

JCSSA NEWS



新春特別セミナー 賀詞交歓会開催！

■ 会長の声 2

■ 特集 3

新春特別セミナー・賀詞交歓会

- ・ 2010年・時代はどう動くか
～二人のスペシャリストによる
最新の政治経済動向を徹底分析～
- ・ クラウド時代における
ITインフラストラクチャーの変革

■ トレンДСコープ 7

- ・ グリーンIT推進協議会の
取り組みと「グリーンIT」
の展望について
- ・ 「ビジネス機会の検討
(SaaSビジネスの切り口)」
「クラウドコンピューティングの
落とし穴とビジネスチャンス」

■ レポート 9

- ・ サポートサービス委員会
- ・ 人材育成委員会

■ 新会員のご紹介 11

■ 事務局だより 16



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

創意工夫で 景気回復を

リーマン・ショック以来、景気は減速していました。しかし、思い起こせば、昨年の今ごろの日経平均株価は6千円台でしたが、現在は1万円台まで回復しています。今年は景気が下期には良くなるとも言われていますので、若干潮目が変わってきたのではないのでしょうか。

不況の中でも明るく開催したいと思っておりました「新春特別セミナー・賀詞交歓会」も、昨年を超える会員の皆様にご参加いただき、盛況のうちに終了することができました。皆様のお顔を拝見すると、昨年よりも明るくなれた気が致しました。「Windows 7」が登場しましたし、PCの買い替えが本格的に始まれば市場に良い影響を与えてくれると思います。景気が回復基調にあることを表す一つの例が、コピー用紙の一日あたりの出荷量。昨年6月を底にして、今ではリーマン・ショック以前の出荷量と変わらないほどに増加しています。また、当社（大塚商会）のお客様80万社のうち、8割が中小企業様ですが一社あたりの売り上げが少しずつ伸びてきています。まだまだ景気が良くなったという実感は少ないですが、これらのようなデータを見ても世の中が明るくなりつつある気配を感じます。

JCSSAは夏に行われる総会を機に社団法人から非営利型一般社団法人に変わりますが、JCSSAがお客様に一番近い協会であることに変わりはありません。お客様がITを使って、生産性向上とコスト削減を実現するために、私たちがITを使うことのメリットをお伝えすることで、結果としてお客様が元気になり、市場が盛り上がりれば良いと思います。その先駆けとして、IT業界、JCSSAの私たちが元氣にならなければいけません。

100年に一度の不況であれば、毎年はやって来ないでしょう。今年には景気が必ず良くなると思います。日本を元氣にできるように、そして会員の皆様に対してさらにご協力ができるように、JCSSAは創意工夫しながらがんばっていきたいと思います。

特集

新春特別セミナー・賀詞交歓会開催！

2010年2月5日(金)、JCSSA主催で毎年恒例の新春特別セミナー・賀詞交歓会が開催され、今回は特別講演のほか、特別対談も行われた。多くの会員企業の皆様にご参加いただき、例年以上に盛況なものとなった。

特別対談：

2010年・時代はどう動くか

～二人のスペシャリストによる最新の政治経済動向を徹底分析～

昨年8月の衆議院選挙で政権交代が行われて以来、政治や経済の動向に関心が集まっている。テレビ東京、日本経済新聞社から二人のジャーナリストをお迎えし、これからの政治経済の行方について、赤裸々に語っていただいた。



テレビ東京
報道局 報道番組センター
チーフプロデューサー
福田裕昭氏

1984年立教大学経済学部卒業後、テレビ東京に入社。政治部記者、『ワールドビジネスサテライト』デスク、『ガイアの夜明け』プロデューサーや政治経済部長を経て、現在は経済ドキュメンタリードラマ『ルビコンの決断』のチーフプロデューサーとして活躍している。また立教大学で非常勤講師も務めている。



日本経済新聞社
編集局
政治部次長兼編集委員
秋田浩之氏

1987年自由学園最高学府卒業後、日本経済新聞社に入社。政治部記者を経て、1992年にアメリカボストン大学大学院を修了。その後、北京支局、ワシントン支局に赴任。ハーバード大学研究員を経て、現在は政治部次長兼編集委員として活躍している。著書に『暗流：米中日外交三国志』がある。

新しい形ができあがるまでには、 20年の月日がかかる

まずは現在の民主党の状況とこれからの行方について二人の予測が語られた。

福田氏(以下敬称略)：現在の民主党を会社にならんとすると、幹事長の小沢氏は実力を持った専務取締役ということになりますよね。

秋田氏(以下敬称略)：そうですね。実力という聞こえはいいですが、鬼専務になっていますね。しかも社長にあたる鳩山氏が代表取締役ではなくて、小沢氏が代表取締役になっています。社長はどこに行っても仲良くしようという八方美人だが、優柔不断で決断がなかなかできない。一方鬼専務は「あそこの業界とは縁を切れ」「ここに進

出する」といったように会社を仕切っているわけです。しかし、その鬼専務が現在抱えるスキャンダルによって、身動きがとれなくなってくる危険もあります。

福田：もしも鳩山氏が「党を出てください」と小沢氏に迫った場合は、サプライズで支持率が上がるかもしれません。

秋田：代表権を取って、キャラクターも優柔

不断から鬼社長になることができれば…。

福田：国会を開いているとどうしても野党側の方が勢いを増してきますから、おそらくこれから7月の参議院選挙まではギリギリと支持率が下がっていくでしょう。そこでそういう思い切ったことをすると、場合によっては参議院選挙前に鳩山氏が選挙の顔になれるかもしれない。今度の参議院選挙では、民主党が単独過半数を取れるかが一つの争点です。

秋田：鳩山氏や菅氏、奥石氏など民主党にはさまざまな考え方や思想を持った人たちが集まっている。この政党が参議院選挙で負けた場合は、ひょっとしたらバラバラになる可能性もある。民主党政権が続くであろう4年間にもしかしたら政党分裂や新党出現によって政界再編が起きるかもしれません。明治維新だって最初の4年間は混乱が続いたし、その後も西南戦争が起きたり大久保利通が暗殺されたりして、最終的に憲法が制定されるまで維新から約20年かかりました。戦後も敗戦から東京オリンピック開催に至るまでは約20年です。現在起きていることをこれらに当てはめたとき、新



しい形ができるまでには20年かかるわけで、そういう時代の中に私たちは生きています。

日米の思惑の違いが、大きな経済問題を起こすかもしれない

今年は日米安全保障条約改定50周年にあたる。政治とビジネスにおける日米、日中の関係について話題が移った。

福田：戦後の日米関係で言えば、経済での対立はあったものの安全保障に関して対立関係はなかった。しかし現在では、普天間基地の移設問題によって安保が対立姿勢となっています。これがビジネスパートナーとしてのアメリカとの関係にどのような影響を及ぼしているのでしょうか。

秋田：鳩山氏には安保でうまくいっていな

い関係を、経済や環境面でアメリカと協力することで保とうとする発想があります。しかし、郵政民営化見直しについてアメリカは抗議しているし、環太平洋パートナーシップ協定(TPP)についても話は進んでいない。大きな経済面で問題がこれから出てくるかもしれません。

福田：一方で中国との関係は、特にビジネス面において年々強くなっていますよね。小沢訪中団が北京を訪れるなど、政治の面でも関係が強化されつつある。政治的なパートナーシップが経済関係にどういう良い影響を及ぼすと秋田さんはお考えでしょうか。

秋田：今年GDPにおいて中国が日本を抜くと予測されていますから、ビジネスチャンスはどんどん広がっていくと思います。しかし、彼らが大きくなるにつれて、中国のルールでビジネスを進めようと圧力をかけてくるかもしれません。そのときに頼るのが政府になりますから、日中関係が表面的にでも良好なのはいいことですよ。



アジアにおける需要が、日本経済を立ち直らせる

福田：鳩山政権誕生からの経済政策を点検してみますと、子ども手当や高校無償化が今年度予算に盛り込まれている一方、高速道路無料化に関しては棚上げになるかもしれません。事業仕分けによって農業土木の分野の予算が削られるという状況もあり、政権交代によって予算配分を適正なものにするという点では、ある程度評価を見せ始めていますね。

秋田：自民党政権時代では企業もしくは業界に予算を注ぎ込むことで、企業をある程度活性化させていました。雇用も増えて賃金も増えることで、間接的に消費も増えるという発想だったわけです。民主党はこの構造を変えようとしている。子ども手当や高速道路無料化、ガソリン値下げなどの政

策は直接的に家計を助けるもので、消費を増やそうとするものです。

福田：麻生政権が決めたIT減税やエコポイント制度も消費者に対しての良いアプローチだと鳩山政権には映ったんでしょうね。それらを引き継ぐことで、消費者に対してのアプローチを強め景気を押し上げようとしています。

秋田：消費者に買ってもらうビジネスという意味では、チャンスは増えると思いますね。

福田：日本銀行が発表した地域別の経済報告である「さくらレポート」によると、関東甲信越、東海、近畿、九州・沖縄地区で景気判断が引き上げられている。これから景気がどちらに向うのか、現在は踊り場にあるのでしょうか。

秋田：中国の景気回復がとても早く、対中輸出が伸びています。中国以外にもインドなど、アジアの需要により、日本は持ちこたえることができるのではないのでしょうか。

変化が起きる中で、チャンスは巡ってくる

福田：国内にはLEDという非常に優れた技術がありますよね。大きな看板広告などがLEDに切り替わろうとしており、今年はLEDが経済を活性化させる年になるかもしれません。

秋田：今起きている混乱の中に、多くのチャンスがある。新しいビジネスや制度が生まれてくる時期だと思います。LEDのほかにもエタノールや電気自動車の普及など、今後は芽がたくさん出てくると思いますよ。

福田：変化が起きる中で、チャンスが巡ってくる。チャンスをつかむためにも、いかに情報を得るかが大切だと思いますね。



特別講演：クラウド時代における IT インフラストラクチャーの変革

トレンドマイクロ株式会社 代表取締役会長 スティーブ・チャン氏

特別対談に引き続き行われた特別講演では、トレンドマイクロ代表取締役会長のスティーブ・チャン氏にご登壇いただいた。クラウドコンピューティングやITにおける動向が、これから世界、そして日本のITビジネスにどのような影響を与えるのかについてチャン氏の考えを語っていただいた。



新しいテクノロジーは予測不能。 クラウドは根本的な変化をもたらす

まずチャン氏は、「行到水窮處 坐看雲起時」(行き到りて水窮する處 坐して見る雲起きる時) という漢詩を紹介した。「自分の人生にはチャンスが訪れないと思っているかもしれませんが、瞑想して座っていると突然何か新しいことがわき出てくることがあるのではないのでしょうか。まさにクラウドコンピューティングが今、こういった状態にあるのだと思います。100年前にはどんな会社や工場でも発電機を持っている必要がありました。発電機がなければ発電ができなかったからです。しかしその後、発電所がつくられてからは供給される電力を使うようになりました。クラウドコンピューティングのビジネスモデルを考えると、この電力の状況に非常によく似ています」。

チャン氏はクラウドコンピューティングの3つの利点を挙げた。「一つ目は好きなかだけ使えて、従量課金で使った分だけ支払えばよい。二つ目は、初期費用が不必要だということ。そして三つ目は、使用する量を自由

に増やしたり、減らしたりすることが短期間で可能だということです」。

チャン氏はクラウドのニーズはさまざまな分野にあると話す。「韓国では道路にたくさんセンサーを設置して渋滞状況を確認したり、請求書の発行や税金の支払いにクラウドを活用しています。中国でも北京にインターネットのデータセンターをつくり、あらゆる官公庁のシステムをそこにつなぎました。新しいテクノロジーというのは予測が付きません。これは電力供給における変化と同様に根本的な変化です。これから数年の間に、コンピュータの使い方、情報の使い方が大きく変わっていくでしょう」。

増加するプラットフォーム。2010年はクラウドコンピューティングの元年

続けてチャン氏はクラウドコンピューティングが普及する市場の状況を説明した。「クラウドではブラウザさえあればサービスが使えます。iPhoneが一つの例。iPhone自体は一つのデバイスですが、アップル社がプラットフォームにあたるiTunesを提供しています。音楽がそこに配信され、皆さんへサービスとして提供されます。アップルのアプリケーションストア「App Store」では、非常に多くのソフトウェア会社がアプリケーションを展開しています。サービスの開始以来たったの14カ月で売り上げが20億ドルを超えたという話も聞いています。これがSaaS (Software as a Service)の力です。このほかグーグル社やアマゾン社などがクラウドコンピューティングのプラットフォームを提供することで、多くの会社がその上でサービスを提供できるようになりました」。

チャン氏は2010年をクラウドコンピューティングの元年だと語り、その可能性に

ついて触れる一方、企業がクラウドコンピューティングを導入する際の課題について、いくつか項目を挙げた。「1つ目はセキュリティ面です。重要なデータを外部のパブリッククラウドに載せるところに安心感が持てるまでには時間がかかるでしょう。2つ目はコストセービングになるのかということ。そして、もう一つの懸念事項が戦略です。最大のメリットを得るために、どのアプリケーションをいつ導入するのか、あるいはクラウドに移行するのかを考えなければいけません。コストについて触れておくと、クラウドは大企業よりも中小企業に有益なものだという調査結果を得ています。セキュリティやサーバのことを心配せずに本業に専念することができ、ITの専門家を雇う必要がないからです」。

日本人の頭脳を IT に活用すれば、 日本経済は復活を遂げる

チャン氏はセキュリティ面でのトレンドマイクロの取り組みについて紹介した。「トレンドマイクロでは、日々大量に発生するウイルスからお客様を守る防御力NO.1のセキュリティー「Smart Protection Network」を提供しています。最先端の技術を用い、高い防御力と軽快な使用感を実現しています」。クラウド環境のセキュリティーには、トレンドマイクロ製品の「Deep Security」がお勧めであると語り、クラウドへの参加を呼び掛けた。「日本は天然資源がないにもかかわらず、世界の経済大国になった。皆さんは頭がいいのです。今は自信が失われているだけ。日本にとって最も良い資源は皆さんの頭です。それをITに活用することで、日本経済は復活すると思います」とチャン氏は最後に聴講者たちを鼓舞し、講演を終えた。

メーカー・プレゼンテーション

【2010年 我が社の製品・販売戦略】

特別対談、特別講演に引き続き、メーカー 6 社に 2010 年の製品・販売戦略をご紹介いただいた。



富士通株式会社からはパーソナルビジネス本部 本部長 齋藤邦彰氏が出席。富士通のものづくりの基本コンセプト「ECO フレンドリー」「安心・安全」「使いやすさ・便利さ」の下で提供される、富士通の強みを活かした付加価値サービスについてご説明いただいた。



ソニーマーケティング株式会社からは執行役員 IT ビジネス部門 部門長 松原昭博氏が出席。春の新製品ならびに VAIO ビジネスが目指す方向性についてご説明いただいた。その中で、近接無線転送技術など先進のテクノロジーの展開についてご紹介いただいた。



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 深井方彦氏が出席。東芝ノート PC のこれまでの歴史を映像で振り返るとともに、クラウドコンピューティングや仮想化技術の潮流を意識した今年の PC 事業、商品戦略についてご説明いただいた。



レノボ・ジャパン株式会社からは代表取締役社長 ロードリック・ラビン氏が出席。プロダクトラインの拡充や競争力のある価格提案など昨年レノボ・ジャパンが達成した事柄に触れた後、シンプルで迅速なサービスの提供を実現するために 2010 年に取り組む課題についてお話しいただいた。



日本電気株式会社からは取締役 執行役員専務 大武章人氏が出席。現在直面する環境問題に対し、NEC が提案する「オフィスまるごとエコ」についてご説明いただいた。省エネ機器やエネルギー管理、ワークスタイルの革新などを推進する取り組みをご紹介いただいた。



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 統括本部長 那須一則氏が出席。飛躍的な成長拡大に触れるとともに、「今年もとことんやります！」の合言葉の下、市場やパートナーに向けて 2010 年に取り組む支援内容についてご説明いただいた。

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には多くの皆様にご参加いただき、活発な交流が図られた。JCSSA 大塚裕司会長の挨拶から始まった懇親会では、来賓の経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課長 東條吉朗氏、日本電気株式会社 代表取締役 執行役員社長 矢野 薫氏にご挨拶をいただいた。またご挨拶と乾杯のご発声は社団法人コンピュータソフトウェア協会 会長 和田成史氏にお願いした。中締めのご挨拶はダイワボウ情報システム 取締役社長で JCSSA 常任理事の野上義博氏から頂戴した。



JCSSA 会長 大塚裕司氏



経済産業省 商務情報政策局
情報処理振興課長
東條吉朗氏



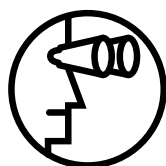
日本電気株式会社
代表取締役 執行役員社長
矢野 薫氏



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



JCSSA 常任理事 野上義博氏



グリーンIT推進協議会の取り組みと「グリーンIT」の展望について

社団法人電子情報技術産業協会 常務理事 グリーンIT推進協議会

長谷川 英一氏



政府主導による「グリーンITイニシアチブ」など、近年グリーンITが注目を浴びて

いる。IT機器は経済発展にもはや欠かせないものとなり、消費電力の削減はIT業界における必須課題である。21世紀は「情報爆発時代の到来」とも呼ばれ、情報の流通量は2006年から2025年の間に約190倍になるとも予測されている。増え続ける消費電力に対し、IT業界はどのように対応していくべきか。2010年2月17日、JCSSAではグリーンIT推進協議会の長谷川英一氏をお招きし、グリーンITにおけるわが国の現状と今後の展望についてお話しいただいた。

世界を見据えたGIPCの活動

グリーンIT推進協議会（以下、GIPC）の設立は2008年。今年で3年目を迎えるが、国内外を問わず300社を超える企業が参加している。2008年7月、GIPCは北海道洞爺湖サミットにてゼロエミッションハウス（最先端技術を備えた近未来型住宅）をはじめとするグリーンIT関連の展示に協力。太陽光発電や燃料電池など、日本家庭における省エネ・環境技術の紹介を行った。また、データセンターなどの省エネを推進している「The Green Grid」や、主にPCの省エネを進めている「Climate Savers」な

ど、米国を中心に海外の団体とも連携している。今後はヨーロッパも視野に入れ、相互の活動成果やエネルギー効率化の指標策定などで連携を図っていく予定だという。

近年のクラウド・コンピューティングの発展に伴い、高集積化の進むデータセンターの消費電力が大きな課題となっている。データセンターのエネルギー効率を測定するため、現在多くの企業に利用されているのはPUE（Power Usage Effectiveness）という指標。PUEは、分母を「IT機器の消費電力」、分子を「データセンター全体の消費電力」として算出するものだが、長谷川氏は「PUEは、あくまでデータセンターの設備効率に対する指標。ファシリティの省エネとデータセンター内のIT機器の省エネ、双方を進めるためにはPUEだけでは不十分」と指摘する。そこで、GIPCでは新たな指標であるDPPE（Datacenter Performance Per Energy）を検討している。DPPEでは、IT機器の有効利用、省エネ型機器の導入、ファシリティの電力削減、グリーン電力の利用という4つの観点から、総合してデータセンターのエネルギー効率を表すことができるという。

「DPPEの普及により、世界に日本の技術の高さを少しでも伝えられたら」と長谷川氏。今年2月には米サンノゼにて日米欧の専門家によるワークショップを開催し、省エネ指標についての意見交

換を行うなど活動を世界に広めている。

IT業界に求められるものとは

家庭における省エネ対策も重要な課題である。GIPCでは、交流を直流に変換するロスを減らし、住宅内でより効率的にエネルギーを利用できるよう、基盤となる直・交流の配線システムの開発支援を行っている。今後は情報・家電機器などの運用を、住宅全体で最適化するシステムの実現を目指していくという。

また、IT・エレクトロニクス機器の省エネについて、サーバ、PC、エアコン、テレビなどの10品目を対象に、2025年および2050年のエネルギー消費量・削減効果を予測。技術の発展と製品自体の普及を想定し、2005年を基点にした電力消費量の変化をグラフを用いて紹介いただいた。IT機器の省エネ化により、2025年時点では電力消費量は2005年とほぼ変わらないと予測。2050年には省エネ技術のさらなる進歩によって、電力消費量が2005年を下回る可能性もあるという。実現すれば約4,000億kWhものエネルギーが削減されることから、今後のグリーンITの取り組みに期待が寄せられる。

「IT機器の省エネ（green of IT）はもちろん、ITによる社会の省エネ（green by IT）を今後はより一層進めていく必要がある」と長谷川氏。IT業界によるさらなるグリーンITの深化が求められている。



「ビジネス機会の検討 (SaaSビジネスの切り口)」 「クラウドコンピューティングの落とし穴とビジネスチャンス」

東芝情報機器株式会社 ITビジネスモデル委員会 ワーキングリーダー 寺田竹伸氏
通信コンサルタント テクノライター エンジニア 山形大学非常勤講師 小林佳和氏

IT業界の新たなトレンドであるSaaSとクラウド・コンピューティング(以下、クラウド)は、われわれのビジネスにどのような変化をもたらすのか。JCSSAでは、このトレンドに対して早速ITビジネスモデル委員会を組織。2010年3月17日、委員会のワーキングリーダーである寺田竹伸氏より委員会での議論の結果を報告した。さらに、通信コンサルタントの小林佳和氏をお招きし、クラウドにおける留意点とビジネスチャンスをお話いただいた。

「サービスインテグレーター」という新たな価値



ITビジネスモデル委員会
寺田竹伸氏

「ビジネス機会の検討 (SaaSビジネスの切り口)」と題し、SaaSによる新ビジネスの可能性や今後のベンダーのビジネスモデルについて寺田氏が報告した。

「国際競争力が求められる一方で、まずは日本国内をITによって活性化させることが重要」と寺田氏。SaaSがもたらすメリットを、まず製造業を例に挙げて説明した。「設計部門ツールのSaaS化による最新テクノロジーの利用、およびその保有コストを利用コストへ転換することが設備投資を軽減させるでしょう。また、図面データをSaaS共有す

ることにより作業効率が改善され、事業基盤の負担軽減になると期待しています」。サービス業では、店舗改装案件の工事調達で従来の発注コストが3割減となったあるレストランチェーン運用会社の成功事例を紹介した。「農業分野においても期待が高まっており、収穫向上のために安価な情報基盤として今後SaaSが利用されるのではないかと寺田氏は委員会の見解を述べた。

「高齢化の進む日本において、福祉・医療の分野でもITが大きな役割を果たすでしょう。今後の医療の法的緩和を前提とするならば、カルテ情報や処方データの管理、画像情報の管理・共有など、SaaSを利用することで膨大なコストダウンが期待できるという。

「SaaSビジネスにおいて、われわれベンダーは『サービスインテグレーター』という役割を果たし、付加価値をつけていく。道具(アプリケーション)と場所(プラットフォーム)を組み合わせ、最適なサービスを提供することがベンダーの新たな価値になるでしょう」と寺田氏は提言した。

新技術の課題をチャンスに

続いて、小林氏より「クラウドコンピューティングの落とし穴とビジネスチャンス」と題して講演いただいた。

「企業にとって事業継続性を高めることは大変重要であり、そのためには

新技術を理解することが不可欠」と話す小林氏は、クラウドという新技術の利点と課題点をそれぞれ挙げた。「交通機関に例えると、社用車のような自前設備とタクシーのような時間借りサービスを安く利用できるのがクラウドの特長。使い方次第ではコストを抑え、効率的に運用できます。一方では、ワーム(ウイルスなど、悪意のあるソフト)の悪質化が進んでいます」。近年勢力を増しているのは『Gumblar (ガンブラー)』と呼ばれるもので、正規のサイトにも攻撃コードを埋め込むという手口から大手企業も被害に遭っているという。

「OSやアプリケーションのアップデート、ルーターやファイアウォールによる多段防衛などの『予防』はもちろん、ウイルス感染後の作業をあらかじめ想定した対策を練ることも大切。また、データの所在がクラウド上であいまいになる中で、データの保全やコンプライアンスを確保することが重要で」と小林氏は注意を促した。

クラウドビジネスでは、「運用」が他社との差を生むという。「ポイントは、導入部分の見極め。使用頻度、効果、課題発生時の影響波及度まで考慮してもらいたい。すべてクラウド化するのではなく、現有資産との連携も検討してみては」とアドバイスをし講演を締めくくった。



通信コンサルタント
小林佳和氏

JCSSA 委員会活動レポート

サポートサービス委員会

活動状況

今年度は、事業テーマとして「ITサービス継続」に関する調査研究を実施した。アンケート配布先の選定は、委員企業の顧客と商工会議所名簿などからリストアップして行った。853の企業に配布し、そのうち224社(回収率26.3%)から有効回答を得た。さらに、前年同様に報告書を補完するため、導入時や運用時の工夫・苦労談を聞くためのヒアリング調査を実施。前年を大幅に上回り、全国17企業の協力を得ることができた。

今年度の回収率が大きく向上した主な理由としては、質問項目を大幅に削減したこと、そして会員企業であるトレンドマイクロ社の協力の下、同社製の「ウイルスバスター」を抽選で協力企業に提供したことが考えられる。今後も、報告書を充実させるために回収率向上策は必須であるので、さらなる工夫に努めたい。

活動成果(アンケート、解説書、調査報告書と比較位置づけ資料)

今年度の活動の成果は、「答えることでITサービス継続の重要性を意識するアンケート票」「ITサービス継続とは何かを理解する解説書」「取り組み実態を把握する調査報告書」「回答企業全体における自社の状況が分かる比較位置づけ資料」を作成したことである。位置づけ資料以外の成果物については、当協会のホームページよりダウンロードできるようになっている。戦略立案や教育、提案時など、各種局面で活用いただきたい。

位置づけ資料については、アンケートで必要と回答いただいた企業に提供することになっているが、全体、同業種、同規模などでの比較を可能としているので、会員各社様にも企業への提案時やコンサルティングを行う際に積極的に活用していただくことを期待したい。



調査研究報告書 (ページ数: 228 頁)



解説書 (ページ数: 80 頁)

3-2. ITサービス継続対策について

Q11. 地震による転倒やずれ / 落下防止の対策の実施	貴社回答	全体		上場・非上場別平均		貴社と同規模・同業界企業の平均		業種別平均		年商別平均	
		全体 (N数)	% 全体	全体 (N数)	% 非上場	全体 (N数)	% 1-30人	全体 (N数)	% その他	全体 (N数)	% 10億円未満
全体		193		157		30		36		38	
全てのシステムで実施している		13	7	8	5	-	-	4	11	-	-
重要なシステムでは実施している		72	37	55	35	3	10	14	39	11	29
対策を実施する予定である		18	9	17	11	2	7	1	3	4	11
対策を実施する予定はない		31	16	29	18	10	33	5	14	6	16
未検討	○	51	26	42	27	13	43	11	31	15	39
分からない		8	4	6	4	2	7	1	3	2	5

比較位置づけ資料 (例)



人材育成委員会

■トップエグゼクティブセミナー開催報告

2010年2月19日、ホテルメトロポリタン・エドモントにおいて会員企業の経営者層を対象とした「トップエグゼクティブセミナー」が開催された。人材育成委員会主催による本セミナーは、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しており、今回で5回目となる。

はじめに、サイバー大学 教授(社団法人コンピュータソフトウェア協会 専務理事) 前川徹氏が「クラウド / SaaSで何が変わるか 〜ソフトウェア・ビジネスのパラダイムシフト〜」と題して講演。クラウド・SaaSのポイントを非常に分かりやすくご説明いただいた。時代とともにユーザーの視点は「所有」から「利用」へ、ベンダー側は「商品の販売」から「サービスの提供」へとパラダイムシフトが起きている。「今後はソフトやハードの販売ではなくそれらがもたらす情報処理サービスがビジネスの中心となり、中長期的に見れば本格的にクラウドの時代になる」と前川氏。米国IT企業の動きとして、Twitterにも利用されているAmazonのEC2についてや、今年1月に「クラウド事業部」を設置したIBMの取り組みなどの紹介もあった。基礎知識から主要IT企業の最新動向まで、クラウドビジネスについて情報整理ができた有意義な時間となった。

続いて、三菱東京UFJ銀行 企画部 経済調査室 次長 佐久間浩司氏より「銀行から見たこれからの市場動向・景気動

向」と題し、銀行という専門的な視点からお話いただいた。はじめに、佐久間氏は主要国の経済状況をグラフで紹介。現在の経済の特徴として、グローバル化により製品を作るサプライチェーンが伸びている点を挙げた。このため、日本経済の回復は海外による要因が大きい。特に密接な関係にある米国の経済状況を中心に、欧州やアジア経済の現状についてもご説明いただいた。アジアは今後さらなる発展が期待される地域であり、日本製品のマーケットとしても有望なターゲットである。アジアを中心とした主要新興国の富裕層のGDPは、すでに日本を少し上回っている。順調に成長すれば、10年後には現在の米国やEUに匹敵するほどの規模になると予測されているという。欧米諸国から見れば、アジアに位置する日本の環境はとても恵まれたものである。佐久間氏は「(日本は) 周辺国との経済統合を進めていくことが今後さらに重要となる」と話し、セミナーを締めくくった。

講演の後、講師と参加者による懇親会が行われた。協会幹部同士の情報交流の場にもなり、和やかな交流会となった。



前川 徹氏



佐久間 浩司氏

■管理職研修開催報告

2月2日(火)〜3日(水)の2日間にわたり、人材育成委員会主催による「管理職研修」が開催された。本研修は企業経営を習得するためのもので、採用時から受講者に大変好評をいただいている。

研修内容は、「マネジメント・ゲーム」を通じ、一人一人が経営者となって会社経営を疑似体験。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。1期ごとにゲームを行いながら一つの取引単位を元帳に転記していき、トータル4期を決算する。今回は役員の方2名にも参加いただいた。

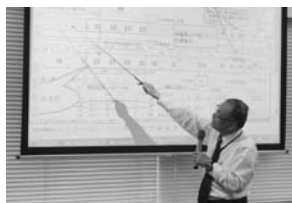
講師の素晴らしい指導力とテキストの高い完成度により、ほとんどの受講生から最高位の評価をいただいた。2日間の短い研修であったが、「ほぼ理解できた」との意見が大半であった。

アンケートでは「これまで学ぶことのなかった分野の研修で満足」「売上高だけでは会社を判断できないことを知った」「懇親会という他社の方と知り合う交流の場があってよい」などが主であり、「転記が大変だった」「もう少しゆっくり進行してほしい」などの意見もあったが、多くの方から満足を得ることができ、無事終了した。

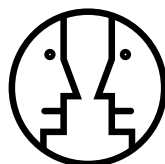
22年度は時期を早め、7月6日〜7日で同じ研修を予定している。幹部候補生の参加をお待ちしたい。



▲白熱する「マネジメント・ゲーム」



▲ポイントを講師が分かりやすく説明



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2010年3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 加賀ソルネット株式会社	http://www.solnet.ne.jp/
----	-----------------------------	---

- ① 〒101-0021
東京都千代田区外神田
3-12-8
住友不動産秋葉原ビル
10F
② 代表取締役社長
関 祥治
③ 1995年8月
④ 9,900万円
⑤ 127名
⑥ 2010年2月

当社は、設立以来加賀電子グループのFYT精神と3Gコンセプトに則り、ネットワーク・ソリューションを主軸として事業を進めてまいりました。近年におきましては、地球環境に優しいグリーンITへの取り組みを始め、また情報セキュリティ強化の推進を行い、お客様に安心と信頼いただけるサービスを提供し、お客様とともに成長し続ける企業を目指してまいります。

※ FYT精神

F = FLEXIBILITY

<世の中の変化に順応していく>

※ 3Gコンセプト

GENERAL <あらゆるものを>

Y = KEEP YOUNG

<心身共にいつまでも若く>

GLOBAL <全世界で>

T = TRY

<挑戦し続ける精神>

GROUP <グループの総合力を生かして>

SOLNET
加賀ソルネット株式会社

02	■ 正会員 株式会社ハイパーマーケティング	http://www.hyper-m.co.jp/
----	---------------------------------	---

- ① 〒130-0022
東京都墨田区
江東橋4-16-1
第3鈴勘ビル2F
② 代表取締役
谷 正行
③ 1996年11月
④ 3,000万円
⑤ 16名
⑥ 2010年2月

弊社代表は伊藤忠商事でのプリンタ事業展開、リコーでのレーザプリンタ事業展開、レックスマーク日本事業展開（IBMのプリンタ事業）、そして船井電機におけるデジタル機器事業展開を通じて得たノウハウを軸に独立し法人社内軽印刷業務に絞って事業展開を図ってきました。近年米国で開発されたMPSという手法を活用しスマートプリントという環境貢献ができTCO削減に貢献できる印刷分野での解決手段をお客様の視点で立案し法人のお客様に提案しております。設置された印刷機器の現状分析、最適購買の提案、そして最適なサービスの提案という一連のビジネスステップはIT機器の販売形態が最適だと考えこの度JCSSAの会員として登録させていただくことと致しました。



03	■ 賛助会員 シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社	http://www.citrix.co.jp
----	--	---

- ① 〒100-0013
東京都千代田区霞が関
3-2-1
霞が関コモンゲート
西館24F
② 副社長
木村裕之
③ 1997年12月
④ 9,000万円
⑤ 137人
⑥ 2010年3月

シトリックスは、市場をリードするデスクトップ仮想化ソリューション Citrix XenDesktop™を中心に、アプリケーションおよびサーバーの仮想化から、ネットワーク、クラウドにいたるまで包括的なエンドツーエンドの仮想化ソリューションを提供できる唯一の企業です。全世界で23万社以上、国内においても18,000社を超える企業の皆様にシトリックス製品をご活用いただいております。シトリックスのソリューションは、デスクトップの管理および配信を一元管理し、アプリケーション、サーバーおよびネットワークを仮想的に統合することで、企業のコンピューティング環境全体をオンデマンドのサービスに変革します。

CITRIX®

NEW MEMBERS
新会員のご紹介

JCSSAよりお知らせ

●新入社員向けセミナー

4月15日（木）に、文京シビック大ホールにおいて「平成22年度新入社員向けセミナー」を開催いたします。すで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。

●通常総会・サマーセミナー・懇親会

本年の定時総会では、例年ご審議をいただいている議案に加え、昨年度の総会でご承認いただいた「非営利型一般社団法人」へ当協会が移行するための、定款案と公益目的支出計画案についての審議と承認を行います。ご承認後すみやかに移行申請を行う予定です。

また、定時総会、サマーセミナー終了後、経済産業省の推進する「情報システムの信頼性向上のための取引契約ガイドライン」について、最新情報をご報告します。ぜひ大勢の会員の皆様にご参加いただきますようお願い申し上げます。

日時： 2010年6月8日(火) 14:00 ～ 19:00

会場： 帝国ホテル本館3F 扇の間・富士の間
(千代田区内幸町1-1-1)

お時間の許す限りぜひご参加を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：jimu5802@jcssa.or.jp

