

ふーるでいんぐ

No.157
2024

◎ 表紙クイズ

建設された当時は
日本で最も高い灯台として
ギネスに登録された
このタワーのある街は



「特集」

活気あふれる市場へ
おいしいものを探しに行こう！

「ニッポンの元気な会社」

横浜丸中ホールディングス株式会社（神奈川県）

「フィールディング全力支援」

実績と経験を生かし

保守や採用の現場を率いる

- 2 一度は訪れたい
日本の絶景 三好和義
第15回 奥日光（栃木県）

[特集]

- 4 活気あふれる市場へ
おいしいものを探しに行こう!

- 6 「横浜南部市場」の歩き方

- 8 全国津々浦々
観光市場へ出かけよう!

FROM FIELDING

- 10 ニッポンの元気な会社
第35回 横浜丸中ホールディングス
株式会社（神奈川県）

- 13 最新ITキーワード 中島 洋
第35回 スターリンク

- 14 フィールディング全力支援
Vol.06 実績と経験を生かし
保守や採用の現場を率いる

- 17 NEWS & TOPICS

- 18 おとなの歴史再入門 河合 敦
第29回 女性の地位向上を目指した
津田梅子

発行 NECフィールディング株式会社
〒108-0073 東京都港区三田一丁目4番28号
<https://www.fielding.co.jp>

編集・制作 日経BP／日経BPコンサルティング
デザイン ボールドグラフィック
印刷 広英社

本誌掲載の写真・記事の無断転載および複写を禁じます。落丁、乱丁などの不良品
がございましたらお申し出ください。お取り替えいたします。記事中の意見・見解はNEC
フィールディング株式会社のそれとは必ずしも合致するものではありません。

COVER PHOTO: NECフィールディング カメラ部 前 歳泰

表紙
クイズの答え
横浜

青い海と空が広がる横浜。現代の港町に歴史あ
る船とタワーが溶け込んでいることに時の流れを
感じながら往時に思いを馳せ、心が静かに揺れる
この景色を切り取りました。

みよし・かずよし

写真家。1958年、徳島生まれ。85年発売の写真集『RAKUEN』
で木村伊兵衛写真賞を当時最年少で受賞。世界各地で“楽園”を
テーマに写真を撮り続ける。「楽園」シリーズ最新刊は『日本の楽
園島』（青幻舎）。『日本の世界遺産』『室生寺』など日本文化に関
する写真集も数多い。2020年、大型豪華本『東大寺』を出版。

構成=いなもあきこ

一度は訪れたい
日本の絶景

第
15
回

栃
木
県

奥日光のクリンソウ

写真 三好和義

四季折々の豊かな自然が
目にも楽しい奥日光
輝く緑と静かな水辺に
色鮮やかな花が可憐に映える

栃木県の奥日光で見ることで
きる可愛らしい景色があります。
中禅寺湖畔に広がる千手ヶ浜では
樹齢200年のミズナラやハルニレ
の林が広がり、その中にピンク、赤、
白、紫といった色とりどりのクリン
ソウの花が咲きます。鮮やかな花
畑が緑と水辺に映える様は息をの
むほど美しく、見る人の心を癒や
してくれます。

クリンソウとは日本に自生する
サクラソウの仲間で、その名は五重
塔などの屋根に取り付けられた九
輪の飾りに由来するそう。真つす
ぐに空に向かって伸びる茎の先に、
大ぶりの花が段々に咲くのが特徴
です。奥日光は、日本有数の群生地
として知られています。

撮影したのは6月上旬の朝。今
か今かと待ちわび、開花の情報を
得ると同時に飛んでいきました。
千手ヶ浜は環境保護のため一般車
の乗り入れはできず、徒歩か低公
害バス、遊覧船でのアクセスが可
能。日光といえば東照宮に代表さ
れるように文化的な印象がありま
すが、豊かな自然が残る奥日光では
四季折々の風景を楽しめます。
湖面を渡る風を感じながら、木
漏れ日の中で幻想的に揺れるクリ
ンソウを堪能してください。



知っておきたい市場 Q&A



Q1 市場の歴史は？

市場が誕生したのは古代ギリシャまたは古代ローマの時代といわれている。都市の人々の暮らしを助けるために、近くの農村や地中海沿岸地域から物資が集まり、市場で商われるようになったという。日本でも7世紀にはすでに市場が存在していたと考えられる。『日本書紀』に、統制市場として海柘榴市(つばいち)や餌香市(えかのいち)が成立していたことが記述されている。

Q3 日本最大の市場は？

2018年10月に築地から移転した豊洲市場は、日本一大きい市場であることは言うまでもなく、世界でも公設市場として最大規模。敷地面積40万7000m²、延床面積51万7000m²のスケールを誇り、取扱量は水産物だけで約41万t。全国の水産物取扱量の約25%を占め、水産卸売場棟の見学者通路からは一般客もマグロの競りを見学することができる。

Q2 日本にある市場の数はいくつ？

2023年時点で、農林水産省が認可した中央卸売市場は全国で40都市65カ所。そのうち青果が50、水産物34、食肉10、花き14で、青果と水産物など併設している市場も多い。このほかに事業者が都道府県から許可を得て開設した地方卸売市場が1000カ所以上。飲食店などが食材を仕入れやすいよう、競りを朝夕に行うなど地域の特性を生かした取引が行われている。

Q4 値引き交渉はOK？

値引きについて、明確なルールは定められていない。大量に仕入れる業者がまとめ買いによる値引き交渉を行うことはあるが、一般客は避けたほうが賢明。相手に不快な印象を与えることになりかねない。「魚の頭と尾を切ってほしい」「内臓を取り除いてほしい」といった下処理の交渉などはその時の状況にもよるが、快く応じてくれる店が多いので願ってみては。



新鮮な魚介類や野菜、果物などがずらりと並ぶ市場は、まさに「食の台所」。地元の人はもちろん、近年は国内外から旅行者が足を運ぶ観光スポットとしても人気を集めている。駒沢女子大学で観光文化学類を教える鮫島卓教授は、市場についてこう話す。

「国内外を問わず、都市や街を訪れた場合は必ず市場を訪ねるようにしています。というのも、市場はその地域を知るのにとっても有効な手段。市場に並ぶ品々と、市場で働く人々に接することで、地域の特色や個性を理解することができます」

国内の市場は卸売市場と小売市場の2つに分かれる。卸売市場は農林水産省により定められた卸売市場法に基づいて農畜水産物を競売取引する場。利用者は飲食店の関係者やスーパーの納入業者など、プロが多いが、一般開放日を設けるなどして一般の買い物客も利用



しやすくなっている。

小売市場は小売店が軒を連ね、誰でも自由に買い物を楽しむことができる市場。食材を購入するだけでなく、海鮮丼や鰻などご当地グルメを提供する飲食店が充実した市場も多い。近年は横浜南部市場(PO6)のように卸売市場と小売市場が隣接し、両方の魅力を満喫できるスポットも増加している。

では実際に市場を訪れたら、どう楽しめばいいのか。

「市場では積極的なコミュニケーションを意識してください。例えば、沖縄の那覇市第一牧志公設市場(PO9)を訪れると、色とりどりの初めて見る魚が並んでいます。どんな魚なのか、どのように調理すればいいのか。市場の人に話しかけると、よほど忙しいタイミングでなければ丁寧に教えてくれます。私の経験から言うと、魚介類は会話のきっかけになりやすい。ノドグロは地域によって呼び名が異なり、アカムツ、アカウオなどと呼ばれることもあります。そんな呼び名を糸口にして、会話を弾ませていかげしょう。市場は出会いの場。会話が旅をより楽しいものにしてくれます」

買い物とともに食べ歩きも市場歩きの醍醐味。大阪の豊洲市場、和

歌山のとれとれ市場、南紀白浜、山口の唐戸市場などPO9。新鮮な食材を使った名物料理を食べ比べしなくなる。さらに、競りの見学やバーベキューイベントなどを実施する市場も。新鮮な空気と澄んだ風景を楽しめる朝市に出かけてみるのもいい。

「景気の低迷や高齢化などによって、元気を失っている日本の地方。旅先で市場へ立ち寄ることによって、街が活気を取り戻したり、旅をきっかけにふるさと納税を始めた。そんな流れを期待したいですね。市場は日本を元気にする起爆剤。皆さんも全国各地の市場に足を運んでください」

Adviser

駒沢女子大学 観光文化学類 教授
鮫島 卓さん

立教大学大学院博士前期課程修了(観光学)。旅行会社、テーマパークでの実務経験を経て、駒沢女子大学に着任。専門は観光経済学。イタリアのアグリツーリズムの発展について研究。ANAホールディングス旅と学びの協議会理事。



活気あふれる市場へ

おいしいものを探しに行こう！

とれたて新鮮な海の幸や旬の野菜に心が躍る「市場」。以前はプロが食材を仕入れる場所というイメージだったが、近年は一般の人も購入しやすいように変化している。手に入りにくい地域の名産品も豊富に揃う市場へ出かけてみたい。

文＝川岸 徹





1. 開場 50 年の歴史をもつ横浜南部市場。水産棟は通常プロ向けの市場だが、月 2 回は一般客に開放。朝 8 時の開門前に長い行列ができる。2. 水産土曜市では魚介類が卸売価格で購入可能。3. 市場ならではの雰囲気を感じたい。4. 内臓が透けて見えるほど新鮮なアオリイカ。5. 魚の下処理をお願いすることもできる。気軽に声を掛けてみては。6. 市場のスタッフとの会話もいい思い出に。7. 商品は早い者勝ち。朝 8 時の開場前に到着したい。8. 水産土曜市開催時の特別メニュー、海鮮汁とおにぎり。9. 生活の必需品が豊富に揃うランチ横浜南部市場。



DATA
所在地: 神奈川県横浜市金沢区鳥浜町 1-1
横浜南部市場 食の専門店街
<https://www.yokohama-smp.com/>
ランチ横浜南部市場
https://www.branch-sc.com/yokohama_nambu/

スタジアムの約 6 倍。水産物、果、花、日用雑貨を総合的に扱い、横浜市の近隣エリアの人々の暮らしを支えている。2019 (令和元年) には大規模リニューアルを実施。魚介、青果、肉、菓子、雑貨、生花など、多彩な小売店が並び「食の専門店街 (旧・食品関連卸売センター)」と、飲食店やドラッグストア、家電量販店、衣料品店などが集結した「ランチ横浜南部市場」が誕生。生活に必要な物はなんでも揃う、一大ショッピングエリアになった。

水産土曜市での買い物を満喫した後、少し遅めの朝ごはん。ランチ横浜南部市場の数店舗が水産朝市と連動し、「市場 de 朝メシ」を提供している。注文したのは海鮮汁とおにぎり。海鮮汁は、朝市で販売されたアオリイカが、新鮮なうちに調理されている。おにぎりは、朝市で販売されたアオリイカが、新鮮なうちに調理されている。おにぎりは、朝市で販売されたアオリイカが、新鮮なうちに調理されている。

「今朝、油壺で揚げたばかりのスズキだよ」「見てよ、このアオリイカ。新鮮だから、向こう側が透けて見えるくらい透明でしょ」
威勢のいい掛け声が飛び交う横浜南部市場の水産棟。いつもはプロ御用達の卸売市場だが、毎月第 2・第 4 土曜日は水産棟が「水産土曜市」として一般開放されている。時間は朝 8 時から 10 時までの 2 時間。余裕をもって 7 時 40 分頃に到着したが、すでに 200 人程度の行列ができていた。
開門と同時に、足早に場内へと向かう買い手客。この朝市のために場内にある 10 店舗が特別に開店し一般客を迎えている。そのうちの 1 軒から鈴の音が聞こえてきた。
「本マグロのタイムセール。1 袋どれでも 500 円。なくなり次第終了だよ」。袋の中には、本マグロの柵が 8 本。赤身の部分は刺し身に、血合いはマグロ汁と焼き物にして楽しんだ。
ほかにもおもしろいような魚介類がずらりと並び、購買欲が高まるばかり。粒の大きなアサリが 1 山 280 円。ぴくぴくと動いているアジが 5 尾 500 円。千葉産のホ

ンビノス貝が 4 個 900 円。富山産のホタルイカが 1 袋 500 円。値段は時期によって変動するが、全体的にとにかく安い。みりん漬の魚や醤油漬のイクラなど、数日間保存ができそうな商品も豊富に揃っている。
水産土曜市では、店の人とのコミュニケーションも楽しい。威勢のいい店員が「これは 3 日もつよ」「帰ったらすぐに内臓だけは出しちゃって」と、丁寧にアドバイスをしてくれる。お客さんが落ち着き、手が空いた時なら、交渉次第で魚の下処理もしてくれるという。
ここ横浜南部市場は 1973 (昭和 48) 年に開設された総合市場。根岸湾に面した敷地は、横浜





漁協直営の大型海鮮市場

とれとれ市場 南紀白浜

和歌山県白浜町の堅田漁業協同組合が運営する、西日本最大級の海鮮マーケット。真鯛、ブリ、カツオといった地物の活魚をはじめ、全国各地から鮮魚が届く。人気のマグロコーナーでは、南紀勝浦港から直送されたマグロの解体ショーが楽しめる。場内には、寿司、海鮮丼、海鮮焼きなどのグルメスポットがめじろ押し。市場で購入した海鮮や干物、肉、野菜をバーベキューで堪能できるBBQコーナーもあるので、白浜のおいしい恵みを堪能しよう。

DATA

所在地：和歌山県西牟婁郡白浜町堅田2521
電話：0739-42-1010
<https://toretore.com/ichiba/>



名物イベントに立ち寄って

唐戸市場

ふぐの名産地、山口県下関市の魚市場。目の前に関門海峡が広がり、地元の漁師たちが店頭で魚を販売するという、全国でも珍しいタイプの地方卸売市場だ。観光客も買い物しやすい雰囲気、近年は市場のにぎやかな雰囲気や店の人との会話を楽しみに訪れる外国人旅行者も多いとか。毎週金～日曜と祝日に開催される名物イベント「活きいき馬関街」には、寿司、海鮮丼、魚フライなど、多彩な海鮮屋台が出店。できたての魚料理に舌鼓を。

DATA

所在地：山口県下関市唐戸町5-50
電話：083-231-0001
<https://www.karatoichiba.com/>

8 自分だけの沖縄グルメ体験 那覇市第一牧志公設市場



京野菜・食材の知識を深める

錦市場

京都市中京区のほぼ中央、四条通の1本北。1615年、江戸幕府が公認した京都の三店魚問屋のひとつで、400年を超える歴史をもつ。正式名称は「京都錦市場商店街」。古くから“錦市場”の通称で親しまれ、“京の台所”としても有名だ。錦小路通の寺町通から高倉通をつなぐ390mの通りに約120軒の商店が並び、新鮮な京野菜をはじめ、京都ならではの食材を扱う店が多数。珍しい食材も揃うので、店の人から調理法や食べ方を聞くのも楽しい。

DATA

所在地：京都府京都市中京区西大文字町609
電話：075-211-3882
<https://www.kyoto-nishiki.or.jp/>



市場で食い倒れにチャレンジ

黒門市場

全長580mのアーケード商店街には、あらゆるジャンルの店舗が約170軒。大阪の中心地・ミナミにあり、近くにある圓明寺の山門が黒かったことから「黒門市場」と呼ばれるようになった。食い倒れの街を象徴する商店街だけに、海鮮丼、寿司、ホルモン焼き、うどん、カレー、ハンバーガー、スイーツなど、飲食店の顔ぶれも多彩。鮮魚店の魚介の串焼きや青果店のフルーツジュース、餅店の団子といった食べ歩きにぴったりな品々も充実している。

DATA

所在地：大阪府大阪市中央区日本橋2-4-1
電話：06-6631-0007
<https://kuromon.com/jp/>



那覇のメインストリート・国際通りのすぐ近く。戦後の闇市から始まり、1950年に市営市場として設立された。2019年から建て替えが進められ、2023年春にリニューアルオープン。2フロアからなる場内には、1階に鮮魚、精肉、乾物、菓子などの店舗が約60軒並び、2階には食堂が集結。ユニークなのが1階で購入した食材を2階の食堂で調理してくれる「持ち上げシステム」。好みや予算などを店の人と相談しながら、自分だけのメニューを完成させたい。



DATA

所在地：沖縄県那覇市松尾2-10-1
電話：098-867-6560
<https://www.makishi-public-market.jp/>

写真=PIXTA



自分で作る「勝手丼」が大人気

釧路和商市場

北海道東部の街・釧路に、1954年、市民の台所として開設。和商市場という名前には「わっしょい」という掛け声と「和して商う」という意味が込められている。名物は総菜店でご飯を買い、鮮魚店で好きなネタを好きなだけ購入して盛り付ける「勝手丼」。自由なスタイルが人気を集め、全国の市場に同様の丼物が広まったという。市場内にはほかに焼き魚定食や鹿肉バーガーなど、ご当地グルメを堪能できる食事処も。北の味覚を満喫しよう。



DATA

所在地：北海道釧路市黒金町13-25
電話：0154-22-3226
<https://www.washoichiba.com/>

花の市場といえばこちら

愛知豊明花き地方卸売市場

国内を代表する花の生産地、愛知県。その中西部、豊明市にある花の卸売市場には、全国から四季折々の花きが集められ、日本各地の販売業者へと出荷。世界有数の花市場として知られ、鉢花・蘭などの鉢物の取引高は日本一、アジア太平洋地域で最大規模を誇る。市場では見学ツアーを実施（要予約）しており、毎週月曜と木曜に行われる業者向けの競りも見学が可能。場内には日本伝統の花木と多年草を植栽・展示する植物園を完備している。

DATA

所在地：愛知県豊明市阿野町三本木121
電話：0562-96-1199
<https://fengming.jp/>



※写真はイメージです。

全国津々浦々
観光市場へ
出かけよう！

古くから人々の暮らしを支え、食文化の発展に重要な役割を担ってきた市場。近年は観光客歓迎の市場が増え、街の活性化にも貢献している。買い物だけでなく、その場で名物料理を満喫したり、イベントに参加したり。楽しみ満載の個性的な市場を訪ねてみよう。



長い歴史を誇る市民の台所

近江町市場

藩政時代から約300年にわたって地域の食文化を支えてきた“金沢市民の台所”。多くの人が行き交うアーケードには、日本海の鮮魚をはじめ、旬の野菜、果物などを扱う専門店が約170軒並び、近隣の住民はもちろん、料亭などで腕を振るう食のプロも仕入れにやってくる。金沢城、兼六園といった名所に近い街の中心地・武蔵ヶ辻にあるため、観光スポットを巡りながら立ち寄りやすい。海鮮丼や寿司などが味わえる食ススポットも多数揃う。



DATA

所在地：石川県金沢市上近江町50
電話：076-231-1462
<https://ohmicho-ichiba.com/>

第35回

ニッポンの
元気な会社

>>> 神奈川県

[横浜丸中ホールディングス株式会社]

ヘルプデスク業務の
委託によってDXを推進

横浜丸中青果を中核とした横浜丸中ホールディングス様は、産地開拓から神奈川県内での卸市場の運営、物流など青果に関わる一連の業務を手掛けています。少数精鋭で働く情報システム部門の業務負荷を減らし、全社的なDX推進に注力すべく、NECフィールディングに常駐型のITヘルプデスク業務を委託しています。

DATA

YOKOHAMA
MARUNAKA

横浜丸中ホールディングス株式会社

所在地：神奈川県横浜市神奈川区山内町1番地

売上高：約800億円(2023年3月期グループ売上高)

拠点数：7拠点

会社概要：青果卸の横浜丸中青果を中核に、青果流通に関連した産地開発、卸売り、販売、配送、物流、カット野菜製造、一部の卸売市場の運営、青果物の生産などを一気通貫で手掛ける青果の総合商社。物流の2024年問題や若手の採用難、農産物の価格上昇など経営環境が厳しさを増す中で、グループ一丸となり時代のニーズに対応できる柔軟な体制を構築。集荷・加工・販売・配送のワンストップサービスを強みとしている。

システムチームの要員不足で
問い合わせ対応に苦慮

— 2023年1月からヘルプデスクの運用をNECフィールディングにアウトソーシングしています。社内でのヘルプデスク運用にどのような問題点があったのでしょうか。

荒木 ITの困りごとに対する相談や問い合わせは非常に多いのが実情です。内容はPCの操作方法に関する質問やさまざまな要望、障害報告など、多岐にわたります。そうした従業員の声に対応できなくては業務に支障を来すことは明らかですが、当初のシステムチーム5

人の体制では約800人の従業員に対応するのは困難です。

米元 グループ各社にシステム担当者がないため、我々が対応せざるを得ないのですが、従業員の入退社や人員体制の変更があるとシステムに関する問い合わせも増加します。

森合 障害対応を優先しなければなりませんが、ヘルプデスクに対しては非常に雑多な問い合わせが多いという印象がありました。

荒木 そういう状況でシステムチームのベテランが退職したり、休職者が出たりしたことで、いよいよシステムチームの業務も回ら

なくなってきました。実際にヘルプデスク対応で残業が恒常化して

いましたし、本来やるべきシステムの企画・戦略に関する仕事ができ

ていなくなったと感じています。

— どのようなプロセスを経てヘルプデスクのアウトソーシングを

決断したのですか。

荒木 まずはプロジェクト管理ツールを導入し、システムチーム全員がどの案件にも対応できるようにしました。それにより業務の属人化を避けるようにしましたが、絶対的にマンパワーが足りませんでした。問い合わせでも対応してもらえない、と従業員にも思

われてしまうほどでした。ITに詳しいコンサルタントにも相談

したのですが、結果としての問題は

はつきりしているのに、なぜそう

なってしまうのかという状況が続きまし

た。結局、限られた人数で膨大なヘルプデスク業務をこなすだけで

なく、我々が本来の業務に集中するためにアウトソーシングが最適

だという判断に至ったのです。

常駐型ヘルプデスクの提案は
NECフィールディングだけ

— NECフィールディングにヘルプデスク業務の委託を決めた理

由は为什么呢。

荒木 検討段階で他社にも問い合わせたものの、従業員からの問い合わせにはコールセンターやチャットで対応するという提案が大半でした。例えばITの領域に

明るくない従業員が「自分が何を質問したいのか、どうしてほしいのか」をうまく説明できないとき、電話やチャットでは十分に対応でき

ないだろうと見ていました。従業員と直接対話し、内容を分かりやすく翻訳して集約し、さらに手順書に落とし込むというのを求めていたため、どうしてもオン

サイトでのヘルプデスク運用が不可

横浜丸中ホールディングス
管理部 システムチーム
主任

米元 博一 氏

横浜丸中ホールディングス
管理部 システムチーム
主任

森合 史貴 氏

横浜丸中ホールディングス
管理部 システムチーム
チームリーダー

荒木 剛 氏



欠になります。その条件に合致していたのはNECフィールディングだけでした。

— 実際にヘルプデスク運用をアウトソースして結果はすぐに表

れましたか。

荒木 NECフィールディングの調査によると、システムチームの業務の70%以上は雑務が占めており、そのほとんどが従業員からの問い合わせ対応でした。我々自身も手順書を作っていたものの、同じような問い合わせが来る

ことに困り果てていました。NECフィールディングから見れば、それは手順書とは言えない代物だったのでしょう。

米元 今後DX化を推進していくメンバーのために準備している手順書は分かりやすく、丁寧に作

られていて感じます。後から見ても、誰でも理解できるように作ってもらえています。

荒木 NECフィールディングにヘルプデスク業務を委託してから半年ほどで、従業員からのリクエストの半数近くに対応できるようになりました。業務時間に換算すると100時間以上に相当します。残業も減り、本来業務に集中できていると実感しています。

森合 従業員から問い合わせが来

た段階で障害ではないと判断した場合、ヘルプデスクに対応を依頼

します。実際に常駐してもらい、従業員とヘルプデスクの間で会話し

てもらえるので、こちらから説明する手間も省けます。その後の対応にもスピード感があり、問い合わせに対する記録も残るので、変更点やどのような設定をしたのかなども分かるようになりました。

荒木 2023年10月にインボイス制度が始まりました。当社も取引先との売買があるので、システムチームとして1年前からインボイス対応の準備をしていま

した。もしヘルプデスクを委託してい

なければ、雑務に追われてインボイスへの対応が間に合わず、業務が停止していたかもしれませ

ん。当社は間接的に神奈川県下を

中心とした量販店、コンビニ、中

食・外食産業の約7割と取引があ

り、当社の業務が止まれば、これら

の店舗から総菜や野菜が消えるこ

とも起こり得ます。ヘルプデスク

のアウトソーシングで業務停止リ

スクを回避できたのは、導入の成

果として大きかったと考えます。

ヘルプデスク業務の委託を
機にDXへ舵を切る

— ヘルプデスクの運用が始まり、

従業員からの問い合わせが

増えるなど軌道に乗っているよう

ですが、NECフィールディングへの評価はいかがでしょうか。

荒木 従業員からは「ヘルプデスクは対応が速くて分かりやすい、報告・連絡・相談をしっかりとってくれる」と高く評価されてい

ます。評判が良いと皆さんは広めたい方が多いという環境ができて

います。初歩的な質問はそちらをまず見てもらうという流れができてきました。こうした活動が従業員のITリテラシー向上にもつながっていると感じています。

米元 ヘルプデスクの担当者に伝えたことが営業担当へ正確に伝達

されていることから、情報の連携

が十分にとれていると感じていま

す。また、さいなことも注意を払

ってくださる上に、我々の考えて

いることが伝わっているという安心

感を抱いています。

森合 ヘルプデスクは2人体制で

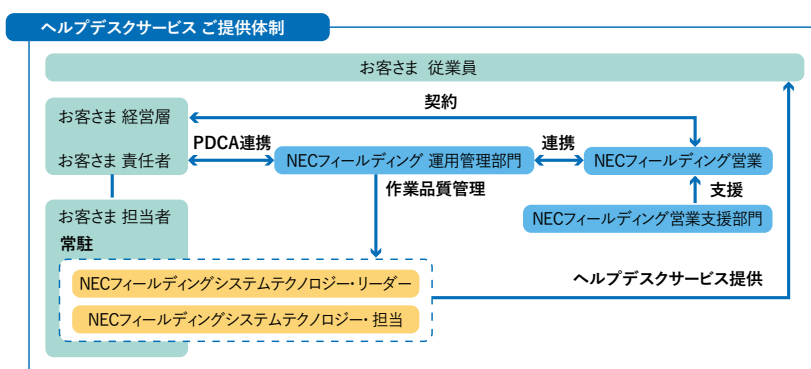
すが、手順化などの作業もしっかり

りして、きれいで分かりやすい

手順書を作成してもらっています。

この辺はさすが運用のプロだ

なと感じています。



— 流通、物流業でもデジタル化が加速している中、横浜丸中グループではDX推進委員会を立ち上げています。

荒木 世の中の潮流としてデジタル化は避けられません。ヘルプデスクのアウトソーシングによってグループ全体のITリテラシーが高まれば、DX化にも弾みがつくでしょう。DX推進委員会にはNECフィールディングにも参

[スターリンク]
低軌道衛星通信、
新ビジネス誕生の呼び水に

第 35 回

野心的起業家、イーロン・マスクが主導するスペースX社の衛星通信サービス「スターリンク」がさまざまな用途に使えると注目を浴びている。数千基という膨大な数の衛星を低高度で周回させ、高速かつ安定した通信環境を地球上のどこでも利用できるようにした通信サービスは、ビジネスや社会インフラとしての利用シーンが広がりはじめた。

スペースX社は2020年に北米大陸とヨーロッパで試験サービスを開始。日本では2022年10月にサービス開始を発表し、2023年夏までに早くも日本全体が提供地域となった。NTTグループやKDDIグループ、ソフトバンクなどの大手通信会社がスペースX社と提携しサービスを提供している。

スターリンクはサービス開始直後より世界の注目を浴びた。ロシアの侵攻で通信インフラを破壊されたウクライナがイーロン・マスクに要請し、スターリンクの利用で通信環境を再構築できた。戦場でのドローンの運用や最前線の中継映像での士気高揚など、劣勢に陥ったウクライナが持ちこたえる有力な道具になった。ただ、ウクライナが2023年9月にクリミアを攻撃した際、戦争の拡大を防ぐためにサービスを切断されたことが発覚したり、最近ではロシア軍が戦場で数千台

のスターリンク端末を使っていると指摘され批判の対象になるなど、スターリンクの動きは激しい議論的になっている。

戦争での利用で有効性が印象付けられたスターリンクは、ビジネスの現場でも有用であるという理解へとつながった。

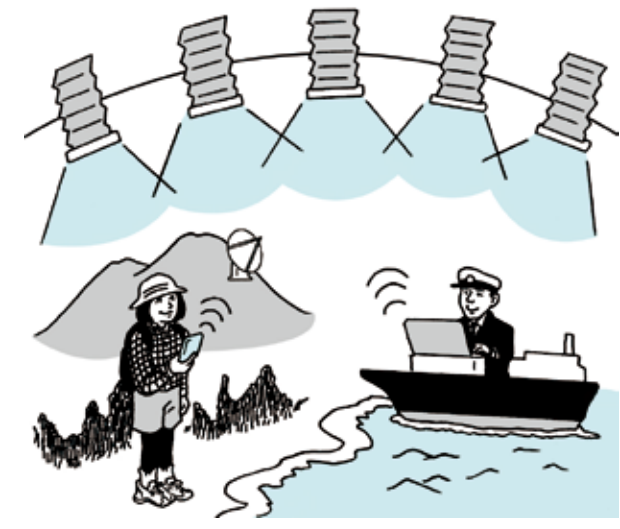
衛星モバイル通信のアイデアは20数年前にもあった。1998年に同様の低軌道周回衛星で地球上どこでもモバイル通信できるイリジウム（イリジウム原子の電子数と同じ77基の周回計画で出発、後に66基に修整）サービスが始まっていた。しかし、当時はまだコストが高く、利用台数が伸びずに行き詰まった。

しかし、一度に多数の衛星を軌道投入する打ち上げ技術の発達や、NECなどが提供している光通信技術が急速に進化してきた。スペースX社は2019年には60基の衛星打ち上げを開始。2020年代半ばまでに1万2000基とイリジウムの200倍近い数の衛星打ち上げを計画しており、すでに半分近くの衛星で

運用に入った。衛星通信のスタートは赤道上空約3万6000kmに打ち上げた静止衛星だが、地球の基地局と電波が往復するのに0.25秒近くかかる。接続時の処理時間を入れると、相当の遅延が生じる。

スターリンクの衛星高度は550km程度。地表からの距離が約65分の1に縮まったことで低遅延・高速伝送が可能になった。さらに、地球上のどこでも工事不要で利用できる、災害などで既存の通信インフラが途絶されたときにも通信手段がすぐに確保できる、などのメリットがある。

山間部や離島などの工事現場や広い農場のIoT管理、出張先での大人数のWeb会議参加、自治体の防災システムなど、利用シーンは広がっている。また、新しいインフラは新しいサービスを生み出す。ニュービジネスのチャンスを狙うテック企業がどんどんアイデアをビジネスに変えていくことも期待できそうだ。



文＝中島 洋 [Nakajima Hiroshi]
株式会社MM総研 特別顧問

1947年生まれ。日本経済新聞社でハイテク分野などを担当。日経マグロウヒル社（現・日経BP社）では『日経コンピュータ』『日経パソコン』の創刊に関わる。2003年、MM総研の代表取締役社長に就任。2019年7月から同社特別顧問

部門紹介！

東日本インテグレーション統括部
西関東第二営業部

西関東第二営業部は、神奈川県全域および沖縄県の一部の民間企業を担当。民需が100%となり、官公庁や医療機関、学校などへの提案に強みを持つNECフィールディングにおいて、エリアを担当する営業部門としては珍しい組織である。人員構成はNECグループの商流および組み込み販売を担当する一課が5人と自主営業を担当する二課が8人。そこに管理職を含めた合計16人体制である。民需の担当ということで営業スタイルにも独自のポリシーを持ち、特に重視しているのが顧客満足度とスピード感。「価値あるソリューションならば導入の遅れは損害につながる」といった民間企業の経営陣が求めるスピード感に添えていくことで顧客満足度向上を図っている。

部長コメント

西関東第二営業部は新入社員にとって最初の配属先になるケースも多く、若手社員が多いのが特徴です。成長を遂げた若手社員が他部署でも活躍している姿を見ると、若手の成長が会社全体の成長にもつながると思っています。彼らが全力で仕事に打ち込めるようマネジメントしていくことが私の使命です。今でも若手社員が飲み会を企画してくれるなど、率先して盛り上げてくれているのはうれしいですね。

価値ある情報提供や提案をしていくためには、お客さまのビジネスに対する理解を深めていく必要があります。今回のヘルプデスク業務に関しても、ユーザーとの対話を通じてニーズや課題を把握した上で迅速に対応することが評価されています。お客さまと良好な関係を築き、気軽に相談していただけるパートナーでありたいと考えています。

東日本インテグレーション統括部
西関東第二営業部長
橋山 英樹



担当者からひとこと



デジタルビジネス統括部
技術戦略グループ マネージャー
大窪 雄亮

会社を船に例えられていましたが、藻がスクリーに絡まるなど問題があれば、それを解きほぐすことに力を入れていきます。DX推進委員会は今後も続くと思いますので、その中でヘルプデスクの視点やITの観点から課題解決のお手伝いをして、船が前進していけるように営業、ヘルプデスクとも連携して尽力していくつもりです。



東日本インテグレーション統括部
西関東第二営業部 営業第二課
戸張 夏那

ヘルプデスク運用をはじめDX推進委員会への参加や打ち合わせを通じ、今後もIT運用課題に対して、横浜丸中ホールディングス様に貢献していきたいと考えています。プロセスを重視しつつIT課題の解決方法などの情報を共有しながら、共に成長できるパートナーとして必要とされる営業を目指していきたいと思っています。

加してもらっていますので、今後はさらに議論を深めていくつもりです。当社は今でも伝票をはじめとして紙文化が根深く、FAXが中心の受発注など改善できそうなことはたくさんあります。

DX推進に向けた今後の展望をお聞かせください。

荒木 卸や市場の業界は労働集約型の産業ですが、深刻な人手不足の影響で従来の業務フローに限界が来ています。そこで今後はデジタル化を軸にした効率化を推進していく必要があります。ヘルプデスクのアウトソーシングによって本来やるべき業務の30%程度はできるようになりましたが、今後は可能な限り100%に近づけていきたいです。

DXを経営にも生かしていくのですね。

荒木 DX化に向け出港したいけれど、いかりを下ろしたまま、スクリーには藻が絡みついているままの状態では船は進みません。前に進むために、経営層の決断に役立てていきたいです。NECフィールディングにはこれまでのシステム構築や運用、保守で培ってきたノウハウや経験を生かして、横浜丸中グループの業務改革に協力してもらいたいと期待しています。



フィールディング

vol. 06

全力支援

実績と経験を生かし
保守や採用の
現場を率いる

女性活躍社会の実現やジェンダー・ギャップの解消、ダイバーシティなど日本の企業経営を取り巻く課題は少なくない。そんな中、NECフィールディングにはこれまで培った経験と実績を生かして采配を振るう女性マネージャーがいる。スキルや経験に男女の差は存在しない——それが企業価値向上や成長にもつながる。



外出先でも報告や連絡、相談には迅速に対応するよう心掛けている

個性も経験も異なるメンバーを束ね、チームとして活動

神戸支店サービス課は、神戸市を中心に兵庫県内の官公庁や企業のお客さまのパソコンやサーバ、ネットワークといったIT機器の保守や設置を担っている。サービス課のスタッフは13人。部下は全員男性で、若手からベテランまで幅広い年齢層が在籍している。

2023年4月から現場を率いる榎田亜希子課長は、CE（カスタマエンジニア）から課長へと昇格した現場たたき上げのマネージャーだ。管理職となりデスクワークも増えたが、保守員と同行してお客さま先を訪問することは欠かさない。「保守員が現場でどのようなお客さま対応をしているかを確認するとともに、お客さまの声を直接聞く良い機会」だという。

明るく楽しく働く

PROFILE

NECフィールディング
神戸支店
サービス課長
榎田 亜希子

2005年4月入社。京都支店や大阪支店など、近畿圏の支店でCEとして保守やサプライ販売業務に従事する。2014年に主任昇格。「主任の頃までは結構尖っていた」。お客さまのためと思えば、上司と口論することも平気だったと苦笑する。2019年4月には課長に昇進し、「周りを見ることができるようになり、性格が穏やかになった」と感じている。休日は推しのバンド「RAZOR」のライブへ。会場で会う気の置けない仲間たちと楽しいひと時を過ごす。

したりしている。

そのために不可欠なのが、コミュニケーションの活発化である。時には夜遅くまで部下の報告や相談に耳を傾けることもあるが、「伝えることは難しい。理解や腹落ちまで時間がかかることもあるが、まずは思いを受け止める」のが管理職の役目だと強調する。課長に昇格して以来、部下一人ひとりと

ポジティブに
仕事を楽しむ

さまざまな関係者とコミュニケーションを図るため、対面や電話、チャットなどの手段を使い分けている

PROFILE

NECフィールディング
HR統括部 人事グループ
マネージャー

伊藤 あゆみ

化粧品会社を経て、2023年4月にキャリア採用で入社。前職でも人を軸とした経験を重ね、「企業理念への共感と、かなえたいキャリアを実現する環境が整っている」との思いからNECフィールディングへの入社に至る。2024年4月には管理職となり、試行錯誤の毎日。前職で育児休業を取得した際、夫のイギリス赴任に帯同したことがきっかけで、紅茶文化に親しむようになった。子育ての合間にお気に入りのティーカップでのティータイムが癒やしの時間。

多様な人材の獲得と活躍を支援し会社も成長

HR統括部 人事グループの中

そ「相談しやすい存在でいたい」。保守を担当するサービス課の女性課長はまだ希少な存在だ。今後女性の管理職が増えていく中で、ロールモデルとしての活躍が期待される。サービス課長はキャリアの通過点であり「将来は支店長を務めたい」という思いも抱く。

で、主にキャリア採用活動やダイバーシティ推進を担当するチームで活躍する伊藤あゆみマネージャー。ももとは新卒で化粧品会社に総合職として入社。営業や販売促進など現場の人員の教育に始まり、事業部門の教育や人材採用など「人」が軸となる領域でさまざまな経験を積んだ。国家資格であるキャリアコンサルタントの資格も有する。

これまでの経験から「会社の成長は人」という思いを強く抱いている。前職はジョブローテーションが前提とされていたが、人事領域でのプロフェッショナルとしてのキャリアを志し、新天地への転職を決意した。

入社1年でマネージャーに昇格。チームは少人数の編成でありながら、担当業務のほか新卒採用活動の面接や採用サイトの刷新も手掛けており、業務の領域は実に幅広い。

新たに入社する従業員の多くは期待と不安が入り交じった状態で入社の日を迎える。自身も転職を経験しており、その気持ちは誰よりも理解しているつもりだ。「人の可能性は無限大。入社した従業員が思う存分活躍できるようにしたい。まずは、会社と従業員のマツ

チングを高めていきたい」と語る。そこで、会社への理解を深めるためのWeb研修や配属後のフォローアップ、キャリア入社後の従業員を集めた交流会といった新たな取り組みを始めた。「採用担当者の仕事は採用して終わりではない。彼らが活躍できる環境を整え、その力を発揮できるようにしていくことが実は重要」と考えている。

められている。

NECフィールディングにおいても多様な人材を採用し、一人ひとりがやりがいを持って働ける職場づくりに注力している。その実現は容易ではないが、社内外の関係者とのコミュニケーションを通じて新しい刺激を受けており、やりがいも感じている。「自分自身もキャリア採用で入社し、管理職にも登用された。これまで当社になかった目線や女性としての視点を生かし、従業員の成長を後押ししていきたい。それを通して会社と社会に貢献することが自分の価値」という思いを胸に、日々業務に当たっている。

NEWS & TOPICS

April-
August

4-8

NECフィールドイングからのお知らせ

NECレッドロケッツ川崎、
2年連続のリーグ優勝と2冠を達成

NECレッドロケッツ川崎はバレーボール国内最高峰リーグのV.LEAGUE (V1女子)で創部以来初となる大会連覇を達成。さらに昨年末の皇后杯でも優勝を収めており、2年連続で2冠を制しました。

4月26日、当社所属の野嶋華澄選手が本社へ表敬訪問し、大会連覇と2冠達成を報告しました。その際、現地で試合を観戦した形山社長や経営幹部からお祝いの言葉を掛けられました。野嶋選手は、「リーグ優勝決定戦は接戦だったものの、サポーターとチームが一体となったことで勝ち切ることができた」とコメント。今年のリーグ戦では試合数の増加が予定されているため、よりチーム力を上げて活動していきたいと力強く語っていました。



©NEC RED ROCKETS KAWASAKI



©NEC RED ROCKETS KAWASAKI

医療機関向け
次世代ITインフラセミナー開催

7月10日～8月30日まで、オンラインにて医療機関向けセミナーを開催。セキュリティ対策やコスト削減など、ITインフラにおける課題の解決に寄与するソリューションを提案。スマートフォンを活用したグループチャットやナースコール連携など、業務効率化の実現につながる具体例も紹介します。

04/01

新入社員130名が入社

東京・新橋にあるカンファレンスセンターにて、2024年度の入社式を開催。形山社長はじめ経営幹部が出席し、新入社員を歓迎しました。新入社員の代表挨拶では、これからの仕事に対する意気込みが宣言されました。また、会社への理解を深めるべく、新入社員と経営幹部の座談会も行われました。新入社員は職場ごとの研修を受講後、各配属先での新生活をスタートさせました。

2024年度 入社式
NECフィールドイング株式会社

04/26

「第24回 TOUR de 熊野 2024」
開催

当社が特別協賛をしている「第24回 TOUR de 熊野 2024」が世界遺産・熊野古道を舞台に開催されました。UCI (国際自転車競技連合) 公認の国際ロードレースであり、国内外から参加チームが集まりました。

今回は三重県熊野市の山あいや紀伊半島の海岸線など自然豊かな3つのコースで3日間かけてレースが行われました。起伏の激しい山道を懸念に駆け上がる選手に対し、沿道からは大きな声援が送られました。

当社は地域への貢献活動の一環として、同大会に特別協賛。選手着用のジャージや表彰台のバックパネル、スタート・ゴール付近の垂れ幕には当社の社名も掲示されました。大会の様子は、主催元の公式Webサイトよりご覧いただけます。



©TOUR de KUMANO 2024

05/10
~
05/1207/10
~
08/30い〜るでいんぐ
おすすめ
商品整理整頓、備品管理などに便利
テプラ (KING JIM)

オフィス内の整理整頓、店頭POPの作成、備品管理などに役立つラベルライター。文字や記号に加えて絵文字、外枠などを組み合わせて好みのデザインでラベルを作成できます。ラベルテープの幅や色の種類も豊富に用意されており、用途に合わせて使い分けが可能です。



詳細はこちら

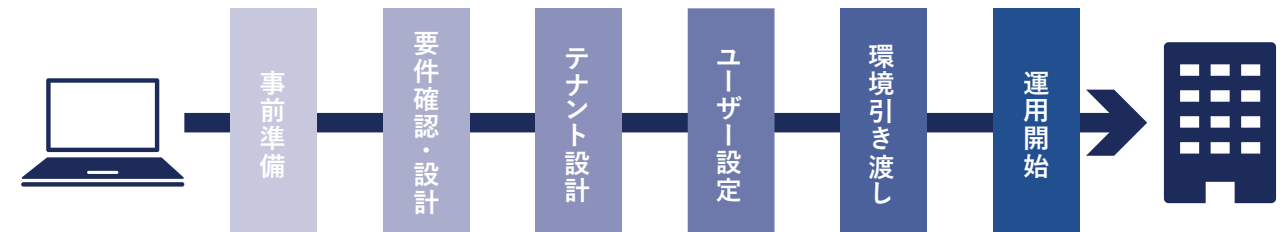


Recommended

いちおし
ソリューション

Microsoft 365 / Teams構築支援サービス

図1 Microsoft 365 / Teams構築支援サービスの流れ



Microsoft 365
環境をスピーディーに導入可能

DXや業務のデジタル化推進のため多くの企業がMicrosoft 365を活用している。Microsoft 365とはWordやExcel、PowerPoint、Outlookといったなじみ深いソフトをサブスクリプション型で利用できるサービスである。

これらのソフトに加えて、データの共有に役立つクラウドストレージ：OneDrive、社内ポータルサイトの作成やドキュメントのバージョン管理が可能なSharePoint、Zoomやフィッシング対策を標準装備し、安全にメールの送受信ができるExchange、チャットやビデオ会議などが行えるTeamsなどさまざまなサービスを利用できる。いずれもクラウド上でデータの保管や共有、編集などが可能で、場所や時間を問わず自由に操作できるといったメリットがある。

リモートワークが普及した昨今、Microsoft 365の導入・活用によって迅速な情報共有、コミュニケーションの活性化などにつながる。また、常に最新バージョンのサービスを利用できるため、セ

キュリティ対策やソフトの管理コスト削減にも寄与する。

しかし、社内にIT専任の担当者がいない、Microsoft 365で利用できる各種アプリをどのように設定して導入すべきなのか分からない、費用面で折り合いが付かないなどの理由から導入を断念するケースも見受けられる。そうした課題の解決策として、NECフィールドイングは、Microsoft 365 / Teams構築支援サービスを提供している。

導入までの工程を最低限にとどめお客さまの負担を軽減

NECフィールドイングのMicrosoft 365 / Teams構築支援サービスは、業務に必要なMicrosoft 365環境をスピーディーに構築して導入を支援する。基本設計書をベースに導入するため短納期で引き渡し、すぐに利用が可能である。さらに構築内容やドキュメントがあらかじめ決められているので、お客さま側での検討箇所が少なくて済む。また、導入までの工程が必要最低限から委託できるので、構築に関わるお客さまの負担の軽減につながる。

Microsoft 365のライ

センスを購入後、NECフィールドイングが事前ヒアリングを行い、基本設計書に基づくテナント設計や初期設定、ユーザーやグループ設定、ライセンスの割り当てなどをNECフィールドイングがサポートする。一連の導入設定が終了した後に管理者トレーニングを実施し、お客さまにMicrosoft 365環境を引き渡す。

なお、Office 2016 / Office 2019のサポートは2025年10月14日に終了することが発表されており、サポート終了後はソフトのバグ修正、テクニカルサポートなどは受けられない。こうしたソフトを使い続けることでセキュリティリスクが高まり、情報漏えいなどの深刻な問題が発生する恐れもあるため、Microsoft 365への移行をおすすめしたい。

導入・構築サービスに関する詳細はこちらからお問い合わせください。



女性の地位向上を目指した津田梅子

河合敦Ⅱ文 Text: Atsushi Kawai 野村美也子Ⅱイラスト Illustration: Miyako Nomura

今年から五千円札の肖像になる津田梅子について紹介しよう。

明治四（一八七二）年、梅子は岩倉使節団の留学生として渡米したが、最年少の満六歳だった。当初は女性を派遣する予定はなかったが、欧米を視察した開拓次官の黒田清隆が「優れた人材を育てるためには、教養のある母が必要だ」と政府に訴え、急ぎ、公募が決まったのだ。

開拓使の囑託で元佐倉藩士の津田仙は、幕末に渡米した経験があり、計画を知って娘の梅子に応募させたようだ。

梅子はチャールズ・ランマン夫妻に預けられた。実子がなかった夫妻は、梅子を変かわいがり、支援を惜しなかった。こうした愛情を受けて梅子は聡明で誠実な人に育ち、十一年後、私立の女学校を優

秀な成績で卒業、同年、同じ留学生の山川捨松と帰国した。

梅子は留学経験を生かし、日本の女子教育のために尽力したいと考えていたが、政府は何の仕事も用意していなかった。彼女たちに期待されたのは、国のエリートと結婚して良き妻、賢い母になることだったからだ。失望した梅子に、さらにショックを与えたのが、捨松の結婚だった。彼女は帰国後一年足らずで陸軍の実力者・大山巖の妻になってしまう。

梅子は苦悩や不満をたびたびアメリカにいたランマン夫人に手紙でぶちまけた。文中には「アメリカなんかへ行かないほうがよかった」という悲痛な言葉が刻まれていた。

だが、彼女は強い人だった。愛なき結婚を拒絶し、日本女性がおとなしく男の給仕に甘んじる慣習や、女性が「男より劣る」と思い込んでいる現実を変えるため、学校をつくって自立した女性を育てたいと決意したのである。

とはいえ、梅子には仕事がない。そんな彼女に救いの手を差し伸べたのが、岩倉使節団で面識のあった伊藤博文だった。伊藤は梅子を通訳兼家庭教師として雇用、明治十八（一八八五）年に華族女学校が新設されると、教授補（教員）にしてくれたのだ。教授補には準奏任官（国の役人）の地位と年俸四二〇円が与えられ



た。小学校の教師が年俸六〇円程度だったから、大変な高給であることが分かる。

梅子は授業で海外小説を取り入れたり、会話・作文を重視する手法を試み、生徒と一緒にテニスやゲームをするなど全人教育を行った。しかし、生徒は特権階級の子女ゆえ、向上心に欠け従順な人形のようなだった。

梅子は「政府に縛られない学校をつくり、自由な教育をしたい」という思いが抑えきれなくなった。そのためには高度な専門知識が必要。そこで梅子は、明治二十二（一八八九）年、長期休暇という形で学校に在職したまま渡米し、プリンマー大学に留学した。生物学を専攻した梅子は、優れた研究業績を上げるとともに、アメリカの友人・知人から寄付や協力を募り、学校設立の準備を進めた。

そして明治三十三（一九〇〇）年、安定した地位と高給をなげうって女学校を退職し、私立の女子英学塾（津田塾大学）を

創設したのである。入学生はたった十名だったが、開校式で梅子は「大切なのは学校の設備ではなく、教師の熱心と学生の研究心だ」と語り、英語教員になるための英語の習得に加え、オールラウンド・ウーマン（広い視野を持つ「完璧婦人」）の育成を目指すと言明した。生徒は原則、学校の寄宿舎に入れた。家事から解放して勉強に専念させ、教員と接する時間を増やし、大きな影響を与えようとしたのだ。実際、梅子は、生徒と朝食を共にし、土曜の夜は食事の後にダンスをしたり、語り合ったりした。

女子英学塾の教育は高く評価され、明治三十七（一九〇四）年に専門学校の認可を受け、翌年、女子英学塾を卒業すれば自動的に英語科の教員免許が与えられることになった。

授業での梅子は、少しでも英語の発音が違うと「ワンスモア」と机を叩きながら繰り返させ、生徒に徹底的な予習を求め、

授業中にたびたび学生の意見を求めた。納得できなければ教員と議論することも許した。自分で考え、主張することの大切さを教えたのだ。さらに、学校で得た知識と経験を他の女性たちに伝え、「女性の能力と価値が信頼を受けるに足ることを社会に証明せよ」と語った。

残念ながら晩年の十年ほどは糖尿病で入院を繰り返した。脳卒中の発作もあり、勤務が困難になった。けれど、梅子の仲間や教え子たちが立派に学校を守り、発展させていった。

昭和四（一九一九）年五月、梅子は久しぶりに女子英学塾を訪ねたが、これが最後の訪問となった。三カ月後、療養先の鎌倉の地で梅子は静かに息を引き取った。六十四歳だった。

女子英学塾はその後、津田塾大学となり、現在に至るまで多くの自立した女性を輩出し続けている。そんな功績が評価され、紙幣の肖像に採用されたのである。

かわい・あつし
1965年東京都出身。歴史作家・歴史研究家。多摩大学客員教授、早稲田大学講師も務める。テレビ番組『世界一受けたい授業』のスペシャル講師などでも活躍。『変と乱の日本史』『日本史は逆から学べ』（ともに光文社知恵の森文庫）、など著書多数。

Orchestrating a brighter world

NEC

デジタル環境から人の暮らしまで トータルサポートカンパニー NECフィールディング



わたしたちNECフィールディングが目指す「トータルサポート」。
それは、ただハードウェアを直すことではありません。

約60年に渡り保守で培ったエンジニアの経験と、年間約130万回のお客さま対応で、
お困りごとを解決してきた膨大なナレッジ。

そして、お客さまに寄り添えるよう構築してきた全国約340カ所のサービス拠点と、
24時間365日のサポート体制で、人の暮らしもサポートしていきたい。

信頼していた業務のツールを安心してこれからも使い続けられるように。

建物やインフラを安全に、快適に利用し続けられるように。

人々が心地よいと思うサービスをいつまでも心地よいままに享受できるように。
誰もが幸せな毎日を送り続けられるようにすることを、わたしたちは目指します。

人々の「心地よい暮らし」を維持し続け、もっと素敵な生活を送れるお手伝いを。

ICTから生活に欠かせないインフラ、そして安全で快適な暮らしの支えまで。

ハードも、ソフトもサービスも。働く人も、暮らす人も。

あらゆるものごとの持続可能性を高め、社会に活力を与えるのがわたしたちの仕事です。

デジタル環境と人の暮らしそのものを守り続ける。全てはお客さまのために。

それが、わたしたち、NECフィールディングの想いです。

NECフィールディング

<https://www.fielding.co.jp>

詳細はこちら



この印刷物は、E3PAのシルバー基準に適合した
地球環境にやさしい印刷方法で作成されています
E3PA:環境保護印刷推進協議会
<http://www.e3pa.com>

