一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会ニュース

JCSSA NEWS

Vol. 63
2012 Summer

特 集　サマーセミナー

日本はなぜ世界でいちばん人気があるのか
～日本のよいところを日本人が見直すべきとき～

会長の声　2
知恵とITを使い 日本を支える

特集　3
サマーセミナー
日本はなぜ世界でいちばん人気があるのか
～日本のよいところを日本人が見直すべきとき～

人材育成　6
新入社員向けセミナー

トレンドスコープ　7
中国子会社の経営リスク管理手法について
～中国ビジネスを成功させるために～

トレンドスコープ 8
ソーシャルメディア全盛時代に対応した
営業手法の最新事例紹介

レポート　9
・交流促進委員会
・人材育成委員会
・ITビジネスモデル委員会
・サポートサービス委員会

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

知恵とITを使い日本を支える

JCSSAが一般社団法人として再出発してから一年が経ちました。先ごろ行われました総会において、私がJCSSA会長として続投させていただくことが決まりました。あわせて新理事も選任され、力を合わせてIT業界の発展のために尽力していきたいと決意をあらたにしております。引き続き皆様のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

一年前は、東日本大震災の影響により被災地では食料や衣類、電池などが不足しておりました。計画停電も行われ、多くの企業が対応に追われました。今では少しずつ復興に向けて動き出した印象を受けます。中小企業も一社当たりの売り上げが伸びており、円高などの経済状況による課題はありますが、明るい兆しが見えつつあります。

ITを生かして生産性を上げることは、経営者なら誰もが思うことでしょう。私の会社である大塚商会には、国内に約87万社のお客様がいらっしゃいます。多くのお客様が控えていらっしゃった、ITへの投資が動き始めた感があります。一方ではお客様の約8割が、現在でもWindows XP、Pentium Dを搭載したPCを使っていらっしゃいます。これを最新のノートPCに変えるだけでも、消費電力は半分以下になる。また、サーバを統合すればさらに省エネになりますし、クラウドを含めたWEBサービスを活用すれば生産性も高まるでしょう。
省エネと生産性向上、そしてコスト削減。知恵を使い、ITを使って日本を元気にする。それをサポートする役割をJCSSAは担っています。

6月に開催致しましたサマーセミナーでは、たくさんの会員企業の皆様にご参集を賜りました。講演いただきました作家で慶応義塾大学講師の竹田恒泰様がおっしゃられていたように、日本には世界に誇るべき伝統や文化、そしてものづくりがあります。企業の海外進出が目まぐるしい今日ですが、日本には日本の良さがあるということを再認識致しました。

国内人口が減少する中でも、ITの力でGDPを高めて日本を豊かにする。そして、官民が協力して夢のある日本を支えていきたい。微力ながらお役に立てるように、JCSSAは活動していきます。皆様、共に頑張ってまいりましょう。

特集 サマーセミナー

日本はなぜ世界でいちばん人気があるのか
～日本のよいところを日本人が見直すべきとき～

2012年6月7日（木）、JCSSA主催のサマーセミナー・懇親会が開催された。サマーセミナーでは、作家で慶応義塾大学講師の竹田恒泰氏をお招きし、日本が世界中から注目される理由を、伝統や文化などさまざまな観点から解説していただいた。セミナー後の懇親会では、多くの会員企業の皆さんが親交を深めた。

竹田 恒泰氏
作家　慶応義塾大学講師　一般財団法人竹田研究会財団理事長

1975年、旧皇族・竹田家に生まれる。明治天皇の玄孫にあたる。慶応義塾大学法学部法律学科卒業。作家活動のほか、慶応義塾大学法学研究科講師（憲法学）として、「特殊憲法学（天皇と憲法）」を教えている。2006年に著書『語られなかった皇族たちの真実』（小学館）で第15回山本七平賞を受賞。数々のテレビやラジオ番組などにも出演するなど、多方面の分野で活躍中。また、未来を担う若者に真実の日本を教える「竹田研究会」を展開し、会員数は全国で4千人以上を数える。ベストセラーとなった『日本はなぜ世界でいちばん人気があるのか』（PHP新書）のほか、『現代語古事記』（学研）『日本人の宝』（PHP研究所）など著書多数。

世界中が感動する日本人の精神 困難に直面しても共に乗り越える

「世界に良い影響を与えている国はどこか？」。講演冒頭に竹田氏は、イギリス国営放送のBBCが世界30カ国以上で毎年行っている世論調査について触れた。日本は良い影響を与える国として毎年3位以内にランクインしており、2012年は1位に輝いた。ホテル予約サイトを運営する企業の調査でも、ホテル側が歓迎する最上の顧客としては日本人が1位という結果になっている。竹田氏が学生時代に海外各地を旅行した時にも、旅先で出会う外国人から日本人であることをうらやましがられたという。「日本人は世界から信用されています。日本人はパスポートとビザがあれば、世界中を旅することができる。国や民族を評価するのは、経済力だけではありません。日本人だったら不法滞在はしないだろう、犯罪をしないだろうという外国からの信頼があるのです」。

日本人の価値を、東日本大震災をきっかけに竹田氏はあらためて認識したという。「世界の災害では、食料や水の奪い合い、強奪が起きることも珍しくはありません。しかし被災地の人々は、あの困難の中でも冷静さを失わなかった。助け合い、譲り合いながら自分たちの力で立ち上がろうとする姿、その精神に世界中が感動したんです」。日本人に対する外国人の評価は、江戸時代末期に訪れたヨーロッパの人々の日記からも知ることができると竹田氏は言う。「幕末期、江戸の人口は約150万人でした。ロンドンが約90万人でしたから世界でも最も多くの人口を抱える都市だったんです。それにもかかわらず、外国の都市に見られるスラム街はなく奴隷もいなかった。貧しい人であっても礼儀正しく、約束は守る。『武士は食わねど高楊枝』という言葉がありますが、衣食に困っても礼節だけは汚さなかった。今の日本もそうです。人々は嘘をつかず、正直に生きている。無人野菜売り場が成立するのは、日本だけですよ」。

日本人の価値観における3つの柱 大自然と人に感謝する「自然観」

日本人の行動を知るには、日本人の価値観を知る必要があると竹田氏は語る。「自然観」「死生観」「歴史観」の3つの柱から、竹田氏は日本人の価値観を考察する。「海や山など、大自然を構成するあらゆる存在を尊いものとして日本人は畏敬してきました。大自然から恵を頂いて生かされているといった価値観を持っています。食事の前の「いた

だきます」という言葉には、あなたの命を頂きますという意味が込められている。動植物の命を頂いて食事をしているわけですから。そして「ごちそうさま」とは、その食事をつくってくれた人や食材を育てた人に感謝する言葉。大自然に感謝し、人に感謝する。感謝に始まり、感謝で終わる。日本人の『自然観』の表れです。日本人は大自然に神の姿を見ている。だから日本人の気質は、謙虚で優しく、和を大切にするのです」。

日本人は井の中の蛙
外国が信頼する日本のものづくり

仕事に対する価値観が、『死生観』の中で柱になるものだと竹田氏は語る。「日本人にとって、仕事とは幸せであり、生きがい。もちろん幸せは仕事だけではありませんが、とても重要な部分を占めています。例えば10万円の仕事を受注したら、できれば15万円くらいの価値あるものを納品したいと思うのが日本人です。一方欧米人には、仕事は神から与えられた罰だという考えがあります。聖書にあるように、アダムとイブは禁断のリンゴを食べたためにエデンから追放されてしまう。それ以降、人々は食べるものや着るものは自分たちでつくっていかなければならなくなった。人間は原罪を負って生まれてくる。働くということは、その罪に対する償いであるという考え方です。労働を喜びだと思って仕事をする日本人、労働を罰だと思って仕事をする欧米人。働き方が違って当然です」。

利害関係のみで構成されない日本の会社には、愛があると竹田氏は語る。「新入社員が入社するとなれば、わが家に赤ちゃんが生まれたように大事に迎え入れます。会社は運命共同体であり、家族のようなもの。残業後も同僚や先輩たちと飲みに行き、仕事の話をします。しかし欧米ではとてもドライな関係で、プライベートとビジネスをきっちりと分けています。優秀な人材をどんどん採用する代りに、リストラも容赦なく行われます。ただ、それがとんでもない非効率を生んでいる。それを表しているのが転職率です。アメリカにおける上場企業の転職率の平均値は30％以上。一方、日本における上場企業の転職率の平均値は3％以下です。同規模の会社で比較すれば、辞めていく人や入ってくる人の多い会社では、仕事だけに集中している人はそう多くはありません。終身雇用や年功序列といった日本型経営が疑問視された時代もありましたが、今では多くの企業が見直し、アメリカでは日本型経営を研究するようになりました」。

竹田氏は、円高が懸念される現在において、日本企業が海外に生産拠点を移転する経営判断に苦言を呈する。「日本はこれまで価格競争で勝負してきたわけではありません。価格が高くても買いたくなる魅力あるものをつくってきたのが、日本のものづくりです。円高になったからといって、海外に工場移転をしていては日本人のものづくりはできません。日本企業がどんどん海外進出している一方で、ヒューレット・パッカードやレノボなどの外資系企業は日本に工場を建設しています。円高の上に人件費が高く、電力も懸念される中で日本で製品を生産する理由は、日本人の仕事を信頼しているからです。日本人の仕事にはほとんどミスがなく、最終的にはコストが安く済む。例えばパソコンを生産する工程でオーダーによっては、色を変えたり一台ごとにIDを設定する必要があるでしょう。一台一台に手を加えていくことになりますが、日本人が作業し、検品すると間違いがほとんどありません。海外の工場では一定の確率でミスが発生する。そのミスに一つ一つ対応しているとコストが膨大にかかってしまいます。さらに、日本の流通に対する信用性が高い。発送した荷物が安全に早く目的地に届けられる。日本人の仕事には、お金では換算しがたい大きな価値があり、そのことに外国企業が気付き始めているのです。日本人は井の中の蛙で、自分たちの素晴らしさが分かっていない」。

『古事記』から価値観を学ぶ
日本人にさらなる輝きを

続いて竹田氏は、『歴史観』について解説した。「戦後世代の日本人の多くは、わが国がいつどのようにできたかを知りません。学校教育で教えていないからです。戦後GHQによって、日本人が誇りに思うような知識を与えることが排除されてしまったのです。その教育体制が今日まで続いています。しかし、外国人が自国の歴史を知っているのは当たり前のこと。東日本大震災以降、日本のことをもっと勉強したいという人が増えています。日本の歴史を知るには、『古事記』を読むことをお勧めします。『古事記』には建国の歴史が書かれており、自然観や死生観など日本人の価値観をこの本から知ることができます。書かれていることがすべて真実かどうかは分かりません。でも、信じる信じない、好きか嫌いかの前に、まずは読んでみてください。日本人にとってはバイブルのようなものですから。日本人が歴史観を持つことで、日本人の誇り、輝きは一層増すに違いありません」。

「日本のものづくりに誇りを持ち、事業を発展させて日本全体を輝かせてほしい」と竹田氏は、聴講者たちに期待の言葉を掛けて講演を終えた。

新役員のご紹介

2012 年 6 月 7 日に就任した、非営利型一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会の新役員をご紹介します。

※ 敬称略・順不同

理　事 豊田 恵造

ダイワボウ情報システム株式会社
取締役 販売推進本部長

理　事 佐久間 洋

NEC フィールディング株式会社
取締役 執行役員常務

理　事 古田 耕児

株式会社理経
取締役 技術センター長

理　事 谷 正行

株式会社ハイパーマーケティング
代表取締役

理　事 平野 浩介

インテル株式会社
クラウドコンピューティング事業本部長
兼 国内営業統括本部長

理　事 稲川 公裕

日本エイ・エム・ディ株式会社
ゼネラルマネージャー

理　事 高木 秀人

エムオーテックス株式会社
取締役

セミナー終了後の懇親会

セミナーに引き続き懇親会が行われ、多くの会員の皆様にご参加いただいた。新理事の紹介の後、JCSSA 会長 大塚裕司氏の挨拶、新会員の紹介と続き、来賓の経済産業省商務情報政策局 情報処理振興課 地域情報化・人材育成推進室長 小林信彦氏、日本ヒューレット・パッカード株式会社 取締役 副社長執行役員 パーソナルシステムズ事業統括 岡 隆史氏にご挨拶をいただいた。ご挨拶と乾杯のご発声は、一般社団法人コンピュータソフトウェア協会 会長 和田成史氏から頂戴した。中締めは、JCSSA 理事 上西祥久氏にお願いした。

JCSSA 会長　大塚裕司 氏

経済産業省　商務情報政策局
地域情報化・人材育成推進室長
小林信彦 氏

日本ヒューレット・パッカード
株式会社　取締役 副社長執行
役員 パーソナルシステムズ事業
統括　岡 隆史 氏

一般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 理事　上西祥久 氏

新入社員向けセミナー

IT業界の一員となった新入社員を対象に、人材育成の専門家やIT業界を代表するビジネスパーソンから旬な話題や貴重なアドバイスを頂く『新入社員向けセミナー』。2012年4月18日、文京シビックホール大ホールにて開催され、25社から約500名の新入社員たちが参加した。

JCSSA会長の大塚裕司氏が登壇し、開会のあいさつが行われた。「社会に役立つIT業界の中で、お客様の目線で、お客様に喜ばれる仕事をしていただきたい。着実に一歩一歩成長していってください」と新入社員を激励した。

『コミュニケーションの重要性』

株式会社パンネーションズ・コンサルティング・グループ
代表取締役　安田 正 氏

第一部の講演では、企業の人材育成を支援する株式会社パンネーションズ・コンサルティング・グループで代表取締役を務める安田正氏から、コミュニケーションの重要性についてお話しいただいた。

「社会生活を快適に送るため、そして仕事で素晴らしい結果を得るためには、コミュニケーションが重要。コミュニケーションの基本は“マナー”です。『この人と仕事をやってみよう』と思うきっかけがマナーなんです。人はあいさつで第一印象が決まる。話す内容よりも、その人の印象の決め手となる90％以上が視覚や聴覚を通して判断されます（視覚情報55％・聴覚情報38％・言語情報7％）。それを“メラビアンの法則”といいます。マナーは皆さんの人生を変えますよ」。安田氏はさまざまなデータを紹介しながら、マナーの重要性を解説した。また、新入社員の一人にあいさつを披露してもらい、ポイントをアドバイスしたり、会場に質問を投げ掛けるなど、安田氏は新入社員たちの反応を確かめながら講演を進めた。

「『コンテクスト』とは、コミュニケーションの基盤を指す言葉。日本では通じることを前提にコミュニケーションが行われる世界一のハイコンテクスト文化です。例えば部下に対して上司が、あいさつをしなくても通じてしまうことがある。でも、グローバル社会になるとそうはいかない。表情をつくったり、声をつくる努力が必要になってきます」。印象良く相手に伝わるあいさつの仕方やコミュニケーションの基礎である報・連・相の重要性について、安田氏は熱心にアドバイスした。新入社員たちは、わずかな講演時間の中でも多くのことを学んだ様子だった。

「仕事は大変だけど、面白い。人間関係を大切にしながら、素晴らしい人生を送ってください」と安田氏は新入社員たちを激励し、講演を締めくくった。

『IT業界の仕事ができる人の特徴
～変革期のIT業界で活躍し続けるために～』

株式会社ソフトクリエイト
代表取締役社長　林 宗治 氏

第二部の講演には、株式会社ソフトクリエイト 代表取締役社長でJCSSA副会長を務める林宗治氏が登場。IT業界で活躍し続けるために、自身の経験を踏まえながら、仕事ができる人の特徴について紹介した。

林氏は「仕事ができる」とは、“価値を生み出せること”と定義し、「価値」とは、“人の行動に影響を及ぼす度合い”と定義しているという。「どれだけ多くの人に影響を及ぼせるかが、仕事ができるかどうかの基準であると私は考えています」と林氏。仕事ができる人の特徴の一つに、行動が早いことを林氏は挙げた。「私の後輩に、提案資料をつくる前に、アポを先に取ってしまう人がいました。提出期限を決めたり、他人と約束したことは守りやすい。新入社員のころは判断に迷うこともたくさんあると思いますが、とりあえず行動してしまえばいい。勇気を持って先に行動すると、周りからは仕事ができる人間だと思われるはずですよ」。“人の行動に影響を与えるためには、人間関係の中心にできるだけ自分を持っていくこと”“小さな成功をたくさん積み重ねていくこと”など、林氏は自身のエピソードを交えながら、仕事ができる人になるために必要なことを紹介した。

「無理をせずに自分の体と心をコントロールし、仕事をコントロールしていくことが、長く仕事をしていくために必要な能力です。IT業界をみんなで盛り上げていきましょう」と最後に新入社員たちにエールを送った。

中国子会社の経営リスク管理手法について
～中国ビジネスを成功させるために～

コンサルビューション株式会社
代表取締役社長　高原 彦二郎 氏

停滞するわが国の経済状況、欧州経済の危機などから新興国への期待が高まる現在、日系企業は中国進出を加速させている。2012年4月19日、JCSSAではコンサルビューション株式会社 代表取締役社長 高原彦二郎氏を講師に迎え、中国での事業におけるリスクマネジメントについて、さまざまな資料、事例を基に解説をしていただいた。

目先の利益だけにとらわれない

市場の規模、成長性などから中国は、事業展開の有望な国として注目を集めている。まず高原氏は、現在の日中経済の状況についての解説を始めた。「日系企業の中国での事業に占める事業現地法人当期利益率を見ると、2000年の11％から2009年には22％に伸びています。2009年の北米における利益率は4％でしたので、中国で売り上げを高めていることが分かります」。

高原氏は「利を見て而（しこう）してその真を忘れる」（目先の利益だけにとらわれてはいけない）という中国古代の思想家である荘子の言葉を紹介し、中国でビジネスを成功させるポイントを語った。「事業活動の遂行に関するリスクをどのようにマネジメントするかが、現地で成功するためのキーとなります。国民性や文化の『違いや同じ点の認識』、経営リスクの『見える化』、経営リスク管理の『継続対応』の3つに気を配る必要がある。例えば交渉では、日本は相手と友人のように接して“合意”することを目的にしがちですが、中国や欧米では“勝つ”ことを目的に交渉します」と高原氏は、文化やビジネスでの交渉の仕方から日中の違いを説明した。

“逆櫓（さかろ）の備え”で事業を展開する

高原氏は中国での経営リスクについて、「外部経営環境リスク」（反日デモ・教育、ネガティブ報道）、「意思決定と情報リスク」（会計における不正など）、「業務プロセスリスク」（従業員・経営者の不正など）に大別して詳細に解説した。さらに中国が今後進める国家政策を研究した上で、自社の経営戦略を考えていくことが重要だと高原氏は付け加える。

二重帳簿の作成やストライキなど、高原氏はガバナンスの不足からくる現地企業が抱えるさまざまな問題を紹介した。「リスクマネジメントは、リスクの発見、評価、対応案の決定、実施が基本的な流れ。しかし、ほとんどの日系企業はリスクを発見する意識、仕組みがないのです」。文化的な背景からも、日本人と欧米人の価値観とリスク対応の違いについて解説し、性善説を前提とする日本人は、リスク感性が薄い傾向にあると高原氏は指摘する。

続いて、欧米企業のガバナンスを引き合いに出し、日系企業と異なる点を比較した。「ガバナンスの語源は『植民地支配』。自社の子会社をいかに支配するかがガバナンスで、日本人が訳する『企業統治』という生やさしいものではありません。例えばイギリスでは、東インド会社の時代からイギリス人を現地に送るのではなく、上流階級のインド人を経営者に任命するといったやり方をしています。中国においてもIT大手、通信機器大手、製薬大手など欧米企業の現地法人のCEOには中国人を任命し、現地化を図ることで従業員の管理を行いやすくしている。日系企業の場合は、ほとんど日本の本社から派遣されていますが、権限が委譲されておらず厳格な報告制度が確立されていません」と形式的な監査しかされていない日系企業のガバナンスの現状を高原氏は語る。そして、通商白書（2008年版）から、日米の対中国直接投資収益率の推移を取り上げた。「2006年で見るとアメリカの利益率21.1％に対して、日本は6.5％と日本の利益率が低すぎます。ガバナンスに一因があると私は推測しています」。

最後に高原氏は「逆櫓の備え」（船首にも櫓を備え、船を前後に動けるようにさせること）という言葉を挙げて、常にリスクに備え中国での事業を展開することが重要だと聴講者に進言した。

ソーシャルメディア全盛時代に対応した営業手法の最新事例紹介

ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役／一般社団法人日本中小企業情報化支援協議会 事務局長
森戸裕一 氏

世界中に多くの利用者を持つSNSサービス「フェイスブック」。昨年10月の定例セミナーでは、ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役で一般社団法人日本中小企業情報化支援協議会 事務局長を務める森戸裕一氏から、フェイスブックのビジネス活用についてお話しいただいた。そのセミナーが大変好評だったことから、2012年5月16日に続編としてソーシャルメディアの特性を生かした営業手法の最新事例を、再び講師に森戸氏を迎えご紹介いただいた。

ビジネスプロデュースの力を

「状況は一カ月で変わっていく」と森戸氏は、ソーシャルメディアがもたらす変化のスピードをビジネスの現場で感じている。ソーシャルメディアのビジネス活用に対しては、中小企業よりも大手企業の方が消極的だという。「私がソーシャルメディアの活用を大手企業に提案しても、コンプライアンスや内部統制などの観点から稟議を通すまでに3カ月かかるところもある。ソーシャルメディアが大きな商機になるかもしれないのに、とても残念なことです。一方、中小企業では社長との打ち合わせの場ですぐに意思決定がされます」。

森戸氏は、営業担当者はソーシャルメディアを活用するビジネスプロデュースの能力を身に付けなければいけないと語る。「B to BやB to Cではなく、消費者のつくるコミュニティーとメーカーや販売者が一緒に価値をつくり、販売していくB with C（Business with Customer）の時代になってきた。B with Cの中にソーシャルメディアをどのようにデザインしていくかが大切です」。営業担当者だけがお客様と接点を持つのではなく、企画や総務担当者などのスタッフ部門もアンテナを立て、フェイスブックなどのソーシャルメディアを使って組織全体で市場のニーズをつかむことが必要だと森戸氏は語る。「例えば、人事担当者がフェイスブック上で取引会社などの同じ人事の方たちと人事グループをつくる。そこで人材育成などについてディスカッションする中で、Web開発などの具体的な商機に結び付けていくのです。企業存続のためには、社員一人一人が情報を得る必要がある。従来の内部統制を見直し、市場ニーズに迅速に対応しないと、企業はマーケットと完全に隔離されるでしょう」と森戸氏はソーシャルメディアが生む情報格差について語った。

新しい仕組みで課題を解決する

ソーシャルメディアには、映像コンテンツが有用だと森戸氏は語る。「今や映像は簡単に撮影し、編集できます。クオリティーよりも、大事なのはスピードです」。森戸氏が作成したミーティング時の映像や福岡市に提案したPR映像を、スピーディーにフェイスブックやYouTube上にアップロードさせ、素早く情報を拡散させた事例を取り上げた。森戸氏は、映像コンテンツを得意先に持ち込んで商談に生かすことを提案する。「トップ営業マンが話せば説得力が増します。その人が話す映像コンテンツを、お客様に各営業担当者がiPadなどのタブレットPCで見せるのです。私が依頼されて出演するコンテンツも多いですよ」と森戸氏。毎日のようにコンテンツを変えていくことで、「今日は何を持ってきたの？」と得意先に関心を持たせられるという。このほか、教育に関心の高い親のコミュニティーでの学習塾に関する告知や、医療業界における開業支援など、ソーシャルメディアを駆使した営業事例を森戸氏は紹介した。自分たちの営業活動を手伝ってもらう人を増やすためには、よい情報、拡散しやすい情報を発信することだと森戸氏は語る。

「今までのやり方を全否定し、新しい仕組みをつくって営業課題を解決していく。ドロップボックスやYouTube、スカイプなどフリーのサービスを使ってタブレットPCを生かす手法を私はお客様に提案しています。ぜひ面白い使い方をJCSSAでも考えていただきたい」。森戸氏が語るソーシャルメディアの可能性や、営業手法の変化について聴講者たちも熱心に耳を傾けていた。

交流促進委員会

最新エコ＆セキュアオフィス見学会
～エネルギーの見える化や省エネの工夫の最新動向～

交流促進委員会では、会員がビジネスに役立つ最新情報を得る機会として、先進的な取り組みを行う企業への見学会を開催している。2012年4月12日（木）、最新のエコ対策とセキュリティシステムが施されたパナソニックESネットワークス株式会社のオフィス「“ECO”＆“セキュリティ”ライブオフィス」を見学した。

▲パナソニック ES ネットワークス株式会社 松下浩二 氏

オフィス見学の前にパナソニックESネットワークの会社概要や同社が提供するソリューションについて、マーケティングソリューションセンターの松下浩二氏より解説があった。同社はネットワークインテグレータとして1989年に創業して以来、ワイヤリングインテグレーションやスイッチングハブ事業、セキュリティシステム事業など幅広い分野のソリューションを提供している。

注目されるエコソリューション

最新のエコ対策と高いセキュリティ設備を誇る「“ECO”＆“セキュリティ”ライブオフィス」は2005年から公開されている。電力使用量や温度状況などを見える化するソフト『eneview』（エネビュー）やMNOシリーズスイッチングハブの導入が大幅に電力を削減させている。これらは多くの企業に採用されており、好評を得ているという。ここ数年の省エネへの機運の高まりに加え、東日本大震災以降、節電への取り組みが急務となっていることもあり、パナソニックESネットワークスが提供するエコソリューションに注目が集まっている。

電力使用量や温度状況を見える化し、エネルギー量をグラフ化することで、いつ、どこで、誰が、どのように使っているかが一目瞭然となる。既存の分電盤や新設の分電盤にターミナルを設け、サーバにデータをタイムリーに抽出することができる。一日の電力量や一カ月の電力量、前年比などから現状を把握し、それらのデータから、削減化への対策を立て、実行することで省エネを推進していく。オフィスでは空調や照明の制御システム、人感センサーと照明の連動などが電力削減に効果を発揮する。このように、「現状把握」「分析」「続ける」をサポートし、エネルギーの削減を実現するのが、パナソニックESネットワークスのエコソリューションだ。

節電に効果を発揮する最新スイッチングハブ

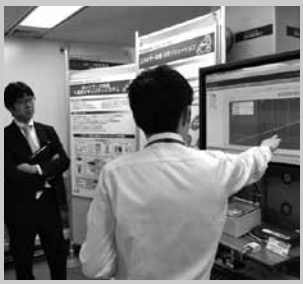
引き続き、スイッチングハブの節電機能やその効果について解説された。現在発売されている8ポートのタップ型『Switch-S8E』だと、スイッチングハブ事業が開始された2001年当時の同社製品に比べて約66％の消費電力を削減しているという。スイッチングハブに搭載されている節電機能にMNOシリーズ省電力モードがある。従来のスイッチングハブだと、PCを外した時や電源をオフにしたときには、同じだけ電力を消費していた。しかし、MNOシリーズ省電力モードを搭載したスイッチングハブであれば、リンクダウンされたときには、電力を抑制することができる。省電力モードがない製品に比べて最大約半分の消費電力が可能になるという。また、データ通信がないときには電力を抑制する「省電力型イーサネット（EEE）機能」も順次搭載予定であることがあわせて紹介された。

このほか、スイッチングハブの通信時にLED表示切替ボタンを押し「ECOモード」に設定することでポートLEDを消灯し、省電力を実現する「ECOモード LED機能」、ACアダプタでの電源供給をPoE給電に変更すれば、節電が可能であることなどについても解説された。

【“ECO”＆“セキュリティ”ライブオフィス 見学】

参加者たちは実際に分電盤に取り付けられた電力監視用機器や、ネットワークカメラ、入退出時に必要な非接触マルチカードリーダ、静脈認証などを活用したオフィスを見学した。盛んに質問を投げ掛け、さまざまな対策が施されたオフィスに関心していた。

▲既存分電盤に電力監視用機器を取り付け、サーバに電力使用量を送っている。



▲サーバから経由された電力使用量を見える化することで、無駄のない省エネ対策を実施することができる。

人材育成委員会

■提案力強化研修レポート

2012年5月23日（水）、24日（木）に提案力強化研修を行った。JCSSAとして初めて、顧客提案力・営業力強化をテーマにした研修会となる。研修会は、ストラコム株式会社 代表取締役社長 坂本憲志氏を講師とし、2日間コースで、23名の参加者があった。2日間とも、午前中は講義主体、午後はワークショップの時間を多くとることで、講義の内容への理解が深められるように構成されている。

営業活動の主たる課題である「営業の原点は顧客の視点で考えること」、「制約のない思考が提案の幅を拡大し、ビジネスの成長をけん引する」といった内容を学んだ。講義では顧客の潜在ニーズに関して、相手（顧客）に気付きを与え、顕在化させるための手法やプロセス、提案書作成プロセス、分析技術等が解説された。

ロールプレイでは、２つのグループが顧客と商品を売る販売に分かれ、商談を行って商談を成立させるというものを、旅行会社、不動産会社の営業になりきって実施した。またワークショップでは、例示されたケースを参考に、「顧客に最適な提案は、どのような視点で作成すべきか」を検討した。2日目の課題では、各グループとも学習の成果が良く、反映された内容の提案が作成されていた。研修に参加した受講者が、会社に持ち帰って研修で学んだことを実行し、成果を上げることが望まれる。

アンケート結果では、「“総合的な理解度”が、十分理解できた、理解できた」が100%、「“総合的な満足度”が、期待以上であった、期待通りであった」が95%と、受講生の理解度、満足度も非常に高くなっている。

研修についての感想では、「自社内の研修と違い、いろいろな発想があり、視野が広がった」「いかに自分が凝り固まった考えで営業を行っているかをあらためて意識しました」「分析力、企画力、提案力等自分に不足していることに気付かされ、今後にも活用したい」「この内容を最大限生かすには、社内講習が望ましい」「過去の実体験を交えての説明があったので、よりリアルに感じることができた」「営業活動をする上での参考に非常になり、目標設定、分析方法などすぐに実践して役立てたい」等のコメントがあり、会員の社員の方々のレベルアップにつながったと思われる。

坂本氏は、各会員企業から要請があれば、個別に研修会も対応していただけるので、ご活用いただきたい。

▲講師から解説される営業課題、解決プロセスに熱心に耳を傾ける受講者たち。

▲ワークショップでは、各グループに分かれて事業計画が練られた。

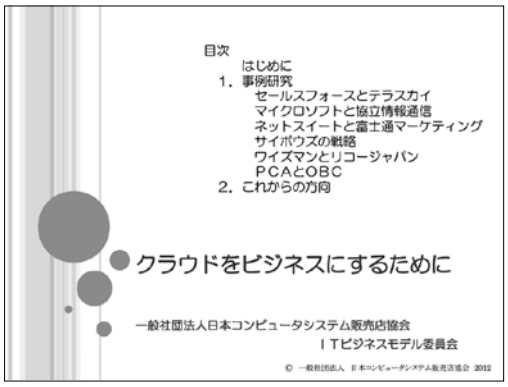
IT ビジネスモデル委員会

◆昨年度の活動成果

昨年度は一昨年度に引き続きクラウドコンピューティングのビジネスモデルについて、メーカーと販売店の各種事例を聞き、委員全体の知識の向上を図るとともに、会員の皆様に向けて下記のような冊子を作成、配布した。協会HPでも公開しているので、皆様の業務活動の参考に使用していただければ幸いである。

◆今年度の活動について

平成24年度は昨年度までの調査研究成果を踏まえ、クラウドコンピューティングビジネスに関連する情報を広く収集するとともに、ワーキング活動を通して得られた成果を、昨年同様、協会HP等を通じて公表していく予定である。活動は正会員、賛助会員の区別なく合同で調査研究を行っている。



サポートサービス委員会

■今年度の活動計画と活動状況

今年度は「中堅中小企業において、モバイル系端末の急速な普及に伴う各種環境の変化への対応に関する調査」と題して、既に活動を開始している。

このところタブレット端末、スマートフォン等がビジネスの世界にも浸透してきている。また、クラウドなど、リモートからアクセスできる環境もセキュリティ面の強化等で普及してくると考えられる。さらに、最近ではBYOD（Bring Your Own Device）など、個人の端末を会社用にも使用できるような環境も整いつつある。これらの環境の劇的な変化に、企業はどう対応しようとしているのか、モバイル端末のビジネスへの使用と、それによるビジネス形態の変化は、どのような形で表れようとしているのか。実態を調査することにより、われわれのビジネスへの影響や対応策へのヒントを得ることを目的としている。

具体的には昨年度と同様、以下のような項目について、Web調査を主体とした調査を行い、補完として面接調査も実施する。

1.「モバイル端末・シンクライアントの普及はどの程度進んでいるのか、また将来計画はどうか」
2.「あわせて、リモートアクセスの環境はどうか」
3.「設備、セキュリティ面での不安はどの程度か」
4.「BYODへの対応は」
5.「クラウドの利用はどの程度考えているか」
6.「この時代のサポートサービスはどのようになってくるか」

米国エグゼクティブ研修ツアーのご案内

この研修ツアーはすでに６年継続されており、米国シリコンバレーを定点観測し続けることで、新しいトレンドをトップや幹部が自ら感じていただけます。また現地幹部や会員同士の交流も図ることができ、参加者の皆様に大変好評です。毎年６社から７社の米国企業を訪問し、また自由行動日には、観光、ゴルフ、PC小売店視察などを選択できます。昨年のツアーレポートは以下よりご参照ください。

http://www.jcssa.or.jp/tour/index.html#usa

米国の話題企業を一度に訪問できるJCSSAツアーは、ほかにはない貴重な研修ツアーですので、会員幹部の方々にぜひご参加をお願い申し上げます。

昨年の研修ツアーの様子。参加者たちは、各社のプレゼンから多くの刺激を受けた。

日　程：2012年10月15日（月）～20日（土）4泊6日
訪問先：AMD社、マイクロソフト社、ヒューレット・パッカード社、VMウェア社、日立USA社、アドビシステムズ社を訪問し、またUCバークレー校で、米国でのスマートグリッドの最新動向を伺う予定にしています。（訪問先は都合により変更になる場合もございます）
参加費：356,000円（昨年実績：ホテル・航空賃含む、ビジネスクラスはオプション）
締　切：2012年7月30日（月）

本年の参加費および申込方法につきましては、協会の窓口ご担当者を通じてご案内申し上げます。

新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2012年6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

パラレルス株式会社

http://parallels.com/jp

①〒107-0052
東京都港区赤坂3-2-2
日総第24ビル10F
②代表取締役社長
富田 直美
③2006年8月
④
⑤16名
⑥2012（平成24）年5月

ソフトウェア企業として世界有数のスピードで成長を続けるパラレルスは、米国、欧州、アジアに800名以上の従業員を抱え、その収益は1億米ドルを超えています。Parallels Desktop for Macは再起動せずにMac上でWindowsアプリケーションを実行できる代表的なデスクトップ仮想化製品であり、フォーチュン200社の50%以上で利用されています。クラウドサービス提供基盤であるパラレルスの自動化および仮想化製品は、広くサービスプロバイダに利用されており、サービスプロバイダを通じて世界1億4,800万以上の中小企業にホスティングおよびクラウドサービスが提供されています。

02

■賛助会員

イメーション株式会社

http://www.imation.co.jp/

①〒150-0001
東京都渋谷区神宮前
5-52-2 青山オーバル
ビル11F
②取締役 コマーシャル
製品本部長　高橋 秀明
③1996年5月
④480百万円
⑤159名
⑥2012（平成24）年1月

当社はイメーション社（スリーエム社から分離独立）の日本法人で、アメリカを核に35カ国に事業拠点を置いています。Imation、TDK Life on Record、XtremeMac、IBM、Oracle、Exabyte等のブランドの下、B2B市場では主に中小企業（SMB）のお客様向けにセキュリティ USBメモリや外付ハードディスク、また、NAS、RDXのストレージ製品や、磁気テープ等を取り扱っています。記録メディアのリーディングカンパニーとして社会の変化を見据え、「STORE」、「PROTECT」、「CONNECT」の3つのニーズに独自の技術力と信頼性の高い製品・サービスで応えています。

PICK UP ！　**経済産業省「ウェブビジネス研究会レポート」**

平成23年度の研究報告として、「次世代高信頼・省エネ型IT基盤技術開発・実証事業（ウェブビジネスの動向を踏まえたIT産業の競争力強化戦略に関する調査研究）」が以下のURLに公開されています。

http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2012fy/E002120.pdf

このレポートは、経済産業省の「ウェブビジネスの動向を踏まえた産業政策研究会」によりまとめられたもので、東京工業大学の首藤一幸准教授を座長として、クックパッド、グリー、サイボウズ、楽天など、ウェブ系の著名企業も委員に参加し、議論が進められました。JCSSAからは専務理事がオブザーバーとして参加致しました。

この議論の中で、「今後の成長が期待されるウェブビジネスにおいて、日本企業が国際競争力を持ちながら成長していくためには何が必要か」が話し合われています。スタートアップ企業がメガベンチャー（3,000億円企業）に成長するために、規制の見直し、税負担の軽減、人材育成支援、国際ルールメイクなどが必要との結論になっています。

世界企業の時価総額が、工業の325兆円に対して情報通信産業が689兆円と言われる中、このレポートは情報通信産業の新分野にスポットを当てたものですので、ご一読されることをお勧め致します。

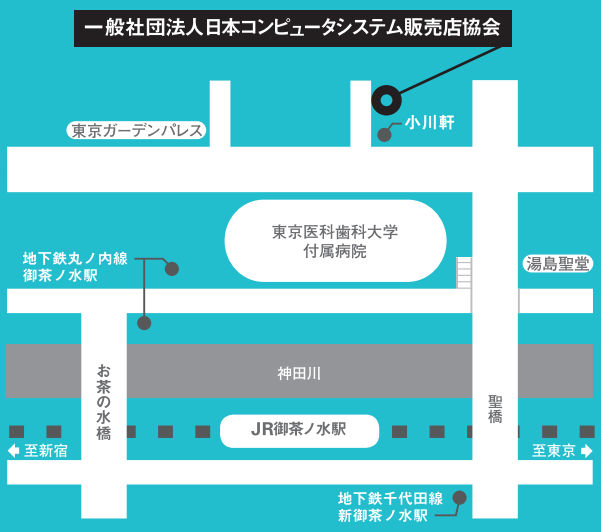
JCSSAよりお知らせ

●米国トップエグゼクティブ研修ツアー
開催日時：2012年10月15日（月）～ 20日（土）
内容：米国シリコンバレー有力企業訪問視察
対象：会員企業の経営トップならびに経営幹部

●中堅社員研修
開催日時：2012年10月17日（水）
10:00 ～17:30
場所：リコー東松山研修センター
（埼玉県東松山市大谷1352）

●JCSSAゴルフ交流会
開催日時：2012年11月10日（土）
場所：高坂カントリークラブ米山コース
（埼玉県東松山高坂1916-1）

●ITトレンドフォーラム2012
開催日時：2012年11月15日（木）
15:00 ～ 18:30
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）



〒113-0034　東京都文京区湯島1-9-4 鴫原ビル2Ｆ
電話：03-5802-3198　FAX：03-5802-0743
URL：www.jcssa.or.jp　E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp

JCSSA NEWS Vol.63 Summer 2012　2012年7月10日発行
発行：一般社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会　発行人：大塚裕司　編集発行人：JCSSA事務局　制作：（株）グラスルーツ