

世界ICTカンファレンス2015

社会・顧客に新たな価値を提供する イノベーション経営

～中小企業からイノベーションを起こすIndustrie4.0とは～

特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会

2015年7月23日

IT経営研究所

主幹研究員 前田 信太郎

ITコーディネータはIT経営を実現するプロフェッショナルです



ITコーディネータ協会は、ITコーディネータ(ITC)の育成・認定・普及・啓蒙等を通じて、企業や団体の経済活動における戦略的な情報化投資の浸透と、それにもとづく国際競争力の維持、ひいては活力ある経済社会の発展など、広く公益の増進に寄与することを目的として活動しています。



- (1)情報化投資に関する普及・啓蒙事業
- (2) ITコーディネータの育成事業
- (3) ITコーディネータの資格認定事業
- (4)情報化投資に関する研究開発事業

副会長団体(一部)

日本商工会議所
全国商工会連合会
全国中小企業団体中央会
日本公認会計士協会
日本税理士会連合会
一般社団法人中小企業診断協会
株式会社商工組合中央金庫
一般社団法人情報サービス産業協会
一般社団法人全国地域情報産業団体連合会
全国ソフトウェア協同組合連合会
一般社団法人コンピュータソフトウェア協会

理事会社(一部)

東京海上日動火災株式会社
富士通株式会社
日本電気株式会社
株式会社日立製作所
日本アイ・ビー・エム株式会社
NTTコミュニケーションズ株式会社
株式会社エヌ・ティー・ティー エムエー
日本電子計算機株式会社
株式会社野村総合研究所
株式会社日本総合研究所
新日鉄住金ソリューションズ株式会社

中小企業のイノベーションへの挑戦

経済産業省は、2015年5月、東京証券取引所と共同で、「攻めのIT経営銘柄」として上場企業18社を選定し公表、中小企業においては「中小企業百選」を選定することとなっている。

出典 <http://www.meti.go.jp/press/2015/05/20150526003/20150526003.html>



ホーム 経済産業省について お知らせ 政策について 統計 申請・お問合せ English

お知らせ ニュースリリース 2015年度一覧 平成26年度「攻めのIT経営銘柄」を発表しました～いち早く「攻めのIT経営」に取り組む上場会社18社を選定！～

平成26年度「攻めのIT経営銘柄」を発表しました～いち早く「攻めのIT経営」に取り組む上場会社18社を選定！～

- 企業名
- 積水ハウス株式会社
 - アサヒグループホールディングス株式会社
 - 東レ株式会社
 - 株式会社エフピコ
 - 株式会社ブリヂストン
 - JFEホールディングス株式会社
 - 株式会社小松製作所
 - 株式会社日立製作所
 - 日産自動車株式会社
 - 株式会社ニコン
 - トッパン・フォームズ株式会社
 - 大阪ガス株式会社
 - 東日本旅客鉄道株式会社
 - 株式会社アルファポリス
 - 三井物産株式会社
 - 株式会社三井住友フィナンシャルグループ
 - 東京海上ホールディングス株式会社
 - 東京センチュリーリース株式会社

出典 <http://www.itc.or.jp/award/2014/application.html>



「攻めのIT経営」 中小企業百選

ホーム/募集要項・応募方法

- メニュー
- ホーム
 - 概要
 - 募集要項・応募方法
 - 審査
 - 公示
 - スケジュール
 - お問い合わせ

募集要項

募集対象
本制度において募集対象とする中小企業等は、以下のいずれかに該当する個人事業者、企業・法人、又は、それらによって構成される組合・団体等（以下「組織」とし、かつ、活動主体が国内にあるもの）とします。

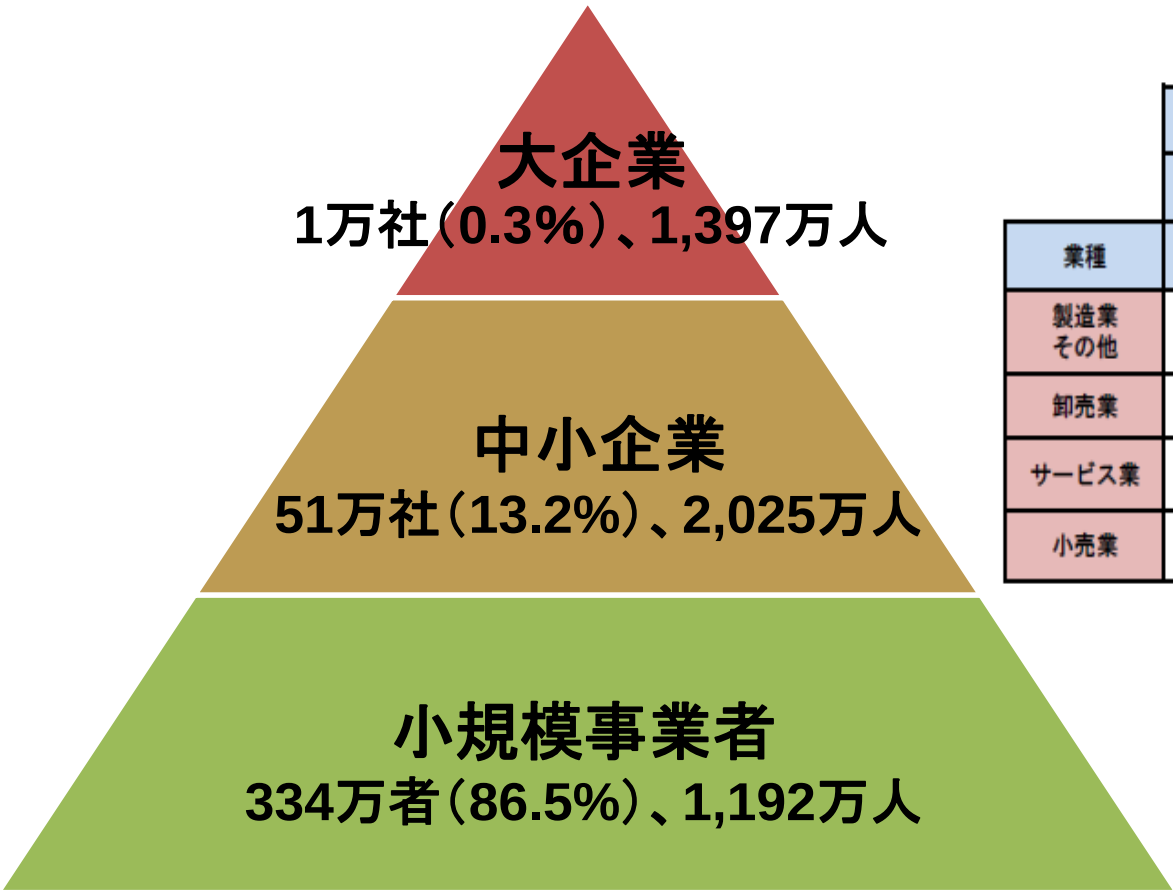
業種分類	規模
製造業	資本金3億円以下 又は 常時使用する従業員300人以下
建設業	ただし、ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く）については、資本金3億円以下 又は 従業員900人以下
運輸業	
卸売業	資本金1億円以下 又は 常時使用する従業員100人以下
小売業	資本金5千万円以下 又は 常時使用する従業員50人以下
サービス業	資本金5千万円以下 又は 常時使用する従業員100人以下 ただし、旅館業については、資本金5千万円以下 又は 従業員200人以下
その他の業種	ソフトウェア業又は情報処理サービス業については、資本金3億円以下又は従業員300人以下
その他の業種	資本金3億円以下 又は 常時使用する従業員300人以下

※上記の業種分類は、日本標準産業分類第11回改訂分類に基づくものです。

応募資格
募集対象となる中小企業等の代表者が応募資格を有するものとします。
応募書類の提出に当たっては、窓口となる連絡先担当者に応募書類に明記してください。

中小企業の位置づけ

2015年度中小企業白書によると、中小企業は社数で99.7%、従業者数で76%を占めている。(カッコ内は社数比率)



中小企業基本法の定義			
業種	中小企業者		うち 小規模事業者 ※
	資本金	または 従業員	従業員
製造業 その他	3億円以下	300人以下	20人以下
卸売業	1億円以下	100人以下	5人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下	5人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下	5人以下

白書では、小規模事業者は
個人事業主も含まれるため、
社でなく、者と記述している。

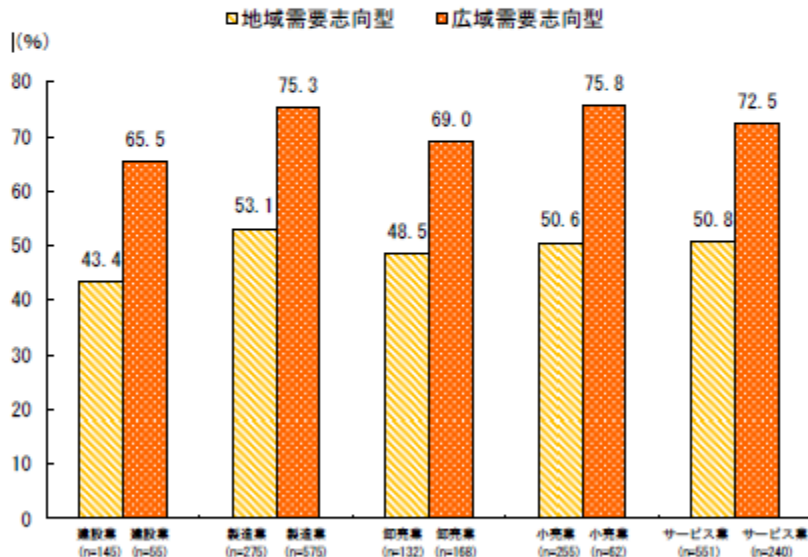
出典 中小企業白書2015 <http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/150424hakusyo.html>

中小企業のイノベーション活動の実態

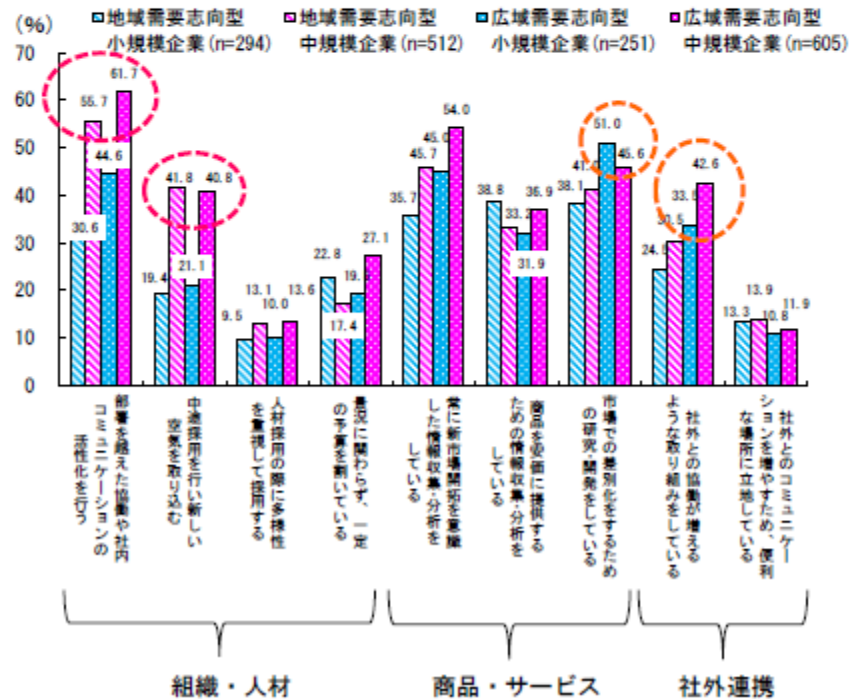
Ⅱ. 中小企業・小規模事業者のさらなる飛躍 ―イノベーション① イノベーション活動の実態―

- 「イノベーション活動」は、比較的規模が大きく、広域に事業を行う者の取組という印象が一般的には強い。
- 中小企業を、地域需要志向型、広域需要志向型の別にイノベーション実現に向けた活動状況を見てみると、**広域需要志向型企業の方が積極的に取り組んでいる。**
- ※今後最も力を入れたい市場を「同一市町村」、「同一都道府県」とする企業を地域需要志向型とし、「全国」、「海外」とする企業を「広域需要志向型」とする。
- 具体的な取組内容を規模別に見てみると、**中規模企業**は小規模企業と比較して、「部署を越えた協働」や「中途採用による新しい空気を取り込み」等、**組織や人材を活性化させる取組**が活発に行われている。
- また、需要志向別に見ると、**広域で事業を営んでいる企業ほど、市場での差別化をするための研究・開発、社外との協働が増えるような取組等**、社外を意識した取組を活発に行っている様子がうかがわれる。

需要志向型別に見たイノベーション活動の状況



イノベーションのために取り組んでいること



資料：中小企業庁委託「市場開拓」と「新たな取り組み」に関する調査
(2014年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

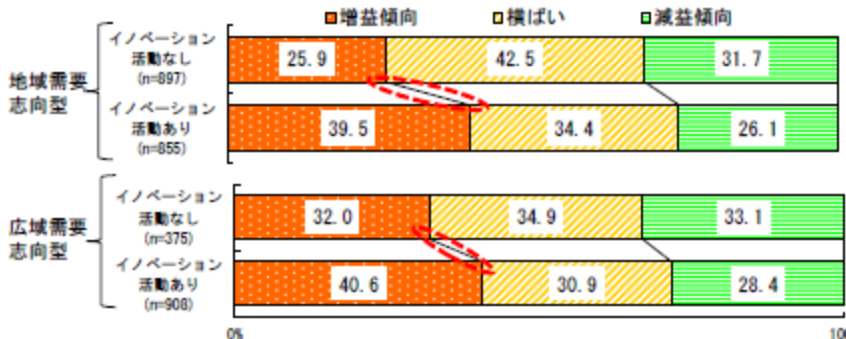
(注)「イノベーション活動の状況」とは、過去3年間にプロダクト・イノベーション、プロセス・イノベーションのいずれかの実現に向けたイノベーション活動を行った者を集計している。

中小企業のイノベーション活動の成果と課題

Ⅱ. 中小企業・小規模事業者のさらなる飛躍 ―イノベーション② イノベーションの成果と課題―

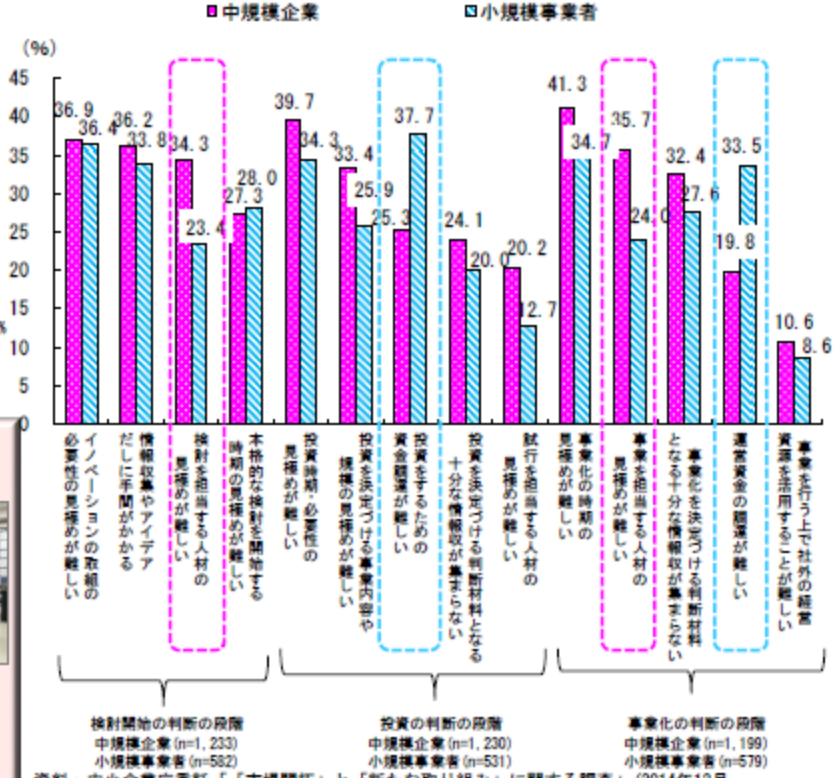
- 地域需要志向型であっても、イノベーションの実現に向けた活動に取り組んでいる企業は、取り組んでいない企業に比べて利益を伸ばしている傾向にある。地域需要を志向する企業も、イノベーション活動に取り組み、生産性を向上させ、収益力を高めることに、積極的に取り組んでいくべきと考えられる。
- イノベーションに取り組む際の課題を見てみると、「取組の必要性の見極めが難しい」、「事業化の時期の見極めが難しい」など、必要性やタイミングの見極めを課題としている者が多いが、規模別に見てみると、**中規模企業は「人材」に関する課題、小規模事業者は「資金」に関する課題**を挙げる者が多い。

需要志向別、イノベーション活動状況別に見た経常利益の傾向



資料：中小企業庁委託「「市場開拓」と「新たな取組み」に関する調査」(2014年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))
(注) 直近3年間の経常利益の傾向に関して、「大幅な増益傾向」、「若干の増益傾向」と回答した企業を「増益傾向」とし、「大幅な減益傾向」、「若干の減益傾向」と回答した企業を「減益傾向」としている。

イノベーションのプロセス別に見た課題



採対開始の判断の段階
中規模企業 (n=1,233)
小規模事業者 (n=582)

投資の判断の段階
中規模企業 (n=1,230)
小規模事業者 (n=531)

事業化の判断の段階
中規模企業 (n=1,199)
小規模事業者 (n=579)

資料：中小企業庁委託「「市場開拓」と「新たな取組み」に関する調査」(2014年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))
(注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。

【事例①】株式会社スリーオーク(東京都 大田区)

- 「IT導入により顧客対応の改善を実現した地域需要志向型企業」
- 東京都大田区にて、不動産・宅建業を手がける企業。2000年に創業し、地域に根づいた不動産業者として、地元を回って、物件情報を収集することで、きめ細かく対応を行っている。
- これまで地元の不動産業は、紙で物件情報を示し、FAXでやりとりをすることも多かったが、近年、大手による不動産のポータルサイトも増え、膨大な物件情報が流通し、自由に検索が出来るようになっている。以前は、不動産業者として、物件情報を自社で抱えている方が有利な面もあったが、現在は需給が逆転しており、市場を取り巻く環境も大きく変わっている。
- こうした中、2009年に、同社もいち早く大手IT企業が提供しているクラウドサービスを導入。クラウドを用いた、データ管理やカレンダー機能等を活用することで、社内の情報共有と業務の効率化を進めることに成功した。こうした業務効率化による生産性の向上に加え、社内の情報の共有スピードを上げることで、顧客の要望への返答スピードが飛躍的に上昇。顧客ニーズへの対応がより精密になり、収益も拡大している。



IPA/SECとITCAは、2010年度から共同で、ITコーディネータに対して、担当する地域・中小企業におけるクラウドサービスの導入・利用上の問題に関する調査を行った。
(以下は2011年度調査、対象者:2,353名、有効回答:749名)



中小企業のビジネスモデルイノベーション

中小企業が、ITがきっかけでイノベーションを起こすことは(ITビジネスの企業を除けば)まれである。新しいビジネスモデルが構想でき、あるいは新商品・新サービスが生まれ、新業務が発生した時、始めてITが必要となる。

クリーニングの「お直し」サービス「Happyケアメンテ」(R) クリーニングからケアメンテ(R)へ、ケアメンテはクリーニングではありません。全国宅配運賃無料 (0120-88-6868) JUMP

■ IDをお持ちの方は [ログイン](#) してください。 ■ ID取得を希望される方は [こちら](#) から。 ■ お問い合わせは [こちら](#) から。 f t e f いいね! 930



Happy「ケアメンテ」は
新品の着心地とシルエットを大切に長く着続けられるようにします。
また、シミや黄ばみなどが原因で捨てられる運命の衣服を新品のように再現します。
それが私たちハッピーの「誇り」としている「仕事の基本スタイル」です。

株式会社 ハッピー様の例
<http://www.kyoto-happy.co.jp/>

集荷依頼(ご注文)/ご利用方法 ▼



日本全国からのご依頼に対応しております。
Happyケアメンテ®依頼品の集荷お申し込み やご
利用方法、サービスフロー(ご依頼品のお預かり
から仕上り品のお届けまで)について詳しくご案内
します。全国宅配無料(北海道・沖縄・離島を除く)
お電話でのお問い合わせは **0120-88-6868**

ケアメンテ®とクリーニングはどこが違うの? ▶

類似サービスにご注意 - あなたの服、大丈夫? ▶

「ケアメンテ」の語源 ▶

ケアメンテ®の技術とサービス一覧 ▼



ハッピーはお気に入りの衣服を長くお楽しみいただく
ために、独自の洗浄・仕上げ技術を開発しています。ニオイ
を取る、シミ・黄ばみの除去、風合いやシルエットを美
しく演出するなどのさまざまなお客様の要望にお応えす
る技術・メカニズム、また最新の「レーザーGRAIN再現加工」

Before & After集(詳細版)/実例検索エンジン

1000点を越えるケアメンテ実例集から、
お手持ち服の 洗い仕上がり感をイメージしよう!



ケアメンテ検索エンジン

洗い仕上りイメージライブラリー

【こんな感じで見ていただけます】



検索結果画面イメージ

(※実際の画面とは少し異なります)

サイト内検索

☒ AND ☐ OR 検索

お問い合わせ・ご質問・集荷依頼

0120-88-6868

集荷依頼 (ご注文)

春の衣替え SALE

iPhone / Android アプリ

ケアメンテ検索エンジン
洗い仕上りイメージライブラリー

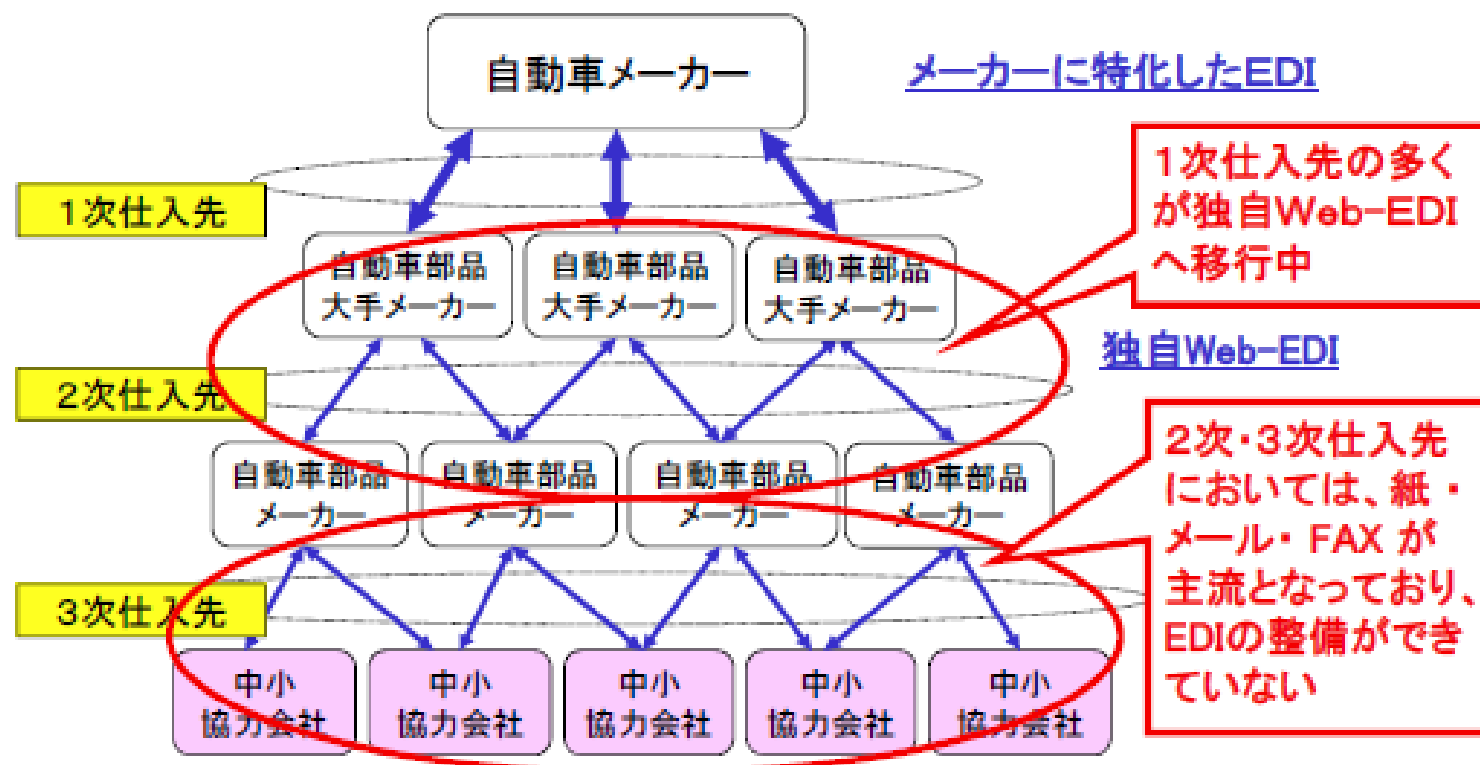
YouTube

エルメスご愛用の
お客様ダイヤル
0120-88-3040

中小企業のINDUSTRIE4.0

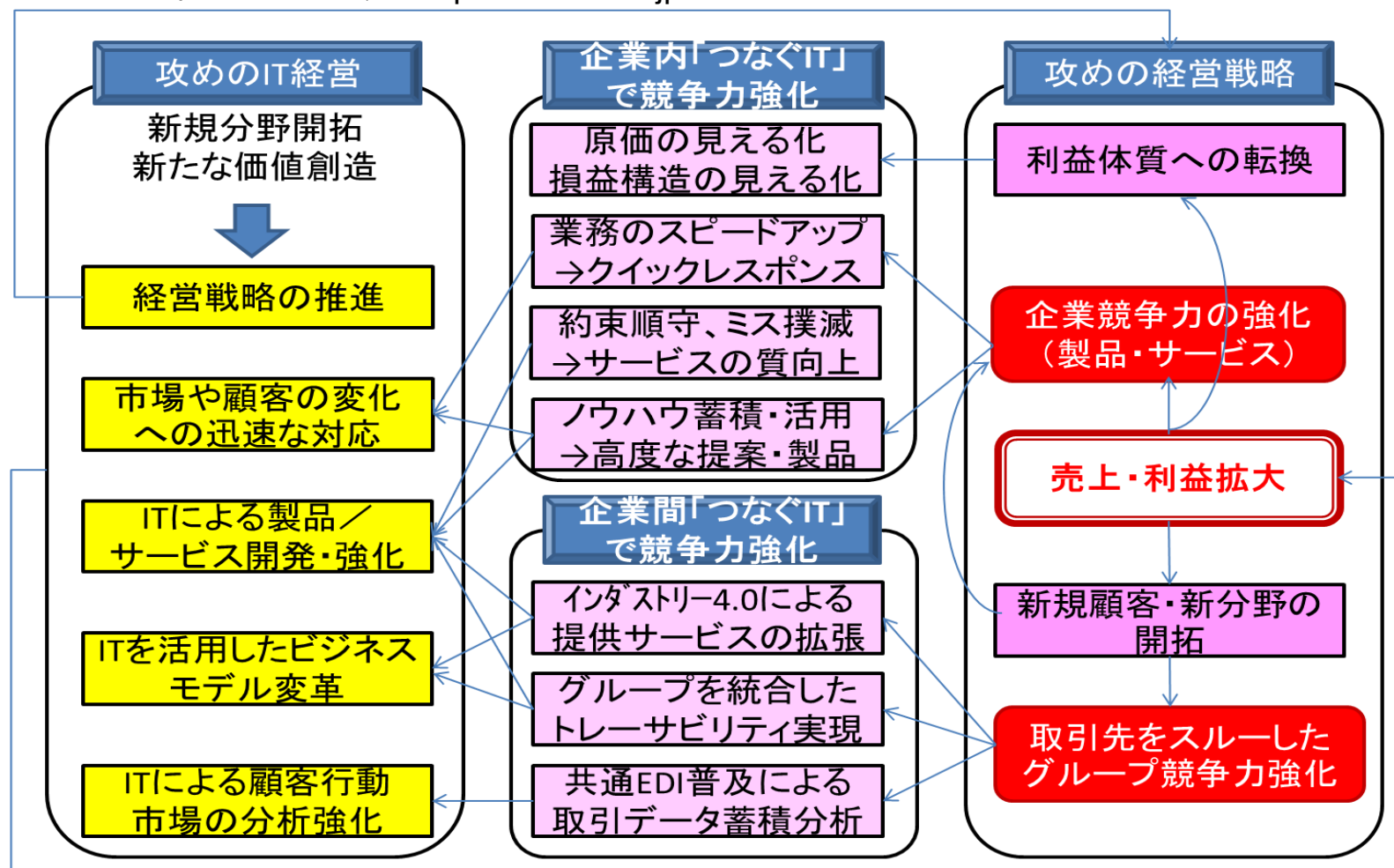
中小企業と向き合っているITCAでは、中小企業の煩雑な取引実態を調査し、課題を解決するため、「中小企業情報連携基盤推進委員会」を2009年度から立ち上げて、継続的に調査、研究、実証、提案、普及活動を行っている。
なかでも、業務の効率化を妨げ、創造性を発揮できない業務が企業間取引データの取り扱いである。

絵は自動車メーカーとなっているが、他業界でも同様である



攻めのIT経営を推進するためには、自社の業務改善を行うだけでなく、社内外との連携を強化することにより、ビジネス競争力を高める必要がある。
これを「つなぐIT」と名付けた。

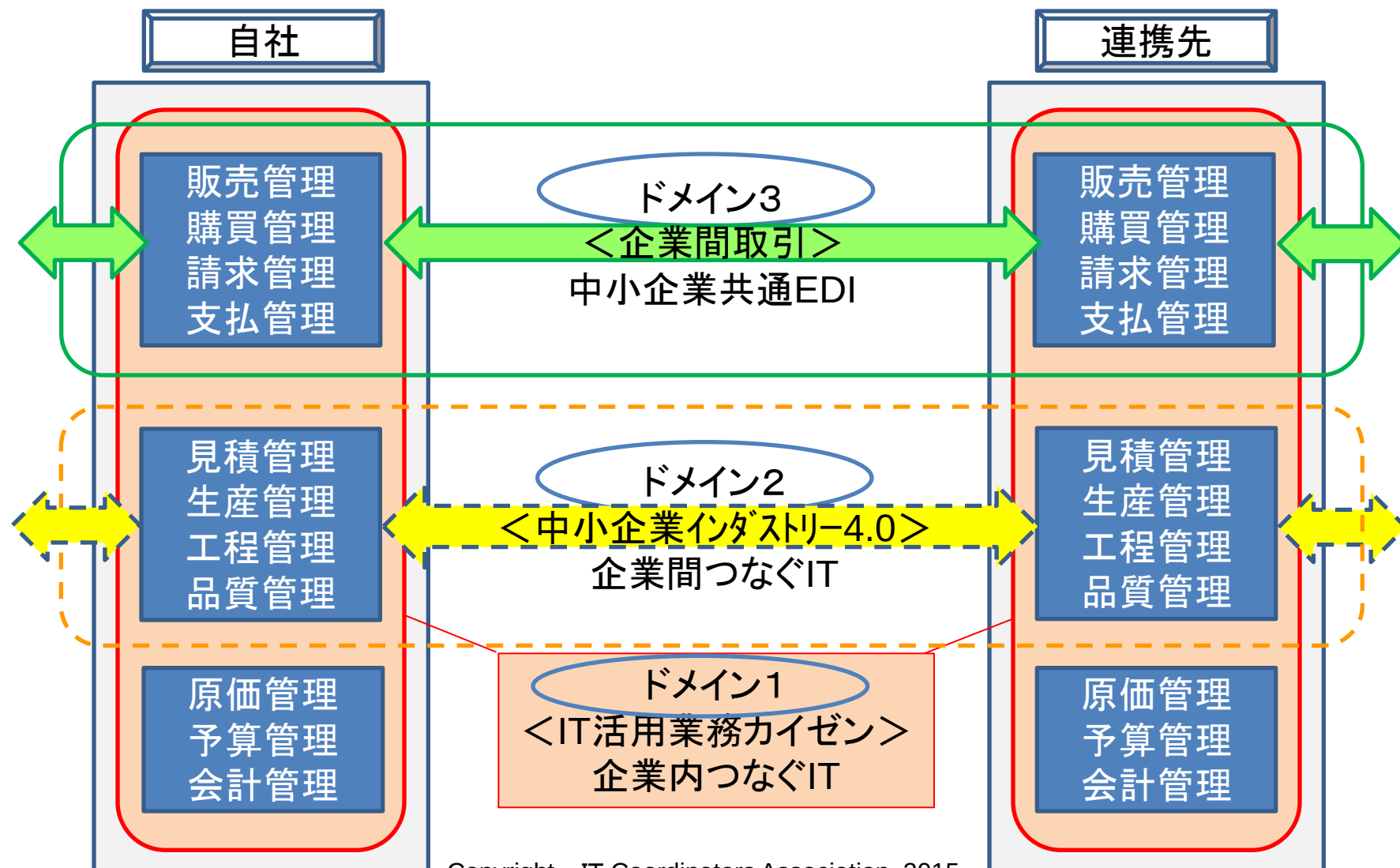
以下の各ページの出典 <http://www.itc.or.jp/news/201426.html>



ITCAでは、中小企業の実態調査から、「つなぐIT」の活用成熟度モデルを定義し、合わせて「つなぐIT」を活用した成熟度のランクアップ策を検討した。

成熟度	基幹業務のIT活用成熟度定義	「つなぐIT」による成熟度ランクアップ策は？	主な対象企業
0	紙帳票で管理	・EXCELの活用 ・インターネット→メール導入	1～9人企業
1	業務別にEXCELを利用＋販売・会計PKG→相互に繋がっていない	・企業内「つなぐIT」 ・顧客「つなぐIT」→販売WEB-EDI	10～49人企業
2	販売PKG＋生産PKG＋会計PKG＋EXCEL→相互に繋がっていない	・企業内「つなぐIT」 ・コミュニケーションクラウド活用	50～300人企業
3	基幹業務は繋がっている (但し基幹以外はまだ繋がっていない→EXCEL個別アプリが継続) 企業間とは繋がっていない	・企業内「つなぐIT」高度化 →モバイル活用 ・企業間取引「つなぐIT」 →次世代EDI＝共通EDI活用	IT経営実践企業
4	基幹と個別アプリを統合した企業内外データ共有システム活用	・「つなぐIT」活用によるイノベーション →中小企業インダストリー4.0構築	IT経営先進企業
5	企業内・企業間の統合データ共有を実現した新ビジネスモデル構築		

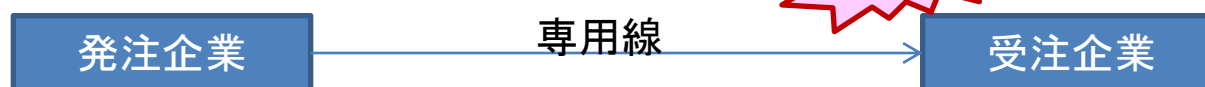
「つなぐIT」は企業内に留まらず、企業間のデータ連携へ適用して企業のビジネス競争力の強化に活用することにより、さらに大きなメリットを享受することができる。



ドメイン3： 企業間取引の歴史

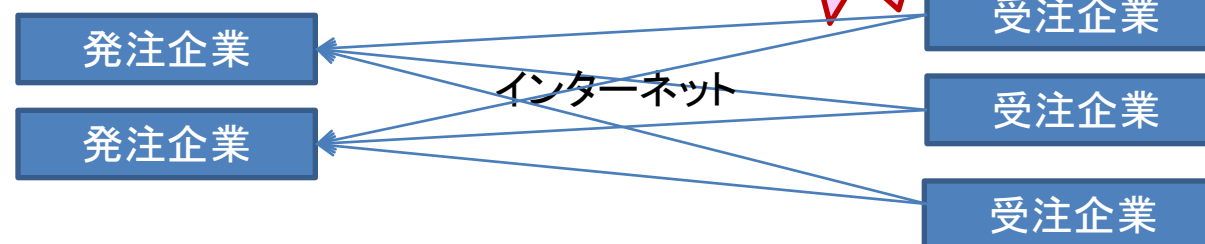
EDI(電子データ交換)の歴史は、ネットワーク化、取引高度化の歴史でもある。
多画面問題は、2000年代以来の懸案である。

【専用線EDI】(1対1接続:1990年代)



高額投資

【WEB-EDI】(1対N接続:2000年代)



多画面問題

【共通EDI】(N対M接続:次世代)



EDI国際標準準拠

共通EDIプロバイダ

1985年 通信自由化

1990年

2000年 インターネットの普及始まる

2010年

クラウドの普及始まる

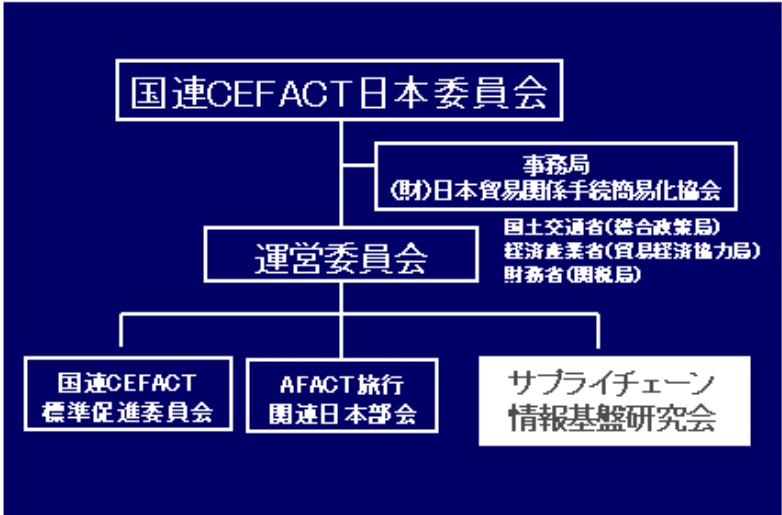
専用線EDI

WEB-EDI

共通EDI

ITCAでは、長年の実証に基づき、企業間「つなぐIT」の標準化を進め、国連CEFACT標準メッセージ(XMLベース)の中で、中小企業の標準メッセージを策定し、登録している。

国連CEFACT



国連CEFACTは、貿易円滑化と電子ビジネスのための国連センターで、手続および情報の流れの簡素化、統一化を通じて、国際取引の世界的な簡素化を行うこととしている。

ビジネスインフラガイドブック第3版

http://www.caos-a.co.jp/SIPS/bizinfra/CI_Spec2.html

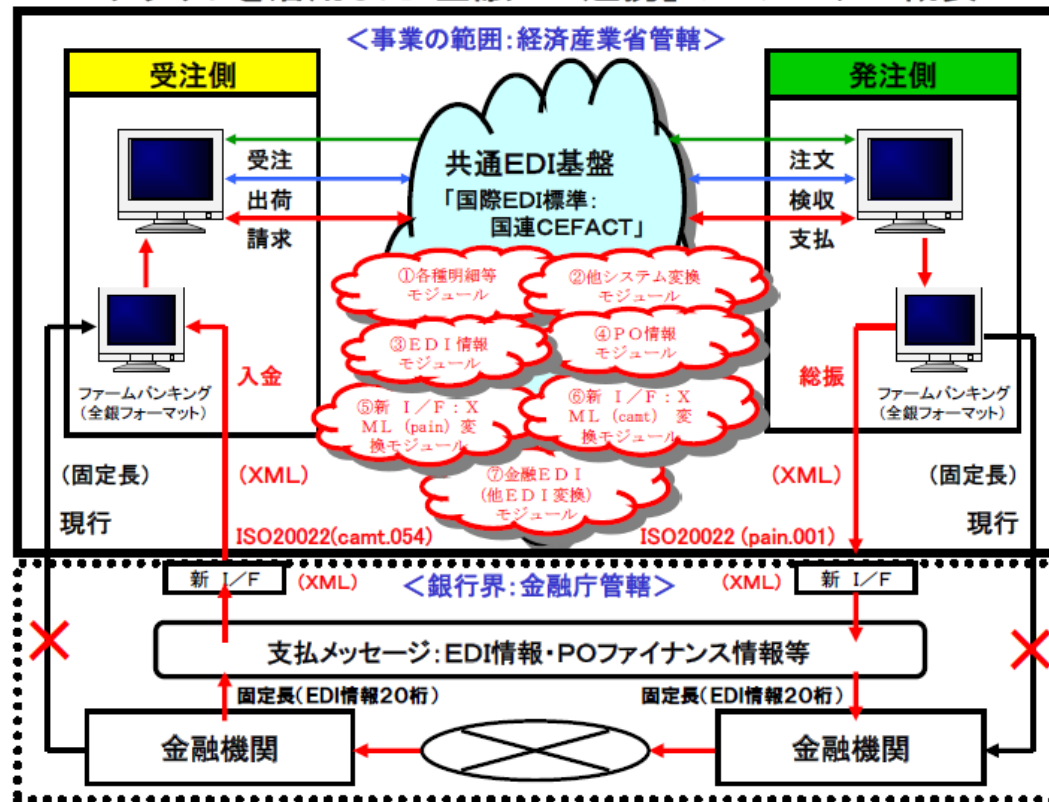
ドメイン識別子	ドメイン名	ドメイン管理機関
JPSSMED-00	中小企業共通EDI基本メッセージ	ITコーディネータ協会
JPSSMED-01	中小企業共通EDI中小製造業メッセージ	ITコーディネータ協会
JPSSMED-02	中小企業共通EDI中小商社購買メッセージ	ITコーディネータ協会
JPSSMED-03	中小企業共通EDIプロジェクト取引メッセージ	ITコーディネータ協会

次世代金融EDIの実証実験

金流(請求や支払の金融取引)に商流の取引明細を付加するなどの実証実験を進めており、その成果を日銀の研究会で発表している。
 中小企業への支払いが入荷検品と同時に決済される、あるいは発注時点でPO融資が受けられるなどの、メリットを追求している。
 ここでは、メッセージ変換のためのクラウド型ASP機能を介している。

2014年11月 ITクラウドを活用した「金融EDI連携」のITシステム概要

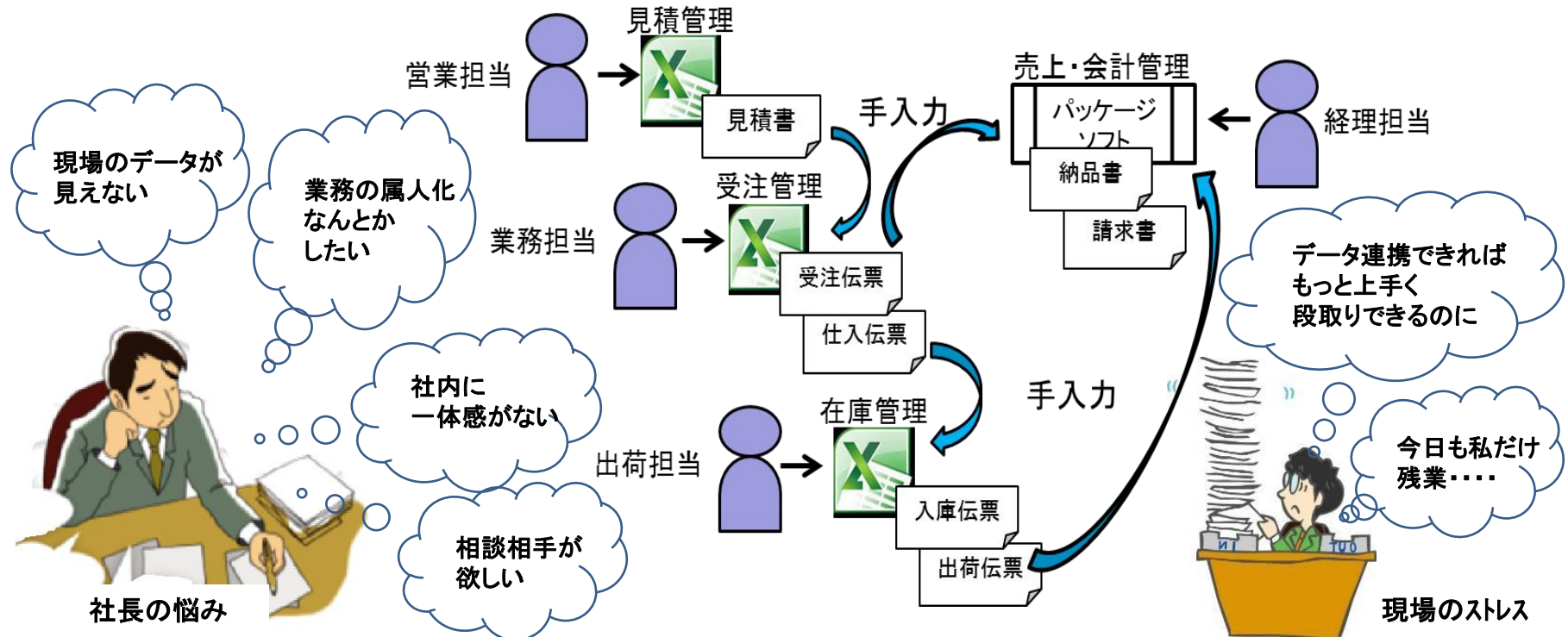
出典 https://www.boj.or.jp/announcements/release_2015/rel150227a.htm/



ドメイン1： 企業内つなぐIT

- 大多数の中小企業では、企業内にITがばらばらに入っている。
- ・売上と会計はパッケージで運用 → しかしメイン業務がまだExcel
 - ・各部門のExcelがバラバラ → データ入力が二重・三重の手間

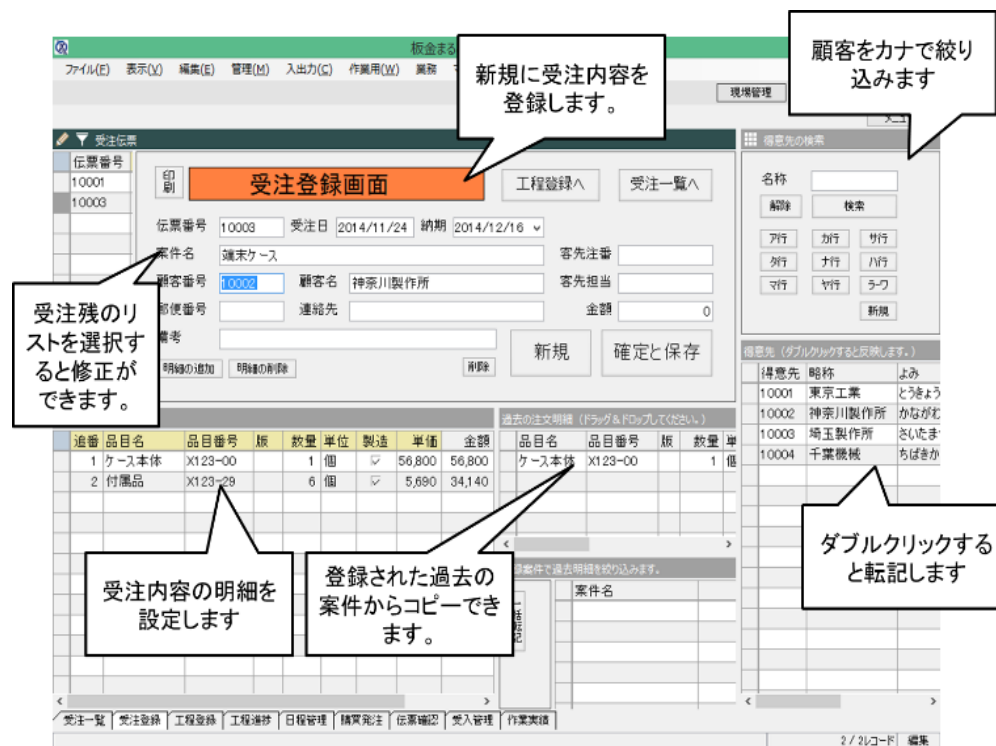
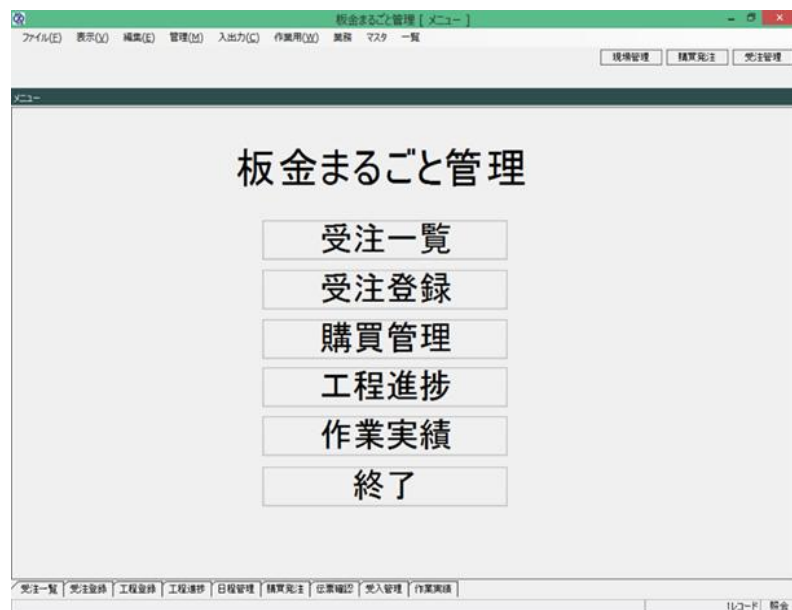
中小企業の現状は「社内IT」がバラバラ



つなぐITカイゼンツールの活用

社内の情報連携に、専門家でなくとも使えるEXCELライクなツール「企業内つなぐITカイゼンツール」を提供することで、社内のばらばらになった情報をつなぐことができるようにした。現在、実用化が始まっている。

「つながる町工場」プロジェクトで開発した画面例



EXCELを超える「つなぐITカイゼンツール」が備えるべき要件を中小企業の視点から検討し、次のような5項目に整理した。今後多くの方々によって評価していただき「つなぐITカイゼンツール」の判断基準として確立していきたい。

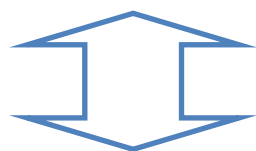
つなぐITカイゼンツールの評価基準

条件	内容
条件1 【DIY性】	ユーザーが、環境の変化に合わせて自分でアプリを自由に(プログラムレスの設定だけで)作れるようになること
条件2 【共有性】	社内外のビジネスデータを個人でなく、組織で「共有化」「見える化」ができるアプリを作れること(U/Iとデータの分離)
条件3 【接続性】	社内外にバラバラに存在する既存のビジネスデータをシームレスに連携する「つなぐITアプリ」が作れること
条件4 【保守性】	このツールで作成したアプリは、作成者でない非ITプロの第3者が理解でき、保守・メンテ(変更・改造)が容易にできること
条件5 【経済性】	このツール、およびこのツールで開発したアプリは中小企業の身の丈の投資で使えること

ドイツのIndustrie4.0が注目されているが、日本で標準化されているのはレイア別標準であり、レイア間を繋ぐすべがないままだと、EDIの二の舞になりかねない。

<ドイツのIndustrie4.0>

- ① サプライチェーン全体をITで連結し、顧客の個別要求に応える。
- ② 1個から生産するカスタマイゼーションを実現するため、企業間、工場間、設備間を自在に組み換え生産する。
- ③ このネットワークを大企業から、中堅・中小企業まで展開する。

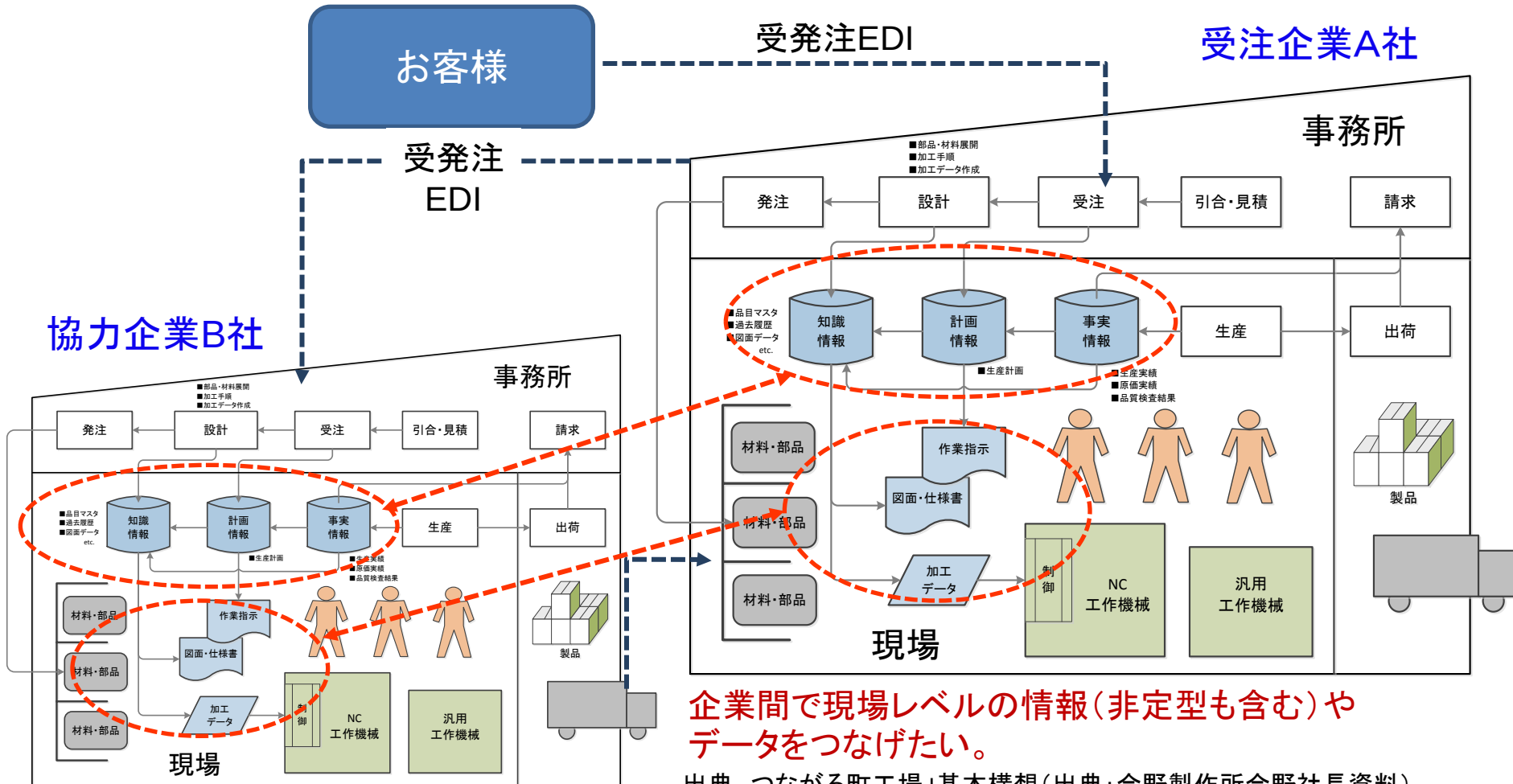


<我が国の生産関係ネットワーク>

- ① 生産設備レイヤ： MESX／製造業XML推進協議会 (MfgX)
- ② 生産計画レイヤ： PSLX／ものづくりAPS推進機構 (APSOM)
- ③ 企業間取引レイヤ： 国連/CEFACT準拠業界横断EDI仕様／サプライチェーン情報連携基盤研究会 (SIPS)

つながる町工場－中小企業Industrie4.0

現在、今野製作所を中心に中小板金製造業3社で、「つながる町工場実証プロジェクト」が始まっている。2014年度東京都地域中小企業応援ファンド 地域資源活用イノベーション創出助成事業に採択(2年間事業)されている。



今こそ日本のイノベーションを

航空機部品メーカーと推進する日本版Industrie4.0プロジェクトが、経済産業省「ものづくりネットワーク形成支援事業」に採択され、ITCAは航空部品の受発注で協力する。

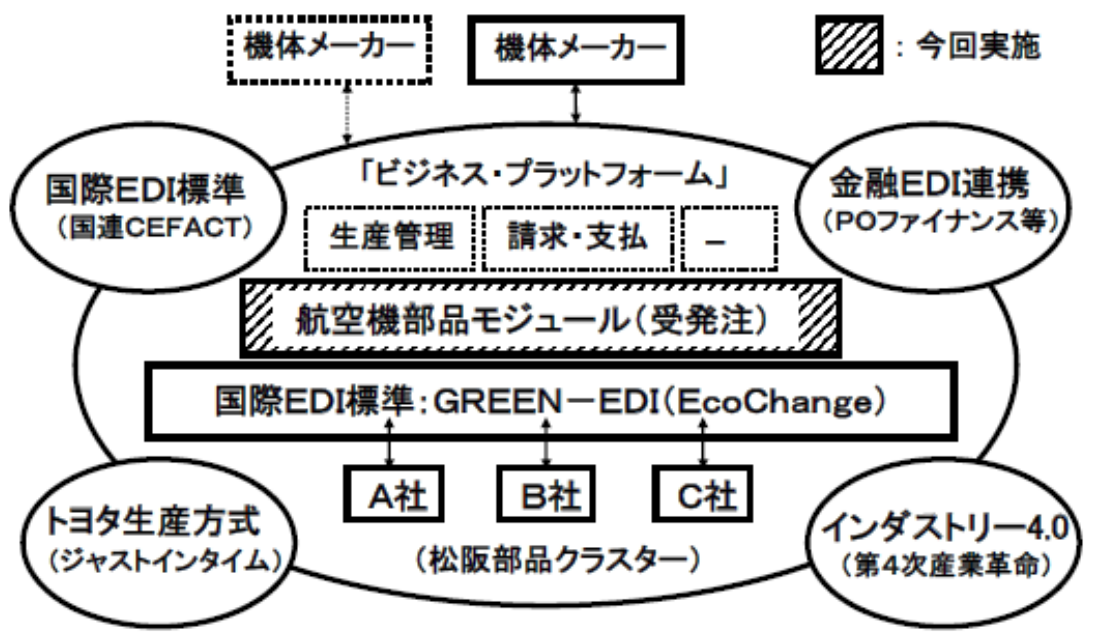
2015年(平成27年)6月2日 火曜日 13版 経 済 6

MRJ 部品一貫生産

中小9社が協同組合松阪に拠

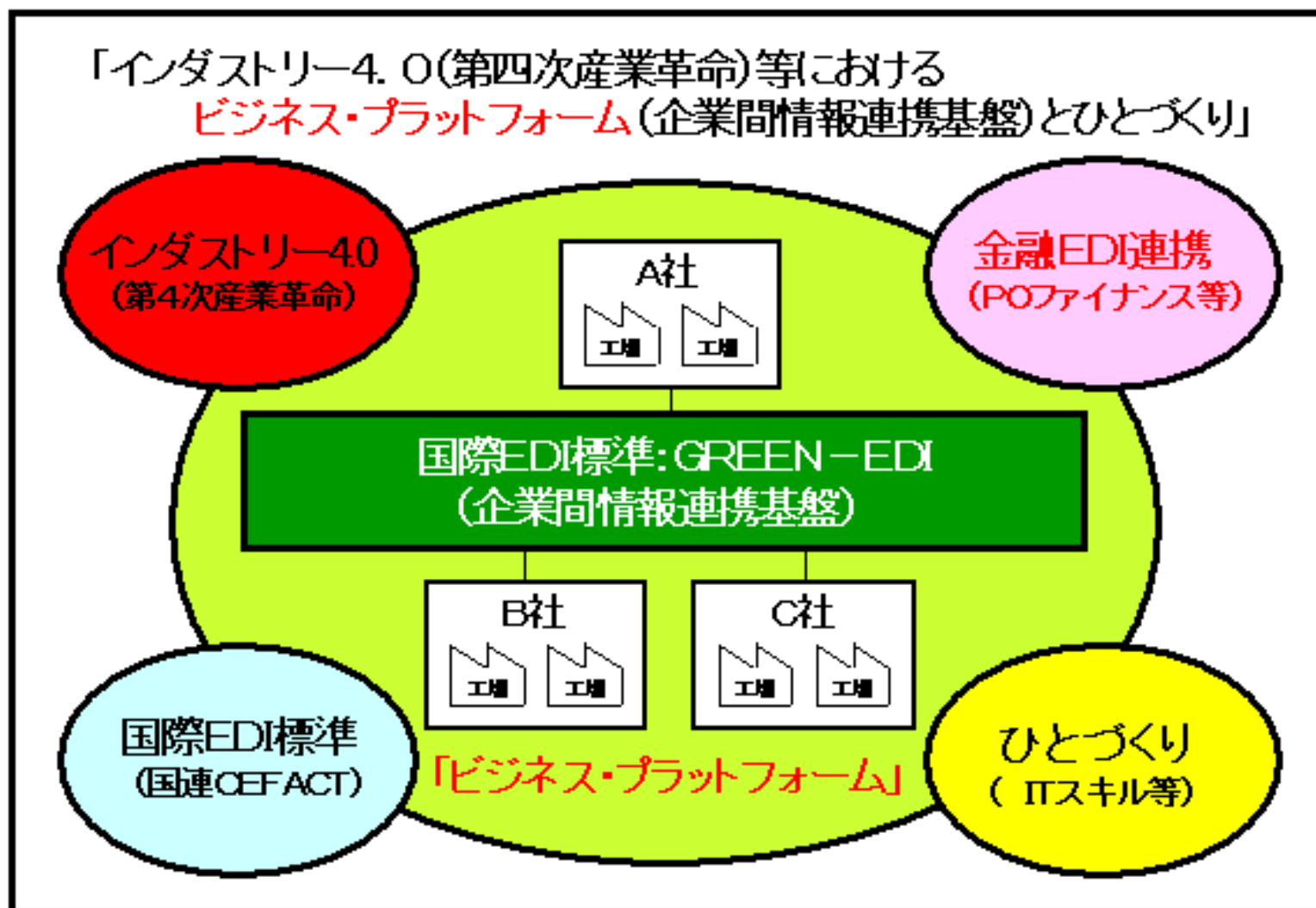
愛知、岐阜、千葉の中小航空機部品メーカー9社が、国産初のジェット旅客機「ミツビシ・リージョナル・ジェット(MRJ)」を生産する三菱重工と協力し、航空機部品の一貫生産に乗り出す。同社松阪工場(三重県松阪市)に集まり、来年秋をめどに効率的な生産体制の構築を目指す。

1日、三菱重工と、9社でつくる「航空機部品生産協同組合」がそれぞれ松阪市と工場立地協定を結んだ。松阪工場はカーエアコンの生産を今年秋までに取りやめ、来年秋からはMRJの尾翼を組み立てる。9社は、借り受けた同工場の建屋に生産設備を持ち込み、米ボーイングやMRJの機体の骨組みを補強する



ビジネスプラットフォームの構築

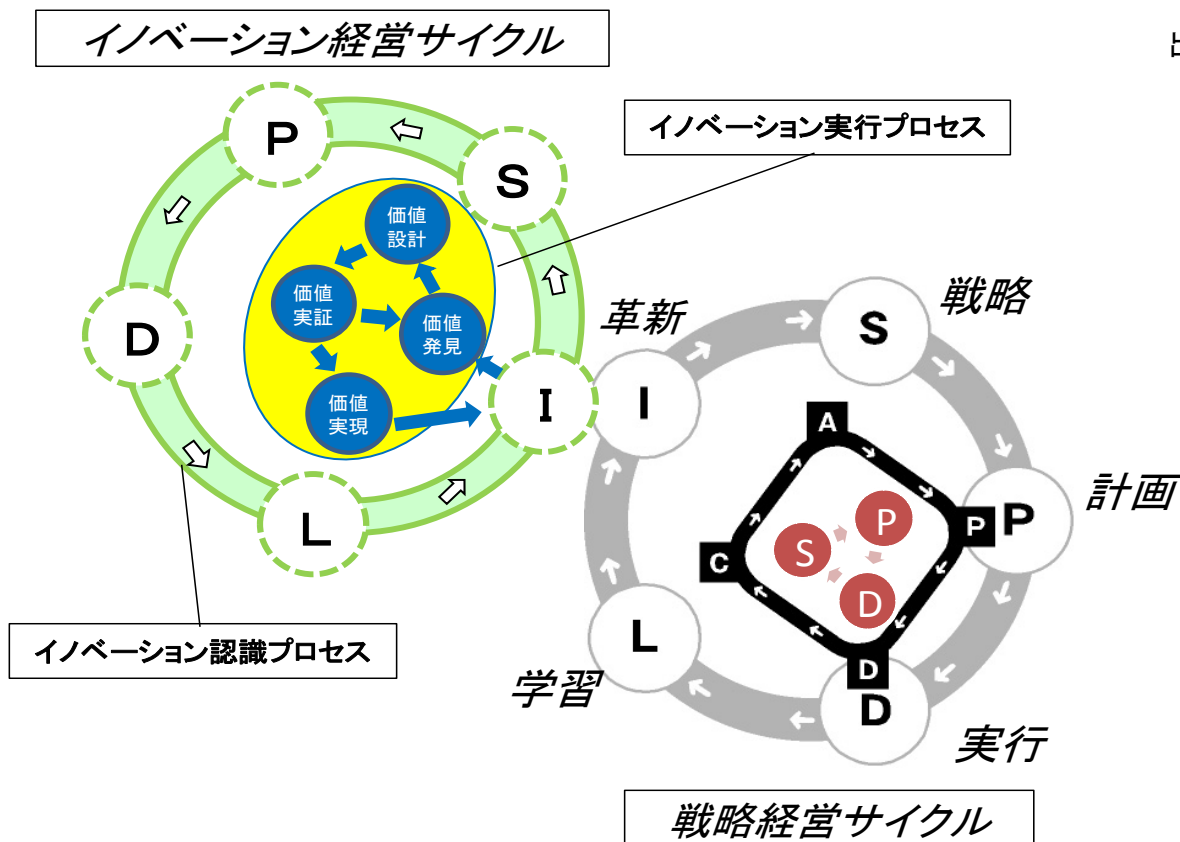
ITCAでは、これら「つなぐIT」を連携して、新しい価値を生み出すビジネスプラットフォームの構築を目指している。



攻めのIT経営はイノベーション経営で

中小企業の真剣で前向きな姿勢に学び、優れたアイデアや技術を活用し、イノベーション経営で、新しい社会価値、顧客価値を創造するイノベーションを起こすことができる組織づくりが求められる。

ITCAが提唱する「イノベーション経営」と「IT経営」(戦略経営サイクル)の関係



出典: 「プロセスで解き明かすイノベーション」
(ITCA監修、日経BP刊)





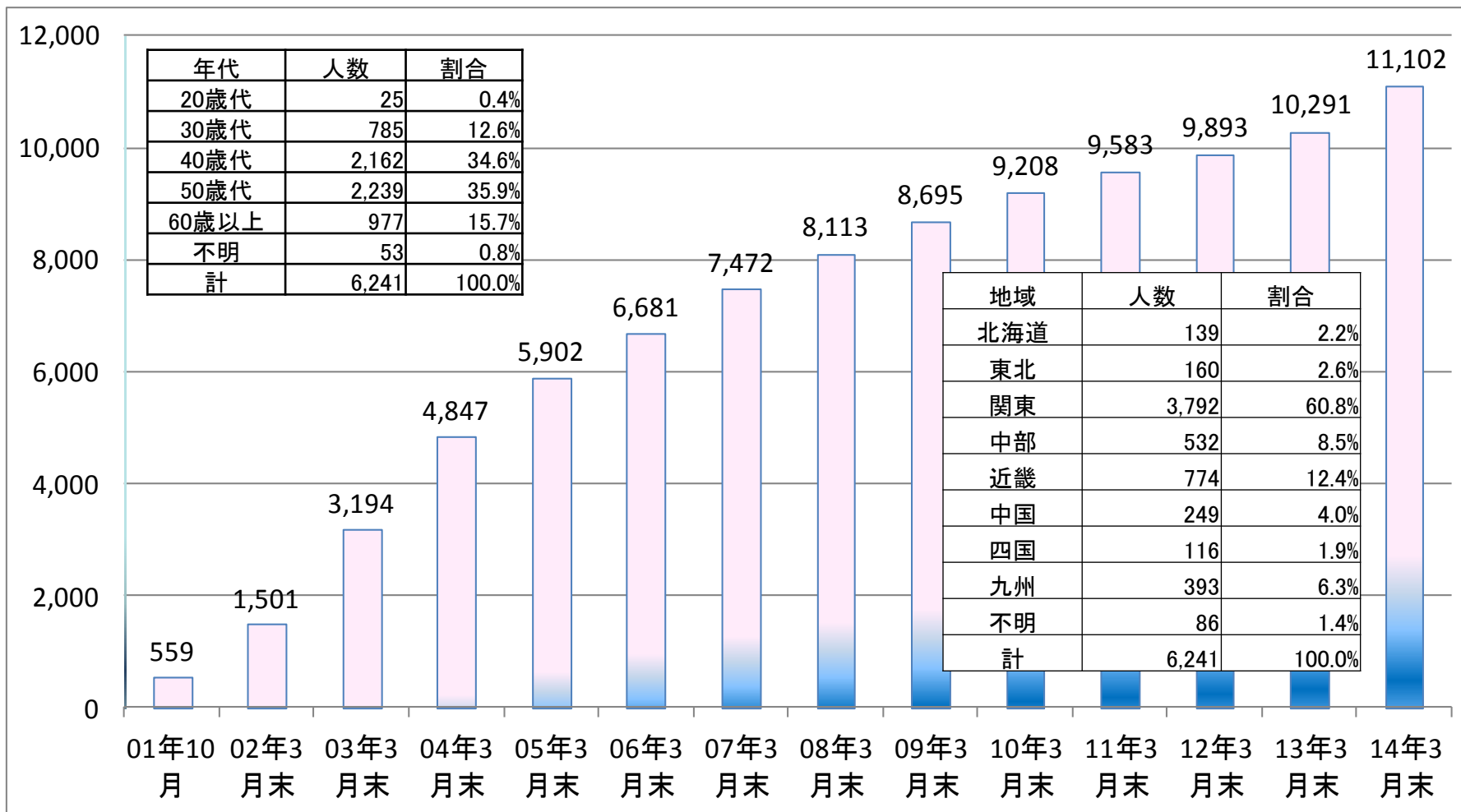
**ITコーディネータはIT経営を実現する
プロフェッショナルです**

(参考) ITC、ITCAについて

ITC資格認定者数の推移

2015年3月末現在

ITC資格取得者(累計)は1万人を超え、資格保有(資格維持)者は6,241人となっています。年齢的には40歳代と50歳代で70%を占め、関東圏で60%が活動しています。



ITCの所属と企業内での職種

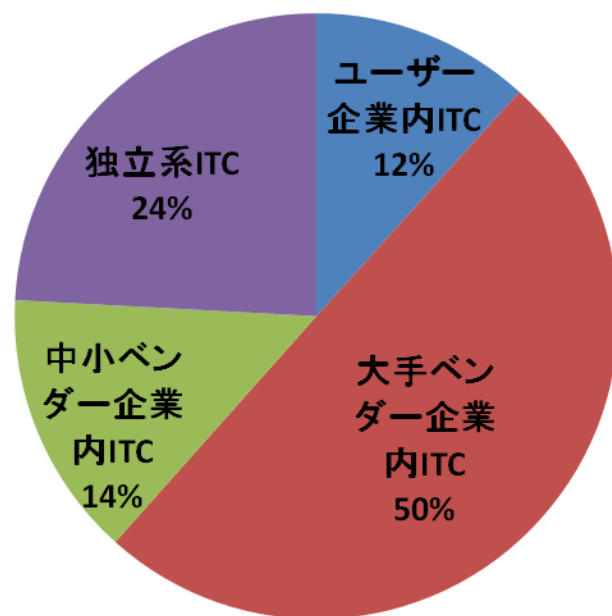
ITCを業として、独立して活動している資格者を独立系ITCと呼び、企業に勤務している者を企業内ITCと呼んでいます。

独立系ITCと、企業内ITCの比率はおよそ1:3となっており、企業内ITCは、SEと営業職で55%を占めています。

2013年度資格更新対象者(5,073名)の調査

ITCの所属

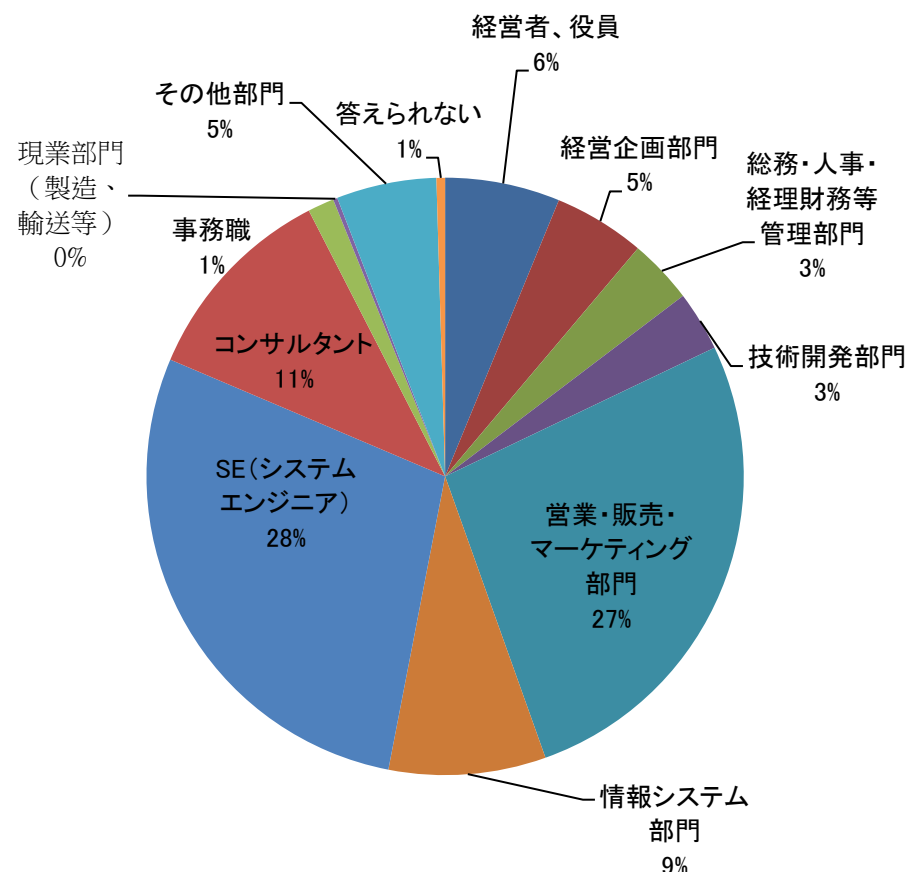
N=5,073



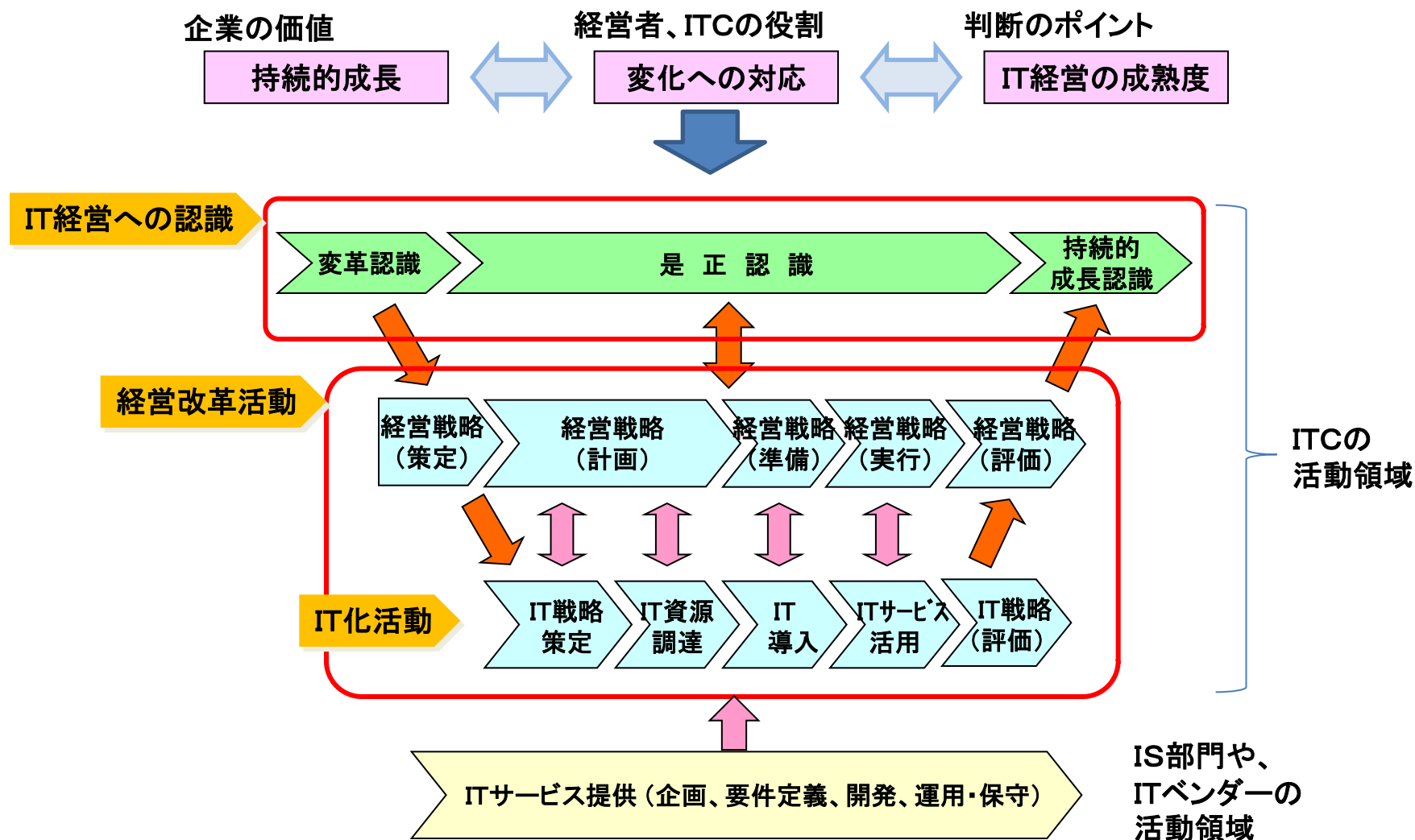
中小ベンダーは、従業員300人以下の企業

うち企業内ITCの職種

N=3,859



ITを構築する立場ではなく、ITサービスを活用し、経営や業務の改革を支援します。



ITC人財は、常に経営者の立場に立って、事業や、業務のあり方について提案や支援ができます。

立場、職種	局面	これまで	ITCなら
営業	営業先 ヒアリング 提案の仕方	情報システム部門に行く システム上の問題を聞こうとする 難しい問題はコンサルやSEに提案 を書かせる	業務部門の長に会いに行く 業務上の問題を聞く 自分で提案書を書く
コンサルタント	コンサルティング	相手が気づいていないことを見つけ、 斬新な提案をしようとする	相手の気づいていないことを引き出し、 課題を整理する
ITストラテジスト	要件の確認	与えられた要件が何かを聞こうとする	なぜその要件が出てきたかの経営課題 を聞く
PM	仕事の進め方	QCTを守ろうとする	PMO機能を果たし、顧客にとっての目的 を外さないようにする
ITサービスマネージャ	営業するとき	他社にない機能・非機能要件と、い かに安いかを説明しようとする コストパフォーマンスで売る	効果を示し、いかに経営に役立つか、 BCP、内部統制、セキュリティなど、IT を経営の投資として説明する
SE	パッケージのフィット& ギャップ分析	現状業務に合うように、パッケージ のカスタマイズをしようとする	業務のあるべき姿を描いて、業務改 善・改革の支援を行なう
CE	メンテに行くとき	頼まれたことだけやって帰ってくる 新製品の機能説明をする	なぜこの機器が必要だったか、その業 務上の必要性を聞く 新しいビジネスモデルやネットワーク活 用の事例を説明する
中小ITベンダーの経営者	ユーザー企業のトップと 面談のとき	何でもやります、システムでお困りの ことは何でしょうかと聞く	これからどのような会社になりたいか、経 営課題を聞く
大手ユーザー企業のIS部 門	IT戦略企画	IT化に必要な課題を聞こうとする これまでの経験と、ベストプラクティ スを調べながら考える	経営に対して提言を行う 経営の目的と現状分析から、戦略策定 に必要な手順を踏む

多彩な専門性を有するITC(マルチ資格者)

2013年度資格更新対象者(5,776名)の調査

ITC資格者のうち59%の方は、他にも高度な経営系、IT系の専門資格を保有しており、ITC資格を含めると、一人平均 3つの高度な資格を保有するマルチ資格者だということがわかります。

ITコーディネータ以外の資格保有状況（複数回答）	企業内ITC N=3,859人(a)	独立系ITC N=1,214人(a)	全体 N=5,073人(a)
公認会計士	20	41	61
税理士	16	216	232
中小企業診断士	306	326	632
社会保険労務士、行政書士、1級販売士、医業経営コンサルタント、証券アナリスト、マネジメントコンサルタント(MC)、経営コンサルタント(生産性本部)	93	86	179
技術士(経営工学、情報工学、総合技術監理)	56	48	104
ISO9000、ISO14000審査員、経営品質協議会認定セルフアesser	210	142	352
ITストラテジスト、システムアナリスト、上級システムアドミニストレータ	1,072	120	1,192
システムアーキテクト	91	7	98
システム監査技術者	454	124	578
CISA、公認システム監査人、ISMS審査員、公認内部監査人	308	163	471
プロジェクトマネージャ	524	49	573
PMP、P2M(PMR、PMA)	763	82	845
ITサービスマネージャ、ITILマネージャ、ITILエキスパート	250	10	260
情報セキュリティスペシャリスト、公認情報セキュリティ監査人、セキュリティプロフェッショナル認定資格、プライバシーマーク審査員	264	98	362
CBAP(ビジネスアナリスト)、SMC(シニアモバイルシステムコンサルタント)	9	2	11
MBA、MOT	69	57	126
他資格保有 述べ人数 (b)	4,505	1,571	6,076
他資格保有 実人数 (c)	2,100	877	2,977
他資格保有 実人数率 (d=c/a)	54%	72%	59%
一人当たり 保有他資格数 (e=b/c)	2.1	1.8	2.0
(参考) 大学の教授、准教授	11	17	28
大学の非常勤講師	42	103	145

ITCの「知のネットワーク」

ITCは、地域や職域で全国で200超のコミュニティ活動を行っており、相互に連携し合いながら、ITCの「知のネットワーク」を構築しています。

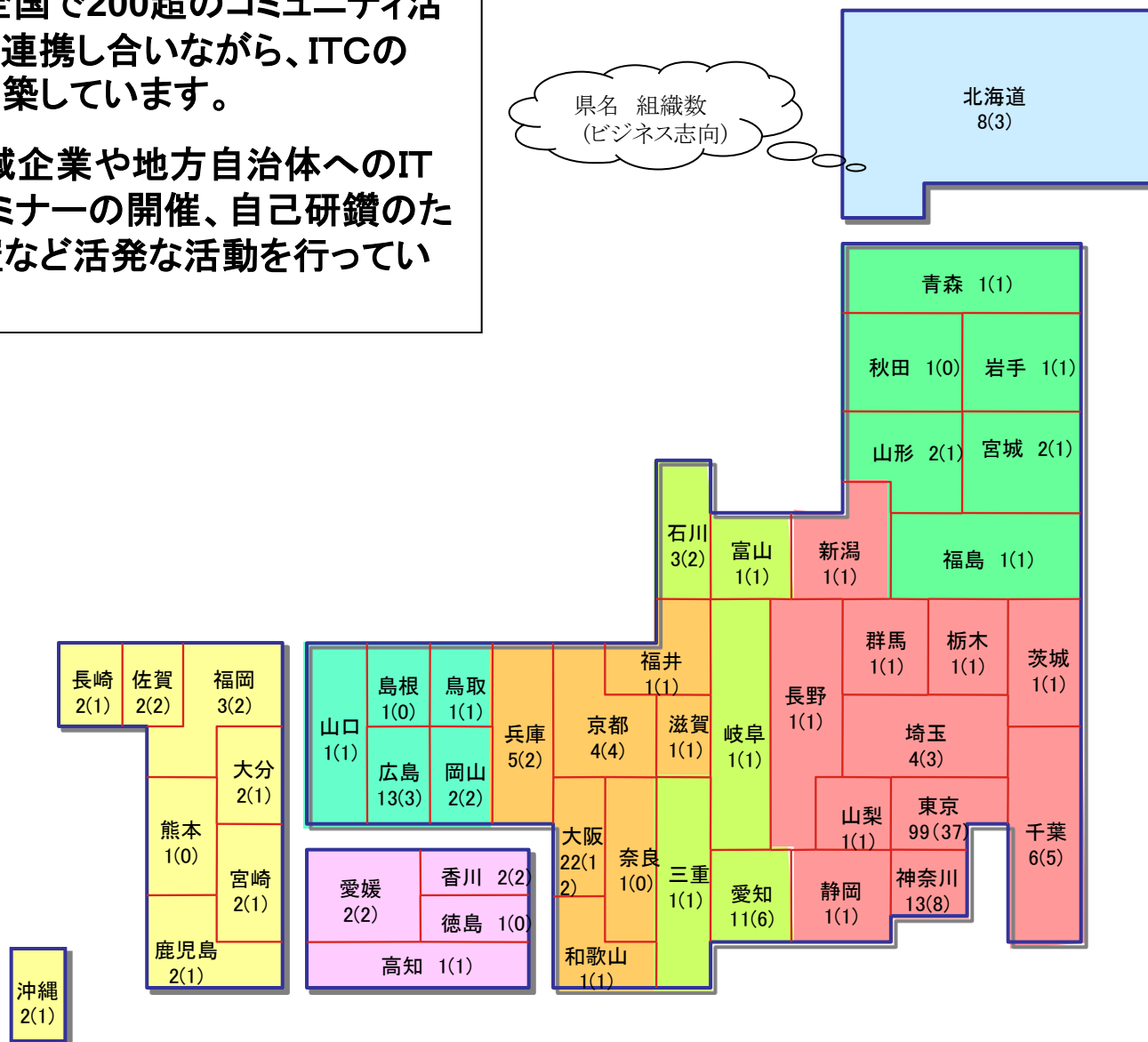
各コミュニティでは、地域企業や地方自治体へのIT経営の支援、経営者セミナーの開催、自己研鑽のための継続学習会の開催など活発な活動を行っています。

*全国合計：237組織

(ビジネス志向:121 勉強志向:116)

- ・NPO: 42
- ・協同組合: 8
- ・中間法人: 1
- ・有限責任組合: 7
- ・株式会社: 6
- ・一般社団法人: 6
- ・任意団体: 167

(2013.3.31調査)





IT経営を進めるうえで基本的に順守すべき原則とプロセスを示したもの
(コンテンツWeb、1,000円＋税)



IT経営の考え方と、ITコーディネータの人財像、役割、実践力を体系化して示したもの
(日経BP刊、3,000円＋税)



イノベーション経営を進める上で必要となる基本姿勢とプロセスを示したもの
(日経BP刊、3,700円＋税)



中小企業の経営者に「ITの活用方法」をやさしく解説し、経営を見直す機会を提示するもの
(アイテック刊、800円＋税)



IT経営の支援者が実務を行ううえで活用できるノウハウをまとめたもの
(コンテンツWeb、1,500円＋税)



ITCA機関誌、毎年3月・9月発行
(ITCA刊、1,000円＋税)

ITCカンファレンス2015のご案内

毎年2日間にわたって開催されるITCカンファレンス
2015年は、「ベルサール新宿グランド」ホールにて開催

<http://www.itc.or.jp/> にて受講申し込み受付中

ITC Conference 2015

「IoT新時代におけるITコーディネータのエボリューション
～クラウド・Industrie4.0の可能性～」

2015年10月30日(金)

13時Start・31日(土)10時Start

特定非営利活動法人ITコーディネータ協会