

なぜ独立なのか

ITコーディネータ 野村 真実



1962年2月18日鹿児島県生まれ 1987年鹿児島大学理学部卒業、日本ユニバック（現日本ユニシス）入社
金融SE/PMを16年、その後社内ベンチャー制度で「ITコーディネータ・ビジネス」事業を展開後、平成19年5月独立。
千葉県IT経営応援隊プロジェクトコーディネータ ITC協会金融連携ワークショップ検討メンバー
ITC協会 経営者研修教材開発WGメンバー

真の独立への道

筆者の座右の銘は、「座って半畳、寝て一畳」です。人間は座っているときは半畳分のスペースがあればよく、寝ているときでも一畳で足りるということで、時として高慢になりがちな自分を抑えてくれる大事な言葉となっています。またこの言葉は「ただ一隅のみを照らす生き方」を肯定的に論じてくれています。大企業に所属しながら独立したのは、「生き方」に迷いが続いた時期に、ITコーディネータ（ITC）の資格を取得し、中小企業のIT利活用支援を出来ることが、自分にとっての一隅を照らす「生き方」に遭遇したとの思いからです。まだ独立して1ヶ月しか経っていませんが、まず1社の経営課題解決に向け、先輩諸氏のご意見を取り入れながら、コンサルスキルを培養中です。

金融機関連携について

なお現在の筆者は、直接的なコンサルティングよりも、営業活動は苦手けれども優秀なITCのビジネスチャンスを生み出す活動を主にしています。ITCへの中小企業ニーズは、ITSSP事業やIT経営応援事業を通じて肌で感じていたため、

価値を提供できるITCであれば、対価をいただき、かつ喜ばれると信じています。またその機会を金融機関連携で生み出すことを実践してきたため、ITC協会の金融機関連携ワークショップを通じて、情報交換も積極的に行ってきました。今年度は10回以上の金融連携セミナーを実現し、新たな出会いを求めていると考えています。

また金融機関へ出掛け、単純に顧客紹介やセミナー集客を求めるITCを多く見掛けます。基本的に金融機関は独自のネットワークで経営者への啓蒙活動をすでに実施しており、それ以上の効果ある企画を持ち掛けられない限りは、検討の土俵にも上げてもらえません。筆者の照らす一隅は、今までの経験から「ITCと金融機関の接点」にあると考えています。「効果ある企画」と「成功するまであきらめない熱意」を持って、うまく連携できていない地域の支援を続けていきたいと考えています。

自己管理（セルフコントロール）ノススメ

特に独立してからということではないのですが、自己責任が高まる独立系ITCの方には、スケジュール管理と課題管理を徹底することをお勧めいたします。MBA取得時の卒業論文で「Activity Self Control (ASC)」(P22.図)を題材として、「自律の知」として理論をまとめましたが、現在ではその応用として、自身のスケジュール表(EXCEL)の各項目をそれぞれの課題一覧表とリンクさせています(P23.図1)。

このようなスケジュール管理と課題管理をベースにして、毎朝30分の確認時間(ASCタイムと呼んでいます)をOUTLOOKで定期化していますが、参加している複数のプロジェクトを並行して管理するためには、このように対応の漏れがないような工夫が必要です。

自律へのプロセス (ASC)

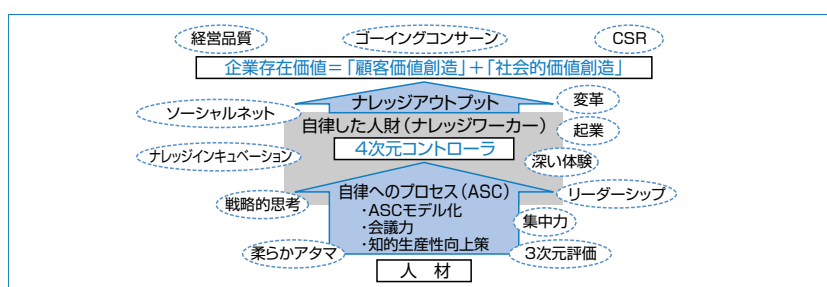


図1 スケジュール & 課題管理 (ASC)

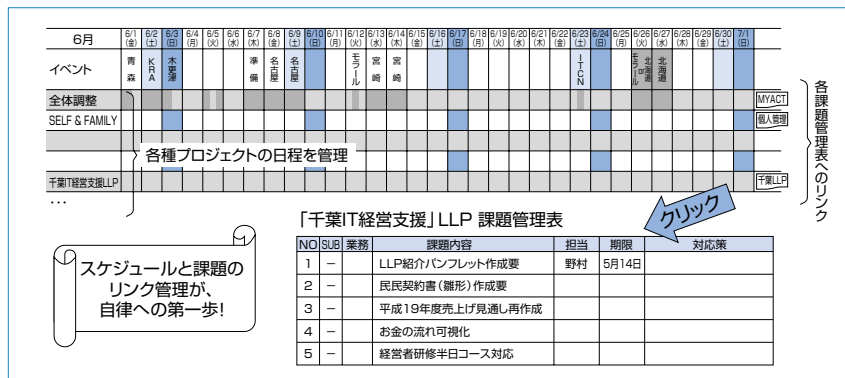
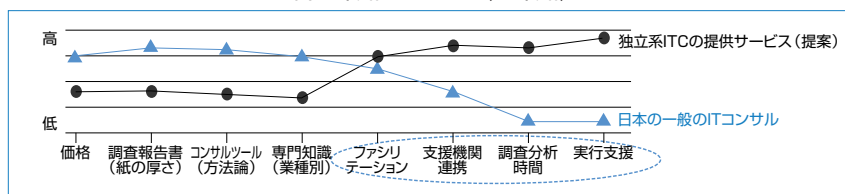


図2 戦略キャンパス (BO戦略)



マーケティング戦略 (ブルーオーシャンとBSC)

自身のマーケティング戦略についてですが、まず独立直前に5年間のフェーズプランをBSCの形で計画しました。5年後に得たい年収や顧客数を遡ると、現在何を進めるべきなのかを示唆してくれます。また何に強みを持つかについては、ブルーオーシャン戦略の戦略キャンパス (P23.図2) を活用して、差別化と低コスト化を図ろうと考えました。結果は今後少しずつ見えてくると信じていますが、所詮自身の頑張り次第であることは、承知しているつもりです。つまり、BSCもBO戦略も方向性を明確にすることに過ぎず、活用したから即成功になる訳ではなく、だまされやすい経営者や経営学を学ぶ方々が陥りやすい罠となっています。

また禅の言葉で「理入 (りにゅう) 行入 (ぎょうにゅう)」という言葉があるそうですが、「理論を深

めてから、行動に応用する」とこと、「行動してから、理論を用いて、結果を分析する」とことは、どちらからでもよいとされ、どちらか一方ではいけないとしています。(これは、仏教の中道思想にも繋がると思います。)

評論家だけのチームでは、「行入」できる方が求められ、中小企業のように現場主義で整理する人も時間もないところでは、「理入」することが求められます。つまり中小企業向けの現場では、「理論を用いて整理する力」が本来必要とされます。成功されている独立系の先輩ITCの方々は往々にして、経営者の頭の中を整理する「整理屋」となっているのは、そのような裏付けがあると考えています。経営者に限らず、ビジネスパートナーの頭の中を整理して、分かりやすく伝える能力が一番期待されているところだと思いますので、中小企業向けのITCを目指す方には、そのような訓練をお勧めいたします。

ネットワークの重要性と今後の活動

成功されている先輩ITCの方々のもうひとつの特徴は、ITC団体、ツール研究会 (経営者研修、IT経営成熟度診断、等)、支援機関連携 (金融機関、自治体、ITベンダ、等) を通じて、「ヒト、モノ、カネ」の情報ネットワークを構築されていることです。成功事例を構築し、貪欲に広報した結果、さらにネットワークはどんどん広がります。

そのような成功事例はITC全体のブランディング活動ともリンクしておりますが、より一層の浸透とスピードアップのために、特に金融機関からの信頼を得た諸先輩方と6月に「日本IT経営センター」LLPを設立いたしました。全国のITC団体の金融機関連携を支援する受け皿組織として、独立系ITCのビジネスチャンスを実際に作り上げ、また金融機関からの信頼を得るための品質向上にも寄与していこうと考えています。

また筆者の独立と同時に発足した「千葉IT経営支援」LLPも発展させていきたいと考えております。上記の内容を確認する場としても、また連携していただいている県下の金融機関の方々にも感謝し、地域活性化を薦進していければと考えています。

なおこの誌上をお借りし、LLP設立に向けて奔走いただいた鬼澤健八ITCに感謝したいと思います。