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

ICSSA NEWS



特集

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

~足元の一喜一憂、この先の一長一短~

講演2 AI(人工知能)は仕事の未来を変えるか

~ AI系技術を用いた様々な社内外の事例を紹介~

会長の声 2

決め手はITによるソリューション

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 AI(人工知能)は仕事の未来を変えるか

トレンドスコープ 6

- ・消費税の軽減税率制度・ 的確請求書等保存用式について
- ・「5年後のビジネス」を考える
- ・「チャットボット」の最新動向と これからの可能性

レポート 9

- ・組織長と部下のコミュニケーションを通した 目標管理研修
- ·人事·総務情報交換会
- ・シドニー IT企業視察ツアー 2018レポート

イベントガイド 13

- ・ITトレンドフォーラムのご案内
- ・経営戦略オープンセミナーのご案内

新会員のご紹介 14

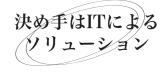
JCSSAよりお知らせ 16

YUJI OTSUKA



ー般社団法人 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



今回は、7月に行われたトップエグゼクティブセミナーにおいて感じたことをお 伝えしたいと思います。

セミナーでは、三菱 UFJ 銀行様が、欧州や世界経済について、我々が普段はなかなか読むことができない流れを、専門家の視点で解説してくださいました。こういった知識も経営者にとっては大いに必要です。また、富士通様の AI のトレンドの話も大変興味深いものでした。AI のみならず、IT で自動化を目指す RPA も含め、実際にお客様にコンサルする際には、お客様それぞれの内容をしっかり見て対応するという、経験を繰り返すことが必要だと改めて感じました。また、自社内でトライし、うまくいかなければ十分に議論する、といった積み重ねも重要です。

トップは様々なことを判断し、決裁し、常に先を見つめ、会社の方向性を決めていかなくてはなりません。その中で「ITで会社を活性化させる」ということは大変重要なテーマです。当然、お客様よりもプロでいなくてはならないわけですから、常に業界の動向を知っておかなければなりませんし、IT業界に関わらず、世の中の動きを敏感にキャッチしなくてはなりません。

今現在、市場の状況は日経平均株価が2万円を超えており、為替も110円台で落ち着いています。以前のように、日経平均株価が7,000円台を切り5,000円台にいくのではないかという底なし沼の感覚の頃や、円ドルも80円台を切って70円台になるのではという感覚の頃に比べれば、これらの数字はバブルの頃以上に環境が良いように思います。とはいえ、昭和から平成と実際にバブルを経験した私個人の感覚で最近の日経平均株価や為替を見ると、何かモヤっとした印象です。IT業界では、Windows10のリプレースやハイブリッドクラウドなどが出ていますが、何となく手応え感が弱くクリアではない。もう一つ何かお客様のIT投資を活性化させる根拠が必要な感覚です。だからこそ、ソリューションなのだと思います。お客様には、ただ価格勝負ということではなく、しっかりとした課題解決のソリューションを提案して、IT業界が貢献できるようにならなければいけないと感じます。

JCSSAでは、これからも会員の皆様に役に立つ情報をご提供いたします。引き続きのご支援、ご協力をお願い申し上げます。



毎年、多数の経営者、幹部にご参加いただいている本セミナーは、JCSSA会長(大塚商 会代表取締役社長)の大塚裕司氏の主催者挨拶を皮切りに開講された。講演1では、「内 外経済の現状と展望」と題して三菱UFJ銀行の石丸康宏氏、講演2では、「AI(人工知 能)は仕事の未来を変えるか」と題して富士通の岡田伊策氏からお話を伺った。司会は JCSSA事務局長の小山敏之氏が担当した。





開会の辞を述べる大塚 裕司 氏 司会を担当した小山 敏之 氏

講演1 内外経済の現状と展望 ~足元の一喜一憂、この先の一長一短~

石丸 康宏 氏 株式会社 三菱UFJ銀行 経営企画部 経済調査室 次長



一喜一憂の中で 健闘してきた世界経済

今年で5年連続の出講となる石丸氏は、 「内外経済の現状と展望」をメインテー マに、「一喜一憂」や「一長一短」という キーワードを掲げ、講演を行った。

「政治や国際関係などの面では、実体経

済を損ないかねない不透明感や不確実性 が根強く残っていますが、経済面におい ては先進国やアジア主要国の内需を中心 に底堅さが増し、景気循環的には多くの 国・地域で回復あるいは拡大局面との位 置付けが明確になってきています」と評価。 「世界経済の成長ペースは2016年に一旦 鈍化したものの、その年の後半から回復・ 加速し始め、2000年代半ばの高成長まで もう少しといったところです」と付け加

また、世界の貿易については、「一昨年 までの数年間は、世界経済全体の中でも 特に伸び悩みが目立っていましたが、現 在は回復方向にあります。特に、中国ほ 石丸氏はまず、現在の世界経済について、 かアジア諸国は先行して輸入(=他国に とっての輸出)を拡大させ、世界貿易回 復の大きな要因となりました」と説明した。

一進一退の局面は脱した日本経済

続いて、日本経済の現状を話題に。石 丸氏は、「日本経済は目下、世界的な景気 回復・拡大に合わせて底堅さを増し、安 定感を取り戻しつつあります」と評価す ると同時に、「景気拡張期における成長と しては物足りなく、実質GDPの伸びは今 のままなら戦後最低となる見込みです」 と述べた。そうした今景気拡張期の物足 りなさの一つの要因は個人消費の回復の 遅れだが、一方で「家計を取り巻く環境 自体は決して悪くありません。雇用者数 はパートタイム労働者を中心に伸びてき ており、賃金や雇用者報酬も増加基調に

あります」と解説した。

企業部門においては「今まで計画されながらも先送りにされてきた案件を含め、投資の実行に踏み出す動きが拡大してきました」と話し、また、輸出に関しても「2017年度には大きく伸び、実質GDP成長率を+1%押し上げました。過去の景気拡張期に比べると見劣りしますが、アベノミクス下での円高是正・円安は日本経済の追い風になっています」と説明した。

あわせて石丸氏は、「金融・財政政策の 積極的・継続的発動も日本経済をデフレ ではない状態にまで回復させる力となり ましたが、政府の債務は嵩み、日銀の国 債保有量も急増しています。これから益々、 限界と副作用が問題になるのではないで しょうか」と注意を喚起した。

世界経済は堅調維持の公算ながら 一長一短が各国・地域に存在

今後の世界経済について石丸氏は、「全体として、今後もしばらく緩やかな成長

を続ける見通しです。2018年、2019年 ともに、主要41カ国・地域の合計値で前 年比+3%強の実質GDP成長率を予想してい ます」と述べた。

米国経済に関しては、「リーマン・ショック以後の景気拡大が9年超に達していますが、この先も短期・循環的には拡大局面に位置し続ける見通しです」との分析を示しながら、「ただし、昨今のトランプ政権による高関税の賦課などは、グローバル貿易の再拡大、好循環を断ち切る結果にもつながりかねず、世界経済の成長を阻害する恐れがあります」と付言した。

欧州経済については、「今の景気拡大局面は未だ伸びしろ、すなわち成長持続の余地を残していると評価できますが、同時に、政治面に多くの不安を抱え、先行き不透明感を漂わせていることは懸念されます」と説明した。

中国経済に関しては、「企業債務の膨張 が最大の懸念材料と言われていますが、 その中心は国有企業のものです。一方で、 民間企業の債務は限られ、総資産利益率 も高めです。そうした民間企業のダイナ ミズムを活かしきれば、ソフトランディ ングが十分に可能だと思われます」と話 した。

日本経済の今後については、「短期・循環的な観点からは引き続き成長軌道を辿り、緩やかながら本格再生に向けて前進していく姿が予想されます。短期・中期の景気変動を作り出すとされる在庫・設備投資の循環上、足元はいずれにおいても好位置にありますし、また、設備投資の中身としては能力増強や維持・補修、研究開発を目的としたものが増えると想定されます」と解説した。

最後に、日本経済の次なる難所は来年10月に予定の消費増税だとして、石丸氏は、「前回2014年の消費税率引き上げ時は、耐久財消費を中心に大きなマイナス影響が発生しました。こうした消費増税への対処策としては、社会保障改革などを通じた将来不安の払拭が何よりも必要です」と述べ、講演を終えた。

講演2 AI(人工知能)は仕事の未来を変えるか

~ AI 系技術を用いた様々な社内外の事例を紹介~

岡田 伊策 氏 富士通株式会社 デジタルフロント事業本部 エグゼクティブエンジニア



第3次AIブームの到来と "学習技術"の重要性

岡田氏はまず、10年前と現在の世相、 サービスと技術などの変遷を紹介しなが ら、IoTやロボティクス、AIなどの技術の 進捗の早さに対する対応能力の必要性を 説き、その中核技術でもある最近のAIに ついて、「第1次、第2次AIブームの冬の時 代から、今日本格的な第3次AIブームを迎 えています。それはビッグデータや計算 機パワー、機械学習アルゴリズムの相乗 効果によって、AIがデータから知識を効 率的に獲得できるようになったことが大 きな要因です」と説明した。

そして現在のAI技術について、「AIは、 知覚・認識技術、知識化技術、判断・支援 技術と、機械学習 (Machine Learning)、 深層学習(Deep Learning)の学習技術で構成されています。機械学習とは、コンピュータが入力データを基に学習し、画像や音声認識、様々な統計解析、予測などを行う仕組みです。この機械学習は学習手法により、教師あり学習と教師なし学習などに分類されます」と説明した。

また、近年話題の深層学習は機械学習 の一つに含まれるが、大きな違いは自律 的に学習するかどうかであると岡田氏。

「深層学習は、学習エンジンとして脳の 神経細胞を模したディープニューラルネ ットワークを用いて、特徴および特徴量



をコンピュータが自律的に学習する仕組 みです。具体例を挙げると、画像を区別 する際、教師あり機械学習では"色"に着 目するように指定しなくてはいけません が、深層学習では区別するための特徴(言 うなれば "目の付け所") を自分で学習し 判断します」と解説した。

その深層学習が脚光を浴びている理由は、 計算機パワーの増大、訓練用のサンプルデ ータの爆発的な増加、アルゴリズムの向上 が大きく寄与しているという。その一例と して、富士通で圧倒的な実績がある画像認 識分野の最新事例を紹介。岡田氏は、「AI はしょせん高等数学の応用ですから、人間 の手伝いをしても人間の本質を超えて、取 って代わることはありません。人間にとっ て面倒なことは機械がやればよいわけで、 その意味ではAIは人間の仕事を奪うのでは なく、人間の仕事の質を変え、新たな仕事 を創出していくものになるでしょう」と強 調した。

「Zinrai」としてAI技術を体系化

続いて岡田氏は、富士通が1980年代か ら継続的に取り組んできたAIの実用化に 向けた研究開発の知見や技術を体系化し、 2015年11月に発表した「Zinraiプラット フォームサービス」を具体的に説明した。 岡田氏は、紹介動画で「Zinraiプラットフ オームサービスは、あらゆるビジネスシ ーンで活用できる実用性の高いAI技術を APIとして提供します。学習モデル構築機 能によって、あらかじめ用意された学習 モデルを活用するだけでなく、お客様自 身で業務に必要となる新たな学習モデル を容易に生成することも可能です。また、 ディープラーニング基盤を必要とするお 客様には、本サービスに含まれる世界最 速クラスのディープラーニング基盤 "Zinraiディープラーニング"を提供する ことができます」とした。

その後、機械学習を中心とした富士通 の約400に及ぶ社内実用実践例を詳細に 紹介。設計書の素早く・網羅的な抽出に よる効率・品質の向上を目指した「既存 設計書探索再利活用基盤&設計資産間関 係性可視化技術」、要件定義自動解析機能 とERP実績資産自動探索推薦機能をもち ERPエンジニア育成に役立つ「ERP導入実 績資産再利用基盤」、素材の探索や収集は もちろん、収集した素地の整形・変更と 不足素材の追加作成などが簡単にできる 「スライド素材再利用基盤」、負荷の高い フィールドSEが、適切なタイミングで適 切な情報を取得できる「SEセンシングナ ビゲーション基盤」、既存の大量プロジェ クト文書からプロジェクトの標準表現・ 用語を学習し、新規プロジェクト参加者 でも文書作成時に適切な表現・用語を使 用できる「設計用語入力セマンティック 支援機構」など、7つの事例を解説した。

最後に岡田氏は、「特に機械学習でのAI 系技術の業務適用の必要条件は、解きた い問題・解くべき問題の明確化、データ クレンジング、AI開発力で、この三つが 揃っている領域でないと、AI系技術の適 用は成功しません。この領域をスクリー ニングする手法が必要なのです」と述べ、 「AIを使うためにはまず業務を設計して ください。お客様が解くべき問題をまず 決めることが大事です。業務の中にいか にAIを取り入れていくか、そこにAIをど のように使うかが重要なのです。AI技術 を活用するには、AIの仕組みや理論を知り、 自分でメンテナンスでき、開発できると いったことが必要ですが、AIを作ること はできなくても最低限その仕組みは知っ て使うべきだと思います」と強調し、講 演を終えた。

セミナー終了後の懇親会

セミナー終了後は、講演者、主催者、参加者が一堂に 会した懇親会が催された。懇親会は、JCSSA 専務理事 の松波道廣氏が司会を務め、JCSSA 人材育成委員会委 員長の影山岳志氏の乾杯の発声を皮切りに開始され た。その後、しばし講演者の石丸康宏氏と岡田伊策氏 を交えて参加者の歓談が行われた。笑いが絶えない 和やかな歓談の途中では、JCSSA の新会員の紹介や参 加者の個性豊かな自己紹介などもあり、大いに盛り上 がった。中締めは、JCSSA 副会長の金成葉子氏が行い、 歓談の時間を惜しみつつお開きとなった。



JCSSA 副会長 金成葉子氏



JCSSA 人材育成委員会 委員長 影山 岳志 氏



懇親会風景



JCSSA 専務理事 松波 道廣 氏

消費税の軽減税率制度・適格請求書等保存方式について

財務省 主税局 税制第二課 消費税第二係長 佐野 恵一郎 氏



来年10月に 予定されてい る消費税率の 引き上げに伴 い実施される

軽減税率制度について、財務省主税局 税制第二課消費税第二係長の佐野恵 一郎氏をお招きし、消費税に関する動 向や適格請求書等保存方式なども含 め、詳しく解説いただいた。

消費税改定に伴う軽減税率制度

佐野氏はまず、消費税の軽減税率制度は、低所得者対策として2019年10月の消費税率引き上げと同時に実施されるものであり、「酒類・外食を除く飲食料品」「週2回以上発行される新聞」が対象になると説明。軽減税率制度を考えるに当たっては「適用税率の判定は売り手が販売時点で行い、『売上』と『仕入れ』は別々の取引と捉えることが肝要です」と述べた。また、適用税率などに関する考え方を送料や委託販売手数料、販売奨励金などの具体例を用いて紹介した。

仕入税額控除方式が変わる

次に、消費税の仕入税額控除方式 について説明した。現状、仕入税額控 除を行うには、「帳簿」と「請求書等」 の保存が求められるが、軽減税率制 度実施後は、現行の「請求書等」の記 載事項に「軽減税率の対象品目である旨」と「税率ごとに合計した税込対価の額」が追加された「区分記載請求書等」の保存が求められることになるという(区分記載請求書等保存方式)。

そして、軽減税率制度実施から4年 後の2023年10月1日からは、上述の 「区分記載請求書」の記載事項に「登 録番号」(法人の場合「T+法人番 号」)や「適用税率」、「消費税額等」が 加わった「適格請求書」などの保存 が求められることになる(適格請求 書等保存方式(インボイス制度))と 解説。佐野氏は、「インボイスとは、売 り手が買い手に対し正確な適用税率 や消費税額などを伝えるための手段 です。つまり、納税義務が免除される 免税事業者は、取引に課される消費 税額などがないため、インボイスを 交付することができなくなります」 と述べた。

インボイスの取り扱いには 注意が必要

続いて、佐野氏は「インボイス記載事項は、必ずしも一つの書類で満たす必要はなく、請求書と納品書といった相互の関連が明確な複数の書類全体で満たすことも可能です。また、対価の返還などがあった場合には、売り手から買い手に対し、『適格返還請求書(返還インボイス)』を交

付する必要があります」と述べた。返還インボイスの記載事項の一つである「返還の元となった売上の年月日」については、「月単位」の記載が可能である点、インボイスと返還インボイスを一つの書類に記載する場合には「対価の額」と「消費税額等」について、継続適用を条件に相殺表示が可能といった点についても合わせて説明した。

また、「請求レス取引」の場合であっても、買い手は、売り手の確認を受けた仕入明細書などの保存で仕入税額控除が可能であり、対価の返還などがあった場合、仕入明細書などに返還インボイスの記載事項があれば、売り手は買い手に対して返還インボイスを交付する必要はないと解説した。

さらに、インボイスに記載する「消費税額等」の端数処理については、「一つの適格請求書当たり、税率ごとにそれぞれ1回行います。そのため、どの書類(納品書・請求書)をインボイスとするかにより端数処理のタイミングが異なることもあり得ます」と述べた。

最後に佐野氏は「軽減税率制度は 来年10月から、インボイス制度は 2023年10月から始まりますが、シス テムベンダーの果たす役割はとても 大きいです。ぜひ、説明会の内容を踏 まえて、準備を進めていただきたい と思います」と強調し、講演を終えた。

「5年後のビジネス」を考える ~デジタルビジネスとキャッシュレスの不可避な流れ~

ストライプジャパン株式会社 エバンジェリスト 小島 英揮 氏



クラウド以 降のデジタル ビジネスへの 不可避な流れ の中で、エコシ

ステムの変化をいち早く捉え、コミュニティの力を活かしながら変化に素早く対応することが求められている。そこで今回は、ストライプジャパンの小島英揮氏をお招きして、5年後のデジタルビジネスについてご講演をいただいた。

エコシステムの変化を 注視することの重要性

小島氏は講演の冒頭、「百戦危うからずを実現するために、クラウド後の世界で起こっているビジネスの"不可避"な流れを理解し、その行動指針を知ってそれに向けてぜひ一歩踏み出してほしいです」と聴講者にエールを送り、クラウドがクラウドを生み出す"エコシステム"とその重要性を説明した。

エコシステムとは、複数の企業によって構築された製品やサービスを取り巻く共通の収益環境だが、小島氏は「新しいテクノロジーがどのエコシステムに乗っているかを見ると、その成長性が分かります。注目すべきは、技術の変化ではなく、エコシステムの変化です。ですから、エコシステムの変化を注視することは極めて重要で

す」と強調した。

そしてエコシステムの変化の中で、クラウド上におけるAI利用の進展と使いどころを具体的に説明し、「クラウドAIにより、パーソナル化とモバイル化が可能になって、エコシステムの取り込みが急速に可能になりました」と説明した。

もう一つの"不可避"な流れ 「人口減少社会」

小島氏はもう一つの"不可避"な大きな流れとして、日本の人口減少社会の到来を挙げた。「日本市場をみると、人口が減少し続けており、ビジネスが縮小するのは不可避な流れです。この解決策としては、越境での外国人の使用、インバウンドの対応技術、サービスの拡大などが重要になります」と述べた。

一方、お金の流れの変化に対応した エコシステムが普及していくと、デジ タル経済、キャッシュレスを推進す る決済プラットフォームが求められ る。小島氏は、こうしたプラットフォ ームに求められるものとして、クラウ ド&モバイルビジネスへの対応、カー ド情報非通過、多通貨決済対応、API、 ペーパーレス、運用負荷軽減、キャッ シュフローを挙げ、オンライン決済を ワンストップ&APIで実現した同社 の"Stripe"を具体的に紹介した。

さらに、エコシステムの法則を念頭

においた新たなビジネスを発展させるための重要なポイントとして、①今のエコシステムが生み出す新しい課題を見つけること、②迅速な参入スピード、③新しいプラットフォームの構築の3点を挙げた。

これからの5年は デジタライゼーションの時代

これからの5年間はデジタライゼーションの時代だとして、そのキーワードを①「X as a Service」の時代、②UXがすべて、③サブスクリプション、④シェアリングエコノミー、⑤キャッシュレス、⑥コミュニティの6つを挙げた。

小島氏は、「全ての企業がデジタライゼーションに直面します。今までは、ビジネス効率化のための"デジタル武装"でしたが、これからは、ビジネスドメインで、変革のための"デジタル全面利用"という形になります」と述べ、ECの当たり前を店舗にしたアマゾンの「AmazonGo」を動画で紹介した。

講演の最後に小島氏は、「世の中は どんどん動いています。違う外の世界 を見ることは非常に大事です。クラウ ド以降の進化の変化スピードに対応 するためには、外のモノサシを知ら ないことは危険といえるでしょう。外 のモノサシを知る上で、外向きのコミ ュニティは不可欠です」と語り、講演 を終えた。

チャットボットの最新動向とこれからの可能性 ~広がるビジネス分野への応用~

ワークスモバイルジャパン株式会社 ソリューション&セールスエンジニア部 シニアソリューションスペシャリスト・セールスエンジニア 大竹 哲史 氏



最近、AIの急速な進化とともにチャットボットが注目を浴びている。今回は、

ワークスモバイルジャパンの大竹哲史 氏をお招きして、チャットボットとは 何か、ビジネス分野におけるチャット ボットの可能性などについてご講演い ただいた。

Alの進化で高まった チャットボットへの期待

VRやAI、自動運転に加えて、近年話題になっている最新のテクノロジーとして、チャットボットが注目されている。チャットボットとは、ネットワーク上でリアルタイムなコミュニケーションを行う「チャット」と、人間に代わって一定のタスクや処理を自動化するロボットの「ボット」を組み合わせた用語で、音声や文字を通してユーザーと会話するプログラムである。

講演の初めに大竹氏は、「最近のチャットボットへの期待の高まりには、AIの進化が大きく影響しています。AI自体は新しい技術ではありませんが、ビッグデータやクラウドの普及によって高度な知識がなくても利用できるようになり、より身近なものになりました。そのおかげで、プログラムでできることが人の期待値を満

たし始めてきた、ということです」と 説明した。

続けて、家庭向けAIアシスタント、スマートスピーカーなどコンシューマー向けチャットボット、加えて企業向けのAIアシスタントのチャットボットを動画で紹介。その際、「チャットボットをすぐに使うことはできますが、何でもできるといったものではありません。まだまだ発展途上といったところです。ですので、しっかりと効果を発揮させるためには、使いどころや使い方を理解することが重要です」と注意を促した。

チャットボットのような会話型プラットフォームについて、近い将来当然の技術になる可能性があるという。大竹氏は、「システムが持つ主なインターフェースにはPCやモバイルなどのアプリが挙げられますが、ほとんどが習熟しないと使いこなせないことに加え、そもそもPCを持っていない人の生産性を上げることは厳しいです。その時に、音声とテキストというチャットボットのユーザーインタフェースが役に立ってくるでしょう」と強調した。

ビジネス分野で広がる チャットボット活用

大竹氏は、「現在のチャットボット の種類には、FAQ・問い合わせ、通信・ 配信、処理代行などがあり、その対象 は、個人、顧客、従業員向けがあります。ビジネス向けには、経費精算システムなどに対話型のユーザーインタフェースとして採用されているケースもでており、今後はコールセンターなどヒューマンリソースが大きい業務にチャットボットが搭載されれば、業務効率を大幅に改善できるようになるでしょう」と述べ、チャットボットを応用した出退勤管理、資産管理サービス、音声やテキストからドキュメント生成技術など、実際の企業で活用している事例を、動画を交えて具体的に紹介した。

労働人口の減少といった時流によ り、効率化や自動化が求められてい る。この流れの中で、チャットボット を1つの手段として活用することが 重要だと大竹氏。そして、チャットボ ットを動かすプラットフォームとし て同社のLINE WORKSを詳細に説明 し、最後に「今後数年間であらゆる Webサービスがチャットボットをユ ーザーインタフェースとする劇的な 変化を遂げる可能性があり、その流 れはすでに始まっています。特に、2 年後の東京オリンピック・パラリン ピックなどに向けて動きが出てくる はずです。皆さんもLINEなどのチャ ットは馴染みがあると思いますので、 まずは簡単なものから活用し、ゆく ゆくはビジネスチャンスとして捉え てみてください」と強調し、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した目標管理研修

7月11日に、例年ご好評を頂いている管理職研修の期首編を実施した。管理職研修は今回と10月24日に行われる期末・評価フィードバック編の2回で構成される。講師は昨年に引き続き、リコークリエイティブサービス在職時から人材育成に30年以上携わる岡立朗氏。今年は受講希望者が増え、計27名が参加した。今回の期首編では、目標管理の基本概念や、部下との目標設定と統合面談のやり方など、座学に加えてグループでのロールプレイを交え、より実践的に学んだ。



▲管理職・中堅社員・営業研修講師 企業内講師養成コンサルタント 岡立朗氏

適切な目標設定は、 背伸びすれば届きそうな値

まず岡氏は、「目標管理とはマネジメントの主軸であり、目標と自己統制による管理です」と話した。「主人公はあくまでも部下です。メンバー一人一

人が組織使命やビジョンを実現するためにミッションに向かう力を束ねることが役割です。部下の主体性に任せつつも放任はせず、上司は黒子のように側面的にサポートしてください」と説明した。続いて、曖昧で不明確な目標を、明確でチャレンジ性のある目標に改善するケース演習をグループごとに行い、それぞれの見解を発表した。

続いて岡氏は、組織目標を達成に向けて具体的な役割を示した一覧表(役割マトリックス)の作成を提案した。この一覧表を作ることで、「自分や他のメンバーの組織貢献のための期待成果、働き方が一目で分かるようになり、自発的な個人目標が設定できます。また組織目標と個人目標の関連性への理解が深まり共有化が図れることで、チームワークが生まれます」と説明した。目標達成で得られる満足感がさらに高い目標へのチャレンジへとつながるが、その設定については個人差がある。それについては、「部下が最もやる気になる成功確率をつかんでおき、背伸びすれば届きそうな目標設定をすることが重要です」と強調した。

面談は質問形式で 部下から話を聞き出せるかが鍵

後半は、「目標設定面談のやり方」について。受講者は上司、部下、観察者の三人一組で目標設定面談のロールプレイを行った。まずやってみることで、他人の目から見た自分の強みや改善ポイントを発見するのが狙いだ。その後、目標設定面談のやり方について、『①本音で話せるよう打ち解けた雰囲気づくり』、『②同意できる部分について確認と承認』、『③

見解の異なる部分の確認』、『④修正点の提案と話し合い』とポイントを説明した。目標に関する本題では「上司のほうが喋ってしまいがちですが、うまい質問でいかに部下に喋らせるかが大事です。部下に話すことで考えさせ、要約の相づちで承認すると、部下の安心感や自信につながります」と強調。このステップを踏まえ、事前にシナリオを描いた上で受講者は二回目のロールプレイに挑戦した。

受講者からは、「導入は意識していてもなかなかできないので、雰囲気づくりをする努力が必要だと感じた」、「2回目のほうが、どう話したら伝わるか事前に考えて臨めた」、「部下の意見を聞き出す難しさを痛感した」など活発な意見交換がなされた。受講者の見解について岡氏は、「相づちをうまく入れることも大事です。相手を褒めるときは、照れずに真顔で言ってください」など、実践を経ての注意点が指摘された。

部下の行動は記憶より記録

最後に期中マネジメントについて、「日頃から部下の日常行動を観察、記録するのがポイント」と解説した。「記憶に頼らず記録すると、評価エラーをなくすだけでなく、部下が見られていると意識することにつながり、上司が下す評価への納得性が高まります。短所だけでなく長所もメモしてください」と強調した。岡氏は、「目標による経営マネジメントで人は育つ!というのが、私の思想・哲学です。これを活かして、良い組織、良い部下、人材育成に活かしていただきたいです」と語り、研修を締めくくった。



▲ 講義で学んだ内容を、ロールプレイを通して実践的に学んだ

人材育成委員会

人事・総務情報交換会

8月24日に市ヶ谷健保会館にて、人事・総務情報交換会を開催した。今年は、「マイクロリクルーティング」と「褒めることで人材を育てる」の2つのテーマについて、講師の方々より、今現在ある課題とその取り組みなどをご説明いただいた。その後の交流会では、講師陣を交え、人事問題に関する質疑応答や意見交換が活発に行われた。

■ マイクロリクルーティング ~最小の効率で最高の採用を~

採用をなぜ行うのか考える



▲ 株式会社モザイクワーク 代表取締役 杉浦 二郎 氏

杉浦氏は冒頭に、「今年の採用活動は厳しいという声をよく耳にしますが、AIや働き方改革など時代の流れを受け、従来通りのやり方では今後ますます厳しくなってくるでしょう。画一的な採用方法ではなく、経営戦略に基づく自社独自の採用戦略を構

築する必要があります」と喚起し、講演を開始した。

まず初めに杉浦氏は、「採用というのは、企業が何を目標としそれを達成するためにどんな人材が必要なのかといった、経営戦略や人事戦略にひもづいて構築されるべきものです。なので、採用担当者はまず、経営陣に採用の重要性を伝え、握っておくことが役割だと思います」と話した。

続けて、採用活動については募集、選抜、組織社会化の3つのフェーズに分けられると解説した。募集とは、媒体に情報を掲載することや企業説明会を行うなど求職者と接触する最初のフェーズであり、選抜とは、面接や筆記試験を指す。組織社会化とは、新入社員が会社に馴染んで一人前になるまでのフェーズである。この中で、企業のリソースがどのように配分され、行った施策や出てきた課題について考えることが重要だが、杉浦氏は「多くの企業では募集に比重を置きすぎており、本来最も大切である選抜がおろそかになっている傾向があります」と現状を分析し、「世の中には、採用活動をどう行うのか"How"の話はよくありますが、採用活動をなぜ行うのか"Why"を掘り下げて考えてみることが大事です。そうすれば、自社に合った採用戦略の糸口が見つかるはずです」と説明した。

"効率的"な採用とは、採用人材が活躍すること

後半は、採用の「効率」が話題に挙がった。「採用におけ

る効率は、どうしても費用に対するエントリー数や採用数に目を向けがちですが、採用した人材が入社後に活躍しなくては意味がありません。人材投資全てに対して、人材が活躍できているのか、いかに長い目で戦略を描けるかがポイントです。さらに採用戦略を考えていく中で重要なことは、自社のポジショニングの把握と採用設計力です」と杉浦氏は強調した。

ポジショニングとは、自社がその市場において採用強者か弱者かを知ることを指す。しかし、どちらが良いと言うわけではなく、自社の立ち位置を把握することが重要だという。杉浦氏は、「採用弱者は、そもそも認知度がないため強者のように広告を打っても勝つことは難しく、逆に強者は、弱者のように一人一人丁寧に見ると時間とコストがかかり過ぎてしまいます。自社に合ったやり方を見極めるために、まずは自社のポジションを知ることが重要です」と述べた。

採用設計力とは、「自社の独自の強み・特長を活かしつつ、獲得したい人材を引き寄せる力」だという。これは、自社の強みであるキーコンセプトと、獲得したい人材のターゲット設定により確立されるという。これらを適切に行うコツとして杉浦氏は、「自社の特長は何なのか、必要な人材とはどんな人なのか、それぞれの定義を見直すことが重要です。一般的な言葉ではなく、必ず自分たちの言葉で表現してください。そうすると同時に、戦略を設計する際に見るべきデータも変わっていきます」と説明した。再定義することについて、杉浦氏がかつて所属していた三幸製菓の「日本一短いES」を作った経緯などを詳しく紹介した。

最後に杉浦氏は、「将来的に労働人口が減っていくのは避けられません。さらに、働き方にも多様な選択肢が出てきていますので、採用市場はますます変わっていくでしょう。合わせて、企業の取り巻く状況も大きく変わっていると思います。その時に手遅れにならないためにも、採用をゴールではなく、将来人材が活躍し続けることができる、長期的な自社独自の戦略を構築してください」と呼びかけ、講演を終えた。

■ 褒めることで人材を育てる ~褒め言葉効果で魅力あふれる会社~

社内で良い人間関係を築くために



▲ 一般社団法人 褒め言葉カード協会 理事長 藤咲 徳朗 氏

本講義では、参加者が5~6人の グループを作り、実習を挟みながら 進行した。藤咲氏は冒頭に、厚労省 のまとめから個別労働紛争で最も 多い相談は職場のいじめ・嫌がらせ であることに触れ、「この問題に対 応しなければ企業が存続できない

時代になりました。解決するためには、社内の相互コミュニケーションが大切です」と説明。そのために「褒める」ことの習慣化が非常に有効であると述べた。

「褒める際に一番大切なのは、いきなり褒めないことです。きちんとした人間関係が築かれていなければ、褒め言葉は相手に響きません」と、藤咲氏は言う。そして、良い人間関係を築く方法として「最近うれしかったことを話す」実習を紹介し、参加者同士でも実際に行った。うれしかったことを話すと人は自然と笑顔になり、また、何をうれしく感じるかという価値観が分かることで相手に好感を持つこともでき、結果としてコミュニケーションも向上する。これを実施した企業では、定着率が上がって退職希望者が減った上、モチベーションの向上から業績も上がったという。会社の環境改善と聞くと、すぐに人事制度や就業規則の変更を考えやすいが、形だけをいくら整えても上手くはいかない。このように人間関係が良好になってから制度や規則を変えることで、効果が高くなる」と説明した。

相手の価値観に合った褒め言葉を選ぶ

次に、実際に「褒める」実習を行った。藤咲氏は、まず参

加者に5分間でできるだけ多くの褒め言葉を書きだすように 指示。15個以下だった参加者もいれば、30個以上書き出し た参加者もいた。その結果を踏まえ、藤咲氏は「褒めることが 得意な人と苦手な人がいます。褒めることが苦手だという人 のほとんどは、褒める言葉を知らないのです。英会話を学ぶ際 に英単語を覚えるように、人を褒めるには褒める言葉をイン プットしておかなければいけません」と話し、資料として配布 した「褒め言葉あいうえお200選」について説明した。これに は、様々なタイプの人から取ったアンケートをもとに選出し た褒め言葉が50音順に掲載されている。藤咲氏は「自分が言 われてもうれしくない言葉もあると思います。褒め言葉は自 分ではなく、相手の価値観に合わせて選ばなければならない のです。そのためには、相手のことを良く知ること、褒めよう という意識を持って日頃からアンテナを張ることが大切で す」と述べた。

その後、「褒め言葉カード」を使用した実習を行った。参加者は、多数の褒め言葉カードの中から自分が言われてうれしい言葉を選んで発表し、お互いその言葉を言い合った。この実習で、価値観に合った褒め言葉を伝え合うことで「場」が変わり、明るく良い雰囲気になることを体感した。

藤咲氏は、日本褒め言葉協会の「褒める定義」を「相手を明るく元気にすること、夢や希望を与えることを目的として行う言動」としていること、その具体的な方法として『ねぎらい、共感、好意的感嘆、笑顔、激励・応援、承認、良い点の指摘、プラスの可能性の示唆、感謝』などを説明した。さらに、「褒めるときのルール10ヶ条」を紹介し、「この10ヶ条は、職場で部下に接する場合にもあてはめることができます。この姿勢で部下と付き合えば、自然と良い会社になっていくでしょう。皆さんも、ぜひ今日から実践してください」と伝え、講演を終えた。

交流会の様子

各講演の終了後、講師の方々も交えた交流会を開催した。両テーマとも近年注目される課題であったため、参加者の皆様が積極的に交流し、意見交換をする姿が見られた。時間内に伺うことができなかった質問をするなど、極めて有意義な時間になった。





JCSSA シドニー IT 企業視察ツアー 2018 レポート

2018年7月3日~7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)の下、11回目となるアジアIT企業視察でオーストラリア・シドニーを訪れた。最初にトレンドマイクロ社大三川副社長にお世話になりシドニー事務所を訪問、窓からの眺めが素晴らしい移転2年目の新しいフロアを見学した。その後、三菱UFJ銀行シドニー支店、トレンドマイクロ社、NECオーストラリア社、富士通オーストラリア社、Content Security社を順次訪問、会員各社の20名が参加した。

三菱UFJ銀行シドニー支店では、オーストラリア(豪州)の 投資環境と日系企業動向について伺った。三菱UFJ銀行は 1985年に進出、オセアニア地区4拠点(シドニー、メルボル ン、パース、オークランド)を構えており、邦銀では最大規模 の陣容を誇っている。国土は日本の20倍、人口2,500万人、 100万人以上の都市は5都市(シドニー、メルボルン、ブリス ベン、パース、アデレード)、いずれの都市も海岸線に位置す る。特徴の1つは、東地域に80%の人口が集中していること。 2つ目は、東地域では石炭、西地域では鉄鉱石やLNG、南地域 では小麦といった資源が豊富であること。第3次産業(サー ビス産業)が75%を占める超先進国型の産業構造となってお り、安定的に経済を運営できている国といえる。

トレンドマイクロ社では、コンシューマ製品について伺った。 セキュリティ導入が家庭での懸念事項で、豪州では購入前に実際見て触りたいニーズがあるため、量販店での購入がトップを占める。他国ではアマゾンが主要なオンラインストアになっているが、豪州でのコツがつかめていないため勢力がない。業績拡大を目指して、量販店で製品を陳列して認知度アップを図っていた。

NECオーストラリア社は、1969年に設立し、現地生産の

ためメルボルンに工場建設。1970年にはオフコン、通信システムを展開。1990年にはマイクロ通信システム、クラウド的なソリューション、携帯電話を展開した。2012年に認証技術(指紋、顔)、クラウドベースのシステムソリューションを提供している。日本からの出向者6名、社員1,800名からなる。昨年は、海外企業の中で現地投資が評価され、貿易大臣賞を受賞、授賞式には新野社長が参加された。最後に、顔認証システムのデモVTRを視聴した。米国の顔認証評価機関で、3年連続で正確性とスピードで顔認証技術世界一の評価を受けている。認証に関連する豊富な実績から顔認証技術のNECを再認識することができた。

富士通オーストラリア社は、日本からの出向者15名、社員4,200名からなる。1970年代に現地法人を設立しパソコン中心の箱売りがメインだったが、その後ソフトウェアへシフトし、現在は70%がソフト、30%がハードという構成比である。富士通グループ全体としては、海外売上比率50%(現在36%)を目指している。

Content Security社は、トレンドマイクロ社のビジネスパートナーだ。インフォメーションセキュリティに対して、どの様にアプローチしているのか内容を伺った。セキュリティの提案は、ボードメンバーに対してインフォメーションセキュリティの脅威と脆弱性を共有して、統合的なサービスを利用することによりコスト削減、サービスサポートのワンストップ化により効率の良い運用管理ができる提案を行っていた。

今回のツアーでオーストラリアは資源が豊富で、サービス産業を中心に27年継続して経済成長を続けている豊かな国であることを実感、有意義なツアーであった。















IT トレンドフォーラム 2018 のご案内

「次世代コンピュータの最新動向とビジネスチャンス」 〜新開発の国産コンピュータの特徴と応用分野〜

恒例のITトレンドフォーラムを以下のように予定します。本年はこれからのビジネスにつながりそうな次世代コンピュータの 話題について、国産コンピュータが中心となって開発されている分野の最新情報を3社より伺います。またセミナー終了後は、講師を囲んだ懇親会も行います。貴重な機会ですので、大勢の会員のご参加をお待ち申し上げます。

■ 開催日時 : 2018年11月15日(木) 15:30~18:30 (受付開始15:00)

■ 開催場所 : 株式会社大塚商会本社3F 大会議室

■ 開催内容: 【講演1】 15:30~16:10 「CMOSアニーリングマシンについて」 株式会社日立製作所

【講演2】 16:10~16:50 「X-Aurora TSUBASAについて」 日本電気株式会社【講演3】 17:00~17:40 「デジタルアニーラについて」 富士通株式会社

【質疑応答】17:40~17:50 司会:木村和広セミナー委員長

【交流会】 18:00~19:30

■ 参加費用: お一人様 3,100円(税込)(セミナーのみ受講の場合は無料)

※お申し込みはJCSSAホームページからお願いします https://www.jcssa.or.jp/

経営戦略オープンセミナー 2018 のご案内

新会員を ご紹介ください

「第4次産業革命による技術革新のビジネス活用」 ~デジタルトランスフォーメーションの課題と対応~

当協会では、JCSSAの活動を広く知っていただくため、IT事業者向け「経営戦略オープンセミナー」を毎年開催しております。本年は「第4次産業革命」をメインテーマに「デジタルトランスフォーメーション」の基調講演、RPAやAIの活用のビジネスセッションなどを用意いたしました。ぜひお知り合いのIT関連会社でJCSSA未加入の方をお誘いの上、ご参加をお待ちしております。

■ 開催日時 : 平成30年12月5日(水) 13:30~19:00 (受付開始:13:00)

■ 開催場所 : 京王プラザホテル本館 42階「富士」(セミナー)、「高尾」(情報交換会)

■ 開催内容 : 【開会】 13:30 大塚会長挨拶、JCSSAの活動報告

【基調講演】 14:00~15:00

「デジタルトランスフォーメーションの推進」~ソフトウェア・情報サービスの産業政策として~ 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

【ビジネスセッション】 15:20~17:40

「業務の見える化、最適化から始める、RPA、AIによる生産性向上」

PwCあらた有限責任監査法人/キューアンドエーワークス株式会社/ DATUM STUDIO株式会社

【質疑応答セッション】 株式会社BCN 週刊BCN編集長 本多 和幸 氏

【情報交換会】 17:50~19:00

登壇者を交え、ご参加の皆様とご懇談いただけます

■ 参加費用: お一人様 3,100円(税込)(基調講演のみ受講の場合は無料)

※但し、会員候補を1社紹介参加の場合、1名無料

※会員外会社は、招待状があれば1社2名様まで無料です。招待状は事務局へお問い合わせください

■ 定 員: 120名 (お申し込みは、1社につき2名様までとさせていただきます)

■ 締切日: 平成30年11月28日(水)(JCSSAのホームページからお申し込みください)

V MEMBERS

2018年10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

株式会社アイネット

https://www.inet.co.jp

- ① 〒220-8401 神奈川県横浜市西区 みなとみらい3-3-1 三菱重工横浜ビル 23階
- ②代表取締役社長 坂井 満
- ③1971年4月 ④320百万円
- ⑤931名
- ⑥2018年6月4日

当社は1971年の創立以来、お客様の利便性を追求したサービスの創造に努めて まいりました。国内最高レベルの安全性を備えた自社データセンターと長年培っ たシステムの運用管理を基盤に、システムの企画・開発から運用・監視、印刷・封入 封縅、さらには先進のクラウドコンピューティングに至るまで、お客様の様々な ニーズに最適なソリューションをワンストップで提供しております。

私たちは、これら様々なサービスを通じて、お客様の繁栄をICTで支え続けるビジ ネスパートナーとしてご期待と信頼にお応えしていきたいと考えております。今 後も、アイネットは、自らの事業活動を通じて社会の発展に貢献できる企業を目 指して取り組んでまいります。



02

■正会員

ソフトバンク・テクノロジー株式会社

https://www.softbanktech.co.jp/ corp/

① 〒160-0022 東京都新宿区 新宿6-27-30 新宿イーストサイド スクエア17階

②代表取締役社長 CEO

- 阿多 親市 ③1990年10月
- ④885百万円
- ⑤970名

NEW MEMBERS

⑥2018年7月24日

ソフトバンク・テクノロジーは、国内エンタープライズ企業におけるクラウド導 入の豊富な実績と高い技術力を強みに、クラウドを軸としたICTサービスを提供 しています。

従来のクラウド導入や開発だけでなく、クラウドを安全に利用するためのセキュ リティ対策、クラウドに蓄積されたビッグデータの解析などをワンストップで提 供することにより付加価値を高めています。

また、クラウドを活用した働き方改革やコスト低減に加えて、IoTやAIなどの先 端技術も活用し、お客様のビジネスパートナーとして事業成長と新規事業創出を 支援します。



03

■ 賛助会員

APRESIA Systems 株式会社

https://www.apresiasystems.co.ip

① $\mp 104-0045$ 東京都中央区 築地2-3-4号 築地第1長岡ビル8階

- ②代表取締役社長 笠井 克洋
- ③2016年9月
- ④310百万円
- ⑤320名
- ⑥2018年5月17日

私どもは旧日立電線株式会社において、1960年代に放送用アンテナ、1980年 代に情報ネットワーク機器、1990年代にはシステムインテグレーションビジネ スと順次市場に参入し、事業を拡大してまいりました。

そして2016年12月1日に、意思決定の迅速化と情報システム事業のさらなる成 長を目指して、日立金属株式会社(2013年日立電線と経営統合)から独立し、情報 システム専門会社APRESIA Systems株式会社として誕生いたしました。長年培っ た技術に磨きをかけ、高度化する通信技術に対応しつつ、情報システムという社 会に必要不可欠なインフラへさらなる付加価値を提供することで、お客様の発展 を支えてまいります。



 $\overline{04}$

■ 賛助会員

日本ハネウェル株式会社

https://www.honeywell.com/ worldwide/ja-jp

① 〒105-0022 東京都港区 海岸1-16-1 ニューピア竹芝 サウスタワー 20階

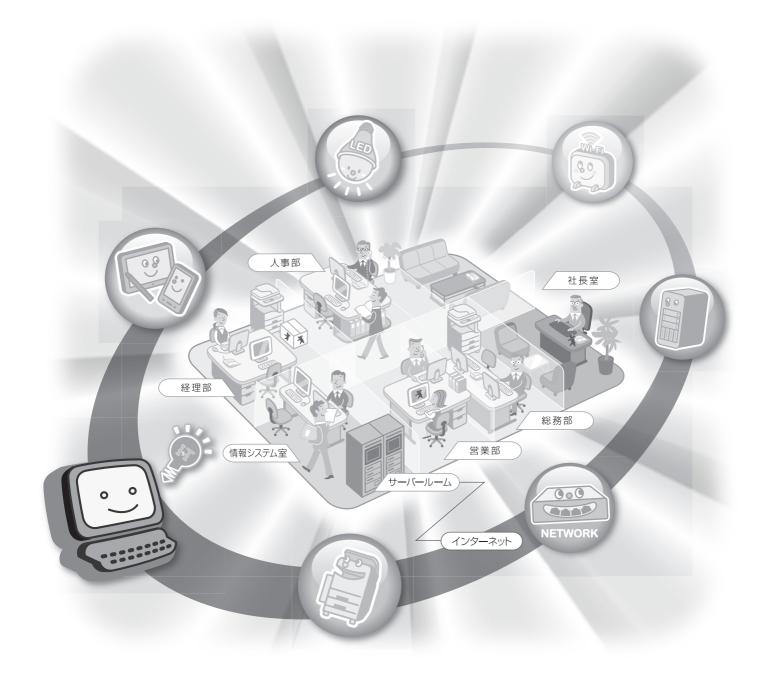
②代表取締役社長 西巻 宏

- ③2004年4月
- ④ 非公開
- ⑤230名
- ⑥2018年7月2日

ハネウェルは、米国を中心に世界中に革新的な製品・ソリューションを提供してい る技術企業です。日本においては60余年前から事業を展開し、日本のお客様から の強いご支援と高い信頼関係を基に、事業範囲を拡大して成長してまいりました。 セーフティ &プロダクティビティソリューションズ(SPS事業部)では、バーコー ドリーダー、ハンディターミナル、業務用プリンタ、車載コンピュータ、音声ソリ ューションなど、作業の効率化や生産性の向上をサポートする製品・ソリューシ ョンを提供しております。世界の多くの企業から認められた革新的かつ次世代の 技術・ソリューション、そしてサービスでお客様のさらなる事業拡大をご支援い たします。



ITでオフィスを元気にする



今の時代「生産性向上」は企業にとって不可欠なテーマ。 そのためには、更なる「コスト削減」「業務効率化」が必要です。 大塚商会は、総合提案で最適なソリューションを追求し、お客様のオフィスを元気にします。



❷鱗大塚商会

https://www.otsuka-shokai.co.jp

JCSSA よりお知らせ

●管理職研修(後半)

開催日時: 2018年10月24日(水) 9:30~17:30

易 所: 東芝クライアントソリューション株式会社

(東京都江東区豊洲5-6-15)

●営業提案力研修(前半)

開催日時: 2018年11月9日(金) 9:30~18:00

場 所: 市ヶ谷健保会館

(東京都新宿区市谷仲之町4-39)

●ITトレンドフォーラム

開催日時: 2017年11月15日(木) 15:30~18:30

場 所: 株式会社大塚商会 本社

(東京都千代田区飯田橋2-18-4)

●情報システム取引者育成プログラム「第2回基礎講座」

開催日時: 2018年11月16日(金) 15:00~17:00

所: 一般社団コンピュータソフトウェア協会 (東京都港区赤坂1-3-6 赤坂グレースビル)

●経営戦略オープンセミナー

場

開催日時: 2018年12月5日(水) 13:30~19:00

場 所: 京王プラザホテル 42階「富士」 (東京都新宿区西新宿2-2-1) ●新春セミナー・賀詞交歓会

開催日時: 2019年1月28日(月) 14:00~18:30

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: 2019年2月15日(金) 9:30~18:00

場 所: 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: 2019年4月17日(水) 14:00~16:30

子 所: 文京シビックホール 大ホール (東京都文京区春日1-16-21)



〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 鴫原ビル2 F

電話:03-5802-3198 FAX:03-5802-0743