

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.

83

2017 Summer

特集 サマーセミナー

ディープラーニング革命と AIによるシンギュラリティ ～AIを活用した企業経営の現状と未来～

会長の声 2

自社の「働き方改革」をお客様にも

特集 3

サマーセミナー

ディープラーニング革命とAIによるシンギュラリティ
～AIを活用した企業経営の現状と未来～

人材育成 6

新入社員セミナー

トレンドスコープ 8

- ・日本企業におけるロジスティクスの役割と今後について
- ・改正個人情報保護法と二要素認証について

レポート 10

- ・サポートサービス委員会
- ・ITビジネスモデル委員会

イベントガイド 11

- ・人事・総務情報交換会のご案内
- ・米国エグゼクティブツアーのご案内

新会員のご紹介 12

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

自社の「働き方改革」 をお客様にも

6月に入り、景気がだいぶ良くなっているように感じます。PCやタブレットを含めたクライアントは順調に推移していますし、5月も好調を継続していました。ただ、ITバブルと言われた2003～2004年頃を思い起こすと、一口座当たり3～4ポイント、グロスで8～9%の伸長率がありましたので、当時と比べると、今後もまだ伸びしろはあると感じています。

このタイミングでやらなくてはならないことは、やはり「働き方改革」です。例えば、タブレットやスマホを会社のシステムと組み合わせて、会社に帰らなくても仕事ができる在宅勤務を導入する。ほかにも、コールセンターの効率化など、ITを使って効率を上げられるものがまだまだあります。また、大塚商会では2010年から本社ビルの一斉消灯を行い、残業抑制につなげています。

ここで感じるのは、「働き方改革」にITは不可欠だということです。気合いと根性では働き方改革はできません。かつては、勘と気合と度胸、これが営業の心意気と言われていた時代もありましたが、私たちはそこから脱皮して、短時間で効率を上げる仕組みを考えることが必要です。まずは当協会所属の各社様が自社でITを活用した働き方改革を行い、それをお客様に広めていただきたいと思います。私たち協会も、会員の皆様からのさまざまな提案を共有していきたいと考えています。

おかげさまで、当販売店協会の会員数が過去最多の214社になりました。これからもお客様に一番近い協会であり、また中小企業を元気にし、働き方改革をリードする協会でありたいと思います。ご協力をよろしくお願いいたします。

ディープラーニング革命と
AIによるシンギュラリティ
～AIを活用した企業経営の現状と未来～

SoftBank

ソフトバンク株式会社
首席エヴァンジェリスト
中山 五輪男

特集 サマーセミナー

ディープラーニング革命と AIによるシンギュラリティ ～AIを活用した企業経営の現状と未来～

2017年6月5日、毎年恒例JCSSA主催のサマーセミナーと懇親会が帝国ホテルにて開催された。サマーセミナーではソフトバンク株式会社首席エヴァンジェリストの中山五輪男氏をお招きし、近年話題となっているシンギュラリティや今後のAIの活用についてご講演いただいた。セミナー終了後の懇親会は、400人以上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。



中山 五輪男 氏

ソフトバンク株式会社 ソフトバンクロボティクス株式会社
首席エヴァンジェリスト

法政大学工学部電気電子工学科卒業後、日本DEC株式会社や日本SGI株式会社など複数の外資系ITベンダーを経て、2001年にソフトバンク株式会社に入社。現在はソフトバンク社およびソフトバンクロボティクス社の首席エヴァンジェリストとして、スマートデバイス・クラウドサービス・ロボット・AI・IoTの分野について訴求活動を行う。全国各地で年間300回以上の講演活動や書籍の執筆、TV番組で活動を行いつつ、国内20以上の大学で特別講師も務めている。

シンギュラリティの本質とは 「人間の再定義」

講演の始めに中山氏は、シンギュラリティについて語った。シンギュラリティとは、人工知能が人間の脳を超えるという程度に思われているが、もっと大きなことを指している。今まで人類は、農業革命や産業革命、情報革命といった大きなパラダイムシフトを起こしてきた。さらに一歩踏み込んだ革命を今まさに起こそうとしており、それがシンギュラリティだと述べた。

シンギュラリティという言葉は、現在Googleの最高責任開発者を務めるレイ・カーツワイル氏の書籍『シンギュラリティ

は近い』から広まったものだという。発売された2005年に、著者が本書の中で予測した「今後世の中で起こること」が実現、もしくは実現に近づいているため、現在もベストセラーになっていると中山氏は説明した。さらに「2030年には、マインドアップローディング(精神転送)が成功し、人間がソフトウェアベースになると言われています。また、記憶用脳ナノロボット、または経験ビーマーとして知られている人間の日常生活のリアルタイム情報脳伝送を使用して、他人の感覚をリモート体験できるようになるとも言っています。人間とは何か、働くとは何か、生きるとは何かなどが問われてくるでしょう。つまり、人間が再定義されることがシンギュラリティの本質ではないかと思えます」と語った。

ビッグデータの活用が 企業成長のキーポイントに

続けて中山氏は、シンギュラリティを構成する要素で最も大きいと考えられているAIについて述べた。現在、1つのコンピュータチップの中には30～40億のトランジスタが搭載されているが、2018年には300億個に到達する見込みがあるという。この数字は、人間の脳のニューロンの数と同じだ。また、IQの数値を見ると、一般の人間が100前後、ガリレオ・ガリレイやダヴィンチといった歴史の偉人が200前後であるのに対し、AIのIQは1万を超えていると述べ、「数値が示すように、人間はもうAIには勝てません。

しかし、勝つ必要はありません。私たちが AI をどのように利用していくかが重要で
す」と語った。

ある調査によると、インターネットに
つながる PC・タブレットの台数は約18億、
モバイルは約71億、IoTは約46億と言わ
れている。現在はモバイルの数が多いが、
IoTの数は2018年にすでにモバイルの数
に追いつき、2021年には157億に達する
と言われている。つながるデバイス量の
増加に伴い、IoTが吸い上げるデータ量
も格段に伸びていく。現在は1ヶ月にお
よそ1EBのデータ量だが、2035年には
2300倍の2.3ZBと指数関数的に伸びる
と予想されている。ここで中山氏が注意
を促しているのが、データの種類だ。「ビ
ジネスに変革をもたらす価値あるデータ、
トレジャーデータを得ることが重要です。
ビッグデータを処理するAIが優秀なもの
でないと、良いトレジャーデータが取り
出せません」と説明した。中山氏は「これ
からはIoT、つまりビッグデータの時代で
す。AIを駆使してビッグデータをどう扱
うかが、勝敗の境目になってくるでしょう。
現在、ほとんどの地方企業はビッグデー
タを持っていないと思います。まずビッ
グデータを集めること、それから処理す
るAIの見極めに取りかかってください」
と喚起した。

人間と同じプロセスで学ぶ ディープラーニング

1960年代に第一次AIブームが始まり、現
在はIBMのWatsonやGoogle DeepMindの
AlphaGOに代表される第三次AIブームが
到来している。それらが注目されている
のは、ディープラーニングというアルゴ
リズムが発見されたからだ。中山氏は説
明する。今までの機械学習との違いは、
AI自身が自ら学ぶこと。「動物の写真識別
機能を例にあげると、従来の機械学習で
は、あらかじめ人間が各動物の特徴をAI
に教える必要がありました。しかし、ディ

ープラーニングでは教えない代わりに、
ビッグデータを取り込むことで自ら学習
し、判別できるようになります。つまり、
これは人間の成長の仕方と同じなので
す」と述べた。2015年時点での調査によ
ると、画像識別率は人間が94.4%である
のに対し、MicrosoftやGoogleのAIの識
別率は95%以上と、すでに人間を超えて
いるという。今後AIは、機械学習により、
さらに複雑な言語も理解できるようにな
る見込みだという。

中山氏は、AIを活用し成功した事例と
して、アメリカの自動車会社TESLAを紹
介した。当社はコンピュータのグラフィ
ックス処理や演算処理の高速化を行う
GPUメーカー NVIDIAと協力し、完全自動
運転の自動車を開発。それが大ヒットと
なり、現在アメリカでNo.1の自動車会社
になったという。「この事例は、小さな巨
人が大きな巨人に勝ったというパラダイ
ムシフトと言えます。ほかにも、タクシー
会社のUberやホテル業界のAirbnbなど
もそうと言えるでしょう。今後、人工知能
の会社や画像に強いチップのメーカーの
株価はどんどん上がると考えられます」と
語った。

中山氏は続いて、ほかの産業でAIがど
のように活用されているのかを具体的
な例を挙げて説明した。医療業界では、AI
に世界中の医学論文を投入して患者の遺
伝子変化データを分析することで、人間
の医師には見つけられなかった病名の特
定に成功しているという。さらに治療法
を提案し、実施した結果、その患者は完治
したそう。ほかにも数十人の患者の命
が救われたという例があるという。人事
の分野でもAIは有効であり、求職者の履



歴書やメール本文、SNSを解析し、求職者
と企業との最適なマッチングを判断する
ことができる。これを採用した某大手人
材紹介サービス会社では、採用率が20%
アップし、人間の作業時間を大幅に削減
することができたという。

また、営業での活用事例については、ソ
フトバンクがWatsonを用い独自に開発
したソフトバンクブレンを紹介。これ
には、営業が日々培った2万件以上の質問
データ、8,000種類以上のパワーポイン
トなどの資料、さらにトップ営業マン100
人の営業ノウハウを取り入れており、社
員が投げかけた質問に対し、AIが膨大な
データの中から適切な回答を示してくれ
るという。ソフトバンクブレンを活用
することによって、経験の浅い営業担当
者でも自信を持って仕事ができるよう
になったと説明した。

AIとビッグデータへの 取り組みが急務

AIは働き方改革にも活用されており、
定型業務を自動化するRPA (Robotic
Process Automation) が注目を集めてい
るという。営業成績の集計や請求書デー
タのシステム入力業務をすべてAIが処理
を行うことで、作業時間が90%以上削減
されるという。その時間を使って人間は
よりクリエイティブな仕事に携わること
ができ、売り上げを落とさず効率的に働
くことができると中山氏は語った。

最後に「1900年のニューヨークシティ
はまだ馬車がメインでしたが、パラダイ
ムシフトが起こり、1913年までのたった
13年間で車社会へと変化しました。変化
はこれくらいの速さでやってきます。シ
ンギュラリティが来た時に、ビッグデー
タがない、AIがない状態にならないよう
、準備が必要です。将来起こる変化を予想
できるか、想像できるか、対応できるかど
うか。企業と人に当てはめ、考え、行動し
てください」と話し、講演を締めくくった。

新役員のご紹介

2017年6月5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 岩崎 一喜

NEC フィールディング株式会社
執行役員



理事 濱村 修

協立情報通信株式会社
経営情報システム事業部長



理事 井上 武彦

株式会社バッファロー
代表取締役社長

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、400人以上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の滝澤豪氏と日本マイクロソフト株式会社代表取締役社長の平野拓也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5社と新理事2人の紹介が行われた。中締めのご挨拶は、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
滝澤 豪氏



日本マイクロソフト株式会社
代表取締役社長
平野 拓也氏



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

2017年4月14日、この春からIT業界の一員となった各社の新入社員を対象に、「新入社員セミナー」を開催。人材育成の専門家や第一線で活躍するビジネスパーソンから、社会人としてのアドバイスやIT業界の展望を伺った。会場のめぐるパーシモンホールには、新卒が1,000人以上集まり、過去最高の参加人数となった。



始めに、JCSSA副会長の金成葉子氏より開会の挨拶が行われた。金成氏は、「今年はIoT社会が本格的にスタートする年だと感じています。さまざまな変革があると思いますが、皆さんが自身の目標や夢を持ち、IoT社会を牽引する人材になってくれることを期待しています」と激励した。

『充実した人生を送る方法』

株式会社パンネーションズ・
コンサルティング・グループ
代表取締役 安田 正 氏



第一印象を良くするためには 表情・声・話し方が大事

第一部の講演では、人材育成の支援を行い、コミュニケーション教育に精通する、パンネーションズ・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いただいた。安田氏は「どんな社会人になるかは、28歳までに決まります。充実した人生を掴み取るために、今日は2つのこと

について話します」と語り、「他人の評価」と「自分の評価」について説明した。

「他人の評価」について、安田氏は第一印象が肝心だと話し、第一印象を良くするためにメラビアン法則を解説した。この法則によると、視覚情報・聴覚情報・言語情報の3つの情報によって、第一印象が決まるという。

1つ目の視覚情報とは、対面した時の表情やしぐさを指す。安田氏は、「皆さんにまず期待されることは、挨拶です。挨拶は、口角を少し上げ、上の歯が7本程度見えるような笑顔で行くと、相手に好印象を与えることができます」と述べた。

続いて聴覚情報については、声の高さが重要だと説明。話す際の音階を「ドレミ」ではなく「ファソ」で話すと、聞き手の印象が良くなるとし、実際に声の高さを変えたことによって、営業成績が大きく上がったデータを紹介。その後、「ファソ」の高さで話すロールプレイ演習を行った。

3つ目の言語情報とは、話し方や話の内容を指す。「日本人は1つの話をしているときに、ほかの内容も含んで話す傾向があります。しかし、それでは相手は何の話か分かりません。内容を話す前に、自分が話したいことを伝

えると、相手も聞きたくなります」と安田氏は解説した。

自分の評価を上げることが 人生を楽しむ秘訣

「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。自分の評価を上げるには、自分の強みを自覚することが重要と安田氏は話し、「日本の義務教育では弱みを克服する教育が一般的ですが、社会人では自分の強みを探してください。そして、その強みを前面に出していくことが、成功する秘訣です」と語った。自覚できる強みが見つからない場合は、職場の先輩や上司の声に耳を傾けることも良いと付け加えた。また、自身の強みが明確であれば、周囲の人間もそれを感じ、仕事内容や配属にも良い影響を与えると述べた。

講演終盤に安田氏は、「近年ワークライフバランスの話をよく耳にしますが、20代のうちは自分の強みを探すことに必死になってください」と強調。続けて、「仕事だけの人生ではありませんが、自分の強みを自覚し目標を持って仕事をしていれば、ワークが楽しくなり、同時にライフの充実が得られます。ぜひ仕事を楽しんで、イキイキとした人生を送ってください」とエールを送り、講演を終えた。

他人の評価を上げる 「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 内容を話す前に、話したいことを伝える





『IT業界が牽引する 「デジタル変革」と 「顧客体験中心の時代」』

アドビ システムズ 株式会社
代表取締役社長 佐分利 ユージン 氏



AIとIoTを活かして 業務をより効率的に

第二部の講演は、デジタル時代の顧客体験を支える「Creative Cloud」、「Document Cloud」、「Experience Cloud」を提供するアドビ システムズより、代表取締役社長の佐分利 ユージン氏に登壇いただいた。

はじめに、佐分利氏はグローバル企業やそのCIOが挙げる2017年の優先課題として、データの分析・活用、AIとIoTの取り組み、顧客体験、クラウドへの移行の加速、IT人材の確保が重要であると説明し、中でも、AIとIoTの取り組み、顧客体験の2つは、今後のIT業界において競争の軸となり、ものすごいスピードで技術革新が行われると強調。「デジタルトランスフォーメーションが加速的に進んでおり、AIとIoTはモバイルに続く企業の競争の軸になってくると思います。apple社の『Siri』のように、一般消費者が手にとれるものもあります。ほかにも

自動運転技術など、人間の生活が大きく変わるようなテクノロジーが次々に開発されるでしょう」と語った。

近年よく言われている、AIが人間の仕事を奪ってしまうのではないかという話題について佐分利氏は、「AIと職種を入れ替えるというより、よりタスクを楽にしてくれるものと考えてください」と話し、続けて「AIやロボットだけでは、企業全体の生産性は上がりません。業務を分担し、人間は戦略的・創造的な業務により時間を費やすことが、今後企業が成長していくために重要です」と語った。業務の効率化を図る事例としては、同社が開発したAI「Adobe Sensei」を紹介。「Adobe Sensei」を用い、既存の業務をより効率的に行うことができるようになったことを、「Acrobat DC」や「Photoshop CC」、「Adobe Experience Manager」を使用した実演を交えながら説明した。

顧客体験を追求し 新しい価値を提供する

続いての話題は、顧客体験について。顧客体験とは、製品やサービスを利用した際に得られる満足感や効果を指す。ものづくりやサービスで差別化を行うことが難しくなっている今、この顧客体験が重要視されているという。佐分利氏は、「昔は企業が接客や広告などで商品情報を提供していましたが、今は消費者が多角的に情報を得られる時代です。企業が発信する情報よりも口コミやレビューといった外部的要因の方が、購入の決め

手となっているのです」と述べ、消費者と企業の接し方が異なっていると説明した。

また、顧客体験が重要視されるもう一つの要素として、佐分利氏は消費者の世代についても述べた。現在のボリュームゾーンであるX世代がモノ自体に価値を感じる一方で、新入社員や若手社員のミレニアル世代は、モノよりも体験を重視していると説明。

「ミレニアル世代がこれからの消費者になると考えれば、良いモノを作っただけでは売れません。人とのつながりや充実感を重視する世代ですので、顧客満足度を追求していくことが重要になってくるでしょう」と話した。

最後に佐分利氏は、「私が社会人として経験した30年間よりも、皆さんが経験する30年間の方が、ITは飛躍的に変わっていくと思います。ITはこれからの日本を支える経済的支柱になるでしょう。そのような時代から出てくるビジネスチャンスは数多くあると思いますので、ご自身が社会や会社、ビジネスにどうやって貢献できるかを常に考えて動いてください。皆さんがデジタル変革の担い手になってくれることを期待しています」と述べ、講演を締めくくった。



▲制作だけでなく、管理や測定機能も提供することで、顧客体験を支えている。



日本企業におけるロジスティクスの役割と今後について ～ITで効率化をはかるべきこれからの物流～

株式会社物流革命 代表取締役社長
村山 修 氏



物流はさまざまなビジネスで必要とされているが、問題意識を持って取り組んでいる企業は少ない。今回のセミナーでは、数多くの企業の物流プロジェクトを成功させた物流革命の村山社長をお招きし、物流の最新動向やこれからの物流に対するIT活用などについてご講演いただいた。

物流を見直し 収益構造を改善する

村山氏はまず、同じビジネスでも日本と海外のロジスティクスでは、収益構造がまったく異なっていると説明した。事業のパートナーとして組むことが多い投資家の視点から、これからの日本の小売業で収益性が重要な理由について①競争の激化による消耗戦、②コスト上昇によるマージンの下方圧力、③資本市場のグローバル化の3つを挙げ、「それ故に、全体最適による収益性の改善が急務です」と述べた。

具体的には、日本の卸小売業の労働生産性は米国の42%であり、欧米との格差は拡大してきていると指摘。

また、大手小売業の収益性比較で「世界最大の小売業のウォルマートは、日本に比べて販売管理費を10%低く抑えています。その低い粗利で毎日低価格商品を提供しながら確実に利益を上げています。小売業における販売管理費は極めて重要で、物流間のオペレーションを合理化しないと利益は出てきません」と強調。その上で、日本での成功例の1つとして、日用雑貨の卸売り会社パルタックの例を挙げ、「競合他社と売上高はほとんど変わりませんが、利益率がまったく違います。同社は、業務+物流ABC(活動基準原価計算)データベースを構築し、取引条件の違いによって自社内の販売管理費をコントロールし、利益創出につなげています」と語った。また、アスクルの例も挙げ、「ロジスティクス起点でエアごとにローコストオペレーションを構築し、収益拡大に結び付けています」と述べた。

ロジスティクスとSCMの違いについては、「企業間で競争優位を保とうとすると、物流の効率を考慮した調達、生産、販売などの活動が必要になります。それが個別最適のロジスティクスですが、その先の競争と協働となると、企業間の連携、協働化による経営効率化の諸活動が生まれます。それが全体最適のサプライチェーンマネジメント(SCM)です」と説明した。

また村山氏は、「サプライチェーン施策はB/S(貸借対照表)とP/L(損益

計算書)の両方を改善し、企業の収益性を大幅に高めます」と述べ、花王のSCM改革の一端を紹介。「花王はSCM改革の成果として、組織間、企業間の情報共有による効率化を図り、欠品の徹底削減、在庫の適正化、トータルコストの削減を実現しました」と語った。

さらなるIT活用が 大きなビジネスチャンスに

物流に対するIT活用について、村山氏は「SCM改革は、一種の情報システム改革でもあります。そうみると、物流現場に浸透するIT活用の時代はすぐそこまで来ています」と述べ、ITを活用して市場の見える化を実現したコマツの最新のITシステム「KOMTRAX」が、お客様の車両管理を強力にサポートしている事例を紹介した。またSCMとDCM(Demand Chain Management)のループの革新に触れ、「ITにより市場と生産を直結化することで、新しい物流の可能性が生まれます」と強調した。

最後に、進化し続ける海外ロジスティクステクノロジーを動画で紹介し、「日本はロジスティクステクノロジーが欧米に比べてかなり遅れています。その意味では、物流におけるIT活用の要素はまだたくさんあり、それをシステムで展開すれば大きなビジネスチャンスに結びつけられるはずです」と聴講者にエールを送り、講演を終えた。

改正個人情報保護法と二要素認証について ～義務づけられるセキュリティ対策とは～

株式会社ディー・ディー・エス 営業本部 営業技術部 兼 販売促進部 部長代理
石川 竜雄 氏



2017年5月30日に改正個人情報保護法が施行された。そこで今回のセミナーでは、生体認証、中でも特に指紋認証に注力しているディー・ディー・エスの石川竜雄氏をお招きし、改正個人情報保護法のポイント、今後、需要が広がる二要素認証などについてご講演いただいた。

時代とともに変わる 個人情報保護法

石川氏はまず、個人情報保護法の改正の背景について、「2005年4月に全面施行された個人情報保護法は、その後の情報通信技術の発展によって、個人情報に該当するかの判断が困難なグレーゾーンが拡大したこと、パーソナルデータを含むビッグデータの適正な利活用ができる環境の整備が必要になったこと、事業活動のグローバル化により国境を越えて多くのデータが流通してきたことなどが顕在化し、それらの課題を解決する必要性が出てきました」と説明した。

石川氏は、改正個人情報保護法のポイントとして、6項目を挙げ、その中

でも特に重要な項目として、①小規模事業者も規制対象にできる従来の5,000人要件が撤廃されたこと、②現行法では曖昧だった個人情報の定義が明確化されたこと、③いわゆる「名簿屋対策」として、個人情報の保護の強化が打ち出されたことの3点を挙げた。

また、改正個人情報保護法の第20条を引き合いに出し、安全管理措置の重要性を強調して、「個人情報を取り扱う以上、ガイドラインに沿った対策が必須です」と述べた。その一例として、経済産業省の経済産業分野を対象とするガイドライン、厚生労働省の医療情報分野におけるガイドライン、文部科学省の文部科学省所管事業分野における個人情報保護に関するガイドラインを、スライドを使用し説明。情報漏洩した場合の罰則については、刑事罰や民事賠償の直接損害以外にも、信用低下や復旧コストといった間接的損害も被る可能性があると話した。

技術的安全管理対策として 重要な“二要素認証”

石川氏は、「安全管理措置には、組織的・人的・物理的・技術的安全管理措置がありますが、技術的安全管理対策には、ガイドラインで必須または推奨されている、従来のパスワードなどの知識、指紋や顔、静脈といった生体、ICカードなどの所持からなる3つの

認証手段のうちの2つを併用し認証を行う“二要素認証”が重要です」と強調した。

さらに石川氏は、二要素認証で注目されているのが生体認証だとして、その選択のポイントを「生体認証には指紋認証、静脈認証、顔認証、虹彩認証、音声認証など幾つかの認証方式がありますが、それぞれ一長一短があります。そのため、各認証方式の特徴を参照し、利用目的や場所などで使い分けることが大切です」と述べ、最近の生体認証の中での指紋認証の優位性を「近年、日本市場では静脈認証が生体認証売上金額1位でしたが、2016年以降再び指紋認証が売り上げ1位になりました」と語った。

続いて、自社の改正個人情報保護法対応ソリューションとして、「EVEシリーズ」とその多岐にわたる導入事例を紹介。同時に、ハイブリッド指紋認証を採用した自社開発の指紋認証ユニット「UBFシリーズ」を紹介した。「ハイブリッド指紋認証技術は、粗い入力でも認証可能な“マニューシャ方式”と当社が独自に開発した、経時変化に対応し登録拒否がない“周波数解析方式”の二つを組み合わせもので、誰でも格段に使いやすくなっています」と説明し、「当社のモットーは“バイバイパスワードカンパニー”。だからこそ今後も、指紋認証ソリューションに注力していきます」と強調して講演を終えた。



サポートサービス委員会

■今年度の活動計画

今年度のテーマは「クラウドに関して、企業が必要としている、より具体的なサービスや導入時の課題等、およびWindows 10のその後の導入状況についての調査研究」とした。

テーマに対し、Webアンケート形式による調査資料の作成を行うが、アンケートでは主に

1. クラウド導入時に望まれるサポートサービスは何かを具体的に調査
(企業はクラウドの企画・設計・導入時にどんなサポートを望んでいるのか)
2. クラウド導入後の各種課題についての調査
(クラウドを導入した企業はその過程でどんな課題を見つけたのか)
3. Windows 10のその後の導入状況について
(MS社のCBB/LTSB等の導入サポート対策の企業の受け入れ状況とWindows 10導入の進捗状況)

について調査する。

アンケート調査の対象は、一般企業のユーザで、従業員数350人までの中規模企業と、従業員数20人までの小規模企業、および委員企業のユーザで、小規模から比較的大きな規模のユーザまでとしている。また、収集サンプリング目標は、昨年度と同じように、一般ユーザ700社、委員企業のユーザ350社とする。

アンケート結果は、分析・検討を経て報告書の形にまとめ、12月上旬には中間報告書として一部リリース、2月下旬には最終報告書をリリース予定である。

また、今年度の解説書はIoT・AIに関するものとなる予定で、これについては1月に公開予定。

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
 - ・AI関連
 - ・IoT関連新しいビジネスのヒントを探るべく、各種先進事例を幅広くお聞きする機会を、今後の委員会の中で検討していく。
2. 第一回委員会は6月7日に日本アイ・ビー・エムのWatsonセミナーを開催した。「IBM Watson最新情報」「パートナー様と創る IBM Marketplace」についてご講演いただいた。Watsonの概要が理解でき有意義なセミナーとなりました。AIの活用は様々な提案に必須となりつつありますので今後の動向に注目したい。
3. 今後、日本マイクロソフト様からAIに関する最新動向のお話を聴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、恒例の人事・総務などのご関係者にご参加いただき、人事問題に関する情報交換会を開催いたします。本年は、会員各社の関心が高い課題である「女性活躍推進の取り組み(仮題)」と「企業労働調査のポイント(仮題)」をテーマとして予定しています。

テーマグループごとに基調報告をいただき、質疑応答、意見交換を行いますので、各社の取り組みを相互に知る良い機会と思います。また終了後には懇親会を行い、人事関係者同士が交流できる良い機会になりますので、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：2017年8月25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、懇親会費含む)

■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12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図れるため、ご参加者に大変好評です。今年はJAL便の時間変更のため、1泊増やして、5泊7日といたしました。米国の話題企業を一度に訪問できるJCSSA ツアーは、ほかにはない貴重な研修ツアーと考えております。おかげさまで、本年の募集開始後すぐに定員に達してしまい、本年の受付は終了いたしました。ぜひ来年にご参加をご検討ください。

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：2017年10月15日(日)～21日(土)

訪問先：シスコシステムズ社
ネットアップ社
インテル社
マイクロソフト社
アップル社
アドビシステムズ社
HPインク社
HPエンタープライズ社
レノボ社

※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：499,000円

(ホテル・航空賃含む、ビジネスクラス追加料金は、515,000円)

締切：ご好評につき、定員となりました。

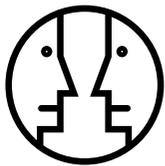
<昨年の様子>



◀ 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

イージーソフト株式会社

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

- ① 〒252-0234
神奈川県相模原市
中央区共和4-1-4
シミズビル3F
- ② 代表取締役
山本 勲利努
- ③ 2000年7月
- ④ 100百万円
- ⑤ 15名
- ⑥ 2017年2月3日

私たちイージーソフトは、「経費精算システムの専門企業」として2001年の販売開始以降、旅費・経費精算システム『eKeihi』を通してお客様が抱える経費精算業務のさまざまな問題に 대응してきました。同時に、このようなお客様の声に私たちの製品は育てられてきました。私たちはこれからもお客様の声を大切にし、時代のニーズに迅速に反応して新しい価値の創造を常に意識し、IT技術を通じてお客様が簡単に使える製品・サービスに還元していきます。そして、お客様が選んでよかったと思われ続ける製品・サービスの提供を心掛けて、お客様の経費精算業務の効率化をご支援していきます。



02

■ 正会員

株式会社アイエスエフネット

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

- ① 〒107-0052
東京都港区
赤坂7-1-16
オーク赤坂ビル3F
- ② 代表取締役
渡邊 幸義
- ③ 2000年1月
- ④ 100百万円
- ⑤ 1784名
(2017年3月1日現在)
- ⑥ 2017年2月10日

株式会社アイエスエフネットはITビジネスを主軸として2000年に創業し、履歴書の過去にこだわらず無知識・未経験者の採用を行い、ITエンジニアを3,000名以上育成してまいりました。日本各地に営業所を置き、お客様のあらゆるニーズにお応えできるよう全国規模のITサポートを展開しております。また「30大雇用」を掲げ、障がいのある方や一般的に就労が困難といわれる方(ニート・フリーター、引きこもりなど)の雇用を積極的に行っており、特に障がい者支援においては、国内でも有数の施設運営をしています。当社は、お客様との信頼関係を築き、共に成長し、同時に多くの働きたい方に働ける場所を創る企業を目指してまいります。



03

■ 正会員

ワンビ株式会社

<http://www.onebe.com>

- ① 〒151-0053
東京都渋谷区
代々木2-18-3
オーチュー第一ビル2F
- ② 代表取締役社長
加藤 貴
- ③ 2006年5月16日
- ④ 67百万円
- ⑤ 20名
- ⑥ 2017年3月15日

ワンビのミッション 『私たちが、データ漏えいを防ぐ』
働き改革によって大きく変わりつつある情報システムを安心して活用していたるように、自社開発したセキュリティ製品を提供しております。弊社の主力製品の遠隔データ消去製品「TRUST DELETE Biz」は、50万台以上のモバイルパソコンでご利用いただき、常にお客様のデータを守っております。また、新たに開発した「OneBe UNO」は、パソコンが自律的に監視して不正に持ち出し利用される前に、大きな警報を鳴らしたり操作ができないようにロックします。今後も、より多くのお客様に喜んでいただけるような製品をご提供できるように成長し続けてまいります。



04

■ 正会員

ニューロテック株式会社

<https://www.neuro-t.jp/>

- ① 〒160-0023
東京都新宿区
西新宿3-2-7
KDX新宿ビル3F
- ② 代表取締役社長
為近 裕利彦
- ③ 2002年8月
- ④ 30百万円
- ⑤ 55名
- ⑥ 2017年3月16日

当社は、2002年の創業以来、ITインフラ系の人材派遣やサポートサービスに特化したサービス事業を展開しております。特にサポートサービスについては、全国、北海道から沖縄まで、4,000名の人材を抱えており、サーバー、PC、POS端末、ネットワーク機器のキッティング、接続検証を得意としております。その特徴は、①広域エリア・地域エリアでの一斉展開、②緊急の業務、③優秀な人材による高品質な業務の3点です。今後は、IoT時代に向け、お客様のシステム構築の上流工程もお手伝いできるような体制整備を行い、お客様のITに関わるトータルコストの削減に貢献し、更なる利益確保と発展に寄与してまいります。



05 ■ 賛助会員
ディーリンクジャパン株式会社
<http://www.dlink-jp.com/>

- ① 〒141-0022 東京都品川区 東五反田2-7-18 SOWA五反田ビル2F
- ② 代表取締役 廖晋新
- ③ 2005年7月
- ④ 95百万円
- ⑤ 37名
- ⑥ 2017年1月18日

当社はネットワーク機器の世界的なベンダーである台湾D-Link グループの日本法人として2005年に設立され、法人市場向けにスイッチ、Wi-Fi、ルーター製品などを国内で展開しており、民間企業・公共・文教・医療などさまざまなところでご利用いただき、高い評価を頂いております。

当社のブランドミッションである『Building Networks for People』の元、安心して当社製品をご利用いただけるよう自社技術者によるお客様サポート体制整備や、日本市場向けに日本発で新製品企画を行うなど、単なる物売りではなく、日本のお客様のネットワーク環境に寄与するベンダーとして成長することを目指します。



06 ■ 賛助会員
特定非営利活動法人日本情報技術取引所
<https://www.jiet.or.jp>

- ① 〒105-0014 東京都港区芝2-3-3 芝二丁目大門ビルディング2F
- ② 理事長 酒井 雅美
- ③ 1996年4月
- ④ なし
- ⑤ 4名
- ⑥ 2017年2月10日

特定非営利活動法人日本情報技術取引所(略称: JIET)はソフト開発企業を中心に約800会員にご加入いただいているNPO法人です。

「ビジネスの創出とよい取引の成立を目指して」をスローガンに、企業規模の大小や得意分野などの垣根を越えて、積極的に仕事情報のやり取りをしていただける場を創出している団体です。特に近年では団体様との交流を活発に進めさせていただいており、今回JCSSA様とも相互に入会をさせていただくこととなりました。団体の垣根を越えた、会員様同士の交流が図れば幸いです。今後ともなにとぞよろしくお願い申し上げます。



07 ■ 賛助会員
Apple Japan 合同会社
<https://www.apple.com/jp>

- ① 〒106-6140 東京都港区 六本木6-10-1
- ② コンシューマーセールスビジネス チャンセル部長 中西 伸行
- ③ 1976年4月1日
- ④ US\$128.249 billion
- ⑤ 115,000名
- ⑥ 2017年3月9日

弊社は「最高の製品を作り、人々の暮らしを豊かにする」という理念のもと、2007年のiPhone発売と2008年App Storeの開設以降、非常に多くの法人及び文教のお客様に弊社製品、サービスをご活用いただいております。iPad、Mac、Apple Watchの活用と、iOSアプリケーションの導入により、スモールビジネスからグローバル企業までさまざまな業界で変革が起きており、また、すべての生徒に最適な学びを提供すべく、Appleが提案する教育向けアプリケーションやサービスを最高クラスのセキュリティと共に導入する意識の高い教育機関が飛躍的に増加しています。今後も人々の暮らしを豊かにするために、最高の製品と顧客体験をお客様にお届けしてまいります。



REPORT レポート

JCSSA サイトリニューアルのお知らせ

2017年2月2日、JCSSAのホームページのリニューアルを行いました。大きく変更された点は、スマートフォンからでも見やすくなったこと、各委員会からの報告を「お知らせ」に一括したことです。また、3月2日より運用を開始した商品画像共用化についても、共用化の目的や規約文書などの情報を記載していますので、ぜひ一度ご覧ください。

ホームページは、以下よりご覧ください。
<https://www.jcssa.or.jp>

スマートフォンから見た、新しいJCSSA サイト▶



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：2017年7月26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：2017年8月25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：2017年10月15日(日)～21日(土)

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

●管理職研修(後半)

開催日時：2017年10月26日(木) 9:30～17:30

場 所：東芝クライアントソリューション本社(予定)
(東京都江東区豊洲 5-6-15)

●JCSSA ゴルフ交流会

開催日時：2017年11月4日(土) 9:30スタート

場 所：高坂カントリークラブ
(埼玉県東松山市高坂 1916-1)

●営業提案力研修(前半)

開催日時：2017年11月10日(金) 9:30～17:30

場 所：市ヶ谷健保会館
(東京都新宿区市谷仲之町 4-39)

JCSSA 最新スケジュール掲載サイト

<http://jcssa.or.jp/about/schedule.html>

各イベントについては、1ヶ月前までに詳細をご案内申し上げます。



〒113-0034 東京都文京区湯島 1-9-4 鴨原ビル 2 F
電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743
URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp