



SAI-PRESS

Vol. 70

2011.10

autumn

いつも新鮮 SISIA のコンテンツ

<http://www.sisia.or.jp/>

学校と企業の就職交流会開催 …… 2

埼玉大学提携講座「情報と職業」 …… 4

彩の国ビジネスアリーナ2012 開催 ……10

ビジネス交流会 開催 ……11

新公益法人制度移行について

新社団法人移行推進委員会 ……12

安藤よし子埼玉労働局長 来訪 ……13

中小企業人材確保推進事業

労働・社会保険諸法令改正情報…〈主要労働関係諸法令編〉

社会保険労務士 阿部 真弓 ……14

平成22年度「地域新成長産業創出促進事業」報告

ビジネス部会 大坪 良一 ……18

システム技術部会 平成23年度活動報告
(7月～8月) ……24

IT 経営 中小製造業生き残りの秘策 (3)

NPO 法人埼玉 IT コーディネータ ……26

会員企業訪問

株式会社オービックビジネスコンサルタント 関東営業所 ……28

私のストレス解消法

夢科情報株式会社 深澤 陽平 ……30

行事報告 ……31

編集後記・編集委員 ……32





左：小川修一会長 右：埼玉労働局安藤よし子局長

平成23年10月5日、大宮サンパレスにて毎年恒例となりました「学校と企業の就職交流会」が開催されました。

学校からは18校20名、企業からは22社34名が参加し、活発な意見交換が行われました。

当日は情報交換会と交流会の2部構成で行われ、第1部の情報交換会の終了後は、埼玉労働局の安藤よし子局長をお迎えし、最近の埼玉県内の雇用情勢や学生への就職支援制度等についてご講演いただきました。第2部の立食パーティーでは、和やかな雰囲気の中で活発な交流が図られました。

情報交換会は(株)ソルパック程塚氏、関東図書(株)岩淵氏の司会により、小川会長の挨拶によって開会しました。

小川会長からは震災後における新卒採用状況のご説明、および学校関係者へ当業界へのご支援をお願いいただきました。

鈴木求人部会長からは、有意義な意見交換会になるよう、交流会の意義等についてご説明いただきました。

次に、出席された学校出席者のご紹介をした後、事前アンケートによる質問を基に意見交換に移りました。

意見交換の概要を以下に記述します。

(1) 学校から企業への質問

Q IT 業界の動向と雇用状況について

A リーマンショック後、持ち直しつつあったところに震災が発生し、開発案件が減少している。

オーダーメイド型からパッケージ開発が増加しユーザー企業も導入までの時期を短くするニーズが高まり、IT 企業への景気の影響は1～2年後であったものが、短いスパンで影響を受けるようになってきている。最近では、大手企業での合併や統合が増えるとともに、10人以下の小規模会社も増えており二極化してきている。そのような中、中小企業は苦戦を強いられている状況である。

ただし、まだまだ国内の中小企業ではIT ニーズがあると思われるため、開拓する余地は十分ある。

次に技術者の動向では、プログラミングはオフショア開発が増えており、国内でのプログラマー需要はかなり減っている。その代わりに専門的な技術者（例えばネットワーク系）は、まだまだ人材が足りない状況である。

新卒採用については、学生は厳しく長い就職活動となっているが、業界に興味がありやる気のある人材を積極的に採用していきたい。

Q 2012年入社の埼玉協と2013年入社の採用計画および採用職種について

A 参加企業の採用状況、採用計画は、アンケートを事前に実施し、集計した結果を資料として配布〈募集職種〉

「事務職、スタッフ職、経理、総務、営業事務等」
0 社

「営業職」3 社

「PG、SE 等の IT 技術者」10社
「海外勤務を視野に入れて」1社

Q 面接試験で、早々に不採用と思った、感じた学生はどんな学生か

A 質問に対して、明確な回答ができない学生（例えば、学校で何を学んできたのか、どうしてIT業界を志望するのか）

Q こんな学生だったら、即採用したいというのはどんな学生か、どんな学生が取りたいか

A 即採用というのではない
適性試験や面接を通じて、誠実さやコミュニケーション能力、適性等を総合的に判断

Q 以前と比べ採用基準は高くなっているのか

A 採用基準は高くなっている
大量採用から少数精鋭採用に変わったのと、学生の応募が増えているということもあり、厳選して採用する傾向になっている

(2) 企業から学校への質問

Q 厳しい就職状況の中、学校での支援体制はどうなっているのか

A ・大きな変化はないが、キャリアカウンセラーが個別に指導している
・学生が受験しやすいよう支援している（学内で受験できるような機会を提供）
・面談に力を入れることにより、一人ひとりの学生と向き合って就職活動をサポートしている

Q 面接対策としてどのあたりを重点的に指導しているか

A ・飾ると本人の個性が見えないので、自分の姿をダイレクトに表現するように
・キャリアカウンセラーが個々の学生にあった指導をしている

基本的には今までやってきたこと、大学で学んだことを自分の言葉で素直に話せば良い

以上、事前アンケートによる質問事項を中心に意見交換を進めました。学校側、企業側双方の状況を確認することができました。今後の参考にさせていただければ幸いです。

参加者名簿	
学校名・企業名	氏名(敬称略)
アルスコンピュータ専門学校	齋藤 力
埼玉県立川口高等技術専門学校	今野 利隆
埼玉県立中央高等技術専門学校	吉村 光男
埼玉工業大学	齋藤 清
埼玉コンピュータ&医療専門学校	琴野 実
埼玉大学	小林 裕一、富田 均
十文字学園女子大学	本間 修
城西大学	遠藤 仁
上武大学 高崎キャンパス	志村 博史
聖学院大学	鈴木 隆、磯田 和久
創価大学	染谷 伸夫
東京工科大学	島田 誠治
東京電機大学	角田 剛紀
独協大学	関口 武司
日本工学院専門学校	石倉 英典
日本工業大学	塩入 修
文京学院大学	平野 敬一
明星大学	平木 康博
(株)アイネット	藤澤 秀昭
AGS(株)	小川 修一、野澤 幸治 田嶋 清明、豊田 有美
AGSビジネスコンピューター(株)	吉野 曠男
(株)エム・エス・ケー	高塚美佐子
エレクス(株)	鈴木 良雄、長島美奈子
関東図書(株)	岩渕 明子
(株)金融システム研究所	堀田 正
(株)ゲットワークス	天野 純、中澤 秀則
(株)埼玉電算センター	中澤 信雄
(株)三和システムフォーム	仲 文成
(株)シークエンス	根岸 克利、野村 進
(株)ソルパック	程塚 良子、山縣八重子
蓼科情報(株)	今井 明
(株)ティー・アイ・シー	小河原清治、宮原 睦 安藤 勉
T & D情報システム(株)	佐久間大輔、佐藤 文彦
(株)デマンドアンドコミュニケーションズ	松島 勲
(株)日東テクノブレーション	鈴木 真澄
(株)フジコミュニケーション	山崎喜久男
(株)フジミック埼玉	田中 勉、下坪 良一
パシフィックシステム(株)	関口 繁由
三田電子ケイサン(株)	橋本ヒデ子
(社)埼玉県情報サービス産業協会	岩寄 正、内田 陽一



懇親会



埼玉大学提携講座

「情報と職業」

埼玉大学工学部情報システム工学科での提携講座「情報と職業」は今年で5年目を迎えました。

今年は協会から6名の講師を派遣し、情報業界に限らず、広く職業とは何かについて講義をしました。

講義は金曜日の9・10時限(16:20～17:50)に行われ、講義終了後は担当の池口教授の研究室において学生達との懇談会が開かれました。

講座の日程、担当講師、テーマは以下の通りです。

4月22日	今井 明理事、深澤 陽平氏(蓼科情報)	「ある中小ソフトハウスの事例」
5月27日	松島 勲理事	「人間学講座」
6月3日	藤田 勉氏(ソルパック)	「ITベンチャー起業家論」
7月1日	小川 修一会長	「ITサービスプロバイダ企業の経営について」
7月15日	岡本比呂志理事	「震災以降の日本と世界 ～我々はどう立ち向かうべきか～」

ある中小ソフトハウスの事例

講師 今井 明、深澤 陽平



1. 中小企業の定義

- ①企業の規模(資本金)による分類
 - 中小企業: 資本金 1,000万円以上1億円未満
 - 零細企業: 資本金 1,000万円未満
 - ②中小企業基本法による分類
 - 情報サービス業: 資本金3億円以下又は従業員300人以下
- *企業数の99%前後が中小企業である

2. 埼玉県情報サービス産業協会においても約80%が中小企業である

3. ソフトハウスの仕事の受注イメージ

エンドユーザ

- ハードメーカー、大手ベンダー
- 中堅ソフトハウス
- 中小ソフトハウス

中小企業はエンドユーザと直接交渉が出来ない、多重下請け構造になっている

4. 契約の種類

- ①依頼されたシステムを一括して請負う
 - 客はそのシステムに対して代金を支払う
- ②技術の提供をする
 - 技術提供=技術者の作業に対して代金を支払う: SES 契約

5. SES 契約(SYSTEM ENGINEERING SERVICE の略)

大半のソフトハウスがこの契約形態を取っている。

見積りは一人一ヶ月いくらで算出(人月計算)する。(SE: 70~90万円/月、PG: 40~60万円/月 等)

技術力、品質、開発期間等が反映されないが見積りの失敗がない。

技術者さえいれば売上があがる。

6. ソフトハウスの作業の特徴

- ①作業場所は不規則
- ②作業時間も不規則
- ③残業過多、休日出勤もありえる
- ④裁量労働制である
- ⑤色々な業界の人と会える
- ⑥色々な業界の仕組みを知ることが出来る

7. 中小企業の問題点

採用難、売上の停滞、離職者の増加、特徴が出せない、等

8. 技術者の必要要件

コンピュータ技術は勿論であるが、それ以上に社会人としての素養、マナーが必要とされる。そして柔軟な思考と積極性のあるプラス志向があれば一流の技術者である。

9. 社会人として重要なこと

専門分野(最低2分野)、人脈、報告・連絡・相談(部下に対しても)、挨拶(大きな声で、はっきりと)、情報発信、他人の話を聞く、カンニングOK、自己啓発

人間学講座

講師 松島 勲



1. チャンスをどうつかむか

チャンスとは、そうそう来るものではありません。自ら願い努力をしている人に必ず訪れるものです。このチャンスをつかむつかまないは、自分次第ということになり、人生の中で二度も三度も訪れるものではありません。

しかしながら、このチャンスつかむ事は人生においてとても重要であります。チャンスをつかむ人とは、「今という時を常に大切にしている方」従いまして、「今ここでやらなければ他は無い」と理解して何事にも対処していることが非常に重要になります。

「自分は若いからチャンスはいくらでもあるさ」という言い方を良く耳にします。チャンスを失う人は、概ねその様な方です。仕事や生活の上で面倒になった時に怠けて実行しないにも関わらず、「やればできるんだよ」「行こうと思えば行けたよ」などと自分自身も含めて言い訳をする方がいます。この様な方には間違いなくチャンスはおとずれません。

2. 人との出会いについて

「なんであんなやつと顔を合わせないといけないのか」「なんであんなやつと仕事をしないといけないのか」と思ったとたん出会いの縁は悪い方へと向かってまいります。

あのひとと仕事と一緒に出来るのも、このひとと家族になったのも縁があればこそ、この縁を大切にしようと思えば、人間的関係は、必ずや良い方へと変わっていきます。また、君たちがこの人はい

やだなと思っている方との付き合いは、嫌だと思っている間の付き合いにおいては、相手の心や態度は間違いなく相手も嫌だと思っております。

そこで、人との出会いを大切にしたのであれば、次の様に考えて人と接することをお勧めします。

「私は、この人とよっぽどの縁でお会いできたんだ」と心に念じてつきあえば、人との出会いは、素晴らしいものになります。

具体的には、人と接するときどれだけ相手の立場で接することが出来るかです。

みなさん、頑張ってください。

3. 挨拶について

人と人の出会い、ふれ合いは最初に挨拶で始まります。不思議とこの何でもない日常の挨拶であっても人となり理解できます。

例えば、うまくいっている会社か？あるいは良い学校か？いい家庭であるかどうか？

ひと目で大よそは理解できるものであり、この尺度が挨拶ということになります。

挨拶は、人としての基本でありそれがきちんとできていない人は何をやっても駄目だ、と昔から耳にタコが出来ほど言われてきました。

今の日本人は、人間関係がぎくしゃくしている、いつからこんな風になってしまったのかと嘆かれる方がたくさんおります。

この閉塞感を打ち破るキーワードは、ズバリ挨拶だと私は考えます。気持ちのいい挨拶をしてくれた会社、家庭はうまくいっている場合が圧倒的に多いものです。

これからのグローバル化が一段と進み益々コミュ

コミュニケーション力が求められる時代が参ります。生身で行うコミュニケーション力が其々個々人に求められ、自分の意見を明確に相手に理解させる。このコミュニケーション力の第一歩が挨拶の力であると私は断言します。

それでは、きちんとした挨拶とはどんな挨拶でしょうか？

1. 出会いを喜び
2. 自分から
3. 大きな声で
4. 綺麗な姿勢で

*お辞儀をした時に「今日ここでこうやってお会いできたことのご縁に感謝致します」と心に念じて頭を上げます。

4. 出会いによって人は変わります

知識は、自らの勉強で学ぶことができますが、智慧は自らの勉強では学ぶ事ができません。智慧は、人との出会いによってのみ学ぶ事ができます。愚者は賢者に学ばず、賢者は愚者に学ぶといわれます。つまり人は人との出会いによって自分を顧み自分の悪い点、自分に不足している点を学ぶのです。この様にして人から学んだ智慧は、必ずや自分にとって大きな宝物であり、心の財産です。

この智慧こそが、人を動かす源になります。みなさん心して人と接して下さい。

最後に、Good luck and Do your best in your life.

IT ベンチャー起業家論

講師 藤田 勉



<講義を始める前に>

私は日本アイ・ビー・エム株式会社に約30年勤務し、その後株式会社ソルパックを起業し、12年目です。現在、社員約300人で、六本木、タイ、ベトナムにおいて情報サービスを提供しています。

今日は、私の IT 業界40年の経験を基に「IT ベンチャー起業家論」について若い皆様にお話し、若い方々がもっともっと IT 業界で起業され、活躍されることを期待いたします。現在、日本のほとんどの人が「サラリーマン」です。もったいない話です。企業家が増えれば、日本の業界も元気になり、社会も活性化します。「世界の現象」は、アメリカのハーバード大学、スタンフォード大学や MIT を卒業しても、大企業に就職する人はほとんど居ません。多くの人々は自分で起業したり、中小企業のベンチャーに入社したりします。日本人は並外れた資質を持っています。多くの人々が企業家としての資質も持っています。若いうちから勇気を出して起業してください。日本の若い世代が安定志向を捨て、勇気をもって、夢に向かって努力し、多くの企業家が生まれることを期待いたします。

<私が株式会社ソルパックを起業して感じたこと>

将来 IT 業界で起業するために必要だと思われる要因について、12年間の経験をもとに述べてみたいと思います。

MESSAGE-1 起業の切っ掛け

日本 IBM 時代も時々起業したいと思ったが、資本金もないし、成功の「Business Model」が確立できないし、ベンチャーの失敗事例が多く、起業できなかった。しかし、日本 IBM を退職し、子供達も成長したため、思い切って起業した。

MESSAGE-2

会社経営で一番大切なことは『会社を潰さないこと』です (図1)

12年間の会社経営で何度も何度も倒産の危機に遭遇しましたが、どうにか毎年黒字を達成する事が出来ました。しかし、市場の現状は大変厳しく、設立された企業の80%は3年以内に消滅しています。

100社の中堅中小企業が、9年後には1社しか生き残れないのです。やはり、会社経営で一番大切なことは毎年黒字で『会社を潰さないこと』です。

MESSAGE-3

会社潰さないためには『資金繰り』が重要です

倒産の危機の原因は『資金繰り』でした。大きな投資による資金繰りの悪化、また不況による資金繰りの悪化等、色々な要因で資金繰りの悪化が発生します。急激な成長も資金繰りが悪化します。銀行からの融資、ベンチャーキャピタルからの融資、自己資本、株主からの出資等、いろいろなお金の調達方法がありますが、会社の経営が黒自体質の時は良いのですが、赤字体質の時のお金の調達は大変難しく注意が必要です。

MESSAGE-4

IT 業界の流れに対応した『得意技の創造』

(図2)

IT 業界も時代の流れと共に変化してまいります。かつて、多くのニーズがあった『基幹開発ビジネス』『ERP 開発ビジネス』『コンサルティングビジネス』『Web-ビジネス』『クラウドビジネス』等の新規ビジネスが発生してきています。

IT 業界の変遷に対応した『得意技の創造』が必要です。独自の『得意技の創造』を成功させ、この得意技である商品の改良を継続し、他社よりも高品質、低価格、短納期の仕組みを構築する事が重要です。これは大変難しい目標で、我々の会社ではまだまだ『得意技の創造』ができていません。でも、将来の得意技の創造を目指し、日夜努力しています。

MESSAGE-5

専門家との『コラボレーション』が重要です

会社経営に於いて、いろいろな分野の方々との『コラボレーション』が必要です。我々は IT 関係の知識はありますが、会社経営には IT 関係以外の色々な知識が必要です。我々が得意でない分野に関しては、特定分野のプロフェッショナルとの協業が重要です。専門家として、弁護士 (IT 専門)、税理士、社会保険労務士、弁理士、銀行、信託銀行等との『コラボレーション』が必要です。

MESSAGE-6

中小企業の経営戦略 (図3)

起業して、中小企業としてスタートする時重要なことは、あまり無理をせず一步一步進んでゆくことです。また、中小企業でも充分大企業を打ち負かす事が可能です。大きな分野で大きな勝利を狙わず、小さな分野 (ニッチな分野) で大きな勝利を狙うことが重要です。

MESSAGE-7

『インターネット』を利用すれば中小企業でも大企業に勝てる!

今の時代は中堅企業のチャンスです。理由は、『インターネット』を利用すれば、中堅企業でも大企業に勝てるチャンスがあるからです。

インターネットは世界の全ての人が見ることが出来ます。我々中小企業の創造した『得

図1

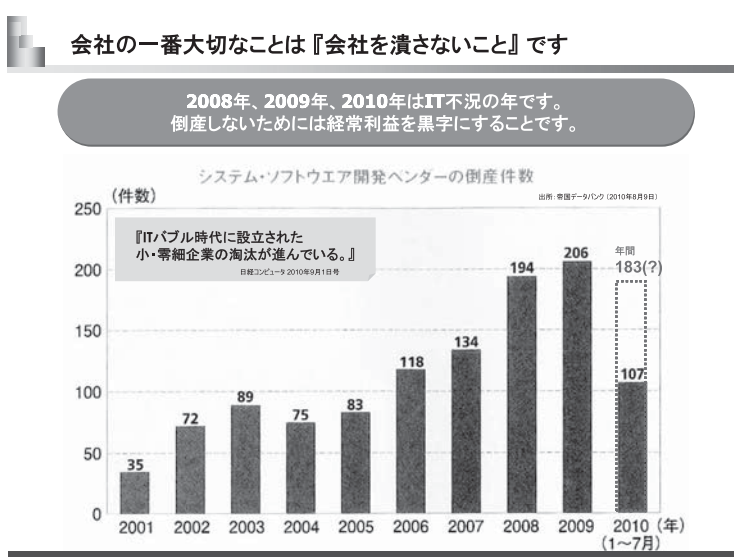


図2

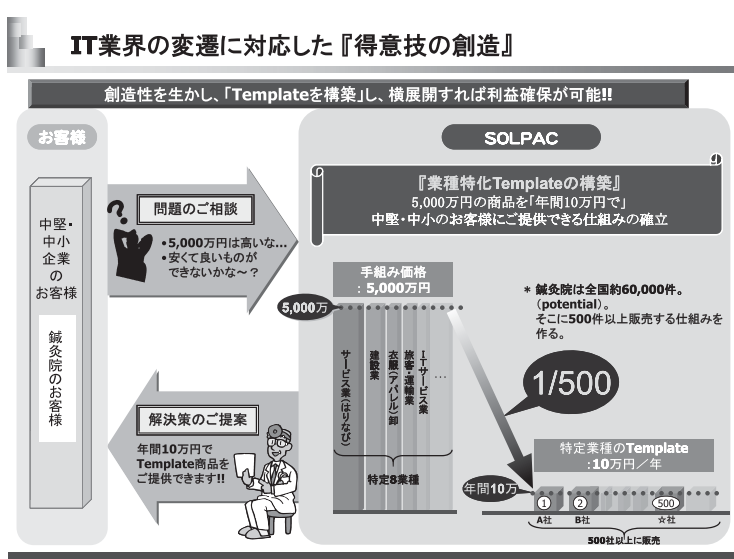
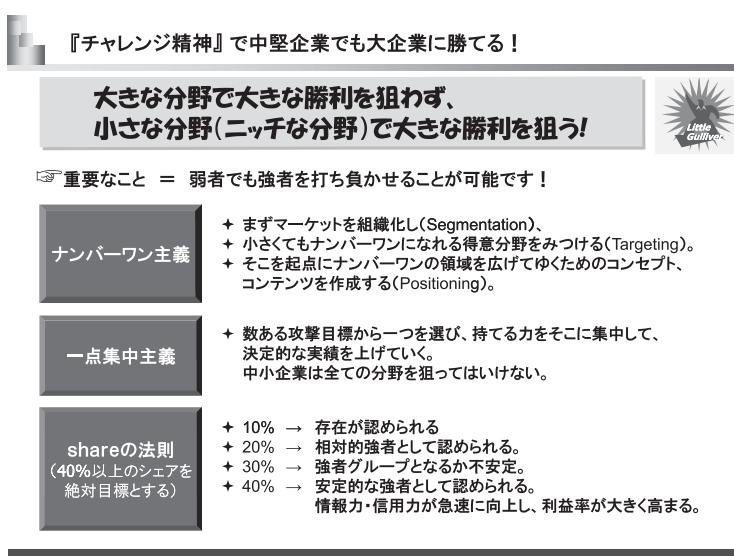


図3



意技』が世界一高品質で、低価格であれば、世界の人々がインターネットを通じて、購入してくれる可能性があり、大ブレイクの可能性も充分にあります。

<おわりに>

私は学校の成績はあまり良くなかったですが、誰よりも高い夢を持って、いつかは大金持ちになり、世の中に役に立つ人間になるんだと思って努力をしてきました。おかげで68才になっても素晴らしい感

動の人生を送らせてもらっています。

“企業”で一番大切なのは使命感です。“世の中を良くしよう”、“どのようにすればもっと低価格／高品質／短納期な製品ができるのかな～”等の使命感です。日本の仕組みの中で起業は十分可能です。夢を高く持って、一生懸命努力すれば大丈夫です。結果を焦らず、頑張ってください。いつか必ず帳尻は合います!!

IT サービスプロバイダ企業の経営について

講師 小川 修一会長



皆さんこんにちは。AGS 株式会社の小川と申します。本日は「IT サービスプロバイダ企業の経営について」というテーマで皆さんにお話ししたいと思います。

1. 情報サービス産業の概要

○定義

非常に幅が広いが、中心となるのはコンピュータソフトウェアの作成とシステム運用。

尚、当社はシンクタンク業務、市場調査業務等を行っていない。

○事業所数、従業員数

95万人、2万3千社ほどが仕事をしている。当社のようなIT企業ではなく他業種の企業へ所属しているシステムエンジニアも多数いるため、実質の人数はもう少し多いと思われる。

○コンピュータから見た歴史、日本における歴史

1930年代（第1の局面）アメリカから発展。

1960年代（第2の局面）

コンピュータの発展、メインフレーム（大型汎用機）で集中処理ができるようになる。

1995年以降（第3の局面）

ネットワークの時代と言われる。SOHO やベンチャーへと裾野を広げて成長。

個人的な意見としては、これからも情報サービス産業は成長していく業界だと思っている。

2. 銀行におけるコンピュータ利用の変遷

○1960年代 第一次オンラインシステム

利息計算等の膨大な事務処理を行なうためのシステム。紙ベースで行っていた作業を電子化し、省力化するのが目的。

○1970年代 第二次オンラインシステム

第一次オンをさらに合理化することが目的。従来は商品単位でしか管理されていなかったが、CIF（Customer Information File：顧客情報）を装備することにより、顧客単位で管理できるようになった。

○1980年代 第三次オンラインシステム

機能が肥大化し、更改せざるを得なかったため、400億から1000億ほどのコストを掛け構築。このような投資のおかげでコンピュータ利用者がより良いサービスを利用できるようになった。

○1990年代 ポスト三次オン

端末機の更改に大手銀行は600億円以上を費やす。

○銀行経営におけるコンピュータシステムの重要性

東日本大震災の義援金の振込先として紹介された都市銀行の振込先口座に大量の振込が集中し、数日に渡りATM取引の停止や振込・振替処理に混乱が生じた。

他行の顧客を含め、影響は広範囲に及び社会問題化、経営責任が問われることとなった。

このように銀行のシステムは、銀行の省力化・効率化から始まり、銀行業務の多様化や顧客ニーズに応じたサービスを提供し続けた結果、その銀行のためだけのシステムではなくなった。

3. AGS について

○事業内容

システムコンサルティングからアウトソーシングにいたる総合情報サービスを事業とする。

お客様は東京都・埼玉県を軸とした首都圏エリアを中心に、公共、金融、法人の3領域にバランスの取れた構成のため、安定的な成長を見込んだ構造。

○新データセンターについて

当社事業の中核となるデータセンタービジネスを積極的に展開し拡大するため、平成24年4月のサービスインを目指し、最新の設備を備え、環境に配慮した新データセンターを建設中。

○今夏の節電対策

- ・人事施策（平日・休日振替（平日出勤者30%減）、サマータイム導入、長期夏季休暇取得推進、在宅勤務、スーパークールビズの導入等）
- ・事務室空調温度設定の引き上げ（+2℃）
- ・照明のLED化と間引き（10%以上）
- ・食堂運営の見直し（開店時間の変更、調理時間の前倒し、電力使用ピーク時間帯の電気機器使用停止等） etc

上記のような、様々な対策を講じることで1時間あたり254KWの削減効果(約650世帯分の使用電力量に相当)

4. 質問

Q：AGSが求める新入社員像を教えてください。

A：50年弱仕事を続けていく上で、社会情勢等により刻々と変わる環境についていける柔軟性のある人、変化を嫌がらない人、自分で自分の価値を高めていける人を求めています。

震災以降の日本と世界 ～我々はどう立ち向かうべきか～

講師 岡本 比呂志



1 今世界で何が起きているのか

- ・日本の経済的地位の低下
- ・世界はグローバル競争時代に入
- ・韓国サムスン電子のグローバル戦略
- ・危機からの脱却と国家戦略
- ・「ものづくり」と「技術のデジタル化」
- ・「すり合わせ型」から「組合わせ型」へ
- ・急速に拡大する新興国市場、成長するアジア
- ・東アジアの都市化・中産階級の拡大
- ・日本はグローバル市場競争に勝てるか

2 震災以降 日本の行方

- ・3.11東日本大震災を世界はどう見たか
- ・多くの人命を救った人々
- ・多くの子どもを救った防災教育
- ・何故原発事故は起きたのか
- ・日本企業は「五重苦」を乗り越えられるか
- ・戦略的なM&A、海外展開を
- ・世界の資源競争とレアメタル・レアアース
- ・実は海洋資源・レアメタル大国日本

- ・日本再興・再生への課題

3 これから我々はいかに生きるべきか

- ・世界を知り、日本を知り、そして自分を知る
- ・日本を担う若者へ10のメッセージ
- ・結びのことは
——「着眼大局・着手小局」
——Think Globally, Act Locally



彩の国ビジネスアリーナ2012 開催

IT利活用による地域活性化のためにITベンダーの参加を!

1 目 的

埼玉県地域経済振興を目的に、県内及び関係地区の製造業を主たる対象業種とした展示会・商談会を2004年より埼玉県・(財)埼玉県産業振興公社と共催により開催、今年度で第9回目を迎えます。この間参加企業・団体も百数十社から5百以上となり、北関東地区における最大規模の展示会に成長しています。

当協会は個別に開催していた「情報化フェア」を発展させ、異業種交流・IT利活用の促進・地域情報化のレベル向上等を目指し統合開催し、今日に至っています。

今年度は、多大なる被害を与えた東日本大震災・福島原発事故により、日本の産業のみならず世界中に大きな影響を及ぼし、特に中小企業を取り巻く経営環境は消費の手控え、流通マヒ、円高により生産が大幅に落ち込むなど、かつて経験したことのない極めて厳しい状況となっている。このような状況の下、中小企業にとっては、IT利活用による経営合理化、個別あるいは連携しての受注確保や販路開拓等への取組が急務となっています。

「彩の国ビジネスアリーナ2012」は、中小企業の受注確保・技術力向上、販路開拓等を目的として、広域的な企業間連携を形成し、取引・技術交流の促進、新たなビジネスチャンス創出の場を提供するとともに、埼玉県を中心とした隣接都県の産業の活性化に資するものであります。

2 名 称 「彩の国ビジネスアリーナ2012」

3 実施日時

平成24年1月25日(水)10:00~18:00
26日(木)10:00~17:00

4 実施場所

さいたまスーパーアリーナ
埼玉県さいたま市中央区新都心8番地

5 実施体制

(1) 主催機関

埼玉県、(財)埼玉県産業振興公社、(社)埼玉県情報サービス産業協会、(株)埼玉りそな銀行、(株)武蔵野銀行、埼玉縣信用金庫、飯能信用金庫、川

口信用金庫、青木信用金庫

(2) 共催機関(予定)

(財)埼玉りそな産業協力財団、(財)全国中小企業取引振興協会、(財)栃木県産業振興センター、(財)群馬県産業支援機構、(財)千葉県産業振興センター、(財)東京都中小企業振興公社など

(3) 後援機関(予定)

経済産業省関東経済産業局、さいたま市、(独)中小企業基盤整備機構 関東支部、(独)雇用・能力開発機構埼玉センター、日本政策金融公庫さいたま支店、(社)情報サービス産業協会、埼玉県商工会議所連合会など

6 実施概要

(1) 技術・製品展示会

出展者が自社製品・加工品を展示し、自らの技術力を積極的にアピールするとともに、来場者との商談や出展者間における情報交換・商談等を行う。

(2) 広域商談会

招へい発注企業と出展者が面談形式により、具体的な発注案件に基づいた商談を行う。

(3) 産学官連携フェア

工科大学及び研究機関の研究テーマ・成果を基に共同開発等に向けた情報交換を行う。

(4) 講演会

企業経営や最新技術動向などに関する講演会を開催する。

7 出展対象

原則として、埼玉県及び隣接都県に本社または事業所を有する企業

8 出展者数 700小間(予定)

9 来場者数 15,000人(目標)

10 申込み事務局

彩の国ビジネスアリーナ2012実行委員会事務局
(財)埼玉県産業振興公社内
埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-7-5
ソニックシティビル10F
電話 048-647-4086 FAX 048-645-3286

ビジネス交流会 開催

ビジネス部会 松島 弘泰



ソフトバンク BB (株) ICT パートナービジネス営業推進課 塩谷課長

9月16日にビジネス交流会を開催しました。

今回は会員企業サービス紹介ということでミツイワ情報株式会社営業部の大貫部長に、「Glacio.NET」の概要、導入事例などを中心にご講演頂きました。ミツイワ情報株式会社は渋谷に本社を構えるソフトウェア開発会社でミツイワ株式会社の子会社としてERPパッケージ「Glacio.NET」の拡販に努めております。

また「iPad で始める新しいワークスタイル」と題して、スマートデバイスを活用した新しいワークスタイルのご紹介を、ソフトバンク BB 株式会社の塩谷課長にご講演頂きました。

近年 iPhone、iPad を始めとするスマートフォン、タブレット端末の普及が進んでおります。これを読んでくださっている方の中にもスマートフォンをお持ちの方が大勢いらっしゃるでしょうし、iPad を始めとするタブレット端末を使っているという方もいらっしゃるかと思います。それは企業においても同様となっています。

スマートデバイスはノート PC や携帯電話の代替りのデバイスとして非常に高いニーズを持っています。スマートデバイスは2009年度より伸び始め、年平均33%の成長率、iPhone、iPad に限定すると年平均45%もの伸び率で成長しています。

企業における iPhone、iPad の活用目的としては以下のようなものが挙げられます。プレゼン、電子カタログやメール・スケジュール等です。特に導入のきっかけとしてニーズが高いものはペーパーレス化ですが、すでに基幹システムとの連携を行っている企業もあるようです。

そこで気になるのが「なぜ iPhone、iPad なのか」という点です。特に法人市場でのシェアは高く、スマートフォン・タブレット端末というと iPhone、iPad が選ばれているようです。それは Android 端末に比べセキュリティの高さに定評があり（パスコードを間違えるとデータがすべて消去されてしまうなど）企業が導入する上で重要なセキュリティがポイントとなっているようです。

実際に導入し活用しているソフトバンク BB 様の事例を拝見しましたが、営業活動における移動時間の圧縮、それに伴う業務効率化による残業代の削減、研修での活用など様々な形での利用が進んでいるようです。

また、こういった営業活動だけでなく自動車教習所での活用事例など業種に関わらず、アイデア次第で単なるパソコンの代わり、紙の代わりとなるだけではない多くの可能性を秘めたデバイスであると感じました。

今後 iPhone、iPad を始めとしたスマートデバイスはますます普及が進むことが予想されます。お客様へのソリューション提案、自社での活用など積極的に検討していくことが必須の時代となっていくことが予想されます。



ミツイワ情報株式会社 大貫部長

新公益法人制度移行について

新社会法人移行推進委員会

公益法人制度改革に伴い平成25年11月30日までに、社会法人・財団法人は、移行認定または移行認可の申請を行うことが必要とされています。移行期間の満了日までに「公益社会法人・公益財団法人」か「一般社会法人・一般財団法人」に移行しない場合は、整備法第46条に基づいて解散となります。

そのため、当協会は平成23年4月に「新社会法人移行推進委員会」を立ち上げ、「公益」「一般」のいずれの申請を行うべきか、検討・審議を重ねてきました。

その結果、「公益法人」の認定を目指して準備を進めております。

大きく分けて3つある認定基準、「事業に関する課題」「財務に関する課題」「法人ガバナンスに関する課題」のうち、現在「法人のガバナンス」に関する課題をクリアし、財務基準等の検討に入っております。

下記に公益法人制度改革についての概略を記します。

1 従来の公益法人の定義とは？

従来法による公益法人とは、旧民法第34条に基づいて設立された社会法人と財団法人のことです。（人の集まりが社会法人、財産の集まりが財団法人です。）民法法人ですから、営利を目的としない公共性の高い法人ですが、設立や公益認定には主務官庁の許可を得る事が必要で、側面として、行政と密接に関わって存続してきたという経緯があります。

2 公益法人制度改革

公益法人制度は明治29年に創設され、前述の通り行政との結びつきが強かったとも言えたため、行政関連の仕事の独占したり、天下りの温床になったり、税金の無駄遣い等、近年いろいろな問題が取りざたされるようになりました。

そこで官からの癒着を排して、国民が公正な立場で公益法人を認めていくことにより、「民間組織による公益増進が、人と社会をよりよくする」という国民の期待を実現し、「民間による公益活動の更なる実現を目指す」事が今回の公益法人制度改革の目的です。

3 新しい公益法人制度

新しい公益法人制度における、非営利の法人設立は「一般社会法人または一般財団法人」として、定型的手続きを経れば（登記だけで）、公益性の有無などを判断されることなく自由に設立できるようになりました。

上記に対して、非営利法人設立の中でも「公益社会法人または公益財団法人」は、「公益認定を受けた法人」のみがなれます。

※公益認定は行政の関与があった従来とは異なり、第三者機関「公益認定等委員会」の有識者（都道府県では「合議制の機関」）が行います。

4

新 「公益法人」と「一般法人」の相違

一般社団・財団法人は、上記の通り比較的簡便に設立でき、事業内容・保有財産について行政指導を受けないで自由に活動できます。また、公益認定を受けたければ、公益認定基準・要件に合致する限り、認定申請することも可能です。

その反面公益法人に比べると社会的信用度は低いとも言え、課税の優遇も低くなっております。

公益法人は、公益事業を中心に行わなければならない、公益認定という高いハードルを越えた後も、厳しい公益認定基準を遵守していかなければ認定法第29条により公益認定取り消しとなってしまいます。

加えて、行政庁の指導監督を受けるという点でも活動に制約があるともいえます。反面、社会的信用度は高いともいえ、課税の面でも優遇されております。

※公益認定基準とは…整備法第100条

- ①定款の変更案が、法人法および認定法並びにこれらに基づく命令の規定に適合していること。
- ②認定法第5条各号に掲げる基準（公益認定基準）に適合するものであること。

5

社団法人・財団法人の今後の選択肢

従来の社団法人・財団法人は、平成20年12月1日に新公益法人諸法令が施行されてから、平成25年11月30日までの5年間の間に、「一般法人」に移行するか、「公益法人」に移行するか、いずれかを選択し、移行申請をしなければなりません。

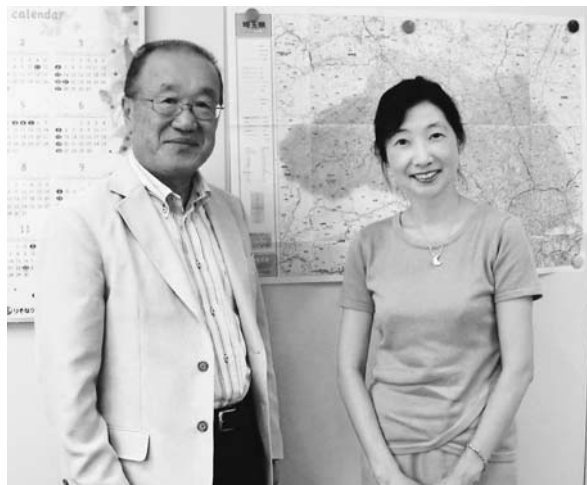
「一般法人」に移行する場合は「移行認可」、公益法人に移行する場合は「移行認定」を受ける必要があります。移行しない場合は解散したものとみなされることになります。

安藤よし子埼玉労働局長 来訪

9月15日、埼玉労働局長安藤よし子様が協会事務局に新任挨拶にお越しになり、岩寄常務理事が協会の事業活動等について説明懇談しました。

—安藤局長略歴—

1982年東大教養学部卒、労働省入省、2003年4月滋賀県副知事、2006年7月厚生労働省雇用均等・児童家庭局雇用均等政策課長、2009年労働基準局労災保険業務分析官を経て2011年7月着任



尚、前任の苧谷秀信(オタニ ヒデノブ)局長様は厚生労働省大臣官房地方課長に転任されました。

労働・社会保険諸法令改正情報

今月号は最近行われた労働保険諸法令の法律改正について、まとめてみました。
ご参考にしていただければ幸いです。

…〈主要労働関係諸法令編〉

阿部社会保険労務士事務所 社会保険労務士 阿部 真弓

【労働基準法関連】

1

業務上疾病の見直し（労働基準法 施行規則 別表第1の2）

労災保険の給付対象となる「業務上の疾病の範囲」は労働基準法施行規則第35条において「労働基準法施行規則別表第1の2に掲げる疾病とする」と定められています。

新たな医学的知見の公表や労働災害の状況等をふまえ、新たな疾病等を例示する見直しが行われました。

具体的には、過重負荷による脳・心臓疾患や心理的負荷による精神障害等を例示疾病として追加されました。

【例示列举する業務上疾病の追加】

- ①石綿にさらされる業務による良性石綿胸水またはびまん性胸膜肥厚（別表第4号7）
- ②塩化ビニルにさらされる業務による肝細胞がん（別表第7号9）
- ③電離放射線にさらされる業務による多発性骨髄腫または非ホジキンリンパ腫（別表第7号10）
- ④長期間にわたる長時間の業務、その他血管病変等を著しく憎悪させる業務による脳出血、くも膜下

出血、脳梗塞、高血圧性脳症、心筋梗塞、狭心症、心停止（心臓性突然死を含む）若しくは、解離性大動脈瘤またはこれらの疾病に付随する疾病（別表第8号）

- ⑤人の生命にかかわる事故への遭遇、その他心理的に過度の負担を与える事象を伴う業務による精神及び行動の障害又はこれに付随する疾病（別表第9号）

POINT

従来、過労死等および心理的負荷による精神障害等については、疾病名が例示されておらず、「業務に起因する事のあきらかな疾病」として「認定基準」に基づき認定が行われていました。この度の改正で、具体的に、疾病名が例示されたことにより、長時間労働やハラスメント行為の防止策の重要性が、更に高まっているともいえます。

【その他労働関係諸法令】

2

障害者の雇用の促進等に関する法律

障害者雇用納付金制度は、事業主間の経済的負担を調整する観点から、雇用障害者数が法定雇用率（1.8%）に満たない事業主から、その雇用する障害者が一人不足することにより一月あたり5万円を徴収

し、それを原資として法定雇用率を超えて障害者を雇用する事業主に対し、障害者雇用調整金（超過一人につき一月当たり2万7千円）を支給する仕組みです。

この障害者雇用納付金の徴収は、経過措置として常用雇用労働者を301人以上雇用する事業主のみを対象としていました。しかし、中小企業における障害者雇用促進を進める観点から以下の改正が行われました。

障害者雇用率算定計算根拠の「雇用する労働者」の見直し 平成22年7月～

障害者雇用率制度において、実雇用率や法定雇用障害者数（障害者の雇用義務数）の算定の基礎となる常用雇用労働者の総数に、短時間労働者（1週間の所定労働時間が、通常の労働者の1週間の所定労働時間に比べて短く、かつ20時間以上30時間未満である者）は、その1人を従来は「0」としてカウントしていましたが、「0.5」人とカウントすることになりました。

障害者雇用納付金の納付義務対象企業の拡大

平成22年7月から、常用雇用労働者が200人を
超え300人以下の事業主
平成27年4月からは、常用雇用労働者が100人
を超え200人以下の事業主

に障害者雇用納付金制度の対象事業主が拡大されます。

なお、200人超え300人以下の事業主は平成22年7月～平成27年6月までは、納付金減額特例適用により納付金が5万→4万となります。

企業グループ算定特例の創設…平成21年4月～

一定の要件を満たす企業グループとして厚生労働大臣の認定を受けたものについては、企業グループ全体で実雇用率を通算できるようになりました。

その他 除外率の引き下げや障害者多数雇用する企業に対する税制優遇制度の拡充等

POINT

平成22年改正で、常用雇用労働者：200人超の事業主に納付金の対象拡大、パートタイム労働者が常用雇用労働者総数に含まれることになりました。

対象事業主が拡大したことになります。

一方、企業における障害者雇用を促進するため、助成制度があります。下記に概略を記載します。

① 特定求職者雇用開発助成金

ハローワーク紹介により継続して雇用する場合。中小企業は90万～135万、中小企業以外は30万～50万

② 障害者雇用ファースト・ステップ奨励金

障害者雇用の経験がない中小企業において、ハローワークの紹介により継続して雇用する従業員として初めて雇い入れる事業主に対して、100万円奨励金を支給

③ 特例子会社等設立促進助成金

平成21年2月以降に身体・知的・精神障害者を10人以上を雇用する特例子会社（対象労働者が、全労働者の20%以上で、かつ対象労働者のうち重度身体障害者、知的障害者、精神障害者の割合が30%以上であること）、または重度障害者多数雇用事業所（重度身体障害者、知的障害者、精神障害者の割合が常用労働者の20%以上であること）を設立した事業主に対して雇用した障害者の数に応じて、

14人迄は初年度2,000万円、
2年目・3年目1,000万円から
25人以上 初年度5,000万円、
2・3年目2,500万円まで。

※東京労働局下記 URL 参照

http://tokyo-roudoukyoku.jsite.mhlw.go.jp/hourei_seido_tetsuzuki/kakushu_joseikin/joseikin.html#8

少子化進行等の現状等、次世代を担う子供が健やかに生まれ、かつ育成される環境の整備を図る事がわが国において、喫緊の課題となっております。

このような状況をふまえ、地域や職場における総合的な次世代育成支援対策を推進するため、児童福祉法等の一部を改正する法律が改正されたことに伴い、次世代育成支援対策推進法も改正されました。

「一般事業主行動計画」策定義務 対象事業主の範囲拡大…平成23年4月1日～

平成23年4月1日以降、仕事と家庭の両立を支援するための雇用環境の整備などについて事業主が策定する

「一般事業主行動計画」の公表・従業員への周知・届出（都道府県労働局）が、従業員101人以上の企業は義務となりました。（100人以下の企業は努力義務）

行動計画って？？？

→http://www.mhlw.go.jp/general/seido/koyou/jisedai/index.html#dl_01

企業が従業員と仕事と子育ての両立を図るための雇用環境の整備や、子育てをしていない従業員も含めた多様な労働条件の整備などに取組むにあたって、

①計画期間

②目標（数は問わないが、従業員のニーズにあった内容で！）

③目標達成のための対策

を定めるものです。行動計画を策定・実施し、一定の要件を満たすと厚生労働大臣の認定を受ける事ができ、次世代認定マーク（愛称：くるみん）を利用して、企業イメージアップにつなげる等の効果が期待できます。

最近、育児休業を取得する従業員の方が増え、ちらほら男性社員の取得もでてきました。

下記に、育児休業に関する助成金の概略を記載します。

●中小企業両立支援助成金

①中小企業子育て支援助成金

平成23年10月より改正が予定されておりますが、一定の要件を備えた育児休業を実施する中

小企業事業主（従業員数100人以下）に対して、初めて育児休業取得者がでた場合に助成金を支給します。

一人目	70万
二人目から5人目まで	50万

②代替要員確保コース

一般事業主行動計画の届出・公表・周知を行い育児休業終了後、育児休業取得者を原職又は原職相当職に復帰させるために、育児休業者の代替要員を確保し、かつ育児休業者を復帰させた中小事業主（従業員数300人以下）に一定額を助成します。

1人当たり	一律15万
-------	-------

③休業中能力アップコース

一般事業主行動計画の届出・公表・周知を行い育児休業者又は介護休業者がスムーズに職場復帰できるように、職業能力の維持回復を図るプログラムを実施した中小事業主（従業員数300人以下）に支給します。

1人当たり	限度額21万
1年度	20人まで

●両立支援助成金（すべての事業主について）

①子育て期短時間勤務支援助成金

小学校就学前（小規模事業主は3歳）までの子を養育する労働者が利用できる短時間勤務制度を規定し、労働者がこれらの制度を連続して6か月以上利用した場合に事業主に支給します。

最初に生じた場合 二人目以降

小規模事業主	70万	50万
中規模事業主	50万	40万
大規模事業主	40万	10万

※厚生労働省 HP 参照

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/koyoukintou/ryouritsu01/02.html>

4

雇用促進税制

平成23年6月30日公布（厚生労働省 HP 参照）

雇用促進税制は雇用を増やす等、一定の要件を満たした場合に、
 <前年事業年度末から増加した従業員（雇用保険の一般被保険者）の人数×20万>を当期法人税額の10%（中小企業は20%）を限度として法人税・法人住民税額等から控除する事ができる税制優遇制度です。

<要件>

- ①平成23年4月1日から平成26年3月31日までの期間内に始まるいずれかの事業年度（適用年度）に
 - ②ハローワークに「雇用促進計画」を提出
 - ③1年間で5人以上（中小企業は2人以上）かつ雇用割合10%以上従業員を増加
 - ④その他
 - ・青色申告書を提出する事業主であること
 - ・適用年度とその前年事業年度に事業主都合による離職者がいないこと
 - ・風俗営業などを営む事業主でないこと
 - ・適用年度における給与などの支給額が比較給与等支給額以上であること
- 比較給与等支給額＝前支給年度の給与等の支

給額＋前事業年度の給与等の支給額×雇用増加割合×30%

<計算例>

前年事業年度において雇用保険の一般被保険者の数が20人（給与総額80,000千円）の青色申告所を提出する

中小企業者等が、当事業年度において3人（給与総額12,000千円）を採用したケースでの控除額は…

- ①当期末23人－前期末20人＝3人＞2人
- ②雇用者数3人÷前期末＝15%＞10%
- ③当期の給与総額92,000千円＞比較給与等支給額＝80,000＋80,000×15%×30%＝83,360千円

控除額 3人×20万＝60万
 （法人税額の20%が限度）

その他、次世代育成支援対策推進法の認定を受け、「くるみん」を取得した事業主に対して、新築・増改築をした建物につき、認定を受けた事業年度において割増償却ができる、障害者を多数雇用する企業に対する割増償却制度が利用できるなどの税制優遇があります。

<記事に関するお問合せ先> * * * * *

阿部社会保険労務士事務所

港区三田4-7-26

TEL 03-6450-4370

HP: <http://www.biz-consultant.jp>

筆者のつぶやき…

この間お花見の写真を焼き増したばかりなのに、いつの間にかもうすぐ紅葉の季節!!
 日本は美しい四季があっていいですね、季節を楽しむ心のゆとりを持ちたいものです…

* * * * *

* * * * *

平成22年度「地域新成長産業創出促進事業」報告

(広域関東地域イノベーションパートナーシップ推進事業)

ビジネス部会 大坪 良一

I. 事業の目的

地域から新成長産業群を効果的かつ持続的に創出し、活性化を図るには、地域経済の担い手である、地域の中小企業、その他のあらゆる産業の実施主体（以下「中小企業等」という）のIT利活用によるイノベーションを促進し、地域全体として、生産性向上・成長を牽引する産業基盤及び支援ネットワークの整備を図る必要がある。

また、今後クラウドコンピューティングの進展等により、自社保有の情報量に加え、インターネット上の情報量も爆発的に増大することが予想される。

産業界ではこの情報群の集約・配信・活用方法の差別化により、それらを企業戦略に活用し、それを基に新産業を創出するという視点も重要になる。

本事業では、地域特性に応じた新成長産業群を創出する視点や、差別化された情報群を新たな価値対象と捉える視点を踏まえつつ、中小企業等ITユーザのIT経営の実践、中小ITベンダの競争力強化を支援するとともに、両者のビジネスマッチング（IT商取引の地産地消）の促進、及びそれらを下支えするための地方自治体、支援機関等の連携による地域のサポート体制整備・強化に向けた環境整備を実施した。

II. 事業内容

1. 実施した具体的内容

(1) 中小企業等ITユーザ向け事業

農業IT研修会（農業法人向け）

埼玉県内の農業法人等農業者や関係者等に対し、農業経営やIT化に詳しい専門家等が講師となり講演を行い、その後出席者等と意見交換を行った。

また、地域IT供給力向上実証開発の途中経過等状況を報告し、意見や要望等を受け、実証開発に反映した。

(2) 中小ITベンダ向け事業

農業IT研修会（ITベンダ向け）

埼玉県内の中小ITベンダや関係者等に対し、農業経営やIT化に詳しい専門家等が講師となり講演、講演後出席者等と意見交換を行った。

また、地域IT供給力向上実証開発の途中経過等状況を報告し、意見や要望等を受け、実証開発に反映した。

(3) 中小企業等ITユーザと中小ITベンダのビジネスマッチング

農業IT交流会

農業法人向け、及びITベンダ向けの農業IT研修会に参加した農業法人や、中小ITベンダ等に対し、地域IT供給力向上実証開発に参画している専門家が講師となり、実証開発等について講演、講演後出席者による自己紹介も交えながら、フリートーク形式で意見交換を行った。円滑な意見交換が行われるよう、専門家がコーディネートし、意見や要望等は実証開発等に反映した。

(4) 成果発表会

「農業とIT利活用」成果発表会

農業法人向け、及びITベンダ向けの農業IT研修会に参加した農業法人や、中小ITベンダ等に対し、地域IT供給力向上実証開発に参画している専門家が講師となり、実証開発等について講演、講演後出席者による自己紹介も交えながら、フリートーク形式でパネルディスカッションを行った。専門家がコーディネートしたことによって、活発な意見交換ができ、出席者同士の理解が進んだだけでなく、今後の農業とITの活用にとって有意義な情報収集ができる場となった。

(5) 地域におけるサポートサイドの体制整備・強化

本事業における地域ワーキンググループ（以下「地域WG」という）は、埼玉県内の自治体やITユーザ、ITベンダ、支援機関等をメンバーとし、本事業の企画・検討、実施、評価検証等を行った。専門家（河野律子 中小企業診断士）、埼玉県

内の大規模農業法人、埼玉県産業支援課、埼玉県農業支援課、ITベンダにて地域WGを構成した。本事業を適切に実施すべく、事業の監視、進捗管理、必要に応じ事業詳細の修正等を行った。

(6) 地域IT商取引の課題抽出・解決に向けた実証的な取組み

当初の予定では、地域WGの下で地域のITユーザを募り、ITベンダが農業フィールドワーク分析を行った後、実証実験研究会を立ち上げて農業ITアプリケーションを構築する予定であった。だが、今回の事業計画では開発期間が短いこと、農業アプリケーションのノウハウを持つITベンダが参画企業に存在したことにより、『フィールドワーク分析分科会』、『アプリケーション開発分科会』、『アプリケーション運用分科会』の三分科会を立ち上げることになった。なお、それぞれの分科会には専門家の参加を必須とすることで、より現実合い外部の目も加えた内容にすることができた。

これにより、小回りの利く体制を構築することが出来、結果として実証実験における失敗のリスクを低減させることに成功した。

実証的な取組みは下記のスケジュールで実施された。

○フィールドワーク分析

平成22年8月～平成22年10月

○アプリケーション開発

平成22年8月～平成22年11月

○アプリケーション運用

平成22年12月～平成23年1月

①フィールドワーク分析について

ア 農業の作業内容調査

場所：埼玉県内の大規模農業法人

内容：農作業における作業工程調査

播種、資材被覆、資材剥がし、収穫、袋詰め、消毒、耕運、施肥、土壌改良、水撒き、除草、堆肥作成、圃場見学

イ 社員に対するヒアリング

場所：埼玉県内の大規模農業法人

内容：農業生産法人に従事している社員（8名）に対して、現在の作業についての問題点、改善要望のヒアリングを行った。

ウ まとめ

今回のフィールドワーク分析は実証実験案「農業IT・WORKフロー」の「栽培履歴の登録」の検証を中心に実施した。

対象農業生産法人の協力の下、各工程毎に圃場へ実際に行き、作業内容、作業状況の確認また実際に農業に従事している社員に対してヒアリングを行った。

事前にある程度の情報を入手していたこともあり、多少の工程増減はあったものの、実際の作業は実証実験案の流れに基本的に合致していた。

差異点としては、播種後の“追肥”は行われず、代わりに“防虫ネット張り／剥がし”があった。これは、栽培作物や対象農業生産法人のポリシー等により異なるものとなっている。

また、埼玉県下での小松菜栽培においては、栽培期間の長短はあるものの、露地で1年を通して連作栽培できるとは驚きであった。

今回の対象農業生産法人では90ヶ所近い圃場を有しており、効率よく各圃場で連作を行っていた。収穫遅れ等による品質低下を防ぐためには、IT化は必須であると実感した。

農業の現場を系統立てて見る機会の少ないIT業界のメンバーにとっては各工程を肌で感じ、今後のシステム構築に有意義なフィールドワークであった。フィールドワーク分析の結果の成果物として実証実験案の見直しを行い、アプリケーション開発分科会に引き継ぎを行った。

②アプリケーション開発について

ア 開発範囲

○ログインメニュー

○基本情報管理

- ・圃場（場所、面積など）
- ・作業（播種、肥料散布、収穫などの作業名称）
- ・品目（品目名、品種名など）
- ・資材（資材名称、使用単位など）
- ・農薬（農薬名、使用単位など）

○栽培作業計画管理

圃場、栽培回数ごとの栽培計画、栽培実績の管理を行う

- ・作業内容

- ・作業日（開始日／終了日）
- ・使用資材
- ・使用農薬
- ・管理担当者

○ドキュメント管理

栽培計画書、栽培記録書のプリントアウトを行う

イ まとめ

当初の予定は、フィールドワーク分析の結果を得てから開発に着手するはずであったが、フィールドワーク分析の日程が後ろにずれたために、リスクを低減させる目的で、アプリケーション開発を先行着手させ、結果として、当初予定通りの期間で開発を終えることが出来た。成果物としては機能設計、基本設計、単体テスト仕様書、結合テスト仕様書、オペレーションマニュアル、運用手順書を作成した。

③アプリケーション運用について

ア 運用構成

○運用準備

- ・インフラ整備・管理
- ・マスタデータ整備・登録
- ・過去栽培実績データ入力

○アプリケーション運用

- ・栽培履歴管理システムの運用を行った
- ・運用期間は1カ月

イ まとめ

今回のアプリケーション運用は1ヶ月間という短い期間で行われた。

運用する上において、まずシステムに慣れてもらうことが必然だった。運用者の大半が、このようなシステムを触ることが初めてだったため、入力方法のサポートを行い、当初は実績の入力から理解していただき、実績の入力を理解したら直近の計画入力と段階を踏んでサポートを勤め、システムを理解してもらえるまで半月くらいはかかった。また、初期で準備した過去栽培データは圃場単位で投入したが、実際に運用する単位は圃場・区画単位だったため、今まで管理してきた方式と少し変わったので、当初は運用側、サポート側とも戸惑いがあった。

半月を越えたあたりからサポートする内容が「システムの使い方」から「システムの使い勝

手」に変化していった。実績や計画の参照も速やかに行えるようになり、運用が終盤に進むにつれて、このシステムを理解していただけるようになった。

しかし、この短い運用期間では、実績や計画の参照までが精一杯で、過去栽培実績の分析や未来の栽培計画策定までは実施できなかった。

このアプリケーション運用において、まずは一段目のステップとしては、「データの見える化」と「他作業者の作業見える化」は実現できたと感じている。また、過去栽培実績の分析や未来の栽培計画策定などは二段目のステップとして、今回のアプリケーション運用の経験をもとに機能をもっと充実し、「使いやすい」、「見やすい」、「わかりやすい」、「調べやすい」システムの導入で、農業生産法人の作業の効率化、省力化を図ることが可能であると感じた。

2. 連携機関との連携内容

(1) 中小企業等 IT ユーザ向け事業：（農業法人向け）

農業 IT 研修会では、当初、関わりの薄い業種である農業関係者へアクセスするため、専門家である(有)河野経営研究所の河野律子氏、埼玉県農業支援課の吉田健一氏の助言により、埼玉県下に8つある農林振興センター（さいたま、川越、東松山、秩父、本庄、大里、加須、春日部）の各農林振興センターと、埼玉農業会議へ伺い、地域の農業者、特に大規模経営を行っており、ITに興味を持ちそうな方への宣伝を依頼した。

また、第1回に参加した農業関係者については、先方より許可依頼をえた場合、直接伺い、今回の事業趣旨を説明し、可能であれば、地域WGへの参加等を打診した。地域WGへの参加に関しては、前向きではなかったが、その後のセミナーやマッチング、成果発表会に関しては、積極的に参加した農業者の方も多く、今後の広がり期待の持てる結果になった。

(2) 中小 IT ベンダ向け事業

埼玉県情報サービス産業協会会員や、日本情報技術取引所会員、埼玉中小企業家同友会メンバーとの農業IT利活用について情報を共有し連携を図ることが出来た。

(3) 中小企業等 IT ユーザと中小 IT ベンダのマッチング

上記(1)、(2)にて記載の機関と、セミナー同様、農業 IT 利活用について情報を共有し連携を行った。

(4) 地域におけるサポートサイドの体制整備・強化

地域 WG の設置において、埼情協加盟の地域 IT ベンダの参加だけでなく、農業者、埼玉県農林部、農業コンサルタントの参加を得ることが出来た。また、地域 WG の運営についても、外部のコーディネータ等に任せることなく、当初参加者の地域 IT ベンダ、農業者、自治体、農業コンサルタントにて、管理運営(企画・実施・評価等)を行うことが出来た。

(5) 地域 IT 商取引の課題抽出・解決に向けた実証的な取り組み

農業のフィールドワーク分析を行い、IT 化に向けた調査分析を行うことができた。

3. フォロー内容・実施時期及び今後のフォロー予定

(1) 中小企業等 IT ユーザ向け事業：(農業法人向け)

農業関係者に関しては、一度出席したメンバーへの2度目以降の周知と、可能であれば、訪問してのヒアリングを行った。今後に関しては、引き続き事業が継続できることを前提に、同様のフォローを行いたいと考えている。

(2) 中小 IT ベンダ向け事業

IT ベンダについては、興味がある場合、地域 GW への参加等を積極的に働きかけてきた。結果として、今事業の実施前に比べ、より強固な関係を、IT ベンダ間で築くことが出来たと考えている。ともすれば現場の作業に忙殺されがちな地域中小 IT ベンダに対し、今回のような教育をかねた研修会を、定期的に行い、地域のボトムアップに貢献できればと考えている。

(3) 中小企業等 IT ユーザと中小 IT ベンダのマッチング

今回は、IT ユーザ、IT ベンダ双方の顔合わせ的な意味合いが強い交流会を開催した。当初は不慣れな方も散見されたが、コーディネーターが上手にリードすると、議論を尽くす姿に変わっていくのは、新鮮な驚きであった。今回は、商談まで発展できなかったが、今後に関して、具体的なアプリケーション

が提示できるようになれば、地域活性化の観点から、商談までを視野に入れた交流会の開催を検討していきたいと考えている。

(4) 地域におけるサポートサイドの体制整備・強化

当事業を始めるまでは、公的機関、今回で言えば、埼玉県との絆を構築できるとは、考えてもいなかった。今回は、地域中小企業が、埼玉県との結びつきを持てたという、大変大きな成果を上げることができた。今後に関しても、国や地域、場合によっては市や、区レベルとの連携を模索しながら、より強固な体制整備を構築していきたいと考えている。

(5) 地域 IT 商取引の課題抽出・解決に向けた実証的な取り組み

要件定義から、顧客へのリリース、運用まで、一通りの作業を行えた今回の実証実験は、得るものが多い事業であったと考える。今後に関しても、引き続き同等以上の作業を展開し、地域中小 IT ベンダ企業の地力と経験を向上させていきたいと考えている。

4. 事業実施結果に対する評価と反省

(1) 研修会・交流会

今回、短期間の間に連続して、異なった対象者向けにセミナーを開催するという、埼玉県情報サービス産業協会としても初の試みだったが、結果としては、十分及第点に到達するものであったと自負している。

但し、何点が改善点や、検討すべき点も見つかった。特に開催場所や開催日時については熟慮すべきであった。今までは会員企業を主とした IT ベンダ向けセミナーが主であり、午後に大宮で開催することは一定の理解が得られたし、当然の措置であった。翻って、農業関係者を考えた場合、大宮は埼玉県では南方に位置し、農業の盛んな北部や西部からは、参加するのに厳しい場所となってしまった。大勢ではなかったが、地方の公民館などで、気軽に参加できるセミナーも検討してもらえたら、という声も有った。

良かった点としては、積極的に IT ユーザ(今回は農業関係者)にアクセスし、結果としてセミナーやマッチングに参加頂けただけでなく、セミナー等での交流や、農商工連携への活動を強く所望された

事である。

(2) 地域 WG

当初予定より、多くのことが地域 WG での決定事項となったため、結果として地域 WG に参加いただいたメンバーには、当初想定より多くの負担が掛かることになり、計画書段階での見積の甘さが悔やまれるところであった。但し『必要であれば、当初予定をオーバーしても行う』という姿勢は、結果としてプロジェクトの円滑な運営と、成功をもたらした。

特に、専門家として参加いただいた河野律子氏、県の農業部農林支援課の吉田氏には、講演やコーディネートを行っていただく以外に、セミナーやマッチングの宣伝にも精力的にご協力を頂いた。このお二人に参加いただけなかったら、今回の成功は無かったであろうと思われる。

(3) 実証実験による農業への IT 側面からのバックアップ

農業 IT について、ユーザとなった農業法人との連携は、非常に円滑に行えたと考えている。提供したアプリケーションについても、教育を兼ねてヘルプデスクを常設したため、十分実用に耐える仕上がりになったと自負している。

但し、今回開発を行った生産管理システムについては、結果としてスケジュールとリマインダーの域にとどまっており、付加価値という点についての考察が欠けていた。このため、費用を払ってもと思わせるためのセールスポイントが明確化、差別化できず、魅力的か、という観点では、再考を要するものとなってしまった。

この点を打破するために、イノベーション分科会をはじめとした地域中小 IT ベンダで、J-GAP や、GLOBAL-GAP など、今後の農業に求められるシステムを取り込み、魅力的なシステム構築を行えるようになっていきたい。

(4) 実証実験総括

①農業生産法人と地域 IT ベンダの信頼関係の構築

今回、埼玉県内の大規模農業法人との連携が可能となり、実証実験が可能となった。今回提携した農業法人は新しいビジネスモデルで注目されている企業であり、農業経営のノウハウに特異性がある。そのため自社の取り組みについては同業者には見せられないという企業であるが、そのコア

技術の一部を、この事業の信頼の上に公開していただき、速やかに開発作業を推進できたのは特筆すべきことである。より現場の意見が反映できる仕組みを作るためには、どれだけその企業の意思決定を反映できるか、オペレーションシステムを知った上で課題解決の提案ができるかと、いうことが課題となっており、このような開発経緯をとったことの効果は大きいといえる。

今後、アプリケーションを展開する段階においては、農業法人のノウハウも転化することとなり、地域農業経営の高度化を図ることが可能となると考えられる。

②現場主義の徹底によるアプリケーション開発

フィールドワーク調査、アプリケーション運用に当たっては、徹底した現場主義を貫いた。フィールドワーク調査においては、密度の高いフィールドワーク調査により、農業法人の作業全般を客観的に調査し、アプリケーション開発に役立てた。アプリケーション運用に当たっては、運用期間中、担当者が同席し、課題を抽出し、フィードバックし、俊敏な課題解決を図った。

③「使いやすさ」についての満足度の向上の必要性

①②の過程を経て、埼玉県内の大規模農業法人において、何が課題でどのようなアウトプットが必要か、ということを検討してアプリケーションを開発したが、ユーザーの求める「使いやすさ」には課題が残っている。

現場作業者は必ずしもこれまで IT 利活用をしてこなかったために、パソコンを使うということに対する抵抗感がまだまだ高い。また、即時的な情報をどのように蓄積し生かすか、ということがこれから成長しようとする企業には不可欠な課題であり、そのために、どのようなツールで情報収集するかということは課題である。

パソコンで入力するという仕組みが良いのか、他の道具が使えないのか、など検討する必要がある。

さらに、IT 活用により経営の高度化が図れる分野はないか、他の情報とリンケージを張ることはできないかといった、会社全体の仕組みの中での使いやすさの検討課題もあり、その点を踏まえた検討が必要となると考えられる。

Ⅲ. 実施体制

地域WG

事務局：埼玉県情報サービス産業協会

[埼玉県情報サービス産業協会]
ビジネス部会
地域イノベーション事業分科会

<自治体>

埼玉県

- ・産業支援課
- ・農業支援課

その他自治体

専門家：
(有)河野経営研究所

フィールドワーク分析分科会（地域WG内研究会）

中小ITベンダ：(有)エイ・ケイ・システム, (株)ケイツー・ネットワークス,
(株)フジミック埼玉

ITユーザ：埼玉県内の大規模農業法人

専門家：(有)河野律子研究所

アプリケーション開発分科会（地域WG内研究会）

中小ITベンダ：ノグチコンピュータサービス(株), (株)フジミック埼玉

ITユーザ：埼玉県内の大規模農業法人

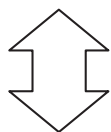
専門家：(有)河野律子研究所

アプリケーション運用分科会（地域WG内研究会）

中小ITベンダ：(有)エイ・ケイ・システム, (株)ケイツー・ネットワークス,
ノグチコンピュータサービス(株), (株)フジミック埼玉

ITユーザ：埼玉県内の大規模農業法人

専門家：(有)河野律子研究所



連携・協力

<協力機関>

(株)さいたまソフトウェアセンター

はじめに

当部会では、3年前よりネットワークビジネスに着目し「クラウドの研究・実装」「スマートフォンのビジネス利用」について研鑽・研究を行い、今年度は「ソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）のビジネス利用」について研究を行っています。

SNS といえば Facebook が有名ですが、他にも日本製 SNS やこれから伸びてきそうな SNS など色々な SNS のビジネス利用について模索しています。部会メンバーも Facebook にアカウントを登録し部会の連絡ツールとして利用しながら検証しています。

当部会はプロジェクト・リーダークラス以上のメ

ンバーが中心となり活動しています。会社の中では最も多忙な方ばかりですが、どんなに忙しくとも月半日だけは参加して、活動内容を次のステージへとステップアップするために他社で同じ様な環境で頑張っている人達と熱いディスカッションをしたい、それを出来る場所が埼情協にある…それを実現するのが我々の夢です。

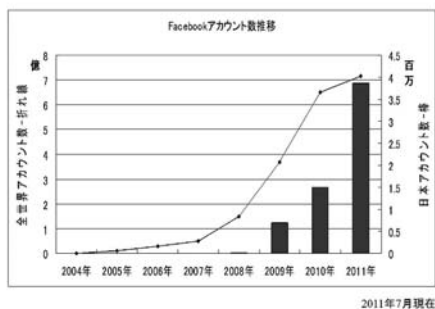
最近では部会後の懇親会でも熱いディスカッションを繰り広げ、実りの多い部会となっています。埼情協の会員企業の社員で、当部会のテーマに関心がある方、我々と熱いディスカッションをしたい方は事務局迄ご連絡ください。ご参加をお待ちしています。

開催日時：2011年7月20日(水) 16:00～17:40

場 所：AGS 株式会社

参 加 者：鬼澤喜一、徳澄範光、小林裕一郎、深野良幸、後藤拓（順不同、敬称略）

Facebook驚異の増殖力



ファンページを使う



1. 内容

●『SNS のビジネス利用』

(発表者：ブレーン・アシスト株式会社

徳澄範光氏)

(1) Facebook 驚異の増殖力

- Facebook のアカウント数から考察すると、アメリカはネット人口とほぼ同等とみてもよい。一方、日本はまだ少ないと言える。

(2) 歴史を変える、行政を動かす

- Facebook、Twitter などの SNS が世界を動かすことも多くなっている。

▶日本における例：

地下鉄における携帯通信の改善
信頼性における原発問題の情報

(3) 繋がりを可視化

- Facebook コミュニケーションツールとして地位を確立した感がある。

積極的に人間をつなげようとするため、音信不通になっていた人との連絡がとれるようになる、などのメリットがある反面、諸外国ではネガティブな面も報告されている。

▶離婚訴訟、資産を監視される、名誉毀損、誘拐事件など

(4) ファンページを使う

- 企業にとっての有効な利用方法としてファンページを作成
 - ▶ コーポレートサイトと連携して、既存顧客

とのコミュニケーションを図る

- ▶ 「いいね！」ボタンを押してもらうことにより、新規顧客の獲得につながる可能性が増える。

開催日時：2011年8月18日(木) 16:00~17:30

場 所：AGS 株式会社

参 加 者：鬼澤喜一、井本貴志、徳澄範光、後藤拓、加藤健治、小林裕一郎、宮田雅弘、深野良幸

(順不同、敬称略)

1. 内容

- 『SNS の活用と連携』

(発表者：エレクトクス株式会社 宮田雅弘氏)

(1) 企業との連携

- 使い方によっては、所属企業に悪影響を及ぼす可能性がある。
 - ▶ 情報漏洩
 - ▶ 就業時間に於ける、フェイスブックに費やす時間

(2) 社内のコミュニケーションツールとして

- 企業内グループウェアは企業内リソースなので自由度が低い
 - ▶ SNS をグループウェアとして活用

(3) Google+ (グーグル プラス) プロジェクト

- Google+ と Android 携帯の連携 (同期) での問題点
 - ▶ サークル登録やフォローした人のメールアドレスが Gmail のアドレス帳に溢れかえり、それが Android 携帯のアドレス帳と同期される
 - ▶ Android 携帯で撮影した写真が「同期」として、予期せずアップロードされてしまう

(4) スマートフォンと SNS の相性

(5) 他 SNS との連携

(6) その他 (動画配信)

- 部会の内容を Youtube や Ustream でライブ化してみても？
 - ▶ 個人運用の敷居が低くなっている
 - ▶ Live 配信も可能
 - ▶ 議事録の替りになるか？
 - ▶ 発表者の緊張感が増す…

(7) その他 (WEB 会議)

- WEB サービス「ChatWork」のデモ

(8) まとめ

- 企業 HP の運用と同じレベルで SNS を運用する必要がある
- コミュニケーションのツールとして利用していくことが、のぞましい
- 今後はどれかひとつではなく、Facebook、Twitter、Google+ を連携することで、より多くの人に情報を展開でき、効果が期待できる

企業との連携

■ 企業の顔として

今後、Facebook がより普及したといった場合、企業の HP だけではなく、Facebook ページが企業の顔になる。

■ プロフィールに会社を登録する

社員がプロフィールに会社を登録することで、会社の可視化として社員の人となりも見える
※ 知らない会社であったとしても、知り合いが働いている等意外な接点が出てくることもある。

2

スマートフォンと SNS の相性

■ レスポンスのスピードがある

→ 移動中、休憩中に活用が可能

■ アプリの存在が豊富

→ ログインなどを都度行わなくてよい

→ 別の SNS を統合した使い方が可能

■ カメラや GPS など外出先でも活用できる機能

ビジネスでもプライベートでも活用が可能

5

それでも、どっこい生きている 中小製造業生き残りの秘策

バリュー・リデザインング(3) 使命発見法



IT コーディネーター 渡 邊 恵

三芳町在住の IT コーディネーター渡邊恵です。中小企業生き残りの秘策として知られるバリュー・リデザインング（VRD）を紹介してゆきます。4 回シリーズの第 3 回目は、「使命発見法」について事例を交えてお話しします。

クロネコヤマトの宅急便でお馴染みのヤマト運輸を事例に、同社の使命発見を仮想体験してみることにします。斉藤実著「宅配便の秘密」を参考に、筆者が当時のプロジェクトメンバーだったらの想定で進行させていただきます。

1. 宅配便誕生前夜

時代を1971年にまで遡る。ニクソンショック（ドルと金の兌換が停止された）が世界を襲った年である。「価格変動の時代」「市場経済の時代」の始まりと言えよう。その2年後、1973年に、第1次オイルショックが起こる。有利な為替相場、安価な石油に依存していた日本経済が高度成長から低成長時代への転換点となった年となる。

さて、今でこそ宅配便業界のトップを走るヤマト運輸だが、当時は関東圏を事業範囲とする準大手運輸会社に過ぎなかった。このころの運輸業界は、大口ユーザから大口ユーザへの大量輸送、大都市間の長距離便が収益の柱となっていた。対する大和運輸は、この路線で他社に大きく水をあけられていた。高度成長期から低成長期への過渡期ということもあり、輸送費に対する厳しい値下げ要求、ドル箱とも言える長距離・大口ユーザを他社に取られるなど厳しい経営状況に追い込まれている。その経営危機打破の大秘策が宅急便だったのである。

なぜ宅急便だったのか、それを理解するには当時の個別配送の状況を知る必要がある。個別配送は、郵便局や国鉄（JR）が官営事業として提供していた国営サービスしかなかった。全国津々浦々に荷物を届けるには、全国的なネットワークが必要となる。

その条件を満たすのは郵便局や国鉄しかなかった。また、当時は、決して採算性のある事業とは認識されておらず、公共の利益のための「公共サービス」という位置づけにあった。このため、運んでやっているのだ、という意識が働いても不思議ではなかったと思います。ユーザ視点での宅配サービスは存在しなかったのである。そこに目をつけたのが、当時の社長、小倉昌男氏でした。

2. 大和運輸の SWOT 分析

このころ、大和運輸は通常のトラック輸送だけでなく、百貨店配送、鉄道の端末輸送、航空など様々な運輸関連事業を展開する多角化路線を引いていた。多角化というと聞こえが良いのですが、経営資源を分散させることになり、事業競争力も低い状態にあ

図1 1973年当時の大和運輸の SWOT 分析

	強み (Strengths)	弱み (Weaknesses)
	●百貨店配送、鉄道の端末輸送など、他のトラック運送事業者が行っていない個別・小口配送業務への業務プロセスに通じている。 ●トラック輸送だけでなく、航空など様々な運輸ルートを取り扱うための業務プロセスに通じている。	●関東圏を超えての事業範囲が弱い。 ●東京ー大阪間などの長距離輸送部門で、競合他社に遅れを取っている。 ●事業多角化で経営リソースが分散されている。
内部環境要因	機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
	●官営の郵便小包、国鉄手小荷物 ●品質が低い(自分で荷造り、局まで持ってゆく、いつ届くか分からない、取扱が乱暴、料金体系が複雑など) ●米国で UPS という宅配サービスが実働している。 ●他の事業者が、小口輸送など儲からないという、固定概念に縛られている。大口にしか目が向いていない。	●1973年の第1次オイルショックにより、日本の高度成長期が終焉し、低成長時代に移つる。これに伴い、輸送費の値下げ圧力が高まる。受注しても採算割れの状況。 ●大口ユーザの仕事の競争が激化。値下げ競争で収益が下がる方向。
外部環境要因		

った。並の経営者でしたら、本業回帰を図ることでしょうが、小倉社長はそうしなかった。なぜか？それを理解するために、当時の大和運輸を文献からSWOT分析をしたのが図1である。

ここでの着目点は、小口輸送など儲からないという業界常識への挑戦である。当社には競合他社が持っていない個別・小口配送業務のノウハウがある。それを活かさないか！そのために当社のなすべき使命は何か？の問いかけがあったものと想像する。この問いは、今手持ちの経営リソースを使って、新たに事業を始めようとするれば、何をしますかと同じである。延長線ではなく、土俵を変え、ビジネスのルール自体を変える挑戦だったのではないかと推察する。

3. 使命発見法

我が社の使命は何か？その問いに答えるために、ここではワークデザイン法を用いた。ワークデザインは、作ろうとする意図から発する未来からのデザイン手法である。その中核技法である目的展開を小口配送に試みた。目的展開では、眼前の業務に対して、それは何のため・どんな目的のために行うのかを繰り返す。こうした問いかけを繰り返すと、担当者のレベルから部署のレベル、部署のレベルから事業のレベル、事業のレベルから会社のレベル、会社のレベルから顧客のレベル、顧客のレベルから市場のレベル、産業界、社会へと目的のレベルを発展させてゆく。その様な一連の目的の系列を作ることに特色がある。その目的展開のプロセスを通じて、我が社のなすべき使命を関係者の腑に落ちさせる手法とも言える。

図2の目的展開は、筆者が当時のプロジェクトに参加していたら、との仮想の下に展開したものである。採用した目的レベルは、F6の「会社が顧客との約束通りに迅速・安全確実に宅配サービスを実行する」とした。当時の大和運輸も方法論は別としても、同様の結論に達し、事業再構築に取り組んだものではないだろうか。「お手並み拝見」とばかりに傍観していた業界を尻目に、大和運輸は経営危機を

図2 目的展開による我が社の使命発見の一例

S 0	配送伝票
F 0	小荷物の集配に必要な情報を記述する
F 1	ドライバーが小荷物を集配する
F 2	ドライバーが小荷物を密に集配する
F 3	取次店が顧客の小荷物を的確に扱う
F 4	取次店が小荷物を会社の規約通りに扱う
F 5	会社が顧客との約束通りに小荷物の宅配を実行する
F 6	会社が顧客との約束通りに迅速・安全確実に宅配サービスを実行する
F 7	顧客が宅配サービスを何時でも・どこでも活用する
F 8	顧客が宅配サービスを自らの生活の維持に活用する
F 9	顧客が宅配サービスを自らの生活の向上に活用する
F 10	地域社会が宅配サービスを地域の生活向上に活用する
F 11	地域社会が地域社会を活性化する
F 12	地域社会が地域に住まう人々の幸せに貢献する
F 13	社会の人々が幸せな人生を送る

脱したばかりでなく、宅配便の取扱量は初年度1976年170万個から、4年後の1980年には2,200万個と急成長する。

目的展開の良さは、常に上位まで展開していることである。これにより、常に自らの仕事を上位目的に照らして行動できるようになる。それをいみじくも証明したのが、3.11の大震災である。まだ、余震も収まらない数日後には、現場の判断で被災地に飛び込むクロネコヤマトとして結実している。そこにヤマト運輸の強さを感じた。

次回以降の予定

多くの中小製造業が優れた内部資源を持ちながら、その価値を生かし切れていない現実。眠れる資源を呼び覚ましプロフィット化するバリュー・リデザインングの第4回目は、新商品開発のための「核融合型アイデア発想法」についてお話させていただきます。

(参考文献) 斉藤実著「宅配便の秘密」(神奈川大学入門テキストシリーズ) お茶の水書房(2007)

本記事に関するお問合せ、および、ご相談の連絡先
住所：〒336-0021 さいたま市南区別所7-2-1-411
URL：<http://www.saitama-itc.org/>

特定非営利活動法人 埼玉ITコーディネータ
TEL：048-710-5437 FAX：048-710-5438
E-mail：info@saitama-itc.org

株式会社オービックビジネス コンサルタント 関東営業所

今回はオービックビジネスコンサルタントの関東営業所 石井弘之所長にお話を伺ってまいりました。関東営業所は大宮ソニックシティのそば、大宮センタービルの7階にあります。

オービックビジネスコンサルタント様（以下OBC様）はみなさまよくご存知の「勘定奉行」を中心とする基幹業務パッケージのメーカー様です。関連の株式会社オービックはシステムインテグレーターとしてIT全般をお客様に直接販売しているとのことですが、OBC様は奉行シリーズを中心とした基幹業務ソリューションを全国3000以上の販売パートナーを通じて提供されており、全国には58万本以上の販売実績があるそうです。最近では主に従業員数50名以上のお客様を中心に利用されておること。

従来までは、企業単体にてメインの基幹業務システムとして奉行シリーズを導入されることが多かったそうですが、国際会計基準（IFRS）などへの対応を視野にいたしたシステムの統一化を推し進める中堅・大手企業が、奉行V ERPを採用し関連子会社や企業グループ全体で業務システムを統一して維持管理費用を抑える事例も増えてきているそうです。

りそなグループのような、日本を代表する企業にも導入されている実績もあるそうです。



石井弘之所長

近年の多様化する企業のニーズに応えるための開発環境は新宿本社にあります。

導入ユーザに対して保守契約の範囲での機能拡張をお約束するなどのサービスにより、維持費用を抑え常に最新の機能を提供されています。この事で多くのお客様に支持を得られているとのこと。7年連続で日経コンピュータ誌の顧客満足度調査／ERPパッケージ部門で1位を獲得していることが、それを証明しているのだといえるのではないのでしょうか。

設立の経緯についてはご存じの方も多いかと思いますが、専用機ではなくPCで使える会計システムをと、公認会計士でもあり代表取締役社長である和田成史（わだ しげふみ）様が開発販売したところからはじまったそうです。

以下にOBC様の歩みを記します。

1980年12月 コンピュータの販売業務、コンピュータプログラムの製作及びシステム設計業務を目的として、株式会社ビック・システム・コンサルタント・グループを設立



1993年 7月 「奉行シリーズ」を販売開始
 1996年 2月 「奉行シリーズ for Windows95」
 を販売開始
 1999年10月 日本証券業協会に株式を店頭登録
 2004年 3月 株式会社東京証券取引所市場第一部上
 場
 2009年 3月 「勘定奉行 V ERP」が、セキュリティ
 に関連する機能を評価するための国
 際標準規格「ISO/IEC15408 情報セ
 キュリティ評価基準」認証を取得
 経済産業省が進める中小企業向け
 SaaS 活用基盤整備事業に参画
 9月 「奉行 i (ぶぎょうあい) シリーズ」
 販売開始
 2011年 8月 日経コンピューター誌 顧客満足度評
 価／ERP パッケージ部門 7年連続
 1位を獲得し現在に至る

お忙しい中、石井所長にはお時間をいただきどう
 もありがとうございました。

全国的な企業としての力を、埼情協の更なる発展
 に対してご支援頂きたいと思ひます。



OBC 関東営業所 研修室

名 称：株式会社オービックビジネスコンサルタント
 住 所：東京都新宿区西新宿六丁目 8 番 1 号住友
 不動産新宿オークタワー32F
 設 立：昭和55年12月
 事業開始：昭和56年 7月
 資 本 金：105億1,900万円
 従業員数：609名（平成23年 3月31日現在）
 決 算 期：年 1 回（3月）
 事業内容：ビジネスソリューションテクノロジー及
 び IT ソリューションテクノロジーの開
 発販売

プロダクトに対する保守・導入指導等の
 サービス提供

代 表 者：代表取締役社長 和田 成史

事 業 所：東京・大阪・名古屋・札幌・仙台・関東
 （さいたま）・横浜・静岡・金沢・岡山・
 広島・福岡

〔埼玉県担当〕

関東営業所：〒330-0854

さいたま市大宮区桜木町 1-9-6
 大宮センタービル 7F
 048-657-3426（代）

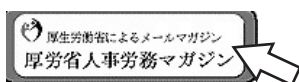
厚生労働省によるメールマガジン

企業の人事・労務担当者お役立ち情報 登録受付中!!

法律改正、助成金等の制度改正、労務管理情報など企業の皆さまのお役に立て
 る最新情報を「厚労省人事労務マガジン」として、月に数回程度配信しています。

登録は、厚労省人事労務マガジンで検索、または厚生労働省ホームページの登
 録サイト（<http://merumaga.mhlw.go.jp/>）からお願いします。登録・配信は無料です。

また、埼玉労働局ホームページ（<http://saitama-roudoukyoku.jsite.mhlw.go.jp/>）画面下部中
 央の



をクリックいただいても登録サイトにアクセスいただけます。



私のストレス解消法

蓼科情報株式会社 取締役副社長 深澤 陽平

私のストレス解消法は、犬を飼うということ～犬に癒してもらうことです。フラットコーテッドレトリバー（FCR）の雄で「RIKU」といいます。我が家の一員になって早いものでもう1年4カ月になりました。この子で3代目のFCRです。



初代と2代目までは女の子、初めての男の子はとても甘えん坊、そして単純坊やです。初代ローラが虹の橋に旅立ってからRIKUを迎えるまでに1年間の空白期間がありました。それまで当たり前のようにローラがいた部屋の中、がらんとした空間。犬を飼ったことのある人ならわかっていただけだと思いますが、あの子たちの存在感はとても大きいのです。

このFCRという犬種はわりと短命で獣医さんから「ガンになりやすいし、あまりお勧めできない」とまで言われた事もあります。それでもまたFCRと暮らしたいと思ったのは、ローラや二代目の子リーとの楽しい思い出があったからなんです。13年ぶりにパピーで迎えたRIKU。すっかり忘れていた子育てでした。実際は妻に任せっぱなしですが…夜泣きやトイレのしつけなど、大変だったけどなんだか気分は孫のように自分の子供たちの時よりおおらかだったような気がします。散歩してる時に私を見上げる顔、呼べば一目散に走ってきてくれる時、お気に入りのおもちゃを持ってきて遊ぼうって催促してる時の顔、どれもほんとに可愛いくてかわいくて。。。こんな些細なことでも幸せを感じられる毎日です。

最後になりますが、犬を飼うということは、一緒にいられる時間を大切に、いつかくるその死を受け止め、いかに幸せに見送ってあげるかということかもしれません。ローラが亡くなった時に同じFCRを飼っている知り合いにいただいた言葉です。

この言葉をいつも心に留め置き、いまのRIKUと私たち家族の時間を大切にしたいと思っています。RIKU、私たちのところにきてくれてありがとう。

というわけで特別な趣味もなく過ごしておりますが、ストレスを溜めることなく辛くても楽しい毎日を過ごしています。そういった意味でRIKUを含めた家族がストレス解消法です。

～～～ RIKUの気持ち（妻より） ～～～

ぼく、RIKUです。フラットコーテッドレトリバー、1歳6カ月です。千葉で産まれて2カ月の時にここ信

州にきました。ぼくは、3代目になります。

お家にはママ、キョン兄ちゃん、そしてたまに帰ってくるパパがいます。パパは家に帰ってくると「RIKUはパパが一番好きだよ」って言うんだけど横でママが「そんなわけないじゃん！」っていつも言うよ。ぼくは、みんな大好きなんだけどなあ。

ぼくが一番の楽しみはママがお休みの時に連れて行ってくれる「アルプス公園」。

すご～く、広い芝生の広場がいくつもあって思いっきり走れるんだ。ママやキョン兄と行く普通のお散歩ももちろん好きなんだけど、ほら、やっぱり走るのって楽しいんだよ。最近、ぼくよりひとつ年下の「カノンちゃん」というガールフレンドもできた。二人で走ったり、ガウガウ遊びしたりするんだけど、ママたちが「飽きないね～」って言うくらい何時間でも遊ぶよ。

この前は初めてプールにも連れて行ってもらったんだ。25メートルプールは広かったなあ。ぼく、もちろん初めてだから全然泳げなくて最初は浸かってただけ。そしたらいきなりプールに放り込まれた！ビックリしたあ～！必死で泳いだもんだ。死ぬかと思った。。。そんな事を何回か繰り返したらある時ス～っと力が抜けて泳げるようになったんだ。それからはママが投げしてくれるおもちゃもスイスイ泳いで取りに行けるようになったし。なによりママやパパが「RIKU、泳げるようになったじゃない！スゴイスゴイ！」っていっぱいほめてくれたからうれしくて何回も泳いで見せてあげたよ。だから帰りの車の中では疲れて寝ちゃったけどね。

「RIKU、大好きだよ」ママはいつもこう言いながら僕をやさしく撫でてくれる。キョン兄はぼくをワシワシ撫でてまわしてくれる。パパは帰ってくると「RIKU ぼん、いい子にしていた？」って言いながらやっぱり撫でてくれる。ぼくが毎日元気であることがみんなの願いなんだって。うん、ぼくもず～っとみんなと一緒にいたいよ。



<わが家にきた時のRIKU>



<今はこんなに大きくなりました>

RIKU とのドタバタな毎日の記録です。

(Author: リクはは)

<http://miyukil106.blog134.fc2.com/>

● 行事報告（平成23年 7月～9月） ●

	日付	行 事 名	担当部会等	員数	場所・時間
7月	1日	新公益法人説明会	事務局	内田次長	さいたま市民会館 13:00～
	4日	新社团法人移行推進委員会	事務局	9名	事務局 15:00～
	5日	首都圏団体協議会	事務局	3名	八重洲クラブ 15:00～
	6日	日経懇話会	事務局	常務理事	浦和パインズホテル 16:00～
	11日	広報部会	広報部会	8名	事務局 15:50～
	20日	HP コンテスト部会	HP コンテスト部会	8名	事務局 15:00～
	21日	第124回理事・監事会	事務局	15名	SSC403号室 14:00～
	22日	苧谷埼玉労働局長 転任挨拶 来訪	事務局		事務局 14:30～
	24日	ビジネス部会ゴルフコンペ	ビジネス部会	19名	栃木の森ゴルフコース AM7:40集合
	27日	ビジネス部会	ビジネス部会	10名	事務局 15:00～
8月	8日	JISA 地域連携事業について	ビジネス部会	2名	JISA 会議室 15:00～
	12日	新社团法人移行推進委員会	事務局	5名	事務局 10:00～15:00
	15日	高木県会議員、 城西大学福島教授 来訪	事務局	2名	事務局 10:30～
	23日	経産省農業推進事業 フォローアップ会議	ビジネス部会	5名	事務局 14:00～
	24日	新社团法人移行推進委員会	事務局	5名	事務局 10:00～15:00
		ビジネス部会 正副部会長会議	ビジネス部会	6名	事務局 15:30～
	25日	求人部会	求人部会	5名	事務局 15:50～
9月	9日	求人部会	求人部会	11名	事務局 15:50～17:00
	15日	安藤よし子埼玉労働局長 着任挨拶で来訪	事務局		事務局 10:00～
	16日	ビジネス交流会	ビジネス部会	35名	さいたま市民会館うらわ 14:00～
	20日	日経懇話会	事務局	常務理事	パレスホテル大宮 16:00～
	21日	JISA 地域連携事業会議	ビジネス部会	11名	JISA 会議室 15:00～
		システム技術部会	システム技術部会	6名	AGS(株) 16:00～
	27日	人材確保推進委員会	事務局	7名	大宮ソニックシティ501 14:00～
		第125回理事・監事会	事務局	18名	大宮ソニックシティ501 15:00～
	30日	ビジネス部会	ビジネス部会		事務局 15:00～

◆理事交代

新任理事 ぶぎんシステムサービス(株) 代表取締役社長 沢田 誠一

新任理事 (株)フジミック埼玉 代表取締役社長 田中 勉

なお、千葉 清氏、山田和豊氏は退任いたしました。

編集後記

今年の日本列島は最悪の状況が続きました。東日本大震災、台風という自然災害だけでなく、原子力発電所の事故という人災、また、それに伴う風評被害は行政の怠慢としか思えません。自然災害だけならば、ここまで暗い雰囲気にはならなかったと思われます。

今年も残す事2ヶ月余りとなりましたが、これ以上、天災も人災も起きない事を願うばかりです。

今回の震災は明治維新、終戦と同様の歴史的転換点であるという人もいますが、確かに豊かさに慣れてしまった平成の日本人にとっては、そう見えるかも知れません。

復興作業は遅々として進まないようですが、首相も交代し、新内閣のもと徐々にではありますが、新

しい形が見えつつあります。

さて、我が埼情協ですが、本誌にも掲載したように、新公益法人制度改革に基づき、新法人改組に向けて動き出しました。情報業界は「一般社団法人」を選ぶ団体が多いようですが、埼情協は、認定の難しい「公益社団法人」の道を選びました。

公益社団法人の認定を受けられれば、より公共性の高い団体として、県内でも重要な団体となり、地位も向上します。我々協会員もそれに見合うべく、自身を向上させなければなりません。

順調にいけば来年4月には新法人として、新たな門出となります。協会員の皆様の更なるご協力をお願いする次第です。(今井)

<IT なんでも相談室>

経済振興・経営革新にIT利活用が大きな課題となっております。

政府・県も様々なIT関連施策を計画しておりますが、当協会でも中小企業の皆様のITに関するお悩み、IT投資など様々な問題についてご相談に応じます。

場所：〒331-0823 さいたま市北区日進町2丁目1884-10
社団法人埼玉県情報サービス産業協会 事務局内

受付相談 専用電話 048(660)1788



SAI-PRESS 編集委員

編集長 今井 明(蓼科情報)
岩 寄 正(協会常務理事、事務局長)
小川 智之(関東図書)
古山 義信(ボルボ・IT・ジャパン)
平野 友紀(メディア工房)

深澤 陽平(蓼科情報)
松島 勲(デマンド&コミュニケーションズ)
吉野 曠男(AGS ビジネスコンピューター)
矢吹 武重(ミツイフ)
山崎 喜久男(フジコミュニケーション)