

2030年の 夢と希望を語る

新春 次世代メンバー座談会

*イノベーションチャレンジ2022
決勝大会より

SDGsのゴールと合わせて2030年に設定した「JASAビジョン2030」。様々な社会課題に向き合うとともにインフラ構築を支え、「安心・安全・快適」な社会を実現させる組込みシステム技術へと昇華させる業界づくりを目指す。そのあるべき姿の中心となるいまの若手、中堅に差し掛かった世代は、どのような景色をイメージしているのか。今回は2018年から開始している、新たな価値を創造するビジネスを企画・立案する人材の育成を目的としたJASA主催コンテスト「イノベーションチャレンジ（略称イノチャレ）」に参加した優秀企業メンバーに集まっていただき、参加後の変化や業界の未来などについて語っていただいた。



はじめに

櫻井 まず、どういう仕事をされているのか教えていただけますか。

笠松 私は人事グループで新卒とキャリア採用を担当しています。インターンシップから採用に至るまで通年で動いています。

佐藤 私の所属は事業戦略室という社内でのなんでも屋的な感じで、先進の技術研究にはじまり、イノチャレも面白そうだからと先陣切って参加するような部署です。新人や中途入社を対象に社内教育的なこともおこなっています。

横田 製品開発をおこなうソリューション開発事業部の所属で、私はそのなかのFAグループでお客様の工場向けの設備を開発しています。お客様が作りきたい設備や実行したいことをIoTなども含めて提案して、開発・運用するところまでが仕事です。組込み分野の業務もありますが、すでに組み込まれたデバイス、例えば機械を制御する専用デバイスのPLCという端末を使ってロボットやカメラを動かしたりといったこと

も対応しています。

菊池 私の仕事はお客様先に常駐して、システムを開発したり仕様書を書いて開発依頼を出したりする組込み関連のプログラム開発を担当しています。所属はITコミュニケーションデザインという、5G/IoTなどを使ってシステムのアイデアを出していこうと積極的に取り組んでいる部署で、10名の社員が5名ずつでチームをつかってアイデアを出すこともおこなっています。

岩崎 私はコンサルティング本部でシニアエンジニアという肩書で、組込みソフトのコンサルティング業務に携わっています。社員の多くはコンサルティング本部に所属しているのですが、この部署に所属する人はいろいろな会社に出向いてコンサルタントとしてシステム開発を担っています。

新たなビジネスの生みの苦しみを痛感 それでも残ったのは満足感だった

櫻井 比較的イノチャレとマッチしているよ

うな業務の方もいますが、それぞれ参加されたきっかけと、参加してみた印象を伺いたいと思います。岩崎さんは連続して参加されていますが、いかがでしたか？

岩崎 私は会社からの案内で知りました。1回目は見送りましたが、2回目から連続で参加して昨年在4回目になります。最初に参加した上司からは「セミナーで普段とは違う考え方を教えてくれるし結構楽しいよ」と聞いていて面白そうだなと。SDGsといったキーワードがテーマにあることなども興味がわいた点です。

初めて参加したのは入社3年目で、それまで自分にしか出せない意見を言えたり、また求められることもなかったのですが、イノチャレでは誰の意見でもアウトプットに活かされるという実感がうれしくて、この分野で頑張っていけたら面白いかなと思って参加を続けています。

菊池 参加した背景としては、部長から話をいただいて、詳しく聞いてみたら面白そうだなと感じて手を挙げました。大学生のと



*オンライン参加

笠松 美紀 氏

株式会社日新システムズ
総務部人事グループ

2022年大会に初参加、女性5名で
結成されたチームを率い優勝に輝く



佐藤 光 氏

株式会社ソルクシーズ
事業戦略室 スペシャリスト

2021年までメンバーとして参加
2022年は3つの産学連携チームを指導



横田 直樹 氏

TDIプロダクトソリューション株式会社
ソリューション開発事業部

2022年大会に初参加し準優勝を飾る
リーダーとしてチームをリード



菊池 若菜 氏

株式会社エヌアイディ
ITコミュニケーションデザイン事業部

2022年初参加でファイナリスト
リーダーとしてチームをけん引



岩崎 咲耶 氏

株式会社エクスマーシオン
コンサルティング本部 シニアエンジニア

2019年から連続して参加中
2021年の優勝チームリーダー



[進行] 櫻井 隆 氏

JASA広報委員会/
株式会社アフレル
感動発振室 イノベーションチャレンジ事務局

きに似たような体験をしてシステムをつくる
ところまで携わったことがあります、自分
たちのアイデアが成り立ったことがすごく
楽しくて、そのときの気持ちが思い出されて
きたこともきっかけです。

櫻井 所属部署の業務とイノチャレは近
いように思いますが、いかがですか？

菊池 業務は元となる古いシステムの活
用を前提とした再構築というもので、イノ
チャレのように未来を見据えてまったく新
しいものを生むということはないので、そこ
は異なる点です。イノチャレは答えのないも
のに答えを見つけるという労力がすごくか
かって難しかったです。

横田 会社としては2018年から参加して
いますが、若手人材教育となっていて、私
は若手ではないので(笑)遠慮してしま
した。ただあまり成果がなかったことからお
鉢が回ってきたという感じで、逃げられな
い状況になったというか。もっとも私の部
署は製品開発主体ということもあって、私
自身企画することが好きなので、個人でも

勉強していたことなどを会社以外の人たち
に評価してもらえるのはいいチャンスでは
ないかと捉えて、一生懸命やってみようと参
加しました。

櫻井 5名のメンバーは同じ部署の方です
か？

横田 違う部署から2名、2年目の若手が
参加したり年齢も結構バラバラです。自分
ではできなかったこととかいっぱいありま
すが、メンバーそれぞれ満足感があったよう
です。トップではなかったですが結果が出
たことは良かったと思っています、自分では勉
強してきたことが実践できて非常にいい機
会をいただけたと思っています。欲を言えば
ビジネス化に展開するところをもう少し深
掘りできていればという思いはあります。

佐藤 何かあったときに率先してやりな
さいという部署なので、会社から真っ先に参
加しないかと話がありました。私自身は学
生のころからコンテストが好きで、積極的に
参加していたこともあり手を挙げました。同
じ部署から2名と、せっかくだから全社に声

をかけて募ろうとなつて、2019年にスポン
サーに加わったこともあって1チーム参加し
ました。セミナーとコンテストがセットで良い
なと軽い気持ちでしたが、学生時代はアイ
デアだけでなんとなくかなったものがビジネス
という視点が見えてきて気持ちが変わって
きました。基本的に弊社は受託のソフトウェ
ア業で与えられた範囲内の情報しかなか
ったのが、セミナーを受講して衝撃を受
けて、コンテストよりもこの話をみんなに
聴いてほしいと意識も変わって。そのときの
結果は2次審査止まりでしたが、そのあとも
いろいろな人に声をかけて参加してもらいな
がら今回につながったという感じです。

櫻井 佐藤さんは2021年までメンバーと
して参加されていましたが、昨年はチーム
を構成するという一歩引いた立場で関わっ
てくれました。産学連携ということで学生と
のコラボレーションを3チーム実現してい
ただいて相当なご苦労があったかと思いま
すが。

佐藤 2021年の時点で産学連携に関心

■ イノベーションチャレンジとは

目的	若手、中堅、マネージメントまで ●若手：積極的なチーム活動に魅力を感じている方、または自分が中心として活動したい方 ●中堅：本業だけではなく、目的ベースやバックキャストの考えを学び視野を広げたい方 ●マネージメント：新しいアイデアの出し方、まとめ方が学べる、ビジネス視点の学びたい方
対象者	お客様視点やあるべき姿の「問い」に対する提案型の人材を対象者毎に学ぶ
概要	●コミュニケーション、バックキャスト、ビジネス視点をトリガーにデジタル社会を生き抜く提案型の人材を育成します ●大学生が企業チームに参加プランも予定しており、産学連携によるチーム活動が魅力の一つです



はありました。学生をどう集めるかがネックに感じていましたが、そこは運営側が応じてくれるということだったので“よし、やろう!”と。3チーム中2チームが決勝に進めたということで私自身としては良かったかなと思います。

櫻井 産学連携としてうまく回すとかファイナリストを目指すとか、いろいろとミッションがあったと思いますが、その点はいかがですか？

佐藤 参加者をいかに増やしていくかを主眼に置いたときに、結果を出さないと広まらないのではないかという思いがあったので、決勝大会に進めたという結果が出て良かったです。次こそ優勝するためにぜひ参加してください、というアピールで展開できるといいなと話しています。

櫻井 参加した学生への印象はどうでした？

佐藤 予定が合わずに全員揃わないこともあったようですが、学生が中心になっていたチームもあり、チームによってはやる気に満ち溢れていました。初めはぎくしゃくした感もありましたが、慣れてくれば良い雰囲気になった感じです。少なくとも全チームちゃんと企画は出せましたし、産学連携としては大成功と言っていいかなと思います。

櫻井 笠松さんはいかがでしたか？

笠松 私は総務部長から声を掛けられた

ことがきっかけですが、2021年のファイナリストもいるし、見ていて楽しそうだなと思っていました。人事からもうひとり女性の参加があつて、そこから他部署にも声掛けしてバタバタとメンバーが決まっていきました。

櫻井 どのようなメンバー構成でしたか？

笠松 人事と営業が2名ずつで技術から1名です。こちらが女性2名だったので、他部署の方も選任するなら女性が良いだろうと判断いただいた感じで全員女性で固まりました。参加していろいろ知見が広がり良かったと思っています。

1年で見違えて成長した人も参加後に見た新しい景色とは!?

櫻井 みなさんに参加後の変化もお聞きしたいのですが、笠松さんはどのような変化を感じていますか？

笠松 そもそもイノベーションって何？というレベルでしたし、講習で考え方が分かってくるとすごく楽しくなってきました。もともとアイデアが出ててもダメ出しされるし、悩んでいる時間が苦しすぎてしんどいことも多かったのですが、アイデアが固まってくるとすごく楽しくなるし、それを評価してもらった経験がすごく良いものでした。日ごろ“これからのエンジニアはお客さんから言

われたことをやるだけではダメ、価値を考えて一緒に作り上げていくことが大事になる”などと偉そうに語っていますが(笑)、そういう点でも良い経験ができたと思います。

櫻井 岩崎さんは参加する前と後で感じている変化はありますか？

岩崎 自分から何か考えられるようになるきっかけになったというのがひとつです。社内でもプレゼンする機会が多いのですが、まったくダメだった評価が変わってきましたし、最近うれしかったのは、視座が高まったと言っていたことです。何事もトップダウンで考えているのがわかると言っていただけのがうれしかったです。

櫻井 若い人はやりたいことに対して手段ベースで話しがちで、いったい何をしたいのか分からないことがあります。岩崎さんは説明するとき心がけていることはありますか？

岩崎 そこは共感する点で、やりたいことを伝えがちになっていたことが多かったです。課題はコレ、変える点はコレ、と前提となっていることを意識しなければいけない。そこが上に立つ人との違いなんだなと気づいて、意識し始めています。自分たちで考えてきた過程を知らない人に伝えるわけじゃないですか。イノチャレの相談会とかプレ発表会で、頑張ったことをアピールしても伝わらないということを実感する機会が多

イノベーション チャレンジ 決勝大会



最前列で見守る審査員。内容へのコメントがアイデアのブラッシュアップに繋がっていく



優勝チームの表彰シーン
(中央が笠松氏)



準優勝チームのプレゼンテーションシーン
(右から2人目が横田氏)



審査員・参加者
全員で記念撮影



決勝大会での菊池氏(左)の
プレゼンテーション



2021年大会で優勝したときの
岩崎氏(右)のプレゼンテーション

くて、その実感ができたから変化があった
と思います。

櫻井 菊池さんはチームリーダーとして進
めてこられました。どうい変化が感じら
れましたか？

菊池 これまで考えを説明することがほと
んどなかったので、イノチャレに参加した
ことで説明できるようになってきているのか
なと思います。会社の人にも、1回目のプレ
ゼンと最終審査のプレゼンでは全然違っ
て良くなっていると言われてうれしかった
です。いちばん力がついてきたところかな
と思っています。

櫻井 問題を解決するという発想には慣
れている方かと思いますが、ものの捉え方
や発想は変化しましたか？

菊池 アイデアが思いつくと、これでいける
だろうと考えていましたが、社会人になると
思いついただけではなく、そこから考えた
うえでビジネスにしなくてはいけないので、
そういう点で考え方が変わりました。

横田 私はこれまで提案してつくるという
ことをしてきたので特に変わったという
評価はなかったですが、感じたことは、ファ
シリテーションとかビジネス感を磨かなけ
ればと改めて思ったことと、若手と一緒に
進めていくときにどうすればもっとスキルが
うまく伝わるか考えるきっかけになったの
で、次回はそのあたりを磨いていきたいな

と思います。

笠松 決勝大会に行く時点で、周りの人に
すぐ声をかけてもらって、資料見てあげる
と心配もしてもらって、見てもらって繰り返
していくなかで伝わり方も良くなりわかりや
すくなっていきました。メンバー間でも営業
や技術は一緒には仕事をしたことがなく、
コミュニケーションが深まったことも良かつ
たと思います。

2階建て経営を実現するカギは！？ イノチャレを経て感じる ビジネス創出への道

櫻井 組込み業界に目を向けると、未来へ
の投資、新しいビジネス展開を考えなければ
いけないという危機感を募らせていま
す。いわば1階建てから2階建て経営への
転換が求められています。その2階にあ
たる考え方です。実は1.5階建ての経営も
あると思っています。お客様から言われたこ
とに伝える重要さに加えて、提案型に持つ
ていくこと。そうすることでリピート発注につ
ながるというアプローチも必要です。イノチャ
レで新しいビジネスを考えるという体験を
されて、これからどういったことが必要にな
るかを最後にお聞きしたいと思います。テク
ニカルやマインドなどいろいろあるでしょう
が、いかがでしょうか？

佐藤 新人教育をするなかで、イノチャレ
での体験から自分が何をつくらなければい
けないのか、何をつくれれば相手に喜ばれる
のかをしっかりと考えるようにと話すよう
になりました。DXというキーワードも出てき
ましたし、2025年の崖という問題もあります。
ただ言われたことだけやっているようでは
間違いなく出世できないし、相手のことを
しっかり考えて何を提供すべきなのか、お
客さんが言うことが決して顧客が求めている
ものとは限らない、といったことを含めて
話すようにしています。

横田 こういうものを欲しいと言われたとき
の背景を根掘り葉掘り聞くということが大
事かなと思います。より良いものを提供し
ようと思えば、なぜそれが必要なかがわか
ららないと提供できないという考えはみんな
で共有しています。また個人的に思うのは、
ネタが出てきたときにそれがどういう流れ
があつて出てきたネタなのか、一歩引いてみ
て全体的にどういう流れがあるのか掴むよ
うに心がけています。

櫻井 横田さんの業務はまさに組込みとい
う印象ですが、お客様へのヒアリング結果
から製品にするのは結構難しいことかと思
います。そこはどうすれば成功するか、感じ
られていることはありますか？

横田 ひとつは、そのネタが出てきた理由
が必ずあるので、そこを深く掘り下げていく

ということがひとつ。あとフォーキャストではなくフォーサイト、つまり未来予測をして、そこにたどり着きそうなものを自社製品として考えていく。何年か先にあるものを考えていきたいと思っていて、そこを考える人はなかなかいないし会社も待てないという面があり、そこをどう進めていくかは課題ですが。今回のイノチャレでの経験から、そういった発想が浸透していくひとつのきっかけにできればいいかなと思っています。

櫻井 いまの話を知るとイノチャレは若手基準ではなく、どちらかというと中堅クラス、リーダークラスこそ参加するべきものという気がします。広い視野をもってお客さんの要望にどう応えていくか、そこが1階建てから1.5階建てか2階建て経営かのステップにつながるとも感じます。

横田 確かに、おっしゃるように必要なは若手だけではないと思います。

櫻井 先を見据えた開発という発想は非常に良いと思います。菊池さんはまだ若い世代ですが、将来的にこうなると良いなと思っていますか？

菊池 実際に自分でシステムをつくっているのは、会社や社会がそうだからそういう風にやるしかないとかあきらめ感がすごくあります(苦笑)。本当はこうつくったら良いのに既存のシステムどおりでとお客様に言われると、提案しようと思ってもあきらめて提案しないで終わってしまったり。それがイノチャレのような場で提案力がついて、アイデアが成り立つような伝え方をできる人が増えていけばいい形になるのかなと思います。

櫻井 その発想は昭和生まれからは出ないでしょう(笑)。現場から新しいアイデアが出ないとなったときに、どういうデザインをしてお客様にちゃんとこうあるべきだと言えるかということですね。イノチャレの審査でも“技術は後からでもなんとかなる、相手にど

う伝えるかが重要だ”と言いますし、そこはかなり重要なことだと思います。

菊池 サポートも終了するとわかっているツールを使い続けていたり(笑)。こっちが良いと考えている人もいるのに取り入れてもらえない方々がいて難しいのかなと思いますが、何年後かには寄り添っていければいいかなと感じています。

岩崎 大事だなと思ったのは、業務に直接関わらない他の業界にも関心を持って、もっとこうしたらいいのにと考えることです。そうした発想はイノチャレでも深掘りしていくことを教わるし、そう考える癖をつけることは必要だと思います。組込み業界やIT業界に関わっていると10年後にはいろいろな業界とつながることになるでしょうし、そう思うと関心の幅を広げておくことはいちばん大事だと思っています。昨年のイノチャレでは課題を見つけることにもっとも苦労しました。コレができたらいよいよねと思いついても、それでどういう課題が解決するのか腹落ちするものがなかなか見つからなくて、常にそういうことを考えていないとダメだなと。ただそこを普段の業務とどうつなげるかが難しいなと感じているところです。

櫻井 自分が生業としているスキルを磨くことに加え視野を広げることは重要ですが、どこに広がるかは答えがないじゃないですか。そこは時代の流れとか、これからこういう波が来るとか、アンテナを張り巡らすことが重要だと思います。例えば今後は5Gでネットワークがどんどんつながるから、そういうところにビジネスが広がっていくのではないか、といったことかと思いますが、業界にはそうした視野を広げる重要さに気づく人は少ない気がします。

岩崎 うつすらと何か気づいても、そこからさらにアイデアを考えていかなければダメだし、どうすべきかということを考えることに気づけたのは良かったと思います。

櫻井 笠松さんはいかがですか？

笠松 採用では数年前から面接時にプレゼンしてもらうようにしています。提案力やコミュニケーション力が大事だということで、その能力をしっかりと見極めるようにしています。以前はプログラミング経験の有無で判断していたものが、基準はそこじゃないよねと変わってきました。プログラミングのスキルは入社後でも勉強して磨いていきますし。提案力やコミュニケーション力があれば、社外に対してもしっかりとお客様の課題を引き出してこれるし、そうした点を重視して学生を採用するようになってきています。

櫻井 プレゼンはどんな内容なのですか？

笠松 自己PRです、資料も事前に提出してもらって。志望動機や入社後のビジョンとか10分程度のプレゼンです。ただそれ以前に入社した人たちとは少々毛色の違いがあって、問題ではありませんがちょっと相違というか、表現が難しいですね(笑)。いまの管理職は部下を管理徹底して仕事をさせる、受託開発なので納期に向けて時間管理を徹底して、というマネジメント力の高さが評価されてきましたが、もしかするとそういうところも今後は変わっていくのかなという思いもあります。そこが変わっていかないと、いまいる若手の人たちも育っていないのかなという感じもあって、なかなか難しいところですけど。

櫻井 世代間ギャップの話にもなりそうですね。世代の違いで働き方が変わってきているのは事実で、上の人々のマインドが変わらないと難しいことかもしれません。イノチャレも中堅どころと一緒にビジネスを創造しようとする一方で、若手の登竜門的な面もあります。特に参加される人には、効果が何十倍も向上するような価値ある改革を進めていただくことを期待します。本日はありがとうございました。