



No.34

2013 October

[MISA会報 第34号]

- 第2回通常総会・講演会
- 平成25年度 新役員名簿
- ITコーディネート推進事業への取り組み
- 東北ITソリューションEXPO 2013 開催
- 新入会員紹介

■発行/一般社団法人 宮城県情報サービス産業協会 仙台市青葉区上杉1-6-10仙台北辰ビル5F 【TEL】022 (217) 3023 【FAX】022 (217) 3055 【E-mail】misa@misa.or.jp
■URL/http://misa.or.jp ■企画・編集/企画・広報委員会 ■印刷/ハリウ コミュニケーションズ株式会社



新会長就任挨拶

東北インフォメーション・システムズ（株）取締役社長 早坂 栄二



この度開催されました当協会の第2回通常総会において、前会長の石塚卓美氏の後任として当協会の会長に選任されました早坂でございます。就任に当り一言ご挨拶申し上げます。

当協会は平成8年に設立され、平成13年に公益法人化、平成23年に一般社団法人に移行し、宮城県の発展に寄与することを目的として、地域社会の高度情報化を促進する種々の事業を推進してまいりました。このような伝統のある当協会の会長に就任しましたことは、大変名誉なことであると同時に、その責任の重さを痛感しているところであります。どうか皆様方のご指導・ご助言並びにご支援・ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

日本経済は、昨年の政権交代以降数々の政策提言効果により回復基調にあると言われておりますが東北地域においては震災の後遺症の影響も伴って回復にはかなりの期間を要する状況にあるのかなと思っております。しかしながら情報技術の活用は、社会・経済のインフラとして不可欠なものでありまして、私達がお客さまのニーズ

を理解し、高品質なサービスを提供することにより、業界の成長は十分にありえると判断しております。加えて、安倍政権が打ち出しました日本再興戦略の3本の矢、その3本目の成長戦略の中で世界最高レベルのIT社会を目指すことが明確に示されましたし、宮城県の震災復興計画の中にも地域再生、産業再生に積極的なICTの利活用が謳われております。そして最近では東京オリンピックの開催決定、2015年の国連防災会議仙台開催等、これからの社会・経済活動の発展に大きなインパクトを与えており、当業界の果たす役割は、ますます重要になって来ているものと思っております。

これからも前会長が築かれました“会員相互の緊密な連携基盤”を継承し、種々の課題に取り組むことにより、地域経済の発展に寄与してまいりたいと存じます。また、当協会の事業遂行にあたりましては、関係官庁のご指導・ご助言と賛助会員をはじめとする関係団体の皆様のご支援・ご協力が不可欠でありますので、どうか皆様方の一層のご理解とご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



第2回通常総会開催報告

去る6月13日(木)第6回理事会終了後、午後1時50分より一般社団法人宮城県情報サービス産業協会の第2回通常総会が仙台市「パレスへいあん」において開催されました。

総会は石塚会長の開会挨拶、宮城県震災復興・企画部次長の小林裕氏の来賓挨拶に引き続き議事に入り、いずれも提案通り承認されました。

- 第1号議案 平成24年度事業実績について
- 第2号議案 同上 収支決算及び会計監査結果について
- 第3号議案 公益目的支出計画実施結果について
- 第4号議案 平成25年度事業計画について
- 第5号議案 同上 収支予算について
- 第6号議案 役員改選について



通常総会に引き続き、営業支援で実績のある、株式会社ソフトブレン代表取締役社長の豊田浩文氏による、「営業のIT武装化ビジネスとエリアで勝つ営業戦略」と題する講演会が開催されました。(講演会要旨は別掲記事参照)

その後の交流会は豊田講師にも出席いただき、180名に及ぶ出席者のもとで、大森理事の開会挨拶、東北経済産業局地域経済部長の滝本浩司氏、仙台市経済局部長の嶺岸浩友氏からのご来賓挨拶、龍田顧問による乾杯の発声に引き続いて懇談に入り、午後6時半過ぎ、長田副会長の御開きの辞を以ってすべての行事を無事終了しました。

平成25年度MISA新役員名簿

	氏名	所属・役職・(担当委員会)		氏名	所属・役職・(担当委員会)	
会長 (代表理事)	新 早坂 栄二	東北インフォメーション・システムズ(株) 取締役社長	理 事	菅野 直	ハイスリープロジェクト(株) 代表取締役	
副会長	荒井 秀和	(株)サイエンティア 代表取締役社長		新 河野 稔	テクノ・マインド(株) 専務取締役	
	長田 純一	東北NSソリューションズ(株) 代表取締役社長		小林 隆	(株)ラネックス 代表取締役 会長	
常務理事	穴沢 芳郎	(一社)宮城県情報サービス産業協会 事務局長		佐藤 麻美	(株)Minoriソリューションズ 執行役員	
理 事	秋山 博信	(株)仙台ソフトウェアセンター 常務取締役		増子 良一	イートス(株) 代表取締役	
	稲葉 輝雄	(株)東北システムズ・サポート 取締役会長		渡辺 勉	東北インフォメーション・システムズ(株) 経営管理部 総務課 専門職	
	大森 清視	(株)ピッツ 取締役		阿部 嘉男	(株)SRA 東北代表取締役社長	
	小野寺 満明	(株)システムロード 取締役社長		鈴木 利信	(株)アテネコンピュータシステム 代表取締役社長	
				監 事		

(敬称略 各五十音順)

MISA 第2回通常総会 会長挨拶

一般社団法人 宮城県情報サービス産業協会 会長 石塚 卓美



第2回総会開催に当たり、一言ご挨拶を申し上げます。
平素は当協会の活動に格別のご支援ご協力を賜り厚くお礼を申し上げます。

また、本日は大変ご多用のところ御来賓の皆様をはじめ多くの会員の皆様にご出席いただき誠に有難うございます。

本日は一般社団法人へ移行して2回目の総会であり、「平成24年度の事業実施結果及び収支決算結果」並びに「平成25年度事業計画及び収支計画」、役員改選等についてご説明しご承認いただくのが主目的であります。ご審議のほど、宜しくお願い申し上げます。

さて、我国の景気は昨年末に底入れし、今年度は緊急経済対策に伴う公共投資の押上げ、米国の堅調な経済成長や円安を通じた輸出環境の一段の改善などにより、比較的高い成長が続くと期待されております。そうは言いますがアベノミスクが少し薄れてきたのではないかとということで、若干円高にもなっていますし、株価も乱高下しており先行きの見通しが見えない状況にもあります。

一方、東北においては、製造業を中心に輸出不振や円安に伴う原材料の上昇等により、安倍政権の経済政策「アベノミクス」による景気好転効果への期待は今のところうかがえず、中小企業の割合が大きい東北は政策効果が波及するまで時間を要すると見られています。このような状況から企業ユーザーも一部を除き慎重な対応を取らざるを得ず、IT投資の抑制が続くものと予想されるところでございます。このように我々地域業界も厳しい経営環境にあります。今日の企業活動は経営資源の中にITを如何に取り入れ、活用していくかが事業の成否を左右すると言っても過言ではなく、ITによるイノベーションが企業ユーザーにとって不可欠であることには変わりはありません。また、先般決定しましたマイナンバー制導入も私共IT業界に及ぼす影響のインパクトは相当強く、ある意味で大変大きな効果が期待されております。そして震災の本格復興が進んできると、IT面での下支えや支援が必要不可欠になってまいります。私共地域情報産業は、それらを支える重要な役割を担っておりまして、考えられるいろいろな企画を前向きにスピード感を持って、地域社会の発展に貢献していかなければならないと思っております。

また、クラウドコンピューティングシステムは、インターネットを通してのシステムサービスの提供であり、

私共中小IT企業にも大きなビジネスチャンスがあると言われております。当協会としても、これまでクラウドコンピューティング関連のシンポジウムやセミナー等を開催してきておりますが、これからも一層力を入れ取り組んでまいりたいと思っております。

このような状況を踏まえ、平成25年度事業計画は、中期事業計画を基本にその第3年度として策定いたしました。将来あるIT産業を目指していくためには会員結束のもと、より効果的な事業運営に努め、経営基盤の強化を図っていくことが、重要であると考えます。

是非とも会員の皆様には、積極的に委員会に参加して頂きまして、全員参加型でさまざまな課題に取り組むことを通して、協会に加入するメリットを享受いただければと願っている次第であります。

そして、平成25年度も、皆様共々活力ある宮城県情報サービス産業界の発展とITの利活用促進による地域経済の活性化に少しでも貢献してまいりたいと考えておりますので、引き続き皆様方からの一層のご理解・ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

本日は、この本総会終了後にソフトブレイン株式会社代表取締役社長の豊田様から「営業のIT武装化ビジネスとエリアで勝つ営業戦略」というテーマで、営業コンサルで多くの実績事例等を交え講演をいただくこととしております。今、私共IT産業を含め、地域産業の営業力強化が問われている中、大変興味のあるお話ではないかと期待しているところでございます。豊田様には大変お忙しい中、誠にありがとうございます。どうかよろしくお願い申し上げます。

最後になりましたが、先般政府として久方ぶりに景況見通しの上方修正が出され明るい兆しもございます。ご参集の皆様のますますのご繁栄をご祈念申し上げ開会にあたっての挨拶といたします。



MISA 第2回通常総会 来賓挨拶

宮城県震災復興・企画部次長 小林 裕 様



貴協会の会員並びに関係者の皆様には大変お世話になっておりまして日頃のご支援、ご協力に対しこの場をお借りして改めて心から御礼申し上げます。

さて、東日本大震災から2年と3ヶ月が経過いたしました。この間、被災地の直接の関係者の皆様の懸命なご努力はもとより、全国各地さらには海外の皆様の多大なるご支援をいただきながら復旧・復興が進められ、産業や生活基盤の再生につきましては、徐々に形が成しつつある状況でございます。しかしながら県内のIT分野の情勢を見ますと震災の影響による投資の抑制などから、なかなか厳しい状況が続いているということを伺っております。

そうした中、昨年10月、貴協会から県に対しまして「富県宮城を支える地元IT業界の取り組みについて」という提案書をいただき、地域企業としてITを活用した震災復興に貢献いただくといったご意向をお示しいただきました。県ではこのご意向を受けまして今年度新たな取り組みを追加いたしました。その一つが「ITコーディネート推進事業」というものでございまして、これは地域企業に対するIT活用の助言支援活動と人材育成を同時にすすめる事業でございます。もう一つが「IT商品スタートアップ支援事業」というもので、これは地域の産業が求める有用性の高いソフトウェアの開発を支援するものでございます。

こうした取り組みを含め、県におきましては今年度も引き続き情報産業の振興と県内産業のIT化を5つの切り口、具体的には販売導入支援、市場獲得支援、人材育成支援、企業立地支援、それと雇用の確保といったものを基本に進めてまいりたいと考えておりますのでよろしく願いいたします。

さて、県では全庁挙げまして宮城県震災復興計画に基づき復旧・復興に取り組んでおり、今年度はその計画に掲げます復旧期の最後の年になります。引き続き被災者の方々への支援あるいは社会基盤の復旧を継続してまいりますけれども、それと併せて来年度から始まり再生期、それから先の発展期に向けまして種まきを行い、本格復興への足がかりを築く1年ということで一層気を引き締めて諸課題に対応してまいらなければと考えているところでございます。

そうした震災復興を進めている中で、農業分野です

とか環境あるいはエネルギーといった分野でも積極的なIT活用の動きが見られ、ITの重要性を改めて認識しているところでございます。

国の方に目を転じますと、安倍政権の経済政策が次々に打ち出され、その中の柱の一つである成長戦略がこのほどまとめられました。本日の新聞各紙でも報道されていますが、世界最高水準のIT社会の実現がうたわれており、ITに対しましても政策上非常に重要な位置づけがされているということがうかがえます。

さらに先般、国の復興推進委員会において「復旧・復興の先を見据えた新しい東北の創造」と題する中間報告が出されました。その中でもITの活用が随所に盛り込まれております。この復興推進委員会には宮城県の村井知事も入っておりますし、産業界からはアイリスオーヤマの大山社長、トヨタ自動車東日本の白根社長も入っておられ、議論の中に加わっておられます。

この被災地東北のこれからの姿をどうするかというお話してございますので、我々被災地の立場としてもこの中間報告に答えるべく、ITの活用提案、具体化といったものに取り組んでいかなければと思っております。こういった状況ですから貴協会の皆さまには大いにご活躍いただきたいと期待しているところでございまして、県といたしましても皆様と一緒にこれからのIT社会を担っていきたい、そして震災復興を成し遂げてまいりたいと考えておりますので、引き続きよろしく願いいたします。

最後に、貴協会のますますのご発展と本日ご出席の皆様の一層のご活躍を祈念いたしまして挨拶とさせていただきます。



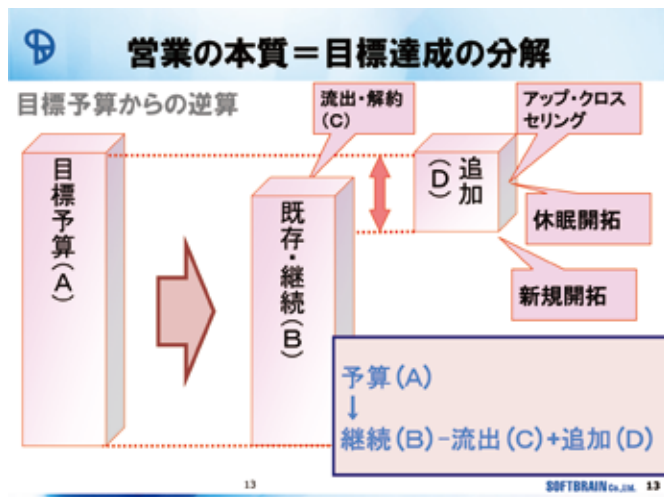
第2回通常総会記念講演 営業のIT武装化ビジネスと エリアで勝つ営業戦略

ソフトブレイン株式会社 代表取締役社長 **豊田 浩文 氏**



1. 営業活動の基本

営業活動というのは、引き合いとか見込み客をいかに取りこぼしなく面談して、提案して、見積もりを出して稟議を通してもらい受注させるかというプロセスを持つことであり、受注という最終結果を出すための事実の積み重ねだと思えます。ただ、実際の多くの営業現場というのは、ここがブラックボックスになっています。ということで我々が行っているプロセスマネージメント、営業というのは、精神論とかやる気とか経験とかトップセールスマンを採用することが全てではなく、今の現有勢力でどう闘っていくか、これは営業プロセスのどこに当社の課題があるかというのをきちっと把握し改善していくという地道な作業が必要なのではないかと思っています。



2. 営業する場合のお客様抵抗の6つのパターン

お客様は、営業しようとするれば抵抗されるのが一般的です。実はこの抵抗のパターンは6つに類型されます。しかも、ニーズが潜在化している時のパターンとニーズが顕在化して浮き上がっている時のパターンで分類も変わってきます。具体的には無関心、不要不急、これは潜在化している時です。お客様はまだニーズに気づいていないかもしれない。ニーズが顕在化しているときは不信です。本当にそんなことができるのかということで不信で

すとか不満です。もうちょっとこういうものがあればいいけど、おたくはないですねとかは誤解。これはお客様が完全に誤解されているケースです。そして最終的なクロージングの段階で出てくるのが優柔不断です。

これらは全てお客様の抵抗です。法人の場合、これを類型化し、これが当たり前なんだということを組織で共有化し、当社だったらどうやって切り返すかというトークスクリプト、セリフを持っておくことが大切です。売れる営業マンというのは、無意識のうちに経験で何回も抵抗にあいながらこう切り返そうというものを持っているのですけれども、これは決して開示されないし、共有化されているケースは少ないのです。ですからこういう抵抗パターンを類型化し共有化することが後々の営業力アップに必要な不可欠なことなのです。

3. IT業界の営業の常識その1

まず、よく言われるのが営業よりむしろ技術者調達の方が大変だし、技術者さえ調達できれば仕事はあるんだけどね、みたいなことを言われる経営者の方が多いです。特に受託型、派遣型のビジネスをされている企業様の反応は、業績拡大していないのは営業努力をしていない結果だと思われたくないようです。これはどういう解決策があるかということ、環境の変化と対策をまず認識する必要があります。このパターンは抵抗のパターンで言う不要不急です。不要不急ということです。不要不急に対する対抗策というのは、プラス・マイナスのイメージを具体化してあげるとその抵抗を解くケースが多いと言われています。例えば環境がどう変わって、その対策としてどのような取り組みが必要かということを提案してあげることがこのような場合有効となります。しかし、環境変化対策のパイも縮小してきています。今、IT企業はリピート的にお仕事をいただく既存継続とプラスアルファでお仕事をいただく追加拡大などで業績を作られているところが多いのではないかと思います。ですから新規開

拓を行わないとビジネスはシュリンクしていつてしまうということなのです。

市場が縮小しています。単価も下落しています。競争も激化しています。既存のお客様であっても予断を許さない状況になっています。既存のビジネスを太くやられている企業は開拓力の強化とリソースの確保がすごく重要なテーマなのです。これはすべて営業の課題であり、技術者を調達できればなんとかなるというような問題ではないのです。

4.IT業界の営業の常識その2

これもちょうど昨日言われました。当社の営業は目に見える物の物販ではなく高度なソリューションが売り物で営業は特殊です。これは他の会社と一緒にしないでくださいという抵抗だと思のですが、抵抗の類型で言えば恐らく誤解に当たると思います。誤解というのは、実はお客様の不満の中でも解決できる不満と言われています。ニーズに沿った商品が無いとか、機能がないというような不満は、調達できれば解決できますが非常に難しい。

ただ、誤解については、誤解を解く証拠であったり、事例をお客様に提示できればお客様の抵抗をぐり抜けることが可能です。果たしてIT業界だけが特殊なのかです。営業の本質というものはどの業界も変わりません。我々ソフトブレイン自身もプロダクト以外の目に見えないサービスを提供しています。基本的に同じですし、商材でどうこう変わる話ではないわけです。

ここで営業の本質という話に触れてみたいと思いますが、営業のミッションとは何でしょうか。

是非会社に戻ったら営業の方々に聞いて欲しいのです。恐らくお客様に貢献することとか、社会のためになるとか、いろいろ言われるはずですが、それもそうですが、本質的な営業のミッションというのは、会社の業績目標を達成することです。これなくして何でお客様貢献、社会貢献が出来るのかということだと思えます。

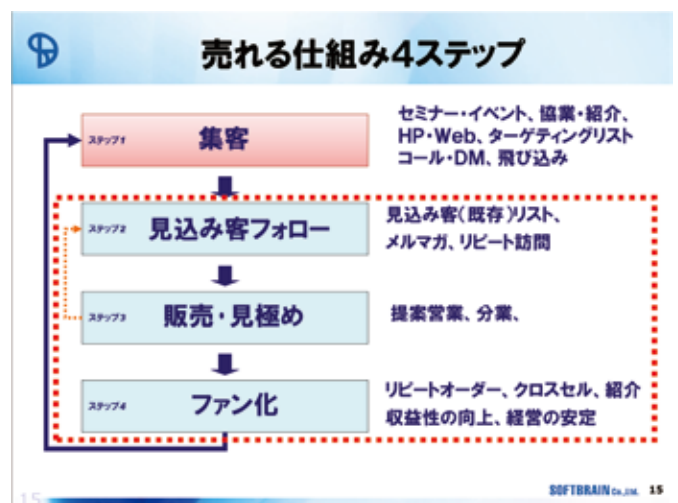
何をするか。アップセル、クロスセル、これは既存のお客様からさらにリピートを頂いたり、違う商材を買ってもらったりすることです。これは黙っていてもダメですから、提案しなければいけない。休眠開拓。過去にお取引があったけれども疎遠になってしまっているお客様にも是非アタックして欲しいのです。そして、新規開拓、

今まで行ったことのないお客様とかチャレンジしたことのない業界にアタックし予算達成を図るということです。

5.IT業界の営業の常識その3

既存顧客、特定パートナーからのリピートオーダーが中心で、不特定多数に新規開拓する営業スタイルは、うちには合わないんですという話もよく聞きます。これはパターンで言いますと不信です。新規開拓みたいな営業活動の効果に対する疑問、疑いで、新規開拓営業の経験がなく、やり方がわからない、これが本音だったりします。例えばよくあるのがグループの情報システム会社さんで、当然親会社から毎年仕事を頂いているのですが親会社も厳しくなり外販も積極的にやっていかなければならないと自覚はしているが、新規開拓は無経験でどうしたらいいかという相談です。

ここで私共がよくご紹介している、およそ多くの企業に当てはまる標準的なステップ、フレームワーク、売れる仕組み4ステップというのを解説したいと思います。これは、自分の会社の営業のやり方を大雑把に4つに分解するところからスタートします。

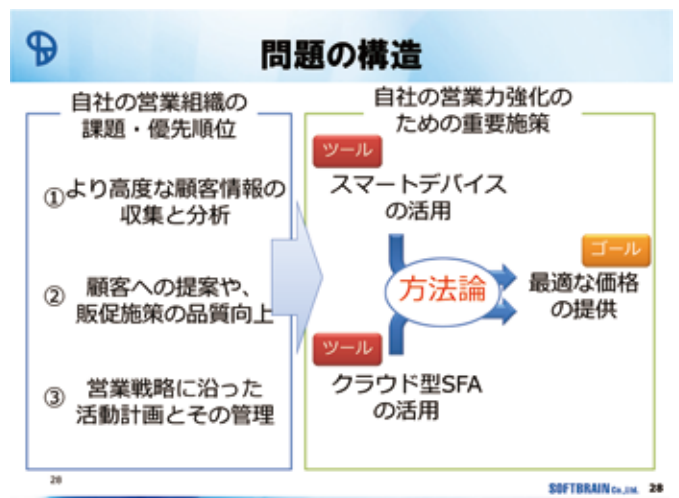
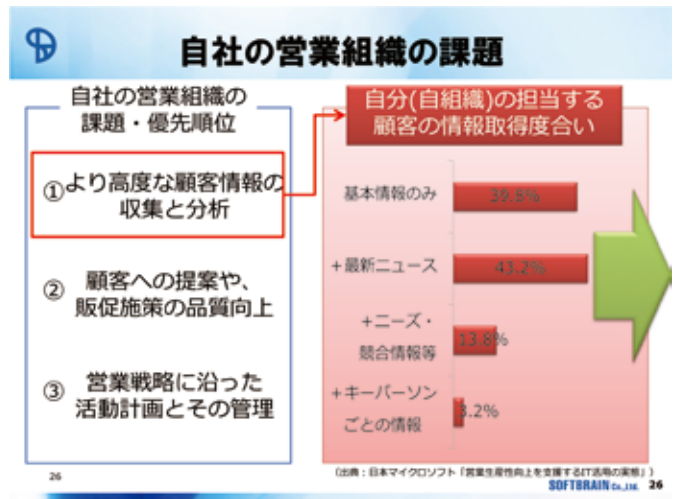


まずステップ1、集客から説明します。これは見込み客を集める活動、買ってくれる見込みのあるお客様、お客様になってくれそうな見込み客を集める活動です。この集客活動には、実は14の種類の活動がありますが、セミナー、イベント開催、協業や紹介を受けたりホームページとかウェブから取りこんだり、飛び込みも集客活動です。これらはいずれも重要ですが、それよりもっと重要なことはそれらの情報をリスト化することです。

これらができていない企業が結構多いのです。リス

ト化はエクセルでもいいのですがリスト化するとこのフェーズで作られたリスト情報は次のステップ2,3,4まで生きてきますからぜひ試してみてください。それで注意しなければいけないのは、よくあるパターンで、集客しました、見込み客を集めてきましたからいきなりステップ3、販売見極めに飛んでしまう企業様が多いです。これは実は、成功の確実をいきなり落としてしまうもったいない活動になってしまいます。売る前に見込み客フォローというステップ2が重要なのです。

これはその前に、情報提供活動をしましよう、情報を先出ししましようということなのです。買いませんかということだけでなく、例えばメーカーさんですと、自社の得意の技術情報を無償で提供したり、場合によってはメールマガジンですとかを活用しお客様に必要な情報をどんどん出して行くことが必要なのです。そうしていけば必ず一緒にやりたいとかの追加の商談が発生してくるはずで。そしてステップ4、パートナー企業様としてファンになっていただき一緒になって案件をまとめていくことが大切なのです。



(講演内容から一部抜粋)



みんなのIT

〒980-0012
 仙台市青葉区錦町1-5-1
 N-ovalビル3F
 TEL 022-395-9217

保育支援システム

平成 25 年 11 月からサービス開始

子ども達の発達における最善の環境作りをサポートするために、宮城県内の保育園に関わる事業者と ICT 企業による「みやぎ保育システム研究会」にて、地域の実状にあったクラウド型の保育支援システムを育ててまいります。

創造を未来に向けて

株式会社 エヌ・シー・エス

<http://itkoko.com/> Network Communication Systems

「グローバル時代の地域IT企業の明日を 考えるセミナー」を企画して

私が30歳のころ社命で米国のラスベガスで開催されていたコンピュータショー(COMDEX Fall)に行き、まったく英語ができず大変悲しい思いをしたことにあります。この失敗で帰国後、英会話と中国語会話を少し習いました。その結果、仕事で米国に2度、UAEに1度、アフリカのガーナに1度、中国に1度行くことができました。この私の経験から、20代、30代の若い人に英語できなくていいから、英語圏に行き失敗してそこから何かを学んでほしい。そういう思いがあり、外国語を勉強するキッカケ作りとして人財育成委員会に視察研修部会を立ちあげました。

しかしながら部会の打合せでは「英語を知らなくていいから、兎に角英語圏に視察研修に行ってくれ」…今はそういう時代ではない。企業には教育の予算も潤沢にない。また海外旅行なんて簡単に行ける時代なので多くの若者がすでに海外に行った経験もあるのではないかと、そんな意見が多く出されました。単純に若い人に海外経験をさせるだけでは効果が薄い、投資対効果を考えると、もっと違う方法があるのではないかと、なりました。そこで、まずは企業の経営者や幹部の方々にグローバル化を訴えよう、ということになり、今回のセミナーを開催することになりました。

(人財育成委員会 副委員長 田代 紀生)

◆テーマ1：「オープンデータが拓くITの新しい市場開拓」

(株) アスタリスク・リサーチ (東京都) 岡田 良太郎 氏

◆テーマ2：「ソフトウェア系ITベンダーの海外市場開拓の実際と可能性について」

FBIC COMPUTERS SERVICES SDN. BHD (マレーシア) Managing Director 小田 哲三 氏

◆テーマ3：「地域で働く外国人から見た地域企業の可能性」

(株) 佐藤製線所 (宮城県亘理町) 米 彦香 氏 (中国出身)

東北電力企業グループ

東北地域の発展に向け、IT面から最大限に貢献し、
その情報システムをしっかりと支え、キッチリ守ります。
これまでも、そしてこれからも。

TOINX



TOINX 東北インフォメーション・システムズ株式会社

トインクス

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央二丁目9-10 セントレ東北

Tel.022-799-5555

Fax.022-799-5561

<http://www.toinx.co.jp/>

平成25年度MISA事業計画

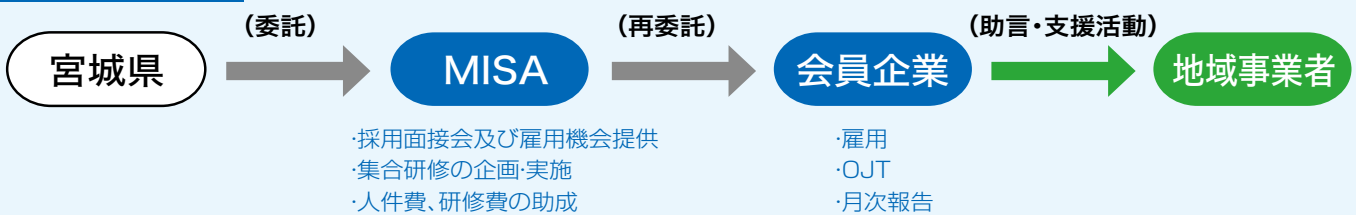
委員会/事業	4月	5月	6月	7月	8月	9月
企画・広報委員会	ソリューション東北2013企画 〔基本計画策定〕 〔実行委員会編成〕 ・情報誌発行(第33号)	・広報G ・事業運営会議(H25第1回) 委員会	・RFP説明会 ・理事会(第6, 7回) ・第2回総会 ・講演会	・広報G	・ネットワーク部会 ・顧問・参与懇談会 ・事業運営会議(H25第2回)	・広報G 委員会
経営委員会	セミナー -----> IT産業構造変化への対応 テーマ選定 MISA会員企業の現状調査の分析・フォローアップ 経営効率化策 -----> 企業体質強化 ・親睦ゴルフ大会(春季) 調査研究部会	(検討) ・MISA交流サロン 委員会	(調査項目検討) 調査部会 ・実務者向け相談会(準備) ・Misaliy女性交流会	(アンケート作成) ・実務者向け相談会 ・MISA交流サロン 委員会		打合せ ・実務者向け相談会 ・MISA交流サロン 委員会
人財確保推進委員会	・企業説明会・業界研究会等 (1)会員企業説明会(学外会場) (2)業界・企業研究講座講師派遣 (3)大学・業界・企業情報交換会の実施 ・産学協同実践的IT教育事業(開校準備作業) (講師派遣企業募集) ・インターンシップ推進の産学連携強化(随時対応)		(随時開催) (随時開催) (随時開催) 「実践的IT教育訓練 + インターンシップ」開催期間		(①大学・高専生・専門学校生・留学生向け) (②中学生・高校生向け)	企業見学&懇談 委員会
人財育成委員会		新入社員向け研修 (認定職業訓練) ・グローバル人材育成 委員会	・次世代交流会(1) 委員会	・中堅社員向け研修(1) 経営層向けセミナー 委員会	フォローアップ研修 ・中堅社員向け研修(2) 委員会	(次年度計画検討) ・パブリックスピーキング ・次世代交流会(2) 委員会
福利厚生委員会	・交流・レクリエーション関連 ①スポーツイベント等開催 ②同好会活動新企画の検討・検討 ③若手/中堅社員の交流企画・検討 ・ヘルスケア ・福利厚生事業の広報活動 ・新規福利厚生事業の企画 委員会			・フットサル開催(ビギナー) (運用方法の決定)	・検討 ・若手/中堅社員交流会 ・新規福利厚生施設割引サービス開始 委員会	委員会
事業共創委員会	・MISA保有技術・ソリューション力に関する調査・情報発信 ・異業種研究会(交流会)への参加 ・ビジネスマッチ活動 ・事業テーマ別研究会(保険医療福祉分野) ・事業テーマ別研究会(新研究会テーマ) 委員会			(活用方法検討) (MISA-DB運用) (フロネシス2008自主活動への参加) (ビジネスマッチ情報の提供) (みやぎ保険医療福祉関連IT産業振興協議会への参加) ・仙台フィンランド健康センター ・第2回農商工等連携研究会 ・第1回農商工等連携研究会(宮城大学) 委員会	・PDCAに関する提案 ・異業種交流セミナー	委員会
震災復興支援	東日本大震災からの復旧・復興事業への参加・協力					
組織基礎強化	Vision推進会議および事業運営会議の設置		※次期中期計画策定			委員会
行政機関連携	行政機関との連携強化 ・県会議員・市会議員懇談					
事業運営強化	IT人材育成事業の推進(緊急雇用創出事業関連)・IT業界次世代人材育成事業&ITコーディネーター推進事業 働き方・休み方改善					
東北ITソリューションEXPO2013	実行委員会発足	(開催内容の検討)	実行委員会	準備作業 実行委員会		実行委員会

	10月	11月	12月	1月	2月	3月
	・情報誌発行(第34号)			(15)・理事会(第8回) (15)・賀詞交歓会 ・講演会		・理事会(第9回)
		・事業運営会議(H25第3回) 委員会			委員会	・事業運営会議 (H25第4回)
(調査実施)			・法的問題対応研修 (集計作業)		第3回ビジネスフォーラム(単独開催) (報告)	
・実務者向け相談会 ・親睦ゴルフ大会(秋季)	・実務者向け相談会 ・体質強化セミナー実施 ・MISA交流サロン ・Misaliy女性交流会 委員会		(評価)	・産業医セミナー	・社労士セミナー	(報告) ・MISA交流サロン 委員会
			・MISA IT企業就職合同ガイダンス開催			
		(成果発表)				
		成果発表会&修了証授与式 委員会				
入門ワークショップ(グローバル人財育成)			○会員アナウンス		(準備)	
・中堅社員研修(3) 中堅社員向けセミナー 委員会	・技術研修(外部連携研修) ・次世代交流会(3) 委員会		委員会	委員会	委員会	委員会
・検討	・フットサル開催(オープン) ・メンタルヘルス・セミナー	・検討			・検討 ・若手/中堅社員交流会	
・検討委員会 委員会	委員会	・検討委員会 委員会		(HP等による広報展開)	・検討委員会 委員会	委員会
			・農工商等連携研究会 委員会		委員会	委員会
ハンドブック開発・普及事業	次年度計画へ反映					
(29~30) 東北ITソリューションEXPO2013	[来場者目標 2,500名]		評価・まとめ		次回開催検討	
・出展者説明会 実行委員会						

「ITコーディネート推進事業」への取り組み

(一社)宮城県情報サービス産業協会(略称:MISA)では、宮城県より「ITコーディネート推進事業業務」を受託し6月より事業を開始した。本事業は、地域産業のIT導入を推進するため宮城県内に居住する未就職者を雇用し、これらの活動に関する知識や経験を得るための集合研修や企業によるOJT研修を行い、効果的なIT利活用の助言・支援を担う人材育成を目的としており、当協会として初めての事業である。これは昨年、宮城県に対し「富県宮城を支える地元IT業界の取り組みについて」政策要望提言に基づき事業化が図られたものであり、ITを活用した地域経済の復興の加速化が期待されることからMISAとして取り組んだものである。現在、MISA主催の採用面接会等で新規雇用(8社/12名)した社員のOJTを実施中であり、10月~11月にかけてITコーディネート推進に必要なスキルなどの集合研修を予定している。

○事業スキーム



「平成25年度ITコーディネート推進事業」研修スケジュール

研修内容	平成 25 年			平成 26 年
	6 月 ~ 9 月	10 月 ~ 11 月	12 月 ~ 3 月	
1. 経営 IT経営とは (1日)		10/10		
2. 変革認識 IT経営の方向性 (1日)		10/11		
3. 会計知識 財務分析 (1日)		10/15		
4. 経営戦略 経営戦略企画書 (3日)		10/16-18		
5. IT戦略策定 IT戦略企画書 (2日)		10/21-22		
6. 情報セキュリティ 情報セキュリティ対策 (2日)		10/23-24		
7. 関連法務 ITビジネス関連法務知識 (1日)	社内基礎教育 (OJT)		10/25	社内 OJT
8. IT資源調達 IT導入計画 (3日)		10/28-30		(企業訪問IT化企画模擬体験) ※IT戦略企画書取り纏め
9. システム化提案 提案書作成 (1日)		10/31		
10. IT導入 IT導入実行計画 (1日)		11/1		
11. プロジェクト管理 進捗管理など (1日)		11/5		
12. ITサービス活用 SLM (2日)		11/6-7		
13. 提案 提案書見直しなど (1日)		11/8		
集合研修総日程 (20日)	※自社	※集合研修 (NAVIS)		※自社又は協同

アレテーポップ

ARETE POP

920MHz帯対応/特定小電力(200mW)

スマートフォン やタブレット のイヤホンジャックに装着する
ポケットサイズの新型UHF帯RFIDリーダライタ

接続可能OS: Apple® iOS 6.0, Android™ 2.3.3以上

TSS 東北システムズ・サポート

http://www.tss21.co.jp/product/rfid/aretepop/

〒983-0021 仙台市宮城野区田子1-3-14 TSSビル

TEL.022-259-9804 (代)

FAX.022-259-8222

棚卸や検品を
スピーディーに!

第5回 MISA会長杯フットサル大会 (ビギナー大会)

福利厚生
委員会

第5回MISA会長杯フットサル大会のビギナー大会をスポパーク松森フットサルプラザで7月20日(土)に開催しました。

この大会はビギナークラスで応募させて頂き、12チーム総勢134名の参加となりました。参加された方のご家族や大会事務局のメンバーを加えますと200名近い方々にお集まり頂いたのではないのでしょうか。

今回はビギナークラスではありましたが、常連のチームが多く、どのチームも大会ごとにレベルも上がっており、選手のボールコントロール、パスやシュートの精度などを見ると皆さん定期的に練習されているように思えました。また今大会は初の試みとしてエンジョイ賞と敢闘賞を追加しました。その結果、ゴール時の全員での大きなリアクションや応援席の大きな歓声が増え、大会自体も盛り上がったように感じました。大会では毎回怪我人が出ているのですが、今回は擦り傷程度の方が数名出た程度で、保険適用者もなく、閉会式では事務局一同安堵の胸をなで下ろしていました。

11月9日はオープンクラスの大会を開催します。こちらも12チームで開催となります。

来年度もより充実した第6回目のフットサル大会を企画する予定であります。これまで以上に多くのMISA会員企業の方々に参加していただけるように企画しますので、皆様方の積極的なご参加方よろしくお願いいたします。



ビギナークラス結果

優 勝：株式会社 NID 東北

準優勝：株式会社デジタルメディア研究所

3 位：テクノ・マインド株式会社

コンソレーション：東北 NS ソリューションズ株式会社

エンジョイ賞：株式会社デジタルメディア研究所

敢闘賞：株式会社クロスキャット、TIS 東北株式会社
システムニコル株式会社

平成25年度 第24回MISA 親睦ゴルフ大会の開催

経 営
委員会

■開催日：平成25年4月13日(土) ■場 所：仙台カントリー倶楽部 名取コース

春と秋の年に2回行われるMISA親睦ゴルフ大会も今回24回を迎え、16組57名が参加し日頃の腕前を競い合い、和気あいあいと会員の親睦を深めるゴルフ大会となりました。



【成 績】(敬称略)

	グロス	ハンデ	ネット	
優 勝：前島 興範	(86)	(13.2)	(72.8)	USOL 東北(株)
準優勝：菅野 直	(81)	(10.8)	(70.2)	バイスリープロジェクト(株)
第3位：増子 良一	(84)	(13.2)	(70.8)	イートス(株)
第4位：穴沢 芳郎	(86)	(13.2)	(72.8)	(一社)宮城県情報サービス産業協会
第5位：富永 竜一	(91)	(18.0)	(73.0)	テクノウイング(株)

UIS

**当社はICTを駆使し
お客様のシステム構築・運用に寄与しています。**
何事にも果敢に挑戦する新しい力を求めています。

ユニバーサル・インフォメーション・サービス 株式会社

<http://www.univ-info.co.jp/>
 本社 〒108-0023 東京都港区芝浦3丁目13番3号 芝浦SEビル6F
 TEL 03-5765-5125 FAX 03-5765-5126
 東北事業所 〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2丁目1番1号 安藤本町ビル5F
 TEL 022-715-2131 FAX 022-715-2132

東北ITソリューションEXPO 2013

10月29日(火)・30日(水)

10:00 ▶ 17:00

アエル5階 多目的ホール、他

仙台市青葉区中央1丁目3-1 (JR仙台駅西口 徒歩3分) TEL.022-724-1200

主催 一般社団法人 宮城県情報サービス産業協会 (MISA)

共催 宮城県中小企業団体中央会、東北情報通信懇談会、
(一社)組込みシステム技術協会 (JASA)

後援 総務省 東北総合通信局/経済産業省 東北経済産業局/宮城県/仙台市/宮城県高度情報化推進協議会/(公財)みやぎ産業振興機構/(一社)東北経済連合会/仙台商工会議所/(一社)情報サービス産業協会/東北地域情報サービス産業懇談会/(一社)青森県情報サービス産業協会/岩手県情報サービス産業協会/(一社)秋田県情報産業協会/(一社)山形県情報産業協会/(一社)福島県情報産業協会/(一社)みやぎ工業会/(株)日本政策金融公庫仙台支店 中小企業事業/仙台銀行/(株)仙台ソフトウェアセンター (NAVIS)/東北IT産業推進機構/河北新報社/NPO法人JASIPA/(株)BCN

◆ ブース出展企業(五十音順)

- (株)アート・システム
- アルプスシステムインテグレーション(株)
- (株)イグナルシステムズ
- イートス(株)
- 岩手県立大学ソフトウェア情報研究科
- EIZO(株)
- (株)SJC
- NECソフトウェア東北(株)
- (株)エヌ・シーエス
- キーウェアソリューションズ(株) 東北支店
- コンピュータシステム開発(株)
- (株)シー・エス・イー
- (株)ステップ
- (株)スプラウトジャパン
- ソフトブレイン(株)
- (株)Sola.com
- チェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジーズ(株)
- (株)ティー・エス・シー
- テクノ・マインド(株)
- テクノウイング(株)
- (株)デジス
- (株)テンダ
- 東北インフォメーション・システムズ(株)
- (株)東北システムズ・サポート
- 特定非営利活動法人 LPI-Japan
- 特定非営利団体 JASIPA
- (株)BCN
- (株)ビッツ
- (株)福島情報処理センター
- 藤カマダーソフト(株)
- フュージョン・コミュニケーションズ(株)
- (株)ラネックス

10/29 火 プレゼンテーションセミナー

会場 6Fセミナールーム(1)

11:00~11:45	一般社団法人宮城県情報サービス産業協会	情報漏えいを防ぐ! プライバシーマーク取得セミナー
13:00~13:45	一般社団法人宮城県情報サービス産業協会	想定外の危機に備える! BCP事業継続計画セミナー
14:00~14:45	テクノウイング株式会社	O2O (オーツーオー) を活用して実現する! ネットから店舗へ来店誘導・客数アップする方法
15:00~15:45	テクノウイング株式会社	お客様に喜んでいただく FOR YOUの取り組み 最大限の集客と売上を実現する仕掛けと事例
16:00~16:45	スキルブレイン株式会社	クラウドサービス時代におけるIT人材育成 - I [LPICレベル1 技術解説無料セミナー] LPI-Japan共催

10/30 水 プレゼンテーションセミナー

会場 6Fセミナールーム(1)

11:00~11:45	特定非営利団体 JASIPA	「JASIPA」のご紹介 ~関東・関西のITベンダーと連携しませんか!~
13:00~13:45	株式会社アイテック	クラウドサービス時代におけるIT人材育成 - II 「サービス化するITビジネスと人材育成の流れ-これからのIT人材像と基礎教育-」
14:00~14:45	(株)ITプレナーズジャパン・アジアパシフィック	クラウドサービス時代におけるIT人材育成 - III 「クラウドサービス時代に必要とされるITサービスマネジメントとは」
15:00~16:30	公益財団法人みやぎ産業振興機構 一般社団法人宮城県情報サービス産業協会	「事業概要、IT活用事例紹介」[ITコーディネータによる中小企業IT戦略] 株式会社十一屋ボルト [IT経営実践認定企業](平成25年経済産業省) [情報化優秀企業賞](平成24年公益財団法人全国中小企業取引振興協会) 「我が社の成長とIT」~取引拡大に向けたシステム構築の挑戦~

プレゼンテーションセミナーご参加には、事前申し込みが必要です。(無料)

裏面の申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお申し込みください。WEBサイトからもお申し込みいただけます。
また定員になり次第、締め切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

10/29 火 (一社)組込みシステム技術協会による基調講演

会場 6Fセミナールーム(2)

13:30~15:00

ウェブディベロッパーから見た
組込み機器向けブラウザへの期待と課題株式会社ニューフォリア
取締役
最高技術責任者

羽田野 太巳

近年、パソコンだけでなく、さまざまな組込機器にウェブブラウザが組み込まれるようになった。スマートフォンやタブレットは当然のことながら、テレビなどの組込機器にすら、HTML5関連APIを数多く実装したブラウザが搭載されている。しかし、こういったデバイス上でウェブサービスを作ろうとすると、いくつかの課題が見えてくる。本講演では、スマートフォン、テレビといったデバイス向けにウェブアプリケーションを開発する際の課題と、今後の組込機器向けブラウザの利用に関する期待について、ウェブディベロッパーの観点から本音で語る。

プロフィール

1999年NTTふららに出向、インターネット接続サービスおよびサーバーのシステム運用、サービス企画に従事し、IPTVサービスの立ち上げに携わる。
2004年独立後、(有)futomiを設立し、ウェブシステム開発の傍ら、ウェブコンサルティングも手がける。
HTML5の気運が高まる以前からHTML5の探求を始め、HTML5専門サイト「HTML5.JP」を立ち上げ、HTML5の普及啓蒙に関わり、HTML5関連書籍や雑誌記事執筆も行う。
2011年(株)ニューフォリア取締役(最高技術責任者)に就任し、HTML5を使ったコンテンツ作りの指揮を執る。また、W3CにてWeb-based Signage Business Groupの共同議長を務める。

主な著書に「HTMLとJavaScriptではじめるWindowsストアアプリ開発入門」、「徹底解説HTML5 APIガイドブック ビジュアル系API編」、「徹底解説HTML5マークアップガイドブック 最終草案対応版」、共著に「HTML5ガイドブック増補改訂版 (Google Expert Series)」など。

15:15~16:45

マイクロ・ナノ技術を用いた
低侵襲医療機器・ヘルスケア機器の開発東北大学
大学院医工学研究科
教授

芳賀 洋一

MEMS(微小電気機械システム)技術をはじめとした微細加工技術を用いることで、小さくとも高機能・多機能な、新たな医療用デバイスが可能となる。マイクロセンサやマイクロアクチュエータを搭載した医療機器を体内に挿入または留置し用いることで、患者の負担を減らした精密で安全な検査・治療、今までにない検査・治療を行うことができる。このような微細加工技術は体表に装着するウェアラブルなヘルスケア(健康管理)機器にも役立つ。マイクロ・ナノ技術を用いた医療機器およびヘルスケア機器の開発と今後の展望について述べる。

プロフィール

1992年 東北大学医学部卒業
1994~1996年 東北厚生年金病院勤務
1996年 東北大学大学院工学研究科助手、2003年講師
2004年 東北大学先進医工学研究機構 (TUBERO) 准教授
2008年 東北大学大学院医工学研究科 教授 (現職)
微細加工技術およびMEMS(Micro Electro Mechanical Systems)技術を用いた医療機器、ヘルスケア機器の研究開発に従事
医学博士および工学博士

10/30 水 (株)BCNによるBCN Conference in 仙台

会場 6Fセミナールーム(2)

13:00~17:00

主催:株式会社BCN 後援:(一社)宮城県情報サービス産業協会

「ITを売るためにどうすべきか？」
を徹底的に考えるイベントです。

基調講演 13:05~13:55

「これからのITの売り方を考える」

～クラウド+のシナリオ、
地元だからできるポストSI時代のビジネス戦略～

「クラウド前提」が常識になろうとしている。なぜ、そうなのか…ITビジネスのおかれている現状を整理し、これからのITビジネスがどのような方向に向かい、どのような変化や影響を受けるのかを解説する。
また、この変化に勝ち残るための「地元だからできる」ビジネスのシナリオを紹介する。



ネットコマース 代表取締役

斎藤 昌義

プロフィール

1982年日本アイ・ピー・エム株式会社に入社(大手製造業を営業として担当)
1995年日本アイ・ピー・エム株式会社を退職し、同社を設立。ベンチャー企業、大手企業の新規立ち上げ施策・Sier、ITベンダーの営業力強化支援・営業研修/コーチングなどを多数手掛ける。
講演、雑誌等の記事投稿多数 / 著書「電子メールのマナーと常識」

その他のプログラムもございますので、詳しくはwebサイトをご覧ください。

<http://biz.bcnranking.jp/sp/conference2013/>

基調講演ご参加には、事前申し込みが必要です。(無料)

裏面の申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお申し込みください。WEBサイトからもお申し込みいただけます。
また定員になり次第、締め切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

新入会員紹介 (平成25年4月1日以降の入会)

正会員-入会 賛助会員-入会

会員数 (正会員・・・150社 賛助会員・・・32社)

入会日	会員名 (代表者名)	住 所 TEL・FAX
4月1日	(株)テンダ (代表取締役 小林 謙)	〒980-0013 仙台市青葉区花京院1-1-5 タカノボル第25ビル9F TEL 022-722-4105 FAX 022-722-4106
4月3日	(株)理経 (東北営業所長 菅原 昇)	〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル5F TEL 022-266-6181 FAX 022-266-6182
5月2日	(株)ビー・エス・アール (仙台事業所長 田口 祐一)	〒980-0022 仙台市青葉区五橋1-1-58 ダイヤパレス中央518 TEL 022-265-0110 FAX 022-265-0110
5月23日	(株)ワイヤードビーンズ (代表取締役 三輪 寛)	〒980-0014 仙台市青葉区本町1-3-9 第6広瀬ビル7F TEL 022-380-8700 FAX 022-380-8701
6月7日	(株)エスアイインフォジェニック (仙台オフィス責任者 涌井 康夫)	〒980-0021 仙台市青葉区中央4-10-3 住友生命仙台ビル4F TEL 022-796-4750 FAX 022-796-4751
7月22日	(株)イグナルシステムズ (代表取締役 イ ギヒョン)	〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡1-5-3 4F TEL 022-298-7033 FAX 022-298-7032
5月23日	(株)スプラウトジャパン (代表取締役社長 山内 和彦)	〒984-8651 仙台市若林区卸町2-15-2 TEL 022-353-6128 FAX 022-353-6129

(敬称略)

編

集

後

記

暗いニュースが多い中、9月8日早朝、大変嬉しいニュースが飛び込んできました。2020年、東京オリンピック・パラリンピック招致決定のニュースです。マドリード優勢の下馬評を覆しての招致獲得、私もテレビのLIVE中継で日本の素晴らしいプレゼンテーションと招致決定の瞬間を目の当たりにしました。

個人的にも、私の生まれた年が1964年の東京オリンピックイヤーであること(年齢がばれてしまいますが・・・笑)、また、プレゼンターとして招致に貢献したフェンシング銀メダリスト太田雄貴選手と同じ競技を行っていたこと、更には、地元・気仙沼市出身のパラリンピック陸上走り幅跳びの佐藤真海選手の感動的なスピーチと、スポーツを愛するひとりの人間として大変しあわせな気持ちになりました。

国内でのオリンピック開催は、地域としても、利府町の宮城スタジアムで男女サッカーの予選が行われることで、被災地の人々に希望を与えられると思いますし、国としても、このオリンピック開催で海外に向けて、東日本大震災からの復興を示すという重要な使命を担っていると思います。

日本のIT業界においても、このオリンピックを通じて、先端的なIT環境を構築し、世界に発信していくための重要な機会になるといえます。7年後のこととはいえ大きな目標ができたことは非常に嬉しいことであり、2020年を一つの節目として、個人として、被災地のIT企業の一員として、何ができるのか日々模索しています。

(小林)