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. 70
2014 Spring

特 集　新春特別セミナー

スマートオフィス 2014

～快適性・効率性・事業継続性・新ビジネスを実現するオフィスのスマート化～

会長の声 2
ITによる生産性の向上を

特集 3
新春特別セミナー
スマートオフィス2014
～快適性・効率性・事業継続性・新ビジネスを実現するオフィスのスマート化～

トレンドスコープ 6
・クラウドで再編されるITエコシステム
・新たな価値創造産業の創出に向けた経済産業省の取り組み

レポート 8
・サポートサービス委員会
・市場実態調査委員会 DI調査ご協力のお願い

新会員のご紹介 10

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による生産性の向上を

会員各社はお忙しい日々を送られていたかと存じます。もっと販売する製品が欲しい、という声もよく聞かれました。本年1月の新年賀詞交歓会では、「各メーカーの懇親会ご挨拶などで、『12月の業績が前年比の倍になります』といった明るい話をいくつか聞くことができました。われわれ会員各社はこの年度末、倍以上にチャレンジしてもよい環境ではないでしょうか」とお話しさせていただきました。これまでであれば、「前年の倍」など信じられないような数字でしたが、今年度は実際に、Windowsのリプレイスと消費税の駆け込み需要で、会員各社は実際に大幅に業績を伸ばされたことと思います。

大塚商会でも、コピー用紙の売上が昨年の秋口に前年比6%アップし、その後も8%、10%と伸び続けています。コピー用紙の用途はオフィスのプリンターですから、特需以外でも、ビジネスが活発に動き出している証拠と言えるでしょう。新年度になってからの落ち込みを懸念する方もいらっしゃいますが、「アベノミクス」の効果として、実際の景気回復が期待できる状況になりつつあると思われます。

しかし、景気が回復すると、各企業はさらに多忙になり、残業の増加や人材不足に悩まされることになります。そのような状況において、私たちはITの専門家として、ITを用いて、生産性を今まで以上に向上させていくことが求められているのではないでしょうか。大塚商会では営業マンがモバイル端末を携帯するようになって、生産性が向上しました。モバイル端末を持つことで、外出先でも仕事が進められるようになり、作業効率が上がったのです。これはまさに、ITによって生産性が向上した成功事例だと言えるでしょう。

今年は、顧客企業の状況に応じて、コストを削減させるための提案だけでなく、ITを用いて生産性を向上させるための提案を積極的に行っていきたいと考えています。そのために、様々な会員の皆様の成功事例を販売店協会で共有し、そしてお客様にお伝えすることで、さらに日本の景気回復に貢献したいと思っています。また、販売店協会としても、人材研修、セミナー等を通じて、会員の皆様のお役に立てるよう努めますので、新年度につきましても引き続きご支援ご活用をよろしくお願いいたします。

特集

新春特別セミナー

2014年1月21日、新春特別セミナーおよび賀詞交歓会が開催された。
今年も多くの会員企業の皆様にご参加いただき、新年の幕開けを彩る華やかなイベントとなった。

基調講演

スマートオフィス 2014

～快適性・効率性・事業継続性・新ビジネスを実現するオフィスのスマート化～

「東大グリーンICTプロジェクト」をご存知だろうか。ICT（情報通信技術）を活用し、ビルにおける快適性・効率性・事業継続性・新ビジネスへの着想の4点を同時に実現させようというものである。東日本大震災を機に節電やBCP（事業継続計画）が叫ばれる中、このプロジェクトは先進的な取り組みだと注目を集めている。そこでこのプロジェクトの代表を務める江﨑浩氏をお招きし、スマートオフィスの実現に向けた施策に関してご講演いただいた。

江﨑 浩 氏
東京大学 大学院 情報理工学系研究科 教授

福岡県出身。九州大学工学部で電子工学科を専攻。大学院卒業後は東芝に入社し、ATMネットワーク制御技術の研究に従事。アメリカ・ベルコア社での高速ネットワークの共同研究やコロンビア大学客員研究員としての高速インターネットアーキテクチャ研究など、海外にて活躍。1998年に東京大学大型電算機センター助教授となり、2005年より同センター教授。WIDEプロジェクト代表、IPv6普及高度化推進協議会専務理事など、多方面で精力的に活動している。

スマートオフィスとは何か？

東日本大震災以降、「スマートオフィス」という言葉が浸透してきたように思います。一般的にスマートオフィスとは、「ITを活用してつくる環境配慮型省力化オフィス」と言われています。東日本大震災を期に節電やBCP（事業継続計画）の重要性が増し、オフィスのスマート化に注目が集まっているようです。また、2020年の東京オリンピック開催決定もこの傾向に拍車を掛けるはずです。6年後までに、東京のインフラを世界に誇れるようなより安全でスマートなものに変えていくことは急務です。こうした状況の中、今年2014年は、「スマートオフィス元年」になると考えています。

私が提唱している「グリーンな」スマートオフィスとは、ICT（情報通信技術）を活用したものです。インターネットを中心に据え、そこからオフィスのすべての機能をデザインしていくのです。内容としては、節電・省エネ、業務効率化、BCP、そしてイノベーションです。これらが相互に好影響を与え合う好循環をつくることが、2020年に向けた重要な取り組みだと考えています。

オフィスから イノベーションを生み出す

一言で「スマートオフィス」と言っても、その構築にはさまざまな技術が必要です。IT機器はもちろんのこと、家電との連携も必須。必然的に、技術と技術を組み合わせることになります。そこで新たなビジネスの芽が見つかることもあるでしょう。スマートオフィスという新たな取り組みを始めることで、そのコミュニティ自体が革新的な「何か」を生み出せるようになるのです。進歩（improvement）ではなく、これからは変

革（innovation）が必要な時代です。スマートオフィスは、イノベーションを生み出すことのできる取り組みなのです。

プロジェクト発足の きっかけとゴール

「東大グリーンICTプロジェクト」の発端となったのは、コスト削減でした。プロジェクトは東大工学部2号館で実施しているのですが、地上12階地下1階のビル1棟の電気代は年間1億円ほど。学部長から「この電気代を減らせないものか」と相談を受けたことがプロジェクトの始まりでした。そこでスマート化を提案したのです。

きっかけは節電でしたが、最終的なゴールをそこにはしたくありませんでした。単に「電気代削減」と掲げるのではなく、スマートオフィスの可能性を広げる実験的なプロジェクトにしたかったのです。一般的な建物は竣工時をピークに、価値が低下していきます。そうではなく、継続的に機能が高まっていく建物にしたい。そう決意を固めました。

難航した 技術のオープン化

私が提示したキーワードは「スケルトン＆インフィル」でした。建築会社、ITベンダー、オフィス機器メーカーなど様々な企業の協力を仰ぎ、各社の技術のオープン化をしようと呼びかけたのです。スマートオフィスの一番のカギとなるのは、空調・照明・電力システム等をすべて連動させて動かすためのシステムです。そのシステム実現には、各メーカーの技術をオープンにしてもらうことが必須条件でした。

自社の強みを開示することになりますから、最初はどのメーカーも難色を示していました。しかし、本当にキーとなる技術に関してはブラックボックスにするという提案や、スマートオフィスの将来性を繰り返し訴えることで、徐々にメーカーの方々の協力を得られるようになり、最終的にオープン化を実現することができました。

スマート化プロジェクトの 真の価値

プロジェクトの結果、夏のピーク時電力を44％も削減することができました。総量では31％です。投資額は2年で回収することができました。

しかし、このプロジェクトの本当の効果は節電ではありません。オフィスの総合的なマネジメントを行えるようになったことこそが真の価値なのです。たった一つのシステムで、すべてのファシリティを取り扱うことができるようになった。これは、管理性という面において大きな進歩です。オフィス管理を一カ所に集約させることで、停電など何かオフィスに問題が起こった時にも、迅速に対応することができます。

スマート化に欠かせない クラウド技術

スマートオフィスの実現にあたって、クラウドは非常に重要です。皆さんのオフィスには、サーバルームがあるでしょうか。オフィスにサーバを置き、そこをデータセンターとして管理している企業は珍しくありません。しかし、地震など有事に対する備えは本当に万全ですか？ BCPにあたって今後最も重要となるのは「情報」です。自社のノウハウや顧客データは財産となります。日本酒『浦霞』で有名な佐浦醸造では、危機管理として酒づくりに携わる杜氏それぞれの持つ知識をデータ化したそうです。職人の退職や災害など、何かあった時にも情報さえ残っていれば、そこから再スタートを切れる。逆にもしも情報がなければ、その損害は計り知れません。

では、どうやって情報を守っていけば良いのか。その答えがデータセンターです。サーバをすべてオフィス外へ移行するのです。地震や火事などの際にも安心で、BCP対策として有効です。さらにはオフィスの省エネにもつながります。最近では、Facebookが北米と欧州に巨大なデータセンターを構築したことで話題となりました。

サーバが自社内にないと業務に支障が出るという声も聞くのですが、そこはクラウド技術がカバーしてくれます。これほどクラウドが普及していれば、ストレスを感じることもないでしょう。そうしてオフィスはますますスマート化していくはずです。

スマートオフィスから スマートシティへ

オフィスのスマート化を経て、やがて都市自体がスマート化していくことになるでしょう。ビッグデータはすべてデータセンターへ集約。そしてオフィスはよりコンパクトに、よりマネジメントしやすいようになるのです。

有事の際には、情報・電力・熱を兼ね備えた場所が拠点となるでしょう。そしてこの3点を兼ね備えているのが、データセンターです。これからの都市は、データセンターを核とした、自立型のスマートシティへと変わっていくはずです。東京オリンピック開催には、災害への対策が欠かせません。インフラへの投資は大きな価値を生むということを全員が認識し、2020年へ向けて、東京を世界一のスマートシティへと変えていきましょう。

2014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2014年の製品・販売戦略をご紹介いただいた。

日本ヒューレット・パッカード プリンティング・パーソナルシステムズ事業統括 パートナー営業統括本部 執行役員 第二営業本部長 那須一則氏は、まず、Windows XP からの移行を促進し、さらに移行が終わった企業に向けて、サーバの置き換えを中心に、その他にも新製品・サービスを投入していくと述べた。

日立製作所 情報・通信システム社 プラットフォーム部門 COO 兼 IT プラットフォーム事業本部長 岩崎秀彦氏は、ビックデータを利活用し、サービスを革新する統合 IT プラットフォームの提供と、豊富な実績と成果を活かした日立クライアント総合ソリューションで新たな価値を提供していくと語った。

東芝 執行役上席常務 デジタルプロダクツ＆サービス社 社長 徳光重則氏は、B to B 向けハードウェア製品のラインナップを量・質の両面から強化していくと述べた。さらにソリューションの強化として、既存サービスに加えて、クラウド化した新たなソリューションサービスの展開も考えているとのこと。

日本電気 システムプラットフォームビジネスユニット長 執行役員常務 庄司信一氏は、業務のスマート化に役立つデバイスをソリューションと一括で提供すると述べた。その中でも、業種・業務向けのAndroidタブレットと、学校向けのWindowsタブレットを中心に新しい市場を開拓していくという。

富士通 執行役員 齋藤邦彰氏は、インターフェースからプラットフォームまで幅広い製品を取り揃えることで、ICT の拡がる社会に対応していくと述べた。また、高度なセキュリティを備えた 2 つのタブレットを紹介。国内でのスピーディーなカスタマイズの提供も推進していきたいと語った。

ソニーマーケティング 代表取締役 執行役員専務 鈴木功二氏は、1 つの端末を社内外で使える「2 in 1 スタイル」として「VAIO」、PC とタブレットの「2 台活用スタイル」として「Xperia Tablet」の両面から新たなワークスタイルの提案を進めると述べた。また、ビデオ会議システムの導入も拡大したいとのこと。

レノボ・ジャパン 代表取締役社長 ロードリック・ラピン氏は、PC の基盤を守りながら製品のラインナップを積極的に拡充していくと述べた。法人向け製品では、タブレットを中心にエンタープライズ領域を強化し、個人向け製品では『Miix 2 8』やテーブル PC 等のイノベーティブな製品を投入していくという。

7 社に対する質問コーナー

7 社のプレゼンテーション終了後に、JCSSA セミナー委員長 リコージャパン 専務執行役員 窪田大介氏の進行のもと、各社に対する質問会が行われた。質問内容は「Windows XP 移行の需要は 6 月以降も続くか」等の PC 関係と「『Windows Server 2003』からの移行需要が見込まれるか」等のサーバ関係に分けられていた。最後に JCSSA 大塚会長の「JCSSA の会員に対して販売支援策を増やしたいか」という質問に対して全員が○の札を挙げ、会場は大歓声と拍手に包まれた。

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にぎ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 9 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、東芝 取締役代表執行役社長 田中久雄氏、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、協会理事の富士通エフサス 取締役執行役員常務 平野一雄氏の中締めの挨拶で、交歓会はお開きとなった。

クラウドで再編されるITエコシステム

～アマゾンの視点で見た、ITビジネスモデルの破壊と創造～

アマゾン データ サービス ジャパン株式会社
マーケティング本部　本部長　小島 英揮 氏

「クラウドファースト」という言葉で表現されるように、企業のITインフラとして、クラウドが第一候補として使われるようになっている。JCSSAでは2月19日、クラウドサービスの第一人者であるアマゾン データ サービス ジャパンの小島英揮氏をお招きし、企業がクラウドを選ぶ理由やITエコシステムの変化についてご講演いただいた。

スピード感とコストコントロール

小島氏はまず、ITインフラの現在について、「ハードウェアを予測して用意しておく時代から、オンデマンドでクラウドを使う時代に変わりつつある」と指摘した。「この変化は、ITビジネスの大きな転機です。調査会社のデータによれば、企業がIT投資にかける予算は横ばいですが、内訳を見るとクラウドへの投資は右肩上がりになっています。お客様は、流行だからという理由ではなく、クラウドが合理的な選択だから採用しています。クラウドの利点は、今までできていたことが、より早く、簡単に、安く実現できること、そして、今までできなかったことが実現できるということ。例えば、ビッグデータ。従来なら初回のハード調達コスト等が高く、簡単に始められなかったマーケティングデータの解析も、クラウドなら最小限のコスト負担で、すぐに始められます。これまでのIT調達は、余剰キャパシティのコスト負担や、逆に予測できないピークを迎え、機会損失することが多かった。クラウドはそれを解決します」。小島氏は、実際にAWS（アマゾン ウェブ サービス）でのサーバ利用方法をデモンストレーションしてみせた。Webブラウザからデータセンターにアクセスし、サーバOSをLinuxやWindowsから選択し、サーバのサイズとセキュリティのパターンを決める。ものの2分弱で新しいサーバが起動され、そのスピード感に会場はどよめいた。「クラウドは、事前の厳密なサイジングが不要な点がポイント。クリック一つで、自在にスケールダウンやスケールアップができるのです」。

ITエコシステムの変化

これからのITビジネスの拡大には、クラウド上でのSIおよび、商用ライセンス提供が不可欠であると小島氏。「ハードの時代と同様、クラウド上でも、SIやソフトウェアライセンスの提供が求められます。AWSでは、多くの商用ライセンスがクラウド上に持ち込めるため、従来同様のSI、ライセンスビジネスが可能です。ポイントは、グローバルのベンダーのものだけではなく、国内で定評のあるパッケージも対象となっていること。ソフトウェアベンダーの方も、この潮流を認識し、積極的にクラウド上でライセンスビジネスを展開していただきたいですね」。

また、最新の動向として、ロードバランサーやWAN高速化といったアプライアンスまでもがAWSに対応してきていることを紹介した。機能をソフトウェアアプライアンス化し、AWSに乗せているのだという。

AWSクラウドの現在

現在、AWSを利用する日本のお客様は2万を超え、エンタープライズクラスの企業の導入も加速している。小島氏は、企業のAWSの使用目的を、(1)オンプレ上の既存のITリソースをクラウドを使って増加・補強する、(2)既存のアプリケーションとデータをクラウドへ移行する、(3) 新規アプリケーション、Webサイト、サービス等で利用する、という3点に大別した上で、事例を交えて詳細に解説した。さらに、AWSのクラウドが選ばれる理由として、前述の通り商用ライセンスの持ち込みが可能なことに加え、企業の要望によっては、AWS上に自社専用の仮想プライベートクラウド環境を構築できること(Amazon VPC)、お客様の環境からインターネットを介さず専用線でAWSと直結できること(AWS Direct Connect)を挙げた。最後には大手企業の導入成果が紹介され、セミナーは締めくくられた。

新たな価値創造産業の創出に向けた経済産業省の取り組み

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課
係長　臼田　多郎 氏

2013年6月、政府はアベノミクス第三の矢である成長戦略「日本再興戦略」と、新たなIT戦略である「世界最先端IT国家創造宣言」を策定した。また、12月には、「日本再興戦略」を確実に実行し、日本経済の再生と産業競争力を強化していくことを目的とした「産業競争力強化法」が成立している。これらの動きを受けた、今後のIT政策の方向性についてお伺いするべく、経済産業省 商務情報政策局の臼田多郎氏をお招きし、ご講演いただいた。

新たな「成長戦略」と「IT戦略」

まず臼田氏は、閣議決定された日本再興戦略と世界最先端IT国家創造宣言の具体的な展開プランについて解説した上で、IT分野の視点からその肝について述べた。「日本再興戦略に掲げられている、ITによるイノベーション、健康寿命延伸産業、付加価値の高いサービス産業の創出、クールジャパンの推進は、それぞれの市場拡大が見込まれるだけでなく、互いに相乗効果を及ぼし合う関係。これらの分野を組み合わせ、日本の魅力を最大限に活かした新たな価値創造産業を生み出し、海外に売り込んでいくことが日本再興にとって重要です。さらに、安倍内閣の新たなIT戦略として、世界最先端IT国家創造宣言も策定されました。これは、世界最高水準のIT利活用社会の実現を目指すというもの。経済産業省としても、ITを活用した新たな価値創造産業を生み出し、日本の産業・企業の競争力を強化させることで、このような社会の実現に寄与していきます」。現在、ITは新たなビジネスを創出するためのインフラとなっているが、取り組みが進んでいるエネルギー分野にとどまらず、今後はヘルスケアや農業、サービスの分野とITを組み合わせた新たなビジネス創出を推進するという。臼田氏は各分野における現状と課題、政策の方向性について説明し、障害となる規制・制度の改革も進めていくと語った。

サービス産業の高付加価値化をITで

サービス産業は、日本のGDPの約70％を占めるボリュームゾーンだ。しかし、日本の非製造業の労働生産性は低く、米国の約5割にすぎないとのデータもある。臼田氏は指摘する。「この現状を改善するためには、過度な価格競争から脱し、付加価値の高いサービス提供を目指すことが必要です。日本のサービス産業は、製造業に比べて、IT投資や人材育成などの無形資産投資が乏しいという実態があります」。臼田氏は付加価値向上に必要な要素として、人材、投資、ビジネス戦略、ビジネス環境の4つのポイントを挙げ、それぞれ説明した。「投資の中でも注目していただきたいのがIT投資です。これまでのIT投資の内容を見ると、米国は『攻めのIT投資』が多い一方、日本は『守りのIT投資』が多い。つまり、日本は今ある業務の効率化という点に主眼を置いていますが、アメリカでは直接的な売上増加や新たな付加価値の提供を目的にしているのです。日本のサービス業の発展においても、業務の効率化というフェーズを脱却し、ITの活用による競争力の強化に軸足を移すことが不可欠。ITによって高付加価値のある、差別化されたビジネスをデザインできるかが鍵なのです」。

経営者やリーダーがITの戦略的活用に意識を持つことで、攻めのIT投資は加速するようだ。経済産業省としても、このような動きを後押ししていく政策案を鋭意議論中であるという。臼田氏からは、サービス業のIT活用事例も多数紹介された。スーパーやドラッグストアなど小売業では、購買行動をビッグデータとして分析し、顧客別のクーポンを発行することで、来店のリピート率を向上させているそうだ。

最後に臼田氏は、平成26年度の情報政策である、産業競争力強化法、情報政策関係予算、税制改正についての紹介を行った。「自社はもちろん、お客様への提案にも、これらの各税制措置をぜひご活用ください」と締めくくり、講演を終えた。

※当日の資料が必要な方は、事務局までご連絡ください。

サポートサービス委員会

▼ 活動状況

スマートデバイス、スマートビークル、スマートグリッド、スマートシティなど、スマートな（＝すべてのものが高度なインテリジェンスを持つ）時代の入り口にわれわれは今、立っている。こうした環境の中で、ワークスタイルはどう変化しているのか、また、どう変化すべきなのか、その時のサポートサービスへの期待は何か。さらに、WindowsXPのサポート終了を間近に控え、各企業はどう対応を取ろうとしているのか、企業の海外進出の傾向はどうかなど、これらの実態についての調査研究を行った。

今年度もWebアンケート調査を取り入れたことから、600のサンプル数を100％確保でき、母集団の性格を考慮に入れたことで、分析そのものの信頼性も向上した。また、これまでの母集団との連続性を維持するため、委員企業のお客様にも同様のWeb調査を依頼し、大規模企業からの回答を除く318社のアンケート回答を採用した。また、アンケート結果を早く知りたいとの声が多く、タイムリーに公開するにはこの時期に何らかのアウトプットが必要との判断から、初めての試みとして、トピックだけでも中間報告として公開することとした。中間報告対象のトピックは、まさに今話題となっている次の3点に集約した。

（1）WindowsXPのサポート終了問題、（2）スマートデバイスの普及にともなうワークスタイルの変化について、（3）中小企業の海外進出の傾向について。

さらにこの内容から、プレスリリース版としてのトピックをまとめ、投げ込みを行った。

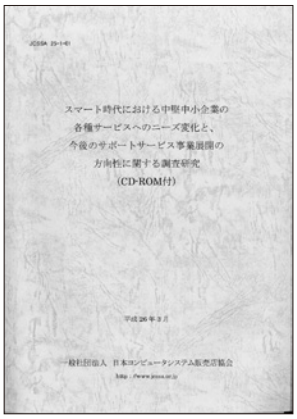
▲ プレスリリース

▼ 活動の成果（調査研究報告書、解説書、位置付け資料）

平成25年度の活動の結果として、調査研究報告書および解説書を作成し、会員企業、各種団体に配布した。また、アンケートにお答えいただいた企業には上記のほか、自企業の位置付けがわかる「位置付け資料」をお届けしている。調査研究報告書と解説書は、協会ホームページに公開しているので、ぜひ活用していただくようお願いしたい。

調査研究報告書に関しては、「スマート時代における中堅中小企業の各種サービスへのニーズ変化と、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」と題し、以下の項目についてアンケートを基に分析、結果をまとめている。（1）スマートデバイスの普及にともなうワークスタイルの変化、（2）サポートサービスへの期待、（3）BPOへの期待、（4）WindowsXP、Server2003のサポート終了への対応、（5）クラウドサービスへの取り組み、（6）BCPへの対応、（7）セキュリティーへの取り組み、（8）海外拠点でのIT環境整備におけるニーズ。

解説書に関しては、「スマート時代のセキュリティー」と題し、以下の項目についてやさしく解説している。（1）多様化するIT環境、（2）セキュリティー対策の動向、（3）スマート時代のセキュリティー対策、（4）セキュリティー対策例、（5）これからのセキュリティー対策。



▲調査研究報告書（ページ数：94 頁　A4　データ編 CD-ROM 付き）

▲解説書（ページ数：102 頁　A5）

▲ 位置付け資料（ページ数：42 頁　A4）

市場実態調査委員会　DI 調査ご協力のお願い

平成26年4月から年2回、JCSSA全会員を対象として景気動向調査（Diffusion Index調査）を行います。この調査はIT業界の景気動向を判断するためのデータとして、ぜひ経営トップの方にお答えいただきたく、ご協力をお願い申し上げます。結果については、項目ごとに集計された結果のみを報告し、会社個別のデータを報告・公開することはございません。個別内容は厳重に管理いたしますので、全会員のご協力をよろしくお願い申し上げます。具体的には以下の内容をWebでご回答いただくことになります。

1. 企業名を記入してください。(必須)
2. 国内景気の現状をどのように考えていますか？（選択肢より選ぶ）
   ①順調に拡大　②緩やかに拡大　③横ばい　④緩やかに悪化　⑤急速に悪化
3. 現在の国内景気は半年前と比べてどう変化したと思いますか？（以下設問も同様に選択）
4. これから半年後の国内景気は、現在と比較してどうなると思いますか？
5. 貴社の業績は半年前と比べてどう変化しましたか？（前四半期のIRに基づきお答えください）
6. これから半年後の貴社の業績は、現在と比較してどう変化すると思いますか？（同上）
7. 貴社の販売している主力分野はどの分野でしょうか？（複数回答可）
   ①ハードウェア販売(卸含む)　②ソフトウェア販売(卸含む)　③システムインテグレーション　④サポートサービス販売
   ⑤その他(　　)
8. ハードウェア販売(卸含む)の売上景況は、半年前に比較していかがでしょうか？
9. ソフトウェア販売(卸含む)の売上景況は、半年前に比較していかがでしょうか？
10. システムインテグレーションの売上景況は、半年前に比較していかがでしょうか？
11. サポートサービスの売上について、半年前に比較していかがでしょうか？
12. その他の売上について、半年前に比較していかがでしょうか？（問7で⑤に回答いただいた方）
13. 次期の賃上げについて、どのように考えていますか？
14. 次期の賞与について、どのように考えていますか？
15. 次年度の新卒採用について、どのように考えていますか？
16. 次年度の中途採用について、どのように考えていますか？
17. 貴社の次期の設備等の投資について、どのように考えていますか？
18. 貴社は海外拠点の展開について、どうお考えですか？
19. 貴社が海外拠点展開をしている、または展開を考えている国はどこですか？
20. 今後の貴社は、海外拠点の展開についてどういう方向をお考えですか。
21. 貴社は、海外からの製品輸入について、どうお考えですか？
22. 貴社が海外製品を輸入している、または考えている国はどこですか？
23. 今後の貴社は、海外製品の輸入についてどういう方向をお考えですか。
24. 貴社の業績に対して、影響が大きいと思うものを挙げてください。(複数回答可)
   ①米国の景気、欧州の債務問題　②中国との領土問題　③アジア新興国の経済成長　④東日本大震災からの復興
   ⑤オリンピック・パラリンピックの開催　⑥円レート　⑦消費税率の変更　⑧個人消費の回復　⑨電気料金の値上げ
   ⑩電力不足の緩和　⑪CO2・地球温暖化　⑫株価の上昇　⑬設備投資の回復　⑭資源価格の下落　⑮その他(　　)
25. IT販売が上昇へ向かう要因として貴社が大きいと思うものを挙げてください。(複数回答可)
   ①パソコン販売の回復　②ウィンドウズOSの置き換え　③クラウドコンピューティングの需要増加　④スマートフォンの需要増加　⑤タブレットの需要増加　⑥パソコンの省電力化への認知上昇　⑦システムインテグレーションの需要増加
   ⑧セキュリティ対策への認知上昇　⑨ビッグデータの活用増加　⑩ITサービスへの認知上昇　⑪その他(　　)
26. 現在、貴社が関心のあることは以下のどれでしょうか。(複数回答可)
   ①エコ・節電　②電力の発電・蓄電　③学校のIT化　④医療のIT化　⑤農業のIT化　⑥地方自治体　⑦社会保障・税番号制度（マイナンバー法）　⑧高齢化社会の対策　⑨BYOD（Bring Your Own Device）　⑩SNS（Social Network Service）
   ⑪ビッグデータ　⑫WiFiの設備拡充　⑬ロボット関係　⑭3Dプリンター関係　⑮その他(　　)

以上の質問内容となります。連絡が行きましたら、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2014年3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

株式会社コーディネート

http://www.cordinate.co.jp/

①〒110-0016
東京都台東区
台東2-7-3 瀬戸ビル2F
②代表取締役
今井 太郎
③1984年9月
④10百万円
⑤15名
⑥2013年12月

私たち、株式会社コーディネートはお客様の繁栄を実現するために、様々な課題を共有し、お客様のパートナーとして、共に経営を改革し、より良い事業環境を創造していくことを基本姿勢とします。
特許の国際競争が激しくなる中、企業の知財部・特許事務所に対して特許出願・期限年金管理・ワークフロー・先行技術調査・ウォッチング・セキュリティなど、様々な業務改善を提案しています。
お客様に「より近く」「より深く」「より早く」をモットーに、CS（顧客満足）ナンバーワン企業を目指して、努力してまいります。

02

■正会員

図研ネットウエイブ株式会社

http://www.znw.co.jp/

①〒222-0033
神奈川県横浜市
港北区新横浜3-1-1
②代表取締役社長
中村 郁生
③2001年4月
④150百万円
⑤60名
⑥2013年12月

私たち、図研ネットウエイブ株式会社は2001年に設立されて以来、「安全で快適な情報社会をテクノロジーとパートナーシップで実現するリーディングカンパニー」をビジョンとしてビジネスを展開しております。
セキュリティ分野ではFortinet社製品、ビッグデータ分野では『EMC Isilon』を中心に提供しております。今後の情報社会にはこれらの製品を含め新たな技術で構築された環境が必要です。それらをいち早く市場に提供し、パートナー様の事業拡大に貢献できればと考えております。会員企業の皆様とのつながりの中で、情報社会に貢献できればと思いますので、よろしくお願い申し上げます。

03

■正会員

株式会社ファーストリンク

http://www.first-link.co.jp/

①〒100-0004
東京都千代田区
大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア
イーストタワー 4階
②代表取締役
砂田 剛
③2011年12月
④7百万円
⑤20名
⑥2014年1月

株式会社ファーストリンクは、IT、介護・福祉、健康分野を中心としたソリューション企業として設立いたしました。当社は、IT分野におけるハードウェア設計・評価や、システム及びネットワークの設計・構築など、メーカー様、およびISP事業者様向けの人材派遣サービスを展開しております。2013年からは、システムインテグレーションビジネスへの参画を本格化するべく、開発体制を強化し、インフラ系システムおよびネットワークの受託開発事業を開始いたしました。同時に、通信分野における次世代規格に対応したソフトウェアの自社開発プロジェクトを推進するなど、さらなる技術力の強化を図っております。

04

■正会員

矢倉倉庫株式会社

http://www.yagura.co.jp/

①〒143-0006
東京都大田区
平和島3-4-1
②代表取締役社長
三好 將義
③1960年5月
④15百万円
⑤90名
⑥2013年12月

私たち、矢倉倉庫株式会社は1960年より東京で倉庫業を経営しております。倉庫業の持つ特性を生かし、PC物販に伴う荷受け、在庫管理、広いエリアでのカスタマイズ事業のほか、全国配送、現地納品時の導入支援、不用品・廃材の回収、回収後のデータ消去などお客様の様々な要望にお応えできるよう成長してまいりました。
近年の実績では、年間パソコン約4～5万台、ネットワーク機器約1.5万台、タブレット端末約2万台をカスタマイズし、IT企業様を支援させていただいております。今後は会員の皆様との協業ができればと考えております。
今後は会員の皆さまとの協業ができればと考えております。

05

■ 正会員

株式会社ワークス

http://www.work-s.co.jp/

①〒143-0006
東京都大田区
平和島3-4-1
②代表取締役
長ヶ部 龍
③2005年2月
④5百万円
⑤15名
⑥2014年1月

私たち、株式会社ワークスは2005年の設立以来、お客様のニーズに合わせたハードウェアキッティングやソフトウェアインストール、そして設置場所への配送・設置・入替機の回収を行っています。自社一貫の作業により、格安の料金で1台から数千台規模まで対応することが可能です。二重の入退室管理と24時間監視カメラによる監視を行っているため、セキュリティは万全です。

06

■ 賛助会員

セイコーソリューションズ株式会社

http://www.seiko-sol.co.jp/

①〒261-8507
千葉県千葉市
美浜区中瀬1-8
②代表取締役社長
山本 隆章
③2012年12月
④500百万円
⑤約300名
⑥2013年12月

当社は、セイコーホールディングスグループのシステムソリューション事業拡大の任を担って、2013年4月に営業を開始しました。「システムインテグレーション」「決済ビジネスソリューション」「ネットワークソリューション」を軸に、情報ネットワーク分野に、ハードウェア、ソフトウェア、サービスを組み合わせたソリューションを提供しています。
最大の特長は、多種多様なレガシー機器をオープンネットワークに「つなぐ」技術です。ネットワーク黎明期から製品を提供してきたセイコーだからできることと自負しています。
これからも、お客様以上にお客様の環境を知り、お客様の期待以上のものを提供できる企業を目指してまいります。

07

■ 賛助会員

レッドハット株式会社

http://jp.redhat.com/

①〒150-0013
東京都渋谷区
恵比寿4-1-18
恵比寿ネオナート8F
②代表取締役社長
廣川 裕司
③1999年9月
④100百万円
⑤非公開
⑥2014年1月

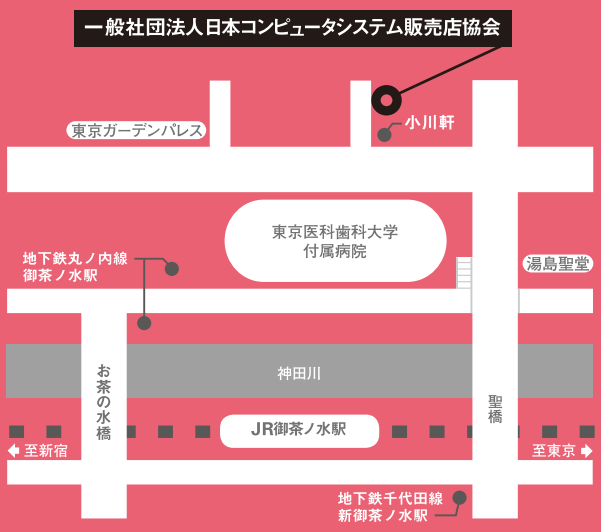
当社は、米国ノース・カロライナ州ラーレーに本社をおく、エンタープライズLinuxの世界的なディストリビューションRed Hat,Inc.の日本法人です。オープンソースを基盤として、組込み系からエンタープライズサーバまで対応する、普遍的なプラットフォームとサービスを提供しています。
また、コミュニティとの協業により高い信頼性と性能を備えるクラウド、Linux、ミドルウェア、ストレージおよび仮想化テクノロジーを提供しています。Red Hatは、企業、パートナーおよびオープンソース・コミュニティのグローバル・ネットワークの中核として、成長のためにリソースを解放し、ITの将来に向 けた革新的テクノロジー創出を支援しています。

JCSSAよりお知らせ

●定時総会・サマーセミナー・懇親会
開催日時：2014年6月9日（月）14：00～18：30
場　　所：帝国ホテル・富士の間
（東京都千代田区内幸町1-1-1）

●アジアIT企業視察ツアー
開催日時：2014年7月16日（水）～19日（土）
場　　所：タイ・バンコク郊外（予定）

●トップエグゼクティブセミナー
開催日時：2014年7月23日（水）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）



〒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.70 Spring 2014　2014年3月31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