

これからのSEに求められる必須スキル

「ビジネスを創る技術」

システム開発、ソフトウェア開発を手がけるIT技術者たちに必要なもの。それは技術力だけではない。持てる技術を活かし、自社、そして顧客企業の「ビジネス」をいかに活性化できるかを考える思考力とノウハウこそが技術者の市場価値を上げる、いま旬のスキルといえるだろう。そのノウハウとは具体的に何か。またそれはどうやって身につけるのか。識者や現役SEの意見をもとに探る。

取材・文/朝倉真弓、浦野孝嗣、吉田耀子 撮影/大澤 誠、白井 智

マネジメント能力開発研究所
中小企業診断士
千賀秀信氏

1954年生まれ。TKCでシステム開発、営業、広報、教育などを担当した後、97年にマネジメント能力開発研究所を設立。企業経営と計数を結びつけた独自の能力開発プログラムを構築する。現在は、研修、コンサルティング、執筆などで積極的に活動しており、大前研一のアタッカーズ・ビジネススクール講師も務める。著書に『経営分析の基本がハッキリわかる本』、『計数感覚がハッキリわかる本』など。
<http://homepage3.nifty.com/maneji/>



『経営分析の基本がハッキリわかる本』

ダイヤモンド社 1575円(税込)

収益性、安全性、生産性、成長性などの視点で、経営分析を基礎から学びたい人に読んでほしい一冊

『計数感覚がハッキリわかる本』

ダイヤモンド社 1575円(税込)

営業、製造、開発などの現場で役立つ実践的な経営分析法が学べる。経営的な視点を養うのに最適な書



「これからのエンジニアに必要なのは、
経営を数字で読む計数感覚です」

企業がITによる経営刷新を志向するなか、技術力+ のビジネススキルを持つエンジニアへのニーズは高まる一方だ。

ちなみにビジネススキルとは業務を円滑に進めて業績拡大に貢献できる能力のこと。いわば「持てる技術をビジネスに結びつける能力」といっても過言ではない。

エンジニアにビジネススキルが求められるようになった背景には、近年の急速な技術革新がある。複雑なプログラミング言語でシステムを構築していた時代は終わり、OS・通信技術の成熟とパッケージソフトの浸透が進むなか、「いかに高度な技術を習得してシステムを作るか」から、「IT技術を活用してビジネスにどう活かすか」に焦点が移りつつある。大前研一氏主宰のアタッカーズ・ビジネススクールで「計数マネジメント講座」などの講師を務める千賀秀信氏はこう語る。

「エンジニアがビジネススキルを習得できるかどうかは、“顧客の立場に立って考えられるかどうか”にかかっています」

顧客の視点に立つことが大切

千賀氏自身、TKCで会計ソフトの販売・導入を担当していたとき、顧客の視点に立つことの重要性を痛感したという。

「会計ソフトには損益分岐点や流動比率、総資本利益率など、さまざまな経営指標の計算機能があります。しかし単にその数値をアウトプットするだけでは、顧客はそれを活用することができない。“損益分岐点をどう経営に活かすか”を我々自身がアドバイスしなければ、せっかくの技術も宝の持ち腐れだと気づいたわけです」

大切なのは顧客の立場に立ち、自分たちの知識や技術をわかりやすく伝えること。そして、顧客にとってシステム導入のメリットとは何かをきちんと表現すること。

「エンジニアも最終的には、顧客の視点で経営を語れるところまでいかなければならない」と千賀氏は断言する。

しきい値 閾値を超えるまで努力を続けること

では、どうすれば顧客の視点を身につけることができるのだろうか。その秘訣とは、「常にシステムを使う人の立場に立って考えること」と千賀氏は指摘する。

このシステムは誰がどんな場面で使うのか、システム導入にあたって組織や運用手順を変える必要はないのか、そう自問しつつ、常に顧客の業務の全体像をイメージしながら開発や導入を進める。さらに、業界共通の課題にまで問題領域を広げながら、「自分の技術をいかに顧客企業の経営に役立てるか」を考えることが大切だという。

なかでも日常的な仕事にビジネスの視点を採り入れる要素として、千賀氏が重視するのが「計数感覚」だ。

「社会人は経営の感覚とともに、計数の感覚を持たなければならない。たとえば自分が1千万円の給料をもらうためには、会社がどれぐらい収益を上げなければいけないのか。計数感覚とは、このように数字で経営を考える能力のことです」

自分たちの仕事が会社にとって、どれだけのコストを発生させ、どれだけの付加

SEに求められるビジネススキル

経営的な視点・発想

どうすれば顧客企業と自社に利益をもたらせるかを考える力

企画提案力

論理的思考に基づいて、IT技術の活用法を編み出すスキル

プレゼンテーション力
交渉力

提案をわかりやすい言葉で伝え、相手を納得させるテクニック

クオリティ・スケジュール・コスト・人のマネジメントスキル

より効率的に品質の高いシステムを開発する業務遂行能力

経営的な視点・発想は、SEのすべての業務に通じる基本スキルといえる。これをベースに開発業務の各フェーズにおいて個々のビジネススキルが成立する

価値をもたらしているか。それを的確に判断するだけの計数感覚があれば、顧客はもちろんだ勤務先企業への貢献度も上がる。ひいてはエンジニア本人の年収アップにつながるというも過言ではない。

だが、せっかく経営感覚や計数感覚を磨いても、それを人に伝えられないことには付加価値は出ない。優れたシステムを販売・構築して顧客に評価されるためには、企画提案力やプレゼンテーション能力、対人交渉力などを含めたコミュニケーション力が必要であることはいうまでもない。それを磨くためには、「聞く人の立場を考えて、相手が何を求めているかを

察知しながら話す訓練が有効」と千賀氏は指摘する。いずれにせよ、「顧客視点の発想を持つ」ことがもっとも重要であることだけは間違いなさそうだ。

「問題意識を持って努力し、本質を追求し続ける姿勢こそがビジネススキルの源泉」と千賀氏。これを自分の中に根付かせることが、次代を担うエンジニアの必須条件といえる。

「水が100度で沸騰するように、ある一定の閾値を超えると、学んだことが突然ストンと腹に落ちて理解が深まる瞬間が必ず来ます。あきらめず、成果が出るまで努力を続けてほしいですね」

アントレプレナーシップ獲得を目指す技術者が急増

大前研一氏が塾長を務めるアタッカーズ・ビジネススクールは、起業家を育成するビジネススクールとして1996年に開校した。起業家には「資源の有無に関わらず、新しい価値を作り出すプロセス」と定義する「アントレプレナーシップ」の獲得が必須との考えから、「ビジネス構想力要講講座」、「計数マネジメント講座(入門)」、「戦略シミュレーション講座」、「事業モデル構築講座」の4講座を実施。セミナー形式の講義にと

どまらず、グループワークやプレゼンテーションなどを通して、徹底的に思考力・実践力を鍛え上げる内容となっている。

このアタッカーズの受講者に、ここ1~2年で顕著な変化が見られるという。アタッカーズを運営するプロモーション・マネジャーの松戸治氏はこう語る。

「以前は起業家を目指す方がほとんどでしたが、新たな価値提供が求められている現在のビジネス環境のなか、社内での実践力アップを望んで受講するケースが増加しています。とくに技術者の方、なかでもIT系の方の受講が顕著に伸びています」

ビジネススキルの習得はもちろんだが、講師や卒業生、ほかの受講者との人脈構築も、ア

大前研一の
アタッカーズ・
ビジネススクール
プロモーション・マネジャー
松戸 治氏



タッカーズで得られるもう一つの大きな財産だという。

「私自身、元SEだったからこそ言えるのですが、とくに技術者の方は狭い世界にとらわれてつい視野が狭くなってしまいがちです。当校の講義や人的ネットワークを通して、自分のポジションを再確認すると同時に、発想の転換法やさまざまな着視点を得られ、物事の本質を見抜いてほしいと思います。気持ちの感動を与える、それが私たちの使命だと考えています」



講師陣は第一線で活躍する経営者やコンサルタント、実務家など。講座終了後には懇親会なども開催している



アタッカーズ・ビジネススクールに興味を持たれた方はコチラへ

エンジニアtype読者限定ページ <http://www.attackers-school.com/site/100.htm>

上記URLからアクセスすると講義で実際に使われているテキストの一部が無料ダウンロードできます!