

受付番号	「005」
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	ITCふくしま [URL: http://www.itc-f.com/ ] (実施都市名: 福島県郡山市)
テーマ名称	経営者向けIT経営実践研修 ～今すぐできる経営改革
主催	主催: 特定非営利活動法人ITCふくしま IT経営応援隊事務局 (独立行政法人情報処理推進機構、 社団法人日本情報システム・ユーザー協 会、 特定非営利活動法人ITコーディネータ協 会) 共催: (株)日本政策金融公庫福島支店 中小企業事 後援: 福島県、大東銀行、東北IT応援隊
原稿作成年月日	平成21年12月7日
作成者名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] ・ ITC 高橋 瞳 hitomi@i-
事業を支援した専門家名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] ・ ITC 鈴木 実 mino.suzuki@nifty.com ・ ITC 小嶋 清秀 ojimaki@gray.plala.or.jp ・ ITC 高橋 瞳 hitomi@i-foresight.co.jp ・ ITC 山口 康雄 yamaguchi@fukujinn.com ・ ITC 加藤 昌宏

【キーワード】 \*検索のためのキーワード

IT経営、IT経営実践研修、経営戦略企画書、IT経営企画書  
福島県、地域力連携拠点事業、金融機関連携、ITCふくしま

【テーマを取り上げた狙いと目的・目標】

大企業に比べさまざまな問題によりIT活用が阻害されている中小企業が、  
企業競争力の強化と生産性の向上を図るためのIT経営実現への支援研修として位置づけ、  
福島県全域から中小企業経営者または経営に携わる人材を対象として、各社の強みや  
もろもろの問題を整理し経営戦略立案からIT戦略企画およびIT経営の実現までの  
知識や手法を理解し習得できる実践研修である。  
また参加企業が、研修受講後のIT経営を実践できるよう地域行政機関や金融機関と  
連携してフォローアップを行い、企業競争力の強化と企業発展に貢献することを  
主な狙いとした。

【研修会事業の概要】

①主な研修内容

■第1回 2009年11月13日 10:00~17:00

(講義・演習)

ケーススタディにより、経営戦略策定/社長の想いの確認からSWOT分析、  
事業ドメインの現状とあるべき姿の策定、重要成功要因の抽出、  
ビジネスモデルの策定、IT成熟度の分析の演習を行った。

※AA社ケースの資料は、事前に宿題として配布されているが、読み込んでくる時間のない  
受講生もいるため、講師が演習に入る前に、AA社について説明を行った。

これにより、参加者全員がAA社について理解を深めることができ、演習がスムーズに進行した

※演習前に経営戦略企画書、IT戦略企画書の事例を紹介した。

身近な事例を知ることで、他社との差別化のためにどんなIT活用法があるのかを実感してもら

■ 第2回前半 2009年11月14日 10:00~14:00

(講義)

経営戦略の具現化の為のITソリューションや、業種別のIT活用例、SaaSやクラウドコンピューティングといった新しいITの活用形態について紹介した。

(講義・演習)

ケーススタディにより、IT経営企画とアクションプラン策定と、経営戦略企画書及びIT経営企画書の策定の演習を行った。

■ 第2回後半 2009年11月14日 14:00~17:00

(個人演習)

受講生各社の経営戦略企画書及びIT経営企画書の作成作業を行った。  
講師陣のアドバイスを受け、自社のSWOT分析や重要成功要因の抽出を行った。  
特に、重要成功要因の抽出の部分は、ケース事例での演習だけでは自社に置き換えて実践する事が難しく、講師陣の経験や知識が大いに役立っていた。

■ 第3回 2009年11月21日 10:00~17:00

(個人演習の続き)

受講生各社の経営戦略企画書及びIT経営企画書のブラッシュアップ作業を行った。  
第2回の個人演習で講師陣のアドバイスを受けていたため、受講生のほとんどが自社の企画書の70%程度を作成して研修に臨んでいた。

そこで、個人演習の時間を発表時間に変え、それぞれの発表を受けて参加者からの質問や意見交換、講師からのアドバイスを行った。  
各自の戦略に対し、「他業種ではこんな風にやっているよ」「こんな問題が出た場合はどういった解決策があるか?」といった、実践的な意見が多く、活発な発表となった。

(講義)

IT経営の壁と対策について講義を行った。  
SaaSやクラウドコンピューティング、グループウェアといった新しいITの仕組みについて、事例を交えながら紹介をした。

(ケース事例の演習)



(成果物の発表)



## 〔研修会事業で使用するテキスト〕

経営者IT経営研修テキスト（IT経営体験編）

配布資料：用語集、SWOTの抽出例（自社戦略立案の参考資料）

## 〔研修会事業での成果〕

### 1. 目的・目標に対して実現した成果

- ・アンケート調査より14名の応募者のうち、13名が「本研修が自社の経営に役立つ」と回答があった。
- ・研修で得た成果物を元に「情報化のアクションをすぐにおこす」が9名、「将来の情報化に活かす」が5名と、目標としていた研修終了後のIT経営実践へ繋がる結果となった。
- ・これまで宿題にしていた自社の経営戦略策定を演習の中に取り入れた結果、演習で理解のなかった点が講師のアドバイスで理解が深まり、作成が容易になったことが明らかになった。
- ・都合により3日間参加できなかった受講者は、IT経営実現までの知識が手法を十分に理解することができなかったため、フォローアップを通じて支援を行っていきたいと考える。

### 2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

- ・これまでITへの取組みに消極的だった参加者が、経営課題をIT活用で解決する事に興味・関心を強くして頂く良いきっかけとなった。
- ・ケース事例で習得した分析手法やフレームワークを自社に取り入れるため、ITCの支援を活用して頂く。
- ・上記の成果にもあるように、今後IT経営実践へ取り組みを予定している受講者が多く、フォローアップ事業を通じてIT経営実践企業へ導きたいと考えている。

## 〔研修会事業の評価〕

### 1. 研修会事業の成功要因

- ・政府系金融機関、地銀等の共催・後援を頂き、集客への協力を依頼した。
- ・共催、講演期間から受講希望者を紹介して頂くだけでなく、ITCふくしまのメンバーから直接電話勧誘を行った。
- ・研修後のフォローアップを地域力連携事業等と連携することで、研修後すぐにフォローアップを開始できる体制が出来た。これにより研修事業のみで終わることなく、IT経営実践に向けての支援をシームレスに展開することができた。

### 2. 研修会事業での課題

- ・スケジュール：集客の際、3日間の参加は業務的に難しいとの声が多く、今後は夜間の開催や1日コースの開催について、検討の余地がある。
- ・研修内容：今回はIT経営を実践して頂くことに重きを置いたため、ケース事例の講義・演習に割く時間が短く、研修内容や講師から個別にアドバイスするなど一層工夫が必要であった。
- ・テキスト：「ソリューション」などIT用語が理解できない方が多く、解説に重点をおくこととなった。

### 3. 研修会事業に対する実績評価・感想

自社の経営戦略企画書作成に時間を割けた企業は具体性のある計画ができたが、一方で時間の割けなかな企業は表面的な改革書となっている。フォローアップで対応可能な企業については、引き続きアドバイスすることが課題となる。

アンケートにて14社中10社がフォローアップを希望しており、IT経営実践に向けての道筋が出来た。