

経営者の頭の中を整理する。 これが第一番目の仕事



川端 一輝氏

数々の支援実績を持ち、ITコーディネータのビジネスを切り拓いてきた第一人者。ITコーディネータの研鑽の場であるITC-Labo.を通じて、ITコーディネータの育成にも寄与してきた。平成17年度関西IT百撰フォーラム「ベストITサポーター賞」受賞

「頭の中を」とは？
川端 経営課題や経営者として取り組む最優先課題は何かを整理することですね。話を進めるにつれ、ご自身の中で目標が明確になってきます。そうすると次は組織内のコーディネート。そして社内がまとまったところで企業とITベンダーとの橋渡しをします。テクニク、ノウハウ、他業界の知識、理論を持つ外部の人間が入ることで、客観的に整理ができて一本の方向に向かっていく。これがまず大事なところですよ。

野村 私の場合は、IT活用で企業が満足し、それを見て金融機関が満足するという二段階です。金融機関の方には、IT活用推進という新しいサービスメニューを持つ

つことにまず喜んでいただきました。具体的には千葉地区をメインにスタートし、千葉銀行や中小企業金融公庫千葉支店と千葉県の関係を作り、公的資金も使ってセミナーや研修会を開催しました。経営者の方々も金融機関の紹介なので入りやすいようです。

ITコーディネータへの評価という点では、やはり川端さんがおっしゃった頭の中が整理されることで目からうろこが落ちた、とか、ITコーディネータが共通で身につけている手法「ITCプロセス」への信頼などでしょうか。

名称の浸透はこれから 経営者の潜在ニーズは高い

経営者の方々は「ITコーディネータ」というポジションをどの程度認知してくださっているのでしょうか。

佐々木 「ITコーディネータを探しています」という形で連絡が入ることはありません。



佐々木 身智子氏

札幌のITベンダー・インフォネットの執行役員を務め、今年6月に合同会社アイ・ディ・エルを設立。5月からLLP組織であるITC-Sapporoを立ち上げた。平成16年度札幌商工会議所 北海道IT選集「ベストコーディネータ賞」受賞

あるときは社員の代わり、 あるときは客観的な立場でサポート

実現するため
のITの役割
とITコーディネータのポジ
ションを説明
しますが、そ
こで初めて内
容をわかって
くださる方も
います。

講演などでITコーディネータの話をすると、必ずといって良いほど「もっと早く知っていたらITで失敗しなかったのに」とおっしゃる経営者に出会います。名称の認知度はともかく、必要性はご理解いただけていると思います。

野村 私が参加している千葉県におけるIT経営応援隊活動は昨年度まで「千葉県経営応援隊」と名づけていました。これにはITをメインに見せないで裾野を広げようという意図があります。お客様に資格の説明をするときは、「ITコーディネータ」というのはIT経営コーディネータです」と経営の部分を強調するように心がけています。

公的支援から入り 価値に納得して個別契約へ

——利用する企業側は費用が気になると思います。公的支援制度を使う段階は別として、個別契約の場合、金額の設定はどうなっているのでしょうか。

野村 税理士など他の「士業」と比べると相場感はわかりにくいかもしれませんが、私たちの場合は、1日10万円が一つの基準ですね。
川端 ITC-Laboでは2人・半日で20万円の設定です。

国が費用を出してくれる無料の研修会で経営戦略立案までを行った場合は、終了時にアクションプランや到達目標を示し、民に契約をして取り組みを続けるかどうかの判断を仰ぎます。設備投資と同じで経営の品質を上げるための投資が必要なのは皆さんわかっていらっしゃる。今までに、

経営戦略に関わる人材であることを 積極的にアピールしたい



野村 真実氏

日本ユニシスで金融機関のシステムエンジニア/プロジェクトマネージャーとして活躍。その後社内ベンチャー制度で「ITコーディネータ・ビジネス」事業を展開後、独立。地域金融機関と公的機関・ITコーディネータの連携によるIT活用支援ネットワーク作りに尽力してきた。このほど立ち上げたLLPは、「品質を保証できるITコーディネータ組織であること」を目指している。

信頼を得るために気を付けている点がありますか。
川端 経営者の方が身を乗り出してくださる一言を言えるかどうかは大きいですね。私

企業側がやる気になり我々も熱意を持って応援したいと感じたケースで、費用が原因で頓挫したということはありません。
佐々木 もちろん公的な派遣制度を使うのも良いし、一部分だけ依頼してみるなど、パターンはいろいろあります。気軽に声をかけていただければと思います。それとコンサルティングの場合は相性も大事ですから、もし合わなければ遠慮なく変えていただいてかまわないと思います。

は初期の段階で「この会社の真の課題はこれではないか」と仮説を立て、経営者の方とお話していきます。それがだんだん経営課題の核心としてクリアになってくると、本気になっていただける。
佐々木 ベンダーさんの言いなりになってシステムを入れ換えてしまった企業の方に「システムを作るのが目的ではない。経営課題の解決に使うのだから一部を入れ替えるだけでも、もしかしたら古いシステムを手書きで補ってもいいかもしれない。大事なは何をしたいかです」とお話ししたら、「そうなんだよ。でもそういうこと、誰も言ってくれないんだよ」と言われました。徹底して企業の立場に立ち、その企業にとって適切な手段を考える姿勢は大切ですね。

野村 ベンダーに関していえば、ITコーディネータとITベンダーは共存できる

関係だと思っています。経営戦略が立ち、納得してIT導入を図っていく企業であればベンダーの苦労も少なくなります。ユーザー側でITを使う目的が明確でないと使いこなせず、成果も出にくいですからね。ITベンダーにとっても役立つ存在でありたいと思います。

最後に、ITコーディネータの力を活かせる経営者とはどんな方でしょうか。

佐々木 過去の失敗も含めて現状を隠さず教えていただけると効果が上がりやすいと思います。

野村 ITCと連携し、人づくりに投資を惜しまない経営者は、大きな成果を得ると思います。
川端 成功の条件は、①目標がはっきりしていること、②現状認識がしっかりしていること、③情熱・やる気があること。人の意見をよく聞き、事実を正しく見ようとすることは成功しますね。

——今日はありがとうございました。各地ですばらしい経営改革事例が生み出されることを期待しています。