

特集 ITトレンドフォーラム 2016

進化するセキュリティビジネスの 最新動向

～IoT、ネットワーク、クラウドを守るために～

会長の声 2

IT環境が目まぐるしく変化した20年間

特集 3

ITトレンドフォーラム 2016

進化するセキュリティビジネスの最新動向

～IoT、ネットワーク、クラウドを守るために～

講演 1 進化するサイバー攻撃から
身を守るために

講演 2 IoTに求められる
サイバーセキュリティ対策と
レジリエンス

講演 3 IoTセキュリティ最前線

トレンドスコープ 6

・経営戦略オープンセミナー

デジタルイノベーションが日本を変える

・金融大革命 / FinTech とは何か、
何が変わるのか

・エプソンスクエア新宿 交流促進見学会

レポート 10

・良き評価者・目標管理者としての
意識改革を図る

・IT時代に継ぐ、クリエイティビティ時代を
創造する

・米国エグゼクティブツアー 2016

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

IT環境が目まぐるしく 変化した20年間

あけましておめでとうございます。

JCSSAは2016年に20周年を迎え、「ハタチ」になりました。誕生は1996年。Windows95が発売されインターネットが使えるような環境になり、ようやくドライバーがきちんと機能するようになってきたと言っていた頃です。Windows95・98発売によってパソコンが一般的になり、当時はパソコン業界が大変盛り上がった時代だと感じています。

昨年12月に行った「経営戦略オープンセミナー」では、クラウド経営、インターネットや各センサーを使ったディープラーニング、AI、そしてIoTといったさまざまなお話を伺いました。20年前に「Windows95が出てやっとインターネットだ」と言っていた時代から思うと、想像がつかない環境になり、改めて変化のスピードに驚いています。私は、個人としては大塚商会を運営する立場におります。もともとコピーから始まった企業ですから、ある意味、非常に泥くさいDoor to Doorのビジネスをしておりましたが、オープンセミナーでのお話を伺い、これからの販売店は、Web系やクラウド系も含めたバーチャル系のものだけではなく、かといってリアルだけでもない、そのハイブリッドな感覚の中で、最適なものをお客様に推薦していくことが必要なのではないかと感じました。また、従来では考えられなかったコストで、いろいろなソリューションを提案できるプラットフォームができていることも紹介されました。販売店協会が培ってきたリアル系のサービスやサポートがWeb系と絡み合い、リアルon Web、Web onリアル、Web on Web、そしてリアルonリアルといったことも実現します。これは、2000年頃に、私が社内でニューウェブ戦略と呼んでいたものに近いのではないかと思います。つまり、リアルonリアルの従来のビジネスに対して、Web系のビジネスをアドオンする。その逆がWeb onリアルです。そして、Web on Webもしくはクラウド系のビジネスをのせていく、といったことなのかと思っています。

市場環境は非常に不透明だと言われていますが、最悪だったリーマンショックや3.11の頃に比べれば、今は為替や株価の環境は遥かに良くなりました。ただ、お客様のマインドが、もう一つ慎重になっているのも事実です。これからも販売店協会は、お客様の目線でその一歩前を行きながら、会員の皆様にさらなる情報提供を続けていきたいと思っています。そして20周年という一つの節目を機に、「ITで日本が元気に」なっていくためにも成長を続けていきたいと思っています。

本年もご支援、ご協力をよろしく願いいたします。

特集 ITトレンドフォーラム2016 進化するセキュリティビジネスの 最新動向

～IoT、ネットワーク、クラウドを守るために～

2016年11月17日、IT、IoTのトレンドやビジネスソリューションの最新動向を学ぶ「ITトレンドフォーラム2016」が大塚商会本社の大会議場で開催された。今回も3人の講師をお招きして、セキュリティビジネスの現状、最新動向、サイバーセキュリティの脅威と対策などについて具体的にお話いただいた。

講演 1

進化するサイバー攻撃から身を守るために

坂尻 浩孝 氏

株式会社シマンテック 執行役員CTO兼セールスエンジニアリング本部長



はじめに、株式会社シマンテックの坂尻氏より「進化するサイバー攻撃から身を守るために」と題して、最新のサイバーセキュリティの動向と対策をお話いただいた。

進化するサイバーセキュリティを リオオリンピックに学ぶ

坂尻氏はまず、進化するサイバーセキュリティの現状を知るもっとも身近な例として、リオオリンピックを引き合いに出して話を展開した。競技会場はメイン会場など4つの会場が使用され、そこはGN（Game Network）とAN（Admin Network）の二つのネットワークで支えられた。GNは選手の記録を取り、その記録を報道機関に伝達

するネットワークで、ANはオリンピック委員会がオリンピックをきちんと運営するためのネットワーク。同社はOfficial Security Software SupplierとしてAN全般に関わり、マルウェア対策、サーバー要塞化、情報漏えい対策、ユーザー認証など17の製品群と4つのサービスを提供。サイバーセキュリティの状態を常に監視し、事前に問題を発見、対処する業務を遂行した。

坂尻氏はそこでの運用の結果について「リオオリンピックのSEP（Symantec Endpoint Protection）機能別の脅威検出の内訳は、マルウェア検知が60%、残りの40%は通常の検知能力では見つけられない脅威だったが、SEPは物理環境と仮想環境の両方で、優れた保護、高いパフォーマンスを実現した」と述べ、同時にセキュリティ監視サービスでは「このサービスではマルチベンダーのセキュリティイベントの統合と相関分析、セキュリティ脅威データベース（Global Intelligence Network）の活用が重要で、運営にはその能力を持つことが極めて大事だった」と語った。

坂尻氏は、「アスリートにとって試合前の準備は大切だということと同様に、サイバー攻撃に対する対処も事前の準備が肝要。リオオリンピックの準備を始めたのは約2年前からで、その間、攻撃側と防御側のチームに分けて3回サイバー演習を行った。攻撃に対して実際に準備して防御態勢を確立することが極めて重要だった」と振り返った。

IoT時代における 車のサイバーセキュリティ

2020年までに自動運転が実現すると言われているが、車のサイバーセキュリティがどのようにあるべきかは極めて重要な課題だ。その観点から坂尻氏は「ある報告書によると、リアルタイムに脅威を検知し、対策を講じる機能を備えたコネクテッドカーを製造できるメーカーは16社のうち2社しかない」と対策の遅れを指摘し、車を取り巻くサイバーセキュリティの実際の脅威を図で示した。「今こそ車をEnd-Endで保護する対策が求められている。具体的には、車を外部

環境と内部環境という2つの領域に分け、通信の保護、デバイスの保護、データの保護、システムの掌握という4つのセグメントをマトリクスにして考えることにより、End-Endなセキュリティソリューションを提供することが大事」と述べた。

坂尻氏は、「車の内部環境とシステムを把握するという観点から当社は異常検知を行っている。機械学習により車の基準となる正常状態を把握し、同時に異常状態（Anomaly）を検知・識別して、Symantec Anomaly Detectionにより異常値分布検出、

ペイロード分析、遷移異常検出を車内システムで行い、その状態を把握、蓄積することで車全体の異常可視化が可能となる。現在当社は、未解決の重要課題である車のセキュリティにおいても開発を続けている」と語り、講演を終えた。

講演 2

IoTに求められるサイバーセキュリティ対策とレジリエンス

山田 淳史 氏

マカフィー株式会社 セールスエンジニアリング本部 フィールドSE部 セールスシステムズエンジニア PMP



続いて、マカフィー株式会社の山田氏に「IoTに求められるサイバーセキュリティ対策とレジリエンス」と題して、その基本的な考え方と最新動向などをお話しいただいた。

IoTセキュリティの基本的な考え方

山田氏はまず、「あらゆるデバイスがインターネットにつながるIoT時代になり、2020年には500億デバイスに達することが予想される。サイバー攻撃者にとっては新しいターゲットが生まれ、今まで考えられなかった新たな脅威が発生してくる。その脅威を防御するには、既存の対応策では到底無理だ」と警告し、「ネットにつながってどんどん便利になる。それ自体は良いことだが、その結果として自分自身の生活に被害を被る。IoTにつながる前にセキュリティがいかに重要だと言うことを認識する必要がある」と強調した。

続いて山田氏は、「IoTではネットを介してサイバー攻撃を受けることを考えなければ

ならないが、デバイスが盗まれるなど物理的な攻撃を受けることもある。これからの重要なインフラセキュリティは、サイバーと物理セキュリティの複合攻撃に備える必要がある。そのために、IoTが適用される業界、IoT活用例、主なセキュリティ脅威を分析し、エッジデバイス、通信網、クラウド、データセンターの相互連携においてセキュリティを確保する必要がある」と述べた。

BCM (Business Continuity Management)の観点からのセキュリティ対策

山田氏は、「IoTにおいてはインシデント（脅威となる事象）の影響をきちんと整理する必要がある。用途や機能などのデバイス特性、デバイス数、サービス特性の観点からその影響度が変わってくる。だからこそサイバー攻撃に対する防御だけでなく、インシデントに対するレジリエンス（回復力）の実現が求められる」と述べ、「レジリエンスの実現の考え方はきわめてシンプル。早く気付いてすぐに対処すれば、被害は最小限に抑えられる」と強調した。

一方、山田氏はBCM (Business Continuity Management) について「BCP (Business Continuity Plan) を立てて継続的に改善することでインシデントの発生

時のサービスレベルや回復時間の改善が期待できる。そのためには、サイバー攻撃の発生を前提として考えることが肝要で、防御から検知、復旧、環境への適用までを一つのライフサイクルとしてとらえ、循環する仕組みの構築が重要」と強調した。

また、「IoTのセキュリティ状況認識は個別イベントに着目しても、その把握は困難。そのためには必要な状況認識と脅威の識別、つまり横断的な視点が必要だ」と山田氏は述べた。

IoT End-Endセキュリティモデル

山田氏は、「基本的な考え方としてIoT End-Endでセキュリティを実現するためには、エッジからデータセンターまでの連携によって効率よくセキュリティ対策を行う必要がある。それを実現するために当社では、SIEM(セキュリティ情報イベント管理)を活用したIoTセキュリティソリューションMcAfee EIP (McAfee Enhanced Infrastructure Protection) を用意している。デバイスからクラウドまで一貫した対策、PDCA(防御・検知・復旧・適応)ソリューションを提供することで、IoTのシステムとして発生するリスクを減らして安心・安全なIoTを実現することができる」と述べて、講演を締めくくった。

講演 3

IoTセキュリティ最前線

和木 正浩 氏

トレンドマイクロ株式会社 IoT事業推進本部 ビジネス開発推進部 部長



最後に、トレンドマイクロ株式会社の和木氏に「IoTセキュリティ最前線」と題して、特に拡大するランサムウェアとその被害状況、対策などについてお話しいただいた。

拡大するランサムウェア被害

ランサムウェア、ハッキング、DDoS攻撃を始めとしたセキュリティ脅威はIoT機器にまで拡大し、社会を脅かす危険性を帯びている。トレンドマイクロがターゲットにしているランサムウェアとは、感染したPCをロックしたり、ファイルを暗号化することによって使用不能にした後、元に戻すことと引き換えに「身代金」を要求する不正プログラム。和木氏は「ここ最近、ランサムウェアの被害が急増している。ランサムウェア

はいままで海外で問題になっていたが、日本語化されたことによって日本の個人や法人もここ1、2年で被害数が2～3倍に増えている」とその脅威を述べ、実際のランサムウェアの被害例を、重要なデータがたくさんある病院関係などを引き合いに出して説明した。その後、ランサムウェアで起こり得る脅威の世界をビデオで紹介した。

ランサムウェアを防ぐためには何が必要なのか。和木氏は、「多層防御が極めて重要。多層防御とは一言で表すと、入口、内部の監視、サーバ側などさまざまな箇所にいるいろいろな防御システムを導入すること。それがランサムウェアを防ぐための最大の手段」と強調した。また「PCやスマートフォンだけでなく、今年に入ってIoTデバイスがランサムウェアに感染したことを確認しており、その脅威はIoTの分野へ拡大しつつある」と述べた。

IoT時代におけるセキュリティ対策

和木氏は、「IoTの本髄は、キーボードを叩かなくても必要なデータが自動的にク

ラウド上にあがり、ビッグデータで自動的に分析をされ、手を介さないでサービスがなされること。IoTは、我々の生活や企業の業務をより生産的に、より快適に、より便利にするための一つのツールだが、便利さを求めると当然リスクや不利益は生じてしまう。IoT事業者にとって、セキュリティは未知の領域。セキュリティの専門家と手を組み、安全性を考慮した開発を設計段階から行うことが必要」と強調した。そして、安心してIoTを活用するために、「利用者・開発者・企業・政府・機関それぞれの立場でのセキュリティに対する意識と対策が極めて重要」と述べた。

未知の脅威から守るためには、クラウド、ネットワーク、デバイス各レイヤーでのソリューションが必要だが、そのためのIoTソリューションとして同社のSPN (Trend Micro Smart Protection Network™) を和木氏は紹介した。「SPNはクラウド型セキュリティインフラ。クラウドだからできる優れた防御力・即効性・負荷軽減を実現し、新たな脅威を迅速に特定できる」と述べ、講演を終えた。

セミナー終了後の懇親会

第一部の講演に続き、第二部の懇親会が大塚商会本社11階の会場で盛況に行われた。JCSSAの副会長で、株式会社シーシーダブルの金成葉子社長よりご挨拶と乾杯の音頭があり、その後、講師や参加者の歓談の時間となった。今、最も注目されているサイバーセキュリティが講演テーマであったこともあり、参加者からは講師を囲んで、サイバー攻撃に対して企業としてどう取り組むべきかなど多くの質問が出され、有意義な交流の場となった。





経営戦略オープンセミナー

デジタルイノベーションが日本を変える
～新しいビジネスモデルの創生～

12月6日、「デジタルイノベーションが日本を変える」をテーマに経営戦略オープンセミナーが開催された。当協会が社団法人化されてから今年で20周年を迎えたことを記念し、京王プラザホテルにて、基調講演と6社のビジネスセッションが行われた。

セミナーの開会の辞は、JCSSA副会長の金成葉子氏からいただき、続いて松波道廣専務理事がJCSSAの活動方針や活動内容などについて詳細な説明を行った。

第一部 基調講演



▲野村総合研究所 IT基盤イノベーション本部
デジタルビジネス開発部 グループマネジャー 上級研究員
城田 真琴氏

セミナーの前半は、野村総合研究所の城田真琴氏が基調講演を行った。

城田氏は野村総合研究所の上級研究員として、主に先端技術と動向調査に携わっており、調査結果のアウトプットとして『ビッグデータの衝撃』や『FinTechの衝撃』などいくつかの書籍を執筆している。今回は、第四次産業革命のトレンドと題して、先端技術の中でもIoT、AI、ロボットの3つについて具体的な事例を交えてお話いただいた。

IoTで生活の利便性を追求

城田氏はIoTについて、「コネクティビティの拡大」と「モノのデジタル化の進展」の2つがポイントと話し、それぞれ事例を取り上げ説明した。

コネクティビティの拡大において、さまざまなモノが常時インターネットに接続されていることが重要だと城田氏は話し、アマゾンのDRS (Dash Replenishment Service) を紹介した。これは、商品再注文サービスを容易にできる仕組みで、例えば、DRSに対応したプリンターで設定しておく、紙やインクといった消耗品の残量を感知し自動で注文を行うという。「DRSにより、顧客の手間を軽減することができます。さらに、協業するメーカーのリピーター獲得にも貢献できます」と城田氏は強調した。

モノのデジタル化については、実世界の状況をデジタル上に再現することができる「デジタルツイン」を紹介。「これを使用することで、実世界での工場機器の稼働状況を把握したり、製造ラインを変更した場合に起こりうる影響をシュミレーションすることができます」と城田氏は説明した。

ディープラーニングで
進化するAI

続いて、近年AIの分野で注目されているディープラーニングについて城田氏は「今までのAIは人間がプログラムしたルールに従ってコンピュータが動

作するというものでしたが、ディープラーニングのAIはコンピュータが自動で学習してくれます。人間がプログラムする手間がなくなったことが大きなインパクトです」と語った。この技術は、主に音声認識や画像認識、言語処理などの認識系事業に活かされるという。日本においては、チャットボットという自動でコミュニケーションを行うシステムがあり、城田氏は「アスクルが運営するLOHACOの『マナミさん』は顧客からの問い合わせに自動で対応します。全問い合わせの3割を担当した結果、回答を受けたユーザーの7割が適切だったという結果がでました」と説明した。

新しい労働力を担うロボット

現在伸びているロボットについては、特に業務用ロボットに着目するべきという。城田氏は「『Pepper』に代表されるAIやIoT技術を取り入れたコミュニケーションロボットが近年注目の的ですが、日本のように労働力不足の状況においては、業務特化型のロボットが流行ってくるでしょう」と話し、アメリカのホテルでルームサービスを代行するロボットや、ニトリが導入したロボットで倉庫を管理するロボットストレージシステムのVTRを見せながら紹介した。

最後に城田氏は「IoTやAI、ロボットを軸に新しいサービスを生み出す時代になってくるでしょう。本日紹介した技術を利用して、第四次産業革命への準備をすることが企業の急務です」と強調し、講演を締めくくった。

第二部 ビジネスセッション『新興有力ベンダーのビジネスモデルを聴く』

セミナー第二部では、BCNの谷畑義胤氏が司会で、6社のベンダーのキーパーソンの方々に、新興有力ベンダーのビジネスモデルをセッション形式で伺った。

最初に登場したマネーフォワードの



▲株式会社マネーフォワード
MFクラウド本部
法人ソリューション部 部長
辻本 真大氏

辻本氏は、企業のバックオフィス業務をサポートする「MFクラウド会計」や「MFクラウド経費」を紹介。クラウド

ツールを使用して無駄な業務を削減し、付加価値業務の時間を増やすことによって、企業の利益を生み出すクラウドを提供していくと話した。

freeeの佐々木氏は、中小企業の経営

や取引をサポートし生産性向上が必要だと話した上で、経理業務を効率化する「クラウド会計ソフト freee」を紹介。この製品は、



▲freee 株式会社
代表取締役
佐々木 大輔氏

自動仕訳システムなどAI技術を搭載しており、今後は集まったデータを活用して経営のアドバイスができるよう、研究開発を進めていくという。

ソラコムの中神氏は、IoTの課題と



▲株式会社ソラコム
セールスマネジャー
中神 敬輔氏

してセキュリティの問題を指摘し、インターネットを介さずデータをクラウド上にあげる手段として、同社がモバイル通信と

クラウドを融合して提供しているIoT向け通信プラットフォームについて詳しく説明した。

ウフルの杉山氏は、同社がIoTサー

ビスを構築するために必要なコンサルティングからマーケティングまでの過程を一気通貫して提供していると説明。また、



▲株式会社ウフル
IoTイノベーションセンター GM
経営企画室 GM
杉山 恒司氏

ベンダーフリーで相互に協創しながらIoTビジネスを推進することを目的と

したコミュニティの「IoTパートナーコミュニティ」を紹介した。

ABEJAの一ノ宮氏は、IoT時代においてバーチャル



▲株式会社 ABEJA
Retail SaaS Division
マネジャー
一ノ宮 佑貴氏

ではないリアル空間のデータを活用することが重要と話し、画像、動画、音声といった非構造データを構造化し、

集めたデータをディープラーニングエンジンで解析する『ABEJA Platform for Retail』の活用事例を紹介した。

オプティムの菅谷氏は、IoT、AI、ロボットのすべて

を活用して生産効率を上げている農業の取り組みについて、映像や事例を交えながら各技術を



▲株式会社オプティム
代表取締役社長
菅谷 俊二氏

紹介。IoT 端末の管理・制御、データの蓄積とAIによる分析、クラウドサービスとの連携を可能にする「OPTiM Cloud IoT OS」の開発について語り、販売・開発パートナーを広く募った。

懇親会の様子

セミナー終了後、情報交換の場として懇親会が開催された。日本マイクロソフト株式会社代表執行役会長の樋口泰行氏よりご挨拶と乾杯の音頭をいただいた後、講師陣との歓談の時間となった。講師陣が各テーブルに分かれると、参加者からの質問が飛び交い、極めて有意義な時間となった。





金融大革命 / FinTech とは何か、何が変わるのか

～FinTechの本命ブロックチェーン技術によって発展するFinTechの最新動向～

ピナクル株式会社 代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO
安田 育生氏



近年、金融大革命“FinTech”が大いに脚光を浴びている。そこで今回はピナクル(株)の代表取締役会長兼CEOの安田氏をお迎えして、FinTechとは何か、FinTechで何がかわるか、その本命と言われるブロックチェーン技術とはどのようなものか、ご講演いただいた。

急速な伸びを見せる FinTech市場

FinTechはFinanceとTechnologyを掛け合わせた造語で、広義には“金融”と“IT”による「イノベーティブなサービス」を指す。安田氏は、ある調査機関が予測した資料を示し、「今から10年後の2025年にはFinTechが銀行業務を削り取ると言われている。決済の分野で35%、中小企業向け融資で35%、資産管理・運用で30%、住宅ローンで20%を削り取ってしまう。これは金融業界のトップも恐れる相当大きなインパクトだ」と力説した。

米国における2014年のFinTech分野への投資額は、2010年の約6倍、2013年の約3倍と、近年急速な伸び

を見せており、世界全体のFinTech投資額の内、米国向けが約80%を占めている。こうした流れを受け、日本では2015年後半から急速にFinTechが注目され始め、2015年度現在では30億円程度の市場規模だが、2020年度には約17倍に成長すると見込まれている。安田氏は、「世界全体のFinTech市場への投資額は2020年までに5兆円規模に達すると見込まれる。FinTech投資は米国1兆円、日本30億円で米国の300分の1で、世界的に見ても10位」と多少遅れを取っている日本の現状に警鐘を鳴らした。

FinTech企業が進出する分野については、「保険、銀行・融資サービス、資金調達プラットフォーム、投資・資金運用、市場インフラ、決済システムなどがあり、FinTechはそのようなところに極めて大きな影響を与える」と説明した。

FinTechの本命 “ブロックチェーン”

安田氏は、「FinTechで重要なのが仮想通貨で、ビットコインがその代表格。このビットコインがブロックチェーンによって信任性を得てきた。これによって今後爆発的に仮想通貨の世の中になる」と強調。では、FinTechの本命と言われるブロックチェーンとは何か。「ブロックチェーンとはビットコインの基幹技術で、従

来の“中央集権型”から“分散台帳型”へ、というのがキーワード。従来の通貨は、ある特定の第三者が信用を担保することで価値を証明していた。ブロックチェーンの場合、この管理を担当する第三者がいない。すなわちインターネット上の無数のコンピュータが取引全体を承認し、記録していくので、不正や改ざん、紛失が起きない」と述べ、例え話をういながら具体的に解説した。

続いて安田氏は、全世界43行が参加して発足したブロックチェーン技術の開発に取り組む金融機関向けコンソーシアム“R3”を紹介し、「金融庁や日本銀行も現在、FinTechに対して真剣な取り組みを始めている」と当局の動向を述べた。

「豊かさ」から「ゆとり」の時代へ

最後に安田氏は、「従来の第一次、第二次、第三次までの産業革命は経済を大きくし、いわゆる豊かさを実現するために貢献した。しかし今回のAI、IoT、FinTechやインダストリー4.0、iPS・先進医療が行おうとしているのは経済規模を大きくすることではなく、人間があまり働かずに省力化を可能にして長寿・健康を実現すること。つまり、ITによる第四次革命で“ゆとり”が生まれる。今後は“豊かさ”から“ゆとり”の時代へ移行していく」と語り、講演を終えた。

エプソンスクエア新宿 交流促進見学会

～ワークスタイルに変革をもたらす技術・取り組みを見学～

2016年10月13日、今年5月に新宿ミライナタワー 29階に移転したEPSONの新本店内にある、「エプソンスクエア新宿」を訪問した。ショールーム見学、セミナー、オフィス見学という構成のプログラムに総勢24名が参加し、極めて有意義な見学会となった。

先進技術を体感できる ショールーム

エプソンスクエア新宿では、エプソンの強みである「省・小・精の技術」にもとづく新製品を体感することができる。当日のショールームの見学は、エプソンが長期ビジョンの中で掲げる4つのイノベーションを軸に、新商品を見学する形で進められた。

1つ目の「インクジェットイノベー



▲大容量インクパックを搭載したインクジェットプリンター

ション」では、環境負荷を低減する大容量インクパックを搭載したインクジェットプリンターの説明があった。従来、インクジェットには消耗品の問題が付きものであったが、この新製品は大容量で補充が容易であるため、業務効率とコストパフォーマンスの向上に貢献する。続いて、2つ目の「ビジュア

ルイノベーション」では、レーザー光源を採用しより明るく鮮明な映像を提供できるものや、近い距離でも大きく映すことができる短焦型のプロジェクターについての説明を受けた。3つ目の「ウェアラブルイノベーション」では、センサー技術を用いた製品として『M-tracer』の説明を受けた。この製品は、装着しゴルフのスイングをするだけで、打点やスイングが即時にデータ化され視認することができた。最後に、現場における生産性向上を目指した産業ロボットの開発「ロボティクスイノベーション」についての説明を受けた。

スマートグラスが現場を変える

続いて、業務用スマートグラス『MOVERIO Pro』についてセミナーを受けた。インダストリー 4.0によるIoT化が提唱される中、ものづくりの現場では、いまだにネットワークから切り離された働き方が多く見られる。エプソンは、『MOVERIO Pro』を用い、その状況を改善する3つの活用例を説明。

1つ目は、作業ガイド。AR技術を使い、作業ガイドを見ながら対象物をハンズフリーで作業できる。2つ目は、遠隔作業支援。スマートグラスを通じて、熟練の職人が離れた場所から経験の浅い作業員を支援できるという。3つ目は、ナビゲーション機能。広大な敷地でも搭載された位置情報センサー IMUにより、目的の場所へ案内

することができる。

活用例の説明後に、実際に導入している企業で現在どのように使用されているか、数社の事例紹介VTRを通して知ることができた。



▲スマートグラスを活用して、現場での作業効率化を図ることができる

コミュニケーション活性化を 意識したオフィス活用

プログラムの最後は、オープンコミュニケーションをコンセプトに設計したオフィスを見学。壁のないレイアウトやフリーアドレス化などを行ったという。これにより、コミュニケーションの活性化やメンバー間の距離短縮による意思決定のスピードアップなどが期待できるようだ。

最後に質疑応答が行われ、参加者が積極的に質問するなど、大変有意義な見学会となった。



▲フリースペースの机を卓球台と同サイズにし、レクリエーションにも活用できるよう工夫されている



人材育成委員会

良き評価者・目標管理者としての意識改革を図る

11月9日に、リコーククリエイティブサービス株式会社の岡立朗氏による、目標管理研修の期末評価・面談編が行われた。同研修は、7月6日に実施した目標管理研修の期初・期中編に続くものだ。期末における公正・公平な人事評価の仕組みと考え方の理解、成果確認面談とフィードバック面談の基本的な方法の習得を目標としている。当日は、講義だけでなくグループ討議やロールプレイを交えて、良き評価者・目標管理者のあり方を学んだ。

部下にも会社にも影響する人事評価



▲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 教育支援部 技術研修グループ
岡立朗氏

初めに岡氏は「人事評価というのは、ある意味部下の人生を決めてしまいます。また、会社にとっても影響がでるため、評価は慎重に行ってください」と注意を促し、研修を開始した。人事評価の目的には、企業経営と職場マネジメントという2つの側面があると説明。企業経営における目的は、処遇・教育・配置といった企業の人材マネジメント活動に貢献することであり、職場マネジメントにおいては、能力開発・職務割当・動機付けをすることが目的だという。岡氏は「人事評価で最も大切なことは納得性です。いくら公正・客観的な評価を実現しても、部下が納得しなければモチベーションは上がりません」と強調し、納得を得るためには、評価結果の妥当性、評価プロセスでの十分な検討、上司の真摯な態度の3つが肝心だと語った。また、評価については「成果評価のみで判断すると、短期的な成果ばかり追い求めてしまい、中長期的な課題や能力開発がおろそかになってしまいます。成果評価と行動評価を組み合わせることで、継続的に成果を高めることと納得性の高い評価を導き出すことが同時にできます」と話した。

続いて、人事評価の段階について。ある程度大きな組織では、一次評価→二次評価→最終評価という段階を踏むのが一般的だ。一次評価者は直属の上司、二次評価者は一次評価者の上司、そして最終の評価調整を経て決まった評価が最終評価となる。このように段階を踏む理由として、「一人で評価すると偏りが生じるため、必ず複数人で行い是正してください。評価結果に客観性を持たせられます」と岡氏は語った。評価方法については、一次評価者は絶対評価、二次評価者以降は相対評価で行うよう説明。岡氏は「一次評価者である直属の上司は、部下の仕事の成果や遂行プロセスなどを最も把握できる立場なので、絶対評価を行うのが良いです。二次評価者以降は、一次評価結果の甘

辛調整と組織全体における評価の偏りを是正し、公平性を保つ必要があるため、相対評価を行ってください」と強調した。

期末面談は納得性が重要

後半は、期末面談のやり方と留意点をテーマに進められた。まず、岡氏は「期末に行う面談は、成果確認とフィードバックの2つがあります。成果確認面談は評価期間の成果と活動を上司と部下で振り返る面談で、フィードバック面談は評価期間の最終評語を上司から部下に伝えるとともに、今後に向けた課題を共有し前向きなスタートを促す動機づけを図る面談です。この2つは、目標管理(評価)制度をうまく機能させるためにも必ず行ってください」と説明した。面談についての留意点は「成果確認面談では、部下の話をしっかり聞くこと。そして部下の自己評価と上司がとらえていること的一致点とズレについて、お互いが納得するまで話してください。また、フィードバック面談では、事前に人事評価の仕組みを理解させておき、評語を伝えた後の部下の気持ちをきちんと受け止めることで、部下の納得度を高めることができます」と話した。

その後、起こりうる部下のネガティブな反応とその対応について説明があり、ロールプレイ形式で演習が行われた。最後に、岡氏は「この2回の研修で学んだことを活かして、より良い評価者・目標管理者になってください」と話し、研修を締めくくった。



▲上司・部下・観察者に分かれ、部下のネガティブな反応への対応について、ロールプレイを通して学んだ。

交流促進委員会

～クラウドで顧客に優れたデジタル体験を提供～ IT時代に継ぐ、クリエイティビティ時代を創造する

今回は、大崎に位置するアドビ システムズ 株式会社の日本オフィスを訪れ、同社の講師陣より現在提供しているクラウドサービスやシステム販売ビジネスについての講演があった。また、新製品の説明や一般の人でも扱いやすいモバイル版などデモを通して説明があり、参加者の興味が引きつけられた。

キーワードは“サブスクリプション”



▲アドビシステムズ 株式会社
マーケティング本部 副社長
木ノ本尚道氏

最初に、同社副社長の木ノ本尚道氏からアドビの戦略についてお話を伺った。アドビは、目まぐるしく変化するデジタル市場環境に対応するため、2012年より、それまでのパッケージ販売から月額性のサブスクリプション型に販売方法の路線を変更した。ユーザーにとって、新しいバージョンが発表される度に購入とアップグレードが必要であったパッケージ型に比べ、サブスクリプション型はアップグレードの追加料金が発生しない。「サブスクリプション型では提供しているプランもさまざまで、すべてのアプリケーションが利用できるプロクリエイター向けから、初心者でも気軽に利用できる安価なプランも用意しています。アドビのツールはプロ向きというイメージが強かったのですが、このサブスクリプション型への移行によって一般ビジネス市場のユーザー層拡大も狙っています」と木ノ本氏は語った。

3つのクラウドで、 人々のクリエイティビティを刺激する



▲アドビシステムズ 株式会社
コンシューマー & パートナー
営業統括本部 常務執行役員
統括本部長
神谷知信氏

「パソコンやスマホなど一人で複数のデバイスを持つのが当たり前の時代です。このデジタル時代を生き抜くためには、いかに優れた顧客体験を提供できるかが重要です。そのために、当社が提供する3つのクラウドを紹介します」と語るのは、統括本部長の神谷氏だ。3つのクラウドについて神谷氏は、「1つ目は、Creative Cloud。PhotoshopやIllustratorに代表されるクリエイティブツールの提供とそれに関連するサービスです。クラウドを活用して、簡単に最新のツールやアセットにアクセスでき、より多くの人がクリエイティビティを發揮できる環境を提供します。2つ目のDocument Cloudは、PDFを編集・作業でき

るAcrobatやAdobe Signという電子署名などのサービスで、業務をより効率的にします。3つ目は、Marketing Cloudと呼ばれるデータの解析やカスタマイズなどに注力した分野。制作から計測や最適化などをシームレスに行えるようになります」と話した。Creative Cloudの分野では、移行が遅れていた教育機関向けの製品や企業の事例紹介を含めた詳しい説明があった。神谷氏は「3つのクラウドを駆使して、制作から計測や最適化などをシームレスに提供し、お客様の利益に結びつける。これがお客様に最高の顧客体験を提供するということであり、当社のミッションです」と強調した。

誰にでも扱いやすい製品開発で、 クリエイティブを身近に



▲アドビシステムズ 株式会社
コンシューマー & パートナー
営業統括本部 市場開発部
プロダクトスペシャリスト
担当部長
川島 修治氏

市場開発部担当部長の川島氏は、「AppleやNIKEなどが良い具体例ですが、米国の調査によると、デザインを重視する企業はその企業価値が219%伸びており、創造性を大切にしている企業の市場シェアは約1.5倍になるというデータがあります」とデザインの重要性を説き、2Dと3Dを組み合わせて写真のような画像を作成する『Project Felix』や顔立ちまで調整できる『Photoshop CC』の機能についてデモを行った。モバイル版としては、画像編集を行う『Photoshop Fix』と手書きのイラストを線画などに変換できる『Capture CC』のデモがあり、「身近に感じてもらうため、これらのモバイル版はAdobeIDさえ登録すれば無料で使えます。また、手軽に作業を行えるだけでなく、クラウド上でデスクトップと共有することができるので、どこでも作業できるということを実現しました」と述べた。各製品の説明終了後、川島氏は「ここでのポイントは、初心者でも使いやすいデザイン設計をすることです。そのために、開発段階からお客様にベータ版を配布し、フィードバックを得て製品化しています。皆さんもまずはモバイル版で使ってみてください」と講演を締めくくった。



JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2016

日本コンピューターシステム販売店協会（JCSSA）では、大塚裕司会長（大塚商会社長）始め24人が、2016年10月17日～23日に米国シリコンバレーの主要IT企業の視察ツアーを行った。VMware社を皮切りに、トレンドマイクロ社、アドビシステム社、シマンテック社、フライズエレクトロニクス社、シスコシステムズ社、HPI社、HPE社、レノボ社の9社を訪問。このツアーは、会員幹部がシリコンバレーの最新トレンド把握を行うことと事業へつながる情報交換を行うことを目的とし、毎年実施している。

初日はVMware社、トレンドマイクロ社、アドビシステムズ社を訪問した。移動の疲れはあるものの最新のテクノロジーについての情報に全員が真剣に聞き入った。

翌日は、エンタープライズセキュリティの実績が高いシマンテック社を初めて訪問し、プレゼンを受けた。また、地

域の有力ショップであるフライズエレクトロニクス社（家電量販店）のサニーバール店を視察し、マーチャンダイザーからお話を伺った。2日目の最後はシスコシステム社を訪問した。

3日目はHPInc.社、Hewlett Packard Enterprise社を分社後に初めて訪問した。レノボ社では、ベンチャーを育てるオフィスを訪問した。

最終日は、ワイナリー観光組、ゴルフ組、PCショップ視察組の3グループに分かれ、最後のサンフランシスコを楽しんだ。安全第一、健康第二を標榜する本ツアーにて、今回も事故なく無事に帰国できたことに感謝しております。

詳細レポートは、JCSSA ホームページからご覧下さい。

http://www.jcssa.or.jp/updata/seminarUpfile/JCSSA_TourReport2016_en.pdf



▲VMware社の環境に配慮した敷地を視察



▲シスコシステムズ社の新製品デモ風景



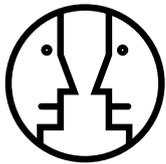
▲ヒューレットパッカード社訪問

JCSSA ゴルフ交流会レポート

会員同士の親睦を深めるゴルフ交流会は今年ではや12回目を迎えた。11月3日(木)晴天のもと、埼玉県の高坂カントリークラブ・米山コースにて開催、41名にご参加いただいた。新ペリア方式で競技を行ったが、今年はA、B、Cの3ランクで、優勝、準優勝、BBを設定した。Aランク優勝はピーシーエーの折登泰樹氏、同準優勝はアイ・オー・データ機器の仙福秀行氏、Bランク優勝は大塚商会の後藤和彦氏、同準優勝はティー・エス・アイの川村廣己氏、Cランク優勝はトレンドマイクロの大三川彰彦氏、同準優勝は富士通エフサスの中元政英氏であった。終了後、懇親会が行われ、各

社より協賛いただいたさまざまな賞品を頂いて、全員が笑顔で帰宅した。来年も大勢のご参加をお待ちします。





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2016年11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

<p>01</p>	<p>■ 正会員 Coltテクノロジーサービス株式会社</p>	<p>http://asia.colt.net/</p>
<p>① 〒108-0023 東京都港区 芝浦3-1-35 住友不動産 田町駅前ビル ② 代表取締役社長 日置 健二 ③ 1999年4月 ④ 3,454百万円 ⑤ 484名 ⑥ 2016年10月18日</p>	<p>Coltテクノロジーサービス株式会社は自社インフラを活用し、法人向けネットワーク、音声、データセンターサービスをグローバルで提供する通信事業者です。主な顧客として金融、サービス、製造、流通、ゲーム、メディア、医療、教育、各種SIベンダーやサービスプロバイダーなど多様な業界をカバーし、25,000社以上の顧客基盤を有しています。全世界の49のメトロエリアを中心に信頼性の高い法人向けネットワークの提供と29のデータセンターを運営し、法人顧客のIT戦略を強力にサポートしています。IDC Japanによれば、2016年日本国内イーサネット専用線サービス市場でシェア第3位を獲得しています。</p>	
<p>02</p>	<p>■ 正会員 キングソフト株式会社</p>	<p>https://www.kingsoft.jp/</p>
<p>① 〒107-0052 東京都港区 赤坂4-15-1 赤坂ガーデンシティ 4階 ② 執行役員 齋藤 理 ③ 2005年3月 ④ 619百万円 ⑤ 111名 ⑥ 2016年11月7日</p>	<p>当社は2005年、中国大手IT企業「KINGSOFT CORPORATION」のジョイントベンチャーとして設立いたしました。総合オフィスソフト「WPS Office」（2016年11月「KINGSOFT Office」から名称変更）を展開しています。また法人向け名刺管理ソリューション「CAMCARD BUSINESS」、社内SNSアプリ「WowTalk」など、革新的サービスを次々とリリース。モバイル領域でのビジネスを加速させています。この度、正会員として入会させていただいたことを機に、会員企業の皆様と、企業の成長に貢献できるイノベーションを生み出せることを期待しております。どうぞよろしくお願いいたします。</p>	
<p>03</p>	<p>■ 賛助会員 ワークスマイルジャパン株式会社</p>	<p>http://www.worksmobile.com</p>
<p>① 〒150-0002 東京都渋谷区 渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー 8F ② 執行役員 営業統括 石黒 豊 ③ 2015年6月 ④ 1,240百万円 ⑤ 53名 ⑥ 2016年9月23日</p>	<p>ワークスマイルジャパンは「ビジネス版LINE」を提供する会社です。今までとは違う、新しい体験、新しい働き方をセキュアな形で提供しております。韓国最大手のインターネット検索ポータルサイトを運営するNAVERの子会社であり、兄弟会社であるLINE株式会社とも開発等の連携を行うことで親しみやすいUI/UXによるスムーズでスピーディ、かつ気持ちが伝わるコミュニケーションを実現しています。 メッセージャーのみならず、メール、カレンダーやアドレス帳といった、モバイル環境に最適化したクラウドベースの企業用コミュニケーション&コラボレーションサービスを提供しています。</p>	
<p>04</p>	<p>■ 賛助会員 華為技術日本株式会社</p>	<p>http://www.huawei.com/jp/</p>
<p>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 ウエストタワー 12F ② 代表取締役社長 王 劍峰 ③ 2005年11月 ④ 450百万円 ⑤ 858名 ⑥ 2016年10月3日</p>	<p>当社は1987年に中国・深センに設立された従業員持株制による民間企業であり、世界有数のICTソリューション・プロバイダーです。ファーウェイ・ジャパン（華為技術日本株式会社）は日本法人として2005年に設立され、通信事業者向けネットワーク事業、法人向けICTソリューション事業、コンシューマー向け端末事業の3つの事業分野を柱とし、日本市場のお客様のニーズに応える幅広い製品やサービスを提供しています。この度は賛助会員として本協会へ参加させていただくことになりました。会員企業の皆様と共にICTを通じて社会に貢献をもたらすことを目指し「より“つながった”世界」の構築に尽力してまいります。</p>	

NEW MEMBERS
新会員のご紹介

JCSSA よりお知らせ

●新春セミナー・賀詞交歓会

開催日時：2017年1月23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)

●新入社員セミナー

開催日時：2017年4月14日(金) 14:00～16:30

場 所：めぐろパーシモンホール
(東京都目黒区八雲1-1-1)

●定時総会・サマーセミナー・総会懇親会

開催日時：2017年6月5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)



〒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