

JECCNEWS

2019年1月1日 季刊発行 No.559

2019.新春号

CONTENTS

記念講演	2
「ディズニーランドの現場力 ～すべてはゲストのハピネスのために～」	
株式会社チャックスファミリー代表取締役 安孫子薫	
寄稿	
「真の働き方改革」を実現するRPA	4
アビームコンサルティング株式会社 戦略ビジネスユニット 執行役員 プリンシパル 安部 慶喜	
天上からビジネスや生活に変革をもたらす	7
準天頂衛星システム「みちびき」運用開始	
シリーズ JECC営業パーソンインタビュー ^①	10
(法人営業第三部 中部営業課)	

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

記念講演 (本文は、JECC 主催「2018 年度優秀保守技術者表彰式典」の記念講演を要約したものです)

ディズニーランドの現場力 ～すべてはゲストのハピネスのために～

講師 株式会社チャックスファミリー代表取締役 **安孫子 薫**

講師 株式会社チャックスファミリー代表取締役
安孫子 薫

株式会社チャックスファミリー代表取締役。1982年、株式会社オリエンタルランド入社。東京ディズニーリゾートでディズニーリゾート運営部長などを務めた後、株式会社キッズシティジャパンに入社し、キッズニア東京副総支配人に就任。著書に『ディズニーの魔法のおそうじ』などがある。

アルバイトであっても

一人ひとりがパークの代表者

私はディズニーランドではほぼ26年、仕事をしてまいりました。私が入社したのは東京ディズニーランドがオープンする約1年前の1982年です。当時、周りの人たちから「ディズニーランドは2、3年で消えてしまうだろう」と言われていましたが、結果は大成功を収めています。その背景にある、外的な要因と内的な要因について、はじめにお話します。まず、外的な要因としては、皆さんが持つディズニーに対する好印象と、一大マーケットである首都圏に立地したことなどが挙げられます。そして、内的な要因として、質の高いエンターテインメントを提供するパークの運営力、すなわち、今日のテーマである「現場力」があるのです。

ディズニーランドでは、従業員を「キャスト」と呼んでいます。キャストたちはアルバイトであっても、

一人ひとりがパークを代表しているという強い意識があり、それがパークの現場力につながっているのだと思います。また、おもてなしという点では、お客様の視点に立った行動が浸透しています。ディズニーには「It takes people」という考え方があります。運営していくのは「人」で、夢を現実にしていくのも「人」。人が非常に大切なものだという考え方の下でキャストの育成を行っています。

ビジョン、ミッションを明確にして キャストのモチベーションを高める

ディズニー社は約100年の歴史があり、大人も子どもも楽しめる「ファミリー・エンターテインメント」を提供し続けてきました。東京ディズニーランドも同様の発想で、大人も子どもも楽しめて、しかも「地球上で最も幸せな場所」にしたいというビジョンを掲げてスタートしました。ディズニーランドを構成しているのは、①コンテンツ（アトラクション、キャラクター）、②景観や雰囲気、③キャストです。その上で大事になるのがフィロソフィー（哲学）です。東日本大震災の時、キャストたちは会社からの指示がない中で、自分たちで考えて、最善を尽くしました。この行動の背景にあるのがディズニーフィロソフィーなのです。

従業員のモチベーションを上げて、現場力を高めていくには、①事業ビジョン、②キャストのミッション、③行動規準、④教育、⑤ES（従業員満足度）、⑥マネジメントの六つが鍵になると考えています。「地球上で一番幸せな場所にする」というビジョンを達成するためのミッションは、たった一つ「We create happiness（ハピネスの提供）」です。では、ハピネスを提供するために何を考えて、何を行動すればいいのか。ディズニーの四つの行動規準には優先順位があります。第一に「Safety（安全と安心）」、第二に「Courtesy（礼儀正しさ）」、第三に「Show（身だしなみ、美観など）」、第四に「Efficiency（効率）」で、「SCSE」という頭文

字で、キャストに浸透させています（図）。

このようなビジョンやミッションを浸透させるためには教育が大切です。新しく入ったキャストは、「ディズニーユニバーシティ」で先輩キャストからいろいろなことを学び、その後のトレーニングでも先輩が指導をしていきます。そして、パークの運営にはピラミッド型の責任体制があり、その日、その時の責任者を明確にすることで、キャストが常に安心して働けて、判断や対応が迅速にでき、さらにさまざまなリスクに強くなれるのです。

他方で、人間が行うことにはチェックが必要になりますので、スーパービジョン・システムを採用して、スーパーバイザーがコンテンツや雰囲気、キャストをSCSEの視点で常にチェックし、即決対応していきます。ここで忘れてはいけないのが「プラスストローク」です。これは、キャストにポジティブな言葉を投げかけて励ますことなのですが、ディズニーではこれを非常に大事にしています。人には誰でも好かれたいとか大切にされたい、存在を認めてほしいという願望があります。ディズニーではほめて育てる、そして感謝するということを、行動規範としています。これをスーパーバイザーが普段から心掛けることで、キャストの当事者意識につながっていくわけです。

このような取り組み、考え方、仕組みなど、すべてが特別なことではなく、当たり前のこととしてディズニーの中で継続されています。これはある意味、企業の理想型なのかもしれません。力を合わせてお客様に幸せを提供するというのがディズニーなのです。皆さんの会社と



（図）キャストの行動規準



も一致するところがたくさんあると思います。今日の講演が一つでもお役に立てば幸いです。ご清聴、ありがとうございました。

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。

寄稿



「真の働き方改革」を実現するRPA

～「単純作業」から「人間にしかできない
創造的な業務」へのシフト～

アビームコンサルティング株式会社 戦略ビジネスユニット 執行役員 プリンシパル

安部 慶喜

アビームコンサルティング株式会社
戦略ビジネスユニット 執行役員 プリンシパル

安部 慶喜 (あべ よしのぶ)

幅広い業種における経営管理、業務改革、PMI及び事業計画策定等での実績を有する。特にRPA領域では、同社グローバルでの専門チームの統括責任者として、200以上のクライアントで3,000以上のロボット導入を指揮。主な著書は『RPAの威力』（日経BP社）。

神宮司 絢佳 (じんぐうじ あやか) / 共著
同・戦略ビジネスユニット シニアコンサルタント

さまざまな企業で導入・普及が進むRPA

人口減少による労働力不足や働き方改革といった社会背景を受け、日本企業は「業務効率化」の実現に向け様々な施策に取り組んでいます。RPA (Robotic Process Automation) もその具体的な手段の一つとして、企業の規模や業種を問わずこの2～3年で飛躍的に採用企業が増え、今や普及期を迎えています。

RPAとは、ホワイトカラーの仕事の生産性を飛躍的に高め、業務効率化を実現するための技術、またその技術を利用した業務改革手法のことです。具体的には、パソコン上で人間が行う様々な事務処理を記憶し、実行するソフトウェアロボットのことで、デジタルレイバー（仮想的労働者）とも呼ばれています。このロボットには、例えば「販売処理、経理処理などの事務処理作業」「商品登録、在庫連携などのバック処理」「競合他社の動向、商品などのWeb調査」「社内複数システムにまたがる情報の集計・分析資料作成」などの様々な作業を、24時間365日、黙々と遂行させることができます。「残業」という概念もありません。

もちろん、人間が行っている業務のすべてをロボットが実行できるわけではありません。現段階では、あくまで人間が覚えさせた業務を、指示に従い遂行する補助的役割であり、「一定のルールが確立されている定型業

務」や「大量データの取り扱いのため長時間かかる業務」で正確性を発揮し、高速処理を実現しています。

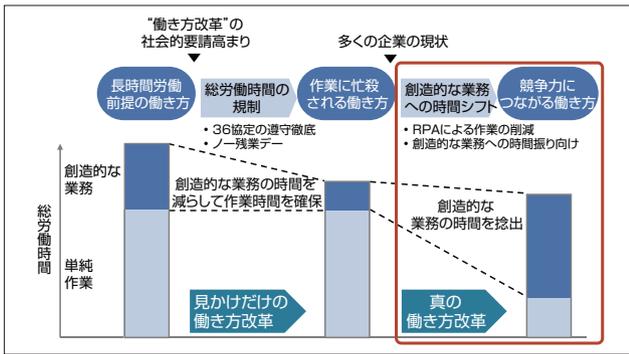
働き方改革を背景としてブームが到来

それではなぜ、いま日本の企業にRPAが注目されているのでしょうか。その背景には、日本の労働生産性が先進国の中で極めて低いという現実があります。日本生産性本部の「労働生産性の国際比較（2016年度版）」によると、主要先進7カ国のうち、2015年の日本の労働生産性は最下位となっています。また今後、国内の就業者数は減少すると予測されています。経済産業省「新産業構造ビジョン」によると、2015年に6,334万人だった就業者数は、2030年に約1割減の5,599万人となっています。さらに2030年にはGDPを2015年の1.6倍となる846兆円に増やすと掲げており、結果として労働生産性を1.8倍にまで引き上げる必要が出てきています。

上記に加え、過残業による事故や事件が多発しているという日本特有の労働環境もあります。いまや労働時間を費やして経済成長を維持するアプローチは限界を迎えています。企業は、子育て、介護、病気療養等で長時間労働ができない従業員にも配慮しながら、人材確保をする必要が出てきています。

一方で、国内市場は飽和状態にあり、モノ売りからコト売りへの転換が叫ばれています。そして世界では「第四次産業革命」と呼ばれるデジタル産業革命の渦中であり、産業構造の変化も起きています。このような環境の中で競争に勝ち抜くためにも、労働時間の生産性を高め、創造的な業務に割り当てる時間を生み出す「真の働き方改革」が求められているのです（図1）。

しかし現状では、日常業務を回す「単純作業」に忙殺され、創造的な業務を行う余裕などないのが実態です。



(図1) 真の働き方改革

この「単純作業」とは、システム化ができずに手作業が残っている「小粒業務」のことです。少量多品種の「小粒業務」は費用対効果が見合わないためシステム化されず、これまで人手の業務として残ってきました。RPAなら、この業務を自動で実行し、仕事量を大幅に削減することができます。ロボットに任せられる仕事はすべてロボットに実行させることで、人間は現状のビジネスの見直しや、新しい事業の種探し、交渉事など、人間にしかできない創造的な業務にシフトしていくことが可能になります。これが、日本企業がRPAに注目している理由です。

導入企業の97%が5割以上の業務削減を実現

世界では2014年頃からRPAの導入が始まり、2017年以降、急成長を遂げています。専門家の予測では、世界のRPA市場規模は2017年から2021年までの5年間で、年平均成長率64%という驚くべきペースで成長を続けると言わ

れています。国内では、一步遅れて2016年に産業界全体の導入機運が高まるとともに取り組みが顕在化し、急速に導入が進んできました。(図2)は2016年から2017年にかけてRPAを導入した先進企業の一例ですが、複数の大手企業がさまざまな業務でRPAを導入していることが分かります。それでは、なぜこれほど多くの企業が積極的にRPAの導入を進めているのでしょうか。それは、多くの企業が短期間で大きな効果を実現しているからです。

日本RPA協会、RPAテクノロジーズ、アビームコンサルティングの3者が2017年1~6月に実施した『RPA導入企業の実態把握』(出典:会員制サイト「RPA BANK (<https://rpa-bank.com/>)」)によると、ロボットの導入期間(業務ヒアリング~導入完了までの期間)は、1か月以内と回答した企業が64%に上っています。これは、早くても半年以上は時間を要する従来のシステム導入では考えられないスピード感です。また、導入企業の97%が対象業務の5割以上の業務工数削減を実現しており、効

会社名	ロボット導入業務	概要
大手専門商社	連結決算業務	社内の連結決算システムへ、経理データを入力する
大手広告代理店	請求受け入れ処理	請求書が届いた際、社内システムへのデータを入力する
大手放送事業者	イベントのチケット販売データ管理業務	数十種類のチケット販売データを集計・管理する
大手シェアードサービス会社	売上時の申請内容チェック業務	売上時の申請内容が適正かチェックし、検査結果をシステムに保存する
大手住宅総合メーカー	仕入先の営業許可番号収集	関係省庁のサイトにアクセスして営業許可の種類・番号を調べる

(図2) ロボットを導入した業務の例

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

果が絶大であることが分かります。

また多くの企業が定性的な効果も実感しています。特に、「業務正確性担保（間違い防止）」と「余力創出による高付加価値業務へのシフト」の面で大きな効果が出ています。人間が入力・操作すると、故意がなくてもミスが生じるリスクが存在します。しかしロボットはアルゴリズム通りに正確に業務を行うため、アルゴリズムが間違っていない限り、その正確性は100%です。さらに余力の創出により、担当者は創造的な業務に時間を割くことができるようになっていきます。これこそまさに、「真の働き方改革」の目指すところです。

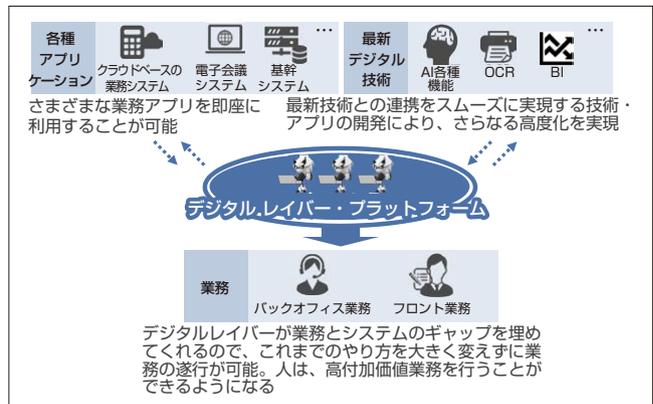
「次世代デジタルレイバー」への進化

現在のRPAは、主に業務プロセスやルールが固定化された定型作業の自動化に使われています。しかし、今後はこうしたRPAの基本機能に加え、OCR（印刷物の文字を読み取ってデータ化する光学式文字読取装置）やIoT（Internet of Things/モノのインターネット）、AI（Artificial Intelligence/人工知能）、ビッグデータ、オープンプラットフォーム等、進化するデジタル技術を組み合わせた活用が増えていきます。それにより、RPAは個々の分断された定型業務の自動化の枠にとどまらず、業務全体の自動化や分析・改善、意思決定まで担うことのできる新たな労働力、すなわち「デジタルレイバー」への進化が期待されています。

RPAを使えば、既存のシステムや画面を変更しなくて

も、必要なときに必要な業務アプリケーションや最新デジタル技術を、RPAで取り込むことができるようになります。それにより、人は常にRPAに対して仕事を行い、ロボットが新たなデジタル技術やアプリケーションとの間をつないでくれるプラットフォームを形成するようになります（図3）。アビームコンサルティングでは、これを「デジタルレイバー・プラットフォーム」と呼んでいます。

今後も、デジタルレイバーはさらに業務の適用範囲を広げ進化していきます。しかしこのデジタル時代において最も進化するのは、実は人間の方です。ロボットを活用して効率化を進め、人間は人間にしかできない高度で創造的な業務に取り組む時間を増やす。それにより、個人の成長スピードは加速し、組織全体の成長にもつながります。ロボットとの共生による「真の働き方改革」は、もう始まっているのです。



(図3) デジタルレイバー・プラットフォームと将来像

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ことで、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

天上からビジネスや生活に変革をもたらす 準天頂衛星システム「みちびき」運用開始

ドラマなどでも描かれる人工衛星からの測位システムを利用した農業ロボット——。そんな夢の世界が実現する日は近い。準天頂衛星システム「みちびき」が2018年11月1日よりいよいよ運用を開始した。

日本が独自に持つ衛星測位サービス 準天頂衛星システム「みちびき」

我々の日常生活の中でも、スマートフォンの位置情報やカーナビを使うのが当たり前になってきた。いわゆるGPS（Global Positioning System）と呼ばれるものは、もともとはアメリカの打ち上げた人工衛星からの位置測位システムを利用したもの。このGPSのおかげで、地球のどの場所においても位置がわかるようになっている。



準天頂衛星システム「みちびき」 出典：qzss.go.jp

衛星測位では少なくとも4機の衛星からの信号が必要である。アメリカのGPS衛星は30機程度で運用されているが、常に日本上空に待機しているわけではない。衛星の位置によっては利用できないこともあるのだ。例えば、高層ビルや山などの障害物がある場所では、衛星からの信号が遮られ測位できない、あるいは測位できても精度が悪くなる場合があった。また、もともとはアメリカが軍事目的に開発したものであり、アメリカの都合でいつでも利用を制限される可能性もある。

そこで、時間帯を選ばず、いつでも安定した衛星測位サービスを利用できる日本独自のシステムの構築が計画された。衛星測位システムは、アメリカのGPS以外にも、ロシアや中国、EUやインドでも構築されている。独自の測位システムの構築は、日本の国際競争力、宇宙開発力などの向上のためにも必要と考えられる。そして、2018年11月1日、ついに日本の衛星「みちびき」の運用が開始されることになった。

「みちびき」は3号機が東経127度の静止軌道に留まり、残りの3機も日本上空からアジア、オセアニア地域を8の字状に移動している（図1）。常に天頂にいるわけではないことから準天頂衛星と呼ばれる。しかし、北半球では高度を上げることで速度を遅くし、南半球では高度を下げることで速度を早く、北半球に13時間、南半球に11時間と、より長く日本上空に留まるようにしている。さらに、周回する3機の衛星は8時間ごとに現れるた

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

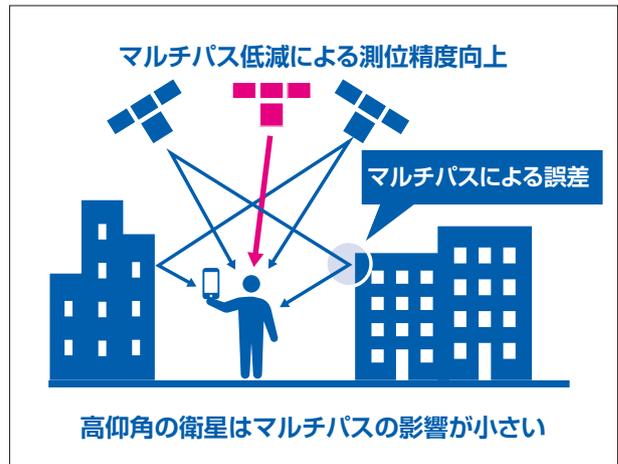
め、最低1機は常に仰角70度以上の天頂付近に位置していることになる。そのため、電波が反射して複数のルートで電波が伝わる「マルチパス」を低減でき、測位精度の向上が図れる。また、天頂付近の衛星に加え、常時3機の衛星が日本上空にあることになり(図2)、アメリカのGPSやEUのGalileoと併用して衛星測位を行うことで、精度の高い位置測位が可能になり、安定したサービスを楽しむことができるのだ。

日常の利便性向上から国際戦略まで
幅広い恩恵を与える衛星測位システム

「みちびき」を、単にカーナビの精度を上げるものと



(図1) 「みちびきの必要性」 (みちびきウェブサイト/qzss.go.jp/overview/services/sv02_why.html) を加工して作成



(図2) 「衛星測位サービス」 (みちびきウェブサイト/qzss.go.jp/overview/services/sv04_pnt.html) を加工して作成

考えると、利便性はあまり理解しにくいかもしれない。しかし、「みちびき」は、これまでのビジネスや生活に大きな変革をもたらす可能性を秘めていると言える。

まず、もともとアメリカの技術を借りていただけのシステムを、自前で持てるようになったメリットは大きい。計画当初から、「みちびき」のシステム整備によって、産業の国際競争力の強化、産業、生産、行政の高度化・効率化、アジア、オセアニア地域への貢献と国際プレゼンスの向上、日米協力の強化、災害対応能力の向上や安全保障など幅広い方針が閣議決定されている。2006年のEUの調査では、2005年には7兆円の世界市場規模が、位置測位システムの導入により、2025年には56兆円

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

eco Changes

エコチェンジ 検索

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 メルクグリーン
「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。

©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

になるとも予測されている。

具体的な利用法として考えられるのが、農業機械の自動走行システムだ。衛星からの位置測位が、これまでのメートル単位からセンチメートルの単位にまで精度が高まることから、トラクターなど農業機械の自動走行が可能になる。農業ロボットの普及で労力が軽減され、高齢化の一途をたどる農業従事者の増加も見込まれる。さらに、作業が効率化されることで生産量も増加する。

農業分野以外でも、高精度の測位を利用した測量や建設機械の高精度施工、海上での土木工事などにも利用できる。自動車の自動運転なども可能になり、今後精度が上がっていけば、濃霧や雪道など視認性の悪い環境でも自動運転ができるようになる。すでに沖縄県では、「みちびき」のセンチメートル級測位補強信号を利用した、自動運転バスの実証実験が開始されている。自動運転が一般化すると、渋滞の緩和にも役立つだろう。

航空機などに対して測位衛星の誤差補正情報や不具合情報を提供するSBAS（衛星航法補強システム）信号は、現在ひまわり7号から提供されている。このSBAS信号は、準天頂衛星によって引き続き提供されることになっており、安全で効率的な飛行経路の設定には必須である。その他、ドローンによる離島への物資輸送や除雪作業の支援システムなど、へき地での利用による生活性の向上なども期待されている。より精度が高まったナビゲーションシステムにより、視覚障がい者の自立歩行の補助などにも効果が見込まれている。

また、災害発生時の安否確認、避難誘導、救援・被災地状況の把握から復旧・復興など、それぞれの段階においても有効に機能することが期待される。被害範囲の特定や行方不明者の捜索など、情報をいち早く察知することで、被害を最小限に抑えられるだろう。

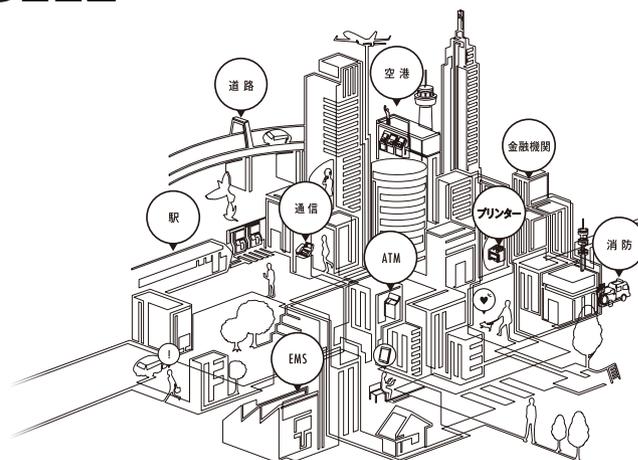
「みちびき」が目指す未来の日本 順次打ち上げ7機運用で課題解消

「みちびき」は、現状は4機でサービスが開始されているが、2023年までに順次5、6、7号機が打ち上げられ、最終的には7機体制になる予定だ。現在はアメリカのGPSと併用しての運用だが、7機体制になれば、GPSに頼ることなく、準天頂衛星システムだけで測位することが可能となる。

今後の課題としては、衛星の老朽化に備えての入れ替えだろう。準天頂衛星の耐用年数は15年と言われていることから、随時現行機との入れ替えが必要になってくる。2010年に打ち上げられた初号機の場合は、実証実験の衛星であったこともあり、寿命は10年とされている。2020年には寿命を迎えることから、初号機の後継機が2020年に打ち上げられる予定だ。

課題も少なくないが「みちびき」の必要性はますます高まるばかりだ。日本の工業、農業、流通などあらゆる分野で向上を図り、生活を豊かにしてくれる「みちびき」。日本をはじめとした東アジア地域を、まさしく豊かな未来に導いてくれる存在と言えるだろう。

OKI Open up your dreams



OKI www.oki.com/jp/

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。

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②①

(法人営業第三部 中部営業課)

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



高橋 隆一

(法人営業第三部 中部営業課)
2007年入社。入社12年目。総務部人事課、法人営業第一部を経て、2014年7月に法人営業第三部中部営業課に異動。現在は、愛知・岐阜・静岡各県の法人企業の営業を担当している。モットーは「何事も楽しく！」。



源河 拓也

(法人営業第三部 中部営業課)
2015年入社。入社4年目。官公営業第一部を経て、2018年7月に法人営業第三部中部営業課に異動。現在は、愛知・岐阜両県の法人企業及びサプライヤに対するファイナンスに関する提案活動を担当している。モットーは「正直・誠実であること」。

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。

高橋：愛知、岐阜、静岡の法人・企業様への営業を担当し、業種は製造、流通、医療、社会福祉法人等、幅広いお客様との折衝をしています。設備投資の傾向としては、ハードウェアやソフトウェアをはじめ、最近ではクラウド移行に係るイニシャルコストやミドルウェアに関するご相談も増えています。

源河：愛知・岐阜の法人・企業様及びサプライヤ様に対するファイナンスに関する提案活動を行っています。異動前に所属していた官公営業部と現在の法人営業部では業務内容で異なる点も多く、事務処理からお客様対応等、日々勉強しております。名古屋に来て間もないですが、ここは交通の便も良いので、とても暮らしやすいですね。

高橋：確かに名古屋は生活しやすいですね。住環境もとても良いですし、趣味のサーフィンに関しても、世界大会が行われるほどの海があったり。仕事の面も、プライベートでも充実しています。



Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

高橋：今の部署において、最初の飛び込み訪問から約2年にわたって、お客様の下に通い続け、成約に至ったことは印象に残っています。まずはお客様に顔を覚えていただくことを目標に、月に1回程度通い、そこから徐々に具体的なお話をさせていただきながら、関係を築き、お取引を始めていただくことができました。そのお客様とは現在も良いお付き合いをさせていただいています。リースは「価格」に目が行きがちなところもありますが、お客様に真摯に向き合い、信頼関係を築くことが大切だと日々、実感しています。

源河：官公営業部に所属していた入社2年目のころ、あるお客様の商談情報を得たため、協業してもらえようサプライヤ様の下に通っていました。まだまだ何もわからない状態で大した提案もできていない中、約1年間、通い続けたところ、「一番多く来てくれたから」という理由で、当社を採用していただきました。実際に足を運んで信頼関係を構築す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。

高橋：お客様からの問い合わせに対しては、メール、電話、訪問問わず、迅速なレスポンスを心掛けています。リースは価格以外のサービスが見えづらい業態でもあります。その点、素早い対応・レスポンスのような「行動」は目に見える部分になりますので、自分の強みの一つになり、お客様との信頼関係にもつながると考えています。

源河：今年から法人営業部に所属しているため、恥ずかしながら会計・リースの基礎をあらためて学び直しています。そして、今後も中部営業課の基盤を強化してい

くために、新規開拓に力を入れていきます。

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。



高橋：先日行われた法人営業本部の事例共有会において、各営業部でさまざまな提案を行っていることが紹介され、新たなことに挑戦する社員が増えているように思います。中部営業課も新たな提案や施策に挑戦する風土が根付いており、とても活気があるように思います。

源河：周りの方には常に助けてもらっており、非常に感謝しています。本社の先輩も、官公営から異動してきた私に対して、「法人営業に関してわからないことがあれば電話してくれ」と言ってくださいました。いつもありがとうございます。



ある、と期待しています。

源河：高橋さんは、お客様への提案はもちろん、すべてがきめ細やかで迅速ですよね。見習いたいです。

法人営業第三部中部営業課 木下正裕担当部長から一言

【高橋さんってこんなヒト】

中部営業課で既に4年間、さまざまなお取引先様との商談を経験してきており、築き上げたお客様、サプライヤ様との関係や、豊富な知識を持っていることから安心して仕事をお願いできる存在です。課員からも慕われており、チームのリーダーとして課を支えています。これからも、中部営業課が、より多くのお取引先様の力になれるように、自分自身の経験を周囲に伝えていって欲しいと思います。

【源河さんってこんなヒト】

とてもまじめな性格で、何事にも前向きに取り組む積極性が源河さんの良い面です。それでいて、少し天然の雰囲気も持っており、課の雰囲気を明るくしてくれます。7月に官公庁営業から法人・企業のお客様を担当する当課に配属となったため、まだまだお取引先様に育てていただいている面もありますが、中部営業課を背負ってくれる存在になって欲しいと思っています。

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。

高橋：源河さんは、誠実でバイタリティのある人であると思います。今後、中部営業課のエースになる存在で

法人営業第三部中部営業課は愛知、岐阜、三重、静岡、福井各県で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：052-961-1612

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」