

JECCNEWS

2020年1月1日 季刊発行 No.564

2020.新春号

CONTENTS

JECC サービスセンターの受け入れ能力を拡充	2
記念講演	4
「心をつかむ人材育成術」	
サッカー解説者 山本 昌邦	
インタビュー	
EdTechが作る未来の教室	6
デジタルハリウッド大学大学院 教授 佐藤 昌宏	
IT Topics & News	9
・情報セキュリティ安心相談窓口の 相談状況を公開（2019年第3四半期）【IPA】	
シリーズ JECC営業パーソンインタビュー ²⁵	10
（九州支店 営業課）	

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

JECC サービスセンターの受け入れ能力を拡充

JECCは、このたびサービスセンター業務を、関係会社「デジタルリユース」に委託し、受け入れ能力を更に拡充した。

今回、デジタルリユースが開設した「関東サービスセンター」の概要と開所式の様子をお伝えする。

11月20日、埼玉県さいたま市岩槻にて、デジタルリユース（以下DR）「関東サービスセンター」（JECC サービスセンター）開所式が行われた。

式典では、DR草刈社長が開所の挨拶を述べた。「今回、JECCのLCM事業の業務を受託することとなりました。この業務受託により、弊社の事業領域がより拡大するとともに、JECC事業の一翼を弊社が担うことができました。我社は、従来の情報機器のリユース・リサイクル支援事業に加え、フィールドビジネスにも注力するほか、LCM事業受託を通じてキitting業務等のノウハウも蓄積し、ここ関東サービスセンターを起点として、お客様およびパートナー企業様のさまざまなニーズに応えるサービスを提供してまいります」

続いて来賓として出席したJECC桑田社長が登壇。「DRは、2001年の設立以来、着々と業績を伸ばし買取サービスなど事業を拡大しています。最近では、マイクロソフト社のライセンス販売において、2018年度アジア



テープカットを行う JECC 桑田社長とデジタルリユース草刈社長

№1セールスを達成しました。DRは、JECCグループにおける満了物件の処分機能として、なくてはならない会社です。今回のセンター開設を機に、我社はDRに在庫PCレンタルなどLCM事業の業務を委託しました。DRとJECCの新たな協業により、JECCグループ全体としてお客様に対する、より一層行き届いたサービスを提供させていただくことが可能になります。これからの皆様方の一層のご活躍、ご発展を祈念いたしまして、お祝いの言葉とさせていただきます」と祝辞を述べた。



来賓として祝辞を述べる JECC 桑田社長



開所の挨拶をするデジタルリユース草刈社長



「関東サービスセンター」（JECC サービスセンター）が位置する岩槻物流センター

徹底したセキュリティ対策のもと リース満了物件を適切に処理

関東サービスセンター（JECCサービスセンター）では、作業区域ごとに総合的なセキュリティ対策が施されている設備の中で、在庫PCレンタルの管理や仕分け、リース満了物件のリユース・リサイクルなどが行われる。



キッティングルーム。配線などにも気が配られ、作業しやすい環境が整えられている。従来以上に処理能力が高められ、同時に数百台を処理することが可能。さらに今後段階的にその能力を拡充する予定

Digital Reuse Inc. 関東サービスセンター
デジタルリユース株式会社

JECC JECCサービスセンター

デジタルリユース株式会社

デジタルリユース株式会社は、2001年3月に設立された、情報機器や家庭用電化製品等のデジタル機器類全般を取り扱う、リユース・リサイクルの専門会社です。

これまでは主にリース・レンタル期間が終了し、不要となった機器類の資産処分を支援する「リース・レンタルアップ品処分支援サービス」をメイン業務として行ってまいりましたが、現在では法人・官公庁・学校・自治体等のお客様で不要となった機器類を買い取る「IT資産買取サービス」にも注力しJECCグループ営業の皆様と連携してお客様にご提案させていただいております。あわせて、機器の引取のみならず、オンサイトデータ消去や解体撤去作業など現地で行う「フィールドビジネスサービス」も積極的に展開しており、JECCグループがおお客様へのご要望にワンストップでお応えでき

るよう体制を整えております。

また、デジタルリユースは、Microsoft® Authorized Refurbisher (MAR) の認定会社でもあり、2015年度から2017年度までライセンス取扱数3年連続日本一（Japan TOP SALES）、2018年度にはアジアパシフィック部門で第1位（ASIA Pacific TOP SALES）を獲得いたしました。この正規ライセンスであれば、Windowsの更新によるセキュリティアップデートや最新の機能が提供され、不正利用によるセキュリティリスクを回避できます。

デジタルリユースは、これまでも、そしてこれからも情報機器等のリユース・リサイクルを通じて、豊かな循環型社会の形成に貢献してまいります。

ホームページ（URL）<https://www.digital-reuse.com/>

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

記念講演 (本文は、JECC 主催「2019 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)

心をつかむ人材育成術

講師 サッカー解説者 山本 昌邦



講師 サッカー解説者
山本 昌邦

1995 年以降、10 数年にわたって、日本代表の各世代の監督及びコーチを歴任。現在は、NHK のサッカー解説をはじめ、高校・大学サッカーでの指導、母校・国士舘大学体育学部の客員教授など、幅広い活動を展開している。

一流選手は負けず嫌いで自分の意思を持っている

Jリーグができて25年、今では世界のトップリーグで活躍する日本人選手も増えてきています。2018年のワールドカップの

日本対コロンビア戦は視聴率48.7%で年間1位、決勝戦は世界で15億人以上が視聴していました。そのワールドカップに出場したアイスランドは人口30万人ですが大健闘しました。それはなぜかという“人を育てたから”です。きちんと人を育てれば、人口が少ない国の代表チームでも世界のトップと互角に戦えるのです。

長友佑都という選手がいます。スポーツ推薦で大学に入ってから、大学1年の時はスタンドで太鼓をたたいて応援する係でした。でも、ワールドカップに3大会連続で出場して、4大会連続出場を目指しています。本田圭佑は中学生の時、ガンバ大阪のジュニアユースにいましたが、高校ではユースに上がれませんでした。でもその後、大活躍して、一昨年までイタリアの名門チーム・ACミランで背番号10番をつけていました。日本代表を支えてワールドカップで戦ってきた一流選手たちは、みな負けず嫌いで、自分の意思をしっかりと持っています。

サッカー選手には、技術、戦術、体力、メンタルなどのすべての要素が必要で、それらがパフォーマンスにつながります。90分のサッカーの試合で一人の選手がボールを持てるのは「3分」と言われています。残りの87分、チームのために必死になれる人に3分の輝くチャンスがあるのです。そして、その3分でハットトリックしてしまうようなパフォーマンスをする人がトップ選手です。トップ選手に限らず、サッカー選手はさまざまな

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。

要素を兼ね備えている必要があり、何かの要素が決定的に足りない、つまり「0をかける」と「0」になってしまうのです。

チームの中にいるリーダーを活用する

「樽の理論」というものがあります。大きな樽があったとして、ワールドカップの代表チームは23人なので23枚の板で樽ができています。1枚の板が腐っている、穴が空いているといった状況だと、水漏れのようにエネルギーがどんどん出ていってしまいます。私が監督を務めたチームでは、樽の内側から、選手である中山雅史と秋田豊が私を支えてくれました。彼らはチームでは最年長クラスでした。この二人が若い選手を叱咤激励したり、鼓舞したり、チームを勝たせるためにどうすればいいのかと考えて、必死にがんばってくれました。

強いチームを作る上で大切なのは、中山や秋田のような樽の中のリーダーの活用です。樽の外のリーダーである監督の立場から気になるのは、最後尾にいる人がチームにどう関わろうとしているか、どういうモチベーションを持っているかです。監督としては、樽の中のリーダーを活用しながら、すべての選手の良いところを引き出して、良いチームを作るというのが大切なのです。

リーダーに求められるのは「個性」と「説得する力」

私が長く監督をして、人を育ててきた中で、いつも選手たちに伝えてきた言葉があります。「勝つことが大切なのではなく、勝ちたいと思うことが大切なんだ。諦めないことが大切なんだ。気を抜かないことが大切なんだ。自分に期待をしてくれている人がっかりさせないことが大切なんだ」。一番大切なことは勝つことではありません。挑戦し続けること、諦めないこ



とが始まりなのだと言われ、選手たちに伝えてきました。

リーダーには「パーソナリティー」が必要です。自分の個性、強みを大切にしてください。そして、リーダーには「説明」する力ではなく、「説得」する力が求められます。答えを教えるのはリーダーの仕事ではなく、良い質問をして、良いヒントを与えて、選手が自分の意思で動くように指導することが大事なのです。

最後に、人の心をつかむテクニックを紹介すると、まず、①個人に対して話しながら、実はその場にいるみんなに伝えるというものがあります。また、②試合が良かった時は「君たち」、批判的なことを言う時は選手と同じ立場で「我々」と言うように主語を使い分けるといわれています。特に今の10代、20代は我々の世代よりも精神的に進化しているので、“やらされた感”を持たせず、自ら動くように導いてあげることが大切です。今日の話が少しでも皆さんの人材育成のお役に立てばと思います。どうもありがとうございました。

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

インタビュー



EdTechが作る未来の教室

～ITによる教育のイノベーション～

デジタルハリウッド大学大学院 教授 佐藤昌宏

デジタルハリウッド大学大学院 教授

佐藤昌宏（さとう まさひろ）

1992年、日本電信電話株式会社入社。1999年にライブドアの立上げに参画。2002年、デジタルハリウッド株式会社執行役員に就任。同年、Eラーニング開発、人材育成コンサルティング事業を運営する株式会社グローナビを立ち上げ代表取締役社長に就任。

テクノロジーを活用した教育のイノベーション

まず「EdTech」について説明します。教育関連のアプリやツールのことをEdTechと呼ぶことも多いのですが、本質的な意味は「テクノロジーを活用した教育のイノベーション」、または「テクノロジーがもたらす教育のイノベーション」です。

近年、FinTech、HealthTech、AgriTechなど、多くの「〇〇Tech」が登場しており、EdTechもその一つです。多くの産業においてテクノロジーが旧来の産業を劇的に変化させています。そして、「100年変わっていない」と言われている教育分野においても、有識者等の間では大きく変わっていくだろうという共通認識があります。そのきっかけになったのがテクノロジーの進化や普及です。これにより、教育も変わらざるを得なくなったという側面もあります。

海外では、人種や宗教の違う人たちに教育を行うには単一的な仕組みでは足りず、すでに多様な選択肢が用意されています。当初、テクノロジーはこのような多様性を「補う」ために使われていましたが、徐々にテクノロジーを活用した方が既存の教育よりも“リッチ”なことができるのではないかという議論になっていきました。

テクノロジーを活用すれば、当然、価格が下がり、汎用性が上がり、精度も高くなる。そこでテクノロジーを活用した教育というものが必然的に生まれてきたわけです。一方、日本ではこれまで単一的な仕組みで乗り切れ

ていたのですが、将来の見通しが不透明になるなか、さまざまな個性を持つ子供たちのためにEdTechという問題提起がされ、それに反応する人たちが増えてきた。そして、2017年、2018年頃から国策にもなってきたのです。

文部科学省は「コンピューショナル・シンキング」「プログラミング的思考」を提唱しています。2020年からはプログラミング教育必修化が決まり、「順次」「分岐」「反復」というプログラミングの基礎を教えることになりました。私自身はコンピューショナル・シンキングを学ぶ前段階として、ネットワークの仕組みやITリテラシーに関する部分を必修化した方が良いのではないかと考えています。最近では、13歳になったらスマートフォンを持つ子どもが多いので、そこに向けて必要な知識を身につけさせることも大切だと思います。

これまで学校でコンピュータを使うという機会はほとんどなかったと思いますので、プログラミングの授業を通じてコンピュータに触れるというのは良いことだと考えています。

ITは学ぶためのインフラでもある

教育の場でITを活用するというイメージがわきにくい方もいるかもしれませんが、そもそもITはインフラです。コミュニケーションのインフラであり、仕事をするためのインフラであり、何かを発信する、クリエイトするインフラなのです。教育の場においても、ITは「学ぶためのインフラ」というだけで何も特別なことはありません。計算をしたり、何か創造的な作業をする時にコンピュータを使う。それが、子どもたちが将来出て行く「社会の仕組み」につながっていくのです。

また、今後は教科書やノートといった情報ツールもクラウドを活用していく流れになっていくでしょう。しか

し、そう簡単なことではないので5年後にロールモデルができて、10年後に普及させるという長いスパンで考える必要があると思います。教育は学習者の行動変容、成長のためにあるものなので、その成長を最大限促すためにはいろいろな場での学びを統合的に判断して、周りがアシストする必要があります。家、学校、塾、社会、さまざまな場所で学んだ「履歴」、すなわち医療でいうカルテのようなものを個人個人が持つべきだと思います。

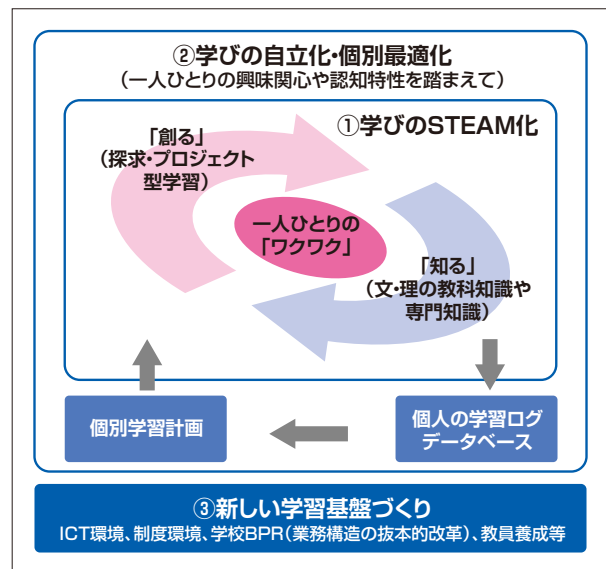
5年後にこのようなロールモデルを完成させるためには、さまざまな施策が必要になるので、今から丁寧な準備が必要になります。最近、政府が発表した学校のパソコンを「1人1台」とするという計画もそうですし、政府の情報はクラウドベースを原則にするという「クラウド・バイ・デフォルト」を考えれば、我々の情報は今後すべてクラウドに集約されていくので、ネットワークさえつながればいつでもどこでも自分の情報にアクセスできて、それを自発的に誰かに渡すこともできる。塾の先生に自分が学校や自宅で学んだ情報を渡して、最適な学びの環境を手に入れるということもできるわけです。このように日々の学びをログ化していくことで信頼性の高いデータができていき、次の学びに活かしていくというサイクルが生まれますし、新たな才能の発見につながる可能性が高まるのです。

ITリテラシーの底上げが必要になる

今後、EdTechを普及させる上での課題は、日本国内

の多くの分野におけるデジタルトランスフォーメーションの遅れと同様で、各分野、各会社の最終権限者のITリテラシーの低さにあります。ITリテラシーは年齢だけに関わらないので、子どもの頃からITに関する基礎知識を身につけさせておくことが重要だと思います。最終的にITは私達の生活に溶け込んだ「後ろで動いているもの」になるのですが、今は過渡期なのでITを利用する仕組みを作る際に国民全体で承認するプロセスが必要になります。その際に、ITに関する知識がなければ承認できない。ここがEdTechのみならずIT化においては非常に重

(図1) 「未来の教室」が目指す姿



「未来の教室」とEdTech研究会-第2次提言」（経済産業省）を元に作成

Hitachi Social Innovation is

POWERING GOOD

世界を輝かせよう。

HITACHI
Inspire the Next

世界はいま、さまざまな課題に直面しています。

どうすれば、輝く未来への道を切り拓くことができるのでしょうか。

日立は、世界中の人々が望む“良いこと”すなわち“Good”を実現するために、多様なパートナーと全力を注ぎたいと考えています。

すべての力を、より良い未来のために。

<https://social-innovation.hitachi/>

要なポイントで、だからこそ情報発信が重要だと考えています。

現在、私が座長代理を務めている経済産業省の「未来の教室」とEdTech研究会では、「未来の教室」(図1)とはこういうものだということを、産業界から求められる人材像として提言しています。それがすでに政府や文部科学省に受け入れられていて、次は実装フェーズに入っていきます。ここでは、ビジョンと現場のギャップがある中で、現場にどのようなストーリーで伝えていくのかということが大切で、とても時間がかかる作業になりますが、これを政府や各省庁と一緒に進めていこうとしています。

「教育から学びへ」をテクノロジーで実現

2019年11月に、フランス発のエンジニア養成機関「42」東京校開校が発表されました。「42」は誰でも入られて、学費は無料。ただし、課題がたくさんあるので、やる気があって本気の学生しか残れない。教師は一人もいなくて、すべて学習者同士で教え合うのも特徴の一つです。「42」では、課題だけが与えられて、調べ方、学び方はそれぞれの学生に任せられるという学び方がテクノロジーによって、すでに実現されています。これは学びの本質を支援するもので、私が以前から提唱している「教育から学びへ」をテクノロジーで実現している先進的な例と言えます。教育の主語は「教育者」、学びの主語は「学習者」です。「42」は学習者主体の学びの場と

いう点で、EdTechの答えの一つではないかと考えています。

今後、学習者主体の「学び」がEdTechとともに浸透していくことで、やる気のある子どもたちが今以上に学べる環境が整っていくと思います。一方で、やる気があまりなかったり、環境的・身体的に積極的に学ぶことが難しい子どもは、きちんとログを残していくことで、正しいアセスメントの中で、正しい指導を受けることが可能になると思います(図2)。

これまで100年変わらなかった教育システムでは、いわゆる「普通のこと」ができないとはじかれてしまいました。そうではなくて、テクノロジーを活用することで一人ひとりの子どもに合った教育をしていく。そのような教育、学びを実現するための1年目として、今からすべてのリソースをその実現のために集中させていくことが必要だと考えています。

(図2) 今後、「EdTech」が浸透していくと……

・積極的に学ぶ子どもたち

⇒学ぶ環境が整えられることで、学習者が主体となって「学ぶ」ことが可能となる。

・積極的に学ぶのが難しい子どもたち

⇒残されたログによって、個々の才能や環境に合わせた、正しい指導を受けられるようになる。

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

IT Topics & News

情報セキュリティ安心相談窓口の 相談状況を公開（2019年第3四半期）【IPA】

10月25日、独立行政法人情報処理推進機構（略称＝IPA）は、2019年第3四半期（7月～9月）の情報セキュリティ安心相談窓口の相談状況を公開した。

相談件数は前四半期（2019年4月～6月）から約10.7%減の2,925件で、そのうち、相談員による対応件数（電話、電子メール、FAX・その他の合計）は1,817件だった（図）。また併わせて、主な五つの手口における相談員の対応件数の動向も発表された。

①ウイルスを検出したという偽警告で不安を煽り、電話をかけさせてサポート契約に誘導する「ウイルス検出の偽警告」に関する相談が今四半期は326件寄せられた。偽のセキュリティ警告によって有償の「ソフトウェア購入」や「サポート契約」をさせる手口である。

②パソコンとスマートフォンを合わせた「ワンクリック請求」に関する相談が前四半期から約12.5%増の90件寄せられた。

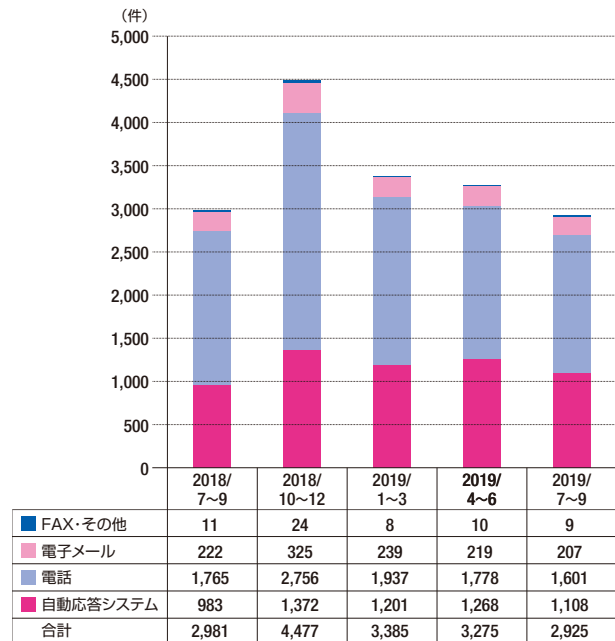
③各種インターネットサービスにおいて、第三者にID及びパスワードを不正利用された「不正ログイン」に関する相談が前四半期の約20.0%減の64件寄せられた。

④「宅配便業者をかたる偽SMS」に関する相談が前四半期の約27.2%減の334件寄せられた。IPAが掲げる対応策としては、SMSやメール内のURLを、安易にタップしない。信頼性が不明なアプリや構成プロファイルなどを、安易にインストールしない。パスワードや認証コー

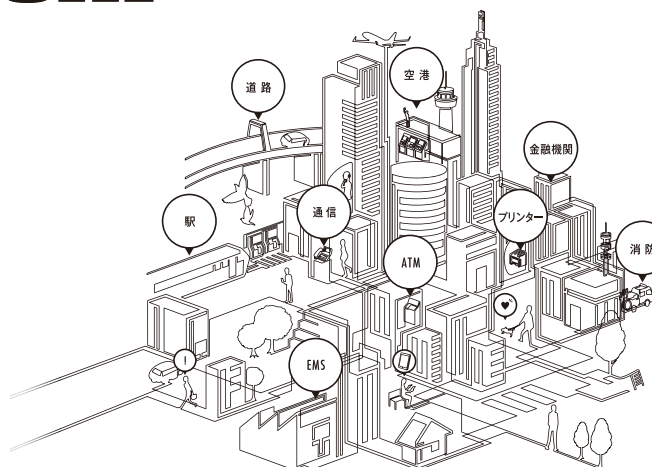
ドなどを、安易に入力しないことが挙げられている。

⑤「仮想通貨で金銭を要求する迷惑メール」に関する相談が前四半期の約4.4%増の95件寄せられた。仮想通貨を支払わないと性的な映像をばらまくと恐喝するものだが、IPAにこれまで寄せられている相談では、撮影したとされる映像ファイル等の情報がメール内にあった事例も、支払いに応じなかったために映像等がばらまかれたなどの事例も確認されていない。

（図）相談件数の推移



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②⑤

(九州支店 営業課)

JECCの担当営業は、平日頃、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



山下 弘嗣

(九州支店 営業課 リーダー)
2009年入社。入社11年目。官公営業第一部営業第一課、営業支援課を経て、現在は鹿児島県、宮崎県、福岡県の一部自治体を担当している。モットーは“泰然自若”。



進藤 俊一

(九州支店 営業課 リーダー)
2010年入社。入社10年目。公共営業部営業第一課を経て、現在は熊本県、福岡県の自治体などを担当している。モットーは“前向きであれ”。

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。

山下：鹿児島県、宮崎県、福岡県の一部自治体を担当し、1週間のうちの半分以上は事務所の外で業務を行っています。特に鹿児島県、宮崎県は支店から距離があるので、一度行くとどうしても半日～1日はかかってしまいます。九州エリアは、仕事の話だけでなく世間話をしたり、温かく接していただける印象があります。最近の業界の動向としてはクラウド化の流れが進んでいたり、昨年度と今年度に関して言えばWindows7のサポート終了に関連する案件が非常に多かったです。

進藤：熊本県、福岡県内の自治体の3分の1程度を担当しています。1週間のうち半分は事務所から出て営業活動を行っています。九州支店から熊本まで新幹線を利用すれば1時間程度なので、比較的アクセスは良いですね。2015年に九州支店に異動して感じたのは、こちらの方はメールではなく電話か直接会って要件を話すことを好むお客様が多いように感じています。地方特有の排他的な部分も若干ありますが、一方で、一度きちんとした関係を築くと、非常に良くしてもらえという取引先が多いのかなと思います。IT投資に関しては、最近では熊本県でMicrosoftのOffice365が導入されるなど、ITを活用した働き方改革のほか、電子黒板や一人一台端末などの教育改革による投資増加傾向が見られます。また、自治体のサーバー室ではなくデータセンターにサーバーを置くなど、オンプレミスからクラウドへシフトしています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

山下：1～2年前に担当した鹿児島のお客様の案件で、メーカーと協



業して、お客様のニーズを満たすため試行錯誤しながら提案し、受注できたことが印象に残っています。当時、鹿児島には上長と一緒に何度も足を運んで折衝しました。そして実際に受注が決まった時は、うれしいというよりもホッとしたという気持ちが大きかったですね。この経験から諦めない姿勢と物事を工夫する大事さを学びました。

進藤：関係会社であった沖縄ジェックリースから業務の移管が決まったことに伴って、同じ九州支店のメンバーである丸山さんと二人で沖縄営業所の移転に携わったことが印象に残っています。移転にあたっては、両社が使用しているシステムの違いや社内ルールの違いを調整しながら業務を正常化させていくことに苦戦しましたね。この経験から、チームワークの重要性や異なる環境への適応力、従来の取引方法にとらわれない柔軟性、対応力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。

山下：お客様に対しては迅速なレスポンスと誠実な対応を心掛けています。リース会社は独自の商品があまり多くないので、どこで差をつけるかと言えば、対応の迅速さになると思います。そして、人と接する仕事ですので、相手の信頼を裏切らないのはもちろん、常に誠実な対応をすることを心がけています。

進藤：メールだけで済まらず、なるべく直接会話をし、ニーズを深掘することを心がけています。やはりメールだけでは相手の真意が分かりづらい部分がありますので、直接会って相手の表情などを見ながら本当の目的や狙いを見極めていくことが大事だと思っています。同様に電話も相手の反応を感じにくいところがあるので、直接会うことが非常に重要だと考えています。もう一つ、質問や要求に対する回答をいわずに保留にせず、可能な限りその場で結論を出すことも大切にしています。たびたび確認してから回答するとなると、どうしても商談のテンポが悪くなってしまうので、その場で対応可否を判断できるよう事前にさまざまなケースを想定しておきます。そして現在は、お客様やベンダー担当者のシステムの話が多少なりとも理解できるよう、日頃からシステム及び機器の中身や構成についても関心を持つように心掛けています。

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。

山下：九州支店のメンバーには、日頃からさまざまなタイミングで助言やフォローを入れていただけてとても助かっています。支店内ではおおよそ誰がどのような仕事をしているかというのが分かるので、「こういう事例があるよ」「こういう風にしたら良いのでは」というように、自然にフォローし合える環境になっています。支店のメンバーはとても仲が良く、時々飲みに行ったり、休日に一緒にゴルフをしたりという

こともあります。



進藤：支店の特徴でもあります。一つのオフィスで、皆がスペースを共有しているので、相談したいことがあれば、その場にいるメンバーに相談に乗っていただき、アドバイスをもらえる環境にあります。その中で、上司に報告などをした際は、まずは私の意見を尊重してくれたうえで確かなアドバイスをいただけるので、とても仕事がしやすいと感じています。アシスタント

の方は、依頼をただこなすのではなく、営業担当者が外出していても、問い合わせに回答できる部分については直接対応してくれたり、こちらの指示がなくても必要書類を自発的に作成してくださるなど、各業務の意味や目的について一緒に考えて取り組んでいただけるのでとても助かっています。現在、九州支店に総合職の後輩社員はいませんが、社内の後輩に対してということ言えば、上司の反応を恐れずに、自発的な活動や発言をしてもらいたいと思っています。

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。

山下：進藤さんは、第一印象では結構ガツガツと自分の意見を主張するタイプかなと思ったんですが、それだけで終わらず、間違えた時はきちんとそのことを受け入れて理解するタイプで、着実に力をつけていると思います。それから、実はマメというか、几帳面なタイプで、作成した資料を見せてもらうとすごくきれいなんですよ。あと、すごくいいやつです（笑）。



進藤：（笑）。山下さんは率直にすごくいい人で、相手のニーズや気持ちを汲み取ることがすごく上手ですね。周りの人がどういう風に接すると気持ちよく動けるか、楽しめるかということを常に意識されていて

ると思います。そういったところは私が苦手な部分なので見習ってみたいです。

九州支店 西岡営業課長から一言

【山下さんってこんなヒト】

社外で動くことが多いにもかかわらず、スタッフ部門との情報共有や時間を上手く使ってお客様、サプライヤー様との複数の業務を同時進行してくれます。常に冷静であり、日々直面するさまざまなニーズには先ず自身でしっかり分析したうえで提案を行っています。直行直帰も珍しいことではありませんが、九州支店のメンバーからの信頼も厚く、業務を円滑に進めることができています。これからもお客様、サプライヤー様へ迅速かつ誠実に対応して欲しいと思います。

【進藤さんってこんなヒト】

自治体中心の地域営業を入社以来、約10年間従事した豊富な経験と高い専門知識を兼ね備えています。直接会って、コミュニケーションを交わすことを常に心がけており、お客様、サプライヤー様からの信頼も厚くとても頼もしい存在です。また、九州支店における最古参の営業パーソンとして、支店メンバーの業務改善につながる支援を積極的にしてくれます。これからもお客様、サプライヤー様からの期待を超える対応を追求して欲しいと思います。

九州支店では、九州地方（福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県）と沖縄県の官公庁、大学、民間企業のお客様を担当しています。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：092-412-7450

所在地：福岡市博多区博多駅前1丁目6番16号（西鉄博多駅前ビル）



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 営業統括本部 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（<https://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 新国際ビル
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」