

# JECCNEWS

2017年1月1日 季刊発行 No.549

2017.新春号

## CONTENTS

クラウドサービス (IaaS型) を強力に支援 ～IT 賃貸事業会社によるクラウドサービスとして国内初のITSMS 認証取得～	2
IT Topics & News ・第1回規制制度改革ワーキングチーム開催【IT総合戦略本部】	3
記念講演 「人口からみる日本経済とITの未来」 日本総合研究所 主席研究員 藻谷浩介	4
特別寄稿 一流のビジネスパーソンは、本のどこに線を引いているのか エリエス・ブック・コンサルティング 代表取締役 土井英司	6
シリーズ JECC営業パーソンインタビュー <sup>⑫</sup> (法人営業第一部営業第二課)	8
IT Topics & News ・第7回シェアリングエコノミー検討会議開催【IT総合戦略本部】 ・AI、IoT時代におけるデータ活用ワーキンググループ (第5回) 開催【IT総合戦略本部】	10
シリーズ JECC営業パーソンインタビュー <sup>⑬</sup> (法人営業第二部営業第一課)	12
JECC 営業メニュー紹介 デジタルリユース株式会社	14
IT Topics & News ・「Red Hat Enterprise 4及び5」が同時サポート終了【IPA】	15

ITとファイナンスを、プロデュース。

# JECC

# クラウドサービス (IaaS 型) を強力に支援

～ IT 賃貸事業会社によるクラウドサービスとして  
国内初 (注1) の ITSMS 認証取得～

株式会社JECC (本社：東京都千代田区丸の内3-4-1) は、今般商品・サービスとして提供しておりますクラウドサービス (IaaS型) につきまして、品質マネジメントシステム (QMS) の国際規格である「ISO 9001:2015 (JIS Q 9001:2015)」と併せITサービスマネジメントシステム (ITSMS) の国際規格である「ISO/IEC 20000-1:2011 (JIS Q 20000-1:2012)」のマネジメントシステムの認証を取得いたしました。

JECCは、コンピュータ・メーカの共同出資により、国内初のIT賃貸事業会社として設立されました。設立より今日にいたるまで、この分野におけるリーディング・カンパニーとして、お客様の多様なニーズにお応えすべく、ハードウェアのレンタル・リースをはじめソフトウェアの提供やIT関連の商品・サービスの充実を図り、2006年からは、クラウドサービス事業を開始いたしました。

JECCでは、これまでもクラウドサービスの品質や信頼性の向上に、継続的に取り組んでまいりましたが、認証取得によりその水準が国際的な基準に達していることが認められたこととなります。また、IT賃貸事業会社によるクラウドサービスとしてのITSMS認証取得は、国内で初めて (注1) となります。

今回の認証取得により、JECCクラウドサービスは、国際レベルの十分な信頼性と品質の確保が保証され、お客様にもサプライヤ様にも今まで以上に安全かつ安心してご利用いただける環境が整いました。

今後も高品質、高信頼性のクラウドサービスの提供・商品開発を実現するとともに、『ITとファイナンスを、プロデュース。』することで、お客様のご要望にお応えし、お客様の発展に貢献します。

(注1)：2016年11月24日時点、国内認定機関の公開情報に基づく、JECC調べ。



「ISO 9001:2015 (JIS Q 9001:2015)」登録証



「ISO/IEC 20000-1:2011 (JIS Q 20000-1:2012)」登録証

＜ QMS 認証取得情報 ＞	
認証基準	ISO 9001:2015 / JIS Q 9001:2015
認証番号	QC16J0015
認証取得日	2016年11月16日
認証組織	株式会社 JECC IT サービス部
認証範囲	クラウドサービス (IaaS型) ・社内ファイルサーバサービス ・プライベートクラウドサービス
審査機関	株式会社 日本環境認証機構

＜ ITSMS 認証取得情報 ＞	
認証基準	ISO/IEC 20000-1:2011 / JIS Q 20000-1:2012
認証番号	TC16J0023
認証取得日	2016年11月24日
認証組織	株式会社 JECC IT サービス部
認証範囲	クラウドサービス (IaaS型) ・社内ファイルサーバサービス ・プライベートクラウドサービス
審査機関	株式会社 日本環境認証機構

## IT Topics & News

### 第1回規制制度改革ワーキングチーム開催

#### 【IT総合戦略本部】

IT利活用に係る規制制度改革を進めるIT総合戦略本部では、11月7日、第1回規制制度改革ワーキングチームを開催。これまでの取り組み、規制改革推進会議の動きなどについて、報告や意見交換を行った。

規制制度改革の流れは、まず改革のための「アクションプラン」を策定し、個別項目の改革を推進するとともに、基本原則や各省庁による取り組みを定めた「基本方針」を決定することを目標に、2013年より行動が開始されている。アクションプランでは、これまで対面・書面交付が前提とされる行政・民間サービスの手続きを含め、IT利活用の裾野拡大の観点から精査・検討し、28項目の対処方針を固めた。また、毎年2回、進捗状況を評価・フォローアップ。2016年3月の段階で、地下街等での電波申請書の簡素化や、高等学校の遠隔教育、国税関係帳簿類の電子化保存など、28手続中に措置済み案件が15手続となった。一方で、これらの規制制度改革に伴い、実際どのような成果が得られたのかも含めた、さらなる分析が必要との認識も示された。

また、行政・民間において書面による保存・交付等が規定されている手続について「全数調査」を2回実施した。その結果、行政手続中（総手続数19,329手続）のう

ち、官（中央）民間の8,040手続がオンライン化で、未オンライン化手続は11,092手続だった。一方で、法令上オンライン化が不可な手続は全体の約1%の197手続だった（図1）。オンライン化を阻害する要因としては、行政処分、審査・検査等、本人の真正性確保などが挙げられている（図2）。

地方と民間の手続は、総手続数が14,160手続で、そのうち9,850手続が法令上オンライン化が可能な手続で、全体の30.4%にあたる4,310手続が法令上オンライン化不可な手続だった。

ただ、不可手続の中も今後は原因調査などを行い、法令上の措置等を検討。新たな法制度の検討と併せて、オンライン化不可の妥当性を判断し、必要に応じて法制上の措置を講ずることを示した。

IT利活用の基本方針については「電磁的処理（IT優先）」「双方向性活用」「安全・安心な情報の高度な流通性の確保」「行政保有情報の共同利用」「情報通信システムの共有化・標準化」を5原則として定めた。2016年5月の「世界最先端IT国家創造宣言」改定閣議決定を踏まえ、今後さらなるアクションプランの見直しを行う方向だ。

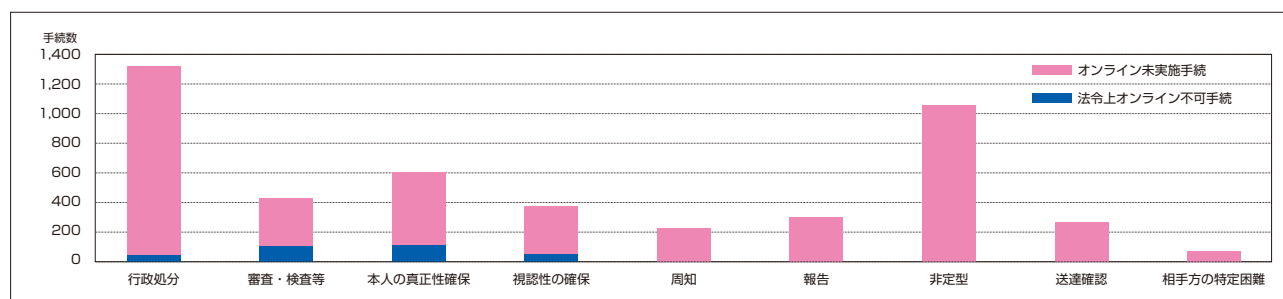
※詳しくはIT総合戦略本部のニュースリリースを参照  
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2>

（図1）法令上オンライン化が可能な手続と不可な手続

分類	総手続数	法令上オンライン化が可能な手続		法令上オンライン化が不可な手続
		オンライン化実施中手続 ＜オンライン化手続＞	オンライン化実施していない手続 ＜未オンライン化手続＞	＜法令上不可手続＞
行政手続	官－民等	19,329手続	8,040手続 ※行政手続オンライン化法 第10条に基づく調査	11,092手続 ※うちオンライン化を停止した手続： 4,438手続
	地方－民等	14,160手続	9,850手続 ※うち、オンライン化実施中手続：少なくとも2,797手続以上	4,310手続(30.4%) ※うち検討対象手続：108手続
民間取引	民－民	3,005手続	2,684手続	321手続(10.7%) ※うち検討対象手続：34手続

（注）重複計上等があるため、調査結果に係る数値については、今後精査の上で、見直す可能性がある。

（図2）オンライン化を阻害する要因



**記念講演** (本文は、JECC 主催「2016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)**人口からみる日本経済とITの未来**講師 日本総合研究所主席研究員 **藻谷浩介**

日本総合研究所主席研究員

藻谷浩介

株式会社日本総合研究所調査部主席研究員、日本政策投資銀行地域企画部特任顧問、特定非営利活動法人 ComPus 地域経営支援ネットワーク 理事長。東京大学法学部を卒業後、日本開発銀行（現・日本政策投資銀行）、米国コロンビア大学ビジネススクール留学等を経て、現職。

受賞された皆さま、誠におめでとうございます。そして、日本の屋台骨を支えている皆さまに感謝を申し上げます。本日は「人口からみる日本経済とITの未来」をテーマにお話をさせていただきます。

**現在の人手不足は  
人口問題に起因している**

労働集約型のコンピュータの保守の世界で、重要な役割の人が辞めたり、病気になったりすると、大変なことになりませんか？ 仕事量は増えているが、人員が増えない。年々複雑化する業務で、相手を待たせることも多い。今の日本に足りないのは仕事ではなくて人手なのです。2015年の完全失業率は、全国平均3.4%ですが、実際には地方でも人手不足が起きていて、例えば福井県の失業率は1.8%、過去15年を調べると最も低いのは島根県な

のです。全国平均の3.4%にしても、景気回復したアメリカが7%まで失業率が下がったといわれていましたが、それでも日本の2倍で、日本は異常な人手不足なのです。

なぜこれほど人手不足なのか、今後どうなるのかを考える時のポイントは、これを人口問題ととらえることです。2010年から2020年の間に日本に住んでいる人が396万人減るといふ予測がありますが、これが300年続くと日本から人がいなくなる、というペースで、まずはゆっくりとしか減っていかないということ覚えておいてください。では生産年齢人口といわれる、15歳から64歳の人はどうなっているのでしょうか。6年前には8,173万人いましたが、4年後には800万人減るのです。こうなると、企業は採用がますます厳しくなってきます。その一方で増える層は、65歳以上の高齢者の人口です。65歳以上の人は同じ期間で666万人も増えるのです。

人手不足解消のため、外国人労働者に期待する考えもありますが、外国人は日本国内に現在200万人しかいないので、彼らを増やすよりも600万人以上増える65歳以上の人の3人に1人に働いてもらった方がはるかに簡単です。ただ、これには大きな問題もあります。75歳以上の高齢者の3人に1人が要介護、5人に1人は認知症というデータがあるので、誰かがお世話をしなくてはいけないのですが、お世話をする側も絶対的な人手不足なのです。

**社会の効率化が  
国際競争において最も重要**

人口減少が進む中で、効率化して、かつ壊れない社会を作っていくことが重要になります。20年後には85歳以上の人が1,000万人を超えるという予測に、例えば定年延長すればいいという意見もありますが、全体的な解決にはなりません。また過疎化が進む地方に比べ、東京は大丈夫だという意見については、確かに2013年1月1日から3年間の首都圏の住民票のデータでは、人口が40万人増えていますが、生産年齢人口は32万人減っていて、増えているのは高齢者だけです。ですから、人口が増えている

と油断している東京も危険なのです。

人手不足を改善するためには、社会全体の見直しをする必要があります。コンピュータにできることは任せなければいけません。ただ、すべてを任せるのは絶対に無理です。コンピュータは自己修復ができないからです。いずれにせよ、コンピュータに任せるところがどんどん拡大していき、コンピュータの保守をする業界の人手不足がますます深刻になるのです。

他方、国際競争上では高度情報ネットワークによる社会全体の省エネ化こそが最も重要になりますので、工場だけでなく、社会全体を省エネ化することが求められます。高度情報ネットワークの機能停止はどんな災害よりも恐ろしいことです。

コンピュータの保守点検こそ、日本の社会の根底を支える最も重要なことなのです。

これまで日本はどんどん生産性を上げて、資源がなくてもきちんと外貨を稼ぎ、そして今、世界でまれに見る治安の良い社会を作り上げています。日本はよくやっているといます。人口の減少を止めるために子どもがもっと増える社会作りは重要ですが、本当に最も重要なものは目に見えません。6月の伊勢志摩サミットで逮捕者がゼロだったように、皆さまが日々なさっているコンピュータの守りこそが重要なのです。皆さまが日本の屋台骨を支えているのです。長い時間、ありがとうございました。



## 人口成熟社会を支えるのはIT

- ① ITは人間の仕事を奪い、経済を悪化させる  
⇒ITは常に人手不足の成熟社会を支える生命線  
⇒人は、人しかできないこと(感情労働と判断)に従事
- ② 日本の国際競争力を支えるものはものづくりである  
⇒産業用ソフトウェアの国際競争力強化こそ最重要  
⇒高度な制御による社会全般の省エネ化も重要
- ③ 日本の安心安全を守るのは防衛力と防潮堤と交通インフラである  
⇒社会の安心安全の機関は高度情報ネットワーク  
・戦争より天災より、情報網の機能停止が最大の脅威  
・コンピュータの保守点検が、日本社会の根底を支える

## 特別寄稿

一流のビジネスパーソンは、  
本のどこに線を引いているのか

## ～結果を出せる人のビジネス書の読み方～

エリエス・ブック・コンサルティング 代表取締役 土井英司

エリエス・ブック・コンサルティング 代表取締役

土井英司 (どい えいじ)

元Amazon.co.jpバイヤー。出版コンサルティング会社エリエス・ブック・コンサルティングを創業し、世界625万部のベストセラー『人生がときめく片づけの魔法』をはじめ、数多くの書籍をプロデュース。読者数5万7,000人を有するメルマガ「ビジネスブックマラソン」の編集長としても知られる。自著『「伝説の社員」になれ!』が10万部超。近著に、ビジネス書の読み方の極意を書いた『一流の人は、本のどこに線を引いているのか』がある。

ビジネス書の正しい読み方を  
知っていますか？

書評メルマガ『ビジネスブックマラソン』を4,500日以上休まずに書いていますが、その間、「速読法を教えてください」と「読み方を教えてください」をよく聞かれました。拙著『一流の人は、本のどこに線を引いているのか』には、この二つに対する答えを書きました。

まず、速読についてですが、人間は知らないことを速く読むことはできません。でも、ビジネス書読書の目的は、知らないことを知ることですから、速読には意味がないのです（もしどうしても速く読みたいなら、コツは「目的を絞り込む」ことです）。

そして読み方についてですが、ビジネス書と小説では、明らかに読み方が違います。小説の場合、目的は心を豊かにすることですが、ビジネス書の場合は、学ぶことで「結果」につながる「原因」を見つけることです。その助けとなるのが、本に引く「一本の線」。では、その「一本の線」をどのように引けばよいのか。拙著でもご紹介したノウハウのエッセンスをお伝えしましょう。

ビジネスは、  
「一本の線」から動き出す

一冊の本に自ら引いた「一本の線」が、ときに革新的

なアイデアをもたらしたり、人生を変えてしまうほどのインパクトをもたることがあります。これまでの私にとって代表的な一本の線は、情報産業の到来を予言した民俗学者、梅棹忠夫氏の名著『情報の文明学』（中央公論新社）に引かれています。「情報の時代には、情報の批評家ないしは解説者が不可欠である」。私はこの一行から、現在の出版コンサルタント、ビジネス書評家のビジネスを思いつきました。このほかにもたくさんの線が思い浮かびます。マクドナルドの創業者、レイ・クロックの自伝『成功はゴミ箱の中に』（プレジデント社）に引いた線は、不動産投資の重要性を教えてくださいました。神田昌典氏の『仕事のヒント』（フォレスト出版）に引いた線がヒントになって、私のビジネスはおそらく年間数百万円単位で恩恵を受けています。高級スーパー「成城石井」の創業者、石井良明氏の『成城石井の創業』（日本経済新聞出版社）には、「アトレ恵比寿」に出店した際、地域性からプロユースを強く意識し、他店にはない食材や調味料を充実させた、と記されていました。「プロユース」という言葉が新しい視点を与えてくれます。自分のビジネスにおける「プロユース」を考えれば、あなたも自社内で新たな事業を発案できるかもしれません。一本の線には、これほどのインパクトがあるのです。

一冊に百本の線を引くよりも、  
百冊に一本ずつの線を引く

ビジネス書の読書には、二つの大きな誤解があると思います。まず一つ目は、「面白い本が良い本」という誤解です。本の内容が面白いかどうかなど、あなたのビジネスには何の関係もないわけですから、面白いかどうかでビジネス書を判断してはいけません。もう一つの誤解

は、「全部読まないといけない」という誤解です。私は書評家ですから、評価するためすべてを読む必要がありますが、皆さんはビジネスパーソンですから、そんなことにとらわれる必要はありません。すべてを一気に読む必要性はありません。いま、あなたが気になる部分だけを辞書的にピンポイントで開き、いくつか線が引ければそれでいいのです。実際、私の知り合いで、ごく一部だけを読んで、その本の価格の数万倍の実績を挙げた人がいます。拙著『成功読書術』（ゴマブックス）を読んだ方の話です。彼は、ある分野で最大規模を誇る専門家集団のトップで、東京・新宿の大きなビルにオフィスを構えています。この本の中で私は、伝説的な相場師、是川銀蔵のエピソードから読み取れるアイデアを紹介しています。景気循環と鉄鋼生産のタイムラグが、鉄鋼株の動きにどう現れるかという法則を書いたのです。すると、知人はこれをヒントに、株で大儲けしたというのです。

たった1カ所役立てば、あとはすべて無駄でも構わないのが、ビジネス書です。1勝できれば、残りは全敗でもトータルで勝てる。「1勝9敗」でいいのです。

## 「結果」ではなく、「原因」に線を引く

ある事象を、「原因」と「結果」に分けて考えてみると、線の引き方は劇的に改善できます。結果ではなく、

### 実際に線を引いた名文

思わずつらなり、線を引くだけでなく困ってしまった名文。現在は隠されているものがクールということに気がかされた。

「クール 脳はなぜ「かっこいい」を買ってしまうのか」(P316)より  
ステイブンクウォーツ、アネット・アスプ著、渡会圭子訳 日本経済新聞出版社

を  
使  
っ  
て  
い  
ぬ  
。

現  
在  
の  
ク  
ー  
ル  
な  
商  
品  
は、  
価  
格  
で  
は  
な  
く  
情  
報  
コ  
ス  
ト  
の  
高  
い  
隠  
れ  
シ  
グ  
ナ  
ル

USJのセンターピン(重要視する点)がわかる一文。ビジネス書を読む際は、センターピンを探ることで、俯瞰的な読み方ができる。

「USJを劇的に変えた、たった1つの考え方」(P16)より  
森岡駿著 KADOKAWA

ど  
う  
や  
っ  
て  
伸  
ば  
す  
の  
か  
?

の  
要  
素  
で  
あ  
る  
「  
集  
客  
数  
」  
を

会  
社  
か  
ら  
マ  
ー  
ケ  
テ  
ィ  
ン  
グ  
に  
期  
待  
さ  
れ  
る  
第  
一  
の  
仕  
事  
は、  
ト  
ッ  
プ  
ラ  
イ  
ン  
(  
売  
上  
金  
額  
を  
大  
き  
く  
伸  
ば  
す  
こ  
と  
で  
す。  
(  
中  
略  
テ  
ー  
マ  
パ  
ー  
ク  
に  
お  
け  
る  
ト  
ッ  
プ  
ラ  
イ  
ン  
の  
最  
大

原因に線を引くのです。私がこれに気づいたのは、世界で600万部以上売ったマネジメント教科書の著者であるステイブン・P.ロビンスの『マネジメントの正体』（ソフトバンククリエイティブ）に触れたのがきっかけです。そこには、こんな一文が書かれていました。「モチベーションは、じつは結果である」。やる気があるから仕事ができるようになるのではなく、仕事ができるようになったからやる気が出る。つまり、モチベーションの有無は結果にすぎず、その原因は仕事ができるかどうかだということです。驚きました。採用面接でモチベーションを重視し、「やる気があります!」と語る人を採用したら、やる気がなくなった時点で無能になってしまいます。やる気は、仕事ができるようにさえなれば自然と高まるのだから、仕事ができるようにしてあげるこそが肝要だと説いているのです。

私は、この読書体験を経て、原因と結果を見極めなければ、すべての戦略が間違ってしまうことに気付かされました。「結果」ではなく、「原因」に線を引く。これはビジネス書に線を引く上で、最も大切なことです。

## 読むべき本を立ち読みで見抜く11の戦略

私のメールマガジン「ビジネスブックマラソン」は、読者が約5万7,000人いるため、出版社さんから毎日15冊ほどの献本が届きます。その中から瞬時に、今日読むべき3冊を選ぶのですが、どんなことが書いてあったら読むべきなのか。11の戦略をお伝えして、この寄稿を終えましょう。これまでに述べてきたノウハウと、この戦略で、読書をより充実したものにしてください。

### 【11の読書戦略】

- ① 経営者本は「創業者」か「中興の祖」を選ぶ
- ② 「プロフィール」で本物か偽物かを見極める
- ③ 著者は「一流の変態」を選ぶ
- ④ 「コンサルタント」から学ぶのは王道の戦略
- ⑤ 著者が「専門外」を書いていたら避ける
- ⑥ 本の「タイトル」にだまされてはいけない
- ⑦ 「固有名詞」の多い本を選ぶ
- ⑧ 冒頭の数ページで「いい線」が引けそうな本は買い
- ⑨ 膨大な「データ」に立脚した本を選ぶ
- ⑩ 「翻訳書」は良書の率が高い
- ⑪ 「箇条書き」に注目する（実行すべき内容のある証）

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑫

### (法人営業第一部営業第二課)

JECCの担当営業は、お客様に満足、信頼していただくために、どのような姿勢や考えを持ち、常日頃、営業活動に取り組んでいるのか——。この記事は、営業パーソンのホンネを紹介し、お客様に、より弊社担当営業に興味を持っていただく一助にするための企画です。

#### 社員データ



大枝謙一

(法人営業第一部営業第二課 主任)  
2005年入社。入社12年目。埼玉県の流通業の営業を担当した後、営業支援部を経て現在は東京都、神奈川県の間企業のお客様を担当している。モットーは“千里の道も一歩から”。



秦直人

(法人営業第一部営業第二課 主任)  
2005年入社。入社12年目。民間企業の営業を担当した後、パソコンの在庫レンタルを担当。現在は東京都23区や多摩地区の民間企業のお客様を担当している。モットーは“笑う門には福来たる”。

#### 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。

大枝：東京都、神奈川県の間企業を担当し、業種としては、大手通信キャリア、不動産関連事業者、神奈川エリアの製造業のお客様をメインとしています。最近のIT業界の動向としては、AWS、K5などをはじめとしたクラウドサービス等へ移行されるお客様が増えてきているのを感じます。一見、オンプレミスを主体としたリースの縮小があるのではないかと考えられるかと思いますが、その中でも初期投資に関する費用の月額化のニーズなどがありますので、そういったニーズにも応えるべく、お客様へ提案しています。

秦：製造業のお客様を中心に、幅広い業種の間企業のお客様を担当させていただいております。地域としては、東京都23区のほか、多摩地区も担当しております。従来のリース取引だけではなく、パソコンの在庫レンタルを担当していた経験を活かしてパソコンの導入から廃棄までを



提案したり、お客様の月額化ニーズに応える提案をしたりと、さまざまな角度からの提案を心がけています。

#### Q2. 営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

大枝：私は、入社以来、間企業のお客様を担当し、2011年に営業スタッフへ異動になりました。その後、2015年に営業に復帰した際に、以前に取引をしていたサプライヤ様から、約4年ぶりだったにもかかわらず「大枝さんと一緒にお仕事をしたい」と指名をいただき、ある新規の客様で取引開始に至った時はとてもうれしかったのを覚えています。成約に至った背景としては、営業スタッフ当時にさまざまな営業スタイルを知ることができたことや、バックオフィスだからこそ分かる、考えられることなどの知識・経験が活かしたことで、お客様のニーズを汲み上げ、提案につなげることができたのではと感じます。そして、4年ぶりに仕事をした方から「良い意味で変わった」とほめていただいたのも印象的でしたね。以前はキャラクターを持ち味にして営業をしている部分があったのですが、復帰後は、より論理的に提案ができるようになったと思いますので、その点を評価していただいたのかなと思っています。

秦：入社時から間企業のお客様を5年間程担当させていただいた後、弊社は在庫型のパソコンレンタル事業を行っていますが、一定期間、同部署にて専門的な営業をしていました。その際、ITの深い知識やお客様が必要とするパソコンのスペックに関する知識、流通に関する経験などを得ることができました。その後、再び間企業のお客様を担当させていただくことになった際には、この経験を活かして、あるお客様に対してパソコンの導入から、キッティング、保守、運用、引揚げ、回収、廃棄までをワンストップで提供するサービスを提案できました。お客様には業務の効率



化及び契約手続きの簡素化等によるメリットを感じていた  
だけたのではないかと考えています。

### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

大枝：お客様をはじめ、メーカー様、サプライヤ様に対して誠実かつ、スピーディーな対応を心がけていて、信頼していただけるような行動に重きを置いています。今はどこでもメールが確認できるので、スピード感は特に重視して、差別化を図っていきたくと考えています。また提案時には、提案先のご担当者様が社内で説明する際、当社の提案書をそのまま使用できるような提案資料の作成を心がけています。これは、提案先の社内で決裁が必要になり、その際に論理的な説明が求められた時でも使えるようにと考えてのことで、このような提案を行うことで密に連携を取らせていただき、信頼され、相談される営業マンを目指しています。



秦：お客様に「お会いする」ことを大事にしております。「会う」ということは言葉では簡単に言えますが、何もない状態でお客様のもとへ訪問しても、本当に「邪魔」をすることになってしまいます。きちんと準備をしてお客様を訪問し、空気を読みながら雑談をして、スムーズに本題に入れるように心がけています。そして、お客様とのやり取りの中でいただいたお話をもとに、お客様にとって有益な情報や、サービスのご提案が行えないかを常に考え、営業をしています。

### 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・上司についてお聞かせください。

大枝：私は現在、今年度入社の新入のOJTリーダーを務めています。説明時には、相手の理解度に合わせてじっくり説明をしたり、考えさせたりと、新人の傾向を踏まえた指導を行っています。最近では、新人が新規のお客様を獲得するなど、手前味噌ではありますが、少しは教育指導が功を奏しているのではないかと考えております。これまでの私の上司・先輩については、優秀な方が多く、今の上司をはじめ、昔の上司からも仕事に対する姿勢など、日々勉強をしております。この学びの恩に応えるためにも、後

輩を指導する際には、私の学びをつなげていければと考えています。

秦：私も気軽に相談できる先輩がいてとても仕事がやりやすかった経験があるため、後輩とも相談しやすい関係作りを心がけています。



### 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。

大枝：秦さんは、私が知識面で万全ではない時にサポートをしてくれることもあって、あるお客様の案件で、秦さんにサポートをしてもらって成約にこぎつけることができ、その後のフォローも親身になってくれたこともあり、頼りがいがある存在だと感じています。それから、同期ということで、入社して10年以上経ちますが、お互いに歳をとったなと思いますね（笑）。

秦：（笑）。私も大枝さんは頼りがいがあると感じています。それから、何事にも前向きで、現状に甘んじることなく、個人だけでなく会社全体のことを考えて行動していると思いますので、私としては同期ではありますが、お手本というか参考にさせてもらっている部分もたくさんあります。

#### 法人営業第一部営業第二課高嶋俊裕課長から一言

##### 【大枝さんってこんなヒト】

大枝さんは、お客様や取引先様に対するレスポンスの良さを信条としており、正確性においても信用できる人物です。また、後輩の面倒見も良く、厳しさとやさしさを兼ね備えています。

##### 【秦さんってこんなヒト】

秦さんは、何でも相談しやすい雰囲気を持っています。そのため、社内でもいろいろな人からさまざまな相談を受けています。パソコンレンタル事業の中心人物として、きめ細かい仕事もレスポンス良くやり遂げています。

法人営業第一部営業第二課は東京都内及び近郊の通信、製造業等の民間企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：03-3216-3727

## IT Topics & News

### 第7回シェアリングエコノミー検討会議開催

#### 【IT総合戦略本部】

11月4日、第7回シェアリングエコノミー検討会議が開催され、中間報告書（案）が配布された。7月より始まった検討会議において、シェアリングエコノミーの現状と、その発展による効果の期待、発展に向けての課題や施策の方向性などが明らかになった。

眠らせている資産や空間、スキルやサービスなどを必要とする利用者が共有する新たなサービスモデルである「シェアリングエコノミー」は、インターネットを通じて、遊休資産や個人の余った時間や能力などを、効率的に活用する新たなシステムとして注目されている。

欧米では、保有する住宅を宿泊施設として提供したり、使用していない車の貸出や、低価格タクシーとしての利用、駐車場の共有などが既に行われている。シェアリングエコノミーの各国合計市場規模は、2013年には約150億ドルだったが、2025年には約3,350億ドルに拡大、日本国内市場は2014年の233億円から、2018年には462億円に拡大することが予測されている（図3）。

シェア事業者の企業評価額も伸長が著しく、企業評価額10億ドル以上の非上場ベンチャー上位10社のうち4社がシェア事業者となっている。1位のUberは、スマートフォンやGPSなどのITを活用し、移動ニーズのある利用者とドライバーをマッチングさせるサービスで急成長した。

世界のスタートアップ企業の中でもシェア事業者の台頭は顕著だ。シェアリングエコノミーは不特定多数の個

人が、不特定多数の個人にサービスを提供する（CtoC）形態が基本だが、シェア事業者はサービスを提供するわけではなく、提供者と利用者をつなぐプラットフォームを提供するもので、大きな資本を必要としない。

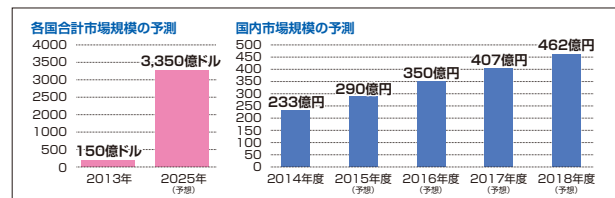
報告書では、諸外国と比較して、日本でのシェアリングエコノミーの認知度や利用率が低いことを指摘。民泊から育児見守りサービスまで、日本国内でサービスを展開しているシェア事業者にもヒアリングを行い、今後の発展と普及の可能性を検討。

新しい雇用機会、柔軟な勤務形態と新規収入など、新しいサービス、供給の課題が見込める一方で、責任の所在の不正確さ、利用者保護のための安全性・信頼性の拡大、雇用関係の基準、税制度の確立など、さまざまな問題点も明らかになった。

さらなるシェアリングエコノミーの発展を推進するためにも検討会を継続し、普及に必要なシステムは法制度の改正や整備が必要となる。

※詳しくはIT総合戦略本部のニュースリリースを参照  
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2>

（図3）シェアリングエコノミー市場規模の予測



※『平成28年版情報通信白書』のデータを基に作成

## AI、IoT時代におけるデータ活用ワーキンググループ (第5回) 開催【IT総合戦略本部】

11月25日、第5回「AI、IoT時代におけるデータ活用ワーキンググループ」が開かれた。AI、IoTの普及が広まる中で、個人が自らのデータを蓄積・管理・活用するための「PDS (Personal Data Store)」、個人に代わり第三者がデータを運用し、便益を活用する「情報銀行(情報利用信用銀行)」、データ保有者と当該データの利活用者を仲介し取引を可能にする「データ取引市場」などの、データ流通への個人の関与を強化する新たな仕組みについて、検討を行うのが狙い。

過去4回のワーキンググループでは、PDSや情報銀行の民間取り組みを促進するという最終ゴールに向け、PDSの認証やデータポータビリティ及びトレーサビリティ、情報銀行の定義や仕組み可能性などについて整理、検討したほか、各分野の事業者ヒアリングを通してユースケースの検証を行ってきた。

5回目となる今回は、知的財産権に関する法務の専門家によるデータ保護関連の事例紹介や展望と、情報学の専門家によるパーソナルデータ市場の可能性についての講演が行われたほか、IoTデータ交換サービスの事業を行う企業の事業紹介と意見交換が行われた。

電通で法務マネジメント局部長を務めた青山学院大学大学院法学研究科の川上正隆客員教授は、データ流出トラブルに際し保護の観点となる人格権と財産権について解説したうえで個人情報保護をめぐる過去の裁判事例を

挙げ、事例に即した法の運用を紹介した。そして、情報銀行・PDSが主体となって構築する、「安心感・信頼性」「利便性」を担保できるビジネススキームの重要性を訴え、規制を中心とした施策ではなく性善説に基づく自律的なセーフティネットを構築し、カバーできない部分は法で補完する形で検討すべきではないかと提案した。

また、静岡大学大学院情報学領域の高口鉄平准教授は、パーソナルデータの経済価値を認識することの重要性を指摘し、個人情報データが流出した事例の日本での規模と補償額を紹介。さらに、今後成長分野として見込まれる①位置情報、②HEMS(ホームエネルギーマネジメントシステム)から提案される複数のデータを組み合わせるデータセットを利用したパーソナルデータ市場が成立する可能性とその条件についても論じた。

事業者を代表して演壇に立った、個人データの流通市場を構築するビジネスモデルを実践しているエブリセンスジャパン株式会社の森下正次郎取締役は、同社の目指す個人データのマーケットプレイス事業を紹介。データ価値の寡占化で流通が阻害されており、またデータ交換市場に対する認知が不足しているといった市場の現状と抱える課題を挙げたうえで、データ売買収益に対する税制優遇措置や会計基準の明確化、運営ガイドラインや運営者認定制度の確立など、今後の市場成長に必要な制度の整備を指摘した。

※詳しくはIT総合戦略本部のニュースリリースを参照  
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2>

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑬

### (法人営業第二部営業第一課)

今号は、8～9ページに続き、法人担当の営業パーソンにインタビューしました。彼らが普段どのように仕事に取り組み、またお客様からの信頼を得るため、日々、どのような工夫をしているのか——。弊社営業担当を身近に感じていただけたら幸いです。

#### 社員データ



岡村 忠

(法人営業第二部営業第一課 総合職リーダー)  
2007年入社。入社10年目。営業第二部営業第一課、東京営業部、公共営業部営業第二課、法人営業第二部営業第一課を経て、現在は都内の流通、IT・通信などの営業を担当している。モットーは“常に相手の目線”。



稲葉 哲郎

(法人営業第二部営業第一課 総合職)  
2014年入社。入社3年目。ジョブローテーション後の7月から法人営業第一部営業第二課に所属し、現在は流通、小売業を中心とした法人営業を担当している。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。

岡村：主に都内の流通、IT・通信、美容・ファッションのお客様を担当しています。なかでも某レンタルCD・DVDチェーン店様は全国数千店舗を展開しており、全店舗の店内IT設備をご契約いただいています。契約件数も取引規模も大きく、当社にとっても指折りの契約規模の大きいお客様です。そして、業務においては、数あるリース会社の中から当社を選び続けていただけるように、単なるリース会社ではなくアウトソーサーの位置づけとしてワンストップでの管理を徹底し、お客様のニーズにきめ細かく応えられるように意識しています。

稲葉：流通、小売業を中心とした法人営業を担当し、リースを中心にファイナンスのご提案をしています。投資額はお客様や案件によって異なるため、1件あたりの契約金額はさまざまですが、1ユーザーあたりの契約件数が多く、契約管理を担っている側面が大きいと感じていま



す。まだ入社して3年目なのですが、契約が満了した時の入れ替えを担当すると、最近はパソコン等のハードウェアの価格が下がり、その分、サービス料や作業費の比重が高くなっているのかなと感じます。

#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

岡村：仕事が重なって忙しくなると、迅速に対応しようとするあまり、対応が荒くなってしまふことがあります。例えば、直接会いに行くべきところをメールだけで済ませてしまふ、口頭での案内も言葉足らずで伝えた気になってしまうなど、一方的なコミュニケーションになってしまい、その結果、取引先との認識に齟齬が生じたり、不快な気分にさせてしまったという経験をしました。「急いで事は仕損じる」「信用は得るより失うが易し」ということを肝に銘じ、忙しい時ほど冷静になり顧客目線での丁寧な対応を心がける必要があると実感しています。今は、冷静にならなければいけないと感じた時は、いったんデスクを離れて休憩したり、同僚と雑談をすることで気持ちをリセットするようにしています。

稲葉：お客様と売主の間に立ち、約半月という短いスケジュールで双方の要望を取りまとめ、契約を締結することができたことです。それ以降、そのお客様から他の案件についてもご相談いただけるようになり、同様に課題を解決することで成約することができました。いずれも自分一人の力ではなく、弊社の専門部署と協力しながらお客様へ提案できたことが一番の要因だと感じています。社内で各部署の持てる力を最大限発揮し、他社との差別化を図る提案ができたことで、営業としての自信につながる経験になりました。

#### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。



岡村：差別化が難しい業界のため、お客様から信頼していただき気軽に相談しやすい営業マンと認識していただけるように、お客様の期待値を上回る迅速でこまめなレスポンスとなるように心がけています。そのよ

うなきめ細やかなコミュニケーションの中で、商談獲得のヒントを得られることも少なくないので、これからも地道な努力を惜しまず積み重ねていきたいと考えています。

稲葉：リース契約における他社との差別化要因として①価格、②対応速度、③お客様特有の課題を解決する契約、の3点があると考えています。①については、会社としてご提供できる金額には限界があります。③についても全契約に対する対象契約の数が少なく比較的長期にわたって着手することが多いのが現状です。そのため、多くの契約において差別化要因として挙げられる②を大切に、日頃から迅速な対応を心がけています。

#### 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・上司についてお聞かせください。

岡村：まず後輩の話にきちんと耳を傾けて、本人が何をしたいのかを的確に把握して、私自身の経験や知識の中から役立つようなものをピックアップして適切に伝えられるように意識しています。同時に後輩が自分自身で考えて、本質を見極められるように導くことに心がけています。また、私も学ぶつもりで後輩社員と同じ目線で対話するようにして相談しやすい距離感を大切にしています。とはいえ、私自身まだまだできていないことは多いので、先輩・上司のように課題解決の道筋を迅速かつ具体的に示せる存在になれるように頑張っていきたいです。

稲葉：後輩を指導する際は後輩の経験と知識によって説明方法が異なるため、常に相手がどこまで理解しているのか、どのように理解しているのかを確認することを意識しています。お手本としている先輩は、自分の担当する業務ごとの期限と優先順位、回答するための確認にかかる時間を予測して業務をコントロールしています。私も見習おうとしているのですが、予想以上に確認に時間がかかったり、予定外の業務が突然増えたりとうま

くいかない日々を過ごしています。今後は一つひとつの業務に丁寧に取り組み、スピードを上げられるように成長していきたいと考えています。



#### 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。

岡村：稲葉さんは真面目でしっかりしている性格で、合理的・論理的なストーリー性をもって話をしますよね。だからお客様もそうだと思いますが、聞いている側としてとても分かりやすいですし、きちんと調べてから対応する習慣がついているので、その点でも安心感があると思います。それから、私にもいろいろと質問してくれて、答えるとどんどん吸収していくので、教え甲斐があって、甘え上手だなと思います（笑）。

稲葉：岡村さんは相手の懐に入っていくのが上手だなと感じていて、相手のタイプに応じて距離感を測ってコミュニケーションをとれるところがすごいと思いますし、一緒に仕事をしていると自分のことだけでなく周りのこともきちんと考えて仕事をされていることが伝わってきます。

#### 法人営業第二部営業第一課木下正裕課長から一言

##### 【岡村さんってこんなヒト】

営業パーソンとして経験値が高く、解決策を考えながら行動してくれるため、安心して仕事を任せられます。お客様、サプライヤ様の課題に対し丁寧に真摯に対応することで、お取引様からの信頼も厚いです。

##### 【稲葉さんってこんなヒト】

とても真面目で、粘り強く取り組む性格です。知識の吸収にも貪欲で、非常に速いスピードで成長しています。お客様に育てていただいている部分もありますが、そのような部分も含めて、取引先と非常に良い関係を築いています。

法人営業第二部営業第一課は東京都内及び近郊のIT、通信、流通、小売等の民間企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：03-3216-3751

## JECC 営業メニュー紹介 デジタルリユース株式会社

JECCと関わりを持ち、さまざまなITサービスを行っている企業を紹介します。今回は、コンピュータ、デジタル機器等のリユース・リサイクルを行うデジタルリユース株式会社です。

### 法人向けにも個人向けにも対応する リユース・リサイクルの専門会社

デジタルリユース株式会社は、パソコンをはじめとして、家庭用電化製品や周辺機器等のデジタル機器類全般を対象とし、リユース・リサイクルを通じて循環型社会形成に寄与するために2001年3月に設立されたリユース・リサイクルの専門会社です。

サービスメニューとして、法人向けでは、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・レンタルアップ処分支援サービス」、法人・官公庁・学校・自治体等で不要となった機器類を買い取る「法人資産買取サービス」を提供。

また直販サイトを持つ法人向けに、WEBサイト販売の促進及び顧客満足度の向上を手軽に実現できる「個人買取提携サービス」を2003年より提供（図）し、お客様の不要になった中古商品の買い取りを行っています。

メーカー・販社向けとしては、販売提案時に販促ツールとして活用でき、円滑にリプレース作業を進められる「リプレース支援サービス」や、余剰在庫を買い取り、キャッシュフローの改善を図る「在庫処分支援サービス」を提供しています。

また個人向けでは、上記「個人買取提携サービス」以外に個人向けの買い取りサイト「KAIMASU」（<https://ssl.kaimasu.biz/>）を運営。買い取り上限金額と条件を明確に提示し、買い取りサービスを実施しています。現在では、パソコン、スマートフォン、デジタルカメラ、ゲーム機等、デジタル機器の買い取りなど幅広く行っています。今の機器を手放して、新しい商品の購入資金に充てたいときに役立つサービスです。

### パソコンルーターも 完全にデータを消去してから再販売

デジタルリユースは、不要になった中古機器を、いかに安全に処理し、再生させるかという、ライフサイクルマネジメントの最後の部分を担う企業です。お客様から買い取った中古機器を、自社のセンターでデータを完

全に消去、再生してから販売しています。

データの消去の方法は、ハードディスクを持つ機器とハードディスクを持たない機器で異なります。パソコン等のハードディスクを持つ機器はハードディスク専用のソフトを用いてデータを消去。持たない機器は、機種ごとに最適な方法を用いてデータを消去します。

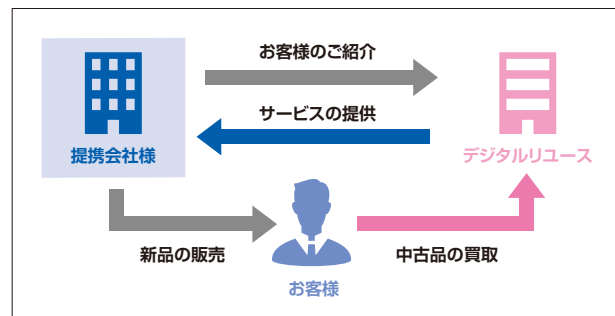
例えばルーターにはハードディスクはありませんが、ルーターのメモリにはネットワークの情報やセキュリティのルールが記憶されています。そのため、消去せずに再流通させるのは大変危険です。デジタルリユースでは、機種の特性に応じ、確実にデータを消去して再流通させるノウハウを持っています。ルーターは機能の陳腐化も比較的遅いため再販価値が高いものが多く、昨今、リユースの需要が高まっています。

### MARプログラムライセンス 取り扱い数は日本トップ

また、デジタルリユースは、Microsoft® Authorized Refurbisher（以下、MAR）の認定会社でもあります。再生PC販売を行う大規模事業者のなかで、現在、日本では10社が認定を受けていますが、デジタルリユースはMARプログラム2015年度ライセンスの取り扱い数で日本第1位を獲得しています。MAR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もありません。再生PCには正規品の証として事業者名が刻印されたCOAラベルが添付されています。

デジタルリユースは、情報機器等のリユース販売とリサイクル支援事業活動を通じて、豊かな循環型社会の形成に貢献する企業です。

（図）個人買取提携サービス



## IT Topics & News

### 「Red Hat Enterprise 4及び5」が 2017年3月31日に同時サポート終了【IPA】

独立行政法人情報処理推進機構（略称＝IPA）は、11月1日、レッドハット株式会社提供のOS「Red Hat Enterprise Linux 4」の延長サポート、及び「Red Hat Enterprise Linux 5」（以後、RHEL）の通常サポートが2017年3月31日、同時に終了（図5）することを踏まえ、システム管理者に速やかな移行を求めため、注意喚起を行った。

Linuxはオープンソースソフトウェアの基本ソフトとして、無償で利用可能なことから広く普及しており、RHELの場合、その用途は外部からインターネットでアクセスされるサーバーにも活用されている。そのため、サポート終了により修正パッチが提供されなくなると、インターネットを介して攻撃に晒される可能性が高くなり、速やかな移行が求められている（図6）。

また、RHELのソースコードをベースに開発された無償の「CentOS」のように、派生ソフトウェアが複数存在していることもOSSであるLinuxならではの特徵で、今回のサポート終了ではこうした派生ソフトウェアにもRHELのサポートポリシーが波及している。

レッドハットが提供する最新バージョンの「RHEL7」は64bit版のみで、今回サポート終了を迎えるRHEL4、5で32bit版を利用していた場合、「RHEL7」へのバージョンアップには大規模な改修が想定される。

2017年3月31日でサポートが終了するRHEL4は延長サポート期間の終了であり、これ以降のサポートは提供されない。一方、RHEL5は通常サポート期間の終了で、延長サポートは2020年11月30日まで有効。しかし、延長サポート期間に提供されるサポートは限定的となる。移行後のシステム利用を仮に2020年11月末以降も予定している場合、移行計画は現時点でRHEL7を念頭にするのが賢

明だろう。

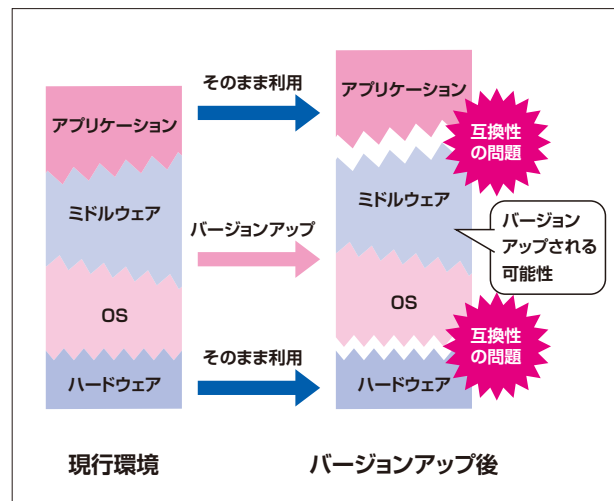
レッドハットによれば、通常サポート期間中に重大な影響を及ぼすと判断された脆弱性への修正がRHEL4に関して66件、RHEL5では484件あったという。RHEL5では通常サポート期間を迎えようとする現在においても引き続き脆弱性が発見されている。サポート終了後は脆弱性が発見されても修正されないため、外部からの攻撃を許してしまうなどの危険もはらんでいる。サポート終了後の継続利用は極力避け、速やかに移行を行う必要があるだろう。

※詳しくはIPAのプレスリリース「注意喚起：「Red Hat Enterprise Linux 4及び5」が2017年3月31日 同時サポート終了」を参照  
vhttps://www.ipa.go.jp/

（図5）各バージョンのサポート期間（2016年11月1日現在）

OS	初期出荷日	通常サポート期間	延長サポート期間
RHEL4	2005年2月14日	2012年2月29日まで	2017年3月31日まで
RHEL5	2007年3月15日	2017年3月31日まで	2020年11月30日まで
RHEL6	2010年11月10日	2020年11月30日まで	未定
RHEL7	2014年6月10日	2024年6月30日まで	未定

（図6）移行における互換性のイメージ



### 平成 28 年熊本地震 震災復興支援サイト 「かせするもん。」ご紹介

平成28年に熊本地震により、被災された方々に謹んでお見舞いを申し上げます。JECCはこれまで、被災された方々の一日も早い復興を願い、復興支援を行ってまいりました。

この度の熊本地震の復興支援を目的に、関連する各種情報を集約して発信するために開設されたインターネットサイト「かせするも



震災復興支援サイト

かせするもん。



ん。」（「かせする」とは熊本弁で「お手伝いする」という意味）の活動に賛同し、JECCは、社員に対して当サイトへの閲覧を呼びかけるなど、活動への協力を推進しております。

JECCは今後も、被災地の一日も早い復興を心よりお祈りし、支援を続けてまいります。

# 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) の認定リース会社となりました。

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！



※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：03-3216-3976

## JECCニュース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JECCニュースの発送  
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

JECCニュース編集部

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」