

Made In Japan Software コンソーシアム

MIJS

現地を知り、人をつなぎ、
現地に見合った“日本サービス”を提案
日本発のソフトウェアを世界へ！

MIJS 理事長宣言

2020年にマイルストーンを設置
グローバル進出は実践フェーズへ

企業の壁を越えたオープンで内容の濃い活動
新たに4つの委員会に分かれ、進化した活動がはじまる



2014年8月現在 参加企業 78社

●正会員 19社

I-SiTE

株式会社アイサイト

APPRESSO

株式会社アプレッソ

infoteria

インフォテリア株式会社

WingArc 1ST

ウイングアーク1st株式会社

WEIC

株式会社WEIC

AZIA

株式会社エイジア

Sg systems

SGシステム株式会社

Intra-mart®

株式会社NTTデータ イントラマート

OPEN STREAM

株式会社オープンストリーム

CyberTech

XML everywhere

Cybozu

株式会社サイバーテック

jbAT

サイボウズ株式会社

i System Integrator

JBアドバンスト・テクノロジー株式会社

SuperStream

株式会社システムインテグレータ

b-en-g

Knowledge Suite

東洋ビジネスエンジニアリング株式会社

ナレッジサイト株式会社

NEXWAY

INTEC Group

BSP

株式会社ビーエスピー

BroadLeaf

株式会社ブロードリーフ

●準会員 59社

株式会社アイエルアイ総合研究所 / アクセラテクノロジ株式会社 / アシアル株式会社 / 株式会社アブリ・スマート / アリーナシステム株式会社 / 株式会社インターノム /
株式会社インターネットニシアティブ / 株式会社インテック / 株式会社インフォファーム / 内田洋行グローバルリミテッド / NRIセキュアテクノロジーズ株式会社 / NEC(日本電気株式会社) /
NTTコミュニケーションズ株式会社 / エレクス株式会社 / エンカレッジ・テクノロジ株式会社 / 株式会社OSK / 株式会社オー・エス・ピー / 株式会社エクステラ / クオリティ株式会社 /
株式会社クロマーマーケティング / コヨコ S&T株式会社 / JBCC 株式会社 / 株式会社ジエナ / 株式会社システムエグゼ / 株式会社SHIFT / 株式会社シムトップス / 株式会社ジャスマインソフト /
株式会社シャノン / 株式会社Skeed / スターティアラボ株式会社 / 株式会社スプラウトジャパン / 株式会社セルフフォース・ドットコム / タイムコンシェル株式会社 / 株式会社ディーパ /
株式会社ティエスエスリンク / ディサークル株式会社 / 株式会社ディバータ / 株式会社データ・アブリケーション / 株式会社テラスカイ / 株式会社電通国際情報サービス / 株式会社ドヴァ /
株式会社トランザクト / 株式会社日進 / 株式会社日本システムデザイン / 株式会社ネオレックス / パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社 / 株式会社ビジネスブレイン太田昭和 /
株式会社日立製作所 / 株式会社ヒューマンセントリックス / 株式会社ファーストステップ / 株式会社フィックスポイント / 富士通株式会社 / 富士通ミドルウェア株式会社 / FutureOne 株式会社 /
株式会社ブルーポート / 株式会社フレクショ / 株式会社リード・レックス / 株式会社ワイ・ディ・シー / 株式会社ワックドットコム

MIJS

MIJSコンソーシアム事務局

〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目1番16号 芝大門MFビルB1階(株式会社イーサイド内)

メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム事務局

TEL.03-6435-8990 FAX.03-6435-8790 e-mail.info@mijs.jp URL.http://www.mijs.jp/



MIJS理事長宣言

2020年にマイルストーンを設置。 グローバル進出は実践フェーズへ

国内の有力ソフトウェアベンダーが結集し、
国内ビジネス基盤の強化と海外展開を推進する
「メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア コンソーシアム」(以下、MIJS)。
(Made In Japan Software)

MIJS理事長 平野洋一郎が語る新たな決意。

MIJS理事長 平野 洋一郎
(インフォテリア株式会社 代表取締役社長 / CEO)

クラウドに乗り換えられないISVは「死」を意味する

— 平野さんは今年の4月、新理事長に就任されました。

まずは、日本のソフトウェアベンダーに対する現状について、どのようにお考えですか？

平野 パッケージからクラウドへとソフトウェアのプラットフォームが移行していることに対して、危機感があまりにも足りないと感じています。かつて日本のISVは、同じような危機に見舞われました。DOSからWindowsへの変化です。そこで舵を切りきれなかった多くの企業が消えていました。

なぜ舵を切れなかったのか？ 技術力が足りなかったのか？ 違います。舵を切りきれなかったのは、経営者です。Windowsが台頭してきたとき、「DOSで売上が立っている」、「まだ市場が小さい」、「システムが不安定」のような目の前の理由だけで、迫っている時代の変化に眼をそむけていたのです。それは現在の状況と変わりません。おそらく技術者たちのほとんどがクラウドに対応することができます。しかし、クラウド化すれば一時に売上は落ち、資金の回収までにより長いスパンがかかります。そのため経営者が二の足を踏んでいるにすぎません。

— このままの状況が続くと、日本のソフトウェアベンダーはどうなるでしょう？

平野 今、クラウドに変われない企業は「死」を意味します。現在、悲しいことに、日本の

ISVが倒産しても、世界はおろか国内ですら困る企業は少ないからです。日本は類まれなる技術力を持ちながらも、世界にインパクトを与え、必要とされるソフトウェアを世に送り出していないのです。

この状況を打破するのがMIJSの目標です。日本のソフトウェアの優位性を国内外に一層広く知らしめることを理念としています。ここには、この変化の激しいソフトウェアの世界で、変革を恐れずに挑戦する仲間があります。世界へのソフトウェアを送り出そうと熱意を燃やす仲間がいます。ぜひ日本のソフトウェア業界の未来のため、世界に通用する力を身につけてほしいと願っています。

4つの委員会が提供する世界市場に向けた具体策

— MIJSは、具体的にどのような取り組みを行っているのでしょうか？

平野 2014年度から「グローバル委員会」「製品技術強化委員会」「マーケティング委員会」「経営力向上委員会」の4つの委員会を設立し、それぞれの活動をしています。「グローバル委員会」は、2013年度までは「海外展開委員会」という名称で、主に中国・東南アジアの市場を知るために活動を行ってきました。上海でイベントを開いて地域の有力なIT関連団体とアライアンスを構築したり、国内に有識者を招いてセミナー

クロソフト社、オラクル社、グーグル社など、世界的な企業は企業買収によって大きな飛躍を遂げています。彼らは、決して自らの技術に自信がないわけではなく、優秀な人材や新しい技術を買収し、開発にかかる「時間」を買っているのです。また、同委員会には「人材育成プログラム」も含まれています。「経営とは、人材を活用すること」という観点からです。各社の新人同士が交流することで得られる相乗効果、育成に関する費用対効果が期待できます。

なお、「マーケティング委員会」と「経営力向上委員会」は、2013年度までの「プロダクトビジネス委員会」を改組したもので、マーケティング部門と、経営者・管理部門に特化した活動として分割しました。

国土も資源もない日本、その活路はソフトウェア

— 今年度から各委員会が、より実践的なフェーズへと移行したようにお見受けします。

平野 私たちはこれまで、海外で先陣を切って活躍するソフトウェアベンダーの輩出を目指していましたが、東京オリンピックが開催される2020年までに、MIJSが必要なくなる状況にするという明確なマイルストーンを置きました。その実現に向け、活動を加速しています。それに伴い、準会員も4つの委員会すべてに参加できるよう門戸を開きました。日本のソフトウェアベンダーの未来を切り開く企業の誕生を、心から期待しています。

— 最後に、海外への進出を考えているソフトウェアベンダーにメッセージを。

平野 グローバル戦略について、「グローバル化するべき」「海外に進出せざるを得ない」といったニュアンスで語る経営者が多いように思います。つまりは、海外進出は望んでやることではなく「しかたなく」やることなのです。今、市場がフラット化しており、AppStoreのようなアプリケーションストアから世界中に配信できる時代です。これは、大きなチャンスです。MIJSで、グローバル化に本気で取り組んでいる仲間と交わり、ぜひ活動範囲を広げてほしいと考えています。

MIJSは、「Give & Take」の精神で活動しています。自社の情報を「出すから、もらえる」「出すほど、もらえる」という集まりです。誰もが自分のありのままをさらけ出し、切磋琢磨しています。ここには未来へつながる大きな気づきがあります。同じ志を持つ新しい仲間との出会いを心待ちにしています。

MIJSコンソーシアムとは

MIJS(Made In Japan Software)コンソーシアムは、日本の有力ソフトウェアベンダーが結集し、国内ビジネス基盤の強化と海外展開を推進する趣旨のもと、2006年に設立しました。ソフトウェアベンダー側から、ビジネスに対するITの顧客満足度を高めるため、市場で求められるソフトウェアの製品間連携によるシステム基盤を構築し、国内・海外に向けて「日本のソフトウェア」に対する優秀性の認知向上、市場におけるビジネス基盤の強化を図ります。

●グローバル委員会

上海、シンガポール、アメリカに委員会の拠点があり、そこに海外進出企業が集まり、現地での売上データ等、実際の数字をもとに実践的な戦略会議を定期的に実施している。国内においては、海外進出を控えている企業に対し、世界市場を知るため現地の有識者による講演などを開催する。

●製品技術強化委員会

エンタープライズ系エンジニアの技術力向上を目的とし、技術者の情報交換やクラウドなどに関する最先端技術の勉強会などを開催。ソースコードを実際に制作し、プロダクトを通じて技術を磨いていく。MIJS設立以来続いているコアコンテンツ。

●マーケティング委員会

マーケティングに甚大なパワーを割く、海外の企業に対抗しうるマーケティング力を養成するのが目的。中長期的な販売戦略やローカライズに必要な施策など、マーケティングに関する手法を、実践を通じて研究できる『実験の場』を提供する。

●経営力向上委員会

スマートデバイスやクラウドの普及、事業展開のグローバル化、労働集約型・人月単価モデルの崩壊など、ビジネスを取り巻く環境が大きく変化するなか、この時代を生き抜き、グローバル化を目指す企業が直面する個々の切実な課題に取り組み、その経営力を企業の内部から強化する。

組織図



MIJSの歩み

2006年

8月 MIJSコンソーシアム設立(13社でスタート)

2007年(会員企業18社)

2月 MIJS標準規格構想発表
第1回 MIJSカンファレンス「Japan」開催
11月 MIJS標準規格第一弾発表
第2回 MIJSカンファレンス「Japan」開催

2008年(会員企業27社)

10月 第1回 MIJSワークショップ in 上海 開催
12月 第3回 MIJSカンファレンス「Japan」in SaaS World 開催

2009年(会員企業28社)

5月 委員会体制の設立
(海外展開委員会、製品技術強化委員会、プロダクトビジネス推進委員会)
11月 オープンガバメントクラウド・コンソーシアム(OGC)と連携発表

2010年(会員企業37社) : 準会員区分を新たに設置

4月 成都市ソフトウェア協会とMOU締結
10月 中華民国情報産業協会(CISA)とMOU締結

2011年(会員企業47社)

2月 MIJSワークショップ in 大阪 開催
10月 MIJS沖縄ワークショップ 2011 開催

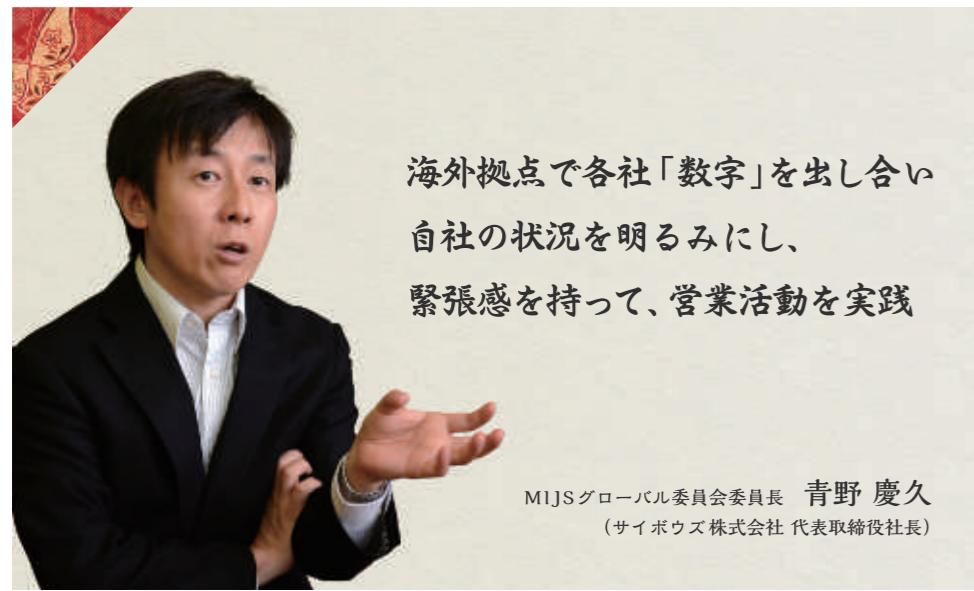
2012年(会員企業65社)

4月 香港Information and Software Association Industry (ISIA)とMOU締結
5月 タイの3団体とMOU締結
(Software Park Thailand, Association of Thai ICT Industry, Thai Software Export Promotion Association)
10月 MIJS土佐ワークショップ 開催

2013年(会員企業72社)

6月 MIJS Roundtable in Singapore 開催(シンガポール、ジャカルタ視察)
9月 MIJSワークショップ in 仙台 開催
10月 ITpro EXPO 2013 共同出展

2014年8月現在 参加企業78社



海外拠点で各社「数字」を出し合い
自社の状況を明るみにし、
緊張感を持って、営業活動を実践

MIJSグローバル委員会委員長 青野 慶久
(サイボウズ株式会社 代表取締役社長)

グローバル委員会

上海、シンガポール、アメリカに委員会の拠点があり、そこに海外進出企業が集まり、現地での売上データ等、実際の数字をもとに実践的な戦略会議を定期的に実施している。国内においては、海外進出を控えている企業に対し、世界市場を知るため現地の有識者による講演などを開催する。

もはや底上げは終わった。 メンバーの「本気」を問う

MIJSがMIJSとして設立された意味——「日本のソフトウェアベンダーを世界進出させる」ということを、最先鋒で体现しているのがグローバル委員会である。前身の海外展開委員会では勉強会中心だったが、リニューアルした今年度からは、海外進出している企業同士が売上データを持ち寄り、現地で営業会議を開き、業績のアップを目指すという本格的な実践に移っている。現在、上海拠点に数十社、シンガポール拠点に十数社が参加しており、アメリカ拠点でも活動の準備が進められている。

委員長を務めるのはサイボウズ株式会社代表取締役社長の青野慶久。実際の売上データを持ち寄るため、参加者は「今後は社長だけでなく、青野さんにも詰められてしまう。海外営業部長が一人増えたようだ」と冗談めかしながらも、胃が痛くなるようなプレッシャーを感じている。「グローバル委員会をたとえるなら、WBCの日本代表。チームの監督と代表の監督、両方に鍛えられるイメージです。参加者は確実に実践モードに変わってきています」(青野)

海外進出の新規事業に関する売上データは、基本的にどの企業もトップシークレット。それを提出することになるため、参加者にとっては、今まで秘密裏に行われてきた自社の海外進出の状況が、白日のもとにさらされることになる。「当社自身、これまで海外進出のデータを外に出したことはありませんから、非常に興味深いと

「現地主義」をテーマに 現地での販売実績を 増やすことを目標に活動

この数年間MIJSの海外展開委員会で行った国事例、市場調査、視察ツアーの成果により着実に地盤を築き上げてきました。青野委員長を筆頭にいよいよ本格展開!「現地主義」をテーマに現地での販売実績を増やすことを目標に上海、シンガポール、シリコンバレーに初年度の対象拠点を設け、実ビジネスに直接繋がる活動にフォーカスし、現地で会員同士の共同営業活動を支援する活動を展開します。



日中のづくり商談会(上海)



MIJS Conference in Shanghai



MIJS Roundtable in Singapore

グローバル委員会の主な活動

- 2013年6月
MIJS Roundtable in Singapore
シンガポール、ジャカルタ視察
- 2013年11月
シリコンバレー視察
- 2014年4月
海外拠点リーダー会議
(東京、シンガポール、上海、シリコンバレー)
- 2014年6月
活動説明会
- 2014年9月
共同出展: 日中のづくり商談会(上海)
- 2014年10月
海外拠点リーダー会議
(東京、シンガポール、上海、シリコンバレー)
- 2014年10月
MIJS Conference in Singapore
- 2014年12月
MIJS Conference in Shanghai
- 2015年1月
海外拠点リーダー会議
(東京、シンガポール、上海、シリコンバレー)

エンタープライズ系エンジニアが
切磋琢磨し、赤裸々に情報交換できる
唯一無二のサングチュアリ



MIJS製品技術強化委員会委員長 小野 和俊
(株式会社アプレッソ 代表取締役社長)

製品技術強化委員会

エンタープライズ系エンジニアの技術力向上を目的とし、技術者の情報交換やクラウドなどに関する最先端技術の勉強会などを開催。ソースコードを実際に制作し、プロダクトを通じて技術を磨いていく。MIJS設立以来続いているコアコンテンツ。

マネジメント分野や 海外企業の取り組みも視野に

会員企業の技術レベルの底上げを目指してきた製品技術強化委員会。その方針は変わらぬまま、今年度は内容に広がりを見せている。

変化した一つが、委員会活動のベースとなっている分科会である。こちらでは、エンジニア同士による実践的な技術検証や学習が行われている。今年度は前期・後期にそれぞれ6つほどテーマを設置。参加者は自分の関心のあるテーマの分科会を選択できる。昨年度までは実際にソースを書き、テクノロジーを通じて学んでいく内容が主流だったが今年度から「エンジニアリングチームの教育」「エンジニア考査」といった、マネジメント寄りのテーマも採り上げた。委員長を務める株式会社アプレッソ代表取締役社長の小野和俊は、「これまで現場のエンジニアの参加者が多かったのですが、今後はより幅広い層に訴求する活動にしたい」と語る。

テーマの選び方も、今年度から会員企業にアンケートを参考に厳選。「センサーとビッグデータ」「エンタープライズセキュリティ」「Raspberry Pi」などをラインナップし、今、現場が求める知識や技術を扱うよう配慮した。

今年度はさらに海外にも視野を広げ、シリコンバレー視察も実施した。「これまで視野が国内の範囲でした。海外のベンダーは売上の桁が1、2つ違います。そこと自分たちとの取り組みは何が違うのか、実際に企業の内部の方にお話を伺いました」(小野)

会員企業のエンジニアが集まり、 旬のテーマに関して共同で調査、 検証、学習を実施

会員各社のエンジニア同士の共同活動による知識共有およびスキル向上を目標に、エンタープライズアプリケーション開発の「いま」を知る活動を行っています。1年を通しての活動方針として

- ①開発手法・開発基盤に関する各社のノウハウ(講演形式)(自動テストツール、ソース管理、ドキュメンテーション、国際化など)を共有
- ②分科会活動(テーマごと少人数のグループワーク)で定例会を行っており、グループワークの集中型展開として年2回2日間の合宿が開かれています。合宿では他社エンジニアとペアプロなどを通じて現場レベルで互いに刺激を受けることができる場を提供します。



シリコンバレー訪問

2014年度分科会テーマ

■ 前期(5月、7月、8月夏合宿)

1. JavaScript
2. センサとビッグデータ
3. メンバーのスキルアップ&教育
4. エンタープライズセキュリティ
5. スマホファーストの具体的な作り方
6. Siri

■ 後期(10月、12月、1月冬合宿)

1. ラズベリーPi、FPGAなど
2. インフラ仮想化技術
3. 機能追加決定プロセス。
- 使われている機能・
使われていない機能の判断
4. マネージャー一般
5. パフォーマンス向上に向けた対策
6. エンジニアの人事考課

製品技術委員会の主な活動

- 2014年6月
シリコンバレー視察
- 2014年7月
シリコンバレー訪問報告会
- 2014年7月
「AWS Summit Tokyo 2014」
MIJS - Amazon 共同企画セッション
- 2014年7月
夏合宿
- 2015年1月
冬合宿

経営環境が大きく変化をする中、
迅速に、柔軟に、サービスをつくる
経営基盤の強化を目指し活動

今期は、「企業が変化の時代を生き抜くノウハウを共に学び、考える」をテーマに経営力向上委員会を立ち上げます。

迅速に、柔軟に、サービスをつくる経営基盤の強化を目指して、ビジネスモデルの確立、組織・制度・場の形成、人材の調達、スキルセットと育成を共に学び、共に考える活動を展開します。



●MIJS 合同新人研修の様子



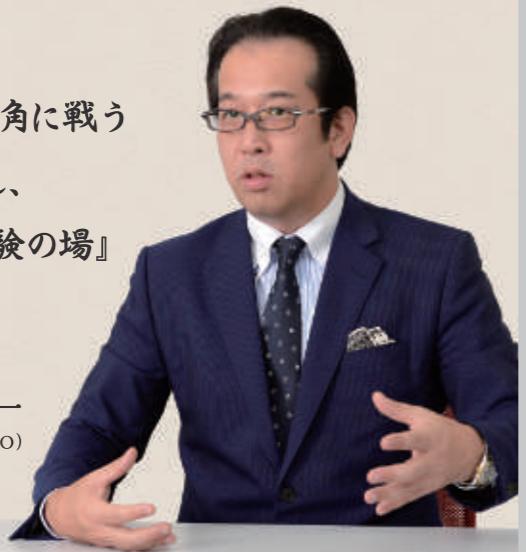
経営力向上委員会の主な活動

- 2014年4月
MIJS合同新人研修
- 2014年7月
MIJSプレゼンターセミナー
- 2014年9月
MIJS合同新人研修
- 2014年11月
MIJSワークショップ in 京都
- 2014年12月
MIJS合同新人研修

マーケティング委員会

マーケティングで海外と互角に戦う
知識レベルの向上を目指し、
各社が実践研究できる『実験の場』

MIJSマーケティング委員会委員長 稲葉 雄一
(ナレッジスイト株式会社 代表取締役社長 兼 CEO)



顧客接点を最大化し、 MIJSとしてお客様と向き合える 環境づくりを目指し、 会員個社で活用できる情報や 実益を作る場として活動

今期から新設されるマーケティング委員会では顧客接点を最大化し、MIJSとしてお客様と向き合える環境づくりを目指し、会員個社で活用できる情報や実益を作る場として活動します。プロモーション部会(インバウンド部隊の構築)と営業部会(アウトバウンド部隊の構築)で構成されており、インバウンドマーケティング・SEOノウハウを取得し、共同マーケティング企画を実施します。成功体験、失敗体験の検証の得て、個社で活用ノウハウの蓄積を目指して活動します。



MIJS Conference 2013



第3回マーケティング委員会 (2014年6月定例会の風景)

マーケティング委員会

マーケティングに甚大なパワーを割く、海外の企業に対抗しうるマーケティング力を養成するのが目的。
中長期的な販売戦略やローカライズに必要な施策など、マーケティングに関する手法を、実践を通じて研究できる『実験の場』を提供する。

製品の魅力の見せ方、 売り方を実践的に研究

手がける範囲に広がりを見せていた前身のプロダクトビジネス推進委員会から、プロモーションや営業に特化した分野を細分化したのがマーケティング委員会である。これによってより参加者のターゲットを絞り、実践的な取り組みが行われるようになった。同委員会は2つの部会を設置している。プロモーション部会は、自社製品をいかに魅力的に見せるか、営業企画や戦略、広報などをテーマとし、営業部会は製品を売るための営業スキルの向上を目指している。

今年度の目標は、全体的なマーケティング力の底上げにある。マーケティング委員長を務めるナレッジスイト株式会社代表取締役社長兼CEOの稻葉雄一は、「日本のソフトウェアベンダーは、マーケティングの視点がなく、テクノロジー視点のディティールに寄った打ち出し方になり、製品の良さが埋もれてしまう傾向にあった」と業界の実情を語る。事実、シリコンバレーの新規ベンチャー企業が、日本でも強烈なインパクトを放つのに対し、日本の新規ベンチャーの存在感は国内でも大きいとは言えない。世界と対抗するためにも、まずは海外に見習い足元を固めるのが、当面の目標となっている。

今年度の具体的な取り組みとしては、前期はマーケティングに力を入れている企業の実例による勉強会や、会員企業各社の製品について研究会を開催。マーケティングの基礎と自社製品の魅力を知る、知識重視のコンテンツとなっている。

経営力向上委員会

『4つのS』の向上を目指し
テーマの専門性をより深く

経営力向上委員会は、前身のプロダクトビジネス推進委員会から分岐したこと、内容をより経営者や管理部門向けに特化した。委員長を務める株式会社オープンストリーム取締役の野田伊佐夫は、「海外と戦える経営力を身につけるため、『Scope』『Style』『System』『Skill』の4つの軸から経営力向上を目指し、企業の基礎体力を高めたい」と語る。

『Scope』とは、企業経営の根本である選択と集中を的確に行い、経営環境の変化への対応を考える軸。海外企業のM&Aや資金調達など、さまざまなテーマを考えている。『Style』は、クラウド化などによりビジネスモデルの前提が変化する中、新たなビジネスモデルを確立させるための軸。新規事業立ち上げから契約・法務・特許までがテーマとなる。『System』は、新たなビジネスモデルにマッチした組織や制度、場を形成する軸。人事評価制度やキャリアパスも視野に入れる。『Skill』は、人材の調達とスキルセット、育成に関する軸。どのように優秀な人材を確保し、育てていくかを課題としている。

「これらを『4つのS』と名づけ、この軸で経営力を成長させ、5つ目の『S』である『Speed』を経営にもたらしたいと考えます」(野田)

委員会では『4つのS』を念頭に、今まで専門性が高くて採り上げにくかった企業が抱えるテーマにアラカルトで取り組んでいく。今年度はすでに、経営者向けに新規上場を実現した社長

による講演や、人事部門向けに倫理協定が変わる2016年新卒の採用に関するセミナーなどが行われた。CFOや取締役クラスの方に呼びかけ、自社の予算の課題についての座談会も開催。赤裸々な内容が大きな反響を呼んだ。

各社が機密度の高い予算のノウハウについて惜しげもなく共有するのは、MIJSが持つ『Give & Take』の精神があるため。「ある参加者が自社の経営トップに委員会の場で公開できる範囲を聞くと、答えは『全部OK』だったとか。MIJSに対する深い思いを感じましたね」(野田)

経営力向上委員会では、今回の改組で人材育成プログラムが正式に紐づくことになった。今年度は8社54名の新人が一堂に会し、MIJSの講師による新入社員研修が行われた。同じくプロダクトに関わる企業同士の新入社員が、同期として『他社』とつながり、一齊にスタートアップできることは、今後の成長の大きな糧になる。「ゆくゆくはフォローアップ研修なども企画し、会員企業の人材育成の一助となるよう取り組んでいきたいと考えています」(野田)

各回ごとにテーマも、参加者のターゲットも異なる経営力向上委員会を、野田委員長は『楽団』に例える。「合奏するオーケストラ、セッションするジャズ、スターブレイバーのライブなど、それぞれのテーマに合わせて参加者を募ります。その分、企業の抱える本当に切実なテーマを探り上げたい。これができるのも、今年度から準会員が、制限なく各委員会に参加できるようになったため。MIJSにとっても初の試みです。ぜひ、今まで出席しなかった部署の方にも積極的に参加していただきたいですね」(野田)