

# BRIGHTENING YOUR WAY

SKYLIGHT COMPANIES LETTER 2021 Vol.11

CLOSE  
UP

特集 / DIALOGUE

**DXで実現するボーダーレスな世界**

SKYLIGHT CONSULTANT

人に対して誠実に、  
プロジェクトに関係する全員と楽しく働きたい

Takahiro Yamada  
Skylight Consulting Senior Manager

## CONTENTS

### 01 TREND NAVI

世界の「いま」を読み解く — 地政学とエネルギー —

### 02 DIALOGUE

DXで実現するボーダーレスな世界

### 03 COLUMN

東北プロボプロジェクトの勧め

### 04 SKYLIGHT CONSULTANT

人に対して誠実に、プロジェクトに関係する全員と楽しく働きたい

### 05 TOPICS

グローバル・オープンイノベーションを推進します

## 01 TREND NAVI

# 世界の「いま」を読み解く — 地政学とエネルギー —

「世界の重心が、経済的にも地政学的にもインド太平洋地域へと移動している」。

今年9月中旬、EUのボレル外交安全保障上級代表は、EU初となるインド太平洋戦略を発表するなかで、このように発言しました。周辺国との軋轢の中で海洋進出をすすめる中国を念頭に、自由主義陣営は台湾との関係強化を目指すなど、国家間の安全保障と経済連携をめぐる動きが徐々に緊迫度を増しています。

地政学とは、各国が置かれている地理的条件に注目し、歴史的な出来事や国際情勢を分析する学問です。アメリカやイギリスなど、国境の多くが海に面している海洋国家（シーパワー）は、海を通じて世界各地に比較的容易にアクセスできるため、交易などで有利な立場にあります。一方、ロシアや中国など大陸の内陸部に位置する、もしくは国土の一部が海に面していても十分に活用できずに陸上交通を主としてきた国々（ランドパワー）は、より豊かな土地や海洋を求めて、勢力圏を拡大しようとする傾向にあります。

『教養としての「地政学」入門』は、人類が農耕生活へ移行して特定の地域に定住した約1万2千年前から、地政学的な問題が始まったことを指摘しています。「人は引越してきても、国は引越してできない」が故に、各国は何世紀にもわたって隣人対策や災害対策に知恵を絞り、存亡をかけた攻防を繰り返してきました。そして15世紀の大航海時代以降は、米ソの東西冷戦まで「ランドパワーVSシーパワー」の覇権争いが続きます。近年の米中対立もその大きな流れの延長線上にあり、ファーウェイ問題のようなテクノロジー覇権をめぐる動きも複雑に絡み合っています。

では覇権争いとは最終的に何を意味するのでしょうか。その本質は「生存圏をめぐるエネルギー資源の奪い合い」といっても過言ではありません。食料・生活必需品から電気・通信等の社会インフラに至るまで、私たちの生活と経済活動は全てエネルギー消費に行き着きます。

火の利用による効率的な栄養摂取、農耕、蒸気機関、電気、肥料の発明などの数々のイノベーションを繰り返しながら、人類はエネルギーと共に文明社会を築き上げてきました。「もっとたくさんのエネルギーを」という際限のないエネルギー獲得への欲求が、繁栄をもたらした最大の原動力です。

しかし、そのたびに人口増加と経済成長を加速させた結果、資源枯渇問題や気候変動問題を生み出しました。このままでは持続不可能であり、経済活動と環境保護を両立させるための大きな岐路に立たされています。『エネルギーをめぐる旅』は、こうした人類とエネルギーの歩みを歴史、科学、哲学など様々な分野から考察し、人類社会の目指すべき未来像を提示する画期的な一冊です。

日本も隣国との領土問題や、原油を依存する中東との海上交通路における地政学的リスクをかかえる一方、CO<sub>2</sub>排出量削減など、先進国として喫緊に取り組まなければならない問題にも直面しています。もちろん、私たち個人や企業も無縁ではありません。世界の大局を見据え、これまでの常識を超えたビジネスチャンスを見出すことが、日本企業にも求められています。

### 書籍紹介

『教養としての「地政学」入門』

出口治明（著）  
日経BP 2021年



『エネルギーをめぐる旅  
— 文明の歴史と私たちの未来』

古館恒介（著）  
英治出版 2021年



## 02 DIALOGUE

# DXで実現するボーダーレスな世界

「DX(デジタルトランスフォーメーション/Digital Transformation)」は、2018年に経済産業省が公表した「DX推進ガイドライン(Ver. 1.0)」、COVID-19の影響などにより、あらゆる企業活動において、いかに活用し、実務に落とし込んでいくのかという流れが加速しています。今回は、2020年6月より協業を開始した株式会社モンスターラボの泉 清崇 上級執行役員をお招きし、両社による協業の目指す姿やDXの導入・推進によって描かれる未来について、弊社取締役 平林 潤一と対談を行いました。

株式会社モンスターラボ  
上級執行役員

泉 清崇 氏

スカイライト コンサルティング  
株式会社  
取締役

平林 潤一

# BEYOND DX

### DXに対する姿勢

**平林**：今回は、2020年に貴社と締結したパートナーシップ内容の一つである「DXの導入と推進」をテーマに、お話をできればと考えております。まずはDXというキーワードからお話していきたいと思いますが、世の中に出てきた当初は、IT化、ERP、O2Oなどのキーワードに近い言葉が新たに出てきたというのが私の印象でした。現状、DXについてクライアントと話をすると、言葉の定義や対象とするもののブレ幅がとても大きいように感じています。モンスターラボは、システムの開発からUX、DXという部分を積極的に打ち出している印象がありますが、泉さんにはどのように映っていたのでしょうか。

**泉**：私が社会人になったのは1999年で、当時は2000年問題や金融ビッグバンの影響で今と同じように「IT化」という言葉が世の中を席巻しており、会計システムや基幹システムが主な対象になっていました。同世代の平林さんと同じように、DXという言葉が出てきた当初は新しい概念というよりも新たな言葉ができてきた印象を受けました。

現在のDXの潮流は、「デジタルが生活を変えていく可能性」に着目したアーリーアダプターといえるアパレル業界やリテール業界の一部企業が先行的に小さく始めていったように思います。また、3年ほど前まで、スマートフォンを中心としたモバイル端末で提供されるサービスの中心は、ゲームなどのエンターテインメントでした。

しかし、COVID-19の影響もあり、一部の企業のみならず、業界全体でこの流れを新たなビジネスモデルの確立や変革に活かすような動きが本格的に加速していき、従来は小さくテスト的に進めるような位置づけだったDXが、企業全体で取り組むテーマに変わったと認識しています。ただ、取り組む単位が大きくなった一方で、モバイル端末を起点にビジネスを進めていく経験や知見を多くの企業が持ち合わせていなかった。そこから、「DXによって、何を変え、何を得て、そしてその取り組みをどのように進めていくべきか」などの課題が顕在化したと感じています。

**平林**：スカイライトでも、様々な企業の部門からDXというキーワードが含まれたご相談を受けますが、DXの捉え方や課題感がそれぞれ異なっています。これまで「IT化」と言っていたものをDXと捉えている部門もあります。業種によっては「リアルな販売をデジタル経由で売る」ことだったり、例えばレストランで「お客様自身のスマートフォンから」メニューを見て注文するような取り組みもDXの一つだと思います。当然のことではあるのですが、クライアント企業が何を目標しているのか、そのために解決したい本質的な障壁がどこにあるのかという点をしっかり見極め、クライアント企業および相対する部門や担当者との一体感を持って、DXという言葉による認識の細かな違いや方向性のずれを小さくしていくことが重要であると強く感じています。

### システム、ビジネスをつなぐサービスの設計

**平林**：DXというテーマへの取り組み姿勢が、テスト的な試みから企業全体を

巻き込む大きなテーマに変わったこと、またモバイル端末を起点にした経験の少なさというお話がありました。これらの課題に対して、弊社との提携にはどのような狙いがあったのでしょうか。

**泉**：これまでDX関連の仕事は、コンサルティング会社や企画会社がまず上流の設計を行った上で、それらの企画や計画をもとにした相談から始まるが多かったです。しかし、このアプローチではモバイルを活用したDXを実現する上での成果が期待通りにいかないことが少なからずありました。PCや基幹システムといった社内システムや領域が限定されたデータ活用には慣れてきていた一方で、モバイル端末を使ったシステムに「どんなデジタル社会の中で、どんなことが求められるのか、どう変革するべきなのか」というビジョンをお持ちでない方がほとんどだったからです。

DXが活性化してきた大きな要因はモバイル端末の多様化・高機能化とそのインフラ環境の整備が急激に発展したことだと考えており、その一方でモバイル端末を活用して成し遂げたい世界の描き方が曖昧であったり、どの程度の時間・コストをかけるのかという部分を従来のITのアプローチでははっきりと描けなかったものと推測しています。

従来の延長で、システムだけを作ってほしいという依頼になってしまい、サービスという提供価値に対してユーザー視点でデザインするという概念がなかったのです。経験のない人たちが考えるので、よく見れば見るほど無理なものが出てくる。加えて、予算規模も小さく、PoCといわれる検証が続いてしまうことが多かったのです。

モンスターラボは創業事業が音楽配信の会社から歩み始め、世の中がスマートフォンへ移行していくことに伴い、アプリ開発へ軸足を移してきた経緯があります。ユーザーとの接点であるUXの設計は切り離すことができないため、デザイン・UXといった分野にもいち早く取り組んできました。

我々はこれまでの経験から、サービスのデザイン、いわゆるUXUIと呼ばれ



株式会社モンスターラボ  
上級執行役員

## 泉 清 崇

外資系コンサルティングファームにて新規事業開発支援業務に従事、その後、国内外にて複数の起業・経営の経験を持つ。  
2018年よりモンスターラボに参画。

るユーザー視点でのマーケットインアプローチがDXに取り組む際に重要であることを実感していたため、従来の開発アプローチにこの観点が欠けていると気づくことができました。そして昨今の大きなDXの潮流の影響を大きく受け、ビジネス企画や計画をはじめ、UXUIにおけるサービスデザイン、システム開発と運用、そしてデジタルサービスの育成といった支援サービスまでもが当然のように弊社に求められるようになってきましたので、そうしたニーズに合わせて体制を整えた背景があります。

企業全体が取り組む課題となったDXの推進には、これまでのようなテクノロジーマインド寄りの担当者とテスト的な取り組みをすることは少なくなっていくと考えています。モバイルやITに対する知見が少ない経営層に、システムやデジタルサービスが事業にどのように影響を与えていくかをしっかりと理解していただき、長期的な事業改革の一環として取り組む体制を整えることこそが、我々が抱える課題となってきています。ITとビジネスについて理解があるスカイライトとパートナーシップを組むことで、我々が提唱するDXメソッドロジーにおけるシステム・サービス・ビジネスの3つの要求をしっかりとつなぎ合わせた活動支援が提供できるようになったと考えています。

**平林**：スカイライトは、様々な企業の変革をご支援するなかで経営と現場をつなぐような動き方を得意としています。DXと言われる以前から、経営と業務部門とシステム部門とでは物事の見え方も違うし、用語も違うので、丁寧にコミュニケーションしながら変革の実現に向けて大きな仕組みを作れるように取り組んできました。

近年は新規事業・新サービスの立ち上げをご支援する機会が増えておりますが、DXのテーマではデザインレベルの根本的な変更を伴うことも多く、そうした変化への許容度は人によって異なります。そこにモンスターラボが強みとするサービス開発やデザインといった力を組み合わせ、曖昧な部分をより丁寧なコミュニケーションで具現化することで、経営判断のスピードアップに貢献し、クライアントを取り巻く環境変化に適切に対応していくことができるのではないかと考えています。

**泉**：今、企業が新たなビジネスモデルや事業を検討する上で、従来からあったシステムとビジネスという2軸のみではなく、この間にサービスデザインという軸が加わった3軸をしっかりと理解することが求められるようになったと認識しています。そして、この3軸を正しく同じ方向で進めるためには、戦略や組織、プロセスや人材といった部分でも対応していかなければならないと考えています。

## DX時代に求められるDX人材とは

**平林**：戦略や組織に加えて、人材という点では、DX人材の不足という話もよく耳にしますが、このDX人材とはどういった方々になるのでしょうか。

**泉**：DX人材については我々も情報を発信していますが、これはDXソリューションを提供する側、DXを活用する企業側の双方に求められていると考えています。一昔前は、最先端の技術を有していたり、実装技術の知見を持った、いわゆるテクノロジー寄りの方々がDXを担当することが多かったのです。

しかし流れが変わり、小さくPoCのみを継続するDXではなく、企業をはじめ業界全体がDXの流れに対応することが求められるなかで、システムはより経営とは切り離せなくなり、組織の意思決定にしっかりと合致した、デジタル改革を推進していくことが求められていきます。システムアーキテクチャのみ



スカイライト コンサルティング株式会社  
取締役

## 平 林 潤 一

2002年よりスカイライト コンサルティングに参画。  
製造業の企業変革を得意としながら、近年では新規事業開発やグローバル・オープンイノベーションの推進を支援。

ならず、デジタル社会の中で将来のビジネス全体像をしっかりと把握し、設計し、総合的に戦略、プロセス、人材、データ、そしてシステムと、経営陣にもしっかりと説明しながら事業の推進ができる人材。これが、我々が考えるDX人材です。

そういった意味では、スカイライトとの共同プロジェクトでは、より深いレベルのビジネス 이슈に対して、スカイライトのプロフェッショナルメンバーと共に、DX課題に対して必要となるソリューションの組み立てと導入、そして改革推進をスピーディーに実現する、DX人材の集団として協業できると心強く感じています。

**平林**：ありがとうございます。実際にご一緒しているプロジェクトではそういった面に強みを持つメンバーが担当しているという面もあります。協業プロジェクトの弊社メンバーからは、モンスターラボからのアウトプットの品質が素晴らしいことで、クライアントの意思決定のスピードアップにとても寄与していると聞いています。また、これまでどうしてもビジネスサイドに寄ったサービス設計や企画立案になっていた部分において、モンスターラボの持つユーザー基点の考え方やフレームワークは、我々にとっても大きな学びであり、視野、思考の幅を拡げてくれるきっかけとなっています。

**泉**：スカイライトと協業するなかで、一番強く感じた点は、クライアントに踏み込んでいく姿勢です。我々にはシステム開発に立脚している文化が色濃く残っているのも事実で、曖昧で明確でないものに関しては、白黒ははっきりつけて論理的に構築すべき、ということ強く求めがちです。プログラミングという領域において、曖昧という部分は存在しませんので、当然の帰結ではあるものの、特にビジネスという側面においては、全てのものがはっきりとした状態を作り上げることは、スピード感やコストを踏まえると現実的とは言えないことが多くあります。

この部分に踏み込んで、クライアントを巻き込みながらより深い関係性を

築き、より難易度の高い事業課題に関連するプロジェクトを我々が期待するスピードでドライブしていくのが、スカイライトのメンバーだと感じています。コンサルティングの数多くの知見、経験に加えて、ITに関する理解も併せ持っているからこそ、我々の期待通りに能力を発揮されていると感じています。

## DXを通じて実現する未来

**平林**：現在、複数のプロジェクトで協業するなかで、パートナーシップを決めた時には見えなかった景色が広がっていることに、私は大きく期待を膨らませています。特に数多くのクライアントの新規事業や新規サービスの立ち上げを支援している両社で、グローバルでの事業創出をしていきたいという想いが高まっています。

**泉**：我々は現在、国外に17ヵ国29都市(インタビュー掲載：2021年11月1日時点)を有しております。これは、モバイルファーストの意識やシステムリテラシーが高く、デジタル面の取り組みにおいての先進国から優秀なエンジニアを確保しようということが起点となっています。国内外の事例や環境、レギュレーションなどを比較すると、新興国と呼ばれる国々のモバイル起点のサービス開発のほうが日本国内に比べて進んでいるという現状があります。こうした動きの中で、デジタルが生活に直結する現在において、国や地域といったボーダーの垣根が非常に低くなっていることを併せて実感しています。

一昔前、ゲームでは日本が優れているという声もありましたが、中国で受け入れられるデザイン、欧米で受け入れられるデザイン、というように国によって嗜好が異なるのは当然というのが常識でした。しかし、大量の情報があふれかえり、手元のデバイスで簡単に情報収集できる時代においては情報格差が少なくなり、国や文化、また利用者の価値観という障壁も徐々に薄れてきているように感じています。

私が働き始めた時代に語られていたグローバル化ですが、企業内や限られた領域の話ではなく、本当に世界がつながり、それらにおける抵抗がなくなっていくという実感があります。COVID-19の影響とモバイルインフラ環境の整備によって、インダストリー、国、組織、レギュレーション、戦略が、デジタルでボーダーを超えていく。我々自身も、クライアントである企業も、そして市場もボーダーレスな世界に適応するご支援を、両社のパートナーシップで実現できるのではないかと考えています。

**平林**：ボーダーレスな世界における事業を、ぜひ一緒に創り上げていきましょう。日本発でクライアントとともに創る、両社で創出する、いずれも可能性があると思います。まさにこの展開こそが、両社によるDXの導入と推進につながっていくはずです。本日はありがとうございました。

# Monstarlab ：

## 株式会社モンスターラボ

株式会社モンスターラボは、クライアントが抱えるデジタル領域のビジネス課題に対し、最適なソリューションを提供するコンサルティング会社。クライアントのビジネスを成功に導くために、モンスターラボの強みである「ビジネス・デザイン・テクノロジーの三位一体」「グローバルなナレッジ」「フレキシブルなチーム組成」を活かし、クライアントと伴走しながらDX推進をサポートいたします。グループ約1,200名、世界17ヵ国29都市のタレント(人材)を活用し、デジタルコンサルティング事業・プロダクト事業(RPAツール、店舗向けオーダーシステム等)を展開するモンスターラボホールディングスの日本における事業会社です。 <https://monstar-lab.com/jp/>

## 03 COLUMN

# 東北プロボノプロジェクトの勧め

(文:シニアマネジャー 山田 孝弘/04 SKYLIGHT CONSULTANT にて紹介)



### 東北プロボノプロジェクトのご紹介

東北地方でのコンサルティング活動を開始してから5年が経ちました。5年前、福島県で避難指示の解除が進み、帰還される企業へ経営支援活動を行う官民一体の合同チームが立ち上がりました。そこにスカイライトコンサルティングとして参加したのがきっかけです。

被災を経験した東北地方は、特殊な環境下にあります。放射能災害や津波被害があった地域からは転出する人も多く、人口減少や少子高齢化が早回りで進められました。インフラ復興に一区切りがついたものの、堤防と更地で囲まれた街の景観は、未来を担う若者の心理にも影響しています。

微力ながら現地での活動を展開するうちに、活動の幅も徐々に広がっていきました。その一環に、個人として参加した東北プロボノプロジェクトがあります。プロボノとは職業の専門性を活かした無償のボランティア活動で、東北プロボノプロジェクトでは、東北各地で地域課題と真向勝負する起業家とともに、地域貢献に直結する仕事に取り組みます。プロボノ活動そのものは、都内からリモートで行います。

職業の専門性といっても、特殊な職業である必要はありません。人口減少が大きく進んでいる地方では、スキルの希少性が都心の感覚と異なるので、自分が今持っているスキルを活用して貢献することができます。

私は岩手県大船渡市の起業家である高橋さんを担当させていただきました。「地域が誇れる産業を生み出したい。一人に一つのありがとうを届けたい」

そうした言葉と行動に触れながら、地域課題に取り組んできた体験は、仕事の意義の捉え方を奥深いものへと変えてゆき、日常生活のバイタリティへとつながっていきました。同時に、大船渡市が第二の故郷と感じられるようになり、私の人生に愛着あるものが一つ増えました。

本稿では、私の体験を通し、このプロジェクトの魅力をご紹介します。

### 地域の核として活動する起業家との協同体験

東北プロボノプロジェクトは、複数の起業家に参加いただいています。それぞれの起業家とプロボノ数名のチームを作りますが、私はプロボノリーダーとして高橋さんを担当させていただきました。高橋さんのもとには、2年間で年代も職業も様々な10名ほどの方々が、宮城県から熊本県まで幅広い地域より参加されました。

プロボノリーダーは、東北プロボノプロジェクトの特徴の一つです。全く異なる経験を持った初対面の参加者同士が、本業を抱えた時間的制約の中で、起業家の活動を支え、スムーズにプロジェクトを進行していくためのサポート役として動きますが、作業の指示をするわけではありません。自分はどう貢献するのか。何をやりたいと感じているのか。こうした問いに一人ひとりが向き合いながら、具体的な活動を相談して決めていきます。様々な動機を持って集まったメンバーが、起業家の熱にあてられた状態で意見をぶつけあう中で、起業家の真意や参加者同士の相互理解が進みます。

岩手県大船渡市は、震災直前に4.1万人あった人口が3.5万人まで減少しています。

高橋さんは、震災発生直後、地域が誇れる製品・仕事の創出を志されました。地域に根差した素材を探中、椿の花と出会います。地中深くに根を張る椿は、津波にのみ込まれながらも数多くが生き残り、震災直後でも花を咲かせる姿が市民を勇気づけました。

この椿を使った製品開発に着手し、椿茶や椿を使った麺類など、多様な製品を開発されました。椿の採取や加工は地域雇用も生み出しますが、特に、就労継続支援B型事業者での雇用創出は、特徴的な取り組みと言えます。就労継続支援B型事業者という性質上、仕事量を安定させることが難しく、ノルマ化された仕事の仕方が合わない現実があります。そうした事情に寄り添い、ノルマは設定せず、賃金も高い形での協力関係を築かれました。この活動は評判を呼び、今では東京の福祉施設との取引にも広がっています。

また、町を広く占める未利用地の景観も問題となっていました。この未利用地の活用を大きなチャレンジと捉え、市の協力も得ながら、椿の植樹活動を開始されました。同活動は景観問題の解消だけでなく、若者も含めた都市の活力を生み出すことにつながります。

こうした活動は、地域にも受け入れられ、広がっていきました。活動の主旨に賛同する地域企業が増え、椿茶の協賛となっていきます。また、賛同する他の起業家も合流し、地域ブランドとして発展を開始。このブランドに連なる多くの商品が生まれています。

こうした高橋さんの活動に対し、プロボノチームとしては、その話をじっくりと聞かせていただくことから始めました。地域課題の本質、住民の多様な感情、人口流出の状況、新型コロナウイルスによる影響など、全く知りえなかった情報や課題を聞く中で、何かをしたいという感情があふれ出てくるとともに、高橋さんの人間味あふれる魅力にもとりつかれていきました。

全体がそうした感情に包まれる中、様々な提案や考えを高橋さんに率直にぶつけていきます。初めは形にならないようなやり取りも、幾度も意見をぶつけ合ううちに、具体的なアイデアとして膨らんでいきます。

結果的に、椿茶の販売促進(営業ストーリーの立案、潜在顧客とのオンラインサロン開催、販売戦略の提案)、わかめ製品の製造技術研究(乾燥施設の空調シミュレーション、新製品の改善提案)、植樹活動の広報活動(ご当地キャラとコラボした広報動画制作、植樹活動の全国事例集め、ブランドスローガンの作成)など、多様な取り組みを展開することができました。

私自身は、このうちのいくつかに、共に手を動かす立場でも参加させていただきました。プロボノリーダーとして一歩引くこともできたのですが、やってみたいという純粋な感情が抑えきれず、あれやこれやと参加させていただいた次第です。そこには、これまでの私のキャリアでは体験できない仕事も含まれており、そうした経験ができることも、この活動の魅力です。一例ですが、ご当地キャラとコラボした広報動画などは、自分では決して思いつかないアイデアだったと思います。メンバーの熱意やスキルに触発を受けながら、脚本制作を担当させていただきました。

熱量を持ったメンバー同士が、これまでとは違う環境に身を置きながら、互いに支えあい、経験したことのない仕事に挑戦していく。こうした体験を通し、自分の可能性や志向性に気づくとともに、何気なく培ってきたスキルの価値にも気付くことができました。

これまで私財を投げうって活動を続けてきた高橋さんですが、聖人君子のような雰囲気はなく、誰よりも人間味あふれ、この活動を楽しみ、それゆえに人が集まってくるという魅力あふれる方です。こうした起業家から数多くのフィードバックや、感謝の言葉をもらいながら協働できる機会は、願っても得難い経験となります。

今後のキャリアや人生の在り方に、漠然とした悩みを感じている方もいらっしゃるかと思います。自分が過ごしてきた環境とは異なる中に身を置くことは、そうした悩みを抱える方々へ多くの気づきを与えてくれます。

東北プロボノプロジェクトとしては、高橋さんとのプロジェクトは終了しました。しかし、現在でも半数以上のメンバーが自主的に残って活動を継続し

ていることは、こうした魅力の裏付けであると感じています。

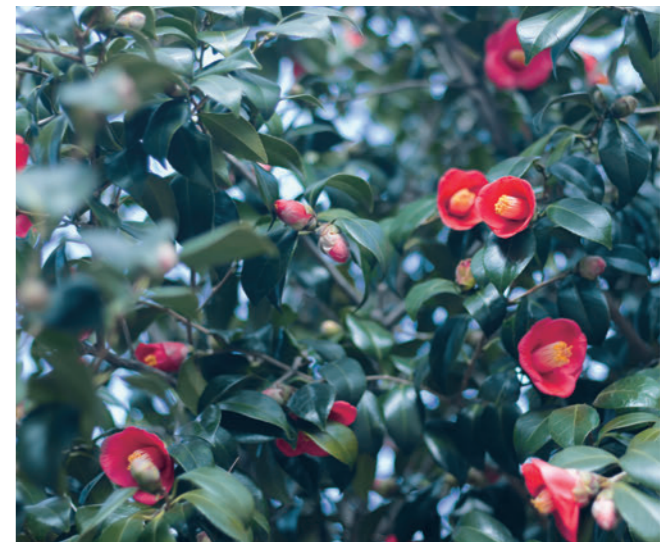
### 地域格差解消の突破口になる可能性

この魅力ある活動は、同時に地域格差の突破口になる可能性を秘めています。魅力的な産業の発展は、地域に人を留め、さらには集めることにもつながります。特に、企業誘致とは異なり、地域から生まれた産業の育成は、経験や利益がそのまま地域に残ります。そして、その成功体験は、地域の活力につながり、次の産業・人材を生みだします。時間こそかかりますが、その効果は長期的であり、力強いといえます。

東北プロボノプロジェクトは、こうした産業の発展を直接支援する活動です。

プロジェクト終盤、高橋さんから「プロボノが心の支えになった」と言われました。それまでの苦労がいっぺんに吹き飛ぶ言葉であるとともに、この活動が持つ重要な価値を表していると感じています。企業活動が実を結ぶまでには時間がかかりますし、地域全体を巻き込む活動は、受け入れられるまでにも時間を要します。そうした中、自分の考えに共感し、具体的に活動してくれる存在の広がり、は、起業家にとって精神的な面での支えともなります。

ここでの活動を一過性のもので終わらせないよう、今後も東北地方での活動を継続していく所存です。



## 04 SKYLIGHT CONSULTANT



山田 孝弘 Takahiro Yamada

スカイライト コンサルティング株式会社  
シニアマネジャー

大手SI企業を経て、2008年にスカイライト コンサルティングに参画。  
経営課題の特定と解消を専門とし、経営指標の管理強化や営業改革など幅広いテーマに取り組む。  
経営課題の特定に際しては、将来構想や足元の課題を踏まえた上で、その重要度に対する社内コンセンサスを重視し、社内一体となった体制の組成を図る。  
ビジネス・業務・技術(システム)の複数視点にまたがった知見の活用と、共に考え、共に動く力強い伴走力を強みとしている。  
また、東北企業の成長支援や福島県での企業帰還支援など、東北発展の一助となるべく、地域特性を踏まえたプロボノ活動にも従事している。

## 人に対して誠実に、プロジェクトに関係する全員と楽しく働きたい

### 人の気持ちに誠実でいること

最近、社内のプロジェクトで自分のコンサルティング・スタイルを振り返る機会がありました。そこで分かったことは、私の場合、プロジェクトに対して人がくっついている感覚ではなく、人にプロジェクトがくっついている感覚だということでした。プロジェクトを支えるために人がいるのではなく、プロジェクトを通してその人を支援していく感覚で仕事をしているというのが分かりました。

お客様に対しても、プロジェクトメンバーに対しても、誠実でありたいと思っています。自分がどうすれば、関わる人たちが満足し、このプロジェクトを通して、成長なり、喜びなり、いい経験、いい仕事だったと感じられるようになるかを突き詰めたかと思っていて、労働するという感覚よりは、まず、人同士としてよいお付き合いをしたいですね。

プロジェクトの成功という観点で言えば、まずお客様にとって「それが本当に価値のあることなのか」は常に考えるようにします。お客様以上にお客様のことを考えます。その上で、プロジェクトの成果のために人が犠牲になることがないよう、目の前の一人ひとりが今、僕に何をしてほしいだろうかと考えるようにしています。

### プロジェクトのアプローチ

コンサルティングは、積み重ねてきた自分の経験がベースになりますが、プロジェクトは常に新しいテーマになるので、最新の情報を徹底的に調査して臨みます。次に、お客様のところへ行って最初にやることは、まず『聞く』ということ。一言で言うと、いわゆるヒアリングフェーズですが、お客様が話していることをとことん理解するよう努めますし、どうしてそう考えるのかを理解するようにしています。そこから、やるべきことや課題について、テーマを一つずつ作り上げてお客様と共有します。ここがスタートですね。ここまでがうまくいけば、課題解消が容易になっていくので、そのために力を注ぎます。

聞くところ、課題を共有するところで私にとって重要なのは、自分の意見で相手を変えることでもないし、正しいことをやらせてもらうこともなく、お客様の気持ちに誠実に共感することだと思っています。話を鵜呑みにするとか、こちら側からは意見をしないということではなく、お互い触発しあいながら、「こういう課題感で、ここを目指していくんですね」というのを決めますが、お客様が現状に感じている不満や、改善したいのにできないもどかしさに、誠実に共感できるかが重要だと思っています。その感情を大切に拾っていきたい。あくまでも相手の主観は否定したくない。そうなんですと。

### コンサルティングと東北での活動

プロジェクトの成果と人の両方に誠実でありたいのですが、実際のところ、両方を追求できない場面も多いです。自分の理想を両立させるために、コンサルティング活動の質をより上げていきたいですし、人としても成熟していきたい。

こうやって真面目に話すのは好きではないんです(笑)。基本的に、楽しく仕事するのが一番。だから、人の気持ちを大切にしているんです。たとえ、お客様の上層部への資料だったとしても真面目一辺倒な雰囲気だけを持ち込みたくはない。コロナ禍になって、プロジェクトメンバーやお客様と雑談ができなくなって僕の良さは半減していると思います。好きなお笑いもTVのバラエティ番組も、本も漫画も映画もラジオも、仕事の本質には影響していないと思いますが、私は楽しく仕事したいので、着想を得たり、そういう意味では役立っている気がします。

今後の目標としては、もう一つ、東北地方へも引き続き関わっていきたいです。地方の現実に対して貢献できるような動きを続けていきたいと思っています。なかでも、ものづくりを応援したい。価値あるものが埋もれている現状があります。消費者と作り手をつなぎ、売るための支援をして、ものづくりを追求している企業を表に出すお手伝いできないか、と感じています。

## 05 TOPICS

# グローバル・オープンイノベーションを推進します

海外企業・海外ベンチャーとのコラボレーションで新製品・新サービスを生み出すことや新しい市場を開拓することが今後さらに必要となってきます。スカイライト コンサルティングでは、「グローバル・オープンイノベーション」を進めるお客様を支援すると同時に、自らも海外でチャレンジを進めています。サービスメニューや取り組みの詳細については、弊社ホームページをご覧ください。

(グローバルビジネス <https://www.skylight.co.jp/service6>)

### アフリカ事業展開支援／ケニアでのRent to own型のバイクレンタル事業の開始

アフリカを中心にベンチャーキャピタル事業を進める株式会社アンカバードファンドと合併で、日本企業の新興国への事業展開を支援する「株式会社アンカーライト」を2021年5月に設立いたしました。アフリカを中心とした新興国への進出を検討する企業に対して、市場の紹介、現地でのネットワーク構築、事業の企画立案、テストマーケティングやPoCの実施サポートなどの支援を行います。さらに株式会社アンカーライトとスカイライト コンサルティングとの合併で、UNANCHORLIGHT KENYA LIMITEDを設立し、ケニアの首都ナイロビにおいて、バイクタクシーのライダーへのレンタル事業を2021年9月に開始しました。



### World Accelerating Tomorrow Challengeの企画・運営

2021年度の「仙台市BOSAI-TECHイノベーション創出促進事業」の一環として、仙台市、JETRO、株式会社NTTドコモ、東京海上日動火災保険株式会社による「World Accelerating Tomorrow Challenge (WATCH)」が開催されます。防災×テクノロジーのテーマにチャレンジするチームを世界中から公募する、グローバルオープンイノベーションプログラムです。スカイライトはチームの一員として当プログラムを推進しています。



<https://sendai-bosai-tech.jp/watch2021/>

# CONTENTS

## 01 TREND NAVI

世界の「いま」を読み解く — 地政学とエネルギー —

## 02 DIALOGUE

DXで実現するボーダーレスな世界

## 03 COLUMN

東北プロボノプロジェクトの勧め

## 04 SKYLIGHT CONSULTANT

人に対して誠実に、プロジェクトに関係する全員と楽しく働きたい

## 05 TOPICS

グローバル・オープンイノベーションを推進します

**ILLUMINATE.**  
**INTEGRATE.**  
**EVOLVE.**

# SKYLIGHT

スカイライト コンサルティング株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂2-17-7 赤坂溜池タワー

Tel. 03-3560-1480(代表) Fax 03-5575-3580

[www.skylight.co.jp](http://www.skylight.co.jp)