

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I 理事長対談

(一社)日本ソムリエ協会 名誉顧問
リーガロイヤルホテル大阪 ヴィニエツト コレクション マスターソムリエ 岡 昌治氏

ワインとITが支える「主役」の価値

感性とロジックが醸す、これからの経営

特集II DXを、社会実装の先へ!

「THE CIO LOUNGE」SEASON 2 始動

日本のビジネス文化をアップデートする対話の場



CIO
Lounge

2026 summer
vol.12



02 理事長 ごあいさつ

03 特集Ⅰ 理事長対談 (一社)日本ソムリエ協会 名誉顧問
リーガロイヤルホテル大阪 ヴィニエツト コレクション マスターソムリエ 岡 昌治氏ワインとITが支える「主役」の価値
感性とロジックが醸す、これからの経営

09 特集Ⅱ DXを、社会実装の先へ!

「THE CIO LOUNGE」SEASON 2 始動
日本のビジネス文化をアップデートする対話の場

分科会報告

- 17 SCM分科会
- 18 現場主体DX推進分科会
中小企業支援分科会
- 19 情報セキュリティ分科会



各種報告

- 20 東京情報交換会開催報告
- 21 西日本地区交流会開催報告

22 新規入会・正会員・新規入会サポート会員紹介

2026年度サポート会員(法人)の募集要項
編集後記



表紙について
「アレクサンドル三世橋」
今回は、理事長対談で登場頂きました一般社団法人日本ソムリエ協会名誉顧問で、リーガロイヤルホテル大阪 ヴィニエツト コレクション マスターソムリエである岡昌治氏が、1980年に初めてワインの勉強にパリを訪れた際、その美しさに見とれたという「アレクサンドル三世橋」を取り上げました。この橋はフランスパリのセーヌ川に架かる橋で、世界で最も美しい橋の一つとして知られています。1900年のパリ万国博覧会に合わせて完成。橋の名称は、当時のフランスとロシアの友好関係を象徴するため、ロシア皇帝アレクサンドル三世にちなんで付けられました。全長約160メートルの橋は、視界を遮らない低い単アーチ構造を採用し、周囲の景観との調和を重視して設計されています。橋の四隅には金色に輝く有翼のペガサス像が据えられています。橋の全体に精巧な彫刻や装飾が施され、19世紀末から20世紀初頭にかけて栄えたバルエボック様式の華やかさを今に伝えています。
周辺には歴史的建造物や美術館が数多く集まり、橋の上からはセーヌ川の流れとパリの街並みを望むことができます。その卓越した建築技術と芸術性は高く評価されており、1991年にはパリのセーヌ河岸の一部としてユネスコ世界遺産にも登録され、パリの歴史、芸術、文化を象徴する存在として、今なお多くの人々を魅了し続けています。
周囲の景観と見事に調和し、人や文化を繋ぐこの美しいアレクサンドル三世橋のように、CIO Loungeは、「企業経営と情報システム部門」「企業とベンダー」の架け橋となり、各企業様の効率的・持続的成長に貢献することを目指しております。

皆様こんにちは！

CIO Lounge 理事長の

矢島孝應です。

2026年の今、新聞やメディアに「AI」の文字が出ない日はありません。企業だけでなく一般の社会や生活においても「AI」の展開されていくスピードに驚いております。通信は1990年代にアナログからデジタルに変化し、所謂2Gが始まりました。現在の5Gは10ギガですから、約10万倍の通信量に変化しました。CPUはこの20年で約40倍の処理スピードの向上、記憶媒体は150倍近い記憶密度に向上しました。それにより多くの方々がスマホやPCを当たり前のように活用しています。インターネットを米国の大学で初めて使用したのは1969年で、日本で初めて使用し始めたのは1984年に東京大学でした。早いスピードで展開したと思われるインターネットですら日米で15年の差があります。

一方皆様、素直に3年前を振り返ってください。その当時に世の中の多くの人々が2026年に「AI」をこれほどまでに使用する時代になっていると想像していたでしょうか？ IT業界で技術等の動向を見ているつもりの私でも正直「AI」の普及がこれほど早く進むとは当時は思っていませんでした。

企業や団体が将来を見据えた中長期計画を策定する際、PEST分析で将来を予測することがあります。Pは「Politics(政治)」、Eは「Economy(経済)」、Sは「Society(社会)」、Tは「Technology(技術)」です。つまり影響力の強い順番にP・E・S・Tを想定し、企業の中長期計画を立案してきました。しかし、私はこれからの時代において最も世界に影響を与えるのは「T」、所謂テクノロジーの変化であり進展だと確信しています。今や「AI」の進化により「政治」さらには「戦争」ですら決断する方向が変化しています。技術の変化が政治や社会や経済に多大な影響を与える、よってこれからはPEST分析ではなくTが最初にくるTPES分析をしていくことが経営にお

いて最も重要になってくると思っています。こうした変化において、技術動向を読めない経営者が企業経営を進めることはあり得ません。CIOの皆様、IT技術を提供している皆様、これからは企業経営を強くするために必要な技術を今まで以上に重要視した活動を進めていただくことをお願いいたします。

我々CIO Loungeメンバーも、技術を含め世界中で起きている急激な変化を素直に受け止め今後も進めて参ります。引き続き皆様の力強いご支援をよろしくお願いいたします。

理事長 矢島 孝應



特集 I 理事長対談
Special Dialogue I

ワインとITが支える「主役」の価値 感性とロジックが醸す、これからの経営

(一社)日本ソムリエ協会 名誉顧問
リーガロイヤルホテル大阪
ヴィニエットコレクション マスターソムリエ

岡昌治氏 × 矢島孝應 CIO Lounge 理事長
2026年3月25日(水)

ここに強い共通性を感じています。

実は私達は、F M大阪でITを身近な言葉で伝える番組を始めています。ITという言葉だけで身構えられてしまうのではなく、「そんなに堅苦しく考えなくていい」と思ってもらいたい。月曜日に会社へ行つて、「週末ラジオで聞いたけど、うちはどうなんだ」と自然に会話が始まるくらいがちょうどいいと思っています。その意味でも、岡さんが長年ワインの間口を広げてこられた歩みは、私たちの活動にとっても重なります。

岡氏 なるほど、面白い視点ですね。実はワイン自体も最初から親しみやすいものではなかったんです。私がこの業界に入ったのは1970年代初頭、ちょうど大阪万博の後で、西洋文化が少しずつ広がりはじめた頃でした。でも当時はワインを飲み慣れている人はまだ少なく、私自身も最初に口にした時は「渋い、酸っぱい、苦い、こんなもの飲めるか」と思いました。

矢島 最初からソムリエを目指しておられたわけではないですね。

岡氏 ええ。もともとは料理人になりたくてホテルに入りました。ただ当時は料理人志望が非常に多く、すぐには調理場に入れなかった。二年間、サービスの仕事をしなさいと言われたんです。ところがその二年間で、接客の難しさと面白さを知りました。料理人は調理場という限られた空間が中心ですが、接客はもっと広い。お客様と直接向き合い、その場で反応が返ってくる。その面白さに惹かれてきました。

そうしているうちに、東京でお世話になった先輩から「これからワインの時代が来る。勉強しておけ」と言われたのです。ただ、何から学べばいいのかわからない。大阪に戻ってからは、1975年にフランス料理レストランへ配属され、

ようやく本格的にワインと向き合うようになりました。

ただ、その頃のレストランで中心だったのは、今の感覚でいう高級ボルドーばかりではなく、ドイツワインやロゼなど、比較的親しみやすいものです。お客様もまだワイン文化に慣れておらず、こちらも勉強中。実際に出されるワインを少しずつ味わいながら覚えていきました。最初は甘口のドイツワインやロゼなど、初心者でも親しみやすいものから入っていた。ハーフボトルで価格も抑えられる。そういう「入り口」を作ることが大切だったんです。

当時はワインそのものの扱いも難しい時代でした。コルクを抜くことさえ面倒に思われ、ビールのように気軽に飲めない。税金も高く、レストランでもワイン文化が十分に根付いていなかったわけではありません。今では信じられないような話ですが、名だたるワインが店の入口に飾られ、お客様が自由に触れてしまうような時代でした。それほど、価値の理解も扱いの作法も、まだこれからという段階でした。だからこそ、まず「飲んでみたらおいしい」「思ったより難しくない」と感じてもらうことが必要でした。敷居の高さを下げる工夫なしに普及は進まなかったと思います。

矢島 それはITの普及とも重なりますね。コンピュータも、最初は「そんな高いものを入れて何ができるんだ」と思われていました。まず触ってもらおう、使ってもらおう、そこで価値を感じてもらおう。その積み重ねが普及につながっていった。ワインもITも、最初のハードルをどう下げるかが大事だったのだと思います。

主役を引き立てる名脇役

―料理とワイン、経営とITのマリアージュ―

矢島 私が岡さんとお話ししたかった最大の理由はここ

長年それぞれの分野を歩んできた二人が向き合った今回の対談は、単なる「ワイン談義」でも「IT論」でもない。料理におけるワインの役割と、企業経営におけるITの役割はよく似ているのではないか――。そんな矢島理事長の問題意識から始まった対談は、主役を引き立てる名脇役のあり方、現場で人を見る力、AI時代になお人間に求められる感性へと広がっていった。ワインとIT、見異なる二つの世界を貫いていたのは「相手を理解し、その価値を最大限に引き出す」という共通の思想だった。

ワインもITも、最初は「敷居が高い」

―黎明期を切り拓いた現場の工夫―

矢島 本日はお時間をいただきましてありがとうございます。私は十数年にわたり岡さんからワインの楽しみ方を教えていただきました。ぜひ岡さんにお話を伺いたいと思っています。

岡氏 ありがとうございます。教えるというより、一緒に楽しませていただいているという気持ちです。

矢島 今回どうしても岡さんと対談したかった理由は二つあります。一つは、CIO Loungeが「ラウンジ」という名前を掲げている通り、堅苦しくなく、本音で議論できる場を大切にしてきたことです。もう一つは、私が最近あらためて感じている、ワインとITの共通点をぜひ岡さんと語り合いたかったからです。料理はワインがなくとも成立します。しかしワインが加わることで、その場はもっと楽しくなり、豊かになる。経営も同じで、ITがなくとも会社は動くかもしれないけれど、ITをうまく使えば、より良い経営、より豊かな経営に近づける。私はそ

です。料理にとってワインは主役ではありません。けれど、うまく組み合わせることで料理の場も生きてくる。ITもまさに同じで、ITそれ自体が主役ではなく、経営や現場、事業を引き立てる存在であるべきだと思うのです。

岡氏 まさにその通りです。ワインだけが目立つても駄目ですし、料理だけでも完成しない。両方が合わさって初めて、お客様にとっての作品になる。ですから現場では、料理人とソムリエの間でいろいろな議論があります。「このワインを出すなら、もう少しソースを変えられないか」「この料理なら、こういう地域のワインが合うのではないか」といったやり取りですね。そこに相乗効果が生まれます。

矢島 それはIT部門と事業部門の関係とそっくりです。「システムは任せた、予算は出すから」で良い結果は出ません。IT側は現場を理解し、現場側もITの特性を理解する。お互いが少しずつ越境しながら議論することで、ようやく本当に意味のある仕組みになる。私はそこが日本企業にとってまだ大きな課題だと感じています。

岡氏 料理人の側も同じです。昔はワインに興味を持たない料理人も多かったのですが、今の若い方は違います。料理に合うワインを知ろうとするし、ワインの側から料理を見ることも意識している。そうでなければ、本当の意味で良い料理にはならない。専門を越えて相手の領域を理解しようとするのが大切なのです。

矢島 経営もそうですね。技術だけ勉強していてもダメで、経営者が何を望んでいるのか、会社として何を実現したいのかを理解した上で、技術を選び、提案しなければならぬ。私はいつも、ITは「料理に添えるワイン」とよく似ていると感じています。高いシステムを入れたから会社



ワインを広めるには、まず「難しさ」より「楽しさ」を伝えること。
岡氏の歩みは、IT普及の歴史とも重なる。

が良くなるわけではないし、高価なワインだから良いわけでもない。大切なのは、何を主役にし、どう生かすかです。

岡氏 結局のところ、料理でもワインでもITでも、最後に問われるのはお客様が喜ぶかどうかです。そこから離れてしまうと、どれだけ立派な理屈や知識があっても意味がなくなる。主役を誰に置くのか、その一点を見失わないことが重要だと思います。ワインの知識だけが増えても駄目ですし、料理の技術だけでも足りない。相手の立場に立つて、全体としてどう価値を届けるか。その視点があるから、個々の専門性が生きるのだと思います。

とですね。結局、相手目線に立てるかどうかがすべてだと思います。

ゆとりが良い判断を生む

— 高いか安いかわではなく、どう生かすか —

対談の中では、矢島理事長がワインによつて気持ちを整えたという印象的な体験も紹介された。そこから話題は、効率化の先にある価値へと広がっていった。

矢島 実は半年前、仕事で非常に腹立たしい出来事があった。家に帰ってやけ酒でも飲みたい気分だったんです。その時、セラーにあったマルゴーが目にとまりました。せっかく開けるなら、やけ酒のように飲むのではなく、ちゃんとデキャンタージュして、一番いいグラスでゆっくり飲もうと思ったのです。そうしたら、不思議と怒りが収まり、落ち着きが戻ってきた。十数万円という価格だけ見れば高いかもしれない。でも、自分の判断を取り戻せたことを思えば、決して高くなかったと感じました。

岡氏 そこで「ゆとり」が生まれるのですよね。ワインには、そういう時間をつくる力があると思います。

矢島 はい。安い酒を勢いで飲んで、怒りのまま誰かに当たっていたら、もつと悪い結果になっていたかもしれない。私はその時、ワインのお金の使い方、そして楽しみ方をあらためて考えました。これもITに似ていて、単にコストで見るのではなく、その先に何を生み出すかで考えるべきだと思うのです。

ワインもITも、うまく使えば人を豊かにし、判断を良くする道具になる。逆に使い方を誤れば、ただ消費され

AI時代にこそ問われる「人を見る力」

— 接客は作業ではなく、想像力である —

対談はやがて、AIやデジタルの進化が人の仕事に何をもたらすのかというテーマに及んだ。味覚や糖度まで数値化される時代にあつて、岡氏が「貫して強調したのは、数値だけでは届かない領域の大切さである。」

岡氏 最近、後輩たちに「お客様の様子をちゃんと見ておきなさい」と教えるのが一番難しいのです。私の言う「見る」というのは、ただ視覚的に見ているという意味ではありません。

ただですね。大切なのは、その価値をきちんと引き出すことです。

固定観念を越えて、世界を見る

— 伝統を守るとは、更新し続けること —

対談の終盤では、ワインもITもグローバルな視野が欠かせないという話題になった。岡氏はワインの世界がすでにフランス二辺倒ではなくなっていることを指摘する。

せん。コーヒーが減っている、水が少なくなっている、表情が曇っている、誰と来ているのか、どういう時間を過ごしたのか。そういうことを短時間で感じ取って、先回りして動く。その想像力が接客なのです。

矢島 奥様と来られているのか、仕事相手と来られているのか、それだけでも求められる対応は全然違いますものね。

岡氏 そうなのです。会話にも耳を傾けながら、「この方は今どういう状態か」を見抜く努力をする。知識はもちろん大事ですが、その前に接客ができるかどうかなんです。最近大きな声で怒られたら逃げてしまう若い人もいますが、私は逆だと思っています。怒っているお客様にこそ飛び込んでいく。そこで誠実に向き合えば、信頼につながるのです。嫌だからと逃げていたら、一生逃げ続けなければならぬ。

矢島 その話は、ITの現場にもそのまま当てはまります。技術者も、経営者にもっと物申していかなければいけないし、同時に経営者が望んでいることを理解しないといけない。怖がつて距離を取るだけでは、良い提案にはならない。AIやデータの活用が進んでも、最後に相手の気持ちを読み取り、信頼をつくるのは人間の仕事です。

最近、味覚や感覚に近い部分までデータ化できる時代になってきました。イチゴの糖度だけで価値が語られるようなことも起きています。でも、データを取ることで、そのデータをどう生かして相手に価値として届けるかは別の話です。そこに人間の役割が残るし、むしろ重要になるのではないのでしょうか。

岡氏 ええ。ソムリエである前に接客業であれ、というこ

岡氏 今は世界中に目を向けなければいけません。スペイン、ポルトガル、チリ、カナダ、メキシコ、さらには中国でも高品質なワインが造られるようになってきました。「聞いたことがない産地だから駄目だ」と決めつけてしまうと、新しい価値には出会えません。

矢島 ITも全く同じですね。かつてはアメリカのITが絶対でしたが、今は中国、ベトナム、インドネシアなど、さまざまな地域で驚くような進化が起きています。知らないから否定する、新興国だからと見下す、その姿勢では自分たちの成長の芽を摘んでしまう。固定観念が



「見る」とは、目で追うことではなく、相手の状況を感じ取り先回りすること。
岡氏の言葉は、AI時代の人材像にも重なる。

「一番の敵だと思います。」

岡氏 まずは見てみる、試してみる。その柔軟さがあつてこそ、お客様にも新しい提案ができる。伝統はただ守るだけではなく、更新していくものですから。

矢島 伝統を大切にしながらも、目の前のお客様に最適な選択肢を提示する。その姿勢こそ、これからのプロフェッショナルに求められるものですね。ワインもITも、選択肢を増やすほど相手に寄り添える。そこに広い視野の価値があるのだと思います。

デジタルとアナログは、対立しない

——人を主役にするための道具として——

最後に話題は、岡氏が最近直面したIT活用のエピソードへと移った。グルメの会のホームページ運営や会費徴収のために「Webフォーム」を使うよう勧められ、最初は戸惑ったという。

岡氏 正直、最初は何のことか全く分かりませんでした。でも、周りの方に教えてもらいながら少しずつやってみると、この半年で会の運営がずいぶん変わりました。面倒な作業が減って、会そのものを楽しむことに集中できるようになったんです。

矢島 それこそ、私たちCIO Loungeが目指していることです。ITを難しいものとして遠ざけるのではなく、やりたいことを実現するための助けとして使っていた。経営でも、現場でも、本来そうあるべきだと思っています。

岡氏 私はITの人というと、難しいことばかり言う怖い人たちという印象を持っていました（笑）。でも今日こうしてお話してみても、意外とそうでもないと感じました。結局、私たちがやっていることは同じなんです。お客様に楽しんでいただき、笑顔で帰っていただくために環境を整える。そのための手段が、私にはワインであり、皆さんにはITなのだと思います。アナログとデジタルは対立するものではなく、目的に応じて支え合うものだと、最近の自分の経験からも感じています。

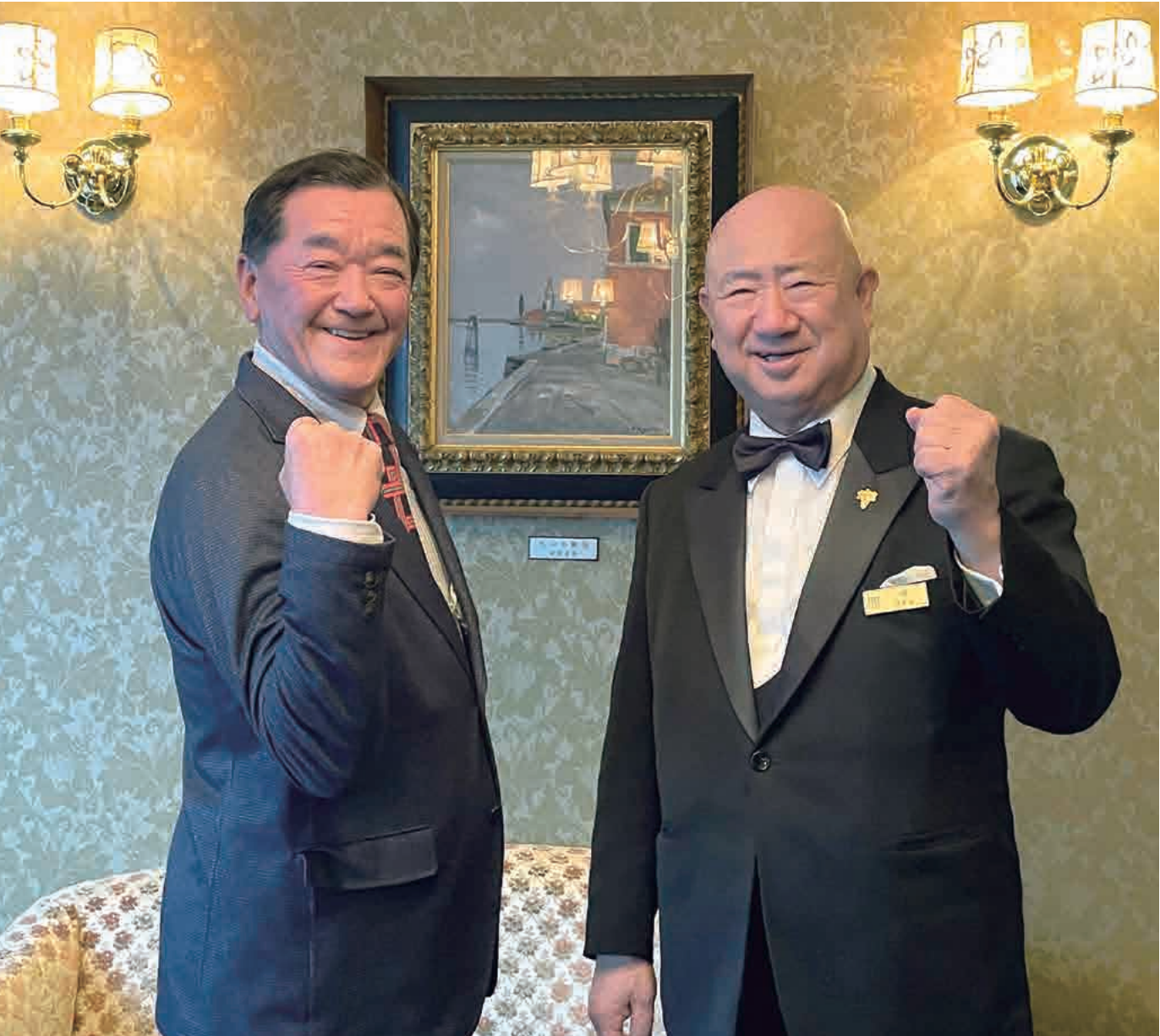
矢島 本当にその通りです。ITもワインも、主役は常に人間です。お客様や現場や経営、その主役をどう輝かせるか。その視点を忘れなければ、技術も文化も人を幸せにする力になる。もしITで困ることがあれば、私たちは相談を受ける体制を持っていますし、多くの専門家が支えることもできます。ただ、その入口はあくまでも「難しい技術の相談」ではなく、「やりたいことを実現したい」という素朴な相談でいい。今日はその原点を、岡さんのお話を通してあらためて確認できました。

今回の対談で印象的だったのは、ワインとIT。異なる世界のようでいて、どちらも「主役を引き立てる」仕事だということだった。相手をよく知り、その人や現場に合った価値を届けていく。効率化やAI活用が進む今だからこそ、最後に大切になるのは、人を見る力や寄り添う感性なのかもしれない。

今回対談にご協力いただきました岡 昌治様についてご紹介します。

岡 昌治(おかまさはる)様プロフィール

1972年	新大阪ホテル入社(現リーガロイヤルホテル)
1980年～1981年	フランスワイン研修(ホテルより派遣)
1980年～1988年	フランス食品振興会主催 フランスワインコンクール6回出場 2位3回、3位1回、入賞2回
2003年	フランス共和国「農事功労章シュヴァリエ」受章
2009年	平成21年度卓越技能章(現代の名工)受章
2010年	国土交通大臣賞受賞
2010年	一般社団法人日本ソムリエ協会会長就任
2011年	平成23年秋の叙勲にて「黄綬褒章」受章
2016年	2月任期満了に伴い(一社)日本ソムリエ協会会長退任、 名誉会長就任
2025年	名誉会長退任、名誉顧問就任
現 在	(株)ロイヤルホテル(リーガロイヤルホテル)理事、マスターソムリエ 一般社団法人日本ソムリエ協会名誉顧問 ラ・シェヌ・ド・ロティスール協会 日本本部理事、関西支部事務局長



ワインとIT。それぞれの世界で培われた知見は、「主役を引き立てる」という一点で美しく重なった。



コメンテーター 矢島孝應(NPO法人CIO Lounge理事長)
加藤恭滋(NPO法人CIO Lounge副理事長)

第1回・第2回 日本のDXの遅れと、CIOが果たすべき真の役割

番組の幕開けを飾ったのは、矢島孝應理事長と加藤恭滋副理事長による徹底討論です。第1回目の放送では、日本のDXが世界トップ20圏外である現状を直視し、ITを単なる効率化の道具ではなく「経営戦略」そのものと捉える重要性が語られました。

続く第2回では、現場の文化にマッチするシステム開発の在り方や、高度化するセキュリティ対応への視点を提示。AI時代におけるCIOは、データとインサイトを持って経営の意思決定を支える役割を担うべきであるという指針が示されました。表舞台では語られない「現場のリアル」と「経営の意志」を浮き彫りにし、番組の進むべき方向性を示す対話となりました。



特集Ⅱ
Special Dialogue
DXを、社会実装の先へ！

「THE CIO LOUNGE」SEASON 2 始動 日本のビジネス文化をアップデートする対話の場

参画企業が語る「メディアの枠を超えた資産価値」

「THE CIO LOUNGE」はラジオ放送を核として、Online Magazine「Diamond Visionary」での記事化、YouTubeでの映像配信、Podcastによる音声配信というマルチチャネル展開を行っています。出演いただいた各社様からは、アンケートを通じてこれらの記録を「自社の思想を正しく伝えるための対話の種」として、ステークホルダーとの「コミュニケーションに生かしている」という声が寄せられています。

【Geni-AX株式会社様】

対話から生まれるリアリティと営業現場へのスピード展開
終始リラックスした雰囲気の中、普段のプレゼンとは異なる「対話形式」だからこそ、生成AIやAIエージェントの社会実装に伴う現場の課題感や事業の背景を自然な形で伝えできました。放送後は、AI技術が実際の業務や顧客接点にどう実装されるかという会社の方向性が社内外に分かりやすくなり、コンタクトセンター領域での活用に関心が集まっています。現在は西日本営業本部内での情報共有をはじめ、お客様への提案・紹介時の強力なツールとして大活用されています。

【ソフトバンク株式会社様】

未来へのワクワク感を伝えるインフラ構想の社内外共有
HAPSやAI-RANといった専門性の高い先端技術テーマを、対話を通じて「社会にどう繋がるか」という視点で噛み砕き、技術者以外にも届きやすい形で未来へのチャレンジを提示できました。社内外からは「楽しくワクワクした」「未来への期待感を持てた」と、そのスケールの大きさに多くの反響が寄せられています。二次活用の中では、社内展開による技術ビジョンの共有に活用されているほか、自組織のホームページへ出演実績として掲載し、企業の先進性を伝えるブランディングに役立てています。

2026年1月、日本のビジネスシーンに二石を投じるラジオ番組がスタートしました。その名は「THE CIO LOUNGE」。DX(デジタルトランスフォーメーション)の必要性が叫ばれる中、現場のリアルな課題と経営の意志を繋ぐプラットフォームとして、FM大阪を舞台に全13回の熱い対話が繰り広げられました。

私たちが目指すのは、ITを単なるツールとしてではなく、日本企業の「文化」として根付かせることです。SEASON1で交わされた13回の対話は、多くの企業に勇気と示唆を与えました。この歩みを止めることなく、さらに深く、広く、日本の未来を語り合うために、2026年10月、SEASON2が始動します。この志を共にし、知見と社会に還元してくださるパートナー企業を募ります。

DXを「実装」から「文化」へ。

SEASON1の軌跡と次なる展望

2026年1月、日本のIT業界とビジネスシーンに二石を投じるラジオ番組「THE CIO LOUNGE」が始動しました。2025年11月の「エグゼクティブ総会」でのプロジェクト始動発表を経て始まった本プロジェクトは、DXの社会実装を加速させるための新たなプラットフォームとして大きな期待を背負い、単なる製品紹介に留まらず、企業の抱える経営課題をいかに解決するかという「ITの真髄」を紐解く対話を通じ、DXが経営をいかに変えていくのかを掘り下げる番組として、多くのビジネスリーダーの共感を呼びました。

DXが経営をいかに変え、どのような未来を創るのか。その本質を問い続けSEASON1の歩みを振り返ります。

【New Relic株式会社様】

エグゼクティブ層への訴求と顧客との共創PR

「ラジオ」というメディアが持つ力を改めて実感しています。「ライブだからこそ聴きたい」という熱量や、「ラジオ出演」そのものに対するポジティブな驚きの声を多くいただきました。単なるNew Relicの宣伝に留まらず、より広い視点での問題提起に繋がりたいと考えておりましたが、結果として非常に綺麗にまとめたいただき、素晴らしい機会となりました。特にラジオを通じてエグゼクティブ層にメッセージを発信し、「日本を変える」きっかけを作れたことは、New Relicの活動において非常に大きな一歩になったと感じています。一緒に出演された弊社のお客様であるイオンスマートテクノロジー様からも、デジタルサービスの安定稼働や品質向上といった、社会の「縁の下」の力持ち「でありながら、今後の企業活動において最も重要となる取り組みを、ラジオやアーカイブを通じてPRできたことに大きなやりがいを感じていただけたようです。営業現場では、経営層へのアプローチ用コンテンツとして既に活用を開始しています。

【アットストリームパートナーズ合同会社様】

採用マーケティングにおける利用

台本に縛られない自然な会話の流れが、「リアリティ」と「伝わり感」を生み出すと感じました。出演後は、弊社のリレーション先などにPodcast並びにYouTubeなどの紹介動画を配信いたしました。その結果、久しぶりのコンタクトを含めて、多数の返信・感想をいただきました。反応としては全て「アットストリームパートナーズさんとして大事にしていることがより理解できた」、「会社案内・HPの記載の背景にある部分が理解できた」など好評のコメントを多数いただきました。本件取組の目的は弊社としては「採用マーケティング」にありましたが、この目的から、コンテンツを

アプリカントや紹介会社向けのコンテンツとして利用する予定です。また、PodcastやYouTubeのダイジェスト版を作成し、採用活動に取り入れることも企画しています。

「アサナジャパン株式会社様」

営業部門の「強力な武器」としての二次利用

台本の流れやトピック設定もよく考えられており、対談形式での運びも大変スムーズで受け答えが的を射ており、話者としてもセッション中にも気づきが得られたりと大変刺激的で素晴らしい内容だったと感じました。

ライブで聴き逃した方への紹介資料として、営業部門がPodcastや記事を活用しています。音声や記事という二次利用可能な素材がセットになっていることで、施策の価値が継続的に高まる点に大きなメリットを感じています。

「Nextthink合同会社様」

ビジネスSNSでの多角的な情報発信とリンク活用

収録はOne Teamで楽しく取り組める最高に和やかな雰囲気、こちらの理解を深めるためのスムーズなQAの流れを作ってください感謝しています。

二次活用の中では、日本法人の公式LinkedInへの掲載をはじめ、社員が個人のLinkedInアカウントでも積極的にシェアを行っています。さらに、日々のビジネスメール送信時にYouTubeのリンクを添付して案内するなど、手軽かつ効果的なデジタルアプローチの手法として日々のコミュニケーションに活用しています。

「株式会社システムズ様」

自社HPでの実績構築と「経営の想い」の社内共有

ラジオ出演は初めてで大変緊張しましたが、和やかな空気の中で先導していただいたおかげで、自社の取り組みの背景にある「想い」を言葉にすることができ、発信したいビジョンを改めて整理する素晴らしい機会となりました。

再び復活させるーその挑戦は、極めて示唆に富むものでした。



ゲスト 砂金信一郎氏(Gen・AX株式会社 代表取締役社長CEO)
コメンテーター 加藤恭滋(NPO法人CIO Lounge副理事長)

第4回

次世代インフラ革命

成層圏通信と「止まらないAI」の構想

(出演…ソフトバンク株式会社様)

DXの基盤となる通信インフラは、地上の制約を超え、空とAIの融合へと向かっています。第4回では、高度20kmの成層圏から地上をカバーする「HAPS（成層圏通信プラットフォーム）」や、宇宙空間での光無線通信といった壮大な次世代インフラ戦略が紐解かれました。湧川氏は、全国の通信基地局にGPUを搭載し、分散型AIインフラとして活用する「AIRAN」技術についても言及しました。拠点依存の障害リスクを避けるため、全国の基地局を活用してAIを分散稼働させる「止まらないインフラ」を目指すという。孫正義氏が描く「AIによる産業革命」に向け、社会インフラを高度化し、決して止まることのない強固なデジ

放送は、特に関西地区を中心にリアルタイムやPodcastで視聴した社員が多くなりました。「会社の目指す方向性がよく理解できた」と社内の反響がありました。また、公式ホームページに出演実績として掲載しています。

「トレンドマイクロ株式会社様」

社内エンゲージメントの向上とオウンドメディア展開

YouTubeでの情報公開に対し、社内から多くの「いいね」が集まるなど、自社の発信に対する社員の誇りや関心を高める結果となりました。今後は自社のSNSアカウントやオウンドメディア、メルマガを通じて、番組をフックにしたさらなる情報発信を計画しています。

SEASON2始動。

DXを「深化」させ、当たり前の文化へ

「THE CIO LOUNGE」は、おかげさまで多くの反響をいただき、3月末をもちましてSEASON1の全放送を終了いたしました。2026年10月、番組はさらなる進化を遂げます。次シーズンを迎えるにあたり、当事務局では「DXの社会実装を加速させる」という目的をさらに歩進めて「DXを社会に定着させ、当たり前の文化として深化させる」ため、新たな試みに挑戦したいと考えております。

まず、放送枠を、「日曜日の朝6時半から」へと移し、放送時間を30分に拡大します。過性の紹介に終わらせないため、SEASON2では「2回1セット(計60分)」の出演枠を設けました。日曜の朝、より深い対話を通じて、「DXを社会に定着させ、当たり前の文化として深化させる」という目的に賛同いただける出演企業の方を募集いたします(募集詳細は16ページへ)。次からは、SEASON1を彩った各企業の挑戦をお届けします。

タル基盤を構築するという、ソフトバンクの圧倒的な先見性と意思決定のスピード感が浮き彫りになりました。



ゲスト(左から2人目) 湧川隆次氏
(ソフトバンク株式会社 先端技術研究所 所長)
コメンテーター 加藤恭滋(NPO法人CIO Lounge副理事長)

第5回

「オペザーバビリティ」が繋ぐ、

経営とエンジニアの新しい関係性

(出演…New Relic株式会社様 /

イオンスマートテクノロジー株式会社様)

デジタルサービスがビジネスそのものとなった現代、システムの「健康状態」を把握することは、経営判断に直結します。第5回では、システムの複雑化に伴い「故障箇所すら気づけない」というリスクに対し、可視化のその先へ行く「オペザーバビリティ(観測性の実装)」の重要性が語られました。イオングループのアプリ「iAEON」における導入事例では、障害の早期発見だけでなく、顧客体験の向上というビジネス価値への寄与が実証されました。経営者がシステムの詳細を1行ずつ理解する必要はありませんが、その健康状態や顧客体験を把握する責任からは逃

実装の最前線

現場を変え、未来のインフラを創る「決断」

第3回からはいよいよ日本のDXを最前線で牽引するCIO Loungeサポート会員企業が登場しました。企業が抱える切実な経営課題に対し、テクノロジーという武器をいかに適用し、どのような試行錯誤を経て社会実装を実現するのか。各界のリーダーたちが語る「現場のリアル」と「経営の意志」は、ビジネスをアップデートするための確かな指針となりました。

第3回

AIオペレーターで「ジャパンクオリティ」を世界へ。

生産効率10倍の衝撃

(出演…GenAX株式会社様)

トップバッターは、孫正義会長の「生成AI、これはすごいことになるぞ」という号令の下、ソフトバンクグループの精鋭が集結して設立されたGenAX(ジェナックス)です。同社が展開する「XGhost」は、自然な応答で事務処理を完結させるAIオペレーターサービスで、二人の人間が10体のAIをマネジメントすることで生産効率10倍を目指すことが可能になると試算されています。また「XBoost」は、ベテラン社員の「暗黙知」をAIに学習させ、組織の「形式知」へと変換する画期的な仕組みです。砂金氏は、日本独自の「かゆいところに手が届く」おもてなしの心「ジャパンクオリティ」をAIに実装し、何語でも話せる日本式のAIオペレーターを作り、自社が展開するコールセンターシステムを日本の新たな輸出産業へと成長させるという壮大な構想を語りました。AIと日本の強みを掛け合わせ、国力を

られません。

AI時代においては、経営者がオペザーバビリティという武器を手し、エンジニアと「同じデータを見て、同じ方向を向く」フラットな関係性こそが、組織変革の鍵となっていくでしょう。



ゲスト 清水毅氏(New Relic株式会社 上席エヴァンジェリスト)
ゲスト 齋藤光氏
(イオンスマートテクノロジー株式会社 Developsディビジョン ディレクター)
コメンテーター 上田晃穂
(NPO法人CIO Lounge正会員 関西電力株式会社 IT戦略室長 理事)

第6回・第7回

日本企業の強みを活かす「すり合わせ」のDX

経営者と現場を繋ぐ「翻訳者」の伴走

(出演…アットストリームパートナーズ合同会社様)

アットストリームパートナーズは、会計、IT、生産、営業、人、組織という5つの専門カテゴリーをバランスよく構成し、企業経営の改善に深く伴走するコンサルティング集団です。同社の支援の核にあるのは、中心に置かれた「KPI(重要業績評価指標)」による実態の定量化です。大工舎氏は、KPIを「人を評価して組織をギスギスさせるものではなく、実態を理解して良い方向に持っていくためのもの」と定義します。同社が掲げるキーワードのつに「ローテク」があります。最



ゲスト 兼城ハナ氏(アサナジャパン株式会社 レベニューマーケティングマネージャー)
コメンテーター 矢島孝應(NPO法人CIO Lounge理事長)

日本の生産性を世界基準へ
3,200時間の削減がもたらす未来

労働生産性がOECD加盟38カ国中28位に沈む日本において、ムダな業務の削減は喫緊の課題です。Asanaを導入した関西の製造企業では、会議を体系化して管理することで、年間3,200時間もの会議時間削減に成功しました。

兼城氏は、「ワークマネジメントを成功させるコツは、業務を因数分解して地図を作ること」とだと語ります。AIが意思決定を支え、ルーチンワークを自動化する新しい働き方は、労働人口が減少する日本において、再び世界と競争する力を取り戻すための不可欠な基盤となるはず。

「面白いコンサルタント集団」が描く、人的資本経営の未来

資産は「人」だけであるという考えのもと、同社ではコンサルタント個々のビジョンを起点とした経営計画を策定しています。これは、メンバーの情熱が最高の価値を顧客へ届けるという信念に基づいた、まさに「人的資本経営」の実践です。大工舎氏は、それぞれの得意分野を磨いた個性が掛

「まる」とよらずIT相談」が解決する、経営と現場のコミュニケーション断絶

中堅中小企業が直面するIT・DXの課題に対し、同社は専門CIOの役割を担う「まる」とよらずIT相談(CIOサポート)を提供しています。老朽化したシステムや人員不足に悩む現場と、IT投資の効果が見えにくいと感じる経営層の間に入り、同社は双方の「翻訳役」として機能します。

「IT投資の必要性を社長にどう説明すべきか」という現場の悩みに対し、専門家が客観的な視点で交通整理を行い、分かりやすく翻訳して伝えることで、停滞していたDXが動き出すケースが数多く生まれています。単なる手法の適用ではなく、予算や規模に見合った「フェーズ0」からの柔軟な支援が、多くの経営者からの深い信頼に繋がっています。

新のテクノロジーを活用しつつも、最終的には経営者の想いや企業の歴史、風土を汲み取り、人と人の考えをすり合わせていくことに真の価値を置いています。これに対し矢島理事長は、手足となる機構系(メカ)の世界で培われた日本独自の「すり合わせ」の技術こそが、AI時代においても日本の産業を救う武器になると応じます。



ゲスト 萩野武志氏(Nexthink合同会社 ジャパンプレジデント)
コメンテーター加藤恭滋(NPO法人CIO Lounge副理事長)

第10回は、従業員のデジタル体験を向上させる新指標「DEX(デジタル・エンプロイー・エクスペリエンス)」を特集しました。萩野氏は、トラブルが起きてから対処する従来の「リアクティブ(事後対応)」から、問題を事前に察知して対処する「プロアクティブ(事前対応)」な「攻めのIT」への転換を提唱。プラットフォーム「Infinity」は、PCやアプリの不調をユーザーが気づく前に自動修復し、チャットから自然言語で問い合わせれば原因特定から復

第10回

従業員の「困りごと」を先回りして解決する新指標「DEX」組織の生産性を最大化する

(出演: Nexthink 合同会社様)

第8回・第9回

深化の対話…働き方を「可視化」し、組織の生産性を最大化する

(出演: アサナジャパン株式会社様)

「仕事のための仕事」が奪う集中力と日本企業の課題

世界190カ国で導入されている「Asana」は、Facebook(現Meta)の急成長に伴う組織課



ゲスト 大工舎宏氏(アットストリームパートナーズ合同会社 理事長・代表パートナー)
コメンテーター 矢島孝應(NPO法人CIO Lounge理事長)

け合わさることで、お客様の役に立つ「質が高くユニークな(面白い)集団」であり続けることを目指しています。

題を解決するために誕生したワークマネジメントツールです。兼城氏は、日本企業の生産性を阻害する要因として「報告業務の多さ」を挙げます。調査によると、上司からの「あれ、どうなっている?」「という中断から元の集中状態に戻るには平均23分を要し、日本人は世界的に見ても「進捗報告のための会議」に多大な時間を費やしています。

矢島理事長も、「上司の『わしが知らんのに何やっとなねん』という言葉が現場の負担になっている」と指摘。誰が、いつまでに、何のために動いているのかを二元的に可視化するAsanaの仕組みは、こうした「名前のないタスク」を浮き彫りにし、組織全体の働き方を根本から変える「仕事の地図」となります。

メールと会議の迷路を抜け出し、AIで業務を構造化する

日本のナレッジワーカーは、業務時間の約25%をメールの作成・返信に費やしているというデータがあります。過度に丁寧な言い回しや役職順の確認といった「手段」に労力が割かれ、本来の「目的」が埋没している現状に対し、Asanaは業務を「タスク」として切り出す働き方を提案します。

さらに、最新のAI活用により、蓄積されたデータからAIがレポートを自動作成する機能も実装されています。これにより「聞かなくても読めば済む」状態が実現し、さらにTeamsやSlack等のチャットツールと連携することで、流れてしまいがちな依頼を即座にタスク化することが可能です。事業目標から個人の日々の業務までをピラミッド構造で繋ぐことで、社員一人ひとりが「自分の仕事の意義」を実感しながら動ける環境を構築します。

旧までを自動で行う「Spark」が快適な業務環境を実現します。さらに、新機能「AI Drive」により社内のAI活用状況を可視化し、成功事例の横展開を支援。加藤氏は、トラブルのない状態の維持を当然とせず、潜在的なリスクや損失を事前に回避する取り組みの有効性を、経営層が定量的なデータに基づき正しく評価することの重要性を説きました。DEXの追求こそが、社会全体の課題である生産性向上への最短距離であることを示した回となりました。

第11回

旧システムの価値を新環境へ繋ぐ「マイグレーション」の挑戦

(出演: 株式会社システムズ様)

変化の激しいIT業界において「レガシーの継承」という新たな価値を提示しました。小河原氏は、老朽化した基幹システムを捨てずに新環境へ再構築する「マイグレーション」の重要性を強調。古い言語を知る技術者が減少する中、ミニティ「レガシー侍」を通じて熟練の知見を次世代へ繋ぐ仕組みを構築しています。最新サービス「リストラクチャAI」は、生成AIを活用して既存システムのソースコードや担当者のナレッジから仕様書を自動生成し、人海戦術だった刷新工程を大幅に効率化。矢島理事長は、伊勢神宮の式年遷宮を例に挙げ、企業のノウハウを継承しつつ最新技術を融合させる重要性を説きました。過去の資産を効率的に活かし、浮いたコストを新たなDX投資へ回す「伝承と進化」の両立こそ

『らしさ』から『ありたい』をかたちにする

- お客様「らしさ」がつつまった既存システムを「ありたい」姿に移行します -



株式会社システムズ

AI×事業推進の最新仕事術



デモを見る▼

エクセル脱却に効く！
使用して50%の人が
すぐに生産性向上を実感！



製品不具合の調査と修正

- Asana AIが不具合重要度を「高」に設定しました
- Asana AIが影響範囲を「フロントエンド」APIに設定しました

調査と修正案
不具合の調査結果と推奨される修正提案を以下にまとめました。
◎サブタスク：決済システムの修正検証

プロジェクト型コンサルティングに最適化した事業体
アットストリームコンサルティング株式会社
企業変革を通して世の中に変化をもたらす原動力となる

アドバイザー型コンサルティングに対応した事業体
アットストリームパートナーズ合同会社
お客様の役に立つ面白いコンサルタントの集団



FM大阪「THE CIO LOUNGE」の臨場感をQRコードから！

SEASON2 パートナー募集要項

DXを「文化」へ。深化する対話のプラットフォームへ参画を。

「THE CIO LOUNGE」Season2 ―― 2026年10月、パワーアップして始動。

「THE CIO LOUNGE」は、日本のIT環境をより良くしたいという想いで運営しています。

SEASON1での多大なるご好評を賜り、2026年10月より「THE CIO LOUNGE」は次なるステージへと進化します。

エグゼクティブ層のリスニング習慣に合わせた日曜朝への枠移動、そして30分への放送時間拡大。

特定の製品を宣伝する場ではなく、貴社がDXを通じて解決しようとしている社会課題や、その背後にある経営の意思を、より広く社会へ共有していただくことを目的としています。

- ◆放送スケジュール：2026年10月～2027年3月 日曜朝、経営層のインプットに最適な時間帯へ。
- ◆パーソナリティ紹介：珠久美穂子(Shuku Mihoko) FM大阪「Marché Coucou」等で活躍中の人気DJ。

ご協賛条件・お申し込み

- 対象：NPO法人CIO Loungeサポート会員様限定 ●協賛費用：1,500,000円(税別)
- 費用に含まれるもの：FM大阪(30分×2回)放送、DJ出演料、YouTube動画制作・配信、Diamond Visionary記事制作・掲載料、radiko／Podcast配信。
- お申し込み締め切り：2026年7月31日(金) ※全12枠の先着順となります。枠が埋まり次第終了とさせていただきます。

参画のメリット：多角的なアーカイブによる情報発信

番組での対話は、以下の形式で記録・公開され、音声・動画・記事を組み合わせた「資産」として活用いただけます。

- ① ラジオ放送【エフエム大阪】
 - ◆放送時間：毎週日曜日 6:30～7:00(30分間)
 - ◆露出：2週連続(前後編・計60分)のご出演 + radiko+Podcast配信
 - ◆番組構成：【前編】軌跡と挑戦：貴社の創業から現在までの歩み、積み上げてきた実績。
【後編】展望と実装：具体的な製品・サービスの紹介、導入事例、未来へのビジョン。
- ② CIO Lounge公式YouTube
 - ◆内容：対談の空気感をそのままに、スタジオ収録の様子を編集動画として配信。
 - ◆活用：採用活動や営業資料、オウンドメディアへの埋め込みなど、永続的な動画資産として利用可能。
- ③Online Magazine『Diamond Visionary』
 - ◆内容：プロの視点で議論を構造化し、ビジネスリーダーに届ける特集記事を掲載。
 - ◆価値：経営層が情報収集を行うプラットフォームでの認知拡大とSEO効果。

お問い合わせ・お申し込み先

株式会社ダイヤモンド・ビジネス企画『THE CIO LOUNGE』制作事務局 担当:谷村
tanimura@diamond-biz.co.jp TEL.03-6743-0665

日本のDXを、一過性のブームではなく、ゆるぎない「文化」へ。この大きな志を共にし、共に未来を語り合えるパートナーの皆様とお会いできることを、心よりお待ちしております。

- お申し込み方法：事務局にお問い合わせください。



第12回・第13回

AIの脅威に立ち向かう「止まらない社会」の構築

サイバーリスクを経営の最優先課題へ

(出演：トレンドマイクロ株式会社様)

サプライチェーンを揺るがす「国家レベル」の脅威と日本の役割

日本のDXが加速する中、巧妙化するサイバー攻撃は二企業の損害に留まらず、国家の安全保障やグローバルなサプライチェーンを揺るがす喫緊の課題となっています。第12回では、日本



ゲスト 小河原隆史氏(株式会社システムズ 代表取締役社長)
コメンテーター 矢島孝應(NPO法人CIO Lounge理事長)

が、将来の日本企業をリードする鍵となります。システムを捨てて作り直す文化から、価値ある資産を使い続ける文化への転換が語られた回となりました。

発のセキュリティベンダーとして世界44の国と地域で展開するトレンドマイクロの大三川氏が出演。警察庁推奨アプリ「詐欺バスターLite」の無償提供を通じた社会貢献や、脆弱性を抱える企業が世界のサプライチェーンから除外される「仲間外れ」のリスクについて警鐘を鳴らしました。

AI駆動型プラットフォームによる「リスクの可視化」と優先順位

第13回では、AIを悪用したディープフェイクや攻撃の自動化といった新たな脅威に対し、防御側もAIを武器にする必要性が説かれました。同社の最新プラットフォーム「Trend AI Vision One」は、AIが攻撃シナリオを予測し、ビジネスへの影響度に基づきリスクをスコア化。「レコを優先して守るべきか」を可視化することで、限られた予算内で効率的に対処するという経営視点での最適解を提示します。

大三川氏は、「すべてを完璧に守ろうとしてコストをかけすぎるのではなく、経営責任として重要な部分を見極める重要性」を強調。ITとAIの力で裏側を支えることで、顧客が安心して新しいテクノロジーに挑戦できる環境づくりへの想いを語りました。

ものづくり大国を守る「OT(工場セキュリティ)」の重要性

さらに議論は、日本の経済的基盤である工場(OT・オペレーショナルテクノロジー)の防御へと及びました。ITとは仕組みが異なる工場設備を守るため、OTに特化したセキュリティソリューションをもつTrend AI Vision One Networksのソリューション



ゲスト 大三川彰彦氏(トレンドマイクロ株式会社 取締役副社長)
コメンテーター 矢島孝應(NPO法人CIO Lounge理事長)



ンによる可視化と一体管理を提案。

矢島理事長は、サイバー攻撃が実社会のインフラ停止に直結する時代の到来を指摘しました。ITと現場の制御(OT)を横断的に理解する経営者のリーダーシップこそが、日本のものづくりの強みを守り、10年、20年先の日本をリードする鍵となる――。SEASON1を締めくくるにふさわしい、次世代への力強い提言で幕を閉じました。



今後も継続して広告を掲載します。
サポート会員様からのお申し込みをお待ちしています。



Subcommittee SCM分科会

第6回SCM分科会 ワークショップ開催報告

2026年1月23日(金)、株式会社アシスト大阪支社にて「第6回SCM分科会ワークショップ」を開催しました。本ワークショップには、ユーザー企業、サポート企業、CIO Loungeメンバー計50名が参加。「経営とSCM」をメインテーマに、SCMにおける経営トップの判断とリーダーシップの重要性について、多角的な視点から活発な議論が交わされました。

【ビデオセッション…ローム株式会社相談役(前社長)松本氏と矢島理事長対談】

本セッションでは、「コロナ禍の始まりと創業者の逝去が重なる激動期に社長へ就任した松本氏が、危機下でどのように意思決定を行い、SCM改革を推進したのか」が語られました。要旨は以下の通りです。



ビデオセッションの様子

するため、生産・販売・物流を統合するSCMプロジェクトを立ち上げたものの、在庫確保を優先したい営業部門と効率を重視する工場との対立が表面化しました。さらに、基幹システム刷新で提示された「EtoS Standard」については、自社の強みを損なうのではないかとという葛藤がありました。しかし、差別化に直結しない業務は標準化・自動化し、競争力の源泉となる領域は守るという方針を明確にしました。

【パネルディスカッション】

本パネルでは、パナソニックや住友グループ各社で豊富な経験を持つ遠藤氏を迎え、矢島理事長、本田リーダーと共に、グローバルな現場におけるSCMの実践と「計画と実績」の乖離ギャップをどう管理すべきかについて、深い議論が行われました。

遠藤氏が提示した、実務に即した改革のポイントは以下の通りです。

① BtoB特有の難しさと、I.T.BIによる「見える化」

Subcommittee 現場主体DX 推進分科会

現場主体DX 事例集を作成中

当分科会では、これまでの事例紹介やワークショップで得られた知見をもとに、『現場主体DX事例集』の作成を進めています。

現場主体で取り組むDXは、他部門や既存システムとの大規模な連携を必要としない、比較的シンプルなシステム構築が中心となります。そのため、ワークショップ参加者の皆様からは、「自社・自部門と似た課題を解決した事例があれば、そのまま参考にして活用したい」という声を多くいただきました。こうしたニーズに応えるべく、事例集を纏め公開いたします。時期は今夏以降を予定しています。

事例集では、「社内ネゴシエーションの進め方」、「周囲の巻き込み方」、「構築後の運用方法」、さらには「やつてはけないこと」まで、現場主体でDXを進める際の勘所やコツを具体的に掲載する予定です。また、第4回ワークショップを8月に開催する予定です。今回は、サービスを提供するメーカー・ベンダーの皆様にご登壇いただき、現場主体でDX(デジタル化)を推進する際のポイントについてパネルディスカッション形式で意見を伺います。

主なテーマは以下の通りです。

① 勘所(成功のポイント)



- ② やるべきこと
 - ③ やつてはいけないこと
 - ④ 成功事例失敗事例
 - ⑤ AI活用(ツールとの組み合わせによる活用方法)
 - ⑥ 自社ツールの将来構想
 - ⑦ 情報システム部のサポート
- ツール紹介が目的ではなく、実際に企業を支援した際のリアルな事例をもとに、具体的な成功ポイントを共有します。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

BtoC事業では自ら需要を創出し生産を主導できる側面があります。自動車OEMなどのBtoB事業では、顧客側の計画に従属せざるを得ないため、頻繁な変更



パネルディスカッションの様子

への即応が極めて困難であるという実情が指摘されました。特に海外拠点では、日本的な「暗黙の了解」が通用せず、不都合な情報ほど現場から上がりにくいという課題があります。これを打破するため、価格変動が利益に与える影響などをリアルタイムに把握できる、I.T.BIを活用した「見える化」の推進が不可欠であると説きました。

② 「計画は外れる」ことを前提とした柔軟な運用

遠藤氏は「計画は必ず外れる」という前提に立つことの重要性を強調しました。追求すべきは計画の精度そのものではなく、計画と実績の乖離を週次・日次で緻密に監視し、迅速に在庫や生産を調整する「運用のスピード」にあります。その具体的な手法として、営業予測の変化を可視化する「Dチャート(変動分析チャート)」の導入事例を紹介。予測のブレを客観的なファクトとして示すことで、部門間の相互理解と改善を促す仕組みを構築しました。

③ 質を問う「筋肉質な在庫管理」と変革を担う人材

Subcommittee 中小企業支援 分科会

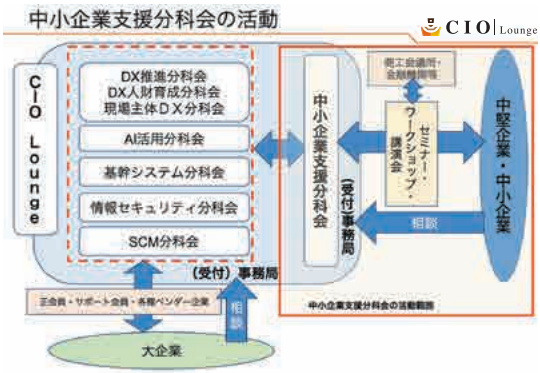
活動再開しました！

中小企業経営基盤整備支援分科会として発足し、2023年3月から休会状態となっていました。が、今回名称も「中小企業支援分科会」と改称し、新たなメンバーを加えて10名で再スタートを切っています。



左から田島、大内、齊藤、加藤、堀川、松井、四本、長谷

- う横断的に調整する役割を担うこととします。今後の活動にご期待ください。
- 【活動方針】
- ① 中堅・中小企業からの相談事業を中小企業支援分科会が中心となって検討し、必要に応じて各分科会にエスカレーションする
 - ② 各分科会のアウトプットを中堅・中小企業が使いやすい形に調整する
 - ③ 各種団体との連携窓口となり、中堅・中小企業に向けた連携調整を行う
 - ④ 連携団体とのイベントの実施については、中小企業支援分科会が窓口となり、必要に応じて各分科会にエスカレーションする



在庫管理においては、単なる総量ではなく、在庫を「不動・戦略・回転」といった「質」で分類し、それぞれの妥当性を厳格に問い直すことで、無駄のない筋肉質な体制を実現しました。議論の締めくくりとして、こうした改革を真に支えるのは、現状に疑問を持ち、データを武器に自ら変革を推進できる「人材」の存在であると、その重要性が示されました。

【まとめ】

本ワークショップを通じて、SCMを成功させるためには、経営トップのリーダーシップ、標準化と自社らしさのバランス、そしてデータに基づいた迅速なギャップ管理が不可欠であるという結論に至りました。

最後に、遠藤氏は「SCMはグローバル競争を勝ち抜くための根幹である」と強調し、矢島理事長は「手段を目的化せず、会社の使命に立ち返ることが重要である」と結び、盛況のうちに閉会しました。



当日の参加者

**HAND**
Better Experience

ハンドジャパン株式会社
Oracle NetSuite 導入ならお任せください
NetSuite+周辺システム連携を品質とスピード両立でワンストップご支援します
SEの皆さん!
NetSuite導入・開発に苦労していませんか?
NetSuiteのグローバル展開に悩まされていませんか?
<https://hand-japan.co.jp>
東京都中央区京橋 1-2-5



**30**
創業30周年
創業30年の節目に果たされてる意義



**プロジェクトの失敗は**
「判断できなかったこと」から始まります

**Flags** 経営のためのDXプロジェクト実行基盤 **フラグス**



**circlace**

AIとデータで成果にコミットする

**EY**
Shape the future with confidence

関西 × EY
「半導体人材戦略」


EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社

Subcommittee 情報セキュリティ分科会

「サイバーにおけるこれからの課題とその対応」
「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度について」

2026年3月19(木)日開催

サプライチェーンを狙ったサイバー攻撃が珍しくなくなった今、企業の現場では「取引先がどこまで対策しているのか分からない」「企業ごとに求められる内容が違いすぎて大変」といった声が多く聞かれます。こうした悩みに応えるため、経済産業省と内閣官房が検討を進めているのが「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度(SCS評価制度)」です。今回のセミナーでは、PWCコンサルティング合同会社の丸山満彦様に登壇いただき、本制度の背景と方針や最新動向について説明いただきました。



丸山満彦様

この制度の大きな特徴は、格付けではなく「可視化」を目的としていることです。講演でも「必要十分な対策を、合理的に合意するための共通言語」とご説明の通り、星の数に競うのではなく、発注側と受注側が落ち着いて対策を話し合えるようにするための仕組みです。結果として、サプライチェーン全体のリスクを減らし、社会全体のサイバーレジリエンス向上につなげることが期待されています。

東京情報交換会 開催報告

3年目を迎えた東京地区の情報交換会は、3月24日(火)にスタートいたしました。今回は、3月度は、柏木利夫さんのご厚意により品川のドコモソリューションズの会議室をお借りして開催しました。

当日は17名の参加者があり、柏木さんから今まで進めてきたNTTグループのシステム再編のお話や、今年度よりドコモグループとして大きく組織体制や役割がかわり、今後のドコモグループとしての対応すべき方向性などについてビジネスおよびシステムの視点からわか



2025年9月度東京情報交換会(@荏原製作所)

■制度の対象と、★3／★4の意味

制度の対象は、クラウドを含む企業のIT基盤全般です。インターネット公開サーバやネットワーク境界の機器も含まれます。一方で、工場の制御システム(OT)や提供製品そのものは対象外です。

制度は段階的な星で示され、サプライチェーン評価としては★3(Basic)と★4(Standard)の2つが対象です。

★3…すべての企業が最低限備えておきたい対策26要求事項83評価項目

★4…より標準的に目指すべき対策44要求事項157評価項目

内容は、ガバナンスや取引先管理、資産脆弱性管理、アクセス制御、ログ監視、インシデント対応など、NIST CSFの考え方に沿って整理されています。

■★3と★4の評価方法の違い

制度の理解で特に大切なのが、★3と★4の評価方法が大きく異なる点です。

★3…専門家が確認する「自己評価」

★3は、企業が自ら行う自己評価が中心です。ただし担当部門が勝手に作るチェック表ではなく、経営層の宣誓を経た組織としての評価であることが強調されています。

評価内容は、情報処理安全確保支援士やCISPなど一定の資格を持つ専門家が確認し、助言を行います。有効期間は1年です。

★4…第三者による技術検証つき評価

りやすく解説いただきました。

その後、大規模システムの難しさやそれを担うIT部門のあるべき姿、人財育成など、日頃メンバーが悩んでいることなどを参加者全員で共有し、大いに盛り上がりしました。

なお4月は休会、5月以降も次の通り開催しました。

●5月12日(火)…日本ハム(大崎)で開催し、日本ハムが進めてきた基幹システム更新プロジェクトやDX推進についてプレゼンいただき、議論を行いました。

●6月17日(水)…山形カシオを訪問し、山形カシオの工場見学とDX推進状況の発表、さらに荏原製作所からDX推進担当者2名(小和瀬さんの部下の方)にもご参加いただき、DXについて発表いただきました。

●7月1日(水)…アクセシチアの事務所を訪



2025年10月度東京情報交換会(@積水化学本社)

★4は、文書確認だけではなく、実地審査や脆弱性検査などの技術検証が行われます。評価機関が結果を制度事務局に提出し、合格すれば台帳登録されます。有効期間は3年ですが、年次提出が必要です。

■制度が目指す姿・対話と納得のあるサプライチェーンへ

制度の判断基準は、発注者と受注者が対話するためのコミュニケーションツールとして位置づけられています。発注側が「★3や★4を求めることは想定されておらず、必要な項目を選び、必要に応じて追加確認するという柔軟な使い方が前提です。

また、★3や★4を取得しているからといって「完全に安心」というわけではありません。「必要なら自ら確かめる」という姿勢が示されており、重要な取引先とは対話を続けることが求められます。

制度の成功には、次の4つが鍵になります。

- ①可視化…対策状況を見る化する
 - ②コミュニケーション…判断基準を対話の道具として使う
 - ③確認…取得済みでも必要に応じて自ら確かめる
 - ④賢く活用…制度を形式で終わらせず、現場で使いこなす
- 制度が「必要な対策を、必要な相手と、必要な深さで確認する文化」を育てられるかどうか、今後のポイントです。



2025年11月度東京情報交換会(@日本ペイント)

問、IT投資管理などについてコンサルティングファームならではの視点での発表と議論を行いました。

次回以降の予定は次の通りです。

●8月度は休会

●9月16日(水)…IBMの量子コンピュータ施設の見学を計画しており、メンバーのみならずが非常に楽しみにしています。

情報交換会は関西地区でも定期的に開催され、東西どちらの会社とも毎回活発な議論が交わされ、お互いに本音で語り合う場として定着してきているのを実感しています。

まだ参加できていないメンバーの皆さんも是非一度参加してみてください。関西在住の方も出張と重なるなど参加のチャンスがあれば是非ご参加ください。懇親会も含めて、毎回何か

セミナーでは、制度の背景や検討の裏側まで共有され、参加者からは「制度の現在地がよく分かった」という声が多く寄せられました。方で、「まだ成熟途上」「中小企業への配慮が必要」といった率直な意見もありました。

また、星の取得だけではなく、チェックシートを自社の運用に照らして活用したいという前向きな声も印象的でした。6月に大阪で同テーマのセミナーが開催されており、次号でご紹介します。



当日の参加者



2025年12月度情報交換会(@スバル本社)

しらの価値あるものを持ち帰っていただけると確信しています。

2026年度は東京在籍のメンバーも順調に増加しているなか、より充実した活動を目指していくために、引き続き事務局メンバーは田井、新本、山内、中丸、柄、提箸の6名体制で進め、さらに価値のある会合にしていきたいと考えています。

今後の計画としては、各分科会メンバーとの情報交換会なども企画していきたいと考えていますが、メンバーの皆さんもこんなことをしてほしい、こんな議論をしたいなどのアイデアがあれば、是非事務局にお声をかけてください。今後とも、皆様のご支援、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

西日本地区
交流会
開催報告

【第6回西日本地区交流会】

●2026年2月13日(金)・・阪急電鉄本社ビルにて、第6回西日本地区交流会を開催しました。株式会社阪急阪神ビジネスアソシエイト清水社長(当時)のご厚意により実現した本会には、正会員10名、理事7名、阪急阪神ホールディングス関係者2名、計19名が参加しました。当日は、矢島理事長の開催挨拶のあと、阪急阪神ホールディングス株式会社グループ開発室部長山本隆弘様(現株式会社オーブンゲート代表より)「阪急阪神グループ共通顧客データが開く未来」と題して講演いただきました。



阪急阪神ホールディングス(株) 山本隆弘様

■講演概要

山本様からは、以下4つのテーマについて、
「One to Oneマーケティング」「パイは奪わず創る」「囲い込むな、さわつかせろ」というキーワードを軸に熱く語っていただきました。

①日本の「民営鉄道ビジネスモデル」とは日本の民営鉄道は、交通事業にとどまらず、不動産・商業・エンターテインメントを一体化した複合ビジネスを展開している点に特徴があります。
阪急阪神グループは、創業者である小林三翁の「人がいなければ作る」という思想のもと、鉄道敷設と同時に沿線開発を進め、生活圏そのものを創出してきました。
このモデルは「都市デベロップ」と「都市オペレーター」を兼ね、移動需要そのものを生み出す点に本質があります。

②阪急阪神DXプロジェクトの概要
「One to Oneマーケティング」への挑戦
こうした基盤の上で推進されているのが阪急阪神のDXプロジェクトです。
中心となるのは、顧客を「個客」として理解し、ライフサイクル全体で最適な関係を築くOne to Oneマーケティングであり、その実現に向け、グループ共通「D・E・H・O・S・O」を軸に、交通・商業ホテルエンタメなど多様なサービスデータを統合し、顧客行動の可視化と最適なサービス提供を進めています。
人口減少やニーズ多様化が進むなか、DXはグループの持続的成長に不可欠な戦略と位置付けられています。

③ユーザー系企業のシステムシェアリング
ホールディングスが共通基盤（ID認証、データ基盤、分析機能）を整備し、事業会社が個別サービスを展開する「横串と縦串」の役割分担により、グループ全体最適を実現しています。
さらに、鉄道各社との連携や共通ID活用協議会の設立など、企業間でのデジタル基盤共

有も進められており、単独企業では生み出せない価値創出を目指しています。
④グループ共通顧客データの分析成果
購買データをもとに顧客を複数クラスターに分類し、セグメント別に最適化した情報配信を行った結果、反応率は5〜10%向上、購買率も大きく改善しました。データ分析を起点に施策を設計・検証、事業へ実装するサイクルが確立しつつあることが示されました。

■質疑応答・交流

講演後は活発な質疑応答が行われ、DX推進にはトップの関与が不可欠であること、また東京大学との協業によるデータサイエンティストの社内育成など、多くの示唆が得られました。
加藤副理事長の閉会挨拶の後、集合写真を撮影し、交流会は盛況のうちに終了しました。

なお、阪急電鉄本社ビル1階には、万博「いのちの未来」パビリオンで活動していたアンドロイドが展示されており、参加者の関心を集めていました。

交流会後はロートレシビ梅田にて懇親会



新規入会 正会員 (2026年4月30日現在) 氏名、経歴、一言自己紹介、趣味など (敬称略)

押手 孝太 (おして こうた) 株式会社ダイセル デジタル戦略推進センター 副センター長 ビジネスの現場で変革が自然と発生しそれが繰り返されている状態を実現すべく、金融、コンサル、製造業で経験を積んできました。 プライベートではバイクレストアなどモノづくりに動んでいます。	太古 無限 (たいこ むげん) ダイハツ工業株式会社 DX推進担当 現場起点でのAI活用、業務変革と価値創出をリード。 ForbesJAPANCIOAward2024-25、CIO30AwardsJAPAN2025を受賞
金沢 貴人 (かなざわ たかひと) 大日本印刷株式会社 常務取締役 大日本印刷株において、情報システム・セキュリティ部門やICT事業開発部門などのICT、DX、イノベーション分野の責任者を経験。 趣味は阪神タイガースで年間約40試合ほど応援に行きます。	志賀 亜矢子 (しが あやこ) i-PRO 株式会社 Chief Information Officer 日本IBMで、多くのお客様プロジェクトやデリバリー責任者、マーケティングなどを経験し、2020年から現職。 セキュリティセーフティ、医療用のエッジコンピューティングカメラのグローバル展開をデジタルで支える。 趣味は登山を始めました。
黒田 恭司 (くろだ きょうじ) 株式会社JTB 常務執行役員CIO / CISO 1992年に日本IBM入社。PM Profession責任者やサービス部門の事業責任者を歴任し2023年現職。 趣味は大物ルアーフィッシングとゴルフ	武藤 仁紀 (むとう まさのり) 株式会社OSPホールディングス 専務取締役 株式会社博報堂を経てOSPホールディングスへ入社。シールラベル印刷を中心に軟包装、紙器パッケージなど幅広く事業展開する企業グループ。経営執行とIT・デジタル活用を担当。 実践者として学び合い、少しでも貢献したいと思います。

松尾 秀彦(まつお ひでひこ)
元TIS株式会社 常務執行役員
生産システム・海外展開・EC等でのSI(+IDC)事業に従事、グループ基幹システム選定の担当、人材育成の基盤作りなどに参画
趣味はゴルフと近年スキーを再チャレンジ、ハイキング

既存メンバーはHPをご確認ください。
(正会員94名/アドバイザー6名)

新規入会 サポート会員紹介 (2026年4月30日現在)

【プラチナ会員】	株式会社ラキール Musarubra Japan 株式会社 ゴーホー・ジャパン株式会社 株式会社ベイカレント INSIGHT LAB株式会社 株式会社PKSHA Technology グラファナラゴ日本合同会社 株式会社東芝 株式会社スキルアップNeXt 株式会社AppGuard
【ゴールド会員】	DIGGLE株式会社 Infoblox株式会社
【シルバー会員】	UPWARD株式会社 株式会社オービック 株式会社ノースサンド 株式会社MONO-X イルミオジャパン合同会社 アジアクエスト株式会社 株式会社サイバーテック

2026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。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(2026/1-12)	【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。(請求書の原本がご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けます。
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。

編集後記

◆書籍マガジントeamで記事の作成や編集を担当しております東本です。CIO Loungeマガジン12号を皆様にお届けします。

◆特集Ⅰ(対談)では、日本ソムリエ協会名誉顧問の岡島治氏をお招きしました。対談の舞台は「水の都」大阪の中之島、岡氏が半世紀の歩みを刻んだリーガロイヤルホテルです。表紙のテーマでもある「架け橋」をキーワードに、アナログの極致であるワインとデジタルの極致であるITが、いかんして経営においてマリッジ(調和)し、組織の可能性を拡張させるかという本質的な議論が交わされました。AIには読み取れない「空気感」や、効率の先にある「心のゆとり」を大切にするプロフェッショナルの精神は、現代のリーダーが立ち返るべき原点を指し示しています。

◆特集Ⅱでは、FM大阪のラジオ番組「THE CIO LOUNGE」がSEASON2へと進化する姿を追いました。放送を通じてCIOの存在をより身近なものとし、DXの本質を社会へ広く発信し続ける本プロジェクトの新たな展望をご紹介します。

◆各分科会の活動報告では、SCMや情報セキュリティ、現場主体のDX推進など、各領域での熱い議論の成果を掲載しました。また、東京や西日本での交流会、新たな正会員やアドバイザーの加入など、当法人のコミュニティが着実に拡大している様子も併せてご報告しております。

◆皆様のご要望やご意見を取り入れながら、本誌が皆様にとって有意義な情報源となり、さらなる飛躍への架け橋となるよう努めて参りたいと考えております。今後とも、よろしくお願ひ申し上げます。
(編集担当者 東本)

左から橋高、上田、小川、田島、齊藤、四本、東本、堀川

を開催し、引き続き活発な意見交換が行われました。
＊西日本地区交流会は、4月に京信システムサービス様、6月東洋紡様にて開催され、8月にはバナソニック様での開催を予定しています。
正会員の皆さまの積極的なご参加を心よりお待ちしております。
また、壁打ち役としての登壇を希望される方も、ぜひ事務局にご連絡をお願いいたします。



当日の参加者



お酒を飲みながら
CIO Loungeで語り合しましょう



CIO
Lounge

