

委員長あいさつ

IT コーディネータ協会  
業務開発・広報委員会 委員長 西岡 郁夫

皆さん、今日は大変お忙しいところ集まって頂きありがとうございます。

まず、最初に、この催しの主旨をご説明をさせていただきます。

今日のこの会合を主催した、IT コーディネータ協会の業務開発広報委員会では、IT コーディネータの皆さんが、ビジネスとしてIT コーディネータとして活動できる市場を作りたい、ということミッションとして、現在、5つの施策を掲げて取り組んでいます。

(具体的にはお手元の資料にあります)

一つは、IT 経営応援隊との連携。

皆さんは、よくご承知のとおりかと思いますが、IT 経営応援隊は経済産業省の予算を使って中小企業経営者に向け、もっと IT 経営をやっていきましょうよ、ということ啓蒙し、やる気になった経営者を支援する事業です。したがって、この事業はまさに IT コーディネータ制度の普及活動と車の両輪のようにして走っています。当初、IT 経営応援隊事業は2004年度から3年間の計画でしたが、実績もでてきていることから来年度も予算要求をした、と聞いています。皆さんには、是非このIT 経営応援隊とうまく連携して、地域の関係支援機関とコネクションをつくり、地元の中小企業経営者などを集めて、自らの腕を振るう活躍のチャンスを作っていただきたいと思います。

二つ目は、金融機関との更なる連携の推進です。

わたくしたち協会は、政府系金融機関の中小企業金融公庫との連携をいくつかの視点で進めてきました。最初は経済産業省の方にご紹介いただき、中小企業金融公庫の名古屋支店と連携をスタートしましたが、金融機関は信用が第一ですので、大阪をはじめいくつかの地域で同様の連携を着実に進めています。一つ事例で言えば、昨年、大阪支店には私も支店長を訪問していろいろとお話しましたが、経営者を対象とした3日間の研修開催にあたってずいぶん熱心に取り組んでいただき、素晴らしいお客様を38社、それも大半が社長経営者を集めていただきました。その中から13社が非常に前向きで、その後もIT コーディネータと交流しており、うち数社が有料でのコンサル契約につながっていると聞いています。また、広島銀行との連携のお話も、後ほど志多木さんからしていただけるとと思います。

三つ目は、ITC の届出組織間の情報交流。

これは、今日のこのワークショップもひとつの交流事例です。うまくやっている ITC はどんどん出てきているのですが、なんでああいう風にうまくやっているんだ、と悩んでいる ITC もいっぱいいる。ということで、皆さん方で互いに情報交流していただいて、なるほどそういう方法があるのかと、いろいろノウハウを盗んで頂きたいと考えています。昨年、3 地区（11 組織が発表）で開催しましたが、非常に評判がよかったので、じゃあ広げましょうということで、今期は 6 地域（22 組織が発表）でやります。今期、3 番目の開催地として、今日、福岡に来させていただきました。

四つ目は、外部団体企業との連携です。

これは私たち委員会としてはリスクを負って、ITC のためにはやったほうがいいだろう、という議論をして、ご存知のように昨年、外部団体企業と ITC との連携のルールを策定し、今、協会のホームページで見ただけのようになっています。

<http://www.itc.or.jp/management/tieup/index.html> た例えば IT ベンダーが、本当に企業に役に立つソリューションを提供するという時に、顧客にわかり易く説明し、納得させるために ITC の力をかりたい、というニーズが生まれる。ITC が一つの IT ベンダーに偏ってもいいのか、という議論もあるのですが、ITC のビジネスチャンスがあるのなら一定の条件の上で踏み出そう！という議論をしました。これで、いくつか既に実績もでています。また、この連携例として、マイクロソフトから“IT 経営キャラバン隊”という、官民団体が連携して、バスを使った全国各地での IT 経営などの普及イベント活動のお話がありました。詳しくは、協会ホームページでも発表しますが、福岡にキャラバン隊のバスが来て、皆さん方が活躍できるような場が作れるんじゃないかと思っております。

五つ目は、ITC セグメント別ニーズ把握です。

昨年度末、全国で協会主催のセミナーを開催した際に、参加した約 3000 名の ITC の方の全員から、非常に詳細なアンケートに答えていただきました。その中で皆さんが一様に協会に希望しておられることは、ITC という名前をもっと有名にしてほしい、商売し易いように知名度を上げてほしい、ということが一番切実な話だったと思います。もちろん協会は東京で全国ネットのマスコミに対して PR をしていきますが、皆さんのお客さん本日の最後にご説明しますが、PR のプロフェッショナルの方から皆さん自身からも地域のマスコミに対してニュースリリースができるんですよ、というようなお話もさせていただこうと思っております。

私は、大阪で、西岡 IT 塾（大阪産業創造館での中小企業の経営改革を支援する事業）というものをやっていて、たくさんの ITC の方にご協力いただきましたが、そのときに ITC の

方ご自身が、その会社の業種、業界、経営のプロでなくてもいいのではないかな、とすごく感じました。自分が経営のプロでないといかんと思うと、なかなか入っていけないけれど、とにかく私たちは、経営者の話を一生懸命ききました。聞いて聞いて聞きまくと、しゃべっている経営者自身が、はっはー、これが問題だな、と自分で気づいてくれる。

“気づき”という言葉があります。IT 経営応援隊でも使っていますけれども、本当に一生懸命に聞くことで、経営者自身が気づいてくれる。しかし、この聞くことを、その会社の部長がやっても、社長は気づきません。その会社の常務が聞き役になっても、気づいてくれません。しかし相手が第三者だとやっぱり違う。第三者が聞くことではじめて効果があると思ったことがあります。そういう意味では、自分の好きな得意な業種にあまりこだわらず、ITC はとにかく経営者に気づきを与えるんだ、というつもりでお話を聞いていただきたい。

最後にもう一つ、今日の主旨をもう一度繰り返させて頂きますが、

上手にお客様をみつけている ITC は、結構自分のもっているコネや人脈をフルに活用して、お客さんを見つけてきているんですね。ほっといてもお客様は見つからないので、そのやり方をお互いに学ぶのは重要だと思います。今日はそういう意味で、広島からわざわざ志多木さんにも来ていただいていますので、ぜひそれを盗んでやってみてください。

それから、どなたかがプレゼンしておられるときに解らないことあったら、その場でどんどん聞いてもらって結構です。解らないままに過ぎてしまうと、結局、あそこが解らなかった、で終わってしまっても困るんですね。私もいろいろと質問させていただきますので、是非、活発な議論をお願いしたいと思います。

以上