

Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE
Vol.40 AUTUMN 2020

① あすへの対談 安藤社長が聞く!
信用と信頼で老後の安心をつくるJJK
企業と共に支える
「従業員のための年金制度」
ゲスト：門井 正尚さん
全国情報サービス産業企業年金基金(JJK)専務理事

⑧ ユーザーインタビュー
IKIのサービスが選ばれる“わけ”【番外編】
過去のタイトルから紐解くIKIのサービスが選ばれる“わけ”

⑪ [特別企画]ブレイクタイム
人生の成功を手に入れるためのパスポート
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② 鈴木 重毅

⑮ IKIのデジタル・トランスフォーメーションとは
IKIのDXを先導するDX CoE

⑰ IKI社会貢献活動 ロボット&プログラム体験教室
どんな状況にあっても体験機会を途切れさせない!
大田区立中萩中小学校

⑱ [コラム]
ストレス発散

【今号の表紙】

ここは、長野県伊那市曹洞宗常円寺。雨上がりの夕方、敷石のキャンパスにもみじが赤く光っているのを見つけ、思わずシャッターを切った。もみじの花言葉は「自制」「遠慮」などですが、今のコロナ禍では重要な心得ですね。

【撮影】太田 隆

IKI ナレッジ・レポート vol. 40

令和2年10月1日発行

編集：アイエックス・ナレッジ株式会社

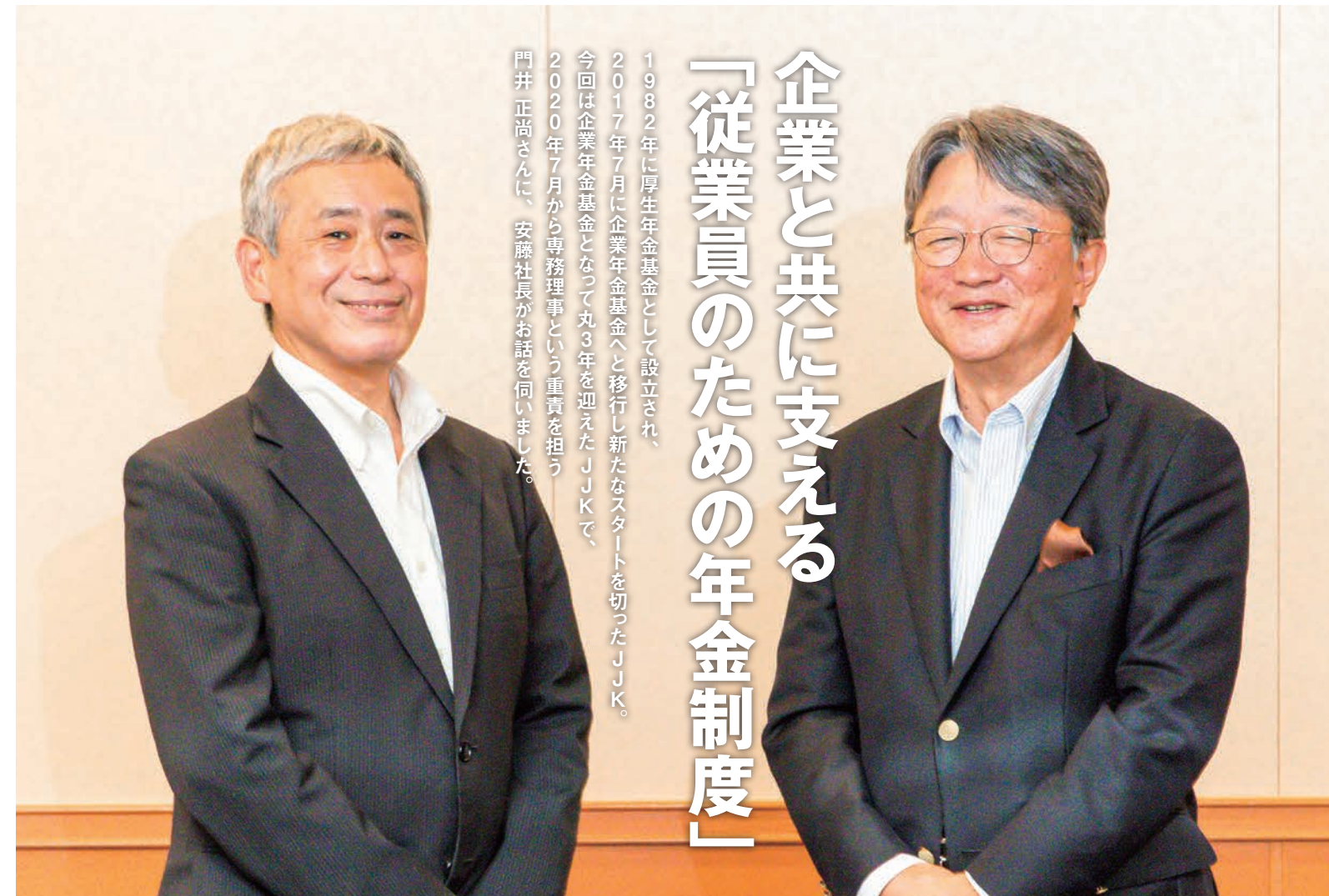
〒108-0022 東京都港区海岸3-22-23 MSCセンタービル

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！

信用と信頼で老後の安心をつくるJJK



企業と共に支える 「従業員のための年金制度」

1982年に厚生年金基金として設立され、
2017年7月に企業年金基金へと移行し新たなスタートを切ったJJK。
今回は企業年金基金となって丸3年を迎えたJJKで、
2020年7月から専務理事という重責を担う
門井正尚さんに、安藤社長が話を伺いました。

全国情報サービス産業企業年金基金(JJK)
専務理事

門井正尚

Masanao Kadoi

安藤文男

Fumio Ando

年金事業の 経験を携え、JJKへ

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。当社もJJKには大変お世話になっております。この度は、専務理事へのご昇格おめでとうございます。
門井…ありがとうございます。
安藤…早速ですが、これまでのご経歴をお聞かせください。

門井…私は社会保険庁に奉職していましたが、2009年12月31日の社会保険庁の解散と同時に退職し、2カ月ほど空けて2010年3月からJJKに参りました。新卒で社会保険庁に入職以来30年余に渡って、健康保険事業や厚生年金保険事業、国民年金事業に携わりました。JJKで経験を生かせる仕事に就け、良かったと思っています。
安藤…JJKは企業年金基金ということですが、社会保険庁の業務とは違いがあると思います。その点はいかがでしたか。
門井…実は、30年前に厚生年金基金に関わる業務に4年ほど携わった経験がありました。

2008年9月のリーマン・ショック後、ちょうど私が採用される直前には、JJKの資産の4分の1が評価損になっていました。企業で言えば1000億円の赤字を抱えているということで、インパクトが大きかったですね(笑)。私は

そこから引き継いでスタートしました。最初が大変でしたから、その後10年間もいろいろとありましたが、それほど苦にはなりませんでした。

1966年10月に新しい仕組みの企業年金制度としてスタートした「厚生年金基金制度」は、本来は国が運用を担う厚生年金保険(公的年金)の一部を厚生年金基金が代行して管理し、独自の企業年金部分と組み合わせて運用する仕組みです。この仕組みを使うと運用資産規模を大きくできるため、利回りが高ければその分だけ運用益が膨らみ、退職者への給付を増やせるメリットがあります。その仕組みの下で、国の老齢厚生年金の報酬比例部分について掛金の収納から資産の運用、年金給付までを国に代わりJJKが行っていました。

安藤…国の年金を預かって運用する部分と、JJK加入の各企業から預かって運用する部分と、運用は2つあったわけですね。国から預かっている部分は、かなり高い利率で回さなければいけなかったと思います。
門井…1982年にJJKがスタートした時、予定利率に設定されている年率は5・5%でした。私が来た時には4・0%を稼ぐ必要があったので、今から思うと非常にリスクのある運用だったと思います。黒字にするまで6年かかりました。そして、3年前の2017年に代行返上し、同年6月30日に全国情報サー

ビス産業厚生年金基金を解散、7月1日に確定給付企業年金制度(企業年金基金)に移行し、新たなスタートを切りました。このように、現在のJJKは企業年金基金ですが、入職当時は厚生年金基金だったのはご存じのとおりです。
安藤…厚生年金基金のピーク時の運用額は相当な金額だったと思います。
門井…7500億円くらい扱っていました。今は2500億円ですね。5000億円を国に返しました。掛金収入が年金等支給額を大幅に上回る状況でしたので、代行部分を返上しなければ、今頃はちょうど1兆円くらいになっていたと思います。
安藤…国内トップクラスの資産規模ですね。

時代によって変わる 年金制度

門井…現在に至る年金関連の話をしますと、1996年から橋本龍太郎内閣で行財政改革などの6つの改革が推進されました。急速な少子高齢化に伴って年金受給者が毎年増加する状況の下で、当然のことながら社会保障全体の構造改革も進められました。
安藤…あの当時は金融ビックバンと言われていた時代ですね。

門井…年金関連ではアメリカの確定拠出型個人年金の1つ、401kが大きな話題



Guest Profile
門井 正尚 Masanao Kadoi

全国情報サービス産業企業年金基金（JJK）専務理事

1957年生まれ。2009年12月旧社会保険庁退職。その後、2010年全国情報サービス産業厚生年金基金（現：JJK）に入職。JJKは2017年厚生年金基金から企業年金基金へ移行となり、2020年7月より同基金専務理事に就任。趣味はゴルフ、城巡りなど。

リスクも含めて、年金運用を知ってもらいたい

安藤…年金の今後についてはどのようなイメージをお持ちですか。またJJKの将来像などもお聞かせください。

門井…今年は、公的年金も企業年金も制度改正が行われました。実施は2年後くらいから段階的に行われていきますが、厚生年金保険や国民年金の受給額が少な

行っている基金型と、企業の福利厚生事業として企業自身が運営する規約型があります。基金型から規約型へ、規約型からDCへという流れから、DBは徐々に減っていく傾向にはありますね。



くなっていくので、足りない部分を企業なり個人の努力で補っていくとの国の方向性が見られます。国の年金と企業年金、個人の積み立てとで老後の生活を賄うということです。

門井…JJKではAIJには運用委託をしていませんでしたが、リーマン・ショック前は最大で約1250社の企業にご加入いただいていたものが、DBへの移行直前には108社になっていま

多くなりました。

そのような状況の下でAIJ事件が起きたわけですね。厚生年金基金制度に対する世間の評判が、非常に悪くなりました。

安藤…JJKでも加入企業の一部で脱退がありましたね。

門井…そうですね。その背景には、高い利回りの実現が困難になったということがあります。バブル崩壊後の1990年代以降の株安や金利低下によって予定利率の運用益が確保できなくなり、基金の財政は軒並み悪化しました。上乗せ給付の企業年金部分だけでなく、国から預かっていた公的年金の代行部分にまで損失（積立金不足）が及ぶ厚生年金基金も多くなりました。

したので、160社は脱退しました。それでも8割の企業はDBを選択し、残っていただけでした。8割残っていただけ要因としては、リーマン・ショック後の不足金がなくなって黒字になっていたということで、良いタイミングでDBに移行できたと思っています。

安藤…経済性の問題と、多くの企業が従業員にとってはDBに移行するほうが良いという判断をされたのだと思います。いままですべての企業にJJKを無条件に導入するというのは難しいと思います。8割残るのは素晴らしいことだと思います。やはり運用実績があるという、信頼があったのが大きいと思います。

門井…ありがとうございます。JJKがスタートしてから今年で38年になり



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

ますが、設立来の平均運用利回りは4.53%です。決算状況が悪かった時でも、法令上の措置を活用することで追加の掛金をお願いするということはありませんでした。

安藤…今の予定利率は何%ですか。

門井…2.5%になりました。2.5%ですと従来から納めていただいていた掛金に変動はありません。給付は若干薄くなりましたが、遜色ない給付にはなるかと思っています。

安藤…今、日本でDBに移行して残っているところは数が減ってきていると見てよろしいでしょうか。

門井…一般企業で行っているDBは、まだ800近くあります。ただ、それもJJKのように企業とは別の組織として

昨年、金融庁は人生100年時代を見据えた資産形成を促す報告書をまとめました。その中で、長寿化によって95歳まで生きるとすると、夫婦で約2000万円円の金融資産の取り崩しが必要になるという試算を示しました。

世間では、老後資金が2000万円足りないことが騒ぎになりましたね。普通に生活をしていくためには、年金収入に頼った生活設計ですと2000万円くらい足りなくなるので若い頃から積み立てておきましょうね、というのが金融庁の意図だったはずなんです。いずれにしても、国の年金と企業年金が協同して老後の生活を保障できるように従業員の皆さんに手当てしていくことには変わりはありません。

企業年金としてDCとDBの両方がありますが、DCの運用によっては老後の生活費が減る可能性もあります。そのことを考えると最低ベースはDBで確保して、少しでも豊かに生活できるようにするための上乗せをDCで企業もしくは個人の負担で積み立てていく。その組み合わせで両方のバランスを取りながら運用していくのが、いいのかなと思います。今JJKにご加入いただいている企業でもIKIさんもそうですが、DCもされているところが多いですね。

安藤…DCとDBでJJKに加入しているというパターンが結構多いですね。

門井…JJKとしては、一緒にDCも考えてもらいし、DCで何かお困りのこと



安藤…ＪＪＫにおいて、加入者が受けられる他にはないユニークな取り組み、サービスはありますか。

門井…以前は固定の保養所を契約していましたが、ＤＢになってからは大手旅行代理店のグループ企業が提供している福利厚生サービスを導入しました。そのサービスでご用意しているパック旅行やホテルなどが会員価格で利用でき、さらに補助

金がＪＪＫから出ます。こちらのサービスは非常に好評をいただいています。他にも、いろいろな福利厚生サービスを毎年少しずつ増やしていく取り組みをしています。ＪＪＫに加入していただくと、年金の支払いだけではなく、「１つの企業ではできない福利厚生サービス」を受けられることも魅力に感じてもらえたらと思います。

安藤…今後は引き続き運用に

重点を置くのはもちろんのこと、現在年金に加入いただいている現役の方々にもある程度ベネフィットを提供しつつ、加入企業を少しでも増やしていくということですね。若い人へのアピールということでは、婚活

応援サービスがありますね。

門井…こちらもＤＢになってからの事業です。出会う機会を提供する事業を行っている会社と業務契約を結んで、ＪＪＫの加入者であれば入会金が安くなる法人割引があります。うまく結婚に結び付いた方には、ＪＪＫから結婚祝品を贈呈します。加入者同士であれば二人分出ます。以前からも結婚祝品は出しているのですが、２度目３度目でも贈呈できます（笑）。

30代向けには、入社から結

があればアドバイスができますよ、という情報発信をしたいと考えています。

ＪＪＫの存在意義は、ＩＴ業界に勤務されている従業員の方々が少しでも安心して老後を過ごせるためにということですから、そこに持つていく必要があると思っています。

安藤…まさに、事業主の切なる願いはそこにあるわけですね。一方で、従業員の立場からすると老後の生活費が積み立てられていることすら知らない、という状況もあるのではないかと思います。

運用はＪＪＫにすべてお任せしているという状態ですので、ＪＪＫに加入している企業として従業員に対する情報発信も必要かなと。従業員は、運用されている年金を受け取る当事者になるわけですから、運用リテラシーを上げていかなければいけないと思いますし、そういう時代に向かっていると感じます。

門井…全額会社負担でＪＪＫに掛金を積み立てていただいていますので、従業員の個人負担はゼロですね。そうするとＪＪＫに入っていることすら気づかないことがあるかと思っています。２５００億円という多額の資産をお預かりさせていただいている立場から言うと、ＤＣの場合には実際に受け取るときの景気動向によって積み立ててきたお金が目減りしてしまうこともあり得るので、そのリスクも考えておかないといけません。そこを経営者の方々が従業員の方々に対して、どう

説明をされるのかというのも重要になってくると思います。

安藤…運用については入社時に少し知識として持つておく必要性があるのかなと思います。当社もＤＣを導入していますが、ＤＣについては年に数回従業員向けの勉強会を開いています。例えば、新入社員向けの勉強会などを加入企業に対して行っていたくのも１つの方法としていいのではないかという気がします。

門井…現在は、各企業のご依頼のもとに会社にお邪魔して退職を控えた方々への説明を行っていますが、入口のほうでの説明はまだしていませんね。

安藤…自分の会社はＪＪＫに加入し、そこで将来受け取る年金が運用されている、と入社の時点で知ることによって少しずつ従業員の運用リテラシーも上がってくると思います。

デジタル化（DX）で より高い利便性を

安藤…ここ数年を見ると、アベノミクスで年金財政そのものも良くなってきていることは間違いないですね。

門井…やはり経済が動かないことには運用も動きませんので。

安藤…ＪＪＫでは企業年金になってから１期が終わって２期目に入り、１００名体制での代議員会が開催されました。

１００名体制となったことにより、数多くの人のご意見を頂戴できるような仕組みを考えなければならぬとなると、ＪＪＫにおいてもデジタル化（DX）が現実味を帯びてきたと思います。DXについて、どのようにお考えですか。

門井…できるだけ多くの企業にＪＪＫを理解していただくということで代議員１００名体制になったわけですが、代議員だけではなくて一般の事業主の方々にもＪＪＫを理解していただきたいと思っています。

従業員の方々にもＪＪＫを身近に感じてもらえるよう、セミナーなどもwebを使ったものを開催し、ホームページからいつでも見られるように情報発信を行っていききたいと思います。新型コロナウイルス感染症対策の関係もあつて、テレワークのための助成金も活用できますので、事務局の中もDXを進めていこうと考えています。

３年後には、加入者の方がホームページからご自分の積み立てた記録を確認でき、年金の見込み額の問い合わせもできるようにしたいです。最終的には、ご自分でデータ入力して年金の請求手続きができるように。利便性もスピードも上がりますので。一方で法令上の制約もあり、一気に進めていくのは難しいですが、時代はそういう方向に向かっていますね。

ライフサイクルに応じた 福利厚生を提供

婚、出産・育児、住宅購入などのライフサイクルをイメージしたマネープランセミナーを開催しています。また、ライフサイクルに応じた資産運用のアドバイスもしています。入口から出口までしっかりＪＪＫが面倒をみますよ、と体制をどんな強化していきたいと思っています。

安藤…若い世代に対しての福利厚生サービスは、相当充実が図られているということですね。

門井…経営者の方々にＪＪＫに加入しようと思っただかなければいけませんので、福利厚生の実践が人材採用に繋がるというように、加入しているメリットを感じていただけるものを明確に出していきたいと思っています。

年金は「従業員のための 制度」である

安藤…ＪＪＫでは、第２年金もありますね。この掛金も事業主が全額負担するわけですが、今後は加入が増えていきますか。

門井…第２年金は毎年４月に加入ということで、募集をかせさせていただいています。今も検討していただいているところが10社くらいあります。徐々に増えてきていますね。こちらを活用することで確実に給付が増加しますので、各企業には従業員の方々の退職金制度を充実させていく、もしくは自社で積み立てている退職一

お客様：過去の取材、顧客満足度調査にご協力いただいたお客様

分かつ 長年 一体感
システム 製造元 遡る
上げる 安定化 高さ ヒアリング
運用 コミュニケーション力 つくる パートナー
強い 技術 幅広い 果たす DNA 食らいつく
実績 業務 ニーズ 任せる チーム全体
高い 生む 裏付け 実績 品質 イノベーション つながる 経験
組織力 実直 視点 信頼 スキル 姿勢
引き出す

提案

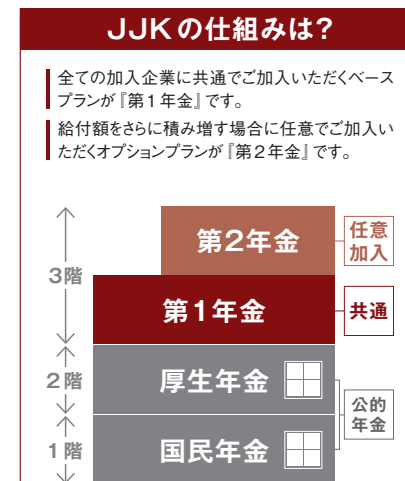
過去のタイトルから紐解く IKIのサービスが 選ばれる“わけ”

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、お客様・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、過去25回にわたって、ユーザーの方に直接お聞きしてきた「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」

信頼

提供サービス：システム開発／システム検証サービス／保守・運用／業務支援

今回は、これまで連載してきた「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」を、そのタイトルから振り返る番外編です。毎回、取材内容をもとに付けられてきたタイトル。きっとそこにはIKIの「選ばれる“わけ”」が凝縮されているはず。それらタイトルと当社顧客満足度調査に寄せられたお客様の要望から、今後も選ばれ続けるための要因を探ります。



時金を年金化できるようにしていくという方向性が見られますね。予定利率2・5%ですが、直近の数字もおかげさまで2・5%を上回っています。

からだと思いますので、信用・信頼は重要なファクターです。DBになってから、経営理念に信用と信頼と安心していただけることを掲げております。

安藤…第2年金のほうが利率いいですね。

安藤…やはり信用が第一ですね。安定的に運用をきちんとやっていくことに尽きると思います。

門井…そうですね。資産規模が上がってきて100億円を超えましてので分散投資が可能になりました。資産規模が大きいかからこゝて、いろいろな資産に分散して安定的な運用ができる。そこもJJKのメリットの1つだと思います。

門井…そうですね。年金制度の役割はこの先もずっと変わっていくものではないと思います。年金は、「従業員のための制度」であることは昔も今も変わりません。経営者の方々も世代交代をしていくと、その点が少し薄れていってしまうところがあるのかもしれないが、そこは我々のほうでも強調しながら、従業員の方々のために加入していただきたいということを発信していきたいですね。

安藤…これまでかなり社会的責任が重い仕事を長く続けてこられたわけですが、仕事をされる上で影響を受けた方はいらっしゃいますか。

安藤…最後に、趣味や休日の過ごし方、関心のある事などをお聞きたいと思っています。

門井…著名な方ではありませんが、公務員として勤め始めて4〜5年経ったところに仕えた上司の仕事に対する姿勢が、指針として私の中に残っています。当時も現在と同様に、信用を必要とする仕事をさせていたでいて、私はその「誠実であれ、謙虚であれ」と。私はそれをずっと実践してきたつもりです。

門井…JJKに来た時から、皆さんとお付き合いができるようにとゴルフを再スタートしました。スコアはずっと高値安定で来ています(笑)。ゴルフ以外では歴史に関心があります。時間ができれば城巡りなどもしてみたいと思っています。

安藤…まさしく実践されていらつしやると思います。

安藤…いいですね。今後ともよろしくお願いたします。今日はどうもありがとうございます。

門井…信用を失ってしまうと一気に崩れていきます。JJKがスムーズにDBに移行できたのも皆さんに信頼していただいた

全国情報サービス産業企業年金基金(JJK) (<https://www.jjk.or.jp/>)
新型コロナウイルス感染対策をとり、実施いたしました。

No	掲載号	タイトル	提供サービス
1	2008春号	実業務に精通した提案に信頼感	システム検証サービス
2	2008秋号	技術の蓄積・継承が信頼築き一体感も	大容量記憶装置の組込システム開発
3	2009春号	業務知識やシステム間の関連性の把握が決め手	基幹システム・物流システム開発
4	2009秋号	組織的な対応で高い品質水準を保つ	基幹業務に対するアプリケーション開発保守業務
5	2010春号	運用もITと知識でイノベーション勝負	銀行システムの運用業務
6	2010秋号	顧客に本当に喜ばれるモノをチーム全体でつくり上げる	鉄鋼基幹システムの開発・運用
7	2011春号	ユーザー立場で提案、製造元まで遡って品質改善に取り組んだ	システム開発・運用
8	2011秋号	緊急時の対応の速さと、コソコソと積み上げた実績に信頼感	システム開発
9	2012春号	タグを組み提供される最新の技術と高い品質が決め手に	金融向け開発基盤（フレームワーク）の開発及び保守
10	2012秋号	一貫した運用体制がシステムの安全・安定化につながる	システム運用
11	2013春号	IKIのシステム検証でテスト業務の負荷とコストを低減	システム検証サービス
12	2013秋号	保有スキルの幅広さと品質の高さからコアパートナーに	システム開発／保守業務／基盤構築業務
13	2014春号	変わらぬ誠実な対応が長いお付き合いに	システム開発／保守業務
14	2014秋号	ニーズにマッチした提案と実直なビジネス姿勢	システム開発／保守業務
15	2015春号	苦労を分かち合い、最後まで責任を果たす事が信頼感を生む	システム開発／保守業務
16	2015秋号	任せられる安心感から、信頼されるパートナーへ	システム検証サービス
17	2016春号	ニーズを引き出すヒアリング、高いコミュニケーション力が開発スキルに付加価値を与える	システム開発／業務支援
18	2016秋号	長年にわたる確かな実績とコミュニケーション力の高さが信頼を生む	システム開発／保守・運用
19	2017春号	高いスキルと、コミュニケーション力に裏付けされた、きめ細やかな提案が高評価	システム業務支援
20	2017秋号	マネージャーの強いリーダーシップに加え、メンバーの高いコミュニケーション力、長年にわたる業務経験に裏付けられた提案力が決め手	システム運用支援
21	2018春号	信頼の源はリーダーを頂点とした組織力	システム開発／業務支援
22	2018秋号	前向きに寄り添う姿勢がIKIのDNA	システム開発／業務支援
23	2019春号	的確な提案は専門家視点と経験に紐づく視点から	システム検証サービス
24	2019秋号	長年のパートナーだからこその一休感が強みに	システム開発
25	2020春号	高いボールに食らいつくIKIに今後も期待	システム開発

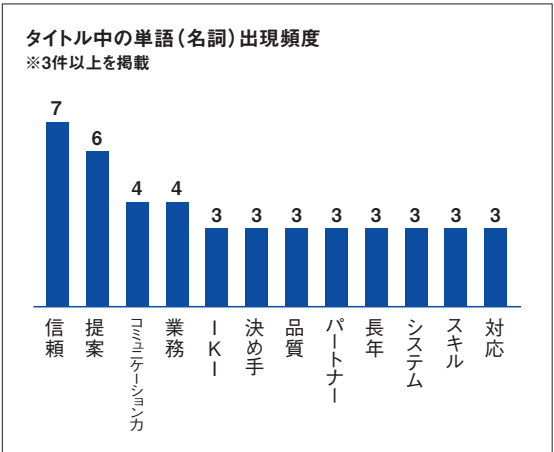
(表1)

問われているのは企業としての
”ケイパビリティ”と
社員の”人間力”

2008年春号に連載をスタートした「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」。これまでに2回、計25回にわたってお客様にご協力いただき、当社をお選びいただいている理由を伺ってきました。

取材内容をもとに編集担当者が悩んで悩んで悩みぬいて付けてきた毎回のタイトルは、平均25文字。それらを「一覧にしてみると複数回にわたって使われているキーワードが散見されます。」(表1)

そこで、これらタイトルの中で使われている単語(名詞)の出現頻度を調べました。(図1)



(図1)

出現頻度は、第1位「信頼」、第2位「提案」、以下「コミュニケーション力」「業務」と続

お客様の要望を次なる「選ばれる“わけ”」に

当社では、毎年、お取引のあるお客様を対象に顧客満足度調査を実施し、自由回答形式で要望や意見を伺っています。

最新のIKI顧客満足度調査2019でいただいたお客様の要望トップは、「改善や支援可能な業務の提案」で、続く「要員・体制の提案」とともに、まだまだ「提案」が必要とされているという結果となっています。また、それらに続く「次期リーダーや人材の育成」「スキル向上」「情報交換・コミュニケーションの向上」も同様に、企業として継続的に取り組むべき重要な課題と言えます。(図2)

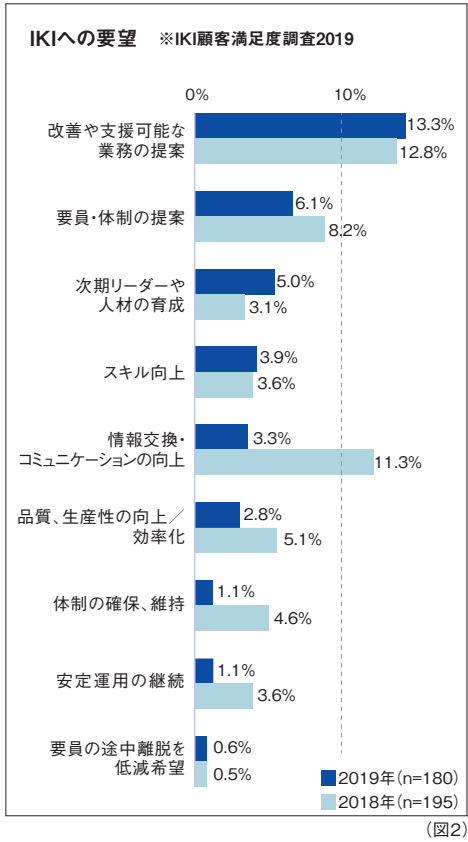
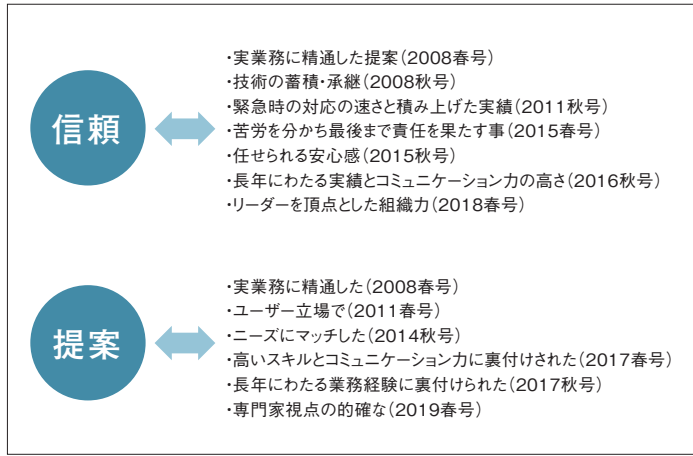
「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」に登場いただいたお客様の現場で評価されていることを再認識し、維持・継続することはもちろん、これらいただいた要望への取り組みが、次なる「選ばれる“わけ”」に繋がっていくのだと思います。

目指すは「すべてのステークホルダーから選ばれる企業」

当社が目指す究極のゴールは、「すべてのステークホルダーから選ばれる企業」になることです。

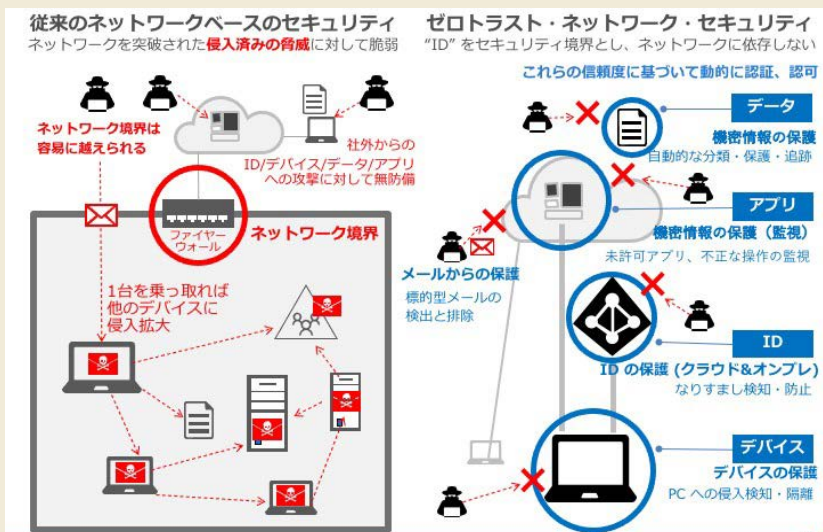
まずは、これからの時代に向けて、デジタル化(DX)によりビジネス変革を目指すお客様から選ばれること。そのために、最新の情報技術(IT)への対応力や提案力等、すなわち当社の「ケイパビリティ」を拡大し、お客様との「共創」に不可欠な「人間力」の向上に取り組めます。それが、お客様からの要望や期待を次なる選ばれる「わけ」に変え、当企画「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」の継続にも繋がると思っています。

最後に、これまでにご登場いただいたお客様のご協力に感謝申し上げます。



(図2)

<IKI顧客満足度調査2019 調査概要>
調査対象：2019年12月時点のお取引企業より抽出した104社287名のご担当者
実施期間：2020年1月14日～2020年1月31日
調査方法：調査票電子データ(Excel)に記入・返送の形式(一部、紙媒体にて回収)
回収状況：回収社数(率) 74社(74.5%) 回答者数(率) 180人(70.4%)
調査項目：IKIに対する満足度や営業・業務活動に対する期待や評価、IKIに対する要望等



を使うようになって、その都度、ID／パスワードを入力することになると、生産性が落ちることには目に見えている。そもそも、ID／パスワードは比較的容易に盗まれるとの指摘がある。そうなれば、悪意を持った人物が、VPNに侵入することやマルウェアを仕込んだメールを社員になりすまして送ることもできてしまう。つまり、ID／パスワードを使っていることが、セキュリティ・リスクを高めているということだ。

この状況を解決するために、VPN／ファイヤー・ウォールを使わないゼロトラスト・ネットワーク、ID／パスワードを使わないFIDO2とシングルサインオン（SSO）が、注目されるようになった。これから普及が本格化する高速・大容量・低遅延の5Gの性能を

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。

人生の成功を手に入れるための パスポート

斎藤 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】



斎藤 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。

「ローコード／ノーコード」開発ツールという常識

米ガートナーは、2024年までに世界のアプリ開発の65%以上で、ローコード／ノーコード開発ツールが使われると予測している。ビジネスとITの一体化やデジタル・トランスフォーメーションという文脈の中で、部門主導での内製化は、拡大してゆくだろう。ビジネスの現場を知り抜いた人たちが、変化するニーズを直ちにアプリケーションに反映させ、

《ノーコード／ローコード／プロコード》

ノーコード No-Code	ローコード Low-Code	プロコード Pro-Code
プログラム・コードを書くことなく、GUIを操作してシステムを開発する	プログラム・コードを書くことでシステムを開発する	プログラム・コードを書くことで、あらゆる機能を実装できるので広範囲のシステムに向いている
機能制限があるためユースケースを絞った開発に限定され、広範囲のシステムに向いていない	拡張性が高く、他のソフトウェアとの統合機能も豊富なので広範囲のシステムに向いている	
高 ← 開発生産性 → 低		

最大限に活かそうとすれば、VPN／ファイヤー・ウォールは、邪魔者ではない。そんなインフラに責任を持つのは、お客様の情報システム部門であるが、これからの常識を知らないままに、相談もできずにいるとすれば、お客様のセキュリティ・リスクを回避するために、これを教えてあげるのが、ITベンダーの役割であろう。もちろん、ゼロトラスト・ネットワークやFIDO2／SSOを知らなければ、教えることはできない。

お客様がどこか別のところであることを知り、あなたに相談したとしよう。知らなければ、当然相談にのことはできないし、「そんなことも知らないのか」とお客様からの信頼を失うことも覚悟しなければならない。

「当たり前」をアップデートし続ける習慣が成功へのパスポート

お客様にとっては、アプリケーションを作ることや、セキュアなインフラを維持することは、目的ではない。業績を向上させ、業務の効率を高め、意識することも負担を強いることもなく、自分の好きなデバイスを使って、安心・安全に仕事ができるという「当たり前」を実現することが目的だ。ならば、アプリケーションの開発はできるだけ避けたいと考えるのは当然だ。また、VDI／VPN／ファイヤーウォールの制約、使えるクラウド・サービスの制限、デバイスの限定をしなくても、安心・安全に使えるインフラ環境を整えて欲しいというのも、当然の想いだろう。

それが、できるにもかかわらず、そんな常識も知らないままでは、ITベンダーとしての役割を果たせない。

テクノロジーは、進化し続ける。1年前の常識は、いまの常識ではない。ITに関わり仕事をする以上、常識を上書きし続けなくては、役割を果たせない。新しい常識を知らないまま

現場のフィードバックを受けて高速に改善を繰り返すことが、これまでも増して、必要とされるようになるからだ。

そんなアプリケーション開発の需要は、増え続けてゆく一方で、十分なスキルを持った専門人材は不足し、現場の求めるビジネス・スピードに対処することができない状況となるだろう。これを解決する手段として、ローコード／ノーコード開発ツールは、アジャイル開発やDevOpsと組み合わせ、今後普及してゆくことが考えられる。

「そんな相談を受けることはないし、これまでのやり方を変えようという話ありません。」それは、あなたに相談しても答えられないだろうからと、お客様が相談しないのかもしれない。そもそも、こんなことを考えているのは、事業部門であり、情報システム部門ではない。情報システム部門としか関わりがなければ、相談されることはないだろう。

「ゼロトラスト・ネットワーク」という常識

ローコード／ノーコード開発ツールで開発されたアプリケーションをクラウドで動かそうというのは、もはや自然の成り行きだ。そもそもアプリケーションなんて開発しないにこしたことはない。だから、SaaSの需要も増えてゆくだろう。

しかし、これらを使ううえにも、VDI／VPN／ファイヤー・ウォールが制約になって、安定したスループットを維持することができないし、使えるサービスも限定される。コロナ禍でリモートワークを強いられた企業の中には、これが制約となって、仕事の生産性が低下したとか、出社せざるを得なかったケースもあると聞く。使い馴れている個人のPCやスマホなどを業務に使えないのも、不便なことだ。

また、今後、さまざまなクラウド・サービス

に、提案もできず、相談にも応えられないとしたら、お客様からの信頼を失うばかりか、仕事の機会も失ってしまう。

なにも、全てにおいて、エキスパートになれという話ではない。世の中が「当たり前」としていることに関心を持ち、最低限の常識をアップデートすればいいだけのことだ。朝起きたら、歯を磨くように、時間になれば、靴を持って出勤するように、意識し努力しなくても、やってしまいう「日常の習慣」のひとつとして、常識をアップデートすることだ。

まだこの習慣がないのであれば、最初は少しばかりの努力が必要だろうが、それを乗り越えれば、できないことが、むしろ気持ち悪くなる。そんな習慣を手に入れば、それは一生の財産になる。

人生100年時代を迎えたいま、この習慣を持てるか持てないかが、やがては、大きな社会格差となるだろう。一生を会社に頼ることなどできないだろうし、誰かが仕事を与えてくれるなんて、幻想にすぎない。自分で、自分の歩く道を作つてゆかなければ、人生の旅を全うすることはできない。そのためには、「当たり前」を常にアップデートし続ける習慣を身に付け、未来を見失わないようにすることだ。

ここに紹介したことなんて、新しい常識のほんの一部に過ぎない。しかし、そのほんの一部も知らなかったとすれば、これを現実と受けとめて、いまからでも始めることだろう。

「まずは決心してから行動する」のはやめておこう。「まずは行動すること」から始めよう。そうすれば、それはやがて習慣となり、結果として決心が固まる。この順番を間違えないことだ。変化のなかった時代は、これまでなかったし、これからもないだろう。だからこそ、変化を味方にした者だけが、人生の成功を手に入れることができる。「当たり前」を常にアップデートし続ける習慣が、そのためのパスポートであることを忘れないでほしい。



わが社の

トップ・エンジニアの軌跡

②1

「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（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、当企画初、「現場の顔」を陰で支える管理部門担当者、法務の匠、鈴木重毅です。（編集部／本文敬称略）

大学時代に法学を学んでいた鈴木は、当時、大学全体のセキュリティを担う情報システム担当の方々との縁があり、法律とともにネットワークセキュリティなどのIT技術に興味を持った。就職活動でも主にIT業界やゲーム業界をターゲットとし、2000年就職氷河期といわれた時代の最中にIT業界に飛び込んだ。社員1000人を超える当社の契約法務、組織法務、コンプライアンスチェックなど、法務全般を担う鈴木の仕事に対する思いとは。

管理部門20年のキャリアで知識を蓄積して

入社時の新入社員研修で技術研修を受けた経験はあるが、鈴木がIT技術者として業務に就いた経験は1度もない。入社後に配属された経理部から現在の総務部まで、20年管理部門の業務に携わっている、管理部門の匠だ。若手の頃は、経理、総務、人事など全ての管理部門業務に携わり、配属から約5年間は経理業務を、その後、総務や人事の業務などを担当してきた。経理部時代には、営業事務を担当したこともある。営業の請求行為の手

自身の強みを活かし、新たな社員と話す機会を創出することで克服してきた。

2〜3年かけて徐々に会社の法務担当として顔が知られるようになると、自分の話を聞いてくれる社員が増え、話を理解してもらえたり、耳を傾けてくれたりするようになったという。きっかけとなる大きな出来事はないが、「日々の積み重ね」で築いた社員との信頼関係が、物事を自分の思う方向に進められるようになった今に繋がっている。

モットーは「憶測で安易には発言しない」 発言は常に慎重に

法務担当として、社員に話を聞いてもらえるようになることを目指す鈴木は、「常に相手の立場に立って考える」ことを大切にしている。ただ話を聞くだけでなく、緊急度の高さはどうか、どのような回答を必要としているかなど、相手の立場に立って話を聞くことで、話のバックグラウンドまで理解することを心掛けている。

そんな鈴木が大切にしていることがもう一つある。それは、「業務での発言には、法務担当としての責任が伴う」ということである。過去に、社員に話した内容が誤った意図で解釈され、伝えるべきではない内容がお客様に伝わってしまったことがあったという。大事には至らなかったが、法務上の認識の相違は重大なトラブルに発展する可能性がある。この経験から、「憶測で安易には発言しない」ことをモットーに、口頭でも文章でも意見を述べる際には、自身の意図をとことん相手に理解してもらうことに注意を払っている。

法務の知識と 積み重ねた信頼でIKIを支える

総務部

鈴木重毅

すずきしげき



やりがいを実感した 社員の姿勢の変化

取締役会、監査役会、株主総会の各種事務局業務から渉外業務に至るまで一通りの経験を積んだ鈴木が、これまでの業務で特に印象に残っていることは、法改正で契約書のひな形を改定したときのことだ。一般的には、改定したひな形を担当者がお客様に渡すだけになることが多い。しかし、この時は社員から「この契約書をお客様にどのように説明すればよいか」「この質問にはどのように回答すればよいか」などの相談を受けることが多く

伝いや要員調整会議への参加、その後の売上伝票の計上、売掛金の管理、最終的には申告書作成までの一連の流れを行い、経理業務を通じて現場の流れも把握していった。

法務に携わって10年 日々の積み重ねで築いた 信頼関係

「入社時は法務に興味を持っていなかった」と言う鈴木が法務に携わり始めたのは、2010年のこと。当時の法務担当の後継者として声を掛けられたのがきっかけだった。前任者の補佐として業務に携わり、その前任者が退職した2013年からは一手に担うようになった。当社では、総務の中に法務を置いており、当初の業務は総務の割合が多かったが、今は法務をメインに日々仕事に取り組んでいる。気づけば、法務に携わってから10年が経った。

法務に携わり始めた当初は、社内で話をしに行っても、「君、だれ？」となることが多く、自身の思う通りに物事が行かないことも多々あったという。しかし、そうした状況を初対面の人としてもスピーディーに打ち解けられる

あった。提示されたものをそのまま受け取るだけではなく、こちらに耳を傾けて分からないことを聞きながら自分も学び、社員自らがお客様の契約書の内容を説明する。それまで一緒に仕事をしてきた社員が「大変だろうから手伝うよ」という姿勢で臨んでくれたことに感動し、法務担当としてやりがいやうれしさを感じたという。

法律有識者の 裾野を広げたい

法務のミッションを「違法かどうかの判断のみでなく、当社の利益やリスクを法的に考えること」と語る鈴木。今後の目標は、法務に関して、社員と議論ができるようになることだという。そのために、法律の基礎的な知識を持つ社員の裾野を広げたいと考えている。仕事で法律に関わらない人でも、実は、普段から法律に囲まれた生活をしている。にもかかわらず、法律に対して距離を感じている社員は多いと鈴木は言う。社員から契約に関する相談を受ける際は、法律に対する壁を意識させないように、最上段の難しい話から入るのではなく、身近な事例などを用いて説明するようにしている。常に問口を広くし接すること、法律をより身近なものに感じてもらう、社員一人ひとりに「法律について考えてもらいたい」と思っている。まずは、社員一人ひとりが法律に興味を持つことを目指し、これからも社員の相談に真摯に向き合っていく。

IT技術の進化に伴い、契約や取引における考え方や責任の所在が日々変化する。「法律も判例も生き物」と語る匠は、法律を用いて技術者を、そしてIKIをこれからも支えていく。

DX CoEグループの主な取り組み

DX CoEグループの取り組み 1

クラウド化の先にある お客様の課題解決を目指す

当社は、2016年からAWS^{※3} Partner NetworkコンサルティングパートナーとしてAWS構築・運用支援サービスを提供しており、システムやアプリケーションのクラウド化に多くの実績を有しています。最近では、クラウド環境を前提とした新サービスの導入案件が多くなっています。このコロナ禍においては、クラウド化対応したお客様からテレワーク導入のご依頼も多くいただいております。クラウド環境を活かした早急なテレワーク導入を実現しています。

DX CoEでは、これまでのクラウド化対応の実績とともに、AWSが提供する他のサービス利用やビッグデータの活用などによる、クラウド化の先にあるお客様の課題解決に取り組んでいます。（佐藤）

※3：AWSは、クラウドサービスを提供する「アマゾン ウェブ サービス」の略称

DX CoEグループの取り組み 3

DX推進を担う技術者の育成に注力

DX CoEでは、今後ますます需要の高まりが期待されるクラウドやアジャイルを利用したシステム開発に全社で取り組むため、専門技術者の育成に注力しています。

その成果として、DX CoEを中心に社内全体で毎年数多くのAWS認定資格取得者を輩出しています。また、チーム力が重要となるアジャイルでは、経験値の高い技術者のいるチームで次の経験者を育成し、専門技術者の裾野を広げる取り組みを行っています。（佐藤、森泉）

システム開発の
プロフェッショナル集団であり、
共創するパートナーとして
お客様を支援するIKIは、
これからもお客様のDXを
サポートしていきます。

DX CoEグループの取り組み 2

案件との親和性を見極め アジャイル推進

スピードを重視しつつ、お客様からの要望にも柔軟に対応可能とされるアジャイル。DXの時代にマッチした開発スタイルとして、2018年末に企画し、2019年4月にアジャイルチームを発足して以降、当社では案件ごとの親和性を見極め、アジャイルを積極的に推進しています。

豊富な業務知識でお客様と強い信頼関係を築いている強みを活かし、お客様に最適な開発スタイルを提案することがDX CoEの使命と考えています。（森泉）

DX CoE の活動フレームワーク



※4：AWS環境構築案件・アジャイル開発案件は、お客様に提供しているサービスです。

お問い合わせ ☎

当社の DX 推進における取り組みについてさらに深くお知りになりたい方は、下記にご連絡ください。

営業本部 **03-6400-7012**

IKIのデジタル・トランスフォーメーションとは
「デジタル技術が、我々の生活を圧倒的に便利にしたり、既存のビジネスの構造を、ディスラプト（破壊）するなど、新しい価値を生み出すイノベーション」^{※1}を意味する、デジタル・トランスフォーメーション（DX）。このDXにより、競争力強化を目指す企業のビジネス変革がますます活発化しています。アイエックス・ナレッジ（IKI）においても、「共創 by DX」をスローガンに掲げ、企業のDXによるビジネス変革への対応を次期成長事業の創出機会と捉え、全社一丸となって推進しています。その取り組みの一環として、組織やプロジェクトを横断した活動を目的に発足した社内グループDX CoE^{※2}。今回は、エンタープライズ事業部DX CoEの佐藤将平、森泉謙太郎から、「クラウド」と「アジャイル開発」の取り組みをご紹介します。

IKIのDXとは

「お客様のDXをサポートすること」

IKIにおけるDXとは、これからの時代に向かってDXによりビジネス変革に取り組むお客様を、これまで培った業務知識や先進技術でサポートすることです。

DX CoEは、インフラ、クラウド、アプリケーションなどの分野で、多岐にわたるサービスを提供し、当社のDXを先導しています。また、「お客様との共創のための3本柱」を掲げ、先端技術を駆使し効率性を求めるクラウドネイティブなシステム開発や、アジャイル開発（以下、アジャイル）の手法を利用したシステム開発、その開発を行うための技術者育成に注力しています。（佐藤、森泉）

DX CoE が掲げる
「お客様との共創のための3本柱」

“ 共創 ”

クラウド
ネイティブ × アジャイル
開発 × ナレッジ
マネジメント

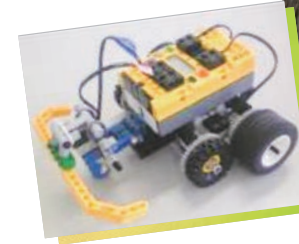
「お客様とともに
ビジネスを育てる」

さとう しょうへい
佐藤 将平さん
グループマネージャー
保有資格：PMP、AWS Certified
Solutions Architect - Professional

もりいずみ けんたろう
森泉 謙太郎さん
シニアITコンサルタント
保有資格：AWS Certified、
Solutions Architect Associate
Scrum Inc. 認定スクラムマスター

どんな状況にあっても体験機会を途切れさせない！ 大田区立中萩中小学校

小学校でプログラミング教育が必修化された2020年度、IKI社会貢献活動「ロボット&プログラム体験教室」は10年目の活動をスタート・・・するはずでしたが、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて今年度の実施が困難な状況となっています。今企画では、2014年度から毎年、当社教室を開催させていた大田区立中萩中小学校のコーディネーター久保孝美さんに、コロナ禍における子どもたちの体験機会、今後の企業への期待についてお話を伺いました。



どんな状況にあっても 体験機会を途切れさせない！

私がコーディネーターを務めている学校支援地域本部「なかよし中萩」の役割のひとつに、子どもたちの体験機会の創出支援があります。具体的には、夏休みの体験機会「わくわくスクール」の企画・運営です。IKIさんに実施いただいている「ロボット&プログラム体験教室」もその中のプログラムのひとつですが、残念ながら、今年は開催できませんでした。「わくわくスクール」は、このコロナ禍においても、学校側と話し合い「3密を避ける」「1時間以内で終わる」「定員20名以内」という決まりを設けて、その条件の中で開催できる企業、団体と連携して、例年の1/3の講座数ですが、子どもたちが安全に楽しめるよう企画しました。どんな状況にあっても、子どもたちの体験機会を途切れさせないことが必要と考えています。

小学生時代の体験が大人に なつてからの良い経験に

IKIさんの「ロボット&プログラ

久保 孝美さん
中萩中小学校
学校支援地域本部
なかよし中萩 コーディネーター

ム体験教室」は、東京都主催のフォーラムで配布された資料集で知りました。学校の授業では体験できないプログラミングを子どもたちに経験してもらいたいと思ってお願いしたのが開催のきっかけです。

そして、いざ教室を開催してもらうと、本格的な内容と中身の濃さに驚きました。日常生活の中のもののような場面でのプログラミングが使われているのかという説明も興味深く勉強になります。毎年の教室には必ずリピーターがいて、目をキラキラさせてプログラミングする姿を見ると、お願いして良かったと毎回思います。

IKIさんのような企業に講座やワークショップを開いてもらい、小学生のうちに本格的なものを体験することは、子どもたちが大人になったときに必ず良い経験になります。今後いろいろな企業が、どのように私たちの生活を支えているのかを楽しくわかりやすく子どもたちに伝えていただきたいと思っています。

大田区立中萩中小学校 での開催実績

2014 年	15 名
2015 年	18 名
2016 年	16 名
2017 年	17 名
2018 年	18 名
2019 年	18 名
	計 102 名

ストレス発散

今 般の新型コロナウイルスは未だ完全収束への道が見えず、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かと存じます。新型コロナウイルスに感染された方々には心よりお見舞いを申し上げます。日々対応いただいている医療従事者の皆さまにも心より感謝を申し上げます。

今回の新型コロナウイルスによって、皆さまの生活様式や仕事における働き方にも大きな変化が押し寄せてきているかと思っています。私自身もその変化を肌で感じています。

そんな折、新型コロナウイルスの自粛期間中に一通のメールが入ってきました。大学の同級生からのメールで、「自粛期間が長くストレスも溜まっているのでオンライン飲み会でもやらないか？」というお誘い。彼とは大学卒業後、一旦音信不通となったものの20年前に仕事上の付き合いのある方を介して再会し、その後は定期的に情報交換を兼ねて食事を一緒にする仲となりました。彼と会うと気持ち

は一気に学生時代へと戻ってしまい、若かりし頃と変わらぬ自分を取り戻す事ができます(気持ちだけです)。日頃の仕事のストレスを忘れる貴重な時間であり、嫌な事も忘れる一瞬となります。

新 型コロナウイルスでも、在宅勤務による抑うつが問題となっています。

私個人としては、日常のストレスを誘引する仕事とは全く関係の無いコミュニケーションの中で本来の自分自身を取り戻し、愚痴のひとつでも真摯に受け止めてくれる人間関係の中でそのストレスを分散していくことにしています。仕事とは関係のないコミュニケーションは、自分自身の知らない世界や考え方を学ぶ機会でもあり、またそこから派生する人脈形成は新たな発見にも繋がります。ストレス発散へと通じていくと考えています。それは、コミュニケーションの人達も同様でお互いがストレス発散の捌け口になっているのだと思います。

以前私が仕えた上司は、「ストレスで体を壊すくらいであれば、楽しいメ

中谷 彰 宏

ンバーと毎夜食事をして帰るくらいは安いものだ！」と仰っていたことを思い出します。

「コミュニケーション」は古い、今の若い人達は仕事上でのそういった関係は望まないと言われて久しいかと思っています。ストレスの発散方法は人それぞれですが、自分自身が「これが自分のストレス発散だ」と明確に意識できることが重要ではないかと思っています。自分自身が意識することで、積極的なストレス発散が自動的にできるようになるのではないのでしょうか。現代では、人との接し方も対面から不特定多数の方々とのネットワークを経由した非対面へと大きく変化をしてきています。会社での働き方もオフィスワークからリモートワークへと多様化が進んでくるのが想定されます。環境の変化は個人にとっては大きなストレスとなります。その時こそ自分自身のストレス発散方法を明確にもって環境に順応していくことがこれからは求められてくると感じています。

(取締役)