

企業の ITコーディネータ活用

～ ITコーディネータへの期待と課題～

ITコーディネータを有していないと今後は勝負できない

— 長野・株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン —

自ら主導して仕事を行うことをITCに期待

— 東京・株式会社ニックス —

お客様と共に成長できる会社(企業)にしたい

— 京都・株式会社KYOSO —

ITCは自分のやっている仕事に誇りと自信が持てる

— 宮城・株式会社コー・ワークス —



IT コーディネータ資格取得のためのケース研修は、2012 年度より新ケース研修となりました。

大きな変更は、研修実施機関のオープン化、ケース研修期間の短縮、参加費のプライスダウン、eラーニング導入、フォローアップ研修の必修化等です。

新ケース研修に移行して3年、2012年以前のケース研修と比較してみると、

- ・首都圏集中から地域へ拡大
- ・大手企業からの参加者中心から中堅、中小企業の参加者増加
- ・40代中心から30代の参加者中心へ
- ・女性の参加比率 Up

と大きく変化してきました。

今号の特集では、新ケース研修以降にITコーディネータ資格者を輩出している企業4社（仙台、松本、東京、京都）を訪問させていただき、ITコーディネータ資格者育成、活用の目的、課題、期待について、お話を伺いました。

各企業が、どのようなITコーディネータ活用の目的を持って資格者を増やしているのか、期待とともに課題もお聴きしています。

現在すでに資格者を増やしつつある企業様、これから資格者を育成して行こうと考えられている企業様、企業内で資格をもっと活用したいと考えられているITコーディネータの方々にお読みいただき、ITコーディネータ資格の有効な活用につなげていただければ幸いです。

ITコーディネータ協会 事業促進部 山川 元博

企業のITコーディネータ活用 ～ITコーディネータへの期待と課題～

ITコーディネータを有していないと今後は勝負できない

ー長野県松本市・株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・デザイナー

新たな顧客を掘り起こし さらに売上を伸ばす

長野県松本市の自然豊かな場所に本社を構えるのが、1980年に誕生したソフトウェア開発の株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン(AID)だ。3人で設立されたというAIDは、当初から銀行の基幹システムの開発に携わっており、現在も金融関係の業務が同社の大きな柱になっている。

会社の設立当初は、金融機関が自前で大規模なシステムを開発し、運用・保守も自営で行う時代で、“ITバブル”といわれる景気が良いころだった。しかし、それも時とともにシステムに費やすコストは削減されていき、アウトソーシングも進んでいった。また、“銀行はつぶれない”という神話も崩壊していった。

AIDは大手メーカーのSIerからの下請け業務が中心であり、自社でユーザーと直接に契約することは少なかった。しかし、このままでは会社に未来はないと考えた同社は、手形発行システムや領収証発行システムのソフトを自前で開発するなど新たな収益源を開拓していった。また

「ソフト開発センター」を本社内に設け、海外に負けない低コストで高品質のソフトを開発できる環境も整えた。

さらに同社では、独自に顧客を開拓する道も模索を始めた。企業の経営を安定化させるためには、直の顧客を増やすことが重要だと考えたからだ。そして、それを実現するため2011年に新たな中期経営計画をスタートした。

この中期経営計画には、営業力アップが盛り込まれた。AIDではITバブルの時代には営業をしなくても受注はコンスタントに入ってきた。また、35年という長い歴史の中で、地元の顧客も徐々に増えていった。しかし、新たな顧客を掘り起こし、売上をさらに伸ばすには営業力はまだ足りなかった。

そんなときに注目したのが、ITコーディネータの存在だった。

「ITをどう活用し、どのように経営を改善するのか。それを直に経営者に提案することができる。そのような人材として、ITコーディネータはうちの経営戦略にも合っていました。このような能力を持った人材を有していないと、今後は勝負でき

ないと判断しました」(代表取締役社長 戸谷典孝氏)

各拠点に少なくとも 1名以上のITコーディネータ

それまでの営業マンは企業のIT担当者には会うことはできても、それより上の決定権のある立場の人と話をする機会はほとんどなかった。下から上へのボトムアップで受注できるケースもあるが、それだけでは売上は伸びない。トップと経営の話ができるITコーディネータを育てることで、将来的には売上アップが期待できると判断した。

「ITと聞いただけ毛嫌いする経営者も多いですからね。そのような方とも、経営課題について話ができることも、ITコーディネータに着目した理由の1つです」(戸谷社長)

もともとAIDでは国家資格の取得を奨励しており、新入社員でも採用内定後から「入社前通信教育」を受け、入社したすぐの4月には基本情報技術者試験を受けさせている。そして、2012年からはITコーディネータの資格取得も奨励を開始した。

「資格の取得はあくまで自主性に任せていますが、ITコーディネータの試験に受かったら受験料はもちろん、研修費も会社が負担するシステムになっています」(人事部長 清水 晃氏)

同社は本社の松本のほかに東京、大阪、広島、福岡に拠点があるが、各拠点に少なくとも1名以上のITコーディネータを置こうと考えている。ITコーディネータと営業マンが協働して地元のユーザーを訪問し、新規の顧客を開拓することが狙いだ。特に地方に関しては、大手メーカーからの仕事は少なく、自分たち



代表取締役社長 戸谷典孝氏



人事部長 清水 晃氏

で仕事を取りにいかなければいけない。そのためにもITコーディネータにかかる期待は大きい。

「さらにお客様への提案という視点が育っていけば、社内の仕事の進め方・仕組みに対する視点も違ってきます。それも社内ITコーディネータに期待していることです」(清水氏)

ニーズを把握することによって 開発に対する考え方も変わった

AIDには現在9名のITコーディネータが在籍している。

では、実際にITコーディネータの資格を取得した社員は、どのようにこの資格を生かしているのだろうか。5人のITコーディネータに聞いてみた。

「以前は顧客の経営課題を深く考えることなく仕事を進めていたので、提案も守りになっていたように思います。まだ資格を取って間もないので、先輩のITコーディネータの仕事ぶりを見ながら、自分の役割を見つけていきたいと思います」(松本事業本部 ソリューションシステム部 課長 高島清志氏)

「技術部門なのでつい専門的なことばかりに目がいきがちだったので、ITコーディネータの資格を取ってみると、どんな経緯で今回の開発案件を受注してきたかということを中心に理解しながら業務に取り組めるようになりました。お客様のニーズをきちんと把握することによって、開発に対する考え方も変わったと思います」(松本事業本部 ソフト開発センター 課長 本田 明氏)

「もう一段スキルをアップしたかったので、ITコーディネータの資格を取りました。今後はITと経営の架け橋になれるように、さらにスキルを伸ばしていきたいですね。あと、ITコーディネータ同士のネットワークを広げていきたいです」(松本事業本部 ソリューションシステム部 米久保 智宏氏)



前列左からソリューションシステム部 部長 片桐 洋氏、顧問 普世芳孝氏、IT Consultant 飯嶋宏氏。後列左から松本事業本部 ソリューションシステム部 課長 高島清志氏、松本事業本部 ソフト開発センター 課長 本田 明氏、松本事業本部 ソリューションシステム部 米久保 智宏氏

ソリューションシステム部の片桐洋部長は、ITコーディネータの資格を取得したことによって、彼らの視点はかなり変わったと指摘する。

「トップの方がどんなことを考えているのかわかっているので、理解度が深まり、仕事の幅も広がりましたね。ITコーディネータとして能力はまだ生かし切れていないので、これからはさらに経験を積み、その力を十分に発揮してほしいです」

若いITコーディネータは ネットワーク作りが重要

そして、AIDに入社する前からITコーディネータの資格を取得していた飯嶋宏氏(IT Consultant)と、顧問の普世芳孝氏は、企業内にITコーディネータがいることの意義や課題を以下のように語っている。

「AIDでは公共団体の調達に適正化に関する仕事や、民間企業の経営の課題からIT導入までの幅広いコンサルが中心となっているので、ITコーディネータの資格は欠かせません。今後、新規の顧客を開拓するには、ますますITコーディネータのスキルや経験が必要になってい

くと思います」(飯嶋氏)

「まだITコーディネータが組織としての動きができていないように思います。今後は人数が増えて、ITコーディネータ同士で意見交換をして、議論もできるようになれるといいですね。コミュニケーションをしっかりと取り合って、チームワークができてくればすごい戦力になると思います。ノウハウも蓄積されていきますね」(普世氏)

普世氏は、今後は社内だけではなく、社外のITコーディネータともネットワークを作ってほしいと期待する。そして、地元とのネットワークができるように、若いITコーディネータにはできるだけ現地の研修に出ることを勧めているという。

さらに「ITコーディネータは常に最新の情報動向と世の中の動きを把握していなければいけません。そうでないと、経営者とも対等の話ができません」と若いITコーディネータに助言をしている。

〈企業概要〉

株式会社アドヴァンスト・インフォメーション・デザイン
(AID)
長野県松本市梓川倭3820-1
<http://www.a-i-d.co.jp/>

企業のITコーディネータ活用 ～ITコーディネータへの期待と課題～

自ら主導して仕事を行うことをITCに期待

—東京都渋谷区・株式会社ニックス—

ソリューションの提案だけでは 売上を伸ばすことはできない

1982年に東京都渋谷区に設立された日野システムエンジニアリング株式会社と、1986年に東京都台東区に設立のセンチュリークリエイティブ株式会社の2社が、1995年に合併し株式会社ニックス (NICS) が誕生した。

1982年の設立当初は製造業関連のシステムの受託開発がメインだったが、徐々にその比率は減っていき、代わりにグループウェアなどのソフトウェア開発が多くなっていった。特にクラウド型の管理システム「エンコラボ」(EnCollabo) は同社の主力サービス製品となっており、勤怠管理、申請管理、図書管理、会員管理、マイナンバー収集管理、など幅広いシーンで利用されている。

このように5、6年前までは大手メーカーの受託開発が7～8割を占めていたが、現在は中小企業中心に顧客ターゲットも変わりつつある。

しかし、経営方針の転換はすぐに軌道に乗るわけではない。下請けからの脱却を図りパッケージソフトの開発に力を入れるようになったNICSは、思ったようには商品が売

れなかった。ソリューションの提案だけでは、ソフトをうまく販売することができなかったのだ。そして、顧客の立場に立たねばいけないことを同社は痛感した。

ITコーディネータの存在を知ったのは2009年ごろ。取締役ICT活用推進営業部 部長の小池龍輔氏が東京IT経営センターの田中渉代表からITコーディネータの話聞いたことがきっかけだった。そのときに中小企業の経営者の立場になって考えることができるテンプレートが、ITコーディネータのスキルの中にあると小池氏は感じたという。2012年には小池氏自らがITコーディネータの試験を受けた。

「ITコーディネータを社内に広めたいと思っても、社員に取れ取れと言っているだけではだめ。まずは自分で受けてみて、私くらいのレベルでも取れるということを証明して、その後みんなにも勧めたのです」

社内でITコーディネータの育成を始めたのは、その後すぐだった。会社の方針としてITコーディネータの資格取得を奨励し、受験料、ケース研修の費用、そして更新料を含めてすべて会社が負担するようになった。

55名の社員のうち 今年度中には22人がITCに

しかし、ITコーディネータが社内誕生したことによって、すぐに業績が向上するというわけではなかった。

「まだ3年ほどですから、すぐに売上が伸びるというわけにはいきません。しかし、商談時や打ち合わせをするときには、ITコーディネータのツールやスキルがかなり役に立っていると実感しています。今年度、そして来年度には売上にもつながっていくのではないかと期待しています」(代表取締役 藤田 一氏)

今はビジネスモデルを変えるのが大きな目標であり、ITコーディネータの存在を対外的にアピールしていきたいと藤田社長は考えている。そして、今後もITコーディネータの数を増やしていく方針だという。

現在は社内に15名のITコーディネータがいるが、管理職のほとんどは資格を取っている。今後は入社5、6年目、年齢でいうと27、8歳の社員にも受験してもらおうと、プロセスガイドラインの勉強会も社内で開催している。



代表取締役 藤田 一氏



取締役ICT活用推進営業部 部長 小池龍輔氏



ICT活用推進営業部 課長 田中崇聖氏

その参加者は7名。彼らが資格を取得すると、社内で22名のITコーディネータが在籍することになる。現在のNICSの社員数が55名ということを見ると、ITコーディネータの割合は驚異的な数字となる。

ITCになったことは 営業面でも役に立っている

小池氏のほかにITコーディネータの資格を持っている社員に、ITコーディネータの試験を受験したきっかけや、資格を取得してきて変わったことなどを聞いてみた。

ICT利活用推進営業部 課長の田中崇聖氏は社内でも数少ない営業マンの一人。2013年に受験したという田中氏は、会社からの強制ではなく、自らの意思で資格取得に臨んだという。

「私はプログラミングよりもマネージメントに重きを置いて勉強していたので、受験勉強は特に大変だとは思いませんでした。ITコーディネータの資格取得後は、クラウドのサービスをスタートしたこともあり、営業である私でもユーザーさんにきちんとシステムの話ができるようになり、受注にもつなげることができました。資格を取得してすごく良かったと思っています」

最近では中小企業のトップに会う機会も多くなった。事業戦略の話題など経営的な立場になって顧客と話すことができるようになり、営業面で



Webビジネス推進室 課長代理 藤波洋平氏

もとても役に立っているという。しかも、トップと直に話をすると受注もすぐに決まるケースが多く、商談期間も短くなった。

Webビジネス推進室 課長代理の藤波洋平氏はクラウドサービスを担当するエンジニア。先輩のITコーディネータに話を聞き、ぜひ受けてみたいと思ったという。

「技術者はどうしても専門的なシステムに寄った思考になってしまいます。ケース研修を受けてみて、より大きな視野でシステムを見ることができ、またお客様の立場にも立った考え方ができるようになりました」

中小企業向けの商品、サービスが徐々に増えているので、今後は経営のトップにも積極的に会いそれらを勧めたいという。

成功事例を増やすことが 今後の大きな課題

順調にITコーディネータが育ってきているが、課題もある。人数は増えたが、まだ誕生して3年ということもあり事例が少ないことだ。

「経験を積んだ技術者のなかには、長年携わっているビジネスモデルが大好きで現状にこだわる人もいます。ですから、まずは業績のことをしっかりと意識しながら、将来を見据えた新しいビジネスモデルへシフトチェンジしていく必要があります。それには成功事例を増やしていくことが重要ですね」(小池氏)

一方で社内の若いITコーディネータは発想が違い、変革にも積極的に取り組んでいるという。数年後にはそれが実を結ぶことを期待している。そして、今後は外部との連携も積極的に行っていきたいという。現在は他の企業のITコーディネータと共に30名程で届出組織を登録し活動準備中だ。また、東京商工会議所



でITC協会研究会メンバーのITコーディネータと一緒にセミナーを開催し、顧客支援を協働しながら積極的にネットワーク作りを行っている。

「まだ下地作りの段階ですが、いずれこのような活動も実が結ぶようになると思います」(小池氏)

NICSの社員の平均年齢は31歳と、とても若い会社だ。そして、「会社＝楽しい場所」というコーポレイトカルチャーがあるという。

「自分たちが仕事を楽しくやるためには、自分たちのビジネスモデルでなければいけない。自社で決める必要がある。下請型のSI受託やお客様にいただいた仕事の中だけで考えていたのではだめです。そのためにはITコーディネータのような資格を活かし、スキルを磨き共有し自分たちが主導できる仕事を行う姿勢が欠かせません」(藤田社長)。

今後のNICSの目標は、顧客やパートナーに喜ばれる商品やサービスメニューを増やし、顧客の信頼を得ることだという。社内ITコーディネータにかかる期待も大きい。

〈企業概要〉

株式会社ニックス (NICS)
東京都渋谷区恵比寿1-19-23 東邦ビル2階
<http://www.nics.co.jp>

企業のITコーディネータ活用 ～ITコーディネータへの期待と課題～

お客様と共に成長できる会社（企業）にしたい

—京都市中京区・株式会社KYOSO—

2012年に 新プロジェクトがスタート

株式会社KYOSOの前身は、1957年に創業した京都装飾株式会社である。電子玩具を九州や台湾で製造し、アメリカなどに輸出していた。

その後、電子部品製造会社の設立を経て、1973年には株式会社京装コンピューターを京都市右京区に設立、大手企業の大型コンピューターのデータ入力や運用・保守を受注し、規模を拡大してきた。

また、1980年代にはソフトウェア開発や運用系ソリューションサービスを展開し、業務の幅の拡大にも努めている。

そして、2012年には社内プロジェクト「project neXt」（プロジェクトネクスト）を立ち上げ、より経営層に近い場所でIT活用を支援する新規サービスの開発や顧客との新たな関係構築に取り組んでいる。

ITCの資格を活かし 経営に関する提案を

ITコーディネータを知ったのは、「project neXt」の検討段階であった。

「当初ITコーディネータに抱いていたイメージは、ITに特化したスペシャリストというものでしたが、実際はIT知識は勿論のこと経営に関わる幅広い知識が問われると知り、project neXtの目的とマッチしていると思いました」（代表取締役社長 岡田恭子氏）

そして、2013年春に一挙に9人の社員が試験を受け、無事に全員合格することができた。現在は4名がケース研修を受けており、この秋にはITコーディネータは13名となる予定だ。

最初に資格を取ったのは、取締役、部長を始めとする同社の上層部だった。まずは会社のトップ自らが変革を意識する必要があったからだ。

しかし、ITコーディネータの資格を取ったからといって、すぐにそれが業績アップや意識の変化につながるとは勿論考えていないと岡田社長は言う。

今後必要なのは、各ITコーディネータが自分のスキルを活かせるような仕事を獲得していくこと。そうすれば少しずつでも「project neXt」の目的が社内にも浸透し、雰囲気が

変わってくる。

「ターゲットは、まずは既存のお客様の経営層の方、そして、まだIT活用が進んでいない企業です。今後は、経営に関するご提案も行うことができると思います」（岡田社長）

京都でITCが 一番多い会社になりたい

ITコーディネータの資格を有するKYOSOの社員に、試験を受けたきっかけや資格取得後の変化について聞いてみた。

常務取締役で開発担当の水野正英氏は「55歳を過ぎてから新しい資格を取るのは結構大変でした（笑）。試験勉強にはかなりの時間をかけ、ケース研修も苦労しましたね」と語る。

ただ、資格を取ったものの、まだ十分にそれを活用できていないと考えている。

「これからは新規顧客獲得のために、このITコーディネータの資格を活かしていこうと考えています。ITを駆使することによって戦略的な経営ができるようになることをアドバイスしていきたいですね」



代表取締役社長 岡田恭子氏



常務取締役 執行役員 水野正英氏



主幹 project neXt プロジェクトマネージャ 中山将志氏

そして、「京都でITコーディネータが一番多い会社になりたいです。様々な経験を積んだ弊社社員の生み出すサービスによって、お客様に安心していただきたいです」と言う。

主幹の中山将志氏は、主に自社サービスの開発を担当している。2012年に他の研修を受けようと思っていたところ、ダイコンサルティングの坂田岳史氏から勧められてITコーディネータのケース研修を受けた。他のITの資格に比べると、経営寄りの要素が多い資格だというイメージが当初はあったという。

ITコーディネータの資格取得後は、特に顧客への資料を作る際にケース研修で学んだノウハウを活用しているという。

「今では若い社員からも資格を取ってほしいという声が上がってきています。この資格は、業務全般のプロセスを理解できるので、年齢は関係ないと思います。また、受験することによって、若い世代は今後のキャリアを考えるきっかけになると思います」

中山氏自身も、今後はいろいろな



KYOSOと共同で「京都IT経営支援ネットワーク」を運営するITコーディネータの坂田岳史氏

研修を受けたいと考えている。特に中小企業を訪問するような研修があればぜひ参加したいという。

「資格を取ったあとは、やはり実践することが重要だと思います。それを繰り返すことによって、ITコーディネータのノウハウがしっかりと身に付くと思います」

KYOSOでは「project neXt」の一環として、任意団体「京都IT経営支援ネットワーク」(KITN)を坂田氏と共同で運営している。KYOSOという企業単独での取り組みではなく、より中立的な立場で顧客にITの支援やアドバイスを行えるようにし、顧客のIT活用を加速させることが狙いだ。

さらにKITNでは、独自の「IT経営のカンファレンスin京都」を年に1回開催している。参加者は毎回40～50名ほどで、新規の顧客の獲得につながっているという。

しかし、京都はセミナーや勉強会の開催が東京や大阪に比べて少ない。今後も「教育とIT」「文化とIT」などをテーマに、地元の特色を活か

したものや、もっと身近な題材のイベントを開催していきたいという。

ITコーディネータ協会へ期待すること

最後にこれからの同社の課題と、ITコーディネータへ期待することを岡田社長に聞いてみた。

「資格の宿命なのかもしれないですが、取ったら終わりという傾向があります。資格を活かすためにも具体的な目標を設定する必要があると考えています」

さらに岡田社長は、ITコーディネータ協会には全国の企業内ITコーディネータがどんな活動をしているかという事例をもっと提供してほしいと語る。そのような事例があれば、ITコーディネータの刺激にもなり、それぞれの目標設定も具体的に立てやすくなるという。

〈企業概要〉

株式会社KYOSO

京都市中京区蛸薬師通烏丸西入橋弁慶町227 第12長谷ビル2F

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

企業のITコーディネータ活用 ～ITコーディネータへの期待と課題～

ITCは自分のやっている仕事に誇りと自信が持てる

—宮城県仙台市・株式会社コー・ワークス—

地元に基づいた仕事を 東北の地で

宮城県仙台市に本社を構える株式会社コー・ワークスは、2009年4月に設立され今年で7期目を迎える。創業時はエンジニア2名と事務員1名の計3名でスタート。代表取締役社長の淡路義和氏は東北出身で、地元に基づいた仕事を住み慣れた東北の地でしたいという思いから、仙台市に拠点を構えたという。

同社の主な事業は、前職の大手ベンダー時代に培った技術やマネジメントスキルを活用したシステム開発であるが、その中でもダム制御システムの開発が大きな柱になっている。貯水位、ゲート開度といった機測データの入力から、水位や流量の監視、ゲート操作、そして流入量等の集計、各管理所へのデータ配信までトータルなダム制御を実現している。

現在は、システム開発事業部、パブリックソリューション事業部、エンベデッド事業部、情報提供サービス事業部、ITコーディネータ事業部の5つの部署を有するが、2013年に開設した「ITコーディネータ事業部」が同社の大きな特徴となっている。

この部署の業務は、経営課題の中

で、ITの利活用に関する相談に対し、必要に応じ専門的な知識やノウハウを提供すること。まさにITコーディネータが行う業務だ。

ITCによる 「ITコーディネータ事業部」を発足

淡路社長のITコーディネータとの出会いは、会社設立4期目の2012年のことだった。前の会社の先輩でもあるみちのくIT経営支援センターの本田秀行代表理事からITコーディネータのことを紹介されたのだ。

もともと東北で中小企業向けの仕事をやりたいという思いがあった淡路社長は、まずは自らが2012年にITコーディネータの資格を取得した。そして、2013年にITコーディネータ事業部を立ち上げた。

「我々エンジニアはお客様の顔が見えづらく、根幹にある経営課題をしっかりと理解できていないことが多いため、結果自分の仕事が世の中にどう生かされているのかが見え、ありがたいと言われる喜びを感じる事がなかなかできない。前々からそんなジレンマを感じていました」(淡路社長)

本来は困っている顧客がいて、

ITを導入することによって効率が図られ仕事がしやすくなり、幸せになる人がいる。しかし、この業界は下請け業務が多く、エンジニアがユーザーと直接やりとりすることは少ない。

「ITコーディネータを取得することで、経営者の立場に立つことができる。結果として、企業が抱えている課題を身近に感じられ、自分のやっている仕事に誇りと自信が持てると思いました」(淡路社長)。

淡路社長は、ITコーディネータを「営業の窓口」と捉えている。専門的な知識を持った者が、経営者に寄り添って一緒に課題を解決する。IT化が必要でない場合もあるが、経営課題の抜本的な話をする事ができる。もしITの導入が必要なときは、自社の強みを活かしてアドバイスをしていきたいという。

東北は大きなマーケットではないが、二次産業に携わっている中小企業の割合が高い。工場の機器、情報の可視化、会計システムなどなどさまざまな課題に直面している企業も多い。そんな多岐にわたる問題に対して対応できる人員を、同社では各部署に配置している。例えばハードの課題に対しては、組み込みシステ



代表取締役社長 淡路義和氏



ITコーディネータ事業部 大畑友賀氏



ITコーディネータ事業部 武田 修氏



ムの開発全般を扱うエンベデッド事業部で対応可能だ。また、情報提供サービス事業部ではITを使った情報発信に関する事業全般を担当しており、Webサイトの構築からブランディングまで対応している。

そのすべての起点をITコーディネート事業部にしたいと考えている。

I TCのスキルで 教職員の架け橋になれた

ITコーディネート事業部の特色ある業務の実例を紹介しておこう。

まずは東北にある某大学での支援事例だ。詳細は機密性が高い事業のため割愛するが、地域の情報を集める基盤システムが既に構築されている状況において、その情報を活用するための情報系システムの構築を行うプロジェクトに、同社のITコーディネート事業部に所属する大畑友賀氏が携わった。

大畑氏はまず、教職員から話を聞くことから始めた。そして、どのようなことで困っているのか、何が問題なのかの可視化を進めていった。この作業は1年間にわたった。

以前から、顧客に近い場所で仕事をしたいと思っていた彼女は、さまざまな人から話を聞くことができ、「先生方と職員の架け橋になれた」

と大きなやりがいを感じたという。

そして、この可視化の作業は、ITコーディネータのスキルが大いに役立った。ITコーディネータの資格を取って、本当に良かったと実感したという。

大畑氏は現在産休中であるが、復帰したらシステム開発の仕事だけでなく、コンサルティングの仕事もやりたいと語る。

同様にITコーディネート事業部の武田 修氏も、ITコーディネータの資格を取った理由を次のように語っている。

「自分がこの会社に居場所を作るためにも、ITコーディネータの資格を取りました。2015年5月のことです。私はずっとSEの仕事をしてきましたが、その目線はつねに現場だけに向けられていました。それが、資格取得後は、経営者の立場に立てるような考え方に変わりました」

現在武田氏は、ある公共施設の予約システム構築において、公共施設側の立場に立ち、ベンダー調達から開発までの工程が滞り無く終わるよう、同社が持つノウハウを提供し支援する業務に携わっている。

「SEの立場から見たコンサルタントに対するイメージは決して良くはなかった。高い料金を取って、言い

たいことを言って、そして現場をかき回す。反面教師ではありませんが、そんなことがないように、お客様の立場になって考えることを心がけています」

特にこの業務では、ITコーディネータのプロセスガイドラインが役に立っている。そして、担当者はシステムに詳しくないので、なるべく分かりやすい言葉で接しているという。

社員同士が相互依存の関係で 仕事を楽しめる会社になりたい

現在、同社では7人のITコーディネータが在籍しているが、現在ケース研修受講中社員も含め、今年度には計11名になる予定だ。会社ではケース研修の費用を負担しているが、「若者チャレンジ奨励金」を申請するなど補助金もフルに活用している。

そして、今後もITコーディネータを積極的に活用していき、ITコーディネート事業部を起点とした仕事を増やし、活用事例の数も伸ばしていきたいという。

会社名の「コー・ワークス」(CO-Works)だが、COは「共同」、Worksは「仕事」、「作品」という意味がある。

「皆が自分の強み・弱みを理解し認めた上で、強みを活かし、弱みを補完し合い、結果お客様に価値を提供する。自らの仕事や人生に責任を持ち、強みを活かす楽しさを感じながら、相互依存の関係で仕事し合えるような組織を作りたい、という思いを持ちこの会社を始めました。私の役割は、そのような場を作ることと考えています」と淡路社長は語る。

ITコーディネート事業部は、まさにそんな社長の熱い思いが詰まった部署といえる。

〈企業概要〉

株式会社 コー・ワークス
宮城県仙台市青葉区一番町1-8-10 京成寺番町ビル203
<http://www.co-works.co.jp/>