



ビジネスゲームで
楽しく学べる!

「ITを経営の力とする」 研修講座

経営者向け

業務効率を上げ、顧客・市場を開拓するため、IT活用は大変有効です。

しかしまだ、自社の経営課題に即してITを活用し、部門の壁を乗り越えて高い効果を上げている企業は決して多くはありません。「ITを入れてみたけれど思った効果が得られなかった」と苦い経験をお持ちの経営者もいらっしゃるでしょう。

本研修講座では、ITコーディネータの中小企業支援における経験やノウハウを結集し、ITを経営の力としていただくための材料や考え方を提供します。

ITには難しいイメージがあるかもしれませんが、協会オリジナルのビジネスゲームを用いるなど、楽しく学んでいただけます。

学びのポイント

- ・ITを経営の力とするために大切な、基本的な考え方が学べる
- ・自社の経営課題を明確化し、課題解決のためのIT導入プロセスがつかめる
- ・経営として情報セキュリティにどう向き合うべきかがわかる
- ・最新のIT技術について経営者が押さえるべき知識や向き合い方がわかる
- ・「ITをいれたものの効果がない」という失敗を回避するポイントがわかる

本講座のカリキュラム

・本講座は5つの講座で構成されており、それぞれ単独で受講いただけます。

ビジネスゲーム
で学ぶ
ITを経営の力
とするポイント

4h

自社
ビジネスモデル
変革演習

2h

DXへの
向き合い方

2h

情報
セキュリティ
ガバナンス

2h

最新の
IT技術への
向き合い方

2h

研修内容についての詳細はWebサイトへ

<https://www.itc.or.jp/foritc/seminar/keieisha.html>



「ITを経営の力とする」研修講座

「ビジネスゲーム」とは？

ある家具製造会社の成長を題材にした、オリジナルのゲームです（プレイヤーは4～8名）。

慶應義塾大学大学院SDM研究科中野冠教授のご協力をいただきITコーディネータ協会が開発しました。

ゲームを通じて学べること

●投資や施策の判断

プレイヤーは家具製造会社各部門の担当役員です。会社を健全に成長させ利益を上げるために、どのような投資や施策を打てば良いか、経営会議による合議制で判断していきます。

●全体最適で判断する姿勢

経営会議では、自部門の利益にこだわらない全体最適の視点で判断することが求められます。それが、ITを経営の力としていくうえで欠かすことのできない基本的な姿勢だからです。



受講した経営者の声

* お名前のアイウエオ順

株式会社ネオマルス
代表取締役 **甲斐武彦**様



地域未来牽引企業、IT経営力大賞等、受賞

ゲームで始まる研修は大変楽しく、部門間の情報共有の重要性に改めて気づかされた。各講座は、それぞれよく整理されており、社員に聞かせたい事例も多くあった。今後益々、IT経営を進めていくべき必要性を感じた。

大東亜窯業株式会社
専務取締役 **楓英司**様



攻めのIT経営中小企業百選等、受賞

ビジネスゲームでは、IT化することへの効果や期待、理解が深まった。IT化による見える化が実現されれば、最適化や合理化が進むと思った。また、講座で示されたIT活用のステップの考え方は大変有用。最新のIT技術への向き合い方のRPAは是非活用したい。

会宝産業株式会社
常務取締役 **櫻井茂宏**様



ジャパンSDGsアワード副本部長賞等、受賞

ビジネスゲームは全体最適を考えるうえでとても有益。幹部社員にも勧めたい。自社ビジネスモデル変革演習は、経営の見える化の観点で大変有用。情報セキュリティガバナンスは改めてセキュリティへの取組みに対する気づきが多く、最新のIT技術への向き合い方の事例は大変参考になった。

武州工業株式会社
代表取締役 **林英夫**様



地域未来牽引企業、はばたく中小企業300選等、受賞

ビジネスゲーム・自社ビジネスモデル変革演習では私のなかで自社の課題を明確にしていく思考回路が動き出した。情報セキュリティガバナンスではセキュリティに向き合う経営としてのスタンスの取り方に新たな気づきがあった。最新のIT技術への向き合い方で、最新の技術への取組み意欲が具体的に湧いてきた。

株式会社半谷製作所
代表取締役 **半谷真一郎**様



地域未来牽引企業、攻めのIT経営中小企業百選等、受賞

ゲームはとても楽しく、投資のタイミングの大切さがよく判る。社員にも勧めたい。自社ビジネスモデル変革演習は自社のビジネスモデルを知り、変革したらどう変化するかを知るうえで有益。情報セキュリティガバナンスは胸が痛くなるような話だった。

楽しく学びながら、ITを経営の力とするコツを身につけ、経営力を高めていきましょう