

INTEC TODAY

2024.3 vol.16

特集1

いま求められるのは健康経営と社会貢献
未来へ引き継がれる
経営理念とリーダーシップ

特集2

日本のネットワークと
40年近くともに歩んできた
インテックが見据える
将来のネットワーク

CLIENT TODAY

店舗ネットワークの品質向上と管理体制の改善に
複数のネットワークを統合し、サポートを一本化
リモートワーク導入で店舗オーナーの利便性も向上
日本KFCホールディングス株式会社

Silicon Valley Today

IITがオープンイノベーションの本家でVaaSを提唱
2024年キーワードはAIとメタバース

富山のイノベーター
杉木貴文 氏

60th
Anniversary

INTEC TODAY

2024年3月26日発行 [インテック・トゥデイ]

vol.16 2024.3

Cover illustration : TANAKA Hideki

03 | 特集1

いま求められるのは健康経営と社会貢献 未来へ引き継がれる経営理念とリーダーシップ

08 | 特集2

日本のネットワークと40年近くともに歩んできた インテックが見据える将来のネットワーク

執行役員 ネットワーク&アウトソーシング事業本部長

君塚 修

ネットワーク&アウトソーシング事業本部 ネットワークサービス事業部長/事業推進部長

五十嵐 義雄

12 | CLIENT TODAY

店舗ネットワークの品質向上と管理体制の改善に
複数のネットワークを統合し、サポートを一本化
リモートワーク導入で店舗オーナーの利便性も向上
日本KFCホールディングス株式会社

14 | Silicon Valley Today

IITがオープンイノベーションの本家でVaaSを提唱
2024年キーワードはAIとメタバース

16 | Today's Topics

19 | 富山のイノベーター

TODAY'S KEYWORD

AI TRiSM

AI Trust Risk and Security Management

近年、オープンAIの「ChatGPT」が注目を集め、生成AIの分野が活況となっています。AIをビジネスで活用すれば、DX推進を加速させるとされており、さまざまなサービスにも利用されてきています。

一方で、AIの利用が広がるにつれ、AIが持つリスクに対してきちんと認識する必要がある事案や調査結果が多数報告されています。AIによって生成された作成物の情報の信頼性や著作権侵害の可能性、さらにクラウドサービスのため企業が利用する上で機密情報や個人情報の流出の懸念もあります。

そうしたなかで、企業がAIを導入するにあたり、AIの信頼性/リスク/セキュリティ管理が重要であるとし「AI TRiSM」

(AI、Trust、Risk、Security Managementの頭文字を組み合わせたもの)と称してアメリカの調査会社ガートナーが2024年の戦略的テクノロジートレンドとして取り上げたことで、AIの安全性と信頼性を高めるための枠組みとして注目を集めています。

ガートナーでは「2026年までに、AIの透明性/信頼性/セキュリティを運用化する組織は、AIモデルの50%で導入/ビジネス目標/ユーザー受け入れの成果を向上させる」と予測。部門横断的に連携し、日々進化していくAIについて常に理解を深め、その場限りではなく継続的に取り組む組織づくりが必要です。

いま求められるのは健康経営と社会貢献

未来へ引き継がれる

経営理念とリーダーシップ



公益財団法人日本体操協会 会長

藤田直志 氏



インテック 代表取締役社長

北岡隆之

インテックは今年創立60年を迎えます。今後50年、100年と続く企業になるには、利益の追求だけでなく、世の中のためになる取り組みをしていく必要があります。今回、インテック代表取締役社長の北岡隆之が、元日本航空代表取締役副社長で、現在は公益財団法人日本体操協会の会長である藤田直志氏をお招きし、経営理念やリーダーシップについて意見交換しました(文中敬称略)。

企業と一緒に活動して より社会貢献に取り組む

藤田：インテックには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としてサポートいただいておりますことに、日本体操協会として心から感謝を申し上げます。本日のお話にあたり、少し私の会社人生からお話しさせていただきます。

大学を卒業して国際的な仕事をしたく、日本航空に入ったのは1981年のことです。ここからの私の会社人生は、どちらかというと山あり谷ありでした。入社5年目に、御巢鷹山での墜落事故を経験し、イラン・イラク戦争や9.11の米国テロ、東日本大震災と、航空業界は世の中の動きに大きく左右されるのですが、そうしたさまざまな試練の極めつけは2010年に会社が経営破綻したことです。普通のサラリーマンだと、1つ2つぐらい事件はあるかもしれませんが、私の場合は3年おきぐらいに事件がありました。ただ、それでも目の前の仕事に専念しているうちに、40年経った次第です。

現在は、日本体操協会の会長という立場になり、協会について少し説明しますと、1930

年に体操界を統括し代表する団体として、体操の振興及び普及奨励を図り、国民の心身の健全な発達に寄与することを趣旨として設立されました。現在のメインとなる種目は、体操競技、新体操、トランポリン、一般体操、エアロビック、パルクールの6つになります。各種目に大きな大会が年に3、4回あり、そうした大会を運営しながら、代表選手を国際大会へ派遣して活躍してもらっています。

体操のファン層としては、女性が多く56%を占め、年齢層は、世界的に見ると18歳から24歳が多いのですが、日本の場合は30代から後半の世代が多くなっています。大会運営も海外ではエンターテインメ

ンのような見せ方をしていますが、日本の大会はどちらかというと体操大会のような傾向があり、より世界レベルの大会運営を目指し努力しています。ただ、近年は開催地の立候補が少なくなってきました。大会運営には多くの費用がかかるため、どういう経済効果があるのが求められています。そんな中でいま一番スポーツに熱心なのは中東です。

北岡：確かにサッカーのワールドカップも中東でした。

藤田：中東はスポーツの世界でも人を呼んで、自分たちの国をアピールすることに注力しています。なんとか日本で世界選手権を開催すべく、誘致活動をしています。なかなか見つからず、今は体操協会100周年となる2030年の大会誘致を目指して活動しています。

体操協会が抱えている課題としては、東京オリンピックが終わってから、スポーツに対する経済界の姿勢が後ろ向きになっていることです。また、選手の育成にはかなりの負担が掛かり、現在は国の補助とスポンサーからの資金、会員費で賄っていますが、かなり財政的に厳しくなっています。さらに選手は引退後のキャリア選択も限られており、そのあたりの拡充を図っていく必要があります。

そういう状況の中で、前任でイオンの創業者である二木英徳会長が勇退され、20年ほど親交のある国際体操連盟の渡邊守成会長から「世の中のために働かないか」と誘いを受けました。日本航空が経営破綻した時にお世話になり、私の人生の指標でもある、稲盛和夫さんから、みっちり鍛えられたとき、物事に取り組む時は「動機善なりや、私心なかりしか」と自問自答するよう教わりました。自分が協会の会長になるのは、見栄や有名になりたいのではなく、体操競技を通じて健全な競争をやっていくこと、スポーツを国民の皆さんの健康や生活に貢献できるようなものにしたいこと、体操をやっているすべての人たちが物心両面の幸福になること、そういう目的で会長を引き受けた次第です。現在、さまざまな課題に直面していますが、常にこの目的に立ち戻って「なんとかせなあかん」という気持ちでやっています。

北岡：体操というとオリンピックに選手が出て、金メダルも取っており、人気が高くス



藤田直志 氏

1956年生まれ、神奈川県出身。1981年、国際基督教大学卒業後、日本航空株式会社へ入社。2010年1月に日本航空が経営破綻したあと、2月に執行役員 旅客営業本部長に就任。再建のため会長に就任した稲盛和夫氏のもと、稲盛式経営哲学に魅了されV字回復に貢献。2016年に代表取締役副社長執行役員。2021年6月に副会長を退任後、公益財団法人日本体操協会会長に就任。

ポンサーもたくさん付いていると思っていたので、会長のお話を聞くまでは、体操協会全体としては非常に潤沢な資金があるものだと思込んでいました。

藤田：費用の40%が大会運営費で、選手強化に30%。選手を支える事務局運営費も必要です。事務局員は30人ほどで、それ以外の方はすべて無給のボランティアが大半です。そうすると、やはりやることに限界があり、これ以上削ることも難しい状況です。収入は20%が入場料や講習会で、35%が補助金。補助金は3分の2が支給されますので、3分の1は自分たちで賄う必要があります。あとは協賛金が30%といった構造なので、その中でやりくりしていかなければなりません。

北岡：私自身も一般社団法人テレコムサービス協会の会長なのですが、おっしゃる通りで、利益を出すことを目的としない、世の中に貢献するための団体ですので、会費で運営しています。やはり会員を集めるのは非常に大変ですし、そういう面で言うと、体操協会自体もスポンサーを集めていくことは、かなり大変なことなのだろうと思います。

藤田：なかなか大口スポンサーを見つけるのは難しく、今やろうとしていることは、社会にもっと健康になってもらうための活動です。今は企業もそうですが、社会に何が貢献できるのかということを求められています。ウェルネスパートナープログラムとして、例えば日本代表のOBやOGを派遣して、健康教室や体操教室をやるなど、パートナー企業との共同プログラムを開発したり、アスリートのサポートをするなど、「一緒に活動しませんか」と呼びかけようとしています。

北岡：経済産業省による健康経営が求められているのはおっしゃる通りです。この業界ではDXというデジタルを使って、企業が事業を成功させるという考え方もありますが、健康と福祉、地域活性化をデジタルの活用で支援したいと思っています。そのために、さまざまな企業と組んで、世の中に受け入れられることを一所懸命取り組んでいます。体操協会も健康をキーワードに取り組んでおられるとは存じ上げなかったもので、今後体操協会と一緒に国民のために何か貢献できることがあれば、お手伝いしたいと思いました。

藤田：先日、サッカーJリーグを立ち上げた

川淵三郎さんの講演で「この協会は社会に何ができるか」ということを考えて、芝生のグラウンドや子供たちが安全に体を動かすことができる環境を作ろうとしたという話を伺いました。私はまだ始めたばかりですが、50年、100年先で体操協会は何を目指すのか、今の幹部たちと一緒に大きな戦略を作っていく必要があると感じました。その場しのぎではなく、企業や業界団体と一緒に取り組んで普及してもらおうところから始めたいですね。

北岡：企業経営においても、以前は株主に対していかにリターンを返すかが中心でした。それが今はパーパス経営、いわゆる社会貢献を企業がどこまでできるのかが重要視されています。若い人たちも、自分がやっている仕事が、いかに世の中で役立つかを望んで入社してきています。

2019年からトランポリン競技に協賛させていただいたのも、インテックという名前を広めたいのではなく、トランポリン競技をもっとたくさんの人に興味を持ってもらえるよう、デジタルの力でお手伝いしたいと考えてのことです。競技選手の裾野を広げるという意味で、AI技術を使って選手の育成に取り組んだり、その技術を使って、今度は手話に活用して社会生活のサポートに活かしたりと、いろいろと発展させつつ、社会貢献につながればと思っています。

会長のお話を伺って、体操協会と一緒にやらせていただける分野は、当初想定していたものよりもっと広いのではないかと感じています。

藤田：野球やサッカー、バレーボールなど、データを活用して選手強化をしている競技が増えてきています。ただ体操は、そういうデータサイエンティフィックな世界に、まだ十分に行けていません。選手個人では分析していますが、全体としてのデータ戦略をやっていないと、他国にどんどん抜かされてしまうと思っています。



北岡隆之

インテック 代表取締役社長

稲盛さんから叩き込まれた 経営理念とリーダーシップ

北岡：話は変わりますが、私が社長就任時に「尊敬する経営者は」と質問を受けた際、すぐ稲盛和夫さんと答えました。日本航空の再生と一緒にやって行われた藤田会長に、当時経験されたことについてお話しただければと。

藤田：2010年1月19日に経営破綻し、2月1日に稲盛さんが会長に就任されたのですが、当時の役員は全員退任し、新しい役員を選出する際、私が部屋に呼ばれまして「なんで潰れたと思う」「君はどうしたいんだ」と睨まれたのが最初の出会いでした。最後に「やめても地獄、残っても地獄だ。同じ地獄だったら一緒に来るか」と言われ、それから3年間、朝から晩まで会社でご指導いただきました。

その時、この会社には企業理念が共有されていないことと、採算がよくわからないことを指摘され、それが企業理念・JALフィロソフィの策定とアメーバ経営の導入(部門別採算)の始まりでした。

最初のころは、リーダー教育として稲盛さんが自分の哲学を1時間ぐらい話し、そのあとディスカッションや発表をする4時間程度のコースをやりました。さまざまなご指導をいただくのですが、何度も怒られるので怖かったですね。

北岡：テレビなどで拝見していると、優しいイメージなのですが。

藤田：例えば、経営計画の数字を求められたとき、「この数字はどういう決意で、俺んとこ持ってきたんや」と聞かれ、答えられないと「もう1回出直してこい」と言われたりしました。部下がまとめた資料を単に右から左へ説明するのもダメで、自分で読んで大事なことをA4用紙1枚にまとめてくることも言われました。本当に1つ1つ至らない点を指摘された3年間でした。

でも仕事が終わるとカラオケで陽気に歌ったり、懇親会などでは「あいつの皿に料理がない」などと全部自分で指示されるんです。偉そうに座っていることはなかったですね。運動会をやるのも必死にやる。経営者というのは、必死にやらなきゃダメだと言われました。北岡：それをずっと体現されているわけですから、説得力がありますね。なぜ、稲盛さんのことを申し上げたかということ、インテックは1964年に富山計算センターという名前で17名からスタートし、今年創立60年を迎えました。私が入ったのは1984年ですが、まだ売上高で言うと今の5分の1以下という小さい会社で、創業当時のみんなで会社を大きくしようと頑張る空気感が残っていました。技術と志で京セラをスタートされた稲盛さんの経営方針や考え方は、インテックにもマッチするのではないかと書籍を読んだりして勉強しました。その時「全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、人類社会の進歩発展に貢献すること」という思想を、インテックのベースにしなければ、社員はついてこなくなると考えました。

インテックを創業した金岡幸二も意志を持った経営者であり、稲盛さんと共通するような、例えば「インテックという旗の下に、1つの方向に向かって前進する人間の集団がいるということ、その人間の集団、すべての方々が充実し、そして幸せになる、それが私は会社だと思っている」という言葉や、「私の信条」*1を残しています。

こうした考えは現在にも通ずるものであり、だからインテックは一般的な企業と比べ社員満足度評価においても連帯感が非常に高くなっています。今後も当社の経営理念である「OUR PHILOSOPHY」*2を軸として成長していきたいと考えています。今の時代に厳しさというものを、どのように根付かせるかは、なかなか難しいところです。会社に対して、経営者はもちろん責任を取りますが、社員全員が会社を運営していくぐらいの気持ちで取り組んでいければ、100年企業と言われるところまでいけると考えています。藤田：稲盛さんがおっしゃったのは、京セラでセラミックを作り始め、それがブラウン管や半導体などに展開したとき「時代の潮流に乗れましたね」とよく言われたけど、そうで

*1 私の信条：下図に示したのが1971年にインテックを創業した金岡幸二が社長訓示として披露した創業の精神「私の信条」の全文

創業の精神

私の信条
奉仕こそが務め
創造こそが喜び
世界こそが職場
繁栄こそが望み
悠久こそが行く手
社長

*2 OUR PHILOSOPHY：TISインテックグループ基本理念。グループの経営、企業活動、構成員において、大切にすべき考えやあり方を幅広く明確化しており、TISインテックグループのすべての営みはこのOUR PHILOSOPHYを軸に行われる。
<https://www.tis.co.jp/group/policy/philosophy/>

はなく「京セラがその時代を作った」と。インテックも60年前からITやシステムインテグレーションという今の社会の潮流を作ってきたし、北岡社長のお話を伺って、やっぱり社会を良くしてきた会社なんだと、すごく感銘を受けました。

北岡：インテックはコンピュータを、電気や水のように、誰でもどこでも使える世の中を作るということからスタートしました。我々が進む方向を考えた時、確かにGAFAM*³のように世の中を変えようとしているところもありますが、インテックは、地域活性化や健康経営をキーワードに、どこまで世の中を変え貢献できるか。それが企業価値につながるということで、全国ベースで通用する人材やソリューションといったものを配置しており、他の企業ではできない形でご提供することを目標として動いております。

そういう意味では、ナンバーワンを目指すより、オンリーワンを目指すというのが、今のインテックの考え方であって、そのためにも、言われたことをいつまでにいくらでできます、というだけではなく、インテックの最先端技術を活用して、お客さまがやりたいことを一緒に取り組んでいけるよう一所懸命努力しています。

藤田：すばらしいですね。日本のノウハウは、もっと世界に打って出て貢献できるのではと思っています。

北岡：自動車産業のかんばん方式が世界に広く認識されたように、ITに関しても、きめ細やかなサービスは世界からも認めてもらえる可能性は高いのではと思います。

藤田：IT業界は、無限の可能性を秘めているので、若い人がこの業界に来たいというようになってほしいですね。

これから発展するために 取り組むべきことは

藤田：体操界には財政や強化・普及などさまざまな課題はありますが、やっぱりスポーツという位置付けを、単なるスポーツではなく、もっと社会に貢献できるということを発信することで、経済界や産業界に目を向けてもらいたいと思っています。それには自分た

ちから発信しなければなりません。ところが、スポーツ団体のトップは、経済界にチャンネルが少ないと感じています。

だから、いろんなとこに飛び込んでいき、コミュニケーションや仕事ができる環境を作ろうと模索しています。まずは企業と色々な活動をして、方向性を見出し、それを発展させていくことを考えていけば、スポーツ選手が引退しても夢のあるスポーツ界にできるのではと考えています。微力ながら経済界とつながりのある協会の方々と手を組んで実現できればと思っています。

北岡：インテックが1964年に創業した当時は、日本の産業が非常に伸びていく時代でした。それが、各企業が成長していくのに合わせて、コンピュータ技術を使っていかに効率化していくかが仕事の中心になりました。いまは効率化だけでなく、世の中のウェルビーイングのためにITやデジタル技術で貢献できる範囲が広がってきていると思っています。

何かを大きく変えていくには、産業界の方々や体操協会のような団体の方々など、さまざまな意見交換が必要になってきます。インテックとしても、そういうお話ができる社員をどんどん増やしていかなければならないし、受け身ではなく「こうしましょう」と常に言えるような会社にしていきたいと考えています。そうすることで、世の中も良くなると思いますし、企業としてのインテックも、お客さまに認めていただいて、発展できるのではと思っています。今回お話を伺って、もっと貢献できる分野があるのではと感じました。



*3 GAFAM：アメリカの支配的な大規模IT企業であるGoogle、Amazon、Facebook(現Meta)、Appleの4社の総称。これにMicrosoftを加えたGAFAMと呼ぶこともある。

日本のネットワークと 40年近くともに歩んできた インテックが見据える 将来のネットワーク

Interview

執行役員
ネットワーク&アウトソーシング事業本部長

君塚 修

ネットワーク&アウトソーシング事業本部
ネットワークサービス事業部長/事業推進部長

五十嵐 義雄

文・清水 学 撮影・岡田清孝



60年に及ぶインテックの歴史の中で、これまでネットワークへどのようにアプローチし、どのように取り組んできたのか。創業から培ってきた企業としてのポリシーや社員の信念なども交え、これまでの歩みやここ数年で激変した環境、そして新たに登場する生成AIなどの技術とこれからについて、ネットワーク&アウトソーシング事業本部の2人に詳しく話を聞きました。

通信自由化から“つなぐ”ことを使命として歩んできた

— まずはネットワークの進歩と、どのように対応されてきたかを教えてください。

君塚：インテックは「ネットワーク」という言葉が生まれる前の「通信」と呼ばれた時代からネットワークサービスを提供してきました。1985年に通信自由化が実施されたとき、特別第二種電気通信事業者として郵政省から第1号認可を受けました。当時は電話網からデジタル網に切り替わる頃で、その後ISDNが開始され、完全デジタル化していく中で、Windows 95が登場してインターネットが世の中に普及し始めました。

その頃のネットワークサービスは、拠点を“つなぐ”ことが使命でした。1990年代にはデータセンター事業を開始し、さらに2010年代にはクラウドサービスを開始。現在はネットワークとデータセンター、それからクラウドという3本の事業が主軸となっており、時代とともにサービスを立ち上げてきました。

五十嵐：インテックには、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ることができる、コンピュータユーティリティ社会を実現したいという理念がありました。その理念の中で、パソコンをつなぐ。この“つなぐ”という言葉が重要なキーワードで、お客さまがコンピュータを使える環境を提供しなければならないという考えのもとに、ネットワークサービスを始めています。ネットワークを通じて何ができるのか、それを安心・安全に実現することを目指したのが始まりです。

そして固定電話を使っていた時代から、さまざまなサービスを立ち上げたことが積み重なって、今の統合型セキュアネットワークサービスが生まれています。

— 2011年の東日本大震災ではネットワークにどのような変化がありましたか。

君塚：データセンターの事業も行っており、東日本大震災をきっかけにディザスタリカバリ*¹が注目を浴びました。インテックは日本海側の富山県にデータセンターがあるので、首都圏地区のバックアップとしてBCP*²対策の需要が急速に伸びました。

五十嵐：インテックのネットワークは流通業界などに使われている例も多く、全国展開している店舗がなくなるとビジネスが滞ってしまいます。ネットワークは一度つなぐと、それが使えて当然となるため、ビジネスを継続していただくためにサービスを提供し続けることを強く意識して取り組んでいます。

君塚：安心・安全にサービスを提供するというポリシーはかなり強く意識しています。震災などの災害時においてもできるだけサービスを止めずに継続する使命感は、社員にも深く浸透していると思います。

— VAN事業も長く継続されています。

君塚：通信自由化の頃に、VAN事業と呼ばれた消費財業界のメーカー、卸間における受発注をまとめようという企画があり1985年にプラネット*³、1986年にファイネット*³立ち上げにインテックも参加しました。「我々のサービスが止まったらスーパーに商品が並ばなくなる。我々は社会インフラを担っている」という当時のメンバーの教えは、今日まで引き継がれています。

コロナ禍によって急激な進化をもたらしたネットワーク

— 2010年代にはクラウドが登場し、2020年にはコロナ禍に見舞われます。このあたりの変化は急激だったのではないのでしょうか。

君塚：インテックもインフラとしてクラウドサービスを提供していますが、そこにAWSのようなパブリック系のクラウド*⁴が登場して、クラウドゲートウェイという形で統合



左が執行役員でネットワーク&アウトソーシング事業本部長の君塚 修。右が同本部 ネットワークサービス事業部長/事業推進部長の五十嵐 義雄

型セキュアネットワークサービスから各社のクラウドへ“つなぐ”機能を徐々に拡充しています。そこに新型コロナウイルスが突然現れ、多くの企業が急遽在宅ワークを余儀なくされました。働き方改革の一環としてネットワークの最適化を進めていたお客さまもいらっしゃいましたが、元々が全社員の数割の利用を想定しての設計だったため、全社員が一斉に社外から社内ネットワークにアクセスすれば、当然ながら無理が生まれました。さらにビデオ会議が一般的なコミュニケーションツールになると、パンク状態に陥ることは必至でした。ここに至って、ネットワークを快適に使えることの重要性が一斉に再認識され、オープン（インターネット）とクローズ（閉域網）を適正に組み合わせられる統合型セキュアネットワークサービスのご要望は急速に増えました。

— さらにオープンなネットワークではセキュリティの問題もあります。

君塚：ゼロトラスト*⁵という考え方はコロナ禍以前にもありましたが、注目され始めたのはコロナ禍になってからでしょう。これからのネットワークは、より一層セキュリティが重要になってきます。次世代型のネットワークとして、きちんと制御でき、かつセキュアな環境を構築する。コロナ禍を境に本腰を入れて検討が始まったと思います。

— 逆にコロナ禍があったからこそ進んだという部分もありますか。

君塚：やんわりと検討されていたことが実

*1 ディザスタリカバリ
地震や津波など災害によってインフラやシステムが被害に遭い、事業継続できなくなった際、復旧および修復するための予備措置をあらかじめ講じておくこと。

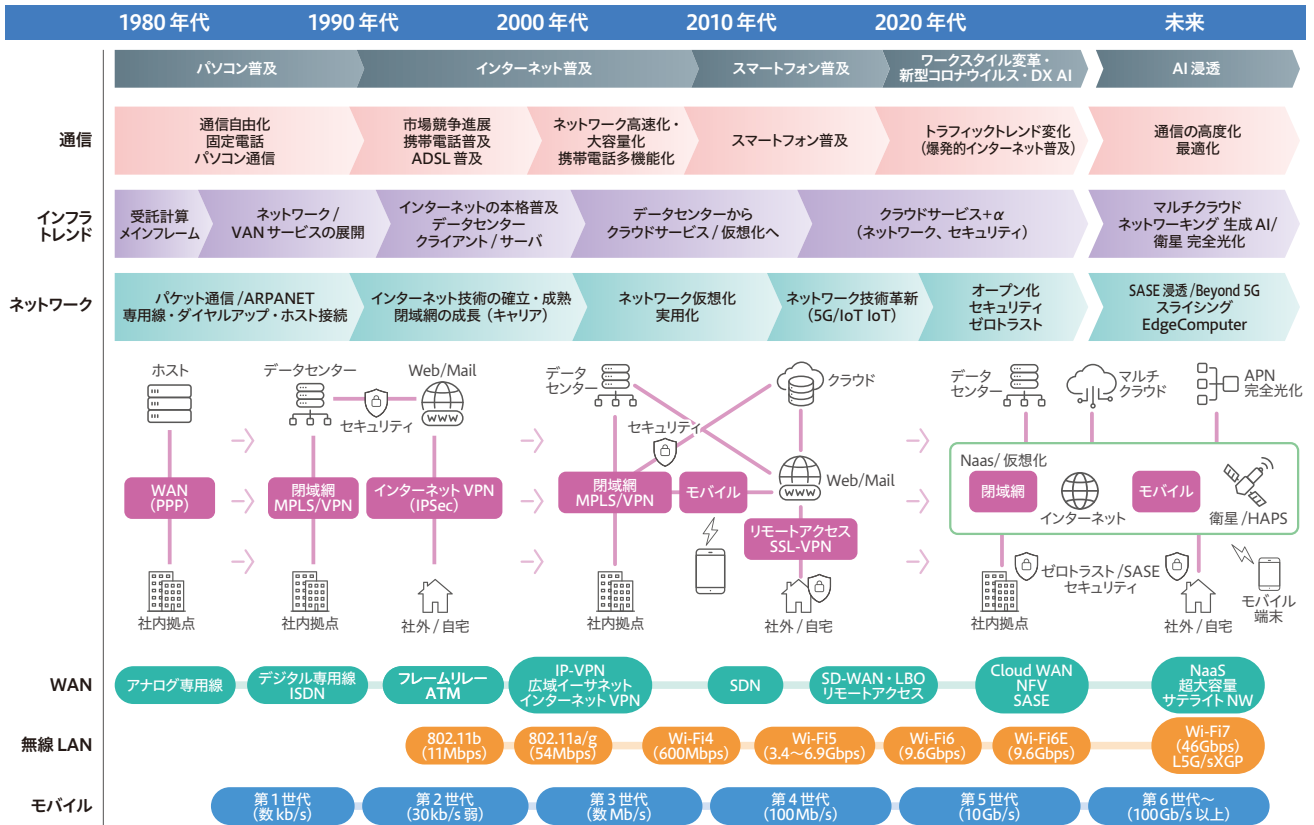
*2 BCP
事業継続計画(Business Continuity Plan)の頭文字で、自然災害や大火災、テロ攻撃などの緊急事態に備えて、事業資産の損害を最小限に留め早期の復旧を可能にするための手段をあらかじめ計画すること。

*3 プラネット、ファイネット
プラネットは、EDIやデータベースで企業間取引をサポートする企業。ファイネットは、酒類・加工食品業界における企業間情報交換システムを運用するサービス企業。

*4 パブリック系のクラウド
閉域ではなくインターネット回線を通じてアクセスするクラウドサービス。AWSやMicrosoft 365、Google Workspaceなどがある。

*5 ゼロトラスト
社内外というネットワークの境界を取り払い、情報資産へのアクセスはすべて信用せずに安全性を検証することで、情報流出の脅威から守るというセキュリティ対策の考え方。

ネットワークの歴史



行段階へと一気に進みました。しかし、まだこれから変えていかなければならないこともたくさんあります。セキュリティと快適さの両立、増加したトラフィックへの対応などです。それらを解決するには、かなりのコストがかかるので、徐々に改善していかざるを得ません。次世代ネットワークを設計する上ではやはりハイブリッドに、インターネットとゼロトラストなど色々取り入れながら、どうすべきか各社のネットワーク担当が考えているでしょう。自社だけ変えればいいのではなく、通信する相手も変わる必要があり、長期計画的にちよとずつ投資していかなければなりません。

DXにローカル5G、そして生成AIさらに変化するネットワーク

— 最近はDX推進がトレンドとなっていますが、インテックとしてはDX推進についてどのようにお考えですか。

君塚：例えば、ファミリーレストランやカフェなどの店舗にネットワークを引くというのが

これまでのインテックの仕事でした。しかし、つながったら今度はそこにWi-Fi環境を作りたい。Wi-Fi環境を作る目的は、これまで集客効果を上げることでしたが、いまではロボティクスを動かすためのネットワークとしても検討しなければなりません。最近は人手不足を解消するため、猫型ロボットのようなロボティクスに配膳の一部を任せる店舗が増えています。ロボティクスは勝手に動くわけではなく、操縦しているわけでもありません。無線通信など最適化した店舗内DXによって、働き手の代わりになっているのです。こうしたことからネットワークは重要で、お客さまがやりたいことをうかがい、するためにはどうすべきかを提案できるようにしたいと考えています。

— ローカル5Gなどはいかがでしょう。

五十嵐：ローカル5Gを使用するには、無線局免許の申請などさまざまな手続きが必要であり、手間と時間がかかります。例えば、工場内のLANの代わりにローカル5Gにしたいのであれば、私どもで申請手続きからお手伝いさせていただきます。しかし、Wi-Fiの規格が6から7になると、ローカル5Gク

ラスの容量はWi-Fiでも十分になります。普及度で言えばWi-Fiの方が強いので、わざわざ認可を取るよりもWi-Fiを使うサービスの方が適していると思います。

君塚：日本のように狭い敷地にたくさん建物を建てているのであれば、建物内はWi-Fiで十分で、大都市圏ではあまりローカル5Gは向きません。また、5Gは通信キャリアが頑張っているの、それを借りればいいでしょう。今、パブリック5Gとローカル5Gの間にプライベート5Gという概念が生まれており、通信キャリアの5Gをプライベートとして貸し出すサービスがあります。

五十嵐：ローカル5Gは大規模な工場などに使うのはいいのですが、そこまでの規模を持っていないと、なかなかコストを含めてメリットが出にくいと思っています。

——今年生成AIが話題ですが、DXという点で生成AIの活用はどうでしょうか。

君塚：今年になって生成AIというファクターが急速に浮上して来ました。数年前にDX推進と言っていた人たちが、こぞって生成AIとは何ができるのかという話になり、DXイコール生成AIという気運になっています。この生成AIが本当に噛み合えば、大きく変わる気もしています。ただ、噛み合わないで期待外れに終わる可能性もありますが、今回はかなり変革が起きると予想しています。IoTデバイスが増え、ロボティクスにスマホをつなぎ、ロボティクスがスマホで動くような使い方をイメージすると思います。

最先端の技術研究を進めるが 安心・安全性は決してブレない

——今後取り組んでいこうと考えていることはありますか。

君塚：ネットワークの最適化、次世代化の設計支援、コンセプト作りみたいなところでしょうか。お客さまがどうありたいかということを見定めて設計する、いわゆるネットワークインテグレーションのコンサルビジネスです。コンポーネント^{*6}や考え方もさまざまに多様化しているので、お客さまに必要なコンポーネントを含めたマルチテナント

型のサービスを提供していきたいと考えています。我々が目指しているのは、統合型セキュアネットワークサービスにそうしたコンポーネントを増やし、お客さまはそこへアクセスすれば、必要なものを選択して利用できる形にしていきたいと思っています。

——その方向への動きはいつぐらいを想定しているのでしょうか。

君塚：おそらく、永遠にアジャイル型^{*7}だと思います。どんどん新しいコンポーネントが出てくるので、お客さまと伴走しながら、サービスをできるだけ用意して、改良していくという形です。

五十嵐：本当に先進的な技術が立ち上がって、これから技術が成熟していくものをサービス化していくというよりも、世間一般的に使われていくようなものを、きっちりとした形で安心・安全に使って、そのメリットを享受できるようなサービスを提供していく方向性だと思います。

本当なら「最先端をやっています」と言うのが、一番カッコいいかもしれませんが、もちろん研究開発は行っていますが、性急にサービス化するのではなく、お客さまが、今どういう技術が必要なのかということをきちんと見極めて、お客さまと一緒にサービス化していくことが、これまでインテックのネットワークサービスとして取り組んできたことです。

——ここ数年で考えている新サービスなどはありますか。

五十嵐：Wi-Fi系のサービスは充実していきたいと思っています。加えて、少し先の話になりますが、超高速ネットワークがどんどん出てくるので、そこに向けてどんなサービスを提供できるのか考えています。

君塚：ネットワークを陰で支えているバックボーンも、次世代技術に変えていく必要があります。

——最後に読者へ一言お願いします。

君塚：長年ネットワークサービスを提供してきたという誇りがあります。今後も使命感を持ってお客さまにサービスを提供し続けていきます。安心・安全というコンセプトに機能を追加していくので、今後もインテックに期待してください。

*7 アジャイル型
英語のAgile(素早く)の意で、さまざまな状況の変化に対して、素早く対応すること。

*6 コンポーネント
機器やソフトウェア、システムを構成する部品や要素のこと。

店舗ネットワークの品質向上と管理体制の改善に 複数のネットワークを統合し、サポートを一本化 リモートワーク導入で店舗オーナーの利便性も向上

文・松下典子 撮影・岡田清孝

日本KFCホールディングス株式会社

日本KFCホールディングスは、全国の店舗ネットワークの安定性向上とセキュアなクラウド接続、保守管理の煩雑さを解消するため、「統合型セキュアネットワークサービス」を導入しました。

複数のネットワークを統合し、 煩雑な運用管理を効率化したい

日本KFCホールディングスでは、本社ネットワークと全国約1200店舗をつなぐ店舗ネットワークの2系統を運用しています。本社のネットワークは、クラウドとのセキュアな接続や多様な働き方に対応するため、2017年から統合型セキュアネットワークサービスを導入していました。一方で、従来の店舗ネットワークは、他社のサービスが使われていましたが、設備機器の老朽化により、通信の混雑や遅延が発生していました。同

社では2015年からネットオーダーを導入しており、通信トラブルは売上に直接響くことから、店舗からの苦情が相次いでいたそうです。また、バックアップ回線にはISDN回線を使用しており、2024年1月のISDNサービス廃止に伴い、別の手段への切り替えが必要でした。

もう1つ情報システム部の課題として、従来の店舗ネットワークでは、回線、インターネット接続サービス、ネットワーク機器でそれぞれ業者が異なるため、保守運用が煩雑になり、障害発生時の原因究明や復旧に時間がかかることが問題となっていました。

店舗ネットワークの更新には、複数のベンダーに見積もりを依頼したそうですが、最終的に統合型セキュアネットワークサービスに決めた理由として、情報システム部の炭山秀介氏は「各社から提示された金額には大きな差はありませんでした。決め手となったのは、本社に導入した統合型セキュアネットワークサービスの品質に満足していたこと。また、データ集配信システムや業務アプリ開発での実績、長年のパートナーとしての我々の業務への理解から、マルチベンダーで運用するよりもインテックに一本化したほうが運用管理は楽になる、と



左から日本KFCホールディングス株式会社 情報システム部 店舗システム課 課長の炭山秀介氏、同部 本部システム共通基盤課 課長補佐の横山貴彦氏

CLIENT PROFILE

会社名：日本KFCホールディングス株式会社

設立：1970年7月4日

本社：神奈川県横浜市西区みなとみらい4-4-5
横浜アイマークプレイス 5F・6F

従業員数：907人（2023年3月31日現在/連結）

Process

課題



機器の老朽化に伴う通信の混雑や遅延ISDN回線廃止による代替バックアップ手段の確保



解決策



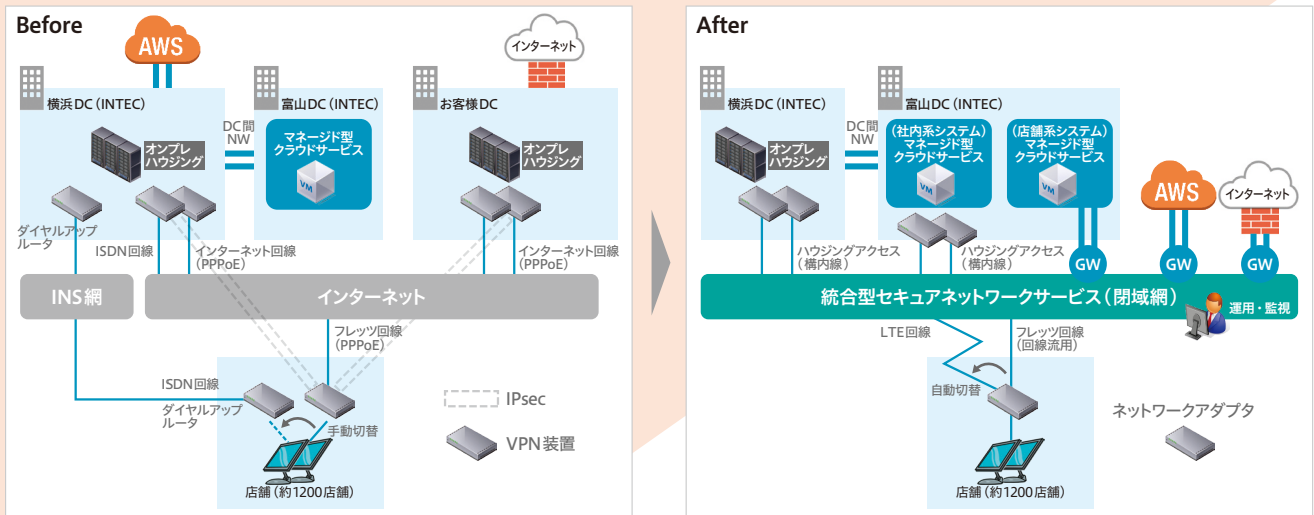
統合型セキュアネットワークサービスを導入してネットワーク運用の一本化/LTE回線でバックアップを確保



成果



つながらないという苦情は皆無に/運用の一本化で煩雑さを解消/人的コストも削減



判断しました」と説明します。

とはいえ、すぐには社内申請が下りず、費用折衝は難航。情報システム部の横山貴彦氏は「システム更新の費用は、各フランチャイズ(FC)店のシステム利用料に転嫁されます。FCオーナーにも理解いただきましたが、最終的に納得感のあるサービス内容と価格になり感謝しています」と振り返ります。

ちょうど店舗POSシステムの更新も予定されており、設置費用を抑えるため、POSと同時に統合型セキュアネットワークサービスへの切り替えを実施することになりました。

「1200店舗あるので、全店に作業員を派遣するだけで数千万円かかります。POSシステムを担当する別の会社に各店舗のネットワーク機器設置も併せて依頼し、切り替え作業を一度に済ませることにしました」(炭山氏)

インテックはセンター側のネットワーク環境を先に構築し、現地の作業はPOSシステムを担当する会社と連携しながら進めることになりました。しかし、POSシステム側の開発が間に合わず、移行は予定より1年近く遅れてしまいます。2022年度に170店舗に試験導入しますが、POSシステム側の機材が揃わずスケジュールは仕切り直しに。ハードの調達を終えた2023年7月から順次切り替え、10月に全店舗での移行を完了しています。

「導入を待つ間も店舗から通信トラブルの問い合わせが頻繁にあり、統合型セキュアネットワークサービスに切り替

えれば安定することはわかっていたので、一日でも早く切り替えたかった。年内に入れることができてよかったです」(横山氏)

店舗端末までの監視体制で 回線異常を検知、スピード復旧

移行後の店舗ネットワークは、光回線を利用したVPNとバックアップ回線のINS網に分かれていたネットワークを統合型セキュアネットワークサービスに統合。バックアップ回線にはLTEを導入することで、セキュアで高速かつ安定した通信環境を実現しています。切り替え後は通信の不具合に関する問い合わせがほとんどなくなり、情報システム部の負担は大きく軽減されたそうです。

「以前は、店舗からの問い合わせがあると、コールセンターで原因を切り分けてから各事業者サポートを依頼していました。統合型セキュアネットワークサービスではインテックに窓口が一本化されたので対応が楽になりました。社内の人的コストはかなり削減できています」(横山氏)

また、従来はセンター側の監視のみだったため、店舗ネットワークが繋がらない場合、障害箇所の切り分け・復旧まで時間がかかることも課題でした。統合型セキュアネットワークサービスでは、店舗の拠点までのすべてのネットワークを監視しており、光回線とLTEのどちらから片方でも異常を検知するとインテックから通知が入るので、復旧スピー

ドが格段に早くなっているそうです。

さらに、店舗でのリモートワークの導入に向けて、2024年1月から店舗PCの入れ替えが予定されています。本社ではすでにリモートワークが導入されていますが、従来の店舗ネットワークはセキュリティ上の懸念から本社から支給された専用PCによる拠点内の有線接続が必要でした。統合型セキュアネットワークサービスを導入したことで、今後はFCオーナー営業担当者も、インターネット経由で店舗ネットワークに接続できるようになります。

「店舗にいらなくてもグループウェアの利用や実績データの閲覧ができ、利便性が上がります。リモートワークは特に複数店舗を管理しているFCオーナーからの要望が高かったので、喜んでもらえそうです」(横山氏)

統合型セキュアネットワークサービスへの完全移行から2カ月。店舗ネットワークの運用は安定しており、社内からの評判も上々だそう。

「ネットワークサービスについて上層部へ説明すると、『もっとインテックを活用しよう』と言われることもあり、徐々に反応が変わってきています。インテックとの信頼関係はスケジュールを必ず守ってくれることが大きい。今後はインフラや業務システムだけでなく、新しいアイデアの提案にも期待しています」と炭山氏。

今後も時代に合わせて、利便性の向上や事業成長につながる新しいサービスを考えていきたいそうです。

IITがオープンイノベーションの本家でVaaSを提唱 2024年キーワードはAIとメタバース

INTEC Innovative Technologies USA (以下IIT) は、2023年度からカリフォルニア大学バークレー校 MBA スクール (University of California Berkeley Haas、以下 Haas) が主催するビジネスネットワーク、Berkeley Innovation Forum (以下BIF) に参加しています。今回は、IIT のBIFでの活動についてご紹介したいと思います。

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

BIFで旬のトレンドをキャッチ

BIFは、2003年にオープンイノベーションの概念を提唱したヘンリー・チェスブロー教授 (Professor Henry Chesbrough) によって創設されました。企業の取り組みや戦略立案をアカデミックの視点から捉え、ケーススタディを共有することによって参加企業のイノベーションをサポートすることを目的としています。

2023年はChatGPTを中心とした空前の生成AIブームでしたが、IITはBIFでの活動を通して、生成AIブームを主導してきたMicrosoftとAWSの取り組みを直接聞くことができました。

Microsoftは、時間をかけて慎重に進めてきたプロセスを次のように説明しています。

- ・ChatGPTに見られるAIブームは2023年に突然始まったものではなく、2012年にDeep Learning革命が起きた流れの上にある。
- ・2019年7月にOpenAIに1回目の出資をするまで、2年以上の準備期間を設けていた。
- ・2019年の出資から共同で具体的な協業体制とサービスコンセプトを創り上げた。
- ・その結果、2023年に追加投資をしてマーケットヘアピールした。
- ・2017年の調査開始から注目を集めるまでに6年を要したが、常に「How to build up new market」を考え、そ

して今、トレンドの1つを作った。

対照的に、AWSはイノベーションを「Press release first」の考え方で推進しています。

- ・完成されたものを発表するのではなく、意思決定したことを伝えるため第1回のプレスリリースをする。
- ・プレスリリースに反応した顧客と、プロジェクトを開始する。
- ・顧客からのFAQを通してフィードバックを得られるように視覚化 (コンセプト設計) する。

AWSは顧客を引き寄せるためにプレスを活用しており、初回のプレス時は1行もコードを書かず、当然ですが試すこともしていないとのことでした。イノベーションのスピードを重視するAWSの考え方は理解できるのですが、日本人にはMicrosoftのプロセスの方が馴染みやすいのかもしれません。みなさんのお考えはどうでしょうか。

BIFでIITが取り組みを発表

BIFで登壇する企業は、Microsoft、AWS、Google、NVIDIA、Adobe、NASA、IBM、Intelなど世界の超一流企業ばかりです。2023年9月、IITはこれらのCEO、CTO、CIOと並んでBIFでオープンイノベーションの取り組みを講演する機会をいただきました。

IITが提唱したのは、各企業のメタバース活用ニーズに着目し、メタバース参入に必要な機能を1つのプラットフォームにまとめ上げてノーコードで利用できるVaaS



BIFでの講演の様子



講演の応援に駆け付けてくれたAna Martinez氏(右)と、総合司会を務めているHaasのSolomon Darwin教授(左)

(metaVerse as a Service)の構築です。1つのサービスやデバイスに拘らず、さまざまなサービスやデバイスを接続可能なハブとして機能する設計にしました。人物の実写リアルタイムキャプチャ技術(Holotch, Inc.)、XRゴーグルなしでのホログラムの投影技術(IKIN, Inc.)、バーチャル空間を自由に作成する技術(WEVR, Inc.)など、特殊な技術を持った企業とパートナーシップを結んで構築しています。

このコンセプト設計と機能を構成する3社のスカウティングは、Haas出身でシリコンバレーの有才アクセラレータ、Xploration Partners (<https://www.xplorationpartners.com/>、以下XP社)との協業で創り上げたもので、まさにシリコンバレーのエコシステムを活用したオープンイノベーションです。講演当日はXP社の取締役であるAna Martinez氏が応援に駆け付け、IITのチャレンジが今後のメタバース市場にもたらす効果や、XP社との複数プロジェクトを通じてIITと構築した信頼関係のすばらしさ、現地エコシステムやHaasネットワークとIITの密接な関係をアピールしてくれました。

講演後は会場内のブースでVaaSのデモを行い、いくつかの企業とは自社の業務に活かすことができるか話をさせてほしいと商談につながりました。自分たちが発信する

ことで本当の意味で現地ネットワークの仲間入りを果たし、より深い情報をキャッチするための足場を固めるよい経験となりました。

キーワードはAIとメタバース

BIFで1年間活動してみて、現時点におけるイノベーションのキーワードはAIとメタバースだと感じています。IITは、VaaSのユーザーインターフェース(もしかしたらメタバース空間にアクセスするという意味でUser Inter Spaceと言った方がよいかもしれません)にAIを活用し、実用化に向けた取り組みも開始しています。

そんな中、家に帰ると高校生の息子が数学の解析学と格闘していました。授業についていけないのかと尋ねると、今回の先生の授業は毎回YouTubeを流しておしまいなので、自分で何とかするしかないのだとか。このような日常のペイン(抱えている課題)にも、AIとメタバースによる教育ソリューションというアイデアがありそうです。

IITは、今後も新技術を日常に適用するための研究を続けていきたいと考えています。

Anniversary

2024年1月11日にインテックは創立60年を迎えました

インテックは、1964年1月11日、前身である「株式会社富士山計算センター」として誕生し、2024年1月11日に創立60年を迎えました。これまで支えてくださったお客さま、地域のみなさまに心より御礼申し上げます。

創業以来、電気やガス、水道のように「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ることができるコンピュータ・ユーティリティ社会の実現を目指し、多くのチャレンジを続けてまいりました。60年を経て、それが実現しつつある今、これからも『豊かなデジタル社会の実現』を目指し、チャレンジを続けてまいります。

創立60年を記念し、1月から記念ロゴマークを使用した交通機関への特別広告を掲出しています。

また、インテック公式ホームページに、

創立60年特設ページを開設しました。インテック60年の歴史、商品・サービスの変遷を、写真や動画で振り返るコンテンツを公開しています。ぜひご覧ください。



インテック
創立60年特設ページ

60th
Anniversary

CONCEPT: 「未来ビジョンを指し示すコンパス」をモチーフに、これからもITで豊かな社会の実現を目指し、チャレンジし続ける企業姿勢を表現。右がりの上昇は、ビジョン(ミッション)実現へ向け、向上心を持って成長・進化を続けながら、豊かな未来へ導いていくITリーディングカンパニーの推進力・総合力を象徴しています。



東京国際空港(羽田空港)の掲出広告

Social Contributions

総登録数8000名! 国内最大級「GROWTH INDUSTRY CONFERENCE 2023」に協賛 インテック賞は、株式会社Sales Markerに

2023年11月16日、東京・渋谷ヒカリエにて、フォースタートアップス株式会社とCIC Japan合同会社が共催したイベント「GROWTH INDUSTRY CONFERENCE 2023(以下、GRIC 2023)」に、インテックはGOLDスポンサーとして協賛しました。

GRIC 2023は、成長産業に特化した国内最大規模のハイブリッド型のグローバルカンファレンスで、「日本のスタートアップエコシステムをグローバル基準へ」をテーマに、国内外のトップティアエコシステムビルダーが集う場です。国内外からVC(ベンチャーキャピタル)、スタートアップCEO、CVC(コーポレートベンチャーキャピタル)などが集結し、全31社のスタートアップが登壇した「GRIC PITCH」の審査員は約140名、セッションの登壇者は約150

名となり、来場者数2500名、総登録数8000名が参加しました。

「大きな事業成長に挑むスタートアップと世界の架け橋になる」を目指すピッチコンテスト「GRIC PITCH」では、4つのテーマに31社のスタートアップが登壇し、事業に込めた理念や成長可能性をアピールしました。

インテックは、「UPRISING DIGITAL」のテーマに審査員として参加し、「AIセールス」を実装したインテントセールスSaaS「Sales Marker」を提供する、株式会社Sales Marker(旧社名、CrossBorder株式会社)に、インテックのSPONSOR PRIZE(インテック賞)を授与しました。

また、インテックの「SPEED DATING^{*1}」、および「REVERSE PITCH^{*2}」も盛況で、国内外のスタートアップ、ベンチャーキャ

ピタルならびに事業会社に対して、インテックのオープンイノベーションへの取り組みを紹介する場となりました。

お問い合わせ先

株式会社インテック
テクノロジー&マーケティング本部 事業企画部
オープンイノベーションセンター
E-mail: oic_info@intec.co.jp

*1 SPEED DATING: スタートアップと企業が1社7~8分と短く限られたなかで高速に打ち合わせを行うネットワーク企画。まず企業側から自らの課題やニーズを伝え、それに対してスタートアップ側からは解決案を提示し、最後に次のステップに進むための課題やタスクなどを議論します。

*2 REVERSE PITCH: スタートアップ企業が出資や協業を求めて、ビジネスアイデアを提案する従来のピッチとは逆に、スポンサー企業側が事業概要や課題をプレゼンし、スタートアップ企業からソリューション提案を募ること。



REVERSE PITCHの模様



SPEED DATING会場の様子



インテック賞の受賞(株式会社Sales Marker)

宮崎県延岡市と、デジタル技術を活用した地域創生に関する連携協力協定を締結

2023年10月26日に、インテックは、宮崎県延岡市(以下、延岡市)と、デジタル技術を活用した地域創生に関して、相互の連携・協力活動を推進するための、連携協力協定を締結しました。また、延岡市が保有する延岡駅西口街区ビルにサテライトオフィスを設置する進出協定も締結しました。

延岡市は、市民が安心・安全に生活するとともに、豊かさや幸せを実感できる「まち」を実現するため、デジタル技術を活用した地域課題の解決や魅力向上を図るなど、「市民一人ひとりが主役の時代をつくるスマートシティ推進事業」に取り組んでいます。今回の連携協力協定の締結により、インテックと延岡市は、デジタル技術を活用した地域創生、並びにスマートシティ政策の取り組みを開始します。災害時におけるIT活用の提供や、住民のデジタル活用に関する支援などを行い、地域の更なる活性化

と市民サービスの向上を図っていきます。

また、インテックは、既に延岡市と「地域創生における研究開発に関する連携協力協定」を締結している慶應義塾大学SFC研究所との共同ラボである地域ICTプラットフォーム・ラボラトリを運営しています。今回締結した連携協力協定の取り組みにおいて、インテックは、本ラボラトリでの災害時物資支援や教育ICT、エネルギー、通信など、さまざまな地域ICT研究開発や実証事業の成果を、延岡市において、社会実装に取り組むとともに、全国の先行となるモデル作りを目指していきます。



インテックがサテライトオフィスを開設したJR延岡駅前のビル

お問い合わせ先
株式会社インテック
ビジネスイノベーション事業部
クロスインダストリー企画部
E-mail: Smart_loTPF@intec.co.jp



「企業成長と障がい者活躍」をテーマにしたセミナーを開催 工場見学や意見交換会も実施

インテックは、D&I(ダイバーシティ&インクルージョン)推進活動として、オムロン太陽株式会社(以下、オムロン太陽)にご協力いただき、「企業成長と障がい者活躍」をテーマとしたセミナーの開催、およびその後続活動として、工場見学・意見交換会を実施しました。

「企業成長と障がい者活躍」に関するセミナーは、2023年10月19日にインテック・豊洲ベイサイドクロスタワーで開催しました。当日は、最初に「企業の成長に必要な“とらえ直しの視点”」をテーマに、一般社団法人Yourchoiceの成澤俊輔氏による基調講演を行いました。その後、成澤氏をファシリテーターとして、障がい者雇用の先駆者であるオムロン太陽 代表取締役の辻潤一郎氏、インテック 金融ビジネス事業本部 事業企画部長の濱岡英雄が登壇。当事者×経営者×企画責任者それぞれの立場から、「障が

い者就労を起点に三者の視点で考察する企業の成長」と題して、①企業が障がい者就労に“なぜ”取り組むのか〜企業の成長〜、②企業の成長のために“なにを”するのか〜モノづくりか仲間づくりか〜、③“どうやって”企業を成長させるのか〜まずやる・みんなで作る〜、という3つの論点によるパネルディスカッションを行いました。セミナーは対面以外に、オンライン接続可能なハイブリッド方式にて開催し、152名(72社)が参加する、障がい者就労への高い関心がうかがわれるセミナーとなりました。

続いて2023年12月1日に、オムロン太陽(大分県別府市)にて、工場見学・意見交換会を実施しました。社会福祉法人 太陽の家の見学や工場・活動現場の見学に加え、オムロン太陽の社員の方にも参加いただき、「障がい者の就労課題の取り組み方」をテーマに、ディスカッションを行いました。13



セミナーの様子：左から、インテック 金融ビジネス事業本部 事業企画部長 濱岡英雄、オムロン太陽株式会社 代表取締役社長 辻潤一郎氏、一般社団法人Yourchoice 代表理事 成澤俊輔氏

名(8社)が参加し、非常に密度の濃い時間となりました。

インテックは今後も、多くの企業と一緒に取り組む「共創の場」作りに取り組んでいきます。

お問い合わせ先
株式会社インテック
ビジネスイノベーション事業部
ビジネスイノベーション部
Email: info_consulting@intec.co.jp

トランポリン代表選手が、表敬訪問のため豊洲オフィスに!

2023年11月にイギリス・バーミンガムで開催された、第37回世界トランポリン競技選手権大会に出場したトランポリン日本代表選手のみなさんと、日本体操協会の



2列目左から、山田大翔選手、石川和選手、堺亮介選手、西岡隆成選手、宮野隼人選手、藤田隆之介選手。1列目左から、田中希湖選手、宇山芽紅選手、森ひかる選手、佐竹玲奈選手、櫻井愛菜選手、三澤優華選手

方々がメダルを持って、2023年11月15日に、インテック・豊洲ベイサイドクロスタワーに訪れました。

今回の表敬訪問に伴い、インテックで行ったセレモニーでは、各選手から大会を振り返る一言や、インテック社員の質問に回答をいただき、社長の北岡隆之から選手のみなさんに激励の言葉を送りました。最後に、選手のみなさんに、TISインテックグループのキャラクターである魔人カナエッティ妹



能作のピアンブレンダーと箱入りのお花を選手にお渡ししました

のぬいぐるみキーホルダーをプレゼントしました。

インテックは、2019年から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を務めています。また、AI技術と画像解析を用いた演技解析システムを構築し、姿勢推定技術を活用したトランポリン競技をIT面からサポートしています。インテックは今後も、トランポリン日本代表を応援していきます。

お問い合わせ先

株式会社インテック
テクノロジー&マーケティング本部 広報室
E-mail: intec_pr@intec.co.jp

「伊那市中学生キャリアフェス2023」に出展

2023年11月16日に、インテックは、長野県伊那市(以下、伊那市)にある伊那市民体育館で開催された「伊那市中学生キャリアフェス*1 2023」に出展しました。インテックと伊那市は、2023年5月に「新しいまちづくりに関する連携協定*2」を締結し、地域ブランドの創出に向けたさまざまな分野での交流を掲げています。本イベントも「地域・社会の交流」「教育・文化の交流」の一環として、このたび初出展しました。

イベントには、伊那市の市内6中学校の2年生が577人参加し、出展事業者も83

団体が出展しました。インテックの出展ブースでは、先端技術研究所による姿勢推定AIのデモンストレーションや、会社紹介動画・資料などを用いた説明を行いました。

今後もインテックは、伊那市との「新しいまちづくり」に向けた情報交換や事業参画、さまざまな分野の交流を通じて、地域のまちづくりに貢献していきます。



お問い合わせ先

株式会社インテック
ビジネスイノベーション事業部
クロスインダストリー企画部
E-mail: Smart_IoTPF@intec.co.jp

*1 伊那市中学生キャリアフェス: 伊那市では、2014年12月にキャリア教育憲章を制定し、「地域で子どもを育てよう」子どもは地域の宝・地域の未来の基本理念の下、伊那市への愛着を深め、将来伊那市を支える人材を育成することを目的に、毎年11月に市内全ての中学2年生を対象に「伊那市中学生キャリアフェス」を開催しています。地域に関わりのある事業所や団体がブースを出展し、参加した生徒は出展ブースを巡って多くの大人とふれあい、語り合い、自身のキャリア(=生き方)を考える機会としています。詳細は以下のホームページを参照ください。

https://www.inacity.jp/kosodate_kyoiku/gakkokyoiku/shokubataiken/inashicareerfes/careerfes_ni_tsuite.html

*2 新しいまちづくりに関する連携協定: 2023年5月26日に締結。本協定に基づき、伊那市独自のスマートシティの構築、伊那市らしい地域ブランドの創出に向け推進していきます。詳細は下記のホームページを参照ください。
https://www.intec.co.jp/news/2023/0526_1.html

お客さまとインテックをつなぐ
広報誌「INTEC TODAY」デジタル化のお知らせ

広報誌「INTEC TODAY」の冊子版(紙)は、環境負荷低減とデジタル環境への移行推進の観点から、今号(「INTEC TODAY」第16号)をもって廃止いたします。

今後は旬な情報をいち早くお届けするデジタル版としてリニューアルし、インテック公式ホームページ(<https://www.intec.co.jp/company/intectoday/>)にて、イン

テックの今をお伝えしていきます。

デジタル版の「INTEC TODAY」は、2024年夏頃公開予定です。

みなさまからのご意見、ご感想を「INTEC TODAY」制作の参考にさせていただきますので、右記のアンケートフォームにアクセスの上、ご回答をお願いいたします。

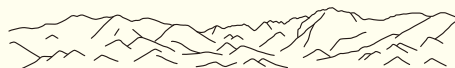


◀アンケートに答える

<https://www.intec.co.jp/company/intectoday/>

お問い合わせ先

株式会社インテック
テクノロジー&マーケティング本部 広報室
E-mail: intec_pr@intec.co.jp



ボードゲーム総合企業として 世界と日本をつなぐハブに

文・江口絵理 撮影・柴佳安

コロナ禍に人気急上昇

扉を開けると、店は思いのほか奥へと広く続いていた。壁を天井から足元まで覆う棚には、ボードゲームのケースが図書館の本のように整然と並ぶ。その数は1500ほど。

「ボードゲームの新作は世界で年に3000～4000タイトルは出ています。意外に大きな業界なんですよ」

ボードゲームで遊べるカフェとゲーム販売の店「Engames(エンゲームズ)」を立ち上げた杉木貴文さんはそう教えてくれた。

ボードの実物をテーブルに広げ、人と人が頭を寄せ合って遊ぶボードゲームは、外に一歩も出ることなく世界中のプレイヤーと遊べるオンラインゲーム全盛のこの時代には不利かと思いきや、家で過ごす時間が増えたコロナ禍に人気急上昇し、むしろ裾野は広がったという。

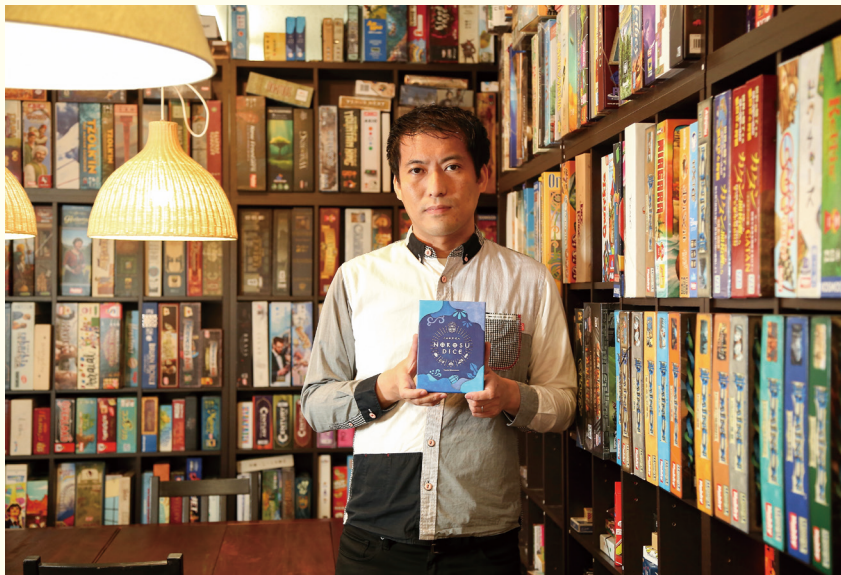
ボードゲームといえばオセロやモノポリーなどが思い浮かぶが、Engamesで扱うのはゲーム作者の個性が特徴の「ユーロゲーム」と呼ばれるジャンル。市場の中心は欧米だが日本の愛好家も多く、国内の市場規模は70億円に上る。

自社のゲームが世界50カ国に

富山生まれの杉木さんがボードゲームに出合ったのは中学3年生のとき。思考を要するゲームの面白さへのめりこみ、東京で大学に通い始めてからは、勉学のかたわら、世界大会に出るほどの腕前になった。

大学院修了後はインテックで営業職についたが、いずれは富山で実家のお寺を継ぐことを決めていた。

「住職と両立できる仕事を考え始め



富山県富山市生まれ。学生時代に『マジック：ザ・ギャザリング』に出会い、富山高校、慶應義塾大学、東京工業大学大学院を経てインテックへ入社。2017年に退社後Engamesを創業。浄土真宗本願寺派僧侶
<https://www.engames-s.com/>

たころ、YouTubeやニコニコ動画で人々がボードゲームの楽しさを発信するようになり、芸能人の方も加わって、ボードゲーム界が盛り上がり始めました。そこで、会社を退職してボードゲームの会社を立ち上げたんです」

ネットで買うこともできるゲームをあえて実店舗で販売し始めたことにも明確な理由がある。「ボードゲームはタイトル数が膨大なので、買う人とゲームのミスマッチが起きやすいんです。どんな人と、どういう場所で、どれぐらいの時間、どんな楽しみを求めて買うのか。店頭でちゃんと聞きして、ニーズに合ったゲームをおすすめし、ミスマッチを減らすことが富山にボードゲーム文化を広げていくためにも必要なことだと思って」

その後、海外のメーカーと輸入代理店契約を結んで国内の小売店に卸したり、海外のゲームの日本語版の出版と販売も手がけたりと、事業を着々

と広げてきた。2019年には、富山のゲーム作家と組んで作った自社オリジナルのゲーム『ノコスダイス』の販売をスタート。

「海外展開も成功し、来年には世界50～60カ国で販売が始まります」

カフェと物販の1店舗から始まった同社はいまや、「ボードゲームの総合企業」へと変身をとげようとしている。

「近年では、業界を代表するような企業が地方に生まれにくくなっていますが、私は富山で、Engamesを国内有数のボードゲーム会社にするだけでなく、世界と日本をつなぐハブのような会社に成長させていきたいと思っています。国内同業他社を巻き込んで、物流の共同化も実現したいですね」

数年後には住職を継ぎ、二足のわらじとなる。富山に誕生した異色のボードゲーム会社は、ますます独自の地位を築いていくに違いない。



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。