

Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE
Vol.44 AUTUMN 2022

① あすへの対談 安藤社長が聞く！
恩師の教えを受け 選んだプロ野球選手の道
自分が活躍できるところを狙う変わらない姿勢
ゲスト：里崎智也さん
元プロ野球選手・野球解説者

⑧ ユーザーインタビュー
IKIのサービスが選ばれる“わけ”【28】
お客さま：株式会社JPX総研

⑪ [特別企画] ブレイクタイム
自分の未来を決めてしまわない
生き方が大切な時代
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②④ 代田 健治

⑮ IKIのSDGs
中古本ネット販売業務の取り組み

⑰ IKIのクラブ活動紹介

⑱ [コラム]
久しぶりの山登り

[今号の表紙]

文京区にある小石川植物園のイロハモミジ並木です。12月上旬、地面にカメラを置いて見上げる感じでシャッターを切ったところ、吸い込まれるような迫力のある“紅葉のトンネル”が撮れました。都心にあつて緑豊かな植物園、紅葉の時期に散歩するのも楽しいと思います。

[撮影] 太田 真司

IKI ナレッジ・レポート vol. 44

令和4年10月3日発行

編集：アイエックス・ナレッジ株式会社

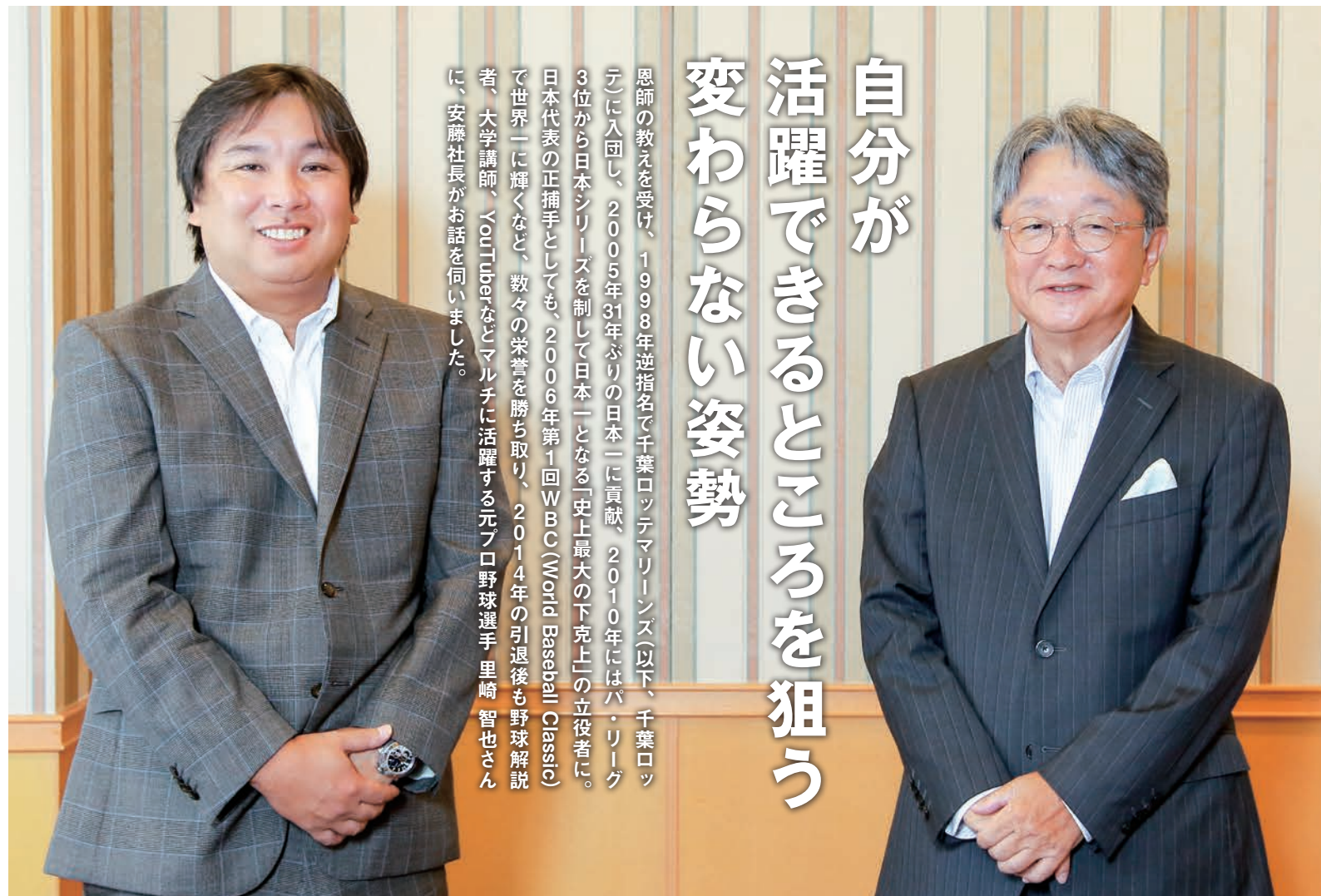
〒108-0022 東京都港区海岸3-22-23 MSCセンタービル

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！

恩師の教えを受け 選んだプロ野球選手の道



自分が活躍できるところを狙う
変わらない姿勢

恩師の教えを受け、1998年逆指名で千葉ロッテマリーンズ(以下、千葉ロッテ)に入団し、2005年31年ぶりの日本一に貢献、2010年にはパ・リーグ3位から日本シリーズを制して日本一となる「史上最大の下克上」の立役者に。日本代表の正捕手としても、2006年第1回WBC(World Baseball Classic)で世界一に輝くなど、数々の栄誉を勝ち取り、2014年の引退後も野球解説者、大学講師、YouTubeなどマルチに活躍する元プロ野球選手 里崎 智也さんに、安藤社長がお話を伺いました。

元プロ野球選手・野球解説者

里崎 智也

Tomoya Satozaki

安藤 文男

Fumio Ando

小中学時代に
県大会優勝を経験

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。里崎さんは正捕手として千葉ロッテで長らくプレーされ、2014年の引退後も野球解説者としてテレビやYouTubeなどで活躍中ですが、まず野球との出会いからお聞かせください。

里崎..僕が子どもの頃は、男の子は野球、女の子はバレーボールをするという感じでした。出身地の徳島では、ほぼすべての小学校に野球部があり、僕の小学校は全校生徒が240人くらいでしたが、一時期その4割にあたる約60人が野球部員でした。野球部に入らないと遊ぶ友達がないということになりますので、僕も自然と野球を始めたという感じです。

安藤..野球が大好きというよりは、友達と遊びたいというところからだったんですね。

里崎..そうですね。最初はそこから入りました。たまたま小中学校の野球部が強くて小学校では、年に一度開催の百数十校が参加する県大会で優勝。中学校でも県大会で春・夏優勝して四国大会へも行きました。

ただ、県大会で優勝するような学校だけあって練習は厳しく、休みは月曜

日のみで毎日午後4時半から7時くらいまで練習していました。当時は土曜日も学校があったので、土曜日は午後3時から練習でした。

安藤..土曜日に授業があった世代ですね。

里崎..はい。でも、土曜日に学校があった良かったです。土・日の2日間、朝から晩まで練習をさせられたら困ります(笑)。

ウエイトトレーニングで
鍛えた高校時代

安藤..高校では甲子園を目指されたわけですね。

里崎..高校でも野球部に入りましたが、最後の夏の大会では3回戦コールド負けでした。高校時代、ほかの代は勝率5割以上なのに対し、僕の代は尋常じゃない弱さで勝率3割台でした。

のちに、高校時代の監督の高橋広先生は「私が受け持った中で一番弱かった代だけど、その中からプロが2人出ている。世の中はわからんな」とおっしゃっていました。僕がプロ野球選手で、もう1人がプロの競輪選手です。

大会で結果は残せませんでした。僕は「高校時代があったから今の僕がある」と思っています。今でこそ科学的トレーニングやウエイトトレーニングは

あたりまえに行われていますが、僕らの時代にはウエイトトレーニングはそんなにメジャーではありませんでした。腕立て伏せ、腹筋、背筋、あとは走っておけばいいみたいな感じでした。ですが僕が行った高校では、ウエイトトレーニングやプロテインを取り入れていました。プロテインを飲んでトレーニングをバンバンしていたら、高校入学時はベンチプレスで50キロを1回だけだったのが、卒業する頃には80キロを数回まで挙げられるようになりました。大学では100キロを数回、最終的に130キロを数回挙げられるようになったので、高校でウエイトトレーニングを勉強できたのは良かったと思っています。

2人の恩師の教え「試合に出られるチームに行け」

安藤..大学は帝京大学ですね。

里崎..そうですね。高校の高橋先生がいつもおっしゃっていたのは、「強いチームに行って補欠だったら大学を卒業してから就職先に困る。サトの能力に合わせて試合に出られるチームに行け」ということでした。

帝京高校はサッカーや野球で有名ですが、僕は徳島に住んでいたので帝京大学という名前を聞いたことがありま



Guest Profile

里崎 智也 Tomoya Satozaki

元プロ野球選手・野球解説者

1976年生まれ。徳島県鳴門市出身の元プロ野球選手。1998年千葉ロッテマリーンズに逆指名で入団。2005年、2010年の2度、同球団で日本一に輝く。2006年の第1回WBCでは正捕手として出場し世界一に。2014年の引退後は、野球解説者、大学講師、YouTuberなどマルチに活躍。趣味は、ドラマ鑑賞。

千葉ロッテ時代の
メディア戦略

とダメなのかという人生つまらない。自分が補欠でもいいから強豪校のユニホームを着たいのか、弱いチームでもレギュラーになって試合に出たいのかは見極めないといけないと思います。僕は、高校と大学の監督に良い道筋を与えていただいたと思っています。2人の恩師の教えにあった通り、「狙い目はどこなんや?」と考え、自分が活躍できる場所を狙って行きます。今もそれは変わりません。ですから僕の持論は、「肩書や名前の大きさよりも試合に出られるところに行け」です。

安藤..千葉ロッテは地元で人気のチームになっていきますね。
里崎..それはポピー・バレンタイン監督の功績が大きいと思います。監督自らが先頭に立って、さまざまなファンサービスを繰り返して行きました。試合前のサイン会や選手とファンが接点を持つイベントなどを頻繁に行いましたし、僕も試合後にステージでライブをさせてもらいました。バレンタイン監督だったからこそできたことだと思います。
安藤..彼は、大リーグから来た監督で成功した人ですね。その後、千葉ロッテは2010年にリーグ3位から日本一になるという「史上最大の下克上」を成し遂げました。そのあたりのお話を聞かせてください。

里崎..日本人は不言実行のほうがカッコイイというフシがあると思いますが、僕は「不言実行はダメだ」と言っています。なぜかというところ、結果がダメでも言い訳がきくからです。コトを成し遂げても言挙げしていないから反響が少なくなります。当時はリーグ3位から日本一になったチームはなかったですし、リーグ3位から日本シリーズに出たチームもなかったの、「史上最大の下克上を見せる!」と花火を打ち上げておけば仮にそれが成功したときには、とてもない反響があるじゃないですか。たとえ負けたところで花火を打ち上げたことは誰も覚えていません(笑)。ノリスク、ハイリターンですし、「日本一になる!」と言ったらスポーツ紙にも載ります。

僕は、黙っていたらメディアは千葉ロッテのことを1ミリも報道してくれないことを知っているんです。そこで、こちらから「史上最大の下克上」という使いやすいキャッチコピーを作った渡したわけです。あとは我々がそれに沿って結果を残すのみで、実際に日本シリーズ優勝を果たしました。
安藤..すごいですね。ユニホームを着たビジネスマンですね。
里崎..僕はどうかやればメディアが使ってくれるかを考えています。引退して8年になりますが、そういう現実は今メディア側に立ってみてより一層実感

安藤..ここは笑うところじゃないですね。
里崎..ここは思い切り盛り上がる場所です。ここで静まり返ったらいけません。
安藤..(笑)それで、選手から球団を指名する、いわゆる逆指名をされたそうですね。
里崎..当時は逆指名制度^{※2}があり、千葉ロッテから2位指名され入団しました。僕は1999年からプロ野球選手としてスタートを切りましたが、その前年である1998年に千葉ロッテはまだまだかつて塗り替えられていない、18連敗という記録を残しました。つまり3週間連続で負け続けるというあり

えない記録です。僕もプロで16年間やりましたが、18連敗は18連勝するよりも難しいです。
当時、千葉ロッテは18連敗してチームは最下位。キャッチャーは毎日代わっている。そういう背景から「サト、ここがいいぞ。千葉ロッテからオファーが来ているから行け」と大学の監督から言われました。「他の球団を見てみる。ヤクルトは古田敦也、横浜は谷繁元信、中日は中村武志、阪神は山田勝彦・矢野燿大、広島は瀬戸輝信・西山秀二、西武は伊東勤、ダイエーは城島健司。そんなところに行つたつて補欠になるだけだぞ」と。そうした監督の助言もあり、千葉ロッテに行きました。それでも、周囲は尋常じゃないレベルの選手ばかりでレギュラーになるまでに5

年かかりました。
千葉ロッテではプレーオフとクライマックスシリーズという制度を最大限に活用して2005年と2010年、2度も日本一になりました。ですから、今は弱いチームであつても行つて強くなればいいじゃないかと考えています。今弱いだけで未来まで弱いとは限らない。ただ逆に、チームが強くても自分が補欠であれば楽しくも何ともないです。やっぱり自分が試合に出ているほうが楽しいじゃないですか。
今、甲子園では高校球児が熱戦を繰り広げています。強豪校に行つてそこでレギュラーになって、甲子園で優勝するのがもちろん一番いいですよ。でも、全員がそれをかなえられるほど甘くはないです。じゃあ、それができない



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

グローバルな視点で
日本の野球を考える

します。

安藤…大学で講師をされていると伺いました。

里崎…コロナ禍になってからは対面での授業がなくなってしまい、オンラインで授業をするよう大学からお願ひされました。ですが、僕は講師が本職ではないのでオンラインでの授業は難しいですと言ってお断りし、残念ながらコロナ禍以降は講師を控えています。

安藤…以前は、どのような内容で講義をされていたんですか。

里崎…国際教養学概論という科目で年4回の講義を担当していました。これまでに「スポーツのグローバル化」や「スポーツと税金」などのタイトルで講義をしました。あとは「スポーツ経営」などです。

「スポーツのグローバル化」をテーマにした講義では、野球の歴史を振り返りながら日本のプロ野球をどのように海外に進出させていかなければならないのかという話をしました。日本にはヤンキースやドジャース、いまであればエンゼルスや帽子やユニホーム、Tシャツを着ている人が街中にはたくさんいます。では、ニューヨークに行った

として日本チームの帽子をかぶっている人がいるかといませんよ。

安藤…そうですね。

里崎…そして、それはアジア圏のシンガポールでも同じです。メジャーは世界的経営の下でマーケティングしてあげているけれど、日本は日本の中だけのビジネスなので頭打ちになっている。だからこそもう少しアジアに攻めていったほうがいい、と僕は言っています。

例えばシンガポールで巨人対阪神の試合をする。そうすると、シンガポールには日本人も仕事でたくさん行っているはずだから興味を持って見に来てくれるかもしれないし、もしその試合が面白かったら放映権を買ってくれるかもしれない。

実は、僕が現役のときに他国で試合をする機会があったんです。残念ながら中止になってしまいましたが、韓国で千葉ロッテ対ソフトバンクの公式戦が予定されていました。

安藤…韓国や台湾では野球が結構盛んですね。

里崎…巨人のOB戦などは台湾で試合を行っています。日本ハムには台湾の選手もいるので、公式戦を持って行って日本ハム対どこかのチームで戦えば、ひよっとしたら放映権が売れるかもしれません。ほかに野球経営についての講義もしました。

いますか。

里崎…僕の場合は、引退した時からのセカンドキャリアでいうと、引退直後は需要があるのでとにかく多くの場に出て行って自分の名前と能力を売ることとを短期目標にしました。中期的には、それを構築して自分の価値をしっかりと見極めることが大事になります。そして、現役時代には1億円プレーヤーになるという1つの目標がありましたので、長期目標を「引退後も年収1億円稼ぐこと」と設定し、宣言しました。

周囲には「引退して1億円を稼ぐのは無理だろう」と言われましたが、無理だと思われるからこそ面白いじゃないで

大学での講義では、時系列も含めて適当なことや嘘は言えません。講師として、その点が難しかったです。毎年1年生だけを教えていたので、1回授業内容を作ってしまう毎年同じ内容で講義できるのですが、はじめの資料作りは少し大変でした。講義をすること自体は面白かったですね。

無理だと思われる
目標だから面白い

安藤…里崎さんの著書『勝者になるための84の提言』を読ませていただきました。この中にはビジネスに相通じるような提言がいろいろ書いてあります。

里崎…ありがとうございます。僕はビジネスをしたことがないのに張り切っでそういう本をいっぱい出しています。

安藤…興味があったところでは、「選択肢のない指導は進化を妨げる」です。

里崎…指導者の方は皆さん、ご自分の成功体験をもとに指導しています。それがもう仕方ないと思います。自分がその方法で成功してきているので、それがいい、と。でもそれしか教えることができない、と。それ以外のことはダメだという認識の人は、教えてもらおう側から見ると合わない人のほうが多いですね。

今の日本で良くない方向に向かって

すか。僕は、長期的な目標はできると思われるようなことでは逆にダメだと思っています。

キャッチャーポジションで
つくられた思考

里崎…引退して1年目の頃、「今は引退需要で珍しいから仕事がポンポン来るけど、こんなに忙しいのは毎年続かないよ。最初だけだから」と妻に話しましたが、ありがたいことに引退以来、切れ目なくずっと仕事をいただいています。

今も僕はやりたいことより自分ができることで誰もができないことを狙っています。この姿勢は変わりません。

このところ僕は「ミスター副音声」と呼ばれています(笑)。主音声じゃありません。

安藤…そうなんですか(笑)。

里崎…肩書きとしてはそんなにうれいものじゃありませんね。何度も言いますが、主音声は、キャッチャーであれば古田敦也さんや谷繁元信さんがいるので、僕はオールスターや日本シリーズやクライマックスシリーズの地上波には行けないんですね。

とはいえ、いつか古田さんが監督になつて退くかも分かりませんので、今は副音声として片足を突っ込んでおこうと準備万端で整えています。



お客さま：株式会社JPX総研

日頃「しっかりと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”」



おにがた かい
鬼形 開さん
ITビジネス部運用・SD担当兼ITサービス部 統括課長

協調性の高い IKIと 安定運用の 継続を目指す

提供サービス：システム運用

今回は、有価証券等の上場から、売買、清算・決済、情報配信に至る総合的なサービスを提供する株式会社日本取引所グループ（以下、JPX）のデータ・デジタル関連事業を一手に担い、日本の金融商品市場をシステムで支える株式会社JPX総研さま。インタビューに応じていただいたのは、それらシステムを24時間365日運用し、安定したサービスの提供を担う、ITビジネス部運用・SD担当兼ITサービス部 統括課長 鬼形開さんです。

いかなる状況下でも 安定運用を継続

まず、所属部署の業務についてお聞かせください。

鬼形：当社は、旧株式会社東証システムサービスとの合併によりJPXのデータ・デジタル関連事業を集約する形で2022年4月1日から株式会社JPX総研として業務を開始しました。私は、ITビジネス部と兼務でITサービス部を担当し、ITサービス部はJPXと株式会社証券保管振替機構さまの全システムの運用を担当しています。

— そのような中で鬼形さんほどのような役割を担われていますか。

鬼形：JPXと証券保管振替機構さま、ともに東京サイトと大阪サイトがあり、合わせて4拠点の責任者を担当させていただいています。4拠点で200人程度が携わっているシステム運用の全体を統括し、コントロールすることが私の基本的なミッションです。

取引所および機構のシステムは信頼性・継続性の求められる非常に重要な社会インフラとして位置付けられるものであると考えており、特にJPXは東京証券取引所の様子がテレビ放映されるなど、メディアに取り上げられることも多くあります。それらのシステムを止めることなく運用し続けることは大きなプレッシャーですが、他方で、それだけ社会に貢献している業務であると思っています。

どのような状況下においてもシステム運用



安藤：最後は、「禍福は誰にも予測できない」。この言葉は印象に残りました。
里崎：この先どうなるかなんて、誰にも分からないですね。
安藤：おっしゃる通りです。
里崎：右に行くか、左に行くかの選択は一生続きます。でもどちらが正しいか分からないので、自分が選んだ方を成功させるしかありません。そのため戦略を持って全精力をもって挑みます。僕の勝負の三原則は、「ハタタリ、勇氣、愛嬌」です。勝負なので、ハタタリをかまして自分を大きく見せたり自分のできることをオーバーに言ったりします。でも、たまにそれを通さなければいけないようなせめぎ合いになると口だけだ」と思われるので、そのときは勇氣を持って、失うものがあつたとしても進まなければいけません。もし何かあつたら笑っておけばいいんですよ。
安藤：里崎さんの生き方は、悪いことを全部忘れていくような感じですね。
里崎：起きてしまったことは仕方がないですからね。たぶん、キャッチャーというポジションがそういう思考をつくっているのだと思います。
打たれても、5秒後、10秒後には次の球種を決めなければいけません。もちろん反省はしてそれをアップデータしますが、次が始まってしまいうので留まってはられません。ですから、済ん

でしまったことは仕方ないと思わなければ生きていけません。
安藤：最後になります。リフレッシュ方法や趣味についてお聞かせください。
里崎：息抜きは、テレビドラマですね。録画しておいてほぼ全部見えています。ただ、僕は仕事をしていてもそんなに苦じゃないんです。
安藤：仕事が楽しいとなると、息抜きになるような趣味は何ですかと聞かれるのは答えが難しいかもしれませんね。
里崎：あえて言うのと、人との会話が趣味かもしれないですね。
安藤：なるほど。
里崎：今の仕事ですと休みの日を自分で決めることができますし、毎日きつちり8時間働くわけではないので、普段はあまり休みません。ですが、今は子どもが夏休みなので7月下旬に4連休をつくって遊びにいきました。また、お盆にも徳島に家族で帰省する予定です。働くのも必死で働きますけれども、遊ぶのも必死で遊びます。
安藤：今日は、ビジネスにも相通じるような大変刺激的で示唆に富んだお話を楽しく聞かせていただきました。今後ますますのご活躍を期待しています。

※1 学生野球のトーナメント大会。
※2 大学生と社会人のドラフト候補が、1球団2名まで希望する球団を宣言できる制度。1993〜2006年まで実施された。

を継続することが我々の使命であり、昨今のコロナ禍においても全拠点で滞りなくシステム運用を継続し、安定したサービスを提供することに努めてきました。

システム運用は基本的に何年間という期限があるものではなく長く続くビジネスですので、継続性を担保することはすごく難しいです。私は入社して14年ほど経ちますが、十数年続いている中でもさらにその先の継続性を求められていると感じていますし、同時に品質を落とさないことも求められています。機械を介しての作業であれば老朽化する機械を交換すればよいだけですが、人が担当して品質を落とさずに継続するのは容易ではないと実感しています。ある程度技術力をつけた人が一定数いると品質も安定してくるようになっていますので、人の出入りをいかに少なくできるかが大事だと考えています。人の出入りが少なくなると、経験が浅い人も少なくなるのでヒューマンエラーの防止にもつながりますね。

——安定的にシステム運用を継続していくための秘策などは何かございますか。

鬼形：未来に向けて言うと、自動化を推進したいと考えています。私たちはこの先のシステム運用はどうかを考えたつ、運用の高度化と呼んでいます。運用を自動化していくことに一昨年からお客さまと共に積極的に取り組んでいます。今の品質を維持するだけではなく少しずつスパイラルアップさせながら、もしくは自動化のような最先端の仕

組みを取り入れながらシステム運用を継続させていくことがまさに私の部署の今後のミッションだと考えています。

「現場にとって良いこと」を 考えるからこそ任せられる

——御社の業務を担う上で弊社の役割はどのようなことになりですか。

鬼形：IKIさんには、私が担当している4拠点すべてに入らせていただいています。他にもパートナー企業は数社いらっしゃいますが、その中でもIKIさんは私の中で重要なパートナー企業の1社という位置付けですし、実際に中心的な役割を担っていただいています。

我々の運用業務体制は、24時間365日体制でシステムを監視するシフト業務と、本番システムの受け入れなどを行う机上業務（担当システム専任）に分かれます。IKIさんには例えば、JPXで言うと清算システムの運用や開発支援を行っていただいています。私が細かく指示を出さなくても皆さんしつかり対応されるので、IKIさんに入らせていただいているシステムは安心して運用をお任せしています。

——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。

鬼形：IKIさんは上司への情報連携がスピーディーで、統率が取れた組織という印象があります。ですからどの現場で起こっていることでも上層部まで情報が伝わっています。

また、プロパー社員が軸になってチームを回す企業というイメージがあります。現場で社員の方が力を発揮することで、IKIさんの現在の立ち位置が成り立っていると思っています。

社員の皆さんは、各現場において協調性を持って仕事をされているイメージがあります。自分の会社のことだけを考えるのではなく、他のパートナー企業含めて、「現場にとって良いこと」を一緒に考えてくれる方々だと思っています。

私が担当する4拠点にはそれぞれシフトメンバーがいますが、IKIさんは自社のメンバーだけではなく他社のメンバーも含めて分け隔てなくしつかりと面倒を見てくれるので、各拠点のシフトメンバー全員のケアをIKIさんにお願ひしています。

私が各拠点を統括していくためには現場の情報が必要になってきますが、IKIさんが他社のシフトメンバーたちの面倒もよく見てくれて、相談にも乗ってくれるからこそ、私が現場に行ってもなかなか聞くことができないう声が届けてくれます。現場の声を聞けないと私の仕事は成り立ちませんので、非常に頼りにしています。

また、職場の共有物に対しても気を配り、例えば、夜勤明けにもかかわらずポットにお湯を補充している姿を見かけます。業務だけではなく、職場への貢献という面でも、大変ありがたいと感じています。

今後目指す体制に向けて IKIの増員に期待

——弊社のどのような点を評価いただいていますか。

鬼形：証券保管振替機構さまのデータセンターを東阪統合する際、パートナー企業の絞り込みを行いました。統合前はパートナー企業が5社ほど入っていましたが、現状は3社に絞りました。では何をもってIKIさんを選んだかですが、実は、もとよりIKIさんを外すことは考えていませんでした。

現在東京と大阪の各拠点とも4チーム構成で運用しておりますが、例えば東京がA社のチームのときは大阪もA社のチームというように会社単位でまともになっています。かつてのチーム構成は会社単位にまともではありませんでした。

私はコンプライアンスの問題も含めてチームを会社でまともの方が良いと思いますし、拠点間の連携強化のために東京と大阪も会社単位でまともを実現したいと思っ

また、プロパー社員が軸になってチームを回す企業というイメージがあります。現場で社員の方が力を発揮することで、IKIさんの現在の立ち位置が成り立っていると思っています。

「現場にとって良いこと」を 考えるからこそ任せられる

——御社の業務を担う上で弊社の役割はどのようなことになりですか。

鬼形：IKIさんには、私が担当している4拠点すべてに入らせていただいています。他にもパートナー企業は数社いらっしゃいますが、その中でもIKIさんは私の中で重要なパートナー企業の1社という位置付けですし、実際に中心的な役割を担っていただいています。

我々の運用業務体制は、24時間365日体制でシステムを監視するシフト業務と、本番システムの受け入れなどを行う机上業務（担当システム専任）に分かれます。IKIさんには例えば、JPXで言うと清算システムの運用や開発支援を行っていただいています。私が細かく指示を出さなくても皆さんしつかり対応されるので、IKIさんに入らせていただいているシステムは安心して運用をお任せしています。

——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。

鬼形：IKIさんは上司への情報連携がスピーディーで、統率が取れた組織という印象があります。ですからどの現場で起こっていることでも上層部まで情報が伝わっています。

——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。

鬼形：IKIさんはこのコンセプトを理解した上で、各現場において東阪のチーム融合を実現する目標に向かって、チームのメンバー強化と継続性の向上に取り組んでいただいています。現時点では道半ばではありますが、真摯に取り組む姿勢については頭が下がります。また、今後も私が目指す体制づくりを進めるためにIKIさんは必須ですので、各現場において増員し、継続性の高い体制づくりをしていただきたいと思います。

現在、JPXの大阪拠点においては、まだ体制的に若干弱いので、中長期的に人員を増やしたり育成したりしていただきたいですね。また、先ほども述べましたが、各拠点の人員も増やしていただき、当社のビジネスの柱のひとつになっていただきたいと思います。

戦略的な人材育成で 安定運用の継続を

——今後、御社の事業を進める上で、パートナー企業に期待する点はございますか。

鬼形：先ほども申し上げたように、私が担当する運用の現場では自動化に着手していますので、自動化率を上げていかなければいけないと思っています。また、ここ10年の中で目指してきた運用がある程度形になってきているところがある一方で、この先10年でもこれまでも同じでいいのかという、そうではありません。クラウドなどの新しい技術が出てきている中で我々の運用の現場も変わっていかなくてはならないと考えています。運用は何

も変えなければ品質も変わらないということもあるわけですが、変革していくことを怖がらずにさらに良くしていくために一緒にチャレンジしていただければと思いますので、一緒に汗をかきながら進んでほしいです。

また、後継要員の育成やスキル継承といった安定性の確保、つまり継続性の担保は必須と考えています。

——その中で、特に弊社に期待する点があれば教えてください。

鬼形：十分に満足していますので、今の体制と仕事の仕方を今後も継続していただきたいと思っています。ただ、継続性という観点で言うと、リーダーに次ぐ二番手人材の育成には苦勞しているように見受けられます。実は後継者育成の課題は当社も抱えています。安定した運用を継続するために人の出入りを少なくする一方で、力のある人材を一定数確保し続けなければならぬ。一番手がいる間に二番手をいかに育てるか、そのためにどのようなプロセスを踏めばいいのか、というところが大切です。結果的には人材の育成が安定運用の継続につながるの、IKIさんにもそこに何か戦略を持って取り組んでほしいと期待しています。もちろん、IKIさんだけでは難しいことがあったら相談していただいて、一緒に進めていきたいですね。

——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ひいたします。





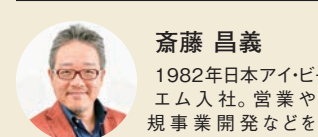
特別企画 ブレイクタイム BREAK TIME

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。

自分の未来を決めてしまわない 生き方が大切な時代

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。

いま私たちは VUCAの時代を生きている

いま、私たちは、「VUCA(ブーカ)」(次頁図)の時代を生きています。Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)という4つのキーワードの頭文字から取った言葉で、「コロナ禍やウクライナ戦争によって、我々は身をもってこのVUCAを体験したわけです。」

そんなVUCAの時代をもたらしたのは、情報通信技術の発達です。あらゆる情報が、瞬時にやり取りされるようになり、私たちの捉える社会の複雑性が増したことが背景にあります。インターネットは、伝達される情報のスピードを加速し、そのボリュームも爆発的に増やしました。さらに、それらはコンピューターと融合して、新しい社会や経済の基盤を生みだしました。そんなサイバー・スペースは、現実世界と一体になって社会や経済の変化を加速し、社会の複雑性を高めています。

何が起るか分からないし、起こるからの変化も早く、どう対処すればいいかを判断するにも、判断基準や関連する情報が膨大にあり、しかもそれらが高速に入れ替わり錯綜し、容易なことではありません。ならば、時々刻々の変化を直ちに捉え、現時

このような時代を生き抜くには、自分の「個人的資産」と「社会的資産」を積み上げる努力を怠らないことです。

「個人的資産」とは、自分が労働市場で高く評価されるためのスキルや知識のことです。ITに関わる仕事であれば、いまのテクノロジーの常識や業務を理解し整理できる能力、提案できる能力、システムのアーキテクチャーを設計できる能力、コードを駆使できる能力などです。もちろん、語学力も個人的資産として不可欠なものと言えるでしょう。

「社会的資産」とは、「人脈」のことです。ただ、「人脈」とは、多くの人を知っていることではありません。多くの人に「知られる」ことです。これなら、あの人に聞けばいい、これならあの人

が適任だと、名指しで世間に知られる存在になることが、「人脈を広げる」ことです。そんな、名指しで知られる人たちに共通するのは、社外にたくさん人のつながりを持っていること、アウトプットの頻度が高くその量も多いこと、直接の仕事以外にも幅広く勉強していること、などでしょう。

そんなことは、簡単なことじゃないという人もいます。だからこそ、それができる人が、名指しで呼ばれる存在になるのです。何よりも大切なことは、自分の未来を決めてしまわないことです。目標や夢、理想を持つことをダメだというのはありません。思いこみを捨てて、冷静に考え直す心を持ち続けよということ。

先輩たちの助言は、往々にして時代遅れです。それは、過去の成功体験に基づいているからです。社内の人々に対する評価も同様に、過去の成功が基準になっているのが一般的です。それらを、敬意を持って受け止めることは大人の礼儀ではあっても、いまの時代にふさわしいかどうかは、自分で判断しなければなりません。

点での最適を選択し、変化に合わせて改善を高速に繰り返すしかありません。このようなスピードを手に入れることなくして、いまの時代を生き抜くことはできません。

時代が求める 価値観とテクノロジー

「アイデアが湧いたら、すぐにやってみる。そして、その行動結果から議論を展開し、また新たなやり方をすぐに試してみる。」

VUCAに対処し、現実的な解を見つけるためには、こんな圧倒的なスピードが必要。それには、次の3つの理由があります。

- 気がついたなら、直ちに行動しなければ、対応が遅れてしまい、チャンスを逃してしまおう。
- 仮に間違ったとしても即座にやり直しができ、大きな痛手を被ることを回避できる。
- スピードを追求すれば物事をシンプルに捉え、本質のみに集中しなければならず、結果として、的確な課題解決ができる。

ITは、この価値観を実現する手段として、進化を加速しています。アジャイル開発やDevOps、クラウドやコンテナ、マイクロサービスやゼロトラスト・ネットワークなど、いま話題に上るキーワードは、まさにいまの時代の価値観を体現する手段です。

また、デジタル・ネイティブなベンチャーやGoogleやAmazonなどのビッグテック(Big Tech)と呼ばれる企業は、この価値観の体現者として、最先端のITを使いこなし、圧倒的なスピードを武器に、競争力を生みだしています。デジタル・トランスフォーメーション(DX)とは、そんな彼らに立ち向かうために、この価

判断に迷ったら 「面白そう」で選ぶ

人間には、「バイナリー・バイアス(二元バイアス)」があります。複雑なものを2つのどちらかに分けることで単純化し、心の平静を保とうとする人間の基本的な傾向です。特に、若い人たちは、知識も社会経験も乏しく、世の中が複雑で、多様であることをうまく理解できません。そのため、黒か白かの両極端を求め、心の平安を保とうとします。

それが悪いわけではありません。若いとは、そういうことなのです。だから、そういう自分の浅はかさを謙虚に受け止め、自身の考えを疑問視し、好奇心のアンテナを張って新しい情報を集めることです。そして、たとえ、自信を持って決めたことでも、「考え直すこと」を怠らないことです。

VUCAとは、正解が分からない時代であるとも言えます。たとえこうだと決めたことでも、それがいつまでも通用することはありません。思い悩み、考え抜くことです。そのためにも、「個人的資産」と「社会的資産」を積み上げる努力が必要なのです。

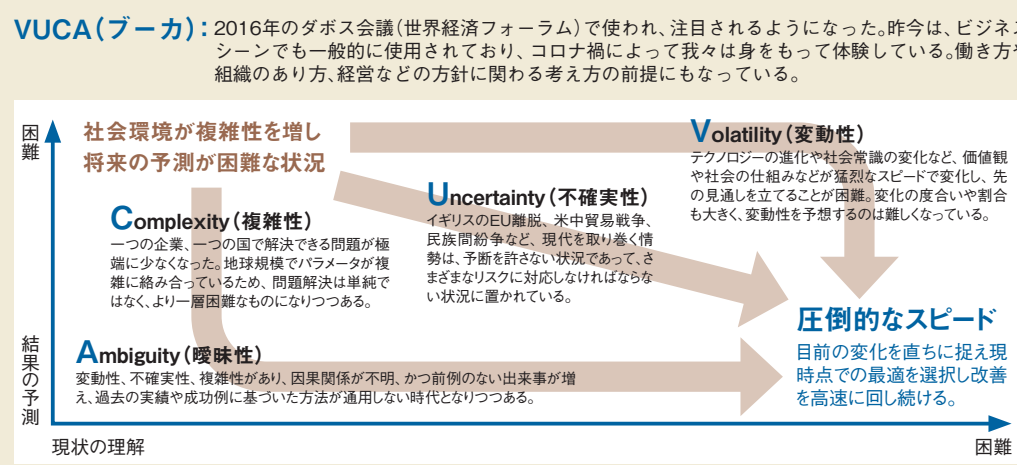
判断を迷うならば、「面白そう」で選ぶ方がいいのです。「こちらの方が待遇が良くなりそうだ」とか、「仕事に役立ちそうだ」は、やめた方がいいでしょう。いまはそうでも、あつという間に変わってしまうからです。それよりも、「面白そう」で判断し、寝食忘れてのめり込むことこそが、自分の才能を伸ばし、時代の感性を磨くことになるはずなのです。

もはやVUCAを逃れることはできません。ならばそんな時代にふさわしい生き方をしてはどうでしょう。

価値観を企業活動の基盤に据えるための取り組みと言えるでしょう。

大切なことは自分の未来を決めてしまわないこと

「社会環境の変化が緩やかで中長期的な予測が可能」な時代の常識は、もはや通用しません。



VUCA(ブーカ): 2016年のダボス会議(世界経済フォーラム)で使われ、注目されるようになった。昨今は、ビジネスシーンでも一般的に使用されており、コロナ禍によって我々は身をもって体験している。働き方や組織のあり方、経営などの方針に関わる考え方の前提にもなっている。

「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」を目指すアイエックス・ナレッジ(IKKI)。この強気フレイズの裏付けは、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「IKKIの現場の顔」トップ・エンジニア：今回の「わが社の匠」は、IKKI初の大規模アジャイル開発案件におけるスクラムマスター^{※1}を務め、今後のアジャイル開発案件拡大をけん引する匠、代田健治です。(編集部/本文敬称略)

さまざまな業界を視野に入れて就職活動を行う中で、知人に勧められて知ったIKKIがIT業界を強く意識するきっかけになった。モノづくりで新しい常識をつくるにはIT業界だと考えた文系出身の代田が、「IKKIのアジャイル開発案件拡大のキーパーソン」と呼ばれるまでに成長した背景には、どのような経験や意識があったのか。

IT業界で新しい常識をつくることを目指して

大学時代の代田には、当初ITとは別にやりたいことがあったという。実際、就職活動が始まると、さまざまな業界の採用試験を受けた。そうした中、「楽しそうな会社だよ」と知人に勧められたのがIKKIだった。もともモノづくりが好きだった代田は、「新しい常識をつくれるようなモノづくりがしたい。これからの時代で新しい常識をつくるのだ。たらIT業界だろう」と考え、2008年、IKKIに入社した。

入社後、初めて担当した業務は当時サービス提供していた自社パッケージ製品の開発。その後、Webアプリケーション開発を

アジャイル開発に取り組み始めた頃、DX時代に必要な知識や技術を検証、発表、教育するためのチームDXCOE^{※2}が立ち上がった。そこでは、疑似的なアジャイル開発でスクラム開発の経験を積み、案件に適用できる知識獲得に取り組んだ。これがDX推進室の前身である。その努力が実ったのが2020年。他事業部からの引き合いで、スクラム開発による大規模アジャイル開発案件に参画することになった。

スクラムマスターの経験で知るコントロールの難しさ

IKKIの中でも高い技術力を持つ匠が、他事業部の案件に携わることには初めてではなかった。共にアジャイル開発を推進してきた代田の上司は、「高い技術力と対応力を買われ、あらゆるプロジェクトの立ち上げやトラブルシューティングを手伝っていた」と語る。先の大規模アジャイル開発案件では、スクラムマスターを務めた。100人規模のアジャイル開発案件でスクラムマスターを務めるのはIKKIの中では代田が初めてだった。

スクラムマスターに求められるのは、メンバー自身が自ら考えアクションを起こし、チームパフォーマンスが向上するよう間接的にコントロールすること。これまでのように匠自らが手を動かすのではなく、いかにメンバーやプロジェクトに貢献するかという点で大いに苦労したという。代田は悩みながらも、メンバーとコミュニケーションを繰り返すことでチームを成熟させてきた。当時を振り返り、「非常に苦労したし、つらさを感じることもあっ

アジャイル開発案件拡大のカギは“人材育成”

DX推進室

代田 健治 しろたけんじ



た」と笑うが、自身の経験の幅を大きく広げるターニングポイントになった。

大切なことは関わる全ての人の「幸福度」

仕事をすることで「仲間のためになりたい、必要とされたい、貢献したい」という気持ちがある根幹にある」という代田は、自分自身を含め自分に関わる人たちの「幸福度」を大切にしている。システム開発において、開発者の幸福は高品質なプロダクトを生み出し、高品質なプロダクトはお客様の幸福に還元される、と考える。テックリードとしても、スクラムマスターとしても、この幸福の循環を生み出す環境づくりを心掛けている。そんな代田の強みは「物事を深く考える力」

メインに、設計からリリースまでを一括で対応する小規模の案件をいくつも担当する中で、システム開発に必要なスキル全般を身に付けてきた。さらに、それら案件のプロジェクトチームにおいて代田は、技術面のリーダー、テックリード^{※1}の役割に就くことが多く、自身の技術を磨くと同時に開発工程を統制しチームをまとめる経験も積んできた。

新しい開発をするためにアジャイル開発へ

代田の所属するDX推進室がIKKIに新設されたのは2021年。その8年ほど前からクラウド環境での開発に携わっていた代田には、「テックリードとしての役割を担ってみたい」という思いがあった。その思いのもと、クラウド上でのアプリケーション開発で実現できることなど、DX(デジタル・トランスフォーメーション)時代の開発スタイルを探る中で「アジャイル」に出会った。

「この先、新しい開発に向けて、単純な技術要素だけでなく、開発の進め方というところも考えると、アジャイル」というキーワードが出てきた

スクラムマスター人材の育成が案件獲得のカギに

今後、IKKIではアジャイル開発案件の拡大を目指している。大規模なアジャイル開発案件でスクラムマスターを経験した代田はそのキーパーソンとなる。案件の拡大に向けて特に注力しているのが人材の育成。自律的にプロジェクトを進められるハイパフォーマンスなチームづくりを行い、プロダクトやプロジェクトの成功に寄与するスクラムマスターを増やすことが、アジャイルの案件にIKKIが参入する上で重要なポイントだという。

「仕事をすることで、成果物の質や有用性が大切。まずは、なぜそれをやるのか、何が目的なのか、誰が必要としているのか、という視点とそれを具現化する技術を身に着け、そして視点の深掘りや、技術のアップデートを心掛けてほしい。」

アジャイル開発案件の拡大を目指し人材育成に注力する代田は、若手が物事の本質を見極められる人材に成長することを期待している。

※1 チームをラグビーのスクラムに見立てたスクラム開発において、スクラムの価値を実現できるように働く役割で、ハイパフォーマンスなチームをつくることを目的に、そのための教育や機会をつくるように活動する。
※2 DXCOEは「Digital transformation Center of Excellence」の略称



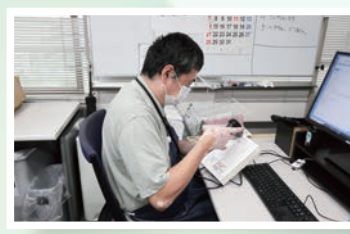
本のリユースで多様な働き方と資源保護に貢献

中古本 ネット販売業務の取り組み

IKIでは、障がいのある社員が中心となって従事する中古本ネット販売業務に取り組んでいます。今年で5年目を迎えたこの取り組みは、障がい者雇用率制度への対応としてだけでなく、多様な人材の多様な働き方の創出や資源保護への貢献を目指すきっかけにもなっています。当企画では、中古本ネット販売業務に取り組んだ背景や実際の現場の様子をご紹介します。



I、クリーニング作業 (前頁図③)



II、出品作業 (前頁図④)

中古本ネット販売業務の流れ

ネット販売の商材となる中古本は、個人・企業から中古本回収を行っている非営利型一般社団法人ワーキングバリアフリー[※](以下、WBF)や当社内からの提供によるものです。

最初に、提供いただいた本の状態を確認し、破れや汚れにより販売できない商品と仕分けします。次にクリーニング作業として、シールやカビ、書き込みがないか一冊ずつ丁寧に確認。シールなど不要物の除去を行い、最後にアルコールで拭き上げます(写真I)。その後、本の状態から「良」「可」など販売する際のコンディション分けを行い、出品前作業完了となります。続いて出品作業。専用のシステムで本のバーコードを読み取り、ネット上に仮登録します(写真II)。仮登録された情報に誤りがないことを確認して本登録すると、



III、注文品ピッキング (前頁図⑦)



IV、梱包作業 (前頁図⑧)

中古本ネット販売業務 取り組みの背景

当社では以前から、技術部門や管理部門で障がいのある方が活躍しています。その一方で、障がいに応じた活躍の場をさらに広げることができないか、いま以上に多様な働き方を提供できないか、という思いがありました。そのような思いから2018年、既存業務の枠を超えた中古本ネット販売を行う業務グループを立ち上げると同時に、無理なく継続して勤務できる環境を目指し、就業規則を整備しました。具体的には、原則6時間勤務のほか、月2回のリカバリー有給休暇や毎日のリフレッシュ休憩時間を付与するなどです。また、中古本ネット販売業務自体が、

- ・本は誰にも身近で親しみを持てる
- ・簡単な連作業で、スムーズに取り組める
- ・納期を自由に設定できるため、自身のペースで作業できる

といった点で、障がいのある方が無理なく継続して勤務することができるようになりました。さらに、障がいのある方の雇用を前提とした業務モデルが確立されており、当社においても導入しやすいというメリットがありました。

ネット書店上に商品として表示され出品完了です。

出品した本が購入されると専用のシステム側に通知され、その情報を基に商品のピッキングと梱包を行い、購入者のもとへ発送します(写真III、IV)。ここまでが連の流れです。各工程でマネージャーの確認が入り、日々細心の注意を払い業務が行われています。

当業務で一年間に取り扱う中古本は約4000冊(2021年度実績)。その半分が販売対象外となり、実際に販売するのは約2000冊。その中から購入されるのは2、3割です。販売対象外になった本はWBFに返送し、再販、寄付、古紙として再利用していただいています。

今後の展開について

当業務を行うことで障がいのある方の雇用機会を創出すると同時に、本のリユースを通じてモノの寿命を延ばし、限りある資源の保護に微力ながら貢献したいと考えています。

実際に働く社員の声

「気が付いたら5年目になっていた。日々の作業で触れる本から、いろいろな情報が得られるのが楽しい」
(業務グループ立ち上げ当初からの在籍社員)

「もともと本が好きで、マネージャーの適切な指示のもと楽しく作業ができています」
(勤務歴2年弱の在籍社員)

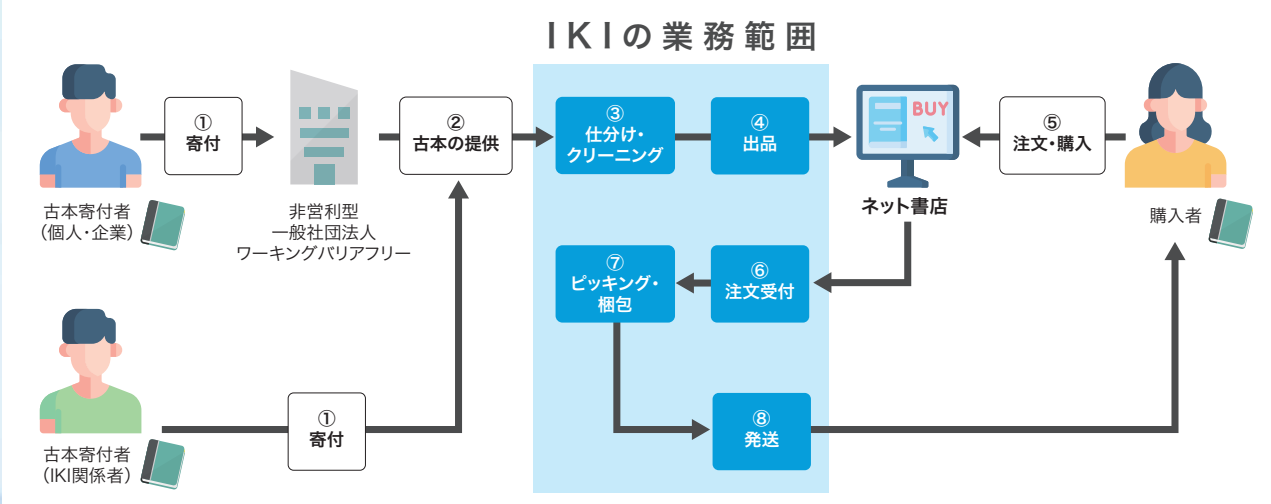
業務スケジュール管理など自身の裁量となる範囲が広く、その点にやりがいを感じています。現在、障がいのある方同士で出来る作業を分かち合う「業務シェアリング」を試行し、雇用率の確保に留まらない支援に取り組んでいます。
マネージャー 小林幸司さん

また今後の新たな試みとして社内の中古本回収BOXを設置し、中古本の回収数を増やしていくことを計画しています。さらに販売だけでなく、中古本の寄付やリサイクルなど、本が持つあらゆる可能性を活かして社会に貢献できるようこれからも取り組んでまいります。

■お問い合わせ
アイエックス・ナレッジ株式会社
人事部 事業開発グループ
☎03-6400-7671

※非営利型一般社団法人ワーキングバリアフリー
中古本回収、ネット販売を通じて障がい者雇用の支援を行い、現在全国約40事業所(障がい者支援施設仙台～九州)で活動する団体。
【お願い】手元の不要な本をご提供ください。詳細については以下までお問い合わせください。
☎050-5438-5704 メール support@wbf.or.jp

中古本ネット販売業務の流れ



IKIのクラブ活動紹介

IKIには、社員の心身をリフレッシュし、所属部門を超えたコミュニケーション創出の機会となるクラブ活動があります。またIKIは、健康経営の観点からワークライフバランスの維持につながるこうしたクラブ活動を積極的に応援しています。ここでは、現在活動中のクラブ活動をご紹介します。

1 野球部



IKIで最も長い歴史を持つ野球部。今年、2年ぶりに開催されたIPI軟式野球リーグ戦(同業十数社による大会)では、20代から50代までの幅広い年齢層の社員が活躍。

部員数

21名

活動頻度

月1~4回



©ベースボール・マガジン社

2 サッカー部



フットサル大会にも参加し、若手の体力とベテランのスキルで勝利を目指すサッカー部。懇親会を積極的に開催し、社内コミュニケーションの活性化に貢献。

部員数

22名

活動頻度

月2~3回



3 テニス部



今年で発足から20年目を迎えるテニス部。東京都実業団対抗テニス大会や同業十数社によるリーグ戦に参加。部内にはコーチ経験者も在籍し、練習時の初心者へのフォロー体制も万全。

部員数

35名

活動頻度

月2回



©ベースボール・マガジン社

4 バスケットボール部



IKIの誕生と同じ1999年に発足したバスケットボール部。“全員が楽しむ”ことをモットーに活動しており、毎練習後に懇親会を開催し活発に社員交流を図る。

部員数

36名

活動頻度

月1回



5 釣り部



社内の釣り好きが中心となって活動中の釣り部。季節に合わせた釣り企画の際は社内報で社員に参加を呼び掛け、そこで初めて釣りをした人が、その後リピーターとなり参加することも。

部員数

20名

活動頻度

年4回



6 将棋部



2017年2月に発足した、IKIで最も新しいクラブの将棋部。合宿や練習会を開催したり、コロナ禍にはオンラインを活用したりするなど、大会での勝利に向けて日々精力的に腕を磨く。

部員数

7名

活動頻度

月2回



column

久しぶりの山登り

皆 さんはマリンスポーツや山登りなどのアウトドアを楽しまれることがありますか？

大 人になってからはもっぱらインドア派になっていた私ですが、子供の頃はよく家族で山登りに出掛けていました。先日、山登りとキャンプが趣味の友人に誘われて、久しぶりに山登りに挑戦してきました。だいぶ前から誘ってもらっていましたが、新型コロナウイルスの流行でなかなかタイミンが合わず、今年のゴールデンウィーク明けにようやく実現することができました。

ト レッキングシューズすら持っていなかったのですが、本格的な道具をそろえるのは次回以降にして、まずは山登りの楽しさを体験してみようと、友人からシューズを借り、パークカーにキャップという服装で、リュックサックも山登り用ではなく普段使いのものを背負って行きました。

当 日は天候にも恵まれ、10時頃登山口に到着し、初心者向けの4キロ弱のコースを1時間半から2時間で登る予定でスタートしました。ちょうどコロナの感染者数が落ち着いた頃の休日ということもあり、多くの登山客が訪れていましたが、ほとんどの人が山中でもマスク姿なのが印象的でした。

前 半は舗装されている道が続き、青々と葉を茂らせた木々や道端に咲く野花を眺め、友人とのおしゃべりも楽しむ余裕を持ちながら先を目指しました。山頂まであと30分というところまでくると、長い階段が続き、これを登り終えると今度は少々起伏のある土の道へ。この頃には口数も少なくなりましたが、もう少してゴールだと自分を励ましつつ一歩一歩進んでいきました。そしていよいよ山頂に。ほんの2時間弱の山登りですすっかり疲れたと思っていた私も、目の前に広がる富士山を眺めながら、初夏のさわやかな風を存分に

佐藤 未央

に楽しむことができました。

心 身ともにリフレッシュした楽しい週末になりましたが、翌日足がパンパンになったのは言うまでもなく、日ごろの運動不足も思い知らされました。これを機に、年に数回くらいは山登りを楽しもう、まずはトレッキングシューズやウェアをそろえようと思っています。

山 に行つて、自宅や職場などの日常生活の場から物理的な距離を置き、森の緑や山頂からの景色を見て、自然の匂いを嗅ぐなど五感にいつもと違う刺激を与えることは、日常のストレス緩和や抗うつ対策にとってもよい効果があるのだそうです。特にここ数年は環境も大きく変わり、知らず知らずのうちにストレスをためているかもしれない。健やかなメンタルを保つためにも、時には山に遊びに行ってみることをお勧めします。

(社外取締役)

※部員数は2022年8月確認時点、活動頻度はコロナ禍以前の参考数値です。
※新型コロナウイルス感染拡大防止のため、残念ながら懇親会は自粛中です。