

# JECCNEWS

2017年7月15日 季刊発行 No.551

2017.夏号

## CONTENTS

### 寄稿

ドローンはビジネスになるのか 現状とその可能性を探る	2
ドローン・ジャパン株式会社 取締役会長 春原久徳	
IT Topics & News	6
・【緊急対策】ランサムウェアに悪用されているMicrosoft製品の脆弱性対策【IPA】 ・「世界最先端IT国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画」【IT総合戦略本部】	
JECC ITサービス紹介 ファイルサーバSaaS	7
シリーズ JECC営業パーソインタビュー <sup>⑮</sup> (法人営業第二部営業第二課)	8
JECC 商品・サービス紹介 廃棄システムサービス	10
IT Topics & News	11
・国内BtoC-EC市場が15兆円を突破【経済産業省】	
導入事例紹介	12
株式会社富士通エフサス「保守用スマートデバイス基盤」	
IT Topics & News	14
・「FinTechビジョン」を取りまとめ【経済産業省】	
JECC 契約情報提供サービス紹介 機能を追加してリニューアル	15

ITとファイナンスを、プロデュース。

# JECC

## 寄稿



# ドローンはビジネスになるのか 現状とその可能性を探る

## ～日々進化するドローンの活用事例～

ドローン・ジャパン株式会社 取締役会長 春原久徳

ドローン・ジャパン株式会社 取締役会長

春原久徳 (すのはら ひさのり)

三井物産デジタル及びマイクロソフトでPCマーケットの黎明期からPCの普及に貢献。2013年ごろからドローンビジネスに身を投じ、2015年にセキュアドローン協議会会長に就任。2015年12月にドローン・ジャパン株式会社を設立し、代表取締役会長に就任。ドローンエバンジェリスト、コンサルティング活動を行っている。ドローン関連のセミナー講師を年間80回程度務める。著書に『ドローンビジネス調査報告書2017』（インプレス）などがある。

### ドローンビジネスの現状

ドローンは、数年前よりホビー市場をはじめ、有人ヘリ等を使っている空撮専門業者の間で広がってきた。こうした中、アメリカのAmazonが2013年にドローンを利用した配送システム「Amazon Prime Air」を発表したことで、大きく注目されることになった。また、日本では、2015年4月に首相官邸に落下する事件も起こり、その事件を通じて「ドローン」が世間に知れ渡るようになった。

これまでパソコンやスマホなどIT関連の技術や産業が広がっていく局面では、その初期段階で個人ユーザーを主体とした消費者の果たした役割が大きかった。まずは消費者の間でデバイスの数が広がり、そのデバイスの拡大の上で、ソフトウェアアプリケーションやサービスといったものが開発・実装され、拡大していくという流れであった。そして、一般消費者向けに広まったIT製品やサービスを企業の情報システムでも利用するという消費者ライゼーションも起きている。

しかし、ドローンに関しては、先述の首相官邸での落下事件等もあり、飛行に関する規制の必要性が問われ、2015年12月に航空法が改正され、飛行ルールや飛行区域が定められた。これにより、業務でのドローン活用を

検討している企業にとっては、飛行申請／許可といったプロセスができて活動しやすくなったが、その一方で、対象範囲が200g以上の機体となったこともあり、個人ユーザーにとっては利用に制限がかかることになったのは否めない。この流れは日本国内に限ったことではなく、世界中で同様のルールが決められていく動きとなっている。そういった動きを背景に、産業の中心は、コンシューマー向けから業務用途にシフトしている。

### 国内のドローン市場規模

2016年度の国内のドローンビジネスの市場規模は353億円と推測され、2015年度の175億円から倍増している。2017年度には前年比51%増の533億円に拡大し、2022年度には2,116億円（2016年度の約6倍）に達すると見込まれている（図1）。

分野別に見ると、2016年度はサービス市場が154億円と43.6%を占めており、機体市場が134億円（38.0%）、周辺サービス市場が65億円（18.4%）である。各市場とも今後も拡大が見込まれており、2022年度においては、サービス市場が1,406億円（2016年度の約9倍）、機体市場が441億円（2016年度の約3倍）、周辺サービス市場が269億円（2016年度の約4倍）に達する見込みだ。

サービス市場は、2016年度は農薬散布や空撮市場に加えて、土木測量、メガソーラー検査の市場が動き出した。2017年度もその立ち上がってきた市場が拡大していくと見込まれる。

### ドローンの役割

ドローンの役割は、以下の3つに大別される。

#### (1) 空撮

これは一番わかりやすいドローンの機能であり、CM

や映画、ジャーナリズムなどで活用されている。2017年くらいから日本で動き始めているものとして、インハウンドのWebマーケティングに向けた観光地の空撮動画がある。

## (2) 物流 (モノを運ぶ)

Amazonが2014年末にドローンによる配送プランを掲げて話題になった。日本では2015年11月に、「早ければ3年以内に、ドローンを使った荷物配送を可能とすることを旨とする」という政府目標が設定された。これを受けて各地域で実証実験が行われている。

## (3) データ収集

空中からのデジタルスキニング。大きな意味での空撮に含まれるのではあるが、どちらかというとそのデータ活用に重点が置かれており、土木現場や検査、農業といった分野で広がってきている。このデジタルデータの取得に伴い、サービスとしてのドローン活用が注目されている。

## ドローンの技術フレームワーク

### (Drone as a Service)

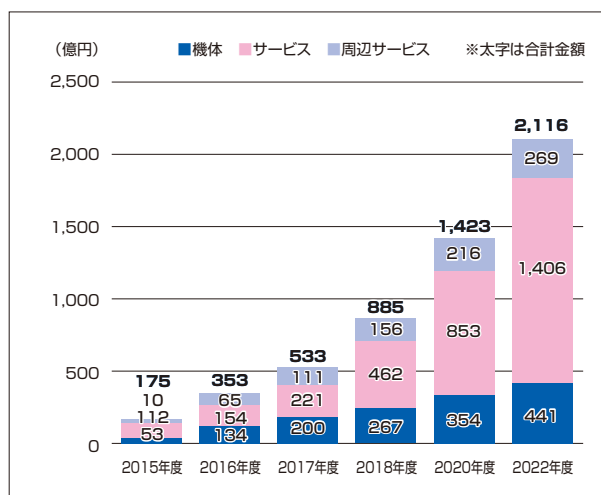
ドローンシステムは、以下のようなフレームワークによって示される(図2)。

#### (1) フライトコントローラー (Flight Controller)

フライトコントローラーは、まさにドローンを“自律”たらしめるもので、以下のようなセンサーが内蔵または接続されることで、“自律”を行っている。

- ・ジャイロセンサー：回転する変化（加速度）を検知。
- ・加速度センサー：移動により生じる加速度を検知し、どの方向にどれくらい動いたかを計算する。
- ・気圧センサー：気圧差を計測し、高度変化や高度位置を計算する。
- ・磁気センサー：方位や場所に起因する磁気の変化を捉える。
- ・超音波センサー：対象物からの距離を監視する。
- ・ポジショニングカメラ：対象物の形状や色などを認識してデータ化し、位置情報などに利用する。
- ・GPSユニット：衛星からの信号を捉えて位置を特定す

(図1) 国内のドローンビジネスの市場規模



出典：インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2017」

る。

**(2) コンパニオンコンピューター (Companion Computer)**

フライトコントローラーでは、主にARM系のレスポンスビリティ性が高いCPUが使われるのに対し、コンパニオンコンピューティングでは、より処理能力が高いNVIDIAやINTEL系のCPUが使われる傾向にある。

現在、コンパニオンコンピューター上で、画像解析による衝突回避や他ドローンとの群制御といったものが開発され始めている。この開発が進み、人工知能 (AI) が活用されることで、ドローンは自ら判断し、目的に応じ

て航行していくといった形になっていくだろう。現在、最も注目されている開発領域である。

**(3) アプリケーション**

このリソースに関しては、現在、操作用のアプリケーションやテレメトリーと呼ばれる機体からの情報収集用アプリの他、自動航行用のソフトウェアなどが開発されている。また、空から収集したデータを解析したり、クラウドにアップロードするためのツールなども作られている。さらに、今後、飛行ログの解析といったものも非常に重要なツールとなっていくだろう。

**(4) クラウドサービス**

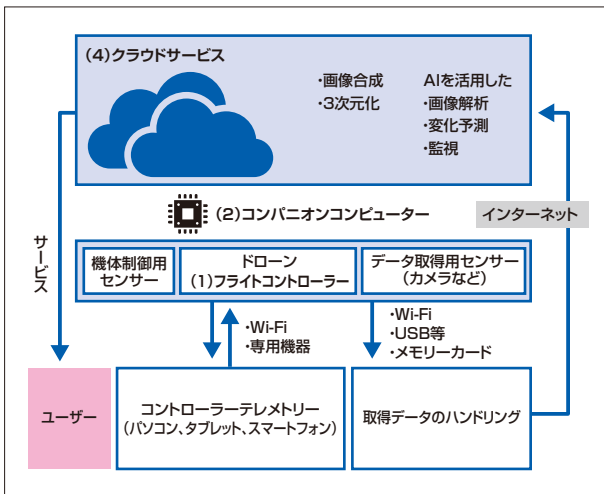
クラウドでのソリューションに関しては、現在、日本では機体から直接クラウドに上げるための手段が少なく（現状、SIMはドローンに搭載して使用することが制限されている）、地上側のパソコンやタブレット、スマホを経由してデータが送られている。

そのクラウド上で、主にドローンで取得したデータの処理や解析を行うサービス、具体的にはドローンの空撮映像を3Dマッピング化するというデータ加工サービスや、ドローンで撮った画像・動画を共有するサービスなどが海外で展開され始めている。

さらに、ドローンの機体や運用、データを管理するサービスも始まりつつある。

今後、ドローンへのSIM搭載が一般的になれば、よりリアルタイムに機体を管理したり、遠隔地の画像や映像を送るようなサービスも生まれてくることだろう。

(図2) ドローンシステムのフレームワーク



図は筆者作成

## ドローン活用事例

弊社ドローン・ジャパンでは、こういった技術フレームワークを利用し、ドローンを活用し、田畑における農作物の生育状況や健康状態を管理するサービスを提供している。このサービスでは、リモートセンシングといわれる手法を用いて、ドローンにマルチスペクトラムカメラを搭載し、田畑の上空に設定したコースを自動航行させ、データを取得する（写真）。そのデータをクラウド上で植生指数（NDVIなど）といわれる植物の活性状態を示す数値に変換。そしてその数値を解析して、農作物の適切な栽培や食品加工会社やスーパー等に収穫予測を示し、営農や経営に役立つような情報提供のサービス化をしている。

また、検査部門でのドローン活用、特に太陽光パネルでの点検が進んできている。

例を挙げると、E社では「ドローンアイ」というサービスを提供している。このサービスで重要なのは、自動航行をさせて取得した赤外線サーモグラフィデータを航行情報と同期を取り、不具合点の位置情報を確定させ、クラウドで検査報告書として提供している点だ。

また、こういった形で業務でのドローン活用が進んでいく中で、日立システムズは、「ドローン運用統合管理サービス」を提供している。これは、全国のサービス拠点やクラウド基盤を活用し、ドローンの操縦や撮影代行、撮影した画像の加工と分析、パブリッククラウドも活用したハイブリッドクラウド環境でのデータの保管・



田畑の上空の決められたコースを自動航行するドローン

管理、さらには業務システムとのデータ連携を支援するサービスだ。

## ドローンビジネスの今後の可能性

2017年度以降は、産業用途を中心に、ドローンの機体技術を向上させる測位技術（屋内含む）やセンシングカメラ技術など、ドローン関連技術の開発・研究・実用化が支えとなり、また、各分野に向けたシステム開発が進んでいけらる。そして、このような流れから、インフラ点検・設備点検などの検査や、防犯、精密農業、物流、公共（災害調査）などのさまざまな分野でドローンが活用されていくと見込まれる。

地域が中心となりビジネスが進んでいく形となっており、今後、各企業はいかに地域連携をしていくということが課題となっていくことだろう。

## IT Topics & News

### 【緊急対策】ランサムウェアに悪用されている Microsoft製品の脆弱性対策について【IPA】

前号（2017年春号・P14）の「情報セキュリティ10大脅威 2017」についての記事でも取り上げたように、世界中に拡散中のランサムウェアによるサイバー攻撃が日本にも波及してきている。このような背景の下、5月18日、独立行政法人情報処理推進機構（略称=IPA）は、3月15日に公表されたMicrosoft製品に関する脆弱性の修正プログラムMS17-010についての追加情報を更新した。現在観測されているランサムウェアは、Wanna Cryptorと呼ばれるマルウェアの亜種。感染経路は特定できていないが、脆弱性を悪用し、ネットワーク経由で複数のコンピュータに感染が広がる恐れがある。

対策としては、まず、ネットワークとの接続を外してオフラインでデータをバックアップしておくこと。また、再接続後も不審なメールの添付ファイルを開封したり、リンクにアクセスしないことが重要だ。その上で、メール確認の前にはMicrosoftが提供する修正プログラムを適用し、ウイルス対策ソフトの定義ファイルを更新する必要がある。不審なメールや添付ファイルなどは開かず、万が一感染してしまった場合は、IPAやJPCERT/CCの相談窓口連絡するよう、注意を呼びかけている。

また、「警視庁 サイバー犯罪対策」のサイト上でも、「ランサムウェア被害防止対策」のページが設けられているので、こちらも参考にされたい。

### 「世界最先端IT国家創造宣言・ 官民データ活用推進基本計画」

#### （第3回eガバメント閣僚会議開催）【IT総合戦略本部】

5月19日、IT総合戦略本部は第3回eガバメント閣僚会議を開催。これまでの電子行政分野の取組の成果と今後の方向性についての報告を行った。eガバメント閣僚会議は、世界最先端のIT国家を目指し、行政のIT化と業務改革を推進する閣僚会議だ。

これまでの成果としては政府情報システム改革により運用コストを大幅に削減する見込みとなり、府省の人事・給与システムについては平成28年度までに全省庁等の移行が完了している。

国・地方を通じたシステム改革の推進では、農地情報公開システムの一元化など、地方自治体を含めたシステム統合の取組に着手。また、自治体クラウドの導入も推進した。防災におけるITの活用については、大規模地震時の物資調達、輸送等の情報共有システムを、平成28年末より運用開始。国、都道府県と情報を共有し、被災地への迅速な供給を支援する。

これまで蓄積したノウハウの拡充・横展開を図ることにより、IT化・業務改革の取組を着実に推進。電子行政が目指すべき方向性を「デジタル・ガバメント推進方針」として取りまとめ、その後、5月30日に閣議決定された、「世界最先端IT国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画」に盛り込まれた。

# JECC ITサービス紹介 ファイルサーバSaaS

## ITサービス ファイルサーバSaaS

### ファイルサーバの課題を解決する新しいサービス Microsoft Azureに対応

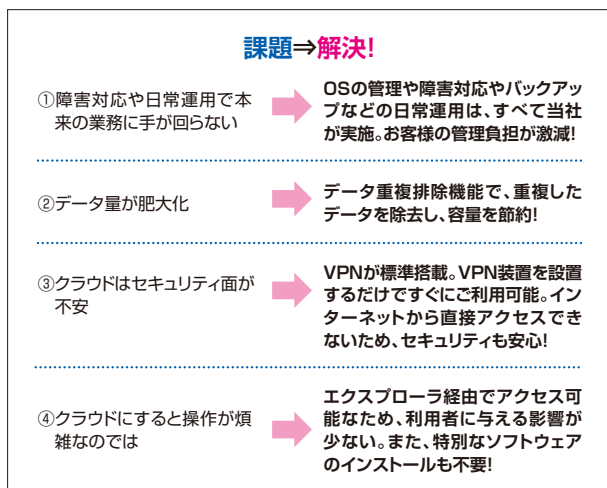
当社では、インフラの管理が不要で「簡単」「大容量」のSaaS型ファイルサーバサービス「ファイルサーバSaaS」のサービス基盤として、JECC独自のシステムインフラに加え、「Microsoft Azure」をご用意しております。

自社でファイルサーバを運用されているお客様は、それぞれ悩みを抱えています。「障害対応や日常運用で本来の業務に手が回らない」「データ量が肥大化してディスクが逼迫状態」「クラウドはセキュリティ面が不安」「クラウドにすると操作が煩雑なのは」……。 「ファイルサーバSaaS」は、そんなお客様の課題を払拭する新しいサービスです。

「ファイルサーバSaaS」のおもな特長は四つ（図1）。一つ目は、お客様は共有フォルダの管理のみ。障害対応やバックアップなどの日常運用は、すべて当社が実施。お客様の管理負担を激減させます。

二つ目は、データ重複排除機能の標準搭載。この機能

（図1）ファイルサーバの課題を解決



（図2）ファイルサーバSaaSの標準サービス

ドメイン参加 (Active Directory)	データ重複排除	フォルダ容量制限	データバックアップ	セキュリティパッチ対応
ウイルス対策ソフト	VPN装置2台 (予備機付) ※1	閉域網引込対応	サービス稼働監視	ディスク残容量監視

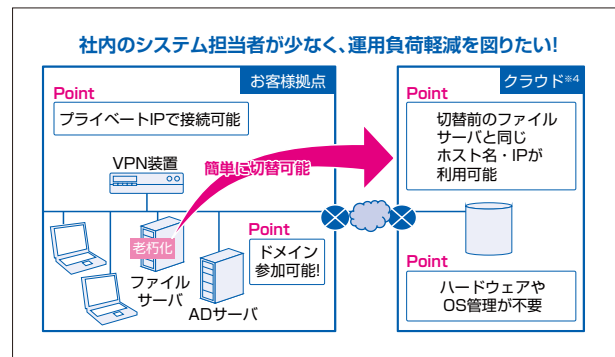
※1 VPN接続モデルを選択した場合のみ

により、重複するデータは自動的に圧縮されるため、データの逼迫を防ぐことができます。三つ目は、VPNの標準搭載。お客様拠点と当社DC間をセキュアなVPNで接続します。お客様拠点にVPN装置を設置するだけで、すぐにご利用いただけます。四つ目は、エクスプローラ経由でのアクセス。オンプレミスのファイルサーバと同様の操作感覚でご利用いただけるため、利用者への教育や周知が不要です。このほかにも、ActiveDirectoryとの連携、ウイルス対策ソフト、スナップショット（データのバックアップ）等、さまざまな機能を、すべて標準サービスとしてご提供しています（図2）。

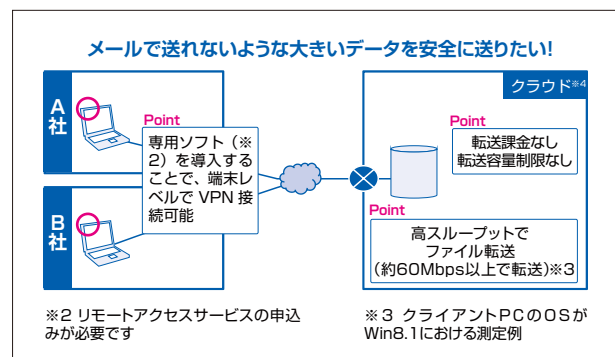
「ファイルサーバSaaS」は、100GBモデルから10TBモデルまで、月額6万円台からご提供可能。社内のシステム担当者が少ないため運用負荷軽減を図りたい（図3）、数社間で、大容量のデータ送受信を安全に行いたい（図4）等、さまざまなビジネスシーンにも対応します。

お問い合わせ先  
株式会社 JECC IT サービス部 サービス営業課  
TEL：03-3216-3723

（図3）ご利用シーン1



（図4）ご利用シーン2



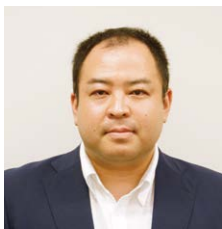
※4 JECC独自インフラに加え、Microsoft Azureを選択可

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑮

### (法人営業第二部営業第二課)

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



八木 聖

(法人営業第二部営業第二課 主任)  
2005年入社。入社12年目。法人営業部、資産管理課を経て、現在は東京23区及び茨城県で、卸売・小売・サービス業を中心とした民間企業の営業を担当している。モットーは“三方よし”。



太田 俊介

(法人営業第二部営業第二課)  
2012年入社。入社5年目。入社時から同部同課に在籍し、医薬品の卸売・販売業を軸に、ヘルスケア、宿泊業などの営業を担当している。モットーは“常に挑戦する意識を持つ”。

#### 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。

八木：東京23区内及び茨城県で、卸売・小売・サービス業を中心とした各種法人様を担当しています。近年はお客様の要望に広く応えるため、複数のサービスを他社と連携して包括的に提供する機会も増えています。また、最近では業種を問わずクラウドサービスの占める割合が高まり、それに伴ってお客様の投資の内容が変化していますので、我々としても提案や、サービスをいろいろ考えています。

太田：医薬品卸売・販売業を中心に、臨床検査業、飲食店、宿泊業などを担当しています。医薬品卸売業界はジェネリック医薬品の伸長や薬価の改定等で市場全体では厳しい状況です。そのため、販管費等の削減が命題となっており、物流拠点の自動化、機械化が活発で、それに伴いIT投資が比較的多い業界です。特に医薬品卸売業は全国各地に医療機関と連携するための物流の拠点を構



えているため、その拠点をいかに効率化していくかが課題で、近年はこの効率化が投資の中心になっています。また、この業界はM&Aも非常に多く、システムの統合などに関連した投資も増加傾向にあります。

#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

八木：開拓から1年間かけて成約した商談が印象に残っています。とあるお客様の基幹システムリプレースの商談で、金額規模も大きく会社としても絶対に獲得したい案件でしたが、外的要因・内的要因のいずれもハードルが高く、一筋縄では成約できない状況でした。そのような中で、所属部署の上司・同僚をはじめ、スタッフ部門からも数多くの協力・支援が得られ、「ALL JECC」で成約に至った商談として印象に残っています。部門の分け隔てなくフラットに顧客志向でベクトルを合わせられる点は、手前味噌ながら弊社の隠れた美点だと思っています。

太田：設立間もない医療関係のお客様に対して、数字だけでなく、ビジネスモデルや取り扱い商品を評価し、取り組みを行ったことが印象に残っています。その後、そのお客様は年商が5年で5,000万から10億円程度になるなど順調に成長を続けていて、今でも当時の経緯を汲んでいただいて単独で取り組むケースも多く、取り組み額も年々増えてきています。また、その当時を知っている担当者さんから「当時はよくやってくれたね」と声をかけてくれることもあり、とてもいい経験でした。

#### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

八木：各種の情報収集に力を入れています。特に注力している分野・業界については業界誌に目を通したり、セミナーに参加したりしています。聞き手の持つ情報量や知識の深さの違いで、お客様から同じ話をうかがって



も、感じるものに大きな差が出ますし、お客様への営業活動や提案の精度にも差が出ると思っています。ほかに、弊社には営業部門内で、各種情報や成功事例など営業活動に有用な情報を自由に発信閲覧できるシステムが整っています。どこでどのような情報や話が役立つかわからないので、自らどんどん情報を発信することが重要だと日々痛感しています。私自身、「これは！」と思った情報は積極的に発信していますし、そこでの意見交換も営業活動に大いに役立っています。



太田：常に新聞やウェブサイトなどで、業界全体の動向に敏感になれるようアンテナを張っています。特に担当している業種、業界についての知識は社内で一番の知識を持てるように努力をしています。また、法務的な分野も勉強して、お客様からの質問に自分なりの解釈や意見を述べられるようになることを意識しています。

#### 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・上司についてお聞かせください。

八木：一人の大人として各自の人格を尊重した指導を心がけています。新入社員であっても20代前半の立派な大人です。あれこれ言いたくなることもありますが、「急がば回れ」です。お手本にしている上司は、直属の上司である黒田課長です。絶対的な安心感で最後の砦を守っていただきつつ、課員が自尊心を持って伸び伸び仕事ができる環境を整えていただいています。課員としてもこうした信頼関係があると、仕事にも俄然力が入りますね。ただ、当然会社として仕事のベクトルや数字目標・想定進捗などがありますので、そこを外したときは、具体的にご指導やアドバイスをいただいています。

太田：私は後輩には、自分で考えて行動してもらうことを第一に考えています。答えを教えることは簡単ですが、方向性などを教えるだけにとどめて、横道にそれた時だけ、正すようにしています。やはり物事を覚えるためには、経験しなければ身につかないと思いますので、なるべく疑問と答えを直結させないように指導しています。お手本としている上司は、私も黒田課長です。私たちの意見を第一に尊重されつつ、間違っている部分はきちんと指摘して下さります。非常に仕事がしやすい環

境を整えてくださっていると感じています。

#### 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。

八木：太田さんは冷静沈着なイメージです。営業パーソンとして量、質ともにかなりハードな仕事をしているはずですが、いつも良い意味でひょうひょうと業務をこなしているところがうらやましいなと思います。私はいつも汗をかきながら仕事をしているので（笑）。以前、別の部署に在籍していた時に、太田さんと一緒にお客様のところへうかがったこともあります。そのころから印象は変わらないですね。



太田：八木さんは視野がとても広い方です。セミナーや業界誌を読んで知識をつけて、それを社内へ情報発信しながら、お客様へのさまざまなアプローチに活かされていますよね。私はどうしてもリースの営業という狭い視点からのアプローチが多くなってしまいますので、八木さんのさまざまな角度からのアプローチは常に参考にさせていただいています。

#### 法人営業第二部営業第二課 黒田浩太郎課長から一言

##### 【八木さんってこんなヒト】

お取り引き先の業界知識も豊富で、課員から、いろいろと業務上の相談を受けてもらっています。お取り引き先からの依頼に対しても、真摯に迅速に取り組んでいるため、社外からの評判も大変良いです。引き続き、これまで以上に多くのお客様を開拓してもらうことを期待しております。

##### 【太田さんってこんなヒト】

年齢的には若い割に、知識も経験も豊富で、課員からの信頼も厚いです。お取り引き先からも、担当が変わったら困るとの声も聞いています。今期は、新入社員のOJTリーダーをしてもらっていますが、一日も早く、新入社員が一立ちできるように教育を行ってほしいですね。

法人営業第二部営業第二課は東京 23 区及び千葉県、茨城県等、卸売・小売・サービス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：03-3216-3721

# JECC 商品・サービス紹介 廃棄システムサービス

## 社会から求められる資源の再利用

2003年に「廃棄物処理法（廃棄物の処理および清掃に関する法律）」が改正され、廃棄物の処理に関する規定がより厳格になり、排出者の責任が重くなりました。

また、政府においても、環境と経済が両立した循環型社会を形成していくために必要な活動として「3R（スリーアール）活動」（図1）を展開しています。

このような背景の下、当社では、「廃棄物処理法」に則り、3R活動のポリシーの実現を図るべく、関係会社であるデジタルリユース（株）との提携を始めとして、全国の収集運搬業者、処分業者と業務委託契約を締結し、定期的な視察を行うなど、万全の管理体制の下、お客様より返還されたリース終了物件を適正に処理しています。また、リース終了物件を廃棄する際の manifests の発行・管理は、当社が責任を持って行います。

## 「廃棄システムサービス」の仕組みと当社の取り組み

当社がおもに取り扱うパソコンやサーバー、ディスプレイなどの情報機器は、リース契約が終了し、物件を引き取った後に検品を行い、リユース、リサイクルを行うか、廃棄処分にするか分別されます。現在当社では、リース契約が満了となる物件のうち、約7割の物件をリユースやリサイクルしています。

リユースは、パソコンのデータ消去、修理、部品交換などを経て中古市場に出して再販することで廃棄物の発

(図1) 3R（スリーアール）活動



生を抑制する取り組みです。リサイクルは、廃棄されるものから、鉄やアルミ、銅、希少金属などの素材を取り出し、市場に再循環させる取り組みです（図2）。

当社では、この「廃棄システムサービス」により、将来的にもこの「リユース」「リサイクル」の比率をさらに高められるよう、企業努力を続けてまいります。

## お客様は処分費用も面倒な事務手続きも不要

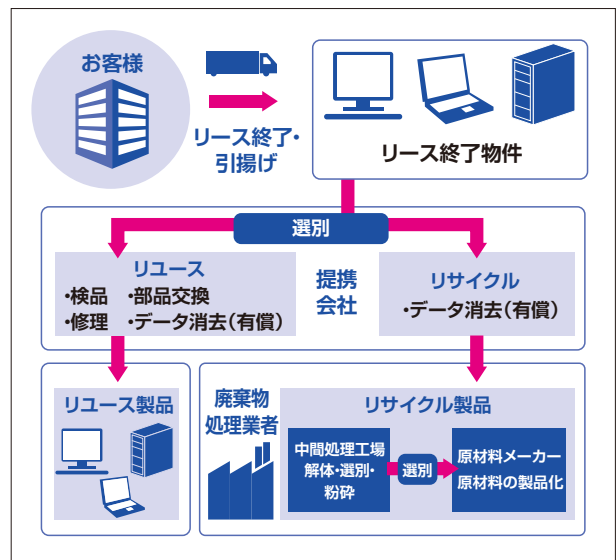
リース終了物件は、自社でご購入された物件とは異なり、リース会社に物件を処分する責任があります。そのため、お客様には廃棄に関する面倒な手続きも、処分費用も必要ありません。リース終了物件を当社指定場所まで返還していただく費用はお客様のご負担となりますが、設置場所から当社指定場所までの返還費用をあらかじめリース料に含めて平準化することも可能です。

また、当社では、リース終了物件について、関係会社を通じて機器のデータを消去した上、適切な処理を行っております。そのため、情報漏えいを防ぐことができ、安心してご利用いただけます。

(注 データ消去の証明書の発行が必要な場合は有償となります。)

お問い合わせ先  
株式会社 JECC 営業支援部 資産管理課  
TEL : 03-3216-3692

(図2) JECC廃棄システムサービスの流れ



## IT Topics & News

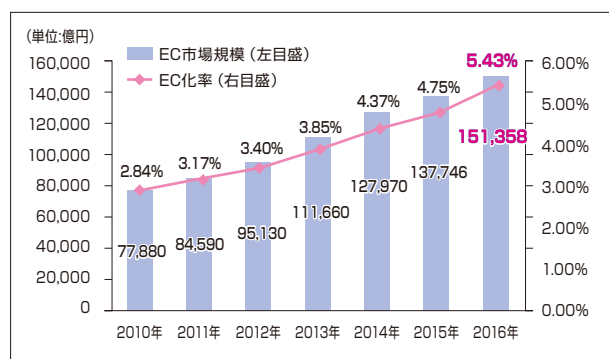
### 国内BtoC-EC市場が15兆円を突破 中国向け越境EC市場も1兆円超【経済産業省】

経済産業省は、「平成28年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」を実施し、日本の電子商取引市場の実態及び日米中3か国間の越境電子商取引の市場動向について調査。4月24日に調査結果を公表した。

企業間取引であるBtoB、企業と消費者間の取引であるBtoCにおける電子商取引（EC）の市場規模（図1）は年々増大し、平成28年の国内電子商取引市場規模は、BtoB-ECで291兆円（前年比1.3%増）、BtoC-ECで15.1兆円（前年比9.9%増）に拡大した。

全商取引のうちどれだけECが使われているのかを示すEC化率は、BtoB-ECで28.3%、BtoC-ECでは5.43%と、

（図1）日本のBtoC-EC市場規模の推移



出典：『平成28年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備』（経済産業省 商務情報政策局 情報経済課）

BtoBのEC化が進んでいることがわかる。ただ、アパレル産業では、全商取引総額13兆9,954億円に対してBtoC-ECの市場規模は1兆5,292億円でEC化率は10.93%に達しているなど、商品によっては、BtoC-ECが普及しつつある分野も見受けられた。BtoC-EC市場の伸び率は大きく加速しており、今後も成長が期待される。

海外では、2016年の物販系分野における米国のEC化率が7%、中国は15%を超えてEC先進国となっている。日本の消費者による米国、及び中国からの越境ECの購入額（図2）は、米国からが2,170億円、中国からは226億円と小規模にとどまったが、中国の消費者が日本、米国から購入する越境ECは共に1兆円を突破しており、前年比32.6%に達する。日本も前年比7.5%増と、越境ECが着実に浸透していることが明らかとなった。

（図2）越境EC市場規模（2016年）

（単位：億円）

国 (消費国)	日本からの購入額	米国からの購入額	中国からの購入額	合計
日本 (対前年比)	2,170	226	7.5%	2,396
				7.5%
米国 (対前年比)	6,156	4,259	16.5%	10,415
	14.4%			
中国 (対前年比)	10,366	11,371	34.7%	21,737
	30.3%			
合計 (対前年比)	16,522	13,542	4,486	34,549
	23.9%	29.5%	16.0%	24.9%

出典：『平成28年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備』（経済産業省 商務情報政策局 情報経済課）

導入事例  
紹介

# 株式会社富士通エフサス 「保守用スマートデバイス基盤」

～ CE のワークスタイルの変革と環境負荷低減を図る～

株式会社富士通エフサスによる、スマートデバイスを用いたペーパーレスの「保守用スマートデバイス基盤」。さまざまな現場や業務で、保守作業員のワークスタイルの変革をもたらしているという、このシステムについて紹介する。

## 「事務所」基点だった CEのワークスタイルを変革

富士通グループでは、製品を購入したお客様に対して、24時間365日対応のサポートを提供しているが、保守対応などでお客様先にCE（カスタマー・エンジニア）が向かう際には、携帯電話、ノートパソコン、通信カードなどの複数の機器を持ち込み、さらに、マニュアルなど紙資料の事前準備、作業終了後の報告書の保管・データ化などを必ず事務所で行う必要があった。

これらのCEにかかる負担を軽減し、ワークスタイルの変革をもたらしているのが、「保守用スマートデバイス基盤」だ。

従来、CEは常に事務所基点で仕事をしており、保守作業を1件行うごとに事務所に戻り、作業報告をし、また次の保守現場へ向かう準備を行っていたため、現場と事務所を一日に何往復もすることもあったが、これにより直帰も可能となった。

2014年11月に導入が開始された「保守用スマートデバイス基盤」は、富士通が提供するクラウド型サービス「FUJITSU Cloud Service MobileSUITE」のセキュアな環境で、ノートパソコンと携帯電話の機能をスマートデバイス1台に集約。保守に必要なデバイスを削減し、運用管理費の削減にも貢献する。保守マニュアルは、スマートデバイスからセンターにある最新のものをリアルタイムで参照できるため、大量の紙資料を事前に準備した上で、お客様先へ持ち運ぶことなしに、常に最新のマニュアルを見ながら保守作業を行うことができるようになった。

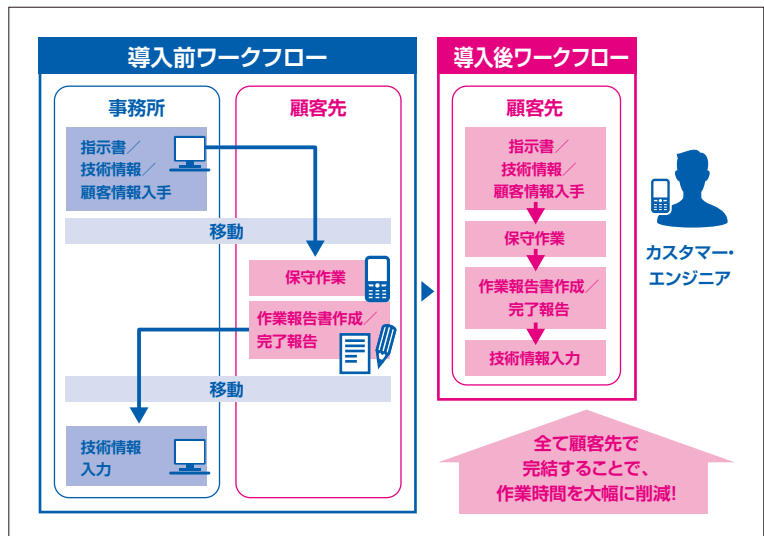


お話をうかがった株式会社富士通エフサス システムサポート本部の方々。写真左から、システム品質技術統括部長 兼 基幹システム保守技術部長 伊藤昌彦氏、サポート技術開発統括部長 兼 サポート基盤開発部長 小澤則夫氏、同マネージャー 真次純氏。

## 報告書の電子化により、 作業が現場で完結

2014年の導入時は、保守現場でのスマートフォンの利用は一般的ではなかったため、スマートフォンを手に保守作業を行うことで、お客様から「遊んでいるように見える」と指摘されることもあったというが、専用のシールをスマートデバイスに貼ったり、お客様に「今後はスマートフォンで保守作業を行います」とパンフレットなどで周知を続けることで、徐々にお客様にも浸透し、現

「保守用スマートデバイス基盤」導入前と導入後のワークフローの変化



在では「保守用スマートデバイス基盤」は、富士通グループの保守管理に欠かせないシステムの一つとなっている。

携帯電話、ノートパソコンからスマートデバイスへの移行もスムーズに進んだ。富士通エフサスでは、富士通の保守サービスパートナーに向けて、eラーニング形式で「保守用スマートデバイス基盤」の機能に関する講習を行い浸透を図った。現場にその価値が認められ一気に導入が加速し「保守用スマートデバイス基盤」の導入CE数は、2017年6月現在、約3,000名にまで伸びている。

また2016年11月からは、一部サービス、一部作業に限定して、保守サービス報告書の電子化による提供を開始した。スマートデバイス上で報告書を作成し、スマートデバイスの画面を通して、お客様への説明も可能だ。これまでは、紙ベースで作成し、サインをもらい、その上で事務所に戻って報告書を保管、そして報告書のデータ化も必要だった。この「新保守サービス報告システム」では、報告書はクラウド上に保管できるため、事務所に戻って事務作業を行う必要がなくなり、現場で業務を完結できる。報告書の電子化により、「途中で記入ミスがあっても一から書き直す必要もなくなった」などという声が上がっている。そして、この報告書の電子化は、今後はすべてのサービス・作業にも拡大させていくという。

### ペーパーレス化で環境負荷低減にも貢献

「新保守サービス報告システム」の導入により、お客

様側のメリットも挙げられる。保守サービス報告書の電子化で、お客様がいつでもWebサイト上で報告書の確認ができるようになり、面倒な書類管理の必要もなくなった。また、「スマートフォンの小さな画面ではCEの説明がわかりにくい」というお客様の声を受け、今後は、タブレットなどの導入も検討しているという。

月に数万件ある保守作業の報告書を電子化することで、富士通グループにおける環境負荷低減への取り組みの一つとしてペーパーレス化にも大きく貢献するという。

CEのワークスタイルの変革をもたらす「保守用スマートデバイス基盤」。今後もお客様、CEに向けてますます進化を続けていこう。

#### 作業報告書の電子化へのお客様とCEの声

##### お客様の声

- ・これまで自部門で報告書のコピーをファイリングしていたが、その作業が不要になった。
- ・本部に報告書の原本を送付していたが、送付する必要がなくなった。
- ・手書きよりきれいな字になり、読みやすくなった。

##### CEの声

- ・紙に書くよりも入力するほうが早く、書き直しの手間もなくなった。
- ・複数回の作業をした時に、何回も同じ内容を書かずに済むようになった。
- ・報告書(控え)を持ち歩くりスクを軽減できた。

# IT Topics & News

## FinTechに関する初めての総合的な報告・提言 「FinTechビジョン」を取りまとめ【経済産業省】

5月8日、経済産業省ではFinTechに関わる初めての総合的な報告・提言として「FinTechビジョン」を取りまとめた。近年、IoT、ビッグデータ、AIといった技術を用いた新たな金融サービス「FinTech」が世界中で動き始めている。経済産業省では2015年より、FinTechが経済社会に与えるインパクトや課題、今後の政策の方向性などを検討するために「産業・金融・IT融合に関する研究会」を開催。2016年には「FinTechの課題と今後の方向性に関する検討会合（FinTech検討会合）」として検討してきた。

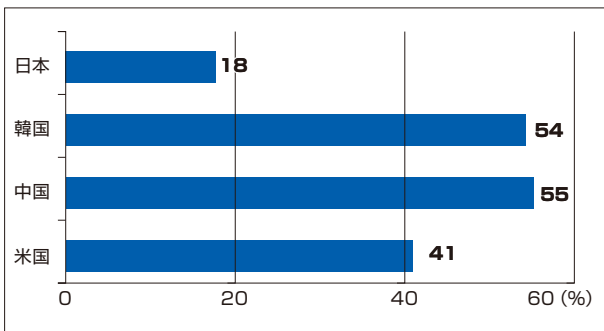
FinTechとは、Finance（金融）とTechnology（技術）を掛け合わせたもので、スマートフォンやタブレッ

ト端末等を通じた革新的な金融サービスとして注目されており、初期コストが軽減されるばかりか、大量のデータを取得、分析、活用して顧客のニーズに応える製品・サービスを生み出すことにつながる。また、キャッシュレス化により、既存の紙幣や硬貨といった「お金」のあり方を変えることにもなる。しかし、日本では諸外国に比べると依然として現金比率が極めて高く、電子商取引の普及率は、既にキャッシュレス化の進んでいる中国・韓国に比べると3分の1程度となっている（図1）。

目指すべきFinTech社会の実現には、金融サービスのユーザーたる個人と企業両面からの目線が必要だ。個人レベルでは店頭での支払・送金のストレスが解消されるほか、手数料の軽減、取引データの自動収集による管理の一括化や、効率的な資産運用へとつながる。企業にとっては財務面での資金繰りの改善、経理面でのバックオフィス業務の圧縮などにより、コスト軽減による収益力の増加が期待される（図2）。また、効率化による人手不足、人材不足などを解消し、経営や財務の透明化を図ることも可能となる。

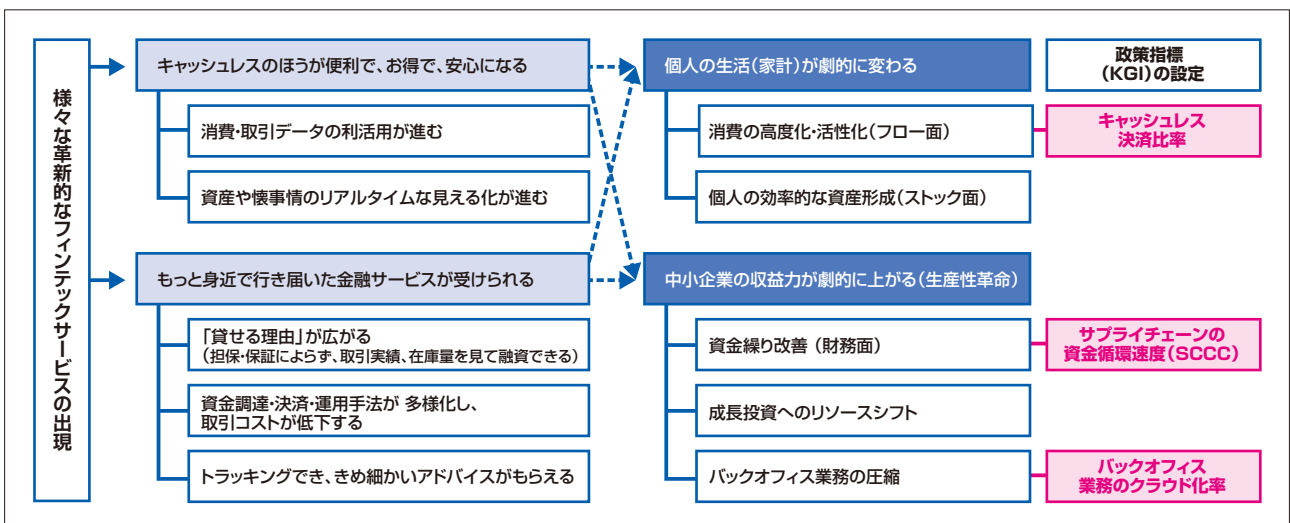
検討会合では、FinTech社会の実現に向け、まずデータ融通環境を整え、キャッシュレスの利便性・安全性を高めることとし、大企業だけでなく中小企業にも会計管理や決済の自動化を実現すべきと提言。グローバル競争を勝ち抜くため、新たな視点を持ったFinTech人材育成を実現するための政策対応や法整備等が必要としている。

(図1) 日本と諸外国のキャッシュレス決済比率



出典：『FinTech ビジョン』（経済産業省）

(図2) FinTech社会の実現に向けて実現すべき社会像



出典：『FinTech ビジョン』（経済産業省）

## JECC 契約情報提供サービス紹介

### 「契約情報提供サービス」を刷新／機能を追加してリニューアル

2007年より提供しておりましたNet Leasing社の「契約情報提供サービス (Net Leasing)」を刷新し、2017年4月3日から、新システムによる契約情報提供サービスを開始いたしました。

新システムでは、これまでの基本的な機能のほかにくつつかの機能が追加され、今まで以上に便利に・使いやすくなっておりますので、今までご利用になっていなかったお客様も、このリニューアルを機に、是非ご検討いただきたくお願い申し上げます。

#### ■新システム概要と変更点■

新システムの名称は「**JERAKU**」です。

お客様に「JECCを使うとラクになる＝事務負担を軽減できる」と感じていただきたいの思いと、利便性向上により「聚楽＝楽しみが集まる場所」を目指すとの意味を込めています。

リースの契約情報や物件情報の閲覧などができる「契約情報照会」や、「会計情報」のダウンロードといった従来からの機能に、「**請求情報**」や「**満了予定情報**」の照会といった新たな機能を追加しました。

また、弊社以外のリース会社との契約による資産や、お客様が自社で所有されている資産の情報を取り込むことも可能ですので、煩雑な資産管理を一括して行うことが可能となります。

#### ■JERAKUの申込について■

お申込の際は、弊社営業担当までご連絡ください。

弊社所定の「利用申込書」をご用意させていただきますので、必要事項をご記入の上、ご返送ください。

弊社にて受付後、ログインIDと仮パスワードを発行させていただきます。

ご不明な点がございましたら、弊社営業担当までお気軽にお問い合わせください。

なお、JERAKUのご利用にあたり、登録料や利用料等は一切必要ありません。

#### ■お問い合わせ先■

株式会社 JECC  
営業統括部 営業統括課  
TEL : 03-3216-3750

「JERAKU」ログイン画面



# 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、是非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  
すべて平準化  
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：03-3216-3750

## 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：03-3215-7606

弊社ホームページ：

「フォームでのお問い合わせ」