

# ITC支援ツール特集

## はじめに

2010年度よりITC協会の3委員会（業務開発・広報委員会、育成・認定委員会、支援・開発委員会）は、事業戦略委員会に統合された。ITコーディネータ及びITC協会を取り巻く環境はここ数年で大きく変わり、縦割りの委員会では対応できない課題が多く、この委員会統合は環境変化に合わせ柔軟に対応するための避けられない改革と認識している。

3つの委員会は今まで、それぞれの役目を通じて、ITコーディネータやITC協会に多大な貢献をしてきた。歴代の委員の方々にはいつも大変貴重なご意見をいただき、ITC制度を支えていただいたことに対して改めて感謝したい。今回、育成・認定、支援・開発両委員会が主に担当してきた「ITC支援ツール」特集という機会をいただいた。ここで今までに両委員会が企画・開発してきた「ITC支援ツール類」の活用状況、効果についてITC制度10周年の節目に総括を行うことは意義のあることだと考える。

ここでご紹介する支援ツール類のあるものは今後も戦略的に改良を続けていくことになるであろう。しかし、一方で期待した成果が出なかったツールもあり、それはなぜなのかを検証することも重要である。今後は事業戦略委員会において新たなツール類の企画・開発がおこなわれることになるであろう。そこでもこれらの経験が生かされるように知の共有を行いたい。

## 支援ツール類について

一昨年度、支援・開発委員会としてITC支援ツール類の分類を行い、協会のホームページに「ツール全体MAP」として掲載した。ここに協会で開発したものや世の中にある各種ツール類をITCの活動フェーズに合わせてマッピングをおこなった。（<http://www.itc.or.jp/foritc/useful/tool/>参照）

この全体をみるとまだ空白の部分も多く、「IT戦略策定フェーズ」では具体的なツール類が無いことがわかる。ここはITコーディネータが独自に工夫をしているエリアであり、またそれぞれが苦戦をしているところでもあると思われる。今後ツール類の開発・提供を期待されている分野である。

支援ツールはITコーディネータの原点であるPGLを、支援の現場で活用するために開発されてきた。支援ツールには利用者別に次の2つのタイプがある。

タイプ1：ITコーディネータの活動を支援するためのツール

タイプ2：ユーザー企業が「IT経営」を実践することを支援するためのツール

タイプ1の支援ツールは後記の②③④⑤、タイプ2の支援ツールは⑤⑥⑦⑧⑨⑩である。タイプ2のツールはユーザーの自主的取り組み支援を主目的としつつ、ITコーディネータの営業ツールとして活用することを想定している。それぞれのツールの特徴を生かした活用を期待したい。

さて、今回の特集では、以下のツール類について開発の中心になっていたいただいた方々に説明をしていただいた。

- ① ITCプロセスガイドライン  
前田 信太郎氏
- ② ITC業務委任契約書(見本)  
村上 憲也氏
- ③ RFP/SLA見本  
村上 憲也氏
- ④ 事例情報・コンサルティングベからず集  
前田 信太郎氏
- ⑤ ITC実務ガイド  
齋藤 順一氏
- ⑥ IT経営教科書「IT経営のスズメ」  
川内 晟宏氏
- ⑦ 経営者研修教材(3、4日版)  
水口 和美氏
- ⑧ 経営者研修教材(1日版)  
木村 玲美氏
- ⑨ IT経営成熟度診断ツール  
川内 晟宏氏
- ⑩ IT経営気づき事例  
河野 亘氏

これらツール類を開発する上で中心的な役割を担っていただいた方々から、「開発の意図」や「ツール使い方」に関するアドバイスを中心に執筆いただいた。これらのツール類は、今まで多くのITコーディネータやユーザー企業に役立ち、成果を上げてきたものであり、今後も改良を加えてより良いツールになっていくものであると考えている。

これらのツール類を今まであまり知らず、利活用もしていなかった方々には是非一度手にとって見ていただき、ご自分のITC活動における武器としてご活用願いたい。

## 1

## ITコーディネータプロセスガイドライン



ITC 前田 信太郎氏

## ガイドラインの趣旨

ITコーディネータプロセスガイドライン (PGL) は、企業規模の大小、業種・業態に関わらずIT経営の考え方 (判断基準) とその実現プロセスを示したガイドラインであり、ITCにとって最も基本的で重要な活動の基盤となる教科書である。

ITCは、独立系、企業内の、どのような立ち位置にしようとも、PGLで示されている、経営者の立場に立って、IT経営の実現を推進・支援することが求められる。

本特集において、ITC支援ツールとして、トップバッターで取り上げることになった。

## 開発の経緯

PGLは、ITC制度創設の2000年10月、IT化に関わる海外の規格やデファクトスタンダードなどをベースに、経営戦略策定のプロセスを加え、システムの開発・運用までの手順を

整理し、日本発のガイドラインとして、β版が発行された。

2005年6月に本格的なガイドラインとして新規開発を行い、Ver.1.0として発行した。

2006年4月には、ITC制度の改定に合わせて一部修正を行い、Ver.1.1を発行し現在に至っている。

2007年8月には、ポケットに入るPGLダイジェスト版として12ページの蛇腹を発行し、2009年10月に英文のPGLダイジェスト版を発行した。

## コンサル支援ツールとしての活用

PGLを教科書としてではなくコンサル支援ツールとして活かしている例がある。PGLには、経営戦略フェーズからITサービス活用までの各アクティビティに対し、プロセスチャートが示されている。また、ケース研修では多くの検討用のワークシートが用意されている。これらの図画をコンサルのテンプレートとして活用する。各企業では、テンプレートに独自の手法を加えたり、成熟度診断を加えたりして、自社の方法論に仕立てている。IT経営実現プロセスを可視化することで、顧客の理解を得られやすく、コンサルの

効率も上がる。

## 営業支援ツールとしての活用

コンサルに至るまでの営業フェーズにPGLを活かしている例がある。PGLそのものを顧客に見せてもIT経営の理解は難しい。そこで、PGLダイジェスト版を常に携行し、IT経営実現の考え方をプロセスチャートで示しながら、進め方まで含めながら理解を求める。またこのとき、ことさら独自ノウハウとして強調せず、これが一般的なやり方でベストプラクティスですよ、という言い方で信頼を獲得しているITCもいる。

## 今後の計画

2010年6月に、「ITコーディネータ実践力ガイドライン」が策定され、ITCの人材像、役割、実践力などについての明確化が行われたことに伴い、PGLの改定版発行を2011年度に計画している。新しいガイドラインは、IT経営の実現プロセスだけではなく、IT経営認識プロセスも追加され、より営業活動に資するものになる予定である。

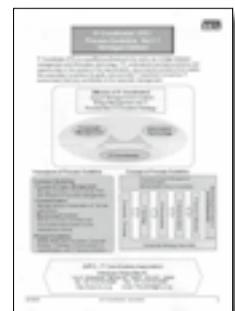
## 新しいIT経営プロセス



ITCプロセスガイドライン



PGLダイジェスト版(日本語)



PGLダイジェスト版(英語)

# ITC業務委任契約書(見本)の開発に当たって



ITC 村上 憲也氏

## 開発の狙い

ITCプロセスガイドラインの中で、「契約」はIT資源調達フェーズに記述されています。プロセスガイドラインでは、「契約」はRFP実施後に選定されたベンダーとの間での約束事と言うことになっています。これは顧客とベンダーとの間の契約です。では、ITC自身の契約はどうか？というところから、このITC業務委任契約書(見本)の検討が始まりました。

## 開発経緯

ITCが関わっている業務はあらゆる業務フェーズに及んでいます。始めに、ITCが関わった契約書を事例として集めることにしました。ITC自身が過去に契約した事例をどういう業務で、どういう立場で契約したかヒアリングをしました。さらにITCが顧客とベンダーの間において、どのような立場に立って仕

事を行っているかを分析し、パターン化を試みました。

## 内容、使い方

その結果、過去事例からの契約書のパターン化ではなく、ITCが係わる業務をパターン化することにしました。つまり、ITC自身が顧客またはベンダーのどちらかに組みして仕事を行う場合と、まったく独立した形で、自分自身の業務を行う場合です。

2つのパターンで基本的に大きく異なるのは、ITC自身がどのような業務を行うかということです。結果として、実施する業務をいかに明確に定義するかということが重要になります。

そこで、ITC業務委任契約書(見本)は、一部大手企業で使用されている、基本契約と個別契約のイメージを採用し、共通的な契約書本体に加えて、業務の詳細を記述する業務仕様書で構成することにしました。これによりITC自身が行う業務の内容を明確に記述することができ、役割分担と成果物の明確化、その見返りとしての対価を明示することができます。

業務仕様書は、ITC自身が担当する業務がどのような範囲の業務であるか、成果物はどんなものか、など関係する項目だけを選択的に記述できるようになっています。

ITCが自身の顧客と永続的な業務提携をする場合、永続的ではあるが、毎回請け負う業務内容が異なる場合、単発で1回限りの契約をす

る場合、いずれの場合にも利用できるようになっています。

いろいろな立場で、多様な業務を具体的に担当されてきたITCの皆様のご協力により、その方々の業務内容、業務分担などを解析し、出来るだけ汎用的な形にまとめました。個々にはマッチングしないケースも今後は予想されます。特にSaaS、ASP、クラウドといった新しいシステム方式が具体的に適用される場合には、その中でITCの役割や求められる成果が今までのもとは異なるものと考えられます。そのような場合を考慮して、今後も、ITCが自身の利益を守り、顧客の利益を確保するために、確実な業務支援ができるように、契約書雛形の拡充が必要と考えています。

今後は、上記の新規課題に対処するためにも、具体的契約事例に関するご意見、ご協力をお願いいたします。

## 3

## RFP／SLA 見本

ITC 村上 憲也氏

## 開発の狙い、開発経緯

SLA、RFPの見本を開発したのは2003年のことです。ITC協会がようやく本格的活動を始めた頃で、初期のWGとして活動しました。この当時、ITC協会としては、ITCの皆様が必要とするツールを整備することが大きな命題でした。中堅・中小企業の経営改革の支援に役立てていただくために必要なツールはどんな分野で、どんなツールが必要か、何があるかの議論を繰り返しました。結果として、RFP、SLAの見本を開発しましたが、見本であるからには、抜け漏れの無い、出来るだけ多くの項目が盛り込まれたものを作ることとなりました。

私自身は、1985年頃に新規システム開発のためのRFPを作りましたが、当時はSLAの概念はあまり強く無かったように思います。2003年にITC協会として、RFP、SLAの見本を作るに当たっては、「ITCは企業とベンダーの橋渡しである」意識に基づいて、どちらかと言うと顧客の立場に立ったRFP、SLAになりました。

## 内容

RFP、SLAいずれも、顧客が何を開発したいか、何を求めているかを具体的に示すことが重要であり、行

き違い、解釈違いを起こさないようにすることがポイントとなります。そのため、RFPでは実現したい機能、性能とその目的、SLAでは達成したい性能、運用条件などを明確にする必要があります。

開発したRFP、SLAには多くの項目が網羅されており、この見本に忠実に従ったRFPが提出され、それを受けたベンダーが音を上げたという話が伝わり、見本としては重過ぎるという批判が起きました。しかし、逆に、この見本をそのまま忠実に再現したRFPを作ったITCの力量が疑われます。開発担当者としては、当然、見本であることから、必要な部分を取捨選択して利用するものと考えていました。

このようにいろいろな意見のあるRFP、SLAですが、ITC協会のホームページにITC活動支援ツールとして公開されており、そのアクセスビューは毎月2,000～3,000件という他のツールの類を見ないほどダントツの実績を挙げています。

近頃は、RFPよりもSLAに世の中が注目を集めているように思われます。SLAは、顧客が満足する品質のITサービスを提供できるか、提供してもらえるかということの規定するものです。SLAで規定した評価項目の目標値を実現するためには、顧客がその評価項目、目標値を何に使うかを理解していなければ、適切な評価項目、目標値にはなりません。そのためには、設計の段階から（つまりRFPの段階から）、顧客の求めるサービスとは

何か、サービスの品質はどのように規定するかを意識し、開発の要求仕様書に盛り込んでおくことが必要です。

## 使い方

顧客、ベンダーの双方にとって、適切なRFP、SLAを作るためには、意識違い、理解不足、思い込みをなくす必要があります。そのためには双方のコミュニケーション能力を高めることが重要です。RFP、SLAの見本をたたき台として、双方の立場の理解を深めるツールとしても利用できるのではないかと考えられます。結果として、共に満足するRFP、SLAが実現でき、優れた品質のシステム、サービスが実現できれば一石二鳥、三鳥になるのではないのでしょうか。



# 事例情報・コンサルティングのべからず集



ITC 前田 信太郎氏

- ハードやパッケージソフトなど、具体的な内容が公開されている。
- ③投稿された情報に対し、他のITCが意見やフォローを付加した事例もあり、偏った情報にならない工夫がされている。
- ④ITCが直接関与したものだけでなく、ITSSP事業（2000年度から始まった中小企業のIT化促進事業）などで調査されたベストプラクティスなども登録されており、企業規模の大きい事例も含め、事例の幅が広い。

グ能力の向上に役立つことを目指したべからず集となっている。

以下のようなカテゴリー分けを行っている。

- ビジネスマナー
- プレゼンテーション
- 訪問／メール
- 助言／アドバイス
- トレーニング／研修
- 提案する場合
- 依頼をうける場合
- アフターフォロー

## 事例情報・べからず集

ITCの関与した事例はさまざまあるが、その事例の中から自分の参考となるものを見つけることはなかなか難しい。ITC協会は、ITCの成功、失敗体験から学びを得るために、2003年度から2004年度にかけて広くITCに呼び掛けを行い、100余りの事例情報と、120余りのコンサルを行う場合の留意事項を収集し、ホームページで公開している。

## 事例情報

この事例情報は、以下のような特徴を持っている。

- ①事例企業の業種と、事例の主記載内容（対象のフェーズや業務システム）で分類し、かつキーワードも登録することで検索しやすくしている。
- ②経営者やITCの支援内容の概要紹介ではなく、SWOT分析結果や経営課題の抽出結果、調達した

## コンサルティングのべからず集

コンサルティングするうえで、過去に体験した失敗事例や苦い経験には、成長の糧となる多くの参考となる内容を含んでいる。ITCの経験をもとに、留意すべきことや、やってはいけないことと、その理由や問題解決方法を集め、ノウハウとして共有することによってコンサルティン

特徴としては、

- ①ITC自らが体験に基づき公開したものであり、示唆に富んだものが多い。
- ②営業やコンサルの場面ごとにカテゴリー分けされており、自分の行動に照らしやすい。
- ③独立系ITC、企業内ITCの両方の経験に基づいており、偏りが無い。

事例情報（業種・適用分野別事例件数） ■ ITC事例が含まれています

業種	事例適用分野										
	経営戦略	経営体制	経営文化	経営手法	経営課題	経営資源	経営環境	経営者	経営者	経営者	経営者
ITC企業	1	2	3	3	5	6	3	7	1		
非ITC企業	2		3	1			1	2	2	1	
合計	3	2	6	4	5	6	4	9	3	2	

## 5

## ITコーディネータ実務ガイド



ITC 齋藤 順一氏

## 開発の狙い

ITコーディネータ（以下ITC）が生まれて年月が経ち、この間に、多くのITCによる実践事例が生まれて来た。

これらの事例に関する知見を集約、整理、開示し、共有をはかることによって、ITCの実践活動に役立てて頂ければと考えた。

今まで、ITCの実務の実際を示すような参考書がなく、ITCの仕事を、どのように進めればいいのかよく分からないという声があった。本書は、そうした要請に応えるために開発した。読んで実際に役に立つ、使える本を目指した。

想定読者は実務活動を遂行する独立系のITCとしたが、社内ITCの方にも参考になるはずである。

## 開発経緯

ITコーディネータ協会の下にITCの有志からなるワーキング・グルー

プを立ち上げ、約1年かけて開発した。

先駆的な活動をしている複数のITCに、経営戦略からIT導入支援までの仕事の進め方、業務内容、コミュニケーション、報酬、留意点、アドバイスなどをヒアリングした。その結果をベースに4名の執筆者、14名の査読メンバーの実践経験や知見を加味し、1冊の本の形にまとめた。

知識に相当する部分やITCの業務プロセス、ITCが持つべき資質、期待されるITC像といった内容は他書に譲り、実践的な活動の進め方、勘所にポイントを絞って記述した。

## 内容

ITCビジネスの実践を念頭に、営業活動、ITCプロセス、運用後の支援までを視野に入れた。

概要は以下となる。

- ・ A5、2色刷り、201ページ
- ・ 構成
- 営業プロセス：事前活動、営業活動
- ITCプロセス：経営戦略、IT戦略、プロセスとプロジェクト、IT資源調達、プロセス改革、IT導入
- 運用支援プロセス：ITサービス
- ・ ポイントや留意点を含め、見開き

2ページまたは4ページで1項目。

全55項目

- ・ 生の声を伝える5編のコーヒープレイク

## 使い方

本書は実務ITCの考え方や活動についての情報提供が役割である。

ITCは顧客を未来のあるべき姿に向かって導いていくのが役割で、そのアプローチは決して一通りではないし、確定的なものでもない。いろいろな主張や実践方法を無理にまとめることはせず、そのまま載せている。

マニュアルではないので、読者のITC活動を拘束するものではない。

実際の活動は、体験しなければ會得できないことも多々ある。「量の上の水練」で泳げるようにはなれないが、溺れながら泳ぎ方を覚えるより、泳ぐコツや理屈を知ってから水に入る方が、上達は早いと理解している。

ITCの皆様には、本書を実務上の手引としてお読みいただき、自身の活動に役に立つと思われる部分を活用していただければ幸いである。



## IT経営教科書「IT経営のススメ」について



ITC 川内 晟宏氏

### 開発の経過

ITコーディネータ制度立上げのための政策として施行されたITSSP事業の後継事業として、2004年度にIT経営応援隊事業がスタートした。IT経営応援隊事業は中小企業へ「IT経営」を普及させるための事業を展開することを目的として施行された。

この普及活動の一環として中小企業の経営者が「IT経営」を実践するための虎の巻の作成が必要との判断から経済産業省が「教科書作成委員会」を立上げ、筆者が委員長を拝命して2004年、2005年の2年間の委員会活動で取り纏めた成果物がIT経営教科書3部作、IT経営教科書パンフレット「IT経営のススメ」、IT経営教科書「これだけは知っておきたいIT経営」、IT経営の気づき事例集「IT経営の気づき」である。この審議にはITC協会内に教科書普及委員会を平行して設け、現場で活躍しているITコーディネー

タに参加していただき教科書内容の審議と活用・普及のための検討を行い取り纏めたものである。この成果物は「IT経営応援隊」ホームページにPDF版として公開された。

IT経営教科書「これだけは知っておきたいIT経営」はIT経営者研修の副読本として提供することが計画されたが、PDF版の提供だけであつたため十分な活用にはならなかった。そこでITコーディネータ協会これを出版物とすることになり、経済産業省の承認を得て「成功したい社長が読むIT経営のススメ」（株式会社アイテック）として再編集し、一般の書店で市販されている。

IT経営応援隊のホームページに公開されていたPDF版は現在閉鎖されており、入手は書店での購入をお願いしたい。

### 本書の内容

中小企業の経営者にPGLをそのまま説明しても理解しただけなため、まずIT活用が企業経営に非常に重要であることに「気づいて」いただくためのツールの必要性が現場のITコーディネータより指摘されていた。

当時のPGLはコンサル活動を開始した後の経営戦略立案フェーズ以降を解説していたので、これを補完するコンサル活動に入る前の「気づきフェーズ」をカバーするツールとして取り纏められた。「気づきフェーズ」についてはすでにITSSP事業の経営者研修コースやIT経営成熟度診断ツールなどで現場における活

動が始まっていたのでこれらと整合を取り、企業経営者が自ら「IT経営」を実現するための手順を解説した。

入り口は経営者のIT経営“やれないモード”の自己診断から始まり、成果物は経営戦略企画書とIT経営企画書を経営者が自分で作成できるようにすることを狙いとしている。さらにIT投資フェーズ以降の経営者としての留意点を解説しているため経営者研修コースの詳細解説、及び補完のためのツールでもある。経営者研修コースは現在1日版、3日版、4日版が提供されているが、本書は3日版コースの内容を詳細に説明しており、これらの研修コースで共通に利用している経営戦略企画書やIT経営企画書のテンプレートの活用法を事例で解説しているため、ITコーディネータの営業ツール、コンサルツールとしての活用もお願いしたい。



## 7

# 経営者研修教材（3、4日版）



ITC 水口 和美氏

## 経営者研修教材 （3、4日版）とは

経営者研修教材（3、4日版）は、中小企業の経営者に対して「IT経営」に対する気づきから改革の実践までを実感していただく研修教材です。ITコーディネータがこれらを使った研修会を金融機関やITベンダーと連携して開催し、多くの企業経営者と「経営課題」を共有して、コンサル活動へと進めるための最初の営業ツールとなります。

経営者研修にはIT経営に対する気づきを中心に講義・演習を行う「IT経営体験編（3日間）」と経営改革、経営戦略・IT戦略の実践を中心に講義・演習を行う「経営改革編（4日間）」の2種類があります。

## 経営者研修は、なぜそんなに効果が高いのでしょうか？

経営者研修では、企業経営者、特に社長に経営課題の気づきと経営改革実行の決断を迫ります。まず、社長に魅力的な会社になるかどうか？命がけでできるかどうか？現状分析により経

営課題に気づき、何をすれば勝てるのか？重要成功要因（経営課題解決方法）を考え、重要度や優先順位から経営戦略を立案、戦略目標を設定して、経営改革実行計画書に落とし込むとともに、管理指標を決めてPDCAサイクル（計画⇒実行⇒いいか悪いかのチェック⇒改善の実行）を現場で廻す仕組みを作ります。そして、経営戦略を実現するために、いかにITをうまく活用して加速させるか、IT戦略を立案します。

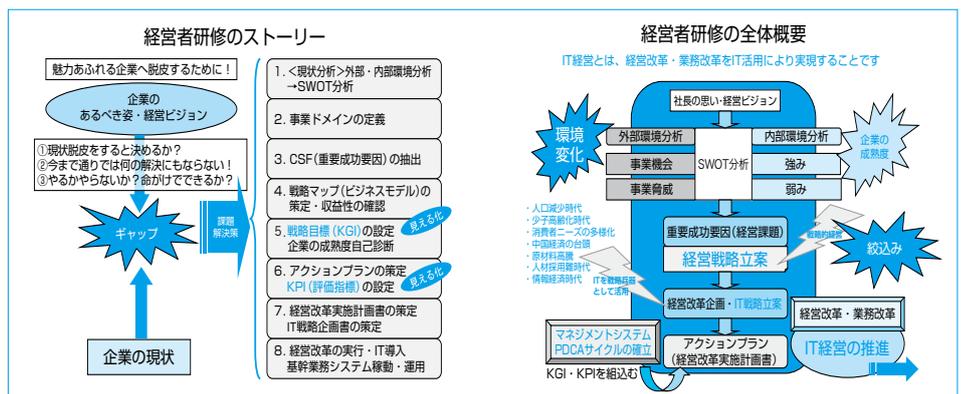
参加した経営者は、教材のケース企業を基に、グループ討議（グループ・コンセンサス方式）によって合意形成を実体験しながら自社の経営の実態について真剣に考えます。こうした一連の経営者マインド訓練（マネジメントの体験学習）がプログラムされているので極めて高い効果を上げることができます。

## 経営者研修の概要と狙い

- ① 経営戦略・経営改革企画の立案という疑似体験を通してマネジメントの基礎を身に付けることができます
- ② 経営戦略策定・経営改革企画策定手順を学ぶことができます
- ③ SWOT分析を体験し、企業の現状分析（外部環境分析・内部環境分析）

手法を学ぶことができます

- ④ 事業ドメイン・事業コンセプトの定義とCSF（重要成功要因）の抽出により、経営戦略の立案を体験できます
- ⑤ BSC（バランス・スコアカード）のフレームワークで経営戦略マップを作成し、ビジネスモデルを確定する手法が理解できます
- ⑥ CSF・KGI（戦略目標）・アクションプラン・KPI（管理指標）の設定＝PDCAサイクルの確立を通じて、マネジメントの基礎を学ぶことができます
- ⑦ 経営戦略から経営改革実施計画書を導き出し、経営戦略の実行を計画します
- ⑧ 経営改革実施計画書からIT戦略企画・IT導入アクションプランを立案します
- ⑨ ケース企業の経営課題の解決をするという、グループ討議による実践的な学習効果を基に、参加した経営者は自社の経営戦略・IT戦略を立案し、発表によってブラッシュアップして現実の経営で実行に結びつけることができます
- ⑩ 経営者は、回答フォームを自社に持ち帰り、そのまま実際の経営のフレームワークとして活用することができます



## 経営者研修教材(1日版)



ITC 木村 玲美氏

### 開発経緯

本教材は、中小企業経営者の方々にIT経営への気づきを得ていただく目的で開発されました。以前にも経営者向きIT経営教材として、3日版および4日版がありIT経営応援隊事業などで活用され大変好評でしたが、期間が長いと集客に苦慮されている実施機関やITCの方々も多く、「もっと短時間で経営者の方々にIT経営を体験していただく教材はないか。」「気軽に参加してもらえるのは現実半日以内だ。」という要望に応えるために、標準4時間の経営者研修教材が誕生するに至りました。本教材はIT経営教材WGの成果物です。

### 教材の構成

本教材は、(1) オリエンテーション、(2) ケーススタディ、(3) 自社分析、(4) ITCのPRの4部構成になっており、核になるのはケースス

タディです。ケーススタディは、製造業版及び小売・サービス業版があり、グループ演習も用意されています。受講者に楽しみながらIT経営のストーリーを体験していただける仕掛けになっています。またケーススタディは、IT経営教科書「これだけは知っておきたいIT経営(IT経営応援隊HPから無料ダウンロードできます。<http://www.itouentai.jp/kyoukasyo/pdf/kyoukasyo.pdf>)」のストーリーに沿ってケース企業を整理しています。IT経営教科書は、プロセスガイドラインの経営戦略～IT経営企画を経営者視点で解説したものです。

### ITC支援も充実

標準4時間ですが、最短3時間～6時間で研修を実施するためのカリキュラムを用意しています。また初めて研修インストラクターをされるITCのために、インストラクションのためのシナリオ例を用意しています。シナリオ例は必ずしもベストプラクティスではありませんが、参加者の一定の満足度を得ることができるようになっています。

### 活用実績・展開例

IT経営応援隊事業における「気づき研修」などを通じて多くの経営者の方々が受講され、高い評価をいただいています。また短時間で集客が容易、一気通貫でIT経営のストーリーが体験できるため、本教材をドアノックツールとして、3,4日版経

営者研修会、成熟度診断ツール、個別コンサルティングへの展開の実績が多数報告されています。

### おすすめのポイント

シナリオ例を盛り込んだりとインストラクションの入門教材として開発していますので、初めて研修インストラクターをされるITCの方には特にお薦めです。また経営者だけでなくITリーダー、ITベンダーの営業、支援機関や金融機関の経営相談員向けのIT経営体験教材としても活用が可能です。それぞれのフィールドで自由にご活用いただければ幸いです。



## 9

## IT経営成熟度診断ツールについて



ITC 川内 晟宏氏

## 開発の経過

IT経営成熟度診断ツールの前身はイギリスで開発されたe-Business Assessment Tool (e-BAT) である。イギリス政府が自国の企業のIT経営促進のためにコンサルタント団体に委託して開発したツールであり、企業が自己診断してeビジネスへの対応方向を見出すことを狙いとして開発された。このツールを我が国の企業で活用するために導入し、我が国で改良されたのが「IT経営成熟度診断ツール」である。

e-BAT導入直後に提供されたe-BAT日本語翻訳版を利用して中小企業への活用可能性を検証するための実証実験が2001年度に実施されたが、このままでは利用できないとの結論となった。その後、このツールをITSSP事業のツールとして活用することが検討され、2003年度に日本版開発事業を経済産業省(IPA)よりITコーディネータ協会が受託した。その後、数回

の改良のためのバージョンアップと業種版拡大を経て現在バージョン3.0がITC協会のホームページで公開されている。

## ツールの内容と活用法

「IT経営成熟度診断ツール」は「IT経営教科書」「経営者研修コース」と連携したユーザー企業支援ツールの一環として企画されている。「経営者研修コース」は集合教育でありこの研修で目覚めた経営者が自社へ戻ってIT経営を実践しようとしても、社員にIT経営を理解させることができない。そこでこのツールを利用して企業の経営陣に自己診断をしていただき、この自己診断の結果を基にしてITコーディネータがIT経営実現に向けての指針を提案する。この後半の利用法はITコーディネータにとってのコンサル契約獲得のための営業ツールである。

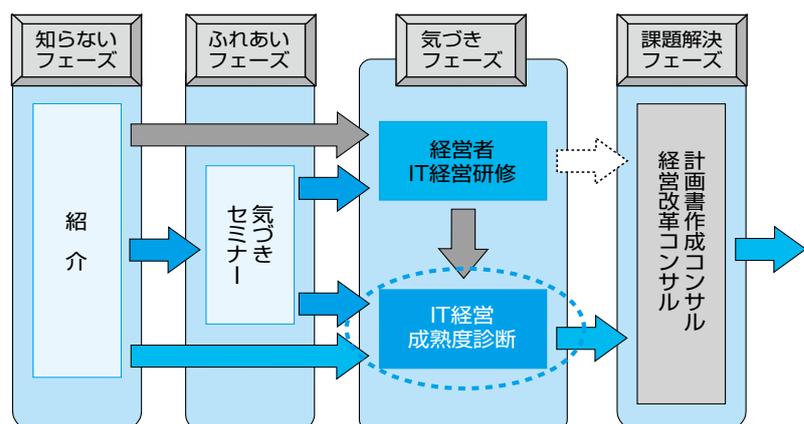
このツールは提供するテンプレートを利用して診断企業にとって最も

重要な経営課題の選択、及び自社のIT経営成熟度の自己診断を行い、経営陣が合意形成するための討議を行う。これをITコーディネータが支援して半日の時間で実施する。自己診断を経営陣に実感を持って実施してもらうためには、各業界の実態にマッチしたテンプレートが必要になる。このためこのツールは業種別に準備されており、現時点で製造業版、卸売業版、小売業版、建設業版、旅館業版、輸送業版、飲食業版の7業種版が提供されている。

これまでのツール利用実績では、短時間で経営陣にIT経営へ向けての意識付けと取組みに関する合意形成ができる点で、自己診断企業から高い評価を得ている。

このツールを効果的に利用するためにはそれなりのスキルが必要になるので、ツール活用のための研修コースが準備されている。このツールの利用を希望される方はITコーディネータ協会主催の2日間研修コースの受講をお願いする。

## 成熟度診断ツールの活用法



10

## IT経営気づき事例の活用について



ITC 河野 巨氏

### 「IT経営教科書」事例編からの独立

「IT経営気づき事例」は当初「IT経営教科書」（現在は「IT経営のススメ」としてiTEC出版）の最終章に事例として掲載しておりましたが、2005年度にこれを別冊として発行しようということになり、川内リーダーのもとで「IT経営気づき事例WG」が発足しました。

当時、IT経営の事例としては「IT経営百選」に関するプロジェクトもありましたが、「IT経営百選」はIT経営の実践実績が重要視されたものでした。

「IT経営気づき事例集」としては、どちらかというとIT経営に積極的に取り組まれている企業やIT経営に取り組む必要性に気づかれた企業を対象にまとめることとしました。

### リーフレット版ドアノックツールとして編集

製本版として2005年度版と2008年度版を作成しましたが、製本版と

いうよりもリーフレット版として、ITコーディネータの方のドアノックツールとして、自らの実績紹介や類似企業のIT経営への気づき事例紹介として活用されることを目的としました。

したがって、ITコーディネータ協会のホームページから該当事例をダウンロードして、表裏で1枚のリーフレットとなるように編集しました。

### 活用方法について

#### (1) 「経営課題-IT活用による解決策」類似事例の紹介

各事例1面上部見出しには、「経営課題」⇒「課題解決策」⇒「ITによる課題解決策」の分類を紹介し、ITコーディネータ協会作成の「IT経営教科書」にある「経営課題-IT活用による解決策関連図」によるデータベースを「IT経営気づき事例経営課題分類」として掲載していますので、訪問企業への類似事例として紹介できます。

#### (2) 「経営課題」類似事例の紹介

各事例1面中段に「課題タイトル」や「社長の困りごと・想い」、「きっかけは？」を掲載していますので、これらから経営者の類似課題を紹介できます。

#### (3) 「課題解決策」類似事例の紹介

各事例1面に「社長の困りごと・想い」に対する「こうして解決した」の掲載、および2面の「こうして経営課題解決した」の掲載から、課題解決策の類似事例を紹介できます。

#### (4) 「IT経営の気づき」の紹介

各事例2面の「課題解決のポイント」や「IT活用成功のポイント」、2面上部見出しの「ITC\_プロセスガイドガイドラインの該当フェーズ図」および1面の「社長の一言」から、IT経営推進のポイントや気づきを紹介できます。

#### (5) ITコーディネータのPRや公的施策の紹介

各事例2面下段の「サポーター紹介」や1面の「社長の一言」によりITコーディネータをPRできると共に、2面下部の「活用した公的施策や表彰等」から、公的施策の活用や事例の発表を推奨できます。

### 新たな事例提供へのお願い

ITコーディネータの方には「IT経営気づき事例」を支援センターの窓口相談時やドアノック時等にご活用いただき、事業者のIT経営推進に大いにお役に立てていただければ幸いです。そして、新たな事例のご提供を期待しております。

