



# ITC広島と金融機関の協業

平成18年7月20日

NPO法人 ITC広島

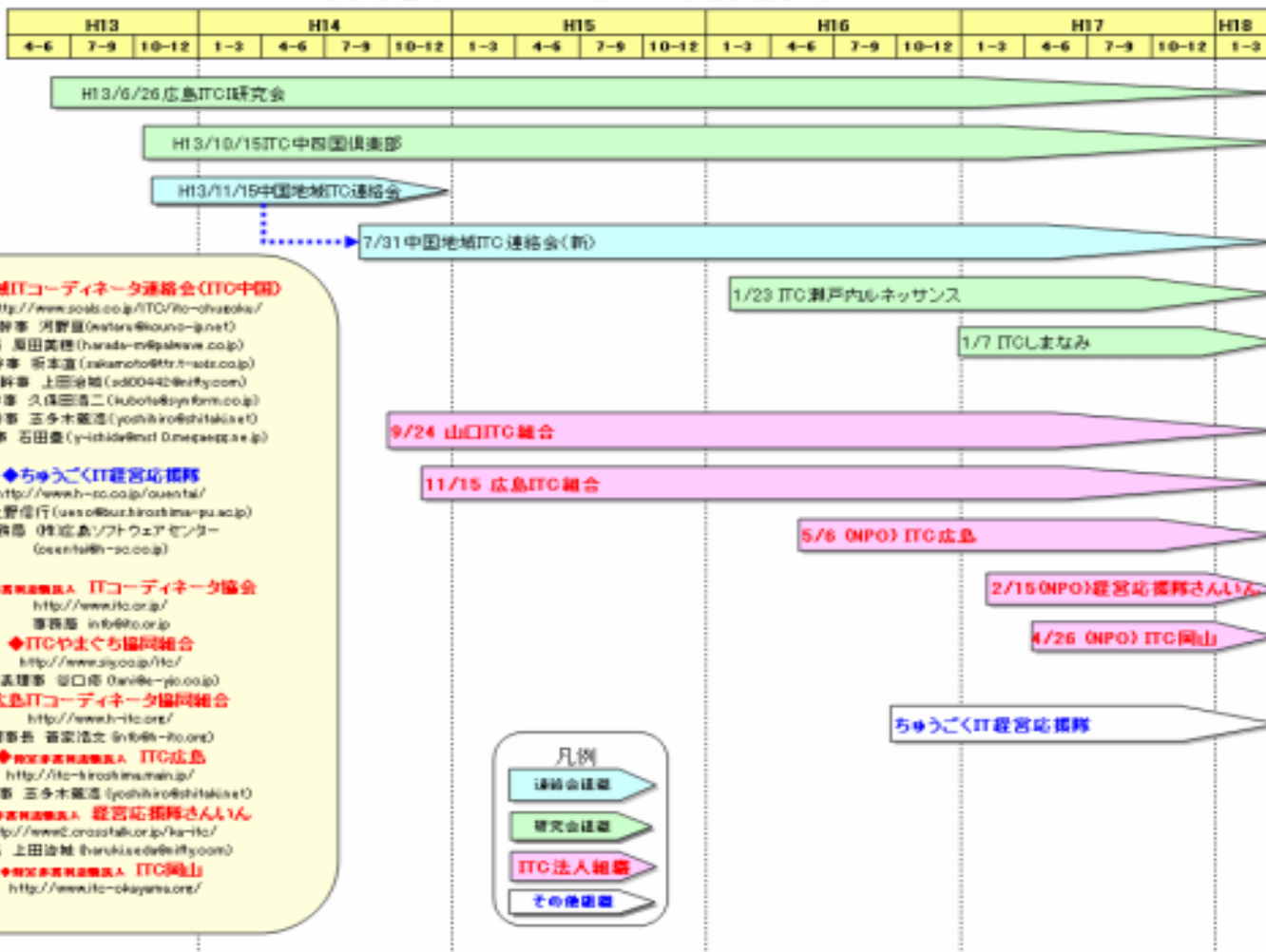
理事長 志多木義浩

# 目次

- 中国地域のITC団体の状況
- ITC広島設立の経緯
- ITC広島の事業内容
- 金融機関へのアプローチ
- 地域金融機関との事業スキーム
- 地域金融機関との事業実績
- 今後の課題
- 今後の事業

## 中国地域ITコーディネータ活動状況

(H18/3 河野亘)



# ITC広島設立の経緯

- ITC中四国倶楽部での勉強会
  - 知識ポイント獲得のための自己学習
  - ITCだけの勉強会に限界を感じ、  
経営者を含めたイベントの必要性の認識
  - 中国地域ニュービジネス協議会主催で  
呉市中小企業家同友会青年部と協力して  
ITSSP事業を実施(H14年下期～)
  - 経営者研修、交流会、コンサル事業等多数実施  
平成16年度IT活用型経営革新モデル事業2件採択

# ITC 広島設立の経緯

- ITSSP事業終了の危機感から独自事業の実現を求める声が出始める
  - ITC 中四国倶楽部のメンバーが参加でき、ITSSPの次期事業の事業主体となりうる団体の設立。
  - 事業に参画できないITCも気軽に参加可能な団体とする。

H15.10

- 税制面や事業実施面でNPO法人とすることを決定
  - 事前に「ITCえひめ」の活動に参画し、設立の参考にした

# 特定非営利活動法人ITC広島

設 立	H16年5月6日
目 的	企業経営者にITコーディネータ等専門家を活用していただくことで、経営改革・安定化を推進し、経済活動の活性化に寄与する
事業実績	<p><b>各種情報化セミナー講師派遣</b></p> <p>Pマーク取得セミナー(3回実施、12社参加、2社取得済み)</p> <p><b>ITコーディネータの紹介・派遣支援</b></p> <p>IT経営応援隊事業(IT経営成熟度診断、HP保守)</p>
会 員 数	27名
連絡先	<p>e-mail : <a href="mailto:itc-hiroshima@di.main.jp">itc-hiroshima@di.main.jp</a></p> <p>TEL/FAX : 082-295-7202 (理事長:志多木)</p> <p>URL : <a href="http://itc-hiroshima.main.jp/">http://itc-hiroshima.main.jp/</a></p>

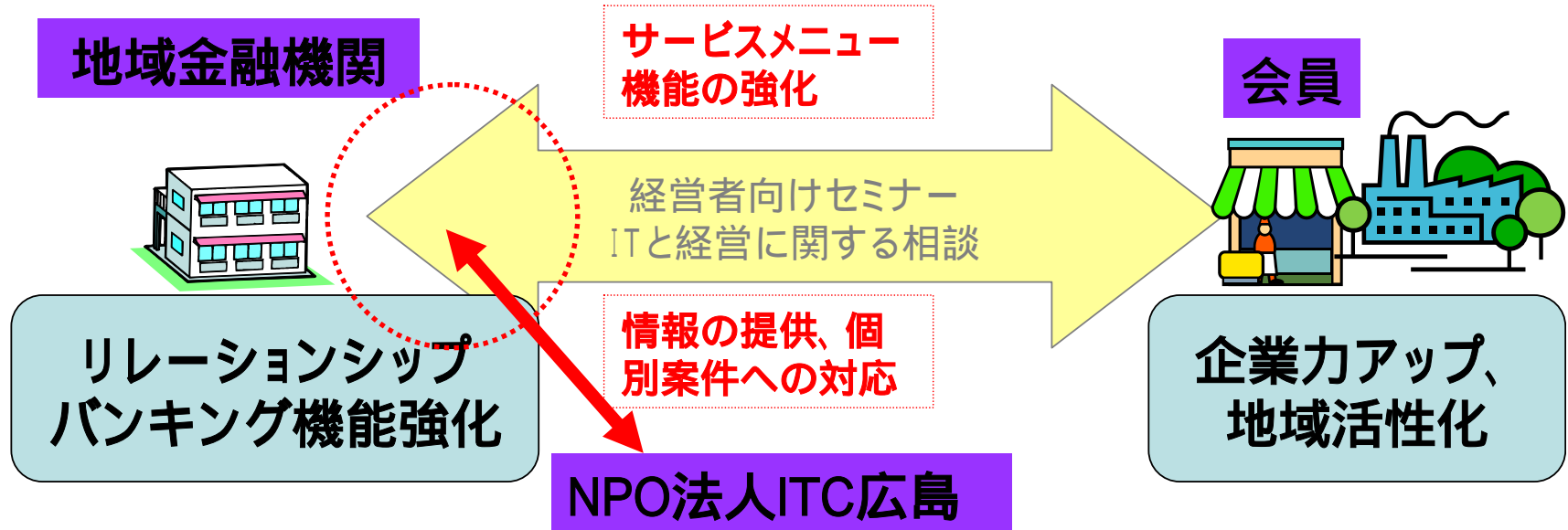
# 金融機関へのアプローチ

- ITC広島の強み
  - ITC中四国倶楽部の活動でITCプロセスを実際に活用し、実績を挙げた ITCが多数所属している (平成16年度IT活用型経営革新モデル事業2件採択)
  - 企業内ITCもメンバーとして参画している (年会費5000円)
  - NPO法人 = **公共的** というイメージを出せる
  - 税制上の減免および、メンバーが専従でないため、法人自体が利益を上げなくても運営可能
- ITC 広島の弱み
  - 企業経営者へのアプローチが不十分
  - 事務局機能が不十分
  - 現時点で法人としてコンサルを実施していない

金融機関との協業で、弱みである経営者へアプローチする公共的なイメージを活かすため、金融機関との協業を模索。

金融機関へのアプローチを行った。  
呉信用金庫、広島銀行、広島信用金庫

# 提案の全体像



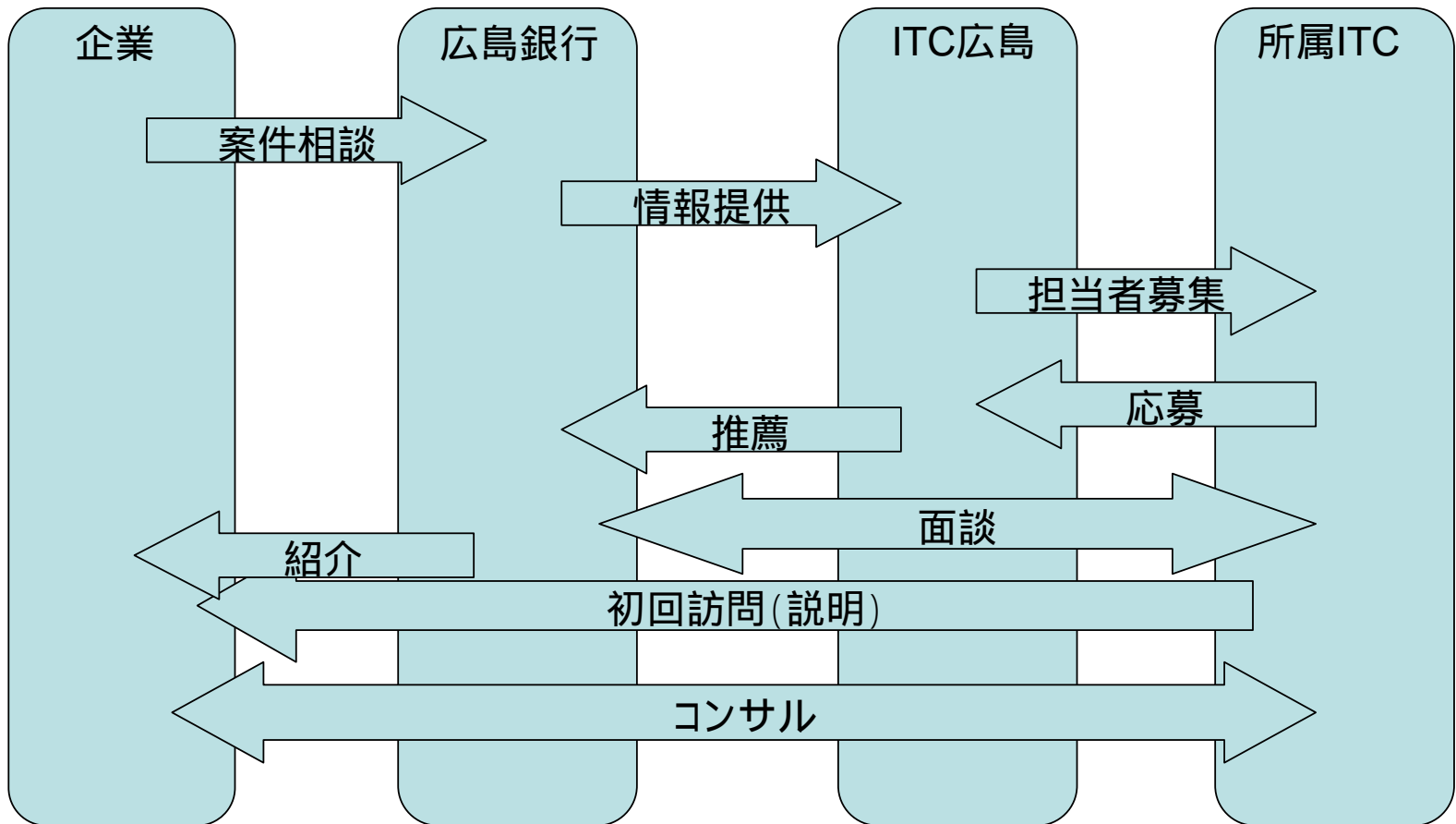
- 金融機関主催のセミナーへの講師派遣**  
戦略的情報化の進め方をテーマとした、情報化セミナーへの講師派遣
- ITCの紹介と企業とのマッチング支援**
- 1) ご紹介案件に対する、ITCの選定と金融機関への紹介
  - 2) 企業へのITC紹介支援。具体的には、企業へのITCおよびITCプロセスのご紹介と、派遣ITCと企業のマッチング



# 金融機関に期待される効果(提案)

- 取引先経営の改善
  - 既存債権の優良化    ランクアップ    自己資本比率アップ
- 優良融資案件の拡大
  - 経営革新への前向きな投資増加    新規優良融資の増加
- ブランドイメージアップ
  - ITを切り口のひとつとした地域密着型金融機関

# ITC紹介業務(広島銀行とのケース)



# ITC紹介のプロセス(広島銀行とのケース)

- 広島銀行様より支援依頼
  - 支援内容等の概要をメールなどで理事に通知
- ITC広島メンバーに募集
  - 支援内容をITC広島のメーリングリストに流し、担当ITCを募集
  - 応募が多数の場合、理事が最適なITCを選定する。
- 担当ITCを広島銀行に紹介
  - 事前に、広島銀行様担当者と担当ITCを面談する。
- 初回訪問
  - 広島銀行担当者と担当ITCで企業に訪問し、今後の支援方法などの打ち合わせを行う。
  - IT推進アドバイザー派遣などの紹介も、この時に行う。
  - 初回訪問は基本的に無償としているが、実際の支援は2回目以降に実施する
- アドバイス実施
  - 打ち合わせた内容に沿って、アドバイスを実施する。
  - IT推進アドバイザー派遣などを利用する場合は、企業に申し込みをしていただく。
- 個別契約締結時(顧問契約など締結時)
  - 広島銀行様とITC広島であらかじめ決定している料率で、担当ITCから広島銀行様に紹介手数料を支払う。ただし、公的支援を利用しての派遣の場合、適用しない。

# 地域金融機関との事業実績

- 金融機関主催のセミナーへの講師派遣
  - － 経営者向けセミナー講師派遣  
3金融機関に対して、延べ13回実施
  - － 行員研修講師派遣  
2金融機関に対し、延べ3回実施
- セミナー実施の効果
  - － 企業経営者に対して、戦略的情報化の重要性とITコーディネータの普及
  - － 金融機関職員へのITコーディネータの普及
    - 経営者向け研修時に実施支店の支店長次長の参加
    - 行員向けの研修実施

# 地域金融機関との事業実績

- 企業へのITコーディネータ紹介
  - 紹介件数 2金融機関、19社
  - IT推進アドバイザー派遣 延べ32回実施
  - 個別顧問契約 2件
  - IT活用型経営革新モデル事業採択 1件
  - 継続支援中の企業 7社
  - 対応したITコーディネータ 8名

# 今後の課題

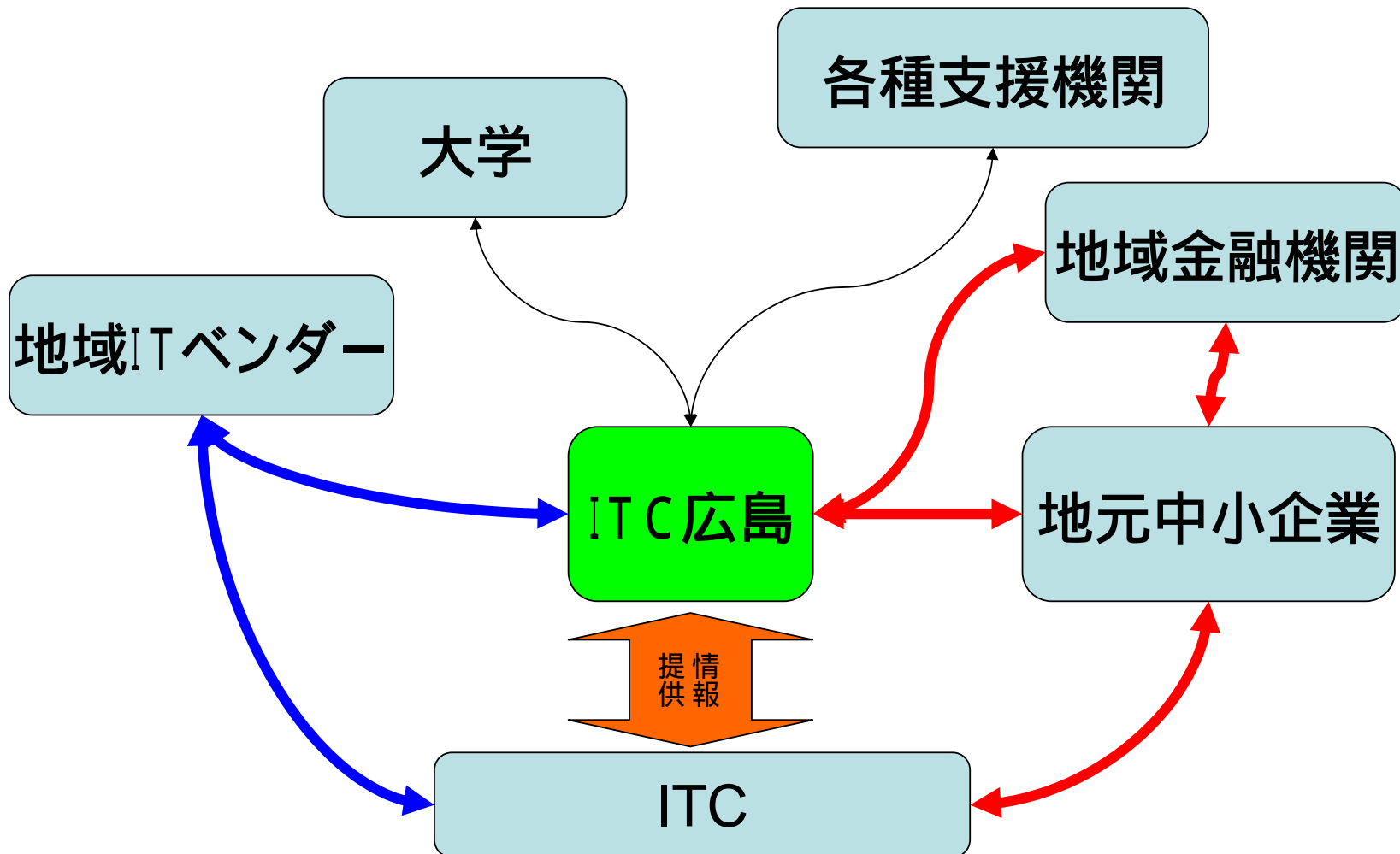
## 問題点

- 紹介案件中、支援に至らなかったケースが5件(約26%)ある。また、継続支援に至らなかったケースを含めると12件(約63%)になる。(アドバイザー派遣で支援完了分4社を含む)
- 企業内ITCの活動の場がほとんど無い。
- 活動できるITCが少ない。

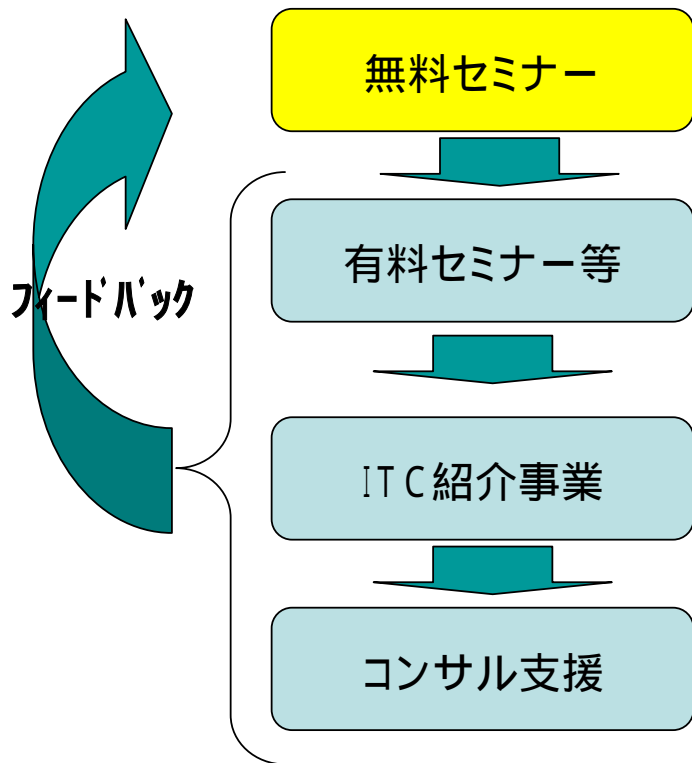
## 今後の課題

- ITコーディネータのスキルアップ。
- 事例の研究を行い、成功ケースのプロセス研究。
- チームによるコンサルなど、企業内ITCの活用ステージの醸成。
- 支援内容のメニュー化を行い、紹介者側が利用し易くする。

# 今後の事業 (ITC広島のポジション)



# 事業スキーム



金融機関・ベンダーと共催する無料セミナーを開催し、セミナーの中で、有料セミナーやITC紹介事業等のPRを行う。

経営者研修、IT経営成熟度診断、情報セキュリティセミナー、Web活用セミナー等を有償で実施する。(IT経営応援隊事業なども含む)

ITCを企業に紹介する際に発生する初期経費をITC広島の活動費から補填することで、スムーズなITCと企業のマッチングを行なう。

有効なベンダーの紹介や、ITC広島内での相互扶助によるスムーズなコンサルテーションの実現



特定非営利法人ITC広島主催  
2006年度セミナー

「中小企業じゃけんうまく利く  
IT化があるんじゃ！！」  
シリーズ企画

主催；NPO法人ITC広島

共催；株式会社広島銀行

マイクロソフト株式会社

# (1) 企画の背景

- 景気がようやく回復基調に入った我が国ではあるが、「地方」「中小企業」が元気になってこそ、本格的な回復だといえる。
- その「地方・中小企業」を元気にする有効ツールのひとつは「IT」である。地方・中小企業は今こそ「真に役立つIT化を進めるべき時期」にある。
- しかし、多くの基幹的な産業を育んできたここ広島の中小企業も「ITの利活用」という点では、現状必ずしも満足のいく進行・成果を生み出せていない。その理由として「人が居ない」「投資効果ははっきりしない」「どこから手をつけたらよいのか分からない」「コストが高すぎる」といった点が上げられている。(平成18年3月発表;ひろぎん経済研究所・調査結果より)

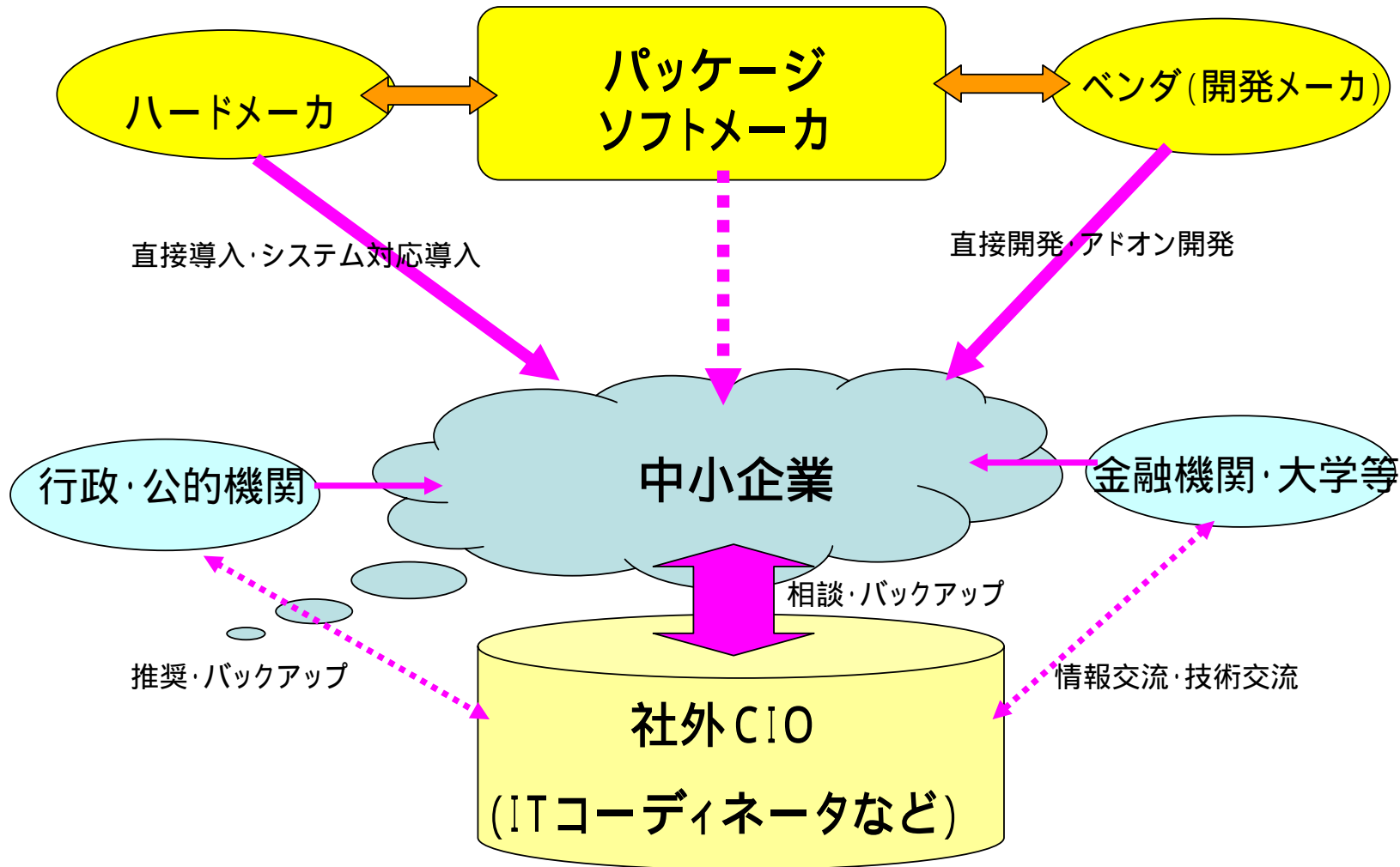
## (2) 企画の方向性

- 「人が居ない」という課題については、他業務掛け持ちの「パソコン好き」自社スタッフ頼りではなく、経営者の意思をITというツールを使って事業現場に展開できる「**社外CIO**（最高情報担当責任者）」の導入・活用が効果的である。
- 「投資効果がはっきりしない」「コストが高すぎる」という課題については、比較的低価格で高パフォーマンスの「**汎用パッケージソフト**」の有効活用が望まれる。
- 「どこから手をつけたらよいか分からない」という課題については、「『**見える化**』 『**変える化**』 『**高める化**』」というステップを踏んでいく必要がある。

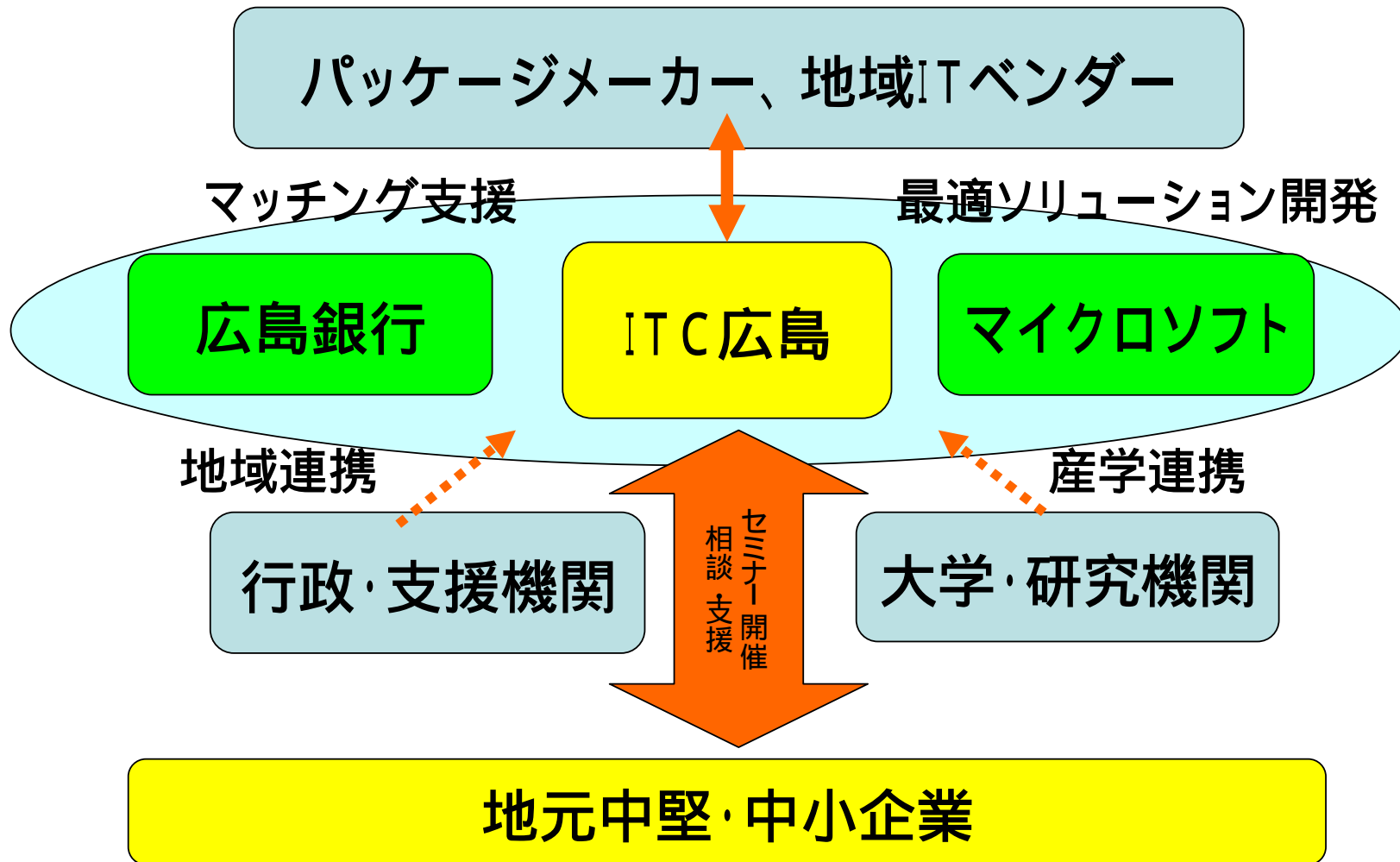
## (3) 企画の主旨

- 社外CIOとしての役割も期待されるITコーディネータの集団「NPO法人ITC広島」では、前述の課題を解決し、広島発の「中小企業のIT化による成功ムーブメント」を起こすべく、ステップを踏まえたシリーズセミナーを開催する。
- この主旨に賛同した地元金融機関の広島銀行と、OSの世界的メーカー・マイクロソフトを含めた3者共同で企画・運営し、ハンズオン(実務支援)型の中小企業IT利活用推進を図る。
- 又、同企画は中国経済産業局を始め、中国地域ニュービジネス協議会・ITコーディネータ協会の後援、更には地元大学やパッケージメーカー・ベンダーの協力・協賛も得て取り組む。
- 特に、開発・導入元のメーカー・ベンダーと、導入先の中小企業を包括する枠組みは全国的にも珍しい取り組みであり、中小企業の最適IT化の実現に効果を発揮するものと考える。

# 中小企業を取り巻くIT環境概念図



# 今回のセミナースキーム



## (4) セミナースケジュール

第1回「儲かる経営のための情報活用術」

(平成18年5月13日)

第2回「『見える化』を進めるためのIT導入」

(平成18年7月22日予定)

第3回「『変える化』を進めるためのIT活用」

(平成18年9月16日予定)

第4回「『高める化』を進めるためのIT運用」

(平成18年11月予定)

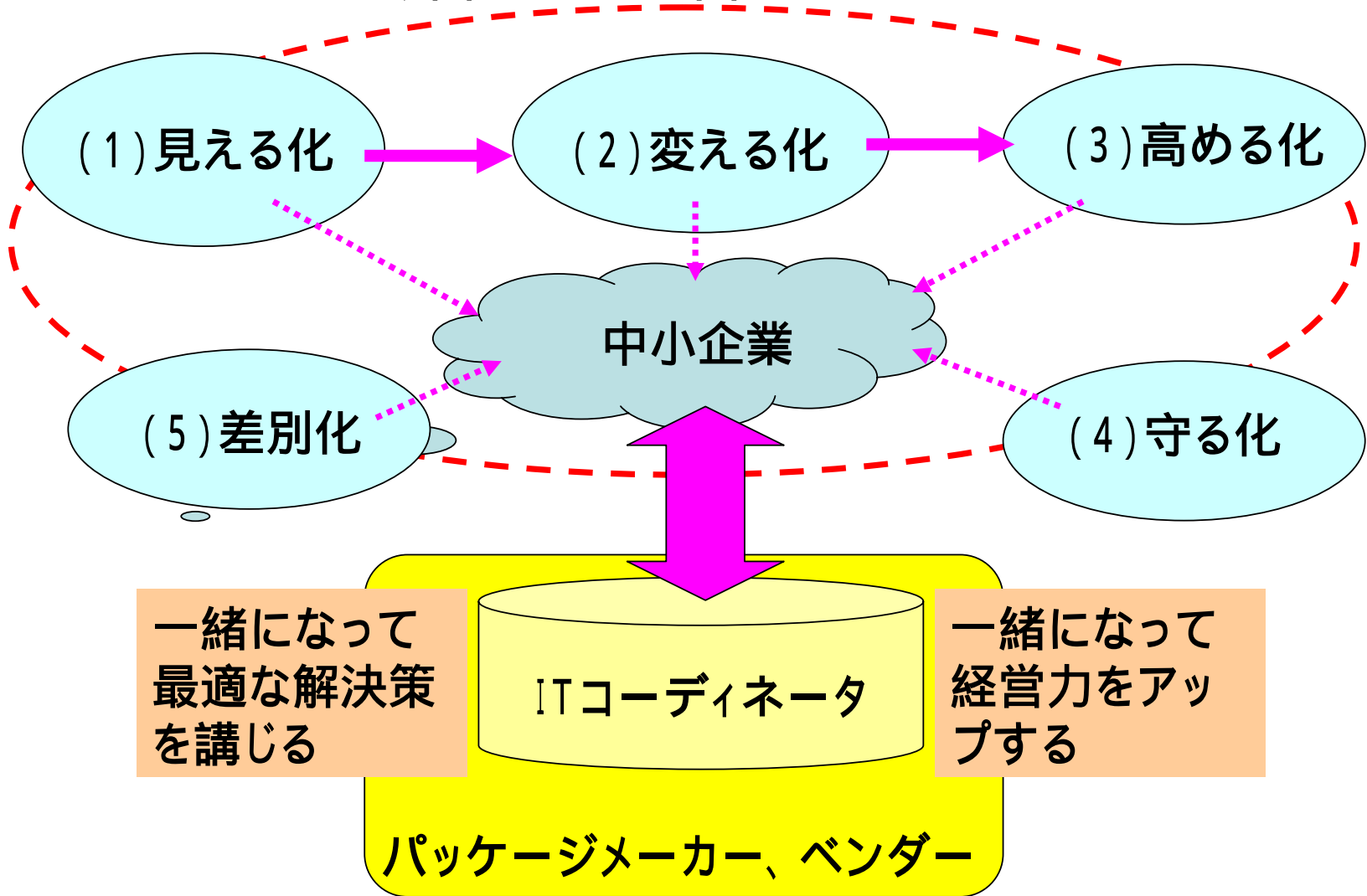
第5回「『守る化』を進めるための情報セキュリティ」

(平成19年1月予定)

第6回「『差別化』を進めるための情報経営革新」

(平成19年3月予定)

# 今回セミナー企画のイメージ





## (5) セミナー内容 (一部予定)

**儲かる経営のための情報活用術 = 情報戦略**

(講師; システムリサーチ&コンサルト株式会社代表・住中光夫氏)

**「見える化」 = キャッシュフロー経営、ERP**

(講師; 県立広島大学大学院助教授・五百竹宏明氏、ほか)

**「変える化」 = ビジネスプロセスマネジメント**

(講師; 県立広島大学大学院教授・上野信行氏、ほか)

**「高める化」 = マーケティング、SFA, CRM**

(講師; 広島経済大学教授・池田信寛氏、ほか)

**「守る化」 = 情報セキュリティ (Pマーク、ISMS等)**

(講師; 広島県警察本部 生活安全部生活安全企画課サイバー犯罪対策室主任主事 東敏明氏 ほか)

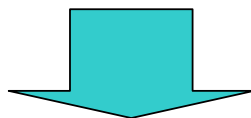
**「差別化」 = ビジネスモデル + オリジナルシステム開発**

(講師; 調整中)

3部構成を基本とし、1部で基調講演、2部で具体例(特に失敗から学ぶ事例研究)、3部でソリューションや効果的IT化の説明や経営者の意見交換会、とする。

## (6) 運営方法

NPO法人ITC広島と広島銀行、マイクロソフト3者の協力による企画・運営・サポート(共同プレス発表、会場設置、顧客サポート、アンケート回収など)  
公的機関(中国経済産業局、中国地域ニュービジネス協議会)による後援  
広島銀行各支店、ひろぎん経済研究所、各種経済団体等による広報・集客  
複数ソフトメーカーのソリューション情報交流  
参加経営者・経営幹部との情報交流  
ITコーディネータによる成熟度診断、簡易診断、サポート体制



広島発の「中小企業IT化実践モデル事業」とし、ステークホルダー全員でWin-Winを実現する！！



# 特定非営利活動法人ITC広島の戦略

# 特定非営利活動法人ITC広島

設 立	2004年5月6日
目 的	企業経営者にITコーディネータを活用していただくことで、経営改革・安定化を推進し、経済活動の活性化に寄与する
事業実績	各種情報化セミナー等講師派遣 プライバシーマーク取得セミナー ITコーディネータの紹介・派遣支援 IT経営応援隊事業 (IT経営成熟度診断、HP作成保守)
会 員 数	27名
連絡先	e-mail : <a href="mailto:itc-hiroshima@di.main.jp">itc-hiroshima@di.main.jp</a> TEL/FAX : 082-295-7202 (理事長:志多木) URL : <a href="http://itc-hiroshima.main.jp/">http://itc-hiroshima.main.jp/</a>



# 理念

---

- ITコーディネータプロセスを地域企業に周知し、ITコーディネータ活用のステージを構築することでITコーディネータの支援を行なうとともに、地域企業の経営安定化および経営改革に寄与する。

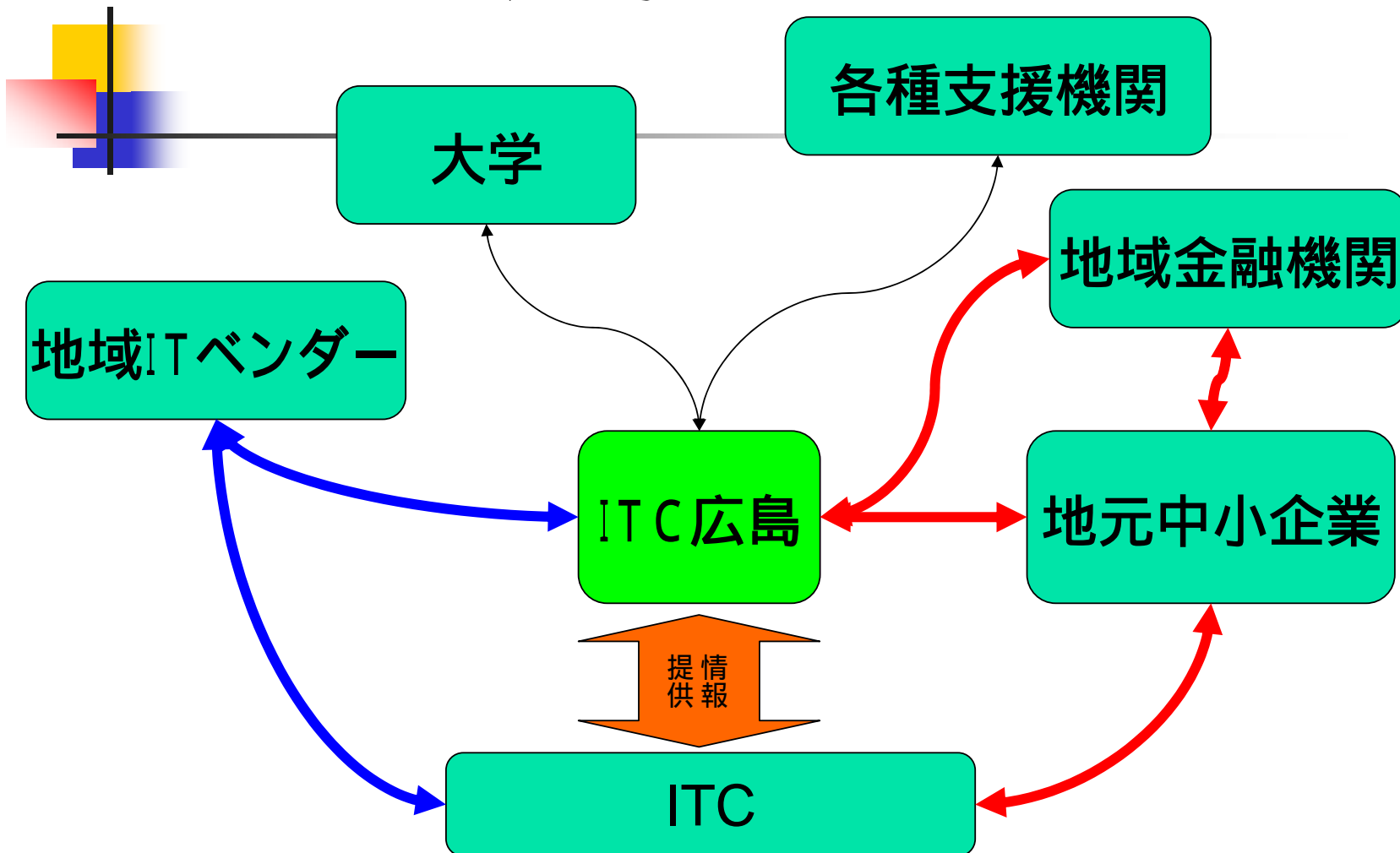


## 目標

---

- セミナー、ITコーディネータ紹介、チームコンサルティングのスキームを完成させ、参画ITC全員が事業参加できるようにする。
- 金融機関およびITベンダーとの協力体制を構築し、企業を支援する環境を整える。
- 2009年達成を目指す。

# ITC 広島のパジション





## 現在の課題

---

- 経費面での不足を、理事のボランティア的活動で補完している。 長続きしない
- 金融機関や支援機関の協力には制度上の問題があり、十分な協力を得られないケースがある。  
(例えば、有料セミナーへの集客等)

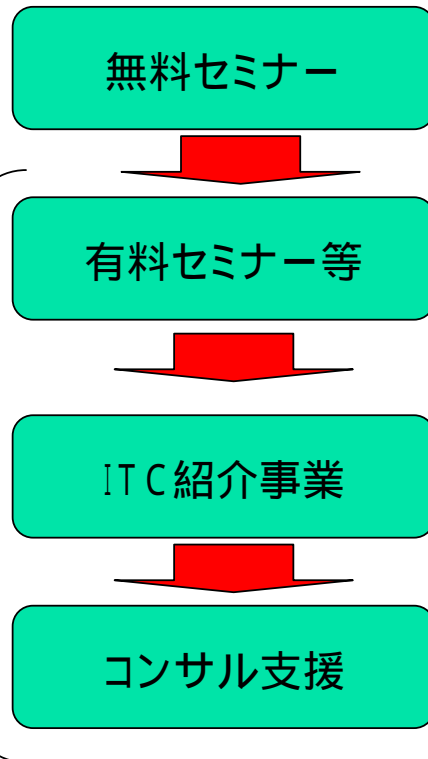
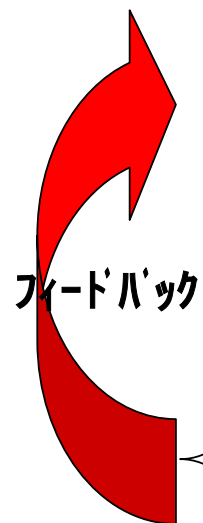




# ITC広島の事業骨子

- 無料セミナーを金融機関との共催で実施し、ITC広島が実施する有料の事業への集客と無料相談会等の支援活動を行なう。
- 有料の事業による収益を、金融機関などからの紹介を含む、ITC紹介事業における企業へのITコーディネータ派遣等の初期活動費や法人維持の為の原資として利用し、企業がITコーディネータを活用し易い環境を構築する。
- 活動の結果を、無料セミナーに事例として紹介する。

# 事業スキーム



金融機関・ベンダーと共催する無料セミナーを開催し、セミナーの中で、有料セミナーやITC紹介事業等のPRを行う。

経営者研修、IT経営成熟度診断、情報セキュリティセミナー、Web活用セミナー等を有償で実施する。(IT経営応援隊事業なども含む)

ITCを企業に紹介する際に発生する初期経費をITC広島の活動費から補填することで、スムーズなITCと企業のマッチングを行なう。

有効なベンダーの紹介や、ITC広島内での相互扶助によるスムーズなコンサルテーションの実現



# スキームのメリット

- 無料セミナーを金融機関や各種支援団体と共催することで、金融機関や各種支援団体の集客機能を活用できる。
- 有料の事業は、ITC広島に所属するITCの研鑽の場としても活用する。具体的には、オブザーバー参加による展開と事業実施後の報告の公開を行なう。
- ITCと企業のマッチングにおいて、事前の調査およびITCプロセスのご紹介を企業に対して無償で行なうことにより、効率のよいマッチングが行なえる。

## ITC広島の提供する事業(案)

- 経営者向け研修会(有償)
  - 経営戦略策定と情報化企画の体験型研修
  - 3日または4日の研修で経営者に情報化の進め方を学習
  - 10名以上で実施。自社の経営戦略企画書の完成
- プライバシーマーク取得セミナー(有償)
  - 7日間のセミナーで、プライバシーマーク取得の基礎からコンプライアンスプログラムの作成までを学習
  - 実施実績:3回12社 Pマーク取得企業2社輩出しました。
- IT経営成熟度診断(有償)
  - 診断ツールを用いたコンサルで企業の情報化指針を作成
- 情報化コンサルテーション(ITコーディネータ紹介事業)
  - 金融機関、各種支援機関からの情報化に関する相談紹介
  - ITCとのマッチング支援(無償)
  - 実際の訪問指導は有償(ITC個人の契約)、各種補助金の利用も可能
- その他、企業の情報化に関するご相談の受付(無償、マッチングに繋げる)



## 現在の事業展開

---

- ITC広島主催、広島銀行・MS中四国支店共催の無料シリーズセミナーを実施し、企業へのPRを実施中。
- ITC広島の事業メニューの充実と、実績の蓄積。
- 地域ベンダー企業との協力体制確立を目指し、地域ベンダーへのITCプロセスのご紹介等の実施

# ITC協会へのお願い

- 現在、無料セミナーをスキームの足がかりとして実施している。ITCのポイントセミナーとすることでITCの参加は有料とし、セミナー経費の補填を行なっている。  
後援セミナーのポイント付与上限(16時間)を、緩和していただきたい。  
年間6回(各回4～6時間を予定中)
- 中小企業基盤整備機構のIT推進アドバイザー派遣事業の一部(ITCの選定および派遣支援)をITC広島の事業として実施できるようにしていただきたい。