2006
1
月号
NO.45

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
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

新春の挨拶

コスモソフト協同組合
理事長　**都筑　美好**

皆さん、明けましておめでとうございます。

JASPA会員の皆様、御関係者の皆様、旧年中は大変お世話になりました、皆様におかれましては新春を迎えられ益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。

昨年は会員の皆様､ご関係者の皆様におかれましては、JASPA運営にご指導、協力ご尽力を賜り、心から感謝申し上げる次第です。

さて、IT業界の全般の評価は大変好評を得ているように思われて居りますが、業界の内側は、一部分の躍進している事業に光を当てているに過ぎず、業界全般が社会の評価程向上している様には思えません。「私の偏見かな？」

バブル崩壊以降十数年の歳月が経ちましたが、ソフト開発業務や技術者個々の料金体系は依然低迷したままで、技術力や技量に応じて向上する気配も見えません。

このような時こそ業界全体がスクラムを組んで開発業務や技術者個々の技量に応じた適正料金の確保に向け、社会に強く提言していく必要性を感じます。

又、昨年より会員企業は新卒者の採用に苦慮しています、これは色々な要因が有ると考えられますが、新規のソフト開発が少なく、将来の魅力に欠け、遣り甲斐が薄れて来た等が大きな要因ではないでしょうか。

勿論他にも色々な要因等がありますが、中小企業一社が発揮する力には限界が有ります。

そこで、当コスモソフト協同組合では、今後はこのような翳りを払拭する為に、組合活動は組合員企業の向上発展の為に、企業個々の努力では解決し難い事項を取り上げ、協同組合の強調と総合力を発揮して個々企業の問題を解決していける様、活動していく必要性を強く感じている次第です。

現在、コスモソフト協同組合の主な活動は、毎月の営業情報交換会の実施、これは各会員企業（会員以外の企業も呼びかける）がもっている色々な情報を持ち寄って会場に集まり、参加者同士が自由に情報を交換し合い、夫々の企業で生かせる内容であれば積極的に相互応援する委員会活動です。

又、苦労している新卒採用に向け、協同リクルート活動を実施しております。

これは、参加企業が協力して共通のリクルート用ポスターを作製し、目指す大学、専門学校を訪問してリクルート企業内容を説明、更にポスターを構内に掲示して頂くことや、別の企画で教室をお借りして、学生を集めて頂き、参加企業が企業PRと募集内容の説明会を実施しています。

更に、中国や台湾の情報処理企業の現況視察会を実施、夫々の企業との協調性を探求、国内事業との格差を考え今後受け入れ可能かどうか等の勉強会を開催しています。

そして、当組合が結団力を増していく為一番大切にしているのが、毎年1～2回開催している企業研修旅行会の開催です。

毎月の理事会や通常会では中々本音が聞けません、それが研修旅行会に参加して見ると、本当に楽しく会員同士の良い人柄が新たに心の奥に伝わって参ります。

こんな活動を続け会員企業の発展を目指しているのがコスモソフト協同組合です。

コスモソフト協同組合では、JASPAに協力し、本年度も更に会員企業の発展と協同歩調取るべく活発に活動していく所存です。

以上勝手なことばかり述べて参りましたが、新年のお祝いに免じてお許しください。

最後になりましたが、本年もJASPA会員の皆様、ご関係者各位の皆様方にとりまして良き飛躍の年に成りますと共にご繁栄ご健勝をご祈念申し上げる次第です。

どうぞ、本年度も旧年に益してご指導ご鞭撻を賜ります様心からお願い申し上げ、新年の挨拶と致します。

2006年　元旦

明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	システムロード（株）	（株）日本シスラボ
（株）ケイケンシステム	（株）リング	（株）パルシス
（株）サクセス	（株）ネット-e	ロンググロウ（株）

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

JASPA俳壇

元朝や堂々飲める神酒の味
池端　浩一　株式会社博英システムズ

投げ惜しみ五百円玉初詣
株式会社アークユー　醍醐猛雄

年越しの蕎麦を肴に手酌酒
株式会社 ハツコー　関　栄一

暑早し諏訪湖の半分翳りをり
株式会社システムアーク　上原忠美

カトレアの咲きし扶庭猫の墓
株式会社エーアールシー　太田銀一郎

赤い手に泥つき大根洗ひけり
株式会社エーアールシー　大窪陵介

おもてうら見せて紅葉の散りゆけり
株式会社エーアールシー　須江　正

秋終わり、利口に見える　犬の顔
初氷　朝の剃刀　髭硬し
埼玉ソフトウェア事業協同組合　町田　辰夫

JASPA会報1月号

新春座談会

●出席者
経済産業省 商務情報政策局
情報処理振興課 課長
鍛治　克彦

株式会社MM総研
代表取締役所長
中島 洋 氏（コーディネーター）

全国ソフトウェア協同組合連合会
会　長　向　浩一
副会長　太田　銀一郎
副会長　高橋　勝也
専務理事　横尾　良明
理　事　町田　辰夫
理　事　浅野　悦司
理　事　石渡　辰夫
理　事　安達　幸詔
監　事　薄木　浩

日時／平成17年11月７日（月）
場所／グランドハイアット東京４Ｆ「アンジェリカ」

中島　今日はテーマとして四つのポイントを話し合います。最初は業界の全国的な状況を概観していただき、第２番目に地方のこの業界はどうなっているかということを皆さんがたからお話を伺います。鍛冶課長からもコメントをいただきながら進めていきたいと思います。３番目に、これからさらに大きくなってくる組み込み型のソフトウェアの動向を議論していきます。４番目に、海外オフショア開発といったことの話。そして５番目に、今後のシステム開発需要を予測する上で重要なキーになる日本版ＳＯＸ法の検討。日本版ＳＯＸ法は、恐らく「企業全体の情報システムの構築」がもう一回見直されるきっかけになる。金融庁は、2008年３月まで（2007年度）に施行することを考えているようだが、実際には、アメリカの例でも一部延びているので、２年ぐらいは猶予期間が必要となると思います。

アメリカでも、情報投資も含めて、日本円に換算して３－４兆円ぐらいの経費がかかったとみられますが、周辺の経費を入れるともっと大きいと思います。日本はこのための情報化の準備があまり進んでいないので、もしかすると４兆円の半分の２兆円よりも多い投資の追加が必要になる可能性があります。これは情報産業にとって需要増加ということになり、ソフトウェア産業にとっては仕事が増えるということになると思います。現在でも一部の分野では情報開発の要員が足りないという現象も出ていますので、これから４年間、新しい需要が台頭してきたとき、どのように対応していけばいいのかというようなところも話ができればと思います。

まず、業界全体の市場動向というところで、これはＪＡＳＰＡ全体を見ておられる向さんから現在の状況のお話を伺います。

向　それでは口火を切らせていただきます。我々の業界は価格競争が非常に厳しい、ですが仕事は最近少しずつ出てきつつあるということで、業界の中には安堵感のようなものが若干あります。しかし、潜在的な我々の企業を変えていかなければいけないというテーマが依然として残っています。そういう中で企業間競争、あるいは顧客満足というようなものに我々も対応していかなければいけないという大きなテーマがあります。

行政の方とお話しすると、日本のＩＴ業界の企業数はちょっと多いのではないかというようなお話によくなります。アメリカの経済規模の２分の１にもかかわらず、企業数が倍あるということは、４分の１になってもいいという説なのです。それはあながち間違っていなくて…。その中で我々がどう生き残っていくかというテーマが一つ大きくございます。オフショアというものがそれに拍車をかけていますし、またオフショアというものをうまく活用しながら、我々も価格競争に勝っていかなければいけない。

もう一つは、中堅、中小は、ややもすると下請けというイメージがありますが、我々はりっぱな下請けであればいいのだということと、片や下請けではなくて、小さいながらもいかにきらりと光る企業になっていくかという側面と二つあるように思っています。そういう意味では、小さいながらも我々が得意な分野を持って、他社に勝っていくということが必要だということを、非常に切実に感じております。

片や、新たに組み込みのような分野がいろいろ出てきて、従来組み込みに携わっていなかった企業が新たに参入してきたということで、皆さん、この分野に非常に興味を示されてきている、そういう新しいもののことです。

それから今、中島先生からもお話がありましたＳＯＸ法絡みでもかなり大きな需要が望めるというような、大きなテーマもございます。もう少し細かいところでは、地方の場合、地方のユーザーをどう開拓していくかですね。地方の企業の人が東京の仕事を取りに来ると。東京の下請けのような格好ではなくて、地方は地方で地方の仕事を自分たちがどうやって確保していくのか、あるいは地方の行政も含めた仕事を、どうやって地方の人たちが地場で活躍しながらやっていくのかというようなこともあるように思います。かいつまんで、そんなところをとりあえず申し上げておきたいと思います。

中島　鍛治さんからコメントをいただけますか。

鍛治　最初に、自己紹介かたがた一言だけ申し上げます。前任の小林から９月６日に引き継ぎを受けて、ちょうど２か月たったところです。私は、情報サービス業ソフトウェア産業に、経産省として仕事をしたのは初めての経験です。まだ2か月弱ということで、正直、今日も何がお話しできるか心もとないところがございます（笑）。

経産省というのは非常にいいところで、直接の担当課ではなくても、実はいろいろなところで情報化の仕事をやらせていただきました。例えば、以前繊維産業の担当の繊維課の補佐を２年ほどやっていました。これは地場産業として伝統もあるのですが、中国等からの輸入圧力が大変厳しくて、非常に危機的な状況にある産業です。その産業にどうやって喝を入れるかというときに、私が課長補佐時代にいちばん取り組んだのは情報化でした。

今から10年弱前、まさに当時クイック・レスポンスという発想で、当時の最先端の言葉だったのが、コンシューマー・リレーションシップ・マネジメントであったり、サプライチェーン・マネジメントでした。繊維の企業さんには、日本を見渡しますと一部上場の大企業がありますが、大部分は地方で活躍なさっている中小企業のかたばかりです。そういう企業の方々がどうやって生き残りを図るか、どうやって顧客に一歩でも近づくかというときに、最大の頼りにしていたのは情報技術でした。

そういう意味で、ＣＲＭやＳＣＭをどう取り込んで、ご自身の経営を活性化するか。まさにそういうときに地場の繊維の中小企業をサポートされていたのが、やはり地場のシステムハウスであったり、地方での中小企業経営診断士でした。最近はＩＴコーディネーターのかたも大変ご活躍されていると思いますが、そういう地域におけるＩＴの専門家がいろいろなアドバイスを出しながら、システムを作り込んでいくということでした。もちろん全部の企業が成功したわけではありませんが、そういうことを実際におやりになって、売り上げを大きく伸ばされたり、在庫や不良品の数を減らしたりということで、成功する事例（サクセスストーリー）も幾つか出てまいりました。

そういう経験を肌で感じて、経産省の中でいろいろ仕事をしてきて、そのうえで今回の情報処理振興課長というポストに就かせていただいて、大変ありがたいと思っています。ぜひ皆様よろしくお願いいたします。

今、向さんから、ユーザーさんのほうでコストカットなどをすることもあるけれども、そもそも経営革新などに使っていこうというような話がございました。１月の段階でもそうですが、今私どもは産業構造審議会という大臣の諮問機関を動かしまして、情報サービス、ソフトウェア産業の長期展望をもう一度考えていこうという検討を始めております。13年ぐらい前に、ソフトウェア新時代という情報サービス、ソフトウェア産業のビジョンを出して、約10年ぶりの試みです。

その最大のポイントは、アメリカなどに比べて、日本の中では情報システムの使い込みがまだ足りないと。私はこのポストに来る前に３年弱ほど、ＪＥＴＲＯに出向して、アメリカのニューヨークで勤務しておりました。そのときにアメリカは大企業のみならず、中小企業がＩＴを非常にうまく使いこなして、実際の経済の活性化をしているということを肌で感じてまいりました。

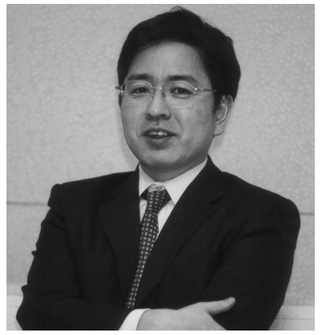
アメリカは90年代半ばから、いわゆるニューエコノミー時代に入ったといわれていまして、もちろん途中ではドット・バブルの崩壊があったのですが、それを除いたとしても、アメリカのＧＮＰの成長は年間約３～４％で、あれだけ成熟した、あれだけの規模の国では考えられないような高成長です。これはいろいろな学者さんが一生懸命研究をしたのですが、やはりポイントの一つがＩＴの活用だろうということで、確かにアメリカ企業の設備投資に占めるＩＴの比率は、日本の２～３倍ぐらいあります。ＩＴを真に使いこなして生産や流通や経営の革新をすることで、今のアメリカの高成長があるわけです。

日本は今、やや景気がよくなったというお話があるのですが、まだまだ非常に不十分なのではないかというのが私の実感であります。アメリカ並みの生産性の高さにたどり着くためにも、まだまだ日本の企業は情報武装が必要だし、それをサポートするのは、このＪＡＳＰＡでお集まりの皆様をはじめとする全国津々浦々での情報システム化への取り組みのサポートだと思っています。

今日は、具体的にいろいろな地域で皆様がどういうご努力をなさっていて、そのうえでどういうことが課題になっているかということをぜひ教えていただきたいし、率直な意見交換をさせていただきたいという感じでございます。

中島　どうもありがとうございました。今、向さんから中央の状況のお話を伺ったあと、鍛治さんからお話がありました。繊維の時代にクイック・レスポンス・システム（ＱＲＳ）というシステムあるいはサービスがあり、日本でいうとサプライチェーン・マネジメント、アメリカでは当時ＣＡＬＳというものが軍事調達の仕組みとして構築されたのですが、それの民間版としてＱＲＳがよく事例に出されて、我々は非常に興味深く勉強したものです。そういうところをずっとやっておられたということなので、いちばん重要なポイントを押さえておられる。我々も安心していろいろとお願いができる感じがします。よろしくお願いします。

さらに中央からの立場で、太田さんも東京を軸にしてお仕事をされているので、中央の現状をどのように理解し



鍛治　克彦　*KatsuhikoKaji*
経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 課長

☆略歴
生年月日:昭和36年5月2日　出身:神奈川県
最終学歴:東京大学法学部
昭和60年４月　通商産業省入省（大臣官房調査統計部管理課）
平成４年５月　中小企業庁計画部振興課
平成６年５月　機械情報産業局電子機器課
平成８年２月　生活産業局繊維製品課
平成９年７月　生活産業局繊維課
平成10年６月　産業政策局商政課
平成11年６月　大臣官房会計課長補佐・法令審査委員
平成13年１月　大臣官房会計課企画調査官
平成13年６月　大臣官房政策評価広報課　企画調査官
平成14年７月　JETROニューヨークセンター産業調査員
平成17年２月　大臣官房参事官（商務情報政策局担当）
平成17年９月　商務情報政策局情報処理振興課長（現職）

ているか。問題はどこにあり、かつどこに力を入れようとしているのか。その辺をお話ください。

太田　世の中すべてデフレ現象ということになっているものですから、ある程度しかたないという前提ではありますが、いちばん大きな問題は３年ほど前から一斉に始まった単価の下落傾向にいっこうに歯止めがかからない。需要と供給のバランスがそうだということなのかもしれませんが、ただ、日本の経済が多少よくなってきたということからしますと、すべて単価というのは需給のバランスで成り立っていますから、今年度の上期からは単価の問題は解決するのではなかろうかとは考えています。

もう一つは、人材調達の面です。これまでIT業界は裏方的な実務とは裏腹に表面的には華やかな印象がありましたから、中小企業でも比較的人材を集めやすかったんですけど、大企業、他の産業の景気がいいということで、本来なら我々の産業、業界に回ってきた人間がなかなか集まらない。集まらないからどうすればいいかということで、広告宣伝費のほうへ資金が流れていく。それを如何に効率化出来るか、課題だと思います。

これから人手不足になり海外に依存する、あるいは団塊の世代の人たちがどっと出てきますから、高齢者を活用する。しかし、それは一時的なもので決して解決にはならないのです。　だから私はもっと身近な、ニート、フリーターなる280万以上の中から、もっと積極的にいい人材を引っ張り上げる努力をしなければいけないのではないかと思っています。これは本当に私個人の身近な問題として、今頭に浮かんだのでお話をしただけのことで、業界全体としてはもっといろいろと考えなければいけないことがあるのかもしれませんが、その辺は高橋副会長に譲りましょう（笑）。

中島　人的資源がこれから足りなくなる、ただし日本にもまだ隠れたリソースはあるではないかということですね。2007年問題で団塊の世代がこれから大きく注目されてくる面もある。しかし団塊の世代はそう寿命が長くないので、再教育をしても投資回収の時間は短いけれども、ニート、フリーターのほうはきちんと教育をすれば、あと30～40年の資源になるはずだ。これは業界１社、２社では問題は片づかないので、

向　浩一　*Koichi Mukai*
全国ソフトウェア協同組合連合会会長
ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合　理事長
コムチュア株式会社　代表取締役社長
http://www.comture.com/company/index.html

業界全体の問題、あるいは行政とタッグマッチを組んでやるべき問題ではないかというのが太田さんのご指摘ですね。

高橋さん、引き続きどうでしょう。

高橋　ソフトウェア業界はバブルがはじけて時代が変わったな、ようやく日本発のソフトウェア会社が現れるのではないかなと、私は見ているのですね。なぜかというと、従来型は汎用機を中心としてハードメーカーを育成しましたので、下請け構造が自然的に成立して、日本のソフト会社はその下で育ってきたわけです。だから、自分で物を発明しようとか、作ろうという努力をしなくても飯が食えたのです。経営的には意外と楽だったのです。

ところが、ヨーロッパやアメリカは汎用機が早くなくなりましたから、意外と自立してソフトビジネスをしなくてはいけない環境に追い込まれてしまったのです。その環境で、発信型のソフトウェア企業が現れてきたわけです。ところが、日本は汎用機をあまり大事にしすぎました。そのためにソフトウェア業界がゼネコン方式で一緒だという暴論まで出たのです。これは大きな間違いだと僕は前から言っていたのです。でも、産業も30年で終焉を迎えたかなという感じです。

日本の若いシステムエンジニアは、優秀だと思います。僕らが始めたころと一緒で、汎用機がなくなるオープン化の時代で、下請けが崩れようとしているのです。ソフトウェア業界はどうなってしまうのだろうと。ところが、ちゃんとそれを抜けるために海外のものを使ったり知恵を出しますよね。若い者は若い者で、新しいビジネスを必死になって今模索しています。僕は、その中で大変いいところに目をつけている人たちが多いなということは最近、気がついています。仲間を集めていろいろやっているので、実にユニークですよね。

彼らに聞くと、人から仕事をもらって生計を立てようという若者は少ないのです、今のＩＴの若者たちは。どちらかというと株式市場にマザーズのような世界もできて、ＩＴバブルというのか、長者ができて、こういうものを見て「おれもそうなってみよう」という若者が、ＩＴの中でものすごく増えたということです。そこで、ではそういう人たちが何を求めているのか。従来のソフト開発型ではないのです。それからすると、これから発信型になるべく、日本の土壌は随分できたと思います。

だから、日本のソフト産業は捨てたものではなくて、未来が相当あるなと。今までソフト輸入大国なんていって、日本の輸出はほとんどないわけです。でも、いずれＩＴのソフト関係でコンテンツを含めて、輸出主導型の時代が来るんじゃないかなと。ここ10年ぐらい、唯一のチャンスが回ってきているのではないかと見ているのです。こういう人たちをどう育てるかがポイントかなと。環境は整っているしね。

だから、発信型のソフト会社でしょうか。今、おかげさまで通信や携帯電話をはじめ、組み込み型など、いろいろな新しいソフト環境が急速にインターネットを中心としてできているんですね。この中から恐らく日本人の発信型のソフト会社が、東京、地方かまわず出てくる可能性がものすごくある。これをどのようにうまく育てられるか。だから従来型のソフトビジネスはソフトビジネスでどう生き残っていくか。これはお互いに知恵比べでしょう。

でも、新しいＩＴ産業、ソフト産業というのは確実に生まれている。そこでどのような形でそれを育て上げるかということで、僕が今いちばん注力しているのがセキュリティや、ウェブ関係の環境、先ほど言ったＣＲＭなど、企業がそれを使うことによって収益が上げられる道具をどう提供するか。要するに下請けではだめですね。企業が我々のソフトを使ってどれだけもうけられるかということを提言していかないとね。個人が、我々の作ったソフトでどれだけメリットが出るか、やはりここを提供できるソフトウェア・ビジネスなのだと思います。オープン化社会に乗って、ものすごい数のチャンスが来ました。無制限にあります。ここにどのように目をつけるかだと思うし、それを国がどのように育成するかなのだと私は思っています。私どもの会社もそちらへ切り替えています。ですから、ソフト業界で僕がおつきあいしている中で、２極化が徹底的に進んでいると思います。

中島　その一方は下請け？

高橋　下請けというか従来型。もう一方は、発信型が生まれているのです。10人ぐらいで相当な利益を出している会社がけっこうあるんです。ただ、これが世間的に有名ではないのです。でも、中ではちゃんと地位を押さえている。昨日お会いした社長も、従業員が100人弱でしょうか、それで利益を40%出しているのです。「へぇ、こんなことでもうけてるんだ」と。大変元気がいいですよね。やはりこういうものが確実に育っている。ただそれが表には出てこないという感じでしょうね。だから、僕はチャンスは相当あるのかなと。悲観する問題ではなくて、お互いの努力とそういう問題。

今の小泉政権のやり方はそう間違っていないと思います。要するに小さい政府。みんなで救ってやるのではなくて、強いやつは生き残れということをやることによって、皆さん考えますよね。だから、そういう自由に仕事ができる環境をいかに与えてやるかですね。その火種をどのように与えるかが行政のやるべきことで、援助はしないほうがいいのではないかと。暴論ですけどね。道を提言して火種を与えてやると。

中島　時代が大きく変わりつつあって、その転換点で燃える材料はたくさん出てきているということですね。

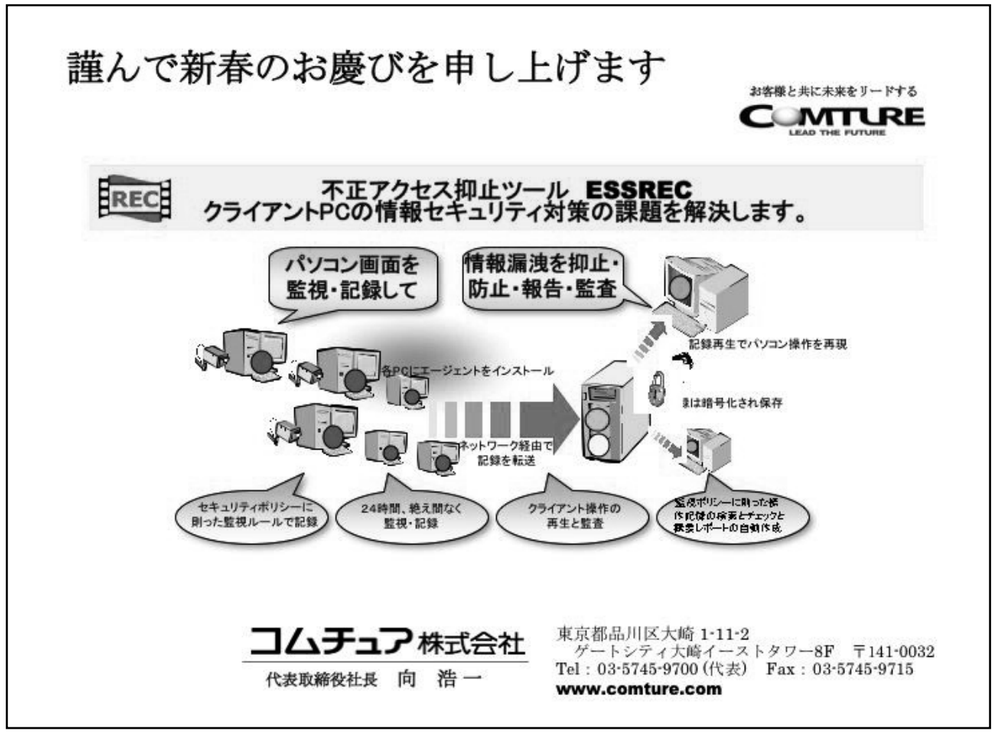
高橋　たくさん出てきています。先ほど課長が言ったように、新しいＩＴ産業、ソフト産業を今ちょうど作り直す時期だと思います。そういう点では時を得ているのではないかなと思います。そんなふうに感じます。

中島　横尾専務理事、今のお話を総括しながら、中央から見てソフトウェア産業の課題、問題点がどこにあるかをお話いただきたい。価格問題、人的資源の問題も残っている。オフショアの競争問題もある。だけど、今時代の転換点で新しい芽が随分出てきつつあるだろうというのがこれまでの話ですね。そこをうまく進めていけば新しい時代が来るのではないか。

横尾　まず目の前の問題を一つ片づけないといけないでしょうね。今、この業界の中でいちばん大きくいわれているのは派遣法の問題。ソフトウェア産業は特定派遣業者なのです。一般ではない。なぜかというと、ここに特殊性があるからです。一般と同じように考えてはいけないよという部分もあるのだけれども、現実問題は一般派遣法と同じような扱いをされている。もっと言うと、ソフトウェアの特殊性というのは完全にありますよね。そこの場所で、そこの人間の話を聞きながら仕事はやったほうがいいよと。では、どこまでか、この線引きが大変ではないですか。仕事に対する言うことを聞いたら、これはもう派遣ではないか。それを幾ら説明しても分からないような状況にある。

もう一つは２次派遣の問題。これは大きい問題ではあるけれども、現実問題、ソフトウェアというのは個人の能力に依存しているところがものすごく大きい。そうすると、今のやり方は、いい人材をみんなで使うということができないのです。いい人材はみんなで使い回さないといいものができないわけです。その能力ある人間を皆で使い回すことができないような素地ができちゃっているということです。

今、せっかく新しい課長になったの



だから、ここのところは厚生労働省でもう一回ちゃんとしたお話し合いをして、特定派遣なのだから、委任という話でもいいです。ただの請負ではないというやり方があるはずです。それを去年やったのです。下請代金遅延防止法の実態調査と、現実にはどのようにやればいいのだという形でやりましたよね。これは実は経済産業省の徴収課のお金でやったわけです。そのときにメーカーをあまり入れすぎてしまったものだから、話がちょっとおかしくなったのですが、ソフトウェア業界の人間だけでちゃんとやると、今の問題は大きく出てきます。

その中で、実行されていないけれども、もう一つの目的があったのです。先ほど先生がおっしゃった電子商取引、もっと言うとソフトウェア業界のＥＤＩです。ここにもメーカーを入れちゃうものだからややこしくなる。メーカーが自分たちでもう作っていますよと、ただしメーカーの場合には製品や部品があるから、ものすごく膨大なものを作っているのです。それにソフトウェアを合わせようといっても、そんな余分な物は要らないのです。もっと言うと、ＩＴ産業にいちばん必要なのは納品書と請求書、それでお金が支払われるかどうか、これだけ。それがほとんどですから。なぜかというと、物品そのものがほとんどないでしょう。

中島　だから認証のものですよね。

横尾　そうそう。ということは、こんなに電子商取引がやりやすい業界はないのです。物が絡まない。そのうえ仕入れもほとんど絡まない。たまに入ってくるのが交通費ぐらい。では、そんなことができるのかというと、アルゴ21さんがもう何年も前からやっていますから、それをベースに考えてやればいいじゃないかと。それをやることによって、どれぐらい自分たちの手間が減ったかということも全部出ているのです。もっと言うと、業界団体皆で、ＡＮＩＡとＪＩＳＡとパソ協とシステムハウス。

大きいところで三つぐらいが手を組んでしまえば、あっという間にできるのです。それも全然難しくない。システムそのものもある。

中島　ソフト会社の相手はメーカーとユーザー企業？

横尾　いや、まずいちばん多いのはソフトウェア会社どうしの売り上げです。それからメーカーと、というのはそれなりにやっているのです。現状どういうことが行われているかというと、請求書をコンピュータで打ち出して紙にして、ハンコを押して封筒に入れて送っているのです。コンピュータの中に入っているものは送れるのですよ。余分に手間とお金がどれぐらいかかっているかというと、１通当たり200円はかかっている。それの枚数だけでも膨大ですから。

向　これはＩＴ化を進めるという意味では一つのきっかけなんです。例の建設業界がやったのがＣＡＬＳです。

横尾　これをやると、「我々の業界はこういうふうにできましたよ」と。実は日本がいちばんこれが進んでいないのです。よその国へ行くとみんなやっているじゃないですか。ということは、どの業界にでも通じるものというのは、その業界、その業界で見ますからね。我々がまず率先してやることによって、我々が売り込みに行けるという状況を早急作らないと。最初に生かせるのはそこだと思う。

向　建設業界がＣＡＬＳをやったおかげで、地方に行くと中小企業でいちばんＩＴ化が進んでいるのは建設業界なのです。この実態を見ても、それは非常に効果があったということなのです。

鍛冶　取引条件の明確化にもつながりますからね。

横尾　だから、下請け取引からいってもいいのです。

鍛冶　おまけに今度は証拠が電子的に残るから、「証拠を見せてください」といったときに、「すみません、山の中で探せない」という言い訳はもう効かない（笑）。

中島　これからは透明性を高めなければいけないということだね。

向　これからはやはり透明性というのがテーマですから、非常に大事なのです。

安達　先ほどの点ですが印鑑行政ですよね。朱肉の印鑑を求めるというのがどうしても残っていますから。

中島　ただ、今度のｅ－文書法でその点については・・・。

安達　そういう話は出ていても、現実はなかなか進まないんですよね。

中島　業界と行政が後ろ盾にいて、後ろからドンとどつくという方法論がそろそろ必要かもしれないですね。

安達　税務署の調査にしろ何にしろ、印鑑をついているかついていないかというのは一つのポイントになっちゃっていますからね。

向　今度選挙もいわゆるＩＴでやろうと…。

安達　盛んにやろうとしていますが、本当にするのですかと。

向　だけど、そういう機運になっていますから。

安達　機運というと３年、５年。なかなか進まない（笑）。

向　この話も今年度中にできる話じゃない（笑）。課長にはきっかけを作ってもらいたい。

横尾　もっと言うと、繊維業界、あるいはチェーンストアなども全部そうですが、もうずっと前からやっているじゃないですか。現実には統一伝票を作ってやっていますよね。何百万店とある複雑な業界が全部できている。そこがみんなできて、うちの業界はどんなにいろいろなパターンがあるといっても20ですよ。

中島　サーベンス・オクスレー法の日本版ですが、金融庁が７月に発表した草案で、アメリカのサーベンス・オクスレー法と違う重要なポイントは、日本版には「ＩＴ統制（ＩＴガバナンス）」がわざわざ付け加えられていることです。ＩＴによって不正が起こらないような内部統制を実現しなさいと、日本版にはわざわざ入っています。アメリカ版にはそれが入っていないのです。なぜ入っていないかというと、鍛冶課長から話があったようにアメリカは言わなくても進んでいる。わかっている。

紙でやってもいいんですよという解釈をするかたがいるのですが、紙ではできないのです。営業日２日以内に問い合わせに答えることを求められている。問い合わせを受けた事項に応える証拠書類を営業日２日以内に探し出さなければならない。倉庫をあさって、紙のファイルから探すのは不可能です。かりにやろうとしたら膨大なコストがか

中島 洋　*KatsuhikoKaji*
首都圏ソフトウェア協同組合 理事長
株式会社MM総研　代表取締役所長
http://www.syutoken.or.jp/

首都圏ソフトウェア協同組合

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96社を数えています。昨年10月の総会にて設立時より理事長を勤められた横尾良明の退任を受け、（株）MM総研　代表取締役所長 中島洋が新理事長に就任致しました。
今後も開かれ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、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。今年は更なる飛躍目指して、会員皆様のニーズに答えるべく活動を進めてまいります。今年の活動にご期待下さい。

（株）システック
（株）アイムシステムサービス
（株）グリーンネット
（株）クレスト
（株）ソフトキャピタル
（株）日本システムデザイン
ラシスソリューションズ（株）
（株）シーセクト
（有）スラッシュプランニングサービス
（株）環境舎
（株）三恵クリエス
（有）アリアードネ
イースクェア（株）
（株）千代田ソフトコンサル
（株）零
（株）システム・テクノロジー
（株）ハーベル
（株）博英システムズ
ベルズシステム（株）
（株）エシックス
（株）システムレイズ
ユース・情報システム開発（株）
（株）エス・ピ・アイ・ジャパン
（株）セブン・ワイズ
（株）ユニバーサルステージ
サンノックシステム（株）
（株）フラクタリスト
（株）サン・フォーラム
サイバーコープ（株）
フューチャーディベロップメント
（株）MM総研
（株）ドリームメカニズム
エヌ・ラボ（株）
日本トータルサービス（株）
（株）システマックス
（株）コミニカ
カスタム・テクノロジー（株）
サイバービーンズ（株）
（株）ケンソフト
大津コンピューター（株）
ケイアイエヌ（株）
（有）スミア
（株）セルパン
アークシステム（株）
（株）柏崎情報開発センター
（株）竜巧社ネットウエア
ネクストウェア（株）
（有）マックスウェア
シゲル情報サービス（株）
（株）アイティプラットホーム
（有）日本語処理研
（株）エムシーキューブ
（株）システムレイズ
（株）アイディーエス
日本サイバーサイン（株）
（株）アーティスティックス
（株）アイアシスト
アーティフィシャルビーンズ・インコーポレイテッド
（有）北海道情報システムコンサルタンツ
（有）ウィズプラン
（株）データ・コム・ナレッジ
（株）アイエスエフネット
（株）　エフジェント（有）
総合事務管理（株）
（有）望月興産
首都圏コンピュータ技術者協同組合
（株）富士フォーチュン
（株）ソフトウェアラボラトリ
（株）コンピュータプラネックス
上（有）
（株）システムブレインズ
（有）ライトブレイン
プラムシステムズ（株）
（株）アルナージュ
（株）イー・シー・エス
（株）シグマバンテアン
アビリティフュージョンキュービック（株）
（株）流通戦略総合研究所
大連共創軟件有限公司
しゅくみねっと（株）
（株）リマックコンサルタンツ
マイスターソフト（株）
（株）アクシードソリューションズ
（有）コプラス
（株）シーオーシー
（株）エシックス
（有）電子精機
（株）フォーミックス
（株）クレセント
（有）テクノトロニック
アクエリアスソフトウェア開発（有）
（株）AT&C
（株）テクノビジネスコミュニケーション
（株）パワービーンズ
（株）システム・ロジックス
ゴンシ（株）
UFDホールディングス（株）
（株）アール・アンド・アイ

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

かるので、したがって電子的に保管しておかなきゃならない。そうすると、紙でやったものを電子で保管するなんて、ことはなくて、最初から電子的にやって、電子的に格納し、保管しておくという方法論しか残っていないのですよね。結局のところは。

安達　現実の問題として、いろいろなかたとお話をして感じるのは、今会社を経営的、管理的に牛耳っているのは事務屋さんです。この事務屋さんは大体50～60代です。そのうちの何パーセントがコンピュータを使いこなしているか。ほとんど使いこなしていないのです。しかし、その下のクラスが使いこなしている。だから、世代の交代がいい意味で早まればうまくいく。

中島　今度のサーベンス・オクスレー法の最大の特徴は、上場企業の例ですが、ＣＥＯがサインしなければいけない。サインして、なおかつコントロールミスがあった場合には禁固20年という厳罰が待っているのです。それでアメリカではもうやらざるをえない。日本版も今までは経営者が「何か難しそうだから、後回しにしよう」と言えたのですが、今度は経営者が真っ先に「優先課題はこれだ」と言わざるをえないような法体系になるので、多分今までのように悠長に「いやあ、能力がなくて」というのでは済まない。能力のないやつは消えろ、そういう社員は替えろ、という議論にならざるをえない。

安達　そうなればいいのですけどね。

中島　多分今度はそこへ至らざるをえないと思います。今、横尾さんがおっしゃったＩＴ業界のＥＤＩ化を早急に進めていくというのが直近のテーマで、どこかでスタートを起こさないと４年では多分間に合わないと思います。

　特に上場企業は、フォレンジックという言い方をしますが、自分のところで裁判で証明できる証拠を整えなければならない。これは電子的に整える以外には方法論がないので、そうなると取引先に、当然ＥＤＩを要求してくるわけです。うちは上場していないから関係ないよと言っていたところもＥＤＩでやらざるをえなくなるということで、恐らく情報システムをベースにした新しい取引慣行というのが急速に浸透せざるをえないような法的状況になるんじゃないかと思います。

安達　ちょっと横道かもしれませんが、たまたま友達の会社に労働基準監督署から時間外の件であって、全部電子的にやっているからとそれを出した瞬間に、相手の役人は「コンピュータっていうのは改ざんしやすいんですよね。証拠が残らないでしょう。これは我々は使いません。タイムカードであり、実際に執務の、あるいは全部議事録から出してください」と。これが現実ですよ。ということは、話としては片方では進むのだけれども、現実の問題は結局、役所１個取っても、コンピュータに対する信頼感がない。いつでも手直しできる。そんなものをなぜ我々は信じなければいけないかと。そこらあたりがこれからの新しい課題だと思います。

中島　そこは重要ですね。フォレンジックという言葉が出てきているのは、コンピュータを改ざんできない、タイムスタンプを含めて証拠が残るという仕組み、アメリカでは裁判記録として使えるような情報システムというのが、今のシステム設計の考え方になっていますから、恐らくこれも日本にそのまま持ち込まれざるをえない。ただ、お役人さんが使いこなせないというところで（笑）。

安達　というか、信頼していないんです。

横尾　２年ぐらい前からいろいろなところで言っているのですが、簡単に言うと内容証明郵便はものすごい数が使われていますよね。あれの電子化された主なものは何かというと、タイムスタンプなのです。これは簡単なシステムですよね。１か所に送ったらそこで保存されて、もう１か所に行く。そのときにタイムスタンプが押されているということですから、そういうものを１か所作るだけ、本当はＩＰＡか何かで作ればいちばんいいのですが、それも一つの手だと思うのです。簡単にできる方法を、今うちの業界は幾らでも持っているのです。

中島　今の取引の内容証明をするタイムスタンプなんていうのは、第三者がそれを保管して、かつ証明を求めてきたらすぐに出てくるというので、こちら側での改ざんはまず不可能です。改ざんしても、すぐに分かるじゃないかということで、いろいろ方法論はあるのですが、いずれにしろそういう問題を体系としてきちんとできるように、業界も行政の側も補助金とかそういうものではなくて、制度やルールを作っていただければ。

横尾　あとは音頭取りですよね。

安達　その音頭取りも各省庁のお互いの利害が関係して、簡単にいかないんですよ。

向　そのあたりは課長に（笑）。そのあたりでちょっと一言。

鍛冶　2001年にｅ－Ｊａｐａｎ戦略を森総理がお始めになって、2005年までで一応終わったのです。12月の段階では、ｅ－Ｊａｐａｎ３というか、これを見据えた次の戦略ができているわけです。そこで何が課題になったかというと、例えば電子政府も、我々役人が用意する文書には、電子化率98%と書いてあるのです。ところが、実利用率は電子納税がいい例ですが、0.0何パーセントということで、まさに皆さんご指摘の実態が厳然と存在しています。その真の意味での利活用のために、総理直属の機関としてｅ－Ｊａｐａｎ本部というものがございます。

　役人をやっていて20年間で、最近非常に感じますのは、いい意味で官邸主導、内閣挙げてという取り組みが増えてきました。それから、私のいる経済産業省と総務省（旧郵政省）は昔は犬猿の仲で有名だったのですが、今はお互い局次長クラスの人事交流していまして、手の内を見せながら何を協力できるのかということをやるようになりました。そういう意味では、産業界のかたがごらんになっている以上に、役所のほうでもある種の危機意識が高まっています。すなわち、これだけいろいろな音頭取りをしても進まないと、日本は本当に置いていかれる。

　特にお隣の韓国が、電子政府については非常に優れた動きをしています。やはりＩＭＦ危機があったためだと思いますが、特に公開かぎを使ったいろいろな認証を具体的なクレジットカード・ビジネスなどにくっつけて、個人認証を非常にうまく進めた実績があります。

　そういう意味では、先ほど中島先生がおっしゃったように、日本版ＳＯＸ法がいい意味での追い風になるというか、それをうまく活用して、企業のいろいろな活動の透明性も高める。ただ、そこでコンピュータを信用しない人たちをどうやって納得させるかという部分が最後のハードルだと思うのですね。ご指摘のとおり、タイムスタンプのようにある部分は技術的に乗り越えられるでしょうし、ｅ－文書法のように、みんなで「えいや」で決めれば変わるところもありますから、それを具体的にケースに即して考えていくのが、多分、今年の最大の仕事かなという気がしますね。

太田 銀一郎　*Ginichiro Ota*
電算ソフトウェア協同組合　理事長
株式会社エー・アール・シー　代表取締役
http://www.arcjp.com/index2.html

中島　ＳＯＸ法というのは透明性を求めているのだけれども、それがシステム化を促す。透明性を高めようと思うと、自動的にビジネス・プロセスが非常に簡略化して、効率がよくなってきて、サプライチェーン・マネジメントも同時に推し進めていける効果をもたらします。農産物で普及してきたトレーサビリティ（生産履歴情報管理）をやろうとすると、あれは反対側から見ると自動的にサプライチェーン・マネジメントになる。消費者に対する安心・安全が目的なのだけれども、結果としては流通過程が極めて効率よくなってくるという効果がある。効果があるからやれといってもなかなかやらないのだけれども、逆にやらなければならないという状況になってくると、渋々手をつけて、結果としては大変大きなメリットを得るということになっているんじゃないかなと、僕は楽観的に考えています。

　では２番目のテーマ、地方の現状について、町田さんのほうからお話を。埼玉は地方かどうか分かりませんが（笑）。

町田　先ほど課長は繊維のことをおやりになったということですが、秩父織物商工組合という天皇陛下もいらっしゃった歴史的な商工組合があります。織りから製品作り、販売までやっているところで、そこに３年ぐらい情報化の指導をしたことがあります。今、現実には商売のほうは下降線で、そのうちなくなるかなという感じですが、実はそれは中小企業団体中央会の情報化の補助金でやったのです。

　今から７～８年前でしょうか、2000万ぐらいの予算が出たのです。基本的には概要設計までを調査でやって、そのあとのプログラムや実際の納品等は予算外ですが、これは自前の予算で我々の組合の業者が請け負って、今でも動いています。そういうものはけっこうありました。先ほど補助金の話をぼろくそに言われましたが、大手企業も入ってこないし中小企業団体中央会がその予算管理をしていますから、地元の企業が下請けではなくてほとんどダイレクトに受けられる。なおかつその仕事をやることによって、受けた企業も成長するわけです。組合さんも非常にフットワークのいい業者になるという効果があったのです。ところが最近は、全くそれがなくなってしまったのです。

　組合ということを考えますと、そういう事業が年々なくなって、削られてくるというのは非常に・・・。皆さん組合の代表なわけですよね。組合の存在価値がどうなるのかということは、ちょっと考えていただいたほうがいいんじゃないかと。今、埼玉県内の組合も、入っているメリットがない、賦課金だけ取られて何だというので、ボンボン解消しています。要するに、個々の中小企業へのいろいろな援助や優遇策がないと。それは我々にとってはかなりの問題です。それが１点です。

　それから、今回せっかく新しい課長さんにお会いするのでみんなにアンケ

株式会社 エー・アール・シー

創立15周年!!

謹賀新年
本年もよろしくお願い申し上げます。

口癖は　「楽しくなければ会社じゃない」
座右の銘「義理と人情・仁義とけじめ」

◆平成17年度
・経済産業省システムサービス企業登録
◆平成18年度
・（株）エーアールシー15周年
・ISMS取得予定
・環境マネジメントシステム取得予定

株式会社エー・アール・シー
〒140-0011
東京都品川区東大井5-11-2　K-11ビル2・3F

USE　経済産業省ＳＩ登録企業

●日本ピープルソフト社より
「エクセレント　エバンジェリスト賞」を
受賞いたしました。
更なる精進を重ね、貢献してまいります。

●ＮＴＴ－データ社より
「最優秀ＢＰ社賞」を受賞いたしました。
ＢＰ社ＮＯ．１企業としての自負を持って、
貢献してまいります。

u-Japan　e-Japan　ERPでともに戦っていける企業を探しています。

株式会社 ユー・エス・イー
代表取締役社長　吉弘　文平
〒150－0013
東京都渋谷区恵比寿４－２２－１０
TEL.03（5449）8520
FAX.03（5449）8546
URL:http://www.use-ebisu..co.jp

ートを出したのです。一つは、おたくの会社の大きな部分をどういう売り上げで占めていますかというものです。まず、自社開発パッケージソフトの販売、受託ソフトの開発、それから受託人材派遣、つまり切り離して自社でやるのではなくて、現場へ来いという受託の中の派遣ですよね。それと、純粋に派遣というものに分けてやりました。あと、インターネット関連サービス、入力受託、システム・インテグレーション、他社開発ソフトの販売、納入ソフトのメンテナンス、コンピュータ・ハードウェアのメンテナンス、人材教育、その他というもので出したのですが、結局、元気のいい会社とくたばり損なっている会社とがかなりはっきりしているのです。

元気な会社の中で、１社だけ、パッケージのいいものをかなり開発して、それだけで食っていける、しかもかなりいい物を食っているというところがあります。それに関連した受託の人材派遣があり、それから実際に派遣が生じているという感じなのです。

埼玉県でも県南と県北ではかなり状況が違います。県南というのは上尾から大宮、浦和、川口、戸田のあたりです。県北は熊谷から北です。特に本庄あたりになると、マーケットも埼玉というより群馬などになります。そこでやっている会社は元気がいいのです。何をやっているかというと、やはり受託派遣、それからいわゆる派遣です。県北にＮＥＣなどの工業団地があって、そこで携帯の設計開発をやっているのです。それのテスト要員レベルをかなり必要としています。単純作業だけれども確実に金が入ってきますね。しかもある量を必要とされているということで、そこは非常に元気がいいです。

失敗したケースとしては、パッケージ開発を自力でやって、そのためにえらいコスト投入をしてガタガタになってしまったところもあります。自社製品を持ちたいというのはソフト会社の夢なのですが、それを下手にやると非常にやばいということです。

もう一つ、余談ですが、私の子供が携帯のソフト開発の会社に行っていますが、ここも元気です。僕自身はあまり携帯を利用していないのですが、携帯のメールの世界はインターネットのメールの世界よりも世代が若い。ものすごい量の多種のメールがやり取りされているというのが、実際に仕事を手伝ったりしたときに分かりました。これは我々の想像を絶する世界ですね。

なおかつ、我々はパソコンから携帯へ入ってきていますね。ところが、パソコンをやらないでいきなり携帯に行く世代があって、パソコンの利用が、オフィスで使われる以外は変わっていくんじゃないかと思います。だから、その辺に相当なマーケットがあるだろうと。

中島　これが高橋さんがおっしゃる、日本発信の一つのジャンルですよね。

高橋　現在、KDDI研究所を中心として、私がコーディネーターを務めて勉強会をやっています。会員の主な業務内容はネット系開発ソフトで、特に映像、コンテンツ配信、セキュリティ、携帯（モバイル）等々に特化しており、未来型ソフト企業として活躍しております。特に、携帯電話がパソコンと同化する機能の急速な進歩は驚きですね。
そこで今後電子社会（ユビキタス）の急速な広がりの中で、情報の信憑性をどうするかが重要な課題となり、行政としてネット社会の安全性を定義し、業界指導する必要があります。
ネット社会をリードするソフト企業が数多く誕生しており大変面白い展開が期待できます。

向　これは従来のＩＴ業界の枠の中には入っていないんですよね。

中島　でも、入り込んで来ちゃった。アメリカ発では携帯は視野にありませんので、日本発。それから韓国はこれを使って電子行政に随分利用しているのですよね。

高橋　今、中国が相当熱心らしいですね。

中島　チャイナ・モバイルの発展のしかたは奇跡的ですよ。

安達　見方によっては、汎用機とプロコンの時代にパッとパソコンが出ましたよね。あの感覚がさらに、通信機がコンピュータになっちゃった。

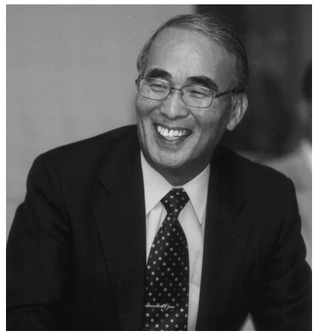
向　ですから、ＩＴではなくて、ＩＣＴといわなければいけない。

高橋　そこで放送が絡んでくるんですよ。デジタル放送になりますよね。ここでまたマーケットが変わってくるんです。

向　そういう通信の分野まで入れてしまうと、業界が作れないのです。

中島　いや、作ればいいのです。通信そのものは総務省さんの分野だけれども、通信のためのソフトウェアのほうはこちらの分野なので、遠慮なく取り込んでいっていいと思います。

鍛冶　情報家電的な世界がありますけれども、例えばホームサーバというか、デジタルテレビの上にいろいろなコンテンツをダウンロードする、これは多分これから草刈り場になると思いますし、従来日本が得意だった家電分野が、気がつくと一挙に欧米のＩＴ産業に取って代わられているという意味ではリスクもあるでしょう。情報家電というのは、経済産業省が従来得意だった家電産業やコンテンツ産業と、総務省さんが持っているネットワーク的なものとの融合でいろいろなビジネスができる話です。



高橋　勝也　*Katsuya Takahashi*
ソフトウェア事業協同組合　理事長
東京システムハウス株式会社　代表取締役
http://www.tsh-world.co.jp/company/com_gaiyou.shtml

先ほども申しましたが、経産省と総務省で今、共同で研究会を立ち上げまして、情報家電の技術促進ための具体的な実証実験も共同で進めています。昔はどちらか取るかといった話でしたが、一緒に沈んでしまうわけにいきませんから、余裕なし、待ったなしの世界で、一緒にやらせていただいています。

中島　話が横に行ってしまうので恐縮ですが、「ＩＰ家電」という言葉を言い出しています。例えばＩＰ洗濯機と僕が言っているのは、今スタンド・アローンでやっているのをＩＰネットワークにつなげる。定額制で無料で幾らでも使えるネットワーク環境ができるわけですから。これで洗剤は使わない。S社が提案する超音波で汚れを落とす。洗剤と超音波の違いは、洗剤はコントロールできないけど、超音波は強さや周波数をいつでもコントロールができるわけです。もう一つ、汚れが落ちたかどうか検知するイオンのセンサーをそこにくっつける。もう一方で、服のほうはどういう繊維が投入されて重さがどれぐらいでというような情報が入ってくる。これを複合してデータを取って、3000万人で洗濯機を使っていると、何分間どういう周波数でどれぐらい汚れが落ちているか、あらゆるケースが実験できるわけです。これをどこかの家電メーカーが集めて、こういう汚れのときには、こういうプログラムでこういう周波数でというようにやっていくと、洗剤を使わないので環境にもやさしい。というような新しいタイプのＩＰ洗濯機が、ユビキタス環境ができている日本ならばできるわけです。洗濯機だけではなく、ＩＰ何とかというのはこれから山ほどアイデアがあると思います。僕のオリジナル発想なので、まだ詰めてはいませんが（笑）。

インターネット共同体とはみんなで情報を出し合って、それを統計的に処理して、でき上がったものをみんなに返す構造です。みんなが情報を出し合うのが重要なのですが、これは典型的な例になるのではないかと思っています。まさしく高橋さんがおっしゃったように、日本が発信する新しいＩＰ家電ソフトウェアとして、中に入れて世界中に輸出できる可能性があるわけです。その際には、プログラムは実験済みのものを最初から載せて、スタンド・アローンでどんどん出していけます。商品の中にプログラムが入り込んで、世界中に行くのですから、これはソフトウェア輸出ですよね。

高橋　ＩＰというのは、ネットでソフトを新型に更新できるでしょう。

中島　リアルタイムで更新していく。

ユビキタスとかｅ－Ｊａｐａｎで世界に先駆けて作ったインフラを、次の段階から徹底的に利用して、競争優位を固めて、日本発信のソフトウェアの機会がここで増えるというようないいスタートラインが、2006年には期待できるのじゃないかと思っているのです。

中島　さて、地方の現状について再びお伺いします。浅野さん仙台はどうですか。

浅野　今日、この会に出席している中で青森さんがいちばん遠く、次は仙台ですが、各ブロックごとに中核都市を見てみますと、同じような問題を抱えながら、なかなかそれから脱却できないところがあります。今、盛んに下請けはだめだと業界で言い、お役所でもそういう物言いをされるかたも増えてまいりましたよね。地方は今までそういうものに取り組んでいないわけではないのですが、大ヒット商品というのはほとんど見かけないですね。パソコンが主流になってきた頃ですか、成功者が出ました。宮城県からは、長尾さんという社長がやられているコンピュータシステム研究所（ＣＳＴ）が、建設業界に特化してやっている。全国的にそこのソフトは流通して、非常に勢いよくやっています。これは全く地方からの稀有な例なのですが、実はその企業は本来ソフトハウスではなかったのです。いわゆる土木建設に関するコンサルみたいな商売をやっていて、それをシステム化した。それが評価を受けて、ずっとそれに突っ込んで二十数年やってきているところだそうです。

今、大勢の若い企業家たちが非常にいい取り組みをしている。それは私が見る限り、インターネットを活用して商売につなげているというところが極めて顕著です。ですからこれからは地方企業にも期待が持てると思います。

仙台においても人材不足の影響が出て来ています。ここ３～４年は派遣が極めて順調に推移しておりましたが、今は募集広告を打っても面接に来る人間がいません。
また、今、話題になっているような、国としてどういかなければいけないかというようなところと非常にかけ離れたところに地方のソフトハウスはいます。ただし、先ほど申し上げたように、各メーカー、電力、大手通信企業という

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　Tel 03-5434-9846
（株）常陽ソフトウェア内

（株）アルファシステムズ　（株）イマージュ　インフォテック（株）
（株）コンピュータファシリティ　サンケンインターナショナル（株）　（株）システク
（株）常陽ソフトウェア　東京システムハウス（株）　（株）ドゥ・プラン
中丸コンピュータシステム（株）　日本ソフト技研（株）　（株）ユー・エス・イー

ような強大な企業下の100%子会社が地方に展開していますので、役所が提唱するようなことに関しては極めて敏感に、待ったなしで来るのです。

例えばＩＳＯですね。今はプライバシーマークの取り組み、ＩＳＭＳ、それからどういうわけか、メーカー各社からは環境（14000）についての取り組みはどうなっているかということが来ますね。中には、そういうものがクリアされなければ、今後、取引を停止することもあるというような強い口調で来ているメーカーもあります。依存度が高い順にそういうメーカーに対して地方のソフトハウスは答えようとするわけです。ところが、その取得費用も非常にきついです。我々独自ではできませんので、コンサルを入れる。コンサルは、早くから取り組むと非常に高いものにつく。

これだけで済めばいいのですが、プロジェクトチームを作ってやるわけだから、ここに人的な投入をするわけです。実際のメンバーは、総務も一部入りますが、ほとんどが技術者です。技術者は当然プロジェクトを抱えているわけですから、掛け持ちとなり、どちらかを犠牲にしないといけないわけです。プロジェクトを犠牲にするわけにはいかないので、スケジュールの調整をしていくと、今度は取りたい時期に認証を取れないといった問題が出てくるわけです。素直に国に、メーカーについていこうとすると、それに掛る経費と人的負担が非常に重いのです。

中島　売り上げではなく、経費だけが増えた形になっている（笑）。

浅野　考え方は経営者として理解できます。しかし、それを実現化するには、提唱する段階からいろいろな工夫が要るんじゃないかと。ここまできっちり押さえて、こういうもとで業界は取り組んでくれよというところまで行けば、恐らく相当経費も削減され、積極的に各会社が取り組んでいけると思いますが、実際はそうじゃない。私は頻繁にＪＡＳＰＡで首都圏の業社の話を聞いて、今何がどう行われているかはぼんやりととらえながら、それを絞っていける期間が地方にはまだあるわけだから、何とかそれに助けられて後ろについていくわけです。この辺の情報不足が地方の大きい現実問題としてある。

それから、やはり共同受注を目指して、私どもの協同組合も作りました。中央会さん窓口で県の認可ということですが、これも適格認定を受けるためにはハードルが高いように思えるのです。この辺はもう少し緩めてもらいたい。というのは、「受けられますよ」と発注側へ提案できるのは、その力があるからだと僕は自負しているのですが、規模の問題など、何回も細かくいろいろなステップがあって、それをクリアするのに極めて時間が掛る。

ただ、地方でもここに来て、各自治体の考え方が大きく変わってきている。今までメーカーなどの下請けをやりながら、自治体のことを詳しく分かる人間を抱えていて、しかし、１社でトータル的に総合情報システムをやれるところは極めて少ない。だけど、それらが集まってやれば極めてコストも安く、しかも今のウェブに対応できるようなものをメーカー以上に早く作るところがあるということが、よくお分かりになってきている。

しかもこれに対して、今までの行政システム、メーカー主導という形をとってきたものがよろしくない、本来こうあるべきだというような、学者さんを中心にしたＮＰＯもあるわけです。そういうところが提唱しているものを地方が受けて、コンペなどに参加しますと、ＮＰＯさんを交えた協議会で、その考え方は「なるほどいいね」という大方のコンセンサスは取れている。うちはまだ200人規模ぐらいで、今まで自治体のシステムを独自で手掛けたものはごく一部のサービス業務ですが、今回は38業務一括で受けることができました。

先ほど埼玉の町田さんがおっしゃったように、これに取り組むに当たって、どうコストダウンすればいいかということを仲間内で話しました。そのときに、ある会社が、生産管理で、独自の開発手法を今まで組み立ててきたと。これを行政システムに当てはめたら面白いのではないかというところから、開発手法と行政システムを共同開発するという動きをしてきたわけです。ですがそういうパッケージ開発事業では、過大な投資をして、その企業はにっちもさっちもいかなくなってしまいました。私どもと一緒に共同開発をしたところの社長はもともと学者だったのですが、その開発手法を編み出して、それをまさしくやっている中の出来事です。

中島　今、浅野さんがおっしゃったのは二つ重要なポイントがあったと思います。一つは、中小企業のソフトウェア業界にとって、Ｐマークとか ISMS、あるいはＩＳＯ14000等々、特に大

横尾　良明 *Yoshiaki Yokoo*
首都圏コンピュータ技術者協同組合　最高顧問
首都圏ソフトウェア協同組合　最高顧問
http://mcea.jp/33f/34gaiyo.html

きい企業との取引については、こういうものを持ってくれと求められることが非常に増えてきています。しかもそれぞれにコストが非常にかかるのです。中小ソフトウェア業界にとってはそれが非常に大きな負担になる。横尾さんからお話があったけれども、それを協同組合が共同でコンサルを受けるというスキームをしてくれると、協同組合の価値が高まっていく。

浅野　それもやったのですけれども、現実に企業の場合は事業所が三つあれば三つやらないといけないですね。そうすると、１企業当たりに幾らということになる。

中島　それを改善するようなスキームを考えないと、もう中小企業は成り立たないというような状況になりつつあるということがまず一つめ。二つめは、自治体の受注方法の再編成ですね。どちらの方向へどうというのはいろいろな利害が絡むので、もう一回メスを入れて、最適な方向は何だということを明確にしておくことが必要だなという言い方で表現しておきますが。

それでは、中間にある石渡さん、遠くもなく近くもない静岡で（笑）。

石渡　三島に会社がございますが、静岡県ソフトウェア事業協同組合ですから、静岡を中心にした東西120㎞ぐらいの圏です。三島で抱える問題点は、先ほど太田さんがお話しになった、「人が採れなくなったね」と。ニート、フリーターの増加、それもありますが、三島から毎朝新幹線通勤をしているのは、大体3500～5000人の間。三島や静岡県内の東部の若者たちはどこを向いているかというと、みんな東京を向いちゃっている。その東京でもかなり人

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。
成功へのベストパートナー

優秀な人材がすぐ欲しい

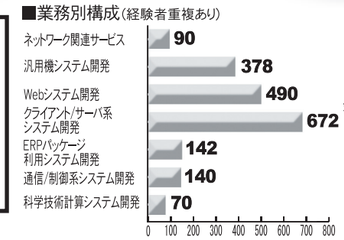
ISO 9001
JIS Q 9001
JAB QS Accreditation R004
A850002(01)

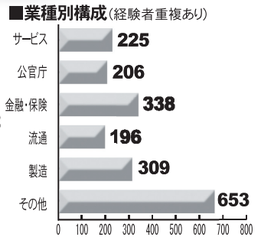
技術者の仕事に対する意識が違います
組合所属のIT技術者は独立した個人事業主であり、仕事に対するプロ意識が高い。
さらに、専門分野に専念できるように当組合が全面的にバックアップを行い、組合員の中から御社に最適な人材を選定いたしますのでお客様から高い評価を得ています。

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1,400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。





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　真杉　幸市
設立年月日　平成元年5月1日　出資金　7,000万円
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

が採れなくなってきていると思います。静岡市にある県立大工学部の教授などにも話を聞くと、学生はみんな一度は東京に出たいんだと言っているそうです。夢がそこへ向いちゃっている。だから、組合の理事長として話に加わったときに、「できれば、５年か６年で飽きるから、そういう人たちのＵターンを採ったらどうですか」というご忠告もいただいているのです。

実はこの間、ある銀行の人が、毎年200人ぐらい採っていたのが、今は全然採れないので中途採用に切り替えてきた、人材派遣も使うようになったという話をしていましたので、恐らく、今年はこれが顕著に出てくるのではないかと思います。その辺の人材の問題。

もう一つ、地方の行政体の首長と話をすると、市長さんの思惑としては地元の中小ソフトハウスに仕事を出したいのだけれども、過去のレガシータイプを抱えている担当者が、自分が手間ひまかかるので、丸投げしておいたほうが楽だから、そっちを向かないよという現実がある。私の住んでいるところは伊豆市ですが、市長も頭を抱えています。かといって、地元の中小ソフトハウスで本当にそれだけの資金体力があるのかという疑問点も確かに持たれている。そういう部分で、ソフトウェア事業協同組合という組織があって、共同受注という手もありますよと言っているのですが、なかなか具体的案件がないので、我々も具体的に組織体を作るところまではいっていません。

それから、静岡県の現状としては、コンピュータのソフト業界には大きく分けて、ＯＡの分野とＦＡの分野とあるのですが、ＦＡの組み込みでも今、自動車関連がものすごく多いのです。

町田　辰夫 *Tatsuo Machida*
埼玉ソフトウェア事業協同組合　理事長
エスディ株式会社　代表取締役
http://members.jcom.home.ne.jp/sd-k/kaishaannai.htm

トヨタの勢いがありますので、静岡県の西部は自動車の組み込みソフトがけっこう多く、うちが営業をかけに静岡あたりまで行けば、そういう話がボコボコ出てくるぐらいです。ただ残念ながら、単価的に名古屋は東京と比べて８掛け以下かな、結局その分競争も激しいのです。だけど、棚上げ物件ももものすごくあるということで、市場としてこれからどうなっていくか、人材不足が絡むとコストも自然と上がるというのが市場の原理ですから、上がってくる可能性はあるという見方をしているのですが、これから先、本当に分からない。

先ほど、浅野さんがお話ししていた土木建設業界のソフトに特化しているところを、私は幾つも知っています。そこの社長の考え方は、「これからはソフトを売って歩く時代じゃないよ」というものです。要するに、ＡＳＰでどんどん貸せればいい。ところが、政府としてどうとらえられるかですが、小売業の構造が全然変わっちゃうのです。それで販売店さんがやっていけなくなる。要するに全部メーカーが作った、メーカーのサーバに入っているものをＡＳＰでもって貸し出す、更新も自動的にできるという考え方を持っていらっしゃる開発元もあるのです。そうなってくると、流通業界もガラッと変わってしまうねということです。

ただ、土木建設業界向けソフトハウスが今、潤っているのは、ウィンドウズ95が出たころは、先ほど安達さんのお話にあったように、写真管理はすべてが普通のフィルムでなければいけなかったのです。なぜかというと、合成できるじゃないかと。ところが、国土交通省あたりの指導のもとに、時代の流れに押されて95年ごろからデジタルカメラによる管理でもいいよというようになってきて、いろいろなソフトが出てきました。土木建設業界のいいところは歴史が古いということです。要するに、この業界は石積みの時代からずっとあるでしょう。だから、いろいろなノウハウが蓄積されていて、それをコンピュータ化するのにいちばん後れていた業界です。それがガラッと変わって息づいて、仙台のある会社も含めて、うちの組合にも96年に6000万円の売り上げでスタートしたのが、今は24億円になったという会社があります。

もう一つは、今まで工事規模が５億とか３億の会社は持たなくてよかったソフトがあるのです。それは積算ソフトです。昔は談合の世界ですから、１社が見積もって、「おれはこれで出すからな」とやれば通ったでしょう。だから、大手が一つ持っていればよかったという時代があったのです。だから、この業界は非常に発展性もあるけれども、先ほどの小売業界に与える影響が非常に大きいという部分を感じている次第です。

先ほどの電子スタンプですが、土木建設業界で使われている電子納品の電子スタンプ管理は帝国データバンクがしています。第三者に任せるというのが非常に面白いと思います。

中島　ディザスタ・リカバリーという言葉で最近はいわれていますが、記録を遠隔地で持っているということがこれから急激に重要になってくると思うのだけれども、今のタイムスタンプは同時に保存しているわけですよね。だから、これも実は災害についてのさまざまな対策システムの一つには使えるなという感じがしますね。記録、保管、証明が目的なのだけれども、同時にそれはなるべく都心でなく、災害が一緒に起こらないような所に。ネットワークは日本中どこにあっても同じ位になってきているのだから。災害時の記録保管のためにも何か仕組みができそうですね。

石渡　静岡県は特に東海地震が騒がれていますからね。

中島　だから、記録をどこに保管するか。北海道又は沖縄のどちらかになると思いますけどね。

横尾　内容証明という考え方だと完全に保管なんですよ。

中島　いざこちら側で消滅したときには、もう一回バックアップで再現できる。それはフォレンジックという裁判のための記録だけではなくて、将来の安全のための記録としても十分に機能するわけだから。これは大投資が必要なので、行政の仕事の一つかなと思いますけどね。

横尾　実際にはそんなには必要ないと思います。

高橋　電子データを第三者の誰が保証するかの認証の問題なのです。これをどのような仕組みで作るかですね。それをしないと、このデータは改ざんしたのか、正しいのかと。印鑑証明出すのと一緒でしょう。ここに預かったら国家機関が認めている、そこが出すのだったら絶対改ざんしていないなというデータの保管の制度を作らなくてはいけないのでしょうね。認証局でしょうね。

中島　電子的な保管だと２～３か所、100か所あってもいいんだから。

高橋　認証をするようなものを国が与えればいいのですよね、免許を。そうすれば、別に補助金を出さなくても。

中島　今の郵便局だって、１か所で集中してやっているわけじゃないからね。

横尾　内容証明郵便というのは実は、かなりの数、飛び交っているのです。でも、その内容証明を郵便局のほうに「ちゃんと出してくれ」というのは裁判になったとか、書類がどうにかなってしまった時以外は無くて、10万件に１件無いというのです。

石渡　公証人役場というのがあるじゃないですか。あれと同じようなシステムを。

中島　そういうことですね。今言っているのは、その仕組みを作るのはいいのだけれども、それは同時に記録のバックアップ・システムにもなるということです。

浅野　地方にはまだまだ問題が一杯あるんですよ。

向　では、青森の薄木さんに話してもらいましょう。

薄木　うちのほうでは組合が８社ありまして、その中で聞いたのですが、やはり独自の開発を１社しています。建設業の社長が病院に入ったら、看護婦があまりにきれいで優しくて、何か困ったことはないかと（笑）。そうしたら、実は勤務表がすぐ変わる、すぐ彼氏とデートができないと。何かそういうものはないかということで作ったのが「看護ナース・システム」だったそうです。９年くらい前に始めて、２０００～3000万の売り上げの会社が30億以上になっていると思います。全国に配置している会社が一つあります。

あと、全体の30%が派遣ですね。下請けも30%ぐらい、準下請け的なものが10%、インターネット10%ぐらい、保守が10%ぐらいで大体やっています。

一番要望があったのが、電子商取引を出来れば早く組合から発信してまとめてもらえないかと。業界団体でやり方を考えて、ぜひ経済産業省の課長さんにやっていただきたい。

２番目は、中央は大変景気がいいようで、仙台もいいかもしれませんが、青森は悪いです（笑）。ＩＴ促進税を地方はまだ続けてもらえないかという組合員の要望がありました。

三つ目は、実は青森県もオープンソースのＯＳＳランドというものが立ち上がりました。私はオープンソースということを理解はしていますけれど、汎用からいく場合その前に一つの過程があるのかなと思っています。すぐオープンソースということには行かないんじゃないかなと。オープンソースについて、今後、経済産業省のほうでもっと力を入れてやるべきかどうかということを明言して頂きたいのですが。

四つ目は、例えば、農水省などが主導で青森のりんごのトレーサビリティをやった場合に、県外資本の大手企業に発注されてしまう。その大手企業が逆に青森市内の企業を使うという構図になっている。そのような構図はやはり直さなければいけないんじゃないかと。地元を使うということを、国のほうでも特にやってほしいなと。

私はＡＩＳＡの専務理事をやっていまして、県のほうには色々と話しかけておりまして、先に地元のほうに発注する方向に今、努力をしております。ぜひ、国の方でもそのような方式でやるべきだと。

また、雇用促進や人材面については、今後の人材研修として、雇用促進事業の関係で、セキュリティとオープンソースによって4000万ぐらい、厚労省のほうから情産協の立場でやっているものがあります。オープンソースをきちっと国が推進して、提示しなければ幾らやっても雇用促進にはならないので、その辺について今後方向性等、お話し頂きたいということでございます。

中島　注文がたくさんついていますが。鍛冶さん、幾つか、ＩＴ促進税のお話やオープンソースのお話が出てきたのですが、ＩＴ促進税のほうはどんな具合ですか。

鍛冶　役人の変な言葉で「多年度税収中立」というものがありまして、最初の３年間で減税して、残りの２年間で増税して、差引ゼロにするという、もともと景気対策の色彩が強い税だったので、一応そういう考え方になっています。それを前提に、谷垣大臣は締めくくる方向で考えるとおっしゃいました。

私ども経済産業省は冒頭に申しましたように、まだまだ日本の競争力を高めるという意味で、この税制は大変役に立っている、さりながらアメリカとの格差がまだ縮まっていないというところで、道半ばでやめてしまうのかという議論はしています。12月の半ばぐらいには決着が着くので、新春号では「無事できました」と言うか、「おわびします」と言うか分かりません（笑）。

先ほどから議論になっているＥＤＩとか、企業の力の向上に資するものは何らかの形で残していただきたいと。税制というのは役人が決めるというよりは、むしろ与党の税制調査会で、国会議員のかたがたが最後は議論してお決めになるという不文律があります。我々はそういう問題意識を伝えて、あとは政治家の先生にしっかり決めていただくということでやっています。来年、全くなくなっているか、何らかの形で残るかはこうご期待です。

それから、ＯＳＳはご指摘のとおり非常に重要な論点です。ｅ－Ｊａｐａｎの中でもＯＳＳの利活用促進を国として出しています。というのは、商業ソフトに比べると単価が安くて済むんじゃないかとか、セキュリティに問題が発生した時、バグが出た時にパッチが当てやすいとか、あるいはそもそもソースコードが全部出ているので、イノベーションの材料になる。特に若いプログラマーを育てるという意味では、企業の調達サイドの関心よりも、むしろ国の発展促進というのでしょうか、そういう意味で途上国も大変着目していますが、日本でも重要な役割になっていると思います。

他方で、ＯＳＳは、メンテナンスは大丈夫かとか、サポートする周辺ソフトウェアが充実していないなど、色々

謹賀新年

U.S.E *United of System Engineer*

代表取締役　舟橋　千鶴子

ユース・情報システム開発株式会社
東京都千代田区外神田6丁目4番1号
〒101-0021　神田NRビル
TEL 03(5688)1105　FAX 03(5688)1106
E-mail:funabasi@use-joho.co.jp
URL:http://www.use-joho.co.jp

な議論があります。そういう意味では、やはりＯＳＳの調達をした際、より安全・確実性を高めていくことが非常に大事なポイントだと思っています。

一つ、今、私どもが考えていますのは、我々の関係する法人であるＩＰＡの中に、今年ＯＳＳセンターを設置いたしまして、そこでまず業界のかたの色々な情報交換、情報共有をしていただこうと。それから、ＯＳＳの世界も、一部の大手ディストリビューターさんの製品は、例えばＩ社はサポートするけれども、ほかの中堅新興企業のかたが作ったＯＳＳ製品はベンチマークテストをちゃんとやってくれないというような議論が出始めています。そうすると、危なっかしいから使うのをやめようかという話になります。先ほどの薄木理事長の話も多分そういうことも含めてだと思いますが、全体としてＯＳＳ商品の検証の可能性を高めたいと思いまして、ＩＰＡの中で一つ部隊を立ち上げて、できるだけ幅広いＯＳＳ商品について検証をしていくという動きを加速したいと思っています。

あとは、政府調達の中で、ＯＳＳを使う際の注意といったような指針が11月に出ました。従って、中央政府の政府調達の中でのＯＳＳの利活用の為のガイドラインを出しますし、それを地方公共団体にも推奨していくという形で、いい意味での中央主導で色々な活用を高めていく。そういう意味では、絶対ＯＳＳを使って下さいと言うつもりはなくて、個々のソリューションに何が一番いいかというのはケース・バイ・ケースで、ベンダーさんとユーザーさんがお決めになる事です。少なくともＯＳＳにつきまとうある種の不確実性を減らし、公平なマーケットの中で選択の余地を広げるという方向で議論を進めています。

組合の問題は、非常に今日は勉強になりました。私も中小企業庁にいたことがありますが、通産省、中小企業庁は、あるときは組合をすごく振興していこうという方向に議論をしたり、あるときは個々の企業が大事なのだといって、そちらに補助金をつけたり、色々試行錯誤があります。ただ、ＩＳＯもそうだし、環境、ＳＯＸ法、ＩＳＭＳも、よかれと思って色々お達しが出るのですが、経産省だけではなくて、国交省も出せば、財務省、金融庁、環境省も出すという事で、結果的に行政指導の洪水になっている可能性があります。そういう時に、如何に低コストで、大手企業だけではなく、中堅、中小の方がしっかり対応できるかというのは非常に大事な論点だと思います。まさにそういうことの為に、協同組合方式で色々なことを勉強していただいて、結論めいた話になってしまいますが、出来るだけ協同組合のリーダーの方が我々中央官庁の現場の担当者と顔を合わせる機会を作って、「もうアップアップだ」「ものすごくコストが高いんだ」という話をどんどんして頂く。そういうチャネルの維持というのも、協同組合には大事だと思います。

それから、自治体そのものが地方行財政改革で大変厳しい中で、コストカットなどがあるわけです。そうすると、まず安く納めてくれるという所というので、従来お持ちだった地元企業振興のような所が、ともすれば後回しになっているのかもしれません。これは個々のケースで違うのだと思います。私ども経産省自身も、地域産業政策を非常に重要視していまして、地域産業のクラスター、産業集積のサポート等を色々やらせて頂いています。地域のＩＴ企業の方がどうやって発展していくかという話なので、お決めになるのは個々の自治体ではあるのですが、中央政府から色々な意味でのアドバイスが出来ると思います。特に政府調達というのは、私共中央政府自身の非常に大きな課題ですが、中央政府でやり方を研究して、それを地方政府の方に知って頂く事は今後ますます大事になると思います。

中島　二つ、組み込み型ソフトの問題とオフショアの問題があります。組み込み型ソフトは、専門家の安達さんがいらっしゃいますので、いろいろな問題点と課題、今後の発展を。オフショアの方は、向さんが展開しておられるので、注文、ご意見をいただきます。

では、安達さん、組み込みを。

安達　うちは1971年にハード会社からスタートして35年、基本的にはずっとハードが母体になっていますので、技術者がほとんどそういう傾向であると。まず組み込み系に手をつけた1970年代は家電ですね。電子レンジやエアコンの家電関係の組み込みに入ります。あのころは４ビットのＣＰＵです。1980年代になった時大手鉄道会社の母体ですがその周辺の仕事で、Ｓ社とＴ社とTY社の３社が同じ設計の名の下に、今の自動改札機、券売機、部分的には定期券発行機、新幹線だけはＨ社が持っていきましたが、他は全部３社が共同受注、共同分配。それでスタートした時に、うちが強引に組み込まれて、1980年代はこの鉄道会社さん関係の仕事は各地で色々ありました。

浅野　悦司 *EtsushiAsano*
宮城県ソフトウェア事業協同組合　理事長
株式会社ジェー・シー・イー　代表取締役
http://www.jcea.co.jp/c_gaiyou2.html

その途中で出てきたのが各地の市営交通、それのご縁で私鉄のバスと電車の共用乗車券です。そんなことをしてくると、色々と汎用的な素地が出来てきた。

1990年代には、今の仕事の母体になっているコピーやプリンタやファックスの関係、ＢＵ（ビジネス・ユニット）の組み込みソフトが一気に花開いた。そのあたりで、過去の色々なものを持っていますから、かなり流用度も高いし、うちなりの体制を組んできたと。

それで2000年代になってきて、先ほど中島先生からあったＳｕｉｃａ。このＳｕｉｃａのきっかけは、色々なところで競争があったのですが、うちはT社の半技研と協力して、非接触型、ＬＳＩの形に手をつけたのがきっかけになって、試作品として三つぐらい作りました。その間にＳ社が積極的に営業展開しましたから、営業窓口はＳ社、要素技術の関係はT社と当社、その結果、最終的にはT社製が通った。

本当の仕事につながるのはそこまでだったのですが、その後、要素技術を開発したのだから、アプリケーションもやれと。今も40～50人体制で展開しています。

そうやっているうちに、航空会社Ｊ社声がかかって、T社を窓口にしてもらって、Ｊ社のＳｕｉｃａに入りました。Ａ社からもあったのですが、手をつけていません。というのは、うちの取引に関しては１業種１社なのです。この１業種１社が結果的に何を生んだかというと、35年間通して顧客信頼度を高

あけましておめでとうございます。本年も宜しくお願い申し上げます。
業務用アプリケーション自動生成及び運用支援パッケージ　株式会社ジェー・シー・イー
AD Creator　Advanced Development Creator
ＡＤ Ｃｒｅａｔｏｒは要件定義・設計・プログラム開発・運用環境・保守までシステム開発・運用の全工程を支援する　業界初の新しいパッケージです
要件定義 → 標準化設計 → 詳細設計 → プログラミング（製造） → テスト → 環境設定運用 → 保守
AD Creator
標準化／規格化された定義シートに入力
100%自動変換
ソースコードジェネレータでHTML/Javaソース自動生成
ビルド&デプロイの後フレームワーク上で実行（※1）
フレームワーク（共通部品および高品質・高セキュリティの実行環境を提供）
■要件定義、設計書が標準化・規格化されています。
■Java、HTMLソースコードを100%完全自動生成します。
■複雑な演算・アクションの定義も自動生成します。
■業務システムの実行環境を標準装備しています。
（※1）別途 Javaコンポーネント（Java2 SDK Standard Edition 1.4.2以降 及び J2EE 1.4.2以降）が必要です。
（無償ダウンロード可能です）ビルドツール（Javaコンパイラ）、デプロイツールは上記Javaコンポーネントに含まれます。
要件定義 → 設計 → プログラミング → テスト
10ヶ月
3ヶ月　←AD Creator を使った始めての開発
1ヶ月　←AD Creator を使い慣れてくると…
弊社にて本パッケージを使って自治体向け行政システムを開発した時の実績です。
AD Creator を使うことで、システム開発のコスト及び工数の大幅な削減を達成できます。
株式会社ジェー・シー・イー
自治体事業部
〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目17-24 高裁前ビル5F
Tel:022-212-7091（9:00～18:00）　Fax:022-224-2820
E-Mail:info@creator-jichi.jp　URL:http://www.creator-jichi.jp/

AD　Creator のご紹介（株式会社ジェー・シー・イー　自治体事業部）
AD　CreatorはC／S型業務用アプリケーションの開発および運用を支援するパッケージです。
規格化された定義シート、ソースコードジェネレータ、フレームワークの３つのコンポーネントで構成されます。
従来のＣＡＳＥツールとは異なり、「要件定義～設計～製造（プログラミング）～テスト～運用」といった、システムのライフサイクルの全てをカバーする新しいパッケージです。以下に本製品の特長を各コンポーネントごとに紹介いたします。
定義シートの役割／効果
●定義シートへは、画面や帳票のデータ項目／属性、レイアウト、ボタンクリック時のアクションなどを、規格化されたパラメータや言葉（日本語）で記述します。（定義シートはＥｘｃｅｌ形式でテンプレートとして本製品に同梱されています）
●規格化により、設計者毎の「クセ」がなくなり、誰でも理解できる要件定義書・設計書を作成できます。これにより、無駄が無くなり、ドキュメント作成工数を削減できます。またドキュメント品質の均一化を図る事ができます。（お客様とのレビューにも使用できブラックボックス化も防止できます。また要員交代時の引継ぎも容易になります）
●ソースは定義シートをもとに100%自動生成するので、設計書の記述内容とソースを常に一致した状態に保つ事ができます。（開発時のデバッグはソースではなく、定義シートの記述内容を修正して行います）
ソースコードジェネレータの役割／効果
●プログラミング作業をゼロにします。これにより工数の大幅な削減を実現します。（Ｊａｖａ，ＨＴＭＬソースは定義シートより100%自動生成します。同様にＤＢ用のＳＱＬ文も100%自動生成します）
●プログラマーの技術差による品質のばらつきがなくなり、一定に保たれた高品質なソースを作成できます。同時にＪａｖａ、ＨＴＭＬ技術者不足も解消されます。
フレームワークの役割／効果
●システムを安全に、かつ安定的に運用する事が可能となります。また保守も容易になります。
●ほとんどの業務システムで要求される一般的な機能は標準で提供します。毎回同じものを開発する必要がありません。（権限制御、セキュリティ制御、ＤＢアクセス制御、ブラウザとの通信機能など、多数の機能を標準で提供します）
以上の相乗効果で、システム開発におけるコスト及び工数を大幅に削減する事が可能となります。
詳細は弊社担当まで、お気軽にお問い合わせ下さいませ。
お問合わせ）株式会社ジェー・シー・イー 自治体事業部　Tel：022-212-7091　E-Mail：info@creator-jichi.jp

めた。「おまえの所はしっかりと営業機密と技術機密を守ってくれる」と。そこの安心感は、三十何年間の歴史からきているのかなと。

それから、リクルートの関係で先ほど色々あったのですが、うちは東京が母体です。札幌から沖縄まで10拠点会社があります。これは何を意味するか。先ほど三島の話がありましたが、東京に一回出てみたい、「じゃあ、うち来ればいいじゃん」。その間は、教育研修も、あくまで地元の会社採用、東京出向です。これは東京でのリクルートが難しければ、沖縄、北海道から採用すればいい。それが３年だ、５年だとたってくると、元に戻せるわけです。バブルの時に人がいればお金になるという時に作った営業拠点が全て生きました。

アプリケーションや普通の仕事に関しては、１～３年で一応それなりに育ちます。しかし、組み込みだけはうまくいかない。なぜか。原因は二つあります。一つは、うちはハードに近い所をしています。ということは、ソフト屋さんにハードの知識をなかなか教えられないのです。あのピンが何を意味して、何かあったときに図面を広げてチェックできますか。これができない。そういう教育を、今のような単納期であり、忙しい時期にできますかということになります。これはまず大きな問題です。

二つめ、細かい仕事に興味を持つ人材が少なくなりました。どうしても華々しい仕事を皆が求めるのです。それと、電子工学的なところはハード屋さん、工学で電子工学科出身なら何とかなります。しかし、コンピュータ・スクールだとか、情報工学から来ても、ほとんど使い物にならない。人材教育に非常に期間がかかる。

それから、好みになる人が少なくなってきている。しかし、仕事は増えてきた。うちは、中高年に近いようなベテランがハードに近いところをやって、若手はアプリケーションのほうで「いつ逃げてもいいよ」というところで細分化する。一つの仕事が長いもので半年、普通で大体３か月です。極端な言い方をすると、その間をさらに半分にして、1.5か月でできる分量にしたものしか与えません。というのは、長続きしないのです。根気がない、集中力がない。ちょっとできる子は、勝手なことをして結果的には人とのインターフェイスがとれない。ここらあたりが昔とかなり変わってきたなと。

うちの社内でよく冗談を言っているのですが、アナログが分かってデジタルを覚える。コピーが一番良い例ですが、モノクロからカラーに変わりました。この製品の歴史を知った人間が一番使い物になるのです。単発的に組み込みのある部分をやったからといって、汎用的な知識は身につかないのです。座学や本からうる知識は3割で、7～8割は経験の積み重ねです。うちには東京チームと三島チームがあって、総数で70人ほどいますが、私から見ると考えられない収益です。歴史で言えば、普通の券売機１台の中に入れるものは半年で開発したのです。1ヶ月6人、36人工でやった。それが1人減らして30人、そして3年目は2人減らす。3人、そして最終的には3か月。36人から9人工になった。しかしそれは経験等の積み重ねですから。これを我々は1980年代にたたき込まれているわけです。

今、いろいろな仕事が来ます。当然、ＣＤはあります。毎年同じ仕事を中でするときには納期は5%カット。イコール工数も5%カットです。予算オーバーをするとボーナスに響くよといった形で、予算工数を徹底しています。逆にそれをクリアしたら、ある程度上積みが来ると。そのあたりのインセンティブの細かい所を決めたおかげで、今のめちゃくちゃな事を言わないコストダウンというのはあまり怖くないです。努力してくれといったら3%で取ります。場合によっては2%でいいのです。その代わり、こういった技術を次に教育費で投入してやる。そこまで信頼関係を培えれば、組み込みソフトのような長い時間のかかる教材もさることながら、教育投資したものが意外な形で社内で利用できる。もう少し、外から何かを求めるのではなくて、自分たちが自発的にどう対応するかということで考えれば、受託を取ろうが、何を取ろうがそんなに苦労はないような気がします。

中島　組み込みについての考え方は、今、どのように進展しておられるのですか。

鍛冶　役人という商売をやっていて恥ずかしくなるのは、着任して数か月や１年で、本当にその道で数十年ご苦労されてきたかたの前で、何か気の利いたことを言わなければいけないことです（笑）。

あえて申し上げますと、組み込みは今、日本の宝だというのが、政府の中でも共通認識としてますます確立している

石渡　辰夫　*Tatsuo　Ishiwatari*
静岡県ソフトウェア事業協同組合　理事長
株式会社アイティエス　代表取締役
http://www.itsg.co.jp/its03.html

と思います。ＩＴの世界というのは、それこそメインフレームでアメリカの某大企業と戦っている時代があり、パソコンの時代になって、私は10年前、ハード部門の担当の課長補佐をやっていまして、そのときは日米半導体摩擦がありまして、よくワシントンなどに行かされたものです。いろいろな戦場がありましたが、ここまで来て、日本の物づくりの巧みさといろいろな業務アプリケーション、発券システムもそうですし、自動車の車体もそうですし、世界で最高に厳しい顧客に鍛えられたアプリケーションがあります。ソフトも含めて、広い意味でのものづくりの巧みさと、厳しい顧客品質のまさに交差点に組み込みソフトというものはあるわけです。ほかのいろいろな産業は、日本も非常に栄枯盛衰があるわけですが、この二つがある限りは日本の宝であり続けるのかなという感じがします。

そういう意味で言うと、先ほどの安達さんのお話でちょっと不安なのは、最近の若い人の根気がなくなってきたという話で、人材の問題も非常に大きな鍵かなと思っています。

2004年10月にＩＰＡの中にフトウェア・エンジニアリング・センターを立ち上げたときに、業務用アプリケーション・システムと並んで、組み込みを２大柱の一つとして位置付けました。このための一つの出口として、ＥＴＳＳ、エンベディッド・テクノロジー（Embedded　Technology）に関するスキルスタンダードというものを作っていこうと。これは第１版ができて、今、そのＥＴＳＳに連動した形でのキャリア形成の指針を作ろうというようにだんだん発展してきています。まさに若い人に魅力を持っていただくために、組み込みの世界でどういうキャリア形成のルートがあるか。またそこで要求される技術水準は何か。最近はやりの言葉で言うと、「見える化（可視化）」をするためにまずそういう地道なところから、かなり力を注いでやってきているということがあると思います。

２番めに、冒頭でも出ていましたが、例えば携帯電話のように、日本が世界に誇るアプリケーションの分野で、組み込みソフトウェアというのは大きく伸びていく余地があるわけです。ところが、日本の宝だと言い、組み込みが脚光を浴びてきているというのは、同時に非常に危機だと思うわけです。アメリカも韓国も、日本が強くて、なおかつこれから世界的に伸びていく市場だというと、圧倒的なリソースを投入してくるわけです。中国、インドもそうなるだろうと。

この間、私は中国の大連での「世界ソフトウェア閣僚会合」に行ってきましたが、そこに中国の担当大臣のかたが来られて、中国はこれからソフトウェア輸出大国になるのだと言って、明確に国家戦略としてソフトウェアを位置付けています。しかもその中で組み込みにも非常に関心を持っておられるのです。そうだとすると、どうやって日本の競争優位を保っていくのか。これは非常に難しい問題だと思います。

先ほど来、単価が下がるという話がありますが、たしか携帯の単価も下がっています。昔は４万円ぐらいで１個の端末が売れたのが、今はもう１万円台に下がっているのではないかといわれていて、一つの機種で100万台売れて100億円になる。開発費用が100億円ぐらいかかるといわれていますが、これは、組み込みの分野で各社さんが、技術を囲い込んで、自分だけで開発して、自社製品だけに搭載するというのでは、多分リターン額と投資が合わなくなってくる。そうすると、どうやって共同開発、共同回収をやっていくのかという話になります。

先ほどの安達理事長の話で大変印象深かったのは、これはというアプリケーション・サイドの企業さん、セット・メーカーさんとの信頼関係で共同開発の仕組みを作るというお話です。いいアライアンスを作れる企業が多分今後も勝ち残っていくし、そこには政府の出る幕はないかもしれませんが、いい意味での連携を日本の中にどれだけ作れるかというのが、日本の組み込みソフトが国際的な競争力を維持できる一つの必要条件だと思います。

そういう意味で、政府主導で研究開発プロジェクトなどもありますが、その時にいいアライアンスを生んでいただくような仕掛けづくりに、今まで以上に気を配っていかないと、結局アライアンスがうまくできなくてアイデア倒れに終わるということが出てくる。これは欧米、アジアのライバルが虎視眈々とねらっている世界ですから、今まで以上に戦略的な思考を持たないと危ない気がします。

中島　今日の議論の中で、若いフリーター、ニートをどう産業に取り込むか。一般的な企業が取り組もうとしても、教育に時間がかかりすぎて、回収が難しいということになります。これは行政が関与できる分野ですよね。
先ほどの補助金や助成金というのは、雇用促進のための何らかの助成金ですよね。だから、教育投資に近いような感じの仕掛けを作るということだと思うんですけどね。

安達　今、中央会さんと話になっているのが、いわゆるデュアル・システムです。学校と企業とタイアップしながら、

SSA
-Shizuoka Software Association-

静岡県ソフトウェア事業協同組合

理事長　石渡　辰夫

平成18年　SSA24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）ヒラテ技研	平手　久徳
（株）オーエスピー	渡邉　兼道	（株）富士フォーチュン	桜井　俊秀
（株）建設システム	栗田　富夫	マーズコンピュータ（株）	守永　健
（株）シエロ	伊藤　健二	（株）モアソンジャパン	森川　厚孝
（株）システムオリジン	清野　吉光	⑰ヤマシン塩沢	塩澤　正志
（株）ジープロシューマーズ	小林　修	（株）ユニテック	鈴木　佐太郎
（株）第一システムプロダクト	山本　正廣	（株）ラ・ドゥ	成川　秀樹
（株）ティージェイエス	曽根　伸治	ランアンドケントス（株）	曾根　輝夫

（http://ssanet.jp/）

いい生徒ならば、企業のほうから仕事を回しながら授業料の一部は負担してあげましょうと。この流れをうちの組合で今導入しようとしています。まだ参加はたかだか３社か４社しかないですが。それを組合でやろうかと。組合の中でコントロール委員会を作っています。それは、有望な人材が出てきた時に採用の段で競合が予想されますからそれを調整する為です。ですから、採用の面をとっても教育の面をとっても、もう少し別のスキームを考え始めたというか、考えなければならない時期に来たなという気がします。

横尾　何年か前からやっているインターンシップのような。

安達　そうそう、それに近いものをちょっと新しい形で。だから、インターンシップとデュアル・システムはほとんど類似しているのですよ。

中島　そのデュアル・システム、お金はどのように流れるのですか。

安達　細かい条件はいろいろあるでしょうけれども、助成金が使えるものは条件にかなえば支出するという話があります。

中島　フリーター、ニート対策は、今の政府にとってみたら、要するに国を支える働き手がどんどん少なくなっているときに、若者が長期間働き手として機能しないのは国としての国力の問題ですよね。国が将来、税金として回収できる、そのための投資というのは、教育投資が非常に大きいと思うのですが、それが今までの義務教育で十分に行われなくなってきているので、職業に密接に関連した場所で投資をすると。ただし、職業に密接に関係しているところは、今のところ企業、産業の側にノウハウがあるので、そこと連動した仕組みに対して国がきちんと金を支払う。これは企業への助成ではなくて、子供たちへの助成金、子供たちへの教育費という観点です。

減税をするのは将来の増税のためというのは、将来増税するのではなくて、将来そこの産業が発達すれば、増税しなくても回収できるのです。

鍛冶　現にそうですね。

安達　その助成に近い形のもので、沖縄でうちの子会社を兼ねて北谷に会社を作ってみたのです。事務所の費用、職安経由で雇った人の人件費60%を何年間か補助する、事業税の３年間免除するというものです。出資はシステック沖縄の幹部社員が50万ずつ、会社側がささやかに250万ほど（20%）出して別会社を作ったのです。人件費補助、事務所補助、税金の免除の部分、各地区にある色々な制度を利用する手もあると思います。

中島　私は沖縄県の経済特区広報戦略委員会の委員に選任されて、今稲嶺さんにいろいろな答申をしているところですが、今のは、いい例ですね。情報特区の仕組みを使っている。また、安達さん、後で聞かせてください。

向　組み込みの分野が伸びるといっていますが、データ的にはどのぐらい伸びるといわれているのですか。あの数字は色々よく分からないのですよ。

安達　自動車にしろ何にしろ、製品そのものにインテリジェンシーを組み込み始めたわけです。単体のものがインテリジェンシーを持ち始めて、複合的にくっついてマルチで動いて、また別のことをさせていると。そうすると、一個ずつが全部組み込みになってしまうのです。ここまで全部含めると、何もかもが組み込みになっちゃうのです。ですから、数字のとらえ方いかんですが、私から見ると、これから、そういった単体にインテリジェンシーが入るものは全部組み込みになってくると思います。それが今花開いていない情報家電にもつながっていくような気がします。先ほど、ＩＰ洗濯機、ＩＰうんぬんと先生がおっしゃったように、私はこれからあの分野は本当に開けるような気がします。なぜかというと、M社の大船の人と偶然知り合ったら、今積極的にやっているというから。

浅野　仙台あたりは商都でメーカーが少ないのですが、この組み込み型に関しては、もし地場のソフトハウスが本気になって取り込んで、人を使ったら、相当人数を食わせる分はあるのです。というのは、メーカーサイドでも、いろいろ進出してきたあとに、市場調査はしたようですが、ここには受け皿がないということで、現状は全部東京あるいは関西、名古屋などに出たのです。

ですが私共はソフトウェア１本だけのものはダメだという事で、ハードとの融合を考え、今会社を買収したのです。飯の種としては生産ラインを構築する、そのラインそのもの、それから間の省力機器をやっているところを買収して、シーケンサーで制御していたものを今、ワンチップ・マイコンで制御するようになった。そこのところを電子工学科出身の人間に勉強させながらやってきた。

ところが、60%ぐらいの売り上げがあるユーザー、大手自動車メーカーH社のキャブレーター工場が、生産拠点を中国、東南アジアに展開して、なおかつ国内の経費を２分の１削減という大きな目標を３年前に打ち出しました。そうなると我社でその部分に突っ込んでいた人間たちが遊ぶようになったのです。これに困って、少数のメーカーに声をかけて人を突っ込んだら、もっといないかということから、組合内の組み込み型に特化した会社と提携し、今、うちの人間とプロジェクトを組めるようなところまで来ました。こんな経験から宮城県の業界でも、この面での人を育てなければいけないということから組合で講座を設けて教育をしている所です。

その上で感じたのは、先ほど安達さんも言ったように、ハードが分かっていない。特に電子の部分が分かっていない人間は幾ら教育しても無理なのです。専門学校でも組み込み型を教育するに当たって、教材が無いという事で非常に困っていました。教材については補助金を得てうちの技術者が中心になって開発をして、曲がりなりにも導入編が出来ました。これに基づいて現在組合でも教育をしていますが、即戦力の人材育成と言う面では今一歩踏み出せない所にあります。

今の教材を高専でも使ってもらえることになりまして、大学でもごく一部の人間は、今研究室でやっています。ところが、そのほかの科目が非常に多く、ごく短い時間で何か製品を作ったという経験だけにつながります。基礎学問を含めて、組み込み型のソフトウェアがこれから全ての家電製品に入っていく事は大いに予測されるので、国家的な事業だと考えた場合に、教育の場でしっかりした人材育成が出来る体制を敷いて欲しいと思います。

安達　教育の場での問題ですが、先生がまず知らない。教える人が分かっていない。そこがまず大きなネック。若手の先生が独自にカリキュラムを組んでも大先生は止めるのです。そこも世代交代が必要なんですよ。
50代の現役の教授と称する人でも実務が分かっていない。某国立大にT社の了解を取って、券売機と自動改札機のメインの部分だけ持っていったのです。先生方は実際に券はこう発券して、トルクモーターでパッと紙を送る。と言う搬送技術を「こんな風に作っているのですか」と言うのです。現実に商品と一体になって勉強する場が無さすぎる。何処か本に書いてある搬送技術はこうあるべきだ、なんてのは無理なんですよ。

石渡　皆さんの話を聞いて、僕が思っているのは、例えば車が吸入、圧縮、爆発、排気という原理を点火プラグでやって、その回転をどうやってどこへつなげるのかと。コンピュータも０，１の世界、電気が流れるか、流れないかの世界で、これがコンピュータの基本原理で、日本の教育において欠けているのは僕はそこだと思います。

飛躍するのだけれども、ニートとフリーターの原理も、教育の崩壊で、要するに生きる力を教えてこないで来てしまっているのですよね。大上段に構えて物を言ってはいけないのだけれども、教育基本法の改正とかいろいろ言っていますが、本当に生きる基本から教え直さないと、日本の国は完全に崩壊しちゃうなあと思うのです。

今朝、産経新聞の石原慎太郎の「日本よ」というのを見ると、『拒否できない日本』という本が売れているのだそうです。それには、アメリカとの構造改革だとか何かで、過去の日米のやってきたものが教育基本法やすべてのものに表れてしまっているということが書いてありましたが、我々の力ではどうすることもできない今の若者気質というものができ上がっちゃっているなと。これが直るには恐らく30年かかるのではないかと僕は思っています。だから、いかにしてニートやフリーターではない、質のいい人間を採用して育てていくかを考えるのは、企業の生き残り戦略の一つではないかと、最近思っていますね。

中島　太田さんはニート、フリーターも資源にしようという考え方？

太田　ニートが70～80万、フリーターが約200万ですか、僕はこれは金の卵の埋蔵だと思っています。その中に絶対いい人材が居るのです。

実は今年の６月頃、このような募集をしたのです。1か月間タダで講習をし、無事に卒業した人間は社員として採用する。仕事をしている人間もいますから、夜、それも20日間、１日３時間の講習です。その代わり、講習ですからその分は無給。晩飯だけは出しましたけど・・・。本人達は一生懸命ですよね。憧れのＩＴ業界。その時の職業はパチンコ屋の店員とか、ガソリンスタンド、コンビニ、全部フリーター、アルバイトですね。面接と試験をやって、12名に絞り込みました。2人脱落して10名になった。

当初の採用の基準ですが携帯は持っていますがパソコンに関しての専門知識は全く無し。格差があるとトレーニングに色々問題があるものですから。もちろん中にはメールが使えたり、パソコンを持っている人間も半分位はいましたが…。

結果５人不採用にしました。7名採用したのです。その代わり3か月間は試用期間です。で、試用期間がやっと終わり11月１日から7名は全員正社員になりました。

今回の研修が意外といい反響が出たものですから、それでその継続版ということで、年内の新卒を対象にしたインターンシップを実施します。

来年３月卒業する新卒者でニートでもフリーターでもいいと思っている人間がいると思います。この人間にインターンシップをやるという広告を打ったのです。40人の申し込みが来ました。この詳細はまだ決めていないのですが、うちでインターンシップをやって、他社へ行ってもいい。というやり方にしようと思っています。当社の採用活動ももちろんしますけどこの研修期間でいかに当社がいいかを教える。例え他社に入社しても半年後やっぱり当社が良くて戻って来る。そう思えるような研修します。僕が言っている義理と人情、仁義とけじめのしつけですね、マナー、ルールを徹底的にやる。

人間というのは集めれば１割戦力となりうる人材がいるそうです。人を集めることが目的なのです。そしてその中から目的の人を探し当てる。それがこういう時代の基本じゃないかと僕は思うんですけどね。

中島　その成果がまた２年後ぐらいに分かると思いますので。

最後にインド、中国、韓国との戦いや、オフショアリングへの日本の産業界の動向についてのお話です。向さんはどんな風に行動し、どんな風にその成果を考えていますか。

向　オフショアリングというのは避けて通れないテーマだろうと思います。丁度20年程前に、中国でスタートしました。

私の20年の経験から言いますと、最初はいわゆるコストダウン、コストカットを如何にやるか、人材をどう活用するかという事がテーマだったのです。今、その会社はそれなりの会社になりました。その経験を通して考えると、オフショアというのは、日本の企業は安くする一つの手段だと思っていますが、もう少し広く考えますと、実はその国

薄木　浩 *HiroshiUsukiI*
青森県情報サービス協同組合　理事長
キャプテンあおもり株式会社　代表取締役専務
http://www.capa.ne.jp/company/index.html

の産業を育成する事になるのです。ただ単に使えばいいというよりも、むしろ育てるという気持ちがないと、オフショアはうまくいかないのです。

先程から人材のお話が色々出ていますが、そこの人材を受け入れてコツコツ育てて、その結果オフショアにつながるという事になると思います。最初はものすごい投資がかかってしまう。うまくいって３年位、４～５年目で何とか回収ができる。そのあたりで、日本の中で開発するよりも５～６割位安くなる。でもその５～６割安くなった投資は、既にやっている訳です。トータルで考えると、実は全然コストダウンにならない。オフショアというのはそのように考えないとダメだという事に私は20年やって気がついた。
しかも中国が今、ＩＴ、あるいはＩＴの輸出国になるのだというような事は、日本が半分やってあげたという事になる訳ですよ。

安達　参考までに言いますと、うちは今大連の会社を３社ほどしているのですが、同じ仕事をＡ社、Ｂ社に分けている。国内にしても同じです。50%ぐらいの価格でそれを出してしまう。それで全部作業分割してあります。分割したところのインターフェイスだけ我々が作るわけです。組み合わせするわけです。そうやって出資せずに、どちらの成果が高いかによって、そちらへ傾けるのです。最初から儲けるつもりではなくて、国内に出すのと同じ値段ならば、どちらがうちの意志を継いでくれるかを選定するのです。

向　オフショアを大きく捉えると、うまく活用する方法としてはそれで良いのですが、日本全体がそう考えていか

ないとダメで、トータルで考えるという事が一つ。

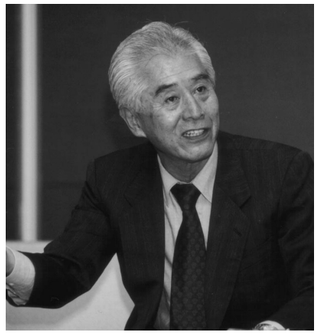
それからもっと考えると、あまり海外に出さず、北海道や沖縄へのいわゆる国内アウトソーシングをもう少し見直していくということはもう一つあるでしょう。我々はやはりそういうことを考えていかなければいけない。

ですが、うちは今もベトナムを仕掛けていますが・・・。ベトナムも大変なんですよ。やらなければよかったという感じです。例えばN社やF社やH社などの戦略を見ても、全部そうなのです。私が「３年間投資だったでしょう。ようやく今、少し回収できたぐらいでしょう」と言ったら、「そうなんです」と。そうなると中国あたりは、今度は人民元の切り上げだ、人件費も高くなる。では、ベトナムでする、あるいはモンゴルでする。その内北朝鮮なんていう事も言いかねませんよ。そのように移りは見ていかなければいけない。

だからこそ、その国の産業を育成してあげるという気がないと、とんでもない話。むしろそれを日本は政治的に活用して、例えばアジアのイニシアチブをしっかりと取って行くような方向に持っていかないと。オフショアだけをやっていたのではだめなので、やはりそれを通して輸出国にならなければいけないのです。そこまで持っていくという事が、日本の今後のテーマです。

横尾　アジアの後進国の産業を育てて、なおかつ日本の国のためになるという、要するにＪＥＴＲＯの制度があるじゃないですか。確か１億円迄なのですが、あれを申請したのです。フィリピンで、組み込み型のリナックスを中心に、日本のやり方を学んでいただく。そうすると向こうの産業を育てているということですよね。もう一つはストリート・チルドレン、その中で日本語を学んでいる人間がいる。それを育てている日本人の組織があって、そこと組んでやろうと言って申請したのです。今の話そのまま、国の力を最初ちょっとお借りして、向こうも育って、我々の方にもある程度メリットがあるような状況を作るという意味で申請したのです。ちょっとぼたんの掛け違いがあって、うまくいかなかったのですが、来年もう一回やってみようかと思います。今回は首都圏ソフトウェア協同組合名で申請したのですが、今度は連合会の名前でやるのも一つの手ですね。

オフショアというのはやはり外せないのです。海外に委ねなければいけない部分もあるので。だから、初めの事



安達　幸詔　□□□*Adachi*

中央イメージ・テクノロジー研究開発協同組合　理事長

株式会社ラデックス　代表取締役

http://www.rdx.co.jp/over.htm

例を経済産業省がお手伝いしてくれると楽しいかもしれない。

もう一つ、今回の話題の中には無いけれども、地方の自治体の、市町村レベルでいいと思いますが、ＩＴ化、業務の効率化ではなくて、電子自治体を作ることになっているわけですから、そこに向けての我々の取り組みをもう一回考え直さなければいけないなと。そういう意味で、数ヶ月前から、ＩＴ政策懇話会というのを地方の組合の理事長などを集めて始めています。ニューメディア開発協会の岡部理事長を中心に行っています。

町田　懇話会に出て分かったのは、ＩＰＡが出資した地方のソフトセンターがあるでしょう。あれはＩＰＡのほうで表では再建と言っているけど、実際にはもうダメなのね。それがよく分かりました。うちの組合で3000万出資して僕が取締役になって出ているのだけど最近有力な地場企業の取締役が出て来ない。もう全然再建の可能性は無いのですよ。

浅野　仙台も同じですよ。最初、市長が社長で、県と市から交互に専務が出てきて、専務が常勤の管理者ということでやってきています。今、仙台の構成メンバーはどうなっているかというと、仙台を代表する金融機関は信金まで全部、業界からは地場の電力系子会社のソフトハウス、メーカー系ソフトハウスから出て。結局、メンバーの中で本当に業界出身というのは私位ですよ。なので、当たり前の感覚の持ち主なら、構成している株主を見ればこれではやっていけないという結論がすぐ出る筈なのです。議論もどんどん変な方向に行くのです。それで、弱音を吐いて、仙台も閉じようかという議論になっています。

向　では、課長に総括を。

鍜冶　今日は本当にありがとうございました。就任早々にこういう会を持っていただいたのは本当に幸運でございまして、今日お答えできていないテーマは、派遣の問題や、今の地域ソフトウェアセンターの問題など色々ありますが、これはそれぞれ経緯があるという話は聞いております。もちろん他省庁と関係する部分もありますし、地域ソフトウェアセンターの話のように、うちの責任でＩＰＡと相談しなければいけない部分もあります。一個一個貴重な宿題として持ち帰って、また色々な機会で、ＪＡＳＰＡさんともお話をさせていただきたい。この座談会は座談会として大変良かったのですが、それ以上に、そういう意味では非常に収穫がありました。

オフショアについては、私は９月にここの課長になるまでに、実は半年間、無任所の管理職で国際会議の出席要員のような感じで色々な国に行きました。中国やベトナム、ペルーも行きました。その時に感じた事ですが、中国の上海に３Ｗｉｎクラブというのがあります。Ｗｉｎ−Ｗｉｎ−Ｗｉｎという意味で、日系のオフショアで食べている中小ソフトハウスの組合で、非常に活発に活動されているのが60〜70社、全部合わせて３桁を超すものです。社長方々は皆さん日本語を話せる訳です。30〜40代の働き盛りの方々で、彼らと話をしたのですが、非常に親日家ですよね。丁度私が上海に行った時は、反日デモが吹き荒れたすぐ後、５月の連休明けでしたが、彼らは非常に日本のファンです。当たり前ですけれども、日本と一緒に儲けているので。そういう方々とネットワークができているＩＴ業界というのはすごい業界だなと思いましたし、大きい話ですが、日本の安全保障のうえでそういうネットワークがあるというのは本当に貴重な事だなというのが、１点感想です。

その上で、その方々と話して思ったのは、中国のように伸びていくマーケットは、そことおつきあいしていると、今度は向こう側がマーケットになるのですよね。今、中国も官公需すごいですが、だんだん民生需要も出始めていまして、その時に当たり前ですが彼らは中国人ですから、地方政府や大手の電力や金融などに食い込んでいるのです。彼らを逆に使って、こちらから売り込むというときの橋頭堡になるなという感じを持ちました。そういう意味では、オフショアリングの話というのは必ずしも一方通行ではなくて、ぜひ共存共栄でどうやったらいいかという話を考えていったらいいと思います。

と同時に、価格競争のデフレ要因があるのかもしれません。ここはいろいろな分析がありまして、アメリカでもオフショアリングでＩＴ労働者が数十万人職を失うということが、一昨年議論されたのですが、結果的に最初の話に戻りますが、ＩＴのおかげで国がどんどん伸び栄えていくのでＩＴの需要がどんどん出るのです。むしろ好循環であまり恐れることは無かったというのが、今だんだん支配的な議論になっているのではないかと思います。

その一方で、価格競争の厳しさがあるわけで、全ての事は一面では論じられないと思います。いい面を伸ばしながら、問題のあるところは毅然と対応するということに尽きるのかなと。経済産業省は、中国とは海賊コピーの問題などの通商摩擦、あるいは中国は政府調達でＷＴＯにまだ加盟していませんから、色々問題がありそうな事もありますので、物申すところは申しつつという事だと思います。

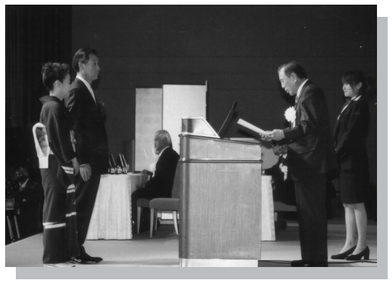
中島　どうもありがとうございました。

向　お時間が無いので、この辺にさせていただきます。ＩＴＣのお話もちょっとありました。ＩＴＣを活用するための補助金も色々議論されているかと思いますが、宜しくお願いしたいと思います。

初めての試みでしたけど、非常に良かったです。こういう場を課長、何度かぜひお願いしたいと思います。今日は課長、大変ありがとうございました（拍手）。

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）経営情報センター
● （株）ラデックス
● （株）スティング
● インターソシオシステム（株）
● （有）デベロップゲート
● （株）朔北社
● ティツー・メディアパル（有）
● （株）エム・エム
● （株）Doing
● （株）エヌ・アイ・エス
● （株）マイクロ・テクニカ
● （株）システム　ツー・ワン
● （株）ウインズ
● （株）ユーソフト
● （株）ウェーヴ
● （有）ソフトニカ
● 向陽電気（株）
● 桜木町法律事務所

向会長　経済産業大臣表彰　受賞!



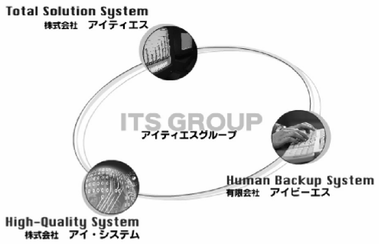
10月3日（月）今年度情報化月間の記念式典が東京港区の全日空ホテルで開催されました。
今年は「情報化促進貢献個人の表彰」としてJASPA会長向浩一氏（ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合（HISCO）　理事長）が経済産業大臣より表彰されました。
この度の向会長の受賞は中小ソフトウェア企業の発展の為JASPA設立時より長年続けて来られた活動、及び各方面への働きかけが認められたものであります。
JASPAとしては2年連続3人目の受賞となりました。おめでとうございます。
今回の向会長の受賞を受けまして10月20日JASPA・HISCO中心となり「向浩一氏を祝う会」を『新高輪プリンスホテル　さくらタワー』にて開催致しました。
今回は向氏の経済産業大臣表彰受賞の他、向氏が代表理事を務められるハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合（HISCO）におきまして向氏が代表理事就任20周年を迎えた事の記念も併せ開催されました。
日頃親しくお付き合い頂いていらっしゃる方々に多勢お集まり頂き大変和やかな雰囲気での開催となりました。

新たな飛躍をお客様とともに

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コンピュータシステム
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

ISO14001:2004 認証取得
（本社・三島事業所）

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

賀　正

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

**2006年の年頭にあたり
ご祝辞を申し上げます**

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）ピンポイントサービス	（株）ズィット
（株）ユーソフト	（株）バンガードシステム	（株）イッツ
ベスト情報システム（株）	（株）アイ・シー・ディー	アールシーエス（株）

（大阪支部）大阪府大阪市中央区南船場2-10-12　砂糖会館ビル〒542-0081
メモリーハウス（株）内　TEL　06-6243-5170　FAX　06-6243-5173

シゲル情報サービス（株）	（株）イー.ステップ	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）	

（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）	（株）エル・エス・アイ	三立情報（株）
（株）システック	（株）システック福岡	（株）福岡ソフトリサーチパーク
アルファシステムズ九州支社	（株）NSソリューションズ西日本	（株）コンピューター利用技術研究所
（財）九州システム情報技術研究所		

平成17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
上げる事がで出来ました。昨年実施致しました内容は下記の通りです。

日付	時　間	講義テーマ	講　師
9月12日	14：00～15：00	「組合活性化のための組合運営ノウハウについて」	首都圏コンピュータ技術者協同組合 理事長　横尾　良明 氏
	15：00～17：00	「IT業界の個人情報保護について」	有限会社オーエンタープライズ 代表取締役　大塚　寿昭 氏
	17：00～18：00	「急速に普及するeラーニング」	株式会社ネットラーニング 代表取締役　岸田　徹 氏
9月13日	10：00～12：00	「組み込みソフトについて（概論）」	HYINFORMATION HITECH INC Vice President David Zhang デビット・チャン氏
	13：00～17：00	「組み込みソフトの詳細な理解と応用について（各論）」	
9月14日	10：00～12：00	「オフショア開発について（総論）」	国際大学グローコム 教授　中島　洋 氏
	13：00～15：00	「オフショア開発の実際（各論）」 ・フィリピン ・中国 ・ベトナム ・インド	山口勝己氏（SPIJ） デビット・チャン氏 山田浩一氏（シゲル情報サービス） 安藤典久氏（サティヤム）

JASPA事務局では今年度もセミナーの開催を検討致しております。今年度の実施テーマにつきまして会員の皆様方からの希望を募っております。
ご希望の内容を是非事務局迄御寄せ下さい。

TSH 東京システムハウスが展開する 新たな市場と新サービス!!

BREW® 教育研修

JASPA会員 特別価格で提供

ケータイの契約者数約9000万！ → でも、個人契約は飽和状態。 → 今後は、法人端末が伸びる！（前年度比14%増） → BtoBモバイル市場もものすごく盛上る！

POINT

現在就業中の技術者の方でも無理なく受講

次回開催日
2月8日・22日17:00～21:00
（毎月第2・第4水曜日に開催します）

五反田駅前から徒歩1分のオフィスで研修

受講用のPCも完備
実際のBREW®の開発環境で研修します

要点を抑えたカリキュラムとe-ラーニングによる補習を準備

BREW®開発環境の準備からサンプルアプリの製作まで行います

アプリを実機転送してテストを行い
ケータイからロボットを動かします

e-ラーニングで
C++とBREW®の復習ができます

●お申し込みはKT-NET®事務局まで　TEL:03-3493-5761　担当：川口／神谷
※JASPA会員特別価格は2月限定価格です。お申し込みの際にJASPA会員であることをお伝えください。

●KT-NET®は東京システムハウス株式会社の登録商標です。　●BREW®およびBREW®に関する商標は、Qualcomm社の商標または登録商標です。

アイ・ビー(株)のPirkus-R Type-01を
BREW®の教育の中で使用します。

KT-NET® ユビキタス社会に向けたビジネスコラボレーション KDDI研究所技術提供/ベンチャー100社事業支援
Knowledge & Technology Information Network

日　程：2月8日・22日（水）17:00～21:00
価　格：98,000円（税込）【JASPA会員様限定価格】
場　所：KT-NET®オフィス（五反田駅前オフィス）
電　話：03-3493-5761
e-mail：brew@tsh-world.co.jp
URL：http://www.kt-net.jp
主　催：東京システムハウス株式会社　KT-NET
協　賛：ズィーバーコミュニケーションズ株式会社
アイ・ビー株式会社、コンパック株式会社
担　当：川口／神谷まで

(財)ニューメディア開発協会は地域情報化、電子政府・電子自治体の推進を支援しています。

財団法人ニューメディア開発協会では、先進的情報技術を活用した情報システムによる地域の情報化や電子政府・電子自治体の構築を促進することにより、情報技術の発展を促し地域の活性化を図ることを目的として、以下の通り公募による開発事業（補助金）を始め各種の事業を展開しております。
補助金予算の確保が前提になりますが、平成18年度においても、同種の事業を実施する予定です。

1．補助金による支援事業制度

1）地域情報化に関する開発事業
・対象テーマ：先進的情報技術を適用したソフトウェア・ハードウェアを活用した、住民・企業・行政の協働・連携による自律的な活動の支援や地域産業・経済の振興や地域コミュニティの振興に寄与し、事業継続性のあるシステム。
・事業規模：１事業当たり１０～３０百万円程度を想定。補助率は５０％です。
・申請者資格：自治体、第３セクター、公益法人、組合、企業またはコンソーシアム。
（申請者が自治体以外の場合は対象自治体の推薦が必要）
・公募時期：４月中旬頃に公募開始、公募期間約１ヶ月。
・ご参考：平成１７年度の公募要綱　http://www.nmda.or.jp/rio-net/17kai/yoko.doc
平成１７年度の採択結果　http://www.nmda.or.jp/rio-net/17kai/saitaku3.htm

2）地域情報化診断指導員派遣制度
・対象テーマ：a 地域情報化の策定・立案の活動支援。
b 地域情報化システムの利活用・横展開促進の支援。
c 電子自治体情報システムの業務・システム最適化手法の導入・活動支援。
・事業内容：a 対象テーマに関連した講演等への講師（診断指導員）派遣。
b 謝金（５万円／講師１人回）、旅費の負担。
・申請者資格：自治体
・補助率：１００％（平成１８年度は変更予定）、ただし会議室・資料ｺﾋﾟｰ等の費用は申請者負担。

2．業務・システム最適化計画策定関する研修制度

・研修目的と内容：電子政府構築計画に基づく、「業務･システム最適化計画策定指針（ガイドライン）」の最適化計画策定に必要な機能分析、情報分析、環境分析についての知識およびスキルを習得します。研修期間は３日間。
・対象者：各府省、自治体等において最適化計画策定、システム調達を担当される方。
各府省、自治体等が発注する業務・システム最適化計画策定作業、システム調達の受注を目指す方。

3．問い合わせ先

財団法人ニューメディア開発協会　パベイシブネットワーク普及推進グループ
関川、大塚、済川（すみかわ）
〒１０８－００７３　東京都港区三田１－４－２８　三田国際ビル２３階
ＴＥＬ：０３－３４５７－０６７３、ＦＡＸ：０３－３４５１－９６０４

明けまして
おめでとうございます

ＵＦＤホールディングス株式会社

代表取締役　奥井 規晶

Unity From Diversity

―― 多様性からの調和 ――

趣旨に賛同しパートナー、仲間として参加して
くださる企業を募集しています。

世界最先端の高い技術力を持った日本の中小ハイテク企業が団結し、個々の企業の持ち味、多様性、地域性を活かした経営をすることで規模感が出、また様々な業界を横串でつなぎ共通に活用できる技術提供が可能となります。
大手企業が大型プロジェクトを独占し、中小企業がその下請けとなっている情報産業分野の構造改革を目指します。

UFDホールディングス株式会社

〒108-0074　東京都港区高輪3-19-15二葉高輪ビル
Tel／03-5447-2251　Fax／03-5447-2252
URL.http://UFDww.ufd.co.jp
E-mail.ufdholdings@ufd.co.jp

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

新企業進出、産学官連携で脚光浴びる杜の都で、期待に応えます

江川システム（株）	江川　邦男	（株）エンジニア・サイエンス	畠山　誠
（株）エスキューブ	高橋　義信	東京システムハウス（株）	高橋　勝也
（株）ジェー・シー・イー	浅野　悦司	（株）ズイット	水谷　時雄
（株）エヌ・ピー・エス	柴田　信幸	（株）エー・アール・シー	太田　銀一郎
（有）キムラオフィス・コーポレーション	木村　裕	（株）アイ・エム・シー・リース	小林　忠
（有）東北システムアイディア	千葉　厚	（株）東北システムズ・サポート	稲葉　輝雄
（株）秋元技術コンサルタンツ	秋元　俊通	（株）ディジタルメディア研究所	桜井　勝征

福岡コンピュータ技術者協同組合

九州経済産業局認可　九州中第３号

謹賀新年　本年もよろしくお願い申し上げます

〒814-0001　福岡市早良区百道浜２－１－２２　福岡ＳＲＰセンタービル９階
理事長　江上　豊
TEL　０９２－８４６－８６９６　FAX　０９２－８４６－８６９７
Mail　info@f-cea.com　URL　http://www.f-cea.com

謹　賀　新　年　本年もよろしくお願い申し上げます

CEPA 西日本コンピュータ技術者協同組合

代表理事　田淵信夫

[URL] http://www.cepa.jp/　[MAIL] info@cepa.jp

（本　　部）〒730-0024　広島市中区西平塚町2-16　TEL.082-504-8569　FAX.082-247-4589
（福岡事業所）〒810-0001　福岡市中央区天神3-6-16　TEL.092-735-7898　FAX.092-735-7899
（岡山事業所）〒700-0023　岡山市駅前町1-7-22　TEL.086-235-3206　FAX.086-235-3236

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	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	（株）スニットコンピュータ
スマイル（株）	（株）デジックプロジェクト	電通サービス（株）	（株）東洋実業
（株）ハルソフト	日本エス・イー（株）		

本部だより　平成17年7月～12月運営委員会報告

事務局長　横尾　良明

JASPA賃金問題研究会　開催
・期間　6月7、14、21、28日 7月12日
・主催　（社）東京労働基準協会連合会
・講師　社会保険労務士　内木和富巳氏
・各回テーマ
第１回 賃金制度改善の考え方
第２回 職能給制度の設計
第３回 職務・実力に見合った賃金制度
第４回 人事評価（人事考課）
第５回（１）ポイント退職金の設計
（２）不利益変更について

平成17年7月14日
福岡県「博多都ホテル」にて運営委員会を開催

（ホスト団体：ハイテクノロジー・ソフトウエア開発協同組合 九州支部）
※ 運営委員会　出席者22名
１．平成17年度 補助金事業へ取り組みについて
２．JASPA会報第44号発刊について
※ 懇親スポーツ大会 ザ･クイーンヒルゴルフクラブ

平成17年8月11日
宮城県「仙台国際ﾎﾃﾙ」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23名
１．JASPA会報第44号発刊の件
２．経済産業大臣表彰　向会長推薦の件
※ 懇親スポーツ大会 レインボーヒルズゴルフクラブ

平成17年9月１日
広島県「リーガロイヤルホテル広島」にて
運営委員会を開催

（ホスト団体：広島県西部情報サービス協同組合）
※ 運営委員会　出席者17名
１．平成17年度補助金事業へ取り組みについて
２．全国中小企業団体中央会より調査依頼について
３．JASPA新委員会設立及び委員募集について

JASPA平成17年度補助金事業　開催
・セミナー内容
●9月12日14:00～18:00
「組合活性化のための組合運営ノウハウについて」
首都圏コンピュータ技術者協同組合 理事長 横尾良明氏
「IT業界の個人情報保護について」
（有）オーエンタープライズ 代表取締役 大塚寿昭氏
「急速に普及するeラーニング」
（株）ネットラーニング 代表取締役　岸田徹氏
●9月13日10:00～17:00
「組み込みソフトについて（概論）」
「組み込みソフトの詳細な理解と応用について（各論）」
HY INFORMATION HITECE INC デビット・チャン氏
●9月14日10:00～15:00
「オフショア開発について（総論）」
国際大学グローコム 教授　中島洋氏
「オフショア開発の実際（各論）」
フィリピン　山口勝己氏／中国　デビット・チャン氏
ベトナム　山田浩一氏／インド　安藤典久氏

平成17年10月20日
青森県「八戸第一ワシントンホテル」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19名
１．平成17年度経済産業大臣表彰授賞報告
２．JASPA新春座談会開催について
３．『ITマッチングフェスタANIAソフト人脈ITフェスタ2005FallinTOKYO出展のご案内』
※ 懇親スポーツ大会　みちのく国際ゴルフ倶楽部

平成17年10月20日
「向浩一氏を祝う会」開催
・会場　新高輪プリンスホテルさくらタワー

平成17年11月7日
東京都「グランドハイアット東京」にて
新春座談会を開催
◎出席者
経済産業省商務情報政策局情報処理振興課
課長　鍛治克彦氏
（株）MM総研　取締役　中島洋氏（コーディネーター）
全国ソフトウェア協同組合連合会
・会長　向浩一氏　・副会長　太田銀一郎氏
・副会長　高橋勝也氏　・専務理事　横尾良明氏
・理事　浅野悦司氏　・理事　町田辰夫氏
・理事　安達幸詔氏　・理事　石渡辰夫氏
・監事　薄木浩氏

平成17年11月17日
京都府「京都センチュリーホテル」にて
運営委員会を開催

（ホスト団体：ハイテクノロジー・ソフトウエア開発協同組合 大阪支部）
※ 運営委員会　出席25名
１．平成17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　瀬田ゴルフコース東コース

平成17年11月20日~21日
『ITマッチングフェスタANIAソフト人脈
ITフェスタ2005FallinTOKYO』出展
・会場：東京都産業貿易センター

平成17年12月15日
東京都「品川プリンスホテル」にて
運営委員会を開催

（ホスト団体：電算ソフトウェア協同組合）
※ 運営委員会　　出席者38名
１．賀詞交歓会開催準備について
２．JASPA会報第45号発行について
※ 懇親スポーツ大会　ジャパンPGAゴルフクラブ