

中小企業のICT を考える



情報通信設備協会は
ICT活用をお手伝いします

ご挨拶

会員ならびにユーザーの皆様、関係諸機関の皆様には、平素から当協会に対しまして、ご理解とご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

振り返りますと、1952年に日本電信電話公社（現NTT）が発足し、これに伴い1953年、ユーザー様の通信設備の構築・運用・保守等のサービス提供のため、「全国ピー・ビー・エックス設備協会」が創立されました。

その後、いくつかの変遷を経ながら業界が発展する中で、1985年に電気通信事業法によって通信の自由化が図られ、競争原理が導入されました。これにより、我々の能力はお客様の中で価値創造展開を進める時代となりました。

今日、スマートフォンやクラウドをはじめとする情報通信の高度化・多様化は、顧客サービスにおける「スマ・クラ情報革新」ともいえるべき状況を生み出しています。新たな情報ツールとその活用によって企業の活性化、情報変革が目覚ましく進む時代となっています。

このほど、ICT業界に身を置いて、日々、中小企業のICT活用促進に取り組んでおられるキーパーソンにお集まりいただき、座談会を行いました。それぞれのお立場から、中小企業へのICT普及と活性化をどう進めるべきか、そして行政支援との関係を模索し、相互の一体感をどう強めるべきか、またそこでITCAはどのような役割を担って行くべきなのかを語っていただきました。

立場は違えども、「日本経済を活性化させたい。その鍵は日本を支える中小企業のICT活用・情報化を促進するところにある」という、一つの強い思いが表出し、またそこに集約されたと感じております。

この思いを胸に、本冊子が皆様のお手元に届き、少しでも中小企業のICT化・情報化とその活用に関する理解を深めることができましたら、幸いに存じます。

2012年4月

一般社団法人 情報通信設備協会

理事長 佐々木茂則

(協立情報通信株式会社)

Contents

2	ご挨拶 一般社団法人 情報通信設備協会 理事長 佐々木茂則
3	座談会 中小企業のICT化と情報通信設備協会の役割 中小企業を 元気にするICT
12	情報通信設備協会のご案内
14	LAN認定制度のご紹介

中小企業のICTを考える

2012年4月1日発行
第1版第1刷

発行人 一般社団法人 情報通信設備協会 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町2-17-7 第3大倉ビル3F TEL03-5640-6508 FAX 03-5640-6599
編集人 株式会社リックテレコム 月刊「テレコミュニケーション」編集部
発行所 株式会社リックテレコム 〒113-0034 東京都文京区湯島3-7-7 リックビル TEL 03-3834-8386 FAX 03-3832-2977
印刷所 壮光舎印刷株式会社

中小企業のICT化と情報通信設備協会の役割

中小企業を 元気にするICT

「中小企業の活性化なしに日本経済の発展はありえない」。

情報通信設備協会 (ITCA) が

ICT (情報通信技術) の利活用を通して

中小企業を元気にする取り組みを始めた。

業界のキーパーソンに

中小企業のICT利活用の展望と課題を

語って頂いた。



座談会出席者

佐々木茂則氏 (ITCA理事長・協立情報通信)
大輪堅一氏 (ITCA理事・富士ネットシステムズ)
奥山進氏 (NEC)
中村龍太氏 (日本マイクロソフト)
日野和麻呂氏 (オービックビジネスコンサルタント)
永野斉氏 (NTTドコモ)
藤島信一郎氏 (通信コンサルタント)

司会

月刊「テレコミュニケーション」編集長 土谷宜弘

中小企業の活性化にICTは不可欠

司会 統計によると日本企業は420万社ですが、99.7%が中小企業だといわれます。日本企業の大半は実は中小企業なのです。ここが元気にならないと、日本は発展しません。

このほど、情報通信設備協会(ITCA)がICT(情報通信技術)利活用をテコに中小企業の活性化に向けて本格的に取り組むことを宣言しました。本日は、情報通信設備協会責任者とICT業界のキーパーソンに、中小企業を取り巻く環境とICTの役割について分析して頂こうと思います。

大輪 先般、国税局が発表した資料を見ると、2010年度は276万社が確定申告をしましたが、75%もの中小企業が赤字でした。不況が続くなかで苦しい経営を迫られているわけですが、今後はますます淘汰の時代に入らざるを得ないでしょう。

そうしたなかで企業活動を活発化するICTの利活用が重要になってくるのですが、中小企業のICT化は遅れています。その理由を考えた時、経営者のICTの役割に対する理解度が不足しているのではないかと思うのです。ICTとは何か。それがどれだけ生産性向上や効率化をも

たらすのかということが、まだまだ浸透していないのが現状だと思います。

中村 企業の経営課題は、売上拡大、新規開拓、コスト削減、業務効率化、顧客満足度向上、商品力強化など多岐にわたります。それぞれにおいてICTは重要な役割を果たします。なかでも中小企業は顧客に対してユニークで付加価値のあるサービスを提供することが求められており、そのためにはICTの活用が不可欠です。

「ICT」の定義ですが、単なるIT(情報技術)ではなく「C」つまり「コミュニケーション」があることに大きな意味があると思っています。付加価値のあるサービスを顧客に提供していくには、社員の人間力が多岐にわたってコラボレーションする必要がありますが、そのためのコミュニケーションツールとしてのICTがこの課題を解決すると思います。

また、中小企業は各社それぞれに強みがありますが、会社同士がコラボレーションすることで新たなサービスが生まれ、顧客に新しい価値を提供できます。

ICTは、人と人をつないで新しい価値を創造するツールとして必須のものなのです。

奥山 中小企業に共通の経営課題は、人が圧倒的に足りない、つまり

人材不足への対応と、下がっている利益率の向上だと思います。そこにICTという仕組みをどう使っていくかを考えると、「ワークスタイルを変えざるを得ない」ということがクローズアップされてきます。

中村さんのICTのCという指摘の通り、単なる情報処理だけではなく、情報と情報をつなぐところに価値が生まれます。そこには、コラボレーションがあったり、情報共有があったり、連絡が迅速になったりというような、さまざまなメリットが出てくるのです。

ICTの相談先が分からない

佐々木 私は、中小企業の発展にはICTは本当に不可欠な要素であると痛感しています。しかし現状では、ICTのハード、ソフトは揃っているものの、中小企業がそれらを活用できるようにするためのサービスというのが十分浸透していません。また、どう活用すればよいのかということも、理解されるに至っていない状況だと思います。

日野 どうICTを活用すればよいのか中小企業が分からないということは、突き詰めれば「教育」という問題に辿り着くと考えています。

ICTは中小企業のためになりますが活用法が理解されていません

いま日本では、ICTの教育を行ってはいますが、テクノロジーを学ぶことに重点が置かれ、「ICTを活用して経営に生かす」「ICTを道具として利用することで、こんなことができる、こんな効果が上がる」といったことは一切教えていません。

中小企業のお客様を見ても、「ICTを経営に生かそう」とは言うものの、言葉だけで終わっています。自分たちでその活用方法を見つけることができないからです。ICTで具体的に何ができるのかということも明確に提示してもらわないと、企業として導入してよいのかどうかも分からない。「うちに合う具体的な提案を持ってきてくれ」というのが現在の多くの中小企業の経営者の実情だと思います。

永野 中小企業のICT化推進への問題点は5つあると思っています。

まず、どこに相談してよいのか分からない、または相談先が近くにない。次に相談先になるべき人がいてもICTの情報と導入効果の事例を十分に持ち合わせていないため納得できる説明ができない。3つめは初期コストが高い、あるいは「高い気がする」と中小企業経営者が思っていること。4つめはランニングコストが高い、あるいは「高い気がする」と、思っていること。そして、過去にICT投資を行ったがよい成果が出なかった

苦い経験があることです。

これらすべてにおいて、中小企業に関係する業界や支援団体との連携やフォロー体制が十分に確立されていないことが原因ではないでしょうか。

藤島 私も同感です。そのことはデータにも表れています。ある雑誌の調査によると、中小企業の7割が経営課題を抱えているのに、それを解決するためのICT導入に未着手です。その理由の1位は「対策が分からない」、2位は「相談先がない」、3位が「自社にパソコンや通信回線に詳しい人材がない」という理由だそうです。

つまり、「分からない」というのが中小企業の本当の問題点であり、よいアドバイザーと、悩みを解決する方法が見つければ、ICTの利活用は進むと思います。

佐々木 大変、重要な指摘が出ましたが、問題の1つとして、「情報通信白書」や「中小企業白書」などでは、ICTの利活用が国家成長の原動力であり、中小企業に必要不可欠であるとありますが、実際のところなかなか進んでおりません。ICTの活用に関して国や行政として、その解決法を示す必要性があります。その点、ICTのアドバイザーという役割はとても大事な要素であるといえます。この位置付けが認知されれば、解決の



佐々木茂則(ささき・しげのり)氏
情報通信設備協会(ITCA)
理事長
協立情報通信
代表取締役

方向性が見えてきます。そして、力のある若い人たちがアドバイザーを志向することも増えてくるのではないのでしょうか。

クラウドでICT導入不安を軽減

司会 ICTをよく知った相談先がない、よいアドバイザーが近くに居ないという現状が大きな問題だと分かりました。大手ITベンダーはどうしても大手企業に目を向けることになり、何百万社もの中小企業が取り残されているのが現状です。それがまた日本経済の低迷を招いている1つの要因でもあると思います。

では、中小企業が積極的にICTを活用できるようになるには、どのよう



大輪 堅一(おおわ・けんいち)氏
情報通信設備協会(ITCA)
理事
富士ネットシステムズ
代表取締役社長

な課題があり、どのようにそれをクリアすればよいのでしょうか。

奥山 中小企業にとって、一定コストの掛かるICTの導入に踏み切ることには大変勇気のいることだと思いますので、その「怖さ」を軽減する仕組みを考える必要があります。

その1つの解決方法として「クラウド」が挙げられます。初期投資を抑えながらクラウドで利用してみて効果を試す。それができるのが、中小企業のICT化におけるクラウドのメリットでしょう。

日野 その通りだと思います。ただ、現状では中小企業でのクラウドの利用は進んでいません。当社の商談でも、クラウドのニーズは上がってきていません。

クラウド化には、効率化やコストダ

中小企業のICT化が遅れているのは メリットが十分浸透していないからです

ウンという側面と、新規システムへの挑戦という側面があると思います。

コストダウンの観点だけだと、現状では中小企業ではICTにあまりコストはかかっていませんので、現在の業務で利用しているものをただクラウドにするというだけでは、大きなメリットを享受することにはならないでしょう。

しかし、中小企業がまだ取り組めていない部分に新たにチャレンジしていくという観点だと、クラウドは1つのチャンスになると思います。

例えば、当社が提供している販売管理、製造管理、会計、人事・給与などの基幹業務系は、どの企業でもやる事が明確ですから導入しても失敗はあまりありません。しかし、CRM(顧客関係管理)やSFA(営業支援システム)などは導入に成功すると経営に貢献しますが、大手企業でも失敗事例はよく見かけるぐらいの状況ですから、中小企業からみれば良さそうだと思ってみてもリスクを考えるととても投資はできない。そこで、クラウドでチャレンジしやすいICT領域といえるでしょう。

奥山 これまで中小企業としては難しかった領域にフォーカスしICTをクラウドで実現するというのはよい考え方だと思います。その観点で行くと、クラウドもそうですが、より効果の見えやすいものとしては、スマートフォン

やタブレットの活用が挙げられると思います。

これらモバイル端末の利用とクラウドの組み合わせは親和性が高いので、新しく導入するなら、オンプレミスで業務システムを構築するよりも、クラウドを使った方がよいというのは中小企業には実に自然な選択肢だと思います。

日野 クラウドが出てきたことで、企業が選べるICTの幅が広がりました。パッケージソフトだけでも大変な数があって選択が大変だったのが、そこにクラウドが組み合わせられて使い方が一気に増えました。

また、クラウドの活用方法は多種多様で、パッケージソフトのようにこれを入れたからすぐ効果が出たというものではありません。多分、オンプレミスで動いているものとのハイブリッドな組み合わせをしないと、なかなかよいものにはならないと思います。そういう意味で、何がよいのかをきちんと提示できるアドバイザーの重要性は増していると思います。

モバイルの積極活用で 経営力が向上

司会 新たなICTツールとして、スマートフォン／タブレットは比較的導入しやすいと言われていますが、中小企業ではどのような活用方法が効果

クラウドは中小企業の ICT導入に対する怖さを軽減します

的なのでしょうか。

永野 中小企業の経営者は、自ら率先して顧客先を回る人が多いのが実情です。他方で、業務に関連することはすべて自らが把握して判断を下しています。しかし、それでは社内に居る時にしか判断や決定はできず、生産性の向上とは反対の動きになっていると思われれます。

そこで、スマートフォン／タブレットを導入することで「外出先でも社内に居る時と同じスピードで判断、決裁ができるようにしませんか」という提案を行います。



中村 龍太(なかむら・りゅうた)氏
日本マイクロソフト
パートナーソリューション営業統括本部
クラウドビジネス推進本部
シニアエグゼクティブビジネスディベロップメント
マネージャー

当社には中小企業向けのクラウド型グループウェアサービス「モバイルグループウェア」があります。どこでも、スマートフォン／タブレットから最新の情報にアクセスできるようになります。これと併せて提案しています。とりあえず使ってみてもらって、ダメなら再検討していただければいい。クラウド型ですから、それは簡単にできます。

「添付ファイルの書類を外でもしっかり見られます」というのが、経営者の方には一番効果的なアピールだと思います。今まではフィーチャーホンでしたので、「見にくいので帰社してからやろう」でした。スマートフォンなら随分見やすいですし、添付ファイルに修正を加えたいという方にはタブレットを提案するというように、ニーズによってデバイスを選ぶことができます。

ポイントは事業に関わる経営情報がどこからでも掴め、直ちに社員に指示できるという点です。

大輪 私も今、スマートフォンを活用していますが、社外でもメールや社員のプレゼンスなどを確認できますし、Web会議も可能です。また、通



奥山 進(おくやま・すすむ)氏
NEC
第二企業ネットワークソリューション事業部
パートナーシステム部長

勤電車のなかで新聞も読めます。

お陰で利便性と作業効率がものすごく向上しました。最近では、1日のうちで社内に2時間ほどしか居なくても、外からでも業務を完遂できると確信できましたので、社内でもスマートフォン活用を進めています。次は顧客への、自信を持つての提案ですね。

奥山 中小企業のトップがスマートフォン／タブレットを活用すれば、経営力が大きく向上するという事ですね。まったく同感です。

NECはIP-PBX「UNIVERGE」の、内線端末としてスマートフォンを利用

ICTは単なるITではなく Cがあることに大きな意味があります



日野和麻呂(ひの・かずまる)氏
オービックビジネスコンサルタント
開発本部
ICTセンター
部長

クラウドで顧客の選択肢が広がり アドバイザーの重要性が増しています

例えば、中国の産業廃棄物処理会社の事例があります。そこは中国国内だけでなく、東京や水戸にもリサイクル工場を持っており、各工場をWeb会議システムで結ぶためにLync Onlineを活用しました。

据置型のテレビ会議システムを導入すると、これまでだと数百万円はかかっていました。しかし、今回の事例では、パソコンと1ライセンスあたり月額550円を払うだけで、資料共有が利用できるWeb会議システムが最大250人まで参加可能な形で実現できました。

これは今までにないシステムで、「C」が入ったICTの分かりやすい利用価値事例として中小企業にアピールできるものだと考えています。もちろん、UCですから、必要ならスマートフォン／タブレットを端末にすることも可能です。

藤島 不景気になると企業はまず、交際費、交通費、広告宣伝費、教育研修費などを削ります。しかし交際費はともかく、これらのなかでも教育研修費を切ってしまうとポディローで後から効いてきます。顧客に新しいシステムを提案するには、ま

ず自ら導入し、勉強し使ってみることが重要になります。確かにお金はかかりますが、実際に利用してみると、工事のやり方や使い勝手の良さ、悪さまですべて分かって、顧客に本当に迫力のある提案ができるようになります。

私は毎月、情報通信設備協会の会員企業である通信系販売店を訪問していますが、実際にこういう取り組みをして成功している会社は沢山あります。今後は、不景気のなかでもそういう積極的な取り組みをしているところと、していないところで、大き



永野 斉(ながの・せい)氏
NTTドコモ
法人事業部
第三法人営業部
代理店支援担当部長

外出の多い中小企業の経営者に 社外で決裁できる仕組みを提案します

する取り組みを進めています。まだテスト導入のお客様が多いですが、大輪さんのお話のように、場所を問わずに仕事ができるワークスタイルの変革を加速できる仕組みですので、中小企業の少ない人数で最大の効果を出すということに大きく貢献すると思っています。

中村 スマートフォンでクラウドを活用すれば鬼に金棒でしょう。新しい分野でのICT活用という意味では、当社ではUC(ユニファイドコミュニケーション)システム「Microsoft Lync」が挙げられます。

まず自ら導入して使ってみれば 顧客に対し迫力のある提案ができます

な差がつくとみえています。

ICTA会員企業とともに 中小企業のICT化に

司会 これまでの討議で、中小企業にICTが普及するには3つの条件があることが分かりました。「安い」「分かりやすい」「効果が見える」です。

永野さんが指摘されたICTは「高い気がする」という中小企業経営者の懸念がありましたが、決して高くないクラウドサービスも登場していますし、何よりもその企業にとって効果を生み出せば決して高くはならないわけです。個々の中小企業に優れた導入効果を生み出すような提案を行うことが最も大切であり、それには日本の中小企業の企業情報通信システムを長年にわたり支え続けてきた情報通信設備協会の会員企業が、自らの実体験を反映させた価値のある新たな提案が大きな鍵を握っていると思います。

佐々木 この業界は最先端の企業通信システム構築のビジネスから始まりました。そのため、ICTの最前線に絶えず触れていますので、さまざまなネットワークや個別サービスを展開していくうえで、とても有利な環境にあります。クラウドやスマートフォン／タブレットといった新しいものに取り組んでいくには、世の中に

遅れることはないと思っています。

全国の会員企業には、中小企業の活性化のためにICT分野において、今までの経験の中からどのようなサポートができるかを会員自身の経験則から工夫して欲しいと思います。

協会としましては、「中小企業のICT活性化」を旗印に、中小企業に貢献する取り組みを行っている業界団体として、内外に広くアピールしていきたいと考えています。まず我々自身が率先して手を挙げ、お任せいただける団体組織だという信頼を築いていきます。

中小企業の活性化のために、会員企業のICT教育支援と企業の能力基準としての「LAN認定制度」を有しているITCAのような信頼に足る団体に、行政にもご理解いただき、ご支援をお願いしたいと思います。

司会 国や自治体も中小企業向けに色々な制度を設けていますが、これだけ多くの中小企業のICT普及のためには、安心でき信頼できる団体を活用することが必要不可欠ですし、有効ですね。

奥山 NECはこれまで、企業の音声コミュニケーションを中心に中小企業への提案をITCA会員企業とともに推進してきましたが、今後はUCが基盤となりますから、ICTトータルでメーカーとしてのサポートは惜しみません。



藤島 信一郎(ふじしま・しんいちろう)氏
通信コンサルタント

日野 今後、クラウドのように、ネットワークに乗るソリューションを使い始めると、お客様にとってそれはなくてはならないものになり、電話と同様に使いたい時に使えないというのは許されなくなります。

このインフラを品質よく提供でき、さまざまな選択肢を効果的に提案できる、しかもネットワーク上で活用するソリューションやそこで使うデバイスを一括で提案できる人が求められるようになります。

そういう意味ではITCAの会員は、一筋縄ではいかないネットワーク・通信に長けておられる方々なので、ICTのすべてを併せ持つ提案できる状況を進めれば、お客様からすれば非常に歓迎されると思います。

永野 ITCA会員の方々の強みはユーザー企業との長年にわたる強固なつながりと信頼関係だと思ってい

ます。お客様の業務内容やニーズをよく把握しておられますし、ユーザーにとっても有線電話からクラウドまで一番相談したい先になると思います。

私どもも、中小企業にとっての相談先を明確にすることに取り組んでいきたいと考えています。相談先としてはまず我々にはドコモショップの法人担当者がいます。それらを踏まえた上で、それだけでなくITCA会員会社や支援団体に相談すれば分かるという仕組み作りのためのお手伝いをしていきたいと考えています。

中村 マイクロソフトのクラウドサービス「Microsoft Office 365」は、ユーザーが自分でWeb登録してシステムを立ち上げることができるので、LANを引いたりルーターを設定したりというITCA会員会社が日々進めている仕事よりも簡単です。まずはこれに触っていただき、提案商材にして欲しいと思っています。

事務機ディーラーもOffice 365を扱おうとしていますので、ITCAの会員が扱わないとお客を奪われる可能性もあります。触ってもらえば、今まで通信系ディーラーの方々が持っていた音声コミュニケーション提案の付加価値をさらに増大することが分かると思いますので、是非トライしていただきたいのです。

今後はトータルでのICT提案力が必要

佐々木 私の経験でお話ししますと、マイクロソフトのクラウドサービスを国内の中堅・中小企業500社以上に導入したということで、昨年、クラウドの普及分野の世界アワードをいただきました。これは、クラウドによる総合的な情報ソリューションが、お客様の情報活用創造展開に有効であることを示していると思います。

そうした意味で、ITCA会員、なかでもLAN認定制度を受けている会員であれば、自信を持って取り組んでいける、と私は思っています。

藤島 大輪さんはICTを上手く活用しておられますが、長年ITCA会員企業の経営者とお付き合いしてきた私からみて、実に素晴らしいことであり、まず会員企業がきちんと最新のICTを理解し中小企業のICT化推進に立ち上がるのだと思います。

大輪 当協会はPBXなど音声系に強い会員が数多くいますが、スマートフォン／タブレットの台頭で、今後は音声だけではなく情報系も併せた事業展開、まさにトータルでのICTの提案力が必要になってきます。

NTTはすでに加入電話網からIPネットワーク、つまりフレッツ光へのマイグレーションスケジュールも発表



土谷宜弘(つちや・よしひろ)氏
月刊「テレコミュニケーション」編集長

しています。早晩、アナログ網は廃止になりますし、今後はPBXの保守料も減少していくと思います。

佐々木 日本の中堅・中小企業の情報通信システムを守ってきたITCA会員各社が今後、何を提案し、どこでビジネスを推進していくのかという点でいえば、やはり日本企業の圧倒的多数を占める中小企業のICT活用をサポートし、顧客とともに成長し、日本の経済発展を実現していくことを考えていかなければなりません。ICTはこれまでのように、単にバックヤードの事務処理機械ではなく、フロントヤードに出てきて顧客拡大、売上拡大につながるものになってきました。企業を活性化し、企業の成長を推進していくのに不可欠のツールとなってきています、是非、ここに目を向けて頑張っていきたいと思っています。

一般社団法人 情報通信設備協会 本部一覧

本部

〒103-0025
東京都中央区日本橋茅場町2-17-7(第3大倉ビル3F)
TEL:050-3360-2587(IP)/03-5640-6508 FAX:03-5640-6599
E-mail:honbu@itca.or.jp

関東地方本部

〒103-0025
東京都中央区日本橋茅場町2-17-7(第3大倉ビル3F)
TEL:050-3360-2588(IP)/03-5640-4761
FAX:03-5640-6599
E-mail:kanto@itca.or.jp

信越地方本部

〒950-0031
新潟県新潟市東区船江町1-55-11(双峰通信工業(株)内)
TEL:025-279-5655 FAX:025-279-5755
E-mail:sinetsu@itca.or.jp

東海地方本部

〒460-0011
愛知県名古屋市中区大須4-15-12(福利会館ビル)
TEL:050-3360-3591(IP)/052-241-1989
FAX:052-261-2177
E-mail:toukai@itca.or.jp

北陸地方本部

〒920-8515
石川県金沢市問屋町1-57(北陸通信工業(株)内)
TEL:050-3366-5972(IP)/076-238-8384
FAX:076-237-6665
E-mail:hokuriku@itca.or.jp

関西地方本部

〒530-0004
大阪府大阪市北区堂島浜2-1-25(中央電気倶楽部 415)
TEL:050-3360-2591(IP)/06-6341-3488
FAX:06-6345-8549
E-mail:kansai@itca.or.jp

中国地方本部

〒730-0054
広島県広島市中区南千田東町2-32(株)ソルコム内)
TEL:082-504-3230 FAX:082-504-3230
E-mail:cyugoku@itca.or.jp

四国地方本部

〒791-8013
愛媛県松山市山越3-15-15(NTT山越北ビル)
TEL:089-911-1600 FAX:089-911-1601
E-mail:sikoku@itca.or.jp

九州地方本部

〒811-1302
福岡県福岡市南区井尻4-34-7(MAJESTIC井尻2F)
TEL:050-3315-2349(IP)/092-592-8881
FAX:092-592-8880
E-mail:kyushu@itca.or.jp

東北地方本部

〒980-0821
宮城県仙台市青葉区春日町6-1(白鳥ビル203号室)
TEL:022-221-4772 FAX:022-221-4775
E-mail:tohoku@itca.or.jp

北海道地方本部

〒064-0920
北海道札幌市中央区南20条西10丁目3-5
(つうけん南ビル1F)
TEL:011-532-2939 FAX:011-532-2940
E-mail:hokkaido@itca.or.jp

お客様に安心・安全で信頼ある LAN工事を提供します

「LAN認定制度」は、お客様へ安心・安全で信頼ある施工・保守・運用サービスを提供することが目的です。そのためにITCAが会員会社のLANに関する技術・知識と実践力を認定します。認定期間は1年で、信頼性を維持するため、毎年更新申請手続きを行います。

LAN認定制度の目的

「LAN認定制度」は、会員各社のLANに関する技術・知識と実践力を、情報通信設備協会 (ITCA) が認定する制度です。

企業では通信システムと情報システムとの融合が進んでおり、構内ネットワークシステム (LAN) の高速化によって、音声情報・データ情報、さらに映像情報の各メディアが統合され、新しいサービス

が提供されようとしています。そうしたなかで、LANの構築は、お客様から安心・安全で信頼のある施工・保守・運用サービスを提供できるものでなければなりません。

LAN認定制度は、これに応える目的で立ち上げたもので、「LAN工事はITCA会員に頼めば安心」ということを定着させることを最大の目標としています。

「会員各社」というように、個人ではなく、法人を認定する点がこの制度のポイ

ントです。工事は個人ではなく、法人対法人の契約で行われることがその理由で、LAN工事を依頼された会員企業が高い技術を持っているという「証」とするものです。

2012年3月末現在で70社の会員が認定を受けており、早期に100社まで増やしたいと考えています。

認定の適合条件

認定の適合条件は、LANに関する最新かつ高度な技術と知識を持ち、しかも、実機でトレーニングした実践力のある工事担任者が会員各社にいたることが条件となります。すなわち、このLAN認定は「実践と知識の両面を考慮した認定制度」といえることができます。

具体的には、会員各社に「AI・DD総

合種、DD第1種」の資格を持つ工事担任者で、日本データ通信協会の「情報通信エンジニア<ビジネス>」の資格を持つ社員、およびITCAの「情報ネットワークプランナー・マスター」の資格を持つ社員の在籍が認定の適合条件となります (図表1)。

認定申請の手続き

ITCAの会員各社は、LAN認定の適合条件を満たす資格者証等の必要書類を添え、各地方本部へ申請します。協会内で内容を審査のうえ、認定企業として「認定証、プレート」を交付します (図表2)。

認定期間は1年で、毎年の更新申請手続き時に初回認定の申請と同様、更新認定証書を交付します。

各資格について

工事担任者資格 AI・DD総合種、DD第1種

この国家資格は、総務省がIP化の進展にあわせて、工事担任者規則等を2005年に改正した時に創設された資格で、IP技術や新サービスを充実して、情報セキュリティの技術・設計および完全管理の内容が加えられました。

資格は年2回実施される「工事担任者試験」、またはeラーニング「eLPIT研修」と試験により取得することができます。

日本データ通信協会

電気通信国家試験センター

(<http://www.shiken.dekkyo.or.jp/>)

情報通信エンジニア<ビジネス>

日本データ通信協会が2006年に開始した、AI・DD総合種、DD第1種の工事担任者資格取得者を対象に資格を与

え、さらに高度な新技術を「情報通信エンジニア・新技術セミナー」により提供します。資格有効期限を1年として、毎年の更新時には教材による最新の技術・知識等の研修を受け、レポートを提出します。

日本データ通信協会

(<http://www.dekkyo.or.jp/engineer/>)

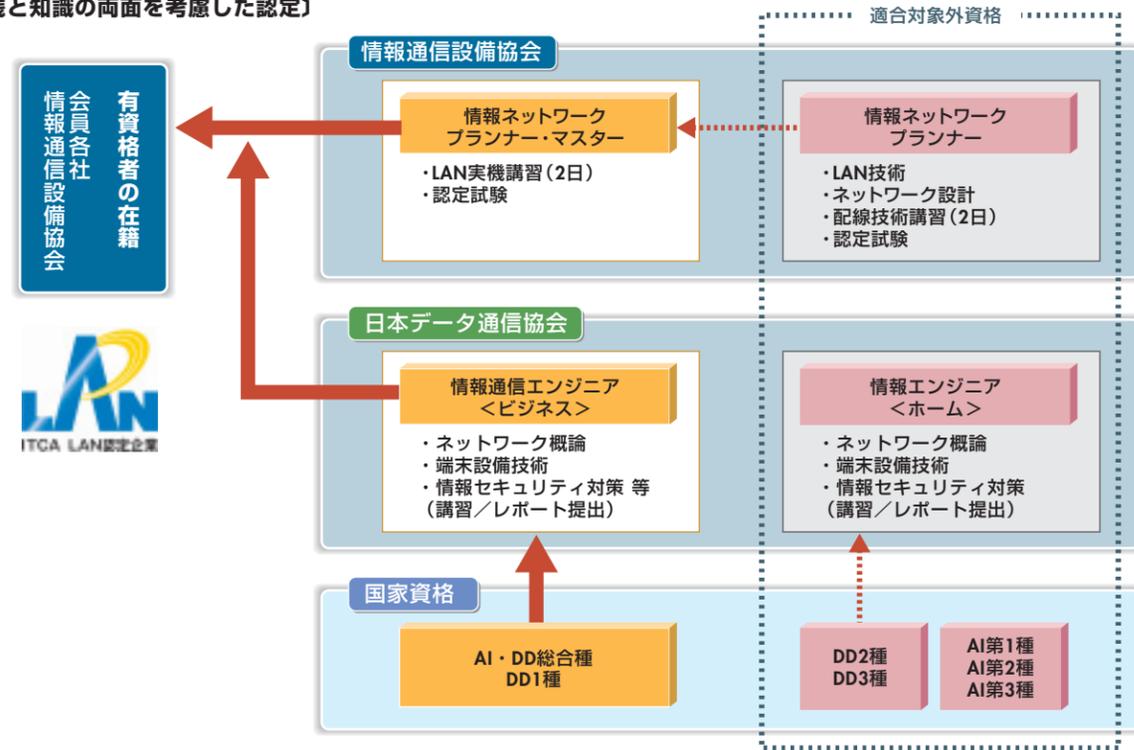
情報ネットワークプランナー・マスター

ITCAが2000年に開始した「情報ネットワークプランナー」資格制度に加え、2007年に開始したLAN・ネットワーク設計、配線に関する技術について、高度な知識を実機研修により習得する「LAN実機トレーニングコース研修」を受講し、資格試験に合格した方をスペシャリストとして認定します。

ITCA (<http://www.itca.or.jp/qualification/index.html>)

図表1 認定の適合条件

〔実践と知識の両面を考慮した認定〕



図表2 認定申請の手続き

