

JECCNEWS

2019年7月15日 季刊発行 No.561

2019.夏号

CONTENTS

経済産業省の令和元年度「水道施設情報整備促進事業」 に係る補助事業者に採択されました	2
寄稿	
FinTechで世界は何が変わるのか 株式会社マネーフォワード 取締役執行役員 マネーフォワード Fintech 研究所長 瀧 俊雄	3
キャッシュレスで何が変わるのか ～消費者と事業者、それぞれのメリット～	6
IT Topics & News ・「デジタル時代の新たな IT政策大綱」を発表（IT総合戦略本部）	9
シリーズ JECC営業パーソンインタビュー ²³ （東北支店 営業課）	10

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

経済産業省の 令和元年度「水道施設情報整備促進事業」 に係る補助事業者に採択されました

当社は、このたび、経済産業省の令和元年度「水道施設情報整備促進事業」（以下、本事業）に係る補助事業者として6月5日に採択されましたのでお知らせいたします。

現在、わが国の水道施設の運用や維持管理等は職員のノウハウに大きく依存しており、ベテラン職員の退職等による職員の減少が続いている水道事業者等においては、職員の負担が大きなものとなっています。また、離島や山間、豪雪地帯といった、地理的条件の厳しい地域にある水道施設の維持管理には、多くの時間と費用を要しており、水需要の減少や施設の老朽化の進行、広域連携の推進に伴い、今後は施設の統廃合が進むことで、施設の配置も広範囲に広がるものと考えられています。

これら水道事業におけるITの活用を、上記の問題を解決する一助とするべく、平成28～30年度に経済産業省や国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構の実証事業において、水道事業におけるデータ流通の共通ルールの策定や、情報活用を行うためのプラットフォームのプロトタイプ構築が行われてきました。共通ルールに基づくデータ流通が行われることで、広域連携を含む施設の一体的な管理が可能となり、各種水道情

報の利活用による管理の効率化や運用の高度化が進むとともに、システム更新に係る費用の低減や複数の水道事業者等が共同でプラットフォームを利用することによるシステムコストの削減が期待されています。

このほかにも、水道施設情報や運転情報等を一元的に管理し、セキュリティが担保された外部環境からのアクセス確保等により、災害時の復旧作業の迅速化につながることを期待されています。

当社の経営理念は、「お客様の多様なITニーズに応えるサービスを提供し、IT事業活動を通じて社会の発展に貢献する」ことです。IT活用により社会課題を解決しようとする本事業は、まさしく当社が目指す取り組みであり、上記の背景や経緯を踏まえ、これまでの実証事業の成果の本格的な社会実装を目指し、本事業を推進してまいります。

■本件に関するお問い合わせ先■

株式会社 JECC
事業開発部
TEL : 03-3216-3683

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

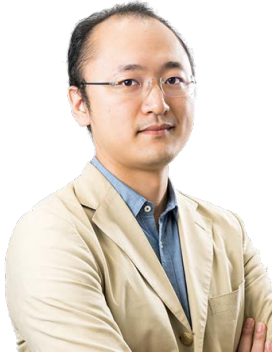
設置・設定サービス

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

寄稿



FinTechで世界は何が変わるのか

～消費者、ビジネスに与えるインパクト～

株式会社マネーフォワード 取締役執行役員

マネーフォワード Fintech 研究所長 瀧 俊雄

株式会社マネーフォワード 取締役執行役員
マネーフォワード Fintech 研究所長

瀧 俊雄 (たき としお)

慶應義塾大学経済学部を卒業後、野村證券入社。野村資本市場研究所で家計行動、年金制度、金融機関ビジネスモデル等の研究業務に従事。スタンフォード大学経営大学院、野村ホールディングスの企画部門を経て、2012年よりマネーフォワードの設立に参画。

政府の成長戦略でも重要視されている

「FinTech」は、「金融 (Finance) と技術 (Technology) の融合」と説明されるのが一般的です。もともと金融はテクノロジーと親和性の高い産業で、ベンダーが受託者となって銀行が求めるシステムを作るのが基本でした。これと真逆の世界観を持つ考えが「TechFin」で、最近ではGoogleやAmazonなどが送金やクレジットカードなどの本来、銀行が担っていた領域に進出しています。日本の銀行業を考えると、メガバンクのライバルとされたのは外資、国内であれば政府資本で、銀行という同じ業種の中で競争を考えていました。それがGmailで電子マネーを送るとなると、これは送金と同じわけです。もし「GAFA銀行」(GAFA = Google, Amazon, Facebook, Apple) のようなものができてしまったら、銀行の立つ瀬がなくなるのではと、以前から言われていました。

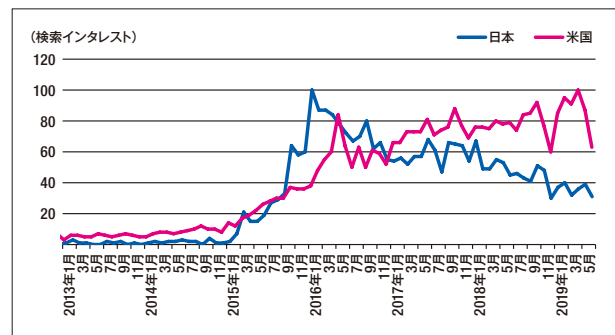
それが真剣に捉えられたタイミングが2014年のJPモルガンの年次報告書で、これが起爆剤となって「FinTech」という言葉に注目が集まったと言われています。これはFinTechというキーワードをGoogle Trendsで見るとよく分かると思います(図1)。金融の世界は国際的な協調が迅速に行われるので、実はFinTechが盛り上がり始めたのは日本もアメリカも同じタイミングでした。また、日本の規制当局は世界的に見ても動きが速く、仮想通貨に対する対応も、私の専門でもある銀行のAPI

(Application Programming Interface) 化も、かなり早い段階から整備が進められているというのが、日本でFinTechが注目され続けている理由だと考えられます。

もう一つは、安倍内閣が掲げる成長戦略である「日本再興戦略」においてFinTechが自動走行やIoTと同レベルで重要なテーマとして捉えられたこと。さらに、2017年の未来投資戦略ではキャッシュレス化比率などの数値目標が設定され、実務が動きやすくなったこともFinTechが盛り上がり続けている要因になっています。

さらに加えると、FinTechとTechFinの大きな違いは、イノベーションの生まれ方にあります。FinTechは銀行が自分たちのインフラの中でより便利にするという価値観ですが、TechFinはボトムアップが基本です。今、我々がアプリを選ぶときは、誰が供給者であるかはあまり関係なく、便利か否かを重視する傾向にあります。このような極端なカスタマーフォーカスが今のモノづくりには求められているので、顧客のことをよく分かっていたり、顧客との接点を非常に丁寧に押さえられ

(図1) 「Google Trends」での「FinTech」への関心度



※「Google Trends」調べ。青線は日本、赤線は米国。数値は、特定の地域と期間について、グラフ上の最高値を基準として検索インタレストを相対的に表したものです。

る会社の方が、金融サービスの担い手になった場合に満足度が高いという考え方があります。この考え方に依拠すれば、GAFAsのように日常的に使わないと生活が回らないようなサービスに金融がプラスされる方が、メリットが多いと考えられます。

情報を利活用して、意思決定を迅速化

FinTechの中で注目すべき分野として四つ挙げましょう(図2)。第一に「キャッシュレス決済」です。現金を使わずに決済ができるだけでなく、これまで捨てられてきた情報が再利用できるというメリットがあります。例えば、30代男性のAさんが毎朝あんパンを4個買っているとすると、そこにはいくつかシナリオが考えられます。医学的には「Aには糖尿病の疑いがあります」と指摘でき、移動データがあれば「Aが店に近づいたらあんパンを値上げする」ということもできるかもしれません。毎朝あんパンを買っている30代の男性ではなく、「A」という特定の個人に紐付けられるのがキャッシュレスの強みの一つです。また、購入情報をリアルタイムで得られるという時間的なメリットもあります。これまで犠牲にされてきた情報と時間がデータで得られるため、意思決定の迅速化、決断内容の高度化が図られるのです。

そして、第二には「資産運用」が挙げられるでしょう。日本にはリスクマネーが数百兆円あるとされていますが、そのお金が国内にとどまっている限り、想定される自然利率率はほぼ0%です。他方で、世界にはまだまだ中間層が育っていて高い金利がついている国があります。したがって、日本は世界に分散した為替リスクさえ取れば、3~4%程度のアップリフトを資産に与えることができるはずなのです。運用の世界では、ロボアドバイザーや簡易な投資ツールも出てきてはいますが、まだまだ難しいものが多いのが現状です。もっと簡単に使えるツールが出てくると、状況がさらに変わってくると思います。

第三は、「融資」です。個人向け分野において、日本では2006年の貸金業法改正以降、数十兆円という単位で消費者金融の貸金残高が減少しています。これについては資金需要がないという説明もされますが、「借りたいけど借りられない」という実情も一定数あると思います。クレジットカードを活用すれば、継続した収入がある限り、1カ月程度の経済的なバッファを持って生活がで

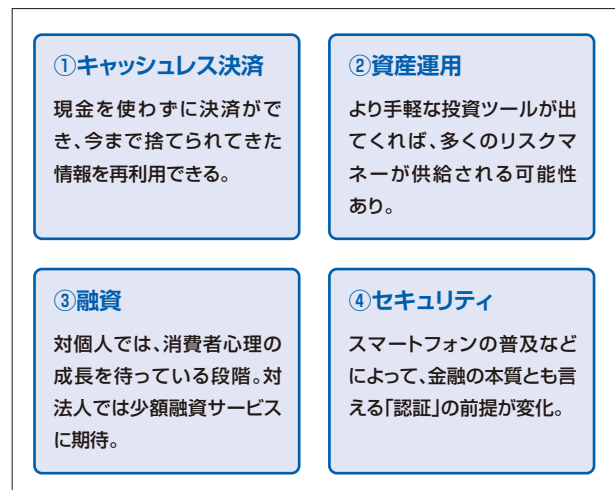
きるので、生活上のゆとりにつながります。ただ、ここに関してはまだ「返せる借金は怖くない」というメンタリティができておらず、消費者心理の成長を待っているところだと思っています。一方、法人への融資では、従来の金融機関は少額の融資に対応できないという課題があります。例えば、人気のラーメン店が2店目を出したいと考えたときに、少額の資金を借りて即時に出店できれば、それによって雇用が生まれ、多くの顧客体験が生まれます。今後、審査費用などの問題を解決した法人向けの少額融資サービスが出てくる可能性があると思います。

第四は、「セキュリティ」です。金融と金融以外の産業の大きな違いは「認証」が付される点にあります。金融における認証技術は、さまざまなカタチで進化しており、かつては印鑑や通帳が必要でしたが、現在は指紋認証や顔認証も行われ、スマートフォンでも用いられています。今後もさまざまな変化が起きていく可能性があると思います。

銀行の役割が変わっていく可能性がある

かつてビル・ゲイツが「Banking is necessary, banks are not. (銀行の機能は必要だが、銀行自体が必要かどうかは別だ)」と言いました。この言葉の通り、今後、銀行は意思決定やサービスを提供する場所ではなくなっていくと思います。すでに個別の銀行でサービスに大きな差がない状況の中で、一般的な取引で銀行を選ぶという意味はなくなってきています。現在はキャッシュレス化

(図2) FinTechの中で注目すべき4分野



とATMをどうするかという問題がクローズアップされていますが、次の段階として銀行が生き残るためには、その銀行だけの信用を付す、すなわち信用の作り手になることが求められてくると思います。

もう一つは、さらに踏み込んで、「子どもが生まれたら生命保険に入らないと」「学資保険は？」のようなアドバイスをすることで、顧客に有益な情報を提供できるのであれば、その銀行のその担当者を信頼して、資産を余分に預けるということもあると思います。

FinTechは人手不足対策としても有用

今後、FinTechが浸透していくことで、消費者は間違いなく「納得」をしやすくなると思います。金融サービスの購入履歴などが可視化されることで、自分の契約状況が把握でき、そのサービスの評価も迅速に行えるようになります。総じて顧客の納得度が高いサービスがより支持される状況が進んできているので、FinTechによって金融機関と消費者の関係がより良くなっていく可能性があると思います。ビジネス面では、情報の利活用が進み、意思決定が速くなるので、成長しやすい企業はもっと成長しやすくなり、そうでない企業は淘汰されるのが早くなる可能性があります(図3)。競争は激しくなりますが、それによって最終的には消費者にとって良い社会になっていくのだと思います。

現在、日本のフロンティアを広げる政策の中にFinTechが入り、より実体的なサービスへと進んでいま

す。今年は軽減税率の関係で、お店のレジを変えたり、レジを変えたら会計ソフトを変えるというような変化が起きています。クラウド会計ソフトの導入率は2019年3月末のデータで18.5%ですが、今後、80~85%まで伸びていくと思います。やはり会社の外でも帳簿が見られる会社と、外では見られず2カ月遅れの帳簿を見ている会社では伸びしろが変わってきます。その伸びしろは最終的には従業員の給料に跳ね返り、人手不足が進む中で給料が低いと人材が採れなくなるので、生産性を上げていかざるを得ないのです。

人手不足に関しては、一方で日本の仕事は非常に無駄が多いという研究報告もあります。これをチャンスとみるかピンチとみるかは難しいところですが、自動化を進めて、人間が必要な仕事に特化していけるタイミングとも言えます。キャッシュレスの流れを含めたFinTechは近年、特に重視されている意思決定の速度に直結するので、非常に重要な社会価値があると考えています。

(図3) 「FinTech」が与える影響

FinTech×消費者

⇒金融サービスの内容に対して「納得」しやすくなる。

FinTech×ビジネス

⇒情報の利活用が進み、意思決定が速くなる。企業の淘汰が進む。

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。

キャッシュレスで何が変わるのか ～消費者と事業者、それぞれのメリット～

クレジットカードからプリペイドカード、スマホ決済まで、現金を持たずに手軽にスマートに買い物ができる、「キャッシュレス決済」が持つ可能性を探る。

世界の流れからは遅れ気味な 日本のキャッシュレス事情

電車では自動改札、車ならETC、コンビニでプリペイドカード、食事でもショッピングでも、クレジットカードを使う場面が増えている。このように、現金を用いずに売買やサービスの授受ができる仕組みがキャッシュレスだ。

キャッシュレスにはさまざまな方法がある。自動改札で使う交通系ICカードやコンビニで使うプリペイドカードは、前もって入金（チャージ）しておくことで、電子マネーとして利用できる。買い物の代金を一旦カード会社が立て替え、後日カード会社に支払うのがクレジットカード、提示することで代金が銀行口座から直接引き落とされるタイプはデビットカードという。

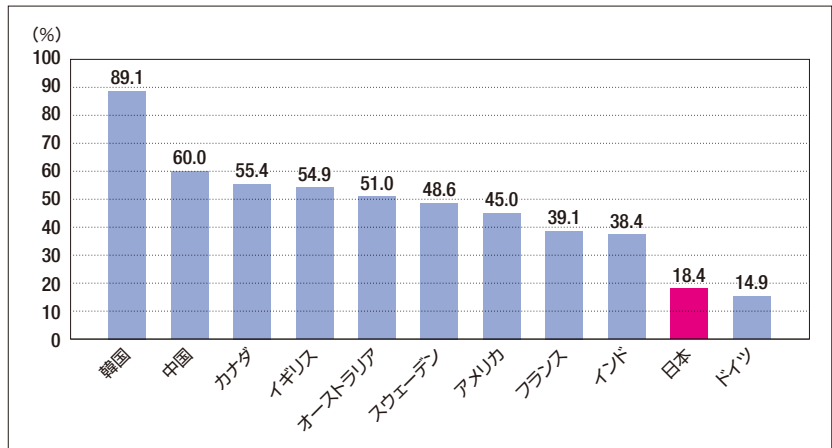
日本では用途に合わせて複数のカードを持つ人も少なくない。一人あたりの保有カード枚数は約8枚にもなる。

こうした煩わしさを解消できるのが、スマートフォンを利用したスマホ

決済だ。あらかじめ利用する店舗やクレジット会社、銀行などの情報を登録しておき、支払い時にアプリを起動すれば、表示されたQRコードやバーコードの画面をタッチするだけで決済が完了する。

極端に言えば、スマートフォンとカードさえあれば現金は不要ということになるだろう。しかし、世界各国のキャッシュレス決済比率を見ると、アメリカやイギリス、中国で40～60%台、最もキャッシュレス化の進んだ韓国では89.1%に達するのに対して、日本ではまだ18.4%にとどまっているのが現状となっている（図1）。

（図1）世界各国のキャッシュレス比率比較



出所：世界銀行「Household final consumption expenditure (2015年)」及び、BIS「Redbook Statistics (2015年)」の非現金手段による年間決済金額から算出 ※中国に関しては「Better Than Cash Alliance」のレポートより参考値として記載



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

消費者の側には、個人情報流出、自身の消費衝動を抑えられなくなってしまうのではないかという不安、最後に頼りになるのは現金、という意識がまだ根強い。高齢者にとっては、こうした現金を介さないデジタル取引の仕組みそのものがわからないという人も多いだろう。サービスを提供する業者側にも、高額な導入コストや手数料、対応できるスタッフの育成、入金までのタイムラグなどの問題から、導入を見送る場合がある。

財布が軽くなるだけではない キャッシュレス化のメリット

キャッシュレスには、単に現金が不要というだけではない大きなメリットがある。消費者にとっては、小銭の出し入れなどに手間取ることなく、ワンタッチでスムーズに買い物ができることが時間短縮になる。また、盗難などにあっても、すぐに連絡しておけば被害を最小限にとどめ、犯人逮捕にもつなげやすい。ネットショッピングであれば、外出することさえなく買い物が可能だ。自動家計簿などと連動し、自身の消費履歴が簡単に管理できるので、むしろ計画的なお金の使い方ができる。

加えて、利用額に応じてポイントが与えられるカードが多く、キャッシュバックや商品購入に利用できるといった直接的なメリットもある。近年は、キャッシュレス決済限定でのセールなども行われている。

もちろん事業者側にとってもメリットが大きい。レジ

での金銭受け渡しの時間短縮になるのは消費者と同じだが、加えて食品を扱う店舗などでは、外部からの紙幣や硬貨に触れる必要がなく衛生的である。購買記録が残ることから、閉店後の売り上げ確認がスムーズで、現金の紛失や盗難などのトラブルも減少する。レジの効率化により、人手不足の解消にもなり、実際に大型スーパーでは無人レジを導入している店舗も増えている。

特に外国人旅行者の7割はキャッシュレス決済と言われ、キャッシュレス対応していることがインバウンド需要を取り込むことにつながる。また、売り上げ情報などを蓄積し、ビッグデータを分析することにより、マーケティングを高度化できる。仕入れや新たな商品開発への効率化が図れるだろう。

キャッシュレスにすることで売買取録がすべて残るといえることは、公共的な観点からも大きな恩恵があるといえる。反社会的組織のマネーロンダリングや犯罪の抑制、徴税の効率化や公正化などが期待できよう。

進むキャッシュレス化の波 店舗の拡大と規格の統一がカギ

世界的に見ると低い普及率とは言え、21世紀以降、日本でもキャッシュレス化は着実に進んでいる。最近では、電子マネーやクレジットカード、スマホ決済のみが利用可能な完全キャッシュレスの飲食店も登場し、また自分で商品のバーコードを読み取るセルフレジをさらに

次の時代に、新しい風を吹き込んでいきます。



時代はいま、新しい息吹を求めて、大きく動きはじめています。

今日を生きる人々がいつも元気でいられるように、

明日を生きる人々がいつもいきいきといられるように。

日立グループは、人に、社会に、次の時代に新しい風を吹き込み、

豊かな暮らしとよりよい社会の実現をめざします。

HITACHI
Inspire the Next

日立の樹オンライン www.hitachinoki.net

株式会社 日立製作所 〒100-8280 東京都千代田区丸の内一丁目6番6号 電話(03)3258-1111(大代)

進化させ、顔認証やカード認証で即時に決済ができる、無人レジの実証実験もコンビニ各社で行われている。

スマートフォンで事前注文と決済を済ませ、来店と同時に商品を受け取る店舗も登場。後部座席に備え付けたタブレットで、到着前に支払い手続きを済ませられるタクシーも登場した。空車のタクシーとのマッチングを行うスマートフォンアプリも登場し、キャッシュレスの利便性も高まっている。今後、自動運転バスなどの運行が実現すれば、それに伴い運賃もキャッシュレスとなるだろう。

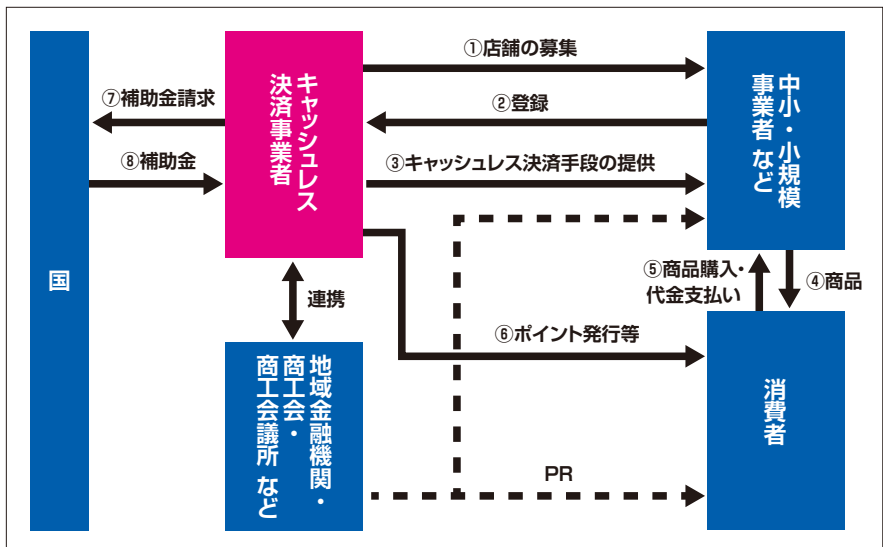
経済産業省では「未来投資戦略2017」にて、2027年までにキャッシュレス決済比率を40%程度にまで引き上げることを目指すとしている。少子高齢化と人口減少の問題を抱える日本にとって、労働人口の確保と生産性の向上は喫緊の課題だ。キャッシュレス推進は、足りない労働力を補う省力化、利便性を高めることによる消費の活性化、そして健全な財政流通の見える化と、さまざまなメリットが期待されている。

2019年10月より、東京オリンピック・パラリンピック直前の

2020年6月まで、キャッシュレスによる消費者還元事業を行う事業者には国が補助する制度の実施も予定されている(図2)。キャッシュレスの普及には、まず利用可能な店舗の拡大が必須である。この事業により、これまで導入を見送ってきた中小事業者などが参加しやすくなる。

今後は、事業者ごとに異なるカードや決済方法の統合、QRコードの標準化、キャッシュレス決済に対応できない人々へのセーフティネットの構築などの課題を解決しながら、キャッシュレス取引は広がっていくだろう。

(図2) 消費者還元の仕組み



出所：「キャッシュレス・消費者還元事業（ポイント還元事業）の概要」（経済産業省）

TOSHIBA

東芝のIoT

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「SPINEX (スパインエックス)」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

目ビル

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

「デジタル時代の新たなIT政策大綱」を発表（IT総合戦略本部）

6月7日、政府は安倍晋三総理大臣が本部長を務めるIT総合戦略本部において「デジタル時代の新たなIT政策大綱」（以下、大綱）を決定した。大綱は、急速なデジタル技術の進展により、国民生活やビジネスにおいて大きな変化が生じる中、今後の日本のデジタル政策の方向性を示したものだ。これまでは、国内向けのデジタル施策に重きを置いていたが、今回の大綱では、世界的なデジタル化が進む中で、国際的な課題の対応に軸足を移し、産業競争力の強化に加え、安全保障面の対処などに重点が置かれている。

主なポイントは「国際的なデータ流通網の構築」、「政府調達の実現性確保」、「個人情報の安全性確保」、「重要産業のデータ管理」の四つ。

「国際的なデータ流通網の構築」では、安全を確保した上で自由で開かれたデータ流通の実現を目指し特定の国によるデータの囲い込みを認めない体制を目標とする。1月のダボス会議において発信した「データ・フリーフロー・ウィズ・トラスト（DDFT）」のコンセプトを国際的にも周知し、G20貿易・デジタル大臣会合やG20首脳会合などでの議論の場を活用して、共通認識を醸成。WTOにおけるルール形成等の議論加速化にも貢献する。

「政府調達の実現性確保」では、情報システムに採用されるクラウドサービスにも安全性基準を設けるほか、安全保障上のリスクが高いとも言われる外国製通信機器

などを念頭に置き、不正プログラムの埋め込みなどに対し、厳しい安全性基準を設け、今夏には試行を始めることが明記された。

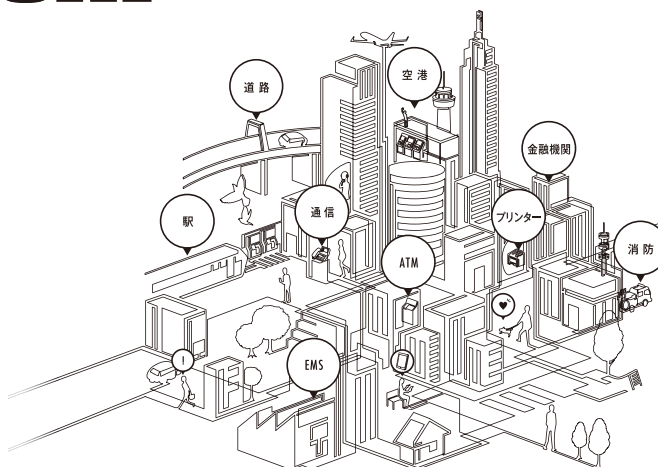
「個人情報の安全性確保」では、個人情報保護法の3年ごとの見直しを見据え、個人情報保護とイノベーションを推進する観点とのバランスを考慮しつつ検討を進め、2020年早期への法案提出を目指す。

具体的には、個人の権利を広げる方策を検討。漏洩報告の義務化や罰則規定なども適切な在り方を検討する。また、現在は規定されていない、外国事業者への法執行の域外適用・執行手法について、各国主権との関係整理の視点なども含め、国際的な枠組み構築を主導していきたい意向。

「重要産業のデータ管理」に関しては、サイバー空間とフィジカル空間が融合する社会に求められるセキュリティ対策の全体像を「サイバー・フィジカル・セキュリティ対策フレームワーク」として公表。セキュリティ対策を支える産業・検証サービスの基盤整備も進め、年内には結論を得るとしている。

この大綱について、安倍首相は、「世界経済のデジタル化の波が一層加速するなか、大綱は国際競争を勝ち抜くための道しるべだ」と述べている。6月14日には、大綱の決定を受けて、内閣が「世界最先端デジタル国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画（変更）」を閣議決定。官民一体となった安全で安心なデジタル社会の実現に向けて取り組む姿勢を示した。

OKI *Open up your dreams*



OKI www.oki.com/jp/

Open up your dreams

OKIは夢の扉を開きます

OKIは世界の人々の心豊かで安心、安全な夢の社会への扉を開きます。すべての夢や希望が現実のものとなる情報社会の実現に貢献していくこと、それによって人々に「安心」をお届けするという使命を果たしていきます。「あなたの夢を拓く」「想いを実現する」、それが「Open up your dreams」に込めたOKIの約束です。

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②③

(東北支店 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。当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



住 竜太

(東北支店 営業課 主任)
2006年入社。入社14年目。本社資産管理部門、公共営業部を経て、現在は、宮城県の市町村、福島県・青森県の自治体と民間企業を担当している。
モットーは“礼儀正しく元気良く”。



赤井 祐二郎

(東北支店 営業課 主任)
2007年入社。入社13年目。関西支店、本社法人営業第一部営業第一課を経て、現在は、宮城県の民間企業と、秋田県・岩手県の自治体と民間企業を担当している。
モットーは“エンゲル係数なんか気にするな”。

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。

住：宮城県の市町村、福島県・青森県の自治体と民間企業を担当しています。東北支店に赴任して6年になるので、お客様との関係も深まり、以前よりスムーズに商談を進められる部分もありますが、そこに甘えることなく気を引き締めて仕事を進めたいと思います。IT投資の動向としては、最近では、2020年1月のWindows 7のサポート切れが近づいていることもあり、今年度中に端末を切り替えたいというお話をいただくことが多くあります。

赤井：宮城県の民間企業と、秋田県・岩手県の自治体・民間企業を担当しています。3年前に東北支店に赴任するまでは民間企業を担当していたため、赴任当初は入札自体が初めてで、自治体や官公庁ごとに異なる契約書の書式や入札方法などにカルチャーショックを受けましたが、少しずつ慣れて現在は問題なく業務が行えています。最近の東北地方の傾向としては、復興予算で調達した設備等が5年経過を迎えたことで、リプレース案件が増加してきています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

住：ミスなく応札するという当たり前なことでも、とても大きな商談である場合、緊張感があり、入札前などは、眠る



のが怖いと思うようなこともあります。仕事でプレッシャーを感じることもありますが、週末は、野球観戦に行ったり、映画を観に行ったり、趣味のカフェ巡りなどをして、できるだけリフレッシュするようにしています。

赤井：それまであまりお取引のなかったお客様のさまざまな課題に対して解決策のご提案を行い、契約まで至り、その後も継続的なお取引が続くようになったことがありました。お客様の課題解決に向けてご担当者様と一緒に考えたり動くことで信頼関係が生まれるということを改めて感じました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

住：可能な限り細かく、迅速な対応ができるよう心掛けています。今年度からはモバイルパソコンも使用できる環境になり、移動中でも、出張の宿泊先でも仕事ができるようになったので、これまで以上に迅速なレスポンスができるようになりました。

赤井：メールや電話・郵便等は当然ながら必要ですが、できるだけお客様やサプライヤー様に直接訪問し、面会することを心掛けています。メールや電話は用件だけで終わることがほとんどだと思いますが、訪問すれば、「ところであの話だけど」などと、別の商談の話や雑談のお時間をいただける可能性が高くなりますので、フェイス・トゥ・フェイスでお話しすることが大切だと考えています。

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。

住：1週間のうちの半分は出張に出ていることが多いのですが、毎週、支店内で情報共有や相談する場が設けられていることもあり、同僚とは仕事上の難しいところや、お客様の隠れたニーズ等、共有・相談できるような関係を維持できていると感じます。また、上長からは、アドバイスやアイデアをいただいたり、場合によっては同行をお願いしたりと、いつも助けていただいています。

赤井：東北支店は全員で6名という少ない人数の支店です。この人数で東北6県という広大なエリアをカバーしなければならないため、各営業パーソンで効率を考えながら、分

担して入札対応を行っています。また、移動時間がかかる分、事務所にいる時間が少ないため、代わりに一般職（アシスタント）の人に各種書類の作成など事務作業をまとめてもらったりと、互いに協力して日々の業務を行っています。少ない人数だからこそ密に協力し合える関係ができていると思いますし、東北支店のメンバー一人ひとりには、いつも感謝の気持ちでいっぱいです。

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。

住：赤井さんは家族とともに東北支店に来ているので、家庭を大切にしているんだというのが第一の印象ですね。私は独身ですので、良い意味で話題のタイプが違い、内容も新鮮です（笑）。仕事に関しては、赤井さんは赴任前まで民間企業を専門に営業活動をしていたので、いろいろ教えてもらうこともありますし、すごく頼れる存在だと感じています。



赤井：私は住さんとは逆に自治体の営業経験が少ないので、いろいろなことを聞きすぎるくらい聞いていると思います（笑）。一つ年上の先輩ということで、年齢のギャップを感じることもなく、いろいろなことを気軽に相談させていただいています。

東北支店 太田悠之営業課長から一言

【住さんってこんなヒト】

誰に言われるでもなく、常にお客様ファーストを意識した活動を徹底するなど、内に秘めた思いは力強く、その行動力には目を見張るものがあります。また、東北支店の最古参で東北のお客様を誰よりも熟知している一方で、その培った知見を他のメンバーに惜しみなく発信する姿勢には強い責任感を感じます。プライベートにおいても高い行動力を活かしながら、時間があれば東北の各地へ足を延ばし、東北を存分に満喫しているようです。お客様への熱い思いとそれをカタチにする高い行動力を兼ね備えた彼であれば、きっと、お客様の抱えるどんな課題に対してもベストアンサーをご提供させていただけるはずですよ。

【赤井さんってこんなヒト】

東北支店のムードメーカー的存在です。元気で明るい性格からチームの雰囲気づくりは勿論のこと、チームのために必要と思えば、自らを奮い立たせ逃げずに立ち向かう姿勢は非常に頼もしく感じます。お客様から厳しいお言葉を頂戴した時でも、それも真摯に受け止め、その解決に向けた努力を惜しみません。また、人の機微にも敏感で、メンバーの困りごとには誰よりも先に気付き、どんなに自分の業務が忙しくとも手厚いフォローを欠かさず、繊細で優しい一面も持ち合わせております。今後お客様にしっかりと寄り添いながら、お客様のビジネスのさらなる発展に大きく貢献できるものと確信しています。

東北支店では、東北地方（宮城県、青森県、岩手県、秋田県、山形県、福島県）の官公庁、大学、民間企業のお客様を担当しています。東日本大震災から8年が経過しましたが、今後も東北がより元気な姿を取り戻せるよう、少しでもお役に立てる支店を目指し、精一杯、取り組んでまいります。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：022-723-2480

所在地：仙台市青葉区本町1丁目2番20号（KDX 仙台ビル）



ITソリューションで、エコチェンジ。

三菱電機は、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。

幅広い事業領域と優れた製品力、

世界最先端の環境技術により、

低炭素社会・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。

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、是非弊社にご相談ください。
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供いたします。

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」