



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

生産性向上とコスト削減で日本を強く

日本コンピュータシステム販売店協会が社団法人化して20年。私は、11年目の会長職を務めさせていただくことになりました。皆さまには日頃からご支援いただき、誠にありがとうございます。

さて、ここ数年を振り返ってみますと、2014年の1～3月にはWindows XPの需要があり、パソコン市場は大変にぎわいました。その後反動減もありましたが、昨年の秋口ぐらいからビジネス用パソコンが伸びましたので、今年の1～3月は堅調であったのではないのでしょうか。しかし、続く4～5月は為替と株価の動きに慎重になった影響があるのか、私の印象としてはお金がないということが原因ではなく、どこまで円高が進むのかということに対する不安感があったように思います。1～3月の勢いを保って各企業が新しいことに投資するためには、経費削減を含めて‘会社を強くしていきましょう’という話をもっとすることが必要なのかもしれない。

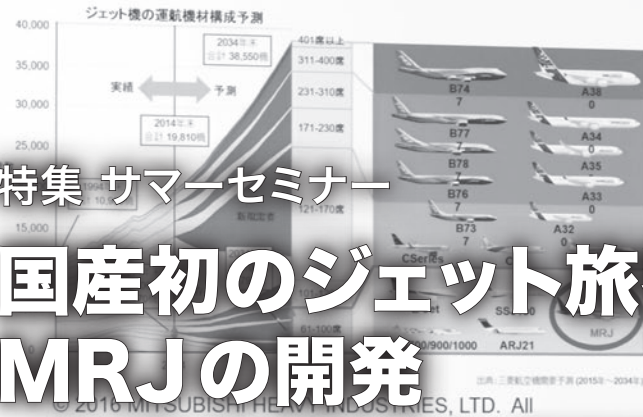
1～5月という範囲では、大塚商会では1日当たりのコピー用紙の出荷トン数が前年比の6%増加でした。また、リース関係も高い与信率が出ています。直販系のパソコンは4割ほど台数を伸ばしています。こうしたことから、私たちの市場は、非常に堅調に進んでいるように思います。時代はクラウドだと言われつつも、クライアントは絶対にならず、特にビジネス用ではパソコンのリースは堅いです。そこに回線やもろもろのソリューションをのせてお客様に提案することが大事だと考えています。加えてコスト削減。これがお客様企業にとって重要です。

100年に一度と言われたリーマンショックでは皆さまも大変苦労されたかと思います。当時、為替が70円台、日経平均株価は約8,000円でした。しかし現在は、為替が100円台、日経平均株価が15,000～16,000円です。数年前と比較すると、今ははるかに環境が整っていると感じています。これから期待されているIT投資減税などの施策はまだ見えない部分がありますが、景気は決して悪くないと思います。

生産性の向上とコスト削減。この実現にはITは欠かせません。私たち販売店協会は、この2つを実現しながらIT業界を盛り上げなければなりません。ぜひご一緒に、ITで日本を強く、元気にしてまいりましょう。

航空機市場の将来予測

- ・世界の旅客機運航機数は今後20年で2倍に増加
- ・リージョナルジェット機には約5,000機の新規需要



特集 サマーセミナー

国産初のジェット旅客機 MRJの開発

～先進技術で飛行安全、環境性能強化し世界に挑戦する～

2016年6月6日、JCSSA主催のサマーセミナーと懇親会が開催された。サマーセミナーでは、三菱重工業株式会社の鈴木博氏をお招きし、国産初となるジェット旅客機MRJのご紹介とその市場動向についてご講演いただいた。セミナー終了後の懇親会では、多くの会員企業の皆さまにご参加いただき、交流を深める場となった。



鈴木 博氏

三菱重工業株式会社 交通・輸送ドメイン 民間機事業部
生産管理部 マネージング・エキスパート

1979年慶應義塾大学大学院修了。三菱重工業株式会社名古屋航空機製作所入社。8年間の現場勤務を経て、本社航空機特車事業本部名古屋航空宇宙システム製作所にてH-IIロケット開発に携わる。その後は、製造設計技術課長や組立課長、品質保証部次長、工作部次長など、開発の製造部門の取りまとめを務めた。2009年にはロケットおよび民間機を組み立てる飛鳥工場の工場長に就任。2012年よりMRJ開発に従事し、2015年マネージング・エキスパートとなり現在に至る。

日本の旅客機が 半世紀ぶりに世界に挑戦

鈴木氏は、話題となっているMRJの開発について、三菱重工の歴史に触れつつ、グローバル化する航空機産業やMRJに搭載される新技術、今後の事業展開について説明した。MRJとはMitsubishi Regional Jetの略称で、三菱重工が現在開発している日本初のジェット旅客機。リージョナルジェットとは、50人～100人乗りの小型ジェット機を指す。

「元々三菱重工は、『零戦』の略称で知られる零式艦上戦闘機や当時世界最速で東京とロンドンを飛行した『神風号』などを製造していました。しかし、戦後GHQにより航空機に携わる一切の活動を禁じられ、サンフランシスコ講和条約で解除されるまで「空白の7年間」と呼ばれる期間があり、海外競

合企業との技術力に大きな差が生まれてしまいました」と鈴木氏は語る。

さらに、1965年には、『YS-11』という民間の旅客機を製造したものの、約10年で製造中止になったそうだ。「『空白の7年間』の後は、『YS-11』といった民間機の製造中断などもありましたが、戦闘機の製造によって先進技術基盤を確立させ、またボーイングの下請けの仕事も行っていく中で技術力を培ってきました」と鈴木氏。それら培われた技術の集大成として、MRJの開発に着手できたという。

航空機産業に世界が目目している

現在リージョナルジェット機の市場は伸びているという。アメリカの調査によると、2003年はリージョナルジェット機の路線はわずか400路線ほどだったが、2012年には1889路線と約5倍近くに増加している。

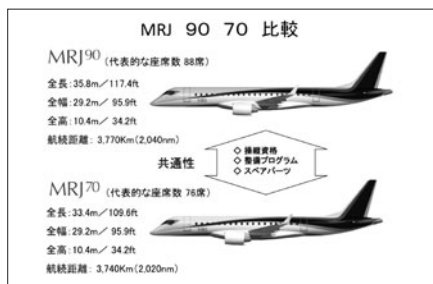
また、日本航空機開発協会が発表した民間航空機の市場予測では、2014年の航空機運行機数は約19,800機であったが、2034年には約2倍の38,000機が飛行する見込みだという。鈴木氏は、「そのうちのリージョナルジェット機の数約5,000機で、全体の割合から見ると少なく思われるかもしれませんが、現在の3倍に当たる数値です。この市場は今後大きく伸びると思い、開発に着手しました」と語った。

リージョナルジェット機の市場に注目しているのは、日本だけではない。航空機産業はグローバル化していると言われており、その中でも特に勢いがあるのはアジア諸国だという。

「中国では、全機開発という飛行機の機体すべてを国内のみで開発することに力をいれており、MRJの競合になるARJという飛行機を開発しています。さらに、TAECOが整備拠点としてアジア最大規模の

MRO (Maintenance Repair Overhaul)工場を設立しました」と紹介した。

また、他の国の例も挙げられた。韓国では政府主体で産業クラスターを形成しており、重工業の大手3社であるヒュンダイ、サムスン、大宇の宇宙産業部門を合併させKAIを設立した。部品メーカーも含め、一個所に集中させ一貫した生産体制で製造しているそうだ。さらに、台湾には、国内で唯一航空機の開発と製造を行うAIDCという企業がある。ここはMRJの部品の一部の製造も行う。近年、非常に伸びている企業だという。他にも、ブラジルのエンブラエル社やカナダのボンバルディア社、ロシアのスホイ社などの例を挙げ、世界中の多くの航空機企業がリージョナルジェット機市場に注目している。



▲ 2種類の大きさのMRJを開発している

3つの新しい価値を運ぶMRJ

アジア諸国を中心に競合機種が多いリージョナルジェット機の市場にMRJが競争に打ち勝つためには新技術が不可欠だと鈴木氏は言い、「三菱重工は、新世代の低燃費エンジンや計量機体設計、最先端の空力特性といった技術を開発し、これらの最新技術を生かして『環境』、『乗客』、『航空会社』の3つに対して、新しい価値を提供することで競合機との差別化を計っています」と説明。『環境』、『乗客』、『航空会社』に対して、それぞれのポイントを解説した。

1つ目の『環境』に対してのポイントは、低騒音と低排出ガスだ。MRJは、アメリカのプラット・アンド・ホイットニー社が開発した、ギヤードターボファンエンジンを搭載している。このエンジンは、ファンにタ

ービンから抽出された動力を伝達する部分にギアを設け、ファンだけをゆっくり回すことができる。これにより、ファンとコンプレッサーがそれぞれ最も効率的な回転数を実現できるため、燃費がよくなり排ガスの排出量が減少するだけでなく、ファンの回転により発生する騒音の量を抑えることが可能だという。欧州などでは、排出ガス量によって税金が課せられることもあり、排出量が抑えられるということは環境だけでなく航空会社にとっても有益だと、鈴木氏は説明した。

2つ目の『乗客』については、競合機と比較して、客室の大きさと快適さが優位に立っている、と鈴木氏は語る。まず、シートの幅は18.5インチと、2階建てのエアバス380などの大型機と同じ大きさのシートを搭載しているという。客席の高さは2mあり、外国人でもかがまず立てる高さだ。窓の大きさもポイント。MRJ規格の飛行機は窓が小さいことが多いが、大型旅客機と同じ大きさの窓を適用し、乗客に快適に過ごしてもらえる空間を実現しているそうだ。

3つ目の「航空会社」について、鈴木氏は経済性と信頼性の2つを提供するよう開発をしていると説明した。航空機の運航コストは3分の2が燃料費となっており、このコストをいかに下げることが航空会社にとっても重要な課題だという。MRJは、新技術により既存機種に比べ約20%を抑えることを実現した。信頼性については、コックピットに使われている技術を紹介した。MRJのコックピットには、幹線機と同じ技術である4面の大型液晶ディスプレイが搭載されているという。これにより、パイロットのワークロードが軽減され、安全性向上に



▲ フライトを行うMRJ初号機

つながっている。また、オープンアーキテクチャにより、新しい機能などを低コストで追加することが可能になっているという。「新技術でパイロットの負荷を減らし安全性を高めることが、航空会社の信頼を得ることにつながります」と、鈴木氏は語った。

MRJが飛び立つ未来のために

現在、三菱重工はMRJの風洞試験や強度試験などさまざまな試験を経て、飛行試験に向け事業を展開している。飛行試験が行われる予定地は、アメリカのモーゼスレイク。北米最大規模のグラント・カウンティ国際空港がある。ここは、定期便の離発着がなく、年間の340日以上が晴天という気候で、飛行試験実施には適した場所となっているという。鈴木氏は、「アメリカのパートナーであるエアロテック社を介してこの空港を拠点にし、三菱重工は型式証明取得にむけて飛行試験の数を加速させていきます」と語った。

また、飛行試験にむけた取り組みと平行して、三菱重工は量産と販売の体制を整えているという。量産に関しては、神戸造船所や三重の松坂工場といった既存の工場に加え、名古屋に最終組み立てをする工場を新設。販売に関しては、三菱航空機株式会社を立ち上げ、三菱航空機が販売とカスタマーサポートを担当する。鈴木氏は、「三菱航空機は販売とカスタマーサポートを担当していますが、特に重要視しているのは、カスタマーサポートです。業界内で高い評価を受けているボーイングと提携し、お客さまの競争力と収益力向上に貢献していきたい」と述べた。

最後に、鈴木氏は「MRJの開発を通して、次世代リージョナルジェットのスタンダードをつくるのが目標です」と話し、「販売目標である1,000機を達成し、数年後にはMRJが世界中の人々に新しい価値を提供するよう尽力します。その際は、ぜひ皆さまにも乗っていただきたいと思います」と講演を締めくくった。

新役員のご紹介

2016年6月6日に就任した、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 大原 昌彦

株式会社BCN
取締役



理事 佐藤 亮太

日本マイクロソフト株式会社
業務執行役員 SMB 営業統括本部 統括本部長

セミナー終了後の懇親会

サマー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いた。始めに、JCSSA 会長 大塚裕司氏の挨拶が行われた。続いて、来賓の経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課長 渡邊昇治氏とレノボ・ジャパン株式会社 代表取締役社長 留目真伸氏にご挨拶をいただき、乾杯のご発声はCSAJ 会長 荻原紀男氏にお願いした。その後、歓談の時間を挟み、壇上で新会員9社と新理事2人の紹介が行われた。中締め挨拶は、ディーアイエスソリューション株式会社 取締役社長 小峰伴之氏から頂戴した。



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
情報処理振興課長
渡邊 昇治 氏



レノボ・ジャパン株式会社
代表取締役社長
(NEC パーソナルコンピュータ株式
会社 代表取締役執行役員社長)
留目 真伸 氏



CSAJ 会長
(株式会社豆蔵ホールディング
ス 代表取締役社長)
荻原 紀男 氏



JCSSA 理事
(ディーアイエスソリューション
株式会社 取締役社長)
小峰 伴之 氏



新入社員セミナー

2016年4月14日、この春からIT業界の一員となった新入社員を対象に、社会人としてのアドバイスや業界の展望をお伝えする「新入社員セミナー」。会場の文京シビックホールには、会員各社より新卒を中心に1,000人以上が集まり、過去最高の参加人数となった。



はじめに、JCSSA会長の大塚裕司氏より開会の挨拶が行われた。大塚氏は、「お客様が困っていたらすぐに解決できるようになってほしい。そのためには、日々勉強し幅広い知識を身につけて、さまざまなことに興味を持ってください」と激励した。

『成功する社会人になる法則』

株式会社バンネーションズ・
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、人材育成を支援し、コミュニケーション教育に精通する、バンネーションズ・コン



サルティング・グループより、代表取締役の安田正氏にお話をいただいた。安田氏は、成功する社会人になるには、他人の評価と自分の評価の2つが重要だと述べ、他人の評価についてメラビアン（メラビアン）の法則を紹介した。この法則によると、見た目・声・話し方の3つのポイントが肝になるという。安田氏は、「日本人の営業は真剣な表情をしますが、それでは自分をアピールできません。相手に好感を持たれる笑顔の表情を作ってください」と話した。また、声については自身の経験を踏まえ、「ドレミ」ではなく「ファソ」の高さのトーンで話すことが大事だと説明し

た。3つ目の話し方について。日本人の話し方はプランがないことが多いので、最初に自分が話すことの数を描き相手に予告することが重要だと話した。

後半は、自分の評価が話題に。自分の評価とは自信のことであり、これは他人の評価にも影響するという。また、自分の評価を上げるには、自分の強みを作ることが大事だと説明。安田氏は、「自分に与えられた仕事以外のことを1%して、自分の強みにしたいことを積み重ねる努力をしてください。そうすれば、5、6年目から成長の兆しが見えてきます」と語った。

最後に安田氏は、「他人や自分の評価につながる種は、すでに皆さんの中にあります。それに気づかず過ごしてしまわないよう気をつけてください」と締めくくった。

他人の評価を上げる 「メラビアン（メラビアン）の法則」の3つのポイント

- ① 相手に好感を与える表情を作る
- ② 声のトーンは、「ドレミ」ではなく、「ファソ」の高さ
- ③ 話すことの数を決めておき、あらかじめ予告する

『IT業界の魅力と働く姿勢』

ソフトバンク コマース&サービス株式会社
代表取締役社長 & CEO
溝口 泰雄 氏

第二部は、ITと通信を融合させ、インターネットを基盤にさまざまな事業に取り組むソフトバンク コマース&サービス株式会社より、代表取締役

社長の溝口泰雄氏に登壇いただいた。まず、溝口氏はIT業界の話題としてIoTとAIについて話した。



今現在、IoTが進みネットワークにつながる機器は世界中で約130億個あるという。2040年の予想では、その数10兆個にものぼり、人口一人当たり約1,000個のネットワーク機器を持つ時代がくると話した。また、AIについては、ICチップの集積度が上がり、2018年にはコンピュータが人間の脳と同じくらいの力を持つという。同グループの「Pepper」を例に挙げ、相手の表情を見て自身の気分が上下するなど、感情を司るロボットが次々と開発されていることを紹介した。溝口氏は、「IoTもAIもすべてがIT業界に携わっています。つまり産業の流れが変化していくのと同時に、IT業界の事業領域は拡大していくのです」と語った。

続いての話題は、働く姿勢について。溝口氏は新入社員たちに、「No.1を目指してください」と話し、どんな仕事でもNo.1を見つけることで、周りから尊敬が集まり、仕事も集まってくると語った。また、No.1になるには大変な努力が必要だが、目標を明確に持つと勝ち取ることができるとアドバイス。最後に、「皆さんで1つの会社のようになり、日本に活力を与え、一緒に情報革命を起こしましょう」とエールを送った。



政府の地方創生戦略に伴う自治体の動きと 新規ビジネス創造に向けたクラウドビジネスの展開

一般社団法人 日本中小企業情報化支援協議会 代表理事 ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役
森戸 裕一氏



日本では、東京一極集中のビジネススタイルの限界も見え始め、政府は地方創生の動きを加速させている。そこで、今回のセミナーでは、日本中小企業情報化支援協議会の代表理事で、ナレッジネットワークの代表取締役である森戸裕一氏をお招きし、地方創生における自治体の動きと、地方創生の連携基盤となりつつあるクラウドビジネスの展開についてお話をいただいた。

描き切れていない 地方を変革・創生するシナリオ

森戸氏はまず、地方創生の現状について、「地方自治体が困っているのは、どのような形で自分たちの地域を変革させればいいのかというシナリオが描けないこと。実際にICTの活用という話が出て、そのシナリオが地方創生に繋がっていない」と指摘し、最近の地方自治体のICT活用事例として、福岡市の高島市長によるソーシャルメディアをフル活用した、熊本市民とのタイムリーな必要物資の共有事例などを紹介した。

森戸氏は、「一部の地方自治体では、創造力のあるシステム会社やベンチャ

ー企業と一緒に、地域間連携や新事業創造による地方創生のアイデアやシナリオの創出を行おうという機運が芽生え始めている」と、地方創生の総合戦略に関わることができるシステム会社が基幹システムなどの商談においても優位になっているという現状を紹介した。「ソーシャルメディアの台頭で自治体と市民との関係性も変わってきており、コミュニケーション手段の急速な変化は既得権を持っているシステム会社の自治体商談などにも大きな影響を及ぼし始めた」と語った。

ノウハウやスキル、時間を 地方から提供

森戸氏は、地方創生における少子高齢化にも触れ、「少子高齢化は基本的には働き手がなくなること。その時に産業支援策としてどのような提案をすれば、自治体を受け入れ地方創生が実現するのか。その支援策のひとつとして、現在東京に一極集中している人材が保有するノウハウやスキル、時間を地方へ提供する仕組みを作れるかどうかポイントとなる。そのスキルとしてクリエイティブ、アントレプレナーシップ、リーダーシップの3つの存在は欠かせない」と語った。

また、地方創生に関してIoTや人工知能などの活用にも触れ、「人手が掛かっているところは人工知能を含めてコンピュータによる業務効率化を目指

し、人はもっとクリエイティブなことに時間を費やすべき。そのためには産業自体がもっとインテリジェンスを高めることが必要。そこに人がいなくてもできる、ということを実現するなどの変革を可能にするのがクラウドの世界」と強調した。

3つのクラウドで 変化を生かした組織づくり

マネジメント、コミュニケーション、マーケティングのビジネスインフラの変化に対応した組織を実現するには、3つのクラウドが必要だと森戸氏は言う。1つ目は、インターネットを使って不特定多数の人々に業務を外注する“クラウドソーシング”、2つ目は、ネットワーク上に存在するサーバが提供するサービスを、それらのサーバ群を意識することなしに利用できる“クラウドコンピューティング”、3つ目は、インターネットを通じて不特定多数の人から資金の出資や協力を募る“クラウドファンディング”だ。地方創生もそうした経営資源調達の発想の転換が必要だと言う。

最後に森戸氏は、「地方が弱く東京が強い、という今までの常識を私たちが壊さなければならない。新しい発想力は常識を壊さないとわいてこない。ICT活用により不可能なことが可能になった今、発想の転換こそが企業における地方創生戦略のポイント」と語り、講演を終えた。



IoTの未来とインテルの役割

インテル株式会社 執行役員 技術本部 本部長
土岐 英秋氏



IoTがますます注目を集める中で、センサといったデバイスの多くがまだまだネットワークにつながっていないのが実情だ。今回のセミナーでは、インテルの土岐英秋氏をお招きし、ムーアの法則の歴史と影響やIoTの進展の背景とその可能性、現在のIoT導入事例などをお話いただいた。

経済と社会に大きな影響を与えてきた「ムーアの法則」

土岐氏はまず、米インテルの創立者の一人であるゴードン・ムーア氏が1965年に示した集積回路におけるトランジスタ数が毎年2倍のペースで増大していくという予見「ムーアの法則」に触れた。この集積度の増大が、経済と社会に大きな影響を与え、それは現在も続いており、そのプロセス技術は現時点では14nmが開発され、続く7nm、5nmといった技術も研究中であるとし、ムーアの法則によってインテル自身も戦略を転換して現在に至っていると述べた。

そうした背景を踏まえて土岐氏は、近年はインテグレートコンピューティン

グ、いわゆるウェアラブルの時代に入ってきたと指摘。「ウェアラブルになるとそこから出てくる膨大なデータをいかに処理するか、それが当社今後進めるべきIoT (Internet of Things) への対応で、その基本はあらゆるモノや人がネットワークにつながる」と強調した。

さらに来たるべきIoTの世界では、データをお金に換えるマネタイズの時代になるとし、次のように述べた。「2020年には、IoT機器が500億台になり、44ゼタバイトのデータがやり取りされる。一方、IoTを実現するためのコストはここ10年で大幅に下がり、例えばセンサの価格は1/2、ネットワークの価格は1/40、プロセッシングの価格は1/60になり、それらが現在のビジネスにつながっている。しかし、現在、導入済みのシステムの85%がまだネットワークにつながっていない状態で、データの共有やクラウドの利用をしていない。IoTの世界でのビジネスは、つなぐことによって上がってくるデータをどのように利用してサービスに変え、お金に換えていくかが重要。そこにITやコンピュータ関連企業のビジネスチャンスがある」と述べ、アメリカでのIoTの導入事例を挙げ、IoTの可能性とメリットについて具体的に解説した。

顧客のニーズに応える インテルのIoTソリューション

次に、IoTに向けたチャレンジとし

て、IoT導入のためにどのような項目が重要かを同社の顧客やOEMにインタビューした結果を紹介した。それによると、セキュリティ、機器の相互運用性、IT/OTの統合、先進的分析、使いやすさにおいて、現在のソリューションの機能や性能が顧客の重要性を満たしていないことが分かったとし、それらの項目が同社が提供するソリューションと合致していることを解説した。そして、「現在の垂直モデル（独自システム）を水平モデル（オープンシステム）に転換することで、メリットが生まれる」と付け加えた。

また土岐氏は、「当社のIoTプラットフォームは、IoTソリューションの主要なコンポーネントを識別し、それらがどのように連動しているか、またセキュリティや分析などの不可欠な要素がどこで機能しているかを判別できる」と述べ、ネットワーク間の接続を中継するIoTゲートウェイについては「85%の機器を安全に接続するために、価値の高いさまざまなソフトウェアスタックを採用している」と述べた。最後にいくつかのIoT導入事例をビデオで紹介し、「お客様は、事例そのものは簡単でも気が付かないでいるペインポイント（困っているところ）を持っている。そこをうまく掘り下げてソリューションとして提供することがきわめて重要」と強調して講演を終えた。



人材育成委員会

メンタルヘルス自然体験プログラム視察ツアー ～山梨県北杜市高根町～

近年、従業員の受けるストレスは拡大傾向にあり、仕事や職場環境に対して強い不安やストレスを感じている従業員が6割を超える状況にあるという。従業員が自己ストレス状態を知り、うつなどのメンタルヘルス不調を未然に防止するためのストレスチェック制度が平成27年12月より施行された。企業も年1回の検査実施が義務付けられ、積極的に従業員の心身両面の健康保持増進対策（THP）の取り組みが重要な課題となっている。JCSSAでは、「心身の健康を育む機能」を実感していただくため、日常業務を離れ自然に触れ合い楽しみながら心と身体のバランスを保ち、癒しに繋げる心と身体の健康プログラム「自然体験プログラム」(山梨NPOサービス商品)を現地で体感していただく視察ツアーを5月13日から2日間実施したので、その内容を報告する。

.....

今回の旅程は以下の通り。

1日目：5月13日(金)

- 11:45 JR清里駅に現地集合
- 12:00 ホテル「ハット・ウォールデン」にチェックイン
自然と共に暮らすことの精神的な豊かさを
実感できるホテル
- 12:10 昼食に地元の老舗でカレーをいただく
- 13:30 医療セミナー「メンタルヘルスと統合医療講座」
日本統合医療学会認定医 板村論子先生
- 18:00 地元の食材を生かした料理に舌鼓を打つ
ご講演頂いた板村先生、清里復興にかける
萌木の村株式会社船木上次社長との懇親

2日目：5月14日(土)

- 8:00 新鮮な牛乳と地元食材の朝食
- 9:30 オルゴール博物館「ホール・オブ・ホールズ」
音楽家と楽しむオルゴール演奏
- 10:30 萌木の村ガイドウォーク
爽やかな高原の風の中を一時間かけて散策
- 12:20 地元の新鮮なそば定食をいただく
- 13:10 農業体験。ぐーもも農場でパプリカなどの
苗植え作業を行う
- 15:00 白州・尾白の森名水公園「べるが」
公園内を散策後、温泉施設で汗を流す
- 17:20 JR小淵沢駅到着後解散



◀ 宿泊先の「ハット・ウォールデン」にて。



◀ 近年注目されている、メンタルヘルスについて学んだ。



▶ 散策をして、自然の魅力に触れる。



▶ 農業体験など、野外活動も行った。

.....

今回の視察ツアーには会員企業から11人にご参加いただき、初日は、医療セミナーで仕事とプライベートの融合について統合医療の重要性をホメオパシーをベースに「睡眠」「運動」「食事」の大切さについて知識を深めていただいた。翌日は、萌木の村オルゴール博物館ホール・オブ・ホールズでマリimba奏者大森たつし氏の演奏でオルゴールの音色に感動し、また、野外活動(萌木の森ガイドウォーク、ぐーもも農場での苗植えなど農業体験、白州・尾白の森名水公園内散策)を通して健康的な汗を流し、心身のリフレッシュを体験いただいた。今後、参加各社のメンタルヘルス対策の参考にさせていただけることと思います。



サポートサービス委員会

■今年度の活動計画

平成28年度の活動について、今年度のテーマは、「各種クラウドサービスやITの変化に対し求められるサポートサービスについて、およびWindows 10のその後の状況についての調査研究」とした。

各種クラウドサービスが提供され、企業の導入も進んでいると思われるが、日々変化していくITの世界やクラウドサービスをサポートするにあたって、お客様が何をサポートサービスに求めているのか、販売店はそれらにどう対応していけば良いのか、について詳細の調査を行う。

調査方法は、Webアンケート形式によることとし、対象は一般ユーザーおよび委員企業のユーザーで、中堅・中小規模から比較的大きな規模の企業までを対象としている。

収集サンプリング目標は、一般ユーザー約700社、委員企業のユーザー約350社の合計1050社を予定している。11月頃にプレスリリースと中間報告を、年明け2月に最終報告書をリリースする予定。

また今年度も解説書として、クラウドの普及のために、クラウドに関連する易しい小冊子書を作成し、1月に公開する予定。

IT ビジネスモデル委員会

■今年度の活動計画

1. 今年度は、主に以下の項目について勉強会を開催する予定。

- ・セキュリティ関連（トレンドマイクロ、インテル、シマンテック）
- ・SDx関連（NECの戦略、CISCOの戦略）
- ・IoT関連（AI、マシンラーニング、ビッグデータ）

以降については、今後の委員会の中で検討していく。

2. 第一弾として、2016年5月13日にSS委員会と合同で、CISCO様のSDn戦略を聞いた。

CISCO様のSDn戦略を聞く良い機会なので、今回初めての試みとして、サポートサービス委員会との合同会議として設定した。参加者が30人を超え大盛況となった。また機会があればこのような会議を設定したい。より広い用語としてSDxも使われるが、SDnは今後のインフラ構築の際の効率的な手段として、徐々に普及していくと思われる。今後の動向に注目したい。

3. 今後、トレンドマイクロ様からセキュリティの最新動向のお話を、またNEC様からIoTの戦略についてのお話を聞く予定になっている。

これらの話の中から、今後のビジネスに関する何らかのヒントを得る事を目的としている。



■人事・総務情報交換会のご案内

人材育成委員会では、昨年度に引き続き人事・総務などの関係者にご参加いただいた、人事問題に関する情報交換会を開催いたします。今回は、会員各社の重要な課題である「ストレスチェック」と「女性の職業生活における活躍の推進」をテーマとしてグループ毎に基調報告をいただき、参加者による質疑応答、意見交換会を行います。

各社の取り組みを知る良い機会にもなりますので、ぜひご参加いただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

開催日時：2016年8月26日(金) 15:00～18:30

開催場所：関東ITソフトウェア健康保険組合
市ヶ谷健保会館
東京都新宿区市谷仲之町4-39

対象者：会員企業の人事・総務関係者

参加費用：4,000円(税込)

■米国エグゼクティブツアー

JCSSA主催による米国シリコンバレー研修ツアーは、本年で11回目を迎えます。米国シリコンバレーを定点観測し続けることで、最新のトレンドをトップや幹部が自ら感じていただけます。また訪問先の幹部や会員同士の交流もはかれるため、ご参加者に大変好評です。昨年は8社を訪問しましたが、ややタイトだったという反省で、今年は7社を訪問します。自由行動日には、PC小売店視察、観光、ゴルフからお好きなオプションを選択できます。米国の話題企業を一度に訪問できるJCSSAツアーは、他にはない貴重な機会です。大変ご好評いただき、既に定員となりましたので、ツアー概要については今後、本誌とホームページにてご報告いたします。

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：2016年10月18日(火)～23日(日)

※集合は17日(月) 22時頃に羽田空港となります。

訪問先：トレンドマイクロ社
VIEウェア社
アドビシステムズ社
シマンテック社
フライズエレクトロニクス社(依頼中)
シスコシステムズ社
ヒューレット・パカード社(HPI, HPE)
※訪問先は都合により変更になる場合もございます。

参加費用：425,000円
(ホテル・航空賃含む、ビジネスクラスはオプション)

締切：ご好評につき、定員となりました。

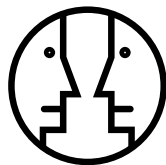
<昨年の様子>



◀ 研修風景

商品開発デモ ▶





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2016年7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

ディーアイエスサービス&サポート株式会社

<http://www.dis-sas.co.jp/>

- ① 〒541-0053
大阪府大阪市中央区
本町3-2-5
本町DISビル
- ② 会員代表者
菊井 薫
- ③ 1992年12月
- ④ 50百万円
- ⑤ 230名
- ⑥ 2016年2月24日

当社(Dsas)は、DISグループの物流部門であるディーアイエス物流株式会社と技術部門であるディーアイエステクノサービス株式会社が合併して2015年4月に誕生しました。当社は、ダイワボウ情報システム株式会社(DIS)が提供する“見える価値”に当社が提供する“見えない価値”を組み合わせ、販売店様やメーカー様のビジネスをトータルワンストップで支援しています。今後も物流サービス+技術サービスを積極的に提供してDISグループと販売店様、メーカー様のビジネスを支援し続け、事業子会社としての売上を3年で3倍に増やすことを目指します。



02

■正会員

鈴与シンワート株式会社

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

- ① 〒108-0014
東京都港区芝4-1-23
三田NNビル22F
- ② 会員代表者
笠原 茂
- ③ 1947年5月
- ④ 802百万円
- ⑤ 550名
- ⑥ 2016年2月5日

鈴与シンワート株式会社は、データセンター&クラウドサービス事業、ビジネス・プロセス・アウトソーシング事業、システムディベロップメント事業、パッケージソリューション事業の4つの事業を柱に、数多くのお客様のICT推進を支援しています。特に今年で8年目を迎えたデータセンター&クラウドサービス事業においては、自社所有のデータセンターを基盤としたIaaS、PaaS、SaaSなどのS-Portクラウドサービスをフレキシブルで低価格かつ安心安全に提供しています。4つの事業でサービス連携をし、基幹システム、業務システム、Webなどのシステム設計・開発～導入支援～基盤構築～運用設計～サポートまでICTにおけるすべてのサービスをワンストップで提供いたします。



03

■正会員

テックウインド株式会社

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

- ① 〒113-0034
東京都文京区湯島
3-19-11
湯島ファーストビル
7F
- ② 会員代表者
王 夢周
- ③ 1995年4月
- ④ 499百万円
- ⑤ 190名
- ⑥ 2016年2月29日

テックウインドは1995年の設立以来、CPUやOS、HDDなどのパソコンの基幹部品の代理店ビジネスからスタートし、経済環境の変化を的確にキャッチしながら、当社の技術力を背景に商品やサービスの多様化を図ってまいりました。近年では新たな自社ブランド「CLIDE」タブレットや「NOWing」サーバーの立ち上げ、データセンター市場への取り組み、HPCシステムのご提案など、価値ある製品をお届けしています。当社はこれからもお客様にとっての存在価値とは何かを考え続け、「価値ある」「便利な」「使いたくなる」商品やサービスを提供することで、市場とお客様のニーズや課題に的確に素早く対応していきます。



04

■正会員

GN ネットコムジャパン株式会社

<http://www.jabra.jp/>

- ① 〒103-0022
東京都中央区
日本橋室町4-6-2
菱華ビル3F
- ② 会員代表者
安藤 靖
- ③ 1986年2月
- ④ 10百万円
- ⑤ 13名
- ⑥ 2016年2月9日

弊社はデンマークを本拠とする、約150年前に電信会社として創業したGN A/S社の傘下にて、業務用およびオフィス向け、コンシューマー向けヘッドセットメーカー GN Netcom A/S社の日本法人です。兄弟会社であり補聴器や聴覚測定器の開発・販売をしているGN Resound A/S社共々、「聴くこと」・「話すこと」に注力して培われてきた先進の機能性と、シンプルでありながら高度なデザイン性を兼ね備えた製品Jabra(ジャブラ)ブランドを展開しております。今後は会員皆様の協力のもと、「音の力で多くの皆様の生活をより良いものにする」よう目指してまいります。よろしくお願いいたします。



05

■ 正会員

デジタルテクノロジー株式会社

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

- ① 〒116-0014
東京都荒川区東日暮里
5-7-18
- ② 会員代表者
市橋 博之
- ③ 2009年12月
- ④ 100百万円
- ⑤ 90名
- ⑥ 2016年2月12日

当社は1988年、海外から新しいIT機器製品を仕入れて販売するIT専門商社として創業しました。当初はUNIX関連の周辺機器などを扱い、次第にサーバ/ストレージなどへも対象を広げました。1990年代には多くのISP様のご支援を手がけ、ネットワークやセキュリティの領域にも業容を拡大。近年では仮想化技術にもいち早く着目し、クラウド領域を含んだ仮想化基盤構築で強みを発揮しています。2009年にDTSグループの一員として新たなスタートを切った後は、創業以来の強みを伸ばしながら、次世代のデータ管理のソフトウェアや当社オリジナルのハイパーコンバージドシステムのラインナップ拡充に力を入れています。



06

■ 賛助会員

SCSK株式会社

<https://www.scsk.jp/>

- ① 〒135-8110
東京都江東区豊洲
3-2-20
- ② 会員代表者
新庄 崇
- ③ 1969年10月25日
- ④ 21,152百万円
- ⑤ 11,769名(連結)
(2016年3月31日現在)
- ⑥ 2016年3月7日

SCSK株式会社は、住商情報システム株式会社と株式会社CSKの合併により誕生した「グローバルITサービスカンパニー」です。これまで両社が培ってきたグローバルなサポート力や徹底したお客様視点のサービス提供力を最大限に生かしながら、システム開発からITインフラ構築・ITマネジメント、BPO(Business Process Outsourcing)、ITハード・ソフト販売まで、ワンストップで提供できる「グローバルITサービスカンパニー」として、夢ある未来の実現へ向け果敢に挑戦していきます。



07

■ 賛助会員

フォーティネットジャパン株式会社

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

- ① 〒106-0032
東京都港区六本木
7-18-18
住友不動産六本木通
ビル8F
- ② 会員代表者
久保田 則夫
- ③ 2003年2月
- ④ 10百万円
- ⑤ 約100名
- ⑥ 2016年3月15日

フォーティネットは、革新的でトップレベルのパフォーマンスを実現するネットワークセキュリティプラットフォームを提供し、お客様のITインフラを簡素化するとともに安全に保護することをミッションとしています。フォーティネットは、通信事業者、データセンター、エンタープライズ、分散型オフィスに幅広く対応する、NGFW(次世代ファイアウォール)やUTM(統合脅威管理)をはじめとする優れたネットワークセキュリティソリューションを提供するリーディングベンダーです。2000年に設立されたフォーティネットは本社をカリフォルニア州サニーベールに置き、世界100カ国以上で事業を展開しています。フォーティネットジャパンは、フォーティネットの日本法人です。



08

■ 賛助会員

東芝クライアントソリューション株式会社

<http://www.toshiba-tcs.co.jp>

- ① 〒135-8505
東京都江東区豊洲
5-6-15
NBF豊洲
ガーデンフロント
- ② 会員代表者
寛道 清文
- ③ 1954年9月
- ④ 1200百万円
- ⑤ 2600名
- ⑥ 2016年4月1日

当社は、株式会社東芝のPC事業と東芝情報機器株式会社を母体に、国内・海外におけるPC及びシステムソリューション商品の開発、製造、販売、サポート&サービスを担う会社として新たにスタート致しました。世界初のラップトップPCを市場投入して以来30年の間に蓄積した技術力、品質力、商品力を維持・発展させ、現場から創発されたイノベーションに取り組み、PC/IoT/ソリューションで、お客様の課題解決と業績向上に向けた最適なお提案を続けます。開発、製造、販売、サービス&サポートまでワンストップで提供できる強みを活かし、お客様から信頼されるパートナーとして選ばれる企業を目指してまいりますので、一層のご支援とご愛顧を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



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：2016年7月20日(水) 15:00～18:30
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)
- **人事・総務情報交換会**
開催日時：2016年8月26日(金) 15:00～18:30
場 所：市ヶ谷健保会館
(東京都新宿区市谷仲之町4-39)
- **米国エグゼクティブツアー**
開催日時：2016年10月18日(火)～23日(日)
※集合は17日(月)22:00 羽田空港
場 所：米国シリコンバレー有力企業各社
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：2016年11月3日(木)
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：2016年11月9日(水) 9:30～17:30
場 所：富士通パーソナルズ本社
- **ITトレンドフォーラム**
開催日時：2016年11月17日(木) 15:30～18:30
場 所：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