

特集 ITトレンドフォーラム 2017

東京五輪に向けて、 新ネットワークSD-WANで ビジネスはこう変わる

～Software Defined Wide-Area Networkで
働き方改革も進む～

会長の声 2

最新トレンドを発信し、
皆様と共に「ITで日本を元気に！」

特集 3

ITトレンドフォーラム 2017

東京五輪に向けて、新ネットワーク
SD-WANでビジネスはこう変わる

～Software Defined Wide-Area Networkで
働き方改革も進む～

講演 1 「働き方改革」と「クラウドファースト」を
実現する企業ネットワークの新潮流 SD-WAN

講演 2 トラフィックの最適化と堅牢性を
実現する次世代企業ネットワーク

講演 3 「ビジネスに貢献する」これからの
ネットワークと SD-WAN

トレンドスコープ 6

- ・経営戦略オープンセミナー 2017
Connected Industries が日本を変える
- ・AI と IoT を活用したこれからのビジネス
- ・ソラコム IoT 交流促進勉強会

レポート 10

- ・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 (後半)
- ・顧客提案力・営業力強化研修 (前半)
- ・米国エグゼクティブツアー 2017

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

最新トレンドを発信し、
皆様と共に
「ITで日本を元気に！」

あけましておめでとうございます。

JCSSAでは毎年、会員の皆様に様々な形でセミナーを開催し、情報提供を行っております。

昨年11月に行った「ITトレンドフォーラム」では、新しいネットワーク環境として注目されているSD-WANについて各社からご講演いただきました。IoTやAIなど注目されている中で、ネットワーク環境こそが働き方改革とITを進めていく中での絶対基盤として捉えられるべきものだと思っております。SD-WANの技術により、今まで自由に使えなかった環境が自由になる。これはある意味、インターネットの登場と同じようなインパクトではないかと感じております。

また、12月には第10回目となる「経営戦略オープンセミナー」を開催、経済産業省の企画官をお招きし「Connected Industriesが日本を変える」と題して基調講演をいただきました。会員外企業様も参加を呼びかけているオープンセミナーは、JCSSAの活動を周知させる一役も担っております。

いずれの活動も、ビジネスやテクノロジーの最新のトレンドをキャッチする場であるとともに、ベンチャーの方々に普及する場でもあります。ITで日本の経済をもっと元気にしていきたい、こうした技術の最新トレンドを、この業界の中で真っ先に提案して、お客様にお伝えするために、我々も日々勉強しなければなりません。本年もこれらの活動を継続して行ってまいりますので、会員の皆様には、ぜひ、積極的なご参加をいただければと考えております。

今、IT業界全体に勢いがあります。「ITで日本を元気にする」を合言葉に、皆様と共に日本の働き方改革を引っ張っていきたいと思っております。

本年も、どうぞよろしく願いいたします。

特集 ITトレンドフォーラム2017

東京五輪に向けて、新ネットワーク SD-WANでビジネスはこう変わる

～Software Defined Wide-Area Networkで働き方改革も進む～

11月16日、ネットワークの新潮流であるSD-WAN (Software Defined Wide-Area Network)の最新動向を学ぶ「ITトレンドフォーラム2017」が大塚商会本社の大会議室で開催した。今回も3人の講師をお招きして、SD-WANの概要、登場の背景、市場動向、各社の企業WAN、SD-WANの取り組みなどについて具体的にお話いただいた。

講演 1

「働き方改革」と「クラウドファースト」を実現する 企業ネットワークの新潮流SD-WAN

三澤 響 氏

株式会社NTTPC コミュニケーションズ サービスクリエーション本部 第二サービスクリエーション部長



初めに、株式会社NTTPCコミュニケーションズの三澤氏より「『働き方改革』と『クラウドファースト』を実現する企業ネットワークの新潮流SD-WAN」と題して、その概要などについてお話いただいた。

Software Defined World の到来

自動車は走るコンピューターとされ、トヨタの競争相手はGoogleだとも言われる。GEもまた航空機エンジンなどを販売するメーカーから脱し、IoTによるデータ分析・保守を提供するソフトウェア企業へと変貌しているという。三澤氏はまず、このように様々な業界がソフトウェア化に向かう社会

動向を例に挙げ、「ICTにおいても、既にデータセンターやアプリケーションなどがクラウド化、つまりソフトウェア化しています。そして今、ネットワーク(以下：NW)もソフトウェア化を迎えました。Software Defined WANは、直訳すると“ソフトウェアで定義(制御)されたWAN”です。物理的なNW上に仮想のNWを構築し、クラウドにあるソフトウェアにより一元管理・制御できます。従来のNWとは、発想から異なる革新的な技術です」とSD-WAN登場の背景を解説した。さらに、SD-WANの特長として、①NWの仮想化、②コントローラー (Web/API)によるWANの一元的管理、③トラフィックの仮想化、④アプリケーションによりダイナミックに制御可能な4点を挙げた。

市場規模について、三澤氏は「SD-WANは、欧米ではコスト削減と運用の効率化を実現するため、導入の機運が高まっており、国内市場でも、2021年までに500億円市場に急成長すると予測されています」と述べ、実際の同社のプレセールスによるニーズ調査結果を示した。その調査によると、国内市場

ではSD-WANへの期待は、欧米と異なりコスト削減ではなく、1位はNW運用の効率化、2位は帯域不足の解消だという。

国内におけるSD-WANのユースケースとして、NWに流れるトラフィックの可視化、NW運用の効率化、パブリッククラウドへの簡単・安全・低コストへの接続、NW帯域の有効利用などを紹介した。

NTT産SD-WANサービス

三澤氏は、同社のSD-WANサービス「Master'sONE CloudWAN」を紹介。「企業が抱えているWANの課題、例えば、モバイル利用増に対応できる即時性の確保、企業経営の多様化に伴う柔軟性の確保、パブリッククラウド利用の促進とそのトラフィック増に対応できる拡張性の確保といった課題を解決できます」と述べた。また、このサービスの特長として、①NTT産でありフレックス対応しているなど日本企業に必要な機能を備えている、②クラウドサービスを簡単・セキュアに接続可能、③ネットワークの

設定変更をWebUIやAPIから実行可能、④アプリケーション単位でNWの可視化可能などを挙げた。

最後に三澤氏は、「当社のサービスにより、

エンドユーザー企業は、働き方改革とクラウドファーストを実現できます。さらに、IT会社にとっては、WANをトリガーにクラウド・LAN・それらマネジメントビジネス

へと事業拡大できるプラットフォームとして活用でき、大きなビジネスが花開くことでしょう」と強調し、講演を終えた。

講演 2

トラフィックの最適化と堅牢性を実現する次世代企業ネットワーク

南雲 勉 氏

ソフトバンク株式会社 ICTイノベーション本部 ネットワークサービス第1統括部 ソリューションサービス第3部 部長



続いて、ソフトバンク株式会社の南雲氏に「トラフィックの最適化と堅牢性を実現する次世代企業ネットワーク」と題して、企業ネットワークの次の潮流、企業WANに求められることについてお話しいただいた。

これからの企業WAN

南雲氏はまず、これからの企業WANについて、「デジタルトランスフォーメーションが注目される中で、経営者が考える今後3年間で最も重要な課題は、新規事業やイノベーションの創出です。ここにICTを駆使することで新しいビジネスが生まれます。先進的なICTを活用したワークスタイルの変革によって、より速く、より最適なネットワーク(以下: NW)の構築が必要不可欠になっています」と解説した。次に企業のICTの利活用とNWの変遷を示し、「On premises、Mobile、Cloud、Social、IoT、AI/Roboticsといった様々なICTが業務や事業を進化させるため社会に浸透してきましたが、そうした潮流の中で、ICTの活用は本業に直結する事業部門領域へ

とシフトし、NWはより複雑で複合的な構成になってきました」と分析した。

ソフトバンクのNW戦略について南雲氏は「キャリアとしてNWそのものを強化し、お客様により高品質で価値のあるアクセス回線をしっかり提供していきます。クラウドとの親和性の高さをコンセプトに開発したSmartVPNの新アクセスサービス『Ondemand Ether』もその1つです。これは、ギャランティ型、ベストエフォート型に加え、SmartVPNでは新たなタイプとなる2種類のバースト型アクセスを含む4種類のタイプからなり、それぞれの中から、お客様のニーズと投資対効果に最も合うアクセスを選択できます。また、帯域の増減速やタイプ間の変更もお客様のニーズに合わせて即時に変更できるようになっています」と語った。

続けて南雲氏は、「企業がWANに求める要件は、セキュリティとApplication Prioritization (アプリケーションの優位性)が圧倒的。企業は今以上にアプリケーションを最大限使って新たな事業を生み出したり、効果を生む仕掛けをしていきます。NWを含めたインフラも、そのための準備しておかなければなりません」と強調した。

スマートなトポロジーとコスト削減に有効なプロビジョニング

次に南雲氏は、「SD-WANは海外で急速

に発展していますが、日本ではその動きが遅いです。海外では一般的にはSD-WANの役割はコストダウンに向けています。SD-WANルーターが高くて拠点のNWコストを考慮すればコストが下がります。それに対して、日本は閉域回線が安いので、インターネット回線を利用してコストを削減しようとしても、高いSD-WANルーターを入れてしまうと効果が希薄になり、経済合理性が働かなくなります。ここに注目して、弊社のSD-WANルーターはそのままの機能でコストを下げ、経済合理性を実現するサービスの開発を進めています」と語った。

また同社のSD-WANについて「その役割は、アプリケーションコントロールを含めた容易な設計と迅速なIT統合を最適な投資で実現することです。だから、サービスの特徴は、既存NWを駆使したスマートなトポロジー(接続形態)と、コスト削減に有効なプロビジョニング(顧客へのサービス提供の仕組み)にあります」と強調し、高度なモニタリング、アプリケーションコントロールなどの事例を具体的に紹介した。

最後に南雲氏は、次世代企業WANの課題として新たなセキュリティ対策が必要だとし、「今後は、NWとセキュリティを一元的にお客様に代わって運用する仕組みの構築にチャレンジしていきます」と力説し、講演を終えた。

講演 3

「ビジネスに貢献する」これからのネットワークとSD-WAN

梶川 真宏 氏

KDDI株式会社 ソリューション事業企画本部 ネットワークサービス企画部長



最後に、KDDI株式会社の梶川氏に『「ビジネスに貢献する」これからのネットワークとSD-WAN』と題して、重要性を増すICT活用、変化するネットワークの役割などについてお話しいただいた。

キーワードである“DX”の成功のカギ

梶川氏はまず、「KDDIにおけるキーワードはITの浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させてくれる“デジタルトランスフォーメーション(以下：DX)”で、当社ではDXの成功のカギは、小さく、早く、トライ&エラー繰り返しながらやっていくことと認識しています」と強調した。

次にKDDIのデジタル化の取り組み事例を示して、「身近なところをIT化、デジタル

化すればイノベーションや新しいビジネスが生まれますが、その潮流は今コーポレートITからビジネスITへ変化してきています。いわばITは単なる業務効率化のツールから全てのビジネスの牽引役となっているのです」と語り、「クラウドによってDXへの取り組みが推進されてきましたが、ネットワーク(以下：NW)の領域でも同様の地殻変動の波が起こっています。NWがDXを次のステージへ押し上げるキーになるのではないのでしょうか」と強調した。さらに、NWの変遷を説明しながら、「クラウド利用の加速によってクラウド向けトラフィックも2020年では2015年に比べ約4倍になる予想されています」と述べた。

小さく早く、スモールスタート

続いて梶川氏は、同社のSD-WAN技術によるネットワークソリューション「KDDI SD-Network Platform」を紹介した。梶川氏は「SD-Network Platformは様々な機能の必要なものだけを追加し、柔軟に提供できます。具体的には、ハードウェアのSD-BOXを設置し、これに可視化やトラフィックのマ

ルチパス制御などソフトウェアを搭載し、運用・監視、保守などを用途により組み合わせることが可能です」と述べ、その主なサービスの特徴として①小さく早く始められる、②パフォーマンスを最大化できる、③クラウドの安全な活用が可能な3つを挙げた。

小さく早く始められる(スモールスタート)については、用途に応じた選択・拡張、ビジネス環境の変化に合わせた拡張、アプリケーション・品質の可視化などを挙げ、パフォーマンスの最大化についてはVPNとインターネットを組み合わせたハイブリッドNWで増加するトラフィックに対応、Office 365などのSaaSを安全・快適に利用可能などを挙げた。またクラウドの安全な活用については、KDDI Security Cloudなど2つのセキュリティで安全なクラウド利用とガバナンス強化を実現していると説明した。

最後に梶川氏はいくつかのユースケースを具体的に紹介し、「当社としては、進化を続けるNWサービスに対しては顧客優先度の高い機能を短い周期で順次追加していく方針です」と強調し、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の理事で、クオリティソフト株式会社の浦聖治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。SD-WANは単なる通信手段でなく、働き方改革にもつながるソリューションとして期待されていることもあり、参加者からは講師を囲んで多くの質問も出され、極めて有意義な交流となった。





第十回記念 経営戦略オープンセミナー 2017

Connected Industriesが日本を変える ～つながるIoTビジネス 協調、協力、協働しよう～

12月5日、「Connected Industriesが日本を変える」をテーマに経営戦略オープンセミナーを開催した。今回は同イベントの開催が第10回目の節目となったことを記念し、京王プラザホテルにて、160名以上の来場者を迎えて基調講演と4社のビジネスセッションを行った。

セミナーの開会の辞は、大塚裕司会長からいただき、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した。

第一部 基調講演



▲経済産業省 商務情報政策局 情報産業課 企画官 和泉 憲明氏

セミナー第一部は、経済産業省の和泉憲明氏より、「Connected Industriesが日本を変える ～社会課題の解決・競争力強化に向けて～」と題して、基調講演を行っていただいた。

産業に改革を起こす Connected Industries

和泉氏は最初にIoT、ビッグデータ、AIの重要性と進展性について話した。その後、本日の講演の本筋であるこれからの日本産業が目指すコンセプト「Connected Industries」と、科学技術

政策の基本指針であり第5期科学技術基本計画の中で使われている「Society 5.0」との関連性を説明。「Society 5.0は、サイバー空間とフィジカル空間（現実社会）が高度に融合した超スマートな第5の社会を指しています。Connected Industriesは多様なデータ、技術、人、組織がつながり、AIなどによって新たな付加価値や製品・サービスが創出され、社会課題が解決される、というSociety 5.0を実現するための産業のあり方です」と述べた。

また、Connected Industriesの実現に向けた経産省の今後の取り組みとして、分野別対応と横断的対応に分けて解説。分野別対応として、①自動走行・モビリティサービス、②モノづくり・ロボティクス、③バイオ・素材、④プラント・インフラ保安、⑤スマートライフの5分野を挙げた。一方の横断的な対応としては、特に日本の強みであるリアルデータを核にした支援の強化を示した。

続けて、社会課題の解決に向けて、経産省がConnected Industriesの旗の下で進めているIoT推進ラボとその活動を、テストベッドの実証を交えて具体的に紹介した。

セキュリティ対策を担う 人材の育成が急務

次に和泉氏は、IoTなどでつながることに起因してリスクが増大しているサイバーセキュリティについて、経産省の取り組みを紹介した。まず、経産省のサイバーセキュリティ対策の全

体像を示し、中でもサイバーセキュリティ対策を担う人材の育成は極めて重要だと指摘。「現在、経済産業省は、中学・高校に始まり、大学や社会人に向けた人材育成のため、種々の施策を進めています。同時に、セキュリティ人材が企業内で活躍するためのキャリアパス、配置・処遇を通じて、市場に評価される仕組みの整備を産業界と協力して行っています」と説明した。

産業とともに働き方も変わる

一方、イノベーション推進への取り組みについて、和泉氏は、「今後の情報社会におけるトレンドは、エッジコンピューティングだと推測します。エッジ側で高度な情報処理を実現し、クラウドへの情報伝送を削減することで、高速かつ高効率な情報処理を実現できるでしょう。それによってConnected Industriesを支える基盤技術が実現されるのではと考えます」と語った。

さらに、情報サービス・ソフトウェア産業の競争力強化について和泉氏は、IT人材の不足に大きな懸念を示し、「クラウドという見えない黒船によって、国内サーバー市場規模は縮小に向かうでしょう。機器がネットワークにつながることで、組み込まれるシステムやソフトウェアもクラウドな世界での単体動作から、ネットワーク経由で相互に連携する世界に移行していくと思います。そのため、これからはITエンジニアの働き方が大きく変わっていく可能性があります」と強調し、講演を終えた。

第二部 ビジネスセッション『Connected Industriesの最新動向』

セミナー第二部では、BCNの谷畑良胤氏が司会を務め、トップベンダー4社のキーパーソンの方々に、協働に向けたネットワーク、通信、IoT、セキュリティの現状と将来についてお話を伺った。



▲モバイルコンピューティング推進コンソーシアム (MCPC) 小林佳和氏

最初に登壇したMCPCの小林氏は、LPWA (Low-Power Wide Area) について、既存の無線通信技術との違いなどから説明した。

LPWAは、通信速度は遅いものの、低消費電力で広域通信が可能なることから、特にIoTやデバイス同士がインターネット経由で通信するM2Mなどへの活用に向いていると述べ、用途に応じた適材適所の選択・活用と、トータルシステムでの効果検証、目標ありきで絶

え間ないチャレンジと調整が極めて重要だと強調した。

ソフトバンクの湧川氏は、広帯域で現行



▲ソフトバンク株式会社 先端技術開発室 室長 IoT事業推進本部 副本部長 湧川隆次氏

の100倍に当たる10Gbpsの通信速度を実現する第5世代移動通信システム「5G」について説明した。5Gの開発とサービスの実現は、スマートフォンの延長線にある移動端末の通信基盤だけではなく、IoTなどICT社会の進展を支える情報通信基盤として必須になってきたと強調。同社での5Gでの強みや技術などを紹介し、現在、車向けの5G V2Xなど5Gの活用



▲株式会社ソラコム 執行役員 セールスディレクター 柿島英和氏

に向けた実証実験を各社と共同で進めていることを明らかにした。ソラコムの柿島氏は、同社が提供する通信とクラウドを融合したIoT通信プラットフォーム「SORACOM」の通信を利用することで、1回線からリーズナブルにIoT/M2Mに最適化された無線通信を利用できると説明した。

続いて、同社の二神氏はパートナーとの協業、共創のエコシステムを構成しているソラコム・パートナー・スペース (SPS) というパートナープログラムを紹介。現在、お客様の数は



▲株式会社ソラコム アライアンスマネジャー 二神敬輔氏

4,000を超え、410社以上の登録、87社の認定済パートナーがいる状態まで成長したと報告した。

トレンドマイクロの津金氏は、IoT時代では、これまで以上に多くの製品・サービスがサイバー攻撃の標的とされる可能性があり、IoTのセキュリティは今や経営課題だと指摘。ランサムウェア、DDoS攻撃、コインマイニングマルウェアの事例を紹介した。

また、データアナライザ・コントロールセンター・ネットワーク・デバイスの各IoTレイヤーにおいて、真に守るべきは



▲トレンドマイクロ株式会社 IoT事業推進本部 ソリューション推進部 部長 津金英行氏

各レイヤーを移動するIoTデータであるため、フルレイヤーでのセキュリティ対策が不可欠だとし、つながる世界を守るために「つながるセキュリティ」の重要性を強調した。

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の執行役員常務の高橋美波氏よりご挨拶と乾杯の音頭をいただいた後、講師陣や来賓の大手メーカー各社のエグゼクティブの方々との歓談の時間となった。各テーブルでは活発な交流が行われ、大盛況のうちに幕を閉じた。





AIとIoTを活用したこれからのビジネス

～新しいビジネスの潮流と人材育成～

ネットコマース株式会社 代表取締役
齋藤 昌義 氏



AIやIoTの登場によって、ビジネスの現場に変化が求められている。今回はネットコマース株式会社代表取締役の齋藤氏をお迎えして、こうした新しい技術をどのようにビジネスに展開していくかについてご講演いただいた。

IoTはテクノロジーを活用したビジネス・フレームワーク

IoTが進み、膨大な量のセンサーが活用され、現実の世界をデジタルデータに置き換えてインターネット上に蓄積する社会となっている。集められた膨大なデータを解析して最適解を見つけ出し、それに従って現場を動かす一連の仕組みは「サイバー・フィジカル・システム（以下：CPS）」と呼ばれる。齋藤氏はCPSとIoTは同一の概念だとし、「また、ITビジネスの収益構造は、工数提供の対価からビジネス価値、すなわちスピード・変革・差別化の対価へとシフトし始めています」と、ビジネス構造の変化について解説した。また、IoTの解釈について、「IoTはテクノロジーそのものと解釈されがちですが、実際は

様々なテクノロジーの組み合わせによって実現しているのがIoTです。どのようなビジネス課題を解決するかによってその組み合わせが異なるので、テクノロジーを活用したビジネス・フレームワークがIoTであると捉えるべきです」と説明した。

人工知能（以下：AI）については、その定義を「人間が行う知的な作業をソフトウェアで実現する技術」と解説。昔は、プログラミングされた行動しかできなかったものが、近年では、コンピューターが最適解を見つけ出して、自ら判断し行動できるようになったという。一方、AIの発展に対する不安については、「AIは特定の知的作業領域において、既に人間の能力を凌駕する実力を示しています。将来、AIが人間を支配するのではないかと不安視されていますが、人間の知的能力を拡張し、今までできなかったことを人間に代わって、安全に効率よく行う手段として捉える方が現実的です」と話した。

産業の構造が変わる中で重要視される人材

続いて齋藤氏は、「デジタル・トランスフォーメーション」について、「人間が行うことを前提とした業務のデジタル化ではなく、機械が行うことを前提にした業務のやり方に変えていくことです」と説明した。これが

できれば、生産性やコストを大幅に改善できるという。具体的な事例として、タクシー業界に一石を投じた「UBER」などを紹介した。

また、デジタル・トランスフォーメーションは、ITに関わる多くの資源がクラウドサービスとして提供される「クラウドネイティブ」と、IoTの発達により環境や周辺に溶け込む「アンビエントIT」によって牽引されていると解説。さらに、それらはサーバーレス、IoT、サイバー・セキュリティ&ガバナンス、DevOps、自動化・自律化の5つのテクノロジートレンドによって支えられていると説明し、「この5つのテクノロジートレンドに向き合うことが、これからのビジネスの発展と創出につながります」と語った。

さらに、デジタル・トランスフォーメーションが進むことで変化する産業の構造について、齋藤氏は、「組織が変わらなければ社員は自分を守るために思考停止してしまったり、他へと流出してしまいます」として、組織変革の重要性を強調。「求められる人材を育てるために、経営者は常にITのトレンドに関心を持ち、自らのビジネスをトランスフォームさせ、社員に経営や業務、ITの役割や価値を体験的に学ばせ、自発的な行動を促すことが重要です」と述べ、講演を終えた。

ソラコムIoT交流促進勉強会

～IoT通信プラットフォームSORACOMをハンズオン形式で学ぶ～

10月25日、モバイル通信とクラウドを融合したIoT向け通信プラットフォームSORACOMを提供する株式会社ソラコムを訪問した。当日は講義だけでなく、SORACOM AirのSIMカードを用いハンズオン形式で学べ、参加者にとって極めて有意義な時間となった。



▲株式会社ソラコム
アライアンスマネジャー
二神 敬輔 氏

▲株式会社ソラコム テクノ
ロジ・エバンジェリスト
松下 享平 氏

IoT化で浮かび上がる 3つの課題

勉強会の前半は、アライアンスマネジャーの二神氏より、IoTが進む上で企業が直面する3つの課題とそれらの解決策について、ソラコムの商品の長を交えながら説明いただいた。

1つ目の課題は、データを収集するデバイスやそのデータを送る通信のセキュリティについて。一般的な通信方法は、デバイスからインターネットを通じてクラウドやサーバに送られている。しかし、インターネット経由のデータ送信にはセキュリティー上の不安がある。SORACOMは認証デバイスであるSIMカードと、イ

ンターネットではない通信キャリアのネットワークであるセルラー回線を用いており、国内ではNTTドコモのMVNOとなり専用回線を使用することで、デバイスから自社の環境まで一度もインターネットを介することなくデータの受信を実現している。

2つ目の課題は通信管理について。今後IoTが進む上で、データを吸い上げるデバイスの数は膨大に増えてくるため、それら一つ一つの状態を管理・把握することが難しくなる。この対策案として紹介された「SORACOM ユーザーコンソールは、ブラウザ上でソラコムのSIMカードを挿入した各デバイスのセッション状態を確認でき、さらに通信速度を変更することも可能。さらには、セルラーだけではなく、低消費電力で広い範囲に電波を飛ばすことができることでIoT用途で注目されているLPWAの「LoRaWAN」や「SIGFOX」などの新しい通信規格にも対応しているので、このコンソールを使用し一元的に管理することができるという。

3つ目の課題として、導入費用について説明があった。通信事業者を自社で行おうとすると、データを処理する環境や仕組みをハードウェアで構築する必要があり、初期投資で数十億円の費用がかかってしまうと言われている。しかし、ソラコムは回線以外を全てソフトウェアで内製しているため、他と比べて非常に安価

でサービスを提供できるという。具体的には、基本料金が1日10円～、通信費用は1MBにつき0.02円～と従量課金制となっており、1日単位で使用することができるので、無駄なコストを抑えることができる。

ハンズオンで学ぶSORACOM

後半は、SIMカードとスマートフォンを貸し出ししていただき、テクノロジー・エバンジェリストの松下享平氏から説明を受けながら、ハンズオン形式で「SORACOM Air for セルラー」を体験した。また、ユーザーコンソールを用い、デバイスの状態確認や通信速度の制御方法などの使い方も教えていただき、SORACOMのサービスを体験できる貴重な勉強会となった。



▲SIMスロットに挿入するだけで即時使用できる



▲各デバイスの状態を管理できるコンソール画面



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（後半）

10月26日、リコークリエイティブサービス株式会社の岡立朗氏による「管理職研修」の期末評価・面談編が行われた。この研修は、7月5日に行われた「管理職研修」の期初・期中編に続くもの。今回の研修での目的は、人事評価の仕組み・考え方とそのやり方、期末面談のやり方と留意点などを学ぶこと。どのように部下とコミュニケーションを取り、いかに公正・公平な評価をするかのポイントを、実践的なグループ討議や面談ロールプレイングを交えて学習した。

人事評価は納得性が極めて重要



▲リコー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

最初に岡氏は、「人事評価で極めて重要なのは、納得性です。たとえ公正・客観的な評価を行っていても、部下が納得できていないと次の意欲につながりません」と喚起し、研修を開始した。ある程度大

きな組織での評価について、一次評価→二次評価→最終評価という段階を踏むようにと述べた。その理由について、「段階を踏むことで、複数の目で評価することができ、偏りが是正され評価結果の客観性が保つことができます」と語った。さらに、一次評価は絶対評価で行い、二次評価以降は相対評価で行うように説明し、「一次評価者である直属の上司は、部下を最も近くで見ることができるため、絶対評価で判断するのが良いです。二次評価者以降は、一次評価結果に偏りがいないか調整をするためにも、相対評価で行ってください」と述べた。

続いては、人事評価のやり方について。公正な人事評価を行うためには、①期待する成果や行動を事前に示す、②事実をしっかりと把握する、③職務活動の事実限定して評価する、④ル

ール・基準をもとに評価する、⑤分析的評価から総合評価の順に進める、といった5つの原則を守るよう述べた。留意点については、「評価者の心理的要因が影響し不適切な評価になってしまうことを評価エラーと言い、これが起こると部下の不満につながるだけでなく、自分の成長を阻害してしまうことがあります」と注意を促した。その後、どんな評価エラーに陥りやすいか、質問・回答書による評価傾向簡易診断が行われた。

納得性を高めるコツは、まず聞くこと

後半は、期末面談について。岡氏は「目標管理制度を狙い通りに機能させるためには、期末に成果確認とフィードバックの2つの面談を必ず行ってください」と述べ、それぞれの内容について具体的に説明した。また、面談時に起こりうる部下のネガティブな反応についていくつか紹介し、ロールプレイング形式で演習を行った。面談のポイントについて岡氏は「結果を一方向的に伝えるのではなく、まず部下の話をしっかり聞くことが重要です。そして、質問をした際は相手によく考えさせ、気付きを促したり相手の視野を広げてあげると、お互いの納得性を高めることにつながります」と話し、研修を終えた。

ITビジネスモデル委員会

10月27～28日にかけて、ITビジネスモデル委員会・総務委員会を中心に16名が、南紀白浜のクオリティソフト本社を見学した。働き方改革を実現するオフィスづくりを意識し、仕切りを排除し家具や室内の使い方にこだわったフリーアドレス制を導入。さらに、プライベートビーチやプールなどの屋外でも仕事ができるよう工夫が凝らされていた。また、地元の異業種の方たちも使えるコワーキングスペースを設けており、新しいイノベーションを発掘する場として期待する仕組みも見受けられた。



人材育成委員会

顧客提案力・営業力強化研修（前半）

11月10日に、ストラコム株式会社代表取締役の坂本憲志氏を講師に迎え、5年ぶりに顧客提案力・営業力強化研修（前半）を開催した。当研修は、コンピュータシステム販売を手掛けるスキルとして重要な提案力・営業力の習得を目標としている。今回は、顧客との関係づくり・ヒアリングの基本・課題発見のコツについて、座学だけでなくグループ討議やロールプレイングを通して学んだ。

相手にメリットを感じさせることが最優先



▲ストラコム株式会社
代表取締役 坂本 憲志 氏

初めに坂本氏は、「営業とは、ただ単にハードウェアやソフトウェアを提供するだけが仕事ではありません。顧客の潜在的なニーズを顕在化し、最前の解決策を提案することが最も重要な役割です」と話し、研修を開始した。

まずは、顧客との関係づくりについて、「営業が来るということは、相手にとっては迷惑な行為と認識してください。その上で、自分と付き合うことにメリットを感じてもらえるかどうか、その後の関係を築くために最も重要なことです」と説明した。

顧客にメリットを感じてもらうためのポイントは2つ。1つは、顧客の特性を把握すること。もう1つは潜在的なニーズに気付かせること。これらについて坂本氏は、「顧客の会社や業界の状況といった特性を把握しそれについて話すことで、相手の興味や関心を引くことができます。さらに、顧客の要求にただ答えるのではなく、その要求の裏側にどんな課題があるのか気付かせてあげることができれば、信頼関係が構築され、次のビジネスにもつながるでしょう」と話した。

ヒアリングのコツは思い込みを捨てること

商談を進める際、営業担当者は自社の商品についてばかり話してしまうが、それでは顧客の状況を的確につかむことはできない。また、顧客自身が表層の課題に気を取られ、根本的な原因を把握できていないこともあるので、しっかりとヒアリングをすることが重要だという。

ヒアリングをうまく行うためのコツとして、坂本氏は「思い込みを捨てる」ことが重要と話した。営業担当者は、ある程度の仮説を持って商談に望むべきだが、その仮説に顧客を合わせようとしてしまう傾向があると指摘。それでは本質的なニーズを聞き出せないことがあるという。「顧客は

こういうものだという思い込みや先入観があると、視野が狭まり、最善の解決策を見つけることは難しくなってしまいます。仮説通りにいかなくても、そういった考え方があるのかと違いを楽しむくらいの気持ちを持って話をしてください」と坂本氏は強調した。

常に Why を考えることが理解への近道になる

研修の後半は、課題発見のコツがテーマに。一般的に、顧客が持ってきた課題に対する解決策の提案を求められるが、顕在化した課題を解決したとしても、その根本的な原因を解決しなくては一時的な対処療法にしかならない。それを探る方法として、「顧客の言うことに対して、常に『Why』を考えてください。最低でも3回繰り返すことを意識しましょう。『Why』を問うことで、顧客の業務を深く理解することができますし、また顧客自身に気付きの機会を提供でき、根本にある課題を引き出すことができます」と述べた。

最後に坂本氏は、「様々なことをお伝えしましたが、最も重要なことは、顧客の視点で考えることです。顧客は自分に対してどう思っているか、どんなことを期待しているのかを想像し、顧客が進みたい方向を理解し、そのためにはどんなことで役に立つことができるのかを常に考えてください」と話し、研修を終了した。

▶ 研修の最後に、坂本氏の著書「ほんの少し変われば、頑張らなくても成果を出せる！」が、参加者全員に配られた。



▲ある出来事に対して、なぜ起こったのか根本的な原因とその解決策などをグループに分かれ、議論・発表を行なった。



JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2017

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）はじめ24名が、2017年10月15日～21日に米国シリコンバレーの主要企業の視察ツアーを行った。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、HPE社、HPI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。

初日はシスコシステムズ社、次にハイブリッドクラウド分野のリーディングカンパニーであるネットアップ社を初めて訪問。最後はインテル社を訪問し、プレゼンを受けた。

2日目は、マイクロソフト社を訪問し、現実と仮想が混じりあうMR（Mixed Reality）ゴーグルを体験。続いて、アッ

プル社、アドビシステムズ社を訪問した。

3日目はHewlett Packard Enterprise社、HPInc.社を訪問。プレゼンとショールーム見学を行った。レノボ社では、昨年に続き事業化を開始しているスタートアップ企業5社よりプレゼンを受けた。

最終日は、カリフォルニア北部の山火事が影響して観光先を変更したが、ワイナリー見学組、ゴルフ組、PCショッブ視察組の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おいて、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。

https://www.jcssa.or.jp/updata/seminarUfile/JCSSA_TourReport2017_en.pdf



▲アドビシステムズ社でのプレゼン風景



▲マイクロソフト社でMRゴーグルを体験



▲HPInc.社の前にて集合写真を撮影

JCSSA ゴルフ交流会レポート

会員の親睦を図るゴルフ交流会は今年で13回目を迎えた。11月4日晴天のもと、埼玉県の高坂カントリークラブ・米山コースにて開催、38名にご参加いただいた。新ペリア方式で競技を行い、今年もA（レギュラークラス）、B（アップカミングクラス）、C（フューチャークラス）の3ランクで、優勝、準優勝、7位、BBを設定した。Aランク優勝はベスグロでバッファローの井上武彦氏、Bランク優勝はウチダエスコの斉藤一也氏、Cランク優勝はNECフィールドインギの岩崎一喜氏であった。終了後、懇親会を行い、各社より協賛いただいた様々な賞品を頂いて全員笑顔

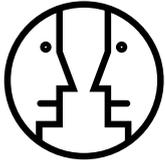
で帰宅した。来年も大勢のご参加をお待ちします。



▲参加者全員で記念撮影



▶2017年各ランクの優勝者



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2017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

01 ■ 正会員 株式会社国際テクノロジーセンター

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

- ① 〒141-0022
東京都品川区
東五反田1-8-12
小原サンデンビル4F
- ② 代表取締役
山崎 正雄
- ③ 1983年6月
- ④ 20百万円
- ⑤ 70名
- ⑥ 2017年10月2日

当社は、OSSを活用したWEBアプリケーション開発を中心にスタートしましたが、情報技術の進化に伴い、現在は仮想化・インフラ基盤構築ソフトウェア開発、クラウドサービスを軸に展開しています。また、昨今ではベトナムをはじめとしたグローバル開発体制を強化し、IoTやAR、AI技術など時流の技術を取り入れた提案活動やオリジナルスマホアプリを開発し、コンシューマー向けにビジネス領域も広がっています。今後も時流適応のサービスやソリューションを追求しお客様にご提供させていただくとともに、お客様と一緒に成長できる企業を目指し取り組んでいきます。



02 ■ 正会員 都築電気株式会社

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

- ① 〒105-8665
東京都港区
新橋6-19-15
東京美術倶楽部ビル
- ② 代表取締役社長
江森 勲
- ③ 1932年5月
- ④ 9,812百万円
- ⑤ 1,446名
- ⑥ 2017年10月3日

当社は創業85周年および新経営体制発足を契機として、本年5月に中期経営計画「Make New Value 2020」を策定し、下記基本方針に基づき活動しています。

- ① コアビジネスの収益性向上……「Excellent Service Vender」を目指す
- ② 成長新分野新領域への挑戦……社会課題解決に資する事業領域に積極的に取り組む
- ③ 健康経営の実践……「働き方改革」「健康増進施策」で成長基盤を確立

この度、正会員として入会させていただきました。今後会員企業の皆様との新たなコラボレーションを期待していますので、お付き合いのほど、よろしく願いいたします。これからも当社グループは、「人と知と技術」を未来につなぎ、豊かな世界を開拓し、社会課題の解決に挑戦していきます。



03 ■ 賛助会員 メラノックステクノロジーズジャパン株式会社

<http://jp.mellanox.com>

- ① 〒160-0023
東京都新宿区
西新宿7-22-45
KDX西新宿ビル1階
- ② ジェネラルマネジャー
兼社長
西尾 則子
- ③ 2011年9月
- ④ 10百万円
- ⑤ 10名
- ⑥ 2017年8月24日

メラノックステクノロジーズジャパン株式会社は、1999年にイスラエルで創業した半導体およびIT装置の設計製造をしている企業です。スーパーコンピューティング、マシンラーニングで使用される InfiniBand という技術や一般的に使われているイーサネットスイッチやアダプターを販売しています。100Gbps 対応製品は、国内でもスーパーコンピューターや大手のサービスプロバイダーのネットワークで利用されています。さらに、ハイエンド製品で培われた性能や実績をもとに、企業向けネットワークソリューションも提供開始しました。

「真のオープン化」を掲げ、皆様と共に日本の全てのネットワーク基盤に「広帯域」という光をお届けいたします。



04 ■ 賛助会員 VAIO 株式会社

<https://vaio.com>

- ① 〒399-8282
長野県安曇野市
豊科5432
- ② 執行役員
花里 隆志
- ③ 2014年7月
- ④ 1,026百万円
- ⑤ 240名
- ⑥ 2017年10月10日

VAIO 株式会社は、ソニー株式会社からPC事業を継承し、2014年7月1日に設立されました。長野県安曇野市に本社および製造拠点を置き、PC事業、受託事業(EMS事業)における企画、設計、開発、製造および販売と、それに付随するサービスを行っています。

VAIO 株式会社ホームページ： <https://vaio.com/>
VAIO 法人向けホームページ： <https://vaio.com/business/>
働き方情報支援サイト「Work × IT (ワーク・イット)」： <http://workit.vaio.com/>



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：2018年1月22日(月) 13:40～18:30

場 所：帝国ホテル 孔雀の間
(東京都千代田区内幸町1-1-1)

●営業提案力研修(後半)

開催日時：2018年2月16日(金) 9:30～18:00

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)

●新入社員セミナー

開催日時：2018年4月18日(水) 14:00～16:30

場 所：大田区民ホール・アプリコ
(東京都大田区蒲田5-37-3)

●定時総会・サマーセミナー・総会懇親会

開催日時：2018年5月30日(水) 14:00～18:30

場 所：帝国ホテル 孔雀東の間
(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