

# IT経営を企業の文化に

～ 社風の変化を見とどけるITコーディネータ ～

2010年8月  
株式会社エムトーン  
代表取締役 永田祥造



# むかしむかしあるところに……

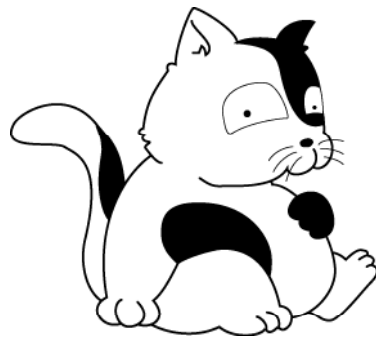
プログラマがいました。

まだ「インターネット」もない……

それどころか「LAN」もない。

いや、「IT」という言葉さえまだなかったころから

男はスタンドアロンなプログラマでありました。



男は、中小企業の社長さんたちに頼まれて、納品書やら、請求書やら、在庫の一覧表やら、給与台帳やら、月次残高試算表やら……が、出てくるようになるプログラムを、ひたすら書いておりました。

# 『ERP』みたいなものが

男は、はじめから「**全体最適**」にこだわっていました。

似たようなプログラムを何度も書く余裕のなかった彼は、  
ひとつのプログラムをあっちこっちの企業の、  
あれやこれやの業務に横流しするために、  
データベース構造が一元的になるように苦心……

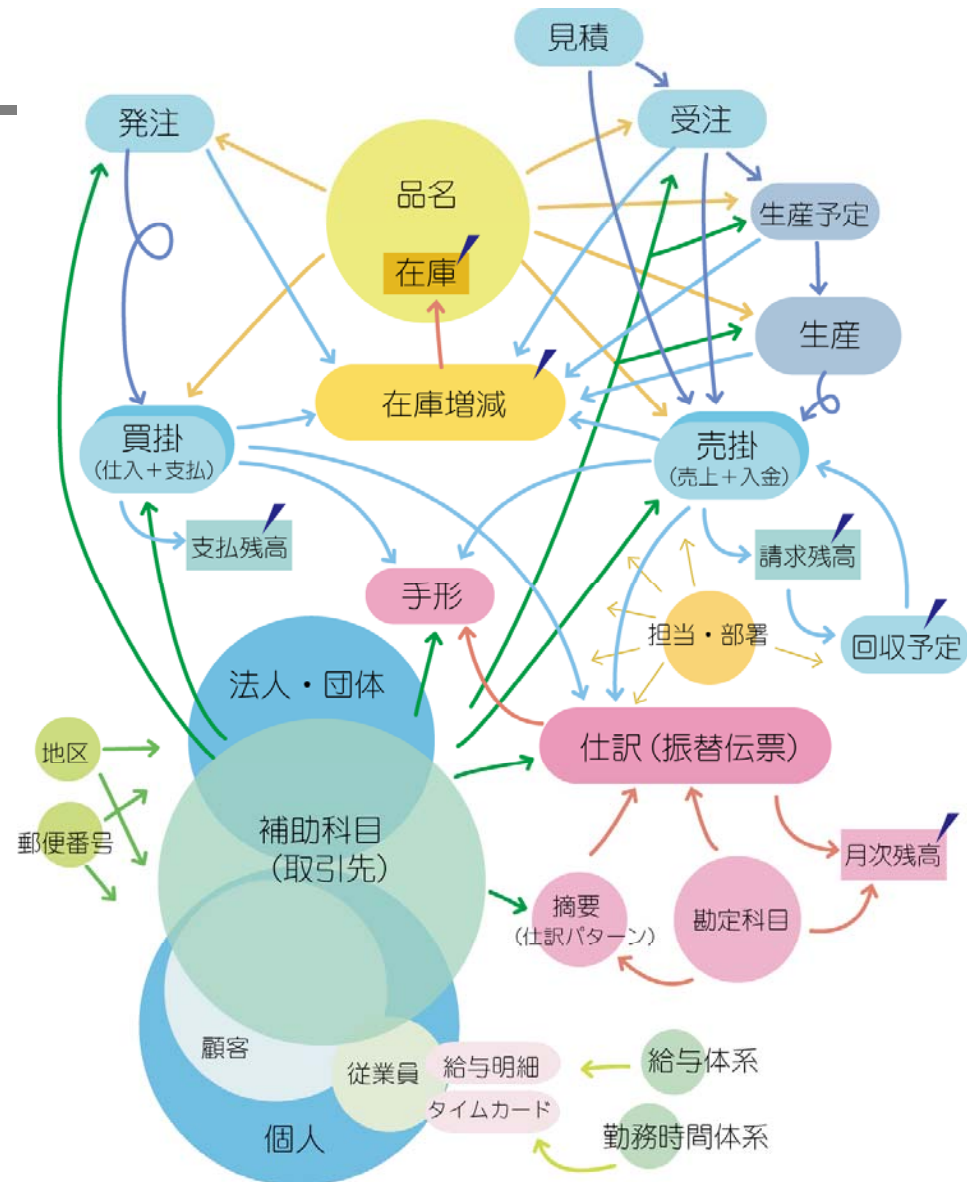
した結果、なんだかERPもどきなものができました。  
そして男は「**一元化の鬼**」となり、  
中小企業ユーザに部分最適を許しませんでした。  
そんな彼を、兵庫県南部地方の中小企業家は、  
「**武闘派プログラマ**」と呼んで恐れていました。

# 全体最適の図

男は、  
このERPもどきなシステムの  
運用結果に責任を持つ  
ために起業しました。



株式会社エムトーン  
設立: 1998年1月  
所在: 神戸旧居留地  
資本金: 1000万円



# 『クラウド』が向いてました

「はじめに成果ありき」のビジネスモデルです。



中小企業は、

意味不明な横文字サービスにおいそれとお金を出しません。

なんとか出していたいただいたとしても

“**後で**” 死に金、ムダ金になるかもしれないお金を出させては

“**後から**” 何を言われるかわかりません。

だから “**先に**” 汗をかいて “**先に**” 作って “**先に**” お見せする。

“**先に**” 使っていただいて “**先に**” お役に立って、

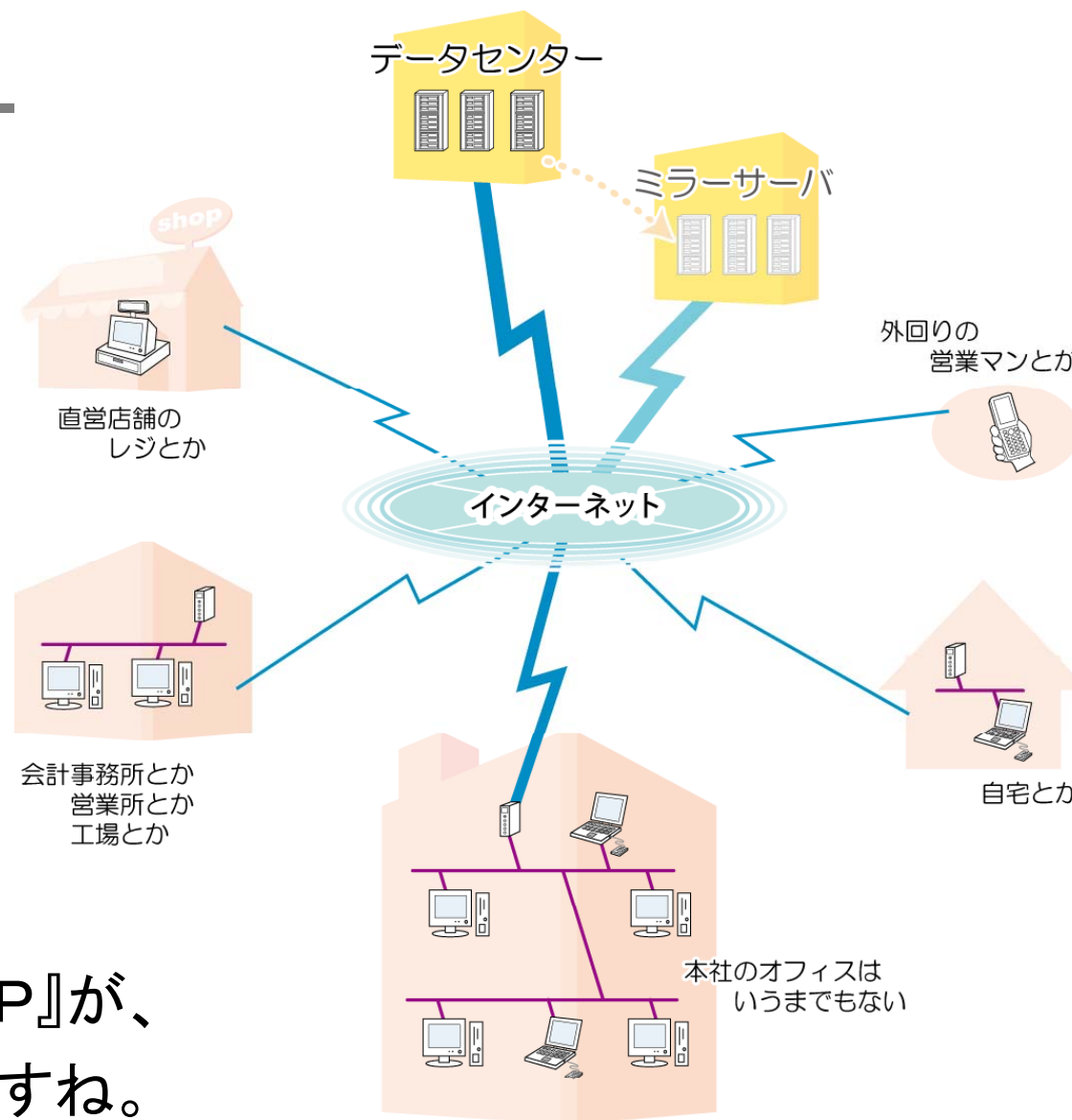
“**先に**” メリットが見えたぶんだけ “**後から**” 代金をいただく

……ことにするのがよい、と、男は考えました。

# SaaSの図

ネットにつなぐだけで、  
販売・仕入も、  
受発注も、  
在庫も、  
給与計算も、  
会計も、  
ポスレジも、  
オーダーエントリーも  
.....

『つながればそこにERP』が、  
中小企業には優しいですね。



# ITコーディネータ？

男は、自社事業ドメインについて悩みはじめていました。

「武闘派プログラマ」と名刺に刷るわけにもいかず……  
やむをえずシステム・コンサルタントなどと称していたものの、  
どうも世間の中小企業には意味が通じてないようで……

**そんなとき「ITコーディネータ」という言葉が耳に。**

「ITと経営の橋渡し」……なら  
まんざら当たらずとも遠からじ……ではないか。  
とりあえず男は、  
その資格を取っておくことにしました。

## 『まいどフォーラム』でかしこくなりました

男は、大阪で、ユニークなITコーディネータの勉強会に参画し、いろいろ知恵をつけ、だんだんかしこくなりました。  
太田垣博嗣氏が代表を務める「まいどフォーラム」です。

あんなメソッド、こんなノウハウ……  
使えないツールもいっぱいありましたが、  
とても役に立つことも……

業界全般におけるITの常識、スタンダードがわかって、  
男は、ようやく自分の立ち位置を知りました。



**やり方が、ぜんぜんちやうわ。**



# 太田垣さんは言いました

「まんざらでもないですよ」

男は、ちょっと安心しました。

「あ、そうですか。わたしのやり方、標準の『プロセス・ガイドライン』と、だいぶちやいますけど」

「だって、エムトーンさんのお客さんって、小さい会社ばかりなんでしょ。そういう会社、こんな気の長いフェーズ、いちいち踏んでられませんかよ」

「そうなんです。目の前に差し迫っている問題をとりあえずと片づけてあげないと話も聞いてもらえない」

「そんなもんでしょ。『戦略策定』とか言うても、なんのこっちゃの世界ですもんね」

「そうそう。そんなことより目先の資金ぐりをどないしてくれるんやと」

「ええか悪いかは別として、それが現実問題ですよ」

「そう」

「そういう小さい会社のIT化の面倒を見てやろうという人は、実は貴重なんです。だって儲からないから」

「たしかに大きな儲けは期待できませんけど」

「そうでしょ。それでもエムトーンさんとはそれで毎年ちゃんと利益を出されているわけだから、そういうやり方もアリなんです。逆に小さい会社に対する導入手順としては優れているとも言えますよ。いっそ、そのメソッドを深めていきましょうよ」

「そんな値打ちのあるもんですか」

「あると思いますよ。だって、お金を出す前に中味がわかってリスクが少ないわけだから、小規模事業者にはピッタリですよ。『検証ユニット方式』とか、そういう名前にして広めていくべきですよ」

「なんか、そんなふうに言うてもろたら、ええもんのようには聞こえまんなあ」

# もっと太田垣さんは言いました

「いっそ、特化しちゃいましょう」

「ちっちゃい会社にですか？」

「そうです。そういうふうターゲットを絞って活動しているITコーディネータの組織はないでしょうね。でも、IT化の支援が本当に必要なのは、中小企業の中でも小さいところのはずでしょ」

「なるほど」

「小規模事業者にとっては、小難しい欧米の理論は役に立たないどころかアレルギーを引き起こすだけですからね」

「ITをむずかしいものにしたらあきませんね。研修するにしても笑いを取らんとね」

「その点、僕らはいつも取っつきやすいテーマを選んで、柔らかい感じのセミナーをやってますからね、商店街のおっちゃんたちにこそ聞いてもらって喜んでもらえるようなコンテンツやと思いますよ」

「そうですよね。わたしも『RFPの作成』とか何とか、そういう専門用語は苦手ですわ」

「ちっちゃい会社は、どっちみち複数ベンダーからRFP出させて競争させるようなことはしませんしねえ。そんなことより、電話一本で知った顔がすぐに飛んできてくれることのほうがよっぽど大事でしょ」

「意外とアナログ अच्छうことですかあ」

「いっしょに汗かかんとね」

「そんなんがイヤやからITの仕事を選んだもんも多いんちやいますの？」

「そういうITが受け入れられる時代は終わったんだと思いますよ」

「汗だけかいて、ぜんぜん儲からんこともザラにありますけど」

「だからこそニッチですね。儲けも大切ですが、どういう理念で取り組んでいるかがもっと大切になってきます。最終的には結局、喜んでもらってナンボですからね」

# ある日、海苔屋さんと出会いました

せっかくお仕事をいただいた男でしたが……

はじめの1年は

# バトルでした

お仕事をいただいた男ですが……  
はじめの1年は

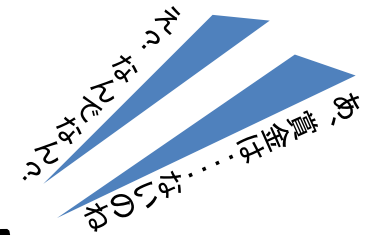
お仕事をいただいた男ですが……  
はじめの1年は

お仕事をいただいた男ですが……  
はじめの1年は

お仕事をいただいた男ですが……  
はじめの1年は

月日は流れ……

表彰されました



男の会社も、  
海苔屋さんも。

中小企業IT経営力大賞

## なんでか・・・？

---

男が、自分のつくったシステムのすばらしさを、  
必死で伝えようとしていたころは、  
お客さまとのあいだでバトルが絶えませんでした。

作業のムダがなくなって、ちゃんと効率がアップして、  
メリットがあると頭では認めていただけただけ“後に”でさえ、  
報酬はいただけでも、あまり感謝はされませんでした。

**「会社が良くなる」とは、  
そういうことではないのだな……**

またひとつ、男は学びました。

## 幾多のバトルの末に学んだこと

- IT経営を根づかせるためのサクセス・ファクターとは？
- ITコーディネータとして曲がりなりにも稼げている理由
- ベンダーとITコーディネータの仁義なき〇〇〇
- ITコーディネータがつきあっておきたい仲間って？
- 大企業のITコーディネータと中小企業のよい関係とは？
- 「ITコーディネータ不要説」について
- 小さい会社はほんとうにお金がないのか？
- けっきょく、会社が“良く”なる、経営が“良く”なる、とは？

# 喜んでいただきますよう！

男の会社の……



経営理念です。