

# 風信

コロナ禍によってデジタル化の重要性が実感をもって認識されたデジタルトランスフォーメーション。データやデジタル技術を活用して、組織やビジネスを革新し続け、価値の提供方法を本能的に変えるとするその概念。浸透と具現化が問われている今日です。

一方、情報システムが経営戦略の肝であると認識される以前、業務システムは合理化がその中心的な役割でした。

そんな1980年代後半から2000年までをメーカー系システム販売会社の技術部門でSE業務に従事しました。そ



ここでは多様な業種にわたる70社を超えるユーザーのシステム構築に関わるものが

出来ました。当時、会計・給与・販売管理が三大業務と言われていましたが、給与系や会計系はパッケージシステムの進化で十分に企業のニーズに応えられるソリューションへと発展しました。販売管理や原価管理・生産管理・工程管理等はその業種によって大きく異なります。製造業・小売業・卸売業・建設業・不動産等のシステム構築を経験し、上流工程

## SEを極める

寺川 光男

(要件定義・基本設計)における経営者や会社の幹部の方々との打合せは、驚きや発見の連続でした。経営的意思の大切さを学んだ時でもありました。

一方、幾つかのトラブルも経験しました。SEにとって一番辛い仕事は引継ぎ業務です。稼働間近で事情により担当SEを引き継いだり、クライアントの担当者が急遽変更になった時の苦労は生易しいものではありません。

一度立ち止まり、受注条件と要求をすり合わせ、課題を整理したうえで再度の合意形成が肝要ですが、その一手が不十分な場合、クライアントに多大な迷惑をお掛けするうえにプロジェクトメンバーも疲弊する結果となります。如何にマネジメントが大切か……今も昔も「信じられ、頼りにされるプロ魂をもったSEが求められている」というSEの在り方は『SEを極める(50の鉄則)』(馬場史郎著/日経BP)にまとめられています。読み継がれている名著です。

SE業務を重なるなかで、経験を生かした提案型SEこそがユーザーに真に必要な価値を提供できる道と考える様になりました。そして「SEを極める」ために業種特化したシステム技術者集団となる方向を選択すべきとの思いに至りました。

こうして、既ユーザーの2000年対応が終わるなかで、出版業界に特化した光和コンピューターに後輩技術者と共に決意も新たに合流することになりました。

(光和コンピューター代表取締役社長)