

(S23004)

「ITCビジネス実践体験と実証活動」調査研究 報告書

2024年3月

ITCイースト東京 分科会4

はじめに

ITC イースト東京は、平成 15 年（2003 年）から活動を開始した勉強会組織で、会員は大手 IT 企業に所属している方が大半を占めています。

このような背景を踏まえ、分科会 4 では、2019 年から、ITC イースト東京会員のそれまでの経験とは違う、ITC として将来、支援を目指す中小企業の困りごとや抱える課題を肌身で感じることで、自らの研鑽の方向性や動機付けを確実なものとするを狙いとして活動を行っています。

具体的には、分科会 4 では、

中小企業向けコンサルティング活動や中小企業への課題解決の具体策の提案を実際に進めている独立系 ITC の協力を得て、

分科会 4 メンバーが将来 ITC として中小企業の支援を通して、自らのビジネス確立と、社会に貢献できるようになるための「実践的な研鑽活動」に取り組んでいます。

【分科会 4 メンバーの活動参画の想いと期待】

⇒ 解消したい不安について：

- ・何をウリにしたらいかわからない
- ・退職後のイメージが描けていない
- ・ITC として食べていけるのか

⇒ 実践力の向上について：

- ・ITC として「きも」となるスキルを得たい
- ・経営者が考えていることを「はだ」感覚で知りたい
- ・ITC として仕事するにはどのようなスキルが必要か？
- ・ITC として独立するのに必要なものを実感する

2023 年度は、メンバー全員の実践力の向上を図ることを目的に、ITC ビジネスを実践する上での新たな課題認識を明らかにして、その解決策を探る活動を行なった結果をご報告致します。

本活動をテーマ研究・調査活動として承認していただきました特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会に感謝いたします。

2024 年 3 月 27 日

目次

はじめに

第1章 2023年度の取組み	- 3 -
1.1 分科会4の活動の背景	
1.2 分科会4での活動方針（4つの柱）について	
1.3 【活動テーマ1：ITCビジネス実践力の醸成】の背景と狙い	
1.4 【活動テーマ2：ITCビジネス実践で見えてきた課題への取組】の背景と狙い	
1.5 【活動テーマ3：情報発信と分科会周知活動】の背景と狙い	
第2章 【テーマ1：ITCビジネス実践力の醸成】の活動内容	- 5 -
2.1 活動内容	
2.2 成果	
第3章 【テーマ2：ITCビジネス実践で見えてきた課題への取組】の活動内容.....	- 8 -
3.1 活動内容	
3.2 成果	
第4章 【テーマ3：活動の周知と活動成果の発信】の活動内容	- 11 -
4.1 活動内容	
4.2 成果	
第5章 今年度の活動の振り返り.....	- 12 -
5.1 全体状況	
5.2 参加メンバー感想	
5.3 成果と評価	

第1章 2023年度の取組み

1.1 分科会4の活動の背景

ITC イースト東京 分科会4では、メンバーであるITCビジネスに取り組みたいITCにおいて、将来独立して活動するITCを目指すにあたり、「自身の具体的な領域、得意分野が見極められず、企業支援の実践に不安があること」がメンバーに共通する課題と認識しています。

分科会4では「ITCビジネスを実践したい会員ITCが実践的な研鑽をできる場作りとメンバー自らの実践的な研鑽」をミッションとして、この活動を継続的なものにするために、2020年度から4つの柱と、ミッションに向けたその運営方針を明確に描いて、活動を実践してきました。

1-2. 分科会4での活動方針（4つの柱）について



図. 活動の4つの柱

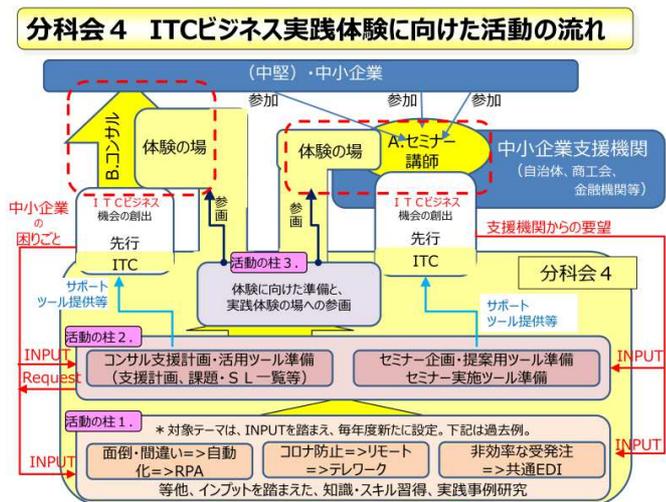


図. 4つの活動の柱の関係

1.3 【活動テーマ1：ITCビジネス実践力の醸成】の背景と狙い

【背景】

当分科会では、ITCビジネス実践に必要な、メンバーそれぞれの知識、スキルの向上をはかる（手持ち知識を増やす）ことを活動の柱のひとつに定めています。今年度も、既にITCビジネスに取り組んでいる先行ITCの経験をお聞きすること、およびITCビジネス実践に必要なITCビジネスに関連する知識の習得を継続しました。

【狙い】

上記の背景を踏まえ、中小企業の「問題」に対する「解決策」を使いこなせるようになる、つまり、企業支援するにあたって「手持ち知識」や「手持ち道具」の不足を補っていくことを狙いとして、今年度の活動を行いました。

1.4 【活動テーマ2：ITCビジネス実践で見えてきた課題への取組】の背景と狙い

【背景】

当分科会も活動を始めて5年目となり、最近では、分科会4のメンバーの何人かは、ITCビジネスの実践へ踏み出そう、ITCビジネスを広げようと取り組み始めているという、声が聞こえてきました。

分科会4の中での疑似体験ではなく、分科会4の外で、実践に取り組みし始めているメンバーが増えてきている状況でした。

【狙い】

そこで、今年度の分科会4の活動として、前年度までの先行ITCの経験に基づくテーマ設定だけではなく、このような実践を開始したメンバーからの「ITCビジネスを実践する上での新たな課題認識」を、会の中心テーマに設定し、会の中で、その課題のクリアに、メンバー全員で取り組むとすることで、メンバー全員の実践力の向上を図ることを目的に、今年度の活動テーマの一つとしました。

1.5 【活動テーマ3：情報発信と分科会周知活動】の背景と狙い

【背景・狙い】

- ① 多方面の知見を持ったITCと一緒に研鑽が図れるよう、新メンバーの増員を図る。
- ② 分科会活動で得られた知見、経験をイースト会員と共有・展開を図る。

第2章 【活動テーマ1：ITCビジネス実践力の醸成】の活動内容

ITCビジネスにおける契約合意後の支援（ITCプロセスの実践）力を高める活動について

2.1 活動内容

1) 中小企業が活用できる補助金の知識を深める

- ・ITCA セミナー「IT 導入補助金 2023 徹底解説」受講報告と共有
- ・補助金、助成金、給付金の違い、補助金の種類、IT 導入補助金、採択率や申請に関する留意点について情報共有

2) ITC ビジネス実践事例（辻 ITC）研究について

- ・ITC としての活動（独立後の活動）について報告
- ・人脈の大切さ、小規模事業者と中小企業の違い、インボイス制度運用ポイントなどについて 気付きなどを
含め情報共有

3) ITC ビジネスのマッチング情報の研究

- ・ITCA セミナー「ビジネスマッチングセミナー2023」受講報告と共有
- ・エージェントサービスとマッチングサービスの特長・違いと提供されているサービスについて情報共有

4) IT 相談専門家養成研修の学習

- ・ITC ビジネスを始めるにあたり、支援機関等への専門家登録が有効だ

2.2 成果

【成果】中小企業が活用できる補助金の知識を深める

1) 補助金と助成金

	補助金	助成金
趣旨	補助金とは、国や自治体が政策目標を達成するための制度で、中小企業活性化のために支給するお金のこと	助成金とは、国が事業者の労働環境改善のために支給するお金のこと
目的	新規事業や起業促進、研究開発、販路開拓など	事業者の労働環境改善や人材育成を支援
管轄	経済産業省	厚生労働省
財源	国家予算にもとづき投入された税金	雇用保険料
支給金額	数百万円以上から数億円	数十万円～100万円程度
適用範囲	助成金に比べ広い <ul style="list-style-type: none"> 事業実施の際にかかった経費の一部が補助 広告宣伝費や機械設備費、人件費、外注費などが対象 	補助金に比べ狭い <ul style="list-style-type: none"> 賃金や労務管理・人事評価 規則や契約書作成・締結に関する費用 外部講師への謝金のような教育訓練に関する費用 生産性向上のための機械設備費
支給条件	予算が限られており、審査で落ちることがある	一定要件を満たせば、ほぼ100%支給される
支給時期	後払い	後払い
返済義務	なし	なし
公募期間	特定の時期で1週間～1か月など、募集開始は4月～6月頃が多い	通年（長期間）

2) 補助金・助成金と給付金の違い

給付金とは、国や自治体が個人や事業者などに向けて支給するもの。

補助金・助成金との明確な区分はないが、補助金・助成金が主にビジネスを営む事業者を対象としているのに対し、給付金は個人を対象としたものが多いのが特徴。

例えば「持続化給付金」は事業者を対象としているが、「失業等給付」や「育児休業給付金」「介護休業給付金」などは個人向け。給付金は、基本的には一定要件を満たせば支給される。ただし、給付金と名付けられた制度の中にも、要件を満たしたうえで採択が必要など、補助金に近い性質のものもある。

3) 補助金例（2022年度予算分）

名称	内容
IT 導入補助金 (サービス等生産性向上 IT 導入支援事業)	事業者が抱える業務上の課題やニーズに合った IT ツールを導入する際、その経費の一部を補う。業務効率化のために導入されるソフトウェア製品やクラウドサービスの他、IT ツール導入にあたってのサポート・設定費用やパソコン・タブレットも補助対象になるのが特徴。
持続化補助金 (小規模事業者持続化補助金)	スモールビジネス事業者の持続的な経営に関する取り組みを支援。申請にあたっては自社の経営を見直した経営計画を作成したうえで、販路開拓や生産性向上の取り組みを行う。
事業承継・引継ぎ補助金	事業承継のタイミングで新しい取り組みや合併・買収 (M&A)、再編などを行う事業者を支援。経営革新事業、専門家活用事業、廃業・再チャレンジ事業の3種類がある。

第3章 【活動テーマ2：ITCビジネス実践で見えてきた課題への取組】の活動内容

ITCビジネスにおける契約合意後の支援（ITCプロセスの実践）力を高める活動について

3.1 活動内容

【活動内容】

1. 「声」の収集と分析

1) 以下のような声をメンバーから収集：

- ・ ITCビジネスの実践を開始している中で、自分自身が実感している、不安や課題・困っていること、困ったこと。
- ・ 先行ITCから見た、今後、ITCビジネスを実践するITCのために、こうしておいたほうがいいのかと思うこと。
- ・ 現在企業内ITCだが、もし自分が、いまITCビジネスを実践すると想定した場合、不安になる点やクリアしておきたい課題など。

2) 毎月の定例会：

- ・ メンバーから、上記の「声」にあるような、ITCビジネスの実践を阻むハードルとなる事項を定例会の中にインプットしてもらい、その「声」を文章化し共通認識を図る。
- ・ その「声」から、ITCビジネスの実践を阻む「取り組み課題（=ハードル）」として、文章化し設定し、共通認識を図る。
- ・ 次の定例会までの宿題として、各位、その「取り組み課題」を、クリア・解決する方・施策について、情報を収集・自習し、定例会の中での共有のための準備をする。

3.2 成果

【メンバーから収集した声】

ITCビジネスの実践を阻むハードル（声）

「声1」 ITCビジネスの実践を開始している中で、
自分自身が実感している、不安や課題・困ってること、困ったこと

「声2」 先行ITCから見た、今後、ITCビジネスを実践するITCのために、
こうしておいたほうがいいのかと思うこと

「声3」 現在企業内ITCだが、もし自分が、いまITCビジネスを実践すると想定した
場合、不安になる点やクリアしておきたい課題など

- ① お客様を支援する場合の実践的な支援プロセスが分からない、不安である
- ② 自分の得意分野・領域、経歴・経験、知識・スキルが見えるかできていない
- ③ 案件はあるが自分で対応できるか不安である、自分に合った案件に出会わない
- ④ 中小企業相手にビジネスが成り立つか（どうやって十分な収入を得れるのか）不安
- ⑤ 年金ももらえる世代なので、今後どういうバランスで働いていくかが、まず課題
- ⑥ お客様にあったITの提案の引き出しが少ない
- ⑦ お客様に合ったベストなものをどうやって提案していけるかが課題
- ⑧ 今回下げたが、コンサルフィーはどの程度が妥当なのか
- ⑨ 企業内では役割が分けられて実施していたが1、2人で今後どうやっていくか
- ⑩ 小規模事業者を支援したいが厳しい状況だと思うのでこちらのビジネスになるのか
- ⑪ 商工会議所とかに売り込んでいくといろいろ仕事があるのか実態を知りたい
- ⑫ ITの業界は進化が激しいので常にアンテナを貼って情報を持ち提案できるように。
- ⑬ 解決策としてのITは、知っているようで知らないが、押さえておきたい
- ⑭ お客様にあった提案ができるかどうか不安がある
- ⑮ 自分の知らない最良の解決策が他にまだあるのではないかと考えることがある 2

【前述の声の整理】

前述の声を、2022 年度に座学したロジカルシンキングの「ロジックツリー」の手法を使って、整理した。

- 1：ITC ビジネス実践と言いつつ、対象として想定される中小企業の支援を通して、多少のビジネスにはなるかもしれないが、十分な収入が得られるのか、ということが不安。
また、そのために、コンサルフィーはどの程度が妥当なのかが分からない。
また、「十分な収入」と言っても、年金世代と、現役世代では、違いがあると思われるので、分けて考える必要がありそう。
- 2：お客様に合ったベストな解決策を自分で導き出せるかどうか不安である。
- 3：解決策としてのITについて、自分自身の手持ち・引き出しが少ないことが不安。
- 4：実践的な支援プロセスが分からないことや、自分の得意分野・領域、経歴・経験、知識・スキルで、自分1人のみで、案件に対応できるのかが不安である。
- 5：実際にITC ビジネス案件が無ければ踏み出せないが、商工会議所とかで、自分自身を売り込んで仕事がとれるのか不安である

【対応案の具現化】

前述の声をさらに整理し、以下のように課題設定をし、対応案のアイデア出し、さらにそれらの具体化を進めた。

「ITC ビジネスの収入面なども含め業界をもっと明らかにし、また、案件に対してのひとり対応の不安を解消できるようにする。」

>1 ITC ビジネスの収入面なども含め業界をもっと明らかにする

>1-① ITC ビジネスの業界で、明らかにしたい情報を決める => **情報を持ち寄り座学した。**

>1-①-① 年収、月収、時間単価など

>1-①-② 稼働時間、日数（月間、年間）

>1-② 明らかにしたい情報を収集する

>1-②-① 先行 ITC からの情報収集 => **先行 ITC からの知見を伺った。**

>2: 案件に対しての一人対応の不安を解消できるようにする

>2-① 複数人で対応できるようにする

>2-② サポート受けられるようにする

>2-②-① 相談できる ITC のいる場に加わる

>2-②-② 分科会 4 として相談できる ITC もいる場を作る => **相談のできるチャットグループを開始。**

>2-③ ひとりで対応できる案件のみに対応し、できない場合は受けない

第4章 【活動テーマ3：情報発信と分科会周知活動】の活動内容

ITCビジネス実践のための研鑽の場を広める活動について

4.1 活動内容

【活動内容】

- ① 11月20日 ITC イースト東京セミナー後に、分科会活動紹介とメンバー募集のオンライン説明会を開催。また、分科会4の活動報告は、毎理事会後 ITC イースト東京 HP にて掲載・発信。
- ② 「ITCビジネス挑戦への取組み」と題して、3月13日に勉強会&交流会を開催、ITCビジネス実践体験をイースト会員向けに報告。

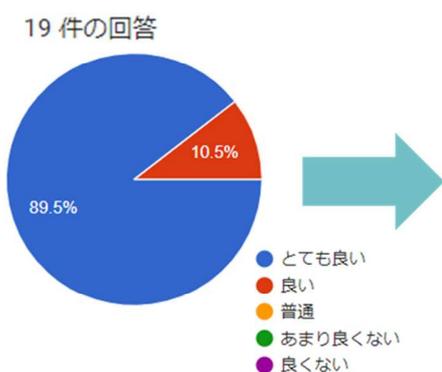
4.2 成果

【成果】

- ① ITCイースト東京内で、新たな分科会を立ち上げたい旨申し出が3件あり、内1件が具体化、その1件は当面分科会4内で準備活動を行うこととした。
- ② 3月13日の勉強会&交流会に関しては、リアル会場14名、オンライン会場18名がエントリー、好評価を得る。

■ 3.13勉強会&交流会アンケート結果

【Q1】 今回の勉強会の内容『企業内ITCが始めた「ITCビジネス挑戦への取組み」』
はいかがでしたか？



【コメント】

- 失敗したこと、苦労したことを晒しだして、ビジョンを持って活動している
- 生の声が聴けた
- 実体験が生々しい
- リアルビジネス感がよかった
- 具体的な活動内容、気持ちがよく分かった
- 今回の事例は他では聞けない、現場に寄り添ったお話で、とても励みになった
- 活動成果を完結にお聞きすることができた。ノウハウ共有を受けることができたので。
- 自身のITCビジネスの初体験を勉強会として、より多くのITCに共有する取り組みは、とてもいいと思います。
- 資料も説明もわかりやすかった。企業内ITCの苦労がわかり、大変勉強になった。
- 実践的で生きた情報であり、大変参考になった

第5章 今年度の活動の振り返り

5.1 全体状況

メンバー全員の実践力の向上を図ることを目的に、ITCビジネスを実践する上での新たな課題認識を明らかにして、その解決策を探る活動をしてきました。

【活動の柱1. 事例研究、知識・スキル習得】

- ① 中小企業が活用できる補助金の知識を深める
- ② ITCビジネス実践事例（辻ITC）の研究
- ③ ITCビジネスのマッチング情報の研究
- ④ IT相談専門家養成研修の学習
- ⑤ メンバーが初めてITCビジネスに挑戦した事例から見えてきた「課題」、「生の声」の収集と分析
- ⑥ 「課題」「生の声」への対応策の検討（ITCビジネスの業界を収入面なども含め明らかにする、また、案件に対してのひとり対応の不安を解消できる策の検討）

【活動の柱2. ツール整備、利用準備】

- ① 一案件複数人対応のためのコミュニケーションツールを検討・選定
- ② オンラインでメンバーに相談できる環境の準備（Googleチャットの試行）

【活動の柱3. ITC実践体験】

- ① メンバーの中の企業内ITCが初めてITCビジネスを実践した事例の机上体験

【活動の柱4. 分科会4情報発信】

- ① ITCイースト東京セミナーでの発信
- ② ITCイースト東京HPでの発信
- ③ 分科会4活動成果勉強会（ITCビジネス実践事例の報告）/メンバー募集説明会
- ④ ITCA「テーマ研究・調査活動」の計画と報告

【活動経過】

月度	日付	場所	議題・討議内容	分科会4 参加者
4月	4月25日(火)	Zoom	①理事会報告 ②各自の近況報告 ③2023年度活動計画について	参加：10
5月	5月30日(火)	Zoom	①総会決議事項共有 ②各種補助金について討議	参加：11
6月	6月20日(火)	Zoom	補助金勉強会 ①岡野さん補助金資料共有	参加：6
6月	6月28日(水)	Zoom	①ITC活動事例の紹介(辻) ②ITC向けビジネスマッチング情報の共有(岡野) ③今年度分科会4の活動テーマ、次回議題(米津)	参加：12
7月	7月25日(火)	Zoom	お客様の実践的な支援プロセスのいくつかの知識を深める ①ITC実務ガイド、デジタル診断、補助金・助成金ガイド/Jシステムの紹介(小幡) ②みらデジ、デジナビ、IT戦略ナビ・ここからアプリ紹介(岡野) ③ITCビジネスの実践を阻むハードルを認識(メンバーの「声」収集)	参加：9
8月	8月30日(水)	Zoom	①引き続きビジネスの実践を阻む「声」の集約結果共有 ②解決策の方向性、取組むべき課題を討議、ロジックツリーで整理 ③課題の実現策について、全員でアイデア出し	参加：9
9月	9月27日(水)	Zoom	メンバーの近況を報告し合い、意見交換を行う。	参加：8
10月	10月31日(火)	Zoom	①「届出組織におけるITCビジネス事例」セミナーを受けての情報共有 ②支援機関等への専門家登録の具体例を話し合う ③ITビジネスを一人で実施する際の不安を取り除く方法を話し合う	参加：12
11月	11月30日(木)	Zoom	①ITコンサルを一人で行うときの不安を解消するため、相互相談できる環境を構築、分科会4にてトライアル始める ②「カスタマーサクセス」について、市場の状況を共有する ③今年10月からスタートしたインボイス制度の状況、年明けから実施される電帳法の現状に関して、意見交換を行う	参加：10
12月	12月19日(火)	Zoom	①複数人で対応するためのITツールとしてGoogleチャットを試行、その使い方をさらに深堀 ②新規ビジネスの相談案件でのコメント等について ③各種セミナー案内	参加：11
1月	1月31日(水)	Zoom	①6月17日開催予定のITCイースト東京セミナー90分枠のテーマについて意見交換 ②3/13開催予定の分科会2・4合同セミナーの案内と意見交換、今年度活動テーマの集大成となる	参加：10
2月	2月21日(水)	Zoom	①新分科会立上提案に関する意見交換。上期は準備期間と位置づけて分科会4で活動し下期本格稼働を目指す ②3.13勉強会「ITCビジネス挑戦への取組み」の内容について説明 ③分科会4の今年度活動に関する感想、生の声、効果等について意見交換	参加：9
3月	3月26日(火)	Zoom	①ITコーディネータによるプロボノでの中小企業DX人材育成支援について ②テーマ研究・調査活動報告について	参加：9

5.2 メンバーからの感想

【分科会4】全体活動の振り返り

メンバー全員の実践力の向上を図ることを目的に、ITCビジネスを実践する上での新たな課題認識を明らかにして、その解決策を探る

■ 活動の感想：



5.2 成果と評価

分科会4は「ITCビジネスを実践したい会員 ITCが実践的な研鑽をできる場作りとメンバー自らの実践的な研鑽」をミッションとして、この活動を継続的なものにするために、2020年度から以下の4つの柱と、ミッションに向けたその運営方針を明確に描いて動き始め、前述のような成果を輩出することができた。また、2023年度は分科会4メンバーの企業内ITCの中から、実際にITCビジネスを実践するメンバーも出現。活動に一定の成果が得られました。今後様々な知見を融合することで、幅広く活動できることに期待が持てます。2024年度もこれをさらに磨いて、ITCとしての実践スキルをより高めていきたいと考えています。

以上