

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.

76

2015 Autumn

特集

トップ・エグゼクティブ・セミナー

会長の声 2

マイナンバーをチャンスに

特集 3

トップ・エグゼクティブ・セミナー

講演1 内外経済の現状と展望

講演2 マイナンバー制度

トレンドスコープ 6

・マイナンバー制度と企業の
ビジネスチャンス

・Windows Server 2003

マイグレーションビジネスの“これまで”と“これから”

レポート 8

- ・人材育成委員会
- ・交流促進委員会
- ・人材育成委員会

イベントガイド 12

ITトレンドフォーラム2015
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

マイナンバーを チャンスに

消費税の改訂やWindows XPのサポート終了の影響によって前年比が上下した時期が過ぎて、IT業界は堅調な推移に戻っていると思います。アベノミクスが経済成果を出しつつあり、地方経済にも明るい成果が出てくることを期待しています。またこの秋、いよいよマイナンバー（社会保障・税番号）の付与が始まり、マイナンバー制度の実施に向けて、企業や個人で準備が開始されていることと思います。IT業界としては、このマイナンバー制度への対応が、企業のIT化促進のはずみになるよう期待しています。

マイナンバー制度への対応は、全ての企業で必須です。ただし、企業にとって制度への対応そのものはコスト増にすぎません。企業が求めているのは、ITを使って生産性を上げること、そしてコストを下げることです。IT業界として、企業の基幹系システムをマイナンバー制度に対応させて終わりにするのではなく、例えばMFPとの連携やITインフラの構築など、ソリューションとしてご提供することが必要です。様々なシステム運用の流れをソリューションとして展開すること、その先の攻めのIT活用を促すこと。それが、会員の皆様それぞれのお客様とのビジネスを次に繋げていくことになります。

一方、年金基金での個人情報漏洩は大きな問題となりました。企業におけるサイバーセキュリティ対策でも、堅牢な仕組みを構築することが必要です。それは単なる技術的な対策に留まるのではなく、ITを使用する人々のセキュリティマインドの向上を図る必要もあります。この分野でも、単一商材の提供ではなく、ソリューションとして展開していくことがキーポイントになります。

「ITを活用して日本を元気にする」のがJCSSAのスローガンですが、攻めのIT活用を促進すると同時に、セキュリティ意識も啓蒙して、安心・安全なIT活用を目指して活動をしていきたいと思っています。そのために様々な会員の情報を販売店協会でも共有し、そして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参ります。会員の皆様のお役に立てるよう努めますので、引き続きご支援ご協力をよろしくお願いいたします。

特集

トップ・エグゼクティブ・セミナー

講演1では、株式会社 三菱東京UFJ銀行の石丸康宏氏に、海外/世界経済の現状と展望を“しんろ”というキーワードで、また日本経済の最近の動向や今後の展開を“たいせい”というキーワードを使って具体的にお話しいただいた。講演2では、日本社会を大きく変えると言われているマイナンバーが企業にどのような影響を及ぼすか、そのために企業は何をなすべきかをテーマに、株式会社 野村総合研究所の梅屋真一郎氏に解説していただいた。



司会を担当した、JCSSA 谷川康夫氏。

講演1 内外経済の現状と展望 ～世界経済の“しんろ”、日本経済の“たいせい”～

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



米国経済は堅調を維持して 出口戦略を模索

石丸氏は、海外経済の現状と展望を“しんろ”をキーワードに、その漢字が持つ意味を積して解説した。具体的には、前進・進展が見込まれる米国経済に対しては“進路”を、今後もお根深い問題が残ると判断される欧州経済は“深路”とした。また依然として

伸びが期待されるアジア経済を“伸路”、慎重にソフトランディングに向かう中国経済を“慎路”と表現した。さらに、米国金融出口戦略などで再び真価を試される新興国経済の今後を“真路”として、原油価格の急落にみまわれている資源国経済を“振路”とし、最後に世界経済の“針路”＝短期と中長期的な見通しを解説した。

“進路”とした米国経済に対して石丸氏は、「家計、企業部門ともに回復基調を維持し、今年、来年も前年比+2%台の成長率を確保するのではないかと予想しています。これから大幅な金融緩和状態から通常の状態に戻していく出口戦略の着実な実行が見込まれます。年後半以降、FRBは次の段階である利上げの開始時期を慎重に探っていくのではないかと見えています」と述べた。

一方、“深路”とした欧州経済については、「全体として最悪期を脱した格好ですが、その回復ペースは鈍く、実質GDP成長率も低めのままです」と分析。「長めの時間軸で展望しても、周辺国経済を中心に構造的な問題から下押し圧力を長く受け続けると予想され、本格的な立ち直りまでには相当な時間を要する見通しです」と解説した。

伸び代を残しているアジア経済

依然として伸び代を残しているため“伸路”としたアジア経済について石丸氏は、「以前より成長ペースが落ちてきているものの、それでもなお実質GDP成長率は、前年比+6%強を維持すると見えています」と述べ、“慎路”とした中国経済については、「政

策面では景気失速の回避に向け、金融緩和策が強化されているほか、地方経済の支援策なども相次いで導入され、過去の高度成長からより安定した経済に進化させようとするソフトランディングの過程にあります」と分析した。

“真路”とした新興国の経済は、「過去数年、米国が大幅な金融緩和を進めていた時期、新興国には実力以上ともいえる大量の資金が流れ込みました。この流れが止まる、あるいは急激に逆流する恐れもあり、今後、経済の失速、金融市場の混乱を避けることができるかといった点で真価を問われると思います」と説明した。

また、“振路”とした資源国経済は、「昨年後半の想定外の一つ、サプライズというのが原油価格の急落でした。これに大きな影響を受けているのがロシアなどの資源国の経済です。いずれにしても資源国経済は、今年、あるいは来年、原油価格の動向に振られる“振路”が続くものと思われまます」と述べた。

世界経済の短期的・中長期的な“針路”は、「各国・地域それぞれが問題・課題を抱えながらも、全般的には回復基調を維持していきますが、成長のペース、加速度合いは過去の回復局面より緩やかになる見通しです」と説明した。

本格再生のために不可欠な成長戦略と財政再建

日本経済については、石丸氏は日本経済の局面を4つに分け、“たいせい”というキーワードを使って解説した。アベノミクスで好結果を残した2013年度の日本経済を新たな“体制”、成長ぶりを十分に示せなかった2014年度の日本経済を“耐性”、日本経済の現状を回復維持に向けた“態勢”とし、本格再生のために必要な日本経済の中長期的な課題を“大成”とした。

「新たな“体制”＝アベノミクスで好結果を残した2013年度の日本経済は、結果として2.1%の高めの成長率を記録しました。それ

に続く2014年度は消費増税の後に景気が大きく落ち込み5年ぶりのマイナス成長で、“耐性”を示せなかった一年でした」と振り返った。

続けて、「足元の日本経済は回復持続に向けた“態勢”、すなわち好循環が維持されています」とし、「雇用・所得環境の改善で、2015年度はGDPの6割を占める個人消費が徐々に持ち直し、景気全体も回復基調を維持していくと予想されます」と分析した。

最後に、日本経済の本格再生＝“大成”のために必要な課題を挙げた。「失われた10年、20年」を乗り越えて経済の再生を叶えるには、成長戦略の実行が不可欠です。また中長期的な課題で真価が問われるのは財政再建です。例えば、社会保障では、日本は支出と負担が見合っていない“中福祉一低負担”の国と言わざるを得ません。歳出と歳入の抜本的な改革は避けて通れないでしょう」と述べ、講演を締め括った。

講演 2 マイナンバー制度 ～ 12桁の数字が日本を変える～

梅屋 真一郎 氏 株式会社野村総合研究所 制度戦略研究室 未来創発センター 室長



企業はしっかりとした対応を

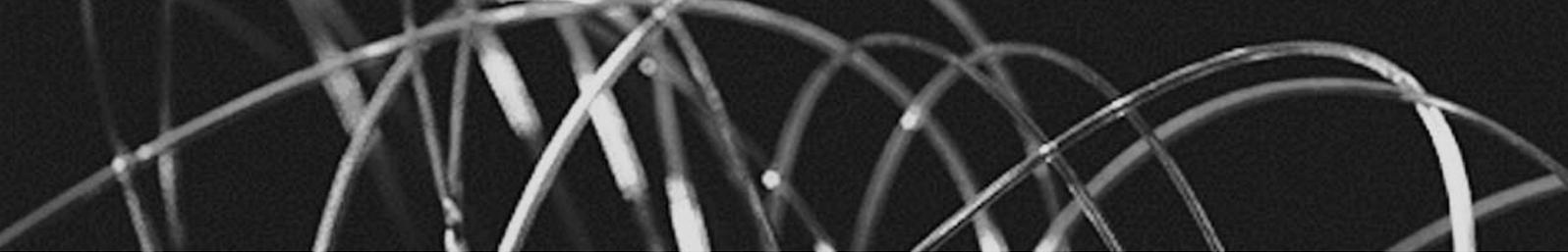
マイナンバーは、2016年10月以降、番号が通知され、2016年1月いよいよ本格的にスタートする。梅屋氏は冒頭、「日本社

会を変える大きなきっかけになると言われているマイナンバーですが、しっかり対応しないと企業にとっては大きなリスクになります」と警鐘をならし、講演を開始した。

「マイナンバー制度への対応は法律で義務付けられており、2016年1月からは全ての企業で取り組まなければなりません。企業経営者の皆さんはなぜこんな面倒なことをしなければいけないのか、と訝るでしょうが、理由は簡単です。企業には個人である従業員がいるからです。もう一つは会社を守らなければいけないからです。すっきり管理をしないと会社が成り立たなくなり

ます。リスクコントロールのためには、良い悪いでなく、必ずやらなくてはならない。このことをきちんと理解することが肝要です」と強調した。

続けて梅屋氏は企業が今やらなければならないことについて、「社会保障・税分野の書類に関係者の番号を記載することが法で求められています。事業者がすることは、番号を書類に記載する個人番号取扱事務です。そのための準備として、今を知る、すべきことを洗い出す、新しいやり方を決める、必要なものを手配する、それによってマイナンバーを受け取る時の本人確認手続き、受



け取った後の安全管理などの業務体制・安全管理体制が整えられます。正社員、契約社員、パート・アルバイトなど、雇用形態・勤務年数に関わらず、雇用時にマイナンバーの対応業務は必須です。またマイナンバーは担当者が事務を行うのが原則で、取り扱いする場所も特定する必要があります。そのようなルールに準拠するために従業員への周知徹底もきわめて重要で」と強調した。

世界で最も厳しいルール

「日本のマイナンバー制度は世界で最もルールが厳しいと言っても過言ではなく、成りすまし防止のため、厳格な本人確認を実施します。それによって安心安全を担保しています」と強調した。

「企業にとっては、マイナンバーの管理と情報漏えい対策は極めて重要です。マイナンバー情報は、個人情報保護法の対象外の企業も、厳しくその管理と漏えい防止を行うことが法的に求められています。情報を漏えいすると、違反した当事者だけでなく、事業主も処罰される可能性があり、罰則は個人情報保護法よりも厳しく最高で4年以下の懲役または200万円以下の罰金です」と警告した。

「罰則以上に社会的な信用の失墜がビジネスに影響を与えるリスクも生じるかもしれません。また目的外の利用については極めて厳格です。関係ないところでは受け取ったり使ったりすることはできません。本人確認、安全管理は厳格に行われなければなりません」と述べた。

個人番号カードは大きなビジネスチャンス

マイナンバーの企業に対するメリットについては、「マイナンバー制度は、制度開始時は社会保障、税、災害対策という行政領域でのみ利用が認められています。このため、民間企業が勝手に独自分野で利用することはできません。今後、利用領域の拡大は進むと期待されますが、まずは公益性の高い分野が中心となると思います」と説明した。続けて「マイナンバー制度開始に伴い発行される個人番号カード(ICカード)の活用に関しては中堅企業にとって大きなビジネスチャンスにつながる可能性があります。宅配業者、コンビニエンスストア、ネット系の企業などサービス系の企業は、このカードを使って様々なビジネスが展開できます。これから、こんなビジネスをしたいというお

客様からの要望も多数出てきてきますから、マイナンバー制度は大きなビジネスチャンスとなります」と述べた。

マイナンバーは日本の社会を大きく変革

最後に梅屋氏は、マイナンバーは日本社会を大きく変える可能性を秘めていると述べた。「まず、情報の見える化が実現することがあります。情報の安全を守りながら、必要な情報を横断的に把握・分析し活用することが可能になることで、例えば支援が必要な人に確実に支援を提供したり、医療現場でも予防医療や介護・医療連携などが可能になります。

2つ目は、どこでもサービスが可能になることです。今までの行政サービスでは、平日日中に役所に行く必要がありました。これからは行政サービスがいつでもどこでも受けられることとなります。また自治体の窓口も変わってきます。今までは手続き主体でしたが、これからは相談・支援ができるようになります」と述べた。

12桁の数字がこれからの日本を大きく変えることになりそうだ。

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 委員長の影山岳志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、歓談の後には、参加者全員の自己紹介があり、大変な盛り上がりみせた。中締めは JCSSA 理事の玉田宏一氏にお願いし、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 影山 岳志 氏



JCSSA 副会長 金成 葉子 氏



JCSSA 理事 玉田 宏一 氏





マイナンバー制度と企業のビジネスチャンス

株式会社野村総合研究所

制度戦略研究室 未来創発センター 室長 梅屋 真一郎 氏



マイナンバー制度の開始により、企業にとっても既存業務の大きな見直しが必要

となり、従業員のマイナンバー管理についても厳格な安全管理が求められている。今回は、野村総合研究所の梅屋真一郎氏をお招きし、マイナンバー制度とその実務についてご講演いただいた。

極めて厳しい本人確認の仕組み

マイナンバーは、2016年10月以降、番号が通知され、2016年1月、いよいよ本格的にスタートするが、梅屋氏は、講演の冒頭、スタートまでの流れを次のように説明した。「マイナンバーは12桁の数字で、まず市区町村から、住民票の住所にマイナンバーの通知カードが送られ、外国人を問わず住民票を持つすべての人に番号が通知されます。このマイナンバーは、番号が漏えいし、不正に使われる恐れがある場合を除き、基本的には一生変更されません」。

梅屋氏は、マイナンバーの仕組みで重要なのはこの付番と情報連携、本人確認だと指摘し、「住民票を持つ全員に、一人1番号で重複のないように付番が付けられます。そして複数の機関間において、それぞれの機関ごとに個人番号やそれ以外の番号を付して管理している同一人の情報が紐付けされ、相互に活用する情報連携が可能になります」と説明した。また

この制度の他の国との大きな違いは、「本人確認」とし、「マイナンバーの大きな特徴は、個人が、自分が自分であることを証明するための仕組み、個人が自分の個人番号の真正性を証明するための仕組みがきちんとできていることです。番号制度は多くの主要国ではすでにありますが、本人確認の仕組みがこれほど厳しいのは日本だけです。その理由はなりすましを防止できるからです」と強調した。

マイナンバーで広がるビジネスチャンス

マイナンバー制度への対応は法律で義務付けられているため、2016年1月からは全ての企業で取りまなければならない。しかし梅屋氏は、現状では、ほとんどの企業ではまだ準備が進んでいないと指摘し、「企業は、マイナンバー実務を避けて通ることはできませんし、しっかりした対応をしなければ企業にとっては大きなリスクになります」と強調した。

マイナンバーによる新たなビジネスチャンスについては、「マイナンバー制度を利用できるようになると、今まで縦割りではしか得られなかった情報が、横断的に得られるようになることで、医療、福祉、金融、流通・サービス、その他いろいろな業界で新しいサービスを開発できるビジネスチャンス拡大の可能性を秘めています」と述べ、「IT業界にとっても大きなビジネスチャンスで、販売店の営業の担当が十分な知識を勉強し、正しい情

報や対策を顧客企業に伝えることで、販売店にも新たなビジネスチャンスが生まれます」と販売店にもエールを送った。

続いて企業が取り組むべきこととして「まず事業者は、社会保障・税分野の書類に関係者の番号を記載することを法で求められています。例えば、源泉徴収票では従業員のマイナンバー、親族の氏名とマイナンバー、支払者の番号（税務署提出分のみ）などが必要となり、そのためには、従業員や扶養親族、支払先の番号を集め、保管し、必要な書類に番号を記載しなければなりません。不動産の使用料などの支払調書、特定口座年間取引報告書などの書類も制度の対象になります」と具体例をあげて説明した。

企業で重要なマイナンバーの管理

講演の中で梅屋氏は、企業にとってきわめて重要なのは、「マイナンバーの管理と情報漏えい対策です」と力説した。「マイナンバー情報は、個人情報保護法の対象外の企業も厳しくその管理と漏えい防止を行うことが法的に求められています。情報を漏えいすると違反した当事者だけでなく、事業主も処罰される可能性があります」と警告し、「マイナンバーは、受け取るときの本人確認手続き、受け取った後の安全管理の扱いに対する注意が絶対に必要です。手間暇かけても本人確認は厳格に行われなければなりません」と強調し、講演を締めくくった。



Windows Server 2003 マイグレーションビジネスの“これまで”と“これから”

日本マイクロソフト株式会社 パートナービジネス推進統轄本部 パートナー営業推進本部 本部長 福地 紀雄氏
日本マイクロソフト株式会社 サーバープラットフォームビジネス本部 クラウドビジネス開発部 部長 藤本 浩司氏



▲藤本 浩司氏

2015年7月15日、Windows Server 2003のサポートが終了した。そこで日本マイクロソフト株式会社より福地紀雄氏と藤本浩司氏をお招きし、Windows Server 2003を振り返り、

▲福地 紀雄氏

サポート終了に向けた取組みと同社の今期の取組みをお話いただき、同社のマーケティング活動についても紹介していただいた。

サポート終了に向けた取組み

1996年のNT Server、2000年の2000 Serverの後継として2003年6月に発売された Windows Server 2003が、2015年7月15日、そのサポートを終了した。福地氏は、「Windows Server 2003の設計目標は、セキュリティを最優先課題とする、インフラストラクチャ投資のリターンを加速する、Webサービスのための業界最高のアプリケーションプラットフォームになる、オフィスで仕事を進める上で生産性向上のために最高のサービスを提供することでした」と振り返り、そのために製品に対しては「高信頼性、高生産性、高接続性、高経済性を謳い文句にしました」と回想した。

また、藤本氏は、サポート終了に向けた取組みとして、「Windows Server 2003 EOS（企業間のオンライン受発注システム）に向けては、2013年12月で約36万台あった残存台数をいかに減らしていくかが活動の目標でした」と述べ。「そのために全国で“待ったなし、Windows Server 2003移行”キャンペーンを展開、目標を2015年7月に約5万台にしました。とくに地方の稼働台数多かつたため、サポート終了に関して地方広告や地方情報番組で告知を行い、商工会議所や経済産業省の協力を得てセミナーを開催しました。その結果、EOSの最新状況は、2015年7月の時点で約6万台まで減ってきました」と強調した。

マイクロソフト 2016年のマーケティング活動

同社の2016年度の取組みとして福地氏は、「当社はクラウドサービスへの展開に軸足を置いており、2年後にはその売り上げ比率を50%まで持っていきたい」と強調。そのために「今までIT化されていなかった事業、新規事業などを実現し、新規/既存システムを自社運用するオンプレミス側に残してクラウド上のシステムと連携。今までできていたことを早く、安く、簡単に実現します」と語った。また同社の2016年度の重点施策を5つ挙げた。それは、①ネットワーク機器やシステムの導入から監視・故障対

応までを、お客様に代わって一括運用し、ハイブリッドマネージドサービスを提供する“データセンター”、②機密性と完全性を重視したハイブリッド認証基盤、当社のクラウドベースの統合管理ソフトウェアであるIntuneによるデバイス管理などの“エンタープライズモビリティ”、③インターネット上に置いた独自運営のウェブサイト（ECサイト）開発、クロスプラットフォーム開発などの“アプリケーション・イノベーション”、④業務・情報システムのクラウド化、データ分析・活用などを行う“アンロック・インサイト”、⑤様々なモノに通信機能を持たせ、ネットに接続したり、相互に通信することで自動認識や自動制御、遠隔計測などを行う“IoT（Internet of Things）”の5つ。これらの施策に沿って、パートナーに提供してほしいサービスを表で具体的に示した。

さらに福地氏は同社のマーケティング活動についても触れ、「当社のマーケティング活動を支えるのは統合顧客データです。イベント参加履歴、リード（引き合い、見込み客）情報、DM送付履歴などのマーケティングデータベース、顧客属性やニュースレター登録といった顧客統合データベース、購入製品履歴などのセールス統合データベースを、様々なシーンで活用してマーケティング活動を行っています」と強調。「今後はIT業界はもちろん、ITではない業界へのアプローチを意識し、新しい案件を発掘したいと考えています」と語って講演を終えた。



人材育成委員会

組織長と部下のコミュニケーションを通じた目標管理研修

7月8日に、2年ぶりとなる管理職研修を実施した。今年の内容は「組織長と部下のコミュニケーションを通じた目標管理」で、今回行われた期初・期中編と11月11日に行われる期末編の全2回で構成されている。講師をお願いしたのは、人材育成に携わって31年になる、リコーククリエイティブサービス株式会社の岡立朗氏。期初・期中編では、目標管理の考え方、部下との統合面談の行い方などを、グループ討議やロールプレイを交えて学んだ。



▲リコーククリエイティブサービス株式会社 教育支援事業部 技術研修グループ 岡立朗氏

上司は“目標”で部下を管理せよ

前半のテーマは、「目標管理の概要」「目標設定の仕方」。まず始めに岡氏は、「目標管理とは、組織目標の達成を実現するための仕組みです。部下一人ひとりの目標を達成させることが、会社としての目標達成につながるということをしっかり認識しておきましょう」と話した。また、目標管理の基本は、

部下が会社の方針やルールを守りながら、自分の目標が達成できるように、部下自身が自己統制する必要があると岡氏は強調した。その上で上司は、部下が適切な目標を設定し、その目標を達成できるように、面談や進捗管理などを行いながらサポートしていくことが、上司の役割(マネジメント)であり、重要だという。

続いて解説が行われた「目標設定の方法」で重要なのは、組織として期待する目標と部下本人が設定した目標とのズレを限りなくなくし、統合させること。そのためには、部下に「自分に期待されていることは何か」をしっかりと自覚させた上で、目標を設定させる必要があるという。また、岡氏は具体的な目標の重要性についても触れた。例えば、「一生懸命頑張る」「できるだけ多く売り上げる」のように具体性が欠ける目標であると、本人に甘えが出たり、上司の進捗管理や評価が明確でなくなると指摘。「何を(目標項目)」「いつまでに(納期)」「どれだけ(達成レベル)」を明確にすることが重要であり、そのためには、面談を通して目標設定を行う必要があると岡氏は話した。解説の後にはグループに分かれ、「不明確な目標を設定し直す」というケース演習をグループ討議の形式で行った。



▲不明確な目標が明確な目標になるよう、グループで話し合った。その後、各グループの発表が行われた。

「目標設定面談」成功のコツは聞き役にまわること

後半は、「目標設定面談のやり方」がテーマに。まずは、部下の目標達成意欲を高める面談のやり方について、VTRを見ながら解説が行われた。岡氏は、「面談は、『①導入:雰囲気づくり』『②部下から目標についての説明』『③上司から目標全般についてコメント』『④同意できる部分の確認と承認』『⑤見解の異なる部分の確認』『⑥修正点の提案と話し合い』『⑦納得感の確認と動機付け』の7ステップに分けて行います。あらかじめ上司は、面談の前に部下の目標面談シートに目を通すので、真っ先に問題点を指摘したくなるかもしれませんが、必ず部下からの説明を先に行わせ、自分の口から説明させることが重要です。説明しているうちに、部下自身が間違いに気づくことも多々あるのです。上司はこの間、聞き役に徹し、部下の口調や表情からどんなことを考えているのか読み取れるように注意深く観察するようにしましょう」と語った。また、部下のモチベーションを高めるための面談にするためには、3つの手順が重要であるという。それは、①導入で、部下が本音で話せるように打ち解けた雰囲気をつくること、②本題では、質問を中心にして問題を解消していくこと、③締めくくりでは、話し合いの成果を確認し、期待を伝えることである。面談では、部下を説き伏せるのではなく、話の内容とその奥にある気持ち・感情を受け止め理解することが成功のコツであると岡氏は話した。

主体性に重きを置きつつ、適切に支援する

最後のテーマは、「期中のマネージメント」。ここでのポイントは、「主体性に任せるが、放任はしないこと」である。1つ1つに逐一指示や命令したり、手取り足取り指導したりする必要はないが、部下の状況(役割、経験、能力など)を踏まえて、部下が最大限力を発揮できるよう支援する必要があるという。岡氏は、「例えば、部下が障害に立ち往生している場合は、『こうしなさい』と指示するのは支援の1つですが、障害の乗り越え方を本人が自ら見出せるように導くことも支援の1つです。相手を見て、状況を見て、最適な支援の仕方を判断し選択していくことが、目標達成はもちろん、部下の成長にもつながっていくのです」と締めくくった。

交流促進委員会

～任意のデバイス、任意の場所で仕事ができる柔軟性を実現～ テクノロジーでモバイルワークスペースを包括的にサポート

今回は、シトリックス・システムズ・ジャパンの東京霞ヶ関の本社オフィス内に開設されている「エグゼクティブブリーフィングセンター（EBC）」を訪問した。ソフトウェアを駆使することで企業と人々が快適に、自由に仕事ができるワークスペースをサポートする同社のビジョンと戦略などを伺い、モバイルワークスタイルを実践するデモの見学も行った。

ソフトウェアがすべてを実現する職場 キーワードは“モバイル”



▲シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社 エグゼクティブブリーフィングセンターシニアコンテンツデリバリーマネージャー 的場 謙一郎氏

最初にお話を伺ったのは、同社エグゼクティブブリーフィングセンターの的場謙一郎氏だ。的場氏は、「今回の話のキーワードはモバイルです」と切り出し、「ここで言うモバイルは、いつでも、どこでも、自分が使いたいアプリやデータ、デスクトップそのものを呼び出せるようにすることです」と述べた。人々が仕事の時間、場所、方法を選択できるようになれば、新しいレベルの自由、柔軟性、そして選択肢を提供できる。そのためにはモバイルワークスペースを包括的にサポートすることが重要、との場氏は言う。「物理的な職場が無くなると、人とビジネスがモバイル化され、生産的なユーザー体験が可能になります。予め組み込まれた状況に応じたセキュリティを確保でき、デバイス・アプリ・クラウドの柔軟性を持つことが可能です。どこからでも業務を遂行でき、アプリとサービスはどこにいても利用可能となります」と語った。

新しい、快適な働き方を実現する “ワークスタイル変革”



▲シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社 営業推進本部 営業推進マネージャー 小林 伸睦氏

「職場をハードウェアの制限から切り離し、ソフトウェアで制御、自動化する“ソフトウェア定義”された職場になると、新しい働き方“ワークスタイル変革”が実現します」と語るのは、次にお話を伺った同社営業推進部の小林伸睦氏だ。小林氏は、「ワークスタイル変革とは、単にITを導入し、人の働き方を変えるといった単純なことではありません。企業や組織は、今後の成長を見据えた戦略の1つとしてワークスタイル変革をとらえるべきです」と言う。「ワークスタイル変革」という言葉には、以下のようなことも含まれているという。例えば、営業担当者が外出先でリアルタイ

ムに業務処理し、営業効率を上げること、また、女性や高齢者の活躍を促進したり、在宅勤務制度の導入に取り組むこと、さらには、イノベーションの促進に向けて社内コラボレーション体制を強化するといったことだ。小林氏は、「会社全体で目指す方向性を共有し、時間や場所に依存せずに働けるという考え方や状況を受け入れること。従来の物理的な職場で慣れ親しんできた働き方を変革することが重要です」と強調した。

継続した機能強化と改良で常に市場をリード



▲シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社 セールスエンジニアリング本部 シニアシステムズエンジニア 岩田 勲氏

同社セールスエンジニアリング本部の岩田勲氏は、主に、「デスクトップ仮想化」と「アプリケーション仮想化」について解説した。「デスクトップ仮想化」とは、クライアントサーバモデルで仮想化を使い、複数のデスクトップ環境を実行すること。「アプリケーション仮想化」とは、実行の基礎となるOSからアプリをカプセル化することで、アプリの移植性・管理性・互換性を向上させることだ。岩田氏は、同社のデスクトップ仮想化製品「XenDesktop」やアプリケーション仮想化製品「XenApp」についても触れ、「当社は継続した機能強化と改良によって常に先行性を保っています」と締めくくった。

デモを通じて最新のソリューションを体感

同社の最新のソリューションが体感できるデモコーナーで説明が行われた。このコーナーでは、仮想デスクトップ環境に接続された様々なデバイスが用意された。

同社のテクノロジーによって、仕事を行う時間、場所、方法の人々が自由に選択できることが実演で示され、参加者はより理解を深めることができた。



▲同社テクノロジーを実演で説明



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. 知っておくべきマイナンバー制度の実務

まずは正しい情報収集を



▲ ラクラス株式会社
代表取締役社長
北原 佳郎氏

グループ1ではラクラス株式会社の北原氏より、マイナンバー制度についてのお話をうかがった。制度施行が来年1月に迫っているが、個人情報漏洩の懸念や制度運用の準備不足など、不安の声は絶えない。冒頭、北原氏は「法制度に関する情報は世の中に多く出回っているが、実務に関する情報は少ない」と話した上で、現場で関連業務を行う担当者が何をすべきか、具体的な内容にまで踏み込んで説明した。そもそもマイナンバー制度は社会制度と税に関する行政手続きの効率化、またそれに伴う国民の利便性向上を目的としたものであり、企業にとってのメリットを講じられたものではない。そのため、重要な個人情報を管理する責任・業務負荷が企業にかかる。また管轄する国税庁や厚生労働省で、それぞれ制度説明の表現・文言が違うことから、制度理解が難しいという点は否めない。だが、実際にマイナンバーの記載が必要になるのは「行政機関に提出する書類」のみ。従業員の住宅ローンや保育園入園等の手続きでは

該当しない。「マイナンバーの記載頻度はとても少ないのですが、正しい情報収集を行うことで過度な準備を避けることができま

す」と北原氏は説明した。また、実は法律上では、従業員はマイナンバーを企業に提出する義務が定められていない。各社が就業規則や業務委託契約に追記する必要があることも言及された。

制度運用で求められる実務

続いて、企業がマイナンバーを安全に管理するために、その収集から保管、廃棄に至るまでの要諦について解説いただいた。まずマイナンバーを収集する際には「源泉徴収票作成」や「健康保険・厚生年金保険の加入手続き」など、具体的な利用目的を明示し、本人確認(番号確認・身元確認)をしなければならない。「財形/持株会への新規加入手続き」は、マイナンバーの利用主体が異なるため、改めて利用目的を明示し、再度収集する必要がある。なお、運用上で最も困難が予想されるのがマイナンバーの保管・廃棄である。従業員が退職したら、法廷保存期間(7年)の間は保管し、その後は速やかに廃棄する必要がある。これはデータだけではなく、マイナンバーが記載された各種書類も同様である。自社にとって適切な安全管理措置を講じることはもちろん、仮に関連業務を外部に委託するにしても、その再委託先まで含めた監督が必要と解説された。

■ 2. 求められる新しい高齢者雇用対策

遅すぎる60歳以降の生活設計



▲ 株式会社ブレインコンサルティングオフィス
代表取締役
北村 庄吾氏

グループ2では、株式会社ブレインコンサルティングオフィスの北村氏に新しい高齢者雇用の対策について講演していただいた。セッションは、講師と聴講者が意見を交換する形で、高齢者のライフプランを中心に議論が展開された。「ライフプランセミナーに参加される方で、60歳以降の生活設計を考えている人は圧倒的に少ないです」と北村氏は言う。「55歳の時に、60歳以降も会社で活躍できるよう自分作りをしと

い、といっても無理です。ライフプランは45歳、せめて50歳ぐらいの人をターゲットに、会社側が考える機会を作ることが必要です」と強調した。そのために会社は具体的に何をするか。これについては「45歳頃からスキルを身に付ける。営業畑の方は営業研修を行えるくらいのスキルを、管理系の方は資格を取ったり、経理の人は簿記を含めて計算が組めるようスキルを持つことです。それを会社が支援していくことが重要です」と語った。

高齢者が求めるのは働きがいのある環境

高齢者の働く環境に対しては、聴講者から、「モチベーションは給料の問題よりも働き甲斐に左右されます。自分が世の中で、会社で、どう役に立っているか、そうした自覚が働くことの原動

力になっているのではないか」との意見が上がった。北村氏は、「そのために会社が、違う業態、新しい業容などを用意する。それによって高齢者が働きやすい環境を整えることが必要です」と応じた。また聴講者から「60～65歳ぐらいでも知能や能力がある人は多いので、60歳から先のことを考えなさいと言うのではなく、定年後でも、その人の能力を認めて、継続雇用していくような制度に根本的に改めてい

く必要があるのではないかと」の意見も出された。北村氏も同調し「社会には定年制なく、70歳を過ぎても生き生き働ける会社もあります。今いる人を戦力として、いかに長く、やる気を持って快適に働いてもらうかという仕組み作りを会社が真剣に考えることが大事です。これから確実に労働力が不足してくる時代になります。新しい高齢者雇用対策についても発想の転換が必要ではないでしょうか」と締め括った。

■ 3. 「倫理憲章」変更による今年度の新卒採用への影響

徹底したカウンセリングと フォロー体制に注力



▲株式会社ネオキャリア
就職エージェント事業部
営業グループ エージェント
伊坪 孝一郎氏

グループ3の前半は、新卒紹介サービスを行っている株式会社ネオキャリアの伊坪氏より、同社の事業内容を紹介いただいた。同社が特に力を入れていることは、主に2つ。1つ目は、大学内で学生に対して求人を紹介するイベントだ。このイベントは、大学内に同社のキャリアカウンセラーが

出向き、学生一人ひとりとじっくりとカウンセリングを行った上で、適切な求人を紹介していくというもの。このイベントを通じて、内定を得た学生は多数いる。2つ目は、学生への徹底したフォロー体制。伊坪氏は、「今年は、内定辞退者が特に多い傾向にあり、中でも、親御さんの意見を優先する学生さんが多く、ご両親の了承を得られないために内定を辞退する人もいます。そのため、当社では選考後に、学生に対してメールや電話で志望度やご両親から了承が得られているのかなどをヒアリングし、内定辞退とならないように務めています」と話した。

採用スケジュールの変化により 中小企業の採用活動は難化



▲株式会社ネオキャリア
就職エージェント事業部
営業グループ
チーフエージェント
櫻木 浩史氏

続いて、同社の櫻木氏より、今年度の採用スケジュールによる企業への影響などについてご講演いただいた。2015年度の採用スケジュールは、日本経団連が中心となり定めた「新規学卒者の採用・選考に関する倫理憲章」の変更によって、就職活動時期の繰り下げが決定した。そのため、2016年卒の学生から、採用情報の

解禁は4年次になる直前の3月1日以降、選考活動は4年次の8月1日以降となった。櫻木氏は、「大手企業の内定出しは企業の判断によって異なるものの、4年次の8月以降とする企業が多い傾向にあります。そのため、学生の中には、大手の内定結果が出るまでに、中小企業などから得た内定を保持したまま、内定承諾を複数社しておく学生が増加しています。企業のブランド力が採用をより明確に分ける時代に変化しています。中小企業にとっては採用の難易度が高くなっているとも言えるでしょう」と説明した。

セミナー終了後の懇親会

「人事・総務」という同じ部署でも、各社が抱える課題は様々だ。セミナー後の懇親会では、担当者が積極的に情報を交換し、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。





ITトレンドフォーラム2015のご案内

「人工知能の現状とビジネスの今後の方向性」
～ AIビジネスの最新動向について～

ITトレンドフォーラムは、情報技術(IT)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繋げるとともに、ビジネスチャンスを広げるための勉強会&交流会です。今回のフォーラムでは、人工知能を取り上げます。まずはIBM開発のワトソンについて学び、さらに日本電気が開発して取り組んでいる応用事例、またマイクロソフトが発表した人工知能など、最新的话题を網羅して開催いたします。フォーラム終了後には講師・会員企業の懇親会もございますので、ぜひ大勢の皆様のご参加をよろしくお願い申し上げます。JCSSAホームページよりお申し込み下さい。

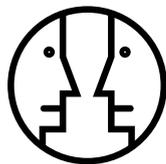
- 開催日時 : 平成27年11月19日(木) 15:30～ 19:00
- 開催場所 : 株式会社大塚商会本社3F 大会議室(千代田区飯田橋2-18-4)
- 定員 : 100名(経営トップ、経営幹部、営業企画、営業の皆様を対象)
- 開催内容 : 以下の方々より、ご講演いただきます。
 - ・日本アイ・ビー・エム株式会社 ワトソン事業部 ワトソンソリューション担当 理事 元木 剛氏
 - ・日本電気株式会社 クラウドプラットフォーム事業部 事業部長 岸上 信彦氏
 - ・日本マイクロソフト株式会社 シニアビジネスディベロップメントマネージャー 佐野 健氏
- 参加費用 : [会員] フォーラム参加は無料(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)
- 懇親会 : 大塚商会本社11階会場にて 18:00～19:00
詳細なご案内は、10月初旬に会員各社へお送り申し上げます。

経営戦略オープンセミナーのご案内

新会員を
ご紹介ください「販売店がIoTとビッグデータ時代をどう生き抜くか」
～各メーカーの新たな戦略から次の一手を引き出す～

JCSSAでは新会員勧誘のために、IT事業者向け「経営戦略オープンセミナー」を行ってまいりました。本セミナーは昨年までは会員外を対象とし、会員にはご案内していませんでしたが、本年は会員にもご参加いただけるようにいたしました。つきましては、ぜひお知り合いのIT販売店でまだJCSSA未入会の会員候補の方をお誘いして、懇親会までご参加いただきたいと思います。

- 開催日時 : 平成27年12月3日(木) 13:30～ 18:30(受付開始: 13:00～)
 - 開催場所 : 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)
 - 開催内容 : 【会長の御挨拶・専務理事からの活動報告】 13:30～14:00
: 【基調講演】 14:00～ 15:30
「IoT、ビッグデータ、AI、ロボット—これらの融合で創る新たなSIビジネス」
ソフトバンクモバイル株式会社 ビジネス推進統括部 首席エヴァンジェリスト 中山五輪男氏
【メーカーセッション】 15:45～ 17:20
「IoTがもたらすビッグデータ活用のモデルとは？」
～中堅・中小企業を視野に入れた大手メーカーの新たなデジタル戦略を聞く～
司 会: 株式会社BCN コンシューマメディア部長 週刊BCN編集委員 谷畑 良胤氏
パネラー: 日本電気株式会社/日本ヒューレット・パッカード株式会社/レノボ・ジャパン株式会社/
株式会社 東芝/富士通株式会社/株式会社 日立製作所/日本マイクロソフト株式会社
【情報交換会】 17:30～ 18:30
 - 参加費用 : [会員] セミナー無料、懇親会は1名3,100円
※但し、会員候補を1社紹介参加の場合、1名無料、会員候補への招待状は事務局へご連絡ください。
 - 定員 : 30名(会員)、会員外40名予定
 - 締切日 : 11月26日(木) 但し定員になり次第、締め切らせていただきます。
- ※ 会員の申込みは、1社につき2名様までとさせていただきます。早めにお申し込みください。詳細は10月にお送りする会員向けオープンセミナー案内をご覧いただき、必ずJCSSAホームページからお申し込みください。



NEW MEMBERS

2015年9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 株式会社タツノ <http://www.tatsunet.co.jp/>

- ① 〒386-0017
長野県上田市
踏入2-19-34
- ② 代表取締役社長
龍野 裕樹
- ③ 1952年1月
- ④ 50百万円
- ⑤ 76名
- ⑥ 2015年4月

弊社は「Always Say Yes!」を行動規範に、お客様のニーズにはとことんYesで向き合うことを目標としています。ライトなITソリューションからハイエンドなニーズにお応えできる組織力・スキル・パートナーを備え、ITだけの留まらず、ドキュメントソリューション・オフィスファニチャー・文具事務用品等の販売に至るまで多角的にお客様のオフィス生産性向上に貢献いたします。長野県というローカルな地域で常にお客様と向き合い、地域に密着し、お客様にとって「なくてはならない企業 なくてはならない人間」を目指します。



02 ■ 正会員 スターティア株式会社 <https://www.startia.co.jp/>

- ① 〒163-0919
東京都新宿区西新宿2-3-1
新宿モノリス19F
- ② 代表取締役社長
兼 最高経営責任者
本郷 秀之
- ③ 1996年2月
- ④ 824,315千円
(2015年3月31日現在)
- ⑤ 637名
(2015年4月30日現在)
- ⑥ 2015年6月

当社は中堅・中小企業に最適なITサービスを提供するべく、ネットワーク機器などの情報通信機器の販売やクラウドソリューションを始めとするITインフラの提供を行っております。1996年に創業し今年2月で設立20年目を迎えました。最近ではマイナンバー対策支援を強化し、マイナンバー対策に役立つセキュリティ機能がワンセットになったファイルサーバーの販売や、マイナンバーの収集・管理が行えるクラウドサービスの提供を行っております。今後も中堅・中小企業のネットワーク環境構築を行い、お客様の事業拡大を支援してまいります。会員企業の皆様には、何卒ご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



03 ■ 賛助会員 ウォッチガード・テクノロジー・ジャパン株式会社 <https://www.watchguard.co.jp/>

- ① 〒106-0041
東京都港区
麻布台1-11-9
CR神谷町ビル5階
- ② 社長執行役員
根岸 正人
- ③ 2002年11月
- ④ 非公開
- ⑤ 10名
- ⑥ 2015年5月

当社は米国WatchGuard Technologies社の100%子会社として、統合セキュリティアプライアンス製品「WatchGuard Fireboxシリーズ / XTMシリーズ」を主力製品として「標的型攻撃対策」「情報漏えい対策」「セキュリティの可視化」などのセキュリティソリューションを中堅・中小規模のお客様を中心に提供しています。ますます高度化・巧妙化するマルウェアへの対策とリスク管理は、すべての企業の課題となり、より効率的かつ低コストでのセキュリティ強化が求められ、そのようなニーズに対応可能な製品とサービスを提供しています。会員企業様との協業により、多くの企業のセキュリティ強化に役立てて頂ければと考えています。



04 ■ 賛助会員 AOSデータ株式会社 <http://aosdata.co.jp/>

- ① 〒105-0001
東京都港区
虎ノ門5-13-1
虎ノ門40MTビル4F
- ② 代表取締役社長
渡邊 政美
- ③ 2015年4月
- ④ 90百万円
- ⑤ 20名
- ⑥ 2015年6月

AOSデータ株式会社は、データ復旧の老舗AOSテクノロジーズ(1995年創業)の100%小会社として設立。スマートフォンとPCのメンテナンス分野で、購入から廃棄までの製品ライフサイクルの各局面向けにサービスと製品を提供しています。BCN(大手家電量販店のPOSデータを集計した実売データ)では、6年連続でPCメンテナンス部門で1位を獲得するなど、データバックアップ、データ移行、データ復旧、データ抹消などの分野で高い信頼と実績を得ています。今後一層、データ管理技術で知的財産を守り社会に貢献して参ります。会員の皆様と新たな協業を進めて参りたく存じます



05

■ 賛助会員

F5ネットワークスジャパン株式会社

<https://f5.com/jp>

- ① 〒107-0052
東京都港区
赤坂4-15-1
赤坂ガーデンシティ 19F
- ② 代表取締役社長
古館 正清
- ③ 2000年1月
- ④ 10百万円
- ⑤ 125名
- ⑥ 2015年6月

F5ネットワークスジャパン株式会社は、アプリケーションが、データセンター、クラウドサービス、従来型ネットワーク、SDNなど、あらゆるIT環境において、いつでも、どこからでも利用可能となる柔軟なソリューションを提供しています。F5のオープンで拡張性の高いフレームワークは、幅広いパートナーエコシステムとの協業を通じ、ITの適用範囲を広げ、最適なIT基盤の構築を可能にしています。また、F5のソリューションは、国内外のリーディング企業、サービスプロバイダー、公共機関のIT分野で広く採用され、最先端のクラウド、セキュリティ、モビリティ環境の実現に貢献しています。



レポート REPORT

JCSSA タイ IT 企業視察ツアー 2015 レポート

7月15日～19日にかけて、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役社長）のもと、7回目となるアジアIT企業視察でタイ・バンコク近郊を訪れた。タイの人口は、6866万人、バンコックは830万人、タイの日本人は828万人。一人当たりのGDPは5742ドルで、マレーシア、中国に次ぐ。タイより下位にはインドネシア、フィリピン、ベトナムが続く。日系企業の投資は外資の60%を占め、自動車関連を中心として進出が進んでいる。

今回は、アジアツアーとしては過去最大の19名が参加し、以下の5社を訪問した。

まずアユタヤ銀行（三菱東京UFJ銀行）からスタートし、経済事情に関するブリーフィングを受けた。続いて、サイバー脅威が深刻なタイで、国際刑事警察機構に対しサイバー犯罪捜査に協力しているトレンドマイクロ社で、現地のセキュリティ事情を。アマタナコン団地の加賀電子タイランドは洪水後ここへ移転したが、主要な人材はついてくれた。ナワナコン団地のNECプラットフォームズ社では、同社での洪水対策、在庫管理、物流の話をつた。さらに北のロジャナ工業団地の沖データ社でも洪水対策、生産性向上の「ムダ取り活動」などの成果についてつた。

日本の製造業のモノづくり現場を見学して、緻密な管理



アユタヤ世界遺産



トレンドマイクロ社



加賀電子タイランド



NECプラットフォームズ

と従業員教育や福利厚生を通じて、日本式経営の活躍ぶりを見られたツアーであった。また天候にも恵まれ、アユタヤの世界遺産、また寺院と宮殿観光なども実施できて、充実したツアーとなった。

タイITツアーの詳細レポートは以下からご覧ください。

<http://www.jcssa.or.jp/tour/index.html#asia>

(JCSSA事務局 松波道廣 記)

JCSSAよりお知らせ

●JCSSAゴルフ交流会

開催日時：2015年11月3日(火) 文化の日 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)

●管理職研修(後半)

開催日時：2015年11月11日(水) 9:30～17:30

場 所：株式会社富士通パーソナルズ
(東京都港区港南2-15-2)

●ITトレンドフォーラム2015

開催日時：2015年11月19日(木) 15:30～18:30

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：2015年12月3日(木) 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

開催日時：2016年1月25日(月) 13:50～18:30

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 嶋原ビル2F

電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743

URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp