

# Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE  
Vol.46 AUTUMN 2023

① あすへの対談 安藤社長が聞く！  
みんなそれぞれに幸せだということ  
レールの上ではなく  
自分の“ライフ”を生きる  
ゲスト：宮澤 ミシエルさん  
元プロサッカー選手・サッカー解説者

⑧ ユーザーインタビュー  
IKIのサービスが選ばれる“わけ”【30】  
お客さま：三井倉庫ホールディングス株式会社

⑪ [特別企画] ブレイクタイム  
社会的価値を磨くための3つのツール  
斎藤 昌義氏(ネットコマース株式会社 代表取締役)

⑬ わが社の匠  
トップ・エンジニアの軌跡②6 佐藤 暁浩

⑮ グループ会社紹介  
シーアンドエーコンピューターを知る

⑰ IKIのSDGs 地域清掃活動  
5年ぶりに参加「東京ベイ・クリーンアップ大作戦」  
清掃活動を通して“持続可能な社会”の実現に貢献

⑱ [コラム]  
山陰の小京都「松江」の魅力！

[今号の表紙]

青森県の「城ヶ倉大橋」は、「十和田八幡平国立公園」内にある全長360メートルの上路式アーチ橋です。四季を通じて美しい景色を楽しむことができますが、特に紅葉のときには赤や黄に色づいた錦秋の大パノラマが広がり、撮影スポットとして毎年多くの人が訪れます。

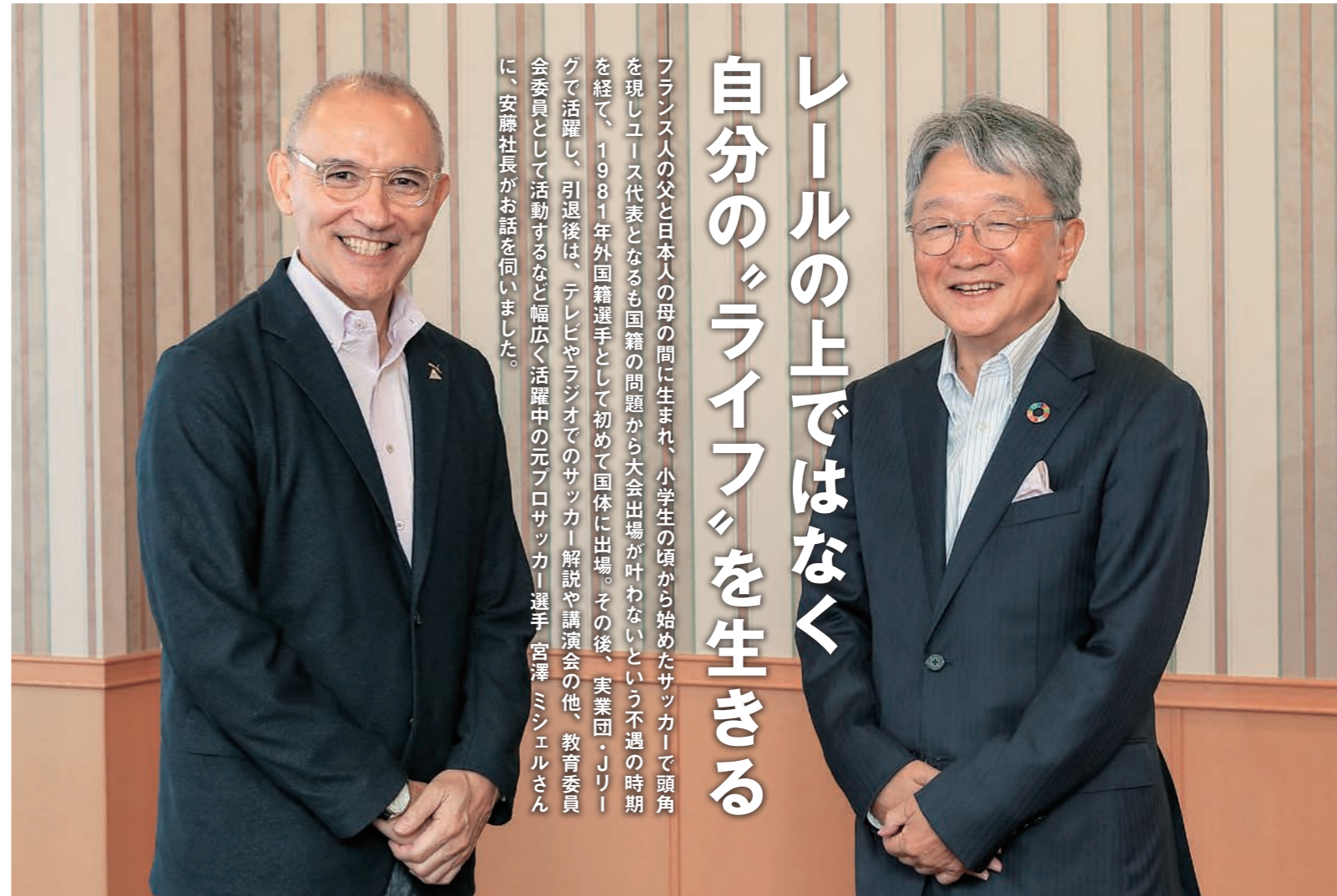
IKI ナレッジ・レポート vol. 46

令和5年10月2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>



安藤社長が聞く！

みんなそれぞれに幸せだということ



レールの上ではなく自分の『ライフ』を生きる

フランス人の父と日本人の母の間に生まれ、小学生の頃から始めたサッカーで頭角を現しユース代表となるも国籍の問題から大会出場が叶わないという不遇の時期を経て、1981年外国籍選手として初めて国体に出場。その後、実業団・Jリーグで活躍し、引退後は、テレビやラジオでのサッカー解説や講演会の他、教育委員会委員として活動するなど幅広く活躍中の元プロサッカー選手 宮澤ミシェルさんに、安藤社長がお話を伺いました。

サッカーをすることで  
ヒーローになれた

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。最初にご経歴をお聞かせください。

宮澤.. 僕は、1963年にフランス人の父親と、日本人の母親のハーフとして千葉県千葉市に生まれました。当時住んでいた地域には外国人家族はうちだけで、親父の目の色が青かったこともあって、近所の方からの視線を感じたことを覚えています。幼稚園の頃から「ガイジン」とか「アメリカ人」と言われ、小学生時代もいじめられていました。

安藤.. 当時は外国人といえばアメリカ人という印象でしたね。私は横浜で生まれ育ちましたが、土地柄もあってか横浜にはハーフの方がたくさん住んでいらっしゃると思いました。ハーフの方に対して、比較的らかな地域だったと思います。

宮澤.. 周りの人たちが見慣れていたのですね。  
安藤.. そうだと思います。ところで、サッカーを始めたのはいつ頃ですか。  
宮澤.. 出会いは、小学生時代です。サッカーの他にも、いろいろな競技にチャレンジしていたのですが、最終的に野球とサッカーどちらを続けていくかで悩みました。

サッカーはフランスの国技なので、親

父は試合の度に応援に来てくれました。野球の試合も観に来てくれましたが、ルールを知らないで「今のは何だ？」と質問してばかりでした。

安藤.. 確かにフランスでは、野球に馴染みが薄いですよ。結果的にサッカーを選んだということは、お父さまの願いでもあったのでしょうか。

宮澤.. 親父はサッカーにしろとは言いませんでしたが、野球に全然興味を示さないんですね(笑)。ですから僕は自然とサッカーの方を選びました。

先ほども言ったとおり、僕は学校内ではいじめられていましたが、不思議なもので、サッカーに打ち込んで試合に出場するようになってからは、外ではヒーローになることができました。

外国籍選手として  
史上初の国体出場を果たす

安藤.. 外国籍の選手として、初めて国体に出場されたそうですね。

宮澤.. 僕が生まれた当時は、父親が外国籍の場合、父親の国籍に入らなければいけません。法律で定められたことなのでフランス国籍となりましたが、サッカーを続ける上でこの国籍による問題は、僕にずっと付きまといました。

例えばユニバーシアード※1やユースなどの世界中の学生を対象としたス

ポーツ競技会の代表に選ばれても、国籍を理由に出場できないことが何度もありました。

国体には、高校1、2年生の時にも呼んでいただいたのですが、日本国籍ではないので出場できませんでした。ところが、1981年僕が高校3年生の時、監督から「ルールが変わったので、明日のびわこ国体の最終選考会に行くように」と言われ、初めて国体に出場することができました。

後に知ったことですが、八千代松陰高校の創立者で、当時同校の校長をされていた山口久太さんが、他校の生徒である僕の試合を見て「この子は日本で生まれて育っているのになぜ国体に出られないんだ？おかしいだらう」と、僕が出場できるようにルールを変えようと働きかけてくださったそうです。

僕はその頃から、諦めずにサッカーを続けていけば大きな大会にも出られるんだ、と思うようになったんです。学生時代はつらいこともありましたが、言葉をかけて助けてくださった先生方がいたおかげで、僕はここまで来られたのかなと思っています。

実業団を経てJリーガーに

安藤.. Jリーグは、1993年に派手に

元プロサッカー選手・サッカー解説者

宮澤ミシェル

Michel Miyazawa

安藤文男

Fumio Ando





Guest Profile  
宮澤 ミシェル Michel Miyazawa

元プロサッカー選手・サッカー解説者

1963年生まれ。フランス人の父と日本人の母を持つ千葉県千葉市出身の元プロサッカー選手。1981年、外国籍選手として史上初めて国体に出場。実業団・Jリーグで活躍し、引退後は解説者としてテレビやラジオに出演する他、サッカー教室、講演会など教育分野でも尽力する。趣味は、体を鍛えること。

じがして、サッカー解説はやらなくてもいいかなと思っていました。ですが、現役を退いてこれからどうしようかなと思っていました。解説の依頼を2度いただきました。どちらもお断りしたのですが、その後また声をかけていただく機会があり、こんなに何度も声をかけていただいているのだからと、解説者を経験させていただくという気持ちで挑戦したんです。

サッカー選手として自分の国籍がネックになることも多かったんですが、セカンドキャリアで解説業に就いてから、現役時代には行けなかった国際大会やワールドカップなど全てに行かせていただきました。今まで神様にささん文句を言ってきましたが、申し訳なかったと。こういう落としどころがあつたのかと思いましたが、いろいろなおふくろにも「ゴメン。いろいろなことがあつたけど、現役時代に苦しんだことよりも今の幸せのほうがきつと僕の中では大きい」と伝えました。サッカーをしていく糧となつていくことに驚き、それからいろいろなることに挑戦しています。

あつたのかと思いましたが、いろいろなおふくろにも「ゴメン。いろいろなことがあつたけど、現役時代に苦しんだことよりも今の幸せのほうがきつと僕の中では大きい」と伝えました。サッカーをしていく糧となつていくことに驚き、それからいろいろなることに挑戦しています。

自分の幸せとは何か

安藤..教育分野にも力を入れていらっしゃるようですが、教育についてのお考えをお聞かせください。

宮澤..子どもたちが幸せになるためのひとつのルールとして、一生懸命勉強して良い会社に入ってという道があります。しかし、そこを求めてもさまざまな理由から叶わずに、8割くらいの人には次の道に進んでいくわけです。サッカー選手も、みんながトップ選手になれるわけではありません。ただ、次の道を選んだ子どもたちにも幸せは間違いなくあります。



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

キックオフしましたね。宮澤..僕はJリーグ初年度にはすでに30歳でした。安藤..では、サッカー界には社会人で入られたのですか。宮澤..最初は実業団ですね。大学を卒業したら教員になるか、実業団から声がかかればサッカーをやりたいと思つていたところ、フジタ工業株式会社(以下、フジタ)からお声がけいただき、大学卒業後の1986年に、日本サッカーリーグ<sup>※2</sup>に所属していたフジタのサッカー部(現・湘南ベルマーレ)に入りました。1年目は営業事務の仕事とサッカーの二足のわらじでしたが、2年目からは契約社員になり、サッカーだけでお給料をいただける環境になりました。その後、29歳の終わり頃にJリーグが開幕し、そこから熱狂的なサッカーブームが巻き起こつたという流れです。

安藤..その頃はどちらに所属されていましたか? 宮澤..Jリーグ開幕前の1992年に地元チームである東日本Jリーグ古河SC(現・ジェフユナイテッド市原・千葉)に移籍しています。というのも、当時所属していたフジタがJリーグ発足のクラブ選定から漏れてしまったため、Jリーグに参戦できないという事情があつたからです。Jリーグができてからはもう全てが変わりました。どの競技場へ行つても満員です。キャパシティが1万5千人であれば1万5千人の観客が、国立競技場であれば5万5千人の観客が詰めかけるような状況でした。当時の国立競技場では、聖火台の横まで人が入つていました。僕はその熱狂的なサッカーブームが巻き起こつた時の選手ですが、「こんな何年も続かないぞ」と達観してました。

安藤..1996年に現役を引退されていますが、もともと解説者になろうと考えていらつしたのですか? 宮澤..テレビの仕事には興味があつたのですが、実は解説者になりたいとはあまり思つていませんでした。安藤..そうなんです。いろいろなところでお話しされる姿を見て、解説者は向いていらつしやるなと思つていました。宮澤..同じサッカーの世界でプレーしている方たちに対して敵しいことを言うのは自分を棚に上げているような感

サッカー経験が生きる糧となつた

安藤..冷静でしたね。宮澤..はい。実際数年後に、低迷期を迎えるのですが、それでもJリーグができた時には感謝しかありませんでした。安藤..ワールドカップを観ていて、日本サッカーのスタートは、やはりJリーグが始まつてからだと思つました。宮澤..そうだと思います。プロ化したことで日本のサッカーが強くなつたのは

安藤..冷静でしたね。宮澤..はい。実際数年後に、低迷期を迎えるのですが、それでもJリーグができた時には感謝しかありませんでした。安藤..ワールドカップを観ていて、日本サッカーのスタートは、やはりJリーグが始まつてからだと思つました。宮澤..そうだと思います。プロ化したことで日本のサッカーが強くなつたのは

安藤..冷静でしたね。宮澤..はい。実際数年後に、低迷期を迎えるのですが、それでもJリーグができた時には感謝しかありませんでした。安藤..ワールドカップを観ていて、日本サッカーのスタートは、やはりJリーグが始まつてからだと思つました。宮澤..そうだと思います。プロ化したことで日本のサッカーが強くなつたのは



でも、親は良い大学、良い会社という最初の道だけを求めてしまいうわけです。自分の子どもには「幸せ」になってほしいと考えているので。

**安藤**・確かに、豊かな生活が確約されたレールの上を確実に歩いていってほしいという期待が親にはありますね。

**宮澤**・親の期待通りにいっても何かしら問題が生じますが、受験に失敗したときに親の悲嘆の姿を見た子どもは絶望以上のダメージを受けてしまいます。

**安藤**・特に日本などのアジア地域の親は、子どもがレールの上を歩いていくことで安心を得られるのだと思います。

**宮澤**・「安心」、出ましたね、この言葉。いつもうちの親父とおふくろがもめているのが「安心」という言葉でしたよ。学校へきちんと行くのが当たり前、と理路整然と話すのがおふくろでした。

一方で中学生の頃、親父から「幸せって何だ？」と聞かれたことがあります。親父は自分の幸せについて「働いて稼いでくるお金で毎日こうやって飯が食えること。このワインも絶対に譲れない」と言っていました。フランス人なので、おいしいご飯とワインがあれば何にも言いません。親父はそういう人でした。

僕は、今の子どもたちにも絶対に幸せになってほしいと思っています。僕の住んでいる地域でも子ども食堂の話が聞きます。ご飯をお腹いっぱい食べられない子どもたちも実際にいるわけです。今、

日本では特に経済的格差が広がってきています。そして、それにより社会的に危ない状況も生まれていると感じています。

**良い大学・会社とは違う  
夢の求め方**

**安藤**・最近若者の凶悪事件が目立ちます。

**宮澤**・そう思います。若い人たちが昼間から強盗事件を起こしている世の中では、もうモラルも何もありません。しかも一緒に強盗している人たちはお互いに知らない人だと言っているんです。

僕は、このような事件が起きてしまう状況を変えていかなければいけないと思っています。子どもたちの心の中に良い大学・良い会社とは違う夢の求め方とか生き方とか、幸せってこうだよねというものがあつたならば、道を踏み外すような判断には至らなかつたのではないかと考えています。僕もガイジンだ何だとか常々攻撃的な言葉や対応を受けてきたので、一歩間違えば危なかつたなと思います。

**安藤**・メンタル的に強くならざるを得なかつたのではないですか。

**宮澤**・メンタルに関することは、親父が僕に力を与えてくれたと思っています。僕には病気で亡くした兄貴がいます。兄貴は日本語ができなくて、毎日いじめられて泣かされていました。

それもあつてか、僕が小学校1年生の時に親父から「こういう体になってみないか？」とボディビルディングの雑誌を渡されたことがあつたんです。僕は腹筋が割れているボディビルダーの写真を見て「仮面ライダーだ！僕もこうなりたい！」と思い、トレーニングに励んだ結果、小学校低学年にもかかわらずムキムキの体になりました(笑)。兄貴の姿を見ていて絶対に日本社会で負けないぞという思いもあつて、そこでメンタルも鍛えられたのだと思います。

しかし、これには裏話があります。小学校3年生の時に熱を出して病院へ行ったのですが、診察の際、僕のエイトパツクに割れた腹筋や筋肉で盛り上がった首や腕を見たお医者さんから「体にこんなに負担をかけていたら死ぬよ」と怒られて、ドクターストップがかかりました。親父は泣く泣く「しょうがないな」と言っただけでした。

**熱くて冷静な親父の  
「ライフ」という考え方**

**安藤**・お話からして、お父さまはとても存在感のある方ですね。フランス人なので当然ですが、日本人離れし過ぎています(笑)。お父さまから影響を受けたこと、大切にしている言葉や考え方などありましたら、お聞かせください。

「怪我をして手術した場合でも会社が全部面倒を見るのか？その間の給料はどうなるんだ？」と細かいことを聞いてくるんですね。

親父はフリーの音楽家でしたので、病いや怪我をしても何も補償がありません。「俺が海外に行つて公演する時の契約書はこんなに分厚いぞ。昼飯をどこで食うかまで全部書かれていないと海外の公演なんて行かないよ」と。親父の契約書には、飛行機が運航できない時にはどうなるということまで全部書かれています。ところが僕が持ってきた契約書はペラペラでした。

**宮澤**・うちの親父はアコーディオニストでした。10代の頃にはヨーロッパチャンピオンになっています。ただ、それでも音楽の世界で食べていくのは大変で、世界中を演奏して回り、日本は25カ国目に来た国だと言っていました。

せなんだと。だけど、日本人はみんなが同じところを求めている。「日本人は社会を生きる。自分は人生(ライフ)を生きる。」と、親父はそのような伝え方もしていました。

**安藤**・確かにフランス人には多様性という考え方が根付いていると思います。

**宮澤**・親父はいつも熱いのですが、一方では冷静な面もありました。僕には教員になるという夢があつたので資格を取るために大学に行きましたが、サッカー選手になる道を選んだ時に親父は、「サッカーでは食っていけないのにどうするんだ？サッカー選手になれてもこの国では現役でいられるのは5年だぞ。それだつ

おふくろはサッカーの道に進むことに反対していましたが、親父には「お前の言う契約書で、本当にサッカーで食っていけるのならサッカーをやれ。でも、教員免許は取っているんだらうな」と念を押されました。親父はそういう冷静さも持っていたので、僕は自分の進路を落ち着いて考えられたんだと思います。

**成功するための  
技術を学ぶ**

**宮澤**・今、僕が勉強している選択理論※3の「どのような幸せを築くか」という考え





お客さま：三井倉庫ホールディングス株式会社

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”」



もり たつじ  
森田 哲二さん  
情報システム部 部長

## 現場業務に精通し “阿吽の呼吸”で 理解する

提供サービス：システム開発・保守

今回は、創業から100年以上続くグローバル物流企業の三井倉庫グループを束ねる、三井倉庫ホールディングス株式会社さま。インタビューに応じていただいたのは、グループ各社の物流業務で必要とされるアプリケーション開発・インフラ基盤調達・管理運営を担い、現場ユーザーの業務効率化と新しい価値の創出を目指す、情報システム部 部長 森田哲二さんです。

### 「社会を止めない。 進化をつなぐ。」 の理念で物流を支える

まず、所属部署の業務についてお聞かせください。

森田…三井倉庫グループではITにまつわるヒト・モノ・カネといったリソースを当社の情報システム部に集約しております。われわれは国内外のグループ各社が展開する物流業務が必要とされるアプリケーションの企画開発、ハードウェアやネットワーク、クライアント機器などインフラ基盤の調達・整備、その後の運用・保守まで一元的に管理運営しております。現在部員は72名おりますが、これら業務の全てを自社でまかなえるわけではなく、IKIさんをはじめとしたパートナー会社の皆さまの協力によって支えられています。

昨年、当社ではグループ理念を刷新し、「社会を止めない。進化をつなぐ。」をパーパス（存在意義）に設定しました。それを踏まえ、直接のユーザーであるグループ会社のみならず、その先にいるお客さまのサプライチェーンも意識して、より安心・安全なITサービスを提供すべくインフラ基盤の強化に取り組んでいます。

また、物流業界を取り巻く環境の変化は年々激しくなっていますので、他社を半歩でもリードできるように新たなサービスやソリューションを営業部門と連携して企画



方を子どもや若い人たちに学んでもらいたいと思っています。この考え方を学ぶことができると知ってほしいですし、きつと将来により希望が持てるようになると思います。

僕は1993年に念願の日本国籍を取得しましたが、実は日本国籍がない時から日本代表になることが夢であり目標でした。その思いはずっとありましたし、契約社員になってサッカーをしていた時もこころでは行けるだろうという目標をしっかりと書いて、それを実現するためには自分は何をすべきかを常に考えて何かしら行動していました。

選択理論に出会い、学ぶ中で「成功は技術」と聞いた時、腑に落ちたんです。これまでのことを振り返ると、選択理論の中でいわれていることを自分はずでに実行してきているなと思いました。今は、それを多くの人たちに伝えられるようスキルを磨いています。

安藤…個人の力ではどうしようもない国籍の問題で子どもの頃から苦しみ、挫折を味わいながらも、目標をはっきりさせて達成できるようにご自身で実践してきたので、より伝えたい気持ちが強いですね。

宮澤…はい。問題は、自分がその選択理論を知らずに実践してきたことです。そこをきちんと説明できるようにこの理

論を学んでいます。さらに学んでいけば講演会でもお話しできるようなになりますので、今はそれに挑戦中です。

安藤…最後になりますが、お休みの時はどのように過ごされていますか。

宮澤…コロナ禍で休みが続いていた時、現役時代の体重に戻そうと思って体を動かしているうちに、自分は体を動かすことで得られる「気持ちよさ」が好きなんだなと再発見しました。海が近くにあるので、よく散歩に出掛けるのですが、トレーニングが生活の一部に入っていると、その時間を確保するために効率的に行動するようになります。

安藤…体を動かすことを生活の中に取り入れられたわけですね。

宮澤…ええ。子どもたちにサッカーを教える仕事をいただいた時に自分が足をつったりバテたりしてはいけませんので、あえて暑い時間帯に散歩しています。それを続けていると次第に、体を動かす感覚や体力なども含めて現役時代に戻ってきているなと感じるようになってきました。

安藤…それはいいですね。今日は貴重なお話をありがとうございました。

※1 国際大学スポーツ連盟が主催している、全世界の学生たちが参加する総合競技大会のこと。

※2 1992年まで存在したJリーグの前身となった日本のサッカーリーグ。

※3 アメリカの精神科医ウィリアム・グラッサー博士によって提唱された理論。



提案したり、グループ各社の業務品質や生産性の向上に繋がるようにアプリケーションを強化・拡充したりしています。

— そのような中でご自身はどのような役割を担われていますか。

森田：私自身は情報システム部全体の管理運営を担っています。基本方針や年度計画・予算案の策定、それから主要施策に関する企画立案などを行っています。大規模なプロジェクトについては、自らも参加して全体進捗の管理や工程完了時の意思決定といったことも行っています。

当社では2021年にDX戦略を策定(翌年DX認定<sup>※1</sup>を取得)し、中期経営計画においてもDXおよびITに関して積極的な投資展開を行うことを発表しています。これらの一環として、アプリケーション群の全面的なクラウド移行を進めています。かつてない規模のIT投資で、とても重要視しているプロジェクトです。IKIさんも含め、多くの方々の協力を得ながら成功裏に導こうと懸命に取り組んでいます。

”阿吽の呼吸“は  
広く深い共通理解から

— 次に、弊社や弊社の社員についてどのようなイメージをお持ちですか。

森田：当社グループでは、さまざまな業態のお客さまの商品や保存書類などを倉庫に

お預かりしていますが、そこで必要となる在庫管理システムや文書管理システムといった基幹アプリケーションがあります。IKIさんにはこれらのアプリケーション設計・開発から、導入された後の運用・保守を一貫してお任せしています。

長年お付き合いいただいていることもあって、とにかく当社の現場を広く深く理解されています。物流業界を全く知らないベンダーを起用する場合、物流用語から説明し依頼する必要がありますが、IKIの皆さんと進める場合はその説明が大幅に省略できます。さらに、プロジェクトの進め方についても共通理解が深く、”阿吽の呼吸“のように、ひとつ伝えれば2つ3つ先を理解して効率よく開発できるようなアイデアも出してくれます。新たなお客さまの業務の受注に際しては、早くアプリケーションを立ち上げたいという要望が多いので、それに応えていくために非常にありがたい存在です。

また、コミュニケーションに関しては総じて丁寧という印象ですね。現場のユーザーから問合せや依頼を直接受けられることもありませんが、円滑な関係が構築されていると感じます。さらにわれわれと同じ目線で業務に取り組みされており、障害などのトラブル発生時には協力を惜しむことなく、早期の課題解決に向けて尽力いただくなど頼もしい限りです。

— これまでのお付き合いの中で、印象に

携わる皆さん自身の成長ややりがいの醸成に繋がるように、さまざまな提案を期待しています。

パートナー会社と共に  
他社より半歩でも  
前を歩きたい

— ご提案の際の参考にさせていただきました。今後、御社の事業を進める上でパートナー会社に期待する点はございますか。

森田：先ほど申しましたグループ理念刷新の中で、当社は「いつも、いざも、これから。共創する物流ソリューションパートナー」をビジョンに掲げています。ここでいうパートナーは当社グループから見たお客さまはもちろんのこと、われわれがサービスを提供する上で協力関係にある企業の皆さんも大事なパートナーと位置付けており、IKIさんもそこに含まれます。

パートナーたらしめるためには単なる業務の委託という関係ではなく、将来を見据えてお互いが半歩先を行く姿勢で取り組む、お互いがリーダーシップを発揮している状態が望ましいと考えています。結果として伴走している状態になると、良好なパートナーシップを築けていることになるのではないのでしょうか。

— まさに共創という形ですね。その中で、特に弊社に対して期待する点があれば教えてください。

残っているエピソードなどはありますか。

森田：2006年ごろにさかのぼりますが、名古屋地区の自動倉庫立上げのプロジェクトに携わった際、IKIの方と一緒に取り組んだことがあります。私自身はプロジェクトの担当ではなかったのですが、立ち上げ直前になり急ぎで現地での作業に当たることになりました。事前情報が少なく不安を抱えたまま現地向かった私を迎えてくれたのが、プロジェクト初期から開発をリードしてきたIKIの方でした。

当時はまだ当社として自動倉庫などのマテハン(マテリアルハンドリング機器<sup>※2</sup>)と在庫管理システムを連携する経験がほぼなく、立ち上げには相当な苦労を強いられました。日々発生する課題に対して毎夜遅くまで一緒に汗をかき取り組んだことを強く覚えています。開発チームのメンバーだけでなく、お客さま・現場・マテハン業者と多岐にわたる関係者の声にも真摯に耳を傾け、課題解決に向けた提案や対応策を着実に実行されていく姿は何とも頼もしく心強かったです。

新たな技術や手法を  
活用した提案に期待

— ありがとうございます。反対に気になる点や期待する点はありませんか。

森田：従来からのアーキテクチャーや既存資産を有効活用した設計・開発や運用・保守を

森田：IKIさんには当社グループのビジネスの根幹である在庫管理システムの開発および運用・保守といった重要な役割を担っていただいています。また、当社ではヘルスケア分野やハイファッションブランドのお客さまへの営業展開を強化しており、より安定した高品質なサービスの提供が求められています。現状を良しとせず、技術・体制・プロセスの各方面に改善改良を重ね、新たな価値を創出すべくアイデアを出し合い具現化していきたいですね。

— 今後もお力になれるよう尽力いたします。最後に、よろしければ趣味についてお聞かせください。

森田：ゴルフが好きで、休日はグループ内の方々とラウンドすることが多いです。始めた頃は身近な方とのみラウンドしていましたが、数珠繋ぎにネットワークが広がり、今ではさまざまな会社・部署の方と一緒にラウンドしています。皆さんと良好な関係が築けていて、業務上お互い困った時にも円滑にコミュニケーションを取り解決を図れるので有用なツールにもなっています。

— ぜひ弊社の社員もゴルフに参加させていただければと思います。本日はどうもありがとうございました。

※1 経済産業省が「情報処理の促進に関する法律」に基づき定める認定制度。「デジタルガバナンス・コード」の項目に対応し、DX推進の準備が整っている事業者がDX認定事業者として認定される。  
※2 モノの保管・運搬などの物流業務を効率化するために用いられる荷役機器。







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。

## 社会的価値を磨くための 3つのツール

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。

### 終身雇用の幻想、 社会的価値の必然

終身雇用は幻想となりました。そんな時代だからこそ、どこに行っても通用する自分になること、すなわち「社会的価値」を高めてゆくことに、真摯に向き合わなければなりません。「社会的価値」とは、会社や地域の文脈に依存せず広く社会に求められる存在であることの意味します。「社会的価値」を手に入れるには、リスクを冒してでも、自らを世間にさらし、さまざまな人の繋がりがやいろいろな経験を通じて、自らの覚悟を育ててゆくことです。転職や独立も、そんな社会的な価値を高める手段になることもあります。しかし、自分が、日頃から「社会的価値」を高めることに関心を持っているのか、そのための行動をしているのかをまずは問うべきでしょう。

成り行きでは「社会的価値」は、高められません。自分の意志で行動を起こすことです。まわりが与えてくれることはありません。「まずは覚悟を決めてから」などと行動を先送りしてはいけません。まずは、行動することです。その結果として、覚悟は決まります。「どこに行っても通用する」存在、すなわち「社会的

価値」とは、そんな行動習慣を持っていることが基本です。

### 社会的価値を高めるため に行うべきこと

自分の感性に従って「面白そうだからやってみる」ことです。これをやれば給与が上がる、待遇が良くなるからではありません。ITに関わる仕事をしているみなさんならこの意味がよく分かると思いますが、いまの流行なんて長続きしません。自分の向き不向きも、過去の限られた経験の中で、自分の勝手な思いこみです。それが正しいという保証はどこにもありません。だから面白そうなのに飛びつき、徹底していじり倒し、また新しいことが登場したら、また飛びついてみる。そういう体験から得られる感覚が必要ですよ。

いろいろなことをする必要はありません。ひとつのことを深掘りすれば、必要な情報が増えてゆきます。結果として、幅広い知識を得られます。そのためには、楽しくて、ワクワクして、長続きできそうなことに取り組みるのが効果的です。ワクワクが見つからないのなら、いまやるべきことをやり続けることです。そうすれば、やれることが増え、やりたいことが見つかる可能性があります。何も行動を起こさず、限られた知識の中で妄想して答えを決めるのではなく、まずは行動から始めてはどうでしょうか。

そんな行動習慣があれば、情報は集まり、人の繋がりは増え、アウトプットの機会も与えられ、自分を世の中にさらけ出す機会はどことんと増えます。自ずと、自分の向き不向きも見えてきます。結果として、自分の覚悟は決まり、社会的にも存在感を高められるようになります。

### <深く掘れば、広くなる?>

浅い穴の間口は狭く、深い穴の間口は広い



ひとつのことを深掘りすれば  
自ずと幅広い情報が必要になる

### 3つのツール 社会的価値を磨く

「社会的価値」の本質は、行動習慣と、その結果としてもたらされる覚悟です。次の3つのツールを使いこなすことができれば、そんな「社会的価値」を高めることに役立ちます。

#### 1 書く

単語の羅列や箇条書きではなく、文章として書けるようにすることです。単語の羅列や箇条書きは簡便ですが、重大な弱点があります。それは、言葉の要素や概念のあいだに「論理」を

つけないことです。羅列や箇条書きで、関係や構造を考えないまま書き出しただけでは、安易な達成感を味わってしまい、分かった気になるてしまいます。当然そんな中途半端な知識では、人に何かを説明するにも筋の通った説明ができません。それが習慣化すると致命的です。羅列や箇条書きではなく文章にすると、自分の理解の度合い、つまり論理を伴う理解の程度が「見える化」されます。例えば、論理がないと、唐突な展開になったり文意が通らなったりしますし、単調でつまらないものになってしまいます。文章にして「見える化」することで、はじめてそのことが分かります。だから羅列や箇条書きではなく文章にすることが大切なのです。

#### 2 描く

分かりやすい図表やチャートで表現することです。「書く」ことで、自分の知識を見える化し、論理構造を与えます。それを誰が見ても直ぐに分かる絵に「描く」ことで、効率よく、そして深く他人に自分の考えを伝えることができます。絵は文章以上に「人歩きしやすく、印象に残りやすい」ものです。その価値を駆使できれば、多くの人たちに自分の存在を印象づけることができます。

#### 3 話す

話す上で大切なことは、確信と論理です。確信とは、自分が伝えようとしている内容に迷いがなく、好きである、ぜひとも伝えたいというパッションです。論理とは、「筋の通った説明」であり、矛盾なく相手に伝えることができることです。話すテクニックは、確信と論理が前提になけ

れば役に立ちません。テクニックで大切なことは適切な例え話、緩急とメリハリ、対話力でしょう。例え話は、相手にとって身近な例を引き合いに出して物事の本質を直感的に理解させること、緩急とメリハリは、何が大切かを明確に伝えること、対話力とは、相手の表情や場の雰囲気、質問や反応に臨機応変に対処して相手の知りたいことを伝え、相手の感情の機微に合わせることで、心地よさを与えることです。

### 社会的価値は 他人が決めること

例えば知識や能力があり、「自分には社会的価値がある」と思っている、それが相手に伝わらなければ、社会的価値はないも同じです。社会的価値があるかどうかは、自分が決めるのではなく、相手が、あるいは世間が決めることだからです。「書く」、「描く」、「話す」、そのために欠かすことができないツールなのです。

この3つのツールは、A1を使いこなしてゆくために必須のものです。A1は、仕事のパフォーマンスを高めるために欠かすことのできない道具になりました。A1を使いこなせること、社会的価値を高めることは、同じツール、すなわち自分の考えを伝えることを確実、正確にアウトプットする能力に依存しているといえます。

もちろん、これは容易なことではありません。だからこそ、リスクを冒してでも、自らを世間にさらし、さまざまな人の繋がりがやいろいろな経験を積極的に作り、このツールを実践で使う機会を増やしてゆく必要があるのです。

もはや、長期安定した確実な未来を描けません。頼れるのは自分自身しかありません。自分の「社会的価値」を高めてゆくことしかない、覚悟を決めるべきでしょう。

「しっかりとしたモノ(システム)づくりと高品質のサービス」を掲げ、選ばれる会社を目指すアイエクス・ナレッジ(IKEI)。この強気ブレイズの裏付けは、他ならぬ人材にあります。そうした人材群をリードしてきたIKEIの現場の顔「トップ・エンジニア」今回の「わが社の匠」は、確かな技術力と柔軟な発想で新しいビジネス価値を創出し、「選ばれる会社」を築き上げる立役者としてIKEIを牽引する匠、佐藤暁浩です。(編集部/本文敬称略)

IT業界で20年以上のキャリアを積み重ね、今や技術とビジネスの両輪で活躍するIKEIのトップ・エンジニアとなった佐藤暁浩。創造力を掻き立てるITへの興味からこの道を選び、その経験と洞察力で新たなビジネス価値を生み出してきた。独自のアプローチと人材育成に対する姿勢を持つ今回の「匠」佐藤がこの先に描くIKEIの未来に迫る。

### 情熱から築かれるITビジネスの軌跡

佐藤が初めてプログラミングに触れたのはMS-DOS<sup>\*</sup>の時代だった。趣味のプログラミングなどを通じて自分のアイデアを形にできることに感動し、ITの世界で何かを成し遂げたいという強い思いが芽生えた。そして数あるIT企業の中から将来性に目を付け、選んだのがIKEIだった。入社後もITへの情熱は衰えぬまま、最初の10年はお客さまの開発現場に常駐し、システム設計やインフラ、ネットワーク、アプリケーション開発などの幅広い分

の出来事だからと自分の責任で対応して事態を収めようと考え、上司への報告を後回しにした。しかし事態は収束せず、次第に大きな問題へと発展してしまったのだ。「この事をきっかけに、上司や周りとの連携を強く意識して、チームとして仕事をできるようにした」と佐藤は振り返る。それまで大きな失敗もなく、何事も一人で解決してきたが、この出来事により己の限界を知り、全てを自分だけで解決しようとする姿勢を改めた。「一人で仕事を抱え込んだり、部下に任せきりにしたりすると必ずどこかに綻びが生じる。チームとして仕事をしないといけない」と。また、この経験は失敗を含めた自身の経験を若手社員に伝えていくきっかけになった。自らの失敗から学ぶことの重要性を知った匠は、若手社員に自身の失敗を教え伝えることで「目指すべき先輩像」を体現したいと考えている。

### 「やってやれないこと」はない

技術者としての経験を積む中で、自身の得意分野やアイデアをどうビジネスに結び付けるかを模索してきた佐藤。その過程で培った価値観やポリシーが成長の礎となっている。「自分が得意なことをどう生かすかを常に考え、その中で良いやり方さえ見つけられれば、やってやれないことはない」というのが佐藤の基本的な考え方だ。



## 目指すは“人”を育て “会社”を育てること

システムソリューション2部

# 佐藤 暁浩

野を経験し技術を身に付けた。しかし佐藤は、経験を重ねるにつれて、お客さまの開発現場に構築された環境での業務だけでなく、自ら環境を作り上げるところから一貫したサービスを提供するビジネスに挑戦したいと次第に感じるようになる。

そのような思いを強くした佐藤は、仕事を自社に持ち帰り、機器の調達を含めた開発環境の構築から設計、製造、納品まで一貫して提供するスタイルにこだわってお客さまへの提案を行ってきた。「現場で得た経験やスキルを駆使して何ができるかを考え、自分がやりたいことを始めた」と振り返る。同時に提案書の作成やマネジメント手法などを学び、ITビジネスの仕組みを体得していった。

### 失敗から得た貴重な教訓

とあるプロジェクトのマネージャーをしていた時の失敗が、佐藤に大きな転機をもたらした。お客さまとのトラブルをプロジェクト内

### 技術のその先を見据える

佐藤が培った経験とスキルは、単なる技術力だけではなく、ビジネスの本質を見極める力にも通じている。「目先の技術や知識は時代とともに廃れていく。大切なのは、考え方やアプローチの仕方を覚えていくことである」と語る。問題解決能力やビジネスの展望を持つことが重要であり、そのためスキルを磨くことがIT業界での成功に繋がるといのが佐藤の考え方だ。

佐藤は若手社員に対しても、技術者としての枠を超えてビジネスの世界を見つめ、創造的なアプローチで仕事に取り組み姿勢を求めている。「お客さまは、こういうものが欲しい」と言ってくれないことがあるが、それもお客さまの求めているものを見つけ、それを提供する。その方法はひとつだけではなく無数にある。モノをつくって納品してもいいし、体制を提案してサービスとして提供するのでもいい。既存の枠にとらわれる必要はなく、方法を新たに編み出しチャレンジしていくことが、より良い結果に繋がっていく。

技術者の枠を超えてITビジネスを見据える匠。その目は、会社全体の成長に向いている。「会社は器であり人の集合。人を育てることがイコール会社を育てることになる」と考え、自身の経験や知識を後輩たちに伝えることで、会社全体の未来を拓く一翼を担うことを匠は望んでいる。

<sup>\*</sup>MS-DOS…1981年にMicrosoft社が開発し、販売していたパソコン向けのオペレーティングシステム。





# シーアンドエー コンピューターを知る

2023年2月、当社グループは土木・建築業界における技術開発・システム開発に強みを持つ株式会社シーアンドエーコンピューター（以下、C&A）を傘下に迎えました。当企画では、同社の石川勝行代表取締役への取材を通して、当社グループの新たな事業分野を担うC&Aをご紹介します。

## 会社概要

設立 1987年4月3日  
 資本金 1,000万円  
 代表者 代表取締役 石川 勝行  
 所在地 東京都江東区  
 事業内容 土木建築関係のソフトウェア開発



## 土木・建築業界をITシステムで支える C&Aを知る3つのポイント

### 「業務知識とノウハウ」

これまで土木・建築業界で培ってきた業務知識やノウハウを生かし、長年お付き合いいただいているお客さまのビジネスにグッと入り込み、「こんなことをしたい」という要望に対して迅速かつ具体的なご提案を行い、より良いITソリューションを提供します。

### 「新たな領域への挑戦」

DX推進が叫ばれる時代、土木・建築業界にもまだまだ変革の余地があります。C&Aは、新たな領域・分野に積極的に挑戦し、全てのお客さまから常に「いい仕事をしてくれた」という高い「信頼」を得ることを目指しています。

### 「社員のサービス精神」

C&Aには、お客さまと同じ目線に立ち、どうすればお客さまに喜んでいただけるかを常に考える“社員のサービス精神”が社風として根付いています。社内においても同様、何かあればすぐに社員一丸となって助け合う姿が見られます。そんな社員（ひと）が当社の強みです。

## 注力しているシステム開発事例

### 建設系原価管理システム

工事の原価・コスト管理システム。データ連携や他システムとのデータ共有をシームレスにすることで、業務効率化を実現。入力チェック機能で誤操作やミスを防止するなど、高いユーザビリティが特徴です。

### 建設系購買EDIシステム

建設業界の電子データ交換(EDI)の標準規格であるCI-NETに準拠した購買・調達システム。コスト抑制、業務効率の向上や迅速化を促す多彩な機能を実装しています。

### 橋梁管理データベース

東日本大震災での橋の崩壊をきっかけに作られ、約13万8千件の情報が登録されているデータベース。日本全国の橋梁について、緯度経度による正確な位置や名称、橋梁形式などが確認可能です。

### 工事写真台帳システム

施工現場の写真に工所用黒板※の画像を挿入できるアプリ。関連システムへの自動登録、複数人での管理・確認が容易で、効率化、低コスト化に貢献します。  
 ※工事写真を撮る際に置く、小黒板のこと

## 石川社長に聞いてみました

### Q1 経営理念を教えてください

私たちは、「使命」「信頼」「ひと」を経営理念に掲げています。より良い情報社会構築のため、まい進していくことを「使命」とし、常にお客さまから「信頼」していただけるようお役立ち精神を持って行動することを心掛けています。そして健全な事業活動を通じて、お客さま、社員をはじめ全ての「ひと」を大切にする、それがC&Aの経営理念です。



代表取締役  
石川勝行



### 「ひと」を大切にし、 協力的体制を強固に

私はプログラミングへの興味と情報処理の時代という社会の流れから、1990年にC&Aに入社しました。2023年2月、C&AがIキーグループの一員になったのを機に代表取締役に就任。開発管理者から経営者へと立場を変え、現在に至ります。当社経営理念に「使命」「信頼」「ひと」とありますが、私は特に「ひと」を大切にしています。コロナ禍以降、3年ぶりにほぼ全社員が参加して新入社員歓迎会を行いました。みな楽しそう、そうした機会の大切さを実感しました。当社は、サービス提供企業です。社員やお客さまなど「ひと」がいてこそだと感じています。

また今後、土木・建築業界においてもDXが加速し、当社のお客さまもこれまでのスクラッチ開発からERPパッケージ導入へ移行していくことが予想されます。そうした中、Iキーグループの一員となり、その強固な協力的体制の下、DX案件に関わる道筋も見えてきました。

当社が強みとする土木・建築業界における基幹システムの開発ノウハウを最大限に発揮し、新たな案件に挑戦して、引き続きお客さまを支援していきたいと考えています。

### Q2 なぜ土木・建築業界に特化しているのですか？

創業者が建設コンサルタント会社勤務時代に携わったソフトウェア開発の経験から1987年に「株式会社シーアンドエーコンピューター」を設立。そうした背景から土木・建築業界との繋がりが深く、業界に特化していったという経緯があります。社名のC&Aは、「Civil engineering & Architecture」（土木工学と建築）に由来しています。

### Q3 土木・建築業界での課題について教えてください

他の業界同様、災害やランサムウェアによる悪意あるサイバー攻撃など不測の事態が起きた際のBCP（事業継続計画）対策を強化する動きがあります。当社は、災害時などのBCP対策として必要な手順書の作成や訓練のサポートでお客さまを支援しています。

### 社長ミニコラム / 石川社長を知る!

休日の気分転換はミニベロ（小径自転車／写真）に乗っての街ブラです。テレワークでなまった足腰を鍛えるのに自転車が良いと聞いて始めたところ、楽しくて今では30、40キロ走っても平気になりました。



愛車のミニベロ



# 5年ぶりに参加「東京ベイ・クリーンアップ大作戦」 清掃活動を通して “持続可能な社会”の実現に貢献



2009年からIKI有志社員がボランティアで参加している「東京ベイ・クリーンアップ大作戦<sup>\*</sup>」は、多くの企業・団体・個人の方が参加して、地域の環境保全と泳げる海を目指す清掃活動で、当社にとっては社員同士が部門の垣根を越えて交流する場にもなっています。コロナ禍を経て、5年ぶりに参加した活動の様子をご紹介します。

※複数団体からなる東京ベイ・クリーンアップ大作戦実行委員会が主催し、「東京港を泳げる海に！ハダシで歩ける砂浜に！」をスローガンに地球環境の保全と泳げる海を目指して、毎年3回(6月、9月、11月予定)、お台場海浜公園で行われている清掃活動。

自分たちが働く地域での活動にやりがい

お台場海浜公園の清掃活動である「東京ベイ・クリーンアップ大作戦」は、国際スポーツ大会の会場準備やコロナ禍により2019年から2021年まで休止されていましたが、行動制限などが緩和された2022年に再開。当社は2018年以来5年ぶりの参加となりました。6月10日(土)に行われた今年最初の開催には約50名の社員が参加し、真夏日の中、熱中症に気を付けながら清掃活動を行いました。

参加者は用意された袋とごみばさみを使って、公園内の浜辺や木々の下などに落ちていたごみを拾い集めます。ペットボトルや吸い殻などの一般ごみの他、海から流されてきたと思われる野球ボールやテニスボールなどもあり、それらを収集した社員たちは、自分たちが働く地域に多少なりとも貢献できたことにやりがいを感じていました。

なお、2回目の9月9日(土)には約90名の社員が現地に集まるも、雨天のため中止となり、社員は自主的に清掃活動に励みました。



「持続可能な社会」への意識づくり

当社の関西事業所や新潟事業所でも定期的に地域の清掃活動に参加しており、そうした活動に参加する有志社員の姿は、他の社員にとっても身近な環境への意識を高める良い刺激となっているはず。2021年11月に「IKIのSDGs宣言」を掲げてから約2年が経ちますが、社員一人ひとりの「持続可能な社会」への意識をさらに高めつつ、当社は引き続き社内外の活動に取り組んでまいります。

## 当日のタイムスケジュール

- 9:30 ~ 集合
- 10:00 ~ オープニングセレモニー
- 10:20 ~ 清掃開始  
参加者はそれぞれエリア内を清掃
- 11:00 ~ 清掃終了  
ごみ分別回収・用具返却
- 11:15 ~ 有志で懇親会を開催



## 山陰の小京都「松江」の魅力！ 高木 真也

**今** から10数年前のエヌ・ティ・ティ・データ中国(本社@広島)社長時代、私は中国地方5県を担当していたが、なかでも山陰・日本海に面する島根県松江市は、年に数回訪問するのを密かな楽しみとしていた場所だ。ただ松江は広島からの交通の便が良くなく、特に新年のご挨拶回りでは、雪道の中国山脈を越える車の行程が本当に一苦勞で(たっぷり10時間?)、真冬はなるべく避けていた記憶がある。

**松** 江を挟んで、出雲・米子と連なる宍道湖、中海を巡る3都市が、このエリアの政治、経済、文化の核で、さらにはここには空港が2つあり観光産業も盛んである。出雲大社、玉造温泉や周辺の足立美術館(安来)、魚市場(境港)も全国的に著名で、特に足立美術館は海外人気が高く、館内では常に多国籍語が飛び交っていた。

**当** 時NHKの朝ドラでは、ちょうどこのエリアを舞台にした「だんだん」や「ゲゲの女房」が放映されており、2010年前後は、当地が一大観光ブームになっていたのが懐かしい。またテニスの新星・錦織圭が松江出身で、彼の大好物・山陰の海の幸」ノ

ドクロ」人気が高まったのも同時期である。その後東京に戻った私は、コロナ禍前までは毎年晩秋に開催されるITの国際イベント「Ruby World Conference」に欠かさず参加していた。「Ruby」は地元出身のSE「まつもとゆきひろ」さんが開発したプログラミング言語で、日本より海外の評価が高いオープンソフトである。

**当** 時、島根県知事の元財務省財務官溝口善兵衛さんが、カンファレンス後のレセプションで乾杯の音頭によく次のようなご挨拶をされていた。

「松江市は「宍道湖」沿いにある城下町であります。(中略)近年「Ruby」のソフト開発会社もどんどん当地に集積してきて本当に頼もしい限りです。アメリカ・ユタ州には「ソルトレークシティ」があり、教会やバスケットなどで世界的に有名であるが、ぜひここ松江も「ソルトレークシティ」として、ワールドワイドに飛躍・発展していきましょう！」

「Ruby」と「宍道湖」をうまく掛け合わせ、ウィットに富んだ味のある名スピーチが思い出深い。

**第** 二次世界大戦の戦災を受けていない城下町「松江」。江戸時代から続く老舗の和菓子店が数多く軒を連ね、宍道湖に繋がる大橋川や国宝「松江城」のお堀とその美しい水に囲まれた街並みから、「水の都」とも「小京都」とも呼ばれてきた。そこには歴史と伝統の深みをじっくりと味わえる優しい趣を感じてしまう。

(社外監査役)

