

JCSSA NEWS

2008
SUMMER

Vol. 47

- 会長の声 2
 - ・ 逆境を業界のチャンスに
- 特集 3
 - ・ 激動の世界、混迷を開く
～真に強い会社の条件～
- 人材育成 6
 - ・ 新入社員向けセミナー
- トレンドスコープ 8
 - ・ NGNの最新動向と
通信業界の転換
 - ・ ASP・SaaSの最新動向
- レポート 10
 - ・ JCSSA 委員会活動レポート
 - ・ 人材育成委員会
 - ・ サポートサービス委員会
- 新会員のご紹介 12
- 事務局だより 16

サマーセミナー 激動の世界、 混迷を開く



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

逆境を業界の チャンスに

去年のサブプライム問題以降、「今年は気を引き締めていかねばいけないな」と感じておりました。私の会社では、円高により米ドルが100円を切ったかと思えば急に商談が止まるといった現象が起きるなど、とても厳しい状況だと感じております。お見積もりを出している件数は増加していますが、一件一件が結論を先延ばしにされているような傾向があり、お客様が大変慎重になっていると思えます。

しかしながら、バブル崩壊後生き残った企業の財務体質は間違いなく強くなっており、「ITを使って生産性を向上させていく」という基本的なイメージは変わりません。そんな中、お客様にコンピュータシステム、ITをご提案する立場の販売店が、お客様に納得していただけるような提案ができていないか、もしくはお客様も慎重になりすぎている傾向にあるのかもしれない、と感じている次第です。

また、団塊の世代の方が少しずつ引退を始めており、日本は本格的な高齢化社会となりつつありますが、このままGNPを下げてしまっているのでしょうか。このような人手不足経営のなか、ITを使って生産性を向上させていくというのは、一つの選択肢だと考えております。実際、私の会社でもITの活用により10年前と比べて生産性は約13倍に伸びており、ITこそコスト削減をしながら生産性をあげる一つのツールだと思っています。

販売店協会としましては、サーバーの統合、ネットワークの見直しなど、まだまだ幅広いソリューションをお客様に提供できると思っています。会員各社が元気になり、お客様にしっかりと提案できるような姿になりたい。そして販売店協会はそれをアシストできるような姿でありたい。会員の皆様一人一人が火付け役となり日本経済全体を伸ばせるように、お互いに頑張っていきたいと思っています。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



特集 サマーセミナー

激動の世界、混迷を開く

～真に強い会社の条件～



日経ビジネス編集長
佐藤 吉哉氏

1984年日本経済新聞社入社。社会部、金融部、経済部、経済部次長、産業部次長を経て、2006年日経ビジネス筆頭副編集長。2007年3月から第17代日経ビジネス編集長。日経本誌連載「官僚」「規制に挑む」「ネットと文明」などを担当。日経ビジネスでは「抜け殻正社員」「任天堂はなぜ強い」「麒麟がビールを超える日」などの特集誌面で新機軸を展開。JCSSAでは2008年6月10日にサマーセミナーを開催し、日経ビジネス編集長の佐藤氏をお招きした。混迷を切り開き、ビジネスチャンスにつなげるために必要な要素についてお話しいただいた。

サブプライムローン、原油価格の高騰、といった消費低迷を感じさせる言葉をよく聞く。サブプライム問題による米金融機関の損失は数兆円にも上り、金融市場の現状は厳しいものだ。「(金融市場の)表面は落ち着いているように見えるが、『危機浸潤』、つまり、危険は深く染みこんできている」と佐藤氏は話す。もはや、アメリカ経済と世界経済を切り離して考える「デカップリング論」は通じないだろう。アメリカ経済と同時に世界経済が減速していくことは、十分にあり得るのだ。アメリカから始まった金融の混乱と信用収縮。その火の粉は、確実に世界各地に飛び火している。このような混迷の先をどのように読んでいくべきか。前半は激

動の世界経済について、そして後半は「真に強い会社の条件」をテーマにお話しいただいた。

激動期の世界経済

米ドルの下落により、一時は急速な円高が進んだ。円高で影響を受ける企業は少なくない。職人の街である新潟県燕市は、60年代に輸出用の洋食器の生産で栄えたものの、その後外国製品に押されいったん地場産業は衰退。円高不況で、工場が相次いで潰れた過去を持つ。しかし、現在はどうか。アップル社から販売されている携帯型デジタル音楽プレイヤー、iPod（アイポッド）。iPodの背面の鏡面ステンレスは、燕市

の職人によって作られている。過去の円高不況時とは一転。柔軟な事業転換と技術力で、世界を舞台に活躍している。円高が、必ずしもマイナスな状況を生み出すわけではないのだ。問題は円高かどうかではない。その比較対象のようである。佐藤氏は、「円とドルの話ばかりでは意味がない」と言う。そもそも円高、円安という基準はドルに対してである。しかし、今や円とドルの貨幣価値は、主要な通貨の中では最下位を争っている。長年対ドルの意識ばかりで、気が付けば円の価値が下がってしまっていた。ドルに対して円高であっても、そのほかの主要通貨と比べれば円安の状態だったのだ。グローバルな視点で見なければ、このような事

態に陥ることになる。

ドル基軸は崩れ始め、主流になったのがユーロである。欧州連合（EU）は、2006年にGDPが世界最大となった。2007年の3月末にはユーロの流通量がドルを逆転。ただ、そのユーロ、欧州それぞれの中でも変調は起きている。景気の減速や物価の上昇、そしてEU内の亀裂である。

世界経済の牽引役と見られていた中国も失速するリスクをはらんでいる。食料品やガソリンの価格が上昇し、生活に大きな打撃を与えた。急速な高齢化も問題視されている。2050年には中国の人口の24%を高齢者が占める計算になる。しかしながら、この現象は中国に限ったことではない。2050年には、世界各国の高齢化が大きな問題となるであろう。日本は人口の38%が高齢者となる計算だ。その反面、インドやパキスタンといったインド洋経済圏は、高齢者の占める割合が2割を切るという予測が出ている。経済成長の重心が移動を始めている。

自国を中心に考えた、「覇権意識」を持つ国々が目立つ。中国自動車メーカーの工場進出を拒否したロシアや、「中華思想」を持つ中国などだ。

このような世界各国の流れを受けて、日本は何を強みにしていくのか。佐藤氏は「技術と投資金融をかみあわせる」ことが重要だと話す。

真に強い会社の条件とは

「良い会社とは、真に強い会社である」と言う佐藤氏。強い会社に必要な条件とは何だろうか。非正社員への依存、相次ぐ偽装事件、見せかけの女性支援体制、そして顧客の声を無視したメーカー本意の保証。激動の世界で生き残るために、CSR（Corporate Social Responsibility）と内部統制を武器にし、4つの「E」を実践することを佐藤氏は勧める。

1. 「Employee」（従業員、職場、働きがい）

職場は一日の大半を過ごす大切な場所。職場の現状はどうなっているのだろうか。仕事を引き継ぐ後輩が入社せず、30代が過剰に働かざるを得ない状況の企業。隣の席の人へ話しかける代わりにメールで用事を伝えるといった、直接対話することを避けたコミュニケーション。インターネットからの情報を切り貼りして作成した、中身の伴わない資料。職場環境を整え、従業員が働きやすくするにはどうしたらいいのか。

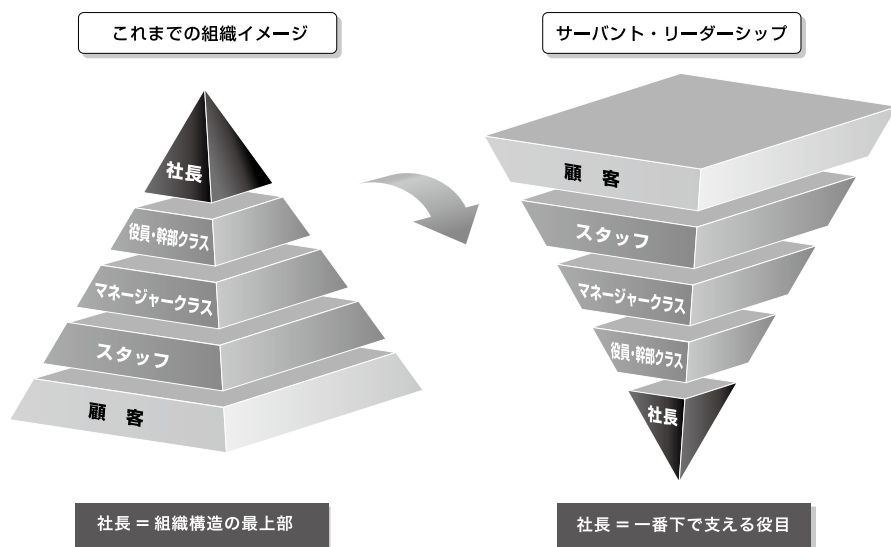
「決め手は人材育成」だと佐藤氏は言う。人件費抑制により、派遣社員やアルバイト、請負会社に頼り過ぎてきた日本。世界では今、人材開発競争が起きている。しかしながら、日本と世界全体とは意識のズレがあるようだ。日本が従業員一人当たりのコストや利益、売り上げといった財務情報を重視している一方で、世界は従業員の定着率や満足度に価値を置いているのである。

従業員の意欲や満足度を重視する海外の特徴は、成果を上げた者への報酬が賃金ではなく、「より面白い、より難解で価値のある仕事」であることだ。「仕事」が報酬であり、次の仕事への力となる。従業員の満足度を

上げるために、日本企業はどのようなことをしているのか。大和証券では、成績優秀者の発表の場に、表彰者の家族を招待している。企業にも、そして家族にも、「絆」が求められていると考えているからだ。個人ではなく、組織で一丸となって仕事をしている。その意識が、従業員と企業だけでなく、従業員の家族をも強い絆で結ぶ。モチベーションを上げるのは賃金ばかりではない、「組織力」なのだ。

組織の在り方として、「サーバント・リーダーシップ」という考え方が広がりを見せている。これまでのイメージでは、組織の中で社長というポジションは常にトップであり、ピラミッド型に形成された組織構造の最上部に位置すると考えられていた。「サーバント・リーダーシップ」では、その逆である。（下記 図1）逆ピラミッドを描くこの考えでは、最上部に顧客を置き、社長は最下部に位置付けられる。つまり、「社長が組織を支える」という考え方だ。全日本空輸では、社員が年に30回ほど、社長・役員と直接対話できる機会を設けている。この機会により、社長は複数のルートから声を拾うことができる。社長には指示を出すだけではなく

図1：サーバント・リーダーシップの逆ピラミッド



く、社員の意見をくみ取る役目がある。組織を支える役割を担っているのだ。

2. 「Environment」(環境、社会的責任)

今、企業の社会的責任の本質が問われている。「受動的なCSRではいけない」と佐藤氏。「受動的CSR」から「戦略的CSR」へと進化することが必要だと言う。CSRは、企業が通常の業務とは別に行うような、特別な活動ではない。社会的責任を負わない企業が、強い企業だと言えるだろうか。企業の環境問題への取り組みも注目を浴びているが、「環境」を掲げることで十分なのか。もう一度、改めて見直す必要があるだろう。「本業こそが真のCSR」だと佐藤氏は話す。

3. 「Equivalence」(同等、ダイバーシティ)

男女雇用機会均等法の施行から20年以上が経つ。企業が人種、性別、年齢、信仰などにこだわらずに多様な人材を生かし、最大限の能力を発揮させようという考え方も広まりつつある。「ダイバーシティ」と呼ばれるものだ。「ダイバーシティとは人生の設計の仕方」だと佐藤氏は話す。つまり、キャリアや育児、趣味など、時間を何にあて、どの

ような人生設計をするのか。それが本当のダイバーシティであるというのだ。先進国では「女性が働きやすいほど国際競争力が高い」という認識だが、日本は例外。『日経ビジネス』では、「だから女は働かない」という企業の女性に対する支援体制に潜む「見せかけ」を、今年の3月に特集している。企業が女性のために制度を用意するなど、一見して支援体制はできているようにも思える。しかし、それらは本当に女性のために機能しているのだろうか。「見せかけ」だけでは女性には動かない。企業ばかりが空回りしてはいないだろうか。

4. 「Eternal Customer」(無限顧客)

「Eternal Customer」(無限顧客)を実践している企業として、松下電器産業が挙げられる。松下電器産業は、商品の不具合による事故発生から現在まで、事故を起こす可能性のある該当商品の回収を進めている。最後の一台まで回収しようと、広告などで訴え続けているのだ。一度商品を購入していただいたら最後までお客様として対応する。その姿には学ぶところが多いだろう。苦情を「処理する」のではなく、その声に真剣に



向き合い対応を続ける。『一生わが社のお客様でいてもらう』という覚悟を持った企業が強いだろう」と佐藤氏が話すように、企業は「苦情処理」という発想を捨てる必要があるようだ。

「世界を知り、『人材と情報』武装で企業を元気に」と話す佐藤氏。逆境に見える時こそ好機があるもの。混迷を読み解き、切り開くことで、ビジネスチャンスが見えてくるだろう。

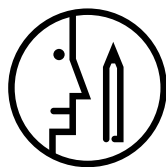
セミナー終了後の懇親会

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、励ましの言葉をいただいた。

まずは JCSSA 大塚裕司会長からの挨拶。来賓代表のスピーチは経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課長 八尋俊英氏と、ソニーマーケティング株式会社 代表取締役副社長 栗田伸樹氏より、また乾杯の音頭は社団法人コンピュータソフトウェア協会 会長 和田成史氏より頂戴した。中締めは JCSSA 和田敬三常任理事からいただいた。



写真左から：大塚 裕司会長、経済産業省 八尋 俊英課長、ソニーマーケティング株式会社 栗田 伸樹副社長、CSAJ 和田 成史会長、JCSSA 和田 敬三常任理事



新入社員向けセミナー

2008年4月16日文京シビックホール大ホールにおいて、当協会主催の新入社員向けセミナーが開催された。講演者の話に真剣に耳を傾けていた開場集まった21社約700名の新入社員たち。今回の講演の模様をお伝える。



JCSSA会員企業の
新入社員向けに、
IT業界の将来や旬
のトレンド、企業
人としての心構え
について、ゲスト



を迎えて講演していただく新入社員向けセミナー。

セミナーは、JCSSA会長の太田裕司氏による開会のあいさつからはじまった。「新入社員の皆さんは、コンピューター業界においてプロとして成長していかなければなりません。大切なのはコミュニケーション。先輩や後輩、まったく異なる年齢の人や業界の人と接していくにはコミュニケーション能力が必須。知識、経験、意欲を高めて早く一人前の社会人になって、業界を支えてほしい。吸収したことをお客様のために役立ててください！」とセミナーに参加した新入社員を激励した。

『失敗の中にある本当』

落語家 立川 志ら乃氏



まずは、落語家の立川志ら乃氏から『失敗の中にある本当』と題して講演していただいた。

志ら乃氏は寄席の場だけでなく、ラジオのパーソナリティとしても活躍するなど、今後さらなる活躍が期待される

落語家である。

教える側の気持ちを知る

志ら乃氏は、仕事の一環として声優養成所で落語を教えている。教える中で、予習してこなくてはいけないときに、手を抜いている人はすぐに分かるという。手を抜いている人は、教える側がお見通しであることに気付いていないのだ。「実際に教える側に立って、教える側の気持ちが分かりました。教わるときの態度を改めなくては…」と志ら乃氏は痛感したようだ。集まった新入社員の皆さんも後輩ができて教える立場になれば、その気持ちが分かるだろうと語った。

このようなセミナーで落語を披露するのは、特殊なケースだと志ら乃氏。年齢22～23歳ほどの、業界も同じ新入社員たち。特定の客層では、落語がやりづらいつのこた。普段の寄席に来られるお客様は、年齢も職業もまったく異なるもの。ただ、300人近くの幼稚園児の前で落語を披露した時のことを言えば、まだいい方とのことで会場の笑いを誘った。落語は江戸時代に流行った芸能だが、取り扱うテーマは普遍的。志ら乃氏の一席目が始まった。

落としどころをわきまえる

一席目の終了後、志ら乃氏の講演は核心部分へ。落語の世界の中での師弟

関係を例に、新入社員としての心構えを説いていただいた。落語の世界では、師匠がわざと弟子に対して失敗をさせようとするとのこと。弟子がその失敗をどのように取り返すかを見ることで、人間力を見極めようというのだ。志ら乃氏は、お茶を出した時の師匠と弟子のやりとりを例に出した。弟子から出されたお茶を師匠が「このお茶を飲んでみる。おいしいと思うか？」と尋ねる。「いえ…」と弟子。「そのようなお茶を飲ませるのか？」と師匠が弟子を追い詰める。そこですぐに謝るのも手であるし、「いや、飲もうとしてたんです」と切り返すのも手。笑わせると勝ちなのだ。会社でも同じことだろうと志ら乃氏は言う。言い訳をする人間というのは、疎んじられるということだ。一度悪いイメージがついてしまうと、払拭させるのが大変。だからこそ、最初が肝心だ。「問題が起きてしまったときに、謝ることができるかどうか。素直な気持ちというのは、我を捨てるということではない」と志ら乃氏は言う。

問題解決には、落としどころというものがある。落としどころをわきまえている人は重宝される。なぜなら、問題に対して臨機応変に対応できる人材を、大きなプロジェクトに使いたいと上司は考えるはずだと志ら乃氏は言う。仕事に失敗はつきもの。「失敗したときにこそ、人間力が問われる」ということを笑い話を織り交ぜながら説明し、会場を沸かせた。最後に平成17年NHK

新人演芸大賞で大賞を受賞した演目を披露していただき、笑い拍手の中でセミナー前半は終了した。



『連続的变化の中で生き抜く』

アップルジャパン株式会社
代表取締役社長 山元 賢治氏

続いて「連続的变化の中で生き抜く」というテーマの下、アップルジャパン株式会社代表取締役社長、山元賢治氏に講演いただいた。アップルの今までの歩み、提供してきたサービスの解説とともに、「Innovation」「Global」

「Information」をキーワードに、これから社会で活躍する新入社員たちに仕事への姿勢について提言をいただいた。

ビジネスで成功するために

「アップルはコンピューターの技術を使って、人間の生活を楽しく、快適にしたいと考えており、『Innovation』を最も大切にしている会社。夢があって、人が誰もしていないことをすること、自分が欲しいと思うものをつくり出すことが『Innovation』です」と山元氏は話す。アップルジャパンが設立されて25年。現在までの25年間で世の中がどれほど変革してきたかを、東京ディズニーランドの開業や任天堂ファミリーコンピュータの登場など数々の事例を挙げながら紹介した。

自転車のように、人の暮らしを少し楽にするような「Innovation」をアップ

ルは行ってきたと山元氏は言う。

「Innovation」こそが、仕事の原動力になるということを集まった新入社員たちに力説した。

次のキーワードは「Global」。アップルジャパンが、世界を舞台にしてビジネスを行う利点は、世界中の音楽や映画などのコンテンツをインターネットを介して日本に届けることができること。「研究開発や営業、マーケティング活動、物流を最初からグローバルに考えている企業が、現在世界で活躍している」と山元氏。『MacBook Air』のように製品が小さくなれば、物流コストも下がる。それに伴うCO2の削減など、結果としてeco活動にもつながるのだ。

多くの情報を得ることができるようになった現在では、情報に優先順位をつけることが必要だと山元氏は言う。3つ目のキーワード、「Information」である。このセミナーに参加している新入社員たちはさまざまな業界の中でも、一番情報に晒される業界に身を置くことになる。だからこそ、情報を必要な順番に処理をしていく能力が強く求められるのだ。技術が発達するに伴って、情報の送受信の方法も変わってきた。大学の講義において授業をポッドキャストで配信するケースもある。学生はiPodやパソコンを使用して、移動中や自宅で受講することができるのだ。海外の大学でも、それらを使った講義を実施することが盛んだという。

「『Innovation』『Global』『Information』をうまく取り入れることができる人が、ビジネスにおいてリーダーになることができる」と山元氏は言う。山元氏が就職活動で悩む学生に尋ねることがある。「会社に入って何をやりたいのか?」「どんな風にして会社に貢献できるのか?」「会社の業務内容をきちんと理解しているのか?」「自分

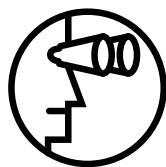
の30代、40代を思い描けるか?」「誰にも負けないという強い思いを持たない限り、ビジネスの世界では成功しない」と山元氏は話す。

心配りのできる人がリーダーに

「High Tech=High Touch」という言葉を挙げ、ハイテク企業に勤めている人こそ、心配りを大切にしないといけないと断言する山元氏。ビジネスは人と人が行うもの。たとえば、E-mailですべての連絡を済ませることは、絶対にしてはならない。「E-mailでは、伝えたいことの10%しか伝わらない」と山元氏。大事な用件は、顔を合わせて伝えることが大切。コミュニケーションを大事にすることで問題を回避することができるし、人からの信頼も得られるのだ。「心配りはリーダーの資質としても必要。どんなに優秀な人でも一人だけだと限界がある。仲間やパートナーを大事にする人がリーダーになっていきます」。山元氏の言葉には強い説得力がある。

社長業務をこなす山元氏は、多忙な毎日を送っている。毎朝7時には出社し、アメリカのスタッフと連絡を取り合い、会議も行っているという。部下が出社するまでには、それらを済ませてしまうのだ。さらに一日を通して多くの人たちと会う。平日だけでなく、週末までもアクティブに活動する山元氏は、体力が重要だと述べる。「体力がなければ、仕事の完成度を自ら下げてしまう」。山元氏はコミュニケーション能力とともに、体力を身に付けてもらいたいと新入社員たちに語った。

山元氏の講演は、新入社員としての心構えだけでなく、変革の時代を生き抜くノウハウを新入社員たちに強く伝えるものであった。



トレンドスコープ

TREND SCOPE

■通信放送融合による次世代サービスの可能性

NGNの最新動向と 通信業界の転換

株式会社リックテレコム
取締役 テレコミュニケーション編集長 土谷 宜弘 氏



NTTが提供を開始した次世代ネットワーク、NGN（Next Generation Network）。このNGNの出現により、IPネットワークの新融合市場が登場しようとしている。2008年4月23日、JCSSAは株式会社リックテレコム取締役、テレコミュニケーション編集長の土谷宜弘氏をお招きし、「通信放送融合」をキーワードにNGNの持つ可能性についてお話しいただいた。

通信放送融合

NGNとは、従来別々だった通信業界・インターネット業界・放送業界を融合する土俵となるブロードバンドのIPネットワークである。総務省の『通信・放送の総合的な法体系に関する研究会』が提言する情報通信法は、NGNによる「通信放送融合」を法律の面からサポートするものだ。情報通信法によって、現在別々の法律で規制される通信と放送をコンテンツレイヤー、プラットフォームレイヤー、伝送インフラレイヤーという3つのレイヤーに再整理し一本化することを目指す。特に問題

となるのはインターネットの分野。基本的に規制する法律がないこの分野では、表現の自由を圧迫せず、利用者の立場から見た仕組み作りが鍵となる。また、この法律が実現すれば通信・放送の区別のない自由な事業展開も期待できる。例えば、放送のために電波を使用していた民放局が、通信のために電波を使うことも可能になるというのだ。この法案は、2010年に国会提出を予定されている。

そもそものNGNの目的は、電話網とインターネット、双方のメリットを統合させることである。つまり、電話網の品質性と、インターネットのサービス性を兼ね備えたものがNGNということになる。今後も、NGNと次世代インターネットは共存していくと考えられている。

NGNで何ができるか

NGN出現の背景には、IP・インターネットへの対応と収益源を確保したいという通信会社の事情がある。負荷がかかると画像が乱れるインターネットに対し、画像の乱れがないNGNでは高品質のテレビ電話や、遠方の医師が細胞画面を見て診断をするなど、高品質でなければできないサービスが可能となる。旅行の計画を立てる際など、現地の様子をハイビジョンテレビ電話による音声と映像で確認、気に入ればその

場でインターネットを介して申し込み、ということも可能だ。一方で、NGNは急速に普及するIP・インターネットに通信会社が対抗して打ち出した対策とも言える。電話収入が年々減少する中で、電話に変わる新しい収益の確保が必要だったことも確かだ。

NGNの出現を、「高信頼性の高速マルチメディアインフラの登場」として土谷氏は注目する。QoS（Quality of Service）制御や回線認証など、インターネットにはなかったセキュリティの高さも特長だ。また、従来通信会社はユーザー間の距離と使用時間で料金を決めてきたが、これからはコンテンツが料金を決める基準になると考えられる。売れるコンテンツがなければ儲からないという点では、NTTだけではNGNは成り立たないといえるだろう。逆を言えば、よいコンテンツを作ればNGNユーザーを顧客にすることができるとのことだ。土谷氏は、そこにビジネスチャンスがあると考えている。

「NGNが新しいビジネスを引き寄せる」と言う土谷氏。どのようにNGNを育てていくかで、今後のビジネスモデルへの影響も変わりそうだ。



■マルチテナント型への移行による、情報技術の今後

ASP・SaaSの最新動向

～日本のIT企業はどう対応すべきか～

インプレス R&D編集局長
兼 新規媒体プロジェクトリーダー（前・日経コンピュータ編集長）田口 潤 氏



日本郵政のsalesforce(SaaS型CRM)全面採用、NTTやKDDIなど大手ベンダーのSaaS進出など、SaaSへの動きは大きく、今もなお加速している。JCSSAでは2008年5月14日、前日経コンピュータ編集長であり、現在はインプレスR&D編集局長の田口潤氏をお招きし、ASP・SaaSの最新動向についてお話をいただいた。

ユーザー企業の利点が多い

SaaS(Software as a Service)とは「ネットを介して、原則として従量制で、ソフトやシステム資源（計算パワーや記憶スペース）を貸し出す(利用権を供与する)形態一般」である。

SaaSを導入する企業ユーザーのメリットは主に三つ。コスト低減、時間短縮、サービス向上だ。初期導入費がかからず、サービスを複数のユーザーが共有するのでコストが安い。ユーザーはすぐに利用を開始することができ、自社保有でないため利用停止も相対的に容易だ。そのためSaaSベンダーには機能やサービス強化へのプレッシャーが

かかり、サービスの向上が期待される。

SaaSとASP(Application Service Provider)、一番の違いは、技術的に見たとき、SaaSがマルチテナント型だという点だろう。バージョンアップの際、ASPモデルでは一つ一つ対応しなければならないが、SaaSではバージョンアップは一度で済む。また単一のソフトウェア上に複数のユーザーが同居しているため、セキュリティや運用などを一本化できるというメリットもある。もう一つは、SOA(Service Oriented Architecture)だ。

今のところASP・SaaSの普及率は12.6%（総務省調査）と決して高くはないが、その12.6%のユーザー企業のうち、8.5%が「効果があった」と回答している。この割合の高さには注目すべきだろう。一方、普及率が低いのは、まだSaaSが知られていないことと、セキュリティなどについて不安を感じることなどがある。しかし金融機関などのユーザー企業は実際にSaaS事業者のデータセンターやシステムを確認し、自社でやるよりも安心できると評価して採用した。「銀行に預金するように、データもプロに預けてもいいのではないだろうか」と田口氏は話す。

SaaSにどう向かうべきか

ユーザーにとって利点の多いSaaSだが、IT企業や販売会社にとっては事

情が異なる。ユーザー管理や課金のシステム整備のほか、既存のパートナービジネスからの転換という大きな問題がある。また初期の一括収入から月額課金モデルになるため、資金の運用も課題となる。ソフトをマルチテナント型に変更することも必要になり、投資負担は小さくない。

こうした中、経済産業省はe-Tax（国税電子申告・納税システム）の利用促進と中小企業におけるパソコン利用の促進を目的とした「中小企業向けSaaS活用基盤整備事業」を推進。富士通やNECなど大手IT企業も軒並み、SaaSに本格進出すると発表済みだ。

しかし日本のIT企業のSaaSへの取り組みの多くは、リスクが少ないと思われる分野を手掛け、その先を他のベンダーに任せているように見える。「複数の企業が得意な技術を持ち寄って、最適なサービスを提供する」と言えば聞こえはいいが、どこまで本気なのか今のところは見えにくい。田口氏は「一体誰がユーザー企業に正面から向き合うのか。未来を見据えた戦略の策定と実行力が問われている」と話す。





JCSSA 委員会活動レポート

人材育成委員会

■ JCSSA 会員企業 管理職向け研修会開催

2008年6月3日(火)～4日(水)の2日間にわたり、JCSSA人材育成委員会の主催による「管理職研修」が開催された。JCSSA会員企業を対象とした本研修も今年で5年目を迎え、人材育成委員会の人気事業の一つとして定着した。

今回も、昨年度新たに導入した「マネジメント・ゲーム」の講座で、一人一人が経営者となって会社経営を擬似体験し、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。定員の関係で、昨年度受講できなかった方や受講者の口コミ等で、再度の開催を望む声が多く、今年度は年2回の開催を企画し、その第1回目の開催であった。26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。会社の経営者として、終始集中力が欠かせない緊張感と正確な決算ができ

るかの不安が入り混じる中、おのおのが真剣に取り組み、活発な競争環境の中で、研修会は無事終了した。

アンケート結果においても、ほとんどの受講者が前回同様「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し、その明細をベースに決算する。まさに自分との戦いでもあり、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」「他の人にもぜひ受講させたい」などの高い評価であった。しかしながら、本研修は本来3～4日間のコースであり、「もっとじっくりとやりたい」「2日間への短縮のため、進め方が速く理解度がいま一」

「もう一度受講したい」などの意見もあり、研修に対する高い評価と満足度に対し、進行の速さから理解度がもう少しとの感想であった。いずれにしても、投資や販売での差異化の重要性や、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。

今回は来年2月初旬の開催を予定しているため、幹部候補生の参加をお待ちしたい。



サポートサービス委員会

■平成 19 年度の委員会活動報告

本委員会では、平成19年度の活動の一つとして財団法人日本自転車振興会(現JKA)の補助金により、中堅・中小企業を対象にした調査研究を行った。

この調査活動を「中堅・中小企業のITサービスメニューに関する調査研究報告書」としてまとめ、アンケートに御回答いただいた各社、関係諸団体、会員等へ配布した。この調査は、過去3年間にわたって行った調査研究の実態から、IT化の範囲拡大に伴う安全・安心・安定化の支援に不可欠な、サポートサービスメニューのうち特に重要な、運用・セ

キュリティに絞って調査研究を行った。

調査方法は、地域別・業種別の中堅・中小企業を対象とした郵送調査が主体で、併せて、回答のあった企業の中から先進企業を選択して、報告書を補完するための訪問による面接調査も実施した。面接調査による運用・セキュリティの強化・対策に対するきっかけや成功事例、苦労点等の生の声は、これから対策を行おうとしている企業にとって参考となるよう調査報告書にも掲載した。

調査報告書は以下の視点でまとめているので、今年度の事業活動参考とし

て、中堅・中小企業の安全・安心・安定のIT化支援に役立てていただければ幸いである。

●調査報告書概要

- ①経営者の情報システムに関する認識について
- ②運用について
- ③セキュリティについて
- ④面接調査による確認

なお、本調査報告書の全文を本協会のホームページ(<http://www.jcssa.or.jp>)にも掲載している。

■平成 20 年度の活動計画について

～企業の内部統制への対策は進んでいますか？ 企業の投資効果の最適化と安全・安心の IT 化についてはどうですか？～

サポートサービス委員会では、昨年度の「運用・セキュリティ」調査研究の中から、一部の先進企業ですでに取り組んでいた「内部統制とアウトソーシング」を今年度の主要テーマとして選定し、活動を開始した。これまでに3回の委員会を開催し、活動方針や具体的な進め方について検討を重ねている。

現在、「内部統制」「アウトソーシング」の2つのワーキングチームと、昨年度の調査結果に対する、安全・安心のIT化支援活動の変化の把握のための「運用とセキュリティ見直し」の3つのワーキングチームを設置し、委員会と並行してアンケート対象や内容、理解を深めるための解説書の準備、アウトプットイメージなどについて検討を進めている。

「内部統制」については、上場企業が金融商品取引法(日本版SOX法)への対応を迫られる中、中堅・中小の企業においては、様子見という状況で、対応はまだこれからという企業が多いようである。

しかしながら、上場企業と取引のある企業では、取引条件の一つとして同様の対応を迫られている企業が増えつつあるのも実態である。

このような状況の中で、対策を進めていかなければならない中堅・中小企業が、その対応をどう進めているのか、あるいはどう進めようとしているのか。それらの実態を把握し、今後対応を進めていこうとしている企業にも役立つような調査研究になるよう、現在準備を進めている。(下記 図1)

また、「アウトソーシング」については、IT化範囲が拡大し、仕組み(情報システム)が安定している企業において、要員確保と育成への投資、仕組みの安全性と安定稼働、等々の観点から、検討を進めている企業が増えつつある。その中で、サポート・サービスとしては一時的なものでなく、継続的な運用領域のアウトソーシングについて調査研究をする計画を立てている。(下記 図2)

この領域については、経済産業省が、中堅・中小企業の経営効率を高め、競争力を維持向上するための一つの手段として、「SaaS」の普及に力を入れており、今後の経営を支援するIT化の進展に大きな期待が持たれている。

サポートサービス委員会では、今年度は上記のように、運用やセキュリティの各種対策の普及状況等も含めたITに関する内部統制や運用領域のアウトソーシングの実態について、調査を行う予定である。

今年度も、アンケート調査を実施する予定であり、昨年度のように、アンケートそのものも勉強材料として皆様のお役に立てるようなものにすべく準備しているので、ぜひご期待ください。

なお、昨年度の調査研究は、財団法人日本自転車振興会の補助金を受けて実施した。本年度も、財団法人JKA(名称が変更)の補助金を受けて実施すべく、申請中である。

図1：内部統制調査対象

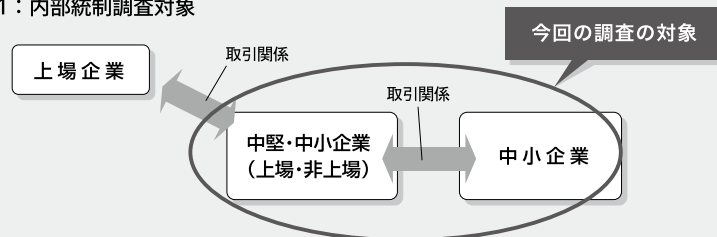
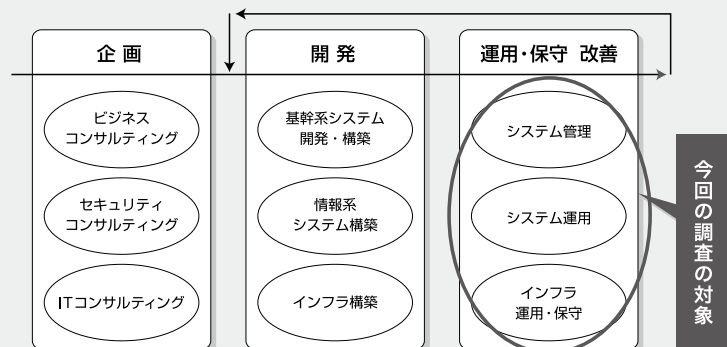
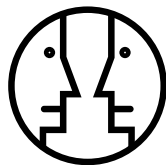


図2：アウトソーシング調査領域





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2008年6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

カシオ情報機器株式会社

<http://w3.cjnet.co.jp/>

- ①〒103-0021
東京都中央区日本橋
本町3-3-5
日本橋トークビル
②代表取締役社長
前田 憲一
③1992年4月
④20億円
⑤401名
⑥2008(平成20)年5月

私たちカシオ情報機器(株)はカシオグループ企業として『創造・貢献』の経営理念に基づき、最先端のシステムソリューションを提供することで、社会貢献の実現をめざしています。事業領域としては、①小規模企業向け「ビジネス専用機」(商品:楽一)②中堅・中小企業向け「ERPソリューション」(商品:ABIT)③流通業界向け「SA・POPソリューション」(商品:マイティPOP、ストア・ウォッチャ)④健康産業向け「業種ソリューション」(調剤薬局・健保・フィットネス)以上の4つの分野を柱として、直販及び代理店を介した事業を展開しています。又、販売拠点としては北海道から九州・沖縄まで、全国に「販売・サポート部隊」を配置しています。

CASIO®

02

■正会員

株式会社日本ソフトウェアサービス

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

- ①〒336-0031
さいたま市南区
鹿手袋4-6-23
②代表取締役社長
日高 通
③1984年8月16日
④30,000千円
⑤20名
⑥2008(平成20)年3月

当社は自社開発したソフトを柱にコンピュータとその周辺機器、ならびにサプライの販売を全国に展開しております。特に注力していますのは、筆耕業務(自社開発フォントを使用)を必要とする企業である冠婚葬祭業、ホテル業、生花業、看板業を対象にしております。最近では大型インクジェットプリンタの為のコスト管理ソフト、また、物件管理用ソフトなどリリース致しました。開発及び販売、サポートと一貫して行っている会社です。お客様にご満足していただけるよう、お客様に大切にされる企業を目指して、努力しています。



03

■正会員

株式会社三好コンサル

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

- ①本社: 〒168-0063
東京都杉並区和泉
3-46-9 YS第一ビル2F
営業所: 〒101-0032
東京都千代田区岩本町
3-11-8 イワモトチョ
ウビル3F
②三好 比呂己
③1988年4月
④1,000万円
⑤35名
⑥2008(平成20)年6月

当社は、システム開発の会社として1988年4月に設立されました。「年中無休24時間受付」をコンセプトにアフターサービスに力をいれて事業を展開してきました。現在は、中堅・中小企業様向けに運用業務のアウトソーシングサービス、業務系システムの開発及び販売等を行っております。又、「IT経営力大賞2008」に当社の関連会社が応募し、「優秀賞」を受賞致しました。当社がシステム開発を担当し、最適な人時コントロールを可能にした出退勤システムをASP化し、ASPサービスも行っております。IT化を通して「お客様の業務の円滑化」を支援し、お客様からいつでも頼りにされるパートナーとしてさらなる「お客様満足度」の向上を目指してまいります。



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。

6月10日（火）に帝国ホテルにて、恒例のサマーセミナーを開催いたしました。次回は、2009年1月21日（水）に新春特別セミナーと賀詞交歓会を開催の予定です。

またこの度、協会幹部による「米国エグゼクティブツアー」で、米国シリコンバレーの有力企業を訪問します。日程は2008年10月13日（月）～18日（土）の6日間です。参加をご希望される方は、お早めに協会までお問い合わせください。

当委員会では、企画策定にご協力いただける委員を募集中です。ご希望の方は事務局にお申し込みください。

JCSSAでは会員の皆様にとって意義有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

