

第一弾

IT経営支援の現場

「COMPASS」創刊から10年—この間にIT技術は目覚ましい進化を遂げ、これを活用した中小企業の経営改革も大きな広がりを見せた。その背景には、「真剣な支援活動」がある。そこで、10周年企画として、支援の現場に改めてスポットをあてる。第1部ではIT経営推進に関わるキーパーソンによる座談会、第2部では商工会議所のIT経営支援をレポートする。



鬼澤 健八氏

ITコーディネータ/千葉IT経営センター 理事/おにざわIT経営支援オフィス 代表

住宅メーカーで経営管理や社内のIT企画・運営に携わった経験を生かし、2004年に独立。千葉県産業振興センター経営支援部の嘱託ITアドバイザーを経て、2005年、ITC資格取得と同時におにざわIT経営支援オフィスを開業。2011年に千葉IT経営センター理事に就任。

「長年ほったらかしで有効活用できていないので見直したい」という相談が多数を占めています。これに加えて、景気の影響もあるのか売上アップを狙ったWeb活用—ネットでの見積りや受注、さらにSNS利用などにも関心が高まっています。

「IT活用の現状について、ITコーディネータ（ITC）としてどう感じていますか。」
鬼澤 私は一般企業に勤務していた経験があり、業務知識とITの知識を生かして中小企業の支援を行っています。中小企業IT経営力大賞で認定を受けた企業は3社ありますが、基幹システムや生産管理などの構築に際し、社内の改革そのものが多くあります。導入の前段階や運用段階も非常に大切です。

「何がほしいか」を決めるのはユーザー企業の役割
松島 ITベンダーが現状を聞き、ユーザーがそのままを説明し、その改善策としてベンダーが提案したシステムを導入するというのはよくあるパターンですが、それで使えるシステムを手に入れるのは難しいわけですね。
大澤 住宅でも車でも、どんなものを購入するかユーザーがある程度イメージして販売会社に相談するのには、ITシステムはベンダー側の提案がトリガーになっています。ユーザー側が欲しいものを明確にする形に戻す必要を感じます。
播磨 ただ経営者の中には、何をしたいか頭ではわかっていても、言葉や文章にするのが苦手な方も

経営者とITの距離感 クラウドで縮まったのか？

—最近のトレンドの1つとして、小規模企業でのWeb活用の広がりがあります。

鬼澤 Web活用に関する支援は多いですね。まず、ホームページ制作の案件が増えているのですが、新規開設したいという話ではなく、

「長年ほったらかしで有効活用できていないので見直したい」という相談が多数を占めています。これに加えて、景気の影響もあるのか売上アップを狙ったWeb活用—ネットでの見積りや受注、さらにSNS利用などにも関心が高まっています。

播磨 ホームページ上で見積りや受注を行うとなると、社内業務や決済・配送に関する外部との連携など、システム以外の部分での体制整備も必要になります。

鬼澤 確かにそうですね。「Web ショップをやりたい」という相談を受けたときに、注意点としてユーザーに最初に説明しますが、それを聞いて「きちんと準備する必要があるので」と気付けています。基盤と

「IT活用の現状について、ITコーディネータ（ITC）としてどう感じていますか。」
鬼澤 私は一般企業に勤務していた経験があり、業務知識とITの知識を生かして中小企業の支援を行っています。中小企業IT経営力大賞で認定を受けた企業は3社ありますが、基幹システムや生産管理などの構築に際し、社内の改革そのものが多くあります。導入の前段階や運用段階も非常に大切です。

小澤 経済産業省の施策として2011年度から取り組んでいるクラウド活用推進事業では、地域の中小ベンダーやユーザー、支援機関などが集まってコミュニティを立ち上げ、地域ごとの特徴ある活動でクラウドビジネスの構築・展開が進んでいます。こうした提携側の積極的な姿勢を受けて、主要ユーザーとなる中小企業の経営者も関心を示しています。ただ、具体的な導入・活用となると、経営者の問題意識やリテラシーにより依然として温度差があります。

「何がほしいか」を決めるのはユーザー企業の役割
松島 ITベンダーが現状を聞き、ユーザーがそのままを説明し、その改善策としてベンダーが提案したシステムを導入するというのはよくあるパターンですが、それで使えるシステムを手に入れるのは難しいわけですね。
大澤 住宅でも車でも、どんなものを購入するかユーザーがある程度イメージして販売会社に相談するのには、ITシステムはベンダー側の提案がトリガーになっています。ユーザー側が欲しいものを明確にする形に戻す必要を感じます。
播磨 ただ経営者の中には、何をしたいか頭ではわかっていても、言葉や文章にするのが苦手な方も



大澤 昌氏

ITコーディネータ/ASTコンサルタント 代表取締役

IT業界で15年にわたりシステム開発に携わった後、ITC資格を取得し、2003年に秋田県大仙市にASTコンサルタントを設立。県や市町村など自治体向け、民間企業向けの両方でIT導入・活用の支援業務を手がけている。

第1部 サポーター座談会



出席者 (五十音順)

- ITコーディネータ/ASTコンサルタント 代表取締役 大澤 昌氏
- ITコーディネータ/千葉IT経営センター 理事/おにざわIT経営支援オフィス 代表 鬼澤 健八氏
- 経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課地域情報化人材育成推進室長 小林 信彦氏
- ITコーディネータ協会 会長 播磨 崇氏
- 武蔵大学経済学部教授 松島 桂樹氏

*司会：COMPASS編集長 石原由美子

支援者に求められるもの

「何がほしいか」を決めるのはユーザー企業の役割
松島 ITベンダーが現状を聞き、ユーザーがそのままを説明し、その改善策としてベンダーが提案したシステムを導入するというのはよくあるパターンですが、それで使えるシステムを手に入れるのは難しいわけですね。
大澤 住宅でも車でも、どんなものを購入するかユーザーがある程度イメージして販売会社に相談するのには、ITシステムはベンダー側の提案がトリガーになっています。ユーザー側が欲しいものを明確にする形に戻す必要を感じます。
播磨 ただ経営者の中には、何をしたいか頭ではわかっていても、言葉や文章にするのが苦手な方も

「何がほしいか」を決めるのはユーザー企業の役割
松島 ITベンダーが現状を聞き、ユーザーがそのままを説明し、その改善策としてベンダーが提案したシステムを導入するというのはよくあるパターンですが、それで使えるシステムを手に入れるのは難しいわけですね。
大澤 住宅でも車でも、どんなものを購入するかユーザーがある程度イメージして販売会社に相談するのには、ITシステムはベンダー側の提案がトリガーになっています。ユーザー側が欲しいものを明確にする形に戻す必要を感じます。
播磨 ただ経営者の中には、何をしたいか頭ではわかっていても、言葉や文章にするのが苦手な方も

開された一連の国家事業が終幕し、最近では事業予算も減っています。
小林 経済産業省では、ITSS P事業をスタートしてから、IT経営支援隊事業、地域イノベーション・セミナー、マッチング、事業・セミナー、クラウドの進



播磨 崇氏
ITコーディネータ協会 会長

大手ITベンダー要職およびグループ会社社長を歴任した後、2011年7月にITコーディネータ協会会長に就任。



小林 信彦氏

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課 地域情報化人材育成推進室長

2011年7月より現職。地域中小企業の情報化施策、IT人材の育成などを担当。IT経営力大賞やクラウド推進事業も統括。



松島 桂樹氏

武蔵大学経済学部教授

大手コンピューターメーカーに20年以上勤務した後、1995年から教職の道に進み、2001年に武蔵大学経済学部教授に就任。

——ITC同士の連携についてはいかがですか。
播磨 協会としては、ITC・会員専用のSNS「知のネットワーク」の中で、業種などの得意分野ごとにITCが集まって情報共有する「得意技術ネット」という仕組みを提供していきます。優れたソリューションを幅広い地域で展開することに活用できますし、人材育成に役立てられるでしょう。
大澤 実はこの5月に、自治体支援を専門とするITC組織を立ち上げました。地域を越えて同じ意志を持ったメンバーが集まり、案件にはチームで対応していきます。
松島 ITC組織は地域単位のものが多いですが、事業ドメインを

例収集など10年以上にわたり中小企業のIT経営促進事業を実施してきました。しかしながら近年は国の財政状況も厳しく、事業予算は年々抑えられているのが現状です。そうした中で、クラウドの進展を一つの区切りとして、そろそろ企業個々の自立的な取り組みに任せて良いのではないかと、という議論もあります。

当省としては、引き続き様々な施策の事業化に向けて検討していきますが、今後もIT経営力大賞の開催を通じ、優れたIT経営を実施している中小企業を顕彰し、成功事例の収集、普及・啓発につなげていければと考えています。

——国に頼らず「自立を」となると専門家と中小企業とのつながりを作る機会も減ってしまいますね。

鬼澤 私自身は、今までの支援実績のおかげで、千葉県の専門家派遣をはじめとした何らかの依頼・紹介で継続的に支援活動を行っています。公的なセミナー・研修会が減れば新しいITCが新規ユーザーと知り合うきっかけづくりは課題になりますね。

播磨 国の支援事業がなくなっ

軸にするという発想は良いですね。
鬼澤 私の所属する千葉の届出組織では、性格もビジネススタイルも異なる3名のITCが、それぞれ単独で支援業務をこなしていますが、組織の活動として今後、接点のあった中小企業の方々に対して定期的にセミナーを開催し、3名で順番に講師を担当することにしました。また、今年からITCの育成にも取り組み始めました。
松島 ITCが千差万別であることは承知のうえで、多様化の時代には組織、チームで仕事ができることも大切だと思います。1人で何でもこなせるのは素晴らしいことですが、1人で何でも抱え込んでしまうのはあまり望ましくありません。
播磨 私は、「協会と届出組織は車の両輪になろう」と日頃から強く言っていま

て、ITCの間では「ビジネスチャンスが減っている」というジレンマも生じているのではないかと思います。協会としては、中小企業の経営者とITCの接点を増やすことも重要なテーマだと認識しています。

大澤 少々言葉は厳しいですが、ITCは「自立系と依存系」に分けることができると思います。「自立系ITC」は、国の事業がどうであれ顧客に何をすべきか考えビジネスを進めますが、「誰かからアプローチしてもらわないと動けない」と考えている「依存系ITC」は、そもそも厳しい状況にあるのではないかと思います。

——ITC側の意識改革が必要だと。ユーザー側はどうでしょう。

松島 中小企業の経営者は、公的な支援策とは関係なく、IT経営に関する情報を展示会などで収集し、ベンダーに対して何らかの意思表示もしていると思います。このような機会をベンダーとITCが連携してもっと活かしていくべきです。実際に東海地区では、ユーザーからの相談をベンダーがすべてカバーできないので、IT

Cと協業してうまく対応している例があります。

ユーザー企業自身も社内でITCの育成を

——本誌でもITCを上手に活用して経営改革を進めている企業を紹介していますが、まだまだ多いとはいえません。さらなる活動推進には何が必要なのでしょう。

播磨 中小企業経営者との接点を具体的な支援活動に結びつけるには、「何がやりたいんですか」と経営者に言えるくらいの信頼関係を築かなければなりません。そのためには人間としての魅力、人間力を磨くことが大切でしょう。さらに、ITCとしての技術スキルについては、「これは任せて」と言い切れる得意分野を持ったうえで幅広い領域をカバーしていくことがポイントになります。

小林 まだ資格を取り立てて経営者とあまり話したことがないITCもいると聞きますが、経営戦略に合ったIT経営を実現していくためには、とにかく場数を踏んで積極的に会話し、現場力を向上させることも重要だと思います。

「幸せな時代」です。使ってみなければ、その良し悪しはわからないですから、とにかく「試しに使ってみよう」という積極的な姿勢でITという道具に臨むことが大事です。

播磨 ITC経営が企業にとって重要なテーマであるのなら、ユーザー企業も社内でITCを育てるべきではないかと思えます。そうすることで、IT経営の推進も、より加速できるはずですよ。

小林 経済産業省では現在、次世代高度IT人材について検討をしています。今後のITCのあり方としては、中小企業側からの指示待ちで対応するだけでなく、中小企業に対してさらにその企業の経営戦略や事業内容に合った提案をしていくことが一層必要になるように思います。さらに、ユーザー企業側にもITC資格を持つ人がいれば、的確なRFP作成が可能になり、効果的なIT経営へと導くことができそうですね。

——ユーザー企業も支援側も、それぞれが自立してよい関係を築くことが求められていますね。皆さん、ありがとうございました。



「ITをいろいろ試せる“幸せな時代”である」——松島氏

松島 「IT経営」の主眼はあくまで経営であって、ITは道具であるというところ。ただし、その道具を使いこなすには、自分が一歩前に進まないといけないということ。申しあげたいですね。特に今は、パブリックなクラウドサービスもたくさん提供されていて、いろいろ試してみることができ