

Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE
Vol.37 SPRING 2019

① あすへの対談 安藤社長が聞く!
5年後10年後に存在感を示す
お客さまの課題解決に応える
金融グループへ

ゲスト：渡邊 壽信さん
株式会社きらぼし銀行 取締役頭取

⑧ ユーザーインタビュー
IKIのサービスが選ばれる“わけ” [23]
お客さま：大日本印刷株式会社

⑪ [特別企画]ブレイクタイム
あなたはこれからの新しい需要に応えられる
知識やスキルを磨いているだろうか
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⑩ 天池 忠之

⑮ [周年企画]アイエックス・ナレッジ (IKI) 誕生20周年
お客さまと共に次の20年、30年を創っていきたい!

⑰ ブロックチェーンへの取り組み状況

⑱ [コラム]
インターネットなど無い時代に

[今号の表紙]

春爛漫、雄大な富士山を
ワクワクしながら裾野からシャッターを切った。
今日は桜と雲に囲まれて、何か楽しそう。
「貴方ほど絵になる山はないね。ありがとう富士山」
河口湖湖畔から。

[撮影]太田 隆

IKI ナレッジ・レポート vol. 37

平成31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。

安藤社長が聞く!

5年後10年後に存在感を示す

お客様の課題解決に応える 金融グループへ

ゲスト 渡邊 壽信さん 株式会社きらぼし銀行 取締役頭取

「きらりと光る銀行」「チャレンジする銀行」「思いをつなぐ銀行」を経営方針に掲げる株式会社きらぼし銀行(以下、きらぼし銀行)。今回は、2018年5月1日に株式会社東京都民銀行(以下、東京都民銀行)・株式会社八千代銀行(以下、八千代銀行)・株式会社新銀行東京(以下、新銀行東京)の3行が合併して誕生した きらぼし銀行の取締役頭取 渡邊壽信さんに、安藤社長がお話を伺いました。
(この対談は、さる2月12日に行いました)



キャリアのスタートは
下町の支店から

安藤…最初に、渡邊頭取の現在に至るまでのキャリアをお伺いしたいと思います。

渡邊…私は1985年に東京都民銀行に入行しました。新入社員は市街地の営業店に配属されるケースが多くて、私も江東区大島の城東支店に配属されました。最初の1年間は窓口も含めて内部業務を、2年目から約2年間は渉外係として営業に携わりました。城東支店は近くに大きな団地があり、どちらかというと金属加工やガラス加工、金型などの小規模中小企業が多い地域でした。

安藤…下町的な雰囲気があった所ですね。渡邊…ええ。それこそ、「こんにちはー」と営業に行くのと社長と数人の社員が仕事をしているようなお客さまがほとんど。100人を超える従業員を抱えているお客さまはほんの数社しかないような支店でした。渉外係の後は融資係となり、城東支店に6年半いました。

その後、神田支店(現在の神田中央支店)に異動になり、そこで約4年半営業の仕事をしました。神田支店の周辺は出版、製本、印刷という出版関連の会社が多いので、出版社だけのお客さまの会のようなものがありました。いま出版はデジタル化等で激動の業界となっていて

すが、当時は非常に活気がありましたね。また、神田支店周辺はスキーショップが多い街でしたね。スポーツショップ関連のお客さまとはいくつが取引がありました。若い頃の私は支店の経験が城東支店と神田支店だけなんです。

異色の経歴から頭取に

渡邊…その後は96年に本部に異動になり、本部では約20年間融資の管理業務に携わりました。時期としては、都市銀行や証券会社をはじめとした金融機関の経営破綻が発生する直前ですね。バブル経済崩壊後の土地や株などの担保価値の暴落に伴って巨額の融資が不良債権化して非常に世間を騒がせているような時で、私どもの銀行も不良債権への対応が大きくな課題になっていました。

安藤…銀行としては融資が一番難しい時期でしたね。

渡邊…そうですね。2002年にバブル崩壊後の不良債権処理を加速させるために小泉純一郎首相に抜擢された竹中平蔵金融担当大臣が金融再生プログラムを作りまして、不良債権を2004年度末までに半減しようという目標を掲げました。その頃の私の主な業務は不良債権への対応に関するものでした。どうやって不

良債権を処理していくのかを金融庁の方とも検討し、これは不良債権だ、いやこの会社には事業性があり不良債権ではない、というような折衝をしてみました。2006年に融資管理部副部長、2011年に融資管理部長になりました。2008年リーマンショック後の約5〜6年間は、不良債権への対応というよりはどちらかというとどうやって企業価値を高めて再生させるかという事業再生に関わる仕事を担当していました。

2015年には、20年ぶりになります。日本橋支店に支店長として配属になりました。日本橋支店は東京都民銀行の創業の地なんです。六本木に移転する前の本店があった場所で、古くからのお客さまがたくさんいらっしゃいます。大企業や上場企業とのお取引もけっこう多くて中小企業と大企業が混在しているような支店でもあります。その日本橋支店で1年間支店長を務めました。2016年に本部に異動になり、今度は営業統括部長を1年間。2018年5月1日に東京都民銀行、八千代銀行、新銀行東京が合併してきらぼし銀行が誕生し、新しい銀行の初代頭取を仰せつかりました。私は営業店の経験は日本橋支店長としての1年間を入れても3店のみで、営業というよりは融資管理部門が長かったという、頭取としては極めて異色の経歴だと思っています。

5年後10年後に
存在感を示せる銀行に

安藤…そうですね。

渡邊…ただ、融資管理部門での経験が長かったので各部署が抱えている課題はよく分かります。

安藤…全体がよく見えますね。

渡邊…ええ。私は合併に向けてさらに銀行の中期経営計画を作ってきましたが、私どもの銀行があるべき姿を行内外に伝える計画の策定に当たり、管理部門での経験を生かすことができたと思っています。

安藤…融資の一番大変な時期に融資関係を担当されて、今回は3行が合併するという、これもまた大変な時期に初代の頭取になられました。

渡邊…そうですね。中期経営計画を作っている時に、5年後、10年後、あるいは20年後に銀行がどうなっているかを予測して新しい銀行の計画を策定しようと社外取締役を含め、社内で話し合いました。いまは合併して歩き出した大変な時期ですが、5年後10年後に我々の銀行が地域の中でしっかりと存在感を示せるような銀行経営をしていきたいと思っています。

安藤…東京都民銀行のロゴマークには「人と人とのあたたかなふれあい」という思いが込められている、と聞いたように思います。

は、国内の少子高齢化の進展です。これに伴って地方によっては企業数も人口も減ってきています。東京の場合はまだ人口は若干の増加傾向にありますが、やがては東京の人口も減少に転じると予想されています。少子高齢化は国の経済を大きく左右すると言われていまして市場の縮小にもつながりますね。そのような中で、日本の中小企業の技術力や質の高い製品などを次世代に繋げることが私どもの大きな課題だと考えています。我々は東京圏の銀行ですが、この課題について東京圏の中だけでお客さまといろいろとお話ししている、事業承継問題も含めて問題解決はなかなか難しい状況にあります。ですから、国内だけでなくとどまらず、アジア圏も視野に入れてグローバルにマネジメントバイアウト(Management Buyout) :

渡邊…東京都民銀行のロゴマークは、「コミュニティバンクの基本である「人」と東京都民銀行の「T」が交わり、一体となって「↑(矢印)交流」の形になるというもの」「地域社会との「体的発展」をテーマとする東京都民銀行を象徴的に表現したものでした。

安藤…私はそのロゴマークがきらぼし銀行のビジョンになるような印象を持っています。それから中堅中小企業に強いパイプを持っているということも引き継がれているのだらうと思います。きらぼし銀行としての新たなビジョンもおりになるかと思えます。

渡邊…東京都民銀行の設立は1951年です。当時はちょうど戦後の復興期で、大企業の資金需要が旺盛であったため、中小企業になかなか資金が回ってこない状

オーナー経営者や会社経営陣、従業員が参加する自社企業の株式買収によって独立した経営権を手にする手法などを使うことで中小企業の皆さまの成長戦略をサポートしていくことを、いまは求められているのではないかと考えています。このあたりをいかに我々がお手伝いできるかが直近の課題となっておりますね。

中小企業の挑戦を
サポートする役割を果たす

安藤…いまお話を伺って思い出しましたが、シンガポールやマレーシアなどの首相が来日すると、テレビドラマで話題になった蒲田界隈の町工場などをかなり積極的に見学したり視察したりされていましたね。

況でした。そこで東京都や東京商工会議所などの支援を受けて、「中小企業と個人のための銀行」として東京都民銀行は営業を開始したわけです。八千代銀行も新銀行東京も同様に中堅中小企業をメインのお客さまとする銀行でした。中小企業が日本の経済を支えることで大企業も成り立っている。これはいまでも同じ状況だと思えます。

安藤…確かにそうですね。日本では中小企業の比率が99%以上です。

渡邊…ええ。99.7%が中小企業で、国内雇用も中小企業が70%以上を占めています。そのような中小企業をしっかりと支えるという理念は3行とも同じでしたし、その点はきらぼし銀行においてもしっかりと引き継いでいきます。

ただ戦後の成長期と現在とで違うの

渡邊…そうですね。私は2月にベトナムとタイに行きますが、1月はシンガポールとミャンマーに行ってきました。アジアのさまざまな情報がシンガポールには結構入ってきています。東京よりも情報が集まってくるね。日本のお客さまにさまざまな提案をするときに、アジア圏の情報がないとお客さまのニーズにマッチした情報提供はなかなかできないという現状があります。そのくらい、いまは日本国内だけではなくてアジア全体に目を向けて考える必要があると思っています。

安藤…同感ですね。日本企業がASEAN地区を金融センター的に使うとすると、やはりシンガポールが一番多くなりますか。

渡邊…そうですね。シンガポールはヘッドオフィス的な機能を果たしていますね。従来ですと、日本の企業が海外に出していく時は労働コストが安い所が中心でした。もちろんいまでもそのようなニーズはありますが、タイやベトナムでも、当然中国でもだいぶ労働コストが上がってきています。そうすると労働コスト面では、これからは例えばミャンマーも選択肢の1つだと思えます。ただし、インフラ・物流面では課題を多く抱えています。では、そういった情報をどこにいれば我々が入手できるのか。どのような国への進出が国内のお客さまにとってベストなのか。このようなことを常に考えていく必要があると思います。私ども地方銀行にもそのような目標が必要



GUEST PROFILE

わたなべ ひさのぶ
渡邊 壽信

Hisanobu Watanabe

1962年生まれ。1985年東京都民銀行入行。2014年執行役員、2017年東京TYフィナンシャルグループ取締役兼東京都民銀行取締役常務執行役員などを歴任。2018年5月より現職。



あん どう ふみ お
安藤 文男

Fumio Ando

アイエックス・ナレッジ(株)代表取締役社長

だということですね。

安藤…東京の中小企業というと、グローバルに見るとそれなりのお客さまが多いですね。

渡邊…私もがお取引している中小企業で海外と接点のないお客さまはほとんどいないですね。逆に、お客さまの方が海外の状況をよくご存じな場合もあります。いま中小企業が課題としているのは人材です。社長が新しいことに挑戦したいと考えたときに、それをサポートする人材がいなわけですね。ならば、銀行がサポーターになってその役割を果たしていく。我々のグループだけで何か解決策をご提案できればいいのですが、解決できないのであれば外部と連携する。専門家の人たちと一緒になって課題解決のお手伝いをする。これが我々の経営ビジョンになります。

デジタルテクノロジーを駆使して経営を効率化

安藤…そのような中で、いまICT活用やデジタルテクノロジーが話題になっていきます。銀行業務にAI(人工知能)やICTを活用するというのは、お話を伺っていると融資以外のところで増えてきているのかなという印象を受けました。将来的にはAIやICTをどのように使っていくとお考えですか。

渡邊…銀行業務の中でも、インターネットが普及して現金を使わない人が増えていきます。アメリカは割と早い時期からキャッシュレス生活のパターンに入っていたと思いますが、最近では日本でもキャッシュレスに注目が集まっています。一方で日本の紙幣は非常に信頼性が高いですね。このあたりはどのような方向に行くとお考えですか。

渡邊…キャッシュレスについては、1つは来年の「東京2020」がカギになりますね。オリンピック、パラリンピックの開催に向けてキャッシュレス化は急激に進んでいくと思います。すでに、さまざまなスマホ決済が日本ですべて使えるようになっていきます。政府は「観光立国」政策を掲げ、2020年には4,000万人の訪日外国人旅行者の誘致と8兆円規模の消費市場を生み出すうとしていきます。それらの実現に向けてハード面でキャッシュレス化に対応できないと、外国人旅行者の利便性が損なわれることになっていきますし、一方で販売機会の損失にもなります。ですから、オリンピック、パラリンピックが開催される前に、キャッシュレス化に早急に対応しなければいけないという強い動機づけがあります。もう1つは、確かに日本の紙幣は高い信頼性を誇っていますが、印刷したり保管したり運送したりというコストが相当かかりますね。

対応できることがだいぶ増えてきたと思います。

安藤…そうですね。デジタル戦略が必要になってくるでしょう。もちろん私もはこういった分野にも取り組んでいくのですが、一人ひとりのお客さまのニーズを対面、対話を通してしっかりと把握し、課題解決に向けた提案を行っていくという対話型の対面営業を5年後も10年後も続けていく体制を構築していきたいと考えています。私もにとってはそれが営業の1つの柱になっていくと思っています。ですので、対面営業を高度化するためには、インフラ整備が必要になります。

渡邊…いまATMは入出金、もしくは振り込み等で使っていたのですが、店舗の代わりとしてサービスを提供するものだとすれば、また役割も変わってくると思います。私も昨年見てきましたが、キャッシュレス化が進んでいる中国では従来のATMの台数が急減している一方で、より高機能なATMが配置されていました。例えばキャッシュカード不要で顔認証を取り入れたATMが新たに設置されています。このATMは赤外線による測定も行っているので写真のようなものでハッキングされる可能性も低く、セキュリティ対策もしっかりとされているということです。

安藤…今後はますますデジタル化が進んでいくという中で、我々のような業界との接点もこれまで以上に持っていたただくことになるだろうと期待しています。我々の業界に対するご要望などをお聞かせいた

含めて銀行業務全体を見渡すと、デジタルテクノロジーを使うことでまだまだ業務改善の余地があると思っています。

安藤…最近では、業務の効率化を図るために銀行の融資部門にAIを活用することもあるそうです。一定の個人情報やパソコンに打ち込めばAIが信用力を点数化し、融資可能額や金利などが出てくると。

渡邊…銀行といふところは朝早くから夜遅くまで、そして場合によっては休日も仕事をするというイメージがあったわけですが、このような働き方は働き方改革を進めていくためにも抜本的に見直し、AI等を活用した効率化を進めていく必要があると思います。

渡邊…そうですね。一方で、お客さまのニーズやそれに対応するためのサービスは多様化、高度化し続けていきますので、そういった分野にヒトという経営資源をシフトしていく、事務的な業務についてはデジタルテクノロジーをうまく駆使して経営の効率化を図っていく必要があると思います。このあたりは日進月歩の世界で大きく変わってくると思います。

データを活用して新たなサービスを開発する

安藤…そうですね。デジタルテクノロジーと

渡邊…銀行のビジネスモデルは預金利息と貸出金利の差の部分が収益の大部分でしたが、これからはデータの活用により新たな収益源を生み出すことが銀行経営の要になると思っています。銀行に集まってくるさまざまなデータから価値を見いだしてそれをビジネスに繋げていく

だけだと思います。



お客さま：大日本印刷株式会社

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”」



かわぐち たかよし
河口 孝義さん(右)
情報イノベーション事業部
C&Iセンターシステムプラットフォーム開発本部 開発第2部 第2グループリーダー

しょうじ だいすけ
庄司 大介さん(左)
情報イノベーション事業部
C&Iセンターシステムプラットフォーム開発本部 開発第2部 第2グループ主任

的確な提案は 専門家視点と 経験に紐づく 視点から

提供サービス：システム検証

今回のお客さまは、「人と社会をつなぎ、新しい価値を提供する」という企業理念を掲げ、新しいさまざまなサービスを創造している大日本印刷株式会社(以下、DNP)さま。インタビューに応じていただいたのは、新しいサービスの創造をIT技術の面から支えている情報イノベーション事業部C&Iセンターシステムプラットフォーム開発本部 開発第2部 第2グループリーダー 河口孝義さんと同グループ主任 庄司大介さんです。

当たり前のことを 高いレベルでクリア

——最初に、河口さんと庄司さんが所属されている部門のミッションとそれぞれのご担当を教えてください。

河口：我々が所属しているシステムプラットフォーム開発本部は、情報イノベーション事業部で企画して事業化する自社のプラットフォームサービスで、ITを活用して実現することをミッションとしています。開発第2部では主に決済系のシステム開発を担当しています。

また、その中でも、私の所属する第2グループでは主に2つの仕組みを担当しています。1つはクレジットカードや電子マネーなどの多様な決済手段に対応でき、高度な情報セキュリティのもと決済情報と顧客情報を一元管理する「DNPマルチペイメントサービス」という決済代行の仕組みです。もう1つは、決済情報に連動してカード会員に特典情報を配信するCLO(Card Linked Offer)サービスに関連して、顧客情報と連動した購買履歴であるID・POSデータを解析することで顧客が自動でキャンペーンに応募できる「スマートキャンペーン」という仕組みです。

庄司：私はそうしたシステムの開発におけるシステムテストを担当しています。具体的には、出荷する前にDNPとしての品質に問題がないかどうかを確認する役割を担っています。

ということでは、「前給サービス」などを通じてこれまでも行ってきたりしますが、まだまだ工夫すればいろいろな形で利用できるものがあるのだらうと思います。口座や振り込みの動きを見つつ、お客さまの行動パターンや生活パターンを、または企業の業務遂行パターンなどを解析して、それをもとに銀行のサービスを新たに開発するということでは工夫の余地が大いにあると思いますので、そういったところで私もと一緒になって取り組んでいただけたらとを期待しています。

お客さまの夢を一段と明るく きらめかせる「きらぼし」に

渡邊：それから、私も銀行自体ももう少しシステム部門の人間を充実させたいと考えています。全てを外部の専門家の方に委託するのではなくて、ある程度は自分たちでやりながら、場合によっては外部の方の知見をお借りする。専門性の高い部分は外部の方に加わっていただくと同時に、私も銀行内の人材の高度化を図ることにより、業務の高度化、シナジー効果を実現していきたいと考えています。御社をはじめとするシステム関連業界の皆さまと一緒に取り組んでいくことで、銀行にとつての新たなマーケットやお客さまのさまざまなニーズ

に対応できる新しいサービスが創出されるのだと思います。

安藤：おっしゃる通りですね。業務運営において技術がまったく分からないのも困ります。銀行業務の専門家の方が出て、我々のような技術者がいてお互いに切磋琢磨していかねばいけないと思います。

渡邊：ただ単に机の上や頭の中で考えているだけでは、経営戦略はなかなかできません。普段の業務を行う中から生まれるいろいろな気付きというのがあると思います。システム的な気付きについては私どもにとつて向上の余地が大いにある部分だと思っています。私は銀行において営業部門とシステム部門は双壁だと思っています。普段の業務に携わる中で気付きがあつて、それをある程度自分の中で整理できて、それで外部の方と一緒に戦略を作っていく。実効性のある戦略というのは普段の気付きから生まれると思いますので、システム部門が充実していないと機会損失を生んでしまいます。大げさな営業マン10人あるいは100人分の大きな戦力にもなりうると思っています。

安藤：おっしゃりたいことはよく分かります。渡邊：また、私もはコンサルティングにも力を入れています。M&Aやビジネスマッピングのサポート等を行うきらぼしコンサルティングや、フィンテックビジネスを展開するきらぼしテック、エカイティファイナン

ス等で中小企業の皆さまをサポートするため昨年9月に設立したきらぼしキャピタル等と一体となり、グループ総合力を発揮してお客さまのニーズや課題解決にお応えし、「金融にも強い総合サービス業」を目指してまいります。

安藤：最後に少し趣味や週末の過ごし方などについてお聞かせください。

渡邊：合併までのここ1〜2年はいろいろな準備をしてきたこともあり、休日には何かプライベートで楽しむということがなかなかできませんでしたが、働き方改革がスタートしていますが、職員には、オンオフをしっかり切り替えて休日はそれなりに余裕をもったプライベートの時間を過ごしてもらいたいと思っています。私自身のこと言いますと、2年前までは地元少年野球の監督をしていましたが、いまは休部をしています。休日のスケジュールに少し余裕が出てきた時にまた少年野球に復帰したいと思っていますので、いつでも野球ができるように少し体を鍛えたいと考えています。

安藤：ぜひ、公私共にキラリと光り輝いていただきたいと思っています。今日はどうもありがとうございました。

—— 弊社は具体的にはどのような業務を担当していますか。

庄司… IKIさんには、当社のマルチペイメントシステムの全てのシステムテストに参加いただいています。例えば機能が追加になった時には、新たに開発した範囲以外でも手を加えたことによるバグの発生の有無の検証が必要になります。それはリグレッション（回帰）テストといわれますが、そのテストも担っていただいています。いわゆる一般的にテストといわれるところは全てタッチしていただいています。

—— 弊社社員に対する印象はいかがでしょう。

庄司… 良い意味で非常に実直で真面目、というイメージがあります。例えばお願いしたことはきちんとスケジュール通りに私どもが望んだ品質で仕上げてくれます。これは当たり前のように思われるのですが、IKIさんはそこを高いレベルでクリアしていると思っています。



に伝えていただいていると思っています。

また、私は当社の社員も含めてプロジェクトでの人間関係は大事だと思っていますが、そこは良好なのかなと思っています。実は私はIKIさんのプロジェクトチームに2カ月くらい常駐させていただいたことがあります。一緒に社食にも食事に行きましたし、プライベートも含めてざっくばらんに話したこともあります。IKIの方々は丁寧な言葉遣いのなかで伝えたいことや話したいことをきちんと話していただいていると思います。

—— では、パートナー企業に対して期待することをそれぞれのお立場からお話しいただけますか。

河口… いま「キャッシュレス」というキーワードがいろいろなニュースで飛び交っていますね。そうした時代の流れに応じた機能を開発したいというサービス部門の要請もあり、かなり盛りだくさんの状態になってきています。これから開発の要件が入ってくるにしたがってプロジェクトの規模が拡大してくると思いますし、逆に開発が終われば人数的に落ち着きます。IKIさんを含めたパートナー企業には、そういったところでチーム体制を臨機応変に対応していただきたいという希望があります。

また、やはり自分たちにはないリソース、特に我々の部門では決済系の専門知識を持つていらっしゃる方々を希望しますね。例えば、キャッシュレスということでは、いままでサービスしていないものを創り上げていくという部分もありますので、業務や業界の

専門家の視点と経験に紐づく視点から

—— ありがとうございます。高いレベルとというのはどのようなことでしょうか。

庄司… 1つはテスト専門家の視点で提案いただけることです。実施の範囲や深さまで、なるほどこのようにやればバグが漏れなく発見できる、緊急時でも最低限のテストができる、さすがテストの専門家だなあと。IKIさんはこのあたりの勘所が非常に素晴らしいですね。もう1つは業務知識に関してです。これまで携わってこられた業務に紐づくものであったり、いろいろなテスト経験によって得られるキャリアがあると思いますが、このようなシステムであればこのような視点のテストが必要なのではないか、もしくは不要なのではないか、という観点からのご提案も的確にいただけていると思っています。また、要件と仕様の齟齬（そご）についても、ドキュメントの確認工程を大事にして、思い込みを排除するなど、リリース前に的確に発見していただいていると感じています。

—— ご評価いただきありがとうございます(笑)。逆に、もう少し期待したいというところはございますか。

庄司… システムテストという枠ではほぼ全とお願いできているのですが、出荷判定のときの性能やセキュリティ・脆弱性テストと知識をお持ちの専門家と一緒にやっていかざるをえないと考えています。

新しいサービスへの取り組み一緒に熱意をもって

—— 庄司さんのお立場からはいかがですか。

庄司… 2つあります。1つは、例えばスマホの画面をかざすだけで決済ができるスマホ決済アプリなどの新しいサービスに興味を持って我々と一緒に見ていただけるような人材が望ましいですね。当社にとっては新しいサービスを創ることになるので、類似のサービスに対して、では業務はどうなっているんだ？ サービスはどうなっているんだ？ というような深掘りや気付きをしつつ設計するようになると思います。その部分は当社も含めてなかなかできないと思いますので、そういったところと一緒にやる熱意のある方に参加していただきたいですね。もう1つは、技術者として意見を言うときは対等なんだという気持ちで言っていたらいいと思います。例えば、当社から言われた通りにやりましたが、結果的に意味がありませんでした、期日までできませんでした、ということが一番よくありません。これだと意味がありません、やれませんが、というような意見を率直に言っていたらいいような誠実な方が望ましいと思っています。

いったところはまだまだ内部でやっています。そういったところまでIKIさんの業務が広がって力をお借りできれば、私どもではそれぞれの工程が適切に行われているかどうかの確認をするだけでよくなります。特に大規模案件では、さまざまな場面間で間に立って円滑に業務を進められるよう指示できるブリッジ技術者やサブマネージャーがどうしても不足しがちです。そこまで入っていただけるともう本当に言うことは何もありません(笑)。

プライベートもざっくばらんに

—— 提案などのコミュニケーションの面はいかがですか。

庄司… いま若者の間ではコミュニケーション能力（コミュニケーション能力）があるとか高いとか低いとかといわれていますが、私はIKIの皆さんはコミュニケーションが強いと思っています。実際にIKIさんからご提案していただいた例としてリグレッションテストがあります。このテストではシステムを改修した後に改修部分以外のところにバグがないかどうかをチェックするわけですね。そこを自動化でやれないかとお話したところ、具体的に提案いただきました。結果的には7日かかっていたテスト期間が実質1.5日くらいまで短縮でき、その分リリースが早くできるようになりました。ですから提案という意味でも期待



—— 承知しました。最後に趣味や休日の過ごし方について伺わせていただけますでしょうか。

河口… 私は、休みの日はテニスをやっています。週末は子ども2人も含めて家族4人でテニスを楽しんでいます。またテニスの観戦もしますし、家族みんなでテニスを楽しんでいます。庄司… 私は、登山と旅行が趣味です。最近はいくつかの免許も取りました。登山は週末に低い山を登る程度ですが、去年は会社の人と日本百名山（小説家であり登山家でもある深田久弥の山岳随筆集『日本百名山』に載っている100座の山）を2つ登りました。旅行は、長い休みはほとんど北海道に行っていて、休みの度に、北海道に行ってきたの？ と聞かれるくらい北海道にハマっています(笑)。

—— 新しいサービスを生み出すためにはそういったリフレッシュが不可欠ですね。今後ともよろしくお願ひいたします。今日はどうもありがとうございます。



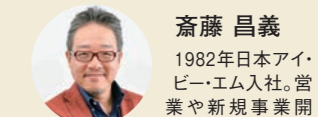
特別企画 ブレイクタイム BREAK TIME

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。

あなたはこれからの新しい需要に 応えられる知識やスキルを磨いているだろうか

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。

いまの需要がなくなるかもしれない

もし「いま」の需要がなくなったとき、あなたはこれからの新しい需要に応えられる知識やスキルを持っているだろうか。

いまの需要がなくなるかもしれない事例をいくつか紹介しよう。例えば、AWS OutpostsだがこれはAWSのクラウドサービスインフラで使われているものと同じハードウェアとソフトウェアをラックマウントシステムに組んでオンプレミスで使えるようにしたものだ。このシステムには2つのオプションが用意されている。一つは「VMware Cloud on AWS」でVMware環境が利用できるもの。もう一つは「AWS native」で、これはAWSのクラウドインフラと同等の機能を利用できる。共にマネージドサービス、つまり運用管理、保守や障害時の対応などのシステム管理をネットワーク経由でAWSに任せたいことができる。またすぐに使える状態で提供されるというので、導入に関わる工数はあまりかからない。

AWSに限らず、ハードウェアとソフトウェアの統合システムを提供している企業は少なくない。例えば、Microsoftの「Azure Stack」、GoogleがCiscoと協力して提供する「GKE on-prem」、オラクルの「Oracle Cloud at

機会がなくなっていくことを覚悟しておいた方がいい。

知識やスキルを磨くための3つのステップ

そんな知識やスキルを磨くためには、次の3つのステップに取り組んでみてはどうだろうか。

1. 学びたいと思うこと

学びたいと思わなければ、決して学ぶことはできない。当たり前のように思えるかもしれないが、これができない人がいる。その理由は次のようなことだ。

- 外を見ようと思わない。変わらなうと思わない。職場と自宅の往復だけで、同僚やお客さま以外にビジネスやテクノロジーについて会話する相手がない。職場以外の世界に関心が薄いので、世の中の変化に鈍感になり、内部の論理が幅をきかせるようになる。そのため大切なことに気付かず、それを学びたいという意欲も生まれない。

- 自分の常識が正しいと思っている。世の中の常識を知らなければ、自分のいまの常識が正しいと思ってしまう。その常識を使って仕事をした方がリスクもなく、無難であり分かっていることなので楽にできるから、自分にはスキルがあると勘違いしてしまう。いまに満足しているので、新しいことを学ぼうという意欲は生まれにくい。

- 変化にプライドが高い。自分ではできるし、知っているし、仕事をこなしているというプライドが邪魔をして、新しいことを目にして、「同じようなものは昔からあった」と受け入れようとせず、「世の中は簡単には変わらない」と自分のいまの状況を正当化しようとする。しかし、それは、自分の知っている狭い世界のことだ。世の中の常識から見たらどうかという謙虚さを失っている。こうなる

Customer」などがある。このようなトレンドに先行して、HCO(Hyper-Converged Infrastructure)も売れているが、これらが普及すれば、大幅な導入と運用の工数を削減できS1事業者のビジネスに大きな影響を与える可能性がある。

変わるビジネスとITの関係

アプリケーション開発はどうだろうか。「デジタルトランスフォーメーション」あるいは「攻めのIT」や「ビジネスのデジタル化」という言葉が社会正義のごとく語られ、事業部門や経営者がこれまで以上のIT活用を迫られている。このような新しいシステムに関わるエンジニアに求められるのは、他社と差別化できるビジネス・ロジックに集中し、試行錯誤を繰り返しながら、ビジネスの現場にジャストインタイムでビジネスの成果に直結したシステム・サービスを提供し続ける能力だ。しかし、インフラやプラットフォームが従来のままでは、ミドルウェアの設定、インフラの構築、セキュリティパッチの適用、キャパシティプランニング、モニタリング、システムの冗長化、アプリケーションの認証認可、APIスロットリングなど、付加価値を生み出さない作業に多大な負担を強いられる。だから、そんなことを気にする必要のないサーバーレスやPaaSを駆使したクラウド・ネイティブな環境が普及してゆくだろう。コンテナやマイクロサービスな

古い知識をアップデートすることに関心がなくなるので、新しいことを学ぼうとは思わなくなってしまう。

まずは、このような「思考停止」から脱し、「学びたいと思う」という第一歩を踏み出すことだ。

2. 行動を起すこと

例えば、朝の1時間を自分の勉強のために使う、いろいろな勉強会やセミナーにどんどん参加する、イベントやセミナーでは一番前の席に座る。なんでもいいが、いつもと違う行動を始めることだ。何を学ぶかを決心する前に、まずは動き始めることだ。「決心してから行動する」は、なかなかうまくいかない。まずは動き出し、それを日常の習慣にすることだ。そうすれば決心は自ずと固まってくる。

3. アウトプットすること

それは必ずしも他人に伝えることばかりではない。自分の考えをノートにまとめてみるのもいいだろう。とにかく、自分の頭の中から外に出してみることだ。本を読めば、あるいは講義や講演を聞いていれば理解できるという考え方は甘い。学んだことを文章や絵にする、人に説明する、実際にクラウド・サービスを使って作ってみるなどの行動がとて大切だ。そういう行動を通して、これまで蓄積した自分の知識と関連付けが進み、自分の中の知識の構造を組み立て直すことが「理解」である。意識して積極的にアウトプットするほど学びは深まり知識は自分の身体の一部となっていく。

需要がなくなることを実感した時には、もう遅い。そうやってあわてても、自分にとって有利な選択は限られてしまう。「早い」は自分の価値を高める有効な要件だということを忘れてはいけない。

あなたは「学びたいと思うこと」、「行動を起すこと」、「アウトプットすること」をしているだろうか。改めて問い直してみよう。

変わるビジネスとITの関係



どについても知っておく必要があるだろう。当然、スピードと柔軟性が必要なので、アジャイル開発とDevOpsは前提となる。

あなたは、このような「これからの新しい需要に応えられる知識やスキル」を身に付けるために、何をしているだろうか。

旧来のテクノロジーや手法に頼る既存システムがただちになくなることはなく、いまの知識やスキルがすぐに使えなくなることはないだろう。しかし、世の中のトレンドは確実に流れを変えている。だとすれば、「これからの新しい需要に応えられる知識やスキル」がなければ、仕事の

「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」を目指すアイエックスナレッジ(IKEI)。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「IKEIの現場の顔」トップエンジニア…今回の「わが社の匠」は、システムのプロの視点から、お客様のビジネス現場でIT活用フェーズをサポートしてきた匠、天池忠之です。

(編集部/本文敬称略)

経営学を専攻し、交渉学を学んでいた大学院の頃。当時の恩師に薦められた「大いなる志」フット技術者の反乱(1990/01、講談社本所次郎著)を読み、志の高い会社で働きたいと、IKEIの前身である日本ナレッジインダストリ(JKI)に入社。学生時代に学んだ経営やビジネスに関する知識を誰かのために役立てる仕事がしたいと考え、コンサルタントに憧れた。上司は彼の強みを「分析力」と言う。部下の困りごとやお客様からの相談を的確に整理し分析する。そんな今回の匠、天池忠之の印象に残るターニングポイントとは。

外の世界でのさまざまな経験を経て

1996年、JKIに入社した天池は、途中、一度外の世界に飛び出して再びJKIに戻るといふ経歴を持っている。詳細は省くが、社会に出てから今日に至るまで、マーケティング理論を活用したビジネスやAI活用に関する研究開発、インターネットサービスプロバイダ(ISP)での経営企画、生産管理に特化したアメリカ製ERPシステムの導入コンサル、平成の大合併時のシステム統合に関わる営業など、いろいろな現場でさまざまな経験を積んできた。

一歩引いて見えてきたもの

そうした厳しい状況の中、いったん立ち止まり、客観的な立場で一歩引いて見ることで、なんとなく感じたことがあったという。

「自分たちは、IKEIが業務としてやりたいことをお客様にぶつけていたのではないかと。もちろん、お客様にとって必要だと感じたことを提案していた。だが、あまりにもお客様に近すぎて、客観的な立場で見ることができていなかったのかもしれない。いまにして思えば、当然と感ぜられるようなことでも、当時は、お客様の現場にいながらにして、なかなか気付けなかった。言い渡された期限が迫る中、お客様から「IKEIには、我々のビジネスの機能として成り立つようなテーマを見つけてほしい」と言われた。その言葉に対して、IKEIがお客様の一部となつて完結できる支援サービスは何かを考えた。当時のお客様は、システム企画から運用まで、あらゆるフェーズに対応しなければならぬ状況だった。本来であれば、もっとビジネスに直結する企画フェーズに時間を割きたいところだが、それができていない。

「お客様自身が本当に困っていることは何なのか、それに対してIKEIは何ができるのかを考えなければいけなかった」

一歩引いて考えることで、そんなお客様の姿が見えてきた。その見えてきたものを、システム運用フェーズの業務を整理するBPR(Business Process Reengineering)と整理した業務の運用チーム立ち上げという提案に置き換えた。まさにその提案が採用され、IKEIにとっての大きな課題をクリアすることに繋がった。

天池自身は、「このときの成功体験が自分を成長させる1つの大きなターニングポイントに

プロの視点でお客様のIT活用フェーズを支える

ITサービスコンサルティング部長



天池 忠之

あまいけただゆき

これまでで「一番きつかった」

そんな天池がJKIに戻って以降、主に携わってきたのが大手通信事業者での業務だ。2006年、それ以前は数十人規模だったが、当時、数人規模にまで縮小していたプロジェクトにリーダーとして加わった。

天池が加入する以前から10年以上の長きにわたり続いていたプロジェクトだったが、激しい時代の流れの中で、お客様にとってIKEIは何ができる会社なのか、自らの立ち位置を明確にしなければならぬ岐路に立たされていた時期だったという。

そんな折、お客様から「半年後、IKEIに任せられることがなければ契約を終了する」と言われた。お客様のビジネスの現場で、自らの居場所を見つけてくれという注文を突きつけられたのだ。

その日を境に、来る日も来る日も上司や営業担当と頭を抱えた。半年間で行ったお客様への提案は十数回。ことごとくダメ出しされたが、何がダメなのか分からない。これまでで「一番きつかった」と、天池は当時を振り返る。

そんな匠が常に意識していることがある。それは、お客様の課題は何かを考えること。ひと口に「システム」といっても、いわゆるシステムベンダーが見ているものとお客様が見ているものは違うという。IKEIのようなシステムベンダーは、要件を決めて設計し、ものをつくりテストして、導入から運用に至るフェーズを主に見る。他方、お客様が見るのは、導入後のまさにビジネス活用の本番であり、新たな価値を生み出していくフェーズである。

自分たちは何のために、いまこの業務をやっているのか。お客様は何をしたいのかを常に意識すると同時に、それに対して我々は何をしにきているのか、足りていないものは何なのかを常に考え、パートナーとしてビジネスを支援する。お客様があるべき姿を追求する過程で出てくる課題を解決するために、ソリューションを提供するのが我々のミッション。まさに、お客様の見る「システム」も含めて見る必要があるのだと、天池は考える。そうした意識は、「作業員になるなよ」という言葉で、部下たちにも伝えられている。

大切にしているのは「守破離」

そんな天池が大切にしている言葉は、日本の芸事や文化の発展プロセスを表す「守破離」。「守」は師の教え・基本を守り、「破」は殻を破って良いものを取り入れ、「離」はまさに離れて新しいものへと進化するプロセスだ。

何をするにもそのプロセスを意識している匠に、新しいことを取り入れることへの抵抗はない。変化の激しい現代のビジネス環境において、こうした姿勢が、その「分析力」を支えているのかもしれない。

お客様が見るのは価値を生み出すフェーズ

部門を率いる立場となった現在、先のプロジェクトは、100人近い規模にまで成長している。だが、「プロジェクトが大きくなったのは事実だが、それは、お客様のビジネスが成長期にあり、提案した内容がたまたまニーズに合っただけ。世の中をリードするようなビジネスをしているお客様に引っ張られてきた部分が多い」と天池は分析する。

なった」と強く感じているという。

IX Knowledge

アイエクス・ナレッジ (IKI) 誕生20周年
お客様と共に次の20年、30年を創っていきたい!

20th

Anniversary

社内の出来事

国内外の 主な出来事

1999.10	● アイエクス・ナレッジ株式会社誕生 ● 日本ナレッジインダストリー株と株アイエクスが合併 ● 社内品質管理システム (OMS) 稼働	1999	● 西暦2000年問題
2000.01	● 2000年問題 (Y2K) で年末から全社800名対応	2000	● 11バブル崩壊、株価暴落
03	● プライバシーマーク再取得		
07	● ISO9001の認証取得		
2001.03	● 食品と工場で消費者意識調査「エフロード2001」サービス開始	2001	● 米国同時多発テロ発生
10	● 安藤文男新社長就任		
2002.03	● 三井倉庫株と合併で物流システムの新会社「LSS」設立	2002	● 欧州通貨がユーロに統一
04	● 決算期を3月に変更		
04	● 本社を東京都港区海岸3-2-2のSMSCセンタービルに移転 ● コーポレートマークを一新		
2003.04	● 社内システム (SAP/HR) 本格稼働「KMP3」本番開始	2003	● 米イラク戦争始まる
07	● 人材教育を主体とした子会社「IKIアカデミー」設立 ● IKI環境方針制定		
12	● 科学技術計算に特化した子会社「アイ・ティ・ジャパン」設立		
2004.05	● 合併会社「アイケイネット」設立		
08	● 北洋情報システム株と資本・業務提携		
10	● IKI誕生5周年	2005	● 個人情報保護法全面施行
2005.04	● 事業改革へ「製販一体」の事業部制導入		
07	● 「コンテンツビジネス」おきらく☆らーにんぐ (携帯でレッスン) ● ISO9001 対象範囲拡大 (運用業務) ITIL準拠へ		
10	● 環境マネジメントシステムでISO14001認証取得 ● PMOプロジェクトマネジメント・オフィス稼働		
11	● コンテンツビジネス第2弾「スキー・ジャーナル・モバイル」		
2006.04	● 「優秀プロジェクト表彰」スタート、再雇用制度を段階的に適用開始		
05	● 内部統制システムスタート		
06	● 「クールビズ」実施		
07	● セキュリティ訓練サービス「メル訓」のサービス開始		
08	● インターネット統合サービス「and」のサービス開始		
10	● 「コンプライアンス・ホットライン」制度導入 ● 「IKIグループ企業理念及び行動基準」を制定		
2007.04	● 新子会社「アイエクスときわテクノロジ」発足 ● 教育事業を子会社「IKIアカデミー」へ移管	2008	● 米・リーマンブラザーズ破綻による世界経済危機へ
09	● インド社より研修人材受入、社内ワークフローシステム「KMF」稼働		
09	● 社内人材育成支援システム「IKIキャリア」稼働		
12	● 日本経済団体連合会 (経団連) に加盟		
2008.01	● 内部統制を含む事業構造改革スタート	2008	● 米・リーマンブラザーズ破綻による世界経済危機へ
07	● 企業年金を適格年金から確定給付年金へ変更		
12	● 「KMP3」本番開始		
2009.03	● 「社員安全確認システム」導入	2009	● 米オバマ大統領就任
06	● 情報セキュリティマネジメントシステムISO/IEC27001認証取得		
10	● 社内情報伝達システム稼働開始		
06	● 公式携帯サイト初の剣道専門サイト「剣道ナビ」のサービス開始		
10	● 子会社アイエクスときわテクノロジを吸収合併		
2010.04	● IKI誕生10周年		
09	● 大阪証券取引所JASDAQに上場	2010	● 小惑星探査機「はやぶさ」が7年ぶりに地球へ帰還
09	● オフショア開発向け中国現地子会社「大連愛凱系统集成有限公司 (大連△)」設立	2011	● 東日本大震災発生
2011.05	● 小学生向け「ロボット&プログラム体験教室」初開催	2011	● マイナースペース法成立
2012.06	● ソーシャルメディア検索エンジン「アルカナサーチ」サービス開始	2013	
2013.03	● 当社所有のインターネット全株式を売却		
04	● IKIアカデミーの全事業を譲受		
07	● 東京証券取引所JASDAQに上場 ● 「PCアップグレード支援サービス」を開始	2014	● 5%から8%消費増税
2014.04	● クラウド型人脈活用社内SNS「i-Connection」サービス開始	2014	● 阪神大震災20年、70回目の終戦の日
06	● 大学向け「インターネット出願サービス」提供開始	2016	● 女性活躍推進法施行
08	● 第1回女性フォーラム開催		
09	● 「ビッグデータ発想法WEBサービス」開始		
10	● IKI誕生15周年		
2015.11	● 第1回若手フォーラム開催	2015	● 阪神大震災20年、70回目の終戦の日
2016.05	● 自己株式1,234,660株消却	2016	● 女性活躍推進法施行
10	● 「AWS構築・運用支援サービス」提供開始		
11	● 当社所有の中国現地子会社 (大連△) の出資持分全てを譲渡	2017	● 米大統領にトランプ氏就任
2017.03	● 中期経営方針「IKI-VISION 2020」策定される	2017	● 米大統領にトランプ氏就任
2018.04	● 単元株式数を1,000株から100株に変更	2018	● 米朝首脳、史上初の会談
05	● PDAユニット「WinActor」の取り扱い開始		
10	● AppGuard Enterprise」の取り扱い開始		
12	● PDA製品「i-Path」の開発リリース パートナーに認定される		
2019.08	● 当社株式が「J-Srock銘柄」に認定される	2019	● 新年度発表と新体制即位
10	● 周年イベントパーティー (東京・パレスホテル)		
10	● IKI誕生20周年		

インターネットなど無い時代に

寺澤 宣康

こ 2〜3年、将棋界は、いろいろな話題があり、各種メディアで頻繁に取り上げられました。

- ・藤井聡太三段が史上最年少四段昇段（プロ入り）
- ・藤井聡太四段VSひふみん 最多年齢差対決（62歳6か月）
- ・ひふみん引退〜芸能界デビュー
- ・藤井聡太四段 歴代最多連勝記録（29連勝）
- ・羽生善治 永世七冠獲得
- ・羽生善治 国民栄誉賞・紫綬褒章 受賞

将棋に全く興味のない方にもなんとなく聞き覚えがある話題、名前ではないでしょうか。過去にも何度か将棋界が話題になったことはあるようですが、ここ数年のメディアでの取り上げられ方は、いまままでにないくらいの温度感で、幼少より将棋に触れてきた自分には、なんとなくうれしく感じられます。

私 は、幼稚園生の頃、父親の影響で将棋を覚えました。父親は、勝負事が好きな人間で、囲碁・将棋・麻雀・花札など、そこそこの腕前でした。そんな父親と将棋をやっても、当然勝てませんので、あ

まり興味は持っていませんでした。小学3、4年生の頃、将棋好きだった同級生の鈴木君が教室に将棋盤と駒を持ち込み、周囲の男子に将棋をやらうと誘ってきました。父親から教えてもらっていた自分が相手をするようになったのですが、圧倒的な力の差でなす術もなく負けてしまいました。同級生に負けたのがとても悔しく、その時初めて「将棋が強くなりたい」と強く思いました。

将 棋が強くなるには、当然ながら勉強が必要で、インターネットなど無い時代は、本か、新聞やテレビで見るプロの将棋の棋譜くらいが情報収集源でした。けれども、新聞やテレビで見られるプロの将棋は高度すぎて、ほぼ初心者私にとって勉強材料になるわけもなく、父親に一冊の入門書を買ってもらったという思い出があります。我が家は、次々と本を買ってもらえるほど裕福ではなかったのですが、その一冊を繰り返し繰り返し読みました。40年近くたったいまでも、その本に何が書いてあったのか、どのようなページレイアウトだったのかまで、結構いろいろと覚えてい

ます。勉強のいいあつて小学5年生の頃には、鈴木君超えを果たすことができました。最近、当社に将棋部が発足したこともあり、しばらく遠ざかっていた将棋への情熱が再燃、インターネットで将棋に関するさまざまな情報を収集したり、知らない人と対戦したりと、勉強させてもらっています。

当時と比べ、現在は、インターネットの普及で、自分が欲しい情報が「いつでも」「簡単に」手に入る、本当に便利な世の中になりました。反面、「いつでも」「簡単に」情報が手に入るからこそ、逆に脳みそに焼き付くくらい集中して、こだわりをもって情報に接することができなくなっているように感じています。皆さんは、そのようなことを感じたことはありませんか。便利な世の中だからこそ、情報を有効に使えば得も多い。しかし、なんとなく情報を得ていても有効に活用することはできていないのではないのでしょうか。

この便利な世の中、皆さんは、情報をうまく活用できていますか？
（金融システム第2事業部長）

ブロックチェーンへの取り組み状況

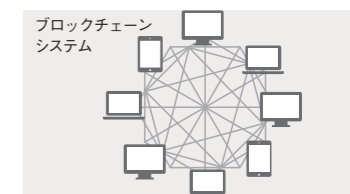
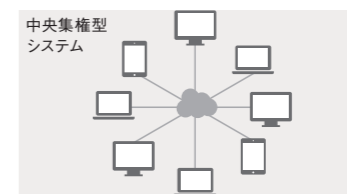
私たちは*“サトシ・ナカモト”氏の提唱した分散型台帳技術のエンタープライズ分野での有益な適用の可能性に着目し、昨年度初めより本格的に技術習得を開始しております。以下、その取り組みの一部をご紹介します。

*サトシ・ナカモトとは：ビットコインプロトコルと、そのリファレンス実装であるビットコインコア (Bitcoin Core/Bitcoin-Qt) を作ったことで知られる人物の称する氏名

オープンイノベーション戦略事業部 田島 清博

1 ブロックチェーンとは？

簡単にご紹介しましょう。ブロックチェーン技術を一言でいうと**分散型台帳技術**であり、自律処理が可能な情報基盤と言えます。特徴としては大きく3つ。1つは、**データ改ざんが極めて難しいこと**。2つ目は**可用性が高いこと**。そして3つ目が**非中央集権であること**が挙げられます。



2 なぜ中国？

私たちは昨年度の取組みの1つとして、中国のブロックチェーン技術視察を行いました。なぜ中国か？に関しては、一言でいうと早い、安い、うまいからでしょうか(笑)。ブロックチェーンへの取り組みでもやはり、米中の技術先行は周知のとおりですが、その中で

当社が過去オフショア開発パートナーとして大いに協力いただいた中国IT関係者であれば、より高次元での最新情報の収集が可能と判断したからに他なりません。そのかいあってか、下記のような多数の先進事例を伺うことができました。

対日オフショアを中核としてきた企業 (大連)

先端技術チームを数名で編成しAI/ブロックチェーン着手済(2名)

中国国内保険業SIを中心としている企業 (上海)

20名のAI/ブロックチェーン選任チームを有し、EC・サプライチェーン・医療系等の社会実装事例6ケースあり

ブロックチェーン・スタートアップ企業 (上海1社・杭州1社)

いずれも独自ブロックチェーン基盤を構築済。ICO(イニシャル・コイン・オファリング、仮想通貨技術を使った資金調達)にて億単位の資金調達済。



浙江大学 計算機学院 ブロックチェーン講座をもつ教授との接見

ブロックチェーン教科書を入手。以降、社内技術者育成のための教材の1つとして活用中



我々の判断としては、この先駆者の方々とは開発のエコシステムパートナーとしての共創関係にあるべきとの結論に至っており、以降、継続した情報交換を行っております。なお、この詳細は中国調査レポートに取りまとめているので、もしご興味を抱いていただければ、当社オープンイノベーション戦略事業部へお問い合わせください。

3 今後の私たちの展開

ブロックチェーン基盤技術の業務システム活用を考えた場合、ある単体企業の独占という形では想定が難しく、それぞれの役割をオープンに補完しあう民主的かつ平等なエコシステムを形成した上での社会実装になると考えております。システムインテグレーターである当社は、ブロックチェーン基盤・エコシステムでのアプリケーション提供ベンダーとして貢献できるよう技術習得に取り組んでおります。現在の取り組みとしては、社内の従業員満足度向上・活性化を目的としたポイント制度システム

「iINTERACTip (インタラクティブ)」をブロックチェーン基盤上にて構築を行うなど、技術習得・検証を進めております。また、デジタル先端企業であります某製造業様とは互いに定期的な勉強会を開催し、ネットワークベンダー様と共にお客様業務の適用すべきユースケースを模索しております。今後の取組み状況につきましては、当社HP等で発信してまいりたいと存じます。当社の取り組みにご興味をお持ちいただける企業様にはぜひお気軽にお声掛けいただければ幸いです。