

Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE
Vol.42 AUTUMN 2021

❶ あすへの対談 安藤社長が聞く!
“これまでにない”を創るパン屋の熱き思い
「日々新たに」パンの可能性に挑む
ゲスト：秋元 義彦さん
株式会社パン・アキモ 代表取締役

❹ [特別企画] ブレイクタイム
TSUKEMENは、TSUKEMENを超えて行く。
— 新たな音楽モデルへの挑戦 —
インスト・ユニット「TSUKEMEN」

❺ アイエックス・ナレッジのビジネス構造
情報サービスで社会を支える

❸ わが社の匠
トップエンジニアの軌跡② 犬塚 光貴

❽ ユーザーインタビュー
IKIのサービスが選ばれる“わけ” [27]
お客さま株式会社日立社会情報サービス

❿ [コラム]
備え

【今号の表紙】

今日は晴天！ 昼休みにIKIのビルを出てレイ
ンポーブリッジを渡ってみた。見渡せば、遠く
には控えめな佇まいのスカイツリー、近くには
新たな役割を待つ選手村、そして穏やかなコ
バルトブルーの海。まさに天が創った東京湾
の絶景ジオラマだ。

【撮影】太田 隆

IKI ナレッジ・レポート vol.42

令和3年10月1日発行

編集：アイエックス・ナレッジ株式会社

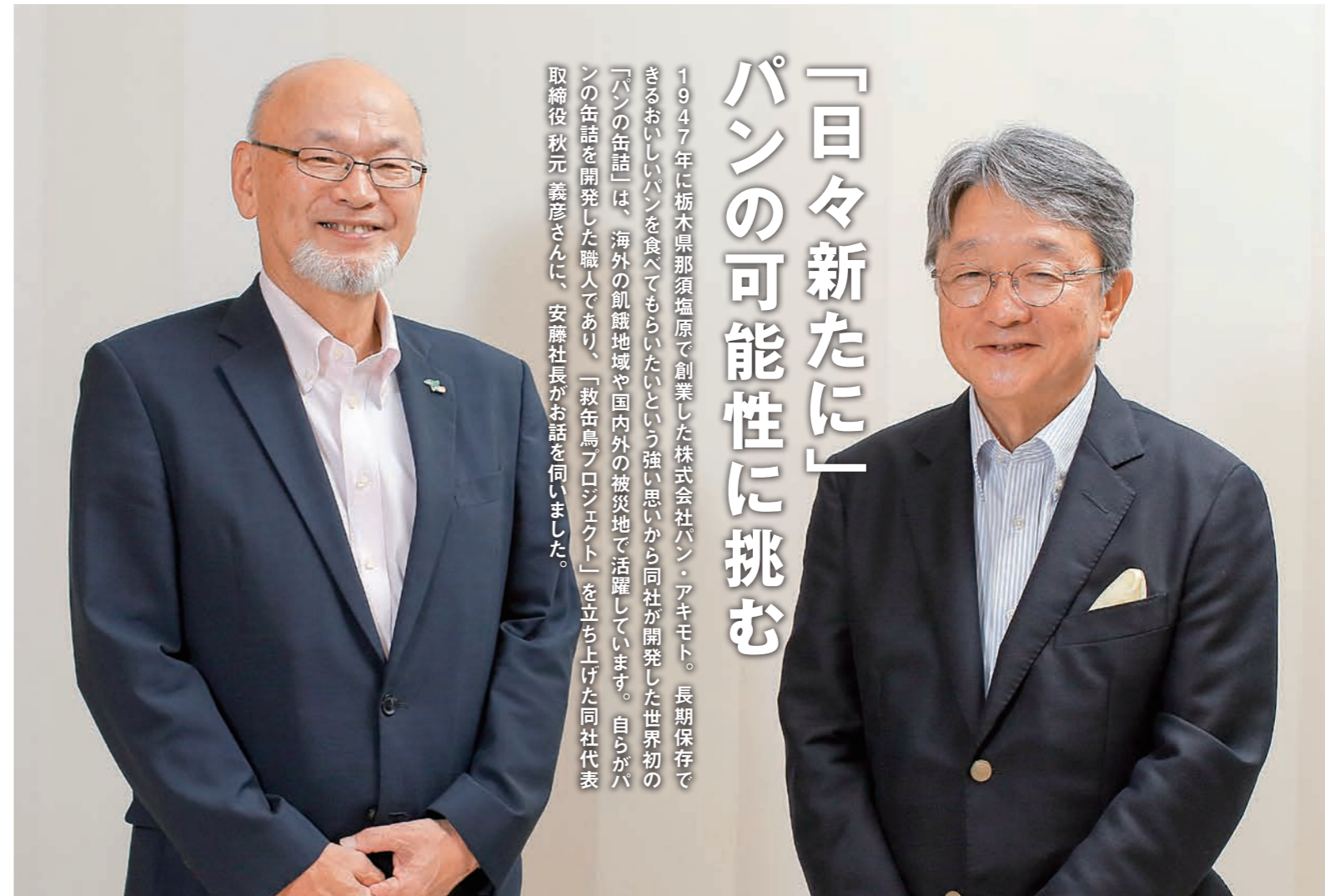
〒108-0022 東京都港区海岸3-22-23 MSCセンタービル

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！

“これまでにない”を創るパン屋の熱き思い



「日々新たに」
パンの可能性に挑む

1947年に栃木県那須塩原で創業した株式会社パン・アキモト。長期保存できるおいしいパンを食べてもらいたいという強い思いから同社が開発した世界初の「パンの缶詰」は、海外の飢餓地域や国内外の被災地で活躍しています。自らがパンの缶詰を開発した職人であり、「救缶鳥プロジェクト」を立ち上げた同社代表取締役秋元義彦さんに、安藤社長がお話を伺いました。

親父が脱サラして
始めたパン屋

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。前号の『IKIナレッジ・レポート』（vol.41）の「IKI社会貢献活動」企画では、秋元社長が立ち上げた世界の飢餓救済に貢献する「救缶鳥プロジェクト」をご紹介させていただきました。まず、ご自身のこれまでの歩みとパンの缶詰開発の経緯についてお聞かせください。

秋元：私は、1953年に栃木県黒磯町（現・那須塩原市）に生まれ、4人姉弟の長男として育ちました。親父は戦前、航空会社の国際無線通信士でした。ある日、親父が乗っていた飛行機で事故が発生。機内に残された人を助けようと燃える飛行機の中に入って、親父は全身に火傷を負い、身体にハンディキャップを背負ってしまいました。事故後は、その会社には戻らず脱サラをして1947年に地元である那須塩原でパン屋を開店。それが現在の株式会社パン・アキモト（以下、パン・アキモト）の始まりです。

パン屋としては後発でしたが、製粉メーカーの研究者を招き指導を受け技術向上に努めるなど、親父はパン作りに真摯に向き合い続けた人でした。創業から74年目となりどんどん新しいパンを開発・販売していますが、創業時からある

甘納豆パンは今も人気商品です。

私は学生の頃、かつて親父が飛行機に乗っていたこともあって、飛行機に対する憧れやメディアに対する興味などもありました。ですが、長男が後を継ぐべきだという祖母の一言でパン職人の道を歩むことになりました。大学卒業後、東京のパン屋で2年間見習いをし、その後実家に戻ってパン職人としてのスタートを切りました。

廃棄された大量のパンと
被災者の声

秋元：私たちはお客様に喜ばれたい、もっと良いものを提供したいという気持ちに常にあります。その考えの下、新しいことにチャレンジし取り組んだもののひとつが、パンの缶詰の開発です。

開発のきっかけは、1995年1月17日の早朝に発生した「阪神・淡路大震災」です。私たちは地震発生直後から自社のトラックに焼き立てのパンを積んで、リレー方式で被災者の元へ届けました。ところが、そのパンは賞味期限が数日のいわゆる「普通のパン」であったために、半分以上が賞味期限切れで廃棄されたそうです。当時は災害備蓄食として乾パンがありました。焼き立ての柔らかいパンが届いたと被災者の方々には喜んでもらっていただけに、廃棄には何ともやり

きれない思いをしました。その後、被災をされた方たちから「柔らかくておいしいパンが長持ちしたらいいね」とのご要望をいただいて、そういう商品を実現できれば喜ばれるのかなと思います、開発に取り組みました。

安藤：私はパンの缶詰に、最初は疑心暗鬼でした。なにしろ、パンの缶詰なんて初めて見ましたので。ところが、食べたらずごくおいしいんですね。とても柔らかくて、パンの香りもしていて。なおかつ賞味期限は長いもので数年もあることにすごく感動しました。この商品が完成するまでには相当なご苦労があったのではないのでしょうか。

秋元：開発は、まさしく職人のこだわり以外の何ものでもありませんでした。従来のパンでは、空中浮遊菌が付いてしまうと2〜3日でカビが生えやすくなり、時間の経過とともにデンプンが劣化し、酸化も進みます。それらの課題を一つひとつ超えて出来上がったのがパンの缶詰です。

世界初「パンの缶詰」
誕生までの道のり

秋元：パンの保存方法として、最初は真空パックのようなものを考えました。ところが焼き立てのパンを真空パックにすると、どうしてもパンが潰れてしまいま

株式会社パン・アキモト

秋元義彦

Yoshihiko Akimoto

安藤文男

Fumio Ando



Guest Profile
秋元 義彦 Yoshihiko Akimoto

株式会社パン・アキモト 代表取締役

1953年生まれ。1996年株式会社パン・アキモト 代表取締役就任。1996年に世界初の「パンの缶詰」を開発。2009年にパンの缶詰を買うことで飢餓救済の活動に参加できる「救缶鳥プロジェクト」を開始。プロジェクトの功績が称えられ、環境省主催「第5回グッドライフアワード」で環境大臣賞最優秀賞を受賞。大切にしている言葉は、「日々新たに」。

げた経緯について伺いたいと思います。
秋元・私たちパン屋は、お客様に食べていただくパンを作っています。ところが有事の際に食べる備蓄食パンは、食べる機会のない方が多いパンです。災害などがなければ賞味期限後はゴミになることも多いのです。でも私はパン職人ですから、やはり食べてほしい。このジレンマをなんとかできないかと常々考えていました。

そんな時に、私が所属しているハンガーゼロ（一般財団法人日本国際飢餓対策機構）*1というNGO団体で、「賞味期限の迫った中古のパンの缶詰でいいから、飢餓地域に送ることができたらいいね」との話が出たんです。でも、どうやって中古のパンの缶詰を集めるのか？と、課題が挙がりました。

の缶詰が賞味期限切れとなる数カ月前にお客様へ連絡をして次の注文を受け付けていました。私たちは、まとめて購入したお客様であれば、お願いすれば賞味期限が切れる前にまとめて回収させていただけるとは思いませんでした。そこで私たちはお客様に「パンの缶詰の賞味期限約3年のうち残り1年となるタイミングで備蓄食の入れ替えを行ってください。その入れ替えたパンの缶詰は飢餓に苦しんでいる人たちにパン・アキモトが責任をもって届けます」と取り組みについて説明し、入れ替え時期の前倒しをお願いしました。一度備蓄食として購入されたパンの缶詰を回収し、飢餓地域への支援食糧として再利用する。この仕組みが「食品のリユース」として始まり、パンの缶詰で飢餓に苦しむ人を救

安藤・パン・アキモトの工場は地元那須塩原以外にもありますか。
秋元・沖縄県うるま市に工場があります。沖縄工場を作るきっかけは、2004年10月23日に発生した「新潟県中越地震」です。地震が起きてすぐに私はパンの缶詰を現地へ運び、被災者の方たちに食べ

アメリカの食品安全基準を満たす沖縄工場

うという意味でこの取り組みを「救缶鳥プロジェクト」と名付けたのです。
安藤・食品以外のリユースはたくさんありますが、パン・アキモトは食品のリユースを極めて早い時点で実践された企業であるのは間違いないと思います。
秋元・そうですね。この取り組みは「もったいない」という気持ちから始まっています。私はご飯粒を残したらダメだよと言われて育ってききましたので、パンの缶詰も捨てられてしまうのはもったいないよねと。こちらの勝手ですけれども、お客様のためでもあり、結果的に社会のためにも少しはなったのかなと思っています。いろいろな方々から、救缶鳥プロジェクトはまさしくSDGs（Sustainable Development Goals・持続可能な開発目標）だよねと言っていた聞いています。ちょっと先んじたのかもかもしれません。



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

す。次に、瞬間冷凍した焼き立てパンを真空パックにしてみました。これも常温解凍するにつれて潰れてしまう。他の方法も思いつかず困っていた時、たまたま地元の農産加工所で筍の水煮を缶詰にしている工程を見学し、パンを缶詰にすることを思い付きました。この時は、単純に缶の中に焼き上がったパンを入れればいいのかと考えると考えていました。しかし、実際は缶に入れる際に雑菌がひとつでも入ってしまうと腐敗の原因になってしまいます。熱殺菌、紫外線殺菌、アルコール殺菌などいろいろな殺菌方法があるのですが、より簡単に殺菌できる方法はないか試行錯誤を重ねた結果、缶の中にパンの生地を入れてオーブンでそのまま焼くことで、焼成と同時に殺菌もできることに思い当たりました。

次の課題は、焼き上がったものを空中浮遊菌の汚染のないうちに早く閉めるかということでした。温かいうちに缶を密閉すると中で結露が生じます。この対処法として、私たちは缶とパンの間に紙を入れることにしました。ただ、その紙もオーブンで焼くわけですから耐熱性があり、かつ水分も適度に吸ってくれるものでなければなりません。この条件を満たす紙を国内で探しましたが、なかなか見つかりませんでした。私が途方に暮れていたところ、それを見た友人が世界に情報発信して最適の1枚を探し出してくれました。

あとは酸化を防ぐために缶の中に脱酸素剤を入れて、最後に缶に菌が入らないよう蓋をするだけです。いろいろ勉強し、パンの品質を保ちながらおいしさも閉じ込めることができる巻き締めという技術で対応しました。

これで無菌状態と無酸素状態が出来上がりました。加えて、缶詰を使用したことで食品劣化の原因となる紫外線が入らず、最終的に無菌、無酸素、UVカットの長期保存に最適な環境が揃いました。こうして、開発を始めて約1年後には柔らかくておいしい世界初の「パンの缶詰」が完成しました。

安藤・最初に食べた時には本当に感動しました。

秋元・ありがとうございます。私たちは食品業の職人として、食べておいしいと

食品のリユースが「救缶鳥プロジェクト」の始まり

安藤・災害備蓄用のパンの缶詰「救缶鳥」（以下、救缶鳥）を使って食糧支援を行う「救缶鳥プロジェクト」を立ち上

ピックアップ!

世界の飢餓救済に取り組む2人の出会いから生まれた ユーグレナ配合の 「みどりの救缶鳥+ (プラス)」

2009年の救缶鳥プロジェクト開始から10年の節目である2019年に新たに開発された「みどりの救缶鳥+ (プラス)」。そこには、救缶鳥とユーグレナ*という豊富な栄養素を持つスーパーフードとの出会いとともに、志を同じくする2人の出会いがありました。

*ユーグレナとは、豊富な栄養素を持つ微細藻類で食品や化粧品、燃料の原料としてなど、さまざまな用途での活用が期待される素材。和名はミドリムシ。



賞味期限は、5年1カ月。豊富な栄養素を持つユーグレナを配合した新しいパンの缶詰。

自身のさらなる成長を求めて

「株式会社ユーグレナの代表取締役社長である出雲充さんとの出会いは、一般社団法人東京ニュービジネス協議会 (The Tokyo New Business Conference。以下、NBC) の理事会でした。私は親父の後ろ姿を見

ながらパン職人として修業を続けていましたが、ビジネスにおいても優れた人に教えていただければ自分も少しは成長できるのではないかと考え、約20年前にNBCに入学しました。

私が入会するきっかけを作ってくくださったのは、大手菓子メーカーで3代目社長を務められた松尾雅彦さんです。

同社は栃木県宇都宮市に工場があり、松尾さんは初代の工場長でした。そのため栃木に対して思い入れがあり、よく栃木に来ていたそうです。私は、ある会合で松尾さんにNBCの勉強会に参加するようお声を掛けていただきました。行ってみると、松尾さんが担当されていた委員会の「まな板の鯉」というテーマの勉強会だったんです。つまり、若い我々がまな板に載っているいろいろな分析されてしまうわけです。私も一流の先生方から、もう少しこうするといよいよ、ああするといよいよと分析され、さまざまなアドバイスをいただきました」

救缶鳥と食品素材ユーグレナとの出会い

「私は10年前にNBCの理事になり、出雲さんは3年前に理事会に入ってきました。月に1度の理事会は、アイウエオ順で席に並ぶことになっています。そうすると、三十何名いる中で秋元、出雲で席が隣同士になるんです。他にも出雲さんとは共通点が多く、私は沖縄に工場があり、出雲さんは石垣島でユーグレナを培養しています。同じ

食品業界で、お互いボランティアに関心が高く、世界の飢餓救済に取り組んでおり、出雲さんのところではバングラデッシュでユーグレナを入れたクッキーを作って子どもたちに配布していますし、私たちはパンの缶詰を主にアフリカに送っています。

これはせっかくの良いご縁だということで、私が沖縄工場に行った際に石垣島に行くなどしてお付き合いが始まりました。そのうちに出雲さんと、パンの缶詰にユーグレナを入れるとどうなるだろう。栄養価を高めることができるのでは?という話になりました。おいしくて長期保存ができるだけでなく、パンに栄養素を加えることで食べる人にとってプラスになると私は考えました。私たちはユーグレナをただ入れるだけではなく、どれぐらい入れるか、どういう加工をして入れるかなど、共同で約1年間分析や加工を工夫しながら開発しました。そして、2019年9月にユーグレナ入りのパンの缶詰「みどりの救缶鳥+ (プラス)」が完成しました」

アメリカ人宣教師のアドバイスで 米軍基地内での販売へ

秋元…パンの缶詰は一時期よく売れましたが、防災の意識が薄れてくると次第に売れなくなりました。どうしようかと悩んでいた時、相談したのが学生時代にお世話になったアメリカ人宣教師でした。私は学生時代にチャプレン**³をしていたそのアメリカ人宣教師に付いて、米軍基地の中で少しですがボランティアをしていました。パンの缶詰が売れなくなったことを話すと、沖縄には米軍基地の中にアメリカの赤十字があるのでもそこに行ってみてはどうかと行われました。

早速アポイントを取って恐る恐る行ってみると、パンの缶詰は面白い商品だと非常に興味を持ってくれました。ただ、米軍は食品の安全性に対しては非常に厳しいんです。米軍の担当者からこの商品はどういう基準の工場で作っているのかと質問された時、私たちはAIB国際検査統合基準に沿ったきれいな工場で作っていますと答えました。それから、製造方法に関しては日本での特許取得と同時にアメリカでも特許を取得したことをお話しすると「えっ、アメリカの特許も取っているの?」と驚かれました。その後、安全衛生を検査する部局から工場の検査、抜き打ち視察などを受けました。そして、たまたま私がアメリカ人宣教師のところ

にいただきました。届けたパンをおいしそうに食べる現地の方々の姿が報道されると、各自治体も備蓄食として持っているパンの缶詰を支援のために被災地に送るようになり、一気にこの商品の知名度が上がりました。

実は、パンの缶詰はそれまでは全然売れていませんでした。誰も見たことのない全く新しい商品でしたし、缶詰で中身が見えないこともあり、なかなか手に取ってもらえなかったんです。それが被災地での報道を機に、災害備蓄品としての注文が増加し、これまでの工場では注文に応じられなくなりました。そこで、新たな生産拠点を創ろうということになり、リスクヘッジも兼ねて栃木県から離れた地域を選ぼうといくつか候補地を挙げましたが、思うように決まりませんでした。

そんななか偶然、沖縄県から特別自由貿易地域 (現・国際物流拠点産業集積地域) にレンタル工場があるので、そこに進出しませんかと企業誘致のお話をいただきました。当時その特別地域では沖縄県の雇用促進や産業振興のため、若年者雇用に対する助成制度、物流支援など立地企業に対する優遇措置がありました。せっかく新しい工場を作るのですから、良い工場を作ろうとアメリカの食品基準のAIB国際検査統合基準**²に沿った環境を作り、2005年に沖縄工場の操業を開始しました。



にいたこと、私の両親がクリスマスチャンであることが分かってくるとハードルが下がって、最終的に基地内での販売許可が取れたのです。

SDGsとパンの缶詰の未来

安藤…これまでお話を伺っていると、早

シキなどの惣菜パンシリーズの開発を進めています。

安藤…ピロシキなどは普段でもなかなか食べられませんね。国際化しましたね。

秋元…はい。パンの缶詰には、小腹が空いた時の日常食や携帯食にするなど、まだまだ可能性があるのではと期待しています。

安藤…市場における夢は広がりますね。秋元…はい。もうひとつの大きな夢は、アメリカでパンの缶詰を展開したいと考えています。コロナ禍ということもあり進んでいませんが、サンフランシスコのパン屋さんとは提携をされていて、何度かアメリカで試作をしたことがあります。安藤…缶詰はアメリカでは南北戦争で軍用食として使われて、のちに一般家庭に広まった歴史があります。そういう意味では先ほど米軍の話が出た時にはちょうど当てはまるなと思いました。

秋元…米軍は安全性やセキュリティを一番大事にします。実は、2009年に宇宙飛行士の若田光一さんがスペースシャトル「ディスカバリー号」に積んでパンの缶詰を宇宙に持って行っています。ですから商品自体の安全性の高さは理解していただいているのですが、アメリカでパンの缶詰がさらに広まるにはもう少し時間を要すると思います。

い時期にSDGsに近いことを志向されていますが、今後はどのようなことを考えていらっしゃいますか。

秋元…私たちはパン屋ですから、当然ながらパン屋から離れたことはできません。私たちのお客様である自治体においては、担当者様に良いものだとご理解いただいているので、導入までには入札などがあり、ハードルが高い場合があります。ですがSDGsという全世界共通の国際目標が出てきて、救缶鳥を導入することでSDGsに参画できると少しずつ分かっていただけるようになりました。

将来、もつとたくさんの自治体や企業から、救缶鳥プロジェクトに協力していただけるようになると思っています。全国には1700以上の自治体がありますが、その半分くらいにはこのプロジェクトに参加してもらえようになりたいと考えています。

安藤…自治体は防災のために食糧をかなり備蓄されていますね。

秋元…はい。そうした備蓄食は、食べられずにゴミになってしまいうケースが多々あります。いろいろな備蓄食を追跡すると、8割の食品はゴミになっています。自治体や企業が地域に配るなどしていても、配ったもののほとんどはゴミ箱に行くんですね。でも私たちの救缶鳥プロジェクトでは、賞味期限前に回収したパンの缶詰を、必要としている難民の方々や被災者の元へ確実に届けることができます。

今も大切にしている親父からの言葉

安藤…これまでに影響を受けた方などはいらつしやいますか。また、大事にされている言葉などありましたらお聞きしたいと思っています。

秋元…もう亡くなっていますが、親父は乗り越えられない存在でした。親父がパン屋を始めたのは、戦後の食糧難の時代にお腹を空かせている人たちへパンを配りたいとの思いがあったからなんです。子どもである自分たちから見ても、よくがんばっている親父でした。

たぶん親父は3年先5年先を見据えて私のことを指導していたと思います。その中で親父に言われたのは、「日々、新たに」という言葉です。昨日と今日は繋がっているけれども、昨日と今日は違うんだ。新たな気持ちを持てるかどうかは自分次第なので、過去に縛られるのではなく過去をベースに新しい日々に進んで行けと。「日々、新たに」という言葉は自分を鼓舞する意味で時々使います。

安藤…最後に良い言葉を教えてください。今日はどうもありがとうございます。

※1 ハンガーゼロは飢餓のない世界を目指し、食糧、教育、農業などの支援などを行うNGO団体。
※2 AIBは「American Institute of Baking」(米国製パン研究所)の略称。
※3 チャプレンとは、教会以外の学校、病院、軍隊などで働く聖職者のこと。

ます。これから先その輪が広がり、食品のリユースやリサイクル自体が常識であると知っていただくためにも、救缶鳥プロジェクトは日本の優しさを世界に送るシステムのひとつの事例として、とてもいい仕組みだと思っています。

今後、私はこの救缶鳥プロジェクトを息子たちに託したいと思っています。今、息子たちは営業を担当していますが、彼らは私にはできないメディアなどを活用して、PRが上手だなどと思います。ただ売り込むのではなく「買いたくなるようなストーリー」をどう作っていくだろうか、これからが楽しみです。

安藤…現在も収束を見通せない新型コロナウイルス感染症も他の災害などと同様に災いのひとつだと思います。パンの缶詰はコロナ禍においても効果を発揮すると思いますが、いかがでしょうか。

秋元…このコロナ禍で備蓄需要が増えていると感じます。2020年1月から拡大した新型コロナウイルス感染症による巣ごもり需要やスーパーから食品がなくなるかもしれないといった不安などが影響しているかもしれません。また、台風や水害といった災害が発生すると、今後のために購入される方々が多いですね。一方で、パンの缶詰は携帯食としても使われ始めています。利用シーンの広がりを受けて、これまでのジャムやクリーム、チョコレートなどが入った甘いパンに加え、新しい缶詰としてカレーやピロ

おいしさ選べる「パンの缶詰」

1996年の登場から、今なお進化を続けるパンの缶詰。防災備蓄食としてだけでなく、携帯食としてもご利用いただけます。ぜひ、お手に取ってみてはいかがでしょうか。

SŌZAI PAN

2021年に新登場した惣菜パンシリーズ SŌZAI PANの第1弾。老若男女問わずおいしく食べられるカレー味。



みどりの救缶鳥(プラス)

エネルギーに豊富な栄養素が取れるみどりの救缶鳥(プラス)。
※50ケース(200缶)以上の注文受付となり、一般小売していません。(公共や自治体、大企業向けが中心)



PANCAN

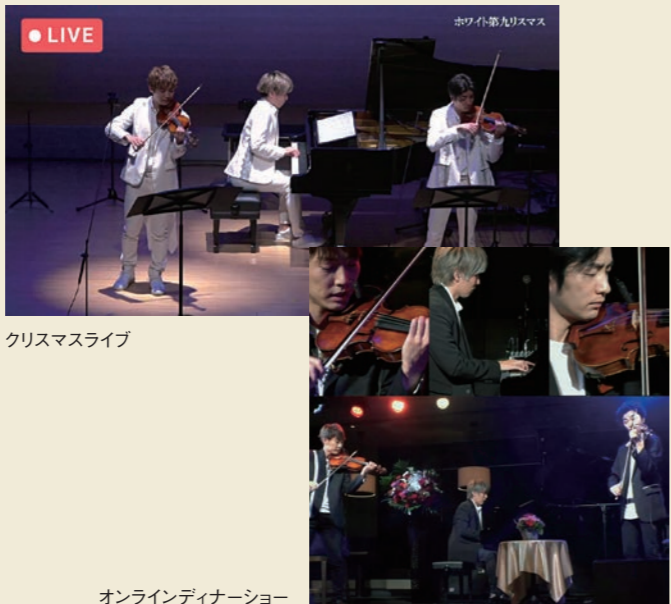
甘いジャムが特徴のパンの缶詰 PANCAN。味は、オレンジ、ストロベリー、プルベリー。賞味期限13カ月。シリーズでは、抹茶やリンゴなども用意。



～絆を大切に～

2019年のIKI誕生20周年、「時を超える絆」のテーマと社員のつながり＝“絆”の映像を重ね合わせた演出は、印象深く、またIKI社員の皆さまとの絆を深く感じる思い出となっています。

TSUKEMENは、“絆”をテーマに世界中の人と人を音楽でつなぐことを大切にしています。「時を超える絆」(さだまさし作詞×TSUKEMEN作曲)では、全国各地の中高生ジュニアの合唱と共演という新たな形のコンサートを、地域の皆さまとの交流を大切にしてきました。そしてIKIさんが20周年でこの企画を取り上げ、映像とのコラボレーションをしていただけたことは、非常にうれしく、強く印象に残っています。



クリスマスライブ

オンラインディナーショー

しんでいただきながらのコンサートの試みは、オンライン演奏における一つの進化形です。その後、8月は夏をテーマにしたサマーナイト・オンラインライブを、12月にはクリスマスライブを「リアル+オンラインのハイブリッド型」で初めて開催。こうして

特別企画 **ブレイクタイム**
BREAK TIME



2019年8月23日、当社誕生20周年記念パーティにスペシャルゲストとして登場いただいたWヴァイオリン&ピアノによる3人組インスト・ユニット「TSUKEMEN」。
今号の特別企画は、その「TSUKEMEN」執筆による「TSUKEMEN」のビジネスモデルならぬ「新たな音楽モデルへの挑戦」を皆さまにお届けします。

**TSUKEMENは、
TSUKEMENを超えて行く。**

— 新たな音楽モデルへの挑戦 —



TSUKEMENステージのDX

初めまして、TSUKEMENです。2019年8月23日の「アイエックス・ナレッジ(以下、IKI)誕生20周年記念パーティ」に出演して、はや2年が経ちました。私たちTSUKEMENは、TAIRIK(ヴァイオリン/ヴィオラ)、SUGURU(ピアノ)、KENTA(ヴァイオリン)の3人組インスト・ユニットです。全員が音楽大学出身で、2008年のデビュー以来、クラシック音楽を柱に据えつつ、メンバーそれぞれのオリジナル曲をはじめジャズやポップス、映画音楽、ゲーム音楽など、「ボーダレスに、親しみやすく」をモットーに取り組んできました。ほぼ1年に1枚のペースでアルバムを発売するほか、国内外で年間約50本のコンサート・ツアーを展開するなど、積極的に活動してきました。

しかし、新型コロナウイルスの感染拡大により、状況は一変しました。2020年5月、クラシックを「時短」する！アルバム「JITANCLASSIC」をリリース後、予定されていたツアーは、続々とキャンセルされました。そして4カ月の活動停止を余儀なくされたあとの、復活のステージ。これが、生音コンサートを主体としていた私たちにとって新たなチャレンジになりました。ヴァイオリンにピックアップマイクをつけ、またピアノにはマイクを立てて音を拾う手法で、2020年6月から計5回開催した、「オンライン・ライブ」。いわばTSUKEMENステージのデジタルトランスフォーメーション(DX)ともいえる変革でした。

7月は、企画型の「オンライン・ディナーショー」を開催。視聴者のご自宅にホテルのディナーセットをお届けし、お食事と合わせてコンサートを実施しました。お食事を楽

音楽の可能性への挑戦

これら新たな挑戦では、新たな発見も多くなりました。もちろん、生で体験するライブに勝るものは絶対はないというのが、僕たち共通の想いですが、考え方を変えると、視聴される方全員が最前列から至近距離で観ているかのような環境で視聴できること、生のライブではお見せすることができないアングルからご覧いただけることは、オンラインライブのメリットといえます。特にピアノの左後方、肩越しからのアングルですと演奏する手元の動きをしっかりと見せることができました。そして何よりも良かったのは、さまざまな事情で会場にお越しいただくことができなかったファンの方々に音楽をお届けできたことだと思っています。

2021年4月よりNHK「きょうの料理 栗原はるみのキッチン日和」において、TAIRIKがレギュラーMCとなり、TSUKEMENは番組オープニング・エンディングのWテーマソングを担当しています。今年8月25日にその楽曲が収録されたNEWアルバム「HAPPYキッチン」をリリースしました。音の料理人。と自ら名乗り、クラシック・映画音楽・ポップス・オリジナルを含め、独自のミックス音楽集が誕生しています。クラシックではショパン、チャイコフスキー、ベートーヴェン、ラヴェル、映画音楽ではゴジラ、シャレード……とTSUKEMEN流に味付けされた聴きやすい楽曲を味わっていただくことができます。TSUKEMENのDX、音楽の可能性を模索し続ける旅はこれからも続きます。とここでグループ名について。その由来は、メンバーが名前を考えているとき、た

TOPICS

●2021年8月25日 リリース NEW アルバム
『HAPPYキッチン』
音の料理人TSUKEMENによるミックス音楽集

NEWアルバムを引っ提げた全国コンサートツアーを実施
詳細情報は、公式HP/Instagram/Twitter もぜひご覧ください



(記・TSUKEMEN)

またま通りかかったTAIRIKの父親であるさだまさしから「お前らイケメンまでいらないからツケメンぐらいだろ」と言われたのがきっかけです。その後、事務所社長が各メンバーの頭文字TAIRIKの「T」、SUGURUの「SU」、KENTAの「KE」、それに「男性」を意味する英語の「MEN」をつけて「TSUKEMEN」になることに気づき決定打に。こんな由来も一緒に知っていただいで、今後も応援していただければ幸いです。

メンバープロフィール



TAIRIK (タイリク)
★ヴァイオリン/ヴィオラ
1984年8月11日生まれ
長野県出身
4歳からヴァイオリンを始める。2010年3月に桐朋学園大学音楽学部大学院を修了。

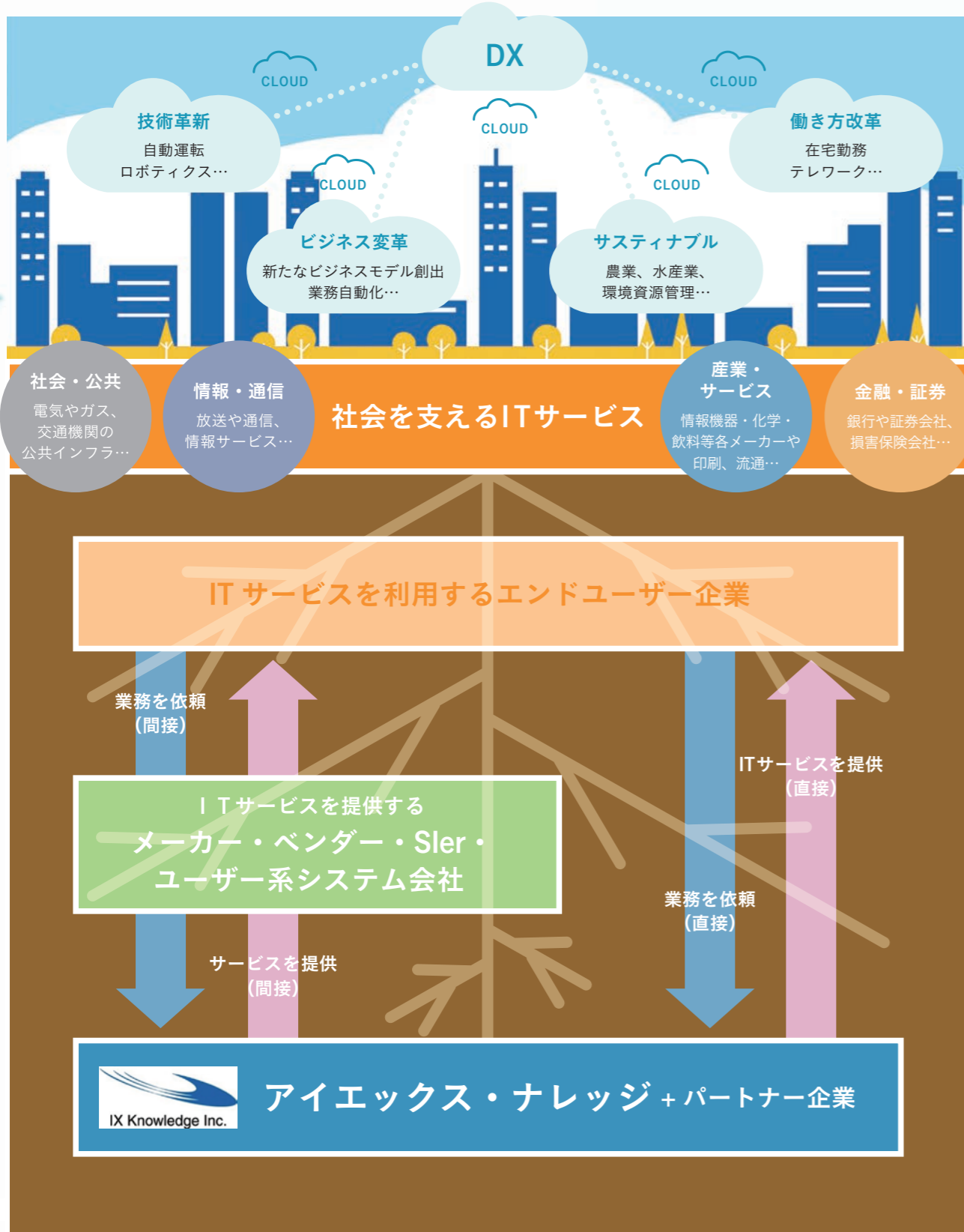


SUGURU (スグル)
★ピアノ
1985年12月8日生まれ
広島県出身
4歳からピアノを始める。2010年3月に桐朋学園大学音楽学部研究生を修了。



KENTA (ケンタ)
★ヴァイオリン
1984年10月24日生まれ
熊本県出身
5歳からヴァイオリンを始める。2007年3月に東京音楽大学を卒業。

(図) 社会を支えるアイエックス・ナレッジのビジネス構造



アイエックス・ナレッジのビジネス構造

情報サービスで社会を支える



今般のコロナ禍は、社会のあらゆる産業においてITを活用したビジネス変革、すなわち、デジタルトランスフォーメーション(DX)を加速させました。DX推進にITは不可欠であり、社会のDX推進を支援することは、ITサービス事業を展開するアイエックス・ナレッジ(以下、IKI)の大きな役割です。当企画では、IKIのビジネス構造から当社と社会、DXとの繋がりを見ていきます。

社会を支えるアイエックス・ナレッジのビジネス

IKIは、銀行や証券会社、損害保険会社などの「金融・証券」分野、情報機器・化学・飲料などの各メーカーや印刷・流通などの「産業・サービス」分野、放送や通信、情報サービスなどの「情報・通信」分野、電気やガス、交通機関など公共インフラを担う「社会・公共」分野の4つの分野を中心に、さまざまなお客さまに情報サービスを提供しています。具体的には、情報システムに関わる支援業務やお客さまからのお問い合わせに対応するサービスデスクを行うコンサルティングサービスから、情報システムの開発や検証、保守を担うシステムインテグレーションサービス、システムの基盤・環境構築やお客さまの情報システムを1年365日24時間監視、必要なオペレーションを行うシステム運用に対応するシステムマネージメントサービスまで、システムのライフサイクル全般にわたるサービスをワンストップで提供しています。そのビジネス構造は、ITサービスを利用するエンドユーザー企業の依頼に、メーカーやベンダー、システム・インテグレーター

重要課題はクラウド化ニーズへの対応

(Sier)、ユーザー系システム会社などを通じてお応えする場合(間接)と、エンドユーザーからの依頼に直接応える場合(直接)の大きく2つに分かれます。いずれの場合も、ITサービスのエンドユーザー企業や当社と同様にITサービスを提供するメーカーやベンダー、Sier、さらには当社のパートナー企業とともに、人々の暮らしを、ITを通じて下支える役割を担っています。(次ページの図)

コロナ禍をきっかけとしてビジネス変革や働き方改革を迫られた企業のDX推進の動きは、それらを支えるITシステムのクラウド化を加速させました。

当社は、今後さらなる需要が見込まれるクラウド化ニーズに対応することを重要な課題と位置づけています。当社事業の主要4分野だけでなく、さまざまな分野のお客さまのDX推進を支援するため、「中核事業の拡大」「次期成長事業の創出」「事業基盤の強化」を3本柱とした中期経営方針の下、クラウドネイティブな人材の育成とクラウド事業の積極展開に取り組んでいます。

「しっかりとモノ(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(IKI)。この強気フレーズの裏付けは、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IKIの現場の顔「トップ・エンジニア」今回の『わが社の匠』は、オペレーターから運用保守まで社会インフラに関わるシステム運用を長年支え、大規模プロジェクトの要として今なお成長を続ける匠、犬塚光貴です。(編集部/本文敬称略)

学生の頃、漠然とスーツを着て働きたいと思ってた。Windows 98が発売された頃に就職活動し、「パソコンを使った仕事が見てみたい」と思ったのがIT業界を選んだきっかけだったと語る。今回の匠、犬塚光貴。入社以来20年以上にわたってシステム運用に携わってきた犬塚は、今まさにターニングポイントの真ただ中にいるという。仕事に対する姿勢が、堅実から、挑戦に変わった匠。そのきっかけにはどんな出来事があったのか。

「誰のためのシステムか」影響範囲を常に意識

パソコンを持つ一般家庭が増え始めた1990年代後半、ほとんど触れたことはなかったが、「パソコンを使った仕事が見てみたい」という思いから、学校の進路相談でIT関連企業の求人募集をいくつか探してもなかった。就職先を迷っていた犬塚に、会社の規模や将来性を調べた父親が勧められたのがIKIだった。入社後、最初に就いたオペレーターから現在の運用保守まで、20年以上システム運用に携わり続けている。現在は、大手システムベンダー企業に常駐

タイトルにこだわってきた。「自分がエースとしてがんばれば何でもできると思ってた」。しかし、大規模プロジェクトではそうはいかなかった。一人のエースプレイヤーだけではどうにもならない業務量に加えて、今までと同じやり方では管理しきれないプロジェクト規模に、初めて自分の限界を感じた。その状況を相談された上司は、「もっと仲間を信じて仕事を任せてみたら？」と。やり方を変えることにジレンマはあったものの、プロジェクトを成功させるために挑戦してみようという気持ちが勝った。この気持ちの変化が匠のターニングポイントになり、今まで俯瞰的に見えていなかったプロジェクトの流れや動きが見えるようになった。さらに、「もっといける。まだ限界じゃない」と思えるようになったと語る。

背中を押してくれる言葉「To be is to do」をモットーに

ターニングポイントを迎えた犬塚の背中を押したのが、ドイツの哲学者イマヌエル・カントの「To be is to do」という言葉である。「存在することは行動すること」という意味だが、もともと保守的なタイプの犬塚は、行動に移すことがどれほど勇気がいることなのかを知っている。しかし、行動することの重要性を経験したからこそ、仕事においても人生においても自身のモットーにしたいという。「仕事とは、人と人との関係で成り立つもの」だと考える犬塚が、特に大切にしていることは、「お客様との関係づくり」だ。もちろん、業務上、ミスを起こさないように意識することも大切である。しかし、「お客様と

“堅実”から“挑戦”へ IKIを牽引する技術者を目指す

カスタマークリエイション1部



初めての限界から迎えたターニングポイント

匠は今、ターニングポイントを迎えた。これまで、堅実に失敗しないように意識して仕事を進めてきたため大きな失敗はなかった。しかし、最近、「失敗しなかったことが失敗だった」と思うことがある。そう振り返るきっかけとなったのが、まさに今の業務である。これまで担当してきたプロジェクトは小規模から中規模程度であり、プロジェクト管理と同時に、自身もプレイヤーとして作業するス

IKI社員としてIKIに誇りを持つ

お客様と距離があるうちはなかなか思うように仕事が進められず、イメージが伝わり難い、ニーズに沿えていないといったことが起きやすい、と考えている。だから、お互いが気持ちよく仕事をするために、できるだけ早く信頼関係を築くビジネスアジリティーを犬塚は意識している。「お客様にIKIを選んでよかったと思ってもらいたい」からこそ、お客様への寄り添い方をとても大切にしている。

良い関係性をつくり、その反応をうかがいながら、もっとクオリティを上げていこうと思ふことが、モチベーションの指標の一つになる」と匠は語る。

お客様との関係構築はビジネスアジリティーが強み

お客様との関係づくりをする上で、犬塚の武器になっているのが、コミュニケーションの一步先の「ビジネスアジリティー(機敏性)」である。お客様との信頼関係を築く上で、「どの距離感で、どのスピードで近づけるか」ということを意識している」という。一般的に、お客様と良い仕事をするための距離感を、時間をかけて築き上げることが多いが、犬塚は

お客さま：株式会社日立社会情報サービス

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”」

長いお付き合いの
秘訣は
“コミュニケーション力
の高さ”



ひさまつ としお
久松 利男さん
システムサービス事業部 サービス第1本部 担当本部長

提供サービス：システム運用

今回は、公共、社会、金融、産業など、社会全般の分野においてシステムインテグレーション、システム運用サービス等を提供する株式会社日立社会情報サービスさま。インタビューに応じていただいたのは、プラットフォームの構築や運用だけでなく、大規模なシステム開発には欠かせない資材の一元管理を担う、システムサービス事業部 サービス第1本部 担当本部長 久松利男さんです。

20年以上蓄積した
ノウハウでサービスを提供

まず、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。
久松：当社は比較的システム開発の案件が多いのでシステム開発の会社と思われがちですが、私が所属しているシステムサービス事業部ではプラットフォームの構築や運用、構成管理サービスを提供しています。構成管理とは、第三者的な立場で設計書やプログラムなどの資料を一元管理することです。大規模な開発において、例えば法律改正による変更とお客さまからの改善要望を取り入れるということを並行して開発する際に、資料の取り違いやデグレードなどを防止するための構成管理をサービスとして提供しています。

この3つのサービスに長年携わっている我々の部署のミッションは、これらのノウハウを蓄積と継承していくことです。そうすることで、お客さまに高品質と高効率でのサービスを提供し、我々の事業領域を維持拡大していくことに繋がっていくと思っています。
— その中でどのような業務をご担当されていますか。 —

久松：今はサーバーやクラウドが当たり前になっていますが、私が担当している大規模ユーザーさまはまだメインフレームを使っていますので、そういったところにも一連のサービスを提供しています。最近では、なかなかメインフレームを担当していただけること

ろがありませんので、長年見ていただいているIKIさんには感謝しています。

— 御社とは長年お付き合いさせていただいていますが、弊社との取引のきっかけを教えてください。

久松：我々があるお客さま先で運用の現場に入っていた時に、IKIさんと私の上司のお付き合いが始まったそうです。また、構成管理を当社が担当する際に、IKIさんにお声掛けをして対応いただいたというのがきっかけだと思います。ですから、私の先輩の時代からお付き合いさせていただいています。

公共機関で大規模システム運営を担っている当社お客さまの現場では、IKIさんにも運用と構成管理を中心に20年以上対応いただいています。業務ノウハウも蓄積されています。ありがとうございますので、非常に助かっています。

— ありがとうございます。当初、弊社にはどのようなイメージをお持ちでしたか。現在と昔で変わったところなどはございますか。
久松：イメージが一番強いのは、営業の方やリーダークラスの方々のコミュニケーション力がかかなり高いということです。話しやすいという印象は最初も今も変わっていません。今はコロナ禍にあるので難しいですが、定期的に懇親会をしていて、そのような場でもIKIの方々は話が途切れないですね。そのような日々のコミュニケーションが、うまくいっている秘訣なのかなと思っています。

「お客さまは国民」
高い意識を持って
品質向上を目指す

— 弊社の担当業務のひとつが運用ということですが、運用業務において大事にしていることはございますか。

久松：やはり品質だと思います。繰り返し作業の多い運用業務では、気の緩みなどからいってもできていないことを突然間違えてしまう時があります。今、我々が運用業務を担っているお客さまは官公庁がほとんどです。当社の社員にも繰り返し言うことですが、「お客さまは官公庁じゃないんだよ」、「あなたたちのお客さまは国民の方々です」と。それを誇りに思ってもらいたいですね。日本国民の生活そのものを担っているもので、まずはそこを意識しよう、と常に言っています。国民のために仕事をやるなんて、やろうと思ってもなかなかそういう仕事には就けません。自分の仕事で国民の生活を担っているという高い意識を持ってもらうことで、品質向上にも繋がっていくのではと思っています。

— 御社における弊社の役割はどのようなことでしょうか。

久松：お客さま先に常駐して対応いただいている方が多いので大きなプロジェクトは別ですが、小さなプロジェクトであれば役割分担ということにはせず、当社の社員と一緒にやっていたいただいています。IKIさんには、提案段階から入っていただくこともあります。

— 運用を行う上での技術や知識はどのように継承されていますか。

久松：例えばシステムを新たに構築したり更改したりする場合は、構築する部隊が設計し手順書などを作成しているので、安定稼働するまではそのまま構築部隊のメンバーを運用に入れておき、段階的に運用を専門とする部隊に引き継いでいくというやり方を行っています。運用していくと手順の見直しやもう少し効率を上げられるのではないかと出た点が出てくるので、常に各運用チームがお客さまと相談しながら提案などを行っています。日頃の運用業務で改善が難しい箇所は、構築や設計部隊にフィードバックして、次の更改時に手を加えてもらうなどして対応しています。運用に携わる部隊と開発や構築の部隊は同じビル内にいますので、オール日立の案件であれば、開発ももちろん当社でやっています。プラットフォームを構築する部隊もいますから、お互いが意見を言ったり、相談したりすることが出来る関係性を強みに、フィードバックしながら、もしくは構築部隊に運用そのものを見てもらいながら進めています。

スピードリーかつ
誠実な対応で
現場の外からもサポート

— これまでのお付き合いの中で、印象に残るエピソードはございますか。

久松：昨年の話になりますが、今、IKIさんに担当いただいている公共機関の運用を手

掛けるお客さまの大型案件を我々が取りに行くと時に、50名以上の体制を構築しなくてはならないということになりました。しかも入札だったので取れるか取れないか分からないという状況で、複数のパートナー企業にお声掛けをした時に、IKIさんには他社よりもかなりスピード感を持って対応していただきました。要員の提案だけでなく、その先はこうやっていくのはどうかという具体的な提案もしていただいたことは非常に助かりましたし、スピード感があるなど感じました。長くお付き合いさせていただいて話もしやすいですし、声を掛けると常に足を運んでくださいます。メールなどではなかなか伝わり切らないところもありますが、すぐに来ていただけるので、誠実な対応に感謝しています。

——では、もう少しがんばってほしいというところはございますか。

久松：当社の社員にも言えることですが、運用の現場で毎日同じ作業をしているとどうしても作業ミスなどが起きてしまいます。IKIさんには品質管理や問題管理、課題管理といったところにももっと入って、提案な



どもしていただけると非常に助かります。

現場技術者が知る お客さまの声は付加価値に

——今後の御社の事業展開などについて差し支えない範囲でお聞かせください。

久松：今現在ですと、我々は株日立製作所から全体の7割くらいを受注しています。それ自体はもちろん日立グループとして重要だと思っていますが、直接お客さまから受注する自主事業の拡大を目標として掲げています。我々はそれを外販と呼んでいます。しっかりと自立できるように直接のお客さまの受注量を増やしていくことが、今後の一番の課題と考えています。

——その取り組みを見据えて、パートナー企業全体に期待することなどはございますか。

久松：外販にチャレンジする、もしくは新しいことにチャレンジするといった時に、提案段階から一緒に入っていただきたいですね。そこから対応していただけると、例えば受注した時に、どのようなメンバーをどれだけいづから揃えなければいけないということも必然的に分かってきますので、よりスムーズに受注に結びつけていけると思います。

——その中で、特に弊社に対して期待したいことはございますか。

久松：今はIKIの方々には主に運用業務と構成管理を担当していただいています。一連のITサイクルを考えると、プラットフォームの構築や新しい技術の導入という

ころでも我々と一緒にやっていただきたいと思っています。

——IKIさんにはそのような技術をお持ちの方々がいらつしゃると伺っていますので、幅広くお願いしたいと思っています。

今も開発には入っていただいていると思いますが、例えばサーバーの構築や設計、あるいは提案段階からも入っていただきたいと思っています。特に、運用の現場ではお客さまの生の声が聞けますので、困っていることや改善しなければいけないことを拾い上げてそれを次のシステム更改に取り込むことができます。そうすることで新たな付加価値をつけていければと考えています。IKIの多くの方がお客さま先に常駐していますので、そんなところにも期待しています。

——ぜひ、弊社の社員にも期待していただきたいと思えます。最後に、よろしければ趣味について伺わせてください。

久松：趣味はゴルフですね。3〜4年前にIKIの方々初めて連れて行っていただいたことがゴルフを始めるきっかけになりました。その時に、前泊もして次の日はゴルフをして、一連のことをきちんと教わりました。IKIの方々にはゴルフの師匠ですね（笑）。今でもIKIの方々とはゴルフで繋がっています。

——本日はどうもありがとうございました。引き続き、アイエックス・ナレッジをよろしくお願いいたします。

column

備え

新 型コロナウイルス感染症は、ワクチン接種が進んでもなお収束は見通せず、皆さま、不安を抱えながら大変辛い日々をお過ごしになっていることと思います。新型コロナウイルスに罹患された方々に心よりお見舞いを申し上げますとともに、日々、ご対応いただきありがとうございます。医療従事者の皆さまに心より感謝申し上げます。

今 年で東日本大震災から10年、熊本地震から5年が経ちました。この間、防災意識の高まりとともに、私たちはさまざまな「備え」を講じてきました。

先日、東日本大震災で被災された方と話す機会があり、震災当時、困ったことについて伺ったところ意外な答えが返ってきました。返ってきた答えは「食料」や「飲料水」ではなく、「トイレ用の水」。一般的に1回のトイレ洗浄に使用する水量は、大レバー使用時は8リットル、小レバー使用時は6リットルといわれています。「食料」や「飲料水」は、あまり時間を要さず近くの学校に救援物資が届けられ

たようですが、当然、救援物資の「飲料水」では「トイレ用の水」は賄えません。上下水道のライフラインが復旧するまでの1週間近く、バケツを持って近場の小川まで水を汲みに行っていたそうです。お年寄り世帯の多いその地域には、地方特有の強いコミュニティがあつて、近所の男子・若手が率先して手を差し伸べて困難を乗り越えたと話されていました。また、地域の方々が寄り添うことで、心の拠り所が自然とできていたそうです。

そ うした話を聞いた上で、「自宅近所汲みに行く場合、所有するバケツ一つで何往復しなければならぬのか」「地域には助けが必要となるお年寄り世帯がどのくらいあるか」といったことを自分ごととして考えてみると、防災への「備え」に対する課題が山積していることを痛感します。

近 年は地震だけではなく、広島県を中心に広く日本を襲った平成30年

の「西日本豪雨」、令和元年房総半島台風、熊本県を中心とした「令和2年7月豪雨」、そして記憶に新しい静岡県熱海市の「令和3年7月伊豆山土砂災害」など、毎年のように豪雨災害が発生し、甚大な被害をもたらしています。

自治体のサイトには「ハザードマップ」「避難所一覧」「非常時持ち出し品リスト」「非常時備蓄品リスト」などさまざまな防災情報が掲載されています。しかし、そうした情報があることは知っていても、内容までは把握していない方が多いのではないかと思います。

都 市部では地域コミュニティの衰退から人と人とのつながりが希薄化する傾向にあり、自分自身の「備え」がより重要になっています。定期的に「備え」に対するアップデートを行うことが、都市部に住む我々ができる唯一の防災対策であり、巨大災害発生時、大切な命を救うことに繋がるのではないのでしょうか。

（取締役 常務執行役員）

犬飼 博文