

横河レンタ・リースが企業向けにパソコンのレンタルと管理、運用サポートなどを一体的に提供する新サービスを始めた。これにより企業は従業員のパソコンを管理する作業が不要になり、負担が軽減するといっ。新サービスの狙いについて、沢和久社長に聞いた。

——最近の事業環境をどう考えていますか。

「計測器のレンタルから事業を開始した。その後、パソコンやサーバーなど」

管理不要で負担を軽減

企業向けPCレンタル新サービス

横河レンタ・リース社長
沢 和久氏



IT（情報技術）機器にもめられ、所有から利用へシフトする企業が増えている。レンタルサービス市場は今後拡大するだろう。——独自のサービスの提供も進めている。売上高は60億から700億の間で新サービスを開始しました。どのようサービスで「循環型社会の実現が求

「パソコンの調達から管理、運用までを一体的に弊社が提供するというサービスだ。モノ売りからコト売りに変化するという意味で『Cotoka（コトカ）』と名付けた」

——具体的にどのような利用イメージですか。

「これまでは企業のIT（情報技術）部門が自社で使うパソコンの機種を選定して調達し、企業ごとの設定をした上で従業員に配布していた。故障時の受付もこのIT部門が受け持っていた」

「Cotokaでは、企業が利用したい機種を選定する競合はありますか。当社が把握している限りは、あまりにも普通のレンタルよりも高いと選んでいただけないと思うので、レンタルよりも少し高い程度の料金設定にした。パソコンの管理に悩まされている、従業員1000人以上の企業をターゲットに売り込む。初年度で10〜20社程度に販売したい。パソコンでノウハウをためた後は、計測器などの製品もCotokaの対象にしていきたい」

（聞き手は矢口竜太郎）

「パソコンの調達から管理、運用までを一体的に弊社が提供するというサービスだ。モノ売りからコト売りに変化するという意味で『Cotoka（コトカ）』と名付けた」

——具体的にどのような利用イメージですか。

「これまでは企業のIT（情報技術）部門が自社で使うパソコンの機種を選定して調達し、企業ごとの設定をした上で従業員に配布していた。故障時の受付もこのIT部門が受け持っていた」

「Cotokaでは、企業が利用したい機種を選定する競合はありますか。当社が把握している限りは、あまりにも普通のレンタルよりも高いと選んでいただけないと思うので、レンタルよりも少し高い程度の料金設定にした。パソコンの管理に悩まされている、従業員1000人以上の企業をターゲットに売り込む。初年度で10〜20社程度に販売したい。パソコンでノウハウをためた後は、計測器などの製品もCotokaの対象にしていきたい」

（聞き手は矢口竜太郎）

するだけでよい。従業員は当社の構築した企業ごとのウェブサイトで希望する機種を申し込む。すると当社がオフィスか従業員の自宅にパソコンを届ける。従業員がパソコンを起動すれば自動的に企業ごとの設定を実施する」

「故障や更新時も従業員が直接ウェブサイトで申請する。一連の作業は自社のIT部門の手を介さずに進められる。IT部門はパソコン管理の手間から解放される。余剰人員を自社のデジタルトランスフォーメーション（DX）など必要分野に振り分けることができる」

——料金の目安と販売目標は。

「あまりにも普通のレンタルよりも高いと選んでいただけないと思うので、レンタルよりも少し高い程度の料金設定にした。パソコンの管理に悩まされている、従業員1000人以上の企業をターゲットに売り込む。初年度で10〜20社程度に販売したい。パソコンでノウハウをためた後は、計測器などの製品もCotokaの対象にしていきたい」

（聞き手は矢口竜太郎）