

第7回架け橋会ゴルフコンペ

2009年11月14日(土)ITC中部広報委員会主催の第7回架け橋会ゴルフコンペが菰野倶楽部ジャックニクラウスゴルフコースで開催されました。当初7:53の早いスタート予定でしたが午前中雨の天気予報でしたので、急遽前日に矢口理事長がゴルフ場と交渉して10:13のスタートに変更して頂いたお陰で、当日はスタート前に雨が上がり晴天の中でのプレーとなりました。今回はゴルフシーズン真っ只中のコンペということで、常連のメンバが会社のコンペと重なる人が多く、参加者は8名と少し寂しいコンペとなりましたが、矢口理事長や森田広報委員長にも参加して頂き、和やかで楽しく開催できました。

架け橋会ゴルフコンペは毎回ダブルペアリで実施しており、上がつてみると結果が分からぬという楽しみや、初出場の方でも優勝できる可能性があります。今回も優勝スコアはグロス100／ネット73.6、また上位5位の平均スコアはグロス98／ネット75.0という結果で、非常に僅差の接戦でしたが、幹事の私がハンドicapに恵まれて前回に続いて優勝させて頂きました。ペスグロはグロス89で矢口理事長が獲得されました。

優勝・準優勝以外の賞品は今回も参加者全員から持ち寄って頂



第7回架け橋ゴルフコンペ参加の皆さん

きました品物を受賞者が順に好きなものを選ぶことにしましたが、ご自宅の畑で取れた新鮮な野菜・穀類や頂きもののワインや洋酒など大変好評で参加者全員が一つ以上の賞品を貰うことが出来て、皆さんに喜んで貰えました。今後もこの参加者による賞品の持ち寄りを続けていきますので、これから参加する方も是非ともご協力をお願いします。

架け橋会ゴルフコンペはゴルフを通じてITC中部の皆さんの交流と親睦を図っています。スコアに拘らず、和気あいあいと楽しく開催していますので、たくさんの方のご参加をお待ちしております。次回は5月頃を予定しますので、是非多くのメンバの参加をお願いします。

(ITC中部 日比 政博)

ITC中部のホームページリニューアルのお知らせ

平成21年4月より検討を重ねてきましたITC中部のホームページですが、この度リニューアルが完了いたしました。

会員の皆様におかれましては、もうご覧頂けたでしょうか?

今回のリニューアルでは、訪問者の方が目的の項目に素早くたどり着くように、見やすいホームページ、知りたいことを探しやすいホームページを目指し、デザインの変更、情報の再整理を行いました。

ホームページ作成の手順は、①サイト運営の目的を明確にして、②サイトマップを作成、③デザインフレームの作成、④サーバー決定、⑤運用方法決定、という段階を踏みます。

今回のITC中部ホームページは、「ITC中部会員との情報交換及び企業への情報提供」をサイト運営の目的としました。

その目的を充足させるよう、基本コンセプトを明確にし、サイトマップを作成いたしました。

ホームページの全体的なトータルデザイン的な部分はプロにお任せし、内部ページの作り込みは、企画委員会メンバーが勉強しながら作成する、ということを行いました。

ITC中部の各委員会や事務局から、ブログ形式で簡単にホー

事務局だより

1. 年会費の納付のお願い

平成22年度になりますので、年会費(5,000円)を早めに下記銀行口座にお振込みをお願いいたします。

<振込先>

銀行名:三井東京UFJ銀行 金山支店

口座:普通、1090276

口座名:トクティヒエイリカツドウホウジンアイ

尚、会社名義でお振込みの場合には、お手数かけますが会社名と振込者名を事務局まで、ご連絡をお願いいたします。

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回お送りしていますが、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が周囲に居られましたら、是非、事務局まで

ムページに記事を掲載することが出来るよう、Movable Typeを採用しました。

ホームページのコンテンツ拡充につきましては、各委員会と協力をして順次対応を図るとともに、今後も使い易いホームページづくりを目指し、更なる工夫を行っていく予定です。

また、現在は「ITC中部」というキーワードで検索エンジンで上位表示される様「検索エンジン対策」を行っておりますが、今後は、「IT経営」等のキーワードでもホームページが上位表示される様、対策を行う予定です。

今後もITC中部会員はじめ、ITCへ期待頂いている皆様のためによりよい情報を提供していかなければと思っておりますので、今後とも宜しくお願いします。

(ITC中部 稲崎 俊一)



ITC中部ホームページの画面

ご連絡をお願いいたします。

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や広報誌「架け橋」を、ITコーディネータの知名度アップや、ITC中部への入会のお説明などにご活用ください。ご入用の際には、事務局までご連絡ください。

4. ITC中部のホームページが新しくなりました。会員相互のコミュニケーションに役立てられるように更なる改善をしていきます。

HPのアドレスは下記の通り変わりません。

<http://www.itc-chubu.jp>

ITC中部 事務局連絡先 info@itc-chubu.jp

(ITC中部事務局 伊藤 実)

NPO・ITC中部広報誌第14号 平成22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 矢口 隆明 編集責任者: NPO・ITC中部 広報委員長 森田 正博

ホームページ(<http://www.itc-chubu.jp/>)

NPO・ITC中部 広報誌

架け橋

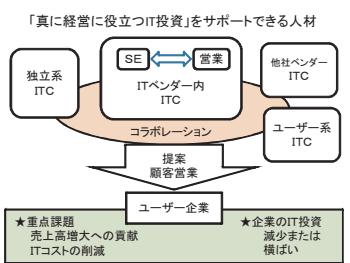
Vol.14

ITベンダー内ITCの活躍の場を求めて

特定非営利活動法人

ITC中部

<http://www.itc-chubu.jp/>



2009年企業のIT投資について、「前年に対し減らした企業」は46.7%、「2010年は横ばい」が約半数という調査結果がありました(ITR2010/01)。ITC中部会員の皆様も、昨今の厳しい経済状況の中でIT投資の減少を実感されているのではないかでしょうか。また同調査ではIT投資における重点課題として「売上高増大への貢献」41.1%、「ITコストの削減」37.5%と、企業利益に即効性のある対策が求められ、スキルがある人材の不足もあげられています。2010年の経済は先が見えない状況ですが、経営に役立つIT投資をサポートするITCの役割は益々重要になるでしょう。

「2010年版いる資格、いらない資格(日経ソリ)」では、ITCが営業職に取らせたい資格の3位となっており、高いコンサルティング能力を持つ担当者として、営業活動への貢献を求める会社が多いと推測されます。営業部門に技術力を持ったITCを投入し顧客開拓を強化しようとするITベンダーもあります。自社製品のみの販売や開発受注の営業だけではなく、顧客の課題解決のための提案型営業に変え、これまでにはシステム提案や顧客要件の抽出などSE中心でやっていたものを、営業部門がやるということです。ITベンダーではこれを実践していく人材としてITCが認知されつつあります。

何をいまさらと独立系ITCの方は思われるでしょう

目次

ITベンダー内ITCの活躍の場を求めて

1

仮説検証型の提案活動に向けて

1

野外民族博物館リトルワールドにおける経営成功の秘訣

2

浜松日赤病院様 見学会の報告

2

自主勉強会

3

北海道ITコーディネータ協議会様との交流会

3

第7回架け橋会 ゴルフコンペ

4

ITC中部のホームページリニューアルのお知らせ

4

事務局だより

4

仮説検証型の提案活動に向けて

私が、ITコーディネータを目指したのは今から7年前のことです、当時は営業支援(お客様向けの提案書作成支援やお客様の環境調査・最適な機器提案を行う為の構成支援など)業務を行っておりました。

元々営業職でしたので、お客様への課題解決型(ソリューション)提案を実施していたのですが、営業を離れて改めて回りを見渡してみてみると、プロダクトアウト的な発想の提案が、どうしても多い事に気がつき、より経営者に近い立場で、お客様の課題を把握し、解決をご提案できるようにと、ITコーディネータの資格取得を決意いたしました。

その後、本社のコンサルティング部やマーケティング部門の支援を得ながら取り組み始めたのが、仮説検証型の提案活動でした。お客様のおかれられた外部環境や内部環境などを、お客様のIR情報や競合他社・業種情報などから分析し、お客様の経営課題や業務課題などの仮説を立て、お客様へご提案に活かして行こうという取り組みです。

実際にお客様へお邪魔し、ITCプロセスに沿ってSWOTと一緒に作成するという取り組みも行つ



ITC中部 上島 茂明氏

てみましたが、実施にはお客様に多大な工数を頂戴するなど、ソリューション提案前提のいちベンダーとしての立場ではプロセス通りの対応は難しく、前述のような形態での活動がメインとなっていました。

その他には、主に公共団体様へ単純な入札(安から悪から)ではなく、より満足頂く導入に向けて、調達方法のご提案などを実施していました。

現在では、営業・SEのITC資格者が増加し、重要なお客様のよき相談相手として、経営課題のより高度な課題解決の提案を実施したり、新しいお客様へ仮説検証型のご提案に取り組んでおります。

私は、現在スタッフという立場ですが、今後もいろいろな場面でITCの知識、プロセスを活用ていきたいと思います。

ITC中部 上島 茂明)

野外民族博物館リトルワールドにおける経営成功の秘訣

～ITによる業務改善に関する講演と体験による自主勉強会の報告～

2009年11月28日(土)、「野外民族博物館リトルワールドにおける経営成功の秘訣・ITによる業務改善に関する講演と体験による自主勉強会」というテーマで愛知県犬山市郊外にある野外民族博物館リトルワールド様にて自主勉強会が開催されました。

当日は、とてもいい天気にめぐまれ、参加者18名全員が和気あいあいとした雰囲気のなか、しっかりと体験・勉強もでき、講演内容も充実し、参加いただいた方からもたいへん好評な自主勉強会でした。

最初に、正門脇の建物の中にある会議室(物理学教室)に案内され、所長の土屋様から約一時間程、リトルワールドの概要、沿革、経営成功の秘訣等たいへんすばらしいご講演をいただきました。野外民族間リトルワールドは1983年3月18日に名古屋鉄道が、犬山の観光開発のために出資して、開園した世界で初めての野外民族博物館です。現在22ヶ国、33施設が、現地から移設されて展示及び内部公開されています。入園すると一日で世界一周が体験できるというのが売りものです。近在の博物館明治村、日本モンキーパークと合わせて、文化的な観光事業として全国でも例を見ない施設です。見学の所要時間は1周コースが約2時間です。家屋の材料や屋根の勾配、床の高低、窓の有無など気候風土と家のつくりとの関係、牧畜、農業などの生業と家のつくりや間取りとの関係、男女による住む空間



リトルワールド様見学の皆さん

浜松日赤病院様見学会の報告

2009年11月25日ITC中部の自主勉強会として浜松日赤病院見学・勉強会を開催しました。参加者は8名と少なかったのですが、病院見学という普段体験する機会の少ない企画でもあり、参加者の知識吸収意欲は高いものがあると感じました。

浜松日赤病院は昭和13年に開設され、ベッド数312床、診療科目20科で、救急医療、災害救護を使命とする地域中核病院を目指しています。平成19年に浜松市の中心部から郊外に新築移転し、それまで紙を中心とした業務処理から電子カルテを中心とした医療情報システムの導入を行いました。

立地が郊外である分広い敷地を持ち、その強みを活かし建物、設備が災害医療を考慮した設計となっており、災害時には600人を収容できる能力を持つそうです。院内見学では、外来および病棟設備とともに患者へのホスピタリティ向上の観点からあらゆることに工夫をした点を中心に説明を受けました。

医療情報システムの構築を検討期間6ヶ月という短期間に実現できたのは標準化された運用に基づいたパッケージを導入し、運用を合わせてしていくを基本方針としたことが大きいとの事。導入検討

の違いなど、テーマをもって見学していただくこともできます。

リトルワールドの経営の現状としては、一時期、行楽の多様化で入園者が激減し、名鉄グループの累積赤字削減のために、閉園の懸念まで噂されてたことさえありましたが、いろいろなソフトの改善をおこなってきた結果、2005年に開催された愛・地球博により、中京圏の人々に海外文化との触れ合いが見直されたこともあり、再び入園者が増える傾向に転じました。以前は、サーカス等のイベントが集客対策でしたが、世界の料理や民族衣装の試着などの分野にも力を入れ、いろいろなソフト面の改善、業務改善により見事成功をおさめています。その成功の秘訣を、ITC中部勉強会ということで、特別にバランスカードを使って、リトルワールドの経営をどうやって成功に導いたかを具体的にご講演いただきました。参加したメンバーの必死にメモを取る姿がとても印象的でした。

一方、ITを使った経営課題の解決にも力を入れ、経営改善に成功しています。後半の講演では、リトルワールドの現場の担当者より、開発体制と実際にどういった展開でシステムを導入して課題解決をはかり、業務改善をしたかという開発・運用、問題点などいろいろな現場の講演をきくことができました。

システム導入前の検討段階で現場を巻き込むということが定石ではあるがなかなか難しいのが一般的です。

そのあたりも実際にどうやって乗り越え、成功へ導いたかというと具体的で有意義なご講演であったと思います。

その後、再度物理学教室へ戻り、盛大な拍手の中で、自主勉強会は無事終了しました。

以上、今回の野外民族博物館リトルワールド様での自主勉強会は、経営成功の秘訣・ITによる業務改善に関する講演と体験による自主勉強会ということになりましたが、それだけに終了後は参加していただいた皆様の満足そうな笑顔がとても印象的でした。

(ITC中部 山田 秀穂)



浜松日赤病院様と見学の皆さん

体制は専任担当者まかせではなく、院内情報管理委員会のもとに9つのワーキンググループの設置により推進したとの事。質疑応答は事前に提出した質問書に対する回答書を中心に進められました。病院側からはシステム構築時の資料も含めた回答書を準備頂き、ヒアリングだけでは集められない貴重な情報をこの見学・勉強会で得ることができました。

(ITC中部 小川 貞明)

自主勉強会

本年度も昨年同様に、18時間分の自主勉強会を開催しました。12月19日・1月9日は会場を吹上ホールの第三会議室にて、2月6日は東棟の中電CTIさんの会議室を借りての開催でした。

初日の12月19日は名古屋の初積雪の日で、朝から雪の中を47名の参加を頂きました。正月明けの忙しい1月9日には49名の参加。今年度最後の2月6日は今年度最高の58名の参加を頂き、合計154名の参加を頂き誠にありがとうございました。引き続き来年度も同様な勉強会を開催していきたいと考えております。できれば来年度のうち6時間分くらいは無制限のITCA後援の勉強会にと委員会では企画を考えております。

本年度の自主勉強会の特徴としては、

① 石川さんからの3回連続でのシステムダイナミックスの連続講演



自主勉強会参加の皆さん

② テーマ別勉強会のiPhoneプロジェクトからはサンプル開発ソフトのデモンストレーションを交えたおよそ9ヶ月の活動成果の発表

③ 1月9日には、発表者のご家族が新型インフルエンザにかかりてしまい、濃厚接触者として講演を自粛していただき、まさしく自主学習への切り替えでの実施等

がありました。

新年度を迎えるにあたり、会員の皆様からのリクエストに答えた企画を検討して、会員サービスの質の更なる向上を目指していきたいと考えております。

(ITC中部 谷口 卓)

北海道ITコーディネータ協議会様との交流会

平成21年9月26日(土)札幌市にて北海道ITコーディネータ協議会様との交流会を開催し、ITC中部からは広報委員会のメンバー9名が参加しました。

当日は「北海道ITコーディネータ協議会 2009'秋季セミナー」として北海道から40名程の参加者もあり、大変盛況でした。北海道ITコーディネータ協議会の赤羽会長様の挨拶に始まり、ITC中部からは森田広報委員長の挨拶、秋山からのITC中部の紹介に続き和澤広報委員から「中部地方における元気な中小製造業と最近の生産管理システムの動向」、井上広報委員から「電子政府とIT戦略会議について」のセミナーを実施し、北海道ITコーディネータ協議会からは赤羽会長の「北海道におけるITCの活動状況」のセミナー、株式会社共栄水産の山室専務と北海道ITコーディネータ協議会の田坂事務局長によるトークセッション「ITが経営を強ぐする」が行われました。

赤羽会長のセミナーでは、「北海道は農業と水産業が中心で製造業は殆どなく、ITCの活動範囲も限られているので、北海道のITCは東京を活動拠点にしている人が多い」という話があり、中部との地域性の違いに驚かされました。

また共栄水産様は札幌中央卸売市場にお店を構える魚屋さんで、山室専務は人柄的に「魚屋の女将さん」と言った感じの方で、話を聞くまでは「魚屋とIT」が結びつかなかったのですが、共栄水産様では早くからインターネットを活用した北海道の魚介類の通信販



北海道ITコーディネータ協議会様交流会参加の皆さん

売を手掛け、膨大な顧客情報の管理や販売管理に古くからITを活用されており、中部の中小製造業でも見習うべきところが沢山あると感じました。

セミナーの後は場所を移してすすきの居酒屋にて親睦会が開催され、そこでも活発な意見交換が行われ北海道ITコーディネータ協議会の皆様との絆を深めることができました。また翌朝は札幌中央卸売市場の場外市場にある共栄水産様のお店にお邪魔し、蟹や雲丹やらの新鮮な魚介類を買い込みおまけまでして頂き、北海道を満喫させて頂きました。

(ITC中部 秋山 剛)