

JECCNEWS

2018年7月17日 季刊発行 No.556

2018.夏号

CONTENTS

JECC 社長就任のご挨拶	2
IT Topics & News	3
・『IT人材白書2018』を発行【IPA】	
寄稿	
AIが読む地図「ダイナミックマップ」に描かれる未来	4
ダイナミックマップ基盤株式会社 管理部管理課長 吉村英樹	
JECC 技術調査室レポート	7
～ネットワークカメラシステムの最新動向編～	
シリーズ JECC営業パーソンインタビュー ^⑱	10
(法人営業第二部 営業第一課)	

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

取締役社長 ^{くわた}桑田 ^{はじめ}始

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桑田始でございます。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、細野前社長同様、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。

私どもJECCは、1961年に、国内主要コンピュータ・メーカーである富士通、日本電気、日立製作所、東芝、沖電気工業、三菱電機の共同出資によりコンピュータ専門の賃貸会社として発足し、以来50余年、ベンダー各社との強い連携の下、代表的なITファイナンス会社としてパソコンからスパコンに至るまで幅広いハードウェアのレンタル、リースをはじめ、ソフトウェア賃貸、サービス商品の提供を他社に先駆けて開始するなど、激変するIT市場に柔軟に対応した事業を展開してまいりました。

クラウドコンピューティングなどITのテクノロジーが開発され、お客様のITニーズも多様化する中、お客様が戦略的なIT活用を実現でき、また、Society5.0の実現に向け、50年間培ってきたITとファイナンスのノウハウを融合させた新たなサービスを提供してまいります。

これに加えて、情報セキュリティマネジメントシステム（ISO/IEC 27001）、プライバシーマークの認証を受けた万全のセキュリティ体制等、お客様が安心してお取引いただける基盤作りにも努めております。

また、日本企業のビジネス展開がますます加速すると考えられるASEAN諸国において、リースをはじめとするさまざまなファイナンスニーズにお応えするため、2014年7月より、現地法人「JECC Leasing (Singapore) Pte. Ltd.」の営業を開始し、東南アジアへ事業領域を拡大されるお客様へのファイナンスサービスに貢献しております。

今後も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、お客様へきめ細やかな心の通ったサービスの提供に努めてまいりますので、なにとぞよろしく申し上げます。



略歴

1976年 4月	通商産業省(現 経済産業省)入省
1989年 9月	同 産業政策局 サービス産業室長
1991年 5月	外務省 在ヴァンクーヴァー 日本国総領事館領事
1994年 6月	通商産業省 機械情報産業局 情報処理振興課長
1996年 6月	同 産業政策局 産業構造課長
1998年 6月	日本貿易振興会 バンコックセンター所長
2000年 6月	中小企業庁 長官官房総務課長
2001年 7月	経済産業省 大臣官房審議官
2004年 6月	独立行政法人 情報処理推進機構理事
2006年 1月	人事院 人材局審議官
2008年 4月	同 公務員研修所長
2010年 1月	同 職員福祉局長
2012年10月	株式会社IHI 顧問
2013年 4月	同 常務執行役員 グローバルビジネス統括本部副本部長
2014年 4月	同 常務執行役員 グローバルビジネス統括本部本部長
2017年 4月	同 エグゼクティブ・フェロー
2018年 3月	当社取締役社長 就任

IT Topics & News

『IT人材白書2018』を発行 価値創造型のIT人材が求められる【IPA】

独立行政法人情報処理推進機構（略称 = IPA）は、2017年度IT人材動向調査を実施。4月24日、その調査結果を取りまとめた『IT人材白書2018』を発行した。同調査は、IT人材育成施策に必要となる基礎データの収集や、IT人材をとりまく環境や動向、人材個人の意識の把握などを目的として2008年から毎年実施。調査の翌年に『IT人材白書』として発表している。

IoTやビッグデータ、人工知能（AI）など、技術の急速な発展により、新たな社会変革を目指す第4次産業革命において、IT人材の確保はどの企業においても重要なものといえる。今回の調査では、IT企業における人材の「量」を「大幅に不足している」と回答した企業が29.5%と過去最多を記録。また、IT人材の「質」に対する不足感も「大幅に不足している」との回答が29.7%と、2008年の32.4%に次ぐ結果となった。

ただ、技術革新が進んだ結果、企業が求めるIT人材の「質」の中身にも変化が訪れている。今回の調査ではIT人材に関わる事業・業務を「価値創造型」と「課題解決型」の2タイプに分類。「価値創造型」とは、事業の価値創造など、要件が不確実で独創性や発想力、スピード感が求められる業務。対する「課題解決型」は、既存システムの効率化や情報処理を目的とし、課題がはっきりしていて正確性が求められる業務。各企業がIT人材に求める「質」の上位は、いずれも「高い技術力」「自発的に動

く力」「IT業務の全般的な知識・実務ノウハウ」の三つだったが、「IT業務の全般的な知識・実務ノウハウ」は、課題解決型は1位だが、価値創造型では3位。また、課題解決型の人材には「IT業務の着実さ・正確さ」（8位）が求められるが、価値創造型は「問題を発見する力（探索能力）・デザイン力」（5位）、「新しい技術への好奇心や適用力」（6位）、「独創性・創造性」（8位）が上位となった。近年は価値創造に関わるIT人材の需要が増加傾向で、価値創造型の人材が「大幅に不足している」との回答は44.5%と、課題解決型の21.1%を大きく上回った。

一方で、社内の雰囲気や風土、風通しの良さなどが、IT人材の「質」不足の解消に効果的なこともわかった。

企業文化・風土などを調査した結果、社内の風通しが良く企業理念や文化が浸透し、自己啓発支援や実力に応じた待遇などを導入する、従業員満足度の高い企業での「質」の不足感は18.2%。対して、従業員満足度の低い企業では「質」の不足感は43.2%にも達した。社内の風土やモチベーション向上のための施策が会社の居心地を良くし、人材不足緩和に大きな影響を与えているということが明らかとなった形だ。また、IT人材の「量」に対する不足感は、企業文化や風土に関わりなく30%前後で推移しており、企業風土と人材の「量」不足の関連性は「質」ほど明確ではなかった。

調査開始から10年が経過し、IT技術は常に進化を続けている。求められるIT人材も細分化され、企業と人材のマッチングが、より重要になってきたといえる。

FUJITSU Human Centric AI
ジンライ
Zinrai
富士通のAI(人工知能)

FUJITSU
shaping tomorrow with you

「Zinrai(ジンライ)」は、人と協調する、人を中心とした富士通のAI。
人の創造力や可能性を引き出し、社会に新たな価値を創出します。

寄稿



AIが読む地図 「ダイナミックマップ」に 描かれる未来

～自動運転の実現から防災・インフラの整備まで～

ダイナミックマップ基盤株式会社 管理部管理課長 吉村英樹

ダイナミックマップ基盤株式会社
管理部管理課長

吉村英樹 (よしむら ひでき)

早稲田大学大学院商学研究所修了。1998年4月、株式会社ゼンリン入社。経営管理、事業戦略等を経て、2015年4月、同社経営企画室戦略専任課長。2017年9月より、現職。管理系業務全般を担当。ダイナミックマップ基盤株式会社は、2016年6月に、自動走行・安全支援システムの実現に向けて、三菱電機、ゼンリン等地図会社、パスコ等測量会社、国内主要自動車メーカーの出資により企画会社として創業。2017年6月には、産業革新機構等が株主に加わり事業会社として新スタート。スローガンは「Remodeling of the earth」。

自動走行システムが読むための地図

ダイナミックマップとは、長期間にわたって変化が少ない静的な地図に、時々刻々と変化する動的データを合わせたリアルタイムな地図という「概念」を意味します。ダイナミックマップは、①路面情報などの「静的情報」、②交通規制予定情報などの「準静的情報」、③事故情報などの「準動的情報」、④ITS先読み情報などの「動的情報」の4層で構成され、弊社が作成する高精度3次元地図データはダイナミックマップの中ですべての情報の基盤となる静的情報の部分です。このデータは機械が読むために作られているもので、カーナビゲーションシステムの地図のように、人が目で見えるものではありません。現在、世界中で自動運転の研究・開発が進められており、日本でも安倍首相が「2020年までに自動走行によって地域の人手不足や移動弱者を解消する」と宣言したことが大きな流れを生み出し、各社が研究を行っています。

自動運転については、大きく分けると「地図は必要なくセンサーやカメラだけで自動運転ができる」という意見と、「地図は必要である」という意見の二つがありますが、弊社では「地図は必要である」と考えています。

特に自動運転レベル3以上になると「先読み」「自己位

置推定」「運転制御」のために地図の存在が非常に重要になってきます(図1)。センサーだけで運用すると、センサーに高い負荷がかかり、処理速度に影響が出ますが、地図を組み合わせることで負荷を軽減することができるというメリットがあります。また、地図があるとセンサーが認識すべき道路標識等の地物をあらかじめ把握することができ、センサーが届かない遠方の情報を先読みすることができます。このように自動運転で重要な役割を果たすのが高精度3次元地図データです。

自動車メーカー各社が共通して使用できるように仕様統一した基盤部分を「協調領域」と呼んでいます。自動運転技術の開発を行うメーカーが各社各様で地図を作るとコストがかかるため、基盤となるものを「協調領域」として共同で使用するという思想のもと当社が設立された背景があり、一年をかけて仕様統一を実現しました。

この「協調領域」の上で各社が独自性を図るための「競争領域」があり、自動車メーカー各社や地図会社が

(図1) 自動運転レベルと高精度3次元地図の必要性

レベル5 (完全自動運転)	高度運転自動化(限定条件なし)	↑ レベル3以上で 高精度3次元 地図の必要性 が高まる
レベル4 (高度自動運転)	高度運転自動化(限定条件あり)	
レベル3 (条件付き自動運転)	加速・操舵・制動をシステムが行い、システムからの要請でドライバーが対応する	
レベル2 (部分自動運転)	渋滞時追従支援。一定の車間距離を維持。車線逸脱を補正する。	
レベル1 (運転支援)	前の車に追従(ACC)、自動ブレーキ、レーンキープアシストを行う(LCAS)	
レベル0	システムは、運転操作に関与しない	

資料提供：ダイナミックマップ基盤株式会社

日々開発を行っています。

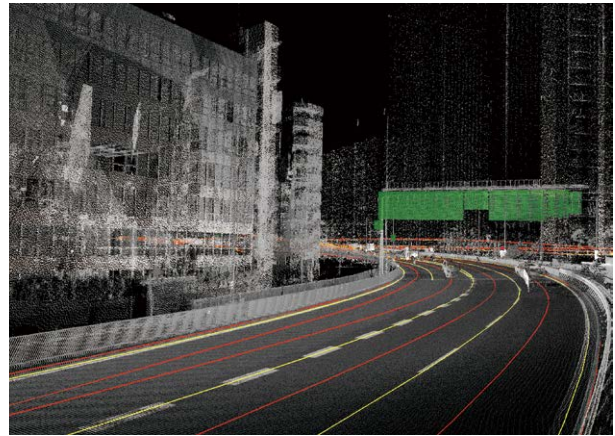
点群データを基にベクトルデータを生成

高精度3次元地図データは、衛星測位、計測、図化、統合という段階を経て完成します。衛星測位、計測はGPSセンサーや6軸加速度センサー、カメラ、レーザースキャナーなどを搭載したモバイルマッピングシステム（MMS）で実際に走行しながら行い、点群データを収集し、点群1点1点にはx、y、z座標が付与されます。そして、この点群データから自動走行車両が利用しやすいベクトルデータを生成しています。具体的には、路肩縁や標識といった実際に存在する地物に加え、レーン中心線などの仮想地物（現実にはないデータ）もベクトルデータ化しています。今年度中に、国内の自動車専用道路・高速道路のデータベース化を完了する予定です（写真）。

2020年までに高速道路での自動運転可能な自動車の市販化を各社が目指していますので、我々としてはそれに合わせて今年度中にすべてのデータの納品を行う予定です。ただ、現況は常に変化しているため、この高精度3次元地図データは、作成すると同時に劣化していきます。

そのため、継続的に地図を更新していくための仕組みづくりが重要であり、その体制を整えています。

海外連携については、当社が設立された段階でドイツのグローバルなデジタル地図・位置情報提供サービスを行っている「here（ヒア）」と協定を交わしており、連携を模索しています。また、一番大きな市場である北米で



点群データとベクトルデータによって作成されたダイナミックマップ
写真提供：ダイナミックマップ基盤株式会社

は積極的な事業展開を構想しています。実際にシリコンバレーのデータを日本国内と同等の手法で作成し、高精度な地図データを作成できることが実証できました。しかし、我々が海外のデータを作成して、その更新まで行うとなると、当然ながら人手が足りませんので、効率化のための情報提供や情報交換など、さまざまな提携をグローバルに行っていく必要があると考えています。例えば、準天頂衛星はアジア・オセアニア地区の上空にとどまっているため、このエリアの今後の展開は特に可能性が高いのではないかと感じています。我々としては、弊社設立主旨の一つである「コスト低減」を図りつつ、安全な社会づくりを世界中に広めていきたいという思いがありますので、国際標準を目指していきたいと考えています。

NEC

ともに奏で、ともに創る。
私たちの未来。

私たちは世界中の人びとと協奏しながら、
先進のICTで、明るく希望に満ちた社会を実現していきます。

Orchestrating a brighter world

今後、多用途で活用できるデータを目指す

自動運転技術の開発は国が推進する「Society 5.0」（仮想空間と現実空間を高度に融合させたシステム）という取り組みの一環として進められています。従来は膨大な情報があっても技術の限界によって処理できないことがありましたが、現在はビッグデータの収集・処理が可能になり、新たなものが見えてくるという時代になりました。

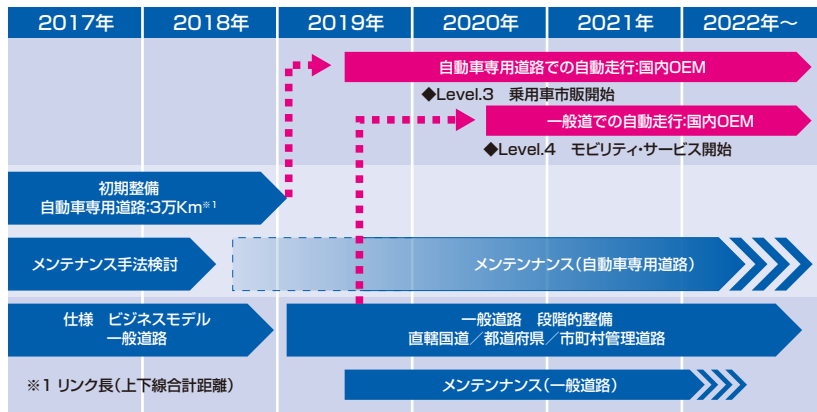
今は、自動運転を最優先に高精度3次元地図データの作成を進めていますが、それ以外の分野への展開についても積極的に検討を進めています。具体的に考えられるものの一例としては「除雪」への活用があります。現在は、作業者の経験に基づいて除雪車を走らせることが多いのですが、後継者不足によるノウハウの消失というリスクがあります。そこにダイナミックマップを活用すれば、雪でガードレールや車線が見えなくても安全に除雪車を走らせることができると考えています。

また、高精度3次元地図データ上では電柱や地下埋設物などをセンチメートル級の誤差で示すことができるようになるため、インフラの管理に活用することで、劣化状況の管理や点検コストの低減、点検品質の維持と向上などに寄与できる可能性もあると考えています。また、データを活用して人の流れを解析し

たり、事故が多発しやすい構造の道路を解析するなどの活用も今後考えられるでしょう。我々は高精度3次元地図データの「多用途」というキーワードを重視していますので、防災・減災、インフラの維持管理などさまざまな分野で使えるものを目指して行きます。

今後は、一般道のデータ整備も計画しており（図2）、これまでも述べたように多用途での活用可能性をさらに広げべく検討を始めています。これらの取り組みでビッグデータとAIを組み合わせること、ヒトとヒト、ヒトとモノ、モノとモノがつながっていくことで、「Society 5.0」の世界が遠からずやってくると思います。そのような世界において、我々が作成している地図データが活躍できるのではないかと期待しています。

(図2) 今後の事業展開



資料提供：ダイナミックマップ基盤株式会社

WITH AI, THE FUTURE IS OPEN TO SUGGESTIONS

未来は、オープンだ。アイデアで変えられる。

人類はさまざまな道具を使い、暮らしを豊かにしてきました。そして今、日立のAI(人工知能)という道具を手にする事で、ビジネスが生まれ変わります。すでに多くの分野で成果をあげ、生産性の向上やコスト削減、組織の活性化を実現しています。人が思いもよらない解決策で、設定した目的を達成する。そんな日立のAIを活用すれば、可能性はどこまでも広がります。

social-innovation.hitachi

Hitachi Social Innovation

HITACHI

Inspire the Next

JECC 技術調査室レポート

今回は、AIを活用した分析技術の進展によって、需要の増加が期待されている「ネットワークカメラシステム」の動向を具体的にご紹介します。

ネットワークカメラシステムの可能性

近年、自動運転システムやリアルタイムでの多言語翻訳、画像認識や音声認識など、IoT・AI・ビッグデータの活用には目覚ましいものがある。IoTにおいて、今注目されているものの一つが、リアルタイムの映像解析である。従来、監視カメラの役割は監視目的のみであったが、カメラの高性能化と映像分析技術が進化。映像をIoTによりITシステムに接続することで、リアルタイムで監視・解析ができるようになった（図1）。この技術的な進展によって、利用用途はマーケティングや在庫管理などの業務効率化にも広がり、システムインテグレーターが取り扱う注目の商材となっている。

データ収集を支えるネットワークカメラとリアルタイムでの分析を可能にしたAI技術

これまでのアナログカメラシステムは、導入コストが安く、容易に設置ができる反面、長距離伝送時には画像が劣化し、システム内に設置できるカメラ数にも制限があった。一方、ネットワークカメラは、アナログカメラに比べると導入コストは高くなるものの、ハイビジョンを超える超高画質が可能となり、IPネットワークを介して遠隔監視も可能になるなど、拡張性や利便性も向上し

～ネットワークカメラシステムの最新動向編～

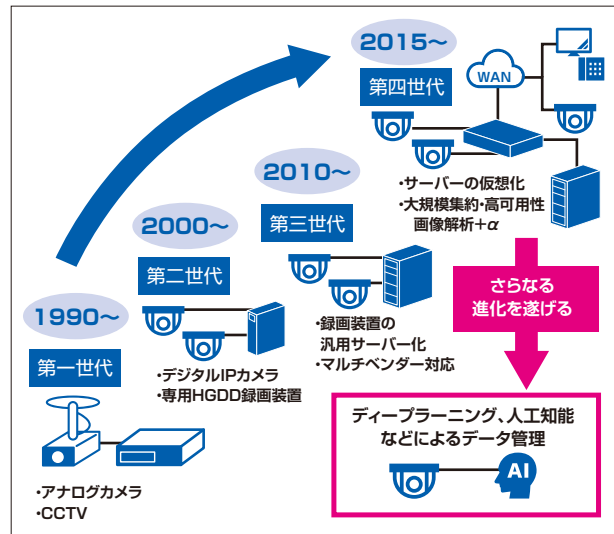
ている。

ネットワークカメラから寄せられる映像を、AIによりリアルタイムで分析可能にするための核となるのが、「AIセンシング」と「AI解析」である。ネットワークカメラによって、必要な情報をアクティブに取得していくのがAIセンシングであり、取得した情報をAIの解析によって統合することでリアルタイムに活用することが可能になったのである（図2）。

ネットワークカメラシステムの導入事例

ここでネットワークカメラシステムが、国内外でどの

（図1）監視カメラの変遷



TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Toshiba IoT Architecture
SPINEX™

DIGITAL

REAL

それは、IoTのある風景。

IoTの力で、産業をささえる骨格(脊椎)になりたい。
そんな想いから、東芝のIoTアーキテクチャー「SPINEX」は生まれました。
たとえば、現実世界をサイバー空間上に再現した「デジタルツイン」で「見える化」や最適制御を行うこと。
東芝は、IoTと先進の技術で、人とモノがつながる新しい明日を目指します。

東芝の「人を想うIoT」 | 社会インフラ事業での経験とIoT技術を生かし、
関連事例・実績 | さまざまな取り組みを行っています。



東芝デジタルソリューションズ株式会社

お問い合わせ INS-info-iot@ml.toshiba.co.jp



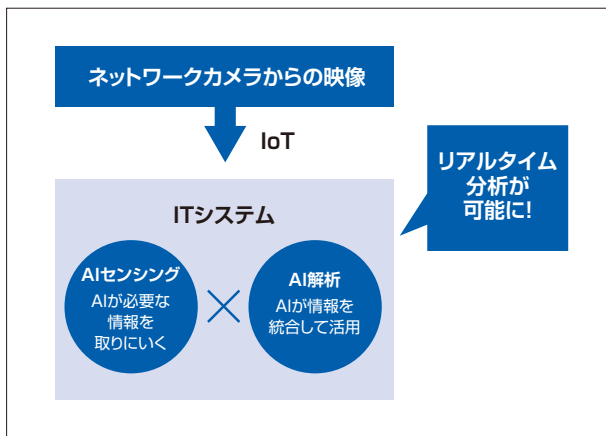
ように導入されているのか目を向けてみたい。アルゼンチンのティグレ市では、渋滞への対策や治安向上といったパブリック・セーフティの改善に向けて、2014年に「街中監視システム」を構築した。同システムは、犯罪者などの捜索に役立つ高精度な「顔認証」、事故につながる危険運転や不審車両の「行動検知」、盗難車両を迅速に特定する「ナンバープレート認証」などで構成される。また同市では、街中監視システムの構築のため、主要な場所に約1,000台のカメラを設置。撮影された膨大な映像情報は、画像分析システムでリアルタイム処理される。同市では、こうした取り組みによって、車の盗難が約40%低減するなど、大きな成果が出ている。

また国内の小売店では、人物検出、年齢性別分析など

の画像認識システム（クラウド）と連携したネットワークカメラシステムを導入した事例がある。従来のPOSデータでは非購買者の情報を収集できず、また目視では調査費用や精度面に課題があり、来店者の行動が十分把握できていないことが機会損失につながっていたが、ネットワークカメラシステムの導入後は店舗内にあるカメラから、来店者の性別や年代、移動履歴、滞留状況を把握し、来店者の行動をより詳細に分析できるようになった。

顔認証システムと連動したネットワークカメラシステムを導入した他の事例では、撮影された来店者を過去の映像と顔照合し、VIP顧客であるとシステムが判断すると店舗スタッフに信号を発信し速やかな対応に役立っている。同様に、不審者だと判断すれば、スタッフに注意を促し万引き防止や犯人の特定にも利用されている。

(図2) AIによるリアル分析の仕組み



開発の進む画像解析ソリューション

ネットワークカメラシステムの進展に伴い、ITベンダー各社による画像解析ソリューションの開発も進んでいる。

「映像行動解析ソフトウェア」では、映像から動体（人、物）を検知し、数・滞留時間・軌跡（流量）を可視化。映像の解析技術は、動画ファイル解析のほか、カメラからのリアルタイム解析も可能にした。

害獣による農作物被害が深刻であった熊本県高森町、福岡県直方市では、設置した箱罟をクラウド上で監視。

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。

OKI www.oki.com/jp/

指定したサイズ以上の害獣が入ると自動的に柵を閉じて捕獲する。システム導入後、イノシシの捕獲率が向上し農業被害が低減している。

「顔認証ソフトウェア」は、群衆を撮影しているカメラ映像から、自動的に危険人物やVIPのデータベースと照合し、その結果をモニターに表示する。世界各地でテロ事件が頻発していることを受け、スポーツイベントなどの安全対策として需要が高まっている。

他にも距離カメラ画像を使用した画像認識結果をセキュリティドアの認証情報と突き合わせ「共連れ」（認証を受けていない人が認証された人と共に入室）を検知する「共連れ検知システム」も登場するなど、活発にソフトウェア開発が行われている。

システム導入へ期待の高まりと ビジネスとしての展望

これまで述べてきたとおり、監視カメラは、監視目的だけの利用から、マーケティング用途や在庫管理などの業務効率化用途にも広がりを見せている。

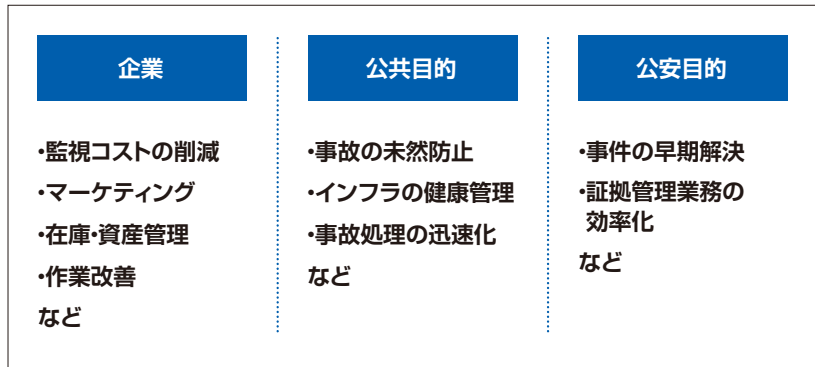
情報のリアルタイム分析によって、事後の原因究明だけでなく、現在進行形の対応が可能になり、監視の自動化による監視コストの削減、監視情報を利用したマーケティング、在庫・資産管理、作業改善といった活用のほか、公共目的

では、事故の未然防止やインフラの健康管理、事故処理の迅速化などでの活用が期待される。また、公安目的では、事件の早期解決、証拠管理業務の効率化なども期待されている（図3）。

その新たな市場の牽引役になると期待されるのが、2020年東京オリンピック・パラリンピック開催に伴う需要である。オリンピックでは、会場となるスタジアムや選手村など関連施設でも導入される見込みである。

監視コストの削減、事故の未然防止や処理の迅速化、監視情報を利用したマーケティングなどでの活用が期待されている。

（図3）ネットワークカメラシステムの期待される役割



三菱電機はエコチェンジで、
グローバル環境先進企業をめざします。

私たちは今、環境に配慮した豊かな社会を構築するために「エコチェンジ」を推進しています。

幅広い事業領域、優れた製品力、そして世界最先端の環境技術により、低炭素社会・資源循環型社会の実現にチャレンジ。

これからも、「より良い明日」のために挑戦し続けます。



ITソリューションで、エコチェンジ。

環境経営推進ソリューション
アナリティクスマート
[AnalyticMart for MELGREEN]

複数の拠点にまたがる膨大な環境データを収集・分析することで、適切な環境・省エネ対策を推進します。

電子帳票システム
イー・イメージ
[e-image]

基幹システムの帳票管理業務のコスト削減と生産性向上を実現。ペーパーレス化と電力消費削減にも寄与します。

セキュリティと環境対策を支援
インターネットデータセンター

最先端の省エネ&セキュリティ技術によるファシリティサービスで、ITシステムのCO₂削減を実現します。

エコチェンジ 検索

©この広告についてのお問い合わせは、adv.webmaster@rl.MitsubishiElectric.co.jpまたはFAX,03-3218-2321(宣伝担当)まで。三菱電機株式会社

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー①9

(法人営業第二部 営業第一課)

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、営業パーソンのホンネを紹介します。

社員データ



保坂 優介

(法人営業第二部 営業第一課)
2009年入社。東京営業部営業課に配属。その後、九州支店で自治体、官公庁のお客様を担当。現在はおもに東京都内の民間のお客様を担当。モットーは「誠心誠意」。



井戸田 梨江

(法人営業第二部 営業第一課)
2017年入社。法人営業第二部営業第一課に配属。メーカー、小売業等の民間のお客様を担当している。モットーは「為せば成る」。

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。

保坂：都内の流通、IT・通信業の民間のお客様を担当していますが、リースだけでは他社との差別化が難しいため、お客様固有のニーズを聞き出し、データの消去などのサービスの提供も心掛けています。IT投資の動向としては、Windows 7の延長サポートが2020年1月14日に終了するため、Windows 10への切り替え需要が発生しています。また、現行のオンプレミスからクラウドサービスへの切り替えについての話題も増えています。

井戸田：都内のメーカーや小売業を担当しています。10社ほど担当していますが、それぞれ月に1~2回は訪問し、お客様とコミュニケーションを図っています。扱う商品は、パソコンやサーバーなどのIT機器が中心ですが、それ以外でもコンビニの什器やレジなど、定期的な設備投資が発生しています。珍しいものでは、印刷業でミスを防ぐための紙面検査装置のリースも扱いました。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何か。



保坂：九州支店で勤務していたときに、支店から3時間半かかり、交通機関も不便なサプライヤ様がいらっしゃいました。ただ、そういったお客様のところにも極力頻繁に通うようにしたことで、さまざまな相談を受けるようになり、JECCのサービスを多数活用していただいたことがありました。やはり顔を合わせてお話しすることの大切さを感じました。

井戸田：新規の飛び込み先のお客様と契約できたことが印象に残っています。サービスの説明やリースのご提案などは課長のサポートを受けながらですが、契約できたときは、自分の熱意が伝わったようで、とてもうれしかったです。また、飛び込み営業に取り組み、その厳しさを体験したおかげで、定期的に見積りへの依頼をくださるお客様のありがたさを感じられるようになりました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

保坂：先ほどの話とつながりますが、できるだけお客様とお会いする時間を取るようにしています。迅速に対処しようとするあまり、メールや電話のやり取りのみになりがちですが、ニュアンスも伝わりにくくなり、結果的にお客様を不快な気分にしてしまう恐れもあります。日に3~4件のお客様とお会いしていますが、お客様の目線で物事を考え、認識に齟齬が生じないように心掛けています。

井戸田：私は、業務に関わる金融知識やお客様の業界の動向などで、まだ知らないことが多く、日々、勉強しながら営業活動を行っています。また、お客様の話題についていけないこともあるので、社に戻ってから調べたり、周囲の方に質問するようになっています。まだまだ学ぶことは多いので、まずは社会人としての最低限の知識を身につけるためにも、新聞を読むことから始めていま

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・上司についてもお聞かせください。

保坂：法人営業となってまだ日が浅いため、悩むことも多く、一つの業務に費やす時間がどうしても多くなってしまいがちです。週に一度、営業第一課のメンバーで、先輩も後輩も交えて、日々の活動で課題とその解決策などを共有する場を設けているのですが、そういったときに課のメンバーから解決策を聞いたり、反対に助言することもあります。また、こういったミーティングを重ねることで課の一体感が増しているように感じています。



井戸田：先輩方はお忙しいときでも、私が何か質問をすると話を聞いてくださり、丁寧にアドバイスをしてくれます。その優しさに甘えすぎないようにしたいです。今年は後輩もできたので、できるだけ話しかけてコミュニケーションを図るようにしています。

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。

保坂：井戸田さんは明るく、物おじせず、粘り強さもあり、お客様からも好かれています。これからは今以上

に、調べたり、自分の意見を発信するようになると、さらに成長すると思います。

井戸田：保坂さんはさまざまな案件を抱えられ、大変そうに見えるときもありますが、困難なことにも常に前向きな姿は見習っていきたいです。



法人営業第二部営業第一課 木下正裕前課長から一言

【保坂さんってこんなヒト】

常に直面した課題に対し慌てることなく解決策を考えながら行動してくれるため、安心して仕事をお願いできます。人望も厚く、チームのリーダーとしても期待しています。何事にも丁寧に真摯に対応し、今以上にお取引先様からの信頼を得て欲しいと思っています。

【井戸田さんってこんなヒト】

明るい性格で、チームの雰囲気をととても良くしてくれています。積極的に取り組み、知識の吸収にも貪欲で、順調に成長してくれています。さらにお取引先様と良い関係を築き、お取引先様の力になって欲しいと思っています。

東京都内及び近郊のメーカー、小売業等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 : 03-3216-3751

現地作業はすべてお任せ！

オンサイトデータ消去サービス

アンラック・解体サービス

撤去・引取サービス

フィールドサービス

現状復帰サービス

設置・設定サービス

オフィス移転サービス

ご用命は
こちらまで！

JECCグループ デジタルリユース株式会社 フィールドビジネス課 ☎ 03-5740-8312 ✉ sales_fb@digital-reuse.com

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) の認定リース会社です。

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

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（<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

JECCNEWS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」