

# 企業の中で ITCスキルを生かす

IT企業に属するITコーディネータ（企業内ITC）は、企業の戦略に即し、そのスキルの活用が期待されている。今回は2社におけるITC資格への考え方、具体的な取り組み事例を紹介しながら、企業内ITCの活躍状況を探っていく。

## ケース 1

## オービックビジネスコンサルタント

### トップダウンでITC資格取得を推進 営業マンの“コンサル的業務”に活用

オービックビジネスコンサルタント（OBC）は、中堅・中小企業向けの基幹業務ソリューションのリーディングカンパニー。代表製品は業務パッケージソフト「奉行シリーズ」。

同社のビジネスは、多数のパートナー企業を通じてユーザー企業へパッケージソフトを販売するのが基本的な形態である。そのため、「営業部隊の業務も、かつてはパートナー企業と一緒にお客様を訪問し、要望をお聞きして、パッケージの機能で対応できる範囲を説明するといったレベルにとどまっていた」と、営業本部ERPソリューション推進室コンサルティング事業推進グループの小野塚哲仁グループ長は話す。

しかし、2000年にパッケージソフトをベースとしつつ機能追加などのカスタマイズを可能とした「奉行新ERP」をラインナップに加えたことで、営業面にも少なからぬ変化が起こった。「実際のカスタマイズ作業は、開発パートナーが手がけるケースがほとんどですが、その前段階としてお客様の要望を把握し、要件を整理するコンサル

ティンク的な作業が必須になったのです」（小野塚グループ長）。

また、ノンカスタマイズ型の「奉行シリーズ」においても、他のパッケージソフトと組み合わせて販売する機会が多くなったことで、トータルコーディネート作業も求められるようになってきていた。

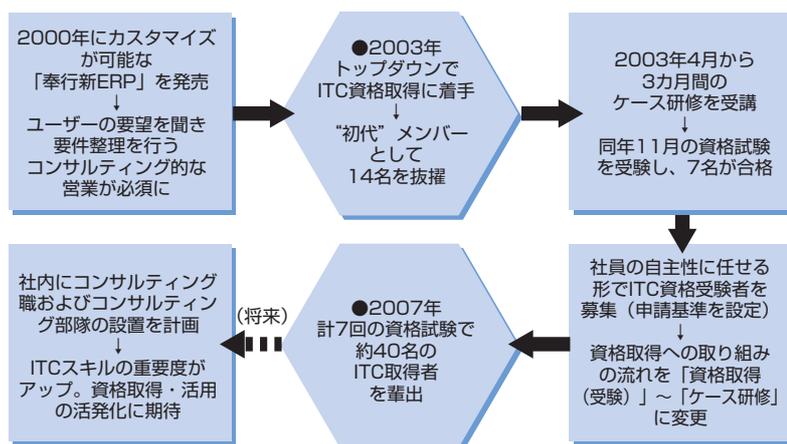
こうした従来と異なる営業スタイルを確立するためには、経営戦略などの上流工程からユーザーに対峙できるスキルが必要。そのリファレンスとして同社が着目したのが、ITコーディネータ（ITC）資格だった。

#### ITCプロセスの重層を ケース研修で実感

同社がITC資格取得への取り組みをスタートしたのは2003年春。和田成史社長のトップダウンで決まった。「ある日突然、オフィスにITC試験の案内ポスターが貼り出されたのです」——当時、全社でもトップレベルの実績をあげていた東京支店の営業部隊に所属していた小野塚グループ長は、こう記憶を掘り起こす。

ところが、ITCに関する情報が社内ほとんどない状況だった。そ

OBCのITC資格取得に対する取り組みの経緯



ここで、まずは同年4月のケース研修を受講することから始めることになり、参加者として14名が抜擢された。

小野塚グループ長もその1人だった。そして、3カ月間の毎土日に研修を受け、11月のITC試験に挑戦し見事合格を果たしたのである。選抜メンバーとして最初に説明を受けたときは、コンサルティング的な営業スキルが必要だとは考えていたものの、「よく知らない資格のために、なぜ3カ月も休日を潰さなければならないのか」というのが率直な気持ちだった。

しかし、いざ研修に参加し、社外のさまざまな人たちと触れ合いながらITCプロセスを学んでみると、「経営戦略ありきでシステム企画を進めるという考え方は従来あまりなかったのですが、それが世間一般の共通認識なのだということが分かり、その後は仕事における行動・考え方のプロセスが大きく変わりました。もしも外部の風に当たることなく独学でスキルアップを進めていたら、どこかで限界や偏りが生じ、結果としてお客様に迷惑をかけることになっていたかもしれません」と、その意義の大きさを肌身で知ることができたという。

#### 社外ITCとのネットワークが 真ビジネスにも効果

OBCでは、全社的な教育制度として知識習得や社員の成長ステップに合わせた意識向上のための研修プログラムと、いくつかの“必修資格”などを設けており、ITC資

格取得は、営業中心だが、SEの中でも、プロジェクトリーダー、サブプロジェクトリーダークラスにも取得している社員がいる。

現在は、ITC試験を受けた後にケース研修受講というステップで、半期ごとに実施される試験に対して、「入社5年以上、リーダー職以上、さらに部門責任者の推薦を受けること」という申請基準をクリアする社員が、自発的に受験する形だ。受験やケース研修の費用、合格後のITC協会公認セミナーへの参加費用などは会社側で全額負担している。

小野塚グループ長を含む“初代”の活躍に刺激され、営業社員の間では積極的に手を上げる傾向が強まってきている。

これまでのITC試験合格者は約40名。全国の拠点にそれぞれ資格保有者が何名か登録している。そして、各地域においてケース研修などで一緒になった社外のITCとのネットワークが、実際のビジネスに生かされる例も出ている。また、小野塚グループ長は、「ITC資格を取得したことに好反応を示してくれるパートナー企業があることも、当社としてはビジネス上の大きなメリットといえるでしょう」と見ている。

#### コンサル専任部隊設置を計画 ITCスキルの活用領域も拡大

小野塚グループ長はITC資格の活用シーンを次のように描いている。

「当社では昨年から、外部企業と合併でコンサルティング会社3社を設立しています。これは、2007年10月にERPの新バージョン（奉行V



営業本部 ERPソリューション推進室  
コンサルティング事業推進グループ グループ長  
小野塚 哲仁氏

ERPシリーズ)を発売することなども含めて、当社が中小企業から中堅企業へとお客様の層を広げようとしていることが背景にあります。そうすると、上流工程をしっかりと理解できる人材がますます求められます。そこで、当社が直接コンサルティングを提供するかどうかはともかく、当社内で“コンサルタント”と呼べる職制を2~3年の間にきちんと定義し、専任部隊を設けていこうと考えています。そして、この新しい職制・部隊に求められるスキルとして、ITC資格が非常に役に立つことは間違いありません。

同社ではすでに、ITC資格を取得した営業社員が客先に出向いてヒヤリングし、要件を整理したうえでコンサルティング会社に依頼するといった業務フローに着手し始めている。コンサルティング専任部隊の設置は、この動きをさらに推し進めたものといえるだろう。

小野塚グループ長は、「当社の中にはコンサルタントを志向する社員も少なからずいるので、職務環境を用意すれば、ITC資格取得への自発的な行動ももっと活発になると思います」と期待している。