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. 68
2013 Autumn

特 集

トップ・エグゼクティブ・セミナー

会長の声 2
様々な形でのIT支援を

特集 3
トップ・エグゼクティブ・セミナー
講演1 ソーシャルメディア+スマートデバイスが組織マネジメントを一変させる
講演2 アベノミクスと日本経済の行方

トレンドスコープ 6
システム・インテグレーション崩壊への対策
マイナンバー法成立 これから起きる影響を探る！

レポート 8
コミュニティ委員会
ベトナムIT企業視察ツアー 2013
人材育成委員会
・ファシリテーション研修会
・メンタルヘルス体験視察会

イベントガイド 11
ITトレンドフォーラム 2013
中堅社員研修
経営戦略オープンセミナー

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

様々な形での IT支援を

今年に入り、アベノミクス効果が浸透しつつあります。日銀短観では、日本がデフレから脱却できそうだという発表もされています。しかし現状では、円安効果による輸出企業や大企業を中心とした景気回復という感があります。国内の中堅中小企業の景気には、これから波及効果が出てくるのでしょう。

平成25年度の中小企業白書では、5年ぶりに情報化特集が組まれました。中小企業のIT化の成功事例が紹介され、情報化を促進すべきであるというメッセージが盛り込まれています。クラウドなどのトレンドについても触れ、IT化の現状についてまとめられています。IT投資の成功は経営トップの判断にかかっており、トップがITを使ってどのような経営を実現したいかが明確で、リーダーシップを発揮した企業が成功しているということでした。この点を踏まえ、我々販売側はより頑張って、より多くの経営トップを啓蒙していかねばなりません。

現在、まだ多くの企業では、WindowsXPが新OSに置き換わっていません。新しいマシンやノートパソコンに換えることで、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。来年4月にサポートが切れるWindowsXPは、未だ4割程度しか置き換えが進んでいないと指摘されています。セキュリティ問題と併せて、そういったことも各企業へもっと提案していく必要があります。

さらに、ITを使った企業の省電力化も実行しなければならない課題でしょう。東京大学大学院で開発されたオープンBEMS（Building Energy Management System：通信プロトコルIEEE1888）では、規格参加したメーカー機器が相互に接続でき、データはクラウド上にアップされて共有できる仕組みとなっています。電力削減、電力ピークカット、電力効率化に貢献できるのです。

このように、IT支援によって企業の効率化、生産性向上を実現したいと考えています。日本を支えている中堅中小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するため、JCSSA会員企業は、ITを活用して日本が元気になるお手伝いをしていきたいと思います。引き続き、ご支援、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

7月22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。経営層の方々を対象に講演会を実施し、今後の経営計画立案の参考にしていただくものである。2名の講師に講演をいただき、懇親会では参加者同士の交流が図られた。

講演1では、IT業界向けの人材育成事業などを手がけるナレッジネットワーク株式会社の森戸 裕一氏をお招きした。ソーシャルメディアのビジネスにおける活用法と、ソーシャルメディアがもたらす企業への影響について語っていただいた。講演2は、経営課題の解決を手助けするシンクタンク、みずほ総合研究所の矢野 和彦氏が担当した。アベノミクスについての解説と、日本経済の今後についてご教授いただいた。

司会を担当した、日本事務器株式会社 取締役人事部長　梅山 勉氏。

講 演 1　IT関連企業の経営者も知っておくべきソーシャルメディアの破壊力
ソーシャルメディア＋スマートデバイスが組織マネジメントを一変させる

森戸 裕一 氏　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

新時代の人材育成に ソーシャルメディアの活用を

私は今、次世代型の人材育成を提案しています。10年一昔と言われ、あっという間にトレンドが変化していく中で、これまでと同様の人材育成手法では、「本当に求められる人材」は育ちません。

例えば現在行っていることの一つに、Facebookを使ったラーニングスペースがあります。大学生を対象として毎回一つのテーマを提示し、一人ずつにコメントをさせるのです。一対一のコミュニケーションではなく、グループ間での意見交換や対話を行うことができるのがソーシャルメディアの優れている点です。ここを活用し、自分とは違った視点や知識を得るため、そして皆で問題へのアプローチを探るための場をつくっています。また、動画とソーシャルメディアを組み合わせた取り組みも行っています。私が講義映像を配信し、学生はそれを自宅や好きな場所で視聴する。そして、質問や意見はソーシャルメディア上で受け付けるのです。

これらの取り組みで重要なのは、「コメントをする」という部分です。私は学生と社会人の大きな違いは、アウトプットの量だと思っています。学生は講義を受け、インプットし続けます。社会人になると、書類を提出したりプレゼンを行ったりと、日々アウトプットが欠かせません。そして、アウトプットを続けるためにはインプットも必要です。このアウトプットするかしないかという違いは大きい。ですから、学生のうちにアウトプットを習慣化させることで、仕事の意味を理解させているのです。また、ソーシャルメディア上でのアウトプットは、継続するうちに個人の思考のクセや価値観が理解できるようになります。一度きりの面接では図りきれなかった人物像が浮かび上がることもあるでしょう。企業の採用活動のプロセスに組み込むという活用法もあるのではないでしょうか。

働き方の転換
企業に求められるあり方とは

前述したように、人材の育成、そして学びの手法には変化が起こっています。そしてこの変化は、人材育成の分野にのみ起こっているのではありません。それが働き方の分野です。

市場ニーズの多様化に伴い、個人の働き方も少しずつ変わってきました。しかし働き方についての意識を変える決定的なきっかけとなったのは、東日本大震災でした。通勤など移動手段が断たれたことで、「仕事は会社でするもの」という前提が崩れたのです。以来、徐々に企業の意識は変わってきています。「場所を問わず、インターネット経由で仕事をする」「会議はSkypeを活用する」「メールは社外からチェックする」など、これまで非常識だとされてきたことが次々と認められています。こうした多様な働き方が可能で、災害などの緊急時にも事業を継続できる。これからの企業にはこのようなあり方が求められているのです。

ソーシャルメディアを活用した
企業へと変革を

スマートフォン利用者の急増に伴い、ソーシャルメディアは今や社会インフラとなりました。ビジネスのあり方もこれまでとは変わっていくでしょう。例えばマーケティング分野。メーカー側の情報量がユーザー側よりも多かった時代、市場は供給者主導でした。それが今では、誰もが同じ情報を手に入れることができる「協働」の市場となりました。企業がユーザーと共に価値を創造し、それを市場へ提供する、「B with C（Business with Customer）」時代です。「B with C」は、まず見込み顧客とコミュニケーションを取り、自社への関心を持ってもらうことから関係性を構築する手法です。ソーシャルメディアの活用は欠かせないものとなるでしょう。

また、営業に関しても変化が起きています。ソーシャルメディアによって「全員営業」が実現しやすくなるのです。これまでは顧客と直接のつながりがあるのは営業のみでしたが、これからはソーシャルメディアを通じて誰でも顧客とコミュニケーションを取ることが可能となります。さらに、動画を活用することで、商談や社員教育のための時間も短縮する。営業現場での課題も解決するのです。

今後は、ソーシャルメディアを活用する企業とそうでない企業の格差（ソーシャルデバイド）が広がっていくでしょう。ソーシャルメディアを使いこなす企業は市場のニーズに迅速に対応していく。一方で、従来の働き方をしている企業は時代から取り残されてしまう。企業が変革を図る時が来ています。ソーシャルメディアを通じてより多くの人とコミュニケーションを取ることは、クリエイティブな仕事につながります。ビジネスの創造性を高め、新たな時代に求められる価値を生み出していきましょう。

講演２　アベノミクスと日本経済の行方
～内外経済とマーケットの行方を読む～

矢野 和彦 氏　みずほ総合研究所株式会社 調査本部 経済調査部長

アベノミクスを支える
「三本の矢」とは

「アベノミクス」という言葉もすっかり定着しました。安倍政権の経済政策が目指すものは、「失われた20年」と呼ばれる長期経済停滞・デフレからの脱却です。そのための基本方針は「プロビジネス（企業活動重視）」。これまでは「生活者重視」の政策でしたが、今後は企業支援を重視し、「成長による富の創出」を目指すとしています。

アベノミクスは、経済停滞からロケットに乗って脱出するようなイメージです。2年がかりの政策ですから、今までの約200日は発射局面で、今後200日は推進局面。そして最後の300日で軌道入り局面へと移行。そうしてデフレ脱却を目指すのです。

この方針を支えるのは、「三本の矢」と呼ばれる3つの政策です。まず、大胆な財政政策。これは日銀の「量的・質的金融緩和」がポイントです。物価安定の目標を2％としたこと、マネタリーベースを2倍としたこと、そして達成期間を2年と区切ったことなどは市場の事前予想を上回る数値目標でした。次に第二の矢である機動的な財政政策は、政権発足後、わずか1カ月足らずで緊急経済対策を取りまとめ、その後2012年度の補正予算と2013年度の当初予算を合わせた15カ月予算を編成しました。そして3点目が、民間投資を喚起する成長戦略です。日本の産業基盤の強化、新市場の創造、海外展開

と3本の柱を掲げ、今後10年平均で実質成長率2％を実現し、10年後に一人あたりの名目国民総所得を150万円以上拡大するとしています。

消費マインド、雇用環境、観光客…回復傾向にある日本経済

7月、IMFが2013～2014年の世界経済見通しを更新しました。2013年、日本は前年比＋2.0％と先進国中で最も高い予測値です。しかも、唯一の上方修正をされた国でした。見通しだけでなく、実質GDP成長率も昨年終盤に底入れして以来、回復を続けています。ここから見ても、日本の景気が回復基調にあるというのは事実のようです。

景気回復の要因の一つは、株高による消費意欲の回復です。アベノミクスへの期待によって、消費意欲を示す指標は2007年半ばの水準まで回復してきています。そして株高が、まずは高所得層の購買意欲を押し上げています。また、雇用環境も着実に改善を続けており、失業率・新規求人倍率はリーマンショック以前の水準まで回復しています。いずれは賃金上昇につながるでしょう。

企業マインドも、家計ほどではありませんが改善傾向にあります。円安が輸出企業の収益改善を後押しし、輸出数量指数は3月以降3カ月連続で増加。また、訪日する外国人観光客も増加傾向にあります。2013年5月の訪日外客数は前年同月比+31.2％の87万5,000人で、過去3番目の人数を記録しました。継続的なプロモーションの効果に加え、円安効果も間違いなく効いています。さらに、物価下落にも歯止めがかかっています。輸入物価の上昇もあり、国内企業物価の前年比は3カ月連続でプラスとなっているのです。

出だし好調のアベノミクス 今後の課題は？

しかし、楽観視ばかりはできません。株高依存による消費回復は長続きしないという分析が出ています。時系列分析によれば、消費意欲の回復による購買効果はおよそ3四半期ほど。ですから、年明け以降の株高による購買効果は7～9月期までは消費を持ち上げる要因になりますが、それ以降の消費意欲のカギは所得増加でしょう。しかし、賃金上昇については不透明な状態が続いています。夏期のボーナスは3年ぶりに増加に転じましたが、これは大手企業が中心で、中小企業は未だ顕著な改善に至っていません。経営者はまだアベノミクス効果を十分に実感できていないように見受けられます。

また、物価安定目標の2％を2年で達成するという目標について、民間エコノミストは総じて懐疑的です。フォーキャストの7月調査における2015年度消費者物価上昇率の平均値は1％で、未だ日銀予想とは1ポイントの差があるのです。

アベノミクスを現段階の発射局面で評価すると、75点といったところでしょうか。円安の成功、補正予算の編成による景気底上げなど、出だしは快走と言っても良いでしょう。ただし、これからの推進局面では目に見える成果が求められます。一歩踏み出したここからが、安倍政権の踏ん張りどころです。すべての政策が相乗効果を生み出す、好循環の確立が必要となります。注意深く見守っていきましょう。

セミナー終了後の懇親会

セミナー終了後は、懇親会が催された。冒頭では、人材育成委員会 委員長の小川仁司氏からご挨拶をいただき、乾杯のご発声は JCSSA 副会長の金成葉子氏から頂戴した。講師をお願いしたお二方へ積極的に質問をされる方もおり、歓談の時間も有意義なものとなった。
後半では、今回初めてセミナーに参加した新会員の皆様から挨拶をいただき、続いて参加者一人一人が一言ずつ近況報告を行った。中締めは JCSSA 副会長の香月誠一氏にお願いし、会は終始和やかな雰囲気で交流が行われた。

人材育成委員会 委員長　小川 仁司 氏

JCSSA 副会長　金成 葉子 氏

システム・インテグレーション崩壊への対策
～ポストSI時代のITビジネス～

ネットコマース株式会社
代表取締役　斎藤 昌義 氏

クラウドの急速な普及、プロジェクトの小型化、ユーザー企業のニーズの変化。こうした世の中の変化に伴い、SIビジネスも大きな変革の時を迎えている。7月9日、IT営業の育成を手がけるネットコマース株式会社の斎藤昌義氏をお招きし、SIビジネスの現状と、今後の展望について講演していただいた。

これまでの常識は通用しない

「今後のSIビジネスはどうなっていくと思いますか?」。冒頭、斎藤氏は参加者へ呼びかけた。「SIといえば、受託・請負・派遣といったイメージ。しかし、こういったビジネスは間違いなく消えていくでしょう。イノベーションが起こるのです」と語る。イノベーションの例として輸送手段を挙げ、「手押し車が自動車となり、トラックとなり、飛行機となる。宇宙輸送の時代もやってくるでしょう。イノベーションにおいてはこれまでの常識は通用しなくなり、求められるスキルが次々と変化します」と話す。常識が変わることを「パラダイム・シフト」と呼び、それが起これば、これまでの延長線上のビジネスモデルでは生き残れないのだという。

SIビジネスにおいてイノベーションの大きな要因はクラウドである。携帯電話をはじめ、今や家電などあらゆるものにITが組み込まれている。クラウドの普及により、日常生活がITと結びつく新たな社会基盤が構築されつつあるのだ。「クラウドについては、デバイスの多様化やアクセス環境の変化など表面的な変化が騒がれていました。しかし本質は、仕事の仕方やコミュニケーションのあり方、つまり個人の価値観が丸ごと変わる。これがパラダイム・シフトです」。こうした本質的なビジネス環境の変化を捉えることが、今後のIT業界では欠かせない。

顧客が変わり、開発手法が変わる

SIビジネスの変化を推し進めている要因は、クラウドに加えて3点ある。純粋な技術力で他社との差別化が難しくなる「コモディティ化(汎用品化)」。システムの運用管理が人の手を離れていく「自律化」。そしてパッケージ商品で一時的な売上を得ることから、継続的な収益モデルへと変わる「サービス化」である。

こうした変化の下、「まず顧客が変わります」と斎藤氏。IT関連予算は、2000年には80%がIT部門で使われていたが、2019年には非IT部門が90%を占めるようになるという。IT部門を顧客と考えていては、もはやビジネスが成立しない。

また、世間の変化のスピードに伴い、システム開発もますます短納期となっている。これまでのような数年がかりの開発ではなく、クラウドを活用して開発と運用が並行することも一般的になるそうだ。ここで「アジャイル開発」が紹介された。これまでの開発は「ウォーターフォール型」で、各工程を順番に実施するため、途中で仕様変更をすることは不可能だった。「アジャイル(反復)型」は、短期間でシステムを一旦完成させ、その後要求を反映しながらシステムを育てていく。開発途中でユーザーの要求が変わっても応じられなかったものが、アジャイル開発であれば対応できる。このようなビジネス・スピードの変化に即応できるスキルやサービスを提供できなければ、これからの時代は生き残れないとのこと。

サービス・インテグレーターへ

クラウドの普及により、IT投資への考え方は変わり、従来の収益構造は維持できなくなるであろう。しかしこの変化は、新たなビジネスモデルを生みだすきっかけでもある。まさにポストSI時代のターニングポイントを迎えているのだ。

この変革期を乗り越えるためのカギは3点。クラウドなど現状のトレンドと自社の戦略の整合性を見直すマーケティング活動、マーケティングに基づいた事業区分の転換、現場のモチベーションを高める評価制度である。斎藤氏は「モノをどう売り込むかではなく、顧客価値をどう高めるかという考えへ変換を図ってください。システム・インテグレーターから、サービス・インテグレーターへの脱皮が必要です」と講演を締めくくった。

マイナンバー法成立 これから起きる影響を探る！
～国民番号活用によるIT業界のビジネスチャンス～

国立大学法人 東京工業大学 像情報工学研究所
教授　大山 永昭 氏

2013年5月、国民一人一人に固有の番号を与える「マイナンバー法」が成立した。この制度の目的や社会的意義を知り、IT業界におけるビジネスチャンスを分析するため、9月11日、住基ネットや電子自治体に関する研究を行う東工大の大山永昭氏をお招きし、講演を行っていただいた。

番号制度の目的とは

マイナンバー法の正式名称は、「行政手続における特定の個人を識別するための番号の利用等に関する法律案」。2013年5月に成立し、2016年1月から番号カードの交付が始まる。この制度が目指すのは、より公平・公正な社会だという。「共通番号を交付することで、社会保障や税制の効率性と透明性を高めることができます」と大山氏。年金・医療・税金といった個人の様々な情報が、一つの番号の下に統一される。それぞれ別の機関が管轄していたものを一元管理することで、より正確な所得が把握でき、給付金などにおける不平等を解消することができるそうだ。

2つの新たなインフラ

この制度導入にあたって、「番号カード」と「マイポータル」という新たなインフラが生まれるという。まず、全員に交付される番号カード。住基カードの発展版として考案されてきたそうだ。希望者に交付され、顔写真を貼り付けることで身分証明としても使用できるようにする構想だという。「災害時の本人確認にも使えますし、カードにチップを埋め込むことで、キャッシュカードやクレジットカードとしての利用も視野に入れています」。また、マイポータルとは、自身の情報を確認するための窓口となるネットワークサービスである。厳格な本人確認を行い、間違っている情報の訂正を求めることが可能になる。

このような機能を実現するには厳重なセキュリティが必要とされる。だから、十分なセキュリティ対策を講じた「番号カード」と「マイポータル」の導入が予定されているそうだ。

官民連携の仕組みづくりを

制度施行にあたって、電子自治体の実現に向けた動きも進んでいるという。自治体でのクラウド利用や、バックオフィスの連携へ向けた取り組みが行われているそうだ。これらが実現すれば、固定ベンダーの独占から脱却でき、システム経費も適正化できるのだという。今後用いられるべき手法として、BPM（Business Process Management）が紹介された。これは手作業も含めた業務フローを可視化し、システム開発の効率性を高める手法である。「自動コーディングなど、新たなツールが次々と開発されています。これらを用いたシステムの刷新が起こるでしょう」。

マイナンバー法は、官民連携がキーワードである。「現在、マイナンバー法の範囲は社会保障や税制など『官』の分野が主で、民間のみで行うビジネスは範囲から除外されています。ですが、本来は官民が連携するニーズの高い業務に取り組むことが必要でしょう。将来的には民間が制度を形づくっていくことも十分あり得ます」。「マイポータル」の機能をどこまで広げるかなど、制度運用までに課題は山積している。「システム、セキュリティと、ビジネスチャンスは次々生まれてくるでしょう。今後も制度の動向を見守っていくことが必要です」と大山氏は参加者に語りかけた。

▼マイナンバー法は会員からの関心も高く、月次セミナーとしては過去最高となる60名超の参加をいただいた。

コミュニティ委員会

経営層を支えるために必要なコミュニケーション
～セクレタリー・コミュニケーションとコーポレート・コミュニケーション～

株式会社永谷園　執行役員 広報部長　久我 光枝 氏

8月2日、今年度からの新たな取り組みとして秘書研修会を実施した。株式会社永谷園で秘書室長を務め、現在は広報部長である久我光枝氏をお招きし、経営層を支えるにあたって欠かせない心構えなどをお話しいただいた。

久我氏は社長、会長、名誉会長の秘書を歴任し、秘書室長も務めた。その活躍ぶりが評価され、広報部へ異例の抜擢。これらの経験を踏まえ、秘書という仕事の意義や、広報業務との共通点などについてお話しいただいた。

秘書に求められるものとは

久我氏はまず秘書の業務について説明し、そのミッションは「トップマネジメントのサポート」だと語った。担当する上司はもちろん、社内・社外の人々とも関わりながら、ヒューマンネットワークと情報ネットワークを結びつけるのが秘書だという。上司の職務を成功に導くため、様々なコミュニケーション手段を用いて情報や人間関係を構築していく。

そのため、秘書に求められるものとしてコミュニケーション能力は欠かせない。最も接する機会の多い上司に信頼されるためには、まず上司の人柄や価値観、仕事の進め方を把握する。そうすることで上司が何を求めているのかを瞬時に察することができ、的確なサポートにつながるのだそうだ。また、経営層に付いて仕事をするにあたっては、ビジネスに関する知識も不可欠である。基礎はもちろん、業界の動向、いずれは経営に近い視点も必要となるという。一般社員とはまったく異なるスケールの中で仕事ができることは大きな醍醐味だったと、久我氏は語った。

企業のファンづくりを目指す広報

続いて久我氏は、広報業務についても触れた。広報が目指すのは「自社のファンづくり」である。社会の支持や信頼を得るため、自社と人々を結びつける。常に自社が世の中からどう見られているのかを意識し、消費者、取引先はもちろんのこと、社員、投資家、地域社会とコミュニケーションを取って、関係性を深めていくという。

広報は企業の顔である。自社の代表として、どんなメッセージをどのタイミングで、どのように発信していくのかを決定する。そのためには、自社に関する知識はもちろん、社会情勢や業界動向など幅広い知識が求められる。また、事実を様々な側面から捉えるための広い視野も必要と言えそうだ。

コーポレートブランド向上のために

秘書と広報はまったく異なる仕事のように思えるが、共通するのは「人として」社内外から信頼されなければいけないという点である。また、両者が最終的に目指すものは、「コーポレートブランド」の価値向上である。そのために秘書は上司をはじめとした様々な人とコミュニケーションを取り、上司の仕事の成果を通じてブランド力を強化している。広報は、あらゆるコーポレートコミュニケーションを通じ、社会へ提供するブランド価値を強化している。それぞれが向いている方向は同じであり、それらが企業の継続的発展に貢献しているのだと久我氏は締めくくった。

セミナー終了後の懇親会

秘書という共通の立場の方が集まったことで参加者同士はすぐに打ち解け、講師に積極的に質問をする方、情報交換をする方と、終始和やかな雰囲気であった。会員企業の横のつながりをつくり出すために、今後も継続して行いたい取り組みである。

JCSSA ベトナム IT 企業視察ツアー 2013

7月24日から27日、5回目のアジアIT企業視察でベトナム・ホーチミン市を訪れた。17名が参加し、6社を訪問した。

まず、みずほ銀行ホーチミン支店を訪れた。同社は1996年から日系企業の進出サポートを行っている。ベトナムの面積は日本から九州を除いた面積と同等だが、南北に長い海岸線を持つ。人口は8,700万人で、ホーチミンが最大都市である。日系企業は1,200社が進出しており、エースコック、サッポロビール等が現地生産で成功している。

午後はNECベトナムを訪問。ベトナムはユーザーインタフェースのデザインが良い一方、人材調達に苦労するそうだ。離職率が10 ～ 15%と言われる中、こちらでは様々な取り組みにより数%台を維持しているという。ベトナム人は日本人との親和性が高いが、家族・親族の絆が強いなど、文化的特徴を知っておく必要があるとのことであった。

次にFUJINETを訪問した。グエン社長は伊藤忠グループのCTCでの経験を元に、1996年に創業。日本向けオフショア開発に注力している。日本人気質を理解する社長は、日本語教育にも尽力。スタッフは日本で業務経験をさせ、プロジェクト終了時には顧客の声を開発へフィードバックさせる。今後も日本の仕事を獲得していきたいとのことだ。

翌日は、ベトナムソフトウェア最大手のFPTソフトウェアを訪問。上場企業のFPTコーポレーションの子会社で、ハノイ、ホーチミン、ダナンに拠点を持つ。昨年の売上は8,100万ドルで、ERP、メディカル、モバイル、クラウドの分野に注力している。人材育成のためのFPT大学を運営しており、これまでに8,000人を育成。うち20%がFPTに入社している。

午後はLAC VIETを訪問した。1994年創業、現在450人体制で、企業アプリ、デジタルコンテンツに特化している。ソフトはプライベートクラウドに注力しており、IaaS、PaaS、SaaSを行っている。売上は2,200万ドルで、60%がハード、40%がソフト・コンテンツ。また、デルの正規修理代理店で、持ち込み、郵送などの修理を代行して行っている。

最後に元IDG JAPANの玉井氏が社長を務めるユニバーサルテクノロジーサービスを訪問した。同社はグエン会長が2006年に創業し、ベトナム向けサーチエンジン「ROLO」を開発。SNSで多く使用されている。また、従来から米国向け開発は行っていたが、今後は提案型オフショア開発として日本向けにも注力する。セキュリティとVoIPを重視し、ビッグデータマイニングとモバイルコンピューティングに力を入れていくそうである。

視察を通し、現地へ行かなければわからない活気を改めて感じた。町中でオートバイの群れを見かけ、昔の秋葉原のような中古電子街もあった。中心部は高層ビルが林立しているが、郊外は発展途上。今回も、事故なく無事に帰国することができ、参加者の交流も深まった有意義なツアーであった。

※レポートの詳細は、JCSSAホームページよりご参照ください。
http://www.jcssa.or.jp/tour/index.html#asia

◀NEC ベトナム
訪問時

◀FPT ソフトウェア
訪問時

◀NHAT TAO
中古電子市場

◀ラッシュ時の
オートバイ

人材育成委員会

ファシリテーション研修会

7月1日(月)、23日(火)の2日間にわたり、2回目となるファシリテーション研修を行った。講師は前回に引き続き、リコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社の北川 芳一氏。「組織を活性化する」ことを目的として、生産性の高い会議を行うための手法を基礎から学んだ。

「ファシリテーション」とは？

「facilitate」はもともと「促進する」という意味である。ここから派生した「ファシリテーション」とは、会議やミーティングの場で参加者の意見を引き出し、整理し、共有することでスムーズで創造的な議論を進め、合意形成や相互理解を促進させる手法を指す。そしてこの役割を持つ人のことをファシリテーター（支援者、促進者）と呼ぶ。

会議の基本的な流れ

会議や話し合いには、共通する流れがある。共有、発散、収束、共有の四段階である。各段階によって、ファシリテーターの行うことも異なる。まず一度目の「共有」では、会議の目的の確認や各参加者の知識の共有など、総合的な場づくりを進める。そして「発散」は、とにかく全員がアイデアを出していく。現実的かどうかではなく、様々な視点の意見が出ることが大切である。そして、その意見を踏まえて場を「収束」させていく。意見の重要度を決め、反対意見のすり合わせを行い、結論の方向性を定めていくのである。そして、最後に再び「共有」。当初決めた目標と照らし合わせて最終的な案を決定し、全員が納得しているかを確認する。どんな会議でも、この流れが基本となるそうだ。

ファシリテーションに欠かせない4つの技術

今回の研修では、全員が1回以上ファシリテーターを体験。2日間で8回のグループワークに取り組み、共有、発散、収束、共有の四段階で必要となる「場のデザイン」「対人関係」「構造化」「合意形成」というスキルを学んだ。議論のテーマは正解がないものばかり。ワークの後はグループ内でフィードバックの時間を設ける。「どうやって発言してもらうかが難しい」「意見をグループ分けすることで話し合いが進展した」など、次回のワークに生かせる意見が次々と出てきた。「ファシリテーターでなくても、会議でファシリテーションを発揮することはできます。まずは少しずつ、挑戦することから始めてください」と2日間の研修を北川氏が締めくくった。

メンタルヘルス体験視察会 ～ 長野県信濃町 森林セラピー ～

7月19日(金)、20日(土)の1泊２日で、本年度2回目の森林セラピー視察を行った。

参加者は、会員6名、事務局1名の合計7名である。長野県信濃町の「癒しの森」は、野尻湖、黒姫山、妙高山など信越五岳に囲まれ、自然に恵まれた地域である。今回は黒姫高原の散策コースをガイドの案内で歩き、草花の匂い、鳥の鳴き声、川のせせらぎ、野草の強い味など、都会では全く気付かない五感に訴えかけてくる体験をした。参加者一同、普段の疲れが癒され、満足のいく視察となった。信濃町は大規模な開発が行われておらず、美しい自然が残っている。今後、多くの会社の福祉施設や研修会に利用されていくものと思われる。

■ ITトレンドフォーラム 2013のご案内

「クラウド、モバイル時代のセキュリティ対策」
～ハードウェア、ソフトウェア、認証系セキュリティの最新動向～

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、企業内ITのベースとなるセキュリティについて、ハードウェア、ソフトウェア、認証という複数の側面から、3名の講師を通じて情報収集いたします。

シスコシステムズからはセキュリティニーズの最新動向をお話しいただき、IOE（Internet of Everything）時代に求められるネットワークセキュリティに、どう取り組んでいくのかをうかがいます。トレンドマイクロからは、インターネットに信頼できない人々が入り込んだ場合の対処法、組織的なサイバー攻撃から身を守る方法をご説明します。日本 RAの講演では、まずデモを交えてパスワード認証の現状をご覧いただき、PKI（Public Key Infrastructure）を通じて、認証の市場を広げるビジネスチャンスについてご報告します。

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、大勢の皆様のご参加をよろしくお願いいたします。

■ 開催日時　：2013年 11月 21日（木）15:30～ 19:00
■ 開催場所　：株式会社大塚商会本社 3F 大会議室（東京都千代田区飯田橋 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（複数参加も無料）、懇親会参加は 1名 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（予定）

15:30～ 15:35　：**開会の辞**

15:35～ 16:10　：**「来るべき Internet of Everything時代のネットワークセキュリティ」**
シスコシステムズ合同会社 専務執行役員　木下 剛 氏

16:20～ 16:50　：**「組織化されたサイバー攻撃から守るためのセキュリティ」**
トレンドマイクロ株式会社 エンタープライズビジネス統括本部
ソリューション事業本部 ソリューションコンサルティング推進室
室長代行　野々下 幸治 氏

17:00～ 17:30　：**「認証セキュリティの課題と今後の方向性」**
日本 RA株式会社 代表取締役社長　眞柄 泰利 氏

17:30～ 17:50　：**質疑応答**

（移動）

18:00～ 19:00　：**懇親会（大塚商会本社 11階会場）**

■ 申込方法　：JCSSAホームページよりお申し込みください。
http://www.jcssa.or.jp/

■中堅社員研修会のご案内

人材育成委員会では、６年前から引き続きリーダーシップ研修を行っています。本年度は新たなテーマとして、これからのリーダーを目指す中堅社員の方および新任リーダーの方に対し､｢これからのリーダーに必要な『心のもち方』を学ぶ｣研修を実施することにいたしました。

リーダーのやりがいと面白さに気付き、職場を活性化するリーダーへと進化するための研修プログラムです。積極的にご参加いただきますよう、よろしくお願いいたします。

- **■ 開催日時　：　2013年 10月 24日（木）9:30～ 17:45**
- **■ 開催場所　：　関東 ITソフトウェア健康保険組合 市ケ谷健保会館**
  東京都新宿区市谷仲之町 4-39
- **■ 対象者　：　会員企業の管理職および管理職候補**
- **■ 定　員　：　30名**
- **■ 講　師　：**　株式会社場活堂　場活師　泉 一也 氏
- **■ 参加費用　：　15,000円**
- **■ 開催内容　：**　「職場を活性化させるリーダーシップ研修～場活を通じてリーダーとしての心を鍛える～」をテーマに、リーダーに必要な「人と組織を活性化する力」を育み、リーダーのあり方を学びます。

■経営戦略オープンセミナーのご案内

コミュニティ委員会では下記のように、第五回目となる経営戦略オープンセミナーを東京で開催いたします。

- **■ 開催日時**　：　2013年 11月 27日（水）13：30～ 18：30
  ●第一部　基調講演
  ・「最新 ITツールを活用したビジネススタイルの動向と今後」 戸田 覚 氏
  ・JCSSAからのお知らせ
  ・パネルディスカッション
  「大手各社のデバイス＆サービス戦略を聞く」 大手 8社による戦略紹介
  日本電気株式会社、ソニーマーケティング株式会社、株式会社東芝、
  株式会社日立製作所、日本ヒューレット・パッカード株式会社、富士通株式会社、
  レノボ・ジャパン株式会社、日本マイクロソフト株式会社
  ●第二部　名刺交換会
  講師および大手 8社とも、名刺交換・懇親ができます
  JCSSA会員外の関東地区の IT販売店（約 50社 50名を予定）
- **■ 対象者**　：　AP東京八重洲通り
- **■ 開催場所**　：　東京都中央区京橋 1丁目 10番 7号 KPP八重洲ビル 11階

基調講演は、新聞・雑誌や Web媒体で 50本以上の連載を持ち、鋭い視点と辛口コメントに定評のある戸田 覚氏より、**「最新 ITツールを活用したビジネススタイルの動向と今後」**と題して、戦略のヒントやアドバイスをいただきます。また、パネルディスカッションは、**「大手各社のデバイス＆サービス戦略を聞く」**というテーマで、OSの変化の潮流の中での売れる商材について、週刊 BCNの谷畑 良胤氏の司会で大手8 社 のお話を伺います。

新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2013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

富士通エフサス・カスタマサービス株式会社

http://jp.fujitsu.com/group/fsas/fsascs/

①〒103-0024
東京都中央区日本橋
小舟町3-2
リブラビル5階
②代表取締役社長
藤島 聰行
③1974年8月
④50百万円
⑤677名
⑥2013年7月

当社は1974年に、公営競技場システム（トータリゼータシステム）の保守サービスを担う会社として設立いたしました。1998年に富士通エフサスのグループ会社となり、同時に金融端末機器等の保守サービスを開始しました。現在は、従来からの保守サービスを継続しつつ、富士通グループがお客様へ提供するITシステムのライフサイクル・ソリューションにおいて、ITシステムの設計構築・導入からメンテナンス・運用サービスを担う会社として幅広く活動しております。
お客様システムの安心・安全・安定に向けた「お客様満足度No.1」の評価をいただけるよう、社員一丸となりがんばっております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

02

■ 賛助会員

応研株式会社

http://www.ohken.co.jp/

①〒810-0001
福岡県福岡市中央区
天神4-2-34 応研ビル
②代表取締役
原田 明治
③1985年4月
④490百万円
⑤206名
⑥2013年6月

当社は、財務会計ソフト『大蔵大臣』をはじめ、中小企業向け基幹業務ソフト「大臣シリーズ」を開発・販売し、ユーザー様の業務効率化や経費削減に向けた支援を行っています。また、新シリーズとなる中堅・大企業向け基幹業務統合（ERP）パッケージ『大臣エンタープライズ』をリリース。業種特有の業務や処理にフィットし、事業拡大や多様化にも対応するシステムです。現在、『大臣エンタープライズ』の販売・開発パートナー様を募集しております。開発工数の削減による開発リスクの最小化、豊富な支援メニューを用意したパートナー制度など、利益を確保しやすい仕組みを構築しています。詳しくはウェブサイトよりお問い合せください。

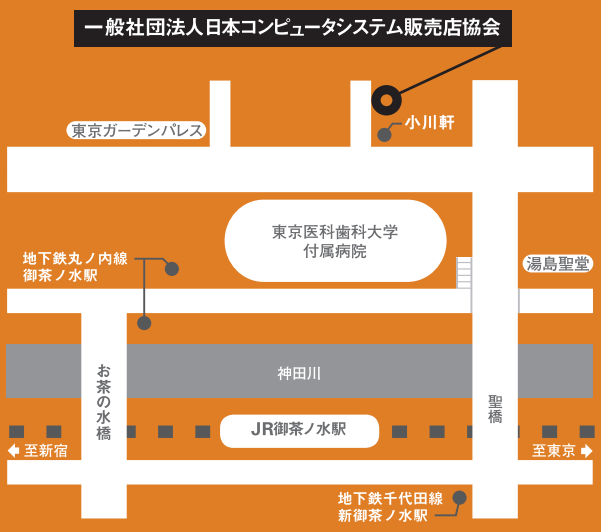
JCSSAよりお知らせ

●JCSSAゴルフ交流会
開催日時：2013年11月2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 2013
開催日時：2013年11月21日（木）15：00 〜 19：00
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）

●経営戦略オープンセミナー
開催日時：2013年11月27日（水）13：30〜18：30
場所　　：AP東京八重洲通り
（東京都中央区京橋1-10-7 KPP八重洲ビル11階）

●新春セミナー・賀詞交歓会
開催日時：2014年1月21日（火）14：15〜18：30
場所　　：帝国ホテル 孔雀の間
（東京都千代田区内幸町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.68 Autumn 2013　2013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