

.....  
[1] 私の履歴書～ISIDに感謝を込めて～

(西日本ソリューション部 角田さん)

.....  
こんにちは。西日本ソリューション部の角田です。

実は、今年9月で定年を迎えますので、37年間のISID人生振返りの絶好の機会と思い、事務局にお願いして寄稿させて頂きました。私事と古い話ばかりで恐縮ですが、宜しければお付き合いください。



↑最初にもらった辞令

## ■Challengeable だった・・・20歳代

1977年に私が2期生で入社した頃は、電通とGEの合併という看板はしよってましたが、まだ社員100名未満の所帯で、GE提供の「MARKIII」(※1)を日本国内に普及しようとする、まさにベンチャー企業そのものでした。

(※1)GEのコンピューターを電話回線接続した端末で利用してもらい時間貸し利用料を頂く現在のクラウドサービスと同様のビジネスモデル

新人としてシステム開発部に配属され、先ずはSEとしての道を歩み始めましたが最初に担当した本格的PJは、グリコ共同乳業(現グリコ乳業)向けの販売店管理システムでした。

当時としては先進的な取組みで、携帯端末(5Kg!)とPOS端末をメーカーさんと共同開発して「MARKIII」で繋いで集計し、売上・仕入・在庫管理するという仕組みでした。

(現レリアンさん向けの仕組みも、同時期に同様のシステムでスタートした歴史があります)

このシステムの立上げのためにお客様と全国を回りましたが、忘れもしない初の国内出張地が「気仙沼」。一昨年の震災で津波と火災で大きな被害を受けた「気仙沼」の一刻も早い復旧を陰ながら願っています。

その後、いくつかの新しいチャレンジを経験する中、私に一つ目の転機が訪れます。入社6年目に、その頃流行し始めた分散処理で医療機器メーカーのテルモ向け海外拠点管理システム構築PJの主担当になったのですが、入社以来「MARKIII」の知識しかない私が「SYSTEM/34」(※2)上での最適なシステム設計・開発が出来るはずもなく、連日会社

に泊り込みを続けるなどして何とか形にはしましたが最終的に使用に耐えるレスポンスが出せずPJは大型不採算案件となり終了しました。これを期に私はSEの道を断念し(正しくはクビになり)、営業技術として再出発することになったのです。

(※2) 当時の IBM の最新オフコン

### ■バブルに乗った・・・30歳代

今では営業技術という言葉はほとんど使わなくなりましたが、要はプリセールス部隊です。

私はずっと GE ビジネス担当一筋でしたが、その中でも 1980 年代後半から欧米主導で一気に流れ込んで来た「EDI」(※3) 関連ビジネスに注力しました。

(※3) Electronic Data Interchange :

国際標準フォーマット(ANSI/X12/EDIFACT・・・)ベースでの企業間の商取引データ交換

GE が世界に先駆けて「EDI」サービスを展開し、日本でも主要な大企業をユーザーとして獲得できました。

また、当時「EDI」のコンセプトや標準フォーマットに関して日本では馴染みが薄く、私ごときがその分野の有識者として国の省庁の様々な勉強会の講師や研究会の委員、トヨタをはじめとする先進企業向けのコンサル等を手がけ、多少は社会や ISID 業績に貢献できたかなと自負しています。

この時期はバブル真っ盛りで、海外出張(各種カンファレンスや ISID 主催海外セミナー等)やリゾート地での戦略会議合宿など、贅沢な経験もさせてもらいました。

一方、マンションを購入する際に十数回の抽選に外れ続けるなど負の洗礼も受けています。



↑ 古き良き時代の某部旅行スナップ

### ■そして神戸・・・40歳代

次の転機は突然やってきました。1993年にシステム開発部門に管理職として復帰したとたん大阪転勤を拝命し神戸に移り住みました。今思えば本厄(数えの41歳)に当る年でした・・・。

この頃 ISID のビジネスも転機を迎えていました。高利益率で ISID の屋台骨を支えていた「MARKIII」が「PC」の普及や「Internet」の出現で急速に需要が落ち込み、新たな柱が必要でした。関西では特に悩ましい状況で、当時のメンバーで連日新規に取り組むべき分野について激論し、その結果 ISID として最初に「ERP」ビジネスを手がける事になりました。

具体的には、当時先行していた「SAP」や「OracleEBS」を避け、まだメジャーな国内ベンダーがいなかった「BaaN」(現 Infor LN)のベンダーとして名乗りを上げました。

「ERP」の潮流のおかげでオークマをはじめとする中堅製造業から「BaaN」案件を立て続けに受注し、リソースの確保にうれしい悲鳴を上げていたのが懐かしく思い出されます。

そして、関西発の「ERP」ビジネスが東京に受け継がれ「SAP」や「OracleEBS」にへと発展していきました。

一方、関西では「BaaN」ビジネスが頭打ちとなり、売上の減少と共に人が東京に吸い込まれていく状況となってしまいました。



↑ BaaN 本社(オランダ)視察時

(後列の左端は、同行したもう一人の ISID 社員です。若かりし頃の現 BS 重鎮ですが、誰だかわかるかな?)

## ■彷徨える・・・50歳代

私もご多分に漏れず(神戸に家を新築したばかりにもかかわらず)東京単身赴任の身となり、以降、様々なミッションを担当し今に至っています。

2001年：産Sol 事業部プラットフォームコンサル部→兼松エレとの協業挑戦(東京単身)

2003年：産Sol 事業部コンサル3部 →連結担当(STRAVIS リリースの年)

2004年：BS 事業部プロダクトコンサル1部 →連結担当(西日本支援)

2005年：BS 事業部グループ経営コンサル3部→西日本連結、基幹担当(大阪帰任)

2006年：BS 事業部グループ経営コンサル3部→内部統制ビジネス立上げ(再度東京単身)

2007年：BS 事業部西営業部 →20年ぶりの営業部門(大阪帰任)

2009年：BI 本部西営業部 →マーケ、アライアンス担当

2010年：BS 事業部 SC3 部 →SI、基幹系、BW(AO)案件移管担当

2011年：関西支社西Sol 部 →BS 担当(現在に至る)

## ■おわりに

1977年4月の入社翌日に「金一封(前年度目標達成)」が新入社員の我々にも配られた時、私は単純に「なんと良い会社に入れたんだろう！」と感激し、その思いは今でも変わりません。

2000年の上場以前、ISIDは、どちらかという個人・個人の力量に依存して成長し、上場後は上場企業としての組織力の強化と共に確実な歩みを続けています。20年来の景気の落込みからの脱却の兆しも感じられる今年、ISIDの個人力と組織力が相まって成長を続け、株価が鰻登りに上がることを切に願っております。

長々と取り留めの無い内容で申し訳ありませんでしたが、これでも私のISID履歴のごく一部でして、改めて37年の長さを思い知った次第です。

最後までお読みいただき有難うございました。