

Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE
Vol.41 SPRING 2021

1 あすへの対談 安藤社長が聞く！
練習の積み重ねで培った 冷静な判断力
コースマネジメントとメンタルトレーニングで勝利を掴む

ゲスト：牧野 裕さん
プロゴルファー

8 IKI事業紹介
ブロックチェーン技術で魚のトレーサビリティを実現
“サステナブルな漁業”の実現を目指す
「Ocean to Table プロジェクト」

9 ユーザーインタビュー
IKIのサービスが選ばれる“わけ” [26]
お客さま：三菱UFJ国際投信株式会社

13 [特別企画]ブレイクタイム
“DX=終わりのない旅”の出発点
斎藤 昌義氏 (ネットコマース株式会社 代表取締役)

15 IKI社会貢献活動 取り組み1
「救急鳥」プロジェクトに参加
防災備蓄パンで社会貢献
株式会社パン・アキモ

17 IKI社会貢献活動 取り組み2
社会課題の解決を目指す団体の活動を支援
～発達障がい者の社会参加や文化的な活動に向けて～
特定非営利活動法人「たいらか」

18 [コラム]
スループレーのすすめ

【今号の表紙】

2014年、米国CNNの「世界の夢の旅行先」に日本で唯一選出された「あしかがフラワーパーク」。かの樹齢150年の大藤ではないが、写真の藤には癒しと個の美意識を感じる。藤の花言葉は「歓迎」。4月、新たなスタートの季節に相応しい。

【撮影】太田 隆

IKI ナレッジ・レポート vol.41

令和3年4月1日発行

編集：アイエックス・ナレッジ株式会社

〒108-0022 東京都港区海岸3-22-23 MSCセンタービル

TEL.03-6400-7000(代) URL <https://www.ikic.co.jp>

本文中に掲載されている商品名およびサービス名は各社の商標または登録商標です。
本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

安藤社長が聞く！

練習の積み重ねで培った 冷静な判断力



コースマネジメントと
メンタルトレーニングで勝利を掴む

日大ゴルフ部で腕を磨き、1981年にプロテスト合格。その後、「フジサンケイクラシック」などプロ通算8勝（レギュラーツアー4勝、後援競技4勝）を挙げ、2006年からはシニアツアーに参戦。2016年のヴィクトリアゴルフブランドマスターズで優勝し、現在はゴルフレッスン番組への出演やテレビ解説で活躍中のプロゴルファー、牧野裕さんに、安藤社長がお話を伺いました。

プロゴルファー

牧野 裕

Hiroshi Makino

安藤文男

Fumio Ando

始まりは、お古のクラブと
河川敷のコース

安藤..今日はおいでいただきましてありがとうございます。まず、ゴルフを始められたきっかけを伺いたいと思います。
牧野..中学時代はサッカーをしていました。高校でもサッカー部に入学しましたが、クラブ活動はあまり盛んではなかったため、その頃から個人的にゴルフをやり始めました。ゴルフ自体は、父の影響もあって小学生の頃から身近なものでした。自宅のすぐ目の前を流れる江戸川の向こう岸に河川敷のコースがあり、その近くの練習場へ父からももらったお古のクラブを持って、たまに行っていました。高校時代には、その練習場でアルバイトをしながら練習をしました。私は無料で打たせていただいて、お客さんが来たらボールを打席に運ぶというアルバイトでした。河川敷のコースが960円、カート代が200円でしたから、1000円ちょっとで回り放題です。練習もほぼ毎日できましたし、河川敷のコースに来るおじさんたちにも可愛がられて一緒に回ったりしました。
安藤..ローコストで練習ができ、充実した高校時代を過ごされたんですね。
牧野..高校2年生に上がる春休みに「関東高等学校ゴルフ選手権」に出て、自分のゴルフ歴からすると上出来のプレーをし

て2位になりました。それがよりゴルフにのめり込むきっかけになったと思います。大学進学にあたってはゴルフで成績が出ていたので、数校からお誘いを受けていました。ですが、先ほどの河川敷のコースで日大ゴルフ部の竹田昭夫監督にお会いし、誘っていただいたご縁から、日大のゴルフ部にお世話になりました。大学での生活はゴルフ中心でしたが、今思うと良い思い出です。

コースマネジメントを
学んだ大学時代

牧野..私が入学した当時は、団体戦も個人戦もほとんど日大の選手が優勝し、日大が独占していたような感じでした。ですので、ゴルフ部の合宿では学生トーナメントの優勝争いを経験しているようですごくレベルアップに繋がりました。
安藤..選手の育成には監督の手腕が問われると思います。竹田監督はアメリカの大学などで勉強なさって、スポーツ科学に近いことを取り入れてトレーニングをされていたんですね。
牧野..はい。竹田監督には効果的な指導をしていただきました。特に良かったのは、コースマネジメントを学ぶ練習です。例えばラウンド合宿の場合は2ラウンドくらい이지만、夕方からはレギュラーは2本だけクラブを選んで、2ホール回

りなさいと。準レギュラーは4本、普通の人は7本、とクラブを限定することでショットのバリエーションやどう攻めるかというコースマネジメントを学びました。
安藤..使えるクラブの数を限定してホールの攻め方を比べるのですね。
牧野..そういうことです。ピンからの距離を逆算して、自分が選択したどのクラブを使い、どのルートで攻めるかをしっかり考える練習をしていました。
安藤..頭を使わせるのに効果的ですね。
牧野..竹田監督の良い指導法のひとつだと思います。例えばそのホールに合わせて、5番アイアンとパターをチョイスする場合があります。それで万が一バンカーに入った場合は、5番アイアンでロフトを付けて球を高く上げて、バンカーから出すとか。そういうクラブの使い方であったり、動かし方であったりということも学べました。面白くてすごく効果的な練習でしたね。大学時代に行ったこれらの練習の結果、私のプレースタイルが作られたと思います。

プロゴルファーの
優しさに触れて

安藤..プロになろう、という決断はいつされたのでしょうか。
牧野..大学2年から徐々にプロと一緒に試合に出られるようになりました。「千葉



Guest Profile

牧野 裕 Hiroshi Makino

プロゴルファー

1981年プロテスト合格。1983年の優勝をはじめ、フジサンケイクラシックなどプロ通算8勝（レギュラーツアー4勝、後援競技4勝）。1983年から1993年まで連続で賞金ランクのシード選手として活躍。2006年からはシニアツアー参戦。現在は、ゴルフレッスン番組、テレビ解説などで活躍中。趣味は、ミュージカル、演劇鑑賞。

でした。17番ホールは打ち上げのホールで、1打目はドライバー、2打目は3番ウッドで打って、3打目はピンまで65ヤード。雨でも水が溜まらないようなマウンドの上の難しいピンの位置でしたが、60センチに寄せてのバーディでした。そして、サドンデスの2ホール目、再び17番ホール。今度は、1打目のドライバーが最初のバーディの時よりも、15ヤードくらい飛び過ぎました。その時、プレーオフの65ヤードのイメージがすごく残っていたことと、ピンの位置が難しかったこともあって、2打目は最初のバーディを取った時と同じ距離に止めたいと考えました。そこでプレーオフの時に使った3番ウッドではなく、5番ウッドで打ってほしい残り65ヤードに。そ

して3打目はピンそば40センチくらいに寄せて、バーディを取りました。
安藤…竹田監督の練習の成果ですね（笑）。
牧野…ちょうど良いイメージが残っていて距離感が鮮明にあるのでその攻め方で5番ウッドをチョイスしたのは、いま振り返っても初優勝の割には冷静だったなと。
安藤…ベテランの攻め方ですね。
牧野…4人のプレーオフでしかも格上の方ばかりでしたから、優勝というのはまったく意識になかったです。
安藤…結果的には8勝されていらつしやる。
牧野…後援競技を入れて8勝ですね。初優勝後、賞金ランキングは常に良いところにおいて後援競技では優勝できていたのに、ツアー競技の2勝目がなかなか挙げられませんでした。1987年は3回ブ

メンタルトレーニングの師との出会い
牧野…ツアーで2勝目を挙げるきっかけになったのが、当時、福島大学の教授でスポーツ運動学が専門でいらつしやうった白石豊さんとの出会いでした。
 白石先生は、全米プロゴルフ選手権で優勝したデビッド・グラハムの『ゴルフのメンタルトレーニング』心の強化書』という本を翻訳されていました。他にも、独自のメンタルトレーニング理論を用いてオリンピック出場選手のメンタルコーチをなさるなど、数多くのスポーツ選手を指導されていました。その頃、なかなか優勝できないでいた私は、本屋さんに行つては自己啓発本やメンタルトレーニングの本を買って参考にしていました。白石先生の著書を読んだ時に、「あれかな」と。
 ある時、私が白石先生の著書を読んでいることがゴルフ雑誌に載り、白石先生がそれを讀まれて、仙台での試合の際に

オープンゴルフトーナメント」という後援競技では成績が良く、大学3年の時にはベストアマになり、大学4年の時には初日が非常に良い成績で、2日目には総合でも2位に付けて、最終組でジャンボ尾崎さんと一緒に回る事ができました。当時、ジャンボ尾崎さんは大活躍されていたので、ギャラリに囲まれた中でのプレーでした。1番ホールで私が1メートルくらいのパーパットを残していた時に、ジャンボ尾崎さんが先にホールアウト。そうするとギャラリーが移動するわけです。その時にジャンボ尾崎さんが、「まだパットが残っているから止まって」とギャラリーに言ってくれました。すごくオーラがあつて近寄りたかつたのですが、こういう優しい一面があるのだと思ひやかな気持ちになりました。その日は良いプレーができ、結果ベストアマと同時に総合でも3位。このことがきっかけとなって、レベルは高いけれども、このままがんばって良い練習を続けていけば、プロになれるのではないかと思えるようになりました。また、ジャンボ尾崎さんの一言でプロが少し身近に感じられましたね。
安藤…すごいきっかけですね。それで、大学を出られてプロテストを受けられたわけですね。
牧野…プロテストは少し苦労しました。当時は半年に1回テストがあり、上位15名だけがプロになりました。自分の中で

はプロテストを1回でパスできると思つていましたが、最終ホールで1・5メートルのパットを外して落ちてしまいました。その後は、千葉の袖ヶ浦カンツリークラブのヘッドプロ北野眞司プロの家に居候して一生懸命練習しました。学生時代よりもさらに濃い練習ができたと思つています。最終的に、プロになるまで1年半かかりました。

悪天候の中、冷静な判断で初優勝を掴む

という試合ですが、そこでドラマがありました。3日目が終わって、グラハム・マーシユさん、前田新作さん、藤木三郎さん、それから私の4人が1位タイでした。
 最終日は台風の接近で大雨注意報が出て、1番ホールをホールアウトした時点で中断されました。その後雨雲は午後1時くらいになると抜け、なんとかできるだろうということで、3ホールトータルでのプレーオフとなりました。プレーオフでは、藤木さんと私が1アンダーで残り、前田さんとマーシユさんは脱落。そこから2人でサドンデスを行い、2ホール目の17番ホールのパー5で私はバーディをとつて優勝しました。
 実は、最初の3ホールトータルのプレーオフの時も17番ホールではバーディ



安藤 文男 Fumio Ando
 アイエックス・ナレッジ株式会社 代表取締役社長



安藤…良いところはさらに伸ばせばいいわけですね。悪いところは反省をする。
牧野…そうですね。こうすれば良くなるということが非常に大事です。ただ反省するだけですと脳の中に悪いイメージが溜まっていってしまう。悪いことだけを書きつばなしにするのが一番まずいです。そこをなるべく良いイメージで満たしたいですね。

具体的な練習でいうと、まずはパットですね。家で5分でもいいので、パターの芯がボールの芯にきちんと当たるように練習してください。アマチュアの方の多くは、フォローイングが減速してしまいうケースが多いです。ですからバックスイングに対してフォローイングを少し加速するような感じで、練習すると思います。

あと、お風呂上がりにシャドーイングをすることもお勧めします。風呂上がりで体が温まっていると柔軟性も上がっています。手を組むだけでも、ペットボトルを持ってやってもいいです。ボールを意識しないので、スムーズなスイング作りに役立ちます。両手両腕がインサイドから来て丸く振るイメージでシャドーイングしてみてください。少しでも良いゴルフをしたいのであれば、毎日でも週2回くらいやっていただくと、きつとレベルアップすると思います。

安藤…ありがとうございます。アマチュアは、先ほどのお話にあった65ヤードの距離感を測り、正確に打つというように、特

にフルショットでない距離が苦手な方は、自分の得意なクラブまたは好きなクラブを1本決めて、ご自分の中の尺度を作ってしまうと良いです。クラブは、グリーン周りからのアプローチに使うアプローチウェッジがいいと思います。グリッパの模様のこのあたりを持って手の位置が腰から腰くらいまでの振り幅だと何ヤード飛ぶか、というのを掴むことが非常に大事です。どれくらいか分からないでバックスイングを大きく上げて、大きいかたと感じて、ダウンスイングで減速してしまつと、コックが早くほどけてミスが出やすくなります。

この距離はこれくらいで打つという尺度ができてくると、打つ前の不安や迷いがなくなります。最初は10ヤード刻みで構いませんが、できれば5ヤード刻みで距離感の尺度を持つことを目標にしてください。そうするとスムーズにスイングができるようになりますので、成功の確率がぐんと上がると思います。コースでそれを試して良い結果が出た時は、スコアカードの余白にでもメモしてください。先ほどの「ゴルフ日記」ではありませんが、アプローチウェッジで両手で腰から腰くらいの振り幅だと何ヤード飛んだ、肩から肩の振り幅だと何ヤードとメモしていくと、だんだんご自身の中の距離感の尺度ができていきます。

安藤…なるほど。
牧野…そのやり方を少し変えれば、ビジネスや普段の生活の中でも役に立つと思います。「自己指示の確認書」を書くことで目標がより明確になりますし、成績が出ない時にはモチベーションを高め、

やるべきことを思い出させてくれます。その後、1991年の最後の試合「大京オープンゴルフトーナメント」で優勝。それをきっかけに翌年1992年の「ダイドードリンコ静岡オープンゴルフトーナメント」でも優勝。同年5月の「フジサンケイクラシックゴルフトーナメント」でも優勝できました。白石先生との出会いが、私にとっては大きかったと思います。

また、ミスした後に引きずってしまう部分をなくすために自分の中で何か決めることをしてください。ペットボトルの水を飲んで深呼吸を3回したら、もうそれは忘れる。そういう決めごとをしなさいともおっしゃっていました。そして、そういうことを箇条書きにし、最後にまた最初に掲げた目標を書く。その「自己指示の確認書」を1枚の紙に書いて、何枚も常に身近なところに置き、1日何回でも目に付いた時に読んでくださいと。

安藤…いろいろなタイプのスイングがありますが、打ち方には何かこだわりはありますか。また、スイングについてアドバイスをお願いします。
牧野…私自身は、自分に合ったスイングがあります。一般の方にレッスンする際は、その方の柔軟性や可動域、それからドローボールが好きなのかフェードボールが好きなのか、高いボールが好きなのか低いボールが好きなのかというのがありますから、それらを踏まえた上でアドバイスしています。ゴルフのスイングも人の顔や姿と同じように、その人その人なんです。その人に合ったスイングがあると思います。

「ゴルフ日記」で自分の傾向を知る

「ゴルフ日記」には、上手くいった時はこういうフィードバックだったと書いておきます。また、上手くないかかった場合にも、もしかしたらこうすれば良かったのではないかと「良くなるように思えること」を必ず書いておきます。それが当たっていないでもいいです。そして2回目、3回目のラウンドでヒントが浮かんできたら、こういうミスはこうすればいいんだと、そこに赤字で書き加えます。そうすると自分のゴルフの傾向が出てくるわけです。

<ゴルフ用語ピックアップ>

- **ロフト**
クラブのフェース部の傾斜角度のこと
- **ドローボール**
最初若干右側に飛び出し、そこから左に曲がってターゲット方向へと戻り着地するボール
- **フェードボール**
最初若干左側に飛び出し、そこから右に曲がってターゲット方向へと戻り着地するボール
- **コック**
バックスイングの時に手首を親指側に曲げる動きのこと

となのですが(笑)。
牧野…一緒に回ってアドバイスをさせていただくのが一番いいと思います(笑)。スイングはもちろんですが、攻め方やアプローチやパットなどのどこかにスコアを縮められる可能性があるわけです。ですから、この日はこうだったとスコアカードでも、手帳にでも、「ゴルフ日記」を書いておくといいと思います。

ブロックチェーン技術で魚のトレーサビリティを実現

“サステナブルな漁業”の実現を目指す

「Ocean to Table プロジェクト」



Ocean to Table

アイエックス・ナレッジでは、目まぐるしく変化するビジネス環境に対応すべく、新たな成長事業の創出に取り組んでいます。ここでは、オープンイノベーションによって水産資源管理の高度化に取り組む先“サステナブルな漁業”への貢献を見据えるプロジェクトをご紹介します。

ITで漁業の未来に 寄与するプロジェクト

地球温暖化や水産資源の乱獲などにより、いま世界の漁業は危機的な状況にあるといわれています。かつては水産大国といわれていた日本においても漁獲量の減少を報じるニュースは珍しくありません。

そうした状況下において、地球環境を守りつつ、豊かな食生活を維持してゆくための「サステナブルな漁業」は時代の要請といえます。これにこたえるべく発足したのが、ブロックチェーン技術を活用して魚のトレーサビリティを実現する「Ocean to Table プロジェクト」です。

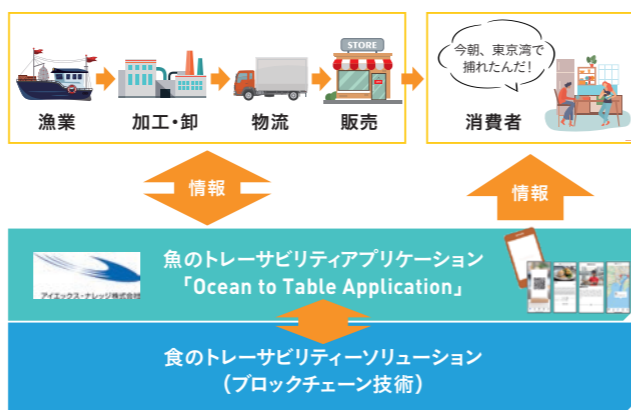
そこには、当社を含むIT企業のほか、コンサルティングや漁業事業者、EC事業者が参画し、まさにオープンイノベーションによって推進されています。ブロックチェーン技術の下で管理されるデータは、改ざんすることができない「耐改ざん性」、一部でトラブルが生じても継続して使用可能な「高可用性」などの特性を保持します。そうした非常に高い信頼性を誇るブロックチェーン技術を活用して構築される魚のトレーサビリティシステムは、水産資源の安全管理や信頼性の確保、品質向上、消費者への安心の提供、水産資源の価値向上に寄与することが期待されています。

漁場から食卓に上るまでのストーリーを消費者に届ける

「Ocean to Table プロジェクト」

専用アプリの開発で漁場から食卓に上るまでの魚のストーリーを見える化

「Ocean to Table プロジェクト」において、当社はアプリケーション（以下、アプリ）の開発を担っています。漁業、加工・卸、物流、販売といったサプライチェーンの各現場でアプリから魚の情報が入力され、ブロックチェーン技術を用いて構築された食のトレーサビリティソリューションに蓄積されます。さらに、消費者はそのアプリを通じ、それら蓄積された情報を「漁場から食卓に上るまで（“Ocean to Table”）の魚のストーリー」として閲覧することができます。データ（情報）を改ざんされないブロックチェーン技術に基づいているからこそ安心・安全な情報の提供に、そして魚のブランド価値向上に繋がっていきと考えています。



当社は、このプロジェクトを通じて“サステナブルな漁業”の実現に貢献することを目指しています。

〈お問い合わせ〉アイエックス・ナレッジ株式会社 オープンイノベーション戦略事業部 TEL: 03-6400-7023



「また一緒にゴルフしたい
と思ってもらえる人」

安藤：ゴルフ未経験者に対して、ゴルフの魅力や始める際のアドバイスなどをお話しただければと思います。

牧野：まず、ゴルフ中継などを見ていただき、きれいな景色や空気の中でプレーしているゴルフのイメージを作っていた

だきたい。練習場には貸しクラブや貸しスパイクがありますから、気軽に行ってみてください。そこでゴルフが好きになりそうだなと思ったら、スクールに入っていた方がいいと思います。基本のグリップやアドレスの姿勢、ボールの位置などはある程度最初に教わってしまっただけで、その後がすごく易しくなります。スクールでは、分からないことをしっかり聞けるような空気感、雰囲気を持つているレッスンプロやインストラクターの方々に教わった方がいいですね。初心者の方ですとゴルフ用語が分からないことが多いですし、動きも普段の生活にはない動きですから、「こういう意味ですか」と聞けるような方に最初に教わるのはすごく大事だと思います。

他にも、周りに褒めてくれる人がいるかどうかはすごく大事です。また練習に行きたい、またコースに行きたい、と思えるかどうかは周りの方に結構左右されます。安藤：ゴルフでは技術が上達することも大事ですが、マナーが重要だとよくいわれます。

牧野：そうですね。一人でプレーするケースはほとんどなく何人かで一緒にプレーするわけですから、マナーは大切だと思います。

います。アマチュアの方は「また一緒にゴルフをしたいな」と思ってもらえるようなゴルフアールになることが、すごく大事だと思います。トータル的なマナーもそうですし、自分のプレーだけではなく周りの方のプレーに気を配って「ナイスショット」と声をかけたりすることも自然にできるようなことですので、アマチュアの方にはそこがすごく重要なと思います。スコアの良し悪しに感情をコントロールされずに、同伴プレーヤーとの会話を楽しみ、景色を楽しみ、ゴルフをプレーすること自体を楽しんでもらいたいです。エンジョイゴルフですね。

安藤：最後に、ゴルフ以外の趣味についてお聞きしたいと思います。牧野：ミュージカルや演劇を観に行くのが好きです。アメリカに遠征した際には、ブロードウェイに行つてミュージカルを観たりします。息抜きといいますが、リフレッシュすることができます。それからゴルフに関係なくスポーツ観戦も非常に好きです。他のスポーツを観ることで、すごく感動したりゴルフへのモチベーションが上がったりします。

安藤：今日はゴルフについて奥深い内容で幅広くお話しいただきまして、ありがとうございました。これからより一層ゴルフを楽しみたいと思います。

新型コロナウイルス感染症対策をとり、実施いたしました。

お客さま：三菱UFJ国際投信株式会社

日頃「しっかりとしたモノづくりと高品質のサービス」を標榜するIKIのサービス業務が、お客さま・ユーザーに、どのように評価されているか…。システムそのものやシステム開発のプロセス、管理運用の業務品質など、各種サービスのユーザー視点から見たその効果・成果のほどを、ユーザーの方に直接お聞きすることにしました。題して「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」

課題を吸収し 柔軟な対応で プロジェクト全体を 支える



こん どう たけし
近藤 壮さん(左)
ダイレクト・マーケティング部 チーフマネージャー

いけ や おさむ
池谷 理さん(右)
IT推進部・ITイノベーション推進グループ シニアマネージャー

提供サービス：システム開発

今回は、長い歴史を持つ投資信託の運用会社であり、インターネット直接販売サービスも提供する、三菱UFJ国際投信株式会社さま。インタビューに応じていただいたのは、インターネット直接販売サービスの運営を担当する、ダイレクト・マーケティング部 チーフマネージャー 近藤壮さん。そして、同社のデジタルライゼーションを推進し、システム開発から運用までを担当する、IT推進部・ITイノベーション推進グループ シニアマネージャー 池谷理さんです。

要件定義から運用まで
業務全体を把握

「まず、お二人のご所属部署の業務概要やミッションについてお聞かせください。」

近藤：当社は、2019年3月から個人のお客さま向けにMattoo(マトコ)・三菱UFJ国際投信ダイレクト」という投資信託のインターネット直接販売サービスの提供を始めました。私はダイレクト・マーケティング部に所属して、UI/UX(User Interface/User Experience)の改善や広告周りの戦略、商品の選定などMattooの運営でフロント業務全般を担当しています。さらに、SNSやオウンドメディアなどを活用したマーケティング戦略全般にも携わり、ブランド価値や認知度、お客さまの満足度向上を目指し、IT推進部をはじめとした関連部署と協力しながらいろいろなことにチャレンジしています。

池谷：私が所属するIT推進部のミッションは、大きくは当社のデジタルライゼーションを推進していくことです。その中の施策の1つがMattooで、私は開発から現在に至るまで、システム開発・運用の全てを担当しています。加えて、業務IT企画部やデジタル・マーケティング部にも所属しています。

決に向けて担当者各々が非常に柔軟に対応してください。メンバー間の距離が家族のように近いプロジェクトの中で、IKIさんには支柱の1つとして活躍していただいているというイメージがあります。

「一緒にお仕事をさせていただく中で、何か印象に残っているエピソードなどはありますか。」

池谷：Mattooは、当社で初めてクラウド上に構築したサービスでした。これまでのオンプレ・フルスクラッチとは全く異なる世界だったため、開発を進めながら学んだことも多くありました。トラブルが発生するとIKIさんとは昼夜を問わず一緒に対応した記憶が多いです。原因が分からない、説明もできないという状態が続く中でもIKIさんには本当に根気よく対応していただきました。戦友だと思っています(笑)。

近藤：IT部門ががんばってくれているので、直近の1年間で見ると軽微な障害も含めて本当に少なくなりました。

池谷：どのようなサービスでもローンチ(※)後は障害が出てしまうものだと思いますが、Mattooについても同様でした。ただ、次年度にはインシデント件数を約80%減少させることができました。これは一緒になつて原因を分析し対応していただいた結果であり、付け焼き刃の原因究明ではなく、何が暫定で何が根本で何が課題でとい

「当社はどのような業務を担当していますか。」

池谷：システム開発では、上流工程に参画するメンバーと、下流工程を担うメンバーとで体制を分けています。IKIさんにはどちらの面でもご支援いただいています。上流工程は要件定義から参画していただき、ユーザー要求の実現に向けて、当社社員と共に検討していただいています。IT専任の社員が当社はそれほど多くはありませんので、IKIさんには我々が見切れない部分を見ていただいています。

下流工程はお客さま向けの画面、事務画面、バッチ、インフラというMattooの大半をIKIさんに担っていただいています。他にも運用に関わる基幹システム、オフィスやサイトなども開発していただいていることを考えると、当社の業務全体を把握さ



れているのがIKIさん、という位置付けなのかもしれません。

近藤：我々の及ばないところをIKIさんに拾っていただいていると思います。私は業務の上で個人的にIKIの皆さんと密にやり取りをすることはありますが、後方ですっきりと支えてくださっているというのは常々感じています。

根本的な原因究明で
インシデント件数は80%減

「当社に対してはどのようなイメージをお持ちですか。」

近藤：先ほど申し上げたとおり、私は業務上でのやり取りは多くありませんが、打合せの場でお会いする機会が多くあります。IKIの皆さんは熱心に、真摯に我々の要望などについて応えようとしてくださっているという印象を受けました。いまはオンライン会議中心で直接お会いすることはなかなかできませんが、着実に業務を進めていただいています。また、いろいろと発生するイレギュラーに対しても、当社や他のパートナー会社さんのフォロワーをしっかりしているという印象があります。

池谷：そうですね。ミーティングの場で課題をきちんと吸収してくれていて、課題解

うことに一つひとつきちんと対応していただいた大きな成果だと思えます。
※ローンチ：新サービスなどを開始すること

ユーザー目線で提案できるS/Eに

——IKIに対し、もう少し期待したいというところはございますか。

池谷：私自身が他社での勤務経験もあるため分かりますが、当社は他のシステム開発現場よりも、ビジネス部門との距離感が近いです。そうすると、言われたことを開発するというよりも、より高度なものが求められることがあります。ユーザーから言われたことを実現する「言われ仕事のS/E」



人的には思っています。

近藤：私はやはり対面のコミュニケーションが好きですね。家で仕事をしている時に、コミュニケーションが必要な場合でも、わざわざ電話して聞くのはためらいがありますし、「一緒にいたらすぐに聞けるのに」と思ってしまうんです。とはいえ、リモートにシフトするのは5年くらいかかるだろうといわれているのが、このコロナ禍で一気に進んだことは事実なので、いかにリモートコミュニケーションに順応していくかが課題ですね。

——最後に、休日の過ごし方や在宅勤務が多い中でのリフレッシュ方法などを伺いたいと思います。

池谷：コロナ禍前からですが、私はゲームが好きですね。いつか「e-sports」の大会にも出たいです。
近藤：私は3歳の子どものやり取りが気分転換になっています。ちょうど数字を覚える時期なので、どうやったら嫌がらずに数字を覚えさせることができるか、計算をさせることができるかとトライ&エラーを繰り返しています(笑)。

——本日はどうもありがとうございます。今後ともどうぞよろしく願っています。

ではなく、プラスαで、社員と同じような感覚で、もつと言つとユーザーと同じような感覚で提案し続けたいという思いです。

また、新しくBtoCのサービスを始めるということでも我々も暗中模索しています。そうすると、どうしても部署間で縦割りというか、「私たちの担当領域はここまで」というようなことも出てしまいます。そうした状況をシステム部門が旗を振ってひとつにまとめていきたいとも考えています。その部分でもご支援いただきたい。少し欲張りかもしれませんが、これらができるようになったらIKIさんとしても、各メンバー個人としても成長できるよ、という話をよくしています(笑)。

——では、IKIを含めたパートナー会社全体に対して期待することは何かございますか。

池谷：繰り返しになりますが、当社のシステム開発は成長できる場だと思っていますし、それを実現し、働いている皆さんにも実感していただきたいです。それがやり甲斐になって一人ひとりがさらに成長し、結果として当社に還元していただくのが一番良い循環ではないかと思っています。これはIKIさんだけでなく他のパートナー会社さんにも期待していることです。

近藤：ユーザーの目線という点、ITのパートナー会社さんに求めるのはやはりスピー

ドとスキルに他ならないのかなと思っています。要望に対するレスポンスを早くしていただくということですね。さらに主体的にやっていたところやコンサル的な提案なども加わると、歯車が上手く回るといった形になっていくと思っています。ITスキルについては切磋琢磨しながら磨いていただきたいと思います。

リモートでも対面と変わらないコミュニケーションを

——御社の働き方改革は今のどのような状況にありますか。また、コロナ禍によって変わったことはありますか。

池谷：現在、社員の出社は週1回くらいです。IKIさんを含むパートナー会社さんは作業環境の都合で社員よりも出社率が高くなってしまっていて申し訳ないのですが、それでも当初思っていたより混乱はしていません。当社は、コロナ禍前からテレワークは先行的に検討を始めていたのですが、このコロナ禍で一気にリモートの導入が進み、結果として働き方改革が加速しました。コミュニケーションの取り方はツールごとに癖があるので、それを熟知すれば対面とそれほど遜色ないのではないかと個

広告

三菱UFJ国際投信ダイレクト

mattoco

mattoco (マッコ) は、
スマホでかんたん・手軽にはじめられる、
個人のお客さま向けの投資信託取引サービスです。



＜投資をご検討いただくにあたって＞

- ・投資は収益期待がある一方で、価格の変動等により損失を被り、投資元本を割り込む可能性もあり、その損失はすべてお客さまに帰属します。したがって、お客さまの状況等によっては、資金使途に照らして必ずしも投資が適した選択肢となるわけではない点にご留意ください。
- ・投資はお客さま自身の判断と責任で行っていただく必要があります。投資知識や投資対象商品への理解に不安がある場合は投資をお控えください。また、投資の判断の基礎となる投資方針については、一般的に、資金使途や投資期間、経済状況やリスク許容度等を総合的に勘案した上で、適宜見直しを行うことが望ましいとされています。

【留意事項】

- mattocoとは、三菱UFJ国際投信(以下、当社)が提供する、①「三菱UFJ国際投信ダイレクト」(インターネットを通じ、当社で口座開設や投資信託の購入・換金を行うことのできるサービス)および②当社を通じて投資信託をお取引する際に、参考となる投資関連情報提供等サービスの総称です。
- 取り扱っている投資信託においては、銘柄ごとに設定された費用(信託財産留保額、信託報酬等)をお客さまにご負担いただく場合があります。
- 当広告は当社が作成した情報提供資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。投資信託をご購入の場合は、当社からお渡しする最新の投資信託説明書(交付目録見書)および目録見書補完書面の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。

三菱UFJ国際投信株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第404号 加入協会:一般社団法人投資信託協会/一般社団法人日本投資顧問業協会 (2021.4)

MUFG 三菱UFJ国際投信

mattoco

くわしい情報はこちらから





特別企画
ブレイクタイム
BREAK TIME

いま、社会が、ビジネスが、生活が、私たちを取り巻く環境が、日々刻々と急激に変化しています。その変化のスピードは凄まじく、時として自分の立ち位置がわからなくなることがあるのではないのでしょうか。そうした時代に生きる私たちの「いま」と「これから」を考える」をテーマにした特別企画「ブレイクタイム」。仕事や勉強の合間にお読みください。

“DX = 終わりのない旅”の 出発点

齋藤 昌義氏(ネットコマース株式会社 代表取締役)

【執筆者プロフィール】
齋藤 昌義
1982年日本アイ・ビー・エム入社。営業や新規事業開発などを担当。1995年同社を退職。ネットコマース株式会社を設立し現職。多くのIT・通信関連企業新規事業の立ち上げをプロデュースするほか、講演、雑誌、Webメディア等の記事寄稿多数。著書に「システムインテグレーション崩壊」(2014)、「システムインテグレーション再生の戦略」(2016)、「【図解】コレ1枚でわかる最新ITトレンド【増強改訂版】」(2017)など。

「デジタル・トランスフォーメーション(Digital Transformation / DX)」と「言葉」が、世間を賑わしています。それにもない、DXの胡散臭さもたまたまよい始めています。

コロナ禍で、デジタル化の遅れを痛感した多くの企業が、DXの実現を標榜し、リモートワークやペーパーレス、オンライン会議などを実践しました。政府もまた、デジタル庁の創設を表明しています。

しかし、「DX」が、これまでもいわれられていた「デジタル化」と何が違うのでしょうか。新しい化粧まわしを掲げただけのことなのではないのでしょうか。事実、S1事業者やITベンダーが、DXをテーマにしたオンライン・セミナーを開催しても、旧来とは変わらない商材を訴求し、いままでも通りのシステムの開発需要を求めているようにも見えます。また、ユーザー企業も、業務の生産性や人手不足の解消、働き方改革など、従来と何も変わらない課題解決に向けた取り組みをDXと称しているところもあるようです。

DXと、これまでの「デジタル化」との違いを追求することなく、言葉だけを新しくして、その本質を問うことをしない、あるいは、その違いを理解せず、DXを論じ、訴求していることが、胡散臭さの理由なのかもしれません。

DXの歴史的系譜と解釈

2004年、スウェーデン・ウメオ大学のストルターマン教授に始まるDXの系譜をたどれば、およそ、次のような解釈にいき着きます。「デジタルを前提に企業の文化や風土、ビジネスモデルやビジネスプロセスを変革し、業績を向上させること」

他にも、いろいろな表現が使われていますが、概ね共通しているのは、次の3点です。

- デジタル技術の進展により産業構造や競争原理が変化し、これに対処できなければ、事業継続や企業存続が難しくなる。
- だから、デジタル技術の進展を前提に、競争環境、ビジネスモデル、組織や体制の再定義を行い、企業の文化や体質を変革しなければならない。
- すなわち、DXとは、デジタルがもたらした社会やビジネス環境の変化に対応して、ビジネスプロセスやビジネスモデルを変革することである。

デジタル技術の進展により、社会が変化するスピードは増し、業界の垣根を越えて思わぬ競合が現れることや、社会の価値観やニーズが突然変わってしまうことは、もはや避けることができず。企業は、この変化に対処しなくては、事業を継続することも生き残ることもできません。だからといって、新しいデジタル技術を使えば、全てが解決できるわけでもありません。「デジタル技術がもたらす新しい常識」を前提に、ビジネスモデルやビジネスプロセス、組織のあり方や意思決定のやり方、社員の働き方や役割を、大きく変えなくてはなりません。「デジタル技術がもたらす新しい常識」とは、時間感覚が劇的に変化することです。これまでのように時間をかけて市場を見極め、完全な計画を立ててPDCAを確実に回すといった時間感覚では、市場の変化に追従することも、先取りすることもできません。

社員一人ひとりが、これからの当たり前を実感できなければ、お客様に説得力のある説明や提案などできません。

ステップ③ DXを実践する

DXには既存のビジネスプロセスやビジネスモデルの破壊、変革、創造を伴います。そのためには、既存事業と戦略事業の定義と目標設定、現場への大幅な権限委譲と業績評価基準・KPIの設定、人事・雇用制度の整備などといった、経営の根幹の変革にも向きあわなくてはなりません。そんな取り組みを自ら実践し、その体験によって培われた感性やノウハウを、模範を通して提供することができて、始めてお客様のDXに貢献することができます。

テクノロジーの進化はとどまることを知りません。常識は常に変化し続けます。感度を落とすことなく変化を捉え、自分たちの実践を改善し続けなくてはなりません。DXとは、そんな終わりのない旅なのです。「そんなことは、会社の問題です。自分たちにはどうしようもありません」

もし、そんな考えがよぎるのであれば、それはとても残念なことです。「私は何もしたくはありません。でも、いまのままではまずいので、何とかしてください」

こう読み替えることもできるでしょう。もちろん、組織やルールが変わらなければ、できないこともあるでしょう。しかし、自分もまた組織に関わっているのです。気付いた人が、始めそれを周りに伝えてゆくことです。それが正しいことであれば、共感する人も批判する人も現れるでしょう。しかし、正しいことを貫けば、必ず共感者が大勢になります。その数が、ある閾値を超えたとき、組織は大きく動き出します。まずは、自分ができる正しいことから始めてはいかがでしょうか。それこそが、自分たちのDXの二丁目一番地になるはずですよ。

ステップ① 最低限の常識を維持する

テクノロジーは進化し続けています。かつては最先端であり、あるいは常識であったことが、時間とともに陳腐化してしまいます。だから、テクノロジーやビジネスのトレンドを見極め、その時々々の常識に対応することが最初のステップです。例えば、PPAP(暗号化+ZIP添付とパスワード)の廃止、クラウド・サービス利用の制約を撤廃、VDIをやめ高性能なPCを使わせる、ゼロトラスト・ネットワークへの移行などがそれに当たるといえます。

PPAPがセキュリティ・リスクを高める行為であることは、もはや周知であり、いまさら申し上げるまでもありません。また、クラウドやVDIについての常識も数年前とは大きく変わっています。VPNやファイヤーウォールが、セキュリティ上の脆弱性を生み出すことも、もはや常識となりました。ゼロトラスト・ネットワークは、そんな状況に対処するための有効な考え方となっています。

このような、最低限の常識さえできていないままに、お客様にDXを語ろうというのは、おこがましいことです。

ステップ② DX実践の土台を築く

DXを実践するには、徹底した現場の見える化とオープンな情報共有が欠かせません。また、心理的安全性に支えられた組織の風土を醸成し、企業と個人、個人と個人の相互信頼を前提に、自律した現場チームに、権限を大幅に委譲することで、圧倒的なビジネススピードを手に入れる必要があります。例えば、業務プロセスのデジタル化を徹底、リアルタイム・データによる進捗把握や評価、オープンな情報共有とコミュニケーション環境の整備、働く場所を問わないデジタル・ワークプレイスの実現などです。このような企業の文化や風土を自ら醸成し、

情報の伝達やコミュニケーションは一瞬にして行われ、顧客の期待やニーズはめまぐるしく変わります。これを直ちに理解し、現場が即応できることや、市場の変化に合わせて戦略をダイナミックに変え続けなければ、事業を継続することが難しい時代になったのです。そんないまの時間感覚を当然のことと受け止め、変化に俊敏に対応できる企業へと変革することが、いま企業には求められています。もう、お分かりだと思いますが、DXとは、クラウド・サービスを駆使してリモートワークを実現することや、AIやIoTを使って新規事業を立ち上げることと同じではありません。「デジタル技術がもたらす新しい常識」、すなわち、人の価値観や行動様式、競争優位の根拠や競争の原理が、デジタルによって変わってしまったことに、企業が適応することです。そのためには、既存の破壊、変革、創造を伴うことを覚悟しなくてはなりません。

自分たちの当たり前を見直すことから始める

「お客様のDXの実現に貢献します」といった看板を掲げることが、素晴らしいことですが、お客様の企業文化の変革に関わらせてくださいと言っわけですから、相応の覚悟も必要です。お客様の経営者にDXは企業文化を変革することだと教え、リスクを取って仕事のやり方やビジネスモデルを変革せよと迫り、決心を固めてもらわなくてはなりません。そのためには、自分たちもリスクを背負って、死なばもろとも覚悟で、一緒に取り組みますと、熱く語らなくてはなりません。

その前提として、まずは、自分たちがDXに取り組み、そのノウハウと自信を持たなくてはなりません。そんな覚悟もないままに、お客様のDXに関わろうというのは、無理な話です。では、どうすればいいのでしょうか。次の3つ

取り組み 1

世界の被災地や飢餓で苦しむ地域へ
「パンの缶詰」が描く支援の輪



栃木のパン工房が
世界の課題にパンで取り組む
「救缶鳥プロジェクト」

「救缶鳥」と名付けられたパンの缶詰

栃木にパン工房を構える株式会社パン・アキモが世界の飢餓救済に貢献する「救缶鳥プロジェクト」を立ち上げた理由。そこには、同社代表取締役 秋元さんの食品の無駄をなくしたいという思いと、学生時代にフィリピンやネパールなど世界の貧困地域の現状を目の当たりにした経験がベースにありました。

本来のおいしさそのままに長期保存（備蓄）でき海外へも送れるパンを目指し、1995年、「パンの缶詰」は開発されました。

しかし、缶詰も賞味期限が過ぎるとゴミになってしまうという問題が浮かび上がります。備蓄用に購入された缶詰は、賞味期限が来ると廃棄されます。そこで、長期保存できる利点を最大限に生かし、期限が来る前にお客さまから回収し、世界で食糧難に苦しむ地域へ届ける仕組み「救缶鳥プロジェクト」が生まれました。

2009年9月9日、「救急の日」にスタートした「救缶鳥プロジェクト」は現在12年目を迎え、飢餓救済のみならず、国内外の被災地への食糧支援にも取り組んでいます。



IKIの備蓄食が被災地への支援物資に

当社と「救缶鳥プロジェクト」との出会い、業界団体のイベントで秋元さんと同プロジェクトについてご講演いただいた2017年。その活動に共感し、災害への備えと同時に、社会貢献活動の一環にもなると考え、パンの缶詰「救缶鳥」（以下、救缶鳥）の購入がスタートしました。

当社では以前より大規模災害への備えとして、飲食料品を備蓄しています。しかし使用機会がなかった場合には、それらを無駄にしないよう賞味期限直前に社内消費することになります。救缶鳥の購入は、そうした備蓄品の期限切れの問題を解決するとともに、食糧支援という社会貢献活動に関わる機会を提供してくれました。

昨年5月には、当社から回収された救缶鳥が「令和2年7月豪雨」で大きな被害を受けた熊本県人吉市の被災者の方々に届けられました。

「新たな仕組み」と「義援の見える化」で継続的な支援を

— どのような思いを持って「救缶鳥プロジェクト」に取り組んでいますか。

秋元さん パンの缶詰によって長期保存が可能になりましたが、缶詰自体は有事の際の備蓄食なので、できれば「食べる機会がない方がいいパン」です。しかし、パン職人としてはおいしくパンを食べ



社内備蓄の様子

てほしいですし、できれば食糧難に苦しんでいる途上国の人々や被災地の人に食べてほしい。また、とにかく早くタイムリーに救缶鳥を届けたい。それらの思いを持って、この活動に取り組んでいます。

— プロジェクトを進める上で困難だったことは何ですか？

秋元さん 日本全国から救缶鳥を回収する仕組みを作ることが大変でした。それまでは田舎の小さなパン屋でしたが、日本全国のことを考えなければならぬのは、大きな壁でした。どう回収しようとなった時に、普段からお世話になっていた全国ネットワークを持つ大手運送会社に回収のお願いをしました。最初はけっこうでしたが、「これは社会貢献になります」「往復宅配便のビジネスモデルになります」と説明し、宅配便の帰りのトラックに載せてもらうことで全国から回収するルートを作ることができました。

— 今年で12年目と長く続いています。大切にしていることはありますか？

秋元さん 全国から回収され預けられたものが、どこでどのように使われたか、それを支援者に確認していただかないと支援は継続しないと考えています。そこで当初から、救缶鳥を届けた際の現地の写真・レポートを支援者に報告し、「義援の見える化」をしています。寄付したことを目に見える形で残すのは大切なことで、継続に繋がるモノと思います。

救缶鳥の現在、これからの夢について

— コロナ禍で取り組んでいることはありますか？

秋元さん 病院への夜食パンの無料支援サービスを行っています。緊急事態宣言が発出され

当社は、防災備蓄パンを購入することで世界の飢餓救済に貢献する「救缶鳥プロジェクト」に参加しています。当企画では、救缶鳥プロジェクトを行う株式会社パン・アキモの代表取締役 秋元義彦さんにお話を伺いました。



秋元義彦：1953年生まれ。1996年株式会社パン・アキモ 代表取締役就任。「片目で地元を見ながら、もう一方の目で世界を見据える企業を目指したい」

た昨年4月から1カ月半、栃木の3つの病院に焼き立てパンを夕方に届け、大変喜んでいただきました。今年1月から再び緊急事態宣言となり、各病院への支援を再開しています。現在、本社のある栃木だけでなく沖繩工場からも近隣の基幹病院への支援が始まっています。また、大阪にある関西営業所には西日本から回収された救缶鳥があります。そちらを近隣の病院へ送る支援が始まろうとしています。

— これからの夢についてお聞かせください。

秋元さん 私たちは、救缶鳥を日本の自治体の備蓄品に加えていただきたいと思います。救缶鳥は環境に優しく、「ゴミにならず、自分たちの優しさも世界に届けられる」というソーシャルビジネスの一端を担っています。救缶鳥を持つ人の心遣いが、飢餓に苦しむ人、被災した人に食べていただくことへと繋がる。そうすることで救缶鳥を送った側、受け取った側、双方の満足になると思っています。

当社は、微力ではありますが救缶鳥を継続して購入することで世界の飢餓救済、国内外への食糧支援プロジェクトに参加していきたいと考えております。

最後に、本誌制作にご協力いただいたパン・アキモの皆さまに御礼と感謝を申し上げます。

一人ひとりに

「たいらか」な明日を



社会課題を解決する活動を行っている企業や団体は数多くありますが、当社もそうした企業・団体と繋がり、微力ながらその活動に参加しています。そうした当社の取り組みは、どのような活動に繋がっているのでしょうか。



「たいらか」の活動内容や「たいらかアートカレンダー」については、「たいらか」サイトをご覧ください。



当社では、特定非営利活動法人「たいらか」(以下、「たいらか」)が制作している「たいらかアートカレンダー」を、発売以来、毎年購入しています。しかし、購入したその先でどのような活動が行われているのかを意識する機会はなかなかありません。当社がカレンダーを購入することによって、どのような活動に繋がっているのか。「たいらか」の活動と企業への期待を理事長代理の山崎さんに伺いました。

——「たいらか」について教えてください。

山崎さん 「たいらか」は、発達障がい者の社会参加や文化的な活動を支援する団体として2012年に創立されました。「一人ひとりにたいらかな明日を」の基本理念を掲げ、その理念を具現化するために「共生」(inclusiveness)、「多様性」(diversity)、「可能性」(potentiality)の3つを軸に据えて日々活動しています。IKIさんに購入していただいている「たいらかアートカレンダー」も、この理念の下、「たいらか」を利用する若者たちのパワフルで個性あふれるアート作品で制作しています。また、近年は企業などからの軽事務作業受託にも取り組んでいます。

——企業に期待することは？

山崎さん IKIさんに「たいらかアートカレ

理念を具現化する3つの軸 ～目的と活動～

①共生 (inclusiveness)

「共に働く」
障がい者・健常者の垣根を
越えて共に働き、助け合う

②多様性 (diversity)

「個性をみがく」
一人ひとりが個性をいかし
生きがいをもって成長する

③可能性 (potentiality)

「成長をうながす」
個に応じた成長をうながし
環境に合わせた適応をはかる

「たいらか」を「購入いただくことで労働が発生し、共に働くこと」を目指す「共生」に、また、一人ひとりの個性をみがき描かれた多様性のあるアートが、さまざまな人々の目に触れる機会が生まれ、生きがいにも繋がっていると思います。メンバー一同、大変感謝をしております。

「たいらか」という言葉が示すとおり、私たちは、誰もが一人ひとり、心が満足し、安定して、穏やかに過ごせるようになることを目指しています。IKIさんをはじめとする企業の皆さまには、ぜひそうした活動に対して息の長いご支援をお願いできればありがたいと思います。

企業としてカレンダーを購入するという行為だけでなく、「その先」でどのような活動が行われているのかを意識する必要があります。当社は、「その先」の活動を意識しつつ、小さくても地道な支援を今後も継続してまいります。

スループレールのすすめ

宮南 研

今 般の新型コロナウイルスは未だ完全収束の時期が見えず、誰しも不安を抱えながら辛い日々を過ごされていることと思います。新型コロナウイルスに感染された方々には、心よりお見舞いを申し上げますと共に、日々ご対応いただいている医療従事者の皆さまにも心より感謝を申し上げます。

そ んな中、ゴルフのプレースタイルにも変化がありました。ゴルフではアウトコースとインコースを合わせて、十八ホールプレーします。一般的に日本では、午前中にアウトコース九ホールを回った後に休憩時間(昼食)を取り、午後から残りのインコース九ホールをプレーします。それに対して休憩を取ることなく、十八ホールを一気にラウンドする方法のことを「スループレー」「1ラウンドスループレー(1Rスルー)」といいます。海外ではこちらのほうが一般的です。ゴルフ本来のスタイルとされています。日本でも沖縄や北海道ではこちらがスタンダードでしたが、感染拡大を最小限にするため、関東でもこのスタイルが取り入れられるようになりま

最 初は、普段のルーティーンとの違いに戸惑いもありましたが、慣れると快適です。今まではスタート時間の1時間前にはクラブハウスに入り、受付・着替え・練習

→レストランでコーヒーまたはビールといった時間も、家からプレーできる服装で移動→二十分前位に到着→ゴルフ場の駐車場に靴を履き替え、受付だけしてロッカーにもレストランにも寄らず、すぐにパター練習と軽いストレッチをしてスタート。かなり合理的です。ラウンド中も感染対策を意識し、カートにはなるべく乗らずに同伴者とも距離を取りながら歩き、健康にも良い。ハーフが終ると途中のコンビニで買ったおにぎりをほおばり、後半のスタートへ。十八ホール終えるまでスタートからおおよそ五時間弱。七時にスタートすれば十二時前には終了します。風呂にも入らず精算して駐車場まで履き替え帰宅。移動に1時間程度の場所であれば十三時には家に到着。シャワーを浴びても残りの半日は有効に使えます。

今 まではゴルフといえば一日がかりが当たり前であったのが嘘のようです。休憩時間もなく、今までよりも歩いているの

でほど良い疲労感に心地よさを感じます。周りの組を見渡すと中にはクーラーボックスを持ち込み、ビールや缶チューハイを冷やして飲みながらゴルフを楽しんでいるパーティーもありました。まあ、なかなか外飲みができない昨今、ハメを外さなければ大目に見てもよいのではないのでしょうか。

な ゼゴルフが十八ホールになったのか。ゴルフ発祥のスコットランドのリンクスは、海から強い風が吹き、非常に寒い環境にゴルフ場がありました。そこで、俗説とも

いわれていますが、体を温めるために、一ホール終えるごとにスコッチウイスキーを飲み、ちよと飲み終わるのが十八ホールを終えたところだったとか。そういう話もある位ですから多少の飲酒は許されても(笑)。時間を有効に使え、感染対策もでき、間に飲食もしないので普段よりも安い値段で回れるスループレー。まだ体験されていない方は、新型コロナウイルスに負けないよう運動不足の解消と、なかなか外飲みできないストレス解消のためにも、一度体験されることをお勧めします。

(常務取締役)