

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良いという。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みようとしている。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、ネットワークが軽く、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。法人に比べるとメンバーが足りず、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人のクリ

エーターを束ね、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個性的な人も多い。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おくことです。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すか？

秋東精工●プラモデルの部品となるプラスチックの成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」の成型を作ったのです。現在も「ガンダム」と呼ばれる「機動戦士ガンダム」のプラモデルの成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して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も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くと思っています。

*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成型の設計・製作。



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