

INTEC TODAY

2020.02 vol.08

特集1

5G時代 始まる



特集2

「つなぐ」から
「ひらく」「変える」へ
情報流通基盤サービスの
新たな取り組み

CLIENT TODAY

グループ各社の会計システムを
統合・共通化
株式会社 吉野家ホールディングス

Silicon Valley Today

お金より信頼がものを言う
Startupとの付き合い方

富山のイノベーター

山西潤一 氏

INTEC TODAY

2020年2月21日発行 [インテック・トゥデイ]

vol.08 2020.02

Cover illustration : TANAKA Hideki

03 | 特集1

5G時代 始まる

走りながら新しい価値への挑戦を

08 | 特集2

「つなぐ」から「ひらく」「変える」へ 情報流通基盤サービスの新たな取り組み

インテック 執行役員 情報流通基盤サービス事業本部長 飯沼正満

12 |

CLIENT TODAY

本部業務の効率化を目指し、
グループ各社の会計システムを統合・共通化
株式会社 吉野家ホールディングス

14 |

Silicon Valley Today

お金より信頼がものを言うStartupとの付き合い方

16 |

Today's Topics

19 |

富山のイノベーター

TODAY'S KEYWORD

IoH

Internet of Human

「IoT (Internet of Things)」に対して、「IoH (Internet of Human)」という言葉が登場しています。IoTの対象が、モノからヒトになったものです。

現在、多くの人がスマートフォンやスマートウォッチなどを携帯しており、持ち主は常にインターネットに接続されている状況にあるといえます。そのため、これらの機器に内蔵された各種センサーから、位置情報や移動速度、嗜好など、ヒトの状況や行動に関するデータを集めて分析できれば、ビジネス現場での活用も可能になります。マーケティング情報の収集やオフィスでの生産性向上、工事現場や製造現場での安全性向上などが期待できるでしょう。

さらに、腕時計型のセンサーで血糖値や心拍からのストレス度合いを計測するなど、ヒトの状態を計測する技術も次々と開発されています。普段通りに生活するだけで、健康状態をチェックすることも可能になりつつあります。

最終的には、IoTとIoHを組み合わせることで、モノとヒトに関する情報をつなぎ、効率的かつ人間にとって心地よい社会を作り上げることが、IoHの大きな目標と言えるでしょう。

インテックは、ランドセルにセンサーをつけて登下校時の子どもの行動をデータ化し、見守りに生かすなど、すでに富山地区でIoHの取り組みを始めています。今後もお客様の課題解決に役立つIoT、IoH環境の構築を支援していきます。

5G時代 始まる

走りながら新しい価値への挑戦を



株式会社インテック 常務執行役員
ネットワーク&アウトソーシング事業本部長
足田秀三



株式会社インテック 常務執行役員
行政システム事業本部副本部長
谷口庄一郎



東京大学大学院工学系研究科工学専攻教授
森川博之氏

ネットワークやシステムのあり方を変える可能性を秘める5G（第5世代移動通信システム）が、まもなく国内でも商用化される。5G時代に、企業はどのように新しい価値を生み出していけばいいのか。どのような取り組みが、次世代の価値を見出す原動力になるのか。国内の5G推進団体である第5世代モバイル推進フォーラム（5GMF）企画委員会委員長を務める東京大学大学院の森川博之教授との対話から、いくつかのポイントが浮かび上がってきた（文中敬称略）。

2020年、5G元年に どう向かい合うか

疋田：今年はいよいよ、国内で5Gの商用サービスが開始されます。5Gへの期待はどのような点にあるのでしょうか。

森川：5Gに期待するのは、「みんなで作り上げていく」ということです。新しい通信サービスである5Gに対して、「何かを与えてくれるもの」という受け身の考え方もありますが、実は提供側も何ができるかわからないのが本音です。ユーザー企業は、通信事業者など提供側に依存するのではなく、「みんなで一緒に作り上げる」「みんながステークホルダーだ」という考え方をする必要がありますかと思えます。

谷口：ニーズとシーズの双方から歩み寄って考える必要があるということですね。

森川：5Gになったからといって、急に何か新しいことができるわけではないのです。3G^{*1}から4G^{*2}に移行するときも、これ以上の高速通信性能はいらないという議論がありました。3Gの当時、例えば動画の広告をモバイル通信で流すなど、ほとんどの人にとって現実味がなかったわけですが、4Gの今は動画広告が当たり前になりました。



森川博之氏

東京大学大学院工学系研究科教授。1987年東京大学工学部卒業、1992年同博士課程修了。IoT、M2M、ビッグデータ、センサネットワーク、無線通信システム、情報社会デザインなどの研究に従事。著書に『データ・ドリブン・エコノミー』など。

このように通信インフラが新しくなると、新しいサービスが出てくるのです。5Gでも同じです。通信の歴史が証明しているように、インフラが生まれたときには新しいサービスの登場は予測できません。だから、「わからない」のです。

谷口：確かに、インターネットが登場したときも、何に使えるかなかなかわからなかったですね。当時、通商産業省（現・経済産業省）の支援を得て、インターネットを活用した学びの場として「富山インターネット市民塾^{*3}」を立ち上げました。YouTubeもない時代ですから、ギリギリのインフラの中で学習のコンテンツを手探りで作っていました。この取り組みはリッチなインターネットを活用して現在も続いています。5Gになったらモバイルを含めてもっと多様なことができるようになりそうです。

森川：インフラに余裕があると、サービスやアプリケーションに対して考える余裕が出てくるということだと思います。5Gと並んで企業の変革のキーワードとなっているDX（デジタルトランスフォーメーション）^{*4}も、なかなか実際に何ができるかわからない。5GもDXも、ビジネスの現場を変える役割を担います。私たちのようにICT側にいる者には、現場のことは見えにくいという側面もあります。

疋田：インテックは40年以上に渡ってネットワーク事業^{*5}を提供してきました。しかし、5Gで今以上に高速、低遅延になったらどんな新しいビジネスが生まれるかという、確かに見通しが立ちにくいです。技術者の構成などもこれまでのようにネットワークのスペシャリストがいるだけではダメで、IoT^{*6}技術者やデータサイエンティスト^{*7}が必要になるかもしれません。ビジネスの形も変わっていくでしょう。

森川：変わる必要があると思います。以前、研究室の学生に意図的に尋ねていたことがあります。それは「君の研究が実現できたら、どんな職種が生まれるか」という質問です。新しい技術が登場することで、今ある職種とは違うどんな職種が生まれるかを考えることは、今後の変化を俯瞰するヒントになるかもしれません。

そうした例の1つが、洗濯機です。洗濯

*1

第3世代移動通信システム。日本では2001年に提供開始。3Gの普及により、携帯電話でのデータ通信の利用が大きく広がった。

*2

第4世代移動通信システム。日本では2010年に提供開始（かつて3.9Gとも呼ばれたLTEの提供開始年）。スマートフォンの普及と相まって、モバイル通信のマルチメディアが進んだ。

*3

富山大学、富山県生涯学習カレッジ、インテックによる実証事業として1998年にスタート。2002年から産学官民で共同運営を行っている。P19「富山のイノベーター」参照。

*4

ITを活用して新しい価値を創造したり新しいビジネスモデルを構築すること。

*5

ネットワーク、データセンター、クラウドと多岐にわたるサービスを仮想広域ネットワーク[EINS WAVE]で提供している。

「超高速」「超低遅延」「多数同時接続」を実現する5G

5G（第5世代移動通信システム）は、2020年代の移動通信システムを支える規格として、国際的な標準化団体の3GPPによって標準化が進められてきた。移動通信システムとしては2019年に米国、韓国で商用サービスが始まり、日本では2019年にプレサービスを開始、2020年春に商用サービスが提供される予定だ。

5Gの特徴は、主に「超高速」「超低遅延」「多数同時接続」の3点に集約できる。4GのLTE、LTE-Advancedが現行では最大でも1.5Gbps程度であるのに対して、5Gでは最大20Gbpsといった「超高速」の通信が可能になり、4K/8K映像や360度動画をモバイルでやり取りできる。LTEの10分の1以下の1ミリ秒の「超低遅延」の性能によ

り、ロボットや自動車などのリアルタイムの遠隔制御を可能にする。また1平方キロメートルあたり100万台といった膨大な端末の同時接続を可能にする「多数同時接続」性能により、スマートフォンなどの利用だけでなく、膨大な数のセンサーやIoTデバイスなどを無線ネットワークでつなぐ活用の幅を広げる。

機は大変な家事労働を軽減させるために生まれ、素晴らしい成果を残しました。でも実際に世の中に与えた影響は、家事労働軽減効果だけではありません。洗濯機の登場で洗濯が楽になることで、人々は服を毎日着替えるようになりました。衛生観念も変え、たくさん服を買うようになっていったのです。衣類の種類も変わりました。このように、巡り巡って世の中が変わっていくという事象は、デジタルでも同じです。予測ができないところに変化が生まれるのです。

走りながら考えることで 新たな価値を見出す

谷口：先にサービスの提供側が「こういうビジネスを生むぞ」と意気込むのではなく、試行錯誤をしながら新しい価値に気づいていくということですね。

森川：そうです。走りながら考える。やる前にはわからなかった価値に、走りながら気づいていくわけです。そのとき、特に日本人には「どこで中止するか」の撤退ラインを先に提示しないといけないと思っています。若い人には多くの挑戦をしてほしいですが、撤退のラインが見えないと無駄な努力を継続するリスクがあります。撤退のラインを明確にすることで、挑戦しやすくなると思います。

谷口：中止の決定は、挑戦自体が無駄な努力をしたことになってしまいそうで、勇気が要りますね。

森川：ある企業の人から聞いた話ですが、挑戦をやめるときにどうするかという、「引き出しにしまう」というんです。挑戦が早すぎたら引き出しにしまう。でもいつかタイミングが来たら引き出しを開けて使う。これ、いいでしょう。

疋田：やってきたことは間違いではなく、いつか引き出せる蓄えになるということですね。

森川：挑戦した人のモチベーションを下げずに撤退するいい考え方だと思います。そして、引き出しにしまうときには、「なぜうまくいかなかったか」を徹底して考えてほしいと思います。そこが撤退したときに得られるノウハウです。

谷口：撤退するラインを決めて、その上で撤退するときにはなぜうまくいかなかったのかを徹底的に考える。そしてドキュメントに残して引き出しにしまう。これが大切なことなんですね。

*6

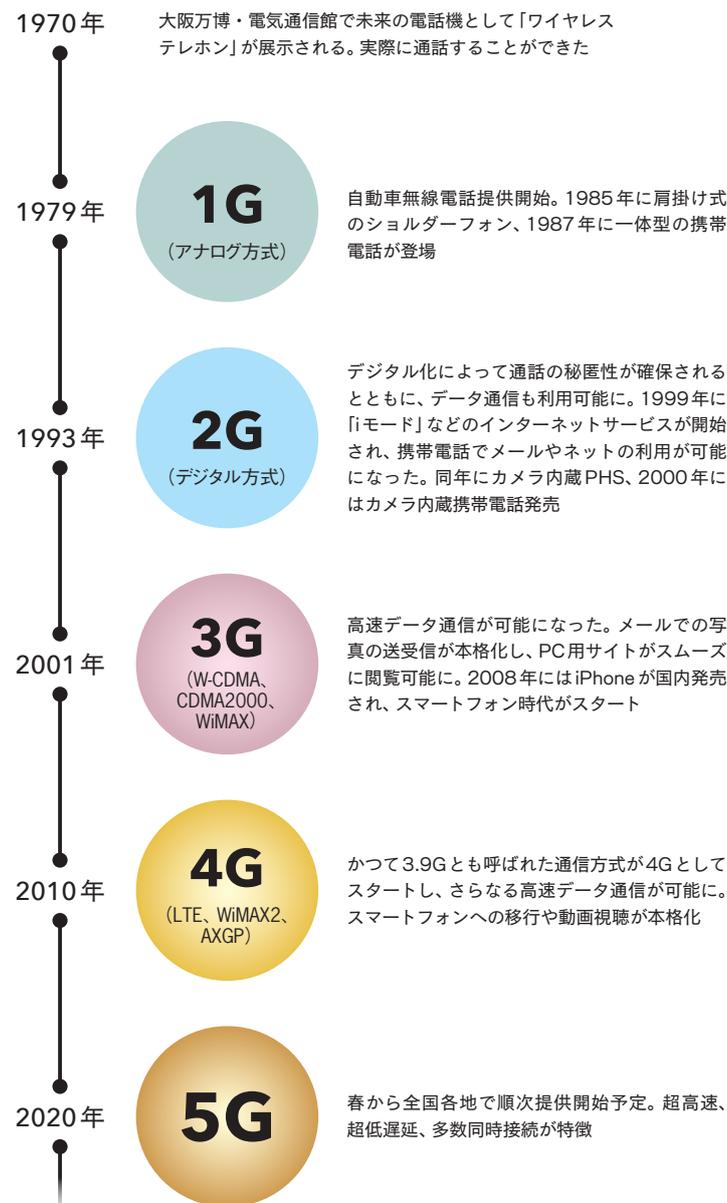
Internet of Things(モノのインターネット)。インターネットにつながった機器やセンサー等の活用により、インターネットを介してさまざまなモノの状態を把握したり操作したりすること。

*7

データ分析のスペシャリスト。多様なデータが利用可能になる中、データに意味を与え、戦略を見出すといった職能を果たすことが期待されるようになっている。



日本におけるモバイル通信



ソリューションのカギは「きれいな心」で取り組むこと

*8 ICTなどを駆使してインフラを効率的に管理・運用し、より少ない環境負荷や快適な生活を実現する都市。

*9 低消費電力で遠距離通信を実現する通信方式で、IoTでの利用に適している。Low Power Wide Areaの略。

谷口：5Gのサービスが提供され、実際にツールとして使えるようになると、スマートシティ*8の実現にも寄与することになると思います。

インテックでは、5Gの前段階としてIoT向けの通信に適したLPWA*9方式を使って、富山市で子どもの見守りの取り組みを行っています。ランドセルにIoTセンサーをつけて、子どもの登下校時の行動をデータ化するものです。子どもですから、登校

時は通学路を通るけれど、下校時はさまざまなお店を通ります。それがデータとして把握できるようになって、どこを見守ればいいかがわかるようになり、成果が出ています。

こうした取り組みの延長線上に5Gのソリューションもあるんでしょうね。価値がどこにあるかに気づくことが大切になるでしょう。

森川：スマートシティになると、提供する行政の視点だけでなく、生活している人の視点も大切です。そこも含めた気づきは重要です。

もう1つ課題があるのは、誰がお金を払うかということです。あるといいソリューションであっても、お金を払うだけの価値をどうやって提供するか。

疋田：確かにそれは重要な観点です。ここはお客さまと一緒に「気づく」ことが必要な点ですね。スマートシティでは、官民一緒にどうやっていくか、頭をひねらないといけません。

谷口：官民だけでなく、他の企業との共創も必要になってきています。共創やソリューションを展開するには、何が重要になっていきますか。

森川：スマートシティもそうですし、何かソリューションを提供するとき、重要なことは「きれいな心」だと思うんです。喜んでもらいたいと思う心、相手と共感する心、そうした心が必要でしょう。どうすればお金になるかを強く考える「汚い心」からは、新しい価値は生まれてこないのではないのでしょうか。きれいな心で取り組むことが、すべてをうまく進めるポイントのように思っています。

「つなぐ人」「価値をつくる人」を評価せよ

谷口：新しい価値を提供するという意味では、インテックでは営業担当者に「プロデューサーたれ」というメッセージを送っています。

森川：「売ってこい」ではなく、「価値を生み出してこい」という発想ですね。ビジネス

プロデューサーやビジネスデベロッパーの能力が求められる現状にふさわしい考え方だと思います。

DXでもIoTでも、今後の5Gでも、日本ではPoC^{*10}が多く行われています。一方で、こんな技術があるからと、その価値をよく考えずに実験だけを繰り返すというスタンスでは、“PoCの屍”が積み上がってしまうと感じます。その原因の1つは、日本ではリソース配分が相対的に技術に寄りすぎていることです。技術者はPoCの成果をビジネスに適用する観点からは評価できないことが往々にしてあります。ここが重要で、技術とビジネスをつないでいる人、プロデューサー的な能力のある人が、きちんとPoCの価値を評価しなければならないでしょう。

スペシャリストとしての技術者はもちろん必要ですが、もう少し真ん中のポジションでつなぐ人を増やしたほうがいい。価値を作る人たち、プロデューサーがもっと必要だと感じています。

そうした取り組みの1つの例が、農業ICTの普及展開のために始められた女性メンバーによる「アグリガール^{*11}」です。彼女たちは技術者ではありませんが、現場に入り込んで課題に共感して、人のために役立つことを実践してきました。

谷口：その発展型として、さまざまな企業、自治体、大学等が参加して、多様な地域の課題解決に取り組む女性チーム「IoTデザインガール^{*12}」が誕生しています。このプロジェクトは教育や観光、ヘルスケアなど、地域課題に共感して解決する取り組みを進めており、インテックも参加しています。参加した社員にはぜひたくさんの刺激を受けてきてもらい、会社にフィードバックしてほしいですね。

森川：共感する心が大切ですし、女性は共感する力が強いですから、そうした力をうまく活用していくといいですね。

5GにしてもDXにしても、企業にとっては既存の本業とは異なる新規事業の枠組みとして取り組む場合も多いでしょう。この2つ、新規事業と既存の本業はやり方がまったく違います。本業で儲けたお金の一部を使って、次の本業になる新事業への挑

戦をするわけです。

本業はリスクを取らないでビジネスを進めなければなりません、新規事業の挑戦にはリスクがつきものです。失敗すること、ノウハウを得るためのステップです。新規事業に取り組む人は、本業の儲けの上でリスクを取りながら活動しているわけですから、本業の部門の人に感謝しなければいけませんね。その上で、5GやDXに取り組むことが大切です。

谷口：新規事業に取り組む人は、本業の部門に感謝しながら、一生懸命「やんちゃ」するというスタンスですね。

森川：5Gの影響に限らず、これから世界がどう変わっていくかを見通している人は、誰もいません。だからこそ、本業でしっかり稼いでもらって、その上澄みの一部を使って「じわじわ」と新規事業に取り組んでいくしかないと思います。

足田：5Gの活用といっても、焦ってはダメなことがわかりました。引き出しを多く用意して、じわじわと取り組んでいく必要があるのだということですね。その先に、今は誰も気づかない新しい価値を見つけられる可能性があると思います。インテックでも、若い力を生かしながら、5G時代の新しい価値の創造に向けて取り組みを進めていきたいと思っています。

森川：5G時代に必要な経験と技術を持っておられるインテックの取り組みに期待しています。

*10
概念実証(Proof of Conceptの略)。新しいアイデアの実現可能性や効果を検証するために行う。

*11
農業現場のICT化を推進するために、NTTドコモが女性メンバーで発足させたプロジェクトチーム。

*12
企業や団体の枠を超えて、IoTの普及促進に取り組む女性を育成するプロジェクト。総務省の「地域IoT官民ネット」のプロジェクトの1つとして2017年から実施されている。



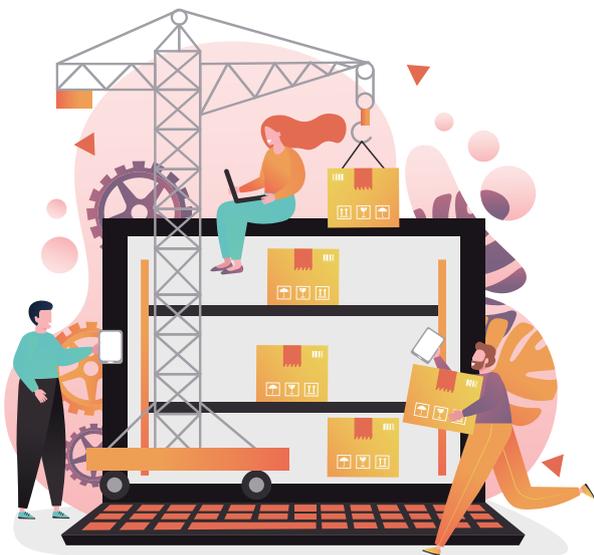
左から、常務執行役員 ネットワーク&アウトソーシング事業本部長 足田秀三、東京大学大学院工学系研究科工学専攻教授 森川博之氏、常務執行役員 行政システム事業本部副本部長 谷口庄一郎

「つなぐ」から 「ひらく」「変える」へ 情報流通基盤サービスの 新たな取り組み

Interview

インテック 執行役員
情報流通基盤サービス事業本部長
飯沼正満

文・大矢雪世 撮影・住友一俊



インテックは1987年にEDIサービスの提供を開始し、幅広い業界のお客さまの「つなぐ」基盤を支えてきました。しかし2024年にISDNの「デジタル通信モード」が終了することで、EDIを取り巻く環境も大きく変わろうとしています。そこで2019年4月、インテックは情報流通基盤サービス事業本部を立ち上げ、新たな情報流通プラットフォームの可能性を追求しています。その取り組みについて、執行役員情報流通基盤サービス事業本部長の飯沼正満に聞きました。

「データ」を意味づけし 「情報」による課題解決を

— まず、情報流通基盤サービス事業本部を発足させた経緯についてお教えいただけますか。

インテックは1985年に、日用雑貨・化粧品における業界VAN^{*1}サービスの構築・提供・運営を行う株式会社プラネットを設立しました。翌年には酒類・加工食品業界VANサービスの株式会社ファイネットを設立し、消費財メーカーと卸売業者間の受発注業務をサポートするEDI^{*2}プラットフォームを提供してきました。

それまで卸売業者は個別にメーカー発注業務を行っていましたが、業界VANと共に業務の標準化とデータベース・ネットワークの構築を図り、将来コストの削減を実現したのです。これはまさに第18次中期経営計画^{*3}のスローガンである「ひらく、つなぐ、変える」の「つなぐ」を象徴するモデルでした。

しかし昨今、インターネットが私たちの生活と密接にかかわり、大量のデータがネットワーク化・オープン化されてAPI^{*4}連携が可能になり、ブロックチェーン(分散型台帳技術)^{*5}等でトレーサビリティ^{*6}やセキュリティを担保した情報管理ができるようになってきました。ついては「つなぐ」方法が多様化し、お客さまから新たな価値を求められるようになりました。

そこで、インテックは「つなぐ」の先にあ



インテック 執行役員
情報流通基盤サービス事業本部長
飯沼正満

る「ひらく」「変える」に取り組むため、これまでのEDI事業部を発展させる形で、情報流通基盤サービス事業本部を立ち上げました。

— 情報流通基盤サービス事業本部は、これからどんな役割を果たそうとしているのですか。

私たちの定義としては、「データ」はあくまで事実を記録したもの。そのデータを加工、分析し、意味づけを行うことで「情報」になります。

新たなサービスモデルを創出する上で、社会課題に焦点を当ててその課題解決を図ることは重要ですが、「データ」のままでは社会変革を行うことはできません。データを意味づけし、適切に「情報」へ変えることで、業務プロセス改善や課題解決につながる。そうして世の中を豊かにすること、「ひ

らく」「変える」ことが私たちの役割だと考えています。

人員不足が深刻化する物流業界の効率化を図る

— その足がかりとして、どんなことに取り組もうとしているのですか。

社会にはさまざまな課題がありますが、私たちが着目したのは物流業界です。「ロジスティクス4.0」というキーワードがありますが、物流業界の発展を4段階に分けると、下の図のようになります。

日本の物流業界の現状は、中小物流企業まで含めると、まだロジスティクス2.0であると言えます。また、受発注に活用される商流データと出荷指示に活用される物流

* 1
同じ業界の企業等（メーカー、卸業者、小売業者等）を通信ネットワークで結んで電子的に受発注、出荷、請求・支払い等の情報交換を可能にする仕組み。

* 2
電子データ交換（Electronic Data Interchange）の略。受発注、出荷、請求・支払い等のデータを通信回線を通じて電子的に交換すること。

* 3
2018年に策定された3カ年計画。「豊かなデジタル社会の一翼を担う」をインテックの使命としている。

* 4
Application Programming Interfaceの略。コンピュータプログラムの機能やデータなどを、他のプログラムから呼び出して利用するための手順等。API連携とは、APIを利用して複数のプログラムを連携させること。

* 5
データを分散させて保存する新しい形のデータベース。仮想通貨の基盤となったほか、ID管理やトレーサビリティへの利用が期待されている。

* 6
履歴の記録・管理によって生産・流通等の過程が追跡可能なこと。

ロジスティクスにおけるイノベーションの変遷



出所：ローランド・ベルガー

データの関係性が希薄であり、各データフォーマットも標準化されていないため、商流データを物流の効率化に活用できていないのです。

そのような中、物流業界は労働人口の減少による人員不足やドライバーの高齢化により、特に中小企業は厳しい状況下に追いやられています。地域によっては、中小物流会社が統合によって経営強化、業務効率化を図るケースも出てきました。メーカー側からは、繁忙期や短納期に物流業者を確保できず、営業マンが社用車を出して卸売業者に納入するといった話が聞こえてきます。あるメーカーは、「物流業者に選ばれる会社になる」と掲げてパレタイズ^{*7}を含めた社内物流(倉庫内、配送)業務の改革を始めました。それだけ需要と供給のバランスが崩れている状況なのです。

そこで私たちが考えたのは、私たちの得意とする消費財業界を軸に業界共通の課題を抽出し、ユースケースを考察して新たな技術(ブロックチェーン、API等)を用いたデータ共有基盤、すなわち情報流通プラットフォームを作ることです。

たとえば消費財を例に考えると、ドラッグストアでシャンプーが売れると、店頭POSデータに「シャンプーが1つ売れた」と記録され、店頭在庫が1つ減ります。その時点では、物流データに変動はありません。ドラッグストアのバイヤーがシャンプーを補充しようと卸売業者に発注し、シャンプーが発送される段階で初めて物流データに登録されます。けれどもし、シャンプーが売れた段階でそのデータが物流データと連動していれば、そのシャンプーがどれほど流通在庫に残っているかを把握し、品薄になっているようなら直ちにメーカーが追加生産をかけることも可能です。早い段階から物流手段を確保できれば、在庫が適切に卸売業者へ、そしてその先の小売店へ配分され、品切れを防ぐことができるのです。

つまり、データを意味づけ、その他さまざまなデータと掛け合わせて分析することで、消費財の物流を最適化することが可能になります。

— 懸念事項はありますか。

データの標準化やオープン化、および利用に関しては、国レベルでの議論や法整備が必要となります。たとえば、アメリカでは物流業界のDX(デジタルトランスフォーメーション)が進み、トラックにGPSが搭載され、物流データがオープン化されて配送状況が追跡できるようになっています。というのも、アメリカではトレーラー輸送が主流で走行距離も長いので、道中に契約外のアクシデントが発生することがあります。その場合に企業間が紛争になるのを避けるため、荷受けや荷下ろし、輸送にかかる時間などを実際にかかった時間ベースで管理できるよう、データが可視化されているのです。可視化によって決済もスムーズに行われるようになり、コスト削減が図られるようになりました。また、食品安全性を担保するため、ウォルマートなど小売業者の働きかけで、ブロックチェーン技術を活用したサプライチェーンシステム^{*8}を構築し、トレーサビリティを実現する動きも本格化しています。

日本においても、中央省庁、業界VANを含めた各種団体、企業が課題解決に向けて取り組みを始めています。新たな法整備、業務プロセス改善によって新たな技術が活用され、社会実装が始まっていくはずですが。

お客さまとともに より価値ある情報基盤を

— 新たな情報流通基盤サービスを社会実装するため、何に重点的に取り組みますか。

まずはインテックの強みである業界VANを軸に、日用雑貨、加工食品の物流課題に焦点をあて、課題の整理とユースケースの想定、データの標準化と可視化、ブロックチェーン等の新たな技術と実装に向けた可能性を検証し、システムの効率化、利便性の向上を図っていきたいと考えています。それがうまくいけば、他業界にも横展開できるかもしれません。

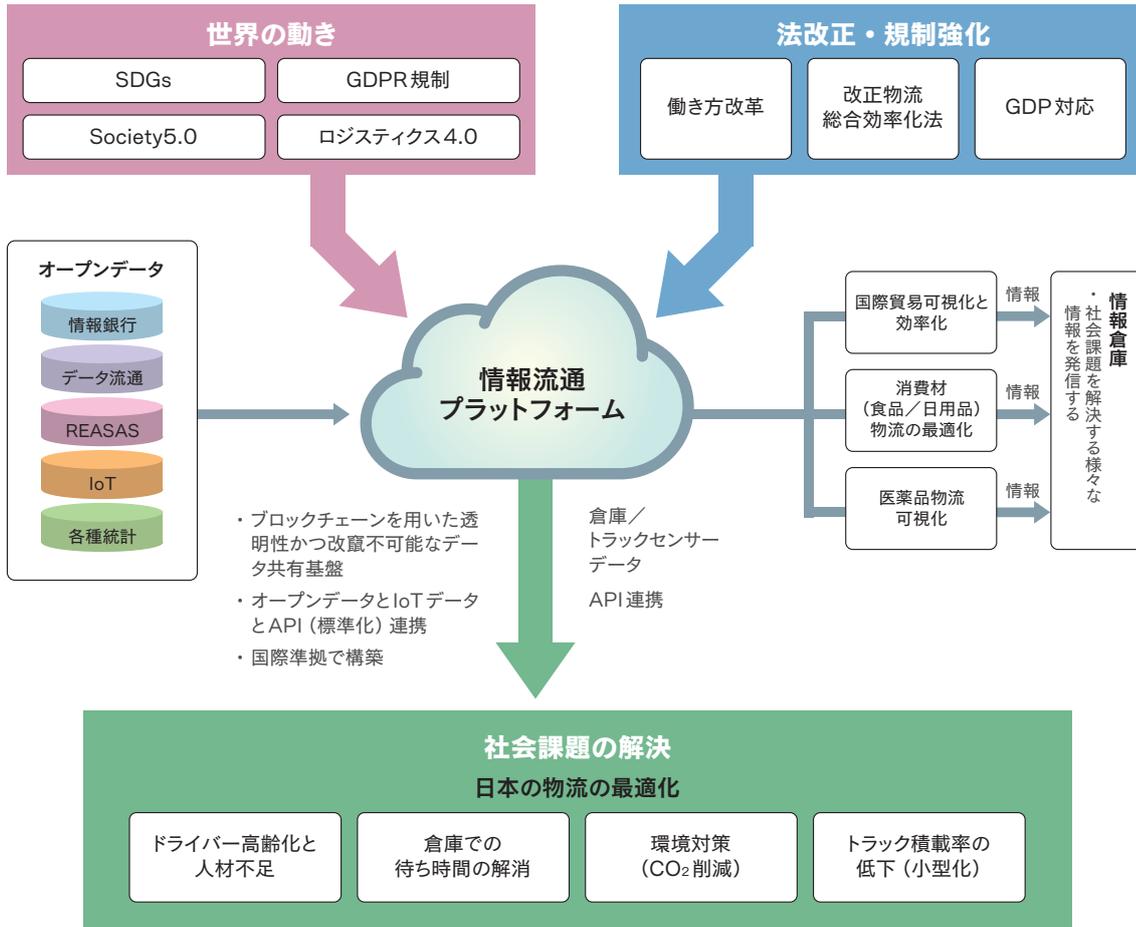
余談ではありますが、EDIプラットフォームは「がんばる運用」、つまり24時間365日、常にスクランブル体制で保守運

*7
パレットに荷を積み上げ、まとめること。

*8
サプライチェーン(原材料から部品製造、加工、組み立て、在庫管理、流通、販売に至る供給の連鎖)全体からなるシステム。

情報流通プラットフォームによる物流課題改善(例)

インテックの強みである業界VANと共に新たな「つなぐ」基盤を構築し、社会課題を解決する。



用しています。けれどもこれからますます労働人口が減少していく中で、そういった大変な仕事は誰もやりたがらなくなってしまふ。そうならないためにも、「がんばらなくても業務が回せる」システム構築を行わなければなりません。

また「2025年の崖」と言われているように、経済産業省のDXレポートにおいて、日本企業のDXが進まなければ、2025年以降、最大で年間12兆円の経済損失が生じる可能性がある」と指摘されています。EDIを取り巻く環境においても、加入電話網(PSTN)のIP網移行に伴い、2024年にISDNサービスが終了するため、レガシー手順からインターネット手順への切り替えが必要になります。また、2,000を超える企業で基幹系システムに利用されている「SAP ERP」は、2025年にサポートが終了します。日本全体として、2025年に向けて何に取り組むべきか、大きな岐路に差し掛かっている

のです。

— そんな中、インテックは今後どのような戦略を考えているのでしょうか。

先ほど申し上げた通り、私たちは新たな技術を活用して、より使いやすい情報基盤を構築していくつもりです。EDIエンジンは現在3世代目ですが、遠隔地での二拠点並列稼働を実現する第4世代のエンジンを稼働させ、より信頼性を高めていきます。また、APIマネージメントを効率的に行うEAIサービス基盤の提供開始も予定しており、旧来の「つなぐ」エンジンを強固にします。新たなチャレンジとして、ブロックチェーンを適用した情報流通プラットフォームのサンプルモデルの開発も進めています。

インテックは、よりセキュアに、トレーサビリティを担保しながら、お客さまとともに社会課題を解決できるようなサービスを提供していきたいと考えています。

本部業務の効率化を目指し、 グループ各社の会計システムを統合・共通化

株式会社 吉野家ホールディングス

牛丼の「吉野家」を中心に外食チェーンストアを展開する吉野家ホールディングスは、インテックをパートナーとして本部業務改革の一環であるグループ各社の会計システムを統合・共通化しました。

文・上田純美礼 撮影・加藤昌人

「うまい、やすい、はやい」で 世界の人々の「食」を支える

吉野家ホールディングス（以下吉野家HD）は昨年に創業120周年を迎えた牛丼の「吉野家」を軸に飲食店経営を行っています。

傘下に株式会社吉野家のほか、セルフ式讃岐うどん店「はなまるうどん」を展開する株式会社はなまる、ステーキ・しゃぶしゃぶ店経営の株式会社アークミール、鮎のテイクアウト店や回転寿司店を営む株式会社京樽の4社をはじめとして、43のグループ会社を擁し、国内のみならず、アメリカ、アジア諸国を中心に世界23のエリアに出店しています。

グループの総店舗数は国内外合わせて3,453店（2019年10月現在）。「うまい、やすい、はやい」という吉野家のコンセプトが示す品質の高さ、効率性、迅速性にこだわり、世界の人々に日本の手軽で美味しい「食」を提供し続けています。

グループ会社数の増加とともに 間接部門の業務負担が増大

吉野家HDでは財務会計システムをバージョンアップするとともに、これまでバラバラだったグループ各社との間で勘定科目を統一し、会計システムそのものの統合・共通化を行いました。

背景には、グループ会社数の増加に伴う財務・経理業務の負担増がありました。連結会社が増えて連結決算、連結納税などが複雑化する中、業務プロセスは旧会計システムが稼働した2003年時のままで、スタッフの仕事量は増える一方でした。

同社執行役員グループ財務経理本部長・鶴澤武雄氏は、3つの大きな課題があったと語ります。

「1つ目は、グループ主要4社で勘定科目が統一されていないため、同一フォーマットの資料では単純な業績比較ができなかったことです。2つ目は、グループ各社で会計システムが異なるため、データ連携にはその都度作り込

みの手間がかかっていたこと。3つ目は、業務プロセスが標準化されていないため、吉野家HDの財務経理部門でもグループ各社ごとの専任スタッフが必要だったことです」

本部業務の改革プロジェクトを開始 業務の標準化、システム統合へ

これらの課題を抜本的に解決するため、同社では2017年度末から本部業務の改革プロジェクトを開始します。この改革プロジェクトの一環として、グループ各社の勘定科目共通化と財務会計システムの統合化がスタートしました。

新たな会計システムに求められる第1条件はグループで共通利用できること、第2の条件は業務の負荷に耐えることでした。吉野家HDでは1カ月あたり約200万件の仕訳明細の処理が求められます。これだけ膨大な数の処理実績があるパッケージシステムは少なく、最終的には旧会計システムで使用していた「SuperStream-Core」*1を最

Process

課題



グループ各社で勘定科目、会計システム、業務プロセスが不統一。そのため業務が煩雑で非効率



解決策



勘定科目共通化・
財務会計システム統合



成果



20%の業務効率化を
達成見込み



株式会社吉野家ホールディングス
執行役員グループ財務経理本部長
鵜澤武雄氏

CLIENT PROFILE

社名：株式会社吉野家ホールディングス

設立：1958年12月27日

本社：東京都中央区日本橋箱崎町36番2号 Daiwaリバーゲート18階

従業員数：388人(単独、2019年1月現在)

店舗数：3,453店(グループ合計、2019年10月現在)

新版の「SuperStream-NX」*2にバージョンアップし、これをグループ共通の新システムのベースにすることとしました。

新会計システムの開発にあたっては、業務の標準化を進めながらグループ共通で利用できるシステムを設計し、各社向けに追加で開発するのは必須機能のみとする基本方針を立てました。要件定義の段階からグループ各社の現場リーダーに参加してもらい、新しい業務フローや運用手順書を作成しました。システム移行に際してはパッケージ標準の移行ツールを使うことで、安全かつ短期間で行うことを目指しました。

インテックのサポートを受けて 予定通り新会計システムへ移行

今回Slerとしてインテックを選んだ理由について鵜澤氏はこう語ります。「われわれがインテックを知ったのは1998年に電子帳票システム『快速サーチャー』を導入した時でした。以来、何か問題が起きてもインテックは会社をあげてサポートしてくれるという信頼感があり、今回もそれが決め手になりました」

旧システム構築から16年が経過し、吉野家HDにもインテックにも当時を知る担当者が残っていないことが不安要素だったそうですが、インテックのサポートで移行作業はスケジュール通りに進みました。

「新システムはクラウド運用に変わり、レスポンスに遅延が生じる心配もありましたが、インテックの力を借りて十分な事前検証とチューニングができた

た。インテックの組織力と技術力にはあらためて感謝しています」と鵜澤氏は言います。

20%の業務効率化の目標を 今年度中には達成

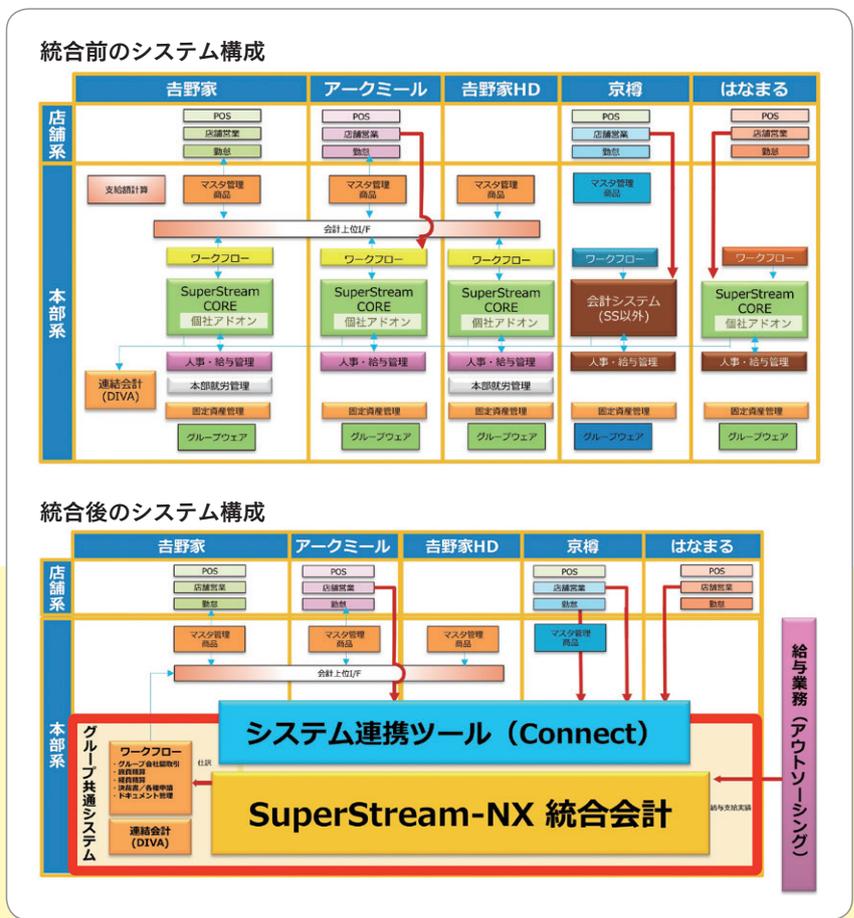
同社の業務改革プロジェクトでは、人員削減とコスト削減による20%の効率化を目標としました。徹底的な無駄の排除と業務プロセスの見直し、会計システムの統合による相乗効果により今年度末には目標達成の見込みです。

今後は経費精算や電子請求書のシ

ステム連携による自動化も視野に入れています。

「業務改革によって社員の時間を作り出すのは会社の役割です。少なくとも管理職については通常業務にかかる時間を6割に減らし、残りの2割は新制度への対応や業務改革、2割は働き方改革に充てて、財務・経理をやり甲斐のある仕事にしていきたい。さらなる業務効率化を目指す上でも、インテックの協力をこれからも期待しています」と、鵜澤氏は締めくくります。

*1*2 いずれもスーパーSTREAM株式会社の製品です。



お金より信頼がものを言う

Startupとの付き合い方

2010年以降、日系企業のシリコンバレー進出は増加の一途をたどり、現在では1,000社弱が駐在しています。その目的は、主に米Startupとの協業です。

インテックが2015年に設立したIITは、日本のSlerとしてどのようにStartupに接してきたのでしょうか。

INTEC Innovative Technologies USA, Inc.
Director, Chief Operating Officer
坂田繁明

Startupの分類と成長

Startupは「拡張性のあるビジネスモデルを模索し、効果的に開発、検証する企業、プロジェクト」と定義されています。私たちが一般的に使う“Startup”は名詞であり、頭の中でStartup companyと変換するとわかりやすいでしょう。一方で“start up”は「新しいビジネスを立ち上げる、機械を起動する」という句動詞になるので、多くの日本の企業はstart upするcompanyという立場になります。

Startupはまだ事業を世に広める途中のため、外部から資金を調達する必要があります。Startupは資金調達の規模(ラウンド)に応じてPre-seed、Seed、Series A、B、C……といった成長段階(ステージ)に分類されますが、生き残っていくのは非常に難しく、1,000社の「Seed」の中

ベイエリアの日系企業



出典：JETRO「ベイエリア(北カリフォルニア)日系企業実態調査」2018年版
https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/02/2018/28f0243211557f33/survey2018.pdf

から「Series C」までたどりつくのは、1社あるかないかと言われています。しかし、成功するStartupの成長スピードは驚くほどです。

IITが2017年8月初旬にSeries Aの段階で販売代理店契約を締結したAI・M/L(機械学習)プラットフォームを手掛けるStartupは、当時40名弱だった従業員が今では350名を超えるまでになっています。

急成長したStartupとの変わらぬ関係

シリコンバレーでは大型投資やM&Aが話題になりがちですが、IITではこれまで投資はしていません。お金の関係がないとお付き合いは難しいのでしょうか。前掲のAI・M/Lプラットフォームを手掛けるStartupとIITの関係をご紹介します。

出会った時の彼らはまだSeries Aであり、展示会では2畳ほどのスペースにブースを構える小さな会社でした。それが今ではロンドン、ニューヨーク、サンフランシスコで単独のカンファレンスを開催し、各会場で500人以上を集客する企業に成長しました。カンファレンスのプログラムには、Uberがキャンセル顧客を減らすための新サービス、Facebookがユーザーの怪しい行動を把握する仕組み、Squareが顧客のカード利用分析と顧客誘導にAI・M/Lを活用している事例がありました。これだけのビッグネームを集められる力を持ったこのStartupは、AI・M/Lのリー

Startupの成長ステージ

	資金調達額 (平均)	企業価値評価 (平均)	年間収益 (平均)	おもな投資家	製品	知的財産
Pre-seed	100万ドル 以下	100万～300万ドル	-	友達、家族、Startup 育成機関 など	なし	なし
Seed	170万ドル	300万～600万ドル	6万ドル	early-stageに投資する機関投 資家、Startup 育成機関など	最小限実行可能 製品 (MVP)、β版	独自のものあり
Series A	1,050万ドル	1,000万 ～1,500万ドル	120万ドル	機関投資家	全機能リリース	独自のものを確立 (特許など含む)
Series B	2,490万ドル	3,000万 ～6,000万ドル	550万ドル	late-stageに投資する機関投 資家など	機能UP	
Series C +	5,000万ドル	1億～1.2億ドル	1,000万ドル 以上	late-stageに投資する大規模な 機関投資家、未公開株式投資 会社、ヘッジファンド、銀行など		

early-stage

late-stage

exit
(株式公開、
M&A)

資金調達額とステージを定義する方法は複数あるが、過去にその会社が調達した金額が最も重要視される。収益などの大まかな目安は平均値を取るのが一般的。表はMedium(<https://medium.com/>)、CP Ventures(<https://cp.ventures/>)、Carta(<https://carta.com/>)、equidam(<https://www.equidam.com/>)のBlog記事を参考に作成

ディングカンパニーの1社になったと言えるでしょう。

私は2年前にニューヨークで初めて開催されたカンファレンスと、先日サンフランシスコで開催されたカンファレンスに参加しました。2年の月日を経て、登壇者に有名企業が並び、会場に生バンド演奏が入るようになったのを目の当たりにすると、感慨深いものがあります。と同時に、会場で参加者に囲まれ、挨拶の順番待ちが発生しているStartupの役員を見て、遠くに行ってしまったような寂しさも覚えました。

彼らにはとても近付けるような状態ではなかったので、挨拶は諦めようとしたその時、驚くべきことが起こりました。十数メートル離れている私を見つけて、向こうから歩み寄ってきてくれたのです。彼らはこれだけ大きく成長した後も私のことを覚えており、「日本に展開できたことを嬉しく思っている」と言ってくれました。

📍 万国共通、重要なのは信頼関係

IITでは特別なことはしていないのに、なぜ覚えていてくれたのでしょうか。あえて言うなら、優れた技術を持ちつつも日系企業からコンタクトを受けていない起業初期段階のStartupにまで調査対象を広げ、リストアップしたことでしょうか。

当初、彼らを訪問して面会した際には、IIT独自の視点で競合ソリューションと比較した結果を伝え、日本市場への適用可能性が充分にあることを説明しました。特に製品については、機能だけでなく使っている技術を正確に把握し、その技術を採用している背景も理解しようと努力しました。これが良かったのかもしれません。Startupは技術に自信をもっていることが多く、技術面で共感してくれる相手に出会えることは嬉しいことなのでしょう。

たとえ言語の問題でコミュニケーションに難があった

としても、誠心誠意、一生懸命説明して信頼してもらう努力を見せたからこそ、成長後も変わらずに接してもらえるのかもしれませんが。

この努力は、日本にいらっしゃるお客さま、パートナー各社さまからの厳しくも温かいご指導の中で培ったSlerならではのものです。IITの強みを最大限に発揮できた例と言えるでしょう。

現在、IITではブロックチェーンとセキュリティ技術にも注目しています。ブロックチェーン分野で特殊技術を持つSeries AのStartup、Cryptowerk (<https://cryptowerk.com/>)とは、カンファレンスで共同プレゼンを行うなど、良い関係を構築しています。このケースでも、やはりIITが技術を正確に理解してサンプル・プログラムを開発し、誠心誠意の対応をしながらSlerとしての強みを披露したことが、信頼につながったと考えています。

Startupには、技術は優れていても、ユースケースや拡販のアイデアが少ない場合があります。IITは、このようなStartupには日本での収益モデルを提案し、戦略及び技術面でパートナーになることを目指しています。また、日本にいらっしゃるお客さま、パートナー各社さまとともに、新しいビジネスモデルを創造する日本のリーディングStart up companyでありたいと考えています。



Cryptowerkとの共同プレゼン後、同社メンバーとの集合写真

Products

グループのプラットフォーム事業を「EINS WAVE (アインスウェーブ)」ブランドに統合

インテックとTISは、2019年11月1日、プラットフォーム事業のビジネス強化を目的に、両社の自社クラウドサービス、ネットワークサービスおよびデータセンターサービスを「EINS WAVE (アインスウェーブ)」ブランドに統合しました。今後はグループ全体のサービスをわかりやすく、最適なかたちでお客さまにご提案できるよう、ブランディングやプロモーション活動をインテック、TIS共同で推進していきます。なお、サービスの運営は引き続き各社にて実施します。

「EINS WAVE」は、いつでも、どこでも、誰もが、自由にコンピュータの恩恵を受けられる社会の実現を目指し、その理想をカタチにしたソリューション群です。データセンター、ネットワーク、クラウド環境はもちろん、その運用までをワンストップでご提供し、お客さまのビジネス変革に貢献してまいります。

EINS WAVE サービスマップ



お問い合わせ先

ネットワーク&アウトソーシング事業本部
事業推進部
<https://www.einswave.jp/>
TEL : 045-451-2398
E-mail : net_info@intec.co.jp



Products

テレワークを後押しする月額利用型の「マネージド型仮想デスクトップサービス」を提供開始

インテックは、月額利用型の「マネージド型仮想デスクトップサービス」を2020年1月より提供開始しました。

仮想デスクトップサービス (DaaS : Desktop as a Service) は、自宅PC、スマートフォン、タブレットなどさまざまなデバイスから時間や場所に縛られず、同じデスクトップ環境にリモートアクセスできるサービスです。データをローカルに保持せずセキュリティが確保されることから、働き方改革の一環であるテレワークを推進する技術として注目されています。通常、導入には時間とコストがかかりますが、「マネージド型仮想デスクトップサービス」はクラウドサービスのため、サーバ購入等の初期投資は不要であり、利用者数に応じた月額固定料金ですぐに利用開始できます。煩雑なWindowsアップデート

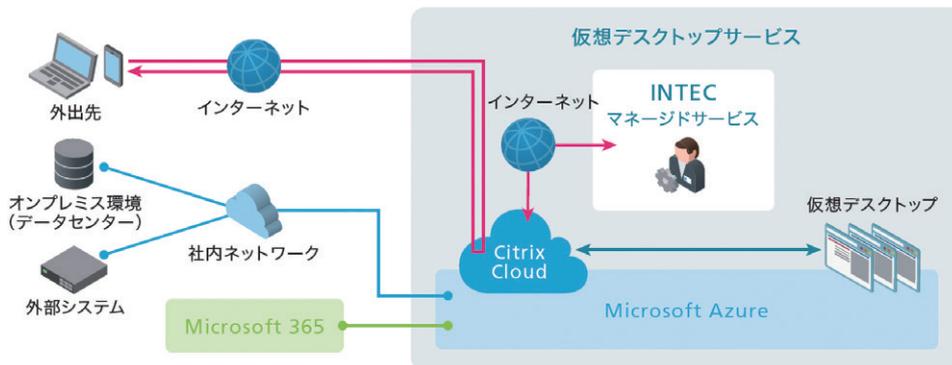
トや、安定稼働のための運用・監視はインテックが請け負うため、管理者の運用負担を軽減します。また、インテックの統合ログ管理ソフトウェア「LogRevi」と組み合わせることで、仮想デスクトップサービスの稼働状況を取得し、ユーザ利用状況を把握することも可能です。

インテックは、お客さまの要件に合わせてカスタマイズ可能な、オーダーメイド型の仮想デスクトップサービスの提供も予定

しており、今後もサービスの拡充に努めてまいります。

お問い合わせ先

ネットワーク&アウトソーシング事業本部
事業推進部
TEL : 045-451-2398
E-mail : net_info@intec.co.jp



※「マネージド型仮想デスクトップサービス」は、日本マイクロソフト株式会社のクラウドプラットフォーム「Microsoft Azure」、シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社の仮想デスクトッププラットフォーム「Citrix Cloud」を採用しています

次世代の金融システム人材の育成を目的とした「IT・ビジネス研修」を提供開始

インテックは、次世代の金融システムの開発・保守を担う人材育成を目的としたエンタープライズ向け研修サービスとして、「IT・ビジネス研修」の提供を開始しました。

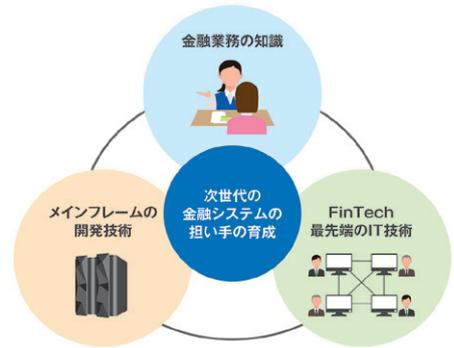
現在、FinTechの代表技術として注目を浴びているブロックチェーンを学習するコース、基幹系システムの開発・保守で利用されているPL/I・COBOLを学習するコース、金融システム開発に必要な業務知識とシステムとの関係性を学習する金融業務コースの3つを開講しています。これまでにブロックチェーンコースは3社、PL/I

コースは1社のお客さまに受講いただきました。今後も、研修コースは順次追加していく予定です。

インテックは、長年の金融システム開発で培ったノウハウを生かし、最新技術を活用できるデジタル人材の育成、および基幹システムの安定稼働に貢献できる人材の育成に努めてまいります。

お問い合わせ先

第一金融ソリューション事業本部
金融事業企画部
TEL : 03-5665-5166
E-mail : training_fsd1@intec.co.jp



「地域農業情報活用支援システム」全国の地域農業再生協議会の6割で採用

インテックは、1990年代後半より国から委託を受け、全国の地域農業再生協議会の業務をシステム化しています。全国の協議会のご意見・ご要望を取り入れた「地域農業情報活用支援システム」は、協議会が担う各種補助金申請の事務処理を正確に遂行できるようサポートし、さらに水田台帳として情報管理の役割も果たしています。

2018年度から従来のDVD版に代わり、

クラウド版の提供を開始しました。これに伴い、制度改正のたびに行っていたシステムのインストールが不要となり、常に最新のシステムを利用できるようになりました。

クラウドの接続プランとしては、J-LIS (地方公共団体情報システム機構) が運営するLGWAN (総合行政ネットワーク) も選択できるため、導入する協議会も増え、2019年度の全国シェアは6割を超えました。

インテックは、国や自治体の政策動向を注視しながら、今後もシステムの拡充を図ってまいります。

お問い合わせ先

公共ソリューション営業部
TEL : 03-5665-5131
E-mail : agri-support-uketsuke@intec.co.jp

視覚障がい者の身の回り品管理をサポートするアプリ「これなにメモ」を提供開始

インテックは、視覚障がい者が身の回り品を管理することをサポートするiPhone用アプリ「これなにメモ」の無料提供を開始しました。「これなにメモ」は、視覚障がいのあるインテックの技術者が、自身の使いやすさを基準に企画・開発を行いました。

視覚障がい者は、形の似ているものを手触りだけで区別することができません。「これなにメモ」は、画像処理と音声読み上げ技術によって、それが何であるかを教えてくれます。たとえば、財布の中の大量のカードについて、カードの写真と情報をあらかじめ「これなにメモ」に登録しておけば、iPhoneのカメラでカードを写すと「○○カード」と読み上げてくれるので、必要なカードを選ぶことができます。

「これなにメモ」は、視覚障がい者がご自身で撮影できるように、2種類の効果音でガイドします。撮影は何もない机の上などで

行うことを想定していますが、机を写すと低いゆっくりとした効果音、カードやCDなど、ものを写すと高く速い効果音が出るため、高く速い効果音を合図に撮影します。また、区別したいものをカメラで写す際には、登録した画像の一部でも写っていれば認識できるため、ピンポイントで狙う必要がありません。すべての操作は、iPhone付属の「ボイスオーバー」(画面の文字列を読み上げる機能)に対応しています。

インテックは、今後も「これなにメモ」利用者からの声を収集してアプリの改良を続けるとともに、アクセシビリティやバリアフリーを考慮したサービスの提供を行ってまいります。

視覚障がい者の抱える課題：形の似ているものの区別がつかない



お問い合わせ先

先端技術研究所
TEL : 076-444-8012
E-Mail : korenanimemo_support@intec.co.jp

「第34回世界トランポリン競技選手権大会」にオフィシャルスポンサーとして協賛

男女トランポリン日本代表のオフィシャルトップスポンサーであるインテックは、2019年11月28日(木)～12月1日(日)に東京都江東区・有明体操競技場で開催された「第34回世界トランポリン競技選手権大会」に協賛しました。

「第34回世界トランポリン競技選手権大会」は、1984年の大阪開催以来、35年ぶりに日本で開催された世界選手権です。個人、シンクロナイズド、タンブリング、ダ

ブルミニトランポリンの4種目と団体戦が行われ、日本代表選手はシンクロナイズドで男女共に金メダル、女子団体が金メダル、女子個人で金、銀メダルを獲得する活躍を見せてくれました。

12月1日には当社の福利厚生活動として、社員および家族のために同大会の観戦ツアーを行いました。有明体操競技場は、2020年東京オリンピックでトランポリン・体操・新体操競技が行われることが決

定しています。ツアーに参加した社員は、競技はもちろん、普段入ることができない競技場のバックヤード見学などを楽しみました。

インテックは、トランポリン競技の普及に貢献するとともに、選手の皆さまを応援していきます。



日本代表選手(左: 宇山芽紅選手、中央: 岸彩乃選手、右: 上山容弘選手)



女子個人表彰式(左: 土井畑知里選手、中央: 森ひかる選手)



日本代表選手(左: 堺亮介選手、右: 田崎勝史選手)



「世界トランポリン」ポスター

Management

東京地区新オフィスの開設と東京本社ビル移転

インテックは、2021年にTISと共同で、東京都江東区に建設中の「豊洲ベイサイドクロスタワー」に新オフィスを開設します。これにともない、東京本社ビルの入居部門を豊洲と西新宿オフィスへ移転します。

インテックは、新拠点の開設を機に「ABW(Activity Based Working: 時間と場所を自由に選択できる働き方)」を導入し、さらなる働き方改革を推進します。

東京地区のTIS・インテックのオフィスを豊洲と西新宿に集約することで、グループ間のコミュニケーションを促進し、グループシナジーの強化、構造転換の加速、およびグループガバナンスの強化を図ります。



豊洲ベイサイドクロスタワー外観イメージ



地域の知恵を分かち合える場を ICTを活用して作り上げる

文・江口絵理 撮影・柴佳安

地域生涯学習の草分け

富山大学の一角で行われる「富山インターネット市民塾」の講座の一つ、「めだかの学校」に、参加者が続々と集まってきた。平日午後のためか多くが70歳以上のシニアだが、皆、自身のiPadを持ち寄り、わからないことを解決したい、こんなことができるようになりたいと目的意識をもって学びに来る。

富山大学の学生も講師として参加しているが、市民塾創設者の山西潤一さんは「この講座の特徴は講師が一方的に知識を与える講義形式ではなく、先生や生徒を固定せず、わかる人がわからない人に教える学び合い方式であること」と語る。

市民塾の前身は、1998年に当時富山大学教授であった山西さん、富山県の富山県生涯学習カレッジ、インテックの3者が共同で始めた、ネットを活用した生涯学習の実証事業。事業終了と同時に「インターネット市民塾」として出発し、以後20年以上も活動を続けている。地域における生涯学習事業の草分けともいえる存在だ。

山西さんは富山を拠点に、教育にテクノロジーをどう活用するかを考える教育工学の研究者として実践的かつ先駆的な研究を展開してきた。

「この研究を始めた1980年代後半は『教師と生徒の人間的な絆にコンピュータを介在させるなんてとんでもない。教育を勉強し直せ』とずいぶん批判を受けました」とのこと。

しかし山西さんが目指していたのはコンピュータに教師の代わりをさせることではなく、生徒がコンピュータを使って自分の考えを確かめたり、創作表現活動をする使い方。ICTは



1950年富山県生まれ。富山大学名誉教授。専門は教育工学。富山県生涯学習カレッジ、インテックとともに立ち上げた「富山インターネット市民塾」は、文部科学省のインターネット活用教育実践コンクールで内閣総理大臣賞を受賞（2002年）

あくまで“道具”に過ぎない、と山西さんは強調する。

ほどなくインターネットが勃興するが、その時も山西さんが追求したのは、ネットを仮想空間として使うのではなく、リアルな人と人をつなぐために使うこと。ネット経由で海外と富山の小学校との距離を超えた交流を行うなど、さまざまな可能性を探るうちに、山西さんは、知の交流の場としての新しい生涯学習を形成するネットの可能性に気づいた。

誰もが社会にアウトプットを

それまでの生涯学習といえば、教養を身につけて心豊かな人生を送りましょう、という思想で設計されたものがほとんど。対して山西さんは、「専門家から非専門家への一方通行の知識伝達ではなく、誰もが知恵や知識を発信し共有し、新たな知を創造する協働的な学びの場」というまっ

たく新たな概念を打ち出した。シェアリングエコノミーという概念も言葉もなかった時代。山西さんの先見の明は抜きん出ている。

「市民塾は『知のフリーマーケット』なんです。知識を得ると同時に、それぞれが持っている知恵を社会に対してアウトプットする場でもある。地域や世代間の結びつきが希薄になってきている現代、おいしい漬物の作り方を近所のおばあちゃんに教えてもらう機会や、町の歴史に詳しいおじさんに話を聞きながら街歩きをする機会など、なかなか得られないものです。しかしネットを使えば、地域で埋もれていた知恵や知識を可視化し、分け合うことができるのです」

結果的に市民塾はいま、高齢者の社会参画を促す場にもなっている。教育現場でのICT活用や地域コミュニティの希薄化、少子高齢化……。その時代時代における社会課題に、市民塾は新たな解を呈示し続けている。



誌名の「INTEC TODAY」には、インテックがかかわるすべてのステークホルダーのご支援のもと、1964年の創業から半世紀以上の永きにわたり、一日一日を大切に積み重ね成長してきた感謝の想い、そして、インテックの「未来」を創る「今日」を皆さまにお伝えしたいという想いを込めています。