

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.

72

2014 Autumn

特 集

トップ・エグゼクティブ・セミナー

会長の声 2

Windows Server 2003の
マイグレーション

特集 3

トップ・エグゼクティブ・セミナー

講演1 クラウドがIT業界にもたらすインパクト

講演2 内外経済の現状と展望

トレンドスコープ 6

- ・ Windows Server 2003の
マイグレーションビジネス
- ・ 最新のサイバー攻撃動向と
次世代セキュリティソリューション

- ・ インターネットバンキング不正送金
「MITB」対策

レポート 8

- ・ 交流促進委員会
- ・ ベトナムIT企業視察ハノイツアー 2014
- ・ 人材育成委員会

大塚会長「情報化促進貢献表彰」を受賞！

イベントガイド 12

- ・ ITトレンドフォーラム2014
- ・ 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

Windows Server 2003の マイグレーション

消費税の増税、円安による輸入物価の上昇によってインフレの傾向が進んでいます。また、今夏の天候不順も物価上昇を押し上げる要因となったようです。しかし、IT業界については比較的堅調に業績が推移していると思われます。その一つとして、今年4月のWindows XPのサポート終了に伴うリプレイス需要は大きな貢献をしてくれたのではないのでしょうか。

すでにご存じの通り、来年7月にWindows Server 2003のサポートが終了するため、マイグレーション需要に対するビジネスが発生します。しかしサーバOSであるWindows Server 2003のサポート切れは、クライアントOSであるWindows XPのときとは異なり、企業の使用環境や使用用途などによって複雑な問題が発生すると予想されます。また、顧客企業のビジネスにも直接的に影響を与えることが多いため、サポート終了間際にはとても対応しきれないと考えられます。しかしいまだに、一般企業ではWindows Server 2003のサポート終了について、充分認知がされているとは言えない状況です。

サーバの用途によっては、クラウドに切り替えるという選択肢もあるかもしれません。このサーバOSの切り替えのタイミングで、お客様に社内システムを根本的に見直していただき、時間をかけてより良い選択をしていただきましょう。そのために我々販売店は、より戦略的かつ効率的なITシステムにシフトするチャンスと捉え、提案を行っていく必要があります。ぜひ日本マイクロソフト様においては、このサポート終了をきっかけに、お客様がより省電力かつ高性能なITシステムへの更新を検討していただけるよう、より一層の啓蒙、広告活動を展開していただきたいと思います。

様々な分野での労働力不足は深刻になっています。Windows Server 2003のサポート終了をきっかけに、生産性を向上させるための提案を行っていきましょう。そのために会員の皆様の多くの成功事例を販売店協会で共有し、お客様にお伝えすることで、日本を元気にする貢献をしてまいりましょう。人材研修やセミナーなどを通じて、会員の皆様のお役に立てるよう努めますので、引き続きご支援ご活用をよろしくお願いいたします。

内外経済の現状と展望
～海外/世界経済の復活・復活
日本経済の復活・復活～

三菱東京UFJ銀行
経済調査室 石丸康宏
2014年7月23日

特集

トップ・エグゼクティブ・セミナー

7月23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させていただくものである。今年も2名の講師に講演いただき、懇親会では参加者同士の交流が図られた。

講演1では、クラウドの第一人者であるアマゾン データ サービス ジャパン株式会社の小島英揮氏をお招きした。クラウドが選ばれている理由、それによって変化しているITエコシステムの現状、クラウドの活用事例についてお話しいただいた。講演2は、世界経済に関するデータを豊富に持つ株式会社三菱東京UFJ銀行の石丸康宏氏にお話しいただいた。海外経済の最近の動向や今後の展開、日本経済の現状と今後の予測について解説していただいた。



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 クラウドがIT業界にもたらすインパクト ～ITエコシステムの破壊と創造～

小島 英揮 氏 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長



クラウド利用はメリットしかない

会社の中でできる仕事量というのは、その会社が所有するコンピュータの総量とほぼ等しいと言われています。例えば、期末に集中する処理に対応するためなど、必要な総量を事前に予測してハードウェアを購入することになりますよね。ただし時期によって、必要な総量というものは変動するの

が当たり前です。それに対応できるのがクラウド。なぜかという、クラウドはあらかじめ必要なハードウェアを持たなくても、必要な時に必要な分だけ利用できるモデルだからです。さらに、必要がなくなればすぐに返却できる。クラウドなら、ハードウェアが不足してビジネスの機会損失をもたらしたり、余剰によって無駄なコストを出すこともなくなるでしょう。ハードウェアを保持していると、こういうわけにはいきませんよね。使っても使わなくても、原価償却などで同じようにコストが発生します。しかし、クラウドなら使わない分のコストは発生しません。クラウドは、今までできなかったことが「より早く、簡単に、安く」実現できるため、利用するお客様にとっては非常に合理的な選択肢となっています。

さらに、クラウドは今までできなかったことを可能にします。例えば、ログやビッグデータの解析には1時間に数百から数千台のサーバを必要とする場合があります。費用対効果を考えるとなかなか投資できない数字だと思います。しかしクラウドなら1～2時間だけ必要な台数のサーバを稼働して、あとはシャットダウンすることができます。月に数万～数十万円のコストで解析可能と現実的な選択肢となります。このようなメリットが理解され、現在クラウドを導入する企業が日々増えているのです。

クラウドを中心とした エコシステムの変化

多くの企業でクラウドが導入される流れ

によって、ベンダーとユーザーの関係や商流に大きな変化が表れています。その一例がアマゾンの提供するクラウドサービス、Amazon Web Services(AWS)のユーザーによって結成されたJapan AWS User Group(JAWS-UG)。最近ではエンタープライズ企業が中心となって、Enterprise JAWS(E-JAWS)も結成されています。このようなコミュニティ内で、「AWSの新機能は何に利用できるのか」「実際に使用してみてどのような利益があったのか」などの情報交換がユーザー主導で行われています。クラウドを中心とした新たなITエコシステムが創造されている現れだと言えるでしょう。この7月に開催された「AWS Summit」というプライベートカンファレンスでは、2日間で70を超えるセッションのうち、約50セッションが、AWSユーザーの事例紹介でした。それだけ、今はもうクラウド利用の事例が多くそろっています。こういった情報が流通する場が増えていることも、企業がクラウドを採用しやすくなってきた要因の

一つと言えるでしょう。

AWS活用方法と ビジネス成功の鍵とは

では、どうすればベンダー側はAWSをはじめとするクラウドビジネスで成功できるのか。その鍵となるのは、何ができるのかを明確にすること、事例を積極的に公開すること、AWS認定技術者数を増やし体制を万全にすること、AWSユーザーコミュニティと積極的に関わることです。あるパートナー企業では、JAWSのコミュニティの中でクラウドに詳しいエンジニアを積極的に採用しているそうです。AWSは年間に280を超える新機能・サービスを展開しているので、そのスピード感に対応できるエンジニアの採用は非常に重要です。スピード感にきちんと対応できる企業でないと、当然お客様に選ばれることもないからです。

さて、ユーザーがどのようにAWSを利用しているのかについて説明します。この点

については主に3つほど考えられます。1つは、オンプレミス上のITリソースをクラウドを使って増加・補強すること。2つ目が、既存のアプリケーションやデータをクラウドに移行すること。こちらの用途が増えている背景としては、Bring Your Own License(BYOL)が挙げられます。これにより既存の価格体系やシステムをそのままクラウドで展開できるため、軋轢が少ないというメリットがあります。3つ目は、新規アプリケーション、サービスなどで利用すること。ある回転寿司チェーン店では、今までできなかったビッグデータの解析をクラウドを利用することで可能にしています。その解析結果を基に、お客様が消費するお寿司の需要を予測し、廃棄ロスを低減し、収益に貢献しています。

クラウドを単に新しい商材ではなく、新しいIT利用モデルとして理解すれば、おのずと提案や提供方法も変わってくるはずです。ぜひクラウド時代のビジネスと一緒に作っていきましょう。

講演2 内外経済の現状と展望 ～世界経済の振話・新話、日本経済の新化・進化・真価～

石丸 康宏 氏 株式会社三菱東京UFJ銀行 企画部 経済調査室 次長



緩やかな回復傾向を見せる世界経済 成長ペースはなかなか上がらない

始めに、各国の最近の経済状況を振り返ってみましょう。米国の実質国内総生産

(GDP)成長率は、昨年10月に連邦政府機関が一部閉鎖されたこと、その後今冬には記録的な寒波に見舞われたことで、2四半期続けて低下しています。続いてユーロ圏経済は、昨年4～6月期にマイナス成長を脱出。しかし依然として回復のペースは上がり、厳しい状況が続いています。また、南北格差が顕著になっており、イタリアやスペイン経済の弱さが懸念されています。アジア経済については、2012年の終盤から輸出の不振などを背景に伸び悩んでいましたが、昨年後半から緩やかに回復を見せています。特に韓国を中心とした新興工業経

済地域(NIEs)は、家電など高付加価値品の輸出比率が高いこともあって、景気回復が先行しています。新興国経済は昨年5月に米国で量的金融緩和策の縮小が打ち出されたことにより、為替レートや株価が下落。実際に縮小を開始した今年の1月にも調整がありました。その後は落ち着きを取り戻しています。世界経済全体としては、緩やかな回復傾向にあると言えるでしょう。

今後の世界経済は、全体として回復継続の見通しです。しかし、各国・地域で問題・課題を抱えているため、成長ペースは急速には上がらないと予測しています。「米国経済

の回復」および「中国経済の安定成長への移行」という両大国の動きが、今後の世界経済の潮流を規定する鍵となるでしょう。

今後の為替相場については、「円安」色が漸減する一方で、米国の量的金融緩和策の縮小とその後の利上げが意識されていくにつれて、「ドル高」色が強まる可能性があります。しかし海外経済が万全でないため、安全資産と見なされやすい円をリスク回避などの消去法的な理由によって買う動きが活発になり、円高方向に振れる場面も出てくる可能性が考えられます。

アベノミクスによる新化 今年度はさらなる進化を期待

続いて、昨今の日本経済を見ていきましょう。アベノミクスは、周知の通り3本の矢で構成されています。「第一の矢」「第二の矢」については日銀の金融緩和策の強化や公共投資の増加などからも見受けられるように、しっかり矢が放たれたなという印象です。「第三の矢」についても、産業基盤を強化するための「日本産業再興プラン」などの成長戦略が策定されてきており、今後その効果が本格化してくると考えています。こうした政策側の変化に合わせて、家計の

景況感の上昇、企業の収益増加など各所でポジティブな動きが見られています。一方で、「円安」のため輸入物価が上がっているほか、政府の債務残高がますます膨らむという課題も抱えています。また、実質GDPの金額水準で見ると消費・投資・輸出などすべての需要が増大しており、特に住宅投資や輸出が伸びています。さらに、名目GDP(各期間の経済活動の水準を市場価格で測ったもの)がリーマンショック後の平均水準を上回った点も、アベノミクス効果を象徴する新化と言えるでしょう。

今年度は、昨年度からさらなる進化、前進が望まれる年です。経済成長の持続が期待できる年となるのではないのでしょうか。まずは、消費税率引き上げのマイナス影響や財政政策効果の通減などの下押し圧力が掛かると予想しています。これを、日銀による金融緩和の継続、成長戦略による設備投資の持ち直し、好循環の実現などで打ち返していくのではないかと思います。足元で見られる賃金上昇や雇用増加は、消費増税に伴う家計への悪影響を緩和すると見込んでいます。

日本経済の真価とは

今後は改めて日本経済の実力、すなわち真価が問われていくでしょう。そのためには成長戦略、つまり設備投資を喚起する規制・税制改革などの実行が不可欠。政府による成長戦略の取り組みは、分野ごとに濃淡はあるものの、着実に前進しています。特に、長期にわたって設備投資を喚起し続けられるかが1つの注目点となります。それに加えて、経済成長率が相対的に高く、日本からの輸出ウェイトが高まっているアジア市場を攻略していくことも鍵となるでしょう。また、2020年には東京オリンピックが開催されます。投資・消費などの需要増加に期待したいところです。そして、アベノミクス第四の矢としての財政再建、「2020年までに国・地方のプライマリーバランス(国債発行収入・利払い費などを除いた収支)を黒字にする」ための政策も重要です。目標を達成するには10兆円以上の収支改善が必要なため、消費増税だけでは厳しそうです。政府が今後どんな追加策を打ち出していくのか、注目を集めています。

永遠に変わらない経済はありません。経済の本質は反転と再生だということを踏まえて、今後の動向をフォローしていきましょう。

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、参加者同士が交流を深めた。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、JCSSA 副会長の金成葉子氏から乾杯のご発声を頂戴した。その後、しばし歓談の場が設けられた。歓談の後には、参加者全員の自己紹介があり、大変な盛り上がりを見せた。中締めは JCSSA 副会長の香月誠一氏にお願いし、有意義な時間を惜しみつつもお開きとなった。



人材育成委員会 委員長 小川仁司氏



JCSSA 副会長 金成葉子氏





Windows Server 2003のマイグレーションビジネス ～2015年7月15日サポート終了に向けて～

日本マイクロソフト株式会社

パートナーテクノロジー本部 シニア テクノロジストラテジスト 澤木 俊彦 氏



来年サポート終
了を迎える
Windows Server
2003。この移行
をどのように進

めるべきなのか、またそこにはどんな
選択肢があるのか。7月9日、日本マイ
クロソフトより澤木俊彦氏をお招きし、
マーケットの状況など、ビジネスのヒ
ントについてご講演いただいた。

2003からの移行先は？

Windows Server 2003のサポート終
了が、2015年7月15日と迫ってきました。
この移行先としてお勧めしているのは、
オンプレミスの場合はWindows Server
2012 R2、クラウドの場合はMicrosoft
Azureです。お客様の環境によっては
Windows Server 2008 R2という選択
肢もありますが、2008のサポート終了
は2020年、2012の場合は2023年です。
すぐにまた移行が必要になるのでは、お
客様の負担になってしまいますから、可
能な限りは2012、もしくはMicrosoft
Azureをご提案してください。

サポート終了後のリスク

移行にあたっては、まず「移行しない
リスク」をお客様にお伝えしてください。
サポートが終了するということは、新た
に発見された脆弱性に対してまったく対

応できないということです。ウイルスをは
じめとするマルウェアは、この脆弱性に
つけ込んできます。パソコン自体は新し
いものだとしても、サーバが古ければそ
れが「穴」となり、一気にセキュリティの
壁を破られてしまう恐れもあります。

最も恐ろしいのは、システムを司る
「権限管理」を乗っ取られることです。
Windows Server 2012は、この「権限
管理」にたどり着くまでに何枚も壁があ
る多層防御モデルを取っているのです
が、Windows Server 2003の壁はわず
か1枚です。Windows Firewallを破ら
れてしまえば、一気に「権限管理」へ到
達してしまいます。こうしたリスクを防ぐ
ために、一刻も早くWindows Server
2012へ移行していただきたいのです。

「あと1年もあるじゃないか」とおっし
やるお客様もいらっしゃるかもしれませ
ん。しかし、影響検証・実装・バグ修正な
どと細かくシミュレーションしていくと、
スケジュールに余裕はまったくありませ
ん。さらに2015年10月にはマイナンバー
法と消費税10%の導入が予定されてお
り、これらのシステム需要を考えると、
IT業界は一時的な人材不足に陥るでし
ょう。少しでも早く移行プロジェクトに着
手することが、お客様のためなのです。

移行後の「ストーリー」を語る

今回の移行にあたっては、移行後の
「ストーリーを語る」ことがとても重要

です。移行しないリスクを伝えるだけで
はなく、「移行することで御社はこう変わ
る」「ビジネスにこのような影響を与え
る」といった、前向きな提案を行うこと
が欠かせません。

今後の大きなトレンドの変化として、
事業部門の社内システムへの関与が上
げられます。これまではIT部門とだけ商
談していればよかったものが、様々な部
署が関わるようになってくるのです。IT
を活用する部署が増えることで、クラウ
ド化が進みます。サーバなどのインフラ
も、主流だったオンプレミスから、クラウ
ドへの移行がさらに進むでしょう。

しかし、むやみに「クラウドにしまし
ょう」と提案をすれば良いわけではあり
ません。これからのインフラは、お客様
のビジネスありきで選択すべきです。
オンプレミスが自家用車だとすれば、ク
ラウドはレンタカーのようなものです。例
えば新規ビジネスの立ち上げを行うの
であれば、「まずは低コストのレンタカー
で様子を見ましょう」が最適でしょう。し
かし、既存の安定したビジネスに取り組
むのであれば、自家用車の方が長い目で
見て安く済むかもしれません。大切な
のは、「なぜオンプレミスなのか」「なぜクラ
ウドなのか」というお客様の問いにしっ
かりと応えられるかどうか。そしてそれ
が、お客様に伝えるべき「ストーリー」な
のです。この移行をチャンスと捉え、新た
な価値提案でビジネスを拡大していき
ましょう。

「最新のサイバー攻撃動向と次世代セキュリティソリューション」 「インターネットバンキング不正送金『MITB』対策」

トレンドマイクロ株式会社 上席執行役員 営業統括 兼 法人営業本部長 大場 章弘氏
飛天ジャパン株式会社 代表取締役 李 戦海氏 / 取締役 営業部長 岑 慕蘭氏

スマートフォンやタブレットの導入、クラウドファーストの流れによって、情報の流出経路や新たな攻撃ポイントの増加など、セキュリティリスクに変化が生じている。そこで9月10日、トレンドマイクロと飛天ジャパンから3名の講師をお迎えし、サイバー攻撃の最新動向とその対策についてお話しいただいた。

脅威の変化に合わせて 進化する「次世代セキュリティ」

講演の前半では、大場氏より最新のサイバー攻撃の動向とその対策として



「次世代セキュリティソリューション」についてご説明いただいた。まず、サイバー攻撃の脅威動向として、サイト訪問者への金銭詐欺・情報搾取を目的としたWeb改ざん、小売・流通業での情報漏えいなどが挙げられた。大場氏は「昨今のサイバー攻撃はさらに巧妙化され、気づきにくく判別しづらいため、対処が遅れる傾向にあります。従来型のセキュリティ対策だけでは対処することが難しい」と強調した。

そこで、従来型セキュリティである外部からのシステム侵入を防ぐ「境界線防御」、様々なコンピュータウィルスの特徴を記録した「パターンファイル

による対策」、「ウィルス対策製品による保護」に加えて次世代セキュリティを取り入れる必要があるという。この次世代セキュリティには3つの特徴がある。1つ目は、侵入されることを想定し、ログ分析などによって内部を可視化すること。2つ目は、攻撃者の挙動の相関分析。挙動1つ1つを見ただけでは攻撃の有無の判断ができない場合でも、複数の挙動を相関的に分析することで攻撃を抽出することができる。3つ目は、検知・分析・対処・保護という一連の流れをセキュリティライフサイクルとして行うこと。これを行うことで、防衛力が継続的に進化する。

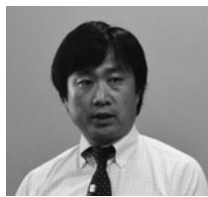
最後に、次世代セキュリティを具現化する製品として『Deep Discovery Email Inspector』『Trend Micro Deep Security』などが紹介され、次世代セキュリティ実践事例も報告された。

複数のセキュリティ対策を 併用し、リスクを減らす

続いて、李氏よりインターネットバンキング不正送金の現状とその対策についてご解説いただいた。今年に入り、法人向けサービスにおける不正送金被害が急増している中、最近では「Man In The Browser (MITB)」という最新型の攻撃が発生している。MITBとは、送金時にマルウェアが電文の振込先の口座番号を改ざんして、不正な口座に振

り込ませる攻撃のことである。

このMITB対策について李氏は、「中国国内では、



法人向け一括送金対策に対応可能な対話型USBトークン(認証装置)を利用し、振込情報に電子証明書を使用する署名方式が多く銀行で採用されています。さらに、テンキー型のワンタイムパスワード生成器を使用し、従来のワンタイムパスワードに加えて、取引内容について確認を行う仕組みであるトランザクション署名を実施する対策も有効です。より高度化・複雑化する攻撃には、複数のセキュリティ対策を組み合わせることでリスクを低減させることができます」と語った。

最後に岑氏より、情報漏えい対策として、官公庁を中心に豊富な導入実績を



もつ『SecureCore RSS』が紹介された。この製品によって、スマホ、USBメモリーや外付けハードディスクなどの外部記憶媒体や各種デバイスの利用を管理し、企業の情報漏えいを未然に防げるという。また、導入することで、外部記憶媒体の利用禁止など社内ルールによる制約で業務効率を下げることなく、容易な管理で情報漏えいのリスクを低減することが可能となるそう。



交流促進委員会

ビデオ監視ソリューション 見学セミナー ～最新のビデオ監視システムとそれを支えるストレージ～

監視カメラ市場は、デジタル化に伴い成長が見込まれる。その最新ソリューションを学ぶセミナーが、7月3日に開催された。

国内監視カメラ市場の動向とは

まず、加賀ソルネット株式会社の太田 博之氏が、国内の監視カメラ市場に関して解説を行った。IPカメラ市場は既に200億円を突破しており、2016年には300億円を超えるとされている。アナログからIPへの移行も進んでおり、サーバなどの周辺機器に注目が集まっているそうだ。

また、監視カメラ管理ソフト『security center』の紹介も行われた。大規模施設に適しており、1台のサーバで最大300台ものカメラを録画することができるという。そのため、高度なセキュリティを求められる空港や金融機関などの大規模施設で採用されているとのことだった。

大量の監視画像を活用する時代へ

続いて、図研ネットウエイブ株式会社的小林 和久氏より、ストレージに関する講演が行われた。これまでのビデオ監視画像は、ディスクへの格納は短期間に留めることが一般

的だった。しかしビッグデータの発想が生まれ、それが変化しているという。大量の画像を分析し、マーケティングに活用する動きがあるそうで、いつでも過去のデータを参照できるよう、データは常にディスクに格納すべきだという。高画質のデータを長期間保存できるシステムとして、『EMC Isilon スケールアウトNAS』が紹介された。堅牢性・拡張性・効率性に強みを持ち、特にディスク容量を簡単に追加することができる点が特長だそうだ。

最新のビデオ監視ソリューションを体感

最後に、会場となったEMCジャパン株式会社の実機を使用し、本日紹介された2つのシステムのデモンストレーションが行われた。実際の施設で撮影された画像が分析されていく様子に、参加者たちは見入っていた。



BPO ビジネスセミナー ～データセンター見学会～

9月18日、株式会社東計電算のデータセンター見学会が行われた。また、見学会後には「BPO(Business Process Outsourcing)ビジネス活用法」について同社より解説していただいた。

万全な災害対策を実感

始めに富田 康晃氏より、データセンター内を案内していただいた。まずは1階電気室にて、CVCF（無停電電源装置）を見学。続いて屋上に向かい、自家発電機を見せていただいた。停電時には、この自家発電機を稼働させて電力を供給することで、9時間も稼働させることができるそう。また、発電機へ切り替わるまでの電力供給は1階のCVCFで行われるため、データセンター内の無停電稼働が実現できている。続いて2階のサーバ室へ。このフロアでは、空調設備に注目が集まった。最後に地下に向かい、「地震動の揺れをゆっくりに変える」という免震構造について説明いただいた。参加者一同でしゃがみこんで下をのぞいてみると、地震が直接建物に伝わらないよ



うに、建物本体が地面から切り離されていることを確認できた。

データセンター活用で広がるビジネスチャンス

見学会に続いて長野 太一氏より、データセンターの活用法としてBig-Linkサービスについてお話いただいた。このサービスは3種類ある。1つ目はアカウントサービスで、ラック設置スペースを再販することができるというもの。最新設備の環境下に、サーバラックなどを効率的に配置することが可能だ。2つ目は、コンテナサービス。例えば自社アプリをクラウド展開した場合に、その環境整備(インフラや回線など)を代わりに請け負ってくれる。3つ目はシャドーサービスで、自社の中では手が回らない部分のみを代行してくれるという。例として、サーバ設備の監視請負が挙げられた。

最後に、参加者からの質疑応答も活発に行われた。



ベトナム IT 企業視察ハノイツアー 2014

7月16日から20日にかけて、6回目となるアジアIT企業視察でベトナム・ハノイ市を訪れた。会員企業16名が参加し、三菱東京UFJ銀行 ハノイ支店、KDDIベトナム、セタ・インターナショナル、Tinhvan Techenologies、HarveyNash、Hanoi Telecomの計6社を訪問した。

まずは三菱東京UFJ銀行を訪問し、ベトナムの概要について伺った。ベトナムはベトナム戦争後から共産党の一党独裁となったが、ドイモイ政策で資本主義経済を取り入れた。2010年から金融引き締めで成長率が鈍化した。サムソン、LGの大型工場進出で付加価値品の輸出が増え、貿易赤字が縮小。低賃金で有能な一般工が多く、政情が安定して治安も良いため、直接投資は堅調に伸びている。キヤノンは世界最大級の工場を稼働させているほどだ。学生はほとんどスマートフォンを持っており、インターネット普及率は35.6%、ISP市場は724億円。平均年齢が若く、ユーザーの40%は15～24歳で、今後6,000万人市場になる見込みだ。

次にKDDIベトナムと、データセンターを運営するテレハウスベトナムを訪問した。KDDIベトナムは、SI、コンサルティング、BPO、ITOなど幅広く事業を展開。テレハウスベトナムは、1987年からデータセンター事業を行っている。

セタ・インターナショナルでは、オフショア開発に関する日本の課題を指摘された。現在日本では、大型プロジェクトが多いが、技術者が不足する2015年問題が待ち構えている。これを変化の機会と捉え、日本では日本人技術者にしかできないことを行い、オフショアでできることはベトナムへ

の委託を提案している。日本企業の専属チームをベトナムで立ち上げた会社では、大幅なコスト削減に成功しているという。

現地資本のTinhvan Techenologiesは工業大学周辺の学生村の中にあり、優秀な学生の囲い込みを行って順調に成長している。拠点はハノイのほか、ホーチミンにもあり、売上と人員の80%はホーチミンということだ。

英国系のHarveyNashは1988年に発足し、世界に43拠点、4,600人が働いている。HarveyNash Vietnamは1998年に設立され、売上は10年で72倍となった。ベトナムに拠点を置いたのは、①価格競争に勝てるコスト、②30年のブランド力、③若いスタッフに教育投資し開発クオリティを高められること、の3点を重視したためである。昨年秋には日本支社も開設。社内見学では、外資系大手投資運用サービス会社の開発現場を視察した。

最後にHanoi Telecomを訪問し、副社長とお会いした。日本への関心は高く、連携への強い希望が感じられた。

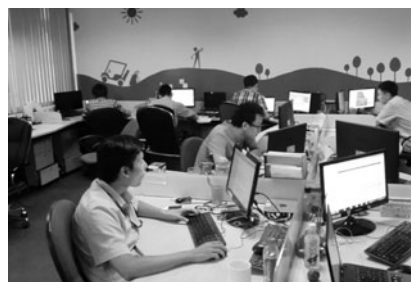
以上の6社を今回訪問した。一概に昨年のホーチミンと比較はできないが、オフショア開発のレベルがかなり進化していることを肌で感じた。

最終日は、台風9号の影響によりハロン湾観光は断念したが、企業訪問は予定通り決行。ハノイは政治都市だが、着実に成長している活気を感じた。3日間を通じて同行のメンバーとも懇親を深めることができ、貴重な機会であった。今回のツアーも皆様のご協力の下、健康で無事に帰国することができた。

※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>



◀Tinhvan Techenologies 訪問時



◀セタ・インターナショナル 訪問時



◀HarveyNash Vietnam 訪問時



◀ホーチミン廟



人材育成委員会

人事問題に関する情報交換会

8月29日、人事・総務担当者を対象に、3つのテーマに基づいた基調講演と意見交換会を行った。

■ 1. グローバル企業の人材育成、就労形態、評価制度について

全世界共通の人事制度・人事システム



▲ 日本ヒューレット・パッカ
ード株式会社
取締役 執行役員
人事統括本部長
有賀 誠氏

グループ1では、日本ヒューレット・パッカード株式会社の有賀氏より同社の人事制度についてご講演いただいた。170カ国に約28万人の社員を擁するHPは世界共通の人事制度・人事システムを構築することにより、人種・国籍・性別・宗教などによる差別が一切ない組織文化を目指している。その底流には、HPが創業当時から掲げる独自の企業理念、「人間は男女を問わず、良い仕事、創造的な仕事をやりたいと願っていて、それにふさわしい環境に置かれれば誰でもそうするものだ」とする「HP Way」が流れている。

具体的には、全社員の情報を管理する人事データベース、円滑なジョブ・ローテーションを念頭に置いたわずか5-6階層の職務等級、「業務成果 (What)」×「HP Wayに基づく行動と成果(How)」の2軸による評価制度、基本給・変動給・表彰制度・株式・福利厚生5つの要素で構成された報酬制度などがある。これらはすべて、世界共通のものだ。

「HPでは上司や部下が外国で働く社員であったり、日本向けのサービスを海外数カ国が供給したりと、国の垣根を越えた体制が当たり前。そうすることで初めて、グローバル企業として最大のパフォーマンスを発揮することができるからです。世界共通の人事制度は、これを下支えするもの。これに自国特有の制度をプラスすることで、国による違いに対応しています」と解説した。

自発性とダイバーシティを促進する取り組み

続いて、HPのユニークな取り組みの数々をご紹介いただいた。「HP First」は、社員の誰もが各国の求人を閲覧・応募でき、部門・国境を越えてキャリアアップできる社内公募制度だ。そのほか、自分専用のデスクを持たないフリーアドレス環境や週に数日、自宅での就業を認めるフレックス制など新しい働き方を提案する「グローバル・ワークプレイス・イニシアティブ」、障がいを持つ人が日本HPの契約社員として給与を受け取りながら、業務をする上で必要なスキルを身につけることができる「シードセンター」も、革新的な取り組みといえる。最後に有賀氏は、「いずれも社員の自発性を引き出し、多様な働き方を可能にするHPらしい仕組みです。業界ごとにビジネス環境は異なるため、自社ならではの勝ちパターンを探ってみてください」と締めくくった。

■ 2. 新しい高齢者雇用の対策、および障がい者雇用の解決策について

高齢者雇用の事例について



▲ 株式会社ブレインコンサル
ティングオフィス
北村 庄吾氏

グループ2の前半は、社会保険労務士の北村氏より、高齢者雇用に関するお話を伺った。近年、依頼が急増しているのが「ライフプラン研修」だという。50代後半の社員を対象に、今後の働き方や暮らし方について考えてもらうことを目的としたものだ。

各自が今後のキャリアをどのように描くのかを考え、そのために必要なスキルを学ぶ必要がある。例えば、自分の技術を若手に継承しようとしても、「教える」という技術なしで

は不可能だ。将来を考えることの重要性を説き、必要となるスキルを洗い出し、教育制度などで一人一人の未来をサポートするのが会社の役割となるそうだ。

年金制度や高齢者雇用安定法に関する解説も行われ、最後は質疑応答の時間となった。「65歳定年に向けて何をすべきか」という質問には、「評価制度の構築です」との答え。年功序列で評価を行うのではなく、個人が企業内で担う「役割」で評価することが必要となるとのことだった。

障がい者雇用の事例について

続いて、障がい者雇用のコンサルティングを手がける和田氏より、障がい者雇用におけるソリューションをご講演いただい



▲株式会社エスプルス
和田 紀氏

た。障がい者雇用促進法により、企業には障がい者の採用基準が設けられた。しかし、採用側のノウハウが圧倒的に不足しており、頭を抱える企業が多い。同社は、障がい者仕様の企業向け貸し農園を提供している。障がい者の採用、就業、定着のすべてをサ

ポートし、障がい者の方々は同社の農園で野菜づくりを行う。収穫した野菜は福利厚生として農園利用している企業で配付されることが多く、新鮮な野菜はどの企業でも大人気なのだそう。同じ企業の一員として、採用担当者は定期的に農園を訪れ、野菜を食べた社員の感想や感謝を伝えるなど、関係性を保つことが重要だという。それが企業の福利厚生を担うという彼らの仕事のやり甲斐につながり、安定した就労に結び付くとのことだった。

■ 3. 採用選考活動時期変更後の新卒者採用戦略について

スケジュールの後ろ倒しによる企業課題



▲株式会社マイナビ
就職情報事業本部
HR リサーチセンター
栗田 卓也氏

グループ3は、株式会社マイナビの栗田氏をお招きし、新卒者採用戦略についてお話をいただいた。まずは、2016年卒の採用スケジュールについて「周知の通り、経団連による『採用選考に関する指針』によって、求人情報などの広報活動は2015年卒までと比べて12月から3月に、選考活動は

4月から8月に繰り下げられます」と説明された。また、採用活動の後ろ倒しによる企業の課題については、主に3つほど挙げられた。1つ目は、選考期間の短縮によって学生との接触機会が減少すること。そのため、接触方法や接触開始時期の再検討が必要となるそうだ。2つ目は、採用活動時期の集中化が起り、競合との採用争奪戦が激化すること。また、大企業と中小企業の活動時期がかぶるため、中小企業ではセミナーを開催しても期待するほど参加者が集まらなかったり、応募者数の確保が困難になるとの予測がされた。3つ目は、学業や公務員試験とのバッティングが挙げられ

た。栗田氏によると、「理系学生は卒業研究や大学院への進学試験と時期が重複するため、就職活動に割く時間の減少が懸念されています。理系学生を採用したいと考えている場合は、早めにアプローチすることが重要です」と語った。

2016年卒採用に向けた取り組み

スケジュールの後ろ倒しによる課題に対応するために、インターンシップの導入、選考プロセスの効率化、人材紹介サービス（新卒紹介）の導入などの取り組みを行う企業が増えているようだ。インターンシップについては事例が紹介され、他社との共催や海外での実施、ゲーム形式によるものなど企業によって行われる内容は様々であった。最後に、栗田氏は「選考期間が短い分、学生を企業理解度だけで評価するのではなく、選考の中でパーソナリティをしっかりと分析すると良いでしょう」と話した。

講演の終わりには、参加者同士での意見交換が活発に行われた。実際にインターンシップや新卒紹介を導入している企業もあり、参考となる情報が紹介された。



セミナー終了後の懇親会

人事・総務担当者という共通点がある方々の懇親会は、非常に和やかな雰囲気であった。グループごとに講師を交え、各社が抱える課題について真剣に話し合う姿が多々見られた。企業間の交流の場として、今後もこのような機会を設けていきたい。



■速報 大塚裕司会長が、経済産業省の「情報化促進貢献表彰」を受賞！

経済産業省では毎年、経済社会の情報化の促進に貢献したと認められる個人・企業(企業、団体、教育機関等)を表彰する「情報化促進貢献個人等表彰」が実施されている。本表彰は、国民の情報化に対する認識を高めるとともに、国民生活の向上および国民経済の健全な発展に寄与することを目的としている。毎年10月に開催される情報化月間の行事の一環として1972年から継続的に行われており、本年度で43回目となる。

今年度は大塚裕司会長(株式会社大塚商会 代表取締役社長)が受賞され、10月6日に表彰式が行われた。

今回大塚会長が受賞された背景は、中堅・中小企業のIT化に関する実態調査の実施、IT関連解説書の作成・公開による関連知識の啓蒙活動、ベンチャーファンド設立によるITベンチャー支援など、中堅・中小企業の情報化の促進に多大な貢献をされたことにある。また、強いリーダーシップの下で社内の情報システムを開発し、顧客管理と営業支援システムの一体化による高効率な営業手法を実現するなど、範となる取り組みによってIT利活用の促進に大きく寄与されたことも評価された。詳細は、経済産業省のホームページに掲載されている。



イベントガイド

EVENT GUIDE

■ ITトレンドフォーラム 2014のご案内

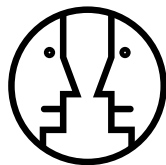
「デスクトップ環境の仮想化に関する最新事例と今後の方向性」
～経営課題を解決するための VDI 最新動向について～

今年のITトレンドフォーラムは、ワークスタイルの変革につながるデスクトップ環境の仮想化について、3名の講師を通じて情報収集いたします。また、フォーラム終了後には懇親会もご紹介します。

- 開催日時 : 2014年 11月 19日(水) 15:30～19:00
- 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(複数名でも無料)、懇親会参加は 3,100円
: (会員外) フォーラム参加は 1名 3,100円(懇親会込み 6,200円)

- 開催内容 (予定)
 - 15:30～15:35 : 開会の辞 大塚裕司会長
 - 15:35～16:05 : 「モバイル・クラウド時代に適応するイノベーション」
グイエムウェア株式会社 マーケティング本部
シニアプロダクトマーケティングマネージャ 本田 豊氏
 - 16:15～16:45 : 「モバイルワークが日本を救う!企業がモバイルに取り組むべき3つの理由」
シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社 事業開発部
モビリティ営業部 ソリューションアーキテクト 山田 晃嗣氏
 - 16:55～17:25 : 「マルチデバイスでのワークスタイルを実現するクラウドファースト戦略」
日本マイクロソフト株式会社 パートナーセールス統括本部
パートナーテクノロジー第一本部 本部長 田中 啓之氏
 - 17:25～17:50 : 質疑応答 窪田大介セミナー委員長
 - 18:00～19:00 : 懇親会(大塚商会本社 11階会場)

詳細なご案内は、10月中旬までに会員各社へお送り申し上げます。



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2014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 Phone Appli

<http://phoneappli.net/>

- ① 〒107-0052
東京都港区
赤坂2-11-1
第一宮原ビル4階
- ② 代表取締役社長
三浦 浩之
- ③ 2008年1月
- ④ 20百万円
- ⑤ 33名
- ⑥ 2014年6月

当社は、ビジネスコミュニケーションに必要な、電話などのツールを使いやすくするためのアプリケーションを開発しています。弊社の主力製品であるセキュアなWeb電話帳、フォンアプリ『Collaboration Directory (PACD)』は、Web統合電話帳市場シェアNo.1*製品です。PACDは電話帳情報のほかメールやグループウェアにも連携し、PCはもちろんスマートフォンからもアクセスすることが可能です。場所やデバイスを選ばず、オフィスと同じコミュニケーション環境を実現することで、お客様に最適なワークスタイルの創造に貢献しています。

*MM総研2013年12月調べ



02

■ 正会員

株式会社 ブイキューブ

<http://jp.vcube.com/>

- ① 〒153-0051
東京都目黒区
上目黒2-1-1
中目黒GTタワー 20F
- ② 執行役員
マーケティング本部長
片岸 幹夫
- ③ 1998年10月
- ④ 1,847百万円
- ⑤ 220名
- ⑥ 2014年7月

当社は、『「いつでも」「どこでも」「だれでも」利用できるアジアナンバーワンのビジュアルコミュニケーションプラットフォームの提供』をビジョンに掲げ、日本はもちろん、アジア諸国でも事業を展開しております。「V-CUBE」は、離れた場所を映像と音声で結ぶことで、対面と比較しても遜色のないコミュニケーションを可能にしました。それによって、企業や官公庁における生産性や収益性の向上を実現。さらに、遠隔教育、遠隔医療などでも利用されています。今後も、人々のワークスタイルやライフスタイルの変革に貢献してまいります。



03

■ 正会員

株式会社 ソースポッド

<http://www.source-pod.co.jp/>

- ① 〒102-0072
東京都千代田区
飯田橋4-5-16
飯田橋コアビル7階
- ② 代表取締役
山本 剛
- ③ 2006年5月
- ④ 10百万円
- ⑤ 23名
- ⑥ 2014年7月

当社は、メールシステムに特化したプロフェッショナル集団です。「お客様のご要件を100%+α満たす」メールシステムを追求し、クラウドメールサービスおよびメールシステム導入コンサルティング・ソリューションなどを数ユーザーから数万ユーザーまで、様々な規模のお客様にご提供しています。最近では、「Office 365」や「Google Apps」などのあらゆる種類のメールシステム向けにアドオン可能なクラウドメール誤送信対策『SPC Mailエスティー』、クラウドメールアーカイブ『SPC Mailアーカイブ』により、企業のメールシステムのセキュリティ・コンプライアンス強化をご支援しております。どうぞよろしくお願い申し上げます。



04

■ 賛助会員

イーディーコントライブ株式会社

<http://www.ed-contrive.co.jp/>

- ① 〒102-0073
東京都千代田区
九段北4-1-3
飛栄九段北ビル6階
- ② 代表取締役
尾上 昌隆
- ③ 2006年10月
- ④ 99百万円
- ⑤ 36名
- ⑥ 2014年7月

当社は、企業のITにおける外部デバイスを中心としたリスク軽減対策をトータルでマネジメントする製品の製造・開発を行う企業です。当社の中核となるリスクマネジメント事業部では、主にセキュリティ機能付きのUSBメモリを扱っています。これまでB to Bを中心に、民間企業・官公庁・自治体など3,000社の導入実績があり、ユーザビリティを追及しつつセキュリティを強化した製品を提供しています。この度、賛助会員として入会させていただきましたので、会員の皆様との情報交換や協業などと一緒にできることを楽しみにしております。



NEW MEMBERS
新会員のご紹介

05

■ 賛助会員

VMware株式会社

<http://www.vmware.com/jp/>

- ① 〒105-0013
東京都港区
浜松町1-30-5
浜松町スクエア13階
② マーケティング本部
本部長
篠原 克志
③ 2003年5月
④ 非公開
⑤ 300名
⑥ 2014年8月

当社は、米VMware Inc.の日本法人として2003年に設立されました。サーバ仮想化市場におけるリーダー企業として、『VMware vSphere』関連製品は数多くの国内企業にシステム基盤として採用いただいています。現在は仮想化技術の適用領域をネットワーク、ストレージ、セキュリティなど、顧客企業のデータセンター全体に拡げることで、より高い柔軟性と競争力を備えた“Software-Defined Data Center”の実現に注力しています。またモバイル時代に対応すべく、『VMware Horizon』『AirWatch』の提供とともに、既存のIT資産を活用しながらクラウドの価値を享受できる「ハイブリッドクラウド」の実現を可能にする『VMware vCloud Air』を、国内でも提供し始める予定です。



06

■ 賛助会員

株式会社豆蔵ホールディングス

<http://www.mamezou-hd.com/>

- ① 〒163-0434
東京都新宿区
西新宿2-1-1
新宿三井ビル34階
② 代表取締役社長
荻原 紀男
③ 1999年11月
④ 825百万円
⑤ 790名
⑥ 2014年8月

当社は様々な業種のお客様に対して革新的な開発スタイルを推進し、お客様企業の情報と業務を最適化する先進的な企業グループです。グループ各社が有する最先端技術やノウハウ、製品を融合することで、情報戦略策定からアーキテクチャの構築、システム開発および運用保守までの一貫したサービスの提供を行っています。また、クラウドサービスやビッグデータ、スマートデバイス、IoTへの対応といった新たな技術領域にもいち早く対応しており、最先端のITトレンドを取り入れたお客様企業の新たなビジネス価値の創造に貢献してまいります。どうぞよろしくお願い申し上げます。



イベントガイド

EVENT GUIDE

■ 経営戦略オープンセミナーのご案内

- 開催日時 : 2014年 11月 25日(火)
- 開催場所 : AP東京八重洲通り
- 対象者 : JCSSA会員外の関東地区のIT販売店(約 50社 50名を予定)
- 開催内容 : クラウド成功事業者に聞く成功のポイント
司会 BCN 編集員 谷畑 良胤氏

事例セッションでは、アイレット、FIXER、テラスカイ、サーバーワークスの皆様をお迎えする予定です。クラウドビジネスで収益を生むビジネスモデルや技術者育成、マーケティング戦略についてお伺いします。また、パネルディスカッションでは上記5社に、「クラウドインテグレーションは本当にもうかるのか」といった本音の部分をお聞きするとともに、「クラウドを“売る”ためのポイント」についても伝授していただきます。さらに、Q&A・情報交換会では、毎年ご参加いただいている大手メーカーにも加わっていただき、疑問を直接聞くことが可能です。

JCSSAよりお知らせ

●JCSSAゴルフ交流会

開催日時：2014年11月1日（土） 8：30 集合

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2014

開催日時：2014年11月19日（水） 15:30 ～ 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：2014年11月25日（火） 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：2015年1月20日（火） 14：00 ～ 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 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