

ICT業界の業種・職種相関図

注目のICT職種 若手10人インタビュー

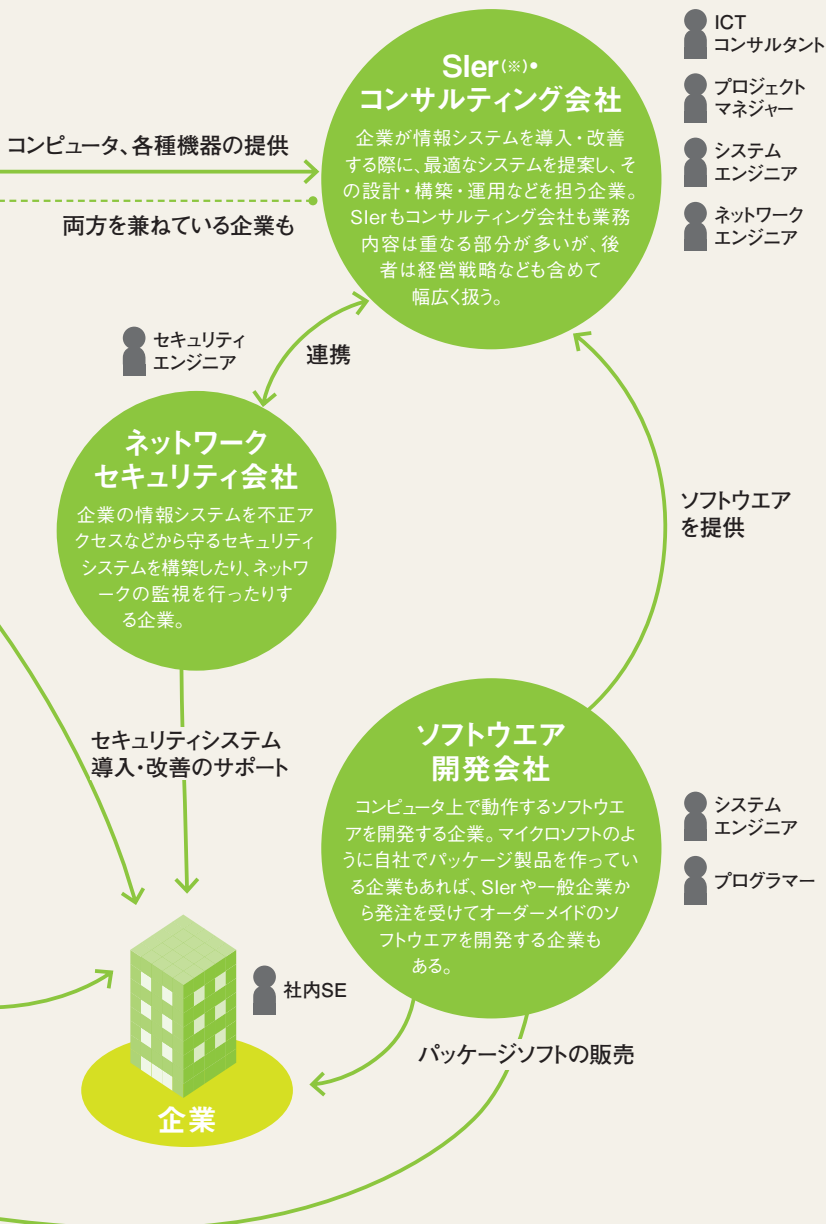
ここまで見てきたように日々進化し続けているICT業界。

提供されるサービスも多様化し、実にさまざまなプロフェッショナルが活躍している。

コンサルタント、技術職、クリエイターなど注目の10職種を紹介しよう。

取材文／伊藤敬太郎(16) 20(23, 27P) 山下久猛(21) 24(26P) 荒尾貴正(22P)

※はその業種で活躍している主な職種



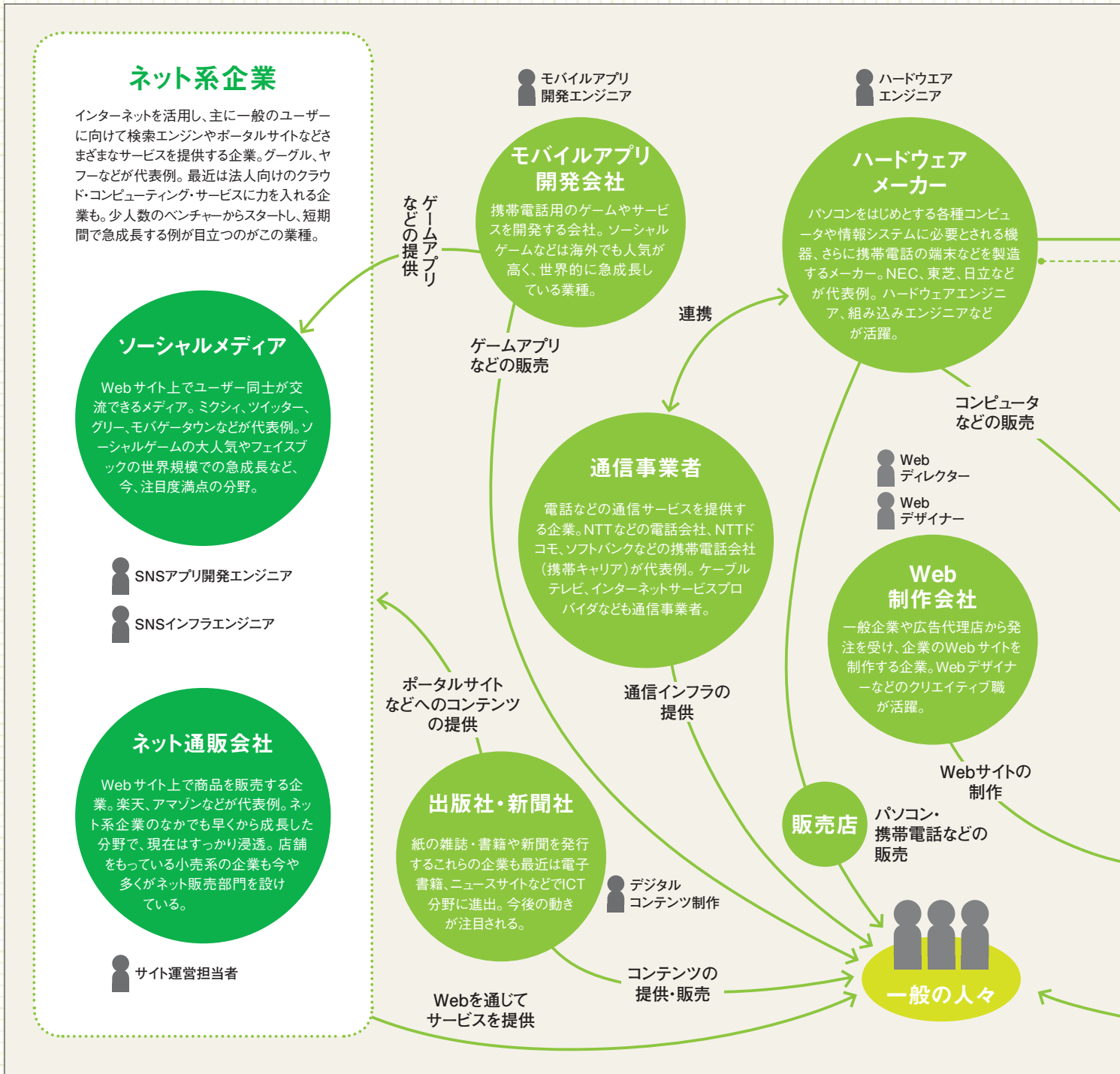
※読み方は「エスアイアー」。システムインテグレータともいう

コンサルタントから
クリエイターまで！

上の図はICT業界の主だった業種とその相関関係を表したものだ。まず注目してもらいたいのが、Sier・コンサルティング会社、ソフトウェア開発会社、ハードウェアメーカー、ネットワークセキュリティ会社などの一群。これらは企業の情報システムを扱う業種だ。このような情報システムの開発は、Sier・コンサルティング会社を中心に、役割分担に応じてその他の業種も加わり、「プロジェクト」を結成して進められる。ここで、情報システム開発プロジェクトの一般的な流れを紹介しておこう。

まず、Sierなどの営業担当者が企業からの受注を受け、ICTコンサルタントが顧客の要望をもとにシステムの全体像を描く。そこで使われる個々のソフトウェアに関してはシステムエンジニアが設計を担当し、それに基づいてプログラマーがプログラミング言語を使って開発。システムをつなぐネットワークに関してはネットワークエンジニアが設計や機器の設定を行う。そして、このようなプロジェクト全体の人員配置や進行、予算などを管理するのがプロジェクトマネージャーだ。

以上はあくまで概略で、このほかに



も各工程でさまざまなプロフェッショナルがかかわる。この分野の細かな職種分類とそれぞれに必要なスキルなどは独立行政法人情報処理推進機構が作成した「ITスキル標準（ITSS）」にまとめられているので、同機構のWebサイトなどでチェックしてほしい。

一方で、現在のICT業界をリードする勢いなのがネット系企業。この業種の特徴は、サービスの内容が多岐にわたり、次々と世の中に新しいものを提供している点。そのため、企画力、発想力のある人材へのニーズが高い。企画職、マーケティング職などの活躍が目立つほか、モバイルアプリ開発エンジニア、SNSインフラエンジニアなどのエンジニアも技術力とアイデアで会社を支えている。少数精鋭のベンチャー企業が多く、自由な環境で力を試したい人には適した業種といえる。

Web制作会社や出版社・新聞社のWeb部門などでは、Webデザイナー、デジタルコンテンツ制作などクリエイティブ職種が活躍。ものづくりやデザインに興味がある人にはお勧めの業種だ。

次ページ以降では、そんなICT業界の代表的職種・注目職種をピックアップ。実際に現場で働いている人たちの話を通して仕事の中身や魅力についてお伝えする。

現在の仕事に就いた経緯を
教えてください

コンピュータに興味をもったのは中学のころですね。父親の影響なんです。趣味で作った競馬予想ソフトをパソコン通信で公開して、雑誌に取材されたりしていたんですよ。それを見て、「自分の作ったものがみんなに使われるのっておもしろそう」と感じ、自分でも遊びでプログラムを作り始めました。以来、IT系の仕事に就こうと決めて、大学・大学院では情報工学を学びました。

Web業界を意識したのは、大学院在学時の05〜06年。ちょうどアメリカでツイッターやユーチューブ、グーグルアースなどの新しいサービスが登場し、Web業界が再び脚光を浴びていました。「Web業界なら、自分の作ったものをすぐ世の中に届けられる」と思い、大学院修了後、ヤフーに就職。動画共有サイトの新規開発などに携わりました。その後、当時社員数30人くらいだったグリーに。もともと少数精鋭のベンチャーでやりたいという気持ちもあり、人の縁もあって転職を決めました。

具体的な仕事の
内容を教えてください

グリーはソーシャルメディアとしてさまざまなサービスやゲームなどを提供して

ます。これらの使い勝手を良くしたり、サービスやゲームの開発をしやすくしたりするのが私の仕事です。いわば「縁の下の力持ち」ですね。

具体的には、例えば、ユーザーが携帯電話などからグリーのページにアクセスした際ページが表示されるスピードを早くすること。ページあたりの処理時間を一つひとつチェックし、遅いページを見つけたら、かかっている負荷を調べて処理をスムーズにするためのプログラムを書くという地道な作業です。

あとはアバターのキャラクターの画像を表示したり、動かしたり、着替えさせたりするための仕組み作りなども行います。これも待ち時間なくスムーズに見せることがポイントです。

また、グリーで提供するゲームやサービスは各担当者が開発するのですが、それぞれのプログラムにはグリー上で動作させるための共通する部分(フレームワーク)があり、これを私たちが開発しています。共通の開発基盤があれば、ゲームなどの開発が効率的にできますから。

この仕事に必要な
能力、スキルとは？

プログラミング言語としてはWebアプリケーション用の言語であるPHPがメイン。ページ表示の高速化などはC言語を使

今、Web系の企業は海外進出を目指してのぎを削っています。海外志向が強い人にとってもおもしろい業界ですよ



います。このほか、ハードウェアからソフトウェアに至る幅広いベーシックな知識、また動きの早い業界なので最新の技術に関する知識も必要ですね。勉強会に参加したり、他社のエンジニアと交流したりして、情報収集に努めています。

技術以外だと、ものを調べる力が大切。すぐに原因がわからないエラーがあった場合、まずネットで調べダメならソースコード(プログラミング言語で記述されたソフトウェアの設計図)を調べ、調べる材料がなくなったら、自分で仮説を立てて実験・検証することももある。諦めずに調べ抜くことが求められるんです。その際、エラーの原因を類推するための論理的な思考力も必要になります。

この仕事の
魅力は何ですか？

自分の手で今までにない新しいものを作ることができるのが魅力です。そして、

ソーシャルメディアを
技術力で支える
縁の下の力持ち

グリー株式会社
プラットフォーム開発本部 リーダー
梶原大輔氏

かじわら・だいすけ●1981年生まれ。大分県立日田高校、広島大学工学部第二類情報工学課程(現：情報工学プログラム)卒業。同大学大学院工学研究科情報工学専攻修士課程修了。ヤフーを経て、2007年グリーに入社。

作ったものをすぐユーザーが使ってくれて、ダメなときも良いときもすぐに反応が来るのがうれしい。ユーザーの声はいつもチェックしています。

また、グリーが提供するすべてのサービスにかかわることができる仕事なので、その点でもやりがいを感じています。

携帯電話は今や電話やメールだけに使うだけでなく「何でもできる」ツール。そういう意味でまだまだ大きな可能性がある業界だと思います



スマートフォンの魅力を消費者に伝えるCMや広告を制作

株式会社NTTドコモ
プロモーション部
松井麻里江氏

まつい・まりえ●1984年生まれ。東京・私立白百合学園高校、慶應義塾大学文学部人間科学専攻卒業。06年、NTTドコモに入社。神奈川支店に配属され3年間代理店営業を経験した後、プロモーション部に異動し、現職。

どのような仕事を担当しているのですか？

現在担当しているのはドコモ スマートフォン関係のTVCM、新聞・雑誌広告などの制作です。例えば、渡辺謙さんが出演しているシリーズCMなどですね。当社では広告の担当は商品・サービスごとに分かれていて、以前は料金サービス、ドコモ動画なども担当していました。
異動前は神奈川支店でエリアの販売代理店を支援する代理店営業を3年間担当していました。当時は「ドコモ人負け」といわれていたところで、良いサービスがいろいろあるのにお客様に伝わっていないことにもどかしさを感じていました。それが、

今、広告宣伝の仕事をするうえでのモチベーションにもつながっています。
具体的な仕事の流れ、内容を教えてください。

「春商戦ではどの商品かを推していくか」といった、時期ごとの会社全体のプロモーション戦略があるので、私たちはそれに基づいて、担当する商品・サービスごとにTVCMや広告をどう作っていくかを考えます。重要なのは「どのような人にどう動いてほしいのか」「何を訴求したいのか」「どのような雰囲気や伝えたいか」などを決めること。例えば、「このCMでは便利なアプリを複数紹介したい」「この商品は機能よりもカラーを推して女性に買ってもらいたい」といったことですね。それを広告代理店に伝え、代理店から具体的なCMのストーリーや見せ方の提案があり、決定したら実制作に入ります。制作過程では、内容を逐次チェックするのが私たちの仕事です。
また、CMや広告の内容に関して、プロダクト部、法務部、CS推進部（顧客満足度を高めるための活動を行う部門）など社内さまざまな部門と話を調整するのも大事な役割ですね。

この仕事の魅力はどんなところにありますか？

CMや広告の成果は売り上げに必ずしも直接結びつくわけではないので、私は数字のほかに身近な人の反応も気になるんです。家族や知り合いなどに「あのCMいいね」と言われるとうれしいですね。また、国内でもトップクラスのクリエイター

の方と接する機会が多いのも魅力です。「そんな発想や視点があるんだ」という刺激を常に感じています。
この仕事の大変なところは？

CMや広告は影響力がすごく大きいので、そこで言っていることは会社としてのメッセージにもなるので、責任が重い仕事です。CMや広告の内容を決める際にも、ターゲット以外の層も含めて世の中に与える影響を意識します。ただし、消極的になりすぎて表現としてのおもしろさを損なってもいけないので、バランスをどう取るかは悩みどころですね。
あとは、社内調整も大変ですね。商品やサービスの開発者にも当然それぞれいろいろな思いがありますが、わかりやすく訴求するには伝えることを絞り込まなければいけないことも多いので、一方的にこちらの意見を言うのではなく、相手の立場に立つて考えながら、納得してもらおうように努力しています。

広告宣伝の仕事に憧れる高校生にアドバイス

「ミスター感覚」は大事ですね。映画でもファッションでも最新のものに興味をもって、世の中で何がはやっているのか察知する力を磨いてほしい。それから学生時代にいろいろな種類のアルバイトを経験しておくこともおすすめです。広告のターゲットは幅広い層にわたりますから、アルバイトを通してさまざまな世界を知ることが大切です。

企業が伝えたいことを魅力的に“翻訳”して世の中に向けて表現する



0.01ミリ単位で文字の配置を調整するなど地味な作業も多い仕事。でも細かいところこだわることが良いデザインにつながるんです

株式会社エレファント・コミュニケーションズ
デザイナー

小岩原直志氏

こいわはら・ただし ●1986年生まれ。長野県立穂高商業高校、日本デザイナー学院ビジュアルデザイン科(3年制)卒業。企画プロデュース会社のWebデザイナーを経て、2009年12月より現職。

現在の仕事を選んだ理由、
就くまでの経緯は？

実家がスーパーマーケットなんですけど、高校生のころ、店の手伝いでパソコンを使ってPOP広告を作ったんです。何かをデザインした経験はそれが初めてでしたがいろいろ工夫して文字や画像をレイアウトするのがすごく楽しくて。その流れで店の

HPも自分で制作したところ、お客さんから反応があつて、「Webっておもしろい！」と。その後、就職・進学を考えたときにWeb制作の仕事を目指そうと決め、東京の専門学校に進学。Webのほかデザイン、映像、写真など幅広く勉強して、Webデザイナーとして就職しました。今の会社は2社目です。

Webサイト制作の
流れを教えてください

当社は企業のHP制作がメインなので、まず、Webディレクターが、クライアント（顧客企業）の要望を聞き、大まかな設計図を作ります。それを受けて、Webデザイナーが具体的なデザインをしていきます。最初に画像加工ソフトのPhotoshopを使って静止画の状態をデザインし、どのような動きをつけるかといったことも含めて提案。OKが出たら、HTMLというWebサイトを組むための言語を使ってコーディングという作業を行います。

Webサイトというのは、どこにどの文字や画像が配置されるのか、ブラウザに読み込ませることで表示されるのですが、それを指示するのがコーディングです。Googleなどの検索エンジンでヒットさせるために必要な作業なんです。それと同時に、Flash、JavaScriptといったツールを使って、Webサイト上の動きをプログラムし、最終的なクライアントのチェックを経て、Webサイトとしてアップされます。

Webデザインの際に
意識していることは？

誰に対して何をさせるサイトなのかを把握し、サイトのコンセプトを固めることが第一ですね。それに基づいて基調となる色、デザインの方向性を決めていきます。この軸を固めておかないとその後のデザインにブレが出てしまいますから。

例えば、クリエイターを対象としたサイトなら、映像が飛んでくるような動きを

付けるなどカッコよく見せることを意識したり、自然食品系の企業のサイトであれば、商品イメージにあった優しい配色、書体を意識したりします。また、見る人に楽しんでもらえるサイトにすることも常に意識しています。

この仕事の
おもしろさとは？

ものを作ることはそれ自体がおもしろいです（笑）。ただ、万人に受けるデザインは現実的に難しいので、作るたびに不安があります。だからこそ見た人に「いいね！」と言ってもらえるとすごくうれしい。

また、Webサイトは企業と世の中との橋渡し役。クライアントが伝えたいことをおもしろく魅力的に“翻訳”して伝える重要な役割を担っているというやりがいも感じています。

この仕事に憧れる
高校生にアドバイス

デザインの仕事はもともと絵が上手な人がなるものというイメージを持たれがちですが、実はそんなこともないんです。手描きの絵は苦手でも、パソコンを使うと上手という人もいますしね。そういう意味では、まずソフトに触れて楽しむことが第一だと思います。あとは、自分が興味をもてるもので構わないので、雑誌、テレビ番組、看板などデザインされたものをたくさん見ることが大切ですね。文字や背景がどうなっているかまで注意してチェックすると、デザインに必要なセンスが磨かれていくはずですよ。

04

アカウントプランナー

なぜ広告の仕事をした
思ったのですか？

子どものころからテレビが好きで、CMもよく見ていました。思わずくすくすと笑ってしまうおもしろいCMや考えさせられるCMが大好きで。そもそもCMや広告が物やサービスを売るためじゃなくて、見る人を楽しませるものだと思っていたんですよね。一方で表現することで人を喜ばせたい、笑わせたいという欲求が根底にあって、高校生のころには広告業界で働きたいと思うようになったんです。

仕事の内容について
教えてください

仕事の流れとしてはまず企業の広告・宣伝部に電話して「インターネットを使って御社の商品の販売促進のためにお力添えしたいのですがお時間をいただけませんか」といったお話をします。OKをいただけたら何回か打ち合わせを重ねて予算や実施したい時期、広告の内容などを把握して広告戦略を提案します。

広告の仕事を受注できたら企業の実情に沿った広告プランを立案し、実現するために社内でのプランナーやコピーライターなどのクリエイターと一緒に制作していきます。また、最近はmiiやツイッターなど

のソーシャルメディアを利用することも多いので、そういった方々との打ち合わせも頻繁に行っています。

このように、お客様企業、インターネット媒体、そして社内でのクリエイターとさまざまな人たちと協働するわけですが、その中心でプロジェクトを進めていくのがアカウントプランナーなんです。

具体的にはどのような
広告を立案・実施するのですか？

例えばあるマスカラの広告の場合は、SNS上で、マスカラをつけた自分の写真を投稿してみようというネット内のイベントを開催したり、ツイッターを使ってマスカラのキャンペーン情報やイベントの告知などを行いました。こういった仕掛けや仕組みを考案して実践して、どんどんその商品のファンを増やしていくわけです。

仕事をする上で重要なことは？

いろいろな人のハブ(中心)になる存在なので、それぞれの人の立場や気持ちを考えつつ、みんなのモチベーションを上げることが重要です。一方でプロジェクトを進めていくためには、当然ニコニコしているだけではだめで相手が誰であれ、言うべきことははっきり言わなければなりません。

この仕事の魅力ややりがい
教えてください

また、インターネット広告はクリック数や売り上げなど効果が数字ではつきり現れるのが特徴なので、予想よりも低い効果しか得られなかった場合は「いい思いをします。だからこそ振り返りが超重要。結果が出なかった原因を徹底的に検証・分析して次に生かすんです。

いろいろな人の中心にいてること、いろいろな人の思いを直接感じられるのがこの仕事の醍醐味です。自分の企画した広告プロジェクトで商品の売り上げが上がり、クラ

イアント(広告主)にありがとうと言われるときや一緒に作った社内外の人たちにも今回の広告はすごくよかったよ、クライアントのことを思って頑張った甲斐があったねと言われたときは、私たちが考えた広告企画には価値があったんだな、この仕事をやってよかったなと思います。

元々みんなでチームを組んでひとつのことに取り組んで形にしたり、表現することが大好きなんです。だから今、すごく楽しみな仕事ができてるので、インターネット広告の道に進んでよかったなと心底思っています。

商品の販売促進のため
インターネットを使った
広告戦略を企画する仕事



学生時代は自分の好きなことをやりきっていた
きたいですね。それが自信につながり就職する
ときに役立ちますから

株式会社サイバーエージェント
インターネット広告事業本部営業部
中出恵利花氏

なかで・えりか●1988年生まれ。東京・私立恵泉女学園高校、慶應義塾大学環境情報学部環境情報学科卒業。10年サイバーエージェント入社。1年目から担当企業をもち、アカウントプランナーとして最前線で活躍。

どんな仕事ですか

当社はファッション通販サイトZOZOTOWNなどを運営しておりまして、私はそのなかで、当サイトに出店していただきたいブランドにこちらからご提案をしたり、逆に出店を希望されるブランドの資料を拜見したりお話を聞いたりして、出店に結び付けていく仕事をしています。

ファッション業界を目指そうと思ったのはいつ頃からですか

高校時代は水泳部で、ほとんど部活しかしていないような生活でしたが、洋服も好きでよく古着を買ったり、雑誌を見たり、いろんなファッションサイトを見ていました。大学に入つて、大手のセレクトショップで販売員のアルバイトをして、「ファッションの仕事っていいな」と思い、就活でもアパレルばかり受けたんですが全滅してしまいました(笑)。採用されたインターネットの広告代理店で3カ月働きましたが、やっぱりアパレルへの思いが断ち切れず退職。以前からユーザーだったZOZOTOWNでちょうどスタッフを募集しているのを知り、準社員として入社しました。最初の半年は商品管理担当として商品の出荷や採寸などを行い、その後異動希望を出

し、正社員として今の部署に移ってきました。

ZOZOTOWNは
すごく伸びているそうですね

おかげさまで、ここ5年ほどで商品取扱高は5倍に増え、ファッション通販サイトでは国内最大規模となりました。しかし当社だけでなく、ネット販売は全般的に好調だと思います。ファッション業界でも同様にネットの売り上げを伸ばしているところは多いですね。パソコンやスマートフォンが普及したり、携帯電話から買いやすくなったりと理由はいろいろ考えられますが、ネットで買うことが便利だと消費者が気づいたことが一番の要因ではないかと私は思っています。アメリカなどはもともと大きな市場が広がっていますから、日本のファッション通販サイトのマーケットもまだまだこれから成長していくと思いますね。

業績が好調ならば
営業はラクなのではないですか？

そんなことはありません。確かに以前は、洋服は対面で売るものだというポリシーから、インターネットの活用自体に後ろ向きだったブランドが多かったのですが、その認識はここ2年ほどでガラリと変わりました。だからといって、すぐにZOZOTOWN

営業なのでコミュニケーション力は必要です。目上の人を相手にちゃんと受け答えできるか、相手の話をじっくり聴けるかが問われます



OWNに出店していただけるわけではありませぬ。出店するにはブランド側でも新たなマンパワーが必要ですし、すでに自前のサイトを運営されているなど、営業にはいくつものハードルがあります。ですから、データを用いて今後の市場拡大をイメージしていただいたり、出店することでブランドや、そのブランドが好きなお客様にどんなメリットがあるのかをご説明したりして、ご理解いただけるように努めています。

こういう仕事に憧れる高校生に
何かアドバイスをお願いします

ファッションに限らないと思いますが、自分の好きなことに関しては積極的に情報を取りに行くべきだと思いますね。雑誌からでもネットからでも、それをずっと続ければ、知識の積み重ねは将来必ず役に立つと思います。洋服が好きならお店で販売を経験するのもいいし、ファッション業

ZOZOTOWNに 出店することを ブランドに提案する仕事

株式会社スタートウデイ
EC事業本部 営業開発本部ディレクター
山本一之氏

やまもと・かずゆき●1984年生まれ。埼玉・私立栄東高校、武蔵大学経済学部金融学科卒業。インターネット広告代理店を経て06年7月に入社。物流拠点での商品管理や、ZOZOTOWN内のショップの運営管理を担当した後、新規営業の担当者に。

界にはセミナーなどもたくさんあるので参加するといいでしょ。当社に関する情報は、洋服が好きで、当社に入りたいという気持ちの強い方をお待ちしています。

膨大なデータをマーケティングに生かすための仕組みを作る



そのとき興味のあることを突き詰めていくと、それが力になり、道を切り拓いていきます。私の場合はそれがITであり、金融でした

マネックス証券株式会社
マーケティング部
長岡萌代氏

ながおか・ともよ●1985年生まれ。埼玉県立浦和第一女子高校、早稲田大学理工学部(現・先進理工学部)電気・情報生命工学科卒業。09年マネックス証券に入社。テクノロジー部、営業本部を経て現職。

現在の仕事に就いた経緯を教えてください

コンピュータに興味をもったのはかなり早くて小学校低学年のとき。授業でパソコンに触れる機会があつて、理屈じゃなく「出会ってしまった！」っていう感じでしたね(笑)。大学も情報系に進みましたが、ITは自分の肌に合っていました。また、大学

時代には自分でも株を買っていて、経済・金融についても「もっと知りたい!」という気持ちがあつたので、オンライン証券会社のマネックス証券に入社しました。先進的な社風も魅力でした。入社後は7カ月の研修後、テクノロジー部に配属され、主にWebサイトのバックシステムの管理を担当。その後、営業本部という部署を経て、マー

keting部に異動しました。オンライン証券業界は、お客様が何を求めているかを把握し、それに応じた情報や商品を提供するマーケティングの領域でまだまだ取り組むべき課題が多い。競合が激しくなるなかで、当社にとってマーケティングによる差別化は重要な課題となっていました。そこで、お客様の商品ごとの日々の取引状況や情報提供への反応に関するデータをより有効に活用するためのチームが立ち上がり、私も参加することになりました。EC(電子商取引)業界出身でマーケティングに強い上司と組み、IT系のスキルを強みとする私とで、データを生かしたマーケティング活動を推進する業務を担当しています。

具体的にどのような業務を行っているのですか?

日々の売り上げやマーケットの状況といった、マーケティング分析に必要な定量データを社内提供しています。商品が違えば商況の把握に必要な指標も異なるので、それぞれの担当者のニーズに合った指標を擦り合わせ、データを抽出し、分析しやすいフォーマットで提供しています。これらのデータは、取引実績やお客様からの問い合わせ内容などの膨大なデータを蓄積したデータベースから抽出しますが、このデータベースの使い勝手をより良くすることも私の仕事です。データを生かし、個々のお客様に最適な商品や情報を提供する

現在会社のなかで担っている役割は?

オンライン証券業界は、お客様が何を求めているかを把握し、それに応じた情報や商品を提供するマーケティングの領域でまだまだ取り組むべき課題が多い。競合が激しくなるなかで、当社にとってマーケティングによる差別化は重要な課題となっていました。そこで、お客様の商品ごとの日々の取引状況や情報提供への反応に関するデータをより有効に活用するためのチームが立ち上がり、私も参加することになりました。EC(電子商取引)業界出身でマーケティングに強い上司と組み、IT系のスキルを強みとする私とで、データを生かしたマーケティング活動を推進する業務を担当しています。

メール配信の仕組みを作るプロジェクトにも加わっています。

仕事をするなかで心がけていることは何ですか?

マーケティング部のなかで特定の商品の担当をもたずに他のメンバーを横断的にサポートする立場にいますので、部署のなかにある課題を自分で発見することを常に心がけています。私がかかわっている仕事で会社全体の業務効率化につながることに気づけば、自分からどんどん提案し、実行しています。あとは、相手が何を求めているかを正確に把握して、「使える仕組み」を作ることも意識しています。

この仕事に必要な技術、能力とは?

現在の業務で使っているプログラミング言語は、アクセスなどのVBAC#、Javaなどです。データの分析にはSQLというデータベース言語を使っています。必要な能力としては、データを分析するうえで、ものごとを掘り下げて考える力が重要ではないかと思えます。加えて、マーケティングでデータを扱ううえで、確率や統計に関する知識も求められますね。

仕事をしていてうれしいと感じたことは?

自分で作ったメール配信の仕組みで届けた情報をお客様が喜んでくださったときはうれしかったですね。また、型にはめられないのが苦手なタイプなので(笑)、自ら考え行動できる現在の環境で働くことができるのは幸せだと感じています。

未来の教科書をつくる仕事 「次の授業が待ち遠しい」 そんな子どもを一人でも多く!



「こんな教材があればいいのに」「こんな授業があればいいのに」と思ったことはありませんか。そんな思いを形にしたい人に、ぜひ目指してほしいです。

光村図書出版株式会社
企画開発本部デジタル開発課
鷹野昌秋氏

たかの・まさあき ● 1983年生まれ。大阪府立山田高校、早稲田大学第一文学部(現・文学部)卒業。08年入社。これまで小学生向けの英語と古典のデジタル教材、国語のデジタル教科書の制作に携わる。

デジタル教材とは
どんなものなんですか？

デジタル教材は、教室の前方に配置された電子黒板やスクリーンに拡大投影して使う教育用デジタルコンテンツです。その代表がデジタル教科書です。

紙の教科書との最大の違いは朗読音声、資料映像、筆順や読み聞かせのアニメ

ーションなど、さまざまなコンテンツを収録していることです。子どもたちは、先生が操作するデジタル教科書を見ながら授業を受けるので、みんな自然と前を向くようになると、児童に特定の箇所を見てほしい場合、紙の教科書だと、まず児童自身がその箇所を探さなければなりません。デジタル教科書なら、先生が操作し

て見せたい箇所を瞬時に見せることができます。先生が指示している箇所がわかりやすいので、授業に取り残されてしまう児童が少なくなります。授業がわかると、子どもたちは、次の授業が待ち遠しくなるんです。

なぜこの会社を
志望したのですか？

大学生のころに塾講師のアルバイトをしていたのですが、わからなかったことが多かった瞬間に子どもたちの目が輝くんです。そんな子どもたちの姿を見ていて、人間を変える力がある「教育」という素晴らしい分野で仕事がしたいと思うようになり、教科書は日本全国のすべての児童生徒に行き渡りますよね。その絶大な影響力に引かれ、現在の職を志したんです。つまり出版業界やICT業界というよりも「教育」に関心があったわけなんです。

デジタル教材はどうやって
作っているのですか？

ひとつのデジタル教材は4〜5人のチームで作るのですが、まずその教材を使って児童にどんな力をつけさせたいか、また、そのためにどういった内容を盛り込むかという、教材全体のコンセプトや企画をみんなで練っていきます。企画が固まると実際の制作作業に入ります。シナリオやプランを練ったり、取材に行ったりするほか、収録する作品や写真を選ぶといったことなど、作業は多岐にわたります。その際、学校の先生の意見を参考にしながら進めていきます。より現場で使いやすい教材に仕

上げるためです。制作にかかわる人も多彩で、社内の編集部はもちろんのこと、外部のシステム制作会社、映像制作会社などたくさんの人々と協力して作り上げていくんです。

デジタル教材を作る際に
最も大事にしていることは？

常に念頭に置いているのが、いかにして子どもの興味・関心を引き出すかということです。例えば、私たちが作った小学校英語ソフトでは、「バナナの花」など、二見大人でも「これは何だろう？」と思ってしまう題材を数多く収録しています。子どもに何だろう？と思わせる。それができれば子どもは自ら考えて、積極的に授業に参加するようになります。子どもたちの知的好奇心を刺激するソフト作りを心がけています。

仕事のやりがい
はどんなところにありますか？

小学校の授業を見学することがよくあるのですが、自分が制作に携わった教材で子どもたちが楽しそうに授業を受けている光景を見るとうれしくなりますね。授業の合い間に電子黒板の回りに集まって問題を出し合ったりする子どもたちもいるんです。

デジタル教材はまだ世の中に登場したばかりですが、これからどんどん数も種類も増えていくでしょう。今までにないものを生み出す、新しい未来を切り開いていく仕事という点にも大きな魅力とやりがいを感じています。

セキュリティソフト・プログラマー

なぜ今の仕事に就こうと思ったのですか？

子どものころからパソコンやゲームが好きでした。自分でもプログラミングや情報配信がしてみたいと思い、情報工学が学べる高専、大学に進学しました。

現在私が勤めている会社の主な事業であるフィルタリングソフトの開発に必要なのは、プログラミングとデータベースの知識なので、これまで学校で勉強してきたことがそのまま生かせると思いい、入社を希望しました。また、自社でソフトウェアの企画から開発・販売・サポートまで貫いているという点も魅力でした。国内でこういった会社はほとんどないんですよ。

現在の仕事内容について教えてください

家庭用のフィルタリングソフト「i-フィルター」の開発チームの一員として働いています。「i-フィルター」とは、自殺サイトやアダルトサイト、個人情報漏えいに繋がる掲示板サイトなど、子どもにとって有害だと思われるサイトを選んでブロックできるセキュリティソフトです。現在はバージョン6.0まで発売されていて、バージョンアップする際には、ユーザーからの要望を受けて追加や改良したい箇所を企画するところから、設計、プログラミングなど実際の制作作

業までが開発者としての仕事です。

バージョンアップといっても変わらないのは基本的な部分だけで、その都度新規にから考え直す感じですよ。

仕事をする上で特に心がけている点は？

製品を発売する時期はあらかじめ決められているので、限られた開発時間内で最高のものを作るという気持ちで仕事に取り組んでいます。それがプロとして必要不可欠な条件だと思うんですよ。

また、開発する側はパソコンを熟知していますが、フィルタリングソフトを実際に使うユーザーは、パソコンを使う未成年の子どもの親御さんなので、パソコンを使い慣れてない人もいます。そんな人でもすぐに簡単に使えるようなソフトに仕上げることに心血を注いでいます。

プログラミングをするときも、パソコン上でユーザーにストレスを与えることなく、ユーザーが望む動きをするコードを書くように心がけています。

この仕事の魅力は何ですか？

そもそもプログラミングが好きで開発者になったのでプログラムコードを書いているだけで楽しいですね。プログラミングの楽しさは、コードで書いたとおりにコンピュ

コンピュータを動かすための言語を書く仕事は「推理小説家」に似ている



ICTの世界はどんどん新しい技術が出てくるので、何にでも興味をもち、疑問に思ったらすぐ調べまくせをつけることが大切だと思います

デジタルアーツ株式会社 開発部第二開発課 五條大地氏

ごじょう・たいち●1983年生まれ。国立沼津工業高等専門学校制御情報工学科卒、筑波大学図書館情報専門学群(現・情報学群知識情報・図書館学類)卒業。06年入社以降、国内シェアNo.1の家庭用フィルタリングソフト「i-フィルター」の開発に携わっている。

ーが動くところですよ。
この仕事って推理小説家に近いと思うことがよくあるんですよ。プログラマーは何かしらの言語で文章を何万ページと書いています。しかもある箇所のコードが違う部分に影響するという点は推理小説の中の伏線に似ているんですよ。登場人物がたくさん出てきて、伏線もたくさんあっていろんな方向に話が展開していくんですけど最後に大どんでん返しが起こって大団円で終わるような小説を読むのと、この作家はすばらしいコードを書けるんじゃないかなと思います。

今後の目標があれば教えてください

子どものころからやりたかったプログラミングの仕事ができていたので、今はとても充実しています。
将来はソフトウェア開発者として、チームメンバーを盛り上げて、どんどん引張っていきけるプロジェクトリーダーになればいいなと思っています。

仕事のやりがいとしては、自分の仕事が目に見える形として世の中に出せることです。苦労して開発した製品が店頭に並んだ瞬間が一番うれしいです。

魅力ある携帯サイトを作り、 運営する仕事。 必要なのは好奇心と行動力



コンテンツの制作はアイデア勝負。学生のころから視野を広げ、アイデアの引き出しをいっぱいもつことが大切だと思います

株式会社ニジボックス コンテンツ事業部
園田有香氏

そのだ・ゆか●1986年生まれ。中央大学経済学部公共・環境経済学科卒業。イマジニア株式会社でデコマサイトやキャラクターサイトに携わった後、株式会社リクルートへ。11年2月独立に伴い、ニジボックスに移籍。

仕事の内容を教えてください

例えばNTTドコモなら、携帯電話の「iメニュー」に有料コンテンツがたくさんありますよね。それらの企画、制作、運営を行うのが私の仕事です。現在、携わっているのは「おうちカフェ」というサイトです。ここではおいしいコーヒーの入れ方、飲み方

などを紹介しています。また、これから立ち上げようとしているのが古いサイト。古いサイトはたくさんあるのでどのよう
に差別化していくか、いろいろと考えているところです。

具体的にどのような仕事を進めるのですか？

まずは、今、どんな人たちに何がはやつて

いるのかという調査、マーケティングを行い、立ち上げたい企画が決まったら、どんなコンテンツにするのか具体的な内容を考えます。同時に携帯で見た場合にどうすれば魅力的に見えるかを考え、具体的なサイトのデザインなどを決めていきます。そしてコンテンツの魅力を書き留め、NTTドコモやau、ソフトバンクにサイト開設の申請をします。審査を通過したら制作作業に入ります。例えば、メールに色付きの文字や写真、アニメーションなどを添付できるいわゆる「デコマ」のダウンロードサイトなら、何千点というデコマをデザイナーと共同で作っていきます。また、サイトに載せる文章などを考え、多くの人を引きつけ、会員登録してもらえよう
な魅力あるサイトになるように作り上げていくわけです。私の場合は、自分でもデコマ素材を作ったり、文章を書いたり、サイトのページを作るHTMLでの簡単なプログラミングなども行います。

サイトを作って終わりというわけではないですよね

はい。むしろそこから勝負と言えます。ビジネスとしては、お客さんにサイトを見に来てもらい、登録しお金を払ってもらわないと成功とはいえないので、まずは多くの人に知ってもらえるようなプロモーションを考えたり、会員登録してもらった後も継続して使ってもらえるような魅力あるサービスを随時打ち出したりします。このようにお客さんを飽きさせず、サイトに引きつけるための運営も重要な仕事

事なんですよ。

仕事をする上で心がけていることは？

企画を立ち上げるときには、どうしても企画者の思い込みや主観が入りやすくなります。そのため、最初はいろんな人の意見を聞いたり、多くの情報を集めて客観的な立場で考えていくようにしています。でも、ある程度方向性が決まってきたら、自分の考えをきっちりともって、方向性がブレないように強い意志で進めていくことも必要です。

この仕事に向いている人はどんな人だと思いますか？

好奇心が強く行動力のある人ですね。新しい企画を立ち上げるときに、さまざまな情報を集めなければならないので、それを楽しいと感じられる好奇心がないとつらいと思います。

また、上司から新しい企画を立ち上げるよう指示されることもあるのですがその場合、最初は企画の大枠だけしか決められていないことが多いんです。そのため、それから先、いろんなことを自分で考えて作り上げていく積極性が必要ですね。

この仕事のやりがいを見せてください

自分の頭の中で考えたアイデアが、携帯サイトという形になることです。さらに、お金を払ってまで私の作ったサイトを利用してくださるお客さんがいてくれるということがとてもうれし、すごく大きなやりがいになってますね。

ITコンサルタント

現在の仕事に就いた経緯を教えてください

大学院時代の研究内容は実は流体科学でしたが、当時はWindowsやインターネットが普及し始めたところで、個人的にはその分野に強く興味をもっていました。そこで、就職もITに関係した職種を希望し、大手電機メーカーに就職。IT部門でネットワークエンジニアとして働くなかで、もともと仕事の幅を広げたい、海外を相手にした仕事をしてみたいという気持ちが強くなり、ITコンサルタントとしてアクセンチュアに転職しました。

どんなことに取り組む仕事なのですか？

どんな企業でも、業務を行うためにパソコン、プリンタといった日常的に使うものから、それらの機器をつなぐネットワーク、大量のデータを扱うサーバーまで、IT関連の機器、システム、設備を使っています。企業はこれらのITインフラを組み合わせて、効率的に仕事をするための仕組みを作っているわけです。ただし、必ずしもそれが現時点で最適な仕組みになっているとは限りません。また、リーマンショックの一次的な不況をきっかけに、ITにかかるコストやリソース(人、モノなど)を抑えたいという企業も増えてきています。

お客様(企業)が抱えるこうした課題を解決する新しいITインフラの仕組みを提供するのが私たちの仕事です。

具体的にはどんな流れで仕事を進めるのですか？

課題の中身はお客様ごとに違いますから、まずはお客様とお話しして要望をうかがうところからスタートします。「どうしたいのか」を明確に把握したうえで、現状のITインフラやその運用の仕方がどうなっていて、どこに改善の余地があるかを分析します。そして、これらの問題を解決するための仕組みを検討し、提案します。私たちの部門では、企業の外部にあるデータセンターを活用する「クラウド・コンピューティング」を核とした提案をしています。

ここまではITコンサルティンクを導入いただくまでのプロセスです。この後、その仕組みを構築し、実際に運用するプロセスにもかかわっていきます。

これらの業務は、多くのコンサルタント、エンジニアがかかわる「プロジェクト」として進めていきます。今説明した仕事も私1人で行うのではなく、手分けしてチームプレーで行っています。

この仕事に必要な能力、スキルとは？

ITに関しては全般的な知識が必要です。そのほか財務、法律、経営に関する知識なども求められます。私の場合は、資格取得を目標に勉強することが多いですね。今までテクニカルエンジニア(ネットワーク)(現ネットワークスペシャリスト)、簿記2級、税理士試験の財務諸表論などの資格を取得しています。

この仕事の魅力、やりがいとは？

自分たちが提供したサービスによって、お客様である企業の経営状態が良くなる時は大きな達成感を感じますね。また、さきほどお話ししたように、この仕事は幅広い知識・スキルが求められますし、社内外のさまざまな分野の方と接しますから、日々の業務を通して成長を実感できる。その点でもやりがいを感じますね。「自分を磨きたい」という思いが強い人にはピッタリの仕事です。

ビジネスを巡る環境は常に変化していますから、固定されたやり方や考え方は通用しません。柔軟性はこの仕事に欠かせない資質です



企業の業務効率化やITにかかる費用削減のための解決策を提案

アクセンチュア株式会社 ITアウトソーシング シニア・マネジャー 坂本啓介氏

さかもと・けいすけ ●1976年生まれ。長野県諏訪清陵高校、東北大学工学部機械知能工学科(現:機械知能・航空工学科)卒業。同大学流体科学研究所を経て、大手電機メーカーに就職。04年にアクセンチュアに転職。