

# シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②⑩

## (北海道支店 営業課)

今回の震災において被災された方々、  
関係各位並びにご家族の皆様  
心よりお見舞い申し上げます。

JECCの担当営業は、常日頃、  
お客様に対してどのようなことを意識し、  
営業活動に取り組んでいるのか。  
弊社担当営業に興味を持っていただくために、  
営業パーソンのホッペを紹介しします。

### 社員データ



**清滝 健**  
(北海道支店 営業課)  
2004年入社。入社15年目。公共営業部、  
法人営業部、ITサービス部を経て、北海道  
支店に異動。現在は道東方面の官公庁・自  
治体、民間企業の営業を担当している。  
モットーは「自然体」。



**田中 麻実子**  
(北海道支店 営業課)  
2009年入社。入社10年目。公共営業部  
を経て、北海道支店に異動。道南エリアや札  
幌市内の官庁、教育機関などの営業を担当  
している。モットーは「誠実であれ」。

### Q1.現在担当されている営業活動の内容を教えてください。

清滝：道東方面（日高、十勝、釧路、根室、オホーツク）のSIer、官公庁・自治体、民間企業の営業を担当しています。担当エリアが広く、移動に時間がかかるため、週に1回のペースで先方への訪問を行っています。最近では、2020年1月14日のWindows 7のサポート終了に向けて、パソコンの商談が増加傾向にあり、SIerの方々などとお話をさせていただいている印象では、サポート終了の直前となる2019年の後半頃がパソコンの入れ替えのピークになるのではないかと感じています。

田中：私は道南エリアの函館や札幌市内のサブライヤー、自治体、教育機関、民間企業などのお客様を担当しています。最近では、従来のリース契約スキームと合わせて、クラウドサービスに代表されるサービススキームにファイナンスを絡めていけないかと感じています。北海道は主要な自治体でもクラウド化が進んでいるので、今後はそのようなサービスを利用されているところとも関係を深めていきたいと考えています。

### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

清滝：かつてWindows XPのサポート終了に際して、特に中小規模のお客様のセキュリティに対する意識を喚起しきれず、サポート切れまでにPCを入れ替えていただけなかったことがありました。また、サポート終了間近では、ITベンダー様も業務が集中することにより、お客様から受注が入っても時間的な制約で、ご対応いただけないケースがあり

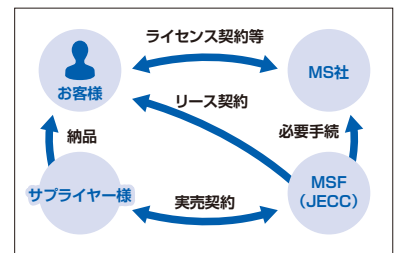


ました。現在は、Windows 7のサポート終了が迫っておりますが、終了すると、特にセキュリティ面での危険性が増し、もし何かトラブルが起きてもマイクロソフトのサポートが受けられなくなりますので、今回は早めの対応をご提案し、サポート終了前までに入れ替えていただけるように努力を続けていきたいと思っています。

田中：入社2、3年目で公共営業部に在籍していた頃に、担当のお客様が増え、一時に案件が集中してしまい、完全にキャパオーバーになってしまった経験があります。当時は、自分のキャパシティを把握できておらず、担当も責任も増えていく中で「自分でどうにかしなければ」と意固地になってしまい、周りに協力をお願いすることができませんでした。そんな中、私に見えないところで、同じ課の先輩方が、お客様からの問い合わせに対応したり、見積りもりの作成をサポート・フォローをしてくださっていたことを後で知りました。その時に、気持ちに全く余裕のなかった私のことを心配して声をかけてくださったり、仕事をフォローしてくださっていた先輩方の優しさ感謝し、それまでの自分の対応を反省しました。周りを信頼することや、自分自身が周りの人をフォローできるようになることの大切さを学びました。

### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

清滝：ライセンス、ソフトウェアのリーススキームの提案に力を入れています。一般的に、リースというパソコンやオフィス用品といったハードウェアを対象とする、というイメージが強く、ライセンスやソフトウェアのような無形資産はリースできないと思われるお客様もいらっしゃいます。JECCはITに特化した営業活動を行っていますので、ライセンスのリース等も積極的にご提案しています。例えば、マイクロソフトの日本における公認金融パートナーとして、これまで一括前払い、もしくは年額払いが原則であったマイクロソフト製品のライセンス料のお支払条件を、お客様のご予算や支払可能金額に合わせて柔軟に設定することが可能なサポートプログラム「MSF」を展開しています。ライセンス、ソフトウェアにリーススキームを適用することで、他のリース契約と同様に、コストの平準化というメリットをお客様に享受していただけます。それと同時に、JECCでは、中古IT機器の買い取りサービスも行っており、例えば、Windows7の入れ替えで不要になったパソコンの買い取りについてもご相談に応じています。お客様の中には、廃棄費用の問題から不要になったパソコンを長い間保管しているお



リース契約を行う際の仕組みの一例

お客様もいらっしゃいますので、私としてはIT機器の買い取りサービスをご提案しながらパソコンの入れ替えなどの契約につなげていくような営業活動にも力を入れています。

田中：私の担当エリアは、当社とのお付き合いがとても長いお客様が多いのですが、新しいサービスや製品が出た時は常にご提案するよう心掛けたり、新しい担当者様が変わられた時は、お客様の疑問点についてできる限り丁寧な説明をして、いつも新鮮で、良好な関係性が維持できるように努めています。そして、昨今は、クラウドなどのサービス契約が増え、単純なリーススキームだけでお客様の満足が得られない場面も多いので、JECCとしてどのようにしたら、お客様の要望にお応えできるファイナンスを提供できるのかを意識しながら活動しています。

#### Q4.後輩の指導で心がけていることは何ですか。お手本となる先輩・上司、他の部署との仕事上のエピソードについてもお聞かせください。

清滝：専門性に特化したMSF販売支援課、LCM営業部、ITサービス部などのサポートを受け、お客様に適切なソリューションをご提供できるような体制となっており、感謝しています。最もやり取りが多いのはLCM営業部で、パソコンのレンタルの引き合いが来た際は、LCM営業部に依頼して見積もりを作っていたり、他にもさまざまなサポートをしていただいています。北海道と東京で距離はありますが、迅速に対応していただけるので非常に助かっています。また、MSF販売支援課の方には、ある案件で2回、北海道まで来ていただき、一緒にお客様のところへ伺って、契約をまとめられたということもありました。

田中：北海道支店は少人数体制のため、みんなでフォローし合いながら日々営業活動を行っており、全員の協力で日々感謝しております。また、協力体制がきちんとできていて、情報を共有して動かなければいけない場面でもしっかりと連携ができていて感じています。

清滝：少人数だからこそコミュニケーションが密になるという良さもありますよね。私としては、とても居心地が良い環境だと思っています。

#### Q5.お互いに営業パーソンとしてどのような人物だと思いますか。

清滝：田中さんは、北海道支店の中では、比較的作業量の多いお客様を担当しているのですが、よくがんばっていると思います。

田中：清滝さんは、すごく真面目な印象ですね。どんなお客様にもコ

ツコツと営業活動を積み重ねて、信頼を得ているので、見習っていきたいと思います。

### 北海道支店 澤谷幸範支店長から一言

#### 【清滝さんってこんなヒト】

信州人（長野）らしく真面目で誠実に仕事をこなしていくタイプ。道東エリア担当だが、遠方にもクールにさりげなく出張して営業展開を継続して行っている。寡黙であるが理論派で意外と提案型営業が得意である。JECCで一二を争う日本酒好き。

#### 【田中さんってこんなヒト】

津軽人（青森）らしく辛抱強く芯も強く粘り強い。明るい性格で誰からも好かれ、重要大口取引先からの信頼もすこぶる厚い。仕事のために始めた Golf であるが、月 1 回程度はラウンドして、腕をメキメキ上げている。

#### 【北海道支店はこんなところ】

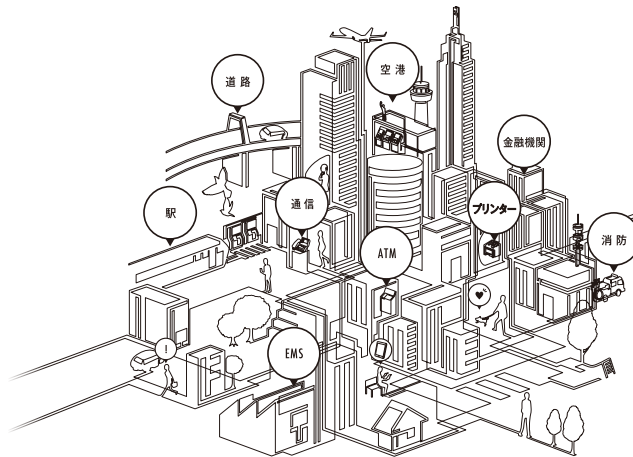
北海道は移動距離も時間も長く、冬場は厳しい気候で予定通りの営業活動ができないことも多々あります。そのような環境下で自然とチームワークが強化されお互いに助け合いの精神が育まれております。常日頃、チーム内での情報共有もきめ細かく行っており、緊急事態にはいろいろなバックアップ、フォローができる協力的かつ強力な体制となっています。個人的には JECC で一番・最高のチームワーク力であると思っています。



北海道内の官公庁、民間企業を中心に営業活動を行っています。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：011-210-4721

**OKI** Open up your dreams



OKI [www.oki.com/jp/](http://www.oki.com/jp/)

## くらしのそばに、OKI。

ICTの活用により、社会インフラもますます高度化する時代。ITS関連システムや消防・防災システム、ATM、交通機関のチケット発券システムやチェックインシステム、さらには世界をつなぐ通信、金融システムなど、さまざまな公共システムを、OKIはICT技術とモノづくりで支えています。世界の人々に安心をお届けすることを使命とし、これからもより豊かなくらしの実現に貢献していきます。