

**FUJIFILM**  
Value from Innovation



# ビジネスに、 イノベーションを起こせ。

Bring innovation to business.

富士フイルム ビジネス イノベーションジャパン株式会社

Company Mission

## お客様のビジネスに イノベーションを。

あらゆる業種や業務において、働き方やビジネスのあり方に、大きな変革が求められています。

変革の実現に向けては、既存の仕組みや技術にとられない解決策が必要です。

お客様に有効な解決策をもたらし、  
ビジネスにイノベーションを起こすこと——  
それが、私たちの使命です。



## 多彩な商材や技術を組み合わせ お客様に最良の価値を届ける

お客様の働き方やビジネスに変革をもたらす方法は、一つだけではありません。あらゆる業務における情報の共有や伝達に不可欠な複合機やプリンター、いつでも・どこでも必要な機能を活用できるクラウドサービス、個人・組織のパフォーマンスを最大限に引き出すITシステムや業務環境の構築・運用支援、さらにはAI・IoTなどの最先端のデジタル技術を用いたデジタルトランスフォーメーションまで、私たち一人ひとは、あらゆる選択肢を駆使して、お客様に「価値」としてお届けすることに挑戦しています。



# 全国に営業拠点を展開し お客様の課題にきめ細かく対応

東京・豊洲本社と全国各地の複数拠点のネットワークを通じて、お客様の多様な課題にきめ細かく対応した営業活動を展開していきます。お客様が本当に困っていることは何か、より良い解決策は何か——お客様が真に必要としている「価値」を考え抜き、最適解を届けるのが私たちの仕事です。



## 「東京・豊洲に“センターオフィス”がオープン！」

東京・豊洲の「豊洲ベイサイドクロスタワー」に構える本社は、営業部隊の“センターオフィス”。ここでは、最新の情報を集めて発信し、全国の営業メンバーがいつでもコミュニケーションできる環境を構築していきます。また、所属部門を超えたチームでの活動や、仕事内容に合わせて働く場所などを選べる新しい働き方を実践し、その働き方自体をお客様にご覧いただける場にしていきます。



駅直結でアクセス良好な豊洲ベイサイドクロスタワー



それぞれが働きやすい場所を選べるフリーアドレスのオフィス。大型ディスプレイを備えたプレゼンスペースも



グループや1対1などさまざまな形式に対応したミーティングスペース



お客様に多様な商材や技術を体感いただくショールーム「Bridge for Innovation」



オフィス内には食事もとれるカフェスペースも完備

# 「全国」と「地域(エリア)」 2つのフィールド、それぞれの魅力

## 1 全国で働く —全国を対象にお客様のビジネスを支える

エリアを限定せず全国で働く魅力は、全国を舞台に、幅広い業種、規模のお客様を担当し、幅広い経験を積むことで自身のスキルを高められること。また、海外での活動など多様なキャリアへのチャレンジも可能です。

### 案件例

#### 全拠点横断の出力環境のマネジメントサービスで経営をサポート！

Managed Print Servicesは、お客様の各部門や事業所ごとに個別に運用されてきた、オフィスの出力インフラを全ての拠点横断で一元管理し、ライフサイクル(機器の選定・運用・廃棄)すべてに関するコストとプロセスをマネジメントするサービスです。出力環境に関わるコストと付帯業務を軽減することができ、お客様のコアビジネスへの集中と増力化を支援しています。また、サービス内で蓄積した情報(機器の稼働率や稼働時間、使用者情報など)を用いてさらなる改善提案を行い、お客様の経営をサポートしています。このようなサービスを導入いただいているお客様を担当するのも、全国で働く特徴の1つです。



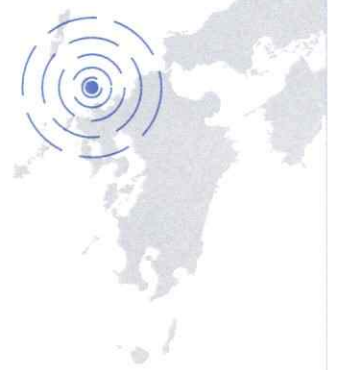
## 2 地域で働く —特定のエリアに密着しながらお客様に向き合う

地域で働く醍醐味は、担当地域で事業を行う企業や自治体に、さまざまなソリューションを提供し、お客様はもとより地域産業の発展に寄与できること。地域と向き合い、そこに暮らす人たちを支える仕事に携わることで、お客様と共に成長する手応えを感じられます。

### 案件例

#### 住民参加型の地域創生活動に貢献！

長崎県壱岐市と連携協定を結び、「壱岐なみらい創りプロジェクト」を支援しています。このプロジェクトは、観光客の誘致や新しい産業育成、住みやすいまちづくりをテーマに、市民が中心となって推進する地域創生活動です。その一環として、住民による対話会を通じて地域の課題を抽出し、アクションプランを策定。人材育成プログラムなどを実施しました。また、これらの活動が、総務省の「ふるさとテレワーク推進事業」に採択され、壱岐の歴史や自然を生かしたリゾート型テレワークの拠点整備も実現。壱岐市の産業の育成を支えています。





2012年入社

大手企業向けに当社が提供する業務支援センターに駐在し、センター運営の責任者として従事。その後、企業主管営業として、マスコミ関連企業などを対象に、経営・業務課題の解決に寄与する、さまざまな商品やソリューション・サービスの提案活動に携わる。学生時代は、国際経済学を専攻し、米国留学も経験。



2017年入社

東京・千代田区丸の内周辺にオフィス構える外資系企業や新興大手・中小企業のお客様を担当。ビジネスやオフィスにおいて、さまざまな課題の解決につながる商品・サービスを提案し、お客様に貢献している。学生時代は、文学部で英語コミュニケーションを専攻。

## さまざまな選択肢を組み合わせ 日本を代表する企業の課題解決に貢献

### やりがいと充実感を得られるダイナミックな仕事

お客様が抱える経営や業務上の課題を洗い出し、複合機やプリンターにとどまらない多様な商材、さらには自社のノウハウなどを駆使してお客様を課題解決に導く提案活動に携わっています。担当顧客は、広告代理店、印刷会社、新聞社。いずれも日本を代表する企業であり、その発展に貢献する仕事は非常にダイナミックでやりがいがあります。

最近手応えを感じた仕事は、新聞社の中長期の事業構造転換を見据え、お客様の営業改革に貢献できたこと。自社の改革活動を模範とし、社内関係者と連携しながら粘り強く提案を重ねることで、当社のコンサルティングサービスの採用につなげることができました。その実績が評価され、営業改革以外にも商談が広がっています。

### 確かな価値提供でコミュニケーションのより良い進化へ

私は海外留学で相互理解の重要性を痛感し、世の中のコミュニケーションの発展に貢献できる当社を志望しました。夢の実現は道半ばですが、多くの関係者と柔軟に連携し、さまざまな選択肢を組み合わせお客様に期待に応えることが近道になると確信しています。幸い当社には「お客様にとっての価値」を追求するという共通のベクトルの下、協力し合える風土が備わっています。

将来は、当社の経営企画や事業開発にも挑戦し、お客様に一層大きな価値を届けられる存在になりたいです。



### 1日のスケジュール

- 9:00 出社。部門ミーティングで商談情報を共有
- 9:30 グループミーティングで活動ポイントを議論
- 10:00 提案資料の作成など
- 12:00 昼食
- 13:00 複数のお客様先を訪問。課題解決の提案などを行う。空き時間はカフェでメール対応など
- 16:30 訪問先から自宅へ。リモートワークで事務処理、翌日の準備などを行い、終業

## 幅広い商品知識と粘り強い交渉力で 働きやすいオフィス環境をトータルで実現

### 多彩な商品を一本化して提案できる強み

複合機をはじめ、パソコンやサーバーの導入やネットワークなどのインフラ整備、クラウドサービスを活用した業務改善など、お客様が働きやすい環境を構築する業務に携わっています。自社商品だけでなく他社商品も組み合わせ、提案から導入までトータルに携わることは、お客様にとって利便性が高く、私たち営業の強みでもあります。

お客様から一本化してお任せいただくためには、幅広い知識や多くの関係者と交渉する力が必要になり、苦労もありますが、その分、自己成長を実感できる面白さもあります。そして何より、自身が手掛けた案件で、お客様にご満足いただいたときは、大きな達成感を感じます。

### お客様にとって安心してもらえる存在に

私は、さまざまな企業のお客様と出会える仕事に魅力を感じ、営業職を志望しました。現在担当しているお客様は業種・業態も多彩で、経営者からIT担当者まで、いろいろな立場のかたに会います。その分、勉強することも多いのですが、日々、お客様との出会いを通じて成長を実感しています。自身に後輩ができて教える立場になったことも、自信につながっています。今後、お客様の課題も多様化することが予想されますが、最新の商品知識を蓄えて、「あなたに任せれば安心」と言われるような営業を目指します。



### 1日のスケジュール

- 9:00 出社後、メールチェックや電話対応
- 10:00 アポイントのあるお客様先を複数訪問
- 12:00 昼食
- 13:00 アポイントのあるお客様先を中心に訪問
- 16:00 保守サービスの提案でカスタマーエンジニアと一緒にお客様を訪問
- 16:30 帰社。事務処理や翌日の訪問の準備を行い、終業



2008年入社

入社以来、一貫してSE部門に所属。さまざまな業種のお客様に対するシステム構築業務を経験した後、システム導入の前段階となるコンサルティング業務に従事。お客様が抱える課題を抽出し、あるべきシステムを提案する活動に注力している。学生時代は、情報学を専攻し、ソフトウェア開発環境の自動構築などを研究。



2016年入社

複合機の利便性や運用・管理の向上などを実現するため、お客様が抱える課題の抽出・整理、システムの要件定義および設計・導入、保守サービスなどを幅広く担当。主な顧客層は、東京23区内の中・大手企業。学生時代は、社会情報学を専攻し、企業向けシステムを構築する演習を経験。

## 時代の変化に伴い難易度が高まる課題を お客様目線のコンサルティングで解決

### お客様との対話を通じてあるべき解決策を導く

お客様が抱える経営・業務課題に合致したシステム導入を促進するコンサルティング活動に携わっています。

最近では、ペーパーレス化、働き方改革、デジタルトランスフォーメーションなど、複雑で高度な案件が増えています。しかもご要望の中身は刻々と変化するため、その内容を正確につかみ、最適な提案につなげるには多くの苦勞を伴います。お客様のふとした表情やしぐさをとらえ、「何か気になることはありませんか」と質問を重ね、プロジェクトメンバーと試行錯誤で解決策を導くことを心掛けています。無事システムを導入し、お客様から「こんな解決方法があったのか。お願いして良かった」と言ってくれたら、本当にうれしいですね。



### 常に「お困りごと」を解決できるSEを目指して

駆け出しのころ、あるお客様に「うちのシステムではご要望を実現できません」とお答えしたところ、「それをどうにかするのがSEの役割では」とお叱りを受けたことがあります。この経験を通じて、システムはあくまで手段であり、お客様の「お困りごと」を解決することが真の役割であることに気づかされました。

これからも個々のアイデアを尊重しながら、チームとして案件に向き合える職場環境を生かし、激変する時代の中で奮闘するお客様の期待に応えられるSEを目指します。

### 1日のスケジュール

- 10:00 ● 子どもを保育園に送り、お客様先に直行。課題解決に向けたコンサルティングを実施
- 12:00 ● 昼食
- 13:00 ● プロジェクトメンバーとミーティング。進行中の案件について活動方針を議論
- 14:00 ● 提案資料の作成
- 16:00 ● お客様とシステム導入に向けてリモート会議。事務処理作業を行った後、終業

## お客様とコミュニケーションを重ねて 真に必要なシステムを追求していく

### 多様なニーズをくみ取り、最適なシステムを提案

複合機を、より便利に、より快適にお使いいただくためのシステム導入案件に携わっています。システムの内容は、セキュリティ強化のためのICカード認証システムの構築や、複合機とクラウドサーバーを連携させ、あらゆる場所から出力できるようにする環境構築などさまざま。同じ企業でも複合機の管理者とユーザーではニーズが異なることも多く、お客様と早期に導入後のイメージをすり合わせ、最適なシステムを円滑に導けるように気を配っています。

最近では複合機20台の入れ替え案件を担当。通常2~3か月かかる業務を3週間で完了し、自信になりました。お客様からも「使いやすくなった」「管理がしやすい」と評価いただき、保守サービスの受注にもつながっています。利便性という価値をお届けした結果、お客様の喜ぶ姿を間近に見られることが、この仕事の大きな魅力です。

### 大規模案件でも安心して任されるSEに成長したい

お客様の課題解決に共に取り組むパートナーとして常に協力して下さる先輩がたの影響を受け、自分自身も「人のために何をすべきか」考え抜き、実行する力が高まってきていると感じています。

まずは、大規模案件をバリバリとこなす、憧れの女性先輩SEのレベルに近づくことが目標。将来的に、SEとして経験した数多くの「働く現場」の知見を生かし、自社の業務環境を進化させる仕事にも取り組みたいです。



### 1日のスケジュール

- 9:00 ● お客様先に直行。システム導入に関する提案を実施
- 11:00 ● カフェでリモートワーク。見積書や作業工程表を作成
- 12:00 ● 昼食
- 13:00 ● お客様先でシステム導入作業
- 16:00 ● サテライトオフィスへ移動し、リモート会議に参加。メール対応など事務処理を行い、直帰

複合機やネットワーク周辺機器の設置やメンテナンスを担当し、さらには運用面からお客様の業務課題を発見、解決する仕事です。



2014年入社

東京・銀座周辺エリアの中小企業において、複合機約400台の定期点検・修理対応などを担当。複合機の知識を生かした業務改善提案にも携わる。デジタルトランスフォーメーションの潮流に対応した文書の電子化や管理・活用の専門家を目指して勉強中。学生時代は、高等専門学校で情報工学を専攻し、ネットワークやプログラミングの基礎を習得。

## 複合機の点検・修理にとどまらず 技術力を生かしてお客様の業務改善を支援

### 技術的な観点から業務課題を見つけ、ソリューションを提案

業務の軸となるのは、複合機のメンテナンスですが、CEならではの技術的な観点から、お客様の業務改善につながる提案にも力を入れています。たとえば、複合機の稼働状況の分析から、お客様のどの業務でたくさん用紙を使用しているかなどがわかります。それを基に、お客様にお困りごとをうかがい、営業担当者と連携して、用紙を効率的に使うためのソリューション提案を重ねていきます。業務改善に貢献できたときは、本当にうれしいです。

この仕事の醍醐味は、複合機をベースにオフィス全体の課題を把握し、技術力を生かして解決に導ける点だと思います。

### お客様とのコミュニケーションを通じて、信頼関係を築く

私はコミュニケーションを大切にしながら、技術を生かした仕事に取り組みたいと思い、CEを目指しました。今は、複合機の状態をあらかじめリモートで把握でき、訪問先でのメンテナンス業務が効率的に行えるようになった分、お客様との会話の時間を増やすよう心掛けています。業務課題を見つけるだけでなく、信頼関係を築くことができているお客様に、クリスマスパーティーに誘っていただくという、うれしい出来事もありました。

今後は、複合機のプロフェッショナルとして技術力や知識をさらに高めるとともに、コミュニケーション能力をもっと磨き、お客様の課題解決に貢献していきます。



### 1日のスケジュール

- 9:00 ● 入社。修理依頼の確認
- 9:30 ● お客様2社を訪問し、定期点検や故障対応を行う
- 12:00 ● 昼食
- 13:00 ● お客様1社で使用状況報告。その後、もう1社訪問し定期点検
- 16:00 ● 帰社。お客様の複合機のトラブル、稼働状況などについて営業と打ち合わせ
- 17:00 ● 業務レポート作成、トラブル調査、部品手配などを行い、終業



2020年入社

複合機・プリンターに関する知識・理論や、実践的な保守・修理スキルの習得に重きを置いた約4カ月間の研修を経て、東京・千代田区エリアのお客様を担当。女性のCEとして、オフィスの複合機やプリンターの保守などを手掛ける。

## 研修とOJTにより知識とノウハウを習得 充実した教育でカスタマーエンジニアとして着実に成長

### 「わかる」から「できる」の専門教育を起点に、貴重な戦力へ

大手・中小企業のお客様がお使いの複合機やプリンターのメンテナンス、トラブル・故障対応を担当しています。複合機が原因でお客様の業務が滞ってはいけませんので、緊張感を持って仕事に取り組んでいます。

入社当初は、文系出身の自分にCEが務まるかどうか不安もありましたが、宿泊を含めた手厚い研修、配属後は先輩社員と行動を共にしながら指導が受けられる「ブラザー制度」によって、必要な知識とノウハウを身につけていきました。おかげで、今では、トラブルの症状から原因を推測して対処できるまでになり、「できる！」という手応えが、成長を後押ししています。



### お客様に信頼されるオンリーワンのCEを目指して

私は、手先を使う仕事の中でも、いろいろな人と接する仕事に就きたいと思いCEを志望しました。実際に働いてみると、お客様とのコミュニケーションを通じて、良好な関係を作る大切さを感じるように。たとえば、故障対応時でも、お客様との信頼関係があると修理業務もスムーズに行えます。

今は、先輩と同行してお客様を訪問することが多いのですが、お客様に顔を覚えてもらったり、名前と呼ばれたり、戦力として認められつつあると感じています。これからもっと経験を積んでスキルを磨き、お客様から頼られるオンリーワンのCEを目指していきます。

### 1日のスケジュール

- 9:00 ● 入社。所属チームで朝礼を行い、当日の訪問先を共有
- 9:30 ● 自身の担当業務の確認・パーツなどの準備
- 10:00 ● 複数のお客様を訪問し、定期保守業務を行う
- 12:00 ● 昼食
- 13:00 ● 複数のお客様を訪問し定期保守業務。加えて、緊急のトラブル対応のため1社を訪問
- 17:00 ● 訪問先から帰社。当日の業務レポート作成、翌日の予定確認とパーツの準備などを行い、終業

## 自りつ性を高める研修と実務を通じて 変革に挑み、実現できる人材を育成します

当社が理想とする人材像は、「自ら考え行動する人」「成長と変化に挑む人」。人との相互信頼を大切にしながら、常に問題意識を持って柔軟な思考で改善・改革を実行するとともに、自らが学び続ける意志・姿勢を持ち、日々成長し続けることが求められます。そのため教育制度では、一人ひとりが自りつ(自立、自律)的に能力(コンピテンシー)を伸ばし、成長を実感できるキャリアを形成できるように、後押しすることを重視しています。

入社後は約100日間を研修期間とし、全体、さらには職種別と段階的に研修を行ったうえで、各職場への配属を決定します。研修の内容は、いわゆる詰め込み型ではなく、「教えられる」から「学ぶ」へ、「わかる」から「できる」へ——を重視し、一人ひとりの“気づき”を大切にしている点が特徴です。さらに、配属後は実務に取り組む中で、それぞれの課題やキャリアプランに応じて、継続的に成長をフォローしていきます。



### 人材教育の流れ



## 従業員目線で整えた充実の福利厚生で ワーク・ライフ・バランスを支えます



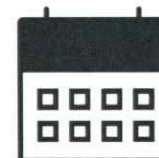
### 成果に応じた報酬制度で 実力を最大限発揮

お客様に価値を届ける販売会社ならではの制度で、業務の成果に応じて報酬が支給されます。活躍すればするほどその実力が高く評価されるため、やりがいを実感することができ、成長の手応えを感じることができます。



### モチベーションがアップ！ 永年勤続表彰制度

長く勤めたことへの感謝の気持ちと、これからの活躍への期待を込めて、10年ごとの節目に特別賞与の支給と特別休暇の付与があります。表彰を受けることで、次のステージに踏み出すモチベーションにつながります。



### 多彩な制度で プライベートも充実

完全週休2日制、特別休暇(永年勤続・リフレッシュ・慶弔ほか)、有給休暇(積立や時間単位での取得も可能)や産前産後休暇など、多彩な休暇制度を整えています。また、共働きの夫婦の生活を支援する配偶者転勤帯同制度などの独自の制度も充実しており、仕事とプライベートの両立が実現しやすい環境です。



### リフレッシュできる 施設やサービスが充実

全国のレジャー、グルメ、リラクゼーション、スポーツクラブなどを会員特典で利用できる福利厚生サービスがあります。東京ディズニーランドなどの各種リゾート施設の割引などもあり、従業員から好評です。



### 交流が生まれる さまざまなクラブ活動

剣道部、ラグビー部、アメリカンフットボール部、野球部、テニス部など、数多くのクラブ活動があります。オフタイムが充実するだけでなく、所属部門を超えた人との交流を通じて、仕事のアイデアが生まれることも魅力の一つです。



2021年4月23日発行 (非売品、禁無断転載)

# FUJIFILM

富士フイルム ビジネス イノベーションジャパン株式会社

〒135-0061 東京都江東区豊洲2-2-1  
Tel 03-6633-0100

新卒採用情報

<https://fujifilm-businessinnovation.saiyo.jp/> >>>



FUJIFILM、およびFUJIFILM ロゴは、富士フイルム株式会社の登録商標または商標です。

本冊子は富士ゼロックスブランドの商品を含みます。

富士ゼロックスブランドの商品は、米国ゼロックス社からライセンスを受けている商品です。商品提供者は富士フイルムビジネスイノベーション株式会社です。

Xerox、Xerox ロゴ、および Fuji Xerox ロゴは、米国ゼロックス社の登録商標または商標です。

※本冊子の内容は、2021年4月現在の情報に基づいています。