

いつかを、  
いまに、  
変えていく。



## Sustainability Report 2021

NECソリューションイノベータ

# どんなミライも、 はじめはひとりのオモイから。

世の中を変えるイノベーションは、いつだって、  
ひとりの人がかなえたい「いつか」を思い描くことからはじまる。  
解決すべき社会課題があふれる今だからこそ、  
NECソリューションイノベータは、かなえたい未来を「いま」に変えていきたい。  
高い技術力とイノベータの目線。  
そして全国に広がるネットワークを活かして、  
まだ見ぬサービスや新たな価値を創造し、誰もが人間性を十分に發揮できる  
持続可能な社会の実現に貢献していきたいと思っています。  
ここに記されているのは、そんな社会課題解決に挑む6つのプロジェクト。  
私たちは、今日も日本のどこかで、  
持続可能な未来をつくっています。



# INDEX

Sustainability Report 2021

P04 トップメッセージ

P05 サステナビリティ経営

P06 経営として取り組む重要課題(マテリアリティ)

P08 共創プロジェクト対談 [ 容器シェアリングサービス「Re&Go」 ]

P12 共創プロジェクト対談 [ サテライトオフィス事業「JTB My Office NAVI」 ]

P16 社員インタビュー [ NEC 保育園入園選考 AI マッチングシステム ]

P18 社員インタビュー [ NEC クロスドメイン型 デジタルサービス構築プラットフォーム  
キャッシュレスサービス ]

P20 社員インタビュー [ VRを活用したオンライン旅行サービス ]

P21 社員インタビュー [ フォーネスビジュアス ]

P22 サステナビリティへの取り組み

P23 ステークホルダー・エンゲージメント

## 編集方針

「サステナビリティレポート2021」は、サステナブルな社会の実現に向けた当社の取り組みを、ステークホルダーの皆様にわかりやすくお伝えするために、読みやすさを重視して編集・作成しています。

当社の  
Web サイト上でも  
公開しています。



<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/csr/report/>

### 10年先の未来を見据えて、社会課題からビジネスを発想する。

少子高齢化や急激な気候変動、地域の経済格差、そしてCOVID-19と、さまざまな社会課題に対し、今、ICTに求められる役割は、ますます大きくなっています。NECグループの社会価値創造をICTで担う中核会社である当社は、そうした社会の急速な変化を受け、目指す姿と果たすべき役割を宣言した「NECソリューションイノベータ 2030ビジョン」を策定しました。取り組むのは、10年先を見据えた未来視点で経営をすること。そして、社会価値を創造するソフトウェア&サービス・カンパニーを目指して、社員一人ひとりが変化をチャンスと捉え進んでいくことです。

このビジョンをもとに、当社はサステナビリティ経営をさらに推し進めています。経営として取り組む重要課題（マテリアリティ）と注力テーマを定め、私たち自身がデジタルトランスフォーメーションを加速させながら、社会課題を起点にした事業展開で、誰もが人間性を發揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

当社はもとをとどれば、全国各地にあったNECグループのソフトウェア会社が集まった企業です。その成り立ちに流れるDNAと、一人ひとりの技術力を強みに、ステークホルダーの皆様と共に創を進め、社会をより良くするイノベーションを日本中で起こし続けていきます。

NECソリューションイノベータ株式会社  
代表取締役 執行役員社長 杉山 清



## 社会課題を起点とした事業創造により、持続可能な社会をつくる ソフトウェア&サービス・カンパニーを目指します。

私たちを取り巻く環境は、地球規模で発生している自然災害やパンデミック、少子高齢化、エネルギー・食糧・水などの資源問題、急加速するデジタル化やサイバー犯罪の増加など、大きな課題に直面しています。NECグループの社会価値創造をICTで担う当社は、当社自身もデジタルトランスフォーメーションを加速し、「システムインテグレータ」「バリュー・プロバイダ」という役割をもって、お客様やパートナー様とともにこれらの社会課題を解決。安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。



### NECグループのPurpose 〈存在意義〉

NECは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

Orchestrating a brighter world

〈NECソリューションイノベータ 2030ビジョン〉

高い技術力とイノベータの目線で社会価値を創造する  
ソフトウェア&サービス・カンパニー

お客様

システム  
インテグレータとして

先進ICTと豊富な知見により  
お客様価値を最大化

パートナー様

バリュー・  
プロバイダとして

人や社会の未来を描き、まだ見ぬ  
サービスや新たな価値を創造

社会・環境

## 経営として取り組む重要課題(マテリアリティ)

持続可能な社会の実現のために、経営として取り組む  
重要課題(マテリアリティ)を策定しています。

2030ビジョンの実現に向けた中期計画をもとに「事業による価値創造」「事業成長のためのエンジン」

「事業成長を支える経営基盤」の3層からなる、6つのマテリアリティを策定しました。

システムインテグレータとして、技術力・開発力やお客様の業種・業務知識などの

幅広い知見をたゆまず進化させ、お客様の戦略パートナーとしてお客様価値の最大化を実現。

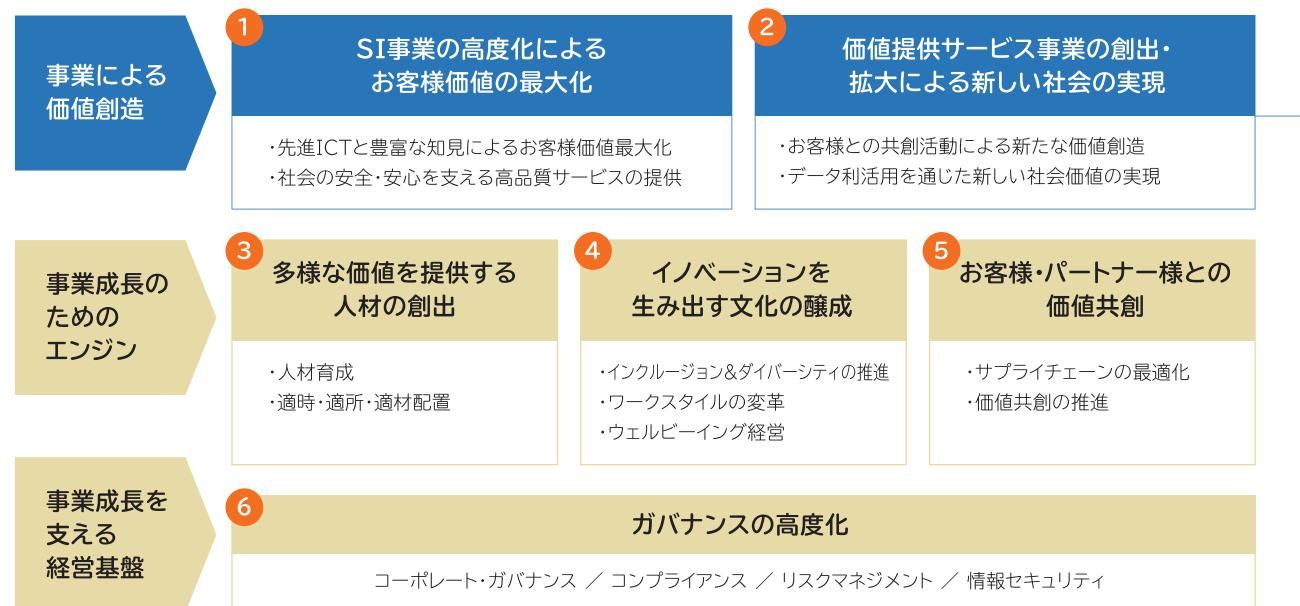
また、バリュー・プロバイダとして、さまざまなステークホルダーと共に創し、人や社会の未来を描き、

まだ見ぬサービスや新たな価値の創造に挑戦していきます。

### 当社が取り組む 6 つの重要課題(マテリアリティ)

サステナブルな社会の実現に向け、当社が取り組む重要課題を

2030ビジョンと中期経営計画をもとに社会課題解決に向けた視点で策定しました。



#### 「価値提供サービス事業の創出・拡大」に向けた注力テーマ

人や社会の未来を描き、まだ見ぬサービスや  
新たな価値を創造するために、  
「Health Care」「Work Style」「Smart City」を  
注力テーマとして、  
さまざまな取り組みを進めています。



## 「いつかを、いまに、変えていく。」

### 6つのプロジェクトストーリー



NECソリューションイノベータは全国の地域で  
社会課題を解決するためのサービスや新規事業の開発に挑んでいます。  
今回はその中から6人の社員に焦点を当て、  
共創パートナーとの対談と、社員インタビューというふたつかたちで  
未来に向けた想いを語ってもらいました。  
NECソリューションイノベータの動き続ける「いま」を感じてください。

## 容器シェアリングサービス「Re&amp;Go」

NECソリューションイノベータ × 共創パートナー

テイクアウトの容器は  
使い終えたら捨てるもの。  
そんな当たり前を、  
技術×仕組みで変えていく。



環境負荷低減



イノベーション推進本部 加藤 一郎

昭和63年「機械翻訳をつくりたい」と、前身の神戸日本電気ソフトウェア(当時)に入社。自身が行うサーキュラーエコノミー活動の延長線上として『Re&Go』に参画。

使い捨てだった容器をリユースへ。新しい発想のサービスをともにつくる。

加藤	2019年2月、新しいサービスを立ち上げるためにLINEを使った実証実験を行いたいと吉村さんから連絡いただいたのがはじまりでした。その日のうちに「やろう」と即決したのをよく覚えています。私自身、当社で早くからLINEを使った実証実験をしていたこともあり、望まれているものを提供できると思いました。	吉村	ゼロから新しいサービスをつくるので、ICTの部分だけを委託する関係ではうまくいかないと思っていた。加藤さんに話をするとすぐに社内の方を巻き込んで話を進めてくださって、一緒にスピード感を持ってやれたのがたかかったです。
吉村	私はもともと電気系のエンジニアで、以前から環境負荷を低減する技術の開発に取り組んでいました。日本のプラスチックゴミの多くは容器包装。より大きな貢献がしたいと思い、コーヒーカップやお弁当の容器をリユースしてシェアする『Re&Go』を立ち上げることに。実現のためにはICTに長けたパートナーが必要でした。	加藤	吉村さんは、最初にお会いしたときから同じ方向に向いている感覚がありました。「もしかすると僕らの世代では実現できないかもしれない」と話していたのが印象的で、私がこれまでの活動の中で抱いた意識と合致していました。
加藤	お話を伺って非常に頼られていると感じましたし、これまで取り組んでいたサーキュラーエコノミー(循環型経済)の活動を、具体化できる人とアイデアに出会えたと思いました。受けない理由がありませんでした。	吉村	実はリユースの概念は、昔は日常に浸透していたのです。たとえば牛乳瓶やお酒の瓶など、100年前は容器のリユースもありました。衛生面の問題で使い捨てに置き換わった歴史がありますが、今は洗浄施設も整っているし、誰が使ったかの管理もできる。今こそ先を見据えて変えていくタイミングなのだと思います。



NISSHA 株式会社 吉村 祐一様

株式会社リコーでの複合機などの電子回路設計を経てNISSHAへ。  
「プラスチックゴミ問題の解決」をテーマに『Re&Go』を立ち上げ、プロジェクトリーダーを務める。



## Re&amp;Go(リーアンドゴー)

京都の資材・デバイスマーカーNISSHAと共に創した容器シェアリングサービス。飲食店のテイクアウト容器を回収、洗浄して再利用する仕組みで廃棄プラスチックを削減。COVID-19の影響でテイクアウトが増える中、環境負荷低減に向けた取り組みとして注目を集める。2020年12月から2021年2月にかけて、沖縄県読谷村で実証実験を実施。

## 沖縄で実証実験を完了。不完全でも世に出せば、可能性が広がっていく。

吉村 『Re&Go』の強みは容器のシェアによるゴミの削減。地域内の参画店舗ならどこでも返却できる利便性をベースに、容器循環や空きリソースの活用といった広がりを考えていることもユニークなポイントです。容器を洗浄する飲食店や輸送パートナーの空き時間をデータで可視化して、地域の方の時間を有効活用するのです。

加藤 容器の単なるリユースであれば飲食店の方々でも思いつくかもしれません、そこで得られたデータを使うところまでは発想が及ばないのではと思います。データを活用するという概念は、そこを本業にしている当社だから提案できることだと思います。洗浄・輸送パートナーのデータの他にも、容器がいつどこで借りられ、どんな時間に返却されるのか、飲食店側に役立つデータも提供できます。

吉村 参画いただく飲食店の方々にもメリットがある仕組み

ですよね。利用者が容器を返しに行くサービスなので、そのついでに買い物をする可能性がある。データを活用することで、お店側にもよりメリットを提供していくと思っています。

今はそういう『Re&Go』の考え方を知らせる段階ですね。沖縄で実証実験を行い、さまざまな手段で広報することで、興味を持ってくれた飲食店や輸送パートナー、洗浄パートナーの方から問い合わせが増えました。うまく巻き込んでいくスキームづくりはこれからのが課題と思っています。

石垣島のカフェとか、四国の豆腐屋さんとか、地方自治体や海外からもお問い合わせいただきました。実証実験の段階でサービスはできあがっていませんでしたが、不完全でも世に出すことが大切で、そこから可能性が広がっていくと実感しました。まずは認知をされることが次につながっていくのだと思います。

## 容器シェアリングサービス「Re&amp;Go」

NECソリューションイノベータ × 共創パートナー

足りないのはモノではなく仕組み。漠然とした思いを起点に、少し先の未来へ。

加藤	私がICTの道に進んだのは、船乗りの夢を諦めたからでした。山口県の田舎の育ちで、父親が船乗りだったため自分もそうなるとばかり思っていましたが、視力が悪かったため学校に入れず断念。新しい夢を見つけるためにICTを使ってみようかなと。昭和63年、「コンピュータってすごい」となりつつある時代に、少し先のモノをつくりたいという気持ちで入社して、今もその延長線上にいます。	い」と言わされた時にモチベーションが上がります。漠然としていてもいい。自分にやりたいことがあるというより、人の思いに応えて、技術で何かしら世の中を新しくすることに貢献したくなるのです。『Re&Go』は吉村さんの漠然としていても芯の通った強い思いがあって、一緒に考えながらつくれるので、とても楽しくやらせていただいている。
吉村	私は福井県出身で、小中高大とバレーボールをやっており、中高はキャプテンでした。そこで気づいたのが、「チームプレーは仕組みをつくらないとうまくいかない」ということ。これが原体験となり前職も今も、人が利用してくれる仕組みを考えることに魅力を感じています。『Re&Go』においてもただモノをつくるのではなく、人を動かす仕組みをつくることで広く普及させたいと思っています。	樂観的で突き進むタイプの私にとって、加藤さんが冷静な視点でコメントをしてくれるのは非常にありがたいですね。環境のための製品というと、今は海洋プラスチックを再利用して作ったスニーカーなどさまざまな「モノ」が生まれています。けれどアクションにつなげるためには、誰もが参加できる「仕組み」が必要だと思っていて、『Re&Go』はそういった環境負荷を低減するための世の中にまだない「仕組み」になれるのではないかと思います。
加藤	私はエンジニアなので、誰かに「こんなことをやりた	



LINEでの登録で誰でも簡単に利用できるのが『Re&Go』の特長のひとつ。加盟店のQRコードを使って容器の貸し出しから返却までを管理。

リユースを当たり前の社会にする。それだけでなく、地域をもっと活性化する。



加藤 私自身、環境問題やリユースに対しては「いいことだから、知つておいた方がいい」ぐらいの意識でずっと生きてきました。それが3年ほど前から仕事で関わるようになって、ようやく自分ごととして意識するようになった。吉村さんのように熱意を持って活動されている方々と議論して、一緒に動くことで前向きになつてきました。

吉村 今やどの企業もSDGsを目標に掲げていて、人々の環境意識も高まり、環境に全く興味がない人は少ないと思います。けれど問題が大きすぎると人は動けないのですよね。だから日々の生活に直結したサービスで「簡単にできるんだよ」というメッセージを届けていく必要がある。それだけでなく、やはり海外の事例などを見ていると、法制化をして変えていく必要性を感じます。ゆくゆくは省庁や政治に働きかけて、この仕組みをスタンダードにしていかなければと思っています。

加藤 みんなSDGsに関心はあるし、良いことだと思っているけれど、実際に貢献できる手段を持っている人は少ない。LINEを使って登録できて、借りたカップを喫茶店に返すだけで気軽に貢献できる『Re&Go』の意義はそこにありますよね。使い捨てという今のかたちが当たり前だと決めつけるのではなくて、そうじゃないかたちがあるという体験を届けたいと思います。

吉村 まずはカップリユースという概念を広げていくことが大事ですね。そして少し先の話になりますが、5G通信や自動運転などが進んだ世界の中で、リユースが別軸

で広がっていくことも考えています。今はまだカップを返却に行くのが面倒という人もいるかもしれません、たとえば物流のICTプラットフォームや自動運転が進んだ世界では、自宅の前にカップを置いておけば、誰かが回収しに来てくれるといった未来があるかもしれません。

環境問題に関しては、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)が発表したように、産業革命前と比べた世界の平均気温が1.5°C以上上昇するのが、以前の想定より10年ほど早まり2040年頃になることが予測されています。つまり私たちが生きている間に何かしら対策を導き出さなければいけません。また地域経済の活性化など、さまざまな社会課題と『Re&Go』を結びつけて解決していくないと、おぼろげながら考えています。これまでもお話ししてきたように、「リユースを当たり前の社会にする」ということは『Re&Go』のプロジェクトとしての大きな目標です。さらに当社は地域に密着した会社なので、データを収集し蓄積してさまざまサービスに活用することで、地域の活性化につなげたい。そして私個人としては、「人がやさしいことをすると、ほめられる社会をつくりたい」と思っています。今までICTは効率化など人間が楽になるために使われてきましたが、これからは生活がより豊かになって人々が嬉しくなる、そういう感情の部分にも役に立てれば素晴らしいこと。この『Re&Go』というサービスも、そのための一助になれると思っています。



## サテライトオフィス事業「JTB My Office NAVI」

NECソリューションイノベータ × 共創パートナー

誰も犠牲にしない  
未来の働き方へ。  
「ちいさな覚悟」を  
積み重ねて、進んでいく。

## Work Style

株式会社 JTB 名古屋事業部  
安達 雅哉様



大学で心理学を学び「人の心に興味がある」と、余暇を活用して人生を豊かにするJTBに入社。法人営業を30年経験したのち、渡瀬と共に『JTB My Office NAVI』を立ち上げる。

## 共創アイデアソンから生まれた、ホテルをワークスペースにするアイデア。

渡瀬	はじまりはJTBさんとのアイデアソンでした。JTBさんは金沢でアイデアソンから共創プロジェクトを立ち上げた実績があったので、名古屋でも同じことができないかとご連絡をいただきました。こうしたアイデアソンはアイデアを出して終わりになってしまうことが多いのですが、本気でビジネスを創りましょうと合意した上で、事業化を目的としたプランを決めていきました。最後まで残っていたもうひとつの候補が、AIを活用したセルフキャリアドックのサービス。これは職場のキャリアカウンセラーのようなサービスを個人で使えるようになるものですが、相当時間がかかるし技術的なハードルも高かった。ニーズがあるだけでなく、今すぐ事業化できるという観点で、しぜんとサテライトオフィス事業のプランに絞られていきました。	ホテルの遊休スペースを活用するので、新たな設備投資がいることも大きかった。プランを考えていた2019年当初は、2020年を見据えてオフィス出勤を減らし、混雑を回避しようとする世の中の動きがあり、これにより生じた「働く場所難民」の支援を目的にしていました。ホテルの遊休スペースの活用が、世の中のニーズと結びつくことも踏まえて決まっていったと思います。
安達	最後まで残っていたもうひとつの候補が、AIを活用したセルフキャリアドックのサービス。これは職場のキャリアカウンセラーのようなサービスを個人で使えるようになるものですが、相当時間がかかるし技術的なハードルも高かった。ニーズがあるだけでなく、今すぐ事業化できるという観点で、しぜんとサテライトオフィス事業のプランに絞られていきました。	これはNECソリューションイノベータさんから出たアイデアで、JTBはまず思いつかないもの。ホテルの従業員にとって部屋が空いている時間は貴重な休憩時間だから、そもそもホテル側に受け入れられないのではないかという認識がありました。でも実際、話をしてみると、「遊休スペースの活用はまさに経営課題」と肯定的な意見があった。ホテル業界を知りすぎている私たちからは、絶対に出なかったアイデアだと思います。
渡瀬	お互いの強みが活かせるることも決め手でしたよね。JTBさんはホテルとの契約、当社はサービスの開発。	



大学で数学を専攻したのち、NECソリューションイノベータのシステムエンジニアに。  
『JTB My Office NAVI』のプロジェクトマネージャーとして、二児の母として奮闘中。



JTB My Office NAVI

JTBとの共創から生まれたサービス。稼働していないホテルの客室や会議室などにリモートワークに適した環境を用意し、シェアオフィスとして利用してもらう。リモートワークを行う場所に困窮している企業がある中、ホテルの稼働状況低下の解消と企業での有効活用の両立を目指す。2021年4月12日時点で、全国241施設に提供。



## ホテルがあるかぎり、場所は無限。ゆくゆくは「文化」になることを願って。

安達 事業化が進んでからは、追い風と向かい風が行ったり来たり。COVID-19の影響はホテル開拓にはプラスでしたが、多くの企業が自宅勤務になるマイナスもありました。2人で全国のホテルをまわって、大手のホテルさんに良い反応をもらえた時がターニングポイントだったと思っています。大きめの朝食会場が遊休スペースになっていると聞いて、手ごたえを感じました。

渡瀬 プロジェクトをはじめた当初は客室の稼働率も90%を超えていて、ホテル側も「サイドビジネスをわざわざはじめる必要がない」という意見が多かった。しかしCOVID-19の拡大につれ、稼働率は下がっていき、私たちのサービスも会議室や食堂などの遊休スペースから、急遽個室も対象にしていきました。

安達 先行しているリモートワークのサービスは、オープンなコワーキングスペースがほとんど。対して我々のサービスはほぼ個室のため、安全面や衛生面、コンプライアン

スを考慮する企業からの問い合わせが多くあります。ホテルがある限りニーズに応じたスペースを開拓できることも強みです。地方の駅前などコワーキングスペースを開設しづらい場所にも、ホテルはありますから。リモートワークやサテライトオフィスといった単語が一気に浸透していくのも大きかったと思います。従業員が「働く場所難民」になるなんて、今まで企業は考えてこなかった。このサービスは基本料金がなく、使った分だけお金を払う方式なので、使う人もホテル側も「気軽にはじめられる」のもポイントかなと思っています。再び気兼ねなく外出できるようになるまでの間に「ホテルをリモートワークで使う文化」がつくれるかが勝負どころ。オフィスでも自宅でもないもうひとつの場所として、サテライトオフィスを使うのが当たり前になっていれば。そのためには体験の機会をたくさん提供して、事例を発信していくことが大切ですね。

順風満帆ではなかった道のり。苦楽をともに乗り越えた両社だから、たどり着けた。

渡瀬	<p>事業化までたどりつけたのは、安達さんが強い責任感を持って進めてくれたことが大きいと思います。営業はJTBさん、当社はサービスの開発という役割分担をしていたので、営業が主体の場面になると「これは私たちの役割だから」と言い切って、率先してやってくださいました。私たちの立場を踏まえて、一緒になつて動いてくれたのだと感じます。</p>	安達	<p>プロジェクト自体もJTBさんとの共創の関係も、ここで終わりにしようかと。でも毎回立ち止まってお互い考えて、やっぱり進もうというのを繰り返してきた。前に進もうと思ういくつもの「ちいさな覚悟」が積み重なって、最後に事業化までたどりつけたのだと思います。</p>
安達	<p>私の理想は、積極的に営業活動をしなくても一定の利益が上がるビジネスモデルです。そこからすると今回のサービスは自社で多くの営業を抱えなければならず、常に「はじめてしまってもいいのだろうか?」という感覚はありました。最後、やるかやらないかを決める協議の場があつて、そこで「やるしかない」と腹をくくった感じです。</p>		<p>渡瀬さんと話していると、自分の足で歩んでこられた方なのだと感じます。私のように営業を30年やっていると、自分で考えて、手を動かしてきた人とそうでない人の違いがわかるのですよね。自分で歩んできた人は話の中に具体性がある。</p>
渡瀬	<p>お互いやめどきは常に意識をしていましたよね。会社としても事業化が見えず、個人としても心が折れて、もう無理だと思うタイミングはたくさんありました。</p>		<p>渡瀬さんはシステムエンジニアとして新規事業の立ち上げや推進、国基幹になるようなシステムの構築まで幅広く携わっています。母親をやりながら仕事もこのレベル感での全力投球となると、JTBでもなかなかいないタイプ。若いけれど尊敬している部分も多々あります。そういう出会いがあるのも共創の魅力かなと思います。</p>



## 日々変わる「新しい働き方」。そこから人生ぜんぶを充実させていく。



全国のホテルと提携し、客室や遊休スペースをサテライトオフィスに。  
基本料金はなく、使用時間単位での気軽な利用が可能。

渡瀬

近年、働き方改革が進んで、多くの人にとって働く「時間」に対する自由度は高まったと思っています。フレックスタイム制が浸透したり、休暇が取りやすくなったり。これからはそれに加えて働く「場所」の自由度も高めていけたら良いのではないかと。サテライトオフィス事業はその助けになると思っています。

アイデアソンから生まれた種が、実際に世の中に出ることは多くない。今回、JTBさんとの共創プロジェクトでサービスを提供できて、社会に必要とされるところまでこぎつけたと思っています。自由な場所で働く文化が日本にはまだあまりないので、風土づくりは必要だと思っていますが、JTBさんは余暇を上手に楽しむためのノウハウをお持ちなので、そういうものを交えて人生そのものを楽しむプラットフォームを提供ていきたいです。

安達

働き方や生き方の選択においては、本人が幸福感を得られることが一番大事だと思っています。生まれて職業や生き方が決められていた江戸時代とは違って、現代は何をやるのも自由。自分の頭で考えて、自分の体験をもとに人生を作っていくかなければいけないので、人によってはとても大変なことではないかと。そこで、自分自身にとって幸せな状態を気軽に認識できるよ

うなサービスをつくりたいと思っています。仕事もそうですし、どこに住むか、子育てをどうするかなど、自分自身を深く考えるきっかけをつくって、広く人生のキャリア形成の助けになるものをつくっていきたいですね。女性の社会進出や男性の家庭参画、介護の問題など、これからさまざまな社会課題を解決していくなければならない中で、「誰かが我慢しなければいけない」解決法には疑問があります。たとえば働き方が変わることは、子どもが育つ環境にも影響が出る。私自身、母親でありながら仕事がさらに忙しくなってくると、出張が多くなってしまい子どもが寂しい思いをしていました。逆にリモートワークが増えるとただ家にいるだけで子どもの心境に変化が起きていて、自分で鍵を開けなくてもいい、家に帰ったら「おかえり」と言ってもらえる。それだけで子どもは安心できるのです。

いまNECグループの中でも2030年の働き方を考える取り組みが計画されていますが、効率的に仕事ができ、かつワークライフバランスが充実できる働き方を見つけることが一番の課題だと思っています。日々、働き方が少しづつ変わっていく中で、誰も犠牲にしない未来の働き方を考えていきたい。今回のサテライトオフィス事業はその第一歩。JTBさんは「人生を豊かにする」ことをテーマにさまざまな企画やイベントに力を注がれているので、これからも一緒に考えながら、少しづつ実現していかなければと思っています。



## NEC 保育園入園選考 AI マッチングシステム

大切なのは直感に「とらわれる」こと。  
人の思いはそのままに、  
AIでイノベーションを加速させる。



九州支社  
山木 将之

 Work Style



結果は変えずに、プロセスだけを進化させて  
複雑な業務を9割削減。

きっかけは山形市からの1枚のFAXで、ひと目見て効率化の可能性を直感しました。手書きの保育園選考プロセスの図が、非常に複雑だったのです。先行する他社サービスはあったものの、まだ解決できる課題があるのではないかと。たどり着いた差別化のポイントは、AIだけでなく「人が介入する」ことでした。保育園の選考ではひとりの選考結果が変わると、数百人の結果に影響が出てしまいます。職員の業務を圧迫していたのが、この「玉突き」の調整作業。都度数百人分の選考の調整を、数日かけて行う必要がありました。一方ですべての作業をAIに任せると、結果も運用方法も大きく変わってしまい導入が難しくなる。だから玉突き部分のシミュレーションをAIに任せて、「判断」は今までどおり人が行うよう分業を徹底したのです。各家庭の個別の事情を汲んで判断することは、やはり人にしかできない。目指したのは、結果を変えずにプロセスを大きく効率化していくことでした。



山形市で使用していた保育園入園の選考書類。膨大な書類に目をとおし、結果を調整する業務に多くの時間を要していました。



施設情報登録



申請情報登録



マッチング



結果レポート

**NEC 保育園入園選考  
AI マッチングシステム**

入園希望や家庭状況などの複雑な条件を組み合わせて、AIが児童に保育園を割り当てるシステム。特長は人とAIの共同作業で個別の事情を汲んだ選考ができ、従来の人手による選考と結果に差が少ないと。結果の99.3%を一致させると同時に、選考業務時間の約9割を削減しました。

やりたいことではなく、  
やれることをやる。  
アイデアの源は、自分より社会の中に。

この企画は山形市との共創だから実現できたこと。課題をヒアリングして、それを起点にやれることは何かを考えて、一緒にスピード感を持ってつくり上げていくのが私の性に合っていました。もともとモノをつくるのが好きで、ゲームや音楽づくりに没頭してしまうタイプでしたが、やりたいことは特になくて……やりたいことではなく、やれることをやる、というのが私のポリシーなのです。

この共創プロジェクトのような新規事業開発に関わりはじめたのはここ3年。重要なことは2つあると思います。1つは世の中の動向を見極めること。近年、国や自治体がDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進している状況を見て、AIサービスが受け入れられる土壌があると思いました。もう1つ、もっと大切なのは直感を感じることだと思っています。新規事業開発は正直しんどいです。だから迷ったときは、最初に「これはイケる」とひらめいた瞬間に立ち戻って判断する。論理的な思考にとらわれすぎないことが、新規事業をカタチにしていく上で大事なのだと思います。



技術だけじゃない、理念だけじゃない。  
「文系と理系の交差点」から、  
世の中をより良くしていく。

今の世の中を見ていると、サービスの内容が似たり寄ったりになっていたり、感情を動かすものが減っているたり、合理化を追求するあまり均質化してしまっていると思います。「文系と理系の交差点」という言葉があるのですが、さまざまな技術を開発するのが理系の仕事で、その使い方を考えるのが文系の仕事。ただ新しいものをつくるだけではなく、人々の感情に思いを馳せながら技術と文化が交わるところを探さなければいけません。今回の『NEC 保育園入園選考AIマッチングシステム』がまさにそうでした。ヒアリングをしていくうちに、自治体の職員さんたちは「大変だ、大変だ」と言いながら、この仕事を楽しんでいるように思えてきたのです。窓口を訪れる保護者や児童一人ひとりに、生身の人間として思い入れを抱くようになっていた。そういうプロセスや感情をなくさずに、どうすれば効率を上げられるかというのが、ずっと考えていたポイントでした。

この10年でさまざまなものが自動化されて、人間性や身体性(体を使って体験すること)が失われてしまつたと言われています。でも、だからこそ私は、そうではないものをつくりたい。人間らしさと新しさや便利さは、きっと両立できると思っています。

山木 将之のインタビュー動画は  
こちらから



NEC クロスドメイン型 デジタルサービス構築プラットフォーム  
キャッシュレスサービス

誰もが使って、つながれる。  
キャッシュレスを起点に、  
地域の観光をアップデートする。



イノベーション推進本部  
石崎 浩太郎



目指すのは、昔ながらの定食屋でも  
使える「しおまちパスポート」。

瀬戸内海に浮かぶ美しい島、生口島(いくじま)にある瀬戸田町、通称「しおまち商店街」で、地域限定のキャッシュレスサービスを開発しています。このキャッシュレスサービスの特長は、LINEのユーザーインターフェースを活用しているため、多くの人に使ってもらいやすいこと。身分証明書の提示なしで簡単にサービスを利用開始でき、店舗側も既存のスマートデバイスを使うことで、個人経営のお店でもコストをかけず導入することができるのです。さらに今後はクーポンや地図機能を組み込むことで、「観光ガイド」のような役割も担っていきたいと思っています。観光案内所や宿泊施設で一度登録するだけで、街のどこで何ができるかがわかる。観光客と地域のニーズをつなぎ、旅の体験を提供する地域のポータルになればと思います。



NEC クロスドメイン型 デジタルサービス  
構築プラットフォーム キャッシュレスサービス

QRコード\*を活用した地域限定のキャッシュレスサービス。事業者・利用者とともに導入が簡易であることを強みに、業種を越えたさまざまな主体が来訪者や住民のデータを蓄積・分析。将来的にはデータを活用できるプラットフォームを構築し、ニーズに対応する施策を打ち出すことで地域の活性化を目指す。

\*マトリックス型二次元コード。「QR」は Quick Response の頭字語であり、高速読み取りを目的の一つとしている名称である。「QRコード」はデンリーウェーブの登録商標(第4075066号)



LINEの友だち登録で利用開始して、QRコードで決済。見慣れたインターフェースを活用しているため、誰もがはじめやすく、使いやすいことが特長。

### 地域で生まれた情報を活かして、観光スタイルを「待つ」から「呼ぶ」へ。

いつどこで使われたかの決済の記録から、利用者の行動が見えてくる。私がこのキャッシュレスサービスの先に見据えているのは、そんなデータの活用です。サービスの公開に先立ち観光イベントで試験的に運用したところ、「滞在時間が予想以上に長い」「自転車でしまなみ海道を渡つて来る人ばかりと思いきや、船で来る人が意外と多い」などのことがデータから掴めました。データは地域の方々との共通言語。誰もが客観的に見ることができる情報だからこそ、気づける機会損失や課題があるのだと思います。

いま多くの地方は、観光客が来るのを「待つ」スタンスなのが大きな課題です。「しまなみ商店街」は自転車で訪れる人が多いため、夏は忙しい一方でオフシーズンの冬や雨の日はほとんど人が訪れません。しかしこのサービスが進化すれば、登録した方に向けて情報が発信できるようになる。対岸の尾道にいる人に雨の日だけ使えるクーポンを発行するなど、「待つ」から「呼ぶ」へ、より能動的に観光スタイルをアップデートすることができると思っています。

一方通行ではない共創。  
結果を積み重ねることで、できることを知ってほしい。

「しまなみ商店街」で共創活動をはじめてから5年。サービスの開発だけにとどまらず、定期的にワークショップを開催しコミュニケーションを図ることで、地域の方々と信頼関係を築けてきたと思っています。ワークショップの良いところは、一方通行の提案ではなく、参加者が自由に意見を出し合えること。先日は閑散期の対策について話し合ったのですが、議論を重ねていくうちに、実はいつも島にいる地元の人へのアプローチが意外と重要なのは?という仮説に至りました。この仮説をもとに、東京ではすでにはじまっている「お店と利用者のマッチングサービス」のような機能を開発していくことに。これもワークショップという形式だったからこそ、生まれたアイデアだったと思います。

当社はまだまだ地域の人にとって、何をやっているかイメージしにくい会社。少子高齢化、人口減少……地域が抱えるさまざまな社会課題を一緒に解決していくことで、地域に何ができるかをわかっていただけるのだと思います。このプロジェクトのようにひとつずつ具体事例を積み重ねて関係性をつくり、もっと地域に根ざした会社にしていきたいと思っています。

石崎 浩太郎のインタビュー動画は  
こちらから



## VRを活用したオンライン旅行サービス

バーチャル技術を活用して  
生きがいを持ち続けられる  
世の中をつくりたい。



イノベーション推進本部  
阿部 由莉



Quality of Life

記憶を旅するVRで、もう一度  
コミュニケーションする楽しみを。

遠出をするのが難しくなった高齢者や認知症の方にも、自由に旅行を楽しんでほしい。そんな思いでVRを活用したオンライン旅行サービスを企画しました。介護施設で映像を見るだけでなく旅行前、旅行中、旅行後の3つのプロセスを通じてコミュニケーションの活性化を支援するのが特長です。旅行前には行き先を話し合って計画する楽しみを、旅行後には楽しかったことを振り返りながらノートに書き留める思い出しの過程も大事にしています。

認知症の方の記憶はグラデーションのように濃淡があり、新しいことを覚えるのは難しいけれど、昔の記憶は残っていることが多い。だから昔訪れた観光地などを旅先にすると、記憶を旅するような感覚で、「誰と行った」「ここが楽しかった」と過去のエピソードがぼろっと出てきます。過去に体験したことなら、自信を持って話してくれるのです。



VRを活用したオンライン旅行サービス

介護施設などに入居する高齢者や認知症の方に向けて、VRを活用したオンライン旅行サービスで、安全・安心な旅行体験を提供。みんなで旅行計画を立てる、旅行を体験する、旅行を振り返るまで、一貫したプログラムでコミュニケーションの活性化を目指す。経済産業省「認知症共生社会に向けた製品・サービスの効果検証事業」に採択。現在、実証実験中。

VR(Virtual Reality):コンピュータで作成した映像や音声によって、現実と同じような環境・感覚=「仮想現実」を提供する技術。

毎日、同じ仲間と顔を合わせ、決まった時間に決まつたことをする。このオンライン旅行は、そんな変化の少ない日常の中にイレギュラーな体験を持ち込んで、記憶を刺激する役割を担えているのだと思います。

**介護を考えることは  
自分の未来を考えること。  
関係ない人は、いない。**

VRで美しい自然や海の景色を映した時、ワッと歓声が上がったり、「またこの場所に来られると思ってなかった」と感動していただけるのが、この仕事をしていくうれしい瞬間です。今はまだ、歳をとるにつれて不自由になるのが当たり前の社会ですが、この技術を活用すれば、さまざまな理由で好きなことを制限されている人たちに、旅行だけではなくスポーツ観戦、散歩、帰省など、「新しいカタチの外出」を届けていけると思っています。

「介護を受ける」と聞くと若い人は自分に関係ないとと思いがちですが、介護を考えることは実は自分の未来を考えること。誰もが歳をとるですから、そうなったときに、好きだったことをあきらめなくていい社会になればと思っています。バーチャルとリアルを組み合わせたサービスで、歳を重ねても誰もが生きがいを持ち続けていける世の中にしていきたい。きっとできる。そう信じています。

阿部 由莉のインタビュー動画は  
こちらから

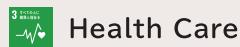


## フォーネスピジアス

デジタルヘルスケアサービスで、  
誰も病気にならない未来をつくる。  
「絶対できる」と信じている。



フォーネスライフ株式会社  
代表取締役 CEO  
江川 尚人



【フォーネスライフ株式会社】 NECグループのヘルスケア事業からスピンオフして2020年4月に誕生したベンチャー企業。「国民の健康寿命を延伸し、健康社会を実現すること」をミッションに掲げ、自社の定年も平均寿命に設定。社名の語源は“命の声”的リシャ語(Fones tis zois)と英語(Voice of Life)。

命の声に耳を傾け、  
未来のリスクを可視化する。

デジタルヘルスケアサービス『フォーネスピジアス』は、私たちフォーネスライフが予防医療推進のため世に出した、ヘルスケア事業の第一弾です。一般的な血液検査との違いは、血中にある約7,000種類のタンパク質を分析すること。タンパク質は日々の生活習慣などで変化するいわば「命の声」。現在の身体の状態が正確にわかり、「検査日より4年以内に脳卒中や心筋梗塞になる確率が80%」といった具体的な予測ができるのです。

また、採血による検査だけでなく、保健師や管理栄養士などの専門スタッフとAIが生活改善を提案するのもポイントです。たとえば内臓脂肪が多く、アルコールの影響を受けている人なら「お酒の2本に1本をノンアルコールにするか、酒量はそのまで30分のウォーキングからはじめるか」など、最初の取り組みとしてはじめやすい

### ■企業・団体向けサブスクモデル(導入後イメージ)



フォーネスピジアス

数滴の血液から約7,000種類のタンパク質を分析する米国SomaLogic社の技術を活用した、日本初の検査サービス。心筋梗塞や脳卒中など心血管、脳血管疾患の4年以内の疾病リスクを細かく可視化。健康相談サービスやアプリによって一人ひとりに合った改善策を提案し、行動変容へ導く。2021年10月、企業・団体向けにも支援サービスを開始。

選択肢を提示します。

採血による検査とICTを組み合わせて、行動変容にまで踏み込んでいるのが画期的だと自負しています。

寿命と健康寿命の差をゼロに近づける、新しいかたちの健康診断。

近年、「寿命と健康寿命の差」が社会課題であること多くの人が気づきはじめました。人々が未来の健康状態を知り、病気を未然に防ぐことができれば、より自分らしく生きられる社会になるのではないかでしょうか。健康意識の変化は企業も同様で、数年前からワークライフバランスが重要視されています。健康経営に力を入れている企業には導入してもらいたい、将来的には既存の健診に置き換わるものにしていきたいと考えています。

私がNECソリューションイノベータ在籍時に、さまざまな新規事業を支援してきた視点で『フォーネスピジアス』を評価してみても、本当に世の中を変えられるサービスになっていると思います。

今、自分の前に「誰も病気にならない世界」を実現するための技術やリソースが存在する。世界の誰もが望むものを、実現できるチャンスを絶対に逃したくない。その未来のために人生のすべてをかけてやるんだ。そう本気で思っています。

江川 尚人のインタビュー動画は  
こちらから



## サステナビリティへの取り組み

当社は、社会を支える一企業としてISO26000を礎としたサステナビリティ経営の推進により、

ICT企業に求められる社会的責任を果たしていきます。

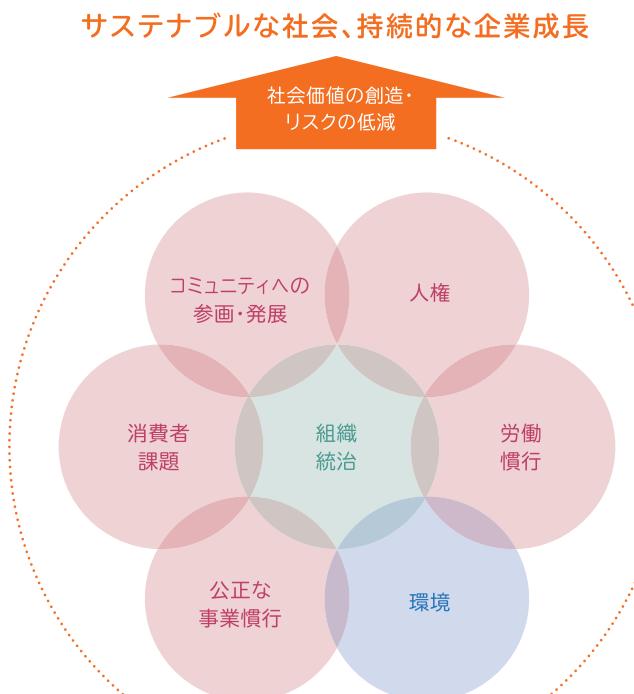
また、サステナブルな社会の実現に向けて、

ESGの視点で常に社会の問題を発見し続ける企業文化を目指します。

### ■ 基本方針

リスク管理・コンプライアンスの徹底	事業活動をとおした社会的課題解決への貢献
・ステークホルダー、社会、環境に対する“負の影響”的管理 ・事業の基盤であるコンプライアンスの徹底	・社会価値を創造するソリューションの提供 ・地域密着企業として、地域の課題解決と 自律的で持続的な地域社会づくり
個人、組織の持続的成長の実現	サステナビリティ経営基盤の整備・強化
Work Style、インクルージョン&ダイバーシティの推進	ISO26000を礎としたガバナンスの整備

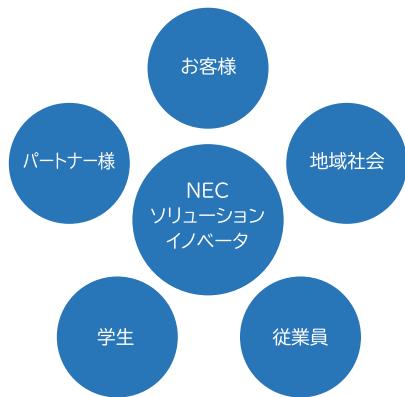
### ■ ISO26000 および ESG と当社の取り組み



ESGの視点	取り組み
Environment (環境への取り組み)	環境経営  企業の社会的責任として、自らの事業活動に伴う環境負荷低減を図るとともに、製品・サービスの提供をとおして社会全体の環境負荷低減に貢献する「環境経営」を推進しています。
Society (社会との関わり)	人権尊重 CS推進 品質向上 サステナブル調達 インクルージョン&ダイバーシティ 健康経営 Work Style 社会貢献活動
Governance (ガバナンス)	コーポレート・ガバナンス  社会価値の継続的な創造と企業価値の最大化をはかるために、コーポレート・ガバナンスを強化するとともにコンプライアンスを企業のガバナンスに欠かせない優先テーマと位置づけ、全社で取り組んでいます。  コンプライアンスとリスクマネジメント 情報セキュリティ 個人情報保護

## ステークホルダー・エンゲージメント

ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションをとおし、  
その声を経営へフィードバックし、事業活動に活かしています。



### ■ ステークホルダー別の主なコミュニケーション機会例

	ステークホルダー	関連するテーマ	コミュニケーション機会例
お客様	NECソリューションイノベータが提供するソリューション、サービスなどをご利用になるすべてのお客様	<ul style="list-style-type: none"><li>・ソリューション、サービスなどの提供によるお客様価値の増大</li><li>・安全・安心なソリューション、サービスの提供</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・CS(お客様満足度)調査</li><li>・お問い合わせ窓口</li></ul>
パートナー様	NECソリューションイノベータが、お客様にソリューション、サービスなどを提供するにあたり、さまざまなご協力を頂いているビジネスパートナーの皆様	<ul style="list-style-type: none"><li>・サプライチェーンにおけるサステナビリティの推進</li><li>・公正な取引と信頼に基づいたパートナーシップ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ビジネスパートナー様と経営トップとの情報交流会</li><li>・パートナー会社訪問、面談</li><li>・コンプライアンス・ホットライン</li></ul>
地域社会	NECソリューションイノベータの企業活動、事業を通じて関わりのある地域社会の皆様	<ul style="list-style-type: none"><li>・企業活動および事業活動を通じた社会的課題解決への貢献</li><li>・地域発展への貢献</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・環境、社会貢献活動の取り組み</li><li>・共創活動をとおした対話</li></ul>
学生	次世代を担う若者	<ul style="list-style-type: none"><li>・NECソリューションイノベータの理解と将来の仲間づくり</li><li>・次世代の声の取り入れ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・学生と社員の座談会</li><li>・技術テーマ交流会</li></ul>
従業員	NECソリューションイノベータで働く社員とその家族	<ul style="list-style-type: none"><li>・多様な人材がいきいきと働ける環境の提供</li><li>・個人の成長を実現する取り組み</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・経営幹部と現場社員との対話会</li><li>・従業員意識調査</li><li>・人権ホットライン</li><li>・キャリア相談窓口</li><li>・健康、法律相談</li><li>・コミュニケーション1on1</li></ul>

### ■ コミュニケーションの機会例



#### ▶パートナー様「情報交流会」

日頃ご貢献いただいているビジネスパートナー様を対象に、情報交流会を毎年開催し、当社の事業方針ならびにサステナブル調達活動へのご理解とご協力ををお願いしています。

(2020年度、2021年度はオンラインで開催)



#### ▶従業員「経営幹部と現場社員との対話会」

社長をはじめとする経営幹部と社員が、当社の未来について直接対話をすることを目的として定期的に開催し、従業員の声を経営に反映しています。また、1万人を超える当社社員の約97%が毎月実施している1on1面談にて上司部下のコミュニケーションを強化しています。



#### ▶地域社会「NECわくわくプログラミング教室」

地域に根差した全国規模のICT企業として、各地域からの依頼に応じ、主に小学生を対象としたプログラミング教室の開催協力を行っています。ボランティア社員が講師やサポートとなり、ビジュアルプログラミング言語「Scratch」を使ったミニゲームづくりの体験をとおして、小学生にプログラミングの楽しさを知ってもらっています。

# NECソリューションイノベータ

会社名	NECソリューションイノベータ株式会社 (NEC Solution Innovators, Ltd.)
設立年月日	1975年9月9日 ※2014年4月1日 NECソリューションイノベータ発足
資本金	8,668百万円
代表者	代表取締役 執行役員社長 杉山 清
従業員数	12,344名(2021年3月31日現在)
本社所在地	東京都江東区新木場一丁目18番7号
電話番号	(03)5534-2222(代)
ホームページ	<a href="https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/">https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/</a>
事業内容	システムインテグレーション事業 / サービス事業 基盤ソフトウェア開発事業 / 機器販売
株主	日本電気株式会社
子会社	フォーネスライフ株式会社
海外連携拠点	NEC軟件(濟南)有限公司 / 日電卓越軟件科技(北京)有限公司 NEC Vietnam Co., Ltd. NEC Corporation India Private Limited
会社紹介動画	<a href="https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/index.html#anc-movie">https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/index.html#anc-movie</a>

● 詳細な情報はWebサイトにて公開しています。

サステナビリティサイト

<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/csr/>

Webサイト上で本レポートに関するアンケートを行っております。  
ぜひご協力ください。



<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/enquete.html>

● 本レポートに関するお問い合わせ先

NECソリューションイノベータ株式会社 CSR推進部  
〒136-8627 東京都江東区新木場一丁目18番7号  
NECソリューションイノベータ本社ビル  
TEL:03-5534-2212



※ 本冊子に掲載された社名、商品名は各社の商標または登録商標です。