

お客さまへのメッセージ

理事 部長
近藤 俊次 (営業統括 産業ソリューション事業部)

スモールスタートで、チャレンジを！

日頃より格別のお引き立てを賜り、誠に有難うございます。

2016年度の企業における I T 投資予算は、前年比増額が40%、横ばいが40%、減額が20%と、総じて安定的な I T 投資傾向にあるようです。

その投資先としては、相次ぐセキュリティ被害やガバナンス上の不祥事、大震災などの影響を受けて、情報セキュリティ対策やBCP対策、内部統制といったリスク対策いわゆる「守りの投資」が上昇しています。加えて、企業競争力を高めるために、営業力強化やグローバル化対応、顧客重視経営といった「戦略的 I T 投資（攻めの投資）」も重要視されています。



このように、「守り」と「攻め」は同時に対応することが求められています。

しかし、多くのお客さまは「攻めの投資の比率を上げたいが、守りのニーズは年々高まる」「I T 部門の責任は重くなるが対応できない」「大きな投資はリスクが高い」といった、ジレンマを抱えていらっしゃいます。

この場合の解決の方向性として推奨しているのは、

- ① クラウド・B P O・自動化による運用コスト・リスクの軽減
- ② Xupper II (設計開発支援ツール)、GeneXus™(超高速開発ツール)によるシステム開発生産性・コストパフォーマンスの向上

などです。

そして、これらに共通する効果は、守りの投資額を抑えることと、スモールスタートにより、小さなリスクで攻めの投資を可能にするということなのです。

弊社のお客さまも、環境の変化や顧客ニーズの変化に迅速に対応するなど、企業競争力を高めるためにチャレンジを検討されていますが、実行に踏み切るスピード感は多様です。

チャレンジを躊躇して機会損失をしないためにも、ぜひ短期間で効果を実感できる「スモールスタート」でチャレンジし、将来の大きな成果に繋げていただきたいと思います。

私たちは、そんなお客さまのチャレンジを全力でご支援させていただきます。

I o Tセミナーを開催しました

今、「I o T」は、最も注目を集めているキーワードのひとつです。弊社が主催しました「ビジネスに活かす!! I o Tセミナー」（開催：10/17・北九州国際会議場）では、多数のお客さまにお越しいただき、さまざまな視点からI o Tについてご紹介いたしました。

<セッション内容>

第一部	Watson IoT Platformによるビジネス価値の創出 ： Fail-fast、または計画的な冒険 日本アイ・ピー・エム株式会社 Watson IoT事業部 IoT Technical Lead 鈴木 徹 氏
第二部	Pepperと語るIoTの「(近)未来予想図」 J Bアドバンスト・テクノロジー株式会社 先進技術研究所 所長 浜口 昌也 & Pepper
第三部	IoTを活用したモバイルシステムソリューション 株式会社ソルネット ビジネス企画推進 チーフアーキテクト 岡原 信行



第一部では、日本アイ・ピー・エム（株）さまより、「**Watson IoT Platform**」による、ビジネスの現場での具体的なI o T活用事例を、デモを交えて、わかりやすくご紹介していただきました。第二部では、弊社グループ会社のJ Bアドバンスト・テクノロジー（株）が、これからのI o Tの活用シーンや可能性について、P e p p e rと一緒に語りました。そして、第三部では、「社員の健康」「職場の安全安心」に役立つI o Tを活用した弊社のモバイルソリューションをご紹介しました。

データを分析・活用するためには蓄積したデータが必要です。まず、データ収集からスタートしてみませんか？ お客さまのトライアルをご支援いたします。弊社にご相談ください。

■ お問い合わせ先：093-661-5550 ビジネス企画推進まで

※ 「Watson」は、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corp.の商標です

※ 「Pepper」は、ソフトバンクロボティクス株式会社の商標です

会員様のさらなる交流促進を目指して

9月13日 チェンバースパックユーザー会（CPU会）総会を開催いたしました。CPU会は、弊社ソリューション「チェンバースパック」をご利用いただいている商工会議所様を会員としたユーザーコミュニティで、その会員様同士の直接の交流の場を「ユーザー会総会」としており、今回で7回目となります。ここ3年は、横浜、川崎、さいたまと関東近郊で開催していましたが、今年度は4月に発生した平成28年熊本地震を乗り越え、がんばる九州に、是非来ていただきたく、十数年来のユーザーである福岡商工会議所様に会場をお借りして開催しました。遠方は関東地方や中部地方からも多数ご参加いただき、情報交換と交流が盛況に行われました。

CPU会総会は、ユーザー様の共通するIT課題の解決を図り、一層の業務改善を目指すことを目的としています。会議所様のさまざまな取り組みや、弊社ソリューションを効果的にご活用頂いている事例を発表していただくセッションに加え、今年度は新たな試みとして、多くのユーザー様から熱望されていた「分科会」を行いました。

分科会では、より多くの意見交換が行えるように2つのチームに分かれ、所内の情報セキュリティや事業継続（BCP）などのIT課題、チェンバースパックを中心とした運用面での課題をそに乗せて、業務に深く踏み込んだディスカッションが行われました。



分科会の様子

参加された皆様からは、「多くの人と具体的な情報交換ができたので、今後も分科会を続けて欲しい。」とのうれしいご意見や、チェンバースパックへのご提言などいただきました。CPU会の主目的である「会員様同士の交流促進の場」としての役割を、微力ながら担えたのではないかと感じています。

来年度以降もこのCPU会総会が、会員様の「交流の場」として、ご活用いただけるよう、事務局一同、しっかり準備してまいります。

(SI&サービス SI推進部 公益SOLGr 宮本 久美子)



新人成果発表会を開催しました

新入社員は、7月～9月の期間で「SEの早期育成」を目的にビジネススキルやITスキルなど学ぶ新人研修を受け、10月1日にその成果を発表します。



堂々とした素晴らしいプレゼンでした

この研修は入社2年目の社員がカリキュラムを考え、ブラザーとなり指導します。今回はグループディスカッションで効率的な議論運びを学んだり、超高速開発ツール「GeneXus™」を使って“ソルネットの歴史紹介アプリ”を製作しました。今注目を集めるWatson APIなどの最新技術も取入れた、たいへん興味深いものでした。

緊張のプレゼンでは、アプリ製作で工夫した点やこだわりを発表し、研修で得た多くの気付きや学びをもとに、これからの決意を宣言しました。新入社員が、社会人として、SEとして成長したのと同時に、ブラザーが頼もしく成長したことも感じる事ができました。



歩く歩く！100キロウォーク



今年も「行橋～別府100キロウォーク」に、お客さまとの合同チームを結成して参加しました。

スタート直後に雨が降り始めましたが、雨にも負けず元気よく歩き出す勇敢な姿に、沿道の声援もいつの間にか大きくなっていました。

今回は例年にないほど終始天候が悪く苛酷な大会でしたが、全員が無事にそれぞれのゴールを迎えられたことにほっと一安心。参加者だけでなく、サポートメンバーも感動と勇気をもたらした素晴らしいイベントでした。



ストレスチェックを実施しました

労働安全衛生法の改正を受け、“社員がより働きやすい職場づくり”を推進することを目的として8/17～31にストレスチェックを実施しました。

初めての実施ということもあって社員の関心も高く、100%近い回答がありました。今後は、集団分析、産業界との連携を行いつつ、「心の健康づくり計画」の策定を進めてまいります。

※「Watson」は、世界の多くの国で登録されたInternational Business Machines Corp.の商標です
※「GeneXus」は GeneXus S.A. の登録商標です



平成28年度 献血功労者表彰

10/17(月)福岡県庁にて行われた献血功労者表彰式で、長年にわたり献血事業に貢献した団体として福岡県知事感謝状をいただきました。

これからも社会奉仕活動の一環として積極的に社内献血活動に取り組んでまいります。



お客さまと、末永いお付き合いを！

私たち営業グループは、昨年まで3つのチームで活動していたメンバーが、お互いの強みを持ち寄って一つになり、今年の4月に発足しました。主にエンジニアリング業・製造業のお客さまを担当し「信頼関係を大切にして、末永いお付き合いをさせて頂く」ことをチームコンセプトとして日々活動を行っています。

それぞれの業務進捗状況を共有する週報では特に、「お客さまのことを大切にしているな」と感じます。1人の報告に対して、メンバーから仕事への考え方や進め方、注意点などアドバイスや意見が飛び交います。これは自身の担当に限らず、全てのお客さまの成功、チームメンバーの成功を常に考え、一人ひとりがお客さまとの信頼関係を得られるように努力し、責任をもって最後までやり遂げようとしている姿勢から生み出されているのだと感じています。

私は入社2年目、このチームに配属されてまだ半年の新人営業です。配属された当初は少し戸惑いもありましたが、メンバーには温かく接してもらっています。わからないことに対する親切丁寧なサポート、将来を見据えたアドバイスなどに、私の成長に対する「期待感」がひしひしと伝わってきて、次第に戸惑いが「やる気」に変わりました。

配属前、営業は「仕事をとってくれば終わり」だと思っていました。しかし、そうではなく、お客さまの成功を第一に考え、「ソルネットを信頼してもらえるように努力し続けることが大切なんだ」と強く感じました。

先輩の良いところをたくさん学び、「永山に任せておけば大丈夫！」と思われ、末永くお付き合いして頂けるような営業になりたいと思っています。

(産業ソリューション事業部 営業グループ 永山 正)



中村、久保田、山口、安河内、永山、高椋
中山、河上



永山目線でメンバー紹介



久保田 伸吾

メンバーに気を配り、常に状況を把握して的確なアドバイスをくれるグループリーダー

中山 孝

いつも丁寧な対応が光ります。愛されキャラで、営業部門のムードメーカーです

河上 二郎

100キロ初参加の私にペースを合わせて一緒に歩いてくれました。とても頼りになる存在

中村 英市

ソフトウェア製品、中でもintra-martが得意で、わかりやすく丁寧に教えてくれます

山口 正

お客さまとの会話を楽しみにしています。お悩み・課題にすばやく気づくのがすごいです

高椋 美恵

総務系の業務知識が豊富で、最適なパッケージソフトを選定するプロフェッショナル！

安河内 真紀

きめ細やか、かつスピーディーな仕事。とても頼りになる営業アシスタントです

「こだわり」にこだわって

先日部門の懇親会で、「今もプログラムが組めるか」という話題で盛り上がりました。弊社では多くの社員がプログラマーやSEを経験していますが、その後職種が変わったり、マネジメント業務に追われるようになっていたりして、プログラムから離れてしまうことがあります。

「楽しかったなあ」「難しい処理をうまく組み上げた時のうれしさは格別」「あの人はまだプログラム書けるって!」と生き活きと話す様子に、みんなの思い入れの深さを感じます。

同じように、プログラムにはお客さまの「思い」も詰まっています。パッケージソフトと違って、オーダーメイドのシステムは、すべての機能や仕様をお客さまにお決めいただきます。

システムを構成する画面・帳票のデザインや計算式、条件や端数処理のひとつひとつに至るまで、時間をかけて、もれなく丁寧に吟味してくださるお客さまの横顔からは、プライドをもって真剣に、情熱を注いで仕事に向き合っておられるのが感じられて、こちらも身の引き締まる思いになったものです。

時代は変わり、最近では、オーダーメイドのシステム開発よりも、パッケージやクラウドサービスなど、既存のものを組み合わせて取り入れることが多くなってきました。コストが抑えられ、導入までの期間も短くなり、以前よりずいぶん手軽にシステムが手に入るようになった印象です。しかし、いくらIT技術が移り変わろうとも、お客さまが仕事にかける情熱やプライドを、きちんと受け止められるものでなければ、そのソリューションには何の価値もないのです。

弊社は創業以来、何千何万というシステム開発を通じ、お客さまの仕事への「こだわり」を形にしてきました。これからも、最新のIT技術を最大限活用しながら、お客さまの「こだわり」にこだわって、価値あるご支援を行っていききたいと思います。

(Y.Nishino)



編集後記

先日弊社が主催した「IoT (Internet of Things)セミナー」。講演を聞いて改めて感じたのは、IoTは、特にコミュニケーションの分野で私たちを助けてくれていることが多いということ。私は外国語が苦手なので、2020年の東京五輪くらいまでに、緊張せずもっと気軽に海外の人とお話するツールができていることを願っています…。(K.K.)

※今号は「てくにかるCafé」をお休みしました。

