



# 夢の架け橋

## Contents

- 01 製品紹介
- 02 ビジネスソリューション
- 03 ユーザー訪問  
株式会社ジャクエツさま  
株式会社ブンカさま
- 04 ミタニノヒトビト
- 05 部門紹介
- 06 ゆめの博士  
「キャッシュレス決済」
- 07 ミタニトピックス

## MITANI お客様情報誌

お客様と当社をもっと強く結びつけ、ご要望をさらに深く受け止めて、より大きなご満足をお届けしたい。  
この情報誌を架け橋として、  
コンピュータ アンド コミュニケーション

2019年

76号



MITANI CORPORATION  
三谷商事株式会社



## 製品紹介

三谷商事の新製品をご紹介します。



高性能モバイルPCを  
月額レンタルで。



働き方改革の新しいカタチ  
—ハイスペックPCをサブスクリプションでお手軽に—

“FUKURY”で検索

FUKURY



FUKURY mobileは、モバイルワークに必要なデータ通信サービスを付属したパソコンを月額サービスでご提供します。パソコンは全て初期設定済みなので届いてすぐにご利用いただけます。Windows 10 への切り替えにぜひご検討ください。

このサービスは煩わしい減価償却が不要となる経費での調達となります。利用料には保守料や保険料、廃棄コストを含んでおり、余分な費用がかかりません。万一の際はメーカーサポートだけでなく、動産保険も適用されるので安心してご利用いただけます。

## 新機種続々。

全モデルデータ通信月間3GB込みで  
モバイルパソコンが

月額**7,000**円(税抜)



**Panasonic**  
**Let's note CF-SV8**

- ・Windows10pro 設定済
- ・データ通信 SIM 搭載済
- ・豊富なオプション設定

※本サービスのご契約には初期費用 7,000 円 (税抜) がかります。

### お問い合わせ先

三谷商事株式会社  
情報システム事業部  
iビジネス推進部

TEL: 03-5949-6211

URL: <https://shop.mitani.work/>



教育機関  
向け

## 緊急メール連絡網サービス

# 「連絡エクスチェンジ」

一斉に  
確実に届ける



緊急時にこそ  
使える仕組み



双方向のスムーズな  
連絡を実現



学校に特化した  
安全で柔軟なシステム



運用実績**118校** 約**20,000人**

あらかじめ登録されたユーザの携帯メールやパソコンメール宛に一斉メールを送信し、ユーザからの返答を一括集計することができるコミュニケーションサービスです。災害時などの緊急時はもとより通常時でも最適なコミュニケーションツールです。

登録ユーザのグループを設定するこ

とにより、特定グループのみに一斉通知が行えます。低価格かつ定額制のサービスで、クラウド型のサービスです。インターネットに接続可能な管理端末のみご用意いただければ簡単にご利用いただけます。また、データも管理端末に保存されないのセキュリティも安心です。

### お問い合わせ先

ミテネインターネット株式会社

TEL: 0776-20-3195

(平日9:00~17:30)

E-mail:

[support-team@mitene.ad.jp](mailto:support-team@mitene.ad.jp)



## ビジネス ソリューション

BUSINESS SOLUTION



# ネットワーク 統合管理ソリューション

次世代IoTネットワークの大本命！アライドテレシスのSDNソリューションを導入することで、費用を抑えながら「ネットワーク統合化」、「セキュリティー連携」、「ハイブリッド無線LAN」の3つのソリューションが利用可能になります。

### ①ネットワーク統合管理ソリューション

ネットワーク管理・運用の「一元化」「簡素化」を行い、運用・管理にかかるコストや必要となる技術スキルを大幅に下げ、利便性を提供する仕組みです。機器故障時においては、機器を交換するだけで複雑な設定状況を復元し、WANを超えた支社や工場などでも管理可能となります。

### ②ハイブリッド無線LANソリューション

通常のチャンネル設計による無線LAN(セル型)と無線同士の境界を無くすローミングレスな無線LAN(ブランクット型)の2方式をご提供します。セル型は、自律的な電波調整、チャンネル設計が可能な従来型となります。ブランクット型は、無線クライアントが移動しても通信が途切れることなく利用できる仕組みとなるため、再接続が発生しません。そのため、お客様の環境に合った最適な導入が可能です。

### ③他社アプリケーションとのセキュリティー連携

ファイアウォールやUTMなどのセキュリティーデバイス

や、人材管理・資産管理などのビジネスアプリケーションなどとネットワーク機器を連携させることで、エンドポイントによる遮断(ブラックリスト)や許可された端末のみを接続(ホワイトリスト)させる仕組みを実現。現在利用されているファイアウォールやUTMなどがあれば、別途購入することなくセキュリティー強化が実現可能です。

アライドテレシスでは、ネットワークを扱う皆さまに、より簡単に利便性の高い統合管理が可能なネットワークをご提供するため日々より良いものをめざし、努力を続けています。詳細や導入事例は、Webサイトをご覧ください。

<https://www.allied-teleasis.co.jp/>

お問い合わせ先

三谷商事株式会社

URL: <https://si.mitani-corp.co.jp/form/contact/>

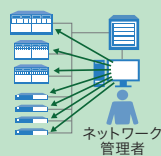
E-mail: [si-info@mitani-corp.co.jp](mailto:si-info@mitani-corp.co.jp)

### IoT時代のフレームワーク「AMF」に対応

ネットワーク管理・運用の「一元化」「簡素化」を行い、運用・管理にかかるコストや必要となる技術スキルを大幅に下げ利便性を提供する仕組みです。

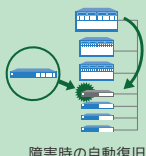
#### 一元管理

ネットワーク機器を一元管理・運用



#### 自動復旧

ファーム&コンフィグを自動配信



#### 自動工事

初期IPアドレス設定なしで自動認識



Wired

統合

Wireless

### 複数拠点のネットワークを集中管理

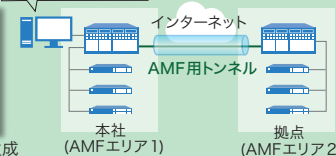
複数のAMFエリアを一括して管理可能。遠く離れた拠点のネットワークも一元的に管理・運用することができます。AMFエリアごとに異なる管理者を設定すればマルチテナント形式のサービス提供も可能です。

#### VISTA MANAGER EX



AMFエリアマップは自動的に生成

WAN越えの機器も一括管理



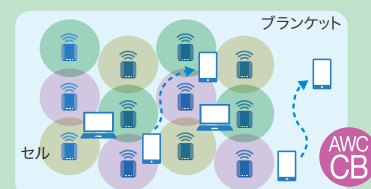
### 無線LANを最適な環境で維持するAWC

AWCは、次世代の無線インフラを実現します。無線環境の最適化、運用前後の安定した環境構築・維持に貢献します。



### ローミングレスを実現するチャンネルブランクット

無線チャンネルの境界でローミングするセル型とは異なり、ブランクット型はチャンネルの境界がなく、ローミングが発生しません。従って、無線クライアントの移動が多い環境に最適なソリューションです。AWC-CBはセル型とブランクット型の同時利用環境を提供します。





## 販売管理システム「e2-movE 販売」 導入で業務効率化

# 株式会社ジャクエツ さま

全国の幼稚園・保育園を中心に、保育用品、教材教具、遊具から建築設計まで、「あそびの環境デザイン」を総合的に手がける株式会社ジャクエツ様（本社：福井県敦賀市）。当社の販売管理システム「e2-movE（イー・ツー・ムーヴ）販売」を導入いただきました。



株式会社ジャクエツ  
取締役 執行役員 総務部長  
小池 承次 氏

### お客さまよりひとこと

手厚いサポートのおかげで、全営業店におけるシステム稼働が無事完了しました。三谷商事さんとプロジェクトを一緒にすることができて、私個人としても大変良い経験をさせていただきました。

## 全国70の営業店における 「手書き伝票」をシステム化せよ

創業100年を超える歴史を有し、全国に約70の営業店ネットワークを展開する株式会社ジャクエツ様。2018年8月に販売管理システム「e2-movE 販売」を本社に導入し、同年11月には全国の営業店での稼働がスタートしました。「e2-movE 販売」を導入する以前の販売管理について、システム導入プロジェクトの責任者を担当した取締役 執行役員 総務部長・小池承次氏はこう振り返ります。

「システムを導入する以前は、営業活動に関する受注・出荷・売上などの管理はすべて“手作業”でした。全国の営業店で注文をいただくたびに営業マンが紙の伝票に手書きで記入していたわけです。さらに、その伝票を営業事務が手作業で集約し、束ねた伝票を本社へ宅配便で送付していました。一方、伝票が到着した本社では、遊具や制服などの商品分類によって部門別に伝票を振り分けるのですが、これもまた手作業で行われていました。それが『ジャクエツの時間』

だったんです」

## 「失敗プロジェクト・ゼロ」の e2-movEを採用

手書き伝票と宅配便での伝票送付から、全国共通の販売管理システムの導入へ。この大きなシフトチェンジを敢行するに至った経緯を小池氏はこう語ります。

「今回のシステム導入における最大の目的は、『お客様対応のスピード化を図る』ということでした。社会的にもAmazonなどのECサイトでは、注文



### 株式会社ジャクエツ

所在地 福井県敦賀市若葉町2-1770  
URL <https://www.jakuets.co.jp/>  
TEL 0770-25-1111  
創業 1916年(大正5年)

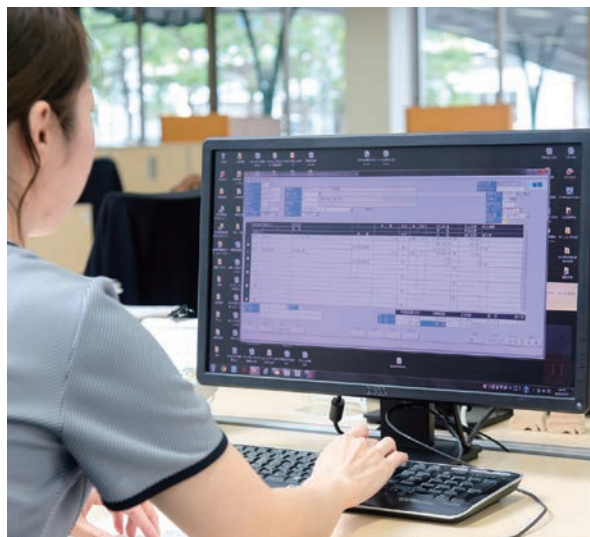
### 主要販売先

全国の公立・私立幼稚園、公立・私立保育園、認定こども園、全国都道府県自治体、地方自治体、地方公共団体、商業施設、文化施設 他  
従業員数 659名  
事業所数 営業店 70箇所

株式会社ジャクエツ  
エデュケーション営業企画課  
課長代理  
**瀬沼 祐一朗 氏**

#### お客さまよりひとこと

今回導入したe2-movEをベースに、発注業務の自動化など、さらなる効率化も視野に入れていますので、三谷商事さんには今後とも長く弊社に寄り添っていただければと思っています。



「e2-movE 販売」操作画面。手書き時代に比べて、業務のスピード化に加え、全営業店レベルでの情報共有が実現されました。

から商品到着までの時間が日進月歩で短縮されてきました。弊社としても、ご注文をいただいたものは可能な限り早くお客様にお届けしたいという結論に至りました」

導入実現までのプロセスとしては、2017年の秋に小池氏を責任者とした部門横断型のプロジェクトチームが発足。その後、製品選定のために三谷商事を含めた3社に対しプレゼンテーションを依頼します。

製品採用に至る経緯をうかがうと、「実は、自分の心の中では八割方、最初にお声がけしたA社さんをお願いしようと思っていたんです」と明かした小池氏。「そこから三谷商事さんが逆転したのは、非常にわかりやすいプレゼン資料を作成してくださったうえに、『これまでにe2-movEを350ユーザー以上導入しましたが、失敗したプロジェクトはゼロです』という実績をアピールしてくださったことが大きかったですね」と決断に至ったポイントを語ってくれました。

#### リアルタイムでの情報共有のほか多数の業務メリットを実現

2018年11月、全国の営業店でのシステム稼働がスタート。これによって得られたメリットを、エデュケーション営業企画課 課長代理・瀬沼祐一朗氏は次のように語ります。

「以前は本社での在庫管理も手書きでした。それが全てシステムで管理できるようになり、しかも、本社からでも各地の拠点からでも全国の在庫状況を一覧かつリアルタイムで閲覧できるようになりました。これが一番の大きなメリットですね」

成果はこれだけに限りません。

●注文から発送までの時間短縮によるお客様対応のスピード化

●手書きの曖昧な表記によって生まれていた発注ミスなどが、商品をコード化して入力することにより大幅に減少

●営業店ごとに管理されていた顧客情報が、本社からも閲覧可能になど、枚挙にいとまがありません。

さらに、瀬沼氏は「営業事務のスタッフに関して、手作業に充ててきた

時間が短縮されたことで、今後はこれまで以上に営業マンをサポートする役割に注力できるようになります」とメリットを挙げました。

#### 今後は「e2-movE 工事管理」の導入も視野に

今回のシステム導入を振り返って小池氏は、「三谷商事さんには、導入前に開催した各地での説明会や研修にも同行していただきました。こうした手厚いサポートのおかげで、問題なく全営業店での稼働を達成できました」と笑顔を見せました。

さらに今後は「e2-movE 工事管理」の導入が予定されており、建築設計分野を中心とした業務効率化が図られることになります。

さらに小池氏は「営業支援システムの導入も検討しています。営業マンとお客様との面談の記録がデータに蓄積され全社的に共有されていくシステム化がこれから必要になってくると考えています」と未来を見据えています。



情報システム事業部  
福井支店

(写真左から)  
**内海 義之 鎌谷 有紀**

#### 当社営業担当よりひとこと

ジャクエツ様の基盤となるシステムをお任せいただき大変光栄に存じます。

今後とも信頼されるパートナーとしてご一緒させていただき、お客様の発展にIT面でお役に立てるよう努めて参ります。



情報システム事業部  
システム部

(写真左から)  
**前畑 雄飛 大森 有美  
笠井 典昭**

#### 当社SEよりひとこと

お客様の多大な御協力をいただけたおかげで、全国70拠点への展開ができたと思います。本当に有難うございました。

これからもチーム三谷、総力を挙げて、システム導入を進めていく所存です。



マイクロソフト「AD」「WSUS」導入で  
社内ネットワークの一元管理を実現

## 株式会社ブンカ さま

印刷業を祖業とし、販売促進・企業PRといったセールスプロモーションのプロフェッショナルとして70年以上の歴史を有する株式会社ブンカ様（本社：大阪府大阪市）。マイクロソフト「Active Directory（以下、AD）」および「Windows Server Update Services（以下、WSUS）」の導入をお手伝いさせていただきました。



### 株式会社ブンカ

営業推進部  
システムサービス課 ICT推進チーム  
システムエンジニア

### 濱田 隆 氏

#### お客さまよりひとこと

AD/WSUS導入で社内ネットワークの一元管理が実現し、日々の運用業務が軽減されました。導入過程では三谷商事さんから様々なアドバイスをいただき、たいへん参考になりました。

### 大阪・東京に展開する社内ネットワークを一元管理したい

大阪市に本社を構え、東京に支社を展開している株式会社ブンカ様。約120名の従業員の皆様が使用する端末をはじめとした社内ネットワークを効率的に一元管理するために、2019年4月に「AD」と「WSUS」を専用サーバーを含めて導入しました。

コンピュータアカウントやユーザーアカウントを一元管理する「AD」と、マイクロソフトソフトウェアの更新プログラムを一元管理する「WSUS」。この2製品を導入するに至った経緯について、システムサービス課・濱田隆氏は次のように振り返ります。

「導入の検討を開始したのが2018年の夏でした。その前提として、社員の

各端末のOSをWindows 7からWindows 10に入れ替えることが決まっていたんです。そうするとWindows Updateが社員たちの端末で個別に動き出すことになり、どうしてもインターネット回線の負荷が増大してしまいます。その負荷軽減のためにはアップデートを一元管理できるWSUSを導入する必要があるし、WSUSを導入するなら大元の管理としてADも必要になるということで、二つ合わせての導入に至りました」

### AD導入で業務効率改善とセキュリティ管理向上を実現

まず、ADを導入したことによるメリットについて、濱田氏は以下のよう

に評価します。

「以前はサーバーを複数立てていたの、例えば新入社員のアカウントを作るためにそれぞれのサーバーに対して設定を行ない、端末にも個別に設定するという複数の作業を実施していました。それがADを導入したことで一元管理できるようになりましたから、ADに一度設定をするだけで済みます。私たちシステムサービス課の業務効率がかなり改善されましたね」

さらに、セキュリティ面での管理効率も向上できたと濱田氏は語ります。「ADの導入以前から、弊社ではネットワークのセグメント（区分）を二つに設定して、使用者の権限によってアクセスできる範囲を変更していました。一つは一般業務で使用するセグ



株式会社ブンカ  
営業推進部  
システムサービス課 ICT推進チーム  
八木 健太 氏

#### お客さまよりひとこと

三谷商事さんの提案には、こちらからの要望以上の「プラスアルファ」の内容があったことが決め手でした。相談してからのレスポンスも早く、担当者として非常に助かりました。

メント、もう一つは個人情報などが格納されているセキュリティレベルの高いセグメントです。こうしたセグメント管理についても、ADを導入したことで以前よりも管理がしやすくなり、システムサービス課の業務を軽減できました」

### WSUSにより全社一括での更新プログラム適用が可能に

WSUSの導入メリットについて、同課・八木健太氏はこう語ります。「毎月1回、更新プログラムをシステムサービス課内に限定して先行適用し、そこで不具合がなければ全社の端末に適用するという運用ルールになっています。不具合の有無をしっかりと精査できることに加え、その後の適用が全社一括で実施できるようになったので、以前に比べてスケジュールリングが非常に楽になりました。時間

に追われることがなくなりましたね」

濱田氏も、一括で更新プログラムが適用されることのメリットを挙げました。

「やはりWSUSを導入する以前は、更新プログラムのアップデートは社員ごとにバラバラの状態だったんです。自動更新機能をオフにしている人もいましたし。現在は全社一律で更新されるので、セキュリティ面でもさらに安全度を高めることができたと感じています」

### 『現場の業務を止めない』をモットーに導入作業を完了

今回のAD/WSUS導入について濱田氏は次のように総括しました。「今回の導入に関してはシステムの裏側部分の刷新でしたので、現場で端末を使用している社員は導入に気づいていない者もいると思います(笑)。



### 株式会社ブンカ

所在地 大阪市城東区古市1丁目15-8

URL <https://e-bunka.biz/>

TEL 06-6934-8889

創業 1948年5月

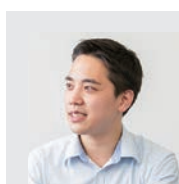
従業員数 120名

営業の種目

各種印刷/デジタルメディアの企画・制作/  
データベース構築と管理・運用/WEB事業/  
ICカードソリューション事業/イベント企画・運営 など

ただ、システム担当者としては『現場の業務を止めない』ということが大切な使命だと考えています。その意味では、大きなトラブルもなく、現場の社員に気づかれることなくスムーズに移行できたということで、良い結果が出せたのかなと考えています」

また、今後について濱田氏は、「具体的には決定していませんが、ADと連携するソリューションなども選択肢に入れていきたいです。例えば、クラウドサービスをADと連携すれば、ADのアカウントさえあればすぐに必要なデータにアクセスできたりと、さらなる利便性の向上も図れるのではないかと考えています」とし、八木氏は「社内的に業務改善を進めていくという動きもありますので、そういう場面でADをさらに活用していければと思います」と、それぞれに展望を語ってくれました。



情報システム事業部  
関西支店 営業課  
清本 隼

#### 当社営業担当よりひとこと

AD/WSUSというITインフラを一括管理する仕組みを導入できたのも、ブンカ様のご協力あってこそであり、大変感謝しております。今後もブンカ様のITインフラの支援に尽力いたします。



情報システム事業部  
文教営業部 関西文教課  
テクニカルソリューション課  
伊藤 直幸

#### 当社SEよりひとこと

ブンカ様のIT運用管理の基盤となるシステムの導入に携われたことを、大変光栄に思います。今後もブンカ様のお役に立てるよう、より良いご提案とご支援をさせていただきます。



## ミタニノヒトビト

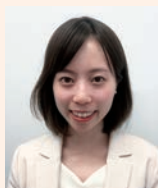
2019年春に入社した、三谷の新入社員をご紹介します。



情報システム事業部  
福井支店  
テクニカルソリューション課

**岡 怜美**

学生時代に足を運んだインドのスラム街で貧しい生活の中にもIT機器が入り込んでいた光景が強く印象に残りました。それまでITの世界に縁もゆかりもなかった私が、ITに強く関心を抱くようになったきっかけでした。情報システム事業部は時代の波とともに大きく変化していく部門だと感じています。そうした変化を楽しみながらいかに成長していけるかが、私のミッションだと思っています。まずは、ITを通じて皆さんのお役に立てよう一人前になることが目標です。絶え間ない変化に好奇心を持ち続け、挑んでいきたいと思っています。



情報システム事業部  
ビジネス推進部

**三浦 理恵子**

「会社と共に成長し続ける社員でいたい」これが辞令後に私が述べた言葉でした。自分だけが成長するのではなく、会社と一緒に成長したい、そのようなことを考えていました。とんでもないですね。配属後、色々な方とお仕事をさせていただき、自分が本当に未熟だと感じました。会社と一緒に成長するだけでは足りない、もっと速いスピードで成長しなければ、会社のレベルに追いつくことはできない。今はそう考えています。毎日新しいことを覚えて、お仕事をするのは楽しいです。今後たくさんのことを学び、どんどん成長していきたいです。



情報システム事業部  
システム部

**雛形 鉄平**

三谷商事は創業100年の老舗ベンチャー、そんなキャッチコピーを体現するように先輩方が自分の仕事をいきいきと語っていたことを覚えています。大学時代はサークル活動に明け暮れ、立ち上がったばかりのアカペラサークルは一から80人規模の団体に成長しました。あの達成感は忘れられません。自分を成長させてくれる環境に身を置けていることに感謝し、まずは職場からもお客様からも頼られる一流のSEになれるよう努めます。そして将来、私も自分の仕事をいきいきと語れるようになり、IT分野で三谷商事の新事業を立ち上げるのが夢です。



情報システム事業部  
システム部

**松本 望**

日々、みんなと同じことをしてもつまらないと考えながら過ごしています。中高生時代は誰一人友達のいない情報科高校に飛び込み、大学時代は同期がギターやフットサルをするなか三味線にハマリ、就職も同期はメーカーや自身の研究分野に進み、自分だけが商社、それも三谷商事一本で勝負しました。未経験の分野に対して、もちろん不安もあります。しかしそれ以上に、そこから得られる経験や楽しさが多くあります。今後とも新たなことにチャレンジしていき、確かな技術と営業にも負けない提案力で、ニーズに合致したモノを提供していきたいです。



情報システム事業部  
文教営業部 東京文教課

**林 奈津美**

レポートはいつも一太郎。自分のPCはネットに繋がらないからただのワープロ。SWとHWってなに!? そんな大学生活を過ごした私の配属は情報部門でした。アナログの世界で生きてきた私にとって情報部門は宇宙で、社員さんは宇宙語を話す宇宙人でした。しかし、私の唯一の自慢はどんなときも周りの人に恵まれてきたこと。三谷でも尊敬できる同期と先輩と上長に出会いました。現在は皆さんのお力を貸していただきながらITの世界へ一歩を踏み出したところです。最終目標は宇宙語が堪能な宇宙人になることです。



情報システム事業部  
文教営業部 東京文教課  
テクニカルソリューション課

**小山 翔大郎**

長いようで短かった学生生活を終え、東京&IT(情報事業部)という慣れない環境で過ごす日々が始まりました。日々、慣れないIT用語(カタカナが多い)と大都会東京(人が多い)に囲まれて悪戦苦闘しています。しかし、3ヶ月という短い間ながらも、それぞれが持つ魅力もわかってきました。ITの世界は知れば知るほど奥が深く、東京の街にはあらゆる情報や人が集まっています。今の新鮮な気持ちを忘れず、少しでも早く一人前に仕事ができるようになり、会社や社会に貢献できるよう精進していきたいです。



## 部門紹介

三谷商事を支える各部門をご紹介します。



### 関西支店大阪営業所

私たち情報システム事業部関西支店は営業課、テクニカルソリューション課の2つの課で構成されています。

事業内容はIT関連製品の販売からインフラ構築・運用まで多岐にわたり、お客様の課題をITを通じて解決しています。今年の5月よりリニューアルした新大阪オフィスで社員一同気持ちを新たに、今後ともお客様第一の目線に立ってソリューションを提供していけるように努めてまいります！

写真/上段左から、清本 隼、川藤 哲史、早志 優里、豊福 美雪、小山 陽 下段左から、福島 明、高岡 勝弘、佐々木 進一、道見 英知



## スタッフの スキ×コレ

今回は、私たちオススメの映画をご紹介します。



佐々木 進一

### インディ・ジョーンズ

好きな映画は『インディ・ジョーンズ』シリーズです。最初の『レイダース/失われたアーク《聖櫃》』に影響され、新婚旅行はエジプトに行きました。4作目の『クリスタル・スカルの王国』も息子が出てきたりと好きですが、この時点でハリソン・フォードは60代、でもカッコイイですね。また、なんと次作の予定もあるとのこと70代でアクション、楽しみです。観終わった後はスカッと思いますが、ふと思うこともあります。インディ・ジョーンズも盗賊やん！



川藤 哲史

### 未来世紀ブラジル

好きな映画は『未来世紀ブラジル』です。1985年の公開で『ブレードランナー』と双璧をなすSF人気作品です。舞台は20世紀の決して近未来的でない架空の国のお話で、テーマは「情報統制が行き届いた社会から逃げ出そうとするエリート官僚の妄想」といったところでしょうか。初見の方は驚くであろうエンディングは、何とも言えない男の悲哀を感じさせます。軽快な挿入曲「ブラジルの水彩画」が、そのギャップ感を醸し出しています。シュールですが、馬鹿々々しくもありお勧めです。



道見 英知

### スター・ウォーズ

好きな映画は『スター・ウォーズ』シリーズです。言わずと知れた名作で、好きな理由は一言では言い表せません。子供が小さい頃はよく一緒に観ていたので、今では家族そろってみんなスター・ウォーズファンです。他のファンの中でも特に人気なエピソード4、5、6が私も一番好きで、主役のスカイウォーカーはいつ観てもカッコよくて憧れますね。お正月などたまに再放送でも流れているのでまだ観たことのない人はぜひ観てみてください！



おしえて!!

# ゆめの博士

今回のテーマは…



## キャッシュレス決済



博…ゆめの博士 侍…助手侍



スマートフォンが  
お財布!?

**侍** あっ! 博士がコンビニで買い物をしているでござる。博士、博士え〜!

**店員** お支払いはどうなさいますか?

**博** ユメPayで。

**レジ** (ユメペイ!)

**博** さて、買い物もすんだし研究所にもどるかのぉ。

**侍** むむっ! お金を払わずにお店を出ようとしているでござる。この助手侍が成敗してくれるわー。

**博** 危ない! ちょっと、ちょっと待つじゃ。わしはちゃんと商品の代金をこのスマートフォンで払っておるぞ!

**侍** 何を寝ぼけたことを言っているでござるか。スマートフォンから現金が飛び出してくるわけがないでござる!

**博** スマホにインストールされているアプリで支払いをしておるのじゃ。

**侍** スマートフォンがお財布代わりになるってことでござるか?

**博** 詳しくは研究所に戻ってからじゃ。

**店員** あっスマホ忘れていますよ…  
ああ、行ってしまった。



キャッシュレス決済って  
なに?

**侍** スマートフォンがお財布になるってどういうこととござるか?

**博** スマートフォンに対応のアプリをインストールしてクレジットカードなどと紐付けるとスマートフォンで支払いができるのじゃ。Suicaをはじめとする交通系ICカードなどは知っておるな? これらもキャッシュレス決済じゃぞ。

**侍** 拙者も知らず知らずのうちに使ってたんでござるね。今までもあった技術なのにどうして最近になってこんなに盛り上がっているでござるか?

**博** 経済産業省が2019年10月1日から翌年6月30日まで「キャッシュレス・消費者還元事業」を実施するからかのぉ。加盟している中小規模のお店を対象に行われる事業で、加盟店で消費者が何らかのキャッシュレス決済を利用した消費者に対してポイントの還元が行われるのじゃ。これによって、事業者と消費者の双方にキャッシュレス化の推進を狙っておる。

**侍** 国を挙げてキャッシュレス決済を進めているんでござるな。

**博** 日本はキャッシュレス決済が遅

れておるからのぉ。決済比率はアメリカで46%、最も先進的な韓国に至っては96%と言われておる。それに比べて日本は約20%じゃ。

**侍** 拙者も現金派でござるし、日本はまだまだでござるな。

**博** 日本国際博覧会の開催される2025年までにキャッシュレス決済比率を4割とする目標があるのでこれだけ力を入れておるのじゃな。



現金と比べて  
いいことばかり?

**侍** キャッシュレスといってもどのくらいサービスがあるのでござるか?

**博** 日本だけでも60種類以上のサービスがあるとされておる。各社サービスを使ってもらおうと高い還元率を設定したキャンペーンも話題になったのう。わしもテレビを新調したわい。

**侍** いくら国がキャッシュレスを推進したといっても店舗側の対応は大変でござろう。

**博** サービスによっては、店舗側の導入費用は不要というところも出ておるぞ。これまでのクレジットカードなどと比べて、店舗側が高価な機

械を購入する必要もなく、お店への支払い用のQRコードを設置するだけで対応が完了することもある、ハードルが下がっている。

**侍** ふむふむ…。コンビニやドラッグストアでも使えるんでござるな。

便利そうなので早速拙者もスマートフォンにアプリをインストールするでござる。

現金を持ち歩かなくてもよくなるし、ポイント還元もあるし、いいこと尽くめでござるなあ。

**博** 待つじゃ！ 一方でデメリットもあるぞ。何らかの原因でサービス

が停止してしまうと購入できないことや、第三者がアカウントを乗っ取り自分のクレジットカードを使用して不正利用されるという可能性もあるのじゃ。パスワードの使いまわしをしないなど個人でできるセキュリティ対策もしっかり行うべきじゃ。

あと、前払いのプリペイド方式やデビット方式であれば、口座から前もって残高が減っていくが、クレジットカードのような後払いの場合には使いすぎには注意せねばならんぞ。気づいたら破綻じゃ！

**侍** 拙者も無駄遣いしないように気

をつけるでござる。

**博** さてと、今日はこのへんで帰るとするかの。この研究所も働き方改革で定時退社じゃ。

あれ。スマホが見当たらんぞ。コンビニで支払ったあと見ておらん。まさか、コンビニに忘れてきてしまったか。今日は財布を持ってきていないからどうやって帰ろうかのお…

**侍** 現金ももしものときには必要でござるなあ。



## ミタニ トピックス

MITANI TOPICS



## 株式会社シリウス

～日本政府のODA政策に貢献する機材取りまとめ商社～



三谷商事の関係会社であるシリウスは1994年設立以来、ODAのプロジェクトにおいて機材取りまとめ商社として、日本政府のODA政策に貢献してまいりました。主に日本政府の無償援助、技術協力、有償資金援助のプロジェクト、またアジア開発銀行などによる援助案件にも取り組んでおります。

写真は、アフガニスタン・イスラム共和国向け紛争予防・平和構築無償「道路維持管理能力強化計画」にて供与されたエクスカベーター。

道路維持管理能力の向上により流通網の安定化や僻地から拠点都市への物流が促進され、さらに病院や学校、市場といった基礎的な社会サービスへのアクセス改善により人々の社会生活の向上が期待されます。

URL: <http://www.siriuscorp.co.jp/>

GOUKA PRESENT  
FOR YOU!!

アンケートに答えて

## POCKETALK

[ホワイト]

が2名さまに  
当たる!

## 【応募方法】

同封のアンケート用紙にご回答いただき、下記FAX番号にお送りください。

FAX:0776-20-3104

【締切】2019年10月31日

※プレゼントは11月下旬発送予定  
※当選者の発表は商品の発送を以って  
代えさせていただきます。

## 表紙の写真

南条SA周辺地域  
振興施設整備事業

南越前町は南条SA周辺地域振興施設整備事業の基本計画を発表しました。北陸自動車道南条SA上り線に隣接した施設(「道の駅」の登録予定)が2019年11月に着工、2021年秋の完成を目指しています。

道の駅は観光振興や地域活性化の拠点として、地域の食の提供や特産品の販売、観光情報の発信機能、災害発生時の避難と情報収集の防災機能、キッズルームを設置した子育て応援機能も備える予定です。

施設コンセプトは「Kineno」(きねの=福井弁の「いらっやい」)で、人々を温かく迎え、新しい交流による発展を期しています。

当社も施設管理・運営を担い、プロジェクトに協力してまいります。

## 編集後記

★来年海外旅行に行く計画を立てているのでポケットークに興味津々です。とはいえまだまだ先なので、大人しく英語を勉強した方がいいことは分かっていますよ…  
(海苔)

★「ゆめの博士」を担当しました。私もモバイル向け交通系電子マネーの利用を始めたのですが、自分の利用するお店のほとんどで対応していてびっくり。小銭とおさらばで財布が軽くなりました。  
(りよーまの休日)

★「部門紹介」を担当しました。新しくなった新大阪オフィスにはファミレス席やリフレッシュルームなど“カジュアルに打合せ”ができる場所がいろいろあるのがいいです。  
(^^)

★「ミタニノヒトビト」を担当しました。新たにユニークな仲間が増えて嬉しいです。彼らのパワーに負けなように精進してまいります。乞うご期待…!!  
(Sora)

★今回も無事に発行することができました! 関係者の皆様ありがとうございました。来年も今年以上に良いものにしたいと思います!!  
(どりちゃん)

★編集委員も2年目となり、慣れてきたこの頃です。今年も無事終わり良かったです。みなさま、ありがとうございました!  
(けん坊)

MITANI CORPORATION  
三谷商事株式会社

## 情報システム事業部

|               |                                                |              |
|---------------|------------------------------------------------|--------------|
| □東京支店         | 〒171-0033 東京都豊島区高田3-28-2 (FORECAST高田馬場1F)      | 03-5949-6226 |
| □中部支店         | 〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内2-12-13 (丸の内プラザビル6F)     | 052-220-0177 |
| 豊田営業所         | 〒471-0034 愛知県豊田市小坂本町1-13-11 (富士火災豊田ビル4F)       | 0565-32-0061 |
| □関西支店         | 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-24 (新大阪第一生命ビルディング12F) | 06-6399-4663 |
| 京都営業所         | 〒600-8216 京都府京都市下京区西洞院通り木津屋橋角(辰巳ビル1F)          | 075-343-0322 |
| 神戸営業所         | 〒650-0031 兵庫県神戸市中央区東町126 (神戸シルクセンタービル4F)       | 078-333-5356 |
| □公共システム営業部    |                                                |              |
| 公共福井営業部       | 〒910-8510 福井県福井市豊島1-3-1 (第3三谷ビル)               | 0776-20-3201 |
| 公共敦賀営業所       | 〒914-0076 福井県敦賀市元町5-7                          | 0770-24-3028 |
| □福井支店         | 〒910-8510 福井県福井市豊島1-3-1 (第3三谷ビル)               | 0776-20-3093 |
| □金沢支店         | 〒920-0025 石川県金沢市駅西本町1-14-29 (サン金沢ビル2F)         | 076-222-2181 |
| 富山営業所         | 〒930-0008 富山県富山市神通本町1-1-19 (いちご富山駅西ビル1F)       | 076-431-1045 |
| □パッケージビジネス推進部 | 〒171-0033 東京都豊島区高田3-28-2 (FORECAST高田馬場1F)      | 03-5949-6226 |
| □ビジネス推進部      |                                                |              |
| 関東グループ        | 〒171-0033 東京都豊島区高田3-28-2 (FORECAST高田馬場1F)      | 03-5949-6211 |
| 関西グループ        | 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-24 (新大阪第一生命ビルディング12F) | 06-6399-5250 |
| 技術管理課         | 〒910-8510 福井県福井市豊島1-3-1 (第3三谷ビル)               | 0776-20-3107 |
| □ビジュアルシステム部   |                                                |              |
| 東京営業所         | 〒171-0033 東京都豊島区高田3-28-2 (FORECAST高田馬場1F)      | 03-5949-6220 |
| 大阪営業所         | 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-24 (新大阪第一生命ビルディング12F) | 06-6399-3755 |
| 開発課           | 〒910-8510 福井県福井市豊島1-3-1 (第3三谷ビル)               | 0776-20-3570 |
| □システム部        | 〒910-8510 福井県福井市豊島1-3-1 (第3三谷ビル)               | 0776-20-3103 |
| □情報企画部        | 〒910-8510 福井県福井市豊島1-3-1 (第3三谷ビル)               | 0776-20-3102 |
| □文教営業部        |                                                |              |
| 東京文教課         | 〒171-0033 東京都豊島区高田3-28-2 (FORECAST高田馬場1F)      | 03-5949-6226 |
| 関西文教課         | 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-5-24 (新大阪第一生命ビルディング12F) | 06-6399-4663 |
| 京都営業所         | 〒600-8216 京都府京都市下京区西洞院通り木津屋橋角(辰巳ビル1F)          | 075-343-0322 |
| 神戸営業所         | 〒650-0031 兵庫県神戸市中央区東町126 (神戸シルクセンタービル4F)       | 078-333-5356 |
| 広島営業所         | 〒730-0042 広島県広島市中区国泰寺町1-8-20 (国泰寺信愛ビル4F)       | 082-545-5355 |
| 福岡営業所         | 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-6-10 (FKビル8F)         | 092-473-0016 |

ご意見、ご感想をお待ちしております。

【ホームページ】 <https://si.mitani-corp.co.jp/>