インタビューを行った独立系ITCの方々

氏名	所属	ホームページ	活動拠点
荒添 美穂 氏	有限会社インテリジェントパーク　代表取締役	http://www.int-park.jp/	福岡県北九州市
水口 和美 氏	株式会社ARU　代表取締役	http://www.aruinc.jp/	愛知県名古屋市
坂田 岳史 氏	有限会社ダイコンサルティング　代表取締役	http://www.daiconn.co.jp/	京都府京都市
川端 俊之 氏	FIRSTITPRO　代表	http://www.firstitpro.com/	千葉県柏市
野中 栄一 氏	株式会社ナーツ　代表取締役	http://www.narts.jp/	愛知県名古屋市
岸本 圭史 氏	岸本ビジネスサポート　代表	http://kspc-biz.com/	静岡県沼津市
田中 渉氏	株式会社東京IT経営センター　代表取締役	http://www.infoconveni.co.jp/	神奈川県相模原市
小林 邦人氏	有限会社アウトライブ　代表取締役	http://www.olive-i.co.jp/	神奈川県川崎市

荒添 美穂 氏

まずはお悩み相談から・・・　IT経営の「コンシェルジュ」

北九州を中小機構を通じてCIO育成、インストラクター派遣を実施。年間80回のセミナーを通して、中小企業経営者の育成、経営支援を行っている。
会社のキーマンからお局様までお悩みを聞き、解決策を考える「IT経営のコンシェルジュ」として活躍されています。

ITコーディネータ（〇年目）
ITCインストラクター
システム監査技術者
公認システム監査人

メーカーから監査法人に移り、IT部門の考課、IT見積評価を経験。	企業改革にあたり労働組合から吊るしあげ！ 社長・支店長も守ってくれず孤独な立場に・・・	中小機構でチーフアドバイザーを務めCIO育成と専門家派遣で支援を行う。同時に北九州商工会議所でも専門家派遣で支援を行う	北九州がんばる10社振興事業。地元の企業を元気にする	ご紹介による顧客が増えてくる。ITの相談から経営の相談への広がり	「肉の4秘密基地」命名！楽しくなければ仕事じゃないをモットーに精肉業者を生き返らせる。

・経営者の「顔つき」でやる気、本気度はわかる！
・失敗にセオリーはあるが、成功にセオリーはない。失敗をしても死なない！
・経営者の「スイッチ」を入れてあげる。まずは小さな実績を出すように！
・その仕事は面白いか、話題になりそうか。常に一生懸命考える！

水口 和美 氏

名古屋地区・中小企業のおやじの味方

東海3県（愛知・岐阜・三重）地域密着した企業コンサルティング、また地銀とタイアップした経営者研修、幹部育成支援。
ITコーディネータ・中小企業診断士として経営とITに関するコンサルタントとして活躍されています。

中小企業診断士
ITコーディネーター
ITCインストラクター

28歳で中小企業診断士を取得し、会社員から独立後、通信機器メーカーを経営。その後ソフトハウスへの転身を経験、その後コンサル会社を立ち上げる。	ITCインストラクター認定。 自分自身の経営者時代にこれ知っていればもっとうまくった。コンサルの原点。	地銀とタイアップしたの名古屋モデルを作る。経営者研修から始まり、やる気のある企業はコンサルティングを実施しIT経営力大賞を狙う。	住宅設備機器製造の企業のコンサルティングを行う。 ITを切り口とし、営業・販売系を主とした幹部研修を徹底的に行う。赤字体質から、5年で黒字化するだけでなく、地産地消とする企業間最適モデルをつくり、IT経営力大賞に入賞する。	名古屋工業大学の研究職員、医療介護のIT化を推進。 中小企業にはイノベーションとマーケティングが必要。 その教材を作っている。

お金は大切。最初からお金にならないことはやらない。お金にならないと周りに迷惑をかける。
若い人を育成することは大切。
感謝が大切。　嫁、子供、部下、上司、同僚、お客様みんなに感謝。

坂田 岳史 氏

IT経営コンサルタント「一期一会」その瞬間を大切に

有限会社ダイコンサルティング 代表取締役
ＩＴ経営コンサルティングの他、講演・セミナー、研修会に執筆・出版と幅広い活動
特に生産管理システムを活用した業務改革コンサルティングでは支援が得意。

ＩＴコーディネータ
ＩＴコーディネータインストラクター
ＩＴストラジスト
中小企業診断士

ソード入社後、PCのソフトウェア/ハードウェア開発に9年従事。その後、NEC系ソフトウェア会社に入社。SEとして製造業の生産管理系のシステム開発に9年携わる。	38歳で独立すると決めていた。その上で中小企業診断士を取得。SEからの独立の為、１年目はSE掛け持ちでコンサルに努める。その後コンサル業を主軸とする。	独立当初は大阪府のIT支援策で30社ほど周る。中小企業の実態経験を積む。その後3,4社ほど継続した契約をとる。また平成13年ITCを第1期生として取得。	製造業を主軸としたIT経営コンサルを行う。平成20年にはリーマンショックによる製造業の不況の影響からコンサル契約数に減少も。	平成21年にはSaaS型生産管理システムを活用した業務改革コンサルティングで、支援先の企業がIT経営カンファレンス経営力大賞2009で最優秀賞を受賞。	毎年のIT経営カンファレンスでは経営力大賞で入賞する。また出版やセミナーにも努め、ここ近年ではITCインストラークターとして後輩の指導・教育に精力的に取り組む。

・一期一会の精神を忘れない。目先の利益を優先しない。
・お客様の成果に全力を尽くす。お金は後からついてくる。社長の信頼関係を作る。
・携わる案件には常にリスクを考え、そこをフォローもする。

川端 俊之 氏

「仕入れ」を行い続け、顧客に「時間（情報）」を売る

関東を中心としたIT経営コンサルタント業務と、給与計算ソフト開発業務といった二つの顔を持つ。
コンサルタント業務は古くからの付き合いの会社の他に、塾形式で数十社を指導。
ITベンダー時代の経験を活かした給与計算ソフトは小規模事業者に好評。

ITコーディネータ（7年目）

28歳でITベンダー会社を設立。食品業界向けの独自パッケージソフトを開発するが売れず。	パッケージソフトの営業で知り合った経営者から別件での依頼があり、足を運んでいるうちに、いろいろな専門家との交流が始まる。	開発初期から関わり設計まで行ったシステムに対し、顧客が支払いを保留。さらに別ベンダーへ乗り換えてしまったことから、自社を解体しコンサルタントへ重心をシフトする。	コンサルタントとして顧客と大手ITベンダーと関わりつつ、自身もITベンダーとして開発に参加。	給与計算ソフトを販売開始。IT経営塾「ネットde経営塾」を開始。ホームページ作成支援も行うが「経営者が自分で作る」が基本。	社員数50名までの会社を中心にコンサルを行う傍ら、ネットde経営塾の対応や、給与計算ソフトの販売などを行っている。現在はほぼ既存顧客のみの対応となっている。

・コンサルにも「仕入れ」はある。得意な事には燃料を流し込み続けなければならない。
・ITに関しては、他の資格の専門家に負けてはいけない。
・「まずは行動」「動いてから考える」は危険。失敗した時のリカバリー方法を考えてから行動すること。
・会社を辞める時は敵にしないこと。円満に退職し顧客にする。

野中 栄一 氏	自分の主軸を決め、目の前の仕事を一生懸命やる

株式会社ナーツ代表取締役。 幅広い知識により、企業規模の大小を問わないITコンサルティングを展開。セミナー講演なども行う。 Webマーケティングやプログラミングが得意で、自身でWebサイトを作るなどの側面も持つ。	ITコーディネータ（８年目） （IT以外に興味が無いため、他資格は取っていない。）

少年時代、プログラミングを得意とし雑誌に掲載された経験を持つ。 大学生の時には「いつか独立したい」とソフト受託のベンチャーを経験。	SONYマーケティング（株）にてWebマーケティング、SONY本社にてオーディオ商品の企画を担当。 上司には「いつか独立する」と言ってあった。	「なんとなくスタート」（ご本人談）で、独立に対し特に不安は無かった。 ハローワークの研修コースを受けている最中にITC資格を知る。 また、ある中小企業診断士の「先生」と出会う。	専門家派遣などで「先生」に同行しているうちに仕事が回ってくるようになる。 団体には所属せず、営業もほぼ行わなかった。 活動範囲は東京、千葉、埼玉が中心。	コンサルに「起業家コース」を設置し、起業間もない経営者には料金を割り引いたところ、その企業が急成長した。	顧客企業の規模は大小様々。幅広い経験と知識により広い視野でのコンサルが高く評価される。 東京商工会議所でタブレット・スマートフォンセミナーの講師なども行った。 2013年、法人化し株式会社ナーツを立ち上げる。

・目の前の仕事を一生懸命やれば、次第に声がかかるようになってくる。
・企業のニーズは幅広いから、幅広い知識を持ち、企業が困っている事を経営者側に立って解決する事が重要。
・自分の「主軸」を決め、興味のある範囲でのコンサルに心がける。興味の無い分野は続かない。
・移動時間もコストの内。　・独立を考えている人は、興味の無い所で長年やるより早く独立した方が良い。

岸本圭史 氏

分かりやすく等身大のサポート

静岡県東部を中心に「小さな会社だからこそ、分かりやすく・低コストのサポート」がモットー。
会計士、税理士、社労士、中小企業診断士・・・様々な「先生」が言う話を全て聞いていたら経営者は時間がない！専門用語や難しい話を分かりやすく噛み砕いて経営に生かしてもらおうと奮闘中。

ITコーディネータ（2004年）

関東のドラッグストアに就職。当時EDIの走りである発注システムに興味を持つ。	地元静岡の家電量販店PC売場に転職。PC販売後のお客様サポートがないと感じ、自分で起業。しかし、思ったような依頼はなく・・・	ITC資格取得。地域柄、ITCの認知度・IT成熟度が低く苦労。（ITで経営力をUPさせませんか？というアプローチが通じない）	ITC資格で仕事が来るわけではない。ITCの強みは「広く浅く」。会計士、税理士、社労士、中小企業診断士・・・様々な「先生」が言う話を全て聞いていたら経営者は時間がないので、「先生に言われたことで分からないことがあれば聞いてください」とアピール。そこで経営者が「あいつ何者？」となればしめたもの。（ITC資格取得後3-4年目に気づく）	中小企業の紙ベース業務をIT化。全体像・将来像を語りすぎて失敗。→今一番解決したい課題を紐解いてあげられるかが重要！

・会社というバックボーンがない分、自分の一番の強みで顧客に針の穴を通してから、拡げていく！
・入っていくところは「こんなくだらない話？」というところ。PC買い替え、PC不具合でも種まきとして重要。
・お客様との付き合いを長くするために、長期間に・少しのお金を・長く落としてもらえるように心がける。

田中　渉氏

ITコーディネータを通して「儲けの仕組み再構築」

企業の儲けの仕組みを再構築するには経営者とIコーディネータの二人三脚が必須！
経営者とITコーディネータの出会いの場を提供する傍ら、自らも12年で50社を支援。

ITコーディネータ、 情報処理技術者－特種

日本ユニシスに勤務、企業情報システム構築、運用支援およびコンピュータ機器開発に携わる。1998年に独立。	当初は社長向けPC教室を主宰するが、元々コンサルティング業をやりたかったので、ITコーディネータ資格が創設された際に取得。	2001年～2013年の約12年間で約50社のIT経営を支援。 全て長いお付き合いで、ITというよりは「人と組織」をどう育てるかに注力。 当初は異業種交流会をきっかけに案件化「。 その後はITC多摩協議会（第2代会長）、金融機関を通して支援企業を獲得。 10社の顧客を抱えていたこともあったが、より深く関わるために今は5社程度。	ITC自身の儲けの仕組みが確立していないと感じ、ITCのマーケティングプロセスから仕組みを構築。 日本IT経営センター、東京IT経営センターを主宰し、ITCが支援先企業と出会い、相互理解の上でIT経営を実現できるスキームを確立。 （目指せ1000万プレーヤー！）

・経営のPDCAを回すのは「人と組織」であり、結果としてIT導入がついてくる。
・経営者とITCの二人三脚が必須。
・ITCにアントレナーシップがない。覚悟を決めること（そこそこITCでなく、ギラギラITCであるべき）

小林　邦人氏	ホームページを24時間働く営業マンに！

中小企業がWebを活用して、販路拡大・売り上げ増加できるようなコンサルティングを実施。 自社の強みの抽出、お客様のニーズ分析をおこない、掲載コンテンツの確定、SEO対策の実施まで、中小企業がみずから運用できるサイトの構築を支援している。	ITコーディネータ、　上級WEB解析士

長野県のIT企業勤務を経て、1997年に独立。 会社員時代には営業・製品企画・広告宣伝・ホームページ制作・経営戦略に従事。	ITCを取得した当初（約7年前）、周りには企業ITCが多く、基幹システム中心の支援が多かった。 一方、小林氏は当時あまり支援する人がいなかったWEBマーケティングを自分の強みとして売り出した。	他のITCと異なるのは営業力を生かして、「自分で案件を獲得し、自分で制作」するスタイル。 経営戦略・上流工程を売りにしている人が多いが、今目先にある経営課題の解決も重要。 ITCが自分でできる解決策が必要である。（WEB、FileMaker等）	5年位前からはFileMakerClubやタブレット研究会等、WEBから顧客管理や業務効率化といった次のステップを目指す顧客のために、パートナー連携も開始。

・自分の強みをどう生かしていくか（タイミングもある）
・ITCの資格で食べていけるわけではないが、「人脈」は一番の宝。同じ志を持った人といかに出会えるか。