

Best Engine

Vol. 8



特集

シリコンバレーで起きている変革を 理解し、活用するために

榎田 健児 スタンフォード大学アジア太平洋研究所 リサーチスカラー
Stanford Silicon Valley - New Japan Project プロジェクトリーダー

Best Engine

Vol. 8

CONTENTS

- 3** IT春夏秋冬
変革とTシャツ 代表取締役社長 菊地 哲
-

4 特集
**シリコンバレーで起きている変革を
理解し、活用するために**

特別インタビュー 榎田 健児 スタンフォード大学アジア太平洋研究所 リサーチスカラー
Stanford Silicon Valley - New Japan Project プロジェクトリーダー

- 12** 世界に浸透するCTCビジネス
CTCグループのグローバル展開
-

- 16** IT Terminology
eスポーツ

- 18** シリコンバレー現地レポート
デジタル時代の事業変革
土川 哲平 伊藤忠インターナショナル会社
シリコンバレー事務所長代行

- 20** ゴルフダイジェスト編集 心に勝つための実戦ゴルフ学
苦手ホールを攻略する「3つの方法」
芹澤 信雄プロ

- 22** 最新情報をお届けする
News Pickup

- 23** information
-



表紙撮影／中野 正貴

東京で開設したアジャイル開発のための専用スペース「THE AGILE TOKYO」。お客様やパートナーオフィスとつながり、意思疎通を図りながら最適で迅速なアプリケーション開発を実現する。豊田、名古屋オフィスにあるアジャイル開発スペースとも連携している。

お知らせ

中野正貴写真展 「東京」を開催

東京都写真美術館
2019年11月23日(土・祝)～
2020年1月26日(日)

『Best Engine』の表紙写真を手掛ける写真家・中野正貴氏が、30余年独自の視点で撮り続けた世界都市「東京」。その代表作『TOKYO NOBODY』『東京窓景』『TOKYO FLOAT』などを中心に、新作・未発表作を合わせた集大成展を開催します。



東京都写真美術館
<https://topmuseum.jp/contents/exhibition/index-3612.html>

変革とTシャツ

社長に就任してからは読書をする時間が少なくなったこともあって、夏休みなどでまとまった休暇がとれた時には本を抱えて部屋にこもる日が増えます。小説、エッセー、ノンフィクション、ビジネス書までジャンルは問いませんが、基本的には歴史物——中でも時代時代の様々な出来事を経済的な観点から読み解くヒントを与えてくれるような作品が好きです。

世の中が大きく動く時、大抵の場合、その裏側では経済の力が働いています。

例えば、明治維新前夜、犬猿の仲と目されていた薩摩と長州が手を組み、倒幕へと動き出すきっかけとなった「薩長同盟」も、その背景には両藩が密貿易で築き上げた財力と、お互いが欲しいものを補完し合う取り引きがあったはず。

明治維新といえば、薩長土の若者の「志」がまず頭に浮かびますが、「志」だけで幕府を倒すという大事が成就するものでもなく、一連の動きを支えたのが「トレード」という経済的な活動であったとすれば興味深いところです。

さて、変革といえば、当社でも働き方変革の一環として、昨年「服装からも始める Opening New Horizons」と題して服装の選択肢を広げる取り組みを進めています。今夏はトライアルとして選択の枠を「Tシャツ」にまで広げました。

人事部の若手によれば「時代は変わったんです」ということなのですが、私のような世代からすると「Tシャツ=下着」というイメージがどうしても拭き切れません。

もちろんスマートカジュアルは大いに賛成です。そうはいつでも仕事をするのだからONとOFFの最低限のケジメはあるべきだし、「CTCの人はやっぱりお洒落ですね」とお客様から言われるような服装にして欲しいと思っています。

そもそもTシャツをカッコよく着こなすというのはとても難しいことです。本気で着るのであれば、まずTシャツが似合う、“体形の変革”にも取り組んで欲しいなと思うわけです。



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社

代表取締役社長 菊地 哲

特集

シリコンバレーで 起きている変革を 理解し、活用するために

シリコンバレーと日本企業とをつなぐ櫛田健児氏が語る

シリコンバレーに拠点を持つ複数のスタートアップが、
革命的なサービスによって世界のあり方を変えている。

もはや誰もが無関係ないとは言ってられない変革が各分野で続く中、

シリコンバレーで起きていることを理解するのは、ビジネスに関わる全ての人にとって必須と言える。

スタンフォード大学アジア太平洋研究所のリサーチスカラー、

そしてStanford Silicon Valley - New Japan Projectのプロジェクトリーダーである櫛田健児氏は、
シリコンバレーを拠点に、シリコンバレーと日本企業の関わりについて研究と実践を積み重ねてきた。

シリコンバレーとはいかなる場所なのか、その本質は何か。

そして今、日本企業は何をすべきか、櫛田氏に語ってもらった。

取材・文／近藤 雄生

特別インタビュー

櫛田 健児 Kenji Kushida

スタンフォード大学アジア太平洋研究所 リサーチスカラー
Stanford Silicon Valley - New Japan Project プロジェクトリーダー



シリコンバレーが備える5つの要素

——グーグルやインテルといった巨大IT企業に加えて、ここ何年かの中に、Netflix(ストリーミング動画配信サービス)やUber(自動車配車サービス)など、シリコンバレーに拠点を持つスタートアップによるサービスが、社会を大きく変えています。榎田さんはその革命のような変化を現地で間近に見続けていられていますが、まずはシリコンバレーの現在の状況から教えてください。

榎田 アメリカの州別のAUM(Assets Under Management: 運用資産残高)を見ると、シリコンバレーのあるカリフォルニア州が2018年も他州を圧倒しています(図1)。これはシリコンバレーの現在の活況さを反映していると考えられます。今でもシリコンバレーは、価値の破壊と創造の世界的中心であると言えるでしょう。つまり、この地において、既存の業界、企業、技術が、ものすごい勢いで破壊されていると同時に、それに代わる新しい価値が、かつてない速さで生み出されているのです。この動きを、もはや誰も傍観していることはできません。

図1 Top 5 States by AUM in 2018
〈州別 企業の運用資産残高 全米上位5州〉

2018年(単位:10億ドル)	
	AUM
California	228.19
Massachusetts	59.50
New York	56.00
Illinois	6.89
Washington	6.41
Total	356.97

【出典】
[NVCA 2019 Yearbook, Data Provided by PitchBook]
<https://nvca.org/wp-content/uploads/2019/08/NVCA-2019-Yearbook.pdf>

米国内における企業の運用資産残高は、カリフォルニア州が他の州を圧倒して第1位を維持している。

*表の数字は小数点3位以下を四捨五入

——シリコンバレーが他の場所と一線を画しているのはなぜなのでしょう。

榎田 シリコンバレーで次々と世界的なスタートアップが生まれるのは、主に次の5つの要素によります。

- ①スタートアップに投資したいと考えているベンチャーキャピタルが集まっていること。
- ②世界中から優秀な人材が次々に集まる流れができてきていること。
- ③産学連携の強さ。スタンフォード大学やカリフォルニア大学バークレー校といったトップレベルの大学があり、その最先端の研究者と産業がすぐに連携できること。
- ④大企業とスタートアップとが密接に関係しながら成長していること。すなわち、大企業を出てスタートアップを立ち上げる人がいると同時に、有力なスタートアップを買収する大企業があること。
- ⑤スタートアップについて熟知し、その立ち上げを効率的に後押しする弁護士や会計士といったサポータープレイヤーが充実していること。

これらの要素などが相互に補完しながらシリコンバレーの「スタートアップエコシステム」を構築しています。イノベーションや革命を生み出すために必要な資本、人材、企業、技術がここまでハイレベルで集中し、循環している場所は、現状ではシリコンバレー以外にないでしょう。

なぜシリコンバレーは特別な場所になったのか

——イノベーションを生み出す磐石のエコシステムがシリコンバレーにはできあがっているわけですね。なぜ、アメリカ西海岸のこの地域に、そのような場所が生まれたのでしょうか。

榎田 その経緯には、複数の偶然や必然があります。シリコンバレーのあるカリフォルニアがアメリカ合衆国の州となった

櫛田 健児

スタンフォード大学アジア太平洋研究所 リサーチスカラー
Stanford Silicon Valley - New Japan Project プロジェクトリーダー

東京のインターナショナルスクールを経てスタンフォード大学で経済学と東アジア研究を専攻、カリフォルニア大学バークレー校で政治学博士を取得後、現職に。IT (情報技術) のイノベーションやシリコンバレーの経済エコシステム、クラウドコンピューティングや政治経済、日本のITガラパゴス化現象などを中心に研究している。



1850年代後半、産業の中心は東部にあり、カリフォルニアは、外からやってきた人たちによってゼロから開拓されていきました。そうした人たちは、西部で新たな産業を興そうという意識が高かったのでしょう。このような時代を背景として1891年にできたスタンフォード大学も新しい技術の創出に寄与します。そして長距離無線の技術を筆頭に、第二次世界大戦や冷戦が深まる時代の中、軍事とも関係しながら、様々な技術やその周辺の産業がこの地で生まれることになりました。

そうした中、1950年代に、トランジスタの発明者の一人であるウィリアム・ショックレーが、スタンフォード大学のあるパロアルトで会社を作ります。その後、この会社にいた8人の技術者が独立してフェアチャイルドセミコンダクターという会社を創設します。この会社が、軍からの受注で弾道ミサイルなどに使う半導体を製造することで急拡大しました。更にその創業メンバーの中に、後にインテルを創業するロバート・ノイスやゴードン・ムーアがいたり、フェアチャイルドの従業員だった人たちが有力なベンチャーキャピタルにより、大企業となった会

社を作ったことで、現在のエコシステムのベースが作られたのです。そして、新興企業に適した世界初の電子株式市場としてNASDAQが71年に設立され、インテル(68年創業)やアップル(76年創業)が大規模なIPO(新規株式公開)を行ったことで投資家の目が向くようになり、現在の流れができていったのです。

——アメリカ西海岸の歴史、そして様々な偶然が積み重なって、現在のシリコンバレーになったのですね。

櫛田 フィンランドのヘルシンキや、イギリスのロンドンなど、スタートアップが盛り上がっている都市は世界各地にあります。しかし、ヘルシンキには人材が世界中から集まっているとは言えないし、ロンドンも、フィンテック系のスタートアップは確かに活発であるものの、ブレグジットに関わる政治的なリスクもある。またパリには、世界最大のインキュベーションセンターが2017年にできましたが、スタートアップの成長に必要な

なベンチャーキャピタルやサポータープレイヤーが十分にいるかといえば、疑問です。シリコンバレーのように各要素が揃っている場所は見当たりません。

——日本にもスタートアップエコシステムができてきていると聞きますが、その現状はどうでしょうか。

榎田 20年ほど前に比べると、かなり良くなってきています。以前はIPOが非常にしづかったのに対して、今ではとてもしやすくなり、その結果、小規模のIPOを果たしたスタートアップが日本で多数生まれました。一方、ユニコーンと呼ばれる突出したスタートアップは育てていないのですが、その点は、逆に特長となるかもしれません。シリコンバレーでは、急激な速度で成長してスケールしないとIPOできずに淘汰されてしまいます。iPS細胞を利用したスタートアップなど、簡単にスケールできないサイエンス関連のスタートアップは、日本で小さな段階で上場させ、その後大企業と組んで安定的に伸ばす、という戦略を取る方が良いかもしれないのです。そのように、シリコンバレーに必ずしも向いているとは言えない業種もあるし、その意味で、各国にあるスタートアップエコシステムは、シリコンバレーと補完的な関係で成長していけるとも言えます。

設計思想や競争の軸が
根本から変化する

——シリコンバレーが価値を破壊し創造する場所である、という点について、破壊や創造がどう起こるのか、そのプロセスを具体的に教えてください。

榎田 シリコンバレーのスタートアップが目指しているのは、大企業を中心とした従来のビジネスとは異なる方向に競争の土俵を持っていくことです。例えば、これまで自動車開発の競争は、主に、燃費の良さ、頑丈さ、メンテナンス性、価格、とい

たスペック面が勝負でした。しかし今後は、自動運転のソフトウェアが入っていることで事故率をぐっと下げられるのなら、車のスペックよりもソフトウェアのクオリティの方が重要になります。例えば、イーロン・マスクが率いるテスラの車は、全く新しい設計思想を導入しました。発売時の仕様では使わないプロセッサやセンサーを埋め込んでおき、新たな機能が開発されたらその時点でソフトウェアをダウンロードすれば車に機能を追加できるようにしたのです。そのようにシリコンバレーでは、様々な分野において、ものすごいスピードで古い価値が破壊され、新しい価値が生み出されています。

——近い将来、世界を席巻しそうだというシリコンバレーのスタートアップや新技術はありますか。

榎田 今、「面白いな」と思っているもののほとんどは、数年後には淘汰されているのがシリコンバレーの世界です。大抵もっと面白いものが、予期せぬところからひゅっとなって出てきます。つまり、これが何年後には出てきそうです、みたいな予測はほとんど外れます。そのため安易には言えませんが、その前



サンフランシスコからサンノゼにかけて広がるシリコンバレーにはIT系大企業と共にスタートアップが集中。周辺のフリーウェイにも渋滞が頻発

提で一つ事例を紹介するとすれば、自動運転の価値をより高める分野で、活発に開発競争が進んでいます。具体例でいえば、アクティブサスペンション。自ら伸縮するなどして揺れを吸収するサスペンションの分野です。自動運転によって車内の時間が自由になるとしても、乗っている人が揺れで酔うようではその価値は半減します。移動中の車内で、長時間パソコンの操作などをしても酔わないよう、揺れを吸収することは新たな価値となるため、その方法が複数検討されています。

一つは、道路の詳細な3Dマップを作り、それに応じてサスペンションをアジャストしながら走行する方法です。他方、走行しながら高速センサーで瞬時に道路表面の凹凸を測っていく方法もあり得ます。それぞれの方法に関連して、3Dマップを随時アップデートしていくシステムを作っているスタートアップもあれば、凹凸を瞬時に測るセンサーを開発しているところもある。最終的にどの方法が主流になるかはわかりませんが、いずれもAIが使われるため、より良いシステムを作るためには、より多くのデータを集めることが重要になります。そのため、最初に使われるようになった方法に、ユーザーからの情報がより集まってクオリティが上がっていく。そして、更に使われるようになり、ますますその価値が上がっていく、という循環ができるでしょう。そうして他の方法を選んだスタートアップは全部淘汰される、ということが起こるのです。

AIは、技術を取り巻く 環境そのものを変化させる

——先のアクティブサスペンションの例のように、最近ではAIの普及によって、あらゆる分野においてデータをいかに集めるかが成否のカギになったように感じます。

榎田 そうですね。今のAIが行うのはパターン認識です。参照できるデータが多いほど精度が上がるため、より多くのデータを集めることが重要になっています。ただし、注意すべ

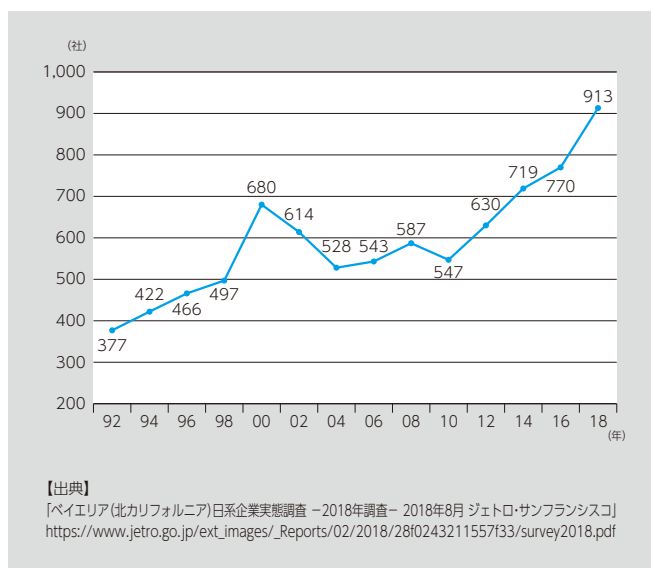


きなのは、データを集められるから価値を提供できるというわけではありません。価値を提供しているからこそ、データを集めることができるのです。Googleがあらゆるデータを集めることができるのは、例えば、Googleマップの質が高いから皆が利用するのでデータが集まり、更に質も高まっていくからと言えます。まずは、いかに高い価値を提供できるかを考えることが重要です。

——AIが様々な技術の重要な部分を担うようになって、技術そのものの考え方が大きく変化したように思います。今、AIによって起きている変化の本質とはどのようなことなのでしょう。

榎田 近年、コンピュータの発展によって起きた技術革新の大きな流れとは、それまでは人間が行っていた活動をコンピュータが代わって行うことで効率化して生産性を上げる、

図2 ベイエリアの日系企業数の推移



シリコンバレーを含む北カリフォルニアのベイエリアに拠点を持つ日系企業は、2018年には過去最高に。かつてはIT分野が中心だったのに対し、近年は製造業をはじめ幅広い産業に広がりを見せている。

そして完全自動化を目指すというものです。AIは、この流れを圧倒的に加速させる技術だと言えるでしょう。そして重要なのは、AIはただその流れを加速させるのみならず、AIの核となるディープラーニングという技術が従来の技術と大きく異なるために、周辺の様々な状況を変化させるということです。それは例えば、データそのものの価値であったり、データを集めるためのセンサーの技術の重要性だったり、または、社会のルールや業界の仕組みだったりします。その結果として、旧来の価値が破壊され、新たな価値が生まれていると言えるでしょう。

**相手に何を与えられるかを
まずは考えてみる**

——こうした流れの中で、シリコンバレーに拠点を持つ日本企業が増えています(図2)。榎田さんは、日本企業がシリコンバレーをうまく活用することが大切だとおっしゃっています。具体的に何を心掛けて、どのように行動すれば良いのでしょうか。

榎田 従来の日本企業にとって、シリコンバレーのスタートアップは脅威にばかり見えがちですが、いい形で手を組めば、大きな成果につなげることも可能です。そのためには、どうすればお互いにとって利益になるかを考えて関係を築くことが重要です。

スタートアップに会いに行く場合、ただ漠然と話を聞かせてもらおうというのではなく、自分たちが相手に何を提供できるかを考えておかなければなりません。それは多くの場合、お金ではありません。提供すべきなのは、スタートアップ自身では得ることができないデータや、リーチできない顧客との関係性です。実際に協業して成功した好例としては、建設機械メーカーのコマツがあげられます。工事現場の三次元計測をドローンで行えたら有用であると考えて、ドローンによる3D



シリコンバレーと日本をつなぐオープンイノベーションサミット「シリコンバレー・ニュージャパン・サミット 2019」にて講演

マッピング技術を持つスタートアップと組みました。その際、スタートアップにとっては、コマツと組むことで顧客が世界中に広がり、コマツの仕事から多くのデータを集めることで、より高精度な3Dマップを作ることができるようになるというメリットがあります。スタートアップのペインポイント（課題）をしっかりと把握して、それに対するソリューションを提供する。その意識が重要ですね。

—— 榎田さんは、SV-NJ*を通じて日本企業とシリコンバレーをつないでこられました。コマツのようにスタートアップとうまく関係性を築けている企業は多くありますか。

榎田 現状ではまだ多くはありませんが、少しずつ増えていると感じています。その際、こうすればうまくいく、ということ言うのは難しいですが、やってはいけないワーストプラクティスというのはあります。それは、ビジョンなしにとりあえず事務所を開設して駐在員を送り込むことや、日本流のアピール方法を貫いてしまうことなど、図3のような点があげられます。いずれにしても、日本企業と組めばメリットがあると思ってもらえるよう、それぞれの企業が意識を高めて行動することが重要です。そのためにも、トップのリーダーシップとコミットメントが大切ですね。

——最後に、シリコンバレーとの向き合い方を考える日本企業へ、榎田さんからメッセージをお願いします。

榎田 シリコンバレーの動きを脅威と捉える向きは強いかもしれませんが、そもそもシリコンバレーは、日本の製造業が強かった時代に、日本に負けないようにという意識から発展してきたものとも言えます。とすれば、現在のシリコンバレーが、旧来の日本のやり方よりも強いのは当然です。今度は日本が彼らにアジャストして強くなる番です。戦後の日本の製造業が強くなる前には、アメリカが強く、日本が弱い時代があったことを考えると、力関係の強弱は繰り返すものであり、今後については前向きになっていいと思っています。ここ5年ぐらいを見ても、日本企業は確実にシリコンバレーに対する向き合い方が良くなっていますし、危機感も増している。これからチャンスはどんどん来るはず。そう思って、積極的に動いて欲しいですね。

図3 シリコンバレーの日本企業が陥りやすいワーストプラクティス

1	「とりあえず」事務所を開設して駐在員を送り込む
2	「ふわっ」とした「情報集め」や「戦略パートナー探し」をミッションとする
3	シリコンバレーでは日本企業が「売り込む側」であることを理解していない
4	決裁権・リソースがないため、スタートアップと具体的な商談ができない
5	本社にばかり目がいき、上層部の表敬訪問の対応に追われる
6	本社は未来を先取りした情報を受け止められないため、周回遅れの情報を送る
7	シリコンバレー事業所を推進した本社の人間が異動する
8	左遷した人材、または経験が足りない若過ぎる人材を送り込む
9	3年任期で交代になるので、長期的な仕事ができない
10	バブルの真っ只中にやってきて、バブルがはじけた後に撤退

* Stanford Silicon Valley - New Japan Project (SV-NJ)

シリコンバレーの技術やコミュニティに興味を持つ日本企業と、日本企業の良さを取り込みたいシリコンバレーのスタートアップとをネットワークングして、定期的なフォーラムやビジネスマッチングを目的とした「シリコンバレー・ニュージャパン・サミット」などを開催。様々な研究活動を行っている。

世界に浸透する CTCビジネス

CTCグループのグローバル展開

世界の最先端となる技術を発掘し、
最適な組み合わせでお客様の要望に応える——。
CTCのビジネスモデルの根幹を成すのは、
シリコンバレーを通して培った
約30年に及ぶ「目利き力」です。
そして、この10年の間にCTCのビジネスモデルの
グローバル展開も大きく進展しています。
ここでは、CTCのグローバルビジネスについて
変遷と今を紹介します。

2019年9月、インドネシアのIT企業2社PT. Nusantara Compnet Integrator (以下:Compnet社)とPT. Pro Sistimatika Automasi (以下:Prosia社)がCTCグループに加わりました。

既にマレーシア、シンガポール、タイでは現地の企業を買収し、またインドネシアでは拠点を設立して、地場と日系のお客様にITサービスを提供しています。今回のCompnet社とProsia社のグループ化でインドネシアでの大きなビジネスが可能となり、ASEAN地域を広く面でカバーするための体制が改めて整いました。

CTCグループは、北米及びASEAN地域を中心にグローバルビジネスを展開しています。北米地域では、AI、IoT、セキュリティ、フィンテック、クラウドなどの先端技術の調査、新規商材の発掘に加え、金融機関向けシステム開発や保守・運用

マレーシア

■ CTC Global Sdn. Bhd.

- マレーシアで40年以上のSIビジネス
- 国内23拠点(本社含む)からのサポート提供
- 約9割の売上が地場で金融・製造業向けのSI実績
- クラウドサービス「CUVIC Cloud」を提供

インドネシア

■ PT. Nusantara Compnet Integrator / PT. Pro Sistimatika Automasi

- インフラ構築、クラウド、アプリケーション開発、アウトソーシング
- 33拠点から成る保守ネットワーク
- 政府、通信・銀行・資源などの政府系・財閥系企業での実績
- フィンテック、AI、IoT分野での実ビジネス

■ PT. CTC Techno Solutions Indonesia

- 2017年8月から営業開始
- コンピュータ関連のコンサルティングサービス

サービス、インターネット附随サービス業者向けの大規模インフラ構築などを手掛けています。ASEAN地域では、上述の通り、マレーシア、シンガポール、タイ、インドネシアを中心に、現地企業や日系企業のお客様に対し、インフラを中心としたSI事業、クラウドサービス、保守・運用サービスなどを提供しています。

北米での先端技術の発掘

1951年に世界で商用コンピュータの販売が開始されIT産業が生まれるのと同時に、60年代にかけて国内SI分野の中で現在競合となる企業が相次いで設立されました。CTCの前身となる伊藤忠データシステム株式会社は、1972年と後発でのスタートで、当初はデータ入力分野のコンピュータの販売が主要なビジネスとなっていました。1980年代に入り、メイン

タイ

■ CTC Global (Thailand) Ltd.

- 情報通信、製造、金融を中心に幅広い業種に対応
- インフラ構築からアプリケーション開発までトータルなサービス
- 日本国内のお客様向けのコラボレーション案件多数
- アジャイル開発やRPAソリューションに注力

U.S.

■ ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.

- シリコンバレーで約30年のR&D実績
- お客様駐在型のオープンイノベーション施設
- 北米でのグローバルサポート提供
- インターネット附随サービス業、金融業向けのSI実績

CTCグループの海外拠点

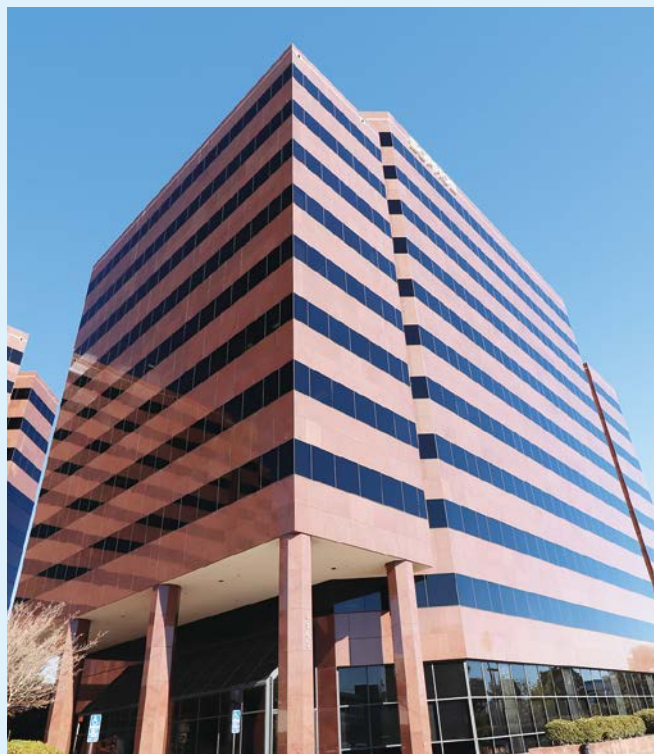
シンガポール

■ CTC Global Pte. Ltd.

- シンガポールで45年以上のSIビジネス
- インフラの導入からサポート・運用監視まで一貫したサービス
- 地場の政府・政府系企業や金融機関が売上の約8割
- ハイパーコンバースドインフラの取り扱い

■ シンガポール支店

ITOCHU Techno-Solutions America のシリコンバレー本社が入るビル



フレームによる集中制御からワークステーションによる分散処理へのダウンサイジングが起こり、IT産業はインターネットとオープン化の時代を迎えます。

このような状況の中で、海外で先進となる様々な製品やサービスを組み合わせ、国内のお客様に最適なシステムを提供するという、現在のCTCのビジネスモデルが確立しました。1990年2月には伊藤忠商事の子会社としてシリコンバレーに拠点を持つ ITOCHU Technology, Inc.が設立されます。CTCは、お客様の課題を解決する新技術の発掘や調査という目的で、人材の交流をベースにITOCHU Technology, Inc.と密接な連携を築き、「目利き力」を培って日本国内でのビジネスを拡大していきます。

2012年3月にCTCはITOCHU Technologyの株式を取得して子会社とし、社名をITOCHU Techno-Solutions



CTC Global (シンガポール) で春節 (旧正月) を祝う社員

America, Inc.に変更しました。U.S.でコンテナ管理ソフトウェアのKubernetesを使用した大規模インフラ構築も手掛けており、ITOCHU Techno-Solutions Americaは、従来のR&D活動の推進に加え、SI推進体制も強化して日系企業を中心に現地のSIビジネスの拡大を図っています。

更に2018年には、25年以上にわたり全米でSIサービスを提供し、コンサルティングから運用・保守サポートまでのトータルなサービスを展開しているSYSCOM (USA) INC.への出資も行い、システム構築や運用、セキュリティサービスなどの分野で共同でビジネスの創出に取り組んでいます。

ASEAN地域でのビジネス開始

2010年、CTCは、お客様の海外展開ニーズへの対応力強化を経営計画における成長戦略の一つとして掲げました。当時は、ASEAN地域でのITサポートを求めるお客様の声在国内ビジネスで活発になり、海外に進出する日系企業を支えるための組織体制の整備に努めていました。その一環として、2011年4月には、ASEAN地域で初めての独自拠点となる「シンガポール支店」を開設しています。

シンガポール支店を中心に新たな地域への進出を模索する中で、次に浮上してきたのがタイでした。2012年7月に、タイのIT企業であるNetband Consulting Co., Ltd. (以下: Netband社)に出資し、合併事業を開始します。この合併事業

では、日系のお客様向けのサポート強化を当然の目的としつつも、日本国内のIT市場に比べて成長余地が大きいASEANの市場での、地場の企業に向けたビジネスを視野に入れていました。また、それまでタイ国内で製品販売を中心に事業展開していたNetband社は、インフラビジネスというCTCと共通した強みでシナジーを発揮し、日系企業向けビジネスやアプリケーション開発案件の増加に至ります。これはCTCのグローバルビジネスにおけるモデルケースにもなっています。

ASEAN地域でのビジネス拡大: マレーシア、シンガポール、タイ

2013年3月、後にCTC Global Sdn. Bhd.とCTC Global Pte. Ltd.に社名を変更するマレーシアとシンガポールのIT企業2社を買収し、子会社化しました。当時は両社合わせて約700人の従業員数で、CTCはこの買収を機にASEAN地域での地場企業を中心としたグローバルビジネスを本格的に展開していきます。

CTC Global (マレーシア)は、本社を含めて23のサービス拠点をもち、大手金融機関や流通小売、製造業などに向けた製品販売や保守・運用サービスを幅広く手掛けています。大規模のITインフラ構築、工場でのセットアップ、プライベートクラウドの構築、24時間365日の受付窓口とオンサイトサポートなどが強みです。2019年に入り、マレーシアでのIaaS型クラウドサービス「CUVIC Cloud」の提供も開始しています。

CTC Global (マレーシア) のオフィス内にある検証センター





CTC Global (Thailand) の受付

CTC Global (シンガポール) は、現在では45年以上の現地でのSIビジネス実績があり、政府・政府系企業や金融機関が約80%以上を占めています。インフラの導入から運用監視まで一貫したサービスを提供しており、サーバとストレージを統合し拡張性の高いハイパーコンバインドインフラの取り扱いや、月額課金型でITを提供するユーティリティサービスも開始しています。2019年9月には、システムや新技術の検証を行う施設「POC LAB」も開設しました。

タイについては、2017年11月にNetband社を子会社化し、社名もCTC Global (Thailand) Ltd.に変更して、現地でのアプリケーション開発やSIサービス事業の拡大を図りました。CTC Global (Thailand)は、マレーシア、シンガポールに比べて日系企業向けのビジネスが占める割合が約4割と多いことも特徴で、情報通信、製造、金融を中心に幅広い業界に対応しています。アプリケーション開発では、開発品質の標準化やスピードの求められる要件に対応したアジャイル開発を推進しています。CTCグループとして日本国内での実績もあるローコード開発基盤OutSystemsやRPAツールのUiPathの取り扱いも開始しました。

ASEAN地域でのビジネス戦略とインドネシア

ASEAN地域におけるCTCの戦略は、現地でCTCと同様のビジネスモデルを持つ企業を買収し、親和性の高さを利用し

て国内で培ったノウハウを生かすというものです。CTCが出資することで、子会社となる企業の地場を中心としたビジネスに日系向けの案件も加わります。

タイでの合併事業を始めた2012年以降、事業ポートフォリオの多様化を目的として海外展開を行う中で、ASEAN全域を面でカバーするという目標がありました。残る地域がインドネシアです。マレーシア、シンガポール、タイと並んで、人口が約2.65億人で、実質GDP成長率も5.17%と高いインドネシアでのM&Aも常に探求してきました。

2017年には、グループ会社としてPT. CTC Techno Solutions Indonesiaを立ち上げ、日系企業向けにインドネシアでのビジネスに着手し、2019年9月に冒頭で述べたCompnet社とProsia社のグループ化が実現しました。

Compnet社とProsia社は、それぞれ、システム構築とアプリケーション開発をコアビジネスとするSI企業で、インフラからクラウド、アプリケーションを含めたトータルなサービスを2社共同で提供しています。Compnet社はインドネシア諸島全土で33拠点から成る保守ネットワークも形成しており、ビジネス要件定義などの上流工程にも対応したProsia社と共に、コンサルティングから保守・アウトソーシングサービスまでITライフサイクルの全てをカバーします。現在、政府、通信・銀行・資源・メーカーなどの政府系・財閥系の企業、日・米・欧資本の企業に最適なITサービスを提供しています。直近では、キャッシュレス決済を含むフィンテックや、スマートシティなどに関連したAI/IoTの領域拡大に注力しており、既に実ビジネスも進んでいます。

グローバルビジネスの拡大に関連した取り組みとしては、イギリスのSI企業Newton Information Technology Ltd.と欧州でのITサービス事業について協業も開始し、また、中国・^{しんせん}深圳でのR&Dも進めています。

今後は、CTCグループとなったばかりのCompnet社及びProsia社とシナジー創出を図りつつ、北米、欧州、ASEAN、中国、日本が連携してグローバルレベルでお客様を支えていきます。



今回のテーマは……

【eスポーツ】

昨年、日本は「eスポーツ元年」と言われました。eスポーツという言葉を知る機会は増えているのではないのでしょうか。しかし、各種調査によれば、言葉自体は知られるようになってきているものの、詳細はあまり知られてはいないようです。eスポーツとは一体何か。どこまで盛り上がっているのか。海外の驚くべき最新事情と共に、その現状を概説します。

文/近藤 雄生

予選参加者4,000万人、優勝賞金3億円

2019年7月、『フォートナイト』という人気バトルロイヤルゲーム(複数人が最後の一人になるまで闘うゲームのジャンル)のワールドカップの決勝戦がニューヨークで開かれました。

この大会、オンラインでの予選に参加したのは4,000万人にも上り、その中から勝ち上がった100名がニューヨークでの決勝戦に参加しました。30カ国以上にも及んだ決勝戦進出者の中で、優勝を勝ち取ったのはアメリカ出身の16歳の少年。その賞金が300万ドル(約3億円)であることにも驚かされますが、決勝に進んだ100人が皆、最低5万ドルは手に入られることや、決勝戦の観戦者が優に数百万人にも上ったことから、その規模のすさまじさが伺えます。

イギリスの有力紙『The Guardian』でもこの大会については報じられ、その記事によれば、2位になったのはイギリス出身の15歳の少年で、彼はゲームをやり過ぎだと母親の注意を受けながらもひたすらゲームをやり続け、その結果として、約1.2億円の賞金を手にしたことでした。

40代である筆者にも少年の母親同様、ゲームばかりやっていると…という気持ちがあります。しかし、そんな考えは

時代遅れだと言われても仕方ないほど、今やゲームは、世界が注目する“競技”としての様相を呈してきているのです。2022年に開催される第19回アジア競技大会では、既に正式種目となることが決まっています、2024年のパリオリンピックでも正式種目になることが目指されている——。それが、eスポーツの現状なのです。

“ゲーム=eスポーツ”ではない

では、改めて「eスポーツ」とは何なのでしょう。

(ビデオ)ゲーム=eスポーツとも思われがちですが、実際はそれほどシンプルではありません。例えば「一般社団法人日本eスポーツ連合(JeSU)」は、あるゲームがeスポーツとして公認されるための条件として次の4点をあげています。

- ① ゲーム内容に競技性が含まれること(競技性)。
- ② ゲームとして3ヵ月以上の運営・販売実績があること(稼働実績)。
- ③ 今後もeスポーツとして大会を運営する予定があること(大会の継続)。
- ④ eスポーツとしての大会の興行性が認められること(興行性)。

つまり、数あるゲームの中でも、競技性があり、観戦目的の客が集められ、継

続的に大会が開ける、といった条件をクリアしたもののだけがeスポーツという範疇に入れます。そして、同様な条件から国際的にもeスポーツと認められたゲームについてのみ、大会が開催され、オンライン上、または実際の会場に観戦者が集うことでeスポーツが成立するのです。

現在eスポーツとしてプレイされるゲームの中で最もプレイヤー人口が多いとされるのは『リーグ・オブ・レジェンド』(5人ずつのチームで戦い合う対戦型のゲーム)で、2016年には月間アクティブユーザーが1億人を超えました。簡単に比較はできませんが、全世界のテニスの競技者人口が1億人とされることを考えると、eスポーツの広がり大きさがいまげできるかもしれません。

技術の発展と共に環境が整った

現在行われているeスポーツの大会は、90年代後半にアメリカのサンフランシスコなどで始まりました(プロフェッショナル・ゲーマーズ・リーグ(PGL))。それはちょうど、インターネットが普及し始めた時代に当たり、通信技術の発達とも相まって、ゲームは空間を超えて世界中の人が一緒にプレイできるものになっていきました。「eスポーツ」という言葉も、

2000年頃から使われるようになったと言われています。

更にeスポーツが競技として発展する上で大きな意味を持ったのが、オンライン観戦のためのプラットフォームTwitchの登場でした。Twitchが2011年に設立され、eスポーツの試合やイベントを、インターネットを通じて観戦・視聴する環境が整ったことで、eスポーツの人気は一気に拡大し、“スポーツ”らしさを獲得していったのです。アメリカでは、現状で既にeスポーツは一つの産業と言えるレベルにまで発展しています。スポーツ専門チャンネルESPNでもeスポーツは他の競技と並ぶコンテンツになっていて、チームの動向などが報じられているのです。

また、大会の規模も急激に拡大を続けています。特に成長が目覚ましいのが、『Dota2』という対戦型のチームゲームの大会[Dota2-The International]です。賞金総額は2013年の時点で既に約3億2,000万円に達していましたが、年々上昇を続け、2018年の大会では28億円を超え、優勝賞金はなんと約12億円にも上っているのです。

遅れをとった日本のeスポーツ事情

一転アジアに目を移すと、韓国や中国ではeスポーツは急速に成長していますが、日本は、「ゲーム大国」と言われながらも、eスポーツでは他国に遅れているのです。

『スペースインベーダー』に『パックマン』、『スーパーマリオ』に『ストリートファイターII』、そして、「ファミコン」に『プレイステーション』…。ソフトでもハードでも、世界で人気を博した日本のゲーム商品は多数あります。ただその中心となって



日本のゲーム業界もeスポーツに注力。(株)コナミデジタルエンタテインメントでは、『ウイニングイレブン 2019』eスポーツ世界選手権の決勝[PES LEAGUE 2019 WORLD FINALS]をイギリス・ロンドンで開催。世界一を決定しました。

いたのが家庭用ゲーム機だったこともあり、世界がパソコンなどの端末を使ったオンラインゲームへと軸足を移し、eスポーツが発展していく中、日本は出遅れてしまったようなのです。また、海外のように高額な賞金が出る大会の開催が現状の日本の法律では難しいこと(刑法賭博罪、景品表示法、風営法の観点から違法となる可能性がある)や、言語の問題も壁となっていると考えられます。

しかし状況は徐々に整ってきています。日本にもプロeスポーツチームが誕生し、世界的に活躍するプロゲーマーもいます。eスポーツの専門学校など、プレイヤーの育成のための専門施設も全国各地に増えています。更に、これまで日本国内にあった3つのeスポーツ団体が、2018年に統合されてJeSUが誕生したことで、国際的なeスポーツの大会に、日本として選手を派遣できるようになりました。かつての「ゲーム大国」日本が、eスポーツの世界でも存在感を大きくしていくのは時間の問題かもしれません。

既存のスポーツにはない可能性も

eスポーツが今後ますます発展していくのは疑いがない状況ですが、ゲームをスポーツとっていいののか、という声は根強くあります。例えば2018年に行われた日本での調査(15~69歳の男女、計600名が対象)によれば、「eスポーツをスポーツだと思う」という人が16.8%であるのに対して、「思えない」という人は47.0%*。オリンピックの正式種目となるべきかについても、市場規模が巨大であるということとは別に、十分に議論がなされる必要があるでしょう。ただ、その一方で、eスポーツは、高齢者や障がい者にとっても参加しやすいが故に、社会の融合という意味なども含め、既存のスポーツにはない可能性があるとも言われます。

東京オリンピックを控える今、数年で状況は急速に変わり得ます。ビジネスとしての可能性も大きいこの“スポーツ”の動きから、今後ますます目が離せなくなるでしょう。

* [eスポーツに関する調査] リサーチプラス
<https://www.research-plus.net/html/investigation/report/index141.html>

【参考】
[eスポーツのすべてがわかる本] 黒川文雄 日本実業出版社
[The Guardian]
Fortnite World Cup: the \$30m tournament shows esports' future is already here
<https://www.theguardian.com/sport/2019/jul/30/fortnite-world-cup-esports>

デジタル時代の事業変革



土川 哲平

伊藤忠インターナショナル会社
シリコンバレー事務所長代行

米国の通信機器メーカーなどを経て、2004年伊藤忠商事株式会社入社。2007年から約2年間、米国 ITOCHU Technology, Inc.(現ITOCHU Techno-Solutions America)に駐在。帰国後も一貫して、ベンチャーキャピタル及びスタートアップへの戦略投資業務に従事。2017年10月から現職。

世界に比類ないイノベーション創出の地であるシリコンバレー。この地の動静を支える有力ベンチャーキャピタルで、伊藤忠商事も出資参画するAndreessen Horowitzの共同創業者Marc Andreessenが、「Software is eating the world」という考えをThe Wall Street Journalで提唱したのが2011年。UberやAirbnbなど、後に世界から注目を浴びるスタートアップの創業が直前にあり、世間の共感を得ました。しかし、今や投資対象の主役がハードウェアからソフトウェアに移ったということにとどまらない大きな変化が起きています。

課題の大きさ

昨今デザイン思考として広く知られるフレームワークは、元来デザイナーが持つ思考を問題解決のプロセスに当てはめて体系化したものです。ムーアの法則に代表されるハードウェアのスペック競争の時代が終わり、「人間が抱える課題の解決」に価値を求める時代となったことで、その必要性が顕在化し本格的に浸透しました。

シリコンバレーでの起業家のプレゼンテーションでは、まず「解決すべき課題」が示され、その後課題解決方法としての事業が提示される流れになります。特定地域の課題、企業経営の課題、人類の課題など。事業のポテンシャルとしては、解決される課題の大きさが、すなわち市場の大きさとなり、投資家の期待値に変わるわけです。

例えば、Farmers Business Networkは、解決すべき課題を農業に見出し、「Farmers First」の考えのもと、農家の生産性・収益向上のためのプラットフォームを提供してい

ます。地球規模での人口増加による食糧不足が懸念される中で、農業の活力創造は世界的な課題です。Orbital InsightやSpireなど衛星データの解析サービスを手掛ける企業は、センサーとなる衛星を宇宙に配置することにより、農地などの屋外空間をより立体的かつ効率的に捉えることを可能にし、産業の高次化への期待も高まっています。

クラウドサービスの台頭で急速に成長したスタートアップ

その裏で、Amazon Web Services (AWS) に代表されるハイパースケールクラウドサービスや、各種クラウドソフトウェアサービスが大きく台頭。クラウドの利点を生かしたソフトウェアの開発手法が普及したことにより、自社の強みに焦点を当てて徹底的に無駄を排除しつつも、顧客のニーズ変化に追随しながら俊敏に開発できるようになったことは見逃せません。2019年上半期に上場したLyftとPinterestは、両社合わせて総額10億ドルを超えるAWSとの契約が判明しています。AmazonのJeff Bezosが、2002年に社員に伝えた「Big Mandate」の中で、「全てのサービスインタフェースは例外なく外部接続可能にするべき」と訴えたと言われています。APIによるデータ連携を積極的に活用する思想がAWSを含む同社サービスの根底にあり、もはやクラウドが単にCPUやストレージ機能の提供形態を変化させた以上のことを実現し、スタートアップがその恩恵にあずかり急速に成長していることがわかります。

また、クラウドCRM大手のSalesforceが、昨年API連携の統合プラットフォームを提供するMulesoftを、65億ドルという直前通期売上約22倍に相当する金額で買収しまし



伊藤忠商事は、Via Transportationへ投資を実施すると共に、同社のシステムを日本で提供するVia Mobility Japanに政策的事業投資を実施

た。もはやサービスを構築する上でクラウド上での外部データとの連携は「不可欠な環境」になったと言っても過言ではありません。そのSalesforceがサンフランシスコ市内中心地に米国西海岸で最高層となる本社ビルを構えたことは、まさに時代の象徴と言えます。

老舗企業の事業変革

大手企業もこうした動きに敏感に反応します。老舗新聞社The New York Timesも「デジタルファースト」という大方針のもとで改革を断行しました。技術の活用にとどまらず、従来の広告収入の最大化から、顧客が対価として支払う価値(Lifetime Value)の最大化に経営の軸足を移し、事業構造を大きく変更しています。急速に勢力拡大する新興デジタルメディアを強く意識しつつ、同業The Washington Postが「Customer Obsession(顧客への執着)」を社是とするAmazonを率いるJeff Bezosに買収された影響もあったはずで。

そして、情報が氾濫し、消費者ニーズが多様化する今、自動車や金融、流通などあらゆる業界で同様の動きが加速しています。Amazonへの対抗を強めるWalmartは、シリコンバレーに数千人規模の開発組織を構えると共に、今年に入りGoogle、Microsoft、Amazonそれぞれで幹部職を務めた人物を技術・開発のトップに採用しました。

多様化する消費者ニーズにグローバルで対応

ファッションブランドの受発注マーケットプレイスを運営するJOOR、試作品・少量部品の受託生産を行うPlethora、そしてクラウド上でのエンジニアリング業務を実現するRescale。

これらの企業は、それぞれ対象とする業界は違えど、日増しに強まる製品開発サイクルの短期化の要求に応えるために、製造現場と市場を直接つなげる、あるいは少量多品種の生産を実現させるサービスです。同様の理由で、3Dプリンターの領域は従来の切削加工からの技術的な進化にとどまらず、様々な業界の流通構造を変化させながら消費者ニーズの多様化に対する「解」の一つと位置付けられ、ベンチャーキャピタルから大型の資金調達を実現させています。

乗合システムを提供するVia Transportation, Inc. (以下Via)は、複数人の乗客を最適なルートで複数の目的地まで送り届けるサービスを提供可能にする技術を有しています。他の公共交通機関との連携も実現させながら、利用者にとっての利便性とコスト効率の高い移動手段を提供すると共に、都市渋滞の緩和やCO₂排出量の削減という地球規模での課題に向かっています。そのViaの創業者はイスラエル出身。ニューヨーク本社を中心に商業的な基盤を築く中で、伊藤忠商事とも提携するに至りますが、現在でも伊藤忠商事の東京本社とニューヨーク、テルアビブ、そしてシリコンバレーが連携して同社との事業開発を推進しています。

かつて「サプライチェーン」と呼ばれた提供者が主体だった思考は、グローバルレベルでの「デマンドチェーン」という顧客主体の思考へ変化し、課題解決を前提とした顧客との長期の信頼関係を目指す仕組みづくりが、技術革新の恩恵を受けながら着々と進んでいます。最近話題を集めるBeyond MeatやImpossible Foodsなどのニュープロテイン領域も、その観点で紐解くと見える世界が違ってくるでしょう。

ゴルフダイジェスト編集

心に勝つための 実戦ゴルフ学

取材協力／チームセリザワ ゴルフアカデミー

芹澤 信雄

1959年生まれ 59歳
日本プロマッチプレー優勝(1996年)をはじめツアー通算5勝、シニア入りしてから1勝をマーク。現在、主宰として藤田寛之プロ、宮本勝昌プロらと共に「チームセリザワ」を結成。大箱根CCにゴルフアカデミーを開校。わかりやすいレッスンで多くのファンを持つ。



苦手ホールを攻略する「3つの方法」

いつでも気持ち良く打てる「得意ホール」がある一方で、

「ティグラウンドに立っただけで何となく不安」という「苦手ホール」もあります。

では、苦手ホールとはどう向き合えばいいか。スコアメイクでは大きな要素になる、その攻略法を解説しましょう。

距離に圧倒されずに リラックスしてアドレスを

私の場合、飛距離が出る方ではないので、ティグラウンドからずっと打ち上げで、セカンドショットは、高い球で上から攻めなければいけないようなホールは苦手です。具体例でいうと、浜岡(静岡カントリー浜岡コース&ホテル。2002年まで、男子ツアー「ダイードリンク静岡オープン」を開催)の18番、川奈(川奈ホテルゴルフコース富士コース。2004年まで、男子ツアー「フジサンケイクラシック」を開催)の18番のようなホールです。用具の進歩で、私の飛距離は伸びていますが、同時に、トーナメント開催コースの全長も伸びているので、飛ばし屋の選手と比べて、長いホールが苦しいことには変わりはありません。和合(名古屋ゴルフ倶楽部和合コース。「中日クラウンズ」開催)のように、あまり全長が伸びていないコースだと、楽しむこともできますが…。

ゴルファーにとって、「ホールの長さ」は、最大の苦手要素と言えます。普通のアマチュアは、400ヤードを超えるパー4などでは、ヤーテージのプレッシャーでどうしても力みやすく、ミスが出やすいものです。しかも、自分が力んでいたことに気づくのは、打ってしまった後ということが多いのではないのでしょうか。普段通りにリラックスして構えられているかは、スムーズに「ワググル」できるかどうかで判断できます。ワググルしようとしても、ヘッドが上手く動かなければ力んでいる証拠。そういう時には、剣道の「面」を打つ要領で、ヘッドを上下に大きく動かすワググルをするのが効果的です。これは、私も試合でよく実践しています。

「苦手意識」からくる アライメントのブレに注意

ホールとの「相性」には、自分の持ち球と、ホールレイアウトの組み合わせが大きく関係していて、特にペナルティエリアがどこにあるかということが問

題です。例えば、持ち球がスライスの人には、右サイドに池やOBがあるホールは、どうしても「立ちにくく」「打ちづらい」のです。この場合、危険な右サイドを避けて、左サイドに打っていきたいのですが、苦手意識があると、なかなかうまくできません。原因は、ほとんどの場合、無意識に生じるアライメントのブレによるものです。

人間は、打ちたい方向に、まず「顔」を向けるため、左に打ちたいと思えば、顔が左を向き、それによって肩のラインが開きます。すると、開いた肩のラインと、スタンスラインが「クロス」して、スライスが持ち球の人は、ますますスライスが大きくなるというわけです。持ち球がフックの人が、左を避けて右に打つ場合も、同じ原理でアライメントのブレが生じやすくなります。これを避けるには、クラブを両手で持って、腰の高さくらいからゆっくり持ち上げていき、スタンスライン、腰のライン、肩のラインがそれぞれ平行になっているか、チェックする習慣をつけるのが良

いでしょう。特に練習では、1球ごとにアライメントをチェックすることで、本番でのショットの精度を高めることができます。

クラブ選択など 何かを明確に変えてみる

ところで、苦手意識というのは、過去の記憶に密接に関係しています。例えば、以前のラウンドでOBを打った記憶があり、同じホールでまたOBが出ると、ミスが強化されます。すると、次にそのホールをプレーする時にも、「またOBを打つのでは」という不安から、体がスムーズに動かなくなり、同じミスを繰り返す悪循環に陥ります。この悪循環から抜け出すには、何かを「明確に」変えるのが有効です。ドライバーをやめて、スプーンやユーティリティでティショットを打つ。あるいは、ティアップの高さや、素振りの回数を変えるだけでも、全く違う気持ちでプレーできることがあります。

ホールとの「相性」を考えるには、前提として、技術が一定レベル以上に達していることが肝要です。例えば、「右を避けて左に打つ」ということが、自分の意志でできるレベルかどうか。普通ならできるのに、特定のホールでできなくなるとすれば、それはホールとの相性が悪いということですが、ホールに関係なくミスを頻発するのであれば、それは「技術」の問題です。自分の能力を客観的に見定める力がないと、ゴルフの上達スピードは上がりません。更に、コースの情報を収集する力、それを基に自分ができることだけをつなぎ合わせて戦略を立てる力がないと、スコアアップは難しいでしょう。もちろん、ミスが出たらその原因を分析し、ラウンド後の練習で修正する地道な努力も必要です。そのプロセスは、ビジネスで結果を出す過程と同じではないかと思えます。

CTCが応援する 女子プロゴルファー 藤田光里プロから メッセージ



応援してくれる方たちのパワーが私を支えている

暑い夏も終わり、ゴルフには最高のシーズンがやってきました。今回は、プロ7年目を迎える私のモチベーションについてお話しします。

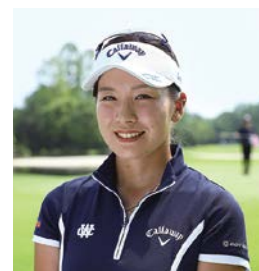
私が頑張っているのは、応援して下さる方たちのおかげです。心からそう思っています。プロ入りした2013年に新人戦で優勝し、2015年には「フジサンケイレディースクラシック」で初優勝。順風満帆に見えたかもしれませんが、実は2016年頃から左肘に痛みを感じていました。ズキズキと痛む肘をそのままにしてプレーを続けていたら、日常生活に支障をきたすまでになってしまい、ツアーではシード落ち。2018年に肘部管症候群の手術を受けましたが、その後も思うように前進できず、精神的にもボロボロでした。技術的にはケガ以外に悩むことはなかったのですが、結果が出せないことで自分の居場所がなくなるのが怖かったですね。

それでも、私を応援して下さるファンが大勢いました。初優勝の前後から応援して下さった方たちは、成績が悪くても決して離れることなく、ステップアップツアーでも、全国どこへでも10人近くが応援に来てくださいます。ステップアップのギャラリーはレギュラーツアーほど多くないので、「光里ちゃんの組がどこにいるかすぐわかる」と、仲間と言われるほどです。

19歳の頃から、ホールアウト後には皆さんとできるだけお話をするようにしてきました。いつも応援して下さる方たちとは、ごく普通にその日のゴルフについて話をします。「あそこはどうしてああ打ったの?」とダメ出しをされることもあるくらいです。

プロになったばかりの頃は、あまりいいプレーができなかった日はロッカーにこもったりしたこともあります。今はそんなことはありません。スコアが悪くても、いえ悪い時ほど、見ていてくれる方たちとはプレー後に話をするようにしています。最近では、なじみの皆さんとお話しているところを他の方たちが少し離れて見ていて、終わると拍手をしてくれる、という光景が繰り返されています。でも、話をすることで気持ちが前向きになれ、ラクになることにも気がつきました。

手術の後には焦りもありましたが、2019年のシーズンがかかったQTのサードで落ちた時に、気持ちが吹っ切れました。焦らず、ステップアップツアーを主戦場に戦おう、と。そういう気持ちになったら、「ユピテル・静岡新聞SBSレディース」で優勝することができました。応援して下さった皆さんにそれを見せられたのは本当に嬉しかったですね。レギュラーツアーでの優勝は、まだもう少し先かもしれません。でも、そこに向かってゴルフを続けられるモチベーションを、応援してくれる皆さんがくださっているのは確かなことです。



ふじた・ひかり/1994年生まれ。3歳から父の教えでゴルフを始め、2013年にプロテストに合格。その後、LPGA新人戦 加賀電子カップでプロ初優勝、2015年にはレギュラー試合で念願の初優勝を果たしている。

CTCの最新ニュースから注目のソリューションやサービスをピックアップしてお届けします。

SDGs／次世代育成

次世代育成のための 「CTC未来財団」を設立

2019年10月1日、CTCグループは、本業を通じた次世代育成への貢献を目的に、一般財団法人「CTC未来財団」を設立しました。「明日を変えるITの可能性に挑み、夢のある豊かな社会の実現に貢献する。」という企業理念のもと、CTC未来財団を通して、児童・青少年に対するIT教育、ITを志す青少年に対する修学、障がいのある青少年に対する修学及び就労機会の創出などについて支援を行い、積極的な社会貢献活動に取り組んでいきます。

クラウド

クラウドのコスト最適化ソリューション 「Spotinst」の提供を開始

パブリッククラウドのコスト最適化ソリューション「Spotinst」の取り扱いを開始しました。クラウドサービスプロバイダが遊休リソースを安価で提供するスポットのクラウドサービスを、AIによる独自のアルゴリズムで価格の変動や利用の可能性を予測し、安定的かつ低価格での利用を可能にするソリューションです。「Spotinst」は、AWSのほか、Google Cloud Platform (GCP)、Microsoft Azureにも対応しており、今後はIBM Cloud、Alibaba Cloudへの対応も予定しています。

SDGs／環境

2050年までに CO₂排出量ゼロを実現

地球温暖化対策ならびにSDGsの達成への貢献のため、中長期の環境目標「2050 CTC環境宣言」を策定しました。自社の事業に伴うCO₂排出量について、2030年までには2015年比で30%の削減を、2050年までには排出量ゼロの実現を目指します。IoTやAIといった最先端技術による省エネルギーの推進、ITを用いたイノベーションの創出、再生可能エネルギーの活用、非化石証書やグリーン電力証書の利用などにより、CO₂排出量ゼロを実現していきます。

AI／ロボット

AIチャットボットを提供する 台湾Intumit社に出資し協業

AI／ロボット事業を手掛ける台湾のベンチャー企業Intumit社へ出資し、日本におけるAIチャットボットについて協業を開始しました。同社の独自開発のAIエンジンを使用したAIプラットフォーム「SmartRobot」は、音声認識、音声対話、自然言語分析、知的検索などの技術を統合したものです。CTCは、Intumit社への出資と共に「SmartRobot」を日本国内で取り扱い、地方銀行や地方自治体、旅客関連業などの顧客サポート業務を中心に、AIチャットボットサービスを展開します。

AI／介護

最適化AIエンジンによる 訪問介護ルート生成—実証実験を実施

CTCとウェルモは、訪問介護事業所や介護士の生産性向上への貢献を目的に、AIを活用して訪問介護のヘルパーを最適に配置するシステムを開発しました。ウェルモが開発する介護の地域資源プラットフォーム「ミルモネット」と、CTCが開発する最適配置のAIエンジンを連携したものです。ヘルパーのスキル、休暇や勤務の希望、利用者ヘルパーの相性、事業所固有のポリシーなど60以上の項目を考慮することで、より最適な割り当てを導出します。

クラウド／データセンター

データセンターを中心とした 研究会を発足

マルチクラウド時代に求められるデータセンターの新たな役割を探求する目的で、お客様やITベンダーを交えた研究会CTC Datacenter Exchange Community (CDEC)を発足しました。お客様が抱える悩みや課題に対して毎回テーマを設定し、CTCが導入した先進的な事例と、直面した課題やトレンド情報をベースに、根本的な問題や課題の解決について討議する取り組みです。CDECを通して、お客様や社会に一層貢献するマルチクラウドやデータセンターのサービスの形態を追求していきます。

詳細は以下からご覧ください。

<http://www.ctc-g.co.jp/news/>

グループ会社 商号変更のお知らせ

伊藤忠テクノソリューションズ(略称:CTC)の国内グループ会社3社の商号について、グループ間での更なる連携強化とブランドの統一を目的として、以下の通り変更しました。

旧商号 シーティーシー・テクノロジー株式会社

現商号 CTCテクノロジー株式会社 [2019年7月1日付]

主な事業内容 保守・運用・監視サービス、システム・ネットワーク各種サポートサービス、システム構築、IT関連教育

旧商号 シーティーシー・エスピー株式会社

現商号 CTCエスピー株式会社 [2019年10月1日付]

主な事業内容 ネットワーク/セキュリティ関連機器、ストレージ関連機器・ソフトウェアなどの販売等

旧商号 シーティーシー・ビジネスサービス株式会社

現商号 CTCビジネスサービス株式会社 [2019年10月1日付]

主な事業内容 CTCグループ会社からの職能業務の受託、及びWebコンテンツの企画制作等

主要グループ会社

国内

CTCテクノロジー株式会社(略称:CTCT)
東京都千代田区富士見1-11-5 栗田九段ビル
<http://www.ctct.co.jp/>

CTCシステムマネジメント株式会社(略称:CTCS)
東京都千代田区三番町8-1 三番町東急ビル
<https://www.ctcs.co.jp/>

CTCエスピー株式会社(略称:CTCSP)
東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル
<https://www.ctcsp.co.jp/>

CTCファシリティーズ株式会社(略称:CTCF)
神奈川県横浜市都筑区二の丸1-2
<https://www.ctcf.co.jp/>

CTCビジネスサービス株式会社(略称:CTCBS)
東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル
<https://ctcbs.ctc-g.co.jp/>

CTCビジネスエキスパート株式会社(略称:CTCBE)
東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル
<https://ctcbe.ctc-g.co.jp/>

アサヒビジネスソリューションズ株式会社
東京都墨田区吾妻橋1-23-1 アサヒグループ本社ビル
<https://www.n-ais.co.jp/>

株式会社ひなり
東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル
<https://hinari.ctc-g.co.jp/>

CTCファーストコンタクト株式会社(略称:CTCFC)
東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル
<http://www.firstcontact.co.jp/>

海外

ITOCHU Techno-Solutions America, Inc.
3945 Freedom Circle, Suite 640, Santa Clara, CA 95054, U.S.A
<https://www.ctc-america.com/>

CTC Global Sdn. Bhd.
Level 10 Tower A, Plaza33 No.1, Jalan Kemajuan, Seksyen 13
46200 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
<http://www.ctc-g.com.my/>

CTC Global Pte. Ltd.
315 Alexandra Road, #02-01 Sime Darby Business Centre
Singapore 159944
<https://www.ctc-g.com.sg/>

CTC Global (Thailand) Ltd.
2525 FYI CENTER Tower 2, 5th FL, Unit 2/502-2/504, Rama IV Rd.
Klongtoey, Klongtoey, Bangkok 10110, Thailand
<https://www.ctc-g.co.th/>

PT. CTC Techno Solutions Indonesia
The Plaza Office Tower 25th Floor, Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30
Jakarta 10350, Republic of Indonesia
<http://www.ctc-g.co.id/>

PT. Nusantara Compnet Integrator
AKR Tower Lantai 8, Jl. Panjang No.5, Keurahan Kbon Jeruk
West Jakarta, Republic of Indonesia
<http://www.compnet.co.id/>

PT. Pro Sistimatika Automasi
AKR Tower Lantai 12, Jl. Panjang No.5, Keurahan Kbon Jeruk
West Jakarta, Republic of Indonesia
<http://www.prosia.co.id/>

Best Engine

Vol.8 2019年10月発行

発行/伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 広報部
〒100-6080 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル

*本紙掲載の社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。
*掲載記事・写真の無断転用・複写を禁じます。
*本紙掲載の社外からの寄稿や発言内容は必ずしも当社の見解を表すものではありません。



有機溶剤の少ない植物油のインク及びFSC®認証用紙を使用し、印刷工程で有害廃液を出さない「水なし印刷方式」を採用しています。

