



「人」は、不思議—— だからソーシャルは面白い

日本アイ・ビー・エム株式会社
ソーシャル事業部 Social Technical Sales & Solutions
テクニカル・セールス

別当類

Rui Bettou

別当類は、人間や生き物の行動の不思議さに興味を抱く少女だった。

「自分のまわりは謎だらけでした。人間や昆虫、動物が、なぜそんな行動をするのだろうと、不思議に思うことがばかりでした」

そんな彼女は、大学で文化人類学や民俗学を学ぶ。人間への興味が、彼女をそうさせたのかもしれない。

卒業後、地元である札幌のIT企業に入社した彼女は、その会社で「IBM Notes/Domino」(以下、Notes)に出会う。

「Notesは、導入すれば効果が出るといった製品ではなく、“どう活用するか”を柔軟に考えることが重要な、ある種の“ファジーさ”を特徴とする製品です。お客様と対話を重ねながら、お客様と一緒に業務課題解決のためにNotesをどう使うかを考えていくことは、自分の性に合っていました」

別当は、Notesのアプリケーション開発SEとして営業担当とコンビを組んでお客様を担当。提案・導入・納品そしてサポートまでの全領域でお客様の役に立てることに大きなやりがいを感じていた。だが、入社5年ほど経ったころ、彼女の心で一つの思いが膨らんでくる。

「Notesは好きでしたが、Notes以外の知識も身につけたいし、Notes自体の動向ももっと早く知りたいと思うようになったのです。そのために、開発元であるIBM

へ転職したいという思いがわいてきました」

別当は、すぐに行動に移す。一念発起して上京し、フリーランスとして仕事を請けながらIBMへ入社できる機会を待った。そして1年後、彼女の念願がかなう。

* * *

札幌時代はアプリケーション開発をメインとし、フリーランス時代はアプリケーション開発と基盤構築を半々で担当した。そしてIBM入社後は基盤寄りのプリセールス・エンジニアとして流通セクターやビジネス・パートナー支援の担当になった。Notesに幅広く携わっていく中で、別当の心の中では、これまでとは違った感覚が芽生えていた。

「システムや開発よりも、エンドユーザーと接している時の方が楽しい。自分は、“物”ではなく“人”が好きなのだ」という感覚だ。ちょうどその頃、企業においてソーシャルの活用が注目されつつあった。ソーシャルは、まさに人が中心。別当はソーシャル・ソフトウェア・プラットフォームである「IBM Connections」(以下、Connections)も担当することになる。

「Connectionsを担当するようになり、ユーザーの書き込みやディスカッションなどから浮かび上がる人間性や個性への関心がさらに強くなりました。いつか“人間一人ひとり”にフォーカスし、彼らの能力開発を専門に扱うような製品を担当してみたいと思うようになりました」

別当が少女のころから抱いていた人間への関心をはっきりと自覚した瞬間だ。

そんなとき、人材開発ソリューションである「Kenexa」がIBMに買収され、担当部門が社内に設立された。人材開発こそ、まさに“人間一人ひとり”を扱うテーマだと感じた別当は、自ら手を挙げてKenexaのチームへ異動した。転任当時のKenexaは営業2人、エンジニア2人という小編成の部署。社内ベンチャーのような舞台で、チーム全員がひとりで営業から提案、導入、サポートまで担当するような状態だった。札幌時代に、お客様と接しながら最初から最後まで全領域を担当していた経験がここで生かされる。

「わたしが担当する人材開発の領域では、人と会い、1対1で相手が何を考えどんな課題を持っているのかを聞き出して理解することが重要な製品が多いです。聞くだけでなく、その人の行動パターンや傾向などからもさまざまな分析を行います。この仕事を通じて自分は、“人を知ること”が好きなのだ、改めて実感しました」

現在別当は、グローバル・チームとも連携しながら、主にお客様企業における次期経営幹部の育成を主眼とするリーダーシップ・アセスメントなどの提供を担当している。

「最近グローバル展開を進めている日本企業のお客様からのご要望を多くいただいています。あるメーカー企業のお客様の案件では、オランダの現地法人をアセスメントするプロジェクト・マネージャーを担当しました。プランニングからドキュメンテーションまですべて英語で行い、IBM UKのコンサルタントや現地のお客様とのコミュニケーションも行いました。自分にとっても相手にとっても母国語ではない英語でコミュニケーションを重ねることは大変でしたが、きれいな英語を話すことよりも、まずはきちんと意思疎通することの価値を身をもって学んだ機会でした」

海外進出する日本企業において、グローバル人材との比較や次世代のリーダー育成を専門に行うことができるKenexaへの需要は高い。人材開発が経営力の強化に直結する時代において、別当は今の仕事に大きなやりがいを感じている。

* * *

「空気を読む」という言葉に代表されるように、日本人は人間関係の中で生きていることを強く意識している。それゆえにソーシャルへの接し方においては、Face to Faceの関係よりも“壁”を築きやすいと感じるかもしれないと別当は言う。

「わたし自身は、同僚、パートナーさん、そしてお互いに良い影響を与え合える人とつながる場としてソーシャル・メディアを使っています。答えの出にくい問題の解決に取り組んでいる時、思いがけない方向のコメントやフィードバックをいただいたり、それがきっかけでディスカッションしたりといったコラボレーションが生まれます。そこがソーシャルの面白いところですね。だからこそ、いろいろな人とつながりたいし、その人のことをもっと知りたくなるのです」

人が好きで、人の不思議を探求したいという彼女が、Notes、Connections、Kenexaといった「人」の力を引き出すための製品と出会ったのは、決して偶然ではない。



グローバルのメンバーとチームを組んで仕事をする事が多くなり、英語力を強化中。



海外旅行や日本国内の鍾乳洞めぐりが趣味。写真は、秋芳洞のある秋吉台(山口県)