

JGN II イベント利用報告書

イベント番号（イベントー130）

提出日 18年 3月15日

(1)イベント名

ハイビジョンによるテレビ会議を活用したIT人材育成セミナー

(2)イベント概要

和歌山県がITビジネスモデル地区の中核拠点施設として本年1月から供用開始した「和歌山県立情報交流センターBig・U（以下「Big・U」という。）」と、JGN II アクセスポイントである和歌山大学との間を県域行政ネットワーク「きのくに e-ねっと」により接続されたことにより、Big・UでもJGN II が利用できる環境が整備された。

これを契機として、Big・UとNICT大手町リサーチセンターをJGN II 回線で結び、日本のIT業界の第一線で活躍中のITベンチャー経営者（東京会場）と地域の起業家等（和歌山会場）との間をハイビジョンによるテレビ会議システムを用いてディスカッション形式による意見交換を行いながら、ITの利活用やITビジネスの最先端情報を紹介するとともに、地方でのITの活用とビジネス展開について議論する機会を提供することを目的として、標記セミナーを開催した。

イベントの具体的な内容は下記のとおり。

3月 2日（木）・6日（月）

午後 和歌山会場となるBig・Uへの機器設置及びJGN II との接続確認作業

3月 7日（火）

午前 会場設営及び回線状況チェック

午後 イベント開始

13:30～ 主催者挨拶（和歌山県企画部IT推進局

情報政策課情報交流センター分室長 脇谷芳行）

13:35～ ディスカッションセミナー開始

和歌山会場 山口実（和歌山県立情報交流センター館長）

東京会場 竹腰実労（株式会社京橋ワインリカショップ 取締役店舗運営責任者）

主な内容 インターネット販売の現況

- ・日本のインターネット事情
- ・インターネットショッピング事情
- ・インターネットマーケット概要
- ・インターネットマーケットとワインマーケット
- ・楽天市場 業績
- ・京橋ワインについて
- ・成功のポイント

14:00～ 質疑応答（和歌山会場～東京会場）

主な質疑

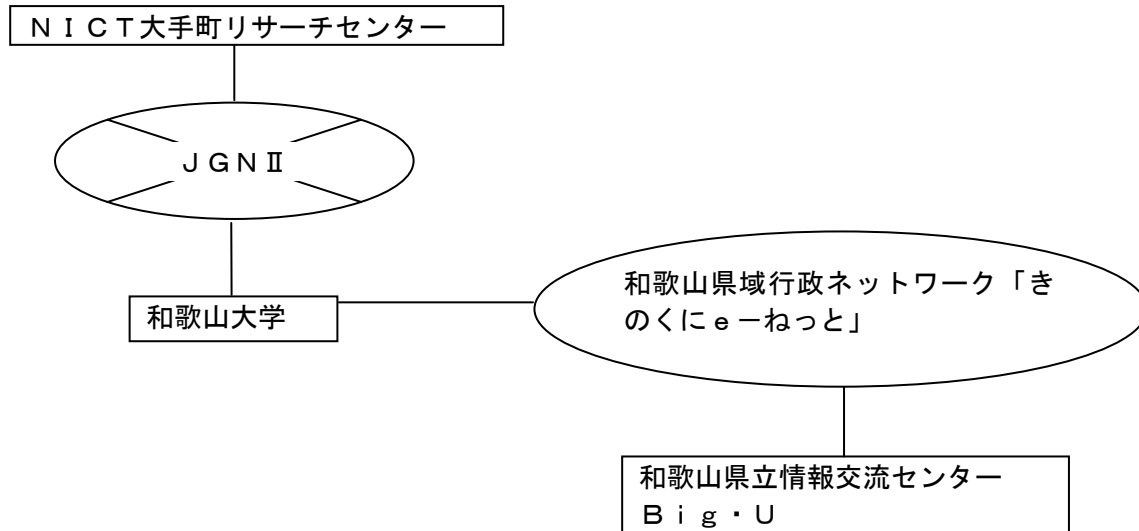
- ・自社でもHPで商売できるのに、なぜ楽天のなかで商売するのか。またメリットと今後どのように考えているか。
- ・他社との競合について、どう考えているか。
- ・リピータや最初のお客様の検証をどのようにしているか。
- ・顧客の満足度を得るために、非常に苦労した点、おもしろい点はなにか。
- ・運営するなかで、うまくいかなかった例はどのようなことか。
- ・メールに対するお客の反応はどのようなものか。
- ・メール作業に手間暇をかけるご苦労について、教えていただきたい。

- ・Web販売での成功のポイントをあげるとしたら何か。
- ・ワインの仕入れ方法はどのようにしているのか。
- ・今後、Web販売をする方に対して、アドバイスを
お願いします

14:30 終了

(3) JGN II 利用の概要

ア. 接続概念図



(4) イベント参加人数

約11人

(5) 実施の評価等

送受信の機材を事前にお借りすることができたため、余裕を持ってテストすることができた。テスト受信したところ、不具合があり、館内SWの設定の変更により良好に受信することができるようになった。

和歌山会場でのハイビジョン映像は鮮明であった。

また、今回東京会場に参加していただいたゲストは、非常に多忙な方であり、講演等のために和歌山へ招聘することは非常に困難であったが、テレビ会議を活用することにより通常業務の合間を縫ってディスカッションに参加していただくことができ、非常に有益であった。

今後も、IT産業支援をテーマに継続的に遠隔セミナーを実施する予定です。

また、JGN II を活用したイベント等を計画していきたい。

(6) 開催の様様



竹腰実労氏講演



ディスカッション



質疑応答