

ITコーディネーターの 組織力・ビジネス

ITコーディネーターの組織力・ビジネス力

CASE 1 「法人としてトータルな力を発揮する」

- ①縁を大切にしてチームワークで勝負
－広島県・アキュア・コンサルティング－
- ②自分を磨くプロジェクト制度
－香川県・ITCかがわ－

CASE 2 「個人のITCでも組織力で勝負する」

クラウドを活用し、外部スタッフをリスペクトして組織化
－千葉県・NARTS－

CASE 3 「企業の中でITCをフルに活用する」

- ①ITコーディネーターを経営の中枢に配備
－沖縄県・オーシーシー (OCC)－
- ②ITコーディネーターの資格取得で営業力、管理力、組織力を上げる
－島根県・セコム山陰－

スカ

ITコーディネータ協会には、ユーザーから直接に経営相談を受ける「経営とIT化相談窓口」があります。直近の4年間で、これまでに100件を超える相談をいただきました。そのうちの30件ほどはビジネスマッチングに進み、ITコーディネータとユーザーの出会いのきっかけになっています。

昨年頃からでしょうか、少しずつ相談内容に変化が起きています。

それは、ご紹介するITコーディネータの条件に「法人格があること」「いざという時のためのバックアップ体制があること」を希望されるユーザーが増えてきた事です。

また、ITコーディネータが、経営戦略からITの利活用までの、IT投資の全工程を一貫して支援ができることをご存知のユーザーが増えて来たためでしょう、支援希望の範囲が広範囲になってきているとも感じます。

特に、独立系のITコーディネータにとって「組織の力」を備えることは難しい課題です。また、多くのITコーディネータには、得意分野・得意フェーズがあります。それが強みであるだけに、幅広い支援範囲を単独で実現することも簡単ではありません。このユーザーニーズに、ITコーディネータはどのように応えて行くのでしょうか。

今回の特集は、最近顕著になってきたこのようなユーザーニーズに応えるための一つの答えとして、“ITコーディネータの組織力・ビジネス力”を活かした活動をしている各地域のITコーディネータの方々にスポットを当ててご紹介します。

“個人組織”“法人組織”“企業組織”、それぞれが特徴のある組織力・ビジネス力を発揮しユーザーニーズに十分に答え、信用を得て活躍しているケースばかりです。

「組織力」という難しい課題を解決するために、明日からでも使えるようなビジネスのヒントや、ITコーディネータ活動の展開に参考になる多くを語っていただいていますので、どうぞご活用ください。

ITコーディネータ協会事務局 山川 元博

ITコーディネータの組織力・ビジネス力

CASE1 法人としてトータルな力を発揮する

①縁を大切にしながらチームワークで勝負

—広島県・株式会社 アキュア・コンサルティング—

広島県東端に位置する福山市。山陽新幹線の停車駅があり、広島県では広島市に次ぐ人口を誇る備後都市圏の中心都市である。その福山市に1999年に設立されたのがアキュア・コンサルティングだ。

設立者は代表取締役を務める中山章氏。鉄鋼関連の会社のSEだった中山氏はもともと独立心が強く、とにかく早く会社を興したかったという。そして、38歳のときに退職し、アキュア・コンサルティングを設立した。

ただ、すぐに仕事があるわけではなく、たまたま在籍していた会社から大阪での仕事をもらった。しかし、独立した以上はコンサルティングの能力が必要だと思い、そのSEの仕事をしながらいTコーディネータ(ITC)の資格を取得した。

ITCの資格を入社の条件に

福山に戻ってきたのは2001年。ちょうど福山市役所では、IT関連の業務を改善するために民間から経験者を求

めていた。そこで中山氏は、1年以上にわたり市の嘱託業務を務めることにした。その後、市役所から市町村の合併による電算統合化の経費の分析を任せられ、その実績が認められて業務の委託が徐々に増えていった。

執行役員の藤本勉氏と出会ったのも、2001年のことだった。一緒に仕事をやろうという話になったが、仕事はまだまだ少なかった。

その後、徐々に仕事も増えていき、スタッフを増やすことができた。そのときに入社条件として出したのが、ITCの資格だった。後に入社する二人のスタッフも、自費で資格を取った。

「前の仕事に行き詰まっていたので、何とか自分を変えたいと思っていたのでITCの資格を取った」と語る主席コンサルタントの坂本忠司氏。そして、上席コンサルタントの西村慎次郎氏は「担当した大きなプロジェクトが終了したときに、もうこの会社での役割は終わったと感じた。私も中山と同じように独立したいとずっと思っていたが、一人でやるのは不安だったので、足がかりとしてITCの資格を取り入社した」と語る。

会社全体で一つのチームに

スタッフの数が増えてくると、幅広いニーズに対応できるようになり、それにつれて仕事も増えていった。アキュアの場合は社員すべてがITCだが、ソフト、ハードのテクニカル面、セキュリティ関連、そしてマネジメント、プランニングなど得意分野がそれぞれ違っている。しかし、それがうまくバランスが取れている。この4人によって、IT関連の領域をほぼカバーしているという。

さらに自治体などの公共機関では、入札の際に資格の有無を問われることが多い。それに対してもアキュアでは、各自「プロジェクトマネージャ」や「システムアナリスト」「システム監査技術者」などの資格を取り対応している。誰かが資格を持っていればいい。それが会社全体としての力になっていくからだ。

またコンサルティングの仕事では実績がものをいうが、アキュアは福山市で様々な業務をこなし、その実績が大きな強みになっている。

「病院についても同様です。やはり10年くらい前に市民病院の情報化関連の仕事をいただいて以来、少しずつ実績を重ねてきました。それが評価され、お客様がお客



株式会社 アキュア・コンサルティング
代表取締役 中山 章氏(写真上段左)

執行役員 主席コンサルタント 藤本 勉氏(上段右)
主席コンサルタント 専任部長 坂本 忠司氏(下段左)
上席コンサルタント 専任課長 西村 慎次郎氏(下段右)

様を紹介してくださるケースも増えてきた」(藤本氏)

社内への連絡はメーリングリストを使っていて、社員全員にメールが送られる。お互いどのようなやり取りをしているかが一目瞭然だ。常に社員全員が、いまどんな業務をしているのかを把握している。だから、その業務に関連する新しい情報があれば、その都度連絡して補完し合っている。

この情報の共有は、顧客からの信頼度にも大きく貢献している。担当者が不在のときでも、他の社員に聞けばすぐに分かる。個人でやっているとはそうはいかない。それが会社として、チームとしての強みになっている。

アキュアが完全独立系である点も大きい。会社の英語表記は「ACUA Consulting Independent.」。最後に「独立」という名前が付いている。中山氏の独立心の意味もあるが、メーカーや特定の業者からは独立しているという会社のポリシーを表しているのだ。だから、代理店との提携は意識的に結んでいない。もちろん、提携していれば仕事をもらえるという利点はあるが、それ以上に完全独立という点を強みにしている。特に自治体関連の業務では、それが大きなストロングポイントになっている。

人と人との縁を大切にす

このようにチームワークを大切にしながらも、各社員は担当業務に責任を持つ。だから仕事もやりがいがある。

「単なるルーチンワークだけでなく、常に新しいことをやっているという喜びがある」(西村氏)

「やったことが確実に成果として残り、次につながる。また、困っているお客様にアドバイスをして、効果が出たと喜んでいただいたときはうれしい」(坂本氏)

「お客様から頼られることが何よりもうれしい。最近仕事以外の相談に乗ることもあります(笑)」(藤本氏)

中山氏は「会社を作ることが夢だったので、今はその夢の中を突っ走っている。そして、地元貢献している点にやりがいを感じる」と語る。

最後に、独立を目指すITCへ、中山氏からアドバイスの言葉ももらった。

「いまの我々があるのは、ちょっとした縁がうまくつながっていったから。それはお客様もそうだし、社員との出会いもそうだと思います。人と人との縁を大切にすることが何よりも重要です」

〈会社概要〉

株式会社 アキュア・コンサルティング
広島県福山市丸之内二丁目11番1号
<http://www.acua.co.jp/>

事業内容: 情報システムの活用に関わるコンサルティング業務

ユーザーインタビュー

「お互いに成長していきたいですね」

栄工社(広島県福山市)

——まずは栄工社の業務内容をお聞かせください。

栄工社●福山市を中心とした備後地域は鉄鋼メーカーや半導体メーカー、印刷機メーカー、工作機メーカーなどの大手の下請けから自立した企業が多いです。当社は昭和23年の創業以来、自動制御の分野で、生産部門を併せ持つユニークな技術商社として、備後地域の多くの企業に最適なソリューションを提供し、信頼を得ています。代理販売部門は大きな柱になっており、約1300社のメーカーと取引し、1社で数万点もの商品を扱っています。

——アキュア・コンサルティングとの出会いは?

栄工社●当社は常に新しいものに挑戦するという社風があり、システムも自前で構築していたのですが、自分のところだけでやっているのがガラパゴス化していく。自己満足で終わってしまうのではないかと思い、広島県中小企業・ベンチャー総合支援センターへ分析の専門家の派遣を依頼したのです。

——その仕事ぶりはいかがでしたか?

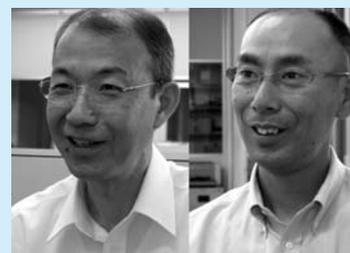
栄工社●情報システムだけでなく、会社の戦略まで話がおよんでびっくりしました。そして、診断していただいたことが実にこと細かでした。例えば、我々はシステムのことには自信があったのですが、資産管理や統制管理などわけが分からないことまでしっかりと診断してくれるのです。

そして、足りないところをきっちり指摘され、その改善計画も立ててもらえました。単にITのことだけでなく、経営の視点を入れて考えてくれ、経営戦略そのものを作る支援をしていただいたのです。

——ITコーディネータ(ITC)としてのアキュア・コンサルティングを使うメリットは?

栄工社●アキュアさんはそれぞれの社員に特色があり得意分野も違いますが、専門的な能力がとても高い。そして、会社としてIT関連の全体をカバーされている。だから、信頼度はかなり高いですね。これは一人のITCではできないことです。

そして、アキュアさんは取引されている顧客が多く、スキルも年々上がっている。我々もなんとかして各個人のレベルを上げるよう努力しています。両方のレベルが上がっていくことによって長い付き合いができる。お互いに成長していき、メリットを享受し合いたいですね。



栄工社
取締役管理本部長
水永 卓志氏(写真左)と
総務部情報システム課
課長 藤井 康弘氏(右)

株式会社 栄工社

広島県福山市南町7番27号

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

事業内容: FA 関連商品の代理特約販売をはじめ、各種制御盤・制御システムの設計製作、空調・管工事、電気工事、プラント設計など。

ITコーディネータの組織力・ビジネス力

CASE1 法人としてトータルな力を発揮する

②自分を磨くプロジェクト制度

—香川県・ITCかがわ—

人口40万人を超える香川県の高松市は四国4県の経済の中心地で、国から「中核市」にも指定されている。この高松市に2004年7月に設立されたのが、特定非営利活動法人(NPO法人) ITCかがわだ。

もともと四国には2002年に設立された四国ITC協議会があり、その後各県ごとにITコーディネータ(ITC)を組織化しようという動きの中でITCかがわが発足した。その際に法人格にしたのは、自治体などの公共機関からの受託事業を得やすくするのが大きな狙いだった。

「組合などの任意団体では活動に制限がありますから。また、社会的な信用もなかなか得られない」と、現副会長で設立当時は事務局長だった細谷清氏は語る。

法人化してすぐに「四国IT経営応援隊」の事業委託を受けた。応援隊の主な仕事は、セミナー、勉強会、個別指導の開催など。この応援隊に参画できたことはITCかがわにとっては大きかった。単に事業を行うだけでなく、金融機関や商工機関、行政機関など様々な機関と連携したことによって、太いパイプができた。

さらに追い風が吹く。2007年度には「香川県後期高齢者医療広域連合」から依頼を受け「電算処理システム構

築事業者調達支援」を行った。さらに、2009年からは「香川県国民健康保険団体連合会」から「ITコンサルティング業務」を受託し、現在でも継続して行われている。

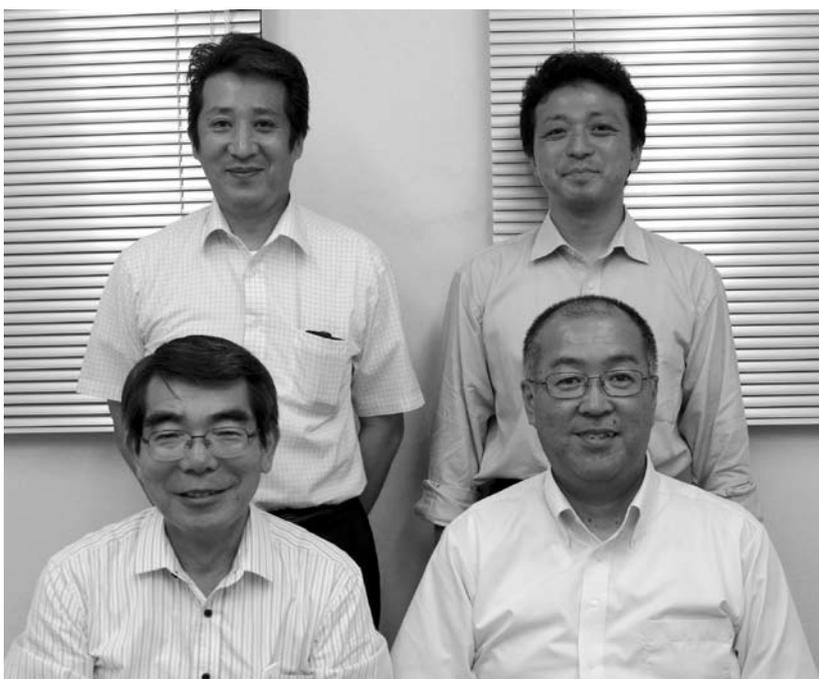
「無条件とまではいなくても、公的な機関からの仕事にITCかがわを選択肢に入れてもらえるケースが多くなった」と語るのは会長の福永正氏。

このようにITCかがわは、法人として仕事を受注できる受け皿としての機能が大きい。特に公共機関は、個人ではなく組織に対して業務を委託するケースが多いからだ。

独自のプロジェクト制度

ITCかがわの理事たちは、NPO法人を設立したことに満足してはいない。それをいかに有機的に機能させ、継続して活動していくかが重要だと考えている。

「NPO法人の最大の弱点は、会長と事務局長だけで仕事をしてしまう傾向があること。そして、そのキャパ以上に事業が拡大していかない。そのうちにこの二人は疲弊していき、二人が辞めたときに組織も終わってしまう」(細谷氏)。



NPO法人ITCかがわ 福永 正会長(写真前列左)、細谷 清副会長(右)、藤本 光利専務理事(後列左)、藤岡 慶事務局長(右)



ITCかがわのパンフレット。このような広報資料を作ることで、法人としての信頼感、安心感が生まれるという

それを防ぐためには、会長と事務局長は個々の仕事をなるべくしないようにした。

さらに、ITCかがわでは受注したすべての仕事にプロジェクトマネージャー (PM) 方式を採用した。プロジェクトには、パンフレットの作成やホームページのリニューアル、セミナーの開催などがあり、規模の大小がある。数としては年間10件ほどで、収益があがるものもあれば、研修会のようにまったくないものもある。

PMは理事会が指名する。基本的にはそのプロジェクトを担当したい者が手を挙げる方式だが、その度に理事会をいちいち開くのではなく、メーリングリストで理事全員に伝え、OKであればすぐに承認する。スピーディーさも大きな特徴だ。

PMにはチーム編成と予算執行の権限が与えられる。チーム編成は本人だけでやるのもいいし、5～6人のチームにするのも自由だ。予算もPMが責任を持って管理、分配する。NPO法人なので会計はきちんと報告され、オープンになる。不自然に予算が配分されることはない。

さらに、プロジェクトをスムーズに運営するために、理事会に統括機能を持たせている。

「進捗状況を常に把握し、課題が出てきたらすぐに解決策を考えていく。アイデアも出し合っていく」(専務理事の藤本光利氏)

しかし、PMを担当したからといって、個人や自分の在籍する会社に利益があるというわけではない。PMをやる一番大きなメリットは、様々な人と接することができる点。一緒に仕事をし、話を重ねるうちに、相手の強みを吸収することができるのだ。

また、どのようにしたら人をうまく動かすことができるかという管理術も学ぶことができる。PMを担当すれば、管理職としての訓練をプロジェクトの中で受けることができるのだ。

教育の場としてのセミナー・研修

お金や印鑑、書類の管理など、NPO法人として運営していくには事務局の機能も重要だ。

「収益があがるプロジェクトに関しては、その5パーセントの金額を事務局に入れてもらいます。そして、それは事務局の運営費やパンフレットの製作費、ホームページの維持費などにあてています」と事務局長の藤岡慶氏は語る。

それ以外にもセミナーや研修など、会員向けのサービスも行っている。ITCの知識ポイントもこの研修で得ることができる。会員ならば無料で受講が可能だ。

ITCを抱える企業にとっては、ITCかがわは格好の教育の場にもなっている。自社でセミナーや研修会を開催するのはかなり難しい。また、研修のために東京や大阪

へ社員を行かせるのも多額の費用がかかるからだ。

このように事務局は様々な機能を有しているが、いまのところITCかがわには専用の事務所はない。前会長の会社を連絡先にして、その事務所で集会を開いたりする。徹底的にコストの削減が図られているのだ。もちろん、理事も無報酬だ。

後継者の育成も大きな課題

現在の理事たちは、後継者の育成が重要な使命だと考えている。いきなり役職を任せてもなかなかうまくいかない。日ごろから仕事を任せることが必要となる。事務局に事務局次長というポストを作ったのもその一つだ。

さらに、PMに若い人が指名されることも多くなった。

「以前はベテランがPMをやるが多かったが、最近では若い人が手を挙げるケースが増え、うまく年長者を使っている。会員たちのいい刺激にもなっていると思います。今後は地場の中小企業にも積極的に提案をしてほしい。そして、新しいビジネスモデルを作ってもらいたい」(福永氏)

しかし一方で、会員はITCかがわという組織に甘えてほしくないと細谷氏は言う。

「ITCかがわにはビジネスチャンスが多くあるが、それをきちんと実現するのは個人の實力。『何か仕事はありませんか?』というだけでは仕事はできない。教員免許を取得しても教壇に立てないのと同じ。自分から積極的に仕事を取ってこなくてはいけない」

プロジェクトに携わる会員は、サッカーに例えると国の代表メンバーだという。その中でパスやシュートの仕方を教えることはない。まずはクラブチームの中や個人で、しっかりと技術を身に付けてほしい。それがプロフェッショナルの仕事だという。

ITCかがわのように、ITCをNPO法人として組織化していることは全国的にまだ少ない。しかし、法人化によって公共事業を受託しやすくするというだけでなく、個人の力を伸ばす場でもあるというこの形が、今後のITCの組織化には大きな手本となるのは確かだ。

〈法人概要〉

特定非営利活動法人 ITC かがわ(NPO 法人 ITC かがわ)

香川県高松市寿町一丁目1-28 海ビル

株式会社ダイナックス高松内

<http://www.itck.jp/>

事業内容：IT コーディネータ並びに、地域の IT 経営を支援する様々な専門機関と協力し、IT コーディネータ制度の社会への浸透・IT コーディネータの育成、普及を図り、戦略的情報化を提唱し、IT 経営の実施を支援する。

ITコーディネータの組織力・ビジネス力

CASE2 個人のITCでも組織力で勝負する

クラウドを活用し、外部スタッフをリスペクトして組織化

—千葉県・NARTS—

ITコーディネータ(ITC)には個人事業者として活躍している人も多い。また、一人ではなく数名のスタッフを擁し小規模の法人として活動しているところもある。

いずれにしても、限られた人員でITCが支援する範囲をカバーするには、外部のスタッフと有機的に連動し、組織として対応していく必要がある。

個人事業者のITCでありながら、バックに数多くの優秀なスタッフを擁し、あたかも一つの組織として活動しているところがある。

野中栄一氏が代表を務める個人事務所、NARTS(ナーツ)もその一つだ。野中氏は大学卒業後、ソニーマーケティングに入社。製品情報サイトの企画および運営に携わり、コンテンツの目立たせ方、キャンペーンの実施方法、そしてWebサイトの運営方法のノウハウを身に付けてきた。

肩書きとしてのITCの利点

会社を辞めて独立しようと思ったときに、知人の中小

企業診断士からITのコンサルタントをやることをアドバイスされた。そして、ITCという資格があるので、まずはその資格を取得したほうが良いと勧められた。IT業界に長く居ながらも、そのときはITCのことはまるで知らなかったという。

「ITCの取得では、ケース研修がとても役に立ちました。自分の経験をブラッシュアップでき、今の仕事にも生かしています」と野中氏は語る。

ITCの肩書きがあると、自分をアピールしやすいという。野中氏は東京都中小企業振興公社やさいたま市産業創造財団、千葉県産業振興センターなどに専門家登録をしているが、ITCだと名乗ると通りがいいという。このような仕事では実績が重要になるが、肩書きがあるとプラスアルファの要素になる。だから実績と肩書きの両方があったほうが良いという。

そして、これらの機関からの紹介で仕事が増えていくので、セミナーや講習会の依頼があったときは全力で取り組むようにしている。そこでの評判が次の仕事につながっていくからだ。

個人経営の最大の良さは、意思決定がとにかく早いことだ。自分一人ですぐに判断を下すことができるので、企業に比べるとスピード感が全然違う。

また、フットワークが軽く、クライアントからの要望にもすぐに応えることができる。一方で、一人で活動するには限界もある。法人に比べるとマンパワーが足りず、ITCとして支援する範囲、領域、規模も限られてくる。

しかし、この個人事業者としての不利な点も、野中氏は外部のスタッフを有効に使うことで克服している。

もともと野中氏は大学時代にベンチャービジネスを興していた。400人ものクリ



ユーザーの秋東精工 代表取締役 柴田 忠利氏(写真左)とNARTSの野中 栄一氏

ーターを束ね、その人脈を活用して企業からソフト開発委託などを受注していた。

すべてオープンにすることが大切

現在もWebデザイナー、DTPデザイナー、カメラマンなど多くの優秀な外部スタッフを抱えている。スタッフの採用基準は、人柄と技術力。住んでいる場所にはこだわっていない。遠く福岡県在住のスタッフもいるほどだ。

ミーティングはスカイプを使い、ファイルはクラウドで共有。まさにネット時代ならではの外部スタッフの組織化を進めている。

彼らとの付き合いで重要なのは、下請け、孫請けだと上からの目線で見ずに、相手をリスペクトすることだという。

「外部の専門家は、独自のプロフェッショナル意識を持っている个性的な人も多い。うまく付き合う秘訣は、隠し事をせずに、すべてオープンにしていくことです。お金の面はもちろん、自分の性格もさらけ出す。そして言いたいことは、きちんと言うことが大切」

野中氏が得意とするのは、広告・市場調査などを生かしたホームページ関連の業務だが、ITCにはこの分野には欠かせないという。ホームページの作成はデザイナーが制作すると見栄え良くでき上がるが、その会社の戦略にあったものではない場合が多い。Webマーケティングの視点がないためだ。ホームページ開設のディレクションは、ITCならではの業務であると考えている。

野中氏のモットーは、なるべく「分からない」とは言わないようにすること。外部のスタッフの知恵を借りながら、チームとしてできる限りの努力をしていく。そして、自分が何をできるかではなく、「その会社にとってベストは何か」を考えるようにすることが大切だという。

ITCになったばかりの方やこれからITCを目指す人へ、野中氏からアドバイスをいただいた。

「これからはITCが活躍するチャンスは多くあります。例えば、事業継承で先代から会社を引き継いだ若い世代の経営者は、何とか会社のイメージを変えたいと思っている。彼らの若い感性を生かすには、若いITCの支援が欠かせない。大いに期待されていると思います」

〈概要〉

商標：NARTS（ナーツ）
千葉県浦安市北栄 2-12-1-106
<http://www.narts.jp/>

事業内容：ITコンサルティング業務。ホームページ制作・ホームページを媒体とする広告・市場調査業務。セミナー・講演会・研修等の開催、経営全般に関する指導・相談業務。ソフトウェア・インターネット情報サービスの製造及び販売。

ユーザーインタビュー

「ホームページの開設だけのつもりが…」

秋東精工（東京都江戸川区）

——プラモデルの製造会社なのでしょうか？

秋東精工●プラモデルの部品となるプラスチックの金型を製造している会社です。私の父で現在は会長である柴田幹雄が、玩具メーカーとして知られるマルサン商店に勤めており、そこで1958年に初の国産プラモデル「原子力潜水艦ノーチラス号」の金型を作ったのです。現在も“ガンブラ”と呼ばれる「機動戦士ガンダム」のプラモデルの金型など製造しています。

——NARTSとの出会いは？

秋東精工●社長を継承するにあたり、新規の客を増やすためにホームページを開設しようと思い、東京都中小企業振興公社に相談したのです。そこで野中さんを紹介されました。

——仕事を頼むにあたり不安はありませんでしたか？

秋東精工●会社の担当者が信頼のおける人だったので、その人の紹介ならば安心できると思いました。野中さんのバックボーンはほとんど知りませんでしたが、話していくうちに人間性に共感しました。そして、真剣にうちの会社のことを考えてくれる人だと思いましたね。

——仕事の内容のほうはいかがでしたか？

秋東精工●最初はホームページ開設の仕事だけのつもりが、話していくうちに会社のイメージ戦略のことへ発展していったのです。CI構築からしっかりとやろうと。それで、その戦略の一つとして、会社のロゴマークを製作したのです。それまでロゴは作っていませんでした。予想以上にいいロゴマークができ上がり、企業理念の「お客様の笑顔を大切に」が従業員にも浸透し、会社全体のモチベーションが上がりました。それだけでも野中さんに相談した甲斐がありました。

——ホームページのほうはどうですか？

秋東精工●今年の4月にオープンしたのですが、予想をしなかった顧客からの注文が相次いでちょっとびっくりしています。珍しいところでは、映画に登場する小道具としてオリジナルのプラモデルを作ってほしいとか、結婚式の引き出物に亀のプラモデルを作ってほしいとか。

これからも野中さんからいろいろなアイデアをいただこうと思っています。

* Corporate Identity の略。企業イメージの統合化を意味する



野中氏が開設に携わった秋東精工のホームページ。画面左上にあるのが新たに作ったロゴマーク

有限会社 秋東精工
東京都江戸川区船堀 3-10-22
<http://www.syuto.jp/>

事業内容：プラモデルを中心としたインジェクション金型の設計・製作。

ITコーディネータの組織力・ビジネス力

CASE3 企業の中でITCをフルに活用する

① ITコーディネータを経営の中核に配備

— 沖縄県・オーシーシー (OCC) —

晴れた日には東シナ海、そして慶良間諸島を一望できる、沖縄県・浦添市南部の高台に本社を構えるのが、県内でも有数のIT企業であるオーシーシー (OCC) だ。その歴史は古く、1966年10月に地域社会の近代化を目的に設立。以降、コンピュータ産業一筋に、県内の地方自治体や諸団体、政府関係、民間企業などにさまざまなサービスを提供してきた。同社が標榜する「OCCの歴史は、沖縄のコンピュータの歴史です」というメッセージは、決して過言ではなく、沖縄のIT企業のパイオニアとして、地域産業を長年にわたってリードしてきた。

事業内容としては、システム運用管理などのIDC関連、システム開発、ネットワーク構築、データエントリー、インターネットプロバイダなど多岐にわたる。とりわけ公共機関との関係性が強く、沖縄県41市町村のうち19市町村に住民情報システムや総合福祉システムなどの基幹システムを導入するなど、同社売り上げ全体の7割を占めている。また、県外への進出も積極的に取り組んでおり、2005年には東京支社を開設した。さらには、中国や台湾などアジア地域をはじめ、海外市場への展開も視野に入れている。現在、同社の売上高は約65億円だが、「近い将来、100億円の売り上げを達成します」と常務取締役

の幸田隆氏は力強く話す。

そうした経営目標の達成に向け、同社が最も重視するのが「質の高い人財を育てていく」ことである。そのために8年前から取り組んでいるのがITコーディネータ (ITC) の資格取得である。

ITCによって提案力を身に付けろ

OCCでは、以前からIT技術者向けの資格取得を奨励しており、「システム監査」や「ネットワークスペシャリスト」など、さまざまな選択肢を用意している。ITCについても、当初は推奨する資格の一つとして取得の可否は社員の自主性に任せていたが、4年前から会社としてITCの取得を全面的に支援している。その理由について、ITCは、経営改革をITで実現するために、経営戦略からIT戦略策定、IT資源調達、IT導入、ITサービス活用までのプロセスを一貫して推し進めることが可能であり、こうした考え方やスキルはOCCの経営基盤として取り入れるべきだという判断がなされたからである。

「当社は顧客のIT化推進を生業としていますが、ITがどのように経営に生かされているかという基本を知らず



OCCでITコーディネータの推進に取り組む常務取締役 幸田 隆氏(写真中央)、自治体システム開発本部 本部長 屋比久 友秀氏(左)、営業統括本部 経営戦略部 部長 新里 智彦氏(右)

して顧客は支援できません。そうした中、ITCの思想はまさに求めていたものであり、社員がこれを学ぶことによってビジネスの基本が身に付くと考えたのです」（幸田氏）

また、同社ではかねてからプロジェクトマネジメント（PM）の行動指針を取り入れて、PMに関するスキルを高め、ノウハウを蓄積していたが、これだけではビジネスの広がり限界を感じていたという。

「PMの場合は、既に立ち上がったプロジェクト案件があって、それをどう円滑に運用するかという点に主眼が置かれていますが、ビジネス成長のためにはその案件自体もわれわれが生み出していかなければなりません。ITCは仕事をどう獲得していくか、どうすれば顧客のIT活用に貢献できるかという提案型のスキルを身に付けることができ、より経営視点に立って顧客のシステム導入に貢献することが可能になります」（自治体システム開発本部 本部長の屋比久友秀氏）

これによって、プロジェクトが立ち上がる前段階から、顧客のビジネスやITにおける根本的な悩みを吸い上げて、具体的な施策を提案することができ、その結果、おのずとOCCのビジネス領域の幅が広がっていくのだという。

経営陣の肝いりでITC取得を推進

では、ITC取得の支援内容について、同社ではどのような取り組みがなされているのだろうか。まずは、課長クラスを中心とした優秀なメンバーを経営陣が選抜し、彼らに対してITCを取得するための動機付けを行う。具体的には、将来の経営幹部候補として多大に期待していることを直接口頭で伝えるとともに、プロジェクトリーダーとして会社のさまざまな事業に携わっていく上でITCのスキルは欠くことができないことなどを説いていく。

次に、ITC取得に向けた研修や試験対策を実施する。その際に講師役を務めるのは、社内の先輩ITCたちだ。「教えること、教わることによって双方が勉強になります。年齢や役職ごとに人材を育てていくことを経験するとともに、教わった社員は、またその教えを後輩に受け継いでいくことが可能になるのです」と、幸田氏は意義を説明する。なお、ITCの取得に際して、3度までの受験料はすべて会社負担になるという。

会社としての支援を開始してから、現在までに15人ほどの社員をITCとして輩出している。幸田氏は「彼らには、顧客のIT導入や経営戦略にかかわる、次世代のリーダーになるべき人物として期待しています」と力を込める。近い将来には、すべての事業部にITCを配備し、OCCの経営基盤を下支えするような体制を構築していく

という。

社内の「共通言語」に

こうした取り組みによって、早くもOCCの社内においてさまざまな効果が見え始めている。例えば、ITCにおいて描かれる理念や手法が社内の「共通言語」となり、部門間の横連携が取れるようになったという。「ITCが業務や経営理念に浸透することによって、OCCの共通言語になりつつあります。（これまでは難しかった）400人を超える全社員が同じ方向にベクトルを合わせることも可能になりました」と営業統括本部 経営戦略部 部長の新里智彦氏は語る。

具体的に、どのように組織や業務にITCは浸透しているのだろうか。同社の目標管理やアクションプラン策定、バランス・スコアシートなどはITCの体系に基づいており、各部門でそれに従った報告書などが作成される。その結果、「部門ごとにバラバラな運用や仕様ではないため、例えば、人事ローテーションで別の部門に異動したとしても、すぐに業務を理解し現場に入っていけるようになります」と屋比久氏は成果を強調する。

実際に昨年、組織の活性化を目指して本部長クラスの大規模な人事ローテーションを断行したところ、ほとんど支障なく各人がすぐに業務を遂行できたという。幸田氏は、「ITCの導入によって、社内のルールや業務プロセスなど、経営の基盤となる部分については明確な統制が図られるようになりました」と胸を張る。

ITCの強みである顧客への提案力強化についても、徐々に効果が見え始めているという。「4、5年後には、提案力にも磨きがかかり、さらにビジネスが拡大するはずです。ゆくゆくは全社員の10%がITCを取得し、顧客のITをサポートすると共に自社ビジネス拡大ができるITCを有する企業を目指します」と幸田氏は力強く宣言する。

沖縄だけにとどまらず、県外、そして海外に打って出て、「日本にOCCあり」という存在になるような未来を見据えて、OCCは一步一步、力強くまい進していく。

〈会社概要〉

株式会社オーシーシー

沖縄県浦添市沢岬 2丁目17番1号 OCC コンピュータビル

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

事業内容：システムインテグレーション、クラウドサービス、iDC サービス、ディザスタリカバリーサービス、ネットワークソリューション、セキュリティソリューション、コンタクトサービス、コンピューター保守サービス、インターネット関連サービス、データエントリーサービス、用品販売など。

ITコーディネータの組織力・ビジネス力

CASE3 企業の中でITCをフルに活用する

② ITコーディネータの資格取得で営業力、管理力、組織力を上げる

— 島根県・セコム山陰 —

日本トップの警備サービス企業として知られるセコムの関連会社の中で、異彩を放っているのがセコム山陰だ。島根県松江市に本社を置く同社は、機械警備業（フィジカルセキュリティ）と、インターネット関連事業（サイバーセキュリティ）の2つが大きな柱となっている。ISPやデータセンターなど、警備会社とは思えぬ事業も展開しているのだ。

社内でのITコーディネータ（ITC）の誕生は、前社長の意向によるものだった。当時、総務部長であった錦織隆氏に、ITCのケース研修を受講しろという指示がきたのだ。そもそもセコム山陰では、社員に資格取得を奨励している。直接給与に反映されることはないが、取得のための費用は会社が負担する。「プロジェクトマネージャ」や「情報セキュリティスペシャリスト」「公認システム監査人」など、一人でいくつもの資格を持っている人も多い。

現在、セコム山陰には6名ものITCがいる。

「社員にITCの資格を取得させる理由は、営業力を強めたいからです。ITCになると、得意先がどのようなITを必要としているかが見極められるようになる」（錦織氏）

官公庁にもITCの認知度が高まっているので、入札の際にも名前を出すことができる。自治体でもITCに対する信頼度が高まっており、入札の仕様書にITCの名前を書くケースが多くなっているという。



セコム山陰 システムデザイン部 ゼネラルマネージャー 錦織 隆氏（写真中央）、マネージャー 西村 元宏氏（右）、サブリーダー 金築 秀和氏（左）

社内的にもITCを活用

セコム山陰の強みは、特定のベンダーではないので、客観的に顧客の状況を分析できる点だ。また、社員が様々な資格を持っているので、営業の際に「では、次は資格も持った専門家を連れてきます」と言うこともできる。

セコム山陰ではさらにITCを4名増やす予定だという。ITCが足りていないというわけではないが、資格を持っていると営業の際に役立つという。

「私もそうだったが、資格を取得することにより、公的に自分の能力を認めてもらうと自信を持つことができる。積極的な営業ができるようになるのです」（錦織氏）

マネージャーの西村元宏氏は「私は営業マンで初めてのITCです。それまではお客様の言われた通りに契約をしていたが、取得後はお客様のことをきちんと考えることができる一歩踏み込んだ営業スタイルに変わった」と語る。

さらにITCは社内的にも有用だという。ITCの資格を取ることによって経営的なものの考え方、組織や人のマネジメント、プロジェクトの進め方など管理職として必要となる資質が養われていくのだという。また、資格を維持するためのセミナーや研修を受けることで、さらに高い能力が培われていく。

「今後は上流の知識が欠かせない。契約書の作り方などIT以外の知識も必要」（サブリーダーの金築秀和氏）

では、セコム山陰のような企業で、ITCになるための資質とは何なのか？

「誠実さ、まじめさが大切。企業人として利益を追求することも必要であるが、お客様の立場にたった提案を真摯に行っていくことにより、継続的信頼関係を築いていくことが重要です。そして、情熱をもって、アグレッシブに行動できることも必要です」（錦織氏）

〈会社概要〉

セコム山陰株式会社

島根県松江市北陵町 34 番地

<http://www.secom-sanin.co.jp/>

事業内容：機械警備システム、常駐警備システムなどのセキュリティ、SBC 構築、ISP などの情報系事業、インターネットデータセンター業務など。