

特集

## トップ・エグゼクティブ・セミナー開催

### 会長の声 2

ICTで復旧を ICT支援応援隊

### 特集 3

#### トップ・エグゼクティブ・セミナー

講演1 ソフトバンクのマーケティング・コミュニケーション戦略

講演2 IPv6への移行と今後のビジネスチャンスについて

～これから広がる新たな展開を探る～

### トレンドスコープ 5

#### COMPUTEX TAIPEI 2011 最新ITレポート

～ICT製品やインフラのトレンドと生産サプライチェーン動向を占う～

### トレンドスコープ 6

危機管理と情報システム ～真の住民のための危機管理対応～

(被災者支援システムと東日本大震災からの報告も交えて)

### レポート 8

#### ・交流促進委員会

ビットアイル データセンタービジネスセミナー&  
データセンター見学会

#### ・「中国IT企業視察ツアー」レポート

#### ・人材育成委員会

人事問題に関するセミナー開催報告

### イベントガイド 10

・経営戦略オープンセミナー予告

・ITトレンドフォーラム2011予告

### 新会員のご紹介 12

JCSSAよりお知らせ 16



一般社団法人  
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

### ICTで復旧を ICT支援応援隊

本年3月11日に発生した東日本大震災は日本の根幹を揺るがす大きな出来事でした。被災された方々のご苦勞はいかばかりかとお察し申し上げます。IT業界団体としてこの事態に何がお役に立てるかと考え、経済産業省と連携して会員の皆様のご協力の下、各種のご支援をさせていただきました。

その中で、電子情報技術産業協会が幹事役となってIT業界8団体が集まり、4月7日に「東日本大震災ICT支援応援隊」が発足し、JCSSAも参加いたしました。この活動の主旨は、被災者・被災地の救援として、ネットワーク、ハードウェア、ソフトウェアを無償で貸し出し、それらのICTを活用していただき、一日も早い復旧を目指したものです。当協会の多くの会員に応援隊への登録をいただきました。ご協力くださりまして誠にありがとうございました。ICT支援応援隊全体の活動として、7月29日の活動終了までに、現地で緊急用に必要とされるパソコン1,475台、プリンタ313台、ネットワーク107回線、およびその他周辺機器などを提供することができました。

ICT支援応援隊のホームページに活動報告書が公開されています。これを拝見すると、現地の支援にNPOやボランティア団体と連携した活動が成果に結びついたことが伺われます。これからの社会にICTは必要不可欠なものであるものになるわけですが、運用時点の支援が重要なことがわかります。今回の活動でもITサービスの重要性が再認識できました。

「ITで日本を元気にしよう！」という目的に向かって、一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会は、IT販売店である会員が中心となって、ユーザに一番近い団体としてユーザの目線に立ち、これからも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おります。今後ともご支援ご協力をよろしくお願い申し上げます。

特集

# トップ・エグゼクティブ・セミナー

2011年7月20日、JCSSA人材育成委員会の主催でトップ・エグゼクティブ・セミナーが行われた。このセミナーは、各企業経営トップのご参加のもと、講演会を実施し、経営計画立案の参考にしていただくもの。例年通り今年も2名の講師に講演いただいた。

## 講演 1

### ソフトバンクのマーケティング・コミュニケーション戦略

栗坂達郎氏

ソフトバンクモバイル株式会社 執行役員  
マーケティング・コミュニケーション本部 本部長



まずはソフトバンクモバイル株式会社執行役員マーケティング・コミュニケーション本部本部長の栗坂達郎氏よりソフトバンクのCM戦略についてお話しいただいた。

#### CM 好感度ランキング 1 位 大胆な発想で新しいことを実現

ソフトバンクが携帯事業に参入してから5年。純増数ではトップを快走している。「大胆な発想で新しいことを次々にセンスよく実現していくのがソフトバンク」と栗坂氏。テレビCMが07年から4年連続で好感度ランキング1位を獲得していることも、それを証明する一つの例だ。

栗坂氏がソフトバンク社長の孫正義氏と出会ったのは、前職の株式会社電通に営業部長として所属していたころ。孫氏が電通

のオフィスを訪れたという。「孫社長が電通に來られて、『携帯電話事業に参入するので1年でブランドをつくり上げてください』とおっしゃられました。驚きましたね。企業ブランドをつくっていくには、10年以上の時間が必要なものです。しかも、まだ事業参入のための免許を取得できていないときです。しかし、孫社長は100%参入するとおっしゃられた。その迫りに押されて、協力させていただくことにしました」。

まず栗坂氏は国内トップのクリエイターに協力を仰ぎ、CIの作成に取り掛かった。そして生まれたのが坂本龍馬の海援隊をモチーフにした「＝」線のロゴだ。情報革命で人々を幸せにするという「志」のもと、「答え（＝イコール）」をお客様に提供するという思いが込められている。孫社長をはじめ、役員の方たちは提案されたCIの素晴らしさに驚いていたという。

#### 予想外の展開を見せる コミュニケーション戦略

携帯電話事業に参入を果たしたソフトバンクは、巨大シェアを持つドコモ、auとは

差別化されたブランドをつくるために力を注ぐことになる。

「テレビCMにおいてはハリウッドスター、国内ではSMAPを起用することに成功しました。CMの大きな要素に『ユーモア』『親しみ』があり、それらは視聴者に好感を与えます。そのことを象徴するのが、CMで好評をいただいている『白戸家』シリーズ。犬のお父さんなどユニークなキャラクターが登場し、予想外な面白い展開を見せます。『かっこいい』『センスがいい』、そして『かわいい』『心が和む』といったものが相互的にプラスに作用するようにCM戦略を立てています」。シリーズ化することで認知度や好感度が高まり、いい結果が生まれると栗坂氏はその具体的な戦略を明かす。WebサイトやツイッターともテレビCMを連動させるなど、ソフトバンクのコミュニケーション戦略はまさに予想外な展開を見せる。

幅広い世代から支持されるソフトバンクのテレビCM。「No.1にこだわるのがソフトバンクのDNA」と栗坂氏。高い好感度が維持される背景に、綿密な戦略があることが今回の講演で明らかになった。

## 講演 2

# IPv6 への移行と今後のビジネスチャンスについて

～これから広がる新たな展開を探る～

木下 剛氏 | シスコシステムズ合同会社 専務執行役員



続いて、シスコシステムズ合同会社 専務執行役員木下剛氏にIPv6がもたらすビジネスチャンスとその動向について講演いただいた。

### 「モビリティ」「仮想化」「グリーン」 大きな変革点にある ICT

まず木下氏はシスコシステムズの会社概要から説明を始めた。「シスコは創業時から手掛けるルーター、スイッチに加えて通信やコンピュータ領域へと事業を拡大させています。ネットワークでお客様の生産性、効率化を促進させるため、私たちは事業領域を発展させています」。

ICT市場において注目すべきテーマに「モビリティ」「仮想化」「グリーン(省エネ)」の3つを木下氏は挙げる。スマートフォンやタブレットの普及によって、外出先でもオフィスと同様に仕事ができる現在の状況を、木下氏は「ワークプレイスの変革」という言葉で表現する。利便性や会社が負担するコストの観点から、会社が端末を用意するのではなく、個人所有のものをビジネスでも利用するBYOD (bring your own device)の事例が増えているという。会社指定のセキュリティ対策を施すことで社員個人が使いたいものを使う。「仮想化」については、投資対効果の期待からサーバに続いてデスクトップの仮想化が進む。「グリーン(省エネ)」の観点からは、シスコシステム

ズのオフィスの消費電力を大幅に削減する Power over Ethernetの最新技術が紹介された。「節電や震災対策からICTのあり方が見直されている」と木下氏は大きな変革点を迎えた業界の現状を語った。

### IPv6 を前提とする 新しいネットワークの設計

講演は本題のIPv6に進んだ。「日本は10年以上前から世界に先駆けて、IPv6への移行に取り組んできました。今年2月にIPv4アドレスが枯渇しましたが、すべてがIPv6に切り替わるわけではありません。長い期間において両方のアドレスが共存していくでしょう。NTTやIIJ、ソフトバンクなど大手のキャリアは早くからIPv6のサービスを開始しました。iPadやiPhone、Androidなど端末側においてもOSのIPv6への対応は終了しています。IPv6によるサービス提供に問題がないかを確かめる世界規模のトライアル『World IPv6 Day』が、6月に行われました。Googleやfacebookなど多くの企業が参加し、ほぼ問題がないことを確認できたのは大きな成果でした」。キャリアやコンテンツプロバイダーにおける

IPv6の導入は完了しつつあるという。

「災害対策などで国外にデータセンターを分散させる場合には、IPv4がなければIPv6を経由させてからIPv4につなぐ必要が出てきます。IPv4だけで設計した世界に、今までになかったIPv6が登場することになる。シスコシステムズはその両方を共存させる技術を確認しています」。

木下氏はIPv6がもたらすビジネスチャンスは段階に分けられると語る。「まずは“Have to”の段階。政府機関や政府機関に機器を提供する企業にIPv6は必須です。現在は企業が事業展開する上で新しくIPアドレスを必要とする第2段階“Need to”に移ってきている。アドレスが枯渇した企業に対するビジネスチャンスはあります」と木下氏。そして競合企業と差別化を測ろうとするのが、第3段階の“Want to”だ。「モバイル系端末はアドレスをたくさん消費します。IPv6を前提とした新しいネットワークの設計が求められる時代に移るでしょう。コンピュータとネットワークが呼応する新しい社会が構築される中、JCSSA会員企業とともに新しいビジネスを生み出していきたい」と語り、木下氏は講演を締めくくった。

### セミナー終了後の懇親会

講演終了後、JCSSA 会員企業の交流を深める懇親会が多くの参加者のもと催された。JCSSA 副会長 金成葉子氏と人材育成委員会委員長 小川仁司氏のお二人から乾杯のご発声を頂戴した。参加者全員が一人一人挨拶を行うほどの盛会ぶり。笑い拍手に包まれた和やかな時間は瞬く間に過ぎていき、JCSSA 副会長 香月誠一氏の一本締めによって散会となった。





## COMPUTEX TAIPEI 2011 最新ITレポート ～ICT製品やインフラのトレンドと生産サプライチェーン動向を占う～

電波新聞社  
取締役 大橋太郎氏



世界最大規模のコンピュータ関連機器の見本市『COMPUTEX TAIPEI』が、今年も5月31日から5日間にわたり開催された。JCSSAでは7月13日、毎年取材をされている電波新聞社 取締役の大橋太郎氏をお招きし、現地の模様と今年のトレンドについてご報告いただいた。

### 2011年は平板電腦が花盛り

『COMPUTEX TAIPEI』は今年で31周年。出展者数・来場者数は共に右肩上がりで、2007年からは別会場を用意するほどの盛況ぶりだ。気になる製品があれば、出展ブースの2階ですぐに商談するという「台湾流ビジネススタイル」が盛んに展開されている。

毎年会場を訪れている大橋氏は、「今年のトレンドは平板電腦（タブレット製品）」だと語る。富士通・東芝といった日本のメーカーをはじめ、マザーボードを主力製品とする台湾のギガバイト社、モニター製品が有名な米ビューソニック社など、各国のタブレット製品の展示が目立った。中でも注目を集めたのが、台湾のASUS社が発表した、タブレットPCの背面にスマートフォンを格納する『PadFone（パッドフォン）』だ。「例えば、平日はタブレットPCを使用し、週末はスマートフォンだけ

を持ち帰るといった使い方が可能です。スマートフォンを格納すると自動で内容を同期するので、状況に応じて使い分けできるのが魅力でしょう」。

台湾におけるIT製品のトレンドは、移り変わりが激しいという。「昨年の『COMPUTEX』では電子ブックがトレンドでした。電子ブックは、ディスプレイ素材を除いて使用する部品が従来のPCと変わりません。世界中のIT機器の製造を手掛ける台湾メーカーにとって、電子ブックはサプライチェーンをさほど変えることなく、すぐに着手可能な製品でした。今年のトレンドであるタブレットPCも同様です。PC関連機器のサプライチェーンが整っている台湾ならではのスピード感でしょう」。多くの台湾メーカーがタブレット製品を展開する中、視認性に優れたものや指紋の付かないディスプレイなど、他社製品との差別化を図っている製品は、日本の先進部材を指名買っているそう。「台湾と日本の貿易関係においても、日本は圧倒的に『売り手』側。台湾は最先端の電子部品を日本から輸入し、製品づくりに活かしている状況です。日本にとって、最大の顧客はもはや国内ではなく台湾だといえるでしょう」。

### 進化する入力インターフェイス

大橋氏は写真を多用し、現地の活気溢れる様子をレポートした。今年は、

様々な新しい入力インターフェイスの展示も注目を集めたという。ここでは、大橋氏にご説明いただいたうちの一部を紹介する。

#### ■ジェスチャー操作

テレビやPCの前に専用のセンサーを設置し、チャンネルの切り替え、電源のオン・オフなどの操作をジェスチャーで行う。出展ブースでは、ゲームの操作をジェスチャーで行うデモンストレーションが行われた。体全体を駆使するゲーム操作に、思わずメーカー出展者も夢中になっていたようだ。来年には実用化する可能性もあるという。

#### ■視線の動きによる操作

専用のゴーグルを装着し、視線の動きだけで操作するカーレーシングゲームが展示された。新しいゲームの形態というだけでなく、テレビやWEBサイトにおける広告の効果測定の観点からも実用化に期待が高まっている。また、体の不自由な人に向けた様々なサービスの展開も見込まれている。「エンターテインメントだけでなく、医療用展示の多さも今年の特徴です」と大橋氏。

#### ■手書き入力/マルチタッチ

近年出展が増えている中国企業は、PC連動型の電子黒板を展示。画面を横長にし、黒板サイズで展開するという発想が新しい。また、10本指タッチパネル技術の訴求として、台湾のターボタッチ社はタッチパネルによるピアノ演奏を披露し好評を博していた。



## 危機管理と情報システム ～真の住民のための危機管理対応～ (被災者支援システムと東日本大震災からの報告も交えて)

被災者支援システム全国サポートセンター長 (西宮市情報センター長 兼 西宮市CIO補佐官)

吉田 稔 氏



あらためて緊急時・災害時のITのあり方が問われ、その重要性を認識させる出来事になった東日本大震災。1995年に起きた阪神淡路大震災で兵庫県西宮市は壊滅的な被害を被ったが、ITを使った被災者支援を実現させた。9月度セミナーでは、震災の混乱の中、当時西宮市職員として被災者支援に奔走した被災者支援システム全国サポートセンター長の吉田稔氏を講師としてお招きした。阪神淡路大震災時における対応や被災者支援システムの開発、東日本大震災の復旧復興支援から、危機管理下における情報システムの重要性についてお話しいただいた。

### 職員自らがシステムを開発

数多くの大学が立地し、文教住宅都市として知られる西宮市。最近では「子育てするなら西宮」とも言われ、阪神間でも人口が減る自治体が多い中、西宮市では人口が増えている。まず吉田氏は西宮市の情報化の変遷を紹介した。「日本ではもっとも早い昭和36年に西宮市は電算機導入を果たします。職員がシステム開発にかかわり、私も現

場で徹底的に鍛えられながら情報システムを学びました」。昭和50年代には、すべての業務を一気通貫でオンライン化する西宮方式ともいべきスタイルを構築する。その中で住民基本台帳をキーとした西宮市の統合(宛名)データベースがつくられていった。「日ごろから職員と民間企業との連携で障害回復訓練などを実施していたことから、阪神淡路大震災時には職員も協力して被害を受けた情報システムを復旧させることができました」。阪神淡路大震災では西宮市全市民(約42万人、17万世帯)が被災者になった。システム復旧後、いち早く住民基本台帳のデータを被災者台帳に取り込み(このほか外国人登録や住民登録外データ等も)、被災状況を朝から晩まで入力し続けたという。このような背景のもと、震災業務を支援するシステムが構築されていった。

### 甚大な被害をもたらす都市型災害

吉田氏は阪神淡路大震災の被害状況を伝えるため、地震発生時のイメージ映像や写真をスクリーンに映しながら解説した。「阪神淡路大震災は直下型地震だったという点で、東日本大震災と異なります。この地震によって西宮市では6万数千棟の家屋が全半壊しました。私の家も全壊し、命だけ助かりました」と吉田氏は当時の様子を詳細に語った。西宮市は新幹線や高速道路など

の主要幹線道路が数多く通っており、地震発生が早朝の午前5時46分ではなく、通勤時間帯であればさらに被害は拡大したと吉田氏は分析する。「都市型の災害、特に地震は大変な被害を生み出します。防災シミュレーションには通常想定できない大きな変動要因を組み込み、分析していかなくてはなりません」と吉田氏は警鐘を鳴らす。

### 被災者支援のために不眠不休

吉田氏は震災発生後、すぐに自転車で庁舎に向かった。「公務員は何としてでも出勤し、人命救助にあたるのが(住民の安全を確保するのが)使命。勤務する電算室に入るとコンピュータが全部ひっくり返っていました。データの消滅は免れたものの、当分の間システムの復旧はできないと当時の助役に報告しましたが、『市民生活を守るために、何としてでも動かせ』と助役から厳命されました」。職員は食料供給や避難所対応、遺体安置所での対面処理などあらゆる対応に奔走し、その中で電算システムの復旧作業も行われた。「あらゆる作業を一気にこなすには自助だけではできない。民間企業の方たちにも手伝っていただき、職員共々共助で乗り切りました」と緊急時における連携の重要性を強調する吉田氏。そしてそれから約2カ月半、復旧・復興業務はもとより、休むことなく震災業務支援シス

テムの開発に取り組んだという。「『被災者支援第一義』『現場の方々のためにNOはなし、YESのみ』を合言葉に作業を続けました。義援金を受けるには被災者証明書が必要となるので、不眠不休で作業し10日足らずで証明書を発行できるようにしました」。吉田氏は当時使われた被災者証明書を紹介し、履歴管理や配布作業の効率性向上などシステム化することのメリットを伝えた。

税の減免、福祉医療、教育扶助などでも被災者台帳をベースにした被災者支援システムが大いに役立ったという。

「危機管理において情報システムを利用することが、いかに重要で絶対不可欠であることを再認識しました。強力なリーダーシップを発揮し、住民のためになることであれば何でもやるという気概を持って公務員は行動しなくてははいけません」。西宮市は民間連携を踏まえた日本で唯一のBCP（業務継続計画）を完全履行した事例ということで、注目を集めるようになった。

### キーとなる被災者台帳

阪神淡路大震災を教訓として、吉田氏は危機管理における情報システムの重要性を国に対して訴え続けた。そして現在、被災者支援システムは汎用Webシステムとして全国の地方公共団体に無償で公開、提供されている。

「住民基本台帳のデータを被災者台帳に取り込むシステムを構築する際、CSVの形式を採用することでそれぞれの自治体でも使えるように汎用性を高めました。被災者台帳さえあれば、義援金配布や避難所の手配など様々な作業に対応することができます」。吉田氏は台帳管理作業のデモを交えながら、被災者支援システムを中核とする震災業務支援の各システムを紹介した。

### 不測の事態には民間の力が必要

東日本大震災後、吉田氏のもとには国や地方自治体から緊急物資のまとめ方や災害関連死の対応などについて、多くの問い合わせが来たという。「今こそ西宮方式を役立ててもらおうという思いで、対応させていただいてきました。ただ、これまでシステム導入について、思うようには普及していなかった。福島県須賀川市では、BCPの施策で震災以前から不測の事態に備えてシステムを導入していました。ところが震災によって庁舎がつぶれてしまい、使えなかった。しかし、すぐに仮庁舎でこの被災者支援システムを立ち上げ、今では縦横無尽に活用されています」。

「大震災など不測の事態には、国を挙げて民間企業に協力を要請しなくてはいけない」と吉田氏は繰り返し語る。

「民間の存在が不可欠になっている昨

今の自治体情報化の現実から、出入りの民間企業の応援がないことには前進しないと考え、被災者支援システムも民間に開放し、導入支援していただいています」と吉田氏。東日本大震災でも民間企業の献身的な対応が目立ち、マスコミ各社も被災者支援システムに注目し、その必要性を伝えている。

### 実践的な体制づくりが急務

「東日本大震災では多くの自治体職員が犠牲になりました。被災者支援業務の即時履行に、被災者支援システムが果たす役割と可能性は十分にあります。しかし、事前準備が前提となります」。群馬県高崎市などにおける被災者支援システムを活用した取り組みから、「備えあれば憂いなし」ということを吉田氏は実感したという。

東日本大震災での安全対応の経験、教訓から被災者支援システムを強化していきたいと吉田氏は語る。「ICTが心の通った豊かな情報技術であるなら、住民第一義のシステムがつくれるはず。住民のために行動あるのみです。危機管理時における住民支援および安全対策を基調とする実践的な体制をつくるのが急務です」。セミナー終了前の1分間、吉田氏とともに聴講者全員が東日本大震災や台風12号で犠牲になられた方たちの冥福を祈った。

### 【震災業務支援システムを構成する主な支援システム】

#### 「被災者支援システム」

震災業務支援システムの中核をなすシステム。被災者の氏名住所等の基本情報に加え、家屋を含む被災状況全般を管理する。

#### 「避難所関連システム」

避難所の入退所情報を管理するシステム。各避難所で更新されたデータを随時被災者支援システムに反映させ、連携を図る。

#### 「仮設住宅管理システム」

仮設住宅の管理をはじめ、入居申込みや抽選処理を支援し、被災者支援システムとの連動で仮設住宅の入退去を管理するシステム。

#### 「倒壊家屋管理システム」

住民からの倒壊家屋等の解体申請に基づく、解体申請の受付や瓦礫搬入券の発行といった一連の作業を管理するためのシステム。

#### 「復旧・復興関連システム」

被災者支援および災害復旧復興の一環として、GISを利用した被災状況や復旧復興状況の集計・分析を行うためのシステム。

#### 「犠牲者・遺族管理システム」

災害による犠牲者、ご遺族の方の宛名、続柄などを管理するシステム。被災者支援システムと連携することにより、犠牲者名簿の作成や追悼式、慰霊祭等に必要な遺族情報の管理を支援する。



## 交流促進委員会

ビットアイル データセンタービジネスセミナー&  
データセンター見学会

▲株式会社ビットアイル マーケティング本部 事業推進部長 高倉敏行氏

東日本大震災の影響により、企業のリスク管理・災害対策の重要性が叫ばれている。JCSSAでは、2011年9月8日、大規模なインターネットデータセンターを構える株式会社ビットアイルの文京データセンターを訪ね、ビジネスセミナーと見学会を開催。マーケティング本部 事業推進部長の高倉敏行氏にデータセンターの重要性についてお話しいただくとともに、最新のデータセンターを案内いただいた。

## 事業の効率化には、システム管理のアウトソースを

自社建設・運用のデータセンターを都心に4拠点構えるビットアイル。インターネットサービス関連企業を中心に580社超の顧客を持ち、保有ラック数は約5,500、独立系のデータセンターでは現在、日本最大規模を誇る。さらに災害時のリスクヘッジとして、2011年6月には大阪データセンターを開設した。

データセンターの市場動向は、2009～2014年の年間平均成長率が8.8%と、今後も拡大の一途ととどると予想されている。「節電の影響により、社内システムをデータセンターに移行する動きが出てきています。特に計画停電が起こった地域の企業様から、そうした要望が多く寄せられています」と、高倉氏。IT機器設置スペース、電力供給、IT機器冷却設備、セキュリティ、UPS（無停電電源装置）といった災害対策設備など、サーバの稼働には様々な要素が不可欠である。しかし、企業がこれらをすべて自前で用意するには、多大なコストがかかる。システムの運用・管理は、事業戦略やIT戦略など、企業の競争優位性を確立するための“コア業務”の範囲外に位置づけられる。にもかかわらず現在、自社内でシステムを管理する企業にとって、差別化には結びつかないこうした業務に過剰な資源が投入されていると、高倉氏は指摘する。「当然のことながら、データセンターには専門設備や運用のためのノウハウが凝縮しています。事業の

効率化を目指すのなら、システム管理をアウトソーシングし、限られた資源をコア業務に集中すべきなのではないでしょうか？」

省エネ・環境対策といった面でも、アウトソーシングは有効だ。「小規模データセンターや自社内サーバールームに比べ、当社のデータセンターはサーバ稼働に必要な周辺設備の消費電力を1/3程度に抑えることが可能です。効率的な専用設備と運用を集約してご提供することにより、環境負荷を大幅に低減することができるのです」。

## クラウド時代に対応した、パッケージサービス

さて、クラウドコンピューティングの市場規模は、年々右肩上がりの伸びを記録しているが、「クラウドとデータセンターは切り離せない関係にあり、クラウド時代の到来により、ビジネス構造が大きく変化している」と高倉氏は語る。ハードウェアやソフトウェアを“保有する”というスタンスから、サービスを選択し“利用する”というエンドユーザー側の姿勢の変化により、Sierやソフトウェア企業にも変化が求められているのだ。「これまでは開発・販売すればプロジェクトは終了していましたが、今後は、“継続的にサービスを提供する”という立場に立つ必要があります。つまり、IT事業者はインフラまで考慮して提案することが求められています」。

ビットアイルではこうした環境の変化を受け、2011年2月にクラウド型のパッケージサービスの販売を開始。(1) 仮想化基盤をまるごと提供、(2) vCenterによるクラウド管理、(3) 完全冗長化による高可用性を実現する「SOD-NEXT プライベートクラウドパッケージ」は発売早々、高い人気を博している。また、10月にはSierなどパートナー企業を対象に、セールスやプロモーションを支援する「SOD-NEXT パートナープログラム」も開始。パートナーと強力なタッグを組むことにより、顧客満足度の向上をバックアップしていくのが狙いだ。

## 来館者に大好評。充実の設備を誇るデータセンター

セミナー後は、見学会を実施。顧客が来館し作業をすることも多いという文京データセンターは、“人にやさしいデータセンター”として最新の設備を誇る。ベッドのついた休憩室やマッサージチェア完備の仮眠室など充実のアメニティスペース、365日24時間の有人受付対応をはじめとした高セキュリティ環境、高レベルのサーバ稼働フロアをくまなくご案内いただいた。

## 「中国 IT 企業視察ツアー」レポート

2002年以来2回目となる「中国IT企業視察ツアー」がJCSSA主催により実施された。今回は、総勢26名、そのうち中国駐在の方も3名が参加した。7月7日に中国最大手のSIer / ディストリビュータのデジタルチャイナ（神州数碼）グループや富士通を訪問。8日はレノボやセキュリティ関連ベンダーの飛天などの企業を訪ねて交流を深めた。

### 1日目（7月7日）：デジタルチャイナグループへ

到着日に訪問予定の富士通(中国)有限公司には、天候不順による到着遅れで日本出発のメンバーは訪問することができなかった。しかし、一日前に現地入りしていた8名は訪問することができ、高澤信哉総経理より富士通中国の活動を伺った。

その次に訪問したデジタルチャイナグループは、今年で設立10周年を迎える中国有力ベンダー。当初はハードウェアのディストリビューションで事業基盤を構築し、その後、SI事業を立ち上げて業績を伸ばしてきた。JCSSA訪問団を迎えた神州数碼信息服务集団の何文潮副総裁は、「今の主力事業は情報サービス」であるとソフト・サービス事業を重視する姿勢を明確にした。



▲デジタルチャイナの何文潮副総裁のプレゼンテーションに聞き入る JCSSA 中国 IT 企業視察団

### 2日目（7月8日）：レノボと飛天を訪問

視察ツアー 2日目に訪問したのは、レノボと中国有力セキュリティベンダーの飛天誠信科技。着実に規模の拡大を図る中国地場ITベンダーの取り組みを視察した。

レノボに到着したJCSSA視察団一行は、創業からIBMパソコン部門の買収、グローバル展開までのレクチャーを受けた。出迎えたレノボの蘭嘉・カスタマーブリーフィングスーパーバイザーは、レノボの中国名である「聯想」の由来に触れ、「当社創業時の1980年代、米国から来たコンピュータは漢字処理ができなかった。そこで漢字入力ボードを開発し、これに変換予測機能をつけた。ユーザが次に入力する漢字を“聯想＝連想”する機能で、顧客から絶大な支持を獲得した。これが、その後の社名となった」と話した。

飛天誠信科技は、電子証明書の格納USBキーやワンタイムパスワードトークンを使用した認証強化システムなど、幅広いセキュリティソフトやサービス、USB（トークン）認証製品などを開発するセキュリティベンダー。黄煜CEO自らが視察団にプレゼンテーションを行い、この中で「ネットバンキングの発展に伴い、金融機関を中心に高度なセキュリティが求められている」と中国市場の需要動向を語った。国土の広い中国ではネットバンキングやオンライン取引の市場が拡大しており、金融商品を取り扱うセキュリティ市場が急成長しているという。



▲レノボの蘭嘉主管より詳細な説明を受けたショールーム見学



▲JCSSA 中国 IT 企業視察団に中国の需要動向を解説する飛天誠信科技の黄煜 CEO

### 中国ベンダーとの関係強化に期待（株式会社キング・テック 社長 王遠耀氏）

今回の視察ツアーで、デジタルチャイナグループやレノボグループとの橋渡し役を担ったキング・テックの王遠耀社長は、「中国有力ベンダーとの関係強化は、中国市場に進出するにあたってとても重要」と、地場ベンダーとのパートナーシップの促進が中国ビジネスにおけるカギになると指摘。デジタルチャイナの何副総裁は、「視察団との交流を通じて、JCSSAのことを知ることができた」と、今後のより一層の関係強化に期待をにじませた。



▲デジタルチャイナで記念撮影をする JCSSA 中国 IT 企業視察団



レポート

# REPORT

## 人材育成委員会

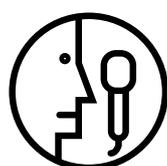
### ■人事問題に関するセミナー開催報告

医療法人社団 進興会の理事長である千 哲三 氏より、「ストレスへの気づき」について産業医の立場からご講演をいただいた。講演の概要は以下のとおりである。

病気の原因には、体質、DNA、病原菌、ウイルス、食生活、ライフスタイル等がある。

病気の予防は、正しい知識を習得し実行すること、早期発見・早期治療することである。このため、早く気づくことが大事で、自分自身だけでなく周りの人の協力が必要となる。各年代層で上位4位までの癌、心疾患、脳血管疾患、自殺は早期発見により、多くの場合防ぐことができる。職場での人間関係、仕事の忙しさ等のストレスも病気の原因の一つ。職場においては、会社と従業員が、心の健康作り対策のために行うセルフケア活動として、ストレスへの気づき、ストレスへの対処、自発的な相談、セルフケアを推進するための環境作りが重要である。ストレスを和らげるには、上司や同僚の支援が必要だ。

ストレスと上手に付き合うためには、規則正しい生活を心掛け、睡眠を十分に取り、自分にあったリラクゼーション法を身に付けたい。また上司が気づいたら、秘密を守って早く病院に行くようアドバイスするなど、千氏から種々の有効なアドバイスを受けた。参加者各位はその内容を職場に持ち帰り、今後の活動に生かしていただけたと思う。



イベントガイド

# EVENT GUIDE

## コミュニティ委員会

### ■経営戦略オープンセミナー予告

「JCSSAでしか聞けない！～ここに来れば売れる IT 商材がわかる～」

○開催日時 2011年 11月 29日(火) 13:30～ 19:00

会場：コンベンションルーム AP横浜駅西口(横浜 APビル 4 F) 参加費用：3,000円(招待状持参の方は無料)

〈第一部〉

・講演会 13:30～ 15:50

講演 1 【ビジネスチャンス逃さないクラウドの実現方法はこれだ！】

SaaSクラウド・パートナーズ協会 事務局長 田中正利 氏

講演 2 【中国古典に学ぶリーダーシップ～孫子と論語に学ぶ～】

中国文化評論家 守屋 淳 氏

・参加型座談会 16:00～ 17:30

【これから売れる IT 商材は何か！ -大手 7 社との Q&A-】

司会：株式会社 BCN 週刊 BCN 編集長 谷畑良胤 氏

パネラー：ソニーマーケティング株式会社、株式会社東芝、日本電気株式会社、日本ヒューレット・パッカード株式会社、株式会社日立製作所、富士通株式会社、レノボ・ジャパン株式会社 (五十音順記載)

〈第二部〉

名刺交換会(懇親会) 17:40～ 19:00



## ■ ITトレンドフォーラム 2011 予告

### 「スマートフォンのビジネス活用、その展望と課題」 ～ 3大 OSの違いとこれからのモバイルソリューション～

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広げるための勉強会&交流会です。

本年は、スマートフォンのビジネス活用の今後の展望を明らかにするため、OS別に主要ベンダー/キャリアのキーパーソンをお招きし、各陣営の基本戦略と自社製品・サービスの優位性を語っていただきます。そしてパネルディスカッションでは、リックテレコムの中土谷宣弘編集長がコーディネータとなって、今後の普及への課題や市場の可能性を明らかにしてまいります。

またフォーラム終了後に講師・会員企業の懇親会もごございますので、ぜひ大勢の皆様のご参加をよろしくお願い申し上げます。JCSSAホームページよりお申し込みください。

- 開催日時 : 2011年11月17日(木) 15:15～19:00
- 開催場所 : 株式会社大塚商会本社 3F 大会議室(千代田区飯田橋 2-18-4)
- 定員 : 100名(経営トップ、経営幹部、営業企画、営業の皆様を対象)
- 参加費用 : (会員) フォーラム参加は無料、懇親会参加は3,000円  
: (会員外) フォーラム参加は1名3,000円(懇親会込み6,000円)
- 開催内容 : 企業で活用するスマートフォンの選択方法と導入メリット  
企業でスマートフォンを導入するにあたって、効果を上げる方法、システム構築、運用、活用においてどのような課題があるのか、明らかにする。またOSの違いはどのように影響するのか分析する。  
①法人モバイル活用の現状と効果的な導入事例紹介  
②OSの違いと端末の選択ポイント  
③企業でのスマートフォン活用の注意点、課題、ノウハウなど

15:15～15:20 : 開会の辞

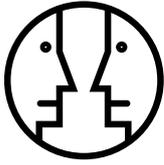
15:20～15:40 : 「スマートデバイスが実現するビジネス大革命」  
～国内最新導入事例から効果的活用術を学ぶ～  
ソフトバンクモバイル株式会社 スマートフォン推進部  
部長 兼 シニアエヴァンジェリスト 中山五輪男氏

15:40～16:00 : 「満を持してついに登場した Windows Phoneの新しい世界」  
～クラウド、企業情報システム、ソーシャルネットと連携するスマートフォン～  
日本マイクロソフト株式会社  
テクニカルソリューションエバンジェリスト 西脇資哲氏

16:00～16:20 : 「Androidがもたらす流通革命」  
～世界市場でいま何が起きているか～  
オープン・エンベデッド・ソフトウェア・ファウンデーション(OESF) 会長 三浦雅孝氏

16:30～17:50 : パネルディスカッション  
株式会社リックテレコム テレコミュニケーション編集長 土谷宣弘氏  
および上記で講演者の3名

18:00～19:00 : 懇親会(大塚商会本社 11階会場)



## 新会員のご紹介

# NEW MEMBERS

2011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

■正会員

### 加賀エデュケーショナルマーケティング株式会社

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

- ①〒101-0021  
東京都千代田区  
外神田3-12-8
- ②代表取締役社長  
島崎 健司
- ③2008年7月
- ④3千万円
- ⑤17人
- ⑥2011年6月

教育市場を対象に、PCやアプリケーションの販売と学校への独自のソリューション提案を行うグループ企業として、2008年7月「加賀エデュケーショナルマーケティング株式会社」は誕生しました。アップル・教育VARとアドビ指定校エデュケーションプラチナリセラーを大きな二本の柱としてサービスを提供するとともに、最新の製品をアカデミックプライズにてご提供しています。少子化に伴い、今後教育市場もますます厳しい状況ではありますが、魅力的な学校作りを強力にサポートし、学校様にとっての最適なパートナー企業になることを目指していききたいと思います。



02

■正会員

### 横河レンタ・リース株式会社

<http://www.yrl.com/>

- ①〒180-0006  
東京都武蔵野市  
中町1-19-18  
武蔵野センタービル  
3F
- ②代表取締役社長  
水島 達二
- ③1987年1月
- ④528百万円
- ⑤737人
- ⑥2011年7月

1987年の創業以来、レンタル事業とコンピュータ販売・エンジニアリング事業を2本の柱とし、お客様のIT運用環境の向上に向け、多岐にわたるサービスを提供しております。マルチベンダのIT機器レンタルサービスおよび各種ライフサイクルマネジメントサービスはもちろん、日本ビューレット・パッカード社プレミア・ビジネス・パートナーならびに日本マイクロソフト社認定パートナーとして、ITシステム基盤構築における豊富な経験と実績でお客様のビジネスをサポートいたします。



03

■正会員

### ストラコム株式会社

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

- ①〒107-0062  
東京都港区  
南青山5-4-29  
南青山信和ビル6F
- ②代表取締役  
坂本 憲志
- ③2009年12月
- ④9百万円
- ⑤3人
- ⑥2011年7月

商品やサービスの販売は、単にお客様のご要望にお応えするだけで満足いただけるものではありません。お客様に新たな気づきをご提供したり、お客様の事業の発展に寄与することができて初めて満足いただけるのではないかと考えます。弊社はそのような顧客志向提案のできる営業の育成や、将来の経営幹部向けの研修を提供しております。20年超に及ぶコンピュータシステムならびにソリューション販売で培ってきたノウハウをもとに、営業方法や経営のコンサルティング、システムデザインをご提案。前職では賛助会員企業として、この度は正会員企業として会員のご承認をいただきました。今後ともよろしくご承蒙申し上げます。



04

■正会員

### 株式会社テンダ

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

- ①〒171-0021  
東京都豊島区  
西池袋1-11-1  
メトロポリタン  
プラザビル17F
- ②代表取締役  
小林 謙
- ③1995年6月
- ④2,000万円
- ⑤129人
- ⑥2011年7月

弊社は1995年6月の事業開始以来、ソーシャルアプリ開発、有名モバイルサイトの構築、自社パッケージ開発、エンジニアリングサービスなど、ITビジネスを活用したサービスを提供してまいりました。2009年に第21回中小企業優秀新技術・新製品賞「優秀賞」を受賞したマニキュアル自動作成ソフト『Dojo』や、モバイルサイトの構築・分析・コンテンツ管理を統合したモバイルCMS『Mobile Krei (モバイルクレイ)』などの自社パッケージの企画開発・販売、Android・iPhoneアプリの企画開発・販売など、幅広い事業を展開しております。また今後は、国内で大ヒットした自社パッケージの海外進出を行ってまいります。



05

■ 正会員

## 株式会社東計電算

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

- ① 〒211-0016  
神奈川県川崎市  
中原区市ノ坪150
- ② 執行役員  
ネットワーク  
マネジメント部長  
長沼 哲夫
- ③ 1970年4月
- ④ 1,370百万円
- ⑤ 790人
- ⑥ 2011年8月

株式会社東計電算は、創業以来約40年にわたり、時代が情報産業に求める情報化ツールを提供してまいりました。弊社は「業種別ソリューション」、「業務のアウトソーシング」、「ネットワーク」という3つをコアビジネスに位置づけております。

中でも特徴といえる「業務のアウトソーシング」では、ハウジングサービス、ホスティングサービス、クラウドサービス、各種プリンティングサービスなどを展開しております。

また、システム構築から運用、保守管理までをワンストップで提供しております。



06

■ 正会員

## 株式会社アンカーネットワークサービス

<http://www.anchor-net.co.jp/>

- ① 〒125-0051  
東京都葛飾区  
新宿3-9-15-2F
- ② 代表取締役社長  
碓 隆司
- ③ 1993年5月
- ④ 43.8百万円
- ⑤ 141人
- ⑥ 2011年9月

株式会社アンカーネットワークサービスは、「万人万物共存共生」を理念に掲げ、環境循環型社会の形成に寄与すべく、OA機器を中心とする中古品の売買と産業廃棄物の適正処理を行っております。また、中古OA機器の取り扱いに際しては、機器内に保存されている情報の確実な消去を行うデータ消去サービス、再生PC向け正規WindowsOSインストール商品の販売とお客様に対する各種のサポートサービスなども提供しております。

当社はお客様に安全と安心をお届けする企業として、高い品質の製品とサービスを環境負荷の少ない形で提供することにより、資産の処分、データ消去、低コストでのIT環境構築などで皆様のお役に立ててまいります。



07

■ 賛助会員

## 株式会社アール・アイ

<http://www.ri-ir.co.jp/>

- ① 〒101-0045  
東京都千代田区  
神田鍛冶町3-5-8  
神田木原ビル
- ② 代表取締役  
小川 敦
- ③ 2005年3月
- ④ 4億6,555万円
- ⑤ 30人
- ⑥ 2011年5月

株式会社アール・アイは稀少な純国産のバックアップソフトメーカーです。パッケージソフトは法人向け・個人向けのラインナップがありますが、特に社内のPCやサーバを集中的にバックアップする製品や、データセンターを使ったクラウド型のバックアップサービスなど、通信や制御機能を実装した製品群に強みを発揮。アール・アイの特許技術であるリアルタイムバックアップは、コンピュータに負荷をかけず、無意識な使用感を実現しているため、既に国内では20,000台以上のコンピュータでご利用いただいています。今後は皆様と様々なアライアンスに取り組みながら、バックアップという行為をより常識的なものに変えていければと考えております。



## JCSSAよりお知らせ

### ●ITトレンドフォーラム2011

スマートフォンのビジネス活用、その展望と課題  
～3大OSの違いとこれからのモバイルソリューション～

開催日時：2011年11月17日（木）

15:15～19:00

場 所：株式会社大塚商会 本社3階  
(千代田区飯田橋2-18-4)

### ●経営戦略オープンセミナー

JCSSAでしか聞けない！

～ここに来れば売れるIT商材がわかる～

開催日時：2011年11月29日（火）

13:30～19:00

講 演 1：ビジネスチャンスを見逃さない  
クラウドの実現方法はこれだ！

講 演 2：中国古典に学ぶリーダーシップ  
～孫子と論語に学ぶ～

参加型座談会：これから売れるIT商材は何か！  
-大手7社とのQ&A-

場 所：コンベンションルームAP横浜駅西口  
(横浜APビル4F)

### ●2012年新春セミナー・賀詞交歓会

開催日時：2012年1月26日（木）

14:15～18:30

場 所：帝国ホテル 孔雀東の間・西の間



〒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