

Knowledge Report



SPECIAL FEATURE | 犬飼社長・安藤会長が聞く! あすへの対談

切り替えの早さを武器に
シード権の獲得を目指す

Vol.
51

Knowledge Report vol. 51

COVER STORY

今号の対談ゲスト 女子プロゴルファー高橋しずく選手と、安藤会長、犬飼社長の3ショット。互いの経験が刺激となり、次の一步を踏み出すヒントが見えてきます。フィールドは違っても、挑戦を続ける姿勢は同じ。“前に進む力”を表紙から感じてください。

社会とITの未来をともにつなぐ
IX Knowledge Inc.

令和8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。
本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

犬飼社長・安藤会長が聞く！

どんなときも冷静にプレーできるゴルファーを目指したい

あすへの対談

切り替えの早さを武器に シード権の獲得を目指す

2022年にプロテストに合格、2024年山口周南レディースカップでステップアップツアー初優勝。2025年12月に開催された、翌年のJLPGAツアーおよびステップアップツアーの出場資格を決定するためのクオリファイメントトーナメントでは5位にランクインし、2026年前半のJLPGAツアー出場権利を獲得。IKIが2024年からスポンサーとして応援している女子プロゴルファー 高橋しずく様に、犬飼社長と安藤会長がお話を伺いました。(※この対談は、さる1月21日に行いました)



代表取締役社長
犬飼 博文
Hirofumi Inukai



女子プロゴルファー
高橋 しずく 様
Shizuku Takahashi



代表取締役会長
安藤 文男
Fumio Ando



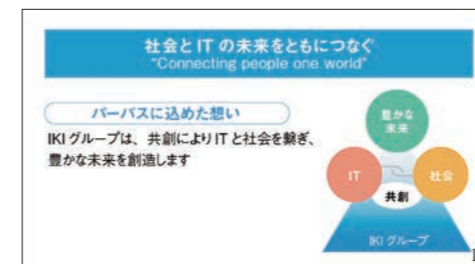
3



10



14



18

CONTENTS

3 [犬飼社長・安藤会長が聞く！ あすへの対談](#)

どんなときも冷静にプレーできる
ゴルファーを目指したい

切り替えの早さを 武器にシード権の 獲得を目指す

女子プロゴルファー 高橋 しずく 様

10 [IKIのサービスが
選ばれる“わけ”](#)

日立ヴァンタラ株式会社
ストレージ事業本部
ストレージ第1設計部
部長 上原 剛 様

13 [IKIのSDGs](#)

特定非営利活動法人たいらか
「たいらかアート」作品展示のあゆみ

14 [ピンスポ!](#)

未来へつなぐ
我が社のスペシャリスト
新潟事業所 丸山 和久

16 [Break Time](#)

出世の未来:「序列」から「価値」へ

18 [IKI GROUP PURPOSE](#)

19 [コラム](#)

銀行の融資稟議書と生成AIの活用

2025年のQTを振り返って

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。犬飼と私とで高橋プロにゴルフのお話を伺っていいこうと思います。

まず、2025年JLPGA（日本女子プロゴルフ協会）のQT（クオリファイイングトーナメント）ファイナルステージ5位通過、おめでとうございます。QTを振り返って、いかがでしたか。

高橋…ありがとうございます。皆さまに応援いただき、2026年JLPGAツアー前半戦の出場権利を獲得することができました。QTのファイナルステージは茨城県の宍戸ヒルズカントリークラブで行われ、初日と2日目は首位をキープすることができました。その勢いを3日目に繋げることができず、6位に順位を落としてしまいました。4日目は何とか踏ん張って5位で終わることができました。

安藤…われわれも速報を見ながら応援させていただきました。

自然に目指していたプロへの道

犬飼…では、高橋プロについてお聞かせください。まず、ご出身はどちらですか。

高橋…神奈川県座間市です。高校は神奈川県立厚木北高等学校で、ゴルフ部に所属

していました。吉田弓美子プロや斉藤愛璃プロ、下川めぐみプロなども同じゴルフ部出身の先輩方です。

犬飼…当社は女性のライフイベントと女子プロゴルフのキャリアの両立を支援し、働く女性の活躍推進をテーマに掲げる、『KDDI LADY GOLF』に協賛しています。有村智恵プロと原江里菜プロが声を掛けて開催されている大会で、吉田弓美子プロも参加されていましたね。

高橋…同じ女子プロとして、そういった機会をいただけるのはありがたいですね。

犬飼…ゴルフを始めたきっかけは何かございましたか。

高橋…一番の理由は、家族がゴルフをやっていたからです。私が幼い頃に両親が何か習い事を私にさせようと思っていて、ゴルフとピアノと体操の体験に連れて行ってくれました。そのとき私が「ゴルフが一番楽しい！」と言ったようで、それからゴルフを始めました。子どもの頃はただひたすら練習をするのではなく、ゴルフ場の中に隠したボールを見つけるゲームなど遊びも取り入れてくれていました。楽しみながらゴルフに親しめたことが、長くゴルフを続けることに結び付いたと思っています。

安藤…ゴルフを始めたのはおいくつくらいのときですか。

高橋…5歳の頃です。

犬飼…プロを目指すきっかけはありましたか。

高橋…2022年にプロテストに合格し今年で4年目になりますが、実はプロを目指す



女子プロゴルファー
高橋 しずく

プロフィール

2000年9月29日生まれ
神奈川県座間市出身
厚木北高校卒業
2022年JLPGAプロテスト合格
ゴルフを始めた年齢/5歳、祖父の影響による
好きなクラブ/パター
主な成績/2024年山口周南レディースカップ優勝
今シーズンの目標/シード権の獲得
趣味/自然に触れることスキ



代表取締役社長
犬飼 博文



代表取締役会長
安藤 文男

す大きなきっかけはありませんでした。子どもの頃から、テレビで活躍されているプロの方を見ていて「カッコいいな。プロになりたいな」と自然に思っていました。多くの方は高校生のときに進学か就職かなど進路を決める機会があると思いますが、私の中では、大学進学は選択肢の中にありませんでした。大学に行ってしまうと勉強もしなければならぬので、練習の時間が半分になってしまうと考えていました。ですから、一般的に大学進学を考え始める頃には、プロになることを考えていたのだと思います。

犬飼…仲の良いプロの方はいらっしゃいますか。



このピンポジションに対して打ってはいけない場所や、逆にボールを置きたいポイントを確認しています。
 安藤…ラウンド中は判断を迫られる場面が多くあると思います。例えば、ドライバーを打つときにフック系を打つのか、フェード系を打つのかというのはどのように決めていらっしゃるでしょうか。
 高橋…ドライバーは持ち球でいきます。その他の場面では、迷ったときは10球打つて

犬飼…2026年シーズンについてお聞かせください。今シーズンで特に注目してほしいポイントはありますか。
 高橋…先ほど弱みとしてアプローチのお話をしましたが、100ヤード以内の精度を高めていきたいと思っています。今は練習で、キャリーを1ヤード刻みで落とすことを試しています。
 安藤…アプローチは振り幅とインパクトの強さのどちらで距離を調整するタイプですか。
 高橋…インパクトの強さだとそのときそのときでブレてしまうので、振り幅で調整しています。例えば、30ヤードのアプローチであれば肩まで行かないくらいの振り幅、50ヤード、70ヤードと距離によってスイングの振り幅を調整しますが、リズムはできる

犬飼…2026年シーズンについてお聞かせください。今シーズンで特に注目してほしいポイントはありますか。
 高橋…先ほど弱みとしてアプローチのお話をしましたが、100ヤード以内の精度を高めていきたいと思っています。今は練習で、キャリーを1ヤード刻みで落とすことを試しています。
 安藤…アプローチは振り幅とインパクトの強さのどちらで距離を調整するタイプですか。
 高橋…インパクトの強さだとそのときそのときでブレてしまうので、振り幅で調整しています。例えば、30ヤードのアプローチであれば肩まで行かないくらいの振り幅、50ヤード、70ヤードと距離によってスイングの振り幅を調整しますが、リズムはできる



犬飼…冒頭にQTのお話を伺いましたが、改めて、2025年ほどのような年でしたか。
 高橋…2024年まではJLPGAツアーではなくステップ・アップ・ツアーが主戦場で、2024年シーズンには、最終戦となった「山口周南レディースカップ」で初優勝することができました。
 そのままの勢いで臨んだ2025年シーズンですが、前半はなかなか上手いきませんでした。その原因は、2024年にステップ・

アップ・ツアーで優勝しましたのでまた優勝できるのではないかと、自分に期待し過ぎてしまったことにあると思います。それに気づいてから後半戦は少し良くなりました。
 犬飼…われわれもスポーツチャンネルで活躍をよく拝見しましたが、後半戦は結構上位に名前がありましたね。具体的にどのような改善をされたのでしょうか。
 高橋…まずは気持ちの面で、自分に期待し過ぎず「私はこんなものか」と思うよう

犬飼…憧れのプロはいらっしゃいますか。
 高橋…申ジエプロです。アプローチが上手で、引き出しがたくさんあります。また、淡々とプレーをするところにも憧れます。私は一喜一憂してしまうんですよ(笑)。調子が悪いときでも顔に出さず、申ジエプロのように、常に冷静にプレーできるゴルファーになりたいです。機会があればプレー中に何をお考えなのか、知りたいですね。
 安藤…小柄な方で、あんなにコンパクトに打ってあれだけの距離を飛ばせるって、不思議ですね(笑)。
 犬飼…JLPGAツアーで一緒になりますので、お話ができるといいですね。ところで、試合前日にゴルフ場によってコースマネジメントを考えたりなさいですか。
 高橋…しますね。一番はグリーン周りです。



高橋…プロテストの同期の方々とは仲が良いですね。私は95期生なのですが、この年の合格者は20名でした。新人戦の「JLPGA新人戦加賀電子カップ」は、これまでの人生で一番風が強い日だったことを覚えています。
 犬飼…ご自身の強みや弱みをどう捉えていますか。
 高橋…強みは切り替えの早さです。失敗しても「ま、いつか」と思うことで気持ち切り替えています。これはメンタルを保つ方法にも生きていると思います。
 弱みは技術的なところですが、アプローチです。キャリーを1ヤード刻みで落とせるようになったら強みになると考え、今もその調整に取り組んでいます。私の球筋は結構低めなので、転がしのアプローチをよく使います。

にしました。技術面では、前半戦はドライバーショットが曲がってしまったが、それが改善できてからの後半戦は良くなってきました。曲がっていたときはスイングを気にしながら打っていたので、あれこれ考え過ぎてしまっていました。そこでスイングではなく打つ方向に集中するようにしました。「あそこに打つ」と決めて、その一点に集中することを心掛けました。これも気持ちの部分になるかもしれませんが、意識を切り替えてからショットが良くなりました。
**冷静にプレーできる
 ゴルファーになりたい**
 犬飼…憧れのプロはいらっしゃいますか。
 高橋…申ジエプロです。アプローチが上手で、引き出しがたくさんあります。また、淡々とプレーをするところにも憧れます。私は一喜一憂してしまうんですよ(笑)。調子が悪いときでも顔に出さず、申ジエプロのように、常に冷静にプレーできるゴルファーになりたいです。機会があればプレー中に何をお考えなのか、知りたいですね。
 安藤…小柄な方で、あんなにコンパクトに打ってあれだけの距離を飛ばせるって、不思議ですね(笑)。
 犬飼…JLPGAツアーで一緒になりますので、お話ができるといいですね。ところで、試合前日にゴルフ場によってコースマネジメントを考えたりなさいですか。
 高橋…しますね。一番はグリーン周りです。

**意識を変えて臨んだ
 シーズン後半**

**日本で活躍する選手を目指す。
 まずはシード権の獲得へ**



アスリート交流会レポート

当社では、ダイバーシティ&インクルージョンの観点からの女性活躍推進に取り組み、その一環として、日本ゴルフ界の発展とプロゴルファーの育成を応援する目的で、2024年から牧野裕プロと高橋しずくプロをスポンサーしています。今号の広報誌では、犬飼社長と安藤会長との鼎談で高橋プロにご登場いただきました。その鼎談に合わせて初開催した、高橋プロと当社社員の交流会の様子をレポートします。



1月某日、当社本社の一室にて高橋プロと当社社員の交流会を開催しました。当日は約40名の社員が高橋プロと交流し、質問に答えていたり、応援メッセージを伝えたりと、貴重な時間を過ごすことができました。交流会の序盤は緊張されていた高橋プロも、会が終わる頃には自然な表情で社員と交流いただき、「皆さんに応援いただけてとても嬉しい」とおっしゃっていました。活躍するフィールドは異なりますが、ともに歩むパートナーとして今後も高橋プロのご活躍を社員一同応援してまいります。

高橋プロからご挨拶



QAタイム

事前に社員から募集した質問や参加社員からの質問に生回答。練習方法や意識していることなどを知り、参加者から「おお〜」と、驚きと感心が混ざった声が聞こえました。

記念撮影&握手・サイン会

最後は高橋プロと参加者で記念撮影。2ショットの撮影や握手、サインにも快く応えていただきました。「応援しています!」「ご活躍を楽しみにしています!」など、直接メッセージを送ることができた参加者から、とても満足した様子がうかがえました。

じゃんけん大会

参加者が高橋プロとじゃんけんで勝負!見事勝ち残った数名が、高橋プロから直接サイングッズを受け取りました。後日、同様のグッズを当日参加できなかった社員も含めて抽選でプレゼントしました。



Column

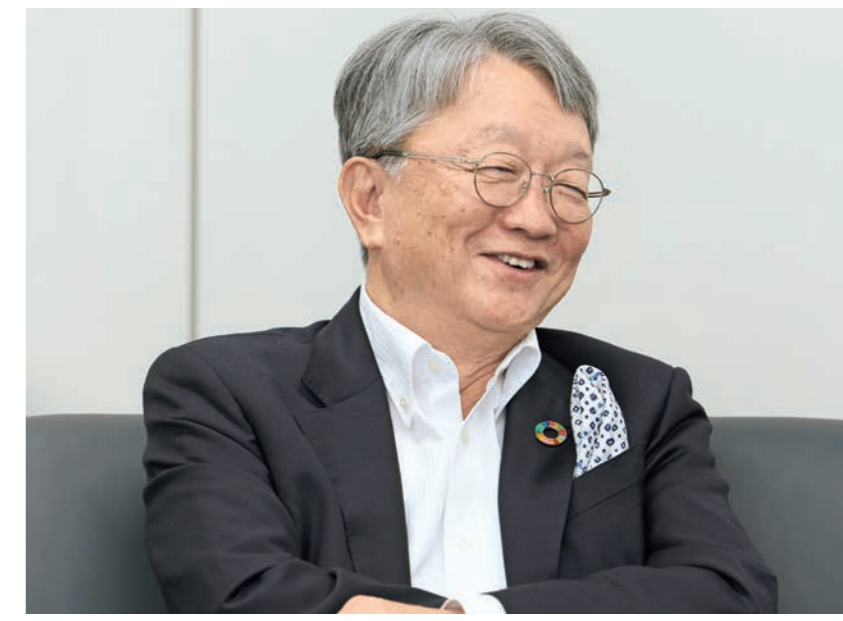
毎年恒例の両プロと当社経営層のご挨拶。2025年年末に高橋プロ、2026年の年始には牧野プロにお越しいただきました。



高橋..海外に行きたいとおっしゃる方は多いですが、私は日本が大好きです(笑)。やはり日本のツアーで活躍したいですね。
2026年シーズンの目標はシード権を獲得することです。その中で優勝できればいいなと思っています。JLPGAツアーはポイント制になっていて、ポイントの上位者が上に行けるようになっていきます。ポイントが下がるとやはり心配でプレーへの集中力が落ちてしまいますので、ランキングされるときに余裕のある順位にいられるようにしたい

です。個人的な感覚ですが、最初のランキングまで13試合ありますから、前半戦で2〜3回くらいトップ10に入っていればいいのではないかとこの気はします。何とか頑張りたいです。
安藤..試合はそれぞれ異なるコースで行われますから、得意なコースもあると思います。高橋..そうですね。得意なコースは自信を持ってプレーできます。ですが、JLPGAツアーには今回初めて参加するので、開幕戦の琉球ゴルフ倶楽部(沖縄県)や、石坂

ゴルフ倶楽部(埼玉県)など、プレーをしたことがないコースが多いです。
犬飼..コースとの相性もありますね。全社一同応援しています。機会があれば現地でも応援させていただきたいと思っています。
高橋..嬉しいです。心強いです。
犬飼..今日はどうもありがとうございます。ご活躍を楽しみにしています。



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なりました。題して「IKIのサービスが選ばれる“わけ”」

Client

日立ヴァンタラ株式会社

Services provided

組み込みソフトウェア開発

今回は、ストレージを中心としたデータインフラストラクチャ製品やデータマネジメントソフトウェア、ハイブリッドクラウド基盤の設計・開発、販売、保守を担い、データを通じて社会とビジネスの未来を切り拓くことに貢献している日立ヴァンタラ株式会社さま。インタビューに応じていただいたのは、日立ヴァンタラ株式会社ストレージ事業本部ストレージ第1設計部部長 上原 剛さんです。



こだわりの強さや、やり遂げるマインドから感じるプロ意識

ストレージ事業本部
ストレージ第1設計部
部長
うえはら こう
上原 剛さん

お客さまのビジネスや社会インフラに貢献していく

「まず、ご担当の部署の事業概要とミッションについてお伺いします。」

上原…日立ヴァンタラ株式会社は2024年に株式会社日立製作所のIT器機部門が分社化し、新たにスタートした会社です。当社はストレージを中心にサーバーなども含めたIT製品を提供しています。また、それらを支えるデータ管理ソフトウェアや保守・運用サービス、さらにオンプレミス環境とクラウドとの連携、AIのインフラの提供など、データに関わる領域全般をカバーしています。私はストレージ事業本部ストレージ第1設計部に所属しており、ブロックストレージ※の開発を担当しています。ブロックストレージは24時間365日止まってはならない装置であり、当部ではその上で動作する組み込みソフトウェアの開発を行っています。こうしたデータ管理のインフラであるストレージを提供することでお客さまのビジネスや、その先にある社会インフラ全体を支えること。それが私たちの部門のミッションであると考えています。

「業務の中で注力されている領域はありますか。」

上原…当社のストレージ製品は、公共系・金融系をはじめ、さまざまな分野で活用されています。特に近年は自然災害など非常時の復旧計画となるDR (Disaster Recovery) や、セキュリティの重要性がますます高まっています。当社では、こうした社会的ニーズに

応えるための取り組みを継続し、社会インフラの強化に寄与できるよう努めております。——**競合環境や市場の状況**についてはどのように見えていますか。

上原…現在、市場には多くの競合が存在しており、ベンチャー企業も実力を伸ばしてきています。また、世界に目を向けるとGAF Aなどの巨大IT企業ではクラウドの提供にとどまらず、自社でのハードウェア開発も積極的に進めています。

こうした環境の中では、変化に対応するスピード感が非常に重要です。市場の競争が激化する中で、私たちが「何を価値としてお客さまに提供するのか」を核心に据え、軸をぶらさずに事業を進めていくことが不可欠だと思っています。

AIを活用して短時間・高品質の実現へ

「そういった市場環境の中で、われわれパートナーの役割はどのように変化していくとお考えですか。」
上原…これまでは、当社が製品を企画し仕様を決め、パートナーの皆さまにはその装部分を担当いただく、という形の業務が中心でした。当然、ストレージのように止まってはいけないシステムを扱うため、細部にもこだわり、時間をかけて高品質なソフトウェアを作り上げてきました。これは、今では当たり前スタイルになっています。

一方で、先ほど申し上げたように、今後は信頼できるものをいかに早く市場に届けられ

るか、が非常に重要になります。最近ではAIがさまざまな領域で活用されていますが、パートナーの皆さまにもAIを上手に取り入れていただくことで効率良くプログラムを作成し、これまでと同等の品質のものを短時間で提供できるようになるのではないかと期待しています。どの業界でも同じかもしれないかもしれませんが、そうした取り組みが近年求められていると感じています。

「確かにスピードという面では、人の手のみでは限界があります。AIをどう活用するかがスピードアップに直結する、ということですね。」

上原…そうですね。あくまで手段の1つではありますが、激しい競争を勝ち抜くために、私たちは何を・いつ・どう実現していくかを常に工夫していく必要があります。その解決策の1つがAIの活用であり、よりタイムリーで価値ある製品提供に繋がるのではないかと考えています。

担当領域において“必要不可欠な存在”

「では、弊社について伺います。まず、弊社はどのような業務を担当していますか。」

上原…IKIさんには大きく2つの領域をお願いしています。1つ目は、メインフレームやサーバーといったホスト側からストレージへデータを転送する際の、データ転送を制御するプログラムの開発です。これはお客さまの大切なデータを直接扱うため、転送時に情報が欠落しても、誤ったデータを送ってしまうといけません。

極めて高い品質が求められる領域です。

2つ目は、先ほど触れたDRの観点にも関連しますが、システムが停止しないよう、ストレージ内部でデータの複製を作成するコピー機能の開発です。この機能でも、誤ったデータをコピーすることは許されませんし、システムの継続に影響を与えるような不具合も絶対に避けなければなりません。さらに、外部から大量に届くリクエストへ最小限の時間で応答するため、処理速度も厳しく求められるプログラムです。そしてこの2つの領域についてはIKIさんのノウハウを全面的に信頼してお任せしています。

ストレージ内部には多くの機能があり、ハードウェアを制御するには専門知識に加えて、長年の経験の中で培われたノウハウが欠かせません。もちろん、新しいメンバーにも加わってもらってはいますが、長年活躍してきた方レベルには、まだ追いつけていないのが現状です。IKIさんには、本当に高度でエキスパートな部分を担当いただいていますので、当社にとって必要不可欠な存在です。

「そうなる、世代交代が弊社の課題と聞くことでしょうか。」

上原…そうですね。そこは少し課題かもしれませんが、優秀な先輩がいると、次の世代がどうしても遠慮してしまうことがあるんです(笑)。当社にも同じ課題がありますが、世代交代がうまく循環して常にベテランが存在する状況を保てるのが理想ですね。

※ブロックストレージとは、データを固定長のブロックと呼ばれる単位で保存するストレージ方式



「こだわりの強さとやり遂げるマインド」

——長くお付き合いさせていただく中で、弊社の特徴をどのように捉えていますか。

上原..大きく2つあると感じています。まず、1つ目は、エンジニアとしてのこだわりが非常に強いことです。当社が製品を設計し、パートナーさんに実装をお願いするという形態の場合、どうしても言われたものを作るだけになりがちです。それでも一般的には問題ないですし、文句を言われることもありません。しかし、Kさんの場合は、エンジニアの皆さんが強いこだわりと責任感を持っており、「ここは本当にこれで良いのか」「こうした方がより良いのではないかと」と、真剣に意見を寄せてくださいます。改めて確認した結果、「確かにそちらの方が良いね」と、より優れた仕様にブラッシュアップされることが多く、皆さんのプロ意識を感じます。

2つ目は、最後までやり遂げてくださることです。開発では想定外のこと起こるなど、トラブルはつきものです。そのため、短期間でチャレンジングな課題を達成しないといけないときや、「本当にやり遂げられる

のか？」と気持ちが折れそうになる局面もあります。そんな状況でも、Kさんは一緒に知恵を出し合いながら、ゴールに向けて粘り強く取り組み、最後まで必ずやり遂げてくださる。このマインドこそが、他社にはないKさんの大きな特徴かなと感じています。

信頼できるパートナーとの関係性

——では、われわれパートナー企業との関係構築・協業で大切にしていることは何ですか。

上原..先ほども少し触れましたが、お客さまから非常にチャレンジングな納期や、高難易度の機能を求められるケースがあります。計画的に進められる場合もあれば、急にオファーが来る場合もあり、そういった状況にも確実に応えていかなければ、私たちのビジネスは成り立ちません。私たちが「これを実現したい」という思いを持っていても、実際には多くのパートナー企業との協力が不可欠です。そんなとき、パートナーさんに相談して「何とかこれをやり遂げたいのですが...」とお願いすると「上原が言うならやるよ!」と応えていただけることがあります。そう言われると、私自身も「よし、一緒にやるぞ!」という気持ちになります。こうした支えがあって、数々の難しい案件を乗り越えてこられたのだと感じています(笑)。難易度の高いプロジェクトほど、パートナーとの関係性が非常に重要になりますし、過去に成功したチャレンジングな案件の多くは、信頼できるメンバーと緒に取り組んだものでした。

成長する市場に挑むための効率化に期待

——ご担当されている業務について、今後の取り組みを差し支えない範囲でお聞かせください。

上原.. 今後は、ストレージを中心とした領域に加え、AI活用、インフラの提供、クラウドとの連携強化などに、これまで以上に力を入れていく必要があると考えています。一方で、市場の競争はますます厳しくなっており、ビジネスのタイミングに合った製品をどれだけ迅速に提供できるかが非常に重要です。そのためにも、タイムリーに製品を送り出せるよう、開発力の強化に継続して取り組んでいきたいと思っています。

——その中で弊社はどのように貢献できるとお考えですか。

上原..やはりKさんの「こだわりの強さ」や「最後までやり遂げるマインド」は、今後変わらざる必要不可欠な強みだと考えています。これは、どれだけ技術が変化しても不変の価値だと思います。

そのうえで、これからは効率向上の取り組みにも期待しています。立場に関係なく、忌憚のないご意見をいただけることはとてもありがたいですし、私自身もフラットな1つのチーム、だと思っています。とにかく「ゴールするためには何がベストなのか」。そこを常に一緒に考えながら進んでいければと思っています。

——お忙しいところ、本日はどうもありがとうございました。

特定非営利活動法人たいらか「たいらかアート」作品展示のあゆみ

当社では、「IKIのSDGs宣言」の中で掲げた「すべての人が生き生きと活躍できる社会の実現に貢献」するという方針の下、発達障がい者の社会参加や文化的な活動を支援する特定非営利活動法人たいらか様(以下、「たいらか」と連携した取り組みを行っています。その取り組みの一つである「たいらかアート」作品展示。"たいらか"に通う方々が描く個性豊かなアート作品を当社がお借りし、本社エントランスに展示することで社員および来訪者の皆さまに、たいらかアート作品をご鑑賞いただく機会を設け、その魅力を発信しております。

2024年1月にスタートし、同年7月からは3カ月ごとに作品を入れ替えて展示しています。これまでに本社エントランスの空間に花を添えてくださった8作品をご紹介いたします。今後この活動を続けてまいりますので、当社へお越しの際はぜひご覧ください。

2024年度展示作品紹介



【4~6月】
青い花瓶の花



【7~9月】
ひまわり



【10~12月】
真珠の耳飾りの少女
(フェルメール作品より)



【1~3月】
赤富士

2025年度展示作品紹介



【4~6月】
春
(ミレイ作品より)



【7~9月】
Rainy Flower



【10~12月】
落穂拾い
(フランソワ・ミレー作品より)



【1~3月】
王太子バルタザール・カルロス騎馬像
(ディエゴ・ベラスケス作品より)

ピンスポ!

未来へつなく
我が社のスペシャリスト

舞台の上で役者を
鮮明に照らすピンスポット。
ここでは「IKIのスペシャリスト」に
ピンスポットを当て、日々の業務に隠れた
プロ意識や仕事哲学を紐解きます。



今回のスペシャリストは

新潟事業所 丸山 和久

東京から新幹線で約2時間。豊かな自然と穏やかな街並みに囲まれた地に、IKI新潟事業所がある。今回のスペシャリスト 丸山和久は入社以来30年以上この新潟事業所に所属しながら、新潟・東京両方で勤務していた経験がある。その中で培った多彩な視点と実務の経験を強みに現在は20代～30代の若手社員へのティーチングやコーチングに力を注いでいる。長年現場の第一線で積み上げてきた経験を、次の世代へ。その想いを胸に取り組む丸山の「これまで」と彼が描く「これから」とは。

実習での出会いからITの道へ

まだコンピュータを触ったことがなかった18歳。そんな丸山のコンピュータとの出会いは、工業高校機械科での実習だったという。プラスチックのプレートにドリルで文字を書くプログラムを作成する実習で、自分が思っていた通りに動くことに意外な楽しさを感じた。その出会いをきっかけに、高校卒業後は地元のコピーライター関連の専門学校に入学。就職活動時に、将来の選択肢を広げるためには東京の企業がいいと考え、

との事前調整や作業範囲の確認などきちんと段取りを決めてから作業に取り掛かるべきだが、目先のタスクをこなすことを優先し過ぎていた。それに気づき、お客さまとの事前調整やリスク調整を少しずつ実践したところ状況が好転していった。同時に、こういったマネジメントは今まで一緒に仕事をしてきた先輩方がやってくれていたことに気付いた。開発だけに専念できる環境を用意してもらっていたから、自分の技術だけでうまく仕事をこなせていたのだ。「悩んでいる時間は辛かったが、考えた時間が重要だったと思う。自分で考え抜いていなかったら、やり方としては覚えていても、自分の身にはならなかった気がする」と当時を振り返った。この経験ののち、マネジメントについて意識するようになり、勉強を始めたという。

マネージャー育成の サイクルを作りたい

2025年7月までお客さま先の現場に出ていた丸山は、現在、新潟事業所内のグループを横断したプロジェクト支援やグループマネージャー、プロジェクトマネージャー候補の育成に尽力している。

そんな丸山には今後挑戦したいことが2つある。一つはマネージャー育成サイクルを継

IKIの前身であるデータプロセスコンサルタントに入社した。

入社してから30代半ばまでは新潟地場のお客さまの案件に携わっていた。その後、本社と地方拠点の人材共有が始まり、丸山は地元新潟を離れて東京本社の案件に加わることになったという。案件の切れ目で新潟へ帰ることはまれにあったものの、足掛け15年、東京に駐在して本社案件に携わった。

ターニングポイントは 考え抜いて気付いた瞬間

続いていく仕組みを作ること。もう一つは新潟事業所の次期成長事業を拡大することだ。新潟事業所では地場の新規顧客を獲得することを目標にしているが、その目標を達成する上でマネージャー経験者の不足が課題だ。この課題を解決するため、今年度、丸山の配下にグループマネージャー候補のようなポジションを置く体制に変えた。さらに、候補となる9名に対して、今期6回の研修会を開催。各回のテーマは丸山が決めたが、その中で自身のこれまでの体験談も伝えたという。もちろん、この研修で終わりにするつもりはない。さらに下の世代に交代した場合に同じ課題を抱えることがないように、



上司から「推進力のある人」と評価され、後輩が仕事の進め方を参考にするほど頼りにされる丸山だが、若い頃には仕事で悩んだ時期があったという。ちょうど30歳になる頃、自分の力を試したくなり、長年従事していた案件を離れ、プロジェクトマネージャーとして別のお客さまのプロジェクトを任せてもらった。技術にはそこそこ自信があったが、どうもプロジェクトがうまく回らない。なぜだろうと思ひ悩み、だんだん体力的にも精神的にも追い込まれた時期があったという。悩みに悩んだ丸山が気付いたのがマネジメントの重要性だった。本来なら、お客さま

これから育つマネージャーがこの研修会を継続的に行う仕組みを考えようとしているという。

チャレンジで世界観が変わる 若手の成長に期待

新潟は、しばしば保守的な土地柄といわれることがあり、県民性なのか自己アピールが苦手な社員が多いという。また、若手のメンバーには、新しいことにチャレンジすることや環境を変えることが苦手という印象があるようだ。そんな若手メンバーに対して、「新しいことにチャレンジすれば自分が見ていた景色が変わることもあると思う。動き出さないから大きな問題が起きない。動かさず問題を起ささないことをよしとする現状維持の考え方も否定はしないが、若いうちにもっと人間力を磨くためにもいろいろな人と会って、いろいろなことにチャレンジして成長して欲しい」と、若手メンバーへの期待を膨らませている。

次の世代だけではなく、もっと先の未来まで考え、自身の経験を基に新潟事業所のマネジメント人材育成に取り組む丸山。マネジメントのスペシャリストから人材育成のスペシャリストへと、今なお成長を続けている。

Break Time

ブレイクタイム

いま、社会が、ビジネスが、生活が、私たちが取り巻く環境が、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」。

仕事や勉強の時間にお読みください。

【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。



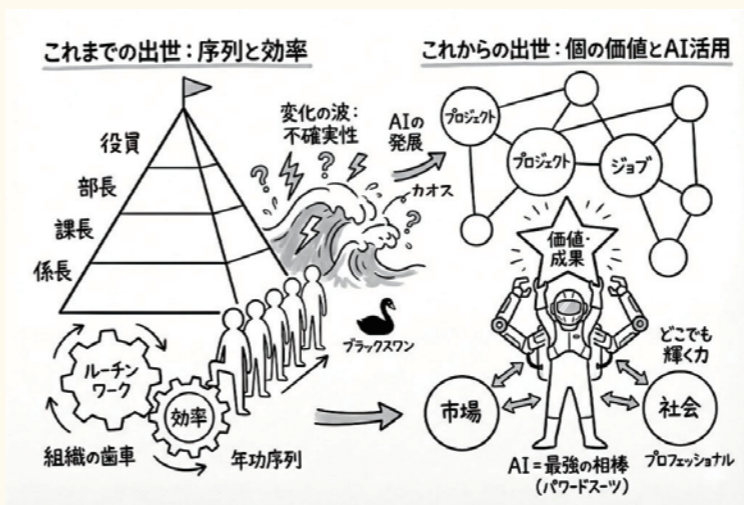
「出世の未来…「序列」から「価値」へ」

「出世」という言葉を聞いたとき、私たちは何を思い浮かべるだろうか。多くの人にとってそれは係長から課長、部長へと、組織図の上層部へ階段を上っていく姿であったはずだ。しかし、社会の前提が根底から覆りつつある今、出世の意味は劇的な変化を遂げようとしている。これまでの常識とこれからの現実を比較し、新しい時代の「成功」の定義を紐解いてみたい。

これまでの出世…効率と序列の時代

かつての社会において、企業の業績を支えていたのは「ルーチンワーク」であった。定型化された業務をいかに効率よく、ミスなくこなせるか。その能力の高さが評価の基準であり、出世へのパスポートだった。

この時代、会社という組織はピラミッド型の強固な構造を持っていた。ルーチンワークの熟練度と管理能力を示すことができれば、係長、課長、部長といった「ポスト」が与えられる。これらのタイトルは単なる役割分担ではなく、



収入、権限、そして社会的ステータスそのものを意味していた。つまり、これまでの出世とは、「組織内での序列競争に勝利すること」と定義づけられていたのである。

変化の波…不確実性とスピード

しかし、現代社会において、この方程式は崩れ去りつつある。その最大の要因は「不確実性の常態化」だ。

特にAIの技術発展が続く今、この不確実性はますます高まっていくことだろう。AIの予測能力が向上すれば未来は見通しやすくなると思われがちだが、実は逆説的にも、社会の複雑性を増大させ、未来をより予測不可能なものにしてしまっただ。そこには主に3つのメカニズムが働いている。

「フィードバックループの発生」

AIの予測が人間の行動を誘発し、その行動がまた新たな予測不能な現実を生み出してし

まう(例…株価予測に基づき投資家が「斉」に行動することで、相場が予期せぬ動きをするなど)。

「イノベーションの連鎖的な加速」

AIが研究開発を加速させ、一つの革新が次の革新を呼ぶ連鎖が起きることで、数年先の社会構造さえ見通すことが困難になる。

「社会システムの複雑化」

交通や金融など各システムの連携がAIによって高度化・密結合することで、一部の小さな変化が全体に予期せぬ甚大な影響(バタフライ効果)を及ぼしやすくなる。

私たちは今、従来の予測モデルでは捉えきれない「ありえない事象(ブラックスワン)」が起こりうる時代を生きている。かつての9・11テロやリーマンショック、コロナ禍、そして今の地政学リスクの高まりが示すように、想定外の事態が常態化しているのだ。

こうした環境下では、既存のルーチンワークを効率的に回すだけでは企業の成長はおろか存続すら危うくなる。企業にはイノベーションを起こす力と、変化に即応する俊敏性(アジリティ)がなくては強く求められている。もはや、時間をかけてルーチンを確立している余裕などどこにもない。

これからの組織…流動する「細胞」の集合体

企業が変化への対応力を高めるために、組織のあり方も変わり始めている。固定化されたヒエラルキーではなく、目的や課題に応じて柔軟に形を変える流動的な組織への移行だ。これからの企業における従業員は、巨大な機械の歯車ではなく、自律的な機能を提供する「細胞」のような役割を求められる。会社と個人の関係は、従来の強固な主従関係よりも緩やかなネットワークへと変化し、企業は

状況に応じて細胞(人材)を柔軟に組み替えることで、ダイナミックな変化に対処しようとする。これがいわゆる「ジョブ型」雇用の本質であり、変化を見越した生存戦略だ。

これからの出世…個の「価値」の証明

組織が流動化し、ポストが固定されなくなった世界において「序列を上ること」はもはや出世の意味をなさなくなる。では、これからの出世とは何か。

それは、「自身の価値証明」に他ならない。

かつてのように年功や社内経験で自動的に評価されることはない。ルーチンワークに限らず、それぞれのジョブ(職務)において、どれだけ高いパフォーマンスを発揮できるかが問われる。収入や権限は、役職という椅子に付随するものではなく、「その仕事でどれだけの成果を出せるか」という実力に対してダイレクトに紐付けられるようになる。

さらに、競争相手は社内の同僚だけではなく、流動性の高い市場では、他社からの転職者や外部のプロフェッショナルも同じジョブを狙うライバルとなる。

最強の「相棒」…AIによる能力の拡張

「個の価値」が問われるこれからの出世において、AIは最強の「相棒」や「参謀」となる。AIが社会の不確実性を高める要因であるならば、それに対抗しうる手段もまたAIの中にならなければならない。ここで注意すべきは、AIを単なる「効率化の道具」と捉えてはいけないという点だ。

AIは、高度な専門性と常識を兼ね備えた、自分専用の優秀なスタッフである。時に仕事の同僚として壁打ちの相手となり、思考を

整理してくれる。時に大学の教授として専門知識を授けてくれる。あるいは、散漫なアイデアを整然とした文章に仕上げてくれるテクニカルライターとなり、提案書に対して厳しいダメ出しをしてくれる顧客役にもなる。

AIを既存業務の生産性を上げるための「パワード・スーツ」のような存在なのだ。それはまるで、ガンダムというモビルスーツを身にまとったアムロ・レイのような関係性といえるだろう。生身の人間だけでは不可能な演算速度と処理能力をAIという機体が補完し、パイロットである人間の「直感」や「意志」を何倍にも増幅して世界に投影する。AIは自身の能力を極限まで拡張し、まだ見ぬ価値を創造するための、文字通り身体の一部のような「相棒」なのである。

場所を選ばず輝く力

これからの時代の出世とは、一つの会社の中で誰よりも高い位置に行くことではない。そもそも、「位置」自体の意味が薄れているからだ。新しい出世の定義は、「自分のやりたいこと、得意な領域において、どれだけ高い価値(成果)を提供できるか」に集約される。それは社内評価という物差しを超え、市場全体で通用する「プロフェッショナルとしての価値」を確立することだ。

AIという最強の相棒と共に、自身のスキルと成果によって誰にも代替できない価値を生み出すこと。その結果として、かつての出世が約束していた高い収入や社会的な名誉も、自ずと手に入るようになるだろう。場所がどこであれ、自らの力で価値を示し続けられる人間こそが、これからの時代における真に「出世」した存在といえるのではないだろうか。

銀行の融資稟議書と生成AIの活用

社外監査役
平田和久

銀 行の融資稟議書に生成AIを活用する記事を最近よく目にします。「X社への運転資金50百万円の稟議を書いて」といった最低限のユーザー入力で、生成AIが自動的に不足部分を補完し網羅的かつ説得力のある稟議書を作成してくれるのだそうです。また、ある銀行では行員が手作業で行っていた稟議書作成にかかる時間を95%削減したとのこと。

昭 和の時代に銀行に入行した私は取引先から入手した決算書を紙の分析資料に転記、電卓を叩きながら前期との差異や比率を計算したものです。また、課長や先輩の指導を仰ぎながら「お手本となる稟議書」を先輩からコピーさせてもらい「自分だけのオリジナル参考書」を常に携行していました。

生 成AIを活用した稟議システムは「ありがたく先輩からコピーさせてもらったお手本稟議書」や「電卓片手に残業した決算分析」等々をいとも容易く、しかも大量のお手本の中から最良の答えを導いてくれそうです。今ではご法度です

が、土日に自宅で「財務分析」「稟議書作成」をしていた40年前を想うと隔世の感があります。また、銀行では決裁権限が細かく規定されています。取引先の格付や資金使途・金額・期間・担保の有無等により細分化され、誤ると「規定違反」になります。生成AIのサポートがあれば「規定違反」は根絶されそうです。

一般的には、一人前の融資担当者になるまでには相当高いスキルと経験が必要とされ、「一人前の目安」は7年くらい（順調に成長して役席、課長代理・支店長代理等になるまで）を要します。いわば、「下積み期間が長い」のが銀行員の特性ともいえるのです。昨今では銀行の離職率が高くなり新規採用5割、キャリア採用5割の時代と聞きます。離職率の高さは一人前になるまでの下積みの長さも影響していると思います。

言 うまでもなく、融資担当者の醍醐味・やりがいは、お取引先の発展・事業拡大を金融面でサポートすることです。そのため必要な「お取引先を知るための活

動」、具体的にはお取引先の経営者とのコミュニケーションを増やす、工場見学や物流センター見学等で作っている製品やサービスを研究する機会を増やす、業界の市場規模・市場動向をリサーチすることです。

過 去、金融業界ではモデル審査（モデルリスク管理）をスモール法人に導入し、大きな損失やコンプライアンス上の問題を引き起こした経緯があります。生成AIによる稟議書作成サポートや審査時間の合理化・短縮化と銀行員のリサーチ力がどのように融合されて融資業務全般に活用されていくか、興味深く見守りたいと思います。



IKI GROUP PURPOSE

IKI グループパーパスへの取り組み

IKIグループでは、グループ一丸となった経営体制を構築していく企業風土の醸成を目的としたグループパーパス「社会とITの未来をともにつなぐ (Connecting people one world)」の下、共創によりITと社会を繋ぎ豊かな未来を創造することを目指しています。

また、グループ各社がこれまで築き上げてきた事業の礎をなす経営理念を尊重しつつ、各社が今後も変わらぬ成長を続けていくことを目指し、グループの全従業員が共有する価値観であるバリューを「技術力」「顧客満足」「持続的社会」「健康経営」と定めています。

社会とITの未来をともにつなぐ
"Connecting people one world"

パーパスに込めた思い

IKIグループは、共創によりITと社会を繋ぎ、豊かな未来を創造します



バリュー

「技術力」 お客様の要求にこたえる技術力を備え、社会に貢献する
「顧客満足」 お客様の期待を超える喜びを提供する
「持続的社会」 社会的課題を自分事として持続可能な社会に貢献する
「健康経営」 誰もがイキイキと成長、活躍できる環境を築く

今回のテーマ

「健康経営」に繋がるクラブ活動の紹介

バリューの中から今回は「健康経営」をピックアップし、IKIが行っている「健康経営」への取り組みの一つであるクラブ活動についてご紹介します。

IKIでは、社員の心身をリフレッシュし、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を積極的に応援しています。野球部、サッカー部、テニス部、バスケットボール部といったスポーツクラブの他に、釣り部や将棋部といったクラブもあります。各クラブは、各々のペースで練習を行ったり、大会に出場したりしており、活動を通じて部門や世代を超えた交流を図ることができています。



IKIのクラブ活動に対する社員の声
クラブ活動を通じた仕事以外のコネクションが、結果的に仕事に生きている



横の繋がりが増える機会になっている



業務外で他部門や役員とコミュニケーションできる機会があり、良い風土だと思う