

経営とITの架け橋 ～企業に寄り添うITレスキュー集団～

KAKE  HASHI

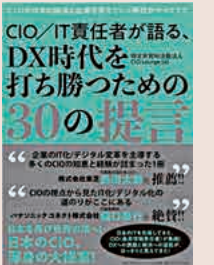
CIO Lounge Magazine



特集 特別対談

“社会システムを支える
「コンピューターユーティリティ」構築が使命”

2024 spring
vol.6



02 理事長 ごあいさつ

03 特集① 特別対談

“社会システムを支える「コンピューターユーティリティー」構築が使命”

株式会社NTTデータ元代表取締役社長 山下徹様 × 矢島理事長

08 山下徹様/技術経営士の会ご紹介

09 特集② 設立5周年にあたって

- ・NPO法人CIO Lounge 5年の歩み
- ・理事が語る「5周年に寄せる思い」

11 特集③ 書籍発刊について

- ・『CIO/IT責任者が語る、DX時代を打ち勝つための30の提言』発刊
- ・書籍発刊セミナーの開催



活動紹介

- 13 企業DX分科会
- DX人財育成分科会
- 14 現場主体DX推進分科会
- SCM分科会
- 15 情報セキュリティ分科会
- 16 新分科会紹介「AI活用分科会」



17 マガジンに関するアンケート結果

18 新規入会：正会員紹介・サポート会員紹介

2024年度サポート会員(法人)の募集要項



表紙について

横浜ベイブリッジ

今回は、理事長対談で登壇いただいた山下徹様思い入れの「横浜ベイブリッジ」を取り上げました。横浜ベイブリッジは、1989年9月、横浜市街地の渋滞解消を目的に開通した、本牧ふ頭A突堤(中区)と大黒ふ頭(鶴見区)を結ぶ横浜のシンボルともいえる橋梁です。上層部は首都高速湾岸線で下層部は国道357号となっています。設計デザインは本マガジン4号の表紙で取り上げた「名港西大橋」を、名称はサンフランシスコ・オークランドベイブリッジをそれぞれ参考にしたとされています。大黒ふ頭側には、橋脚の道路下にある展望台までの遊歩道「横浜スカイウォーク」(2022年横浜スカイウォークがリニューアルオープンし、現在は一定期間のみ一般開放があり、大型客船の通過時などは迫力のある風景を見ることが出来ます。また本橋梁からの夜景には定評があります。



みなさまこんにちは！

CIO Lounge 理事長の
矢島孝應です。

今年は正月早々に「能登半島地震」が発生し、大変なスタートとなりました。まずは地震により被害を受けた皆さまに心よりお見舞い申し上げます。お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りするとともに、ご遺族に心からお悔やみ申し上げます。また被災地域の一日も早い復興を心よりお祈りいたします。

一方、日本においては日経平均株価が最高値を示し、連合の春闘賃上げ率も33年ぶりに5%を超える水準となりました。しかし残念ながら日本経済にはこのような数字に表れているような実感はなく、今後の為替や金利に対する不安感を持ちながら企業経営が営まれているように感じています。そうした環境下ではございますが、CIO Loungeはおかげさまで今年創設5周年を迎えることができました。

IT化やデジタル化を進めていくことに悩んでおられる企業の経営者や情報システム責任者(CIO、IT部長等)の悩みをオープンに聞かせていただき、「一緒に考え対応する取り組みを進めていく団体として5年前に設立いたしました。設立当初は、多くの方々から「思いは良いが実際に運営するのは困難ではないか」との指摘も受けましたが、今日まで力強くご支援いただいている皆さまのおかげで、当初の予想を大きく上回る活動

を行うことができております。

さらに本年1月には我々の経験を書籍にしたいという思いも実現でき、『CIO/IT責任者が語る、DX時代を打ち勝つための30の提言』をダイヤモンドビジネス企画の岡田社長のご支援により発刊することができました。多くの経営者やCIOおよびIT部門の皆さまから暖かいお言葉をいただき、この場を借りて厚く御礼申し上げます。今後とも、皆さまのご支援に対する感謝の気持ちを忘れず、ITやデジタルを活用し企業や社会の益々の発展に今まで以上に貢献していけるよう努めてまいりますので引き続き皆さまのご支援ならびにご協力を賜りますようお願い申し上げます。



理事長
矢島 孝應



矢島 山下さんがこれまでいろいろなところで講演されている中で、最後はコミュニティとかエコシステムという共同のネットワークで社会課題を解決していくとおっしゃっておられたのはそういう背景があったからだ、今のお話を伺って、改めて納得しました。

日米貿易摩擦とNTTデータの分社

矢島 NTTデータが誕生したのは、電電公社民営化の何年後ぐらいですか。またグループの中で、NTTデータがここまでビッグになっていくと当時から思っておられたのでしょうか。

山下様 1988年ですね。1985年に電電公社が民営化された3年後、昭和最後の年に分社しました。分社の経緯そのものが、経営的な観点ではなく、電電公社の民営化や回線開放に伴う民間企業との公正競争確保の観点や、当時大きな問題であった日米貿易摩擦の解消を目的とした政府調達の見直しなどを背景とした政治的な圧力を原動力としたものでした。このため、播磨期の事業を育てるというより、如何に新会社の力を削ぐかを目的としたものでした。いわばライオンが子供を崖から落とすみたいな形の分社でした。当時、国産コンピューターを育成するという観点で、政府が買うコンピューターは国産に限られていました。通産省の監視のもと、その先兵を担っていたのが電電公社だったわけです。電電公社は国の機関ですから、電電公社が国のシステムを国産コンピューターを使って作るというのは、当然と言えば当然ですね。一方、アメリカから見ると、電話で上げた利益をコンピューター開発に投じるのはクロスサブ(cross-subsidization、内部相互補助)だと、それが日本のコンピューターメーカー支援に繋がりを、サービス面でも不公平だということです。結局、電話部門からコンピューター部門を切り離せと、まさにそれが分社化の本質でした。親子関係を切って分社し、NTTの仕事は切持つて行かせない、外販で生きていけと、支援は一切なしということが始まりました。20年間一度も黒字になっていない部門で、しかも

出向ではなく転籍で、もし会社が潰れても戻るところはありません。本当に退路を断られたわけですね。

退路を断れると人は変わる

矢島 NTTデータの社長になられて一番苦勞されたこと、今だから言える苦勞話みたいなものがあればお願いします。
山下様 そうですね、社長になったときに目指したのはグローバル化です。当時私が社長になった時、グローバルでの順位は15位前後だったと思います。社長を卒業するまでに何とかトップ5に入りたいかったのですが、結果的には6位でした。グローバル化というのは「二つの意味があります。」「外に出ていくグローバル化」と「内なるグローバル化」です。グローバルで戦っているお客様にシステムを提供するためには、我々自身がグローバルで通用する競争力がなくてだめだと思っていましたのでグローバル化には本当に力を入れました。自分たちの仕事のやり方そのものをグローバルにしなければだめだと言っていました。それと、組織にとつてやはり人間の意識っていうのは本当に大きいと思います。NTTに残るかNTTデータに行くかの希望を分社時に取りましたが、ほとんどの人は、赤字部門のまま一緒に動いたのです。ところが20年間赤字だったのに、分社した途端に初年度から黒字になったんですよ。これは驚きでしたね。

同じ人間が同じ事業をやっている、分社して、帰るところもなく、誰も助けてくれない。自分たちで食べて、自立していかなければならないとなつたとたんに変つたのです。倒産してもNTTは引き取らない、当然資金援助もない、仕事も出さない。何と研究開発も使つては駄目と。徹底した絶縁状態で放り出されたんです。しかし、そこまで徹底的に退路を断れると人間つて本当に変わるもんだと心から思いました。

矢島 やはり冒頭で山下さんが言われたように、電電公社に入社されてコンピューターで何かしたいというモチベーションや使命感、ITで日本を変えていきたいという方々が非常に多くおられたという印象ですね。

山下様 そうですね、つらい商売で夜遅くまで働き、家にも

矢島 本日は、ご多忙の中、貴重なお時間をいただきありがとうございます。

山下様 こちらこそ、ありがとうございます。

矢島 今回は、NTTデータ元社長の山下徹様と対談させていただくこととなりました。山下さんとは、私が三洋電機役員時代の大変な難題に対し即断即決で対応いただき、感動した思い出があります。また、パナソックでも本当にお世話になり、足を向けて寝られない方です。現在、山下さんが会長をされている「技術経営士の会」の趣旨をお伺いしますと、まさに我々NPO法人CIO Loungeと非常に似た部分がありますので、今回ご無理を申し上げた次第です。

まずは、よろしければ、山下さんご自身の経歴、そのあたりからお伺いできればと思います。

電電公社に入るつもりはなかったんです

山下様 ありがとうございます。実は当初電電公社に入るつもりは全くなかったんです。

大学での専門は社会工学という分野で、私自身は都市計画的なことをやりました。ゲーム理論や統計学を使つて、工学的な手法で都市問題を解決したい、とそこに興味を持っていました。当時、情報化社会という概念を初めて提唱された林雄二郎先生が、「これからは情報化社会」という時代でネットワークとかコンピューターなど使つて社会課題を解決する時代だよ」と、先生の紹介でひょうたんから駒みたいな形で電電公社に入った次第です。

矢島 やはりITとかコンピューターなどをかなり意識されて入られたんですね。

山下様 そうですね。入ったときからコンピューターを使つてと思つていたので、「コンピューター部門に行けなかったら辞めます」なんて言っていました。公社でも、当時は電話部門が花形で、コンピューターはまだまだ走りの時代でした。実際、先生のお話は本当に当たつていたと思います。その後、大学で勉強したことが、コンピューターの世界でほとんど使えたんです。

帰れないときもありました。当初は黒字のあてもない会社でしたが、必死で頑張れるというのは、やはり好きこそものの上手なれだったんですね。

矢島 IT、ICTの話ですが、「ジャパンアズナンバーワン」と言われたときからすでに四半世紀が経ち、現在、日本はどこに在るのというような産業構造になっています。当時のNTTデータの方々は、お金が欲しいというより、自分たちが社会や企業をそして日本を変えていきたいという強い気持ち、モチベーションが本当に強かつたんじゃないかと感じました。

「コンピューターユーティリティー」を目指したい

山下様 そういう公共的な仕事をしたという人が多いわけですね。また電電公社でコンピューター事業を始めた理由も、コンピューター通信は、第一の電報・電信、第二の電話に続く、第三の通信だという歴史的な位置づけでした。その中で我々のミッションは、二つあり、日本のコンピューター産業の育成、そして、国民生活を豊かにすることでした。

当時はコンピューターユーティリティーと言つていましたが、電気ガス水道と同様に、国民がコンピューターリソースをスイッチひとつで、あるいは電話からでもいつでも簡単に使える。要するにコンピューターを利用して、生活の豊かさ、利便性を享受するための仕組みを、あまねく安く広めるというのが我々のミッションでした。

また、大企業と中小企業の格差は本当に大きくて、大企業はコンピューターを自前で調達できますが、中小企業はなかなか自前で調達できない。そういう中小企業に対して今では懐かしい「タイムシェアリング」で安価でコンピューターを使つてもらおうということでした。そもそも電電公社のミッションは、民間と戦うためにやるわけではなく、民間では手が及ばないようなところを公共的な観点でやるという思想で、社会正義みたいなことを思つてやっていたわけです。

矢島 山下さんのお話をお伺いして、ある時から、日本は各企業でクローズしないといけない環境を作りすぎてきたよ



うに思います。今のお話、手前みそですが、松下幸之助翁の思想がまさにそれなんです。水道哲学なんです。大量生産して、安くするのは単に儲けるためではないんです。松下幸之助翁が丁稚奉公していた時代に、よその水道を勝手に開いて飲んでも、その主人に怒られるどころか「大変やな、なんぼでも飲み」と飲ませてもらった。なぜだろうと考えた結果、これはどんなものでも大量に安く世の中に広がれば、みんなが幸せになるはずだと。だから物をいっぱい安く作って、世の中にどんどん出そうと、これが水道哲学なのです。

山下様 電電公社が言っていたことは、今お伺いした水道哲学そのものです。蛇口をひねったら、電気、ガス、水道と同じように、コンピューターソースが使えるようにするんだと、回線を独占している電電公社しかできないことです。まさに水道哲学です。コンピューターの水道哲学、我々は、それを「コンピューターユーティリティ」と言っていました。当時それを目指したのです。

デジタル時代の経営戦略とは

矢島 少し話が変わりますが、『DX時代を打ち勝つための30の提言』という本を出版し、山下さんにも読んでいただきましたが、一方、山下さんからこの『デジタル時代の経営戦略』という本をいただきました。この本は何年前になりますか。

山下様 10年ですね。

矢島 私が感動したのは、ここに書いておられる内容が、今でもそのまま通じる内容で、課題認識も、私がようやくここ6、7年ぐらい、日本のデジタル化IT化がなぜうまくいかなかったか、遅れ始めたのか、CIOは何をすべきかということについて、この本を出しましたが、山下さんはすでに10年前にここに書かれており、本当に感動しました。その原点がコンピューターだけではなく、労働生産性とコンピューターの両輪で考えていなかった部分の課題というのを、山下さんの『デジタル時代の経営戦略』を読んで強く感じたのです。

割のSEも大半が大企業にいますので、中小企業にはほとんどいないということです。

山下様 7・3はひどいですね。もつと社内の情報システム要員を増やしていないとだめです。アメリカの場合、7が内にあつてと言われていますが、実はかなりの部分は外から臨時的に雇っています。要はプロジェクトマネジメントを自らやっているということです。日本の場合人は少ないから、そんなことさえできない。人材をプールするような形で支援しなければいけないと思うんですが、基本的なIT人材自体が少ないのです。丁度20年ぐらい前に経団連の高度情報通信人材育成部会の部会長をしました時に、今後の社会はソフトを中心としたIT能力があらゆる産業で競争力の源泉になるとの問題意識から、国家レベルで高度IT人材を育成する仕組みを提言としてまとめ政府に提案しました。IT担当大臣を含め賛同していたく方も多くいましたが、結果的に政府予算がつかず道半ばで頓挫しました。経団連は最後まで頑張ってくれたので悔やまれます。

日米経営戦略の考え方の相違

山下様 それは先ほどもお話したグローバル化しなくてはいけないとアメリカの会社を買収して、現地を見て、お客さんに会いに行きますと、あつと思つたことが、番のきつかけです。

リーマン・ショックの時に、日本ではCIOがみんな大変だと言っていましたので、当時、よく豊洲に来られていた日本のガートナーの日高さんに、「アメリカも大変でしょう。アメリカは日本以上にリーマン・ショックの影響を受けているから」



て言ったら、日高さんは「アメリカのCIOはみんな元気ですよ。今仕事しなければいつやるのかと、元気で元気でいいですよ」。

何故この景気でCIOはそんなに元気なんだっていうと、矢島さんはアメリカで仕事をされた経験をお持ちなのでお詳しいと思いますが、アメリカは景気が良くなったら人を雇い、まずは人を増やす。もちろんIT投資もするんですが、IT投資つて効果が1年か2年かかる。一方、不景気になると、アメリカは逆にIT投資をする。工場も休んでいる時だから、この機

技術経営士の会の想いとは

矢島 現在、技術経営士の会の会長をされておられますが、どのような趣旨、組織なのかご紹介いただければと思います。

山下様 10年前位にできた組織で、私は3代目ですが、前任の日本電気元会長の矢野さんから引き継ぎました。大学の理工系を専攻し技術的な勉強してきた人は、従来は研究開発や技術者で終わっていました。ここ何十年か、矢野さんも私もそうですが、技術系の経営者が出てきました。技術系の人間が研究開発だけではなく組織マネジメントの領域も経験させてもらったのです。これからの会社はそういった技術の素養を持って経営を行っていく。逆に技術のことで理解できないと、今のAIの話もそうですが、経営自体ができない時代になってきているのだと思います。せっかく技術者として経営に携わらしていた経験を経営に還元しなければと思っています。これからの経営者も技術的な問題に悩むと思いますので、そういった技術と経営の両方を経験した人間がメンターとして関わっていく必要があるんじゃないかというのが最初の志です。もう一つは、自分たちが受けた恩恵を社会に還元して、さらに増やしていかないといけないというのがこの会の趣旨です。

矢島 私も多くの経営者の方とお会いする中で、未だに、僕はIT弱いんだと胸張って仰る方が多いんです。胸張って言うてもらうと困るんですけど、欧米では絶対言いません。欧米の経営者でITが苦手だと言ったら即クビです。ITだけではなく、テクノロジーのベースや動向、さらに先を読む力、これが経営者にないと絶対駄目だと思います。技術経営士の会で、経営者の悩みをサポートしていくことは非常に重要なことだと思っています。

山下様 昔は一つの技術のライフサイクルが長かったため、ある製品が開発されるとマイナーチェンジを繰り返して20年、30年と続けることができました。マーケット調査で消費者者はどんなテレビが欲しい、冷蔵庫にはどんな機能が必要か、そのような情報を集めて、少しずつ形を変えてマーケットに出して

会にシステムを入れ替えて人を減らしてしまおうと、大胆なことをやるわけです。日本の場合には、社内失業が増えるだけで、IT投資しても人は減らない。日本は景気が良くなつて仕事が増えてくると、アメリカみたいに人を簡単に増やせないで設備で代替しようとする設備投資をする。アメリカと日本で物の考え方が全く逆なのです。

矢島 当時、そんな話は経営者に受け入れてもらえなかった。なぜなら、日本の現場は非常に賢く強かった。特に日本の製造業は現場力で、トヨタも私がいた松下もそうですが、現場が製造業を支えてきました。改善活動など現場の知恵で、自分たちに合うような仕組みを作ってきたんです。だからそれを減らすとか切るとかいうことは、経営としてもできない。そこには日本の経営の素晴らしさもありました。それも事実だったんです。

10年後の日本、これからがチャンス！

矢島 最近、私もいろんな経営者の方にお話するのですが、「社長、10年後を考えましょう」と、10年後を考えたときに、日本は人口減で人が足らなくて雇えない時代だから、同じ作業のある程度品質を保てる形を作らない限り、「もう現場に任せた」という世界はすでに通じない。この転換をこれから日本がどうしていけば良いのが、我々の一番の悩みなんです。

山下様 そういう意味で、10年前から考えていますが、日本はこれから20年間ぐらいがITのチャンスです。アメリカは外科手術でやってきたけれど、日本は漢方処方方で組織を直すのに少しずつやってきて、ようやく効いてきた。人の流動性も高まってきたので、すでに終身雇用でもありません。場合によっては移民とか外国人の方にも働いてもらわなければいけない。そうでないと圧倒的に人がいないって事です。人がいなくなると、まさにITで賄うしかないわけです。

矢島 もう一つ感じているのは、欧米ではSEの7割が企業に属し、3割がベンダーです。だから企業が方向性を決めて、テクノロジー等をサポートしてもらおう。逆に日本は7割がベンダーで、企業が3割、それでは当然ITに疎くなります。その3

いくというのが商売の中心でした。

それに対して今は例えばiPhoneなどは出てから世界に普及するまでの時間はあつという間です。半年とかで世界中に拡がるのです。そして次の技術がどんどん出てくる。ステイブジョブスは開発するときにマーケット調査なんか全くしてないと思います。自分の信念でやる。だからマーケットより技術開発のインパクトがずっと大きい。生成AIなんてまさにその最たるもので、出てきたとたんに世界中で一番のキーワードになりました。このように激しく動く技術に対して、自分の会社の経営をどのように変えていけばいいのか、むしろ技術に対する許容度や関心、理解力とかが経営者に求められてきているわけです。そういう時代だからこそ、我々の経験が多少でも役に立てばと思います。技術のことは、ノータッチでいいんだと思っている経営者は結構いますが、それでは、これからの時代、ビジネスだつて勝ち残って行くことなどできません。

エコシステムをどう作るか

矢島 山下さんは著書で社会システムやエコシステム、協業のようなコミュニティを作っていくことの重要性を書いておられますが、私もまさに同じ価値観を持っています。日本でそういうことを広げていくための要素や必要性、もしくは可能性というあたりについてどう見ておられますか。

山下様 一つは、人口減少という問題をシステムで解決しなければならぬ時代ですから、やはり会社の中の縦割りを廃止していかなければならない。アメリカもヨーロッパもそうですが、業界の中で標準化をきちつとやっています。要は戦わなくていいところは、ほとんど業界単位で標準化していくのです。例えば、私が法人営業やついでに製薬会社にSAPを入れた時、笑い話のようですが、数百社の伝票が全部違うんです。アメリカはインボイス等である程度統されていて帳票の数は少ない。一方日本は競争力の向上に役立たない無駄なところにIT投資がされているので、投資額の割に投

このページでは、今回対談にご協力いただきました山下徹様と
技術経営士の会および情報オリンピックについてご紹介します。



山下徹様プロフィール

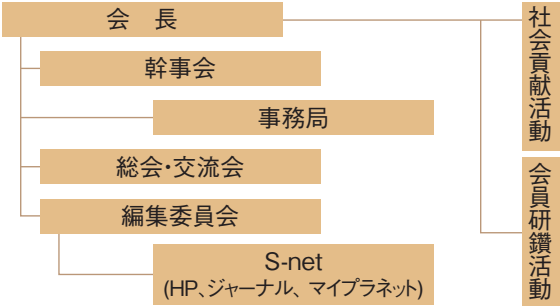
1947年10月9日生まれ	神奈川県出身。
1971年	東京工業大学工学部社会工学科卒 日本電信電話公社入社
1999年	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ取締役
2003年	同社常務取締役
2005年	同社代表取締役副社長
2007年	同社代表取締役社長
2014年	同社相談役
2018年	同社シニアアドバイザー
2018年6月	株式会社博報堂DYホールディングス 社外取締役(現任)
2019年7月	三井不動産株式会社ICT戦略アドバイザー(現任)
2019年7月	情報オリンピック日本委員会アドバイザー・ボード座長
2023年5月	技術経営士の会 会長



山下氏の著書とCIO Lounge初の書籍

技術経営士の会

名称	技術経営士の会(任意団体)
設立	2013年(平成25年)5月27日
会員	個人会員 140名 賛助会員 1社(※2022年3月現在)
設立目的	技術者としての品位を保持し、自らの知見を積極的に社会に還元する
主な活動	・技術経営士の活動を支援する ・技術経営士の知見を積極的に社会に還元 ・技術経営士の地位向上と会員拡大支援 ・会員相互の啓発、親睦の会の開催等



情報オリンピック

情報オリンピックは、生徒・学生を対象として、数理情報科学の問題解決能力をもつ人材を見いだし、その能力の育成を助け、また、選手・教育者同士の交流を図ることを目的として毎年開催されています。
高等学校3年以下(中等教育学校や高等専門学校の在校生は高等学校 3年に相当する学年以下)の人が参加できます。

日本情報オリンピック

(JOI = Japanese Olympiad in Informatics)
高校生までの競技プログラマー日本一を決める大会。

国際情報オリンピック

(IOI=International Olympiad Informatics)
数理情報科学の能力を競う智の協議会。約90の国・地域から300名以上の選手が参加。日本は2006年より毎年4名を派遣。

ヨーロッパ女子情報オリンピック

(EGOI=European Girls' Olympiad in Informatics)
主にヨーロッパの国・地域を中心に開催。日本も第1回大会から毎年4名を派遣。

一般社団法人情報オリンピック日本委員会

The Japanese Committee for International Olympiad in Informatics



<https://www.ioi-jp.org>

資効果が出ない。また、日本の政府や自治体のシステムも全く同じです。以前に某省庁の仕事をしていた時に、J S O Xの検査でおかしいと指摘されました。何がおかしいかと聞くと、コンピューターで亘出したものを、職員が手書きで某局の何とか係にはこれ、その隣には別の用紙でと、同じ役所でも課と係が違うと、全部フォーマットが違うんです。逆にそんなものをコンピューターで作るのは勿体ないから人が手書きで写していたんです。これ自体がJ S O Xに引かかるわけです。改竄を防ぐためにあるわけですから、コンピューターで出たものを手書きで写しているなど、桁を間違えたり、あるいは、悪意のある人間には絶好のチャンスです。そう言われて、初めて仕方がないから改竄できないようにコンピューターで作り直す。そういう無駄な投資が日本には本当に多いのです。

矢島 ドイツでは国を挙げてインダストリー4.0を進めています。日本は、政府や省庁が引っ張るためにデジタル庁ができて、残念ながら、マイナンバーカードだけであれだけ苦労しているのに、なかなか進まない。やはり業界団体からリーディング会社しかないのかなって思ったりします。

山下様 監督官庁と業界団体が協力して、例えば国土交通省と建設業界が協力して標準的な部分はひとつにする。もちろん競争領域もありますから、その領域はアドオンしていけばいいわけです。IT投資をしても生産性が上がらないというのは、無駄なところにお金をいっぱい使っていることが一つの理由なんです。人の流動性の問題は、日本の大きな課題ですが、その問題以外にも合理化できることはいっぱいあります。例えば競争領域じゃないところは標準化して共同利用する。これはコンピューター屋の仕事ではないと僕は言っているんですよ。これは業界同士で相談して二つにしよう。これについては日本の縦割りがかなり阻害要因になっています。私は社長時代、課題の一つとして、セクシヨナリズムをなくすためにどうすればよいかに注力しました。社会全体としてのセクシヨナリズムを打破するには、業界で相談して共通ルールを作るほうがいいのではないかと。それが国の繁

栄に繋がっていくのだと思います。

矢島 山下さんのお考えを読ませていただいて、私自身もその課題認識はここ数年持ち続けています。先ほど山下さんがおっしゃった使命感といいますか、私自身も今になって松下幸之助翁の素晴らしさを改めて理解できたように思います。これも手前みそですが、CIO Loungeも約70名のメンバーが全員無償で、日本のITデジタルに自分たちの経験を活かして、最後の仕事としてやりきりたいという使命感で動いてくれています。

山下様 今のお話に関係しますが、小林武彦先生の『生物はなぜ死ぬのか』という本がヒットしています。なぜ人間だけこんなに長生きするのか。老後という時期があるのは、実は陸上動物では人間だけみたいです。いろいろありますが、老後が存在する理由のひとつは何かというと、年寄りがいろんな知恵を若者たちに伝承していく。その伝承する年寄りがいる種族が生き延びるということらしいのです。だから、老人がいかにか持っているノウハウを若い人に伝えていく。これが社会の競争力を生み出している。これこそが人間が長い老後を得た最大の理由だと言っんです。非常に面白い。

矢島 2時間近く様々なお話を聞かせていただき本当にありがとうございます。また是非、技術経営士の会の皆さんと何か連携をさせていただければと思います。

山下様 技術経営士の会では、DX分野がこれからの相談の大きな割合を占めてくるのではないかとということで、10人ぐらいですが、新たにDXグループを作りました。CIO Loungeの皆さんのご支援もいただきながら、東京と大阪両方で活動できればと考えています。

矢島 実は、CIO Loungeでは東京での活動を拡大していくと、東京メンバーを中心に準備を始めているところ。是非、連携させていただければと思います。

情報オリンピック、日本の若者たちは本当に優秀

山下様 最後になりますが、以前からNTTデータも応援してきましたが、情報オリンピックというのがあります。私

はこのアドバイザー・ボードの座長をしています。数学オリンピックはご存知だと思いますが、それと同じように情報オリンピックというのがあります。日本からも選手団を送っていて、なんとここ2年続けて金メダルを獲得しています。面白い仕組みで、上位25%に入ると金メダルがもらえます。その次は銀、銅となっています。実は日本人が4人出て4人とも金メダルを取ったんです。それも2年続けて。日本の若い人たちは本当に凄いです。金メダルを4人取ったのは、中国とアメリカと日本だけです。中国が一番強いのですが、金を取るとすごい報酬がついてくるとともに、将来も約束されるもんですから、皆必死で来ます。日本は、金メダルを取ると東京大学をはじめいくつかの大学について、優先入学の推薦で入るのですが、まだまだ広がりには欠けます。ご支援のほどよろしく願います。

矢島 本日は本当にありがとうございました。



設立5周年に寄せる思い

思い起こせば、「日本の製造業をIT・デジタルで元気にしたい」との趣旨で設立し、あっという間の5年でした。当初はITが企業からの支援の依頼も少なく、当初の思いが果たせていないのではないかと感じておりましたが、昨年末に初の書籍を出版できたことで、私たちの考えを広く世の中にお知らせすることができ、当初の思いが少しでも果たせたのではないかと思います。今後ともよろしく願っています。



理事 小林 謙

本年、CIO Loungeは設立5年、本格活動から3年を迎えました。設立当初はこのような取り組みが世の中に認められるかと心配しましたが、ご案内の通り活動も活性化し、皆様の期待が本当に大きなものとなり引き締まる思いです。ひとえに正会員の皆様のボランティア精神と当初バックアップくださったHAND社、並びに現在ご支援をいただいているサポート企業様のおかげと心より感謝申し上げます。今後とも益々のご支援・協力のほどよろしくお願い致します。



副理事長 加藤 恭滋

私は、2019年6月に参画しました。当時は、10名程度の規模でしたが、5年を経てNPOとして活動していると言える団体に成長したと思います。私自身は、会社の退社、個人コンサル開始、ウクライナの開発会社日本法人と目まぐるしく、変化が大きかった5年でもありました。その中で、意見の対立はあるものの、目標は一緒である団体活動は素晴らしいものであると感じています。今後とも皆様と一緒により良い未来を創っていきたいと思います。宜しく願ひ致します。



理事 田井 昭

ITを活用して日本の製造業を元気にしたいとの熱い思いに賛同し、活動に参画しました。発足当初は暗中模索の状況でしたが、徐々に正会員とサポート会員の歯車が回り出し、この5年ではようやく会の骨格が出来上がってきました。次の5年はこの骨格にノウハウという筋肉をつけて、より幅広い活動を展開してまいります。今後、東京における活動も充実していきます。正会員およびサポート会員の皆様のご支援をよろしくお願い致します。



理事 提箸 眞賜

CIO Loungeの企業価値は「人がすべて」です。資産は会員そのもの、すなわち「人材」であります。その人材の人間力・技術知識、そして経験こそが私たちの唯一の経営資源なのです。そのためCIO Loungeの価値を常に確認し合う必要があると考えています。かけがいのない企業に対してIT・デジタルを活用し、人間力・創造力を高めて、社会に真の価値を提供することで、次の世代、次の時代へと引き継いでいくことが、私たちの使命であり責務だと引き締めて、今後とも取り組んでまいります。



理事 松井 哲二

CIO Loungeは設立5周年を迎え、正会員69名、サポート会員はすでに100社を超えるNPO法人へと成長してまいりました。本年1月には待望の書籍も出版し、各分科会活動も活発に行われております。私自身はセキュリティ分科会、SCM分科会、DX人財育成分科会に加え、今年からAI活用分科会にも参画することになりました。ありがたいことにサポート企業様からも色々な新しい知識を学ばせていただく機会も多くありますので、賞味期限が切れないよう取り組み参ります。



理事 坂上 修一

経済産業省が「DXレポート」を発表した翌週、CIO Loungeは正会員17名でスタートしました。この間、デジタル技術を活用した価値向上への取り組みは進展しましたが、新たな価値創出においては期待に届く成果が得られていません。これは、日本発のユニークな企業が育っていない状況を反映していると言えるでしょう。このような厳しい状況を踏まえ、CIO Loungeはこの課題に立ち向かい、議論し、実行に移していくため、次世代のリーダーたちが協力し合うエコシステム作りを貢献したいと考えています。



理事 新本 幸司

本誌に掲載しました「CIO Lounge 5年間の歩み」を作成して、様々な光景や思いが浮かび上がってきました。私がCIO Loungeに参画した理由は、過去、自分自身がIT責任者として孤独で相談できる相手が少なかったことがあり、現役のIT責任者の皆さんを少しでも支援できればとの思いがあったからです。当初から事務局長として活動してまいりましたが、CIO Loungeの成長に応じてますます増加する事務量に日々汗をかいています。私のたのしみはメンバーの笑顔です。これからもメンバーの皆さんが楽しく活動ができるよう努めてまいります。



理事 橋高 政秀

特集② 特定非営利活動法人 CIO Loungeの歩み



【CIO Loungeロゴ】
モチーフは架け橋と人の姿(人を横から見るとCIOの文字)
企業経営者と情報システム部門、企業とベンダーの架け橋の意



書籍出版

2024

1月 書籍『CIO／IT責任者が語る、DX時代を打ち勝つための30の提言』
発刊(ダイヤモンド社)

【正会員64名、アドバイザー5名、サポート会員98社】



西尾久美子先生

2023

10月 Executive総会2023開催
(リーガロイヤルホテル京都)
近畿大学西尾久美子先生をお招きして「京都花街の経営学」について矢島理事長と対談

1月 【正会員54名、アドバイザー5名、サポート会員91社】

2022

10月 Executive総会2022開催
(ANAクラウンプラザホテル大阪)
旭酒造会長の桜井博志様をお招きして「酒造りとIT」について矢島理事長と対談

現事務所に移転
(グランフロント大阪北館7階)

1月 【正会員37名、アドバイザー4名、サポート会員78社】

2020

10月 サポート会員募集開始

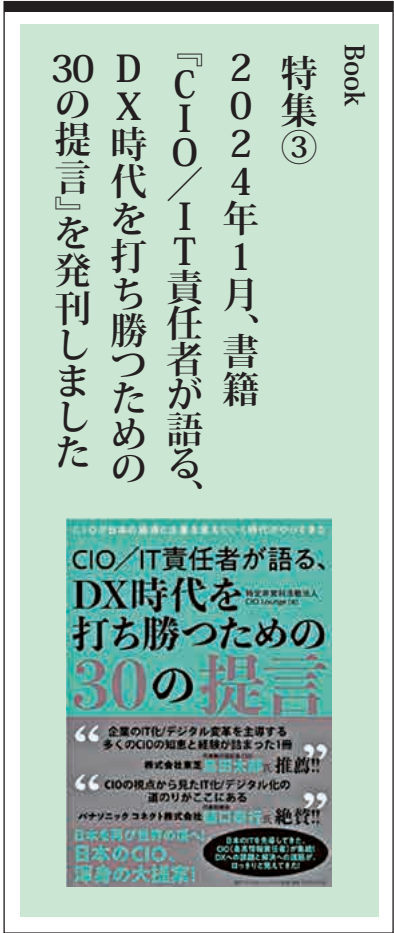
2019

2月 NPO法人として活動開始
1月 特定非営利活動法人CIO Loungeとして認可
【正会員18名】

2018

8月 活動拠点としてヒルトンプラザウエスト18階に事務所開設
6月 非営利団体「CIO Lounge」として活動開始





特定非営利活動法人CIO Lounge 著
発行:ダイヤモンド・ビジネス企画
発売所:ダイヤモンド社
定価:1980円(本体1800円+税10%)
発行年月:2024年01月
判型/造本:A5並 頁数:288
ISBN:9784478085059

業種・企業に依存しない 共通の業務のデジタル化は どうすればよいのか

副理事長 加藤恭滋

設立5年を記念し初の書籍の出版ができましたこと、正会員一同大変感激しています。

出版することにより私たちの経験を皆様にお伝えすることは、弊法人設立当初からの夢でしたが、このように早く実現できましたことは出版チームのメンバーと出稿していただいた会員各位の熱意に他ならないと感謝申し上げます。また、これだけの経験者が同じ目的で二つの書籍に仕上げたものは他に類を見ないと評価いただき、出版に協力いただいた岡田社長をはじめとするダイヤモンド・ビジネス企画の皆様にも併せて感謝申し上げます。さて、詳細はご購入していただくとして、正会員の皆様の経験から今振り返ればこうすればもっとより良い成果を得ることができたであろうというノウハウをたくさん掲載さ



パネルディスカッションの様子

思いでスタートしましたが、これまで進めてきたノウハウを書籍という形でも残したいと思っており、それが本当に実現できたことが挨拶させていただきました。

加藤副理事長から執筆者21名が自分自身の経験談をもとに、こうしておけばもっとスムーズに効果が発揮できたのではというそういう観点で書籍を執筆したことが挨拶させていただきました。そして株式会社東芝 島田社長様より「企業のIT化、デジタル変革を主導する。多くのCIOの知恵と経験がつまった『冊』、バナニック・ネット株式会社樋口社長からは「CIO視点から見たIT化／デジタル化の道のりがここにあり」と絶賛いただきました。

させていただきました。現在、事業会社でITを担当している方のみならず経営者やIT業界でご活躍の皆様にも役立つ内容だと自負しています。すでにネットの上では、大変参考になる良書であることが評価もいただいていますし、3月には増版もさせていただきました。

是非、一度手に取っていただき社内の勉強会などに活用していただければ幸いです。また、このところをもっと深くお知りになりたいと思われる場合などもご遠慮なくご連絡ください。

【著者】

矢島孝應(理事長)	板野則弘	東本謙治
加藤恭滋(副理事長)	尾内啓男	藤城克也
小林譲(理事)	河村潔	峯尾啓司
坂上修(理事)	小和瀬浩之	三好力
提箸眞賜(理事)	齊藤昌宏	山内憲一
田井昭(理事)	田口稔	山本浩平
石野普之	友岡賢一	四本英夫

その後、執筆者21名が登壇してご挨拶の後、執筆者によるパネルディスカッションを行いました。ここでは執筆者の主な発言を紹介します。

◆ CIOとして一番悩んだのはメンバーのモチベーションをいかに上げるか。やらされ仕事ではなく、自ら提案して、それを発信できるIT部門にどのように変えていくか。本書をCIO、IT責任者の方へのエールになればという思いで期待しております。

◆ 1人ひとりがどうやって継続的に学ぶのか、学びたいと思うようにするのか、これをプログラムとして何とか定着できないかとチャレンジしています。

◆ いろいろなITがあつて、いろいろな会社があつて、いろいろな国が、デジタルというものを一緒に考えるかを具体化できる新しい発想や考え方が全く変わってきます。

◆ IT責任者に求められる能力は既に大きく変わっている。事業責任者といかに良いコミュニケーションを取って、良い絵が描けるかという能力が今求められている。

◆ 経営とのコミュニケーションギャップをいかに生まないようにするか、日頃からのやり取りをやっておく必要がある。◆ つの道しるべみたいなものをちゃんと最初につけておくとは非常にわかりやすい。間違つては駄目ではなくて、間違つたら正しい方向に舵を取っているところまで、ここにいてCIOの人たちはちゃんと経験している。

◆ CIOの皆さん、IT責任者の皆さん、ベンダーの皆さんにもぜひ読んでいただいて、CIOやIT部門の部門長が何を考えているのか、どこに価値を見出しているのか、お互いにわかってもらうことで本当のパートナーになれる。

◆ やはり日本人は日本の文化の中でやっているから、欧米がこうだから、進まなければならない、日本流の考え方の中

出版記念セミナーを 開催しました

2024年1月26日(金)、千代田区立内幸町ホールで出版記念セミナーを開催しました。セミナーでは、ユーザー様、サポート会員や正会員も多数出席いただきました。また執筆に携わった理事が登壇しパネルディスカッションも開催し書籍出版への想いを披露しました。ここではセミナーの内容を紹介します。

株式会社ダイヤモンド・ビジネス企画 岡田社長より本書について、「経営のトップの方、CIOの方、また社内のユーザーの皆さん、様々な方たちを繋ぐことができる書籍であり、日本では唯一であり胸を張ってご覧いただける内容である」とお話しいただきました。

矢島理事長からCIO Loungeを設立当初、日本経済を微力ながらも支えていくことができればとの



加藤副理事長

に取り込むことが非常に上手な民族であり、それはITの世界でもやっていけば良いかなと思います。もっとも企業側がしっかりして日本全体をスムーズに回るようにITを活用していく。日本は遅れているとの評価もあるけれど挽回するチャンスはいくらでもある。我々から皆さんに発信できたという強い思いを持って、頑張っていきます。



出版記念セミナーの様子

発刊セミナー動画

発刊セミナーをYouTubeにてライブ配信した動画をご覧ください。著者が執筆の想いを語ります。

※動画の録画・編集・再アップロードなどは、お断りさせていただきます

ダイジェスト版



セミナー全編版



Subcommittee 企業DX 分科会

企業DXの方向性を考え、 実効性の高い DXフレームワークを確立します

企業DXの方向性を考える分科会では、昨年の8月から11月にかけて実施したワークショップの参加企業7社に対して、さるなる支援活動へと繋げるためのフォローアップアンケートを実施しました。

ワークショップ終了後の現状についての質問に対し、DX戦略に基づいて具体的な実施項目に着手し、成果を出し始めている企業がある一方で、基幹システムの更新に注力していてDXへの取り組みが進んでいないと答える企業も多くありました。

現在直面している課題についての質問では、DXを推進するためのリソース不足を挙げた企業が6社と最も多く、次いで推進体制の未確立や経営層への説明の不十分さが挙げられていました。

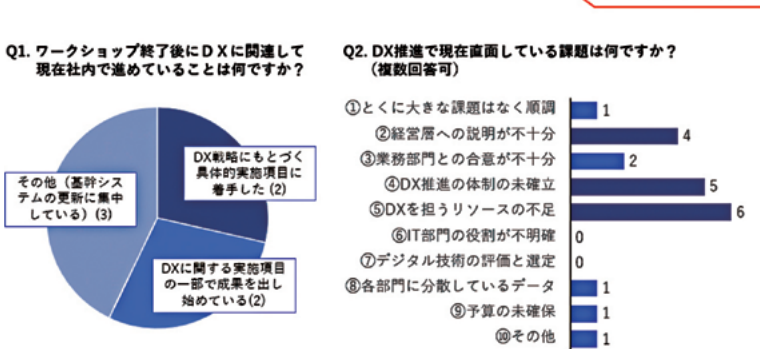
今後のCIO Loungeへの相談については、将来的に課題が発生した際に相談したいという企業が6社あり、参加企業からの相談を受け入れる体制も必要だと思われる。

ワークショップの満足度に関しては、Why, What, Howの3回のワークショップで考えをつまく整理できた「業界トップの方から時に厳しくも有益なアドバイスを頂き、自信につながった」「再度開催されるなら、

別のメンバーも参加させたい」といった高い評価をいただきました。

このワークショップの開催経験を踏まえて、企業DX分科会ではデロイト・トーマソンコンサルティングとともに、中小企業がDXを進める際に役立つフレームワークの構築を進めており、6月末にはその初版を完成する予定です。

フォローアップアンケート結果（部分）



アンケート結果資料(出典:CIO Lounge作成)

Subcommittee DX人材育成 分科会

DX推進に必要な人財の 確保や育成、評価方法と 組織風土の醸成について議論

【実施概要】

3月6日に第2回ワークショップ開催(計44名参加)

【基調講演】

東洋紡株式会社執行役員 CDO矢吹哲朗様による基調講演では、企業DXを加速するために情報子会社を本体に取り込んだ上で、DX人材の要件から育成プラン、評価方法、ポートフォリオ等、緻密かつ詳細に計画された内容を包み隠さずお話しいただき、非常に参考になる内容でした。参加者からも「DX人材育成のロールモデルとして参考になった」「長期的なありたい姿に向かつて具体的な打ち手を次々と打たれており非常に勉強になった」との声が寄せられ、満足度の高い講演でした。

【ディスカッション】

4班に分かれ、各企業の取組内容や問題点、論点を共有し、事前アンケート(図参照)等をもとに自由討議を実施しました。「全社DX推進の組織風土をどう醸成するか」「DX実行人財をいかに適正に評価するか」「新たなチャレンジを促すための心理的安全性をいかに担保するか」等の幅広い議論がなされました。

【今後の予定】

9月頃に東京で第3回ワークショップを開催予定。引き続きDX人材育成に資する情報発信と活動を続けていきます。



当日の出席者

社名	DXの目的は？	目的達成のためにどのような人材を育成？	IT部門の役割は？	DX人材の確保・奨励・育成等は？
A社	ビジネスプロセスを革新し競争力や市場での優位性の確立	自社のビジネスを深く理解し、主体的にデータとデジタル技術を活用し変革できる人材	全体的な取組については、IT部門が主体で推進	—
B社	グループ全体の生産性向上	業務効率化による生産性向上、業務変革コンサルができる人材	DX担当部署をIT部門がサポート	全社、IT部門双方向で奨励交流
C社	顧客提供価値の中で核心的価値を高め競争優位に立つ	現場で共感からインサイトを導き、課題形成と解決方法のデザイン、ソリューションの普及・定着と現場力の底上げ可能な人材	リーディング部門、全社のR&D予算を統括する	社外活動への積極参加と評価、挑戦と失敗の個人評価基準の工夫等

事前アンケート例(出典:CIO Lounge作成)

Subcommittee

現場主体DX 推進分科会

非基幹業務のデジタル化により

「効率化」「固定費の削減」

「人員不足の解消」を目指し、

解決策を提供します

など現場のサポートについて情報共有を予定です。

本年は、まず過去2年の検討を形にするところから始めて、最終的に「現場主体DX分科会」として社会に貢献する結果を出せるように次年度へつなげていく予定です。



当日の出席者

Subcommittee

SCM分科会

製造業における

「需給管理の最適化」のための

現実解を追求しています

2024年度の活動について

SCM分科会では、2年間にわたり「需給管理の最適化」を目指して、活動を推進してきました。3年間をひとつの区切りとして、今年は今までの活動を取り纏め、その内容を出来るだけ多くの方々と共有していきたいと考えています。

今後の活動の方向性

今後は今までセミナーに参加頂いた企業様と共に、その企業の具体的な課題について、SCM分科会メンバーが一体となつて議論を進めたいと思っています。ここでは事例を集めるのではなく、またその企業の課題解決を提示するのではなく、課題を解決するために、どのような知識とノウハウが必要かを検証してみたいと考えています。また、サポート企業についても個別の議論を展開できるようにその内容を検討中です。

今までの活動の成果と課題

今までの活動を纏めてみると、以下の通りとなります。

〈活動の成果〉

①様々な業態の企業の悩みに対応できるように、SCM分科会メンバーの知見とノウハウを纏めると共に、優先経営課題・商品特性別生産業態別にSCMのパターンを整理できた。

②2回のワークショップを通じて、現場課題を議論することにより、多くの方々に気づきを与える場を提供することができた。

〈課題〉

①今まで整理してきた知見とノウハウが本場に現場で役に立つのか、検証が必要。
 ②ワークショップは積極的な参加者の意見交換により、一定の成果が見られたが、時間的な制約もあり、突っ込んだ議論にまでは踏み込めていない。

【SCM分科会 拡大検討会議 実施要領】

- 開催趣旨
ワークショップ参加企業とSCM分科会で検討してきた「需給管理の最適化」に関する知見、ノウハウをより深く共有すると共に、「需給管理」に関する具体的な課題検討を通じて、お互いにより多くの気づきを得る場とする。
- 議論テーマ
議論テーマをSCM分科会より提案し、ワークショップ参加企業の合意を得る。
- 参加メンバー
ワークショップ参加企業(3～4名)＋SCM分科会メンバー
- 会議方法
SCM分科会事務局と参加企業でリアルな場を設定し、時間は2時間程度とする。ZOOM会議も併用し、SCM分科会メンバーは基本全員参加とする。

(出典:CIO Lounge作成)

Seminar 情報セキュリティ 分科会

「サプライチェーンセキュリティ向上セミナー」 CIO Lounge × トレンドマイクロ様合同セミナー

2024年2月2日、当分科会とトレンドマイクロ様(以下TM社)の共同主催で情報セキュリティセミナーを開催しました。本セミナーは、昨年当分科会が監修したTM社が行った「セキュリティ成熟度と被害の実態2023」の調査結果※1を踏まえ、「サプライチェーンセキュリティ向上セミナー」CIO経験者達が語る製造業のサプライチェーンセキュリティ向上に向けた課題と対



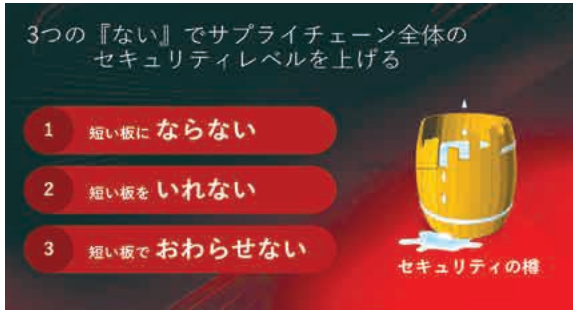
パネルディスカッション(左から、平子氏、柄氏、原氏、四本氏)

策」と題して、17名のユーザ企業様のご出席を得て開催したものです。

当日は、まずTM社の石原氏による上記調査結果に関する講演からスタートしました。初めにサプライチェーンリスクの3つの型、即ち、①ソフトウェアサプライチェーンリスク、②サービスサプライチェーンリスク、③ビジネスサプライチェーンリスクの解説の後、今回の調査結果の概要について触れ、以下の3点を結論としてまとめていただきました。

①セキュリティ成熟度と従業員規模に相関が見られること、②「経営層の関わり」と「検知時間」が業務停止期間に響いている可能性大であること、③、従業員規模5000人未満の取引先がランサムウェア攻撃に遭い、その余波が自社に影響するパターンが確率的に高いことです。

最後のテーマは「セキュリティの樽」※1という考え方に基づいて、樽に貯められる水の量をいかに増やすかという観点での議論です。具体的には、戦略①…短い板にならない、自社のセキュリティレベルを向上させる活動、戦略②…短い板をいれない、サプライチェーンから外す/外されないための活動、戦略③…短い板でおわらせない、セ



出所:トレンドマイクロ作成資料
Copyright(C) 2024 Trend Micro Incorporated. All rights reserved.
TRENDMICROは、トレンドマイクロ株式会社の登録商標です。

キュリティレベルが低い対象への働きかけの3つの視点で対策を図るというものです。続いてモデレーターにTM社の平子氏、パネリストとして当分科会から柄氏、原氏、四本氏の3名が登壇し、基調講演で提示された3つの戦略に基づく具体策について議論を深めました。代表的なテーマを挙げてみると、「経営との関わり」は、「経営層自身のセキュリティの認識を向上させることが必要」「経営層とは日ごろから信頼関係を培うことが肝要」との意見や、「委託先選定」では、「基

Subcommittee

AI活用分科会

AIを企業で活用し経営効果を出すために CIO Loungeならではの成果を目指します

OpenAI社が2022年11月にChatGPT3.5を一般公開し、公開からわずか6日で100万人以上のユーザが利用したことで、その存在が広く知られるようになってから約1年半が経過しました。この間、この自然言語処理モデル、または大規模言語モデル(LLM)を活用したソリューションが次々にサービスリリースされ、既存のソリューションにも次々に活用されています。

これらの動きはあまりに早く、ダイナミックで、企業運営の視点からすれば、この技術がどう企業活動に影響するのか、活用できるのかが判然としないまま、次々にITベンダーからプロモーションを受けているというのが実情ではないでしょうか。また、次々に派生する、AIの展開の速さをキャッチアップできず、いつしか「どっやったらAIなるものを会社で使わせるか」という発想にとらわれているのではないのでしょうか。

この度、CIO Loungeでは、今年度「bX b>D(Business Transformation by Digital)」すなわち、企業活動の目的はあくまで事業目的であり、デジタルソリューションはそれを推進/革新するためのツールである、という根本に立ち返り、「自社の事業目的に照らして、使すべきAIはどのようなもので、採用すべきソリューションは何か」という判断を

ITリーダーが行うための情報整理を、あくまでもユーザの観点到立脚し行うことになりました。

活動名…AI活用分科会

目的…AIを企業で活用し「経営効果」を出すことを推進する

具体的な活動

①企業活動において、AIを活用する目的効果を整理(24年5月)

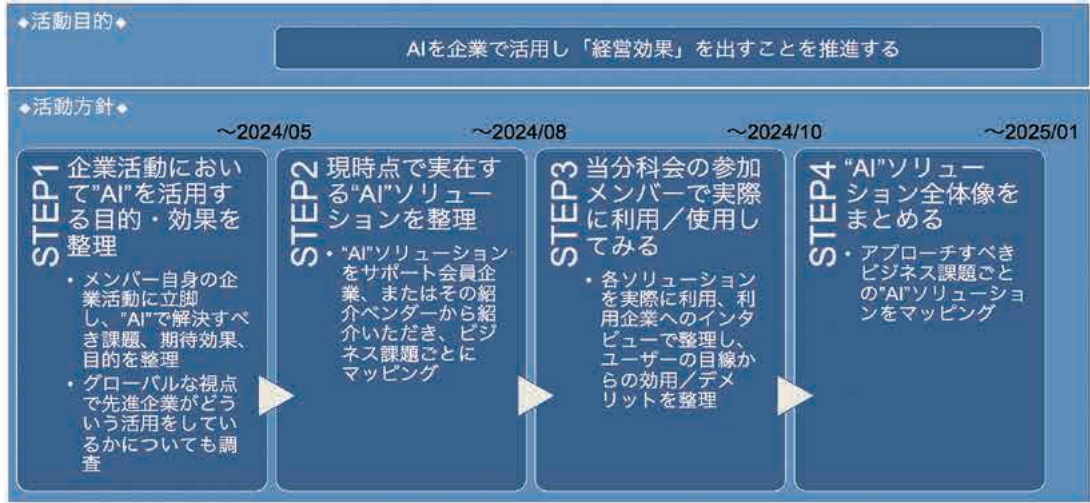
このステータスではAI活用分科会に参加しているメンバー自身の企業活動に立脚し、AIで解決すべき課題、期待効果、目的を整理します。

②現時点で実在するAIソリューションを整理(24年8月)

上記で整理された課題に対し、アプローチできるAIソリューションをサポート会員企業、またはベンダーから紹介いただき、ビジネス課題ごとにマッピングします。

③当分科会に参加メンバーで実際に利用/使用してみる(24年10月)

上記で整理された各ソリューションを実際に利用してみる、または利用企業へのイン



活動目的と活動方針(出典:CIO Lounge作成)



ネット会議の出席者

タビユーで整理し、ユーザの目線からの効用/デメリットを整理します。

④AIソリューション全体像をまとめる(25年1月)

上記までで集まった情報をもとに、アプローチすべきビジネス課題ごとのAIソリューションをマッピングし、広く共有します。

ご存じの通り、この1年でも様々なAIの活用を標榜したソリューションは雨後の筍のように出現しており、そのスピードは次の1年でも変わらない、もしくは加速することが予想されています。しかし、この時点でのAIソリューションのマッピングをしておけば、その後新たなソリューションの出現、あらたなAIで解決すべきビジネス課題の発見に際しても、この表を追記、修正することで我々ユーザ企業が常にキャッチアップできるように考えると考えられ、非常に意義の高いものになるのではと期待しています。みなさまのご協力をどうぞよろしくお願いいたします。

本はBCPの話で、在庫や代替策を持つておくことが重要」「契約書にセキュリティ条項を盛り込む」が提示され、「海外拠点の課題と対策」については、「インフラの標準化、遠隔クラウドによるセキュリティ確保、ローカルの優秀な担当者の発見・育成の重要性」、「事業軸」と「地域軸」の両方を鑑みて優先度を設定する」が指摘されました。

最後のパートでは、参加者が4つのグループに分かれ、当分科会メンバーがファシリテーター役となって、意見交換を行いました。「他社の対策状況や工夫を学ぶことができてとても参考になった」「同様の機会があれば、また参加したい」と多数の参加者から好評を得ました。活発な意見交換により参加企業の皆様には気付きやヒントが得られ、有意義なセミナーになったと思います。



当日の出席者

※1本調査については、CIO Lounge Magazine 第5号に詳しく掲載している他、2023年11月1日付日本経済新聞本紙および電子版も参照ください。
※2樽に貯められる水の量がサプライチェーン全体のセキュリティレベル、樽を構成するそれぞれの板がサプライチェーンを構成する各組織、それぞれの板の長さが各企業のセキュリティレベル。

新規入会 正会員紹介

(2024年3月末現在)

既存メンバーはHPをご確認ください。(理事9名/監事1名/会員54名/アドバイザー5名)

新規入会 サポート会員紹介

(2024年3月末現在)

【プラチナ会員】	サークレイス株式会社 株式会社インサイトテクノロジー	株式会社ワークスアプリケーションズ ダークトレース・ジャパン株式会社	株式会社テラスカイ ServiceNow Japan合同会社
----------	-------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------

その他の既存サポート会員はHPをご確認ください。(プラチナ会員74社／ゴールド会員13社／シルバー会員15社 計102社)

2024年度サポート会員（法人）の募集要項

CIO Loungeのサポート会員とは、当法人の目的に賛同し継続サポートするために入会いただいた法人会員のことです。サポート会員(法人)には3タイプ【プラチナ】【ゴールド】【シルバー】があり、タイプに応じた会員特典をご利用いただけます。※特典例 ①顧客目線での販売戦略・教育のご支援 ②講演者/モデレータ派遣 ③CIO Lounge主催のテーマ別分科会活動への参加

会費(2024/1-12)	【プラチナ】	【ゴールド】	【シルバー】
入会金(新規ご入会時)	30万円	30万円	30万円
年会費	60万円	30万円	10万円

ご継続の場合は、入会金は不要です。分割でのお支払い、複数年次分一括お支払い等の場合はご相談ください。

サポート会員（法人）の申込手順

1「入会申込書」に必要事項をご記入後、CIO Lounge担当者宛にメールで送付ください

2 CIO Lounge理事会で「入会申込書」の確認後、CIO Loungeから請求書を添付で返信します(請求書の原本が必要な場合はお申し出ください。郵送いたします。)

3 CIO Loungeの指定銀行口座へ会費をお振込みいただきます
詳しくはCIO Lounge ホームページ:<https://www.ciolounge.org>「ご相談・お問い合わせ」の「サポート会員 入会案内」をご覧ください
「入会申込書」をダウンロードできます



上段左から田島、四本、齊藤
下段左から東本、橋高、上田



堀川

編集責任者 齊藤 昌宏

▼本マガジンは年3回、この2年で6号を発行してまいりました。記事に関しては一定のレベルは確保できているとの自負もありますが、一方でITの世界は日に日に進化しており、新たなテーマや技術に関する情報の発信も必要であると考えております。さらにはサポート企業様や正会員の皆様のご紹介なども検討してまいりたいと考えております。どうか倍旧のご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

編集責任者 齊藤 昌宏

▼この度編集責任者として前任の四本より引き継ぎました齊藤です。どうかよろしく願いたします。

▼CIO Loungeマガジン第6号をお届けします。本号では設立5周年を記念し、「理事長対談」に加え、「CIO Loungeの歩み」「初の書籍発刊」を特集記事として掲載しました。

▼今回の理事長対談では、株式会社NTTデータ元社長の山下様にご登壇いただきました。山下様のお話は社長当時のご苦労はもとより、10年前にすでに現在のわが国のあり様を鋭く見抜いておられた慧眼、さらには現在もなお最前線で日本のITデジタル化の課題に取り組んでおられる姿を拝見し、気が引き締まる思いがいたしました。山下様には今回の対談を通じて新たな知見やアイデアをいただけたことに加え、今後の活動の方向性を改めて認識させていただけたものと感謝いたします。

▼本年2月に皆様にご協力いただきましたマガジンに関するアンケートにつきましても抜粋版を本誌に掲載しています。皆様からいただいた暖かくかつ率直なご意見に接し、書籍チーム一同、心新たに気を引き締めて、さらなる充実を目指してまいりたいと考えています。引き続きのご支援ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

▼本マガジンは年3回、この2年で6号を発行してまいりました。記事に関しては一定のレベルは確保できているとの自負もあ

りますが、一方でITの世界は日に日に進化しており、新たな

テーマや技術に関する情報の発信も必要であると考えておりま

す。さらにはサポート企業様や正会員の皆様のご紹介なども検

討してまいりたいと考えております。どうか倍旧のご支援ご協

力を賜りますようお願い申し上げます。

編集責任者 齊藤 昌宏

▼この度編集責任者として前任の四本より引き継ぎました齊

藤です。どうかよろしく願いたします。

▼CIO Loungeマガジン第6号をお届けします。本号では

設立5周年を記念し、「理事長対談」に加え、「CIO Loungeの歩み」「初の書籍発刊」を特集記事として掲載

しました。

▼今回の理事長対談では、株式会社NTTデータ元社長の山

下様にご登壇いただきました。山下様のお話は社長当時のご

苦労はもとより、10年前にすでに現在のわが国のあり様を鋭

く見抜いておられた慧眼、さらには現在もなお最前線で日本

のITデジタル化の課題に取り組んでおられる姿を拝見し、気が

引き締まる思いがいたしました。山下様には今回の対談を通

じて新たな知見やアイデアをいただけたことに加え、今後の活

動の方向性を改めて認識させていただけたものと感謝いたしま

す。

▼本年2月に皆様にご協力いただきましたマガジンに関するア

ンケートにつきましても抜粋版を本誌に掲載しています。皆様

からいただいた暖かくかつ率直なご意見に接し、書籍チーム一

同、心新たに気を引き締めて、さらなる充実を目指してまいり

たいと考えています。引き続きのご支援ご協力のほどよろしく

お願い申し上げます。

編集責任者 齊藤 昌宏

▼この度編集責任者として前任の四本より引き継ぎました齊

藤です。どうかよろしく願いたします。

▼CIO Loungeマガジン第6号をお届けします。本号では

設立5周年を記念し、「理事長対談」に加え、「CIO Loungeの歩み」「初の書籍発刊」を特集記事として掲載

しました。

▼今回の理事長対談では、株式会社NTTデータ元社長の山

下様にご登壇いただきました。山下様のお話は社長当時のご

苦労はもとより、10年前にすでに現在のわが国のあり様を鋭

く見抜いておられた慧眼、さらには現在もなお最前線で日本

のITデジタル化の課題に取り組んでおられる姿を拝見し、気が

引き締まる思いがいたしました。山下様には今回の対談を通

じて新たな知見やアイデアをいただけたことに加え、今後の活

動の方向性を改めて認識させていただけたものと感謝いたしま

す。

▼本年2月に皆様にご協力いただきましたマガジンに関するア

ンケートにつきましても抜粋版を本誌に掲載しています。皆様

からいただいた暖かくかつ率直なご意見に接し、書籍チーム一

同、心新たに気を引き締めて、さらなる充実を目指してまいり

たいと考えています。引き続きのご支援ご協力のほどよろしく

お願い申し上げます。

編集責任者 齊藤 昌宏

▼この度編集責任者として前任の四本より引き継ぎました齊

藤です。どうかよろしく願いたします。

▼CIO Loungeマガジン第6号をお届けします。本号では

設立5周年を記念し、「理事長対談」に加え、「CIO Loungeの歩み」「初の書籍発刊」を特集記事として掲載

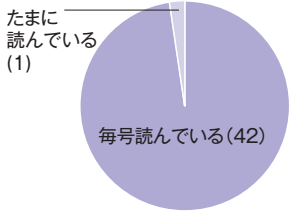
しました。

▼今回の理事長対談では、株式会社NTTデータ元社長の山

全体について

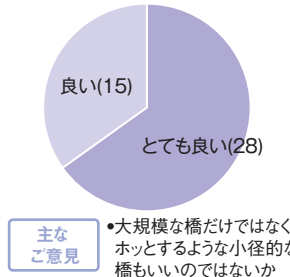
【設問1】

本マガジンをお読みいただいていますか



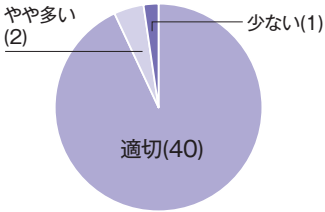
【設問2】

表紙についてはいかがですか



【設問3】

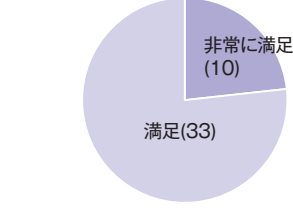
記事の量はいかがですか



内容について

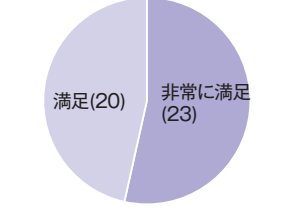
【設問4-1】

マガジン全体について



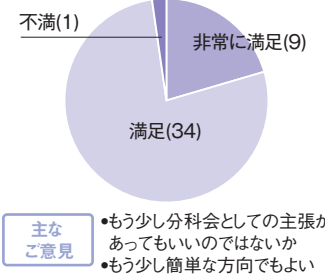
【設問4-2】

理事長対談について



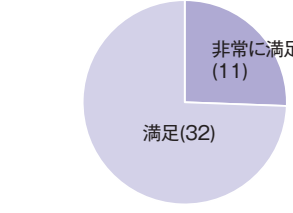
【設問4-3】

分科会活動報告について

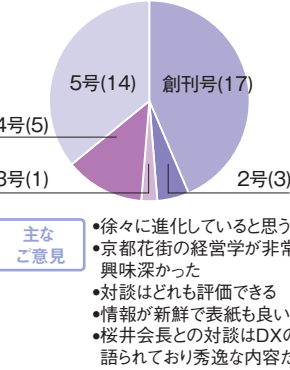


【設問4-4】

セミナー・講演などについて

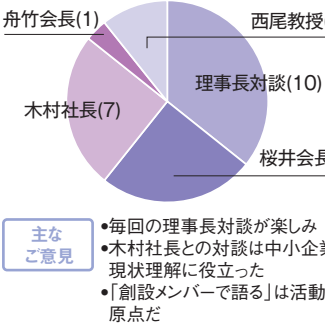


【設問4-5】 創刊号から5号でもっとも評価できるマガジンはどれですか



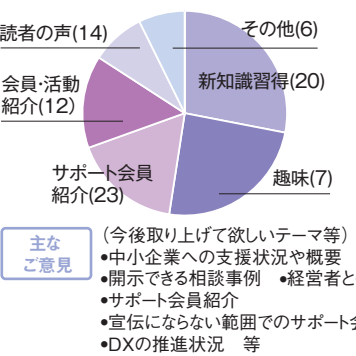
【設問4-6】

最も印象に残っている記事は



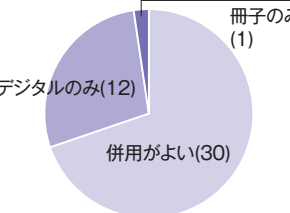
【設問5】

今後取り上げて欲しいテーマは



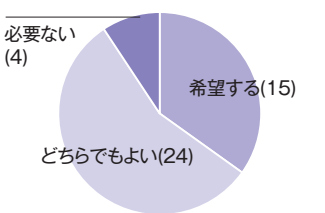
【設問6】

提供形式はいかがですか



【設問7】

読者の投稿ページの開設について





お酒を飲みながら
CIO Loungeで語り合いましょう