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. 64
2012 Autumn

特 集

トップ・エグゼクティブ・セミナー開催

会長の声 2
ITで日本を元気にする

特集 3
トップ・エグゼクティブ・セミナー
講 演1 内外経済・金融の現状と展望
～グローバル経済見極めのポイントを読む～
講 演2 スマートグリッドにおけるIT業界の戦略・貢献
～インターネットとクラウドの影響力～

トレンドスコープ 6
ICTを活用したスマートな都市の実現
～新しいビジネス・モデルとビジネス・チャンス～

レポート 7
・9月定例セミナー
クラウドが商流とビジネスを変える！
～従来型のソフト開発・SIビジネスでは生き残れない～
・第1回JCSSAワールドカフェ交流会
・中国IT企業視察大連ツアー 2012 レポート
・癒しの森視察見学会報告

イベントガイド 11
・ITトレンドフォーラム2012予告
・平成24年度ファシリテーション研修会のご案内
・コミュニティ委員会オープンセミナー告知

新会員のご紹介 13

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

ITで日本を元気にする

先日、経済産業省の情報処理振興課長とお話をする機会がありました。これからの日本の将来について、ITを応用して新事業を作れる人材を育成し、IT融合の新産業を目指したいというお話でした。まったく同感ですが、現在、企業へ入社してくる新卒はゆとり世代と呼ばれ、競争のない教育制度の中で育ってきた世代です。一概には言えないものの、割とあっさり辞めてしまうし、余計なことや新しいことへのチャレンジをしない傾向があるので、どこの企業も今までとはスタートラインを変えた教育を行っていることと思います。単に入社試験に合格することを目標とするのでなく、次々と大きな夢を持つことができる人材を育成できればと思います。

そのような現在ですが、日本の中小企業の経営は底堅く、コピー用紙の出荷の推移を見ていると、リーマンショック時に前年割れをしたものが、ここのところ、毎月二桁成長をしている状況です。これは各企業が様々な経営努力をして、手堅くビジネスを行っている結果であるとも見ることができます。しかし、日本はこれから労働力が減少していき、GDPの成長が危ぶまれています。それを回避するため、IT活用を通じた生産性の向上と、電力削減につながる効率化を図ることが必要であると考えています。企業はもとより、若い人たちでもITを十分に効率よく使いこなしているとは見えません。今後の企業は、スマホやGPSを使ったIT支援を行い、営業訪問先でももっと効率よく生産性を上げることができると思います。

多くの企業では、「Windows XP」が新OSに置き換わっておらず、新しいマシンやノートPCに置き換えると、消費電力が半分以下になることを認知していない企業もあるかと思います。2014年にサポートが切れるXPは、2012年内に予算化していかないと間に合わなくなります。そんなことも各企業へもっと提案していかねばなりません。また海外でも省電力につながる新商品があり、そんな良い商品を日本でも販売して、省エネを実現しなければなりません。

日本を支えている中小企業を、どうすれば元気にできるでしょうか、それをIT支援で実現したいと考えています。企業の生産性の質的向上を目指し、創造力と総合力を発揮できるよう中小企業を支援するため、JCSSA会員企業はお手伝いしたいと思います。ご協力をお願いいたします。

特集

トップ・エグゼクティブ・セミナー

2012年7月18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、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で、懇親会では参加者同士の交流が図られる。例年通り、今年も2名の講師に講演いただいた。

講 演 1

内外経済・金融の現状と展望　～グローバル経済見極めのポイントを読む～

伊達 信夫 氏　株式会社三菱東京UFJ銀行 企画部経済調査室 次長

株式会社三菱東京UFJ銀行 企画部経済調査室次長の伊達信夫氏より、グローバルおよび日本経済の今後の展望について、豊富な経済指標や市場データをもとに解説していただいた。

低迷が続く世界経済 原因は3つの構造調整圧力

世界経済の見通しについて、伊達氏は当面景気の弱い状況が続くと予想し、その根本的な原因として、3つの構造調整圧力を挙げた。「一つ目は、国の債務の問題。景気浮揚のための財政出動ができないばかりか、財政の破綻が現実味を帯び始めています。二つ目は、住宅市場の問題。アメリカではサブプライム危機で顕在化しましたが、現在はアイルランドやスペインで住宅バブルが崩壊し、経済の足を引っ張っています。そして三つ目が、失業の問題。特に欧州では、リーマンショック後も失業率が高止まったままだったのですが、欧州債務問題で失業率が一段と悪化しています。」

実質GDP成長率、消費者物価上昇率、経常収支の数字を紹介しながら、伊達氏は主要経済の見通しを紹介した。「日本の実質GDP成長率は堅調な復興需要にけん引され、2012年は高めの2.5％、2013年は1.3％への減速を予想しています。世界経済が低迷する中、好調なアジア経済にも支えられ、日本経済は相当に健闘するというイメージです。アメリカの実質GDP成長率は2012年2.1％、2013年2.6％と予想しています。アメリカ経済の中長期的実力は、年0.5％程度の人口増プラス2.5%の高い生産性で3%くらいを見ていいはずなのですが、構造調整圧力の逆風の影響でこの3%にはなかなか届きません。一方、ユーロ圏では財政緊縮と銀行の貸し渋りが景気にダブルパンチとなっており、今後数年は相当厳しい状況が続くでしょう。一方、アジア圏は内需主導の7％程度の成長により、世界経済をけん引し続けると見込んでいます」。

アメリカでは「財政の崖」を警戒 欧州経済は低迷長期化必至の情勢

アメリカ経済の現状と展望について、伊達氏は「リーマンショック後に失われた約900万人分の雇用が、まだ半分ほどしか回復できていません。欧州債務問題や住宅市場バブルの後遺症が、アメリカ経済の逆風となっています。しかし、当面アメリカ経済で最も警戒が必要なのは『財政の崖』です」と語った。「財政の崖」というのは、これまで景気対策として期限付きで立法化されてきた各種減税が、年末に期限を迎えて一気に落ちるという問題だ。「与野党間の交渉が紛糾し、無策で年末を迎えれば、最大4%程度アメリカ経済を押し下げるリスクがあるのです」と伊達氏は警告した。

欧州経済は問題山積である。伊達氏は欧州各国の経済状況を解説した。「リーマンショック後、大規模な財政出動で景気を回復させましたが、国の債務が大きくなりすぎ

てソブリン危機に発展しました。不況下で財政緊縮を進めなければならないため、景気の落ち込みがリーマンショック当時ほど深くはならないものの、今後長期間にわたり景気低迷が続くことになるでしょう。ユーロを維持するためには、財政面での国境を超えた助け合いが必要なのですが、政治的にうまくいかないため、『ユーロ崩壊』シナリオが現実味を帯び始めています。ギリシャやスペインでは失業率が約20%半ばに達し、若者では50%を超えている。この状況を放置すれば、若者が必要なビジネススキルを身に付けられず、ギリシャやスペインの競争力はますます低下します。長年の構造改革で競争力を強化し、適度なユーロ安と金利低下の恩恵を受けているドイツだけが一人勝ちの状況となっています」。

内需が支えるアジア経済 日本経済も当面堅調

低迷するグローバル経済の中にあって、アジア経済は大いに健闘していると伊達氏は見る。「アジア経済の強さの背景には、堅調な雇用に支えられた消費があります。アジアは世界から生産拠点というより消費市場として、注目を集めるようになっている。結果としてアジア経済はもはや輸出依存型ではなく、内需主導型になっており、外からのショックに強い体質になっています。ユーロ圏の経済が1％縮んだとしても、アジア全体のGDPはマイナス0.3％ほどの影響度に止まります。いざとなれば金融緩和や財政出動ができる余力も残しています」。

最後に伊達氏は日本経済の展望について以下のように語った。「日本銀行の『地域経済報告（さくらレポート）』に見られる通り、震災からの復興需要は全国的な広がりを見せています。アジア経済の堅調にも支えられ、今後数年間は相応の経済成長が期待できる見込みです。欧米経済の低迷による影響に加えて、円高（特に対ユーロ）が日本経済にとって最大のリスクです」。講演後には、聴講者と活発な議論がなされた。

講 演 2

スマートグリッドにおける IT 業界の戦略・貢献

～インターネットとクラウドの影響力～

江﨑 浩 氏　　東京大学 大学院 情報理工学系研究科 教授

21世紀型都市を実現するスマートグリッド。それを支えるIT技術を駆使した戦略的スマートインフラについて、問題点と展望を東京大学大学院教授の江﨑浩氏に解説していただいた。

頼れるのは“黒電話” ITをネイティブに考える

まず江﨑氏は、東日本大震災直後も機能し続けたデータセンターを例にとって、日本のIT技術の高さについて語った。「あれほどの強い揺れを受け、停電も起きたにもかかわらずサービスを止めなかった。設備の堅牢性の高さに加え、電源供給の継続性に優れていたことが被害をゼロに抑えました。常時動いていないものは、非常時には動きません。日ごろの準備が大切です」。

江﨑氏は、震災などの非常時に頼れる通信手段として、“黒電話”を挙げた。「黒電話は銅線で電力供給されているので、停電時でも使用できました。現在のITシステムは、交流の電気に頼り過ぎている。送電システム全体が同期をしないと動かない交流送電に代わって、トーマス・エジソンが主張した直流送電が今後は急増すると思われます」。今後電力会社が一方的に供給していたエネルギー供給網が変わり、地産地消型との共存になっていくと江﨑氏は予測する。電気自動車がもたらす可能性を紹介しながら、エミュレーションではなく、ネイティブにITの業務をどう考えるかが重要だと江﨑氏は強調した。

発明は必要の母 節電対策だけに投資はされない

続いて、江﨑氏は自身が勤務する東京大学で、昨年実施した節電について解説した。メール、ウェブのサーバをすべてクラウドにしたところ、71％の節電に成功したという。「そもそもの節電の動機は、学生がエアコン設定28度の部屋で研究をしたくないと言ったこと。26度に設定する代わりに、コンピュータをクラウド化しました。結果的には費用は6カ月で元がとれたばかりか、システムの管理性、BCPが向上し、問題解決が迅速化しました。節電対策だけに投資する人はほとんどいないので、このような価値が生まれることが望ましい。『発明は必

要の母』と言えるでしょう」。

「節電するための経済モデルをつくることが大切」と江﨑氏。“道徳のない経済は罪悪で、経済のない道徳は寝言”という江戸時代の農政家である二宮尊徳の言葉を挙げ、道徳と経済を両立してこそ、新しい経済モデルがつくられると江﨑氏は語る。「PCをシンクライアント化すると書類が減ります。入社したころの、広い空間の机が返ってくるわけですよね。自宅でも仕事ができるようになり、サービス残業も消えます」。

21世紀型の都市設計 世界最高水準のインフラを

東日本大震災では、情報という財産を守るために生命の危険を冒した人がたくさんいる。災害時に生命優先の動きをするためにも、情報をバックエンドで守る「モバイル・クラウド」が必要と江﨑氏は考える。さらに、「リスクゼロを目指すよりも、リスクにどこまで対応できるかが正しいセキュリティの意義だ」と江﨑氏は指摘する。

「経営者の皆さんは、リスクを負いながらも自由なイノベーションを社員に期待するでしょう。もし、事故が起きてもそれを守るのがリーダーの仕事です。リスクを冒さない会社は100％成り立ちません。必要なものは、『リスク管理』『生産性向上』『快適性・創造性』です」。

次に、江﨑氏が普段仕事をしているビルの全体の電力消費量をモニターに映し出した。「こちらは研究室別に総電力使用量をソーティングしたもの。もともとは、節電のために導入したシステムですが、入退室時間も確認することができ、教員や学生の過ごし方を把握することができます。蓄積されたデータはリスク管理に生かせるし、無駄なものを抽出することで生産性も向上される。目的が単なる節電だけでは、仕事の効率が下がるだけです」。東京大学では今年20％以上の節電に成功したそうだ。「省エネをしながら、BCPを改善する。さらに、情報をきちんと共有した上で、新しい機能を付加させるのが21世紀型の都市設計になるでしょう」。ある会社が工場の効率化のために電力モニタリングシステムを導入し、60％の節電を実現した事例などが併せて紹介された。

「LED電灯に替えた私の研究室では、より明るくきれいな環境となり、快適に仕事ができている」と江﨑氏。大学構内にあるファーストフード店もLED電灯に替えたところ、15％の削減に成功した上、食べ物が温まらなくなったので安全衛生面が改善されたという。まさに『発明は必要の母』だ。

「20世紀のコンピュータネットワークは、人と人をつなぐ分離されたファシリティー・制御システムで電気がなければただの箱だった。21世紀では、モノとモノ、モノと人のどちらもつなぎ、スマート化されて統合化されます。全体がつながったときのビジネス構造を考え、ICTを構築していくことが求められます。インフラを作り替え、業務を効率化させるチャンスになる。創造性を持って取り組めば、世界最高水準のインフラができるでしょう」。ICTを核にして、省エネ、BCP、効率化、そして新機能は必ず共存できると江﨑氏は自信を込めて語った。

セミナー終了後の懇親会

セミナー終了後は、参加者同士が交流を深める懇親会が催された。冒頭では、セミナーを企画した人材育成委員会 委員長の小川仁司氏からあいさつを、JCSSA 副会長の金成葉子氏から乾杯のご発声を頂戴した。
毎年ざっくばらんな盛り上がりを見せるセミナー後の懇親会。歓談が続いた後には、参加者全員から一人ずつあいさつが行われ、笑いが入り交じる和やかな雰囲気のもとで懇親会の時間は流れた。中締めは JCSSA 副会長の香月誠一氏にお願いし、一本締めによって会は終了した。

人材育成委員会 委員長　小川仁司 氏

JCSSA 副会長　金成葉子 氏

JCSSA 副会長　香月誠一 氏

ICTを活用したスマートな都市の実現
～新しいビジネス・モデルとビジネス・チャンス～

日本アイ・ビー・エム株式会社 スマーター・シティー事業 第二社会インフラ事業開発
事業部長　加茂 義哉 氏

最近新聞やテレビなどでよく取り上げられる「スマート・シティ」。ICTを活用し、都市をスマート（賢く）にするという意味を持つスマートシティは、社会的なリスクを軽減し、住み良い地域づくりや経済活性化を目指すものだ。2012年7月18日、JCSSAでは日本アイ・ビー・エム株式会社 スマーター・シティー事業 第二社会インフラ事業開発 事業部長 加茂義哉氏を講師に迎え、スマート・シティの実現方法について、実際の事例を交えながら解説をしていただいた。

地球全体をスマートにする

一般的には「スマート・シティ」と呼ばれるが、日本アイ・ビー・エムではさらに賢く、住み良い地域づくりをさまざまな場所で展開していくという考えから「スマーター・シティズ」と呼んでいる。このスマーター・シティズの基になったのが、同社が提唱する「スマーター・プラネット」という考え方だ。「今では国や地域ごとではなく、地球規模で考えていかなくてはいけない。地球全体をスマート（賢く）にしていかないと人類は住みづらくなってしまう」と加茂氏。交通渋滞による経済損失と環境への影響、水資源の管理など、直面する課題をITを活用して解決していくことがスマーター・プラネットの取り組みだ。

地球全体をスマートにしていくためには、都市部をいかにスマートにしていくかがポイントになる。その都市に着目したものがスマーター・シティズで、その実現のためにはIT基盤やソフトウェアが重要になってくる。

「家電やスマートフォンなど私たちが生活する中では、平均すると一人当たり約150個のインターネットに接続されたICチップやセンサーなどの機器に囲まれています。インターネットを通して集まった情報のビッグデータを解析していくことが、スマーター・シティズにおけるとても大切な要素になってきます。行政サービスや交通、エネルギーとユーティリティー、教育など都市が取り巻く機能を統合しながらスマートにしていくことが、スマーター・シティズのアプローチになります」。

次の100年に向けた新価値を

ITを活用した世界各都市の事例を、加茂氏は紹介した。「スウェーデンのストックホルム市は、運河に囲まれている街で、朝になると郊外からたくさんの車が都市部に集中し、大きな渋滞が発生していました。それによって空気は汚染され、公共バスも時間通りに動かないなど様々な問題が起きていました。そこで、料金所といったゲートを設けず、車のナンバープレートをカメラで認識し、その車の登録者に課金するという料金徴収システム『ロード・プライシング』を導入しました。現在では、交通量20%削減を実現しています」。このほかスペインの医療分野における地域の統合システムの構築、アメリカのニューヨーク市警察の犯罪に関する情報が網羅されたシステムなどの事例が紹介された。

国内でもスマーター・シティズに向けた取り組みが活発化している。加茂氏は、秋田市が挑戦する『あきたスマートシティ プロジェクト』について解説した。秋田市では人口減少や厳しい雇用環境、財政状況などの課題を抱えており、豊かな自然環境を利用した再生可能エネルギーの創出、エネルギー管理技術の活用によって課題を解決したいという意図がある。「秋田市では、最初にクラウドを導入して、街のエネルギー使用量の見える化を行いました。収集システムで集められたエネルギー情報は、エネルギー・ダッシュボードでリアルタイムにグラフ化され、使用量が一目瞭然に分かることで節電に対して計画的な目標を設定できるようになりました」。

最後にスマーター・シティズを実現するIBMのテクノロジーを紹介しながら、「スマーター・シティズの実現には、産官学民のコラボレーションが欠かせません。次の100年に向かって、新しい価値を皆様とともにつくっていきたい」と語り、セミナーを締めくくった。

9月定例セミナー

クラウドが商流とビジネスを変える！
～従来型のソフト開発・SIビジネスでは生き残れない～

▲株式会社船井総合研究所
経営支援本部 チームリーダー
チーフコンサルタント
斉藤 芳宜さん

クラウドビジネスが時流となり、多くの企業でクラウドを自社のビジネスに取り入れようとする試みがなされている。しかし、ビジネスモデルをしっかりと組み立てないと、そう簡単ではないという声も聞こえてくる。そこで9月12日、IT・ソフト開発会社専門コンサルタントであり、『負けない会社の作り方』（ビジネス社）などの著者でもある株式会社船井総合研究所　斉藤芳宜氏をお招きし、クラウド時代のビジネスについてお話しいただいた。

マーケットの変化と有効な対応策とは

まずはじめに、クラウド商材がなぜ重要といえるのか、その答えとして斉藤氏は「マーケットの変化」と「価値観の変化」を挙げた。人口減少による消費の減少から、マーケットは縮小傾向にある。また、「所有型消費からシェア型消費へ」と言われるような価値観の変化が、クラウド商材が求められる背景にあると言う。そして、マーケットの変化に対応できる企業こそが業績のよい企業であるとした上で、縮小するマーケットにおいて、有効な対応を3つを取り上げた。顧客層に合わせた対応を行う「コミュニティマーケティング」、業種やカテゴリーにおいて一番になる「一番化マーケティング」、アフターサービスやストック型商材に力を入れる「アフターマーケティング」である。特に「アフターマーケティング」について斉藤氏は語る。「新たな消費が起こりにくくなっている国内市場においては、月額利用料やリピート性のある『ストック型商材』、販売後のお客様のお困り事に対して代行できる事柄をしっかりと押さえる『アフターサービス』がカギになります」。

クラウド時代のビジネスモデルと事例について

ではクラウド時代のビジネスモデルとはどのようなものか？　これからのIT企業がとるべき戦略として、メーカーは業種、業務、用途などを絞った「専門特化戦略」を、販売会社は地域密着、顧客密着の「地域一番化戦略」を挙げた。そして、「これからのビジネスモデルは、狩猟型ではなく農耕型。縮小するマーケットにおいては、顧客を育てること、またストック型の収益構造で経営を安定させることが大切です」と語る。

さらに話は、クラウドの商材が売れないとするとそれはなぜか？といった内容へと進んだ。その理由として、1. 経営者がストック型経営の重要性を理解していない、2. カスタマイズをしている、3. コモディティ化できていないと収益を上げる商材にはならない、と斉藤氏。「経営者は、しっかりとストック型の経営を重視しなくてはなりません。ストック型にすることで単価は下がるし、資金や人事的な評価制度など、考えなくてはいけないポイントが出てきます。しかし、それらをクリアし、ソフトウェアビジネスからサービスビジネスへ転換できるかが大きなポイントとなるのです。また、エンジニアの仕事を創出しようと、お客様の声に合わせたカスタマイズを考えてしまいますが、クラウドは大量販売が基本。カスタマイズは得策ではありません。お客様のニーズに応えるのであれば、個別ではなく、ピンポイントサービスを数多く設けることで、対応してください。さらにシンプルで誰にでも使い勝手のよい商品になるようコモディティ化を図ってください」と斉藤氏はポイントをまとめた。

ほかにもクラウドを成功させるには、「専任化」も重要であるとのことだった。

その後、話題となった“クラウド商材を2年で1万件売った会社がどのようなことを行ったのか”といった事例や、よくある間違ったマーケティング戦略も、なるほどと感じさせる、わかりやすく具体的な内容で、参加者は熱心に耳を傾けていた。

クラウドへの関心の高さを反映するかのように満席となった会場では、皆熱心にメモを取る様子が見受けられた。また、最後に設けられた質問コーナーでは、自社の事例の場合にはどのように応用したらよいのか積極的な質問がなされ、熱気冷めやらぬままにセミナーは幕を閉じた。

◀ 熱心にメモを取り、自社の場合はどうなのか、積極的かつ具体的な質問が飛び交ったセミナー会場

第１回 JCSSA ワールドカフェ交流会
～もっと出会える・もっとつながるスマートスタイルを語り合おう～

テーマに沿ったフリーディスカッションを通じて、日々の業務やプライベートに有益な情報を交換するワールドカフェ。JCSSAでは新しい企画として会員各社の次世代を担う独身者を対象にしたワールドカフェ交流会を2012年7月6日に開催した。多くの参加者が集まり、ディスカッションの後に設けられた懇親パーティの場でも活発な情報交換が行われた。

男性22名、女性21名が参加したワールドカフェ交流会。男女数名を一つのグループとし、計8グループに分かれてディスカッションを行う方法である。コーディネータがそれぞれのグループに1名ずつついて、ディスカッションを促進する役割を担う。20分ごとに男性メンバーとコーディネータが移動するので、参加者同士が触れ合う機会を多く持つことができる。ディスカッションは4つのテーマ「合コンで盛り上がるスマホアプリを考えよう」「ご自慢のスマホアプリ活用法をお勧めし合おう」「この1年間にプライベートで一番楽しかったこと」「これから1年間でチャレンジしたいこと」に沿って行うこととした。

ディスカッションを前に、それぞれのメンバーは名刺を交換。当初、メンバーは緊張の面持ちだったが、徐々に会話は盛り上がり、会場の熱気は高まっていった。

ディスカッション後の懇親会では、自由にメンバー同士の交流が図られた。始めにJCSSA副会長の金成葉子氏は、普段のビジネスの場とは違う交流の場を楽しんでほしいと乾杯のあいさつを行った。じゃんけん大会では、ソフトバンクBB株式会社から提供された貴重なお父さんグッズをかけ、同社の森戸靖久氏の名司会により大いに盛り上がった懇親会となった。最後に、実行委員代表の国枝直之氏が中締めのあいさつを行い、盛会のうちに終了した。

◀まずは名刺交換でごあいさつ

与えられたテーマをもとに、ディスカッションするメンバーたち ▶

◀懇親会の冒頭であいさつをする JCSSA 副会長の金成葉子氏

豪華賞品をかけた、じゃんけん大会は大盛り上がり ▶

ワールドカフェとは…
カフェのような和やかな空間の中、テーマに沿って参加者が自由に意見を交換することで、アイデアを創出したり、相互理解を深めるための話し合いの手法。

他業種の方との良い交流の機会に

株式会社大塚商会　販売企画部イベント企画課　小林 浩一朗

今回、ワールドカフェ交流会に初めてコーディネータとして参加させていただきました。前半の交流会では、緊張がなかなか解けない参加者も多く見受けられましたが、後半の懇親会では、前半に参加者全員が名刺交換をしたことにより、参加者同士が積極的にコミュニケーションをとっている場面が多く見受けられました。IT 業界では、普段の生活の中で他業種の方との交流を図る機会がなかなかありませんので、今回のような企画は効果的だと思います。一組でも多くのカップルが誕生することを期待します。

活発な会話が交わされた有意義な時間

トレンドマイクロ株式会社　佐藤 弥生

初の試みとなったワールドカフェ交流会は、「皆さん盛り上がってくださるだろうか」という委員会メンバーの心配をよそに、情報交流の時間が足りなくなるほど活発な会話が交わされていました。慣れてくると、モデレータによるファシリテーションなしでも会話は弾み、アンケートによれば満足度も非常に高く、うれしく思いました。拝見していると、積極的に自己開示され話しかけていく方が、交流の機会が増えていくようでした。好評をいただき、次回企画もまた委員会で検討できればと思います。ぜひ次回も積極的にご参加ください。

JCSSA 中国 IT 企業視察大連ツアー 2012 レポート

日本コンピュータシステム販売店協会は、7月19日から21日にかけて、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役）のもと、4回目となる中国IT企業視察を大連地区にて行った。人口670万人の大連では、高層ビルやマンションが林立し、中国の活況を目の当たりにした。参加者はJCSSA会員企業18名で、大連企業4社を訪問した。銀行を除く3社はいずれもBPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）を日本向けに行って業績を伸ばしている会社で、現地でのプレゼンによると、似た業務ではあるものの各社に特徴があり、BPOビジネスの成功現場を各自の眼で学んだ3日間だった。

インフォデリバ社（InfoDeliver）は1999年に日本で創業され、現在は、アウトソーシングサービス、ビジネスオペレーションサービス、業務インフラソリューションサービスを三本柱として、この分野の専門会社として着実な成長を実現している。本社は港区の愛宕グリーンヒルズMORIタワー内にあり、様々な業種の会社から委託を受け、内容も多岐に渡る。現場は写真禁止を条件に見学でき、日本語能力の高さと専門性の高い付加価値業務をこなしていたことが印象的だった。

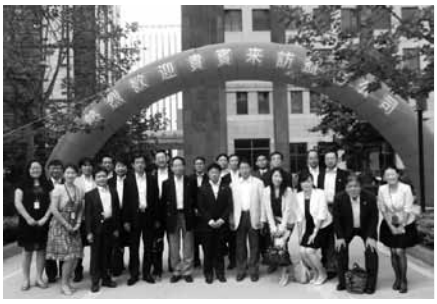
ニューソフト社（Neusoft）は1991年に、国立東北大学の研究所からアルパイン社との産学協同で設立された。本社は瀋陽で中国全土に拠点があり、グローバル企業を目指し海外展開にも積極的である。今回視察したのは、子会社にあたるNeusoft IT Serviceで、BPO事業を専門としている。特徴として、IT教育学院も持つ人材育成、自社所有のインフラ設備をベースにして、BPOをソリューション提供することを行っている。

イダテック社（Yidatec）は、大連の大手デベロッパーである億達集団が1998年に設立した大連ソフトウェアパークのIT部門として設立、2006年に独立した。グローバル企業を目指し、中国内5拠点のほか、2004年にスタートした東京支社は、新宿住友ビルにある。イダテック社のサービスは、コスト削減と付加価値サービスを目指している。日本顧客向けにリアルタイムのカスタマーサービス業務や金融業務やクレジットカード業務などを行い、ヘルプデスク、監視運用、技術サポート、IDC運営も行っている。ここでは高度なIT技術を含めたサービスが印象的だった。

最後にみずほ銀行大連支店を訪問し、大連でのビジネスについて、基礎知識を伺うことができた。大連は、上海に次いで外資導入率の高い地区となっており、一人当りのGDPは北京や上海より高い。大連は自然に恵まれ、旧満州国ゆえに日本語人材が豊富である。最近の日本語への入門動機は、日本アニメの影響が一番多いそうである。

また観光では、203高地から旅順港を望み、また水師営会見所などを見学し「坂の上の雲」の現場を体感した。今回も参加者同士が懇親を深めた有意義な機会となった。

◀Neusoft 社での
ミーティング風景



◀InfoDeliver 社
でのアーチの歓迎

◀BPO 受託業務の
現場風景

◀203高地から遙か
旅順港を臨む

癒しの森視察見学会報告

「ITで日本を元気にしよう」というスローガンで活動している協会だが、その協会を構成する企業の中には、社員のメンタル面でのケアに苦労をしている企業が少なくない。この対策の一つとして、長野県信濃町が進めている森林の癒し効果を利用したストレスの緩和によるメンタルヘルスが効果を上げている。その実態を、体験を通じて学ぼうということで、今回視察見学会を開催した。

日程は、2012年8月24日～25日の1泊2日で、「信州信濃町 癒しの森」と「C.W.ニコル アファンの森」の見学を行った。

当日は、長野県黒姫駅に集合。まず地元で育てている野菜を中心とした惣菜と信州そばの昼食。信濃町の癒しの森コンシェルジュである早川さんに案内していただいた。コンシェルジュとは、様々な要求に対応し、夫々の癒しのメニューをアレンジする仕事とのこと。その後、アファンの森センターに向かう。

センターではC.W.ニコル氏が自ら出迎えてくれた。ニコル氏の話では、心に傷を負った子どもたちを中心に、心の癒しを目的に活動を始め、森の中で自然に触れることで、心の奥底に沈んだ暗い思い出を話し、共有し解放しながらストレスを軽減することができる。来た時には暗い表情だった子どもたちは、帰る時には別人のように明るくなるとのことだった。東日本大震災で心に傷を負った子どもたちも、アファンの森に招待し、復興に向けても協力を行っているとのこと。

アファンの森は、当初ニコルさん個人の持ち物だった森を、今後100年単位で維持していくために財団化したとの話。気の遠くなるような作業だが、ニコルさんは森を育てるということは、次の世代の人を信じることだという。信濃町では、癒しの森をサポートするための体制づくりや医療の充実にも力を入れており、次世代を担う人材を精力的に育てている。

アファンの森は自然の多様性を保つために、整備・維持している森で、現在50ヘクタール、（うち20ヘクタールは、国から委託を受けて管理）隣接する国有林との違いは現場で見ても、また、航空写真でみても明らかである。森を育てるためには、人の介在が不可欠であると感じた。ほかにもTDKラムダの森など、企業が所有し、新人研修に使用している場所があり、当初は入社後3年間で20%以上あった離職率が、この森で研修を始めてからは3%前後まで良くなったという。ストレスへの耐性が強くなるなどの効果が上がってきたためと思われる。

次の日は森林セラピーを受けるために、黒姫童話館近くの森へ出発。2名のメディカルトレーナーの下で5名と4名の2班に分かれ、森の中へ。途中数々の草の香りを嗅いだり、森の中の音に耳を澄ましたり、小さな滝のそばでマイナスイオンを吸い込んだり（驚くことにこの滝の近辺はマイナスイオンが2万個／㎤で、通常の滝の側の10倍のマイナスイオンがあるという）しながら、御鹿池の周りを回るコースを約3時間かけてゆっくりと回る。途中、呼吸法の説明を受け、その後森の中で時間を忘れて約20分間夫々分かれ、一人で座って無我の境地に。普段都会生活ではあまり使っていない嗅覚と聴覚が研ぎ澄まされ自然の中の色々な音や香りが聞こえてくる。

コースを回り終え、最後にトレーナーの方に感じたことをお話ししてセラピーを終えた。森の中を歩いていると、トレーナーや仲間がいるという安心感もあるが、自然と心が落ち着いてくるのを感じる。これがセラピー効果だろうか。森林セラピーを行うと、ストレスホルモンの減少により、交感神経と副交感神経のバランスが良くなったり、NK細胞の活性化による免疫力の増加するなどの効果が科学的にも立証されてきているそうだ。

JCSSA「癒しの森メンタルヘルス説明会」のお知らせ

長野県信濃町の癒しの森に関する説明会を、下記の日程にて開催いたします。社員のメンタル面での強化・予防・治療に関心のある企業の方々のご参加をお待ちしています。

内容：「長野県信濃町の癒しの森の紹介とその効用」
　　～社員のストレスを癒す森林療法のすすめ～
日時：2012年11月7日 16:00～17:30
講師：長野県観光情報センター主任
　　癒しの森コーディネーター　浅原 武志氏
場所：日本事務器株式会社　セミナールーム
　　東京都渋谷区本町3丁目12番1号
　　住友不動産西新宿ビル6号館11階
対象：経営者、総務・人事担当者
　　（お申し込みはJCSSAホームページへ）

（左上）C.W.ニコル氏がセンターでお出迎えしてくださいました。

（右上）ひととき足を冷やした、森の中に流れる美しい小川。

（左）妙高山を背景に。

■ ITトレンドフォーラム 2012予告

「企業におけるスマートデバイス導入の課題解決」
～BYOD時代のリモートアクセスとマネジメント～

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拡げるための勉強会＆交流会です。今回は、現在普及が進んでいるスマートフォンやパッドなどのマルチデバイスを、企業内ネットワークで使用する場合の課題と解決策を、3人の講師を通じて情報収集したいと思います。最新の話題や事例に触れていきます。

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　：　2012年 11月 15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　：　スマートフォンやパッドなど様々なデバイスが登場し、活用されているものの、セキュリティをはじめ多くの課題が出てきています。活用するために越えなければならない課題をどう解決していくのか、事例を通じて正しい解決法を探っていきます。

15:30～ 15:35　：**開会の辞**

15:35～ 16:15　：**「企業内モバイル利用率 70%時代のスマートデバイス活用と課題」**
～事例と調査結果から考えるモバイル活用の今と未来～
日経コミュニケーション編集長　河井 保博氏

16:25～ 16:55　：**「スマートデバイス利用増加により発生するリスクとは？」**
～隠れたモバイルデバイスとシステムへのアクセス可視化の必要性～
トレンドマイクロ株式会社　エンタープライズマーケティング部
マーケットデベロップメント課マネージャー　坂本 健太郎氏

17:05～ 17:35　：**「事例に学ぶスマートデバイス活用による新しいワークスタイル」**
～最新の導入事例およびデモンストレーション～
シスコシステムズ合同会社
コラボレーション事業　エバンジェリスト　石原 洋介氏

17:50～ 19:00　：**懇親会（大塚商会本社 11階会場）**

■平成 24年度ファシリテーション研修会のご案内

人材育成委員会では、昨年度まで好評をいただき実施してきました『マネジメントゲーム研修』に替わりまして、『ファシリテーション基本研修』を新たに計画いたしました。

昨今の激変するビジネス環境においては、組織の問題をいかに素早く発見して、組織として解決していくかが問われています。その中で管理職はメンバーの知恵を結集し、チーム力を最大化し組織課題を解決して成果を挙げていかなければなりません。チームを活性化するためのスキルを磨き、かつ自らが変わるための研修が『ファシリテーション基本研修』です。積極的にご参加ください。

■ 開催日時　：　2012年 11月 21日（水）9:00～ 18:00　(懇親会 18:15～ 20:30)
　　22日（木）9:00～ 18:00
■ 開催場所　：　富士通パーソナルズ株式会社会議室
　　東京都港区港南 2-15-2 品川インターシティ B棟
■ 対象者　：　会員企業の管理職および管理職候補
■ 定　員　：　24名
■ 講　師　：　リコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社 契約講師 北川 芳一 氏
■ 参加費用　：　25,000円（研修費、懇親会費用含む）
■ 開催内容　：　「会議を変える⇒組織を変える」をキーワードに、まずは管理職の方から会議やミーティングの場で自らがファシリテーターとなって、チームを束ねて場の活性化を図り、生産性の高い会議を行うための基礎を学んでいただきます。
＜研修の狙い＞
会議の流れとファシリテーションに必要な「場のデザイン」、「対人関係」、「構造化」、「合意形成」の４つのスキルを体験することによって、問題解決をテーマとした場面での改善点を発見し、ファシリテーターとしてのスキルアップする上での成長ポイントをつかむ。

＜研修のポイント＞
■全員が 1回以上のファシリテーターを体験し、フィードバックから気付きを得ます。
■ファシリテーターに必要とされる「対人力」と「論理思考力」のトレーニングを多く取り入れています。

■コミュニティ委員会オープンセミナー告知

コミュニティ委員会では下記のように、第四回目となるオープンセミナーを東京で開催いたします。

●日時　2012年 11月 20日（火）13：30～ 19：00
●対象　JCSSA会員外の関東地区の IT販売店幹部（約 50名予定）
●会場　「AP東京八重洲通り」中央区京橋 1丁目 10番 7号 KPP八重洲ビル 11階

基調講演として**「復興に向けた第二の故郷『日本』へのメッセージ　～天に一番近いチベットの大地から～」**と題して、チベット人声楽家のバイマー・ヤンジン女史のお話を、昨年と同じ参加型座談会の形式で行います。
また、**「いますぐ始められるクラウド時代の ITサービスはこれだ！」**と題し、週刊 BCN編集長の谷畑良胤氏の司会で、**日本アイ・ビー・エム株式会社／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／富士通株式会社株式会社東芝／日本マイクロソフト株式会社**（予定、順不同）の 6社にご登壇いただき、クラウドビジネスの本音を引き出します。

新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2012年8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

株式会社イグアス

http://www.i-guazu.co.jp/

①〒144-8721
東京都大田区蒲田5-37-1
ニッセイアロマスクエア
②代表取締役社長
　矢花達也
③2005年11月
④480百万円
⑤172名
⑥2012（平成24）年6月

当社はJBグループの中核企業として、「ITディストリビューション事業」「サプライ事業」を中心にビジネスを展開しています。
ITディストリビューション事業では、付加価値ディストリビューターとして、全国約600社のビジネスパートナー様に対し、IBMのH/W、S/Wを中心としたシステム製品、収益性の高いソリューション、ITサプライ品まで豊富な品揃えでワンストップ＆オンデマンドで提供。
サプライ事業では、専門性と価格を強みに5,000点以上のプリンターサプライ品を取り揃えた「サプライズバンクドットコム」を展開しています。
この度、正会員として入会させていただきました。今後会員企業の皆様との協業を期待していますので、よろしくお願い申し上げます。

02

■ 正会員

株式会社ハイ・アベイラビリティ・システムズ

http://sc.ha-sys.co.jp/index.html

①〒108-0023
東京都港区芝浦4-13-23
MS芝浦ビル2F
②常務取締役事業部長
　鈴木 健二
③1985年11月
④
⑤191名
⑥2012（平成24）年6月

私たち、株式会社ハイ・アベイラビリティ・システムズは1985年に設立されて以来、金融、通信、流通や官公庁の基幹業務に特化したシステムの開発に携わってまいりました。
ミッションクリティカルなシステム案件に対し、先端の技術と高品質なソリューションによりお応えし、信頼を築くことでお客様とともに歩む「若々しい」エンジニア集団でありたいと考えています。
お客様の「ベストパートナー」となり、未来と夢を実現する“元気”のある“成長”する企業を目指します。

03

■ 正会員

スリープロ株式会社

www.threepro.co.jp/

①〒160-0023
東京都新宿区西新宿
7-21-3 西新宿大京ビル
②代表取締役
　関戸 明夫
③1977年1月
④10,260百万円
⑤271名
⑥2012（平成24）年8月

スリープログループ株式会社（2375）の主軸会社として、IT環境およびIT関連機器のユーザーを顧客とする企業、あるいはそれを活用する個人および企業を対象に、多様なIT関連のサポートサービスを日本全国で展開しています。“市場創造サポーター”、“IT ビジネスのパートナーカンパニー”を標榜し、12万人の登録エージェントによる全国的なサービス展開力を強みにし、24時間、365日対応可能なコールセンターの構築・運営、フィールドサポートから運用保守にいたるワンストップなサポートサービスを提供。さらには販売・営業の支援活動、システム開発も手がけています。日本におけるBPOサービスの成長性と、SYNNEXグループとのワールドワイドのシナジーを背景に拡大を続けています。

JCSSAよりお知らせ

●癒しの森メンタルヘルス説明会
開催日時：2012年11月7日（水）16：００～17：30
場　　所：日本事務器株式会社　本社11階
（渋谷区本町3-12-1　住友不動産西新宿ビル6号館）

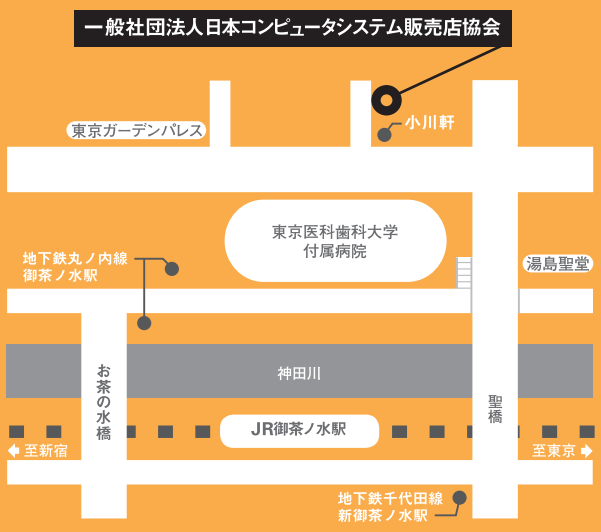
●会員交流会
開催日時：2012年11月10日（土）9：30～
場　　所：高坂カントリークラブ
（埼玉県東松山市高坂1916-1）

●ITトレンドフォーラム
開催日時：2012年11月15日（木）15:30～19:00
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
開催日時：2012年11月20日（火）14:00～18:30
場　　所：AP東京八重洲通り
（中央区京橋1－10－7　KPP八重洲ビル11階）

●管理職研修（ファシリテーション研修）
開催日時：2012年11月21日（水）～22日（木）9:00～18:00 2日間
場　　所：富士通パーソナルズ株式会社　会議室
（港区港南2-15-2　品川インターシティ B棟）

●新春セミナー・賀詞交歓会
開催日時：2013年1月22日（火）14:15～18:30
場　　所：帝国ホテル　孔雀の間
（千代田区内幸町1-1-1）



〒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.64 Autumn 2012　2012年10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