

特集

ITコーディネータの 「働き方改革」

～準備できてますか？

兼業・副業・セカンドキャリア～

1

地方に住みながら東京
のサイボウズ社で“複
業”

ITC 竹内義晴氏
(新潟県妙高市)

2

過去の失敗を教訓に、
Uターンで起業

ITC 佐藤賢一氏
(北海道帯広市)

3

ITC は副業。「本業は
大好きな“昆虫業”で
す！」

ITC 一色正典氏
(京都府向日市)

4

企業に勤めながら、副
業としてITによる地域
活性化を促進！

ITC 石垣比呂志氏
(新潟県新潟市)

5

理念があり勝算があれば、仕事とお金は付い
てくる

ITC 矢田憲明氏
(熊本県熊本市)



少子高齢化に伴う「働き手」の不足は、大きな社会問題となっています。
何も対策を打たなければ高齢化社会の進行と共に、ますます人手不足が深刻になっていくばかりです。

このような中、2018年1月に厚生労働省より「副業・兼業の促進に関するガイドライン」
(<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000192188.html>)
が発行されました。

大手企業も次々と「副業・兼業」を認める動きがあり、2018年は「副業解禁元年」ともいわれています。

また、人生100年時代となって、退職後のセカンドキャリアをどう歩むかも大きな課題となっています。

通信インフラの発展により、「いつでも」「どこでも」仕事ができるようになり様々なワークスタイルが選択可能な時代になってきている現代に「ITコーディネータの働き方改革」はどうなっていくのでしょうか？

今回の特集では「企業内ITコーディネータ」として、社内業務でITコーディネータ資格を活用しつつ、自身のステップアップやセカンドキャリアに取り組んでいるITコーディネータの「社外」での活動事例や、複数の活動拠点をもち、それぞれの場所で活躍するITコーディネータの働き方、「兼業」や「副業」を選択したITコーディネータなど、様々な皆さまの『働き方』について取材いたしました。

これからの時代に合った働き方を模索する方、新しく何かを始めたい方、自身の今後について考える皆さまのきっかけや参考になれば幸いです。

ITコーディネータ協会 コミュニティデザイン部 中村 路子

1

地方に住みながら東京のサイボウズ社で“複業”

ーITC 竹内義晴氏(新潟県妙高市)ー

人を支援する仕事は 楽しいと感じた

IT コーディネータの竹内義晴氏は、現在、出身地である新潟県妙高市に暮らしている。近くにはスキー場として知られる妙高高原があり、観光地としても有名なこの場所が、竹内氏の現在の仕事場となっている。

そして、月1回、東京に出社し、週2回はテレワークを行うという“複業”（メインがあってサブがある副業ではなく、メインが複数あるという考え方）もしている。副業というと、都市部に住みながら週末などを使って地方で仕事をするケースをイメージするが、竹内氏の場合はその逆になる。

そんな竹内氏の仕事ぶりを詳しく紹介してみたい。



ITコーディネータ 竹内義晴氏

1971年生まれの竹内氏は、現在48歳。高校卒業後、日産自動車に入社し、神奈川県厚木市にあるテクニカルセンターに配属された。そして、2年後の1991年には日産テクニカルカレッジのメカトロシステム課に入学し、機械、電気、電子、プログラミングなどのスキルを学んだ。

28歳のときに新潟県に帰郷。システムエンジニアに転身し、Webサービスを中心に大手企業のシステム開発や保守に携わる。IT業界の仕事は楽しく“生涯エンジニア”を目指すようになった。しかし、年齢とともにマネジメントも求められるようになり、転職。だが、その職場はストレスが多く、心が折れそうになることが何度もあった。そこで、2004年、33歳のときに個人事業主として独立した。

しかし、辞めた会社の社長からは「独立するのはいい。けど、辞めてもすぐには食えないだろう。準備ができるまでは居たらどうか」と言われ、独立後もしばらくその会社の業務を担当していた。

その後、管理職を任されるようになった。それまで、人を支援する仕事は苦手だったが、「ストレスフルな職場でどうしたら楽しく働けるか」を考えた竹内氏は、コーチングやコミュニケーション心理学を勉強し、その理論を職場で実践した。

すると、ことのほかう

まくいって、みんな生き生きと働くようになった。社員は自発的に働き始め、顧客からの評判も良くなった。「人を支援する仕事も楽しいかも」と思い始めた。

その後、個人的に相談を受けたり、研修やセミナーの講師をやるなどしてコーチングを実践し、2010年に「しごとのみらい」という特定非営利活動法人（NPO）を設立した。

法人を設立したものの、営業は苦手だった。その代わりにブログやWebメディアに記事を書いて、自分を売り出していった。執筆には場所は選ばない。コーチングの仕事も離れていてもできる。

顧客のほとんどは東京にあったが、このようにして地元を拠点として仕事を進めていった。

人とのつながりは 大きな財産になる

竹内氏は2005年にITコーディネータの資格を取得している。きっかけは、「早く自立して、食えるようになるためだった」と言う。

当時は技術には自信があったが、どのように仕事につなげればいいのか分からなかった。それには何か資格が必要だと思い、ITコーディネータの資格を取った。

しかし、資格を取って意気揚々と地元の中小企業の社長と経営のことを話したが、なかなか会話が噛み合わない。売上アップのためのアドバイスも全然できなかった。

何もできないという現実「資格だけじゃダメなんだ」というショックみたいなのを受けたと言う。

しかし今は、IT コーディネータの資格を取ることで、経営戦略の立案からIT の導入まで、網羅的に勉強できたのは良かったと思っている。

現在は地理的に近い長野県 IT コーディネータ協議会に所属し、地元の IT コーディネータと定期的に交流を図っている。悩み事を話し合える人のつながりができたことは、竹内氏の大きな財産になっている。

複業は月1回の出社に 週2回のテレワーク

竹内氏は2017年5月にサイボウズ株式会社に入社した。サイボウズは以前から社員の副業を認めていたが、竹内氏の場合は逆だった。外部の人をサイボウズで採用する「複業採用」というケースだ。

最初に複業採用を知ったのは、同社で働いている知人のツイッターだった。この知人は「サイボウズで楽しそうに働いている」と、いつも外からそう思っていた。

サイボウズの企業理念は「チームワークあふれる社会を創る」。サイボウズで働こうと思ったのは、「その理念に共感したことが第一だった」と竹内氏は言う。NPO 法人も「仕事を楽しくする」という理念であり、言葉は違うが目指す理想はほぼ同じだと

感じた。また、自分でもNPO 法人の業務をしているため、フルタイムでなくていいのは魅力的だった。自分のコミットできる範囲で、経験や知識を活かせばいいという採用方針が、自分に合っていると感じた。

また、現在は地方に住んでいるが、何かやりたいことがあると東京に行く必要がある。定期的にサイボウズに行くことになれば、そんな機会も自然と持てる。

今後は“地方×複業”を 推し進めていきたい

サイボウズではブランディングやマーケティングの仕事をしている。具体的には自社の Web メディア「サイボウズ式」の企画・編集・執筆やチームワーク研修の広報記事を書いている。

現在、東京のサイボウズのオフィスへは月1回出社している。部の定例会に出席するなど、主にコミュニケーションを図るのが目的だ。それ以外は週2回、テレワークを行っており、必要に応じてテレビ会議で対応している。

志望動機の一つは会社の理念だが、生活基盤の安定という目的もあった。それまでは収入の波があったが、複業を始めると毎月一定の金額が得

られる。そのベースラインがあるだけで、精神的に全然違う。安心感があり、自分のやりたいことへのチャレンジもしやすくなった。

「僕の場合は地方から都市部へ

働きに出っていますが、逆のケースもあるのではないかと思います。地方というのは人材不足でなかなかいい社員が集まらない。都市部で働く人が、週に1回でも地方まで出かけ、それ以外はリモートで業務を行う。広報、マーケティング、あるいは採用などの仕事には、その方法がマッチすると思います」

本当は地元に戻りたいのだけど、都市部に生活基盤があってなかなか帰れない。いきなり地元で起業するのはかなりハードルが高い。そんな人が地元で複業できたら、地元に対する思いも実現できる。定期的に実家に帰ることもできる。

そうなればハードルがぐっと下がり、ゆるやかに人間関係もでき、独立もしやすくなる。

「今後はそのような“地方×複業”の動きを推し進めていきたい」と竹内氏は力説する。

最後に、竹内氏に複業を考えている人へのアドバイスを聞いてみた。

「ゼロから起業するのは本当は大変ですが、パラレルキャリアを認めてくれる会社なら、ぜひそこで複業をやったほうがいい」

複業に対する準備としては「まずは、自分は何ができるのか。読んで分かる“ポートフォリオ”のようなものを準備すると思います。あとは、できる範囲で動いてみることでいい」と語る。

そして、複業で一番大事なことは、「何よりもやりたいことをやる、興味があることをやる」。

土日すべてをつぶすのは難しいが、興味があることなら、どちらか1日をそれに充てることは苦にならないと竹内氏は語る。

IT コーディネータ

特定非営利活動法人しごとのみらい理事長
竹内義晴氏

<https://shigotonomirai.com/>



このオフィスで週2回、テレワークを行っている

2

過去の失敗を教訓に、Uターンで起業

ーITC 佐藤賢一氏(北海道帯広市)ー

最初の起業は失敗

東京での営業が重要だと痛感

北海道帯広市にある一軒家。ここがITコーディネータ、佐藤賢一氏のオフィスである。佐藤氏はこの故郷を離れ、一時は東京で仕事をしていたが、現在は首都圏の仕事を北海道で行うという「ニアショア」を実現させている。

佐藤氏は、以前は北海道のソフトウェア開発の会社に勤めていた。そこでは、SEとして主に首都圏の案件を担当しており、東京に出張することもたびたびあった。

そして、2011年2月に独立し、主に農業、畜産業、不動産業向けのWebアプリケーションの開発を行った。

2012年10月にはITコーディネー

タの資格も取得した。

きっかけは、地域でITの仕事をしていく中で、その窓口がなかったことだった。相談の窓口があれば仕事へつながる。その基盤作りになればと思い試験を受けた。ちょうど周りに2人のITコーディネータがいて、佐藤氏が資格を取得すると3人になり、届出組織を作ることができるというのも理由の1つだった。

そして、取得後すぐに「ITC十勝」を設立した。ITC十勝ではITコーディネータを知ってもらうために、ITの無料相談会などを開催した。また佐藤氏も、商工会議所など支援機関の専門家に登録するなど地元企業の支援を担当した。さらに、帯広市内に“コワーキングスペース”を作って、創業者の支援なども行った。

ただ、相談件数は年間に4、5件くらいにとどまり、またアプリケーション開発の仕事も地元企業からの発注は思うよう伸びなかった。

「ソフトウェア開発以外にも他の事業を展開していたこともあり、そちらに時間が割かれて経営状況が悪くなったのです。本来は東京でもっと営業活動をする必要がありました」と佐藤氏は振り返る。

2015年11月、フリーランスとして東京に行き“出稼ぎ”の仕事を始めた。そして、契約の技術者として、3、4件の現

場を担当し、Web系、基幹系などさまざまな業務を行った。

「以前の会社にいるときも東京の案件を担当したのですが、現場は10年前とほとんど変わっていないことに驚きました。20代の技術者がいないのです。50代、60代がとて多いのには本当にびっくりした」

そのときに佐藤氏は、この環境を何とか変えなければいけないと切実に実感した。そして、そのような現場にいて、ずっと同じ業務ばかりで技術研鑽ができない。「これはいけない」と感じたと言う。

東京の仕事の受け皿として 地元会社を設立

そこで佐藤氏は、2018年11月、帯広市に首都圏のソフトウェアの案件を受託する「合同会社STU」を設立した。3年ぶりの帰郷だった。

東京から案件を持っていくことができないと帰れないと思っていた佐藤氏は、見事に仕事を獲得し、このニアショアを実現することができた。

「STUはまだ準備会社。帰るときに東京のベンチャー企業から仕事を依頼され、その受け皿が必要だったからこの会社を作った」

ベンチャー系のIT企業のほうが、リモートで業務をやりやすい。古い考えの企業は、技術者が現場に常駐するのが当たり前。そのような企業からは仕事をもらうことはできないと言う。

企業の働き方改革の普及や、拠点の分散化という動きも追い風になった。佐藤氏も地方に拠点を持つことが強みになると感じた。

現在も月2回は東京に行く。リモー



ITコーディネータ 佐藤賢一氏

トでできることもあるが、やはり実際に会うとコミュニケーションの質が全然違う。現場の空気感を味わうことも重要だ。さらに顧客との温度差も、実際に会ってみたいと分からない。

「最初に起業したときは、地方から東京へ行くのは時間的、金銭的な負担が大きいので避けていたが、それが失敗だった」と佐藤氏は分析する。

東京と地方をつなぐ 枠組み・組織を作りたい

STUは帯広市の4LDKの一軒家に事務所を構えている。現在は地元に住む4人が動いているが、ゆくゆくはこの一軒家がサテライトオフィスになればいいと佐藤氏は言う。

「今は地方にサテライトオフィスを設けているIT企業も多い。うちのオフィスがその1つになるかもしれない。例えば、1階のこの部屋はA企業、2階の部屋はB企業。リビングルームは共通のコミュニティスペース。地方だと家賃が安いので、こんなことが比較的簡単にできる」

さらに現在は、地元にはUターンの技術者の受け皿がほとんどないので、それになればいいとも言う。

そして、人材を育てることも必要だと佐藤氏は語る。

「東京だとそれぞれの専門家が



オフィスで仕事中の佐藤氏。机の横にはフィギュアが置かれ、遊び心にあふれている

て、得意の業務だけをやればいいというケースが多いですが、地方の場合は小さい仕事が多いので、すべてを一人でやらなくてはいけないというケースのほうが多い。なので、地方の場合はそのような人材を育てることができる。ぜひここでステップアップしてほしい」

今後は、例えば東京でコンサルタントのチームを作り、リモートで結ぶことによって案件は地方でこなし、そのブリッジとして都会と地方を行き来する人もいい。そのような枠組み、組織化ができればいいと語る。

「東京でコンサルする人は、スキルがあり、コミュニケーションがしっか

りとできる50代、60代のほうがむしろいいかもしれません。この方々の知見は本当に貴重だと思います。そこにITコーディネータの方を期待したいです」

まずは仕事を東京から 持って帰ること！

最後に、地元で起業を考えている人へのアドバイスを聞いてみた。

「地方に帰って独立するには、私がそうしたように、まずは首都圏から仕事を持って帰ること」と佐藤氏はきっぱりと言う。

あと、拠点を地方にも持って、最初は2拠点で始め、徐々に地方の仕事を増やしていくことも1つの方法かもしれないと語る。

「実は、東京の人が地方に来ると仕事の種がいっぱい見つかると思います。特に専門的な知識を持っていると、仕事へとつながりやすい」

地方の人はアイデアを持っていますが、どこに話せばいいのかわからない人が多い。双方にメリットがあるので、いいコラボになると佐藤氏は言う。



帯広市の住宅街にある合同会社STUのオフィス。4LDKの一軒家だ

ITコーディネータ
合同会社 STU 代表
佐藤賢一氏
promo.sato@gmail.com

3

ITCは副業。「本業は大好きな“昆虫業”です！」

—ITC 一色正典氏(京都府向日市)—

子どものころから好きだった 昆虫を扱う仕事で独立

京都府向日市に住む一色正典氏は、昆虫業を本業にしている一風変わったITコーディネータである。しかし、彼の仕事ぶりを聞くと、これからのITコーディネータの新しい形が見えてきた。

一色氏は「本業は昆虫業。これで生活している」ときっぱりと言う。

昆虫の標本で小学校2年から宮崎県の県知事賞を毎年のように受賞していたという一色氏は、幼いころよりクワガタの標本作りのマニアだった。死んでしまった昆虫を捨てるのではなく、残しておきたいという思いが子どものころからずっと持っていた。

1990年代、半導体メーカーに勤

めていた時代に、オオクワガタの生態が解明されて、高価なものは1匹数百万円もするという時代を迎えた。昆虫ブームの始まりだった。

「僕もオオクワガタの養殖を始めて、ペットショップに売ったりしていた。それでも余るので、それをネットでも売り始めた。1997年のころでした。当時はクワガタをネットで売っている人は他にはいなかったです」

ネットショップの開業に合わせて、HTMLの記述などの勉強もした。

ちょうど、勤めていた会社では新規採用で大学院生が入ってきたこともあり、40歳前に退職する人が多かった。一色氏も、このままこの会社で働いていると病気になると思い、39歳で退社した。

そして、養殖やネット販売を始めていてすでに下地ができていたので、店舗を開くことにした。ちょうどいい物件が近くにあり、現在の場所に「オオクワ京都昆虫館」という店舗を構えた。2000年6月のことだった。

店舗の売り上げは大きく、最初のころは店が9割以上でネットは1割程度だった。現在も店の売上が6割を占める。

そして、そのあとすぐに「ムシキングブーム」がやってきた。ムシキングとはセガのトレーディングカードアーケードゲーム「甲虫王者ムシキング」のことで、当時は子ども

だけでなく大人もこのゲームに夢中になっていた。

このムシキングブームによって、外国からヘラクレスやコーカサスオオカブトといった図鑑でしか見たことがないようなものが輸入されるようになった。店舗でも、1匹何十万円もするクワガタが飛ぶように売れた。いわゆる「クワガタバブル」の時代だった。

現在はムシキングブームのころに比べると、販売価格は1桁違う。しかし、飼育用品も低価格になり、ファミリーで買いにくる人が多くなった。また、知識もネットで調べられるので、養殖も誰にでも手軽にできるようになった。

そして、2012年ころからは養殖した昆虫をネットオークションで販売する人も多くなってきた。ファミリー層は3割ほどを占めるようになり裾野が広がったが、一方でコアな客はいまだに40代以上のシニア層となっている。

ムシキングブームのころは京都だけで専門店が10店舗あったが、今では2軒だけになった。近畿圏でも10店舗あるかないかだ。なので、顧客も遠方の方が多く、「今では希少な店になっている」と一色氏は言う。

シーズンオフを利用して ITの支援をスタート

昆虫シーズンは6月から9月にかけてだ。そのため、それ以外の時期はシーズンオフになる。シーズンとシーズンオフでは、忙しさは全然違う。

そんなシーズンオフを利用して始めたのが、IT関連の仕事だ。

一色氏は店舗がある向日市商工会に所属していた。2008年ころに商工会からネットショップについての相



ITコーディネータ 一色正典氏

談があり、セミナーの講師を依頼された。会員にはそのような知識を持っている人はほとんどいなかった。サラリーマン時代に、php や Java スクリプトの知識は身に付けていたし、HTML も手打ちで書けるので商工会の中では一目置かれていた。「クワガタ屋さん、何でそんなのができるの?」と近くの店主からよく言われていたと言う。そして、セミナーの講師だけでなく勉強会も開催し、店主を対象にネットショップのノウハウを教えた。

「そのときに教えることの楽しさを知りました。しかも、ネットショップがうまくいくと、教えた方からはすごく感謝されるのです。そういう感覚は今までなかった」

商工会の職員からも喜ばれ「それだけのスキルがあったら、ただで教えてもらうのは申し訳ない」と言われた。

シーズンオフは時間を持て余していたので無料で指導してもよかったが、その職員の勧めで京都府商工会連合会のエキスパートバンクの専門家登録をした。2009 年のことだった。登録してからは、中小企業からの相談も多くなった。

ただ、企業を支援してみて、独りよがりの知識しか持っていなかったのを身に染みて感じた。企業の経営課

題の分析がまったくできなかったのだ。

そこで勧められた資格が IT コーディネータだった。それまではネットショップの開店のように実務から相談に入っていたが、IT コーディネータの資格取得後は経営環境分析から手をつけるようになった。企業にとっては、やるべきことが見える化できたということで、そのアプローチはとても好評だった。

そして、営業しているわけでもないのに、支援依頼が口コミでどんどん来るようになった。多いときは年間 70 件以上の相談を受け持った。ミラサバだけでも 60 件は担当した。

IT コーディネータの資格を取得して支援の幅は広がったが、一色氏はこうも語る。

「資格を取ったから終わりではない、資格習得で学んだことを実践して応用しないと身に付かない」

他の IT コーディネータからよく聞くのが「ケース研修のときにやった手法は、あのとき以来使っていない。機会がない」。特に企業内の IT コーディネータからはそんな声を多く聞くと言う。



奥さんと一緒に「オオクワ京都昆虫館」の前で

「萬平さん」のように 好きなことを極めることが大切

IT 関連の収入は、今は 3 割まで増えている。

しかし、「IT の支援はあくまで副業で、これで食っていくつもりはないです。社会貢献のつもりでやっています」と一色氏は語る。

支援をした企業から、その後、“民民契約”でお願いしたいという申し出も多い。しかし、本業ではないのでいつも断っていた。

ただ、商工会議所や商工会の職員からは、企業と契約を結ぶことも真剣に考えたらどうかと言われ始めるようになった。なので、今後は契約を結ぶことも検討していきたいと一色氏は言う。

最後に、副業についてのアドバイスを聞いた。

「自分の得意分野を生かし、最新の技術を生かすことがポイントになると思います。朝ドラ『まんぶく』の萬平さんではないですが、好きなことを極めるのは本当に楽しいです。それが自然とビジネスにつながっていくと思います」

IT コーディネータ
ソレイユアイティ経営オフィス&
オオクワ京都昆虫館
一色正典氏
<http://ookuwa-kyoto.com/>



店内には多くのオオクワガタやカブトムシが展示・販売されている

4

企業に勤めながら、副業としてITによる地域活性化を促進！

－ITC 石垣比呂志氏(新潟県新潟市)－

50歳を過ぎてから転職を経験 現在の会社には56歳で就職

新潟県新潟市に本社があるIT企業に勤めている石垣比呂志氏は、いわゆる「企業内ITC」という立場のITコーディネータだ。そんな彼は、企業に勤めながらも副業を行い、企業のほうもその副業を認めているという。まさにこれからの働き方を象徴するようなケースである。

宮城県のIT企業に勤めていた石垣氏は、2009年、親の介護のために介護休職を取り、仕事から離れていた時期があった。そのときに石垣氏は、介護の合間に結構空き時間があったので勉強して何か資格を取ろうと思った。それがITコーディネータの資格だった。



ITコーディネータ 石垣比呂志氏

「ちょうど会社のコンサルタント部門の社員がITコーディネータの資格を取り始めていた時期で、取っても無駄になる資格ではないと思っていた」

介護休職が終了した時点で、その会社は退職することになり、宮城県から新潟県に転居。すでに50歳を超えていたので転職はなかなか思うようにはいかなかったが、ほどなくして新潟県のIT企業に入社。その後、現在の株式会社ティーケーネットサービスへ転職した。2014年、56歳のときだった。

現在の仕事はコンサルタント営業。クラウドをベースにしたIT基盤の構築、ネットワークの見直しなどを行い、顧客のIT経営化を支援している。マイクロソフトの代理店にもなっていて、まずはサービスを自分で使ってみて、

その体験を踏まえて具体的な活用方法を提案するという営業も行っている。入社当時の拠点は新潟市だけだったが、現在は東京にもオフィスがある。

以前勤めていた会社では、主にプロジェクトマネージャーとして業務に携わっており、社内の各部門との調整がメインだったが、現在の会社では中小企業の経営者と直接会い、課題の解決を支援している。そんなときには「ITコーディネータのスキルがとても役に立っている」と石垣氏は言う。

専門家派遣の副業を 徐々に増やしていった

入社したてのころは副業に時間を割く余裕はなかったが、休日などを使い、ボランティアでITに困っている人を助ける活動を徐々に始めていった。以前、この『架け橋』でも紹介した新潟市の映画館「シネ・ウインド」の支援もその1つだった。

本格的に副業を始めたのは、ミラサポや新潟商工会議所のエキスパートバンクなどの専門家に登録してから。当初のオファーは、民宿や美容室といったサービス業が多く、本業に差し障らないように、打ち合わせは土日に行っていた。

しかし、一般の企業からの依頼が増えたと、平日に対応せざるを得なくなってきた。そんなときは、有休を取って対応していた。ただ、支援先の課題を解決する方法として、例えば自社で取り扱っているマイクロソフトの「Office365」などが有効であればそれを導入するケースもある。そのような場合は、勤務時間内で対応している。そんなケースでも、上司に事前に了解を取ってから支援先に出向いている。

セカンドキャリアは 専門家派遣の仕事と年金で

専門家派遣の件数は徐々に増えたが、その収入は年間100万円に届いていない。

「継続支援しているのは12社くらいですが、3年から5年かけて5倍の60社くらいにしたい。それくらい支援できれば、年金と併せれば生活

できると思う」

石垣氏はそんなセカンドキャリアを描いている。それには、まずは専門家派遣で新規の顧客を獲得して、確実にリピーター化していきたい。そのために、商工会議所などの支援機関とも「この人に任せれば安心だ」という信頼関係をしっかりと築いていく必要があると言う。

また、現在の専門家派遣制度がいつまで続くかは分からないので、同様の他の制度にも登録したり、あるいは研修やセミナーの講師をしたりと、活動の幅を広げていく必要がある。

ただ、能動的な営業は現在していない。オファーが来たらそれを受けるというスタンスだ。だから、現業への影響が出ることはない。

「現在 62 歳。必要とされて、かつ健康であれば、副業を行いながら現在の会社にも勤務する“ハイブリッドワーカー”を続けるつもりです」

そんな石垣氏から、セカンドキャリアを考えている IT コーディネータへアドバイスをいただいた。

「まずは、私のように専門家バンクへ登録するのが現実的な第一歩かも



東京のオフィスで武田氏と

しれません。思っているだけでは何も変わらない。まずは実行することです」

さらに、IT セミナーやイベントにはできるだけ多く参加し、最新の情報を取り入れると同時に、自分から話しかけて意識的に人脈を広げるような努力も必要だと言う。

副業ができる人は マルチな才能を持っている人

そんな石垣氏が勤務する新潟市のティーケーネットサービスの社長、武田勇人氏に、同社の副業について聞いてみた。

「コンサルティングのスタイルもずいぶんと変わってきました。常に顧客に出向くのではなく、普段のコミュニケーションはメールやビジネスチャット、ビデオ会議などで行い、月 1 回だけ訪問する。そんな新しいサービス形態の提供が増えています。なので、社員が 100 人いれば、100 人の働き方があります。その人がどこを目指しているのか、何が幸せなのかを話し合っ、個別に決めています。すると、会社として支援する形も自然と見えてきます」

その形態は、社員それぞれ違うも

ので紙に書いたルールにはできない。もちろん、コンプライアンス的に問題のあることや会社に不利益をもたらすようなことは避けてほしいと要請する。また、どこへ行っているか、何をしているのかも把握したいので、行動の報告はきちんとしてもらっている。

「あと、業務とあまりかけ離れたことはまずいので、それは良くないと言える環境を作るようにしています。もし石垣さんが趣味であるウクレレの講師をやりたいと言ってきても、それを悪いとはなかなか言えませんが（笑）」

副業ができる人はマルチな才能を持っている人でもあると武田社長は言う。コミュニケーション能力が高く、しかもアクティブに行動できる人物。それは自社の事業で最も求めている人物でもある。

「外に出ているいろいろな人に接して、いろいろな所を見ることも必要。なので、その形が副業なのかもしれません」と武田社長は語る。

IT コーディネータ

株式会社ティーケーネットサービス
石垣比呂志氏

<http://www.tknet-service.com/>
<https://ishigakihiroshi.com/>



株式会社ティーケーネットサービス
代表取締役 武田勇人氏

5

理念があり勝算があれば、仕事とお金は付いてくる

ーITC 矢田憲明氏(熊本県熊本市)ー

EDIの仕事は自分の ライフワークになったと思った

企業内のITコーディネータのセカンドキャリアを考えると、タイミングはいつがいいのか、どんな準備が必要なのかがポイントになる。

ここでは、今まさに会社を退職し、セカンドキャリアをスタートしようとしているITコーディネータを紹介したい。それは熊本県熊本市在住の矢田憲明氏だ。

まずは彼の経歴から紹介しよう。矢田氏は1986年に富士通のグループ会社に入社し、SEとして主に自治体のシステム開発を担当した。3年目に大阪に転勤し、さらに4年目には東京へ転勤となった。当時、オープン技術が広まりはじめてころで、パソ

コン通信などの分野を担当した。

最初の転機は、企業間電子商取引「EDI」(Electronic Data Interchange)の分野に携わったことだった。90年代はそのEDIの業務が中心で、いろいろな業界のEDIを担当した。製造業では海外へ拠点展開が進んだこともあり、アジア、欧州、アメリカなどへの出張が増えた。

「EDIを担当するようになって、知見が広まった。そして、EDIは自分のライフワークになったと思った」と矢田氏は言う。

ITC熊本の活動は 完全に「外の仕事」

次の転機はITコーディネータの資格を取った2003年だった。

矢田氏はもともとコンサルタントには興味があり、企業の支援をやりたいと思っていた。そんなときに、ITコーディネータの資格を知った。

企業内のITコーディネータは、会社から取得を推奨されるケースもあるが、矢田氏は会社から言われたのではなく、自分から取得しようと思ったと言う。

会社のほうからはケース研修の費用を負担すると言われたが、それは自分で出すことにした。自分で払わないと、真剣に勉強しないと思ったからだ。

当時のケース研修の

費用は60万円ほどかかった。決して安い金額ではなかった。

「福岡でケース研修を受けたときは、受講生は50人くらいいました。そのときにできた人脈が1人1万円ほどと考えるとそんなに高くはないと思いました」

ITコーディネータの資格を取得したことによって、「視点が広がった」と矢田氏は言う。SEの業務だと、システムを作るのが目的になってしまう。それを経営課題の解決策と捉えれば経営者目線に立てる。資格の取得後は、常に経営の役に立っているがどうかを考えながら仕事をするようになった。また、対外的な付き合いも増え、人脈も広がっていった。

そして、2004年には届出組織の「熊本県ITコーディネータ協会」の設立に加わった。当時のITC熊本は勉強会のための組織だったが、その後徐々に行政の仕事も手がけるようになり、2013年にはNPO法人化した。

2006年にはITC熊本の2代目会長に就任。2008年にはITコーディネータの研修の講師にもなった。

矢田氏はIT経営成熟度診断の研修に九州地区のサブ講師として参加したのだが、本業以外の仕事ということでは、これが初めてのケースになった。

「ずっと企業内ITCとしてやってきたのですが、ITC協会と接点を持つという意味でもこの講師をやらせていただいた」

その講師の仕事以外にも、ITC熊本の活動がある。

「ITC熊本の活動は、NPOとして完全に外の仕事です。本業を持って



ITコーディネータ 矢田憲明氏



阿蘇くじゅう国立公園の九重山の風景



その九重山にテントを張り、山ごもりをして次の道を決めたとする

いるので無償です。土日や夜に行っていました。理事会も夜間に開催していました」

企業内の IT コーディネータがこのような外の仕事をするのは、人脈の広がりなどメリットは多いが、唯一のデメリットはこの時間的な制約だと矢田氏は言う。どうしても会社の業務が優先となる。

一連の仕事すべてに携わり ステップアップした

しかし、最近では世の中全体に副業の機運が広がっており、矢田氏の会社でも副業についてのガイドラインが 2018 年の秋に策定された。

「30 年間在籍していて初めてそのようなガイドラインを見ました。内容としては、会社に申請しなさい。雇用されてはいけない。競合してはいけないというごく当たり前のことが書かれていました」

このガイドラインを見て、これからは会社も変わっていくことを実感したと言う。

矢田氏の本業のほうだが、自身のキャリアが大きく華開いたのは 2012 年だった。

ある企業の IT 経営化のコンサルタントを担当したときだった。それは IT コーディネータの手法、ノウハウを使った初めてのコンサルになった。

初回でいきなり社長に会うので、かなり緊張したと言う。しかし、IT インフラの見直しを試行錯誤をしながら行い、顧客にはどれが一番良い解決策

なのかを真剣に考えた。2 年後には、基幹システムの見直しやセキュリティ対策など、この企業の IT 全般を任せられるまでになった。

この企業の案件に関わることによって、コンサルティング、セールス、アフターマネジメントを担当した。このような一連の仕事にすべて携わったことで、自分がステップアップしたことを実感したと矢田氏は言う。

人を支援する仕事は 楽しいと感じた

その矢田氏は、2019 年 1 月をもって会社を退職した。

現在、53 歳。会社のほうは 60 歳からの再雇用の制度もあるが、そこからリスタートするにはかなりのパワーがいると感じた。

実は、5 年くらい前から、次の 15 年くらいのことを考え始めていた。できればコンサルタントとして生涯現役でいたかったからだ。

「思えば ITC のケース研修のときの講師が、みんなとても生き生きとしていた。このように歳を取れたらいいなあと思った」と矢田氏は言う。

また、会社では大きな案件ばかり、しかも東京からの発注が多かった。なので、地場の企業を支援したいという想いも徐々に強くなっていった。特に 2016 年に熊本地震が起きたときは、さらにその想いが強くなった。

そして、一番下の子どもが就職をするというタイミングも、独立の後押しとなった。

「とりあえずひと休みして、将来は起業も選択肢の 1 つとして考えています。そして、地場の IT ベンダーと一緒に、熊本、そして九州のお客様を支援したい」と矢田氏は今後について語る。さらに、教育や次世代の支援にも関わっていききたいと言う。

起業にこだわっているのは、IT コーディネータを取得したころに、ある会社の経営者から「ああ、技術だけの人ね」と言われたことだった。ずっと悔しい思いをしていた。会社を運営した経験がないと、コンサルタントとして認めてもらえない、対等に向かい合ってくれない。ただの IT 専門家だと思われる。なので、会社を作ることには特にこだわっていると言う。

最後に、セカンドキャリアを考えている企業内 ITC 向けにアドバイスをいただいた。

「今から起業するので、偉そうなことは言えない」と前置きした上で、「理念があって、勝算が 6、7 割あれば、自然とその先に仕事とお金は付いてくると思うので、踏み出す勇気も必要」と矢田氏は語る。

そして、「IT コーディネータとして活動することによって、自分自身を高めて、お客様との信頼を作っていく。そうすると仕事の幅が広がっていく」とも言う。

IT コーディネータ

特定非営利活動法人熊本県 IT コーディネータ協会
矢田憲明氏
yada.noriaki@kumamoto-itca.net