

- 1 あすへの対談 安藤社長が聞く!
“研究”とは対極にある“美”の世界を体験
研究者として
理系女子を導くロールモデルに
ゲスト：杉本 雛乃さん
2018ミス・インターナショナル日本代表
- 8 ユーザーインタビュー
IKIのサービスが選ばれる“わけ”【22】
お客さま：株式会社NTTデータ
- 11 [特別企画] ブレイクタイム
あなたはこの問いに
答えることができるだろうか
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 ⑰ 吉村 一大
- 15 IKI社会貢献活動報告
ロボット & プログラム体験教室
- 17 IKIのクラブ活動紹介
- 18 [コラム]
“出来ない”を“出来る”にする
～マインド・セット(心のあり方)～



【撮影】太田 隆

[今号の表紙]

「神代植物公園」

京王線調布駅からバスで20分ほどのところにある「神代植物公園」。
都内最大の植物公園は、武蔵野の面影が残り、四季を通じて
梅、桜、バラ、つつじ、ボタンなどを楽しむことができます。
芝生の広場にはいつも子どもたちのはしゃぐ声。
広場中央には、あたかも子どもたちのお城のようにそびえるバンパスグラス。
青空に抜ける巨大ススキの白銀の穂は、楽しみに子どもたちを見守っています。

IKI ナレッジ・レポート vol.36

平成30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。

安藤社長が聞く!

“研究”とは対極にある“美”の世界を体験

研究者として 理系女子を導くロールモデルに

ゲスト 杉本 雛乃さん 2018ミス・インターナショナル日本代表

ミス・ユニバース、ミス・ワールドと並ぶ「世界三大ビューティページェント」の一つと称されるミス・インターナショナル(正式名称:ミス・インターナショナル ビューティ・ページェント)。今回のお客様は、昨年10月、2018ミス・インターナショナル日本代表に選ばれた杉本雛乃さんです。現在、東京大学工学部で物理学を専攻し、将来は研究の道を目指す杉本さんに、安藤社長がお話を伺いました。
(この対談は、さる7月26日に行いました)



小さい頃から好きだった 理系の道へ

安藤: 本日はおいでいただきまして、どうもありがとうございます。杉本さんは、これまでゲストとしておいでいただいた方々と比べていぶんとお若い方なので、何からお話ししているのか、分かりませぬ(笑)。失礼ですが、杉本さんは、いま21歳でいらっしゃいますね。

杉本: ええ。21歳です。

安藤: 私は63歳。3倍生きています(笑)。ご出身は神戸と伺っています。

杉本: 神戸で生まれましたが、すぐに東京に出て小学校4年生まで東京で過ごしました。それからまた神戸に戻って、大学進学時に再び東京にきました。

安藤: そうすると、小学5年生で神戸に戻られたわけですが、関東と関西と言葉も違うでしょう。

杉本: はい。ただ、両親が関西出身でしたので、言葉自体は慣れていました。でも、東京では、おとなしい子が多かったんですが、関西では、みんなけっこうガツガツしていて、もう圧倒されましたね、関西弁でウワーツと言われて(笑)。私がしゃべると、えっ、オチないん?と言われて。あっ、そうか、オチを求めるのかと思っ

安藤: (笑)海外での活躍となると、関東の人と比べてやはり関西の人のほうに強みがありますね。物おじしないので九州の博多弁も強い。関東の人は格好つけちゃって、自分が英語が上手じゃないと引いちゃうんです。関西の人はもうほとんど関西弁な英語で、日本語も交えてしゃべります(笑)。

杉本: 安藤さんのご出身はどこですか。

安藤: 横浜です。関東人です(笑)。ところで、杉本さんは、中学・高校はけっこう歴史ある学校に通っていますね。

杉本: はい。神戸女学院です。やはり関西の学校という感じで、男性の目がない分、リーダーシップを発揮したいという強い女の子たちが多くて鍛えられました(笑)。

安藤: 中学では、クラブ活動は何かやってましたか。

杉本: ESS (English Speaking Society) という、英語でコミュニケーションをする部活をしていました。みんなで楽しく歌って踊って、みたいな感じです。女子校なので男役も女子がします。神戸の女子校ではESSが盛んです。たぶん、宝塚の影響があるんだと思います。

安藤: 東大を目指したのは高校生になつてからですか。

杉本: はい。中学3年間は部活をけっこう頑張ったので、高校1年生から塾に入りました。一番頑張ったのは高校2年生の時です。神戸女学院では高校3年生が

中心になって行事を進めるので、3年生で受験勉強を頑張っていると楽しめないよ、高2のうちに頑張っておきなさい、と先輩に言われました。

安藤: お話からすると、杉本さんは黙々と勉強していたというタイプではなさそうですね(笑)。

杉本: (笑)そうですね。校風が、黙々と勉強するな、でしたから。自由と自治がモットーの学校で、受験指導もありませんし、テストの順位も発表されません。ですから、みんなごっそりと頑張っていました。

安藤: 楽しい中学・高校生活を過ごされて、一生懸命勉強されて、いまは現役の東大生。

杉本: はい。東京大学工学部の4年生です。

安藤: 大学ではどのような研究をされているんですか。

杉本: 物理工学科の新物質開発というグループに入っています。ターゲットにしているのは超電導で、いまは超電導状態になる新しい物質を作ってその特性を調べています。

安藤: 工学部を受験された理由は? 最近のトレンドとしては、「リケジョ」(理系女子)という言葉も出てきています。

杉本: 私の高校は女子校なのに3分の2が理系でした。

しようか。
杉本.. そうですね。私は小さい頃から好きだった科目も理系でしたので、理系に行くこと以外考えられなくて、もうそのまま理系に行きました。

「挑戦」から得られたもの

安藤.. 大学に入学してから「ミス・インターナショナル」にチャレンジをするわけですね。

杉本.. はい。大学2年生の終わりくらいに出よう、と決めて1年弱くらい準備をしました。

安藤.. 出よう、と決めたのは何かきっかけがあったんでしょうか。

杉本.. 大学は2年の前期までが一般教養で後期から専門になりますが、2年の前期がすごくヒマなんです。夏休みが6か月くらいあるようになっていて(笑)。ですから私はその空いた時間に何かに挑戦したいと思っていました。

友達に誘われて学生のファッションショーイベントに出た時、審査員でいらしていた「2010ミス・インターナショナル日本代表」の金ヶ江悦子さんにお会いしたのが「ミス・インターナショナル」を知ることになりました。私はその時に、外見の美しさだけではなく、金ヶ江さん

も、いろいろな人を見て学習しました。安藤.. アメリカですと、ビジュアルをトレーニングする教室があります。大統領の演説などでもスピーチのトレーニングをキツチリしていますね。

杉本.. ファイナリストに選ばれると、セミナーを2か月間毎週受けます。その時にヘアメイク、ウオーキング、エクササイズ法などとともにスピーチや自分をアピールする練習をします。自分をアピールするには、自分は何者なのかを明確にしなければなりません。そこを探っていく作業はけっこう新鮮でした。

安藤.. その作業を通じて自分自身と向き合う時間を過ごされたということだと思いますが、何か気付いたことはありますか。

杉本.. コンテストでは、自分の強みを出し



あん どう ぶん 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

のお話しされる内容はもちろん、言葉遣いや相手を思いやるお話の仕方などに内面の美しさを感じて、私も挑戦してみました。強く思ったんです。

安藤.. 「ミス・インターナショナル」に向けて、どのような準備をされたんですか。私はだいぶ前にミスコンテストの審査の様子をテレビで見ることがありますが、インタビュアーに答えたり、スピーチをしたり、けっこう大変ですね。

杉本.. そうですね。意外と容姿以外の部分の要素が多くあって大変です。例えば最初のオーディションの水着審査、ドレス審査では、水着もドレスも各自が用意します。そのセンスも問われます。当時、私はメイクなどもそれほどきちんとしていませんでしたので、外見的な部分でもマイナススタートになりました(笑)。

ていかなければいけません。ファイナリストの中で自分がどう目立っていくか。私の場合、知性を出すということになるのかなと思えました。そこで、私はスピーチを人一倍勉強しました。どうやったら落ち着いた話し方ができるのか、繰り返し練習しました。自分の考えを自分の言葉で表現することに加えて、話しているときの表情なども、真剣になり過ぎたら怖いけど、逆にヘンに笑ってしまうとちよつとお高く見えるかもしれない。その塩梅を見極めなければいけません(笑)。

自分と向き合いながら、コンテストに向けて人を引きつけるための見せ方などもさまざまな工夫をしました。それまで人前で話す経験があまりありませんでしたので、得るものは大きかったと思います。

いわゆる東大女子は、それほどメイクしたりおしゃれしたりしないので。特に私は理系の工学部、メイクにもぜんぜん関心なかったのですが、「ミス・インターナショナル」に出たいと思うようになってからは、書店の美容コーナーでいろいろな本を立ち読みしました。なるほど、みんなはこうやってメイクをしているんだなあと(笑)。ファッションなどもぜんぜん分かりませんでした。

安藤.. 普通の女の子であれば、もう普通に知っていることが分からなかったんですね(笑)。

杉本.. そうです。いま、ケータイで自撮りをする人が多いですね。自分にカメラを向けて、いろいろな顔をします。私は、なぜ、そんなにいろいろな顔ができるんだろうと不思議でした(笑)。表情を作ること

母の励まし
前向き人生のエネルギー源

安藤.. そうした努力の結果、杉本さんは見事に「ミス・インターナショナル日本代表」に選ばれたわけですが、日本代表になってからはどのような活動をされていますか。

杉本.. 「ミス・インターナショナル」では、外見的な美しさを競うだけではなく、内面を豊かにするために慈善活動を継続して行うといったことも目指しています。その一環として、大手自動車メーカーが行っている環境活動に毎年参加しています。全国の自治体や地元の要望を踏まえて、桜や環境改善植物の苗木を寄贈するなど、さまざまな緑化活動を行うのですが、活動としてはこれが一番忙しいですね。

4月から6月にかけて全国三十数か所を一人で回っていきます。苗木を寄贈する自治体の知事さんや市長さんにお会いして寄贈式を行い、そのあと地方のテレビやラジオや新聞に出て、このキャンペーンをアピールしつつ、「ミス・インターナショナル」についても宣伝します。その間は週に2日間くらいしか東京にいないことも多く、東京にいる時は大学に行つて、という生活をしていました。

安藤.. かなり大変ですね。体力勝負的な



GUEST PROFILE
すぎもと ひなの
杉本 雛乃
Hinano Sugimoto

1997年生まれ。兵庫県神戸市出身。2017年10月に開催された「2018ミス・インターナショナル日本大会」で日本代表に選出されるとともに「パーフェクトボディ賞」を受賞。東京大学工学部物理工学科に在籍。

ところもありますね(笑)。

杉本：もう体力勝負でしたね。けっこうス
ケジュールがキツキツなので。

安藤：各地を訪問されて、何か印象的な
ことはありましたか。

杉本：どこへ伺っても、いつも心のこもった
おもてなしをしていただきました。各地
のおいしいものもたくさんご馳走してい
ただきました(笑)。

安藤：ほかにはどのような経験をされまし
たか。

杉本：分かりやすいところで言えば、テレ
ビに出させていただいたり取材をしてい
ただきました。出席させていただくパー
ティも、スポンサー系をはじめとして財
界などさまざまです。私にとつては全て
初めての体験で、ああ、こういう世界も
あるんだ、という驚きでした。

それから政府系の活動もあります。私
は理系の女子ということで、内閣府男女
共同参画局から「STEM Girls Ambas-
sadors(理工系女子応援大使)」を委嘱
されました。STEMは、Science, Tech-
nology, Engineering, Mathematics)と
す。日本では、理工系分野の女性の研究
者や学生の割合が依然として低いのが
現実です。そこで内閣府男女共同参画
局では、講演会などを通じて、理工系分
野で活躍している6名の女性をロールモ
デルとして示す活動を実施していきま
す。私は「STEM Girls Ambassadors」

輩たちの面倒を見られるような研究者
に、そしてロールモデルになりたいと思っ
ています。

安藤：「ミス・インターナショナル」での経
験は、研究者になりたいという将来の夢
にもプラスになりますか。

杉本：私は研究の世界とは真逆にあるよ
うな、美の世界も体験しましたし、日
本代表になったことで、これまで見られ
なかつた世界もたくさん経験させてい
ただきました。経験の幅が広がったこと
は、研究の世界にも必ず役立つと思っ
ています。

「ミス・インターナショナル」 「人間力」

安藤：当社は情報サービス産業に属してい
る企業で、理系の女性社員も徐々に増え
てきています。この業界に対してはどの
ようなイメージをお持ちですか。

杉本：すみません。具体的には何をされて
いるのだろうか?と。勉強不足でよく分か
りません(笑)。

安藤：(笑)確かに、分かりづらいと思いま
す。IT (Information Technology)を
活用したサービス、情報システムを提供
するのですが、我々の仕事は外から見え
る部分がありません。日常的に見え
る部分で言うと、銀行のATMや車、

になったことで、安倍晋三総理にもお会
いしました。初めて首相官邸に行き、テレ
ビでよく見るところだと、観光客のよう
にはしゃいでしまいました(笑)。これまで
いろいろ経験させていただいて、「ミス・イ
ンターナショナル日本代表」の活動はけっ
こ幅広いななと感じています。

安藤：21歳にしてかなり貴重な経験をさ
れていますね。相当エネルギーに前向
きに人生を送られていますか、そのエネ
ルギーの源泉はどこにあるのでしょうか。
杉本：私のエネルギーの源泉は母ですね。
私は一人っ子で、小さい頃は滑り台に並ん
でいてもほかの子がどんどん抜かしてい
くような、すごく気が弱い子どもでした
(笑)。でも、母は私が何をするのに必
ず応援してくれました。母は、私がどん
な失敗をしてもよく頑張ったねーと言
う。一方、父は、そうとう頑張らないと褒
めてくれない人でした。いま考えると、そ
の役割分担が家庭内にあったので、私は
常に母に応援されているいろいろなこと全
力で挑戦できてきたのかなあと感じてい
ます。

研究者として 理系女子のロールモデルに

安藤：理系女子として何か挑戦したいと
考えていることはありますか。

航空機、家電製品、医療用機器など、多
くの製品に情報システムが組み込まれて
います。ですから、情報サービス産業はい
まや社会インフラを支える基幹産業に
なっています。ところで、車の免許はお持
ちですか。

杉本：まだありません。環境活動を行って
いる大手自動車メーカーの方からも、運
転されますか?と、いつも聞かれます
(笑)。

安藤：自動車にも情報システムが組み込
まれています。

当社では、そうした情報システムに関
する専門的な知識や技術を研修などで
しっかりと学んでいきますが、一方で、人間
力を磨くことも社員に求めています。と
いつのも、技術力は各社それぞれ差があ
るようで意外と五十歩百歩ということ
があります。そうすると、あの会社の社
員は地道にコツコツと取り組んでいるね、
ハキハキしていてもとても気持ちがいいね、
というようなところもお客さまにとつて
は重要な評価ポイントになってきます。
まさに人間力が他社との差別化の要因
になるんです。杉本さんは人間力とい
言葉聞いたときに、どのようなイメー
ジが湧きますか。

杉本：「ミス・インターナショナル日本大
会」の時にも、日本代表に選ばれるとい
う目標達成のために、それこそ人間力を
磨くことに取り組みます。その際に私た

杉本：理系の女性が少ないということは、
私にとつても身に染みる現実です。私は
女子校出身だったのに、大学では男子校
のようなところで過ごしています。女子
は60名中2名しかいません。すごく寂し
いです(笑)。

安藤：少ないですね。

杉本：ですので、私が「ミス・インターナシ
ョナル日本代表」としてさまざまな活動を
することが、私よりも下の女子中高生た
ちが理系を選択するなにかしらのきっか
けになればいいなと思っています。実は、
高校生の時に将来は理系の研究者とし
て頑張っていきたいねと言つて一緒に受験
勉強をしていた親友がいました。ところ
が彼女は高校3年生の夏くらいに、理系
のあの暗いイメージがイヤだなーと言
い始めて、突然文系に進路を変更してし
まったんです(笑)。理系は暗そうだとい
うイメージだけで進路を変えてしまった
ことが、私にはすごくショックでした。

私は、理系が得意でもないし好きでも
ない女子に理系に進んでほしいとは全く
思っていません。でも、理系に興味がある
けれども理系は暗そうだという、女子の
理系に対するイメージを変えたいと思っ
ています。また、理系女子として大学に
入つてすごく悲しく感じたのは、この人
のようになりたいたいと思うロールモデルが
身近にいないということでした。ですが
から、私は将来はできれば大学に残つて後

ちは、現在、二刀流大リーガーとして活
躍中の大谷翔平選手が高校時代に作つ
た目標達成シートを参考にしました。大
谷選手は、81マスあるシートの中央に「ド
ラフト1位で8球団から指名されるこ
と」という目標を置いて、その周りに目標
達成に必要な要素やすべき行動などを
書き入れていきました。体づくり、メンタ



お客さま：株式会社NTTデータ

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”」



まつばら せい ち
松原 生知さん

株式会社NTTデータ ITサービス・ペイメント事業本部
放送・情報サービス事業部 放送ビジネス統括部 放送ビジネス開発担当 課長

前向きに寄り添う姿勢が IKIのDNA

提供サービス：システム開発／業務支援

今回のお客さまは、情報技術で、新しい「しくみ」や「価値」を創造し、より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献するという企業理念を掲げ、飛躍を続けている株式会社NTTデータさま。インタビューに応じていただいたのは、入社以来20年近くにわたりIKIとお付き合いいただいている放送ビジネス開発担当課長 松原生知さんです。

前向きに寄り添う姿勢が IKIのDNA

—まず、松原さんの所属部門での役割を教えてください。

松原…私が所属する放送ビジネス統括部の主なお客さまは衛星放送事業者さまで、その顧客管理・料金システムの開発・維持・運用がメインの仕事になります。それらシステム開発・維持・運用のプロジェクトで、プロジェクトマネージャーと維持・運用系チームの責任者を兼務しています。

—弊社とは、長くお付き合いいただいていると聞いております。

松原…私は2000年の入社以来、4社のお客さまで5つのプロジェクトを担当してきましたが、そこには必ずIKIさんがいらしていました。それ以来、逃げない、全力で寄り添ってくれる、それがIKIさんのDNAだと思っています(笑)。

—ありがとうございます。

松原…入社当時は、皆さんもよくご存じの、某通信事業者さまによる世界初の携帯電話向けインターネットサービスが爆発的に伸びてきた頃で、そのサービスのチケット通信課金システムの開発・維持・運用が最初に関わったプロジェクトでした。そこでIKIさんは、主にタッチシステムを担当していました。私は主にタッチシステム以外の担当しており、別のパートナーさんと仕事をしていたのですが、多くの仕事を覚えたくてIKIさんにもいろいろ聞きに行ったり、時には優しく、時には厳しく、アメとムチで育てていただきました(笑)。

その後、引き続き通信事業者さまの課金シ

ル、運、キレ、コントロールなどです。このシートは出来上がるとまるで曼荼羅のように見えるので、マンダラチャートとも呼ばれているそうです。そのメソッドをレクチャーしてくださいと講師の方は、小さいことでも継続することはその人をすごく豊かにするという話を話されました。例えば挨拶をするとかゴミを拾うとか、そういう小さいことでも自分でやると決めたらには毎日しっかりと継続していると、その人の人間力が上がって必ず運もついてきて人として成功する、と。話を聞いて、なるほど、と思いました。

安藤…確かに、イチロー選手も世界の超一流プレーヤーにして、日々のルーティンワークを非常に大事にしていますね。杉本…スポーツ選手の場合は結果が見えますので、なるほど、と納得してしまいます。

安藤…分かりやすいですね。杉本…はい。企業としては、人間力についてどのような取り組みをされていますか。安藤…日々の継続はおっしゃる通り大切なことですね。その上で、まず、元気に挨拶することです。これが当社らしさにつながります。挨拶すること、人と人はコミュニケーションをとれるわけですね。次に、チャレンジする気持ちを常に持つ。さらに、いま働き方改革が推進されていますが、残業をしないように常に仕事の進め方を工夫す

る。また、企業である以上、常にコスト意識をもって対応する。そうしたことの積み重ねが、人間力の向上につながっていくのだと、日々取り組んでいます。

目指すは世界大会 ファイナリストそして優勝

安藤…杉本さんはキックボクシングをおやりになつていて聞いています。

杉本…「ミス・インターナショナル」の審査を受けるにあたって、筋肉をつけたり体をしぼろうと思いましたが、でも、私は運動が嫌いで。ある時、モデルをしている友達から、キックボクシングがすごく楽しいと聞いたので行ってみました。女性専用のキックボクシングのフィットネスクラブで、誰かと戦うわけではなく、トレーナーさんに向かってパンチを出したり蹴ったり。運動神経が悪くても誰にも迷惑をかけずにストレス発散にもなり、すごく汗をかけるということにハマってしまつてよく行っていました。その縁で、日本人のムエタイ世界チャンピオンの方とも知り合えましたし、世界が広がるな、と感じています。残念ながら、忙しくていまはあまり行けていませんが。

安藤…今年「ミス・インターナショナル」の世界大会(11月9日東京ドームシティホール)がありますが、世界の65以上の

国・地域の代表と世界一を目指して競い合うわけですね。

杉本…これまで、世界大会で優勝した日本人はたった一人しかいません。世界的に見ると、ミス・コンテストに力を入れている国とそれほどでもない国とに分かれます。日本ではミス・コンテストはあまり関心を持たれていないと思います。結局、力を入れている国が優勝しているのが現状です。私は大学に入学して男性の多い環境で過ごすうちに、女性が活躍することの大切さを強く感じるようになりまし。次世代の女性の背中を押すためにも、ぜひとも自分の思いを世界の舞台上で発信したいと思っています。

世界大会では、8名のファイナリストにスピーチの機会が与えられます。私はその8名には絶対に選ばれたいですし、優勝もしたい。その目標を達成するためには万全の準備をしていきたいと思っています。これまでいろいろな経験を積んで人間力のようなものを上げていく時間でしたが、これからは体づくりやウォーキングにも取り組みたいと考えています。

安藤…世界大会での杉本さんの大きなチャレンジ、応援しています。また、多くの人を魅了するステージになることを大いに期待しています。本日はどうもありがとうございました。

テムを担当した私は、あらかじめ通話・通信料の上限額を設定して、上限額を超えたら発信をストップするという料金プランの開発に携わりました。パケット通信課金システムのプロジェクトリーダーとして、リアルタイムでシステムから通信口を送り出す機能を開発。とにかくリアルタイム性を求められるので、他がダウンしても絶対に落ちないアプリケーションを作るんだということに奮闘していたのを思い出します。この時、IKIさんのメンバーの方々と、夜中にソースコードレビューをしたり、絶対に落ちないアプリケーションだから、もし落ちたときにはどんなメッセージを出そうか？ と夜中に数時間にわたって一緒に考えたりしたこともありました(笑)。そのように遊びながらというか楽しみなが、本当に楽しくやらせていただきました。

— これまでのお付き合いを通じて、例えば技術面など、IKIはどのような会社だと感じていらっしゃいますか？

松原… もちろんIKIの方々の技術レベルはすごく高く、プライドを持って責任感を持ってやっていますと強く感じています。また、皆さんすごく前向きで、それは私の性



うと、特にIKIさんは物おしせず、まさにパートナーとしてものを言うてくれますね。受発注の関係ですとなかなか言いづらいということにもなりがちですが、パートナーと銘打っているからには五分と五分という関係でなければいけません。IKIさんは、言わなければいけないことは苦言であつてもきちんと言うということが一人ひとりの基本動作としてできていると思います。

現在担当している衛星放送事業者さまのプロジェクトで、これは開発分野での話になります。が、IKIさんの主導が光る施策がありました。開発チームは顧客管理系と料金系に分かれていて、IKIさんは主に料金系を担当しています。その中の施策として業務アプリケーションの改修作業があり、やりたいことを全部やるものすごい時間とコストがかかるという中で、作業としては「ごまかす」ということをIKIさんの主導でお客さまとごまかすことを決めました。それは、お客さまからも褒められ、NTTデータさんからも提案が出てくると思わなかった。IKIさんが担当した部分なので私としては少し悔しいですが、自分たちの利益だけではなく、お客さまがやりたいことを目的志向で動いてくれたからこそその提案だっと思ったんです。

— これまでお話ししていたこと以外に、継続してお付き合いさせていただいているポイントがありますか？

松原… 現状に満足しない、という姿勢ですね。常に、前へ前へというところは私が一番信頼しているところなんです。例えば、開発の技術があります、業務仕様をよく知っています、などのいわゆる技術や知識と言われる部分はもちろん大前提として重要なのですが、知識や技術をモデル化してそれをどう使うかという知恵を作り上げていくと

格と合っていると感じています。このようなことをやりませんか、と提案すると、建設的な話ができます。前向きな姿勢で寄り添ってくれるというところにIKIさんの強みがあるのかなあと思っています。

— どんな点でそうお感じになりますか？

松原… ひとつエピソードをお話ししますと、もともIKIさんをお願いしていた仕事を海外の会社に移管する必要性が出てきたことがありました。他社に作業を渡すことはIKIさんにとっては売上が減るわけですから、インセンティブが働かない。当然、移管作業は当社が主導する必要があると考えていました。ところが、IKIさんが率先して9割を移管するんだと、ものすごく高い目標を掲げてガリガリ進めていくんですよ。

当時は、まだIKIさんとそれほどコミュニケーションがなかったもので、この人たち大丈夫なのか、と最初は思いました(笑)。ですがその後、度々お話をするようになって、プロジェクトとしての判断に誠意誠意応えてくれる、本当に寄り添ってくれるんだなあ、ということがわかってきました。それがいまの信頼関係につながっています。

「働き方改革」をプロジェクト全体の問題意識として

— この6月に弊社の社内表彰で、現在松原さんが担当されている衛星放送事業者さまでのプロジェクトが表彰されました。「働き方改革」がひとつの評価ポイントだったので、そうしたパートナー企業の取り組みをどのようにご覧になっていますか？

松原… IKIさんは重要視しているように見えます。ですから、知っていればいいでしょう、ではなく、その知識を使って現状をどう改善していくか、どうしたらもっと価値を生み出せるのか、というところに知恵を使って動いてくれます。そこが、私としては一番評価しているポイントです。NTTデータさんから言われたことをやってあげばいいんですよ、ではなく、NTTデータもIKIさんも同じ目的に向かって、互いに知恵を絞る。二者の違いは役割の違いではない。私も直接現場に立つて作る立場からマネージャーという立場に変わって事業の舵取りを考えなければいけなくなり、IKIさんは一番フィットするということがありたいなと思える存在ですね。

スピード感重視の時代への対応を共に

— IKIに期待する点があれば教えてください。松原… これは我々も含めてのことですが、今後はさらにいわゆる上流と言われるようなフェーズに入っていきたいと思っています。システムの要件定義をして開発をして、そして運用をしてというこれまでの流れから、ビジネスやサービスを考えて企画していくところに入っていかなければいけない時代になってきていると思えます。

いま私が担当している顧客管理システムは基幹系のシステムなので、とにかく品質が重要です。大規模ですし、重厚長大なプロセスに沿って開発をしているのですが、一方で、特に顧客接点系のビジネスにおいては悠長にやっていると時間もないですし、お客さまの考え方が変わってきて、いろいろな業界がそれぞれ競合し合うような時代

松原… IKIさんが働き方改革に関する動きをしてきているのは知っていました。単純に作業時間を減らしてという話だけでは、普通はモチベーションは上がりませんよね。にもかかわらず、IKIの皆さんは予定表を細かく色分けして30分単位で作業内容を入れていくのを実践している。自分自身の働き方を見直すことにまさに真摯に取り組んでいます。さらに、IKIさんからは「パートナー企業に労働時間を減らせたい」というのであれば、その実現のために御社もそのための動きをしなければいけません」と。

— IKIの社員だけではなく、皆さんを巻き込んで全体として実現しようとしたということですね。

松原… そうです。働き方改革はプロジェクト全体の目標なので、IKIだけが単独でやるのではなくNTTデータさんも一緒にしなければプロジェクトとしてうまくいかないでしょう、というのはおっしゃる通り。IKIさんはそういうところが素晴らしいなあと思います。当社のプロジェクトでは、プロパー社員、パートナー企業を含めて毎月1回全体会議を開催するのですが、その席でもIKIさんに働き方改革について発表していただきました。これも評判が良かったですね。

パートナーと銘打っているからには五分と五分

— 最近はお客さまとの価値共創が大事なということが多くの企業で言われています。そういった役割を担うパートナーとして、IKIをどのようにご覧になっていますか？

松原… 価値を一緒に創っていくという意味で言っていると思います。ですから、スピード感重視というのは当然出てきています。お客さまから、こういうのを作りたいと言われて、請け負います、ではなく、お客さまと一緒にいて、アイデアをどんな実現していくという開発を繰り返していかなければいけません。そのようなスピード感重視の時代への対応を私たちと一緒に頑張るって模索してほしいなと期待しています。

— 本日は全般的に良いところをたくさんおっしゃっていただいているようですが(笑)。

松原… もちろん、IKIさんにもミスはありますよ。細かいミスはありますが、私はそこをとかやかく言うつもりはありません。後ろを向かれて細かいところでミスされるとイラツときますが、IKIさんは常に前を向いているので細かいミスは小事です。それがもし後ろ向きになり始めたら、私も細かいことを言い出すかもしれません(笑)。

— 最後に休日はどうのように過ごされていますか？

松原… 私はサッカーが好きで小学校4年生からずっとサッカーをやってきて、いまは毎週土日、ボランティアで地域の小学生のサッカーチームのコーチをしています。私の子どもも一緒にサッカーをしています。本当は自分がプレーをしたいのですが、体力的にちょっと自信がありません。コーチとしては、一人ひとりの子どもを推せばやる気スイッチが入るのか、そこを見つけてやるのがすごく楽しいですね。子どもたちを相手にしていると、気持ちも前向きになります。小学生の育成とプロジェクトメンバーの育成とは相通じるところがあると感じます(笑)。

— 本日はどうもありがとうございました。



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。

**あなたはこの問いに
答えることができるだろうか**

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。

**人間は問いを発し、
機械は答えを作る**

「いまあなたが書いているプログラム・コードは、何をするためのものですか？」

機能のことを訊いているわけではない。お客様の業務でどのように使われ、どのような役割を果たし、それがいかなる業務上の価値を生みだしているかという質問だ。

コーディングやテストは自動化され、インフラやプラットフォームも要件さえ指定すれば、構築や運用はクラウドに任せられる時代になった。そんな時代でも、人間にしかできないことがある。それは、何のためにこのシステムを作る必要があるのかという問いを発することだ。

お客様のビジネスは何か。そのビジネスを成功させるための要件は何か。それを実現するためには、何ができないかならないのか。人間の役割は、この問いを発することであり、答えを作るのは機械に任せようという時代になる。

もうその兆しは現れている。フレームワークやプラットフォームの充実により、少しのコードを書くだけで目的とするアプリケーションを実現してくれるようになった。超高速開発ツールを使えば、入力画面や帳票、アウトプットを定義するだけで、プロセスやデータベースを作られる。サーバーレスあるいはFaaS(Function

as a Service)は、インフラやプラットフォームの構築や運用を不要にした。このようなトレンドの先を見据えると、自ずと行き着く先は見えてくる。

迫り来るビジネスのデジタル化

そうしなければならぬ理由がある。それは、ビジネスのデジタル化がすすむためだ。ビジネスのデジタル化とは、業務のあらゆるプロセスを人手に頼ることなく、入口から出口まで一貫してソフトウェアに任せようという取り組みだ。

ビジネスの不確実性が高まり、変化に即応できるかどうか企業が生き残りにとって決定的な要件となる。だから人間がビジネスプロセスに関わることはスピードに於いて致命的なボトルネックになる。そこで、ビジネスプロセスに人間が関わることを極力排除し、システムに任せようという時代で、変化への即応力、つまりビジネス・スピードを手に入れようというわけだ。これが、ビジネスのデジタル化だ。

アマゾンはそのようなビジネスのデジタル化の最先端を走り、流通や運輸、金融など、様々な業種にとって脅威の対象となっている。アマゾンの子会社であるアマゾンウェブサービス(AWS)のクラウド事業もまたITビジネスのデジタル化と捉えることができるが、これもまたITビジネスに大きな変革を迫っている。ビジネスのデジタル化は、企業の生き残り成長をかけた取り組みになるうとしている。

このようなビジネスのデジタル化を実現するには、沢山のプログラム・コードが必要となる。その開発や変更、それに伴うインフラやプラットフォームの構築や変更、そのテストや運用を人手に任せようという時代で、対応しきれないものではない。だから機械に任せようというわけだ。

「そんなには急には変わらない。」

「そんなことは夢物語だ。」

「根拠なんかない。」

難しいのは、新しい考えになじむことではなく、古い考えから抜け出すことだ。これが一番難しい。なぜなら、自らの世界観を改めるよりも、現実を調整し自分に都合のいいように変えてしまっほうが楽だからだ。しかし、いくら目や耳を閉ざしても、時代はスピードを増して進んでゆく。

まずは冒頭の問いに答えられる程度のお客様の業務への関心を持つことから始めてみてはどうだろうか。そして、お客様の未来のために、お客様の業務のあるべき姿を描き、お客様にあなたの問いをぶつけてみてはどうだろうか。そんな取り組みの積み重ねが、あなたの次の時代に求められる存在へと成長させてくれる。

しかし、「なぜ」あるいは「なんのために」という問いを機械が発することはできない。例えば、昼食の時間になり、今日はカレーが食べたくなってきたしよつ。あなたは、Googleで「近所の美味しいカレー」と入力し検索するだろう。すると、Googleはお店の二覧とランキングを教えてくれる。しかし、「何を聞きたいのか教えて欲しい」。あるいは「自分は何をしたのか教えて欲しい」とGoogleで検索しても答えは返ってこないだろう。これと同じで、何をしたいのか、何を實現したいのかは、人間の知識や常識、それに裏打ちされた意志によって決めなければならぬ。誰かが決めたことをコードにする仕事はやがて機械に置き換えられる。それよりも、お客様のビジネスの成功のために何をすべきかを問う、どのようなシステムを實現すればいいのをお客様に提案し、お客様との対話を通じて最適解を見つけ出してゆくことしか残された道はない。

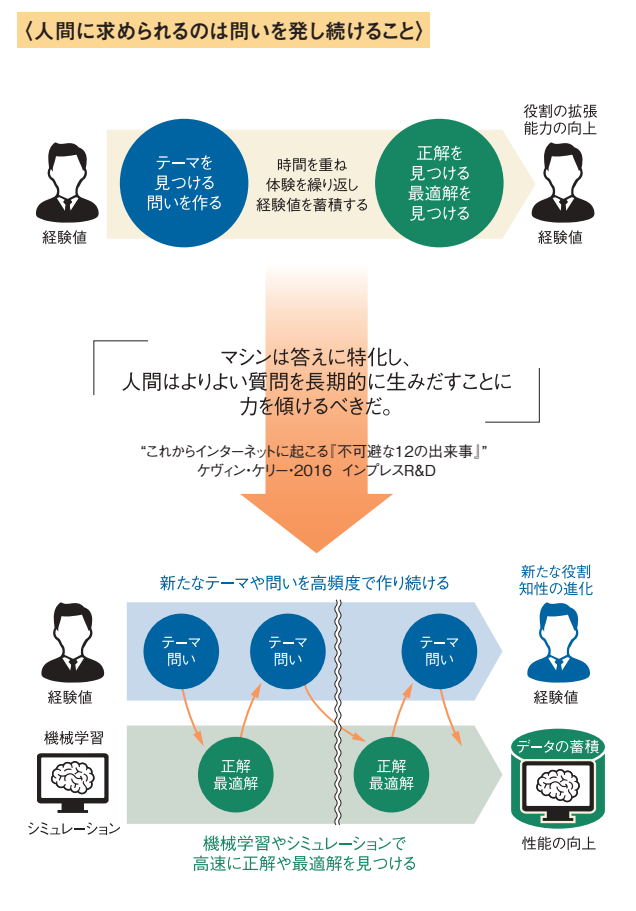
**難しいのは新しい考えに
なじむことではなく、
古い考えから抜け出すことだ**

「いまあなたが書いているプログラム・コードは、何をするためのものですか？」

この問いに答えられないとすれば、お客様の業務が何を實現したいのかを理解していない証拠だ。まずは、この問いに答えようとする感性とお客様の業務についての知識を持つことだ。それが、自らを次のステージへと成長させるきっかけとなる。

テクノロジーの進化のスピードは驚くほど早い。そして、その速さは変化の過程ではなかなか気がつかないものだが、振り返るとあっといふ間であることに驚かされる。

例えば、2008年7月11日、iPhone



「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、選ばれた会社々を目指すアイエックスナレッジ(IKI)。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、IKIの現場の顔、トップエンジニア：今回の「わが社の匠」は、ITインフラの構築・開発・運用設計の現場での経験を「お客様のビジョンやニーズをイメージする」力に変え、大きな信頼を勝ち取ってきたITインフラの匠、吉村一大です。
(編集部／本文敬称略)

「将来はコンサルティング業務に携わりたい」
漠然とそう思い描いていた大学時代。経営工学科で経営学やマーケティング、工程管理、生産管理、さらにはIT関連分野、例えばソフトウェア工学なども学んでいた。コンサルティングをするにしてもマーケティングをするにしても、その土台となる業務経験が必要と考え、もともと興味があったIT分野で、まずは技術力を磨こうとこの世界に飛び込んだ。入社の日々をこう語った今回の匠、吉村一大はどのような思いで業務に取り組んでいるのだろうか。

ターニングポイントはひとりプロジェクト

アイエックスナレッジへの入社は2002年。初めての現場は金融系の情報子会社で、技術職からマネジメント職へと立場を移しながらも、そのお客様との付き合いは、現在まで足掛け16年続いている。
当初、インフラ周りのサーバーの集約やソフトウェアの移行業務などを担う技術者として、上司や同僚数名と常駐していた。しかし、2年も経たないうちに状況は変わり、その現場にただ一人残ることになった。
「一人きりになり、なんでも自分でやらなくて

経験した技術を仮想環境で実現してほしい、という大手ベンダーからのオーダーがあった。それはクラウド技術が注目された頃のこと。当該大手ベンダーにも知見者がおらず、実績のないオーダーだった。吉村は、その困難な課題にチャレンジし、やり遂げた。
当時は、複数業務が重複する忙しさの真つただ中。「いま思えばその経験は非常に有用なものだったが、当時は地獄だった(笑)」と振り返る。苦しみながらも、結果的にはお客様の期待に応えることができ、大きな達成感を得ると同時に大きな自信にもつながる経験だった。「やればやれないことはない」と感じた成功事例である。

お客様のビジョンやニーズをイメージできる

そんな成功体験を持つ吉村の強みは、「お客様のビジョンや満たしたいニーズを、お客様との会話を通じて自分の中でイメージできること」。
イメージできると感じるようになったのは入社6〜7年目。金融系の情報子会社の担当者と共にエンドユーザーへの提案を行っていた頃だ。「一緒に資料を作っては提案し、ダメ出しされたことも多かった。一方で、それらの提案が案件につながることもあった」。

また、お客様に寄り添って仕事をしていると、大手ベンダーなどに在籍する多くのハイスキルな担当者やコミュニケーションする機会が多々あったそうだ。そうした機会にきちんと会話ができるように、インフラ全般の知識や技術力を習得する努力を日々続けてきた。この時磨かれた「会話力」もその強みにつながっている。

お客様の「こんなことがしたいんだけど」という要望を聞いて、そのゴールを的確にイメージす

強みは「お客様のビジョンをイメージできること」

インフラサポートサービス2部



よしむら かずひろ



はいけないと思ってがむしやりに突っ走ってきたのが良かった」と当時を振り返る吉村。そうした状況に置かれたことが、ひとつのターニングポイントになっていると言つ。

一人きりのプロジェクトでは、お客様と一緒に業務を進めていく中で分らないことも多かった。しかし、トコトお客様とコミュニケーションすることでそれらを解決し、着実に幾多の業務を遂行してきた。またコミュニケーションを重ねることでも、お客様の真のニーズは何なのかを意識するようにもなった。そして、オーダーに的確に添えていく。その積み重ねが、信頼の獲得につながり、やがてさまざまなことを任せてもらえるようになった。

「吉村さんがリーダーならそろそろ追加メンバーを入れてもいいんじゃない」と、お客様に言われた時はうれしかった。数年後、現場のメンバーは10名を超え、さらにピーク時には30名を超えた。

やればやれないことはない

吉村は、実績のないことでも諦めずにやりさえすれば、結果は必ずついてくるという経験を、これまでに何度ももしたと言つ。
そのひとつに、金融業務のオンプレミス環境で

入れるスタイルをとる。お客様とコミュニケーションをとって要件定義や基本設計を行う。「現場の肌感覚が薄れてしまうと、途端にメンバーとの会話も噛み合わなくなってくる。そこは絶対に譲れない」

「段取り力」が匠の条件

一人常駐した経験や30名体制の部隊を率いた経験などから「一人でできることには限りがある」と痛感している匠。
何かをやるときも、苦勞するときもメンバーがいてこそ。だからメンバーとのコミュニケーションや距離感、メンバー同士のつながり、組織づくりを大事にしている。

その組織づくりで大切だと感じているのは、それぞれのメンバーに将来のビジョンを持ってもらうことだ。そのために、インフラ系のビジネスをもっともっと大きくしていきたいという自身自身のビジョンを、節目節目でメンバーに直接伝えるようにしている。ビジョンをメンバーと共有できれば一緒に頑張れると。

社会もビジネスも技術も目まぐるしく変化しているこの時代、吉村の思い浮かべる、匠とは。

「お客様のビジョンやニーズをイメージし、プロジェクトをゴールへ導くための、段取り力」を備えていること。プロジェクトの全体像を俯瞰すること、ゴールまでのプロセスをお客様やメンバー、さらにはすべてのステークホルダーに伝えることも、段取り力につながる。技術力があっても段取りできない人は、お客様から不安がられたり、突然進捗がとまったりする」

吉村は、そんな、段取り力のある人材を育てつつ、自身のビジョンを見据えている。

今年新たに都区内の図書館での開催が実現!

アイエックス・ナレッジ (IKI) では、社会貢献活動の一環として、子どもたちにITの楽しさに触れてもらうことを目的とした「ロボット&プログラム体験教室」を2011年5月より開催しています。全ての小学校でプログラミング教育が必修化される2020年を2年後に控え、7年目を迎えた同教室。これまでに通算38回開催し、のべ664人(8月末現在)の子どもたちが参加しました。当企画では、今年初めて開催させていただいた練馬区立石神井図書館の岩田信二館長にお話を伺いました。



教室開催の挨拶をする岩田館長



教室風景

子どもたちの夢につながる機会

—教室を開催してみたいかがでしたか?

に気があり、小中学生に対して、学校では体験できないような学びができないかと模索していました。そんな中、4年前に東京都教育委員会が開催した「教育支援コーディネーター・フォーラム」に参加し、IKIさんの教育支援プログラムに出会い、機会があればぜひ、社会教育事業として開催したいと担当の方にご相談したのがきっかけです。

◆7年間の活動実績

2018年8月末現在

年度	参加人数	開催
2011年度	70名	世田谷区立桜小学校など4開催
2012年度	86名	港区立芝浦アイランド児童高齢者交流プラザなど4開催
2013年度	89名	世田谷区立芦花小学校など5開催
2014年度	100名	大田区立中萩中小学校など6開催
2015年度	93名	狛江市立狛江第五小学校など5開催
2016年度	75名	港区立港南小学校など5開催
2017年度	83名	板橋区立赤塚新町小学校など5開催
2018年度	68名	練馬区立石神井図書館など4開催

IKIのロボット&プログラム体験教室とは?

教育用プログラミングソフトと車型ロボットキットを用いて、小学高学年を対象に、以下の内容に沿って3時間で行う体験教室。

- 1 思い浮かぶロボットをイメージし発表する
- 2 ロボットキットを組み立てる
- 3 パソコンでプログラムを作りロボットを動かす
 - ・練習プログラム
 - ・自由にプログラム
 - ・楕円コースを周回するプログラム
 - ・楕円コースを1周するのにかかる時間をプログラムを工夫して40秒に近づけるレース

体験の場を創出し提供する

—石神井図書館ではさまざまな講座を企画されているようですが。

岩田 当館では、「自由研究応援講座」というものを主催しています。本講座は、あくまで自由研究を応援する企画ですので、子どもたちが、ここで学んだことをさらに図書館の本などを使って調べ、応用・進化させるといった自己学習の力を身に付け、さらに学びを深めてほしいと思っています。その意味でも、頭だけで考えがちな今の子どもたちに、体験する機会を私たち大人が用意してあげることはとても必要なことだと考えています。今回の教室はその取り組みの中での開催でした。当館では、このような体験の場を創出して、「自ら学び、自ら考え、行動する」という「生きる力」を育む取り組みを進めていきたいと思っています。

学校では体験できない学びを模索

—本教室開催のきっかけは?

岩田 私は、図書館長として着任するまで、社会的課題や教育課題を解決するためのプログラムづくりや、地域と行政をつなぐコーディネーターの役割を担う、社会教育主事という職に就いていました。その仕事の中で、以前から、青少年教育の課題である「キャリア教育支援」や「情報教育」

す。その学校外でのプログラミング教育の取組事例の一つとして、ロボット工作を通じてのプログラミング体験が紹介されています。今回の講座を通して、保護者の方も新しい時代の学びを身近に見ることができたのではないかと思います。

—最後に子どもたちへメッセージを。

岩田 図書館は本の貸し借りだけでなく、みんながワクワクドキドキするような楽しい講座をいろいろ開催していますので、また興味関心のある講座があったらぜひ参加してください。

《最後に》

石神井図書館では、2017年度から夏休みの課題である自由研究を応援するための講座を開催しています。2018年度の講座の第一弾として開催した当社の「ロボット&プログラム体験教室」。当教室を通じて、「楽しく学ぶこと」、「考え方を学ぶこと」、「最先端を意識すること」を体験してほしいと子どもたちに話っていた岩田館長。この開催の背景には、子どもたちにもっとくるとプログラムの楽しさを学んでほしいという想いがありました。前職時代からの想いがやっと実現し、これをきっかけにまた新たな施策や講座開設に意欲をかき立てられたのではないのでしょうか。そのような想いに当社の活動が少しでもお役に立てたなら幸いです。

最後に、今回は本誌制作に伴い、ご協力をいただきありがとうございました。誌面をお借りして御礼と感謝を申し上げます。

岩田 情報技術を専門としている社員の皆さんがこれまで培ってきたスキルを子どもたちにかみ砕いて分かりやすく指導していただき大変、感謝しております。また、キャリア形成支援の部分でもIKIさんの仕事やプログラミング技術に多くの子どもたちが興味関心を抱いてくれたようで、子どもたちの夢にもつながる貴重な事業だと思えました。

IKIさんのCSR(社会貢献)事業を活用した本講座を開講するまで、企画から4年という月日が経過してしまいました。が、社会教育施設としての図書館でようやく実現することができました。プログラミング教育は、子どもの頃から楽しく学ぶことが大切で、学校だけでなく、図書館のような子どもたちに身近な社会教育施設などでも広く行われるべきだと考えています。特に、今回は保護者の方に、子どもたちの熱心に学ぶ姿を見るだけでなく、プログラミング教育で何を学ぶのか、そのことも知っていただくよい機会にもなればと思います。見学をしていただきました。家庭教育の場面でも親子でものつくりとプログラミングの楽しさについて、一緒に考えていただければうれしい限りです。

さらに、2020年度から新学習指導要領が全面实施となり、次代を担う子どもたちのIT力を醸成するためのプログラミング教育が必修となります。そこで今、文部科学省・総務省・経済産業省と関係企業等とがタイアップして、「未来の学びコンソーシアム」という取り組みを行っています。

クラブ活動 一体感で

— 社員のリフレッシュと社内コミュニケーションの活性化 —

IKIでは、社員のリフレッシュと社内コミュニケーションの活性化を目的に、さまざまなクラブが活動しています。日頃、接する機会がない人も、共通する趣味を通して会話が弾み、一方、毎日顔を合わせる人も、いつもと違う一面を垣間見たりと、社員の親睦の場として機能しています。以前(2012年秋号)、野球、サッカー、テニスを取り上げましたので、今回はバスケットボール、将棋、釣りをご紹介します。

初心者歓迎!
懇親会も盛んです♪



Basketball

01 バスケットボール

男女問わず、競技経験の有無も問わず、幅広いメンバー構成で活動しています。会場は、東京、神奈川の体育館をお借りしています。バスケットボールは、学校の授業に取り入れられていることから親しみやすい競技で、他のクラブ(野球、サッカー、テニスなど)との親睦を目的とした合同練習も行っています。また、活動後に行われる懇親会は、参加率が非常に高く、体育館以外でも盛んな交流が図られています。

頭が鍛えられ
仕事の効率もアップ!?



Japanese chess

02 将棋

昨年(2017年)の2月に発足した、新しいクラブとなります。メンバーは、初心者からアマチュア3段まで、11名が所属しています。主な活動場所は、東京都台東区の御徒町将棋センターで、目下の目標は、内閣総理大臣杯職域団体対抗将棋大会(通称・職団戦)での昇級です。またそれとは別に、年間を通してクラブ内で順位戦も行っており、IKI内でも日々切磋琢磨しています。今後は、将棋合宿なども計画しており、ますます活発に活動していく予定です。

おいしいお魚
たくさん釣りましょう!



Fishing

03 釣り

社内の釣り好きが中心となって毎回企画(主に船釣り)を立て社内報で社員に参加を呼び掛けています。春は、初心者でも楽しめるシロギス。夏は、釣りの醍醐味である強い引きを楽しめる太刀魚。秋は食べておいしいアジ。それぞれ幅広い方楽しんでいただける企画で多くの社員が参加しています。日常では味わえない海上での一日は、気分転換には最高で、この会で釣りを初めてやった人が、その後リピーターとなり参加しているケースもあるようです。

column

”出来ない”を”出来る”にする 〜マインド・セット(心のあり方)〜

人の知能に対するマインドセットについて4つの質問をします。それぞれYesかNoで答えてみてください

- ① 知能は人間の土台をなすもので、それを変えることはほとんど不可能だ
- ② 新しいことを学ぶことはできても、知能そのものを変えることはできない
- ③ 知能は現在のレベルにかかわらず、かなり伸ばすことができる
- ④ 知能は伸ばそうと思えば、相当伸ばすことができる

①と②を選んだ人は「人の知能に対する硬直マインドセット」で、③と④を選んだ人は「人の知能に対するしなやかマインドセット」です。人の知能に対するマインドセットは人の知能能力にかかわってくる場面で影響力を発揮します。「知能」を「芸術的才能」「運動能力」「ビジネススキル」におきかえても同様です。これは「MINDSET」やればできる!」の研究(キャロル・S・ドゥエック著・草思社・2016.1.15)で述べられていることです。「硬直マインドセット」とは、自分の能力

は固定的で変わらないと信じている人で、「しなやかマインドセット」とは、自分の能力は努力次第で伸ばすことができると思っています。同書にはさまざまな例題が紹介されていますが、「マインドセット」とは信念にすぎず強いパワーを持つ信念だが、結局のところは心の持ちようであり、それを変える力はあなた自身が握っている。と締めくくられています。

短

大卒家政科出身の私がIT業界に入り、コンピューターもプログラムもまったくやったことがなく先輩たちに手を焼かせる新人だった私が、いまもこの仕事を続けられているきっかけになった経験があります。

入社5年目を過ぎた頃、私は携帯電話事業者の開発現場にいました。当時、システムメンテナンスの日でも利用者が携帯電話料金の支払いをできるようにする、というシステムを担当していた私は、それを実現するための3つの案を提案しました。それを受けてお客様は「3つとも試してみろ」と。まず1つめの案を試しました

が、必要な処理が朝までに終わらず中断。そして2つめの案も、3つ目の案も同じ結果でした。私になんか無理なのではないか?と諦めかけていたところ、同じ現場にいた方々が会社や立場に関係なく私を支援、課題解決に根気強く付き合ってくださいました。その環境に促され、とにかくやれることをやり、結果、無事にそのサービスを提供できました。無理だと決めつけず、努力(悪あがき)をすれば、不可能を可能に出来るという経験でした。

今

年で入社27年目。諦めたくなくなっても多々あります。でも、自分の能力は努力次第で伸ばすことができる。つまるところ、何事も心の持ちようであり、自分を変える力は自分自身が握っているのではないのでしょうか。これからもそう信じ、悪あがきをしていきたいと思っています。

(エンタープライズ事業部
ビジネスソリューション2部長)

南田 由香里