

株式会社テクノアは生産管理用パッケージソフト開発／販売を中心に展開しており生産管理分野では業界のトップシェアを誇っています。下請けの仕事、エンジニアの派遣は一切せず、システムはすべて自社で開発、提供しているのが大きな特徴です。またCSR活動にも積極的に取組み、グッドカンパニー大賞グランプリを受賞。現在約30名のITコーディネータが在籍しています。今回は、山崎社長と営業部、ブランディング担当のメンバーに話を伺いました。



写真右から、山崎耕治社長、営業部の西野耕司氏、堀直樹氏、ブランディング戦略室の篠田光貴氏

全社員がITコーディネータになってもいいと思っています —顧客・経営者目線でのビジネス提案—

<企業概要>

株式会社テクノア

従業員数：324人（2021年4月1日現在）

事業概要：生産管理用パッケージソフト他の開発／販売、システムインテグレーションサービス URL: <https://www.technoa.co.jp/>

：事業の取組みとITコーディネータとの関連についてお伺いします

山崎 お客様のお役に立てるものを自ら企画・開発し、自らお客様の元へ届ける。そして、お客様に感謝されるというのがテクノアのビジネスモデルです。企業の経営者は、ITを導入して経営改善をしたいという思いがあります。そんなお客様の期待に応えるためには、単に機能や価格にこだわった製品を提供するだけでなく、経営の改善まで提案できるようなアプローチをする必要があるのです。そこで注目したのがITコーディネータの資格です。

：企業内でのITコーディネータのメリットは何ですか？

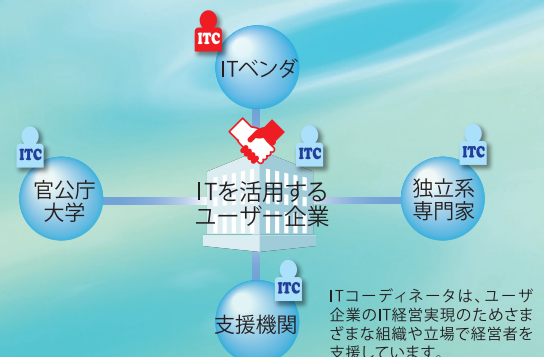
山崎 ITコーディネータの資格を取ると目線の高さがまったく変わります。経営に即した話ができるのです。企業内ITコーディネータは、数多くの企業を相手にするので、経験値もかなり上がります。以前の受託システムのスタイルでは、お客様に見えている課題しか分からなかったのですが、今はパッケージソフトの開発・販売中心のビジネスで、お客様に提案するというアプローチが変わっています。企業内ITコーディネータは、お客様の経営まで踏み込むことができ、より良い提案もできるのです。

：営業部、ブランディング戦略室ではどのような形で活用されていますか？

堀 以前は製品の機能だけの説明に終了したところがあったのですが、資格の取得後は経営者の方と密な話ができるようになり、場合によっては「組織を変えませんか」というような提案もできるようになりました。人があつてのITだと、人材の配置転換の話をしたのです。そんな話ができるようになったのも、大きな違いです。

西野 製品の提案中心では業務のスキルは上がりませんが、ビジネス的なスキルは上がります。経営者に気づきを与えて、業務にしっかりと向き合った中でITを使ってもらおう。ケース研修で学んだこの考え方は、その後の営業のやり方に大きな影響を与えています。

◎IT経営を実行する企業と支援する組織 ～各々の組織内で活躍するITコーディネータ～



す。製品を説明する営業スタイルから、業務の課題をヒアリングすることから入っていくスタイルに変わりました。**篠田** 今は会社や製品のブランディングの仕事を担当しています。資格取得のときに学んだことは、人にヒアリングするときや発信するときに活かしています。他にも、社内の変革に取り組む際にもITコーディネータとしてのスキルが発揮できると思います。

：今後のITコーディネータ資格者の展開はどのように考えていますか？

山崎 ITコーディネータのスキルを十分に発揮して、お客様の幸せを考えて、踏み込んだ提案をしてほしいです。それが他社との大きな差別化のポイントになると思います。これからは全社員がITコーディネータになってもいいと思っています。