

PROWISE | ITとマネジメントの融合を考えるオピニオン情報誌

Vol. 75

Quarterly Magazine  
Spring 2025  
Presented by  
Hitachi Solutions, Ltd.

# プロワイズ



2024日本BtoB広告賞

特集  
デザインする

新たな  
体験を  
デザインする

Gaku

# デザインする

特集

今号の表紙

アーティスト・GAKUさんの作品「The Light Side」

GAKUさんが22歳の時の作品。GAKUさんの作品はビビッドな色使いが特徴で、通常はポップなカラーをフラットに背景色として塗っているが、この作品では新しい色の使い方を試みている。まるで向こうの世界から、光が滲み出てくるような不思議な世界観を表現している。

## Contents

4 Prowise Cover Story

### GAKU

描き出すのは色彩豊かな絵と  
多様性に富む社会の姿

8 Prowise Interview

### 武田俊太郎

人の手で量子の世界を操ることに  
ロマンを感じる

14 21世紀のものづくり

### 万年筆 / 中田俊也

その人だけの「生涯の一本」を届けるために

18 日立ソフトボール部 日立サンディーバ インタビュー

あと一步——。

その悔しさをモチベーションに頂点をめざす  
藤森捺未

22 インクルーシブな未来を創造する Vol.1

日立ソリューションズが  
介護の社会課題に取り組む

26 ハロミンへの思い

社会価値の創出をめざすオープンなコミュニティづくり  
イベントや企業間活動などで学びと繋がりを獲得する

28 グローバルトレンドレポート

Z世代をターゲットにした  
体験型のリアル店舗が話題

30 プロワイズスタイル・ゴルフ

様々なライに対応する

34 Prowise Info (日立ソリューションズ情報)

Prowise Info+ (グループ会社情報)

38 from Prowise

Prowise (プロワイズ)とは「Pro(Professional)」と  
「Wise(英知/叡智)」を組み合わせた造語です

企画・発行 株式会社日立ソリューションズ 経営戦略統括本部 経営企画本部  
〒140-0002 東京都品川区東品川4-12-7 日立ソリューションズタワー  
<https://www.hitachi-solutions.co.jp/>

編集長 藤井千絵

発行日 2025年3月28日

表紙: GAKU

編集協力: 日経BPコンサルティング

アートディレクション: 犬飼健二 / デザイン: 犬飼デザインサイト

執筆: 二階堂尚、牛島美笛、松田慶子、林愛子、津田浩司、小川朗

撮影: 竹井俊晴、本浪隆弘、岡沢裕行

印刷: 日立ドキュメントソリューションズ

※本誌に掲載の会社名、商品名は、各社の商標または登録商標です。

新たな  
体験を  
デザインする

「デザイン」は多義的な言葉だ。形や色や線を美しく整えることだけがデザインではない。新しいビジネスの在り方、社会の仕組み、人々の生活を豊かにする体験——。それら形のないものをイメージし、実現していくこともまたデザインの重要な役割である。まだ見ぬ未来を描き、持続可能な世の中の姿を共有するためのデザイン。その力が、人と企業と社会を成長させていくに違いない。



# 描き出すのは 色彩豊かな絵と 多様性に富む 社会の姿

今号から本誌の表紙を飾るのは、  
アーティスト・GAKU氏の作品だ。

国内外で注目される人気画家で

自閉症という面も持つ。

GAKU氏の創作の姿勢と

活動の広がりから、

多様性の実現に真に必要なものは何か

ヒントを得られるはずだ。

GAKU (佐藤楽音)

さとう・かくと／3歳で自閉症と診断され、療育を受けるために両親と渡米。14歳で帰国。中学卒業後、父親が運営するフリースクールに通う中、16歳で絵を描き始め、一躍、人気アーティストに。GAKU氏を描いた書籍に『GAKU, Paint!』(CCCメディアハウス)がある。



# Gaku

2025 Prowise Cover Story

岡本太郎氏の作品を見て  
突如、創作活動を開始  
プロも注目の画家に

神奈川県川崎市のアトリエで、色

彩豊かな作品を見せてくれるのが、  
アーティストのGAKU氏だ。まだ  
23歳という若さで、バッグブランド  
のレスポートサックや化粧品ブラン  
ドのザボデイシヨップ、チョコレ  
ートのゴデイバ、靴やバッグのDIA  
NAなど、国内外の有名ブランドと  
のコラボレーション実績を持つ。ニ  
ューヨークの個展や香港でのインス  
タレーションでは多くの来場者を魅  
了し、画集制作のためのクラウドフ  
ァンディングには返礼品に原画をつ  
けたことが奏功し、実に1200万  
円が集まった。2024年に東京都  
世田谷区で10日間行われた個展で  
も多くの作品が購入されたという。

「プロのクリエイターから高い評価  
をいただいています。特に色使いが  
自由で素晴らしいと言われます」

GAKU氏に代わって説明してくれ  
るのは、プロデューサーでもあり父親  
の佐藤典雅(さとうのりまさ)さんだ。

実はGAKU氏は重度の知的障が  
いと多動症を持つ自閉症だ。16歳で  
創作活動を開始した当初は、自閉症  
の画家として紹介されることが多か  
った。6年がたち、今は純粋に作品  
が評価されている。



本名は佐藤楽音。生まれた時からパ  
ワー全開で、他の子と異なる行動が目  
立ち、3歳児で自閉症と診断された。

自閉症とは、発達障がいの一つで、  
興味の幅の狭さとこだわりの強さ、  
コミュニケーションのとりにくさな  
どが特性として挙げられる。

「例えばGAKUなら、幼い頃積  
み木を一列に積み上げて、崩れると  
パニックを起こすといった行動を繰  
り返していました。CDをシュレッ  
ダーにかけていることこだわっていた  
時期もあつた。今は飲みかけのペッ  
トボトルを捨てることにこだわって  
いて、目につく場所だけでなく、人  
のカバンを探ってペットボトルを回  
取します。それを止めるとパニック  
を起こします」

自閉症という診断を受け、父・典  
雅さんは、家族で米国に渡ること  
を決めた。米国の方が進んだ療育を受  
けられると考えたからだ。転職先を  
定め、GAKU氏が4歳の時にロサ  
ンゼルスに移り住んだ。

「当時は、自閉症は病気であり、



療育によって治ると思  
っていました。でも結  
果的に療育の効果は感  
じられなかったのです。  
自治体からセラピスト  
が週に4日来てくれた  
のですが、1年かけて

2単語が3単語に増え  
ただけ。自然成長の範  
疇を出ないのではと  
「気がきました」

自閉症は生まれ持っ  
た脳の構造によるもので、治るもの  
ではない。治そうとするより、いか  
に本人や家族がラクに暮らせるか考  
え、環境整備に注力すべきだ。そう  
考えるに至り、14歳の時に家族で帰  
国した。

日本でGAKU氏の受け入れ先を  
探している時に、知人から「自分で  
施設をつくってはどうか」と勧めら  
れ、典雅さんは川崎市に福祉事業会  
社AIMを設立した。発達障がい児  
を預かる「アインシュタイン放課  
後」や「ノーベル高等学院」、生活  
介護を提供する「ピカソ・カレッ  
ジ」などを次々に立ちあげ、GAKU  
U氏もここに通うことになった。

絵を描き始めたのは、ノーベル高  
等学院の2年生の時のこと。遠足で  
川崎市岡本太郎美術館を訪れたこ  
ろ、多動で1分とじっとしていられ  
ないGAKU氏が、同氏の絵の前で



作品を描く際には青のつなぎを着用(左上)

アクリル絵の具を1色使用するたびに  
筆を洗う(右上)

有名ブランドとのコラボレーションも多い(左下)

動物の姿は図鑑から学ぶ。  
GAKU氏が描く動物はみんな笑顔で、  
見る人をハッピーな気持ちにさせる(右下)

5分間も立ち尽くしたのだと  
いう。その翌日、突如「Gaku,  
Painter!」(絵を描く)と  
言っ、手元にあつたトレー  
シングペーパーに描き始めた。  
米国育ちなので、GAKU氏  
の母語は英語だ。

そうして描き上げたのは、  
黒地に色とりどりの球体が7  
個描かれた、「太陽」だ。

GAKU氏の絵をひと目見  
て、典雅さんは才能を感じた  
という。AIMにいた絵画に詳しい  
スタッフも、可能性があると太鼓判  
を押した。それなら賭けてみよう、  
本格的な画材を買って渡すと、GAKU  
U氏は次々に作品を仕上げていった。  
翌年、本人の希望で個展を開いた  
ところ、無名にもかかわらず5日間  
で10枚の絵が売れ、アーティストG  
AKUの名が知られるに至つた。

## 「1つの尺度で 知性は測れないと、 学びました」

絵を描き始めて、GAKU氏には  
大きな変化があつたという。

「それまで彼は成長することに不  
安を抱えていました。成長すると子  
どもではなくなり、学校にずっとい  
ることができない、今までとは同じ  
でいられないことを本人なりに感じ  
ていたんでしょね。しきりに『ガ

ク、背伸びない。大きくなりたくな  
い』と言っていました。でも絵を描  
き始め、画家という生きる軸がはっ  
きりしたこと、自信がついたよう  
です。『がっちゃんの仕事は?』と  
尋ねると、『Painter!』と  
はつきり返事をします」

展示会でカメラを向けられると笑  
顔を見せ、打ち上げでは多動にもか  
かわらず終始席に着いているそうだ。  
GAKU氏のIQは30だという。

しかし、これらの様子から、将来を  
見通していること、周囲の反応、求  
められている役割を理解しているこ  
とがうかがえる。

「知性を1つの尺度では測れない  
など、彼から教わりました」と、典  
雅さんが話す。「創作の様子を見て  
いてもそうです。GAKUはよく動  
物の絵を描くのですが、動物の姿は  
図鑑で学んでいます。インプットし





たものを自分なりにデフォルメして作品にしているのです。表参道のハイブランドの店に連れて行った翌日は、黒と金を使った、イタリアのブランドを思わせる抽象画を描きました。雰囲気や印象を咀嚼しアウトプットしていると感じます。確かに彼は言葉でのコミュニケーションはできません。でもそこには知性がある。普通の人と尺度が違うだけです」

「だから障がい者に関わる人は、彼らが分かっているのと決めつけず、インプットし続けてほしいと典雅さんは話す。それがどう表出するかはそれぞれだが、何らかの形で本人の心に響いていると考えられるからだ。」

## 多様性の実現のカギは イメージーションと クリエイティブイ

「障がい者は、社会の問題を顕在化させる存在だと思っています」

とは、福祉施設を運営する立場からの典雅さんの意見だ。例えば、障がいがある従業員を受け入れたことで現場が混乱したという会社は、もともと社内の業務フローが円滑でなかったのかもしれない。障がい者の受け入れ態勢を整えられない組織は、状況に対応する柔軟性が不足しているのかもしれない。

「障がい者に関わることで、イメージ

# Gaku

2025 Prowise  
Cover Story

ネーションとクリエイティブイが磨かれる」とも、典雅さんは続ける。

「障がい者の気持ちは、私たちには分からない。想像するしかないのです。昨今、多くの組織がSDGsやDEIに取り組んでいます。その実現も想像力と創造力がカギになると私は思います。SDGsやDEIは、要するにマジョリティーがマイノリティーをどう受け入れるかという話で、マイノリティーの本当の気持ちは、マジョリティーには想像するしかないからです」

業種を問わず、想像力や創造力が必要なというまでもない。この点からも、多様性の確保は組織の成長に寄与するといえるわけだ。

「ただし、障がい者は整合性がとれないことも多い。理屈で突き詰めず、どこかで、まあ、いいか」とアバウトになることも必要です」

日本人が異質な人にオープンにないのは、単純に慣れていないだけだろうとも典雅さんは話す。

「街中でGAKUが突飛な行動をとった時、GAKUを知らない人は怪訝な顔で通り過ぎます。でも知っている人は、GAKUに会えたと喜ぶし、がっちゃんがあつちで飛び跳ねているよ」と教えてくれる」

その人や特性を知れば受け入れられるのだ。

「GAKUの活動に二次的な意義



があるとしたら、自閉症への認識を促すことだと思っています。GAKUを通じて自閉症の特性を知ったら、実際に自閉症の人が変な行動をとった時も冷ややかな目を向けられない。みんなの目が優しくなり、自閉症の人が住みやすくなると思います」

自閉症だけではない。誰かを受け入れる経験をしたら、他の誰かも受け入れやすくなるはずだ。

創作を通し、多くの人と一緒に価値を生み出すGAKU氏。その筆が形づくるのは、カラフルなGAKUワールドと、真に多様性に富む世界といえそうだ。

### 未来へのアクション

多様性に富む社会をどう築くか。その方向性を示すGAKU氏の記事は、WEBでも読めます。ビジネスに役立つコンテンツが満載のWEBサイト「未来へのアクション」はこちらから(2025年4月掲載予定)





Interview with Shuntaro Takeda

Promise Interview

## 武田俊太郎

東京大学大学院工学系研究科 准教授

光の可能性を信じて  
日本から世界初の  
光子コンピュータの  
実現をめざしていく

人の手で  
量子の世界を  
操ることには  
ロマンを感じる

たけだ・しゅんたろう

2010年東京大学工学部物理工学科卒業。2014年同大学院工学系研究科博士課程修了後、分子科学研究所での職を経て、2019年より現職。専門は量子光学・量子情報科学。OptQC株式会社顧問も務める。主な著書に「量子コンピュータが本当にわかる! ― 第一線開発者がやさしく明かすしくみと可能性」(技術評論社、2020年)。



武田氏は――

- ① なぜ光を使った量子コンピュータをつくらうとしているのか？
- ② 量子コンピュータにどのような可能性を見出しているのか？
- ③ 量子コンピュータ研究のどんなところが面白さを感じているのか？

レーザー光発生装置から  
出た光を反射させる  
鏡などを500個以上、  
すべて手作業で並べて光回路をつくる

## 量子に情報を載せて 量子の物理法則で 情報処理を行う

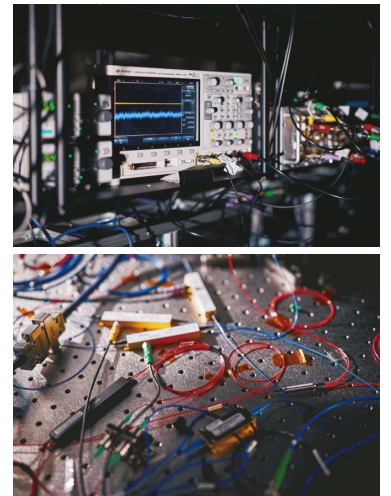
—従来のコンピュータと量子コンピュータは何が違うのでしょうか。

今使っているコンピュータには、スマートフォンやパソコン、スーパーコンピュータなどいろいろなデバイスがありますが、基本的には同じ仕組みで、半導体を使った電気スイッチにより「0」と「1」を使って計算しています。

対して量子コンピュータは、そもそもその計算の仕組みが従来のコンピュータとは違います。私たちの身のまわりの物質は、すべて原子という粒からできています。原子はさらに細かく言うと、電子、陽子、中性子から構成され、これらは量子力学の法則に従って振る舞うため、量子力学的な粒子と呼ばれます。これら量子の世界は、目に見える世界とは異なる、量子特有の物理法則（量子力学）があり、量子コンピュータはその法則を情報処理のルールの中に取り込んで計算します。

—量子の物理法則で情報処理をするとはどういうことですか。

量子の世界には2つ以上の状態が同時に存在する「重ね合わせ」という性質があり、量子コンピュータはこの性質を使います。従来のコンピュー



タが「0」と「1」というビットで情報を処理するのに対し、「0と1の重ね合わせ」を情報の単位とする「量子ビット」によって情報処理を行います。そして、量子の重ね合わせを制御することで計算を行います。

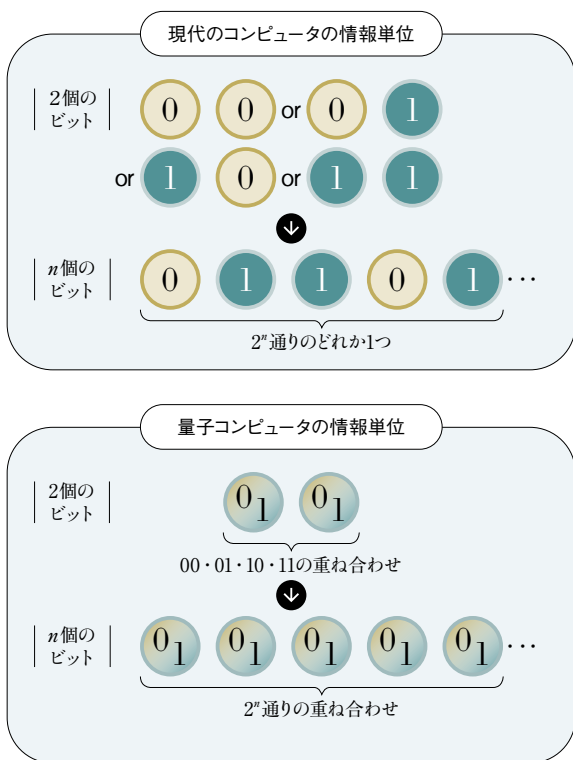
—量子コンピュータには、どのような特性がありますか。

誤解されがちですが、量子コンピュータだからといってなんでも高速で計算できるわけではありません。

量子コンピュータが得意とするのは、新しい材料設計や創薬のための化合物探索などのシミュレーションです。これらの分野では現在もコンピュータシミュレーションが行われていますが、量子コンピュータを使うことで高速かつ高精度でのシミュレーションができるのではないかと期待されています。

—今世界中で量子コンピュータ研究が進められていますが、先行しているのはどういうものですか。

### 量子コンピュータの原理



現代のコンピュータは「0」「1」のビットで情報を表すが、量子ビットは「0と1の重ね合わせ」で、膨大なパターンの情報を重ね合わせて同時に持つことができる

量子コンピュータは、超伝導、光、原子、イオン、半導体などを用いて量子の状態を制御して情報処理を行います。その中でも一番伸びているのが超伝導量子コンピュータで、GoogleやIBMなどのアメリカ企業が牽引しています。最近では、国を挙げて研究開発を進めている中国も勢いを増しています。

—現在、量子コンピュータ開発はどのような段階にあるのでしょうか。

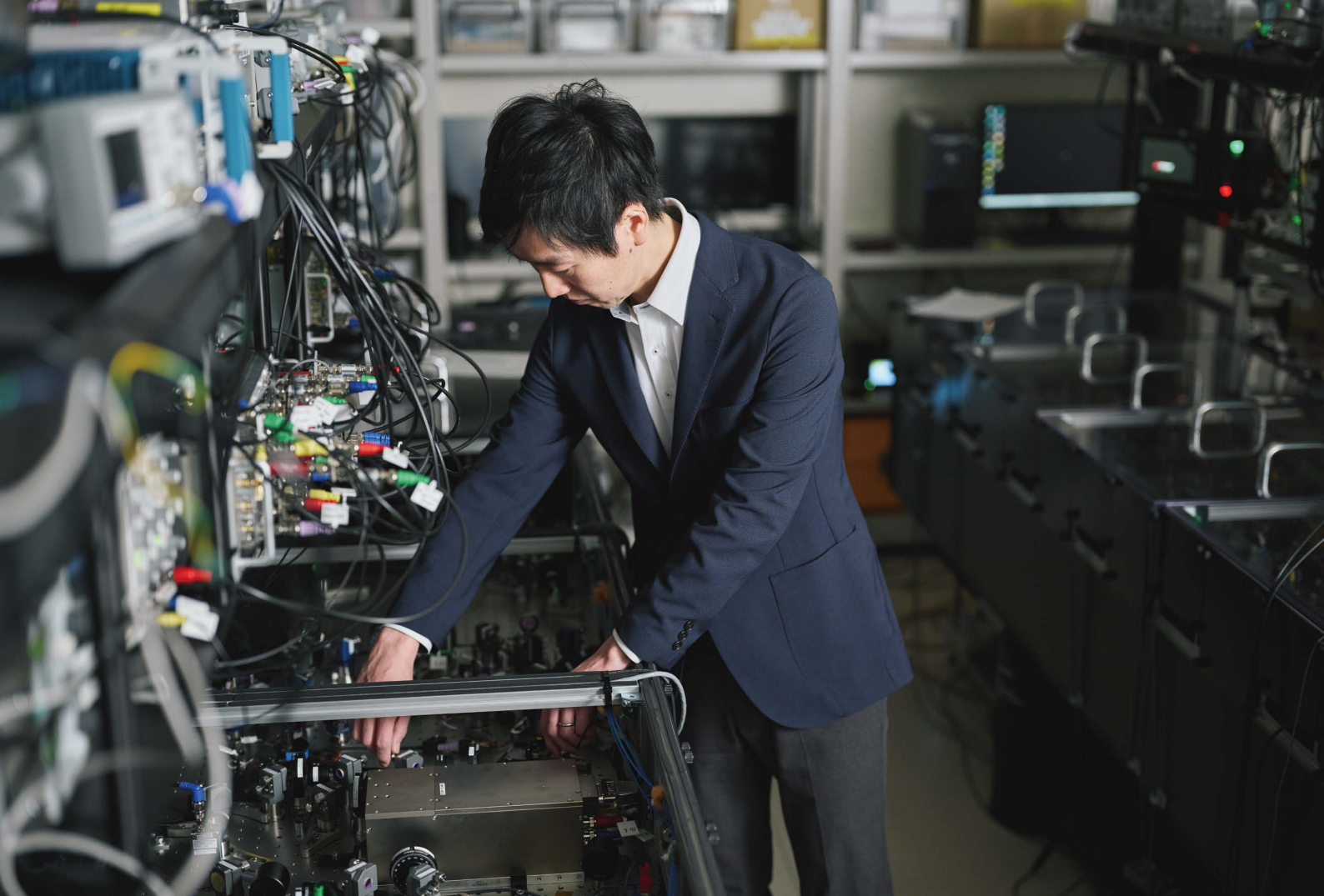
今は多くの企業が自社で開発した量子コンピュータを利用できるサービスを提供しています。ユーザーがインターネットを介して「こういう計算をしてほしい」というプログラムを送ると、開発企業が持っている

量子コンピュータでそれを実行して答えを返してくれるサービスです。ただ、これらは量子コンピュータの計算方法を用いていますが、ほとんど使い物になりません。例えるなら、F1カーをつくりたいのに、おもちゃでF1カーのようなものをつくって走らせている状態で、普通の車で走った方が速いのです。

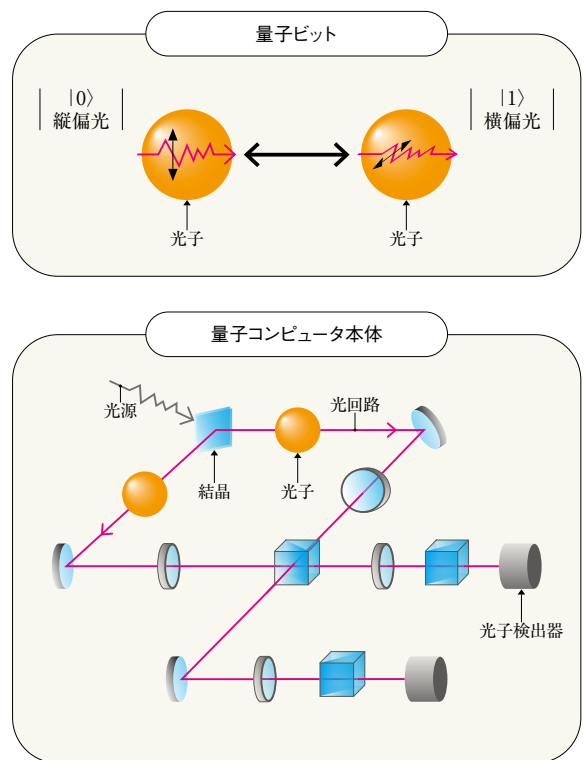
### 独自のアイデアで 光子量子コンピュータの 開発を進める

—武田先生が研究開発を進めている光子量子コンピュータについて教えてください。

光は扱いやすい量子として、かな



## 光量子コンピュータの構造



典型的な光量子ビットは、光の波の振動方向が縦なら「0」、横なら「1」として、光子1個で量子ビットを表現。鏡を使って光の通り道(回路)を組んで計算を行う

り古くから研究されてきた歴史があります。1980年代に量子コンピュータというアイデアが提唱されるより前から、離れていても影響し合うような振る舞いをする「量子もつれ」という現象の実験が行われてきました。また、イオンや超伝導、半導体では極低温や真空の装置が必要になりますが、光は通常の室温で動作できるというメリットがあります。

しかし、光は扱いやすい反面、量子の数を増やして制御しようとするとかなり難しくなることが分かりました。光には粒の性質と波の性質があり、典型的な方法では一個一個の光子(光の粒)に「0」と「1」を当てはめて処理しようとしてきまし

たが、装置の中を進むうちに光子の量子ビットがなくなってしまうのです。そこで私たちは光の波の性質に着目し、波の振幅に「0」と「1」を当てはめることにしました。そうすることで、エラーに強く、効率良く計算しやすいマシンができると考えています。

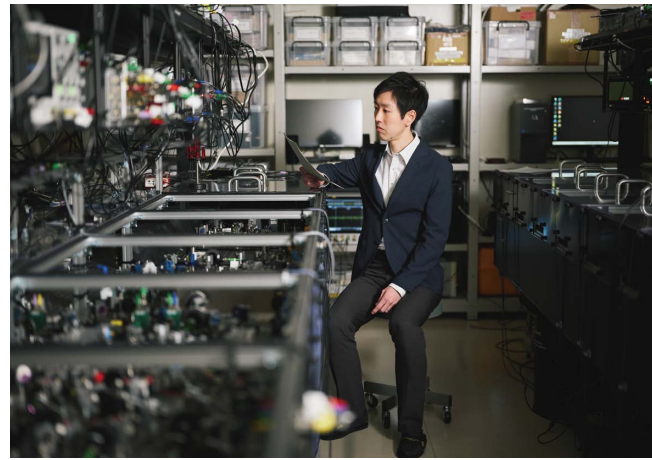
—光量子コンピュータには、どのような利点がありますか。



量子コンピュータであれば、光でも超伝導でもできることはそれほど変わりませんが、光の量子コンピュータは、他の方式に比べて処理速度が速いというメリットがあります。それに、データ通信をするなら光が最適です。もしも超伝導量子コンピュータを量子インターネットでつなぐことになれば、超伝導量子を光に変換する必要がありますが、光なら変換せずに、そのまま光ファイバーなどで通信できます。

—今注力しているのはどのようなことですか。

光の波の性質を使うことで、光量子コンピュータの研究開発はかなり進展しました。しかし、現在の光量子コンピュータにできる計算はかなり限定的で、足し算と引き算のような簡単な計算しかできません。それでは量子ビット数が増えたとしても意味がないので、掛け算もできて、より複雑な問題を解けるような仕組み



みの構築に取り組んでいます。

最新の研究成果では、掛け算を可能にするプロトタイプマシンの開発に成功しました。これは光量子コンピュータ開発において大きな一歩になると思っています。

### 物理法則の楽しみをテーマパークのアトラクションに感じた

—どのような経緯で量子コンピュータの研究をすることになったのでしょうか。

高校時代から物理が大好きで、大学では物理学に進もうと思っていました。ところが、いざ入学してみると自分が好きなのは物理そのものではなく、物理のルールを応用して価値につなげることだと分かりまし

た。高校生の時からテーマパークが好きだった理由も、どのアトラクションの仕組みも高校で習う物理で説明できるものばかりで、物理法則を楽しい体験に利用しているからでした。同じように、自分も物理を応用して人をワクワクさせるようなものをつくりたいと思い、理工学専攻することにしたのです。

その後、大学4年生の時に恩師である古澤明教授の研究室を見学させてもらい、量子の振る舞いと、それを人がつくった装置で制御できるとにロマンを感じ、量子コンピュータの世界に足を踏み入れました。

—この研究の面白さやモチベーションはなぜでしょうか。

自分で光や電気の回路を設計してつくったものを組み合わせると光子ができて、光子の変化を計測できる、そんな実験が楽しいのです。そうして最後に出てきた結果が理論予想とぴったり合った時には、量子の世界の美しさを感じます。結局のところ、実験が楽しいという気持ちで学生の頃から変わらず、今も自分のモチベーションになっていきますね。

—研究者としての自分の強みはなんだと思いますか。

研究では、技術的な強みに加えて、将来像からバックキャストイングして今必要とするものを考えられるアイデア、マーケティング力も必要で

す。そもそも今の量子コンピュータは未解決の課題も多く、資金や人手があれば実現できるという段階ではないので、光の波を利用したループ型量子コンピュータというニッチなアイデアと技術が十分強みになります。

もちろん、その技術で世界のスタンダードになることをめざしていますが、今は光方式だけを見ても様々なアプローチが乱立していて、主流がどこになるかも分らない状況です。量子コンピュータには超伝導やイオンなど様々なアプローチがありますが、それぞれが実用的な量子コンピュータの実現という同じゴールをめざしています。誰が一番乗りできるのか分かりませんが、私たちは独自のルートを先陣を切って進んでいるところなんです。私たちのような光の波の性質を使うアプローチは、近年世界的にも一気に伸びており、最近さらさら独自のアイデアや技術的進展によって先の道が少しずつ見えってきています。

### 量子コンピュータで

今は解けない問題を解きより良い社会に貢献

—科学の専門家ではないビジネスパーソンは、量子コンピュータをどう意識するのでしょうか。

量子コンピュータには、専門外の人にも様々なチャンスが眠っている



Interview with Shuntaro Takeda

と思います。ハードウェア的に量子コンピュータをつくるとなると簡単に手を出せないでしょうが、ハードウェアを構成する個々のコンポーネントは量子とは関係ないものがほとんどで、その中には日本の小さな会社でしかつくれない部品も含まれているそうです。自社の強みを活かして、戦略的にサプライチェーンに参画するチャンスはあるかもしれません。

量子コンピュータの活用については、メディアによって様々な憶測が流れています。プログラミングが可能で様々な問題に適応できる実用的な量子コンピュータの開発となると、



まだ数十年はかかるでしょう。その前に、特定の問題のみを高速で解くことができる量子コンピュータが登場する可能性はあります。その時に備えて量子コンピュータについて知っておくことは大切だと思います。— 量子コンピュータが実現した時、どのように未来社会に役立つてほしいですか。

量子コンピュータは未来社会を大きく変える可能性を秘めています。クリーンエネルギーや循環型社会との結びつきも強く、実現すれば地球環境にも良い影響を及ぼすと考えられています。量子コンピュータはかなり

速度が速いので、普通のスパコンよりもエネルギーコストが減るという利点もありますし、さらに低エネルギーで見つけることもできるでしょう。例えば、まだ解き明かされていない光合成のメカニズムには量子力学が関わっていると言われているので、

量子コンピュータによってその仕組みが分かるかもしれません。そうすれば、人工での光合成や、超効率なソーラーパネルなどのクリーンエネルギー開発につながる可能性があります。他にも少ないエネルギーでアンモニア合成を行う細菌の合成メカニズムの解明や室温超伝導の実現など、量子コンピュータに期待されていることはたくさんあります。

私自身はつくるのが楽しくて取り組んでいます。様々な応用分野が実現して、世界に大きな変革をもたらすことも楽しみにしています。

#### 未来へのアクション

光量子コンピュータ開発に第一線で取り組む武田俊太郎氏の記事は、WEBでも読めます。ビジネスに役立つコンテンツが満載のWEBサイト「未来へのアクション」はこちらから(2025年6月掲載予定)



# 万年筆

Fountain Pen

その人だけの  
「生涯の一本」を  
届けるために



中屋万年筆代表  
中田俊也 なかた としや

1985年、慶應義塾大学商学部卒業。  
三菱銀行（現三菱UFJ銀行）を  
経て、祖父中田俊一氏が創業した  
プラチナ万年筆に入社する。  
99年に中屋万年筆を設立。  
2009年、急逝した二代目社長である  
父俊弘氏のあとを継ぎ、  
プラチナ万年筆社長に就任する。

文章を書く際にはパソコンを使い、書類にはボールペンでサインをする。そんな時代にあつて、万年筆には今も根強い愛好者がいる。万年筆を愛する人たちに「その人だけの一本」を届けたい——。それが中屋万年筆社長・中田俊也氏の強い思いだ。

## 現

在の万年筆の原型は、1800年代初頭に英国でつくられたと言われる。ほぼ時を同じくして、「fountain pen」という名称も考案された。泉（fountain）のようにインクが流れ出てくるペンという意味である。

そのペンが日本に輸入されて販売されるようになったのは、明治17年の頃のようなだ。ファウンテンペンに「万年筆」という造語を当てたのは、国産万年筆を初めて試作した大野徳三郎とも、明治の文人・内田魯庵とも言われるが、いずれも確証はない。しかしそのネーミングは、この筆記具の本質をよく言い当てていた。インクを補充すればいつまでも書き続けられるペン。手入れをすればいつまでも使い続けられるペン——。

中屋万年筆の社長中田俊也氏は、万年筆の特質を「経年美化」という言葉で表現する。長く使う中で、ペン先が使い手の筆圧や書き癖に馴染み、その人だけの一本に育っていく。折に触れてメンテナンスを施すことで、使いやすさはより増していく。ペン軸の色合いも時とともに味わいを深めていく。それが万年筆の大きな魅力なのだ。

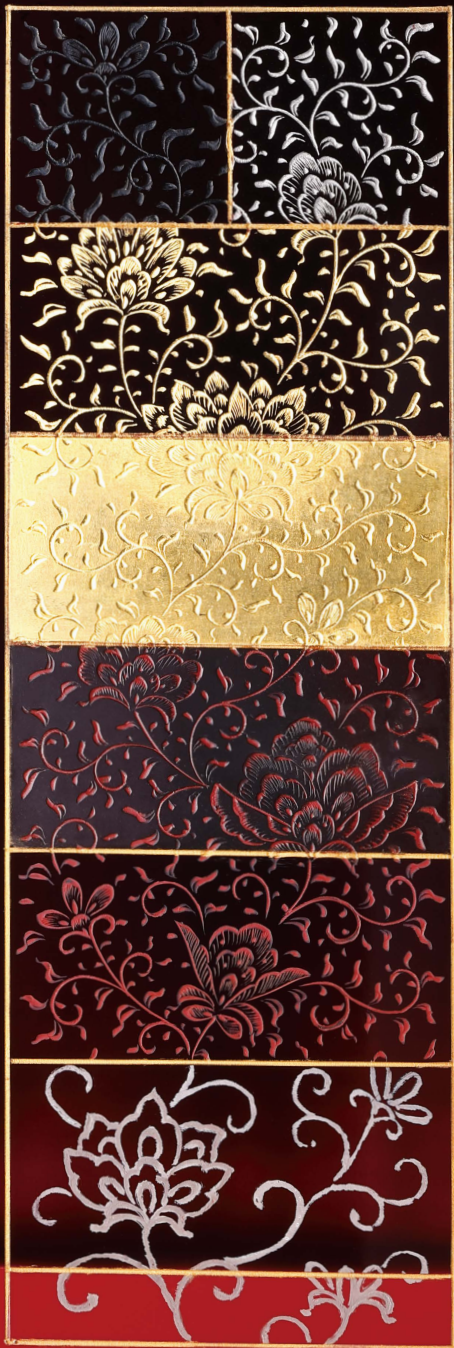
「長く使うほど使いやすくなり、見た目にも美しくなっていくのが理想の万年筆です。道具は不具合があった時には、修理をすれば長く使い続けられ

時を経るごとに  
使いやすくなり  
美しくなることが理想



漆を使った装飾技法の一つ「沈金」で仕上げたカスタムオーダーの万年筆。左の見本板は、沈金の作業の手順を示したもの。万年筆は、ペン先、ペン芯、首軸、鞘、胴軸から構成されている

④ 溜塗 宝相華沈金・沈プラチナ・沈黒



中屋万年筆

ます。しかし、修理とはマイナスをゼ口に戻す作業です。メンテナンスとカスタマイズによって、プラスの価値を生み出していきたい。そう私は考えています」

中田氏はそう話す。

中田氏が中屋万年筆を設立したのは1999年のことである。日本の三大万年筆メーカーの社に数えられる老舗プラチナ万年筆の社員だった頃だ。当時の社長であり父である中田俊弘氏に志を伝え、同社の前身にあたる中屋製作所の屋号を使う許可を得た。その志とは何だったのだろうか。

「たくさん製品をつくって問屋に卸していくのがプラチナ万年筆のビジネスモデルです。私がやりたかったのは、お客様一人ひとりに合ったカスタマイズに必要なのはカルテです。お客様の筆圧、ペンを持つ位置、ペンを持つ角度、利き手などをヒアリングし、その人だけのカルテをつくる。それが発注書になり、製作指示書になる。さらにそのデータの蓄積が、よりクオリティの高い万年筆をつくるためのデータベースになる」。私がめざしたのはそんなモデルです」

そうして中田氏は、プラチナ万年筆で働くデザイナーや職人の協力を得ながら、新しいビジネスを立ち上げたのだった。2009年、父・俊弘氏の逝

去にともなってプラチナ万年筆の三代目社長に就任したが、その後も中屋万年筆社長を兼任し、現在に至っている。

### 使い手の思いやアイデアを形にする

中屋万年筆の注文方法には、カスタムオーダーとデザインオーダーの二種類がある。前者はペン軸のタイプや色、太さなどを選んで注文する方法で、後者は一から製作していく方法だ。いずれも、詳細なカルテをもとに、最適なペン先を選び、筆圧などを微細に調整して提供する。

とくに人気があるのが、ペン軸に漆を用いた商品だ。漆を塗ることで見目が華やかになるだけでなく、強度や耐

久性が増し、使い込むほどに艶や色の深みが出る。「経年美化」の重要な要素の一つが漆だ。

以前は漆工芸の本場、石川県輪島市の工房に漆塗りを依頼していたが、2024年1月の震災で輪島が壊滅的な被害を受け、製作が難しくなった。すぐに職人を東京に招き、社員として働いてもらうことにした。現在は、プラチナ万年筆本社社屋の屋上に設けた工房で漆塗りの作業が行われている。その工程を担うのが、輪島で10年間漆塗りの腕を磨いてきた川口悠氏である。

「むらなく均等に塗らなければならぬこと。室内の温度や湿度を厳格に管理しなければならぬこと。その二点が漆塗りの難しさです。加えて万年筆は、食器などと比べて小さく、平らな部分がほとんどないので、作業はより難しいと言えます。どれだけ手がけてもまだまだだなと感じますね」

川口氏はそう説明する。複数回重ね塗りし、乾燥させたあとで表面を均一に研磨して仕上げる。一本の万年筆の塗りが完成するまで3カ月以上を要するという。さらに蒔絵などを施す場合は、専門の職人の手に委ねることになる。



個々のカルテを見ながら、砥石でペン先を丁寧に調整し、使い手が最も使いやすい形に仕上げている。正解のない地道な作業だ



右/注文の際に書いてもらうカルテ。この情報をもとに、一つひとつ異なる万年筆を仕上げていく  
中/ペン先とペン芯の合わせを専用の器具で調整する  
左/能登の震災後に輪島から東京へ拠点を移した川口悠氏。漆塗りを始めて10年以上になる





中屋万年筆は国産漆の保全や植栽活動にも熱心に取り組んでいる。漆掻きの技術を含む「伝統建築工匠の技・木造建造物を受け継ぐための伝統技術」がユネスコの無形文化遺産に登録されている岩手県二戸市と数年前にパートナー協定を結び、プラチナ万年筆と共同で漆の木の植林を行った。その林から産する漆を万年筆づくりに使う日もいずれ来そうだ。

ペン先は、プラチナ万年筆の工場で生産されているものを調達しているが、それをユーザーのカルテに合わせて調整するのは、現場のスタッフの仕事だ。本社オフィスで働く5人のメンバーの一人、柄崎由紀子氏は話す。

「万年筆をカスタマイズするということは、お客様の思いやアイデアを形にするということです。お客様が思い描く万年筆のイメージをしっかりとリアリングし、そのイメージどおりの万年筆を職人たちと一緒につくってお客様にお届けすることが私たちの仕事です。」



多様なタイプのペン軸。  
カスタムオーダーの場合は、既存のラインアップの中から好みのものを選ぶ。  
一方、ペン軸を一からつくるのがデザインオーダーだ

筆を買い求める人は多い。

「ものとの人の関係が変わってきていると感じます。長く使えるもの、自分だけのものを身近なところに置いておきたいという気持ち以前よりも強まっているのではないのでしょうか」

そう中田氏は語る。また、デジタル時代だからこそ、あえて手書きや肉筆にこだわりたいと考える人も増えているのではないかと。

「中屋の万年筆をお買い求めくださったある作家さんが、10年ほど前に癌で他界されました。その作家さんが亡くなる前に書いた手紙を読ませていただく機会があったんです。私たちがお届けした万年筆で、ブルーブラックのインクで書かれた最後の肉筆です。それを見て、私は涙がとまりませんでした。最後に自分の手で自分の文字を残したいと考え、中屋の万年筆を手にとってくださった。そう考えると、胸がいつぱいになりました」

自分の言葉を自分の字で残したい。自分の思いを肉筆で届けたい……。デジタル技術がどれだけ進化しても、そう考える人は必ずいるはずだ。万年筆は、そんな人々の思いにこれからも寄り添い続けていくのだろう。

## 作家が万年筆で残した最後の手書きの文字

でき上がった万年筆を手にとって喜んでいただけることが、私たちにとって大きな喜びとなります」  
オーダー数が年々増え、海外からの引き合いも盛んになっていることがうれしいと柄崎氏は言う。使い手の「一生の友」となる一本を、これからもたくさんの人に届けていきたい。それが柄崎氏の思いだ。

デジタル全盛の時代となり、文章はパソコンやスマートフォンで入力することが普通になった。人々が手書きの文字を書く機会は年々減っている。それでも、決して安価とは言えない万年

自分の言葉を  
肉筆で残したい  
そんな思いに  
寄り添い続ける



右/ペン先は「超極細」から「極太」までの8種類があるほか、楽譜を書く際に使う「ミュージック」という仕様もある左/アクションで「転がり止め」と呼ばれるアクセサリーをつけることもできる

あと一歩——。  
その悔しさを  
モチベーションに  
頂点をめざす



HITACHI Softball club,  
HITACHI  
Sundiva  
Interview

# Natsumi Fujimori



イチロー氏を超える  
驚異の打率

女子ソフトボールの国内最上位リーグ「Jリーグ (Japan Diamond Softball League)」。藤森捺未選手は2024年シーズンで、東地区の最高殊勲選手、首位打者賞、ベストナインの3冠を獲得した。打率は4割7分6厘。これはリーグの全選手中トップであり、他に打点20、本塁打7本も記録している。

## 藤森捺未

レギュラーに定着した年に

チームをけん引する活躍を見せ

地区優勝に大きく貢献した

日立サンディーバの藤森捺未選手。

しかし全国優勝という夢には届かなかつた。

次なる頂点をめざす戦いはもう始まっている。

日立サンディーバに所属して3年目の2024年は、自身にとつて最高のシーズンとなった。ただ一つ、チームが優勝を逃したことを除いては――。

日立ソリューションズの一員であり、日立グループのソフトボールチーム「日立サンディーバ」の1番バッターとして、昨年から全試合に出場している藤森選手。左打ちの1番打者でポジションがライトと聞けば、あのイチロー氏を想起せずにはられない。しかし

ふじもり・なつみ  
徳島商業高校、園田学園女子大学を経て、2022年に日立製作所に入社。日立ソリューションズ・ITプラットフォーム事業部に出向となる。24年シーズンにレギュラーメンバーに定着し、好成績を残す。右投左打。

イチロー氏が記録した最高打率は、オリックス・バファローズ在籍時の3割8分7厘である。野球とソフトボールという競技の違いがあるとはいえ、また日本のプロ野球や米メジャーリーグとは年間の試合数が大きく異なるとはいえ、あの天才バッターもなし得なかつた4割台という数字を達成したことには驚く他ない。素晴らしい成績を残すことができたのには理由がある。藤森選手は話す。

「23年シーズンが終わってから中



軸を打っていた選手が3人も抜けてしまい、周囲からも「日立は大丈夫かな」という声が寄せられていました。もちろん私たちも不安でした。その不安を払拭するため、私自身がチームに貢献したい。何よりもバッティングで貢献したい。そう考えて、オフシーズンのトレーニングに打ち込みました」

筋力をつけ、体幹を鍛え、速い球に押し負けない身体をつくる。その目標を持ってつらいウエイトトレーニングに取り組んだ結果の首位打者賞だった。

もちろん、強い思いを持っていたのは藤森選手だけではなかった。JDリーグは、計16の実業チームを東地区・西地区それぞれ8チームに分け、各チーム年間29試合を戦う仕組みになっている。24年、日立サンデーバはこのリーグで東地区初優勝を果たした。

「うれしかったのは、ホームランバッターが3人も抜けたのに、年間の得点で23年を上回ったことで

した。全メンバーが、打って勝つ。ことにこだわった結果の地区優勝だったと思います」

地区1位となったチームは、プレーオフを勝ち残ったチームと戦い、勝てば全国優勝を決める決勝戦に進むことができる。

日立サンデーバは、3大会連続でオリンピックに出場している上野由岐子選手を擁するビツクカメラ高崎ビークイーンを3対1でくだし、トヨタレッドテリアーズとの東西頂上対決に臨んだ。結果は2対1。わずか1点差での悔しい敗退だった。

### 自由でのびのびとした チームカラーに惹かれて

小学校の時に少年野球チームに入り、高校でソフトボールを始め、高校卒業後、ソフトボールの名門・園田学園女子大学の女子ソフトボール部に入部し、4年次にキャプテンとしてチームを全国優勝に導いた。多くの企業チームの目にとまり、数々のオフアワーが来たが、選んだのは日立サンデーバだった。試合を見て、「ソフトボールらしくないソフトボールの



HITACHI Softball club,  
HITACHI Sundiva  
Natsumi Fujimori

スタイル」に魅力を感じたことが1番の理由だったという。

「私が知っているのは、ランナーが出塁したら、バントで送り、ヒットエンドランを進めて、スクイズで1点を取る堅実なスタイルのソフトボールでした。

でも日立の選手は、ランナーがいなくても、どんどんバットを振ってヒットやホームランを狙っていました。その攻撃的なスタイルにとても心を惹かれました」

もう1つの理由は「プレーする様子がとても楽しそうだったこと」だ。監督の指示待ちではなく、選手一人ひとりが自ら考え、個性を自由に表現しのびのびと動く。こういうチームで自分もプレーしてみたいと思ったと振り返る。

練習を見ていると、「自由のびのび」というのが、まさにこのチームのカラーであることがよく分かる。練習中のグラウンドでは、いつも音楽が流れている。音楽を流す方針を決めたのも、曲を選ぶのも選手である。選曲担当は背番号順に持ち回りになっていて、曲の種類によって誰が選曲したかが分かるという。「それぞれの選

手の好みや味が出るのが楽しい」と藤森選手は言う。

練習中に雰囲気が悪くなる場面もあるが、そんな時には選手一人ひとりが雰囲気を変える努力をする。「常に前向きな気持ちでプレーしたい」というマインドが行き渡っているから、試合で劣勢になった時にも決して下を向くことはない。それもまたこのチームの強さの1つの要因なのだろう。

### 3大会を制して 真の日本一に

昨年まで副キャプテンを2年間務めた。チームメンバーに伝える言葉に説得力を持たせるためには、自分が常にいいプレーをしているければならない。そんなことをいつも心がけてきたという。とはいえ、自分の言葉とプレーだけでチームを引っ張ろうとしてきたわけではない。キャプテンや仲間たちと協力し、時に支え、時に支えられることで自分の役割を果たすことができた2年間だった。今年から副キャプテンは後輩に譲るが、この2年間の経験を活かして、リーダーたちをバックアップしていきたいと話す。

選手はみな練習用グラウンドか



ら徒歩10分ほどのところにある寮で暮らしている。通常は朝8時半から全体練習がスタートし、15時くらいに終わる。その後は、各人が自分の課題に応じて自主トレーニングに打ち込む時間となる。18時の夕食をもって、1日の活動は終了する。

4日に1日のペースでやってくるオフの日には、ひたすらリラックスクスすることを心がけている。映像配信で韓国のドラマを見ること、チームの仲間とカフェに行ったり、ランチを食べたりすることが一番の楽しみだという。

日立ソリューションズへの出社は月に2、3回程度で、生活のほとんどの時間をソフトボールに費やすことができる。その環境を与えられていることに心から感謝していると藤森選手は話す。

「会社の皆さんの支えがあってこそ成り立っているチームです。私たちにできるのは、全力でいき

いきとプレーする姿を皆さんに見せして、元気になっていただくとことだと思っています」

2024年シーズンの決勝戦。負けたことはもちろん悔しかったが、楽しい経験でもあったと藤森選手は言う。もしあと一勝できていたら、もっともっと楽しかったはず――。その思いが、選手一人ひとりのモチベーションになっているのだ、と。

JDリーグ、全日本総合選手権大会、国民スポーツ大会。これが現在の日本の女子ソフトボールの3大会である。そのすべてで優勝し、真の日本一になることが25年の日立サンディーバの目標だ。頂点をめざすチャレンジが、今年も続いていく。



## HITACHI Sundiva

日立サンディーバ

1985年創部。2000年にリーグ1部初優勝、国民体育大会優勝の2冠を達成。現在は本拠地を神奈川県横浜市に置き、日本一をめざしてチーム強化に取り組んでいる。

試合結果や選手情報は公式サイトでチェック！



インクルーシブな  
未来を  
創造する

Vol.1

誰もがイキイキと輝ける社会の実現に向けた日立ソリューションズのインクルーシブな取り組みを紹介する本連載。初回は仕事と介護の両立をめざす社内プロジェクトを紹介する。その概要と見据える未来をビジネスケアラー支援の第一人者である酒井穰氏とプロジェクトリーダーを務める経営戦略統括本部エグゼクティブエバンジェリストの伊藤直子が語った。



酒井 穰  
Joe Sakai

株式会社  
チェンジウェアグループ  
取締役

商社やオランダの精密機器メーカー等に勤務後、2016年リクシスを創業、2024年チェンジウェアと経営統合し現職。介護関連の有識者として各メディアで活躍中。「ビジネスケアラー 働きながら親の介護をする人たち」(ディスカヴァー・トゥエンティワン)他、著書多数。



伊藤 直子  
Naoko Ito

日立ソリューションズ  
経営戦略統括本部  
エグゼクティブエバンジェリスト  
事業戦略本部 担当本部長  
人事総務本部 本部長

ソフトウェア製品開発、ネットワーク・セキュリティのSEを経て、2015年から働き方改革のプロジェクトに参加。ITを用いた企業の働き方改革支援事業にも従事する。2023年より「介護も!仕事も!プロジェクト」を主導。

日立ソリューションズが介護の社会課題に取り組む

## 全社員投票で

### 「仕事と介護の両立」が テーマに選ばれる

伊藤 酒井さんには、2023年の「介護も！仕事も！プロジェクト」の立ち上げ以来、いろいろとお付き合いいただいております。

酒井 確か、私の本を読んでもうたことがきっかけでしたね。

伊藤 はい。日立ソリューションズは、2022年度に中期経営計画の重点方針として、SX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）を掲げました。その具体的な取り組みテーマをアイデアソンとして社員に募ったところ48件のアイデアが出され、全社員投票の結果、最優秀テーマに選ばれたのが「仕事と介護の両立」でした。

翌23年度に私がリーダーとなり、経営戦略部門と人事部門との合同チームでこのプロジェクトを立ち上げたのですが、何から手をつけていいか分からない。慌てて本を買ったうちの1冊が、酒井さんの『ビジネスケアラー 働きながら親の介護をする人たち』、親を介護するビジネスパーソンの本でした。その内容がすごく腑に落ちたんです。

酒井 ありがとうございます。

伊藤 社員投票でこのテーマが選ばれ

たのは、気づきがあったからだと思います。介護という社会課題を、みんな頭では理解しつつもあまり意識していなかった。それがテーマとして提示されて改めて、取り組むべきものだと感じられたのではないのでしょうか。

### 今や、仕事と介護の 両立支援は 企業の義務に

酒井 周知のように、今年から団塊の世代が後期高齢者になり、要介護認定者数が増えるといわれています。それにとまってビジネスケアラーが増加することは明白です。何らかの対策を講じなければ、介護離職の増加や生産性の低下から、大企業では年間6・2億円の利益が失われると試算されています。そこで、厚生労働省は育児・介護休業法を改正して、研修や相談窓口の設置などを義務化しました。仕事と



介護の両立支援が、企業の義務になったのです。それでもまだ自分事と考えない人は多いのです。

しかしながら日立ソリューションズをはじめ日立グループは、義務化される前から取り組みを開始していますね。伊藤 はい、以前からグループ全体で、介護に関する管理職向け研修などを実施しています。

酒井 日本企業としては、トップクラスの早さです。経営リスクに対する感度が高いのだと思います。

### 1回だけで理解を得る 魔法の仕掛けはない だから繰り返し訴える

伊藤 私自身は手探りでした。

プロジェクトは、目的とありたい姿の設定から始めました。まずは目的をチームでディスカッションし、ビジネスケアラーとネクストケアラー（数年後に介護をする可能性のある人）が安心して働ける環境をつくること、その

“ 介護を機に自分らしい働き方を考えてほしいですね ”

ために全社員が両立リテラシーを持って相互支援できる体制をつくることと決めました。ありがたい姿は、会社が社内状況を把握していて、全社員が介護に対する正しい知識とポジティブな意識を持ち、それぞれの状況をみんなでシェアしている姿です。実現のために、社内の意識調査としてチェンジワークグループの両立支援プログラム「LCAT」を導入しました。

**酒井** 社員の皆さんにアンケートに答えていただき、回答から一人ひとりの介護リスクや介護への備えを分析して、それに応じたメルマガやEラーニングを提供するという仕組みです。

**伊藤** 並行して、リテラシーの向上のために酒井さんに講演していただいたり、日立グループで提供しているEラーニング研修を全員に受けてもらったりもしています。

意識を変えるという点では、プロジェクト開始後すぐに、社内でのオンライントークライブを始めました。初回にこのテーマの発案者と私が出演し、プロジェクトの目的や経緯などを話したところ、視聴者が約230人に上り、実名が出るにもかかわらず様々な意見や体験談がチャットに書き込まれました。改めて介護はみんなの関心事であり、気軽に話せる場が求められていると感じ、この方針でプロジェクトを進



めていいのだと確信を得ることができました。以降、2カ月に1回のペースでトークライブを開催しています。

他にも、チームメンバーの介護体験をマンガコラムにするなど、いくつもの取り組みを展開しています。

**酒井** その点にも感心させられます。伝えたいコンテンツがあつたら、受け手が飽きないように形を変えつつ、何度も繰り返し伝えている。単発の研修で何とかなると考える企業が多いのですが、そんな魔法の仕掛けはありません。甘い見積もりをしないのも御社の優れたところです。

**伊藤** 当社はこれまでも働き方改革や女性活躍推進の取り組みをしてきました。その中で、1回だけでは伝わらないと分かりましたし、何回も言つてこそ、会社が本気で取り組んでいると社員に理解してもらえると感じていました。私自身、プロジェクトを通して、介護はポジティブに捉えることができるものだと学びました。

## 知識を持つことで 両立の悩みの 大半が解決できる

**酒井** 介護はもちろん大変なこともありますが、知識を身につけるだけで、難なくこなせることも結構多いのです。なぜなら、日本には素晴らしい福祉制度があるから。極端に言うと、家族が全く関与しなくても地域包括支援センターが介護のプロを手配してくれ、配食サービスや家事代行サービスを使えば生活がまわることも多い。だから家族はすべてを自力でしようとせず、できる範囲で関わるだけでいいのです。ところが多くの方が、どんな支援や商品があるのか分からず、自分でやらなくてはいけないと思っている。だからネガティブに捉えてしまうのです。

**伊藤** 私たちは介護保険料を払っていますから、地域包括支援センターやケアマネジャーのサービスを受ける権利があり、それを受けることのできる楽になる。それをきちんと分かっている人は、それほど多くありませんね。

**酒井** みんな、プロに頼ることに罪悪感も抱いています。でも、慣れない息子におむつ交換をされるのと、プロに手早くされるのでは、親御さんはどちらが楽でしょうか。

“失敗もすべて学びになる。臆せず走り続けます”



ある男性は、親孝行のつもりで仕事をしながら車椅子生活のお母さんの介護をがんばり、ついに倒れてしまいました。その後息子さんに代わってケアを任された介護福祉士が、お母さんが好きな歌手のコンサートに行きたがっていることに気づいた。お母さんは、一生懸命介護してくれている息子に遠慮して、言い出せなかつたのです。その後、介護福祉士が車椅子利用者向け制度の活用などコンサートに行けるよう支援してくれたため、お母さんは元気にコンサートを満喫したそうです。身内が介護することが、必ずしも介護者、被介護者双方の満足につながるには限らないのです。

### 介護ですべきは ハッピーを増やすことと 自分の方針を固めること

伊藤 介護における家族の役割は、介護作業そのものではなく、介護の体制



を整えること。そして親子のコミュニケーションで親のハッピーを増やすこと。そう考えると、プロに任せる罪悪感はなくなくなり、すべきことがクリアになり、ポジティブに介護に臨めます。もう1つ、考え方の順序を変えることも両立には必須ですね。

酒井 その通りです。多くの場合、介護が始まると、介護にどう時間を割くのか、介護中心に考えます。でもまず自分がどう働いていきたいかをまずはっきりさせ、そのためにどう資源やサービスをを使うかを考えることが大事です。

伊藤 私たちのプロジェクトでも、部下に介護が発生した上司には、「休んでいいよ」ではなく部下の意思で働き方の方針を決めさせてほしいと伝えていきます。それを社内で共有することで、調整しやすく、理解も得やすくなる。それで仕事への影響がゼロになるとはいえませんが、少なくとも介護のために仕方なく会社を辞めるという事態は避けられると考えています。

### 社会のために、 誰もが幸せに 働ける会社になる

伊藤 今後ますますビジネススクエアラーが増えます。まずは当社の社員が、仕事と介護を難なく両立できるように

なり、それを外に発信していきたい。当社のやり方をヒントに他の企業も取り組めば、みんなハッピーに働ける社会になる。それが私の最大の目標です。女性が産休・育休を取って仕事を続けることが当たり前になっているように、介護もきつとできるはずですよ。

酒井 「助けられる技術」の育成にも取り組んでほしいですね。自分はこういう働き方をしたいからこういう制度を使わせてほしいと、必要な支援をきちんと求めていく力です。

伊藤 確かに、介護は人それぞれなので、訴えなければ両立しやすい環境はつくれません。そういうマインドも研修などを通して醸成していきたいですね。

日本は仕事と介護の両立に関して、世界の最先端を走っています。その中で、当社の取り組みはすべてが学びになるはずですよ。失敗も成功もすべて経験として世界の役に立つ。だから失敗はない。みんながハッピーに働ける社会にするために、臆せず走り続けます。酒井 いずれ他の先進国も介護問題に直面します。仕事と介護の両立という課題を解決できれば、そのノウハウは世界で売れる。日本は今、ものすごく大きいビジネスを立ち上げつつあるのです。日立ソリューションズはその先頭を切っています。今後の取り組みに期待しています。



日立ソリューションズのSXプロジェクトの一環として、協創で未来を創るオープンなコミュニティ「ハロみん」がスタート。すでに3000人以上の社外の方々と繋がりが新たに生まれていきます。コミュニティづくりの現場を担う4人に話を聞きました。

## コミュニティづくりが始動 社外3000人超と 繋がる

日立ソリューションズは今、新しい社会価値を創出する企業への変革をめざして様々な取り組みを進めています。それが、2022年にスタートしたSX\*1プロジェクトです。ボトムアップの議論を通じて企業理念とビジョン、大切にしている価値を再定義した上で、多方面の活動が本格化しています。

その1つが、「ハロみん」と呼ばれるオープンなコミュニティづくり。「サステナブルな未来は、協創でつくる」という想いを込めた日立ソリューションズのキーメッセージ「ハ

ハロみんへの思い

協創で未来を創っていく

## 社会価値の創出をめざす オープンなコミュニティづくり イベントや企業間活動などで 学びと繋がりを獲得する

ロー、みんなのSX。」にもなっています。「ハロみん」は「ハロー、みんなの○○」からつくった言葉で、○○にはみんなの思うサステナブルな社会を示す言葉が入ります。様々な社会課題に取り組みコミュニティであることを思いに込めています。

「社会価値の創出や社会課題の解決は、1社でできることではありません。また、イノベーションを起こすには、企業や組織同士のコラボレーションが大切です。そのためには、これまで以上の多くの企業や組織、変革にチャレンジする人たちと繋がる必要があります。その母集団を形成するために、ハロみんを立ち上げました」と話すのはコミュニティオーナーの藤井千絵です。

「社内外を問わず、熱意を持つ人

たちや企業・組織のコラボレーションによって、ワクワクする未来を実現する。そのための場がハロみんです」（藤井）

ハロみんの活動は24年4月に始まりました。ハロみんが重視するのは4つの体験。「探索する」「繋がる」「深める」「創る」です。それぞれの体験が相互に関連し合いながら、コミュニティを成長へと導きます。まだ1年足らずの活動ですが、当社は3000人を超える社外の方々と繋がることができました。

## 技術のグローバル トレンドと セキュリティ分野のイベント

1年目の中心テーマは「探索す

る」と「繋がる」です。具体的には3つの活動を推進しました。

第1に、先進技術を切り口にした「GLOBAL TRENDS NOW」というイベントと仲間づくりです。

「米開催の世界最大級のテック見本市『CES 2025』を視察した



竹谷 未希人  
Mikito Takeya

日立ソリューションズ  
ハロみん 運営事務局  
コミュニティマネージャー



石橋 奈津  
Natsu Ishibashi

日立ソリューションズ  
ハロみん 運営事務局  
コミュニティマネージャー



後藤 桃香  
Momoka Goto

日立ソリューションズ  
ハロみん 運営事務局  
コミュニティマネージャー



藤井 千絵  
Chie Fujii

日立ソリューションズ  
ハロみん 運営事務局  
コミュニティオーナー

当社シリコンバレー拠点の社員がオンライン参加し、東京の会場に集まった皆さんに情報を伝え、双方向のコミュニケーションを行いました。他にも、世界的なカンファレンスを取り上げ同じスタイルのイベントを開催しました。勉強会で終わるのではなく、交流会も行い議論を深めています」と石橋奈津は説明します。

これらリアルイベントの参加者は1回につき数十人程度。普段はそれぞれの企業で、DXや新規ビジネスづくりなどに取り組む人たちの姿が多くみられました。この他、先端技術のオンラインイベントでは数百人規模の参加者がありました。こうした場を通じて繋がった人たちとは、その後もSlack上で情報をやり取りしています。石橋は「シリコンバレーだけでなく、他の海外拠点との連携強化も図りつつ、今後はテーマの幅を広げていきたい」と話します。

第2に、セキュリティ分野での取り組みがあります。セキュリティの人財育成に特化したイベント、生成AIのガバナンスやセキュリティ対策に着目したイベントなどを実施しました。

「いくつかのイベントをきっかけに、ITや事業創出に関わる方々と繋

がることができました。加えて、若手層を意識したキャリアイベントを開催しました。当社のセキュリティ専門家も参加して技術的なことだけでなく、仕事の魅力などについても話してもらいました。当イベントでは学生の方にも参加いただきました」（後藤桃香）

### 多くの学びを得た 丸井グループとの コラボイベント

第3に、企業間のコラボレーションです。「世の中の他の人たちは、どうやってコミュニティづくりを行

っているのだろう」という素朴な疑問が出発点でした。

「きっかけは偶然ですが、小売や金融などのビジネスを展開する丸井グループとの接点があったことです。丸井グループはSX先進企業。その取り組みを以前、当社で紹介してもらったことがあったのです。その縁で、『一緒に社会価値づくりに繋がる活動をしましょう』という話がまとまりました。こうしてリアルとオンラインを組み合わせたイベントを開催し、百人規模の参加がありました」と竹谷未希人は振り返ります。丸井グループはコミュニティづくりの活動にも積極的です。両社のコ

ラボイベントでは互いの経験やノウハウを企画運営に活かしていく上で、多くの対話が必要でしたが、それもまた学びの1つ。今後のコミュニティづくり、あるいは企業間の繋がりを強化していく上で、様々なヒントをもらうことができました。

「丸井グループのイニシアティブ\*2の方々とは今もよく情報交換をしています。こうした繋がりを大事に育てていきたいですね」と竹谷。全く異なる業種業態の企業同士だけに、刺激し合える場面は多いようです。

ハロミンの1年目は、「探索する」や「繋がる」を中心とした活動を行いました。2年目の25年度は、ワークシヨップなどを通じて「深める」と「創る」にも積極的に取り組む予定です。SXを軸に、先進技術、DEI、人的資本経営、そして当社の注力事業など様々なテーマでステークホルダーの皆様との対話を深め、協創を通じてワクワクする未来を創っていきたくと考えています。



「ハロミン」ではみんなより気軽に、より深く繋がれるよう、無料のオンラインチャットルームをご用意しています。ぜひご参加ください。



「ハロミン」の詳細は  
こちらからご覧いただけます。



田中 秀治

# Z世代をターゲットにした 体験型のリアル店舗が話題

米

国の市場ではコロナ禍により過剰貯蓄となっていました。近年は個人消費支出が好調です。インフレ率は低下し、FRBによる利下げ効果もあって購買意欲が高まっています。さらに、トランプ大統領の関税政策の影響を受け、一時的な需要拡大が予想されている他、移民制限施策による労働者不足が深刻化する懸念が出てきました。

そのような市場環境のなか、全米小売業協会(NRF: National Retail Federation)主催の「NRF 2025: Retail's Big Show」(以下、NRF)が、2025年1月11日から4日間にわたってニューヨークのジェイコブ・ジャヴィッツ・コンベンション・センターで開催されました。NRFは小売り系世界最大級のカンファレンスで、例年100カ国以上から4万人以上が参加します。小売業者をもてなすためのカンファレンスとして、小売業者と非小売業者で参加チケット代に大きな差があり、小売業者に訴求したいテクノロジー企業によるスポンサーシップで運営費用の一部が賄われています。会場内には体験できる展示物が並び、全身をスキャンしてジャストサイズの洋服を提案するAIなどの他、ロボットを使ったポテトフライを提供するデモブースもユ



写真1: 80年代のダイナーをほうふつさせるような店内装飾と音楽が流れるRaising Cane's Chicken Fingers (チキン料理のファストフード店)

ニークで印象に残りました。このブースでは、タッチパネルで注文すると自動でロボットがポテトフライを揚げてくれます。味付けは人間のスタッフがを行い、完成したら専用ロッカーへ。注文者はアプリで完成の通知を受け取るとロッカーからポテトフライを取り出すことができ、従業員不足に対応したソリューションとなっています。

話題を集める生成AIはバックラッシュに懸念

**今** 年のキーワードは「AI利用による効率向上とリアル店舗での体験」で、次の4つがトレンドとなりました。

- ① リテールにおけるAIの活用
- ② リアル店舗におけるデジタル体験
- ③ Z世代をターゲットとしたリアルな店舗体験
- ④ リテールメディアとデータ連携

まず、①リテールにおけるAIの活用については、関連する展示ならびにセッションで社内向け、顧客向け双方のAIが紹介されていました。その1つが店頭作業用のハンディターミ

ナル端末にAIエージェントを搭載したモデルです。これを使えば経験が浅い店員でもAIエージェントと作業を実施でき、人によるオンボーディングが必要なくなるため、人手不足に貢献します。また、ある化粧品メーカーは、プロダクトデジタルツインという概念を提唱し、二次元コードから製品情報や使い方をさらにへアカラーで染めた際のイメージをアプリで入手できるプラットフォームを発表しました。

米国ではすでに小売企業の40%がAIを導入し、2026年には80%以上に達する見込み\*で、各社ともROI（投資収益率・収益成長、コスト削減、顧客満足度）に対する意識が強まっています。ある調査会社のCEOは、消費者がAIに抵抗感を覚えるバックラッシュのリスクを指摘していました。生成AIは最も注目されるテクノロジーではあるのですが、AIに対して雇用の創出よりも雇用の喪失やディープフェイクなどのデメリットの方が大きいと感じる人や、企業ブランドのリスク、AIを使うことがあたりまえになっているためマーケティングとして大きなアドバンテージにならない、と話していました。

## 無人店舗の導入コスト低減にRFIDを活用

**次**に②の店舗におけるデジタル体験については、ユニファイドコマースがキーワードになっています。実店舗やオンラインショップなど顧客接点を増やすオムニチャネル化がひところ流行しましたが、ユニファイドコマースではチャネルごとに分かれていたアカウントを統合。オンラインの購買履歴を店頭でのマーケティングに活かすなど、一人ひとりに最適な購買体験を提供し、ロイヤルティの向上をめざすことができます。

また、アマゾンの無人店舗ソリューション「Just Walk Out」のデモブースも注目されていました。従来は大量のカメラで万引き防止を実現していましたが、ここでは商品にRFIDを貼付して管理することでコストの低減が図られていました。



田中秀治

Hideharu Tanaka

Hitachi Solutions America  
Business Development Specialist  
Business Development and Alliance  
Group (BDAG)

日立ソリューションズ入社後、サービス事業開発、グローバル情報通信基盤更改案件などのプロジェクトを担当。2018年より、海外アライアンス事業における事業開発を担い、2021年よりシリコンバレーに赴任。スタートアップ協業、日系企業との新規事業共創活動に従事。2023年7月よりシリコンバレーのサマテオオフィス責任者。



写真2：米国の玩具ブランドFAOシュワルツが、ぬいぐるみブランドのジェリーキャット・ロンドンと提携し、最新「フードメニュー」を販売

## 消費の中心はデジタルネイティブのZ世代

**い**ま米国の小売業で最も盛り上がりつつあるのが、③のZ世代をターゲットとしたリアルな店舗体験です。

デジタルネイティブのZ世代はテクノロジーとの親和性が高く、従来の消費者行動とは異なる傾向があります。彼らは興味があるものに対する購買に意欲的で、ソーシャルメディアやインフルエンサーの影響を受けやすい傾向にあるようです。彼らの顧客満足度を高めるにはパーソナライズおよびスムーズな買い物体験の実現と、高度化する要求に応えていくことが重要です。

そんなZ世代に支持されているお店の1つが1980年代のダイナーをイメージしたチキン料理のファストフード店です（写真1）。BGMも80年代の音楽で、独特のノスタルジックな体験ができるとして評判を集めています。彼らは自分たちが実際に経験していないにもかかわらず、この時代を懐かしく感じるようです。これは「アネモイア」と呼ばれる現象で今後も拡大していくと考えられています。また、食べ物モチーフにしたぬいぐるみ店は、ピザ店やハンバーガー店のようなスタイルで注文を受け、本物の食べ物のごとくぬいぐるみを包むラッピングサービスが話題です。自らの体験をSNSで発信するために、連日行列ができるほどの人気です（写真2）。物質的なものよりも体験やサービスに価値を感じるZ世代ほど、こうした「体験型の消費」を好む傾向が強いといえます。

最後に、④リールメディアとデータ連携は日本企業の注目度も高いテーマではないでしょうか。リアル店舗は購買意欲の高い顧客が集まる場であり、店頭広告媒体のリールメディアには大きな可能性があります。しかし、パーソナライズ広告に必要なデータ連携の仕組みが確立しておらず、十分に活用できていません。逆に言えば、新しい領域で、パーソナライズされた広告が実現できれば大きなビジネスチャンスになることは間違いないため、リールメディアは引き続きトレンドとして注目されると思います。

# プライベートレッスンにAIも参加！ ベストスコア更新をサポート



プロゴルファー

白戸 由香

しろと・ゆか/青森県南津軽郡出身。日立ソリューションズ所属プロ。日立ソフトウェアソフトボール部で活躍した後、1993年にプロゴルファーへと転向。2014年のレジェンズツアー「シブヤカップ」で初優勝を飾った。17年には「ふくやカップマダムオープン」と「シブヤカップ」で2勝を挙げ、レジェンズツアーの賞金女王にも輝いている。レジェンズツアー6勝。22年の「JLPGAレジェンズチャンピオンシップCHOFUカップ」でも4位の功績をあげた。

Adviser / Yuka Shiroto



武智さん  
ゴルフ歴6年  
(平均スコア85)

※雨天での撮影のため写真に雨粒などが映り込んでいる可能性があります。

対話型AIデバイス「バーディ・トーク」を活用する第2回は「様々なライに対応する」です。  
練習場では常に平らなところから打てますが、  
コースに行けばほとんどが傾斜地からのショットとなります。  
そこで武智さんがAIに質問し、回答を白戸プロが検証していきます。  
こうして出たショットごとのデータの蓄積で、AIを武智さんの  
優秀な専属キャディーに成長させようというのがシリーズを通してのテーマです。  
その模様を一緒にのぞいてみましょう。

## 傾斜からのショット、どうする？

武智さんのお悩み



対話型  
AIデバイス  
「バーディ・トーク」

生成AIの回答

A…大きめのクラブをや  
や短く持ち、傾斜なりに  
構えてコンパクトに打ち  
ましょう！



Q…左足上がりの  
ライではどう打てば？

【白戸プロのアドバイス】  
傾斜地からのショット  
トでは、フィニッシュ  
が崩れるようなスイ  
グではダメ。AIが言  
う通り、コンパクト  
に振るのが基本です。

## まず左足上がりのライから

【武智さんのお悩み】

左足上がり（アップヒル）の  
ライの場合、厳密にボールの  
位置を決めたことはないです。  
あまり左に置きすぎると、ボ  
ールが左に行きそうだな、と  
いう感じがするので中央に寄  
せることはしていたように思  
います……。

【白戸プロのアドバイス】

左足上がりのショットでは、  
武智さんが感じている通り、  
アップヒルのライでボールを  
左足寄りに置くとフックしや  
すくなります。それを予防す  
るためにはボールを右足寄り  
にセットし、ターゲットを右  
にセットすることが肝心です。  
まずは傾斜の度合いと残り  
距離をインプットして、ボ  
ールの位置と目標方向を決め  
てください。



傾斜の度合い



1



2

白戸プロの  
お手本ショット

短く握ってコン  
パクトなトップ①  
をつくれるからこ  
そ、安定したフィ  
ニッシュ②が完成  
する。傾斜地での  
は大振り禁物。

バーディ・トーク  
の機能



ラウンド中に音声で質問するだけで、AIが音声  
で回答する小型デバイス。状況に応じた打ち方  
などのアドバイスから、不調の対策、ルールな  
ど、その場で感じた疑問に対する答えをすぐに  
聞くことができます。

※一部、競技では使えない機能があるのでご注意ください

# 残る代表的な3種類のライへの対策

**【白戸プロの解説】** アップヒル、すなわち左足上がりのショット以外に、大きく分けると3種類のライが存在します。左足下がり（ダウンヒル）のライ、さらにはつま先上がりとはつま先下がりのライです。それぞれに対応法が違います。一つひとつ、見ていくことにしましょう。

## 左足下がり



左足下がりのライでは、右膝をより深く曲げ、肩は水平に近い形でアドレスします。重心配分は左6、右4で構えてください。



インパクトゾーンの手前が高くなっているため、ダフリやすくなっています。それを避けるためにも、クラブは通常よりも短く握ってください。



左足により多くの重心がかかっているため、インパクト後は体が左に流れます。無理に踏ん張ったりせず右足を飛球線方向に踏み出してください。

## つま先上がり



つま先上がりのライでは、体とボールの距離は近くなります。そのため、アドレス時の前傾角度は浅くなります。膝も伸び、直立姿勢に近づきます。



ボールと体の距離が狭まったことに対する対策は他にもあります。左足下がりと同様に、グリップエンドを余し、クラブを短く握ってください。



つま先上がりの場合、体に対してボールも高い位置にあるため、スイング軌道は通常よりフラットなものになります。

## つま先下がり



つま先下がりのライでは体とボールの距離が遠くなるため、クラウチング（前傾姿勢）をより強める必要があります。膝を曲げる角度も深くなります。



9番アイアンの距離でしたが、ライを確認して8番で打ちました。つま先下がりのライからは、大きめのクラブでコンパクトに打つことを心がけているからです。



つま先下がりからのショットでは、スイングプレーンが通常よりもアップライトになります。左手の動きも、シャドースイングで確認してください。



## 特集 ゴルフ界のSDGs

### 質の高い 教育をみんなに

「ゴルフの聖地」をめざす千葉縣市原市の取り組みが、注目を集めています。千葉県に在住在勤の女子プロゴルファーたちが、地元の小学生にスナッグゴルフを直接指導しているのです。公園でゴルフを思いっきり楽しみ、教室では給食と一緒に食べながらゴルフの楽しさ、面白さを共有します。市と教育委員会、プロゴルファー、学校が連携した持続的な試みをレポートします。

### ゴルフ場の数は 日本一

2024年の晩秋、平日の朝。千葉縣市原市のちはら台公園では、「スナッグゴルフ」に興じる小学生の歓声がとびかかっていました。子どもたちの手に握られていたのはプラスチックでできたゴルフの入門用具。これでテニスボールより少し小さいボールを打ち、ターゲットにボールがくつつけばホールアウトというルールです。



女子プロゴルファー(中央)の指導のもと、スナッグゴルフに興じた牧園小の児童たち(2024年11月27日 千葉・ちはら台公園 写真提供:清流舎)

市原市におけるこうした試みは、令和6年度だけで10回を数えます。それには32クラブ33カ所と日本一ゴルフ場を抱える自治体ならではの事情がありました。



8人の女子プロゴルファーたちと対面した牧園小の児童たち。すぐに打ち解け、ゴルフの面白さを堪能した(同)

人口約27万人の市原市に、年間約176万人ものゴルファーが来場。この際に支払われたゴルフ場利用税の7割が、市原市に地方交付税として入りました。その額は実に6億8350万円に上ります。

ふるさと納税でもゴルフボールの返礼品やゴルフ場利用券などが人気を博しており、今後もし原市に多くの収入をもたらす見込みです。

### 子どもにとっては 遠い存在

にもかかわらず、この日の講師役の女子プロゴルファーが投

げかけた「ゴルフをしたことがある人？」という問いに手を挙げたのは34人中3人。

市原市が憂慮しているのも、ゴルフが身近でない問題。ゴルフ場のコース管理にあたるスタッフの高齢化が急速に進行しており、深刻な人手不足が生じています。

子どもたちにとっても、ゴルフ場はあくまで「行ったことのない未知の場所」。クラブを握ったこともないゴルフというスポーツは、野球やサッカーよりも、はるかに遠い存在であり続けていたわけです。

こんな現状を前にして手をこまねいているわけにもいきません。すでに市内のゴルフ場では、高校生の職場見学バスツアーも実施。就職しているOBと交流を深め、仕事の内容など生の情報を提供しています。

小学生の頃からゴルフに接していれば、地元のゴルフ場に通う職住近接の生活を選択する若者も増えていくはず。そうなれば団塊の世代が後期高齢者となり、本格的な超高齢社会となる

「2025年問題」も恐るるに足らずです。

小出譲治市長自らが「ゴルフの聖地をめざす」と宣言し、教育委員会も授業の一環として40校全部でゴルフ体験の実施を確約している市原市。

すでに日本プロゴルフ協会、千葉県プロゴルフ会と千葉県女子プロゴルフ会とも連携協定を結んでおり、この日のスナッグ体験にはおなじみの白戸プロも講師として参加していました。市原市のサステナブルな取り組みにより「ゴルフの聖地」としての基盤は着実に固まりつつあります。



教室のモニターには女子プロゴルファーへの感謝のメッセージが

# Prowise Info

News & Topics

Keyword ▶ 生成AI

## 生成AIによる建設現場での書類作成、技術調査などを省力化するプロジェクトを開始

建設業界が人材不足と高齢化の課題に直面している中、北野建設株式会社（以下、北野建設）においても生産性向上と技能継承が急務となっています。こうした状況を背景に、北野建設と株式会社日立ソリューションズは、建設業界の生産性向上をめざすDX推進プロジェクトの戦略的パートナーとして協創を推進しています。北野建設に蓄積される情報（技術ノウハウ、報告書など）の活用に向けた、生成AI技術の適用について、実業務での検証を実施しました。

本プロジェクトでは、社内外に蓄積されたデータから技術や工法、規定、ヒヤリハット事例などの情報収集や

週次報告書の一部の自動作成を生成AIで行い、検証結果をフィードバックすることで、実用的なソリューションの構築をめざします。

当社は、本プロジェクトのコンセプトをJAPAN BUILD TOKYOで展示し、2025年春頃に建設業向けにソリューション提供を予定しています。また北野建設は、本ソリューションの全社採用を視野に入れており、社内蓄積データの有効活用をめざします。当社と北野建設は、建設テックによる業務の生産性向上など、魅力的で働きやすい現場への変革を推進していきます。

### Column

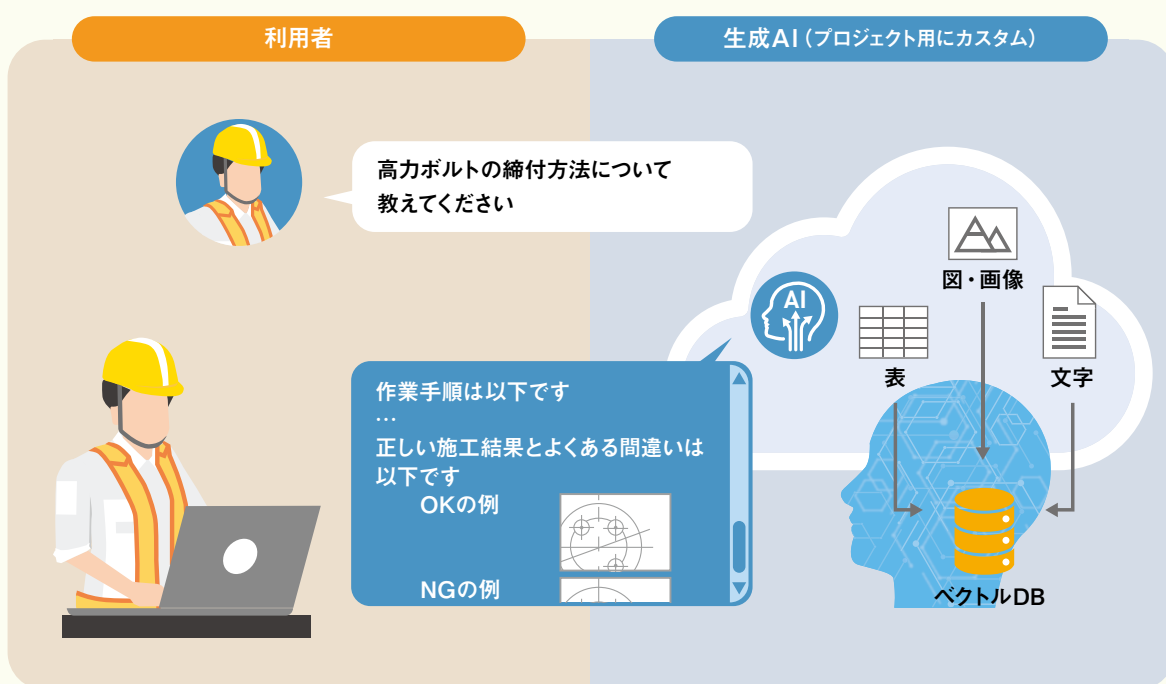
#### プロジェクト内容について

クラウド環境に作成したChatGPTとRAG<sup>\*1</sup>を活用し、国土交通省や北野建設の膨大な資料をベクトルDB<sup>\*2</sup>化させており、利用者はチャットボットと対話することで、有用な情報を収集できます。当社は、生成AIの回答精度向上と適用業務範囲の拡大をすすめ、2025年春頃のソリューション化をめざしています。

\*1 RAG (Retrieval-Augmented Generation)：検索拡張生成

\*2 情報をデータオブジェクトの数値表現であるベクトルとして保存するデータベース

### 今回のプロジェクトでの利用イメージ図



## ニュース&トピックス

日立ソリューションズの  
今を伝える  
情報コラム

Keyword ▶ セキュリティ

### クラウドのデータを自社鍵で暗号化する 「Fortanix Data Security Manager」を販売

現在、クラウドサービスを狙うサイバー攻撃は増加しており、機密データが流出する危険が高まっています。また海外企業のクラウドサービス利用は他国の法律などの影響を受ける可能性があり、企業は重要なデータを第三者から守る必要があります。

そんな中、株式会社日立ソリューションズは、Fortanix® Inc.と販売代理店契約を締結し、データの暗号化と暗号鍵の分散管理で、ハッキングや第三者のアクセスからクラウドの自社データを守る統合データセキュリティプラットフォーム「Fortanix Data Security Manager」を販売開始しました。

「Fortanix Data Security Manager」は、クラウドの企業データを暗号化し、暗号鍵をお客様が管理するサービスです。AWSやMicrosoft Azure、Google Cloud Platform、Salesforce、ServiceNowなどのデータを自社の暗号鍵で暗号化し、暗号鍵を分散管理することで、自社データへのハッキングや第三者のアクセスがあっても、データが閲覧できないようになります。

当社は2025年4月から提供する「鍵管理ソリューション for Google Workspace」など、今後も安全なクラウドサービスの活用を支援し、企業経営や社会のSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)に貢献します。

#### Data

■「Fortanix Data Security Manager」



Keyword ▶ 人的資本経営

### 日立がグループ公募制度にリシテア/人財マッチングを導入し 人的資本経営を加速

株式会社日立製作所(以下、日立)はグループ各社の人財の有効活用と適正配置を図るためにグループ公募制度を導入しています。ですが、これまでは年間800件以上の求人に対して、応募書類のチェックや応募者を管理する専用システムがなく、募集部門と応募者がメールで連絡していたため、選考状況を把握しづらいという課題がありました。

そこで日立は、株式会社日立ソリューションズの「リシテア/人財マッチング」を導入し、応募書類の受付から採用に至るまでの応募者との一連のやり取りをシステム上で行えるようにしました。求人が可視化され、適切

な人財をスムーズに選択できる環境が整い、人事部門だけではなく、募集部門、応募者のそれぞれの手間が軽減されて全体の効率化が図られました。

また、応募しやすい環境づくりが社員のキャリア自律の促進につながったことで、応募者数が25%増加(2023年度下期実績)。さらに、日立では、グループ公募制度だけではなく、社内副業制度にも「リシテア/人財マッチング」を採用しています。

当社は今後もHRテックを推進し、日立グループの未来をつくるジョブ型人財マネジメントとキャリア自律の促進に貢献していきます。

#### Data

■「人事総合ソリューション  
リシテア/人財マッチング導入事例  
(日立製作所)」



## Keyword ▶ 介護

### 仕事と介護の両立をめざし、ビジネスケアラーとともに働くことを考えるイベントを開催

日本では、団塊の世代が75歳以上になることで、人口の約5人に1人は後期高齢者になる「2025年問題」が注目されており、働きながら介護する「ビジネスケアラー（介護に従事しながら働く人）」の増加に伴う労働生産性の低下が、多くの企業の課題になると言われています。

株式会社日立ソリューションズは、ビジネスケアラーが安心して仕事を続けられる環境づくりに向けて、「仕事と介護の両立」を考える全社イベントを24年度も実施しました。

当社は介護をオープンに相談しあえる企業文化の醸成や、働き続けられ

る職場づくりをめざす活動を行っており、本イベントでは、ビジネスケアラー支援の第一人者で株式会社チェンジウェーブグループ 取締役 酒井穰氏の講演や、ビジネスケアラーの社員や役員、ビジネスケアラーの上司によるパネルディスカッションを通して、両立の課題やビジネスケアラーとともに働く人に求められるリテラシーについて理解を深めました。

今後も社員が安心して働き続けられる環境づくりに取り組み、企業と社会のSXを加速させ、誰もが幸せな社会の実現に貢献していきます。(株式会社日立ソリューションズ)

#### Data

■「日立ソリューションズのサステナビリティに対する取り組み」



#### Topic

介護への取り組みは22～25ページの対談でも詳しく紹介しています。

## Keyword ▶ 電子化対応

### 電子帳票配信サービス「Hi-PerBT モバイル帳票」がJIIMA認証「電子取引ソフト法的要件認証」を取得

「電子取引ソフト法的要件認証」とは、国税関係書類をコンピュータで作成し、電子的にやり取りする場合の取引情報の保存を行う市販ソフトウェア及びソフトウェアサービスが、改正電子帳簿保存法（以下、電帳法）第7条の要件\*を満たしていると公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（以下、JIIMA）が判断、認証する制度です。JIIMA認証は電子取引の取引情報を保存する際に必要とされる法的要件を満たしたことを担保する認証で、JIIMA認証を取得したソフトウェアやソフトウェアサービスを導入する企業は、電帳法への対応を個々にチェックする必要がありません。

このような中、株式会社日立ソリューションズ西日本が提供する電子帳票配信サービス「Hi-PerBT モバイル帳票」は、JIIMAが認証する「電子取引ソフト法的要件認証」を取得しました。

Hi-PerBT モバイル帳票は、取引関係書類や帳票を電子化・配信し、社内業務DXとバックオフィス業務の効率化を実現するプラットフォームです。配信帳票はクラウド上で最大10年の長期保存が可能で、過去の帳票の検索もできます。基幹システムとの連携で請求書などを取引先と円滑に連携し、電子配信で配送作業などの時間と、発送費、紙代、印字代などのコストを削減できます。(株式会社日立ソリューションズ西日本)

#### Data

■「Hi-PerBT モバイル帳票」



\* 電子取引の取引情報に係る電磁的記録の保存にあたっては、真実性や可視性を確保するための要件を満たす必要があります

## ニュース&トピックス

日立ソリューションズと  
日立ソリューションズのグループ会社の今を伝える  
情報コラム

Keyword ▶ 生成AI

### 社内で実績のある生成AI環境と活用ノウハウを 「AIプラス 生成AIソリューション」として販売開始

昨今、多くの企業が生成AIの活用検討や導入を進めていますが、「業務での活用方法が分からない」「安全性や生成AIの回答品質に疑問がある」など、導入に踏み切れない、有効活用しきれていないのが実情です。

株式会社日立ソリューションズ・クリエイトでは、社内の複数の部門で生成AIチャットボット導入を進めてきた知見と実績を活かし、生成AIを安全かつ容易に業務活用できる「AIプラス 生成AIソリューション」を販売開始しました。

本ソリューションは、様々なお客様に対して、安心してすぐに活用いただ

ける生成AIの環境(生成AIアシスタント)を提供。また、それだけではなく、基礎教育から課題整理、システム開発まで、状況に合わせて柔軟に対応可能な伴走型の各種支援サービスを通じて、お客様の課題解決に最適なソリューションを提供します。

日立ソリューションズ・クリエイトは今後も最新の生成AI技術を活かし、自社製品・サービスとの連携や協業パートナーとの協創、生成AI活用のユースケースを積み上げた業務特化型サービスの提供を進めていきます。(株式会社日立ソリューションズ・クリエイト)

Data

■「AIプラス 生成AIソリューション」



Keyword ▶ セキュリティ

### セキュリティプラットフォーム「Kinibi」によるセキュリティ開発支援を提供 車載機器やIoT機器の製品ライフサイクル全体で脅威・脆弱性対策を支援

近年、ネットワークに接続される組み込み機器が増えるにつれて、自動車、自動二輪車、建機・農機、工場装置などの組み込み機器に対しても情報セキュリティ対策が必要視されています。

株式会社日立ソリューションズ・テクノロジーのセキュリティソリューションは、組み込みシステム開発の経験を活かして、「企画」「開発」「運用」の製品ライフサイクルを通じてセキュリティ対策が求められるIoT製品の開発を支援しています。さらに、自動車、モバイル、IoTなどにおけるコネクテッドデバイス向け組み込み型セキュリ

ティソリューションのグローバルリーダーであるTrustonicと国内初の販売代理店契約を締結し、セキュリティプラットフォーム「Kinibi」によるセキュリティ開発支援を提供しています。日立ソリューションズ・テクノロジーは今後も、IoT製品のセキュリティ開発における課題解決や負担軽減策を提案し、セキュリティプラットフォームの提供やプロフェッショナルサービスを提供するとともに、より安心・安全で快適な社会の実現に貢献していきます。(株式会社日立ソリューションズ・テクノロジー)

Data

■「セキュリティソリューション」



## サンロッカーズ渋谷のホームゲームの公式戦で冠試合「日立ソリューションズ DAY」を開催



日立ソリューションズは、スポンサー契約を結ぶプロバスケットボールリーグB.LEAGUE所属サンロッカーズ渋谷とコラボレーションした冠試合「日立ソリューションズDAY」を2025年1月29日に開催しました。冠試合は昨年に引き続き2回目となり、今年は国立代々木競技場第二体育館で開催されたホームゲーム、名古屋ダイヤモンドドルフィンズ戦に協賛しました。当日は、当社の社員とご家族、ならびにお客様、総勢170人以上を招待し、多くのファンとともにサンロッカーズ渋谷を応援しました。



試合開始前には、山本二雄社長らによる選手への花束贈呈を実施。タイムアウト時には、社員やご家族がコートに立ってフリースローにチャレンジする特別イベントも行われるな

ど、応援を楽しみながら一体感醸成を図ると同時に、ご来場いただいた観客の皆様当社を知っていただく機会となりました。

当社は、今後もスポーツを通じて

社会に貢献する活動を続け、お客様やパートナー、地域の皆様と新たな価値を協創し、SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)の実現をめざしてまいります。

## 「新宿東口の猫」と日立ソリューションズのコラボ動画がクロス新宿ビジョンで放映中

「子どもの夢篇」の動画はこちらからご覧いただけます



2024年9月24日から、「新宿東口の猫」<sup>※1</sup>で有名なクロス新宿ビジョンと日立ソリューションズの企業CMが

コラボレーションした屋外広告の放映を開始しました。放映は毎時26分45秒から15秒間行われ、1年間

放映します。

屋外広告では、YouTube広告でも使用している日立ソリューションズの企業ブランディング動画「子どもの夢篇」が流れるテレビの後ろを、「新宿東口の猫」が行き来します。しっぽが出たり、動画の最後では猫が鳴いたり、とてもかわいらしく仕上がっています。

ぜひ、新宿を訪れた際は足を運んでみてください。

※1 新宿東口駅前広場、クロス新宿ビジョンのための錯視3Dを利用した映像コンテンツ



アクセス：  
新宿駅東口広場の向かい  
東京都新宿区新宿3-23-18

日立ソリューションズ SX情報局のSNSにておすすめ記事を投稿中！ ぜひフォローをお願いします。



日立ソリューションズSX情報局のX(旧Twitter)はこちら



日立ソリューションズSX情報局のInstagramはこちら



## Topic Content

注目記事

過去号から、今注目すべきトピックスに合った  
おすすめの記事をご紹介します。

## 【プロワイズ Vol.74】

「食を軸に、旅行者、地域、途上国の笑顔をつなぐ」  
株式会社テーブルクロス CEO 城宝 薫氏



過去号で掲載した  
記事はWEBで  
ご覧いただけます。

## Readers' Voice

読者の声

プロワイズに対する読者の声を紹介します。

絶滅危惧種のタイムカプセルとミニ盆栽のように、  
普段見聞きすることのない世界の情報が非常に  
興味深く示唆に富んでいました。

(建築業 T様)

グローバルトレンドレポートの記事内容が面白  
かったです。24時間稼働できるAIの同僚により  
、私たちの労働時間の短縮など働き方改革に  
寄与できると思えました。

(運輸業 I様)

先端技術の動向から伝統工芸、スポーツととても  
飽きない内容になっている。毎号届くのを楽しみ  
にしております。

(製造業 M様)

## Back Issues

バックナンバー



Vol.74  
Winter 2025

## 特集 未来へ

太刀川英輔氏、渡部二郎/  
城宝薫氏/大沼学氏/  
21世紀のものづくり⑤ミニ盆栽 他



Vol.73  
Autumn 2024

## 特集 支える

石川善樹氏、田屋秀樹/  
國本知里氏/國廣愛彦氏/  
21世紀のものづくり④飾細工 他



Vol.72  
Summer 2024

## 特集 広げる

徳井直生氏/  
中村亜由子氏/  
グローバルトレンドレポート 他



Vol.71  
Spring 2024

## 特集 挑む

武田真一氏、山本二雄/  
綾海氏/せきぐちあいみ氏/  
21世紀のものづくり③ガラス造形 他

次号「プロワイズ」は、2025年7月に発行予定です。

\* 記事の内容はご登壇いただいた方々のご意見であり、  
当社の考えを表現しているものではありません。

\* 掲載内容は取材当時のものです。

## From the Editor

編集部より

今号は「デザインする」をテーマに、お届けし  
ます。時代の流れとともに進化する技術とデザイ  
ンが、どのように未来を創っていくのかを探りま  
す。現代は、AIやIoTなどの革新的な技術が急  
速に発展しており、これらの技術は思考や行動  
を変え、新しい価値を創造する力を持ちます。  
デザインはその中心にあり、技術と人間の架け  
橋として機能します。

デザインは、単に美しさを追求するだけでな  
く、問題解決の手段としても重要です。未来を  
見据えたデザインは、持続可能な社会の実現  
や、より良い生活環境の創造に寄与します。私  
たちは、技術とデザインの融合を通じて、未来の  
可能性を広げていこうでしょう。

今号から表紙を飾るのは、アーティストGAKU  
氏の作品です。カラフルなGAKUワールドは斬  
新で、常に新しい視点を取り入れており、見る者  
に驚きと感動を与えます。真に多様性に富む世  
界を描くGAKU氏の作品にご期待ください。

25年度が始まります。読者の皆様のビジネス  
に役立つ情報と、知的好奇心をくすぐる内容の  
冊子をチームプロワイズ一丸となり制作して参り  
ます。今年度もご愛顧いただけますと幸いです。

# ハロー みんなのSX。



世界中の人々が心地よくつながりあう社会。  
自然と人間、さまざまな生物がしあわせに共存する世界。

ワクワクするような未来は、ひとりでは描けないから。  
SX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)のもとで、  
みんなの力をひとつにしよう。

サステナブルな未来は、協創でつくる。

確かなテクノロジーと、未来への希望を持ち寄って、  
私たちはひとつのチームになる。

企業や、国境や、文化の違いを超えて、  
みんなの力で、あたらしい景色を創造しよう。  
日立ソリューションズと、ともに未来へ。

日立ソリューションズ

