

JCSSA NEWS



- 会長の声 2
- お知らせ 3

■ 特集 4

- ・ 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～

■ トレンドスコープ 7

- ・ iPadなど、タブレット型PC
によるビジネス活用への提案
～クラウド連携による新しい展開～

■ レポート 8

- ・ 交流促進委員会
- ・ 人材育成委員会
- ・ コミュニティ委員会
- ・ 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

ITトレンドフォーラム IPv6の登場による ビジネスチャンスを探る



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

シリコンバレー の定点観測

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ひ申し上げます。

昨年、当協会は一般社団法人への移行申請を行い、審査に合格致しました。今年3月に認可が下り、4月から一般社団法人へ移行する予定です。前号のごあいさつで申し上げたように、移行後はさらに会員のためになる協会を目指して努力していく所存です。

さて、昨年10月にJCSSAトップエグゼクティブツアーとして恒例のシリコンバレー視察を行い、一行17名でサンフランシスコのIT企業訪問視察に行っていました。今回は代表取締役のご参加者が多く、和やかに、時に鋭い質問を発しながら訪問企業からの最新動向のプレゼンテーションに耳を傾けたツアーとなりました。定点観測という目的を持って毎年訪問しておりますが、今回もまた貴重な情報を得ることができました。

今回の視察で感じたことは大きく二つあります。まず、タブレット型PC (iPad等) が急速に普及してきて、ビジネス用途としての活用が定着し始めているという印象を持ちました。シトリックスシステムズ社では、「スリーウィンドウズ」という考え方を伺いました。PCの次にスマートフォンの活用が定着し、現在はタブレット型PCがその中間を埋める形で登場しています。この三つのウィンドウズが用途に応じ情報を取り出す手段として活用されるという考え方です。

次に、クラウドコンピューティングについて、実際に活用され動き始めているという感を強く持ちました。マイクロソフト社では、クラウド環境上でスマートフォンやタブレット型PCを使用した仕組みがスターバックス等での現場教育などに使用されているとご紹介いただきました。またヒューレット・パッカード社では、「スナップフィッシュ」というコンシューマー向けの写真サイトを提供しており、このデータセンターを見学することができました。ダウントウンにありながら、強固なセキュリティや障害対策が行われており、クラウド時代の到来を感じさせるものでした。そのほかにも、IBMのアルマデン研究所、ヤフー社、アドビ社で最新情報を収集し、マイクロソフトのユーザであるNET社ではITの活用により社員の効率が10倍にもなった事例が勉強になりました。

一般社団法人移行後も、シリコンバレーの視察は継続したいと思います。また引き続き、エンドユーザの目線を持ちながら、会員の皆様と一緒にIT業界の発展のために注力してまいりますので、ご支援・ご協力をお願い申し上げます。

非営利型一般社団法人への移行認可に合格致しました

平成20年に施行された公益法人改革法に沿って、当協会は非営利型一般社団法人への移行を目指してまいりました。昨年7月に認可申請し、同年11月の審査委員会で無事に承認されましたのでお知らせ致します。経済産業省 情報処理振興課の管轄の団体としては、実質的な認可の一番乗りになりました。

今後は、3月に内閣府より認可書が発行され、その後登記を行うこととなります。新しい名称は、「一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会」。4月1日より発足致します。

一般社団法人へ移行後も、活動内容に大きな変更はございません。むしろ従来よりも自由な活動が可能になるため、より会員のためになる活動を行うことができると考えています。今後とも当協会へのご支援、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

平成22年 活動日程

- 6月 8日 定期総会にて定款と公益目的支出計画の決議
- 7月27日 非営利型一般社団法人への認可申請
- 10月28日 内閣府の審査委員会にて書類審査合格
- 11月 5日 審査委員会の答申発表(公益認定等委員会の審査合格)

平成23年 活動日程(予定)

- 1月17日 賀詞交歓会にて非営利型一般社団法人移行の報告
- 3月18日 一般社団法人の認可書(内閣総理大臣)の受領予定
- 4月 1日 一般社団法人の登記
- 6月 9日 一般社団法人の第1回定時総会

今後の活動について

定時総会は年1回(6月)、理事会は四半期ごとに年4回開催致します。各委員会については従来通りの活動を継続していきますので、セミナーをはじめ、各種行事や活動に積極的にご参加いただきたいと思います。一般社団法人JCSSAにご期待ください。

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

社団法人日本コンピュータシステム販売店協会

2010年11月18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2010」が開催された。今回は「IPv6」を取り上げ、3名の講師にIPv6の登場によるビジネスの可能性についてお話しいただいた。

「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

「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覚えていくか～

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

「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

講演1

企業ネットワークに IPv6は必要か？



はじめに、NECの今井氏より、IPv4の枯渇状況、およびそれに伴う企業網への影響についてお話しいただいた。

企業ネットワークにおけるIPv6

現在のインターネットで利用されているプロトコルは、バージョン4 (IPv4)。アドレスを32ビットで管理しているため、認識できるコンピュータの最大数は約43億台である。インターネットの発展とともに、こ

のアドレスの在庫がいずれなくなることが予想された。そこで開発されたのが、アドレスを128ビットで管理するIPv6だ。IPアドレスは北米のIANA (Internet Assigned Number Authority) という団体が管理し、各地域の管理団体に振り分けている。そこからさらに各国の管理団体がユーザ等にアドレスを割り当てるという仕組みだ。グローバルに見ると、最近ではアジア・太平洋地域のIPv4アドレス取得率が非常に高い。特に中国では経済の成長に伴い、ここ数年の取得数は右肩上がりだという。このような状況の中、IANAのIPv4アドレス枯渇時期は、2011年のかなり早い時期と予測されている。

日本国内では、今井氏も参加する「IPv4アドレス枯渇対応タスクフォース」が2008年に立ち上がり、情報の提供とIPv6へのスムーズな移行を目指して活動している。

IPv4アドレスの取得数が多い日本では、枯渇後すぐに困ることはないという。しかしながら、遅かれ早かれIPv6への移行は避けられない。今後企業ネットワークはIPv6とどのように付き合っていくべきか、四つのポイントをお話しいただいた。

一つ目のポイントは、公開サーバとDMZ (ファイアウォールによって、外部・内部の両ネットワークから隔離された区域) のIPv6化。2011年4月よりNTTが提供するNGN (Next Generation Network) 上で、IPv6サービスが正式に始まる。そのため、IPv6でアクセスをするユーザも当然増えてくるだろうと今井氏は予測している。「イントラネットなどの内部ネットワークは今すぐIPv6化する必要はありませんが、外部からIPv6でアクセスするユーザが出てくる以上、IPv6でユーザがアクセスできる状態に

する必要があります」と今井氏は話す。

二つ目は、今後整備されるWAN（Wide Area Network）でのIPv6利用。IPv4アドレスが入手困難になる以上、今後はIPv6での接続が主流になる。これからのWANサービスでは、無理にIPv4で使用をせず、初めからIPv6で使用する方が効率もいいとのことだ。

三つ目は、グローバルな視点でのネットワーク構築について。IPv4アドレスは世界的に偏在しており、特にインドやアフリカが持つ在庫は少ない。企業がインドに拠点を立ち上げる場合、IPv4アドレスの入手はかなり困難だと見込まれる。グローバルにサービスを展開する場合は、IPv6を視野に入れる必要があるという。

四つ目のポイントは、イントラ内におけるIPv6の監視と管理の必要性。既存のアプリケーションソフトのIPv6動作検証は、コストの面からも非現実的である。しかし、現在のPCはIPv6がデフォルトで作動するようになっており、企業のイントラ内にIPv6のトラフィック（インターネットやLANで送られる情報量）が入り込む可能性があるという。「セキュリティの面からも、管理者は今すぐ注意すべき」と今井氏は警鐘を鳴らす。

最後に、今井氏は「今後はIPv6の利用を考えざるを得なくなります。環境が大きく変わる時期なので、ビジネスチャンスととらえることもできる。IPv6の導入をビジネスの一環として、ぜひ皆様と共に進めていきたい」と語った。

講演2 フレッツ光ネクストでの IPv6 サービス

続いて、東日本
電信電話株式会社
（以下、NTT）の
水越氏より、フレ
ッツ光ネクストを
使ったIPv6のサー
ビスについてご紹
介いただいた。



家庭内環境へのアプローチ

NTTのサービス開発の方向性について、水越氏は「昨年のITトレンドフォーラムのテーマでもある『クラウドコンピューティング（以下、クラウド）』と、今回の『IPv6』の二つを外して考えることはできない」と話す。NTTでは、クラウドの技術を活用し、アプリケーション事業社と協業したサービスを展開していくという。「NTTでは、光回線を使って家庭に入り込んだサービスを提供しています。携帯電話が個人向けならば、当社のサービスは世帯向け。既に展開しているネットワークの基盤を生かして、家庭内環境へのサービス配信を進めていこうと考えています」。

家庭内環境へ向けたサービス事例として、水越氏は昨年発売された『光iフレーム』を紹介した。『光iフレーム』は、フォトフレーム機能を持った7インチのタブレット型端末。プロトコルはIPv6に対応している。Wi-Fi対応であるため物理的な配線が不要な上、Androidを搭載しているのも特徴だ。「Androidの搭載により、『光iフレーム』ではソフトウェアの使用が可能。このデバイス上で、アプリケーション事業社様に様々な情報を提供してもらいたい」と水越氏。ニュースや料理のレシピなど、日常的な情報を中心に今後ますますコンテンツを増やしていく予定だという。「新聞の折り込みチラシに代わるようなもの、またはそれ以上のサービスにしていきたい」と水越氏は当サービスへの意気込みを語った。

また、『光iフレーム』ではNTTの持つ回収代行の仕組みも生きている。アプリケーションの使用料金はNTTの回線料金と合わせて回収をし、アプリケーション事業社には課金の手間がない。「ユーザとアプリケーション事業社との間に立ち、プラットフォーム事業社としてサービスを展開していくことを目指している」と水越氏は今後の事業モデルを語った。

このほか、ネットワーク上でソフトウェアを配信する『光SoftTown』や、携帯型イン

ターネット接続デバイスの『光ポータブル』などもご紹介いただいた。

「トンネル方式」・「ネイティブ方式」 によるIPv6への接続準備

次に、フレッツ光ネクストを使ったIPv6でのインターネット接続についてお話しいただいた。NTTでは、現在「トンネル方式」と「ネイティブ方式」という二種類の接続方法を用意。2011年度より両方式でのサービスを開始する予定だという。「トンネル方式は、現在のフレッツ光ネクストで提供している仕組みとほぼ変わらない。ユーザはホームゲートウェイの前にアダプタを設置し、IPv6用のトンネルを作ることで接続が可能となります」と水越氏は説明する。

一方のネイティブ方式について、水越氏は「トンネルを利用せず、ユーザとインターネットがやり取りするIPv6パケットをフレッツ光ネクストが最短経路で転送を行う方法。ただし、インターネット接続事業自体はVNE（Virtual Network Enabler）3社が行い、そのサービスをISP（Internet Service Provider）がユーザに提供する形態となります。従来の電話サービスである『マイライン』に近い発想で、ユーザはインターネットに接続するためのISPを選び、そのISPのアドレスで接続するという仕組みです」と説明。またVNE3社にはNTTの関連会社であるInternetMultiFeed社、KDDI関連のJPNE社、そしてソフトバンク子会社のBBIX社という、携帯電話のキャリア3社が並ぶ。「スマートフォンが普及したことで、膨大なデータ処理が必要となっています。スマートフォンでのIPv6化が先頭を切る形で、それに伴いWEBサイトでのIPv6対応が進むでしょう」と予測する水越氏。サービスの提供を目前に、両方式の準備も終盤を迎えている。水越氏は「様々な事業社と協業をし、フレッツ光ネクストでのサービスを充実させていきたいと思っています。皆様にもぜひご検討いただきたい」と会場に呼び掛け講演を締めくくった。

講演 3

IPv6 と 21 世紀のインフラ整備

最後に、東京大学 大学院の江崎教授より、IPv6 が21世紀のインフラ整備にどのようなインパクトを持つのかという観点からお話いただいた。



「第3の波」の到来

1980年に出版されミリオンセラーとなったアルビン・トフラー著の『The Third Wave』。トフラーは著書の中で、農業革命（第1の波）と産業革命（第2の波）の次に情報革命（第3の波）が来ると述べている。「まさに今、インターネットによりその情報革命が起きている」と江崎氏は語る。

「経済の基盤は都市設計。江戸時代では生活用水の提供だけでなく、荷物の配送システムも運河によって効率よく回るようになっていました。このシステムが今の東京を作ったと言ってもいいでしょう。では、次の段階として現代のわれわれがやるべきことは何か。それは、『情報』を使ってこの都市を整備していくことです」。

IPv6を使い、どのように都市設計を行っていくのか。その例えとして、江崎氏は自身と北京オリンピック金メダリストのウサイン・ボルト氏を比較する。「私とボルト選手

が100mで競ったらどうなるか。当然勝負になりませんが、実は年齢・身長・体重などの構成要素は大きく違わないのです。しかし、効率において無限大の差が生まれています。同じことがITにおいても言えるという。今後は情報機器のスペックだけでなく、その使い方が重要になる。「物の使い方から、知恵の使い方へとシフトしていく」と江崎氏。コンピュータシステムを活用し、いかに日々の産業活動を効率化するかがポイントなのだという。

これからのビジネスへの影響

IPv6導入のメリットについて、江崎氏はビジネスの継続やコスト削減を挙げる。膨大なアドレス空間のIPv6を使うことでネットワーク設計が楽になり、結果としてシステムの管理やトラブルシューティングの面でもコスト削減につながるのだという。

「このIPv6を活用した新しいビジネス領域として、環境問題にも注目したい」と江崎氏。2010年から施行された東京都の環境条例により毎年8%の地球温暖化ガス削減が義務付けられ、IT事業社はエネルギー消費量の削減に奔走している。「多くのIT企業が、電力に莫大な金額を使っています。しかし、実は建物の初期投資と電気代というのは、建物の減価償却期間で考えるとあまり変わらないのです」。東京大学では、大学内にあるすべての蛍光灯を12億円の予算を掛けて一新。最新のものに変えることで、エネルギーの消費量を大幅に削減する計画を

実施した。「掛かった費用は2年半で元を取ることができる」と江崎氏は話す。

「IT企業が支払う電気代は莫大なもの。仮に現在の電気代が100億円だとすると、20%削減できれば20億円の節約になります。これは私とボルト選手の例と一緒に、いかに効率よくシステムを活用できるかにかかっているのです」と話し、東京大学本郷キャンパスを使った「グリーン東大工学部プロジェクト」を紹介した。

プロジェクトでは、まず既存システムのデータを統合し校舎内にセンサーを設置。どの場所で、どれだけ電力を消費しているかを可視化することから着手した。今後の活用方法として、センサーにより社員の状況をリアルタイムに把握できるため、労務管理を行うことも可能だという。江崎氏は「このプロジェクトにより、エネルギー消費量削減のために取り入れたシステムが、業務の改善にもつながることが分かってきました。今後は環境問題に取り組むにしても、儲からないと進めることができません。センサーネットワークの活用による業務の改善や、エネルギーコストの削減など、IPv6は様々なビジネスの可能性を持っています。ぜひこの波を前向きにとらえ、ビジネスチャンスにつなげていただきたいと思います」と語り、会場を激励した。



ITトレンドフォーラム 2010 懇親会

第一部に引き続き、第二部の懇親会が株式会社大塚商会の社員食堂で開催された。JCSSA 大塚裕司会長よりご挨拶いただき、乾杯の音頭を頂戴した後は歓談へ。大塚商会のシェフが腕によりをかけた料理を楽しみながら、3名の講師の方との情報交換や、会員同士の交流が和やかに行われた。





iPadなど、タブレット型PCによるビジネス活用への提案 ～クラウド連携による新しい展開～

日経BP社 コンピュータ・ネットワーク局長補佐 ITproディレクター
林 哲史氏



現在、iPadに代表されるタブレット型PCの活用がビジネスの現場で広がりつ

つある。12月15日、JCSSA主催の定例セミナーに株式会社日経BP社の林哲史氏をお招きし、タブレット型PCをビジネスに活用する際のポイントについてご紹介いただいた。

様々な現場で活躍するiPad

「iPadは操作性に優れ、薄型で約700グラムと軽量。アプリケーションを自由に追加することができ、自ら開発したものを登録することも可能です」。林氏はタブレット型PCの代表格であるiPadの優れた機能性を説明した後、ビジネスの場で活用されている事例をいくつか紹介した。ある飲食店ではメニューとしてiPadを設置し、客が自らそれを操作しオーダーする仕組みを取り入れているという。「オーダーをとる時間が短縮され、店員はそのほかのサービスを強化できる。このシステムはソフト開発会社と厨房機器ベンダが共同で開発したものだ。iPadという汎用品を端末として使っているのだから、専用のオーダー端末を導入するよりコストを抑えることができます」。

また、教師と生徒が専用のアプリケーションを組み込んだiPadを使い、授

業の理解度を測るといった高校での事例が紹介された。「このようなセミナーの場でも、私の説明がきちんと皆さんに理解されているかどうか、お互いにiPadなどの端末を利用することで瞬時にアンケートをとることができる。こちらの学校では小テストなどもiPadを使って実施することで、紙を配布する手間や時間を省いています」。

iPadは医療現場で導入される例が多いという。「まだ試験導入の段階ですが、問診票記入にiPadを活用している病院があります。問診票は、手が不自由な方や高齢者の方は記入するのが困難な場合があります。入力システムとしてiPadを使うことで、その負担を軽減しようという試みです。病院側としても手書きの問診票をデータ化するという作業が省かれます。また在宅治療における事例も。患者さんの家族などとFAXで行っていた症状等各種情報交換を、iPadを使ったPDFで送受信する方法に変えました。情報交換を効率化し、診療時間を増やすことが目的です。精度の高い情報を得ること、時間を効率的に使うことは医療だけではなく、どのような現場でも重要でしょう」。



躍進するソーシャルメディア

「iPhoneやiPad、Android搭載の端末機器などは音声端末ではなく、クラウド端末だと考えるべきでしょう」と林氏。通信環境も良くなり、それらが普及することで、ソーシャルメディアがさらに存在感を高めると予測する。「企業のセキュリティポリシーによりますが、例えば『YouTube』を動画をうまく使う手段として企業内活動にも活用できるはず。『YouTube』も一定の制限を設けていますが、利用を認めています」。林氏はTwitterやFacebookにも触れ、拡大するソーシャルメディアの動きを解説した。

最後に林氏はタブレット型PC提案のポイントを紹介した。「相手の関心を引くキラーアプリがないと提案は難しいものです。ユーザの用途を明確にし、提案することが大事。提案課題は、営業現場や経営層の方たちから実際に抱える課題を抽出するべきです」。さらに林氏は着眼点が大事であると語る。「先行事例を研究し、おもしろい点をくみ取って提案に生かすべき。アイデアとそれによって解決されるものが何かを、ユーザは知りたいのです」。

ソーシャルメディアに関連する知識を蓄え、ビジネスの場で役立ててほしいと聴講者たちに語り、林氏は講演を終えた。



交流促進委員会

クラウドコンピューティング先端企業勉強会

ゾーホージャパン株式会社「Zohoの考えるクラウドコンピューティングの展望」

ゾーホージャパン株式会社
Zoho事業/
営業マネージャー

中沢 仁氏

2010年11月9日、JCSSA主催の交流促進セミナーがゾーホージャパン株式会社(以下、ゾーホージャパン)にて行われた。ゾーホージャパンが提供するクラウド型ソリューション『Zoho』は、全世界で300万人を超えるユーザを獲得している。米国にある本社や、インドの開発部門も含めた社内のネットワークにもクラウドを大いに活用し生産性を上げている企業である。今回は、当協会賛助会員であるSaaSパートナーズ協会のご紹介によりゾーホージャパンでのセミナーが実現。Zoho事業 営業マネージャーの中沢 仁氏を講師に迎え、クラウドビジネスの最先端を学んだ。

オンライン環境が企業の生産性を上げる

『Zoho』のコンセプトは、「Work online」。ライフスタイル・ワークスタイルの変革をオンライン環境により実現する、というものである。『Zoho』の基本は、すべての情報がWeb上にあるということ。ドキュメントはファイルではなくURLである、という考え方です」と中沢氏は言う。URL上にあるデータを社内でも共有することで、更新された情報はリアルタイムに反映され、一元管理が可能となる。「ファイルを開きながら『今デスクに居ますか?』『データの数字はこれでいいですか?』とオンラインで社員に話し掛ければ、非常に早い意思決定が行える」と中沢氏。実際に、ゾーホージャパンでは海外拠点も含めチャットでのやりとりが頻繁に行われているそうだ。

「メールで長々と相手の都合や意向を推察しながらコミュニケーションを取るよりも、お互いの状況や思考をリアルタイムに共有しながらチャットを行う方が意思決定は早くなる。企業の生産性向上のためにも、データだけでなく人もオンラインで仕事をする『Work online』という考え方が非常に重要なのです」。

CRM、アプリケーション開発もオンラインで

セミナー後半は、現在『Zoho』シリーズ国内販売シェアの約60%を占めているという『Zoho CRM』と『Zoho Creator』について主にご紹介いただくとともに、実際の機能をデモンストレーションにてご説明いただいた。

『Zoho』シリーズの中で最も売れているという『Zoho CRM』は、基本的なCRM(顧客管理・営業支援)機能である、見込み管理、顧客管理、商談管理、売り上げ管理をクラウド環境で行うツール。1件の顧客データに対して複数の担当者をひもづけることが可能な上、見込み客に対して過去にどのようなアクションを取ったのかステータス管理を行うことができる。また、日本独自の日報機能など、柔軟なカスタマイズが可能だ。国内では、見積書・請求書の作成機能が中小企業を中心に人気なのだという。米国では『Salesforce』が同一内容のサービスとして有名だが、性能はほぼ同じながらも『Zoho CRM』の価格は『Salesforce』のおよそ5分の1(※1)。導入しやすい価格設定になっている。

『Zoho Creator』は、オンライン上にデータベースアプリケーションを簡単に開発・運用できるクラウドサービス。作成されたアプリケーションは、iPhoneからもリアルタイムに利用することができる。11月の米国中間選挙では、ミズーリ州の上院議員が選挙データの集計にこれら機能を活用したという。「さらに、『Zoho Creator』では独自のデリュージスクリプト(※2)により、ユーザが作成したアプリケーションのフォームやフィールドに処理ロジックを書き込むことができます。このような機能をすべてブラウザ上で実現できるのが大きな特徴です」と説明し、中沢氏は実際に簡単なスクリプトのデモンストレーションを行った。

セミナー終了後の質疑応答では、『Zoho』シリーズを検討したいという参加者から具体的な質問が挙がるなど、クラウド型ソリューションへの関心の高さをうかがわせた。

※1『Sales Cloud2』プロフェッショナル版と、『Zoho CRM』プロフェッショナル版を比較した場合
※2『Deluge(デリュージ)Script』とは、『Zoho Creator』独自の簡易なスクリプト言語。アプリケーションに様々な条件・アクションの設定、データの検証や計算式フィールドの定義、複雑なフィルタ等を設定することができる。



(写真左)『Zoho Creator』を使い、簡単なアプリケーション開発を演習、交通費の申請書作成をデモンストレーションしていただいた。写真は「経路選択」の際にGoogleマップを呼び出しているところ

人材育成委員会

■ JCSSA 中堅社員研修実施報告



▲チームワークでバランスを取る

第3回中堅社員研修が、2010年10月14日(木)にリコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社の協力を得てリコー東松山研修センターで実施された。今回も毎年好評を得ている「リーダーシップ」を取り上げ、「心が動く・人が変わる」をテーマに8社34名の参加者で屋外の体験型研修を行った。

研修では参加者を複数のチームに分け、与えられた課題を目標タイム内に、チーム全員で一丸となって解決してもらおう。短い時間の中で難易度の高い課題に取り組むため、チームプレイや適時のリーダーシップが要求される内容だ。研修の始めに参加者全員のニックネームを決めること

で、課題を進める際にコミュニケーションが取りやすくなり、研修が進むにつれて相互に補完し合えるようになるのも特徴である。「身体を動かすことを通して、コミュニケーションやチームワークの大切さ、さらにリーダーシップのあり方までを考えることができた有意義な研修だったと思う」との意見も挙がり、ほぼ全員から高い評価を得ることができた。アンケートでは「非常に満足」や「満足」という回答が多く、研修後の懇親会も大いに盛り上がるなど、参加者の満足度は高かったようだ。次年度も多くの幹部生の



参加をお待ちしたい。

◀ 課題が終わるごとにチームで反省会を行い、次のステップに生かす

◎ JCSSA 米国トップエグゼクティブ研修ツアー報告

第5回米国エグゼクティブツアーでは、2010年10月18日～23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17人が訪問し、情報収集を行った。初日はIBMのアルマデン研究所へ。2日目はシトリックスシステムズ社、マイクロソフト社、およびユーザ企業であるNET社を訪問した。3日目はHPのデータセンターを見学したほか、ヤフー社ではネット広告について、アドビシステムズ社では最新の電子出版について伺うことができた。iPad等の新しいデバイスの動きを肌で感じることができ、短期間ながら大変有意義なツアーであった。今回は代表取締役の参加が多く、米国IT企業の訪問を通じて大変熱心に勉強されていたのも印象的だった。



● JCSSA交流会 ゴルフコンペ レポート

2010年11月6日(土)、第6回JCSSA交流会が埼玉県の高坂カントリークラブ・米山コースで開催された。快晴の下33名の参加者が新ペリア方式で競技を行い、優勝はハイパーマーケティングの谷正行社長、準優勝は東芝情報機器の末澤光一社長であった。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るなど、プレー後の表彰式は大いに盛り上がった。最後にディーアイエスソリューションの小川仁司社長より「今後も様々な協会活動を通じてIT業界を盛り上げよう」と締めのお言葉をいただき、交流会は和やかに終了した。次回もぜひ大勢の方にご参加いただきたい。





コミュニティ委員会

▼名古屋における「経営戦略セミナー交流会」報告

コミュニティ委員会では、経済産業省の推進する「地域イノベーションパートナーシップ」構想に沿って、地域ITベンダーを支援するための経営戦略セミナーと交流会を行っている。昨年度の京都に続き、今年度は名古屋にて開催した。



IT事業社向け経営戦略セミナー交流会
『ITと職場の健康が会社を元気にする！』

日時：2010年12月3日(金) 14:00～17:00 会場：愛知県産業労働センター「ウインクあいち」9階

■第一部：経営戦略セミナー

協会挨拶：JCSSA副会長 金成葉子

講演1

「信頼に応える経営を目指して～ITで経営を変える～」

株式会社大塚商会 代表取締役社長 JCSSA会長 大塚 裕司

講演2

「上司と部下のストレス学～あなたの職場が危ない～」

健康社会学者・博士(Ph.D 保険学) 河合 薫氏

■第二部：経営戦略セミナー交流会

■第一部：経営戦略セミナー

ダイワボウ情報システム、大塚商会、日本事務器、トレンドマイクロナどコミュニティ委員会の委員各社の協力を得て名古屋地区のITベンダーに呼び掛け、予定を上回る130名もの方々にご参加をいただき盛況な会となった。

講演では、まず当協会会長の太塚裕司より、大塚商会のIT活用事例を報告。自ら立案した大戦略プロジェクトにより全社のITシステムを構築し、生産性を向上させた自身の苦勞体験を發表した。会計原則にのっとり、取引情報を的確・精密・タイムリーにデータ化する仕組みを基盤として構築。そのデータに基づいてさらにCRMやSFAを構築するというビジョンを描き、断固たる実行力で仕組み化・IT化してきた歩みを紹介。従業員を増やさず、生産性の向上と売上・利益の増大を実現してきた大戦略の経緯も語られた。まさに「ITで企業を元気にする」事例として、参加者にとって大いに参考となる話であった。

松波道廣専務理事からのJCSSAの活動報告をはさみ、特別講演ではANAの客室乗務員から気象予報士・TVキャスターになられ、現在は健康社会学者として活躍されている河合薫氏より、「元気になる力」の作り方について様々な事例を交えてお話し

いただいた。

「ストレスは人生に降る雨のようなもの。傘があれば濡れるのを防ぐことができ、一方で雨がなければ大地は干上がってしまう。つまり、雨は人生に必要な栄養でもある。雨はいつか必ず止み、再び太陽が顔を出し、植物が豊かに成長する土壌をつくる。人生の『傘』(ストレス対処力)を持つことで、いつか降る雨にも準備ができる。さらには自分だけが傘を用意するのではなく、周囲にも傘を貸してくれる人や環境をたくさん準備することが大事」と河合氏は話す。

河合氏によると、「元気になる力」の根源にあるのはイスラエルの健康社会学者A. アントノフスキーが提唱した、SOC (Sense of Coherence=首尾一貫感覚) と呼ばれる概念だという。強制収容所から生還した人々のその後の生活を調査したところ、収容所での体験も自分の人生にとって意義ある一部であった、と



(写真左) JCSSA 太塚裕司会長、(同右) 健康社会学者 河合 薫氏



有意味感を持ってとらえることのできた人々は、生き生きと意欲的に人生を送っている割合が高かった。

この「首尾一貫感覚」は、①有意味感

(この体験には価値がある、この出来事は自分の人生の一部として意義がある、という感覚)②把握可能感(出来事を自分が理解している、という感覚。これが持てないとパニックにな

る可能性がある)③処理可能感(自分にはこの出来事を処理できる力がある、という感覚)の3つから構成されている。これを職場に応用した場合、「上司は部下を名前で呼び声を掛ける」(自分の存在価値が認められているという有意味感)、「上司が責任をとり、部下が安心して挑戦できる環境を作る」(パニックにならず安心して仕事に取り組める環境づくり)、「お前はできる、と信頼を伝える」(処理可能感を高める)等の上司の行動から、部下は元気になりストレスにも対処する力が向上する、という具体的な実践例も指南いただいた。非常に分かりやすい講演で、講演後の質疑応答も活発に行われた。

■ 第二部：交流会

第二部の交流会では、はじめに中部経済産業局の三橋一美情報政策課長より、中部の活動状況を交え、JCSSAを激励いただいた。2009年に開催した京都でのセミナー交流会に引き続き、地元のIT事業者幹部やJCSSA幹部の相互交流が和やかに行われ、懇親を深めることができた。コミュニティ委員会 委員長であるトレンドマイクロの大三川彰彦取締役は、JCSSAにて現在テスト運営中のSNSを通じ地域ITベンダーと情報交流を行う旨を報告し、参加を呼び掛けた。

アンケートの結果について、講演1では、満足した/概ね満足した：93%であり、講演2では満足した/概ね満足した：87%であったことから、今回の経営戦略セミナーも大変好評であったといえる。また、8名の方がSNSへの呼び掛けに賛同しアドレスを記入していただいた。この結果を踏まえ、今後も地域のITベンダーの支援を継続していきたい。



◀ 中部経済産業局
三橋一美情報政策課長



サポートサービス委員会

▼ 活動報告

サポートサービス委員会では、毎年財団法人JKAより補助金を頂きながら、主として中堅中小企業へのITの普及・活用に役立つ情報の提供に努めている。今年度はこれまでの調査から、まだまだ改善の余地があると思われる「IT活用による事業の効率化」の実態をアンケート方式により調査し、結果を公表する。

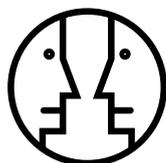
アンケートにお答えいただいた企業には、今後のIT活用のきっかけをつかんでいただけるよう、調査結果に対する自社の比較・位置付けをお知らせする活動を行っている。また、アンケート回収後には対策の進んでいる企業の先進事例をヒアリングし、報告書に記載することでIT導入のヒントになることも期待している。

アンケートを送付する際は、毎年要点をまとめた解説書を作成し同封している。並行して協会ホームページにも掲載し、どなたでもダウンロードして使用できるようにしているのでご活用いただきたい。今年度は、既に昨年10月に「最新IT技術・サービス

導入の予備知識」と題してホームページに掲載している。お客様への配布用として、また営業部門での勉強や、お客様とのきっかけ作り等に利用していただければ幸いです。今年度は協会各理事会社からノベルティのご提供をいただいております。アンケートにご回答いただいた企業の方々には抽選で、これらのグッズを発送している。当選企業へは協会ホームページの「お知らせ欄」に配布アンケート右上のID番号を掲載するほか、グッズの発送をもって通知に代えさせていただきますのでご了承ください。

■ 今後の予定

今後は、頂いたアンケートおよびヒアリングに基づいて分析を行い、3月には報告書として完成させ配布するはこびとなっている。報告書の配布と同時に、アンケートにお答えいただいた企業には同業・同規模・同売上などの項目で企業間の比較が可能な「比較・位置付け資料」を提供させていただく予定である。



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2010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

株式会社OSK

<http://www.kk-osk.co.jp>

- ①〒130-0013
東京都墨田区錦糸
1-2-1
アルカセントラル9F
- ②代表取締役社長
宇佐美 慎治
- ③1984年7月
- ④300百万円
- ⑤223名
- ⑥2010(平成22)年10月

当社は創設以来、一貫してソフトウェア開発を中心とした製品・サービスの提供を続けてきました。常に先進のテクノロジーを調査研究し、最新かつ最適な技術を実装したソフトウェア製品の開発、および関連サービスを提供することによってお客様の生産性向上に貢献しています。

『eValue』シリーズに代表される情報系システム製品、『SMILE』シリーズに代表される基幹系システム製品、『道』(さすか)や『Fu-jin』『Raijin』などの生産管理システム製品、さらにはCADシステム製品やITコンサルティング等多様な製品と技術を保有する強みを生かし、そしてこれらを組み合わせることで今後もほかに真似できないソリューションを提供いたします。



02

■正会員

株式会社ピーエスシー

<http://www.psc-inc.co.jp>

- ①〒105-0011
東京都港区芝公園
2-2-18
オーク芝公園ビル
- ②代表取締役
鈴木正之
- ③1996年9月
- ④187百万円
- ⑤512名
- ⑥2010(平成22)年11月

株式会社ピーエスシーはコンサルティングも踏まえたWebサイト制作、システム開発、スマートフォン対応サイト・アプリ開発を行う「Webインテグレーション事業」、セキュアセンターを拠点としキッティングや全国展開を行う「ITサービス事業」、データセンターを基盤としクラウド・コンピューティングを視野に入れた「アウトソーシング事業」の3つの事業を核とし、ITサービス全般において企画・設計から構築・導入、運用・保守まで、ワンストップで提供しています。



03

■賛助会員

株式会社日立製作所

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

- ①〒100-8280
東京都千代田区
丸の内一丁目6番6号
- ②情報・通信システム社
ゼネラルマーケット
ビジネス統括本部
統括本部長 井上雅行
- ③1920年2月
- ④408,814百万円
- ⑤31,065名(単独)
- ⑥2010(平成22)年10月

株式会社日立製作所 情報・通信システム社は、情報ライフラインを支えるシステムソリューションや、高性能・高信頼な先進プラットフォーム製品を提供させていただいております。国内において、長年に渡りトップシェアをいただいている日立ストレージソリューション、同じく長年に渡りトップシェアをいただいている統合システム運用管理『JP1』や、統合サービスプラットフォーム『BladeSymphony』、日立アドバンストサーバ『HA8000』等のご提供を通じて、会員の皆様をご支援させていただきま

すので、どうぞこれから、よろしくお願い致します。
(写真) 『Hitachi Adaptable Modular Storage 2000』



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。
今後の事業予定を以下にお知らせいたします。

●新入社員向けセミナー

開催日時：2011年4月19日(火)

14:00～16:30

場 所：文京シビックホール 大ホール
(文京区春日 1-16-21)

●一般社団法人第1回通常総会

サマーセミナー・懇親会

開催日時：2011年6月9日(木)

14:00～17:10

場 所：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

