

特集：企業内診断士・孤軍奮闘記3

第4章

たった一人の経営企画室 ——社長の右腕として

株式会社アイ・エヌ・エス 濱田 悠介さん



安野 元人

愛媛県中小企業診断士協会／香川県中小企業診断士協会／東京都中小企業診断士協会

株式会社アイ・エヌ・エスは、地場の中小企業を中心に業務システムの開発、保守を行っている愛媛県の企業である。

また、公共向けシステムとして学校用に特化したグループウェア「ミライム」の開発、提供も手がけており、愛媛県のみならず、全国の小中学校で導入されている。

同社に新卒で入社し、診断士資格を取得後、現在は経営企画室で活躍している濱田悠介さんに話を伺った。



アイ・エヌ・エス経営企画室の濱田悠介さん

1. 診断士資格取得のきっかけ

(1) システムエンジニアとして入社

濱田さんは大学院を卒業後、システムエンジニアとして同社に入社した。入社当初は公共システム事業部に配属され、学校のICT機器の導入とサポートを行っていた。

また、同社より販売されていた学校用グループウェア「ミライム」のシステムエンジニアとして開発やサポートなどを行っていた。ミライムとは教職員向けのグループウェアで、メールや掲示板、施設設備予約、勤怠記録などの機能がある。

(2) 診断士資格取得を目指す

診断士資格には入社当初から漠然とした興味を持っていた。入社時に地元へ貢献したいと伝えており、ゆくゆくは地元民間企業に対する事業にかかわりたいと考えていた。また、会社側も経営の視点でシステム設計を支援したり、システム以外の面でも顧客を支援したりできる人材を育てたいと考えていた。

同社には資格取得奨励制度があり、ITやシステム関連の資格だけでなく診断士資格も制度の対象になっていた。そこで濱田さんは、診断士資格を取得して地元の民間企業に貢献するという思いを実現したいと考え、資格へのチャレンジを決意した。

(3) 独学で始めた勉強

資格取得奨励制度を活用して診断士試験の勉強を始めたが、学校や通信教育で勉強したわけではなく、市販のテキストを購入して独学で勉強した。

同社の社長の知り合いである中小企業診断士の方に、どのようなテキストを買ったら良いかなどアドバイスをもらいながら勉強した。

そして、診断士試験に見事合格、2013年に中小企業診断士登録を行った。

「当社の良いところは人を育てようという文化があるところで、資格にチャレンジしたいと手を挙げれば費用面・時間面でも手厚い支援をしてくれます」と濱田さんは語る。濱田さんが5年前に勉強で使ったテキストは今も同社の本棚に保管されている。



学校用グループウェア「ミライム」

2. マーケティングへの活用

(1) マーケティングに取り組む

濱田さんは、診断士資格取得後も引き続きミライムを中心とした公共システム関連の開発、保守に従事していた。

ミライムはすでに全国展開しており利用者も拡大していたが、その中で同社が販売委託をしている代理店との間に販売スタンスの乖離が生じていた。

そこでミライムの価値、販売戦略の整理が必要だという議論が事業部内で持ち上がった。その整理を行うにあたり、診断士資格を取得した濱田さんに事業部長から相談があった。

濱田さんは診断士資格取得の際、勉強したマーケティング知識を活用し、ミライムの目指すべき領域について事業部長に提言を行うことになった。

(2) 価値をどのように伝えるか

ミライムの販売代理店の販売方法について分析を進めていくうちに、ミライムの価値を正確に伝え、同社が考えている適正価格で販売している代理店と、価値を十分に伝えずに廉価で販売している代理店に分かれていることが判明した。

廉価で販売している代理店が納入した学校を分析してみると、教職員もミライムの機能や目的を十分に理解しておらず、活用されていないことが多かった。また、サポートへの問い合わせも多い状況だった。

(3) エリア別に分析

そこで、濱田さんはミライムを提供しているエリアとそこでの販売価格を整理した。また、適正価格で販売できているエリアは、なぜその価格で販売できているのか分析した。

その結果、学校や教育委員会が教職員の業務改善に積極的かどうか、などの要因と関係が深いことがわかった。その分析結果をもとに、注力すべきエリアとその販売代理店を事業部長に提言した。

現在、学校用グループウェア「ミライム」は地元・愛媛県内の小中学校の教職員約8,200人の70%以上で利用されている。また、愛媛県内だけでなく、全国の私立、国公立の幼稚園、小学校、中学校、高等学校、特別支援学校など30,000人以上の教職員にも利用されている。

そして、2017年には横浜にサテライトオフィスを開設し、販売、サポートの強化を図っている。

3. 経営企画室で孤軍奮闘

(1) 経営企画室の立上げ

資格取得の経緯にもあるように、社長をはじめ経営陣は、診断士の持つ専門知識と経営の視点を、社内や顧客である地元民間企業で活用したいと考えていた。そこで、2016年から濱田さんに経営企画の担当を任せ、昨年正

式に経営企画室が発足した。

社内組織として経営企画室は発足したものの、室員は現在まで濱田さんただ一人である。まさに孤軍奮闘で経営企画室の仕事に当たっている。そして、濱田さんが担当している業務は多岐にわたる。

現在の主な業務はビジネスソリューション事業部の営業支援、新規事業の企画、そして同社の未来を担う人材の採用、教育である。

(2) 事業部の営業展開をサポート

経営企画室の業務の1つであるビジネスソリューション事業部の営業支援では、顧客企業がどのような問題、ニーズを抱え、同社がその解決にどのような支援、ソリューションを提供できるかを考え、それを営業に結びつける。まさに、診断士の得意分野である。

もともと、株式会社アイ・エヌ・エスに入社を決めたきっかけは地元の民間企業の役に立ちたいということであった。入社面接の際にもその思いを伝えていた。入社当初は配属の関係で公共関連の部署を担当していたが、社長は濱田さんの思いを覚えていて、経営企画室を任せたのを機に濱田さんの思いをかなえたいと思っていたのだ。

濱田さんは、今後、業務フローの分析・改善提案を手始めに経営視点での提案支援を考えている。

(3) 新規事業の企画

経営企画室は新規事業の企画、立案にも取り組んでいる。現在、取り組んでいるのが、情報セキュリティ分野の新規事業である。昨年、猛威を振ったランサムウェアなど、サイバー攻撃のリスクは年々高まっている。

しかし、地方の中小企業はそのようなリスクに対して対応が遅れている現状を目の当たりにしてきた。また、既存顧客からもセキュリティ関連の相談を受けることが多くなってきた。そのような状況のもと、セキュリティに関する事業の企画を進めている。

(4) 人材の採用、教育への取り組み

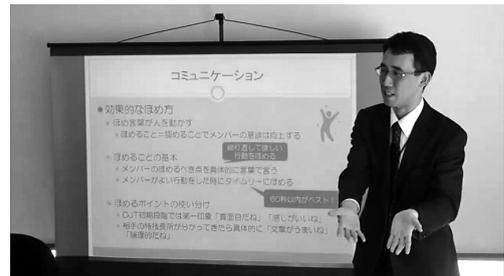
そして、最重要業務と位置づけているのが人材の採用、育成である。今まで同社に人材採用、教育を専門に行う部署はなかった。そのため、濱田さん自身も新入社員のときに受けた教育は外部のマナー研修のみだった。その経験から、会社には自社での新入社員教育の必要性を投げかけていた。

そこで、経営企画室の業務の1つとして人材の採用、育成を任されることになった。新卒者向けのリクルーター活動や、エントリーサイトへの掲載の企画を行っている。また、新入社員研修を自ら企画し、カリキュラムの作成から講師まで務め、今年で3年目になる。

今年度は、これまで取り組み事例のなかった内定者研修も新たに実施した。内定者研修を実施しようと思ったきっかけは、その内定者が文系出身でプログラミング未経験の学生だったからである。このまま入社して配属になっても現場が戸惑うと感じ、濱田さんが内定者研修を企画した。

「その学生はプログラミング未経験でした。ただ、採用活動の中で当社に入社したいという思いが強かったため、その思いに応えたい、大切にしたいと考え、内定者研修を企画しました」

新入社員研修、内定者研修を進める中で戸惑いもあったが、相手の理解度がこちらの想定している理解度と違うことが多かった。また、どのように伝えればうまく伝わるのか、悩む日々が続いたが、地域の専門学校のアドバイザーも参考にしながら進めてきた。



社内研修の様子

「最後はコミュニケーションですね。まずは相手の思いを理解し、こちらも自らの思いを誠心誠意伝える。教育する立場でありながら、教育を通じてこちらが学ぶことも多くあり、良い経験をさせてもらっている」と濱田さんは語る。

4. 自ら成長し、人を育てる

(1) 自己研鑽の理念

同社は人材育成、社員の自己研鑽を大切にしている。「顧客とともに発展するためには自らも自己研鑽を行わないといけない」という理念が、同社には創業以来、根づいている。

そして、社員の自己研鑽のための全面的なバックアップ体制も整えている。濱田さんもこのような同社が持っている理念に共感し、自己研鑽をしたいと思い、診断士資格にチャレンジした。

また、中小企業診断士として診断協会の活動をはじめとした外部での活動も社長の承認を得られれば、業務の一環として行うことができる。その活動を通じて中小企業診断士と知り合い、話をする中で学ぶことも多い。

(2) 企業理念から考える

診断士資格を取得して良かったことは「会社の理念からすべてを考える」ことの大切さを知ったことである。

営業活動にしても採用、教育活動にしても、同社が掲げている企業理念をもとに自らの行動を考える。判断に迷ったときは企業理念に立ち返る。このような姿勢が身についたのは診断士資格を取得したおかげだと感じている。

システムエンジニアの仕事だけをしていると、企業理念を意識したり考えたりする機会が少なかったが、診断士試験の勉強をする中で視野が広くなり、経営的な視点が身についたのは大きい。

(3) 社長の右腕として

経営企画室の唯一の室員として孤軍奮闘し

ている濱田さんであるが、社内では社長の席の横に濱田さんの席がある。まさに社長と二人三脚で営業活動や新規事業の企画、人材の採用、教育活動に取り組んでいる。

最後に今後の夢について聞いてみた。

「今後は採用、教育活動を通じて当社が持っている自己研鑽の企業理念を伝えていきたい。現在、当社で中小企業診断士は私1人であるが、ゆくゆくは私が採用、教育した人材の中から中小企業診断士にチャレンジする人が出てきてほしい」

同時に、企業経営者にも診断士資格取得の価値を見出してほしいと考えている。

「資格取得を通じて経営に対して幅広い知識と視野を持つことで、新たな事業を立ち上げたり、凝り固まった業務に対し視点を変えて改善したりできる。現状打破に有効なアプローチではないか」と診断士資格に対する強い思いを濱田さんは語ってくれた。

濱田 悠介

(はまだ ゆうすけ)

大学院を卒業後、株式会社アイ・エヌ・エスに入社。公共システム事業部を経て、現在は経営企画室で新規事業の企画や人材採用、教育などに携わっている。2013年中小企業診断士登録。



安野 元人

(やすの もとひと)

大手衣料チェーンにて店舗運営管理を行う。その後、大手通信企業の関連会社にてシステム開発やコンタクトセンター運営のプロジェクトマネージャーに従事している。2016年中小企業診断士登録。

