

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



特集 サマーセミナー

組織力を高める リーダーシップ・経営とは ～事例から導かれる、会社が元気になるヒントとは～

会長の声 2
景気回復のシグナル

特集 3
サマーセミナー
組織力を高めるリーダーシップ・経営とは
～事例から導かれる、会社が元気になるヒントとは～

人材育成 6
新入社員セミナー

トレンドスコープ 7
情報システム開発におけるトラブル回避の
留意点

中国事業の戦略的見直しを今どのように
行うか？

レポート 9
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
・メンタルヘルス体験視察会
サポートサービス委員会
ITビジネスモデル委員会

イベントガイド 12
・各種ツアーのご案内

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

景気回復の シグナル

皆さんのお力添えもあり、JCSSAの会員企業数は順調に伸びています。同時に、日本経済も明るくなりつつあるのではないのでしょうか。昨年までとは少し市場の雰囲気が変わってきたように感じています。

来年4月、Windows XPのサポート期間が終了します。リーマンショック以後、企業のIT部門への投資は長く滞ってきましたが、これをきっかけにIT投資が動き始めるでしょう。省電力化が叫ばれる中、LED照明は節電効果で一躍注目を浴びました。この動きはIT部門でも同様だと考えています。パソコンも新機種への入れ替えによって、オフィスの省電力化が実現する。ひいては日本のための施策となるはずです。

私が代表を務める大塚商会では、今年1月から5月の売上高がそれぞれ前年を上回りました。中でも目を引いたのが、コピー用紙の出荷とリースの承認率です。まずコピー用紙ですが、これはリーマンショック時でも前年比5ポイント程度の伸びを示していました。それが今年5月は、8.5ポイントの伸びとなっています。ペーパーレスの時代になったとはいえ、紙の使用がゼロになることはないでしょう。今後も変わらず上昇が見込める分野です。また、リースについてですが、お客様のほとんどがIT設備をリースで購入します。このリースの承認率が、リーマンショック時の50%台から、今年5月には84%にまで上昇したのです。大塚商会の90万社のお客様は、8割以上が年商10億円以下の企業です。中小規模の企業にも、このように景気回復のシグナルが表れてきているのです。

今年から来年にかけては、IT業界にとってチャンスの時期です。行動を起こせば相応の手応えを感じることができるでしょう。JCSSAはお客様に最も身近な協会です。ITを使って生産性を高めれば、まずお客様のオフィスが元気になっていく。そして中小企業が元気になり、日本が活性化していく。日本全体を元気にするべく今後も尽力していきますので、会員の皆様のご支援をよろしくお願いいたします。

JCSSAサマーセミナー・総会懇親会

一般社団法人日本コンピュータシステム販売店協会

JCSSAサマーセミナー
演題「組織力を高めるリーダーシップ・経営とは」
事例から導かれる、会社が元気になるヒントとは
講師 人と経営研究所 所長 大久保 寛司氏

特集 サマーセミナー

組織力を高めるリーダーシップ・経営とは ～事例から導かれる、会社が元気になるヒントとは～

2013年6月10日、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、人と経営研究所 所長の久保寛司氏をお招きし、組織力を高めるリーダーシップや人と経営のあるべき姿についてご講演いただいた。セミナー後の懇親会は、多くの会員企業の皆様が親交を深める場となった。



大久保 寛司氏
人と経営研究所 所長

1949年生まれ。横浜市立大学商学部卒業。1973年、日本アイ・ビー・エム入社。中部支社を中心に、営業現場にて活躍。1992年、本社業務改革推進本部MDQ（マーケット・ドリブン・クオリティ）推進担当。1998年、CS部長に就任。2000年、同社を退社し、人と経営研究所を設立、所長に就任。著書に『月曜の朝からやる気になる働き方』『自分が変われば組織も変わる コミュニケーション上手になる』『経営の質を高める8つの基準 日本経営品質賞のねらい』（以上、かんき出版）、『二十一世紀 残る経営、消える経営』（中央公論新社）、『仕事の壁を破るヒント 自分が変わる「気づき」の60話』（PHP研究所）、『考えてみる』（文屋）ほか多数。

リーダー次第で、 組織はいくらでも変化する

私は、企業や組織にお邪魔して、組織が元気になるためのお手伝いをしています。これまで、自治体や教育機関、医療施設、10万人の社員を抱える大企業、10人足らずの職員で運営されるNPO法人など、実に多種多様な組織とご縁を持ち、リーダーはじめ社員の皆さんと対話を重ねてきました。日本の組織の実態は、決して楽観視できるものではありません。例えば現在、様々な小中学校で授業崩壊が起きていることをご存じですか？ 残念なことに規律が乱れ、まともに授業を開始できない学校がたくさんあるのです。そんな中、校長先生が自ら意識を変えることにより、素晴らしい学校に生まれ変わったケースを多数見てきました。リーダー如何で組織はいくらでも変化するとい

うのが、私の結論です。組織力を向上させるために必要なのは、社員が顔を突き合わせて“話し合う”こと。全員が本音を言い合える場をつくるのが、私の役割です。

挨拶、きれい、雰囲気。 業績を伸ばす企業の共通点

ここ数年、様々な組織と接する中で気づいたことがあります。組織力の高い企業は、リーマンショックや東日本大震災など外部環境がいかに変化しようとも、業績を伸ばし続けているということです。業種業態は、一切関係ありません。本物の企業であれば、経済環境に関係なく業績を伸ばし続けることができる。私はそう確信しています。そして、本物の企業には、非常にシンプルな以下の共通点がありました。

- ① 気持ちの良い挨拶ができること
- ② 社内の掃除が行き届いていて、きれいで

あること

③ 社内の雰囲気が良いこと

まず「① 気持ちの良い挨拶ができること」ですが、挨拶で組織の質がわかります。先日訪問した徳島県のある企業はとても気持ちの良い挨拶をされる会社で、事務所の方も工場の方も、全員が笑顔で素晴らしい挨拶をされるのです。挨拶を受けた私まで、全身が元気でみなぎるほどでした。

次に、「② 社内の掃除が行き届いていて、きれいであること」。1980～90年代、世界有数の犯罪都市だったニューヨークでは、地下鉄の落書きを消したり、街の美化に努めることで犯罪発生件数を激減させました。同じように学校をきれいにすれば、校内暴力や登校拒否、いじめは明らかに減ってきます。きちんとした挨拶と清潔な空間は、それだけでもすごいパワーになるのではないかと思います。

最後の「③ 社内の雰囲気が良いこと」は、

私が最も重要視していることです。私は経営コンサルタントではないので、専門的な知識はありません。しかし、事務所の雰囲気と社員の目の輝きを見れば、良い企業かどうかが目で見えます。このやり方で判断を誤ったことは、ほとんどありません。損益計算書や貸借対照表は捏造することができますが、雰囲気や目の輝きは粉飾することができません。雰囲気の良さと社員の目の輝きは、社員一人一人がいきいきと楽しみながら仕事をしているかどうかのバロメーター。ですから、「雰囲気＝組織力そのもの」であると言えます。



あるべき姿を語るな。 あるべき姿を体現する自分になれ

では、社内の雰囲気を良くするには、どうすればよいのでしょうか？ 冒頭でもお話しした通り、リーダー自身が変わること。これが何より重要です。このことを理解するためにはまず、“人は言った通りに動かないもの。自分が変わることで、まわりも自然と変わっていく”という前提を理解しなければなりません。よく「部下が指示した通りに動かない」とこぼす方がいますが、それは当たり前なのです。というのも、指示や命令では人は動かないからです。正論をぶつけていても、社員のやる気は削がれるばかりです。「明るく振る舞え」と叫ぶのではなく、自らが明るくなること。「ミスをなくせ」と怒るのではなく、ミスをしてはいけないと思う心をつくること。部下が心の底から納得して働ける環境をリーダーがつくらなければ、絶対に成果にはつながりません。もしあなたが、「部下が言った通りに動かない」

と不満を持っているのであれば、それは上司の怠慢に過ぎません。あるべき姿を語るのではなく、自らを省みた上で、あるべき姿を率先して体現することこそが、リーダーの仕事です。

しかし、自らを省みるのは非常に難しいと、私たちは肝に銘じておく必要があります。何故なら、人は誰も信じられないぐらい自分のことが見えていないものだからです。それなのに、「自分は見えている」「自分は正しい」と思い込んでいるのです。そこで、私は皆さんに“人は見た目がすべて”だと、敢えてお伝えしています。仮に“あなたが思う自分”は優しい人間だったとしても、“他人が思うあなた”が嫌な人間だったとしたら、あなたは嫌な人なのです。自分のことは何も見えていないという前提に立ち、“あなたが思う自分”と“他人が思うあなた”のギャップに気づくこと。そのためのポイントは、相手の側から眺める癖をつけることです。商談相手やお客様、地域の方々、部下、関係部署、支店など、常日頃から自分以外の人の側に立って自分自身を見つめる力を養うことにより、仕事や人間関係が見違えるほど変わっていきます。

助け合いのある企業と 成果主義の企業との違い

さて、リーダー次第で組織力は高くも低くもなるとお話ししましたが、組織全体のパフォーマンスについては、以下のように考えるとわかりやすいと思います。

社員の能力×社員のやる気×組織力 ＝組織全体の成果

社員一人一人の能力は、そう簡単には向上しません。しかし、社員のやる気と組織力は、リーダーの意識づけで何倍にも増えていきます。素晴らしい組織は決まって、社員のやる気と組織力が圧倒的に高い。社員がいきいきと働いていて、職場の雰囲気は穏やかながら士気に溢れています。

そして、組織力の高い企業は総じて、社員

同士が助け合って仕事をしています。誰かが困っていたら、まわりがそれに気づいて手を差し伸べる。そういう助け合いの文化が、自然と根付いています。社員の助け合いが非常に高いレベルで行われると、当然の結果として、組織全体の成果・業績が伸びていきます。一方、成果主義の会社ではそれが起こりません。社員は自分の業務に精一杯でまわりの人に無関心であるため、孤立無援状態に陥り、メンタルダウンを起こす人が出てきます。また、社員の成果が一人一人の範囲内に留まってしまうため、組織全体の成果としてかけ算になっていきません。

ダメ社員はいない。社員を ダメにするリーダーがいるだけだ

人は他者から理解されることで、最高の力が発揮される生き物です。10年以上、最低ランクの評価を受けていた社員が、自分を信頼し理解してくれるリーダーの下で、突如最高ランクの評価を取った例などを多く見てきました。彼らの変化を目の当たりにすることで、「ダメな社員というものは存在しない。社員をダメにしているリーダーがいるだけだ」という実感を深めていきました。どんな人も、「こうすればもっと良くなる」というアイディアを持っています。しかし、「うちの社員はダメだから」という目で見ている限り、社員の能力やアイディアが表に出ることはありません。リーダーが「責任はすべて私にある」という意識を持って社員の能力を心から信じ、彼らの能力が発揮される環境を整えていくことで、驚くほど組織力は高まっていくのです。



新役員のご紹介

2013年6月10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 平野 一雄

株式会社富士通エフサス
取締役執行役員常務



理 事 大内 孝好

菱洋エレクトロ株式会社
代表取締役社長



理 事 玉田 宏一

株式会社ハイパー
代表取締役社長



理 事 佐藤 敏明

株式会社 BCN
取締役社長 COO



理 事 宮崎 吉朗

エムオーテックス株式会社
代表取締役副社長

セミナー終了後の懇親会

セミナーに続いて行われた懇親会は、多くの方々にご参加いただき、終始にぎわいを見せた。冒頭で新理事5名の紹介を行い、その後 JCSSA 会長 大塚裕司氏より挨拶。さらに新会員5社の代表者に登壇いただき、司会者より各々の会社について概要を紹介した。来賓のご挨拶は、経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 課長補佐 野田直史氏と、日本電気株式会社 代表取締役 執行役員社長 遠藤信博氏の2名より頂戴した。ご挨拶と乾杯のご発声は CSAJ 会長 和田成史氏、中締めは JCSSA 理事 豊田恵造氏にお願した。



JCSSA 会長
(株式会社大塚商会 代表取締役社長)
大塚 裕司氏



経済産業省 商務情報政策局
情報処理振興課 課長補佐
野田 直史氏



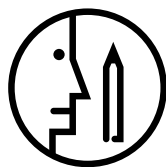
日本電気株式会社
代表取締役 執行役員社長
遠藤 信博氏



CSAJ 会長
(株式会社オービックビジネス
コンサルタント 代表取締役社長)
和田 成史氏



JCSSA 理事
(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)
豊田 恵造氏



新入社員セミナー

この春から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業界で活躍するビジネスパーソンが講演を行い、貴重なアドバイスをいただく「新入社員セミナー」。今年度は4月17日に文京シビックホール大ホールにて開催され、38社から約700名の新入社員たちが参加した。



まずJCSSA会長の
大塚裕司氏より
開会の挨拶をいた
だいた。大塚氏は、
「皆さんがIT業界
に一步踏み出して
くれたことを大変うれしく思います。
お客様から喜ばれる人材へ、一日も早
く成長してください。期待していま
す」と新入社員たちに語りかけた。

『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
は、コミュニケー
ションに特化し
た研修を手がけ
るパンネーショ
ンズ・コンサルテ
ィング・グループより、代表取締役の安
田氏にお話しいただいた。「仕事をする
からには成果を出したいですよね。成
果は、人とのつながりからスタートし
ます」と安田氏。そして、人と良い関係
を築くためにはマナーが欠かせないとい
う。「マナーとは行動です。どんなに
素晴らしい想いを持っていても、その
場にふさわしくない行動を取れば、相
手にはまったく伝わらないでしょう。
ここで安田氏は、隣の席の相手と挨拶
を試みるよう提案した。例えば「おは
ようございます」という一言も、人によ
って印象はまったく異なる。表情の差



が大きいそうだ。人の第一印象は表情
や見た目などの視覚情報で55%が決
まるという、「メラビアン法則」が紹
介された。「緊張で顔が強ばることもあ
ると思いますが、笑顔を心掛けるだけ
で、相手との距離はぐっと近づきます」。

後半は、コミュニケーション環境に
ついての話題となった。日本は「ハイ
コンテクスト文化」の国だという。「コン
テクスト」とは、コミュニケーションの
基盤となる共有の価値観などを指す。
その共有度合いが高いほど相手の態度
や仕草から意図を読み取るスキャン能
力に優れており、反対に低い場合は、態
度でなく発言内容で意思を伝える。日
本人があいまいな発言をする傾向にあ
るのは、言葉にしなくとも通じる風土
があったからだそうだ。「論理的に話せ
ないと悩む方が多いのも、この文化の
影響でしょう。しかし、訓練次第で改善
していくことができます」。

安田氏は最後に、「社会人になって、
理不尽さを感じることもあるでしょう。
しかし、視点を変えてみてください。自
分のマナーや行動がそうさせているの
ではないか、と考えれば別の道が開け
るはずですよ」と訴えた。

『新入社員に必要な会計知識と これからのビジョン』

ピーシーエー株式会社
代表取締役社長 水谷 学 氏

第二部は、公認会計士の水谷氏にお
越しいただいた。まず水谷氏は、「会計

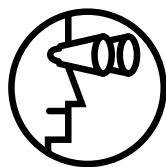
とは、社会への説
明責任を果たすこ
とです」と述べた。

「社員は会社のお
金を使ったら領収
書をもらう。経理
担当者は取引をまとめた帳簿を作成す
る。これらはすべて、会社の資金に関す
る説明をするために必要なのです」。

続いて、会計帳簿に用いられる簿記
に関する話題へ。簿記の形式、帳簿への
記帳方法から、決算で用いられる貸借
対照表、損益計算書の読み解き方もご
説明いただいた。「経理担当でないから
といって、決算書が読めなくて良いと
いうことにはなりません。営業であつ
ても、お客様の財務状況を把握してお
くことはとても重要です」と警告する
水谷氏。貸倒を防ぐためにも、普段から
取引先の状況には関心を持つべきだとい
う。さらに、決算書上で赤字でなくとも
倒産する「黒字倒産」についても触れ
た。「黒字であっても、資金繰りに失敗
すると企業は倒産します。書類上の数
字だけでなく、担当者や社内の様子に
普段から気を配るべきでしょう」。

最後に水谷氏は、「これからの経営
は、より一層個人の社員力が問われる
ことになるでしょう。単に予算の数字
を達成すれば良いのではなく、KPI(重
要業績評価指数)が重視されます」と
語った。そして「会計知識は強力な武
器になります。ぜひ積極的に学び、身
に付け、活躍してください」と締めく
くった。





情報システム開発におけるトラブル回避の留意点 ～最新のトラブル事例から学ぶ重要ポイント～

ブレークモア法律事務所
弁護士 平野 高志 氏



システム開発
の際、顧客との
間でトラブルが
増えているとい
う。ときには訴

訟へと発展するケースもあり、法務に関する知識は誰にとっても不可欠なものになりつつある。そこで4月18日、弁護士の平野高志氏をお招きし、講演していただいた。

難解な開発関係訴訟

ベンダーとユーザーとの間で起こるシステム開発訴訟。近年かなり多発している上、どちらに非があるのかの判断が極めて難しい。というのも、実際の契約内容が明確になっていないからだ。

「例えば、追加の開発作業はどこから追加料金が発生するのか。パッケージソフトウェアを使用した開発では、どこまでユーザーの業務に対応させるためのカスタマイズを行うのか。システム開発においては基準を契約で明確にできないことが多々あります」。そうした理由で訴訟が多発しているのだ。

形骸化する契約書

平野氏は、実際に訴訟となった事例を挙げた。ベンダーは契約書を取り交わす前に開発作業を開始したが、結局システムの導入は見送られてしまった。

その開発作業費をめぐり、訴訟が行われたという。「こういった訴訟は珍しくありません」と平野氏。開発現場では、正式な契約書を締結する前に作業を始めることが珍しくないという。契約書がある場合でも、契約書には明確な決まりごとだけを記載し、実際の細かい仕様は開発を進めながら決める。このため、開発フェーズ毎に契約書を交わす「多段階契約」も行われている。しかし多段階契約にしても、結局契約の前に作業を始めるという実態は変わらず、根本的な解決にはなっていないようだ。

また、「契約書を意識しない営業活動も問題です」と平野氏は警告する。営業担当が商談を進め、結論が出たところで経緯を知らない法務へ契約書の作成を一任する。情報が不足し、必要以上に契約書作成の時間がかかり、内容も不完全になる。この課題に対し、「営業社員に対する契約の教育が必要です」と平野氏。もし訴訟になれば、費用や時間、あらゆるコストがかかる。「リスクをしっかり伝えて契約書の意味を理解させ、法務との連携を取らせることが必要です」。マイクロソフトでは、「法務は営業活動の一部だ」と言われているそうだ。無用なトラブルを未然に防ぐためにも、営業社員への教育は必須であろう。

「法務の目」の重要性

一方で、契約締結後のトラブルにつ

いても言及された。IBMとスルガ銀行の事案である。勘定系システムの刷新プロジェクトの頓挫にあたり、IBMが訴えられた。裁判は4年に及び、2012年、IBM側の全面敗訴。多段階にわたる契約を締結していたにも関わらず、プロジェクト全体で見た過失がIBMにあったとされたのだ。IT業界においても大きな衝撃であった。

この事例を取り上げ、「きちんと契約書を交わしても、実際にうまく稼働しなければベンダーの責任になってしまいうのか。この点についてはまだ議論の余地があるでしょう」と平野氏。ただし、システム開発にはもっと法務の目を加えるべきだと語る。「法務の仕事は、契約書を交わして終わるわけではありません。契約後、それに沿った活動をしているかどうかなどを定期的にチェックする必要があるでしょう」。また、トラブルが起こった際にも、当初から現場社員だけでなく法務が対応すべきだと述べる。トラブルの際に取った行動が後に問われることになるような場合もあるためだ。「開発の各所に法務の目を入れることで、未然に防げるトラブルがあるはずです。ひいては裁判時の弁護士費用などのコスト減になりますし、法務部のモチベーションにもつながります。加えて、こうした一つ一つの活動で企業としての信頼が高まれば、売上増加にも結びつくはずですよ」と平野氏は語った。



中国事業の戦略的見直しを今どのように行うか？ ～中国ビジネスリスクマネジメントの視点から～

コンサルティング株式会社
代表取締役社長 高原 彦二郎 氏



昨年
の尖閣問
題以降、
今後の
中国事業
をどの
ように進
めるべ
きか、日
系企業

の中で関心が高まっている。JCSSAでは5月15日、ビジネスリスクマネジメントに詳しく、上海に事務所を構えて日系企業の支援をされているコンサルティング株式会社 代表取締役社長 高原彦二郎氏を講師に迎え、中国事業の戦略的見直しについて、ご自身が担当された案件を含む様々な事例を交えながら講演いただいた。

中国固有の2つのリスク

尖閣問題を発端に、新しい局面を迎えている日中関係。日系企業では、中国におけるビジネスリスクについての関心が高まっている。中国固有のリスクについて、高原氏は2つのポイントを示した。

「中国という国が『政経一致』の国家であるということが、最も重要なリスクです。政治が経済を主導する中国では、政治がそのまま経済に影響を与えることがあります。国家利益の確保が行われるために、中国政府の統治下にある国営企業を通じて、外資企業の入札外しといったことを行うのです」。

2つ目のポイントを説明するにあたり、高原氏は「指桑罵槐」という中国の四字成語を紹介した。『指桑罵槐』は、中

国の独自性を表すキーワードの一つ。桑を指して槐(えんじゅ)を罵る、つまり本当の攻撃対象(桑)とは別のもの(槐)を攻撃するという意味です。今回のケースでは桑は中国政府で、槐は日本。一般大衆は、反日デモを通じて、直接的な攻撃を許されない中国政府への攻撃を行っているという見方もあります。日系企業は、歴史的な経緯をはじめ様々な理由から、攻撃対象になりやすい特殊な立場にあるということを認識しておかなければいけません」。このような中国固有のリスクやパターンを捉え、それらに沿ったリスク対処法を準備しておくことが重要だと説明した。

海外事業戦略全体の中で 中国事業を見直す

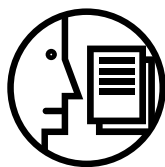
昨年9月の中国での抗議行動以降、撤退を含む中国事業の見直しを検討している日系企業が増えているという。検討にあたっては、自社の海外戦略全体を明らかにし、中国事業をどう位置づけるのかを考えることが重要だと高原氏は語り、海外事業成功のための検討プロセスを説明した。「自社の経営資源や相手国の市場ニーズをもとに、利益機会をどうつかまえるかというビジネスの戦略をまず立てましょう。次に必要なのは、成功を脅かすリスクはどのようなものか、リスクコントロールの手段があるか、という管理の視点での検討です。政治状

況をはじめ、自然災害といった相手国特有のリスクにも着目してください」。

続いて高原氏は、実際に中国を含めた海外事業再評価を行ったA社の事例を紹介した。「洋服の製造販売を行っている日系企業のA社は、日本に工場を持たず、中国の工場で洋服の製造を行っていました。2010年、中国の工場で賃金交渉をめぐるストライキ一歩手前までいき、給料を15%上げざるをえなくなった。これをきっかけに、A社は海外事業の見直しを行い、その年に別の工場ラインをミャンマーとベトナムに確保しました。中国工場は将来の大きな市場への販売を想定し継続、ミャンマーとベトナムは将来の生産機能の重点とすべく工場を進出する、という長期的な視点を持ち、各国における事業計画を戦略的に練り直したのです」。

日中関係の変化をきっかけに、“中国以外の新興国にも生産拠点をもち、投資を分散する”という「チャイナ・プラスワン」の重要性が一部のマスコミから指摘され始めている。高原氏は、汚職指数では中国よりカンボジアやミャンマーの方が高いというデータを紹介しながら、新興国にも様々なリスクがあることを忘れてはならないと進言した。

「リスクマネジメントの肝とは、臆病になり、リスクに敏感になること。海外事業においては、リスクを前兆の段階で把握し、その対策を講じることが重要です」と高原氏は締めくくり、講演を終えた。



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～

IT業界では、営業職だけでなく、技術職も説得力のあるプレゼンテーションを行うことが企業の業績に直結する。そこで、本年度より新たな取り組みとしてプレゼンテーション研修会を実施することとなった。5月16日、マナーやスピーチの研修を手がける株式会社KEE'Sより講師をお招きし、研修を行った。



▲株式会社 KEE'S
佐藤 多恵氏

今回の研修は、株式会社KEE'Sが1日コースで提供している「技術職・営業職のためのプレゼン研修プログラム」を特別に3時間に編集していただき、実施した。講師をお願いしたのは、現役フリーアナウンサーの佐藤多恵氏。プレゼンテーションの原則を凝縮してお話いただいた。

なぜ話し方を学ぶのか

研修は、まずプレゼンテーションの目的を知ることから始まった。プレゼンやスピーチは、大衆へ自分をアピールすることのできる絶好の機会。「成功者は演壇を避けては通れない」という言葉もあるそうだが、日本人はプレゼンやスピーチへの苦手意識が強く、尻込みしてしまうことが多い。欧米とは違って、話し方を学んでいないからである。だが大切なのは、話の内容や話し方の上手い下手ではないという。それよりも、苦手意識を持つ人が多いプレゼンテーションに積極的に取り組むという姿勢そのものが評価される。その姿勢を養うためには、こうした研修の機会を活用し、プレゼンテーションに慣れることが必要なのだという。



▲研修の参加者は25名。技術職の参加も多く、会場は熱気に包まれていた。

パブリックスピーチのルール

聞き手の立場に立った話し方を「パブリックスピーチ」と呼び、そこには二つの能力が必要とされる。「対人力」と「思考力」である。対人力とは、発声や表情、ジェスチャーを用いて自分を表現し、人と打ち解ける力のこと。思考力は、ロジカルシンキングやテーマの選び方により、自分が訴えたいことを体系的

に伝える力のことである。

パブリックスピーチには、3つのルールがあるという。声のトーンを普段より5つ上げ、「ソ」の音階になるよう意識すること、口を大きく開いて発声すること、声の



▲ペアとなり互いにスピーチを披露するという課題の後、数人の参加者が全員の前で発表を行った。

テンションを普段の3倍にすることだそう。ここで参加者は、「私ってこんな人」というテーマで1分間のスピーチを行った。話の内容は変わらなくとも、3つのルールを意識するだけでずいぶん聞き応えのあるスピーチとなることに驚く参加者たち。最初は声が小さかった参加者たちだが、次第に会場には各々がスピーチを行う声が響くようになっていった。

ロジカルに伝えるためのコツ

対人力のための腹式呼吸や早口言葉の練習などが終わったところで、思考力についての研修となった。本当に伝えたいメッセージが相手に伝わらない、何度も同じことを話してしまうといったことを防ぐために、ロジカルシンキングは欠かせないものだという。考えるときは詳細から結論へ、話すときは結論から詳細へ、という順序を意識することが大切だという。プレゼンに限らず、何かを伝えるときはまず結論を述べ、続いてその理由、理由の詳細、最後に再度結論という順序にするとわかりやすく、要素が抜けることもないそう。この順序を意識し、参加者はテーマに基づいたスピーチを行っていく。佐藤氏がアドバイスを



▲伝えたい内容に合わせて「演じる」ことも、プレゼンテーションにおける重要なポイントだという。



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 森林セラピー ～

ITサービス産業には、社員のメンタル面でのヘルスケアをどう対策していくかということに悩む企業が多い。この対策の一つ、長野県信濃町が取り組んでいる「癒しの森」での森林セラピーが効果を上げているという。新入社員の研修にこの森林セラピーを取り入れている企業では、入社後3年間での退職率が飛躍的に減少。また、東日本大震災の被害を受けた子どもたちを招待し、心理的なダメージを和らげる試みも行われている。

JCSSAでは、社員のメンタル面でのケアに効果的な森林セラピーを、会員企業のトップに体験してもらうことで理解を得て、その後のサポートに生かしていくことができるのではないかと考えている。今回、5月24日から2日間の視察会を実施したので、その内容を報告する。

.....
 今回の旅程は以下の通り。 ※同様の企画を7月19日から2日間で実施する予定。

1日目: 5月24日(金)

- 12:00 JR黒姫駅に現地集合。
- 12:10 駅近くの店で、信州そばと地元で採れた新鮮な野菜をいただく。
- 13:30 森林を活用した企業の所有林を見学(TDKラムダの森)。
- 14:30 企業の研修場所の見学(苗名の滝)。
- 16:00 ログペンション「セシルクラブ」にチェックイン。
丸太で作ったログハウスで、大きな白い犬が見張り番。
- 16:30 信濃町より、「癒しの森～森の力～」に関する講演。
- 18:30 夕食。地元の食材を生かした料理に舌鼓を打つ。
翌日案内をしてくれるメディカルトレーナーとの懇親。
外は満月。月の明かりが強いため、見える星は若干少ない。

2日目: 5月25日(土)

- 早朝 ペンション近くを各自散策。蛙と鳥の鳴き声が聞こえる。
- 08:00 自家製パンとジャム、野菜などの朝食。
- 09:00 宿を出発。
- 09:30 黒姫山のすそ野に広がる草原に建つ、黒姫童話館前に集合。
2班に分かれ、それぞれのトレーナーと共に癒しの森へ。
森の散策の過程で植物に触れ、においを嗅ぎ、冷たい湧水の小川に足をつけ、小滝の近くでマイナスイオンを呼吸し、森に自生する筍を採って食べ、森の中で分かれて一人で瞑想。自分を見つけ、森の多様性に触れる3時間。
- 12:30 黒姫童話館前で、地元のお母さんたちが作ってくれたお弁当をいただく。
- 13:45 黒姫童話館見学(ミヒヤエル・エンデ、いわさき・ちひろ常設)。
- 15:03 黒姫駅出発。



▲ 宿泊先のログペンション。

▼ 滝でマイナスイオンを浴びる。



▼ リフレッシュした参加者たち。

▲ 散策をして、森の魅力に触れる。



.....
 森の多様性に触れることで、自らを自覚し他人を受け入れる余裕が出てくることが、離職率の減少につながっているのではないだろうか。森の中でフィトンチッドを呼吸していると、NK細胞が活性化し、それが1週間持続するという調査結果があるという。ゆったりとした気持ちになることで自律神経のバランスが良くなり、体にも良い影響を与えていることが実感できる2日間だった。

サポートサービス委員会

■今年度の活動計画と活動状況

今年度のテーマは、「中堅中小企業のスマート時代における各種サービスへのニーズの変化と、今後のサポートサービス事業展開の方向性に関する調査研究」となった。昨年度までに調査した各種テーマの、その後の変化を探ろうというものである。

調査方法は、Webアンケート形式による現状調査であり、資料の構成としては以下を予定している。

1. 企業のIT導入状況と計画、ワークスタイルの変化について
2. サポートサービスへのニーズの変化の調査
3. スマートデバイス・クラウドサービス継続調査により、その変化を捉える
4. セキュリティ継続調査により、その変化を捉える
5. 事業継続計画の継続調査により、その変化を捉える
6. 中堅中小企業のグローバル・オフショア展開の意向とITベンダーへの期待の調査
7. 業務のアウトソーシング(BPO)ニーズ及び現状の調査

また、解説書として、スマート時代のセキュリティは今後どうなるのか、という疑問を整理するために、セキュリティに関連する小冊子(解説書)の作成を予定している。

今年度はより早い段階での報告を目指し、10月を目標に中間報告を行う予定。また、従来は3月だった報告書を12月にはまとめ、1月の早い時点で配布できるように活動していく予定である。

IT ビジネスモデル委員会

■昨年度の活動成果

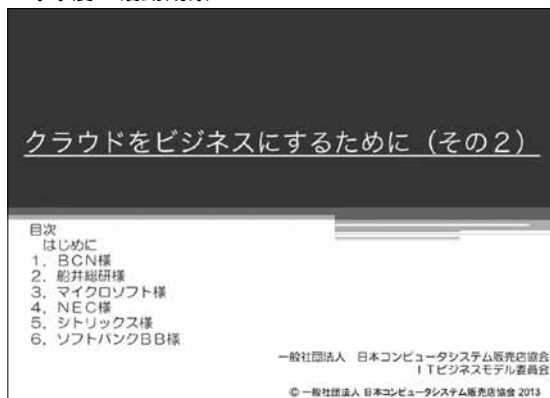
昨年度は前年に引き続き、「クラウド」をテーマとして活動。いくつかのメーカーや調査会社から様々なお話を発表していただき、今後のビジネスへのヒントを得ることができた。

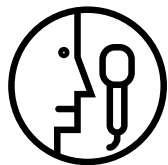
「クラウド」という言葉は、既に新しい事業の響きはなく、スマートデバイス、仮想化、高速無線通信環境とともに、社会インフラの一部として定着しつつある。我々はこれらの社会インフラとしてのITツールを、いかにお客様に受け入れてもらえるか、どのように使えばお客様のビジネスに効果的に導入できるかを提案し、お客様の信頼を得ることで、ITによるビジネスの拡大に貢献することができる。これは、とりもなおさず「ITで日本を元気にしよう」という我々の協会の合言葉にも通じる。

■今年度の活動について

「クラウド」という言葉が一般的に使われるようになってきたことと、スマートデバイスの普及の相乗効果により、企業におけるワークスタイルが変わってくるのではないかと考えている。そこで今年度は「ワークスタイルの変化について」をテーマとして取り上げ、知識を深めることで、次のビジネスの芽を見つけることを目標に活動する。協会会員の企業はいつでも活動に参加できるので、事務局または委員に声をかけていただきたい。

<昨年度の活動成果>





各種ツアーのご案内

■ベトナム（ホーチミン）研修ツアー

JCSSAの海外研修ツアーは、IT業界からの関心が高まっているアジアを自分の目で見て学べる絶好の機会として、毎回会員の方々から高い評価をいただいています。お忙しい方々にも参加していただけるよう、短期間で一つの地域を視察する形を取っています。今回は、本研修では初めての地、ベトナムのホーチミンを訪れることとなりました。アジア特有の熱気を肌で感じていただけるはずです。既に申し込みは締め切っておりますので、研修の内容については、実施後に本誌にてご報告します。

日 程：2013年7月24日(水)～28日(日) 3泊5日

訪問先：みずほコーポレート銀行ホーチミン支店

NECベトナム

FUJINET

FPT CORPORATION

LAC VIET

上記5社に加え、中古電子街の視察も行う予定です。

※訪問先は都合により変更になる場合もございます。

■米国エグゼクティブ研修ツアー

既に7年継続されているこのツアーは、米国のシリコンバレーを定点観測し続けることで、現在のIT業界のトレンドをトップや幹部が自ら肌で感じることを目的としています。現地幹部や会員同士の交流も図ることができ、参加者の皆様には大変好評です。毎年6～7社の米国企業を訪問しており、自由行動日には、PC小売店視察、観光、ゴルフからお好きなツアーを選択することができます。

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の機会です。ぜひ会員幹部の方々のご参加をお願い申し上げます。

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>

日 程：2013年10月15日(火)～20日(日) 4泊6日

訪問先：インテル／マカフィー

EMC

シスコシステムズ

シトリックスシステムズ

マイクロソフト

アドビシステムズ

ヒューレットパカード

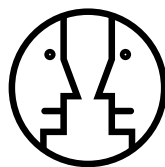
※訪問先は都合により変更になる場合もございます。

参加費：398,000円(ホテル・航空賃含む、ビジネスクラスはオプション)

締 切：2013年7月12日(金)

<昨年の様子>





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2013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

株式会社クリエイトラボ

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

- ① 〒140-0013
東京都品川区
南大井6-20-14
イーストスクエア
大森 4F
② 代表取締役社長
松山 幹夫
③ 1986年9月
④ 140百万円
⑤ 200名
⑥ 2013年4月

当社は、ヘルプデスクを中心としたサポートサービスの領域で事業を展開し、多くのお客様の支持をいただいて創業27年を迎えました。「すべての人がITを快適かつ有益に活用できるよう支援やナビゲーションを提供すること」を全社のミッションとして掲げ、社員の誠実な対応と人間性を重視し、確かな技術力をもってお客様に満足いただけるサービスを提供しています。

ITに関する技術的な問い合わせ、商品の問い合わせや資料請求など各種問い合わせ対応のニーズに応えるインバウンドサービス。効率的なオーダーの獲得をはじめ、新規見込み客作りなどのアウトバウンドサービス。さらにシステムやサーバの運用・監視まで、幅広く事業を展開しています。



02

■ 正会員

株式会社フューチャーイン

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

- ① 〒464-8567
愛知県名古屋市
千種区内山2-6-22
② 代表取締役社長
石井 吉美
③ 1987年5月
④ 330百万円
⑤ 429名
⑥ 2013年5月

私どもフューチャーインは、常に新しい価値の創造に努め、お客様が抱える多様なニーズに対し、コンサルティング、ソフトウェア開発、ネットワーク構築、アウトソーシング、クラウドサービスなど、最先端のICT技術を駆使して、お客様に合わせた総合的なソリューションを提供しています。

当社の経営方針でもある「お客様の役に立つ」を第一に、今後もお客様のかけがえないベストパートナーとして真の顧客満足を目指し、お客様の発展とともに成長していく企業であることを目指し続けます。

この度、名古屋より正会員として入会させていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。



03

■ 賛助会員

ニフティ株式会社

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

- ① 〒169-8333
東京都新宿区
北新宿2-21-1
新宿フロントタワー
② 代表取締役社長
三竹 兼司
③ 1986年2月
④ 3,746百万円
⑤ 633名
⑥ 2013年5月

ニフティ株式会社は、インターネットサービス「@nifty（アット・ニフティ）」を運営するインターネットサービス事業者です。「ニフティとなら、きっとかなう。With Us, You Can.」をコーポレートメッセージとし、高品質で安心・安全なサービスの提供を通じて、お客様の日々の生活をより便利で豊かにするための支援を行っています。



NEW MEMBERS
新会員のご紹介

JCSSAよりお知らせ

●トップエグゼクティブセミナー

開催日時：2013年7月22日（月） 15:00～18:20

場所：ホテルメトロポリタンエドモント
（東京都千代田区飯田橋3-10-8）

●秘書研修会

開催日時：2013年8月2日（金） 17:00～20:30

場所：ホテルグランパシフィック台場
（東京都港区台場2-6-1）

●米国トップエグゼクティブ研修ツアー

開催日時：2013年10月15日（火）～20日（日）

場所：米国シリコンバレー有力企業

対象：会員企業の経営トップならびに経営幹部

●JCSSAゴルフ交流会

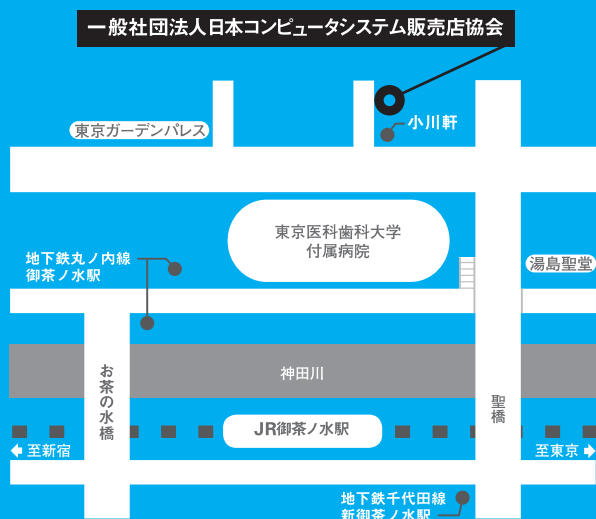
開催日時：2013年11月2日（土）

場所：高坂カントリークラブ岩殿コース
（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：2013年11月21日（木） 15:00～18:30

場所：株式会社大塚商会 本社ビル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 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