

## AOYUZU -Salon de Digital- 第17回 講演概要

2026年4月8日開催「AOYUZU-Salon de Digital-」  
第17回の講演、第1部の概要をご紹介します。

### 【登壇者】



コープ情報システム株式会社  
取締役（アプリケーション管掌）  
浅木 知里 氏

モデレーターとして、三枝幸夫氏（弊社 社外執行役員、クールスプリングス株式会社 Founder & CEO、出光興産株式会社 シニアアドバイザー）を迎え、セミナーを開催。

### 【概要】

「生協連DX推進のリアル～現場の課題とベンダーロック脱却・DX人材育成の実践～」と題し、日本生活協同組合連合会（生協連）におけるDX推進の現場で直面した課題とその対応策について、協同組合ならではの組織構造や事業特性を背景に、DX推進の全体像、現場で実際に発生した困難、そしてそれらを乗り越えるために実践してきた具体的な施策事例を交えてご紹介頂いた。

特に、ベンダーロックからの脱却やDX人材育成を目指してのベンダー選定の工夫、事業部門主導によるPower Automate活用など、現場での取り組みを中心にお伝え頂いた。

### 【講演内容】

#### ● 組織について

システム子会社のコープ情報システムと本体IT部門（デジタル戦略部、システム企画部）が、IT部門として一体運営を行っている。発生する部門間の溝は、コミュニケーションと情報連携で補っている。

IT部門のミッションは、事業とITの間に立ち、事業が前に進むための判断と実行を支えること。

#### ● DX推進を阻む事業部門とIT部門の壁

事業部門、IT部門、システム子会社の間で、目標と課題の違い、コミュニケーション不足、期待値のずれなどが原因で、壁ができてしまっていた。そこで、技術

よりも部門の関係性改善を重視し、主な施策として以下に取り組んだ。

- ・ 部門間の定例会や事業計画へのIT部門の参加などコミュニケーションの場を増やす
- ・ ITコスト、システム、IT部門の仕事の見える化で共通言語を増やす

#### ● 事業とIT部門双方の人材定義と育成

DX人材の育成について、事業部門、IT部門、システム子会社のどこが育成するのか、曖昧なままとなっていた。そこで、夫々の部門のDX人材の役割を定義し、事業部門・IT部門双方の人材育成、スキル向上に取り組んだ。

- ・ 事業部門：デジタルを活用し業務改革できる人材
- ・ IT部門：組織横断で戦略をもってデジタル導入検討～導入支援できる人材

#### ● ベンダーロックの本質と内製化の定義

ベンダーロックの本質を、ベンダー主導の構造、内部に自立した意思決定の必要性、個別部門主導の限界の3点にあると考えた。内製化の定義を、内製化の意義を単なる開発ではなく戦略的な取捨選択、経営層を含めての中長期視点での説明責任の重要性、全体俯瞰しての全体最適での戦略の3つと定めた。内製化を強化するため、CIOオフィスの戦略的部署の設立を行った。当該組織の主なミッションは以下の3点としている。

- ・ 中長期・全体最適のアーキテクチャ意思決定
- ・ ベンダーに依存しない選択肢の設計と維持
- ・ 事業・IT・ベンダーをつなぐ意思決定の翻訳装置

#### ● 組織の変化と持続的な挑戦

3年間の成果として、IT部門、事業部門ともに大きな変化がみられる。

##### ◇IT部門の変化

- ・ Before：  
要求整理～見積もる、技術選定はベンダー主導
- ・ After：  
事業計画と連動して検討、  
技術選定の判断を自分たちで主導

##### ◇事業部門の変化

- ・ Before：  
ITは費用の話だけ、DXは誰かの仕事

・ After :

IT投資＝事業計画の会話、  
「一緒に考える」が増えた

● **まとめーDX時代の関係性変革と組織の未来**

・ DXの本質

ツール導入ではなく、関係と意思決定の変革

・ IT・人の役割

作る人ではなく、判断を支える存在へ

・ 持続的に進めるために

学び続け、選り続けられる組織をつくる

本件に関するお問い合わせ先：

IIMヒューマン・ソリューション株式会社

03-4333-1111 / web@iimhs.co.jp

## AOYUZU -Salon de Digital- 第17回 講演概要

2026年4月8日開催「AOYUZU-Salon de Digital-」  
第17回の第2部パネルディスカッションの概要をご紹介します。

### 【登壇者】



株式会社IHI  
高度情報マネジメント統括本部  
AI変革推進部 AI推進グループ  
岡田 憲相 氏



住友生命保険相互会社  
企画部 AI戦略タスクフォース  
中條 太壹 氏



三菱UFJニコス株式会社  
DX推進部 調査役  
道家 瑛未 氏

モデレーターとして、三枝幸夫氏（弊社 社外執行役員、クルスプリングス株式会社 Founder & CEO、出光興産株式会社 シニアアドバイザー）を迎え、セミナーを開催。

### 【概要】

「AIエージェント／Copilot 活用のリアル」と題し、ディスカッション形式にて各社の事例や取り組み内容をご紹介します。

### 【講演内容】

● **AI活用浸透でグッと進んだきっかけ**  
各社のAI活用がどのように始まり、どのような転機を経て浸透していったのか、そのリアルなプロセスをご紹介します。

#### ◇IHI

- ✓ 一番の壁
  - ・ ユーザが安心して使える環境が無かった
- ✓ 乗り越えた取り組み（解決策）
  - ・ 内製の生成AIツールの開発

- ・ ガイドラインの制定
- ・ 生成AI使いこなしコンテストの開催
- ・ ハンズオンの実施

#### ✓ 転機

- ・ 事例の共有やハンズオンなどのフォローを通じた「安心して使える」状態の実現

#### ◇住友生命保険

##### ✓ 壁

- ・ RAGにおける精度向上
- ・ 生成AIに対する現場の理解

##### ✓ 取り組み

- ・ ドキュメントの整備、高性能モデルの利用
- ・ 社内向け教宣

##### ✓ 成果（または転機）

- ・ 業務利用の開始・体制構築

#### ◇三菱UFJニコス

##### ✓ 壁

- ・ 人材育成
- ・ 事務局からの発信のみでは自分事化しにくい
- ・ 社員間でリテラシーの幅が大きく、全社向けの均一な研修では理解度に差が生じる

##### ✓ 取り組み

- ・ 訪問型/特化型研修
- ・ カルチャー醸成

##### ✓ 成果（または転機）

- ・ 粘り強い教育研修と情報発信の結果、Copilotの月間利用率の目標達成

### ● 経営者に対する成果の説明の仕方

#### ◇IHI

- ✓ 生成AIコンテストでは、事例投稿時に効果を記載いただき、個人レベルの評価ではあるが、定量的な効果を評価頂く機会を得ている
- ✓ 定量的な効果は個人レベルでの評価に留まっており、今後定量評価できるようなパイロット事例を作って検証したい

#### ◇三菱UFJニコス

- ✓ 定性的な効果だけではなく定量的な効果を測定し、説明することが必要になると考えているがこれからの取組みになる
- ✓ ユーザからどのくらい業務効率が上がっているかをアンケートやヒアリングを行うことも有効

#### ◇住友生命保険

- ✓ 業務効率がどのくらい上がっているかをユーザからのアンケートで取得して説明は行っている
- ✓ 業務削減に加えて価値をどのように定量的に測定するかを悩んでいるところ

#### ● 実践を通じて見えてきたこと

これから取り組む方へのヒントを各社から紹介頂いた

#### ◇IHI

- ✓ 最初に知っておきたかったこと
  - ・ ハンズオンは、ハイブリッド開催よりもオフラインのみの集合研修がベスト
  - ・ 推進側と現場をつなぐ「橋渡し役」を巻き込むべきである
- ✓ 意識したほうが良いと思うこと
  - ・ PC操作や基礎的なデジタルスキルの底上げ
  - ・ 生成AIにより「できること」「できないこと」を利用者に示す

#### ◇住友生命保険

- ✓ 得られた教訓
  - ・ 業務利用したという事実ができるのみならず、みんなついてくる
- ✓ 気付き
  - ・ とりあえずやってみる

#### ◇三菱UFJニコス

- ✓ 試行錯誤をいとわない
  - ・ AIは魔法ではない
- ✓ 目利き力を鍛える
  - ・ 合うものと合わないものを見極める

本件に関するお問い合わせ先：  
IIMヒューマン・ソリューション株式会社  
03-4333-1111 / web@iimhs.co.jp

本資料は弊社が登壇者に許可をいただき記載している内容となります。事前の許諾なく無断で複製、複写、転載、転用、編集、改変等は固くお断りしております。