

「第2の創業計画」具体施策の展開

特定非営利活動法人ITコーディネータ協会 会長 瀬谷 裕以

「第2の創業計画」発意以来、2018年度の前半は、会員制度の改定や評議員会の創設、理事会の構成変更など、改革の推進態勢を整えてきました。後半からは殆どITCで構成される理事会を毎月開催して多くの課題について徹底的に議論を重ねてきています。評議員会からも多くの示唆をいただいています。

こういうなかで、ITCの仕事につながるように、また資格保有価値を高めて資格更新率の向上につながるように、協会は次のような施策を練ってきました。2019年度はこれらを本格展開し、ITCの皆さんとともに日本の中小企業・小規模事業者が「ITを経営の力として」活かして発展できるように力を尽くしていきたいと思えます。

■「ITを経営の力とする経営者向け講座」の開発

(1) 開発目的

多くの経営者が「今時、ITを使って生産性を高めることは必須なんだろうね」と思われている一方、「数年前に勤められるままに入れてみたけれど、何の役にも立たなかった」という苦い経験をお持ちです。経営者のITに対する違和感は大きなものがあると思います。その違和感を乗り越えて、ITを経営の力とするポイントを学んでいただき、ITコーディネータと対話をしながら歩んでいけばITを経営の力でできそうだという感触を得ていただくことが、この講座の開発目的です。

(2) 本講座のカリキュラム構成

本講座のカリキュラムは下図のとおり、4単元で構成しています。単元Ⅰ・Ⅱを2日間で受講していただくことを基本とし、単元Ⅲ・Ⅳはオプションで単独実施可と想定していますが、この講座は銀行や地方公共団体、支援機関

講座カリキュラム

単元Ⅰ：ITを経営の力とするということ 3.5H 1. ビジネスゲーム 2.5H 2. ITを経営の力とするポイント 1H	単元Ⅱ：自社経営課題の明確化 4H 1. プロセスの観点からの経営課題 2. ビジネスモデル変革の観点での経営課題
単元Ⅲ：情報セキュリティガバナンス 2.5H	単元Ⅳ：最新のIT技術への向き合い方 2.5H

等を通じて展開していくつもりですので、ご要望をよくお聴きしながら決めていきます。

(3) 本講座の内容紹介

単元Ⅰは、協会が慶應義塾大学大学院のご協力も得て開発したオリジナルのビジネスゲームを経営者にやっていただくことから始めます。これは以下のような思いからです。

- ①経営者に楽しく学んでいただきたいこと。
- ②初対面の経営者同士、あるいは講師となるITCと一緒にゲームを行うことで、心の交流や共感が生まれ、対話やコミュニケーションが活性化すること。
- ③現実の仮想体験が凝縮的にできるので、短期間で気づきを得ていただく効果があること。

このゲームは、ある架空の家具製造会社を想定しています。4人のプレイヤーがいて、それぞれは部門を代表する役員です。彼らがこの会社を健全に成長させるために、どのように判断し、行動すれば良いかを考えてもらいますが、経営判断は4人のプレイヤーが経営会議を開いて合議制で決めていきます。

経営会議での決定の際、部門の利益にこだわらない全体最適の視点で、また収益を勘案した中長期的な視点で、投資判断や施策決定が行われないと十分な利益が上がらないようにゲームを作りこんであります。なぜなら、まさしく全体最適の視点、収益を勘案した中長期的な視点こそ、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であるからです。

こういうゲーム体験を踏まえて、単元Ⅰ-2では「ITを経営の力とするポイント」という講義をします。単元Ⅱではビジネスモデルを整理する手法を用いて、経営者に自社のビジネスモデルを整理していただき、それをもとに経営課題を明確化します。単元Ⅱ-1ではプロセスの観点から、単元Ⅱ-2ではビジネスモデル変革の観点から考えていただきます。

(4) ITC向けの講師養成講座

この「経営者向け講座」は、ITCの活性化に向けて次の2つの狙いをもってしますので、4月ころから開始予定の講師養成講座を積極的に受講してください。

- ①この講座を受講した経営者が講師であるITCに、より深く自社の経営とITについて相談するきっかけとなること。
 - ②企業内ITCが、研修のTA (Teaching Assistant)を務めることにより、ITCノウハウを活かす実践経験の場とすること。
- なお、本件は「第2の創業計画」の柱となる戦略ですので、Ⅰ～Ⅳすべての単元を受講すれば更新ポイントを12P取得できます。

■「協会認定EDI推進サポーター」の展開

協会がこれまで推進してきた受発注のEDI化のための中小企業共通EDIに加え、昨年末からは金融EDI (ZEDI) がスタートしました。両EDIがクラウドサービス等に実装される2019年度は、ITCが受発注から売掛金の消込みにいたるトータルな業務プロセスを一気にシステム化して

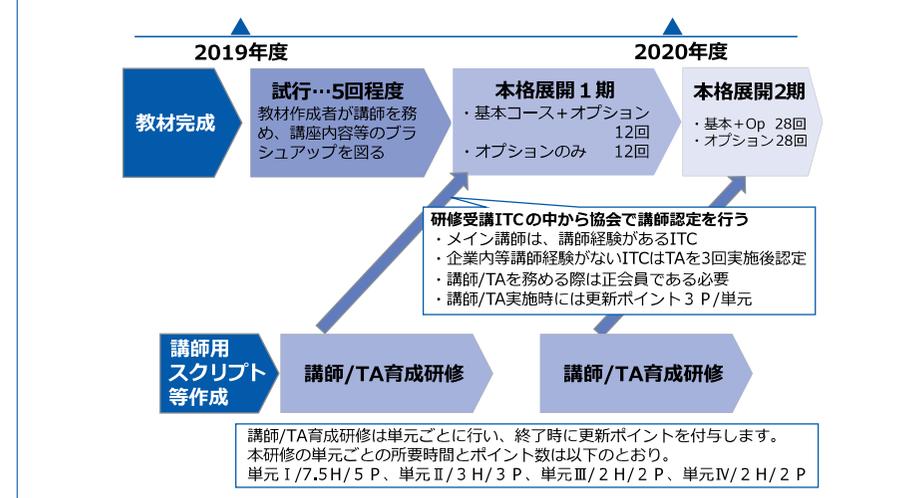
いくことを実践的に支援していくことができる画期的な年となります。

そこで、協会では、両EDIの基本知識を身に付けるための講座を用意しています。これまで中立性を標榜するあまり踏み込んでこなかった具体的なクラウドサービスの内容についても、今、いくつかのクラウドサービスベンダーのご協力を得て、クラウドサービスの仕入・販売管理のポイントや導入・移行上の勘所を具体的に押さえられるような講座としています。

この講座を受けてテストに合格したITCは協会として「EDI推進サポーター」の認定をします。EDIの推進は、今後、ZEDIを推進している銀行とも密に協力して進めていく必要があり、銀行サイドも、両EDIをよく知って導入支援ができる専門家を期待していますので、求めに応じて「協会認定EDI推進サポーター」を積極的に紹介していきたいと考えています。

ITCの皆さんにはこのような施策も活かして、ますます活躍の場を広げられることを祈念しています。

「ITを経営の力とする経営者向け講座」展開のイメージ



本講座の目的とカリキュラム

【本講座の目的】

- 多くの経営者が「今時、ITを使って生産性を高めることは必須なんだろうね」と思われている一方、「数年前に勧められるままに入れてみたけれど、何の役にも立たなかった」という苦い経験をお持ちです。経営者のITに対する違和感は大きなものがあると思います。
- 「ITを経営の力とする」というのは、そう簡単なことではありません。世界中のシステム開発において期待どおり出来上がる確率は3割程度だという統計もあるくらいです。
- 本講座は、ITコーディネータ協会のこれまでの経験やノウハウを結集して、ITを経営の力として活かしていただくための材料や考え方を提供させていただき、経営者の皆さんがITをフルに活用して会社を発展させるコツを学んでいただくためのものです。

【本講座のカリキュラム】

- 以下の4単元で構成しております。
- 単元Ⅰ・Ⅱを2日間で実施することを基本とします(ご相談に応じます)。
- 単元Ⅲ・Ⅳはオプションで単独実施可です。

単元Ⅰ：ITを経営の力とするということ 3.5H

1. ビジネスゲーム 2. 5H	2. ITを経営の力とするポイント 1H
---------------------	-------------------------

単元Ⅲ：情報セキュリティガバナンス 2.5H

単元Ⅱ：自社経営課題の明確化 4H

1. プロセスの観点からの経営課題整理	2. ビジネスモデル変革の観点での経営課題整理
---------------------	-------------------------

単元Ⅳ：最新のIT技術への向き合い方 2.5H

単元Ⅰ：ITを経営の力とするということ

【単元Ⅰ-1：ビジネスゲーム】

- 楽しく学んでいただくために、協会が慶應義塾大学大学院の協力を得て策定したオリジナルのビジネスゲームを最初にやっていただきます。
- ある家具製造会社を想定したゲームで、4人のプレイヤーは各部門の担当役員。彼らがこの会社を健全に成長させるために、どのように判断し、行動すれば良いかを考えるゲームです。経営判断は、4人のプレイヤーの経営会議での合議制です。



営業



物流・
在庫管理



製造・開発



購買

- 経営会議での判断の際、部門の利益にこだわらない全体最適の視点で、また収益を勘案した中長期的な視点で、投資判断や施策決定が行われないと十分な利益が上がらないようにゲームをつくりこんでいます。
- なぜなら、まさしく全体最適の視点、収益を勘案した中長期的な視点こそ、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。

【単元Ⅰ-2：ITを経営の力とするポイント】

- ITを経営の力として活かすきれいな経営の特徴の第一は、売上げや新製品の開発には高い関心があるが、業務プロセス(仕事のやり方、進め方、顧客や取引先、パートナー等とのつながり方)への目配りが足りないことにある等、ITを経営の力として活かすための視点や考え方をお伝えします。
- また、ITを経営の力としていくステップについてお話しし、それぞれのステップを上げるためには、「部門の壁」「会社の壁」「心の壁」があること、そしてそれらを乗り越えてITを経営の力とすることができるのは、経営者の変革への強い意思とリーダーシップ、そしてITを他人事としない真摯な姿勢であり、そのもとでの現場担当とIT担当の、目的を共有した協業態勢の確立であることを学んでいただきます。

単元Ⅱ：自社経営課題の明確化

ビジネスモデルを整理する手法を用いて、経営者に自社のビジネスモデルを整理していただき、それをもとに経営課題を明確化します。

【単元Ⅱ-1：プロセスの観点からの経営課題】

- 収益上の埋蔵金は業務プロセスにあるという視点から、プロセスの観点からの経営課題の整理を行い、もっと収益を上げるために、どのプロセスをどのように改善すべきか、ITの活用により生産性を上げることができるプロセスはないかを考えていただきます。

【単元Ⅱ-2：ビジネスモデル変革の観点からの経営課題】

- 先進的な中小企業のビジネスモデル変革の事例を学びながら、次の2つの方法で、ビジネスモデル変革を考えていただきます。
 - ① 既存の商品・サービスを前提として、チャンネル・顧客との関係・パートナーなどを変革していく方法。
 - ② 新商品・新サービスを考案し、それに相応しい新たなチャンネル・顧客との関係・パートナーを考えていくやり方。

単元Ⅲ：情報セキュリティガバナンス

- 今や情報セキュリティ事故を完全に防ぐことは困難だという認識に立つ必要があり、また、一つの会社の事故が社会全体に波及する可能性が生じています。経営者には、対処療法ではなく、企業のガバナンスの一環として情報セキュリティに継続的に真摯に向き合う責任が求められています。
- 情報セキュリティ事故への対応演習を通じて改めてその重みを感じていただくとともに、「うちには守るべき情報資産はない」と思われているとしたら、その大半は誤解であり、影響は想定以上に大きいことを体感していただき、帰社後、情報セキュリティガバナンス態勢の構築を先導して取り組んでいただけるような単元とします。

単元Ⅳ：最新のIT技術への向き合い方

- 経営者がチャンスとも感じ、一方、脅威とも感じておられるかもしれないAI、ロボット、自動運転などの最新のIT技術について、その本質を判り易く説明します。
- そのうえで、3-4年ごとに入れ替わるIT技術の新トレンドに振り回される必要はなく、日頃から中長期的な視点で業務プロセスの改善サイクルをきちんと回していれば、新技術が的確に活かせることを理解していただきます。
- 新技術のなかで、中小企業においてすぐにも活用できるRPA (Robotic Process Automation)については深掘りし、自社の業務プロセスのなかでの活用のポイントを掴んでいただきます。