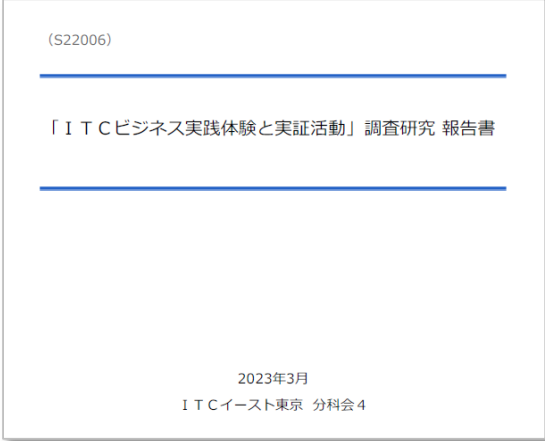


<p>テーマ名</p>	<p>ITCビジネス実践体験と実証活動(S22006)</p>	
<p>届出組織等名称</p>	<p>ITCイースト東京 分科会4</p>	
<p>成果物公開URL</p>	<p>https://drive.google.com/file/d/1XPcJvDnvT4PBj2MVKYfwdtMwsekuo5y3/view?usp=share_link</p>	
<p>当活動代表者 及び担当者連絡先</p>	<p>(代表者氏名)米津 博之 電話番号:090-3961-7617 e-mail:hiroyon@bb.em-net.ne.jp</p>	<p>(担当者氏名)分科会4事務局 電話番号: e-mail: itc-east-tokyo-sig4-info@googlegroups.com</p>
<p>研究・調査 成果概要</p>	<p>●「ITCビジネス実践体験と実証活動」調査研究における成果概要: (1)【テーマ1:「問題解決力」の向上】の活動: 活動を通じて、メンバーに以下の様な効果、気づきが得られた。 ①今回MECEの方法で、困りごとから解決の方向を導き出したが、それが良かった。②ITCビジネスの為の研鑽に全くもって有効と思う。いろいろなことが想像でき、いいと思う。③問題点を洗い出し、問題点を明確にするという訓練にいいと思う。実際、自社の問題を認識されていない企業さんも多い。④中小企業の問題解決を数多くやることで、より良い解決方向のアイデアがでるようになると思う。 また、問題解決の実践体験では、(1)作業に参画した分科会4メンバー各々において、管理会計と原価管理についての知見を深めることができた。(2)中小企業の支援に関して、問題解決に向けた提案をまとめる経験ができた。 (2)【テーマ2:成約条件のモデル化】の活動: ①ITCビジネスの成約に必要なスキルを自覚し、自身の研鑽を考える材料として活用できる。 ②自分の経験していない 成約条件事例に触れ、体系的に整理でき、気づきを得ることができた。③知識やスキルを蓄積し問題解決できることが重要である。④当事者意識を持ち、企業や困り事に興味を持たなければ、成約は難しい。 (3)【テーマ3:分科会周知活動】の活動: ・ITCA主催の届け出組織情報交換会に参加。情報交換会では、各地域での届出組織の活動内容や現状を知ることができ、また、地方の受講者より、イースト東京分科会の活動に参加したい旨、申し出が1件ありました。 ・メンバー募集のオンライン説明会は、6月10名、10月2名の参加があり、4回のオンライン説明会を通じて、新たに4名がメンバーとして分科会4に参加することになりました。 (4)活動の成果と評価: 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ました。また、2022年度は4名もの新メンバーの参加も叶い、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。 2023年度もこれをさらに磨いて、ITCとしてのスキルをより高めていきたいと考えています。</p>	
<p>成果物</p>	<p>ITCビジネス実践体験と実証活動 調査研究 報告書</p> 	

* 青字は事務局で記入します。

事務局受付日
案件番号

2023/3/30
S22006