

報告者：土方千代子

こんにちは、Bグループ「お役立ち隊」リーダーの土方です。
今回は、支援への承諾をくださった2社への支援活動がテーマです。

Bグループの企業へ支援活動方法は、企業から支援への承諾をいただいた人が主担当として、支援方法を選択し実施することにしました。

その結果、ご承諾いただいた2社に対して

1. IT経営成熟度診断ツールを活用して企業課題を抽出
2. 経営研修のシートを活用して経営課題を整理

という2つのアプローチにて支援を実施することになりました。

よって、2つのアプローチの具体的な内容をご報告します。

1. IT経営成熟度診断ツールを活用して企業課題を抽出

1のアプローチでは、
ITCA版のツールである【IT経営成熟度診断ツール】を活用し、
企業課題を合議のもと抽出しています。

1-1.1 回目：概要ヒアリング

(1)事前準備

1回目に持っていく資料を作成・準備しました。

- ・企業概要調査ヒアリングシート
 - ・企業概要/事業概要/経営コンセプト/現状と課題
 - ・情報化調査/ホームページの状況/PC利用状況
 - ・財務分析
- ・IT経営成熟度診断ツール説明書

(2)ヒアリング

1回目は、ヒアリングによって、企業概要・事業・製品・業界の特性などをご説明いただき、理解しました。

また、【IT経営成熟度診断ツール】を活用した整理方法についてご説明し方法（合議）と時間確保についてご理解いただきました。

ヒアリングでお聞きできなかった内容は、FAXにてお送りいただけることをお約束してくださいました。

(3)ヒアリング結果整理

お聞きした内容は、メンバでカテゴリ別に整理しました。

後日、追加資料をFAXいただきましたので、その内容も合わせてまとめました。

1-2.2 回目：合議

(1)事前準備

2 回目に持っていく資料を作成・準備しました。

- ・説明書
- ・入力シート
- ・合議用印刷済用紙（A1）

(2)合議

土曜日の朝から夜まで、8時間におよぶ時間をかけて、

【IT 経営成熟度診断ツール】を活用して経営層の皆様とそれぞれのテーマについて合議しながら企業課題を抽出しました。

(3)合議結果整理

合議した結果を整理しました。

お聞きした御意見についても、カテゴリ別に整理しました。

1-3.3 回目：中間報告

(1)事前準備

合議した結果および、メンバで確認した内容について認識を打ち合わせた後、課題と方向性についてまとめました。

(2)中間報告

ITC として、ヒアリング・合議の中から見えてきた現在の課題および方向性をご説明し、それらの認識について御意見をいただきました。

(3)お聞きした意見や新たにできてきた課題などの整理

現在は、この時点にいます。

今後は、工場見学を経て、課題に対する具体的なアクションプランを案として最終報告する予定です。

これからの予定

4 回目：工場見学

5 回目：最終報告・ご提案

2. 経営研修のシートを活用して経営課題を整理

2のアプローチでは、
日本経営品質賞の組織プロフィールを作成した後、
経営研修のシートを活用して経営課題を整理します。

2-1.1 回目：概要ヒアリング

(1) 事前準備

1回目に持っていく資料を作成・準備しました。

- ・組織プロフィールサンプル
- ・モノづくり応援隊説明資料

(2) ヒアリング

1回目は、ヒアリングによって、社長の想い、企業概要・製品をご説明いただき、理解しました。

また、企業プロフィールサンプル、モノづくり応援隊説明資料をご説明し、ご理解をいただきました。

(3) ヒアリング結果整理

お聞きした内容をもとに、組織プロフィール作成、SWOTを作成しました。

2-2.2 回目：システム状況ヒアリング

(1) 事前準備

特になし

(2) ヒアリング

2回目は、ヒアリングおよび参考資料をいただくことによって、システム状況を理解しました。

(3) ヒアリング結果整理

お聞きした内容をもとに、組織プロフィールおよび、SWOTを追加・修正しました。

2-3.3 回目：システム状況詳細ヒアリング

(1) 事前準備

特になし

(2) ヒアリング

3回目は、ヒアリングおよび参考資料をみせていただくことによって、

システムの詳細状況を理解しました。

(3)ヒアリング結果整理

お聞きした内容をもとに、組織プロフィールおよび、SWOTを追加・修正しました。

さらに打ち合わせを経て実践企業の情報化企画のたたきの作成を開始しました。

情報化企画内容

- ・経営コンセプトシート
- ・経営環境分析表
- ・経営環境マトリックス
- ・重点経営課題抽出表
- ・重点経営課題アクションプラン
- ・経営戦略企画書
- ・情報化企画書（要約）

2-4.4 回目：出展されたショウ訪問

(1)事前準備

特になし

(2)ヒアリング

4 回目は、出展されたショウ訪問し、具体的な製品のご説明や、他社状況確認することによって、製品・業界・競合を理解しました。

システムの詳細状況を理解しました。

(3)ヒアリング結果整理

確認した内容をもとに、組織プロフィールおよび、SWOTを追加・修正しました。

さらに打ち合わせを経て実践企業の情報化企画を追加・修正しました。

2-5.5 回目：まとめ資料持参

現在は、この時点にいます。

今後は、経営者とのスケジュール調整後、最終報告する予定です。

これからの予定

6 回目：最終報告・ご提案