

インストラクター（コースリーダー）のプロフィール

作成：2011年10月10日

(1) 氏名 三宅順之

(2) 活動地域 東海3県、東京都、大阪府

(3) 所属先

IT経営推進センター.LLP 代表理事 www.itm-center.org

株式会社エムティーアイ 代表取締役

(4) 経歴

昭和29年大阪生れ、東京理科大学工学部電気工学科卒業後、半導体製造装置の専門商社にてICテスター・エンジニア、その後製造業取締役を15年経験し、1997年エムティーアイを設立、ITコンサルタント業務に就く。ITコーディネータ/ITコーディネータ協会インストラクター/元ITコーディネータ試験問題作成委員/(独)中小企業基盤整備機構 CIO チーフアドバイザー/(財)名古屋市新事業支援センター 元ITマネージャー/米国バランスドスコアカード・コラボレイティブ会員/血液型B型/射手座



(5) 直近10年間の主な活動実績

- ・ 製造業 一元管理システム（販売管理/工程管理/仕入在庫管理/売掛買掛管理）
- ・ 会員制リゾートホテル Reservation+CRM システム
- ・ ITSSP 等の経営者向け IT 研修会/企画/運営/講師 5日間×4コース
- ・ 中日ホールやナディアパークでの経営者向け IT セミナー講師
- ・ 発起人として ITC 中部設立、初代専務理事就任
- ・ 流通業 中期経営計画の策定/経営情報システム/BSC コクピット経営
- ・ 製造業 生産スケジューラ導入コンサルティング
- ・ 輸入卸売業の実 RFP を ITC 協会ホームページに無償公開<fm0046>
<http://www.itc.or.jp/foritc/exclusive/fleamarket.html>
- ・ 名古屋のシステム会社に製造業の工程管理システム ERD を提供
- ・ 大阪のシステム会社に CRM システムを企画・設計
- ・ 東京のシステム会社にて、一般企業向け業務フロー作成セミナーを開催
- ・ 2009年経済産業省 IT 経営力大賞 IT 経営実践企業の認定（産業ロボット保守サービス）
- ・ 中小企業基盤整備機構にて、事業計画書策定セミナー講師を担当
- ・ ダイナミック RFP の基本構想を発表
- ・ 2010年コンサルティング・ファームを運営するマネジメントシステムを考案し、IT 経営推進センター.LLP を設立、代表理事に就任。

(6) 「コースリーダーからのメッセージ」

- ・ ITC ケース研修のインストラクターにとって、最も大事なことは、受講者が研修後に即、コ

コンサルティグの実践活動を行う可能性に対応したインストラクションを行うことだと思ひます。その為には、

- I. 戦略思考（トップダウン）のステップを重点的に説明する。
- II. 経営者とのコミュニケーションのあり方を説く
- III. コンサル現場にて培った生々しい話をふんだんに織り交ぜる。
- IV. プロジェクト・マネジメント実践の場として、グループ運営を課す。
- V. 真の経営課題の把握をミニ演習にして研修に盛り込む。
- VI. コンサル活動に不可欠なプレゼンテーション技法の習熟を行う。
- VII. RFP の内容や発行説明会のあり方など、実コンサルに基づいた解説

など、私が運営するケース研修では、特に力を入れています。



近年は、ベンダー企業にお勤めの方が数多く受講されていますが、そうした IT に強い受講者に共通する課題があります。それは、経営者との接触の持ち方と、戦略思考にて課題解決を図ることへの対処です。そうした方々の為には、ケース研修は如何にあるべきかを常にレビューし、運営上の工夫を毎回重ねています。

トップダウン思考にて、戦略的に課題を解決するには、どのような思考のステップを踏めばよいのか？

システム・エンジニアは、通常はユーザー企業のシステム部長クラスとの接触で終わってしまうものです。経営陣とりわけ社長との会話を如何に持てば良いのか？ 取引先との関係改善/仕入先との協調/他社に打ち勝つ競争力の保持と強化/業務プロセスの改善/人事・労務問題と経営者の悩みは限りなく、その悩みを共有し、経営者の想いを具現化し、経営目標の達成あるいは経営課題の解決を導くには、どうすればよいのでしょうか？ IT コーディネータは、企業の IT 化を推進するとはいえ、「システムありき」で考える人ではありません。IT 経営を導くには、経営戦略から情報化企画に結び付ける思考の技術が必要です。企業を俯瞰して見る視野の広さが必要です、、、すなわち考えの基点が異なるのです。

ケース研修では、講義→課題の設定→ワークセッション→発表→評価を繰り返します。

受講者は様々な企業から参加されており、ワークセッションでの議論は拡散する傾向にあります。限られた時間の中で与えられたテーマ（研修教材の18の課題）に対し、6名以内で構成されたメンバーの意見を如何にまとめることができるのか？ 日替わりでグループリーダーを担当し、マネジメント能力のスキルアップを図ります。拡散した意見を収束し、短時間にてひとつの意見にまとめるには効率的な手法があり、講義ではなく実技にてこれを身につけて頂きます。顕在化した問題点から真の経営課題



を発見する方法や BSC 戦略マップの特別講義、データモデルの描き方、プレゼン実技指導など、上流から下流まで IT コンサル活動に役立つ種々の解説を適時適切に盛り込んでいきます。

こうした体験は、自らの業務にすぐに役立てることが出来ます。過去の受講者の中には、研修期間中すぐに上司を動かし、営業会議のやり方を大きく変えてしまった人や顧客先の経営者に訴求力のあるプレゼンを行い受注獲得した人、研修直後に 1,500 万円のコンサル案件をまとめ上げた人など様々な「武勇伝」が耳に入ってきます。

プレ研修にて3日間、メイン研修にて12日間という長丁場の研修を楽しく、時には厳しく、有意義なものにし、「コンサル実践活動にすぐに活かすことができる研修」をコンセプトに運営致します。

過去には、東は横浜、西は岡山から受講された方がいます。教科書に書かれたことだけでは飽き足りない上昇志向の方、何事につけプラスアルファを求める方、コンサルタント業務の実践に即時に役立つ研修を望む方は、土日を利用した研修ですので、関東や関西地区の方も是非、交通至便で中身の充実した名古屋コースを受講されることを、お勧めします。

2011/10/10 名古屋コースリーダー 三宅順之