

報告者：浅野秀藏

Aグループ・大田区深耕隊の浅野です。

今週から第二フェーズ（ITC プロセスガイドライン 5 段階フェーズの経営戦略フェーズ）の活動報告をします。

我がグループは4社の企業から実践希望頂きましたが、今回の実践趣旨等も勘案した結果3社を対象とすることにしました。

第二フェーズの活動方針は グループ活動を重視し企業訪問は3人/組で行う。これはメンバーの一人が都合で欠席する場合も考慮しています。訪問は毎週二時間/回 経営戦略策定まで行う。NDA（守秘契約）を締結、情報開示は双方了解後に行う。実践を通してITCの良さを知って頂く。短期間なので結論を急がず、未永いお付き合いをして頂ける様に心がける。そして9月6日からスタートしました。

第一フェーズでクイックアセスメントした結果、3社の人数・主要課題は以下と判明しました。

A社：7名、明日の飯よりも今日の飯が必要で売上げアップが必須。

B社：17名、1社からの受注が90%、その業績にリンクされてしまう。

C社：30名、固定客からの仕事があり現在は順調、明日のために自社製品創出中。

実践対象企業の主要課題はまちまちです。

話はそれますが、皆さん ITC ケース研修はどのケースで受講されましたか？

私は中堅企業「XX 商事株式会社」の事例で、従業員数208名、資本金7億5千万円、役員6名、売上高340億円、情報システム部10名のケースで受講しました。

ケース研修の事例のような中堅企業と大田区の町工場では進め方に大きなギャップを感じつつ活動しました。しかしこのような中小企業こそITCを必要としていることも活動を通じてわかってきました。

ITCの教科書には「経営者に気づきを得ていただく」と記載されていますが、実践を通して、中小企業ならではの課題などがわかり、「ITCとして沢山の気づき」を得ている毎日です。

そろそろ実践活動も終盤に入りました。次回は第二フェーズの成果や苦労談などを報告します。