

近況報告

第3期OB 森本 太郎

東京のみなさんご無沙汰しています。大阪で働き始めて1年が過ぎました。日本に帰ってきた当初はすぐに東京に戻る気満々でしたが、ちょうど転職活動をしていた時期に大阪冬の陣で圧勝した橋下市長への期待もあって、故郷の大阪で就職することにしました。2,3年したら東京勤務にしてもらおうという条件で入ったので、そのうち東京に戻ることにいると思っけていますが、そんなことを言っておきながらいきなりインドに転勤になりましたなんてことになるかもしれません。10年先にどうしていたいというビジョンはありますが、そこまではまた寄り道しながらいろんな経験を積みながらいければいいと思っけています。

さて、転職先として選んだのはシステムインテグレーターとかITベンダーとかいう呼ばれ方をするIT企業です。簡単に説明すると、大規模システムを開発して販売したり、他社が開発したシステムパッケージを販売して導入したりする代理店ビジネスを手がけている会社です。文系出身であれば営業とか経理とか人事を担当するのが普通ですが、私は技術職で働いています。もともと、SEやプログラマのようにプログラムを作るわけではなく、業務寄りの視点でシステム導入可否の査定とか、要件定義（どんな仕組みにするか決めること）とか、プロジェクトマネジメントなんかが主な仕事です。前職では業務コンサルをしていましたが、その辺の仕事は前にやっていたことと基本的な部分は一緒です。ただ、システム導入が課題解決の手段の1つなのか、システム導入こそが目的なのかという違いによって、仕事の進め方は結構違います。そんなシステム導入のプロジェクトでありがちなのは、システムを売り込むのに必死で、正しい現状認識をしないまま間違った前提で進むケースで、そういう場合はいつか破綻することになります。

去年はそんな問題を抱えたプロジェクトの1つでリカバリーマネジメントをすることになりました。それは某企業で始まったプロジェクトでしたが、問題が噴出して一時は取引停止処分という話まで出るに至りました。当時、私は同じ企業の別部門相手に活動してて、分析結果をまとめてシステム提案をしたところだったので、それも休止になるのは嫌だなと他人事のように思っけていました。ところが事態は急変し、私とその炎上プロジェクトにプロマネで行くことになってしまいました。経緯を聞くと、提案書がまわりまわって、まともそうな奴がいるのだからそいつを出せという話になったのだとか。それに加えて狭い世界なので、前職の頃の評判も影響したらしいということで、うれしい話ではあったものの、未知のシステムに未知の業務領域での活動で、久々に胃の痛い日々を過ごしました。なんとか丸く収まりましたが、おかげで徹夜ゼロの目標は去年も未達に終わってしまいました。また今年もいろいろ波乱の予感はいりますが、そろそろ体力的にきついで徹夜ゼロ、いや、いっそ残業ゼロを目標にがんばっていきたく思っけています。