

# JCSSA NEWS



- 会長の声 2
  - ・ 業界への追い風
- 特集 3
  - ・ 賀詞交歓会・新春特別セミナー  
PC新世代の幕開け
- トレンドスコープ 6
  - ・ JCSSA社団法人化10周年記念  
ITトレンドフォーラム開催!
- レポート 8
  - ・ 新委員会紹介
    - ・ 広報委員会
    - ・ 交流促進委員会
    - ・ ITコンプライアンス委員会
    - ・ ソフトウェア流通調査委員会
  - ・ 委員会活動レポート
    - ・ 資格推奨委員会
    - ・ サポートサービス委員会
    - ・ 人材育成委員会
- 新会員のご紹介 11
- 事務局だより 16

## PC新世代の幕開け

賀詞交歓会・新春特別セミナー



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

### 業界への追い風

本年は暖かく穏やかなお正月を迎えることができました。

このところ、日本経済も本年の穏やかな正月が象徴するように、安定的な好景気を維持しております。私自身、新年に銀行様にご挨拶に回った際には、近年感じられた厳しい空気と比較いたしましても、大変穏やかな雰囲気を実感いたしました。

先日のJCSSA新春特別セミナーに於いても発表のあったWindows Vista、そしてMac OS X Leopardなど新しいOSの登場、そして個人情報保護法に次いでJ-SOX法の施行など、確かにこの業界の追い風になる要素が多く出て来ており、今年はこの業界にとってもよい一年になりそうな期待を抱いております。

しかし、今やパソコンは個人ユースといえども、パソコンなのかテレビなのか、通信機器なのか分からないような、いわば今までの家電機器の括りの枠を超えた、ボーダーレスな使われ方が浸透し始めております。また、ビジネスユースとしては、J-SOX法対応に代表されるように、単なる機器販売にとどまらないサービスの提供が望まれる時代となって参りました。よって、我々会員企業がチャンスをものにするためには、一層の努力が必要になってきており、また生産性向上のためのIT投資、IT活用の重要性を再確認しなければなりません。

当協会はコンピュータ機器の販売に携わる企業の集まりで、同時にエンドユーザー様に最終的な接点を持つ企業の団体であります。これからは最新の機器を販売しつつ、機器単体の販売だけでなく、複合提案、そして全体としてのソリューションの提案が大切になって参ります。そのためにも販売店協会企業が自らITを享受し、お客さまのいい見本となってゆくことが大切であります。

これからも販売店協会は変化が激しい業界の中で、会員企業の皆様がお客さまに一步先を行くサービスをご提供いただけますよう、各公官庁やメーカー様からの情報提供や、最新の技術やサービスに関する啓蒙活動等を積極的に行って参りますので、どうぞよろしく願いいたします。

特集 賀詞交歓会・新春特別セミナー

# PC 新世代の幕開け

## ～ Windows Vista が拓く新しいビジネスチャンス～



マイクロソフト株式会社  
執行役専務・ゼネラルビジネス担当  
眞柄 泰利氏

マイクロソフト社は2007年1月30日に、「Windows Vista」「Office2007」を一般ユーザー向けにリリースした。同社は2006年9月より法人市場に向け、「People Ready Business-社員力を、経営力に。」と銘打った大規模キャンペーンも展開している。JCSSAでは2007年1月15日に賀詞交歓会・新春特別セミナーを開催。基調講演として、マイクロソフト株式会社執行役専務・ゼネラルビジネス担当 眞柄泰利氏に、新製品の概要と今後期待されるビジネスチャンスについてお話しいただいた。

### 変化の真っ只中にある IT 市場

2001年11月にWindows XPが発売されて以来、長らくリリースを待たれていたWindowsの新バージョン。「Windows Vista」はこの度、満を持してのリリースとなるわけだが、この6年間で日本におけるIT市場の環境も著しく変化した。

ユビキタス・ブロードバンド環境、サプライチェーンの効率化といったビジネスシーンの変化や日本版SOX法の規制対応など社会的責任の変化、そしてグローバル化による激しい競争やプライバシーとセキュリティ強化の風潮、国内人口の減少に至るまで、様々な変化が今、世の中で起きている。必然的に、我々のワークスタイルと生活スタイルも変容が求められている。そして、こうし

た情勢の中から新たなビジネスチャンスが生まれてくるのだ。その一つの回答として、Windows Vistaをご紹介します。

現在、稼動しているビジネスPCは32,478千台(※1)、家庭用PCは32,540千台(※2)。注目すべきは、これら65,018千台(※3)のPCのうちWindows XP以外のOSを搭載しているPCは23.7%(※4)にも上ることだ(※1～4出典:IDC Japan、2006年12月、無断転載/引用禁止)。つまり、Windows XP以外を搭載しているPC保有者がそのまま、Windows Vistaのターゲットであり、本製品の発売を待ってPCを買い控えていた人々だと言える。Windows Vistaと組み合わせる様々なソフトウェアや周辺機器の需要を考えれば、大きな可能性を秘めた市場をここに見ることができる。

### Windows Vista - これまでの歩み

Windows Vistaは2005年に開発者及びパートナー向けにベータ版を配布した後、2006年に一般ユーザー向けにもベータ版を公開し調整を重ねてきた。その後、広域にわたりVista体験の機会を提供し、優待アップグレード施策を実施。2006年11月には企業のお客様向けにライセンス提供を開始、2007年1月に一般ユーザーへの販売をスタートするに至った。

2006年12月15日からは、IT講習をしながら全国をバスで行脚する「全国IT実践キャラバン」をスタート。最新テクノロジーとドーム型テントを搭載した大型バス「マイクロソフト号」で47都道府県を訪問し、IT活用セミナー及びWindows Vistaのタッ

チ&トライを無料で実施している。2007年末までに全国200ヶ所、30,000人の参加者を目標に、これまで以上に積極的に展開していきたいと考えている。

### 新たなPC環境と今後への期待

Windows Vistaを取り巻くソフトウェア、ハードウェアへの対応も万全だ。現在、1,600以上の標準サポート周辺機器をWebサイトに掲載、互換性情報サイトも公開している。2007年1月10日現在での対応確認掲載製品数(※5)はPCが908製品(15社)、周辺機器が2,309製品、アプリケーションが327製品となっている(※5:2007年3月9日現在では、PCが1,682製品、周辺機器が4,845製品、アプリケーションが2,127製品に増加)。

周辺機器を上手に組み合わせることで、ユーザー1人ひとりのビジネスのあり方や家庭生活をダイナミックに変えるであろうWindows Vista。本製品の市場投入によりIT産業の活性化が促進されるとともに、販売代理店様、PC関連ベンダー様のさらなる成長が期待できる。多大な可能性を持つWindows Vistaを、ぜひ皆様のビジネスチャンスとして役立てていただきたい。

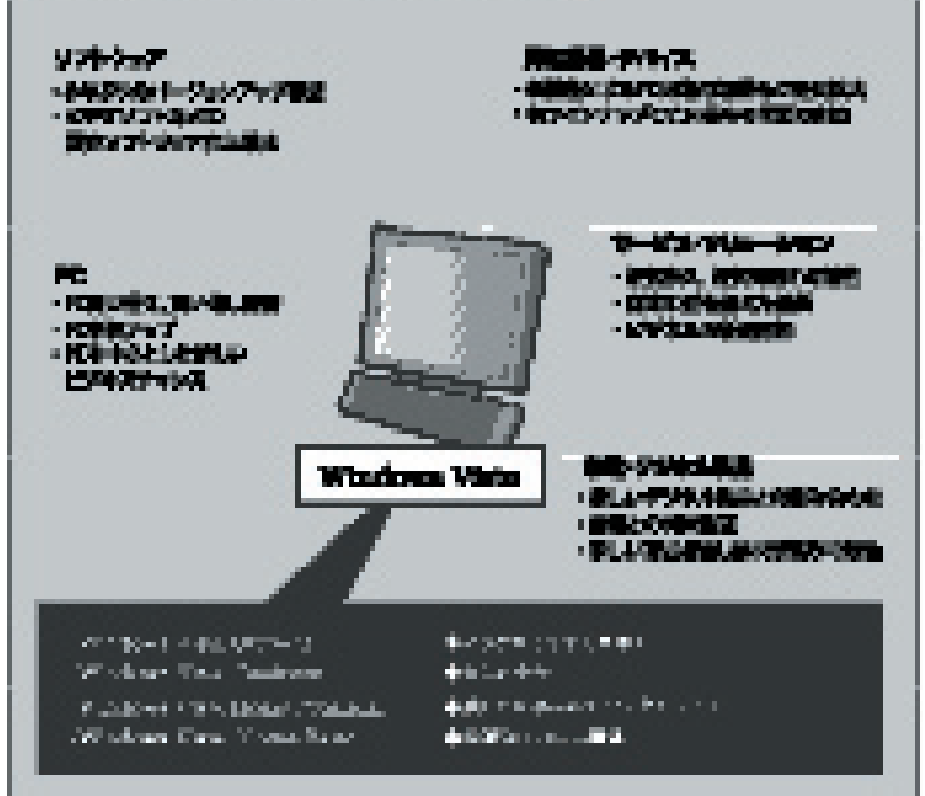


眞柄氏は講演中、Windows Vistaの新機能をアピールするため、様々な周辺機器を使ったデモンストレーションを実施。ソニーのハイビジョンカメラで撮影した動画を東芝のノートPCでディスクに保存し、大画面TVで再生する。または、Xboxを使用してPCからハイビジョン動画を配信するなど、Windows Vistaが可能にする新しいデジタル生活を具体的に紹介した。

### Windows Vistaの登場による、コンピュータ市場の新たなビジネスチャンス

<b>Early Experience Center</b> 2006年10月～2007年1月
・Microsoft Store、Microsoft Store for Business、Microsoft Store for Education、Microsoft Store for Government、Microsoft Store for Health Care、Microsoft Store for Retail、Microsoft Store for Small Business、Microsoft Store for Travel、Microsoft Store for Wholesale
<b>Windows Vista PC</b> 2006年10月～2007年1月
・Microsoft Store、Microsoft Store for Business、Microsoft Store for Education、Microsoft Store for Government、Microsoft Store for Health Care、Microsoft Store for Retail、Microsoft Store for Small Business、Microsoft Store for Travel、Microsoft Store for Wholesale
<b>The Microsoft Conference 2006</b> 2006年11月29日～12月1日
・Microsoft Store、Microsoft Store for Business、Microsoft Store for Education、Microsoft Store for Government、Microsoft Store for Health Care、Microsoft Store for Retail、Microsoft Store for Small Business、Microsoft Store for Travel、Microsoft Store for Wholesale
<b>Microsoft Store for Business</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Business、Microsoft Store for Business for Education、Microsoft Store for Business for Government、Microsoft Store for Business for Health Care、Microsoft Store for Business for Retail、Microsoft Store for Business for Small Business、Microsoft Store for Business for Travel、Microsoft Store for Business for Wholesale
<b>Microsoft Store for Education</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Education、Microsoft Store for Education for Business、Microsoft Store for Education for Government、Microsoft Store for Education for Health Care、Microsoft Store for Education for Retail、Microsoft Store for Education for Small Business、Microsoft Store for Education for Travel、Microsoft Store for Education for Wholesale
<b>Microsoft Store for Government</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Government、Microsoft Store for Government for Business、Microsoft Store for Government for Education、Microsoft Store for Government for Health Care、Microsoft Store for Government for Retail、Microsoft Store for Government for Small Business、Microsoft Store for Government for Travel、Microsoft Store for Government for Wholesale
<b>Microsoft Store for Health Care</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Health Care、Microsoft Store for Health Care for Business、Microsoft Store for Health Care for Education、Microsoft Store for Health Care for Government、Microsoft Store for Health Care for Retail、Microsoft Store for Health Care for Small Business、Microsoft Store for Health Care for Travel、Microsoft Store for Health Care for Wholesale
<b>Microsoft Store for Retail</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Retail、Microsoft Store for Retail for Business、Microsoft Store for Retail for Education、Microsoft Store for Retail for Government、Microsoft Store for Retail for Health Care、Microsoft Store for Retail for Small Business、Microsoft Store for Retail for Travel、Microsoft Store for Retail for Wholesale
<b>Microsoft Store for Small Business</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Small Business、Microsoft Store for Small Business for Business、Microsoft Store for Small Business for Education、Microsoft Store for Small Business for Government、Microsoft Store for Small Business for Health Care、Microsoft Store for Small Business for Retail、Microsoft Store for Small Business for Travel、Microsoft Store for Small Business for Wholesale
<b>Microsoft Store for Travel</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Travel、Microsoft Store for Travel for Business、Microsoft Store for Travel for Education、Microsoft Store for Travel for Government、Microsoft Store for Travel for Health Care、Microsoft Store for Travel for Retail、Microsoft Store for Travel for Small Business、Microsoft Store for Travel for Wholesale
<b>Microsoft Store for Wholesale</b> 2006年12月～
・Microsoft Store for Wholesale、Microsoft Store for Wholesale for Business、Microsoft Store for Wholesale for Education、Microsoft Store for Wholesale for Government、Microsoft Store for Wholesale for Health Care、Microsoft Store for Wholesale for Retail、Microsoft Store for Wholesale for Small Business、Microsoft Store for Wholesale for Travel

### Windows Vistaの登場による、コンピュータ市場の新たなビジネスチャンス



## 【2007年 我が社の製品・販売戦略】

マイクロソフト株式会社・眞柄泰利氏の講演に引き続き、メーカー7社に2007年の製品・販売戦略をご紹介いただいた。



レノボ・ジャパン株式会社 / 日本アイ・ビー・エム株式会社からはレノボ・ジャパン株式会社 代表取締役社長の天野総太郎氏が出席。「レノボ PC で実現するビジネス・ワークスタイル変革」と題し、新世代 PC に必要な要素を分析。新製品投入とレノボブランドの確立への意気込みを語っていただいた。



日本電気株式会社 / NEC パーソナルプロダクツ株式会社からは NEC パーソナルプロダクツ株式会社 代表取締役 執行役員社長の高須英世氏が出席。2007年は「モビリティ & スリム」「環境・使い勝手」「セキュリティ」という3本柱により「Windows Vista にするなら NEC」と言っていただけよう努力していくとお話しいたいただいた。



日本ヒューレット・パッカード株式会社からは専務執行役員 窪田大介氏が出席。PC市場では3年ぶりに世界の首位に立ったという経緯を紹介するとともに、事業戦略の大規模な変更やコンシューマー市場への再参入についてもご説明いただいた。



富士通株式会社からは経営執行役 パーソナルビジネス本部長の山本正己氏が出席。「2007年富士通のパソコンビジネス戦略」と題し、Windows Vista 搭載の新モデルをプレゼンするとともに、すべてのお客様のニーズに応える多彩なラインナップを紹介いただいた。また、PCの国内生産にこだわる理由についてもご説明いただいた。



アップルコンピュータ株式会社からは法人営業本部 本部長の坂本憲志氏が出席。iPodの累計出荷台数が6,000万台に、またMacの売り上げが好調であることに言及するとともに、教育機関でのMac利用などビジネスの幅も拡大傾向にある旨をご説明いただいた。



ソニー株式会社からはコーポレート・エグゼクティブ SVP VAI0 事業本部 本部長の石田佳久氏が出席。「VAIO2007」と題して、軽い、バッテリー駆動時間が長い、丈夫というすべてのニーズを満たしたモバイルPC「VAIO type G」を紹介いただくとともに、法人向けビジネス拡大への意気込みを語っていただいた。



株式会社東芝からは執行役常務 PC&ネットワーク社の下光秀二郎氏が出席。「イノベーションが拓くネクストステージ」と題し、顧客満足度向上のための取り組みを説明いただいた。また、「True Mobilityの実現」のため、画期的なビジネス向け新ノートPCの開発体制を強化するとお話しいたいただいた。

## セミナー後の懇親会

セミナーに引き続き行われた懇親会は、多くの皆様にご参加いただき、盛会のうちに終了した。





■JCSSA社団法人化10周年記念

## ITトレンドフォーラム 開催!

日本コンピュータシステム販売店協会  
交流促進委員会

JCSSAでは協会の社団法人化10周年を記念して、去る2007年2月22日、株式会社大塚商会セミナールームに於いて、ITトレンドフォーラムを開催した。

フォーラムの第1部では、「今後の法人向けサービス戦略と販売店への提案について」と題し、発展が期待される通信キャリア3社様から法人向けの各種サービスのご紹介。第2部では、「Web関係の新しいサービスと販売店への提案について」と題し、Web関連サービス企業4社様からの法人向けの新サービスについてプレゼンテーションいただいた。

### 第1部 今後の法人向けサービス戦略と 販売店への提案について

まず、株式会社NTTドコモからは「第3ステージに入ったケータイサービスの最新状況と展望」と題して、P&S本部ユビキタスサービス部 企業ソリューション担当部長 武藤 肇 氏から同社のサービスについてご解説いただいた。

1990年代から一気に利用者を増やした携帯電話。2012年には現在地上アナログ波放送で使用されている電波帯域を利用し、100MBの通信速度を実現する第4世代が登場する。こうした背景から、携帯電話が強力なビジネスインフラになると見込み、NTTドコモではビジネスユース向けモバイルイ

ンフラの進展を図っているという。

武藤氏はまず、NTTドコモが実現する「いつでも、どこでも!」「安心・安全」「どこでも、簡単に!」をコンセプトとした、モバイルオフィスイメージを解説。次いで、実際にビジネスに利用できるサービス「ビジネスmopera IPセントレックス」を紹介した。モバイルセントレックスの主な特徴以下の4つ。

「IP化によるオフィスコミュニケーションの実現」、「1台の端末で社内・社外もシームレスに対応」、「プレゼンス&インスタントメッセージでリアルタイムに伝達」、「社外でも多彩に活用できる充実のFOMAサービス」である。また、社内外のシームレスな利用を実現するFOMA/WLANデュアル端末N900iLの機能と利用方法について解説した。

現在、企業の携帯電話契約数は約1,000万台と全体契約数の1割に留まっているが、これからはPCと同様に企業で携帯電話を契約するケースは増え、NTTドコモでは新替で5,000万台のマーケットがあると見込んでいるという。

最後に、今後NGNの登場で固定電話とIP電話の区別がなくなることから、



総務省の主導で進められているFMC (Fixed-Mobile Convergence) 等の現状に触れ、「これからはネットワークを中心に、モバイルを活用した数多くのトータルなソリューションが登場してゆくでしょう」と締めくくった。

続いて、KDDI株式会社からは「Business au! au ケータイを使ったモバイルソリューション導入事例とお客様評価のご紹介」と題して、モバイルソリューション商品開発本部 モバイルソリューション3部 3グループリーダー 次長 清水 秀樹 氏に同社のサービスをご解説いただいた。

清水氏はMNPに臨むKDDIの考え方の中で、Business au!の位置づけについて触れ、まず同社のビジネスケータイの3新機種、B01K、E02SA、E03CAの紹介とともに、これまでのモバイルソリューションへの取り組みを解説した。ソリューションを導入した効果と評価を調査した結果によると、顧客からは今までに「携帯電話活用による時間の有効活用と人件費削減」「個人情報漏洩リスクの解消」「顧客満足度の向上とビジネス機会損失防止」といった評価を得ることができたという。また、「安全・安心・管理・制限」「内線」「法人端末」「定額」という4つのポイントからのKDDIのビジョンを解説しつつ、具体的な商品やサービスを説明した。その中でも法人端末においては、顧客

調査の結果を受けて、「スタミナ」「セキュリティ」「タフネス」にフォーカスしたビジネスケータイを提供していくと語った。また音声通話だけでなく、テキストや静止画を最大20人に一斉同報でき、かつトランシーバーのような数秒レベルの高速接続を実現する「Business Messenger」や、内線ソリューション「OFFICE FREEDOM」などのサービスを紹介。「業務効率の向上」「売上の拡大」「固定費削減」といった、業務のモバイル化がもたらすメリットと重ね併せながら詳しく解説した。

最後にKDDIの描く将来ビジョンを紹介した上で、「業務に役立つソリューションのご提供をお約束します！」と締めくくった。

続いて、ソフトバンクモバイル株式会社からは「ソフトバンクが提供する法人向けモバイルソリューションと最新事例のご紹介」と題して、法人事業統括部 ビジネスマーケティング部部長 白石 美成 氏より同社のサービスをご解説いただいた。

白石氏はまず、会場に配られた、+ magazine（プラスマガジン：携帯電話カタログと一体化したフリーペーパー）の記事から、同社の新機種SoftBank 812SH（全20色のカラーバリエーションから選べる）を紹介する形でプレゼンテーションをスタートした。次いで、ビジネス向けモバイル端末の位置づけを整理した上で、これからのビジネスモバイルの方向性を「ビジネス・コミュニケーションに“イノベーション”を」と説明した。同社では、「サービスの一部が携帯電話で利用できる」という発想ではなく、「PCでも携帯電話でも同じサービスを利用できる」という形を目指しているという。

続いて、PCの持つ使いやすさと高速インターネットを実現する、初のWindows Mobile 5.0搭載モバイル端末SoftBank X01HT、そして、Xシリーズ第2弾としてSoftBank X01NKを紹介し、プレゼンテーション時間の約半分を割いて、実機によるデモンストレーションを行った。

「スマートフォンで実現する業務ソリューション」と題されたデモンストレーションは、電話の掛け方からパワーポイントデータの閲覧、エクセルデータの取り扱いなど、基本機能の説明からスタート。次いで、Webアプリケーション型の営業支援システムである「Salesforce.com」を操作しながら、PCと携帯電話を使用して、実際のところどのように業務を連携するのか、分かりやすく解説した。

## 第2部 Web関係の新しいサービスと 販売店への提案について

第2部ははじめに、「Web解析ビジネスの現状と可能性」とのテーマで、株式会社デジタルフォレスト ビジネスディベロップメントグループ 営業部 部長 宝崎 訓成 氏から、Web解析ビジネスの重要性とモバイル市場の現状に触れながら、同社のWeb解析ソフト「Visionalist」をご解説していただいた。

次に、株式会社オウケイウェイヴ 営業部 マネージャー 若杉 和哉 氏より、「顧客の声をすばやく経営に活かすFAQ戦略」と題して、FAQに特化したサービスを提供する同社のソリューシ



ョン「Quick-A」「ASK-OK」について、事例を交えながらご説明いただいた。

続いて、サムライワークス株式会社 取締役 事業戦略本部担当 吉尾 学 氏からは「ユーザーの情報受信デバイスのトレンド」と題して、同社の情報配信ソリューション「Samurai RSS」「ケータイ販促」「カンタン CMS」についてご紹介いただいた。

最後に「携帯電話完全対応 アクセス解析ソリューション～ RT metrics」と題して、オーリックシステムズ株式会社 取締役 内野 明彦 氏より、同社の提供する、携帯電話のアクセス解析も可能な、パケットキャプチャ型アクセス分析ソリューション「RT metrics」についてご解説いただいた。

持ち時間が短い中で、各社それぞれ魅力ある商品・サービスの紹介が行われ、参加会員企業は熱心にプレゼンテーションに聞き入った。会場内にはプレゼンテーション参加企業の展示ブースが設置され、さらに詳しい説明を聞く会員企業の姿も多数見受けられ、第1回の開催となったITトレンドフォーラムは盛況のうちに終了した。

プレゼンテーションいただいた各社サービスに関するお問い合わせ先については小誌P.11をご覧ください。

## 資格推奨委員会 推奨資格のご紹介

今回は、昨年より会員各社様への推奨資格として選定した「MCPC技術検定」と、平成19年度より推奨を開始する「セキュリティ技術認定試験」についてお伝えする。

### ▼ MCPC モバイルシステム技術検定試験制度

これまで通信・コンピュータシステム関連などの技術は、各々独立してシステム提案・構築・運用が行われていたため、利用者から見て必ずしも整合性の取れたものではなかった。しかし、技術の進展により仕掛け・仕組みの変革が進む中、双方の技術の融合と技術習得へのニーズが高まってきた。こうした状況を踏まえ、モバイルシステム技術検定試験制度を以下の通り発足させた。

- ◆ 目的： モバイルシステムの提案・構築・運用に必要な知識の習得。学習成果は検定試験により測定する
- ◆ 受験対象者： ITシステムエンジニア、ネットワークエンジニア、IT企業営業、セールスエンジニア、コンサルタント、企業内情報システム技術者、IT関連企業の新入社員
- ◆ 修得内容： 2級:モバイルシステムを構成する移動体通信、モバイル情報端末、ミドルウェア、システムソフト、アプリケーションの基礎知識  
1級:高度ネットワークサービス、セキュリティ、業種への具体的適応、システム構築技法、運用
- ◆ 試験日程： 第4回モバイルシステム技術検定 2007年6月9日(土)  
試験会場:札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、大阪、広島、高松、福岡
- ◆ 申込期間： 2007年4月2日(月)~2007年5月11日(金) 直接の申込は右記より <http://www.mcpc-jp.org/kentei/>

詳しい内容とJCSSA会員様向け公式テキストおよび検定受験料の割引特典は、IDパスワードを入力の上、ご確認しお申し込みください。 URLはこちら <http://member.jcssa.or.jp/member/>

### ▼ SEA/J セキュリティ技術認定試験

セキュリティ・エデュケーション・アライアンス・ジャパン(通称:SEA/J シージュエイ)では、**広範なセキュリティ技術項目を体系的に学べる**テキストを開発。実務経験が2~3年のIT技術者に対する情報セキュリティ技術の基礎教育を柱とし、人材育成のために教育プログラムを開発・提供している。全国の「SEA/J認定校」を通じて教育を受けられるとともに、スキル習得の度合いを「認定試験」により確認できる。

- ◆ 教育プログラムの特徴： 多くの仕事をこなしながら知識習得をしなければならない技術者の現状を考え、受講しやすく身につけやすい教育コンテンツを目指して開発している。  
(1) 到達レベルが明確 … ITスキル標準への対応や、ITSS実証実験のノウハウを反映した教育内容  
(2) 情報セキュリティ知識の必要スキル項目全般を網羅した学習内容  
(3) 製品に依存しない、情報セキュリティのベンダーニュートラルな教育内容  
(4) 日本国内での共同開発 … 国内法適用などに早急に対応することが可能  
(5) 受講しやすい時間数に必要な要素を集約 … 必要最低限のスキル項目にまとめている
- ◆ 認定教育および試験の種類： 提供しているコース体系は全3コース。基礎コースは、情報セキュリティのスキル項目を学習。応用コースは専門分野に絞り、考え方や対処法、手順を学ぶことに主眼を置く。  
・受講料(テキスト・試験を含む) 基礎コース 99,750円  
応用コース・テクニカル編 204,750円  
応用コース・マネジメント編 141,750円
- ◆ 認定試験の実施： 試験配信専門会社の公開試験会場によりコンピュータベースによる試験を実施。合格者はそれぞれ、基礎コースはCSBM (Certified Security Basic Master)、応用コースはCSPM(Certified Security Professional Master)として認定し認定証を授与するとともに、名刺などに認定取得者のロゴ表示ができる。  
・試験料金:各コースとも15,750円

詳細は右記URLよりご確認ください。 <http://www.sea-j.net/> なお、会員各社様に向けた「割引特典などの支援制度」につきましては、決定し次第他の推奨資格同様、JCSSAのホームページに掲載します。



## サポートサービス委員会

### 地域企業の求める IT サービスの利活用と費用対効果調査研究

日本コンピュータシステム販売店協会 サポートサービス調査分科会長 鈴木 幹男

JCSSAではIT化を通じた中堅・中小企業の競争力強化を目的として、昨年に引き続き中堅・中小企業のIT化の実態を調査。その結果を「地域企業の求めるITサービスの利活用と費用対効果調査研究」として報告書にまとめ、2007年3月に多数の関連団体・企業に配布した。

本調査研究は、日本自転車振興会の補助事業の一環として行われた。

#### 「調査・研究報告書」の概要

平成18年度の活動は以下の項目について、中小企業経営者とIT担当者がどのように考えているのか把握することに主眼を置いている。

- ・ITシステムの計画、導入、運用、保守、教育など一連のIT活用による業務処理
- ・IT活用による支援の実態
- ・IT活用をした場合の費用対効果

いずれも地域の中堅・中小企業のIT化の促進、そして競争力強化を図るため、把握しておくべき項目である。地域別・業種別に中堅・中小企業を対象とした郵送でのアンケート調査を実施し、回答いただいた。さらにより詳細な状況を把握するため、回答ユーザーの中から選

りすぐり、訪問によるヒアリング調査も実施。これにより、ユーザーの生の声を聞くことができた。報告書では、調査結果を様々な角度から検証している。

調査結果は以下の視点でまとめている。

- (1) 導入システムとITサービス業者との関わり
- (2) コールセンターの利用状況
- (3) 自社内の重視点とITサービス業者の問題点
- (4) セキュリティ対策と新しいITの課題
- (5) 面接調査による確認

ぜひ「調査研究報告書」を熟読し、各社の事業戦略策定や営業活動、また支援体制強化に役立てていただきたい。

調査研究報告書は、JCSSAのホームページよりダウンロードしてご覧ください。

URLはこちら [http://www.jcssa.or.jp/main/hojyo\\_jigyoku.html](http://www.jcssa.or.jp/main/hojyo_jigyoku.html)

## 人材育成委員会

### キャノンの人材育成政策に学ぶ

キャノンマーケティングジャパン株式会社 理事・人事本部長・秘書室長 白居 裕氏

JCSSA人材育成委員会では、2007年1月30日に人材育成に関する情報交換会を開催。キャノンマーケティングジャパン株式会社の白居裕氏をお招きし、キャノンの人材育成政策の概要をご講演いただいた。キャノンは日本が世界に誇る優良企業であることは周知の通りだが、これを支える戦略の一つに、すぐれた人材育成策があることをご存じだろうか。「人材育成は人事政策全体の中で考えるべきもの。そして、人事政策は会社戦略に軸足をおきます。つまり、人材育成政策は経営課題に直結するものでなければ意味がないと、私は考えます」と白居氏は語る。

「人材育成は、以下3つのアングルから考える必要があります」と白居氏。

#### (1) 組織が必要とする人材像とは?

個人と組織の関係を見てみると、「仕事を通じて組織と関わる」という間接的な関係性と、「組織そのものに深く関わる」という直接的な関係性の2つが存在する。組織は企業の未来を担うコアスタッフとの間に、いかにして直接的な関係を育んでいくべきかを考える必要がある。

#### (2) 価値観・行動基準をいかにして共有するか?

社会全体が豊かになり、価値観と行動基準が一層多様化する

現代。しかし、グローバルな競争社会の中で強い企業として生き残っていくためには、社員間で仕事に対する価値観・行動基準を共有することが必須条件となる。キャノンは「自発」「自治」「自覚」という三自の精神を核とした行動指針を、独自に設けている。

#### (3) 個人の特性・世代の特性を踏まえた人材育成とは?

20～30代前半は、企業人として一人前になるまでの訓練期間。自分の頭で考え行動する癖を身につけるための、方向づけが必要となる。...というように、世代の特性を踏まえた的確なアプローチが大切である。また、個人々の特性をうまく発揮できるような環境作りも重要だ。

キャノンマーケティングジャパンではこれら3つのアングルから、様々な人材育成プログラムを開発している。いずれも社員のやる気と能力を最大限に発揮させるツールとして、また、働きがいのある組織風土を形成するツールとして、目覚ましい効果を上げている。講演の後は、白居氏と参加会員との間で活発なディスカッションが交わされた。これを機に、ぜひ貴社の人材育成の充実化を図っていただきたい。

■新規事業開発研修を通じて、情報収集力と的確な経営判断力の必要性を学習

## JCSSA会員企業 管理職向け研修会開催

人材育成委員会

人材育成委員会では、去る2007年1月23日から24日の2日間に渡り、株式会社リコー 横浜研修所に於いて、管理職向け研修会を開催した。

講師には、中小企業診断士の阿部 将美氏をお招きし、「Webショップ(酒小売業)を立ち上げる」という内容のもと、参加者が3班に分かれ、ディスカッションをしながら、Webショップ立ち上げの事業計画をまとめた。

A班は「大人の嗜み.com」という名のワインに特化したサイト立ち上げを計画。メインターゲットを40～60代男性に、サブターゲットをその奥層の女性に設定したサイトで、直輸入ワインでオリ

ジナリティを持たせ、高めの粗利率を狙うサイトの事業計画をまとめた。

B班は「お酒倶楽部.com」という名で、全国の厳選した銘酒の販売をコンセプトとしたサイトの事業計画を作成。日本国内産の日本酒、焼酎、ワインにプラスして、全国の名産、肴を取り扱うサイト立ち上げを計画した。

C班は「e地酒.com」という名の日本酒に特化した、サイト立ち上げを計画。無料会員制で購入金額やお友達紹介により、ポイントを発行。ポイントによって入手困難な銘酒など、お金では買えないものを手に入れることができるなどの工夫を盛り込んだ、事業計画をまとめた。

研修後のアンケートには、「有益であった」「分かりやすく理解できた」「面白かった」という回答が数多く見られた。参加者にとって今回の研修は、人材交流を深めながら、事業立案におけるスキルを身につけ、情報収集力と的確な経営判断力の必要性を学習する有意義なものとなったであろう。



■タイムリーなテーマを取り上げ、経営トップの認識を深める

## JCSSAトップ・エグゼクティブ・セミナー開催

人材育成委員会

人材育成委員会では、去る2007年2月16日にロイヤルパーク汐留タワーに於いて、昨年に引き続き第2回目のトップ・エグゼクティブ・セミナーを企画・開催した。当セミナーは毎回、旬のテーマを取り上げ、経営トップの認識を深めるとともに、セミナー、および懇親会を通じて、人的交流を図り、相互のビジネスチャンス拡大に役立てることを目的として開催されている。

今年のセミナーはまず、日本電気株式会社(NEC)執行役員常務 谷岸 一善氏が「次世代ネットワーク(NGN)が加速するビジネスイノベーション」と題して講演。NGNによってもたらされる、ユビキタス社会への影響を整理しながら、

今年度からのNECにおけるNGN関連事業戦略をご紹介いただいた。プレゼンテーションの随所に、映像を用いたNECのNGNへの取り組みが紹介されるなど、「NECはNGNをトリガーに社会を変える」と結んだ同社の強い意気込みを感じる内容であった。

続いて、フューチャーアーキテクト株式会社 代表取締役社長 COO 安延申氏が「企業経営の環境変化とITの貢献」と題して講演いただいた。安延氏はまずIT導入には「他に遅れをとらないためのIT導入」と「新しいマーケットを広げるためのIT導入」とがあると整理。その上で、今やITは企業経営の中核・根幹であり、現在の情報セキュリティや

内部統制などにおいて、ITの力は非常に重要であると語り、これからの企業マネジメントにおいて経営者が認識しておくべきポイントを詳しく解説した。講演後の懇親会は和やかな雰囲気のもと、参加者同士の活発な交流が行われ、盛況のうちに終了した。





新会員のご紹介

# NEW MEMBERS

2007年2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

<b>01</b>	<b>■ 正会員</b> <b>株式会社ISAO</b>	<a href="http://www.isao.co.jp/">http://www.isao.co.jp/</a>
-----------	---------------------------------	---

- ①〒141-0022  
東京都品川区  
東五反田2-7-18  
SOWA五反田ビル3F
- ②副社長執行役員  
齋藤 秀明
- ③1999(平成10)年1月
- ④2億7900万円
- ⑤57名
- ⑥2006(平成18)年12月

ISAOは、1999年にCSKグループのネットワークサービス企業として設立され、以来、家庭用ゲーム機をはじめ、PC、携帯電話など各種端末を対象とし、時代に先駆けた技術やサービスを提供し続けております。

大きな強みは、ネットワーク回線、課金認証サービス、モバイル向けサービスなど、ネットワークサービスに不可欠なソリューションを、開発からサポートまでワンストップかつスピーディーに対応できることであり、その強みを生かし、信頼性の高いシステムと最先端の技術により、付加価値の高いネットワークソリューション並びにサービスを提供しております。



<b>02</b>	<b>■ 賛助会員</b> <b>NPO 日本ネットワークセキュリティ協会</b>	<a href="http://www.jnsa.org/">http://www.jnsa.org/</a>
-----------	--	---

- ①〒136-0075  
東京都江東区  
新砂1-6-35  
NOF東陽町ビル1F
- ②会長  
石田 晴久
- ③2001(平成12)年7月
- ④0円
- ⑤7名
- ⑥2006(平成18)年12月

日本ネットワークセキュリティ協会(JNSA)は2000年4月に任意団体として活動を開始し、2001年7月にNPOとして承認されました。当協会は、ネットワークセキュリティに関する普及啓発、教育、調査研究および情報提供に関する事業を実施することによって、標準化の推進と技術水準の向上に寄与すると共に、公益の増進に貢献することを目的として、多数のWGに分かれて活動しています。その他、経済産業省委託事業「インターネット安全教室」の開催、「知っておきたい情報セキュリティ理解度セルフチェックサイト」の開設、IPA委託調査「IC・IDカードの相互運用可能性に係る基礎調査」の実施など幅広く活動を行っています。



NPO 日本ネットワークセキュリティ協会

## ITトレンドフォーラム 参加企業 お問い合わせ先

<b>株式会社NTTドコモ</b>	ドコモの法人向けサービスに関するお問い合わせは URL : <a href="http://www.docomo.biz/index.php">http://www.docomo.biz/index.php</a>
<b>KDDI株式会社</b>	携帯電話・モバイルソリューションに関するお問い合わせは TEL : 0077-7041(無料) 0120-925-041(無料) 受付時間 9:00~20:00 URL : <a href="https://www.kddi.com/business/otoiwase/form_mobile.html">https://www.kddi.com/business/otoiwase/form_mobile.html</a>
<b>ソフトバンクモバイル株式会社</b>	ソフトバンクモバイルの法人向けサービスに関するお問い合わせは URL : <a href="http://mb.softbank.jp/mb/biz/">http://mb.softbank.jp/mb/biz/</a>
<b>株式会社デジタルフォレスト</b>	Webマーケティング分析「Visionalist(ビジョナリスト)」に関するお問い合わせは TEL : 03-3511-4666 FAX : 03-3511-4660 URL : <a href="http://www.digitalforest.co.jp/">http://www.digitalforest.co.jp/</a> E-MAIL : <a href="mailto:vl_sales@digitalforest.co.jp">vl_sales@digitalforest.co.jp</a>
<b>株式会社オウケイウェイブ</b>	FAQソリューション「Quick-A」「ASK-OK」に関するお問い合わせは TEL : 03-5793-1193 FAX : 03-5793-1192 URL : <a href="http://www.okwave.co.jp/">http://www.okwave.co.jp/</a> お問い合わせ窓口 : <a href="http://faq.okweb3.jp/">http://faq.okweb3.jp/</a>
<b>サムライワークス株式会社</b>	ネットソリューション/デスクトップツール/RSS/ケータイ版促/コンテンツCMSのお問合せは TEL : 03-5464-1928 FAX : 03-5464-1929 URL : <a href="http://samuraiworks.com/">http://samuraiworks.com/</a> E-MAIL : <a href="mailto:sw_sales@samuraiworks.com">sw_sales@samuraiworks.com</a>
<b>オーリックシステムズ株式会社</b>	携帯電話のアクセス解析も可能なパケットキャプチャ型アクセス分析ソリューション「RT metrics」に関するお問い合わせは TEL : 03-3560-8083 FAX : 03-3560-8093 URL : <a href="http://www.auric.co.jp/">http://www.auric.co.jp/</a> E-MAIL : <a href="mailto:aqk-info@auric.co.jp">aqk-info@auric.co.jp</a>

## JCSSAよりお知らせ

平素は、当協会の運営につきまして多大なるご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

2月22日、協会の社団法人化10周年を記念いたしました「ITトレンドフォーラム」を無事開催することができました。皆様のご協力をいただき、誠にありがとうございました。

4月17日には文京シビックホールに於いて、「平成19年新入社員向けセミナー」を開催いたします。各会員企業様の新人研修の一環としてご採用いただき、積極的な参加をお願い申し上げます。

また、6月12日には帝国ホテルに於きまして、総会・サマーセミナー・懇親会を開催の予定です。スケジュールをご調整の上、奮ってご参加いただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

JCSSAでは会員の皆様にとって意義有る活動を続けてまいりますので、協会へのご意見、要望などをお寄せいただきたいと思います。

ご協力の程、よろしくお願い申し上げます。

〒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：jimu@jcssa.or.jp

