

受付番号	
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	[URL : <a href="http://www.ibaraki-it.co.jp/">http://www.ibaraki-it.co.jp/</a> ] (実施都市名 : 茨城県古河市 )
テーマ名称	経営改革への第一歩！ IT経営研修会【1日コース】
主催	主催：政府出資法人株式会社いばらき IT人材開発センター 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 後援：
原稿作成年月日	平成21年11月20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 織田幸博 y.oda8@yacht.ocn.ne.jp .
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 織田幸博 y.oda8@yacht.ocn.ne.jp ・ ITコーディネータ 中島清 naka-tech@job.email.ne.jp . .

〔キーワード〕 \* 検索のためのキーワード

IT経営 研修会 1日コース 古河市 古河商工会議所  
中小企業 事業ドメイン SWOT分析 重要成功要因 IT成熟度 経営戦略企画書 IT経営企画書  
IT経営応援隊 地域イノベーションパートナーシップ いばらきIT人材開発センター ITコーディネータ  
J-Saas

〔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1日コースは、IT経営に興味を示している中小企業経営者等を対象に、IT経営導入活用セミナー(IT化成功事例・IT化の必要性、IT化導入法、自社の経営課題とその解決等)を実施し、IT経営の気づきを狙いとしました。

目標は6名以上の参加を得、他の関連事業と合わせ3社の研修後支援(個別コンサル)を実施する。

〔研修会事業の概要〕

- ・講話(IT経営とは、成功事例)
- ・ケーススタディ(社長の思い、事業ドメイン、SWOT分析、重要成功要因)
- ・自社分析(事業ドメイン(As-Is, To-Be)、SWOT分析)
- ・相互発表と討議(自社課題、今後の取組むべき方向の再確認)
- ・J-SaaSの紹介(背景、特徴、現状、事例、コンテンツ動画紹介)
- ・まとめ(ITC・研修会事業の紹介)

〔研修会事業で使用するテキスト〕

経営者研修教材(1日版、製造業向け):ITコーディネータ協会発行(<http://www.itc.or.jp>)

〔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:5社6名参加
- ・成果:受講全6名が「自社分析シート(As-Is事業ドメイン、SWOT分析、To-Be事業ドメイン)」を提出。  
受講全員が自社成熟度診断、アンケート提出。  
受講5社中2社がフォローアップ(個別コンサル等)に意欲を示した。  
アンケートでは、全員「大変役に立った」との評価。  
IT経営の気づきを喚起する成果はあったと考える。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

- (1)2社が「情報化のアクションを近いうちに起す」、2社が「わが社の情報化に生かすことができる」の回答。
- (2)受講者全員が1時間足らずで自社の事業ドメインのあるべき姿を作成できたことは期待以上であった。

個別コンサルティングへの流れをフォローしていくことで地域活性化が期待できる。

## 〔研修会事業の評価〕

### 1. 研修会事業の成功要因

- (1) もともと1日研修は時間がタイトであるが、今回は関心の高まっているJ-SaaSの講義を盛り込んだため、より圧縮した時間で内容をカバーする工夫(CSF順位づけは発表でなくGrの報告のみとするなど)をした。グループの討議時間は少なかったものの、考え方の要点理解のための議論は出来たと考える。自社の検討結果発表も1人6~7分程度取り、改善点の議論・指摘も出来たので満足度は高くなったと思う。
- (2) 機材として土浦会場の経験を生かして今回もフィーダ付きスキャナを用意いただいた。事後のハンドリングも考えると効率的であった。

### 2. 研修会事業での課題

- (1) 関係機関との調整などにより研修内容の確定まで時間を要したため募集期間が限られた。  
(実質募集期間は1ヶ月弱)  
また1日研修をほぼ同時期に4ヶ所で開催、並行してCIO育成4日研修(2会場)が走ることになり、本来の一貫した研修の流れの意義を生かすことができなかった。  
各種広報誌等への展開を考えると、遅くとも1.5ヶ月前(出来れば2ヶ月前)のチラシ配布が必要であり、毎年、予算決定時期との競争になるが、計画決定時期の前倒しが課題の一つである。
- (2) 支援している地域連携機関も十分な集客活動が行われていないようである。  
今回の参加者は結果的にいばらきITのルートが大半となった。  
今後はいばらきITの古河工業会など地元機関との日常的な連携活動の強化頂くとともに、県外事例のように地域の金融機関の集客力を生かす動きが必要であろう。

### 3. 研修会事業に対する実績評価・感想

- (1) 多忙な経営層の参加には土曜1日を割くのが精一杯であるのが実情であり、経営トップ向けの意識啓発のための本1日研修事業は今後も有効である。  
また本教材活用も2年目となり、よりスムーズに指導できるようになった。
- (2) 本年度は、地域イノベーションパートナーシップ(RIPs)プロジェクト全体としてとらえ、IT啓発セミナー ~ 1日研修 ~ CIO向け4日研修 という流れで計画した。  
しかし予算認可の日程などにより結果的に1日研修と4日研修がほぼ同時期開催となった。  
そのため参加者の確保がはなはだ困難であった。
- (3) この地区には残念ながらITコーディネータの居住者が少ない。いばらきIT殿の日常活動において地元連携機関、金融機関、工業会などを通じたユーザ企業へのIT経営の重要性のアピールにより来年度以降の集客、地域活性化を図る必要がある。