

業務開発・広報委員会 西岡委員長 挨拶

< 地域 WS/中国地区 2007.3.16 >

おはようございます。皆さん、お忙しいところ集まっていただきありがとうございます。

お手元の資料にあるように ITC 協会は、3つの委員会で構成されています。支援開発、育成認定、そして我々の業務開発・広報委員会です。業務開発・広報委員会は、ITC 協会としての営業部隊ともいっても良い活動、すなわち、ITC のみなさんの市場を拡大していく活動を行っています。さらに運営企画委員会では、3つの委員会の委員長プラスアルファで各委員会の整合性を取って運営しています。

2006 年度の当委員会の活動報告をします。(1)~(5)までは 2005 年度から行ってきた施策の深堀りであり、さらに新たに、(6),(7)の新規施策を行ってきました。

(1)IT 経営応援隊との連携推進：IT 経営応援隊は、中小企業経営者に対して、直接気付きのメッセージを送っています。ITC 協会は ITC に情報を送っています。この二つが車の両輪のようにしっかりと連携しています。

(2)金融機関との更なる連携：2005 年度から中小企業金融公庫との連携モデル作りをスタートしました。ここは、非常に良いお客様に融資しており、金融公庫に融資される中小企業というのは、世の中で認められた会社です。そこへ行って、IT 化で効果の出そうな企業を ITC にお客様を紹介してください、マッチメイクしてくださいとお願いし、すでに 4 つの地域で具体的な活動を行っています。

(3)ITC 届出組織間の情報交流

ITC 資格を取ったからといって、仕事が勝手に向こうからやってくると思っははいけません。うまくやっている人は、自分の持つコネや支援制度をうまく使ってやっています。こうした人のいい話を聞いてぜひ、真似をできるところは、まねてください。そのために届出組織間の情報交流を図っています。本日の地域 WS はそのためのイベントです。ですから今日も他の人の話を聞きおくだけではなく、どんどん質問してください。そしてぜひいいところを盗んで帰ってください。

先週、金沢でこのワークショップを行いました。その中で出た話ですが、ある ITC 組織が、「セミナーや経営者研修を実施するときに、講師になる ITC の人選に悩んでいます」ということでしたが、その組織は NPO 法人なので、メンバーに対して平等に（順番に）選んでいたそうです。これに対して、名古屋の ITC 組織の方が、こう答えました。「その研修のお客様は誰？組織の傘下の ITC がお客なのではなくて、来ている経営者でしょう！それならば、お客様の満足度を優先して、組織内で最も上手な人（ITC）にやってもらうのが、当然でしょう！」組織内での平等という考え方は、お客を失っていくことにつながりかねない。そのような、本音の話し、良い話が沢山出ました。このワークショップでも存分に意見を出し合ってください。

(4)外部団体・企業との連携

これは、一番難しいテーマです。ITC 協会の理事会社(IT ベンダー)に ITC を利用して欲しい、と訴えています。実は、地方の中小企業に IT システム販売しているのは、代理店営業本部の先のディーラーなのです。このため、ベンダートップからのメッセージは、地方まで届かない訳です。その中であって、本年度はマイクロソフトの発案、ご協力で IT 経営キャラバン隊が組織されました。IT 経営キャラバン隊は全国津々浦々の都市へ中小企業の IT 経営化を啓蒙するためにバスを走らせます。協会では積極的に参画することとし、関会長に“IT 経営キャラバン隊”会長になっていただき、全国の商工会議所と協力して行事を進めていきます。この行事を ITC が如何に活用するかについては前回の全国コミュニティでパネルディスカッションを行いました。皆さんから見ると1日来るだけですが、そのたった1日で儲かる商売になるとは考えないでください。イベントの開催を通じて、主催する地元の商工会議所などに認められ、連携のきっかけをつくるのだということだと理解してください。

(5)ITC セグメント別ニーズ把握：3千名の ITC に対して行ったアンケートの結果の皆さんの声、ITC の知名度を上げて欲しい、などを各委員会が今年度の施策に反映して実施しています。

(6)ユーザ/ITベンダーへの広報強化：中央でのマスコミへのプッシュはもちろん、地域のマスコミに ITC のことが掲載されるよう、今日の WS でも PR 専門会社の長谷川さんに来てもらい、皆さんにニュースリリースの書き方などマスコミへの記事掲載の方法を伝授していただきます。

(7)企業内 ITC の活性化推進：今までは、主として独立系 ITC の方のビジネスを作ろうと施策を展開してきましたが、企業内 ITC は全 ITC の 75%を占める大勢力です。ただし、会社に属している ITC にお客様を紹介することは、その会社の顧客営業ポリシーとの整合性の問題もあり軽々にはできません。そこで、ITC 協会では、育成・認定委員会で企業内 ITC への施策を具体的に実施して実績をあげ、業務開発・広報委員会で、その成果を広報していこうと考えています。

次に、2007 年の業務開発・広報委員会の基本方針は、大きく 2 つです。

一つ目は、「ITC の市場開拓と拡大」。今までやってきた ITC の市場開拓を来年度も継続していきます。二つ目は、「ITC のブランディング」です。ITC とは何か、ということが、まだまだ知られていませんので、これを色々な方に分かっていただけるよう、皆さんのビジネスがしやすいよう ITC をビジュアルライズして ITC のブランド形成を図り、これを広く知らしめる広報活動を強化していきます。

さて、今日は、先ほども申しましたように、ガンガン、互いに議論していただきたい。

それでは、よろしく申し上げます。