

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2008
サーバー統合によるビジネスチャンス

- トレンドスコープ 6
- ・ RFIDの導入事例と課題
- ・ 世界最強スマートフォンが創り出す
モバイルインターネット新時代

- レポート 8
- ・ 人材育成委員会
- ・ 地域ITスキル向上支援委員会
- ・ サポートサービス委員会

- 新会員のご紹介 11

- 事務局だより 16

フ ォ ー ム 開 催 イ ン タ ー ネ ッ ト 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

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願い申し上げます。

昨年の秋、JCSSAでは恒例の米国視察ツアーを行い、15名でサンフランシスコ・シリコンバレー地区のIT企業訪問視察に行っていました。このツアーでは、米国の一流IT企業を短期間で訪問できることに加え、ビジネスパートナーとなる相手先との情報交換や次の事業へつなげるための意見交換などができます。また参加者同士の交流も、このツアーの意義の一つになっています。

今回は、ヒューレット・パッカートの有力ディーラーであるHPMネットワークス社を訪れ、ロミ・ランダワCEOより直接米国内での市場環境や戦略展開などについての説明を受けました。北カリフォルニア地域に特化して展開するHPMは、HPが認定するプラチナパートナーで、サーバー統合やストレージシステムの構築、仮想化技術を駆使したIT基盤構築などを中心に事業を進め、年13～14%の成長を続けているそうです。社員数は34人ながら年商約7千万ドルで、顧客数も100社を超え、好調の要因についてCEOは「従業員2,500人以下の中堅・中小企業のITインフラ構築に特化するとともに、地域を限定して顧客の要求に柔軟に対応できるようにしている」と話しておられました。3人チームになったサポート体制や6人の外勤営業による顧客獲得など、少人数で情報共有をしながら展開できるシステムを採用し成功しているとのことでした。日本と異なるのはシステム提案の棲み分けができている点で、同社はITインフラに特化し、アプリケーション開発などは他社やベンダーとの連携で解決していました。米国経済の不透明な状況について、CEOからは「中堅企業規模でのIT投資に関しては底堅い需要があり、不景気などの影響も受けにくい。順調に拡大している」と力強い発言がありました。

さらに、AMD、アドビシステムズ、ヒューレット・パッカート、グーグル、アップル、オートデスクを訪問し、元気な一流IT企業の最新の情報を収集することができました。米国経済はサブプライムローンの問題をきっかけに減速し、昨年のように明るい状況ではありません。しかし、金融や自動車とは異なり、IT業界については大変元気があることを目の当たりにしました。一流IT企業と直に接触することで、米国IT業界の実態を把握し、新たなビジネスチャンスのきっかけにできるように今後もこのツアーを継続していきたいと思います。



特集 ITトレンドフォーラム2008 サーバー統合によるビジネスチャンス

2008年11月20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トレンドフォーラム2008」が開催された。「サーバー統合によるビジネスチャンス」と題し、中堅中小企業マーケットの最新動向に関する基調講演の後、ソフトメーカー、ハードメーカー各社より、これからのサーバービジネスへの取り組みについてプレゼンテーションしていただいた。

基調講演

「国内スモールビジネスIT市場で何が起こっているか」

株式会社ノークリサーチ シニアアナリスト 岩上 由高氏

プレゼンテーション

「Windows Server 2008 Hyper-Vで実現するサーバー仮想化戦略」

マイクロソフト株式会社 サーバープラットフォームビジネス本部
コア インフラストラクチャ製品部 マネージャー 藤本 浩司氏

プレゼンテーション

「サーバーメーカー各社のサーバービジネスへの取り組み戦略」

日本電気株式会社様、日本アイ・ビー・エム株式会社様、富士通株式会社様、日本ヒューレット・パカード株式会社様

基調講演

サーバー統合と仮想化に向けて

「サーバービジネスをめぐる昨今の状況として、サーバーの新規増設よりも現状サーバーをより効率的に運用したいなどといった『引き締め』の投資が目立っている」と岩上氏は話す。それを表すように、中小企業のサーバー導入目的は、2007年と比較して「省スペース化」「IT統制」などの割合が増



加している。特に中小企業では複雑化したサーバー管理が業務を圧迫しているという報告も多い。管理の複雑化によってデータが分散し、個人情報などのデータ漏洩リスクが懸念されるほか、大量のケーブルが物理的に業務の弊害になるケースもあるようだ。また、Windows NTが稼働する2002年以前に導入された古いサーバーのアップグレード、リプレイスが遅れている現状もある。その理由として、使用中のアプリケーションを新しいハードウェアに移動させたくとも、古いOSが新しいハードウェア上では作動しない点が挙げられる。このような課題を抱えたユーザーへの解決策が「サーバー統合」である。

ノークリサーチによる調査では、サーバー導入台数が3～5台という小規模な環境においても、30～40%ほどのユーザーが

サーバー統合に対し「導入予定」または「関心がある」と回答している。小規模な現場ではサーバー管理をするスタッフがおらず、他の業務と兼任して行うことも多い。たとえ数台でも、更新やインストール作業を一台一台行うのには手間がかかる。そこで、サーバー統合を行うことで大幅な時間削減が可能になる。

サーバー統合の方法は大きく分けて2種類ある。実際の物理的スペースをまとめる「物理集約」と、複数OSを1台のハードウェアで動かす「論理集約」である。現在、より注目を集めているのが「仮想化技術」と呼ばれる論理集約の方法だ。この仮想化技術を用いれば、OSやアプリケーションとハードウェアを切り離すことでユーザーに様々なメリットをもたらすという。

サーバー統合の基本的なメリットは、複

数サーバーを一つにまとめることで、サーバー管理にかかる負担を軽減できることだ。これが、少人数で運営管理を行わなければならない中小企業には大きなメリットになる。さらに論理集約の「仮想化技術」を用いれば、ハードウェアとOSが分離できるため、万が一ハードウェアが故障してもOSのみを新しいハードウェアに移動させることができる。これにより、サーバーが古くアプリケーションを移動させることができない、いわゆる「塩漬け」状態のサーバーに着手することが可能になる。

ただし「仮想化技術」については、ユーザー側でメリットが自覚されていない、まだ実際の導入に二の足を踏むユーザーが多いという課題もある。岩上氏はそうした現状について、「仮想化技術は、まだまだベンダー側の積極的な訴求が必要な分野。ぜひユーザーに合わせた提案をし、メリットを伝えていただきたい」とベンダー側の啓蒙が必要な点を指摘する。また、複数分のサーバーの働きを1台にまとめる仮想化技術は、ベンダー側からみるとサーバー出荷台数の減少につながり売上減を招くのではないかと、という不安もある。その点については、「単純に『台数』という観点では減るかもしれないが、仮想化技術によって生まれる新しいニーズをビジネスチャンスと考えてほしい」と強調した。

岩上氏は、ベンダーにとっては今後サーバーの筐体単位ではなく、各ユーザーの利用状況やシステムのサイクルを踏まえた提案が必要になるだろうと考えている。具体的には、上位機種へのアップグレードやシンクライアント導入により生まれる需要への対応、サーバーだけでなくシステム全体の統合などだ。ディスク容量の増加状況やユーザーがどれだけのアプリケーションを必要としているかなどを踏まえ、顧客の事業継続プランを実現できる提案をしていくことが重要になるという。ベンダーの姿勢として、「まずは『1台のサーバーに1システム』というステレオタイプから脱却するこ

とが重要だ。サーバー統合時代ならでは新しい技術による提案をしていただきたい」と締めくくった。

Windows Server 2008 Hyper-V で実現するサーバー仮想化戦略

続いて、マイクロソフト株式会社の藤本氏より、Windows Server 2008 Hyper-V（以下 Hyper-V）を用いた仮想化の紹介をしていただいた。

「仮想化技術は、サーバー老朽化などで動作停止しても困るが、かとい



ってリプレイスや新規移転も難しいという悩みを抱えたユーザーに対する解決策として有効です。特に中小企業に向けたソリューションとしてビジネスチャンスになります」と藤本氏は話す。現在、仮想化のニーズとしては「アプリケーションの仮想化」が注目を浴びているという。例えば、Windows XPで使用していたアプリケーションをVistaでも使いたいという場合に、アプリケーション移行時の改修コストが削減できるなど、ユーザーのメリットが大きい。

では、Hyper-Vに搭載されたサーバー仮想化技術には具体的にどんな特長があるのか。「一番の特長は、一般的にPCサーバーと呼ばれているものに関しては、ほぼすべてのものに対応できるという自由度です」と藤本氏は話す。従来、仮想化には様々なドライバーを必要とするなど、何かと手間が多かった。しかし、Hyper-Vではおよそ10,000ものドライバーを管理用OSに搭載するため、ユーザーが簡単に仮想化を試することができる。さらに、管理コンソールにより一画面でサーバーを管理することが可能。そのため、仮想OSの状況や接続サーバーが目で分かり、管理性も向上しているという。そうしたメリットは、実際に使用しているユーザーからの評価も高いという。

また、ベンダー側のメリットとして、マイクロソフトが提案をバックアップする体制を整えていることは大きい。ウェブでいつでも受講可能なトレーニング講座を用意するなど、顧客より高い知識を得たい場合や、営業に必要な最小限の知識が欲しい場合など、ベンダー担当のステージに合わせた様々なサポート体制がある。

藤本氏は講演の最後に、「仮想化に対し、敷居が高いと思っているユーザーは少なくありません。仮想化を理解し、ぜひそんなユーザーに手を差し伸べて欲しい」と語り、その場を締めた。

サーバーメーカー各社のサーバービジネスへの取り組み戦略

セミナー後半は、サーバーメーカー4社から、各社のサーバービジネスへの取り組みについて紹介いただいた。

日本電気株式会社

本永 実氏

先の見えない厳しい環境下で、企業はコストダウンや運用の効率化を迫られている。ベンダー側にとっても厳しい状況では



あるが、この環境にこそ既設サーバーのリプレイスなど、システム効率向上のための統合化ニーズがあるのではないだろうか。NECでは、そうしたお客様に即効性と将来性、双方の観点からPCサーバー「Express 5800シリーズ」を勧めている。サーバーのみならずクライアントまで統合する「SIGMABLADE」や、無停止型の「ftサーバー」など、幅広いラインナップを展開。お客様に合わせた対応が可能だ。また、長期的視点で注目されるECO対策についても、当シリーズの省電力性は重要なポイントとなるはずだ。NECでは当シリーズを「統合ECOサーバー」と称し、ベンダーとともに新たなビジネスのきっかけ作りに前向きに取り組む姿勢である。

日本アイ・ビー・エム株式会社
柏倉 信夫氏

サーバー統合は様々なメリットをもたらすが、一方で新しい技術をキャッチアップする難しさや最適な提案について悩む販売側の声も多いという。IBMでは、そんなビジネスパートナーを支援するwebサービス「グリーンIT化診断」を無料で行っている。ヒアリングやIBM提供によるツールを通じて、顧客のシステム環境データを収集。そのデータをもとに環境ごとの統合効果を可視化することで、具体的な提案をサポートする仕組みである。IBMが展開する「IBM Blade Center」シリーズは、既存システムの保守・運用・管理にコストがかかり新規投資に予算を割けないという悩みをもったユーザーに、最適なサーバー統合を提供する製品。国内出荷実績No.1である当シリーズは、優れた管理性、省電力性が特長だ。「グリーンIT化診断」と合わせた提案のしやすさが大きなポイントとなっている。



富士通株式会社 芝本 隆政氏

富士通では「『Made in Japan』+『Made for Japan』」をテーマに、日本で組み立てるだけでなく、日本のビジネスおよびオフィス環境に適したソリューションを目指している。日本のマーケットを熟知した富士通ならではのソリューションとして、PCサーバー「PRIMERGY」を展開している。PRIMERGYでは「信頼性」を重要視する。疑似障害試験を行うなど、部品選定から出荷まで一貫して高品質を追求している。安心して使用してもらうためのサポート体制も整えており、約8,000人のサービスエンジニアを抱えるなど、その規模は国内最大級だ。また、仮想化システムの利用を望む顧客のため、Windows Server 2008 Hyper-Vの環境支援にも力を入れている。2008年5月にはマイクロソフト社と共同で「富士通 Hyper-V 仮想化センター」を設立。検証支援や商談支援、人材育成などを通じ業界を支える役目も担っている。



日本ヒューレット・パッカート株式会社
中村 隆之氏

ヒューレット・パッカート（以下HP）では、たった1枚からサーバー統合がスタートできる「HP Blade System c-Class（以下c-Class）」を展開している。出荷台数はブレードだけで既に100万台以上。Blade市場で世界シェア・国内シェアともにNo.1を誇る、業界をリードしていく存在である。c-Classはオフィスの100V環境からデータセンターまで、ユーザーの環境に合わせた対応が可能だ。データセンター標準仕様になっているため、オフィス用途で導入した最初の1台をいつでもデータセンターへ移行することができる。また、7万円台からのラインナップというエンドユーザーでも導入しやすい価格も特長だ。小規模でのスタートができ、かつ顧客の長期的プランに合わせてスタイルを変えるc-Class。導入のしやすさと柔軟性が重要なポイントとなっている。



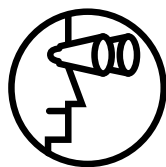
ITトレンドフォーラム 2008 懇親会

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が参加した。

JCSSA 大塚 裕司会長の挨拶から始まり、マイクロソフト株式会社の川原俊哉本部長、日本電気株式会社の吉泉 康雄本部長、日本アイ・ビー・エム株式会社の小原 琢哉執行役員、富士通株式会社の近藤 博昭本部長代理、日本ヒューレット・パッカート株式会社の那須 一則本部長からそれぞれスピーチをいただいた。乾杯の音頭を大塚会長より頂戴した後は歓談へ。会員同士でグラスを合わせたり名刺交換をするなど、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。中締めは JCSSA 香月 誠一副会長からいただいた。



写真左から JCSSA 大塚 裕司会長、マイクロソフト株式会社 川原 俊哉本部長、日本電気株式会社 吉泉 康雄本部長、日本アイ・ビー・エム株式会社 小原 琢哉執行役員、富士通株式会社 近藤 博昭本部長代理、日本ヒューレット・パッカート株式会社 那須 一則本部長、JCSSA 香月 誠一副会長



RFIDの導入事例と課題

－導入事例に学ぶ具体的ソリューションのポイント－

富士通株式会社 ビジネスインキュベーション本部 開発部 統括部長
吉田 正氏



RFID (Radio
Frequency
Identification)
とはアンテナ付
ICチップをモノ

やヒトに付与し、そこに記憶された情報をリーダライタで読み取る技術のこと。フィールド・イノベーションを実現するための重要な技術として、さまざまな現場業務への導入が進んでいる。JCSSAでは2008年10月8日、富士通株式会社ビジネスインキュベーション本部開発部統括部長の吉田正氏をお招きしてRFIDの市場動向、現場で実稼働している事例をご紹介いただいた。

普及が進むRFIDの特長

RFIDがバーコードと大きく違う点は、タグにメモリがついており、書き込みができるということだ。研究レベルの技術が実用化され、数年前から市場に登場したRFID。セミナーでは、実際にデモンストレーションを交えて説明をしていただいた。パソコンにUSBでつないだリーダライタがUHF帯の電波を発信し、それを受け取ったRFIDタグがIDを返信する。RFIDのメリットは複数のタグを同時に読むことができ、タグのデータの書き換えもできるところにある。さらに、非接触で情報を読み取ることができるので、商品を検品するときなどは、箱を開けなくても確認

をすることができるのだ。

工場での導入事例

「製造業の労働人口が減少している中で、現場では徹底的にITが活用されている」と吉田氏。RFIDを取り入れ、製造ラインへの部品供給のリアルタイム管理システムが稼働した自社那須工場の事例を紹介した。

必要な時に必要な分だけつくるジャストインタイムの生産方式を導入している那須工場では、RFIDを使って小山にある工場への部品発注と入出荷管理を自動化した。製品の組み立てに必要な部品をラインに投入する際、「部品引取要求票」を専用のRFIDリーダに読ませる。要求票にはICチップ内蔵のUHF帯RFIDタグが付いており、部品の情報が書き込まれている。読み込まれた情報は、社内ネットワークを経由して送られ、小山工場において出荷指示が下されるという仕組みだ。

この要求票は、印字、消去が繰り返して500回以上可能なりライタブルシートになっており、タグ利用コストの低減や環境負荷の削減に寄与している。システムの稼働以来、飛躍的に業務効率が向上したとのことだ。

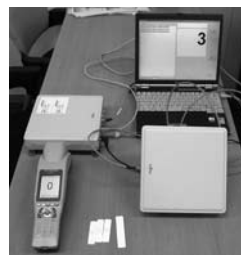
RFIDタグのさまざまな種類

貴金属品や骨董品等、直接タグを貼

るのが難しいときのために開発されたのが、キーホルダーのように穴を開けた取り付け可能なキーリングタグ。また、洗濯する衣類に装着できる耐圧、耐熱、柔軟性に優れているのがソフトリネンタグだ。レンタル衣装や制服等の貸出や返却管理、盗難防止に役立つことが期待されているという。

読み取り装置から電波を発信し、RFIDタグ側がIDを送り返すパッシブ型に対し、RFIDタグに電池を内蔵し、電波を発信させるものをアクティブ型と呼ぶ。『『アクティブタグ』は、これからのトレンドになると思う』と吉田氏は予測する。一般に10メートル以上の電波の飛距離を持つ、このアクティブタグを活用すれば、人や車両の出入りを管理することも可能になるという。

富士通株式会社では、RFIDの導入を検討している企業に対して、基礎実験サービスや実証実験サービスを実施し、導入へのバックアップを行っているとのことだ。図書館の蔵書管理や、企業における重要書類の管理などにも活用されているRFIDタグ。利用シーンは今後、ますます拡大していきそうだ。



◀ RFIDの機器。
ハンディタイプのリーダライタもある。

世界最強スマートフォンが創り出す モバイルインターネット新時代

ソフトバンク モバイル株式会社
マーケティング本部 iPhone事業推進室 シニアエヴァンジェリスト 中山^{いわお}五輪^お男氏



昨年7月に販売
が開始されて以
来、『iPhone3G』
は世界中で人気
を博し、通信市場

を席巻している。『iPhone3G』の使用し
やすいユーザーインターフェイスと高
機能な内蔵アプリケーションを活用す
れば、ビジネスでも大きな効果を期待
できる。JCSSAでは2008年12月17日に、
ソフトバンクモバイル株式会社マーケ
ティング本部iPhone事業推進室の中山
五輪男氏をお招きして、『iPhone3G』を
活用した新しいビジネスソリューション
についてお話しいただいた。

ビジネスに新しい武器を

まず中山氏は、わが国と欧米諸国の
労働生産性を比較し、わが国のその低
さを説明。米国ではほとんどのビジネ
スマンがスマートフォンを活用し、メ
ールもスマートフォンで処理している。
しかしながら、わが国では携帯電話で
ビジネスのメールをやりとりすること
ができる人はまだまだ少ない。メール
の送受信が外出先でできないのは、生
産効率を下げている大きな要因だと中
山氏は話す。生産性を高めるためには、
営業の効率を上げ、スピーディーに意
思決定を行うことが求められる。その
ために有効なのが、モバイルインター
ネットの活用だ。「これからのビジネス

ユーザーは、新しい武器を持たなけれ
ばいけない」と中山氏は強調した。

業種業態を問わず活用できる

中山氏は、実際に『iPhone3G』を使い、
その機能性の高さをデモンストレーシ
ョンで証明した。ディスプレイをタッ
プすることで、自由自在に画面を操作
でき、スピーディーに情報を得ること
ができる。また、思いのままに拡大や縮
小をすることができるので、細かい文
字や画像を見やすい大きさにすること
も可能。そしてGPSを搭載しているので、
自分のいる場所が地図上で確認するこ
とができる。たとえば専用のアプリケ
ーションを使用することで、目的地ま
での経路検索だけでなく、目的地周辺
の風景までもが画像で確認できる。

また『iPhone3G』はグループ通話がで
きる機能を備えているので、同じ場所
にいらなくても、会議ができてしまう。ス
ピーカーフォンにすれば、さらに多く
の人数と情報を共有することもできる。
さらに、携帯電話ほどの小さな専用の
プロジェクターにつなぐことで、プレ
ゼンテーションツールとしてスクリー
ンなどに画像を映し出すことができる。

驚かされるのが、一万本以上といわ
れる膨大な数のアプリケーションが、
アプリケーションを販売するマーケッ
トプレイス「App Store」に用意されてい
るということだ。毎日70～100本もの

新しいアプリケーションが登録されて
いるという。中山氏は、英語学習や楽器、
テニスゲームといったおもしろいアプ
リケーションを実演、『iPhone3G』が提
供する世界がいかに画期的で、魅力的
であるのかを紹介した。

ファッションや自動車業界では、電
子カタログとして『iPhone3G』を活用し
ている企業もある。「GPSを搭載してい
るので、勤怠管理システムや配送管理
システムなどの構築も考えられる。た
とえば旅行業界では、旅行者向けのガ
イドサービスも導入できる」。さまざま
な業種や業態で『iPhone3G』を活用、展
開することができると中山氏は話す。

『iPhone3G』で、生産性向上

『iPhone3G』を導入したことで、どの
ような効果が得られたのかをソフトバ
ンク社内にて調査したという。なんと
一日約50分もの新たな時間が創出さ
れ、残業時間も30分近く減少したとい
う調査結果が得られたとのことだ。創
出された時間によって得意先への訪問
回数が増え、売り上げもアップしたと
いった報告もあるらしい。「セミナーや
勉強会を積極的に行っていますので、
『iPhone3G』の導入を検討される企業
様はぜひお声を掛けてください」と中
山氏。『iPhone3G』導入により、もたら
されるであろう生産効率の向上は、企
業にとって大きな魅力だろう。



JCSSA 委員会活動レポート

人材育成委員会

■ JCSSA 中堅社員研修実施報告

2008年10月22日、人材育成委員会の新規事業として、「中堅社員研修(入社4～5年目の社員と定義)」をリコー・ヒューマン・クリエイツの協力を得て、リコー東松山研修センターにて実施した。この企画に至る背景には、中堅向け研修を体系化している会員企業が少ないという実態がある。中堅社員の多くは上司・先輩の指導のもと着実に成長しているものの、新入社員研修以降ほとんど研修を受講していないという報告も多い。この中堅社員研修について議論したところ、中堅社員は管理職への登竜門であり、管理職としての方向付けや必要スキルの修得は必須であるとの結論が出た。さらに、実際に中堅社員からもスキルアップの研修を望む声が多いとの報告もあり、本委員会の新規事業として実施に踏み切った次第だ。

初回は「リーダーシップ」を取り上げ、14社31名の参加者のもと“心が動く・人

が変わる”をテーマに、チームごとに誰もが不可能とを感じる課題に取り組み、知恵を出し助け合いながら行動を起こすことで課題解決を図っていく屋外での体験学習型研修(1日コース)を実施した。

全員の協力が必須の課題は、心を開き、信頼感や仲間意識を持たないと解決は難しい。解決に向けた意見の出し合いと行動を繰り返すうちに、リーダーシップマインドが意識的、あるいは思わぬ場面で無意識に発揮されていた。また、やり遂げることができると確信することで、本来の自分に気付くきっかけも生まれたようだ。

アンケートでは「想像していた研修と違い、いろいろと学べ、楽しく充実したものであった」「チームワーク・リーダーシップ・コミュニケーション・協調性・判断力等の重要性を体験した」「自社の研修に採用したい」など、全員から高い評価を受けた。

今回は、プロジェクト立ち上げ時にあった「チームワーク強化/リーダーの実行

力強化」、そして中堅社員の意識を変えたいといった要望に役立つようなスキル養成を狙いとして企画したものであり、目的は十分達成できたものと確信している。また、もう一つの目的である参加者同士の交流を通じ、今後の相互ビジネスの円滑化に役立てることに貢献できたと考えている。

次年度も同じ研修を予定しているので、ぜひとも多くの方にご参加いただきたい。



地域 ITスキル向上支援委員会(資格推奨委員会改称)

■山梨県における情報化月間特別セミナー実施報告

委員会では、2008年10月31日、山梨県立産業展示交流館において、独立行政法人情報処理推進機構(以下IPA)主催、社団法人山梨県情報通信業協会(以下YSA)・当協会(以下JCSSA)共催による「情報化月間特別セミナー」を実施した。「IT人材の育成」をテーマに、IPAから「ITスキル標準(ITSS)のIT人材育成への活用」について、JCSSAからは取得推奨資格の「CompTIA認定資格」「モバイルシステム技術検定」「SEA/J認定資格」の紹介があった。参加者はYSAの会

員企業110名。ITスキル標準(ITSS)の活用事例をもう少し詳しく聞きたいとの要望が多く、IT人材育成への高い関心うかがわれた。また、人材育成と資格取得について、重要な位置付けとして検討している、または検討したいという企業も多く、職務に合わせた育成体系を確立し、育成と資格取得との関連性を確立する取り組みについても大きな関心うかがえた。委員会ではこの活動を徐々に全国へ広げ、地域のIT事業者のITスキル向上を支援し、業界の発展と

中堅・中小企業のIT化に貢献していきたい。



サポートサービス委員会

■活動報告

●これまでの活動と今後の予定

サポートサービス委員会は、昨年度よりお客様へのアンケートと解説書の内容を通して、ITシステムに関する様々な情報提供を行ってきた。昨年度の「運用及びセキュリティ」に関するアンケート調査では、回答をいただきながら運用に関する幅広いサービス内容・注意ポイント・セキュリティ対策の必要性などが理解できるよう、工夫を凝らし調査研究を行なった。そして、セキュリティに関しては経営者向けの分かりやすい「必要なセキュリティ対策がわかる本」を作成し、回答企業や会員各社、さらには関係団体に提供することで理解度向上に努めてきた。

今年度は、今後中堅・中小企業にも波及してくると思われる金融商品取引法(日本版 SOX法)と、クラウドコンピューティングや SaaSに関連し効率

化を促進するアウトソーシングについて、昨年度と同様、アンケートに答えることで必要性への理解が深まるよう工夫の上、さらなる理解度向上のための内部統制およびアウトソーシングに関する分かりやすい解説書を作成し同封した。アンケートについては 10月から 11月にかけて、解説書とともに発送しご協力をお願いした結果、多くの企業より回答をいただいた。

この中から対応の進んでいる企業を選定し、苦勞話や工夫した点など、今後取り組む企業の参考となるよう先進事例として報告書に盛り込むための補完的ヒアリングも実施した。

調査研究報告書は、現在鋭意作成中である。3月には完成させ、アンケートにお答えいただいた企業や会員各社、関連団体、報道機関などに発送する予定。ご期待いただきたい。

●次年度の活動に向けて

次年度については、事業継続「BCP/BCM」の中で重要性の高まる「ITサービス継続」をメインテーマとして設定し、補助金獲得の申請済みである。地震や台風等の災害時、自社の IT障害やネットワーク障害時など、事業継続の阻害要因に対してどう対処していけばいいのか。特に中堅・中小企業は何をまず対策し、順次何を検討していけばいいのか。経済不況により投資が難しくなる中で、最低限の対策として何をやるべきなのか。これらを今年度と同様に、アンケートの工夫と解説書を提供することで、「ITサービス継続」の重要性をお客様にご理解いただきたいと考えている。また、報告書による先進事例などを参考に、中堅・中小企業の安全・安心の IT化に役立つよう取り組んでいきたい。

▼解説書の公開について

昨年度の「必要なセキュリティ対策がわかる本」、今年度の「内部統制」、「アウトソーシング」の各解説書を、当協会のホームページにて PDF形式で公開しております。必要に応じてダウンロードいただければ、カラープリンターでの印刷も可能です。形式は読みやすい A5版を基本としております。会員各社は販促のツールとして、また企業では参考資料としてお使いいただけます。

必要なセキュリティ対策が
わかる本

社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会
サポートサービス委員会

内部統制解説書

・金融商品取引法と実施基準の
求める「IT 内部統制」

社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会
サポートサービス委員会

アウトソーシング解説書

社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会
サポートサービス委員会



■カシオ情報機器株式会社が平成20年度情報化促進貢献企業等表彰を受賞！

JCSSA正会員のカシオ情報機器株式会社が、経済産業大臣表彰(情報化促進部門)を受賞した。カシオ情報機器株式会社は中小企業、特に小規模企業のIT未導入企業に対して、販売管理を中心としたビジネス専用機『楽一』を累計75,000台以上導入。中小企業の実態に合わせ、中小企業が業務にITを導入しやすい形を追求して事務処理専用機器を開発・販売するとともに、全国の拠点において、機器の専門家が指導・相談受付を行うサポート体制をとっていることが高く評価された。



■JCSSA 米国ツアー報告

第3回米国エグゼクティブツアーでは10月13日～18日にシリコンバレー地区のIT企業を、大塚裕司会長はじめ15人が訪問し情報交換を行った。初日はAMDへ。2日目はアップル、HPのほか、今回は販社であるHPMネットワークス社を訪問し、CEOから直接HPプラチナパートナーの実力ある話を伺った。3日目はアドビシステムズ、グーグル、またオートデスクでは最新のショールームを見学した。米国の景気は昨年とは異なったが、米IT産業の実態の把握と新たなビジネスチャンスのきっかけができた。また、初参加の会員幹部は、短期間で米国の一流IT企業を訪問できるという有意義なツアーに満足度も高かったようで、来年も社員を参加させたいと話していた。



◎経済産業省よりお知らせ

■緊急保証制度について

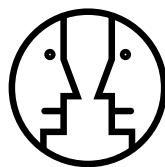
中小・小規模企業の資金繰り支援に万全を期します！

- 緊急保証の対象業種を600超の業種に拡大しました。
 - ・緊急保証制度は、信用保証協会の100%保証です。責任共有制度の適用はありません。
 - ・一般保証8千万円に加えて、別枠で8千万円(担保がある方は、一般保証2億円に加え、別枠で2億円)までの保証を利用できます。
- 対象業種については、ホームページ(<http://www.chusho.meti.go.jp>)でご確認ください。
- セーフティネット貸付は業種を問わず利用可能です。
 - ・全業種の方が4億8千万円(中小企業の方)、4.8千万円(小規模企業の方)まで利用できます。特に業況の厳しい方に対する金利の引き下げも行う予定です。
 - ・特別貸付は、(株)日本政策金融公庫や沖縄振興開発金融公庫に加え、(株)商工組合中央金庫でも行う予定です。
- 緊急相談窓口の設置箇所についてはこちらをご参照ください。
<http://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/kinkyuhoshou/madoguchi.htm>

中小・小規模企業への貸し渋り防止に全力で取り組みます！

- 金融機関が中小・小規模企業の実態を踏まえた融資を行い、また責任共有制度を口実として融資を拒否することがないよう、2008年10月28日に中小企業庁から金融庁に金融機関への周知徹底を要請し、10月29日に金融庁から金融関係団体への要請を行いました。
- 中小・小規模企業の、将来における資金需要に応えることができる「予約保証制度」が、2008年11月21日からスタートしました。
- 各地の経済産業局に「中小企業金融貸し渋り110番」を開設し、中小・小規模企業の皆さんからのご相談をうかがっています。





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2008年12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 富士ソフト株式会社	http://www.fsi.co.jp/
①〒231-8008 神奈川県横浜市 中区桜木町1-1 ②代表取締役社長 白石 晴久 ③1970(昭和45)年 5月15日 ④262億0,028万円 (2007年9月末現在) ⑤5,680名 (2008年3月末現在) ⑥2008(平成20)年12月	富士ソフト株式会社は、1970年の創業以来、38年間、国内有数の独立系ITソリューションベンダーとして成長を続けています。主要な事業として、携帯電話、自動車、デジタル家電製品など産業用機器の制御に欠かせない組込系テクノロジーの提供、銀行・証券・生損保などの金融系や製造、医療、文教など、さまざまな業種・業態に適合した最適な情報システムの構築などを手がけています。また、セキュリティ、医療、映像配信サービスに加え、クラウド・コンピューティング・サービスなど、お客様の情報化戦略のニーズに応じて、高度な技術力と信頼性を備えたソリューションを提供しています。	
02	■ 賛助会員 NECネクサソリューションズ株式会社	http://www.nec-nexs.com/
①〒108-8338 東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル ②代表取締役執行役員社長 淵上 岩雄 ③1974(昭和49)年9月 ④815百万円 ⑤2,839名 (平成20年3月末現在) ⑥2008(平成20)年12月	NECネクサソリューションズは、システムコンサルティングから、システムの設計・開発、最適なパッケージソフトウェアやIT機器の選定と調達、データセンターを基盤とするITアウトソーシングやビジネス・プロセス・アウトソーシングなどによる運用サポートまで、様々なサービスや製品、テクノロジーを融合させ、新たな価値創造を実現する『サービスインテグレータ』です。「いつもお客様とともに、すべてはお客様の満足のために」を私たちのバリュー（価値観と行動原理）として掲げ、中堅・中小企業マーケットを中心としたお客様の成長、成功を支える真のパートナーであり続けることを目指しています。	

NEW MEMBERS
新会員のご紹介



JCSSA交流会 ゴルフコンペ レポート

第4回JCSSA交流会が、晴天のもと2008年11月8日(土)に、埼玉県の高坂カントリークラブで開催された。会員幹部間の交流を図るために毎年この時期に行われており、25名が参加して今回も和やかに懇親ができた。優勝は丸紅インフォテックの横山勉専務、準優勝はピーシーエー折登泰樹専務だった。プレー後のパーティーでは、和気あいあいと情報交換が行われ、表彰式では各賞のほか、会員の方々から協賛いただいた豪華な賞品が抽選で贈られて盛り上がった。最後にJCSSA 香月誠一副会長より、「経済環境は厳しいが、協会活動を通じ、結束して業界を盛り上げよう」と締めくくっていただいた。次回もぜひご参加いただきたい。



JCSSAよりお知らせ

●トップエグゼクティブセミナー

開催日：平成21年2月17日(火)

セミナー：15:00～18:20

場所：ホテルメトロポリタンエドモント
2階「万里の間」

●平成21年度新入社員セミナー

実施日：平成21年4月13日(月)14:00～16:30

場 所：文京シビック大ホール

既に会員の皆様にはご案内済みですが、ホームページでも詳細をご覧ください。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、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 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

