

広報委員長就任のご挨拶と活動紹介

今年度より、ITC中部広報委員長を仰せつかりました、吉田でございます。よろしくお願いいたします。

私は、ITコーディネータ資格制度創設による、第1期ケース研修を受講し、2002年に資格を取得しました。同資格取得後12年が経ちました。ユーザー企業内ITコーディネータというバックグラウンドは、当時から少数派でした。現在も、愛知県内の企業に勤務しております。社内では、経営企画、情報化企画および運営、人事総務関連の担当を受けてまいりました。企業の社員ですので、自社内の活動で、ITコーディネータ・プロセスや考え方を応用してまいりました。当時は、社内の情報化投資について、効果が疑問視される案件、システム導入においても不適切なプロジェクト管理による問題が発生しており、同資格の理念に共感し、効果的なIT投資に貢献できるよう活動を行ってきました。

ITC中部設立当初からの会員ではありましたが、今までは、社内での活動ばかりでした。今年から、名古屋市内勤務となり、それを機に、微力ではございますが、皆様のお役にたてればと、任を引き受けさせていただきました。

さて、ここで、広報委員会の活動紹介をいたします。ITC中部の活動を広く会員に伝え、会員相互の親睦をはかることを目的として、積極的にアクティブな広報活動を方針として、17名の委員メンバーが、それぞれの仕事の合間をぬって、活動を行っております。

年2回の本誌である、機関誌「架け橋」の発行は最も必要な活動であり、企画、原稿依頼、制作など、印刷などごく一部の工程を除いてほぼ委員メンバーの手作りで行っております。

他地域のITC組織との交流会も、こちらから先方へ出向き、ほぼ毎年1回開催しており、我々ITC中部の活動内容を全国へ発信し、認知してもらうことに効果を上げております。

また、ITC中部会員同士の交流を深めるゴルフ大会も年2回開催しており、親睦を深めております。

毎月1回、夕刻より委員会を開催し、これらの活動について検討、準備を進めております。また、年に1回程度、委員メンバーの親睦を兼ねて、地方での委員会も開催しております。

このように活発な活動を行っている広報委員会では、さらなるメンバーを募集しております。ITC中部の会員各位におかれましては、広報委員会に限らず、どこかの委員会に参加され活動されることをお勧めします。委員会活動を通じて、同志、仲

間を作り、普段の業務では触れることのない、人や物事に会えることがITC中部のひとつのメリットと考えます。

広報委員会にご興味を持たれた方は、ご遠慮なく以下のアドレスまでご連絡ください。委員会への体験参加も歓迎します。

(ITC中部 広報委員長 吉田 信人
chikatoysh@ric.hi-ho.ne.jp)



新広報委員長 吉田 信人 氏



「第16回架け橋会ゴルフコンペ」の様子
(於 正眼寺カントリークラブ)

事務局だより

高校野球は、大阪桐蔭の優勝で終わりましたね。甲子園野球が終わると夏の終わりを感じます。

さて、今年のITC Conference2014は、8/23(金)、8/24(土)の2日間、「つながる社会をリードするITコーディネータ ～変革への挑戦～」として、東京プリンスホテルで開催されました。初日には、「戦略ストーリーを創るセンス」と題しまして、一橋大学院国際企業戦略研究科の楠木教授が基調講演をされました。楠木教授の本「ストーリーとしての競争戦略 優れた戦略の条件 (Hitotsubashi Business Review Books)」は、数年前にベストセラーとなった本で、一時期、私もマイブームで、部下から相談を受けるとすぐに、その戦略にはストーリーあるの？とか、あなたのストーリーは？といった風に使っていました。(笑)

楠木先生のいう「すぐれたストーリーには戦略がある。」は、確かに当たり前の言葉です。成功事例には、成功する為の要因があり、そ

れをストーリーとして後付けしているだけかもしれません。でも私は、それでもいいと思います。どのような仕事でも、成功事例の横展開は、必ず考えるべきです。そのときに、成功事例をストーリー化して横展開することによって、単なる物まねではなく、戦略の横展開ということができると思います。

話はかわりますが、2014年度第1期ケース研修の実施状況報告がITコーディネータ協会からありました。第1期集客目標300名に対し、結果として252名(84%)でしたが、昨年度の169名に対しては大幅に上回りました。都市圏を中心にIT企業からの受講者数が戻ってきたことが考えられます。ぜひ名古屋圏でも、ケース研修の受講者が増えてITC中部に新しい人が加盟してくれるように、事務局として努力していきます。ぜひITC資格に興味のある方がいらしたら、ご紹介をお願いします。

(ITC中部 事務局 山本 憲司)

NPO・ITC中部広報誌第23号 平成26年9月30日 発行

発行:NPO・ITC中部広報委員会(〒460-0022 名古屋市中区金山5丁目11-6(NSC内))

発行責任者:NPO・ITC中部 理事長 和澤 功 編集責任者:NPO・ITC中部 広報委員長 吉田 信人

ホームページ(<http://www.itc-chubu.jp/>)



資格じゃ飯は食えませんが、何か

この度は、このような機会を頂きありがとうございます。今回の寄稿で、私の思っていることを率直に書かせて頂き、今後ITコーディネータを目指している方の参考にして頂ければと思います。

最初に申し上げておきますが、ITコーディネータ資格を取得しても、仕事はもらえません。増えません。何も変わりません。これだけはしっかりと覚えておいて下さい。資格を取得して、それで直ぐに仕事になるかと言えば、決してそんなことはありません。土業のような専門業務があるわけでもなく、仕事は競争して全て自ら獲得してこなくはなりません。

では、ITコーディネータ資格のメリットって一体何なのか、考えてみましょう。ITコーディネータ資格にメリットは、今はまだありません。しかし、私は資格取得をするために受講するケース研修を通じて学ぶことが出来る、『ITコーディネータプロセスガイドライン』(以下、PGL)の習得にあると思っています。このPGLは、どこの経営者に話をしても、どんな起業家に話をしても通じるすごいものです。私が受講したケース研修は15日間でしたが、今は6日間となっています。私は15日間かけて学ぶことが出来たPGLを、今は6日間で学ぶことになっている事がすこしもったいないように感じます。このPGLをどこまでしっかりと身につけているかが、独立起業した時の大きな違いになると思います。実際、PGLは誰でも手に入れることは出来ますが、ケース研修を通して実践し習得できるのはITコーディネータです。このことをしっかりと覚えていて下さい。

さて、ITコーディネータとして起業したら、どんな仕事があるかお話しします。基本的に仕事は自分で作ります。自分のやりたいことを仕事にします。RFPを作るのが得意な人は、経営戦略からIT戦略、そしてRFP作成という一連のコンサルティング業務をメインの仕事にすれば良いですし、話をするのが得意な人は研修やセミナーをメインの仕事にすれば良いです。ITコーディネータだから、こんな仕事をしなくてはいけないという決まりは一切何もありません。自分でやりたい仕事を作る事が出来るのが起業の魅力です。その仕事の中で、PGLを活用する事によって、ITコーディネータらしい味付けがなされてくるようになります。私の場合、IT導入を依頼されてもIT導入せずにコンサルのみする場合もあります。「ITコーディネータだからITを使わないといけない」というものではありません。

独立したITコーディネータに必要なものは、間違いなく営業スキルです。他のスキルは2の次で



山本 健太 氏

す。仕事がなければ、何も始まりません。クライアントのコンサルをする場合も、売上アップに関する施策を受けることもありますので、マーケティングスキルは重要です。だからといって、マーケッターと勝負しても勝てません。自分らしい売りが明確になっている事がとても大切です。起業後直ぐには出来ないかもしれませんが、常に何が売りになるのかを考えるような癖は必要です。また、自分自身の足りないスキルは同じITコーディネータ仲間に得意な人がいることもあるので、一緒に活動するのが良いと思います。

今後、ITコーディネータの評価は、私たちITコーディネーター一人一人がどれだけ社会に貢献できるかによって決まるとしています。ITコーディネータ協会や経済産業省などの施策に左右されず、自分自身の足でしっかり立ち、行動し結果を残していくことでしか、生き残る道がありません。そんなITコーディネータがたくさん世に出ることが、ITコーディネータの認知度あげて、ITコーディネータのメリットを形作って行くことになると 생각합니다。他力本願でITコーディネータの地位向上は望むことは出来ません。

いささか乱暴な文章になっているように感じますが、今私が感じていることです。ITコーディネータ資格を取ったら直ぐに仕事があると思っていた私が、なかなか仕事にありつけない中、諸先輩方の力をお借りしてやっと仕事が出来ようになりました。仕事がなく深夜のコンビニでバイトしたこともあります。起業は楽ではありませんが、誰にも負けない経験をする事が出来ます。その経験が、自分の人生をより輝かせるものになると思います。

(ITC中部 山本 健太)

コンサルタント開業13年目の振り返り

独立してから12年余になります。この12年間の仕事は勤めていた時に比べ実に多様で面白く独立してよかった、が結論です。さてITCとして独立を目指す後輩諸君に対しての一言としての原稿依頼ですが、未だ現役ですし先輩面して偉そうなことを述べるにはまだ早いと思っていますので、ここは私が勤務先をやめ独立した経緯、その後のコンサルタントとしての経験をお話しし参考になるところがあれば、参考としていただくことにします。

1. 独立の経緯：学校を卒業してから35年間浜松の会社に勤務（スズキ→ヤマハ発動機）。若いころはCAD・CAM・CAEのシステム開発。中年以降は、業務系システムの企画と開発マネジメントが中心の仕事でした。55歳の役職定年を機に若いころから志向していたコンサルタントとして独立を決意する。まず準備として独立1年前にITCインストラクターの研修を受ける。それと勤務中に身に付けた業革ノウハウとITマネジメントの経験を「元手」に名古屋で開業しました。＜参考＞独立に当たって準備した点：自分の知識や能力に市場価値があるのかどうか確認するため、名古屋の某IT企業に出向し、経営情報化コンサルタントとしてやっていけるかどうか実地にトライ。具体的には中堅企業2社ほどでIT再構築の企画案をまとめ、なんとか市場価値があることを確認。中堅企業としたのは中小企業と違い、中堅企業は今まで経験してきた大企業に近い形態の業務内容であると考えたから。

2. 独立1年目：顧客を獲得する術を知らなかったのも、まずは東京の中堅コンサルティング会社と契約しパートナーコンサルタントとなる。早速依頼があり大企業（製造業）のERP導入プロジェクトを支援することになる（正確にはERP導入前の業務コンサル）。担当分野は販売管理、技術管理、会計管理。これ以降数社（いずれも大企業）パートナーコンサルとして働く。この時の手法はこのコンサル会社の方法論でありITCプロセスは使っていません。＜参考＞未経験の分野でも（この場合会計）一般的な分析手法、企画手法をマスターしていれば「業務分析→改善案」のコンサルティングはある程度は可能だと思います。ただし事前にこの分野の（この場合会計・原価に関する一般的な知識）の勉強は不可欠です。

3. 独立2年目からは3年目：縁あって依頼のあった中堅、中規模企業を年2、3社のペースで仕事をする。客先での仕事は週1日のケースと週2日のケースが大部分。期間は半年から1年半。業種は主に製造業で他に流通業、海運業を手掛けました。この他パートナーコンサルの仕事も年1社程度行いました（こちらは大企業）。＜参考＞ITCプロセスを積極的に使う。ただし、ITCプロセスは「教科書」なので実際の課題にぶつかったときの応用力が必要。この時必要があって身に付けた応用力の積み重ねがコンサルタントとしてのその後の資産になっています。

4. 4年目から5年目：ここまで目の前の顧客のコンサルティングに熱を入れすぎ新しい顧客を獲得するための営業活動を全くしてこなかった。そのことが災いし4年目から仕事がなくなる。かといってガツガツ営業活動をするのは性に合わないで、今までにたまった資料のまとめを行ったり、それを基にしたセミナーを行ったりとのんびり過ごす。2年間で中規模企業2社程度をコンサルティングしたのみです。＜参考＞言わずもがなですが営業努力は重要です。

5. 6年目から7年目：このまま年金生活に入るのもしゃくなので、再び東京のコンサル会社のパートナーとして働く。内容

的にはコンサルというよりSEといった仕事の内容で少々しんどい時期でした（顧客は大手製造業が多かった）。＜参考＞業務コンサルタントとして働く場合、ITの知識や業務の知識以上にコミュニケーション能力（ここでは正確にかつ必要十分に課題やシステム要件を伝えたり理解する能力のこと）が重要で、これさえしっかり身に付けていれば、最新のITの知識や業務知識がなくてもクライアントから評価されます。最新のIT知識は得てしてコンセプト先行で使えないし、使えたとしてもそうしたものはITベンダーの若い人に任せればよい。また業務知識はユーザの方が詳しい。しかしその知識、課題を整理してIT再構築のインプット情報にすることは不得手な会社が多い、ここにコンサルタントの存在価値があります。

6. 8年目から11年目：パートナーコンサルの仕事は、結構しんどいので今まで、避けていた官系の仕事をやることにする。具体的には中小機構のアドバイザーや岐阜県産経センターのコーディネーター。ここで初めて中小零細企業の実態を知り、中小企業経営者のご苦勞に頭が下がる思いをする。ITCは経営とITの橋渡しをする伝道師などと言っているが、中小企業の経営者を見るにとてもおこがましくてこんなことは言えない。しかし、そうはいってもやはり会社によっては「？」の場面も結構多く、ここがITCコンサルティングのビジネスとなると思います。＜参考＞多くの中小企業経営者の頭の中には「こうしたい、ああしたい。何が課題か」はあります。それを経営戦略や業務改革案として明示的にまとめる力（センス）が価値を生みます。

7. 現在：現在はBIBの代表取締役兼主任コンサルタントとしての仕事＋専門知識を生かした社会貢献的な仕事の2種類を行っています。＜参考＞12年間の経験からITC(経営情報化コンサル)としてやっていくには以下の能力が必要と考えます。
・言語能力(適語表現で情報を正確に要領よく伝える能力)
・計数能力(会計、原価に関する基本的な知識・能力)
・図化能力(顧客のあいまいな想いを明瞭に図で表現)
・応用力(方法論通りいかないとき、自分で応用問題として解決できる能力)
・営業力(フットワークとプレゼン能力)

最後にこの記事を読んで興味を持った方、ご質問のある方は下記にご連絡ください。
ikeyama@fsinet.or.jp

お読みいただき有難うございました。
(ITC中部 池山 昭夫)



池山 昭夫 氏

I Tコーディネータで独立するために

私は、9年前に23年間のサラリーマン生活に別れを告げ、独立することを決意しました。

とは言うものの、勢いで会社を辞めることにしたので、その後何をしようか決めていたわけではありませんでした。そんな時に知人から「ITコーディネータって資格があるよ」って教えてもらいました。詳しく話を聞くとまさに私がやりたかった仕事ではないですか。その時にITコーディネータの資格を取ることを決意し、正式な退職までに1年弱でなんとか資格を取ることができました。

資格を取ったからと言っていきなりそれでめしが食える訳ではありません。どうしようか考えている時に、ITCのケース研修で当時のITC中部理事長の水口和美先生と知り合いになり、弟子入りのお願いをさせて頂きました。まだITCの試験にも受かっていない時期でしたが、水口先生は快く引き受けて頂き、退職と同時に無事ITコーディネータとしての第一歩を踏み出すことができました。

8年前はリーマンショック前でそこそこ景気も良い時代でしたので、水口先生を初めとする諸先輩方にご指導を頂きながら、何社かのRFP作成に関わらせて頂きました。この時の経験が今の私の基礎となっています。またこの時期に当時ITC中部の顧問をされていた江坂昭さんに愛知産業振興機構や中小企業基盤整備機構などの専門家にも推薦して頂き、現在も仕事をさせて頂いています。

またITC中部に入会後は、広報委員会に参加し、その後企画委員（現ブランドデザイン委員会）にも参加し、ITC中部の理事にも就任し、これらの活動の中でも多くの人と出会い、親しくさせて頂くことができ、多くのことを学ばせて頂きました。

このように多くの方のおかげでこれまでなんとかやってこれました。この場をお借りして御礼申し上げます。

独立と言っても一人でできることは限られています。独立して成功するために一番必要なものは人脈だとつくづく感じています。人とのつながりが、学びになり、仕事にも繋がって行きます。そういう意味でも、ITコーディネータになったこと、ITC中部の会員として各委員会などに参加したこ

とは、私にとって非常に有意義であったと思います。

ただし、人と知り合いになるだけでは人脈とは言えません。人脈にするには知り合った人に自分を認めてもらうことが必要です。そのためには与えられた仕事に対してたとえボランティアであっても一生懸命に取り組むことが重要だと思っています。私のモットーは「お客様が営業マン」です。頂いた仕事に一生懸命取り組み、結果を出すことでお客様や関係者の方が次の仕事を紹介してくれます。自分で自分を売り込む営業は非常に難しく、今でもやれていませんが、おかげさまでこれまでの繋がりの中でお客様を紹介して頂き、なんとかめしが食えています。

現在はITC中部でマッチング事業委員会を立ち上げ委員長をしております。マッチング事業委員会では定年後も含めて将来ITコーディネータとして独立したいと考えている人が、ITコーディネータとしての仕事のやり方を学んだり、仕事の場が与えられることを目指して、ユーザー企業・ITベンダー・ITコーディネータのマッチングを行う事業です。ITCとして独立することに興味のある方は人脈作りのためにも、是非マッチング事業委員会に参加して下さい。参加希望者は（<http://www.itc-chubu.jp/post-2.html>）からお申込み下さい。お待ちしております。

(ITC中部 専務理事 秋山 剛)



秋山 剛 氏

平成26年度総会・講演会

平成26年度総会・講演会が、6月7日(土)、名古屋企業福祉会館 6Fホールにおいて90名の参加により開催されました。和澤理事長による開会挨拶、総会、新年度の方針と各委員会の事業計画に引き続き、中部経済産業局 情報政策室 吉兼室長およびITコーディネータ協会 播磨会長お二人による基調講演と、名古屋大学名誉教授、工学博士 横井茂樹氏による特別講演をいただきました。総会においては、平穏な雰囲気の中で、以下の4議案が可決されました。

- 第1号議案 平成25年度活動報告
- 第2号議案 平成25年度決算報告
- 第3号議案 平成26年度活動計画
- 第4号議案 平成26年度予算案

吉兼室長の講演では、中部の中小企業のIT活用への支援、公共のビッグデータの活用によるイノベーションに関して熱っぽく語っていただきました。

播磨会長には、ITCAのイノベーション経営活動の取り組みを中心に解説していただきました。

最後の横井氏の講演においては、「イノベーションと

ITシステム」について、歴史的観点、日米の環境差を踏まえて、わかり易く説明していただきました。3講演ともイノベーションという共通テーマを含んでおり、多面的にイノベーションをとらえることができ、非常に中身の濃い4時間となりました。

(ITC中部 副理事長 磯部 秀敏)



特別講演風景