

報告者：浅野秀藏

Aグループ・大田区深耕隊の浅野です。実践活動の第二フェーズ（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）の成果は、1社はヒヤリングにて全社的な現状認識をし、そこから短・中・長期に分けた経営課題を抽出することが出来ました。他2社は企業側の希望もあり、絞り込んだテーマ（売上アップ策と新規事業の拡大策）について検討し、このテーマに対してはブレインストーミングでアイデアを出しKJ法で整理・纏めました。

先週までに「実践活動終了報告会」を3社に実施し、各々の経営者から「ご苦労様、このような分析をしたことが無かったので大変勉強になった」とのお言葉を頂き、グループ員全員がホットしているところです。

その後実践企業から下記内容のメールが届きました。実践活動を評価していただき、嬉しかったのでご紹介します。

ITC冥利につき、また2ヶ月間の苦労も楽しい思い出に変わった瞬間です。

XX会社XXです。

自社を客観的に見る事が出来、大変勉強になりました。今後の経営に是非とも役立てさせていただきます。

このような機会を与えていただき本当に有難うございました。

今後も色々にご相談させていただく事もあるかと思いますが、ご指導の程、何卒宜しくお願い申し上げます。

以上、取り急ぎ御礼申し上げます。 /END

このようなお褒めの言葉を頂けましたが、当初はITC活動に対して理解を得ることに苦労をしました。2ヶ月間で、多い企業は8回、少ない企業でも6回訪問させて頂きましたが「ITCの良さ」を理解し、知って頂けたのは後半になってからだったと思っています。

今回の実践活動を通じての感想は、経営者と経営課題をじっくり話し合うためには、コミュニケーションの時間が必要なことと、ITCとして更に能力を高める必要性を感じています。今回はグループで議論しながら進めることが出来たのでお互いのスキルアップが出来、大変効果があったと実感しています。

さあ今週はいよいよカンファレンスです。10月22日(土)Dコース午後の部でお会いしましょう。