

「つながる」ITコー

— 創世期に資格を取得した ITC からその後の ITC へ

CASE 1 地域の専門家を増やすために

ITCの魅力を伝え育成の場を提供

— 島根地域・島根県中小企業団体中央会 —

CASE2 ITCビジネスを軌道に乗せるために

① 地域を超えて金融機関連携をバックアップ

— 青森地域&東京IT経営センター —

② ITC組織がノウハウ共有とOJTを

— 大阪地域・ITC-Labo. —

CASE3 ITベンダー内でスキルを活かすために

中長期人材育成計画にITC取得を組み込む

— 石川地域・富士通北陸システムズ —

ディネータ

託されるもの、伝授されるもの —

人とつながり、地域でつながり、 組織でつながる IT コーディネータ

「つながる IT コーディネータ」ってどういう意味？ タイトルをご覧になって、そうお考えの方が多いかもしれません。

この機関誌「架け橋」を手にする読者の皆様ご自身のお仕事をイメージしていただけますか。お客様からの要望、注文に対して、仕事の導入から完成まで何から何まで全く一人でやりとげていますと言い切る自信のある方はおそらくいらっしゃらないはずです。

自分のカバーできない専門分野を助けてもらう、自分の手の届かない地域に足を運んでもらう、自分の知らない組織を紹介してもらう。さまざまなつながりの中から、お客様が納得し満足する商品やサービスを提供していくのではないのでしょうか。

また、優れた能力を身につけておられる読者の皆様も、最初から自信をもった仕事をなさっていたわけではないはずです。先輩から、あるいは上司からの指導や手ほどきをうけて、一つひとつ自分自身で咀嚼し消化して我が物にされたのではないのでしょうか。

まさにさまざまな局面において、自分が他者としっかりと「つながる」力こそ、お客様の満足を高めるために必須な力だと思います。

今回、全国の各地で身をもって「つながり」を実践してこられた IT コーディネータの活動事例を特集し、自らのビジネスに IT コーディネータ資格を活かそうという意欲を持った IT コーディネータの方々への道しるべとしてご紹介します。

また、新たに IT コーディネータ資格の魅力を読者に再発見していただく機会にもなればと考えました。IT コーディネータ資格者は誰もが、プロセスガイドラインという共通言語を持ち、IT 経営の推進という共通理念をもち、つながるための潜在力を備えています。時を越え、年齢を越え、立場を越え、所属組織を越えてつながる力がある人材としての IT コーディネータに魅力を感じていただければ幸いです。

「つながる」ITコーディネータ

—創世期に資格を取得したITCからその後のITCへ 託されるもの、伝授されるもの—

ITC資格取得者を増やし、育て、 ビジネスを成り立たせるために 「ベテランITC」が実践していることとは

2010年、テレビドラマの放映もあって幕末の志士・坂本龍馬への関心がさらに高まっているが、10年前にITコーディネータ制度がスタートした際の告知や資格取得を呼び掛けるポスターは、龍馬をイメージして作成されていた。

情報化に遅れをとっていた日本が現状を打破すべくITの戦略的な活用によって競争力を強化するために、「経営者の立場に立って経営とITを橋渡しし、真に経営に役立つIT投資を推進支援するプロフェッショナル」と規定されたのがITコーディネータである。龍馬のごとき精神で企業の経営革新を支援してほしいという期待が込められていた。

趣旨に賛同する方々が全国各地に現れ、ITコーディネータ（ITC）は2002年から世に送り出されていった。ITコーディネータという新しいスキルを持った人材が社会で活躍するスタートラインに立ったのだ。ITCの人数が増え、独立して、また

企業や組織に勤務してスキルを活かす機会が増えることは、日本企業のIT経営が推進され地域経済が活性化していくことを意味する。

しかし、道は平たんではなかった。

認知度を高めるための努力と ネットワーク作り

IT活用に遅れをとっている＝ITに関心が薄い企業が多い状況において、まずどうやってIT活用のメリットに気づいてもらうのか。そして戦略的IT活用に踏み込む段階でいかにITCの必要性を伝えサービスに価値を支払ってもらうのか。この2点に大きな壁が立ちはだかっていた。自身のビジネスを軌道に乗せている独立系ITCの数も、まだ十分とはいえない。

ITCの先駆者たちはこうした現実にも弱音を吐かず、並々ならぬ決意と努力で市場を切り開いてきた。そして、自身のビジネスの成功だけでなくITCの普及や全体の底上げを重

視し、ノウハウを共有して後進のITCへ道をつけることに尽力している。ITCの良さを伝え資格取得を促したり、資格取得者がそのスキルを活かせるようビジネス支援を行ったりと、利害を超えた活動を展開しているのだ。

このような「ベテランITC」から資格取得後数年内のITCへの「知の移転」により、ITCの財産は引き継がれていくのだ。

本特集では、初期に資格を取得したITCが後進に資格取得奨励やビジネスサポートを行っている姿を具体的に紹介していく。

事例として取り上げるのは、支援機関内でのITC育成例として島根、地域や組織を超えた金融機関連携サポート例として青森、ITC届出組織内のビジネスサポート例として大阪、ITベンダー企業内での育成例として石川の4地域である。

CASE1 地域の専門家を増やすために

ITCの魅力を伝え育成の場を提供 —島根地域・島根県中小企業団体中央会—

職員の中にITC資格取得者5名を有する支援機関が島根県中小企業団体中央会（以下島根県中央会）である。2年前からはNPO法人ITCしまねの事務局も島根県中央会に置かれている。

資格制度発足直後、同会事務局長の鳥谷雅氏と連携支援課長の荒田裕

司氏がITC資格を取得。その背景には、組合等の団体支援のみならず積極的に企業支援を行う同会の方針や「島根で情報化といえば中央会」と言われる情報分野での支援実績があった。しかし、ITCについては少々出遅れてしまったのだという。

「1985年ころオフコンの導入を機

会に情報チームができ、モデル事業に取り組むなど、情報化支援では全国中央会の3本指に入るとの自負がありました。にもかかわらずITC発足時の最初のインストラクターであるG1を知らなかったのです。他県に先を越されてしまいました…」

鳥谷氏はまだ悔しさが残るといっ



島根県中小企業団体中央会がITC資格発足後に地域経営者向けに開催した「ITプロ養成講座」のチラシ。

15日間のケース研修をユーザー向けに6日に再編した。



島根県 中小企業団体中央会
事務局長
鳥谷 雅氏(とやまさる氏)
(写真右)

.iz-com 代表
多々納 健一氏(左)

た表情で当時をこう振り返る。面目躍如と「慌てて」荒田氏とともにITCの一期生試験にチャレンジ。大阪で行われたケース研修では「宿泊先ホテルのベッドがほとんど使われなかった」ほどの勉強の日々を過ごしたという。この時の受講は自費だったが、当時の古瀬禦会長(本年7月に他界された)が人材育成に力を入れており、「中小企業を指導するために必要な資格の一つ」として予算化を実現した。

ケース研修の内容を 地元に応える

ITC資格取得後、島根県中央会では早速、このスキルを地域に広めるため研修会を企画した。2001年10月に開催した「ITプロ養成講座」では、ケース研修の内容を6日間に短縮し教材を作成。ある店舗の社長になった想定で経営戦略の策定から情報システムの決定までを疑

似体験する内容だった。

この研修は経済産業省の目に留まり、「IT経営応援隊事業での経営者研修会のベースになった」(鳥谷氏)とのことだ。

ある年、この研修会に参加した多々納健一氏は、戦略的IT活用の考え方に感銘を受け、ITC資格に興味を持った。

「東京から戻り地元で広告代理業やITサポートをフリーで行っていました。商店の支援などで経営に関する愚痴を聞くこともあったので、単にITを使うのではなく、経営者が方針を考え目的に応じて活用する点に共感を持ちました。これはもっと勉強したいと思ったのです」

多々納氏は振り返る。

その後もセミナーに参加したり、インストラクターを務めた広島のITCの方々と交流したり、いくつか

のステップを経て2007年にITC資格を取得した。

島根県中央会の研修会が、地域に新しいITCを生み出したのである。

信頼できる 自前の専門家を持つ

では“新米ITC”はどうやってスキルを磨き、顧客を見つけていけばよいのか。島根県中央会はこの点でも機会を提供している。

「ITサポート先の顧客と経営課題について一緒に悩んでいたところ、地域力連携拠点事業を使っでの共同作業を提案していただきました」と多々納氏は言う。

当時実施されていた地域力連携拠点事業やIT経営応援隊事業によって、先輩ITCに同行する機会を得ることができたのだ。経営者と対峙する現場に実際に入ることによって大きな収穫が得られたそう。

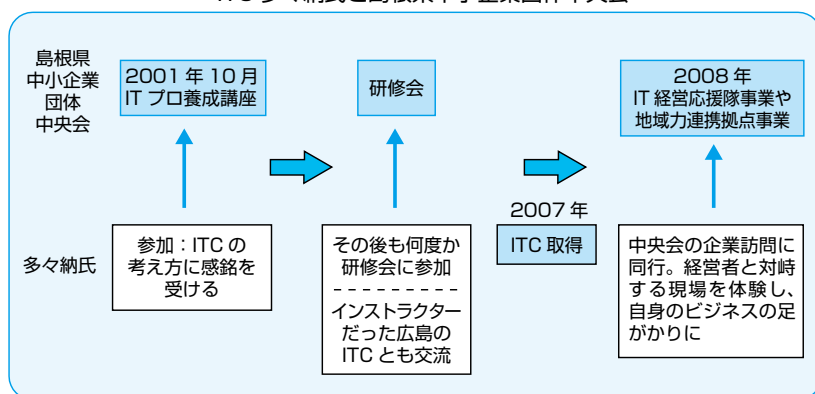
「訪問前に聞いていた話の10倍くらいの課題や悩みが具体的に出てきたように思います。話の引き出し方にしても自分は十分聞き上手と思っていましたが、全然、まだまだとわかりました」(多々納氏)

経営者と直接対峙する現場を体験することで学んだ知識に息が吹き込

「つながる」ITコーディネータ

—創世期に資格を取得したITCからその後のITCへ 託されるもの、伝授されるもの—

ITC 多々納氏と島根県中小企業団体中央会



まれ、ITCの仕事が具体的に見えてきた。

鳥谷氏は「多々納健一という人が有名人ならともかく、普通は『何を若造が』と思われるだけですから、相手にしてもらえません。しかし例えば相手先と旧知の職員が連れていけば、『この人が連れてきたのだから』と受け入れてくれるでしょう。自分の看板が大きくなるまでは、第

三者のバックや支援を得ることが大切です」と力説する。

ただ、島根県中央会はボランティアでこのような機会の提供を続けるわけにはいかないだろう。同会のメリットはどこにあるのだろうか。

この点については、「どの分野においても職員や地域の専門家がレベルアップし、できるだけ自前で支援できるようにしたいと考えていま

す。多々納さんが頼れる地域の専門家になれば中央会はより柔軟で幅の広い支援が実現できるのです。逆に、ある時期がきたらITCを取ったばかりの職員の先生としてスキルアップのお手伝いをしてもらいたいと考えています」と鳥谷氏。

地域のITCが順に次のITCを育てネットワークを広げるとの考え方だ。ITCの普及や取得後のサポートは、地域の支援力を上げる目的の一環として位置づけられているのだ。

多々納氏は、島根県中央会との連携を保ちつつ、いずれは民-民でコンサルティング契約を結べるような環境づくりも行っていきたいという。県内総事業所数は4万1000と決して多くはない島根だが、互いに顔が見える分だけ、信頼されればそれが強みになる。ITCのニーズも顕在化していくに違いない。

CASE2 ITCビジネスを軌道に乗せるために

①地域を超えて金融機関連携をバックアップ

—青森地域&東京IT経営センター—

2007年7月27日のITCAメールマガジン「創新」。その中に次のような書き出しで始まる寄稿があった。

「独立系ITCとして青森県で活動しています。青森県は最低賃金・有効求人倍率が全国最下位レベルにあり、景気回復の兆しは感じられません。中小企業経営者は苦しい状態で、何かを改善したいと感じているものの、売上低迷の中ではコストを増やすことはできない状態にあり、補助金活用の専門家派遣事業をお勧めすることが精一杯です」

執筆したのはITCあおもりの理事・澤田徳寿氏。現在、青森でただ一人といってよい独立系ITCである。

寄稿の最後に「都市圏とは違った地方の成功モデルを作り上げたい」

と意気込みを述べてから2年半後の2010年2月。経済産業省が発表した「中小企業IT経営力大賞2010」において、支援先の青森県八戸市・小坂工務店がみごとIT経営実践企業に認定された。

澤田氏は厳しい地域環境の中でもくじけることなく、少しずつビジネスを前に進めている。

「メルマガの依頼を受けたときはお断りしたのです。うまくいっていないという自覚がありましたから。でもこれをきっかけに他地域のITCの方々からアドバイスをいただき、ネットワークを広げることができました」と振り返る。

金融機関連携に光 しかし地元での反応は…

同じころ、IT経営キャラバン隊が縁でITコーディネータ協会関係明会長に窮状を伝えたこともあったそうだ。澤田氏は協会が主催する情報共有の場に積極的に参加。金融機関との連携で経営者研修会やセミナーに企業の参加数を増やした「名古屋モデル」を知る。

「当時はITCあもりで経営者研修会を実施していたものの、集客がネックでした。自分で飛び込み営業するわけにもいきないうすし」

名古屋モデルを参考に早速、地元の金融機関を訪問。しかし会って



ITCあおもり
澤田 徳寿氏
独立して約4年。上級システムアドミニストレータの資格取得が縁で、ITCを知る。企業支援では、戦略策定やそこに関わる組織改革、モチベーションアップなどのテーマが多い

た。「現状を打破するには、自分一人だけでは無理なのかもしれない」と感じ始めていたという。

そこに救いの手を差し伸べたのが5人のITCによる日本IT経営センターだった。金融機関連携やビジネス展開で困っている全国のITCを支援するLLPである。青森へは東北地区を担当する東京IT経営センター・田中渉氏が応援に出向くことになった。

田中渉氏は、自ら顧客を探し、ITCとしてビジネスを軌道に乗せた「ベテランITC」の一人である。依頼を受ける都度、山形や関東北部などへ足を運んでいる。基本的に報酬はない。

自分の時間を削ってまでも支援を行うのはなぜか。

「まだITCのビジネスモデルが確立されていないからです。私はたまたまITCで生活できるようになりましたが、同様の人が何人いるか。独立して良かったという人が増えないとケース研修受講者も増えないでしょう。優秀なITCがたくさん世に出てくるようになってほしいのです」

田中氏は心中をこう話した。

公庫との連携に成功 支援先発掘へつながる

ITCビジネスにおいて顧客を見つめること、つまり営業部分は非常に大切な分野だ。金融機関と地域ITCが連携するために、田中氏は澤田氏とともに金融機関を訪問。また日

本政策金融公庫青森支店へは田中氏が連携実績をもつ他地域の支店長から事前に声をかけてもらい、話がスムーズに進むようにした。

「全国組織がバックについている、何かあったら東京から来てくれるという状態なら連携先の安心感も高まるでしょう」と田中氏は言う。

応援の甲斐あって、公庫との連携が見事実現。八戸で開催したセミナーに参加した企業のうちの1社が、先の小坂工務店だった。「田中さんに来ていただかなかっただけで連携はできなかったと思います」と澤田

氏は何度も感謝の言葉を口にした。

もちろん澤田氏は、自身でも積極的に地域機関を訪問。昨年度までのIT経営応援隊では株式会社ソフトアカデミーあおもりや財団法人21あおもり産業総合支援センターとの連携も行った。

今年度はソフトアカデミーあおもりとともに県の予算によるIT経営の研修会を実施予定だ。

3年前にSOSを発した澤田氏だが、これが単なる愚痴だったなら、支援があってもビジネスはそれほど前進しなかったかもしれない。自分自身がまず懸命に努力し、不足している部分を補ってもらう姿勢が道を切り開いたといえるだろう。

もし次に支援が受けられるなら何を望むかと聞くと、「地元の企業に訪問する際に同行していただけるとうれしい」との答えが返ってきた。

東京と青森では企業の状況も異なるので、地域ならではの課題を一緒に見てアドバイスをもらえれば非常に勉強になるという。地域を越えた支援がさらに進むよう、何らかの制度整備も望まれるところだ。

株式会社東京IT経営センター
田中 渉氏

<http://www.infoconveni.co.jp/>

田中渉氏の青森支援

- ・青森の金融機関への挨拶同行
- ・既知の日本政策金融公庫支店長からの声かけ依頼
- ・公庫向けの説明会講師
- ・県内公庫2支店でのセミナー講師
- ・企業支援同行（予定。ユーザー企業の事情が変わり中止になった）

→全国レベルのバックアップを背景に、地域連携の促進を支援



技術系の会社員を経て独立。その後ITC資格を取得した。何もコネクションがない中で自ら顧客を探し実績を上げ、ITCのビジネスモデルを形作っている。

現在はオフコンプレースの一段落と経済危機が重なり、従来と同じやり方では仕事を取りにくいという。そこで企業が興味を示しやすくなりやすいWebマーケティングやSaaS活用などにも力を入れているようだ。

後進人材の育成には早い段階から力を注いできた。関東圏では、千葉県のITC野村真実氏や鬼澤健八氏らに対して、企業訪問同行やアドバイスを送るなどのサポートを行いビジネスの自立化を支援した。

「つながる」ITコーディネータ

—創世期に資格を取得したITCからその後のITCへ 託されるもの、伝授されるもの—

CASE2 ITCビジネスを軌道に乗せるために

② ITC組織がノウハウ共有とOJTを

—大阪地域・ITC-Labo.—

資格を取ることとその資格を活かしてビジネスを行うことはイコールではない。先に歩むものが持つビジネスノウハウをITC届出組織の活動を通じて後進に伝授する動きがある。

「ケース研修を15日受けたらすぐITCビジネスができるかといったら、無理な話」——ITC資格発足期からケース研修のインストラクターを務める大阪・ITC-Labo.の川端一輝氏は、「独立したい」というケース研修受講者の思いと現実とのギャップに、「このままではITC制度が継続できない恐れもある。資格取得者がITCの仕事を行えるチャンスを提供していかなければ」と強く思ったという。

そしてケース研修で担当した卒業生のフォローを兼ねてITC組織ITC-Labo.（以下Labo）を立ち上げたのだった（現在は一般社団法人となっている）。

契約の仕方は？ ビジネスの基本型を共有

川端氏が注力したことの一つは、ITCビジネスの基本型を整えることだった。

「例えば単価をいくらにするか、どのような契約の仕方をすればよいか。実際の企業を前にして経営戦略フェーズなら何日くらいでどう進めたらよいかなど」の情報をメンバーに積極的に開示した。

もう一つは初期段階のOJTである。

「初めてITコーディネータの名刺を持って一人で顧客を訪ねるのは不安でしょう。まずは一緒に行ってどんな話から切り出すのかを見てもらえば、現場ですることが身に付



ITC-Labo.

代表理事 川端一輝氏(写真中央) / 理事 井上啓一氏(左) / 理事 堀本禎氏(右)

いていきます」と川端氏。

一番スムーズに入れるのはIT経営応援隊の経営者研修会をきっかけにする形。サブインストラクターとして入ってもらい、あらかじめ研修会のプログラムとして組み込んでいる参加企業への個別訪問に同行するというものだ。たとえ資格取得間もないITCであっても、研修会で接しているので訪問先企業側も違和感がない。Laboが関与する経営者研修会では、可能な限りサブインストラクターを付けて経験を積めるようにしているそうだ。

座学の知識と現場では 情報量が格段に違う

ケース研修を受けている期間中に雑誌で川端氏の活躍を知り、自ら門を叩いてLaboのメンバーとなった（現在は理事）堀本禎氏は上記の機会を体験した一人だ。その様子を次のように話す。

「企業訪問での実際のふれあいから、たくさんのが得られました。例えば会社の倉庫を見れば在庫管理の実態がわかりますし、実感としてひしひし

と伝わってくるものがあります」

いわゆる“かばん持ち”のように、先輩ITCの手助けをしながら現場に付いていき仕事の実感を学ぶことで、ITCが提供するサービスが感じ取られていく。

「手術のやり方を教わったからといってすぐに人を看られないように、ユーザー企業にいた私が最初からITCをできるわけがありません。税理士でも弁護士でも同じでしょう。川端さんのところでITコーディネータの実践部分を教えてもらったのは本当に大きかった」

堀本氏は独立系ITCとしてのビジネスの基礎を習得。次のステップとして、顧客を発掘する営業面に力を入れていくという。

一方、Laboの理事に名を連ねる1人である井上啓一氏は、独立してビジネスを展開しながら、ITC資格を取得。「すでに独立していたので、ケース研修中からこのスキルをいかに使っていくかを考えていました。ケース研修のインストラクターの方からLaboを紹介され、勉強会に参加し始めました」とLaboとのかか

ITC-Labo.のITC支援



ITC-Labo.のホームページ <http://www.itc-labo.com/>
ホームページでは、「私たちITコーディネータは、組織にとって樹木医のような存在です」と紹介している。

○ケース研修にて関係づくり

研修参加者には、「いつでも相談にのる」と声を掛ける
(ケース研修はすでにITCビジネスのスタートととらえている)

○ビジネス情報共有

料金設定や契約書などビジネス基盤となる情報を開示

○経営者研修会やケース研修の見学

実施する立場で体感する

○経営者研修会でのサブインストラクター

経験を積む

○経営者研修会の一環として実施する企業訪問に同行

OJTの場。ITCがどう話を切り出し、経営者と何を話すのかを現場で見る

わりを振り返る。

その後、井上氏は、川端氏がインストラクターを務めた経営者研修会に、スタッフとして参加。現場の手伝いをしながら研修の方法をじっくり見学した。さらに、参加企業に個別支援を行った際には現場に同行。その後、研修会でサブインストラクターを担う機会もあったという。「知識だけなのと実践を知っているのでは全然レベルが違う」(井上氏)と感じたようだ。

このように川端氏はOJTの場を通じて「ITCプロセスを実践する」機会を提供し続けている。

本年度、IT経営応援隊/地域イノベーションパートナーシップでの研修会枠が減ったことは非常に残念だという。

「せっかく資格を取ってもITCらしい活動ができない人が多いのは残念。できるだけ活動の機会をつくってあげたい。これはITコーディネータ協会の仕事でもあると思います」と力説する。

ノウハウの開示は当然のこと 囲い込む方が不自然

それにしても、独立系ITCの財産ともいえる各種ノウハウを後輩に快く開示するのはずいぶんとオープンだ。

川端氏に「ノウハウが漏れてしま

うのは嫌ではないのか」と少々意地悪な質問をすると、「全く考えたことがありませんし、考えること自体が腹立たしいくらいです。ノウハウとはそんな薄っぺらいものではないです」と一蹴した。

ITCの実力を評価するのは依頼主である経営者だ。一つひとつの仕事で発揮された能力が企業の経営改革に役に立ったかどうかで判定を下される厳しい実力主義の世界である。経営者との間に信頼関係を醸成するITコーディネータとしての真の実力、いわば「肝」の部分は誰かが教えても教えられるものではない。ITC自身が日々の実践で研鑽を積み、先輩のやり方を「盗み」、自分の物にして磨き上げることでしか得られない。結局は本人次第なのだ。

だからこそ、情報や機会ではできるだけ多く提供し、ITCが実力を磨ける土壌を作ろうというのだろう。

川端氏はさらに、「ケース研修のインストラクターをしている以上はITCを育てるのが仕事であるし、育った人たちが能力を活かせるようにするのはミッションだと思っています」と言う。底流にある使命感が、ITC育成へと駆り立てているのかも知れない。

Laboには、ITベンダー勤務時代にITCを取得して独立、Laboで勉強し

ながら独立系ITCとしてビジネスを軌道に乗せたITCもいる。

「経営者と対峙するその瞬間に何を考えているかの点で、まだほのかにITベンダーの香りが漂っている部分もありますが、今ではかなりITCらしくなり、自立的に仕事をこなしています」と川端氏は話す。

ではプロのITCとはどんな姿なのだろうか。

「何より、経営者と本当に腹を割って話せること。この会社から報酬を頂戴しているということを忘れて、会社を良くするために全力で取り組めることでしょう。しかし、ITCは支援先企業を特定の型にはめこむような“べき論”で進める仕事ではありません」

ITCのプロセスガイドラインはたくさん症例から標準化された「リファレンス」だ。法律に従って判断する弁護士、医学に従って診察する医者などとはその点で異なる職業である。練られた「標準的な手法」を身に付けたうえで、目の前の経営者と対峙し、思いを整理して誰よりも理解する。そしてあるべき姿への前進をコーディネートしていく役目なのだ。

ITC-Labo.のメンバーは川端氏から「ITコーディネータとしてのあるべき姿」を受け継ぎつつある。

「つながる」ITコーディネータ

—創世期に資格を取得したITCからその後のITCへ 託されるもの、伝授されるもの—

CASE3 ITベンダー内でスキルを活かすために

中長期人材育成計画にITC取得を組み込む

—石川地域・富士通北陸システムズ—

石川県金沢市に本社を置く富士通北陸システムズ。地域ビジネスを担う部門の幹部社員の間では、ITコーディネータ用語が「公用語」になっている。第2期目にITCを取得したシステム本部統括部長の中川宏人氏は次のように話す。

「初めのころは社内で『わからない言葉を使うな』と言われたものですが、資格取得者が10名を超えたあたりから、SWOT分析、あるべき姿などITCで良く出てくる言葉が当たり前前に使用されるようになりました」

ITC資格取得者の増加に伴って、考え方や手法が社内に浸透してきたということだ。同社では毎年、一定数の幹部社員がITC資格を取得し、現在は50名に近づいている。

同社がITCに着目した理由は何だろうか。

資格制度発足と同時にITCを取得した経営推進本部長代理の宮本茂明氏によると、人材育成の一つの柱としてITCスキルが位置づけられているそうだ。

「資格発足時、金沢でケース研修



株式会社富士通北陸システムズ

経営推進本部長代理 宮本 茂明氏(写真右)

システム本部 統括部長 中川 宏人氏(左)

システム本部 産業・流通ソリューション部 プロジェクト課長 神後 英一氏(中央)

がスタートした際に『地域でITCをつくっていききたい』という話をいただきました。これまで当社は内部の人材育成カリキュラムが中心だったので、これを機にITCスキルを習得し、経営のことを知ってお客様に安心感、信頼感を持ってもらおうと始めました」

富士通北陸システムズは、①富士通のミドルウェア製品開発ビジネ

ス、②専門IT技能を活かしたビジネス、③地域の企業・公共向けビジネスの3つを柱とし、それぞれに人材育成プランを持つが、3つ目の地域ユーザー向けビジネスを担う幹部社員が主な対象となっている。

「ITCの研修を受け資格を取ることで、ITCの言葉で議論できる層を増やせる」(宮本氏)と考えたのだ。

人材育成の中長期計画において、課長職以上にはITC資格取得が計画されている(実際には各自が計画を立て実行する)。ある段階来到ると、自然と「そろそろ自分もITCに挑戦する時期だな」と思える雰囲気があるそうだ。

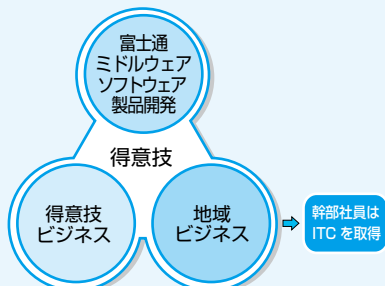
社外の視点に触れる ケース研修の新鮮な刺激

ケース研修では、社内中心の従来の研修に比べ、様々な刺激があったそうだ。

「自社からは4、5名であとは社外の方です。いろいろな方と一緒に研

富士通北陸システムズの事業概要

■富士通3大ミドルウェア製品プラットフォーム、組込みソフトの開発



■業種の専門知識とITの核技術を組み合わせた得意技による全国展開

■北陸3県(石川・富山・福井)のお客様サポート

〈会社概要〉

株式会社富士通北陸システムズ
石川県金沢市増泉三丁目4番30号

設立: 1983年9月

従業員数: 734名

事業内容

- ・コンピュータ関連機器の基本ソフトウェア研究、開発
- ・コンピュータユーザのシステムインテグレーション、コンサルティング
- ・アプリケーションソフトウェアの開発、販売等
- ・売上高: 155億円(2009年度)
- ・URL: <http://jp.fujitsu.com/fjh/>

修を受けると別の視点を知ることができたり情報共有もできますので、大変意義深いものがありました」

今年初めて資格更新を迎えるというシステム本部産業・流通ソリューション部プロジェクト課長の神後英一氏は振り返る。

また、中川氏は「これまで関わったことがない会計士や中小企業診断士の方々と一緒に、新鮮でした。考え方が自分たちと異なりますから」と新鮮な驚きがあったと話す。

ケース研修で知り合った地域の仲間とは定期的にコミュにケーションの機会ももっているそうで、「北陸地域の中でお付き合いの幅が広がった」（宮本氏）と感じている。

IT機能の前に顧客ニーズ 提案方法が変わった

実際の業務においてもITCスキルは役立っている。

自治体向けビジネスを担当している中川氏は次のように語る。

「ある自治体様へのプレゼンの場面で、ITからではなく財務状況や職員の方の雇用・教育などの話から入ったところ、お客様は『あれ?』という反応でした。お客様側のコストダウンの方針とうまく噛み合い、商談を進めることができました。以前なら、ITシステムの機能面に意識が向きがちでしたので、良い形になってきていると思います」

現在は直接顧客と接する役割ではないという神後氏も「ものづくりの

場面でも、考え方が変わりました。その製品が現場の効率化に役立つのか、製品の収益構造はどうか、経営者から見てどうなのかなど新しい観点で見えるようになりました」と指摘する。

ITシステムは経営戦略を実現する手段であるとの考えが現場に浸透し、その価値も実感されているようだ。

富士通北陸システムズで10年間脈々と続いてきたITC資格取得。そのメリットをよく理解している同社では、次の世代へもこの取り組みが受け継がれていくに違いない。

「ソフトウェア業の資産は人。北陸3県のITシステムを担うプロとしてITCスキルを大切にしていきたい」と宮本氏は決意を語った。

まとめ

資格取得者を増やす、ビジネスの基本を伝授する、顧客を見つける、スキルを共有する。

様々なフェーズでITCとITCがつながりを持ち、知を受け継いでいく様子を紹介した。

企業を取り巻く経済環境は予断を許さないが、どの地域でも「先に歩む者は後に続く者に道をつける。後に続くものはそれを活かしてまた次へ」という営みが行われている。

自分だけが得をすればよいとせず、ITCの価値を感じ、多くのITCが活躍することを願う。この思いをもつ人がいる限りITCは続き、つながっていくだろう。

ITコーディネータ協会事務局から 山川 元博

特集「つながる」ITコーディネータを読まれて、勇気づけられた方も多いのではないのでしょうか。

IT コーディネータ制度 10 周年を迎え、IT コーディネータ制度のこれまでの 10 年、今後の 10 年、将来を展望する内容をお届けしたいと考えました。

これまでの多くの取材を通じて、IT コーディネータの資格は個人のものではあるのだけれども、IT コーディネータ制度の基本的な考えやユーザ支援のノウハウ・実務経験・考え方等は、先駆者・実力者・先輩・年長者から伝わりつながってきたもの、そして今後もつながっていくもののように感じていました。

また、IT コーディネータのつながり方には、他の制度には無い IT コーディネータ独特の特徴があるようにも感じていました。

つながろうとする時に、本来障害になりそうな、地域性、環境、立場、年齢の違いがあっても、IT コーディネータという同じ資格保持者であれば、障害を越えてつながって行けるのではないかと、ということです。

そして、その先に間違いなくつながっているのは、経営改革を願っている全国のユーザー企業経営者の方々です。

今回の取材を通じて、これまでの 10 年でもっとも大事な成果は IT コーディネータの「人的ネットワーク」ではないかと感じました。

同じ思いで活動できる仲間が全国に 7,000 名もいるのです。

大いに活動されている IT コーディネータの方々をご紹介できて、大変嬉しく思います。

この記事が、さらに多くの IT コーディネータの皆様の活動につながって行くことを願っております。