

山口情報協ニュース

第2号

発行日 2009.8



暑中お見舞い申し上げます



(社)山口県情報産業協会

副会長 三浦 日出夫

株式会社 周南コンピュータサービス

代表取締役社長

本年中行事予定(日程確定)

8.21 (金) 経営者向けセミナー

8.27 (木)

9.10 (木) 知的財産戦略セミナー

9.24 (木)

10.8 (木)

10.18 (日) 情報処理試験

11.7 (土) スポーツ大会

各種行事開催にあたり、皆様の積極的なご参加をお待ち申し上げます。

会員加入状況

(H21.8.1現在)

- ・ 正会員 36社
- ・ 賛助会員 8社
- ・ 合計 44社

会員募集中!!

お知り合いの同業者に加入の呼びかけやご紹介をお願い致します。

ご協力下さい

会員の皆様に役立つ会報作りを目指し、会員の皆様方企業のご紹介を行ってまいります。

会社名あいうえお順に原稿を依頼させていただきますので、ご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

先月21日の記録的な集中豪雨で、防府市、山口市をはじめ県内各地では土石流、土砂災害により甚大な人的、物的被害を受けましたが、情産協各社、会員の皆様におかれましては如何でしたでしょうか。8月に入ってもまだ梅雨が明けておりません。日照時間が極端に短く野菜なども値上がりしています。地球温暖化による異常気象とも言われていますので、こうした現象は来年以降も続くものと思われま。

さて、政府は直近の月例経済報告で、景気の現状について「悪化」の表現を削除し、事実上の景気の底打ち宣言をしました。日銀もこれを追認していますが、果たして本当に景気は回復したのでしょうか。地方に住んでいる我々の周りを見渡しても決して景気の現状は明るくないと思います。昨年の秋以降の急降下からは脱し、株価も年初来の高値を更新しておりますが、まだまだ先の見えない経済状況が続きます。

私たちの業界は大企業に元気になってもらって、その子会社や関連企業にお金が回ってこないことには仕事がありません。首都圏に出張って行ってもそうそうよい仕事はありません。仕事がある分、取り合いになり、安い金額で請け負っているのが現状です。幸い山口県は瀬戸内海に面してコンビナートや大企業がたくさんあります。そういう意味では他の地方に比べれば本当に恵まれた環境にあると言えます。早く大企業には元気になっていただきたい。

今やITを巡る今年のキーワードは、「クラウド・コンピューティング」、「SaaS」、「Paas」一色です。「所有する」時代から「借り」時代に突入しました。大きな時代の転換点に立っています。高画質DVD規格「ブルーレイディスク」の2.5倍以上の記憶容量を持つ次世代光ディスクも3年後には実用化される見込みで、「クラウド・コンピューティング」の普及を見据え、省エネ型データセンター事業も拡大するでしょう。生き残りをかけて各社様は経営の舵を切られていることと思います。この100年に一度の不況は、言い換えれば100年に一度のチャンスと考えることもできます。時代に即した技術を身につけた会社のみが存続できます。あと1年辛抱もすれば景気も戻ってくるでしょう。その時にロケットスタートができるように今は力を蓄えておく時ではないでしょうか。

各社様のご繁栄をお祈り申し上げます。

平成21年盛夏

会員企業紹介 我が社の自慢を紹介します

有限会社 アオイ

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■代表者 代表取締役 早稲田 真弓 ■所在地 山口県光市浅江2400 山口県ソフトウェアセンタービル内205号 ■TEL 0833-71-7007 (FAX 0833-71-6367) ■パソコン教室 <ul style="list-style-type: none"> ○光校 会社所在地と同じ ○山口校 山口市神田町5-11 山口神田ビル1F | <ul style="list-style-type: none"> ■事業内容 <ul style="list-style-type: none"> ○パーソナルコンピュータの操作指導 ○パソコン教室運営(光校・山口校) ○公的就職訓練講習委託実施(若年層・一般求職者・障害者) ○就職支援講習(履歴書・マナー・面接指導等) ○キャリア・コンサルティング(その他カウンセリング等) ○各種社員教養(パソコン、コミュニケーション、ビジネスマナー他) |
|---|--|
- TEL 083-932-7506

県内2教室にて「楽しく学べる」「これからの人も、もっとの人も」をテーマに、小学生からご年輩の方まで、幅広い年齢層にパソコンの操作指導を行なっています。初級コースから資格取得・ビジネス対応コースなど多様なカリキュラムを用意し、個人の能力に合わせたきめ細かい指導を行なっています。

また、企業や自治体職員向け講習も数多く実績があります。インストラクターは各種資格を有しており、指導経験が豊富です。また、高齢者や障害のある方へのパソコン教育にも取り組んでいます。

OA商品として開発・製品化したマウス補助具『まうびい』は、国際福祉機器展など数多くの展示会に出展し、平成15年度全国地産大賞「奨励賞」を受賞し、障害者の就労支援機器として全国で紹介されています。

近年は、求職者向け職業訓練を数多く実施し、パソコン教育だけでなく、就職支援対策としてビジネスマナーやコミュニケーション講習、面接指導等も行なっています。また、仕事や職場のストレスを抱えている方へのキャリア・カウンセリング業務も行なっています。



(社)山口県情報産業協会

山口県山口市小郡下郷2278番地5
山口菱洋システム株式会社内
電話・FAX 083(973)0511
Email yiaajim@yiaa.org/
URL http://www.yiaa.org/

IPA 情報処理試験

4月19日(日)、山口県立大学の本館棟と看護棟の2箇所において、『平成21年度 春季情報処理技術者試験』が開催されました。試験監督として(財)やまぐち産業振興財団様や会員様にご協力頂き、お陰様で約1,100名の受験者数にも関わらず、大きなトラブルもなく無事に終了致しました。ご協力を頂いた皆様方、大変有難うございました。

10月18日(日)には、山口大学において『平成21年度 秋季情報処理技術者試験』が開催されます。今回は大教室が工事中で小教室を多く使用するため、監督員も増員せざるをえない状況ですので、今まで以上に監督員のご協力を宜しくお願い申し上げます。

第33回通常総会

5月15日(金)、山ログランドホテルにおいて、第33回通常総会を開催致しました。開会に先立ち、会長より会運営への協力に対する謝辞と、今後一層の協力要請がありました。

総会では、平成20年度事業報告として、ちゅうごくIT経営応援隊事業、JISA委託事業、情報処理技術者試験等の事業概要説明、分科会活動として分科会の小北リーダーより「SaaS～最新の動向の調査と課題」についての報告、平成20年度決算報告、平成20年度会計監査報告がありました。続いて、総会に先立つ理事会で新役員が選任された旨の報告、平成21年度事業計画(案)・平成21年度一般会計収支予算(案)が説明されるとともに、来年度中の一般社団法人への移行、HP改修に3社の応募があり、㈱コマースリアルアーツ様の企画が採用との説明がなされ、それぞれの報告・説明の後審議に入り、特に意見・質疑もなく承認され、総会は無事終了致しました。



SaaS普及促進セミナー(情報通信月間行事)

5月15日(金)総会終了後、会員企業様の従業員を含め、41名の方々にご参加を頂き、情報通信月間推進協議会の協賛による「SaaS普及促進セミナー」を開催致しました。講演の第一部では、総務省中国総合通信局情報通信部長笠木繁樹氏により「総務省におけるASP・SaaSの普及に向けた取組み」と題し、総務省においてもASP・SaaSの普及に力を入れている旨説明がなされるとともに、その施策についての情報提供を頂きました。

続いて第二部では、経済産業省J-SaaS普及指導員・ITコーディネータの松田圭一氏により「元気な中小企業、元気な日本変わるワークスタイル」と題し、IT専従者を確保しづらい中小企業におけるSaaS導入のメリット、IT経営を取り入れた上で儲かるための仕掛けやベンダ企業とSaaSとの共存方法等についてご講演を頂きました。参加者からは、「国がSaaSによって中小企業のIT活用を進めようとしている具体的な内容が理解できた」「ユーザによってはSaaSを提案する立場にあるので、本日の話は今後役に立つと思う。しかし、SaaSのソフトウェアの使い勝手などまだ分からない部分が多いので、情報提供できるとありがたい。」等の意見が寄せられました。



中堅社員営業者向けセミナー(ちゅうごくIT経営応援隊事業)

6月19日(金) 山ログランドホテルにおいて、15名の方々にご参加を頂き、富士ゼロックス山口(株) 営業本部経営企画部長 高下徳広氏を講師に迎え、ちゅうごくIT経営応援隊事業の「中堅社員営業者向けセミナー」を開催致しました。

セミナーは、IT経営戦略の分かる営業担当者を育成し、営業活動に役立つスキルの向上を図ることを目的に、富士ゼロックス社様の社員教育等に使用しておられるテキスト「PSS(Professional Selling Skills)2000」とビデオ等を使用し、4人ずつのグループに分かれて行ない、この中で行われたロールプレイでは、セールスがオープニング、プロービング、サポートリング、クロージングの4つのスキルを使用し、顧客と面談を進める練習を行いました。参加者からは、「営業というと、とにかくしゃべるを重要視しがちだが、実際はお客様のニーズを聞く力が必要だということを学んだ」「これからソリューション提案が増えていくと思うが、有効に活用したい」「新入社員や指導職の人も受講した方がよい」等の感想が聞かれました。



富士ゼロックス山口(株)マルチマーケティング営業部長の緒方宏行氏(情産協監事)は、「PSS2000を使用した教育は、弊社の営業・マネージャーにとって最も重要な「お客様との長期にわたる信頼関係を構築する」のに必要な面談スキルを体系的に習得する有効な教育として社内展開しているだけでなく、業種を問わず世界中の多くの企業で導入され、実績を上げています。日本国内においても富士ゼロックス総合教育研究所によって、大手電力会社をはじめ多くの大手企業からも社員教育として受け入れられている教育プログラムです。ご興味を持たれた会員様がおられましたらご一報下さい。弊社教育担当者がプログラム詳細に関してのご説明に伺います」とPRしておられました。

