

2005
1
月号
NO.43

JASPA

Japan Software Party Association



コスモソフト協同組合
埼玉ソフトウェア事業協同組合
静岡県ソフトウェア事業協同組合
首都圏コンピュータ技術者協同組合
首都圏ソフトウェア協同組合
ソフトウェア事業協同組合

ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合
北海道ソフトウェア事業協同組合
沖縄県ソフトウェア事業協同組合
電算ソフトウェア協同組合
宮城県ソフトウェア事業協同組合
中央イメージ・テクノロジー研究開発協同組合

関西コンピュータ技術協同組合
システムベンダーネット協同組合
広島県西部情報サービス協同組合
協同組合シー・ソフトウェア
青森県情報サービス協同組合
福岡コンピュータ技術者協同組合

全国ソフトウェア協同組合連合会

事務局：首都圏コンピュータ技術者協同組合

東京都港区高輪2-15-8 グレイスビル泉岳寺前2F TEL 03-3473-9877 FAX 03-5798-7589 ホームページ <http://www.jaspanet.or.jp>

迎春

宮城県ソフトウェア事業協同組合 理事長 **浅野 悦司**



新年、明けましておめでとうございます。

JASPA会員の皆様におかれましては、新春を迎えられますますご清栄のこととお慶び申し上げます。又、旧年中は当組合の事業運営に対しまして、多大なるご助力とご尽力を賜り誠に有難く存じております。本年もよろしくお願い致します。

当ソフトウェア事業協同組合は、小規模ながらも活発な活動を展開しており、本年も会員拡大と事業拡大を目指し、 1. ITフェア(年1～2回開催) 2. IT関連の研修会(年6回開催) 3. システムアドバイザー制度(会員企業等の商品販売促進を推進するアドバイザー) 4. 商品説明会等を行います。

1. 昨年はITフェアを2月18日に宮城県民会館で行い、予定参加者を越え55名(47社)がありました。第1部は元東北大学教授の宮崎正俊講師の「仙台圏経済の活性化」を、第2部は会員の高橋義信講師で「営業力強化の手法」をテーマにてセミナーを行い。又、9社16商品展览展示しましたが、熱心な質問・問合せがありました。

10月26日には夢メッセみやぎで、約3,000人の参加者の基「拓け"e- みやぎ"総合フェア2004」ー中小企業IT化推進フェア2004ーを、16口座のセミナーと100小間のブースをもって、MISA等と主催致しました。

本年もさっそく2月にITフェアを行います。2. 研修会に関しましては、昨年は主にJAV A、L I N U X、組込技術等、技術者向けの研修会を主に行って参りましたが、本年度は経営者向けの研修会を開き、より地域のIT化に貢献できる内容のセミナーも開く予定です。

3. 当組合独特のシステムアドバイザー制度は、1人のアドバイザーが1事業主と見たて、会員企業等の商品を営業販売の活動をするもので、平成15年度の秋より、制度の見直しを進めこの制度の充実と拡大を進めてきました。ITフェア等での説明コーナーや新聞に制度説明やアドバイザーの募集広告を行い、現在7名の人員で活動しているが、高齢者の仕事の経験や人脈を活用することで、新たな仕事の創設としての評価も受けており新聞等にも取り上げられております。

4. システムアドバイザー制度の充実を図り実績を上げるため、商品説明会(2ヶ月に1度程度)も新たに実施することとなりました。

以上のような事業を展開するために、他のJASPAの会員より数多くのご指導ご協力を頂いております。この場を持って御礼申し上げます。

当組合の会員で意欲的な開発を行っている所があります。株式会社エンジニア・サイエンスは、生産管理のシステム開発を得意としていますが、従来のシステムがC S S型のシステムがほとんどであったのが、インターネットを利用したW e b対応システムが要求されていることと、受注するためには、高品質、低価格でメンテナンス性の良いことが条件となっていることを踏まえ、W e b対応システム開発ツール「ソースコードジェネレーター」の開発を行ないました。これはプログラミング等によって、画面・出力デザイン、演算、データの更新等を作成できるシステムです。簡単な講習程度でこのシステムを使うことができるようになり、生産管理の開発だけでなく、総合行政システムの開発などの依頼を受けており、今年の3月カットオーバーを目指しております。

又、当組合員と仙台の主なるIT企業が出資し産学協同のベンチャー企業アルゴソリューションズ株式会社が昨年4月発足しました。ウルグアイのアルテック社が開発した業務ソフト「ジェネクス」の日本語版を開発し、このシステムの普及と販売を行っております。このシステムもプログラマーらの手を借りずに、登録された業務知識から知識ベース、データベース、業務アプリケーションを自動生成するシステムで、5分の1程度まで開発コストが削減されます。

以上お話してきたように、平成17年は、M I S P Aの活性化、さらに組合員の飛躍が期待できる年となることを感じておりますが、皆様ご存知の通り、ITの申し子、楽天が宮城県に期待の新球団「東北楽天ゴールデンイーグルス」を設立し、宮城県、広くは東北のイメージアップ、更には活性化のための強く大きなフォローアップ、更には活性化のための強く大きなフォローアップが吹いております。

本年はこの活力を事業展開、又、JASPAへのご協力を積極的に行いたいと存じております。

平成17年が、JASPA会員皆様のご健康と更なる繁栄と飛躍の年となることを心よりご祈念申し上げます。

平成17年1月吉日

謹賀新年

会 長 向 浩 一

ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合 代表理事

副 会 長 高橋 勝也

ソフトウェア事業協同組合 代表理事

理 事 都筑 美好

コスモソフト協同組合 代表理事

理 事 朝倉 幹雄

北海道ソフトウェア事業協同組合 代表理事

理 事 安達 幸詔

中央(イ・シ・テ)テクノロジー研究開発協同組合 代表理事

監 事 小渡 价

沖縄県ソフトウェア事業協同組合 代表理事

副 会 長 太田 銀一郎

電算ソフトウェア協同組合 代表理事

専務理事 横尾 良明

首都圏ソフトウェア協同組合 代表理事

理 事 町田 辰夫

埼玉ソフトウェア事業協同組合 代表理事

理 事 石渡 辰夫

静岡県ソフトウェア事業協同組合 代表理事

理 事 浅野 悦司

宮城県ソフトウェア事業協同組合 代表理事

監 事 薄木 浩

青森県情報サービス協同組合 代表理事



MISPA 宮城県ソフトウェア事業協同組合

新年おめでとうございます 代表理事 浅野 悦司

新球団誕生、IT企業進出で脚光浴びる仙台で、期待に応えます

江川システム(株)	江川 邦男	(株)マイクロメイツ	遠間 拓平
(株) エスキューブ	高橋 義信	(株)ズイット	水谷 時雄
(株)ジェー・シー・イー	浅野 悦司	(株)アイ・エム・シー・リース	小林 忠
(株)エヌ・ピー・エス	柴田 信幸	(株)エンジニア・サイエンス	畠山 誠
(有)サムライオフィス・コーポレーション	木村 裕	(株)東北システムズ・サポート	稲葉 輝雄
(有)東北システムアイディア	千葉 厚	(株)デジタルメディア研究所	桜井 勝征
東京システムハウス(株)	高橋 勝也	(有)アイマックス	島 知由

JASPA俳壇 『金波、銀波の大海原に、ダイヤモンドの陽が昇る!!』

◎埼玉ソフトウェア事業協同組合 理事長 町田辰夫様

1. うつくしき ときめき 暁(おそ)き 紅葉かな

2. パーバット 落ち葉を分けて 外れけり

◎しゃれ入り句

1. 初日の出 金波に 向かう鶴一羽 (向会長)

2. 新年会 持ち歌いくつ 予行かな (横尾専務)

◎電算ソフトウェア協同組の皆様より

ぶどう狩りまどろむハチを払いのけ

株式会社セル

代表取締役 佐々木賢生様

塾帰り紅葉しおりに一入悦

株式会社ハツコーエレクトロニクス

代表取締役 関栄一様

焼き芋をかじり焼酎冬来る

株式会社エーアールシー

代表取締役 太田銀一郎様

木枯らしに舞い立つ落ち葉襟を立て

株式会社エーアールシー

常務取締役 伊藤良治様

車窓開け川風涼飯田線

株式会社アークユー

取締役営業室長 上原忠美様

紅葉狩り青は映えると銜ふ妻

株式会社アークユー

顧問 醍醐猛男様

◎首都圏コンピュータ技術者協同組合 理事・事務局長 真杉幸市様

『ゴルフ取ったら何残る』って言われて・モ うれしい ベスグロ賞 (和歌?川柳?)

賀 正



2005年の年頭にあたり
ご祝辞を申し上げます

官公需適格組合

ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合

理事長 向 浩一

本部 東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー 〒141-0032
コムチュア(株) 内
TEL 03-5745-9712 FAX 03-5745-9715

(東京支部) 東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー 〒141-0032
コムチュア(株) 内
TEL 03-5745-9712 FAX 03-5745-9715

コムチュア(株)
(株)ズィット
(株)ロワーズ システム
(株)バンガードシステム
アールシーエス(株)

ベスト情報システム(株)
(株)シーエスコミュニケーション
(株)ユーソフト
(株)イツ

(大阪支部) 大阪府大阪市中央区道修町3-3-11 旭光ビル 〒541-0045
シゲル情報サービス(株) 内
TEL 06-6232-0551 FAX 06-6232-0462

シゲル情報サービス(株)
メモリーハウス(株)
フロントページソフト(株)

グリーンシステム(株)
(株)イー・ステップ

(九州支部) 福岡県福岡市早良区百道浜2-1-22 福岡SRPセンタービル 〒814-0001
日本システムスタディ(株) 内
TEL 092-846-0001 FAX 092-846-0007

日本システムスタディ(株)
三立情報(株)
(株)コンピューター利用技術研究所
(株)エル・エス・アイ
(株)アルファシステムズ九州支社

(株)システック
(株)福岡ソフトリサーチパーク
(株)NSソリューションズ西日本
(財)九州システム情報技術研究所
(株)システック福岡

本部だより

平成16年5月～12月運営委員会報告

事務局長 横尾 良明

平成16年5月20日
東京都「東京グランドホテル」にて
第9回通常総会、運営委員会を開催

(ホスト団体: 中央イメージ・テクノロジー研究開発協同組合)
第9回通常総会

1. 決算関係書類の承認

※ 事業報告 ※

費用の部	円	収益の部	円
1 企画広報事業費用	865,298	1 企画広報事業収入	1,238,097
2 福利厚生事業費用	57,143	2 福利厚生事業収入	57,143
3 調査研究事業費用	146,000	3 調査研究事業収入	651,000
4 委員会費用	7,140,863	4 委員会収入	7,217,977
5 補助金事業費用	2,854,495	5 補助金事業収益	2,973,220
6 一般管理費	2,897,138	6 賦課金収入	2,140,000
7 その他費用	201,026	7 その他収入	30,036
8 法人税、住民税額	110,900		
9 当期利益	34,610		
計	14,307,473	計	14,307,473

2. 平成16年度事業計画、収支予算

3. 理事及び監事選挙

理事11名・監事1名が重任、監事1名が改選
宮本正彰(システムベンダーネット協同組合 理事長)

↓

薄木 浩(青森県情報サービス協同組合 理事長)

※ 運営委員会 出席者 30名

1. 平成16年度 補助金事業申請について

2. ANIA関西大会開催について

※ 特別講演会

・経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課
課長補佐 河野 太志 氏「電子政府の方向性について」

・株式会社マルチメディア総合研究所 取締役所長
中島 洋 氏

「IT業界最新動向 〜eGovernment自治体システムが変る」

※ 懇親スポーツ大会 ジャパンPGAゴルフクラブ

ANIA関西大会 事務局担当団体として開催
平成16年6月10日 委員会及び前夜祭
・会場 大阪市中央公会堂
平成16年6月11日 関西大会、理事会・総会、懇親会
・会場 グランキューブ大阪
《基調講演》「これからの日本」
前経済産業大臣 平 沼 赳 夫 先生
《パネルディスカッション》
「関西からの復権(元気企業発信)」

平成16年7月15日
北海道「花びしホテル」にて運営委員会を開催

(ホスト団体: 北海道ソフトウェア事業協同組合)

※ 運営委員会 出席者 9名

1. 平成16年度補助金事業申請について

3. 平成16年度 ANIA関西大会 終了報告

※ 懇親スポーツ大会 函館シーサイドカントリークラブ

平成16年8月5日
青森県「青森国際ホテル」にて運営委員会を開催

(ホスト団体: 青森県情報サービス協同組合)

※ 運営委員会 出席者 21名

1. 平成16年度補助金事業実施について

2. 平成16年度経済産業大臣表彰申請報告の件

3. プライバシーマーク集合取得研修についてご報告

※ 懇親スポーツ大会 青森カントリークラブ

平成16年9月9日
千葉県「富士屋ホテル」にて運営委員会を開催

(ホスト団体: 協同組合シー・ソフトウェア)

※ 運営委員会 出席者 25名

1. 平成16年度経済産業大臣表彰授賞報告

2. JASPA共済会「ガン保険」加入者募集について

※ 懇親スポーツ大会 米原ゴルフ倶楽部

平成16年10月14日
宮城県「札幌かに本家」にて運営委員会を開催

(ホスト団体: 宮城県ソフトウェア事業協同組合)

※ 運営委員会 出席者 20名

1. 平成16年度補助金事業実施報告

2. 新春座談会実施企画について

※ 懇親スポーツ大会 ニューワールドゴルフクラブ

平成16年10月22日
横尾良明専務理事
経済産業大臣表彰授賞記念パーティー開催
・会場 品川プリンスホテル

平成16年11月25日
静岡県「ホテルアソシア静岡ターミナル」にて
運営委員会を開催
◎静岡県ソフトウェア事業協同組合
20周年記念式典
・記念講演会 「ソフトウェア業界の近未来」
株式会社MM総研 取締役所長 中島 洋 氏

(ホスト団体: 静岡県ソフトウェア事業協同組)

※ 運営委員会 出席者 21名

1. 賀詞交歓会開催準備について

2. JASPA平成16年度年間スケジュール検討について

※ 懇親スポーツ大会 葛城ゴルフ倶楽部

平成16年12月9日
埼玉県「新道山家」にて運営委員会を開催

(ホスト団体: 埼玉ソフトウェア事業協同組合)

※ 運営委員会 出席者 名

1. 賀詞交歓会開催準備について

2. JASPA会報第43号発行について

※ 懇親スポーツ大会 東松苑ゴルフ倶楽部

あけましておめでとうございます

コスモソフト協同組合【官公需適格組合】

代表理事 都 筑 美 好

会員名

アクアネット(株)	(株)フジソフトラボ	システムパック(株)
(株)フジシステム	(株)リューマンシステムイースト	(株)ベイル
(株)モティベア	(株)エム・ケイ・ソフトサービス	(株)技術ソフト
システム技研(株)	知識工学(株)	(株)ビーマック
(株)東海情報	東海ビジネスサービス(株)	(株)オープンセサミ
(株)システムアドバンス	(株)ハヤト・インフォメーション	システムロード(株)
(株)日本シスラボ	ツヅキコスモ(株)	(株)リング
(株)パルシス	(株)アペックス・エンタープライズ	(株)サクセス
(株)ケイケンシステム		

事務局

〒104-0032 東京都中央区八丁堀 1 - 14 - 7 房州ビル

TEL : 03 - 3551 - 6461

FAX : 03 - 3555 - 0078

E-Mail : cos@tokai-bs.co.jp

10th extend6 family
ANNIVERSARY in Japan
ACUCOBOL-GT®

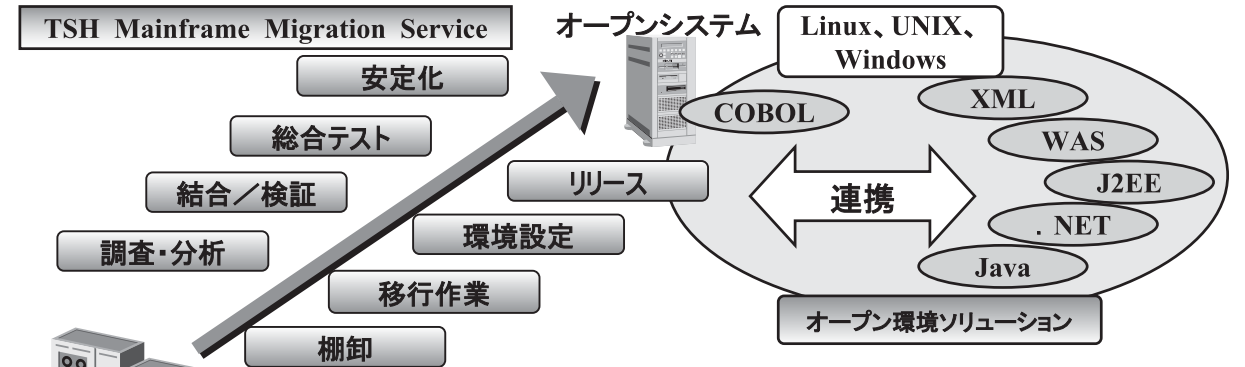
extend6
Interoperability Series

ACUCOBOLなら基幹システムをオープン化し、運用コストを削減できます！



基幹システムのマイグレーション

マイグレーションとは、Windows、UNIX、Linuxで稼動するオープンCOBOL「ACUCOBOL」を利用して、基幹系のCOBOLシステムをオープン化するというご提案です。オープン環境における他言語新規開発と比較した場合、圧倒的な期間短縮、正確かつ効率的なオープン化が可能です。更に ACUCOBOLでマイグレーションすることにより、オープン環境上でシステムを発展させることが可能です。



導入事例 ⇒ <http://www.tsh-world.co.jp/sp/solution/case/index.shtml>

レガシーシステム



東京システムハウス株式会社

システムパッケージ事業部 ACUCOBOLソリューション部

TEL: 03-3493-4604

E-Mail: acusales@tsh-world.co.jp

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-1-10 ユーズワンビル

※記載されている会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。
※ACUCOBOLは米国Acucorp社の登録商標です。

明けましておめでとうございます。

JITRAD

中央イメージテクノロジー研究開発協同組合

理事長 安達 幸詔

〒111-0053 東京都台東区蔵前 3-1-10 蔵前セントラルビル7F

URL: <http://www.jitrad.com/> TEL: 03-3866-0181

- | | |
|--------------------|------------------|
| ● (株) アーベルソフト | ● (株) エヌ・アイ・エス |
| ● (株) 経営情報センター | ● (株) マイクロ・テクニカ |
| ● (株) ラデックス | ● (株) システム ツー・ワン |
| ● (株) スティング | ● リアルサーチ (株) |
| ● インターソシオシステム (株) | ● (株) ウインズ |
| ● (有) デベロッパゲート | ● (株) ユーソフト |
| ● (株) 朔北社 | ● (株) ウェーヴ |
| ● ティッソー・メディアバル (有) | ● 向陽電気 (株) |
| ● (株) エム・エム | ● 桜木町法律事務所 |

平成17年度JASPA「賃金制度支援事業」を実施致します

厚生労働省の認可団体である(社)全国労働基準関係団体連合会配下の(社)東京労働基準協会連合会が実施する「賃金制度支援事業」の実施を現在企画し、参加企業の募集を行なっております。この事業は[団体支援]として中小企業の団体(JASPA)に対して行うものです。

1. 支援事業を行う目的

(1) 経済社会の変化に対応する賃金にするためのノウハウ取得のため。

(2) 自社の賃金制度の整備・改善のため。

- ・自主点検の方法取得、
- ・成果報酬型賃金への移行、
- ・問題のない賃金ベース改訂の方法、
- ・在籍者と中途採用者のアンバランスの調整、など

2. 支援事業の内容

(1) 参加者には、この事業の開催に関する一切の負担がありません。(つまり無料ということです。ただし、会場への交通

費は各自ご負担ください)

(2) 7月14日(土)が毎回講演を担当します。

3. 実施時期

2005年6月～7月にスタートし2006年2月一杯で終了します。(実際のスケジュールは別途決めさせていただきます)

4. フォローアップ

(ア) このセミナー実施中に自社の賃金制度についての個別相談の必要があれば、ご相談できます。

(イ) なお、このセミナー実施中の個別相談は無料で行います。

以上

平成16年度 全国中小企業団体中央会補助金事業 JASPA研修会 実施しました

昨年も全国中小企業団体中央会からの補助金事業を実施致し、ご参加されました会員の方々には大変好評を頂き、期待以上の成果を上げる事が出来ました。昨年実施致しました内容は下記の通りです。

- ・ 9月7日 講義「ITタグを利用したトレーサビリティシステムの現状と将来性」
講師 国際大学グローバル・コミュニケーション学部 教授 中島 洋 氏
- ・ 9月8日 「オープンソースのDBシステム『MySQL』について」／概論…詳細な理解と応用について／各論
講師 住商情報システム株式会社 技術部部長 菅原 孝二 氏
- ・ 9月9日 SLA(サービスレベルアグリーメント)について／総論／各論
講師 慶応義塾大学 総合政策学部 教授 花田 光世 氏

2005年

全国ソフトウェア
協同組合連合会
新春座談会

ITコーディネーターの活動について

全国ソフトウェア協同組合連合会
J A S P A 会報 1 月号新春座談会
日時／平成16年11月15日（月）16:00～19:00
場所／グランドハイアット東京 4 F 「タイム」

●向 今年は I T コーディネーターをテーマに新春のお話をしていただきたいと思っております。特に I T コーディネーターについては誤解が多く、I T コーディネーターと聞いた途端に「あれはだめだ」という反応をするかたがけっこういらっしゃいまして（笑）。我々は地方のメンバーの方が非常に多いので、各地域でいろいろな活動をやっていたくというテーマにふさわしいのではないかと考えております。よろしくお願ひいたします。

●中島 今日は経済産業省から小林課長においでいただきました。毎年の新春座談会の目玉で、まず抱負を語っていただき、経済産業省としての今後の展開のしかた、展望を語っていただきます。そのあと、川内さんから、I T コーディネーターの活動の現状。誤解されているという問題点も含めて、その状況、このように役立てていただきたいという話も併せてしていただきます。そして、そのことも含めて人材教育、運営している協会大学の問題も、社会人教育の問題、I T スキルスタンダード、こういう話を個別に展開していただければと思っております。では、最初に小林さんから。

●小林 全体像ということなので、最初に、ソフトウェアの位置づけというところからお話しします。社会活動、経済活動、産業活動に占めるソフトウェアの位置づけは、10年、15年ぐらい前と比べて、ものすごく大きく変わったと思っています。10年前、例えば自動車は油圧とギアで走っているという位置づけだったのが、今の自動車はソフトウェアで走っている。走るソフトウェアみたいなものですね。金融機関も巨大な I T 産業と言ってもいいだろうし、最近はやりのバイオだ

って、バイオインフォーマティックスのような、情報技術なしには語れないようなものになってきています。

要するに、ありとあらゆる社会活動、経済活動、産業活動が、ソフトウェア抜きには語れないし、産業の競争力を考えたときには、ソフトウェアの部分でその競争力が実現している。典型例がデジタル家電だと思います。そういった、あらゆる活動の付加価値の源泉がソフトウェアになってきているというのが現状だと思います。そういう意味で、ソフトウェアというのは社会全般のインフラにすでになっていると考えています。

従って、いかにきちんとしたインフラが供給されて、あるいは、きちんとしたインフラを活用して、ユーザー側がそれぞれ、自身のデータのクオリティを高めるとか、競争力を高めることを考えていくことになってきているのではないか。そのうえで考えたときに幾つか課題が出てきます。

一つは、それだけインフラになってきているのに、本当にソフトウェアの品質は高くなっているだろうかという問題があります。ご承知のように、例えばソフトウェアのバグが原因となっているような事象がけっこうあって、銀行の A T M が止まったとか、航空管制システムが止まって飛行機が飛ばないとか、携帯電話、D V D が使えないとか、そういうことが非常に多くなっている。

もう、一つは、長年言われ続けてなかなか達成できないのですけれども、ソフトウェアの開発プロセスにエンジニアリングの手法をきちんと入れましょうということがあります。これは今日の課題と少し離れますので詳しくは触れませんが、平成16年10月にソフト

ウェアエンジニアリング・センターを作り、内部、外部含めると150人ぐらいのエキスパートに集まってもらって、エンタープライズ系、組み込み系のエンジニアリング手法の導入に向けたいろいろな分析や検討、開発をしてもらいます。本格稼働は平成17年度になると思います。

例えば、エンタープライズ系で言うと、見積もり段階でのユーザーとベンダーの役割分担のガイドラインを作る。それから、数量的には、いろいろなプロジェクトのファンクション・ポイントみたいなデータを取って解析していますが、このぐらいの規模のソフトウェアならこれぐらいの工期でこれぐらいのコストがかかるというような、見積もり手法を精密にしていこうというようなこともやっています。そういったものが、16年度後半から17年度にかけて最初の成果として多分出てきます。

組み込み系であれば、コーディングのやり方そのものがばらばらで、それをいっしょにしている世界ですから、コーディング手法みたいなものがある程度標準化するという方向性を出す。あるいは、プロジェクト・マネジメントの導入に向けたガイドラインを出す。さらに、要求定義の問題をどうするか、あるいは組み込みのスキル標準を作るということが17年度に向けて本格稼働していきます。そういうエンジニアリング導入というのがあります。

それから、供給する側の問題点として、やはり人材ということがあります。大学で本当に実践的な教育がなされているのかという問題。それから、企業内の人をどう研修し、配置していくか、能力をどのように評価するのかという、I T S S のような話。これをどう考えていくのかという問題があります。

少し切り口を変えて、社会経済の神経のようになっているソフトウェアやネットワークのシステムが、病原菌なしでやっていけるのか。ウイルスとか、クラッキングとかに対するセキュリティ対策が相当大変になっています。例えばウイルスの届け出を従来やっていますけれども、平成16年9月末の段階で、前年度1年間の届け出件数の倍になって、3万7000件を超えています。それぐらいウイルスやクラッキング、ハッキングも増えているという状態です。

それから、最近の問題としては、ソフトウェアやネットワークの脆弱性情報が出ると、今までは、その情報が出てから実際に攻撃が動くまで1か月から数か月かかっていたのですが、今、いちばん早いのは10日ぐらいで攻撃が始まる。その脆弱性情報が分かった段階でいかに早く対応するかということが重要なので、平成16年6月に脆弱性センター（俗称）を作りまして、I P A と J P C E R T がうまく連動するような形を作っています。セキュリティ対策も相当大変になって、神経系の健全性を保つという問題が出てくると思います。

一方、ユーザー側の課題としては、特に中堅中小企業の情報化による競争力強化が実はなかなかできていないということです。今、全体的には景気がいいといいますが、上昇度はなかなか上がらなくて、特にそれが中堅中小企業までは恩恵が進展しないので、当然、情報化投資にはなかなかドライブがからないという問題もあります。

大企業の側も同じで、実は最初に情報化投資が切られてしまうものですから、今、特に地方の支社や子会社が I T 投資をしようと思っても、今までの不景気の影響で全部本社決裁になっていて、支社で決められない。そうすると、本社でつきあいのある東京近辺の大きいところにとりあえず出していく。出したシステムはどこに行くかというところ、けっこう地元の小さい下請け、孫請けに出されていて、要するに I T 投資が U ターンしていくのですよね。一回東京に行って、そこでさやをかすめ取られていく（笑）。結局、地域で実際にやっているベンダーさんには非常に厳しい条件にしかない。

ユーザー側も、少し景気のおかげでできた大企業なども、情報化投資に割くお金はまだまだ全般的には少ないものですから、ユーザーのほうから「中国を使って安くしてください」とか言

ったりして、それがまた価格を低くする要因になってしまっている。結局、供給構造のヒエラルキーの中で、プライムを取っているところはまだしも、下請け、孫請けは上からもあまり来ないし、下からも、例えば中国のようなコスト減要因などのプレッシャーも受けてどんどんしんどくなっている。これはユーザーから来るベンダーへの問題です。

それから、中堅中小企業に的を絞ると、今まで非常に景気が悪かったとはいえ、少しは息をつけるところが多くなってきている。しかし、情報が大事だという意識は何となくがお持ちなのだけれども、一体何をすればいいのかわからない。今までも、我々の地域中小企業の情報化政策というのは、とにかく情報化が大事なのですよというのがきっかけで、I T S S P なんかもそういうところに力を入れてきたわけですよ。

抽象的には皆さん、もう分かっていたのだけれど、では何をするかというとき、やや生意気なことを言うと、分からずにやろうとされている方がやはり多い。そこで、社内に L A N を引くとか、財務会計ソフトを入れようとか、在庫管理のシステムを組もうとか、非常に対症療法的なというか、言葉は悪いけど、思いつきで、はよりの I T 投資をやろうとされているのです。

そうすると、それが実は企業にマッチするかどうかは分からない。その企業の強みがどこで、経営戦略としてど

こを目指すのかというところを経営者が分かって、その対応策として I T をツールとして使うときに、何がベストフィットするのかという観点で I T 投資を考えるとという感じに、まだない。それができると、非常に効率のいい I T 投資が中堅中小企業でも動きだすと思うのですが。

これは、政策でどこまでできるかという問題はあるのですが、I T S S P 事業や経営応援隊というような事業の中で、今までの、全体的に I T 投資をやりましょう、大事ですよというところから、I T 投資に対するアプローチのしかた、考え方をできるだけ分かっていただけるような対策をやっていくというのが次の方向性かなと。

●中島 中堅中小企業の I T 投資は、少しやる気になったけれども、その方向が必ずしも正しいところにフィットしていない。それをきちんと正しくセットしていくのが I T コーディネーター、あるいは I T 経営応援隊の仕事だと思うのですが、現在、どのように進展し、どのように成果を上げつつあるか、かつまた、誤解をどのように正していくのか。その辺を、川内さん、お願いします。

●川内 中堅企業の情報化は必ずしもスムーズにっていないというのは事実ですね。ただ、うまくいかない要因は、いろいろなものがさまざまに絡み合っておりまして、一つ何かいいアイディアを見つけてやればすべて解決するという風には行かないという現実があります。



●出席者

経済産業省 商務情報産業局 情報処理振興課 課長
プロセス経営研究所 代表／I T 経営応援隊 副隊長
株式会社MM総研 取締役所長
全国ソフトウェア協同組合連合会 会長
専務理事

小林 利典 氏
川内 晟宏 氏
中島 洋 氏（コーディネーター）
向 浩一 氏
横尾 良明 氏（オブザーバー）



小林 利典 *Toshinori Kobayashi*
経済産業省商務情報政策局情報処理振興課 課長

★略 歴
昭和36年(1961年)生まれ。
東京大学法学部 卒業
昭和59年(1984年) 通商産業省入省(貿易局総務課)
平成5年(1993年) 機械情報産業局情報処理振興課長補佐(総括班長)
平成7年(1995年) 機械情報産業局電子政策課長補佐(総括班長)
平成10年(1998年) 大臣官房会計課長補佐(法令審査委員)
平成11年(1999年) 外務省在連合王国日本国大使館一等書記官
平成14年(2002年) 大臣官房政策評価広報課広報室長
平成15年(2003年) 関東経済産業局産業企画部長
平成16年(2004年) 商務情報政策局情報処理振興課長
現在に至る

中小企業と言われていますけれども、実際は非常に幅広いんですね。ですから、その幅の広いところを対策するためには、やはり幾つかの切り口で展開していかないとうまくいかない、幾ら一般論だけでやってもだめだというのが、私自身が中小企業の中を歩いてきて感じた答えです。多分、ほかのかたがたも共通認識をお持ちなのではないかなという気がしています。

ただ、問題は、感覚的には皆さん共有しておられると思うのだけれど、具体的な方法はどうかという段階に入ってくると、実は何も無いというのがもう一つの現実です。ですから、この問題をどう解決していくかという、具体的なストーリーを描かなければいけないだろうと感じているわけです。

これまで、情報処理振興課の政策として、ＩＴＳＳＰという形で事業を展開してきました。企業経営に本当に生かされるようなＩＴ活用というものをガイドできるような人材、これがないと中小企業がうまくいかない。そのための人材を作るというのが、言ってみればＩＴＳＳＰのメーンになるわけで、これは非常にはっきりしているわけです。

それから、ＩＴＳＳＰというのはまだいろいろ批判もあるし、周知されて

ユーザ側が自身のデータのクオリティを高めるとか、競争力を高めようと考えてきているのではないかな。そのうえで幾つか課題が出てきます。

いないと言われているのですけれども、その中で仕事をやってきた実感から言いますと、あれは政策としては成功したのではないかと。ＩＴＳＳＰの活用にもかなりばらつきがありますから、一律には言えないけれども、少なくともピンのポジションに来るような活用をして頂いた方々は、かなり具体的に実績を出してきている。したがって、それをうまく体系化をして広く使っていただけるように周知をすれば、第１段階としてかなり効果が出る期待感があるなと思っているのです。

具体的にそれは何なのかというと、ＩＴＳＳＰでＩＴコーディネーターという人材を作る活動を展開したのですが、実はそれだけではなく、ＩＴコーディネーターという人材ができたよいうことを周知していただくための啓蒙活動を並行してやっていただいたのです。これは、企業で仕事をやってきた人間にとっては当たり前の話です。新製品を作ってＰＲをしなければ売れないのですから。マーケティングをやるに当たっては、商品の開発と同時に周知活動がセットでなければ絶対うまくいかない。

したがって、今度のＩＴＳＳＰで非常によかったところは、啓蒙活動に非常に力を入れていただいたことです。本当にうまくいったかどうかという批判はありますが、少なくとも知っていたいただいた中小企業の社長さんで、サポートを受けて非常によかったと言ったかたが何人も出てきているのです。

周知啓蒙活動、言ってみればマーケティング活動と政策のセットという、国の政策としては他に類を見ないようなユニークな展開をしていただいたのかなということで、それをいかに有効活用するかということを我々サイドも考えなければいかなと思います。

ただ、やはり周知徹底だけではまだ足りないのです。人材を作って、実際にサポートして、最終的には、情報化投資をやって利益が出るというメリットまで持っていかなければいけない。言ってみれば、前線に出ていくための兵隊は作ったけれども、では、その人

たちがどんな武器を持っているのかという話ですよ。今のところ残念ながら十分に中小企業にフィットする形になっていないねというのが私の実感です。

従って、今の中小企業のかたがたが、身の丈に合った情報化投資をして、それなりの効果を出していただくための具体的なツールを準備しないとうまくいかないと思うのです。前線にほぼ張り出された兵隊がみんな討ち死にしちゃうんじゃないかというのが私の問題意識としてあります。これから応援隊ということでやっていただくのですけれども、従来の周知型に加えて、実際に戦える武器を作るというアクションをもう一つやらなければいけないのではないかなという気がしています。

ＩＴコーディネーターの活動について非常にマクロでとらえると、少なくとも制度ができた、人材もできた。人材については、ものすごくばらつきがあるというご批判はあるけれども、成果を出しているメンバーについてはそれなりに企業の経営者から評価されている。したがって、少なくとも第１ステップとしては成功だという判断の下で動くべきだと。

では、それを広げるためにどうするか。応援隊の中で、少なくともＩＴコーディネーターが活躍してきた、ＩＴＳＳＰの中で培ってきたものはいろいろあるわけです。これまでの中小企業支援策ではうまくいかなかった部分で、こういうやり方なら企業経営者によかったと言ってもらえるという方法は幾つか見えてきている。そういったものを広く知っていただくという活動を応援隊の中でやる。それと同時に、出かけていったときに討ち死にしないように、武器を作るというアクションをもう一つセットにすると、それなりの成果が出るのではないかと私は感じています。

●中島 第１段階としてトータルのお話ですね。向さん、ＩＴコーディネーターの活動、これから本格的になる応援隊については、どのように見ておられて、どうすればいいのか、あるいはこうしたいというところはありますか。●向 川内さんもおっしゃったように、

ＩＴコーディネーターという制度は、いろいろ批判はありますが、成功したのではないかなという思いがありますね。ただ、完ぺきに軌道に乗っているのかというと、そこはまだいい。そうすると、第２ステージとしてのＩＴ経営応援隊というのが、実は大変な武器なのではないかなと。

小林課長の、ＩＴ経営応援隊を本格的にしなければいけないというようなご判断は非常に正しかったのではないかなと思っておりますし、非常に荒っぽくやっていたところを、野口情報化人材室長が大変きめ細かくやっておられるなという感じがありますね。これが根ざしていきますと、次のステージとしてはかなり成果が出てくるのではないかなと、そんな感じは受けています。

ＩＴ経営応援隊の予算もこれから組まれるということですし、施策もいろいろ具体的に出てくるのだらうと思えますけれども、ここの方向性が大事なのだらうなと思いますね。

●中島 先に応援隊の話だけすると、我々の機関誌の読者はソフトウェアの産業の仲間たちなので、この仲間たちが今後応援隊をどう使えばいいか。これをテコにして中小企業のＩＴ化、情報投資を促進するというアングルで考えますと、ＩＴ経営応援隊をどのようにソフトウェアの企業が使えばよろしいのでしょうか？

●小林 ＩＴ経営応援隊のコンセプトは、対象はだれでもいいということではなくて、やる気と意識のある中堅中小企業をターゲットにしていけるのだらうと思うのです。もちろん、裾野を広くとるのを一方でやりつつ、それだけではなく、むしろやる気のある人たちを具体的に支援していくという方向に少し踏み出していくということだと思うのです。

いろいろな成功事例だとか、ガイドブック的なものを出すのですけれども、これは各地で少しずつ応援隊の機能が違うものですから全部いっぺんには言えませんが、基本的には、こういうことで困っている、こういうことをやりたいというニーズがＩＴ経営応援隊のところに集まってくると思うのです。それに対して地域のＩＴ産業が、ベンダーさんがきちんと対応できるような形、ある意味のマッチングを進めていく。それはコーディネーターを介してというのも当然あると思います。そういうマッチング機能的なものとして活用されていくというのが、いちばんいいパ

ターンなのではないか。

地域のユーザーにとって、ベンダーはどこがいいかというと、もちろん技術力のあるところ、コストパフォーマンスのいいものを提供してくれるところなのですが、ざくっと言うと、地域のユーザーさんで、まだＩＴ投資のことをあまり考えていない人は、どこがいいか、だれに頼めばいいかよく分からないわけですよ。そうすると、名前を知っているところにどんどん流れるという傾向があるのです。

一般的に地域の中堅中小企業が頼むのは、大きいところだとすると、その支店なわけですよ。この人たちは数年でどこかへ行っちゃうのですよ。長年きちんと自分のシステムをサポートしてもらって、あるいはバージョンを替えるときに前のことがよく分かっているかたにやっていただくという長いきあいを考えると、地元のベンダーさんのほうがいろいろ小回りも利くし、安定的に長くおつきあいするという面では非常にいいはずなのです。ユーザー側にその意識がまだあまりなくて、多分具体的な案件を考えていかないと分かってこないのだと思うのです。

ですから、具体的な案件を考える段階で、もちろん地元のベンダーさんに実力があればという前提ですけれども、そういう好循環がうまく回っていくといいなという感じがしますね。

先ほど向さんがおっしゃった、ＩＴコーディネーターはなかなか使えないという先入観は、確かに実際あると思うのです。これはいろいろな理由があって、一つは、ＩＴコーディネーターといってもいろいろな職種のかたがいらっしゃるわけです。大きく分けて、一つは、診断士的なこともやってらっしゃる独立系のかたがた、一つは、税理士的な、会計業務のアドバイザー的なことをやってらっしゃるかたがた、それから、ベンダーの内部の人。それぞれ得意分野が違うわけですよ。

一方でユーザー側がＩＴコーディネーターを使いたいと思うとき、自分が何を求めているかというのがよく分からない段階だと、どういうところに得意分野のある人を使ったらいいのか分からない。ＲＦＰもなくてシステムを発注する場合、「何とかしたいんですけど」と持ち込んじゃうと、たまたまいい人に当たればいいですけど、確率的にはそうでもなくて、得意分野でない人に頼むと全然自分の思ったとおりにならない。それから、もともと

経営戦略からＩＴ投資を考えていなかったりするので、結果的にコストパフォーマンスがよくないものになる。その認識のギャップがあるから、これがＩＴコーディネーター制度に対する低い評価の一つの原因になる。

ミスマッチそのものなのです。抽象論でＩＴ投資が大切だということだけだとなかなかギャップは縮まなくて、やはり個別具体の要求が上がってきて、それに供給側も対応するみたいな、その仕組みができれば。と思うのです。

●小林 例えば北海道に、灯油の暖房機器全般のメンテナンスを扱っている企業があります。寒くなると、ストーブがつかないとか、セントラルヒーティングの効きが悪いとか、そういうクレームや問い合わせが冬の朝にすごく殺到して、多いときは１日に400～500件、朝のある時間帯に集中する。そうすると、回線がパンクするわけです。

パンクすると、ユーザーは電話をかけても全然つながらない。当然文句は来るし、ＮＴＴにも壊れているとか文句が来るし、もっと怖いのは、文句も来なくて、要するに離れていってしまう人ですね。文句が来る何十倍の、離れていく人がいる。ここを何とかしなければいけないというので、システムとしては別に先進的でも何でもないので、ですけど、電話がかかってくると、発信番号通知の仕組みを使って、電話を取った瞬間に顧客のデータベースが立ち上がるようにしました。そうすると、メンテナンス履歴とか、セントラルヒーティングなのかストーブなのか、どういう型式番号なのかというのが一発で分かる。

「ストーブがつかないんですけど」というとき、型式番号まで言う人はなかなかいないので、型式番号を聞いて、調べているうちに電話が長引くわけです。長引くと回線が占有されて電話がかからない。そこで、そういうデータベースが立ち上がるとすぐ分かって、話がすぐに済むので、どこをどうひねってくださいとか、だれかがメンテナンスに行くのかという処理ができて、一件当たりの処理時間が２～３分で済むようになった。そうすることによって電話でのクレーム処理がすごく効率的にできるようになって、評判も上がって、取り扱いも増える。そういうことを始めたところがあります。

投資の規模もそれほど大きくはないし、システム自体、先進的なとんがった技術を使っているわけでもない。けれども、

その企業が困っていたことにものすごくベストフィットしているわけですね。それはものすごく喜ばれる。それはやはりその社長が偉かったわけです。そういう問題点があるから、これはITを使えば何とかなるのではないかと、いうことをまず思われた、そこが社長の力量なのですね。

それは地元のSI屋さんに発注しているのですけれども、ちゃんとしたITコーディネーターの優秀な方がいらっしゃるって、このかたと相談しているうちに、こういうシステムにしましようにと導入して、よくなりました。そういういい事例がどんどん出てくるのが重要です。これは、社長が偉くてそういう戦略を考えた、りっぱなコーディネーターがいた、ちゃんとしたベンダーがいた、いちばん理想型に近い話だと思うのですね。

●中島 ITで何とかできそうだと考えるとどこまで引っ張ってくるなら、偉くなる社長はたくさんいますよね（笑）。あの人ができたのだから、あなたも偉くなれますよと。

●小林 そういうことだと思いますね。そういう意味で、経営応援隊みたいなスキームをうまく使って、成功のためには経営陣がそういう意識を持たなければいけない。ちゃんと実力のあるベンダーもいなければいけない。これがうまくマッチするような形になればいいなと。

●中島 例えば、自分がどういうことに悩んでいるかということをもまず自覚させることが必要だと思うのです。「クレームがたくさん来て困っている」というとき、どうしたらいいのかというのを、例えばITコーディネーターに聞く。ITコーディネーターは、自分で分からなければ、どういう最適解があるかをデータベースで問い合わせる。そのときにそういう事例が出てくるようなデータベースというのは、現在はないですね。

●川内 データベースは、今は人間の頭の中に入っているのです。ですから、ITコーディネーターのネットワーク、もしくはITコーディネーターだけではなく、地域のベンダーさんも、支援しているかたがたの広いネットワークを地域単位できちっと作り上げることがすごく大事だろうと思うのです。会計上のことであれば、税理士さんや会計士さんもいるわけだし、技術的な問題では技術士もいるわけだし、労務関係では社労士もいるわけです。

だから、社長が感じておられる問題点というのはそれこそ経営トータルですから、ITコーディネーターが全部対応できるなんてことはありえないわけですよ。それができたらスーパーマンですよ（笑）。ITコーディネーターだけにしても、経営と情報を両方もきちっと責任持って最後までやる人間というのは、今の段階ではないと思うのです。

ですから、ITコーディネーターに第一に期待しなければいけないことは、まず、経営者の相談に乗ってあげられる人材であること。悩みを聞いてあげること。「社長、お困りの問題をいっぱいお持ちでしょう？」と。それをまず聞いてあげて、最も適切なサポートをするための方法は何かということを考えられる人材がきちっと育ててくるのが第一ですね。

ただ、どういう問題であってもほとんどの問題は情報、経営のサポートをすれば効果があるという話になるわけですから、その段階について、自分で実力があればそこまでお手伝いすればいいし、そこについてはもっとプロフェッショナルな別の人が来たほうがいいと思えばそういう人を引っ張ってくる。そういった機能を果たすのがITコーディネーターではなかろうかと私は思っているわけです。

そういうコーディネーションができるような人材がまず中核にいて、そのかたがたを中心にいろいろな専門をサポートできるネットワークを地域単位で作る。これができれば、企業の経営者のかたがたに評価していただけるようなサポートができるのではないかなと感じているのですが。残念ながらこれまで、それぞれ専門のかたがいらっしゃっても、ネットワークを組むような場がないわけですよ。

ですから、ITコーディネーターというのは、ITということだけではなく、さらにその外側で経営を支援できる人材にも入っていただけるような形に、将来組み上げていけるといいなと思っているのですけれども。

●向 私はITSSPあたりで過去もいろいろやってきましたけれども、できるだけ大勢の経営者に集まってもらう場を作るとことが一つあると思うのです。特に地方では、その場をいかに作るか。そこへ比較的できるITコーディネーターが参加して、そこにいろいろな事例を持ち込むのです。あそこはこういうことをやりましたよ、

ここはこうですよと。いわゆる先進的でなくてもいいのです。やや先進的でもいいのですよ。とんでもなく先進的だとだめなんですね。

先進的なことをやろうと思われるかたというのはせいぜい1割ぐらいで、残りの9割は普通のシステムを入れたいと思っているわけです。普通のシステムを入れたいと思っているところにあまり先進的なことを言われると、こんなことをやっていていいんだろうかと、逆にだめなのですね。

ごく普通の事例でいいのではないか。その中に、先ほどの北海道のストーブのような事例がちょっと入ればいいのですね。ああ、そうかと。そうすると、手際よくさばくシステムがあればいいねと。こういうふうに発想してもらっただけで、経営者のかたというのは大体ひらめきますよね。「そういうシステム、ありません？」とコーディネーターに問いかける。コーディネーターも、それに対してデータベースを検索して、「いろいろございますよ」と。それをやるだけで、もう大違いなのですよ。

「あそこのようなこと」をやりたいと思っている経営者はけっこういるのですよ。あそこがこうやっていますよというのは、けっこう強いのですよ。

●中島 だから、「あそこがやっていること」というのがすぐに引き出せるデータベースがあると早いですね。引き出せれば、頭の中にあるものにピンとくるから、それを換骨奪胎してITコーディネーターのかたが説明すると思うのです。

そういうデータベース的なものは、地域特性がありますから、なるべく地域の中でITコーディネーターのかたがたのコミュニティを作って、そこで情報を共有化できるということが一つあると思うのです。その他に外部に、先進的でなくてもいいですけど、事例のデータベースができるといいと思うのです。これは計画の中には入っていないのですか。

●川内 IT経営応援隊で教科書を作ろうという話になっておりまして、ちょうどそこが今のお話に相当するのではないかなと思います。ただ、事例を単にデータベース化する以前にいちばん効果があるのは、本当によかったと実感していただいた経営者のかたがセミナーか何かで自らしゃべる。あれがいちばん効果があるのですよ。我々が難しいことを言っても、自分のビジネスのために言っているんじゃないかと

思う人もいますから。だけど、経営者自らが「これはよかった」と言えば、聞いている方もなるほどと思うわけです。

応援隊の第1ステップの目標は、まずその地域で、セミナーで積極的にPRしていただけるかたを何人作れるか。そういった方々が具体的に出てきたら、そのお話を事例として積み上げていく。しかも、それはびかびかの成功事例ではないほうがいだろうと私は思っているのです。ごく普通の、並みの方々が、ちょっとしたきっかけで、なるほど、それやってみようかと思ってやったら案外効果があったと。このほうが多数派の方々には絶対受けるはずなんですよ。

今、教科書の委員会で、事例についてどうしようかという議論をやっていたのですが、結論から言うと、まず、気づきの事例にしよう。自分が今まで悩んでいた問題に対して、どういったきっかけで解決の方向が見えてきて、それをITコーディネーターがどうサポートして具体的な投資につなげたか。第1段階は、気づいて投資をしたところまで。

それから、今回の「IT経営百選」では、投資の結果として、これだけ効果が出たところを評価しているのですけれども、これは第2段階の話として位置づけたいのではないかと。ターゲットとしてこの目標でやろうとって投資をして、その効果が出るまで少なくとも1年や2年かかりますよね。ですから、少なくとも第1段階までで気づいて投資をしていただいて、しかも、ある程度解決すべき課題というのは明示されていて、KPIも決まっていて、そこに向かって努力しているというの

が見えれば、これは事例として提示してもいいのではないかと。そういうレベルの事例集を作りたいと考えているのですよ。

●中島 私は、ITコーディネーターの人たちに社会的使命を持って取り組んでもらいたいと思っています。大きな日本の構造変化の方向性を見据え、どこに行くべきかというところまで高いビジョンを持ってやっていただきたいと思うのです。

●川内 全く同感ですね。ITSSPIは、気づいた経営者の方々にはそれなりに評価されている。いろいろな手法の開発をやってきましたが、非常に評判がいいのは経営者に対するIT経営研修コースです。これはITの研修ではなく、その前の経営戦略と情報化企画立案のための研修コースなのです。

この研修はこんな段取りで始まります。各企業はいろいろな課題を抱えているでしょう。だけど、それはどこから来ていると思いますか。現代においては、企業外の経営環境が変わることによって出てくる問題が圧倒的に多いのではないですか。そういう状況で内部の改善だけを一生懸命やって、果たしておたくの会社は生き残れますか。今後5年、10年、今の延長で生き残れると思いますか。こういう視点からもう一回自分の会社をながめ直してみようというのがスタートの切り口の研修を作ったのです。

そういう視点で考えていくと、今までとは違う発想で見えていかなければいかんなところ、経営者は気づくのです。今のようなくことを、一つモデル会社の事例を出しまして、5～6人でチームを組んでいただき、この

チームがモデル会社の経営陣だと思って、この会社をよくするためにはどうしたらいいのか議論してくださいと。これを何チームが作って発表させるのです。それで経営課題発見と経営戦略立案のやり方を覚えていただく。

会社をよくするために最重点で取り組むべきテーマが幾つか出てくる。その中でも、優先順位をつけてやらないとだめですよと。大体、中小企業の社長さんは、全然やらない人と、ものすごく気が多い人の両極端に分かれるけれども（笑）。中小企業にはリソースがそんなにあるわけではないから絞り込まないと絶対できません。その出てきた中で最も御社にとって効果があるのはどれですか。これを三つ以下に絞り込んでくださいと。こういうことを投げかけるのです。

それから次の段階に具体的に進むことになる、ITのサポートがなければできないのです。では、このテーマを最も効果的にやるために一体どうやったらいいでしょうか。ITだけの話ではなく、それに伴って人間系の仕事のやり方を変えないとだめなのです。両方セットにして初めて効果が出るのですよと。その中で、ITについては具体的にこういう方法がいいのではないかと、いうことをチームで議論していただく。

2日間の研修コースで、経営課題発見と経営戦略・情報化企画立案までをどういう手順でストーリーを作ったらいいかということを一通りまず勉強していただきます。そして自分の会社のものを作ってきてくださいと宿題を出すのです。2週間ぐらいの時間をかけて各社の経営戦略と情報化企画を作成

ITコーディネーターに第一に期待しなければならないことは、経営者の相談に乗ってあげられる人材であること。

川内 晟宏 *Akihiro Kawauchi*
プロセス経営研究所 代表
経営情報化推進協議会 (ITSSP)

★略歴
昭和35年(1960年) 大阪大学工学部電気工学科卒業。
昭和35年(1960年) 東京芝浦電気株式会社に入社。
平成元年(1989年) 東芝ライテック株式会社として株式会社東芝より分社システム事業部長、産業機器事業部長を歴任。
平成3年(1991年) 東芝ライテック株式会社取締役。
平成5年(1993年) 和光電気株式会社社長。
平成10年(1998年) 中小企業診断士(情報部門)登録。
平成11年(1999年) 和光電気株式会社社長退任。
同年プロセス経営研究所開業。現在に至る



ITコーディネーターの人たちには、大きな日本の 構造変化をの方向性を見据え、どこへ行くべきかとい うところまで高いビジョンを持ってやっていただきたい。

し3日目に発表してもらうのです。そうすると、けっこう皆さん頑張ってるわけですよ。それから、各社のものを聞けますので、非常に参考になるわけですね。

しかも、いろいろな業種のかたがたが来ているので、なかなか聞けないほかの業界の話も聞けます。どんな問題に直面し、それを解決するためにどう考えているか、非常に参考になった。そういう感想を述べられる経営者のかたは非常に多いです。このコースが今、圧倒的な人気コースになっています。だから、こういった手法があるということを広く皆さんに知っていただいて利用していただくということを、今回教科書の中の一つの目玉に入れようと思っているんです。

●**川内** 企業の経営者は、このシステムを使ったらこんないいことができますよという話を聞いても全然信用しないのだけれども、社長が抱えている悩みをどう解決しましょうかねという話からだに乗ってくるわけです。だから、入り口が違うと思うのですよ。

私が今感じていることは、最初のトリガーを経営者に与えるという役割については、プログラムばかり開発してきた方では無理だと。ITコーディネーターという人材像が出てきたわけですから、特に経営系から入ってきているかたがたというのは、これができる可能性がある人がけっこういます。だから、そういうかたと地域のベンダーさんとがうまくジョイントしていただくという形ができれば、地域に対して本当の活性化ができるのではないかな。今度のIT経営応援隊の中で私が期待しているのは、そういう姿が見えるような地域というのがどれぐらい立ち上がってくるかなということなのです。

●**小林** ベンダーとITコーディネーターがジョイントするのと、望むらくは、それに金融機関が入ってくる。これを割とうまくやっているのが名古屋です。名古屋ソフトウェアセンターというのがあるのですけれども、中小企業金融公庫と銀行が組んで、そこに割と腕に自信のあるITコーディネーターさん

がいらっしゃって、ユーザー企業が、こういう問題点があるのでいい人を紹介してほしいと依頼してくるのです。これは、委託という形でお金も取って商売にもしようとしているのですけれども。それを、その分野においてITコーディネーターさんに紹介して、派遣されていって、問題解決法を示してあげるというような仕組みを作っている。そこに金融機関がいて、金融機関も割と地場でやってらっしゃるところはそれぞれのユーザー企業の悩みをよくお分かりなので、金融機関も案件を持ち込んでくるのです。そうすると、投資のときの融資を受けるときに当然有利に働くわけですよ。そういう仕組みを今やっているのは、名古屋と、関西では関西情報産業活性化センター（KIPS）が尼崎信金と組んで尼崎地区でやっていらっしゃるというのがあります。地元それぞれに特徴がありますから、全国同じことを各地でやれというわけではないですけど、例えば川内さんがおっしゃったようなITコーディネーターとベンダーに金融機関もうまく入れて、応援隊も、多分北海道なんかはちゃんと金融機関が入ってきている。ほかのところも金融機関が入ってくるような話になっていますので、そういった、いい関係ができる土壌になればいいなと思っているのです。

●**川内** 私も、金融機関はITコーディネーターの活用がキーポイントになると思います。というのは、さっき申し上げた経営者研修は10人か15人ぐらいでやるのですけど、これの集客ができるかできないかという、また大きな問題があるのですよ。

具体的事例を挙げますと、昨年のITSSPで、ある地域で経営者研修をやるということ、ご予算も頂いて企画したのです。持っていった先は商工会議所だったのですが、結局のところ集客ができなくて、残念ながら返上せざるをえなかった。それで、去年の失敗に懲りたので、金融機関とタイアップしようということで、その地域の地銀さんにご相談しようということで、支店長にお話ししたら非常に共感して



中島 洋 *Hiroshi Nakajima*
株式会社MM総研 取締役所長

★略 歴
昭和22年(1947年) 愛知県出身
昭和48年(1973年) 東京大学大学院修士課程
(倫理学専攻)修了
昭和48年(1973年) 日本経済新聞社入社
平成元年(1989年) 日本経済新聞社編集委員
平成 9年(1997年) 慶応大学教授に就任
平成11年(1999年) 国際大学グローバル・コミュニケーション・センター教授に就任
平成15年(2003年) 株式会社マルチメディア総合研究所
(H16.7株式会社MM総研に社名変更)
所長に就任 現在に至る

いただきました。早速うちのお客さんを紹介しようということで一声かけていただいたらパツと集まった(笑)。商工会議所は全くだめというより、少なくともITというのはだめなんですね。ITでは人が集まらなくなっている。

IT研修といっても、その前の、経営者の抱えている経営課題解決のための研修なのですよと。だから、その趣旨を伝えてくださいということで金融機関にお話をすると、その話に反応してもらえそうな会社の社長はだれとだれだというイメージがちゃんと頭の中にあるわけで、そういうところに声をかけていただくと、ちゃんと来ていただけのですね。やはり金融機関自身が企業についてよく知っている。だから、そことタイアップすることによって、やる気がある企業の発掘にも有効だなと考えています。

●**向** 金融機関から声をかけられるということは、経営者にとって悪いことではないわけですよ(笑)。

●**小林** ちょっと話がそれますが、16年度の頭ぐらいから、中小企業のIT投資は徐々に伸びているのです。もちろん景気の影響もあるのですけれども、一つは、高度成長時代ぐらいに創業さ

れた中小企業のおやじさんがそろそろ引退して、2代目に移っているのですよ。そうすると、2代目は自分の独自色を出したいというのがありますので、ではどこで独自色を出すかという、やはりITを使って業容を広げようとか効率的にしようとかけっこう模索している時期らしいのです。そういうこともあって、そんなに急激に上がっていませんけど、徐々には中小企業も上がっている。そういう2代目をねらうという時代ですね(笑)。

●**中島** 2代目はええ格好いいで、ちょっとオーバーランする傾向があるので、うっかりミスをするそれが逆の……。そこはきちんと間違えないようなメッセージを与えると。

それから、今日のテーマの中で、大学教育の問題は、課長としてはどのような方針があるのですか。

●**小林** IT業界、ベンダー側の業界で非常に特徴的なのが、やはり大学との間にもものすごく大きな溝があるということです。一つは、大学との共同研究開発みたいなものが、ものづくり系に比べて非常に少ない。もう一つは、大学側から有能な使える人材を供給できていないということです。特に2番めのギャップが非常に大きいと思います。

大学というのは、もちろん性格は二つあって、一つは研究の場なのです。基礎研究をきちっとやってもらうというのは日本全体の学術のレベルアップのために必要なもので、これはやってくださいと。もう一つは、やはり教育の場であって、教育というのはいろいろな産業界にきちんとした能力のある人を輩出するという機能です。特にソフトウェアの世界について言うと、商売柄いろいろな経営陣の方にお会いしても、大卒の人が使えると言った人は一人もいないわけです。採っても数年間は自社内で教育しなければいけない。こういう教育を大学でやってもらえばすぐに使えるのにねということをおっしゃるかたが非常に多い。

そういう意味では、実践教育という言い方は印象が悪いかもしれませんが、社会に出て使える能力が非常に求められているにもかかわらず、大学は教育していない。それは先生側にも問題があって、一つは教える先生がなかなかいないという問題。それから、そんなのを教えたって論文を書けるわけではないので。大学の先生は、基本的には論文の数で評価されるというのがありますから、やはりインセンティ

ブが働かないということだと思います。

でも、一生懸命取り組んでいるところは少しずつ出てきています。例えば北大、それから、はこだて未来大学、九州産業大学、高知工科大学など。そういったところをうまく鼓舞して、全部大学でなくてもいいのですけど、拠点の数がもう少し増えていくといい。それは大学側だけに求めてもだめで、産業界もそれ相応の努力が必要だと思っています。

具体的に言うと、教える先生がいなわけ、北大でもそうですけれども、企業の第一線で開発をしていたような人が行って教える。そうすると人件費分、コストもかかりますけど、そういうことを企業側もあえて飲み込んで、そういうところに人を出して教える。

それから、できれば、そういう教育を受けてきた人は優先的に採用して、極端に言えば給与も最初から上げるぐらいの勢いで、場合によってはそういうことも考える。実際そうしているところもあるわけです。そうすると、学生側のインセンティブも非常に働く。何かそういう仕組みをもう少し広めていくべきなんだろうと、特に大学については思いますね。

●**中島** これは国際競争にさらされるので一概には言いにくいと思うのですが、アメリカの大都市のIT系のところで、Webデザイナーがいたところは、ほとんどみんなないのですよ。みんなインドに行ったらいいです。ところが、Webデザイナーの中でも、基本的な骨格を作るのはインドでは無理。テキスト、持っている感性が違うので、そこはインドではできない。全体としてこんなデッサンでこうやるということまで行けば、後は向こうで作るということで、そこが得意だったエンジニアは失業してしまったというような状況になりつつあるらしいのです。

ところが、テキストを含めてやっている人たちは20代後半ぐらいですけど、大体みんなフリーの契約で、週給で3000ドルぐらい、月収にすると120～130万円ですかね。コンスタントに仕事があるかどうか知りませんが、普通にあれば、20代後半で年収1500万円ぐらいになる。

そう見ると、途中は全部国際競争にさらされるけれど、今の地域の中小企業が持っている個性的な経営のシステムとか、こんなものは闘えるのではないかなと思うのです。決して中国やインドに行くような性質のものでもなさそ

うだし。ただ、教育のしかたですね。大学を出た人間は、高給でないといい人が集まってこないですよ。高いと国際競争に負けちゃう。高くて、かつ国際競争にさらされない分野というのは、どうも、見る限りは、何かありそうだなと。

●**向** ありますね。地方の中小企業のシステムなんて、まず海外に出ませんよね。出しているほうが大変ですから。そうすると、もうはっきりしてきているのは、中国に出ていってうまくいっているのは、日本の中で言う大規模システムなのです。これは定量的に出るということで、ここは成功していくと思いますけれども、規模の小さいものをいちいち出してというのではだめですね。

ですから、将来的には、例えば組み込み系のようなものは海外に出ていくでしょうね。定量的に、やり方も覚えてもらってやる、かつ当然コストは安くしてちょうだいと。この辺は出ていくのでしょうけれども、一つ一つやっていくとか、一つの単位が小さいとか、ツールがもうあって、パッケージを活用しながら何かやっていくとか、そういうのは出ていかないですよ。

●**小林** 実は、そこと、その上のところの間がぼこっと抜けているのです。ここはものすごく企業数も多いし、割と未開の地なのですけど、それに対応するソフトウェアは実はあまりない。上のほうはSAPだの何だのとあって、次はマイクロソフト、その下ぐらいから弥生あたりに来るところの間がない。

●**中島** そこを生き残らせるのか、あるいはこれから大きく、次の段階で、日本にとって残しておかなければいけない業種、企業なのか。ちょうどその辺で迷いがある。

●**川内** そこは迷っちゃいけないです。そここそ、ユニークな力を持っている企業群なんです。

●**小林** そこは多分消えていくところもけっこうある代わり、ぐんと伸びていくところもある。玉石混濁地帯なのです。やる気があって力のあるところを、ITを導入することが下支えになってぐんと伸びていく、ジャンプアップしていく手伝いができればいいんじゃないかな。

●**川内** ITコーディネーターが本当に頼りになると皆さんに思っていたためにもう一つやらなければいけないのは、ITコーディネーターの教育をどうするかということです。という

のは、非常に広い範囲を要求されているので、これを全部カバーできる人というのはなかなか育たないのも事実です。では、トレーニングする場があるのかというと、最初に資格を取ったら、あとは個人の努力でやれというスタイルですよ。これを体系的に勉強させるための方法論を作らないといけないだろうと思うのです。

特に大事なところは、最初の企業の社長との会話がスタートなのです。そこで気づいていただければ先につながるけれども、プログラムしか作ったことのない人は何をしゃべったらいいかわからない。

ＩＴＳＳＰの中で計画書策定コンサルティングという事業がありまして、これは今、２人ペアで認めていただいています。経営系と情報系という２人のＩＴコーディネーターがペアで行くことによって非常にいい支援ができるということで、現在それをルール化していただいた。これを例えば若手とキャリアのあるかたをペアにする。言ってみればインターン制度みたいなもので、実践で覚えてもらうしか、教育はできないのではないかと考えているのです。常に２人で行かなきゃいかんということと中途半端じゃないかという批判を受けそうだけれども、逆にそれしか教育の方法はないと感じるものですから。今後、ＩＴコーディネーターの活用、特に公的な支援をしていただけるなら、ペアで動くことをきっちとオーソライズしていただけないだろうかという感じがしています。

今、中小企業のサポートについては専門家派遣制度があるのですが、これはいずれも１人しか認めてくれないのです。しかも、訪問回数も３回とか６回と、かなり少ないのです。ところが、現実には、企業に対して情報化が本当にものになるようにするためには、私自身の体験からしても、最低１０回ぐらいは行かないと具体的に絵がかけないのです。

少なくともＲＦＰを作って、そこでベンダーさんから出していただいた提案書の中でいちばん素晴らしい内容のところを決めさせていただくというステップまでをＩＴコーディネータが支援することが必要です。そこからあとのＩＴ導入フォローというステップでは、ＩＴコーディネーターの費用を、公的支援がなくても認めていただける可能性が高くなります。だけど、そこまでの段階というのは、コンサルタント費

を全額払えということ「うっ」となっちゃうというのがあるのですね。

専門家派遣制度はＩＴ支援のためだけではなく、中小企業支援のためのトータルのシステムですから、今のような運用という形はしょうがないかとは思いますが、本当にＩＴを活用するためにＩＴコーディネーターを有効活用しようと思ったら、やはり運用のルールは情報化支援にふさわしいようにしてほしい。ＩＴコーディネーターの教育につながるような形を、今後の運用のルールにビルトインしないとだめだろうと思います。

●中島 今のお話はまさしく、今後ソフトウェア企業がどのように変質していくかというところの取り組みですね。●向 そういうプロセスの一つですね。●横尾 現状の話をする、ＩＴ産業にいい人材がある程度来るようにしていかなきゃいけない。来ないのですから。ＩＴ学科を出ると特別資格でどうのこうのみたいなものがあると、経営のほうをやりながらこれを一緒にやっておこうとか、そういうものが一つ必要なのかもしれない。特にＩＴ系の人間は、年寄りではなくて若い人材。昔のように経験がなければというのではなくて、新しい言語もいっぱい出てきているし、経営手法も出てきている。そういう意味で、一つの権威づけも必要なのかもしれない。

●小林 ＩＴコーディネーターに限らず、ＩＴ技術者についてもいえる話で、北大なんかは公的なところの簡単なシステムの受注を受けたりするのです。そこで当然、小さいながらもプロマネが必要になってきて、お金はどうしているのか分かりませんが、実際に作り込みをやってます。

そのように、大学がもっと社会に目を向けてやるということがあれば、実践的な教育ができて、ちゃんとしたＩＴ技術者もできる。コーディネーターはちょっと遠いと思いますけど、少なくともＩＴコーディネーター的なセンスを持って、経営のことも念頭に置きつつシステムを考えられるという予備軍もできるようになると思うのです。

今は大学でも、授業でソフトを組んでいる人はいっぱいいますけど、人が使うということを考えていないものだから、なかなか使えないわけです。

●中島 社会と大学との呼吸がうまくできるかどうかというのが重要だと思う。方法論は幾つかあるのだけど、大学の

中に３年ぐらい先生を送って、先生が出るときにはごそっと卒業生を引っ張ってくるというようなことが起きていればいいのですが、現実にはなかなか起きない。企業側も、優秀な人は大学に出すもったいないから、なかなか出さないですね。

●横尾 現実問題で言うと、中小企業が専門学校に人を出して人を取っていったという話があります。

●小林 確かに第一線で働いている人を割くというのは大変なのですが、逆に言うと、それぐらい人材供給不足に対する危機意識が強まっていると思うのです。人を送ってでもいい人を育成して自分の企業へできるだけ引っ張ってくるということをしないと、本当に人が命の業界ですから成り立っていかなくなるという危機感がある。あるがゆえに、北大などに企業も人を出しているのですよね。

●川内 私は法政大学の西岡先生と共同開発をやっています。西岡先生はXMLを使って、製造業として標準モデルを作ろうということでPSLXという標準体系の研究を進めています。この技術を利用してある会社の社内システムの情報化をやろうということで法政大学と同社と私が入って取り組んでおります。

法政大学のやり方は、大学院の学生を送り込んでくるんです。それで、ユーザーとの間で、こういう仕様のものを作りたいというニーズを聞いて、大学生が持って帰ってソフトを組んで出す。そのクライアントの場合、従業員７０～８０名の会社なのですが、担当の専任者を１人つけておられるので、そのかたと大学院の学生との間の会話ができて、そのかたを介してラインのかたがたのニーズを聞いて、開発するテーマを決めて、学生が持って行って作っている。

●小林 クライアントから見た評判はどうですか。

●川内 一生懸命やってもらっているので評判はいいのですが、実際に使い込むためにはもう少し検討が必要だねと。現実問題としては、やはり現場というのは、ああでもない、こうでもない、いろいろな注文が出るわけですよ。それを完全にこなすのはかなり難しい。これがパッケージだと、金を払ったんだから使えと、社長がバンと言うのだけど、共同開発ということもあって、現場があそこ直してここ直してと言われると、「ああ、そうですか」ということで、どうしても改良作業の繰り返し

IT系の人間は、年寄りではなくて若い人材。昔のように経験がなければというのではなく、一つの権威づけも必要なのかも知れない。

横尾 良明

Yoshiaki Yokoo
全国ソフトウェア協同組合連合会 専務理事・事務局長

★略歴

昭和25年(1950年) 北海道小樽市生まれ

東京公衆衛生技術学校卒業、美容師免許取得

昭和47年(1972年) フランスへ渡りパリ縫製取引委員会

技術専門学校でデザインを学ぶ

昭和51年(1976年) パリに貿易代行業の仏法人ソシエテ・ヨコオ設立

昭和57年(1982年) 帰国

昭和59年(1984年) 株式会社シグマバンテアン設立

(ソフトウェア会社)代表取締役

平成元年(1989年) 首都圏コンピュータ技術者協同組合設立 理事長就任

平成 3年(1991年) 首都圏ソフトウェア協同組合設立 理事長就任

平成12年(2000年) 全国ソフトウェア協同組合連合会 専務理事・事務局長

平成16年(2004年) 経済産業大臣表彰受賞

しになってしまうのです。なおかつ、学生が作ったものだから、継続的な維持メンテナンスの責任が取れないので本格的な導入をするためには企業側としての検討が必要になる。ですから、基礎技術的な研究開発としては非常に魅力的なのですが、最終的に基幹システムとして作り込むときにはやはりそれなりのベンダーさんが入って、きっちとやる必要があるかなと思っています。だけど、試みとしては非常に面白いですね。

●中島 今日は、日本の中堅中小企業の底上げを目指すというのがメインテーマですね。その中核としてＩＴコーディネーター、ＩＴ経営応援隊というのをもう一度位置づけようというのが、今日のメッセージですね。

●向 そういうことですね。地方のＩＴベンダーの活躍の場がそこにある。そのためには我々も勉強して、地場のユーザーを掘り起こし、経営者にぶつかっていくということなのでしょうね。今日、どうしてもその辺を川内さんにお話しいただきたかったのは、地方のＩＴベンダーがまだ明確にそこに気がついていないのです。私としては、まずそこを何とか啓蒙する形で今年はやりたい。タイミングよく経営応援隊も本格的に動きだしますから、このタイミングでこういう話ができれば、我々も連合会としての一つの取り組みテーマになるのですよね。

●川内 ただ、中小企業につきあうために、大手企業とは全然違うノウハウがもう一つ要るだろうと思っているのです。一番の問題は何かというと、中小企業の場合、社内のルールがきちんと固まってないのです。かなりの部分は人間系の判断でやっていますから、

●向 それがいいという、そのよさでやっているわけですからね。

●川内 それで彼らは生き残っているわけですから。だから、それを大手企業のようにシステムを導入に際して要件定義を一回決めてしまったらこれは絶対変えないというスタイルで入れてしまうと、中小企業にとってはがらめになってしまう。そこを、彼らのフレキシビリティを生かしてあげるようなシステムの導入ができないかという問題があります。大手の場合は、朝令暮改では混乱を招きますから、導入前にきっちとやっておかないといけない。要件定義に膨大な時間がかかるというのはあると思うのです。

●向 そこが、ＩＴ化が進まない一つの要因でもあるのですよね。

●川内 中小企業の場合、実務担当者はせいぜい２～３人しかいない。社長と話し合ってお客がこう言ってきたから変えようよといって、関係者が納得すれば変えられるほうがよほどいいですよ。だから、そういうフレキシブルに変えられるような仕組みを提供してあげないと、中小企業の小回りのよさを情報システムが壊してしまうことになります。

●向 メンテに費用をかけられませんね。

●川内 そうそう。変えるときにあまり金をかけなくてもできる仕掛けを提供してあげないと。中小企業にとっては導入したあと、お客の要求がどんどん変わってしまうことがありますから。●向 そうなんですよ。ＩＴＣの資格を取るのに、オービックとか、大塚商会だとか、ああいうところはあまり巻き込まなかったのですよね。いろいろいきさつはあったのでしょうけど、



本来、あのあたりを巻き込んでいくと、いわゆる本当の中小のツールがうまくできたように思うのです。ところが、日立だの富士通だのというのは、金融のでかいシステムを受けるのが得意であって、地場の中小のなんか受けないわけですよ。私は、スタートのときになぜあそこを巻き込まなかったのだろうというのが一つあるのですね。

大塚商会なんか見ていると、お客さんのニーズを確認するのに、非常に簡単なやり方を編み出しているのです。紙１枚で営業マンが聞いてくるのです。やりたいことが明確であれば、営業マンが仕様を決められるわけです。この世界はこの世界であるのですよね。そののさらに小ぶり版があればなおいいわけです。そこがどうもあまり動いていないと。また、そこに独占されるのも我々としては困りますけれども、そこを巻き込むのもう少しうまくいくのになという感じはあるのです。

●中島 オービックの志向としては、やはり上になっているのですよ。もっと大きいところ。自分たちが中小企業で作ったものを何とか金融機関で使ってもらえないかと。そっちのほうが利益率が高いから。そういう意味では、我々に協力したとしても、自分の市場を食い荒らされるとは思わない。

●向 今、マイクロソフトがけっこう入ってきていますが、こどもなかなか難しいんじゃないですかね。

●横尾 あっちはパッケージだから。もっというと、システムに合わせて組織を変える技法を昔から学んでいます。今度こういうパッケージに変えたよという、それに合わせて人員を変えちゃうからね。本来それをやらないとコンピュータの威力を発揮できない。



インフラであるソフトウェア、これを我々が本当にインフラにしないといけませんね。

向 浩一 *Koichi Mukai*
全国ソフトウェア協同組合連合会 会長

★略 歴

昭和21年(1947年) 石川県出身
昭和44年(1969年) 日本大学理工学部電気工学科卒業
昭和44年(1969年) データプロセスコンサルタント
(現㈱アイエックス)入社
昭和60年(1985年) 株式会社日本コンピュータテクノロジー
(現コムチュア㈱)設立代表取締役
現在に至る
平成3年(1991年) ハイテクノロジー・ソフトウェア開発
協同組合理事長 現在に至る
平成7年(1995年) 全国ソフトウェア協同組合連合会会長
現在に至る

●**向** そういう文化がないというのも、一つの日本の I T 化の難しさかな。だから、手づくり型になっちゃうのですね。外圧というのがすごく大事だなと思うのは、建設業がそうじゃないですか。あれは外圧なのですよ。経営者の I T 化なんていうと、大体建設業が集まってくるのですよ。7～8割は建設業。なぜかという電子入札。そうじゃないと仲間に入れませんよという外圧で、もうやらざるをえないのですよね。

●**川内** C A L S の場合は、事業所間や企業間のネットワーク連係がどんどん進んだものだから、それに対応するような格好でシステムの再構築がビジネスになっているのですね。ところが、中小企業の世界は、そういう意味でのネットワークにつながっていないわけですよ。みんなそれぞれ孤立しているのですね。企業間連係は何でやっているかといったら、いまだにみんなファクスや電話ですからね。

●**中島** 実は、アメリカは国防総省が C A L S をやった。日本は、防衛庁がやってもだれもついてこない。それぐらい小さい。支配的なところはどこだと考えると、当時、公共事業は40兆円。その電子化がいちばん効果があるだろうと考えたわけですね。建設分野が最適だと思って、当時の建設省のひとたちと議論をした。彼らもちょうど本当の意味でのアメリカの外圧に困っていて、建設市場の開放をしなければいけないと悩んでいた。米国政府の言う開放というのは何かというと、各地の入札情報を隠すな、それを英語にして配付してくれということです。アメリカ各地の領事館にちゃんと配付して準備して、要求に応じてそれを閲覧できるようにしろというわけです。こんなこ

とできるわけがないじゃないですか。それを、マーケットがクローズな証拠だと言われて、ほとほとまいていたのです。

そこへインターネットが94年に上陸してきて、考えてみたら、ホームページに英文で載せておけば、うちはちゃんと開示しているよ、見に来ればいいじゃないかと言えるねと気がついた。それが建設 C A L S の第一歩なのです。だけど、次は開示するだけではなく、入札に参加させろと来るのですよ。こうなるとやはり電子入札にしておかないといけません。英語でもフランス語でも、とりあえずうるさいのはアメリカだから英語でいいかと(笑)。ということで、あれは単なる嫌がらせだから、こっちは準備していると言えばそれで済むじゃないか、どうせいちゃもんつけるだけの話なのだから、それで十分じゃないかというわけで電子入札をするというのが開放策のアイデアになった。まずそれが一つ。

それから、考えてみると、これはすごく談合がやりにくくなるので、談合回避が二つめの目的です。本当の理由は三つめ、これを通じて日本にエレクトロニック・コマースを普及しようというところにあった。まだその第3のところへは行っていないのだけど、第2のところぐらいまでは行きそうな感じですね。

●**川内** 最近大手のゼネコンが電子商取引をしないと、おまえのところとは取り引きしないと言い始めるところが増えてきた。この1年ぐらい、中小の建設業の人たちから、どうしたらいいのかという相談が I T コーディネーターにけっこう飛び込んでいるのね。それをやるということになると、単につ

ないだけでは勝負にならないですからね。バックヤードがあって、ちゃんとうまくつながるようにしたところが勝つわけですよ、間違いなく。

●**川内** 情報化も、いろいろな意味の情報化があるじゃないですか。例えば、インターネットについてはかなりいろいろな企業で使うようになってきましたし、メールを使うことも、中小企業でもようやく当たり前になってきましたね。メールなんて、ものすごく普及が早かったですよ。便利なものはどんどん普及するわけです。だけど、中小企業の情報化でこれからいちばんやらなければいかんと思うのは、基幹系が変わらないとだめだということです。

基幹系を変えるための外圧、トリガーは一体何なのだろうかということ、企業間取引をネットワークでつなぐしかないだろうと思います。中小企業でも使えるようなプラットフォームを提供できれば、力のあるところはどんどんやるし、力のないところは脱落する。そういう、みんなが使えるような電子商取引のプラットフォームを早急に作らなければいけない。

E D I は、デジタルの世界の最有力のものと言われていながら、さっぱり普及しないわけです。ということは、使いにくいのですよ。すべて使いにくい。だけど、使いやすいものであれば、メールみたいにあっという間に普及しちゃうわけです。だから、電子商取引についても、使いやすいプラットフォームを中小企業の世界にドーンとぶち込むということをやれば、あっという間に企業内の基幹系の情報化も急速に進むだろうと思っているのですね。

●**横尾** 私がずっと言っているのは、内容証明郵便の電子化なのです。簡単

に言うと、第三者機関にポンと預けて保管さえされていれば、今のややこしい電子認証がどうのこうのというのを全部ペケにしていいいですよ。

●**川内** そう思いますよ。

●**横尾** いちばん効果が出るのは契約書ですよ。契約書の印紙がなくなればいい。だから、その間、国は印紙代がなくなってもしょうがないと、覚悟してもらうところはある。けれども、契約のときに両方でいつでも見られるように、両方が持っていればいいわけですから。持っていなくても、第三者が持っていれば、内容は間違いないよねということだけが証明されればいいので、本来それ以上のものは必要ないのですよ。別に電子印鑑は要らないのです。そう考えればそのシステムは簡単です。

●**川内** しかも、プラットフォームになるようなものが欲しいのです。

●**横尾** そういうものを、公共の機関であってもいいし、民間でも……。たったそれだけのサービスから、分かりやすいサービスから始めないと難しい。

●**中島** Webサービスでスムーズになれば、あとは業界ごとのデータの配列とか、

いろいろなものがまた出てくるかもしれないけど。でも、今は簡単ですよ。それは別にWebサービスを待つことはない。

●**向** 小林課長が冒頭におっしゃった、インフラであるソフトウェア、これを我々が本当にインフラにしないといけませんね。本当の意味で。

●**中島** それは今年の課題だと思う(笑)。

●**向** エンジニアリング手法は第2弾にさせていただきますから。これは、我々

はやはりどうしてもやらざるをえない。

●**中島** 『ソフトウェアエンジニアリング』という本は岩波から出たのかな。

著者の玉井哲雄は、三菱総研にいたんだけど、肝臓を傷めて東大の先生に移って、収入が半分になったと言っていましたけどね。

もしそんなことがあったら。やさしくしゃべれるかどうか知りませんけれども。彼を呼んであげてください。

●**一同** どうもありがとうございました。



謹んで新春のお慶びを申し上げます

お客様と共に未来をリードする

COMTURE
LEAD THE FUTURE

お陰さまで創業20周年

ワークフローならCNAP！

販売実績700社！！

経営課題

スピーディな意思決定
ビジネス・プロセスの最適化
従業員の生産性向上

解決のカギは



CNAP Workflow Pro
for Domino / for.NET

CNAP Solution PLUS

CNAP DI (ユーザ情報統合管理)

日本企業の複雑な承認手続きに、
本格的電子承認システム

掲示板、ディスカッション、
文書管理等、情報の共有システム

分散しているユーザー情報を一元管理

コムチュア株式会社

代表取締役社長 向 浩一

東京都品川区大崎1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー8F 〒141-0032
Tel：03-5745-9700(代表) Fax：03-5746-9715
www.comture.com

静岡県ソフトウェア事業協同組合

20周年を迎えて

代表理事 石渡 辰夫



おかげさまで、去る11月25日に20周年記念式典を挙行する事が出来ました。JASPAの皆様の御協力を心より感謝申し上げます。

我々静岡県ソフトウェア事業協同組合は、1984年に、関係各位のご支援のもと、組合員数12社で設立致しました。

共同受注や研修等を事業の柱として、暗中模索の中、組合員の協力のもと今日まで頑張っておりました。

その間、12社でスタートした組合も9社程に減り、一時活動が低迷した時期もありましたが、ここ数年で23組合員数となり、活動も前向きになってきました。

静岡県は、東西に120km程と細長い地形であり、東部、中部、西部とそれぞれの土地柄によって経済圏の捉え方が異なっております。東部は関東(主に東京)を向いての経済活動であり、西部は名古屋方面です。中部は、どちらかという関東がメインであると思います。

そんな地形の為、大変に恵まれた土地柄と言えるかも知れません。従って、仕事はそれぞれの努力で確保している為、共同受注という目的のための体勢は整っておりません。

発足当時は組合員企業の社員研修に力を入れ、新入社員の合同研修や、親睦のためのスポーツ大会等がメインでした。また、中堅社員のリーダーシップトレーニングも行いました。

今後の方向性としては、平成17年度3月末までという市町村合併特例の流れが加速していく事と思われまします。JASPAにて研究した「官公庁のシステム開発ジョイントベンチャー」、「官公庁のシステム開発コンソーシアム方式」等の手法を広く

認知して頂き、地元中小ソフトウェア事業者、直接官公庁の仕事、市町村の仕事を発注して頂ける様に関係方面をお願いしてゆくつもりです。

その事を推進する上で、静岡県が主催するインターネットフェアにおいて先述の「官公庁のシステム開発ジョイントベンチャー」「官公庁のシステム開発コンソーシアム方式」のセミナーを実施したり、昨年は経済産業省の河野太志氏をお招きして「ソフトウェア産業政策について」の講演会を開催したりしました。

昨年度は市町村のIT化のアウトソーシングの具体的研究として、柏崎市の訪問、あるいはサービスレベルアグリーメント(SLA)の研究会を静岡県中小企業団体中央会の御協力のもと行いました。また、本年注力して来た事は、メンタルヘルスケアという事です。我々業界で働く人たちが、ともすると陥りやすい、心の病に対応する為です。その他、今後プライバシーマークについてや、OSC(オープンスタンダードコンソーシアム)の推進に力を注いでまいります。

今、20年目という節目で、我々中小ソフトハウスの生き残りは、大きな曲がり角にきております。中国やインドの台頭、東南アジアの進歩により、業界も大きく変化しなくてはなりません。また、コンピュータの概念も大きく変化しました。ユビキタス時代が来て、どの様に情報化社会が変化してゆくのかは、想像するのにかなり困難さがあります。これ等の事は、組合員の総力で研究と研鑽を重ね、さらなる10年に向かって、発展してゆくべく、努力を致す所存です。

今後とも、静岡県ソフトウェア事業協同組合を宜しくお願い申し上げます。



静岡県ソフトウェア事業協同組合

理事長 石渡 辰夫

平成17年 SSA23社の力を結束して今年も頑張ります

(株)アーティスティックス	長岡 善章	(株)電算インフォメーション	村松 克己
(株)アイ・クリエイティブ	鈴木 勝博	(株)東海ソフトウェア	齊藤 弘幸
(株)アイ・システム	下山 廣之	(株)東報	小林 俊夫
(株)アイティエス	石渡 辰夫	(株)ハブ	松下 岳
(株)エムシーキューブ	関野 光宏	(株)富士フォーチュン	桜井 俊秀
(株)オーエスピー	渡邊 兼道	マーズコンピュータ(株)	守永 健
(株)建設システム	栗田 富夫	(株)モアソソジャパン	森川 厚孝
(株)シエロ	伊藤 健二	(有)ヤマシン塩沢	塩澤 正志
(株)システムオリジン	清野 吉光	(株)ユニテック	鈴木 佐太郎
(株)ゾーブプロシューマーズ	小林 修	(株)ラ・ドゥ	成川 秀樹
(株)第一システムプロダクト	山本 正廣	ランアンドケントス(株)	曾根 輝夫
(株)ティージェイエス	曾根 伸治		

(<http://ssanet.jp/>)

おかげ様で30周年

The 30th anniversary

可能性をカタチにする。

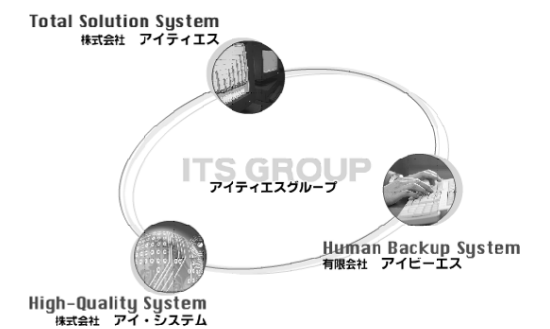


謹 賀 新 年

旧年中は格別のお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。
本年も倍旧のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



- FA・OAコンピュータ設計・開発
- 土木・OAアプリケーションソフト販売・サポート
- OA機器販売・メンテナンス



ITS 株式会社 アイティエス

代表取締役 石渡 辰夫

本社／〒411-0816 静岡県三島市梅名372の8
TEL 055-977-5151 FAX 055-977-5142
三島事業所／富士営業所／札幌営業所
URL <http://www.itsg.co.jp>

首都圏コンピュータ技術者協同組合 〈官公需適格組合〉

IT業界のSCMを支える組合です。

2005年プライバシーマーク取得予定

優秀な人材がすぐ欲しい



技術者の仕事に対する意識が違います

組合所属のIT技術者は独立した個人事業主であり、仕事に対するプロ意識が高い。さらに、専門分野に専念できるように当組合が全面的にバックアップを行い、組合員の中から御社に最適な人材を選定いたしますのでお客様から高い評価を得ています。



価格競争力が違います

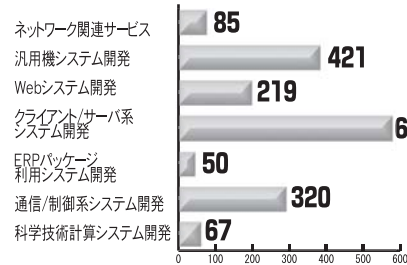
当組合は経済産業省認可の協同組合であり、会社組織とコスト構造が違います。お客様は必要な期間だけ低コストで高いスキルを持つIT技術者に業務を依頼することができ、他社との価格を比較しても大きな差が出てきます。

幅広いIT分野の対応が可能

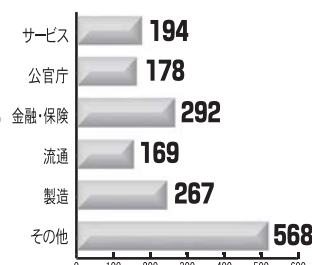
第一線で活躍している経験豊かな組合員IT技術者が約1000名在籍しておりますので、Web系のシステム開発を始め、ネットワークソリューション、汎用系の業務系アプリケーションシステム開発、システムコンサルタントなど幅広いIT分野での対応が可能です。

社員を教育し戦力にするには時間がかかります。首都圏コンピュータ技術者協同組合の技術者は、全員が専門分野の技術を有するため、ソフトウェア構築に関するプロデュース業務、システム設計等の上流工程から運用・保守、オペレーター教育等幅広く活躍しております。

■業務別構成(経験者重複あり)



■業種別構成(経験者重複あり)



所在地 〒108-0074 東京都港区高輪2丁目15番8号 グレイス泉岳寺前2F
TEL 03-3473-9877 FAX 03-5798-7589
E-Mail info@mcea.or.jp URL http://mcea.jp

理事長 横尾良明

設立年月日 平成元年5月1日 出資金 6,000万円

所 轄 関東経済産業局(東産認協第1443号) 官公需適格組合証明



首都圏ソフトウェア協同組合

謹賀新年

当組合は特徴ある技術を保有する事業所の組合で、組合員数も81社を数えています。今後も広がった組合としてその活動に共感していただける企業を参集し、組合員の社会的経済的地位の向上のために奮励努力してまいります。昨年は共同受注委員会、エンターテインメント委員会、イベント委員会が活発な活動を行い、様々な共同宣伝、共同受注活動の成果をあげることができました。今年は更に飛躍し活発、かつ盛大な共同受注事業が行なえるよう全力をあげていく所存です。ご期待下さい。

(株)システック	(株)アイアシスト	(株)アイディーエス	(株)アーティスティックス
(株)エシックス	(株)エムシーキューブ	(株)環境舎	(株)クレセント
(有)コプラス	(株)シーオーシー	(株)セブン・ワイズ	(株)タクミ
(有)テクノトロン	(有)電子精機	(有)日本語処理研究所	日本サイバーサイン(株)
(株)博英システムズ	(株)フォーミックス	ベルズシステム(株)	(株)ユニバーサルステージ
ラシスソリューション(株)	日本トータルサービス(株)	(株)システマックス	(株)ソフトウェアラボラトリ
(株)グリーンネット	(株)富士フォーチュン	(株)アイムシステムサービス	(株)コミニカ
(株)クレスト	カスタム・テクノロジー(株)	上(有)	(株)ソフトキャピタル
サイバービーンズ(株)	(株)システムブレインズ	(株)日本システムデザイン	(株)ケンソフト
(有)ライトブレイン	大津コンピューター(株)	プラムシステムズ(株)	(株)シーセクト
ケイアイエス(株)	(株)アルナージュ	(有)スミア	(株)イー・シー・エス
(株)セルパン	(株)シグマバンテアン	(株)三恵クリエス	アークシステム(株)
(有)ケイエムビジネス	(有)アリアードネ	(株)柏崎情報開発センター	スリーディ・コム(株)
(株)流通戦略総合研究所	イースクエア(株)	(株)竜巧社ネットウエア	大連共創軟件有限公司
(株)千代田ソフトコンサル	ネクストウエア(株)	しゅくみねっと(株)	(株)ターボデータラボラトリ
(株)零	(有)マクスウエア	(株)リマックコンサルタンツ	シゲル情報サービス(株)
マイスターソフト(株)	(株)ハーベル	(有)北映	国際頭脳産業(株)
(株)アイティプラットフォーム	(有)ビックバン	(有)ケー・アンド・ケー	(株)システム・テクノロジー
(株)エス・ピー・アイ・ジャパン	(株)アクエリアスソフトウェア開発	(有)スラッシュプランニングサービス	
(株)アクシードソリューション	アビリティーフュージョンキュービック(株)	(株)システムレイズ	
アーティフィシャルビーンズ・インコーポレイティッド	ユース・情報システム開発(株)		

首都圏コンピュータ技術者協同組合<順不同>

事務局 〒108-0074 東京都港区高輪2丁目15番8号 グレイスビル泉岳寺前
TEL 03-3473-9822 FAX 03-5798-7589
ホームページ: <http://www.syutoken.or.jp/> E-Mail: metsai@jaspanet.or.jp



北海道ソフトウェア事業協同組合

HOKKAIDO SOFTWARE CORPORATION

理事長 朝倉 幹雄

〒003-0012 札幌市白石区中央2条6丁目電通ビル2F / TEL (011) 867-6211 FAX (011) 867-6212

謹賀新年 本年もよろしくお願い申し上げます

[URL] <http://www.socnet.jp/hsc>

アイビーウェア(株)	(株)アルファシステムズ	(株)エーディー
(株)グローバルソフトウェアサービス	札幌オフィスコンピューター(株)	(株)札幌システムサイエンス
(株)シーエスアイ	(株)システムエンジニアリンググループ	(有)スニットコンピュータ
スマイル(株)	デジック(株)	電通サービス(株)
(株)東洋実業	(株)ハルソフト	北海道エス・イー(株)

謹賀新年

昨年中は格別のお引き立てを賜り心からお礼申し上げます。本年も皆様が一層のご満足がいただけますよう「義理と人情」をモットーに努力いたす決意でございます。何卒倍旧のご愛顧ご用命の程宜しくお願い申し上げます。

平成17年 元旦

株式会社 エー・アール・シー

代表取締役 太田 銀一郎
〒140-0011 東京都品川区東大井5-11-2 K-11ビル3F
TEL03-3450-3881 FAX03-3450-3890

株式会社 **エー・アール・シー**

we also continue growing up
Crescent

おかげさまで
平成16年度情報化促進貢献企業等表彰
(経済産業大臣表彰)を受賞致しました。

◎音声認識ソリューション

音声認識技術を利用したユニバーサルデザインの具体化

◎システム開発

自社パッケージ商品、ソフトウェア及びソリューション、受託開発

◎ヒューマンリソース

自立創造型の総合プランナーの輩出

株式会社クレセント

〒103-0004

東京都中央区東日本橋3-4-10アコム・リス21ビル4階

TEL.03(5651)1255 FAX.03(5651)1560

URL:<http://www.crescent.co.jp>

あけましておめでとうございます ソフトウェア事業協同組合【官公需適格組合】



代表理事 高 橋 勝 也

事務局 東京都品川区西五反田 2-29-9 〒141-0031
五反田アルファビル 10F Tel03-5434-9846
(株)常陽ソフトウェア内

(株)アルファシステムズ

インフォテック(株)

サンケンインターナショナル(株)

(株)常陽ソフトウェア

(株)ドゥ・プラン

日本ソフト技研(株)

(株)イマージュ

(株)コンピュータファシリティ

(株)システク

東京システムハウス(株)

中丸コンピュータシステム(株)

(株)ユー・エス・イー