

ITCA 第3の創業計画(仮称)

骨子案

2022.08.06 時点

～ITCA 新ビジョン～

ITコーディネータ制度に関わるすべての方々の
物心両面における幸福を追求し、
日本の中小企業・団体が、ITを経営の力として活かし、
発展することに貢献する

～ITCA 新クレド～

私たちは、ITコーディネータという仕事や資格の価値を大切に思い、その価値が最大化されるように日々の活動をおこないます

- 私たちは、バイブルであるプロセスガイドラインを尊重し、その普及につとめるとともに、時代の進展に合わせて適切な改定をおこないます
- 私たちは、ITコーディネータの能力を高めるために常に研修カリキュラムの充実につとめます
- 私たちは、多くのITコーディネータが中小企業・小規模事業者および自治体等を広く支援することができるようにつとめます
- 私たちは、ITコーディネータと良好で公平な関係をたもち、ITコーディネータの未来をともに築きます

骨子

1. 中小企業・小規模事業者および中小企業支援機関から、
支持される資格にします
2. 各自治体との連携を強化します
3. オープンマインドな知恵集団となり、DX関連資格の人気**NO.1**を目指します
4. ネット社会に対応した**パーパス(存在意義)**と**NPS(顧客推奨度)**をベースとした組織運営にしていきます

背景(課題認識)

1. 多面的進化への対応

- ① ITCから多様な要望がITCAに寄せられています。これはいろいろな軸(例えば支援先の企業規模、業種、支援機関連携スタイル、扱うソリューション、など)で要望が変わるからでもあり、これからも多面的に進化していきます。その現状と進化も含めて、国レベルではどのように考えるべきなのか？ そして、各地域ではどのように考えるべきなのか？ その問いをITCAは持ち続け、対話を進めていきます。
- ② 中小企業・小規模事業者および各地の中小企業支援機関や自治体から、支持される届出組織やITC個人は存在していても面の活動になっていないケースも存在しています。またネット社会においては、県レベルを超えた面の活動も必要だと認識しており、柔軟なネットワーク構築が求められています。

2. DX推進者としての期待

- ① METI/IPAのDX認定制度を中心として、ITCのDX推進者としての期待度が上がっています。
- ② ただし、ITCが変革認識を持って、IT戦略を立案しているという事実はまだまだ広まっていません。X(トランスフォーメーション)を実現できる人材像として認知していただくよう活動していきます。

3. ITCAの2面性

ITCAは現在2つのビジネスモデルを抱えており、バランスを重視した運営が求められていますが、可視化されておらず、その場その場の対応になっています。新ビジョンと新クレドの元、あるべき姿のビジネスモデルを可視化していきます。

- ① 一つ目はITCを顧客とする設立当初からの業務で、PGL、ケース研修、試験などコンテンツを管理し、資格管理業務を回しているビジネスモデル（参考資料①）
- ② 二つ目は届出組織やITCに協会と連携しながら仕事をしてもらう業務で、中小企業支援機関や中小企業、自治体などが顧客となり、届出組織やITCがパートナーとなるビジネスモデル（参考資料②）

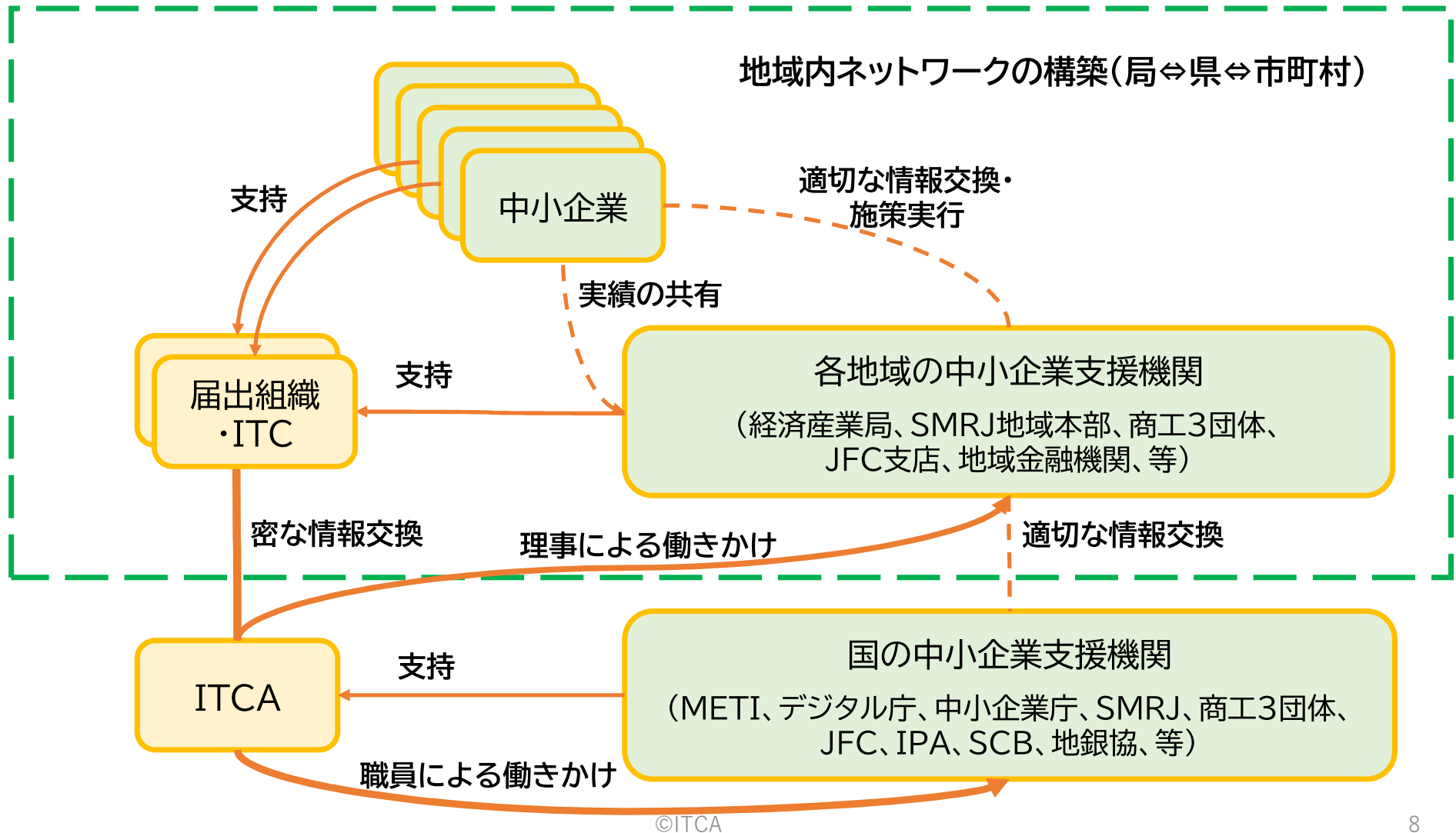
参考資料① ビジネスモデル・キャンバス（ITCA資格ビジネス）

KP（キーパートナー） ・届出組織 ・ケース研修実施組織 ・中小企業支援機関 ・地域金融機関 ・業務委託スタッフ ・研修企画設計企業 ・研修講師 ・システム開発ベンダ ・弁護士 ・社労士 ・税理士 ・デザイナー等	KA（主な活動） ・広報 ・試験関連 ・研修開発・運営 ・資格登録・維持業務 ・ITC輩出企業訪問 ・届出組織訪問 ・ITC認知度アンケート ・経営分析等 KR（主なリソース） ・賃貸事務所（人形町） ・コミュニティデザイン部、研修デザイン部のスタッフ ・PGL ・ケース研修 ・その他コンテンツ等	VP（価値提案） サービスコンセプト（仮） 「今、使える資格、ITコーディネータ」 ITコーディネータは、DX時代に合った人材です。 変革認識を持ちながら、ITを経営の力にすることを義務付けた稀有な資格です。 多くの企業や団体が大きな岐路に立たされている今、もっと多くの仲間が必要です。是非、日本を救うために立ち上がってください。	CR（顧客関係維持） ・問い合わせメール・電話 ・HP - 資格取得用の専用ページ - ITC向けマイページ機能 「協会の動き」等 ・資格維持のためのリレーション ・更新時のアンケートの声に対応 ・ビジネスマッチングサービス（会員向け） ・メルマガ等 CH（顧客チャネル） ・CBTS ・キーマンズネット（試験問題） ・ITCカンファレンス ・懸け橋（機関紙） ・Facebook等	CS（顧客） ・ITコーディネータ取得を目指す人 ・ITC資格者 - 独立系 - 企業内 - 支援機関内 ・ITC輩出企業 - ITベンダ - SI・コンサル - 金融機関 - その他
CS（コスト構造） ・活動人件費 ・コンテンツ維持・開発費 ・広報費等			RS（収入の流れ） ・資格更新での売り上げが主 ・ケース研修受講／試験／資格登録 ・正会員費 ・各種研修売上等	

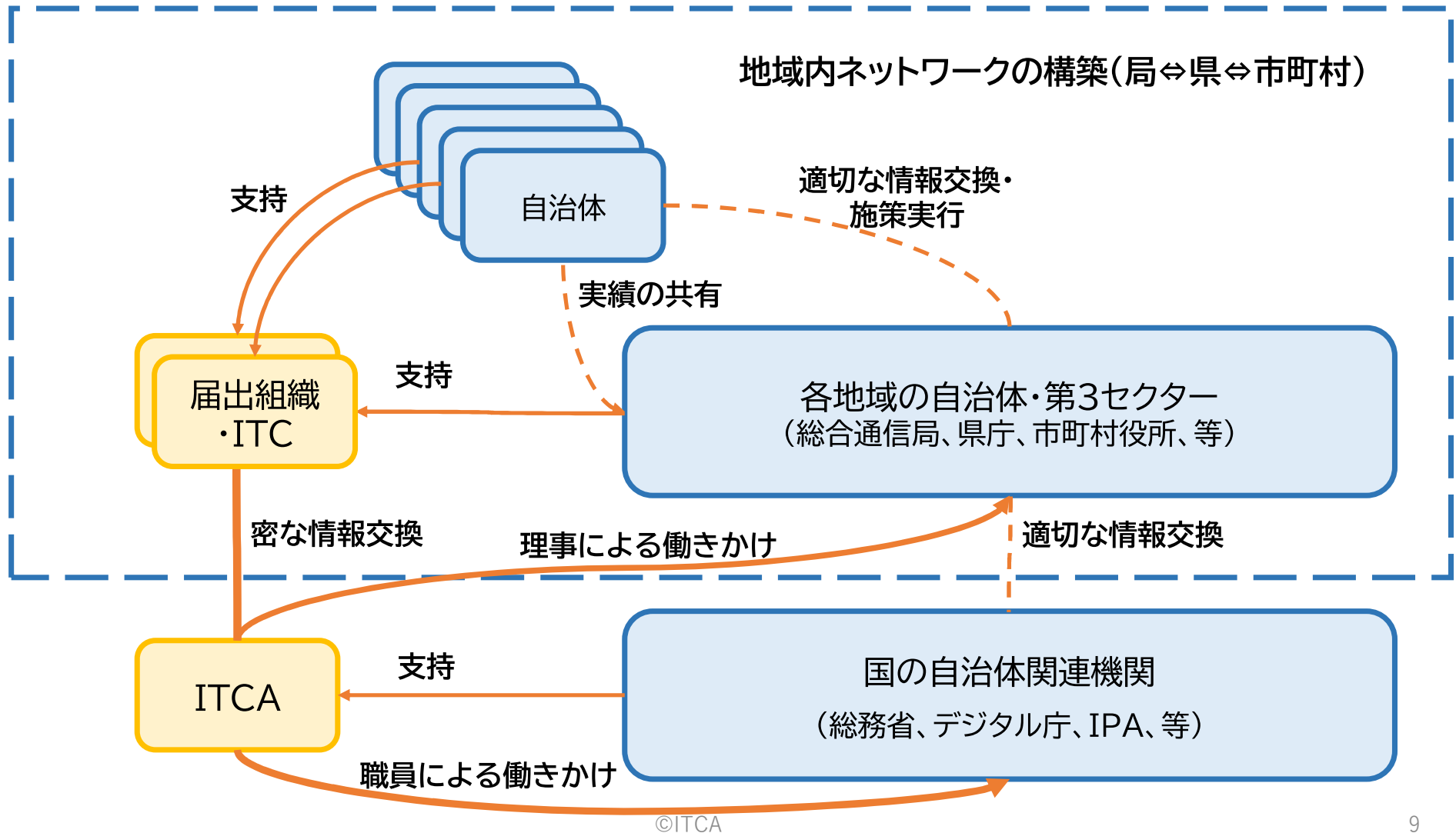
参考資料② ビジネスモデル・キャンバス（ITCAビジネスマッチングサービス）

KP（キーパートナー） ・ 届出組織 ・ 会員ITC ・ 独立系ITC ・ ITC輩出企業（企業内ITC） ・ 民間人材派遣企業 ・ 経営者研修講師等	KA（主な活動） ・ 広報 ・ 各種委員会への参加 ・ 届出組織の活性化 ・ 社会貢献活動（プロボノ） ・ テーマ限定型支援 ・ 共通EDI開発 ・ ビジネスマッチング ・ ビジネスマッチング先の開拓（支援機関連携）等 KR（主なリソース） ・ 賃貸事務所（人形町） ・ NW促進部スタッフ ・ 共通EDIコンテンツ ・ 自治体向けコンテンツ等	VP（価値提案） サービスコンセプト 「経営とITの橋渡し役」 経営者と対話しながら、経営戦略のなかで ITをどのように活用するかを経営者とともに考えるITコーディネータを育成し、活躍の場を広げることは、活力ある日本の未来をつくり、国際競争力を維持するために極めて重要な取り組みである。 （定款より）	CR（顧客関係維持） ・ マッチング公募メール ・ お問い合わせ機能 ・ 定期訪問等 CH（顧客チャネル） ・ HP ・ IT経営カンファレンス ・ ITC活用ハンドブック ・ 経営者研修等	CS（顧客） ・ 各種事業予算元（経済産業省、内閣府、地方行政、など） ・ 中小企業（零細～中堅）
CS（コスト構造） ・ 活動人件費（専門家委託費含む） ・ 共通EDI維持開発費 ・ 広報費 等		RS（収入の流れ） ・ 業務委託費（事業終了後の入金） ・ 会員費（間接的効果）		

1. 中小企業・小規模事業者および中小企業支援機関から支持される資格へ



2. 各自治体との連携を強化します

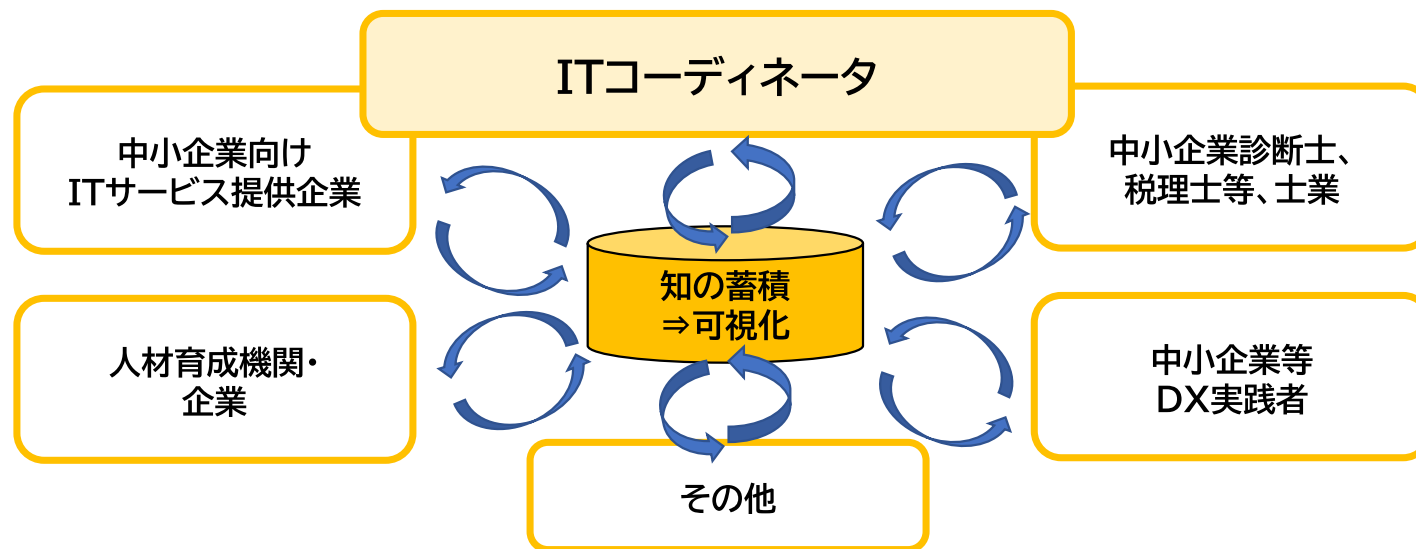


3. オープンマインドな知恵集団&DX関連資格の人気NO.1へ

①オープンマインドな知恵集団へ

ITコーディネータの知識体系はそれだけでも多岐に渡るが、中小企業支援のためには、最新の各種情報や未経験分野の実績による知見（実践知）が必要となる。建設的で創造的な組織とは積極的に提携し、多様性に富んだ知恵集団の構成員となるよう活動していく。

（例：中小企業支援を実践している士業、ITサービス提供企業、DX実践者、人材育成企業、他）

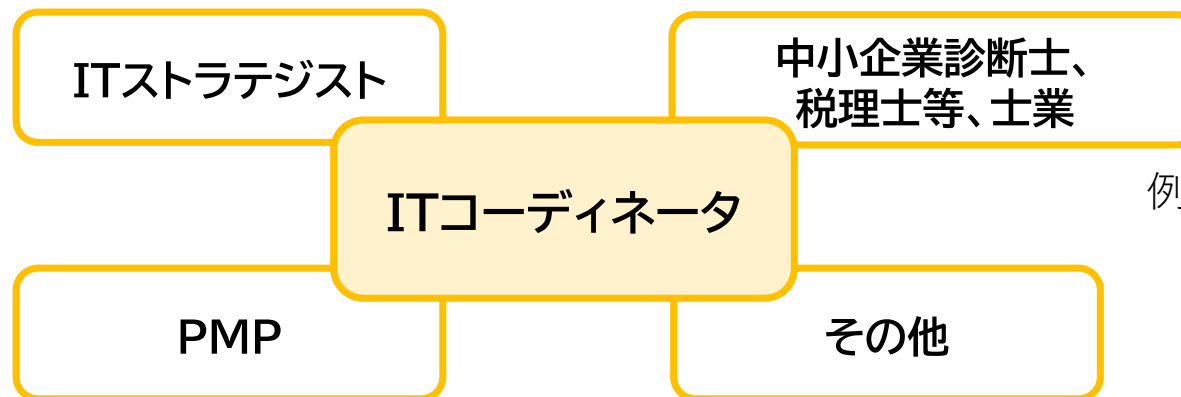


⇒適切なタイミングやコストで中小企業にDXや最新ITを適用支援できるよう、オープンマインドな知恵集団（ITCAと届け出組織およびITC個人）を目指します

3. オープンマインドな知恵集団 & DX関連資格の人気NO.1へ

②アドオンメッセージ

他の資格を保有していても中小企業のDX推進を支援するためには、**追加で必須**だと思っていただく資格にしていく。（**実績**をベースにした多面的なブランディング活動を展開）



例：
診断士兼ITCの活躍紹介
知識補完の紹介資料作り など

- ・キャリアコンサルタントとの連携
DX人材を目指す方向けのアンケート取得をキャリアコンサルサイト等で定期的実施、およびDX推進人材の資格の比較サイトへの情報提供
- ・ITC資格取得情報コンテンツの充実
古い情報(ITC補制度など)の削除や試験対策情報の発信倍増、活躍事例の紹介、など

4. ネット社会に対応したパーパス（存在意義）とNPS（顧客推奨度）をベースとした組織運営

