

第2号議案：「第2の創業」実行計画および3か年の収支計画

1. 「第2の創業」計画の発意の心

- (1) ITコーディネータ資格は、2001年2月に経済産業省によって創設以来17年半が経過いたしました。経産省の厚いバックアップがあった最初の3か年は活況を呈しておりましたが、その後はITコーディネータ6000人程度で伸び悩みを続けており、中小企業・小規模事業者等の支援者として確たる地位を確立しているとはいえません。
- (2) しかしながら、「ITを経営の力とするためには、経営戦略のなかでITをどのように活用するかを整理することから始める必要がある」という私たちITコーディネータのバックボーンであるプロセスガイドラインの考え方は今でも大変重要で、強い訴求力をもっています。
- (3) また、昨今、人手不足・事業承継問題等で中小企業等・小規模事業者等が瀬戸際の厳しい環境におかれているなかで、ITを経営の力として活かして生産性を高め発展することを支援する伴走型支援者として、ITコーディネータに対する注目度は高まってきております。
- (4) このような状況下、もう一度、創業の原点に立ち返って、ITコーディネータの持っている力が正しく発揮され、日本の中小企業・小規模事業者等を元気にすることができるよう、従来の延長戦上ではなく、しかるべく存在感・影響力を発揮できるITコーディネータ2万人態勢を目指して、ITコーディネータの気概と技能を最大限引き出しつつ様々な改革を進めることとしたく、「第2の創業計画」を発意しております。

2. 「第2の創業」実行計画 2018～2020年度

(1) 実行計画をつくるうえでの基本スタンス

- a. 長らく、人物金の不足から思い切った手が打ててこなかったきらいがありますが、幸いまだ創業時に各方面からご支援いただいた積立金が2億8千万円残っておりますので、これを2018年度、2019年度の2年間に1億3千万円先行

投資として使わせていただき、2020年度には黒字転換できるように運営してまいりたいと考えております。

- b. なお、収支計画は毎年実績を踏まえて見直しを図りながら進めていく所存でございます。

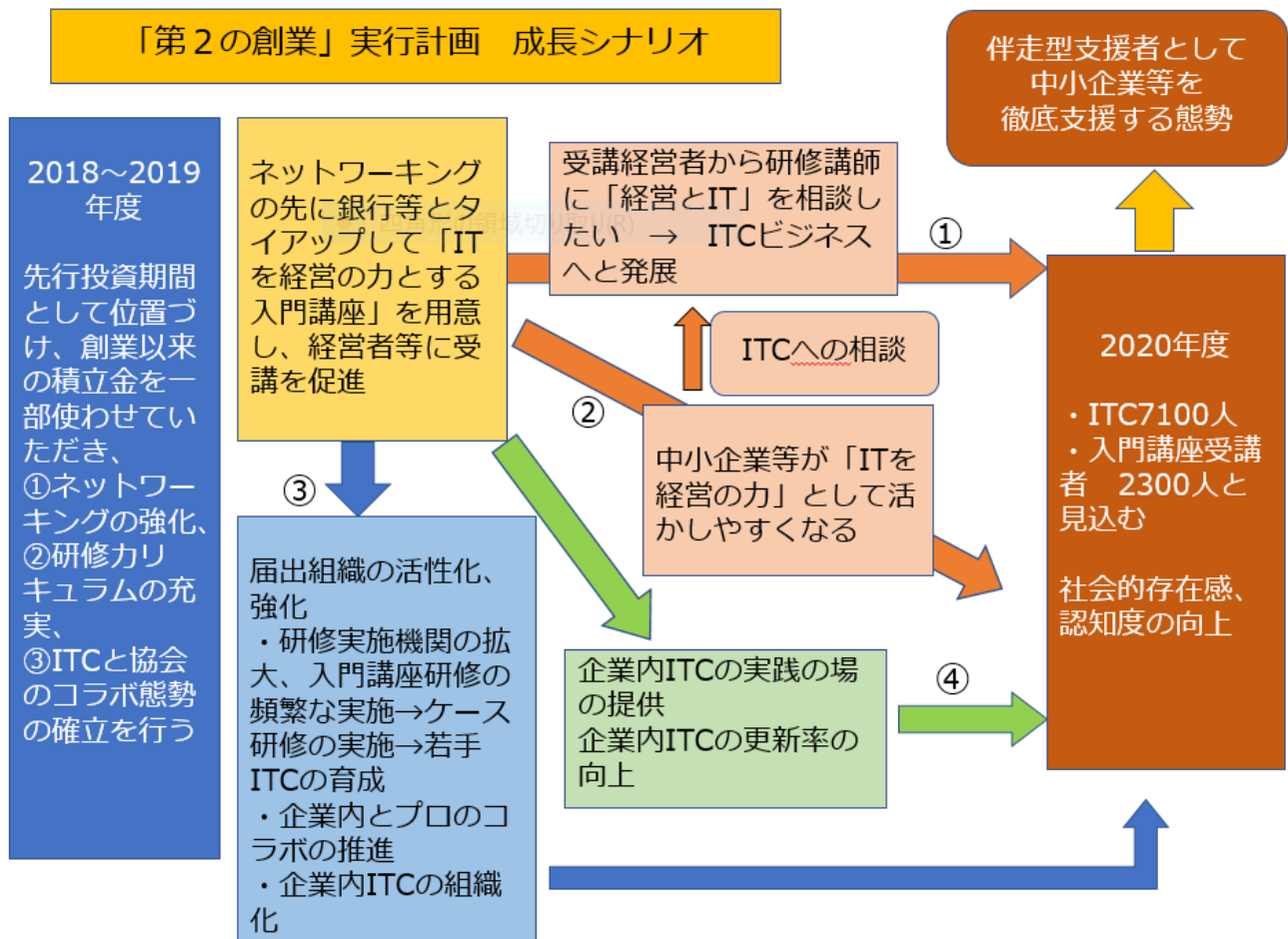
(2) 実行計画が想定する成長ストーリー

- a. 2万人態勢を目指して、プロとして活躍されているITコーディネータはもとより、75%を占める企業内のITコーディネータの皆さんがともに活性化するためには、皆さんの活躍の梃子となる「商品」を協会が提供していくことが必要だと考えております。
- b. ITコーディネータの仕事売り込むということは、例えば、生理的な欲求である喉の渇きに対して清涼飲料水を売るという仕事とは本質的に異なり、お客様のニーズの掘り起こし（気づき）から始める必要があります。
- c. 協会は新たに「ネットワーク促進部」をつくり、陣容も強化して、各地の届出組織と連携しながら、行政や銀行・信金、支援機関等とのネットワーキングを促進してまいります。肝要なことはネットワーキングの先にITコーディネータの仕事につなげていく次のステップをどう踏んでいくかではないかと思っております。これは、各届出組織で実施いただいている「IT経営カンファレンス」においても同様のことが言えるのではないかと思います。すなわち、協会・届出組織全体として「ネットワークの先のステップ」について「型」をつくっていくことが重要だと思っております。
- d. 多くのコンサルティング業がそうであるように、やはり私たちの仕事の入り口は経営者を対象とした研修で、経営者に「ITを経営の力とする」ということについて学んでいただき、「喉の渇き」に気づいていただくことから始める必要があると思っております。
- e. これまで、私たちのメインの商品として「ケース研修」があったわけですが、これはどちらかというとITコーディネータを育成するための研修という色合いが強かったと思っております。たまたまそこに参加した中小企業の経営者やシステム担当役員からは、「目から鱗が落ちるような体験だった」、「ITを経営の力とするためにはこ

ういう手順で考えていく必要があるのか初めて知った」という声をいただいておりますが、広範な経営者に学んでいただくためには、やはり 6 日間・20 万円はハードルが高過ぎると思われます。

f. そこで、IT コーディネータの叡智を結集し、一方、経営者の声もよくお聴きしながら、2 日間・3 万円程度の「IT を経営の力とする入門講座」をつくり、ネットワーキングの先に行政や銀行・信金、支援機関等とタイアップして経営者に受講いただくことを促進していくことができれば、IT コーディネータの成長ストーリーを次のように描くことができると考えております。(次図ご参照。)

- ① 入門講座を受講した経営者が講師である IT コーディネータに「経営と IT」について相談してみたいと思い、IT コーディネータビジネスの拡大に通じる。・・・①のルート
- ② 入門講座受講者の拡大により、「IT を経営の力とする」ことを理解する経営者が増えれば、中小企業の IT 利活用が進み、そのなかで IT コーディネータへの相談も増える。・・・②のルート
- ③ 現在、アクティブな届出組織 1 1 0 のうち、わずか 2 0 がケース研修の常時実施機関であるが、入門講座の提供により、入門講座の実施機関となる届出組織が増えて、毎月どこかではこの研修が行われているような状況になると、IT コーディネータの認知度が上がり、届出組織が活性化する。また、この研修の実施を企業内 IT コーディネータもコラボして行えるようになれば、企業内 ITC の組織化も進む。・・・③のルート
- ④ 企業内 IT コーディネータも資格実践の場が増え、資格保有の意義を感じて、資格更新率も向上する。・・・④のルート



g. 以上の成長ストーリーは3か年をかけてステップを踏みながら実現していきます。

- ① 2018年度は11月頃までを目途に「ITを経営の力とする入門講座」の研修カリキュラムを、ITコーディネータの叡智を結集し、経営者の意見もよくお聴きしながら策定する。
- ② 一方、これを多くの届出組織が企業内ITコーディネータとコラボしながらスムーズに実施していけるように、研修講師用のマニュアル・講座などを用意する。また、届出組織が頻度を上げて実施していただけるように実施に至る協会内の業務プロセスも整備する。
- ③ 2018年11月頃、コミュニティ大会・企業内ITC懇談会などで広くITコーディネータのご意見をお伺いして、上記の内容をブラッシュアップする。
- ④ 2019年2月頃、例えばこれからつくる「ユーザ経営者会」の経営者を対象に試行的に実施し、さらに内容をブラッシュアップする。
- ⑤ 2019年度から本格展開し、2020年度には毎月どこかの届出組織でこの研修が行われている状態を目指す。

- h. この成長ストーリーが実現できれば、2020年には、受講者が2300人くらいに上ると見込まれ、前述の波及効果によりITコーディネータの数も増えて、更新率も高まれば、7100人くらいのITコーディネータ体制をつくることができ、2年間の先行投資を取り戻して収益向上を見込むことができるとともに、何よりも大切な「ITコーディネータが伴走型支援者として中小企業・小規模事業者等を徹底支援する態勢の確立」に向けて大きな一歩を踏み出すことができると考えております。

(3) 「ITを経営の力とする入門講座」のカリキュラムについて

- a. この研修のカリキュラムは、4月に新設した「研修・制度デザイン部」がITコーディネータの皆さんの叡智を結集し、経営者のご意見もよくお聴きしながら作成していきませんが、経営者が「是非受けてみたい」と思えるようなものをつくっていくことが肝要だと考えております。現時点では、次のような点がポイントではないかと思えます。

- ① 受講経営者がプロセスガイドランのエッセンスを学び、「ITを経営の力として活かす」考え方を腹落ちして理解し、自社で実践してみようと思える。(効果的にゲームなども取り入れた内容にしていきたい)。
- ② 日々経営のなかで多かれ少なかれITに関連することに対峙せざるを得ない経営者に、それらに立ち向かえるヒントを与えることができる。(例えば、セキュリティ対策は会社の状況に即してどこまで行うことが適切か、ロボット・AIなどを自社の経営のなかでどのように使えば効果が出る可能性があるか、その場合、前提として大切なことは何か、等々。)
- ③ ひとりで様々なことを考えなくてはいけない経営者に「「経営とIT」については、ITコーディネータという相談相手がいる」と知ってもらうことが重要。

- b. なお、研修後のITコーディネータへの仕事の発展ということを展望すると、この研修のメインターゲットは経営者だと思えますが、併せて情報システム担当役員・部長、あるいは経営者と接することの多いITベンダー・オフィス機器メーカーの営業担当社員、支援機関担当者等にも広く受けもらえるように展開していきたいと考えております。

- c. また、受講費用をなるべく安価なものとし、頻繁に実施することを可能とするた

め、ネットワーキングでタイアップできた行政や銀行・信金等に会議室・研修施設をお貸しいただくことも折衝してまいりたいと存じます。

3. 3か年の収支計画、および2018年度予算

(1) 以上の成長ストーリーを軸に、以下のような点にも力を入れて参ります。

- ① 研修は、ITコーディネータの活躍の梃子となる「商品」であるとの認識のもと、研修カリキュラムの充実に力をいれます。
- ② プロセスガイドラインについても、適宜適切な改定が行えるように努めるとともに、3か年の間には中国・ベトナム等への海外展開も展望していきたいと考えております。
- ③ 2018年度初に実施した、届出組織との、あるいは企業内ITコーディネータとの「ITコーディネータの未来をともに語ろう会」のようなコミュニケーションパイプを今後とも継続的に築き、すべてのITコーディネータと協会がコミュニケーションよく、ともに明るく未来を築けるように進めていきます。(この大切な役割を主として担当する「コミュニティ・デザイン部」を新設しました。)
- ④ ネットワーキングの先に適切なITコーディネータを紹介できるように「ITコーディネータ・データベース」の充実を、ITコーディネータの皆さんとともに推進していきます。
- ⑤ 経産省の「中小企業IT経営力大賞」あるいは「攻めの中小企業IT経営力百選」の取り組みが終了した今、協会として「ITを経営の力として活かした」優れた取り組みを表彰するようなことも検討していきます。

(2) これらを織り込んだ、3か年の収支計画は以下のとおりです。2018年度の収支計画は、そのまま2018年度予算とさせていただきたいと思いますが、2019年度以降は、2018年度の実績を踏まえて、適宜見直しを図りながら進めていきたいと思っております。

単位：百万円

	2018年度予算			2019年度予算			2020年度予算		
	収入	支出	収支	収入	支出	収支	収入	支出	収支
資格者関連事業	194	79	115	226	106	120	285	119	166
(従来事業)	191	57	134	205	70	135	228	67	161
(新研修)	3	22	▲ 19	21	36	▲ 15	57	52	5
教育研修事業	36	43	▲ 7	37	43	▲ 6	38	44	▲ 6
(ITCA研修)	20	25	▲ 5	21	25	▲ 4	22	26	▲ 4
(ITCカンファレンス)	16	18	▲ 2	16	18	▲ 2	16	18	▲ 2
会員拡大	17	4	13	35	5	30	42	6	36
新規・受託事業	59	67	▲ 8	38	40	▲ 2	43	44	▲ 1
戦略投資	11	94	▲ 83	4	104	▲ 100	4	106	▲ 102
(戦略投資)	7	51	▲ 44		54	▲ 54		57	▲ 57
(活動費)	4	43	▲ 39	4	50	▲ 46	4	49	▲ 45
管理費用		109	▲ 109		90	▲ 90		91	▲ 91
合計	316	396	▲ 80	340	387	▲ 47	412	410	2

4. 「クレド（信条）」のもとでの実行

- (1) 以上の取組みの成否は、届出組織および独立系・企業内の個々の IT コーディネータと協会との熱くかつ効果的な連携ができるかどうかにかかっていると思います。
- (2) しかし、その前に、協会として仕事の仕方について大いなる見直しが必要だと考えております。これまでの協会の歴史においても数々の優れた取組みが行われてきました。しかし、それらの取組みは職員個人がそれぞれ良かれと思って進めてきたことが多く、組織として「1 + 1」が2以上になり、組織として継続して発展していけるような取組みにはできていないことが多かったと思います。
- (3) 組織として皆が同じ方向を向いて継続性のある仕事の進め方をしていくことが肝要です。
- (4) そのため、協会の職員が日々の仕事を行う際、何を大切と考えて仕事を行うかの指針となる「クレド（信条）」を策定しました。
- (5) これに沿って、職員全員が IT コーディネータに向き合い、IT コーディネータとともに「第2の創業・実行計画」を進めていくこととしたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

【IT コーディネータ協会のクレド（信条）】

- ◆ 私たちは、IT コーディネータという仕事や資格の価値を大切に思い、その価値が最大化されるように日々の活動を行います
 - 私たちは、多くのIT コーディネータが中小企業・小規模事業者等を広く支援することができるようにつとめます
 - 私たちは、プロセスガイドラインを尊重し、その普及に努めるとともに、時代の進展に合わせて適切な改定をおこないます
 - 私たちは、IT コーディネータの能力を高めるために常に研修カリキュラムの充実につとめます

- ◆ 私たちは、IT コーディネータと良好で公平な関係をたもち、IT コーディネータの未来をともに築きます

- ◆ 私たちは、IT コーディネータとともに、日本の中小企業・小規模事業者等がITを経営の力として生産性を高め、発展することを支援します