

地域に根づく コミュニティづくり

1. 継続こそ力なり。7年前から地元企業の経営者と悩みを共有

— NPO法人モノづくり応援隊in大田区 —

2. 金融機関を窓口にした地元企業とベンダーのコミュニティ

— 一般財団法人関西情報センター (KIIS) —

3. "札幌型"のコミュニティづくりとは

— 財団法人さっぽろ産業振興財団／札幌市経済局 —

4. SaaS活用を促進するコミュニティを全国に拡げる

— 中小企業支援SaaS利用促進コンソーシアム (SPCS) —



今回の特集企画では全国の IT コーディネータの活動の中から、各々の地域において意欲ある経営者や、関係支援機関、地域金融機関、地方自治体、IT ベンダー、商工団体等と協力してコミュニティをつくり、地元中小企業の IT 経営推進を支援している事例を取材してきました。

興味深かったのは、最終的に目指すものはさほど変わらないものの、それぞれの地域でのコミュニティ参加メンバー構成と違いによって、チャレンジする事業活動の主旨や内容がかなり異なっていたことです。

しかし共通していると感じたのは、どのコミュニティのなかでも IT コーディネータがメンバー各々の立場と利害をしっかりと把握して全体のコーディネートを行い、最終目的実現のための共通のシナリオを描き、自らエンジン役としてコミュニティ全体をリードする姿でした。

IT コーディネータが地域で活動を継続して行く際に、どうやって中小企業経営者との関係をつくり、それを継続していくかということが大切なポイントになっていると思います。そうした活動のヒントとして、今回の事例が何か少しでも皆様の参考になればと思います。

IT コーディネータ協会事務局 松下 正夫

地域に根づくコミュニティづくり

1. 継続こそ力なり。7年前から地元企業の経営者と悩みを共有

—NPO法人 モノづくり応援隊in大田区—

組織化の始まりは ITCカンファレンス

NPO法人「モノづくり応援隊in大田区」が誕生するきっかけは、大田区産業プラザで開かれた2005年のITCカンファレンスだった。ITコーディネータの活動目的である中小企業の経営支援と、それを通しての地域連携支援を実際に行い、その結果を特別プログラムとしてカンファレンスで発表しようと企画したことに始まる。

大田区はモノづくりの街として特に有名で、現在も数多くの中小・零細企業が集まっている。ITコーディネータが活躍する場としては最適であり、数名のITコーディネータが中心となってこの地で組織化されることが計画された。

この組織化の募集に応募したITコーディネータは50名ほどだったが、

その中から真剣に、そして地道に何かをやりたいと思っている15名が選抜された。これが任意団体「モノづくり応援隊in大田区」の始まりだ。

活動の大きな目的は、「モノづくり中小企業の経営改革への支援」「大田区関連支援機関との連携活動」「中小企業への支援を目指す専門家の実践的育成」の3点。

15名のITコーディネータは3チームに分かれ、電話のアポイントから始まり、訪問、課題ヒアリング、整理と対策の提案などを行った。

営業活動は初めてというITコーディネータもいて、この活動はかなりの苦戦を強いられた。電話をしてもすぐに切られたり、悪質な訪問販売に間違われるなど、思ったような活動ができなかった。

しかし、地道な努力が実を結び、約半年間で10社ほどのモノづくり企業との付き合いが始まり、やがて支

援へとつながっていった。その中の5社が現在のNPO法人「モノづくり応援隊in大田区」の理事企業となっている。

NPO法人となり さまざまな問題を解決

そして、2008年にはNPO法人として組織化された。法人として活動したほうが、さまざまな問題を解決しやすい状況になっていたからだ。

「特に国や大田区などの公的支援制度を活用するには法人化する必要があります。しかし、利益を追求する団体ではないので、NPO法人という道を選択したのです。さらに、ITコーディネータだけでなく、中小企業の経営者も会員に迎えることにより、一緒になって地場の企業を盛り上げようという狙いもありました」と語るのは、2005年の組織化から関わっている理事の前田幸穂氏



後列右よりITコーディネータ 田中憲之氏、ITコーディネータ 前田幸穂氏、ITコーディネータ 川鍋 豪氏
前列左より有限会社 安久工機 営業部長 田中 務氏、大田区工業連合会会長 舟久保 利明氏、理事長 田中宏和氏

(ITコーディネータ)。

NPO法人「モノづくり応援隊in大田区」の設立にあたっては、「大田区モノづくり企業及び関係者との信頼に基づく連携により互いの発展に貢献する」という理念と、「経営環境の変化に対応した経営革新への支援」「モノづくり企業経営者と悩みを共有し、経営者とご一緒に現場に即した問題の解決を図っていく」というビジョンを定めた。

そして、中小企業経営改革支援、経営者研修、個別課題支援、地域連携支援というサービスを設けた。

その中でも、中小企業経営改革支援は大きな柱となっている。経営課題を見つけるのに苦勞をしている経営者や、経営課題は分かっているが解決策に悩んでいる経営者の元へITコーディネータなどの会員が向かい、経営者が抱えている経営課題の整理、掘り起こしなどを行う。1回2時間の相談を2回行い、費用は無料だ。他にも経営戦略策定のための支援も行っている。

職場体験支援で 人材育成の活動を

ユニークな活動といえるのが、地域連携支援のメニューである「中学生の職場体験支援」。

NPO法人の理事長に迎えられた静岡大学教授の田中宏和氏が特に力を入れているのが、この若い世代の人材育成だ。

「もともと大田区で人材育成の活動をしていたのですが、このNPO法人ならもっと具体的にいろいろなことができると思いました」(田中宏和氏)

中学生の職場体験の授業は、指導要綱に明記されている課外授業の1つだが、コンビニやスーパーで済ませているケースが多いという。大田区はモノづくりの街。ぜひ、町工場で体験してもらいたいというのが田中氏の思いだ。

この運動には大田工業連合会も賛同している。

「大田区の4000人の生徒のうち、毎年5～10%を大田工業連合会の企業が受け入れています。本当はもっと多くの生徒を受け入れたい」とモノづくり応援隊の会員で、大田工業連合会の会長を務める舟久保 利明氏は言う。

20年前から年に4～5回受け入れている理事企業の1つである有限会社 安久工機の田中 務営業部長も「ケガをさせてはいけないうので確かに大変ですが、来ると可愛いと思ってしまう。引きこもりの子が、実は手先が器用だったりして。そんな子が『ありがとうございます』と言って帰っていくと、もう止められないです」と語る。

一見、ITコーディネータの仕事と職場体験授業というのは、かなりかけ離れているように思える。しかし、人材育成は、地元のモノづくり産業にとっての先行投資だという。

「ビラを配ったりする地道な活動などから、ITコーディネータもそれに貢献できればと思っています。地元貢献することは、本来ITコーディネータがやるべき仕事というか、ミッションだと思います」(前田氏)

このような地道な活動が、地元の企業を支援する

大きな力になっているのだ。

何でも話することができる “よろず相談所”に

すでに任意団体の発足から7年が過ぎ、モノづくり応援隊の活動は、大田区での1つのコミュニティとしてすっかりと定着したようだ。

今後の活動の目標を何人かの理事に聞いてみた。

「この活動に参加することに3つの意義があります。社会貢献とやりがい・生きがい、そして収入。そのどれが特化しても成り立たない。今後もそのバランスをうまく取って、社会に貢献をしたい」(川鍋 豪氏・ITコーディネータ)。

「モノづくり応援隊には関東一円からスタッフが集まっているので、大田区で培った経験を、千葉や埼玉、神奈川などへも広げていきたい」(田中憲之氏・ITコーディネータ)。

「応援隊という名称なので、ITだけでなく“よろず相談所”になってほしい。そして、企業が弱音を吐ける敷居の低い、頼れる団体になってほしいですね」(田中 務氏)

さらに、田中 務氏は「七年もやっているんで知名度は上がってきたと思いますが、あとはどんどん実績を積みことだと思います。そして、この活動が全国的にも広がってくれるといいですね」と続ける。

地域の課題を共有しているから、そしてその活動が必要とされているから7年も続いているのだろう。その活動に必要な人材が集まっているのも大きい。モノづくり応援隊in大田区には、地域に根づくコミュニティづくりの秘訣がいっぱい詰まっている。

〈法人概要〉

NPO法人 モノづくり応援隊in大田区
東京都大田区大森西2-16-2
大田区民支援施設 こらば大森内
<http://mono-ouantai.org/>
設立：2008年6月16日



毎年発行される「活動の記録」には、成功事例やセミナーの様子が掲載されている

地域に根づくコミュニティづくり

2. 金融機関を窓口にした地元企業とベンダーのコミュニティ

—一般財団法人関西情報センター (KIIS)—

IT利活用を促す手法を 検討する会が発足

「一般財団法人関西情報センター」(KIIS: Kansai Institute of Information Systems)は、情報化の推進拠点として、1970年に関西の財界が中心となり経済産業省、大阪府、大阪市、地元大学等の支援を受けて設立された。

このKIISを事務局として、金融機関を巻き込んだコミュニティ作りを目指しているのが「中小ユーザIT利活用研究会」だ。

もともと平成21年秋に支援機関、ベンダーの組合、ITコーディネータなどの専門家、経済産業省、そしてKIISから構成された「関西IT利活用促進連絡会議」という意見交換の場が設けられたが、それが2011年8月に中小ユーザIT利活用研究会の発足へとつながっていった。

研究会の目的は、中小企業がクラウドコンピューティングなどのIT利活用を促す手法を検討することにあるが、最終的な目標は地域のユーザー企業のIT化案件を、地域のベンダーが受託できるようにする、地産地消のビジネスモデルの実現だ。

メンバーには、日本政策金融公庫、

池田泉州銀行、近畿大阪銀行、紀陽銀行大阪信用金庫の金融機関5行のほか、支援機関、ベンダーの組合、そして専門家など合計12団体・企業が参加している。

特に金融機関は、この研究会の大きな役割を担っている。中小企業にIT利活用を促すために、日頃から地域中小企業との接点が高い金融機関の法人担当や支援機関の相談員が受ける経営相談に着目し、金融機関や支援機関をユーザー企業の窓口と位置付けることにしたのだ。

しかし、まずはこの金融機関の担当者に、ITの利活用のメリットを認識を持ってもらう必要があった。

「経営課題の解決には、ITで実現できるものがある。ただ、金融機関の担当者はそれに気づいていないことが多い。うまくITを活用し、経営の改善につなげていくことが、金融機関の利益にもつながる」と語るのはこの研究会の取りまとめ役として活動してるKIIS事業推進グループリーダーの西田佳弘氏。

実際のアクションとしては、IT利活用の相談を促す手段として、経営にIT活用が必須であることの気づきを促すためのガイド「IT経営ガイド」を作成した。このガイドブックに

は気づきの重要性や、成功事例、そして「夢や課題とITの関連図」などが掲載され、金融機関の担当者が気軽に相談のツールとして使えるようなものになっている。

さらに、ユーザー企業へ広めるため、金融機関法人担当者向けにガイドブックの活用方法などを講義する説明会も開催した。

中小ユーザIT利活用研究会の会長は、ITコーディネータの川端一輝氏が務めている、

「独立系のITコーディネータはベンダー色が出ないので、中立的な立場で会に参加できるのが良い」(川端氏)

川端氏は「IT経営ガイドブック」の制作にも携わり、事例紹介の原稿も執筆している。

「IT経営ガイド」を改訂 より広いエリアへ

平成24年2月に実施したアンケート調査では、IT化によって経営が改善できると気づいてくれた金融機関の担当者はかなり増えたという。

そして、実際にガイドブックを見て9件のユーザー企業が相談を受けた。そのうち1件が、ベンダーとのマッチングまでつながっている。



一般財団法人関西情報センター
事業推進グループ リーダー 西
田佳弘氏



経済産業省近畿経済産業局 地
域経済部情報政策課 課長補佐
大塚公彦氏



経済産業省近畿経済産業局 地
域経済部情報政策課 企画係長
西藤 真太郎氏



ITコーディネータ 川端一輝氏

この成果について経済産業省近畿経済産業局の大塚公彦氏は「スタートして実質2カ月しか期間がなかっただけに、まずまずの成果だといえます。次は地域が広がっていくことを望んでいます」と言い、また同局の西藤真太郎氏も「事例を1件でも2件でも多く出すことが重要です。そして、そして新たに参加したところがまた成功事例を生み出していく。そんなスパイラルができるといいですね」と期待を込めて語る。すでにガイドブックの改訂版も企

画され、九月は発行される予定だ。

こちらには、ガイドブックを見て相談が始まった昨年度の事例も掲載される。

金融機関を窓口にして、



「IT経営ガイド」。9月には改訂版は発行される予定

地元のユーザーとベンダーを、ITコーディネータなどの専門家が橋渡しをしていく。まだまだ始まったばかりだが、今後さらに成功事例が増えると、このコミュニティはさらに大きな広がりを見せていくに違いない。

〈財団概要〉

一般財団法人関西情報センター
大阪市北区梅田1-3-1-800
大阪駅前第1ビル8階
<http://www.kiis.or.jp/>
設立：1970年5月29日

金融機関インタビュー

「独自のSNSを構築し、 会員に有益な発注情報などを配信しています」 大阪信用金庫（大阪市天王寺区）

「中小ユーザIT活用研究会」に参加している大阪信用金庫は、会員企業のIT化に対して、独自の取り組みを行っている。

CSR推進部の峯松 徹部長、梅田充紀次長、内屋雅之氏に、その内容について聞いてみた。（敬称略）

——独自の相談窓口があるということですが。

内屋■町医者のように「この街のホームドクター」というキャッチフレーズのもと、平成13年に「出前相談窓口」を設立しました。

従来の巡回相談に加えて、お客様が相談したいときに対応できるように、こちらから出向いていくというサービスを始めたのです。本業の金融業務以外の相談も受け付けています。信用金庫ならではのサービスだと思います。

——ITの相談は多いのでしょうか。

内屋■IT相談は平成23年度は39件でした。ホームページを作りたい、伝票処理に販売管理ソフトを入れたい、ネットショップを始めたいといった相談が多いですね。

あと、最初は財務の相談だったのが、話を進めていくうちにIT導入の相談になることもあります。

——それ以外の活動は？

梅田■経営相談関連のセミナーを定期的開催しています。前回のセミナーでは100社の来場がありましたが、そのうち16社が相談に来られました。

そして、もう1つの大きな目玉が、昨年開始した「だいしんなんでもネット」というSNSのサービスです。

——SNSというとクローズドなサイトなのでしょうか？

梅田■はい、入会には支店長の承認が必要です。現在、1300名の会員が登録されています。

——どのようなサービスがあるのですか？

梅田■大阪信用金庫からは商品・サービスやイベントなどのお得な情報をご案内しているほか、経営相談も随時受け付けています。

また、自社のPRページや「売りたい」「買いたい」「組みたい」のページで、商品・サービスの売り込みができます。

内屋■一番の特徴は、国、大阪府、大阪市など公的機関の発注情報をお届けしていることです。しかも、すべての情報を流すのではなく、信用金庫のほうで厳選してからお届けしています。だから、安心してその情報を見られるのです。

梅田■このサービスは、お客様同士のコミュニケーションを図る

ことができ、販路拡大や商談会にもつながっています。

お客様がプロフィールを入力するので、最新情報も分かります。信用金庫とお客様のコミュニケーションを取ることもできるのです。

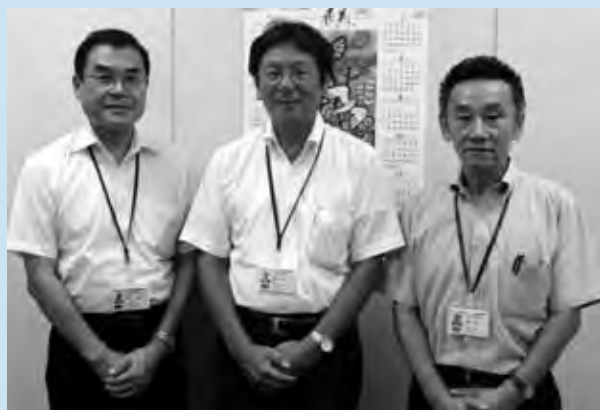
——まさに1つのコミュニティですね。

梅田■サークル化などは以前から行ってきましたが、信金にとっては今後このようなコミュニティ作りは不可欠になってくると思います。そして、理想としては、会員の皆さんがこのような場を活用し、販路を拡大し、売上を伸ばし、運転資金や設備投資で融資を使っていたくことですね。

——かなり画期的なサービスだと思います。

峯松■CSRという部署はこのようなサービスを提供することで、利益を生まない。地域貢献のために、採算を度外視している。トップがそれを継続する意思がないと続かないことです。

うちは他の信金に比べると環境問題や産学官連携にも積極的取り組みしており、コストもかなりかけていると思います。



▲写真左よりCSR推進部 次長 梅田充紀氏、部長 峯松 徹氏、内屋雅之氏

〈金融機関概要〉

大阪信用金庫 大阪市天王寺区上本町 8-9-14
<http://www.osaka-shinkin.co.jp/>
設立：大正9年2月12日

地域に根づくコミュニティづくり

3. “札幌型”のコミュニティづくりとは

—財団法人さっぽろ産業振興財団 / 札幌市経済局—

「札幌市SaaS・クラウドビジネス研究会」「市内ITリーディングカンパニー育成事業」で独自のコミュニティづくり ～財団法人さっぽろ産業振興財団

SaaS・クラウドの知識や技術の習得のための研究会

札幌市は北海道の道庁所在地で、人口190万人を誇る北の大都市だ。産業では、サービス業や卸売・小売業などの第3次産業の割合が高く、製造業が低い傾向にある。一方で、近年、バイオ産業やIT産業、コンテンツ産業といった新たな産業が大きな発展を遂げているという。

財団法人さっぽろ産業振興財団は、1986年から札幌市の情報産業の振興と地域産業の高度化に貢献してきた「財団法人札幌エレクトロニクスセンター」を2002年に改編し、札幌市の主要な産業に成長した情報産業の振興や、すべての産業分野の中小企業等の支援を図るために作られた組織である。

その活動の中でも特に注目されるのが、同財団の情報産業振興部が取り組んでいる「札幌市SaaS・クラウドビジネス研究会」と「市内ITリーディングカンパニー育成事業」だ。

さっぽろ産業振興財団ではこれまでも、時代のトレンドに合わせてさまざまな事業を行ってきた。汎用機を導入し開発環境を整備する事業、インターネット導入支援、ゲームなどのマルチメディア産業を振興する「デジタル工房」の開設などだ。

そして、次に取り組んだのが、高度IT人材育成の事業である。

「札幌のIT企業は同業他社からの下請けが多く、上流工程をさばけるような人材を育てる必要があるのです。その土台として、ユーザー企業へのSaaS・クラウドの導入を支援する事業を開始したのです」と、情

報産業振興部長の一橋 基氏は語る。

それが2008年9月に設立された札幌市SaaS・クラウドビジネス研究会だ。

この研究会では、札幌市内の中小ベンダーが開発したASPやパッケージソフトを、SaaS・クラウドプラットフォーム上で提供できる知識や技術の習得はもちろんのこと、実際にビジネスとして展開するために必要なノウハウや、クラウドを活用した異業種間の協業の成功事例などに着目し、参加企業が集まるセミナー形式の研究会（年に3回開催）の場で情報共有を図りながら、札幌市エレクトロニクスセンター（札幌イノベーションセンター）を中核拠点として活動している。

研究会のメンバーの資格は、「札幌市内に本社、支社、開発センター

などの拠点があり、所属している技術者が札幌市内で活動しているIT関連企業」となっている。

ユーザー企業が対象の「クラウドセミナー」も開催

さらに、それとは別にユーザー企業向けの普及・啓発イベントとして「札幌クラウドセミナー」を2010年度から年に2回程度開催している。このセミナーでは「SaaS・クラウドで業務が改善できたというユーザーの生の声を紹介している」（情報産業振興部 事業推進課長 酒巻季彦氏）という。こちらのセミナーの規模は100名程度だ。

「札幌クラウドセミナーは、特に参加するユーザーは絞らないが、飲食系の成功事例を取り上げるときなどは、酒屋、ワインバーなど、関係



(写真左より) 主任研究員 山下幸修氏、報産業振興部長 一橋 基氏、情報産業振興部 事業推進課長 酒巻季彦氏、ITコーディネータ 赤羽幸雄氏

の業界を意識した広報を行っている」(同財団 主任研究員 山下幸修氏)。

主たる基盤事業をSaaS・クラウドを使って行おうという中小企業はまだまだ少ない。日常の業務を回していくのに精一杯で、パソコンさえも導入していない零細企業も多い。

「今はSaaS・クラウドに対して徐々にユーザーの皆さんが興味を持ち始めているという段階。ただ、じわじわと動いてきているという感触はある」(山下氏)。

この札幌市SaaS・クラウドビジネス研究会に世話人として参加しているのが、北海道ITコーディネータ協議会会長の赤羽幸雄氏だ。

「ユーザーとベンダーは車の両輪。同じような大きさと速さで回る必要がある。偏っているとITを活用したビジネスはうまく回らない。それには両方に関われる人間が必要で、それがITコーディネータ」(赤羽氏)。

財団は公的な機関なので、個別のビジネスに深く入っていくことができない。個別の案件はITコーディネータの仕事になるという。

赤羽氏は今後の札幌市SaaS・クラウドビジネス研究会の活動につい

て、「札幌市は「北海道フード・コンプレックス国際戦略総合特区」(フード特区)構想に取り組んでいる。今後は国内だけでなく、ASEANなど海外への輸出が重要になっていくだろう。それにはクラウドの技術の導入は欠かせない。その学びの場としてのユーザーとのコミュニティは必要。その足がかりをできる限り早く作りたい」と考えている。

全国的に見ても、地場のユーザーとベンダーがコミュニティを作ることとはこれまでほとんどなかった。クラウド時代はこのような関係が必要になると提唱している。

安心して相談できる リーディングカンパニーを

さっぽろ産業振興財団が取り組んでいるもう1つの大きな活動が、昨年度から開始した「市内ITリーディングカンパニー育成事業」だ。

クラウド時代には、IT企業が他産業(食、観光、環境、健康・福祉分野など)の付加価値の創出に寄与する活動が必要になる。そこで、札幌市内のIT企業に対し、マーケティングや営業力、企画・提案力の強化を図る研修を実施し、他産業の企業と

の交流やビジネスマッチングを行っていくのが、この市内ITリーディングカンパニー育成事業だ。

「地元のIT企業は、自社の製品やサービスには精通しているが、他産業の事情についてはほとんど知らない。それではITの利活用の方法を具体的に提案していくのは難しい」(山下氏)。

研修では、自社のソリューションを提案する際に、相手のニーズをどう引き出して、どうやって課題を解決していくかを学ぶ。

そして、ここで学んだ企業(ITリーディングカンパニー)を増やしていくことにより、いろいろな業種の企業が安心して札幌市内のIT企業に相談ができるような環境にしていくことが目標だという。

この市内ITリーディングカンパニー育成事業には、昨年度は10社が参加し、2012年度も現在7社が「集合研修」「リアルケース研修」「IT利活用セミナー」などの講習を受けている。参加費は無料だが、他産業にアプローチしようとするやる気のある企業に限定しているという。

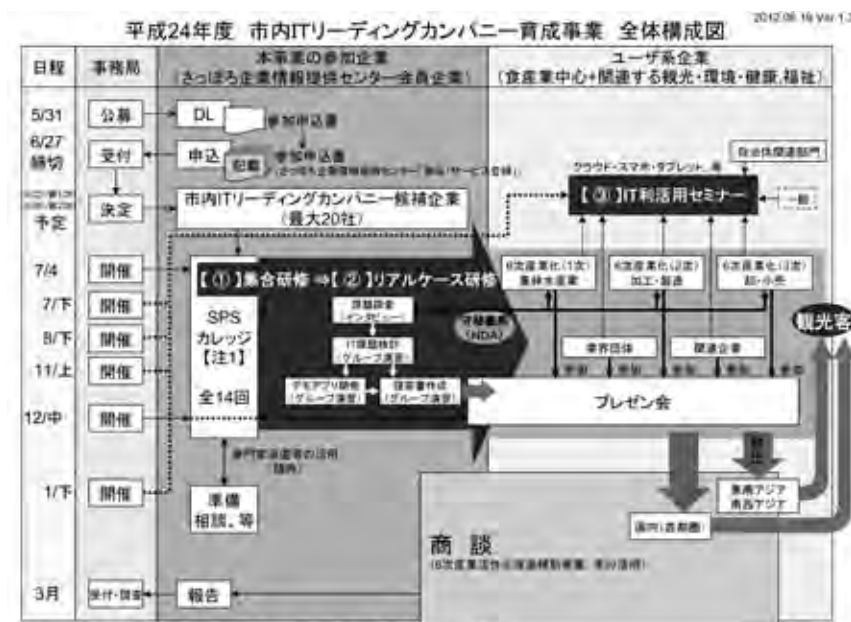
ここでもITコーディネータの赤羽氏が、リアルケース研修の企画・実施に携わっている。「ケース研修では、実際にIT企業がユーザーを訪問するというやり方です。そのマッチングはITコーディネータが本業としている部分でもあるので、知恵を出していきたい」(赤羽氏)。

IT業界はコミュニティ作りには長けているが、このようにユーザーを巻き込んだ展開は全国的にも珍しい。

「札幌市がリードしてこのようなコミュニティ作りを推し進めたい。北海道人というのは初めてというものが好きなので」(一橋氏)。

〈法人概要〉

財団法人さっぽろ産業振興財団
札幌市白石区東札幌5条1丁目1-1
<http://www.sec.or.jp/>
設立：2002年4月(改組)



平成24年度市内ITリーディングカンパニー育成事業の全体構成図

地域に根づくコミュニティづくり

「札幌型ものづくり振興戦略」の実施にITコーディネータを活用 ～札幌市経済局

5カ年計画の 「札幌型ものづくり振興戦略」

札幌市では、平成23年1月に策定した「札幌市産業振興ビジョン」のアクションプランの1つとして、平成24年1月に平成23年度から平成27年度までの5年間の「札幌型ものづくり振興戦略」を策定した。

この戦略は、札幌市中小企業振興審議会が平成23年2月に答申した「ものづくり産業の振興のあり方について」に基づき、ものづくり産業全体の振興を図るための5つの基本方針を定めるとともに、主要な6産業の課題や施策展開の方向性、札幌市が取り組む具体的な施策が示されている。

「製造業、印刷業に加え、札幌市はコンテンツ産業、IT産業、バイオ産業で強みを持っているので、「札幌型」という言い方にしています」と語るのは札幌市経済局産業振興部ものづくり産業課長の松川泰昭氏。

札幌市のIT産業は「サッポロバレー」と呼ばれるほど集積が進んでおり、札幌の主要な産業の1つに位置づけられているが、受託開発が多

くマーケティングや技術の蓄積がしにくいという課題がある。また、顧客の求める内容をシステムに的確に反映するのが難しいという問題も抱えているという。

このIT産業について札幌型ものづくり振興戦略で示された施策は、「地域需要の掘り起こしによる自社製品開発の促進」「ITコーディネータの活用促進」「協業して開発業務を受注する仕組みづくり」の3点だ。

地域需要の掘り起こしによる自社製品開発の促進という施策の中には、さっぽろ産業振興財団が行っている研修、セミナー、人材育成の実施なども含まれている。

ITコーディネータの 活用を促進していく

注目すべきは「ITコーディネータの活用促進」だ。

札幌市内のベンダーがプログラム開発などを行う場合、完成したプログラムが使いにくい、イメージしていたものと異なる、といったユーザーの要求にうまく対処できない場合があるという。このような場面に

ITコーディネータを積極的に利用したいというのだ。

「ユーザーとベンダーの間に立って、双方の言葉をきちんと相手に分かりやすく伝える第三者が必要なのです。単にITを入れるのを手伝うだけでなく、それによってどう成長するか、どのような方向に向かうべきかをアドバイスできる人。その役目をITコーディネータに期待しています」（松川氏）

また、IT導入や他産業と連携の必要性は分かっているが、日々の業務が多忙でなかなか踏み出せない中小企業も多いという。

ものづくり産業課係長の江積淳一氏は、「それをITコーディネータだけに負わせることはできないですが、例えばセミナーなどを開いてIT企業の営業力・企画力・提案力の向上を支援することが重要だと考えています。ITコーディネータにはそのセミナーの企画・開催などで協力を期待しています」と語る。

札幌市経済局では、札幌型ものづくり振興戦略に示されたように、今後5年間、ITコーディネータと連携



産業振興部ものづくり産業課長 松川泰明氏



産業振興部ものづくり産業課係長 江積淳一氏



「札幌型ものづくり振興戦略」
※札幌市のホームページからダウンロード可能

した事業を推し進めたいという。

ITコーディネータの赤羽幸雄氏は「ITコーディネータのネットワークを利用して、例えば、他の地域の一次産業ユーザーと、札幌市のIT企業のマッチングなどもしていきたい。行政エリアが違っていると、市ではなかなか

踏み出せないから」と新しい試みも提案している。

さらに、札幌型ものづくり振興戦略では「協業化」という観点も重要視している。小さい企業でもそれぞれの役割分担をしっかりと果たし、協業して案件を取りに行くという姿勢が

今後はより必要になるというのだ。

「協業の実現のために、いろいろな業種の人たちが集まることができ“札幌テクノパーク”があることは、札幌市の大きな強みです。できれば、大きなコミュニティにしていきたいですね」(松川氏)。

ユーザーインタビュー

「新しいサービスを創造するのにSaaS・クラウドビジネスはまさに渡りに船だった」

株式会社サジェコ（札幌市中央区）

——まずは会社の業務内容をお聞かせください。

伊藤直樹社長（以下、伊藤）■3つの事業を行っています。ビルソリューション事業、介護事業、そして情報システム事業です。それぞれの事業を単独で行っていた3つの会社が合併し、現在の会社になったのです。まったく異なる業種が一緒になって大変なことは多いのですが、楽しみなこともあります。違うものが集まったときに、予想をしなかった新しいものが誕生することがありますからね。

——ITコーディネータの赤羽さんとの付き合いはいつから？

伊藤■個人的には7、8年前から存じていたのですが、専門家派遣で来ていただいたのは2、3年前のことになります。ビルメンテナンス事業についての相談なのですが、これから厳しくなるこの業界で、今後どんな方向で進めばよいかということをおアドバイスをいただきました。

具体的には、SWOT分析を行ってくださったり、営業担当者への啓発や教育も実施していただきました。

——札幌市SaaS・クラウドビジネス研究会にも入会されているのですね。

伊藤■はい、そうです。これも赤羽さんから紹介されました。うちのシステム開発の部門は受託が多く、この部門は今後そんなに大きくならないと思っていました。

しかし、会社を大きくするには、新しいサービスを始める必要があります。このSaaS・クラウドビジネスは、まさに渡りに船だと思いました。

もともとイントラネットのサービスは強い分野だったので、それにクラウドの考えを導入しようと思いました。しかし、それには知識がない。どうすればいいのかまるで分からない。

SaaS・クラウドビジネスについていろいろと学べる場所もあるので、この研究会に入ったのです。

そして、その成果が実り、SaaSの介護用アプリケーションを開発することができました。これまでの介護用パッケージソフトはかなり高額でしたが、うちが開発したソリューションはクラウドを利用するので、かなり安く導入できる点が大きな売りになっています。

また、うちが開発した別のイントラネットのソリューションがあり、現在ではスマートフォンやタブレットでも利用できるようになったのですが、これもクラウドの技術を使って実現したのです。

——研究会のセミナーに参加された感想は？

伊藤■まさに経営者向けのセミナーです。今後導入すべき新しい技術の話ですから、リスクもあります。それを覚悟の上、学ぶことができる人向けの勉強会だと思います。

——同じ業種の人でも数多く参加されていますが。

伊藤■一緒になってやろうという考えもありますが、一方で手の内を読まれたくないという思いもあります。

ただ、具体的なテーマを与えていただければ、それに向かってお互い協力していくこともあると思います。

——ITコーディネータは、さっぽろ産業振興財団から紹介されたのでしょうか？

伊藤■ネットを見て直接、連絡を取りました。赤羽さんとの出会いも、経産省のホームページでITコーディネータのことを知ったことがきっかけなのです。

私は日ごろから、専門家の意見をきちんと聞きたいと思っています。中でもマーケティングのことは関心が高いですね。しかも、なるべく安くそれを行いたい。それには専門家の派遣制度を活用するのが一番。中小企業にとっては、マーケティングに費用を注ぎ込むのはかなり難しいことです。

——ITコーディネータにはどんなことを期待しますか？

伊藤■他社の動き、業界の最新の動向ですね。我々はなかなかそのようなことを学ぶ機会がないのです。

しかも、なるべく詳しく知りたいのです。セミナーや勉強会にも参加しますが、そこでは大まかなことは分かるのですが、詳細なことまで学ぶことができないのです。

あと、ITコーディネータには、現在のビジネスが間違った方向に進んでいないかをチェックする監視役もぜひお願いしたいですね。

それから、ビジネスマッチングといいますか、地元の企業との橋渡しをお願いできればと思います。特に中小規模のユーザー企業は、持っている情報が少ないので大手のベンダーしか選択肢がないのです。ですから、道外に発注することも多いです。

地元の優秀なベンダーを紹介できるのは、ITコーディネータだけです。その活動には今後もかなり期待しています。



▲代表取締役社長 伊藤直樹氏

株式会社サジェコ

札幌市中央区北7条西13丁目9-1

<http://www.sajco.jp/>

事業内容：ビルソリューション事業、介護事業、情報システム事業

地域に根づくコミュニティづくり

4. SaaS活用を促進するコミュニティを全国に広げる

— 中小企業支援SaaS利用促進コンソーシアム (SPCS) —

中小企業の経営者に SaaS活用の促進を

SaaS・クラウドは、導入コストの安さ、利活用の容易さ、データ管理の堅牢性といったメリットがあり、中小企業の経営基盤強化に貢献できる可能性を持ったサービスとして注目を集めている。

このSaaSを使って中小企業の業務効率化を高め、活力ある企業活動の実現につなげることを理念とした任意団体「中小企業支援SaaS利用促進コンソーシアム」(以下SPCS: SaaS Promotion Consortium for Small & Medium Enterprises)が2010年9月に発足した。

SPCSには日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会の商工3団体、社団法人コンピュータソフトウェア協会、社団法人情報サービス産業協会というIT業界団体、そしてアプリケーションベンダーやITコーディネータ協会といった企業・団体が参加している。

このコンソーシアムでは、参加し

た団体・企業は商工団体の地域組織と連携して、その組織に参加する会員企業に対して、SaaSをはじめとするクラウドコンピューティングに関する情報提供や啓蒙活動を行い、さらにSaaSの機能性をはじめ、その利活用における有用性の啓蒙や普及に努めることにより、中小企業の経営基盤強化に結び付けることを目標としている。

しかし、まったく新しい枠組みのため、具体的にどのようなアクションが効果的なのか調査に1年を費やした。

そして、ユーザー団体、ベンダー代表による事例作成部会が2011年5月に発足。SaaSを促進する成功事例の作成を目標とし、地域の商工会議所とITコーディネータを巻き込み、中小企業に広く展開することを計画した。

この部会では、当初、SaaSの啓蒙のために経営者が愛読するビジネス誌などへの告知を行った。しかし、SaaSに興味を持ってもらえても、その次の行動まではつなげるこ

とができなかった。

ユーザーとの窓口に 商工会議所を活用

次に検討されたのが、具体的な事例の作成を行うことだ。事例を紹介することによって、中小企業の経営者にSaaSの導入をより身近に感じてもらおうことが狙いだ。

ただ、SaaSを導入している一般の中小企業は少なく、探し出すことが困難だ。事例作成のために手を挙げてくれるところもない。

そこで、事例作成活動部会ではITコーディネータ協会と協力し、まずはセミナーなどのイベントを開催することを検討した。地元のITコーディネータと商工会議所の連携により地域中小企業ユーザーの顔が見える。名前が分かる。そして必要に応じてはフォローするところまで持っていける。

そして、まずは商工会議所のチャネルを使って、その会員向けにセミナーを開催することを決めた。

「中小企業は大手のベンダーがいきなり訪問しても、警戒され話をなかなか聞いてもらえない。その点、商工団体の現場の担当者は頼りにされている存在。なので、まずはその担当者の方々、そして会員の皆さんに、どうやって興味を持ってもらえるかを考えました」と語るのは事務局の中心となって動いている中村徳仁氏。

セミナーを開催することは、商工会議所でも歓迎された。商工会議所への相談は経営に関することが大半で、直接IT化の相談は数%程度だが、経営相談の中でITで解決できるものは多い。

日本商工会議所の塩野 裕氏は「クラウドやSaaSは、資金があまりない



「中小企業支援SaaS利用促進コンソーシアム」の概要図

中小企業にとっては魅力的なサービスだが、それをうまく活用していくのは、どうしたらいいかが分からないところが多い。しかし、会議所だけではそれを推し進めていくのは難しい。そのため、セミナーなどのコンソーシアムの活動にける期待は大きい」という。

やる気のあるITコーディネータに集まってもらう

一方、ITコーディネータ協会は、セミナーの企画・運営に参加できるITコーディネータを探すために、まずは関東一円のITコーディネータに広く参加を呼びかけた。

「仕事が取れるまで、まずは手弁当だということを承知の上で募集しました。そして、そのような負担をしてでも、SaaS・クラウドを商材に商工会議所と組んで、中小企業の顧客開拓をするというやる気のあ

る方に集まってもらおうと思いました」(ITコーディネータ協会 中塚一雄氏)。

ITコーディネータを起用することについては、「SaaSの背景を理解していて、中小企業の業務改善についても精通しているのは、やはりITコーディネータになる。さらに、ITコーディネータは地元に着して活躍していただける専門家でもある」と中村氏は語る。

まず関東地域でこの募集には80名近くのITコーディネータから応募があり、その中から商工会議所とのセミナー企画に約30名が参画した。

そして、さらにその中から、小沢広文氏、内田紀郎氏、黒坂武祐氏、石井和人氏を含む数名の中核メンバーと、ITC相模、ちば経営応援隊といったITC届出組織がこの活動に参画することとなった。

「ITを導入して会社の経営を改善

したい、そして日本の経済を良くする。それを真剣に考えている者ばかりです」(小沢氏)。

ITコーディネータには第1回のセミナーの企画から参加してもらったが、そのセミナーではベンダー色は出さないようにした。今回のセミナーの開催は、ユーザーとベンダーをつなぐプロセスを作っていくことが目的で、ベンダー各社が自分の会社の商品を露出させることではないからだ。

「たとえその後のIT導入の相談の中で、自社の製品やサービスが選ばれなくてもいい。むしろ、なぜ選ばれなかったという理由を知りたい。取り扱ってもらえるにはどうすればいいかということを知りたい。売れなかった理由が分かれば、売れるように改善し、もう一度ITコーディネータに紹介していきたい」と大手ベンダーに所属しながら事務局とし



後列左より 日本商工会議所 中小企業振興部 副部長 塩野 裕氏、SPCS事務局長代理 中村徳仁氏、ITコーディネータ協会 部長 中塚一雄氏
前列左より ITコーディネータ 内田紀郎氏、ITコーディネータ 小沢広文氏、ITコーディネータ 黒坂武祐氏、ITコーディネータ 石井和人氏

で動いている中村氏は語る。

ユーザーが興味を持つテーマは「Facebookと商売繁盛」

セミナーの第1回は厚木商工会議所の協力のもと2011年12月1日に開催された。タイトルは「商売繁盛・売上UPセミナー ～Facebook活用術とマーケティング・ツールによる収益アップのコツ～」。「中小・ベンチャー企業のためのFacebook活用術」「商売繁盛のためのヒント！ITを活用した新しい「儲かる仕組み」のご紹介」「地域の皆様を支援できるサポート窓口のご紹介」という3部構成だ。

「中小企業が一番知りたがっているのは、何といっても売上を伸ばしたいということ。あとは、Webで受注したい、自社のブランディングを確立したいということなど。とにかく攻めというか、売りたいという意識が強いのです。ですから、Facebookやツイッターを使った売上増のノウハウを打ち出して、集客につなげようと思いました」と小沢氏はセミナーの企画意図を語る。

東日本大震災後間もないということもあり、BCP (business continuity plan：事業継続計画) も

テーマの候補に挙げられたが、厚木商工会議所と相談した結果、売上に結びつくテーマがいいということで「Facebookと商売繁盛」にしたという。

しかし、この初めてのセミナーは企画決定から開催まで約1カ月間とキワめて短期間だったため、厚木商工会議所やITC相模の協力にもかかわらず、十分な集客が実現できなかった。

内容には自信があったので、コアの部分は大きく変更することなく、少しだけ構成や内容を変更し、千葉県市川市での2回目のセミナーを開催を企画した。

市川市でのセミナーでは、商工会議所からの告知も浸透し、ちば経営応援隊を中心とした地元のITコーディネータのネットワークもフルに活用した。その結果、定員40名を大きく上回る56名が集まった。

さらに第3回の東京のセミナーでは、ITコーディネータは企画に集中し、集客は東京商工会議所が行うというSPCSで狙っていた形で運営することができた。告知媒体はホームページ、メルマガ、機関誌の3つだったが、すべての回が満席になった。とくに初日の「Facebookと商売

繁盛」は当初40名の会場を予定していたが、160名の応募があり会場を変更するという結果になった。

ユーザーに信頼されるには継続的な活動が必要

セミナーを開催したときには、来場者にアンケートを書いてもらっている。セミナーの内容についての感想を記入してもらうほかに、ITコーディネータとの相談が必要かどうかという項目も設けている。「今すぐ相談したい」「今はいらないが今後相談したい」「必要性を感じない」という3つの選択肢を設け、相談したいと答えたところへは、ITコーディネータにすぐに連絡をとった。

連絡をとるITコーディネータも、テーマによって分担された。「テーマごとに相談を担当するITコーディネータをあらかじめ決めておきました。この4人にはそれぞれ得意分野がありますから」（黒坂氏）。

セミナーの効果は徐々に始まった。東京で開催されたセミナーで相談までいたった数社は、現在もIT相談を継続して関係を保っている。ただ、Facebookは無料のソリューションで、相談も無料。ベンダーやITコーディネータの利益にはつながっていかない。しかし、Facebookの導入によって売上が上がれば、次は顧客管理や販売管理のソリューションを提案できる。そうすればベンダーにとってもメリットが出てくし、ITコーディネータも報酬を得ることができる。

「セミナーを企画した当初は早く成果を出したいと思っていたが、最近では長い目で見ています。セミナーでも半年前には企画しないと良い会場は取れないし、告知もできない」（中村氏）。

セミナーに来場したユーザーのアンケートから、分かったことがある。中小企業の経営者の大半はシステムの評価をきちんとできない。そして、何を購入したらよいか分からない

東京で開催されたセミナーのアンケート結果から

(160名の複数回答)

- | | |
|---------------------------------|------|
| ①マーケティングを強化したい(売上拡大)・・・・・・・・・・ | 67人 |
| ②Webからの問い合わせ、受注を増やしたい・・・・・・・・・・ | 61人 |
| ③自社のブランディングを確立したい・・・・・・・・・・ | 46人 |
| ④顧客満足度を向上したい・・・・・・・・・・ | 30人 |
| ⑤社内で情報共有の仕組みを作りたい・・・・・・・・・・ | 29人 |
| ⑥経営改革を行いたい・・・・・・・・・・ | 25人 |
| ⑦業務改善をしてコストを削減したい・・・・・・・・・・ | 23人 |
| ⑧経営力UPにつながる社内IT利活用の教育・・・・・・・・・・ | 13人 |
| ⑨営業の生産性をUPしたい・・・・・・・・・・ | 18人 |
| ⑩災害時の事業継続対策を行いたい・・・・・・・・・・ | 9人 |
| ⑪その他・・・・・・・・・・ | 2人 |
| 計 | 330人 |

人が多いという。しかし、人物の評価はうまい。だから信頼している人、例えば税理士などのアドバイスでソフトウェアを買う。ただ、彼らは専門家ではないので、その会社に適したものでないこともある。

だから、今回のセミナーのように顔が見える付き合いをすれば、時間がかかるかもしれないが、中小企業の経営者にも信頼してもらえるようになる。それには、その関係を粘り強く継続することが必要になるという。

今回の4人のITコーディネータは一緒になってセミナーのアイデアを出し合ったが、継続的に活動を行っていくためには、このようにITコーディネータが一丸となって取り組んでいく必要がある。それには、このような集まりや組織、グループは絶対に必要だと感じた。

そこで、小沢氏が中心になって「ITソムリエ東京」という届出組織を6月に立ちあげた。「せっかくユーザーへのきっかけができたのだから、継続的にそして積極的動くためにも組織で動くことが必要だったのです」(小沢氏)。

エリアを広げて 多くの成功事例の作成を

SPCSでは今後もセミナーの開催を中心に、成功事例の作成を行って

いく予定だ。

セミナーの企画・運営に参加しているITコーディネータに、今後の活動の展望を聞いてみた。

「お客様の信頼を得ることが大切。それにはITというよりは、まずはおお客様の売上を増やそうという姿勢が必要。それによってリピーターを増やしていきたい」(内田氏)

「お客様にIT化によってビジネスモデルを変えることができるということを実感してもらおう。そのようなアプローチをしたい」(黒坂氏)

「ITコーディネータ自身が、お客様にそばに居てほしいと思われるような存在になりたい」。(石井氏)

「この活動を継続化させるために、ITコーディネータ有志による組織として発展させていく」(小沢氏)

「将来的にはユーザーの声をITコーディネータが代弁し、ベンダーにそれを伝えて、より便利なサービスを作る。うまく情報が流れていく仕組みというか、そのような関係のコミュニティになればいい。そして、それぞれの要望を吸い上げるパイプ役にITコーディネータがなればいいですね」(中塚氏)

日商の塩野裕氏も今後のSPCSとITコーディネータの活動に期待している。

「中小企業の課題は多様化してい

るが、最大の関心事は売上の拡大。今後のセミナーでもそこに焦点を当ててほしい。そしてさらに広がりを見せてほしい。例えば、業種ごとに開くとか、新しいテーマを設けるとか。そして、ITコーディネータには各地の商工会議所とうまく接点を持ってほしいと思います。SaaS・クラウドビジネスは、そのいいきっかけになるはずだ」。

事務局の中村氏は、「まずは、SaaSソリューションの利用者を作るところまでもって行きたい。さらに、ITコーディネータと一緒に活動できる範囲でエリアを広げていく必要もある、そして、これまでのセミナー開催で得たことを、ベンダーや商工団体へ伝えていきたい」と語る。

SaaS導入の成功事例の作成のために、セミナー開催から始めたこの活動。中小企業のユーザーために、商工団体、ベンダー、そしてITコーディネータが参加したこのコミュニティ活動は全国初の試みであり、今後も大いに注目されることだろう。

〈団体概要〉

中小企業支援SaaS利用促進
コンソーシアム(SPCS)

事務局：東京都大田区新蒲田1-17-25

<http://www.spcs.jp/>

設立：2010年9月



4月17日に東京で開催されたセミナーの様相



東京では2日目に少人数制の分科会も開催。写真はBCPに関するセミナーの様相