

JECCNEWS

2019年4月1日 季刊発行 No.560

2019.春号

CONTENTS

寄稿

- AIで人の表情から、心を読む ————— 2
株式会社エモスタ 代表取締役社長 小川修平
- IT Topics & News ————— 4
・「情報セキュリティ10大脅威 2019」を決定
業務委託先組織が攻撃の足がかりに【IPA】
・第6回「IoT Lab Selection」を開催
受賞者を選定・表彰【経済産業省】
- JECC 技術調査室レポート ————— 6
～5Gをめぐる動向とITシステム～
- IT Topics & News ————— 9
・改元に伴う情報システム改修等への
対応について【経済産業省】
- シリーズ JECC営業パーソンインタビュー^② ————— 10
(法人営業第一部 営業第一課)

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

寄稿



AIで人の表情から、心を読む

～感情のデータ化で、カウンセリングを補完する～

株式会社エモスタ 代表取締役社長

小川修平

株式会社エモスタ
代表取締役社長

小川修平（おがわ しゅうへい）

2008年にインディアナ大学卒業後、三菱UFJモルガンスタンレー証券はじめ投資銀行でM&A関連部署に勤務。2015年海外インターン事業、海外IT人材関連事業を友人と創業。2017年3月に株式会社エモスタを創業。

表情データを基に七つの感情に分類

私どもが開発する「エモリーダー」は、人間の表情から感情を読み取るソフトウェアです。これまでに集めた約10万人以上の表情データを基に、ディープラーニングで人の「感情」を判定します。

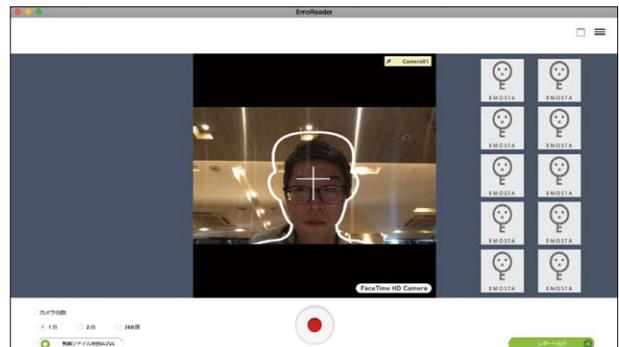
開発の原点は、共同創業者で臨床心理士でもあるAlexander Kriegの体験によります。カウンセリングは1回のセッションが約1時間ですが、カウンセラーはその間、全神経を使い、言葉、声のトーン、表情、身振りなどからクライアントの状態を類推し、適切な方向に導きます。しかし、人間ですので集中できる時間には限界があります。過去のデータを基にしたAIを活用し、顔の表情からクライアントの感情を読み取り、客観的な判断材料として使用できるのではないかとこの仮定から、エモリーダーの開発がスタートされました。

「感情」は、アメリカの心理学者であるポール・エクマンが提唱した表情から「喜び・悲しみ・驚き・怒り・軽蔑・嫌悪・恐れ」の七つの感情＋「無表情」に分類し、それらがどの程度現れているかを時系列のパーセンテージグラフで表示します。これによって、感情の変化や信頼関係構築の様子を把握するなど、より精度の高いカウンセリングが実現できます。感情情報を定量化することで、心理カウンセラーやコーチング、広告、クリエイティブといった分野の専門家がより質と精度の高いサービスを提供することが可能となるのです。

我々には、心理学とAIという二つの軸がありますが、どちらかというと主軸は心理学で、心理学の成果を、AIなどを利用してサービスにしています。例えば、面談において感情認識AIを使用して対象者の「笑顔が20%」と表示されたとします。そこで重要になるのは、AIを使用する側が何を知りたいのかということで、対象者の行動を予測することを正解データとした時に初めて適切な予測演習をするというのが心理学の観点です。「知りたいことは何か」→「心理学モデルでいうと〇〇が当てはまる」→「そのために最適なデータの取り方は△△」という循環になります。

感情認識AIの肝は「定量化」

感情認識AIで興味深い点は、実は感情のラベルは必要ないということです。感情認識AIのアウトプットは七つの感情なので、「これは本当に怒っているの?」「本当に笑顔なの?」という疑問を持たれる方もいますが、そこは実は重要なポイントではありません。我々の仕事は感情を読むことではなく、行動を予測することなので、感情を定量化し、予測因子として使えばいいのです。



エモリーダーの起動画面。Skypeなど遠隔コミュニケーションツールを使用しても感情を測定できる。

「エモリーダー」は、過去の心理学の知見の中から、クライアントに当てはまるライブラリがあるかを探すもので、行動予測は心理学者が行います。統計的なアプローチなので、データが大量にあれば、心理学者が不要になるかもしれませんが、心理学の知見があることで少ないデータから適切なモデルを構築することができるのです。従来、カウンセラーが行っていた表情を読み取るという行為を「エモリーダー」が行うメリットとして、客観的なデータが得られ、カウンセラーのスキルの標準化ができることが挙げられます。チーム内での情報共有ができ、カウンセラー自身がカウンセリングを振り返ることで、質の改善にもつながります。

「エモリーダー」は対人関係の行動を予測する因子として有効だと考えていますので、コミュニケーション支援として活用していける可能性があります。例えば、顧客の感情の動きを定量化して営業改善に利用したり、会議などで場の空気や感情を可視化したりすることも可能です。まだマーケットフィットまで至っていないところもあるので、今後はPOC（実証実験）の中からプロダクトになりそうなものをきちんと労力をかけて育てていきたいと考えています。

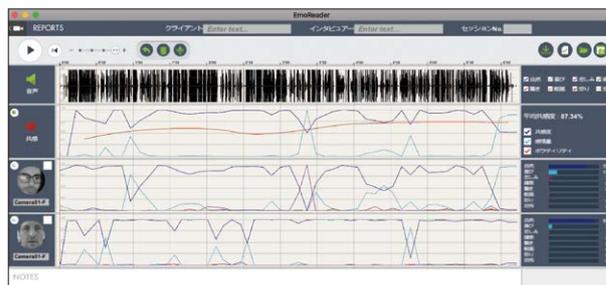
エモリーダーを活用して「良い社会」を目指す

例えば、面接の時に、条件をあらかじめ設定しておいて、感情認識AIを用いて採用、不採用を自動的に判定していくということも不可能ではありませんが、本当にそ

れが必要なのかというところがあります。例えば、離職率が高いとされるコールセンターなどで「この人が離職しそうかどうか」を感情認識AIで判定するということも考えられますが、コストに見合わない可能性が高く、その人の業務時間中の離席回数など、より適した指標を活用した方が、効率が良いこともあります。

つまりAIを使用することに意味がないというケースもあるのです。最近ではアマゾンが採用にAIのアルゴリズムを使用しなくなりましたが、AIを使用するということは単に過去のデータを「是」とするということでもあります。過去が正しくて、将来も変わらないという前提に立たなければいけません。将来を見据えた時にAIの利用が適切なのか、考えなければいけないと感じています。

今後はエモリーダーを「良い社会」にするために使っていきたいと考えています。何が適切なのかを立ち止まって、しっかりと考えた上で、プロダクトを作っていきたいと考えています。



エモリーダーのレポート画面。時系列で感情がグラフにより数値化される。

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。

IT Topics & News

「情報セキュリティ10大脅威 2019」を決定 業務委託先組織が攻撃の足がかりに【IPA】

独立行政法人情報処理推進機構（略称=IPA）は、2018年に発生した社会的に影響が大きかった情報セキュリティ上のトピックを「情報セキュリティ10大脅威 2019」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約120名のメンバーからなる「10大脅威選考会」が、「個人」と「組織」向けの候補について審議・投票を行い決定される。

今回の発表では、「個人」の1位が「クレジットカード情報の不正利用」、「組織」の1位は「標的型攻撃による被害」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、「個人」の4位に「メール等を使った脅迫・詐欺の手口による金銭要求」、「組織」の4位に「サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃の高まり」が、上位にランクインしている（表）。

組織が特定の業務を外部の組織に委託している場合、この委託先もサプライチェーンの一環となるが、委託先がセキュリティ対策を適切に実施していないと、委託元への攻撃の足がかりとして狙われる。昨今、委託先が攻撃され、委託元が預けていた個人情報や漏えいする等の被害を受けた事例も発生している。

今回の結果で、「組織」にランクインした脅威を見ると、1～4位と6位～9位は外部からのものだが、5位の「内部不正による情報漏えい」と10位の「不注意による情報漏えい」は、内部に起因する脅威である。組織の立場においては、外部からの脅威だけに目を向けず内部に存在

する脅威にもしっかりと注目し、適切な管理と対策が求められる。

一方、「個人」のランキングでは「だましによる手口」が顕著となっている。1位～4位、6位、7位はいずれも、利用者をだまして金銭や情報を詐取する手口である。必ずしもウイルスが用いられているわけではないため、このようなだましの手口への対策には具体的に手口を知ることが一番重要と思われる。各種情報セキュリティのページ、ネットのニュースやブログをチェックし、情報収集に努める必要があるだろう。

また、今回ランク外にあっても、かつてランクインしていた、「ワンクリック請求等の不当請求」や「ウェブサイトの改ざん」等のように、依然として攻撃が行われている状況にあるものも存在しており、脅威自体が無くなったわけではない。そのため、ランク外の脅威に対しても十分注意を払うことが求められている。

これまで紹介した他にも情報セキュリティ上の脅威は多数存在するが、攻撃の糸口は、「ソフトウェアの脆弱性」「ウイルス感染」「パスワード窃取」「設定不備」「誘導（罠にはめる）」の五つに大きく分類される。これらはそれぞれ、「ソフトウェアの更新」「セキュリティソフトの利用」「パスワードの管理・認証の強化」「設定の見直し」「脅威・手口を知る」などの対策を施すことで一定の効果が期待できる。

いずれにしても、「情報セキュリティ10大脅威 2019」は、順位の高低に関わらず、自身または組織が置かれている立場や環境を考慮して優先度をつけ、適切かつ継続的な対応を取る必要があるだろう。

（表）「情報セキュリティ10大脅威2019」

NEW 初めてランクインした脅威

昨年順位	個人	順位	組織	昨年順位
1位(※)	クレジットカード情報の不正利用	1位	標的型攻撃による被害	1位
1位(※)	フィッシングによる個人情報等の詐取	2位	ビジネスメール詐欺による被害	3位
4位	不正アプリによるスマートフォン利用者への被害	3位	ランサムウェアによる被害	2位
ランク外	メール等を使った脅迫・詐欺の手口による金銭要求 NEW	4位	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃の高まり NEW	ランク外
3位	ネット上の誹謗・中傷・デマ	5位	内部不正による情報漏えい	8位
10位	偽警告によるインターネット詐欺	6位	サービス妨害攻撃によるサービスの停止	9位
1位(※)	インターネットバンキングの不正利用	7位	インターネットサービスからの個人情報の窃取	6位
5位	インターネットサービスへの不正ログイン	8位	IoT機器の脆弱性の顕在化	7位
2位	ランサムウェアによる被害	9位	脆弱性対策情報の公開に伴う悪用増加	4位
9位	IoT機器の不適切な管理	10位	不注意による情報漏えい	ランク外

出所：独立行政法人情報処理推進機構

※2018年個人1位の「インターネットバンキングやクレジットカード情報等の不正利用」は2019年から、①インターネットバンキングの不正利用、②クレジットカード情報の不正利用、③仮想通貨交換所を狙った攻撃、④仮想通貨採掘に加担させる手口、⑤フィッシングによる個人情報等の詐取、に分割。

第6回「IoT Lab Selection」を開催 受賞者を選定・表彰【経済産業省】

IoT、ビッグデータ、AI等によって、世界的に産業や社会の在り方が大きく変革しつつある現在。我が国においても、新たなIoTビジネスモデルの創出やIoTプラットフォームの発掘・育成を図り、新たな成長の原動力としていく必要性が高まっている。

先進的なIoTプロジェクトを発掘・選定し、企業連携・資金・規制の面から徹底的に支援するとともに、大規模社会実装に向けた規制改革・制度形成等の環境整備を行うことを目的として設置された「IoT推進ラボ」と経済産業省では、この取り組みの一環として、IoTを活用したプロジェクトを広く募集し、2月27日に、IoTを活用した優れたプロジェクトを選定・表彰する第6回「IoT Lab Selection」を開催した。

グランプリに輝いたのは株式会社ヒナタデザインによる「サイズと購買データを活用した商品リコメンドサービス」。サイズを軸とするコンテンツの利活用を行うプラットフォームを構築するもので、例えば、衣料品や家電などのECの商品画像を、AR（=Augmented Reality:拡張現実）上で実物大で見ることができ、商品購入前に、自分や部屋と商品の相性を確認可能にし、蓄積したデータから、生活者に合致した商品情報を、タイミングよくリコメンドするサービスを提供する。

準グランプリは、「IoT製品開発を簡単にする乾電池型IoT MaBee」をテーマにしたノバルス株式会社が授賞

した。乾電池型IoT「MaBee」の開発により。電池を利用した製品の遠隔制御や、電池の利用状態のクラウドでの可視化を実現するものである。

受賞した2プロジェクトを含む、ファイナリストに選定された5プロジェクトに対しては、政府関係機関や金融機関、ベンチャーキャピタルなどの支援機関と連携して、以下の支援が行われる。

①支援資金は、支援機関が連携し、プロジェクトに対する資金支援を検討するもので、②メンター支援はプロジェクト実現に向けた助言を行うメンターを一定期間（最大1年以内）派遣するもの、③規制・標準化等に関する支援は、規制・標準化等の課題を有する案件について、国による産業競争力強化法に基づくグレーゾーン解消制度、企業実証特例等の活用における手続き面等でのサポートを行うものである。

また併せて、地域でのIoT・AI・ビッグデータの活用モデルや、既存企業等の技術の流動化・働き方の変革による新規ビジネスの創出を推進していくことを目的に、地域固有の課題の解決や地域経済の活性化に寄与するプロジェクト（東日本電信電話会社）が「地域活性化賞」に、既存の組織の中にある人的リソース・技術・ノウハウ等を活用し、組織内で先進的な新規事業を牽引する者、スピノフ・カーブアウト・スピノアウト等の形により新たな組織内でイノベーションを推進する者などが携わるプロジェクト（SBイノベーション株式会社）が「イントラプレナー賞」に表彰された。



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

～5Gをめぐる動向とITシステム～

21世紀以降、飛躍的な発展を歩んできた「移動体通信システム」。今回はその次世代となる第5世代＝「5G（5th Generation）」の動向を具体的にご紹介します。

移動体通信システムの歩み

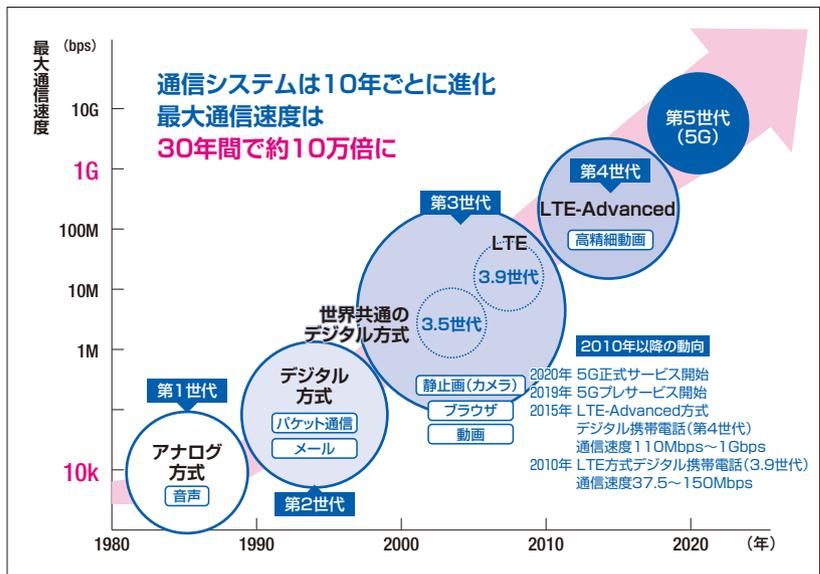
現在主流となっている移動体通信システムは第4世代＝「4G」にあたり、「LTE-Advanced」と呼ばれる大容量高速通信の規格が2015年から導入されている。その後継となる5Gは、2019年からプレサービスを開始。2020年に正式サービスを始める予定である。

移動体通信システムはこれまで、約10年を単位に段階的な進化を重ねてきた（図1）。第1世代は、1980年代のアナログ音声方式。1990年代の第2世代でデジタル方式が採用され、電子メールやウェブ閲覧が可能となった。2000年代からの第3世代は世界共通のデジタル方式を採用するとともに、通信速度が飛躍的に向上。2010年からの第3.9世代では37.5～150Mbpsに到達、大容量の動画データもスマートフォンで快適に送受信できるモバイルブロードバンド環境が整備された。そして前述の4Gで導入されたLTE-Advancedでは、通信速度が110Mbps～1Gbps（毎秒1ギガビット）に達している。

通信速度をベンチマークとして進化し

てきた移動体通信システム。本稿のテーマである5Gもサービス開始後は数Gbps、数年後には10Gbpsという現在の10～100倍近いスピードを実現する予定である。しかし4Gから5Gへの移行がもたらす変化は、単なる高速化だけにとどまらない。以下、その特徴を一つずつ見ていこう。

まず総務省の方針によると、5Gに割り当てられる周波数帯は以下の三つ。3.7GHz帯、4.5GHz帯、そして28GHz帯である。このうち3.7GHz帯及び4.5GHz帯付近の周波数帯は、すでに多様な用途で利用されている。そのため



（図1）移動体通信システムの変遷
出所：総務省「2020年のワイヤレス社会実現に向けて」2018年5月28日

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。

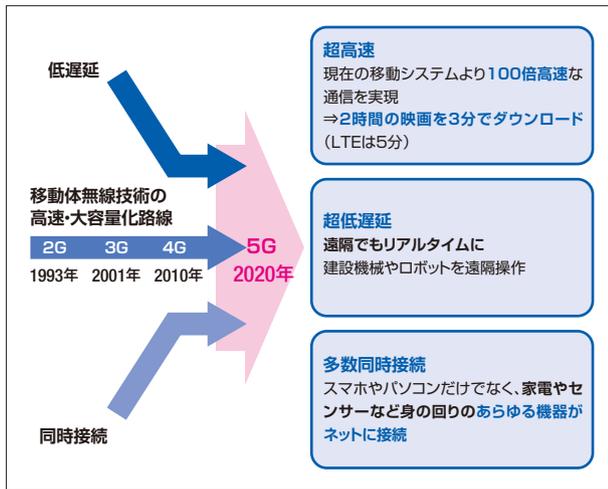
social-innovation.hitachi

Hitachi Social Innovation

新たな幅広い帯域の確保が難しく、通信速度に限界がある。したがって速度へのニーズを満たすより、多数の端末を同時に接続する形での利用が見込まれるだろう。一方、より高い周波数帯となる28GHz帯は、これまで移動体通信で使われていた帯域と異なり、電波の直進性が強い、遮蔽物などによる減衰が大きいなどの特性がある。そのためノウハウの蓄積とともに、サービス開始当初は用途を限定した利用が想定されている。

「超低遅延」「多数同時接続」も実現

多様で膨大なデバイスがネットワークインフラに接続される「IoT (Internet of Things)」社会の到来という

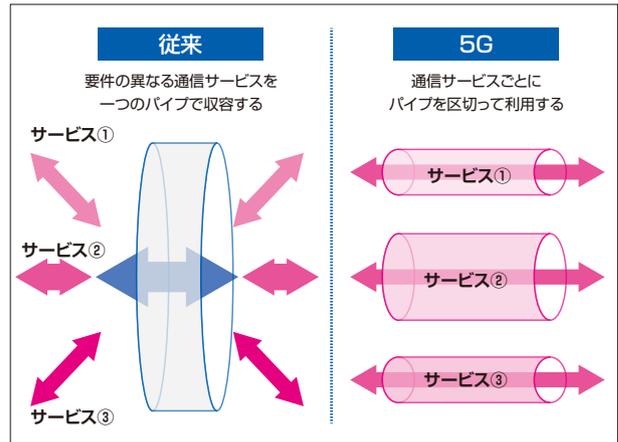


(図2) 5Gの特長
出所：総務省「第5世代移動通信システム (5G) について」2018年10月

面からも5Gは注目されている。

5Gには通信速度が「超高速」になるほかに、「超低遅延」「多数同時接続」という二つの大きな特長がある(図2)。まず「超低遅延」とは、例えばロボットや建設機械、自動運転車を遠隔操作する際などのタイムラグ(レイテンシー)を限りなく縮小するというもの。目指すのは、4Gの10分の1程度に相当する1ms(1ミリ秒=1000分の1秒)程度の遅延である。上記の遠隔操作や、遠隔手術などのリッチメディア(音声や動画などのメディア)の情報を統合して扱う情報媒体を「超低遅延」で高速に通信する需要は、多様かつ膨大である。

「多数同時接続」とは、1台の基地局から同時に接続できる端末を飛躍的に増やすこと。5Gでは4Gの約100倍に



(図3) ネットワークスライシングのイメージ

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

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 東芝IoT

相当する1kmあたり最大100万回線の同時接続を目指す。例えば家庭でのインターネット接続はこれまでパソコンやスマートフォンなどのデバイスに限られていたが、5Gでは無数の機器やセンサー類も同時に接続可能になる。

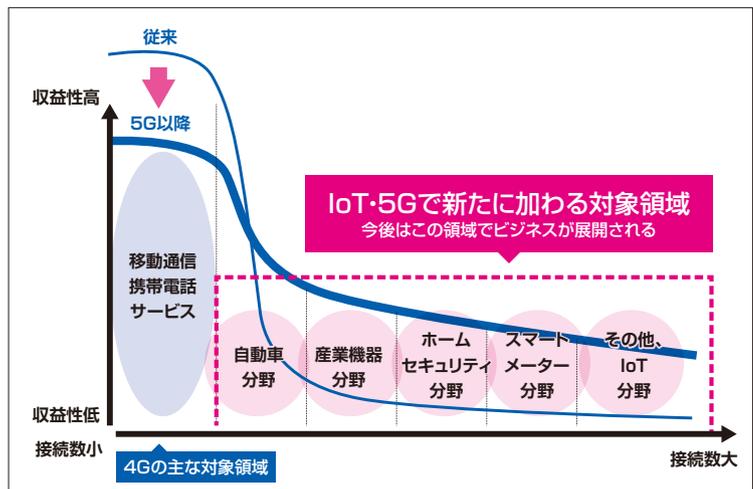
以上のような幅広いニーズに対応する柔軟性も、5Gの大きな特徴の一つだが、従来の4Gのようにすべてのデバイスや用途に対して同品質の通信サービスを提供するのは効率が悪い。そこでユーザーが求める性能や品質に最適化した仮想的なネットワークを提供するのが、「ネットワークスライシング」である(図3)。これは有線・無線ネットワークとその間に置かれるエッジコンピューティングなどのリソースをすべて仮想化し、要件に応じて構成を組み合わせる技術である。一方で、IoT機器類(例えば家庭の使用電力を計るスマートメーターや、農地で作物の生育状況を観測するためのセンサーなど)の多くは、通信容量が小さい代わりに大量接続が可能、また低コスト・低消費電力といった要件を満たす必要がある。そこで開発・提供が進んでいるのが、狭い帯域でコスト要件を満たすLPWA(Low Power Wide Area)という通信方式もある。

5G普及で変わる移動体通信のサービスモデル

こうした4Gから5Gへの移行により、移動体通信システムのサービスモデルも大きな変化が見

込まれている(図4)。4Gまでは、通信事業者が中心となって提供されるB2Cのサービスモデルだった。だが5GではB2B2X、つまり通信事業者と各種ITベンダー・企業などが連携しつつ(B2B)、そのうえで企業から個人・企業(B2X)を対象にIoTや映像利用など新しいサービスを創出していく構図である。すでに実証実験が行われている具体的なサービスの事例としては、遠隔医療、建設機械などの自動運転、また「多数同時接続」を活用したスタジアム来場者への映像配信などが想定されている。

モバイル端末通信のみならず、さまざまな産業や暮らしに大きな変化をもたらす5G。その普及に伴い、新たなサービス領域が着々と実用化の道を歩んでいる。



(図4) 5Gによって変わるサービスモデル
出所：総務省「第5世代移動通信システム(5G)について」2018年10月

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。

OKI www.oki.com/jp/

IT Topics & News

改元に伴う情報システム改修等への対応について【経済産業省】

経済産業省は2月7日に、2019年5月1日に行われる改元を前に、改元に伴って必要となる企業の情報システムの改修の段取りや工程、注意点などについて解説する説明会を全国で行うと発表した。

新元号は2019年4月1日に公表される予定だが、前回の昭和から平成への改元時に比べ、現在の情報システムは、規模や構成が大きく異なるため、前回とは異なる対応が求められる。例えば、前回の改元時はホストコンピュータ全盛時代で、情報システムはサーバーだけでなく端末も情報システム部門の強い統制下にあり、日本語版WindowsのようなOS・端末は登場前だった。Officeアプリも限定的な利用だったなど、現在の情報システムの構成とは全く異なっている。また現在は、システム間連携が広範囲化しており、かつ、手段も多様化している。ExcelやPDF等のメディアを用いた連携や、XML、JSON等のデータによる連携等があり、システム間のデータのやりとりの複雑化により、一部の情報システムの不具合が大きな影響をもたらす可能性があり、テストによる確認が不可欠な状況となっている。

このため経済産業省は、使用している情報システムに対して、以下の五項目について確認が必要であると注意喚起し、それぞれの項目について具体的なチェックポイントを示している。

①使用されている情報システム（サーバー及び端末）で和暦が使用されているか。

[ポイント] 画面表示や他のシステムとの連携で和暦が使用されていることがある。

②改修の作業計画を立てているか。

[ポイント] システム間で情報連携を実施している場合、送信側・受信側のいずれかの改元対応が未了だとエラーが生じる可能性があることに注意が必要。市販のソフトウェア（OSなどを含む）のアップデートが必要となる場合は、販売元のソフトウェア会社のHPなどで改元における対応を確認する。

③改修やアップデートなどの対応が必要かどうか。

[ポイント] 他のシステムとの連携で和暦を使用しているような場合には、連携先のシステムの作業も考慮する必要がある。

④改修後のテスト・リハーサル計画を立てているか。

[ポイント] 事前に新元号が正しく表示されるか確認する。連携している他のシステムとも送受信テストをする。

⑤改修が改元日までに終わらなかった場合の対応を考えているか。

[ポイント] ゴム印で新元号に修正するなどの方法を検討する。

行政機関等の情報システムについては、改元日までに改修を終了することを基本として準備を進めている。改元日以降、企業等の情報システムの改修が間に合わないなどの場合でも、国民から行政機関等に対して提出される文書・データ等については、「平成」表記のままでも有効なものとして受付予定である。



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@rf.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②②

(法人営業第一部 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



久保 智義

(法人営業第一部 営業第一課 課長代理)
2008年入社。入社11年目。産業営業第一部第二課、営業推進部、営業統括部を経て、2018年7月に法人営業第一部営業第一課に異動。現在は、東京都、神奈川県の間企業営業を担当している。モットーは「無知の知」。



松島 洋司

(法人営業第一部 営業第一課)
2018年入社。入社1年目。法人営業第一部営業第一課に配属され、製造業をメインに東京都・神奈川県の間企業営業を担当している。モットーは「肝胆を砕く」。

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。

久保：東京都、神奈川県の間企業を担当し、業種としては製造業が大半を占めています。2020年1月でWindows 7のサポートが終了するため、Windows 10への移行に伴い、パソコンの入れ替え需要が高まっていますが、モノが不足しているのではなかなか入れ替えがスムーズにいかないこともあります。また、リース契約へのプラスアルファ（キッティング、保守サービス、物件の引揚等）も増加しています。

松島：製造業をメインに東京都、神奈川県を担当しています。最近は、オリンピック需要により業績が好調で、設備投資意欲の高いお客様が多くなっています。また、自動車の自動運転やEV化等の研究開発への投資の増加に伴い、キャッシュ創出のためにリースを視野に入れているお客様も多いですね。私はJECCに転職で入社しましたが、前職よりもお客様の要望に対して柔軟に取り組むことができると感じました。一方で、提案の自由が効くため、お客様への提案資料や社内調整等、大変なこともたくさんあるということを実感しています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

久保：保守サービス会社と連携してサービスを提供していた案件で、横の連携がうまくとれずに、レスポンスが遅くなったりしたことでトラブルが続いていたお客様を引継いだ時のことが印象に残っています。その時は、まずはそれまでのトラブルの理由を整理してお伝えしてから、改めて体制を整えてスムーズな対応ができるようにすることで、お客様からの信頼を取り戻せました。

松島：あるお客様で、オフィスが少し遠い場所にあったのですが、メールや電話ではなく、こまめに足を運ぶなどして少しずつ関係を構築してい



きました。その結果、お客様や案件の詳しい状況をヒアリングすることができ、その後の案件でもお役に立つことができました。この体験から、お客様の元に直接伺うことで、お客様の悩みや不安を取り除き、信頼されることの大切さを学びました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

久保：レスポンス・対応を迅速に行うことを心掛けています。また、他社の事例を紹介することもよく行っていて、「他のお客様でこういう方法を採用したことがあって、〇〇というメリットがある反面、△△という手間があります」というような具体的な話をし、提案することがあります。やはり我々が当たり前だと思っていることでもお客様はご存知でないこともありますので、きちんと情報を提供し、具体的な事例を示すことが大切だと感じています。

松島：お客様の質問や不明点等がないかを常に確認し、お客様に弊社と取引して良かったと思われるように行動することを心掛けています。そして、現在の取引は一般的なファイナンス・リースが大多数を占めていますが、今後は、リースとサービスを提携先と分担して共同事業体として提供していくような「コンソーシアム」や、使用量などに応じて料金が発生する「従量課金スキーム」、利用した期間に応じて使用料を支払う方式の「サブスクリプション」など仕組みものを提案し、よりお客様の要求に答え、かつお互いの利益につながるようになっていきたいと考えています。

久保：サプライヤー様の中には、これまでの売り切りだと売り上げが一括計上されるのが、毎月の売り上げに平準化されるので良いという話を聞くこともあります。営業としては、「コンソーシアム」や「サブスクリプション」は当事者の数が増えるので調整が大変な面はありますが、それが面白い部分でもあると感じています。

松島：その他に、今後の個人的な課題としては、前職よりエクセルやパワーポイントを使用することが多く、今、非常に苦戦していますので、その点のスキルアップもしていきたいと考えています。

久保：早く使いこなせるようにならないと、かなりつらいと思いますので、ぜひ頑張ってください（笑）。

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。

久保：去年、課長代理になり、今までのような自分だけの目標達成を目指すという立場ではなくなりました。課長が後輩や部下に助言をしているところを見ると、課長は常に二歩、三歩先の展開まで考えられていて、とても視野が広いと感じますので見習いたいと考えています。振り返ると、課長代理になったばかりのころは、聞かれたことだけの良し悪しを

指摘していて、助言になっていなかったのではないかと思いますので、これからもっと経験を積んで、視野を広げていきたいと考えています。

松島：法人営業第一部営業第一課の皆さんは自分以上にハングリーな方が多く、少しでも受注できそうな案件があれば足を使ってお客様やサプライヤー様に会いに行き、情報収集を行っています。そのような点は、自分自身も見習いたいと思いますし、私もそういう営業担当者になりたいと感じています。また、まだ入社1年目で、社内事務でまだまだ分からないことがたくさんありますが、アシスタントの方々に助けられていますので、大変感謝しています。



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。



久保：隣で松島さんがお客様と電話でやりとりしているところを聞いていると、良い意味でフレンドリーで、お客様に親しまれているのだと感じます。今はパワーポイントなどでの資料作りに苦勞しているようですが、慣れてくれば事務作業のスピードも上がると思いますので、そこは頑張ってもらいたいですね。

松島：久保さんにはいろいろ教えていただいています。自分が担当しているお客様は、当然、自分で提案書を作らなければいけないのですが、私はまだ久保さんにお手伝いをしていただくことが多々あるので、本当に感謝しています。私が質問した時も、どういふ原因で何が起きているのかということ論理的に説明していただけるので助かっています。私と久保さんは同じタイミングで同じ課に配属されて、とても忙しいと思うのですが、いろいろと迷惑を掛けてしまっていますので、早く自分一人でお客様の要望に沿った提案書作りや社内調整スケ

ジュールグを行って、お客様の要望に迅速に応えられるように精進していきたいです。

法人営業第一部 営業第一課 浪川隆司課長から一言

【久保さんってこんなヒト】

昨年の7月より8年ぶりに営業の現場に戻ってきました。前部署では、営業現場から相談を受け、解決策を提示し、場合によってはお客様への提案書を作成・提示するという業務も行っておりました。ボーカフェイスで性格もおっとりとしていて感情が伝わり難いタイプですが、「お客様のために！」という内に秘めた熱い思いは一級品です！ まだ短い期間ですが、数々のお客様の課題を、前部署で蓄積したノウハウで解決してきております。必ずお客様、サプライヤー様のお役に立てるはずですよ！

【松島さんってこんなヒト】

昨年3月に中途採用で配属となり、ようやく1年が経ちました。業種の違う会社からの転職であり、性格もおとなしいタイプでしたので、正直、大丈夫かな？ と思う所もありましたが、今ではすっかり一人前のJECCマンとなりました。積極的にお客様へ訪問する姿勢は、プロパーの営業担当者に比べてもズバ抜けており、お客様の課題やニーズを聞き出し、先輩に相談している姿はとても頼もしく見えます。まだまだ経験は浅いところではありますが、リース、レンタル、その他のファイナンス知識、税務、会計、リーガル等々、現在、猛勉強中ですので、彼も必ずお客様、サプライヤー様のお役に立てると思っております！

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

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」