

「独立系ITC」及び「これから独立を目指される」方へ

ITCの“活躍の場”を広げよう！

全国ITCビジネス支援プログラム

～TIMC－PasS～

株式会社 東京IT経営センター(TIMC)

平成 22年 9月 吉日

1. はじめに

1

【目的】

ITCの売上向上

ITC(ITコーディネーター)がTIMC(東京IT経営センター)に加盟する事により
売上を伸ばす事を当プログラムの目的とします。

【目標】

ITCの営業強化に特化した全国組織の形成

TIMCグループのITCが全国で活躍する事を当プログラムの目標とします。

【全国ITCへの要望】

- ・アントレプレナーシップ
- ・ITC起業心得の向上



営業スキルの向上

TIMCグループのITCが高いアントレプレナーシップと高い起業心得を保持し、
全国で活躍する事を切に願います。

ITCの支援で、確実にクライアントの変革の兆しが見えるように！

① 社長に変革の必要性を感じてもらうこと。

「自らの集客力」にて「セミナー」、「ビジネス競争力診断」へ持ち込む。

⇒究極は、CRM構築による「生涯顧客化」

②変革をスピーディに進めること

「正しいトップのあり方」を語り、企業を「活性化したチーム」にする。

押し付けではなく、気付き、共感を得るための「コーチングスキル」の発揮。

③社長の悩みが、変革により解消すること

まず、全身全霊を傾け、ひたすら聴くための「コーチングスキル」の発揮。

押し付けではなく、気付き、共感を得るための「コーチングスキル」の発揮。



・アントレプレナーシップ

起業家マインド：アントレプレナーシップ

新しい物事に対して創造意欲に燃え、リスクを引き受けて果敢に挑む姿勢、不確実な未来を楽しむ精神の特徴。

「進取の気性に富む」という感じ。飽くなき探究心や冒険心や没頭、変化を求める心、自分の頭で考え続ける力、何かを始めたら徹底して勝つまで、やり抜く気持ち。

「アントレプレナーシップとは、社会をポジティブに生き抜いていくための総合的な資質」

(ウェブ時代の5つの定理より 梅田望夫)

アントレプレナーに共通的な特徴

- ・人生のある時期に、大変な集中力と気迫で、新しい知識を確実に修得している
- ・貪欲までに強烈な意志を持って、自ら道を切り開いていく
- ・好奇心な旺盛なアントレプレナーたちは、不確実な未来にいかようにも対応出せるよう、徹底して「学び続ける意志」を持っている
- ・タイムマネジメント重視
- ・自発的に動く



ITCの視点

1. いまだ、「ITCビジネスモデル(儲けの仕組み)」即ち、「本気で中小企業を支援できるモデル」ができていない。
2. このままでは、優秀な若者が、ITCになろうと思わない。
3. 食べていけるITCが少ないのでは、未来が見えない。
4. ニーズは間違いなくあるが、企業との出会いの演出が、国の事業、金融機関頼り。これは、いつまでも続かない、自立の道が必要。
5. 能力はあっても独り立ちできているITCが少ない
 - ・企業経営者とのビジネス未経験者は、独り立ちの自信がない
 - ・ITC支援プロセスでの稼ぐ自信がないため、企業内ITCの起業率は低い
 - ・若い人は、内部統制、プライベートマーク等へ流れる
 - ・残ったのは、定年後のITC



・ITベンダーの視点

1. これまで、大手ITベンダーの二、三次受け、あるいは派遣の仕事でビジネスが成立っていたが、このところ急激に受注は減って、生き残り策が見つかっていない。
2. パッケージを持っている企業でも、これまではセミナーで集客し、その中ら営業ターゲットを見定め案件開拓をして成り立ってきたが、もはや“IT”がテーマでは集客できない。
3. 国は、ITベンダーとITユーザーのマッチング事業を進めているが、セミナー、交流会を開催しても、マッチングにならない。
4. 上述のようなイベントでターゲットを決めても、中小企業の最終決済者である社長に会えるまで、10回~20回のアプローチが必要。営業も疲れ果てている。



1. IT化以前の課題が山積み！ ピカピカのITを入れても効果は限定的

強いと言われている製造業でも、米国比較「IT投資」対「生産性改善」の効果は半分。
非製造業は、1/10以下。労働生産性は、世界で21位、先進国で最下位。

2. 中小企業の経営者にとって、の関心事は「儲けの仕組み」

「儲け仕組み再構築」に、もはや「IT経営」は欠かせないことの気づき度は低い。

「IT」の冠のあるセミナー、研修、展示会には、まず、経営者は出向いて行かない。

当然、メディアに流しても、DMを打ってもごみ箱へ直行。

3. 中小企業にとって、IT導入は大変重過ぎる

例えば、製造業、年商30億円でも、生産管理システムを導入するととなると数千万円の投資となる。

人・組織が育っていないので、導入も一苦勞、稼働しても、半分の機能も使いこなせない。

…では、どうすれば良いか

1. されど、ビジネス競争力アップに、IT活用は欠かせない。ソリューションのひとつとして、SaaS活用を進める。

SaaSポータルに品揃えしたソリューションから選択・導入の支援をITCが行う。

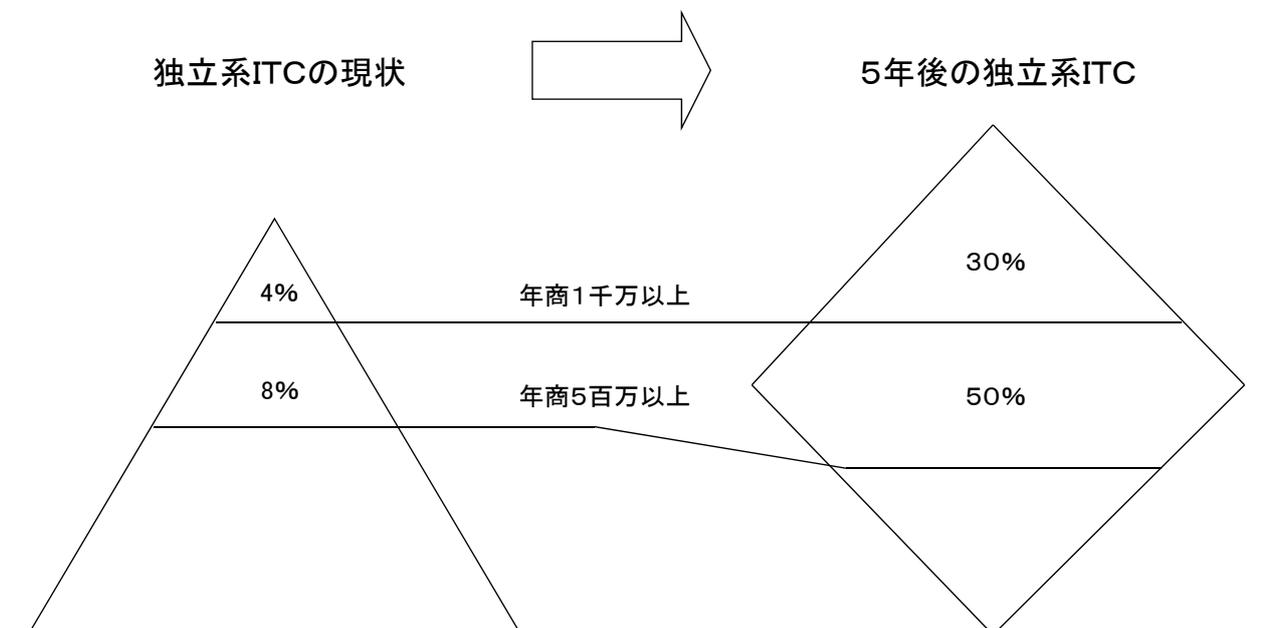
2. 金融機関をはじめ、支援機関との連携の仕組みを再構築する。

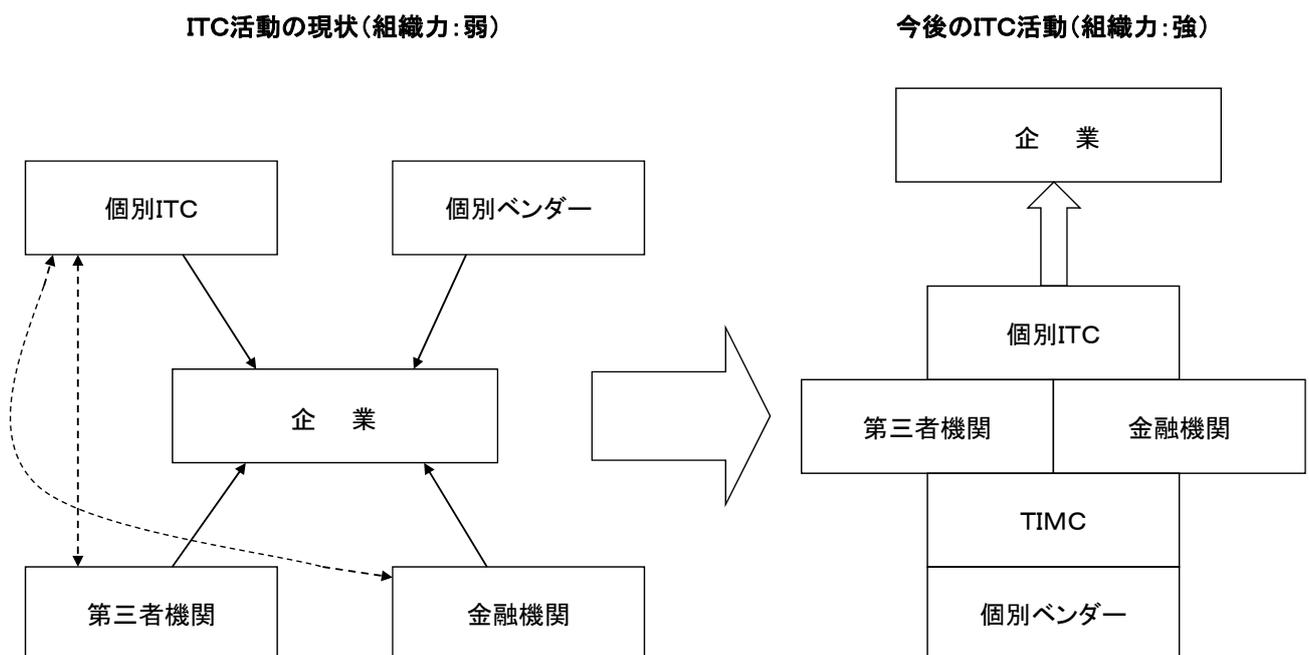
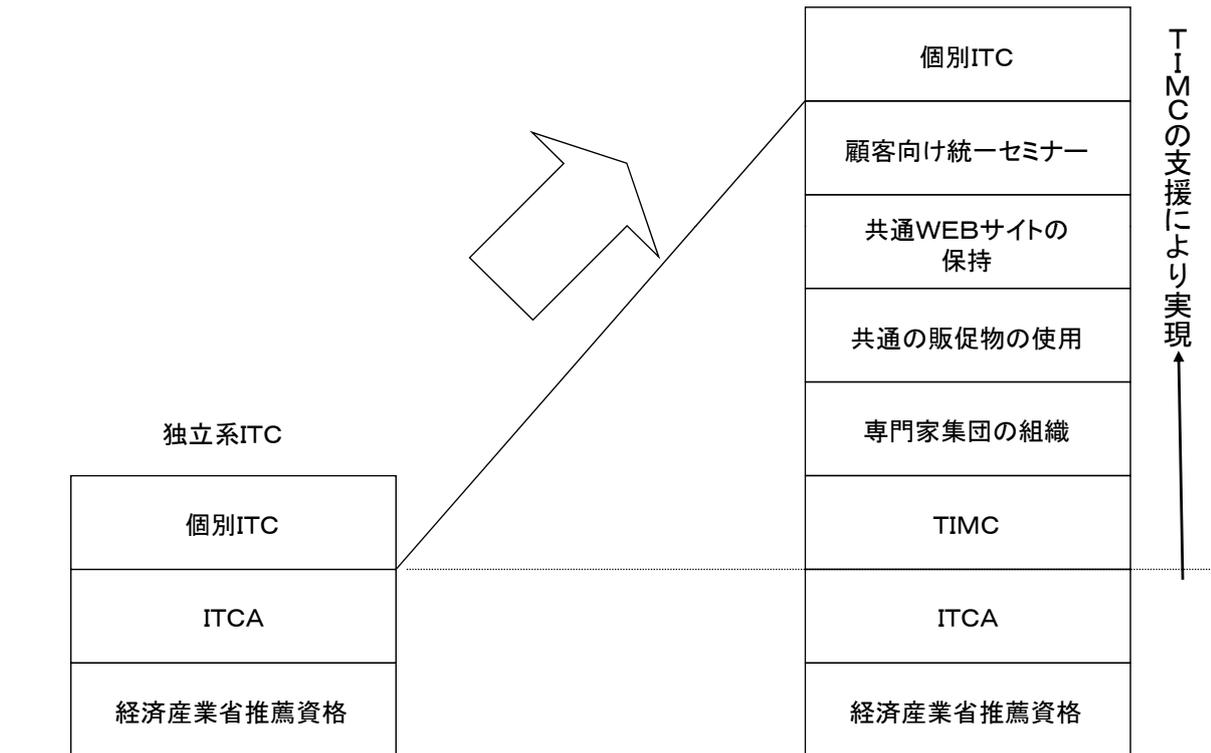
3. ITCビジネス支援プログラムによる全国のITC連携。(もっと力強く顧客開拓、案件開拓を)

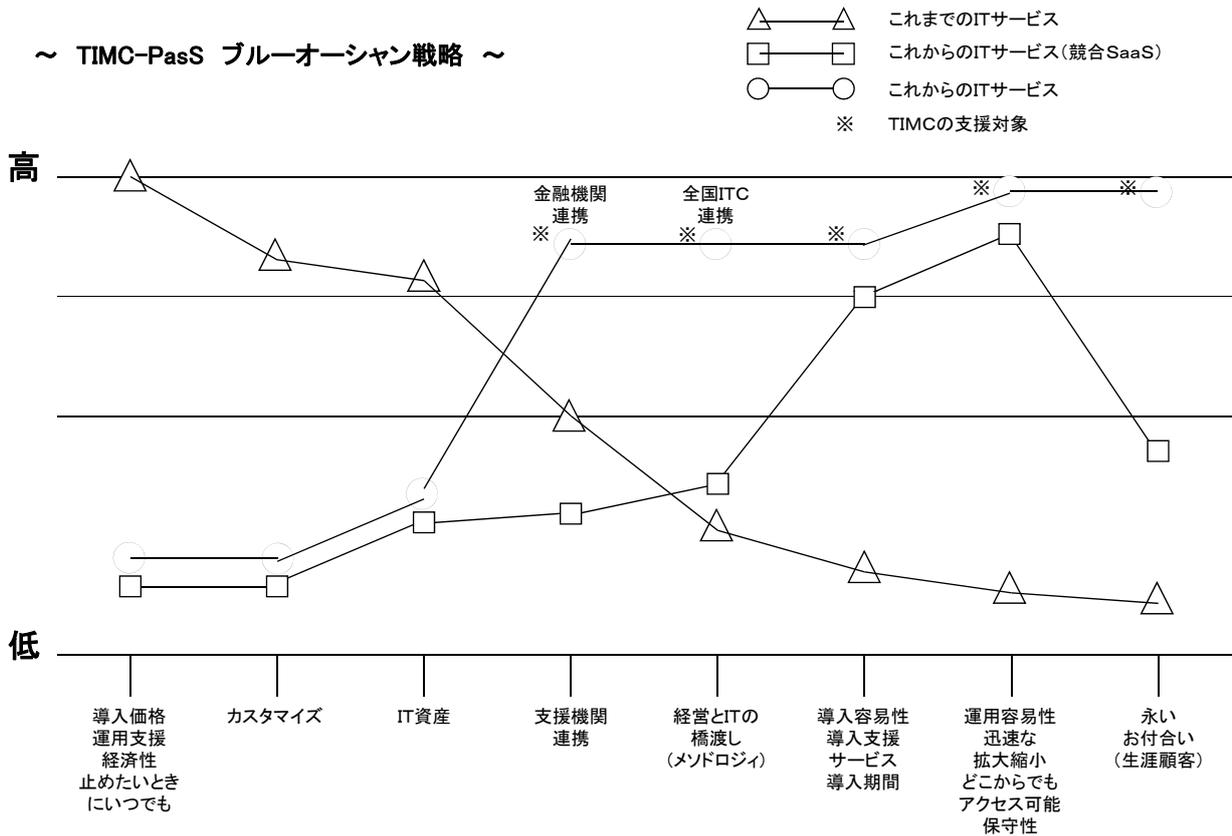


3. 今後

ITC市場の拡大(ITC売上の増加)







5. ITCビジネスプロセスより見たTIMCの支援項目

ITC・ビジネス・プロセス

「売れる仕組み／儲けの仕組み」を企業に形成させるため

顧客創造	育成 (そのうち客対応)	営業 (今、すぐ客対応)	支援実施	生涯顧客化
<ul style="list-style-type: none"> ●リアル <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・研修 ・成熟度診断 ・金融機関連携 ・支援機関連携 ・支援メニューバンク ●ネット <ul style="list-style-type: none"> ・HP ・SEO, SEM ・Mail問い合わせ ・ブログ ●CRM <ul style="list-style-type: none"> ・SEO, SEM ・顧客台帳 ・会員制度 <p>■営業目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●リアル <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー ・研修 ・成熟度診断 ・金融機関連携 ・経営者交流会 ・ITベンダー交流会 ●ネット <ul style="list-style-type: none"> ・HP ・メルマガ ・Mail問い合わせ ・ブログ ●CRM <ul style="list-style-type: none"> ・SEO, SEM ・顧客台帳 ・会員制度 <p>■営業目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●電話アポ <ul style="list-style-type: none"> ・営業パートナー ●訪問 <ul style="list-style-type: none"> ・訪問ツール ●見積、契約 ●CRM <ul style="list-style-type: none"> ・顧客履歴参照 ・ホット顧客フォロー ・SEO, SEM ・顧客台帳 ・会員制度 <p>■営業目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●業務変革支援 ●IT経営成熟度診断 ●ITCプロセス支援 <ul style="list-style-type: none"> ・経営戦略 ・IT戦略 ・IT資源調達 ・導入 ・運用 ・モニタリング ●組織力強化 ●CIO代行 ●エグゼクティブコーティング ●個別IT経営課題支援 <p>■QCD目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●電話アポ ●定期訪問 ●CRM <ul style="list-style-type: none"> ・顧客履歴参照 ・顧客ホット ・メルマガ ■営業目標 <ul style="list-style-type: none"> ・LTV(Life Time Value)最大化 ・お財布シェアの拡大

ITCメインビジネス

上記表内の赤字項目がTIMCからの支援項目となります。



TIMCパートナー加盟の薦め

～メリット～

1. TIMCドアノックツール(Web戦略策定、企業力診断)活用支援
 - ・チラシ、コンテンツの提供
 - ・ドアノックツール活用の営業実践セミナー(無料)
(活用事例紹介等)
2. TIMCセミナー資料、各SaaSのパンフレットの活用(無料)
 - ・ID/パスワードにてTIMC-PasSサイトからダウンロード
3. 各SaaS・ASPソリューションの紹介セミナー(無料)
4. SaaS・ASP品揃えの販売手数料のペイバック
5. コンサルティング個別相談(無料) 個別現地同行(有料)

加盟ITCパートナー年会費: 24,000円

～TIMC-PasS～

【I】販促物の提供

1. ITC-TIMC パンフレット 20部(毎年)(追加は有償)
2. 各種販促パンフレットの提供 自由に自身の販促物として編集、利用が可能
会員限定(ID/PassWord)WEBサイトにテンプレート掲載
3. セミナー実施資料の提供
自身の勉強用として、顧客への提案用として、自由に編集、活用が可能
会員限定(ID/PassWord)WEBサイトにテンプレート掲載
4. 各SaaSサービスのパンフレット
会員限定(ID/PassWord)WEBサイトにテンプレート掲載

加盟ITC専用ページ



加盟者専用コンテンツ

- ・販促物テンプレート
- ・書類テンプレート
- ・セミナー資料の保管
- ・各SaaSサービス説明
- ・案件情報
- ・セミナー開催情報
- ・事例集
- ・販促成功事例・導入成功事例
- ・その他有益情報の掲載

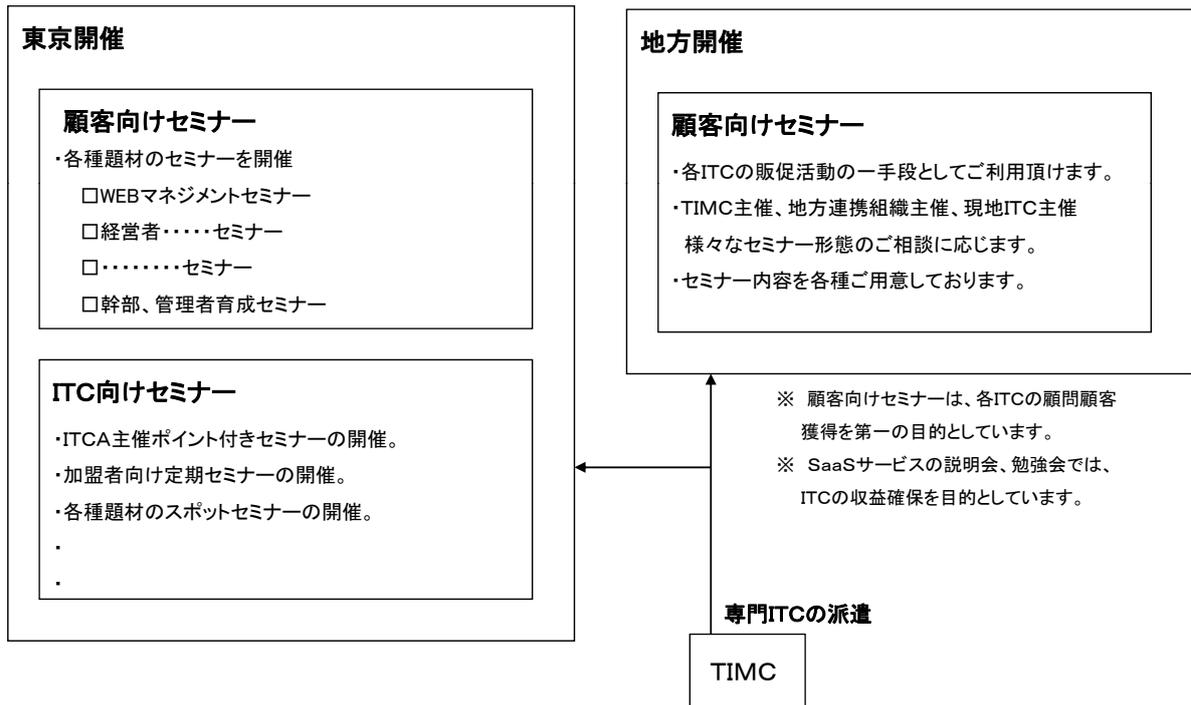
利用顧客向けページ



利用顧客向けコンテンツ

- ・SaaSサービス一覧
- ・問合せ窓口
- ・その他有益情報の掲載

【Ⅱ】 研修・セミナーの開催と支援



【Ⅱ】 ITCA主催セミナー

ITCビジネスのマーケティング・営業プロセス研究コース

1. ITコーディネータ協会 主催セミナー提案・企画中

●セミナー内容

①ITコーディネータ・ビジネス・プロセス

- ・顧客創造プロセス
- ・育成プロセス(そのうち客対応)
- ・営業プロセス(今、すぐ客対応)
- ・企業支援実施プロセス
- ・生涯顧客化プロセス

②各プロセスでのツール紹介、活用事例研究

③企業にとって重過ぎるIT導入から、クラウド活用による手軽なIT導入の提案

- 開催候補地域 : 札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、松山、広島、福岡



【Ⅱ】 全国主要都市 日本政策金融公庫セミナーとの同時開催検討

上述①のITコーディネータ協会主催と同期して開催の可能性を検討する。

●企画イメージ

13:30～14:45 ITCビジネス支援ツール紹介コース

15:00～16:30 企業経営者向け「儲ける仕組みの再構築」コース
～わずかなIT投資で即効性の業務変革を、クラウド活用の薦め～

16:30～17:00 パネルディスカッション「クラウドによる企業力向上の可能性」
受講経営者代表＋地元ITベンダー＋大手ITベンダー＋地元ITC＋講師

17:00～19:00 受講経営者とITCの交流会

- | | |
|-------------------------------------------|--------|
| (1) 主要都市の支店への打診 | 8月 |
| (2) 全国展開準備
日程計画、講師決定、公庫への集客依頼等々 | 9、10月 |
| (3) 研修／セミナー実施
札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、松山、広島、福岡 | 11月～2月 |



【Ⅱ】 ITCビジネス実践セミナープログラム / 個別相談会 の開催

加盟者向けセミナー（加盟者：無料 / 未加盟者：有料 = ITCAポイント付セミナー）

新規加盟者向けセミナー 【第1回：ITC営業力強化コース】

ドアノックツール活用の営業実践

1. WEBマーケティングの提案・指導から顧問顧客獲得まで
2. ドアノックツール：企業料診断の効果的な進め方
 - ・機能説明、
 - ・顧客利用のメリット
3. ドアノックツール PasS-Web の紹介
 - ・機能説明、
 - ・顧客利用のメリット
4. ITCビジネス支援のドアノックツールのひとつとしてSaaS販促活動の薦め
(SaaS品揃えの事例としてTIMC-PasS品揃えソリューションの紹介)



【Ⅱ】 新規加盟者向けセミナー【第2回・ITCコンサル力強化コース】

2011年2月開催予定 PM1:00～PM5:00

1. 儲けの仕組み再構築セミナー／コンサル
～5つの基本ルール～ コンテンツ概要
2. 基本1： 経営のPDCAのゴールは、何か。
～経営理念、ビジョン、財務の視点～
3. 基本2： 経営のPDCAのスタートポイント、顧客の視点
～ どれだけ、顧客のことを知っているか～
4. 基本3： 社長は、経営幹部は、管理者は何を見たいか。
～見えなければ、何も始まらない～
5. 基本4： 経営のDoの部分、仕組みがないと動かない
～業務の仕組みの視点、もはや、欠かせぬIT経営～
6. 基本5： PDCAを廻す基盤、人と組織
～人と組織の成長の視点、最初も人、最後も人～

個別相談会



【Ⅲ】 厳選SaaSソリューションの提供 ITCへのコミッション付き

■業種特化基幹システム

①製造業		業態区分				製品区分					
		個別受注 生産型	見込 生産型	見込・受 注生産混	外部委託 生産型	機器製造 組立	機械部品 加工	電子部品 加工	食品加工	化学薬品	プラスチック
提供元	製品										
ミキ情報システム	effitA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
主要機能											
		MRP	受発注	生産 計画	在庫 管理	工程 管理	出荷 管理	原価 管理	売掛 買掛		
		●	●	●	●	●	●	●	●		

②建設業		建設業 グループウェア	営業 情報	入札 情報	公共工事 実績管理	土木工事 実績管理	建物管理	技術者 管理	廃棄物 管理	ISO 文書管理	工事日誌 安全日誌
提供元	製品										
イー・シー・エス	Acs建設業統合情報システム	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

■共通業務分野

提供元	製品	会計	労務 勤怠	設備 管理	CMS	SFA	CRM	CTI	作業 分析	BI	グループ ウェア
イーアイエス	ちゃっかり勤太くん		●								
イーアイエス	ちゃっかりストア		●								
ニックス	EnCollabo		●								▲
ビジネスオンライン	ネットde会計	●									
日揮情報システム	PLANTIA			●							
NIコンサルテイング	NIコラボ+顧客創造					●	●				●

■お手軽クラウド

提供元	製品	レストラン	クリニック	勤怠							
統計システム研究所	レストランCRM予約IP電話版	●									
統計システム研究所	クリニック携帯予約		●								
統計システム研究所	スタッフ管理システムtok			●							

■企業支援コンサルツール

提供元	製品	工程分 析	会議 効率化	Web 面会						
日本生工技研	Time Prism for SaaS	●								
コミットメントテクノロジー	SuguSupa		●							
東京IT経営センター	PasS-Web			●						



【Ⅲ】 今後のTIMCのクラウド型ITサービスラインアップ



TIMC－PasS

TIMCが進める

【ITC組織】【ベンダー組織】【支援機関との連携】【販促物】【Webサイト】

【研修題材・内容】【提案方法・内容】【顧客獲得方法】【コンサル内容】

等を活用し、成功してきた実績を次ページ以降に掲載します。

TIMCパートナーには、これらのノウハウと実践を提供して参ります。

公庫様得意先様向け経営者研修、セミナー実績

研修／セミナー	コース (日)	主催 (支店)	受講 数	講師	企業 訪問数	診断数 (希望)	コンサル タント数
2006年度							
経営者研修(パイロット)	3	ITCA(埼玉)	15	田中、西城、宮本、(川内)			
経営者研修	3	国(新宿)	13	野村、田中、久保山	3(2)	(7)	1
経営者研修	3	国(横浜)	15	田中、川内、河出、鹿毛			
2007年度							
経営者セミナー	2時間	TIMC(多摩)	38	田中		(3)	1
経営者セミナー	2時間	TIMC(横浜)	10	田中		2	3
経営者セミナー	2時間	TIMC(前橋)	41	田中	2		
経営者研修	1	国(横浜)	10	田中、江口、松本、上床			
経営者研修	0.5	国(千葉)	15	田中、野村、鬼沢		1	1
経営者研修	1	国(千葉)	20	野村、鬼沢			
経営者研修	3	国(新宿B)	15	田中、野村、北浦、林田			
経営者研修	1	国(前橋)	10	田中、野村、木島、小池	1		
経営者研修	1	国(宇都宮)	12	田中、野村、福沢		2(7)	3(4)
経営者セミナー	2時間	TIMC(鳥取)	32	田中			



研修／セミナー	コース (日)	主催 (支店)	受講 数	講師	企業 訪問数	診断数 (希望)	コンサル タント数
2008年度							
経営者セミナー	2時間	TIMC(千住)	25	田中			
経営者セミナー青森地区	2時間	TIMC(青森)	25	田中			
経営者セミナー八戸地区	2時間	TIMC(青森)	56	田中			
経営者セミナー	2時間	TIMC(横浜)	22	田中	3	(3)	
経営者セミナー	2時間	TIMC(横浜)	27	田中	3	(2)	(2)
経営者セミナー	2時間	TIMC(横浜)	25	田中	1	(1)	(1)
経営者セミナー	2時間	TIMC(さいたま)					
経営者研修	1	国(青森)	11	野村、田中、澤田	1		1
経営者研修	3	国(山形)	10	屋島、高橋、山口、田中			
経営者研修	3	国(長野)	12	荒井、窪田、有賀			
経営者研修	1	国(埼玉)	7	新里、平泉	2		1
経営者研修	1	国(千住)	9	田中、野村、鬼澤	(4)	1	1
経営者研修	3	TIMC (新宿)	13	北浦、新里、林田、野村、田中			
経営者研修	2	国(横浜)	15	田中、松本、江口、上床			
2009年度							
経営者研修	2	国(さいたま)	15	新里、齋藤			
経営者研修	2	TIMC(新宿)	15	田中、北浦、鈴木、林田	4	(9)	1
経営者研修	3	国(青森)	8	澤田 他	4	2	1

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当した研修・セミナー
地域イノベーションパートナーシップ (RIPs)

26

研修/セミナー	主催、(共催)	講師、(推進役)
経営戦略策定(相模原)	RIPs(厚木商工会議所)	松本、佐藤
IT化促進啓発セミナー(相模原)(7月)	RIPs(相模原商工会議所)	小林
IT経営気づきのセミナー埼玉西(1)	RIPs(埼玉県中小企業家同友会)	小林・新里
IT経営気づきのセミナー埼玉西(2)	RIPs(飯能商工会議所)	新里・中川
IT経営気づきのセミナー埼玉西(3)	RIPs(所沢商工会議所)	新里・齋藤
ITベンダー営業力向上セミナー	RIPs(埼玉)	外部講師、(新里)
経営者IT経営研修会	RIPs(日本政策金融公庫埼玉支店)	新里・齋藤
IT化促進啓発セミナー(つくば)	RIPs(いばらきIT人材開発センター)	田中、野村
IT化促進啓発セミナー(水戸)	RIPs(いばらきIT人材開発センター)	田中、(野村)
IT経営革新セミナー(埼玉)	RIPs(地域力連携P、Xerox埼玉支店)	田中、(新里)
IT経営革新セミナー(所沢)	RIPs(地域力連携P)	田中、(新里)
むさし府中気づきセミナー(1)	RIPs(日商、むさし府中商工会議所)	平泉
むさし府中気づきセミナー(2)	RIPs(日商、むさし府中商工会議所)	平泉
IT経営者研修	RIPs(ITC埼玉)	鈴木(孝)
ユーザ/ベンダービジネス交流会	RIPs(埼玉県内、隣接都県)	新里、他ITC5名
IT経営気づきのセミナー(2月予定)	RIPs(埼玉農業法人協会)	小林・新里
1日経営者研修会	RIPs(埼玉県建設業協会)	新里・児山
SaaS・ASP普及セミナー	RIPs(千葉県情報サービス産業協会)	鬼澤、野村、(堀)

27

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当した課題解決企業訪問等
地域力連携拠点事業/地域イノベーションパートナーシップRIPs

地区/拠点	内容	担当
埼玉地区	RIPs 第一回埼玉IT経営応援隊RIP'sワーキング会議	新里
埼玉地区	RIPs ITベンダー向けアンケート依頼(埼玉情産協会、他)	新里
埼玉地区	RIPs ITベンダー向けアンケート集計・分析	新里・(中川)
埼玉地区	RIPs 第二回埼玉IT経営応援隊RIP'sワーキング会議	新里
埼玉地区	地域力:経営成熟度診断 3社	新里
埼玉地区	地域力:経営戦略策定 3社	新里
多摩信用金庫	地域力:課題解決個別企業訪問 9社	小笠原、佐藤、田中、林田
西武信用金庫	地域力:課題解決個別企業訪問 4社	小林
横須賀商工会議所	地域力:課題解決個別企業訪問 1社	小林
松本商工会議所	地域力:課題解決個別企業訪問 5社	小林
厚木商工会議所	地域力:課題解決個別企業訪問 4社	小林、松本、佐藤、(瀧山)
千葉県産業振興センター	地域力:ITを活かした経営力向上セミナー	鬼澤、(浅井)

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当した課題解決企業訪問等
 国の事業以外(企業訪問)

地区/拠点	内容	主催	担当
青梅地区	課題解決 7社	青梅商工会議所	小林
都連	課題解決 3社	東京都商工会連合会	小林
羽村地区	課題解決 1社	羽村商工会議所	小林
埼玉地区	経営成熟度診断 3社		新里
埼玉地区	経営戦略策定 3社		新里
埼玉地区	2種の研修教材テキストを作成		新里、平泉、中川
神奈川地区	課題解決個別企業訪問4回 協同組合	神奈川産業振興センタ	林田

国の事業以外(研修・セミナー)

研修/セミナー	主催	講師
IT経営研修 1日コース	千葉銀行(IT経営応援隊)	鬼澤、野村
IT経営研修 1日コース	習志野商工会議所(日商)	鬼澤
ITセミナー(Webサイト集客)	習志野商工会議所	鬼澤
ASP・SaaS普及セミナー	千葉県、船橋商工会議所	鬼澤

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当した研修・セミナー
 国の事業以外外

研修/セミナー	主催	講師
佐賀県経営者セミナー(佐賀)	(財)佐賀県地域産業支援センター	田中
佐賀県経営者セミナー(武雄)	(財)佐賀県地域産業支援センター	田中
佐賀県経営者セミナー(唐津)	(財)佐賀県地域産業支援センター	田中
相模原若手経営者セミナー	商工会議所青工研	田中、(佐藤)
橋本西武会経営者セミナー	橋本西武会(西武信金)	田中、(佐藤)
ホームページ活用セミナー(6月)	青梅商工会議所	浅野、小林
Web活用戦略セミナー(9月)	TAMA協会(ものづくり企業次世代人材育成塾)	小林
お客を呼び込むインターネット・マーケティング(10月)	川崎市地域雇用創造推進協議会	小林
ITベンダー営業向け提案力強化研修	U-KANAGAWA	鈴木(孝)
ITCのためのファシリテーション	21世紀クラブ	鈴木(孝)
ITCのためのファシリテーション	ITC埼玉	鈴木(孝)
金融機関社内研修会(1)	八千代銀行	窪田、平泉
金融機関社内研修会(2)	八千代銀行	小林
C言語教育×6回	民間企業	中野、久保山
業務システムとシステム開発について×2	国税庁	久保山、中野
システム運用・調達研修×2回	東京都	久保山、中野
PMBOK研修×3回	民間企業	久保山

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当したコンサル活動(1)

得意先分野	コンサル内容	担当パートナー	開始(年/月)	終了(年/月)
コンクリート製造(2)	④ 統合システム導入	田中、林田	2008/6	～
ネット機器輸入販売	診③④⑥ ERP導入	田中、北浦、中野	2007/10	2009/9
金属材料製造(1)	診①②③④⑤⑩ 業務変革	田中	2002/11	～
金属材料製造(2)	⑤ 生産管理運用定着	中野	2008/8	～
S工業	① 経営計画作成	田中、松本	2008/9	2009/1
MN卸・小売	①②③ 業務変革、IT導入	田中、北浦	2008/10	～
M貸衣装	④ レンタルシステム導入	林田、田中、中野	2007/8	2009/12
流体機器	⑩目標管理研修/コンサル	田中、佐藤	2008/7	～
大手電力関連	③文書管理システム導入	田中、佐藤	2009/11	～
大手電力関連	③設備管理システム導入	田中、久保山	2009/6	～
環境	①⑩	佐藤	10/22	～
大手通信会社	⑩	窪田	2009/5	2009/7
大手事務機メーカー	①⑩	窪田	2009/10	2010/1
福生市	③④ プロマネ	久保山	2009/7	2011/3
美術商	②③	久保山	2008/1	～
建設業	③	久保山	2009/6	2009/12

①経営戦略、②IT戦略、③資源調達、④導入、⑤運用(定着、改善)、⑥IT顧問、⑧構築、
⑨開発、⑩経営顧問・管理者育成

診:診断、セ:セミナー、開始/終了:200x/月

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当したコンサル活動(2)

得意先分野	コンサル内容	担当パートナー	開始(年/月)	終了(年/月)
R社	⑩ Pマーク取得コンサル	鈴木(孝)	09/5	～
R社団法人	①～⑩	平泉	94/4	～
出版業	①～⑩	平泉	95/4	～
卸業	①②③、⑥、⑩	平泉	95/4	～
システム	⑥、⑩	平泉	01/4	～
美容室	①～⑩	平泉	04/3	09/12
エステサロン	①～⑩	平泉	04/10	～
システム	⑥、⑩	平泉	05/12	～
製造業	①、②、⑤、⑥、⑩	田中、小笠原	8/11	～
ネット販売	②	小笠原	9/12	～
SI会社(3社)	②IFRS適用に於けるシステム対応×4回	藤重	9/	9/
SI会社	②ITCから見たベンダー選定基準	藤重	9/	9/

①経営戦略、②IT戦略、③資源調達、④導入、⑤運用(定着、改善)、⑥IT顧問、⑧構築、
⑨開発、⑩経営顧問・管理者育成・社員教育

診:診断、セ:セミナー、開始/終了:200x/月

2009年1月～12月 TIMCパートナーが担当したコンサル活動(3)

得意先	コンサル内容	担当パートナー	開始(年/月)	終了(年/月)
卸売業C社	①②③④⑤ ⑥⑩	鬼澤	2005/2	～
不動産業	②⑤⑩	鬼澤	2008/10	～
製造業KY社	②③④	鬼澤	2008/1	2009/5
リサイクルG	②③	鬼澤	2008/6	2009/6
エステサロン	⑤⑥	鬼澤	2008/1	～
歯科技工	③④⑤	鬼澤	2009/2	～
製造業KS社	②③	鬼澤	2008/3	2009/1
リサイクルC	②③	鬼澤	2009/7	～
製造業S社	⑤(Webサイト)	鬼澤	2009/6	～
小売業	⑤(Webサイト)	鬼澤	2009/8	2008/10
製造業KB社	④(Webサイト)	鬼澤	2009/9	2009/11
卸売業KK社	②(業務機能の可視化)	鬼澤	2009/11	～
製造業SN社	②	鬼澤	2008/10	2009/1
介護	②	鬼澤	2008/11	2009/2

①経営戦略、②IT戦略、③資源調達、④導入、⑤運用(定着、改善)、⑥IT顧問、⑧構築、
⑨開発、⑩経営顧問・管理者育成・社員教育

診:診断、セ:セミナー、開始/終了:200x/月

2009年～2010年 活動状況

月日	内容	ITベンダー	経営者
6月15日	ITベンダー連携募集(案内メール)	50数社	—
7月10日	戦略会議+経営者交流会	30社	15社
8月18日	ITベンダー/ITC企画会議	20社	—
9月11日	ITベンダー得意技説明会(第1回)	5社	—
9月18日	ITベンダー得意技説明会(第2回)	6社	—
10月9日	ITベンダー得意技説明会(第3回)	3社	—
10月15日	経営セミナー:Webマーケティング	—	30社
11月13日	ITベンダー/ITC企画会議 (山形情報技術振興組合合同)	30社	
1月8日	TIMC事務局会議	10社	
1月27日	TIMC事務局会議	10社	
2月9日	ITベンダー/ITC企画会議	20社	
3月9日	経営セミナー:Webマーケティング	—	30社
4月13日	ITベンダー/ITC企画会議	20社	
4月27日	ITベンダー/ITC企画会議(環境WG、SaaS WG)	30社	
5月18日	ITベンダー/ITC企画会議(環境WG、SaaS WG)	30社	

