



The essence of AVANTE



■INTRODUCTION

日本では知られていない ITの未来



2022年、アメリカ最大の求人サイト「グラスドア」が発表した人気職業ランキングで「エンタープライズアーキテクト（以下EA）」※1という職種がTOPに！

EAは、デジタルとビジネスにおける幅広い知見を持ち、全体を俯瞰しながら、企業にとって最適な仕組みを構築することをミッションとする。

一方、日本には「情報システム部（情シス）」と呼ばれる部署がある。ITにおける運用やサポートなどを行う仕事と認識されているが、これこそが“日本版”EAになり得ると私たちは考えている。

日本におけるこの仕事の先駆者として、経営に資するためにできることを。そして、どのような企業にとっても欠かせない存在へ。

日本における「情報システム部」から“日本版”EAを目指す。

それがアバンテの考える未来像です。

※1 エンタープライズアーキテクト（EA）：組織全体のITシステムを設計し、ビジネス目標に合わせたアプローチを提供する専門家。

INDEX

P03 | ■設立STORY：
アバンテのはじまりと想い

P04 | ■ミッション：
クライアントの挑戦を支える“日本版”EAを提供

P05 | ■世界のIT業界に追随するアバンテ：
ユーザーとITの橋渡しから“日本版”EAへ

P06 | ■世界のIT業界に追随するアバンテ：
経営と現場、どちらの視点も持つ必要性

P07 | ■世界のIT業界に追随するアバンテ：
DXはEAの仕事だ！

P08 | ■日本の情報システムを進化：
どんな人であることが大切か

P09 | ■日本の情報システムを進化：
お客様のパートナーとして対等な関係を築く

P10 | ■新しいビジネススタイル：
仕事は自らマネジメントする

P11 | ■エピローグ：
自由も、困難も、自分で切り拓いていく面白さを



■設立STORY

アバンテのはじまりと想い



アバンテの創業者である佐々木は、大手システム開発会社を経て、専門コンサルタント会社に入社し、情報システムを担当することになった。

100人程度の規模に対して「情報システム部」3名。PCやプリンターの故障、ネットワーク不調……。そんな困りごとを解決する「ユーザーサポート」こそが、「情報システム部」の仕事だと佐々木は考えていた。

企業活動においてITは欠かせないものとなり、情報システム部門は組織の様々な業務に参加している現状。

ITの専門家や専門企業は多く存在するが、様々な知見を持ち、人々と対話して物事をまとめ、前へ進める「ジェネラリスト」※2は意外にも少ない。

「システムを導入する」専門家ではなく、業務や利用者視点でITを使って成果を出す「ITのジェネラリスト」がいれば、必ず日本の中小中堅企業の救いになるはず。そう考えて佐々木は、2009年、アバンテを起業した。

クライアントの様々な部門部署と対話し、ITをどうビジネスに活用させ、成果を出していくか。

それこそが、“日本版”EAであり、AI※3の活用が著しい現代の「人」に求められる役割である。

※2 ジェネラリスト：広範囲なスキルや知識を持ち、多岐に渡る業務に適応できる人。 ※3 AI：「Artificial Intelligence（人工知能）」の略称。人工知能。人間が行う知的な作業をコンピューターシステムによって実現する技術。

■ミッション

クライアントの挑戦を 支える“日本版”E.Aを提供

アバンテでは、経営者やマネージメント層向けの「ITアドバイザー」、ファシリティ※4を含めた情報部門実務を担う「情報システムサポート」、システム導入/開発を行う「ソリューション」※5、業務のアウトソーシングを担う「BPO」※6といったサービスを展開。中小中堅企業におけるビジネスの悩みを、他に類を見ない「全方位型」の広い見識と運用力で、クライアントと共に解決していく。

アバンテの社員は、専門分野に特化したエンジニアではなく、「フルスタック」※7エンジニア。ITをビジネスに活用して成果をあげるべく、複数の領域で技術を発揮する。また、単に技術だけでなく、「ビジネスの知識」も備え、中長期的な成果をだす「運用技術」を追求する。

経営と進める企画から、システムの開発・導入、各ステークホルダー※8との調整、「ユーザーサポート」をはじめとする導入後の発展的な運用まで。企業組織に必要不可欠な、全体を見通す視点こそが、“日本版”EAである、アバンテが提供するサービスの真骨頂だ。



※4 ファシリティ：施設や設備、物品などの支援や管理。 ※5 ソリューション：問題を解決するための提案や方法。 ※6 BPO：「Business Process Outsourcing (ビジネスプロセスアウトソーシング)」の略称。業務プロセスのアウトソーシング。
※7 フルスタック：フロントエンドからバックエンドまで、全ての技術スタックをカバーする開発者。 ※8ステークホルダー：プロジェクトに影響を及ぼす利害関係者。

■世界のIT業界に追随するアバンテ

ユーザーとITの橋渡しから “日本版”EAへ

「情報システム部」の役目は、ユーザーとITの橋渡しであると考えている。

システムは、経営、企画、営業、製造、人事、経理、総務、他、様々な役割の方が利用することになる。真に価値あるシステムとは、それぞれの立場にとって「最大多数の最大幸福」を提供するもの。そのためには、各ステークホルダーと対話・理解し、共感をもって進めるポジションが必要となる。それこそが、すなわちEAなのだ。

しかしながら、EAは日本の中小中堅企業ではなかなか普及しておらず、適合する人材を自社内で探すことも難しい。そのような状況でアバンテは、“日本版”EAを社外から提供する。

社外の人間だからこそ部門の垣根なくフラットに対話でき、ITをビジネスに活用させて成果を出していく“日本版”EA。それこそがAIの活用著しい現代の中でも「人」にしかできない役割であり、今後の「情報システム部」としての在り方、そして次世代のエンジニアが持つべき視点でもある。



■世界のIT業界に追随するアバンテ

経営と現場、 も持つ必要

どちらの視点

アバンテでは、経営者から「データを経営に活用したい」という要望があった場合、経営目線でシステムの提案も行う。一方で、現場社員がパソコンやプリンターなどのトラブルに直面した場合は、現場目線で親身に対応する。

経営課題と現場社員の課題は、事業継続にとって重要な要素。普段から経営と現場社員に対して公平に誠意を持って接することで、「現場の声を経営者

に届けること」「経営変化に対して現場社員の協力を得ること」の両方を実現することが可能となる。EAは、常に経営者と現場社員の双方に理解を示し、橋渡しの役割を果たしながら独自の視点やアイデアを提供することが必要。

DX^{※9}やAIなど業務変化が著しい技術を、納得性をもって経営・現場両方に伝えていくEA。その存在有無で企業の成長は何倍も違ってくる。



経営視点



現場との関係



コミュニケーション力

※9 DX : Digital Transformation (デジタル変革) の略。技術を活用してビジネスモデルやプロセスを改善すること。

■日本の情報システムを進化

DXはEAの仕事だ！

中小中堅企業がITを活用することで、更に競争力を強化すること。それがアバンテが提言する未来だ。

多くの経営者がDXの必要性を認識し、DXによるサービスやビジネスモデルの変革を求める一方で、DXは「こうしたシステムを入れるとよい」「このサービスを使えばできる」といったツールの導入ではなく、「データを使って何を達成するか」といった目的を重視した経営視点からスタートすべきである。

DXは成果が出るまで長い時間がかかるのが普通であり、また、社員の協力も必要だ。さらに経営と現場の継続的な運用が不可欠。これらを調整し、価値のあるDX化を進めていくことがEAであるアバンテの仕事である。



DX化にむけた問題点



これらを調整し、価値あるDX化を実現していく事がEAであるアバンテの仕事

■世界のIT業界に追随するアバンテ

どんな人でいることが大切か

日本の情報システムを進化させる。そんな大きなミッションを目指すアバンテには、大切にしている5つの価値観がある。そのどれもが、クライアントの課題解決にとっても、アバンテの成長にとっても、一緒に働く仲間にとっても欠かせないものだ。



寛容な人でしょう

どんな意見も絶対に否定はしない。まずは、受け入れてからその先を考える。そこからアイデアは広がっていく。



嘘のない人でしょう

失敗をすることはしょうがない。大事なのはその後どれだけしっかりとフォローができるか。だからこそ、すべてを早く正直に伝えてほしい。



自分の意見を持とう

クライアントは判断する際、あなたの意見を求めてくることがある。たとえ自信がなくても、自分の考えをはっきり伝えることも大事。



好奇心旺盛でしょう

クライアントの仕事は様々。いろいろな仕事に加え、時には遊びにも興味を持ち、皆と感動を共有し仲良くなるよう。



誠実な人でしょう

懐に深く入っていくため、時にはクライアントの重要情報が見えてしまうこともある。機密を誠実に守ること。その当たり前を、必ず。

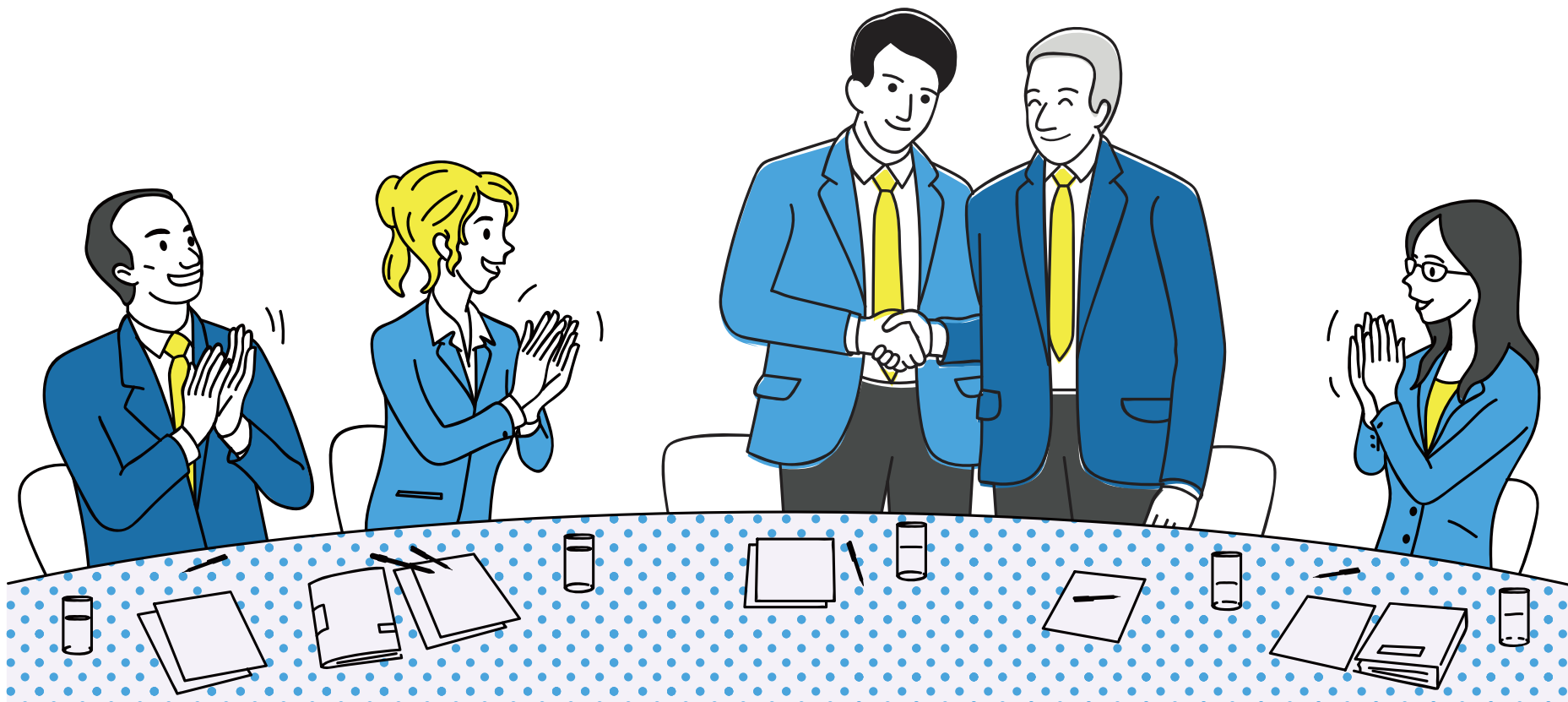
■日本の情報システムを進化

お客様のパートナーとして 対等な関係を築く

アバンテは、アドバイスをするだけの「コンサルタント」ではない。アドバイスはもちろん、クライアントと共に自分たちも手を動かし、問解決に取り組み、一緒に成果を出すことで、真の関係を構築していく。

だからこそ対等な立場で、クライアントに反対すべきことがあれば、はっきり

りと反対し、クライアントのビジネス成功をサポートしていく。日ごろから困難な業務にも逃げずに立ち向かい、クライアントが苦手な仕事も率先して引き受ける。誠実に、そして、顧客の想像を超えた活躍を提供するアバンテだからこそ構築できる関係性だ。



■新しいビジネススタイル

仕事は自らマネジメントする

手順化された業務、障害対応を含めた問題解決業務、IT技術を駆使した業務、顧客業務の改革、企画顧客事業の企画。アバンテには多種多様な仕事を持ち込まれる。アバンテの働き方は、経験を積んで活躍が認められる一定グレードになると、より効率的に業務ができるよう、個人の時間裁量が多くなる仕組みを採用。社員のグレードに沿った時間単価を定め、それぞれが活躍した時間を料金としていただく「タイムチャージ制」※10を導入。仕事を自らマネジメントし、それが評価に反映できるようにしている。一例をあげると、日中はクライアント先を回り、夕方に帰社してオフィスで作業をするなど、日によって業務も就業場所も異なる。このように、各クライアントや自分のチームと連携し、1日のスケジュールを自ら組み立て、高いパフォーマンスを維持しながらクライアントの成長に寄与している。



業務スケジュールイメージ



A社訪問

会社に出社せず、午前中はお客様A社に直接訪問しヘルプデスクの業務を実施

午前



B社訪問

午後は、別のお客様B社に移動し、DX化に関する打ち合わせを実施

午後



帰社

夕方に帰社。翌日の仕事に必要な資料作成

夕方



※10 タイムチャージ制：労働時間や業務時間を単位として、それに応じた料金を請求する制度。主に、コンサルティング業や法律事務所、広告代理店などのサービス業で採用されることが多く、プロジェクト毎に従業員が費やす時間を記録し、それに応じての報酬を決める。クライアントには、明確な料金体系として、無駄のないメリットのあるサービスとなり、従業員にとっても曖昧な勤務状況ではなく、明確に仕事をした分が、報酬につながるため、双方にメリットのある制度。

■エピソード

自由も、困難も、自分で切り拓いていく面白さを



アバンテは“日本版”EAとして、様々な業界、業種、学校、官公庁などから相談を受ける。

IT/非ITの専門家と連携しながら、クライアントと一緒に困難へ挑戦する、味方。

そして、クライアントの身近なアドバイザーでもあり、言うべきことは言う信頼されたパートナーでもある。

クライアントの企業価値向上を図る、“日本版”EAを皆さんも目指してみませんか？