

JCSSA NEWS



- 会長の声 2
 - ・ 米国エグゼクティブツアー
- 特集 3
 - ・ ITトレンドフォーラム2007
ドキュメント管理ソリューションと
ITソリューションの最新動向
- トレンドスコープ 6
 - ・ マイクロソフトの
サーバー新製品戦略
 - ・ CS（顧客満足度）は
顧客のためにならず
- レポート 8
 - ・ サポートサービス委員会
 - ・ 資格推奨委員会
- 新会員のご紹介 10
- 事務局だより 16

フ ォ ー ム 開 催

T レ ン ド



社団法人
日本コンピュータシステム販売店協会
大塚 裕司 会長

会長の声

米国エグゼクティブツアー

2007年も10月15日から20日にかけてJCSSA米国エグゼクティブツアーが行われ、20名の経営トップの方々にご参加頂いて有意義な企業訪問などを行うことができました。今回はサンフランシスコ地区に絞り、シリコンバレーの7社を訪問しました。サンフランシスコ国際空港に到着後、時差の解消を兼ねて、まずスタンフォード大学を視察しました。広大なキャンパスに由緒ある建物が並び、自由な雰囲気活気があり、ベンチャーを生み出す土壌となっている一片を感じとることが出来ました。

企業訪問の最初はインテル社でした。吉田社長に出迎えて頂き、WiMAXやマルチコア化に関する最新のテクノロジーの状況などを勉強させて頂きました。夕食での懇親会ではホテルで小火騒ぎがあり消防車を見学するなどのハプニングもありましたが、これもよい思い出となりました。翌日は、ネットワークセキュリティで急成長のフォーティネット社では統合型セキュリティ (UTM) について、またSaaSで急成長しているネットスイート社では最新動向についての説明を聞き、ベンチャースピリットあふれる企業文化を感じ取ることが出来ました。

あとの4社は2006年に引き続き2007年も新しいお話をお聞きするために訪問させて頂きました。アドビシステムズ社ではアクロバットの最新戦略を伺い、ヒュレットパッカー社では、世界第1位になった勢いをさらなる成長に向けてパートナーとの協業について戦略を伺いました。アップル社では新しいレパードOS、またiPhoneやiPodタッチに触れながら、その特長を理解することが出来ました。そしてグーグル社では、最新動向のプレゼンを伺い、また巨大なフードコートで日本人社員とランチを頂きながら情報交換をさせて頂きました。参加者からは、7社を回ってそれぞれが違う企業文化・企業風土を持っていることが感じられ、大変勉強になったと伺いました。最終日は自由行動で、PCショップ見学組、ナパバレー見学組、ゴルフ組に分かれてそれぞれ米国を楽しみました。

このように米国の主要企業の本社を訪れることは、普段は経験できない最新情報と触れ合うばかりか、参加企業間での懇親も深まり今後の活動の財産になると思います。このような活動を通じて業界発展のため、相互に協力し活動して行きたいと思いますので、今後ともよろしく願い申し上げます。

特集 ITトレンドフォーラム2007

ドキュメント管理ソリューションとITソリューションの最新動向

2007年11月15日、ITトレンドやITビジネスソリューションの最新動向を報告する「ITフォーラム2007」が開催された。社内情報の漏えい防止とともに、e-文書法による各種書類の電子データ保存が認められたこと、さらにJ-SOX法施行へ向けた企業内コンプライアンス対策の必要性がでてきたことにより、現在、ドキュメント管理ソリューションにおける「複合機 (MFP: Multifunction Peripheral)」が注目されている。

そこで、本格的なドキュメント管理システムをこれから導入する企業に対して、どんな機能を付加して提供すべきか、ドキュメント管理のあるべき姿はどのようなものか、ITソリューションとの融合とはどんなものか、などについて基調講演とプレゼンテーションを行った。

基調講演 「複合機(MFP)がもたらす新しいビジネスチャンス」

ガートナー・ジャパン株式会社 プリンティングマーケット 主席アナリスト 三谷 智子氏

プレゼンテーション 「キヤノンMFPによるシステムソリューション」

キヤノンマーケティングジャパン株式会社 MEAPソリューション商品企画課 課長 小森 祐介氏

プレゼンテーション 「Operiusで実現するワークスタイルの変革」

株式会社リコー ソリューションマーケティングセンター Operius販売計画室 Operius商品企画グループリーダー 岡田 泰氏

複合機 (MFP) がもたらす新しいビジネスチャンス

最初にガートナー・ジャパン株式会社の三谷智子氏にお話をいただいた。

現在MFPは、社内業務アプリケーションと連携するなどさまざまな複合化が進み、



事務機器からIT機器へと変貌を遂げている。さらに日本市場において、2007年1月から6月の期間で出荷された複写機と複合機のうち、実に43.5%がカラー機となっており、これは世界でも類をみない高い割合である。このようなカラー MFPの増加は、日本市場が成熟期を迎えたことを意味しており、台数規模で今後5年間は増加する見込みはないが、世界全体では市場は拡大していくだろうと予測している。

企業は、個人情報保護法やe-文書法、日本版SOX法などに対応するため、情報武装しなくてはならない。そのなかでもセキュリティには最も気を配っているはずだ。だからこそ、文書での情報漏洩などを未然に防

ぐ手立てとして、MFPによる文書管理ソリューションが注目されているのである。

たとえば、発注書や見積書、請求書などをスキャンして電子化することで効率化を図り社内共有を可能にするものや、またその文書を検索する機能が搭載されているものもある。セキュリティにおいては出力する際に、個人認証のためにIDカードが使われたり、またMFPでは出力ログの管理をすることのできるアプリケーションも提供されている。ログをとることにより、プリントアウトする量が減り、コスト削減にまでつながる場合がある。

不正コピー防止ソリューションとしては、住民票などをコピーすると、コピーという

字が浮き出たり、紙幣のコピーでは警告が出たりする。海外では、カラー出力できる人を制限したりすることも一般的に行われている。

複合機に、スマートMFPというものがある。MFP上にプラットフォームを提供し、そこで業務アプリケーションとMFPが連携できるなど、ユーザーに合わせてカスタマイズできる複合機をスマートMFPとよんでいる。企業のワークフローの簡素化やセキュリティ・管理ができ、業務効率が改善されスピード化につながる。キヤノンの「MEAP」やリコーの「Operius」などがそうである。今後5年のうちに、販売されるMFPの半数がスマートMFPになるのではないかと予想している。

ユーザー側から「こうしてほしい」と言われるのではなく、販売する側から「こうすれば、業務が効率化する」ということを言える、そのような知識を身に付けてユーザー側に勧めることが、MFPを浸透させていくうえで最も重要なことである。

現在、カラー機が増えてきたことにより、コスト面に企業が注目し始めている。そこで新しく登場している「マネージド・プリント・サービス」というサービスを紹介する。企業内で複写機やMFPは一括管理されていない場合が多い。たとえば総務部とIT部でそれぞれ管理領域を持っていたりする。特に、プリンタにおいては台数や使用状況はほとんど把握されていない。そこで「マネージド・プリント・サービス」では、出力機器の適正配置から、台数や使用状況調査、運用・保守・サービスまで、一括して管理してくれる。リースケアとは異なり、最適なベンダーおよび機器の選定や導入から全てにおいて網羅するサービスなのである。そして行き届いた監視により、コスト削減と効率化が実現する。

現在、どこの機器が良い悪いという差別化が難しい時代になっている。だからこそ販売する側が、どれだけ業務改善できるかという知識を身に付け、さらにMFPは事務

機器からIT機器へと変貌しているのだという認識を持ってほしい。MFPはIT機器として売れる時代が来ているのだと理解してほしい。そして営業活動において、MFPの機能を活かすことのできるソリューション提案をしていただきたい。

キヤノン MFP による システムソリューション

続いて、キヤノンマーケティングジャパン株式会社の小森祐介氏にデモを交えてプレゼンテーションしていただいた。



我々キヤノンでは、1992年にコピー、プリント、ファックスの一体型を発表して以来、MFPを進化させてきた。1996年にはスキャン機能を追加し、さらに2000年には本格的なネットワーク対応を実現しファイル送信機能も搭載した。そして2003年、MFPを利用した新たなシステムインテグレーション「MEAP（ミーブ）」が登場することとなった。このMEAPにより、操作パネルやスキャン、送信機能、印刷機能といったデバイス機能を獲得しつつ、外部システムとの連携も果たすことで、一連の業務フローが実現する。

MEAPは組み込み型のアプリケーションを走らせるためのプラットフォームであり、「MEAP SDK」を使ってアプリケーションを開発し、MEAP対応デバイスにインストールすることで使用できる。

MEAPアプリケーションでは何ができるのか？ ネットワーク通信はもちろん、ダイアログ表示や操作画面制御、WEBブラウザで操作することも可能になる。カセットが何段あり、その中に紙がどれくらい入

っているかなどの機器情報の取得や、ジョブ発行・管理、ジョブ履歴でログを取ることでも可能だ。

そしてMEAPにはMFP版と、業務に合わせてレーザービームプリンタの機能をカスタマイズできる「MEAP-Lite」がある。プリンタでの利用なのでタッチパネルやスキャン機能はないが、印刷や機器管理の機能は通常版と同様のプラットフォームとなる。

ここでMEAPの利点をまとめると、まずデバイス機能を使いこなすアプリケーションをつくれるという点が挙げられる。デバイスが持つ個々の機能を最大限活用することで、生産性の高いアプリケーションを構築することができるのだ。さらに、外部にコンピュータを必要としない「サーバレス」ソリューションという利点もある。組み込み型であるがゆえに必ずしも外にサーバを必要としない。また、「MEAP」と「MEAP-Lite」で統一されたアプリケーションが実現できることも利点の一つである。

最近注目されているセキュリティソリューションとして、ICカードによる機器認証がある。MFPにカードをタッチするだけで認証、機器利用可能となるので、ユーザーがIDやパスワードを覚える必要がなく、管理する側も一括管理できる。また、MFPにジョブを溜めておき、タッチパネルで自分のジョブだけを選択して印刷することができる。これなら印刷物を第三者に見られたり持っていかれたりなどの情報漏洩を防げる。

そして業務効率のアップにつながるワークフロー構築ソリューションとしてバーコードを利用した機能がある。スキャンした文書に含まれるバーコードを認識・解析し、ファイル名として保存することが可能なのだ。今まではデフォルトで日付けがファイル名となっていたが、これにより文書リストをつくることもできる。

最後に「ShareScan OP」という便利なMEAPアプリケーションの特徴をご紹介します。スキャン・送信設定を、管理者が簡単か

つ柔軟にカスタマイズ可能で、これによりシステム連携が低コストで実現する。そして、Windows APIに対応したSDKで、より密接に連携したシステムの開発が可能なのである。

以上のように、MFPのインテリジェント化により、これまでないユニークな業務システムの構築・提案が可能であり、今後も皆様のアイデアを実現するソリューションを提供していくつもりである。

Operius で実現するワークスタイルの変革

最後に、株式会社リコーの岡田泰氏に事例を交えてプレゼンテーションしていただいた。

我々リコーは、新たなソリューションブランド「Operius (オペリウス)」を立ち上げ、ドキュメントにまつわるコスト削減やセキュリティ強化、ワークフロー改善、情報資産活用といった、お客様の「ワークスタイルの変革」を協力を支援していく予定である。

Operiusで実現する領域は、「MFPに搭載されたブラウザでシステムと接続して



る」領域、および「MFP自体にアプリケーションが搭載されてシステムと接続している」領域である。

機器ブラウザでは、UIの改良やユーザーの学習によって、簡単な操作性で複雑な処理ができる。

また「Dvice SDK」を使うことで、Javaでプログラミングされたアプリケーションプログラムを内蔵でき、ファックス、スキャナ、プリンタなどのMFP標準機能において動作や操作画面をカスタマイズすることができる。すなわちシステムとMFPの融合である。そのための技術公開を積極的にして、併せてサポートも万全にしていきたい。

機器ブラウザの商品事例として「Notes連携」が挙げられる。これはMFPブラウザ

からスキャンした文書をNotesDBへ直接登録することができるのが特徴だ。NotesDBからコントロールDBを経由してMFPへ接続情報が返される。

また、Dvice SDKの事例として「imagioカンタン文書登録」がある。これは電子化したデータを業務ごとに分けられたフォルダに保存できる機能を持っている。MFPがサーバーからフォルダ情報を取得し、スキャン文書を指定のファイル名で、SMBまたはFTPでサーバーへ転送する。便利な機能だとお客様から好評をいただいている。

さらにDvice SDKの事例「imagioタッチスキャン」があり、システム管理者が操作パネルを業務に合わせてカスタマイズ可能となる。例えば、表示するボタン数や認証方式を設定したり、各業務ボタンには読み取り条件などを個別に設定できる。

我々は3つの「Operiusパートナープログラム」や、支援施設や環境を用意するなどして、今後もビジネスパートナー様との連携・支援を重ね、一緒にものをつくり、お客様へよりよいソリューションを提供していきたいと考えている。

ITトレンドフォーラム 2007 懇親会

第一部の基調講演およびプレゼンテーションに引き続き、第二部の懇親会が株式会社大塚商会の社員食堂で行われ、たくさんの会員の方々に参加した。

まずは JCSSA 大塚裕司会長の挨拶から始まり、株式会社リコーの西本氏、キヤノンマーケティングジャパン株式会社の渡辺氏からスピーチをいただいた。乾杯の音頭は JCSSA 鈴木淳一副会長より頂戴し、そのまま歓談へと続き、顔なじみの会員同士がグラスを合わせたり、初対面の会員同士が名刺交換をしたり、よき交流促進の場となっていた。

そして株式会社大塚商会のシェフが腕によりをかけた見事な料理が、会員同士の交流をより和やかにしていた。





■次世代Server OS Windows Server 2008で広がるビジネス

マイクロソフトのサーバー新製品戦略

第一部「Windows Server 2008」で広がるビジネスチャンス

マイクロソフト株式会社 業務執行役員 パートナービジネス統括本部長 中山 泰宏 氏

第二部「Windows Server 2008」の魅力

マイクロソフト株式会社 テクニカルソリューション統括本部 SE本部 本部長 佐藤 威 氏

マイクロソフト株式会社の5年ぶりの新作「Windows Server 2008」が今春いよいよリリースされる。信頼性や管理機能の強化、柔軟性などが魅力だ。

この新製品について、まずはマイクロソフト株式会社の中山泰宏氏から営業戦略の面でお話いただいた。



早期立ち上げ施策

2009年3月末時点までの予測では、「Windows Server 2008」の導入は比較的スムーズに進むという調査結果が出ており（2007年8月日経マーケット・アクセス調査）、「Windows Vista」世代の流れにうまく乗っていきけるのではないかと考えている。

そして我々は、早期立ち上げ施策として、下記のような支援を行っている。

- 1) 製品評価
- 2) 技術情報提供
- 3) 対応支援
- 4) 資格取得支援

1)については、ベータ版評価プログラムとして、「日本語版RCO」や仮想化技術の評価キットのダウンロードを開

始している。

2)では、システム構築・運用担当者向け及び、開発者向けの技術情報を提供しているほか、10種類以上のオンライントレーニングも提供している。

3)については、パッケージソリューションを提供しているパートナー様に、開発準備段階からマーケティングまで「イノベート・オン・プログラム」という参加費用無償の支援を行っている。

4)では、「MCP」という資格制度において、今回初めて製品出荷前から日本語試験を提供していく。

続いて、同じくマイクロソフト株式会社の佐藤威氏からは技術的な魅力についてデモを交えお話いただいた。



アップグレードによる利点

「Windows Server 2008」へのアップグレードによって、下記について利点がある。

- A) サーバマネージャー
- B) Windows PowerShell
- C) Server Core

D) ネットワークアクセス保護

E) ターミナルサービス

F) RemoteApp

G) Microsoft 仮想化ソリューション

A)、B)、C)は、管理者のニーズに対応したものだ。管理コンソールを変えて一画面で必要な情報を全て見られるようになったり、また、マウス操作でできることは全てコマンドでもできるようなったり、ビギナーから玄人まで、広範な管理者のニーズに対応している。

D)によりセキュリティコンプライアンスが実現されている。社内のセキュリティポリシーに反するとLAN環境から外されるなど、動的なチェック機能が搭載されている。

E)、F)は、アプリケーションとデータのサーバ集中管理を行い、デスクトップ全体ではなく必要なプログラムだけをリモート画面に出すなど、不要なトラブルを防ぐことができる。

G)は、「デスクトップ」「プレゼンテーション」「アプリケーション」「サーバー」という4つのソリューションの仮想化を行う。仮想化のベースにおいて役割限定のサーバを立ち上げることができるため稼働も安定する。

この3年ほど、マイクロソフトは「仮想化」にかなり投資をし、市場にもアピールしてきた。これで本格的に戦える製品ができたと言える。

■日経コンピュータ「第12回顧客満足度調査」にみるCS向上策

CS（顧客満足度）は顧客のためにならず -ITベンダーに求められるCS向上策-

日経BP社 日経コンピュータ編集 副編集長 志度 昌宏 氏



昨今、顧客企業はITベンダーに失望感を抱きはじめています。それは技術力、人材、誠意といった面で、満足度が下がっているからだ。今回『日経コンピュータ』副編集長の志度昌宏氏から、最新のCS調査結果をふまえ、ITベンダーへの提言とエールをいただいた。

我々『日経コンピュータ』の2007年CS調査(2007年8月20日号掲載)の結果を見る限り、ITベンダーへの信頼感は薄れている。顧客アンケートのコメントで

は、「見積もりが信用できない」「ネットワーク障害なのにサーバーにこだわり復旧が遅れた」「トラブル時に関連子会社をたらい回しにされた」「今後はオープンソースに移行する」など厳しい意見が多数寄せられている。

特に「技術力なし」「人材なし」「誠意なし」という点で、ITベンダーへの信頼感は揺らいでいるようだ。

「技術力」に関しては、提案時に「できる」と言ったのに結局実現できないなど、テクノロジー習得の面で不信感がある。

「人材」については、中央への一極集中により、地方などでは顧客の近くに相談できる技術者がおらず、現場の気持ちがかたがた伝わらないケースが増えている。

「誠意」においては、システムの先に誰がいるのか、その利用者が何を考えてい

るのか、というところまで把握しなければならぬはずである。

では、いまベンダーが求められていること、なすべきことは何か？

まずは顧客のガイド役になることである。目標達成に必要な「体力」を身につけさせ、将来を予測しながら、とにかく顧客自身に考えさせることが重要だ。

そして、独自のサービスモデルを確立すべきである。プログラム開発、企画・設計、サポートの各フェーズにおいて、もっと新しい提案の方法や価値の見せ方というものを、ITベンダー自身が作りださなければならない。

テクノロジーが持っている魅力を最大化するビジネスモデルを確立できれば、顧客の期待をいい意味で裏切る提案およびシステムを提供でき、それが顧客満足度の上昇につながるはずである。

JCSSA 顧問の河端照孝氏が平成19年度情報化促進貢献個人表彰を受賞！

経済産業大臣表彰(情報化促進部門)にて、財団法人日本情報処理開発協会の特別顧問で、JCSSAの顧問でもある河端照孝氏が受賞した。河端氏は、昭和42年に日本初のコンピュータ専門の総合誌「月刊コンピュートピア」の創刊に尽力。誌面を通じて国民に情報技術や情報政策の普及を促進するとともに以後の情報ジャーナリズムの確立に先導的役割を果たした。また、学校教育現場のコンピュータ導入及び情報処理教育環境の整備に大きく貢献してきた。



JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2007 レポート

2007年10月15日～20日に、米国主要コンピュータ/ソフトメーカーと情報交換を行う「JCSSA エグゼクティブツアー」が開催された。今回はサンフランシスコ地区に絞り、インテル社、アドビシステムズ社、ヒューレット・パッカード社、アップル社、グーグル社の他、新興ベンチャー企業のフォーティネット社、ネットスイート社を訪問して、新製品や企業戦略のレクチャーを受け、経営陣との意見交換も活発に行われた。参加者からは、普段は経験できない米国本社の最新情報との触れ合いや、訪問企業の幹部や参加企業間での懇親も深まり、今後のビジネスに大いに役に立つツアーだったとの感想を頂いた。





サポートサービス委員会

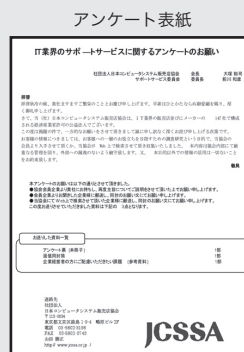
▼ アンケートへのご協力について

本委員会は、昨年度より新たなメンバーで準備を進め、2007年 4月より前川新委員長の基で活動を進めている。今年度のテーマは中小企業を対象とした、運用及びセキュリティに関する意識と取り組みについての調査研究である。両テーマともアンケートによる調査とその分析を基本としている。運用に関しては、基本的なツールとしての ITIL をベースにしているが、できるだけ易しい表現を使い、必要な対策への理解が深まるよう考慮している。セキュリティに関しては、アンケート調査に加えて、ベンダーから提示されるセキュリティメニューのわかりにくさ(この点は、昨年度のアンケートで指摘されている)を補完し、セキュリティに関する理解を深めていただくための、「セキュリティ小冊子」の提供もできるよう、準備を行っている。

アンケートについては既に発送が終了し、本誌が発行される頃には回収・分析が行われていると思われる。今後本委員会では、アンケートの分析結果と一部のお客様にお願いしたヒヤリングの結果を 2月までにまとめ、3月中旬には最終報告書として発行出来るよう活動中である。

◆ アンケート

アンケート(全 111問)については、質問そのものにもお客様の理解を深めていただくことができるよう工夫がなされており、これについては、既にアンケートにお答えいただいているお客様から、「大変勉強になる」とのご評価をいただいている。つまり、お答えいただくことによって対策の必要性についての、ある程度のご認識をいただけるような構造・構成となっているので、会員の皆様にも大いに利用していただきたい。

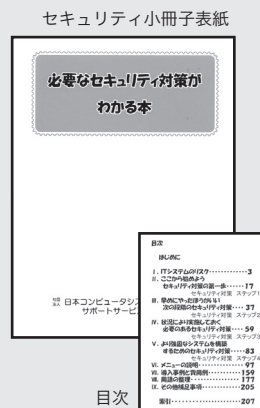


◆ アンケートにお答えいただいた方への送付資料

下記の資料を協会より順次発送していく。

■ アンケートにお答えいただき、分析結果の提供を希望されているお客様
「診断ツールによる分析結果(運用、及びセキュリティ)」

■ アンケートにお答えいただいた全てのお客様
「セキュリティに関する小冊子(『必要なセキュリティ対策がわかる本』)」



◆ お問い合わせは「JCSSA事務局」まで。
TEL 03-5802-3198 FAX 03-5802-0743 MAIL jimuj@jcssa.or.jp

資格推奨委員会

▼ 資格推奨委員会の新たな活動方針について

資格推奨委員会では、協会独自のシステムサポート技士試験を実施し、取得促進活動を図る中で、会員各社様の人材育成を支援してきたが、試験内容の充実を図るに当たり、既にこれらの資格を開発し事業化している CompTIA認定資格を推奨することとし、優遇制度の確立も含め資格取得促進展開を行ってきた。

この経緯のなか、ITを取り巻く環境の変革と会員企業構造・ニーズの変化に対応すべく、18年度にはモバイル技術検定を、19年度からはセキュリティ技術認定資格を加え支援の幅を広げてきた。

しかしながら、順調に推移してきた CompTIA認定資格も、この資格を求める会員企業にはほぼ浸透してきたこと、新たな推奨資格としてモバイル検定やセキュリティ認定のメニューも紹介できたこと等を踏まえ、次のステップとして資格推奨委員会の今後のあるべき姿や方向性を検討した結果、下記の新たな方針と体制で委員会活動を強化していくこととした。

◆ 新たな活動方針

■ コンピュータシステム販売に係る企業が人材育成を図るにあたり、特に中堅・中小規模企業において、職務別の必要知識と必要資格の組み合わせや、習得順序で悩み、足踏みをしている状況が報告されていることから、新たな活動として中堅・中小規模企業の IT サービスに携わる要員に向け、「ITスキルセット」を策定し新たな人材の育成を支援する。

このために会員企業の「教育事業者」「職務別の教育部門保有事業者」「資格団体」等で、新たな WDP ワーキングチームを設置し、次年度よりスキルセットに基づく活動を開始する。

■ 首都圏と地方との教育格差が顕著であることが報告されており、これらを解消する支援策として、地域の主要な IT 系企業や商工会議所等とタイアップを図り、従来進めてきた WDP 活動に加え「ITスキルセット」に基づく地域対応を推進する。この取組の中で IT 業界に対するイメージ向上を図るとともに、併せて JCSSA 地域会員の加入促進にもつなげていく。

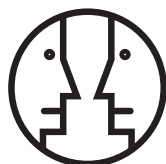
テストケースとして山梨県を候補地として活動を進め、順次他の地域への展開を検討する。

◆ 新たな体制(敬称略)

■ 人材部会	金成部会長(シーシーダブル)
■ 資格推奨委員会	大三川委員長(トレンドマイクロ) 笠井副委員長(ソフトクリエイト)
■ 新 WDP(会社名のみ)	
・ 教育事業者	シーシーダブル、大塚商会、TAC、富士通エフオーエム、協立情報通信 ウチダ人材開発センタ
・ 教育部門保有事業者	日本事務器、NEC フィールドディング、富士通エフサス、大塚商会
・ 資格団体	CompTIA、MCPC、SEA/J

◆ お問い合わせは「JCSSA事務局」まで。

TEL 03-5802-3198 FAX 03-5802-0743 MAIL jimuj@jcssa.or.jp



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2008年1月現在

①所在地 ②会員代表者 ③設立 ④資本金 ⑤従業員数 ⑥入会年月

01

■正会員

株式会社三千和商工

<http://www.michiwa.co.jp/>

- ①〒105-0004
東京都港区新橋6-10-7
- ②取締役社長
家令 光国
- ③1958年1月
- ④1000万円
- ⑤100名
- ⑥2007(平成19)年11月

当社では、ドキュメントサービス、OA機器・オフィス家具販売などオフィスサポート業務を幅広く行っております。具体的には、総合複写・印刷業務として、各種コピー・印刷、製本加工を初め、入力作業・電子化を行っております。また株式会社リコーの特約販売店として、常に進化するオフィス環境、リアルタイムの情報伝達、ペーパーレス化など様々な要求にお答えするOA機器とネットワークの最適化をサポートいたします。さらに基幹業務システムの構築や見直し、社内ネットワークの整備などをご提案するソリューションビジネスやシステム運営・アプリケーションなどのユーザーサポート業務として、ミチワサポートステーションの運営も行っております。



02

■正会員

株式会社スワベ商会

<http://www.suwabe.co.jp/>

- ①〒411-0943
静岡県駿東郡長泉町
下土狩208-1
- ②取締役社長
諏訪部 照久
- ③1956年12月
- ④6000万円
- ⑤200名
- ⑥2007(平成19)年11月

(株)スワベ商会は、昭和31年静岡県三島市にて創業しました。現在グループの年商は、約50億円、社員数約200名です。創業時は、感光紙の販売が主な業務でしたが、後に機械も販売することにより、現在はOA機器の総合商社として今日に至ります。主な営業範囲は、神奈川西部から静岡県東部で、その地域の約2万社の顧客を8支店でカバーしています。OA機器の自社展示会を毎年一回開催していて、二日間で約1800名の来場があります。その他の事業は、車の部品の設計と製造を行っています。関連会社は2社。尚、本部事務所は、新幹線三島駅の北口で、富士山をバックにした五階の建物です。



03

■正会員

ミツイワ株式会社

<http://www.mitsuiwa.co.jp/>

- ①〒150-0002
東京都渋谷区渋谷
3-15-6
- ②代表取締役社長
飯田 裕一
- ③1964年7月
- ④4億900万円
- ⑤792名
- ⑥2007(平成19)年11月

1964年の創業以来、ITサービスを通してお客様の問題解決を図り、「すべては、お客様の「満足」のために」をモットーに社会への貢献を続けています。お客様の立場で物事を発想し、お客様と一緒に問題解決に取り組み、お客様にとって最適なITインフラ環境をご提供するため、「企画」「設計」「構築」「導入」「展開」「運用」「保守」「移転・撤去」まで、トータルに対応できる強みを活かし、ITライフサイクル全般にわたるワンストップソリューションを提供しております。また、各種デジタル機器のメーカー様へ規格品からカスタムLSI等の半導体を、お客様のニーズに幅広くお応えし、お客様の次世代製品作りをタイムリーにサポートしております。



JCSSA交流会 ゴルフコンペ レポート

経営トップ層が集い会員同士の親睦を深める目的で始められたJCSSA交流会は本年で3回目を迎えた。

2007年11月10日、埼玉県の高坂カントリークラブ・米山コースで開催され、総勢31名の会員企業の幹部にご参加いただいた。

当日はあいにくの悪天候のうえ、関越道の事故渋滞で参加者の遅刻が出てしまい、当初の組合せと大幅に変わってスタートした。しかしベテラン揃いの参加者は、悪条件をものともせず実力を発揮。日頃の精神力が大いに発揮された。

新ペリア方式で競われ、栄えある優勝者は、スコア「45・44」で丸紅インフォテック社長の天野貞夫氏。ベスグロは、86で回られた菱洋エレクトロ副社長の小川賢八郎氏だった。

その後の懇親会では、ゴルフをしない大塚裕司会長がわざわざご出席くださり、入賞者を表彰された。様々な賞品が協賛され、雨の疲れを吹き飛ばすように全員が賞品を獲得し、笑顔でなごやかに終了した。来年もぜひご参加いただきたい。

JCSSAよりお知らせ

●管理職研修

開催日：平成20年2月5日(火)～ 6日(水)
2日間(通い)

場所：リコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社
銀座ホウライビル研修室

研修内容：マネジメントゲーム

●トップエグゼクティブセミナー

開催日：平成20年2月19日(火)

セミナー：15:00～17:20

懇親会：17:30～19:00

場所：ロイヤルパーク汐留タワー 25階
「しおさい」(新橋)

●平成20年度新入社員セミナー

実施日：平成20年4月16日(水)13:30～17:00

場所：文京シビック大ホール

詳細の正式案内は、遅くとも開催日の1ヶ月前までにはご案内いたします。まずはご予約ください。

〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 鳴原ビル2F

電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743

URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu@jcssa.or.jp

