

受付番号	
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	株式会社 ソフトアカデミーあおもり [URL : http://www.soft-academy.co.jp/] (実施都市名 : 青森県青森市)
テーマ名称	
主催	主催 : (株)ソフトアカデミーあおもり、 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)
原稿作成年月日	平成21年10月 日
作成者名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] ・ ITコーディネータ 澤田 徳寿 氏 itc@xb3.so-net.ne.jp ・ 細川 弘樹 : hosokawa@soft-academy.co.jp (株式会社 ソフトアカデミーあおもり 事務局担当)
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] ・ ITコーディネータ 澤田 徳寿 氏 itc@xb3.so-net.ne.jp

〔キーワード〕 * 検索のためのキーワード

経営戦略企画書、IT戦略企画書、IT経営、経営改革、経営改善、効果的な情報化投資

〔テーマを取り上げた狙いと目的・目標〕 * 簡潔に分かりやすく、できるだけ定量的に。

- ・ 本研修は、地元金融機関（日本政策金融公庫 青森支店）との連携により、経営改善意欲の高い青森県内中小企業経営者を対象にして行った。
- ・ 経営革新のために必要な状況認識から課題解決までをまとめた経営戦略企画の立案を通じ、経営革新の具体的な対策方法を学んで体験してもらうことを主眼に置いて実施した。
- ・ 具体的な集客目標は6名以上、うち成果品提出を8割以上、最終的に最低1社はITコーディネータによる訪問コンサルティングにつなげることを目標とした。

〔研修会事業の概要〕

- ・ テーマ名 : 「“目指せ業界トップ!” 会社を変える体験セミナー」
- ・ 時間 : 合計 24時間 (4日間)
- ・ 会場 : 株式会社 ソフトアカデミーあおもり 2階研修室
- ・ 当研修会への取り組み
当研修会は、実施機関である株式会社ソフトアカデミーあおもりが地域の金融機関（日本政策金融公庫 青森支店）と連携して実施した。
研修内容は、前半の事例学習を通じて経営戦略立案の考え方を学んでいただき、それを元に後半では各団体の実践的な経営戦略企画書、IT戦略企画書を作成していただく内容とした。

・日程及びテーマ等

第1回 H21. 9. 11 【テーマ：IT経営の理解と事例学習-1】

- ・事例の紹介（研修の意味合いの理解）、受講者自己紹介とチームメイク、現状の事業ドメイン分析、SWOT分析等

第2回 H21. 9. 18 【テーマ：IT経営の理解と事例学習-2】

- ・新しい事業ドメインの構築・経営課題の特定、重要成功要因の抽出、戦略マップの作成

第3回 H21. 9. 25 【テーマ：自社のIT経営戦略の作成】

- ・IT経営成熟度の設定・経営戦略企画書、IT戦略企画書の作成

第4回 H21. 10. 2 【テーマ：自社のIT経営戦略発表とレビュー】

- ・企画書の発表と質疑（全参加者）、感想の発表会
- ・支援団体（日本政策金融公庫 青森支店）、講師による総評やコメント
（※最終日は社団法人日本情報システム・ユーザー協会殿も視察）

【写真】



写真1：H21. 9. 11
講師による講義風景



写真2：H21. 9. 11
グループ演習（SWOT分析）



写真3：H21. 9. 18
グループ演習検討内容



写真4：H21. 10. 2
自社の企画書発表会風景

〔研修会事業で使用するテキスト〕

ITコーディネータ協会教材「経営者IT経営研修テキスト<IT経営体験編>
全業種共通版（ITCA-20070007-1）」を利用。

※本来は3日間用の教材であるが、受講者にじっくり考えていただく時間を確保するため
4日間のカリキュラムとして利用した。

〔研修会事業での成果〕

1. 目的・目標に対して実現した成果

集客目標、成果品の提出、受講後のフォローアップについて、ほぼ目標を達成することができた。

- ・受講者の約85%（7名参加者中6名）が経営戦略企画書、IT戦略企画書を作成することができた。自社に持ち帰って具体的な検討を進めた企業もあり、内容的に非常に充実した企画書となったものが多い。
- ・受講企業のうち1社はこれまでの実績などから「中小企業IT経営力大賞2010」への申請をしている。（講師により申請の支援もした。）
- ・2社は青森県内の支援機関である（財）21あおもり 産業総合支援センター「無料IT経営診断事業」の利用申請をし、引き続いての経営改革に向けて進んでいる。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

- ・今回参加した受講者の方々には、IT経営による経営分析から戦略企画書までの流れを体験して頂いた。これをそれぞれ自社に持ち帰り、実際の経営の場面で活かしていただくことで、今まで場当たりの・直感的に行ってきた部分を見直し、経営改革につなげていただくことが期待できる。

〔研修会事業の評価〕

1. 研修会事業の成功要因

- ・地元金融機関（日本政策金融公庫 青森支店）が経営改革の意識が高い企業に受講を勧めて頂いたことから、熱心な受講態度が目についた。熱心な受講態度は、演習や発表時の積極的な意見交換の場面からも感じる事ができた。
- ・講師・事務局とともに研修会後のフォロー施策の実施団体と密に連絡を取り、受講後のフォロー施策の紹介をすることができ、経営改革の推進のお手伝いをすることができた。
- ・最終日の自社演習発表時間には日本政策金融公庫青森支店 中小企業統括にもお越し頂き、演習を観覧して頂いた。受講者の考えた経営戦略企画の出来を見て、高い評価を頂いている。

2. 研修会事業での課題

- ・研修会そのものの課題はやはり研修材料である資料にあると思われる。事例企業が金型製造というイメージのしにくいものであるために、受講者は苦勞を余儀なくされている。また、演習課題の説明資料も内容の漠然としたものが多く解説が難しい。
- ・自社演習の宿題を実施できない受講者に対しては研修時間を延長することで対応している。
- ・その後の経営改革につながる支援施策が少ないため、研修会後の経営改革の流れが制限されている。支援施策を持つ中小企業支援団体とも連携を強め、研修会を運営していく必要がある。
- ・今回の受講者では青森市外からの受講者が7名中5名と目立った。受講後に独自アンケートにより、青森市外での開催希望や研修時期・期間等のニーズ把握に努めた。今後の事業展開の参考としたい。

3. 研修会事業に対する実績評価・感想

- ・青森県では未だに気付きの段階にあるため、経営者研修会は継続させる必要性が非常に高い。多くの金融機関や商工団体ともにIT経営を理解していないため、活用にも至っていない実状にある経営者研修会から経営改革を行い、実績を上げた企業が多く出れば、今まで研修会に不参加であった企業も気づきから開始することと思われる。その入り口である経営者研修会の意味合いは非常に高これを無くしては中小企業の経営改革への気づきは得られないのではないだろうか。としての地方での各機関が連携した研修会の開催の後力も続ける必要はあるものの、IT経営応援隊事業経営者研修会を継続していただけるように強く希望する。また、集客は大変なものの、その後の実際の経営改革につながるのは3日版の方が多い。1日版よりも3日版・4日版の存在が大きいと思われる。

- ・事務局からは以下の感想をいただいている。

最初に、この貴重な機会をご提供いただいたIT経営応援隊殿に感謝申し上げたい。

昨年度本事業を実施した中で「来年度もぜひ実施していただきたい」との声を金融機関から頂いていた。

今回の4日間コースは、中小企業の方々に経営改革に取り組んでいただく本格的なコースであり、

今年度も継続して実施させていただいた意義は大きいと考えている。

また、今回は県内の金融機関に本事業のご理解とご協力をいただいで実施をいただいた意義は大きい。

地方では「経営改革」「IT経営」の必要性を何度も繰り返し呼びかけることがまだまだ大事であるが、

多数の中小企業の顧客を持つ金融機関に協力をいただくことにより、

この周知のスピードが加速していくものと考えられる。

講師の方には充実した授業をしていただいたばかりではなく、各団体との連携において、

日頃の熱心な態度が評価を得、また講師自身からも熱心に交渉いただいたことが今年の事業につながった

感じられ、感謝を申し上げたい。

研修会の中で印象的だったのは、これまでにないくらい受講者間でのコミュニケーションが活発に図られていたことである。

最終日の企画書の発表会では、単なる感想ではなく、発表者に対する業務の提案なども活発に行われた。

いつも感じることだが、自社の経営についての見直しをする機会となったばかりではなく、

受講企業は異業種の方から様々なヒントを得ると、「2次的な効果」も成果として得たのではないかと思う。

今後は県内の金融機関ばかりではなく、商工団体等との連携も進めていく必要を感じている。

集客面だけではなく、研修事業後のフォロー体制としても、様々な団体の持つ支援施策や関連事業を横断的にパッケージ化したような提供ができてこそ、経営改革が進んでいくと考えられる。

当社では人材育成事業を実施してきたが、今後はより一層各団体との連携を深め、研修実施後も受講者のお役に立てるサービスの提供ができるよう、努力を進めていきたいと考えている。