

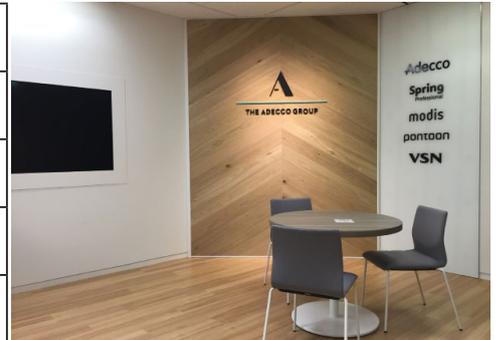


株式会社 VSN 様

課題解決サービス「バリューチェーン・イノベーター」を提供

CASE STUDY

企業名	株式会社VSN
所在地	東京都港区芝浦3丁目4番1号 グランパークタワー3F
URL	www.vsn.co.jp/
業務内容	IT・情報システム他分野におけるエンジニア派遣事業、開発請負、および有料職業紹介事業
従業員数	4,790名



「グローバルスタンダードを選択したという VSN の決定の背景とは？」

人財サービスのグローバルリーダーであるアデコグループの一員としてエンジニア派遣をコアなサービスとする株式会社 VSN は、エンジニアが派遣先で技術提供を行うだけでなく、「バリューチェーン・イノベーター」という、技術提供を行う過程で顧客のビジネスにおける課題を見つけ出し、サービス上流のコンサルティングからシステム開発、実装、運用までをソリューションとして提供する独自のビジネスを展開している。今回は、社員トレーニングの講師も務めるエンジニアの石川達也氏と約 1 年半前に IT 商社から転職し、現在はプリセールスエンジニアとして活躍している矢澤孝樹氏にインタビューを行った。



(左)：石川達也氏 (右)：矢澤孝樹氏

VSN の企業概要から教えてください。

石川：株式会社 VSN は企業向けにエンジニアの人財派遣を行っている企業ですが、それだけではなく、「バリューチェーン・イノベーター」という名称で業務分析からコンサルティング、そして開発から運用までを一貫して提供するサービスを展開しています。実際に業務の現場で起きている課題について、どうすれば改善できるのか、をお客様と一緒に考えて提案し、実装するという形でサービスを提供しています。ですので従来の人財を派遣するだけの会社ではなく、業務改善の提案から運用までのトータルなソリューションを最初から最後まで提供する会社ですね。またエンジニア派遣は有期雇用ではなく、VSN の正社員を企業に派遣するという部分に拘っています。2020 年からは、アデコグループの Modis VSN というブランド名でビジネスを展開していますので、今後は Modis VSN という名称を覚えてもらいたいですね。

「通常だと上流の課題発見はコンサルティング会社、そこからシステム開発そして運用まではシステムインテグレーターと外注の開発会社みたいに分かれているのを一気通貫で担うというのが他社との違いということですか？」

石川：そうですね。そこはまだ他社も手掛けている部分になるので、そこに Modis VSN が先行していく、という感じです。コンサルティング会社というのは経営層に対してこういう風にビジネスを変えましょうという提案を行うわけですが、現場や実務を知らず現場に即した解決法ではないということが生じていました。しかし、我々は実際に現場のリアルな状況を理解した上で何をえたらいいのか？を具体的に提案するというやり方です。そのため

トップダウンとボトムアップの違いとも言えると思います。

でもそれをするためには業務知識や経験、お客様との良好なコミュニケーションなどの能力を持っているシニアなエンジニアでないと出来ないのでは？

石川：弊社からのエンジニア派遣では一人で企業に派遣されるというのは基本的には無いので、シニアなエンジニアがちゃんと若手のエンジニアのサポートを出来るようなチーム構成になっています。

LPI 日本支部との関わりは？

石川：LPI 日本支部とは 2018 年からのお付き合いですが、その理由は LPIC がデファクトスタンダードであるというのが大きいですね。我々もアデコグループとしてグローバルに展開をしていきたいと考えていますので、グローバルに使われているデファクトスタンダードを使うという意味では私たちの発想に合っていたと思います。そして試験としての LPIC をグローバルに展開している組織として LPI 日本支部とのパートナーシップを行いました。社内のエンジニア教育の中にサーバーエンジニアであれば LPIC を取得することを強く推奨していますし、職歴として LPIC を持っているというのはやはりお客様にとっては大きいと思いますね。勿論、Windows サーバーもまだ企業では多く使われているので、Windows サーバー関連の資格についてもエンジニアに対しては取得すれば報奨金を出す制度もありますので、その辺は

報奨金を出す制度もありますので、その辺は



同じモチベーションになるように工夫しています。



社内研修教室風景

矢澤さんは他の企業からの転職組で営業からエンジニアというキャリアチェンジをされたそうですが、その辺をもう少し詳しく教えてください。

矢澤：私はIT商社で中小企業向けに営業をしていました。販売後のポストセールスを行う中でどうしてもお客様に対して技術的なサポートをしないといけない状況が発生するんですが、それをやろうとすると勉強する時間が足りませんでした。もっとソフトやハードウェアの技術を勉強したいと思っていたものの、どうしても営業活動に時間が取られてしまって進めることができなかったため、思い切ってエンジニアへ転職しました。転職活動では、エンジニアを募集している企業をたくさん見ましたが、中でもVSNを選んだのは「バリューチェーン・イノベーター」というサービスで、業務の現場に入ってそこから改善を提案して実際に開発から運用まで担当するという部分に惹かれたというのが大きかったです。これを具体的にやっているのはVSNだけだったので。

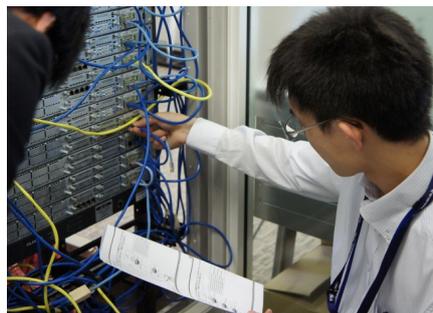
営業からエンジニアという転身ですが、エンジニアになって良かったこと、驚いたことはありませんでしたか？

営業からプリセールスエンジニアになって良かったのは、それまでは営業として売らないといけない商材を提案するという発想だったものが、今はお客様のご希望を理解してそれに最適な技術やプラットフォームを提案出来るという部分ですね。そこはとても自由に発想ができるの

でやりがいのある部分です。驚いたというのは、実は初めてのお客様とのミーティングでOSから仮想化、そしてネットワークまで多様な話題というキーワードが飛び出してきて正直あまり理解できなかったことです（笑）。

LPICの試験が実際の業務の中で役に立ったという例はありますか？

矢澤：プリセールスの仕事の中でLPICの試験に出てくるようなコマンドを使わないだろうと思っていたんですが、実際には大変助かっていますね。特に、Linuxのコマンドやルーターなどのネットワーク関連のノウハウはとても役に立っています。カッコよく見せるためにはグラフィカルなインターフェースで操作すれば良いんですが、エンジニアとしては原因と結果みたいなものを残そうとすれば、コマンドのログをちゃんとしておくというのが必要になりますし、コマンド自体はサーバー以外でもかなり応用が効くと思っています。実際に社内のデータセンターでトラブルが起こった時にLPICを持っているということで声がかかり、原因究明や対処などを行った経験がありますが、やはりそういう非常時にもその資格を持っているエンジニアが使われるという例がありました。そういう部分でもスキルの証明書になる資格は強いんだなと思いましたね。



社内研修風景

LPI 日本支部に対するリクエストはありますか？

矢澤：試験のために座学として勉強するだけではなく、実習ができる環境があると良いなあと思いますね。実際にシステム構築の部分には座学でもなんとかなるんですが、トラブル

シューティングなどの場合は実際に手を動かしてやってみないと身につかないと思いますので。知識をちゃんと使いこなすためにはそれを実践してみるという機会が必要だと思います。

石川：私は研修の講師もやっているのですが、その経験からするとどのツールをどうやって使うと何が分かるとかこういう時はこうすれば良いというのはLPICに出てくるツールの現場でのノウハウとしては伝わっているかなと思いますね。リクエストとしては、クラウドに関する内容をもっと増やしていただきたいと思います。これはパブリッククラウドだけではなくオンプレミスとかコンテナとかそういうもの全般に内容を充実させて欲しいと思っています。

プリセールスであってもコマンドやその使い方は十分に役に立つという矢澤氏とクラウドを見据えた強化を要望として挙げた石川氏。基礎的な部分から最先端までLPICの試験の有効性を語ってくれたインタビューとなった。