

ITC富山との交流会

2007年9月8日(土)～9日(日)、富山県小矢部市で、ITC富山(吉田誠会長)主催「知識研修セミナー2007」が開催されました。ITC中部からは、広報委員会の9名が参加し、総勢27名で交流を深めました。

8日は研修が2つありました。まず、ITC富山交流研鑽委員会による『PDCA実践研修』では、Plan→Do→Check→Act→(Plan)のマネジメント・サイクルを、会社に見立てた4チーム対抗のドミノ倒しゲームで楽しく学びました。学びと交流の二つの目的が見事にブレンドされたこの研修は斬新で、とても感心させられました。夜は、吉田会長のファシリテーションによる研修『ITC組織の活性化について語り合う』が、食事しながら行われ、また大いに話し、盛り上がりしました。

9日は講演が2つありました。まず、ITC中部の伊藤実広報委員長らの『J-SOX法とIT統制』では、J-SOX対応に必要なIT投資について、企業に具体的に提案していく方法を学びました。次に、株式会社レスターの清水康次社長による『Web活用戦略で経営改革～下請企業からインターネット専門のメーカーに～』では、改めてインターネット活用の有効性を学びました。



「知識研修セミナー2007」会場

片道4時間半かけた今回の交流は、IT革命と言ってもやはりそのベースは人と人との心の交流あってである、と実感させられた有意義な体験となりました。

(ITC中部 佐藤 裕司)

上海プロジェクトの紹介

私たち上海プロジェクト(正式名称:海外進出企業支援コンサルプロジェクト)は以下のようなコンセプトで活動を行っています。

目的:海外進出企業のIT経営の支援コンサル

日本の中堅・中小企業は廉価な人件費等を背景にした生産性の向上を達成するために、海外の特にアジア地区に進出しているが、様々な要因により生産性向上は阻害され、撤退する企業も少なくない状況である。そこで、現地にこれらの企業を支援していく為の調査・研究を目的とする。

(ITC中部 堀 哲也)

活動内容:IT経営支援のための調査・研究活動

アジア地区に進出している企業に対して経営の情報化・IT経営を推進させるために、日本国内での調査研究と現地においての調査研究を行い啓蒙のためのセミナー開催などを行う。

現在は月1回のペースでプロジェクト会議を開催し、若手(?)からベテランまで幅広い人達が集まり、いろいろな考えや意見を交換しとても有意義な時間を過ごしています。この先、海外へ進出する企業を支援出来るようなノウハウ、知識を身に付け、仕事で海外へ行ければ・・・と考えています。

(ITC中部 堀 哲也)

事務局だより

1. 年会費の納付お願い

4月1日より平成20年度となります。年会費(¥5,000)を下記銀行口座へ4月30日までにお振込み頂きますようお願いいたします。

＜振込先＞

銀行名:三菱東京UFJ銀行 金山支店

口座番号:普通 1090276

口座名義:トクティヒエイリカツドウハウジンアイ

なお会社名でお振込の場合は、会社名と振込者(個人名)と合致させたく、振込日とITC中部の会員登録名を事務局までご連絡下さい。

2. 会員登録情報確認のお願い

広報誌「架け橋」を会員の皆様へ毎年2回発送しておりますが、返送されてくるケースが発生しております。広報誌が届かない、会員メールが届いていないという方は事務局までお知らせ下さい。

3. パンフレット、広報誌配布のお願い

ITC中部のパンフレット、広報誌「架け橋」をITコーディネータの知名度アップや、ITC中部への入会のお誘いなどにご活用下さい。ご入用の方は、事務局までご一報下さい。

ITC中部 事務局連絡先 info@itc-chubu.jp

(ITC中部事務局 鳥内 浩一)

NPO・ITC中部 広報誌

Vol.10

架け橋

KAKEHASHI

経営とITの橋渡し in 浜松

～ 中小企業経営者と地域ベンダー経営者同席の研修会を実施 ～

私たちITコーディネータ(以下ITC)は、各地域で中小企業の経営とITの橋渡しをするミッションを担っているがIT化の直接の担い手ではない。それは勿論ベンダーである。しかし担い手として期待される地域ベンダーは大手ベンダーの下請け業務や派遣が主で、これまで中小企業支援は敬遠していた。“手が掛かる”のに“取引額が少ない”からだ。“手が掛かる”要因は、中小企業側の成熟度が低く要件定義等に時間が掛かる、導入後もあれやこれや呼びつけられるなど。

しかし最大の要因は、中小企業経営者に「人が動くのは製品に付随するもの」「無料サービスが当たり前」という感覚があるからだ。輸送機器を中心とした製造業の町浜松は、形の無いものに金を払う文化がない。サービス業にとってはやりづらい町だ。結果中小企業は誰からも面倒を見てもらえず、IT化から取り残されている。

地域ベンダーの事情も変わってきた。大手ベンダーからの下請け業務が減りはじめ今後の経営に不安を感じている。経営者は地域に根付いていく戦略にシフトしていきたいという想いはあるが、実現できていない。このままでは地域の競争力がどんどん減退してしまう。この状況を打破するには、中小企業と地域ベンダーそしてITCの三者のパートナーシップが必須だ。

そこで、浜松商工会議所と連携して中小企業経営者と地域ベンダー経営者が同席する場、IT経営応援隊事業『1日CIO入門研修』を企画した。内容は「IT経営とは」、「ケーススタディ(地元企業をモデルにしたケース)」「簡易自社分析(SWOT、経営課題、IT簡易成熟度 等)」の三部構成とした。

「IT経営とは」でIT経営の概念とともにITを活用するにはユーザー経営者の主体的な関わりが必要であることを理解してもらい、「ケーススタディ」で経営戦略～IT経営企画までの一連の流れを体験、そして「簡易自社分析」で自社への危機感をもってもらい流れになっている。中小企業には社数限定ではあるが、後日ITCが訪問して経営戦略&IT経営企画概要企画書作成支援の事後サービスの特典をつけた。3名のITCで担当した。

参加者の構成は、地域の若手の中小企業経営者とベンダー経営陣の半々。ベンダーは地域の有力ベンダーである。



『1日CIO入門研修』にて

若手経営者は高い危機感を持ち、簡易自社分析の発表を進んで行うなど意欲的に取り組んだ。後日のITCフォローをその場で募ったところ、多くの経営者が希望した。

若手経営者に触発されたのか、中小企業経営者も昔とは違うと認識したのか、同席のベンダー経営陣の反応は様々に「今後このようなカリキュラムを社内に展開し、地域の中小企業支援を積極的にしていきたい」というものだった。地域ベンダー自身が地域の中小企業であり、激変する経営環境に対応しようと真剣であることを実感した。IT経営応援隊事業では、別途地域の中小企業のIT化実態調査を行い、報告書を地域ベンダーに提供、地域ベンダーの事業戦略の材料にしてもらっている。来年度はベンダー内での教育展開も企画中である。

ITCは中小企業経営者の味方である、ITCとしてベンダーとは一線を画す、また対峙する姿勢をとられる方も中にはいらっしゃる。しかし私たちは地域社会の中で活動をしている。地域ベンダーも地域の中小企業であり、中小企業のIT化の直接のプレイヤーである。地域ベンダーを支援することで結果中小企業がよいIT導入が出来、IT経営を実現できるのであれば、ITCとしてミッションを果たしたことになるのではないだろうか。

今後は、研修に参加した中小企業経営者と地域ベンダー経営陣を核にコミュニティをつくり、ITCを含めた三者のパートナーシップを育成、強化していく予定だ。

(ITC中部 木村 玲美)

NPO・ITC中部広報誌第10号 平成20年3月31日 発行

発行: NPO・ITC中部広報委員会(〒460-0022 名古屋市中区金山五丁目11-6(NSC)内)

発行責任者: NPO・ITC中部 理事長 水口 和美 編集責任者: NPO・ITC中部 広報委員長 伊藤 実

ホームページ(<http://www.itc-chubu.jp/>)

平成19年度第1回例会・講演会

平成19年度第1回例会・講演会を、平成19年12月1日(土)に名古屋市内の東桜会館で開催しました。水口理事長による開催挨拶・例会に引き続き、基調講演として、中部経済産業局・地域経済部情報政策課課長補佐の近藤典保氏より「中部経済産業局の施策紹介」と題して、組込みソフトウェア産業の強化、中部IT経営応援隊、デジタルコンテンツビジネス研究会についてご講演をいただきました。特別講演として、金城学院大学教授の中田平先生より「WEB2.0時代のコンテンツ配信の試みー金城ポッドウォークー」と題して、大学の授業から金城ポッドウォークが産学官協同プロジェクトとなっていた経緯や、生々しい取材・撮影現場の状況や苦労話、デモンストレーション映像などを交えて講演され、時間を忘れるほど興味深く聴かせていただきました。引き続き、株式会社鈴木敏央ISO事務所代表の鈴木敏央先生より「環境に関する価値観の変化とコンサルティング」と題したご講演をいただき、環境に関する価値観や仕事のスタイルが変化していくなかでITをどのように活用し、ITコーディネータはどのような役割を担っていくのかをあらためて考える有意義な機会となりました。



「第一回例会・講演会」会場

例会・講演会は69名の参加によりたいへん盛り上がりしました。その後、同会館内の東桜クラブにて立食形式で懇親会を行い、活発な情報交換を行うとともに、忘年会も兼ねて会員間の交流をよりいっそう深めることができました。

(ITC中部 小亀 卓也)

平成19年度合同自主勉強会

ITC中部会員の相互研鑽を目的に、専門知識を有する会員を講師とし、ITCとしての広範囲な知識レベル向上に寄与するため、下記内容で前期の合同自主勉強会を開催しました。(講師敬称略)

- 《第1回》平成19年11月17日(土) 参加者32名
 - ・「IT部門のBCP／BCMの考え方」 佐藤裕司
BCPの必要性と策定方法、関連法令・ガイドラインへの対応
 - ・「名古屋コンサル21の取り組み」 高間正俊
起業の経緯とそのプロセス、コンサルティング事業内容紹介
 - ・「Thin Client」 関口幸一
シンクライアントの特徴とSaaS・SOAの概念・取り組み状況

- 《第2回》平成19年11月23日(祝) 参加者33名
 - ・「自社におけるIT(ICT)化のあゆみ」 森田正博
6年間にわたる自社のIT(ICT)化の実践事例
 - ・「私のITコーディネータ活動」 鳥内浩一
コンサルティング実践事例、中小企業IT経営力大賞、ITC中部の活動紹介
 - ・「上海・杭州における製造業とIT業の状況」 和澤功
中国進出企業や生産管理システムの動向、今後の中国ビジネスのポイント

- 《第3回》平成20年2月23日(土) 参加者40名
 - ・「RFP発行の実際(新たなITC機能の発揮)」 三宅順之
RFP(実物)の解説、ITC業務への問題提起
 - ・「海外発注(中国オフショア開発)」 伊藤実
中国へのシステム開発発注についての紹介(課題・苦労話など)



平成19年度 合同自主勉強会

- ・「今の制度会計は財務諸表からどのような情報を発信しようとしているのか」 岸田賢次
会計制度の歴史と今後の動向、財務諸表の分析方法の紹介

- 《第4回》平成20年3月8日(土) 参加者24名
 - ・「実践的リスクマネジメント基礎演習」 磯部秀敏
JIS Q 2001に沿ってリスクマネジメントを学習
 - ・「新e-TAXの紹介」 井上新
各国でのe-TAXの取組みと日本での取組み状況の紹介
 - ・「調達先を評価・選定するには!」 堂本文博
IT資源調達に関する各種ガイドラインの紹介、調達先の評価・選定基準の考察

講師の皆さまにはこの場をお借りしまして御礼申し上げます。
(ITC中部 小亀 卓也)

ITCが見た大道芸の評価ポイント ～静岡大道芸ワールドカップにて～

今回で16年目を迎え、市民参加型イベントとして静岡市を代表するイベントとなっている。2007年11月1日から4日まで開催され、総観客数は181万人。国内を代表する大道芸人はもとより、外国で活躍する様々な分野のパフォーマーを多数招待し、大道芸の世界的な祭典になっている。

大きな特徴は市民ボランティアで構成された実行委員会と当日スタッフ2,000人で運営し、行政は事務的な手続きや裏方を担当して企画はすべて市民に任せ、口を出すことはない。期間中、審査を行うのも、街中を歩き回る市民クラウンも、司会も、すべて市民ボランティアである。観る側から創る側になって参加意識が飛躍的に向上しているのである。

写真は日本を代表するパフォーマー山本光洋さん。確かなマイムや舞踏の技術をもとに、鋭い視点で作り出す光洋ワールドには根っからのファンも多い。豊かな身ぶりや表情で会場を爆笑の渦に巻き込んだ。ワールド部門に日本人がエントリーするのは3年ぶり。

大道芸、その評価を行うのは観客である。芸の評価に従って投銭(料金)を支払うのは観客だ。実際に集る投銭は芸によってかなり違う。もともと舞台が公道であるということは、観客になっても、なくてもよい。たまたま観ていたら、面白い、この人は誰だ、



日本を代表するパフォーマー山本光洋さん

次回も見たい、ということで感動し、頑張れよという気持ちで各々の財布の都合で投銭を支払う。観る側とやる側が対等、しかも観る側が価格のイニシアティブをもっている。最近とみに「生活者・消費者の目線」という言葉がよく使われる。このイベントが伝える楽しさ・意義がそこにあるような気がしてならない。

(ITC中部 溝口 光二)

お客様と共に育つ ～技能伝承で中小企業を支援するITC in 浜松～

ITCとなった2001年から始まったお客様とのお付き合いを通して思うことです。アストム㈱殿は磐田市にある電子部品製造会社です。もともと中堅電装メーカーの子会社でしたが業績が振るわず親会社が資本を引揚げ、社員が資金を出し合って会社を存続させました。ヤマハ発動機時代の知人が取締役をしており、その縁で2001年に生産管理パッケージを導入させていただきました。その後、アストム㈱殿は精力的に品質改善、セル生産、予算管理等を推進しました。2005年には㈱浜名湖国際頭脳センターの研究者として立ち上げた技能伝承支援サービスの最初のお客様となっていました。このような取り組みが評価され2006年に日本品質奨励賞((財)日本科学技術連盟主催)を受賞されました。

浜松工場のあるマロニー㈱(吹田市)殿も2001年から経営戦略、情報化企画、販売管理システムの調達、生産管理システムの設計支援と長年にわたりお付き合いをさせていただいています。こつこつと持続的改革を続け、家業から企業への変身を成し遂げました。この間、関西IT活用企業百撰で2度にわたり優秀企業賞を受賞されました。2004年にはITSSP事業として、豊橋で事例発表をしていただきました。マロニー㈱殿ではケース研修で勉強したてのITCプロセスを初めて適用しました。テキストを穴のあくほど読み込んで、はっきりしないところは自分で考えてプロジェクト計画をつくり、計画通りに進めることができました。



2006年11月 受賞祝賀会にて
(右から3人目が筆者)

アストム㈱殿には技能伝承の成果を㈱浜名湖国際頭脳センター主催の技能伝承セミナーで2回にわたって紹介していただきました。コンサルティングの有効性に確信を持って、新規顧客開拓に大きな力となりました。自分の技能伝承への取り組みは2007年度の「中小企業経営診断シンポジウム」で発表の機会を得て、優秀賞(日経新聞社賞)のご評価をいただきました。お客様が変わっていくことを見るのはコンサルタントとして大変嬉しく、それによって自身の成長を確認でき、元気付けられています。

(ITC中部 中川 貞夫)