



No.37

2015 April
[MISA会報 第37号]

- 賀詞交歓会・新春講演会
- 平成27年度MISA事業計画
- 各種委員会報告
- 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/情報発信部会 ■印刷/ハリウ コミュニケーションズ株式会社



賀詞交歓会開催

新春恒例の賀詞交歓会が平成27年1月15日（木）パレス平安において東北経済産業局、宮城県、仙台市、関係団体からのご来賓を含め、会員皆様200名を越える出席のもと開催されました。

はじめに、協会を代表し早坂会長より、新年の挨拶があり、株式会社シーエーシー代表取締役会長並びに一般社団法人情報サービス産業協会副会長の島田俊夫氏に「アベノミクスはアイティノミクスが支える」と題して、社会経済の活性化に対するICTが関わる重要性等について講演を頂きました。引続き交流会に入り、ご来賓の皆様よりご祝詞をいただいた後、小野寺理事の乾杯の音頭に

より懇談となりました。

景気回復の兆しが見えてきた中、新春独特の華やかさも加わり、これまでにない多くの参加をいただき始終和やかな雰囲気の中、会員相互の情報交換や親睦を深める場となりました。中締めは当協会顧問の野口氏に三本締めの音頭をとっていただき盛況裏に終了することが出来ました。ご来賓、そして会員の皆様の多数ご出席いただきましたこと、心より御礼申し上げます。



新春講演会・賀詞交歓会 会長挨拶

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



皆さん、明けましておめでとうございます。

宮城県情報サービス産業協会会長を仰せつかっている早坂でございます。平成27年の新春を迎え、あらためてお慶び申し上げます。

本日は、当協会主催による新春講演会並びに賀詞交歓会に、ご来賓の皆様を始め多数の会員の皆様にご参加いただきまして、誠に有り難うございます。

また、旧年中は、経済産業局、宮城県、仙台市をはじめとする公共関連機関並びに会員の皆さまに、格段のご支援ご協力を賜り、誠に有難うございました。あらためて御礼申し上げます。

お陰様で、当協会は一般社団法人として移行し4年目を迎えました。これまで幅広い活動の実績を積み重ねてまいりましたが、今後はそれらの着実な実践とともに、より魅力ある地域IT業界をめざし、「新たなビジネスチャンスの創出」や「経営強化に資する施策」にも、積極的に取り組んでまいる所存であります。

どうか今年も皆様方のご理解、ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

【震災】

さて、間もなく震災以降4年となります。関係の皆さま

まのご努力により、（三陸鉄道全線開通や常磐道の復旧など）インフラ整備が進み、住宅の再建等にも進展が見られておりますが、多くの課題の解決が停滞しており、復興は、道半ばといった状況です。

政府には、震災からの復興・再生を最優先課題として推進し、被災された皆さまが1日も早く、先に見える生活を取り戻されるように、取組みが加速されることを願っております。

【経済情勢について】

一方、昨年の経済の状況につきましては、皆さまご承知のとおり足踏みの状態が続きました。順調な景気回復が期待されましたが、個人消費の回復は予想以上に鈍く、設備投資も振るわず、7-9月期のGDPは（2期連続のマイナス成長と）、当初想定を大きく下回り、消費税の再引上げも（2017年に）延期されることになりました。

東北においては内需型企業が多く、消費増税後の反動減の影響が尾を引き、急ピッチの円安も企業経営の重荷になりました。東北経済連合会が12月にまとめた東北各社の14年度下期の景況感（14年10月~15年3月業況判断指数）を見ましても、「円安や資材の高騰で、景気が悪化すると予測する企業」が依然多く、（マイナス

10.8ポイントと) 厳しい状況でございました。

ただ、設備投資や生産の持ち直しが期待され、個人消費を支える雇用所得も底堅い状況とのことでございます。また、昨年末の総選挙においては与党が圧勝し、成長戦略等の政策推進力が強まることとなりました。経済対策の効果的執行や加速により、経済が力強く回復することを期待するところでございます。

【IT産業・講演】

さて、ご存じの通り、政府は、「企業などが持つ膨大なビッグデータの活用」や「公共データの民間公開」などをIT政策の指針として掲げており、「マイナンバー制度の導入」などITを活用した日本再生の動きも進められております。

また、加えて、クラウドコンピューティング等のICT資源の共有化やサービス利用が急速に進展しており、モバイルやソーシャルメディアの普及が社会の在り方に大きな影響を及ぼしつつあります。

このような中であって、お客さまが「稼ぐ力」を強化し、成長を持続していくためには、ICT等を活用して社会の変化に的確に対応していくことが不可欠となってきております。情報サービス企業の役割と可能性は、一段と大きくなってきているわけで、我々地域IT業界としては、是非、このトレンドを掴んで、お客さまの課題解決に貢献してまいりたいと思っております。

いっぽう、地域のビジネス環境という点から見ますと、仕事は一定の回復のきざしはあるものの、地域経済の厳しさ、投資を行う企業の首都圏一極集中化、そして「人手不足」などにより、厳しい環境の中にあることは、ご承知の通りであります。

しかし、MISAが思い、目指すものは、「地域ビジネスを活性化し、地域経済を牽引していく基幹産業となりたい」であります。短期的な対応に埋没することなく、あるいは過去の成功体験に囚われることなく、現在の厳しい状況を、変革と体質強化のチャンスととらえるべきではないでしょうか。そうして、企業活動や産業構造を進化させていく。

そこで、本日の新春講演会です。

株式会社「シーエーシー代表取締役会長」並びに「JISA副会長」としてご活躍の島田様に「アベノミクスはアイティ（IT）ノミクスが支える」と題してご講演を頂きます。大変興味深い、示唆に富む、貴重なお話をいただけるのではと思っております。

島田様には、お忙しいところ誠に有難うございます。どうかよろしくお願い申し上げます。

【締め】

最後になりましたが、今年が皆様にとって良き年になりますよう祈念いたしまして、年頭の挨拶といたします。有難うございました。

新春講演会・賀詞交歓会 来賓挨拶

東北経済産業局 地域経済部 部長 **岩瀬 恵一 様**



景況感の現状は、昨年4月の消費税増税に絡み、春先にかけて駆け込み需要が増え、夏から秋にかけて戻ると思っていましたら、それほど戻りませんでした。特に消費が弱いと言われておりますけど、中身を見ますと確かに衣料品や家電とかちょっと価格が大きいものはそれほど売れておりませんが、デパートのお惣菜、お菓子や肉類等比較的付加価値の高い食品なんかは割と売れており、総合しますと大きな買い物はできませんがプチ贅沢感が出てきているのではととらえております。

東日本大震災の復興に関しましては、今年のキーワード「土木から建築」としており被災地の整地やかさ上げがかなり進んできていることから、いよいよ新しい街づくりが始まるということで新たな展望が見えてきたことから、前向きに取り組んでまいりたいと思っております。

でございます。

さて、私が申し上げるまでもなくアベノミクスの中で経済の好循環を目指すということで、ITが重要なコンポーネントの一つと位置づけされており、攻めのIT投資による生産性向上、情報セキュリティの強化、IT技術者の育成とか、ニーズに合ったいろいろな政策がたてられ展開するとされております。

このような会合では必ずお願いを申し上げておりますが、今回は経済の好循環を実現するための賃上げに関する配慮、そしてデフレ脱却の面からいろいろな取引に関しましては仕入れ価格の上昇に応じました価格の転嫁ということも是非お願いしたいと思います。

私ども経済産業局としましては、復興・復旧への積極的な取り組みを進めながら、地域資源を活用した自動車や医

療などモノづくり産業の東北の売り込み他、中小企業の支援をしっかりとさせていただく等東北のニーズに合った対応をしまいたいと思っておりますので、引き続きお願いいたします。

私どもの施策の基盤、取組のすべてのベースはITでござ

います。その意味でもご協力・ご支援をよろしくお願いたします。

最後になりましたが、本日お集まりのMISA会員の皆様、そして本日ご臨席いただきました来賓の方々のご健勝とご発展を祈念申し上げご挨拶とさせていただきます。

新春講演会・賀詞交歓会 来賓挨拶

宮城県震災復興・企画部 理事 **大塚 大輔 様**



貴協会の皆様には、日頃より県政の推進に多大なるご理解・ご協力を賜り御礼申し上げます。

今年は東日本大震災から5年目迎える節目の年でございます。県といたしましても、これまで各種復旧事業、復興事業に取り組んできており一定の進捗は見られますが、まだまだ復興は道半ば、これまでの期間で見えてきた諸課題を改めて踏まえてしっかりと対応をしまいたいと思っております。

景況に目を向けますと、アベノミクスの成果もありまして株価も上昇に転じましたし、雇用情勢も好転しているわけですが、一方で、消費増税の影響もあって、消費の伸び悩みもあり、全体として我が国の経済状況は、一進一退の状況かなと推察しているところでござ

います。

このような中にありましても、皆様方の情報サービス産業はICTのいろいろな技術革新、イノベーション、例えば人工知能であるとかビックデータとか、そうしたものに对应しての需要の拡大が大きく見込まれ、期待できる分野ではと思っております。また、国が進めているマイナンバー制度もいよいよ動きだしますし、皆様方の分野は大変攻め甲斐があるといえますか、前途有望な業種の一つではないでしょうか。裏を返せば人材不足につながるかもしれませんが、県といたしましてはそういった現状を踏まえ昨年「みやぎICT推進プラン」を策定させていただいており、これにのっとり産業振興を着実かつ積極的に推進してまいりたいと思っておりますので、よ



るしくお願いいたします。

昨年は人口減少社会というのが一つのキーワードとなっておりましたが、昨日の予算の閣議決定の中でも人口減少を克服すべく地方創生が大きな目玉として掲げられたわけでございます。我々宮城県も平成15年の237万人をピークに人口減少傾向が続いており、特に沿岸部が顕著で震災以降拍車がかかっているところでございます。そうした現状を少しでも克服しようということで、県としては今年の秋を目途に宮城県版の地方創生総合戦略策定に向け県庁挙げて検討に入っております。少子化対策、地域活性化策等を盛り込んだ総合戦略をしっかりと

と取り纏めてまいりたいと思っておりますので、皆様方からもアドバイスをいただければと思っております。

その際、一つの重要な視点と思っておりますのが、どんな施策を推進するにしろ、ICT活用が欠かせないということでございます。ICTを活用することによって時間的制約、地理的制約を超え、より便利に、より豊かにしていく視点が大事だと思います。地方創生を進めるにあたって情報サービス産業に携る皆様方のお力が今後ますます欠かせないものとなってくると思っておりますので、県や地域のために一層ご活躍いただければ幸いです。



新春講演会・賀詞交歓会 来賓挨拶

仙台市経済局産業政策部 部長 梅内 淳 様

今年は仙台市にとりまして非常にエポックメイキングな年でございます。5か年の復興計画の5年目を迎え、間もなく2,000戸の復興公営住宅が完成予定であり、引き続き復興に全力を挙げて取り組んでまいります。3月には東北最大となります国連防災世界会議、7月に水族館の完成、12月には地下鉄東西線が開通する年でございます。このような動きを経済活性化につなげることが重要であります

し、人材確保などいろいろな要望もいただいておりますので前向きに対応してまいりたいと考えております。

IT分野の重要性につきましては、先ほどからいろいろお話がありましたので私から改めて申し上げることはありませんが、この1年実り多き年になりますように皆様と共に努めてまいりたいと思っておりますので、よろしく願い申し上げます。



平成27年賀詞交歓会記念講演 前を照らそうー私の実践 7 つ

株式会社シーエーシー代表取締役会長
一般社団法人情報サービス産業協会副会長 **島田 俊夫氏**



1. 先端技術

技術はいろいろ進化しており、その全部を知っている必要があることが理想ですが、自分ができるかどうかは別として、少なくとも動きは知っておく必要があります。そうしないと前を照らせない。お客様の前を照らすには道具が進化しなければならぬので意識と合わせ、最高の道具の進化と新しい道具が、シリコンバレーを代表に次々と生まれているので、何が誕生しているか動向だけでも知っておく必要がある。例えば、30cmの物差ししかないとしたら、その物差しを自分で折り返し90cmを測る。しかし、1mの物差しもあることを知っていたら最初からそれを使って90cmを測る。30cmの物差しで全てとってしまうと、不具合なことを実施していることになり、そういうことがITで起こらないようにしなくてはならないということです。だから最高の道具についてどうウオッチするかです。社内でウオッチャーを作るのはコスト的に難しいだろうから、インターネットを活用し情報収集しながらウオッチャーをつくるか、流行を知ることが大切です。

これからは新しいものをちょっと試してみるみたいな人を役員の中に1人くらいは入れておかないと難しいのかなと思います。

2. 適材適所

適材適所も大変重要ですが、スピードと変化の時代に新しいことに挑戦するにはそれをうまく廻していくことも大切です。今や薬屋さんも新薬は自社開発からバイオ技術を企業ごと買う時代で、武田は何兆円もかけてナイコメッドを買収、アステラスも何千億円もかけてアメリカの新薬のまだ出ていない企業を買収する時代ですので、あんまり自分の生え抜きだけでやることにこだわる必要はない。我々が競争しているのは外なので、外と競争できる人を新しいマーケットに置かないと何もならない。だから新しい何かをやる場合は、適所に必要な人を効果的に配置することと、冷静に見て社内になければ外に頼むことも選択肢となるわけです。例えば、日本サッカーにメッシが一人入っただけで強くなることは明らかです。でもうちは生え抜き

でやるんだと。サッカーの場合は、国籍が違うとラクビーと違って日本のジャージがきれない、例えばそういうことです。何かをやる時に内部育成した人が「何だ、外だけか」となってしまうので、このコンビネーションも必要になってきます。

適所に適材をと考えないと、適材適所が先行し適所から見ると適材じゃない人間を配置し戦闘に向かっていく可能性があります。

3. 多様性

同質から革新は生まれにくいということで、私が社長になってから多様性を意図的に作るため、文化の違う人材交流をやれば何かが生まれることを期待に外国籍人材の採用を開始しました。2005年から始まって2015年4月を含め、100名ほど採用したと思います。ところが内情を言えば経営陣の思惑と部門長の思惑が必ずしも一致しませんから企業文化の違いもあり、辞める人も出て残っているのは70強といったところです。しかし、会社の中の中核になっていけば、管理職の意識も変わると思いますので、輸血しながら下血しているみたいですが、とにかく不可逆的にやっていくつもりです。

やっぱり内に異質を取り込むことにより変化になるのは事実です。つまり、国籍的には全員を先進国から採用しているわけではないので、それなりに新しい発見がいっぱいあるわけです。

今年の年賀状に私の友人が「昨年パン教室に通って、世界が変わりました」と書いてきた。新しいことや異質なことをやって何か自分を変えたいということでパン教室に行ったらいい。全く異質な世界を見たということで自分が変わったような気がする、「あなたもパン教室に行ったらいい」というのがオチでした。要するに変化は新しいことに積極的に挑戦しなければ生まれないということです。

4. 市場は世界へ

今、デジタル革命がすさまじいので市場をグローバルに見る必要があると思います。もちろん地方は地方でやることも必要ですが、世界で売れるものを地方

から創出することも可能ですので、マーケットを小さく見ちゃうと市場は閉じてしまいます。これからは不可避的なグローバル環境にあり、たぶん会社の中で10%ぐらいはそれらに対応していく体力がないと経営も難しくなっている。つまり国体選手では今や五輪では使えないということを経験し、成長する国にマーケットを求めながら、五輪は五輪用にやらなきゃならない。日本の成長市場は、どんなに成長しても2%程度しかない。ベトナムなら平均でも6%は成長するとされているが、どこでどうやるかは別として、自分に関係ないとするのではなく世界目線のポテンシャルが必要となっています。

TPPはおそらく合意されるでしょう。TPPの概念は、グローバルサプライチェーンなので、参加する国々が一つのサプライチェーンを作ってそれぞれ得意分野で頑張ろうということで大きなチェンジになるわけです。世界はそういうふうに向かっていることは事実であり、そういうマーケットを見ないということはもったいない気がします。

5. リスク

リスクについて問うといろいろな意見が創出し、リストできなくなる可能性が高いのでリスクはテイクする方がよい。テイクした部分で会社がつぶれなければいいわけで、新しいものを経験したことのない経営陣がいくら議論しても判断できるわけがない。とにかく自己資本比率の5%くらいまでなら会社はつぶれませんので、新しいことをやるには基本的に5%まではいいというルールを明確にし実施する必要がある。いずれ新しいことには動くリスクがあるので、全部失敗するかもしれないし、うまくいかなくて止めちゃうかもしれない。しかし動かないリスクより小さいということで守りに入れば後退します。リスク案件を通すのは社長ですので、ここはトップの革新的な判断が求められることとなります。

6. コミュニティ

今はオープンイノベーションの時代に入り、外に技術があったり、タレントがいたりしますので、何らかのコミュニティを作ってそれをオープンにそしてフラットにしていくことが求められている。それからソーシャル、生きている人たちの生態を見ると馬鹿にしゃいけな情報がたくさんある。同業者や異業種などと組むことによる、まったく違った発想も必要になってきています。自社の能力だけでこれからの新し

いことに全部立ち向かうということは不可能に近いので、外の力をうまく繋ぎあわせてやっていくためには、コミュニティ活用が非常に重要になってきます。

7. テレワーク

これからは、働き方に複数メニューが必修科目になっています。要するに人を引き付けるには単一労働環境だけでは難しくなっています。人の就業感が変わってきており、会社に入って定年まで働いて頑張るとか、家で奥さんが病気でも会社優先等という時代はとっくに去っちゃっています。特にダイバーシティへの取組から外国人を採用している企業等は文化の違いをよく認識し、就業感を考える必要があります。金曜日になって急に明日も出てと言って「はい」と出てくるのは日本人だけです。部下が面倒見てくれる企業文化が日本には残っていますので上司が育たない理由の一つかもしれません。

とにかく長時間労働を減らすためにはワークスタイルを変えることが重要なので、テレワークの導入は必須となります。そのためには成果に近づけた人事評価をすることが大事であり、そのことによりますます能力の発揮が何かということが社内に浸透していくのではと思います。

8. 前を照らそう

前を照らさない限り、後ろを照らされても前を歩けません。さっき物差しの話で言った通り前を照らすべき道具は他にもあるということを経験し、お客様の前を照らせば我々ベンダーに対する見方も変わってくると思います。つまり一番いい質問は、お客様に「当社がお客様の前を照らしているふうに感じていますか」という質問だけで顧客満足度がわかります。

前を照らすというのは概念的で分かりにくいかもしれませんが、照らしていると思われれば我々の勝ち、照らしていないと思われれば我々の負けになる。とにかく何事も前を照らす発想が大事だということです。



平成27年度MISA事業計画

委員会名	4月	5月	6月	7月	8月	9月
企画・広報委員会			・理事会(第15, 16回) ・第4回総会 ・講演会 11日		・顧問・参与懇談会 ・事業運営会議(H27第2回)委員会	
経営委員会	・法的問題対応研修セミナー ・MISA会員企業の現状調査の分析・フォローアップ ・経営強化 経営者や経営幹部が学び合う場の提供(実施内容検討)	テーマ選定 ・MISA交流サロン 委員会	調査実施方法項目検討 ・MISA交流サロン 委員会	講師依頼 (準備) ・Misaliy女性交流会 委員会		・MISA交流サロン 委員会
人材確保推進委員会	・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・企業研究講座の実施 (3)会員企業の採用力強化に向けた取り組み ・産学協同実践的IT教育事業 (大学・高専生・専門学校生・留学生向け) (中学・高校向け出前授業)	・第一就活セミナー (随時対応)	・第二回就活セミナー (随時対応)	・企業募集 (随時対応)	・インターシップ体験型実践的研修体験	
人材育成委員会	・新入社員向け研修 (認定職業訓練) ・中堅社員向け研修 ・技術研修(技術向上セミナー) ・次世代交流会 ・グローバル人材育成 委員会	研修実施 (準備)	・新入社員研修・特別企画 ・中堅社員向け研修(1) ・次世代交流会(1) 委員会	・中堅社員向けセミナー1 委員会	・フォローアップ研修 (準備) 委員会	(次年度計画検討) ・中堅社員向け研修(2) ・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 ・ヘルスケア ・福利厚生事業の広報活動 委員会	①スポーツイベント等開催 ②船釣り大会開催 ③討検・画企新 ・新人研修 (HP、情報誌等活用による広報展開) 委員会	・フットサル開催(夏大会) ・船釣り大会① 委員会	・企画検討会 委員会	委員会	・企画検討会 委員会
事業共創委員会	・異業種研究会(交流会)への参加 ・ビジネスマッチ活動 ・大学・行政連携タスク ・新研究会テーマ(新ビジネス研究会)(農商ビジネス研究会) 委員会	・IIS研究センター説明会 委員会	(フロンテス2008自主活動への参加) 委員会	・仙台フィンランド健康センター視察 委員会	・StartUP Weekend SENDAI 委員会	・異業種交流セミナー 委員会
地域活性化支援	・他団体との連携によるITモデル化推進、アライアンス事業の検討推進等					
組織基盤強化	Vision推進会議の設置 ビジョン推進会議					
行政機関連携	行政機関との連携強化					
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)					
カンファレンス実行委員会	(開催内容の検討)		準備作業 実行委員会			
情報発信部会	(協会情報誌の戦略的活用(協会パンフレット)、会員企業データベースの戦略的活用、MISAホームページの戦略的活用、MISA ・情報誌発行(第37号) 部会					

	10月	11月	12月	1月	2月	3月
(一般社団法人)						
		・事業運営会議(H27第3回) 委員会		・理事会(第17回) ・賞詞交歓会 ・講演会		・理事会(第18回) ・事業運営会議 (H27第4回) 委員会
			・法的問題対応研修		・第4回ビジネスフォーラム	
		・体質強化セミナー実施	(実施結果検討・評価)	(報告)		(報告)
・親睦ゴルフ大会(秋季)				・Misaliy女性交流会		・MISA交流サロン
		委員会				委員会
				・MISA IT企業就職合同ガイダンス開催(学内)		
		・成果発表会&修了証授与式		(成果発表)		
	委員会	委員会			委員会	
			○会員アナウンス		(準備)	
	(準備)	(準備)・技術向上セミナー (準備)	・中堅社員研修(3) ・次世代交流会(3)			
・中堅社員向けセミナー2	委員会	委員会	委員会	委員会	委員会	委員会
・フットサル開催(秋大会) ・船釣り大会②		・企画検討会		・企画検討会		
	委員会	委員会		委員会	委員会	委員会
		・StartUP Weekend SENDAI				
	委員会		委員会		委員会	委員会
						ビジョン推進会議
	イベント開催		評価・まとめ		次回開催検討	
・出展者説明会 実行委員会						
SNSの戦略的活用、MISAカンファレンスに向けた広報活動等)						
・情報誌発行(第38号) 部会			部会		部会	

委員会報告

経営
委員会

第5回 Misaliy女性交流会

経営委員会では、MISA会員企業に所属している女性スタッフを対象とした女性同士の情報交流の場「Misaliy」を設けています。昨年度は「コーヒーマイスターに聞く、気持ちに合わせたコーヒーの楽しみ方」をテーマに開催しました。

今年度は、平成27年2月3日(火)、ホテル法華クラブ仙台にて第5回Misaliy女性交流会を開催しました。今回は「贈り物やご挨拶に、手軽にできるラッピング」をテーマに、19名の皆さんにご参加いただきました。最近、ラッピング用の包装紙やリボン・テープなどがたくさん販売されており、複数の店舗で購入して贈り物にするケースや手作り品を贈るケースなど、自分自身でラッピングする機会も増えました。講師の菊池かづえ先生から、基本的な3種類のラッピング方法を学び、箱と包装紙と格闘。「見ているだけだと簡単だけれど、実際に包んでみると難しい」という声が「ヒダをつけるだけでおしゃれなラッピングになったので嬉しい」という声に変わり、最後には全員で名刺交換と情報交換タイム。いろいろな企業の方に出会えて参加者同士の交流を深めることができ有意義な時間となりました。



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、お客さまの情報
システムをしっかりと支え、
キッチリ守ります。

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26年度活動報告

(1) MISA IT 業界体験インターンシップ事業

期 間	平成 26 年 8 月 18 日～8 月 24 日、26 日、30 日、11 月 12 日（発表会）
参加校	東北大学、宮城大学、岩手県立大、東北学院大、東北工業大、東北福祉大、東北文化学園大、東北電子専門学校
参加企業	講師企業：(株) クロスキャット仙台支店、(株) PRO & BSC 業界研究：(株) クロスキャット仙台支店、(株) ビー・エス・アール仙台事業所、イートス (株)、(株) PRO&BSC (株) ステップ [®] 、東北インフォメーション・システムズ [®] (株)
実施概要	 <p>宮城県下の大学生、高専生、専門学校生（4年課程）を対象として、従来の企業体験では得られない実効性のある実学訓練を実施し、地域の将来を担う人財育成を目的に、会員企業講師及び東北電子専門学校様からのご支援の下「IT 業界体験インターンシップ事業」を実施致しました。8月26日（火）には、会員企業6社をお招きし、業界会社研究のご講義を頂戴致しました。学生にとっては県内の IT 業界を知る格好の機会となり、充実した計8日間のインターンシップが実施されたと思っております。従来の各企業単位のインターンシップでは、セキュリティの制約等の業界事情もあり、SE 業務の全体のプロセスはなかなか体験できませんでした。本インターンシップでは、この課題を克服し、学生の皆さんに、設計・開発の模擬体験を通じ、IT 業界における実務の流れをトータル的に把握して頂けるように企画致しました。また、MISA 会員企業の現役 SE による指導の下で、学生ではなかなか体験できない IT 業界の任務やその業務の全体イメージを掴めたと思います。</p>

(2) 出前授業

宮城県下の中高校生を対象として早期工学人材育成を目的に、会員企業講師派遣による工学系、情報系の出前授業を実施致しました。

実施日	学校名	講師会社	テーマ	受講学年	受講者数
5月28日	小牛田農林高等学校	(株) SRA 東北	システムエンジニアの仕事	2年生	15名
6月30日	村田高等学校	(株) PRO&BSC	ソフトウェア技術者と数学	//	21名
7月7、8日	松島高等学校	//	//	//	117名
10月15日	宮城広瀬高等学校	(株) データコム	IT ってどんなもの？	3年生	109名
11月11日	小牛田農林高等学校	(株) PRO&BSC	ソフトウェア技術者と数学	1年生	120名
11月17日	仙台向山高等学校	(株) PRO&BSC	//	//	40名

(3) IT 業界次世代人材育成事業

「IT 関連人材」を対象に、既卒者、失業者を新たに雇用した上で、当該地域の企業等で就業するために必要な知識・技術を OFF-JT、OJT により、必要なスキルを身に付けるため、会員企業が雇用した 13 社 22 名に対し、集合教育(平成 26 年 5 月 7 日から 8 月 8 日：トータル 90 日間) を実施致しました。



(4) 地域高度 IT 技術者育成事業

IT 企業に従事するためのビジネスマナーと基礎知識習得を目的に 15 社 24 名の受講者に対し、平成 27 年 3 月 30 日～31 日の 2 日間で集合研修を実施致しました。



委員会報告

次世代交流会

人材育成
委員会

MISA人材育成委員会では、我々が携わるICT業界の今後を担う次世代の方々に、ディスカッションを通して気づきやお互いの考えに刺激されながら、人的交流を深めてもらうことを目的に分科会『次世代交流会』を運営しています。

平成26年度は7月25日(金)と10月24日(金)の2回開催し、それぞれ18名(10社)、16名(10社)の参加がありました。本交流会は二部構成で第一部は参加者を複数のグループに分けてテーマに沿ってディスカッションします。第二部は懇親会で次世代同士の親交を深める場としています。

第1回7月25日のディスカッションは「私たちが携わるICT業界の現状を考える」をテーマにICT技術の変化により今までのビジネスモデルが通用しなくなる状況が予測される中、変化に適応する『新たなビジネスモデル』について考えてもらいました。第2回10月24日は「価格を下げずに価値を高める」とし、良いモノだから売れる時代から感動（サービス）を売ることにビジネスが変化しつつあることからモノの価値を高める『マーケティング』について考えてもらいました。

参加者からは「中堅クラスの参加だったこともあり、様々な意見を出し合い、意義のある討議が出来たと思います。プラス思考の方が多く理想が膨らんだアイデアが大半を締めて面白かった」、「全員が非常に意欲的かつ積極的だったので、充実した楽しいグループディスカッションができた」との感想がありました。

今後も分科会では次世代の方々の人的交流（ソーシャルネットワーク）の機会を提供し、ひいてはMISA全体をさらに活性化できればと思っています。



委員会報告

平成26年度
第27回MISA親睦ゴルフ大会の開催経営
委員会

MISA親睦ゴルフ大会も今年で27回を迎え、総勢54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大会となりました。

◆開催日:平成26年10月18日(土) ◆場所:西仙台カントリークラブ



豊富なソリューションと高度な技術で
お客様の事業運営をしっかりサポート

株式会社東北電子計算センター
<http://www.tecgrp.co.jp/>

〒981-1217宮城県名取市美田園二丁目1番5号 **TEC**
TEL.022-382-6601 FAX.022-382-6607 Human & Technology

委員会報告

異業種交流のすすめ

事業共創
委員会

去る2014年9月26日（金）に元ベガルタ仙台社長、みやぎ産業振興機構の白幡洋一氏をお招きし「異業種交流のすすめ」をテーマに講演いただきました。

白幡氏は、2008年にみやぎ工業会の主催事業として異業種交流会「フロネシス21」を立ち上げ、県内の製造業を中心とした異業種交流の促進に尽力されました。現在も自称『ねっばさー』（注：「くつつける」を意味する方言「ねっばす」をもじって「くつつける人」の意）として、人や企業間の連携を支援されています。

人的ネットワークは資産であり放っておいても何も産みませんが、活用し運用することで大きな財産となるといいます。白幡氏はこれまでの異業種交流を通じて、「知り合い」「使いあい」「創りあう」ことでネットワークを活用し、新たな流れをつくってこられました。

そして、成熟化・多様化する時代においては、いかに外部の力を活用して価値を生み出すことができるかが求められています。そのためには組織外とのコミュニケーションが重要であり、餅は餅屋、ITであればITの専門家の力を活用しながら、外部との関係性をマネジメントしアウトプットまでの時間を短縮できるかがカギとなります。限られた資源の中ではとかく「ないものねだり」しがちですが、『あるもの探し』が大切ということでした。

最後に、小さな企業が勝つにはスピードしかなく、これには①気づくスピード、②着手するスピード、③実践するスピードの三つがあること、そして組織内にある「問題意識」と「あきらめ感」のギャップを埋め、「どうせ・・・」と思わずに率先し、変革のリーダとなることの大切さを熱く語っていただきました。

講演の冒頭でも「サッカーの話題ではなく申し訳ないのですが…」などとユーモアも交えたお話は非常に楽しく、企業間の交流や連携から、クリエイティブな人事政策を通じた働き甲斐の醸成、地域産業振興などにも話がおよび、大変興味深い講演会となりました。



委員会報告

第4回 Startup Weekend

事業共創
委員会

2014年11月21日（金）～23日（日）にかけて、MISA後援でStartupWeekendというイベントを開催しました。事業共創委員会からも2名が運営に関わっておりました。
(<http://sendai.startupweekend.org/>)

StartupWeekendとは、金曜日の夜から日曜日にかけて54時間で起業にチームでチャレンジするイベントです。起業をするうえで重要なビジネスやサービス、製品企画の作り方を疑似体験を通して学べます。

第4回となる今回は、Global Entrepreneur Week という世界100カ国以上の地域で一斉に開催するイベントと合同で行っておりました。(<http://gewjapan.org/>)

当日は、2つのチームに分かれ、それぞれのチームが汗を流し、実際のサービスをローンチするまで進みました。世界大会の予選を兼ねておりましたので、優勝チームはビデオを作成して投稿。惜しくも上位進出はできませんでしたが、非常に楽しむことができました。

驚くのは、毎回学生さんも参加されているのですが、そのレベルの高さです。ある程度のシステムは作れてしまいます。この有望な学生が地元に残れるよう、輪を広げていきたいと思えます。

このイベントは、企業内においても新サービスの企画・立上げの仕方を学べるイベントです。3日間という短い時間でサービスのプロトタイプが出来上がっていくスピードを是非参加して体感してください。



委員会報告

第7回MISA会長杯フットサル秋大会

福利厚生
委員会

第7回MISA会長杯フットサル秋大会を11月8日(土)、リベラ鶴巻さんで開催しました。

大会はオープンクラスとビギナークラスで応募し、結果的に20チーム、総勢214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を加えますと250名近い方々にお集まり頂いたと思います。リベラ鶴巻さんは駐車スペースが60数台分しかないため、各社毎に車は3台までとし、皆さんエコな相乗りでご参加いただきました。

今回は夏大会より4チーム多くなつての開催だったため、試合の合間の休憩場所や昼食時の場所確保に不安がありましたが、各チームで休憩場所を譲りあつたりし、大きな混乱もありませんでした。

試合はビギナークラスでサイエンティアさんが初優勝されました。サイエンティアさんは毎回参加されていて、夏大会が準優勝と着実に力を付けてこられていました。今回はユニフォームもbrand-new oneで意気込みも違ったようです。オープンクラス優勝はアートシステムさんでした。夏大会が東北インフォメーションシステムズさん、一年前がSRA東北さんでしたので3社のレベルが拮抗してきたのかも知れません。実際の試合はテクニックやスピード感があるため、怪我の心配をしつつ私も楽しんで観戦していました。

来年度も同じ場所で両クラスのフットサル大会を予定しています。皆様方の積極的なご参加方よろしくお願いたします。

オープンクラス結果

優勝：株式会社アート・システム
準優勝：東北インフォメーション・システムズ株式会社
3位：NID 東北
株式会社日立ソリューションズ東日本
コンソレーション優勝：通研電気工業株式会社

ビギナークラス結果

優勝：株式会社サイエンティア
準優勝：東北NSソリューションズ株式会社
3位：株式会社クロスキャット
株式会社東北システムズ・サポート
コンソレーション優勝：イートス株式会社



株式会社アート・システム



株式会社サイエンティア



MISA ジギング大会の開催

福利厚生
委員会

10月25日(土) ジギング釣り大会を開催しました。

今回の参加者17名は、塩釜港より乗船し、仙台港の沖合にある漁場に向かいました。

当日の天気は快晴、波も穏やかで最高の釣り日和となりました。

しかしながら、当日は魚の活性が低く思うように釣果が伸びませんでした。また参加者の大半は、ジギング釣りが初めてということもあり、ルアー(ジグ)のアクションやリトリーブのスピード等に苦戦しているようでした。

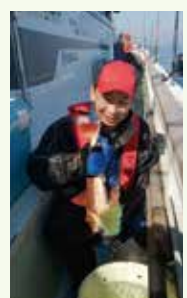
釣れる魚は本命のワラサ、ホウボウそれにヒラメの三種類で、サイズもますますだったので、数釣りさえできれば、と皆さん最後まで頑張ったのですが、竿頭でワラサ4本、ノーフィッシュが2人という結果になりました。ジギングは難しいですね!

【成績】(敬称略)

優勝：ワラサ 70cm 中嶋俊秀様 トライアロー(株)

準優勝：ワラサ 62cm 中村剛志様 日本ユニシス(株)

えびす屋賞：ワラサ 61cm：小室順愛様(株) システムロード



事務局からのお知らせ

仙台開発センター(ニアショア開発)運用開始

当協会では、業界団体主導による首都圏大型システムのニアショア開発をスタートいたしました。

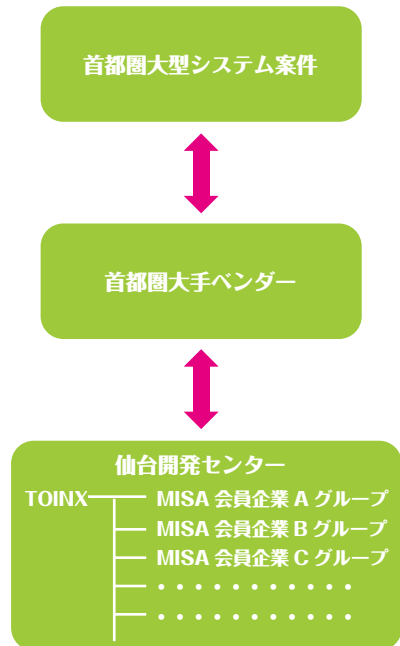
宮城県におけるIT需要は、2011年3月11日に発生した東日本大震災によって低迷し、加えて地元の優秀な技術者が仕事を求めて流出しており、業界としてこれを改善する必要性がありました。このため、業界団体であるMISAは積極的に首都圏からの受注を目指す活動をしてまいりました。

一方、首都圏の大手ベンダーである株式会社DTS様は、被災地支援を前向きにご検討いただいたこと、DTS様が求める技術者とMISAが抱える技術者の需給が一致したことから今回のニアショア開発となったものです。

ニアショア開発推進に当たりMISAを代表して東北インフォメーション・システムズ株式会社(TOINX:社長 早坂栄二)が仙台開発センターを仙台市内に開設、2015年3月2日に本事業を運用開始しました。

当面の目標は、月平均40名規模の体制とし、最終的には体制を拡大し「金融システムに強い集団」として、金融システムのニアショア開発先進地域を目指すこととしております。

IT業界団体が主導するこのような事業は全国的に初めてのケースですが、MISAといたしましては、本件を通じて地元雇用の創出と優秀な技術者が地元根付く環境づくり、また地元の優秀な技術者の技術力を活かした高い品質によって、お客様への貢献に向けて最大限の取組を行ってまいります。



企業データベースリニューアルオープン!!

デザイン一新
機能充実

- 学生や求職者、また発注会社やシステム導入を検討している企業が、各々の目線で求める企業検索が可能となりました。
- サービス内容など企業情報登録の充実や、製品画像やPDFのアップロードも可能にしました。新たな機能として、自社情報の更新頻度によりトップページのピックアップ企業欄に優先的に掲示されPRの一助となります。また、自社へのアクセス状況をリアルタイムに把握できる機能も用意しました。
- 自社情報を継続的に充実させ、今まで以上に全国に宮城県のICT企業のプレゼンスを高めていきましょう。

キーワード検索や様々な切り口での検索が可能

MISA 会員でログインし、自社の詳細情報、検討中リスト追加、問い合わせメール各々のアクセス件数が把握できます。

新入会員紹介 (平成26年10月10日以降の入会)

正会員-入会 賛助会員-入会

会員数 (正会員・・・160社 賛助会員・・・36社)

入会日	会員名 (代表者名)	住 所 TEL・FAX
10月14日	メディアテック(株) (代表取締役社長 加藤 俊治)	〒986-0032 宮城県石巻市開成1-20 TEL 0225-93-2111 FAX 0225-93-2055
1月15日	ハートコネクション(株) (代表取締役 早坂 藤之)	〒980-0023 仙台市青葉区北目町1-18 ピーズビル北目町5F TEL 022-211-6315 FAX 022-211-6214
1月23日	(株)アイエスピー東北 (代表取締役社長 柳澤 一紀)	〒980-0811 仙台市青葉区一番町1-1-30 5F TEL 022-302-3248 FAX 022-302-3249
2月9日	(株)テレコムリサーチ (代表取締役 佐久間 設夫)	〒980-0021 仙台市青葉区中央2-10-12 仙台マルセンビル6F TEL 022-225-8695 FAX 022-225-8665
3月5日	キャロルシステム仙台(株) (代表取締役 加藤 文洋)	〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-6-31 SANKYOビル3F TEL 022-292-1806 FAX 022-292-1807
4月1日	(株)イメージア・ソリューション (代表取締役社長 曾田 直弘)	〒986-0032 宮城県石巻市開成1-35 TEL 0225-25-6917 FAX 0225-25-6918
4月1日	(株)エフコム (仙台支社長 斉藤 文雄)	〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-5-15 橋本地所仙台榴岡第二ビル TEL 022-791-1366 FAX 022-791-1367
1月7日	フュージョン・コミュニケーションズ(株)東北支店 (東日本グループマネージャー 千葉 昌義)	〒980-0811 仙台市青葉区一番町4-6-1 19F TEL 050-5502-1062 FAX 022-265-0039
4月1日	東北プロフェッショナル・アクションズ・ネットワーク (代表 高松 康徳)	〒980-0811 仙台市若林区六丁の目西町1-43-2F TEL 022-232-5075 FAX 022-232-5075
4月3日	キャノンマーケティングジャパン(株)仙台支店 (システムパートナー営業本部長 峯 好文)	〒980-8560 仙台市青葉区一番町1-9-1仙台トラストタワー15F TEL 022-217-3301 FAX 022-212-1039

(敬称略)

MISAでは、ホームページ・Facebookページより情報発信を行っています。是非ご覧ください！

MISA ホームページ



ホームページURL <http://misa.or.jp/>

MISA Facebookページ



FacebookページURL <https://www.facebook.com/miyagi.misa>

編

新年度が始まりました。この冊子がお手元に届く頃には仙台では桜の花が散り、櫻の新緑が目に見える頃でしょう。情報誌の表紙も今回は会員からの公募写真で、情報発信部会にて春のイメージにあったものを選定しました。

集

今年度も各委員会では前年度から継続する事業を中心に新機軸の事業を含め、広範囲に渡る事業を展開していくものと思われます。情報誌面においても今まで以上に各委員会の活動を大きく取り上げ、広報していく方針です。

後

さて情報発信部会において昨年度約半年に渡って企画、準備

記

を進めてまいりました「宮城県ICT企業データベース」がいよいよ4月からオープン致します。これは去年、宮城県の委託事業としてMISA会員を含めた県内のICT企業へ行ったアンケートの結果を元にデータベース化し、従来からあった「IT企業データベース」のシステムを一新したものとなります。検索者の目線に沿ったインターフェースの刷新や内容を更新する企業にとってもアクセス数のフィードバックが得られるなど今までにない機能が盛り込まれています。詳しくはメールにて案内されることと思いますが、是非活用して頂きたいと思っております。(今野)