

支援機関との連携

平成20年5月22日

特定非営利活動法人ITコーディネータ富山

会 長 吉田 誠

ITコーディネータ富山(ITC富山)紹介

- 概要

- － 会員数 47

- 独立系 5、診断士(企業内含む) 6、税理士 2、企業内・他 40
 - 県内有資格者 62
 - 当会は無資格者も入会可
 - 実働メンバー 7～20名程度
 - 新規入会者は意欲的

- － 組織

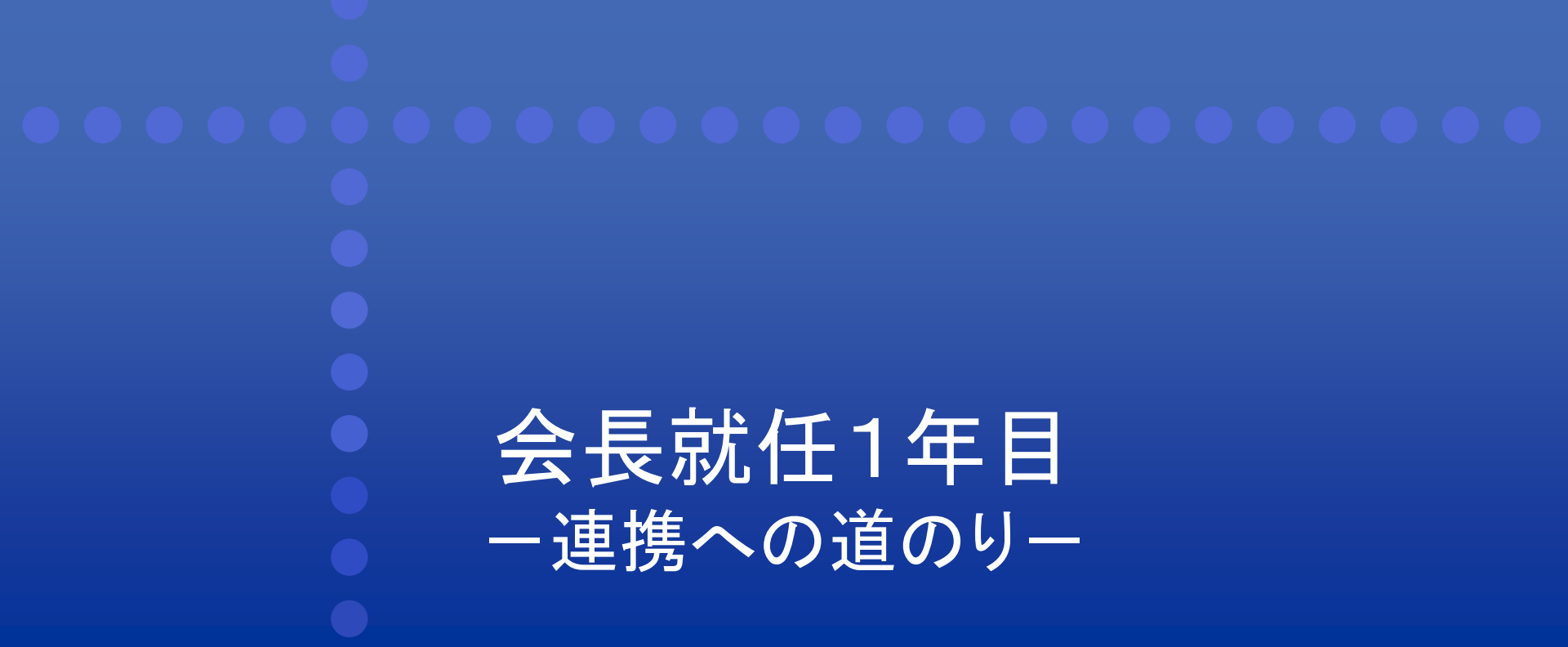
- 総会
 - 理事会 理事9名、監事2名
 - 委員会 研修、交流研鑽、広報、渉外、事業、総務

- 沿革

- － 平成14年3月「富山県ITコーディネータ情報連絡会」発足
 - － 平成16年4月「NPO法人ITコーディネータ富山」設立

自己紹介

- 昭和39年生まれ 43歳
- 地元富士通ベンダーに15年勤務
SE5年、営業10年
- 平成13年 仲間と独立
独立してやりたい事業≡ITコーディネータ
ITコーディネータの成功＝自分の成功
- 平成14年 ITコーディネータ補認定
個人＜資格の知名度UP
一人＜仲間との活動
- 平成17年 ITコーディネータ富山会長就任



会長就任1年目 —連携への道のり—

- ITCなのだからITCプロセスに沿って運営
 - みんなで経営戦略企画書を策定
 - CSFに従って、委員会毎に行動計画を立案
 - 毎月の理事会でモニタリングを実施
- とにかく、トップセールス！
 - 時間配分 会長:40% ITC:30% 他:30%
 - 売上比率 ITC:25% 他:75%
 - 本業 ITコーディネータ！
- 「できない」とは絶対に言わない
 - とにかく、「やるためにどうすればいいか？」を考える
 - 企業さんに言っている事を自らできないでどうする！



ITC富山 経営戦略企画書

平成17年5月22日

ITC富山 経営戦略企画立案会議にて作成

1. 理念・ミッション

1. 戦略的な情報化投資に熱意と意欲を持つ不特定多数の者に対して支援活動を行う。
2. ITコーディネータ及びITコーディネータを目指す者の能力研鑽と交流促進を図る。
3. 富山県におけるITコーディネータ制度の健全な発展と県内産業の活性化に寄与する。

2.SWOT分析

強み(S)

<人材>

多岐に渡る得意分野
 多彩な人材
 (企業人・独立法人・ITベンダー・税理士・診断士)
 公共・民間それぞれに営業および実務の強みを持つ会員がいる
 レベルの高い人材
 平均年齢の若さ

<組織>

富山県唯一のITCの組織団体である
 経営とITの専門家集団
 共通の理解(ITCプロセス)
 知名度が若干出てきた
 公共機関のネットワーク
 総合情報センターとの太いパイプ

<活動>

県内でのITCの実績ができてきた
 県内のIT化の成功事例がある
 会社の枠を超えた交流ができる
 中立的立場で、企業や自治体の情報化支援ができる

弱み(W)

<対外活動>

知名度がまだまだ不足している
 PRが不足している
 他団体との連携不足
 新世紀産業機構との細いパイプ
 商工会議所とのパイプが生かされていない
 県内の自治体にITCとして採用実績がない

<組織の成熟度>

会の発展、方向性(戦略)が見えない
 会として何をしているのか見えない
 共通の目的がない
 ビジネスルールの未整備 (参加目的のばらつき)
 烏合の衆、寄せ集めなので意思決定が弱い
 行動力がない
 求心力がない

<事業>

柱となる事業がない
 NPOとしての資金力(予算が少ない)
 法人化(NPO)のメリットが生かされていない
 責任のある ビジネス (責任が曖昧)
 会としての実績が乏しい

<参画意識>

会に参加しない会員が多い(メールで回答も送ってこない)
 参加するメンバーがいつも同じ
 会員はそれぞれの所属企業の業務を持っており、ITC富山の活動に注力しにくい

<その他>

会員間で利益相反
 ベンダーとの競合になりやすい
 独立ITCがITCだけで食っていない
 人材レベルのばらつき
 社会的大物が不在

機会(O)

<施策>

ITCへの国(経産省)のバックアップ
 税制の優遇

<官公庁>

新知事誕生
 市町村合併
 自治体の税収落ち込みと緊縮財政の動き
 一括発注から分割発注の動き
 自治体予算の地産地消
 自治体や銀行などとITC届出組織との事業提携の事例が増えている

<学校>

大学の地域密着による生き残り(地域依存度の高まり)
 富山県内は、学校の情報インフラ普及率が全国トップレベルの一方、活用し切れていない

<民間企業>

中小の経営革新意識
 中小企業の国際競争力の向上が求められている
 企業にはITCへのニーズはある
 富山県内は、IT化と相性のよい第二次産業(製造業・建設業)が多い
 2007年問題(団塊世代の引退)に重なり、後継者の育成に悩んでいる経営者が多い

<その他>

IT企業の注目度up

脅威(T)

<ITC制度>

国がITCを支援しなくなる?
 ITC協会がチカラが入っていない?
 ITC資格制度の魅力(補助事業・補助金など)が乏しい
 ITC資格更新にかかるコスト・時間が厳しいことが、
 資格者の資格更新への意欲・受験者の受験意欲をそいでいる
 ITCのビジネスモデルがない

<投資意欲>

自治体の情報化予算の寡占構造
 北陸のIT投資抑制
 県内の地場産業の景気が停滞・衰退気味で、IT投資意欲をそいでいる

<その他>

富山県経営品質賞の制定
 他資格との競合、差別化(他の資格に「食われる」?)
 個人情報保護法の施行
 メンバーの脱会

3. 戦略マップ

ブランド

ITCのブランド力向上を図る

ITC富山のブランド力向上を図る

顧客

知名度を向上させる

運営

収益モデルを確立する

ベンダーと協業する

会員価値、満足度の向上を図る

戦略・戦術を明確にする

ビジネスルールを制定する

会の動きを公開する

成長

成功事例を蓄積する

コミュニケーションを高める

OJTを実施する

ファンを増やす

勉強会を実施する

4. 経営課題（詳細）

成功事例を蓄積する

全力を挙げて成功事例をつくる

（PRにかかる）

実績を積む

会員連合での成功体験

ファンを増やす

企業訪問とITC事例講演会を実施

（後進の指導育成）

新入会員の発掘

女性会員を増やす

コミュニケーションを高める

会員間のコミュニケーションを高める方策を設ける

金儲けのやり方を徹底的に話し合う

ITC同士の情報共有の為に定期会合実施

勉強会を実施する

スキルアップの為にITC富山主催研修会の実施

融資制度活用の勉強会を銀行の人にやってもらう

各メーカーの中小企業IT化の取組みを勉強する

パッケージベンダーの中小企業IT化の取組みを勉強する

銀行の中小企業IT化の取組みを勉強する

OJTを実施する

ベテランITCがOJTで後進を育てる

戦略・戦術を明確にする

会の目標・目的を明確にする

戦略を立てる

会としてもっと行動する

収益モデルを確立する

会として会員の収益モデルを作成する

ITC富山として実現可能な収益事業を1つ作る

収益源を得る（事業、スポンサー）

プロジェクト事業を立ち上げる

ビジネスルールを制定する

ビジネスルールを制定する

ベンダーと協業する

中小企業マーケットに参入するベンダーと手を組む

会員満足度の向上を図る

会員参加率UPの為にITC富山会員の満足度調査を行なう

会の動きを公開する

会の動きを会員に公開する

知名度を向上させる

マスコミを利用して知名度を上げる

地元放送局にITCを取上げてもらう

セミナー、広報による知名度向上を図る

自治体への発言力がある有力者を迎える

ITCのPR事業を行なう

ITC利用メリットの宣伝、商品化

経営者向け広報、アピールの実施

異業種交流会への参加

無料相談会

ITCのブランド力向上を図る

ITC資格を国家資格的な位置付けへグレードアップさせる

（そのための働きかけを行なう）

ITCが必要になる要素を増加させる市場を開発する

ITCプロセスを普及させる

ITC富山のブランド力向上を図る

経済産業省とのコネクション強化

有名人を会に入れる

ITC富山のメンバーの強い分野（得意技）のサマリを作る

ITCAIにITC富山の活動をアピールする

その他

中立的立場で、自治体・企業・大学に働きかける

公共機関へのIT活用講演（学校、自治体）

地元ITベンダー経営者との交流会を企画する

有名人を輩出する

ITC主催のフォーラムを開催する（5年後）

出合いの事業を創出する

若手経営者の会（青年会議所、商工会議所青年部）との交流イベントを企画

新世紀産業機構のイベントにボランティアで参加する

経済団体、自治体、金融機関にITCを認知してもらう

富山県商工労働部と仲良くなる

自治体からの受注を創出する

宣伝集客力のある組織と連携する

他の経済団体、公共団体との連携を高める

Webサイトを充実させる（情報発信、マッチング、ITCサービスメニュー）

5.重点経営課題

優先順位	重点経営課題
1	ITCおよびITC富山の知名度とブランド力の向上
2	会員価値の向上
3	戦略・戦術の明確化
4	収益モデルの確立
5	会員満足度の向上

動く、動く、動く

「君は、自分のやれることを全てやっているか？」

- 富山銀行ビジネスクラブ「ビジネスマッチングフェア2005」に出展
- パンフレット製作
- ホームページをリニューアル(独自ドメイン取得)
- とやまITフェア2005にてプレゼンテーションを実施
- 「石井知事との中小企業との対話」参加
- …

しかし、響かない…

金融機関連携へ

1. ITコーディネータ協会より「地域IT経営応援隊立ち上げ計画」立案の依頼
 - － 応援隊の真意を初めて知る
 - － 相手にとってメリットがあるか？
 - － 目先の行動＋中期ビジョン
2. 江上くんとの出会い
北陸銀行内ITコーディネータ！
3. 富山県総合情報センターさんへの申し入れ
 - － 僕らは集客担当じゃない！
 - － 反発から連携へ

強みと強みを持ち合う

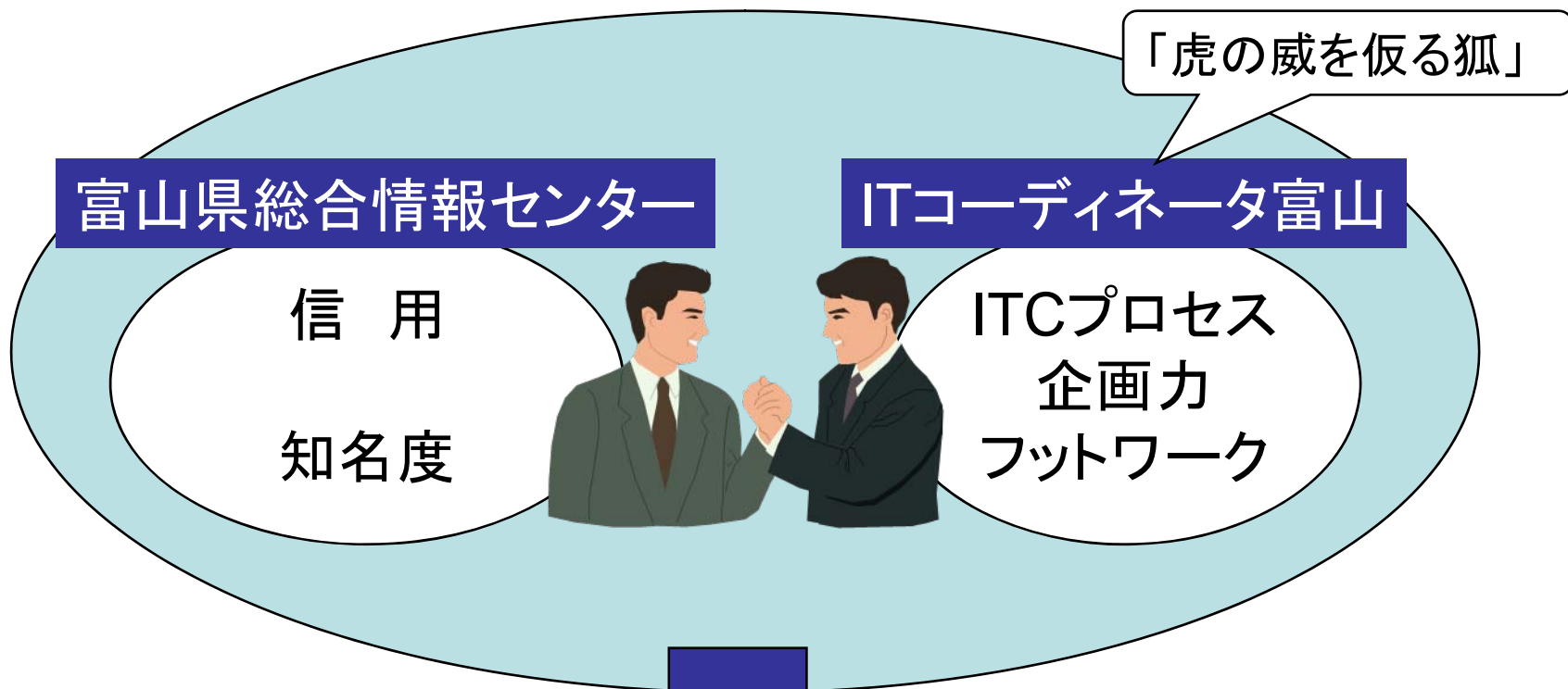


Photo by 小林寛三さん



Photo by 小林寛三さん



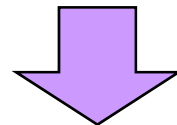
富山IT経営応援隊 立上げ計画書

平成18年3月3日

NPO法人 ITコーディネータ富山

4. 重点連携先の絞込み

ITC富山の小さなパワーで、効果を上げるためには、重点的に連携する機関を絞り込む必要がある

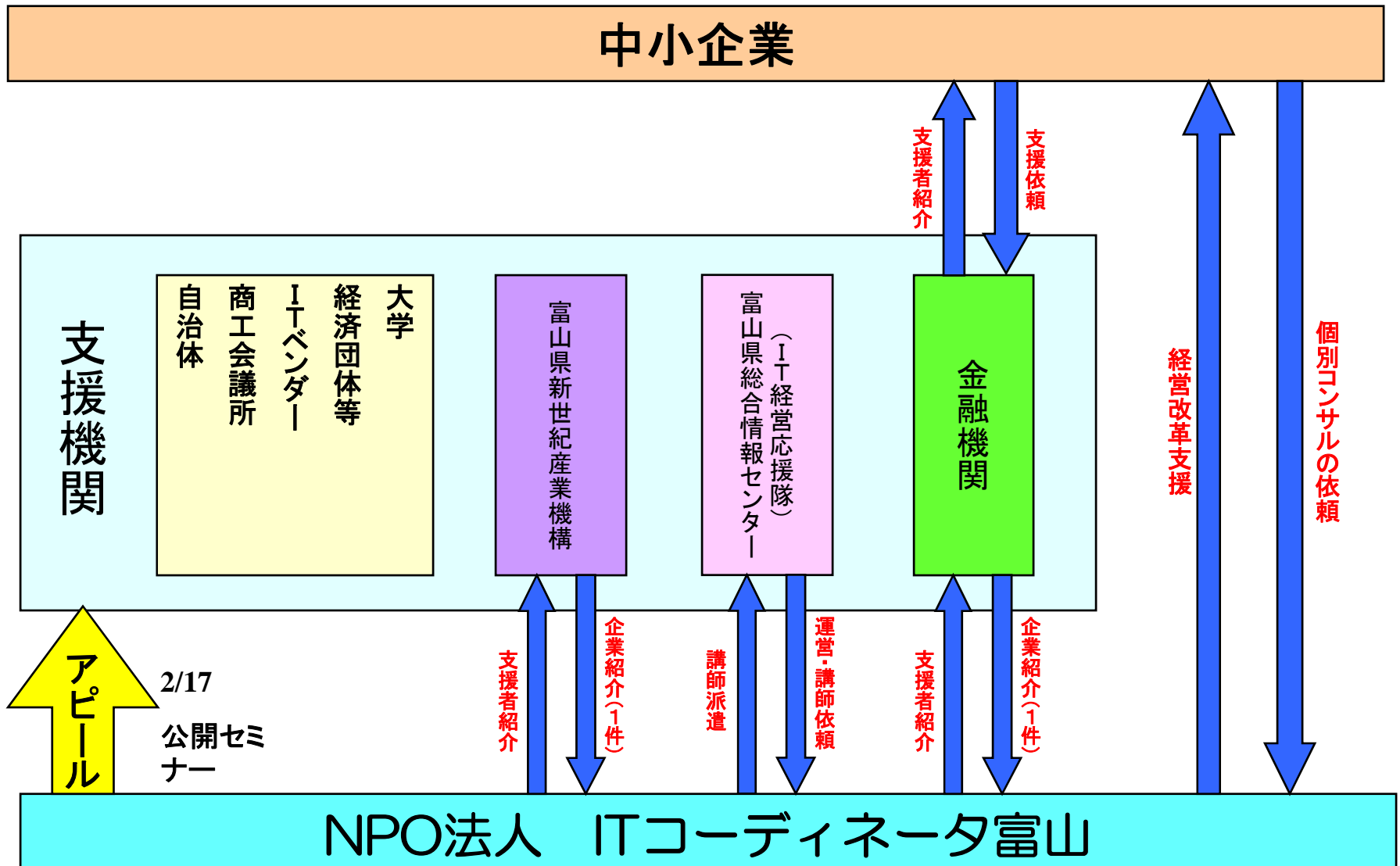


今までの取組みと今後の可能性を考慮し、
重点連携先を金融機関に絞り込んだ

<背景>

1. 金融機関においてリレーションシップバンキングの機能を強化する必要性が高まってきた
2. 銀行のビジネスクラブがITCに興味を持ちはじめている
 - ・ 富山銀行 ビジネスマッチングフェアへの出展
 - ・ 富山第一銀行ビジネスクラブから経営者研修会への参加
3. 銀行内のITCが誕生し、行内へのPRをしていただいた
 - ・ 北陸銀行
4. 全国で金融機関との連携事例が増えている
5. IT活用とIT投資という観点から、Win-Winの関係を構築できる

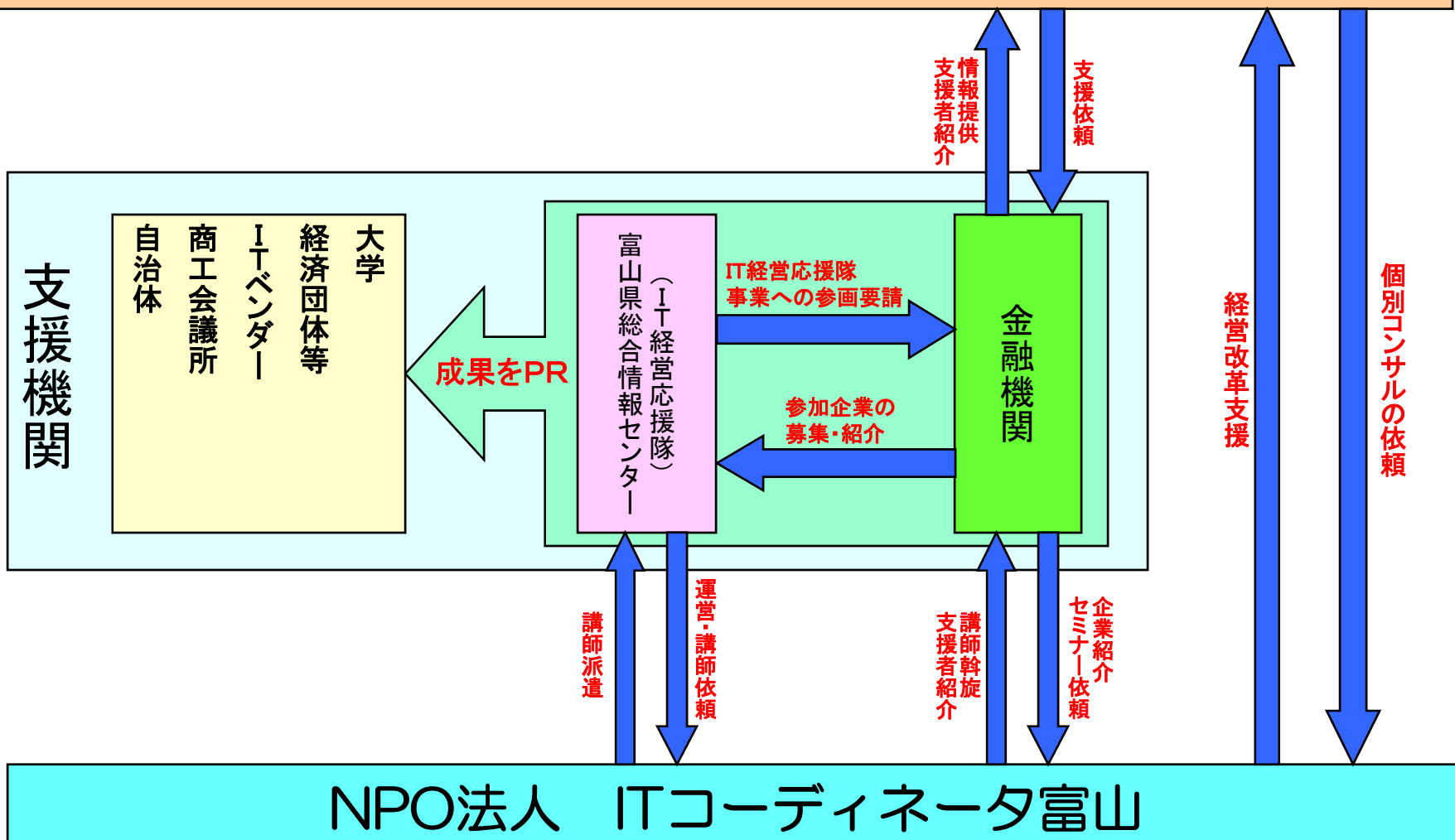
8. H17年度連携スキーム 実績



9. H18年度連携スキーム 自立への足掛り

IT経営応援隊を活用し、金融機関との連携を確立する

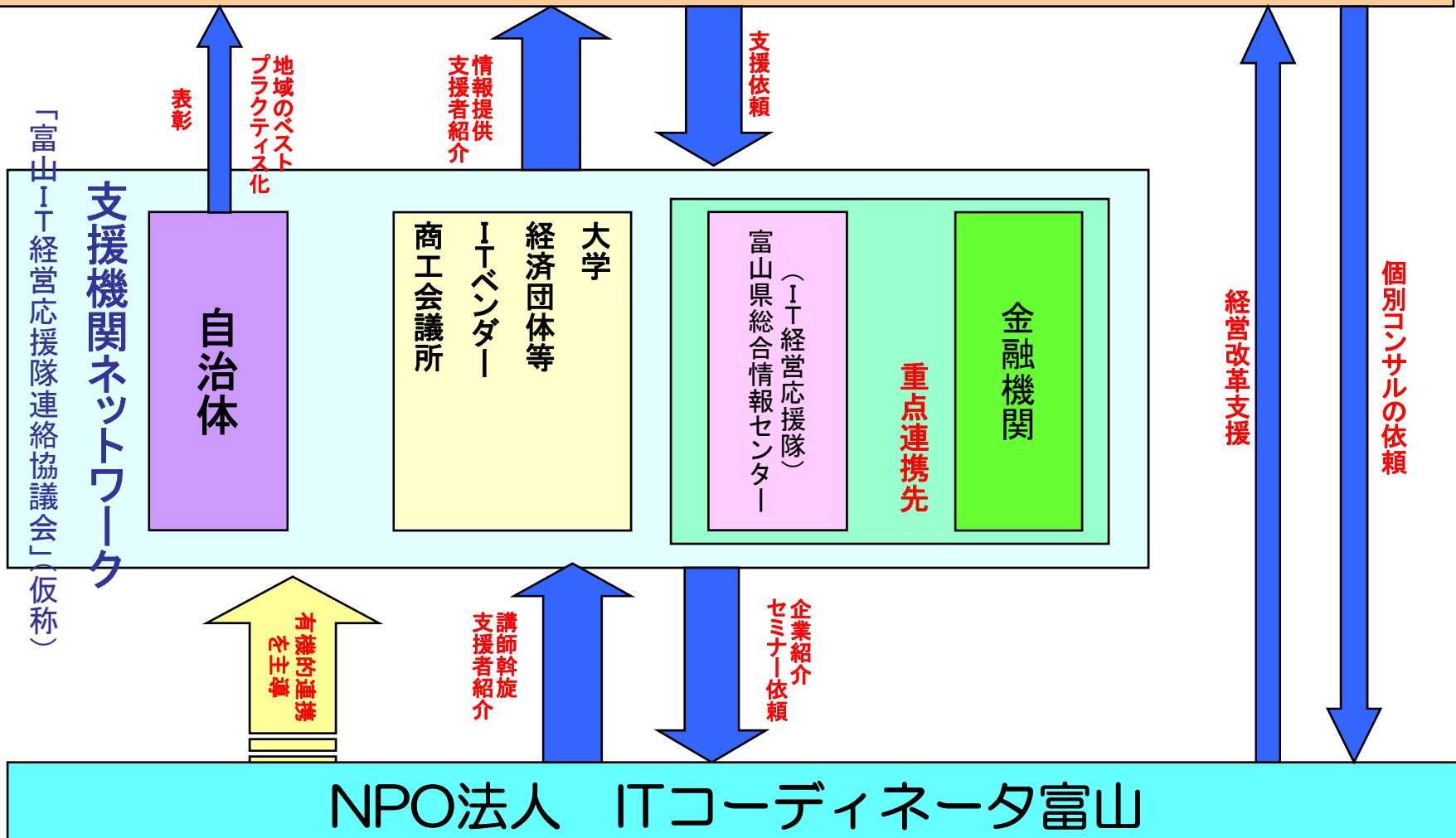
中小企業



10. H19年度連携スキーム 自立

連携を拡大し、自立する

中小企業



7. H17年度活動実績

H18年2月17日に下記内容の公開セミナーを実施した。(約70名の参加)
県内自治体、金融機関等の中小企業支援組織から多数の出席をいただいた。



来賓挨拶 富山県商工労働部 次長 齊藤 俊明 氏

基調講演 「中堅・中小企業のための情報化支援策」
講師： 経済産業省中部経済産業局
情報政策課係長 木村 英樹 氏

講演① 「自治体での活動事例」
講師： NPO法人 長野県ITコーディネータ協議会
理事長 荒井 綏(やすし) 氏

講演② 「広島銀行におけるお取引先へのIT化支援の取組み」
講師： 広島銀行 法人営業部 金融サービス室
シニアマネージャー 矢吹 一真 氏

講演③ 「企業の経営革新事例」
講師： 北陸コンピュータサービス株式会社
コンサルティング推進室 合田 郁夫 氏 (ITC富山)



出席者の声

- ・ITC活動に関する理解が深まった。(自治体、商工会議所)
- ・今後の連携を前向きに検討していきたい。(金融機関)

富 山 新 聞

(3) **北陸経済** 2006年(平成18年)3月25日 (土曜日)

総合情報センター

NPO法人と連携

富山第一銀

富山第一銀行は、富山
県総合情報センター(福

岡隆社長)とNPO法人
ITコーディネータ富山
(吉田誠会長)と、富山
県内の中小企業の情報化
推進において連携協力を
することに合意した。

北陸地区の金融機関と
して初めて、中部IT経
営応援隊サポーターに登
録するほか、五月に開催
される同行ビジネスクラ
ブの交流会に、二団体が
参加する。



2年目
— 連携を実績に！ —

H18年度の活動① 金融機関との連携

- マッチングフェアへの参加(応援隊として)
 - 5/21 富山第一銀行、9/25北陸銀行
 - ブース出展、講演



● 個別連携

– 北陸銀行

- 9/11 広島銀行へ一緒に視察
- 北陸銀行内ITC江上氏の活躍の賜物
- しかし、以降進展なし…
- 江上氏H19.3/31で北陸銀行退職



H18年度の活動② IT経営応援隊事業1/2

- 経営者研修会
 - － 行員向け説明会を実施
 - 7/8 富山第一銀行
 - 7/11 北陸銀行
 - － 3日コース 2本
 - 北陸銀行の「クローズ」開催
 - － 8社＋行員4名参加
 - － 2社個別コンサル実施
 - 富山第一銀行を中心とした「オープン」開催
 - － 8社参加
 - － 1社個別コンサル実施
 - － 4日コース 1本
 - 北陸銀行、中小公庫などから集客
 - 8社参加
 - 4社個別コンサル
 - 最終日は深夜2時まで語り合う



H18年度の活動② IT経営応援隊事業2/2

- 応援隊各事業への金融機関との連携
 - IT成熟度診断コンサルティング
 - 1社北陸銀行より紹介あり
- CIO研修
 - 5社中3社ベンダーからの紹介

H18年度の課題

- そう簡単には金融機関にITCは理解してもらえない
- 「模様眺め」
「ITコーディネータは何ができるのか？」
- 経営者研修会の集客が弱い
- しかし、一部には評価されてきた
 - 経営者研修会最終日の「支店長参観」
 - 意欲のある支店長との出会い
- 組織全体を動かすには時間が掛かる
 - 成功事例の輩出、横展開



3年目
—連携の深化と拡大—

連携の拡大

- 商工会議所

- IT経営キャラバン隊

- 高岡商工会議所主催 9/26 約30名参加

- 富山商工会議所主催 10/16 約50名参加

- 商工会議所との関係が一步進んだ

- 富山…ITコーディネータを理解、協力的に

- 高岡…支援企業を紹介

- 数ヵ月後、参加した税理士から支援企業を紹介された

- 富山県新世紀産業機構

- 経営者研修会や講演の依頼

- 1社支援企業の紹介あり

連携の深化

- 「ほくぎん経営者研修会」(北陸銀行専用コース)
- 10社参加
- 社長1名のみ ほとんどが社長の息子
- 最終日
 - 取材 新聞社1、テレビ1
 - 支店長参観 3支店長、1融資課長
- 締め切り後に駆け込み申込
 - 支店に伝わっていない
 - 行員説明会(2会場)・支店長会議(10分)での説明もあまり効果なし



H19年度の成果と課題

- 金融機関連携はまだまだ
 - 組織対応にはほど遠い
 - しかし着実に広がっている
- 支援機関にも少しずつだが広がっている
- 経営者にも伝わっている
- まだ「H18年度のスキーム」でしかない

必要なのは、

- 成功事例！
- PR
 - メディアへの露出
 - よりわかりやすく伝える

ついに成功事例を輩出！

- 第一交易様

北陸銀行福野支店長の紹介⇒経営者研修会参加⇒個別支援⇒中部IT経営力大賞奨励賞受賞

- 今年、徹底的に売り出す！

- 受賞企業紹介DVDの製作
- テレビニュースで放送 3/18-20
- 新聞・雑誌に掲載
 - 富山新聞5/2
 - コンパス2008夏号
 - 月刊商工会8月号
- セミナー開催 8/8
 - 西能社長に基調講演をいただく

ITと経営に精通した専門家による中小企業の経営支援が成果を上げている。無料の研修会などを通じて企業の戦略的IT化、経営革新を後押しし、収益の増加や模範的な

IT実践を行っているとして国から表彰を受けた企業もある。専門家らは、実績を足がかりに、支援の幅を広げたい考えた。

中小企業のIT化支援

た県内の三社が、経産省の「中部IT経営力大賞」の各賞に選ばれた。奨励賞を受賞した建設業の第一交易（南砺市）

では、見積もり作成から予算、経費、入金まで一元的に管理するシステム「こうえきネット」を導入。西能徹社長によると、

支援を行っているのは二〇〇二（平成十四）年発足、〇六年にNPO法人化したITコーディネータ富山（富山市）。研修会は経産省受託事業IT経営応援隊の一環で、二〇〇六年からは地元地

予算、経費、入金まで一元的に管理するシステム「こうえきネット」を導入。西能徹社長によると、課題の洗い出しや詳細な分析が容易になったとし、「ITという道具をいかに上手く使うかが大

経営者の意識改革

研修会などを通じて

銀などと連携して年に三回ほど開いている。講義では、座学やグループワークで自社のIT経営企画書策定までの手法を指南する。昨年度、研修会や出前セミナーで専門家による支援を受けた。

ITコーディネータ富山の吉田誠会長は「経営課題を整理し、戦略を練るお手伝いをしている。今後多くの経営者に参加を呼びかけたい」とさらなる支援の充実に意欲を示している。

ITコーディネータ富山

経営課題について意見を出し合う参加者

富山市の県総合情報センター

今後多くの経営者に参加を呼びかけたい」とさらなる支援の充実に意欲を示している。



- 経営者研修会PR
 - － 口頭⇒文字⇒写真⇒動画の方がわかりやすい
 - － 紹介ビデオ製作中
 - － H19年度ほくぎんコースを撮影
 - － 数分程度の紹介ビデオを製作中
 - － H20年度、支店長・行員向けに放映
 - － 別編集で他行や支援機関にも放映したい

連携は手段

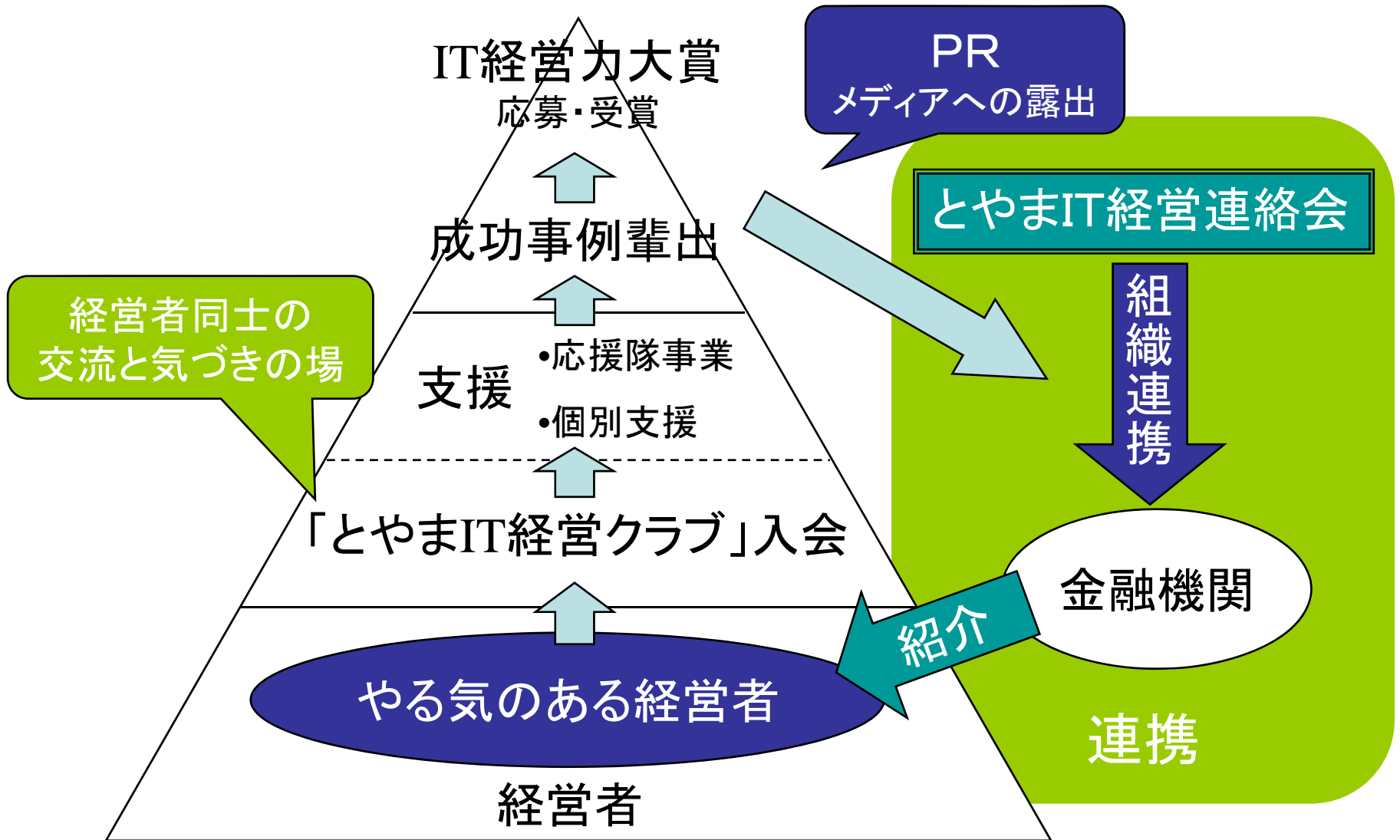
連携した方が、

- より多く早く着実に経営者と出会える
- 我々の『後ろ盾』になってもらえる
- 互いの強みと弱みを補完できる

しかし、あくまで目的は
中小企業を元気にすること！



H20年度の戦略マップ



成功要因

1. 熱い想い
2. ITCプロセスに従った運営
3. 行動
4. 志を同じくする仲間
5. 理解のある支援機関とお客様

「ITコーディネータ自身や組織が成功してないと、
企業さんへの説得力がない！」