ITソリューション塾・事前課題／第１回

デジタル・トランスフォーメーションとサイバーフィジカル・システム

　テクノロジーの潮流が、大きく流れを変えはじめています。その流れを俯瞰し、ITビジネスの未来や自分たちの仕事がどうなるかを考える機会を提供するのが、この塾の目的です。

　毎回の講義に先立ち、いまの自分の知識や理解のレベルを確認していだきたいと思います。「理解できない」、「分からない」は、仕方のないことです。それを確認することも本課題の目的です。だからといって、「分からない」で済ますのではなく、調べ、そして、必ず答えを書いて下さい。そして、それが、正しいかどうかを講義で確かめて下さい。

絶対の正解はありません。検索してもそのものズバリの正解は見つからないでしょう。だから自分の答えを作って下さい。但し、**単語の羅列や箇条書きではなく、必ず文章にして下さい**。

単語の羅列や箇条書きは簡便ですが、重大な弱点があります。それは、言葉の要素や概念のあいだに「論理」や「物語」をつくれないことです。

「思いついたまま」の羅列であり、関係や構造を考えないまま書き出しだけで安易な達成感を味わってしまい、分かった気になってしまいます。当然そんな中途半場な知識では、人に何かを説明するにも筋の通った説明ができなくなってしまいます。それが習慣化すると致命的です。

羅列や箇条書きではなく文章にすると、自分の理解の度合い、つまり論理や物語を伴う理解の程度が「見える化」されます。例えば、論理がないと、唐突な展開や文意が通りません。物語がないと、単調でつまらないものになってしまいます。それは文章にして「見える化」することではじめて分かることです。筋の通った文章としてアウトプットしなければ、それに気付くことはできません。だから羅列や箇条書きではなく文章にしてくだい。

　ビジネスの現場で、決まり切った正解が与えられることはありません。答えは自分で学び、考え、創り出すしかありません。また、そのための時間をどう作るかも自分で解決しなければなりません。与えられた仕事をこなし、それ以上のことを求められるのがビジネスの現場であり、その工夫や努力の中に成長の機会が与えられているのです。

　ITビジネスに関わる私たちは、お客様からITの知識やスキルを期待されます。それに応えられるから、お金を頂けるのです。それが、IT業界でプロフェッショナルとして生きようとする私たちの存在意義でもあるのです。

　どんな業種でも同じことですが、「お客様以上」を持っていることが、対価をいだくことができる理由です。だからこそ、ITのトレンドを正しく理解し、それを駆使してお客様の幸せに貢献することが、私たちの存在意義であり、ビジネスの価値でもあるのです。

　講義では、そんなことについても考えてゆきたいと思っています。

　それでは、次の質問に回答して下さい。

1. 「事業や経営の在り方を変革するデジタル･トランスフォーメーションの潮流」という資料をダウンロード頂けるようにしておきました。この文章を読んで、質問や疑問を5個以上書き出してください。なぜ、それが疑問や質問となったのか、その理由も含めて書き出してください。ただ「分からないから」ではなく、「〜との関係が分からない」とか、「〜と理解していたが、書かれていることとは違うから」というように、質問や疑問の背景を自分なりに探ってみてください。
2. お客様の「デジタル・トランスフォーメーション」の実現を支援することが、ITベンダーやSI事業者に求められています。このニーズに応えようとすると、「お客様のご要望に応えて製品やサービス、要員を提供する」ことだけでは対処できません。どのような対応が必要となるのかを、その理由と共に説明して下さい。

以上