

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 理事長対談

“未来の子供達に大きな夢を与えられる” そんなクラブに



CIO
Lounge

2024 autumn

vol.7



- 02 理事長 ごあいさつ
- 03 特集 理事長対談
“未来の子供達に大きな夢を与えられる”そんなクラブに
- 08 森島寛晃様/セレッソ大阪様ご紹介

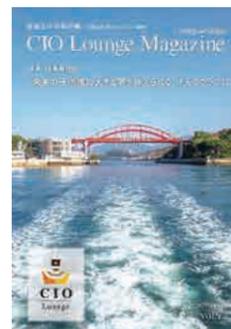
活動紹介

- 09 企業DX分科会
現場主体DX推進分科会
- 10 SCM分科会
情報セキュリティ分科会
- 11 情報セキュリティ分科会
- 12 AI活用分科会
「技術経営士の会」との連携(理事長講演)
- 13 Networking Day 2024 開催
- 14 NTTデータスマートソーシング様 ラウンドテーブル支援
相談事例の紹介
- 15 書籍に関するアンケート結果について
- 17 東京での活動について(情報交換会開催)
正会員上期総会について
- 18 新規入会 正会員・サポート会員紹介
2025年度サポート会員(法人)の募集要項



表紙について
「音戸大橋」

今回は、理事長対談でご登壇いただいた森島社長様思い入れの「音戸大橋」を取り上げました。音戸大橋は瀬戸内海における初めての離島架橋として、幅90mの音戸の瀬戸を跨ぐ主橋梁長172mの真紅の橋で、1961(昭和36年)年12月に完成しました。音戸の瀬戸は千トン級の大形船舶が通るため大きな桁下制限が設定され、航路確保のため海峡中央に橋脚を建設できないことや倉橋島側には用地が少ないことから、倉橋島側に螺旋状の高架橋とすることで完成に至りました。また音戸大橋はランガ―桁橋と呼ばれ、完成当時日本の規模を誇ったほか、音戸側の2層半螺旋式高架橋は世界でも珍しい形式として大きな注目を浴びました。その後50年を経て、交通量増加に伴う慢性的な交通渋滞に対応するため、2013年(平成25年)に第二音戸大橋が架けられました。



皆様こんにちは！
CIO Lounge 理事長の
矢島孝應です。

今年に残念ながらITにまつわる障害が多く発生した年になりました。全銀システムの障害、ランサムによる決算遅延、ERP導入障害による商品出荷停止、セキュリティ対策ソフト障害によるシステム障害等々、過去には例のない大規模障害が発生いたしました。従来

では金融が止まることが経済を止める最大のリスクでしたが、今やそれ以上にITおよび通信の障害が社会や経済に与える重要性が増大していると感じています。

しかし、企業や社会における認識はまだ甘いとは思いません。日本におけるSE不足が言われ始めて既に数年経過していますが、社会的にも企業においても対応が後手に回っていると感じています。ようやくIT技術を持つている人材への待遇の向上が一部の企業で始まっ



理事長 矢島 孝應

ていますが、少子化対策と同様に十分に手が打てているとは思えないのは私だけでしょうか。例えば米国においてSEの数は約400万人と言われていて、一方日本はその4分の1の100万人しかいないのです。さらにはITを活用する所謂ユーザー企業に所属するSEの割合は米国では70%、一方日本では30%と言われています。母数が4分の1で割合が70..30という事は、米国のエンタープライズSEは280万人に対し、日本企業のエンタープライズSEは30万人。数で言えば米国の約10%しか日本企業にはSEがいけないというのが現状です。1日も早く対応しなければ、今後AIや量子等の新技術が展開され、レガシーシステムへの対応、DXの推進、データ分析に加え、AI活用等に向ける人材の数は全く不足してまいります。どうかIT関連の皆様はもつと声を大にしてください。この課題を企業内や社会に向けていただきたいと思います。

今後とも、皆様と共にITやデジタルを活用し企業や社会が発展できるよう、今まで以上に貢献してまいりますので、引き続き皆様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。



特集 理事長対談
Special Dialogue

“未来の子供達に大きな夢を与えられる”
そんなクラブに

株式会社セレッソ大阪 代表取締役社長 森島 寛晃様 × 矢島 孝應 CIO Lounge理事長

2024年4月16日(火)

2024年4月16日、大阪市の長居公園にセレッソ大阪を訪問し森島社長と対談しました。セレッソ大阪は「サッカーを核とする事業を展開し、夢・希望・感動にあふれたスポーツ文化の振興と地域社会の発展に貢献するクラブ」をミッションとして活躍されています。クラブ名のセレッソ(CERREZO)はスペイン語で「桜」を意味しますが、桜は大阪の市花であるとともに、日本を代表する花でもあります。地域に根ざし、ここ大阪から日本を代表するクラブへ、そして世界で満開の夢を咲かせるクラブへの思いがクラブ名に込められています。

(記事は2024年4月当時の内容です)

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。ありがとうございます。

森島社長 こちらこそありがとうございます。

矢島 森島さんはずっとセレッソ二筋ですが、まずはご自身のご経歴をお教えてください。

サッカー人生の軌跡 森島社長の原点とヤンマー時代

森島社長 私は広島で生まれ、中学卒業後、当時サッカー王国だった静岡の東海大学第一高等学校に進学しました。すでに先輩たちはヤンマー(ヤンマーデイズサッカー部)に行っていました。私は1991年ヤンマーに入りましたが、当時から、この企業もプロ化に向けた準備を進めていた時代でした。私が入った頃は、半分がプロ選手で半分がアマチュアといった状況でした。

ムで活躍して世界に出ている選手もいますが、クラブ自体は当初から育成型クラブに力を入れてきました。

矢島 我々IT業界でも、人材育成が一番重要なんです。自分の企業のためだけではなく、業界の中でトップクラスの人材を育てることが非常に重要になってきています。CIO Loungeは、70人あまりのメンバーが活動していますが、次の世代に経験やノウハウを伝えることで、日本経済を盛り上げていきたいということを目的にしています。次世代に我々の経験を文字でも残したいという思いで書籍も出しました。森島さんからみて、次の世代に何を伝えていくかということについての必要性や、逆に反省とかがあればお聞かせいただければと思います。

森島社長 何故、セレッソからトップチームにいい選手を出すのかという声もあります。セレッソはアカデミー選手も海外遠征に積極的に派遣します。若くして海外に触れることでアカデミーの選手たちもそこに繋がっていきたくて、強いと思います。そうして外に出ていくからこそ、アカデミーでしっかり人材を育てることがクラブにとって重要になるのです。アカデミーで活躍した選手はクラブへの思いと自分たちのクラブが何を大事にしているかということを常に理解しながら経験を積み重ねます。そういった選手がいずれ活躍して海外チームに移籍すると次の選手が出てくる、という好循環をクラブはとても大事にしています。またヤンマーは、初のブラジル選手の登録や海外遠征など様々な取り組みの中で、常に日本のサッカー界を牽引してきましたと考えています。私たちは、常にチャレンジを大事にしています。セレッソは誕生からすでに30年あまりが経過しましたが、今一度セレッソが何を大事にしてきたのかを話し合い、理念としてまとめました。セレッソはそれに基づいて、全員が常に同じ方向をしっかりと目指していこうとしています。

2017年に初めてセレッソが優勝した時の社長でもありましたので、私たちも、何故代わるんですか、もともとやってくださいます。まさか自分にその話が来るとは夢にも思っていなかったのです。

矢島 しかし冷静に考えると本当にセレッソを愛し、ヤンマー時代からずっと引っ張ってこられたのは、実は森島さんなのです。

森島社長 このクラブにすごく大事にしてもらった思いがあります。ただ現役中に優勝できず、辞めたらすぐに優勝したといわれるのは嫌だなと思っていたのは事実です。過去、優勝を逃したりリーグ戦を考えると、勝ち点の積み重ねの重要さを感じます。

矢島 香川選手、清武選手(現サガン鳥栖)という経験を積んだ選手や、さらに毎熊選手(現AZアルカマル)がすごいですね。全日本で大変な活躍ぶりです。

森島社長 昨年、10年ぶりに香川選手が欧州からセレッソに戻ってきてくれましたし、毎熊選手も試合を重ねる中でもいい経験をしています。本人もコメントしていますが、ベテラン選手と若い選手、他クラブからの移籍選手もいい形でチームにフィットしていて、バランスが非常に良くなっているという印象です。またハナサカクラブという育成型クラブで、若い選手がいかに関わっていくかを非常に大事にしています。

矢島 そういう意味では、セレッソはジュニアからずっとサッカー界を引っ張ってきた団体という印象がありますが、実際に関わってこられて如何ですか。

森島社長 アカデミーからの選手もそうですが、トップチー

矢島 私は、森島さんたちが現在の日本のサッカーを築いてこられたと感じています。

森島社長 今ではワールドカップも4年に1度は必ず出るみたいな感じになっていますが、それもやはり、リーグというプロリーグができたことが非常に大きかったと思います。

矢島 私がパナソニックにいた時代に、釜本さんがガンバ大阪に監督として来られました。当時パナソニックでは大阪でもう一つサッカーチームを作りたいということでガンバ大阪が生まれました。当時ヤンマーのご指導ご支援があつてガンバ大阪も一人前になっていったという歴史を目の当たりしてきました。

森島社長 J1リーグも今や20チームまでになりましたが、今でもセレッソとガンバは互いに競い合う大阪のダービーチームだと思っています

矢島 昨年は、ヴィッセル神戸も頑張っていて、関西はずっと盛り上がっています。

森島社長 京都サンガF.C.も頑張っています。今その4クラブがJ1に揃っていますが、またJ3を見ると奈良クラブとFC大阪も上がってきています。

矢島 ヤンマーに入られ、セレッソ大阪で日本代表やエースストライカーとしても活躍されましたが、その後もアンバサダーとしても活躍されておられました。実は、私は玉田社長の後任として森島さんが社長に就任されて驚きました。

森島社長 一番驚いたのは私自身でした。玉田さんはセレッソを立ち上げからずっと社長をされていましたが、特に

データとテクノロジーの力
サッカーの進化とビジネスの関わり

矢島 そのような中で森島さんが経営者として、日本のサッカー界全体を見て、各チームの経営者や運営の現場も含めて、どういうイメージで日本のサッカー界を強化したいと考えられていますか。

森島社長 Jリーグの二つの課題は、若い選手をJリーグ全体でいかに育てていくかということです。まずJリーグ自体が自らの価値を上げないとだめなんです。選手自身も、Jリーグに行かずに海外に行ったりするような選手も増えてきていると思います。

矢島 もちろん実力を上げるために、そういう経験をして、また戻ってきて欲しいとは思いますが、どんどん行ってしまおうと日本のサッカー界が寂しくなってきました。この辺りはどのように見ておられますか。

森島社長 今の日本代表などは海外で活躍している選手が中心となっています。毎熊選手はJリーグで活躍しながら出てくれていますので非常にありがたいですね。
※毎熊選手は2024年6月にオランダチームへ移籍

矢島 日本のIT技術者も同じような傾向になってきています。日本で働くよりも海外で働く。IT業界でも本当に優秀な人は海外に行くことがほとんど増えてきています。何故かと言うと、まず年収が全然違います。スポーツ界もそうですね。大リーガーがそうですね。日本のプロ野球やJ1の選手の年俸とは桁違いです。

森島社長 そのレヴィ・クルビさんですが、最初の来日では二年くらい監督をされました。その時はまさにパッションで、午前中はアジリティで走って、午後からも本番ロングランといったように、体力を鍛えるために恐ろしく早い練習させました。その当時を知っている選手たちは、再度レヴィ・クルビ監督が来ると聞いた時、みんな震えていました。ところが、二度目は一切そういう練習がないのです。ただ単に走るのではなくて、試合形式で体力をつけるとかでした。チームに行くと、新しい分析コーチやコンディショニングコーチが来ていたり、いろいろな形でデータを調べながら、情報共有していました。

今、海外の先行した取り組みが日本に入ってきています。海外のクラブがどうしているかという情報を常に見えています。ワールドカップでのVARやゴールラインテクノロジーなどもまさにそれです。

ですからワールドカップは、サッカーのスタイルとか、スピーディなゲームなど、その時の主流になっているものが影響する大きな変化のタイミングだと言われています。



森島社長 そうですね。だからこそ日本におけるJリーグの価値を上げるという意味でもサラリーを改善していかないといけないという議論もされてきています。

矢島 我々IT業界も同様で、本当に優秀な人材であっても日本の企業は横並びで、なかなかお金を出さない。少し良い程度です。ところが優秀な技術を持っている人は、海外に行く、10倍以上の年収をもらえたりします。逆に言うと、国内では優れた技術を持つという意欲がなくなるというジレンマになっていると思います。

次に、データの収集活用についてですが、サッカーだけではなく、スポーツ全体でどれくらい変わってきているのでしょうか。



森島社長 近年、Jリーグも様々な形でデータを活用しています。私たちが若い頃は、気合いで何周走れと言われてました。最近は、選手にGPSがついていますので、苦しい顔をしていても脈拍でばれてしまいますね。(笑い)
昔は、実際に現場に行き行って分析し、次の試合に向けて準備

グローバルへの挑戦

日本選手の海外進出とIT業界の国際戦略

矢島 サッカーはヨーロッパが進んでいる印象があります。日本のサッカー界がヨーロッパのチームに追随していくためには何をしなければならないと思いますか。

森島社長 やはり育成だと思います。日本からもこれだけの選手が海外で活躍しています。選手一人ひとりはずっと成長してきていると思います。Jリーグの価値を高めていくためには、世界の選手たちがJリーグに来たいと思うようになるということですね。Jリーグが、世界の5大リーグという地位に少しでも近づけていくことが必要だと思います。

矢島 育成ということについて、私がヤンマーで情報システムを担当していたときに、農業機械分野の10年分の営業日報をすべてデータ化して、営業マンがお客様との商談を成功させるための行動戦略を整理しました。過去の無意識の行動を分析して、若い人たちに伝えられるのではないかと考えたのです。サッカーでも同じような取り組みができるのではないかと思います。

森島社長 うちと提携している近畿医療様からも、この選手は何年か先にはどんな選手になるとか、適性など様々な情報のお話を聞いて勉強になることもあります。選手を育てる上でも、選手に対するアプローチや指導を行う上で、様々な情報が入ってくると、日本もどんどん変わってくると思います。今後、選手にどういったアプローチをしていくとストライカーになつていくかがわかってくるのではないかと期待しています。

矢島 大谷翔平選手を見ると、日本人では絶対無理だと思っていたことが、やりきれはできるんだというところが

備していました。しかし、今では常に映像を部分的に切り取って編集するソフトも使って、相手の情報も分析しています。各選手が何キロ走ったとか、スプリントを何回やったとか、そういったデータを見て、特徴を分析し、どのエリアが危ないとか。今はコーチや監督が遅くまで情報分析しながらミーティングしています。これだけの情報戦でいくと、ひとつのセットプレーが勝敗を分ける可能性もありますので、これまで以上にデータ分析が重要になってきています。

矢島 Jリーグでも、どれくらい走ったとかいったデータが公式に出ていますね。

森島社長 そういうデータに加えて、ミーティングではどの選手にどれだけ疲れが出ているかなど怪我をさせないための情報分析もしています。私たちの時代にはなかったものです。

矢島 そうですね。ドイツで開催されたワールドカップでドイツが優勝しました。その後、ヤンマーの山岡社長から電話があつて、仕事の話かと思つて行きますと違うんです。ドイツのナショナルチームがなぜ優勝できたか調べたら、データ分析がすごい話だった、矢島さん、それをやったSAPという会社を知らないか、セレッソにも導入できないか聞いてくれないかという話でした。

森島社長 今でも山岡社長はデータの話をよくされます。

矢島 そこでSAPの方に頼んで教えてもらいました。全部はオープンできないが、部分的には出せるというので出してもらいました。その話を玉田社長に持っていきましたら、当時のセレッソはブラジル出身の監督でパッション優先だと言われました。(笑い)

証明されてきています。

森島社長 そうですね。サッカー選手も同じで日本でやっていた選手が、海外に行くと身体も大きくなっています。香川選手も帰ってきていますが、すでに十数年やっているので、かもしませんが相当がっちりしています。三管選手も遅くなっている。その原因が海外でのトレーニング効果なのか、日本もアプローチの仕方が変わつてくると思います。

矢島 食事とかトレーニングの仕方というのは特に考えていく必要があるそうですね。

森島社長 ほかにまだまだあると思います。今の選手はチーム練習が終わった後に、ケアのためにジムに行ったり、治療に行ったり、時間の使い方も相当変わつてきているという感じですね。そういう意味ではすでに多くの面で変わつてきていますね。

次世代の育成 アカデミーの取り組みと企業の人材戦略

矢島 日本のサッカー界全体では、宮本さんが新しく会長になられて、変えていこうとされていますが、サッカー界全体としての動きについても、社長として、他のクラブの社長とはやり取りはあるのですか。

森島社長 Jリーグは、野々村チテアマンが中心となつて、各クラブが話をしながら進めています。前会長の田嶋さんが代わられる時に、宮本会長になるといろんな形でやり方も変わつていくだろうといわれています。日本のサッカー界も大きな転機を迎えていると思います。みんなも期待しているところです。

矢島 森島さんはセレッソの代表取締役社長ですが、セレッソ

株式会社セレッソ大阪 (英文表記:CEREZO OSAKA CO.,LTD)

〒546-0034 大阪市東住吉区長居公園 1-1

■設立年月日:平成5年12月9日 ■営業開始日:平成6年2月1日 ■資本金:1億円

- 事業内容 ①サッカー等のスポーツの興行 ②サッカー等スポーツスクールの企画・運営
 ③サッカー技術の指導ならびにサッカー選手および指導者の養成 ④スポーツ用品、玩具、衣料等の販売
 ⑤サッカーおよび他のスポーツに関する各種催しの入場券およびスポーツ施設利用券等の販売

<p>MISSION 企業使命</p> <p>サッカーを核とする 事業を展開し、 夢・希望・感動にあふれた スポーツ文化の振興と 地域社会の発展に貢献する。</p>	<p>VISION 目指す姿</p> <p>大阪のシンボルとして、 アジア、そして世界に 咲き誇るクラブになる。 最高にワクワクする エンターテインメントを 提供するクラブになる。 スポーツとその関連領域を 牽引する育成型クラブになる。</p>	<p>PRINCIPLES 行動指針・価値観</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.セレッソファミリーの心を動かし、自分自身も楽しめ。 2.仲間とともに、高い目標にチャレンジせよ。 3.結果を出すことに執念を持て。 4.常識にとらわれず、新しいものを創造せよ。 5.世界で勝てるスピードで実践せよ。 6.自分を磨き続けよ。 7.謙虚に、感謝の気持ちを持って、正しい道を進め。 8.セレッソの一員である誇りを持ち、次世代へつなげ。
---	---	---

MESSAGE

代表からのメッセージ

私たちセレッソ大阪は、「SAKURA SPECTACLE」(サクラ スペクタクル)というクラブ理念のもと、「サッカーを核とする事業を展開し、夢・希望・感動にあふれたスポーツ文化の振興と地域社会の発展に貢献する」ことを目標に掲げています。そのためには、サッカーの勝ち負けと同じくらい地域社会の発展に貢献することは大切なことだと考えています。決して簡単な道のりではありません。ファン・サポーター、パートナー様、地域の皆様といった、セレッソを応援して頂いているすべての方々を巻き込んでいくことが大切です。そしてセレッソでは、そのようなクラブに関わるステークホルダーの皆様を「セレッソファミリー」と呼ばせていただいております。一人でも多くの方をファミリーとして迎え、輪を拡げていくことが、クラブの成長、そして地域社会の発展へと繋がると信じています。皆様と一緒に大きな夢を追いかけ、その過程において、ともに成長していきたいと切に願っています。これからも厚いご支援をよろしくお願いいたします。



代表取締役社長 森島 寛晃

森島寛晃(もりしま ひろあき)社長プロフィール

- | | |
|--|--|
| <p>■生年月日 1972年4月30日</p> <p>■出身地 広島県広島市南区</p> <p>■経歴
広島県の大河FCから静岡県の東海大学第一高等学校(現:東海大学付属静岡翔洋高等学校)へ進学
1991年 東海大学第一高等学校卒業</p> <p>■選手歴
●1991年～2008年/ヤンマーディーゼルサッカー部/セレッソ大阪(1994年にセレッソ大阪へ改称)
●1995年～2002年/日本代表</p> <p>■主なタイトル
●1995年 サントリーシリーズ最優秀新人賞/Jリーグベストイレブン
●1999年 JリーグたからみオールスターサッカーMVP
●2000年 1stステージ優秀選手賞/Jリーグベストイレブン
●2009年 Jリーグ功労選手賞</p> | <p>■通算出場記録
●J1 318試合/94得点
●J2 43試合/12得点
●カップ戦 47試合/7得点
●天皇杯 28試合/14得点
●JFL(カップ戦含む) 60試合/26得点
●日本リーグ(カップ戦含む) 37試合/8得点
●国際Aマッチ 64試合/12得点
●FIFAワールドカップ 1998 フランス大会 1試合/0得点/2002 日韓大会 3試合/1得点</p> <p>■職歴
●2009年 セレッソ大阪アンバサダー/サッカースクールコーチ
●2012年 セレッソ大阪エリートクラス監督
●2013年 セレッソ大阪エリートクラス総監督
●2017年 チーム統括部フットボールオペレーショングループ部長
●2018年12月 株式会社セレッソ大阪の代表取締役社長に就任</p> |
|--|--|

(出典:セレッソ大阪公式HP)

ソのアンバサダーもやってもらいましたが。
森島社長 サッカー界のアンバサダーは大変でしたが、勉強になることは非常に多かったと思います。多くの企業の方とお話をさせてもらうことで学んだことも多かったと思います。

矢島 私たちは非営利団体として日本の経済や企業をITでバックアップして元気になりたい。子供たちや孫たちが元気に日本社会で生きていって欲しい。そのために何かやりたいという気持ちで活動しています。

森島社長 私もそうです。サッカーだけではなく、全ての分野で今後必要になってくると思います。いろいろな意味において、スポーツの環境はもちろん、ピッチも含めて、サポート体制も本当に良くなっていると思います。

矢島 森島社長は、子供たちに夢を与える仕事をされています。私は、日本の企業はもつとスポーツ界と連携して、社会を楽しく広げるべきだと思っています。このCEO Loungeマガジンを11回連日の皆さんに読んでいただいています。さらに多くの方にも読んでもらうことを考えています。

最後に読者の皆様へのメッセージをお願いします。

森島社長 サッカーは見てる人にとつて大きな夢、パワーや感動をお届けできるスポーツです。自分もプレーして楽しめるなど大きな魅力を持っています。これはクラブチームだけではできなくて、サポートいただいている企業さんと一緒に成長していけるのだと思います。皆さんのご声援とご支援がクラブの大きな力になります。皆さんがセレッソを応援してくれると、セレッソはもっと強くなると思います。未来の子供たちに大きな夢を与えられる、そんなクラブに



なりたいたいです。私たちの拠点は大阪ですので大阪からアジアへそして世界へと、そして大阪といえはセレッソと言われるようなシンボルになれるように頑張っていくつもりです。アカデミーでも若いうちから海外経験させています。私自身もブラジル留学したことが大きな財産になっています。子供たちにも海外遠征を体験させ、サッカーの魅力を感じて

ることが良いかなと話をしてるところです。最後になりましたが、選手にとつてもスタジアムでの声援が本当に力になります。ぜひヨドコウ桜スタジアムに足を運んでいただければと思います。

矢島 本日はお忙しい中、本当にありがとうございました。

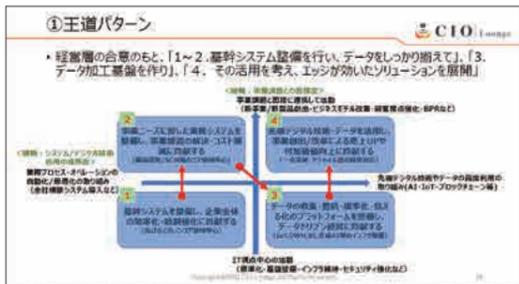
Subcommittee 企業DX 分科会

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分科会では、デロイトトーマツコンサルティングと共同で、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きましたが、6月末に「DX推進フレームワーク」としてその第1版を発行しました。

中小企業の多くはDXの重要性は理解しながらも、基幹システムの老朽化更新で手いっぱいになっていたり、DX推進人材の不足に直面したりしています。分科会では、昨年実施したDX推進ワークショップの経験をもとに、中小企業が中長期的なDXビジョンを明確化し、目標達成に向けた最適なDX推進計画を策定するための手法考え方について議論を重ねました。

本フレームワークには、DX推進計画をWhy/What/Howの流れで策定する方法や、DX推進の戦略的パターン、よくあるDX推進上の課題や、DXの推進状況のセルフチェックリストなど、わかりやすい図表やすく使



「DX推進フレームワーク」第1.0版〈抜粋〉(出典: CIO Lounge作成)

Subcommittee 現場主体DX 推進分科会

第1回ワークショップ 「現場主体デジタル化の 推進について」開催

8月2日(金)第1回ワークショップを開催しました。(参加者: ユーザー企業12社16名サポート会員7社11名、正会員等15名、計42名) 今回のワークショップでは、ローコードやノーコード、RPA導入が進み、さらに市民開発や部門主体のデジタル化が現場で行われる現状を取り上げ、現場主体のデジタル化の現状と課題について活発な意見交換を行いました。IT部門に所属している参加者が多い中、①現場開発の盛り上げ方、②現場開発におけるスキルセットや育成のサポート、③ガバナンスの利かせ方、④開発の属人化野良化の防ぎ方、⑤インフラサーバー、ネットワーク、セキュリティ、クラウドの準備、⑥市民開発・部門開発(ベンダー発注で開発)の運用・管理等をテーマに管理側の視点で話し合われました。

まず分科会メンバーによるパネルディスカッションを開催し、前記①～⑥を中心に各社の管理体制や運用について議論されました。パネラーからも現場主体の開発への対策を取りつつも、手放して応援するのはなく、開発後の運用、特にシステムが野良になっても、影響が最小限に収まるよう開発スコープを絞るなど、強めのガバナンスにより運用しているとの意見が多く出さ



パネルディスカッション



当日の出席者

れました。その後、ユーザー企業様、サポート企業様にファシリテーターを加えた6名4グループでディスカッションを行いました。現場開発の推進を手探りでやっている企業も多く、運用は「推進派・見守り派見守り派」に大別されるものの、業務の重要性に鑑み、組み合わせを工夫しながら運用しているところが多かったようです。今回のワークショップでは、各社の現場開発に対する運用はまだ十分に確立されているとはいえず、迷いながらの運用であることも判りました。今後は現場開発に対するIT部門としての支援やガバナンスなどの方向性、フレームワークについて議論を深めていくことを確認しました。

Subcommittee

SCM分科会

ワークショップ参加企業と 拡大検討会を推進中

SCM分科会ではこれまで検討した知見とノウハウが、本場に現場の方々役に立つのか検証するために、ワークショップに参加いただいた企業を巻き込んで拡大検討会を2回実施しました。検討会では、お互いの気付きを得る場になることを目的に実施しました。

容など様々な話題を盛り込んでいただいたので、興味深く参加出来た。今後は、是非とも情報共有、意見交換を定期的に開催させていただきたい。」とのご意見をいただきました。今後は、多くの方々と共に活動を推進してまいります。

京セラ株式会社様(4月26日)

京セラ株式会社本社で11名(京セラ社7名、CIO Lounge 4名)の参加者で2つのテーマの議論をしました。

①計画の妥当性を評価するKPI指標の立て方

②SCM人材育成とSCMスキルの向上

「日頃仕事していると内向きの取り組みになりがちなので、他社の事例取り組みを知ることがいいことは、非常に有意義な時間になるとあらためて感じた」とのご意見を頂きました。

ハウス食品株式会社様(7月5日)

ハウス食品株式会社東京本社で10名(ハウス食品4名、CIO Lounge 6名)の参加者で「コスト観点からのサプライチェーンコントロール」をテーマに議論をしました。「SCM業務に携わる担当者の悩みや要望、業務担当者でしか分からないようなマニアックな内

【検討活動から見てきたSCMのあるべき姿】



「需給管理の最適化」を図るための知見・ノウハウの整理した「SCMのあるべき姿」の事例

- 納期対応**
 - Weekly計画確定で変化に対応した供給が出来るようになった
 - 必要な材料が短いサイクル・リードタイムで調達出来るようになった
 - 新商品がベストタイミングでスムーズに導入出来るようになった
- 販売見込み**
 - 6か月先の生産販売見込みがわかり、課題(キャパシティ、部品調達等)がしっかり把握でき、対策が打てるようになった
 - 見込管理と実需把握の活用により、販売見込み精度が向上し、お客様への希望納期対応が出来るようになった。
- 在庫管理**
 - 流通を含む総在庫(製品・商品、材料、仕掛)が毎月商品別にわかるようになった
- 組織効率化**
 - 事業体、国内・海外会社間で毎月PSI状況の共有がはかれるインフラが出来た
 - 意思決定に必要な情報(開発、原価、PSI、収支)が事業体責任者に集まり迅速

(出典: CIO Lounge作成)

Subcommittee

情報 セキュリティ 分科会

ゼロトラストネットワーク (セキュリティ)を 実現するポイント

2024年5月9日(木)、CIO Lounge 情報セキュリティ分科会主催イベントとして、「ゼロトラストネットワーク(セキュリティ)を実現するポイント」と題したセミナーを開催しました。セミナーでは、株式会社マクニカの恒本樹様の基調講演の後、グループごとにディスカッションが実施され、最後の懇親会までの5時間半、濃密な学びと気づき親密な懇親の場となりました。

更に、ゼロトラストの構成手法として、マルチベンダーで構成する方法とプラットフォームベンダーに集約する構成手法のメリットデメリットに集約する構成手法のメリットデメリットの解説が有り、皆興味深く拝聴しました。最後に、上手いかわない5つの事例と成功のための3つのポイントを紹介いただきましたが、「あるある」と感じた参加者も多かったようです。

- 要件がきちんと社内で議論されていない
- 機能のOx比較に基づいた製品選定
- 製品導入後の運用の変更が議論されていない
- ID基盤の統合が後回しになっている
- テレワーク対応がゴールになってしまっている

これに対するポイントは、戦略的プロジェクトで実施する全体アーキテクチャを整理してからプロジェクトを始める、導入計画ロードマップの作成、といったオーダーボックスな解でした。セキュリティ対策は場当たり対策ではため、ゴールを自社の状況に即した形で決め、導入するソリューションの関係を全体像としてしっかりとらえることが重要です。

情報セキュリティ分科会では今後もサイバーセキュリティにおけるAI活用やIT人材確保、育成など幅広くテーマ設定を行ってまいりますので、多くのユーザー企業様の参加をお待ちしております。特に、今まで参加されたことのない企業の方にも喜んでいただけるよう努めてまいります。

Subcommittee 情報セキュリティ 分科会

2024年7月4日、当分科会としては10回目となる情報セキュリティセミナーをグランフロント大阪にて開催いたしました。今回は、昨今注目を集めている「AI」をキーワードに、「サイバーセキュリティ対策の最新トレンド」と題して、多数のユーザー企業様のご出席を得て開催いたしました。

【基調講演】

まず、パロアルトネットワークス株式会社エンタープライズ事業本部長の杉山大様よりご挨拶いただいた後、同社チーフサイバーセキュリティストラテジスト染谷征良様より「ビジネスも犯罪者もAIを使う新時代、サイバーセキュリティはこう変わる」と題して講演いただきました。サイバーセキュリティの最新トレンドとして、AI技術が利用されることで攻撃時間が短縮されておき検出対応時間を短縮する枠組みの構築が不可欠となっています。

サイバーセキュリティにおける対策のトレンドとして、AI時代に必要なのは、リアルタイムで自動化されたセキュリティであり、

- ①プラットフォーム：二貫性のあるセキュリティが確保された共通のデジタル基盤の実現
- ② AI活用：様々なソースのデータを分析して脅威やリスクをリアルタイムで検出
- ③ 自動化：人の手を介することなく脅威やリスクに対応して運用効率を継続して向上

ビジネスも犯罪者もAIを使う新時代、サイバーセキュリティはこう変わる！ サイバーセキュリティ対策の最新トレンド

を実現することが求められており、実効性向上に向けてセキュリティ領域でのAI、自動化の活用が進んでいくとお話がありました。

続いて、シニアビジネスデベロップメントマネージャーの久國淳様より「AI搭載型プラットフォームで実現するリアルタイム&自律型セキュリティ」のテーマで講演いただきました。

セキュリティリスクを最小限に抑える施策は、できるかぎり早く侵害を検出して対応することでMTTD(平均検出時間)/MTTR(平均対応時間)をゼロに近づけることだが、AI技術がサイバー脅威の可能性を高めている。例として、AI技術はランサムウェア攻撃を大幅に加速拡大させており、ランサムウェアが侵入し、データを

窃取し、ランサムウェアを展開するまでの時間が、一昨年は9日要していたが、今年は2日に、今年は135時間に短縮されており、さらにAI技術の活用が進めば3時間に



まで短縮される。AIによる攻撃にはAIでしか対抗できなくなり、リアルタイム&自律型セキュリティが求められるAI時代に突入する。パロアルトは、セキュリティに特化したAI製品で、信頼性とリアルタイムレスポンスを実現していくとの紹介がありました。

「グローバルワークパネルディスカッション」

4チームに分かれて、基調講演への感想、疑問点、また質問事項を取りまとめた後、モデレーターとして分科会メンバーの原氏、バネリストとしてパロアルトの杉山様、染谷様、久國様、室井様に登壇いただき、パネルディスカッションを行いました。

ディスカッションは、以下のとおり活発に質疑応答が行われました。

- AIによる攻撃はいつ頃から行われているか↓既に始まっており、拡大していくのは時間の問題と思われる。
- 防御側の学習が追いつかないのでは↓攻撃パターンを学習して防御AIモデルを作成するので追いつける。セキュリティベンダーはAI技術を用いて開発を進めており、インシデント別(ランサムフィッシング)のAIモデルは開発されている。
- セキュリティ対応AIが判断した場合の説明責任、また自社、外部業者の棲み分けをどう考えるか↓説明責任は、人とAIの分界点、役割を明確にすることで果たせると考える。

Subcommittee AI活用 分科会 ユーザーだからこそ 提案できる日本企業の 事業活動に適合したAIの 利用方法を提案します

し、日本の企業に則した独自のAI活用方法を考察し、日本企業のITリーダーの指針につながることも、ITベンダーに逆に提案できるものが最終的に作成できればと考えております。今後の活動にご注目、ご支援いただければと思います。



当日の出席者

CIO Lounge Magazine 第6号の特集「NTTデータ元代表取締役社長山下様との特別対談」で山下様よりご説明いただきました「技術経営士の会」が主催する会員向けオンラインセミナーにおいて、2024年7月12日、「DXに打ち勝つための経営とITの連携」をテーマに矢島理事長が講演しました。セミナーでは日本企業のITデジタル化の現状と課題、そして未来への展望について「技術経営士の会」の皆様と活発に議論ができて貴重な機会となりました。

まず矢島理事長は松下電器産業(現パナソニック)やヤンマーでの経験を通じて、IT革新による経営革新を実践した経験を踏まえ、CIO Lounge が日本企業のITデジタル化を支援するために設立された背景を説明し、活動内容について触れました。さらに世界各国を比較すると日本のデジタル競争力が低下している現状を指摘し、DXが単なる技術導入ではなく、ビジネスモデルの変革であることを強調しました。DXは企業の使命に基づいた新しいビジネスモデルの創出が求められるとともに、ヤンマーでのIT導入の具体例を挙げ、成功と課題について説明しました。組織全体での連携が重要であり、経営者と現場、IT部門が一体となって取り組むことが不可欠であることを指摘しました。ま

Seminar セミナー講演 「技術経営士の会」サロンⅢ DX時代に打ち勝つための経営と ITの連携について議論

た、これからはAIや量子コンピューターなどの最新技術の活用がDXにおいて重要であると述べました。これらの技術は、非定型業務の革新を促進し、新しいビジネスモデルの創出に寄与するとして、デジタル化の進展に伴い、企業の組織構造や情報共有の方法も見直す必要があることにも触れました。

講演後、ヤンマーでのIT導入の初期の取り組みについて質問があり、矢島理事長は役員・社員との密なコミュニケーションと信頼関係の構築が重要であり、とくに組織全体での目標共有と合意形成が成功の鍵であり、経営陣との連携が不可欠であると強調しました。

最後に技術経営士の会とCIO Loungeの協力体制について山下様から意見がありました。技術経営士の会とCIO Lounge は共に中小企業を中心に具体的なアドバイスを提供する点で共通の目的を持って活動しており、今後、技術経営士の会とCIO Lounge が協力して日本企業のデジタル化をさらに推進することを提案いただきました。

- 中間的なまとめ
- ビジネススピードの急速な変化 ⇒ つまみビジネスのアジャイル化(アジャイルはITテクノロジーではなく、ビジネス変化に適応する取組)
 - 情報システムによって作り出される価値(業務のスピード化・効率化や正確性を追求した利便性の提供に加え、情報や企業を守る堅牢性の確保とバランス)
 - ※ この種にITが経営や事業に関わるべき範囲も役割も責任も大きく変化してきています。しかし、一方で経営者から見て、企業におけるITの価値や活用に対し、まだ従来の認識が低いのが実態ではないでしょうか
 - ※ 一部の業界を除き、企業の取締役(ボードメンバー)に情報システム担当役員が未だほとんどいないのが実情。役員間の情報共有やコーポレートガバナンスに企業内ITを強化する為の文書がほとんど明記されていない

(出典: CIO Lounge作成)



当日の出席者

Networking Day 2024 開催

CIO Loungeとサポート会員様との「架け橋」イベント企画

2024年7月26日(金)
グランフロント大阪コンベンションセンター

「正会員とサポーターを 架け橋でつなぐ」をテーマに



サポーターサミット

今回の試みとして「Networking Day 2024」を開催し「架け橋」というCIO Loungeの理念を共有し、サポーター会員様(以下敬称略)との関係強化を図りました。このイベントは、CIO Loungeの理念を実践し、会員同士の絆を深める貴重な機会となりました。当日は、134名のサポーター会員の営業マーケティング担当者および53名の正会員が参加し、活気に満ちた盛大なイベントとなりました。

※CIO Loungeの理念：「企業経営者と情報システム部門」「企業とベンダー」の架け橋となり、各企業様の効率化・持続的成長に貢献する。

「Networking Day 2024」開催の背景と目的

CIO Loungeは設立6年目を迎え、多くのサポーター会員の皆様に支えられて活動を続けて参りました。今回のイベントは、社会のIoT/デジタル化促進に向けて、

CIO Loungeとサポーター会員が協力し貢献することを目的としています。イベントは2つのプログラムで構成しました。前半の「サポーターサミット」では、取組み事例の共有を中心に、CIO Loungeとサポーター会員がどのように協力しているかを紹介しました。後半の「ネットワーキングナイト」では、サポーター会員同士、そしてサポーター会員と正会員の関係強化を図るための交流の場となりました。

実践的事例が光る 「サポーターサミット」

「サポーターサミット」は、CIO Loungeの活用方法や具体的な事例を紹介し、サポーター会員にさらなる価値を提供することを目指しました。セッションは、CIO Loungeの矢島理事長の挨拶に続いて、アイスブレイキングのセッションで5年間の活動実績や理念の共有、今回のイベント開催趣旨の紹介が行われました。

CIO Loungeの活用事例発表では、初めに株式会社日立製作所の白川様が「顧客提案局面におけるCIO Loungeのご支援及び効果」について、次にニュータニクスジャパンの河南様が「ネットワーキングナイト」は、リラックスした雰囲気の中で自由に交流し、新たなビジネスチャンスや協力関係を築く場を目的としています。



日立製作所 白川様

Event Support サポート会員様 イベント支援

エグゼクティブ ラウンドテーブルの ファシリテーターとして参加

2024年6月24日
NTTデータスマートソーシング様
ファシリテーター…矢島孝應



NTTデータスマートソーシング様が主催するエグゼクティブラウンドテーブルに矢島理事長がファシリテーター役で参加しました。

5年後・10年後を見据えて、「企業におけるIoT化、デジタル化、AI化をどのように進めていくべきか、情報システム部門の役割や、企業全体における推進」について参加したCIOから意見を聞きました。



当日の出席者

が不足しているという課題が見受けられるようです。矢島理事長の問いかけにより、今後注力していく事、効率化していく事、現社員のモチベーションを維持する事で離職率を低下させる事、より生産性が高まる仕組みを構築する事、ベンダーやSierとの協業やソコア業務のBPO活用などについて活発なディスカッションが行われました。



ニュータニクスジャパン 河南様

見を活用することで、より付加価値のある提案活動が実践できることを理解できました」といった声も聞かれました。最後は、分科会活動の事例紹介として、富士通株式会社の江尻様が「製造業におけるSCM課題への現実解に挑む」SCM分科会の活動を通じたインサイトと成果」と題して発表



富士通 江尻様

「ネットワーキングナイト」は、リラックスした雰囲気の中で自由に交流し、新たなビジネスチャンスや協力関係を築く場を目的としています。加藤副理事長の開会宣言に続き、日立製作所の白川様による乾杯の発言が始まり、参加者同士の名刺交換が行われて、今後のビジネス展開に向けた具体的な話し合いが活発に行われ

「ネットワーキングナイト」での交流と新たなビジネスチャンス

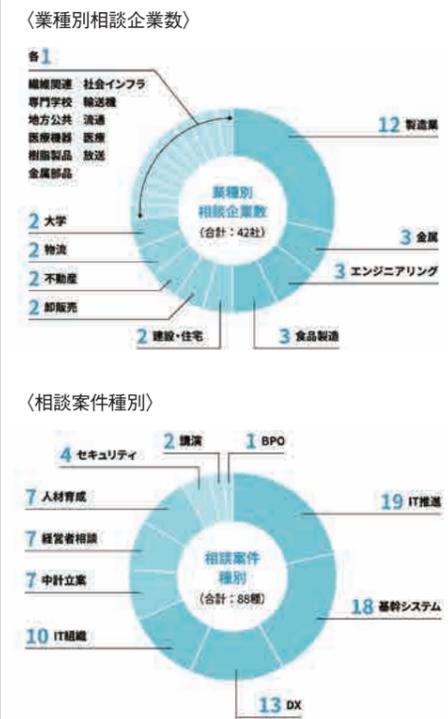
「ネットワーキングナイト」は、リラックスした雰囲気の中で自由に交流し、新たなビジネスチャンスや協力関係を築く場を目的としています。加藤副理事長の開会宣言に続き、日立製作所の白川様による乾杯の発言が始まり、参加者同士の名刺交換が行われて、今後のビジネス展開に向けた具体的な話し合いが活発に行われ

Case study 相談事例の紹介

CIO Loungeではユーザー企業様のIT・DXに関するご相談を幅広く承っています

「ネットワーキングナイト」は、リラックスした雰囲気の中で自由に交流し、新たなビジネスチャンスや協力関係を築く場を目的としています。加藤副理事長の開会宣言に続き、日立製作所の白川様による乾杯の発言が始まり、参加者同士の名刺交換が行われて、今後のビジネス展開に向けた具体的な話し合いが活発に行われ

企業様支援活動(2019年1月~2023年10月)



ました。また、2度のシャッフルタイムや「架け橋」アス(2)などを活用され、参加者同士の関係構築を手助けし、新たな協力関係を築く場となりました。



ネットワーキングナイト

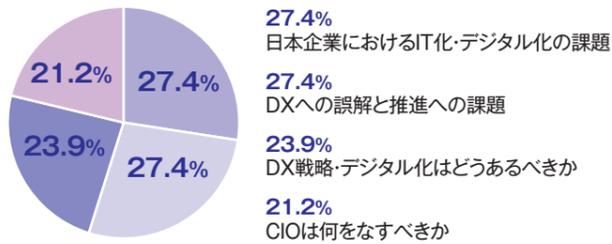
イベントの総括と感謝の言葉

サポーター会員の皆様には、今回の「Networking Day 2024」を通じて3つの価値を「理解」だけだと考えております。
①CIO Loungeの活用で、ユーザー企業様への提案品質をさらに上げていただくこと
②CIO Loungeの正会員と交流いただくこと
CIOの想いや悩みを共有いただくこと
③サポーター会員同士の関係を深め新たな交流やビジネス展開を模索いただくこと
また3社様の講演では、具体的な事例や実践的なアプローチが紹介され、参加者から多くの質問が寄せられています。イベント終了後に実施したアンケート結果においては、すべての参加者が「非常に満足」、「満足」と回答し、特に事例発表とネットワーキングセッションが高く評価されました。

最後に今回の「Networking Day 2024」が大成功を収めることができたのは、ひとえに参加者の皆様のおかげです。事例発表をいただいた3社様、イベントの運営にご協力いただいたスタッフの皆様、会場を提供していただいたグランフロント大阪コンベンションセンターの皆様にご心より深く感謝いたします。皆様のご支援とご協力により、素晴らしいイベントを開催することができました。来年の「Networking Day 2025」を再びお会いできることを楽しみにしております。

設問5

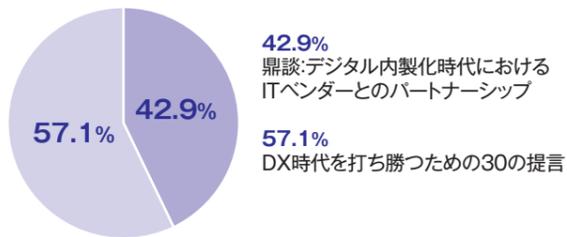
興味・関心をもった部分について(複数回答可)<第1部>



- 主なご意見**
- デジタル化に沿った組織変革が必要とする内容に共感した
 - ステークホルダーマネジメントが肝であると感じた
 - 本書を読んで、DXに対する目標や考え方が統一されていない企業が非常に多いと感じた
 - CIOやIT部門がどのようなスタンスで取り組むべきかわかりやすく解説されているところが素晴らしい

設問7

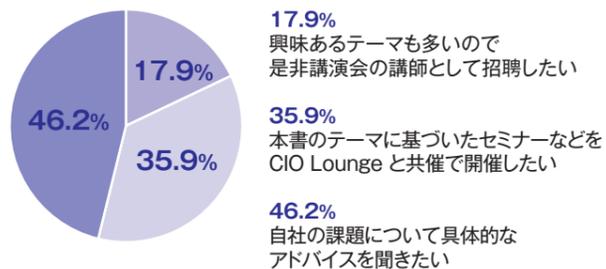
興味・関心をもった部分について(複数回答可)<その他>



- 主なご意見**
- 従来型のベンダーへの丸投げからの脱却が多くの企業にとっての課題であり、そのための考え方やアプローチについて知ることができた
 - ベンダーと情報システム部門の協働関係が重要だとする点はとても共感できた

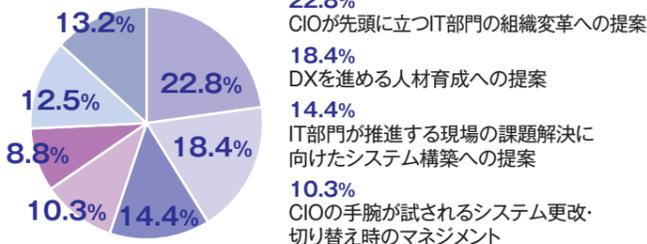
設問9

執筆者の派遣について



設問6

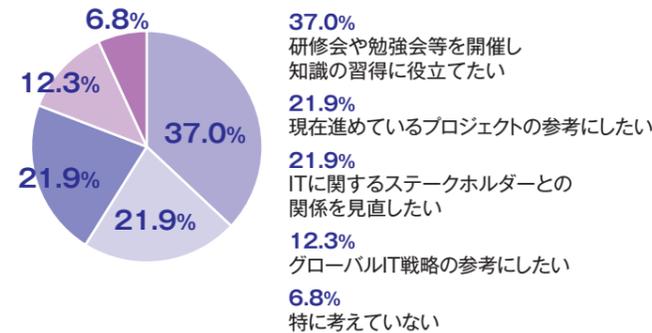
興味・関心をもった部分について(複数回答可)<第2部>



- 主なご意見**
- まさに当社が直面している課題や自分が悩んでいる課題が語られている
 - 組織変革ができなければ、CxOを名乗ることはできないと感じた
 - まさに当社が直面している課題や自分が悩んでいる課題が語られている

設問8

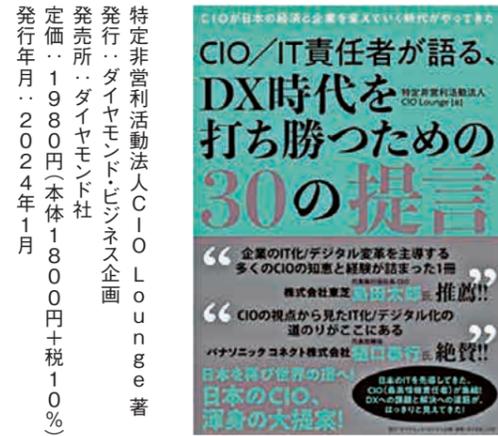
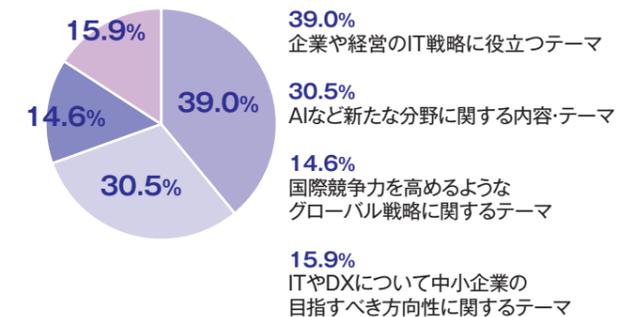
書籍の活用方法や展開について



- 主なご意見**
- 若手社員育成の参考書となる本だと思う
 - 自社のマネジメント層に読んでもらったが、多くの気付きがあったようだ

設問10

今後の書籍のテーマについて



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1月

Questionnaire

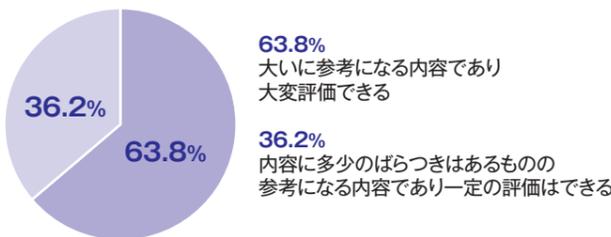
書籍に関するアンケート結果について

本年3月に実施しました「書籍に関するアンケート結果」をご報告します。本アンケートはサポーター会員様および正会員を対象に実施いたしました。数多くの有益なご意見をいただきました。今後の書籍出版の参考にさせていただくとともにCIO Loungeの活動にも活かしていく所存です。

※四捨五入の関係で合計が100%にならない場合があります。

設問1

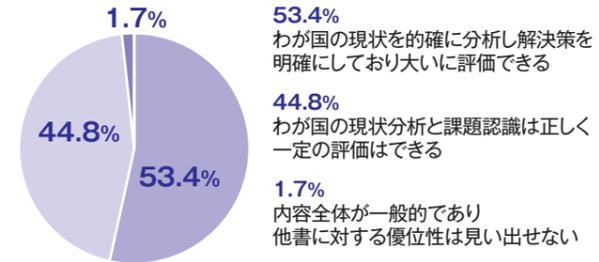
本書の全体的な評価について



- 主なご意見**
- 幅広いテーマについて経験をもとに書かれており説得力があった
 - やや大企業向けの内容が多いと感じた
 - これだけのCIO経験者が執筆した書籍は初めてであり評価できる
 - DXに関する課題や視点は、理屈ではない実際の経験に基づいており大いに参考になる
 - CIO経験者の苦労話や失敗談もあり行間の豊富な内容だ
 - 物語性も高く非常に読みやすい
 - 1回で読み終わるのではなく、プロジェクトで壁にぶつかるたびに読み返せる作品だ
 - 経営者のマインドセットとIT従事者のスキルを埋める良書だと思う

設問2

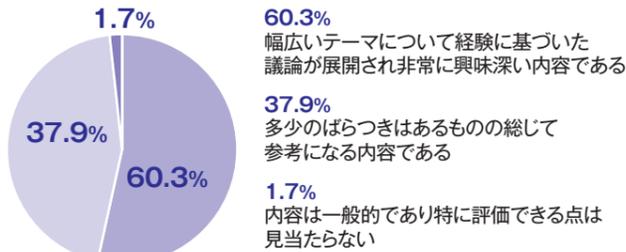
書籍の構成について(第1部)



- 主なご意見**
- ITやDXへの取り組みの遅れが日本経済に大きな影響を及ぼしていることに強く同意する
 - 三位一体でのデジタル化推進に強く共感した
 - 内容は理解できるが、具体的にどのように変えていべきか悩ましい
 - 第1部は企業の経営や役員に理解してもらうために有用だ
 - 日本の課題がマクロ的に表現されたあとに、CIO経験者のミクロの話が続くため非常にわかりやすかった
 - 事業会社としてのIT戦略の重要性やベンダーとの役割分担など非常に興味深く読んだ
 - 可能であればCFOの観点でIT投資に対する続編を期待したい

設問3

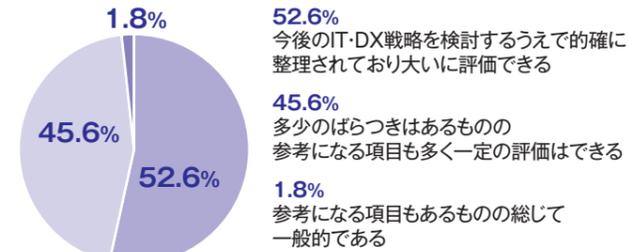
書籍の構成について(第2部)



- 主なご意見**
- ITベンダーの立場では、第2部が特に貴重な内容だ
 - 全体を貫くストーリーが見られない。個人の意見の集合体だ
 - 具体的な事案に対しての経験談という内容だったので理解しやすかった
 - 第2部はまさに組織変革のパートであり、リーダーシップについて語られていると感じた

設問4

書籍の構成について(“30の提言”について)



- 主なご意見**
- 数(30)にこだわった感がありややばらつきを感じた
 - 提言を自社の実態に当てはめて新たな戦略シナリオ作りに活用できると感じた
 - 成功するDX戦略を構築するためには明確なビジョンが必要であり、それを推進するリーダーシップとIT部門・現場の良好な関係を築くことが重要だと思った



お酒を飲みながら
CIO Loungeで語り合しましょう

