

Knowledge Report

IX Knowledge Inc. PR MAGAZINE
Vol.43 SPRING 2022

- ① あすへの対談 安藤社長が聞く！
DX、ESGに率先して取り組む グローバル物流企業
現場力を磨きお客さまのニーズに応えられる企業へ

ゲスト：古賀 博文さん
三井倉庫ホールディングス株式会社
代表取締役社長 グループCEO

- ⑧ [特別インタビュー企画]
— 次世代技術者育成のヒント —
WRO Japanの取り組み

- ⑪ [特別企画] ブレイクタイム
「共創」が個人も企業も成長させる
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②③ 村上 英典

- ⑮ IKIのSDGs宣言
事業活動を通じて「3つの社会の実現」に貢献

- ⑰ IKI フォトコンテストReport

- ⑱ [コラム]
木曽路、ロマン、カメラ

[今号の表紙]

富士山と桜、日本の象徴ですから最高の組み合わせです。白が薄いピンクの可憐な桜に雪をいただく霊峰富士。観ていると時を忘れず。
写真は、富士急行下吉田駅より徒歩10分「新倉山浅間公園」からの1枚です。富士山を望むビュースポットとしては、5本の指に入ります。

[撮影] 太田 隆

IKI ナレッジ・レポート vol. 43

令和4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。

安藤社長が聞く！

DX、ESGに率先して取り組む グローバル物流企業



現場力を磨き
お客さまのニーズに
応えられる企業へ

明治42年の創業から100年以上続くグローバル物流企業の三井倉庫グループを束ねる、三井倉庫ホールディングス株式会社。2014年、金融から物流へとまったく異なる業界に活躍の舞台を移し、2017年に同社代表取締役社長に就任以降、業績をV字回復させトヨタのカイゼンを取り入れた事業改革や、デジタルトランスフォーメーション（DX）、ESG（Environment・Social・Governance）などにも積極的に取り組んでいる古賀博文さんに、安藤社長がお話を伺いました。

三井倉庫ホールディングス株式会社
代表取締役社長 グループCEO

古賀博文

Hirobumi Koga

安藤文男

Fumio Ando

強豪テニス部で過ごした 学生時代

安藤…お忙しいところおいでいただきましてありがとうございます。早速ですが、これまでのご経歴をお聞かせください。

古賀…私は高校、大学と慶應義塾に進学しました。慶應義塾では体育会庭球部に所属し、硬式テニスをしていました。ただ、レギュラークラスでもなく、テニス部で真面目に一生懸命練習に励んでいたというのが正確なところです。慶應義塾大学は関東大学テニスリーグの強豪で、当時は慶應義塾大学、早稲田大学、日本大学、筑波大学などが一部リーグでしのぎを削っていました。

安藤…慶應義塾大学の庭球部は大変強いと存じ上げています。高校も強かったんじゃないですか。

古賀…高校も強かったですね。高校は神奈川県大会でだいたいベスト8に6人ぐらいいは残りました。高校も大学も、学校は強かったですよ。結局、私は高校、大学とで7年間テニス部で過ごしました。

就職のきっかけというほどではありませんが、私が在籍していた商学部では銀行を志望する人が何人かいました。私は先輩の勧めもあり、1981年に株式会社三井銀行（現…株式会社三井

住友銀行）に入行しました。銀行に入ってから仕事をやりながら4～5年くらいはテニスをやっていましたね。

良き先輩に恵まれて ここまでできた

古賀…銀行では融資畑というんでしょうか、入行してからずっとファイナンスを担当していました。数年前に大流行した「倍返しだ！」で有名な銀行系ドラマがありましたでしょうか？

安藤…ありましたね。

古賀…そのドラマには悪役の常務がいましたが、ファイナンス担当というのはちよūdそんなイメージです。当時私は常務でしたので、そのモデルじゃないかと言われていましたが、決してそんな悪いことはしていません（笑）。そんな銀行時代に、私は基本的には法人担当で東日本の営業を統括していました。

ある時、いきなり頭取から呼ばれて「三井倉庫株式会社（現…三井倉庫ホールディングス株式会社。以下、三井倉庫）に行っていただけですか」と言われました。銀行では、ある程度の年齢になるとたいいその子会社に行くのが普通です。当然、私もそういうところに行くのだろうと思っていましたので、子会社ではない三井倉庫と聞いて「私にオプションはあるんでしょうか？」と聞くと「ありません」と。

そうして私は、2014年5月三井倉庫に入社、同年6月に取締役となりました。三井倉庫はトラディショナルな会社で、社外からの常勤の役員は実は私が初めてでした。

安藤…あの当時は、三井倉庫の社長は田村和男さんですか？

古賀…田村和男会長、藤岡圭社長です。お二人に「なぜ私を呼んだんですか」と聞くと、M&A（合併・買収）でグループ会社が増えたので、「全体をコントロールする人間が欲しい。だからお願いしたんですよ」と。戦略的にやってきたM&Aですが、なかなかその効果が出ずに、買収した会社ののれん代を減損処理するということで2017年3月期決算では約250億円という大幅な損失を出しました。ちよūdその頃です。藤岡社長と田村会長から当時常務だった私に、「社長になってもりたい」とお話がありました。私は「ちよūdと待ってください。社長になるつもりは毛頭ありません。社長にはプロパーの人になっていただいた方がいいんじゃないですか」と話をしたので、「あなたにはこれまで3年間働いてもらった。その上で社長になってもりたいんだ」と言われて、2017年に社長に就任し、今現在就任5年目が終わろうとしています。

安藤…社長にご就任後はV字回復をさ



古賀 博文 Hirobumi Koga

三井倉庫ホールディングス株式会社
代表取締役社長 グループ CEO

1958年生まれ。1981年株式会社三井銀行（現：株式会社三井住友銀行）に入行。その後、2014年三井倉庫株式会社（現：三井倉庫ホールディングス株式会社）に入社し、同年6月に取締役就任。2017年6月には同社代表取締役社長、グループCEOに就任し、現在に至る。趣味は、ゴルフ、料理など。

安藤…企業には現在、あらゆるものをデジタル化し事業構造や産業構造を変えるDXやエネルギーの低炭素化・脱炭素化を推進するエネルギートランスフォーメーション（EX）、サステナブルな社会を作ることなどが求められています。御社では、ESG（Environment：環境、Social：社会、Governance：ガバナンス）やDXに対しての取り組みを相当進められていますね。

古賀…企業の物流部門では、「CO₂をどれくらい排出しているんだ？」というCO₂削減へ向けた意識も我々の想像以上に強まりました。これまでは「安くしてくれさえすればいいですよ」と言っていたのが、CO₂の削減とDXを提案すると、「お話を聞かせてください」「一緒にやりたいです」と興味を示してくるお客さまが増えています。

安藤…2020年初めから世界中で起っている新型コロナウイルスの感染拡大は、物流業界にも大きく影響していると思います。いかがでしょうか。

古賀…実はこのコロナ禍でお客さまのサプライチェーンがかなり混乱しています。特に最近コンテナ船のスケジュールが乱れ、世界的に大きな問題になっています。例えばロサンゼルス港では入港を待つコンテナ船が溜まり、だいたい2〜3週間のいわゆる「沖待ち」というのが起きています。コロナの影響に加えて、アメリカでは転職ブームでトラックドライバーが辞め

サプライチェーンに対する 関心の高まり

安藤…やはり田村さんや藤岡さんの人選が功を奏したような気がしますね。プロパーの人では意識改革や方針変更というのはなかなかやりづらいと思います。

古賀…当時は物流自体が相当な変革期でもありました。新たな活力の導入や収益管理の徹底、大胆なコスト削減、

V字回復の最大要因は 社員の力

私が社長になってからV字回復とよく皆さんに言っていたのですが、V字回復できるような土壌を作ってくれた先代の社長・会長に私は非常に感謝していますし、先代のさまざまな取り組みがなかったらいわゆる総合物流会社に脱皮できませんでした。もとより三井倉庫って良い会社なんです。きちんとして仕事をすれば、しっかりと利益が出てくる会社です。そのような意味では、私は良き先輩に恵まれてこま

れました。

古賀…たまたまです。先輩の藤岡さん、田村さんが多くの会社をM&Aしたり設備投資をしたりしてやっとそれらの効果が出てきているのが私の代ということになります。



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

そのほか今まで培ってきたものをドラマティックに変えることは内部で30年40年やっているとなかなか難しい点もあると思います。

安藤…そう思います。良いか悪いかは別にして、やはりなかなかできません。

古賀…私は会社再建のプロの方から、社長の仕事というのは「社員がイヤだと思うことをやることだ」と言われたことがあります。そしてさらに大事なことは、そのイヤなことをやり通すことだと。しかし最も大事なことは、そのイヤなことをやり通して最後に社員に「やってよかったな」と思ってもらうことだと。私はその言葉を聞いてなるほどと思いました。

そこで社長就任後、まずはこれからの3年間を「反転期」と位置付けて

事業収益力向上に注力し、次の2年間で「持続的成長」へつなげると決めました。

最初に私はコスト削減や粗利益改善などに着手し、社員にも結構キツイことばかりを言っていました。私としてはそれも私の仕事だと思って、とにかくやるべきことはやろうと取り組んできました。そうすると、だんだん社員の間に意識や行動の変化が表れてきて、各事業会社の得意分野や優れた機能を生かした提案が増えて着実に成果を積み上げていくことができました。

その結果、想定を上回るペースで収益回復を実現できました。私はV字回復の最大の要因は社員一人ひとりの尽力にあると思っています。

げの3%程度で推移していましたが、メーカーのトップの方はそれほど物流に関心がありませんでした。ところが昨今のサプライチェーンが大きく乱れている状況下では、「うちのサプライチェーンは大丈夫か？」と。今は、トップの方の物流に対する関心がこれまでに高く高まっています。

業界の動向を待たず、 DX、ESGに取り組む

安藤…企業には現在、あらゆるものをデジタル化し事業構造や産業構造を変えるDXやエネルギーの低炭素化・脱炭素化を推進するエネルギートランスフォーメーション（EX）、サステナブルな社会を作ることなどが求められています。御社では、ESG（Environment：環境、Social：社会、Governance：ガバナンス）やDXに対しての取り組みを相当進められていますね。

古賀…企業の物流部門では、「CO₂をどれくらい排出しているんだ？」というCO₂削減へ向けた意識も我々の想像以上に強まりました。これまでは「安くしてくれさえすればいいですよ」と言っていたのが、CO₂の削減とDXを提案すると、「お話を聞かせてください」「一緒にやりたいです」と興味を示してくるお客さまが増えています。

安藤…ただ儲ければいいという時代から、今は社会的に貢献できている会社かどうかが問われる時代になりました。企業の安定的・長期的な成長には、環境や社会問題への取り組み、ガバナンスが影響しているという考え方が広まっています。まさにESGが企業に対する新しい判断基準として注目されているわけですね。

古賀…ええ、そう思います。ところが、意外にCO₂排出量の数値を出すのは難しいんです。物流ではコンテナにいろいろなお客さまの荷物を混載して運びます。船一隻を借りて物を運べば全体のCO₂排出量は分かりますが、そのうちのある部分だけの排出量はなかなか分かりづらい。

そこで私たちは、あなたのところはこれだけのCO₂を排出していますよ、でも物流をこのように変えればこれくらい削減できますよ、と具体的に数字を出して見える化するサービスを提供しています。

おそらくここ3年間くらいで、現在起きているようなサプライチェーンの混乱も含めてお客さまのニーズにきちんとソリューションを提示できる物流会社とそうでない物流会社とに二極化してくると私は考えています。当社としては生き残っていかねばいけないので、業界の動向云々よりもまず私たちが率先して取り組もうということで、DXやESG、

「テクノロジーの力」をいかにうまく融合できるかにかかっていると思います。

実際に人間の手で行う方が極めて高いクオリティを保てる業務が存在します。ですので、差がつくのはその部分になると考えています。また、ロボットや機械をつないで全体のオペレーションを回していくのは人間です。そのクオリティがなければ良い物流現場にはなりません。

2021年から三井倉庫株式会社の代表取締役社長をトヨタ自動車出身の久保高伸さんにお願ひしています。彼はお客さま側から物流を見てきた人です。で、三井倉庫の良い伝統を大事にしながらもメーカー出身ならではの知見を活かし、現場力をもう一段高めてほしいと思っています。

今、社長自身が新たな刺激策だということ現場はヒイヒイ言っています。が、社員の皆さんには頑張っていただいています。

お客さまと共に創るDX

安藤…今後、当社に対して何か期待される場所があればお聞きしたいと思っています。

古賀…IKIさんは長年にわたってお付き合いしていただいて、今ではなく

CO₂削減も含めてどんどん打ち出させていただいています。

安藤…お客さまのニーズに添えていくことは必要ですね。ソリューションを提示できないと、市場から評価いただくのは難しくなりますから。

古賀…そうですね。新たに取り組むことはリスクになり得る可能性もありますが、逆に成功すれば大きなチャンスにもなります。

トヨタから学ぶ
カイゼン方式

安藤…古賀社長はいろいろな媒体でお話しされていますが、その中でも特にトヨタ自動車株式会社のカイゼンのお話が強印象に残りました。トヨタさんのモノづくりでのカイゼンと倉庫業との改善は若干違う点があるように思いますがいかがでしょうか。

古賀…今トヨタさんのトヨタ生産方式やカイゼンを学ぶセクションに常時当社の社員を3〜4人派遣していて、いただいた2〜3年間徹底的に教育していただいています。戻ってきた後はトヨタさんで学んだノウハウや現場重視のDNAを広く伝えてもらって現場の改善活動に役立てています。

もちろんメーカーの工場と我々物流とは似て非なるものではあるのです

てはならない存在になっています。物流はシステムなしにできませんので開発を含めて本当にお世話になってます。

先ほどお話ししたとおり、これから物流会社が二極化してくると思います。そうした中で今当社は、今後の事業の大きな柱の一つにしようと、医薬品や医療機器などのいわゆるヘルスケア分野に注力して取り組んでいます。それだけにとどまらず、いろいろな業界に対してさらにきめ細かなサービスを提供していかねばなりません。そうすると、システムはますます重要になってくると思います。

当社ではシステムが一度止まったところとがあるものですから、あの恐怖をもう二度と味わいたくないと強く思っています。また、かなり老朽化しているシステムもありますからクラウド化することも考えています。おかげさまで当社は利益も多少は出してきましたので、今こそシステムに投資しなければいけないと。御社には、ぜひともそういったところでさらに結びつきを深めていただきたいと思います。我々のシステム担当もまだまだ素人なので、人材育成の面でも御社に期待しています。ぜひよろしくお願ひいたします。

安藤…業務の整理についてはお客さましかできないので、そこに私どもも一緒にって参加させていただいてお互

が、しっかりとロードマップを作って改善をきちんとやってというところでは共通するものがあります。

安藤…トヨタさんは品質に関してはすごく厳しいですね。

古賀…厳しいですね。だからこそ勉強になります。トヨタさんはプライドもありますし、すごく自信を持っています。トヨタさんに2年間お世話になって帰ってくると、当社の社員もピカピカになっています。ただ結構厳しいので、もう勘弁してくれみたいに途中で音を上げそうになる社員もいます。ですから頑張れ、と励ましています。

また、私たちの物流現場はトラディショナルなところがあり、昔からの言い伝えですとか先輩の背中を見て学べということがままあります。今は「圧倒的な現場力」を実現するために現場業務の標準化や手順の見直し、統一化に徹底的に取り組んでいます。そうしないとDXはできません。

安藤…おっしゃる通りですね。まず、何をするかが分からないとDXはできません。

古賀…これからは現場にもAIやロボットが当たり前のように入って来るだろうと思います。機械やロボットはお金をせば良いものが買えます。では、結局どこで差が出るかというと、現在お客さまに評価いただいている「人の力」と、AIやロボティクスといった

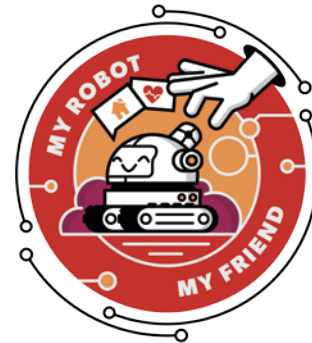


「次世代技術者育成のヒント」

WRO Japan の取り組み



かない のりかね
金井 徳兼さん
NPO法人WRO Japan 理事長
神奈川工科大学 創造工学部教授



WRO®2022テーマ:
MY ROBOT MY FRIEND

毎年、IKIがグリーンスポンサーとして協賛している子どもたちを対象としたロボットコンテストWRO Japan (World Robot Olympiad Japan)。それを主催するNPO 法人WRO Japan には、2010 年、当社社会貢献活動「ロボット&プログラム体験教室」の企画段階から教室開催のノウハウやカリキュラムなどの面でご支援いただいています。ロボットキットを用いたプログラミング教育の先駆者、NPO 法人WRO Japan の理事長であり、神奈川工科大学 創造工学部教授の金井徳兼さんに次世代技術者育成のヒントを伺いました。

学生は面白くないと
取り組まない

――まずは金井先生ご自身について伺いします。ご所属の創造工学部はどのような学部でしょうか。

金井.. もともと私は工学部に所属していました。工学部には電気や電子、情報や応用化学や機械という学科がありますが、そこでは各分野の基礎、ベースとなる内容を学びます。一方、創造工学部は製品技術を取り入れながら社会や生活を支えるような具体的なモノを開発する技術者を育成します。

私の専門のベースにあるのは、計測や測定と言われている分野です。光や音や電氣的な仕組みを使ってものを計るところから始まって、今は人間と関わりがあるものを見える化していくことに取り組んでいます。

わかりやすい例としては、パンが焼けたときの表面の色のつき方の見える化があります。学生たちは、パンが焼けたときの表面の色のつき方を評価する仕組みを作って、それをもとに熱源をコントロールしていくことを家電に組み込む研究をしています。

いつでもおいしくパンが焼けるようになるというコンセプトですね。ところで、先生はWRO Japanの理事長をされていますが、WROと関わるようになったきっかけを教えてください。

金井.. 1998年に日本で初めてレゴ®マインドストーム®というロボットキットが玩具として市場に投入されました。実は、私が自負しているのは日本で初めてロボットキットを大学教育に取り入れて、かつ高校生向けのロボットコンテストを開催したのが神奈川工科大学だということです。



いに共創の原理を作り上げていければ、たぶんDXは成功に向かうと思います。

古賀.. DXで我々がやろうとしているのは、物流の見える化のシステムをお客さまと一緒に立ち上げるというものです。それはもちろん当社だけの力ではできません。御社にも参加していただいてお客さまを交えながら一つのを一緒に作っていきたいと思っています。お客さまもどうすればいいかわからないので、では、トライ&エラーと一緒にやりましょうと。

安藤.. ぜひ、ご協力をさせていただきたいと思っています。お客さまと一緒に議論しながら、あ、なるほどね、ということがお互いに共有できると双方の持っているものを持ち寄ってできるかなと思います。

では、最後に休日の過ごし方や趣味などを伺いたいと思います。以前から一緒にゴルフをさせていただいています。古賀.. ゴルフはよく行っています。ゴルフ以外では、いろいろなビジネス関連本を浅く乱読しています。熟読すると眠くなってしまうので面白くないなと思ったら、すぐに読むのをやめて別の本に移ります(笑)。

あと最近は料理レシピサイトを見ながらですけれども、料理をするようになりました。まだ揚げ物はできませんが、それ以外は比較的数多く挑戦して

YouTube「三井倉庫グループ公式チャンネル」のご紹介



2022年2月に開設されたYouTube「三井倉庫グループ公式チャンネル」。各種サービスや企業紹介等の動画コンテンツが順次配信されています。ぜひ、右のQRコードよりご覧ください。



います。最初は家族に「味見は勘弁してよ」と言われたのですが、最近はお少食べてくれるようになりました。もちろん、後片付けもきちんとしています。

安藤.. 後片付けもされるんですね。作るのには好きだけど片付けはしない、だから絶対に料理はすると言われるのはよくあると聞いたことがあります(笑)。今日はどうもありがとうございました。今後とも、どうぞよろしくお願いたします。



WRO®2022

WRO (World Robot Olympiad) は自律型ロボットによる国際的なロボットコンテスト。2022年大会は、性能と品質を競う競技からアイデアやビジネスを競う競技まで、4種類の競技で広く挑戦の場を提供します。

ROBO MISSION

約2m×1mのコース内で与えられたミッションをクリアするためのロボットの機構や動作を作成し、そのスピードと正確性や再現性といった開発者のスキルを競う競技。

FUTURE INNOVATORS

毎年変わるテーマに対し、ロボット・ソリューションを企画・開発・プレゼンする競技。国際大会では英語によるプレゼンと質疑応答が必要。

FUTURE ENGINEERS

4輪自動走行車型のロボットでフィールド上を走行し、オブジェクトを識別しながらすべてのセクションを正しく横断する競技。

ROBO SPORTS

WROで唯一の対戦型競技。指定されたエリアの中で動的に変わる外部環境に対し、使用機材をリアルタイムにかつ高度に制御して競う競技。

**技術を理解して
伝えられることが重要**

―現代は、Society5.0の実現やデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進などが叫ばれ、目まぐるしい時代変化の真つただ中にあります。大学教育やWRO Japanに関わって来られたこれまでの経験から、次世代技術者育成に対するアドバイスをお願いいたします。

金井…当大学だけではないと思いますが、最近の学生はコミュニケーションやチームワーク等が少し苦手なところがあります。企業においても自分の考えをまとめて報告するなどの文書作成が不得手な方が割といらっしゃるのではないのでしょうか。企業がDX人材の育成を進める中で技術の習得そのものは重要だと思いが、その技術をきちんと理解して相手に伝えることができるということも、個人的には重要だと思っています。

―確かに、当社でもコミュニケーション力などを含めた「人間力」の向上を掲げてはいますが、

「一人ひとり個別にどう対応していくか、なかなか難しいところがあると感じます。

金井…そのことについては、最近ある会合で貴重なご意見をいただきました。何のために学んでいるのですか、その学びが社会とどのようにつながっているのですか、というところを我々教員も熟思しながら学生や子どもたちの教育に当たるべきだというご指摘をいただき、なるほどなと思いました。

今は何かを調べなさいと子どもたちに言うてもネット検索して終わりです。子どもたちは、調べるといことは検索することだと思っているんですね。そうすると当然ですが、そうした情報だけでは浅い理解になります。昔は、本を読んだり文献を探してきたりして自分で理解するまで調べないと先に進めませんでした。私は子どもたちが薄い情報の集積で物事を理解していることがとても気になっていて、これからの技術者として大丈夫かなと感じています。

同様に、プログラミング教育に関しても心配なところがあります。「プログラムはコンピュー

私と同様に、WRO Japan副理事長である小林靖英さん(株式会社アフレル代表取締役社長)も、当時、福井で同じような活動をされていて、連携して科学技術体験を多くの子どもたちに提供していきましようと感じました。た。そうした中、2004年にシンガポールの国立サイエンスセンターからシンガポール、韓国、台湾、中国、日本の5カ国を中心として「ゴマインドストーム®」を使ったロボットコンテストをやりましたがという打診があり、小林さんと、このような取り組みがこれから世界的に広がっていくと予想されるので日本からも参加チームを送りましよう。そこで、神奈川工科大学主催のロボットコンテストで優勝したチームを日本代表としてWRO第二回世界大会に参加させていただきました。それがきっかけでWRO Japanとしての活動が進み、NPO法人化されて現在に至ります。

神奈川工科大学でロボットコンテストを始めた当時は、「玩具で教育などはありません」というお叱りをたくさんいただきました。しかし、何十年も続けていると時代も変わり、WRO Japanも2019年には77の国・地域が参加するロボットコンテストになりました。ですから、あの時日本もWROの組織の中に入っていてよかったなと今は思っています。

ところで、なぜ大学教育にロボットキットを取り入れたのか。実は学生は面白くないと物事に取り組みみません。当時、学生が興味を持って取り組めるものが何かないかと常に考えていました。たまたま教育用レゴ®マインドストーム®RCXを学生に使わせてみたところ、ずいっと研究室にいるようになったんです。今までは講義が終わるとすぐに帰っていたのに朝から晩までモノを作って動かしているんです。そのとき私は、これには、学生を虜にする魔力があるなと



―教育におけるWRO Japanの意義というのはどのようなことがありますか。

金井…WRO Japanのようなロボットコンテストでは、与えられた課題をきちんと理解する読解力と、限られたパーツやセンサーを使って課題を攻略するアイデアをどのように創出していくかということが重要になってきます。要求されたモノをグループで創作していったりコミュニケーションをとって意見をまとめていったりすること

ロボコンオンライン開催で 感じた可能性

思いました(笑)。でも同時に、集中できるということは教育において重要だとも感じました。大学生がそうならばたぶん小学生や中学生、高校生も同じように没頭できるだろうと。そこで、高校生向けのコンテストをやってみなければ。それが今は小学生から大学生までが参加するようになって裾野が広がっています。

お互いに切磋琢磨できる。そのような経験をするのもWRO Japanに参加する意義のひとつではないかと考えています。

―コロナ禍でWRO Japan開催についてお聞かせください。

金井…2021年のWRO Japan決勝大会は新型コロナウイルス感染症がなかなか収束しない状況から、急遽、オンラインでの開催になりました。

これまでのような対面での開催ですと参加されたほとんどの方は自分の競技しか見られませんでした。オンラインではすべての競技を見るができます。それは、他のチームが作ったロボットやプログラムを見て工夫などを参考にするができるということです。結果的に、オンライン開催は参加者のスキルをバージョンアップするための新しい学習の場の提供になったのではないかと思っています。

また、これもオンラインならではといえますがWROの「コミュニケーション」の方に海外からジャッジとして協力いただくことができました。海外ジャッジの方がその場で質問することもでき、オンライン開催にしたことで、そうした面でも大会自体の内容もレベルアップしましたし、いろいろな可能性を感じた場面も多かったように思います。

ただ一方では対面でないと感じできないところもあって、それは大切にしていくな必要があると思っています。2022年大会は対面方式で行う予定で準備を進めています。対面ならではの良さを再確認しながら開催したいと思っています。同時に、より多くのチームの子どもたちが大会を目指せるように、事前学習の取り組みなどにもオンラインの仕組みを活用してもらう少しシステムティックに対応していきたいと思っています。

タにとつては文章にあたります。その文章をきちんと書けるようになるためにはどうしたらいいですか？」ということをよく子どもたちに問いかけるのですが、なかなか答えが返ってきません。そこで、「普段から文章をたくさん書いて読んで読んでいないとプログラミングはできないんだよ」という話をしています。

プログラムというと理系の話ばかりに集約されがちですが、逆に国語力を鍛えていったほうがプログラミングの能力は高まっていきます。以前はC言語の文法が理解できていればどのようなプログラムでも組めるというような風潮がありました。いわゆるコーディングを教えるのがプログラミング教育ということですね。私はそうではなくて論理的に理解する、論理的に説明するということができない限り、良いプログラムは作れないと思っています。これからはそのあたりも再確認しながら教育に携わっていききたいですね。

―最後にこれだけは言っておきたいということがあればお伺いしたいと思っています。

金井…最近SDGsへの関心が高まっていますが2030年までに17のゴールをクリアして持続可能な世界を目指すということですが、まさにSDGsの主役は今の小中高生ですね。WRO Japanという、国際大会を目指して小中高校生向けにロボットコンテストを運営している集団だと理解されることが多いのですが、私たちは、より多くの子どもたちが先端科学の集合体であるロボット制作・制御を楽しく学び科学技術への興味意欲を持ってもらえるような教育活動を展開していきたいと思っています。今後の動きにご期待いただきたいと思います。

―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。

「共創」が個人も企業も 成長させる

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。

加速するビジネス・スピードと 急速に膨らむ「技術的負債」

「技術的負債」という言葉があります。ソフトウェア開発における概念で、システム開発においても技術的な借金があり、借金をすると利子を払い続けなければならないのと同じように、システムを構築すると利子としてシステムを改修し続けなければならない、それが負債のように積み上がることの比喩として、使われています。

最初は丁寧に、整然と設計され、その通り実装されたシステムでも、ビジネス環境やユーザーのニーズが変われば、それに対応して改修しなくてはなりません。それは、事業を維持するためには必要なことです。しかし、改修が積み上がる過程で、システムは複雑性を高め、カオスに向かつてゆきます。その結果、改修は難しさを増し、改修のスピードは落ちてゆきます。そのうちにニーズの積み上がるスピードに、改修が追いつかなくなってしまう。つまり、借金をして利子が積み上がり、利子さえも返せなくなつて債務超過に陥ってしまうというわけです。

その理由のひとつが、ソフトウェアの「不可視性」です。ソフトウェアは、エンジニアには読めても、ビジネス・パーソンには読めないということです。ですから、事業に責任を持つビジネス・パーソンが、自分たちのニーズをエンジニアに伝え、彼キテクチャは、有効な方法論です。インフラやプラットフォームもまた、このスピードに同期させなくてはなりません。だから、サーバーレスやコンテナを前提に、ソフトウェアの本番環境へのデプロイを、安定稼働を保証しながら、高頻度で行えるようにしてはなりません。クラウドの活用やDevOpsは、そのために必要となります。

「作らないための技術」を駆使して、 できるだけ少ないコードで ビジネス目的を達成する

内製チームは、そうやって、「技術的負債」を膨らませることなく、変化に即応できる圧倒的なスピードを手に入れようとしています。

ユーザー企業は、このような取り組みに、ITベンダーの支援を期待していますが、この期待になかなか応えてくれません。だから、ユーザー企業は、自分たちでやるしかなく、上記のような「作らないための技術」を持つ人材を自分たちで採用し、内製しなくてはならないのです。

「内製化支援」と「共創」ビジネス

圧倒的なビジネス・スピードが必須のシステムに取り組む内製は、「作らないための技術」が前提にあつてこそ、成り立ちます。そんなお客様の内製を圧倒的な技術力で支えることが、「内製化支援」です。これは、組織力を駆使して工数を集めれば、何とかなる類ではありません。圧倒的な技術力を持った人材を、お客様の内製チームに送り込み、チームの「員」として、「一緒に仕事をし、技術面でお客様の模範であり教師となつて、内製に必要なとされるスキルをトランスファーすることです。これが、「共創」ビジネスです。

IT×ビジネスの拡大の勢いを考えると、ユーザー企業の内製化は、ますます、拡大してゆきます。しかし、そのためのスキルを持った人材は、

らは、それを理解してソフトウェアに仕上げなくてはなりません。そのためのコミュニケーションに相当の時間と時間がかかります。

そもそも文章として仕様書にする過程で、情報は欠落し、できあがつたシステムは、ビジネス・ニーズを完全には満たすことはできません。そこで、できあがつた現物を見てフィードバックし、また、作り直すことを繰り返します。リリース前の段階で、もはや「技術的負債」をはらんでいるわけです。不確実性が高まり、正解がわからない時代になつて、事業を継続し、成長させるには、圧倒的なビジネス・スピードで、変化への対応が求められます。ソフトウェアもまた、このスピードに対応できなければ、あつという間に「技術的負債」が膨れあがつてしまいます。Amazonは、このような「技術的負債」を回避するために、1時間に1000回以上も様々なシステム改善を行っているそうです。Amazonと同じとはいきませんが、そんなスピード感覚が、いまのIT×ビジネスに求められているのです。ところが、日本企業では、月に1回でも改善できればいい方で、半年に1回、1年がかりというのも珍しくありません。それは、関連部署との調整や稟議決裁、IT部門への説明やITベンダーへの発注と購買手続き、開発チームと運用チームとの連携などのコミュニケーションに膨大な時間や手間をかけているからです。このようなやり方では、「技術的負債」がどんどん積み上がります。IT×ビジネスに必要なスピードを獲得することなど、できるわけがありません。

「技術的負債」をなくすための 「内製化」

中長期にわたつて未来を予測できない以上、目の変化に即座に対応できる圧倒的なスピードが、事業を継続させ、成長させるための必須の条件です。だから、事業部門の配下にITを

不足しています。だから、「内製化支援」すなわち「共創」ビジネスの需要は、拡大してゆくでしょう。

これをビジネス・チャンスととらえ、これからの成長の原動力に変えるためには、「サービス」を再発明する」くらいの覚悟が必要です。過去の常識に囚われていては、お客様に、愛想を尽かされてしまいます。自らもまた、時代の最先端を駆使して「共創」できる「スキルを磨き」自らの事業の再構築をすべきです。

「共創」への挑戦が切り拓く、 新たな成長の機会

「DX」ということが、世間を賑わしています。「IT×ビジネス」は、そんな勢いに押され、ますます拡がってゆくでしょう。だからといって、ITベンダーが「お客様のDXの実践に貢献します」と看板を掲げて、ここに紹介したような、技術やスキルを提供できなければ、誇大広告になつてしまいます。ならば、世間の大騒ぎから一歩身を引き、ITベンダーの本来の役割である「技術力でお客様の事業を支える」ことに、改めて真摯に目を向けるべきです。

そのためには、いま必要とされている「作らない技術」を磨き、「共創」できるようになることです。ただ、その機会を、既存の仕事の中に、あるいはその延長線上に見出すことはできません。積極的に新たな需要を生み出す挑戦が必要です。

挑戦に成功の保証はありませんが、成長は保証されています。

挑戦を繰り返し、新たな機会を切り拓くべきなのです。そんな挑戦の積み上げが、個人も企業も成長させてゆくのです。

作らない技術のスタック

アジャイル開発 Agile Development	
高品質で無駄なく変更要求に即応できるソフトウェアの実現	
✓ビジネスの成果に貢献するコードだけ	▶デザイン思考
✓変更にも柔軟・迅速に対応	▶XP(エクストリーム・プログラミング)
✓バグフリーで提供	▶スクラム など
DevOps Development & Operation	
安定稼働と高速なデリバリーの両立	
✓運用の安定を維持	▶CI(継続的インテグレーション)/CD(継続的デリバリー)
✓本番環境への迅速な移行	▶コンテナ
✓高速な改善	▶マイクロ・サービス など
クラウド Cloud Computing	
最新機能の調達と構築・運用からの解放	
✓最新の機能やリソースの調達	▶サーバーレス/FaaS
✓経費化による不確実性への担保	▶PaaS/SaaS/API
✓構築や運用、セキュリティから解放	▶リポジトリリー・サービス など

使いこなせるチームを配置し、ビジネス・チームとシステム・チームのコミュニケーション・コストをなくし、両者を同期させて、システムを作る「内製化」が拡大しています。

彼らは、「技術的負債」を生みださないために、次のようなことに取り組んでいます。

- 既存のサービスやOSSを目利きし、できるだけコードを書かずに機能の実装を目指す。
- どうしても独自に作らなければならない機能は、ビジネスの成果に貢献するコードに絞り込み、最小限にすることを旨とする。
- システムは、業務プロセスを最小単位に分解して、その単位でテストし、実装する。
- それぞれは、少ないコードなので、バグは排除され高品質になり、しかも独立した業務プロセス単位にメンテナンスができ、変更への即応力も担保される。
- 可読性の高いコードを目指すことで、マニユアルなどのドキュメントがなくても機能が理解できるので、システムの属人化を排除できる。

XP (eXtreme Programming) やスクラムなどによるアジャイル開発、マイクロサービス・アー



わが社の

トップ・エンジニアの軌跡

②③

「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（I K I）。この強気プレス裏付けは、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「I K I」の現場の顔「トップ・エンジニア：今回の『わが社の匠』は、お客さまと当社の懸け橋となり、お客さまの課題解決に向けて現場の技術者とともに奔走する営業の匠、村上英典です。（編集部／本文敬称略）」

モノづくりに関わることを目指しＩＴ業界の門をくぐって20年。当企画への抜擢に「まだ自分が匠と誇れることは何もできていないので、おこがましい。ただ、そうならないといけないだろうし、そういう期待も込められているのだと思う」と自身の現在を分析する。新人から営業畑一本でＩＴに携わってきた今回の匠、村上は、どのような姿勢でお客さま、そして技術者と向き合ってきたのだろうか。

技術職採用のはずが 営業部門へ配属に

学生時代からＩＴに興味があったわけではなかったが、モノづくりに携わる仕事があった。そう考えていた村上は「プログラミングやシステム開発などのモノづくりが格好いい」と思い、技術的な知識は何もなかったがＩＴの道を選んでＩＫＩに入社した。

当時のＩＫＩは技術職採用しかなく、村上も技術者として採用された。しかし、村上の入社時には新入社員を営業部門に配属するという動きがあり、新入社員研修中の村上に白羽の矢が立ったのが営業職に就きつかけだったという。当初は、「技術職に応募して

関係者が一堂に集まる場を設け、現状の確認からリリースまでの段取りを村上が中心となって仕切り直した。その後も、通常は現場内のメンバー同士で行われる進捗の確認や報告の窓口を買って出て全体を取りまとめ、無事に予定通りリリースを迎えるに至った。営業担当村上へのお客さまからの直接の相談、それは、長いお付き合いの中で築かれた関係性と、「村上なら何とかしてくれる」という、匠への信頼感がうかがえる出来事だ。

「自分の意志を貫いた」 挑戦が成功体験に

何事も自分の思いだけでなく、上司や周囲の意見を受け入れて物事を判断する村上が「自分の意志を貫いた」と語るエピソードがある。以前、営業担当者として面白いと感じるシステム検証案件の依頼が村上のところに持ち込まれることがあった。さっそくその依頼を受けるべく上司に掛け合ったが、案件を受けることに対して上司からは強い懸念が示された。いつもなら上司の意見を優先し引き下がることが多い村上だが、その案件には営業担当者として挑戦したいと感じる魅力があった。入念な準備の末、上司を説得して受けたその案件は成功裏に終わった。また、さらに別の開発案件に発展させることにもつながったという。この経験がターニングポイントとなり、最近現場に於いて「営業が矢面に立つてお客さまに伝える」ことも大事な役割と考えている。

営業担当者の視点で お客さまのニーズを分析

真面目さを武器にお客さまとの 「共創」を目指す

営業4部

村上 英典

むらかみひでのり



入ったのに、なぜ営業なのだろうか」という葛藤があった。だが、会社から望まれていることに応えようという、匠の責任感が営業職に進む決め手になり、今日に至っている。

長いお付き合いにより 築かれた信頼

営業担当者として20年の経験を持つ村上だが、実は担当してきたお客さまは多くない。初めて営業担当を任されたのは、24時間365日システムの保守・運用を担うお客さまの現場だ。その現場の担当を10年、そして現在担当する大手通信事業者さまの現場担当を10年。メインで担当したお客さまは大きくはその2社だが、それぞれのお客さまにおいて数々のプロジェクトを担当してきた。自身の強みとして、「真面目に向き合うこと」というお客さまとの付き合い方を挙げる匠。その強みは、20年というお客さまとの長いお付き合いや経験の中で培われてきた。

少し前にこんなことがあった。あるサービスのリリースに向けてＩＫＩ技術者が対応していた時のことだ。「プロジェクト内で作業遅延が発生しているが、進捗が見えず困っている」と、お客さまから直接村上に連絡があった。すぐに

というのは自覚している。そこをどう補って自分の言葉で伝えるかが課題」と自身の弱みを分析する匠は、日々進化するＩＴ技術に対して常に興味を持ち、書籍やセミナー、現場の技術者からトレンド情報を収集するなどして知識を蓄積している。

お客さまに寄り添った 提案活動で「共創」を目指す

「すべての人に対して常に誠意を持って接したい」と語る村上は、営業担当者としてお客さまと現場の技術者をつなぐ、橋渡しを担うと同時に、社内ではグループマネージャーとしてグループの取りまとめを担っている。当社営業の中枢として活躍する匠の今後の目標は、「今まで携わったことのない仕事に挑戦すること」だ。新規のお客さまでも既存のお客さまでも、今まで自身が携わったことのない、例えば開発案件などにも携わり、「幅広い分野で対応できるということを社内外に示していきたい」と語る。

さらに、グループマネージャーとして部長補佐を担う中で、目の前の案件を考えることはもちろん重要であるが、2年、3年とお客さまが中長期的に考えていることまで把握することの大切さを改めて感じているという。お客さまが考えているビジョンに対して、ＩＫＩは何ができるか。お客さまに寄り添い、そのビジネス成長に貢献する提案を考えることがＩＫＩの成長につながると考えている。真面目さを武器にお客さまとの「共創」を目指す村上の挑戦はこれからも続く。

IKIのSDGs宣言

アイエックス・ナレッジ株式会社は、「情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する」という企業理念のもと、持続可能な社会の実現に向けた世界共通の目標である「持続可能な開発目標（SDGs）」を経営課題の一つと捉え、全社一丸となつて推進する事業活動を通じて、その達成に向け積極的に貢献してまいります。

アイエックス・ナレッジ株式会社
代表取締役社長 安藤 文男

SDGs取り組み方針

1 平和と公正な社会の実現に貢献



2 すべての人が生き生きと活躍できる社会の実現に貢献



3 豊かで持続可能な社会の実現に貢献



取り組み事例

コーポレートガバナンス



コーポレートガバナンス体制の強化による公平な意思決定の実施、事業展開に即した法務機能の充実や内部通報制度等による、コンプライアンス経営の強化など、企業としての信頼を高め、平和と公正な社会の実現に貢献しています。

ロボット＆プログラミング体験教室



IT企業ならではの体験教室を10年にわたり実施し、これまで延べ746名（2022年3月末現在）が参加。車型ロボットキットを用いたプログラミング体験を通じて、多くの子どもたちにもものづくりの楽しさ、IT技術の面白さを伝えてきました。

システム運用サービス



社会インフラとしての情報システムの安定的な稼働を支え、社会生活の維持に貢献するとともに、パートナー企業との連携強化による高付加価値なITサービスの提供を行っています。またIKIが持つ技術力を生かし、お客様のDXを支援することで、豊かな社会の実現に貢献しています。

IKIのSDGs宣言

事業活動を通じて「3つの社会の実現」に貢献

アイエックス・ナレッジ（以下、IKI）は、情報サービス企業としての事業活動を通じて、「持続可能な開発目標（SDGs:Sustainable Development Goals）」の達成に貢献すべく、「IKIのSDGs宣言」を掲げました。当企画では、IKIのSDGs宣言とその内容、現在実施している取り組みについてご紹介します。

IKIのSDGs宣言とは

IKIは持続可能な社会の実現に向けた世界共通の目標である「SDGs」を経営課題の1つと捉え、事業活動を通じて積極的にその実現に貢献するというIKIのあり方を示し、2021年11月に「IKIのSDGs宣言」を掲げました。（次頁）

「IKIのSDGs宣言」では、「情報サービスを通じ人と社会の豊かさに貢献する」という当社の企業理念と行動指針に基づき、持続的成長と企業価値の向上に努め、

1. 平和と公正な社会
2. すべての人が生き生きと活躍

できる社会

3. 豊かで持続可能な社会
という3つの社会の実現に貢献することを、取り組み方針として定めました。

SDGs宣言で目指す姿

当社は、それら「3つの社会」の実現のため、目指す姿を次のとおり定めました。

「平和と公正な社会」の実現に向けて、企業としての継続的な成長を通じて社会からの信頼を高め、公平で平等な企業活動を行う。
「すべての人が生き生きと活躍できる社会」の実現に向けて、人材育

成や女性の活躍推進、広く次世代を担う人材の創出とその支援を行う。
「豊かで持続可能な社会」の実現に向けて、業務知識や技術力とともに、先端技術を活用した高付加価値サービスを創出する。

これら目指す姿を指針に事業活動を推進していきます。
また当社が、これまで取り組んできた地域清掃活動への参加や小学生を対象としたロボット＆プログラミング体験教室の開催など、地域に寄り添った社会貢献活動を継続し、全社一丸となってSDGs達成の貢献に取り組んでまいります。

木曾路、ロマン、カメラ

「木

曾路はすべて山の中である。…一筋の街道はこの深い森林地帯を貫いていた。」
島崎藤村先生の夜明け前の出だした。

実

私は、木曾福島で生まれ、3歳までその地で育った。父が戦後林野庁に就職し、国有林管理の仕事をしていたためだ。本当の田舎は、長野県伊那の南箕輪村。実家に帰った時は、母に「ちよつと行ってくるわ」と言っ、カメラ片手に木曾路や御嶽山方面へよく出かけていた。

お

勧めスポットとしては、エメラルドグリーン^{かきぞれ}の滝壺としては日本一、とにかく素晴らしい柿其溪谷。薄いターコイズブルーが続く眩しい阿寺溪谷。日本三大美林のひとつ、樹齢300年以上の木曾ヒノキが林立する赤沢自然休養林。標高2000mの絶景をロープウェイでも楽しめるが、九蔵峠展望台からの眺望がよりお薦めの御嶽山。毎年2月上旬、雪道を車走らせ、望遠レンズで青く輝く氷柱を狙う白川氷柱群。

これらは、訪問者を魅了する。

昨

年春に長男から葛飾北斎の描いた滝が木曾の上松あたりにあることを聞いた。この滝は昔、中山道(木曾路)を代表する名瀑で、滝の高さは約20m、風光明媚な景勝地として知られていたとのこと。北斎は、富嶽三十六景で有名だが、「諸国滝廻り」というタイトルで8枚描いており、その中の1枚が「木曾海道小野ノ瀑布」の錦絵だ。その絵は、垂直の瀑布と旅人がそれを仰ぐ姿が描かれており、大の北斎ファンの私としては必見の地となった。

昨

年初秋、行動開始。南アルプスと中央アルプスに挟まれた伊那谷から木曾谷に抜けるには、権兵衛峠という長さ4500mのトンネルを車で走る。トンネルを越えるとそこは、歴史の街道、中山道だ。家を出て40分後、上松を過ぎた辺り、バス停脇の小さな駐車場に車を止めた。他に車はない。確かに左手に滝が見える。だが、北斎の描く迫力はない。明治時代に滝の上部に鉄

太田 隆

道が架けられたため、風景は一変したのだ。しかし、何故か江戸時代のロマンを感じ、近づきながらシャッターを切り続けた。滝から出るマイナスイオンは、私とレンズを水滴で歓迎してくれた。北斎も浴びたであろうこの水しぶき、なんと気持ちが良いことか。まさかタイムスリップが起きたのか、自分は不思議な空間の中にいた。

写

真を始めて10年以上になるが、旅、出会い、発見、お酒がスパイラルしている良い趣味だ。しかし、写真の腕前は、あまり上がっていない。一瞬で、シャッタースピード、露出、ISO、構図、アングルの5つを最適化し、イメージどおりの写真を撮れるようになるのは、まだまだ先のことだろう。

時には歴史ロマンを感じる不思議な空間に導いてくれる「写真」という世界に、みなさんも一歩足を踏み入れてみてはいかがだろうか。

(顧問)



IKI フォトコンテスト Report

「IKI フォトコンテスト」概要

対象者：当社社員

募集テーマ：「SDGs部門」「風景部門」「私の自慢部門」「ユーモア部門」

表彰：社員投票により各部門得票数に応じて表彰作品3点、全12点を決定

実施期間：2021年12月～2022年3月

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、長期にわたり人々の行動が制限される日々が続いています。当社も例外ではなく、プロジェクトメンバーや同期の仲間、お客さまとの懇親の場が自由に持てないなど、社員同士の交流の機会も大きく制限されてきました。そうした状況の中で少しでも社員同士がつながりを感じられる場を設けたいという思いから、今回、企画・開催したのが全社員参加型イベント「IKIフォトコンテスト」です。その様子の一部を本誌でご紹介します。

社員同士の交流のきっかけに

お客さまの現場で勤務している社員が多い当社では、一般的なコロナ禍で、社員が本社や拠点事業所に帰社することも少なからず制限されています。そうした状況下で、機会が限られた帰社時の話題となり、少しでも社員同士の交流のきっかけとなるようにとの思いで開催した今回の「IKIフォトコンテスト」では、応募写真を印刷して各事業所内に掲示しました。一方で、帰社が難しい社員が社外からでも気軽に応募写真を見られるように、オンライン掲示板も用意。オンラインとオフラインの両方を活用することで、全社員が参加できるイベントを目指しました。

各部門に渾身の一枚が集結

初めての社内フォトコンテストイベントに、募集開始直後はなかなか応募が集まりませんでした。各部署の協力もあり、最終的には掲示スペースの壁が埋まるほどの作品が集結しました。

当コンテストで特に応募の多かった「風景部門」には、最近撮影したものから過去の思い出まで、社員のお気に入りの1枚が多数集まりました。また、ペットの写真が中心となった「私の自慢部門」や、思わずくすくす笑ってしまうような作品が寄せられた「ユーモア部門」では、趣味や好みなどフォトコンテストならではの社

員の日常を垣間見ることができました。「SDGs部門」はなかなか難しいテーマ設定ではありませんが、自分以外の社員が以前から取り組んでいる活動を写真で見ること、SDGsについて考える機会になったのではないかと思います。

社員の新たな一面を見ることができた「IKIフォトコンテスト」。このような取り組みを通して、今後もインナーコミュニケーションの活性化を目指してまいります。



▲ 社内掲示の様子(本社)

社内ポータルでの掲示 ▶