

◆自己紹介

平成元年、ソフトウェアハウス勤務を始まりとし、今日まで大きく括りますと同じ畑を歩んできております。近年は、BI/DWH分野を中心に活動させて頂いており、製薬・製造・流通・保険・運輸業など、様々なお客様へのBI/DWH系システムの構築や運用をITベンダーとしてサポートしてまいりました。

今回、初めてのシンポジウム参加で、右も左も分からない状況でございますが、自身持ち続けてまいりました「真にお客様の役に立つ（喜ばれる）システム作り」という原点回帰に通じると考え、参加させて頂きました。よろしく願い申し上げます。

<略歴>

平成元年 株式会社キューブシステム

- 制御系アプリケーション分野(プラントシミュレータなど)

平成3年 株式会社ジール (創立メンバー)

- オープン系業務システム分野 (販売管理、生産管理など)
- BI/DWH分野に重点 (平成10年よりほぼ一筋)

平成20年 インフォニク株式会社

- なぜか、営業マン。

◆テーマについて思うこと。

1. 企業の中で IT 部門に求められること

投資対効果の適切なバランス、競合他社に遅れを取らぬ、あるいは、先進的な取り組みをコントロールし、企業を勝ち続けさせる縁の下の力持ち。また、良き相談相手(経営層や事業部門からみて)である。私がイメージするエンドユーザー企業の中におけるIT部門の位置付けです。

必然的に、業界動向・自社内業務や慣習、IT分野の知識や見識、社内調整力など、高い次元で同時に求められることと思います。

大変困難な任務であると理解しつつも、私ども(ITベンダー)もIT部門の方に頼らざるを得ず、無理を言う面も多くあったと思います。

2. インソース・アウトソース戦略

企業におけるコア・コンピタンスが何であるのか? コア部分は、社内リソースでカバーしてゆかな

いと継続性や発展性に支障。コア以外の部分は、極論するとすべてをアウトソースすることも効率面では正しいと考えます。経営層から人を抱え込む。との指令ある企業も多いのではないのでしょうか。しかしながら、人的リソースに余裕のない企業や組織が果たして円滑に成長してゆくのでしょうか? 古くさい考え方もかもしれませんが、短期的な効率面だけではなく、人や組織としての成長や継承といった長期的視野での戦略も大事ではないかと考えます。

3. ユーザとベンダーのマインドのズレ

提供するサービスを立案するとき、お客様の立ち位置で物事を考えるように努める。そうしないと、企業人であれば自社利益は常に念頭にあるため、あきらかにオーバースペックと分かりつつも「高付加価値」という置き換えでサービスを提供する。また、付加価値の高い商品やサービスを販売することを賞賛する気風も社会的にあるのではないのでしょうか。

そのような単純な相違ではないかもしれませんが・・・

各々の立ち位置と、ビジネスというベースで考えると様々なズレがあるものと想像します。今回、皆様と腹を割った話もできるのではないかと期待いたしております。

4. アカデミアとの連携

個人的には、世に出た技術を利用(活用)させていただき一方であり、交流の接点も少なく、残念ながら具体的に書けません。議論が進む中でキャッチアップしてゆきたく思います。

5. ここが不満だ・・・

様々な不満や疑念。蓄積しては爆発。できるだけ避けたい事象ですね。

品質・コスト・納期、コミュニケーションコントロール、あげくには、性格が合わないとかいうような相性的な面もときとしてはあるのでしょうか。

それはさておき、昔ながらのスクラッチ開発も少なくなっており、パッケージ製品の活用やサービスの適用でITベンダー側(SIerなど)もコントロールが難しくなっていることをよく感じます。また、コスト圧縮のため、協力会社や海外リソースを活用することも多く、特に大きい企業のリソースでは、レベル低下(技術/業務経験)もあるのではと感じます。

少しでも解消につながるように、不満の根本原因は何であるか? 良くお話を聞き、対策につなげることができるよう理解を進めたく思います。