

JCSSA NEWS

2010
AUTUMN

Vol. **56**

特集

クラウド時代における 企業のソフトウェア著作権の 現状と今後の動向

■ 会長の声 2

■ 特集 3

- ・クラウド時代における企業のソフトウェア著作権の現状と今後の動向
～最新の著作権トラブルの事例と今後の対策～

■ トレンドスコープ 5

- ・ Windows 7のビジネスチャンス
～Windows 7への移行を加速するVDIとWindowsクラウドソリューション～

■ イベントガイド 7

- ・ ITトレンドフォーラム2010

■ レポート 8

- ・ コミュニティ委員会
- ・ 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



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

一般社団法人 への移行

平成20年12月に「公益法人改革法」が施行され、従来の社団法人・財団法人は申請手続を行い「公益社団法人・公益財団法人」または「一般社団法人・一般財団法人」に移行しなければなりません。日本コンピュータシステム販売店協会では2年前より検討を行い、総務委員会、理事会の議論を経て、昨年の総会で一般社団法人へ移行する承認を頂きました。また、本年の総会において、新定款と公益目的支出計画の承認を頂き、7月27日に非営利型一般社団法人への移行申請を行いました。年内には移行完了ができる見込みです。

公益社団法人に移行できないかという検討も行いましたが、新しい定義の公益性は従来から当協会が行ってきた「業界の活性化を通じて社会に貢献する」ということではなく、「不特定かつ多数のための利益になる活動を行う」ということになりました。そのため、公益社団法人になると年間予算の50%以上を使い、不特定かつ多数の方の利益になる活動を行わねばなりません。会費の50%以上を会員の皆様のために使用できないということは、当協会の趣旨とは違ってくる、という結論になりました。また、公益社団法人になった場合の恩典は、寄付金が税額控除になるということ以外には特に見あたりませんでした。

今回の公益法人改革法の目指すところは、従来の公益法人の活動をクリーンにすることが目的とされています。当協会は、従前より自主自立の精神で、クリーンな形でIT業界振興のための活動を続けております。協会の設立趣旨で「コンピュータシステム販売店の技術の向上と利用者の利便性を高め、もって我が国産業の健全な発展と国民生活の向上に寄与することを目的とする」と述べているように、協会の活動を通して利用者の利便性を高めることは重要課題です。一般社団法人へ移行後は、今までにも増して業界のために様々な活動ができることになります。当協会と同じく経済産業省の情報処理振興課にお世話になっていますIT業界団体は、すべて一般社団法人に移行すると聞いています。移行後も他の団体と力を合わせてIT業界を盛り上げていきたいと思っています。

一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会は、ユーザに一番近い団体として、ユーザの目線に立ち、ITの普及に向けて、相互に協力し活動していきたいと思っています。今後とも今まで以上のご支援をよろしくお願い申し上げます。

特集 7 月度定例セミナー

クラウド時代における企業のソフトウェア著作権の現状と今後の動向

～最新の著作権トラブルの事例と今後の対策～



社団法人 コンピュータソフトウェア著作権協会 (ACCS)

専務理事 兼 事務局長

久保田 裕 氏

情報がデジタル化され流通する現代においては、著作権の保護がビジネスの前提条件として一段と重要度を増している。クラウド時代を見据え、ソフトウェアの著作権トラブルについてどのようにリスクを回避していくべきか。今回は社団法人コンピュータソフトウェア著作権協会 (ACCS) 専務理事・事務局長の久保田裕氏をお招きし、最新の事例を基にソフトウェア著作権の現状、ソフトウェア管理への取り組みなどについて解説していただいた。

徹底したソフトウェア管理が 違法コピー率を減少させる

ネットワークを通じて情報が流通する現代社会において、ライセンスや著作権の管理は企業だけでなく個人にも深くかかわる事柄になっている。久保田氏はわれわれの身近に起こる著作権侵害の事件を交えながら、われわれと著作権のかかわりについて触れた。「iPadやKindleなどの登場により、日常生活の中で著作物をデジタル上で触れる機会が増えています。最近では、中学生が動画投稿サイト『YouTube』に漫画雑誌に掲載されている作品を無断でアップロードして逮捕される事件が起きています。著作権法は、私たちの生活に直結した法律なのです」。

20年以上前に久保田氏が著作権の仕事始めた当初は、ライセンス違反や著作権

侵害の件数において、日本は世界ワースト3に入るといわれていたという。「日本は情報に対価を払うという意識がない」と指摘され、悔しい思いをしたと語る久保田氏。それからACCSの活動が始まった。現在では世界のソフトウェア違法コピー率は、日本は21%で米国の20%に次いで2番目に低い数字になっている(※)。ベンダによるソフトウェア管理の啓発が、違法コピー率の減少に貢献していると久保田氏は見ている。

クラウド時代到来による 使用条件、契約内容見直しの必要性

著作権法にかかわる点を明確にし、ユーザが使いやすいようにベンダがサービスを提供することが今日のテーマであると久保田氏は強調する。「これまで著作権の所在については、メーカーとユーザ間の使用許諾契約の中で第三者譲渡を禁止するといった

契約を双方で合意してきました。クラウド時代に突入すると、クラウドにおけるソフトウェア管理への対応が求められます。その中で、著作権法上でクリアすべき新たな問題も出てくるはず。クラウドサービスをユーザに提供するときには、ベンダも著作権やライセンスなどの知識を有しておかなければいけません。ユーザの意見も取り入れながら、ライセンスそのものの変更まで考慮した上での提案、アピールができるように知識を貯えておくことが必要でしょう」。

久保田氏はクラウド時代の到来により、契約方法も見直す必要が出てくるだろうと予測する。「今はインターネット上でクリックすれば契約が成立する時代です。公共の福祉に反するような義務を課してしまう契約内容でない限りは、有効に成立します。ただし、クラウドが普及すると使用条件がそ

※ 09 年 BSA (BUSINESS SOFTWARE ALLIANCE) 調べ

れまでの環境とは合わなくなり、管理が難しくなるかもしれません。ユーザからの契約内容に関する意見にも真摯に耳を傾けながら、ベンダは事態に対応していかなければいけません」。

海外での日系企業をサポートするACCSの取り組み

違法コピーの問題が注目される現在において、警察庁や各県警等の捜査機関は刑事事件も辞さないという厳しい姿勢に移行しつつあると久保田氏は語る。

違法行為の抑制には法律とともに、技術による保護、そして啓発教育が重要になると久保田氏は指摘する。ACCSのソフトウェア管理への取り組みについて国外の事例に触れながら紹介した。「ACCSでは創立以来、企業規模に見合った管理で、法律違反を防止するという観点からソフトウェア管理を進めることで、違法行為が削減されるように活動をしてきました。国内だけでなく中国などのアジア諸国でも、日本貿易振興機構(JETRO)の協力の下、日系企業向けにセミナーを開催し、ソフトウェア管理の重要性について啓発しています。クラウドが普及することで、ネットワークを通じて日系企業の日本国内の本部と海外の支部がシームレスにつながる。同じ企業でもソフトウェア管理を行う上では、現地の法律やライセンスのあり方なども管理の対象に含まなければなりません」。

ACCSは日本で培ってきたソフトウェア管理に関するノウハウを海外でも生かすために、中国の「China Software Alliance」(CSA)と韓国の「Korea Software Property-right Council」(SPC)というソフトウェア団体との間で戦略提携を結んでいるとのことだ。

ACCSは中国の大連市版權保護協会と組んで、表彰活動を行っている。これは大連市にオフィスを構える、ソフトウェア管理に関する取り組みなどが優良な日系企業を表彰するもの。この活動には、日系企業の取り組みを中国側にアピールするねらいがある。

「情報に対価を払うという意識が浸透していない中国で、違法行為を撲滅するのは大変難しい」と久保田氏。だからこそ、現地で取り組む日系企業の情報が必要であると語った。

改正を繰り返す著作権法 違法行為には厳しい処分

毎年のように改正される著作権法。続いて、久保田氏は2010年1月に改正された著作権法のポイントを解説した。「著作権者に無断でアップロードされている音楽や映像などを、それと知りながらダウンロードする行為は、私的な領域であっても複製権の侵害にあたることを覚えておいてください。さらにインターネット販売等において、海賊版だと承知した上での宣伝行為自体が著作権侵害に該当します。また、障害者の情報利用の機会の確保のため、権利者に無許諾で行うことができる範囲が拡大しました。視覚障害者向け録音図書が作成可能な施設が公共図書館等にまで拡大したり、聴覚障害者のための映画や放送番組への字幕や手話の付与が可能になりました」。



ソフトウェアの利用と著作権の関係について話題が移った。「ソフトウェアを使用する場合、『使用許諾契約』に同意する必要がありますが、この条件の中には、著作権法に規定された複製権や公衆送信権に関するもののほか、サポートや再譲渡、保証制限など著作権以外のものも含まれています」。

クラウド時代では、ユーザライセンス契約が結ばれることになると久保田氏は予測する。「端末ごとにライセンスを付与するものではなく、Aという特定の人間にライセンスを与える仕組みになるのではないでし

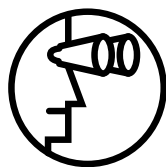
ょうか」。

1998年9月から2010年3月までにACCSに寄せられた内部告発の報告件数は、2,868件に上るとのこと。そのうち和解で解決しているものが747件あり、和解金総額は90億円を超えているという。「刑事罰では、法人には3億円以下の罰金が課され、個人であれば10年以下の懲役または1千万円以下の罰金、もしくはその両方が課されます。法定刑の重さは窃盗罪と同じ。著作権の重要性が増すとともに、法定刑も上がってきているのです」と久保田氏は違法コピーがもたらすリスクの大きさを説いた。組織内の違法コピーをなくすには、従業員への教育・啓発が不可欠だと久保田氏は訴える。

ソフトウェア管理はビジネス展開のチャンス

久保田氏はクラウド時代が到来しても、ソフトウェア管理は必須だと語る。「著作権のルールを守らなければ、コンプライアンスは保たれません。ソフトウェアのインストール状況やライセンス数を把握し照合することで、著作権侵害のリスクを管理するだけでなく、情報セキュリティや資産管理にも役立てることができます。現段階ではクラウドがどのような形になって普及するのかはわかりません。しかし、手法は変わるかもしれませんが、ソフトウェアの管理が必要なものであることに変わりはありません。クライアントPCにソフトウェアのインストールが可能ならば、不正インストールが行われる可能性があります。また、従前のソフトウェアの内部使用が続いているならば、当然管理を継続する必要があります。ソフトウェア管理の実施は社内資産の棚卸しをするもの。ベンダにとっては、有効なソフトやメリットあるライセンスを提案するビジネスチャンスです」。

最後に久保田氏は「ACCSは調査や情報の提供などを通して、ベンダのサポートをしていきたい」と今後の活動への意欲を語り、講演を締めくくった。



トレンドスコープ

TREND SCOPE

Windows 7のビジネスチャンス

～Windows 7への移行を加速するVDIとWindowsクラウドソリューション～

マイクロソフト株式会社 コマーシャルWindows本部 業務執行役員 本部長 中川 哲氏
プロダクトマネージャ 小黒 信介氏／シニア プロダクト マネージャ 輪島 文氏

2009年の発売以来、順調に導入実績を伸ばしている『Windows 7』。今年10月の発売一周年を迎えるにあたり、様々な施策が行われる予定だという。そこで、JCSSAではマイクロソフト株式会社 コマーシャルWindows本部より3名の講師をお招きし、Windows 7がもたらすビジネスチャンスについてご講演いただいた。

好調なスタートのWindows 7 3年以内に企業の60%へ展開

セミナーの冒頭は、コマーシャルWindows本部 業務執行役員 本部長の中川哲氏より、Windows 7の注目すべきポイントおよびセミナーの概要を紹介いただいた。



業務執行役員 本部長
中川 哲氏

2009年9月に企業向けのボリュームライセンスが発売されたWindows 7。同年11月には、ライセンスが提供開始直後にもかかわらず200社を超える企業が早期採用の表明をするなど、発売当初から注目を浴びてきた。「2010年の5月時点では、直接販売させていただいている法人企業のお客様だけでも5,360社の導入を確認しており、現在、世界の全PCの10%以上がWindows 7で稼働している」と中川氏。IDC Japanの調査によると、「1

年以内にWindows 7を導入したい」と回答した法人企業の割合は2009年度時点では15.2%。それが2010年度で42.8%まで増加した。「発売から3年以内にはこの数字を60%にしたい」と中川氏は抱負を語る。目標の60%に向けて、導入は順調に進んでいるという。

互換性維持を見据えたサービス 『MED-V』を用意

「お客様が気にされるのは、やはり互換性。Windows 7を導入したいが社内のシステムがWindows XPだけにしか対応していないという場合もあります。そのようなケースには、仮想デスクトップ管理ソフトウェア『MED-V』(Microsoft Enterprise Desktop Virtualization)をおすすめしています」と中川氏は説明する。

『MED-V』は、XP Modeを法人向けに管理可能にしたソリューション。Windows 7上の仮想環境でWindows XPを動作させ、古い業務アプリケーションを仮想環境で動かすことができる。

今年10月には、ついにWindows XPのOEM版の出荷が終了する。中川氏は「これからは、いよいよWindows 7に切り替わっていく。このビジネスチャンスを皆様とぜひ共有したい」と語った。

中川氏は、Windows 7とともに、今後マイクロソフトが注力する二つの分野として「デスクトップの仮想化」と「クラウドベースのPC管理」を挙げる。

セミナー本編にて、各担当者の方より製品の詳細をご説明いただく。

販売機会を迎えるVDI領域

デスクトップの仮想化、通称VDI (Virtual Desktop Infrastructure) については、プロダクトマネージャの小黒信介氏にご説明いただいた。



プロダクトマネージャ
小黒 信介氏

「PCが普及し、一人で複数のデバイスを持つ時代になりました。そのような環境を統一し、管理していくためのソリューションの一つがVDIです」と小黒氏は提言する。VDIは、従来PC一台一台にインストールしていたOSを仮想化する、プライベートクラウドのソリューションだ。「VDIの最大のメリットはデスクトップの集中管理。PCにOSをインストールさせている場合、管理者は各PCがオンラインにならなければメンテナンスできません。一方、VDIではすべてのデータがサーバ上にあるため、管理者はいつでも作業することができます。運用管理コストの削減だけでなく、セキュリティ上のメリットも大きい。データセンター側のストレージだけにデータを格納できるので、端末側にはデータを残しません。コンプライアンスの観点からも非常に需要が高い技術です」。

小黒氏は、「今まさにVDIは販売機会を迎えている」と語る。その要因として、VDIマーケットの飛躍的な成長、互換性への対応力、そしてマイクロソフトのライセンス体系の変更という3点を挙げた。

IDC Japanの調査によると、VDIマーケットの年間平均成長率は68.1%。昨今のPCの出荷台数が数%単位で推移しているのと比較しても、爆発的な成長率であることがわかる。小黒氏は「VDIの領域は、非常に大きなビジネスチャンス」だと会場に呼び掛ける。

また、互換性においてもVDIが生かせるという。「VDIではすべての処理をサーバ側で行うため、PCのスペックを問いません。動作の遅いPCに最新のOSを配信することで、古い資産を有効活用することができます。また、社内のシステムをWindows XPからWindows 7に切り替えていく際にも、対応していないアプリケーションだけを仮想イメージとして配信することが可能。移行もスムーズになります」。

小黒氏は、今年の7月からマイクロソフトのライセンス体系が変更になったこともVDIのマーケットを後押しすると予測する。従来、マイクロソフトはWindows SA (Software Assurance) 保有ユーザに対して仮想化デスクトップ用のライセンスを用意していたが、これを廃止した。今後はWindows SAを保有していれば追加のライセンスは必要なく、サーバの準備だけでVDIの環境を使用できるという。

シトリックス社との提携を強化

続いて小黒氏は、マイクロソフトとシトリックスのVDI分野におけるパートナーシップについて触れた(※)。「現

在、VDIに特に力を入れているのは弊社、VMware、そしてシトリックスの3社です。その2社が提携を強化することで、互いの強みを生かしたサービスの展開ができると考えています」。

標準のプラットフォームには、マイクロソフトの『Windows Server 2008 R2 Hyper-V』を起用。接続の割り振りや負荷分散を行う接続ブローカーには、シトリックスの『XenDesktop』を使用するという。そして、これらの環境管理には、マイクロソフトの『System Center』という製品群を標準の管理機能として提供するそうだ。「弊社はWindowsの端末中心ですが、シトリックスはマルチプラットフォームに対応できる。両社が組むことで、魅力あるサービスを提供したい」と小黒氏は提携強化の背景を語った。

PC運用管理を大きく変える 『Windows Intune』

続いて、シニア プロダクト マネージャの輪島文氏より、Windowsのクラウドサービスである『Windows Intune』(以下、Intune)をご紹介いただいた。



シニア プロダクト マネージャ
輪島 文氏

「Intuneは、2011年 上 旬 に 出荷予定のクラウドソリューションで、主にクライアント端末のセキュリティ管理を行うサービスです。セキュリティ管理に必要な更新プログラム、アンチウイルス、デバイスの暗号化という3つの要素をすべてご利用いただけます」と輪島氏は説明する。これら3つをオールインワンで提供できる点は、パートナー企業からも販売の訴求ポイントとして評価が高いとい

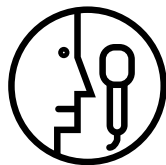
う。ほかにも、「クラウドによるサービスのため、サーバの設置・運用が不要な点や、運用コストの削減、管理者の方にとって使い勝手がよい点も評価のポイントになっている」と輪島氏は分析する。また、Intuneではディレクトリサービス『Active Directory』のドメインに参加していないPCも管理が可能。ドメイン外で管理されるケースの多い工場の端末や持ち出し用PCなども管理することができる。

輪島氏は、Intuneの主な機能をデモンストレーション形式で紹介。複数企業のアカウントを一覧で管理できるマルチアカウント機能や、中心的機能である更新プログラムなど、管理者の目線で使用上のポイントをご説明いただいた。「トップ画面はすべての管理状態が集約されています。アラート確認やマルウェア対策、承認待ちの更新プログラムなどもこちらで一覧することができます。承認作業は『自動承認規則』機能を使うことで自動化することも可能です。充実したテンプレートにより、様々な設定を簡単に行えるのもIntuneの特長。サーバ不要の使いやすさで、PC管理が大きく変わるのではないかとの声もいただいています」と輪島氏は期待を寄せた。

Windows 7を中心としたマイクロソフトのソリューションは、ベンダにとって新たなビジネスチャンスとなるだろう。



※マイクロソフトとシトリックスの製品、最新情報はWEBサイト (<http://www.citrixandmicrosoft.jp>) から確認できる。



ITトレンドフォーラム 2010

「IPv6 の登場によるビジネスチャンスを探る ～ICT ビジネスへのインパクト～」

ITトレンドフォーラムは、IT(情報技術)のトレンドおよび ITをベースとしたビジネスソリューションを学ぶことで、会員各社の事業化につなげるとともに、ビジネスチャンスを拓けるための勉強会&交流会です。

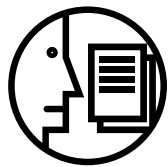
今回はこれから話題となる「IPv6」について、IT販売店のビジネスとしての可能性を、3人の講師を通じて情報収集したいと思います。メーカーの視点、キャリアの視点をお話いただき、最後に今後の方向性についてまとめていただきます。またフォーラム終了後に講師・会員企業の懇親会もございますので、ぜひ大勢の皆様方のご参加をよろしくお願い申し上げます。

○お申し込み方法 JCSSAホームページからお申し込みください。(11月 17日まで)

<http://www.jcssa.or.jp/>

- 開催日時 : 2010年 11月 18日(木) 15:30~19:00
- 開催場所 : 株式会社大塚商会 本社 3階(千代田区飯田橋 2-18-4)
- 開催概要 : 第一部「基調講演」および「テーマ別講演」
第二部「懇親会」
- 定 員 : 100名
- 懇 親 会 : フォーラム終了後、講師および会員各社の懇親会を開催
- 参加費用 : (会員) フォーラム参加は無料、懇親会参加は 3千円
(会員外) フォーラム・懇親会参加ともに各 3千円

-
- 開催内容 : ■第一部
 - 15:30 企業ネットワークに IPv6は必要か？
～IPv4アドレス枯渇の現状と企業ネットワークへの影響～
日本電気株式会社 プラットフォームマーケティング戦略本部
エグゼクティブエキスパート 今井 恵一氏
 - 16:10 休憩
 - 16:20 フレッツ光ネクストでの IPv6サービス
～IPv6サービスは今後何を変えて行くか～
東日本電信電話株式会社 コンシューマ事業推進本部
ブロードバンドサービス部 サービス開発担当部長 水越 一郎氏
 - 17:00 休憩
 - 17:10 IPv6と 21世紀のインフラ整備
～第3の波が現実のものに～
IPv6普及・高度化推進協議会 専務理事 WIDEプロジェクト代表
東京大学大学院 情報理工学系研究科 教授 江崎 浩氏
 - 第二部
 - 18:00 懇親会(大塚商会本社 11階会場)
 - 19:00 終了予定



JCSSA 委員会活動レポート

コミュニティ委員会

▼「ダイバーシティ推進交流会」発足

2010年7月、JCSSA人材育成事業の一環として、コミュニティ委員会主催の「ダイバーシティ推進交流会」が発足した。この交流会は、男性優位とイメージされがちなIT業界の女性たちを元気にし、多様な人材を惹き付け認め合う風土の醸成をそのままIT業界のイメージアップに結び付けることを意図し企画された。「女性の視点・活性化から企業に元気をもたらす～企業事例から学ぶ魅力的な企業の在り方とダイバーシティ推進への取り組み～」というフレーズを掲げ、業界の意識調査も兼ねて各社のダイバーシティ推進事例を学び合っている。

■第一回交流会レポート

7月の猛暑の中、新宿のホテルサンルートプラザにて第一回交流会が行われた。初回メンバーとして集まったのは、JCSSA会員企業より推薦されたIT企業・IT利用企業に在籍するミドルクラスの女性社員8社12名。人事・業務担当の管理職や、育児をしながら仕事をこなす管理職の方、営業・サービス現場で活躍する女性リーダーなど、意識・意欲の高いメンバーが都内をはじめ大阪、山梨などから参集した。

女性の労働力活用は、企業の人材競争力における重要戦略

初回は、基調講演として、トレンドマイクロ株式会社のグローバルディレクター 栗山憲子氏を迎え、「ビジネスの多様化に挑戦～女性力VS企業力～」と題してお話しいただいた。日本の労働人口(15歳～65歳)は、今後10年間で4～5%減少すると予測されている。このような労働市場の変化から、女性の労働力活用が今後の企業人材競争力の維持向上にとって重要戦略であると栗山氏は考える。講演では、企業における女性活用やダイバーシティの促進について、具体的なデータや企業での経験を基にポイントをお話しいただいた。

栗山氏は、前職の外資系ITベンダにおいて日本支社初の女性取締役に就任するなど、IT業界の女性トップキャリアの持ち主。キャリア形成の過程で、施策を受ける側からダイバーシティを促進し与える側へシフトしていった実体験を紹介していただいた。ダイバーシティ推進においては、特に経営層・上級管理職のコミットメントが必須であるなど、実体験に基づいた貴重なお話を聞くことができた。

「働きがいのある会社」とは？～人事施策事例～

次に、トレンドマイクロ株式会社 人事総務部の脇山葉氏から、具体的な人事施策事例として「Trend Micro Diversity Project トrendマイクロダイバーシティプロジェクト」が紹介された。

同社は先進的な人事施策が評価され、『日経ビジネス』で発表された「働きがいのある会社」で第9位にランクインしている(※)。同社のダイバーシティプログラムでは、自助努力で補えない労働環境を会社がサポートすることで公平な環境を実現し、多様な社員が安心して長期のキャリアプランを描き能力が発揮できる場の実現を目指している。具体例として、女性社員のニーズ調査により企画された「Working Mother支援プログラム」や育児支援のポータルサイトなどが紹介された。



▲IT業界の女性トップキャリアを誇る
グローバルディレクターの栗山氏



▲新宿にて行われた第一回交流会の様子。
トレンドマイクロ株式会社より、基調講演および事例紹介が行われた。

※ 3/1号掲載 2010年版

■第二回交流会レポート

9月には新たなメンバーが加わり、第二回交流会が株式会社大塚商会本社の大会議室で行われた。インテル株式会社の業務執行統括本部事業戦略部 統括部長 藤木貴子氏よりダイバーシティプログラムの企業事例が発表されたほか、今後の会の進行や方向性についてメンバー同士で意見交換を行った。

ダイバーシティ推進度を自己評価するプログラムを開発し、提案につながる活動を目指す

ダイバーシティの推進は、今後要請が高まっていくことは必須。しかしながら、まだ多くの企業が試行錯誤の段階でもある。今後の活動として、企業の事例紹介を通して相互の学びを継続するほか、コミュニティ委員会の分科会という位置付けから「企業ダイバーシティ推進度チェックシート」などの成果物を提出することが決まった。チェックシートは、ダイバーシティ推進度を自己評価できるアンケートを作成し、他社と比較することで自社のポジショニングや強み・弱みを見える化できるものを目指す。自社のポジションを客観的に見ることで、改善案や強化案を社内に提案しやすい場を提供したいと考えている。



事務局より

本会は、今後もニュースやSNSを通して活動報告を継続していく予定です。ぜひ、会員各社のご協力・ご支援をお願いします。交流会メンバーも募集を続けているため、興味のある企業は事務局までお知らせください。

人材育成委員会

▼情報交換会実施報告

8月25日(水)、人材育成委員会主催による「情報交換会」が開催された。本会は、委員会の定例事業（トップエグゼクティブセミナー／管理職研修／中堅社員研修／新入社員セミナー）を補完する目的で2006年度より実施。優れた人材育成策や人事制度を改革・推進している有名企業から学ぶことで、定例事業の充実を図ることが大きな趣旨である。一方で、委員のみでなく、会員各社の人事・人材部門の方々にも参加をいただき、各社の人材育成策や人事制度の確立に役立てていただくことも視野に入れている。今回は、株式会社大塚商会に協力いただき、以下のテーマで講演いただいた。

- ① 残業改革のその後と新たな取り組み
- ② 低業績者の育成策・手法
- ③ 役職定年制度の廃止の狙いと成果
- ④ メンタルヘルス対策について

大塚商会は、優れた企業戦略や事業戦略の推進はもちろん、企業成長を支える人事戦略も改革しており、成長の仕掛け・仕組みを確立している。内容の先進性から、質疑応答では参加者から多くの質問が寄せられた。





人材育成委員会

■管理職研修開催報告

人材育成委員会の主催による「管理職研修」が、7月 6日(火)～ 7日(水) の2日間にわたり開催された。管理職研修は企業経営の習得を目的としたもの。受講者から大変好評な研修のため、今回が採用後 5 回目の実施となった。本研修は 24 名での実施が最良ではあるが、5 回目の実施のため既に多くの会員企業が受講済みということもあり、今回は 20 名での実施となった。

2日間で経営を疑似体験する「マネジメント・ゲーム」

研修では「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する。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。一期ごとに企業活動を想定したゲームを行いながら、仕入・設備投資・生産・採用・販売など、一つの取引単位を元帳に記入していき合計四期を決算する。二期目以降は、期の初めに事業計画書も作成。決算時に事業計画とのギャップを見定め、次期の計画に反映させながら最終期はキャッシュフロー計算も体験する。まさに会社経営全般を社長として疑似体験できる内容になっている。

ゲームに集中するあまり、転記漏れや計算間違いなどが起き、決算が合わず決算時に大変な労力と集中力を要することがある。そのため、一部の受講者からは「受講者レベルを明確にすべきではないか」との意見も頂戴した。しかし、ゲームの合間にポイントを押さえた講義が行われるため、多くの受講者から最高位の評価を受けた。理解度については、2日間の短い研修であったが、講師の指導力やテキストの完成度の高さなどもあり、「ほぼ理解できた」という受講者が大半であった。

管理者層が経営を理解する良い機会に

本研修は会社経営を学ぶことを目的として実施に踏み切ったものであり、単に簿記や決算書の作成手法、事業計画書の策定手法を学ぶものではない。何をどこで仕入れ、どれだけ生産し、作業者や営業を何人採用し、どこの市場にいくつ売するのか。競合他社がいるため、販売価格の設定なども自分で判断しながら進めていく。経営を疑似体験することで、「安売りをすると決算にどう影響するのか」「販売のチャンスがあるのに商品を生産していなければどうなるのか」「他社との差別化のための研究開発投資をしていなければ経営にどう影響するのか」「各種保険を掛けていないとどうなるのか」「設備投資をしていなければどうなるのか」「営業を採用していなければどうなるのか」などを学ぶことができる。管理者層が経営を理解する機会になる、とても有意義な研修である。次年度も同一の研修を実施する予定なので、皆様のご参加をお待ちしたい。



▲研修の様子。グループごとにゲームを進め、合間に講師がポイントを解説する。



▲他グループの状況を見学し合い、次のゲームに生かす。

サポートサービス委員会

▼ 活動報告

平成 22年度の事業について

今年度は、ますます加速が予想されるテクノロジーやアプリケーションの進展を前に、更新になかなか踏み切れないシステムの現状を調査することを主眼として各種活動を行っている。「どうすればこれからの環境の変化に最小の投資で対応していけるのか」という命題へのヒントを探るべく、「ITサービス利用の実態と今後の計画に関する調査」というテーマの下、アンケートおよびアンケート内容を補完する解説書を作成中である。今後はアンケートの配布、回収、データ集計、分析というフェーズを経て、最終的には報告書

の作成を行う予定だ。さらに、昨年度に引き続き前年度事業テーマのその後の変化を調査する。昨年度テーマの「ITサービス継続」の重要部分についての継続調査のため、アンケートにはその内容も盛り込んでいる。

今年度もアンケートにご回答いただいた企業には、抽選で協会理事会社の各社から提供いただいた景品を12月ごろに配布する予定である。また、本活動は昨年度と同様に財団法人JKAの補助金が既に決定している。

調査研究活動について

今年度も、サポートサービス委員会の中に実質的な作業を行うワーキングチームを若手中心に立ち上げ、アンケートおよび解説書の作成を行った。アンケートは29問とプロフィールの質問10問から構成。主として景気動向の認識に関する質問群、事業拡大と改善計画に関する質問群、グリーンITへの取り組みから社会要請への対応とガバナンスの強化についての質問群から構成した。解説書はアンケートの質問と

関連づけ、対応する技術やサービスについての解説と、導入にあたっての特徴と留意点について、わかりやすく解説している。単独でも解説書として使えるよう作成しているので、会員の皆様には大いに活用していただきたい。解説書の表題は「最新IT技術・サービス導入の予備知識」である。解説書は9月下旬より協会ホームページにてダウンロードできるよう公開している。以下に解説書の表紙および目次を掲載する。

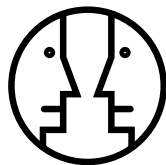
最新IT技術・サービス導入の 予備知識

この事業は、景気の振復を受けて実施したものです。
<http://ringring-keirin.jp>

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

目次

はじめに	
1. 景気動向について	1
2. IT化による業務拡大・改善について	3
2. 1 事業拡大	3
2. 2 IT強化・改善	5
2. 3 社会要請への対応とガバナンス強化	5
3. 業務IT化の関連手段	7
3. 1 自社開発	7
3. 2 パッケージ利用	7
3. 3 サービス利用	9
4. 各業務領域で活用するITについて	11
4. 1 営業・販売領域	11
(1) 顧客情報・統合パッケージ (ERP)	11
(2) サプライチェーンマネジメント (SCM)	11
(3) 販売時点情報管理 (POS)	13
(4) 指定伝票作成・発行	13
(5) 手書き伝票入力	15
(6) 電子商取引 (eコマース)	15
(7) 顧客情報一元化 (CRM)	17
(8) 営業支援システム (SFA)	17
4. 2 生産・物流領域	19
(1) 生産効率化	19
(2) 機械・工場設備管理強化	21
(3) 品質管理	21
(4) 配送管理の効率化	23
4. 3 財務会計領域	25
(1) 支払管理	25
(2) 帳簿保存の電子化	27
(3) IFRS (国際財務報告基準) 対応	29
4. 4 人事・労務領域	31
(1) 人事管理	31
(2) 勤労・勤怠管理	31
(3) 情報アクセス管理	32
(4) eラーニング	33
4. 5 経営・企画領域	35
(1) 経営会議	35
(2) ワークフロー	35
4. 6 情報共有領域	37
(1) グループウェア	37
(2) 決済ワークフロー	39
(3) セキュリティ対策	41
(4) TV会議	44
5. IT化業務を支える基盤となる要素	45
(1) モバイル端末/スマートフォン	45
(2) MFP (多機能周辺装置)	47
(3) SAN (Storage Area Network)	49
(4) NAS (Network Attached Storage)	51
(5) サーバ統合	53
(6) 仮想化	55
(7) ブレードサーバ	57
(8) ホスティング/ハウジングサービス	59
(9) クラウドサービス	61
(10) シンククライアント	65
(11) リモート監視サービス	67
(12) OSS	69
(13) 専用線	71
(14) VPN	73
(15) 高速無線LAN	75
(16) IP電話	77
6. サポート打ち切り対策	
(1) ハードウェアの保守停止について	79
(2) ソフトウェアのサポート停止について	81
7. システム運用コスト削減	83
(1) システム運用コストとは?	83
(2) システム運用コストの削減	85
8. 企業における事業活動への取り組みについて	89
(1) 市場動向	89
(2) IT分野における後進企業への取り組み	91
9. 「グリーンIT」とは?	93
(1) IT化による省エネ	93
(2) ITの環境負荷軽減	95
(3) IT機器の省エネ	97



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2010年9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

■ 賛助会員

株式会社オプティム

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

- ① 〒108-0075
東京都港区港南
1丁目6番34号
品川イースト1階(受付)
② 代表取締役社長
菅谷俊二
③ 2000年6月
④ 183百万円
⑤ 130名
⑥ 2010(平成22)年7月

IT技術で人々の生活を豊かにすることを目的とした弊社のメイン事業は、独自のテクノロジーを搭載したITサポートプロダクトの開発と提供です。インターネットユーザのトラブル解決をサポートするツールや、中小企業が抱える様々なIT管理問題を統合的にサポートするツールなど、すべて自社で開発しております。NTT東日本様およびNTT西日本様へ技術提供を行っているリモートサポートサービスは、200万人以上のお客様にご契約をいただき大変好評です。また、これらの独自技術を応用し、NTTサイバーソリューション研究所様や大手メーカー様と連携して、ホームネットワーク分野などの新しい領域でも研究開発を進めています。

OPTiM
IT is revolution—

02

■ 賛助会員

エヌアイシー・インフォトレード株式会社

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

- ① 〒135-0032
東京都江東区福住
2-3-10
② 代表取締役
土岐 守
③ 1996年6月
④ 50百万円
⑤ 24名
⑥ 2010(平成22)年7月

弊社のEDI ASPサービスは、花王株式会社で長年培ったEDI運営ノウハウを基盤に開発した統合EDIパッケージ(『EDIPACK21』)をASPで提供するサービスです。パッケージ販売では業界を問わず「200サイト以上」の導入実績を誇ります。ASPでは、小型コンピュータ流通業界をはじめ、製造業、卸売業、小売業、物流業などへサービスを提供しており、多くのお客様にご満足いただいております。今後とも、さらに多くのお客様に『EDIPACK Solution』をご利用いただくとともに、その確かな満足を共有していきたい。それが、私たちエヌアイシー・インフォトレードの願いです。

NHC INFOTRADE
エヌアイシー・インフォトレード株式会社

03

■ 賛助会員

クオリティ株式会社

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

- ① 〒102-0093
東京都千代田区
平河町1-4-5
平和第一ビル
② 代表取締役社長
浦 聖治
③ 1984年2月
④ 112百万円
⑤ 60名
⑥ 2010(平成22)年8月

弊社はPCネットワークの管理ソリューション・サービスを提供しています。IT資産管理の『QAW/QND Plus』は、現状把握を通じてコストの最適化、ソフトの適正利用、OSなどのセキュリティ対策、消費電力の削減などに貢献するツールです。そのほかにも、情報漏えい対策としてUSBメモリなどへの書き出しを制御する『eX WP』、PC操作ログを取得する『QOH』、個人情報探査ツールの『eX PDS』、監査報告書自動生成の『eX Report』、PDF作成・編集ツールの『Gaaiho PDF Suite』、リアルタイム・バックアップ・リカバリのアプライアンス『QQR』、SaaSクラウドによるPCセキュリティ対策サービス『ISMクラウドワン』を提供しています。



JCSSAよりお知らせ

●ITトレンドフォーラム

開催日時：2010年11月18日(木)

15:30～19:00

場 所：株式会社大塚商会 本社3階
(東京都千代田区飯田橋2-18-4)

●IT事業者向け「経営戦略セミナー交流会」

開催日時：2010年12月3日(金)

場 所：愛知県産業労働センター
「ウインクあいち」9階

講演内容：「信頼に応える経営を目指して
～ITで経営を変える～」
「上司と部下のストレス学
～あなたの職場が危ない！～」

●2011年新春セミナー・賀詞交歓会

開催日時：2011年1月17日(月)

14:15～18:30

場 所：帝国ホテル 孔雀東西の間

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

