

2010年9月15日

第5回情報交換会 開会のご挨拶

テクノロジストコンサルティング株式会社
代表取締役社長 主席テクノロジスト
黒岩 暎一

テクノロジストの黒岩でございます。

本日は、ご多忙にもかかわらず第5回情報交換会フォローアップ研修に多数、ご出席をいただきありがとうございます。

実は、参加者の増加を見越しまして、いつもの2階会場より広いこの1階に会場を移してもらいましたが、それでも狭くて混み合ってしまう申し訳ございません。次回からは最初から立食方式にするしかないかと思っている所です。

さて、テクノロジスト育成塾は、3年前より半年ごとのコースとして開始し、現在のご要望の強かったユーザ企業のIT企画人材(BA)向け、情報サービス業の営業人材向けを追加して年間4つのコースを実施しております。

幸い、

- ・「他社の受講生とともに切磋琢磨できるのがありがたい」、
- ・「SE目線から経営目線で見る事ができるようになった」、
- ・「自身の節目となる研修になった」、

などのご評価を頂き、現在、受講者累計225名、累計参加企業71社を数えるまでになりました。

そして、その4コースの受講生が一同に会するのが本日の集いです。

—今回は、受講生が73名、受講生以外の関係各社より64名がご出席を頂いております。

育成塾のコンセプトは「<経営とシステム>のための一流の人材育成です。」

一流とは、

「経営と会話をして、周りを動かし、次世代のシステム戦略を提言・推進し、IT活用の効果をきちんと刈り取ることができる人材」

と定義しています。

その具体的な人材像は、

＜ユーザ企業では＞次世代のシステム戦略を意識して、

- 経営・ユーザをリードできる、一流のIT企画人材(BA)であります。

あるいは、

- 経営・ユーザをリードできる一流の社内システムコンサルタント人材であります。

＜情報サービス業では＞次世代のビジネス創出を意識して、

- 顧客の経営・ユーザをリードできる一流のコンサルティング営業人材であります。

あるいは

- 顧客の経営・ユーザをリードできる一流のシステムコンサルタント人材であります。

研修では、

「最初からほどほどを目指していれば、ほどほどにもなれない」。

「一流を目指せば、少なくともほどほどは超えられる」

と一流志向の大事さをお教えしております。

加えて、

「一流になるために、また、一流であり続けるためには、常に一流の人材と
出会い、交流し、磨かれねばならない」

「何よりも経営と会話し刺激を受けねばならない」

ともお教えしています。

—この情報交換会には一流の人材の方々に多数ご出席を頂いておりますので、
受講生には、

「臆せず話しかけて磨いてもらいなさい」

とアドバイスしております。

—皆様の元へ、後ほど、受講生がお伺いすると思っておりますので、会話を通して是非
彼らを磨いて頂けるようお願い致します。

カリキュラムの中では特別講義として、

「日本トラスティサービス信託銀行の奥野博章（おくのひろあき）副社長」、
「三菱東京UFJ銀行の村林聡（むらばやしさとし）執行役員」

をお願いし、ホンモノ／生モノ／一流の「経営目線」のお話をして頂いています。
受講生には大変な刺激・磨き砂となっており大変好評です。この場を借りましてお二方には御礼を申し上げます。どうもありがとうございます。

加えて、急速に広がるWEB活用分野で、100社を超える企業への支援を経験されておられるエデュケーショナル・コンテンツ(株)Educational Path社の白鳥陽裕（しらとりはるやす）社長に、WEB活用分野でのプロフェッショナルとして、WEB活用講義をお願いしています。

「いままで気がつかなかったWEB活用の視点を知った」とこちらも好評です。

外部講師をお願いする背景は、ドラッカー博士の「自分の弱い所は専門家と協働せよ。これからはコラボレーションの時代である」との教えを意識してのことです。

本日、お三方ともご出席を頂いていますので、交流を図って頂ければ幸いです。

—【3名をご紹介】・・・(恐縮ですがその場でお立ち頂けますでしょうか)

本日の特別講演は第一生命の武山常務にお引き受け頂きました。

現在、経営として「事務およびシステムの両方」をご担当されておられます。

—改革を「発想・要求する部門」と「それをシステムで実現する」

二つの部門を担当されておられます。

—本年4月1日に相互会社から株主数137万人の日本一の株式会社へ転換する大仕事の陣頭指揮をされ完了されたことは、皆様すでにご存知のことと思います。

—また、日頃より事務改革・業務改革、次世代のBA人材育成とさまざまな施策を精力的に推進しておられます。

その本質の一端を情報交換会でお話頂けないかとお願ひしました所、ご多忙にも係わらず本会の趣旨にご理解を頂き快諾して頂きました。

誠にありがとうございます。

皆様とともに私も楽しみにお聞きしたいと思います。

前回に引き続き本日の会は、仏の建築家が設計に当たったこの由緒あるフラムドールを利用させていただいております。

開催に当たりアサヒビール副社長の本山様を初めとする方々に大変にご尽力を頂きました。この場を借りまして御礼申し上げます。

(ありがとうございました)。

また毎回好評のアサヒビールとカゴメさんの共同開発商品の「トマーテ」を本日もご用意頂いています。初めての方は是非、お試し下さい。

それから、研修の受講者から

- 「最近米国発の新鮮な情報を入手するルートが細くなった。なかなか適切なホットな情報が得られない」、
- また「WEB 分野は動きが早くて広範なために、IT 部門としての確に動向、実情を把握できていない」、
- 「海外動向、WEB 動向を継続的に把握するにはどうすれば良いか？」などの相談が多く寄せられています。

弊社ではNYC在住の Solution Services 社から米国 IT トレンドニュースを購入、活用しています。

- たまたま同社の鈴木社長が日本へ出張で来られていたので、本日、お願いして出席頂いています。(鈴木社長を紹介)

WEB 関連では白鳥社長のほかに、

現在開催している上海万博で大変に人気になっている日本館の WEB サイトの構築を手掛けたり、日本企業が中国で WEB サイトを立ち上げる際の支援をしている FIXER 社の堀ノ内氏にもご出席をお願いしました。(堀ノ内氏を紹介)

実は、白鳥、鈴木、堀ノ内氏はいずれも元 NRI 出身者で、当方も一緒に仕事をした仲間です。誠実・真摯に取り組んでおりますので、ご紹介をさせていただく次第です。

- 海外動向、WEB 動向、中国 WEB の実情にご関心のある方は彼らとも交流されることをお勧め致します。

<さて、・・・育成塾でもいろいろな言葉を紹介していますが・・・>

- 徳川家剣術指南役で有名な柳生宗矩の言葉に、
「小人は縁に出会って縁を活かせず。
中人は縁に出会って縁を活かす。
大人は袖ふれあう縁でも活かす」があります。
「剣を志すものは剣を振っているだけではダメだ。周りの全てを活かして
鍛練せよ」ということだと思います。

- 本日の情報交換会もお互いここに出会った縁を活かし、愉しく、有意義な時間をお過ごし頂きますようお願いし、ご挨拶とさせていただきます。
(どうもありがとうございます。)

(以上)