

# ITC富山の取り組み状況

平成19年2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 48**

- 独立系 5、診断士(企業内含む) 6、税理士 2、企業内・他 41
    - 県内有資格者 57
    - 当会は無資格者も入会可
    - 実働メンバー 7～20名程度

- － **組織**

- 総会
    - 理事会 理事10名、監事2名
    - 委員会 研修、会員、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

- ITコーディネータがやりたくてベンダーから独立
  - 創業6年目
  - 他メンバーは、SE2名
  - 役割 ITC > 営業
- 
- 平成17年度に会長に就任
  - 任期2年
  - 3代目会長
  - 「ITCなのだからITCプロセスに沿って運営」

# 運営方法

- 昨年度、「経営戦略企画書」を立案
- それに基づき各委員会が年度毎に「アクションプラン」を作成
- 理事会でモニタリングを実施
  - 月1回開催
  - 副会長がITC富山のITC



# 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

I TCのブランド力向上を図る

I TC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

ファンを増やす

コミュニケーションを高める

勉強会を実施する

OJT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)

実績を積み

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らせよう

各メーカーの中小企業IT化の取組みを勉強する

バック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

ITCA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)

出会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

# 平成17年度アクションプラン

担当委員会	アクションプラン	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	平成18年度
	富山銀行BCセミナー	20									
	ITフェア2005			21-22							
	公開セミナー							議会などで忙しくない時			
会員	会員大会	開催準備	20-21								会員大会のあり方を検討
	スキルサマリの作成 (研修委員会との調整要)			収集・取りまとめ方法決定		スキル収集		まとめ・公開			
	飲コミュニケーション						忘年会 or 新年会				
広報	チラシの配布						随時				
	ホームページの充実	20 21	20-21	21-22	研修報告						
	ホームページリニューアル			コンテンツ収集			リニューアル	イベントが開催される毎、適時更新			
事業	経営者情報化支援セミナー	21									
	経営者研修会										
	IT経営成熟度診断										
	事例発表会									できたら実施	
渉外	自治体・経済団体定期訪問		案内作成		訪問			訪問			
	他主催セミナーへ講師派遣				PR			PR			
	諸団体向けセミナー企画提案						企画提案(開催情報の収集)				
	賛助会員の募集					主旨説明・募集・勧誘					
	教育事業		主旨説明・提案								
研修	内部研修				(4h)		(8h)		(4h)		年間16h実施予定
	独自のスキル集				実施検討						実施予定





# 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

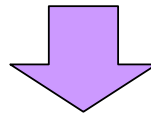
### 3. 現状の成熟度

プレーヤ	現状 成熟度レベル	
ITC富山	1	IT経営応援隊活動を理解し説明できる
自治体	0	IT経営応援隊活動を理解していない
金融機関	0	IT経営応援隊活動を理解していない
商工会議所 商工会	0	IT経営応援隊活動を理解していない
ベンダー	0	IT経営応援隊活動を理解していない
マスコミ	0	IT経営応援隊活動を理解していない
大学	0	IT経営応援隊活動を理解していない
その他支援機関	0	IT経営応援隊活動を理解していない

その他支援機関の内、中部IT経営応援隊の窓口機関である  
(株)富山県総合情報センターはレベル1

## 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

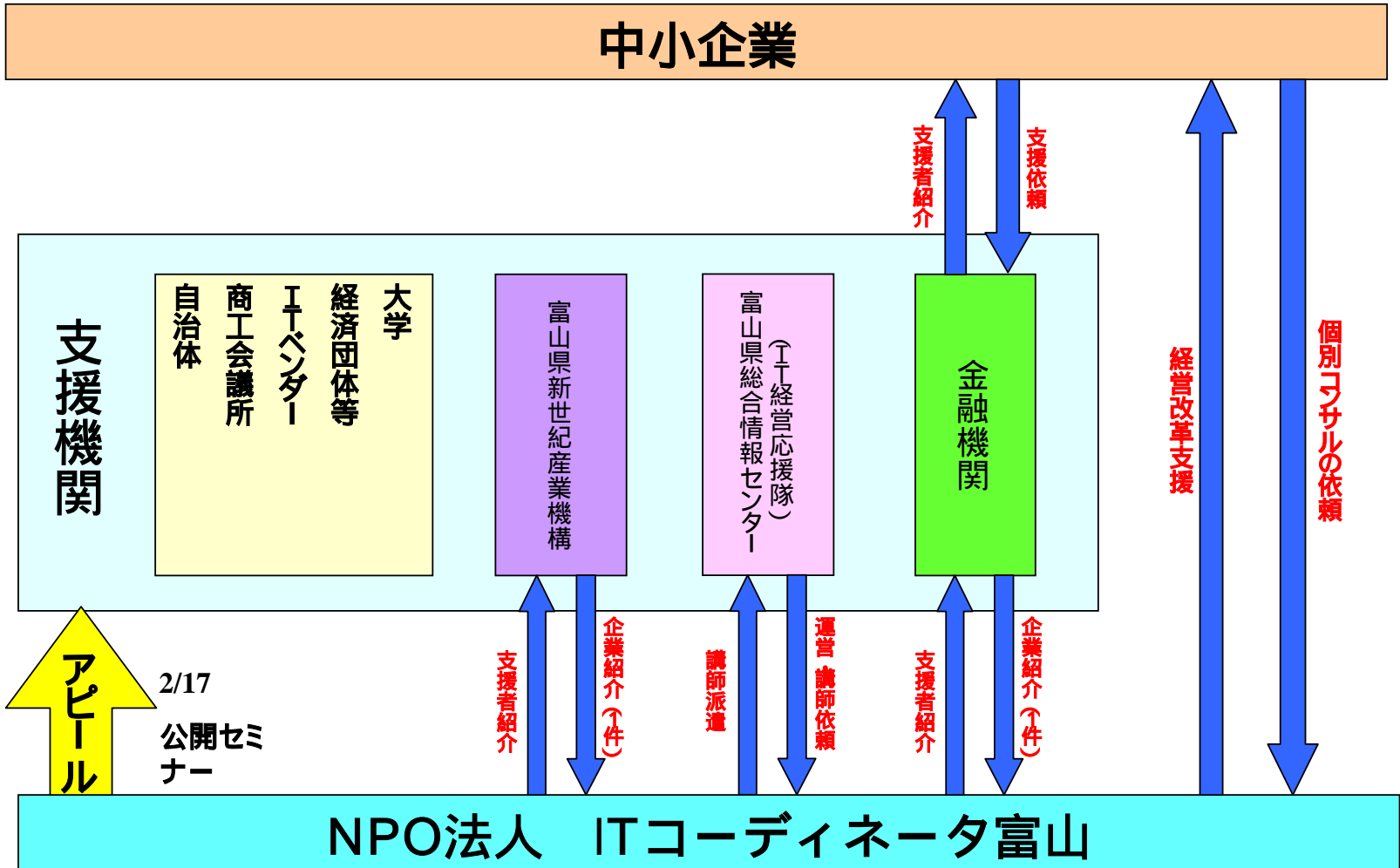


今までの取組みと今後の可能性を考慮し、  
**重点連携先を金融機関に絞り込んだ**

### < 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





# 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 斉藤 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 「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 「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 「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

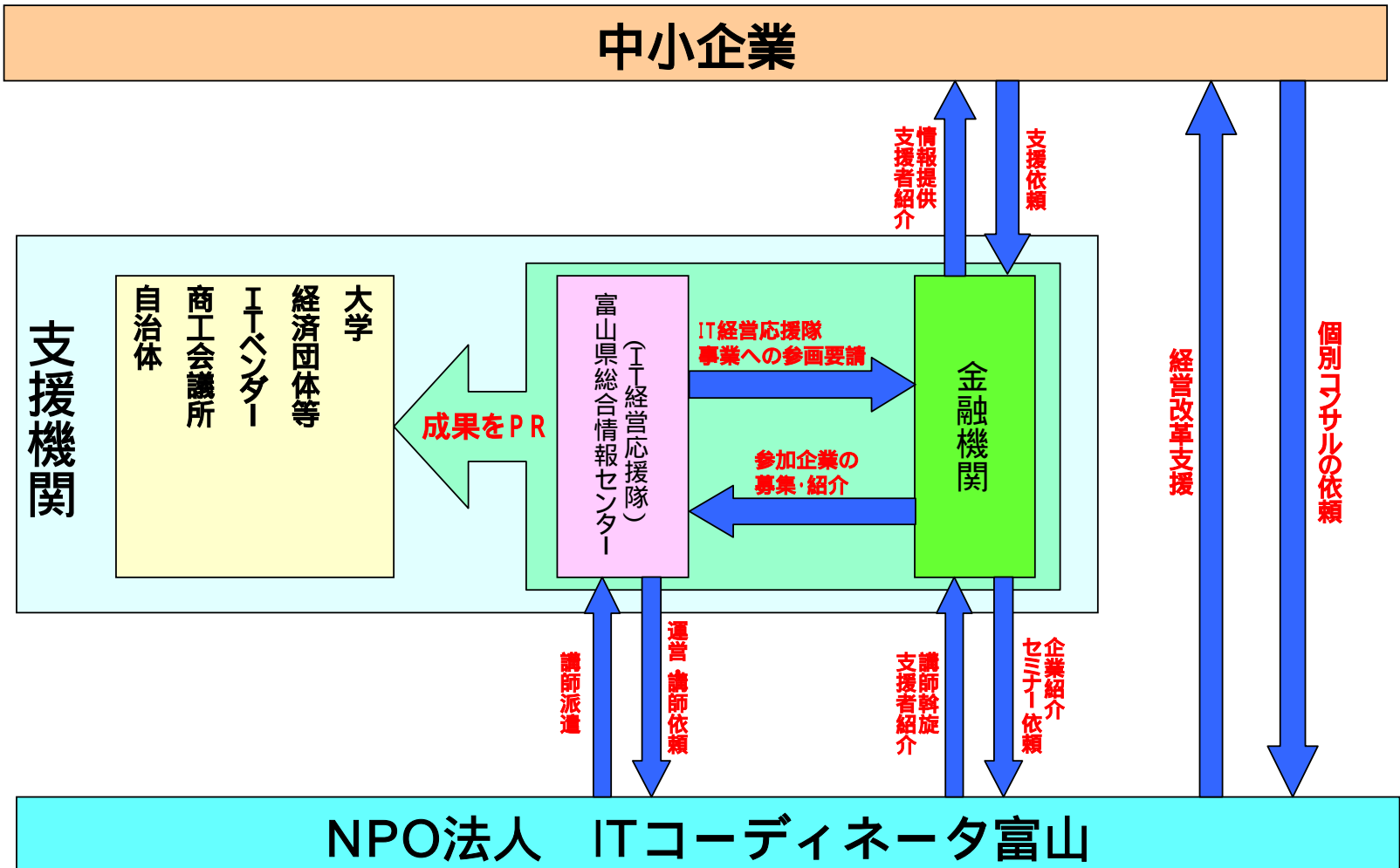
富山第一銀行は、富山  
県総合情報センター(福

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。

# 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



# 今年度の活動 銀行との連携1/2

- マッチングフェアへの参加(応援隊として)
  - 5/21「ファーストバンク(富山第一銀行) ビジネスクラブ ビジネス交流フェア2006」
    - ブース出展、ミニセミナーでの講演



- 9/25「北陸銀行ビジネスサミット in 高岡」

- ブース出展、事例発表での講演



# 今年度の活動 銀行との連携2/2

- 個別連携

- 北陸銀行

- 9/11 広島銀行へ一緒に視察
- 北陸銀行3名 ITC富山3名
- 銀行だけの話し合いもあり
- 北陸銀行内ITC江上氏の活躍の賜物
- しかし、以降進展なし…





## ● 経営者研修会

### － 3日コース 2本

- 北陸銀行の「クローズ」開催
  - － 8社参加
  - － 2社個別コンサル中、1社社内研修の依頼あり
- 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
- 2社個別コンサル中、1社コンサル実施予定
- 最終日は深夜2時まで語り合う

### － 行員向け説明会を実施

- 7/8 富山第一銀行
- 7/11 北陸銀行



# 今年度の活動 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
  - ベストプラクティス発掘事業
- CIO研修
  - 5社中3社ベンダーからの紹介

# 最近の活動 ITC富山事業1/2

- 県表彰制度創設への働きかけ
  - － 採択されず
  - － ITCを利用した成功事例発掘事業の構想もあったが...
- 公開セミナー
  - － 「とやまIT経営クラブ」の立ち上げを兼ねる
    - ITSSP・IT経営応援隊参加者による「同窓会」および組織化
    - 目的:成功事例候補の発掘及び育成
    - メーリングリストによる情報提供・交換
    - 登録会員数125名
      - 経営者等106、ITC13、県2、事務局4
  - － 事例発表及び交流会の実施
  - － 約100名参加
  - － 富士ゼロックス北陸との協力関係





# 最近の活動 ITC富山事業2/2

- 「とやまITフェア2006」(富山県情報産業協会主催)  
出展
  - ミニセミナー開催
  - 応援隊としてブース出展
  - ベンダー向けにITCをアピール
- 「会員大会」開催
  - 1泊2日全日程が研修
  - ドミノ倒しによるPDCA研修
  - ベストプラクティス検証研修
    - 前年度応援隊事業の成果・反省点を共有化

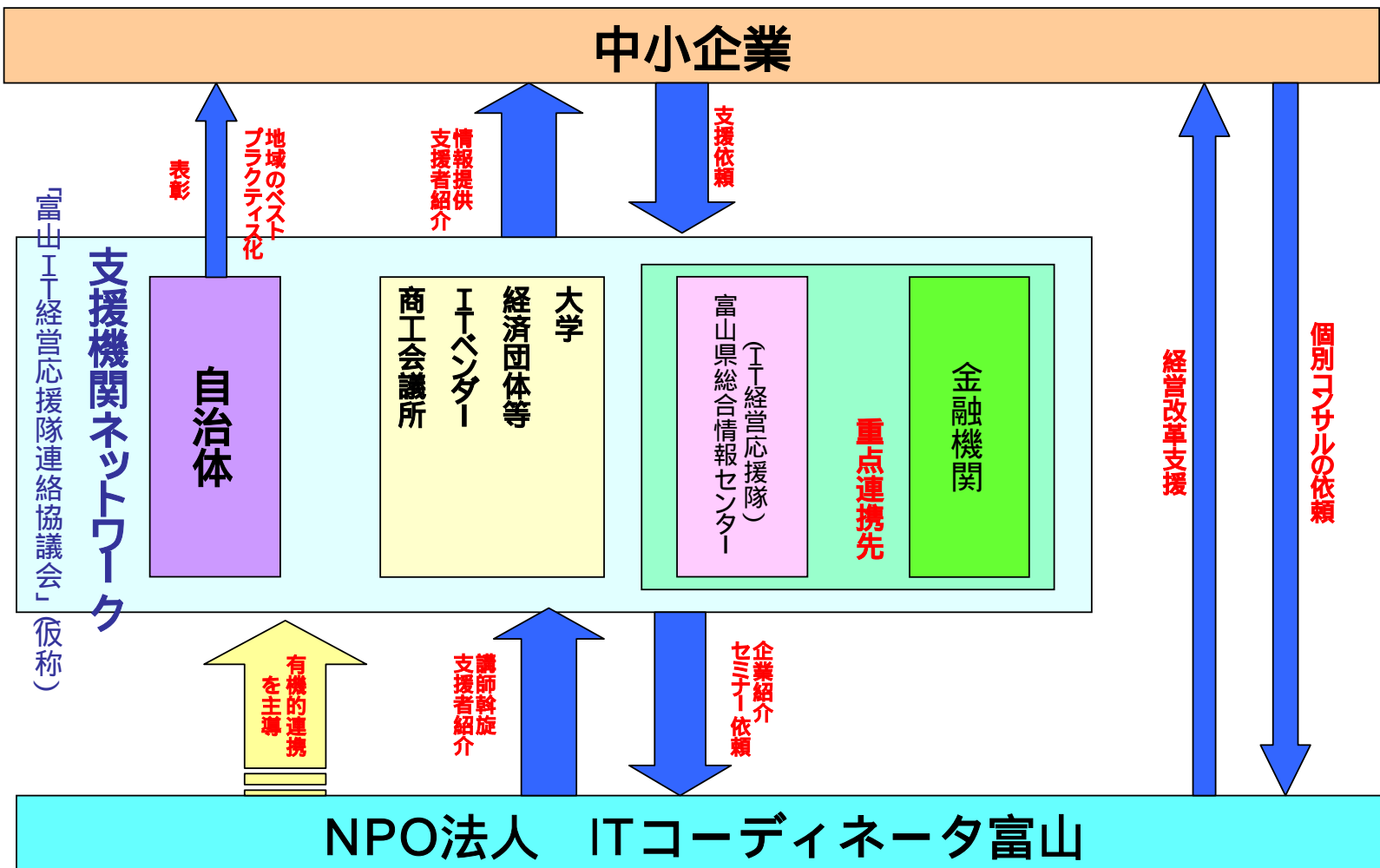


# 今年度の課題

- 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」  
「ITC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
- 組織全体を動かすには時間が掛かる
  - 成功支店の輩出、横展開

# 10.H19年度連携スキーム 自立

連携を拡大し、自立する



株式会社富山県総合情報センター 御中

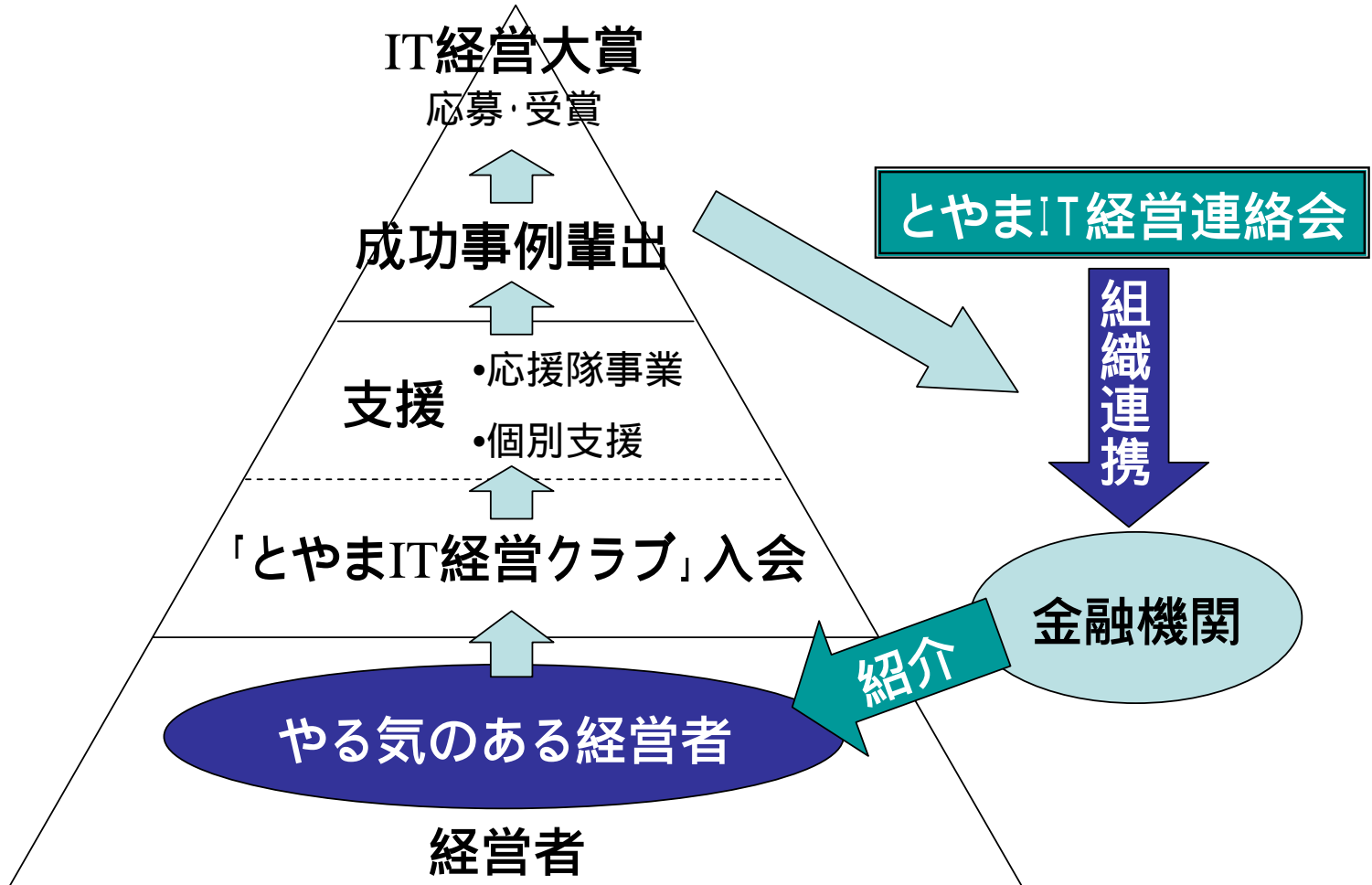
# 平成19年度 IT経営応援隊 事業プラン案

平成19年1月9日

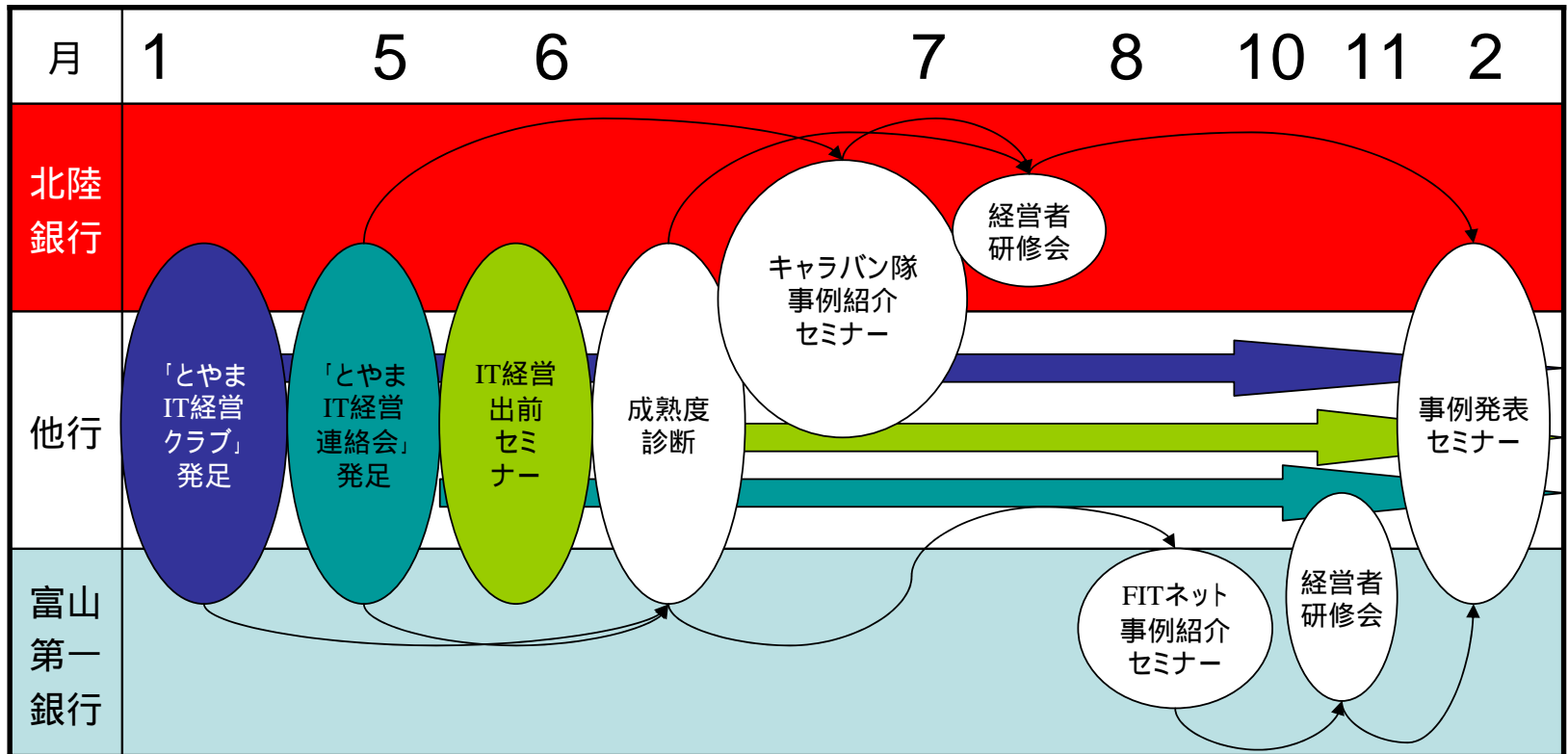
特定非営利活動法人ITコーディネータ富山

会長 吉田 誠

# 戦略マップ



# スケジュール



# とやまIT経営クラブ

- 当面はメーリングリスト(ML)の“運営”に注力
  - 経営者の目に留まる情報を間をおかずに発信する
  - 経営者から自由な意見が出るような雰囲気を作る
- MLを盛り上げるMLマスタの設置が必要
- MLが軌道に乗ればSNSの設置を検討したい

# とやまIT経営連絡会

- 経済産業省の目的
  - サポーターを連携した「IT経営実践ネットワーク」を構築する
- 我々の目的
  - 金融機関と組織としての連携を実現するための形を設ける
- メンバー案
  - 県商工企画課(オブサーバ)
  - 富山県総合情報センター(事務局)
  - 新世紀産業機構
  - 金融機関
    - 北陸銀行
    - 富山第一銀行
    - 中小公庫
    - 都市銀行の県内支店( )
    - 信金、その他
  - ITC富山
- 定期的に集まり、応援隊の事業推進など中小企業の支援について話し合う  
都市銀行も地方の中小企業支援に力を入れてきているので、ぜひ声を掛けたい



# IT経営出前セミナー

- 経営者が任意に集まる勉強会などに出前セミナーを実施する
- 目的
  - 経営者及び金融機関の行員に対するIT経営および応援隊事業の啓蒙
- 回数
  - 年間10回程度
- 実施期間
  - 5月～2月
- 時間
  - 1回1時間程度
- 内容
  - IT経営の事例や応援隊をはじめとする支援制度の紹介
- 講師
  - ITC富山の会員 1名
- 受講者数
  - 数人から20名程度
- 想定される勉強会
  - 金融機関の支店毎にある経営者の会
  - 支店が実施する勉強会など

# 成熟度診断

- 集客
  - 連絡会を通じ、金融機関に組織として協力をお願いする
- 募集数
  - 15社
- 実施時期
  - 6月以降
- その他
  - 例年通り

# キャラバン隊 事例紹介セミナー

- キャラバン隊の中で、事例紹介セミナーを行う
- 目的
  - 金融機関(特に北銀)と経営者に経営者研修会の良さを知ってもらい、翌月の経営者研修会へ誘導する
- 内容
  - これまで参加した経営者に経営者研修会の良さを語ってもらう
  - 基調講演
    - IT経営百選最優秀賞受賞企業でかつ経営者研修会で気づきを得た経営者
  - 講演
    - 経営者研修会に参加した富山の経営者に、研修会で得た気づきと現在の取り組みを語ってもらう
  - 案内
    - 経営者研修会および応援隊事業の説明と案内
- 実施時期
  - 7月
- 場所
  - 富山市
  - 高岡市
- 後援
  - 金融機関の後援を必ず取る
- 参加方法
  - 金融機関(特に北銀)に対して、経営者と担当の行員(または支店長)とのペアでの参加を勧める

# 経営者研修会

## - 北銀コース -

- コース
  - 4日間コース
- 募集
  - 20社
- 実施時期
  - 8月下旬
- その他
  - 今年度と同様

# FITネット 事例紹介セミナー

- 富山で開催されるFITネットで時間をいただき、事例紹介セミナーを行う
- 目的
  - 富山第一銀行の行員と経営者に経営者研修会の良さを知ってもらい、翌月の経営者研修会へ誘導する
- 内容
  - 経営者研修会に参加した富山の経営者に、研修会で得た気づきと現在の取り組みを語ってもらう
- 実施時期
  - 10月
- 参加方法
  - 富山第一銀行に対して、経営者と担当の行員(または支店長)とのペアでの参加を勧める

# 経営者研修会

## - 富山第一銀行他コース -

- コース
  - 3日間コース
- 募集
  - 20社
- 実施時期
  - 11月下旬
- その他
  - 今年度と同様

# 事例発表セミナー

- ITC富山の公開セミナーを事例発表セミナーとして実施する
- 目的
  - 「とやまIT経営クラブ」の会員である「やる気のある」経営者に対し、IT経営実現による効果を訴えることにより、自社への取り組みを刺激する
- 内容
  - 基調講演
    - 会員が聞きたくなるような内容および講演者
      - 百選受賞企業、品質賞受賞企業、経営革新での著名者など
  - 講演
    - IT経営を実現した富山の経営者（「とやまIT経営クラブ」会員）
- 実施時期
  - 2月

# これまでの成功要因

- 熱い「想い」
  - 「足」
    - 支店への訪問、電話、手紙
- ITCプロセスに基づく運営
  - 戦略立案
  - 「虎の威を仮る狐」
  - モニタリング
- 意を同じくする仲間



# 今後の課題

- 知名度UP
  - メディアへの露出
  - ベンダーとの協業
- 活動できるITCを増やす
  - ITCとしての成功事例輩出
    - ITCだけで食える！
  - 企業内ITCの登用、活用