

JECC NEWS

No.591 2025 夏号

2025年7月1日 季刊発行

CONTENTS

寄稿

岐路に立つ日本の法人パソコン市場 2

株式会社MM総研 取締役 研究部長 中村 成希

IT Topics 6

●JUASが「企業IT動向調査2025」を発表

未来を創るIT最前線 8

●“選ばれる企業”の条件—

SDGsとサステナビリティ経営の現在地

JECC 寄付型リース「キフリー」の提供を開始 10



岐路に立つ日本の法人パソコン市場

株式会社MM総研 取締役 研究部長 中村 成希

中村成希（なかもら まさき）●1998年にMM総研に入社。パソコンやサーバー、クラウド市場などの市場調査と分析を一貫して担当している。近年はクラウド/SaaS/AI領域におけるIT企業の競争戦略や企業のデジタルマーケティング戦略の助言も行う。2022年4月から取締役。

■ OSやGIGAスクールなど 更新需要に支えられる法人パソコン市場

MM総研の2024年度（2024年4月～2025年3月）の国内パソコン出荷台数調査では、出荷台数は1,353.9万台（前年度比25.4%増）で、4年ぶりの増加となった。出荷金額は1兆6,512億円（前年度比32.9%増）となり、平均出荷単価は12万1,956円で、前年度の11万5,040円から6,916円の大幅な上昇となった。出荷単価は2020年度以降4年連続で上昇している。さらに2025年度は、基本ソフト（OS）の更新需要に加え、GIGAスクール構想向けの端末入れ替え需要が重なることで、市場全体で過去最高となる1,743.2万台を予測しており、好調をけん引するのは法人パソコン市場である。2024年度は2020年度以来の1,000万台を超える出荷となり、停滞する個人市場を横目に前年度比35.4%増と過去10年間で最も高い伸び率となった。また、2025年度は10月のWindows10サポート終了や年度を通じてのGIGAスクール端末の入れ替えにより、それを上回る35.8%増となる1,360.5万台を見込む（図表1）。

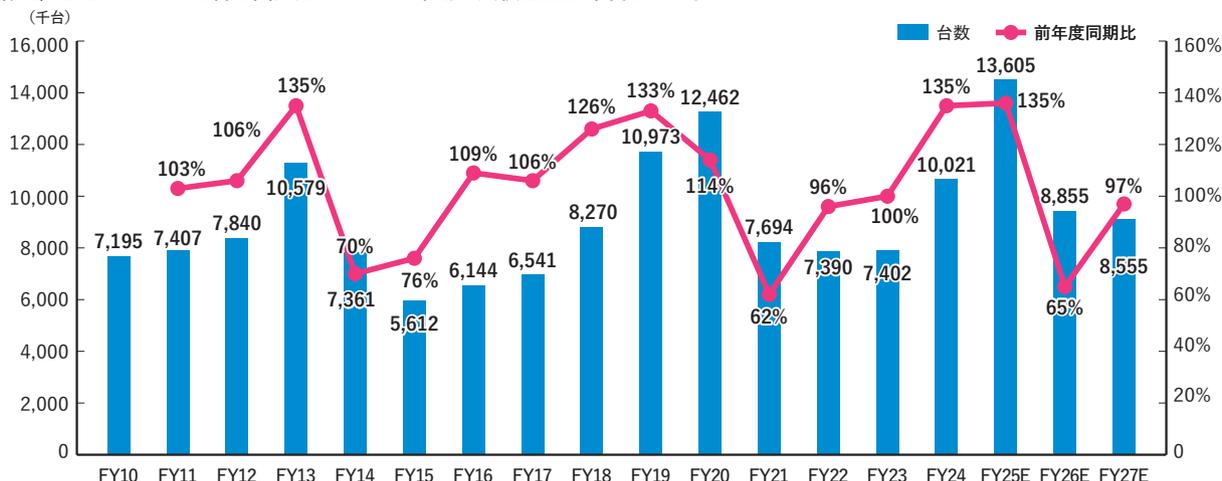
法人パソコン市場の動向と予測をさらに詳しく見てい

こう。MM総研では法人パソコン市場の2027年度までの需要を予測している（図表1）。

これを見ると、2025年度の出荷台数は、グラフに示した2010年度以降で過去最高の1,360.5万台に達すると予測している。過去の推移を振り返ると、WindowsXPのサポートが終了した2013年度、同じくWindows7のサポートが終了した2019年度、コロナ禍での緊急配備によりGIGAスクール第1期需要が集中した2020年度、そして今回の2025年度はWindows10のサポート終了とGIGAスクール第2期需要が重なるため、大きな需要が見込まれる。なお、GIGAスクール需要はMM総研のパソコン統計上、小中学生向けを含むChromebookや高校生向けのWindowsノートパソコンやMacなどを含んでおり、主に小中学校向けのiPadやWindowsなどのタブレットは含まれていない点に留意されたい。こうしたタブレットを含むGIGAスクール需要については後述するが、その前にGIGAスクール需要を除く一般の法人市場の需要予測について見ていこう（図表2）。

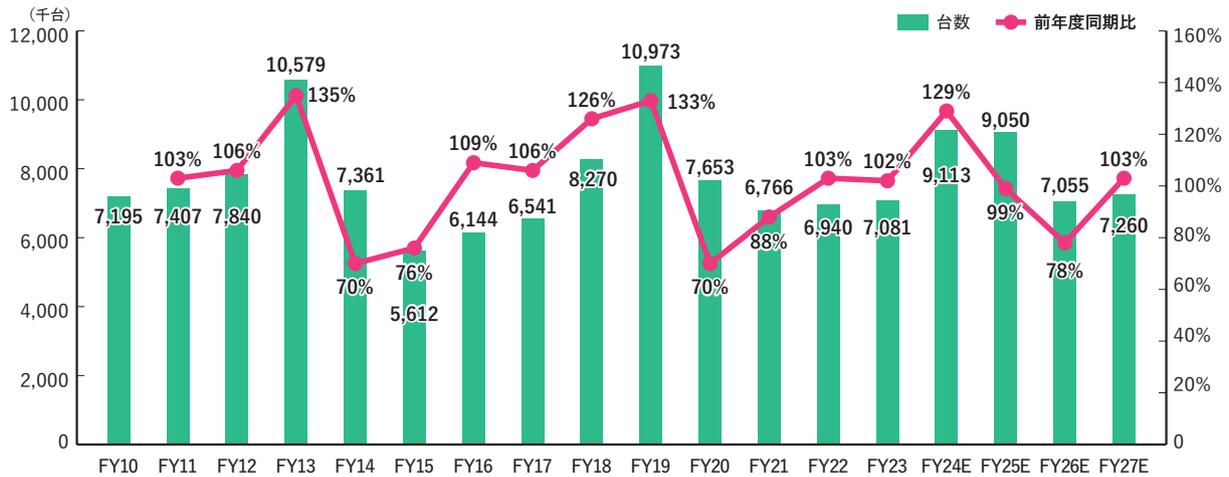
これを見ると、OS更新需要は分散化の傾向にあることがわかる。2013年度および2019年度のOS更新需要はサ

（図表1）GIGAスクールを含む国内法人パソコン市場の実績と2027年度までの予測



出典：2024年度通期 国内パソコン出荷台数調査 2025年5月 MM総研

(図表2) GIGAスクールを除く、国内法人パソコン市場の実績と2027年度までの予測



出典：2024年度通期 国内パソコン出荷台数調査 2025年5月 MM総研

ポート終了年に集中していたが、今回は2024年度と2025年度に分散していることがわかる。無論、過去2回の更新需要と今回の更新需要では、サポート終了月の違いや、前回の更新需要に一部重なったコロナ禍の影響など条件が異なるため、一概には言えない。しかし需要を分解すると、今回の更新需要は従業員1,000人以上の大企業と、それ以下の中堅・中小企業で明らかに異なることが調査ではわかっている。今回の更新需要は大企業の需要が先行し、すでにピークを越えており、2025年度の更新需要は中堅・中小企業の需要が中心になるとみている。企業が主に利用するアプリケーションがOSに依存するデスクトップやクライアントサーバー型から、クラウドから提供されるWebアプリケーションに代わっていることや、部品不足から調達が不安定になった2022年度前後の経験

をふまえて大企業が早めの調達に動いたことなども影響している。一方で中堅・中小企業にとってはパソコンの価格上昇が調達に影響を与え、結果として入れ替えがサポート終了直前の駆け込みや、延長サポートなどを活用して越年するなどの動きも見受けられる。

■ 止まらぬ出荷平均単価の上昇 オフィスソフトやVDIソフトの値上げも課題に

法人向けのパソコン出荷平均単価の四半期別推移を見ると、過去4年の間にデスクトップ、ノート、モバイルノート※のいずれも単価が上昇していることがわかる(図表3)。また中小企業が主に利用するデスクトップやノートタイプは、2020年度第1四半期で8万円前後であったが、現在は13万円近くまで上昇し、1.5倍近くの値になっている。

Crossing for

総合電機メーカーならではの
強みを掛け合わせて、社会課題の解決へいち早く。
三菱電機は、そんな思いのもと、
ITソリューションを進化させていきます。

エネルギー	公共	交通	ビル	宇宙・通信
産業・FA	自動車機器	半導体・電子デバイス	空調・冷熱	ホームエレクトロニクス

X

ITソリューション

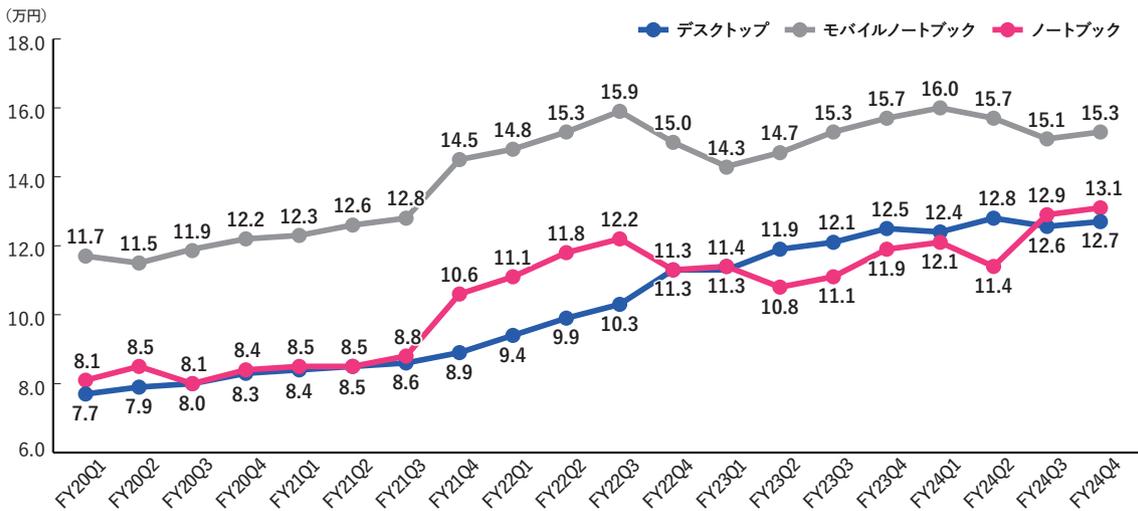
AI	IoT	ビッグデータ	セキュリティ	電子認証
----	-----	--------	--------	------

力を、掛け算。

三菱電機のITソリューション

www.MitsubishiElectric.co.jp/it/ 三菱電機株式会社

(図表3) 法人向けパソコンの出荷単価の推移



出典：2024年度通期 国内パソコン出荷台数調査 2025年5月 MM総研

大企業の情報システム部門やCIO、または調達部門に尋ねると、平均単価の上昇を鑑み、CPUのベンダー変更や一括購買、長期供給契約による価格低減交渉、不要なソフトウェアライセンスの削減や運用コストの削減などでパソコンの調達・運用コストを何とか抑制しているという声も多く聞かれるようになってきている。対して、中堅・中小企業は規模による価格交渉が難しく、システム価格の上昇をある程度受け入れざるを得ず、その結果、予算不足から入れ替えの停滞が起きていると考えられる。

※モバイルノートブックは液晶画面14インチ未満のノートブック

■ 日本のITおよび経済環境を配慮できるベンダーを選択肢に持つことも重要

また値上げの影響は、ハードウェアに留まらず、Microsoft365をはじめとするクラウドオフィス製品、さらにVDIソフトウェアの旧VMwareやCitrix、最近ではクラウドSASEのZscalerの値上げが、従業員のデスクトップ環境整備・運用全般の価格を押し上げている。いずれも欧米外資系企業のソフトウェアが中心で、日本のITおよび経済環境を考慮しておらず、グローバル経済の価格ロジックが優先されている。これらの論点をふまえると、ハードウェアの調達価格の上昇は、大企業だけでなく中堅企業においてもファイナンスサービスの活用検討が広がることや、ソフトウェアのサブスクリプションを含め月額支払い価格を合理的に抑制できるサービスが求められることとなる。

こうした中、国内の事情に合わせることができると国産ソフトウェアやサービスに目を向けることも有力な戦略の一つとなり得る。MM総研は脱VDIの選択肢となるソ

リューションの一つとして、データレスクライアントという製品に着目して市場調査を実施している。

データレスクライアントとは、パソコン本体のデータ処理性能を活かしてユーザーの利便性を高めつつ、情報漏えい対策を実現するソフトウェアサービスである。VDIの完全な代替ではなく補完技術ではあるが、各社の技術形式には違いがあるものの、いずれも手元のパソコンのデータ漏えいを防ぐことを目的としている。市場は図表4の通り拡大傾向にあり、各社とも外資系ソフトウェアメーカーのVDIソフトウェアの値上げによる脱VDIの需要をとらえている。

■ OS更新後の需要点検 AIPC利用の広がり

Windows OS更新終了後のパソコン市場のトピックスとして期待される、GIGAスクール需要とAI対応パソコン(AIPC) 需要について触れたい。GIGAスクール需要は、パソコン統計に含まれるChromebookに加えiPadとWindowsタブレットの合計となる。GIGAスクールに関する需要予測を行った調査(図表5)では、約1,000万台の入れ替え対象のうち、自治体から回答を得ることができた652万台を年別に分類している。これによるとGIGAスクール需要の約7割は今年度が発生することになる。ただしこの調査は約1年前の調査で、最近の動向を取材した範囲では、実際の調達はやや予測より後ろ倒しとなる傾向にあるようだ。特に今年度の後半に新規端末を準備し2026年4月からの運用開始を目指す自治体が増えそうだ。

最後にAIPCの市場予測を紹介する(図表6)。AIPCは原則として40TOPS以上のNPU(AI処理に特化したプロセッサ)を搭載するパソコンと定義されており、法人市場でもWindows10の更新終了後、徐々に入れ替え

が進むとされている。40TOPSの性能には及ばないが、10TOPS以上のNPUを搭載したパソコンの市場流通が増えており、NPU搭載という条件に広げれば2025年度上期時点で、法人パソコン市場全体の15%以上がAIPCとなっている。またAIPCの購入理由としては、生成AI活用に加え、グラフィックボード価格の高騰を背景に、比較的低価格で画像処理性能の高いパソコンを求めるニーズにも対応している。この点は、一般法人ユーザーでもWeb会議など画像や映像の利用が広がっていることが背景としてある。

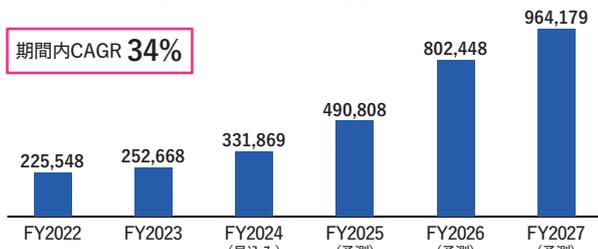
AIの活用は一般法人に広がっており、クラウドで高性能生成AIを利用するだけでなく、開発などローカル環境で利用する需要が高まっている。5月に開催されたCOMPUTEX TAIPEIではAIPC本体だけでなくパソコンに外付けでNPUを利用できるアクセラレーターも多く

(図表4) データレスクライアントの国内市場規模の推移と予測(金額)

ライセンス金額の推移

- FY26～FY27にかけ、VDIの大規模リプレースが重なり、大きな市場機会が生まれる。
- VDI代替、VDI補完(VDIとパソコンの併用)の需要が見込まれる。

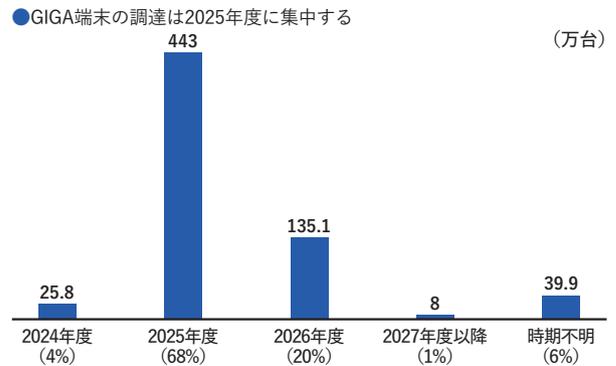
対象8社合計のライセンス販売金額の推移(万円)



出典：データレスクライアントユーザー/システム開発運用会社(SIer) アンケート調査 2024年10月 MM総研

展示されていたようだ。このような周辺機器の需要も含めてAIPCのすそ野は広がるだろう。

(図表5) GIGAスクール需要予測



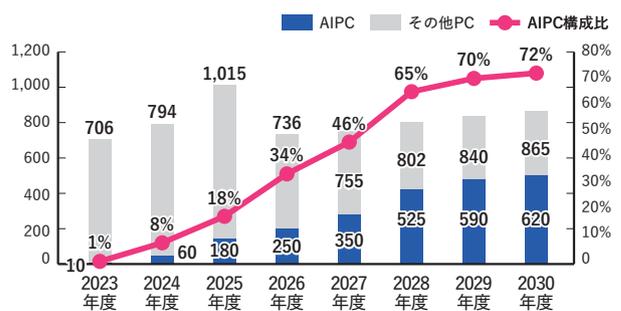
※1,114団体からの回答を集計、台数合計は652万台
出典：GIGAスクール構想実現に向けたICT環境整備調査 2024年9月 MM総研

(図表6) 法人向けAIPC市場の予測

企業向けパソコン需要のこれから:AIPCを含む法人パソコンの市場予測

- 2025年度を最後に、OS更新を理由にしたパソコン特需はなくなると予測する。
- パソコン提案には、「モノ」の耐用年数更新ではなく、AI活用など「コト」を提案が重要になる。

AIPCを含む法人パソコンの市場予測(万台)



出典：法人AIPCの予測調査 2024年10月 MM総研

FUJITSU

未来はいつも、
誰かの想いからはじまる。

世界に、未来への確信を届けたい。
社会課題を解決する「Fujitsu Uvance」から。

Fujitsu Uvanceの取り組みについてはコチラ

**Fujitsu
Uvance**

■ JUASが「企業IT動向調査2025」を発表

「企業IT動向調査」は、ITユーザー企業のIT動向を把握することを目的に、一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（JUAS）が1994年度から継続して実施している調査である。今回発表された「企業IT動向調査2025」の調査期間は2024年9月から10月、東証上場企業およびそれに準じる企業の計4,500社を対象に実施し、981社より回答を得て集計したものである。

今回の調査は「今こそ問われるIT部門の真価と進化」をテーマとし、IT部門の対応領域が格段に広がる中、より効率的かつ高度な業務遂行と、新たな価値創出に向けた組織進化のあり方を探る調査となった。

まず、経年調査しているIT予算の増減を見ると、多くの企業が2025年度もIT予算を増加させる見通しである。IT予算を前年より「増加する」（予測）と回答した企業は全体の49.5%に達した。「変わらない」と回答した企

業を含めると91.1%となり、IT予算を減少させる企業は極めて少ないことから、拡大傾向が続いている（図1）。

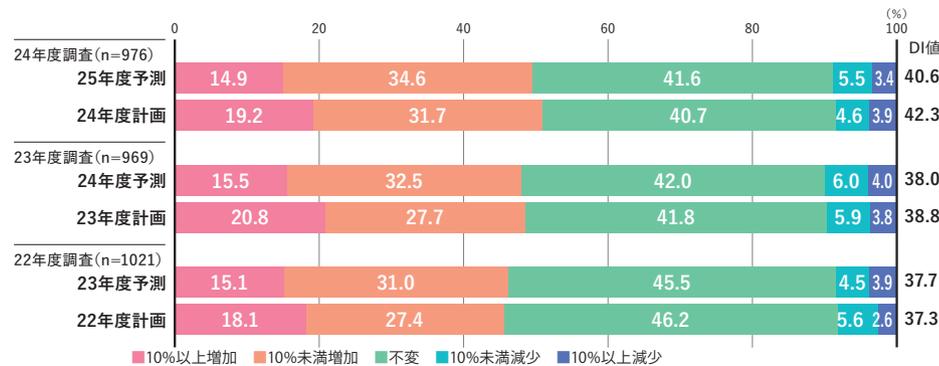
「増加する」割合から「減少する」割合を差し引いた指標（DI値）は、2025年度予測で40.6ポイントとなり、昨年の38.0ポイントから微増、予測のDI値としては過去10年で最高値を更新した。

IT予算の重点投資領域として、中長期的な経営課題を聞いたところ、昨年に引き続き「業務プロセスの効率化（省力化、業務コスト削減）」、「セキュリティ強化」、「ビジネスモデルの変革」が上位に選出された。これらの課題に対し、多くの企業が生成AIを活用した業務効率化や付加価値創出を進めていることが、2025年版調査から明らかになった。生成AIの導入状況において、今回の調査で「導入済み」および「試験導入中・導入準備中」を合わせた導入率は41.2%に達し、昨年比で14.3ポイント上昇した（図2）。特に、売上高1兆円以上の企業では、「導入済み」が45.0%（2023年度）から73.7%（2024年度）

へと大幅に伸長し、「試験導入中・導入準備中」を含めると9割を超えた（図3）。今後は売上高1兆円未満の企業に幅広く浸透していくが注視される。

さらに、「言語系生成AI」の導入企業に対して効果測定を行った結果、「期待を大きく超える効果

（図1）年度別IT予算の増減



出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2025」

BluStellar

未来へ導く、光となる。

たくさんの選択がある。
そこに困難があるからこそ希望もある。
だから迷い、だから挑戦する。

私たちは、革新的な技術と、
それを支えてきた人々の経験や知識で、
あなたを導いていく。

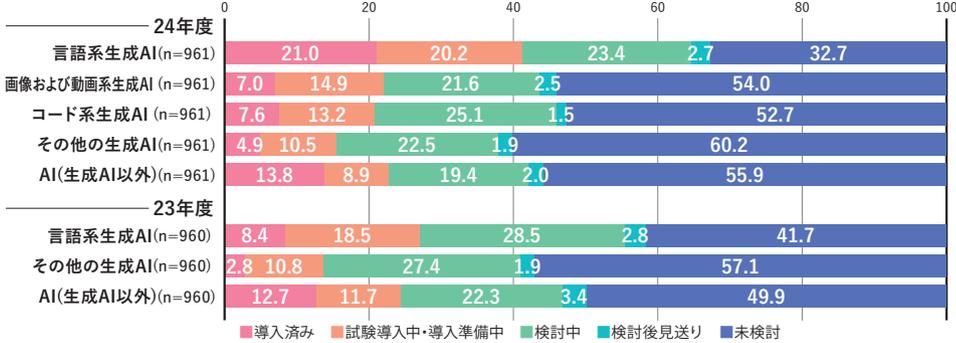
Orchestrating a brighter world

があった」(4.0%)、「概ね想定どおりの効果であった」(33.1%)、「期待値には至っていないが一定の効果はあった」(36.1%)を合わせた割合は73.2%に達し、多くの企

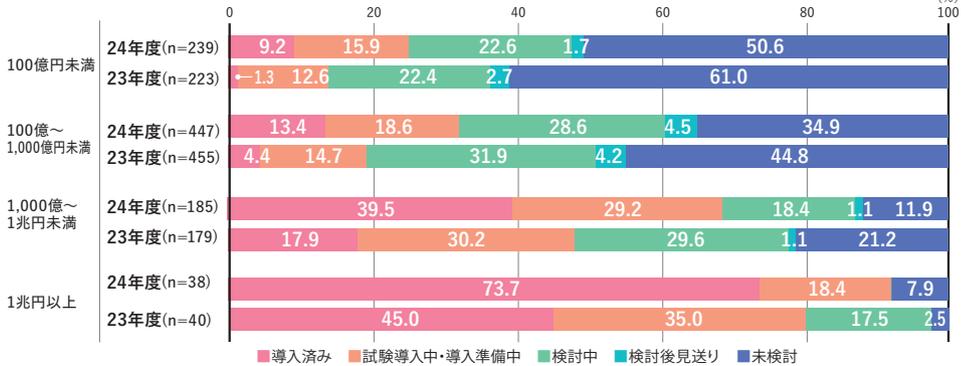
業が少なくとも一定の成果を実感していることがわかった(図4)。なお、「言語系生成AI」の導入状況を「導入済み」または「試験導入中・導入準備中」と回答した企業

に対し、導入時の効果測定について尋ねたところ、1位は「効果測定は行っていない」(59.8%)、2位は「削減できた労働時間の測定」(32.8%)となった。多くの企業で、生成AIの効果測定はまだ手探りの段階にあることがうかがえる。IT部門の役割が多様化・拡大する中、生成AIをいかに“武器”として使いこなし、組織の力へと変えていけるか。2025年、企業の競争力はまさに、IT部門の“真価”と“進化”にかかっている。

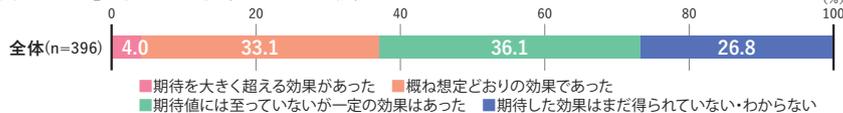
(図2)「生成AI」の導入状況



(図3) 売上高別「言語系生成AI」の導入状況



(図4)「言語系生成AI」導入の効果(想定との比較)



(図2～4) 出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査2025」

HITACHI

Digital for all.

地球環境を守りながら、豊かな暮らしも実現したい。
両立の鍵は、デジタル。
デジタルの力を、すべての人たちのために。

詳しくはWEBページへ

株式会社 日立製作所 デジタルシステム&サービス統括本部 <https://www.hitachi.co.jp/dfa/a/>

“選ばれる企業”の条件—— SDGsとサステナビリティ経営の現在地

■ SDGsはCSRから成長戦略へ

SDGs（持続可能な開発目標）とは、2015年に国連が定めた17のゴールで、世界中の環境問題や社会課題を解決するための指針だ。かつては資金や人材に余裕のある大企業中心の取り組みだったが、国連採択から10年が経過し、今では中堅・中小企業にもその潮流は広がっている（表）。

（表）

企業名	主な取り組み内容
ケイティケイ株式会社	リサイクル商品、ITソリューション等の販売に加え、人材育成・ダイバーシティ推進を実施。女性活躍や障害者の就労支援により、企業全体の成長を支援。
リオン株式会社	医療機器等の製造・販売を行いながら、社内での再利用・再資源化を促進。周辺地域での清掃活動実施や、環境に配慮した梱包材の採用等に取り組む。
株式会社 Kaizen	人事コンサルティングや相談支援事業を通じ、発達障害に特化した就業支援を展開。当事者自らが決断し自尊心を持って生きられる環境づくりを目指している。

出典：サステナPress (<https://press.ichicommons.com/sdgs/company-cases/>) を基に作成

表にあるように、環境に配慮した生産や多様な雇用の推進、地域社会への貢献等、本業の特性を活かしてSDGsを推進する取り組みが多く見られる。環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）を重視する「ESG投資」、従業員のスキル、多様性、教育等の情報を公開する「人的資本開示」、社会的インパクトを定量・定性的に測定する「インパクト評価」の動向とも連動し、企業価値向上の視点からもSDGsは重要性が高まっている。さまざまな分野の取り組み例を紹介しよう。

■ フードテックを活用した食品ロス削減

AIやIoT技術で需要予測や在庫管理を最適化するフードテックによる、食品ロス削減の取り組みが始まっている。食品メーカーや飲食店は過剰な生産や仕入れを防ぎ、食品の廃棄を減らすことができる。

余剰食品をデジタルプラットフォーム上で消費者に届けるサービスも登場している。例えば、賞味期限が近い食品を割引価格で販売することで食品ロスを防ぐとともに、消費者は廉価で商品を手入できるメリットがある。

農業分野でも、センサーやビッグデータを活用して収穫量や品質をリアルタイムに把握し、過剰生産を抑制しようという試みがある。これらの取り組みは、生産から流通までの効率化に寄与し、持続可能な食品供給体制の構築につながる。


人と、地球の、明日のために。



安全な水の供給
水処理技術



エネルギーの効率化
エネルギーマネジメントシステム



電力の安定供給
地熱発電

温暖化の原因となるCO₂削減や安全な水の供給など、深刻化・複雑化する社会課題の解決が、世界中で求められています。東芝は創業時から培ってきた発想力と技術力を結集し、脱炭素社会実現に向け、地球環境に配慮した事業やソリューションを世界中で展開。社会の発展に貢献しています。私たちはインフラサービスカンパニーとして、製造から運用、メンテナンス、データ活用により、豊かな価値を創造し、環境調和を両立させる、持続可能な世界を目指していきます。人と、地球の、明日のために。

■ 上下水道のスマート化プロジェクト

国内の上下水道のスマート化プロジェクトが進んでいる。IoTやセンサー技術、スマート水道メーター等のデジタル技術を活用し、漏水の早期発見や運用状況のリアルタイム把握、水質管理の高度化が図られている。従来の定期的な点検に比べ迅速な対応や予防保守が可能となり、老朽化するインフラの維持管理コストの削減にもつながる。

例えば東京都では、2025年度から本格的にスマート水道メーターを導入しており、2040年までの全戸導入が目標だ。将来的には全国の上下水道がスマート化され、インフラの効率化と安定供給を実現することが期待されている。

■ エネルギー効率を高めるITインフラの導入

工場やオフィスビルでのエネルギーマネジメントシステムも広がっている。単なるエネルギーの監視・計測に留まらず、IoTやAIを組み合わせたシステムにより、施設内の温度、照明、空調等のデータをリアルタイムで収集し、状況を可視化。そのデータに基づいて自動的にエネルギー供給を最適化する取り組みだ。電力使用量を削減できるほか、運用状況の監視により設備の故障予兆を早期に検出でき、保守管理の効率化も期待できる。

■ IT資産のリース、再利用による資源循環の促進

近年、企業はIT機器を購入して「所有する」モデルから脱却し、サービスとして「利用する」モデルへとシフトしている。例えば業務用パソコン、サーバー、ネット

ワーク機器等の一部は、一定期間リースで使用された後、リファービッシュ（再生品化）され、再利用されている。製造時に投入された資源を有効活用して電子廃棄物が削減されるだけでなく、資産管理の効率化にもつながる。今後、企業、リース事業者、自治体等が連携することにより、IT資産のライフサイクル全体で、環境負荷の低減に取り組む事例が増加するだろう。

■ IT機器のリースで循環型経済に貢献

このようにSDGsは、単なるリスク回避のテーマではなく、企業のブランド力強化や収益向上の手段へと変化している。SNSや口コミを通じて社会的評価に影響を与えることもあり、積極的に取り組むことで新たな魅力が生まれ、企業価値の向上につながっていく。

IT機器に関しては、所有・廃棄からリース、シェアリング、サブスクリプションといった「使い切って回す」モデルへと変化し、システムのクラウド化や仮想化技術と組み合わせ、資源消費を抑えながら業務の効率を高めるスタイルへと変化している。例えば、IT資産のライフサイクル全体を見据え、不要になったハードウェアを再資源化するJECCの取り組みは、循環型経済実現への一つのステップだ。DX推進とともに、テクノロジーがサステナビリティを後押しする時代が到来している。

次ページでは、こうした潮流と親和性の高いJECCの「寄付型リース」の取り組みを紹介している。IT資産の導入・活用・循環にサステナビリティの視点を加えることで、企業の新たな価値を創出する道筋を検討してみたいだろうか。

OKI *Open up your dreams*

社会の大大夫をつくっていく。

<https://www.oki.com/jp/>

JECC 寄付型リース「キフリー」の提供を開始

社会全体でサステナビリティやSDGsに対する意識が高まる中、JECCでは事業を通じた社会貢献を図るための新サービスとして、寄付型リース「キフリー」を組成し、2025年4月から提供を開始しました。

今回は同サービスの仕組みや特徴とともに、お客様や社会にもたらすインパクトについて紹介します。

■ リースなどの契約金額の0.1%にあたる金額をSDGsに関連する団体に寄付

寄付型リース「キフリー」は、リースをはじめとしたお客様との契約金額（税抜）の0.1%を、JECCを通じてSDGsに関連する団体に寄付するサービスです。

「キフリー」の趣旨に賛同し、ご契約いただいたお客様は、事前の同意があればJECCのWebサイト上に社名やロゴを公開することが可能です。これにより、お客様は社会貢献を果たすと同時に、SDGsに貢献する企業として、企業イメージや社会的価値を高めることができます。

「キフリー」の特徴は、複数のお客様からの寄付額をJECCが一括してまとめて寄付することです。0.1%と例えば、100万円の契約で1,000円になりますから、個々の企業の負担は少なくとも、複数の企業に賛同いただくことで大きな社会的インパクトを創出できます。

また、「キフリー」は一般的なリース契約に、寄付に関する特約をつけるだけで、特別な手続きを必要としません。加えて、寄付先とのやり取りや事務手続きなどもすべてJECCが担いますので、業務負担を抑えて手軽に社会貢献ができるのも「キフリー」ならではのメリットの一つです。

(表) 寄付型リース「キフリー」の概要

取組可能額	年間で寄付金額1,000万円を上限
対象取引	リース、レンタル、割賦販売など
対象顧客	民間企業
寄付先	・公益財団法人プラン・インターナショナル・ジャパン ・公益社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパン
注意点	JECCが一括で寄付するため、お客様による寄付金控除等の適用はできません。また、お客様ごとの受領書の発行は行っておりません。

※詳細についてはお問合せください

■ 手軽にSDGsに貢献できるメリットがお客様からの反響を呼ぶ

「キフリー」の提供はまだ始まったばかりですが、早くも多くの反響が寄せられています。特によく聞かれるのが「SDGsに貢献したいと思っていたが、具体的に何ができるか分からなかった」という声です。情報通信機器などのリースという、企業にとっての日常業務を通じて、社会貢献を果たす機会を提供できるところに「キフリー」の意義があると言えるでしょう。

加えて、先述したように、個社の負担は小さくて済み、煩雑な手続きは不要といった“手軽さ”も評価されています。お客様の中には、社会貢献したい気持ちはあっても、なかなか人手が割けず、予算も潤沢でないというケースが見られます。「キフリー」を通じて、少ない負担で無理なくSDGsに貢献でき、その成果を社内外に発信することで、社会からの評価を高めるとともに、社員の社会貢献への意識やエンゲージメントを高める効果も期待できます。こうしたメリットを評価いただき、すでに複数のお客様から前向きに検討いただいています。

(図) 寄付型リース「キフリー」のスキーム



■ サステナビリティに貢献するために 寄付活動のさらなる充実を図る

「キフリー」誕生の背景には、「事業を通じて社会に貢献したい」というJECCの想いがあります。JECCは「サステナビリティ」を企業経営の中心と捉え、重要課題（マテリアリティ）を特定するとともに、社会課題を解決するサービスの創出を図ってきました。今回の「キフリー」も、社内のアイデアコンテストへの応募から始まったもので、このサービスを社外はもちろん、社内にも浸透させることで、社員一人ひとりが社会貢献について考える機会づくりに役立つと考えています。

今後は、Webサイトでの公開や情報発信を通じてサービスの認知拡大を図るとともに、お客様と共同で寄付活動による社会的インパクトの拡大を図っていきます。現状では、寄付先として子どもを支援する2団体を選定していますが、環境や生物多様性など他のジャンルにも幅を広げるとともに、お客様が希望する団体への寄付も可能とするなど、幅広く社会に貢献できるサービスへと進化させていきます。ぜひ、多くのお客様にご検討いただくとともに、「キフリー」に対するご意見・ご要望などをお寄せいただけると幸いです。



2025年6月に
オープンした
「キフリー」サ
イト



(写真) 左から高瀬氏、太田氏、長岡氏、中山氏

サービス開発チームからのメッセージ

経営企画部 サステナビリティ推進室 室長 太田 龍之介

お客様とともにサステナビリティやSDGsの取り組みを推進し、より良い社会の実現を目指しています。サステナビリティ活動についてお悩みがありましたら、ぜひJECCまでお問い合わせください。

法人ソリューション営業第二部 エキスパート 長岡 裕也

普段の何気ないリース調達で、回り巡って誰かの力になったり、誰かの悩み、苦しみを解消するものになればと思っています。小さなスタートかもしれませんが、一緒に一歩目を踏み出してみませんか？

マイクロソフト販売支援部 エキスパート 高瀬 翔

「キフリー」は、「あなたのリースが世界を救う」をブランドスローガンとした、私たちJECCの想いが込められたサービスです。手軽に利用できるのもメリットですので、ぜひご利用いただければと思います。

法人ソリューション営業第一部 リーダー 中山 忠慶

「キフリー」を使って手軽にサステナビリティを推進しませんか？寄付に関わる手続きはJECCが代行いたします。ファイナンスメニューとの併用が可能なサービスですので、お気軽にお問い合わせください。

※所属部署、役職等の肩書は2025年6月現在のものです。

●お問い合わせ

営業統括本部 TEL 03-3216-3750

JECCグループ デジタルリユース株式会社 www.digital-reuse.com

再生を超えて、創造へ。

**リユースの力で、世界をより良く
地球にも、未来にも、価値ある選択**

高度な技術で、IT機器を再生し付加価値を創造していく。当社は循環型経済の一端を担い社会課題を解決していきます。

- ITADサービス
- データ消去サービス
- IT機器リユース
- キittingサービス
- フィールドサービス
- MARライセンス販売

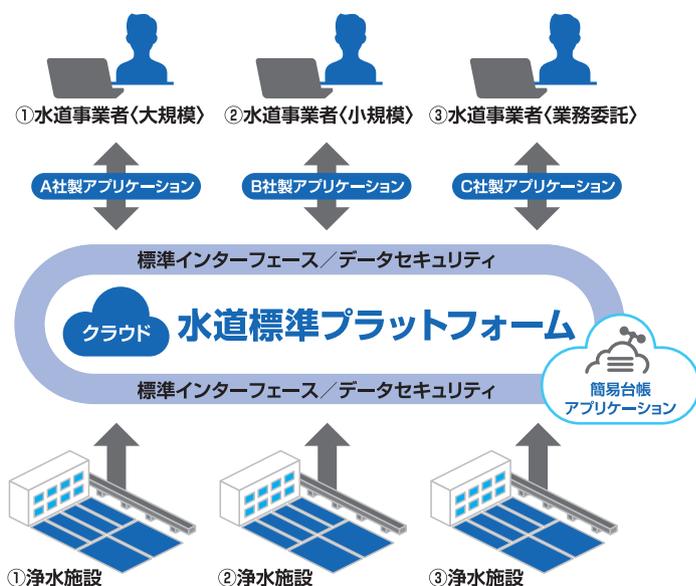
水道標準プラットフォームで事業効率化！ 『簡易台帳アプリケーション』で施設台帳整備！

「水道標準プラットフォーム」は、経済産業省の補助事業者が弊社が採択され、構築を進めてきたもので、水道事業者様が選定されたアプリケーションを搭載して利用頂くサービスとなっており、2020年5月11日に提供を開始しました。

水道法で定められた水道施設台帳の作成にご利用可能な「簡易台帳アプリケーション」も準備しております。デモンストレーション利用も可能でございますので、お気軽にお問合せください。

導入の メリット

- メリット 1 規模に合わせた月額利用**
事業規模に合わせたシステム利用で経営資源の最適化!
- メリット 2 データ利活用の促進**
システムをまたいだ事業データの利用が可能!
- メリット 3 広域化のシステム統合が容易**
共通ルールに則ったデータ蓄積でシステム統合がスムーズに!
- メリット 4 リモート対応に強み**
遠隔操作で、BCP対応・テレワークの推進策に!



台帳情報の整備を行える「簡易台帳アプリケーション」

- 入力支援機能で
入力が簡単
- アプリケーションの
導入コストが安い
- アプリケーション未導入
の水道業者へ
データの共有も

簡易台帳アプリケーション

デモ利用可能!
※水道事業者様対象

業務に必要なPCをレンタルいたします!

ご希望のPCをフレキシブルな期間で
ご利用可能なサービスを提供いたします

お客様がスペックをご指定し、JECCがご要望を満たす機種を
豊富な在庫の中から迅速にご用意いたします。

**ご利用の
メリット**

- 必要な期間、必要な台数のご利用が可能です
- 期間は1週間から、台数は1台からご利用いただけます。
- 突発的なニーズにもご対応いたします
- 通常、当日の12時までにお申し込みいただけましたら、翌日納品いたします(一部地域をのぞきます)。

お問い合わせ 株式会社JECC 水道プラットフォーム事業部

TEL : 03-3216-3605 MAIL : jecc-wsp@jecc.com
https://www.jecc.com/service/list/ws-platform.html

JECCNEWS編集部からのお知らせ

本誌送付先の変更・中止については弊社経営企画課までご連絡いただきますようお願い申し上げます(ご連絡の際は、封筒の宛名に記載されているお客様番号をお知らせください)。

お客様からご提供いただいた個人情報はJECCNEWSの発送のみに利用させていただき、それ以外の目的で利用することはありません。なお、個人情報の取り扱いについては、弊社ホームページに掲載しております「個人情報保護方針(https://www.jecc.com/policy.html)」をご参照ください。

【送付先の変更・中止、個人情報に関するご連絡】

〒100-8341
東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル
株式会社 JECC 経営企画部 経営企画課
JECCNEWS編集部
TEL : 03-3216-3683 / FAX : 03-3211-0990
弊社ホームページ:「フォームでのお問い合わせ」