

## 2月例会

## メンバースピーチ Part2

2月例会（2月27日・京都市職員保養所みさぎ）は、前回の好評につき、第2段として「メンバースピーチ」が開催されました。今回はアーケテクノリサーチ・有川氏のご紹介で、外国人の方々のビジネススピーチもあり多彩かつ国際的な例会となりました。

## 《新たな情報管理サービスを提案》

(株) ユニシス 佐々木昭彦氏

「oTeMoTo」とは、パソコンや携帯電話のインターネットを使った新しい情報管理サービスのことです。このサービスでは、会員のさまざまなメモ（情報）の読み書きや変更、削除をすることができます。メモの検索については、住所や名前の一部だけを入力して探す曖昧検索、いくつかのキーワードで探す複数文字列検索、そのほか全文検索やAnd/Or検索など多彩な機能を用意しています。また、メモに書かれた内容から自動的に電話番号やメールアドレス、URLを検知し、ワンタッチでそれぞれの情報にリンクするようになっているので、それぞれのブックマークやアドレス帳代わりに利用することもできます。メモの表示順序は、先頭に書かれた64文字をキーにして、小～大への昇順、その逆の降順の設定も可能です。こうした機能をうまく組み合わせれば、簡単なグループウェアとしても活用いただけると思います。

現在のところ、KVBCの会員様向けに、企業名簿の紹介、KVBC予定、掲示板、プロジェクト活動状況などのメモを用意しています。例えば、KVBC予定をクリックして開くと、定例会や各部会などの予定が表示されます。2001.01と入力すれば、2001年1月以降の予定がすべて照会できるので便利です。掲示板は会員同士のコミュニケーションの場として、何でも好きなことを書いていただければと思います。ただし、くれぐれも他人の書いたものを消さないようご注意ください。今後は会員のみなさんご意見や使用状況を伺いながら、システム運用や改善などを図っていきたく考えています。なお、この「oTeMoTo」のURLは「http://is3.uniuni.co.jp/~kvbc」。iモードだけでなく、j-フォンやEzwebなどでもお使いいただけます。ぜひ、多くの会員企業のみなさまにご活用いただき、ビジネスや異業種交流にお役立て願えればと思います。

## 《衛生管理ビジネスの確立を目指して》

(株) 京都インテリジェンス・サーチ 吉村賢氏

これまで消毒業は、ビル・建物管理業の一端として位置づけられていました。日本にはビル管理法という法律があり、これは「年に2回薬を散布しなければならない」というものです。言い換えれば、害虫がいなくても必ず薬剤を散布する必要があり、逆に害虫が発生しても年2回の要件を満たしていれば問題なし。これが日本の衛生管理を遅らせている大きな原因となっているのです。消毒業は、薬を1回散布していくらの世界であり、害虫がいなくなってしまうと仕事がなくなってしまうわけです。そこで、わざと弱い薬剤を散布して、害虫が発生すれば「今年は暑いからもっと薬剤を散布しなければならない」などと申し開きをする、いわゆる「言い訳産業」といわれています。

私どもはこうした日本の消毒業界に疑問を感じ、衛生管理という新しい概念で業務を行っています。ネズミやゴキブリ、昆虫などの害虫を、年間を通してほとんどいない状態で維持管理しようというもので、食品工場や病院などのリスクマネジメントにも役立っています。そのほか、やはり立ち遅れている分野である産業廃棄物処理の受託業務やビルメンテナンス業務なども手がけていますので、ぜひお声がけください。

今後の展望ですが、戦中・戦後にかけての媒介源（ベクター）をなくすという考え方から、高度成長期・バブル崩壊にかけてのニューサンス（やっかいもの）コントロールを経て、現在は衛生管理の確立の時代に差しかかっています。最近では、エイズやエボラ出血熱などの新しい感染症が問題となっており、人類VS病原菌の様相を呈していますが、こうした分野の衛生管理についてもビジネスにつなげていきたいと思っています。

&lt;会員からの質問&amp;感想&gt;

Q. 1回にまく薬の量はどれくらい？

A. 既存業者に比べて、1/10～1/12ほどの量です。必ずしも薬剤散布にこだわらず、必要なら手で駆除してもいい。つまり、害虫を殺すのではなくて、いかに工場や病院からいなくするかという考え方に基づいています。

## 《伸びゆくインドのソフトウェア事業》

SOFIL チェラッパ・スリラム氏

SOFILはインドのマドラスに本社を置くソフトウェア会社で、昨年森首相がインドを訪問したときにNHKでも紹介されて話題を呼びました。'95年5月に設立され、現在従業員は187名。日本には東京と大阪に支店があり、大手メーカーの沖電気さんをはじめ、現在8社の企業とお付き合いしています。サービス内容は、(1) web・eコマース、(2) ネットワーク、(3) 開発サーバー、(4) 制御系の4部門。サービス体系としては、インドで一括受発注するオフショア開発（一括受託）と、お客さまの会社のチームとしてシステム開発に当たるオンサイト（客先常駐）の方法があります。そのほか、Japan deskでは仕様書などの翻訳、通訳を行うサービスも手がけています。日本語を話せる社員も80名以上おり、安心して取り引きしていただけたと思います。

インドのソフトウェア業界についてですが、かつてはアメリカで勉強する人も多かったのですが、ここ数年の間に国内環境が整備され、若くて優秀な技術者が増えつつあります。中でも、インドのシリコンバレーと呼ばれるバンガロールという都市には、アメリカやヨーロッパなどの外資系企業がたくさん集まり、最先端のソフトウェアの研究・開発事業が行われています。最近では日本企業との取引する会社も増え、日本のソフトウェアの5～6%はインドで作られているといわれるほどになっています。将来的にはこの数字はもっと伸びるのではないのでしょうか。IT技術者の人材不足が叫ばれていますが、みなさんもインドのソフトウェア、そして技術者に注目していただきたいと思っています。

&lt;会員からの質問&amp;感想&gt;

Q. オフショアとオンサイト、どれくらいの費用がかかる？

A. 開発のボリュームや内容によって異なりませんが、オフショアで2600ドルくらい。オンサイトでは宿泊費や給与、往復の飛行機代を含めて1人6400ドルくらいです。インド国内では技術者の給与レベルは非常に高く、通常のオフィスワークに比べると約3倍くらいの価格差があります。ソフトウェア業界に人気が集まっているのも当然といえるでしょう。

## 《インドのビジネス習慣に理解を》

(有) ログレス貿易 シトル・ラル・ロイ氏

日本に来て20年になります。今から8年前に独立し、ログレス貿易という会社を設立しました。現在は主にインドやパキスタン、バングラディッシュなどと貿易を行っています。私の経験から言いますと、日本人はインド人と仕事をするとき、非常に不安を感じるようです。日本人がインドに出張に出かけると、予定通りにスケジュールが進まずイライラしてしまうことがあるようです。インドでは、宗教と生活が一緒になっているので、例えば、火曜日は悪い日と考えられているので、その日は取引や決済をしません。木曜日はいい日で、みんなその日に仕事をするため、予定が3日間遅れるというわけです。それが日本の企業には理解できないようですね。今後、ますます日本の企業もインドとの取引が増えていくと思います。まずはお互いのビジネス文化や習慣を学ぶべきだと思います。