

平成19年度ITC協会活動方針と、その背景

1. 平成19年度ITC協会事業計画について

2. その背景

- ・ITC(経営革新の担い手)のマーケットニーズは？
- ・ITC活用促進の問題、課題は何か？
- ・ITCの持てる「資産、武器」は何か？
- ・ITC協会施策の「構造」
- ・「ブランディング」活動の目的、狙い

平成19年5月17日

ITコーディネータ協会 専務理事 下田邦典

平成19年度ITC協会事業計画

1. ITC制度の現況、及び課題認識

ITC制度基盤の改善・見直し一段落

独立系ITCの活動、活用に光明

更に、次の効果的施策が待望される

- ・独立系ITCの一層の活性化の観点
- ・ハイススキルITCの発掘・育成の観点
- ・ITCの自立化・ステータスの向上の観点

効果的企業内ITC活性化支援施策

2. 国の施策の流れ

平成19年度 経済産業省予算案 の概要
(ITC制度とかかわりの強い分野)

- ・「IT経営」成熟度向上による企業競争力強化
- ・「IT生産性向上」による成長性確保

新経済成長戦略

- ・経済成長戦略大綱
 - ・「IT生産性向上」による成長性確保
 - ・「IT経営」化の推進

IT新改革戦略

- ・IT新改革戦略「重点計画－2006」
 - ・「IT経営」化の推進

e-JAPAN戦略・・・ITSSP,IT経営応援隊事業(8年間)



3. H19年度ITC協会事業計画

(1) 事業計画として取り組む施策分野

継続して取り組む「協会の基本機能」分野

新たな施策として、早急に取り組むべき分野

今後、中期的観点から取り組む必要がある分野

(2) ITC協会3委員会の具体的事業方針

<ITCのビジネス促進とブランディング>

1. ITCのビジネス市場確立への支援継続

2. ITCのブランディング

業
広
委
員
会

1. 企業内ITC活性化支援活動の継続推進

- ・企業内ITCを擁する企業への啓発活動継続
- ・ITCスキルアップ支援の継続
- ・PGLをベースに開発した企業内研修の促進

2. 継続研修の充実

育
成
認
定
委
員
会

1. H18年度から継続する事業

- ・IT経営成熟度診断ツール/経営者研修教材
- ・気づき事例拡充・データベース化
- ・中小企業の共通EDI化促進対応

2. H19年度新たに取り組む事業

・コンサル契約書雛形作成

・ITC支援ツール提供への主体的取り組み

支
援
開
発
委
員
会

1. 経緯

ITC 支援ツールについては、H16 年度以降、IT 経営応援隊事業遂行上の必要性の観点から取り組んできたが、ITC が自ら工夫・活用している有効なツールの発掘、及び市場に流布している活用可能なツール調査の網をかぶせることにより、ITC プロセス全体に亘り有効なツールを発掘すると共に、今後の支援ツール施策推進方法のあり方を検討する。

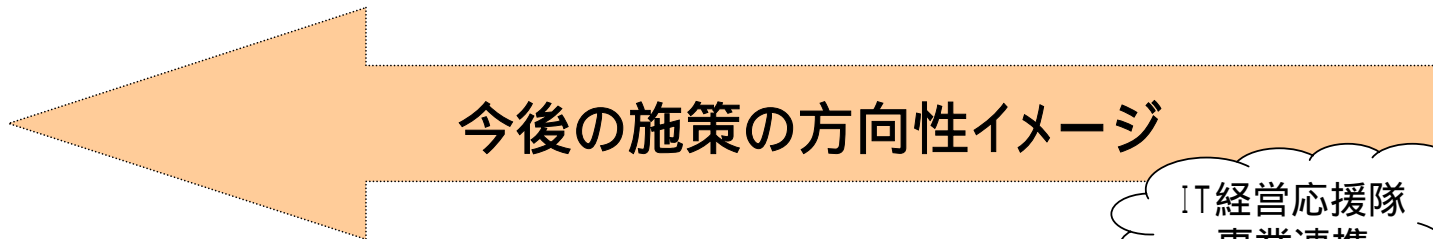
2. 推進イメージ

営業活動 + 「経営戦略・IT 戦略・IT 資源調達・IT 導入・IT サービス活用」 + 評価
の ITC プロセス全体にわたって、

全国の ITC が自ら工夫・活用している有効なツールの発掘

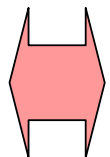
市場に流布しているベンダー開発の有効なツールの発掘

上記の 2 つの観点から調達不能で、必要なツールの場合、協会開発検討対象



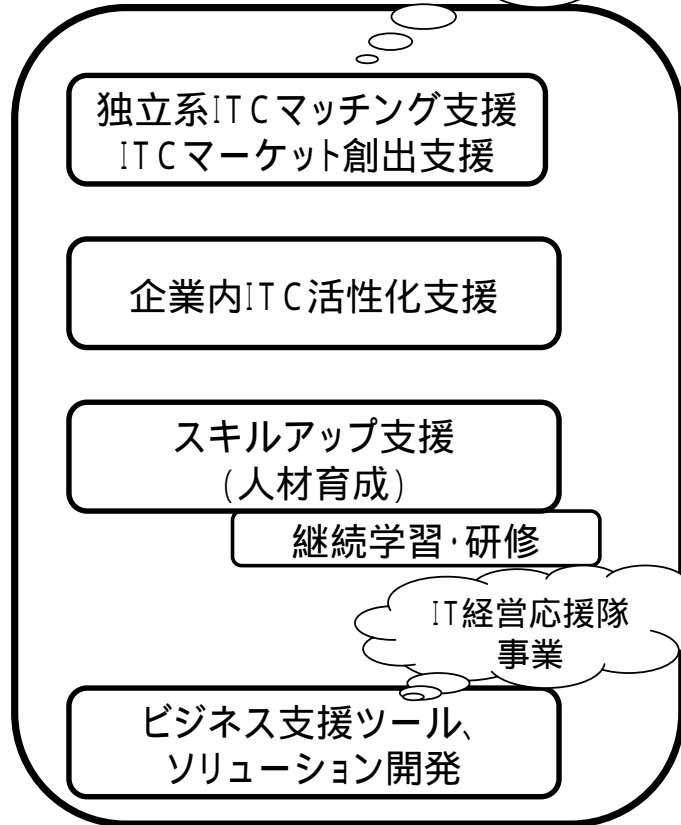
IT経営応援隊
事業連携

お客様（ステークホルダー）



お客様との効果的接点の構築

ITC活動状況、
活動成果の
「ビジュアライズ」



- 独立系ITCマッチング支援
ITCマーケット創出支援
- 企業内ITC活性化支援
- スキルアップ支援
(人材育成)
- 継続学習・研修
- ビジネス支援ツール、
ソリューション開発

IT経営応援隊
事業

経営上の悩み：環境は厳しい

売上げが
利益に繋がらない

売上げが
伸びない

新しい顧客が
獲得できない

顧客の注文に
応えられない
(納期、受注方式)

コスト削減が
できない

顧客ニーズの
把握不十分

経営者

正確な原価が
わからない

潜在顧客は多い！

ステークホルダー	何が問題か？ 何が課題か？
ユーザ企業 (大企業)	ユーザが抱える「 問題、関心事 」は何か？ ITCプロセス、ITCがもたらす「 価値 」は何か？
ユーザ企業 (中小企業)	ユーザが抱える「 問題、関心事 」は何か？ ITCが提供できる「 価値 」は何か、それを「 知る機会 」は何か？
金融機関、商工 会議所等支援機関	ITCが提供できる「 価値 」は何か、それを「 知る機会 」は何か？ 求めている価値を満たす上で、「 差別化ポイント 」は何か？
所轄官公庁	ITC活用、有用性をPRする「 一言でわかるネタ 」は何か？ 迫力のある、価値あるネタの「 差別化ポイント 」は何か？
ITベンダー (企業内ITCを擁する)	企業・組織が企業内ITCに求めている「 価値 」は何か？ その価値を発揮させるため企業・組織が「 すべきこと 」は何か？
独立系ITC	顧客が求めている「 価値 」は何か？差別化ポイントを評価してくれる 顧客は ？ 「 価値 」を満たす上で、「 自分の差別化ポイント 」は何か？
企業内ITC	ITCとして、属する企業・組織に提供できる「 価値 」は何か？ 「 評価 」を満たす上で、「 自分の差別化ポイント 」は何か？

環境は追い風！

・IT新改革戦略 ・新経済成長戦略等

高度IT人材の育成論議

越えなければいけない多くの「ハードル:気づき」・・・解決すべきテーマは何か(例)



室長と 専務の「ある日の会話」…解決すべきテーマは何か(例)

ITC資格認定者は既に7000名を越え云々以外にITCの活動の量的、分野的拡がりを情報発信する手段はありませんか！！

資格更新条件の一つとして報告を求める「**実務活動報告書**」で情報収集の予定です。

ITCをPR
したいが、

ITCの人材像、役割像について、もっと積極的に情報発信した方が良い。

地域別、専門分野別ITCの数はわかりますか？

これまでも「できるITC、信頼できるITC」の紹介依頼は幾度となくあります。対応できる仕組みを準備すべき時期と認識しています。

自信をもって紹介できるITCは何人ぐらい居ますか、把握していますか？

専務

室長

<成果の公表、広報>

身近な成功事例

個人実績、セールスポイント

ITコーディネータ個人



- ・個人営業活動
- ・届出組織営業活動
- ・連携機関を通じて
- ・公的事業を通じて

<イベント等による認知度向上活動>

- ・ITC カンファレンス
- ・IT経営 カンファレンス
- ・機関紙「架け橋」
- ・メルマガ「創新」

<ITCの基本コンセプト>

- ・経営者の立場に立って
経営とITを橋渡しする
プロフェッショナル
- ・経営戦略からITサービス
活用まで一貫して支援
- ・ITC中期ビジョンに記す

お客様

<広報、宣伝>

ITC協会プロモーション

商工会議所等との連携

金融機関との連携

国の施策「IT経営の推進」

<差別化力アップ対策>

経営系 + 情報系ペア

グループ、組織化

ビジネス支援ツール

ITC知的ネットワーク

<コンセプトを支えるもの、活動>

- ・ITCプロセス・ガイドライン
- ・ITC知識体系
- ・ITCケース研修
- ・「継続学習」、「研究会」活動
- ・ITC協会委員会WG活動
- ・届出組織活動等

お客様は何が欲しいのだろうか？

お客様

・お客様が求めている価値は何ですか？

～ITコーディネータがほしいのではない～

・求めている価値を満たす上で、自分の差別化ポイントは何ですか？

・その差別化ポイントを評価してくれるお客様はどのような方か？

あなた(ITC)の強みを、あなたの強みを評価してくれるお客様に知ってもらう手段、方法は？

成果のビジュアライズ

- ・ITC活動全体の「見える化」の観点
- ・顧客の「気づき」事例の見える化の観点
- ・ITCが支援したピカピカの成功事例の観点
- ・国の重要施策の担い手としての観点
- ・人材像・役割像、差別化ポイントの見える化
- ・差別化能力アップへの取り組み状況の見える化
- ・ユーザが頼みたいITC個人の見える化

お客様との効果的

接点の構築

お客様

国の施策活用、役割明確化促進分野

IT経営の重要性・必要性の啓発活動

経営者の頼れるパートナーとしてITCのPR

ユーザ企業とITCのマッチング事業

IT経営成功事例顕彰によるIT経営化PR

ITC活用、活性化促進分野

独立系ITCの業務開発、関連機関との連携促進

届出組織事業計画策定支援、実行支援

企業内ITC活性化支援策の推進

ITC活用成功事例、活動状況の広報活動

ITCの差別化ポイント強化促進分野

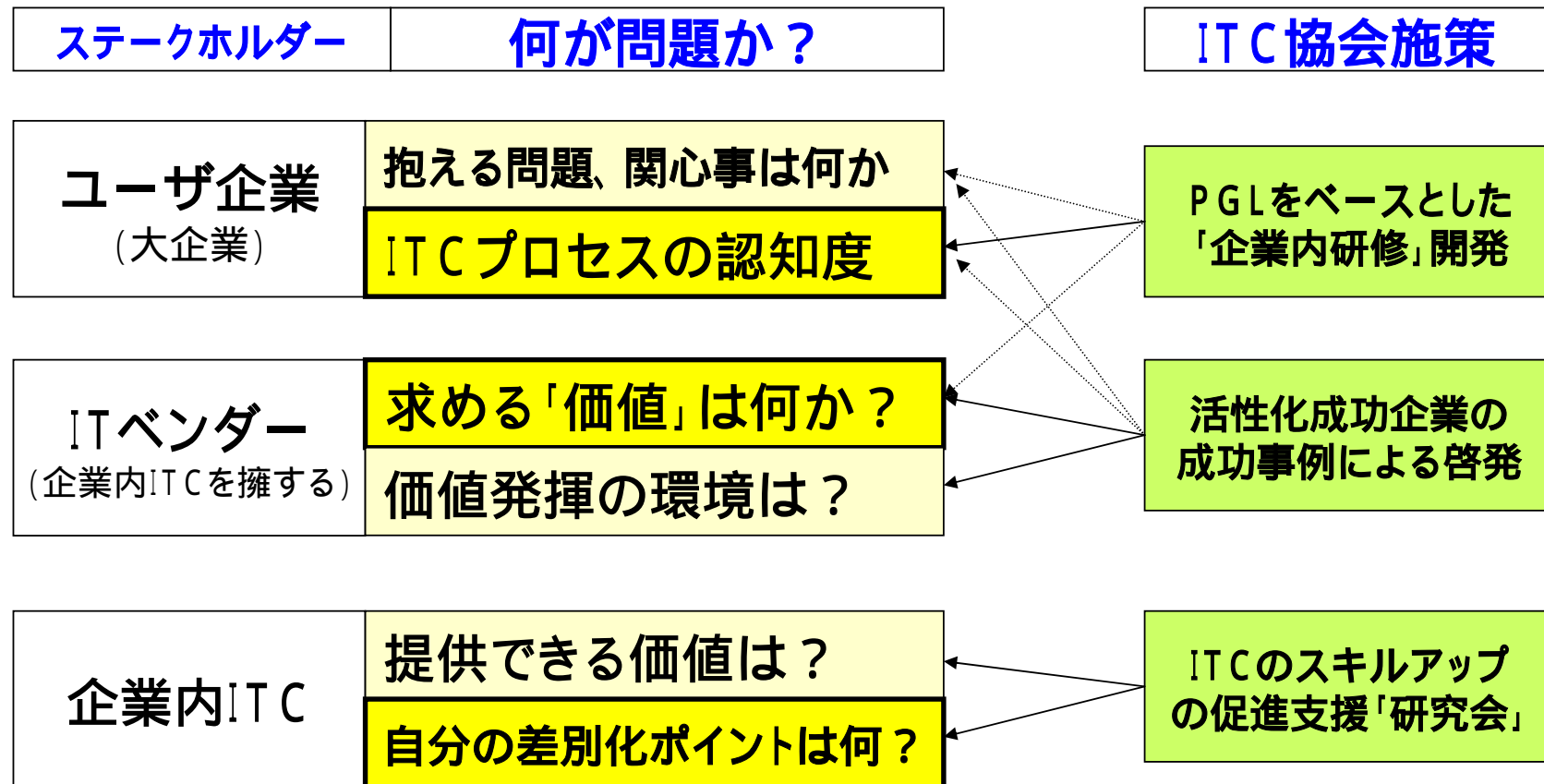
継続学習：必要な知識、技術、経験を高めるために！

PGL：その遂行に必要な知識、技術、経験等の明確化

ITCビジネス支援ツール、ソリューション整備

「何が問題か」 ↔ 「ITC協会の施策」の関連(例)

企業内ITC活性化支援策の推進



最後に、



最大の課題は何か！

- ・ITC 個々人の積極的活動が第一
- ・活動成果、活動状況の開示促進策
(開示のインセンティブ問題)

ご静聴ありがとうございました