

JECCNEWS

2018年4月1日 季刊発行 No.555

2018.春号

CONTENTS

寄稿

PC・スマホ・タブレット視聴を _____ 2
進めるパ・リーグの挑戦
パシフィックリーグマーケティング株式会社 マーケティング室室長CMO 荒井勇氣

IT Topics & News _____ 5

・「情報セキュリティ10大脅威 2018」が決定【IPA】

JECC 技術調査室レポート _____ 6
～EDIの変遷と2024年問題～

IT Topics & News _____ 9

・「2017年 IT経営に関する調査」
「企業IT動向調査2018」を発表【JEITA】【JUAS】

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー¹⁸ _____ 10
(中国支店営業課)

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

寄稿



PC・スマホ・タブレット視聴を進めるパ・リーグの挑戦

～ITの活用でライト層もコア層も楽しめる野球を～

パシフィックリーグマーケティング株式会社 マーケティング室室長CMO 荒井勇気

パシフィックリーグマーケティング株式会社
マーケティング室室長CMO

荒井勇気 (あらい ゆうき)

パシフィックリーグマーケティング株式会社マーケティング室室長CMO (最高マーケティング責任者)。同社のミッションである「プロ野球の新しいファンを増やすこと」を目指し、現場責任者としてパ・リーグ6球団で行うマーケティング活動全般を遂行する役割を担っている。

公式HP、ネット配信をリーグで一括管理

わが社は、2007年にパ・リーグ6球団の共同出資会社として、プロ野球並びにパ・リーグ全体のさらなる発展を目的として設立されました。設立以前は、パ・リーグ6球団それぞれが公式ホームページを制作・運営していましたが、それをわが社にまとめることからスタートし、その後もITを利活用しながら幅広く事業を展開してきました。

その代表的な事業が、2012年にスタートした「パ・リーグTV」です。プロ野球を視聴する方法は、無料・有料の別はありますが、地上波・BS・CS及びケーブルテレビ、そして、インターネット、また地域として国内外、と細かく分かれています。その中で、地上波やBS・CSに関しては、一般的に各球団がキー局や本拠地のテレビ局と連携して放映を行う方法を採用してきましたが、インターネットの動画配信は地域も放送局も問わないため、パ・リーグで放映権をまとめてコントロールした方がコストを削減しつつ、売り上げアップも期待できるという観点から調整が始まりました。

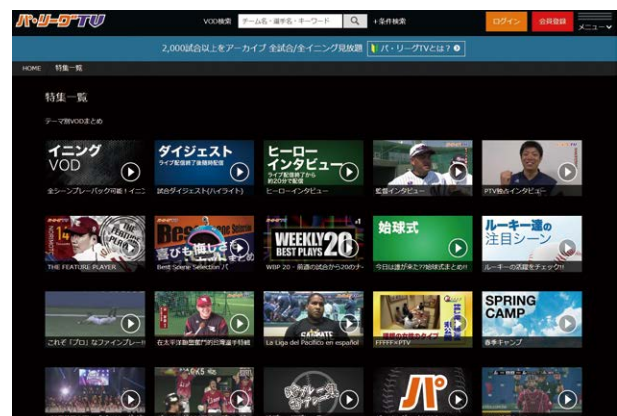
現在のパ・リーグTVには、有料コンテンツと無料コンテンツの2種類があります。有料コンテンツでは、パ・リーグ全試合のライブ配信と2012年以降の全試合のアーカイブ映像などを視聴できます。他方、無料コンテンツでは、有名選手のホームラン映像を集めた動画や、選手

の面白い仕草など、有料配信の映像を編集して、皆さんに広く興味を持ってもらえるようなコンテンツを、SNSなども含めて配信しています。

ITを活用して、さまざまな楽しみ方を提案

これまでプロ野球の試合中継は、テレビが中心的な役割を担ってきましたが、これは当然ながらテレビという限られた端末（ハードウェア）で視聴する必要があるため、視聴できる場所、時間が限定されます。一方、ネット配信では、パソコンやスマートフォン、タブレットで視聴でき、また、過去の試合（2012年以降のすべて）がクラウドにインニング単位でアーカイブ化しているため、繰り返し視聴できる、というメリットがあります。こういった、過去のデータから必要なものを選択したり、編集しやすいところも、ITを活用した強みと言っていいでしょう。

また、SNSを活用した場合、放送のように主に送り手からの一方的な送信に留まらず、視聴者との双方向性の



パ・リーグTVでは、試合のライブ視聴だけでなく、過去の試合をインニングごとに振り返ったり、名シーンやインタビューを視聴できる。

ある企画など、デジタルならではの楽しみ方もできます。

さらに、試合中にリアルタイムでホームランの場面などをFacebookやTwitterに動画でアップロードすれば、視聴していなかったファンをライブ配信に誘引するきっかけにもなります。観戦の初心者・一般の方向けには、Twitter上にパ・リーグTV Lite (@ptv_lite) というアカウントを開設して、「ゲッターって何?」「今日は何の日?」など、さまざまな角度で新たなファンを増やすための活動も行っています。

SNSには、双方向性の他に、ファンをの皆さんの反応がリアルタイムで分かるという利点があり、その反応を分析して、今後の戦略に役立てることもできます。コアなファンのみならず、新たなファンを獲得していくためには、SNSを使って新しい情報をどんどん発信して関心を広めていくことも大切だと考えています。

そして、ライブ配信や無料の動画を通じて、パ・リーグへの興味・関心を高め、球場に足を運んでもらう後押しをすることもパ・リーグTVの大切な使命の一つです。

実際に球場で観戦することで、応援の雰囲気や風の匂い、打球音など、映像では感じられないライブならではの臨場感を楽しんでいただきたいです。

とはいえ、すべての人がたびたび球場に行けるわけではありませんから、一方で、ITを活用して、いつでもどこでも手軽に、見たいときに見られる環境を整える必要もあります。

わが社のコンテンツは海外での視聴に制限をかけていないので、インターネットに接続できる場所であれば、海外でもライブ映像が見られます。実際、海外に勤務する駐在員の方が有料コンテンツ視聴に登録されていたり、台湾や中南米など、日本の球団で活躍する外国人選手の母国にもパ・リーグTVを視聴している方がいます。ネット環境さえ整えば利用する国を選ばないことも、ITを活用しているからこそできることだと思います。

コンテンツを活用し、アプリをリニューアル

今年から、全面的に公式アプリをリニューアルし、「パ・リーグ.com」として再スタートします。パ・リーグは、アメリカのメジャーリーグ (MLB) をベンチマークにしていますが、その公式サイトと公式アプリを参考にしながらプラットフォームを整理して、今回の新規サ



FacebookやTwitterと連動して最新の野球ニュースも配信。ファン層のすそ野を広げている。

イト・アプリを立ち上げることにしました。

ここでは、ライブ映像、無料の動画、我々が制作・運営しているテキストメディア「パ・リーグインサイト」の記事、スタッツ（選手やチームのプレー内容に関する統計数値）、選手名鑑など、我々の持っているコンテンツをフルに活用していきます。例えば、選手名鑑であれば、顔写真や出身地などの基本データだけでなく、その選手の名シーン動画や記事も合わせて表示することで、ファンの皆さんがより使いやすいインターフェースになっています。

また、パ・リーグ6球団と当社が2016シーズンから開始したアプリ「パ・リーグ ウォーク」にもさらに力を入れていきます。「パ・リーグ ウォーク」は、「国民みんなの健康を実現すること」をビジョンとして掲げ、その手段として、プロ野球（パ・リーグ）ならではのゲーミフィケーションを活用したスマートフォンの歩数計アプリで、試合日に利用すると、応援する球団ごとにファンの合計歩数を競うことができます。このアプリは、歩数計アプリとしての価値以外に、B to Bの観点で、パ・リーグファンのデータを活用して収益化につなげていくという想定も行っていますので、今後もさらにアプリを盛り上げていきたいと考えています。

マルチアングル、VR構想も推進

今後の課題として、システム面では、2012年からフルスクラッチでシステムを構築してきたため、ブラックボックス化が進み、顧客管理の柔軟性など、随所に問題も出てきています。新たな試みをする際に柔軟に動けるように、システムをシンプルにしていく必要があると考

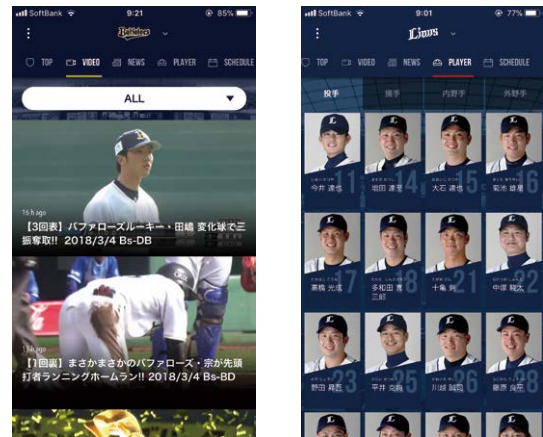
えています。システム面は、設立時から、富士通様にプロジェクトマネージャーとしてライブ配信の仕組みをゼロから構築していただくなど、パ・リーグTVの基礎を作っていただきました。時代や環境が変わって、当初の仕組みから変わっていった領域もありますが、決済関係など、絶対に間違いが許されない領域は引き続きお世話になっています。

他方、サービス面では、どれだけ有料登録に結びつけられる価値を増やしていくかが課題になっており、さまざまなトライアルを行っています。その中で、今年から、ライブ配信の価値を高めるという観点で、マルチアングル配信を予定しています。これは、ホームランなどの特徴的なシーンをライブから数分後に、ホームベース側、1塁側、3塁側など複数の方向から見られるというサービスです。それ以外にも、まだ構想段階ではありますが、VRの導入も検討しており、2017年に2回トライアルを行いました。その時は、画面の中央に通常の映像があり、右側に1塁側、左側に3塁側の映像を表示することで、球場の広がりを感じられるような画面を構成しました。これらのITを活用したさまざまな試みによって、ファンの皆さんに新たな楽しみ方を提案していければと考えています。

ITは、ファンの皆さんが楽しむさまざまな方法を提供するための重要なツールだととらえています。マルチアングルやVRによって、コアなファンに楽しんでもらえるものを提供していく。それと同時に、他のスポーツや映

画等の配信サービスと協力してクロスコンテンツ化することでも新しい価値を提供できます。ファンの皆さんが自分に合った楽しみ方、視聴スタイルを選べるのもITの醍醐味だと思いますし、魅力的なコンテンツを作って人が集まれば、収益力も高まります。ITを活用してスポーツの提供価値を最大化していくことには夢があると感じています。

今後も、リーグ公式サービスだからこそできる新たな展開を広げて、パ・リーグのコアなファンにアプローチしながら、ライト層にもプロ野球、パ・リーグの面白さを伝えていきます。その中で、ITがあるからこそ楽しい、球場ではできない楽しみ方を提案していければと考えています。



「パ・リーグ.com」では、アプリを通して、試合のダイジェスト映像や選手のプロフィールなどを確認できる（画像は開発時のもの）。

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



「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。

IT Topics & News

「情報セキュリティ10大脅威 2018」が決定 セキュリティ対策急務も人材は不足【IPA】

独立行政法人情報処理推進機構（略称=IPA）は、2017年に社会的影響が大きかったトピックを「情報セキュリティ10大脅威2018」として1月30日に発表した。

情報セキュリティ分野の研究者、企業の実務担当者などからなる「10大脅威選考会」の投票により決定される10大脅威は、昨年に引き続き「個人」と「組織」と、影響を受ける二つの対象に分けて発表。今回の発表では「個人」の1位が「インターネットバンキングやクレジットカード情報の不正利用」、「組織」の1位は「標的型攻撃による情報流出」と、昨年と同様の結果となった。

昨年はランク外となっていた脅威では、「組織」の3位

に「ビジネスメール詐欺」、4位に「脆弱性対策情報の公開に伴い公知となる脆弱性の悪用増加」、5位に「セキュリティ人材の不足」が、上位にランクインした（表）。ビジネスメール詐欺は、海外の被害に関する報告が多かったが、海外取引が増加している国内でも確認されるようになってきている。脆弱性対策情報の公開は、脅威や対策情報を広く呼びかけられるメリットがある一方、情報の公開の直後に、脆弱性を悪用した攻撃が本格化するなどの事例があった。

昨年までランクインしていた脅威もなくなったわけではなく、新たな脅威が増大している状況に、必要とされるセキュリティの知識や、技術を有する人材が圧倒的に不足している現状も浮かび上がった。

（表）2018年10大脅威（2017年の10大脅威も含む）

NEW 初めてランクインした脅威

昨年順位	「個人」の10大脅威	順位	「組織」の10大脅威	昨年順位
1位	インターネットバンキングやクレジットカード情報の不正利用	1位	標的型攻撃による情報流出	1位
2位	ランサムウェアによる被害	2位	ランサムウェアによる被害	2位
7位	ネット上の誹謗・中傷	3位	ビジネスメール詐欺 NEW	ランク外
3位	スマートフォンやスマートフォンアプリを狙った攻撃の可能性	4位	脆弱性対策情報の公開に伴い公知となる脆弱性の悪用増加	ランク外
4位	ウェブサービスへの不正ログイン	5位	セキュリティ人材の不足 NEW	ランク外
6位	ウェブサービスからの個人情報の窃取	6位	ウェブサービスからの個人情報の窃取	3位
8位	情報モラル欠如に伴う犯罪の低年齢化	7位	IoT機器の脆弱性の顕在化	8位
5位	ワンクリック請求等の不当請求	8位	内部不正による情報漏えい	5位
10位	IoT機器の不適切な管理	9位	サービス妨害攻撃によるサービスの停止	4位
ランク外	偽警告 NEW	10位	犯罪のビジネス化(アンダーグラウンドサービス)	9位

出典：独立行政法人情報処理推進機構

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

JECC 技術調査室レポート

ITの現状や最新の動向をテーマごとに調査してお届けする本企画。今回は、固定電話網からIP網への移行(固定電話網の提供終了)に伴い、代替システムの構築が求められる「EDI」の動向を具体的にご紹介します。

商取引に不可欠なシステム「EDI」

B to Bで商取引を行う際に、紙伝票やFAX、電話などで業務を行うと膨大な手間やコストがかかる。これらの負担を削減するために、通信回線を通じてデータ化した文書をやり取りし、取引を自動化する仕組みがEDI（「Electronic Data Interchange：電子データ交換」）である（図1）。このEDIを利用している企業同士であれば、発注側が入力した注文情報が自動的に受注側のシステムに反映され、その情報を元に在庫や納期の提示、納品の指示や納品書、請求書の発行といった一連の業務が行われる。紙伝票を郵送したり、FAXや電話をしようする必要がないため、低コストかつスピーディーな取引が実現され、かつ双方が商品の売上や在庫情報を共有でき、欠品や無駄な在庫を生みず、流通の最適化を図ることができる。

この商取引に欠かせないEDIは、さまざまな産業・業種で広く利用されているが、固定電話網の提供終了が2024年初頭となることがNTTより発表されたことを機に、今、EDIのシステム更新が多くの企業にとって課題となっている。

EDIの歴史と変遷

そもそもEDIの歴史は古く、1970年代に大企業が独自に専用システムを構築した専用EDIがその端緒となる。取引先のプリンタで伝票を印刷できる仕組みがEDIの始

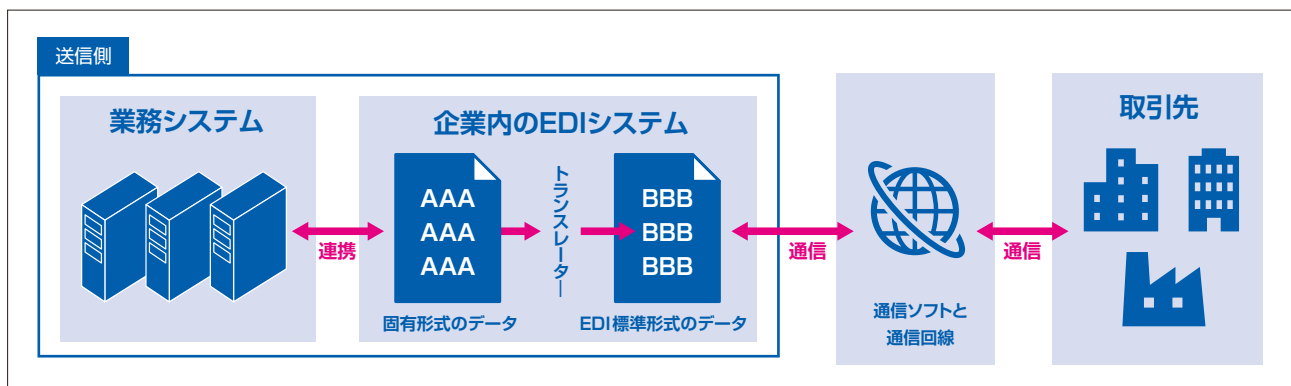
～EDIの変遷と2024年問題～

まりだった。1980年代になると、電子機器業界や日本チェーンストア協会、全国銀行協会連合会などで通信プロトコルの手順が制定され、1990年代頃までは、発注企業と受注企業が1対1で接続する「専用線EDI」が主流となった。2000年代になると、発注企業ごとにインターネットを介した「Web-EDI」を構築する動きが多く見られるようになった。近年では、共通EDIプロバイダが、多様な発注企業の取引情報フォーマットを共通EDIメッセージフォーマットに変換し、さらに受注企業へはCSVフォーマットに再変換して「シングルインターフェース」で受信できるサービスを提供する「共通EDI」も提供されている。

またEDIには、以下のようにさまざまな種類があり、業界や取引先などによって使い分けられている。旧来型のEDIとしては、①1982年に日本チェーンストア協会・通商産業省（当時）が制定したデータ交換手順「JCA手順」、②1986年から始まった電子機器業界用EDI標準「EIA標準」をベースに全業界で利用できるように拡張した「CII標準」、③日本銀行と各金融機関、各金融機関と利用者との接続方式で、金融業界のみならず、企業間データ交換手順の標準として、ほとんどの業界において長く使われ続けている「全銀手順」など。

現行型のEDIとしては、①HTML形式で記述されるがチェーンストアごとの個別仕様のため標準化されていない「Web-EDI」、②XMLで記述できるため、データ項目ごとにXMLタグ（識別子）がつき、メッセージの標準化を可能とした「XML-EDI」などがある。②の代表的なものとして、流通事業者が、標準化された通信手段とフォーマットでデータを交換することを目指して策定された標準規格で、XMLを利用した「流通BMS」が挙げられる。

（図1）EDIのイメージ



このように、これまでさまざまな種類のEDIが構築されてきたが、EDIは使用する回線によって大きく二つに分けられる。一つが電話回線（公衆回線）やINS回線（ISDN）を使用したもので、もう一方がインターネット回線を利用したEDIである。このうち、電話回線、INS回線を用いたEDI「JCA手順」「CII標準」「全銀手順」などが、2024年初頭の固定電話網の提供終了をもって利用できなくなる（図2）。NTT、NTT東日本、NTT西日本は、これに伴い、固定電話網からIP網への移行スケジュールを公表している。

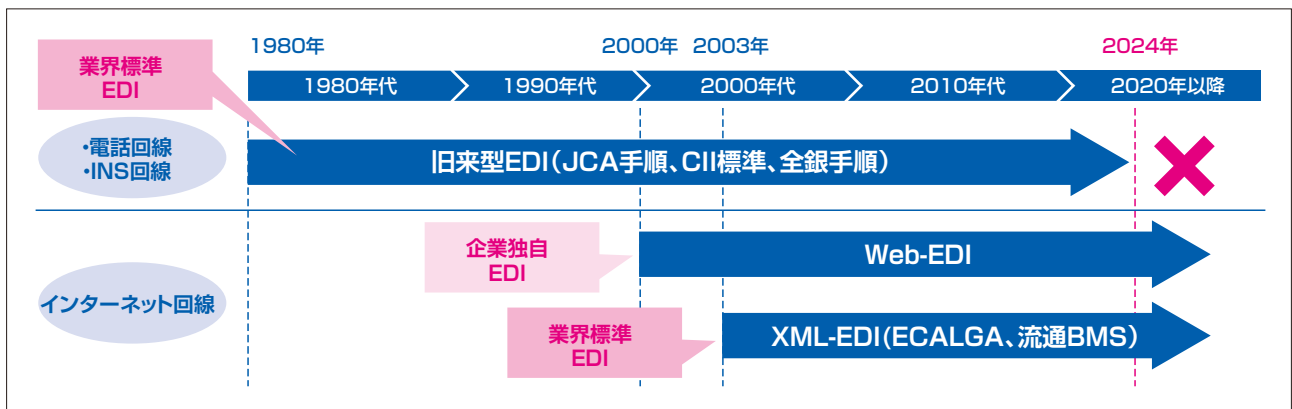
EDI以降に伴う課題

具体的には、2021年初頭からIP接続を開始、2024年初

頭から固定電話発の通話を順次IP網経由へ移行し、2025年初頭には切り替えを完了するスケジュールとなっている（図3）。

INS（ISDN）の切り替えで最も影響が大きいのが日本の製造・流通・物流を支えるEDIである。一つの電話局で切り替えが始まると、多くのEDIユーザー間において、データ交換の遅延（製造・物流の遅延）が発生する可能性があり、最大でおよそ50万社程度が影響を受けるとの試算もある。その他にも固定電話網がデータ通信に使用される例として、POS（販売時点情報管理）やCAT（クレジットカードの読取機）、警備、銀行ATM、バンキング、ビルやエレベーターの監視・管理、FAX、企業WAN（拠点間接続）などが挙げられる。

（図2）EDIの変遷と種類



JECC 技術調査室作成

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

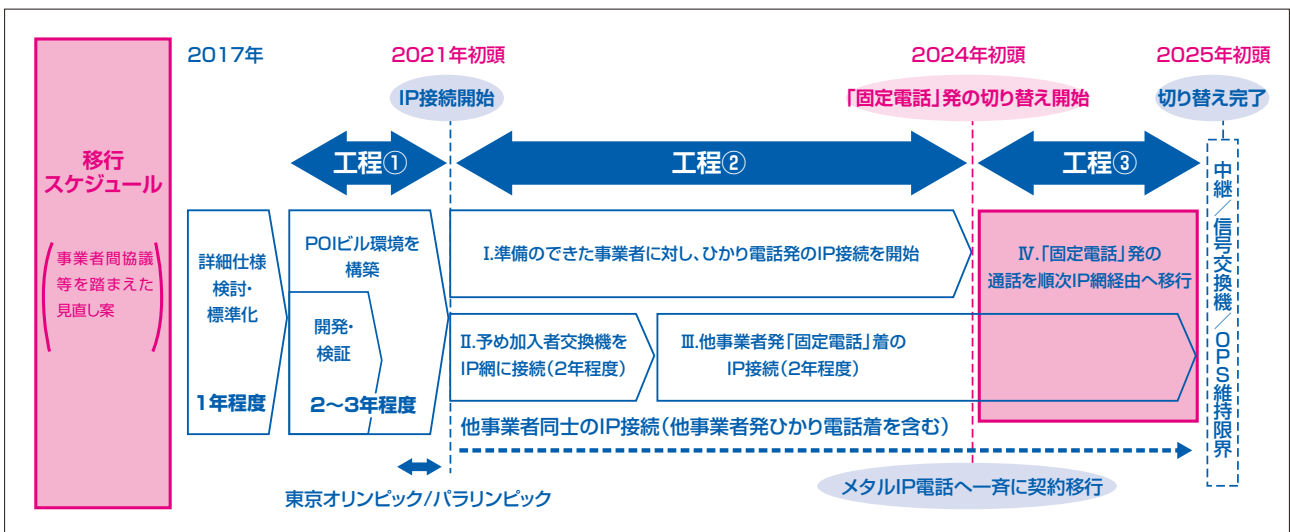
移行が困難な企業に対しては、2027年までは、ひかり電話データコネクト、IP-VAN、無線、メタルIP電話上のデータ通信の利用が代替策・補完策として検討中だが、利用料金の高額化、接続の不安定さ、通信遅延などの問題もあり、またEDIは発注側・受注側で不特定多数社（者）同士の取引であるため、移行作業が完了していないユーザーが多数存在している環境では、事実上機能しないのではないかと、この見解を示す団体もある。また、メタルIPに切り替えた場合、停電時の電源供給が停止してしまうため、警備業界のシステムへの影響が考え

られる。あわせて、通話時の保留機能がなくなるため、通話の緊急性を要する警察や消防の分野で影響が出る恐れもある。

移行には数年間にわたる対応が迫られる

切り替え完了までにはまだ数年の猶予があるが、EDIの通信手順の変更には、相手先とのスケジュール調整が伴うため、ユーザー企業は数年間をかけての対応が迫られることになるだろう。

(図3) 固定電話からIP網への移行スケジュール



出典：総務省 第28回電話網移行円滑化委員会 「固定電話のIP網移行後のサービス及び移行スケジュールについて」

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。

エネルギー

製造

交通

物流

ビル

流通

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

IT Topics & News

「2017年 IT経営に関する調査」 「企業IT動向調査2018」を発表 【JEITA】 【JUAS】

1月15日、一般社団法人電子情報技術産業協会（略称＝JEITA）は、2017年国内企業の「IT経営」に関する調査結果を発表した。この調査は2013年より始まった「ITを活用した経営に対する日米企業の相違分析」に続くもので、日本企業の経営者、及び非IT部門（事業部、営業、マーケティング、経営企画）を対象にアンケートを実施し、333社から回答を得た。

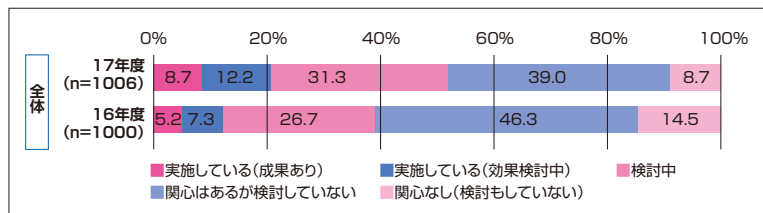
アンケートの結果によれば、企業におけるIT投資の重要性において「極めて重要」と考える企業が26%に上り、2013年の16%と比べて約1.6倍に増加。IT予算についても「増える傾向」と回答した企業が52%と初めて過半数を超え、用途は「ITによる業務効率化／コスト削減」が1位となっている。一方で、「新たな技術／製品／サービス利用」は1.2%から27.6%に、「ITを活用したビジネスモデル変革」が12.9%から21.3%へと大きく増加している。2013年の調査で「IT投資が極めて重要」との回答が75%に達したアメリカ企業のレベルには至らないものの、日本企業でも「守りのIT投資」から「攻めのIT投資」へのシフトの兆しが見受けられる結果となった。

また、1月25日から三回にわたり一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（略称＝JUAS）が「企業IT動向調査2018」（速

報値）を発表している。この調査では、2018年度の利用者各社（東証一部上場企業など705社）のIT投資予算予測は、全体の40.7%が前年度比で「増加」、45.5%が「不変」となっており、「増加」－「減少」で示すDI（デフュージョン・インデックス）は、2017年度の17.7ポイントを大きく上回る27.0ポイントとなり、過去10年で最も高い数値となっている。

「ビジネスのデジタル化」（2017年度）に関しては、全体（同1006社）のうち、「実施している」が20.9%、「検討中」が31.3%で、半数以上が実施または検討中であることが分かった（図）。規模別では売上高1兆円以上の大企業では「実施している」が71.7%にも達した。業種別で取り組みが最も進んでいるのは「金融」グループで、前回調査に比べて「実施している」が増加し「検討中」が減少。検討から実施段階へと着実に進行していることを示した。代表的な取り組みテーマとしては、製造業では「生産管理の高度化」、非製造業では「新ビジネス・サービス・商品化」が最も高くなった。

（図）売上高別ビジネスのデジタル化の検討状況（全体）



出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会

OKI

Open up your dreams

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/

シリーズ JECC営業パーソンのインタビュー⑱

(中国支店営業課)

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



山本 茂

(中国支店営業課 課長代理)
1999年入社。入社19年目。営業第二部営業第二課、東北支店等で自治体のお客様を中心に営業を担当。現在は山口県、島根県の自治体、大学、病院等のお客様を担当している。モットーは「百回試みて千回改める」。



石山 哲

(中国支店営業課)
2010年入社。官公営業第一部営業第一課で官公庁、外郭団体のお客様の営業を担当。現在は、岡山県、鳥取県、広島県東部の自治体のお客様を担当している。モットーは「誠心誠意」。

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。

山本：山口県、島根県の自治体、大学、病院等のお客様に営業を行っています。近年は、モノだけではなく、ハードウェアに付随するサービスを含めた案件が増えてきている印象がありますね。中国支店は担当エリアが広く（中国地方全域）、島根県は支店のある広島市からバスで3時間程度かかります。そのため、島根県に行く時は細かく予定を組んで、ケースによっては宿泊して各営業先を回ることもあります。

石山：岡山県、鳥取県、広島県東部の自治体のお客様を中心に担当し、その他にも同エリアの大学や民間のお客様も担当しています。昨今では、自治体を中心にIT機器の購入や賃貸借といったモノを中心としたかたちから、IT機器の利用に関する全般を対象とするサービスの調達にシフトしている傾向が見られます。今後は弊社自らがサービスを提供したり、その立場にあるサプライヤー様が提供される際に力添えとなるスキームを構築し、既取引先・新規のお客様とも、JECCのサービスをご提供していければと考えています。



Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

山本：入社して1~2年目の頃、入札の際に書類に不備があったまま落札してしまい、弊社の採算がマイナスとなってしまった案件がありました。それ以来、入札だけでなく業務全般のチェックをととても重視するようになりました。

石山：新人社員時代にはよく「報告・連絡・相談」が大切だと言われましたが、当時は、自分の勝手な判断で大丈夫だと思ったことが、実は大丈夫でなかったり、何とかなっても誰かに大変な迷惑を掛けていたり、今思えば反省することばかりでした。我々はIT機器等を中心にファイナンスを提供する会社ですので、お客様やサプライヤー様との迅速な情報交換や連携がとても大切で、社内でも同様だと感じています。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

山本：お客様が何を求めているのかを聞き出すには、知識が必要だと感じており、業界誌はいつもチェックしていますし、その中に、お客様が気にされそうな記事があれば、訪問の際に持参するようにしています。

石山：リースからサービスへ商談が変わっていく中で、お客様もサプライヤー様もニーズが見えていない部分があるかと思います。そういった潜在的なニーズを掘り起こすために、お客様やメーカー様と情報交換をしたり、社内の他の部支店の事例を参考にしたりと、いろいろところにアンテナを向けています。JECCは全国に支店がありますので、さまざまな情報が集まってくるところも強みの一つだと思います。

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。



山本：支店長と課長には、決裁を受ける際に、その案件の説明や相談から、次に取りかかる案件の報告や相談など、日々アドバイスをいただいています。また、2名のアシスタントはベテランですので、いつも私が求め

た以上のクオリティで仕上げてくれるので非常に助かっています。

石山：自分よりも豊富な知識を持つ先輩方に囲まれていますので、難しい案件であっても臆せずに挑戦することができます。今はこの支店に後輩はいませんが、将来、後輩ができた時に、今の私と同じような感覚を持ってもらえるように、先輩方のスキルを吸収して準備を整えておきます。

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。

山本：石山さんは、資料の作成が得意で、お願いするとすぐに仕上げてくれるので安心感がありますね。我々が資料を作るのが下手なのかもしれませんが（笑）、石山さんにお願いすると間違いがないので、いつも頼りにしています。

石山：資料を作成するスキルは、私がお客様に提案をする際にも役立っていますので、もしかしたら私のスキルを高めるため任せてくださったのかなと思っています

（笑）。山本さんは、メーカー様やサプライヤ様とすぐに仲良くなっているイメージがあるので、そういった対人関係のスキルも見習いたいと思っています。



中国支店 安藤博樹支店長から一言

【山本さんってこんなヒト】

入社以来、自治体中心の営業に長く従事し経験値が高く、非常に頼りになります。また、近隣だけではなく遠方に対してもフットワークが軽く、お客様やサプライヤ様からの信頼も厚く、頼もしいリーダーです。

【石山さんってこんなヒト】

お客様の課題やニーズをお聞きして、社内外の関係各所と連携のうえ提案・解決に導くことを得意としています。話題も豊富で、年代が上の方とも臆せず接し、コミュニケーション能力も高いです。最新のトレンドを把握したうえで、地域に根差した営業活動を行っています。

中国支店営業課は、中国地方全域の自治体や民間のお客様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：082-504-1377



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
アナリティクマート メルグリーン
「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

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！

トータル・
ソリューション・
ファイナンスの
イメージ図

Microsoft社
ソフトウェア



他社ソフトウェア/
ハードウェア



システム
開発費用



システム
トレーニング費用



= 総IT投資
コスト

※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」