

ITCのビジネスを マジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

座談会

「稼げるITC」になるために
～実践力を強化できるビジネス研修がスタート!～

ITCA研修座談会

1

常に職員の目線で行動し、自治体のために貢献を

事例①自治体×ITC
(兵庫県養父市)

2

守りではだめ。先端技術を活用した攻めのITを

事例②自治体×ITC
(北海道札幌市)

3

経営の戦略面にまで関わる奥深い支援がビジネスへとつながる

事例③金融×ITC
(大分県大分市)

4

仲間のネットワークが重要。そこからいろいろな仕事がある

事例④金融×ITC
(東京都足立区)

5

客観的な視点に立った上で、総合的にアドバイスをすること

事例⑤支援機関×ITC
(新潟県新潟市)

6

自分の強みを活かして、やることを絞り込むことが重要

事例⑥支援機関×ITC
(北海道石狩郡当別町)

7

仕事だけでなく人間的なコミュニケーションも大切

事例⑦支援機関×ITC
(東京都港区)

8

時間をかけて寄り添い、信頼関係を作ることが大切

事例⑧支援機関×ITC
(東京都杉並区)

9

経営者の話をよく聞き、それを広げていくことが重要

事例⑨士業×ITC
(香川県高松市)



ITコーディネータ協会は2015年に3か年中期計画を発表し、研修制度の見直しを図り、旧主催研修をITCA研修としてリニューアル致しました。その中で打ち出しているキーワードの一つに『稼げるITC』があります。

全国のITコーディネータには、ITコーディネータとして、しっかり稼いでいる方々が多数おられます。しかし、一方ではITコーディネータで稼ぐことはなかなか難しいとの声があるのも事実です。

ITコーディネータとして稼いでいる方々からお話を伺うと、一つの共通点がございました。それはお一人で活動するのではなく、第三者と連携することで稼ぐスキームを構築されているということでした。

今回の特集では「ITCのビジネスをマジメに考える～稼げるITコーディネータの活動～」と題し、実際に多数の実績をあげているITコーディネータの方々の座談会と、第三者と連携し、実績をあげているITコーディネータの様々な連携事例を9つご紹介します。

自治体から各種支援機関、土業までと、それぞれが特徴のある連携事例になっております。どのような場面で外部専門家のITコーディネータが活用されているのか、特にそのきっかけと活用の内容、一緒に活動しやすいITコーディネータとはどのような人物か、信頼関係の構築のポイント、活用にあたっての課題、また今後ITコーディネータに期待することはなにか、をお聴きしています。

『稼げるITC』になるための多くのヒントが詰まっておりますので、是非ご参考にされてみてはいかがでしょうか。

ITコーディネータ協会 事業促進部 山崎 健

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

座談会

「稼げるITC」になるために

～実践力を強化できるビジネス研修がスタート!～

2016年度より「OJT」「支援機関連携ビジネス研修」「金融機関連携ビジネス研修」という3つの新しい研修がスタートしました。2016年12月にこれらの研修ワーキングの主旨を務める栃川昌文氏、川野太氏、野中栄一氏の3名に集まっていたが、さらに研修制度委員会の委員長を務める横屋俊一氏も交えた4名で、この研修の目的や意義などを語る座談会を開催いたしました。モデレーターはITコーディネータ協会（以下ITCA）の山川元博が務めました（敬称略）。

稼げるITCのための研修を作りたい

ITCA 山川 ■ 昨年度の活動から「稼げるITC」というキーワードが出てきたと思うのですが、どうしてこのキーワードが出てきたのか、まずはそのきっかけから教えてください。

横屋 ■ 一昨年の2015年はITCAの3カ年中期計画のスタートの年になったわけですが、その事業計画の大きな柱として研修事業を充実・拡張していくことが謳われました。その年、研修部会の中でも早々と研修の企画案が作成されました。

そしてそれを元に、一昨年の6月に支援実績を数多く持っている全国

のITコーディネータ（以下ITC）6名に集まっていたが、ITCのあるべき姿というか、ITCが身につけるべきスキルの研修という観点から、ワーキンググループ（以下WG）を立ちあげました。その中で当初私は、ITCにも売れる、そしてその先の支援機関に売れる研修を皆さんに考えていただきたいと提案したのです。

しかし、WGの6名からは「そうではなくて、稼げるITCのための研修を作りたい」という意見が出てきました。そして、それを受けて「稼げるITCのための研修とはどうあるべきか」という点をじっくりと時間をかけて議論をしたのです。

その流れの中で、一昨年度は稼げるITCのための研修パターンがいくつか出てきたのですが、それが支援機関と連携するパターンと、もう一つは金融機関と連携するパターンだったのです。

それを受けて昨年度は、WGの主要メンバーである栃川さん、川野さん、そして野中さんの3名の方に、今度は研修部会に入っていただいて、新たな3つのWGを立ち上げてもらったのです。

3つのWGのテーマは、支援機関と連携して稼げるITCになるための研修、金融機関と連携して稼げるITCになるための研修、そうなるため

のOn-the-Job Training（OJT）というものになりました。

ITCA 山川 ■ 3つのWGがスタートしたわけですが、どんなメンバーが集まり、どんな内容でやっているのか。そしてどんな目的を持っているのか。それぞれの活動を説明していただけませんか。

川野 ■ 私は支援機関連携のWGを担当させていただいています。支援機関としては、全国の商工会議所、商工会、中小企業団体中央会をはじめ、各県にあるような産業センターや技術センターなども含んだものをイメージしています。これらの支援機関とうまく連携して、仕事につなげることができないかを検討しました。

参加されている方は、実際にそれらの支援機関と連携してお仕事をされている方、もしくはその機関の中に入って一緒に支援をされている実績のあるITCになります。人数は私も入れて6名になります。

まずは、実際にどのような連携の仕方があるのか。どんな運営になっているのかをメンバーで共有し、そこからノウハウを作成しました。そして、それを経験の浅いITCに実践してもらい、稼げるようになるためにはどのような流れにしたらよいかを検討しました。



横屋俊一氏



栃川昌文氏



川野太氏（ビデオ会議で参加）



野中栄一氏

具体的には、支援機関と連携するための入口として、セミナーの講師や専門家として登用してもらえるような研修を検討し、その研修のテキスト作りも行いました。

研修作りのための検討が目的でしたが、実際は稼ぐための仕組みや流れということに時間を費やしましたね。野中■私は金融機関連携のWGを担当しました。WGのメンバーには、全国から特徴ある金融機関連携を行っているITCの皆さんを選出し、オブザーバーを含めて7名体制で検討を進めていきました。

目的としては、年々連携実績が広がっている金融機関、具体的には地方銀行・信用金庫・信用組合といったところと、本当に仕事をしたいITCをさらに増やしていくことです。

そのためには、全国の成功している様々なモデルプランを集めて、他の地域にも横展開できるような研修にしていこうと研修の開発が進んでいき、最終的に「金融機関連携ガイドブック」という研修テキストと研修スキームが完成しました。

栃川■私はOJTを担当しました。WGのメンバーはエリア的に偏りがないように、九州、中四国、近畿、関東から1名ずつ選出し、僕も入れて5名の体制でスタートしました。

まずは「稼いでいるITCとはどんな人なのか」という、目標にすべきITCのイメージをメンバーで共有しました。そして、そうなるためのOJTとはどんなものかということから検討を始めました。

次に、実際のOJTのスキームについて具体的な話し合いをしました。研修では実際にお客様のところへいくので、迷惑がかからない方法など、いろいろな場面での対応方法を詰めました。

最後はそれを運営するためのルールや手続きを検討して、テキストを作成しました。

実際に仕事を受けるまでを ゴールにした研修

ITCA 山川■支援機関連携の研修のポイントはどのようなものでしょうか。

川野■ITCがいることを地域の支援機関に知ってもらうのがゴールではなくて、実際に仕事を受けるまでをゴールにしてこの研修の内容を検討しました。

ですから、受けやすい仕事の1つとしてセミナーの講師、そしてちょっとハードルが高いですが、相談を投げかけていただけるような専門家。この2段階で研修の内容を考えました。

また、商工三団体といわれる商工会議所、商工会、中小企業団体中央会の中で、まずは商工会議所をメインイメージとして研修の中身を考えました。

研修が終わったら、すぐに支援機関に行けるようになり、そしてなるべく短い時間に仕事をいただけるようになることをポイントにしています。

さらにこの研修だけでなく、OJTなどを含めたフォローアップの必要性も今回は検討しました。

ITCA 山川■金融機関連携の研修のほうのポイントはいかがですか？

野中■まず、ここ数年で金融庁の行政方針がガラリと変わってきたというのが最大のトピックスです。ここでは詳しい説明は省きますが、これによってITCなどの専門家の活躍の場が大きく広がってきました。

そこで、その流れをさらに加速するため、支援機関連携と同様に、金融機関と連携して稼げるITCを増やすべく、研修や各種ツール、フォローアップ体制を作りました。

ITCA 山川■OJTの特徴についてもお聞かせください。

栃川■稼げるITCの最大の資源はやはり“知識”です。きちんとした知識がないと、お客様が満足できる支援はできません。

ただ、セミナーや講習会で習うような知識は、お客様のところで“売れる”

というレベルではないと思います。そこで重要になるのは“経験”です。つまり、学んだ知識を経験で生かしながら、実践値として自分のものにしていき、それを積み重ねながらレベルを上げていくことが大切になってくるのです。それが稼げるITCだと思います。

ですから、経験を積む場として、このOJTを位置付けています。

この研修が成功するかどうかの鍵を握っているのが、トレーナーです。実際、受講生と一緒にお客様のところを訪問するので、他の研修とかなり雰囲気の違いが違ってくるので、新米ITCのためにこのような研修を実施してくれる、献身的な方を期待しています。

運営はトレーナーを公募にして、毎年更新するという形を考えています。

3つの研修の連携が 大きなポイントに

ITCA 山川■今回のWGでは、支援機関連携、金融機関連携、そしてOJTの3つの研修が連携しているところが大きな特徴だと思うのですが、その狙いはどのあたりにあるのでしょうか。

横屋■一昨年開催された最初のWGの中で、それぞれの研修が連携していけばより力強くなるという意見が出たのです。ホップ、ステップ、ジャンプのように、3つの研修を受けることによって稼げるITCを生み出すことができるのではないかと考えたのです。

栃川■WGのリーダーが出席する主査会議の場でも、稼げるITC像について共有を図り、それぞれの報告を聞きながら、自分たちのところでも活かせることがないかと常に考えていましたね。

川野■支援機関連携の研修でも、ほとんど収入がない経験の浅いITCに関しては、経験を重ね自信を付けていただく目的で、まずはOJTで実践力を身に付けていただくという流れにしました。この流れを主査会議の場で、何度か調整したり確認をしたりし

ましたね。

また、支援機関連携と金融機関連携の研修の流れは似ているところもあるので、例えばテキストの内容についても野中さんとたびたび調整をさせていただきました。それぞれが単独で進めていたら、ここまでの研修の質や流れはできなかったと思います。

野中■私も今回の3つのWGが同時並行して進んだのはとても良かったと思います。栃川さんの稼げるITC像に関する明晰な分析には「なるほど!」と唸りましたし、川野さんの着眼点・ブレイクスルー力にも大いに感心させられました。そしてその知見がOJTと支援機関連携研修に活かされているのを横目に見ながら、それらは必ず金融機関連携を考えるITCにも役に立つという確信のもとに進めていくことができ、本当に頼もしかったです。横屋■研修を作るのではなく、稼げるITCになるための仕組みを作るのが目的なので、その意味ではこの3つのWGの連携はとても意義あるものだと感じています。

ITCA 山川■OJTは特にどんな方に受けていただきたいとお考えでしょうか。栃川■まずは、ITCとして独立したばかりで経験がほとんどない方です。それから、ITCとして仕事は始めたがまだ自信が持てない方。自分をうまくアピールできない方。そんな方々に受けていただきたいと思っています。

OJTでは、ベテランのITCと仕事を共にすることによって、いろいろなことを経験し吸収できると思います。OJTで自信を持ってもらい、その後に支援機関連携や金融機関連携の研修を受けてもらえればと思っています。ITCA 山川■支援機関連携の研修のほうはどうでしょうか。

川野■支援機関の仕事をするというのは、会員企業の相談にのってIT経営を推進することになるので、ある程度得意分野がある方ではないと難しいと思います。専門分野がまったくない

とちょっと辛いと思います。

さらに、ファシリテーション能力も必要となるので、協会が行っているこの分野の研修を受けていることが望ましいと考えています。

ITCA 山川■金融機関連携の研修は、どんな方に受けていただきたいですか？

野中■金融機関連携は、金融機関と取引先企業も含め、融資でつながりたいわば「実ビジネスの場」です。したがって、金融機関から窓口相談や専門家派遣、セミナー等の依頼があったときに、すぐに対応できる経験と時間が必要ですので、どちらかといえば「独立系ITC、または独立を目指すITC」の方々に参加していただきたいですね。とはいえ、まだ中小企業支援の経験が少ない方でも、独立したときのイメージが持てるような学びの多い研修になるよう心がけています。

フォローアップまで考えた研修にしたい

ITCA 山川■先日、おふたりのWGメンバーに支援機関連携研修を実施していただきました。9名の受講生がおりましたが、その感触はいかがでしたか。

川野■とても前向きな方々で、かつ何かを得ようという貪欲さがあったと思います。

そして、実際に研修をやってみて、研修を受ければ終わりというのではなく、フォローアップが重要であると感じました。そばにベテランのITCがいるという安心感を与えることが必要なのです。それが研修を受けた方の自信にもつながると思っています。

ITCA 山川■野中さんには先日、7名の方に金融機関連携研修を実施されましたが、感触はいかがでしたか？

野中■想定通り、独立系または独立を目指すITCの受講者が多かったです。前もって連携する金融機関先を決めて参加された方もいらっしゃいま

したよ(笑)。ただ中には、既にベンダーとして金融機関と付き合いのある企業内ITCの方が、新しい金融機関ビジネスのヒントをもらいに来た、という方も参加されていて、そういう考え方もあったなと気づきを得ました。

そこで、金融機関とビジネスすることを主眼としつつ、そういう方々にも役立つ情報をお伝えしていったところ、受講者の皆さんが熱心に講義を受けられて、受講後アンケートでも全員から満足度で満点をいただけたのは、大変うれしいことでした。

ITCA 山川■フォローアップという言葉が出てきていますが、具体的にはどんなことをお考えなのでしょうか。

川野■まだ想定レベルですが、例えば商工会議所へ行こうと思ったときに、その支援機関がどんなところであるのか、またどんなITCが仕事をしているのかという情報を提供するのフォローの1つだと考えています。

そして、実際に訪問したあとに意見を言ったり、アドバイスしたりするのも大切なフォローだと思います。また、起こってほしくないのですが、トラブルが起きたときの対応方法もその1つだと思います。

さらに、最初はひとりで訪問するけど、2回目、3回目はWGのメンバーが同行したり、別の専門家をマッチングしたりする必要性が生じてくるかもしれません。

野中■金融機関連携の場合は、ITCAとタッグを組んで、連携ビジネスを始めたいITCを後方からバックアップします。そのためのスキーム作りができて上がってきていますので、ぜひ研修に参加していただければと思います。

栃川■OJTの場合は、研修スキームの中でフォローしていくという形になっています。

まずはお客様へ訪問する前に、トレーナーとトレーニーが集まって討議をする形をとっています。そして支援のポイントを共有するようにしていま

す。さらに訪問後はその内容に対してトレーナーがアドバイスをを行い、OJTがすべて終わった後にもう一度トレーナーとトレーニーが集まり、全体を振り返ってのアドバイスをしています。ITCA 山川■企業内のITCにもこのOJTを受けてほしいと思うのですが。栃川■その通りです。まだまだ経験が浅い営業SEのような方は、この研修を受けることによって自信が持てるようになると思います。

川野■私のところにも、企業内ITCの方でこの研修も受けてみたいという問い合わせがあります。実践力を付ける研修というのは、企業への貢献にもつながると思いますので、ぜひ受講していただきたいと思います。

野中■金融機関も同様ですね。やはり職員の方はITCの過去の実績も評価しますので、OJTで実績を多く積んでおくことをお勧めします。

稼げるITCのための研修は 今後ますます必要になる

ITCA 山川■来年度はこの研修の仕組みや内容をどのようにしていきたいとお考えでしょうか。

横屋■理事会ではこのような良い研修は地方でもやってほしいという意見が出ていますので、全国各地にいるWGのメンバーが、地元でも開催できることを私は期待しています。

あと、先ほどからフォローアップの話が出ていますが、ケース研修にフォローアップ研修があるように、この研修にもフォローアップは必要だと思います。例えば、WGのメンバーと受講生が一堂に会して、Q&Aを中心とした座談会を開催したらどうでしょうか。まだ思いつきのレベルですが。

川野■この研修の話ではないのですが、1日、2日という短期間ではなく、ケース研修の受講生が実践力を身につけられるような研修があればいいと前々から考えていたので、そのような研修ができるといいですね。

横屋■川野さんがおっしゃるように、今のフォローアップ研修だとなかなか実践値を身に付けることが難しいといわざるを得ません。

稼げるITCを作るためにも、今回の新しい研修を必須にするような改革も必要かもしれません。これはかなり大変なことなのですが、ITCAの組織の壁を越えてこのようなことをしていかなければいけないと思いますね。

栃川■実際の事例を基にいろいろなITCたちが自分の意見を出し合うような場があれば、それを聞くことが研修になると思うのです。知識レベルの研修はもちろん大切ですが、それを活かす実践レベルの研修は今後もっと必要になっていくと思います。

川野■「稼げる企業内ITCのための研修」があってもいいかもしれませんね。今後は独立系ITCと企業内ITCの連携がより重要になっていくと思うので、そこをポイントにした研修はきっと望まれていると思います。

横屋■そうですね。このようなご提案のように、魅力ある研修を作ることがITCの未来につながっていくと思います。

ITCA 山川■最後にそれぞれの研修のPRをしていただけますか。

栃川■受講生の方には、自分で稼ぐという強い気持ちを持っている方に来てもらいたいですね。その意志を持っていれば、このOJTを受けることによって貴重で有益な経験ができると思います。

トレーナーの方々にはそれまで培ってきた経験を次の世代のITCに伝授していただき、ITCの未来のために力をお貸しいただきたいです。そのような献身的な気持ちで参加していただけるとうれしいですね。そして、師弟関係ではないですが、受講生とトレーナーの方が切磋琢磨していけ



るような関係を築いていただきたいですね。

川野■支援機関のユーザーさんは、地域の小規模な企業ですので、稼ぐというよりも、その企業と一緒に発展していこうという気持ちが大切だと思います。

ですから、独立系ITCとか、企業内ITCとかに関わりなく、地域に根ざして活動をしていきたいというITCの方に受講していただきたいと思います。野中■金融機関連携は、先にお話した通り、金融庁の行政方針が大きく変わった今が絶好の機会だと思います。全国の金融機関連携で実力・実績あるITCが伝授する成功事例が学べるのは当研修だけだと思いますので、ぜひ参加していただければと思います。

横屋■稼げるITCのための研修は今後も必要だと思います。その中で単発でもいいので、実践力を身につけるような研修がもっとあっていいと感じています。

ITCA 山川■ITCの実践力に直結する素晴らしい研修が立ち上がったようですね。これからいよいよ本格始動となります。引き続きよろしく願いいたします。本日はどうもありがとうございました。

ITコーディネータ

株式会社ナレッジ21 取締役会長
横屋 俊一氏

株式会社ビジネス・アイ 代表取締役
栃川 昌文氏

一般社団法人ヒューリット MF 理事
川野 太氏

株式会社ナーツ 代表取締役
野中 栄一氏

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

1

常に職員の見線で行動し、自治体のために貢献を

—ITC 山下太一氏×養父市役所(兵庫県養父市)—

国家戦略特区に 指定された養父市

養父市(やぶし)は、兵庫県北部、但馬地域に位置する人口2万5千人ほどの市(平成28年11月現在)。平成16年4月に養父郡八鹿町、養父町、大屋町、関宮町の4町が合併して、現在の養父市が誕生した。

養父市の歴史は古く、縄文時代の土器や石器、洞穴祭祀跡が発見され、古墳時代をしのばせる文化財も多く残っている。江戸時代には円山川沿いの地域は山陰街道や舟運など但馬地域の交通の要衝として生糸商が栄え、明治期に入ると紡績工場なども進出して商工業が発展した。

また、氷ノ山・鉢伏などの一帯は、古くから拓かれたスキー場があり、近年では京阪神や中国・四国圏におけるスキー・スノーボードなどのアウトドアスポーツや合宿活動の拠点となっている。

特産品として知られているのは「朝倉山椒」という枝にとげのない山椒。風味が豊かで、ヨーロッパ諸国にも輸出されている。地元の飲食店などでは、うどんやスパゲッティ、アイスクリームにこの朝倉山椒を使った商品

のメニューがある。

そして養父市は、2014年に第2次安倍内閣が成長戦略の柱の1つとして掲げている「国家戦略特区」に指定され、中山間地域農業の改革拠点と位置付けられている。

国家戦略特区の具体的な動きとしては、農地を取得しやすくし、法人による営農が開始されたことが挙げられる。現在、市内各地では、レタス、トマトなどの水耕栽培の実証実験が行われており、将来的には農業関連の就業人口の増加が見込める事業として期待されている。

なお、養父市にまつわるユニークな話題として、「やぶ医者(藪医者)」という言葉がある。実は、このやぶ医者は、この養父市が語源になっているという。

「養父の名医の弟子といえ、病人もその家人も大いに信頼し、薬の力も効果が大きかった」と評されるように、昔はやぶ医者は名医のブランド名だった。しかしこのブランドを悪用する者が現れ、大した腕もないのにやぶ医者の弟子だと口先だけの医者が続出し、その名声は地に落ち、いつしか“藪”の字があてられヘタな医者者を意味するようになったとされている。

る。

現在は本来のやぶ医者の意味を引き継ぐべく、養父市では「やぶ医者大賞」を日本医師会などの後援で創設。へき地で活躍する若手医師を、毎年顕彰している。

ベンダーとの会話が まったくかみ合わない

養父市役所で、IT関連の業務を担当しているのが、危機管理室 防災安全課に所属する安達洋道氏だ。

防災安全課では、災害対策本部や市消防団、自主防災組織の事務局になり、地域防災計画、国民保護計画、防災行政無線の整備などを担当している。

さらに市役所内のネットワーク管理やセキュリティ対策も行っており、この業務を安達氏がひとりで担当している。また、システム導入に関する各部署からの相談も安達氏が引き受けており、実質的には安達氏が養父市役所のIT担当になっている。

安達氏がこの部署に配属されたのは平成25年4月。文系出身の安達氏は、特にITに関する詳しい知識があるわけでもなく、また前任者は出向して近くにいなくてもあり、着任してしばらくのあいだは手探りの状態だったという。

特に戸惑ったのは、ベンダーとの交渉だった。打ち合わせの場で説明を聞いていても、質問の内容すら分からない状況だった。

例えば、どこかの設定を変更するというのは、ベンダーにしてみれば当たり前の話だったが、安達氏からすれば、どうしてそこを変更するのが理



養父市 危機管理室 防災安全課
主幹 安達洋道氏



ITコーディネータ 山下太一氏

防災安全課の西垣節夫課長(写真右)も交えて



解できなかった。理由を聞いてもベンダーの担当者は、技術的な理由だとしかならなかった。安達氏は、数ある選択肢の中で、なぜそれを選択するのかを聞きたかったのだが、それは分からず仕舞いになってしまった。お互いの話すポイントが大きすぎていたのだ。

ITCにベンダーとの 交通整理役を依頼

そんなときに前任者からITコーディネータの山下太一氏を紹介された。

安達氏は最初、ITコーディネータという資格をまったく知らなかった。のちにITコーディネータは、施主とベンダーの間を取り持つ人だということを知ったという。

山下氏はベンダーとのやり取りの中で“交通整理役”になってもらい、安達氏とベンダーの会話が成立することを期待された。

「同行してみて分かったのですが、ベンダーとの交渉の場では、話しているレイヤーが違っていました。私もベンダー出身なのでよく分かるのですが、ベンダーの担当者は技術的なことを話すことが中心で、ユーザー目線

での会話ができていることが多いのです」(山下氏)

山下氏が交渉の場に同席することによって、安達氏はベンダーとの話し合いが大きく変わったという。

「ベンダーとの調整がスムーズに行えるようになっただけでなく、交渉のあとに必ず山下さんからフィードバックがくる。おかげで自分でもベンダーと直接会話できるようになりました」(安達氏)

そして、山下氏は養父市の「情報化アドバイザー業務」を契約することになった。もともとこれは予算になかったが、山下氏は必要な人物なので予算を付けてもらったという。また、昨年度から「観光防災 Wi-Fi 整備事業」や「セキュリティ強化事業」等の大規模なプロジェクトが続き、これらの設計監理業務についても従事している。

山下氏の仕事ぶりについて安達氏は「こちらの疑問点をきちんと回答してくれる信頼できる人です。おかげで私の業務の負担もかなり軽減することができました」と評価している。

養父市では来年度の課題の1つにセキュリティ対策があるという。自治体の支援の経験が豊富な山下氏には、この分野でも期待されている。そして「他の自治体での事例も教えてほしい」と安達氏は語る。

困っている自治体は かなり多い

山下氏は大阪府在住のITコーディネータ。2013年にITベンダーを退

職して独立。システムの調達支援、セキュリティ教育、セキュリティポリシーの策定支援を得意分野にしており、自治体関係の仕事が多い。

自治体との仕事で気をつけていることは、常に自治体職員の日線で行動し、自治体のICT運営に貢献することだという。

「いただく報酬以上の貢献をお約束することが大切だと思っています」

さらにベンダーとの付き合いについては「中立的な立場は原則ですが、自分がコンサルタントの立場に加わることで、自治体、ITベンダー、そして自分の3者が有益に働くような調整を心がけています」と語る。そして、期待以上の満足感を提供することを常に目指しているという。

養父市の業務については、これまでイントラネット関連の調達を中心にやってきたが、今後はセキュリティの強化やICT運営の全般での支援を行ってきたいと言う。

現在、IT関連の支援を求めている自治体はかなり多い。

「2016年に訪問したある自治体では、初顔合わせから契約まで1カ月程度しか要しませんでした」

山下氏は、自治体の現場の中には、この案件のように困っているところが多いと肌で感じているという。今後も山下氏のようなITコーディネータが活躍できる場は多いに違いない。

ITコーディネータ
Office YAMASHITA
山下太一氏



国家戦略特区の案内パンフレットより

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

2

守りではだめ。先端技術を活用した攻めのITを

—ITC 赤羽幸雄氏×札幌市・さっぽろ産業振興財団・札幌商工会議所—

IT・クリエイティブ分野の 力強い振興を目指す札幌市

札幌市では平成23年1月に、産業振興の方向性を示す計画として「札幌市産業振興ビジョン」を策定。そして、ビジョンの推進期間の中間年となる5年が経過した平成28年に、内容の見直しを行った。

これまで札幌市では、「食」「観光」「環境」「健康・福祉」の4つの分野を産業振興の重点分野として位置付けており、IT分野はそれらの産業を横断し、それぞれの産業を高度化するという位置付けであった。

しかし、現在はこのIT・クリエイティブ分野は、札幌市の重要な産業になっているため、今回その位置付けを見直し、この産業をさらに力強く振興していこうとする改定版の策定に取り組んでいるところだ。

このIT分野の振興の課題は、札幌市のIT業者は下請けが多くその単価がなかなか上がっていかないこと。また、最近はAI、IoT、ビッグデータが注目されているが、それらの先端技術をうまく取り入れていくことも必要だ。

札幌市はAIやフィンテックを研究している人が多く、その技術を産業に移転していくという意欲にあふれた

研究者も多いという。学術と産業界をつなぐことによって、新しいIT関連のビジネスを生みだしていくことが、1つの試みとして考えられている。

その推進組織として、平成28年8月に「札幌市IoTイノベーション推進コンソーシアム」が発足。産・学・官の間の敷居を低くして、参加したい人は誰でも入れるような組織にした。そして、この中で先端技術を使った新しいビジネスを生み出すような、さまざまなプロジェクトを稼働させていく予定だという。

この動きの中心的な役割を果たしているのが、札幌市の経済観光局国際経済戦略室のIT・クリエイティブ産業担当課になる。

「札幌市の場合はこのIT分野と同じように、1990年代からデジタルコンテンツ産業が盛んなので、対象分野をさらに広げて“クリエイティブ産業”という形にして、私たちの部署が担当しています」（村椿浩基課長）

札幌市ならではの ユニークな補助金制度

現在、札幌市のIT関連の施策で特に注目されているのが、「札幌市IT利活用補助金」の事業だ。

これはITの利活用を促進するために、中小企業が自社の経営課題を解

決することを目的としたITの利活用事業に対して補助金を交付するという事業で、平成25年度にスタートした。

「IT産業以外の企業の生産性を上げていくには、IT化は避けられないことです。しかし、どのようにIT化していったらよいか分からない企業も多い。そのソリューションにITコーディネータが入っていただくことによって、ビジネスにつなげていただきたいと考えています」（村椿氏）

補助金の制度を作るだけでは、なかなかユーザー企業に活用してもらえない。この制度を運用するにはITコーディネータが間に入ることが欠かせないという。

さらにこの補助金制度は札幌市のITベンダーを活用することを前提としており、札幌のIT企業にもビジネスチャンスを見つけてほしいという狙いもある。

この制度には、札幌商工会議所も共催という形で関わっている。商工会議所は主にこの事業を1万9000社へ広報する活動を行っている。

「これは企業にとっては願ったりかなったりの補助金制度です。採用になった企業は面白い取り組みをしているところもある。できるだけ多くの会員にこの制度を知ってほしいです」（札幌商工会議所 産業部 大掠利宏氏）



札幌市経済観光局 国際経済戦略室
IT・クリエイティブ産業担当課長 村椿浩基氏



札幌市経済観光局 国際経済戦略室
IT・クリエイティブ産業担当課 IT産業担当係長 吉田泰斗氏



さっぽろ産業振興財団 情報産業振興部
事業推進課長 酒巻季彦氏



さっぽろ産業振興財団 情報産業振興部
事業推進係長 山下幸修氏

ITCが中に入ること 補助金制度を活性化

この補助金制度を運用しているのが「さっぽろ産業振興財団」だ。同財団は、札幌市のIT関連産業の特性を活かし、新たな産業の創出と産業全体の活性化を図る目的で1986年に設立された。そして、この財団の中でこの補助金制度の運用に関わっているのが情報産業振興部になる。

「この制度ができたのは平成25年なのですが、ITコーディネータの方々に関わっていただいたのは翌26年度からになります」（さっぽろ産業振興財団 情報産業振興部 酒巻季彦氏）。

初年度は中小企業の経営者からITベンダーについての問い合わせが多かったが、財団の職員だと立場上、的確に回答することができない。そこで、民間同士で気軽に相談できるような機会を提供するために、ITコーディネータを起用したというのだ。

「例えば、最初はシステムの導入で相談される企業の方も、ITコーディネータと問題を整理するうちに、別の箇所をIT化したほうが良いと気づくケースも多いのです」と酒巻氏は言う。

また、ITコーディネータと相談していく中で、IT化以外の問題を先に解決したほうが良いと気づく企業も多い。中小企業のビジネスを活性化させるためには、このような気づきが重要であり、ITコーディネータはその

大きな力になっているという。

「説明会に参加された企業の中には、まずはきちんと問題点を整理した上で、翌年に申請をするケースもあります。企業にとってはいい形になっていると思います」（情報産業振興部 山下幸修氏）

さらに、ITコーディネータとの相談を重ねる中で、補助金を申請するのではなく、ITコーディネータと個別に契約をするケースもあるという。

「この制度を作った良かったと思うのは、地元の企業に目を向けるITベンダーが多くなってきたことです。また、企業のほうも地元のITベンダーに目を向けることが、少しずつですが多くなってきていると感じています」（酒巻氏）

今のITCはおとなしい もっと情熱を

一方で、この制度ではまだまだ守りのIT化が多いという。今後は新しい付加価値があるような攻めのIT化が望まれている。それにはITコーディネータの活用が欠かせない。そしてIoT時代に対応した、幅広いコーディネータ力に期待しているという。

「札幌ならではの、とんがった企業がどんどん出てきて、これからの時代を引っ張ってほしいですね」（山下氏）

札幌市としてはAIなどの先端技術を使った取り組みを産業振興の大きな柱の1つとして考えており、札幌

市もITコーディネータの活躍には期待を寄せている。

「『札幌のITコーディネータはすごい。普通の企業にAIを使わせて

いる』というような評判が出るくらいになってほしいですね。そんなエバンジェリスト的なというか、カリスマコーディネータ的な人の登場を期待しています」（村椿氏）

「企業やITベンダーと一緒に新しいものを作っていく。さらに先端技術を取り入れるために大学も絡める。ITコーディネータはそういうネットワークのハブになっていただきたい」（札幌市経済観光局 吉田泰斗氏）

ITコーディネータの赤羽幸雄氏は「ITコーディネータは、まじめだけど、おとなしい人が多い。ITコーディネータは企業だけでなく、行政などにもアプローチできる提案力と行動力がないとだめ。自分でムーブメントを作るような情熱がほしい」と厳しい注文を出している。

赤羽氏は長年、北海道のITコーディネータを引っ張っている存在だが、今後は自分を追い越すようなITコーディネータの登場に期待しているという。

そして、「これまでの話に出てきたように、これからはユーザー企業とIT企業をつなぐキーワードは先端技術だと思います。ITの利活用というのは、まだまだ守りのところが多い。これからは先端技術をいかに中小企業に使わせていくのか。これが今後のITコーディネータの大きな挑戦だと思います」と語る。

ITコーディネータ

ITコーディネータ協会 理事
戦略経営ネットワーク協同組合 理事長
赤羽幸雄氏
<https://www.facebook.com/yukio.akabane>



札幌商工会議所 産業部 地域振興・ものづくり課 課長 大椋利宏氏



ITコーディネータ 赤羽幸雄氏

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

3

経営の戦略面にまで関わる奥深い支援がビジネスへとつながる

－大分IT経営推進センター×大分銀行(大分県大分市)－

金融機関とITCが連携して NPO法人を設立

大分県大分市には、金融機関とITコーディネータが一緒になって中小企業を支援するユニークなNPO法人がある。

大分市の地元の金融機関である大分銀行と大分県内のITコーディネータが連携して、平成20年10月に設立された「特定非営利活動法人大分IT経営推進センター」だ。

同センターは、主に大分県内の中小企業の適切な情報化投資の実行、IT利活用の促進を図るために、中小企業の代表者、CIO、IT担当者などITを活用した経営革新を実践したい方々に対して、IT化の支援、IT人材の育成、情報の提供、交流、相談に関する事業を行いながら、中小企業の経営力の強化をもって、地域を盛り上げていくことを目的に作られた。

そして、まだまだ認知度の低いITコーディネータの有用性を広く地域の企業および個人に知ってもらい、地域に根ざしたIT化支援をもって地域経済の発展に寄与したいという思いもあったという。

NPO法人にしたのは、「大分銀行のような金融機関が表に出ると、銀行色が強くなってしまう。県内の中小

企業を底上げするには、もう少し広い観点が必要だったから」と副理事長の田邊祐治氏は言う。

設立メンバーは、平成20年10月からの1期目は会員17名だったが、平成28年3月末現在、会員は30名、賛助会員は18名に増えている。

2回まで無料で 専門家が相談に

大分IT経営推進センターの事業は大きく2つ。非課税事業としては、情報化投資、IT利活用の支援事業などIT化の相談、経営の根幹から見直す戦略的な経営に関する相談。さらにIT人材の育成や情報の提供などを行っている。課税事業としては、事業計画書の作成支援、物品(IT機器)の販売・斡旋などのコンサルティング業がある。

企業からの相談は1回あたり2時間程度で、2回まで無料。案件によって会員の中から適した専門家を派遣する。専門家にはITコーディネータをはじめ、中小企業診断士、税理士、公認システム監査人、カラーコーディネータなどがいる。

相談の内容としては、ホームページの開設、改善が半分以上。パソコンは使えるのだけど、ホームページは

どう作ればいいのか分からないという相談が多い。

「経営者の中には、外に発注すると50万円から100万円かかるというイメージがまだあるので、まずはお金をかけないところから始めましょうと提案しています」(高橋敏秀事務局長)。

大分IT経営推進センターへの相談件数は平成27年度には45件あり、その半数以上が大分銀行経由のもの。大分銀行からの相談件数は、行内で積極的に宣伝していることもあり毎年増えているという。その他にも大分県などの行政機関や中小企業診断士、税理士などの士業を通じた相談がある。

設立当初からITコーディネータと連携したことに対しては「大分銀行の中にITコーディネータがいて、その仕事ぶりを理解していたからです。ITに精通している専門家ですから」と田邊氏は語る。

中小企業の広い 底上げが必要

この大分IT経営推進センターは大分銀行にとっては新しい試みだった。

銀行にとっては、金融機関同士の競争が激しくなっていく中、地域密着化をより重視する戦略に転換する必



大分銀行 法人営業支援部 副部長
ソリューション営業室長 渡辺祐司氏



大分銀行 法人営業支援部
菅 遼太氏



特定非営利活動法人 大分IT経営推進センター
副理事長 大隈義弘氏 (ITコーディネータ)



特定非営利活動法人 大分IT経営推進センター
副理事長 田邊祐治氏 (ITコーディネータ)

要があった。地域にどっぷりと浸かって、顧客のことを誰よりも知って、そしてそれぞれの悩みに応えていく。そんな顧客の唯一無二の存在になることが重要だと考えているのだ。

その中で大きな課題になっているのが経営のIT化だ。商品を販売するにしても促進するにしても今やIT化は欠かせないが、現状はホームページさえない企業も多い。あっても、現在は機能していないところも少なくないという。

一方で、専門家に相談するパイプがない。どこに相談したらいいのかも分からない。そのように困っている企業もかなり多い。そして、銀行の顧客だけというよりも、地域の企業のことを考えると、NPO法人にしたほうが良かったという。

「中小企業を広く底上げしていかないと、県全体の経済が衰退してしまう。そんな中では地域の金融機関としての未来はないのです」（大分銀行法人営業支援部 副部長 渡辺祐司氏）

「販路の拡大のためには自社のホームページは欠かせません。お客様にはまずは無料で相談できるセンターの利用を提案しています」（法人営業支援部 菅 遼太氏）

ITだけでなく 経営全般に入るようにする

ITコーディネータにとっても、この



大分 IT 経営推進センターは大きな存在になっている。

もともと大分県には任意団体の「ITC 大分」があり、IT コーディネータ制度ができた当初は勉強会を開催するという組織だった。企業内のITコーディネータが多く、ビジネス指向ではなかったという。

大分 IT 経営推進センターはこのITC 大分を基盤にできたもので、センターの設立によって、ビジネスにITコーディネータの知識や経験を活かせる機会が増えることが期待された。

ただ、センターができたからといって、すぐにビジネスに結び付くわけではない。

「このセンターはきっかけ作りなのです。例えば、最初は簡易なホームページの作成から始まり、その後、企業が本格的なものを作りたくて個別に契約するというのが1つのビジネスモデルになればいい」と理事の阿部芳久氏は語る。

また、副理事長の大隈義弘氏も「NPO 法人なので、ルールにしなければというよりは、融通を利かせて、相手に合わせたメニューで対

応できるメリットがあります。中小企業はコンサルに対価を支払うという感覚は薄いので、まずは無料でコンサルを体験していただく。そこで良さを実感していただく。それが次につながる」と語る。

さらに、高橋氏は「経営について相談されることが多いので、単にITだけでなく経営全般に入っていけるようなITコーディネータでないと、個別契約につながらない」と指摘している。

阿部氏も同様に「IT コーディネータは企業全体をコーディネートできる。上流から実動まで、途切れることはなく一貫してやっていける。そのスキルを生かすことが重要」と語る。

大分 IT 経営推進センターへの相談件数は年々増えているが、今後は数よりも質を充実していきたいという。

「経営の戦略面にまで関わる奥深い支援こそ、ビジネスへとつながる。そのことを考えてITコーディネータにも頑張ってもらいたい」と大隈氏は強調する。

ITコーディネータ

特定非営利活動法人 大分IT経営推進センター

副理事長 大隈義弘氏

副理事長 田邊祐治氏

理事 阿部芳久氏

<https://www.oita-it.or.jp/>



特定非営利活動法人 大分IT経営推進センター
理事 阿部芳久氏 (ITコーディネータ)



特定非営利活動法人 大分IT経営推進センター
事務局長 高橋敏秀氏

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

4

仲間のネットワークが重要。そこからいろいろな仕事がある

—ITC 徳永雅彦氏×足立成和信用金庫(東京都足立区)—

創立90周年 足立区に密着した信金

東京都足立区にある「足立成和信用金庫」は、平成28年11月で創設90周年を迎えた歴史ある信用金庫。足立区のビッグターミナル、北千住駅近くに本店を構え、足立区に21の支店があり、埼玉県との3店を除くと、東京23区の中では足立区にしか支店がないという、東京でも珍しい“超地元型”の信用金庫である。埼玉県に出店したのも、足立区の企業が埼玉県に支店や工場を作ったことへの対応という、まさに足立区に密着した信用金庫といえる。

足立成和信用金庫の大きな特徴の1つに、亀有信用金庫・小松川信用金庫・東栄信用金庫と業務提携した「Σ(シグマ)バンク」がある。

この4つの信用金庫は、地域住民、中小企業および地方公共団体のニーズを満たす地域金融機関としての経営理念を尊重し、合併を前提とせず、それぞれの独立性、自主性を残しつつ、協同組織金融機関のイメージアップとスケールメリットを活かしたコストの低減をはかるために、平成13年4月2日よりこの業務提携を実施した。

「信金が連携するのは今後もより重

要になっていきます。そしてさらに充実したサービスを地元の方々に提供したい」(営業推進部 松場孝一氏)

提携の具体例としては、「取次定期預金」の開始、シグマバンクグループの地域貢献型クレジットカードの発行、新型カードローン「シグマキャスル」の発売などがあるが、中小企業向けのサービスとして特に注目されているのが「シグマバンクグループビジネス交流会」だ。

これは年に1回開催されるビジネスマッチングの場。2016年8月に開催された第8回ビジネス交流会では展示ブースに75社が出展。さらに、事前にガイドブックを作成し、その中に「商談シート」を添付し当日に商談を行うという、商談会の場として大いに注目されている。今回の商談会には300社近くが来場し、その数は年々増えているという。

「新現役交流会」で 信金の顧客とマッチング

中小企業向けのサービスの中では、「新現役交流会」も注目されている。

新現役交流会とは、関東経済産業局が地域の銀行や信用金庫等と共同し、売上の向上などの課題を抱える中小企業と、企業などを退職された人や近く退職を予定している実務経

験が豊富な人(マネジメントメンター)をマッチングするために開催する交流会のこと。

平成27年度は25回の交流会が開催され、1年間で延べ約1600名のマネジメントメンターと400社を超える企業のマッチングが行われ、260組以上の支援が成立している。平成28年度は26回の交流会が予定されている。

足立成和信用金庫は、2016年8月に東京商工会議所足立支部と共同でこの新現役交流会を開催。商工会議所と一緒に開くのは全国的にも珍しいケースで、当日は信用金庫の顧客18社、商工会議所の会員5社が来場した。

新現役のマネジメントメンターに登録するには、一定の要件がある。例えば、中小企業の特性を十分に理解しボランティア精神と協調性のある人、1つの専門分野で通算してほぼ10年程度の経験があり実務支援能力が十分に発揮できる人、登録時点の年齢が50歳以上の人などである。マネジメントメンターには経理、労務、販路拡大などに精通した人が6000名以上登録されているが、ITコーディネータの徳永雅彦氏もそのひとりになる。

交流会が開催される前には、出席



足立成和信用金庫 営業推進部 営業推進グループ
地域連携・活性化 参与 松場孝一氏



足立成和信用金庫 営業推進部
事業推進グループ 主査 大島健二氏



足立成和信用金庫 営業推進部
事業推進グループ 課長 中村俊光氏



ITコーディネータ 徳永雅彦氏

する企業がどんな課題を持っているのか、どこを支援してほしいのかということが書かれたシートがマネジメントメンターに送られてくるという。マネジメントメンターは、自分のスキルや経験に合った支援を求めている企業を事前に見つけ、交流会の場で顔合わせをすることになる。

信用金庫もITCの 今後の活躍に期待

徳永氏は平成26年度に足立成和信用金庫が開催した新現役交流会に参加。そのときに面談したのが、足立区に本社がある土木建築関連の企業だった。

この企業では見積、売上、請求などの社内業務システムに課題があった。無料で支援できるのは3回までだったが、問題を見つけるだけでそれも終了。具体的な改善を進めていくことを求めた企業側が、徳永氏と個別にコンサルタントの契約を結んだ。

平成26年度のこの交流会に参加した企業では、他の2社もやはり個別契約にいったという。

徳永氏は「中小企業の悩みをよく知っている信用金庫は、その悩みをうまく引き出してくれます。そして、こ



の交流会の場でマッチングして、話が合えば支援につながる。とてもいいスキーム」と、この新現役交流会の意義を感じているという。

この新現役交流会は、信用金庫のほうも期待している。

「信用金庫というのは、地域の皆さまに支えられているので、地元が活性化しないと私たちの発展もない。このようなマッチングは地元企業にとってはとてもいい場だと思います。そしてIT関連の案件では、ITコーディネータが入ることで課題の解決に早く近づけると思います」（営業推進部 中村俊光課長）

足立成和信用金庫では、すでに弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士などの専門家が相談にのる独自のサービスを始めているが、「今後はIT関係の相談も増えていくと思うので、ITコーディネータの登用も検討したい」と営業推進部の大畠健二氏は語る。

まずは専門家に 登録することが重要

新現役交流会は、ビジネスをしていく上では重要な出会いの場だと徳永氏は言う。

「私自身が区内の企業を回ることができないので、職員の方が課題を直接聞いてくれるのはとてもありがたい。夢のようなことです」

そして、まずはこのような専門家に

登録することが重要だという。登録しなければ、このようなマッチングの場に参加することもできない。徳永氏は新現役だけでなく、千葉県や千葉市の支援機関などにも登録をしている。

徳永氏は、独立直後に電話営業もしたが成果は一切なかったという。そこで発想を変えて、営業してくれる人を探すことにした。それがこのような交流会であり、営業してくれるのは信用金庫の支店の職員だった。

「ただ、営業の方と付き合うにも、自分を売り込もうとしてはダメです。情報交換をする程度です。まずは人間関係のネットワークを広げることが重要なのです」

交流会などでいろいろなところに顔を出す、そしてさまざまな人に自分が何をできるかを知ってもらう。すると、自然と向こうから仕事があるという。

「とにかく仲間のネットワークが重要です。そこからいろいろな相談が来るのです。私はITCの勉強会や定例会にも極力参加しています」

このような交流会の場でいろいろな人と知り合い、その関係からビジネスにつながっていく。稼げるITコーディネータになるには、このような地道な交流活動と、人間関係を大切にすることに秘訣があるようだ。

ITコーディネータ
株式会社ナレッジシェア 代表取締役
徳永雅彦氏
<http://www.kshare.jp/>



平成28年10月に開催された「新現役交流会」のチラシ

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

5

客観的な視点に立った上で、総合的にアドバイスをすること

—ITC 石垣比呂志氏×新潟商工会議所×シネ・ウインド(新潟県新潟市)—

ボランティアで運営する 市民映画館

新潟県新潟市には「シネ・ウインド」なる“市民映画館”がある。

1985年3月、名画座「ライフ」の閉館をきっかけに、現シネ・ウインド代表の齋藤正行氏が「市民が運営する映画館」の建設を提唱。映画・演劇・文学愛好家らと共に準備会が発足され、一口1万円の出資を広く市民に呼びかけた。そして、1985年12月7日にこのシネ・ウインドが誕生した。

シネ・ウインドは非営利な事業を進める「新潟・市民映画館鑑賞会」と、その事務局機能を担い、対社会的責任を果たすための「有限会社新潟市民映画館」から成り、シネ・ウインドはこれら2つの組織の総称であり、劇場名となっている。

映画館の運営は、主に会員からなるボランティアスタッフで行われているのがこの市民映画館の大きな特徴だ。その中でも特にユニークなのが「ウインド企画部」。シネ・ウインドの上映作品の選定をはじめ、各種イベントの企画や情報を発信するチームとなっている。「上映企画 シアター会議」（毎週火曜日）では、試写状

や映画雑誌などを検討し、上映したい作品を選定している。そして、ただ企画するだけでなく、映画をより多くの人を楽しんでもらうためのアイデアを、ボランティアが出し合っているという。

また「月刊ウインド編集部」では、1985年創刊の会報誌『月刊ウインド』の編集を行っている。劇場での上映作品の紹介、活動報告、新潟市内外のさまざまな文化情報を紹介している。

劇場で上映される映画は年間150～160本。いわゆる単館系といわれるアート系の新作のほか、旧作も上映。監督やキャストの舞台挨拶やトークショーも随時企画されている。

映画好きが高じて IT化の支援をすることに

ITコーディネータの石垣比呂志氏が、秋田県からこの新潟市へ引っ越して来たのは、7、8年前のこと。もともと映画が好きだった石垣氏は、デヴィッド・リンチ監督の「インランド・エンパイア」を見たくてシネ・ウインドに来場。最初は観客として足繁く通っているうちに、一風変わった映画を発掘・上映しているこの劇場のファンになり会員になったという。

当初はボランティアスタッフとして活動していたが、2012年の「デジタルシネマ募金プロジェクト」を機に、ITコーディネータとしてこの映画館の支援に携わるようになった。

このデジタルシネマ募金プロジェクトとは、現在ほとんどの映画館はフィルムではなくデジタルの映像データで上映されているが、その機材の購入費や設置費を市民からの寄付でまかなおうという計画である。

しかし、募金方法が郵便振替しかないなど、その方法に疑問を感じた石垣氏は、初めて会員のミーティングに参加。SWOT分析で映画館の現状と課題を網羅的に整理、募金活動の改善提案をその場で発表した。

「このような分析や手法は初めてだったので、みんなあっけにとられていましたね」（副支配人 田村まつ美氏）

そして、石垣氏はこの運動をなるべく多くの人に知ってもらい気軽に寄付できるように、特設サイトを設置しそこに募金用のカードを付けた。これは「みんなのビジネスオンライン」（みんなびず）のサービスを利用したもので、石垣氏は3日ほどで設置したという。

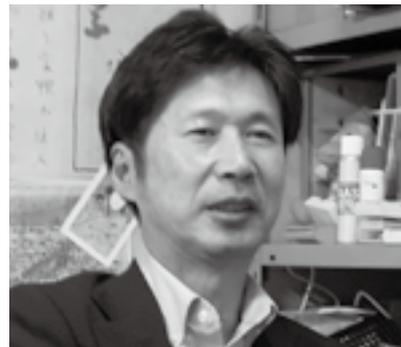
その結果、リアルタイムで募金状況を伝えることができ、募金も目標金



新潟商工会議所 中小企業振興部広域経営支援センター
センター長 大竹信也氏



シネ・ウインド 副支配人 田村まつ美氏



ITコーディネータ 石垣比呂志氏

額を達成することができた。寄付は東京をはじめ、全国から寄せられたという。

この仕事はボランティアとして行われたが、石垣氏が報酬を得ることができる仕事に携わったのは、2014年のネットショップ開設の支援が初めてとなる。

シネ・ウインドにはホームページがあったが、そこで前売券を販売するというサービスはなかった。しかし、シ大手映画館ではネットで前売券を購入するのは当たり前になっている時代に、同じような利便性を感じてもらふ必要を感じた石垣氏は、ミラサポ専門家派遣制度の利用を提案した。

ITと経営の架け橋を やってくれる方

シネ・ウインドは新潟商工会議所の会員になっているため、まずは商工会議所へ相談。そして、専門家として石垣氏が派遣された。

石垣氏は、派遣による指導を通じて、サイト構成と要件定義作成を支援し、さらに利用者が安心して利用できるように、SSL暗号化通信の導入提案も行った。

現在は会費の徴収と前売券の販売が新たに導入されたネットショップで運営されており、さらに最近、やはり

ミラサポ専門家派遣でスマホに対応する改良指導も行った。

また、2015年には若い人に人気のモデルが出演する映画を特別上映することがあったが、予約販売のアクセスが集中する可能性があるため、上制限ができる機能を使った予約システムを導入した。これもミラサポ専門家派遣で指導、助言を行った。

田村氏は「小さな映画館はまだまだ従来のやり方で運営しているところが多いのです。石垣さんのように、利用者の利便性を考えてさまざまな提案してくれるのは本当に助かる」と石垣氏の支援を高く評価している。

石垣氏にとっては、このシネ・ウインドの支援が新潟商工会議所の初の仕事になった。そして、この仕事ぶりが評価され、2016年に新潟商工会議所の専門家派遣制度（エキスパートバンク）にも登録された。

シネ・ウインドの支援を担当した新潟商工会議所の大竹信也氏は、石垣氏の仕事ぶりを以下のように語っている。

「経営課題が複雑化している中、踏み込んだ提案をしていただける。そして、ITだけでなく中小企業政策にも詳しく、タイムリーな情報提供により、まさにITと経営の架け橋を行ってくださる方です」

表彰されるような 攻めのIT経営を

石垣氏が常に心がけているのは、相手の言うことだけ聞いて提案をするのではなく、ネットなどで情報を収集して、客観的な視点に立った上で総合的にアドバイスすることだという。

「例えば、同業他社がこのようにたくさんいる中で、比較すると御社の利点はここです。逆に良くないところはここですと、はっきりと言うことも必要です」と石垣氏は言う。

そして、これがいいですという決め打ちではなく、いくつか選択肢を用意することも必要。客のほうに判断材料を与え、自主性を尊重することが重要だという。

また石垣氏は、「知識、スキルをいつでもアップデートすることは欠かせません。ITの世界は移り変わりが早いので、講習会や展示会に参加するなど、常に最新の情報を仕入れておくようにしています」とも語る。

石垣氏の現在の目標は、表彰されるような攻めのIT経営企業を出すことだという。経済産業省の「攻めのIT経営中小企業百選」はまだ新潟県から入賞がない。今年、新潟県のある企業から依頼があり応募書類作成を支援、審査結果待ちである。

審査結果にかかわらず、AI、IoTなど先端技術を積極的に活用して経営を改善するような提案をこれからもしていきたいという。

「情報の蓄積とそれを活用して経営に生かす。この部分でのリテラシーを高めて、役立つ提案やアドバイスをしていきたい」と石垣氏は今後の抱負を語る。

ITコーディネータ

株式会社ティーケーネットサービス

石垣比呂志氏

<http://www.tknetservice.com/>



市民映画館「シネ・ウインド」の入口で

6

自分の強みを活かして、やることを絞り込むことが重要

-ITC 熊坂和也氏×当別町商工会(北海道当別町)-

当別町は札幌至近の
自然あふれるまち

北海道の石狩振興局管内北東部に位置する当別町。人口は16,618人(平成28年12月1日現在)という小さな町であるが、札幌市都心から20kmほどであるため、札幌のベッドタウンにもなっている。町も「札幌至近の自然あふれるまち」をキャッチフレーズにしている。

基幹産業は稲作、花き栽培などの農業、林業で、石狩支庁では米の生産量が最も多い。さらに、養豚業も盛んで、特に浅野農場の「スマイルポーク」は旨みの濃いジューシーなブランド豚肉で北海道では人気が高い。

また、北海道医療大学当別キャンパスがあり、町内に800名ほどの学生が住んでいて、アパートを経営している個人事業主も多い。

そして、この当別町で中小企業や個人事業主を支援しているのが「当別町商工会」だ。

商工会に加入しているのは約280件。商業部会、工業部会、建設部会、サービス・観光部会と4つの部会から構成されており、アパート経営のオーナーが40名ほど加入している



当別町商工会 経営指導員 菅原永修氏

ためサービス・観光部会の会員数が一番多い。

当別町商工会では、平成26年施行された「小規模企業振興基本法」のもと(小規模基本法)、特に小規模事業者にも目を向けた支援に力を入れている。補助金制度の案内をはじめとして、労働関係、新規事業、事業継承などの支援を行っている。

当別町商工会で経営指導員を務めている菅原永修氏は、会員サービスの向上のため「町の小規模事業者や商店街の個人事業主のためのお医者さんを目指しています」と語る。

自然豊かなところで
仕事をしたいと移住

ITコーディネータの熊坂和也氏は、1961年神奈川県生まれ。大学卒業後、東京に本社がある小売業の大手企業に就職。以後、19年間、そのほとんどをIT関連の子会社に勤務した。

しかし、ワークライフバランスを考えて、自然豊かなところで仕事をしたいとなった熊坂氏は、当別町にある「スウェーデンヒルズ」に魅了されることになる。以前よりスウェーデンの北欧型建築の家、スウェーデンハウスに魅せられていたが、このスウェーデ



ITコーディネータ 熊坂和也氏

ンヒルズを見学して、すぐに物件購入の仮契約を済ませたという。まだ、転職も考えていないときだった。

その後、長年勤めていた会社を退職し、2003年に家族とともに神奈川県からこの当別町に移住した。

ただ、当別町には仕事がなく、最初は札幌市でIT関連の会社に勤務。そして2009年に独立し、株式会社ビームオンを設立した。

「独立直後は生きるためにどんな仕事もやりました。いわゆる街のIT屋さんです。その中でも一番手っ取り早く稼げるのがホームページ関連の仕事だったので、必死に営業しましたね」

ご当地グルメの
アンケート調査を実施

熊坂氏と当別町商工会の出会い、事務所の大家の勧めから。地元で商売をするには商工会に入っておいたほうがいいと言われた。

そして、2010年(平成22年)に初めて商工会から仕事を依頼された。

当別町商工会では、平成21年度に中小企業庁が行っている「小規模事業者新事業全国展開支援事業」の申請を行い採択された。平成21年度は「健康的なおためし暮らし in 当別町～心と体の健康づくり～」として、移住促進のためにこの補助金を活用した。

翌平成22年度は「当別町産農産物を活かした新たなご当地グルメの開発」として、ご当地グルメを紹介する事業を企画した。地元の商店が自分たちの強みを活かして16品を新開発。米粉細を使ったスープカレー、豚丼、ドーナッツなどの新商品が生

中小企業施策の 総合的な実施機関

「中小機構」は経済産業省所管の独立行政法人で、正式名称は「中小企業基盤整備機構」。起業・創業期から成長期、成熟期にいたるまで、中小企業のライフステージや課題に合わせた経営支援を行っており、中小企業施策の総合的な実施機関としての役割を果たしている。

そして、中小機構では北海道から沖縄まで全国10カ所に地域本部・事務所を設け、中小企業に対してきめ細かいサポートを行っている。

中小機構の杉田順一氏が所属するのは、1都10県を担当する「関東本部」。その中の経営支援部連携推進課に属し、「農工商等連携」「地域資源活用」「新連携」のそれぞれの法律に基づく3つの支援事業を担当している。そして、それぞれの事業で、国の法認定取得に向け窓口相談や事業計画のプッシュアップ支援、法認定後のフォローアップ支援など、事業化達成に向けた支援を行っている。

「手厚い支援によって、目標は新商品・新サービスの売上を上げること。つまり事業化することです」(杉田氏)

支援ツールとしては、「地域活性化

支援アドバイザー派遣事業」や「地域活性化パートナー事業」を中心に、展示会、商談会等のビジネスマッチングや海外展開支援などがあり、さらに補助金や融資などの支援制度も用意されている。

そして、これらの支援は中小機構の職員とともに、専門家でありビジネスの精通したプロジェクトマネージャー (PM) とチーフアドバイザー (CAD) が担当。企業の新商品・新サービスの開発等に当たった事業計画の策定、商品開発、販路開拓などのアドバイスやノウハウの提供などを行っている。

異業種と連携することで 相乗効果を生む「新連携」

ITコーディネータの岩岡博徳氏が担当しているのは、平成17年度からスタートした新連携の事業。こちらは元々ものづくり中心の支援からスタートしたが、平成27年度からはサービスモデル開発を重点的に支援することにシフトしている。

関東本部には現在、新連携担当のPMが1名、CADが7名おり、CADの一人として岩岡氏が加わっている。

新連携は、事業分野を異にする事

業者が有機的に連携し、その経営資源(設備、技術、個人の有する知識および技能、その他の事業活動に活用される資源)を有効に組み合わせ、新事業活動を行うことにより新たな事業分野の開拓を図ることを目的にしている。補助金などの支援制度もあるので中小企業にとっては魅力的な事業だが、計画期間が長く、事業計画の策定のハードルが高く、また補助金の採択率も低い。異分野の業種と連携することが必須になっているので、真剣に新しい事業に取り組む企業でないと法認定は難しい。

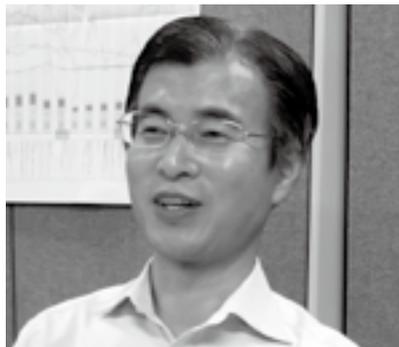
CADは平均して一人当たり10社ほどを担当。岩岡氏も現在のところ、声がけをしている企業が5社、計画策定を始めている企業が3社ある。それ以外にもフォローアップ支援を担当している企業も抱えている。

このCADの業務にさく時間は月に7日ほど。遠く静岡県の企業も担当しているので、時間的にはゆとりはほとんどない。

しかし、岩岡氏はこの新連携の仕事はやりがいを感じているという。

「1つの会社でやることは限られている。それを異業種と連携することでシナジー効果が生まれる。新しいサービスや付加価値を生み出していく。そのスキームはとても素晴らしいです」

岩岡氏がこの新連携のCADに採用されたのは、中小機構の経営支援アドバイザーに登録されていたことが大きな理由だ。そこでのサービス業の支援実績が採用につながった。



中小機構 関東本部 経営支援部
連携推進課 課長 杉田順一氏



ITコーディネータ 岩岡博徳氏

ITCの活躍の場や機会を提供したい

一方で、杉田氏は「サービス業にはITの利活用が欠かせないので、ITの知見やネットワークがある専門家のニーズが高まってきたことも、ITコーディネータの岩岡氏を起用した大きな理由です」と語る。そして、「ITコーディネータの資格は重要な要素だと思っています」とも言う。

さらに杉田氏は今後のITコーディネータの活躍にも期待を寄せている。

「中小機構では、国が定めた方針や戦略に沿って中小企業の支援を進めています。現在はサービス産業の生産性向上が大きな課題になっていて、それに向けてITコーディネータが活躍できるような場や機会を提供したい。そして、それに積極的に関わられるように、いろいろと仕掛けていきたいと思っています」

岩岡氏は12年前に、中小企業診断士の資格を生かし中小企業向けの経営コンサルタントとして独立した。そして、中小機構との付き合いは、独立の2年後に「販路開拓コーディネータ事業」の業務を引き受けたのが最初だった。中小企業の経営者からの相談を、窓口や電話で対応する仕事だった。そして、2006年には

中小機構が開設している大学校の「中小企業診断士養成課程」のインストラクターを始めた。さらに、2014年には経営支援アドバイザーに登録。企業にどのような支援をするかを綿密に打ち合わせして、経営課題を明確化するという業務だった。

真剣にやっている仕事はやってくるようになる

岩岡氏は、独立してから12年ほど経つが、電話をして「自分を使ってください」などと売り込んだことはほとんどないと言う。

中小機構の新連携のCADの業務は、経営支援アドバイザーに登録したことがきっかけだった。そして、岩岡氏は東京都中小企業振興公社でも2008年から経営相談窓口を担当しているが、最初は経営診断窓口の相談員から始まり、その後は補助金事業の審査、そしてアドバイスなど業務の幅が徐々に広がっていった。

「人との付き合いの中から新しい仕事生まれていくと思います。1つの仕事を真剣にやっている、どんどん仕事くるようになりました」



一生懸命やって成果を出していると、誰かが必ず見ている。岩岡氏はネットワークが軽い、何とかしてくれるというイメージも付くようになった。

ただ、あまりやり過ぎないように注意もしている。期待していることに対して120%の品質がちょうどいいという。200%のことをやると「うるさい」と言われてしまう可能性があるからだ。

もちろん、これまでも失敗はいくつかあったが、このような仕事ぶりが評価されトータルとしては仕事のほうは増えていったという。

「人なので、仕事だけでなく人間的なコミュニケーションも大切です」

例えば岩岡氏は、フェイスブックでプライベートをなるべく公開するようになっているという。子どもとどこかに行ったりとか、子どもにはこんなことが大事とかいったごく身近な話題を常に提供している。企業の経営者や支援機関の職員も、このような話題には気軽に乗ってくる。「いいね！」もしやすいという。

「広告ではないですが、SNSは人格、人柄を知ってもらいきっかけになっている」と岩岡氏は言う。

仕事を一生懸命やっていくことと、ちょっとした人間的な付き合い方の工夫。岩岡氏の場合はそれが仕事を増やすことにつながっている。



新連携事業のイメージ図

ITコーディネータ

岩岡博徳氏

<https://www.facebook.com/iwaokahironori>

特集

ITCのビジネスをマジメに考える

～稼げるITコーディネータの活動～

8

時間をかけて寄り添い、信頼関係を作ることが大切

—ITC 上原 正氏×杉並区商店会連合会(東京都杉並区)—

商店街が信用金庫と 包括的連携・協力を

東京の杉並区には130あまりの商店街があるが、そのうちの96の商店街が加盟しているのが「杉並区商店会連合会」になる。連合会は、杉並区内の商店会などが協力し合うことにより、区内の商業の振興、商業者の地位の向上、および商業道徳の高揚を図るとともに区民の生活への貢献と地域経済の健全な発展に寄与することを目的としている。

具体的な活動としては、杉並区内の共通商品券「すぎなみギフトカード」(1枚500円)の販売、普及・促進や、毎年春の花見のシーズンに商店会の屋台を出すイベント「すぎなみ春らんまん祭」の開催などがある。

また12月には、毎年恒例になっている商品券のプレゼント企画「ウキウキわくわくお年玉プレゼント」を実施。2016年は連合会発足65周年を記念して、通常の商品券のほかに、1万円分の商品券が65本当たるという特別企画も実施した。

さらに連合会は、各種補助金制度や助成金制度の取りまとめの窓口にもなっている。そして、平成28年12月には、西武信用金庫と包括的

連携・協力に関する協定を締結。加盟店と商店会の課題解決、地域社会への貢献のための具体的な事業に取り組む大きな一歩となった。

元々は商店街にある 化粧品店の息子だった

ITコーディネータの上原正氏はIT関連の企業に勤めていたが、2009年9月に実家で事務所を開設し独立。元々、商店街の中の化粧品店の息子ということもあり、周りに顔見知りも多く商店街の仲間にはすんなり入ることができた。

地元で育ったということが、上原氏ならではの大きな特徴だといえる。

「ただ、最初からITのコンサルタントと言うと嫌がられる。まずは、連合会の仕事を手伝えることによって実績を作り、自分の仕事を認知してもらおうと思いました」

連合会の仕事を行うことができたのは、上原氏が連合会の青年部に所属していたことが大きいという。青年部は2代目、3代目の若手社長が加盟していて、主に連合会が企画したイベントなどの実施部隊であるが、独自に経営勉強会やパソコン教室なども企画した。中には、日本語で外国人とコミュニケーションをするという講

座も開催した。

そして、最近上原氏が手がけた仕事の1つに、商店街のポータルサイトの外国語化がある。杉並区の商店街には独自のホームページがあるが、その中で高円寺ブロックの7つの商店街のホームページをポータル化して、さらに外国語に対応させようというものだ。これには翻訳会社が作成した機能を使うことによって、比較的安価に自動的に外国語化が実現でき、2016年11月より10カ国対応でスタートした。

サイトの開設に合わせてビーコン(Beacon)も設置し、店のクーポンの案内を出したり、イベントの情報も提供したりするなど、ユーザーへのサービスが充実した。さらに、ポータルサイトの店舗ページと商店街案内ページを、スマートフォン、タブレットで更新できるできるようにした。

このポータルサイトは補助金によって実現できたのだが、企画から補助金の申請、ITベンダーとの調整などこの一連の流れには、ITコーディネータのスキルが活かされた。そして上原氏は、このシステムを他の商店街や連合会にも廉価で提供していきたいという。

また、毎年100万人以上が来場する全国的に有名なイベント「高円寺の阿波おどり」では、2015年からやはりビーコンの機能を導入し、どこで阿波おどりが行われているかをスマホでチェックできるというサービスも実施した。

モデルケースを作り 他の商店街にも紹介を

上原氏はこのような商店街の仕事



杉並区商店会連合会 事務局長
大庭美恵子氏



ITコーディネータ 上原 正氏

をする上で、常に心がけていることがあるという。

「商店街の店主の方は、2代目、3代目もそうですが、最初から社長です。ですから、ITコーディネータや中小企業診断士が指摘する経営の問題点は本能的に理解できるのです。ただ、その問題点を改善するという実施の能力には欠けている方が多い。ですから、背中をきちんと押して、一緒に伴走するというスタンスが重要になってきます」

そして、自分は先生だからといった上から目線のスタンスだと、店主は最初から付いてこない。あくまで“仲間だから”“一緒にやろう”という姿勢が重要だという。

杉並区商店会連合会の事務局長である大庭美恵子氏は、上原氏の仕事を高く評価している。

「商店の中には、決済手段の多様化やITの導入は無縁であると思い込んでいる方も多い。一方、自分ではSuicaなどの交通系ICカードのユーザーであったりします。そのあたりの状況を3代目である上原さんはよく理解できているので、上原さんの話だと聞いてみようという方が多いのです」

最初は青年部の上原氏という立場であったが、最近の実績が広まり、

ITのことなら上原氏に頼る人も多くなっているという。

そして、上原氏が所属する高円寺ブロックの商店街は、IT化に関しては一歩進んでいるイメージができています。

『「高円寺はいいよね」で終わらせるのではなく、高円寺がモデルケースになり、一緒にやっていきましょうというところまで持っていきたいですね」(上原氏)

店主に寄り添って一緒に成長する

上原氏は杉並区商店会連合会で仕事をするとき、自分がITコーディネータであることを強調していないという。

「ITコーディネータというのはまだ広まっていないので、なかなか理解してもらえないのが現状です」

大庭氏は「資格というよりも、経験や知識の豊富さのほうが重要だと思います。それに何よりも店主にきちんと寄り添うことができる姿勢が大切だと思います。実際、そのようにできる専門家は少ないと感じています」と語る。



上原氏の場合は、商店街の商店の3代目という少し特殊な立場ではあるが、これは商店に限らず、どんな企業や個人事業主でも同じだという。

「当面は持ちだしが多いと思います。しかし、時間をかけて信頼関係ができ、儲ける仕掛けができていけば、その中から費用を捻出してくれる。そして、ある期間が過ぎて手離れしても、その後もずっと頼っていただけるようになります。それには、ただ単に話を聞くだけでなく、寄り添って一緒に成長していけるような関係が重要だと思います」

さらに「ボランティア精神だけでは継続していくことはできない。それなりに生活ができて、幸せを分かち合えるような関係を築くことが重要。それには商店が儲けることができるように仕掛ける側がきちんと考えてあげなくてはいけない。それが地域活動のあるべきコンサルタント像である」と上原氏は強調している。

そして、このような商店街に他のITコーディネータが入ってくることにしても、「愛想がない方が多いので最初はちょっと入りづらいかもかもしれませんが、ハードルは決して高くはないです。ただ、まずは地元の商店街の組合に加入して、顔なじみになっていただいたほうがいいかもしれませんね」とアドバイスをしている。

ITコーディネータ
オフィス・メイプル 代表
上原 正氏
<http://office-maple.net/>



上原氏が手がけたポータルサイト「高円寺.tokyo」(<http://高円寺.tokyo/>)

9

経営者の話をよく聞き、それを広げていくことが重要

-ITC 前田尚次氏×税理士法人 六条(香川県高松市)-

企業のIT化は
ITCと連携して推進

香川県高松市にある「税理士法人 六条」は、代表の尾崎健一氏が長年国税職員として培ってきた豊富な知識や経験を活かし、それぞれ得意分野を持つ国税OBの税理士と一緒に平成20年に設立した税理士法人である。

法人設立後は一般的な税理士業務に加え、企業の合併、分割や事業譲渡などの企業再編や、事業承継に関する企業からの相談にも積極的に取り組んでいる。

六条の大きな強みは、この国税職員OBとしての経験と信頼はもちろんのこと、弁護士・弁理士・公認会計士・不動産鑑定士・土地家屋調査士・司法書士・社会保険労務士ら各専門家と連携して総合的に解決する「ワンストップサービス」も挙げられる。

そして、最近では、企業のIT化についてもITコーディネータ等と連携して、業種や規模に応じた適切かつ安価なシステム構築の推進を行っている。

前田尚次氏は高知県をベースに、四国エリアで活躍するベテランのITコーディネータ。大手のITベンダーに勤務後、2008年に個人事務

所「CMS 四国」を設立し独立した。ベンダーに勤務しているときは、高知県庁など自治体の仕事を数多く担当し、またIT業界の関連団体の役員なども歴任した。

ITコーディネータ関連の仕事では、まずは2001年にインストラクターに就任。そして、翌2002年にITコーディネータの資格を取得した。

このようにITコーディネータ関連の仕事は、ITコーディネータ制度ができたころから行っている。

「ITコーディネータ協会の立ち上げのメンバーと、議論を交わしながら頻りに酒を飲みましたね。その中で、ITコーディネータの教材、知見を見て、これまでの自分の仕事を整理することができた。そして、いろいろな人の考え方を知って、自分の仕事とつながった」と前田氏は15年以上前のことを振り返る。

現在はITコーディネータとしてIT関連のコンサルタントの仕事を行っているが、同時にISO認証取得支援の業務も積極的にこなしている。

しつこく、細かく
業務を分析

尾崎氏と前田氏の出会いは、7年前に開催された「業務の見える化」

のセミナーの場。高知にすごい人がいるから一回行ってみようと思われて誘われた尾崎氏は、だまされたつもりで出席したという。

「変なおっさんが出てきてしゃべるのですが、その内容が私にとっては衝撃的でした。例えば、受注から請求までの行程をこと細かに分解し、その中でシステム化できるところを的確に指摘する。そして、人の話をしっかりと聞いて、1つの問題をかなり深くまで掘り下げていくのです。私たちのふだんの業務では経験しないことだった」と尾崎氏はそのとき前田氏の印象を語る。そして、このような仕事のやり方は税理士も必要だと痛感したという。

前田氏の経験とその考え方に共鳴した尾崎氏は、4年ほど前にシステム開発の仕事を紹介した。この企業は尾崎氏の顧客で、経営者は医療法人、社会福祉法人を有していた。

この経営者は、箱物の時代は終り、これからは訪問看護、訪問介護の時代が来ることを予想していた。そして、経営の合理化を考えると、この企業にはITの導入が必要だと尾崎氏は考えた。それは、看護師、介護士を自宅から直行、直帰することを管理するシステム。いかに長く患者の元にいられるかを目的としたシステムの導入だった。

尾崎氏はこの案件ではできるだけ多く前田氏に同行したが、その仕事ぶりには唖然としたという。

「仕事を依頼したほうが嫌になるかと思うほど、ものすごくしつこく、細かに業務のことを聞くのです」

この仕事ぶりに尾崎氏は、ますま



税理士法人 六条 代表税理士
尾崎健一氏



ITコーディネータ 前田尚次氏

す前田氏に興味を持ったという。

現在はこの案件に続き、施設系のシステムの開発も進めている。こちらは事務コストの削減のために、タブレットやPCを使い、施設の中をペーパーレス化するというものだ。

看護師たちは日々の業務を日誌などに手書きで書いているが、このシステムが導入されれば、書く手間が要らないので残業も減り、看護師の稼働率は1.5倍にもなるという。また、看護師や介護士の対応方法のデータがたまってくると、サービスの計画が自動的に立てられるようになる。そのデータは次の世代にも継承できる大きな財産になるという。

他のベンダーが開発した同様のシステムはあるが、それだけでは機能がもの足りないという。

「依頼主と使う人のことを考えて設計をしました。効率化を図り、しかもみんなが使えるようなシステムにした」と前田氏は語る。

優秀なITCの 人材育成は急務

「士業の中で一番ITコーディネータと関わりを持たなければいけないのは税理士」と尾崎氏は言う。

税理士が顧問先で会うのは経営の

トップ。しかし、ITベンダーがそのような人に会うのはなかなか難しい。システム導入の話は、トップダウンでないと前には進まない。だから、税理士が経営者とITコーディネータの架け橋にならなければいけないという。

ただ問題は、システム導入の案件では前田氏以外には頭に浮かばないこと。尾崎氏は、つつい他のITコーディネータではスキルや経験が足りなくて無理だと考えてしまうという。

「ITコーディネータを広く知らしめていくことは重要ですが、それ以上にITコーディネータの人材育成は急務だと思います」

とにかく優秀なITコーディネータが出てきてほしいと尾崎氏は語る。そうなれば、いろいろな案件を頼むことができ、成果が出れば税理士の評価も上がる。ITコーディネータという資格も認知されていくというのだ。

知らないのを 武器にすることも必要

「前田氏のような優秀なITコーディネータになるには、企業の経営者の



話をよく聞き、それを広げていくことが必要。ITコーディネータはこの力が一番必要な職種かもしれない」と尾崎氏は指摘する。

資格を取っただけでは、食っていけない。それは税理士も同じ。やはり重要になるのは、人間関係であり、人付き合いだという。

前田氏もITコーディネータにはヒアリング能力が重要だと考えている。

「リサーチ力と、整理能力も必要ですが、自分だけでやるのはまず不可能。まずはお客様の仕事の流れをしっかりと聞いて分析することが重要だと思います。例えば、接客1つでも、玄関での迎えから、どこへ案内するのか、どのタイミングでお茶を出すのか。そのようなどうでもいいことでも、まずはお客様に書いてもらうことが大切なのです」

そして、この書いてもらうことがコミュニケーションの重要な1つになるという。客の仕事は見えないことのほうが多い。根拠り業掘りブレイクダウンする。そして手順書化すれば、仕事を丸裸にすることができるという。

また、知らないことを武器にするのも必要だという。

「あなたの業界のことは分からないので教えてください。そう言うと、向こうも胸襟を開くものです」

まずは人の話をしっかりと聞くこと。これがITコーディネータにはとても重要なことだと前田氏は強調する。

ITコーディネータ

CMS 四国
前田尚次氏



尾崎氏の紹介によって前田氏が導入の支援をした訪問看護・訪問介護のシステム「Carelux1」の概念図