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

ICSSA NEWS



特 集 新春特別セミナー

女子バレーのオリンピックメダルに 向けた情報戦略

~スポーツに IT をいかに活用していくか~

会長の声 2

新たなトレンドで ビジネスに成長を

特集 3

新春特別セミナー 女子バレーのオリンピックメダルに向けた情報戦略 ~スポーツにITをいかに活用していくか~

トレンドスコープ 6

- ・ソーシャル時代の勝てるプロモーション戦略
- ・情報サービス産業の動向と経済産業省の 情報政策について

レポート 8

- ・サポートサービス委員会
- ・人材育成委員会
- ・JCSSA 年間スケジュール

新会員のご紹介 11 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

新たなトレンドで ビジネスに成長を

昨年12月の総選挙で政権交代が行われ、安倍内閣が発足しました。この結果に市 場は敏感に反応し、円高の是正や株価の上昇が起こっています。今年に入ってから景 気の動向も継続的に良くなってきており、景気対策の三本の矢、すなわち金融政策、 財政政策、成長戦略に期待が持たれています。

現在IT業界では、新しいトレンドがどんどん出てきています。例えば、クラウドや ビッグデータ、スマートフォンやタブレット、高速ネットワーク、さらには電力をITで 効率化するスマート化、省エネルギー技術などです。これらをお客様に有効に活用し ていただくためにソリューションとして提案し、オフィスの元気を引き出していきたい と考えています。

このようなトレンドの情報を収集していくため、今年もJCSSAでは、様々なセミナー や研修会を計画しています。また、シリコンバレー視察など海外研修にも力を入れて います。これらの行事に参加することで、いち早くIT業界のトレンドやソリューショ ンのヒントなどを見つけていただきたいと思っています。また会員同士のコラボレー ションを創る場も引き続き提供していきます。年2回の帝国ホテルでの交流会のほか にも、トップエグゼクティブセミナーやITトレンドフォーラム、そしてゴルフ交流会 なども計画しています。トップや経営幹部をはじめとして、会員企業の皆様のお役に 立つようなイベントを企画していきたいと思います。

JCSSAはエンドユーザーに最も近い団体です。お客様の目線での提案を心掛け、「IT で日本を元気にする」というスローガンのもと、会員企業を通じてお客様のビジネス が成長していくためのお役に立つような活動を行ってまいりたいと思います。新年度 を迎え、皆様のご支援ご協力のもと、様々な活動を行ってまいりますので、よろしく お願い申し上げます。



新春特別セミナー

女子バレーのオリンピックメダルに向けた情報戦略 ~スポーツに IT をいかに活用していくか~

2012年夏、ロンドンオリンピックで女子バレーボールは銅メダルを獲得。女子バレーがオリンピックでメダルを獲得するのは28年ぶりだった。試合中、眞鍋監督がiPadを片手に指示を出している姿が印象に残った方も多いのではないだろうか。「IDバレー」と呼ばれ注目を集めたその強さの背景には、独自の情報戦略があった。今回は全日本女子チームでアナリストとして活躍する渡辺啓太氏をお招きし、その情報戦略と、オリンピックに懸けた思いを語っていただいた。



渡辺 啓太 氏

公益財団法人 日本バレーボール協会 強化事業本部 全日本女子バレーボールチーム アナリスト 情報戦略班 事業ディレクター

全日本女子バレーボールチーム所属のアナリスト。中学時代よりバレーボールを始め、大学では独学でアナリスト活動に取り組む。大学在学中にアナリストとして全日本チームに抜擢。2008年の北京オリンピックでは、日本のバレーボールアナリストとして初めて日本選手団役員として同行。世界で初めてiPadを用いた情報分析システムを構築し、近年の全日本女子の輝かしい成績に貢献している。アナリストのパイオニアとして、現在は後進育成にも力を注ぐ。

海外の試合風景が アナリストを志すきっかけ

「選手がオリンピックでメダルを手にした姿を見たい」という目標を、今回のロンドンオリンピックで達成したという渡辺氏。ナショナルチームのアナリストとして9年目になるが、バレーボールは中学時代からプレーしていた。「アナリスト」という言葉さえもほとんど知られていなかった1990年代当時、「きっかけは、高校時代にテレビで見た海外の試合でした」と語る。ベンチにいるスタッフが、ノートパソコンを覗き込

んでいた姿が印象に残ったのだという。「コートでパソコンを使うなんて一体何をしているんだろう、とやけに気になりました。そして、アナリストという存在を知ったのです。世界では当たり前にITがバレーボールに導入されているんだと驚き、自分でも取り組んでみたいと思うようになりました」。高校では手製の練習シートをつくり、大学時代もバレーボール部に所属。そして徐々に選手よりもアナリストとしての役割が大きくなっていったという。その後、ナショナルチームに正式なアナリストとして迎えられることとなった。

「情報提供」ではなく 「チームが勝つ」ためのアナリスト

「アナリストの目的は『情報を提供すること』ではありません」と渡辺氏は話す。「つい『情報をどう使ってもらうか』に目がいってしまうのですが、アナリストのゴールはチームが『勝つこと』です。そのために必要な情報は何か、を考えることが大切です」と。例えば、世界のアナリストが使う『Data

Volley』というソフトがある。今や世界のデファクトスタンダードで、ロンドンオリンピックでも、24の出場国のうち22カ国が

活用していたそうだ。選手のプレーをすべてコードに置き換えて打ち込み、記録し、それを分析に生かすのだという。「世界中が同じソフトを使っていても、人が関わる以上は必ず差が生まれます。例えばデータの質。試合中はプレーを目で見てコードを打ち込んでいくのですが、その正確さもアナリストによって異なる。同じ失点でも、ワンタッチして落としてしまったのか、レシーバーが触れもしなかったのかまで記録するかどうかという違いもあります」。どこまで記録するかどうかも、すべてはそれが勝つために必要なデータであるか、という点に集約されるそうだ。

眞鍋監督就任で大きく変わった 情報活用への意識

現監督である眞鍋氏が全日本女子に就任 したのは2008年12月。それまで日本女子 の悲願だった世界ベスト4に、2010年、 2011年、2012年と入賞できるようになっ たという。そしていよいよオリンピックに 向けた戦略を立てる際、中心となったのは 「高さ」をどうカバーするかという点だった。 世界平均身長が185cmのところ、日本平均 は177cm。ロンドンオリンピック出場12チ ームの中で最も低い。それを踏まえてどこ で優位に立つのか。眞鍋監督は「サーブ」「デ ィグ(スパイクレシーブ)」「レセプション (サーブレシーブ) 「失点の少なさ」という 4つの技術で世界一を目指し、加えて「情報 をもっと活用しよう」とチーム全体に働き かけたのだという。



「これまでデータの収集や分析に関して は監督と相談しながら進めてきました。 眞 鍋監督の就任後は、サーブやディフェンス 専任のコーチからも、選手からも、『こんなデータがほしい』といったリクエストが多く寄せられるようになったのです。チーム全体の、情報に関する意識は大きく変わりました」。

オリンピックに向けた 様々な情報戦略

「まず眞鍋監督に要求されたのは、『世界を知る』ということでした」と渡辺氏。データや映像を分析し、世界で通用するプレーとは、通用しないプレーとはどんなものかを洗い出していったのだという。『Data Volley』に入力するコードもさらに詳細になり、複雑化していった。

加えて重要視されたのが、適正な評価指標をつくることだった。「例えばアタックにおける決定率が同じ2名の選手がいた場合。アタックの結果が失点に結びついたかどうかまで考慮して数字を出すことで、差がつくことがあります。そういったより適正な評価基準をつくり、各自の目標設定に結びつけました。また、試合結果も選手ごとの決定率、失点率…とダイレクトに数字に表れます。これまで選手たちはまず自分の数字に目がいっていましたが、それを変えるよう努めました。まずチームの目標が達成できたのかどうか。チームがあって、個人があるのだというふうに、チームの意識を変えていきました」。

iPad に込められた アナリスト育成の思い

試合中の真鍋監督の姿は、オリンピック中に何度も話題にのぼった。なぜiPadを選んだのか、とよく尋ねられるそうだ。デバイスのレスポンスの早さ、画面の見やすさが優れていたということが大きいが、タブレットを選んだことには別の狙いもあった。「アナリストはまだまだ目立たない存在です。ノートパソコンでなくタブレットを使うことで試合会場で目を引くと思いました。その姿を通じてアナリストという職業を広

めたかった。高校時代の自分のように、『アナリストって何だろう?』と思う人を増や したかったのです」。

そのiPadの中身は、いたってシンプルだったそうだ。「あれもこれも入れるのではなく、監督がほしいものしか搭載しないよう努めました」。『Data Volley』で入力したデータは、それまでセットの間に印刷して手渡ししていた。それがリアルタイムで、しかもぐっと見やすい形で表示できるようになったことは大きかったという。現在は選手全員にもiPadを配布しており、自分の練習映像のチェックや他国のプレー研究、スケジュールの共有にも活用しているそうだ。

情報を通じて チームの団結力を高めていく

「ITの活用は、個人知を組織知へ変えていくことです」と渡辺氏。「それまで一人しか知らなかったものを、全員に共有できるようになる。それが強さにつながります。IT技術は次々と進歩していくので、業界の方々には、ぜひ新しいIT活用のアイデアをいただければと思います」。

渡辺氏は最後に、「情報は、あくまで試合で勝つために活用している手法の一つです。勝つためには、やはりチームの団結力が欠かせません」と述べた。オリンピックでの重要な試合の前には、これまでの試合のハイライトなどをまとめた「モチベーションビデオ」を制作し、選手たちに見せていたのだという。最後にこの映像を特別に見せていただくことができた。「選手の気持ちを一つにしていくことが何より大切。情報も、そのためにさらに有効活用していきたいですね」と締めくくった。



ハードベンダー・プレゼンテーション

2013 年 我が社の製品・販売戦略

新春特別セミナーに引き続き、 ハードベンダー7 社に 2013 年の製品・販売戦略を ご紹介いただいた。



レノボ・ジャパン 代表取締役社長 渡辺朱美氏は、革新的でデザイン性に優れた製品を生み出し、企業向けタブレットにも注力すると述べた。また、「革新的・魅力的製品」「保守サービス」「パートナービジネス」「自社工場への投資」をポイントに、日本市場でのさらなる発展を目指すと語った。



日本電気 執行役員常務 國尾武光氏は、「人と地球にやさしい情報社会」を実現していくと語った。スマートデバイスの浸透に伴い、クラウドの重要性はますます拡大。盤石なクラウド基盤、多彩な端末などを組み合わせ、ユーザーのどんなニーズにも応えていけるサービスを提供すると述べた。



日本ヒューレット・パッカード 執行役員 第二営業本部 本部長 那須一則氏は、次世代の IT 環境を目指す取り組みとして、超低消費電力のサーバ、データセンター無人化のための運用ソフトウェア、Unix サーバと x86 サーバ統合の 3 点を挙げた。今後はこれらのプロジェクト実現へ尽力するという。



富士通 執行役員 ユビキタスビジネス戦略本部長 兼 パーソナルビジネス本部長 齋藤邦彰氏は、人とクラウドとを結ぶデバイスの重要性について語った。今後も Made in Japan にこだわったものづくりを推し進めるとのこと。タブレットとノートPC、どちらの使い方もできる製品の紹介も行った。



日立製作所 執行役常務 情報・通信システム 社 プラットフォーム部門 CEO 佐久間嘉一郎 氏は、クラウドを支えるプラットフォーム製 品を次々にリリースしていくと述べた。また、センサーなどの IT 技術とクラウドを活用した自然再生プロジェクトの事例紹介も行われた。



ソニーマーケティング 取締役 執行役員専務 鈴木功二氏は、「VAIO」「Xperia Tablet」の2製品に注力すると述べた。「VAIO」はWindows8のメリットを最大限に生かす端末、「Xperia Tablet」は様々なユーザーニーズに合わせてカスタマイズできる気軽な端末として、それぞれ展開していくとのこと。



東芝 執行役専務 デジタルプロダクツ&サービス社 社長 深串方彦氏は、タブレット、ウルトラブックのラインナップをさらに強化すると述べた。また、自社開発の BIOS 技術を応用した『東芝スマートクライアントマネージャー』により、強固なセキュリティや省電力を推し進めていくと語った。

新年賀詞交歓会

セミナー後の賀詞交歓会は、多くの方々が参加し和やかな雰囲気であった。JCSSA 大塚会長のご挨拶の後、総会以降に入会した新会員 7 社が壇上で紹介された。来賓のご祝辞は経済産業省 商務情報政策局 江口純一氏、レノボ・ジャパン 代表取締役社長 渡辺朱美氏、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。交歓盛況の中、協会理事の加賀ハイテック株式会社 代表取締役社長 関祥治氏の中締めの挨拶で、交歓会はお開きとなった。



ソーシャル時代の勝てるプロモーション戦略

~営業三種の神器「SNS・タブレット・動画」を使いこなす営業が生き残る~

ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役 社長/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



ビジネスの世 界でも日ごとに 影響力を増しつ つあるフェイス ブック。JCSSAで

は、昨年から2回にわたりフェイスブックを活用した営業戦略について、ナレッジネットワーク株式会社代表取締役社長の森戸裕一氏を講師に迎えセミナーを開催してきた。両セミナーとも好評を博したことから、その続編として、2013年2月14日、営業プロセスにおけるフェイスブック、動画、タブレットの活用方法の最前線を、様々な事例とともにお話しいただいた。

タブレットには動画を

タブレットやフェイスブックをビジネスに導入する企業が増えているが、「その利用方法は改善の余地が大いにある」と森戸氏は語る。セミナーでは、ビジネスのスピードを加速させる手法が次々に紹介された。

「営業マンがタブレットを支給されていても、紙の資料をデータ化して見せるといった安易な使い方にとどまっていることがほとんどです。高画質の動画を手軽かつスピーディにお客様に持参できることが、タブレットの醍醐味。例えば、トップ営業マンによる新商品のPRを午前中に撮り、午後には他の営業マンたちがその動画をタブレットに入れてお客様

を回るといった営業ができます。タブレットを持っているなら、動画特有の"商品価値や特長を短時間でわかりやすく伝える力"を活用しない手はありません。今や動画は、自社内で撮影・編集することが容易になったため、制作にコストと時間がほとんどかからないのもポイントです」。

フェイスブックを活用し 全員営業体制に

森戸氏は、消費者と一緒に価値をつくり、販売していく「B with C (Business with Customer)」時代のマーケティング手法として、フェイスブックの活用を提案した。「全社員がフェイスブックに参加して消費者と接点を持つことで、営業部以外の社員も消費者とコミュニケーションをとることができます。例えば、企画担当者が消費者の生の声を新商品企画にすぐ反映するといったように、組織全体で市場のニーズに迅速に対応できるのです」。

ただし、「フェイスブックをビジネスで使うには覚悟も必要であり、プライベートで使う場合とは意識を変えなければならない」と森戸氏は話す。「社員のメディアリテラシーの向上を図ることを忘れてはいけません。投稿には、必ず"意味"を持たせましょう。社員一人一人が常に営業意識を持って交流することで、社員の人間性、ひいては会社の姿勢が消費

者に伝わっていくのです」。

リアル営業とフェイスブックの役割

営業プロセスにおいては、「フェイスブ ックとリアル営業を効果的に組み合わ せることが大切」だと語る森戸氏。「はじ めの集客は、情報をすばやく広く発信で きるフェイスブックが得意です。コミュニ ティをつくり商品のプロモーション動画 をアップすれば、どこよりも早く新商品 を案内できます。フェイスブックを通じ たコミュニケーションで見込み客が定ま ったら、実際に訪問(=リアル営業)しま しょう。お客様の状況に合ったサービス の提案や、購入を決断するのに多くの情 報が必要な商品は、やはりリアル営業が 必要ですね。その後のフォローは、フェ イスブックを使えばリアルタイムで密な コミュニケーションが効率良くできま す」。フェイスブックの役割を最大限に活 用することで、営業に無駄がなくなり、一 つの拠点から全国にお客様を持つこと も可能になるという。

「タブレット、動画、フェイスブックを活用し、営業プロセスの改善を実現した企業だけが生き残っていく社会になっていくでしょう。この"三種の神器"を使いこなすことで、ビジネスのスピードは格段に上がります」と締めくくった森戸氏。既存の営業プロセスにとらわれず、柔軟に新たな手法を取り入れていくことが重要になりそうだ。

情報サービス産業の動向と経済産業省の 情報政策について ~高付加価値産業の創出に向けて~

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 係長 松永 武志 氏



現在、経済産 業省では、ITを 活用した新たな 産業「IT融合新産 業」を創出する

ための計画が進められているという。 情報サービス産業の現状と今後につい てお伺いするべく、3月13日、経済産 業省 商務情報政策局の松永武志氏を お招きし、情報政策に関する講演をし ていただいた。

シェア世界第3位の日本の課題

まず松永氏は、情報サービス産業の 現状についてデータを示した。ガート ナー社の資料によれば、2012年の日 本の情報サービス市場規模はおよそ 1,200億ドル。世界第3位の市場シェア を誇っている。「しかし、市場規模は大 きいのですが、市場成長率が低いのが 日本の特徴でもあります。アジア太平 洋、中南米といったエリアは規模はま だ小さいですが、成長率では日本の数 倍。将来的には市場シェアが逆転する かもしれないと言われています」と松 永氏は危機感を語る。また日本企業の 課題として、営業利益率の低さも挙げ た。「マイクロソフトやインテルの営業 利益率が35~40%なのに対し、日本の 大手企業では10%以下というのも珍 しくありません。この点も改善が必要 だと考えています」。

そこで経済産業省では「新たな市場への参入」「成長ビジネスへの転換」「国際競争力強化」を日本の情報サービス産業の課題として掲げ、具体的な取り組みを開始しているのだという。「その取り組みの一つが、ITと異分野の融合による新産業です」。

異分野とITの融合を

「これまでの日本は、『要素技術』に強みを持っていました」と松永氏。「しかし、テレビ産業を見ていてもわかる通り、特定の要素技術のみでは時代に追いつけなくなっています。一つの技術を開発しても、すぐに陳腐化してしまうのです」。そこで必要となってくるのが、他社の技術や他産業とのコラボレーションである。「IT化が進んでいない『フロンティア領域』、既にIT化による変化が進んでいる『競争激化領域』に進出することを目標としています」。

この「IT融合新産業」は、既に具体的な事例も進んでいる。例えば、豊田市、 北九州市などで実証実験が行われているスマートコミュニティ。都市計画と エネルギー産業を掛け合わせ、各家庭 の電力利用状況をデータ化し、エネル ギー管理サービスに生かすシステムを 構築中だという。また、自動車産業と交 通システムを合わせた渋滞緩和のため の都市交通システムや、医療とITを組 み合わせたバーチャルクリニックなど、 次々と融合プロジェクトが立ち上がっている。経済産業省の主導の下でも、複数の実証プロジェクトを進めているそうだ。

新たな時代に求められる人材

「『IT融合新産業』など産業の変化に 伴い、必要とされる人材も変化してい ます。これまでのITは、主にビジネス効 率化のために使われてきました。そう した提案ももちろん必要ですが、今後 は異分野との融合において、新たなサ ービスを生み出すことのできるような 人材にニーズが集まるでしょう」。そう いった人材は「次世代高度IT人材」と呼 ばれている。彼らの特徴は、IT関連能 力に加え、事業創造能力を持っている ことである。経済産業省ではその育成 のためのプロジェクトを立ち上げたと ころだという。さらに、近年の情報漏え いなどの問題に付随して、「情報セキュ リティ人材」の育成にも力を入れてい る。アメリカでも行われている、若者を 対象としたハッカーコンテストを実施 したそうだ。

最後に、平成25年度に情報サービス 産業向けに実施される税制施策や補助 金の紹介が行われた。「施策に対する要 望があれば、ぜひ寄せてください。現場 の方々にとって役に立つ施策をつくっ ていきたいと思っています」と松永氏 は締めくくった。



サポートサービス委員会

▼ 活動状況

今年度の調査報告書の表題は「スマートデバイスの急速 な普及による中堅中小企業のITシステムへの影響に関する 調査研究」とした。コンシューマーの世界では、既にスマー トフォンの販売台数は従来の携帯電話を大幅に上回り、そ の利便性や話題性から、携帯電話の買い替えはスマートフ オンに、という声が多いようである。ビジネスの世界でも、 スマートフォン、タブレット、ウルトラブックなど、モバイ ル性に重点を置いた端末が増加、同時に高速無線回線が比 較的安価に使用できるようになったこと、クラウドの利用 が一般化し、セキュリティ問題も専門メーカーの開発努力 により使用に耐えうる状況になってきていること、仮想化 技術の進展により、外でもオフィス環境をそのまま持ち出 せるようになってきたことなどにより、数年前とは比べも

のにならないほど使用環境が整ってきている。これらの環 境を背景にして、これからどんな変化が現れるか、という面 に着目して今回の調査を行った。調査は昨年度に引き続き Webによるオンライン調査とした。

調査は一般企業から604社、委員会を構成する委員企業 のエンドユーザから368社のアンケート回収を行い、さら に導入が進んでいると思われる7社からのヒアリングを実 施した。これらアンケートの収集・分析の結果として、今回 の報告書をまとめている。

ヒアリングは報告書の内容を補完・充実させるために実 施しており、その結果については分析内容にも反映すると ともに、貴重なご意見として報告書内の「面接調査のまと め」に掲載した。

▼ 活動の成果(アンケート、調査報告書、解説書、位置付け資料)

アンケート、解説書は主として委員会内ワーキングチー ムにより検討、作成を行った。アンケートの質問数は39、そ のほかにプロフィールに関する質問が14と、昨年に比べ若 干多くなった。解説書は「スマートデバイスに関する疑問 一 挙解決」という表題とし、文字通り、スマートデバイスに関 する初歩的な疑問から、少し専門的な疑問まで、易しく解説 している。解説書については協会ホームページにて公開し ているが、営業部門の参考知識として、また、お客様へのド アノックツールとしても、活用できるものである。

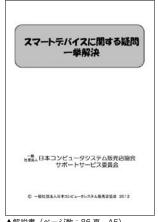
調査研究報告書に関してはアンケート収集・分析から報 告書作成までを、調査会社2名、執筆専任者2名を含む6名 の体制で実施した。表題は前述の通りであり、内容は、ス

マートデバイスの導入状況と将来計画、スマートデバイス の管理、デスクトップ仮想化について、この時代にサポート サービスに求められるもの、セキュリティの考え方の変化 などを含んでいる。

解説書および調査研究報告書については、協会会員企業、 各種中小企業関連団体に配布している。また、昨年と同様に、 同規模・同業種などの中での自企業の位置付けがわかる「位 置付け資料」については、アンケートにお答えいただいた委 員企業のお客様向けに、上記報告書、解説書とともに配布し ている。お客様とのコミュニケーションの話題の一つとし て、コンタクトをとってければ幸いである。



▲ 調査研究報告書 (ページ数: 230 頁 A4)



▲解説書 (ページ数:86 頁 A5)



▲ 位置付け資料 (ページ数:31 頁 A4)

人材育成委員会

メンタルヘルス体験視察会 長野県信濃町 癒しの森セラピー体験ご案内

森林セラピーについて現地視察会を行います。昨年は人材育成委員が視察体験し、紹介セミナーも行ったところ関心が高まりました。特にトップ・役員・担当部課長の方々が直接視察されることが重要と考えております。ぜひご参加ください。

近年、「森林浴」がストレスホルモンを軽減するなど、その癒し効果が実証されています。先進地ドイツを見本に、各種セラピーを用意しているのが長野県信濃町の癒しの森です。既に信濃町と協定関係を持ち、社員食堂で特産品を使用して健康に配慮した食事を提供するなど、社員のメンタルヘルスケアに森林セラピーを利用している企業が26社あります(平成25年2月現在)。

癒しの森では企業ごとのニーズにも対応していただけるようですが、まずは体験視察会で森林セラピーそのものの理解を深めていただきたいと思います。ぜひこの機会に、多くの皆様のご参加をお願い申し上げます。

●日 程: 第1回/5月24日(金)~25日(土) ※募集締切:5月13日(月)

: 第2回/7月19日(金)~20日(土) ※募集締切:7月8日(月)

●対 象: 経営トップ、経営幹部、総務・人事担当部長、CSR担当課長等

●定 員: 各回15名(ペンション宿泊のため2人部屋)

●参加費: 20,000円予定

(宿泊費、食費、飲料費、癒しの森見学費、メディカルトレーナー費、ツアーコーディネート費含む。

ただし往復交通費17,200円は別途。各自で購入のこと)

●視察先: 長野県信濃町 癒しの森

長野県上水内郡信濃町大字柏原428-2 TEL: 026-255-5925

●宿泊先: ログペンション・セシルクラブ

長野県上水内郡信濃町野尻3884-766 TEL:026-255-6180

●申込方法: JCSSAホームページより、それぞれの締切までにお申し込み ください。ただし、各回とも定員になり次第締め切らせて いただきます。

●タイムスケジュール:

<1日目>黒姫駅にて、12時現地集合

9:20 (推奨)あさま511号 東京駅発

11:58 黒姫駅着

12:00 黒姫駅前集合・専用バスにて移動

13:30 TDKラムダの森などの視察(森林を活用したCSR事例紹介)

16:30 癒しの森の森林セラピー解説

18:00 チェックイン、夕食

<2日目>

9:00 チェックアウト、出発

9:30 癒しの森にて森林セラピー体験

12:30 癒しの森にて弁当の昼食

13:00 トレーナーと意見交換会、黒姫童話館見学

15:03 黒姫駅発 JR信越線

17:32 東京駅着・解散



▲癒しの森にて深呼吸



▲草木の香りを楽しむ

この癒しの森セラピーについて、参加した委員の言葉を借りれば「この内容は実際に体験しなければ理解ができない。百聞は一見にしかずだった」そうです。ぜひこの機会に、多くの皆様にご参加いただくようお願いいたします。



人材育成委員会

技術職・営業職向けプレゼンテーション研修会

~顧客先で成約につながる話し方の極意とは~

本年度は新しく、「技術職・営業職向けプレゼン研修」を開催します。IT業界では、営業職はもとより技術職も、お客様先でわかりやすく説得力のあるプレゼンを行えることが企業の業績に直結します。小手先の技術ではなく、話し方の原理原則を知っていただきながら、応用力のある力を身につけていただけます。技術職、営業職にとって基本的な内容が豊富に盛り込まれており、即実践に生かすことのできるもの。技術職研修、営業職研修の一つとして、皆様のご参加をお待ちしています。

〈概要〉

プレゼンテーションを行う際の重要ポイントから、発声などの基礎的なことを指導します。時間の制約上、全員が体験することは難しいものの、代表者のプレゼンテーションを通じて理解を深め、すぐに仕事で役立つプログラムです。

〈講師〉

株式会社 KEE'S 専属講師が務めます。同社には、元放送局アナウンサーで現在もフリーアナウンサーとして活動している講師が約20名在籍しており、放送局で培った技術と経験を元に、コミュニケーション、話し方、スピーチ・プレゼンパフォーマンスなどの企業研修を行っています。2005年~2012年度は、企業研修約200社、約1万名が受講しました。著書は『5000人を変えた話し方新習慣77』、『年収を2倍にしたければその話し方を変えなさい』など多数。

●開催日時:平成25年5月16日(木)14:30~17:30(3時間コース)

●開催場所: G-FIELD EBISU (JR 山手線恵比寿駅徒歩 5 分) 東京都渋谷区広尾 1-16-2 K&S 恵比寿ビル 7F

●対象者:プレゼンの機会がある会員企業の技術職及び営業職、及びそれに準じる方々

●定員:25名(予定)

●参加費用:12,000円(研修費および資料費)

お申し込みは、JCSSA ホームページからお願いいたします。 http://www.jcssa.or.jp/

2013年

※現在、開催が決まったもののみ記載しています。

日程	内容	開催場所等
5月16日 (木)	技術職・営業職向けプレゼンテーション研修会	G-FIELD EBISU
5月24~25日(金・土)	役員・人事・総務向け人材育成視察会 (第1回)	長野県信濃町・癒しの森
6月10日(月)	定時総会・サマーセミナー・懇親会	帝国ホテル本館
7月19~20日(金・土)	役員・人事・総務向け人材育成視察会 (第2回)	長野県信濃町・癒しの森
7月23日(火)	トップエグゼクティブセミナー	ホテルメトロポリタンエドモント
10月14~19日 (月~土)	米国トップエグゼクティブ研修ツアー	アメリカ西海岸 (シリコンバレー)
11月2日(土)	JCSSA ゴルフ交流会	高坂 CC
11月15日(金)	ITトレンドフォーラム	大塚商会本社

2014年

日程	内容	開催場所等	
1月21日(火)	新春セミナー・賀詞交歓会	帝国ホテル本館	

NEW MEMBERS

2013年2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

http://www.tbk-sys.co.jp/

①〒111-0051 東京都台東区蔵前3-5-15 カールビル7F ②代表取締役社長 銭振

③2002年1月 ④22百万円

⑤60名 ⑥2012(平成24)年12月 私たちは、中日間でのITビジネスの活性化を目的としてティービーケー・システムズ株式会社を設立しました。製造業の基幹システム構築を主として、ソフトウェアとハードウェアの技術を顧客に提示し、マシンの調達、設計、開発、保守、海外展開業務を行う技術集団です。

この度、正会員として入会させていただきました。より堅実なグローバル 企業を目指し、会員皆様との協業を期待しております。よろしくお願い申 し上げます。



02

株式会社セゾン情報システムズ

http://home.saison.co.jp/

①〒170-6021 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 21F ②取締役 西川信次 ③1970年9月 ④1,367百万円 ⑤751名

⑥2012(平成24)年12月

当社は、流通業及びクレジットカードビジネスを主体とする金融業のシステム構築・運用を中心に事業展開し、成長してまいりました。また、販売開始から20年を迎えたデータ連携基盤ミドルウェア『HULFT(ハルフト』は、国内トップシェアのパッケージ製品です。高品質・高効率なファイル転送の信頼性とネットワーク環境、プラットフォームを選ばない柔軟性を評価いただき、業種業態を問わず、累計7,400社のお客様に採用いただいています。企業システムにおける安心・安全なデータ連携の重要性がますます高まる中、今後HULFTと会員企業の皆様の持つ商材やソリューションとの協業を積極的に進めてまいります。よろしくお願い申し上げます。







〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 鴫原ビル2 F

電話:03-5802-3198 FAX:03-5802-0743