

PROFILE
 1967年、大阪府生まれ。1992年に東京理科大学工学部を卒業後、富士通株式会社に入社。その後、日本オラクル株式会社、フューチャーシステムコンサルティング株式会社を経て、2007年にオーシャン・アンド・パートナーズ株式会社を設立し、代表取締役役に就任。



オーシャン・アンド・パートナーズ
 代表取締役

谷尾 薫

Kaoru Tanio

ITにおける各分野の プロフェッショナルを結集。 究極の少数精鋭で 顧客を成功に導く。

小よく大を制す「コラボレーション・ユニット」とは

IT業界で快進撃を続けているオーシャン・アンド・パートナーズ。同社は外部のITプロフェッショナルとプロジェクトごとに手を組む「コラボレーション・ユニット」という組織体制をとり、難易度の高いITプロジェクトを成功に導いている。その評判は業界内で広まり、大手開発会社をおしのけて同社への仕事の依頼が急増している。今回は社長の谷尾に快進撃の理由について聞いた。

大手・中堅企業向けに IT活用を支援

—— 御社の事業内容を教えてください。

谷尾：当社はITを活用して、クライアント企業の経営課題を解決しています。企業の経営課題とは、「売上」「集客」「業務の生産性」などさまざまです。当社はその経営課題を解決するために、「そもそも何をIT化し、どう成果につなげていくのか」ということから検討し、必要であればゼロベースでシステム開発を行っています。ちなみにクライアント企業はシンクタンク、保険会社、人材紹介会社、旅行会社、情報・通信会社など業界を問いません。ITに意欲的かつ挑戦的な大手・中堅企業からの依頼が中心です。

「コラボレーション・ユニット」とは

—— 御社は組織体制に特徴があると聞いたのですが。

谷尾：当社ではほとんど従業員を雇用していません。そのかわりに当社はフリーで活躍するITプロフェッショナル約20名とプロジェクト単位で契約を結んでいます。当社ではこの組織体制を「コラボレーション・ユニット」と呼んでいます。ちなみにプロフェッショナルたちの職種はさまざまで、コンサルタントやプログラマー、デザイナー、アートディレクターなどです。彼らの多くは自らの専門分野を持ち、10年以上も現場の最前線で活躍してきたトッププレイヤーばかりです。

なぜそのような組織体制をとっているんですか？

谷尾：クオリティとコストの両面で、クライアント企業に対してメリットを出せるからです。まずクオリティの面で言うと、当社で契約しているメンバーは大企業の出身者や優秀な大学を卒業したフリーのプロフェッショナルがほとんどです。彼らはみな自分の責任で仕事をしていますから、経営者の発想を持っています。お金の使い方にしても、パソコン1台でもより安く性能の良いものを買おうという執念たるや大企業の一部門から新規参入するのとは全く違います。また彼らを見ていても、みんなものすごく仕事をしますよ。大企業に入社してのんびりやりたいと思う人には向かないでしょうね。やはり根本的なエネルギーの量に差があるんだと思います。

次にコスト面と言うと、一般的に大手システム会社が仕事を請け負った場合、実際の開発を担当するのは下請け会社になります。一方、当社は仕事の元請けとなり、自分たちで開発まで担当しています。そのため余分なマージンが発生しません。さらに、人数が少なく済むんです。具体的に言うと、大手システム会社などに依頼するケースに比べ、半分以下のコストに抑えることができます。下請けの連続でマージンばかりが増え、そして目標があまりいなくなっていくIT開発の現状を何とかしたいと私は考え、今の体制に辿り着いたのです。

また当社では、システム統合テーマや、既存システムを再構築した上に新ビジネスの実現を果たすといった案件も手がけています。当社

のような組織体制でありながら、クライアント企業のビジネスや基幹業務システムにまで携わっている会社は、周りを見てもそんなにないと思います。

—— 話は変わりますが、谷尾さんは前々職のフューチャーシステムコンサルティング(以下、フューチャー)で経営的な視点を培ったそうですね。

谷尾：そうですね。製造業から旅行業まで幅広い業種のITコンサルティングを担当しました。フューチャーではITのプロであるだけでなく、同時に経営のプロであることも求められました。ですから、クライアント企業の業界知識なども勉強しておかないといけなかった。終電を過ぎては仕事に没頭し、3時間睡眠で働いた時期もありましたね。結局、フューチャーでは5年間ほど働き、経営的視点でITを活用することを学びました。フューチャー時代に学んだことは、今の経営にも大いに活かしていますね。

絶対に逃げない姿勢

—— そしてフューチャーから創業期のITベンチャーに転職したんですね。

谷尾：はい。ところが転職してみたら驚きました。前任者から引き継いだ



プロジェクトが、トラブルを抱えたものばかりだったのです。たとえばクライアント企業に対して、自社の開発予算をオーバーするような内容を約束していたり、開発内容を決めずに受注して放置されていたりしていたのです。

その現状を知って、正直ばうぜんとしましたが、自分がやるしかない」と覚悟を決めました。そして丸1年間、トラブルの火消しに奔走しました。正直、苦しかったですよ。でも、逃げようとは思いませんでした。ちなみに今、高い専門性を持ったプロフェッショナルが私のもとに集まって来てくれるのは、この「絶対に逃げない姿勢」が評価されているのかもしれないですね。

そして1年後、私は全てのトラブルを収束させました。あるクライアントからは「本当に最後までやり抜いてくれた。あなたはとても粘り強い人だ」という言葉を頂きました。苦労した甲斐がありましたね。ここでの経験は一生忘れられることはありません。

最後に今後のビジョンを教えてください。

谷尾：これからは優秀なITのプロフェッショナルほど、自らの知的生産性をさらに高めるために、一部の優良企業に向かうか、スピンアウトして自分の責任で仕事を始めるかの二極化が進むと思います。当社はそんなプロフェッショナルたちと手を組み、彼らとより付加価値の高い仕事に取り組みんでいきたい。なぜなら高い能力を持ち、自己責任で生きているエリートほど、人ができないような新しい仕事に挑戦すべきだと思います。これは国家は繁栄していきません。これからも当社はプロフェッショナルの新しい働き方を広め、日本のIT業界を牽引していきます。

日本のIT業界を変えていきたい

—— その後、これまでに培った人脈や経験、ノウハウを活かして起業したわけですね。御社は初年度から業績も好調のようですね。その理由を教えてください。

谷尾：おかげさまで設立以来、当社への仕事の依頼は絶えない状況です。その理由は、当社が徹底的な顧客志向のビジネスをしているからだと思っています。たとえば、当社では「そのIT化は本当に必要なか」ということも検討し、時にはクライアント

会社概要
オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社
 資本金 / 1,000,000円
 社員数 / 20名(在籍プロフェッショナル数、2008年5月現在)
 事業内容 / システム化検討における支援、企業内の情報化支援、マーケティング関連におけるシステム構築
 URL / <http://www.ocean-partners.jp/>