

Knowledge

Report

SPECIAL FEATURE | 犬飼社長が聞く！あすへの対談

半世紀の実績と グループシナジーを武器に AI時代を先取りする 「攻め」の変革への挑戦

Vol.
52Knowledge Report vol.52

COVER STORY

強い生命力をもち、長寿の木として知られるイチヨウは、秋になると扇形の葉を鮮やかな黄金色に染めます。今年、世界文化遺産となった「飛鳥・藤原の宮都」。その宮都が栄えた時代にも、人々は色づく木々を眺め、季節の移ろいを楽しんでいたことでしょう。黄金色の葉が連なる並木道が、時代を越えて受け継がれる秋の美しさを映し出しています。

 社会とITの未来をともにつなぐ
IX Knowledge Inc.

令和8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。
本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

犬飼社長が聞く！

「AIネイティブカンパニー」として一気通貫のITサービス実現へ

あすへの対談

半世紀の実績とグループシナジーを武器に
AI時代を先取りする「攻め」の変革への挑戦

人や社会の未来を描き、新たな価値の創造に挑戦し続けるNECソリューションイノベータ株式会社。同社は2026年10月、NECとの経営統合により新たなステージへ進みます。半世紀にわたり培ってきた技術力と幅広い業種・業務の知見を結集し、AI時代における社会価値の創造を加速させようとしています。今回は、代表取締役執行役員社長の岩井孝夫様に、統合を目前に控えた思いと今後の展望について、犬飼社長がお話を伺いました。（※この対談は、2026年7月31日に行いました）



NECソリューションイノベータ株式会社
代表取締役 執行役員社長

岩井 孝夫 様
Takao Iwai

代表取締役社長

犬飼 博文
Hirofumi Inukai



3



9



12



18

CONTENTS

3 犬飼社長が聞く！ あすへの対談

「AIネイティブカンパニー」として
一気通貫のITサービス実現へ
半世紀の実績と
グループシナジーを武器に
AI時代を先取りする
「攻め」の変革への挑戦

NECソリューションイノベータ株式会社
代表取締役 執行役員社長 岩井 孝夫 様

9 IKIのサービスが 選ばれる“わけ”

株式会社バンダイデジタル
経営統括部
情報戦略部
ゼネラルマネージャー 笠井 和樹 様

12 ピンスポ!

未来へつなぐ
我が社のスペシャリスト
エンタープライズ事業部 加藤 純

14 Break Time

AIがコードを書く時代に、
私たちは何者になるべきか

16 IKI GROUP PURPOSE

18 オフィスリニューアル

より働きやすく、
よりつながりやすい環境づくり推進中!

19 コラム

百日紅

グループ間を繋ぐ
リーダーシップで未来を創る

犬飼…本日はお忙しいところ、お越しいただきありがとうございます。まず、岩井社長のご経歴についてお聞かせください。

岩井…私は2000年に日本電気株式会社（以下、NEC）に入社し、SEやプロジェクトマネージャーとして、メガバンクの合併対応や大規模アプリケーション構築など、主に金融業界のプロジェクトに携わってきました。その後、2021年に金融システム本部長、2023年に金融ソリューション事業部門長も兼ねたCorporate SVPを経て、2025年からは執行役員Corporate EVPとしてNECグループ全体のシステムインテグレーションや生産性・品質向上、サプライチェーン統括などを担当しました。同年4月にNECソリューションイノベータ株式会社の代表取締役執行役員社長を拝命し、現在就任2年目を迎えています。

犬飼…NECの役職も兼ねていらっしゃるんですね。

岩井…はい。NECの執行役員Corporate EVPを兼務していて、その所管部門の一つが当社です。また、NECの生成AIを活用したタスクフォースの責任者として全社的な推進も指揮しています。担当領域が重なっているので、スムーズに任務遂行ができています。

感じています。

犬飼…昨年、私も社長に就任し、日々重責を感じながら経営の舵取りに全力を注いでまいりましたが、岩井社長はこの一年を振り返ってみていかがですか。

岩井…社長就任後は、経営課題の解決に全力で取り組んできましたが、本当に忙しい一年でした。NECに入社以来、当社メンバーとは長年一緒に仕事をしてきたため、会社のこととは理解しているつもりでしたが、社長という立場で見ると、経営方針の浸透や各拠点での仕事の進め方など、改めて気付くことも多くありました。一方で、当社には長年培われた組織基盤があり、安心して仕事ができる環境にも支えられました。

半世紀の実績を礎に
経営統合で新たな成長へ

犬飼…昨年の9月、御社は創立50周年という大きな節目を迎えられました。

岩井…創立50周年は、当社が半世紀にわたり培ってきたITサービスの基盤と存在意義を再認識する大切な節目でした。本社と全国8拠点をオンラインで繋ぎ、趣向を凝らした周年行事を開催できたほか、社員が中心となって「当社らしい」イベントも企画してくれました。大きな節目を従業員と共に祝うことができ、大変うれしく思いました。

犬飼…大きな環境変化の中で、長年にわたって御社が築いてきた基盤への自信を再認識



代表取締役社長
犬飼 博文

NECソリューションイノベータ株式会社
代表取締役執行役員社長
岩井 孝夫

経歴
出身／岐阜県
2000年4月 NEC入社
2021年4月 金融システム本部長
2023年4月 Corporate SVP 金融ソリューション事業部門長
2025年4月 執行役員Corporate EVP
デジタルデリバリーサービスシニアマネージャー
NECソリューションイノベータ代表取締役執行役員社長
2026年4月 執行役員Corporate EVP
ITサービスデリバリー関係部門担当
NECソリューションイノベータ代表取締役執行役員社長
趣味／ランニング

されたことはとても大きな意味があります。さらに、今年10月、御社はNECとの経営統合を予定されているとのことですが、経営統合の経緯や狙いをお聞かせいただけますか。
岩井…当社は1975年にNECの子会社として設立されました。当時のNECの中核となる事業はハードウェアやメインフレ

ムで、エンジニアが活躍するITサービスの比重は今ほど高くありませんでした。しかし、クラウドの登場などにより事業環境は大きく変化し、優秀な人材の獲得やグループとしての方向性の一致が重要な経営課題となりました。AIの急速な発展を見据え、NECグループとして上流から下流まで一



AI時代を勝ち抜く鍵は、人と企業文化の融合

犬飼…経営統合は異なる企業文化の融合で

から実装・運用まで一貫通貫で支援する枠組みを強化していきます。

貫した価値提供を実現するため、先取りした「攻め」の経営統合を進める必要があると考えています。

犬飼…私自身もこの1、2年でAIを取り巻く環境変化の速さを強く感じています。AI時代に対応できる体制作りを、御社でも早急に進めていらっしゃるということですね。今後のNECグループ全体の事業戦略についても伺えますか。

岩井…NECグループでは「2030中期経営計画」の達成に向け、ITサービス事業と社会インフラ事業を両軸に取り組んでいます。その基盤となるのがやはりAIです。NECグループでは、今後のITサービスの構造を「コの字型」と表現しています。AIにより中流工程の生産性は高まりますが、その結果、上流の企画・設計や下流の運用改善を含めたサービス全体の需要はむしろ拡大していくと考えています。インターネットの普及期に通信インフラの整備後、コンテンツやサービス市場が成長したように、AIも今後はアプリケーションや活用領域が大きく伸びるはずです。その中で私たちがどのような価値を提供できるかが問われています。

犬飼…AI時代の競争環境を見据えた先行投資という位置づけなのです。私たちパートナー企業として頼もしい限りです。

岩井…経営統合により、AIの進化に素早く対応するだけでなく、変化を先取りすることが重要です。今年2月、米AI開発企業Anthropic社が最新AIモデルや自

律型エージェントを発表した直後の「アンソロピック・ショック」では、SaaS企業を含むIT業界への評価にも大きな影響が見られました。AI時代の競争勝者が問われる中、NECグループとしての立ち位置を市場に示すためにも、今回の統合を含む改革を止めることなく進めていきたいと考えています。

クライアントゼロで挑む「AIネイティブカンパニー」への変革

犬飼…グループとして「AIネイティブカンパニーへ」という大きなビジョンも掲げています。

岩井…IT業界はAI時代の変革において大きな役割を担っています。生成AIが急速に普及し、日本でも業務や日常での活用が一気に進みました。こうした中、私たちはこれまで培ってきたドメインナレッジを生かし、AIを使いこなす「AIネイティブカンパニー」を目指しています。その実現に向け、まずは自社で実践する「クライアントゼロ」に取り組み、将来的にはエンジニアの人数や時間ではなく、提供する価値で評価されるビジネスモデルへ、いち早く移行することが鍵になると考えています。

当社では約1万人の従業員がAIツールを活用できる環境整備を早い段階で進めました。AIは変化のスピードが速く未知の領域も多いからこそ、従業員の自由な発想



を尊重し、現場から生まれる可能性に期待しています。

さらにNECグループでは、お客様のDX・AI活用による経営変革を支援する価値創造モデル「Blustellar」を確立しています。今後は「AIネイティブカンパニー」として、お客様の課題解決を構想

もありますが、2社の企業文化の違いはどのように感じられていますか。

岩井…NECは事業領域が広く、役割に応じて組織が機能している印象があります。一方、当社には「人を大切にする」理念が根付き、チーム一体で仕事を進める文化があります。統合により人的資本経営をさらに強化し、一人ひとりが高いモチベーションで働きながら、NECグループとしてより大きな社会価値を生み出すことが重要です。どちらかに合わせるのではなく、両社の強みを融合した次世代の企業文化を育てていきたいと考えています。

特にAIをはじめとする環境変化が加速する中、従来の延長線上では対応できない場面も増えています。若いメンバーの視点や現場の知見を取り入れながら、時代に即した新しい企業文化を創り上げていくことが大切だと考えています。

共に時代を切り拓くパートナーシップ

犬飼…AI時代におけるパートナー企業との関係について、どのような未来像を描いていますか。

岩井…AI時代だからこそ、御社をはじめとするパートナー企業の存在を大変頼もしく感じています。技術の進歩で生産性が高くなると需要が減るように見えますが、実際には新たな需要が生まれることがありま

す。いわゆる「ジェボンスのパラドックス」です。AIにより開発の生産性が高まっても、IT化やレガシーシステム刷新の需要は増え続けるでしょう。一方で、求められる仕事の質はより高度になります。これからもパートナー企業の皆さまと連携し、技術力とチーム力を高め、共により大きな案件に挑戦できる体制を築いていきたいと考えています。

犬飼…日本のIT業界全体におけるAIの活用はこれからさらに加速すると思われるますが、現段階での課題はどのようなお考えですか。

岩井…今年6月に米シリコンバレーを訪れ、多くの米国企業がAI活用の成果検証を終え、次の段階へ進んでいることを実感しました。一方、日本企業はまだ活用方法を模索している段階です。AIは導入するだけでは価値を生みません。AI技術に加え、費用対効果を見極めながら、お客様への価値提供に繋げられるエンジニアを育成することが急務だと考えています。

犬飼… 私たちもAIエンジニア育成に力を入れ始めましたが、AIの進化のスピードが速いので現場は戸惑いも多いようです。エンジニア教育への取り組みはいかがでしょうか。

岩井…AI人材育成はIT業界全体の重要課題であり、AIを活用しながら学ぶことが鍵になります。膨大な情報を短時間で解析できる一方、ハルシネーションを見極め、現場やファクトを正しく理解する力は不可

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”」

IKIのサービスが 選ばれる“わけ” vol.34

Client

株式会社バンダイロジパル

Services provided

システム 開発支援

今回は、バンダイナムコグループ唯一の物流会社として、玩具やホビー商品、アミューズメント機器などの物流を国内外で支え続ける株式会社バンダイロジパルさま。インタビューに応じていただいたのは、経営統括部 情報戦略部 ゼネラルマネージャーの笠井和樹さんです。



お客様と同じ目線の 当事者意識と 要望を形にする 高い提案力

経営統括部
情報戦略部
ゼネラルマネージャー
かさ い かず き
笠井 和樹さん

あすへの対談

欠です。AIを使いこなしながら適切に判断できるエンジニアの育成がますます重要になるでしょう。

NECグループでもAI教育に投資しており、AIエージェントの導入や海外トレーニングプログラムの活用を進めています。社内研修への関心も高く、AI活用は単なる利用から成果創出の段階へと移っています。今後はコスト面も意識しながら、いかに効果

的にAIを活用するかがポイントになると考えています。

犬飼…最後になりますが、岩井社長のご趣味についてお聞かせいただけますか。スポーツが大好きと伺っていますが、休日などはどのように過ごしていらっしゃいますか。

岩井…走るのが好きで、ランニングを続けています。ゴルフも好きですね。沖縄へゴルフに行った際、偶然スケジュールが合い、急

きマラソン大会に参加したこともありました（笑）。子どもが小さい頃は少年サッカー団のコーチも10年以上務めました。休日はスポーツで体を動かし、リフレッシュしています。

犬飼…休日でもアクティブでいらついていますね。本日はお忙しい中、どうもありがとうございます。

玩具物流DXと ITガバナンスを支える 新設組織

—まず、御社の事業概要とご担当部署のミッションについてお聞かせください。

笠井…当社はバンダイナムコグループで唯一の物流会社として、玩具やホビー商品、アミューズメント機器などの国内外物流を担っています。私は今年度新設された情報戦略部の責任者として、全社のIT施策やプロジェクトを横断的に管理し、投資やリソースの優先順位付け、中長期的なIT戦略の立案、重要プロジェクトの推進を行っています。現在は組織基盤の整備を進めながら、全社最適の視点でIT活用を推進しています。

—新設部署ということですが、特に注力されているテーマは何でしょうか。

笠井…最も重視しているのはITガバナンスの強化です。事業の拡大に伴い、各部門の取り組みを全社視点で整理する必要があります。当社グループには挑戦を歓迎する文化がありますが、情報戦略部では新しい価値を生み出す「攻めのIT」と、セキュリティや統制を担う「守りのIT」の両立を目指しています。限られた予算や人材を有効活用しながら、最適なIT戦略を実現することが重要なミッションです。



高い専門性が求められる 特殊な物流業界

——物流業界を取り巻く環境についてはどのように見えていますか。

笠井…物流業界では人手不足への対応が大きな課題です。物流量が増加する中、安定したサービス品質を維持するためにはシステムの重要性がますます高まっています。また、玩具やホビー商品、アミューズメント機器の物流には高い専門性が求められます。一般的な物流市場とは異なる特性がありますが、長年培ったノウハウが当社の強みとなっています。

また、当社の継続的な成長には、物流オペレーションだけでなく、それを支えるシステムの高度化が欠かせません。既存システムの改善に加え、生成AIやDXなどの新技術を活用しながら、生産性向上や業務改革を進めています。

現場の声を確実に 具体化する提案力

——弊社とのお付き合いのきっかけを教えてください。

笠井…当社は長年お付き合いのあるパートナー企業がありましたが、案件数の増加に伴いリソース不足が課題となっていました。そういった状況を知った役員から紹介を受け

たのがI-KIさんです。当初は「まず一緒にやってみよう」というところからのスタートでした。

しかし、実際にプロジェクトを進める中で、単なるリソース補完の域を超えた価値を感じるようになりました。当社では「こういう仕組みにしたい」「もっと使いやすくしたい」といった抽象的な相談をすることも少なくありません。また、現場からも業務改善に関する漠然とした要望が寄せられることがあります。そのような中でもI-KIさんは単に指示どおりに対応するのではなく、こちらの意図や業務背景を丁寧に理解した上で、「こうした方が良いのではないか」と最適な選択枝や解決方法を提案してくださいます。しかも、その提案が現場の実態や課題をしっかりと捉えており、期待以上の形で課題解決につながることが多いのです。

紹介がきっかけではありませんでしたが、現在も継続してお願いしている理由は、こうした高い理解力と提案力にあると感じています。

——現在、弊社はどのような業務を担当していますか。

笠井…当初は要件定義などの上流工程の支援からスタートしました。その後、情報セキュリティ分野、そして開発支援へと領域が広がり、現在では幅広い形で参画いただいています。プロジェクトの一員として活動していただいているという認識ですね。

す。そして、いつもこちらの期待に応えていただいています。特に印象的だったのは海外子会社向けの情報セキュリティ教育です。英語で教育できる人材を探していたところ、高度なIT知識と語学力を兼ね備えた方をすぐにご紹介いただきました。今では教材作成から講義まで担当していただき、非常に高い評価を得ています。こちらが期待していた以上の提案でした。

——弊社の営業担当者や現場担当者の印象はいかがですか。

笠井…とても良い関係を築かせていただいています。営業の方は月次でしっかり時間を取って情報交換をしていますし、現場の課題や困りごとについて率直にご相談できる関係です。I-KIさんは必要な時だけ連絡をくださるのではなく、継続的にコミュニケーションを取ってくださいます。その風通しの良さも大きな魅力ですね。

また、現場の横の連携もとても強いと感じています。皆さんが情報共有をしながら動いてくださっているので、私が見えていない部分まで気付いていただけることがあり、大変助かっています。

これから最初にも 相談したいパートナー

——今後の取り組みについてお聞かせください。

当事者意識で強力に サポート

——ご一緒する中で、印象に残っているエピソードはありますか。

笠井…一番印象に残っているのは、ある大規模プロジェクトの立て直しです。システムベンダーとの間で成果物の品質や要件理解に課題があり、プロジェクトがかなり厳しい状況になっていました。私自身も週に何度もベンダー先へ足を運び、会議室で一日中議論するような多忙な日々を送っていました。

その時、I-KIの担当者の方が常に私と同じ目線で動いてくれました。「この画面では現場が困ります」「この設計では倉庫業務が回りません」と、利用者目線で率直に意見を出してくれました。パートナー企業という立場だと、なかなかそこまで踏み込めないこともあると思います。しかしI-KIさんは、当社社員と同じような当事者意識を持ってワンチームで取り組んでくださっていると感じました。

プロジェクトが大変な時ほど、その人がどのような考え方で仕事に向き合っているかが見えてきます。I-KIさんは、成果物だけではなくプロジェクトそのものを成功させようと考えてくださる会社だと思います。

I-KIの強みは “人材力・営業力・組織力”

笠井…今後は基幹システム刷新やDX推進、生成AI活用など、ITに関するテーマがさらに増えていくと思います。一方でIT人材不足はますます深刻になるでしょう。そうした中で、信頼できるパートナーの存在は欠かせません。

私は、I-KIさんの強みは「できません」で終わらないところだと思っています。どれだけ難しいご相談をしても、まず持ち帰って考えてくださる。そして、気付けば期待以上の提案や人材を提供してくれている。そんな経験を何度もしてきました。

これからはシステム開発だけではなく、中長期的なIT戦略や経営への提言といった領域でも一緒に取り組んでいただきたいと思っています。実際にお願ひする仕事の範囲も年々広がっています。新しい課題が出てきた時、最初に相談する会社はどこかと聞かれれば、やはりI-KIさんですね。これまで築いてきた信頼関係を大切にしながら、これからも一緒にチャレンジを続けていきたいと思っています。

——お忙しいところ、本日はどうもありがとうございました。





今回のスペシャリストは

エンタープライズ事業部

かとうじゅん

加藤 純

AIという言葉を聞かない日はない。チャットツールや業務効率化の話題として、AIは既に身近な存在になった。しかし、その裏側を理解して実際に業務へ落とし込み、成果につなげる人材はまだ多くない。今回のスペシャリスト 加藤純は、社内でも早い段階からAIの可能性に着目し、データ分析や機械学習に取り組んできた人物だ。AIを使うだけでは終わらせない、加藤が見据えるその先の価値に迫る。

社内での活動

2020年11月～2021年1月	「機械学習セミナー」を開催
2026年3月	テスト工程における生成AI活用セミナーを開催

原点は理学部での 気象データ研究

加藤のキャリアの原点は、大学の理学部で気象データの研究に取り組んでいた学生時代にある。膨大なデータを分析し、その中から法則や傾向を見つけ出す研究だったという。研究を通して学んだ「データを分析する」という経験は今の仕事にも生きていると語る。

自身の研究内容との親和性を感じて入社したのは、旧アイエックスときわテクノロジ[※]。新入社員として配属された科学技術部で、とある研究所にて研究者向けサーバーやストレージの管理、データ加工業務を担当した。

れることもあった。それでも、理学部で培った数学的素養、データ分析への興味、そして将来性。すべてがAIという分野と重なり、AIの道に進むことを決めた。

AIありきではなく、 課題から考える

現在は通信業界のお客さまを中心に、生成AIを組み込んだ業務システムの構築に携わっている。ただし、加藤の仕事は単なるシステムの開発ではない。要件定義よりも前の段階、「AIで何かやりたい」と考えるお客さまの相談相手として戦略立案支援から携わっている。お客さまの要望に合わせてシステム化を検討することはよくあるが、加藤の場合はその要件が本場にAIによって解決すべきなのかを見極めることから始めるという。

「実現したいことによっては、AIではなく普通のシステムの方がいい場合もあります」

AIは万能ではない。AIを導入すること自体が目的になると、結果として誰も使わないシステムができあがる。だからこそ、加藤は、まずゴールを明確にする。「業務時間を何時間削減したいのか」「どんな成果を得たいのか」「その効果をどう測定するのか」。それが決まらない限り、AI導入は成功しないという。AIを専門としながらも、AI前提で考えない。その姿勢こそが、多くの顧客から信頼を寄せられる理由である。

慣れない現場での業務は二人で対応しなければならぬ困難や苦労も多く、新入社員の加藤にとつて、[※]「分からない」の連続だった。「分からないことは自分で調べて、自分で解決するしかなかった。本を買って勉強して、とにかく必死でした」と、加藤は当時を回想する。

強い探求心が導いた AIとの出会い

約5年間携わった研究所の案件終了後、加藤は自社の基幹システムの保守業務へ異動した。初めて自社メンバーと仕事をして感じたのは、焦りだったという。同期や同僚はこ



「壁はぶつかるものではなく、 登るもの」

インタビューの中でも印象的だったのは、困難との向き合い方だ。「壁にぶつかって挫けたことはないんです」と語る加藤。「壁は登るものだと思うんです」と言葉が続ける。

新入社員時代から、分からないことは自分で調べ、考え、解決してきた。理学部で研究した気象という自然現象にも、明確な正解はなかった。AIにおいても同じだ。問題に直面したとき、その壁をどう登れば越えられるのか、どうすれば解決できるのか。決して諦めることはせず、乗り越える方法を探すという思考が、加藤のキャリアを支えてきた。

AIと現場をつなぎ、 価値を届ける人材へ

AIについて語るとき、加藤の口調は一段と熱を帯びる。AIは使うだけなら誰でもできる。しかし、システムに組み込み、価値を生み出すためには基礎知識が欠かせない。特に数学や統計の知識は避けて通れないという。だからこそ、加藤は社内勉強会の開催や情報発信を続けている。

AIは人間でいうところの脳のような存在に過ぎない。AIを動かすデータ、それを支えるシステム、そして課題を発見する人材、つまり身体や神経がなければ機能しない。その全体像を理解できる人材が、これからますます重要になるという。

加藤が目指しているのは、「AI専門家」という肩書ではない。AI、クラウド、インフラ、システム運用――。それぞれを理解し、全体をつなぐ人材だ。加藤は現在AWSを中心としたクラウド技術も学びながら、AIだけに依存しない総合的な提案力を磨いている。AIが注目される今だからこそ、その本質を理解し、顧客にとつての真の価値を届けられる人材でありたい。そう語る姿からは、技術への探求心と未来への責任感が強く表れていた。

AIを使う時代から、AIを生かす時代へ。その大きな変革の最前線を、加藤は今日も走り続けている。

※2009年10月にアイエックスナレッジ株式会社に吸収合併。

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。

【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。

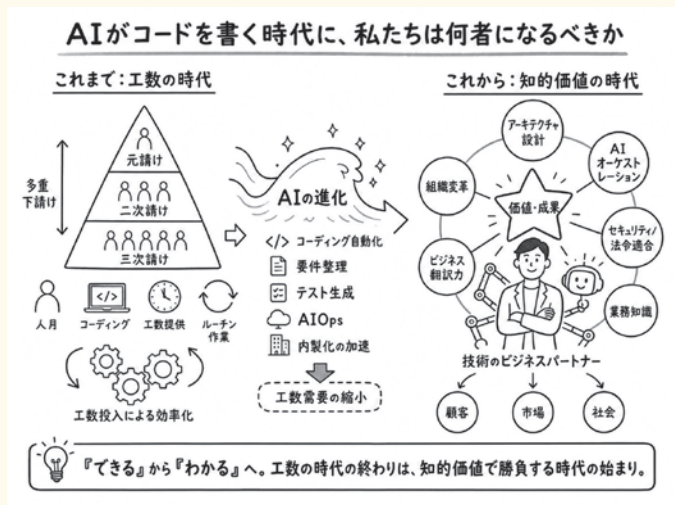
多くのIT・通信関連企業新規事業の立ち上げをプロデュースするほか、講演、雑誌、Webメディア等の記事寄稿多数。著書に「システムインテグレーション崩壊」(2014)、「システムインテグレーション再生の戦略」(2016)、「【図解】コレ1枚でわかる最新ITトレンド【増強改訂版】」(2017)など。



「AIがコードを書く時代に、私たちは何者になるべきか」

「AIがコードを書く」は、もはや仮説ではない

ひとつの時代が終わろうとしている。「人が書くから価値がある」という前提の上に成り立ってきたソフトウェア開発の世界を、AIが根底から覆し始めた。S W E・b e n c hというベンチマークにおいて、AIの問題解決率は2023年のわずか44%から2024年には71%へと跳ね上がり、2025年から2026年にかけては最先端モデルが80%を超えるスコアを記録している。もちろん、ベンチマークの数字がそのまま実務の代替率を意味するわけではない。実際のシステム開発では要求は曖昧で矛盾を含み、「何を作るべきか」自体が最大の問いであることも多い。しかし、二つの事実から目を逸らしてはならない。定義済みの問題を解くコーディング作業について、AIはすでに人間と



同等以上の能力を持つこと。そして、AIの能力向上の速度は、人間の学習速度を圧倒的に凌駕していることである。

変化はコーディングにとどまらない

変化はコーディングにとどまらない。要件定義の構造化、アーキテクチャ提案、テストの自動生成、ドキュメント作成、さらには運用・保守におけるAIOpsまで、システム開発と運用の全工程にAIは浸透しつつある。富士通は国内プロジェクトの約3割でAIを活用し、その割合を5〜6割へ引き上げる方針を示す。AIはすでに「試してみる段階」から「標準的な開発手法として組み込む段階」へ移行した。

SI事業者を襲う「工数需要のダブル消失」

この変化がSI事業者に突き付けるのは、工数需要の「ダブル消失」である。第一に、AIによる生産性向上が工数請求額を圧縮する。10人月かかった開発が3人月で済むなら、同じ成果への請求額は3分の1になる。第二に、ユーザー企業の内製化が発注そのものを消滅させる。スキルの壁、人手の壁、運用の壁といった内製化を阻んできた三つの壁は、AIとクラウドによって崩れつつある。「開発量が増えればSIerへの発注も増える」という楽観論は成り立たない。生産性向上の果実はまず内製チームの中で再投資され、外注市場ではなく内製市場が拡大するからだ。いま旺盛なDXやモダンイゼーションの需要も、内製化が完了すれば消える「移行需要」に過ぎない。つまり、SIerの最大の競合は、他社SIerではなくユーザー企業そのものになる。多重下請け構造を抱える日本のSI業界では、この影響はピラミッドの底辺から順に空洞化として現れ、やがて元請けにもビジネスモデル変革が不可避となる。数万社・数十万人が関わる、産業構造そのものの変革である。

工数の時代の終わりは、知的価値の時代の始まり

だが、私が伝えたいのは悲観ではない。工数を提供することで価値を生んできた時代の終わりは、本当の意味での「技術力」と「知的価値」で勝負できる時代の始まりである。その技術力とは何か。ビジネス要件と将来の拡張性を見据えるアーキテクチャ設計力。AIを「使う」のではなく「設計し、管理し、最適化する」AIOpsスキル。AI生成コードの安全性と法令適合性に責

任を持つセキュリティ・コンプライアンス設計力。産業固有の業務知識とITを結び付けるドメイン知識とビジネス翻訳力。そして組織変革を推進する統合力。いずれも、AIには担えない人間の領域だ。

若手へ—— 学ぶ目的は「できる」から「わかる」へ

若手の皆さんに伝えたい。「コードが書けること」はもはや差別化要因ではない。しかし、コーディングや運用の経験が不要になったのではない。売り物としては価値を失うが、知の土台としては依然として必要である。コードを書いたことがない人間は、AIが書いたコードの良し悪しを判断できない。医学教育における解剖学と同じように、実際に書き、動かし、壊し、直す経験だけが、技術的な直観と判断力を育てる。学ぶ目的は「できる」から「わかる」へ変わった。目指すべきは、AIを使つて5人分の作業をこなす作業者ではなく、顧客のビジネス課題を理解し、AIを活用して最適なソリューションを設計・実現できる「技術のビジネスパートナー」である。何より、問いを立てる力を磨いてほしい。AIに良い答えを出させるのは、良い問いである。

中堅・ベテランへ—— 経験は代替されず、増幅される

中堅・ベテランの皆さんに伝えたい。長年積み上げた熟練がAIによって「普通のこと」になる時、揺らぐのはスキルではなくアイデンティティだ。それに抵抗を覚えるのは意志の弱さではなく、人間として自然な反応である。しかし、事実を見誤ってはならない。AIに正しいコンテキストを与え、その出力の品質を見抜き、誤りを察知できるのは、深い経験を持つ者だけだ。AIは皆さんの経験を代替するのではなく、

増幅させる。求められるのはゼロからの学び直しではなく、既存の強みをAI時代に再定義することである。「コードを書く人」から「AIが書いたコードを設計・レビュー・統制する人」へ。その一歩は「今週の議事録整理をAIに手伝わせてみる」程度の小さな実験でいい。大きな変革は、小さな成功の積み重ねからしか生まれない。若手のAI活用力とベテランの業務知識を交換し合う相互学習は、双方の価値を高める。組織もまた、心理的安全性の確保、変革後のキャリアの提示など、変化を支える土台を用意する責任を負う。

会社へ—— 人手を売る事業から、知識と技術を売る事業へ

会社も変わる。人手を売るビジネスから、知識と技術を売るビジネスへ。パーパスは「ITシステムを作ること」から「顧客のビジネスの変革と成長を推進するパートナーであること」へ。AIネイティブな開発会社、デジタル変革コンサルティング、特化型AIOpsプロバイダーなど道は複数あるが、いずれも会社を作り変える覚悟なしには進めない。

問われているのは、技術ではなく意志である

問われているのは技術の話ではなく、意志の話である。危機は、気付いた者だけが対処できる。そして変革を動かすのは、危機感ではなく「自分なりの物語」だ。時代の変化を自分の言葉で語り、仲間や顧客に伝え、共に動き出す。その主役は経営者だけではない。現場で顧客と向き合い、これから何十年もこの産業を担う君たち自身である。工数の時代の終わりは、知的価値で勝負できる時代の始まりだ。今こそ、自らを作り変えるときである。

「持続的社会」につながる取り組みの紹介

IKIグループが大切にするバリューのひとつである「持続的社会」。私たちは事業活動だけでなく、スポーツ支援や次世代育成など、さまざまな社会貢献活動を通じて、誰もが活躍できる持続可能な社会の実現を目指しています。今回は、その代表的な取り組みをご紹介します。

障がい者支援「CACカップ」

当社は、株式会社CAC Holdingsが主催する「CACカップ」に協賛し、その活動を支援しています。

CACカップは、東京都内の特別支援学校に通う生徒を対象としたボッチャ競技大会です。

当社は協賛企業として、大会を通じた障がい者スポーツの普及や、生徒たちが活躍できる機会の創出を応援しています。



女性活躍支援「KDDI LADY GO CUP」

当社は、女子プロゴルフトーナメント「KDDI LADY GO CUP」への協賛を通じて、女性がライフイベントとキャリアを両立しながら活躍できる社会づくりを応援しています。

仕事と家庭、育児や介護など、多様なライフステージの中でも一人ひとりが能力を発揮できる環境づくりは、持続可能な社会の実現に欠かせません。当社は本大会への協賛を通じて、多様性を尊重し、誰もが活躍できる社会の実現を支援しています。

次世代育成「ロボット&プログラム体験教室」

当社は、地域の子どもたちを対象とした「ロボット&プログラム体験教室」を継続的に開催しています。

2011年5月の初開催から、2026年7月に世田谷区立芦花小学校で開催した第62回まで、約900名の子どもたちがロボット制御やプログラミングを体験してきました。

また、今期は15周年を迎えるにあたり、ロボットキットを全面的にリニューアルしました。カリキュラム構成やロボットキットの組立図などを見直し、より分かりやすく、学びやすい内容へと改善しています。

本教室は単なるIT体験にとどまらず、論理的思考力や課題解決力を育む機会を提供することで、未来を担う次世代人材の育成に貢献しています。



未来につながる社会のために

当社は、スポーツを通じた共生社会の実現、多様な人材が活躍できる環境づくり、そして次世代を担う子どもたちへの学びの機会の提供など、さまざまな活動を継続しています。これからも企業としての社会的責任を果たしながら、人と社会の未来につながる取り組みを通じて、「持続的社会」の実現に貢献してまいります。

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と社会をつなぎ豊かな未来を創造することを目指しています。

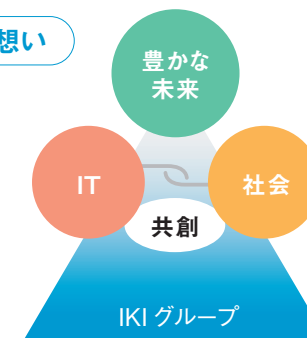
また、グループ各社がこれまで築き上げてきた事業の礎をなす経営理念を尊重しつつ、各社が今後も変わらぬ成長を続けていくことを目指し、グループの全従業員が共有する価値観であるバリューを「技術力」「顧客満足」「持続的社会」「健康経営」と定めています。

社会とITの未来をともにつなぐ

“Connecting people one world”

パーパスに込めた想い

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

3社体制でともに目指す、グループの未来

IKIグループは新たに1社を迎え、3社で構成する新体制へ移行しました。

すべての会社が共通のパーパスとバリューを掲げ、グループ一体となって新たな価値の創造と目標の実現に向け邁進してまいります。

アイエックス・ナレッジ グループ



株式会社
シーアンドエーコンピューター



アイエックス・ナレッジ株式会社



株式会社スタイル

オフィスリニューアル

より働きやすく、よりつながりやすい環境づくり推進中！



第一歩は関西から。次のつながりは、グループ全体へ。

働きやすさとつながりを支える環境へ

アイエックス・ナレッジグループでは現在、働き方やコミュニケーションの在り方を見直し、より働きやすく、よりつながりやすい環境づくりを進めています。本企画では、グループ横断で進めるオフィス改革の第一歩として、2025年にオフィスリニューアルをした関西事業所を紹介するべく、福井 幸二関西事業所長にお話を伺いました。

今回の関西事業所リニューアルの背景には、事業拡大に伴うオフィス環境の課題がありました。コロナ禍以降の顧客オフィス縮小や請負案件の増加により事業所勤務者が増え、執務スペースの確保が急務に。また、更衣室や休憩スペース、会議室の不足、セキュリティ面での課題なども改善が必要な状況でした。

そこで、「明るく、リラックスして働けるオフィス」をコンセプトに環境を一新しました。

特にこだわったのは、休憩やコミュニケーションの場となる**マグネットスペース**です。社員同士はもちろん、常駐先で働くメンバーや社外パートナーも気軽に立ち寄れる空間を目指しました。また、モバイルロッカーや無線LANを整備し、半フリーアドレスを導入。チーム編成の変更にも柔軟に対応できる環境を実現しました。会議室についても一室増やしたうえで完全個室化し、待ち時間の短縮やセキュリティ面の課題を解消しています。

リニューアルにあたっては、コストを抑えるため社員自らの仕物の移設や引っ越し作業を実施。新しいオフィスルールづくりを含め、多くの議論と協力を重ねながらプロジェクトを進めました。

完成したオフィスは、働きやすさだけでなく、人と人とのつながりを育む場所へと生まれ変わりました。移転後に実施したアンケートでは、「業務効率が向上した」との回答が約半数、「コミュニケーションが取りやすくなった」との回答は半数以上にのびりました。

関西事業所から始まったこの取り組みを、今後のグループ全体の環境づくりにもつなげていきます。



エントランス



会議室



オフィスの様子



ファミレススペース



マグネットスペース



カフェスペース

休憩時間に、
笑い声が聞こえる
明るい現場となりました。



関西事業所長
福井 幸二氏

リニューアル後に
社員の声を
聞いてみました！

受付がスタイリッシュでいい。

打ち合わせスペースが増えた
ところが気に入っている。

空間が広がったことで
開放感がある。

COLUMN

百日紅

社外監査役
椎名千恵

皆さん、サルスベリの木をご存じでしょうか。

「百日紅」と書いて、サルスベリと読みます。知名度が高いとはいえないと思いますが、その名をご存じでなくとも、写真を見ていただくと「あ、あの花か」と思い当たる方もいらっしゃるのではないのでしょうか。街路樹や公園では10mを超すほどの高木が枝を大きく広げ、たわなに花を咲かせて、遠くからでも目を惹くボリュームです。

サルスベリの開花期間は7月～10月、初夏から初秋まで100日以上咲き続けるという特徴から「百日紅」という名がつけられたといわれています。また、樹皮がツルツルしていて猿も滑ってしまふほど、という意味からきているとも。

濃いピンクや紫色のふさふさしたフリル状の花びらが元気に咲き誇っている姿に気付くのは、紫陽花の季節が終わるにつつ、暑さが厳しくなっていく頃。7月に入り「いよいよ暑くなってきたなあ」と、ふと遠くを見やる時、強い陽射しの中

で鮮やかな花を咲かせるサルスベリが目にとまると、本格的な夏の訪れを実感します。

梅の蕾のほころびに冬の終わりを知ら、色とりどりの花々が咲き競い、日本が一番美しい季節がやってきた、と毎年感じているのですが、盛夏には花の種類は少なくなり、切り花の持ちも悪くなります。そんな中、元気に咲き誇るのが、お陽さま大好きサルスベリです。個々の花は数日で散ってしましますが、新しい花がたくましく次々と咲き続けます。

私は7月生まれなのですが、夏は苦手。続く酷暑にげんなり、ヨレヨレしてしまうことも増える日々、強い日差しの中、突然の雷雨の中でも、力強く咲き続けるサルスベリを見つめるにつけ、「暑さに負けず、なんか偉いな、元氣だしていいか」と気を取り直したりしています。家路につきながら、「プシュッ」の楽しき



皆さんはどんな工夫で暑さを凌いでいらっしゃるのでしょうか。

バランスの良い食事、適度な運動の習慣、十分な睡眠をとることが健康維持の基本ですが、楽しみをもつことも大切ですね。しんどいことが続いても、自分なりの、ちょっとした楽しみを見つけて、がんばりすぎずにいられるといいです。

暦が変わり、ようやく秋めいてきました。サルスベリの花も多くが散り、実が成ってきています。来夏、ぜひ皆さんにも、咲き誇るサルスベリを見つけていただけると幸いです。