

JCSSA NEWS



■ 会長の声 2

- ・ IT業界のさらなる飛躍の年に

■ 特集 3

- ・ 賀詞交歓会・新春特別セミナー
コンピュータ社会の行方

■ トレンドスコープ 6

- ・ 仮想化技術が提供するシステム
ソリューションとビジネスインパクト
- ・ 情報システムの信頼性向上のための
モデル取引・契約に関するセミナー

■ レポート 8

- ・ 運用・保守ガイドライン委員会
・ ～情報システム・モデル取引・契約書～
について（パッケージ、SaaS/ASP
活用、保守・運用）〈追補版〉の紹介
- ・ ITコンプライアンス委員会
・ コスト削減とIT化との関連付けの提案
&ソリューションの具体化を！
- ・ 2007年度CASP受賞組織を発表
・ NECパーソナルプロダクツ株式会社、
株式会社サードウェーブが2007年度
CASPを受賞！
- ・ 中小企業IT経営力大賞2008報告

■ 新会員のご紹介 11

■ 事務局だより 16

賀詞交歓会・新春特別セミナー コンピュータ社会の行方



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

IT業界のさらなる 飛躍の年に

株価の下落、原油価格の上昇とマイナスイメージの景気動向が目立つ中で、本年を迎えました。

そのような厳しい状況ではありますが、IT業界は今年も成長する年になるのではないかと考えております。日本の人口が減っていく中で企業の生産性を上げていくために、ITを活用していこうとするスタンスは変わりません。日本の情報装備率の観点からも、お客様のニーズは依然として高いように思われます。

今年の4月初旬に発売を控えるWindows Server 2008は、Windows Vistaとの相性、「IPv4」「IPv6」との関係を含めて、新しいニーズが市場に生まれていく可能性がございます。また、かつて西暦2000年を迎えると同時にコンピュータが誤作動を起こすかもしれないという「コンピュータ2000年問題」を受けて、98～99年にコンピュータの需要が増加しましたが、PC買い替えの波は4～5年周期といわれています。2008年はその買い替えの波が来ることも予想されます。そういったことを含めましても、今年はIT業界が成長し革新していく年だと感じております。

販売店としましては、基本的にお客様を待つのではなく、「ITは生産性向上とコスト削減につながるのだ」ということをお客様に強くお伝えし、いかに具体的な提案ができるかが大切であります。また、本年度は経済産業省様のご指導のもと、当協会とコンピュータソフトウェア協会様との共同で、中小企業ユーザー様との情報システムの取引に関わる契約の標準化を進めてまいります。情報システムの取引に不慣れな中小企業ユーザー様にとって、わかりやすく透明性の高い契約形態が普及することで、ユーザー様と我々販売店との取引の効率化を図り、中小企業の生産性向上に寄与してまいりたいと思っております。

今年は、従来よりも当協会へ入会しやすくなるよう会員制度を一部見直しました。日本版SOX法に関係して、ドキュメント・ソリューションのためにコピー機とコンピュータの融合システムも重要になってまいります。そのことを受けて事務機器系企業様の会員も増えております。今年も当協会は日本経済を強くしていくために、中小企業様を含め、会員の間口を広げながらお役に立ちたいと思っております。ぜひ皆様のご協力とご指導ご鞭撻のほど、お願い申し上げます。

特集 賀詞交歓会・新春特別セミナー

来るべきIT社会の新しい潮流

コンピュータ社会の行方



東京大学大学院情報学環教授・工学博士 YRPユビキタスネットワークング研究所所長
坂村 健氏

IT産業の今後を占う新しいテクノロジーやサービス、IT社会の未来像とは? JCSSAでは2008年1月21日賀詞交歓会・新春特別セミナーを開催し、ユビキタス社会研究の第一人者である東京大学大学院情報学環教授・工学博士 YRPユビキタスネットワークング研究所所長 坂村 健氏をお招きし、コンピュータ販売店やシステムインテグレータがこれからのコンピュータビジネスに向け、どんな点に留意すべきかをお話しいただいた。

コンピュータ業界を発展させる人材とは

かつて、大学でのコンピュータ教育は、真空管やトランジスタ、ICチップなどハードに関する世代論を中心に行っていた。しかし、現在ではそういったハードの成り立ちというのはさほど重要ではない。コンピュータの性能が上がり、日常生活で使用するには十分な性能を持った今、どのような組織でどのようにコンピュータが使われるのか、という応用面を考えることが重要である。だが、日本は技術で解決しようとする考え方が未だ業界に根強く残っており、アメリカなどと比べ大幅に環境が遅れている。

なぜ、日本は技術重視になってしまうのか。その原因の1つに、業界の人材の種類があげられる。日本でコンピュータの開発に携わる人材の多くは理工学部出身者だが、

アメリカのコンピュータ業界にはビジネススクール出身者が多い。組織にコンピュータシステムを導入するというケースにおいては、コンピュータの性能に関する議論よりも、組織にとって有効なコンピュータシステムを提案できる人材の方が必要なのである。幸い、日本は国内のマーケットが大きいおかげで、現在のような人材の状態でもコンピュータ業界は脅かされることがない。しかし、今後、世界と勝負するためにはコンピュータをどのように使うかという「技術経営=MOT(Management of Technology)」が必要である。

コンピュータをどのように使うか

アメリカではビジネススクールの学生が多いことは先に述べた。彼らは徹底的にケーススタディーからコンピュータを学ぶ。過去の事例を取り上げ、考えることで、今後起こることに対応できる人材に育てられる。

ケーススタディーよりコンピュータ技術を中心に考えがちな日本では、コンピュータの使い方で解決した方がいい問題を技術で無理やり解決することもある。ここでそのような事例を3つご紹介する。

1. 高性能なバスの料金ボックス

日本のバスの料金ボックスは非常に高性能である。硬貨、お札を入れれば偽札かどうか識別し、おつりも出てくる。最近ではICカードも使えるようになった。発展途上国から日本にきた方がこの料金ボックスに感動したが、料金ボックスの値段を聞いて愕然としたという。「そんなに高いなら自分の国ではバスが10台買える」とその人は言ったそう。一方、スウェーデンではカードでしか乗れないデマンド・バスのサービスがある。バスに必要なのは高価な料金ボックスではなく、カード読み取り機のみ。「カードでなければ乗れない」という制度を作るこ

とで、高価な料金ボックスのコストを省くことができる。

2. 高速道路のETC装置

日本の高速道路のETC装置(Electronic Toll Collection System)も高機能だ。非接触のセンサーを使い、車が不正に通り返ぎないう設置された遮断機が上下する仕組みになっている。この仕組みと遮断機には一千万円以上かかっており、海外ではそんなにお金をかけている国はない。

シンガポールでは国内のすべての車にETC装置を付けることを義務づけた。料金所を通る車はすべてETCによって課金されるので、料金所の遮断機は不必要になる。さらにすべての車にETCを搭載することで、ETC機器自体の価格を安く抑えることができる。このように日本の仕組みはコストがかかりすぎる。そればかりか、今後さらにETCが普及し99%の車に搭載されたとき、残りの1%の車のためだけに高価な遮断機を使い続けなければならないのか。日本はETCの搭載を「国民の自由」にしてしまったせいで、このような無駄なコストが税金で賄われている。制度を上手にうまく使い、国全体の無駄をなくするという意識が日本は低い。

3. スーパーのレジ機

フランスのリールという都市にあるスーパーが、驚くべきコスト圧縮に成功している。このスーパーのレジ機はなんとすべて無人。客が自分で買った商品を、店内に設置されているレジ機でスキャンする仕組みになっている。個数や時間によって値引きされる商品の値引率までも客に入力してもらう。不正をする客はいないのかという疑問が当然湧いてくるが、社長に聞いてみると不正を行う客の割合は客の0.5%にしか満たないそうだ。また、レジで入力した明細はすべてメールで送られ、代金はクレジットカードでの引き落とししか認めないとするので、レシート用紙やメンテナンスや現

金を扱う手間も省いている。特筆すべきは、中古パーツを調達しレジ機を社員が自作したということ。1台のレジにかかった費用は日本円で約10万円ほどで済んだという。本来レジを作るとしたら、レジ本体以外にも多大なシステム構築費がかかる。しかし、買い物の会計結果を客にメールで送るのと、クレジットカードの引き落としするだけの仕組みに、そんなコストはいらないと考えた社長は自分たちで最小限の仕組みを作ってしまった。この話がショックである点は、こういったことが先進国のフランスで起きていることだ。日本でも今後のようなことが起こってくるとしたら、コンピュータ業界は何を売っていけばよいのだろうか。

3つの実例をご紹介したが、重要なのは制度をうまく使うことによって、無駄なコストを省くということ。コンピュータの技術を追求すれば生活がよくなる訳ではなく、いかにしてコンピュータを使うか、そのためにどういった制度が必要なのかを考えることが今後の日本には重要である。

モノと場所を管理する ユビキタスコード

ここからは、私が目下行なっているプロジェクトをご紹介します。現在、世界共通のIDナンバー「ユビキタスコード=ucode」によって、モノや場所を識別する標準インフラの構築を行なっている。実用化されている

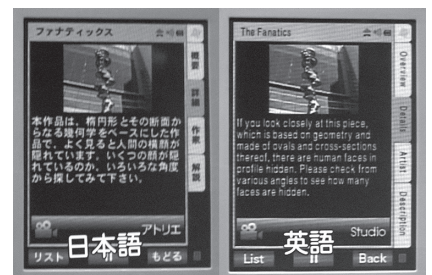
例としては、各家庭にある電池式の火災報知器が挙げられる。現在、300万個以上のものにこのIDが付けられ管理されている。これによって、もしメーカーが火災報知器に不具合があるとわかったとき、「ucode」からその火災報知器がある家が即座にわかり、回収することができる。最近、数年前の家電製品に不具合が見つかったため製品を回収するためのCMがテレビで流れているが、この「ucode」があればコストをかけずに確実に回収できる。また、同じ番号を場所につける応用の「全世界共通場所番号」については、既に町中で実験を行なっている。地面にICチップを埋め込むなどして、ユーザーが今いる場所の「ucode」を自分の端末に受信することで、場所を特定できる仕組みである。GPSのように自分の位置を認識できるシステムだが、視覚障害者への音声ガイドや車いす利用者への歩道の段差情報などに利用できるほか、ユニバーサルデザインの共通端末で一般人にも活用できる。GPSの弱い地下でも使用できるという利点もある。「ucode」はICチップや、QRコードのような印刷物に埋め込まれ、さまざまな端末で読み取れるようになっている。

「ucode」によるインフラを整備することにより、今後様々な事業が生み出される可能性がある。現在、国際標準化に向けて進行中である。

■ ucode 情報を読み取る端末「ユビキタス・コミュニケーター」の画面



PDAのような大型の液晶が搭載された端末で、道に埋められているICチップから位置情報を読み取り、音声や字幕で道を案内する。



「ucode」のついた美術作品の前へ行くと端末に作品の解説情報が流れる。解説は日本語、英語、中国語など複数の言語に加え、動画情報も配信することができる。

【2008 年 我が社の製品・販売戦略】

坂村 健氏の講演に引き続き、メーカー 7 社に 2008 年の製品・販売戦略をご紹介いただいた。



日本電気株式会社からは執行役員専務 パーソナルソリューション担当 大武章人氏が出席。今年は個人・企業に向けた製品に加え、次世代ネットワーク (NGN) に対応した各種技術・端末に、NEC ならではの技術力で商品を提供すると語っていただいた。



日本ヒューレット・パッカード株式会社からは執行役員ソリューションパートナー営業統括 本部長 那須一則氏が出席。PC、Server の順調な伸びをご紹介いただくとともに、ハードウェア事業に集中した商品販売展開とパートナー重視戦略など、HP の注力ポイントを語っていただいた。



富士通株式会社からは経営執行役 パーソナルビジネス本部長 五十嵐 一浩氏が出席。「Made in Japan, for Japan」を掲げ、ECO、安心・安全、使いやすさ・便利さといった顧客を取り巻く環境に対応する製品づくりを中心に話していただいた。



アップルジャパン株式会社からは代表取締役社長 山元賢治氏が出席。最新の Mac OS である Leopard (レパード) の機能を中心にご説明いただいた。また、Mac の売り上げが好調であることや、エコに対する具体的な対策についても語っていただいた。



ソニー株式会社からは業務執行役員 SVP VAIO 事業本部 本部長 石田佳久氏が出席。HD コンテンツの主流化やブルーレイの普及に対応できる製品の拡充や、モビリティの追求、ビジネスパーソン向き製品のパーソナライズ強化についてご説明いただいた。



株式会社東芝からは執行役上席常務 PC & ネットワーク社 社長 下光秀二郎氏が出席。2 年連続顧客満足度を獲得し、今後も顧客のニーズを満たす製品開発を行ない、セキュリティや、エコについても、東芝独自の対策を推進していくと語っていただいた。



レノボ・ジャパン株式会社からは代表取締役社長 天野総太郎氏が出席。多くの製品の売り上げが順調な伸びを見せる中、今年は新ブランド「IdeaPad」を打ち出し、コンシューマー向けノート PC 市場に力を入れていくことを語っていただいた。

セミナー後の懇親会

セミナーに引き続き行われた懇親会は、多くの皆様にご参加いただき、盛会のうちに終了した。



写真左上：大塚 裕司会長、同右上：経済産業省 八尋 俊英課長、同左下：富士通 黒川 博昭社長、同右下：CSAJ 和田 成史会長



トレンドスコープ

TREND SCOPE

■ ヴィエムウェアが牽引する仮想化市場のビジネスチャンスと最新動向

仮想化技術が提供する システムソリューションとビジネスインパクト

ヴィエムウェア株式会社
パートナーマネージャ 川崎 真氏



仮想化技術は、これまでのコンピューターの使用方法を根本的に変えるソフトウェアテクノロジーとして注目されている。

JCSSAでは2008年2月20日、ヴィエムウェア株式会社の川崎真氏をお招きし、仮想化技術の概要とメリット、ヴィエムウェア株式会社が提供するサービスについてご解説いただいた。

仮想化技術が、新たな業界標準になりつつある

仮想化技術を取り入れることにより、1台のコンピューターで、異なるOSとそのOSに適したアプリケーションを独立させて実行することができる。川崎氏から仮想化技術の概要と導入するメリットについて解説していただいた。

従来のx86アーキテクチャでは、コンピューター1台に、1つのOSというハードウェアとソフトウェアの強固な組み合わせにより、複数のアプリケーションが頻繁に競合していた。そのような環境の下では、リソースが十分に利用されないために、インフラストラクチャに多大なコストが発生してしまう。

ヴィエムウェアが提供する仮想化技術、VMwareテクノロジーでは、OSとハードウェアの分離により、ハードウェアへの依存をなくすることができる。VMware ESX Serverなどのソフトウェアを使用し、x86アーキテクチャのコンピューターを仮想マシンに変え、サーバーから使用するOSやアプリケーションを起動するのだ。

もしも一つの仮想マシンに障害が起ころうと、別の仮想マシンを使用すればよいので問題はない。また、アプリケーションに最適なOSを選択できる柔軟性があり、ハードウェアに依存しない標準的な環境をどこにでも準備することができるというメリットがある。

急速に企業間に広まる仮想化技術の導入。VMware 仮想インフラストラクチャによるサーバーの可搬性、保護、そして可用性などのメリットも評価されているとのこと。仮想化技術は、新たな業界標準となりつつあるようだ。

グリーンITを推進する仮想化技術

仮想化技術がもたらす多くのメリットの中でも、着目すべきは省エネであると話す川崎氏。例として、アメリカ、カリフォルニアで起こっている電力不足について触れた。この問題の大きな要因として、ITによる電力消費があげられる。電力会社の中には、仮想化技術を取り入れて消費電力を節約する顧客

には、料金を割引するというサービスを打ち出しているところもある。電力不足が深刻化する一方で、電力の自由化に伴い、新規に参入した電力会社との過当競争によって体力が疲弊し、新しく発電所を建設するといった大規模な設備投資もままならないという現実があるのだ。CSRが注目される昨今、グリーンITを意識した企業意識の高まりは、仮想化技術を取り入れる大きな動機になるだろう。

VMware 仮想インフラストラクチャを取り入れた環境では、そうではない環境と比べて、ビジネス管理コストやIT運用コスト、ソフトウェア、ハードウェアコストなどコンピューターシステムにかかる総額費用であるTCO(Total Cost of Ownership)が30~70%も削減されるという。ヴィエムウェアはオンラインTCO/ROI計算ツールを用意し、企業にとってITインフラへの投資価値を正確に把握する機会も提供している。

「ヴィエムウェアは仮想化技術によって、業界標準のサーバーおよび、デスクトップコンピューティングを変革していきます」と話す川崎氏。仮想化技術の広がりが、ITの世界を変えつつある。



情報システムの信頼性向上のための モデル取引・契約に関するセミナー

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 課長補佐 石川 浩氏
アップデートテクノロジー株式会社 代表取締役 社団法人コンピュータソフトウェア協会 常任理事
CSAJ/JCSSA 情報システムの信頼性向上のための取引慣行・契約に関する検討委員会 委員長 板東直樹氏

経済産業省において、2006年度に情報システムにおける開発・保守等の取引に関するユーザ・ベンダ間の「モデル取引・契約書」が策定された。さらに2007年度には、パッケージソフトを前提にした検討委員会を、JCSSAとCSAJ（社団法人コンピュータソフトウェア協会）が協力して推進。2008年3月19日、JCSSAは本事業の成果を発表するためのセミナーを開催した。

第1部 情報システム・ソフトウェアの 取引高度化の取り組みについて

まずは「経済産業省における情報システムの取引可視化に向けた取り組み」



について、経済産業省商務情報政策局の石川浩氏にご説明いただいた。

わが国の情報サービス・ソフトウェア産業の生産性はアメリカ、EUと比較しても低く、労働環境もよいとは言えない。一方では、システム障害等の問題が頻繁に起こりながらも、情報システムの社会的重要性は増大している。

ユーザ・ベンダ間を中心とした取引の高度化を図ることで、IT投資効率や情報システムの信頼性を向上させるために、経済産業省ではさまざまな施策を検討している。ユーザが作成した機

能要求仕様書をもとに、ベンダが要求仕様を固めていくUVC(User Vendor Collaboration)、効率的な紛争解決のための裁判外紛争処理手続きをするADR機関の創設。また、情報システム構築の際に生み出される「付加価値」に着目した価格決定プロセスに基づく契約形態であるパフォーマンスベース契約も高い品質、効果を創出するシステムの構築に対するインセンティブをベンダに誘発する効果があると期待される。

石川氏は、ユーザ・ベンダ間の取引の可視化を推進するための「モデル取引・契約書」の主要論点をあげ、E-Learningの活用や資格制度の検討など今後の展開案についても紹介してくださった。

〈主要論点〉

「情報システム開発等の委託にかかわる契約類型(準委任・請負)」「再委託におけるユーザの承認の要否」「損害賠償責任」「著作権の帰属」「第三者ソフトウェア・FOSSの利用」について

第2部 システム設計、開発、保守・運用の モデル取引について

続いて、CSAJ常任理事、CSAJ/JCSSA情報システムの信頼性向上のための取引慣行・契約に関する検討会委員長、板東直樹氏より「モデル取引・契約書」の追補版についてご解説いただいた。

JCSSAとCSAJは2007年9月に経済産業省より中小企業、パッケージ活用案

の策定事業を受託し、情報システムの信頼性向上のための取引慣行・契約に関する研究会において「モデル取引・契約書(追補版)」を審議してきた。

パッケージを中心としたシステム導入の場合や反復繰り返し型の開発の場合等、第一版では十分にカバーできていない。追補版ではベンダと対等の交渉力を有しない、ITや情報システム取引、法務の専門家、専従者を設置することが困難な団体、法人、企業等を中小企業と定義。また、特定の業種又は業務を想定し、その中で汎用的に使用されることを前提とした市販ソフトウェアをパッケージソフトウェアとした。業務要件定義に基づくパッケージの選定、モディファイやアドオンの開発、構築、移行、保守、運用支援等の役務や財を提供する一連の取引に対応し、ユーザの権限と責任、ベンダの説明責任を規定している。

ユーザとベンダの契約合意後の問題を回避するため、双方の情報量の格差に配慮したシステム基本契約書と重要事項説明書を作成。パッケージメーカーの使用許諾契約によるベンダに善管注意義務を課し、専門家としての責任を明記、著作権はベンダに帰属することなどが契約のポイントになっている。





運用・保守ガイドライン委員会

～情報システム・モデル取引・契約書～について (パッケージ、SaaS/ASP活用、保守・運用)〈追補版〉の紹介

1. はじめに

平成18年6月に経済産業省より「情報システムの信頼性向上のためのガイドライン」が公表された。同ガイドラインの指摘を受けて「情報システムの信頼性向上のための取引慣行・契約に関する研究会」が設置され、ユーザ、弁護士、有識者と各団体による検討の結果、～情報システム・モデル取引・契約書～(受託開発「一部企画を含む」、保守・運用)〈第一版〉を取りまとめ、平成19年4月に公表している。

同「第一版」では、今後の検討課題として「パッケージを中心としたシステム導入の場合や反復繰り返し型の開発の場合、中小企業ユーザにおける活用の場合等」について議論を深めるべきとの指摘があり、この指摘が本追補版における中核的なテーマとなっている。〈同「第一版」は、http://www.meti.go.jp/policy/it_policy/keiyaku/index.htmlに掲載

本追補版は、第一版をもとに、「中小企業におけるパッケージソフト等の活用と保守、運用」を含めた情報システム構築のためのモデル取引と契約のあり方を集約したものである。

本追補版作成のために、社団法人コンピュータソフトウェア協会に情報システムの信頼性向上のための取引慣行・契約に関する検討委員会が設立され、「企画・開発」、「保守・運用」および「セキュリティ・可用性」の3つのワーキング・グループ(WG)が同時に発足し、JCSSAは運用・保守ガイドライン委員会(委員長 田中邦信)を作り、「保守・運用WG」を担当している。

2. 成果物

(1) 情報システム・モデル取引・契約書(パッケージ、SaaS/ASP活用、保守・運用)〈追補版〉報告書

本報告書は、総論、モデル取引・契約プロセス、モデル契約書・逐条解説、ドキュメントモデルで構成している。対象モデルは、パッケージ、SaaS/ASPである。

パッケージ取引のモデルは、パッケージ+カスタマイズ型、およびパッケージ+オプション型の2種である。契約プロセスは、共通フレーム2007に準拠した情報システムのライフサイクルの各段階で契約を行うことができる多段階方式を採用している。

ドキュメントの参考として、業務関連サンプルドキュメントおよびチェックリストを載せている。

(2) モデル契約書・逐条解説

システム基本契約書は、プロジェクトごと、ベンダごとに締結する。個別契約は、システム基本契約の別紙である「重要事項説明書」により締結する方式をとっている。

契約書は14条で構成され、各条項に解説をつけている。

(3) ガイドライン

「企画・開発」、「運用・保守」および「セキュリティ」に関する3種類のガイドラインを作成している。

3. パブリックコメントの募集

経済産業省は、2月29日に情報システム・モデル取引・契約書(パッケージ、SaaS/ASP活用、保守・運用)〈追補版〉報告書案を公表し、3月13日までに広く一般からの意見を求め、60の意見があった。

4. 追補版・報告書の公表

パブリックコメントによる修正を行い、4月初旬に公表される予定である。

5. 平成20年度の予定

普及活動および改訂が主な活動となり、講演会、セミナーおよびE-Learningによる教育が予定されている。E-Learningは現在作成中で、運用方法等を検討している。

また、普及活動および改訂のため、2協会以外の団体も参加する委員会の設置が検討されている。

ITコンプライアンス委員会

コスト削減とIT化との関連付けの提案&ソリューションの具体化を！

会員各社の事例発表と委員会での議論を通じて、中小企業が受ける上場企業からの内部統制に関する影響と、具体的ソリューションビジネスとしてどのようなアプローチがふさわしいかをテーマに委員会運営をしてきた。しかし現状は、主として上場企業とその関連企業が内部統制への対応に取り組んでいる真っ只中にあり、中小企業へその影響がどの程度あるかの状況はまだはっきりとは見えていない。法律だけを錦の御旗として顧客のアプローチに使うことは難しい状況である。コスト削減とIT化との関連付けを提案しつつ、ソリューションの具体化を行わなければならない。

従って2008年度も昨年度に引き続き、取り組んでいる事例紹介を通じて検討を行う。さらに内部統制に取り組んでおられる事業者のキーパーソンによるパネルディスカッション、大手上場企業が取引先に課している内部統制に関わる取引条件を調査することを新たな活動として取り組む予定である。

これまでの委員会活動

〈2007年〉

5月29日 ソフトバンクBB(株)より、ソフトバンクグループでの財務面からの内部統制取組について、事例として紹介

7月13日 (株)ソフトクリエイイトより、現在取り組んでいる内部統制支援ツール「X-point」事業概要の紹介

9月20日 (株)大塚商会より、現在取り組んでいる内部統制ビジネスモデルの紹介

12月4日 マイクロソフト(株)による、ソフトウェアビジネスの現状を踏まえたコンプライアンスへの取り組みについて紹介

〈2008年〉

2月6日 日本事務器(株)による、内部統制ビジネス取組について紹介

2007 年度 CASP 受賞組織を発表

NEC パーソナルプロダクツ株式会社、株式会社サードウェーブが 2007 年度 CompTIA Authorized Service Provider (CASP) を受賞！

IT業界と中央機関や教育機関との橋渡し役として活動しているCompTIA(コンプティア：コンピュータ技術産業協会/本部：米国イリノイ州)日本支局が、CompTIA Authorized Service Provider(CASP)の2007年度の受賞組織を発表した。受賞した3組織のうち、JCSSA会員企業であるNECパーソナルプロダクツ株式会社、株式会社サードウェーブが受賞。

この賞は健全な人材育成方針とCompTIA認定資格を活用し、生産性や顧客満足度の向上などの効果が表れ、顧客が求めているサービスを提供できる組織、またはリーダーシップを発揮した組織に贈られるもので、2005年度には同じくJCSSA会員企業の富士通株式会社、2006年度には株式会社シーシードブルが受賞している。

NECパーソナルプロダクツ株式会社は個人の顧客が使用するパソコンやプリンタ等の修理を担当するカスタマエンジニアに対して、「CompTIA A+」の資格取得奨励制度を導入。取得

者が拡大するにつれて、CE全体の平均修理台数も増加し、修理事業全体の生産性向上にも効果が表れている。

株式会社サードウェーブは、日本初の試みとなる、同社が展開するパソコンショップ「ドスパラ」の全国34店舗において、「CompTIA A+」取得の販売スタッフを配置。結果、店舗ごとの売り上げやスタッフ自身のスキルやモチベーションの向上に効果が表れている。



サードウェーブ▶

中小企業 IT 経営力大賞 2008 報告

わが国経済の基盤を支えている中小企業が生産性を向上し、競争力を強化していくことは地域経済の活性化という観点からも喫緊の課題で、ITを戦略的経営の推進など攻めの分野に活用し、経営力を高めていく「IT経営」の取り組みが次第に増えてきた。経済産業省では、優れたIT経営を実現し、かつ、他の中小企業がIT経営に取り組む際の参考となる事例を「中小企業IT経営力大賞」として表彰する制度を平成19年度に創設した。この取り組みについて、当協会も後援団体として協力している。

この度、大賞(3社)、優秀賞(11社)、奨励賞(5社)特別賞(3名)、IT経営実践認定企業(139社)、IT経営実践認定組織(12組織)が表彰された。入選企業では「中小企業IT経営力大賞口

ゴマーク」を使用することができる。

当協会会員からは、前理事の田上睦深社長が率いる「株式会社オフィスエム」が、IT経営実践認定企業に入選した。





■新規事業開発研修を通じて、情報収集力と的確な経営判断力の必要性を学習

JCSSA会員企業 管理職向け研修会開催

人材育成委員会

2月5日～6日の2日間にわたり、JCSSA人材育成委員会の主催により「管理職研修」が開催された。JCSSA会員企業を対象とした当管理職研修も今年で4年目を迎え、人材育成委員会の定例事業として、すっかり定着した感がある。

今回、新たに導入した講座は「マネジメント・ゲーム」。これは一人ひとりが経営者となって会社経営を擬体験し、互いに競争しつつ、自己資本を強化していくというプログラムだ。24名の参加者はいずれも、各社の今後の会社経営の一躍を担う精鋭管理者たち。本ゲームにおいては会社の経営者として

真剣に取り組み、終始大変良い雰囲気の中終了した。

アンケート結果においても、「経営計画・事業計画策定～設備投資～人材採用～研究開発投資～仕入～生産～販売～決算に至るまでの取引単位を台帳に記入することで、体で習得できる今までにない研修であった」「投資のタイミングが把握できた」「苦しいからといって値引き販売すると利益にどう影響するかが理解できた」などの高い評価であった。マイナー意見としては、「もっとじっくりとやりたい」「進め方が速い」など、いずれも研修に対する高い興味と受け取れる意見で、経営センスの

向上や財務スキルの習得に確かな手応えをつかんだようだ。

なお、今回は早い段階で定員となったことで、一部の申し込みをお断りした点と、受講者から従来にない大好評であった点で、幹部から次年度2回開催の検討指示を受けている。



■タイムリーなテーマを取り上げ、経営トップの認識を深める

JCSSAトップ・エグゼクティブ・セミナー開催

人材育成委員会

人材育成委員会では、2008年2月19日にロイヤルパーク汐留タワーにおいて、第3回となるトップ・エグゼクティブ・セミナーを開催した。

本セミナーは毎回旬のテーマを取り上げ、経営トップの認識を深めるとともに、人的交流を図り相互のビジネスチャンス拡大に役立てることを目的に開催されている。

本年のセミナーはまず、マイクロソフト株式会社 代表執行役社長 樋口泰行氏が「変革期の経営：求められるリーダーシップとIT」と題して講演。経営が破綻し、産業再生機構の支援を受けたダイエーの社長として招請された樋口氏。まず部門間のセクショナリズム、お役所化さ

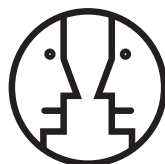
れた組織に驚かされたらしい。社員の意識に風穴を開け、固定観念を打ち破ろうと社員一人一人に納得してもらい、自発的な行動を導き出したそうだ。こうした経験から、樋口氏は企業変革のリーダーの条件として、「現場力」、「戦略力」、「変人力」を挙げた。

続いて、富士通エフサス株式会社 代表取締役社長 前山淳次氏が「ITサービスにおける事業継続マネジメント(BCM)」と題して講演。経営を取り巻く様々なリスクが発生した際の、重要業務継続と早期復旧を取引先から条件化されており重要性が高まっていることを前山氏は指摘。この分野で日本が欧米に比較し著しく立ち遅れており、今後の成長分野と

されると話した。また、海外や日本国内での事業継続に関する標準化の流れと経営者としての責任について、近年起こった災害を例に自社を含む富士通グループの取り組みを具体的に紹介した。

セミナー参加者が、第1回25名、第2回30名、第3回36名と回を追うごとに増えており、懇親会も活発な交流が行われ盛況のうちに終了した。





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2008年2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 株式会社東京エコール	http://www.tokyo-ecole.co.jp
① 〒103-0003 東京都中央区 日本橋横山町9-15 ② 代表取締役社長 政木 藤二郎 ③ 1964年6月 ④ 1億7,720万円 ⑤ 237名 ⑥ 2007(平成19)年12月	当社は「OA機器/文具事務用品の卸売商社」として1964年6月に設立されました。OA機器の卸売部門においては、主要なお取引先である「事務用品納品業者」を通じて、官公庁や自治体、企業、学校などの法人ユーザーを中心に機器の販売を行っております。また、販売だけにとどまらず、オフィス機器環境のコンサルティングやネットワークの構築、機器のメンテナンス業務も行っております。 当社は、オフィスに関わるあらゆるアイテム、サービスをトータルで供給する「真のホールセラー」として、今後もお取引先と連携しながら、さらなる「顧客満足度の追求」を目指してまいります。	 株式会社 東京エコール
02	■ 正会員 株式会社リーデン	http://www.liden.co.jp/
① 〒111-0052 東京都台東区 柳橋2-1-9 ② 代表取締役社長 茂木 一良 ③ 1965年6月 ④ 1億450万円 ⑤ 107名 ⑥ 2008(平成20)年1月	1965年の創業以来、リーデンはメーカーと販売店をつなぐ商社として、積極的な企業活動を展開してきました。現在は経営革新に取り組む、主として中堅・中小企業の皆様のために総合商社として貢献しています。多くの企業の経営革新テーマが、個別特定、単一業務の合理化、効率化の域を越えて、全体的、組織的、戦略的なソリューション、すなわちシステムとして解決すべき課題となり、その課題解決ツールとしてOAニーズも高度化しています。リーデンは、「ハード+サポート&サービス」の体制とメーカー直販にまさる「お役立ちのこころ」を両輪として、お客様の便利度向上を徹底的に追及しつつ、あらゆるニーズにお応えしています。	
03	■ 賛助会員 株式会社コレガ	http://corega.jp/index.htm
① 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区 新横浜1-19-20 ② 代表取締役社長 加藤 彰 ③ 1996年8月9日 ④ 5,000万円 ⑤ 121人 ⑥ 2008(平成20)年1月	コレガは、1996年の設立以来、ブロードバンドの普及と高度ネットワーク社会の到来を見据え、加速する技術革新など環境変化の激しいIT社会の中で、時代に即した商品をいち早くかつリーズナブルに提供して参りました。先進的な無線LANやブロードバンドルーターなどのインターネット機器をはじめ、切替器やプリントサーバ、ネットワークカメラといったブロードバンドをより楽しく有効に活用するためのデバイスラインアップの拡充を図り、マーケットリーダとして躍進を続けています。また、2006年にはISO14001を取得し、環境に配慮した商品作りを行っております。	

NEW MEMBERS
新会員のご紹介

JCSSAよりお知らせ

平素は、当協会の運営につきまして多大なるご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

平成20年度JCSSAの当面の主要事業を、以下にお知らせいたします。

4月16日（水）に、文京シビック大ホールに於いて「平成20年度新入社員向けセミナー」を開催いたします。

既に受付は締め切っておりますが、追加も可能ですのでJCSSA事務局までご相談ください。

6月10日（火）に帝国ホテルに於きまして、「通常総会・サマーセミナー・懇親会」を開催予定です。スケジュールをご調整の上、奮ってご参加いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

JCSSAでは会員の皆様にとって意義ある活動を続けてまいりますので、協会へのご意見、要望などをお寄せいただきたいと思います。

ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 嶋原ビル2F
電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743
URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu@jcssa.or.jp

