



NO.50

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

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
西日本コンピュータ技術者協同組合

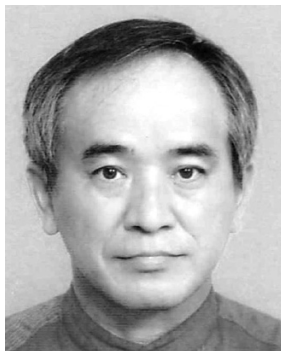
全国ソフトウェア協同組合連合会 事務局：首都圏ソフトウェア協同組合

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>

継続こそ力なり

沖縄県ソフトウェア事業協同組合

理事長 小渡 玠



会社を設立して早 29 年を迎える。学生の頃、就職難で取り敢えずは入れるところにでも就職すれば何とかなとの考えで大学の専攻とは関係ない IT 企業に就職した。

私は琉球大学理工学部機械科に入学したが特に機械工学が好きで入ったわけでもなく、何となく文系より理系が向いていそうだとの軽い気持ちで選んだので一生懸命勉学に励む気はなかった。大学生活の目標は、まず 4 年間で卒業する（二浪して入ったので親にはこれ以上負担は掛けられない）こと、そして 1 つのクラブ活動を 4 年間通す、更にクラブのキャプテンを務めることの 3 つ。4 年で卒業することは当たり前として、これまで何事も中途半端だった自分を変える意味で自分に課した課題が一つのクラブを 4 年間続けることだった。このことは先輩・後輩との人間関係や、力と力のぶつかり合いなど社会人になる準備としてとても大事なことだと感じていた。

入学してすぐ弓道部に入部し丸々 4 年間クラブ活動に専念する。大学に入って始めた弓道だが結果は 2 年生で沖縄復帰特別国体「若夏国体」弓道の選手（補欠）に選ばれ、3 年生で主将を務め、4 年間「弓道一筋」に取り組んだ証として四段を取得する。

私が入った IT 企業は世界の中小企業としてタイプライターで当時有名だったイタリア系外資の日本オリベッティ社である。技術職希望であったが営業職として採用される。約 1 年間の研修を終え故郷の沖縄で営業をスタートする。営業 1 年目は自転車で沖縄本島内を駆けずり回りトップ営業として 3 週間のヨーロッパ研修旅行をゲットする。その後も会社から与えられたノルマを毎年達成し、報奨金などを頂き営業職として自信を持つ。

1980 年に会社が沖縄からの撤退を決定し、私の今後の進退として「転勤」か「独立」かの選択を迫られるが独立を決断する。私を信用して買って下さったお客様の信頼に応えることや、何れは自分でやってみたい自立することを目指していたので「チャンス」として捉えることができた。就職して 4 年目のことだったので企業経営についての勉強も全くないままに独立したのは今思うと無茶な決断だったと思う。

さて、独立して 5 年後に 3 代目の社長に就任。社内ベンチャーの人材寄せ集め企業だったので先輩から順に社長を経験する。社長になって経営理念づくりに取り組みしっかりした目標を持つ。社是として「おもしろいことへのチャレンジ」ポジティブ・シンキング、何でも前向きにやっていこうとする姿勢で沖縄発・本土行き・海外行きをビジョンとしてオリジナルソフトを開発する。創業以来の土木 CAD や地理情報システムを開発、主体性のある他社との協業を通した仕事づくり、自社の強みを活かした「ワンストップ IT サービス」による国が推進する経営革新支援法への取り組みと承認、等々。土木建設業界向け自動化化システムのパッケージソフトを全国に売り出す。そこで販売の難しさや品質管理、保守管理について貴重な経験をする。販売拠点を東京に設け代理店開発を行ったり、開発要員の確保のため新卒採用を行い、経費がどんどんふくらむ一方で売上が伸びない状況が続き倒産間際まで追いつめられる。それでも、親兄弟・親戚に助けられ会社を継続することができた事に感謝したい。苦しくても新卒採用を継続して行く中で徐々に幹部社員も成長し、技術ノウハウの蓄積や、お客様からの評価も高くなり社員の会社への帰属意識も高まり、正にこれから羽ばたく企業に成長してきたことを実感している。

継続こそ力なりの考えのもと、家庭、会社、社会でより良く生きるために努力している。やり始めたらとことんやる、途中で止めない。

結婚を機に始めた「名護→那覇 65km 歩け歩け大会」も今年で 27 回を数える。新入社員歓迎の大会として定着し、取引先、お客様、家族なども参加し賑わいを増している。本土からの取引企業も社員教育の一環として参加するが、主催者としては実に嬉しい限りである。

私は起業してから病気で休んだことがない。両親から頂いた健康な体を大切にに使わせていただいている。体を鍛えることが好きで、基本的に足を使う（エレベータやエスカレータは極力乗らない）早足で歩く。沖縄の三大祭りである「那覇大綱挽き」に毎年参加しているがこれは高さ 8 メートル重さ 50kg の旗頭を突き上げ踊らせながら国際通りを練り歩く旗持ちを祭りが復活した 19 歳の時から 56 歳になった現在も現役として参加している。さらに足腰を鍛え、何歳まで現役でいられるかチャレンジしたいと思う。

他に継続していることとして早朝会がある。社員とのコミュニケーションを行いお互いの考え、価値観を共有できるよう努めておりお互いを理解する上で大変有効である。社員は月 1 回の間隔だが社長の私はほぼ毎日早朝会を主催しているため早起きの習慣が身に付いた。

今若年労働者の早期離職者対策が叫ばれているが就職して 3 年以内の離職は労使共にマイナスで有り、その原因を検証し対策を打たねばならない。特に我が沖縄県は高い比率で推移し、雇用問題の課題である。我慢が足りないのか諦めが早いのか、自分の適正は意外と自分では分からないもので辛抱して努力することによって道は開けていくことを学ばなくてはならないと思う。楽しくお金を稼ぎたい、苦しいのはいやだ、等々。だから感謝の心、感動した経験もない若者が増えている。ありがとう、おかげさまと言える人になりたい。9 月の新年度から宜野湾市倫理法人会の会長を拝命したが「はい」の返事で快く引き受けた。悩まず最善を尽くすのみ。感謝。

J A S P A 俳壇

冷麦と書かれし半紙白さかな

ハッコーエレクトロニクス 関 英一

骨に添ふ指先魚を裂く立夏

（株）エアールシー 新井 寛

ティーショット若芝狙って木陰かな

（株）セル 佐々木 賢生

花びらを避けて手水を汲みにけり

システムアーク（株） 上原 忠美

芋苗や今年は深めに植え付けて

（株）エアールシー 阿部 正樹

当てもなし子にセがまれて夏期休暇

（株）ハッコーエレクトロニクス 関 英一

空仰ぎ南の島や天の川

（株）日本テクノロジー 高橋 誠一

座談対談

ソフトウェア産業はどこへ行くか

～迫る構造変化～

日時：2008年8月5日 18:30～

於：経済産業省内において



◆語り手

経済産業省商務情報政策局文化情報関連産業 課長
村上 敬亮氏(写真中央)
(前情報政策課 企画官)

◆聞き手

JASPA 会長／中島 洋(写真左)
専 務 理 事／横尾 良明(写真右)

2008年のJASPA新年会特別講演の席で村上敬亮情報政策課企画官(現 商務情報政策局メディア・コンテンツ課 課長)は「10年後にS I e rは消滅する」と刺激的な見解を述べた。村上氏は旧通産省時代から情報産業、ソフトウェア産業にタッチしていて、経済産業省きっての産業通である。その後、会員会社の中から、もっと詳しく根拠を聞きたい、という声が絶えない。そこでJASPA中島洋会長、横尾良明専務理事が改めて時間をとり、直接村上氏と会って、ソフトウェア産業の現状と未来について議論した。

中島 1月の新年会の発言は非常に刺激的でした。私の聞き方に間違いがないとすると、10年後ぐらいには日本ではSierはなくなる。そのロジックはというと、一つはユーザー自身で取り扱いやすいソフトウェアが出揃って、業務を知っている自分自身でシステムを開発していってしまう。そうすると、現場を知らないSierの活動の余地が小さくなって、しまいには消滅する、というように私は聞かえた。村上さん、このロジックの前提となる条件は何でしょうか。どういう理由でSierにとって冬の時代が来るのか。

村上 まず、優れたITユーザーが今何を議論し、どこに向かおうとしているのか、をよく見極めることが大切だと思いました。経済産業省では、07年11月から08年5月にかけて有名な大手企業CIOの皆さんに集まっていただき、今、ITユーザーが考えるべきことが何かを徹底的に議論してもらいました。そこで、有力企業的事例紹介と分析を行った結果、さまざまなことが明確になり、その成果を「IT経営ロードマップ」

としてとりまとめることができました。(注：http://www.meti.go.jp/press/20080625001/20080625001.htmlからダウンロード可能)

中島 なるほど。Sierの方向性はユーザー企業のものとしてしまっている。

村上 ちょっと刺激的なまとも方をしますと、CIOの皆さんはこう仰る。「Sierのコンサルは無駄だ。高い料金を取って、きれいな絵を何枚も描いてくれるが、結局のところ、何をやるべきかという結論(what)は至極当たり前のことだ。それをどう実施するか、howの方がはるかに大事なのに、それは、コンサルの仕事ではなく、顧客自身の仕事だとコンサルはいう。何のためにお金を払っているのか。」ならば、「何がIT経営のやるべきwhatかについては、国で書いて公開してしまえば良いではないか」という発想となって生まれたのが、実は、このIT経営ロードマップです。

中島 IT経営のための戦略ロードマップね。

村上 そう。ロードマップは提示しましたので、ちょっと大げさな言い方ですが、もう

「ユーザーは、余計なWhatの議論はせずに、この道を行け」ということですよ。

中島 大胆なものを打ち出しましたね。

村上 経営とITがうまくいっていないユーザー企業の話を見ると、ベンダを頼ったら動かないシステムができた。現場とベンダの意思疎通をどう図ればよいのか、パッケージ導入の際にパッケージに合わせるということを考えなくなった。メインフレーム時代のほうが、技術的制約があったのでシステムのことまで考えながら業務設計していたので良いものができた。

SOX法が全社的なシステム見直しのきっかけになると思っていたが結局、作業が増えただけで、実態は何も変わらなかった。そんなような話が、頻繁に聞かれます。しかし、実は、IT経営のうまくいっている企業に話を聞いてみると、この疑問に答えることから取組を始めて成功した企業って、ほとんどいない。

むしろ成功している企業を見ると、例えば、リコーのケースでは、赤字転落の危機に「恵

まれ」、アナログ複合機では駄目だという認識が全社的に共有されたところから始まった。それまでは、営業が工場を、工場が営業を、互いのことを悪く言い合っていたが、とにかく会社は、アナログ複合機からデジタル複合機に移行しなくては、もう駄目だという現実を突きつけられた。しかし、デジタルになると、部品のライフサイクルが短くなる。例えば、部品業者に電子部品を6か月かけて試作してもらう。ところが、この世界は、6か月もすれば、メモリが一世代古なくなっていましたというようなことが頻繁に起きる。開発したばかりのはずの部品がもう古いという話になる。そこで、取引先業者の集約化とあわせて、取引先の部品業者と先を見据えた情報共有を徹底的にやることにしよう。そういうところからやらざるえないということになった。今では、リコーさんでは、グローバルにオン・デ・マンドのサプライチェーンができあがっている。極端に言えば、グローバルに個品受注生産することが可能になっている。これは膨大な情報が上流から下流まで十分に共有されていなければならないことです。しかし、これだって、一朝一夕にできあがったわけではない。部品業者との情報共有DBを皮切りに、必然性のある事項に順々に取り組んでいって、15年間かけて、結果としてグローバルな全社SCMにたどり着いたわけです。こうした取組の軌跡について、実は、今、リコーの遠藤副社長は、全部すみ隠さずしゃべってしまっている。でも、おそらく、ライバルは絶対にまねできません。こうした改善活動の階段は一発では絶対に上がれない。各企業が、一つ一つ、実際の課題に即して積み上げていかなければならない。けれども、Whatは同じでも、Howは、個々の企業の置かれた状況や体質、文化、そのときどんなタイプの人かどのポストにいたかなどによって、非常に状況依存的であり、それぞれが全く異なるパスを通る。だから、結果のWhatだけみても、Howはまねできない。結論がわかっていたとしても、その会社の実情にあった形で、階段を順に上ったからこそ、誰にも真似できないことができた。そこそこが、改革を成し遂げた企業の強みになっているのです。

中島 赤字転落という危機に至ってそこから製品戦略の転換に迫られ、夢中で取り組んでいたらIT経営になっていた、というわけですね。製品戦略の転換という経営の意思決定が出發だった。

村上 スナック菓子のカルビーさんも、分かりやすい例です。カルビーは生産履歴管理などITの活用で成功を納めています。では、何故、生産履歴、生産管理に突っ込んでいったか。別に、生産管理のシステムの

性能が満足のいく水準にあがったと思ったからではありません。単に、検疫規制で生ジャガイモを海外から輸入できなくなったからなんです。1ヘクタール当たり3万トンしか収穫できない日本の畑に対して、世界は4万5000トン収穫できる、100円前後のスナック菓子で、原材料費に2割も3割も差がついたら、アジアのポテトチップスマーケットではとても勝てない。でも、カルビーの商品の8割はジャガイモで、そのうち半分は生ジャガである。となれば、地元の農協と反目しようが、生産農家の側に抵抗があるろうが、徹底した生産管理による収穫高と質の向上に取り組まざるを得ないわけです。**中島** 経営環境に変革を迫る危機があって、その解決手段の一つにITを使える機会があった。

村上 松下さんの例もわかりやすいと思います。家電量販店の台頭やアジア新興国企業の台頭などから、流通・販売が徹底的に弱っている。何とかせざるを得ない。例えば、新製品が、世界できちんと同時発売できるかどうか。それだけとって、これだけ新製品の価格下落が急速になった時に、どれだけきちんと同時発売でき、価格の高い期間を1カ月でも2カ月でも長くしておけるかどうかというのは、先行投資を回収するに当たって死活問題になるわけです。このように、みなさん、本格的に取り組み始めるときの、経営戦略上の課題やメッセージがきわめて明確。こうした形で、まず、経営者のビジョン、明確な方針が打ちだれていなければ、IT経営の試みも、まずうまく行っていないのが現実です。

中島 経営目標を経営層がきちんとつけることが第一歩ですね。

村上 そうです。この視点からやる、という決意。流通における競争力回復のためにやるとか、生産管理によってヘクターあたりの収穫高を上げるためにやるとか、デジタル複合機でこういう競争力を得るとか、そういうある種、経営からバイアスをかけてもらわないと、経営上の成果につながるようなIT投資は、動きはじめない。もちろん、単にインターネットを使いましょうとか、メインフレームをダウンサイジングしましょうとか、そういう取組についての目標は、経営戦略抜きでも作れます。しかし、それだけでは駄目だということです。全社的な経営課題と、個々のIT投資の関係がきちんと説明できないといけない。実は、うまくいっている会社には、こうした経営からのメッセージという点に加えて、もう一つ、大きな特徴があります。それは、わが社の業務を1つの絵に落としてみるとどうなるか、という全社の業務アーキテクチャーがきちんと一枚の紙に落とされて

いるということです。

中島 目標がはっきりした後、2番目にアーキテクチャーづくり。成功したユーザー企業はこうした手順でIT経営への道を歩んだ、というわけですね。

村上 はい。その通りだと思います。ただし、全社業務を一枚に落とすに当たっても、経営からの明確な指針はきわめて重要です。何故、そのフレームの視点から社内の業務を見るのか、そこがしっかりセットされていないと、ただ書けばいいといわれても、各社の業務の全体像の説明方法なんていくらでもある。ここは非常に微妙な難しいポイントです。では、どうやって、こうした議論が出来るような成熟した段階にとどつくか。IT経営ロードマップでは、「見える化」、「共有化」、「柔軟化」といふ三つのステップでその道筋を議論しています。

まず、「見える化」というのは、ITはきちんと経営課題の役にも直接立つということを最初に経営者にちゃんと見てもらうために、どこでもいいから何かまず、IT投資で実績をつくろうよという段階です。今や、マーケットのグローバルな急変によって、比較的小さい課題でも事業部門をまたぐ話が多い。となると、細かくても、部門役員の権限を越えてトップの判断を得ることが重要だったりするのですが、トップから見れば単なる細かい話に見えてしまって、関心を持たない。だから結局、IT経営は、その入り口にずっと留まり、本質的な業務改革を置き去りにしたまま、ただ技術に投資をせざるを得なくなる。これが多くの企業の現実です。そこで、トップに決断をもらうためにも、まずは、どこかで、経営者の納得するような結果を、小さくてもいいから、まず出してみようよ、と。これが「見える化」の段階です。その次にくるのが「共有化」の段階です。ここからが本当に、IT経営のメリットが出てくる段階です。典型的にはコンビニ業態のシステムのようなイメージです。取引や商品管理に関する様々なシステムをしっかりと社内外で結合し、とにかくいろいろな形で、業務の共有化、情報の共有化をやりましょうということです。正直、名前はどうでもいいと思いますが、業界的に分かりやすい表現でいえば、サプライチェーンマネジメントとか、そういう世界です。

その次に「柔軟化」の段階があります。例えば、あるコンビニチェーンがどうしても取引にしたい相手が、その企業のSCMシステムのEDIフォーマットにはのれないと言われたときにどうするか。きれいに共有化されたシステムができてしまうと、1カ所フォーマットの違う顧客を取り入れるために、全システムのフォーマットを変更しなくてはならなくなってしまう。そのリスクが高

まると、業務をモジュール化しておいて、外部環境の変化に対して、最小限のモジュールの変更で柔軟に対応できるように、業務プロセスの設計思想を変えておこうとなるわけです。そこで初めて、SOAが出てくる。こうして柔軟化になるわけです。

ちなみに、モジュール化とは、同時にモジュールの中を「見えない化」することにもつながります。ある意味、見える化、共有化とは基本的に逆行する。これも、かなり先進的な企業で出てくる課題ですが、おもしろい議論の一つでした。

中島 モジュール化は部分単位では確かに「見えない化」の方向ですね。SOAの本質は部分単位は見えなくなっても、大きな結果を求めるということですか。しかし、大きなリスクを伴いますね。

村上 そこまでのリスクを冒してでもSOAを実践していたのは、事例を紹介をいただいた中では、唯一、日産さんだけでした。日産は、ルノーはもとより、様々な企業と手を組みつつ、アフリカ圏や中東など新たな地域で生産を開始しようとしている。しかし、そういう地域まで出て行って工場を造るとなると、必ずしも日産WAYを強要できない工場が出てくる可能性も高まってくる。そうすると、工場のシステムも、あまりコチコチに作ってしまうと、何が起きる

か分からず、システムがぐちゃぐちゃになる「リスクも高い。そこで、実際効果が大きいことが数字でも実証できたので、SOAをやってみることにした。ちなみに、経営陣を説得するできるような実証のために、数年掛けて、地道に数字を集めて検討を積み上げたそうです。

では、なぜ日産だけがそこまで出来たか。もちろん、いろいろな理由があると思いますが、一つの鍵は、先ほどの全社業務アーキテクチャーができていたということではないでしょうか。これが早かった。何で日産に早い段階からそれがあったかという、ルノーが先行して作っていた業務フレームをそのまま使うことができたからです。ルノーのフレームがあったから、そこまでの作業を迅速に積み上げることが出来た。普通は、まず、このアーキテクチャを全社で共有するところで大きく躓きます。

自動車製造の場合は、中国でこのプラットフォームをいつ合併で造るか、単独で造るか。そのときに中国側の合併相手が何を言うてくるか。そのとき、マーケットがどう変わるか。そのときに他社が何ドルと言ったから、急にもっと価格を下げた設計にしなくてはいけない。そのときに工場のラインはどうする。常にそういったグローバルな変化の流れの中で製造されています。そのたびに、

工場用の生産管理システムを全部それに合わせてつくり直してはいられない。だからこそ、日産としても早い段階で業務のモジュール化に取り組む意味があった。

中島 トヨタではなぜできないのですか。
村上 僕の想像ですが、トヨタみたいにもう完全にトヨタインサイドでカイゼンのための処方箋から工場の設備の作り方まで全部、トヨタウェイで通す。そういうやり方だったら、それはそれでやっていけるのではないのでしょうか。また、それだけの力も、ToyotaWayに対する信認もある。

村上 加えてもう一つ、成功した企業に共通する特徴で、強調しておきたいポイントがある。それは、経営サイドからのメッセージの明確化、全社業務の一枚絵と並んで、IT経営がある程度出来ている企業では、現場業務のデータモデリングも自社でやっているという点です。例えば、受注・生産管理情報というのは、営業部門が最初にお客さんからつかんで来て、その情報をその後、社内では誰がどう使って、その後を誰がどう使ってというのが、社内の情報の流れ方がある。それが完ぺきに見える化しているのです。

中島 そういう流れが、モデル化されて見えていると。

村上 ちょっと変な表現ですが、そもそも、

情報システムは別にコンピュータを使わなくても、紙のやりとりも立派な「情報システム」です。そういう意味では、こういう意味論ベースのデータモデリングは、情報システムを設計する作業そのものなわけですけども、これを外部のアウトソース企業でやらせられてうまくいっているところは、IT経営先進企業にはほとんどない。結局、データモデリングの意味論の解析の部分は、「それはお客さん自身がすることですね」ということになる。結局、ユーザー自身で行わないといけない。

中島 経営戦略問題もそうなら、データを処理する現場の仕組みの問題についても、Slerはタッチできないと。

村上 経営戦略にコミットできないコンサルって、せめて適切な技術の選択をアドバイスする、コスト面を中心に合理的な調達仕様を考えることくらいしか意味がないのです。でも、ベンダ系のコンサルは、自社の技術を進めないといけないから、それもない。

では、将来は、というと、時間がたてばでも、Slerに経営プランが書けるようになりますか?、情シス部門以上に全社の業務戦略を知らないわけですから、まず書けない。ではせめて、Slerは、データモデリングをやっているのですかと聞くと、やっていない。

個人的には、モデルイングは、どうしても内製しなくてはいけないものとは思えないのですが、結局、放っておくと、ユーザーもベンダも、双方が誰もまじめにやっていない。強いというと、最終的に動くシステムを書かなきゃいけない現実を突きつけられた下請のエンジニアさんが、仕様とに帳尻をあわせなければならないので、その時点でやっている。要するに、下請けのそのまた下請けの協力会社のところで、実際にソースを書いている連中が、「使えねえ仕様書だな、何なんだよ」とか言いながら、そこではじめて現場の人の話を聞きながら、システムを組み上げてつくっている。金融の勘定系のような例外はあると思いますが、多くのシステム開発の現場で、そういうことが起こっているのではないか。

中島 大きな改革ビジョンが届かない協力会社の現場技術者が担当している。

村上 その通りだと思います。でも、そうなりますと、現場には、全体の改革ビジョンは描けませんし、今のことしかわかりませんから、業務改革のない、現状どおりのビジネスを前提としたシステムしかできない。システムが、全社業務改革をリードするってことがなかなかできない。今、システム導入作業の中で付加価値はどこにあるかということ、基本は経営層の意思

決定と目標の明確化、そのアーキテクチャーデザインにある。だから、経営戦略自体にさわれない、当たり前のwhatしか書けない上流コンサルには、将来的には市場はなくなってしまうのではないかと思うのです。ただし、現実の市場を見ると、実際には、そこまでわかっているユーザーさんは少ないわけですから、ベンダには、何も決まっていな状態です。客からシステム開発の商売が来てしまう。そうするとベンダは何をやりたいのか分からないものに対して、取りあえず仕様書を書く。その結果、実際に現場でつくる作業になったときに、初めて「おい、どうするんだ」という話になって、現場の方で、本当のシステム設計作業をやる。そんな変なことになっているわけです。

中島 モデリングをその現場、しかもその下請け、2次、3次の下請けでやっている。

村上 だから、経営戦略以外に、情報サービス全体で本当に付加価値があるのは、ソフトを書き起こしている部分だと僕は思います。ここは必ずある。もちろんパッケージを使ってもいいのですが、とにかくそのソースをつくっている部分は付加価値がある。実際にソフトを書く人は、誰か必ず必要になる。

だけど、Slerは、実際には、上流になりきれないコンサルと、実際にコーディングに取

ソフト会社やSI企業などIT企業のビジネスパートナーが集まるサイト

IT企業データバンク

無料登録 受付中

IT企業データバンクは我々の業界に興味を持つエンドユーザー、そしてSI企業やソフト会社といったビジネスパートナーなど幅広い方面で企業の選択に使用する事を目的としています。

IT企業データバンク

検索

http://www.it-databank.com

得意分野電選
☐ WEBサイト
☒ 製造設備
☐ 化学
☒ 電力・電機
☐ 薬品・製薬
☐ 流通・アパレル
☐ 広告
☐ 小売
☐ 金融・銀行・保険
☐ 公共地方自治体
☐ 病院
☐ 学校

得意・技術電選
☐ C
☒ VB
☐ Java
☐ PHP
☐ ASP
☐ COBOL
☐ .NET系
☐ インフラ構築
☐ C++
☐ アセンブラ

得意認定電選
☐ ISO9001
☐ ISO14001
☒ PMマーク
☐ ISO
☐ ISO/IEC7001
☐ 特定調達
☐ 一般調達

ビジネスパートナーを探せる！！



当サイトの特徴

- ◆目的・条件に合った企業の検索が可能(得意分野や開発言語・認定資格から絞り込み検索)
- ◆ユーザーに分かりやすく情報を紹介(企業単位に専用の紹介ページを設置・自社URLも掲載)
- ◆掲載画像で企業の特徴をアピール(企業の職場の雰囲気・研修風景・自社プロダクトの画像掲載)

登録は無料です。掲載へのお問い合わせは、当サイト(http://www.it-databank.com/)の「掲載ご希望の方へ」もしくは、下記までお問い合わせくださいます様よろしくお願い申し上げます。

企業登録のお問い合わせはこちらTEL:03-5798-7780> ジュードシステムズ株式会社 担当: 三宅

レンタルオフィスの情報サイトといえは！

レンタルオフィスドットコム

レンタルオフィスとは？

レンタルオフィスとは、コピー、FAX、電話回線、インターネットなどインフラ設備があり「すぐに使える状態」になっているオフィスを特定の条件で貸すサービスです。初期費住所・電話番号の貸与や郵便物転送、電話応対サービスといった付帯サービスも充実しているのが特徴です。保証金が通常の数分の1まで抑えられます(中には家賃の1ヶ月や保証金0円もあります)。そのため、起業・独立、小規模事業者、支店開設としての利用が多くあります。

レンタルオフィスドットコム

検索

http://www.rental-o.com/

ぜひ、レンタルオフィスをお探しの方は、レンタルオフィスドットコムで！！

季節の変わりめ、皆様お体を大切に

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)ジャパン・コンピュータ・テクノロジー
- (株)ラデックス
- (株)ステイング
- (株)ウインズ
- (株)ユーソフト
- ロジックエンジン販売(株)
- (株)エム・エム
- (有)ソフトニカ
- (株)LSC
- (株)ハイド
- (株)レブラ
- 大村労務法制事務所

- (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
- インターソシオシステム(株)
- (有)デベロッパゲート
- 株式会社 ウェーヴ
- ティツー・メディアパル(有)
- (株)Doing
- (株)セレノ
- (株)アイビー・アーツ
- 日中インフォシス(株)
- 桜木町法律事務所
- 山下税理士事務所

り組む業者の真ん中で、インテグレーションしているとか仕様書を書いている。お客の話を丸受けしてそれができそうなところに仕事を投げる、そういうある種の周旋屋稼業みたいにな立場に追い込まれている。しかし、そういう稼業は、お客さんがもし成長して、ここまで全部自分でやれるようになってしまった瞬間に、存在価値がなくなってしまうのではないかと思うわけです。

中島 Slerが消滅する、というシナリオがここから出てくるわけですね。

村上 はい。そうです。もうデータのモデルはできているので、あと欲しいのは、せつせとそのポリシーに従ってコーディングしてくれる人か、そのコーディングをしなくても間に合うようなプログラクツやサービスを提供してくれる人だけなのです。だから、今まで、経営とソフト作りの間でやっているSlerが一番付加価値が高いと思っていたら、実は、今やSlerが最も付加価値のない谷間の底になっているのではないかと。もしそこまでひどいことになっているのなら、それでも何故今のこの業態が残るのか。今でも引き続き、東京の大手ペンダは売り上げを伸ばしているのか。そういう疑問がわいてくる。が、理由は簡単です。実は、大企業でも、7割方の企業はこうした上流管理がきちん

とできていない。何が何だか分からない、丸投げしているマーケットが残っている。しかし、もしも、多くのユーザー企業がそのことに気がついて、自分でしっかりと上流管理をやり始めて、その上で、技術的にはSaaSでも何でも、借りのでももっと安くて良いものはいくらでもあるではないですか、という話になると、Slerという業態は本当に要らなくなってしまうのではないのでしょうか。その瞬間が、10年後か5年後か15年後に来るのかは、よく分かりませんが、これはすごくシンプルに置き換えると、要するに使えるソフトがあって、それを入れればいいという状態にお客さんの熟度が上がってしまえば、Slerは要らなくなりますという話なのです。

中島 なるほど。非常によく分かりました。村上さんの指摘はユーザー企業とSlerの関係を軸にしていますが、中堅、中小ソフト会社にとっても実に重大なものを含んでいますね。日本の現状を言うと、中堅、中小のソフト産業は、インドや中国、あるいはベトナムなどにコスト競争力がなくなっている。その上にSlerも要らなくなる。しかし、ユーザー企業は、このコーディングする部分においては今までSlerの下請けをやっていたところに直接頼めばいいということになりますね。中堅、中小のソフト会社には突

破口がみえそうだ。

村上 そうなります。実は現職のコンテンツ課に来てみて思ったのですけれども、広告業界と構図が実によく似ている。広告代理店というのは何をやっているか。例えば、テレビなどあらかじめ使える広告リソースを押さえておくのです。Slerも一緒に、あらかじめ使えるSEリソースを押さえている。極端な言い方ですが、そのSEリソースを押さえて、「私がやっています」ということにして、それを維持するために、膨大な無駄な作業と、使われない紙を途中で量産している。そんなことになっているのではないか。こんな意味のない業態であるのが本当だとすれば、業態として生き残っている方が不思議だと思ってしまうです。

米国留学帰りの若い課長補佐が「IT業界に就職する意味が、日米で大きく違うのは何故だと言われて、はっとさせられたことがあります。「アメリカでソフト業界、IT業界に行く」というと、まさにソフトをつくっているイメージだけれども、日本でIT業界に就職するというと、大手SlerでしかないSEかコンサルをやっているイメージだ。全然ITっぽくない。何でこんなに違うのか」。ある種、日本的な業態が来るところまで来たということだと思います。これは揺り戻しが来るだろうと。経路が書けないとすれば、

この市場の付加価値は、ソフトを書いているところ自身に戻って来るだろうと。そもそも、最近、ソフトプログラクツを作るのがミッションのはずの大手Slerのソフトウェア事業部ですらコーディングをアウトソースしている。おかしい。アルゴリズム一つが分からないで、合理的なプログラムが書けるわけがない。ハードにこれだけ余裕が出てきて、仮想化技術もこれだけ出て、まさにプラットフォームフリーになりつつある中で、アルゴリズムを書いて、メモリの使い方や仮想化技術をどのレイヤにどのような形で導入するか考えて、その中に、客がやりたい業務フローがのるかどうかが判断できるのが付加価値のはず。やはり、その足下の課題に業界としてきちんと戻っていかないと変だと思います。

中島 ユーザーの経営の意思決定のところで一緒に考える能力はない。現場でソフトウェアを造る作業もなくなって、その能力が喪失している。Slerには厳しすぎるほどの指摘ですね。

村上 すいません。でも、そう言う議論が必要かなと。ちなみに、IT経営ロードマップをまとめるに当たって、ユーザーの中でもまだ、はっきりしないところ点が一つだけ残りました。それが業務改革推進組織をどこに置くべきかという議論です。IT部門

と一緒になのか、経営企画なのか、各業務部門にあるべきなのか、優秀なCIOがよってたかって議論しても答えが出なかった。これは、実はシステムやその会社の業務の性格にも関係するだろうと。例えば、コンビニ業態みたいに、日々のオペレーション＝予算の収益モデル＝事業戦略みたいな企業は、もう会社を立ち上げたときから、週に1回、経営会議でITの話をしている。こういうところはIT戦略が経営戦略そのものになっているし、情シス部隊の作業と業務改革作業は、既に社内で一体的な業務となって業務フローとして定着してしまっているのです。だから、議論の余地なし。逆に、その対極は、たとえば基礎素材産業系の一部。工場ベースであらかじめ取引商社が張り付いていて、マーケットもフローもできてしまっている。工場がうまく動いていさえすれば、本社・ヘッドクォーターは、法務や会計などだけをやっていればいい。

中島 工場主導ですね。

村上 そう、工場が「見える化」していればそれによって、全然、経営とITは密着していない。一生懸命、業務とIT部隊と一緒にしているけれど、事実上、そのITのイニシアチブも含めて、みんな、工場が現場に対応して情報をさばくところをは持っています。今更どうしようもないのです。

中島 トップ経営層は、今更どうしようもない。

村上 IT部門が業務改革部門として実動しやすい別の類型は、インフラ系事業です。通信とか金融などは、そもそも業務フロー自身が安定している。大体、業務フロー自身、法律・業法がほとんど決めているようなところがある。そういうところは、業務の中身もある意味単純で、情報システム部門自身も現場業務に通曉し得る。むしろ例外処理をどれだけ減らすかが勝負、みたいなことになる。ですから、IT部門が業務改革をリードできる。実際、電力会社の改善サイクルなどは、IT部門と一緒にところがモニタリングする体制になっているところも多い。通信事業も全社共有システムでいけるところは基本的にそれで回っている。ところが、そういうインフラ系事業ですら困るのが、営業系の業務です。営業部隊は、そもそも自分が何の情報を使って営業しているのか、実は理解していない。客の名前はよく覚えているし、客の癖や好みや行きたい店はよく知っている。だけど、「営業という業務って、そもそも何の情報を使って、どういう業務プロセスで、何しているのか書いてみる」と言われた瞬間に、うまく書けない。大手企業の、立派な大学卒の営業ですら、あのお客という飲みに行こうかと



静岡県ソフトウェア事業協同組合

理事長 石渡 辰夫

“異能”26社の集結のもと、SSAは事業連携を進めます

(株)アーティスティックス	長岡 善章	(株)第一システムプロダクト	山本 正廣
(株)アイ・クリエイティブ	鈴木 勝博	(株)ティージェイエス	曾根 伸治
(株)アイ・システム	下山 廣之	(株)電算インフォメーション	村松 克己
(株)アイ・ブロード	上柳 正仁	(株)東海ソフトウェア	齊藤 弘幸
(株)アイティエス	石渡 辰夫	(株)東報	小林 俊夫
(株)アクシス	長橋 芳忠	(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	渡邊 兼道	(株)富士フォーチュン	桜井 俊秀
(株)ガーデンソフト	松浦 秀三	(株)モアソンジャパン	森川 厚孝
(株)建設システム	栗田 富夫	(株)ユニテック	鈴木佐太郎
(株)ジープロシューマーズ	小林 修	(株)ラ・ドゥ	成川 秀樹
首都圏技術者コンピュータ(株)	真杉 幸市	(株)ワクトシステムプロダクツ	遠藤 健司
(株)システムオリジン	清野 吉光	ランアンドケントス(株)	曾根 輝夫

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

お客様と共に ソリューションを考える



株式会社 アイティエス

代表取締役 石渡 辰夫

保守・メンテナンスサービス
顧客電話対応サービス
電子機器解析修理

技術サービス

本社／〒411-0816 静岡県三島市梅名372-8
TEL055-977-5151 FAX055-977-5142
URL [http:// www.itsg.co.jp](http://www.itsg.co.jp)
札幌事業所／富士営業所／草津営業所



◎Aアプリケーションソフト
◎A・FA機器販売

ネットワークシステム企画・構築・サポート
土木施行管理・土木積算システム販売・サポート
各種業務用ソフトウェア販売・サポート
オーダシステム開発・販売・サポート

システムエンジニアリング

FAシステム設計（計測、管理、監視、制御）
ネットワークシステム構築
ソフトウェア設計（PC、PLC）・製作
制御盤設計・製作・設置工事

ISO14001:2004 認証取得
(本社)

いうことは一生懸命考えていても「業務、書いてみる」と言った瞬間、実は紙に落とせない、そういう現実があるのです。

だいたい、当の経済産業省も分かっている。例えば情報政策ユニットと称する事業所が本庁舎の西側にズラッとあるけれど、情報政策ユニットには何の情報があって、その情報をどう使って商売しているのかと問われると、全員、アドホックなある意味属人的な仕事の仕方をしていて、全然、体系化されていないのです。

中島 これは深刻な話ですね。

村上 これを改善しようとする人たちが今、悩んでいるのは何か。ここで、情報のオーナーシップという議論が出てきます。つまりその情報を自分で見つけだして、体系立てて使おうとすることに対して、現場がどういうインセンティブを持つか。これは俺の情報だ。こういう風に大切に使って、こういう形できちんとデータの信頼性をメンテナンスしていこう。うまくっているフロント系は、そういう循環というか、現場の空気ができあがっている。

それをシステム部門の側で設計しようとしても、現場以上に現場のことが分かっているという点で、これは普通の情シス部門ではとても無理です。ましてやその向こう側にいるベンダは分からない。

中島 分かるわけがないですね。

村上 その点、むしろ、下請け協力会社で実際に現場に入っているSEのエンジニアの方が、よく知っているわけです。ただし、そこはスポット的だという条件が付きます。協力会社レベルでは、やはり全体像は描けないわけです。それが先ほどのモデリングがアウトソースしてうまくいかないという部分と通じていて、業務系とか基礎共通系のシステムのところは実は書ける。書けるし、IT部門で業務改革もリードできる。でも、フロントの業務部門系のところは、情シス部門には難しい。顧客管理システムをどうする、営業管理のシステムをどうするなどという話になると、現場しか分からないのです。しかもその現場も、経営戦略から「こういう方針で走れよ」という指針が出てこない、何をどうまとめればいいのか。「やっている業務、全部、ただ書いてみる」と言われてもどうしようもない。そこがボトルネックになっていて、いわゆる情報系のシステムあというのは、なかなかうまく動かない。ただSFAのシステムだけ作って現場に落としても、オーナーシップ感がないものには、使うインセンティブも働かないわけです。では、経営企画が引っ張れば動くかという、必ずしもそういうものでもない。何の制約もなしにただ業務部門に「やってみろ」と言っ

たところでただぐちゃぐちゃになるだけ。では情シス部門が引っ張れるかというと、業務のことを知らない情シスが引っ張れるものでもない、これは難しい課題です。

中島 これはしばらく模索が続きますね。

村上 そういう問題に深入りする議論がベンダ側から出てくると、ユーザーも飛び付くはず。でも、実際のやりとりを伺っていると、少なくとも、屋間は、そういう風にはなっていない。

また、少なくともSierの役員会は、ユーザーに対して、丸ごとお客さんごとにお金を頂いてきて、その売り上げの中でいかに高コストリスクが出ないようにプロジェクトを管理するかという視点でしか議論ができない。実際、それでもなお、大手ベンダとして一部受注残を抱えている状態ですから、それ以上、現状を変えるための議論をする必要もない。このために逆に、この業態転換にどう対応していくのだという議論が起き得ない構図になってしまっているのです。

中島 仮想化技術、高速ネット、SaaSなどの新しい技術の影響はどうですか。

村上 大胆に言えば、それ自体は議論の切り口として重要ではないと思います。技術は何であって解決すべき事態は同じ。むしろ技術提供側に大事なことがあるとすれば、バーチャルマシンにしても、SaaSにし

ても、それ自身の技術が大事なのではなくて、もうちょっとフィジカルな方の、物理限界で放熱処理がどうしたとか、本当にCPUの性能が上がるとかそういうのがあるのだったら、そちらはまだ僕は需要があると思うのです。ある意味、ハード技術回帰みたいな話ですね。

中島 ITを使う企業の勝者と敗者を分けるポイントはどこにあると思いますか。

村上 ちょっと話が飛びますが、SaaSみたいなことになってきますと、結局、これはどのくらいの規模や範囲で情報や情報処理の実需を束ねることができるかというゲームではないかと思います。

産経の情報経済分科会というのを、この冬から春にかけてやっていたのですが、IT市場の問題を議論していたら、結局、ある1点に議論が収斂されていった。抽象的ですが、情報を山のよう束ねることに成功した企業が勝っているGoogleが世界中のホームページをクロールして蓄積しているのは、その典型だと覆います。しかし、日本企業の場合、束ねきらないうちに、みんな、挫折しているのです。これはTo Bで考えると難しいので、To Cの消費者向けで考えて下さい。例えば異なる病院のカルテ情報など、医療情報を、我慢して束ねる。一度、束ねきってしまうと、みんな、それに付いていかざるを得ないのです。例えばAmazonのブック・リコメンド機能。最初はその評判は散々だったのですけれども「何か最近、いいじゃん」みたいになった瞬間に、もう誰も追いつけない。例えばiPodも、そうです。個別にきれいに丁寧にラベル管理して、テープやMDを管理できる人には要らないのですが、iPodの場合、ひたすら機械的にコピーするだけで、自動的にCDの背表紙の向こう側にあったいろいろな楽曲が、手のひらサイズに収まって携帯できてしまう、これは人によっては、凄いインパクトがあると思います。だから、やはりiPodに流れるのです。

では、この情報の束ねはじめのコツは何か。プラットフォームだけ作ってあげて、さあみなさんどうぞ、とはならないのか。僕は去年、前の担当の時、中小SaaSのプロジェクトをやって経験しました。そのプロジェクトは今も進んでいますが、このプロジェクトは従業員数20人以下の小規模企業を何とかIT化しよう。そのために、SaaSのプラットフォームをもちこんで安価なITサービスを提供しよう。そこに、電子申請の促進といったとか公的な色彩との妥協もあって、財務会計+電子申告を最初のアプリケーションとして普及活動をまず展開することにしました。ところがそういう議論をしていると、そういうことなら「給与計算もやろうよ。

社保庁もOKしているのだから7月1日の申請にちゃんとつなげようよ」となりました。こうした横展開をやっていると、次から次へと課題の連鎖が見えてくるようになります。例えば、例えば、4月決算の企業が、株主総会決議の決定を経て法人登記の変更申請をすると、その変更登記の承認にちょうど1カ月くらいかかるので、実はその承認が下りるまでの間に、申告期限の7月1日が過ぎてしまう。登記変更申請が承認されないで電子署名が無効なままなので、その期間、法人税の電子申請はできない。ならば、法人登記の変更申請の電子化もかみ合わせて一体的に課題解決をすることとしてはどうか。こんな風に、電子申請系の話の横展開も、次から次へと数珠つなぎにニーズが来るのです。

中島 ニーズの横展開ですか。

村上 例えば給与計算アプリをこのSaaSインフラに取り込もうみたいな話がある。一部の金融機関と話をしているのですが、金融機関にとって、中小企業の従業員の給与口座データは非常に貴重な情報源です。給与口座は会社の信用状態が一発で分かるからです。そこをうまく情報共有できるように、SaaSプロジェクトの普及戦略上、手を組むことができるのであれば、是非、手を組みたい。そういう話になる。さらに、そこから決済ビジネスに横出しをしていくとか、会社のバランスシートをもし月次で生で見せてくれるのだったら、貸出利率をちょっと勉強してあげますよなどというような形で、サービス競争ができるのだったら、また、SaaSプロジェクト自身としても多面的な展開が期待できるわけです。ニーズが横に横に、一つのキラーができると次々と広がってくる。

その時にとても大事なことがあります。何かというと、広がった後の世界を勝手に念頭に置いて、IT業界の側で事前にデータセンターを設計しても、絶対にうまくいかない。ということです。

中島 最初から全体像は分からない？

村上 例えば、今、財務会計アプリについてアンケートでニーズ調査してみた結果、一つの普及条件は、財務会計アプリの料金が月3000円以下かどうかという点が見えてきた。では、月3000円でオンラインサービスを提供するに当たって、SaaSインフラ側のコストは幾らだと。

素直に大手データセンターを使うとすると1500円という数字が出てきてしまう。3000円のうち1500円をデータセンターに持っていくのなら、商売にならない。では、幾らならいいのかという発想に立つと、「3000円だったらぜひ使いたい」ということになる。「3000円は無理だ。もうちょっと勉強してよ」

と言うと、何が起きるかということ、まず99.999（ファイブナイン）なんて絶対に無理。例えば99.6%の可能性でいいと割り切れるのです。それでも恐らく、アプリベンダがそのコストでデータセンターをつくって自分でやってもなかなか、その水準までは到達しない。国民に提供できるサービスとしては、ずっとまじなわけ。です。

中島 利用者の立場からビジネスを考える。

村上 でも、セキュリティの専門家とかデータセンターの専門家に言わせれば、「99.999もなくて、異地点でのバックアップもなしに、国がやるサービスをやるなんてことはあり得ない」みたいなところから始まる。普通に考えれば確かにそうだと思います。しかし、そう言ってしまうと、現実のマーケットで、今度は何の変化も生み出せない。もっとシビアだなあと思ったのは、最初に、SaaSインフラを担うデータセンタを2000ユーザー単位で管理しようと思っていた。ところが、今の財務会計パッケージ会社の体力では2000ユーザー向けのリソース単位でデータセンターの利用をコミットしろと言われると、この時点でもうプロジェクトが赤字になって立ち上がれない。だから、サーバーは1000ユーザー単位で貸してくださいということになる。ところが1000人単位か、2000人単位で管理するので、準備するサーバーの機種が違う。そこまで具体的にサービス内容を積み上げて議論していないと、データセンター側のスペックも決まっていけない。そこを考えないで、データセンターを大型でどんどん作る話をしてしまうから、結局、それらは不良IT資産化する、どうもそういうことらしい。

中島 少し話は飛びますけれども、長い情報サービス産業の歴史の中で、今ほど、みんな、危機感を持っている時期はないのではない。派遣事業にいろいろな束縛が出てきている。多重派遣の実態は継続できない。下請けなのか派遣なのかよく分からない業態もあって、それを明確にしてみると、またいろいろなところで法律上の問題が出てきたりする。そうすると、今までの派遣法自体がこの業態に合わないというところもある。あるいは、この業態自体が特殊に発達してしまったために、時代に合わなくなっているのかもしれない。一時期は一万数千社のソフト会社があった。机と電話さえあれば開業できと言われて、ものすごくたくさんの方の企業あったと言われていたけれど、最近のこのような状況では将来はなさそうだと皆感じを持ち始めている。打開する方法はないか。私よりずっと村上さんの方がこの業界を専門的に見ておられるので、どうですか。村上さん、今のイメージからすると中小IT企業はどうしたらいい

事業発展を望まれる方、 事業譲渡をお考えの方へ



忍び寄るIT不況再来の足音に、
先手必勝で、事業戦略を考えたい…

戦略面、営業やマーケティング力が、
自社内では不足している…

好調なうちに、他社との協業や
提携を考えたい…

そんな経営者の皆様のために、IBM、オラクル、マイクロソフト、DELL、NTTグループをはじめとするIT業界を中心とした企業で、経営企画、ファイナンス、営業、マーケティングなど各自の専門分野で20年以上の経験のあるプロワーカーが、一丸となって、最適なお提案とご支援をさせていただきます。

お問い合わせ
Harness 有限責任事業組合 (Harness LLP)
http://www.harness.bz
TEL:03-5791-5799
Email:info@harness.bz

とアドバイスをしてくださいますか。

村上 ちょっと大胆な発言ですが、中小IT企業の場合、実力若しくはあまりITに興味のないSEは、転業を考えた方がいいかもしれない。今のこの業界の勤務実態は、やや異常だと思います。逆に、実力のあるSEは、何らかの形でシステム開発・運用需要は絶対にありますから、何があっても生き残れると思います。それが個人向けのメッセージだと思います。「つまんないけど、取りあえず今の食いぶちが」といってSEを辞めるか辞めないか悩んでいるのだったら、早く辞めて次の道を探したらどうか。厳しい見方をすると、下請協力会社の側は、「このSEを1人使いたいなら、この3人をセッットで使え」といった形で、セッット販売しているという感じではないですか。それでキャッシュを確保している。でも本当は、セッットにされる2人の方は早く辞めた方がいいのです。1人は自信を持って生き残ったらいいのです。逆にその人たちが生き残りやすいようなビジネスをどうつくるかということを考えなくてはいい。そう思っています。槽意味で、優れた個人に着目して、直接、仕事を紹介するというのは、かなり優れたアプローチのように思います。ただこれを正面からやりすぎると、3人抱き合わせ販売をして仕事を融通している現存する多数の中小IT企業を敵に回すことになるので、その立ち位置と守り方というのが難しいですね。非常に冷徹な見方をすれば、最後はその人たちの商売もなくなって、どこかのチーム事業に組み込まれることになることが脱出口ではないでしょうか。今の情報システム業界における下請協力会社の仕事の紹介合いは、付加価値の低い技術者斡旋業に終わってしまっている懸念がある。

中島 なかなか耳の痛い指摘ですね。

村上 これを解決するには10年20年の長い時間軸が必要だと思います。そのスパンで語ると、実は建築も広告もITも全部同じで、エンジニアリングと裏表の関係にある。ソフト開発管理にせよ、広告制作管理にせよ、建築プロジェクトマネジメントにしても、エンジニアリングがきっちりしてこないと、工数が事前に予測できず、常に変動が激しくなって、期間工のマーケットが必要不可欠にならざるを得ない。どこまで需要変動予測ができるかということですよ。派遣型の下請協力会社にビジネス機会が残るかどうかはそこにかかってくる。実際、やっかいなのは、実はこの世界も、最後、ゼロにはならない。例えば自動車の世界で、期間工は絶対要なのです。どんなに現場を大事にするトヨタだって、期間工ゼロは絶対に無理なのです。世界中のマーケットの需要変動がある。それは、実は学者先

生の世界だって、非常勤講師は絶対になくなるらない。大学の教員を全員専任化するのは相当難しい。すると、非常勤講師の生活が結果として支えられるようなマーケットというのをどうつくりますかということになる。SEについても、それと同じことがいえると思います。あとは、7割方非常勤講師の状態をいいと思うか、やっぱり非常勤講師は1〜2割がいいところだと思うか。その辺のバランスに、エンジニアリングの進捗などが絡んでくるんだと思います。

中島 需給の調整の仕組みの一つとして不可欠な要素はありますね。

村上 今はSEを期間工として非常勤で残さざるを得ない人たをどこまで絞り込むことが出来るのか、見えない。その状態の中で、非常勤を周旋している人たちが利益を上げているという不自然な状態になっている。これはやはり早く1回再構築しないとイケない。ただしそれは、単純な再委託禁止や下請規制の強化で正面突破できるかというと、そういう問題ではない。やはり解決の本質は、ユーザー側が発注の時点で工数が正確に見積もれるような、何をしたいのだということがはっきり分かっているということが恐らく一番大事である。そこが契約時点ではっきりできるようにであれば、業務系の大半は、実は相当程度持っているパッケージを持ち込んだ上で、そのパッケージのソースを書いた人が自分でその現場に合わせカスタマイズの話聞きながらしてやれば済むというレベルなことが多い。実際、、ベンチャー系などでパッケージを持っていて、そういうサービスで既に大手ITユーザーのところに入り始めている企業が出始めている。特に情シス部門を介さない、業務部門直接受発注のところでき始めているところがおもしろい。僕は多分、その業態の方が、先に行ってしまうと思うのです。

中島 現行の技術会社とは違う形態ですね。

村上 はい。ですから、地域のITベンダということで言えば、「ソフトを書くことが好きだから」といってソフト屋として生きていくか、ローカルで、ITコーディネーターみたいな立場をきっかけにしながらユーザーに入り込む形で上流工程に直接関わるか、いずれの生き方をとるかを選択するようになるのではないかと考えています。今後は、ITユーザー企業の方でも、中小・中堅企業は、1社単位で経営改革を進めることが難しくなっていくと思います。ITの利活用戦略も、取引里の連携を含めたバリューチェーン全体を見渡した改革が必要になる。大企業の場合でも、1事業部門の一つの課で、ITの利活用を考えろといって難しい。それと同じようなことになってき

ている。取引先まで含めて複数社をネットワーク化した状態で、ITと経営の戦略を考えなくてはいい。だから、そこをつなぐようなつなぎ手として、ITと経営の架け橋になれる専門家の実需が今後拡大する。ITコーディネーターにもいろいろいらっしゃると思いますが、経営とITの架け橋役に本当になれるITコーディネーターのマーケットは、今後必ず拡大します。そういう意味では、中小ITベンダも、大手SIerと同じで、本当に経営とITの戦略がこなせるITコーディネーターのような経営側のスキルを目指すか、「とにかく僕はソフトを書くのが好きだから、おれのソフトを書く腕を買ってくれ」というソフト屋としてのスキルを磨く方向に持っていくか、どちらを選ぶのかを、いずれ迫られるようになるのではないかとことです。

中島 そういう能力のある、力のあるSE、技術屋さんは、インドや中国と戦えますよね。

村上 戦えます。特に、僕が最近、危機感を感じているのはインドなのです。今、インドに出す意味と、中国に出す意味とが、少し変わってきているように思っています。中国は、いい意味でも悪い意味でもちょっと日本の下請けなのです。人足オペレーションになっているので、極端なことを言えば、コスト削減が目的で中国下請市場が拡大するのは、あまり怖くない。コスト合理的だったらどンドン使えばいい。日本語は上手だし、むしろ日本の非効率な下請協力業界に業界改革を迫るいい機械化もしれません。ただし、インドは少し事情が違います。大連のように日本に向けたサービス精神旺盛な部分は全くないので、ユーザーや大手ベンダから見れば使いにくいのですが、実は、非常に本質的な動きをしているように思います。インドはエンジニアリングの国です。インフォシスが何をやっているかということ、上流のことは分からないけれど「こういうふうにソフトをつくりたいのだったら、こうしないとソフトになんないよ」とか、そこまで厳しく言い返してくる。本当に合理的な祖父府と作りをします。そのため、プロジェクト後に着実に知見をためて、どんどん上流に来ているのです。

中島 情報を束ね始めている、知識を束ね始めているわけ。

村上 そう。しかも、日本の優秀なITユーザー企業の中には、「よくわからないSIerに出すよりも、自分でしっかり上流管理をした上で、インフォシスに直接出せばいいではないか。」、そういう風に考えはじめている企業が着実に出てきています。インドの成長、やはりこれは、国の伝統的なのだなと思えますけれども、やはりかの地は数学の国。競争力という意味で、本当に怖い相手だと思

います。

中島 「ゼロ」を発見した国ですからね。

村上 そういう意味では、インドを直接使えるユーザーが増えるとするならば、逆に日本の下請け業態が抱えている業界問題をインドが一足先に一挙に解決してしまう可能性があります。

彼らには有利な条件がある。インドにはほかにまともに給料を稼げる業態がありません。優秀な人材が集まる。正直なところ、地頭(じあたま)がいい。そこに日本の情報産業は圧倒的に負けている。そういう意味では、地頭総合力とエンジニアリング文化でインドに負けるという可能性はある。中国に関しては単なる下請けだから、そんなに気にしなくてもいいし、まあ、日本の下請改革効果としても、良くも悪くも、漸進的で、基本的には、似たような土俵にいると思っています。

中島 それこそ為替が変動すれば、それでまた競争条件が変わる。

横尾 私は1個だけ質問をさせてください。では、どうすればいいのか。もし役に立たないなら、このIT業界をそのまま生き残す必要もないが、しかし、より良くする方法はあるのではないか。IT業界だけではなくて、日本の国をよりよくするためには、やはりITは避けては通れません。だから、どうすればいいのか。先ほどの話を聞いていて痛感するのは、ほとんどの問題を解決する方法はもう基本法の立法しかないということですよ。現場でしっかりモデリングし、コーディングしてゆく、絶対にこういうものは残しておかなければならない。その技術者がきっちりつくる。現場はこうしっかりしている。それをちゃんと経営者に見せる。そうすると、「おまえ、どこまでできているんだ」となる。

村上 いきなり基本法ということかどうかは分からないですが…。

横尾 いきなりやらないと、この国は無理だと思います。

村上 それは、システムの領域に限りません。経済でも金融でも全部そう。それを言い出すと、全部、基本法からつくり直しという、そういう議論になってしまいませんか。

横尾 ただ、ソフトウェア産業には、もともと法律がなかったのだから、他の分野で基本法をつくるのに比べてはるかにつくりやすいはずですよ。経営者は戦略的にやらなくてはいけないとか、目的は何なのかということを実践してゆくには、最初にそれを律する基本法でIT産業の足腰を固めることが、やはりなくてはいいけないという話ではないですか。

村上 ちょっと横尾さんがおっしゃられるスケール感を矮小にしてしまうようで恐縮ですが、いま、「重要事項説明」のようなものをもっときちんと普及させるべきではないかと考えています。要するに、その時点でこのシステムは何をやりたいのか。何をつくりたいのか。どういう手順で、何をどうなのかというのを、ちゃんとユーザーとベンダの間でお互いに約束し合えるようにする。そういう手続き的なものです。その手続きがない状態で取引するのはいかなものか。そこをきちんとやらせるための仕組みを、今、考えているのです。

横尾 もっと踏み込むと、そのときに「義務化」することです。その書類をちゃんと残しなさい。情報がいつでも見られる形に残しなさい。それだけなのです。それが義務化。それがなくて、文句を言っても駄目なんです。

村上 そうですね。義務化かどうかは議論があると思いますが、最初はそこからだと思うのです。そうすると、いかに出来の悪い書類で契約をしているかというのが白日の下にさらされるから。そうすると、当然、批判が始まるはずですよ。

横尾 それがないといけない。なければいけないというのを必ずつくっていくと、それにすぐ枝葉がついていきますから。

村上 「天下の何とかなだといっても、こんなもんか」みたいな、それが白日の下にさらされてしまえばOKということですかね。

横尾 今の話はここから始まるわけではないですか。

中島 全体として何をやりたいのか。経営者が何をやりたいのかと。重要事項説明ということの義務化によって、ユーザー経営者が何をしたいかをも明確にしてゆく。その合意事項の策定過程で経営者のITへの取り組みに変化が起こるかもしれない。

村上 いかに不明確な内容で契約を始めたか、商品を購入するときは商品内容をよく確認しようよと、一言でいえばそういう話なのです。

村上 「IT経営ロードマップ」に話を戻すと、次のような指摘の一説があります。IT経営計画は、長期でなければ駄目だと。要するに1年で結果を求めたら絶対にうまくいきません。3年から5年はかけるつもりに経営者自身がならなくては駄目だということです。ただし、ここが肝心なのですが、だからといって、無理に高くレベルで広く全社標準化のようなところから入る必要もない。これをやると間違える。必然性を丁寧に積み上げ、予算も、その取組の進捗にあわせて段階的に順を追って落とすように言っているのです。

この長期の覚悟と、短期の契約というこの論点が、いつも混乱しているように思います。結果が出たことに対して順を追って金を出すという契約の仕方に、実務を変えなさい。でも、物事を考えるのと満足のいく結果を追い求めるのは、長期で考えなさい。この両者の話は別だということを混乱しないようにしないとイケない。5年単位で考えるけれども、契約は短く区切っていく。この辺が混乱すると、単純な再委託禁止契約とか、上流と下流は何か何でも違うベンダでなければいけないというのを必ずつくっていくと、それにすり替わってしまう。成果が出ていれば、5年間、同じベンダでいいと思います。ただ、カネとプロジェクトは、ちゃんと順を追って段階的に進めていく。その関係をどう理解させるかなのです。まあ、経営者にとっては、従来より正確に中身を理解することが求められる負担の増える話なので、なかなか大変だろうとは思いますが。

横尾 こうした変革を通じて、ユーザー企業のIT経営への進展とそれを支える日本のIT産業に突破口が出るかもしれません。それをさらに加速させる意味でも「IT産業基本法」がぜひとも必要だと、思います。

中島 今日はどうもありがとうございます。非常に厳しいご指摘の中に、またまた、IT産業の未来を切り開く突破口にヒントもたくさんあったと思います。

平成20年 賀詞交歓会 開催!!

去る1月17日(木)、本年もJASPA賀詞交歓会が盛大に開催された。
今年、JASPA賀詞交歓会をホスト団体として取り仕切ったのは、ソフトウェア事業協同組合。東京都の恵比寿駅近くのウェスティンホテル東京を会場に開催しました。
講演会ではパネルディスカッションを実施した上、横浜・F・マリノスの早野浩志前監をお招きしお話頂いた他、経済産業省商務情報政策局情報処理振興課 八尋俊英課長や、業界団体代表の方々、日本オラクル株式会社の新宅正明代表取締役会長にもご挨拶頂きました。
また、会場内にはJASPA会員傘下企業の展示等も行い、大変好評を得ました。
更にはホスト団体のソフトウェア事業協同組合 副理事長の株式会社ユー・エス・イー吉弘副社長のご好意で社内茶道部の方々による野点の実演も行われ、大変盛大な会となりました。その時の模様を写真を交え下記にご報告致します。

パネルディスカッション

テーマ「IT経営革新の新たな波～SaaS・ASPにどう取組むか」
・パネラー／経済産業省 商務情報政策局 情報政策課 企画官 村上 敬亮 氏
ASP インダストリー・コンソーシアム・ジャパン 会長 河合 輝欣 氏
全国ソフトウェア協同組合連合会 会長 中島 洋 (コーディネーター)



特別講演

テーマ「今後のソフトウェア産業政策の動向について」
・講師／経済産業省商務情報政策局情報処理振興課 課長補佐 奥家 敏和 氏

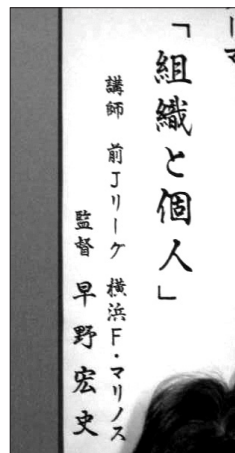
新春講演

テーマ「組織と個人」
・講師／前Jリーグ横浜F・マリノス監督 早野 宏史 氏



賀詞交歓会

・ご祝辞を頂いた方々
経済産業省商務情報政策局情報処理振興課 課長 八尋 俊英 様
社団法人情報サービス産業協会 会長
株式会社NTT データ 取締役相談役 浜口 友一 様
社団法人コンピュータソフトウェア協会 会長
株式会社オービックビジネスコンサルティング 代表取締役社長 和田 成史 様



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100社を超えています。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。共同受注委員会を中心に活発な活動を行い、更なる飛躍目指し、会員皆様のニーズに答えるべく活動を進めております。今後の活動にご期待下さい。

アークシステム(株)	(株)アーティスティックス	(株)アール・アンド・アイ
アール・ブイ・シー(株)	(株)アイアシスト	(株)ISLWARE
(株)ICCEソフト	(株)アイディーエス	(株)アイティプラットホーム
(株)アイムシステムサービス	(株)アビット	(株)アビリティ
アビリティーフュージョンキュービック(株)		(株)アルナージュ
(株)イー・シー・エス	イースクエア(株)	(株)イーソルエンベックス
(株)インターフュージョンコンサルティング		(有)ウィズブラン
(株)ウチダ人材開発センタ	エスエーエス(株)	(株)エス・ビ・アイ・ジャパン
エヌ・ラボ(株)	エム・スクエア(株)	(株)エムエスケイ
(株)MM総研	(株)エムシーキューブ	(株)LSC
大津コンピューター(株)	カスタム・テクノロジー(株)	(株)環境舎
(株)グリーンネット	(株)クレスト	(株)クロスエリアシステム
クロスフィールド(株)	ケイアイエヌ(株)	(株)ケンソフト
(有)コプラス	コムチュア(株)	(株)コムテップ
(株)コンピュータブラネックス	サイバーコープ(株)	サイバービーンズ(株)
サクセスリサーチ(株)	(株)三恵クリエス	サンノックシステム(株)
(株)ジーエヌエー	(株)シーオーシー	(株)シーセクト
シェアマップス(株)	(株)システック	(株)システマックス
システムアウトソーシングソリューションジャパン(株)		(株)システム・テクノロジー
(株)システムブレインズ	(株)システム・ロジックス	ジャストネット(株)
ジュードシステムズ(株)	しゅくみねっと(株)	首都圏コンピュータ技術者(株)
上(有)	湘南ベイコンサルティング(株)	(株)シンプルシステムズ
(有)スラッシュプランニングサービス		(株)セクオ
(株)セブン・ワイズ	(株)セルパン	(有)ゼロ
(株)零	総合事務管理(株)	(株)ソフトキャピタル
(有)タートルシステムランド	(株)千代田ソフトコンサル	(株)デジタルアソシエイツ
(株)デノボ	(有)電子精機	(株)日本システムデザイン
日本ティー・ティー・エス(株)	日本トータルサービス(株)	ネクストウェア(株)
(株)ノベルットソフトウェアインダストリー		(株)ハーベル
(株)博英システムズ	(株)パワービーンズ	(株)ピコテック
(株)ファーストシステムデザイン	(株)フォーミックス	(株)富士フォーチュン
フューチャーディベロップメント(株)		(株)プライム・システムズ
ブラムシステムズ(株)	マイクロテクノロジー(株)	(有)マックスウェア
(株)ユー・エス・イー	ユース・情報システム開発(株)	(有)ライトブレイン
ラシスソリューションズ(株)	(株)ランドマーク	(株)リマックコンサルタンツ
(株)竜巧社ネットウエア	(株)流通戦略総合研究所	(有)レオ・シスコム

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：metsa_info@jaspanet.or.jp

第13回
通常総会
開催

平成20年5月22日（木）
於：目黒雅叙園

去る5月22日、第13回通常総会が開催されました。
今年度のホスト団体は中央イメージテクノロジー研究開発協同組合がつとめられ、記念講演会、懇親会には
総勢68名が出席のもと盛大に開催されました。
その主な内容をご報告させていただきます。

運営委員会（理事会）	第1号議案	総会について
	第2号議案	IT人材確保委員会活動報告
	第3号議案	年間スケジュールについて
	第4号議案	次回開催のご案内
	第5号議案	その他
通 常 総 会	第1号議案	平成19年度決算会計書類承認の件
	第2号議案	平成20度における事業計画、収支予算ならびに経費の賦課及び徴収方法の決定の件
	第3号議案	平成20度における借入残高の最高限度決定の件
	第4号議案	1組合員に対する貸付金残高及び債務保証残高の最高限度決定の件
	第5号議案	手数料、貸付利息及び保証料の最高限度決定の件
	第6号議案	役員報酬決定の件
	第7号議案	定款変更の件
	第8号議案	字句修正委任の件
	第9号議案	任期満了に伴う役員改選の件
	第10号議案	首都圏コンピュータ技術者協同組合株式会社化による脱退の件

《平成19年度 事業報告》

費用の部	円	収益の部	円
1.企画広報事業費用	1,760,180	1.企画広報事業収入	2,285,715
2.福利厚生事業費用	716,906	2.福利厚生事業収入	716,906
3.調査研究事業費用	146,000	3.調査研究事業収入	579,000
4.委員会費用	8,989,226	4.委員会収入	9,120,623
5.補助金事業費用	23,071,631	5.補助金事業収益	51,773,834
6.共済事業費	2,792,339	6.共済事業費	57,144
7.一般管理費	54,612	7.賦課金収入	1,870,000
8.事業外費用	28,702,203	8.事業外収益	37,180
9.法人税、住民税額	111,600		
10.当期利益	95,705		
計	66,440,402	計	66,440,402

《平成20年度 事業計画》

費用の部	円	収益の部	円
1.活路開拓事業費	2,500,000	1.活路開拓事業収入	2,500,000
2.企画広報事業費	1,800,000	2.企画広報事業収入	2,300,000
3.福利厚生事業費	400,000	3.福利厚生事業収入	400,000
4.調査研究事業費	360,000	4.調査研究事業収入	600,000
5.委員会費	9,000,000	5.委員会収入	9,100,000
6.教育情報事業費	1,500,000	6.教育情報事業収入	1,500,000
7.事業間接費及び一般管理費	2,782,000	7.賦課金収入	1,920,000
8.予備費	16,000	8.事業外収入	38,000
計	18,358,000	計	18,358,000

【JASPA新役員】

会 長	中島 洋（首都圏ソフトウェア協同組合 理事長）
副 会 長	石渡 辰夫（静岡県ソフトウェア事業協同組合 理事長）
副 会 長	都筑 美好（コスモソフト協同組合 理事長）
専務理事	横尾 良明（首都圏ソフトウェア協同組合 最高顧問）
理 事	町田 辰夫（埼玉ソフトウェア事業協同組合 理事長）
理 事	朝倉 幹雄（北海道ソフトウェア事業協同組合 理事長）
理 事	浅野 悦司（宮城県ソフトウェア事業協同組合 理事長）
理 事	安達 幸詔（中央イメージテクノロジー研究開発協同組合 理事長）
理 事	薄木 浩（青森県情報サービス協同組合 理事長）
理 事	水谷 時雄（ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合 理事）
監 事	小渡 玠（沖縄県ソフトウェア事業協同組合 理事長）
監 事	真杉 幸市（首都圏ソフトウェア協同組合 理事）
参 事	太田銀一郎（電算ソフトウェア協同組合 理事）
参 事	吉弘 京子（ソフトウェア事業協同組合 副理事長）

【特別講演会】

①経済産業省の情報産業政策の方向

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 課長補佐 石川 浩氏

事務局長会議開催！！

去る5月22日（木）総会開催前に時間を設け、第4回JASPA事務局長会議を開催致しました。

昨年の総会に合せて第1回目の事務局長会議を開催して以来、9月のセミナー開催時、1月の賀詞交歓会開催時と全国から傘下会員の方々にお集まり頂きやすい時間を設定し、開催してまいりました。

会員組合が全国各地にあるJASPAとしては各組合の事務局長を中心として役員の方々が一同に会し、

各組合の現状や取組み、そしてJASPAの活動に求める事等の意見交換を行う場として、ご活用頂いております。

今年度も5月の総会時に開催致しました。今後も定期的に開催してまいります。

JASPAとして会員組合の活発な活動をサポートする場として、またJASPAとの連携をより円滑に進める為の場としていきたいと考えております。

プロダクト&ソリューション



コムチュア品質を語る3つのS

Solution 付加価値の高いソリューション
Stable 安心・信頼のサービス
Speedy スピード&タイムリーを信条に

グループウェアソリューション事業
 ネットワーク運用サービス事業
 WEBソリューション事業
 ERPソリューション事業

ささやきをカタチに。

数々の導入実績を集大成した自社プロダクトを活用



コムチュアCRMセレクト
幅広い業界における700例以上の導入実績のノウハウを体系化。CRMソリューションの決定版。



CNAP Workflow Pro for Domino
日本企業の複雑な承認フローに対応する電子承認システム。本格的なワークフローを容易に構築できます。



Domino Smart Web
Webブラウザ利用をベースとし、業務効率化に必要なアプリケーションを装備。短期間で構築可能なグループウェアパッケージ。

コムチュア株式会社
COMTURE CORPORATION

本社 | 東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イースタワー 8F 〒141-0032
Phone | 03-5450-9100 Fax | 03-5450-9110



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

本部だより 平成20年1月～4月運営委員会報告

事務局長 横尾 良明

平成20年1月17日
東京都「ウェスティンホテル東京」にて
運営委員会を開催

(ホスト団体：ソフトウェア事業協同組合)
 ※ 運営委員会
 1. 賀詞交歓会開催の件
 2. 平成20年度JASPA年間行事予定決定の件
 3. JASPA会報49号発刊の件
 ※ 懇親スポーツ大会 川奈ゴルフクラブ

平成20年1月17日 運営委員会同日開催
 『JASPA事務局長会議』
 『JASPA講演会・賀詞交歓会』
 詳細は本誌P14掲載

平成20年2月21日
沖縄県「まほろばの里」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23名
 1. JASPA共済の件
 2. IT人材確保委員会
 京都コンピュータ学院での企業説明会開催について
 3. 賀詞交歓会開催報告
 ※ 懇親スポーツ大会
 エメラルドコーストゴルフリンクス

平成20年3月6日
佐賀県「唐津ロイヤルホテル」にて
運営委員会を開催

(ホスト団体：ハイテクノロジー・ソフトウェア開発協同組合 九州支部)
 ※ 運営委員会 出席者27名
 1. JASPA総会開催について
 2. JASPAセミナー実施について
 3. IT人材確保委員会
 京都コンピュータ学院での企業説明会開催について
 ※ 懇親スポーツ大会 佐賀ロイヤルゴルフクラブ

平成19年4月12日
静岡県「ホテルサンバレー富士見」にて
運営委員会を開催

(ホスト団体：静岡県ソフトウェア事業協同組合)
 ※ 運営委員会 出席者33名
 1. JASPA総会開催について
 2. JASPA加入事業者による業務請負に関する意見交換会について
 3. ホスト団体会員企業のご紹介
 ※ 懇親スポーツ大会 伊豆大仁カントリークラブ

＜特別講演①＞
 (株)流通戦略総合研究所 代表取締役
 岡積 正夫氏
 ＜特別講演②＞
 全国地域情報産業団体連合会 名誉会長
 辻 正氏

～ IT人材確保委員会 ～ 清風情報工科学院表敬訪問・京都コンピュータ学院での企業説明会開催

4月24日（火）IT人材確保委員会（委員長 石井一）が中心となりJASPAとして人材採用において教育機関にアプローチを行う事を検討し、関係機関と調整を行った結果「清風情報工科学院・京都コンピュータ学院の2校に対して窓口が開けた。清風情報工科学院に対しては表敬訪問の形で、京都コンピュータ学院では昨年11月30日に講義実施の実績もあることから、JASPA独自の就職セミナーの形で実施する事が出来た。

表敬訪問を行った清風情報工科学院では理事長

の平岡龍人氏をはじめ主に就職を担当されていらっしゃる先生方に直接お会いし、学校での教育方針及び内容等の他、学生の就職に対する意識等について詳しくお話を伺う事が出来た。

京都コンピュータ学院での就職説明会においては10社でブースを設け、訪問してくる学生に対し約20分を1区切りとし、会社説明が行われた。学校側でも多数の学生にアナウンスがされており、複数の学科、学年の学生も参加し、大変活気ある内容で実施となった。

本部だより 平成20年5月～8月運営委員会報告

事務局長 横尾 良明

平成20年5月22日 東京都「目黒雅叙園」にて運営委員会を開催

(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)

※ 運営委員会

1. 総会について
2. IT人材確保委員会活動報告

※ 懇親スポーツ大会 鎌倉カントリークラブ

平成20年5月22日 運営委員会同日開催

平成20年5月22日 運営委員会同日開催

『JASPA事務局長会議』

『JASPA総会・講演会・懇親会』

詳細は本誌P16～17掲載

平成20年6月19日

沖縄県「パシフィックホテル沖縄」にて 運営委員会開催

(ホスト団体：沖縄県ソフトウェア事業協同組合)

※ 運営委員会 出席者27名

1. 第13回通常総会開催報告
2. 地域活性化委員会からの報告
3. ホスト団体会員企業のご紹介

※ 懇親スポーツ大会

パームヒルズゴルフリゾート

《特別講演①》

『沖縄県での地域活性化委員会の
取り組みと事例と今後の動き』

JASPA地域活性化委員会

委員長 奥井規晶 氏

《特別講演②》

『IT津梁パークへの対応について』

JASPA会長 中島 洋

平成20年7月10日 北海道「ノホテル札幌」にて 運営委員会開催

(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26名

1. 情報化月間表彰対象社(者)募集について
2. JASPA海外視察 実施企画について
3. JASPA年間スケジュールについて

※ 懇親スポーツ大会

札幌エルムカントリークラブ(東コース)

平成20年7月31日

青森県「八戸第二ワシントンホテル」にて 運営委員会開催

(ホスト団体：沖縄県ソフトウェア事業協同組合)

※ 運営委員会 出席者22名

1. 下請適正取引ガイドラインアンケートに伴うヒアリング調査実施協力のご報告
2. JASPAセミナー実施について
3. 関係団体イベント後援について

※ 懇親スポーツ大会みちのく国際ゴルフ倶楽部

《平成20年8月5日》

経済産業省 商務情報政策局

文化情報関連産業課(メディア・コンテンツ課)

課長 村上 敬亮氏

今後のIT業界についてインタビュー実施!!

詳細は本誌P4～13掲載

