

画期的な通信型  
ドライブレコーダーを  
月額2980円〜の  
戦略的料金で提供

「無事故プログラムDR®」のビジネスにおいて、皆さんがどのような役割を担っているのかを教えてください。

加藤 私は、社内で「無事故プログラムDR®」の事業化の検討を開始した2008年10月頃から、この新サービスの企画チームに参加し、ドライブレコーダーの機能検討やサービスメニューの開発などに携わってきました。2009年7月の発売後も、動画通信機能など追加のオプションメニューの企画・開発や、営業用Webサイトの企画・制作といった販促活動に取り組んでいます。商品企画の段階では、幅広いお客様に利用していただけるように、1台当たりデータ通信料込みで月額2980円〜という戦略的料金を設定したため、そのコスト制約のなかで魅力ある機能をどれだけ盛り込めるかが難しかったですね。また、オプションメニューの企画においても、どのくらいの数のお客様が契約してくれるのかを試算して価格を決定する必要があるので、その根拠となるマーケティングデータを収集するのも大変でした。

河合 このようにチームが考案した機能・サービスの詳細に基づき、実際のシ

## INSIGHT

# 画期的な通信型ドライブレコーダーを通じて 安全で持続可能な社会の実現に貢献したい。

安全かつ効率的な車両運行をサポートする日本ユニシスの通信型ドライブレコーダー「無事故プログラムDR®」。必要な情報をリアルタイムに管理できる利便性や運用管理の手軽さなどが高く評価され、すでに導入企業約500社、導入台数約2万台に達しています。このソリューションの企画・開発や営業・サポートに携わる日本ユニシスグループの4名の社員が、製品・サービスの魅力や今後の可能性などについて語り合いました。

### 河合 俊典

2008年入社。入社後、チケット予約サイトなどを対象にしたWebシステムの開発を担当。2011年から「無事故プログラムDR®」のアプリケーション開発を担当する一方、ユーザーへの技術サポートにも力を注いでいる。

### 加藤 豊

2004年入社。入社後、コンサルティング部門に配属となり、約5年間、国や自治体のプロジェクトの事業再生などを担当。2008年から「無事故プログラムDR®」の商品企画や販促戦略の立案に携わっている。

### 佐藤 仁美

2006年入社。入社後、アフターサービス分野や物流関連ソリューションなどの営業を担当。2010年から「無事故プログラムDR®」のサービスインに向けた社内体制整備、契約管理などの営業サポート業務を担当している。

### 飯野 雄輔

タイヤをはじめ自動車用品の卸売会社で営業を経験した後、「幅広い分野の仕事に挑戦したい」と考え、2014年8月にユニアデックスに入社。自動車や運輸業界などに関する知識や経験を活かし、首都圏での「無事故プログラムDR®」の販売を担当している。



システム開発を行うのが私の仕事です。また、サービス開始後、ドライブレコーダーや管理ツールの使い方などに関するお客様からの問い合わせについては、サポートセンターが対応していますが、技術的に踏み込んだ説明が必要な場合は、依頼を受けて私たちエンジニアがお答えする形になります。システム開発においては、無事故プログラムDRは、大きなトラックを運用する運送会社から小型乗用車を営業に用いる製造業や商社まで幅広いお客様を対象にしています。そのため、どのくらいのレベルの運転操作があったら、それを危険運転として記録するか——といった要望もお客様によって異なるのです。

## お客様の事故リスク低減と効率的な車両運行に貢献

無事故プログラムDRは、通信機能を活用して事故情報や危険運転情報のリアルタイム管理などを実現した最先端のドライブレコーダーです。さらに動画通信機能やクルマの動態管理機能などのオプションメニューを利用すれば、より詳細な事故原因分析や高度な車両運行管理が可能です。今後も機能追加や性能向上などを通じて、さらなる事故リスクの低減と効率的な車両運行に貢献していきます。



加藤 豊

と思うと、別のお客様からは「もっと緩和してほしい」と依頼されることがあります。こうした矛盾する要望があった時に、どのようにバランスを取りながら、SaaS (Software as a Service) のシステムとして実装していくかが難しかったですね。

—— 佐藤さんは、企画チームの中でどのようなお仕事をされているのですか？

佐藤 加藤さんが商品そのものの企画や販促戦略などを担当しているのに対して、私が担当しているのは、この商品サービスをお客様に円滑に提供

していくための社内体制づくりです。お客様との契約項目の検討から、社内における事務フロー、ドライブレコーダーのデリバリー、取り付けといった一連の業務の進め方を企画してきました。さらに、契約内容やデリバリー予定などを管理し、営業担当からの問い合わせに対応するのも私の役割です。

飯野 そうしたサポートのもとに無事故プログラムDRをお客様にご提案していくのが、私たち営業担当者の仕事です。

佐藤 飯野さんは、ユニアデックスに転職する以前、他社のドライブレコーダーを販売した経験があるそうですが、他社製品と比べて無事故プログラムDRに対するお客様の反応はいかがですか？

飯野 無事故プログラムDRは、他社のドライブレコーダーに比べると、もうまったくの別物といえるくらい差別化された商品です。通信機能を内蔵しているために「SDカードを取り出さなくても情報をリアルタイムに把握・管理できる」「メリットをご説明すると、どんなお客様も大きな興味を示します。実際に導入いただいたお客様からも「運用の手間もかからないし、安全運転指導も簡単にできるようになった」と高く評価いただいています。

お客様のビジネスや持続可能な社会の実現に役立つことができる喜び

—— 仕事で手応えを感じるの是什么时候ですか？

加藤 やはり、営業部門などを通じてお客様の反応が伝わってきた時ですね。「事故件数が大幅に減った」といったお客様の喜びの声が届いた時には、企画の仕事をやってきて本当に良かったと実感します。また、最近はWebを通じて販促に力を注いできたのですが、検索結果ページに広告を掲載したり、DMを打ったりした結果、当初は月間数件程度だった問い合わせが、最近は毎日寄せられるようになったのも大きな成果です。

飯野 私たち営業担当の仕事は、日々お客様の反応をダイレクトに感じる事ができることが大きな魅力の1つです。例えば、私が担当するお客様のなかにも、これまでパソコンを触ったことがないという80歳を越えるご年配の社長様がいらっしゃいました。もちろん導入時に操作法をご説明したのですが、後日、操作が分からなくなっていました。「飯野さん助けて！」と連絡をいただいたのです。

河合 それで特別に出張サポートに行くことになったのですね。

飯野 はい。その後も営業がてら何度



## お客様への提案活動・ サービスをサポートしていく

入社以来、外出する機会の多い営業職を務めてきたのですが、出産を機に内勤中心の企画部門に異動しました。無事故プログラムDRに関する社内の業務フロー設計を担当してきたほか、現在は営業支援業務を担当しています。各エリアの営業担当者が、お客様により良い企画提案やサービスを提供できるように、私自身の営業時代の経験や知識も活かしながら、多角的にサポートしていきたいと思っています。



佐藤 仁美

貢献できる仕事があったからです。その点、無事故プログラムDRは、お客様のビジネスに貢献しつつ、それと同時に、交通事故の削減や環境負荷の低減など、事故のない安全な社会、持続可能な社会の実現にも直接貢献できる商品・サービスです。その開発に携わることができ、大きな目標を1つ達成できたという喜びが大

きいですね。  
飯野 無事故プログラムDRを活用して、急ハンドルや急ブレーキ、急加速といった危険運転を抑制していくことは、事故防止だけでなく、燃費改善にもつながります。また、走行中のアイドリング状況なども記録されるため、アイドリングストップを促す効果もあります。  
加藤 実際、無事故プログラムDRの導入後、燃料費を前年比25%近く節約できたというお客様もいらっしゃいます。その分、CO<sub>2</sub>排出量が削減されるわけですから、地球温暖化対策という切り口からも社会に貢献できるソリューションでもあります。

クルマのインテリジェント化を視野により価値あるソリューションの創出に挑む

最後に皆さんの今後の抱負をお聞かせください。

加藤 無事故プログラムDRの導入で、さまざまなご意見・ご要望が寄せられつつあります。こうしたお客様の声を的確に反映させながら、新機能の追加やサービスのレベルアップを図り、より価値あるソリューションへと進化させたいと考えています。

河合 私もSEとして、マーケットの

が事務所にうかがって操作方法をご説明したところ、最近では運行日報の出力や、危険運転履歴の集計などもできるようになり、事故発生件数も確実に減っているそうです。その社長様から「飯野さんが丁寧にご教授してくれたおかげだよ」と感謝された時は本当に嬉しかったですね。

河合 お客様から感謝の言葉をいただけるということは、私たちの商品・サービスがしっかりとお役に立っているという証ですからね。

佐藤 現在、営業支援や契約管理の仕事を担当している関係で、私も営業

担当者を通じてお客様のいろいろな声を聞く機会があります。事故に遭われたお客様から「ドライブレコーダーの映像から、事故責任が相手にあることを証明できて、免許停止にならずに済んだ」といったお話を聞くと、お役に立てて良かったなと実感しますし、担当営業から「大型の契約をいただいた」といった報告があった時などは、そういった喜びをともに分かち合えるのもこの仕事の魅力です。

河合さんはいかがでしょう？

河合 私が日本ユニシスを志望した最大の理由は、ITを活用して社会に

## 情報システムので 社会課題の解決に 貢献したい

学生時代、郵便局でアルバイトをしていた時、自動仕分システムが膨大な数の郵便物を瞬時に処理するのを見て、情報システムが社会に及ぼす威力を実感しました。以来、ITの力で社会に貢献したいと考えるようになり、日本ユニシスを志望しました。無事故プログラムDRは、交通事故防止や環境負荷低減といった重要な社会課題の解決に貢献するシステムだけに、開発していて非常に張り合いを感じます。今後もさまざまなシステムの開発を通じて社会に貢献していきたいと考えています。



河合 俊典

要求する機能・性能を実現したシステムをタイムリーに提供していきたいと思えます。

**佐藤** 無事故プログラムDRのビジネスを海外展開していく計画もあるようですね。

**加藤** グローバルビジネス推進部が、海外市場向けのソリューションの一つとして、インドネシアで無事故プログラムDRの実証実験を進めているところで

す。今後、インドネシアのほかタイ、マレーシア、シンガポールなど、東南アジア主要国におけるサービス展開を検討しています。

**佐藤** 交通事故のない社会の実現、環境負荷の低減は、日本国内に限らず全世界に共通の課題ですからね。

**飯野** とくに東南アジアは、経済発展にともなって急速にモータリゼーションが進んでいるだけに、ドライブレコーダーや運行管理システムのマーケットとしては非常に有望です。

**河合** 将来は、日本ユニシスのIoTを使って、世界のいろいろな国々で社会に貢献できる仕事ができたら嬉しいですね。

**飯野** ところで、最近はクルマの情報化・インテリジェント化が急速に進んでおり、国内外で自動運転技術の実証実験も始まっています。それだけに、将来はドライブレコーダーの機能が最初からクルマにビルトインされる可能性もあり

ますよね。

**加藤** 何年後になるか分かりませんが、その可能性は高いと考えています。ですから、そんな時代の到来も視野に入れながら、日本ユニシスとして、将来、どのような新しい価値ある商品、ソリューションを創出していけるのかを考えていかなければなりません。もちろん、すでに社内でも議論を進めています。

**河合** 例えば、自動車メーカーや電機メーカーとアライアンスを組んで、クルマに標準搭載するシステムを開発する方法もありますし、また、クルマと交通システムなどの社会インフラを結んで、よ

り高度な運行管理サービスを創出するなど、いろいろな可能性ががありますね。

**佐藤** さらに今後は、クルマに限らず家電や住宅設備など、私たちの身の回りのさまざまなものがネットワークにつながっていくはずです。これらをうまく組み合わせることによって、暮らしをもっと安全・快適・便利にするようなソリューションも可能になるのではないのでしょうか。将来は、そんなもっと身近なIoTビジネスに携わってみたいと考えています。

**飯野** わが国では、低炭素社会の実現に向けて、燃料電池車や水素ステーションを普及促進

## どんなお客様にも 自信をもって提案できる

無事故プログラムDRは、運用管理が簡単なうえに、安全運転支援や運行効率化といった効果にも優れた画期的な製品です。数100台～1,000台の車両を運用する企業から10台規模の企業まで、どんなお客様に向けても自信をもってご提案できます。これからも、より多くの企業と車両にこのソリューションを導入していただくことで、お客様のお役に立つとともに、交通事故の削減に貢献していきたいと思えます。



飯野 雄輔

シジョンを普及促進させようという取り組みが始まっています。これからクルマやエネルギーインフラなどを取り巻く環境は、さらに大きく変化していくことが予想されます。こうした社会変化のなかから、今後、新しいビジネスの芽を見つけて出すことができたらと考えています。

—— 本日はお忙しいなかありがとうございます。ありがとうございました。

