

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.
92
2019 Autumn

550.5 兆円

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
～海国なき時代をどう見通すか～

講演2 昨年からはまった、人事労務関係改革の展望



一般社団法人
日本コンピュータシステム販売店協会
林 宗治 会長

事務局運営の進化、 始まっています

会長の声

「販売を進化させる！」をJCSSAのサブスローガンとして掲げてから、3カ月強たちました。3カ月間で業界を進化させることは難しいですが、自分たちができることに取り組むことはすぐにでも可能です。そこで私は窪田新専務理事とともに、「事務局運営の効率化」に取りかかりました。ここで、いくつかご紹介させていただきます。

まず見直したのは、「当たり前」「慣習」についてです。例えば、新規会員を理事が承認する際のFAX承認。これは、自分が最初に理事になった2003年にすでに実施されておりましたが、よくよく考えると、誰が何のためにFAX承認することを求めたのか？ この機会に管轄省庁や他のIT団体に聞いてみると、どこもFAX承認を求めていません。そこで、我々も直ちにメールもしくはクラウド系のソリューションで代替することに決めました。

販売店の仕事には、ITを使ってお客様の様々なお困りごとを解決したり、仕事がしやすい環境を提案することも含まれます。まずは我々が協会の運営において様々なITソリューションを使いこなして、今までの常識を疑う。ここからスタートさせます。協会の業務IT化について、会員企業各社からもご提案お待ちしております。

また、事務局にも年間目標を持たせたい。こちらにもすでに取り組んでいます。他の団体をヒアリングすると、会員企業数が増加しているところは、中期目標を設定していることがわかりました。会員企業数は、多くの会社に必要とされていることを示すバロメーターです。そこで早速、我々も来年の6月の総会までに会員数300社を超えるという目標を立てました。優良企業のトップマネジメントを担っていらっしゃる各理事の皆さんに協力いただければ、必ず達成できる社数だと考えます。ぜひ一緒に協会を大きくし、できることを増やして参りましょう。

さて、8月には、こちらも初の試みとして新規会員の方々と理事の懇親の場を設けさせていただきました。多くの理事の方に参加いただき盛況な会となり、早速新規の会員企業同士でコラボレーションの話が進んだといううれしい報告も届きました。販売店はエンドユーザーとベンダーをマッチングする役割も持っております。協会としてはさらに販売店同士、ベンダー同士でマッチングできる機会を増やして参ります。JCSSA事務局、これからも進化して参ります。ぜひ、ご期待ください。

表紙の数字 約556.5兆円

内閣府の発表によると、2019年4～6月期の国内総生産（GDP）速報値は、物価変動の影響を除く実質で年率1.8%増。名目GDPは556.5兆円と過去最高を更新しました。個人消費や企業設備投資など、内需を中心に穏やかな回復が続いたことが背景にあると見られています。

Contents

会長の声 2

事務局運営の進化、始まっています

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 ～海図なき時代をどう見通すか～

講演2 昨年からはまった、人事労務関係改革の展望

特集

トップエグゼクティブセミナー

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がホテルメトロポリタン エドモンドにて開催された。JCSSA会長の林宗治氏（株式会社ソフトクリエイトホールディングス 代表取締役社長）が開会の辞を述べ、JCSSA事務局長の小山敏之氏が司会を担当した。



開会の辞を述べる林宗治氏



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

～海図なき時代をどう見通すか～

佐藤 昭彦 氏 株式会社三菱UFJ銀行 経営企画部経済調査室長



景気予想のポイントは 経済に影響するインパクトの大小

今日の経済ではグローバル化が進み、政治・政策によっても情勢が変わるため、景気動向を予想するのはエコノミストにとっても厳しいという。佐藤氏は、すでに成熟している先進国経済の先行きを占うには、経済ショックのインパクトの大

小を見るのが重要だとする。先進国経済の成長率は切り下がる方向にあり、率にしておおむね1桁前半にとどまっている。イノベーションが最も盛んな米国を見ても、実質GDP成長率は年3%を切っている。成長が緩やかな分、投資調整や金融危機、自然災害などを吸収する余地が小さいため、これらのショックの大きさを見るのが景気予測には欠かせない。

世界経済について短期的な変動を見ると、2016年半ばから成長が加速したものの、2017年末から2018年初以降は緩やかな減速がうかがえる。減速の理由は政治・政策リスクの高まりもあるが、「製造業の在庫循環によるところも大きいと考えられる」と佐藤氏。在庫循環とは在庫調整による景気変動のこと。例えば半導

体などは現在、在庫積み上がりにより生産・出荷額が一時的に落ちているという。ただ、今後も需要が見込める分野でもあり、落ち込みは循環的なもので、深刻な景気悪化を示すものではないだろうとする。

また、金融危機は景気に最も大きなインパクトを与えるが、各国の債務GDP比率からは過剰債務といった不均衡がマクロ的に累積している兆候はうかがえず、株式市場やクレジット市場も総じて過熱していないと佐藤氏は解説した。

グローバル経済を見る上で看過できないのが米中の対立だ。この対立は貿易摩擦の域を超えた次元に達し『『新冷戦』と呼べるような様相を呈している」と佐藤氏は言う。中国は、経済規模や研究開発費の点で米国に迫っており、国防費も今

トレンドスコープ 6

- ・ キャッシュレス社会への取り組みについて
- ・ Windows Server及びWindows 7 EOSについての現状と対策
～いまどこまで準備は進んでいるのか～

レポート 8

- ・ 管理職研修
- ・ 交流促進見学会
- ・ 人材育成委員会
- ・ 中国深圳IT企業視察ツアー

イベントガイド 13

- ・ 経営戦略オープンセミナーのご案内

新会員のご紹介 13

JCSSAよりお知らせ 16

は米国の30%程度であるものの急激に伸びている。これに対し、米国内では対中強硬論が台頭、議会でも党派を超えて中国に厳しい立法が進められている。外国企業の対米投資審査を厳格化する法律が施行されるなど、日本企業のM&A戦略にも影響を及ぼす情勢が続いている。安全保障に関わる問題であるため、この対立は今後も長引くことが予想される。

日本経済を揺るがすような大きなショックの可能性は低い

各国・地域の景気は、製造業の減速や、政治・政策の不透明感による影響を受けている。しかし、金融市場が昨年末の動揺から顕著に回復し持ちこたえているのは、米国連邦準備制度理事会（FRB）をはじめとする各国中央銀行が、金融緩和姿勢を打ち出しているためだと佐藤氏は解説する。

各国の様子を見ると、米国は政策面など

で不安なニュースが聞かれ、製造業や輸出なども低迷気味であるが、内需は堅調な伸びを示しているという。また失業率が低く、雇用者所得も堅調に伸びているため、来る大統領選で現職大統領にとっては有利な情勢となっていると佐藤氏は話した。

続いて中国について佐藤氏は、これまで経済構造を支えていたのは輸出と投資だったと説明。リーマンショック後はこの二つが低迷し、本来であれば経済構造を転換すべきだったところ、実現できないまま米国との貿易戦争を迎え、大きなインパクトを受けている状態ではないかと解説した。ただ、貿易戦争の不安により内需の落ち込みを見せているものの、様々な景気対策が打たれており、大幅な成長減速には陥っていない。中国の都市化進展や不動産開発は、今後も経済を牽引し続けていくだろうと佐藤氏は話した。

欧州経済は、2019年7月に英国の首相がEU離脱を掲げるジョンソン氏に決まったことを受けてもなお、佐藤氏は「合意が

ないまま英国がEUを離脱する『ノー・ディール』に至る可能性は低い」と見るほか、ノー・ディールになってもインパクトが大きいのは英国経済であり、ユーロ圏は大きな景気後退とはならないだろうと予測した。

ASEANおよびNIEs諸国は、足元短期的には中国向け輸出などで落ち込みが見られるとする。しかし、ベトナムやタイが中国に代わる生産地となりつつあるなど、米中摩擦は中長期的な成長にとって必ずしもマイナスにならないだろうと佐藤氏は話した。

最後に日本の経済は、中国への輸出不振や在庫循環による製造業への影響があるものの、今後大きく経済を揺るがすようなショックの可能性は低いだろうと佐藤氏は話す。2019年10月の消費税増税も、今回は軽減税率導入等によってインパクトは比較的小さくとどめられるのではないかと言う。「今年、来年もプラスの経済成長が見込まれる」と佐藤氏は説明し、講演を終えた。

講演 2 昨年からはじめた、人事労務関係改革の展望 ～障害者雇用・働き方改革等、昨年の人事労務関係のおさらいと雇用に関連する年金改革等、今後起こりうる人事労務関係の改正動向を探る～

北村 庄吾 氏 株式会社ブレインコンサルティングオフィス 代表取締役



人事労務問題は会社存亡に関わる問題

人事労務に関する問題が今、日本で深刻化している。労働力人口はこれからも減少していくと予想されている上に、労

働生産性の低さが調査で明らかになっている。さらに、ハラスメントを含めた職場いじめや嫌がらせ、および仕事で生じた精神疾患に関して、国連から勧告が出されたこと北村氏は話し、「人事労務の問題は、会社の存亡に関わる重大な問題になっている」と喚起する。

2019年4月から順次施行された「働き方改革関連法」は、労働問題を解決するため、時間外労働の上限規制や年次有給休暇の取得義務などが定められたものだ。これに関し、気をつけたいこととして北村氏は、罰則が設けられている点を挙げる。罰則を科されないためには勤怠管理が重

要になるが、パートタイム労働者も条件次第で有給取得の義務対象となるなど、仕組みが煩雑になるため、管理がますます大変になる。

そこで北村氏は、勤務時間が超過した場合にアラートを出してくれるソフトの利用や、有給の付与・取得日数の自動管理をしてくれるRPA（ソフトウェア型ロボット）の使用を勧めた。

制度を新たに使う手もある。例えば、有給取得の促進には、計画的付与の制度が有効だ。計画的付与は、有給休暇の取得日を会社が決められるという労働基準法上の決まりで、北村氏の会社では、年

末年始の前後を有給休暇消化日として定めているほか、ゴールデンウィークの前後などに計画的に休暇を取ってもらうよう、社員と相談して決めているという。また北村氏は労働力確保のために、多様な働き方に対応できるフレックスタイム制も勧める。フレックスタイム制であらかじめ、必ず出勤してほしいコアタイムを定めておけば、社員はそれぞれのライフスタイルに応じて出勤できるので、働きやすさにつながる。加えて、フレックスタイム制は、介護やがん治療と就労の両立に役立つほか、東京オリンピック・パラリンピック時の労働時間の調整にも使える。

さらに、北村氏はこれからの働き方改革として、賃金が「仕事給」になっていくことを挙げ、同一労働同一賃金について話す。これは少子化対策、貧困・格差対策、人手不足の解消のために進められ

ている改革だ。日本では現在、非正規社員の賃金は正規社員の6割弱にとどまっているため、EU諸国のように8~9割まで引き上げることを目標とされている。正規社員と非正規社員の待遇のバランスを取っていくことが、企業には求められている。

65歳定年制、70歳まで継続雇用へ

日本の今後の問題としては、年金や定年の問題も視野に入れていく必要がある。少子高齢化と平均寿命の伸びにより、社会保障給付にかかる費用は毎年1兆円ずつ増えており、それに従って「医療や介護にかかる個人負担も、同様に増えていく」と北村氏は話す。

年金は現在、世代間扶養といって、現役世代の保険料でまかなわれているが、この仕組みを今後も続けていくのは難し

いという。1960年時点では11.2人の生産人口で1人の高齢者（65歳以上）を支えていたが、2015年時点では2.3人で1人となっており、2050年では1.3人で1人を支えることになるという予測が出ているためだ。

こうした状況に対し、年金の支給開始年齢は引き上げられる方向にあり、今後は68歳支給開始へ向かっていると北村氏は話し、アメリカ、イギリス、ドイツでも同様に引き上げられている例を紹介した。年金支給開始年齢の引き上げによって企業に求められることは、年金がもらえる年齢になるまで雇用し続けることであり、継続雇用の義務化につながっている。北村氏はこれらの状況を「65歳定年制、70歳まで継続雇用へ」という言葉で説明し、「人事労務関係の課題は今後も浮上るので、企業は乗り越えていく必要がある」と話して講演を終了した。

懇親会にて

セミナー終了後は懇親会が開催され、講演者、主催者、参加者の歓談の場となった。JCSSA 専務理事の窪田大介氏が司会を務め、JCSSA 副会長の玉田宏一氏が乾杯挨拶を行った。また、新任理事として、那須一則氏、牧田幸弘氏、水野英樹氏、後藤行正氏、安田稔氏が登壇し挨拶を行った。中締めは、JCSSA 理事で人材育成委員会委員長の影山岳志氏が務めお開きとなった。



JCSSA 副会長 玉田 宏一氏



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 窪田 大介氏



那須 一則氏



牧田 幸弘氏



水野 英樹氏



安田 稔氏



後藤 行正氏



キャッシュレス社会への取り組みについて

経済産業省 消費・流通政策課 キャッシュレス推進室
小暮 千賀明氏



近年、さまざまな事業者が参入し、展開しつつあるキャッシュレス決済。日本のキャッシュレス化を支える、経済産業省の小暮千賀明氏をお招きし、詳しく解説いただいた。

キャッシュレス化で消費拡大へ

最近、クレジットカード、デビットカードや、電子マネー、さらにQRコードなど、たくさんの決済方法が選べるようになった。だが、日本のキャッシュレス決済の比率は20%台。欧米の多くの国は40~60%、国がキャッシュレス化を進めた韓国では2016年時点、96.4%であると小暮氏は言い、日本のさらなるキャッシュレス化を唱える。

キャッシュレス化にはどのようなメリットがあるのか。小暮氏は、消費者、事業者それぞれのメリットをあげる。まず消費者は、現金を持ち歩く必要がなくなり、家計簿アプリとの連動で支出の管理が容易になる。事業者は、レジ締め作業の効率化など現金を扱うコストが低減できるほか、インバウンド需要を取り込

んで消費を促せる。インバウンド消費について、ある調査結果によると、訪日外国人の約70%が「キャッシュレスであればもっと多くのお金を使っただろう」と回答したという。地方の観光地など両替が困難な場所では特に、キャッシュレス化で消費を促せるのではないかと小暮氏は言う。

また、決済データの利活用は社会全体へのメリットとなる。小売業の販売額は頭打ちであり、今後も人口減少の影響で国内市場の拡大は困難な見通しであると小暮氏。消費者の意識も「安ければ買う」だけよりも「自分に合うものを買う」傾向へ変化しているという。そうした動向から、消費者を的確に理解し、サービスの効率化と高度化を図る必要がある。キャッシュレス化が進めば、ヒト・モノ・カネ・情報の流れが把握しやすくなり、商品・サービスと消費者の適切なマッチングが行えると小暮氏は話す。

消費者の幸福と事業者の発展につながるキャッシュレス化

これまでキャッシュレス化を押しとどめる要因に、導入コストや手数料があった。これらを解決する一つの方法として小暮氏は、お店の負担が少ないQRコード決済の導入をあげる。QRコード決済は、専用端末を用意する必要がなく、お店が支払う手

数料も比較的安価だ。現在、決済サービスに併せてマーケティングサービスを提供する企業なども登場し、広がりをを見せている。

キャッシュレス化を進めるため、経済産業省が行っている取り組みについても話された。「未来投資戦略2018」が閣議決定され、2027年6月までにキャッシュレス決済比率40%程度が目指されることとなった。経済産業省ではさらに、大阪・関西万博に合わせ2025年までに40%を目指す「キャッシュレス・ビジョン」を掲げた。また、一般社団法人キャッシュレス推進協議会を設立。国内外の諸団体、企業、学識者、関係省庁などと相互連携を図る。

キャッシュレス・消費者還元事業も始まった。2019年10月1日の消費税率引上げに伴い、税率引上げから9カ月間、中小・小規模事業者によるキャッシュレス手段を使ったポイント還元を支援する。そのほか最新情報は専用HP (<https://cashless.go.jp>) から確認できる。

キャッシュレス決済で生まれたデータが業態を超えて集められれば、個人情報保護の前提の下、ビッグデータの解析が進み、次の産業の創出につながる。消費者の幸福と事業者の発展を実現するデータ利活用社会のためにも、キャッシュレス化は重要であると小暮氏は話し、講演は終了した。

Windows Server及びWindows7 EOSについての現状と対策 ～いまどこまで準備は進んでいるのか～

日本マイクロソフト株式会社 パートナー技術統括本部 クラウド ソリューション アーキテクト
高添 修 氏



7月11日に開催された7月度定例セミナーでは、日本マイクロソフト株式会社の高添修氏が登壇。昨年10月に行われたセミナーに続き、「Windows Server EOS」の現状をふまえ、オンプレミスやWindows7についてもお話しいただいた。

Azureだからその 圧倒的コストメリット

MicrosoftのサーバーOS「Windows Server 2008/R2」が、2020年1月にサポート終了（EOS）を迎える予定だ。Windows Server 2008/R2の稼働台数は減少傾向にあるものの、2019年6月時点で約32万台ある。高添氏は、「来年1月14日までの半年をどうビジネスにつなげていくかを考え、クラウドの正しい理解と提案、またクラウド以外の選択肢への正しい誘導も必要」と解説した。

サーバー移行先としてのクラウドについては、Azure化のコストをどう見るかが重要だ。高添氏はAzureの総保有コスト計算ツールを使用した試算データをサンプルとして紹介しながら、

「クラウドのメリットを正しく理解し使用すれば、圧倒的なコスト削減効果がある。またクラウドは常に進化するので、同じコストで価値は向上する」とオンプレミスとの違いを説明した。

Azureでは、本来有償のWindows Server 2008/R2拡張セキュリティ更新プログラム（ESU）の無料提供や、既存Windows Serverライセンスを利用したAzure Hybrid Benefitなどのメリットが得られるという。

また、オンプレミスに残す際に知っておくべきポイントとして、高添氏は、ESUの導入の必要性を挙げた。オンプレミスでの延命と無料ESU入手の唯一の選択肢としてAzure Stackを紹介し、「ESUの費用をオンプレミスのクラウドサービス化に回せる」とはしたものの、仮想化基盤の置き換え需要の多さにも言及、検討する際のポイントも追加解説した。

オンプレミスでは、物理的な機器の大幅削減、設計や運用管理のシンプルさ、スケールアウトの容易さなどのハイパー コンバージド インフラストラクチャ（HCI）が推奨される。Windows Server 2019 Datacenterの標準機能で構成されたAzure Stack HCIについて高添氏は、「経済的」で「高性能」かつ「ハイブリッド」だと説明し、「HCIでこれから重要になるのは、利用する人にとっての価値とコストです。シンプルさが評価されて、今とても伸びています」と語った。

EOSを変革の機会として捉える

現在の市場は驚くべき速さで変化しており、「今のままで良い」では企業は生き残れないと高添氏は話す。「生き残り、成長するためにDX（Digital Transformation）が必要。EOSはシンプルに、多くの時間を新しいビジネスのために利用しましょう」と提案した。「AzureはAI/機械学習、IoTなど、Azureのニーズやシーズの対応力は業界トップクラス。最新のクラウド、データ、およびAIテクノロジーを採用する組織は、営業利益、従業員あたりの収益、収益に対する平均純利益の増加率が増えており、競合組織よりも優位に立っています。サポート終了を変革の機会と捉えていただきたい」と強調した。

同じタイミングでEOSを迎えるWindows 7は、6月時点で稼働台数が約825万台あり、Windows 10&モダンPCの訴求を続けることが必要だ。高添氏は「Windows 7 EOSや消費税増税なども視野に入れて、積極的にいろんなビジネスにつなげていただけたら」と、Windows 10の進化、Microsoft Surface、そしてブラウザ戦略変更やMicrosoft Teams訴求の重要性などを提案。「来年1月まであらゆるEOSビジネスの機会はありません。数百万台残っている最後の駆け込み需要に対応できる環境を整えてください」と講演を締めくくった。



管理職研修

「魅力的な目標」で部下を育てる

例年ご好評いただいている管理職研修。7月11日は前編として、期初の目標設定・面談、期中のマネジメントについて、ロールプレイングを交えた研修が実施された。講師には、リコッククリエイティブサービス在職時から人材育成に30年以上携わっている、岡立朗氏をお招きした。

目標管理で部下が主体的に成長していく



▲ 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

組織の業績向上や部下の成長のために、「目標管理」が役に立つ。「目標管理」という『目標の管理』だと思われやすいが、本当の意味は『目標による管理』のこと。目標をツールとしたマネジメントを指

すと、岡氏は話す。その際の上司の役割とは、部下と目標を統合し、部下が目標達成に向けて自己統制できるように側面的支援を行うことだという。仕事の主人公は部下であり、上司は黒子のようにふるまうことで、指示待ち人間を作るのを防ぐ。

そもそも、なぜ目標がマネジメントのツールになるのだろう。まず、目標は内在するエネルギーを引き出し、力強いパフォーマンスで目標を達成しやすくする。そして達成することで喜び、満足感を得られ、さらに新たな挑戦へのモチベーションを生むというように良い循環につながる。つまり目標によるマネジメントは部下の達成意欲を増大させ、成長を促すのに最適なやり方だといえる。

目標は具体的にはどのように設定すれば良いか。まず上位方針に基づいて組織目標を定め、組織の中での個人個人の役割を割り当て(適材適所)、達成時期や「何を」「どれだけ」「どうやって」達成するのかを具体的に決めるのが良いと岡氏は紹介した。

また、目標設定の際、「禁句」を使わないようにと岡氏は注意を呼びかける。例えば、「推進する」「効率化する」などの禁句を使ってしまうと、尺度が曖昧で達成したかどうか測定できなくなってしまう。数値目標化できなくても「ひとりで〇〇の作業ができるようになる」のように、客観的に成否が判断できるような目標にすることが重要だという。

面談が上司と部下の想いを協調させる

次に岡氏は、面談の重要性を話した。そのキーワードが「統合」。統合とは、個人の強み、課題、想いや仕事の現状などと、上司・組織の期待や考えをすり合わせ、目標を合意・決定することだ。部下の設定した目標が低いと感じた場合は、なぜその目標にしたのか理由を聞き、もっと上げるべき理由を丁寧に説明すると同時に、達成のための方法を一緒に考えていく姿勢を見せることで、高いと感じる目標も「できそうだ」と思わせ、部下の仕事への意欲につなげられる。

反対に面談の際に絶対に行ってはならないのが、高圧的な態度で部下の話聞かず、一方的に上から要求してしまうこと。上からの要求は部下を委縮させるほか、目標を「ノルマ」だと感じさせ、反感を招きかねない。ねぎらいの言葉をかけ、話しやすい雰囲気作りから始めるなど、適切なステップを踏む必要がある。そして、部下の気持ちを汲んできちんと受け止めること、「つまり～だね」と意見をまとめてあげること、褒めることも面談時には大切だと岡氏は話した。この面談は期初の目標設定だけではなく、期中もフォロー面談として行うのが良いという。

研修を通じて参加者からは、「自分の苦手なところが浮き彫りになった」「ロールプレイングができたことで、面談時の雰囲気作りが重要性だと実感した」などの意見が聞かれた。岡氏は「今回の内容のうち、一つからでも実践してってください」と述べ、研修を締めくくった。



▲ 研修の様子。チームごとにワークを行い、発表してもらった

交流促進見学会

アイネットのドローンビジネスを体験する

今回は、株式会社アイネットが所有するドローン飛行場、Dream Drone Flying Field (DDFF) を訪問した。千葉県君津市の広大な敷地に設けられた同社の施設を見学しながら最新のドローンビジネスを学び、実際に参加者も最新ドローンの操縦を体験した。

都心から好アクセス。

東京ドーム3個分のドローン飛行場

株式会社アイネットは、横浜に本社を構えるIT企業で、2017年からドローン事業を開始した。見学に訪れたDream Drone Flying Field (DDFF) は、都心からアクアラインで約1時間の千葉県君津市にあり、敷地は約14万㎡（東京ドーム約3個分）と、首都圏で最大級の規模を誇る。ただの飛行場ではなく、様々な産業用途に活用できる実証実験の場所として多様な設備があり、ドローンで得たデータはクラウドデータセンターに安全に保管することもできる。

今回の体験会で使用した機体は、DJI Phantom4とDJI Mavic Proの2種類。連携するアプリケーションをスマートフォンやタブレットに入れば、飛行履歴の確認なども可能となっている。見学会で案内をした株式会社アイネットクラウドサービス事業部の小澤寛氏は、「現在、民生用・産業用のドローンのトップシェアは中国製」と話し、「当社はドローンの開発ではなく、最新の安全なドローンを使用したサービスを提供しています」と説明。また「都心を中心とした人口集中地区では、ドローンは申請を出さないと飛ばせませんが、DDFFでは初心者でも申請いらずで飛ばせます。都心から近い距離でドローンを飛ばせる広大な敷地は、なかなかないと自負しています」と、設備の充実と都心からのアクセスの良さを紹介した。

続いて、実際に参加者がフィールドに出て、ドローンの操縦を体験した。ほとんどの参加者は、ドローンに触れるのはこの日が初めてだったが、しばらく触っているうちに操作に慣れ、「思ったより簡単で面白い」という声が聞かれた。またドローンが飛ぶスピードや操作性の簡単さ、映像の美しさなどにも驚きの声があがった。



▲操縦の様子



▲スマートフォンなどと連動させることができる

活用法は多種多様。空飛ぶIoTデバイス

ドローンの産業利用は多種多様で、空撮のほか、土木建設現場で測量して3Dモデルの作成や、農作物の生育状況を確認するなどがある。30倍ズームを使って鉄塔や橋などの点検ができ、可視カメラと赤外線カメラを搭載したドローンを利用すれば、広大な敷地のソーラーパネルの動作点検なども効率よくできる。さらに初心者向けのスクールを開講し、セミナールームでは撮ったばかりの映像を確認するなど、設備も拡張している。

このようにドローンビジネスが一気に広がりを見せている背景について、小澤氏は「流行した理由は、4Kのカメラとジンバル（電子手ぶれ制御）にあります。風が吹いてもカメラがぶれずにピタッと止まります」と説明する。実際、この日は少し風が吹いていたものの、搭載のGPSで位置確認をしているので、上空でホバリングすることも可能だった。またバッテリーの稼働時間は20～25分程度あり、残量が30%になるとアラートが鳴るので行方不明になる心配もない。「産業利用としては映像、土木建設での測量や工事の進捗管理、ソーラーパネルなどインフラの設備点検、農地および農作物の計測、防犯、設備監視など、アイディア次第でいろんな活用法があり、ドローンビジネスの市場規模は今後さらに拡大されると予想されます。まさに空飛ぶIoTデバイスとして、当社の取り組みは将来的にかなり伸びていくと考えています」と述べた。ドローンビジネスの今後に、さらなる注目が集まる。



▲広い敷地で参加者はドローンを試運転した



人材育成委員会

人事・総務情報交換会

8月23日、市ヶ谷健保会館にて、人事問題に関する情報交換会を開催した。本年は「ユニバーサルデザイン」「健康経営」という2つのテーマを取り上げ、講師の方々からその意義や日本企業が抱える課題についてお話しいただいた。ワークショップも行われ、理解の深まる講演となった。講演後は交流会を実施し、人事・総務に関する意見交換が盛んに行われた。

■ 世界の常識から30年遅れ！情報のユニバーサルデザイン

明日、自分が障害者になるかもしれない



▲同志社大学 大学院 総合政策科学研究科
ソーシャルイノベーションコース 客員教授
放送大学・美作大学 客員教授
株式会社ユーディット 会長 兼 シニアフェロー
関根 千佳氏

ユニバーサルデザインは、障害者や高齢者だけのものだと思われがちである。それに対し関根氏は、「ここにいる全員がユニバーサルデザインのユーザーです。年齢や性別、国籍などを問わず、全

ての人が気持ち良く使えるというのがユニバーサルデザインの考え方です」と話す。世界では、30年も前からユニバーサルデザインを前提とした社会が推進されているという。

高齢者や障害者など、社員全員がテレワークで働く会社を立ち上げている関根氏。「世界では、車椅子ユーザーや視覚障害者が働くのは当たり前のことです。しかし、日本では障害者雇用について『かわいそうで仕方ないから雇ってあげる』という考えがまだまだ根強い。この現状を変えていかなくてははいけません」と提唱する。

「明日は我が身」ということを関根氏は強調し、「あなたや上司も、明日障害者になるかもしれません。現に、昨日まで元気だった人が、突然事故に遭ったり病気になったりする例はたくさんあります。あなたがもしそうなったら明日からどうやって働きますか？いつか来るかもしれないその日のために、ユニバーサルデザインは絶対に必要です」と話す。

講演の途中で度々設けられたワークショップでは、例えば「身の回りで使いづらいと思うものは何か」について話し合わせ、電車の券売機、自動販売機、医薬品のラベルなどの商品が挙げられた。関根氏は、「新商品を開発するときは、『これはうちのおばあちゃんや子どもたちにも使えるだろうか』と考えてみてください」と参加者に語りかけた。

多様性はイノベーションの源泉

海外の企業では「ダイバーシティ（多様性）こそイノベーションの源泉」とされているという。「GAFやIBMなどでは優秀な障害者がICTを使って活躍していますし、障害者に使えないICTは作ることも買うことも法律で禁止されています。ICTが人間の可能性を広げるものだ」と認識されているのです。」と関根氏は語る。

アメリカでは、学校でも障害者が同じクラスで学ぶのが一般的なため、「多様性」を自然と学べるという。「障害のある子が、どんなふうに日々過ごしているのかを周りの子どもは知っています。ですから、もし自分が障害を持ったとしても、今後の暮らし方を想像できるのです」と関根氏。日本にはこうした「多様性」の教育の機会が学校でも職場でもなく、障害者への接し方がわからない人も多いとされる。

世界一の高齢化社会と言われる日本。しかし、ユニバーサルデザインの遅れしかり、備えがあまりに足りていないと関根氏は警告する。加齢による人間の変化を知る「ジェロントロジー（老年学）」も、日本にこそ必要な学問だが、学べるのはわずか数校だという。「日本でこのまま年を取っていくのなら、ユニバーサルデザインを取り入れなければ私たちは生きていけません」と関根氏。現状の都市や建物、そして情報サービスやICTのすべてを、ユニバーサルデザインを前提として再構築する必要がある、と語った。

最後に関根氏は、「明日、目が見えなくなったら、車椅子を使うことになったら、どうやって働きますか？」と問いかけると、参加者からは「想像ができない」「仕事なんてできるのだろうか」という声が上がった。関根氏は、「明日は我が身です」と再び口にし、「自分や自社の社員が障害を持ったらどうすればいいのか、考えてみてください。年を取っても、障害を持って、みんなが楽しく生きられる日本にしていましょ」と講演を締めくくった。

■ 健康経営の実情と進め方 ～ワークショップを通じて～

企業も個人も「健康」を意識すべき時代



▲ 株式会社FINC Technologies
ウェルネス事業本部
ウェルネス経営事業部 部長
長田 直記氏

経済産業省が実施する「健康経営銘柄」「健康経営優良法人認定制度」などにより、会社として社員の健康管理を考える「健康経営」というキーワードは、着実に広まってきていると

いう。「改めて、なぜ健康経営が必要なのかを考えてみましょう」と、長田氏は講演を始めた。

健康経営の必要性は、二つの側面から語ることができるという。一つ目は企業視点。大量生産・大量消費の20世紀は、設備投資の時代だった。21世紀になり、ITや金融など、個人の力が求められる産業が台頭したことで、投資対象は設備から「人材」に変わった。「長く動き続けると消耗してしまうのは、設備も人も同じです。それを防ぐことが『健康経営』なのです」と語った。

二つ目の側面は、個人視点だ。「人の平均寿命はどんどん伸びていますが、長生きするほど金融資産が必要になります。先日、ニュースにもなりましたが、現状の金融資産では足りないのではないかとされています。生活のために働かなくてはならない状況が考えられます」と長田氏。「65歳を過ぎてもしっかりと働くことができるよう、今から健康について考えていかななくてはなりません」と訴えた。

全社員が前向きに参加する施策などありえない

健康経営に取り組む企業がぶつかるのが、「社員が参加してくれない」という課題だという。その解決策のヒントとして、長田氏は「自分の理念を知ろう」というワークショップを行った。「一体感」「貢献」「面白さ」など、キーワードが書かれた70枚以上のカードの中から、自分の大切にしたいものを5枚選ぶという内容だ。各自が選んだ後は、グループの中で共有した。「選んだカードが他の人と全て同じだった、という方はいますか？ ……そんなことはありませんよね。ですが、施策を作るときにはそんなふうを考えていませんか？」と問いかける。ベストの施策であるはずなのに、どうしてみんな協力してくれないのだろう、と悩む人もいるかもしれない。長田氏は「それは当たり前前のことです。一人ひとりの価値観が違うのですから」と話し、参加者は聞き入っていた。

さらに長田氏は、全社員が協力してくれるなどということはありませんと断言し、「100%の協力を目指していたらすぐに挫折してしまいます。まずは20%でも構いません。20%の社員が協力してくれたら、確実に会社は変わっていきます」と語りかけた。

健康経営度が高い企業は、離職率が低い傾向にあるそうだ。離職率が低いということは、採用・教育コストなどの削減につながり、収益面でも企業に大きな影響を与える。「健康経営に取り組むことは、会社にとってあらゆる面でプラスになります。できることから構いません。ぜひ『健康経営』への一歩を踏み出してください」と長田氏は語り、講演を終えた。



▲ワークショップの様子

交流会の様子

講演の終了後は、講師のお二方を交えて交流会を開催した。講演内でのワークショップを通じて既に言葉を交わしていた参加者たちは、この場でも積極的に意見交換を行い、大変な賑わいであった。また、講師へ質問をする参加者も多く見られ、盛り上がりを見せた交流会となった。



JCSSA 中国深圳 IT 企業視察ツアー 2019 レポート

本年7月3日～6日、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役社長）のもと深圳の最先端IT企業を訪問した。参加した22名は深圳がイノベーションの実験場で新陳代謝の活発な街ということを肌身で感じることができた。

急発展の街・深圳で中国経済の今を知る

まず三井住友銀行深圳支店を訪問、中国経済と深圳の概要を伺った。1980年以前は30万人程度だった深圳が、1980年に中国初の経済特区に指定、現在1,260万人となり香港のGDP（約40兆円）と並ぶまでの発展を遂げた。特徴は①EVの普及が急速で、タクシーは100%がEV。②電子決済がここ3年で急速に普及。③インフラが整備され、2018年秋に高速鉄道、マカオとは陸路も充実中。④AI、IoTのスタートアップ企業も増加とのことであった。深圳では、大手企業が新事業に出資や支援を行う民間主導のエコシステムができています。テンセントグループや平安保険グループ、また杭州市本社のアリババグループも進出している。

次にJCSSA会員であるファーウェイ(HUAWEI:華為技術)本社を訪ね、5G、IoT、AIなどの説明を受けた。ファーウェイは18万8,000人の社員、8万人の研究開発技術者、170カ国に進出している。その後バスで東莞市に移動し、スマホ製造ラインを見学した。それからオックスホーンキャンパスを見学、ここは12の都市を模した建物がたくさん建っており、これらはすべてオフィスとのことだが、外観からはヨーロッパの古城や古い建物にしか見えない。さらに驚くのは、この中を移動するのは鉄道が敷かれ電車で移動する。3号線まで計画され、広大なオフィス拡張が予定されていた。

ドローン技術と巨大電気街を視察

翌日はDJI本社を訪問、説明を受けた。2006年に11人で創業し、今は1万4,000人になっている。民生用ドローンで世界シェア1位であり、日本にも8カ所の認定ストアがある。業務用では映画撮影を始めとして、農業、防災、スポーツ、報道、建設、計測測量、生態観測、観光、教育、発掘調査などの分野に使用されている。プレゼン動画を見て、映像の安定性は見事であり、応用分野が大きく広がることが予想されている。

その他、広さが秋葉原の32倍もあるという電気街にも訪問、ビル内が丸ごと専門店の集合体になっていて、活気があり、新商品が並んでいた。上層階には顧客の反応を見る新興ベンチャーの展示ブースもあった。また空き時間には新業態視察として、テンセントとアリババの最新スーパーマーケットや、ロボットコンビニ、無人コンビニなどを視察した。

今回、現地到着時は雨だったが、視察が始まると意外に雨が降らなかった。今回のツアーも、皆様のご協力でご事故なく無事に帰国でき、誠にありがとうございました。

詳細な視察レポートは、JCSSA サイトからご覧ください。

(JCSSA 事務局 松波道廣記)

https://www.jcssa.or.jp/tour_index2/#asia



▲ 深圳電気街風景



▲ 三井住友銀行訪問



▲ ロボットコンビニ入口



▲ DJIプレゼン風景



▲ ファーウェイ開発施設



▲ オフィス移動用電車



■経営戦略オープンセミナー 2019のご案内

**JCSSAでしか聞けない!
ITシステム「2025年の崖」の克服
～デジタルトランスフォーメーションの本格的な展開へ～**

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、デジタルトランスフォーメーションの本格的展開に向けて、昨年も大好評でした経済産業省 和泉企画官の基調講演、およびJCSSAならではのベンダーを招聘して、事例紹介のビジネスセッションを予定しております。ぜひJCSSA未加入のIT関連会社の方々をお誘いの上ご参加ください。

お申込み方法等詳細は、JCSSAホームページにてご確認ください。

(10月初旬公開予定)

- 開催日時：2019年12月4日(水) 13:30-19:00
- 開催内容：株式会社大塚商会 本社ビル(東京都千代田区)
- 内 容：
 - 【開会】13:30-14:00 ご挨拶、JCSSA活動紹介
 - 【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本格的な展開に向けて」
～民間企業向けDX推進施策の詳細について～
講師：経済産業省 商務情報政策局 情報産業課 企画官 和泉 憲明 様
 - 【ビジネスセッション】15:20-17:40
「5Gネットワーク」、「クラウド活用」、「セキュリティ」に関して、それぞれトップクラスベンダーより、DX推進最新事例をご紹介。質疑応答セッションもあり
 - 【情報交換会】17:50～19:00
ご参加者、講師、およびJCSSA理事等との懇談会
- 参加費用：無料 (JCSSA会員外の方は招待状必要)
- 定 員：セミナー 300名、情報交換会 100名
(JCSSA会員は原則としてセミナーのみ参加可)



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2019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

正会員 01	BlueGreenGroup株式会社	http://bluegreengroup.jp/
<p>① 〒150-0045 東京都東京都渋谷区 神泉町5-9 Hi Rooms神泉301</p> <p>② 代表取締役社長 青柳 正</p> <p>③ 2012年5月 ④ 2百万円 ⑤ 4名 ⑥ 2019年3月</p>	<p style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px;">Bluetoothトラックー「Chipolo」と物流業界向けGPSトラックー＋センサー「TIVE」</p> <p>当社BlueGreenGroupは、長年培った世界中のネットワークを生かし、常に日本のお客様に新しいご提案を提供しております。主なフィールドは、ガジェット・ソフトウェア・ハードウェアになります。現在注力をしているのは物流業界向けのGPS&センサートラックーで、日本の物流業界に「物流の見える化」のご提案をしております。物流の品質保持などのお悩みの会員様がいらっしゃれば、ぜひお声掛けをお願いします。</p>	
正会員 02	一幸電子工業株式会社	http://www.ichiko-e.co.jp/
<p>① 〒225-0013 神奈川県横浜市 青葉区荏田町1231-1</p> <p>② 代表取締役 安永 平雄</p> <p>③ 1973年12月 ④ 39百万円 ⑤ 138名(2019年6月現在) ⑥ 2019年4月</p>	<p style="background-color: #4CAF50; color: white; padding: 2px;">電子機器・情報通信機器・FA機器の設計、製造、販売、サービス</p> <p>一幸電子工業(株)は「誠実、謙虚、機敏、努力、感謝」を軸として「自創経営」の確立推進による社内体質の強化とチャレンジスピリットで生産性の向上を図り、お客様のニーズに答えられるように高品質、低コスト、短納期を確保して高性能な製品作りと真心のこもったサービスを提供し、顧客満足度と創造する企業を目指しています。</p>	



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2019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

正会員 **03** **株式会社サムライズ** <https://www.samuraiz.co.jp>

- ① 〒141-0032 東京都品川区 大崎1-6-4 新大崎勤業ビル10F
- ② 代表取締役社長 谷利太郎
- ③ 2006年7月
- ④ 44.5百万円
- ⑤ 21名
- ⑥ 2019年4月

各種ミドルウェアの輸入販売、デジタルマーケティングサービス

サムライズでは、お客様のご事情に耳を傾け、国内外の先進的なITソリューションをお届けしております。その活動の中で、デジタルマーケティング、デジタルパフォーマンス管理、アプリケーション開発、業務改善、ビジネスアナリティクス、セキュリティ、ワークスタイルと、様々なカテゴリーのソリューションサービスを提供しております。私たちはお客様のビジネスにイノベーションをもたらすために、「お客様とソリューションとの架け橋となること」を目指しております。皆様のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



正会員 **04** **2BC株式会社** <https://www.2bc.co.jp/>

- ① 〒150-0041 東京都渋谷区 神南1-10-6 Barbizon98 5F
- ② 代表取締役社長 御手洗 友昭
- ③ 2013年5月
- ④ 10百万円
- ⑤ 11名
- ⑥ 2019年6月

法人間取引における営業・マーケティングの変革支援サービス

当社2BCはBtoBセールス&マーケティングの成果をクライアントへ確実に提供するプロフェッショナルとして2013年の創業以降、ICT企業様を中心とする多くの企業様のご支援をしてきました。購買環境の変化に伴いICT企業様各社のビジネスモデルが大きな変革を余儀なくされ、現業の小さな営業効率化・業務効率化の積み重ねだけでは追い付かなくなるのは明らかだと考えます。様々な解決手法や事例をご案内できるかと思っておりますので、新たな法人営業スタイルへの変革に関してお気軽にご相談ください。



正会員 **05** **株式会社VOST** <https://vost.co.jp/>

- ① 〒135-0064 東京都江東区 青海2-5-10 テレコムセンタービル 東棟14F
- ② 最高技術責任者 三谷 大暁
- ③ 2015年3月
- ④ 10百万円
- ⑤ 30名
- ⑥ 2019年6月

AI、IoT、3DCADなど最新技術のコンサルティングと教育コースの提供

専門技術がブラックボックス化されることなく広く正しく共有されることで、先端技術を最大限に生かし、互いにビジネスを創出し向上し合う社会を目指しています。最新技術をいち早くキャッチアップでき、実務で活用できる「テクニカルジェネラリスト(高次多能技術者)」の育成を目指し、AIやIoTなどの教育コースの提供、実務で活用するためのコンサルティングやツールの販売などを行っています。JCSSAの会員様と一緒に、最新技術を使いこなして次世代のビジネスを進めるお客様を増やしたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。



賛助会員 **06** **ネットギアジャパン合同会社** <https://www.jp.netgear.com/>

- ① 〒104-0031 東京都中央区 京橋3-7-5 京橋スクエア8F
- ② 会員代表者 杉田 哲也
- ③ 1996年1月
- ④ 50百万円
- ⑤ 20名
- ⑥ 2019年5月

NETGEARブランド製品のマーケティング、販売、サポート

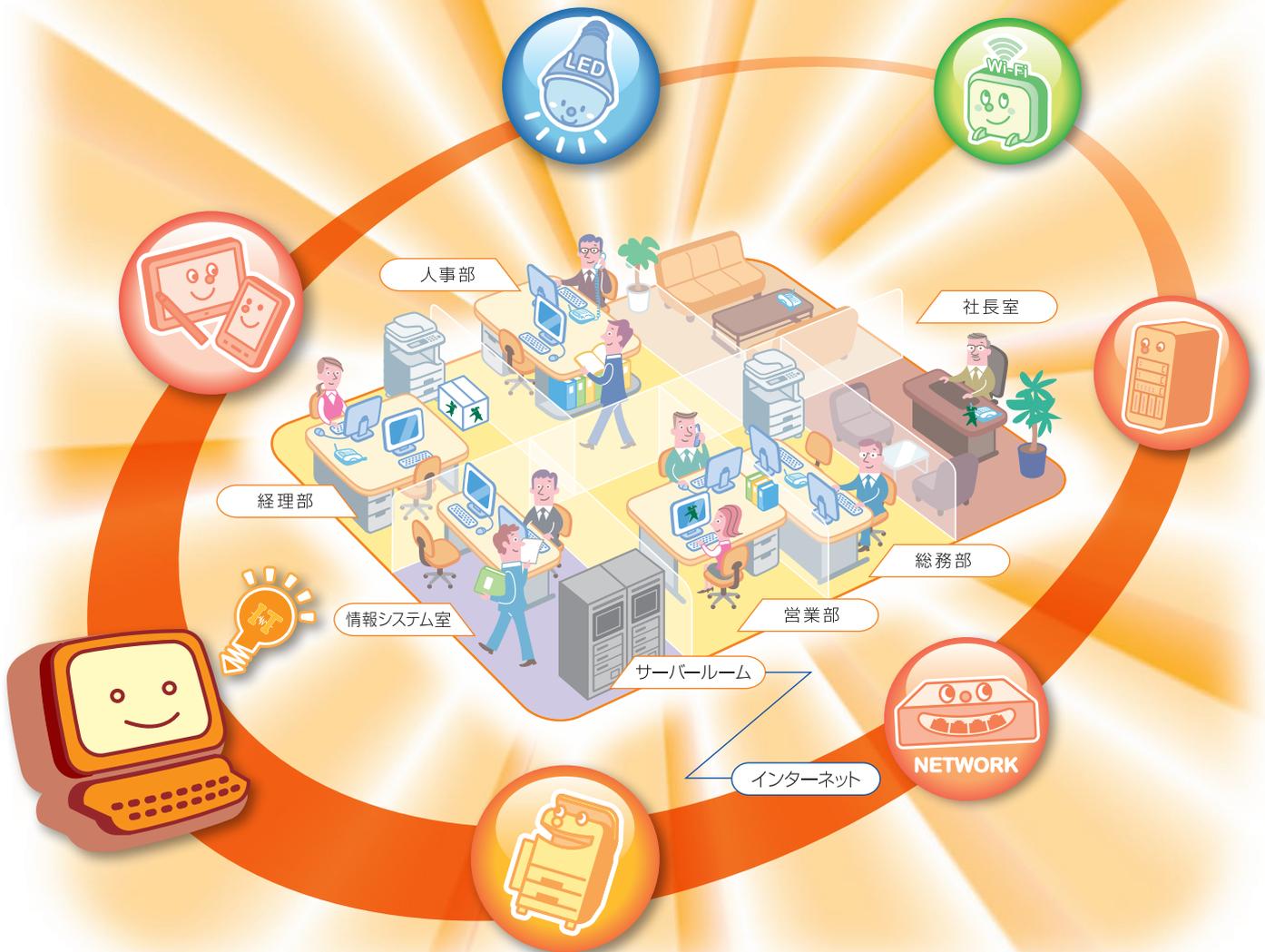
NETGEARは本社サンノゼから、革新的な無線、有線ネットワーク製品を提供し続け、コンシューマー向けの北米WiFi市場ではNo.1シェア(51%)を占める世界有数のメーカーです。日本市場においてはまだまだ拡販の余地があります。今後ニーズの高まりが予想される、“10Gスイッチ、ハイパワー PoEスイッチ、サブスクリプションスイッチ、メッシュ WiFi、Wi-Fi 6ルーター”など弊社が提案する革新的な製品、ソリューションを会員の皆様と拡大に努め、お客様とよりよい信頼関係を構築したいと考えております。



「JCSSA NEWS Vol.91」のp.12に掲載した株式会社リコーの広告に誤りがありました。お詫びして訂正いたします。
誤 受付時間:平日(月~金)9時~12時、13時~15時(土日、祝祭日および弊社休業日を除く)
正 受付時間:平日(月~金)9時~12時、13時~17時(土日、祝祭日および弊社休業日を除く)

新会員のご紹介 NEW MEMBERS

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。

Solutions

Webサービス

モバイル

文書管理

BCP

LED照明

たのめーる

セキュリティ

ERP

通信

複合機

CAD

保守サポート

 株式会社 **大塚商会**

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

東京本社 〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4 札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡

JCSSA よりお知らせ

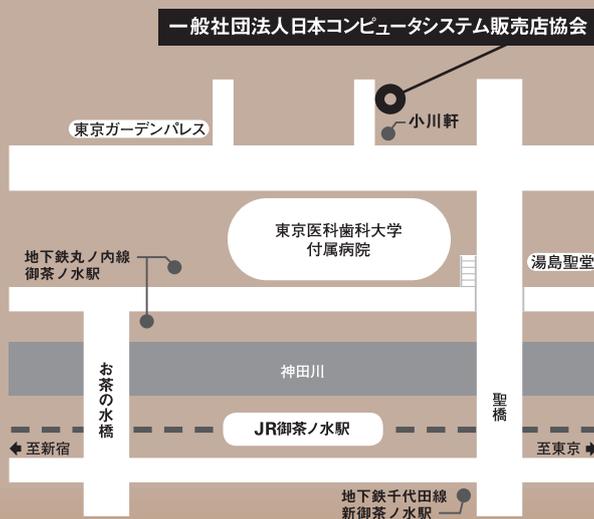
- 管理職研修(後半)
開催日時: 2019年10月23日(水) 9:30 ~ 17:30
場 所: リコー研修センター
(横浜市都筑区新栄町16-1(株)リコー横浜仲町台事業所内)
- 営業提案力強化研修(前半)
開催日時: 2019年11月8日(金) 9:30 ~ 17:30
場 所: 関東ITソフトウェア健康保険組合市ヶ谷健保会館
(東京都新宿区市谷仲之町4-39)
- 情報システム取引者育成プログラム「第2回基礎講座」
開催日時: 2019年11月21日(木) 15:00 ~ 17:00
場 所: 一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
(東京都港区赤坂1-3-6 赤坂グレースビル)
- 経営戦略オープンセミナー
開催日時: 2019年12月4日(水) 13:30 ~ 19:00
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)
- 新春セミナー・賀詞交歓会
開催日時: 2020年1月27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)
- 営業提案力強化研修(後半)
開催日時: 2020年2月14日(金) 9:30 ~ 17:30
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: 2020年4月14日(火) 14:00 ~ 16:30
場 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)



▲ 2018年12月のオープンセミナーの様子



▲ 2019年 新年賀詞交歓会の様子



〒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