

富山まつりで「おわら」最優秀賞 — 計和会富山支部

毎年恒例の「富山まつり」が8月6日に開催され「越中おわら街流し」で、グループ内の親睦団体、計和会富山支部が最優秀賞を受賞しました。有志約150人が揃いの浴衣姿で参加し、観客を魅了しました。事前にタワー111のスカイホールにて、社員向けの講習会を開催し、おわら風の盆^{※1}で有名な富山市八尾町(やつおまち)出身の社員が講師を務めました。講師陣に「おわら」の魅力について聴きました。

小森 和幸さん、田中 拓也さん、山口 征嗣さん、高林 ゆかりさん

Q いつからおわらを踊っていますか?

小森 3、4歳ころからです。

田中 記憶に定かではありませんが、物心のついたときから踊っていました。

山口 小学校に入る前には踊っていました。

高林 「旧町」^{※2}出身ではないので、小学校でしか習っていません。



富山まつり

Q おわらの魅力は?

小森 ひとことで「優雅さ」です。特に、「新踊り」と呼ばれる男踊りの迫力と繊細な踊り、女踊りの美しさと魅了される踊りが絶妙です。

田中 全国的に見ても、「夜が最高潮」というのは珍しいのではないのでしょうか? 「静の祭り」といった意味でも大人の祭りといえます。演じる側からの魅力を述べますと、おわらの期間(9/1~3)こそ、自分の芸がどれだけ向上したかを試す場であると思っています。その日に向けて1年間踊りや演奏の稽古に励みます。

山口 深夜にばんぼりの灯りの中を踊る「街流し」に尽きます。三味線や胡弓の音色が響く坂の町で踊っていると、言葉では言い表せない不思議な感覚になります。それが最大の魅力ですね。

高林 毎年、夏の終わりと秋の訪れを感じ、とても気持ちや和みます。自然と惹きこまれ、癒しでもあります。



山口さん

Q 「八尾=おわら」のイメージは、全国的にも定着していますが…

田中 町全体が舞台になりますからね。ただ、日程が決まっているので、天候によっては中止になることもあります。それもおわらです。何年も辛抱強く通い続けることにより、自分の心に染み入るおわらにめぐりあえるのだと思います。全国のリピーターの方々に支えられているからこそ、定着しているのでしょうね。

山口 大変嬉しく思うと同時に、それほど広くない町に、住民より多くの観光客が訪れるのですから、十分に堪能していただけないのではと、複雑な心境でもあります。

高林 たくさんの観光客が集まる光景を見ると、おわらを生んだ八尾を誇りに思います。おわらを通して、風情ある八尾の美しさをもっともっと知っていただけると嬉しいです。



高林さん

Q あなたにとっておわらとは?

小森 会期中だけでなく、年間を通して出演などを実施していますので、「生活の一部」であり、「コミュニケーションの場」でもあります。

田中 幼いころに厳しく習ったので、体で覚えています。普段踊ることがなくても、音色が聞こえれば踊れます。私にとって「芸の世界が何たるかを知る窓」です。

山口 ふるさとと自分をつないでくれる「大切な絆」です。

高林 実際に、練習と努力を重ねて舞台上に立つ人にしかわからない世界だと考えています。それでも、八尾に住んでいることを誇りに思い、八尾の人々が大切に守り、育んできたおわらの素晴らしさを、いろいろなところでアピールできればいいなと思っています。



社内講習会

開発者向け『ヒューマン・コミュニケーションで成功する情報システム構築』を出版

2011年7月20日、インテック社員の共著で『ヒューマン・コミュニケーションで成功する情報システム構築』が出版されました。今回は、著者の一人である桐谷さんにインタビューしました。



著者の三人 左から石坂博之さん、桐谷恵介さん、網谷真さん

Q 相手と共通認識を形成する「話す力」と「書く力」。どちらを優先すべきでしょうか?

情報システム構築におけるコミュニケーションの基本は可視化ですから、その場で消えてしまう「話す力」は、あまり重要視しません。合意して定義する事が情報システム構築においては重要であり、その場で相手を説得させたり論破したりする程の「話力」は不要です。そういった意味では、共通認識を成果物として残す「書く力」を優先すべきだと思います。

Q お客さまとのコミュニケーションには「業界知識と一般常識、さらに絶対的な技術力」が必要不可欠と記述されていますが?

業務を知る段階として、①「業務の言葉が解り、話ができる」、②「論理的に事象を整理できる」、③「他業種の他社事例を参考に提示し検討できる」、④「ユーザを上回る業務知識で教示する」という四つがあると思います。段階が上がるにつれ、実現は難しくなりますが、①や②の段階であれば普通のSEでも十分対応できます。まずは②までを目指せばよいと思います。また、インテックはIT技術を提供する会社です。技術の領域でリーダーシップをとることが、お客さまとの信頼関係形成に繋がります。難しくても必要なことです。

Q 本書執筆のきっかけを教えてください

著者の三人とも、長年技術者として、世の中に訴求する何かを残したいという想いがありました。また、お客さまにインテックの技術者が持つ技術力や会社力をアピールする手段として、カタログやパンフレットより「本」という媒体の方が、有効であると考え今回の執筆に至りました。

Q 執筆の上で、最も苦労した点は何ですか?

三人の筆者の意見や表現を一本化することに苦労しました。最初に三人で全体のストーリーを決め、章単位で役割分担して取り組んだのですが、執筆者間の主張の整合性を取ったり、仕上りの言い回しを考えたりするのが大変でした。都度レビューして修正していきました。

Q 本書では理解の「くいちがい」の原因に、「言葉や文化、国民性の違い」も挙げていますが?

これは以前、中国の方と一緒に仕事をしたことを踏まえて書いたものです。コミュニケーションはその人の生活環境や習慣の中での「常識」をベースに行われます。海外に出た場合にその「常識」が日本人と違う事を理解した上で、「常識」の部分まで丁寧に説明するようなコミュニケーションを行う必要があると思います。

Q 今後の執筆の予定などはありますか?

もう1冊、これも社員での共著ですが、秋から年末にかけて出版される予定です。情報システム部は、今の仕事の大半はインテックにまかせて、もっと経営に貢献することをしましょう、という内容の本です。インテック社内には「書きたい人」「書ける人」がたくさんいるとわかったので、どんどん出版していければと考えています。

日経コンピュータ10月号に掲載

本書が「日経コンピュータ」10月13日号、「日経SYSTEMS」10月号で紹介されました。“抽象論に終始せず、(中略)ベテランはもちろん、初心者の心構えとしてもお薦め”(同誌書評より)



書籍『ヒューマン・コミュニケーションで成功する情報システム構築』
著者/桐谷 恵介(首都圏本部)、網谷 真(コンサルティング事業部)
石坂 博之(コンサルティング事業部)
発行/中央経済社 価格/本体 2,800円(税別)

※1 富山県富山市八尾町で、毎年9月1日から3日にかけて開催される富山県を代表する祭り。期間中の3日間で、合計25万人前後の見物客が訪れ、町はたいへんな賑わいを見せる。
※2 おわらの舞台となる10の町を指す。自分の町を中心にそれぞれ自主的に行っており、一堂に会することはない。

インテック

「IPv4/IPv6メーター」を無償で提供
— ホームページのIPv4/IPv6アクセス比率を解析 —

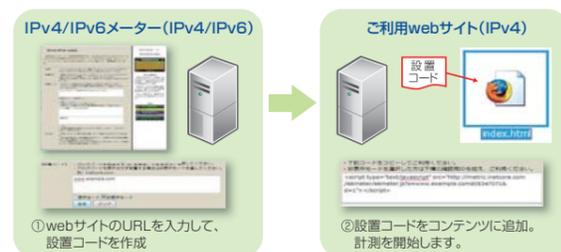
インテックは、ホームページにアクセスするユーザのIPv4とIPv6の比率を簡単に解析できるアクセス解析ツール「IPv4/IPv6メーター」を専用サイト(<http://inetcore.com/project/46meter/>)にて無償で提供しています。本アクセス解析ツールをご利用いただくことで、ホームページがIPv6に対応していない場合でも、ホームページを閲覧するユーザのIPv6のアクセス率を把握することができます。これにより、IPv6でのアクセス状況が確認でき、IPv6対応時期の判断材料の一つにいただけます。なお、インテックでは、本アクセス解析ツールによって計測したIPv6のアクセス状況を、個々のホームページを特定しない形で、公開する予定です。

「IPv4/IPv6メーター」は、利用するホームページ上に設置コードを追加するだけで簡単に利用することができます。また、WebサーバのIPv6への対応状況を確認できる専用サイトも設けておりますので、併せてご利用ください。

専用サイト(<http://inetcore.com/project/websurvey/>)

インテックは、IPv4アドレスの枯渇に伴う社会的な問題を懸念し、2002年にIPv6の技術研究と、円滑な移行支援を目的とした株式会社インテック・ネットコア※(以下ネットコ

アクセス解析コードの設置



ア)を設立しました。以降、総務省や業界団体が組織する「IPv4アドレス枯渇対策タスクフォース」で業界をけん引するとともに、総務省のIPv6移行実証実験のとりまとめや、経済産業省のデュアルスタック環境(IPv4とIPv6とが同時に動作する環境)の動作検証などに取り組んできました。また、IPv4枯渇時計をはじめ、IPv4アドレス枯渇対応アプリケーションチェックリストなどの公開も行っています。さらに、通信事業者をはじめ、一般企業向けにも導入支援やコンサルティングを手がけています。

※ 現在、ネットコアはインテック「先端技術研究所」として引き続き研究開発を行っています。

お問い合わせ先：株式会社インテック 先端技術研究所 研究開発部
TEL：(03)5665-5011

インテック計和会

自然の恵みに感謝、呉羽梨の収穫

インテックグループの親睦団体であるインテック計和会は、富山市の呉羽丘陵に持つ梨畑で収穫を行いました。呉羽地区は呉羽梨の産地で、インテック計和会では2005年から、地元農家の方の指導を受けながら梨の栽培を行っています。

3月の棚結び(梨の枝が上に伸びないよう、栽培用に設けられた棚に結び付ける作業)、5月の摘果(実が大きく育つように、実を間引く作業)に続き、今回の収穫作業は、約200名の社員およびその家族が参加して行われ、晴天の



もと約1時間で、およそ2,000個の梨を収穫しました。そして、家族で自然の恵みに感謝し、おいしくいただきました。

インテック

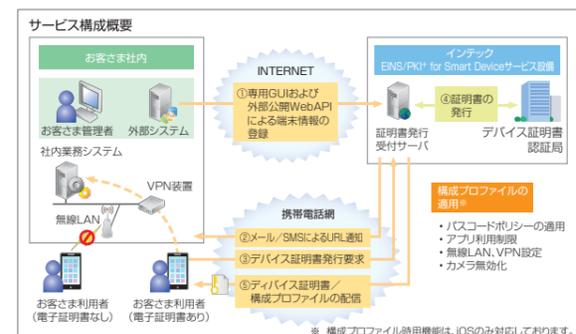
スマートデバイス向けセキュリティサービス
「EINS/PKI+ for Smart Device」を提供開始

インテックは、スマートデバイスの安全な業務利用を支援するセキュリティサービス「EINS/PKI+ for Smart Device(アインス ピーケーアイ プラス フォー スマートデバイス)」の提供を開始しました。

近年、携帯性や操作性の高さからiPhone、AndroidなどのスマートフォンやiPadなどのスマートデバイスを業務で利用する企業の動きが拡大しています。その一方、私用スマートフォンなど許可のない端末による社内システムへの不正アクセスやカメラ撮影によるデータの不正持ち出しといった運用上のセキュリティリスクへの対策が急務となっています。

「EINS/PKI+ for Smart Device」は、企業が特定のスマートデバイスに対して、社内ネットワークへのアクセスを許可するための電子証明書を発行するサービスです。電子証明書は、各端末の固有識別情報※を基に発行するため、不正に入手することや他の端末で利用することはできません。電子証明書によって社内ネットワークへの不正アクセスを防止することができます。また、カメラなど不要な機能を制限する設定情報(構成プロファイル)を各端末に適用することも可能です。

本サービスを利用していただくことで、低いコストと運用負荷で社内のセキュリティポリシーに合わせたスマートデバイスの運用を実現することができます。



※ 固有識別情報：携帯電話やスマートデバイスが1台ずつ持っている識別情報のこと。端末を製造したメーカーや機種を示す番号、生産国、個体に割り振られたシリアル番号などが含まれる。

お問い合わせ先：株式会社インテック ネットワークソリューション部
TEL：(045)451-7473 e-mail: net_pf@intec.co.jp

インテック

「F³ mobile Shield Center Service」に
注目集まる — FIT2011に出展 —

インテックは、10月19日、20日に東京国際フォーラムで開催された日本金融通信社主催「金融国際情報技術展FIT2011(Financial Information Technology 2011)」にF³(エフキューブ)を出展しました。FITは、国内最大の金融機関向けIT展示会です。

出展ブースでは、CRMとローン審査のソリューションについてプレゼンテーションやデモンストレーションを実施し、来場者に高いご評価をいただきました。

CRMソリューションのデモンストレーションでは、預り資産の提案支援機能や、階層別に視覚的な予実管理や傾向分析が可能な経営ダッシュボード機能、EBM(イベント・ベース・マーケティング)などの豊富なオプション群をご紹介したほか、最新のソリューションとして2012年3月からサービス提供予定のモバイル活用プラットフォームサービス「F³(エフキューブ)mobile Shield Center Service」に注目が集まりました。本サービスはCRMシステムの拡張機能としてタブレット端末を高度なセキュリティ環境で利用するためのプラットフォームサービスで、既に北國銀行が採用を決定しています。



併設されたセミナーでは、北國銀行による次期CRMシステムについての講演と、肥後銀行によるCRMとマップシステムとの連携事例の講演をいただき、両セミナーとも金融機関の来場者で立ち見が出るほどの盛況となりました。



お問い合わせ先：株式会社インテック 金融ソリューション事業推進部
TEL：(045)451-2424

インテック

東ソーと共同開発
レジオネラ属菌検出試薬商品化

インテックは、東ソー株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:宇田川憲一、以下東ソー)とレジオネラ属菌^{*1} rRNA検出試薬TRCRtest Legionella(以下本製品)の共同開発を行いました。本製品は東ソーから発売中です。

インテックは、自社が保有する種特異的配列探索技術^{*2}を用いて50種以上に及ぶレジオネラ属菌に見られる特有の塩基配列パターンを特定し、TRC法^{*3}の検出原理に合わせたプライマー^{*4}とプローブ^{*5}を設計しました。従来の遺伝子検査法では、多数の菌種に対して常に高感度で検出することは非常に難しい課題でした。今回、インテックの技術を用いて開発された本製品では、一度に多数のレジオネラ属菌を高感度で検出できるようになりました。

〈本製品の特長〉

①検査時間の短縮

現在のレジオネラ属菌検査の公定法である培養法は、結果が出るまでに1週間以上を要しますが、本製品を用いると、試料水の濃縮から結果判定まで2時間以内に実施することができます。発生源特定の遅れによる被害拡大の防止や、施設営業停止から再開までの期間短縮が期待できます。

②レジオネラ属菌を幅広く、高感度に検出

本製品は、他の遺伝子増幅検査法では検出が難しかった菌種も高感度に検出することができます。これまでは専用試薬でしか検出ができなかった Legionella londiniensisも、高い感度で検出できることを確認しています。

インテックは1993年よりバイオインフォマティクスへの取り組みを開始しました。文部科学省や経済産業省からの研究委託、製薬企業やバイオ関連企業との共同研究、実験現場でのシステム活用の提案など、IT分野からライフサイエンス研究者の支援を行っております。

- ※1 レジオネラ属菌: グラム陰性の桿菌。土壌や水中に広く生息する環境常在菌だが、エアロソール(空気中の微小な水滴)を介してヒトに感染しレジオネラ症を引き起こす。近年、公衆浴場でのレジオネラ属菌増殖による集団感染事件が発生している。
- ※2 種特異的配列探索技術: 生物の遺伝子に特徴的に出現する配列パターンを探し出す技術。
- ※3 TRC法: 東ソーが特許を保有する遺伝子検査法。一定温度で特定のRNAを増幅させ、それに結合して蛍光するINAFプローブを利用することで菌を検出する。
- ※4 プライマー: 遺伝子を増幅する(複製を作る)ために必要なDNA断片。
- ※5 プローブ: 遺伝子を検出するためのDNA断片。蛍光色素などで標識されており、増幅した遺伝子の量を計測するに用いられる。

お問い合わせ先: 株式会社インテック 先端技術研究所 研究開発部
TEL: (03)5665-5011

インテック

「インテック 富山地区最新データセンター見学セミナー」
を開催 ~クラウドサービスによるBCP・DR対策~

インテックは、2011年10月14日(金)~15日(土)に「インテック 富山地区最新データセンター見学セミナー ~クラウドサービスによるBCP・DR対策~」を開催しました。

今年3月の震災から夏場の電力制限などにより、企業の重要検討課題となったBCP、DR対策に対するインテックのデータセンターソリューションをご紹介しました。

BCP、DR対策をご検討されている首都圏地区のお客さまをはじめ札幌、仙台、中部、西日本のお客さま26社・26名を富山にお招きし、2日間にわたってのセミナーとなりました。

1日目は富山本社(タワー111)においてインテック金岡社長による富山とインテックの紹介からはじまり、インテック万葉スクエア(高岡市)、北陸電力と設立したパワー & IT(富山市)のそれぞれの最新データセンターをご見学いただきました。

また、万葉スクエアではインテック石井取締役による「インテック クラウドサービス(BCP対策)について」と題した講演をおこない、インテックの広域データセンター基盤とEINS/SPSなどの高度なクラウドサービス基盤をご紹介しました。お客さまにはインテックのデータセンター事業への取り組みについて理解を一層深めていただくことができました。

また、夜の懇親会では情感あふれる「越中おわら」と富山ならではのキトキト^{*}の海の幸を堪能されました。

2日目には富山県五箇山方面の観光などで、インテック創業の地である「富山」の魅力も体感され、セミナーに参加されたお客さまからは富山地区のデータセンターに対し、非常に高い評価と信用をいただきました。



※新鮮で活きが良いという意の富山弁

ネクスウェイ

“つたわる”をデザインするクラウドサービス『NEXLINK』

ネクスウェイは、宛先データベース・メール・FAX・オンデマンド便^{*1}・WEBサイト構築が一体となったコミュニケーションクラウドサービス『NEXLINK(ネクスリンク)』を2011年10月から提供を開始しました。今後ネクスウェイは、『NEXLINK』を戦略の核に据えて、事業展開を進めていきます。

『NEXLINK』のコンセプトは「つかいやすく、わかりやすく」です。企業のコミュニケーションに必要な機能を、試行錯誤を繰り返しお客さまの声を集めて実現した「つかいやすいツール」に、ネクスウェイがこだわり続けてきた業界やシーン別の「わかりやすい伝え方」を合わせてご提供します。

①情報の送りわけ

保有している宛先データに対して、メール・FAX・オンデマンド便の中から、受け手が欲しい送信手段で情報を送り分けることができます。受け手のニーズにマッチしたコミュニケーションを実施することにより、受け手の反応を促進することができます。

②WEBサイトのパーソナライズ^{*2}

宛先ごとにパーソナライズしたWEBコンテンツを表示することが可能です。宛先の属性や、蓄積した反応履歴などに応じて、WEBコンテンツをパーソナライズすることにより、

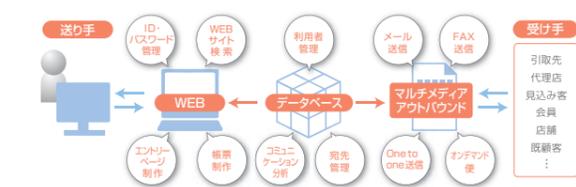
NEXLINK

伝わりやすいWEBコンテンツを構築することができます。

③宛先データの一元管理

宛先データ、反応履歴などを一元管理できるため、宛先データの管理工数を大きく削減することができます。また、WEBサイトともシームレスに連携しているため、煩雑な会員向けサイト管理や告知業務などの業務効率化が実現できます。

“確かにつたわる”をデザインする『NEXLINK』



※1 オンデマンド便: e-オンデマンド便サービス パソコンからWEB上へ宛先データと原稿ファイルをアップロードして、発送形態を指示するだけで、翌日に郵便またはメール便を発送するサービス

※2 パーソナライズ: 顧客やユーザ全員に同じサービスやコンテンツを提供するのではなく、ひとりひとりの属性や購買/行動履歴に基づいて最適化されたものを提供する手法

お問い合わせ先: 株式会社ネクスウェイ
TEL: 0120-341890 e-mail: clp@nexway.co.jp
『NEXLINK』の詳細はこちら: <http://www.nexway.co.jp/promotion/nexlinksp/>

ネクスウェイ

『店舗matic』に「コミュニティ」機能追加

ネクスウェイは、多店舗運営支援クラウドサービス『店舗matic(テンボマティック)』の最新版を発表しました。

『店舗matic』はネクスウェイが株式会社ドリーム・アーツ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:山本孝昭)と共同開発した多店舗運営支援クラウドサービスです。本部から店舗への業務連絡・指示を円滑にし、チェーンストアの経営と現場のPDCAサイクルを支援致します。現在、約40社3000店舗のチェーンストア企業さまにて導入されています。



今回のバージョンアップでは、店舗と本部のスタッフが協同して売り場作りや商品企画を行うためのコミュニケーションの場として、「コミュニティ」機能を追加しました。「コミュニティ」機能を利用することで、新しい売り場づくりの事例を写真やコメントを交えて店舗間で共有し、他店舗の従業員からアドバイスや質問を受けて改善するといったことが簡単にできるようになります。

「顧客が一番近い“現場”である店舗の生の声やアイデアを、スピーディーに施策にいかしPDCAサイクルをスピードアップさせたい」というチェーンストア企業さまの声にお応えする形での機能追加になります。

その他、12機能の追加を行い、チェーンストアにおける経営と現場のPDCAサイクルの支援をさらに強力にサポートいたします。

お問い合わせ先: 株式会社ネクスウェイ TEL: 0120-341890
e-mail: clp@nexway.co.jp 『店舗matic』の詳細はこちら: <http://4103.jp>