

JECCNEWS

2016年7月15日 季刊発行 No.546

2016.夏号

CONTENTS

JECC 社長就任のご挨拶	2
IT Topics & News	3
・ 情報セキュリティに対する組織的な取り組みを日・米・欧で比較調査【IPA】	
・ IoTシステムにおける脅威分析と対策を明確化【IPA】	
・ 流通業におけるビッグデータ活用の方向性をとりまとめ【経済産業省】	
特別寄稿	
「知らなかった」では済まされない情報セキュリティ	6
増井技術士事務所代表 増井敏克	
JECC 商品・サービス紹介	10
シリーズ JECC営業パーソインタビュー⑨	12
(法人営業第一部 営業第一課)	
シリーズ JECC営業パーソインタビュー⑩	14
(法人営業第三部 関西営業課)	

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

JECC 社長就任のご挨拶

株式会社JECC

代表取締役 取締役社長 ^{ほその} **細野** ^{てつひろ} **哲弘**

お客様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。この度、社長に就任いたしました細野哲弘でございます。微力ではございますが、社業発展のため全力をつくす所存でございますので、中村前社長同様、よろしくご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

さて、今日の我が国経済は新興国経済の減速に伴う影響などから輸出や生産に鈍さが見られるものの、雇用・所得環境の改善と各種政策の効果もあって緩やかな回復に向かうことが期待されております。また、企業収益、設備投資につきましては改善傾向にあるものの、そのテンポは緩やかになっており、ITレンタル・リース市場につきましてもこれに追隨しております。

このような中、近年のIT技術動向に目を向けると、クラウド、ビッグデータ、AI、IoT、FinTechなど新しい情報技術の発展・普及が目覚しく、これらの技術革新によりあらゆるものがネットワークでつながり、今まで想像だにできなかった商品やサービスが次々と世の中に登場しつつあります。また、財・サービスを提供する側と消費する側といった垣根も取り払われるなど新たなビジネスモデルが生み出されていく変革の波が押し寄せています。

私どもJECCは、こうした変革の波に的確に対応すべく、お客様に対するソリューション提案の強化に取り組み、「ITとファイナンスを、プロデュース。」する企業として、お客様に信頼されるパートナーとしてご利用いただけるよう、人財の強化に努め、お客様のIT利活用向上のためのきめ細かい心の通ったサービスの提供に努めて参る所存でございますので、何卒お引き立て賜りますよう、よろしくようお願い申し上げます。



略歴

1976年4月	通商産業省入省
1991年6月	産業政策局 商務室長
1993年4月	外務省 在ドイツ日本国大使館参事官
1996年9月	貿易局 為替金融課長
1997年6月	産業政策局 流通産業課長
1999年6月	通商政策局 国際經濟部国際経済課長
2000年6月	通商政策局 総務課長
2001年6月	資源エネルギー庁 資源燃料部政策課長
2002年7月	資源エネルギー庁 資源燃料部長
2004年6月	資源エネルギー庁次長
2006年7月	製造産業局長
2009年7月	特許庁長官
2010年8月	資源エネルギー庁長官
2012年5月	みずほコーポレート銀行 (現みずほ銀行)顧問
2016年6月	当社代表取締役 取締役社長 就任

IT Topics & News

情報セキュリティに対する組織的な取り組みを 日・米・欧で比較調査【IPA】

独立行政法人情報処理推進機構（略称=IPA）は、企業経営者の情報セキュリティに対する関与や組織的な対応状況について把握するため、日本・米国・欧州の従業員300人以上の企業を対象にアンケートを実施。5月10日、その結果を比較した「企業のCISOやCSIRTに関する実態調査2016」を公開した。

調査結果を見ると、CISO（Chief Information Security Officer）を経営層として任命している企業ほど情報セキュリティ対策の実施率は約2倍高くなり、この傾向は日・米・欧の差異はない（図1）。また、CSIRT（Computer Security Incident Response Team）及びイ

ンシデント対応を担当する組織の設置状況もあまり差はなかった。

しかし「CSIRTが期待したレベルを満たしている」とする回答は、日本が14%で、米国の45.3%、欧州の48.8%とは大きな差を見せた。さらに情報セキュリティ人材のスキル面等の質的充足度が十分であると回答した日本の企業は25.2%と、欧米の半分以下だった（図2）。

日本はCSIRT等への満足度や情報セキュリティ担当者への質的充足度が欧米に比べ低く、CSIRT等の期待レベルの向上には能力・スキルのある人員の確保が特に重視されており、要求が厳しいことがうかがえる。

※詳しくはIPAのプレスリリース「『企業のCISOやCSIRTに関する実態調査2016』報告書について」を参照
<https://www.ipa.go.jp/>

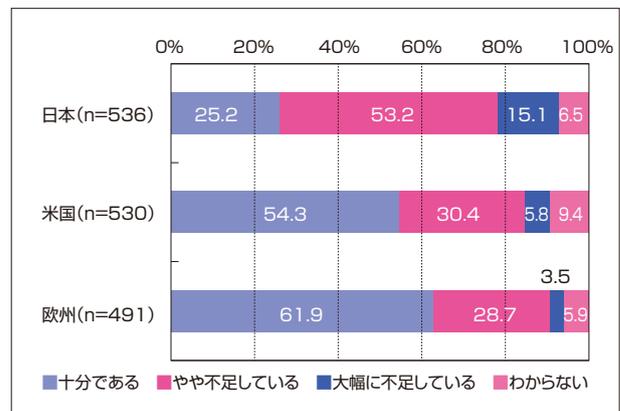
（図1）CISOの任命と情報セキュリティ対策推進状況の関係

	地域	経営層として CISO任命※1	CISO任命なし※2
経営層が参加する情報セキュリティに関する意思決定の場がある	日	89.30%	37.30%
	米	77.40%	39.40%
	欧	78.00%	36.10%
リスク分析を実施している	日	84.90%	43.30%
	米	83.50%	46.80%
	欧	78.00%	42.60%
サイバー攻撃が発生した場合を想定した被害額を推定している	日	71.60%	34.70%
	米	69.40%	27.70%
	欧	81.20%	27.90%

※1：日（n=225）、米（n=248）、欧（n=223）

※2：日（n=150）、米（n=94）、欧（n=61）

（図2）情報セキュリティ業務担当者の質的充足度



IT Topics & News

IoTシステムにおける脅威分析と対策を明確化 より安全なセキュリティ設計方法を公開【IPA】

独立行政法人情報処理推進機構（略称=IPA）は、今後のIoTの普及に備え、IoT機器及び使用環境で想定されるセキュリティ上の脅威に対し、事業者（開発者）の備えが急務であると考え、「IoT開発におけるセキュリティ設計の手引き」を作成し、5月12日に公開した。

まずIoTの定義について、「サービス提供サーバ・クラウド」「中継機器」「システム」「デバイス」「直接相互通信するデバイス」と5つの構成要素に分類し、IPAのIoTモデルを設定（図3）。各々の構成要素における課題の抽出・整理を行った上で、「デジタルテレビ」「ヘルスケア機器とクラウドサービス」「スマートハウス」「コネクテッドカー」の4分野を具体的なIoTシステムの事例として、脅威分析と対策検討の実施例を図解化。脅威が想定される箇所と、認証や暗号化など該当する対策を明確にするとともに、業界のセキュリティガイドで述べられている要件との対応を提示した。これにより網羅的にセキュリティ要件を整理することが困難な組織や、今後IoTビジネスを模索する組織にとって、安全な製品・サービスへの検討材料になると考えられる。

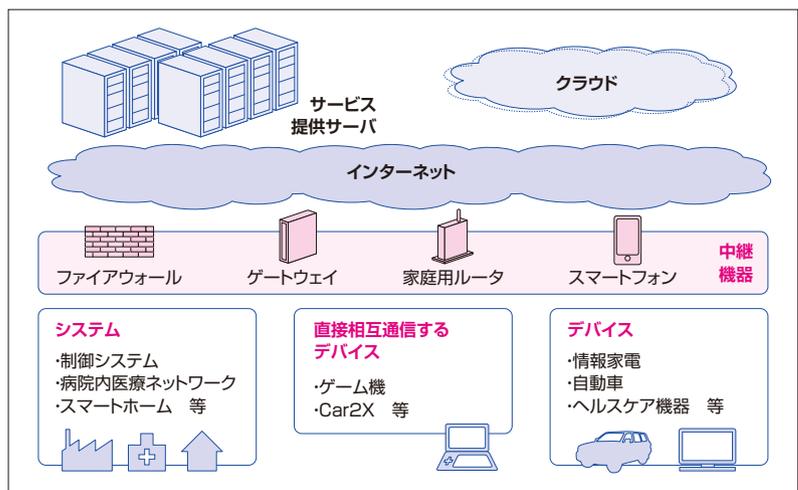
さらに、IoTシステムのセキュリティを実現する上で根幹となる暗号技術に関し

て、実装した暗号技術の安全性を確認するためのチェックリストを付録として作成。開発者はこれを参照して暗号技術の利用・運用方針を明確化し、その安全性を評価することが容易になるとした。

なお、本書は3月24日に発表された「IoT製品を安全に開発するための17の指針」に対し、具体的なセキュリティ設計と実装を実現するための手引きの位置づけであり、17の指針との対応表も公開。IoT製品・サービスのセキュアな実装と運用の一助として、今後の安全なIoTの普及に役立つことが期待される。

※詳しくはIPAのニュースリリース「『IoT開発におけるセキュリティ設計の手引き』を公開」を参照
<https://www.ipa.go.jp/>

（図3）「IoT開発におけるセキュリティ設計の手引き」におけるIoTの全体像



流通業におけるビッグデータ活用の方向性をとりまとめ【経済産業省】

経済産業省では、2015年10月に「流通・物流分野における情報の利活用に関する研究会」を設置。5回にわたって開催された研究会の内容をとりまとめた調査報告書を、5月2日に公開した。

この研究会は、GDPの約16%、全就業者の約17%を占める流通業（卸・小売業）において、ビッグデータの活用を通じた活性化や新たな産業モデルの在り方について議論するもの。

しかし、データの利活用に伴うリスクを懸念し、消費データの利活用に躊躇する企業も少なくない。また、消費データのフォーマットは流通企業ごとに異なり、統一性がない。そのため、メーカー等のデータユーザーにとっては、消費データを集積しにくい環境にもなっている。国内の人口減少やインバウンド需要の拡大が進む中、潜在需要を喚起し、消費の活性化や海外需要の取り組みも課題となってきた。

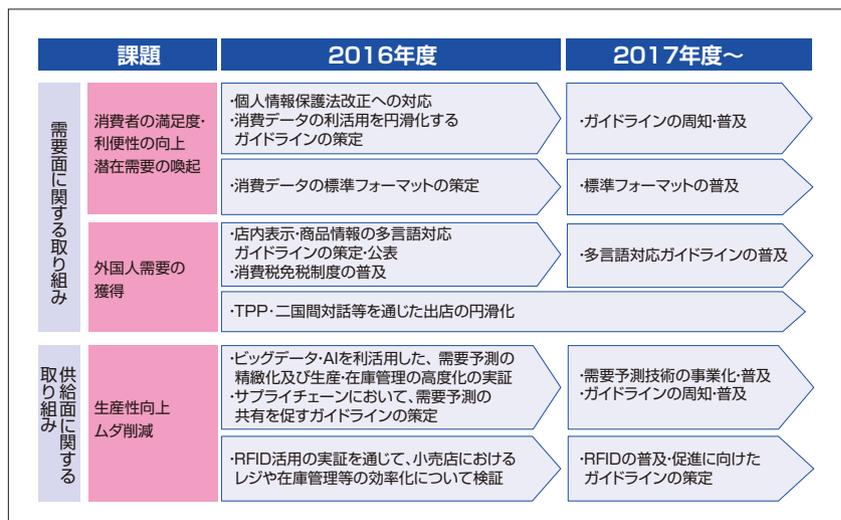
これらの諸問題に対し、研究会では消費データの標準的なフォーマットを作成。また、今後政府が対応すべき課題として、消費者接点を起点としたデータの利活用に向けたアクションプ

ランを整理した（図4）。

工程表では、2016年度中にも、まず個人情報保護法改正への対応と、消費データの標準フォーマットの策定を目指し、消費者の満足度や利便性を向上させること。今後見込まれる外国人需要の獲得のため、多言語対応ガイドラインの策定。また、供給面ではビッグデータ・AIを利用した需要予測の精緻化と、生産・在庫管理の高度化。また、RFID活用の実証を通じて、小売店におけるレジや在庫管理等の効率化を検証。今後ガイドラインを策定し、2017年度には周知・普及を目指す。

※詳しくは経済産業省のニュースリリース「流通業におけるビッグデータ活用の方向性をとりまとめました」を参照
<http://www.meti.go.jp/>

（図4）アクションプラン工程表



特別寄稿



「知らなかった」では済まされない 情報セキュリティ

～意識を高めるために自宅のパソコンでやるべき対策～

増井技術士事務所代表 増井敏克

増井技術士事務所代表

増井敏克 (ますいとしかつ)

奈良県出身。大阪府立大学大学院修了。技術士（情報工学部門）。テクニカルエンジニア（ネットワーク、情報セキュリティ）、その他情報処理技術者試験に多数合格。ITエンジニアのための実務スキル評価サービス「CodeIQ」にて、情報セキュリティやアルゴリズムに関する問題を多数出題している。著書に『おうちで学べるセキュリティのきほん』『プログラマ脳を鍛える数学パズル』（ともに翔泳社）、『シゴトに役立つデータ分析・統計のトリセツ』（ソシム）がある。

家庭のパソコンでも必須のウイルス対策

情報漏えいや不正アクセスといったニュースを聞かない日がないくらい、情報セキュリティに関する事件がたくさん発生しています。企業や組織でこういった事件が発生すると信用の失墜により多大な影響が出るため、セキュリティは何よりも優先すべき事項になっています。

仕事で使うパソコンであれば、ウイルス対策ソフトが導入されていない会社はほとんどないでしょう。しかし、自宅のパソコンになると導入していない人がいるかもしれません。なぜ使わないのかを尋ねてみると、「怪しいメールは開かないし、怪しいサイトは閲覧しないから大丈夫」という答えが返ってきます。

しかし、最近の標的型メールの手口を見ていると、「怪しい」と判断できないメールが増えています。個人を相手に標的型メールはないだろう、という声も聞かえてきますが、最近ではメールから感染するだけではありません。

官公庁だけでなく、企業の公式サイトなどでも改ざん被害が次々と報告されています。改ざんにより、ウイルスが仕込まれてしまうと、利用者が該当のサイトにアクセスするだけでウイルスに感染してしまいます。つまり、怪しいサイトかどうかの判断は意味がありません。

もちろん、怪しいサイトは今でも多く存在します。そのようなサイトにはアクセスしないと思っている人でも、怪しいサイトをどうやって判断しているのでしょうか？

URLを見て判断できれば良いのですが、「短縮URL」が使われる場面も増えています。SNSなどに投稿できる文字数を増やせる便利な仕組みですが、URLを見ただけではリンク先が怪しいかどうか判断できません。

何よりも問題なのが、ウイルスに感染したことに利用者が「気付かない」ことです。昔はウイルスに感染させる目的が技術力のアピールや愉快犯であり、利用者の画面に見た目の変化がありました。現在は利用者が気付かないうちに情報を盗み出す、金銭を奪う、といった目的に変わってきており、画面には何の変化もありません。

金銭を奪う方法として有名なのが銀行の不正送金です。警察庁の調査 (https://www.npa.go.jp/cyber/pdf/H280303_banking.pdf) によると、2015年度は被害額が30億円を超え、メガバンクだけでなく地方銀行でも被害が発生しています。しかも、被害額の半分以上は個人の口座で発生しています。ウイルスに感染すると、通常の振込操作を行ったときに、振込先や金額を変更して送金できてしまいます。

ウイルス対策ソフトの導入は必須ですが、限界もあります。攻撃者が新種のウイルスを作成するときには、一般的なウイルス対策ソフトで検出されないことを確認したうえで配布できますので、利用者側がウイルス対策ソフトを導入しても検出できません。つまり、既存のウイルスに対応するためにパターンファイルを最新にすることは必要ですが、すべてのウイルスから防げるものではない、という認識を持っておくことは重要です。

ウイルス感染を防げないという視点に立つと、バック

アップの取得についても意識を変える必要があります。ディスクの故障やファイルを誤って削除してしまうことを意識してバックアップを取得しているかもしれませんが、ウイルスに感染してファイルを破壊されたことも考慮に入れるべきです。このとき、外付けのハードディスクなどを接続してバックアップしていると、ウイルスがアクセスしてバックアップも失ってしまう可能性があります。DVDなど書き換えできないメディアを使用して、世代を管理した保存も意識しておきましょう。

OSやアプリケーションは常に最新の状態に

会社であれば定期的にWindows Updateなどを適用するような指示があるかもしれませんが、しかし、自宅のパソコンは更新作業が面倒なため、更新があっても通知しないように設定している人がいます。

WindowsといったOSだけでなく、文書作成や表計算ソフト、WebブラウザやPDF閲覧ソフトなど、パソコンには多くのソフトウェアが導入されています。ソフトウェアは人間が開発したものですので、不具合をなくすのは大変です。使っていて問題に気付くようなバグもありますが、使用する上で問題がなくても攻撃者が悪用に使える不具合を「脆弱性」と呼びます。

脆弱性が存在するソフトウェアを使用していると、管理者権限を乗っ取られ、情報の漏えいにつながる可能性があります。個人のパソコンであれば重要な情報は保存していないかと思っているかもしれませんが、アドレス帳や写真などが漏えいすると、友人関係に溝ができてしまうかもしれません。

ソフトウェアに脆弱性が発覚すると、開発元から修正プログラムが提供されることが一般的です。自動で更新できる設定が可能であれば、可能な限り設定しておきましょう。これはパソコンに限った話ではありません。最近ではスマートフォンやタブレット端末を使用している人が多く、自宅ではパソコンを使っていない人も多いかもしれません。スマートフォンやタブレット端末もパソコンと同じようにウイルス対策やソフトウェアのアップデートが必要です。

注意が必要なのは、ソフトウェアの修正プログラムが提供されない場合です。製品のサポート期間が終了した、修正プログラムの適用により他のソフトウェアが動作しなくなる、開発元が倒産した、などの理由で更新で

(図1) MyJVNバージョンチェッカ

ソフトウェア製品名 ▲	チェック結果 ▲(×○一冊)
JRE	× 最新のバージョンではありません
Mozilla Firefox	× 最新のバージョンではありません
Adobe Reader	○ 最新のバージョンです
Adobe Flash Player (Plug-in)	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
Adobe Shockwave Player	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
Becky! Internet Mail	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
Uhaplus	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
Lunaspape	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
Mozilla Thunderbird	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
OpenOffice.org	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
QuickTime	— インストールされていないか、対象外のバージョンです
VMware Player	— インストールされていないか、対象外のバージョンです

きないことに気付かずに使っている可能性があります。

更新するためには、自分が使っているソフトウェアを把握しておかなければなりません。購入時にすでに導入されていたソフトウェアは意識していない人も多いのではないのでしょうか？ 使っているパソコンやスマートフォンに導入されているアプリケーションなどを定期的に確認し、最新のバージョンが導入されているか確認することをオススメします。独立行政法人情報処理推進機構（略称=IPA）により提供されているMyJVNバージョンチェッカ（図1/<http://jvndb.jvn.jp/apis/myjvn/>）のようなソフトウェアを使用して、最新バージョンになっているか調べる方法もあります。

普段からニュースなどに注目しておくことも重要です。使用ソフトウェアの新しいバージョンが登場していないか、情報漏えい事件が発生したらその原因は何なのか、というようにニュースで報じられている内容をチェックすることで、世の中の傾向が見えてくる場合があります。

パスワードを覚えるのはもう古い？

自宅でパソコンやスマートフォンを使う人が増えた背景には、インターネット上に便利なサービスが次々と登場したことが挙げられます。メールやSNS、ブログなど複数のサービスを使い分けている人は多いのではないのでしょうか。このとき、利用者の認証に使われるのが「パスワード」です。「長いパスワードを使う」「複雑なパスワードを使う」「定期的に変更する」など様々な対策が言われてきましたが、いまだに他人による乗っ取りやなりすましが後を絶ちません。単純なパスワードを使う

ことも問題ですが、複数のサービスでパスワードを使いまわしている人が多いことが話題になっています。

パスワードを使いまわすことの問題点は、パスワードが漏えいすると他のサービスにも次々とログインできてしまうことです。フィッシング詐欺による偽サイトでのIDやパスワードの入力や、有名なサイトでの情報漏えい事件など、パスワードが漏えいする事案は数多く発生しています。こういったパスワードの一覧が攻撃者の手に渡り、不正なログインを繰り返すことは「パスワードリスト攻撃」とも呼ばれます。

パスワードが漏えいすると、ウイルスに感染させなくても、不正送金に悪用できる可能性もありますし、SNSに不適切な投稿が行われて友人を失ってしまう可能性もあります。では、どうやってパスワードを管理すればよいのでしょうか？ パスワードの使いまわしを避けるには、「パスワード管理ソフト」を使う方法があります。長く複雑なパスワードを人間が覚えるよりも、パスワード管理ソフトに記憶させておけば、使用しているサービスが増えてもパスワードを使い分けられます。

しかし、フィッシング詐欺でIDやパスワードを盗まれる、利用しているサービスそのもので情報漏えいが発生する、といった場合、パスワードを使い分けても該当のサービスについては防げません。ログイン履歴を見ることで気付く可能性はありますが、チェックしている人は少ないでしょう。

このような被害を防ぐためには、「二段階認証」(図2)や「二要素認証」を使うことが有効です。銀行など

(図2) Googleによる二段階認証(メール通知)(上)と、Microsoftによる二段階認証(SMS)(下)



はIDとパスワードだけでなく、パスワードカードを配布する場合があります。振込などの重要な処理を行うときに、パスワードカードに表示される数字を入力しないと処理できない仕組みです。最近のインターネットのサービスではスマートフォンのアプリを使った方法や、左下の図のようにログイン時にメールやSMSでワンタイムパスワードを通知するといった手法も多く使われています。

二段階認証や二要素認証に対応しているサービスでは、設定しておけばパスワードが漏えいしてもログインするときにもう一つのステップが必要です。本人以外はログインできませんし、パスワードが漏れたことに気付けるかもしれません。面倒だと思われかもしれませんが、最初に設定さえしてしまえば、同じパソコンの同じブラウザでログインしている限り、何度も入力しなくて済むサービスが多く、それほど手間ではないことが一般的です。

無線LANは便利だが安易に接続すると危険

自宅ではデスクトップパソコンよりもノートパソコンやタブレット端末を使う人が多いのではないのでしょうか？ 無線LANを使えば場所を決めずに作業できますし、場合によっては、光ファイバーなどの有線は使わず、携帯電話事業者などの回線だけを使っている人がいるかもしれません。街の中でも、公衆無線LANが普及してきました。携帯電話事業者が提供する無線LANもありますし、独自の無線LANを設置してIDとパスワードを教えてくれるお店もあります。

このときに気になるのが無線LANの安全性です。無線LANには誰が接続しているのかわかりません。フォルダの共有設定を有効にしていると、同じネットワークに接続している人が他人のパソコンの中にあるファイルを閲覧できるかもしれませんし、ウイルスなどを送り込まれる可能性もあります。公共の場で無線LANに接続するときは、共有設定などを確認するようにしましょう。

無線の電波は盗聴されている可能性もあります。暗号化の設定が必要だという認識は広まっていると思いますが、その強度について正しい認識を持っておきましょう。少し前によく使われていた暗号方式であるWEPは、現在は短時間で解読する方法が発見されています。ゲーム機などWEPにしか対応していない端末もありますが、

基本的には使用しないようにしましょう。

WPA2などの暗号化方式を選んでいれば安心だと思っている人もいますが、暗号化されているのはあくまでも「パソコンなどの端末」から「無線LANのアクセスポイント」までです。偽のアクセスポイントを設置されている可能性もあります。自身が管理するアクセスポイント以外を使用するときは、危険性を理解したうえで、以下に記述するような鍵マークの確認などを行うようにしてください。

鍵マーク、確認してますか？

無線LANを使用しているかどうかに関わらず、重要なデータの送受信に暗号化通信は必須です。インターネット上で商品を購入する、問い合わせフォームに個人情報を入力する、など「鍵マーク」（正確には「錠マーク」ですね）を確認する意識は高まってきたように思います。

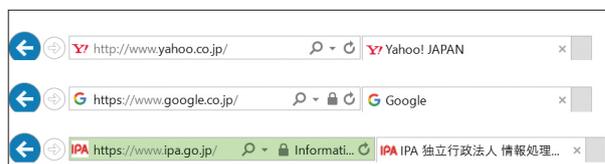
無線LANの通信で暗号化されている範囲はWebサイトの閲覧で暗号化されている範囲とは異なります。Webブラウザに鍵マークが表示されているとき、暗号化されるのはあくまでも「Webサイトの閲覧」による通信だけです。つまり、Webサイトの閲覧以外の通信、例えばメールソフトを使ってメールを送受信していると、その通信は暗号化されておらず、メールサーバーとの認証に使われるIDやパスワードがそのままネットワーク上を流れていたりします。

なお、Webサイトの閲覧時に鍵マークが表示されているからといって安心できるわけではありません。最近では、フィッシング詐欺サイトでも暗号化通信に対応しており、鍵マークが表示されているものが増えています。

このとき、証明書を確認することは一つの対策です。鍵マークは暗号化通信を表現しているだけでなく、「サーバーが認証を受けていること」を示す役割も果たしています。つまり、アクセスしているサイトが「信頼できる認証局により認証された正当なサイト」であることが鍵マークをクリックすることでわかります。

そのサイトがどのように認証されているか、認証方法により証明書の信頼度が異なります。ブラウザのアドレスバーが緑色に変わる「EV SSL証明書」はわかりやすいでしょう（図3）。EV SSLに対応している銀行なども増えていますので、証明書の種類や内容も確認してみるな

（図3）鍵マークの有無とEV SSL証明書による表示の違い。上から鍵マーク無し、鍵マーク有り、EV SSL証明書

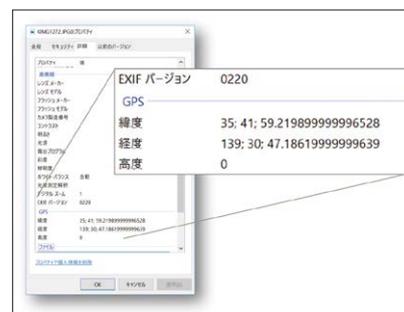


（図4）画像ファイルに記録される位置情報の例

ど、少し意識を高めてみましょう。

便利だがリスクも抱える位置情報

携帯電話やスマートフォン



の普及により、位置情報（図4）を取得できる端末が増えてきました。GPSの機能をオンにしていると、SNSのチェックイン機能が使えるだけでなく、撮影した写真にも位置情報が付加できます。

旅行に行ったとき、どこで撮影した写真なのかをあとで調べるには非常に便利ですが、位置情報が危険になることがあります。自宅で撮影した写真をブログやSNSで公開すると、その写真に記録されている位置情報から自宅が特定され、女性であればストーカーなどの被害に遭うかもしれません。旅行先でチェックインすると、自宅が留守であることが知られてしまい、空き巣の被害に遭うかもしれません。

なお、位置情報はGPSだけで取得できるわけではありません。携帯電話の基地局を使ってある程度の範囲を取得できますし、無線LANのアクセスポイントの位置情報を使うこともあります。アクセスポイントの位置は固定されていることが一般的ですので、電波の強度や複数のアクセスポイントとの位置関係から高い精度で位置を特定できます。

位置情報を知られるとどのようなリスクがあるのか、普段から意識するようにしましょう。

セキュリティを高めると使い勝手が失われる、という部分もありますが、利便性と安全のバランスを常に意識して使うことが求められています。

JECC 商品・サービス紹介

今回はJECCの商品やサービスから、パソコンを導入されるお客様の負担を軽減し、また、リースと組み合わせることで作業費用も月額平準化できる「JECCキッティングサービス」を紹介します。

キッティングサービスで導入作業の手間を大幅に軽減

JECCキッティングサービス（図1）は、新規でパソコンを導入される際に、お客様が行っていた「開梱・仕分け」「クローニング」「設定作業」を代行するサービスです。これにより、お客様がこれまで導入作業に掛けてこられた手間を大幅に軽減することが可能です。

JECCキッティングサービスは、図2のように、お客様とサプライヤ様間で納入されるパソコンを選定された後、「開梱・仕分けサービス」「クローニングサービス」「設定作業サービス」の三つのサービスのなかからお客様のニーズにあわせたサービスをご提供し、お客様に納品するものです。

「開梱・仕分けサービス」で時間もスペースも、ゴミの量も削減

機器を導入する際に、意外と手間が掛かるのが「開梱・仕分け」作業です。単に箱から取り出すだけでも時間はとられますし、台数が多くなればそれだけ大きな作

業エリアを長期間確保する必要も出てきます。また、ダンボール箱など大量のゴミも発生しますので、廃棄の手間もかかります。

「開梱・仕分けサービス」では、JECCサービスセンターにて集中して実施します。お客様にとって効率の良いタイミングで、開梱、管理ラベルの貼付、製造番号・MACアドレスの調査（一覧表でご報告）を行います。関東圏のお客様には、パソコンやモニタ本体を簡易梱包で納品することで、お客様が処分されるゴミの量を減らすことも可能です（写真）。

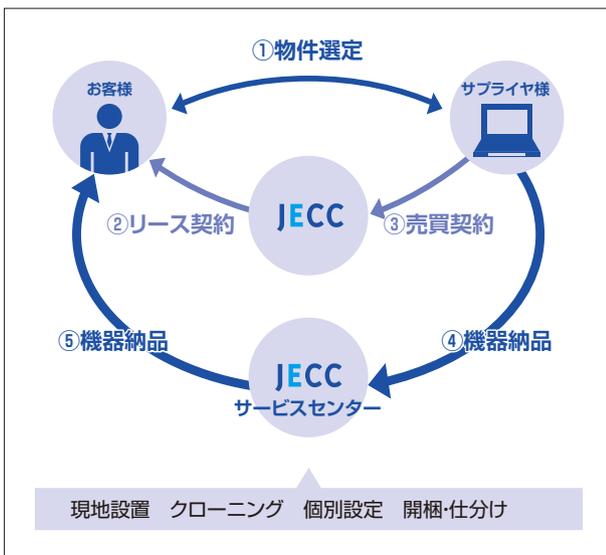


梱包材を削減した簡易梱包

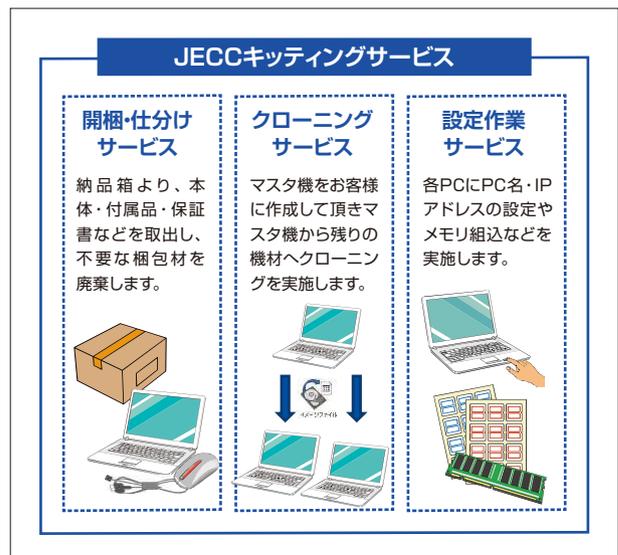
「クローニングサービス」でマスタ機の情報を一気にクローン

設定項目が多い、設定手順が複雑など、端末の環境設定を1台ずつ行うことは、お客様にとって大変な負担となります。そこで、お客様が作成したマスタ機を基に、JECCのクローニング設備を用いて、纏まった台数の端

(図1) JECCキッティングサービスの仕組み



(図2) JECCキッティングサービスの三つのサービス



末に、短時間でマスタ機と同一の設定を行います（図3）。クローニングサービスご利用の際、マスタ機にインストールするソフトウェアのライセンス管理者はお客様となりますので、必ず事前にご確認いただいております。また複製により動作しないソフトウェアもありますので、併せてご確認願います。

お客様の環境にあわせた設定を施し 納品後、すぐにパソコンを使える状態に近づける

「開梱・仕分け」「クローニング」を行っても、すぐにパソコンを使えるわけではありません。お客様の環境に合わせた個別設定が必要なためです。

「設定作業サービス」は、図4のように、IPアドレスやコンピュータ名、また、周辺機器のネットワーク接続に必要な設定など、お客様固有の設定をJECCサービスセンター内で実施します。納品後、すぐにパソコンをご利用いただける状態に近づけるサービスです。

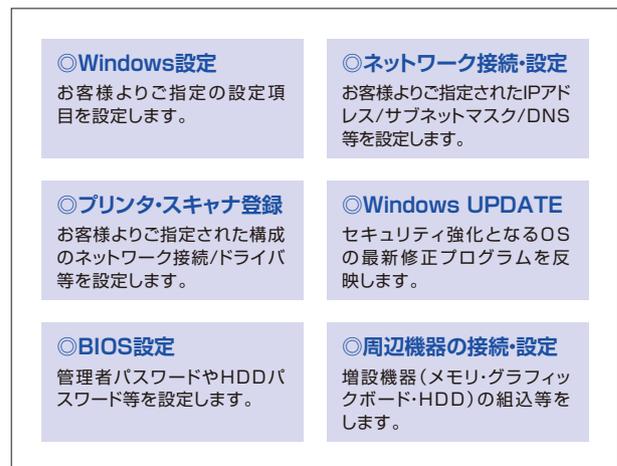
作業費の月額平準化が可能

JECCキッティングサービスは、「リース導入した機器をすぐに利用したい」「各端末に必要なソフトウェアを一括でインストールし、個別設定もしてほしい」「メーカー箱などの梱包材は不要なので廃棄してほしい」等のご要望にお応えするサービスです。また、リースと組み

合わせることで、すべての導入台数にかかる作業費を、ファイナンスとして月額平準化することが可能となります。

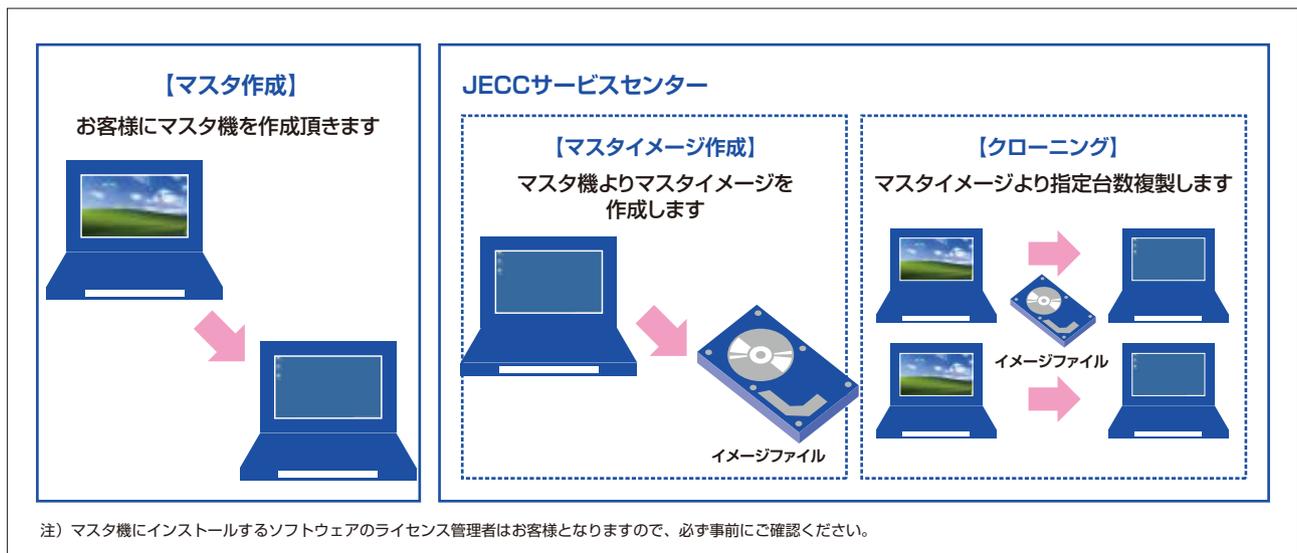
JECCキッティングサービスは、開梱・仕分けからクローニング、個別の設定まで、お客様の作業負担を軽減するサービスです。

（図4）設定作業サービスの例



お問い合わせ先
株式会社 JECC 営業支援部 LCM 支援課
TEL：03-3216-3878

（図3）クローニングサービスのイメージ



シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑨

(法人営業第一部 営業第一課)

JECCの担当営業は、お客様に満足、信頼していただくために、どのような姿勢や考えを持ち、常日頃、営業活動に取り組んでいるのか——。この記事は、営業パーソンのホンネを紹介し、お客様に、より弊社担当営業に興味を持っていただく一助にするための企画です。

社員データ



白石 崇暁

(法人営業第一部 営業第一課 課長代理)
2005年入社。入社12年目。関西支店を経て、現在は主に自動車メーカー、製薬会社等の製造業の営業を担当している。モットーは“迅速対応”。



戸田 篤

(法人営業第一部 営業第一課)
2012年入社。入社5年目。現在は、都内の製造業及び神奈川県内の民間企業の営業を担当している。モットーは“一期一会”。

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。

白石：都内の自動車メーカーや販売会社、製薬会社などの製造業のお客様を担当しています。パソコンやサーバーを扱うことが多いのですが、IT投資の動向としては、オンプレミスからクラウド化への移行が急速に進んでいます。クラウド化して、サーバーやシステムの運用を自分の手から離されたいお客様が増えているようです。

戸田：アルミサッシ、飛行機の部品メーカーなど、製造業や神奈川県内の民間企業のお客様を担当しています。最近は機械設備や生産管理のIoT化が進み、お客様のニーズに合わせた独自のシステムへの需要の高まりを感じます。IoT化はこれからもますます伸びていく分野ではないでしょうか。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何か。



白石：某自動車会社の販売店でご使用されているパソコンを5,000台以上入れ替えた案件がとても印象深いです。販売店は北海道から沖縄まで全国で40カ所以上あるのですが、サプライヤー様と一緒に出張に行くことで、昼も夜も時間を共有して絆を深め、その後もまた別のお客様を紹介いただいたりと、人脈が広がりました。また、全国の販売店のお客様とお会いしてご意見をいただき、自動車会社様ならではの業界の仕組みなど、いろいろと勉強させていただきました。販売店の方は、地域によって会話の間合いが違ったりと地域性も豊かで鍛えられましたので、話の仕方という面でも学ばせていただきました。事務的な面では、短期間で全国の販売店の台数を確定させなくてはならず、もちろんミスが許されない案件でしたので、毎日緊張の連続でしたが、大型案件を成功させたということで、自分の力になっていると思います。

戸田：私は、無我夢中で仕事に取り組んだ結果、新規の案件を獲得できたことが印象に残っています。あるベンダー様に、新規開拓として何度もうかがっていきながら、あまり結果が出ない時期があったのですが、毎週、毎週、泥臭いくらいにいろいろとご提案させていただくうちに、熱意が通じたのか、最終的には成約まで辿りつきました。いま振り返ると、自分の押し売りではなく、お客様の立場に立って提案できたのが良かったのかもしれません。それまでもお客様には、熱意を持って接してきたつもりですが、自分本位のところがあったので形になら

【白石さんってこんなヒト】

日野自動車株式会社 N.Y 様より

白石さんは、いつも明るく、ハキハキしており、レスポンスも早く助かっております。弊社や販売会社からの依頼に関しても、きめ細やかなご対応ありがとうございます。引き続き、弊社担当としてよろしく申し上げます。

なかったのだと思います。お客様がどう思われるか、ベンダー様がどう思われるか、自分なりに考えられるようになってきて、ようやく形になったのかもしれません。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。



白石：サプライヤー様やお客様の気持ちを汲み取ることです。お客様が「こうしたい」というイメージがあっても言葉にしにくいこともあります。そんなときは、お客様のご要望をイメージしつつ、それぞれの個性に合わせて、

いろいろな質問を投げかけて言葉を引き出すようにしています。ときには、言葉は悪いですがあえてバカになって、お客様に話しやすい雰囲気をつくることもあります。大阪にいたときに、一生懸命オチを考えていた時期があったのですが、そのときに話術が鍛えられたことも強みになっているかもしれません。

戸田：お客様が何に困っているか話していただくことに注力しています。そのために、しつこいと思われるくらい足繁く訪問して、お互いの共通項を探し、ときにはプライベートでもご一緒させていただき、信頼関係を築くようにしています。お客様にお会いする前には、「こんなところに困っているんじゃないかな」と想定し、あらかじめ資料を用意して、できるだけ具体例を提示するようにもしています。

Q4.後輩の指導で心掛けていることは何ですか。お手本となる先輩・上司についてお聞かせください。

白石：後輩には、できるだけ頭を使って考えさせるように指導しています。私は、考え方の道筋だけを教えるようにして、あとは実際の担当者が、場面に合わせて動けるように促しています。また、自ら率先して動くようにも心掛けています。先輩や上司に、新規開拓の仕方や、提案の方法、話の組み立て方など、とても上手な方がいらっしやいます。私はこれまで、そういった営業スタイルから、いい部分を自分のスタイルに組み合わせてきました。後輩にも、そうやって周りのいいところを自分のものにして欲しいです。

戸田：後輩はそれぞれ個性がちがいますので、相手に合わせてアドバイスするようにしています。「100mを10秒

で走れ」と言っても、走れる人もいれば、走れない人もいます。そのポテンシャルにあった的確なアドバイスができるように、普段接する中から、どのくらいの能力を持っているのか見極めるようにしています。先輩で言いますと、私が経験したことがない案件を手掛けられている方も多いため、できるだけ仕事の仕組みなどを聞くようにしています。サプライヤー様やお客様との付き合い方がすごく上手な方に同行するときには、会話の入り方や営業の仕方を参考にし、自分でもやってみようと思います。



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。

白石：戸田くんは真面目で、性格的にもきっちりしていて、後輩への対応なども一番面倒見がいいと思います。そういったとてもきちんとした部分の反面、戸田くんも自覚していると思いますが、ファジーな部分が少ないと感じるときもあります。もともといいものを持っていますので、そういった遊びの部分が増えると、さらに飛躍していくと思います。

戸田：白石さんはこれまで誰も手掛けたことのないような新しいサービスをどんどん構築するパワフルな方です。仕事のスピードも速い方なので、これからはしっかり後をついていけるように、白石さんのバイタリティーに負けずに、新しい仕事の仕組みを質問したりしながら、独創的なエネルギーな部分を見習っていきたいです。

【戸田さんってこんなヒト】

ITベンダーT社 S.T様より

見た目若いですし、実際に若いですがとてもしっかりしていて一生懸命接してくれます。昨年ある案件でお仕事でき、しっかりとフォローしてくれました。私と同じ趣味があり、一緒に仕事をしていて楽しいパートナーです。今後もよろしくをお願いします！

法人営業第一部営業第一課は、東京都内及び近郊の製造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：03-3216-3712

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑩

(法人営業第三部 関西営業課)

JECCの担当営業は、お客様に満足、信頼していただくために、どのような姿勢や考えを持ち、常日頃、営業活動に取り組んでいるのか——。この記事は、営業パーソンのホンネを紹介し、お客様に、より弊社担当営業に興味を持っていただく一助にするための企画です。

社員データ



上野 亨太

(法人営業第三部 関西営業課)
2008年入社。入社9年目。東京本社での民間企業への営業を経て、2014年より関西営業課に勤務。現在は主に大阪府、京都府の製造業を中心とした民間企業への営業を担当している。モットーは“まずは行動から”。



長田 貴博

(法人営業第三部 関西営業課)
2009年入社。入社8年目。東京本社での官公庁への営業を経て、2014年より関西営業課に勤務。現在は主に大阪府、京都府、奈良県、和歌山県の流通業、鉄道業を中心とした民間企業への営業を担当している。モットーは“やると決めたらやる”。

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。

上野：大阪府・京都府の民間企業を担当しております。業種は製造業のお客様がメインです。最近では、リースや割賦などのローンといったような単純な金融商品では他社との差別化を図るのが難しいため、ITサービスや付帯サービスを複合した案件が増えています。またIT業界の動向としては、クラウド化されるお客様が増えていますが、なかでもプライベートクラウドよりも、パブリッククラウドへ移行されることを検討されているお客様が増えているという話を耳にします。

長田：大阪府と奈良県、和歌山県、一部京都府の流通業や鉄道業のお客様を担当しています。既存のお取引先様に対しての契約の更新や変更などのフォローやご依頼への対応、新しいリースの引き合いへの対応をしつつ、今後のJECCのお客様を増やすために、新規開拓を進めています。新規のお客様は、既存のお取引先様からご紹介いた



だくケースが多いです。お取引先様には見積提出や商品提案など、できるだけお会いする機会を作り、回数を重ねて少しずつ関係性を築いていくことが多いです。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

上野：株主メーカーと協業し、カスタマイズした商品をお客様に提案したことで、受注に成功したことが印象深いです。そのときは社内の法務部門などとの調整に手間がかかり苦労しましたが、その分成約した際の喜びも大きかったです。株主メーカーの販売促進の一翼を担うことができ、お客様とメーカーとの間のギャップを埋める調整がスムーズにできたことが評価され、そのお陰で社内でも表彰されました。

長田：お客様から、「ここだけの話ですが」と、オフレコでお話をお聞かせいただいたことです。いつも雑談や世間話をする関係性だったのですが、徐々に、仕事に結びつく話をしてくださるようになり、その後、その話を社内に持ち帰り、新たな提案に繋げることができました。毎月訪問を繰り返し、見積もりのお話をいただく中、成果が出ていない時期で、正直、今後の見通しもできていなかったのですが、お客様は徐々に信頼してくださっていたようで、他社に先駆けてお話して下さったようです。そのお客様を訪問する際は、執務室ではなく

【上野さんってこんなヒト】

卸売業 K.N様より

前任の方からお世話になっており、上野さんにご担当いただいて約2年が経ちます。いつも急な契約の相談が多いのですが、それに関わらずスムーズに契約を進めていただいて助かっています。リースに関する質問や相談に対して丁寧に回答いただいていますので、とても心強く感じています。これからもよろしく願い致します。

喫茶室で話をすることが定番になりました（笑）。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

上野：株主メーカーとの関係構築です。常にご相談いただけるような関係性の構築を意識しています。例えば、先方から明日納期と言われても、その日のうちに提出したり、普段話すときでも、お客様の情報など、先方が知らないこともあるので、そういったことをなるべく共有するようにしています。あとは、株主メーカーから相談を受けたときに、弊社ならこういうことができますと、一つ、二つ、三つとさまざまなパターンでご提案させていただき、お客様の反応を見てまた新たなご提案をする、といったように、きめ細かく対応するようにしています。そして一つひとつの仕事のクオリティとスピードを少しずつ上げていくようにしています。



長田：私は、大阪に赴任するまでは官公庁のお客様に対して営業活動をしていたので、大阪にきて初めて民間企業のお客様に営業してみても、お客様が求めているものが、全然違うことに驚かされました。そこからまずは、国税庁のホームページで最新の税制の情報やお客様の資産の償却の仕方などを改めて勉強することから始めました。お客様やサプライヤーを訪問したときに、「まずは①情報を書面に落とし込み、②提案してみる、③ニーズに合わせてリバイズする。」をできるだけ短いスパンで行うようにしています。特に、①②については「提案は生もの」という意識を持ち、相手の気持ちが熱いうちに対応するように心掛けています。

Q4.後輩の指導で心掛けていることは何ですか。お手本となる先輩・上司についてお聞かせください。

上野：後輩には何故そうなったのかの根拠を求めているようにしています。見積りを作るときは、単に安いだけでなく、高いだけでもなく、競合状況によって、個々のお客様にそれぞれ適正な金額があるはずなのですが、その数字の根拠を提示させるようにしています。お手本になる先輩については、これまで一緒に仕事させていただいた方すべてです。交渉が上手な方、ロジカルな思考を持っている方、人脈が豊富な方など、さまざまなタイプの方がありました。そういった方々の尊敬できる部分を参考にさ

せていただき、少しずつ私の力になっているように思います。

長田：私も後輩には、できるだけ自分で考えさせるようにしています。それと、個々のレベルに合わせて、仕事の全体像や背景をきちんと把握させたいので仕事を進められるように工夫しています。お手本となる先輩・上司は、単純に仕事を教えるだけでなく、自分の背中仕事ぶりをを見せてくださる方を尊敬します。自分でも後輩には、意識して自分の背中を見せるようにしています（笑）。



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。

上野：長田くんは誠実です。あと目的に対して何をすべきかわかっているので、行動が的確です。それと、官公庁から民間営業になってまだ2年ですが、その吸収力には驚かされます。

長田：上野さんは一言でいうと百戦錬磨です。頭の回転も判断もとにかく速いです。普通の営業マンが、外への営業と社内での事務処理の割合が7：3だとしたら、上野さんは外出：社内の割合が、8：2か9：1くらいで仕事をされています。確固たる判断軸を持っているので判断もぶれないです。そのため、電話対応や相談に悩む時間も短く、かつ、事務処理能力も高いことで実現されていると思います。私も見習っていきたいです。

【長田さんってこんなヒト】

ダイハツディーゼル株式会社 Y.K 様より

第一印象はベビーフェイスの長田さん。ですが、中身は出来る営業マンです！ 対応能力の高さには信頼を置いています。早くて的確で、毎月欠かさず弊社まで足を運んでいただいています。イレギュラーな依頼をしなくてはならない時、一番に長田さんの顔が浮かびます。これからも頼りにしています！

法人営業第三部関西営業課は、大阪、兵庫、京都、滋賀、奈良、和歌山の製造、流通、サービス業等で営業活動を行っています。リース・レンタルを問わず、支払や月額化に関するお悩み等がございましたら、お気軽に下記までご連絡ください。

TEL：06-6243-4443

Microsoft社ライセンスのリースは JECCにお任せください！

JECCはMicrosoft Financing (※1) の認定リース会社となりました。

Microsoft社ライセンスのご導入を検討されている際には、ぜひ弊社に相談ください。
ライセンス使用許諾契約に則ったファイナンスソリューションをお客様にご提案いたします。

お客様のメリット

1 ライセンス使用許諾契約に則ったリースでの導入が可能です

Microsoft社のライセンスは、リースによる導入が認められていない場合があります。
Microsoft Financingのパートナーである弊社は、ライセンス使用許諾契約に則り
お客様のコンプライアンスニーズに対応した契約方法をご提案することが可能です。

2 お客様のご予算に合わせたフレキシブルなお支払プランをご提供いたします

費用の平準化/中長期の投資計画に合わせた予算配分/短期の投資予算枠の捻出・確保といった、
お客様のご要望に沿ったフレキシブルなお支払プランをご提案いたします。

3 トータル・ソリューション・ファイナンスをご提供いたします

Microsoft社のソフトウェアだけではなく、他社のソフトウェア (※2)、
サービス、ハードウェアの購入費用、保守料等についてもご対応いたします。

弊社はお客様の
総IT投資コストを
全て平準化
できます！



※1：Microsoft Financingとは…… Microsoft Financing は、マイクロソフト コーポレーションが金融パートナーとともに展開するファイナンス・ブランドです。
※2：他社ソフトウェアは、使用許諾条件の関係からリースとしてお取り扱いできない場合がありますので、事前にご相談願います。

お問い合わせ先 株式会社JECC 営業統括部 営業統括課 TEL：03-3216-3976

JECCニュース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技術調査室までご連絡
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JECCニュースの発送
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（<http://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

株式会社JECC 技術調査室

JECCニュース編集部

TEL：03-3216-3680/FAX：03-3215-7601

弊社ホームページ：

「フォームでのお問い合わせ」