

オープンソースビジネス推進協議会(OBCI) 第11回理事会 議事録

文責:NRI 松丸(OBCI 事務局)

1. 日時及び場所
 - (1) 日時:平成 23 年 7 月 28 日(木) 13:00~14:30
 - (2) 場所:SRA OSS, Inc. 日本支社 会議室

2. 出席者
 - ・ SRA OSS 石井理事長、稲葉
 - ・ ISID 渥美副理事長
 - ・ NRI 寺田理事、浅野、松丸

3. 審議事項
 - (1) 会員加入進捗状況について
 - (2) OSC 京都について
 - (3) OSC 今後の予定について
 - (4) OBCI 理事について
 - (5) 日本 Asterisk ユーザ会賛同希望について
 - (6) JISA との打合せ結果について
 - (7) 準会員
 - (8) その他

4. 議事の経過概要および議決の結果
 - (1) 会員加入進捗状況について
 - (a) 7 月 28 日現在、3 月の総会より 359 名増で 3,704 名
 - (b) 今年度目標の 5,500 名まで 1,796 名
 - (c) 今後の施策:メディア、JISA 連携セミナー、プレミアムセミナーで目標達成を目指す。
 - (2) OSC 京都について
 - (a) 入場者数
 - ・ 1 日目:約 500 名、2 日目:約 600 名、合計約 1,100 名
 - ・ 会場変更により、学生が減った為、例年より来場者数が減っているが、エンタープライズ層が増えている。
 - (b) OBCI セッション(別添レポートに沿って説明)
 - ・ 申込者数:101 名、参加者数:80 名、アンケート回収:18 枚、リード獲得 0
 - ・ 参加者業種は Sier が多く、名古屋神戸の人が多く印象
 - ・ 1 コマ 2 講演で詰め込み感が強く、講演時間のオーバーにより、アンケート記入す

る時間が取れなかったため、回収数が少なかった。それに伴いリード獲得もままならず。

- ・ ①アンケート記入時間を 5 分程度用意、②記入したアンケートをブースまでお持ちいただき、ノベルティと交換するなどの対策を検討。
→②の実施により、ブース誘導増加が見込めるので OSC 名古屋より実施する事とする。
- ・ 正会員企業より提供していただいた資料はセッション、ブースにて全て配布完了。

(3) OSC 今後の予定について

(a) OSC 名古屋

- ・ 8 月 20 日(土)10 時～17 時、展示およびセミナー
- ・ セミナー(OSS 超入門と正会員企業講演の 2 本立て)
→正会員企業講演:日立ソリューションズ様講演(「オープン PaaS OpenShift について」)

(b) OSC 東京

- ・ 11 月 19 日(土)、20 日(日)、明星大学にて開催
→震災、節電の影響で 23 区内の開催で調整できず。

(4) OBCI 理事について

(a) 理事会の運営

- ・ 理事会は意思決定の場なのでニュートラルであるべき。ベンダーの理事加入を他正会員企業がどう思うのかも考慮したほうがよいし、理事が多すぎると、意思決定や事務局の運営に支障をきたすのではないかと思う。
- ・ 諸々の懸念事項を踏まえ、今後の運営の為にも、理事会運営の基本方針を文章化しておくべき。
→対外的にも説明ができる。

(5) 日本 Asterisk ユーザ会賛同希望について

- ・ 即賛同したいので許可がほしいとの申し出あり。許可後はロゴ/リンクを掲載するとの事。
→賛同 OK。事務局より連絡。

(6) 情報サービス産業協会(JISA)との打合せ結果について

(a) 共同で取り組みたい内容

- ・ 年度末まで 20 名規模の勉強会を 6 回実施
- ・ 勉強会内でパネルディスカッションをやり、年度末に 30P 程度のレポートにしたい
- ・ ディスカッションの会場、パネル(人)、プロモーションは JISA が担当
- ・ ディスカッションのレポート化は、OBCI が担当

- ・ レポートは JISA と OBCI の連名
 - ・ JISA と OBCI で連動して OSS を導入する為の条項を作成し、2 年ごとに更新
- (b) 活動フェーズ案
- ・ 第 1 フェーズ: 条項の作成活動
 - ・ 第 2 フェーズ: 国内のプロモーション活動
 - ・ 第 3 フェーズ: JURAS と連携し、アジア地域の共通認識とする活動
- (c) (a)、(b)について、8 月に基本計画を作成し、9 月から活動することとしたいので、OBCI で検討して欲しいとの事。
- (d) OBCI が JISA と連携するメリット
- ・ JISA としては
 - ①ディスカッション内容を OBCI にレポート化してもらうことにより、アウトプットができ、業界団体としての活動実績を残すことができる。
 - ②JISA 会員に向けて、レポートや条項をプロモーションすることにより、OSS 導入を促進し、OSS をアジア進出の足がかりに使ってもらえる。
 が、OBCI としてのメリットは？
 - ・ JISA 会員は業界売上の 9 兆円のうち、6 兆円を占めていると聞いた。
 - ・ ある種ボランティアでレポーティングなどする事になるが、コストメリットはさておき、OBCI が現在リーチできていない企業へ、ディスカッションやプロモーションを通してリーチできるので、OBCI が作るレポートなどがどのように JISA 会員へ普及し、OBCI にとってどういうメリットがあるのかが大事であるし、OSS ビジネスを推進するというそもそもの OBCI の目的からすると取り組むべきことだと思う。
 - ・ いろいろ踏まえて、正会員企業にも賛同を得る必要があるが、メリットがあるならば、正会員企業も手弁当でもやってくれるのではないかな。
 - ・ 作成したレポートをメディアなどで取り上げてくれるなどすればメリットが出てくる。
- (e) (c)、(d)を踏まえ、最終調整の場として、JISA の担当者と理事の打合せの場を 8 月お盆明けに設定することとする。

(7) 準会員

- (a) 検討状況
- ・ Jaspersoft は日本法人が設立されてからの検討となった。
 - ・ Talend 検討中。
 - ・ 株式会社キーゴール検討中。
- (b) 準会員用資料作成と申込書も改定が必要、事務局にてお盆明けまでに作業をすすめる。

(8) その他

- ・ 特になし

以上