

(S21004)

「I T Cビジネス実践体験と実証活動」調査研究 報告書

2022年3月

I T C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、ITCイースト東京会員のそれまでの経験とは違う、ITCとして将来の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かなものとする、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いかかわからない
- ・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として仕事を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

2021年度は、これからITCビジネスを目指すITCに向け、ITCビジネスの実践に向けた準備、知識・経験習得と、ITCビジネスを実践するコンサルティング実務の実践体験など、広い範囲の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。

2022年3月28日

ITCイースト東京 分科会4 事務局

目次

はじめに

第 1 章 2021 年度の実践 - 3 -	
1.1 活動テーマと設定の背景	
1.2 分科会 4 での活動方針（4 つの柱）について	
1.3 中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動：【活動の柱 2】	
1.4 ITC 活動案件創出の事例研究 & 疑似体験：【活動の柱 1・3】	
1.5 ITC ビジネス実践のための経験を重ねる活動：【活動の柱 3】	
第 2 章 中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動について - 7 -	
2.1 中小企業への理解を深めコンサルティングを机上体験する	
第 3 章 ITC 活動案件創出の事例研究 & 疑似体験 - 9 -	
3.1 ITC 活動案件創出の事例研究	
第 4 章 ITC ビジネス実践のための経験を重ねる活動について - 12 -	
4.1 ITC 活動のためのセミナー講師体験	
第 5 章 結果と考察 - 13 -	

第1章 2021年度の取組み

1.1 活動テーマと設定の背景

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。

また前年度は、「課題」に対する「解決策」を使いこなせるようになる、という活動目標に対し「RPA活用」では、RPAの知識、活用のノウハウ、実体感を得て、RPA体験セミナーの企画・運営ができるレベルに至り、「テレワーク導入」については、メンバー個々でもツールを活かした新しいスタイルでの活動を実現するなど、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活動を実践しました。

そこで今年度は、中小企業の課題解決支援に向けて以下のような取り組みを行いました。

取組テーマ：

1. 中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動：【活動の柱2】
 - ①中小企業の理解を深める活動
目標・現状・問題（困りごと）・課題と対策について知識共有を実施。
 - ②コンサルティング机上体験としてメンバー各自で課題想定し解決策を起案
定例会に持ち寄り、発表・共有、質疑・意見交換を実施。
2. ITCビジネス実践体験とそのための準備活動：【活動の柱1】
 - ①先行ITCが持つ ITC活動の 案件創出 について実践経験をヒヤリング
 - ②案件創出手法・手段をパターン化し整理
 - ③取り組み易さや効果を評価
3. ITCビジネス実践のための経験を重ねる活動【活動の柱3】
 - ①ITC活動のためのセミナー講師体験

1-2. 分科会4での活動方針（4つの柱）について

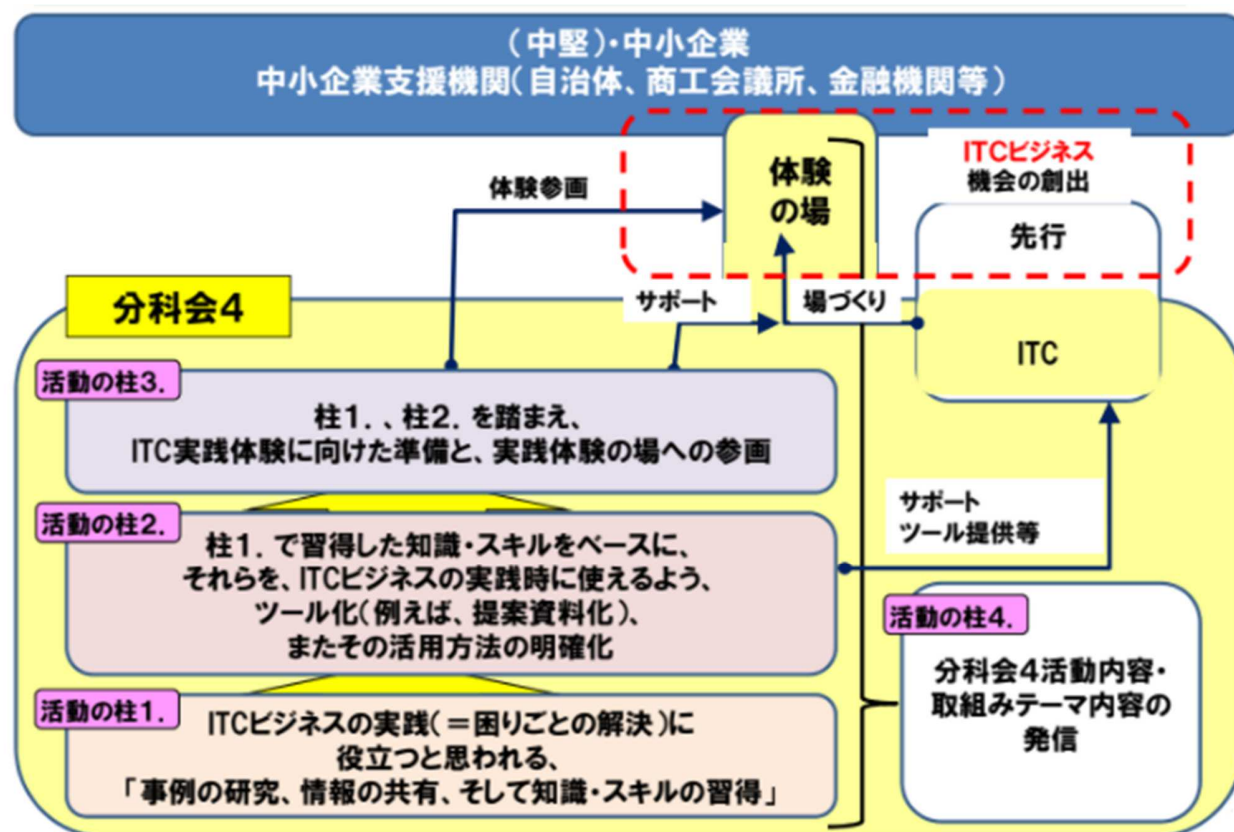
活動の柱1．実践に役立つ事例研究、情報共有、知識・スキル習得

活動の柱2．実践に必要なツール整備と利用準備

活動の柱3．ITC実践体験とそのための準備

活動の柱4．分科会4 活動内容・取組みテーマ内容の発信

図．活動の4つの柱



図．4つの活動の柱の関係

1.3 中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動：【活動の柱2】

先行ITCは、ITCビジネスの機会を創出し、1の体験の場づくりを行うにあたって、

- A. 中小企業向けセミナー企画準備、提案、実施準備、実施
- B. 中小企業向けコンサルティング実践準備、実践

が必要になりますが、これらについて分科会4メンバーが上記A、Bに関連する資料、ツールを提供、または準備する活動を「活動の柱2.」とします。

- ・分科会4の「活動の柱2.」の活動としては、先行ITCをサポートし、上記A、Bに関連する資料、ツールを提供します。
- ・また、それらの資料、ツールは、「活動の柱2.」の中の後行ITC自らも、将来、ITCビジネスの機会創出や、ITCビジネスを実践する場合に使用することも想定し作成します。

1.4 ITC活動案件創出の事例研究 & 疑似体験：【活動の柱1・3】

上記1.2の「活動の柱2.」の活動を確実ものにするために、以下を「活動の柱1.」として活動する。

- ・ITCビジネス実践事例の研究
- ・関連情報の共有(メンバー間での情報の共有)
- ・メンバーそれぞれの活動における、知識、スキルの向上

知識、スキル向上の対象テーマとしては、

- ・社会的なニーズから・中小企業支援機関等からのニーズから
- ・先行ITCがターゲットとしたい中小企業の困りごとから
- ・中小企業の困りごとへの効果的な近々のソリューションから
- ・「活動の柱2.」からの要望から

など、これらから、適宜、選定する。

「活動の柱1.」の活動では、

- ・対象テーマに関する講師招へいによる座学
- ・対象テーマを、メンバーで分担し、調査、資料収集、資料まとめ、共有保管、報告等
- ・対象テーマの深堀(ソリューションの実体験等)

など行い、「活動の柱2.」へのインプットとする。

1.5 ITCビジネス実践のための経験を重ねる活動：【活動の柱3】

分科会4メンバーの中の、まだITCビジネスを実践していない後行ITC(企業内ITC等)は、中小企業へのコンサルティング体験の場への参画のために、体験の場の内容に合わせて、準備すべきことを洗い出し準備作業を行ないます。そのITCビジネスの体験の場に参画し「自らの経験を積む」という活動を「活動の柱3.」とします。

- ・この部分の実現が、まさしく、分科会4のミッションの実現になり、分科会4が、よりITCビジネスの実践的な活動に近い活動となり、活動の特徴となります。
- ・メンバーが先行ITCの体験の場づくりをサポートすることも「活動の柱3.」の活動です。

第2章 中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動について

▷中小企業への理解を深めコンサルティングを机上体験する

2.1 背景と狙い

ITCの活動として中心となるのは、やはり、コンサルティング、中小企業が抱える問題を解決に導くことである。前年度は、とある中小企業の集客に関する問題に特化して、解決に導くコンサルティングを実践体験したが、今年度は、中小企業が抱える多種多様な問題を、分科会メンバー各自が収集・想定をし、さらにその原因を想定し、実際のコンサルティング同様、ITCとして、その解決策を考え、グループ内で発表・提案、共有、意見交換するという、コンサルティングの流れを体験する活動を行った。

将来の独立系ITCを目指すにあたり、中小企業をより理解し、直面している具体的な問題、課題をしっかりと捉え、その問題の解決力、課題への取り組み力の向上、さらにコンサルティングを机上体験することを狙いとした。

また、上記の内容を一覧化することで、将来のコンサルティングに活用できるツールに仕上げることも目的とした

2.2 活動内容

（1）中小企業の理解を深めるため以下の座学を実施

中小企業の定義、規模別企業数および従業員数、規模別1企業当たり売上・利益、業種別従業者数比較、業種別売上高比較、業種別経常利益比較等

（2）コンサルティング机上体験をする上での分科会内で以下を定義

目標・現状・問題（困りごと）・課題・対策の言葉の定義と分科会内のコンセンサス
「問題」と「課題」の違い、問題定義から課題設定へ、問題・課題・対策・ITの関係

（3）コンサルティング机上体験として各自が以下の順番で実施

①中小企業が抱える問題（困りごと・悩み）を収集・想定し各自エクセルに記載（問題のタイトル、業務分類、問題の詳細を記載）し、定例会に持ち寄り、発表・共有、質疑・意見交換

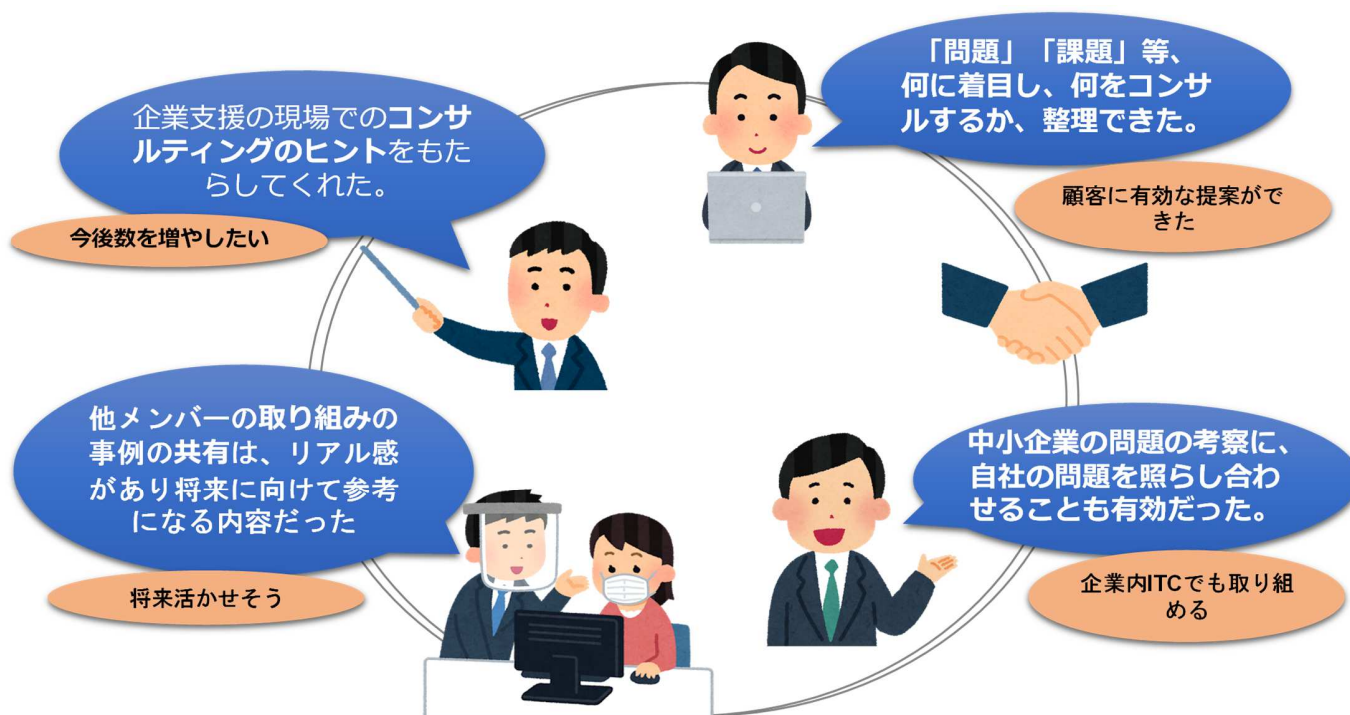
②上記の①で記載した「問題」に対して、各自が取り組む「課題」と、具体的な解決策、活用ITをエクセルに記載（課題案、解決策案、活用ITを記載）し、定例会に持ち寄り、発表・共有、質疑・意見交換

（4）8名の分科会メンバーから計38件の問題について検討した

検討した38件の問題については、「中小企業が抱える問題とその解決例一覧」という形でエクセルにまとめ、自分たちのコンサルティングで活用できるツールとして残した

2.3 活動効果

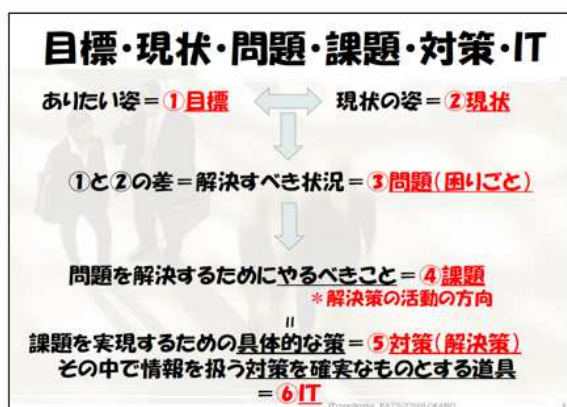
参加メンバーより示された効果について記載します。



2.4 活動の成果物

以下の成果物をアウトプットとして情報共有しました。

①目標・現状・問題・課題・対策・ITの言葉の定義 (分科会4内)



②中小企業が抱える問題とその解決例(38件)一覧

問題	解決例	解決策	対策	IT
1 目標	現状	問題	課題	対策
2 大企業	業績改善	困りごとの業務課題	課題解決への取組み	ツール
3 中小企業	業績改善	困りごとの業務課題	課題解決への取組み	ツール
4 大企業	業績改善	困りごとの業務課題	課題解決への取組み	ツール
5 中小企業	業績改善	困りごとの業務課題	課題解決への取組み	ツール

第3章 ITC活動案件創出の事例研究 & 疑似体験

▷ITC活動案件創出の事例研究

3.1 背景と狙い

当分科会に所属するITCビジネスに取り組みたいITCは、ITC活動に携わる上で最初のハードルとなる案件創出プロセスに不安を持っています。そこで、案件創出プロセスのパターンや手法について、その特長とメリット・デメリットを整理し体系化する事例研究に取組んだ。

当分科会メンバーの先行ITCが持つITC活動実務の実践経験について、ITCビジネスに取り組みたいITCが触れる機会を作ることで、ITCビジネスに取り組みたいITC自身が研究し知見を広げることを目的とした。

3.2 活動内容

- (1) 先行ITCが持つ ITC活動の 案件創出 について実践経験をヒヤリング
 - 案件創出として、中小企業経営者の困りごと、解決したいことをどの様に知ったか、拾ったかの事例収集
 - (2) 案件創出手法・手段をパターン化しパターン毎の特長とメリット・デメリットを整理
 - 活動事例について特長・メリット・デメリットを議論、4つのパターンに分類整理
 - (3) 取り組み易さや効果を評価
 - 整理した手法・方法について、労力・効果・取組み易さの評価を実施
- ※今回の事例研究における「案件創出」には、課題解決提案や、成約を含みません。

3.3 活動の効果

参加メンバーより示された効果について記載します。



【分科会メンバーの主なコメント】

(N氏) 案件創出プロセスの実例を知ることができ、知見が広がった。

案件創出のための活動方法に色々あることがわかった。

自分に適している活動方法を見つけることが大事だと思う。

(T氏) 自分が当事者となった場合を想定したシミュレーションができた。

(O氏) 人脈による案件紹介が非常に有効であるように思う。

その為にはあたり前だが、日ごろから人とのつながりを大事にすることが重要と再認識した。

(Y氏) 今まで、自分の経験からの判断で、案件創出の方法を選択し、実行していたが、今回の機会であらためて、自分が経験していない案件創出方法などの事例に触れ、また体系的に整理されたことで、気づきと、今後の他の方法でもアプローチしてみようとの思いになった。

3.4 活動の成果物

成果物として、案件発掘の手段・手法とそれぞれの評価について情報共有しました

案件発掘の手段・手法	概要	メリット	デメリット	労力 1:不要 ~ 4:必要	効果 1:高い ~ 4:低い	取組易さ 1:経験多い ~ 4:経験少ない
人脈／紹介 (その人と) 繋がりのある人との関係から	- 業界関係者、知人の方から案件を紹介してもら - 人脈を使って営業活動を行う - 仕事を行ったクライアントから継続して案件獲得 - 名刺を配る・自己アピール・情報を伝える 例) 既存顧客からの紹介	- クライアントと既に関係があり互いに安心感あり - 仲介手数料分が支出として発生しない	- 対企業の契約を個人として行うことには限界 - なানা、断りにくい、業務概要・範囲が不明確	3	4	4
エージェント	- 面談を行い希望の条件に合う企業と一緒に探していく - 企業との面談や契約に同席 - クライアント企業との条件（稼働率・報酬・期間）の調整 - 問題が起きた場合に仲介してくれて安心 - 自身の強みをしっかりと伝え、エージェントとしっかりと話をすり合わせていくことが重要 例) 案件紹介事業者	- 顧客企業と信頼関係が構築されている - 依頼者の状況を把握した上で紹介して貰える - 営業活動や案件管理を委託できる	- 手数料分の収入が減る - 不得意領域の案件などミスマッチの可能性	2	2	2
マッチングサービス	- 人脈に頼らなく案件を探す - クライアントも情報登録しマッチングした際に手数料が発生 - 案件の掲載とマッチングに限定 例) デジタル応援隊事業	- 気軽に仕事を獲得できる - 自分に合う、やりたい仕事を選択できる - 案件探しから業務開始まで短期間	自身の強みを理解して働くことが難しい	1	1	1
セミナー開く 関係作りから 行う 不特定多数が対象	- 名刺を配る・自己アピール・情報を伝える - 広告を出す HP、SNS - テーマを定め人を集める - 商工会・自治体・金融機関など支援機関と関係を構築 - 青色申告会の情報揭示 例) 展示会での公開相談を受ける 中小企業相談コーナー	- 自らがセミナー企画し顧客企業に対して情報提供や効果訴求を実施できる - 支援機関が持つ顧客企業との繋がりや信用を基盤に活動できる	- セミナー集客活動や案件化の営業活動に工数と時間が必要 - 支援機関の活動方針に成果が影響を受ける	4	3	3

3.5 考察

今回は、案件創出プロセスにフォーカスした活動を行った。

ITC活動の提案・成約では不確定要素が多く絡んで、手法・手段の体系化が難しいという意見が出た。

来年度以降、提案・成約プロセスに関するポイントについての事例研究に取り組んで行きたい。

第4章 ITCビジネス実践のための経験を重ねる活動について

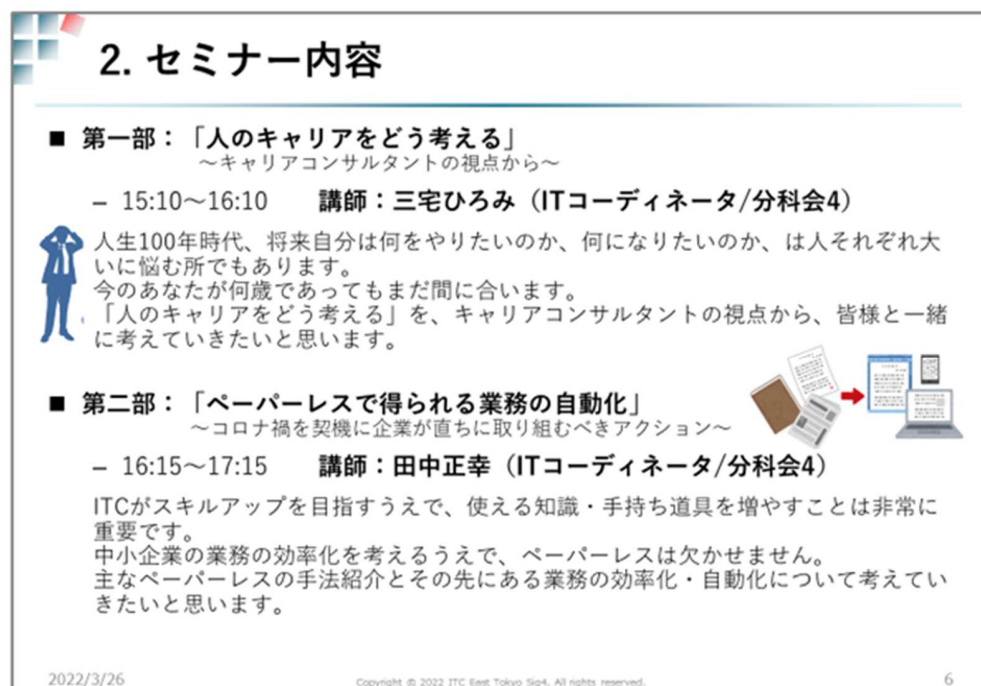
▷ITC活動のためのセミナー講師体験

4.1 背景と狙い

ITCビジネスを進めるうえで重要なスキルの一つであるセミナー講師の実践体験を積める場を準備し、自ら運営・実践することを目指した。

4.2 活動内容

分科会4主催のZoomセミナー「スキルアップによるビジネスチャンス創出のヒント」を企画、2テーマを実施（3月26日） - 講師は分科会4メンバー2名が対応



2. セミナー内容

■ **第一部：「人のキャリアをどう考える」**
～キャリアコンサルタントの視点から～
- 15:10～16:10 講師：三宅ひろみ（ITコーディネータ/分科会4）
人生100年時代、将来自分は何をやりたいのか、何になりたいのか、は人それぞれ大いに悩む所でもあります。
今のあなたが何歳であってもまだ間に合います。
「人のキャリアをどう考える」を、キャリアコンサルタントの視点から、皆様と一緒に考えていきたいと思います。

■ **第二部：「ペーパーレスで得られる業務の自動化」**
～コロナ禍を契機に企業が直ちにに取り組むべきアクション～
- 16:15～17:15 講師：田中正幸（ITコーディネータ/分科会4）
ITCがスキルアップを目指すうえで、使える知識・手持ち道具を増やすことは非常に重要です。
中小企業の業務の効率化を考えるうえで、ペーパーレスは欠かせません。
主なペーパーレスの手法紹介とその先にある業務の効率化・自動化について考えていきたいと思います。

2022/3/26 Copyright © 2022 ITC East Tokyo Sig4. All rights reserved. 6

4.3 活動の成果

- （１）講師自らの得意領域をテーマにした内容での実践により、講師経験の積み重ねができた。
- （２）中小企業の支援に関するテーマを主体にした内容での、講師経験の積み重ねができた。

※受講申込者：ITC29名

第5章 結果と考察

5.1 結果と考察

今年度、3つのテーマにおける活動状況は下記の通りです。

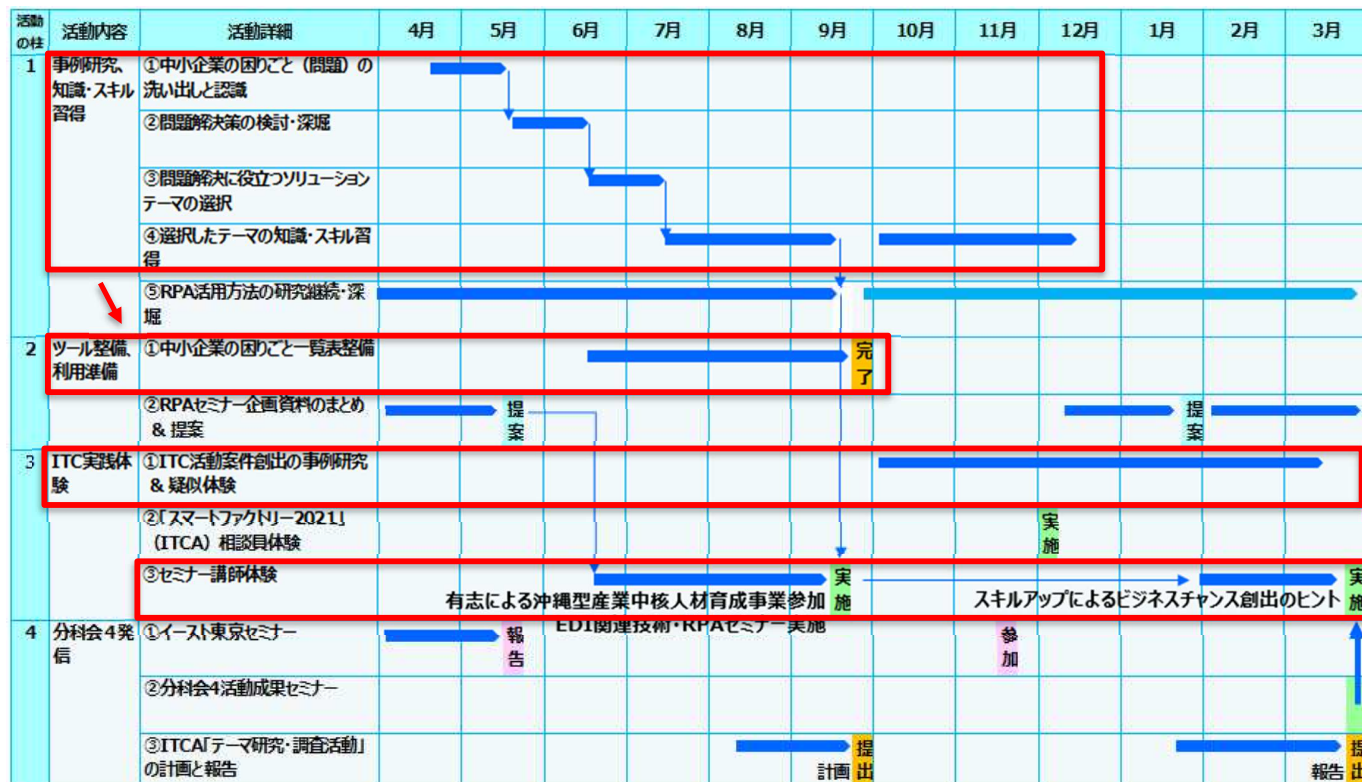


図. 活動結果

(1) 中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動についての結果

分科会内でコンサルティング机上体験を実施したことにより下記の情報について知識の共有が進んだ。

①目標・現状・問題（困りごと）・課題・対策の言葉の定義と分科会内のコンセンサス

②「問題」と「課題」の違い、問題定義から課題設定へ、問題・課題・対策・ITの関係

この知識共通を基盤として、参加者メンバーより下記コメントが寄せられた。

- ・「問題」「課題」等、何に着目し、何をコンサルするか、整理できた。
- ・中小企業の問題の考察に、自社の問題を照らし合わせることも有効だった。
- ・他メンバーの取り組みの事例の共有は、リアル感があり将来に向けて参考になる内容だった
- ・企業支援の現場でのコンサルティングのヒントをもたらしてくれた。

先行ITCおよびITCビジネスに取り組みたいITCにとって有益な取り組みであった。

(2) ITC活動案件創出の事例研究 & 疑似体験活動についての結果

案件創出手法・手段をパターンにて整理し、パターン毎の特長とメリット・デメリットを意見交換することで各手法・手段の理解が深まった。また、整理した手法・方法について、ITCが案件創出する際の労力・効果・取組み易さを評価するステップでは、ITC案件を獲得するまでのプロセスを改めて整理でき、どの様な要素で成果が左右されるかの情報から知識習得を図り、分科会4内での共有・蓄積が進んだ。

また、ITC活動の提案・成約では不確定要素が多く絡んで、手法・手段の体系化が難しいという意見が出たことから、来年度以降に提案・成約プロセスに関するポイントについての事例研究に取り組んで行く方向が合意できた。

(3) ITCビジネス実践のための経験を重ねる活動についての結果

分科会メンバーが自ら講師となり、得意領域や中小企業支援に関するテーマを主体にする講演を行うことで、狙いを達成できた。

(4) 活動の総括

分科会4は「ITCビジネスを实践したい会員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動き始め、前述のような成果を輩出することができた。

2022年度もこれをさらに磨いて、より高めていきたい

以上