

受付番号	024
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	株式会社石川県IT総合人材育成センター [URL : http://www.ishikawa-sc.co.jp/index2.html (実施都市名：石川県金沢市)
テーマ名称	次代を担う後継者・幹部社員のためのIT経営セミナー(第1期)
主催	主催：経済産業省、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、 株式会社石川県IT総合人材育成センター 後援：特定非営利活動法人石川県情報化支援協会
原稿作成年月日	平成21年8月31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 福岡 明夫 fukuoka@fit-itc.com
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 山岸康也 y.yamagishi@kitamura.gr.jp ・ITコーディネータ 長瀬憲彰 n.nagase@kitamura.gr.jp

〔キーワード〕 * 検索のためのキーワード

IT経営
経営戦略
経営革新
グループ演習

〔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。

次代を担う後継者・幹部社員は、従来の延長線でいいのかという意識はあるが、日常業務の多忙に追われ、なかなかゆっくり考えられない状況にある。そのために、過去に実施した3～4日間の経営者研修では参加できないとの声が多かった。このIT経営セミナーでは、多くの企業に手軽に参加して頂き、これから3年後の自社のあるべき姿を描くために開催する。

また、自社の強みを伸ばし、環境変化をとらえてビジネスモデルをレベルアップさせるため、演習を多く取り入れることにより、より実現性の高い経営戦略企画書、IT経営企画書を作成することを目標とする。

成果物：自社の経営戦略企画書、IT経営企画書

〔研修会事業の概要〕

2日間をかけて、ケーススタディ(課題)に取り組み、IT経営の実践的な疑似体験を踏まえて、自社の経営戦略企画書とIT経営企画書を作成する。

進め方として、グループ演習を多く取り入れるとともに、自社分析シートの作成を1回目と2回目の間の宿題とした。

●平成21年8月6日(木) 第1日目

実施項目

1. IT経営について説明
2. 中部IT経営力大賞：北陸3県企業の紹介。DVDから成功事例1社紹介。
★成功事例の紹介は非常に効果があった。
3. 研修の趣旨説明 / 事例企業説明
4. 社長の思い(グループ演習：発表)
5. SWOT分析(グループ演習：模造紙で発表)
★以後、グループ演習に模造紙を使うことで参加意識が高まった。
6. 重要成功要因の抽出(グループ演習：模造紙で発表)
7. 重要成功要因の優先順位付け(グループ演習：模造紙で発表)
8. あるべき姿のビジネスモデル(グループ演習：模造紙で発表)
★ビジネスモデルの検証がグループで行われて、活発な意見交換ができた。
この演習を追加したが、検討例を作成していなかったことが反省点
9. 感想(全員)
10. 次回連絡事項(宿題説明)

<1日目研修風景>

グループ演習発表風景



●平成21年8月20日(木) 第2日目
実施項目

1. 前回の振り返り
2. 自社経営戦略企画書、IT経営企画書作成作業
3. 講座:これからのウェブサイトについて(経営環境の変化)
★経営環境の変化の一例として、真剣に聞いて頂いた。効果はあった。
4. 個別相談(講師からアドバイス)
★個別相談の中で多くの「気づき」を持ってもらった。
5. ITコーディネータ活動のご紹介ビデオ(ITコーディネータ協会HPより)
6. お知らせ。中部IT経営応援隊専門家派遣事業説明

<2日目研修風景>

自社経営戦略企画書等作成風景



個別相談風景(列後方)



《受講者反応等》

- ・1日目は、ケーススタディでグループ演習を中心に進めた。
2つのグループ共に受講者は積極的に参加して、活発な意見交換が行われた。
- ・2日目は、宿題とした自社の分析シートを事前に準備して持ってきていただき経営戦略企画書等作成、大変積極的に取り組まれていた。

《今後の改善点》

- ・自社の経営戦略企画書のあるべき姿のビジネスモデルの検証での見直しが多かった。
このビジネスモデルの検証部分の説明時間と教材の検討を行う必要がある。

〔研修会事業で使用するテキスト〕

1日 経営者研修テキスト

(1日 経営者研修テキストをベースに課題を膨らませ、模造紙を活用しグループ演習時間を増やした)

〔研修会事業での成果〕

1. 目的・目標に対して実現した成果

経営者の方々が自社の経営課題、解決の方向性をじっくり考え、整理することができた。

参加者10名中1名が、業務の都合上欠席となったが、残り9名全員が自社分析シート(社長の思い、現状事業ドメイン、SWOT分析、あるべき事業ドメイン、重要成功要因の優先順位付け、IT成熟度評価、あるべき姿のビジネスモデル、アクションプラン)を作成し、自社経営戦略企画書とIT経営企画書が作成できた。

また、2日目には作成した企画書をベースに講師陣との個別相談(レビュー)時間をたっぷりとりとれたことで、より実現性の高い成果物ができた。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

通常、1日研修では演習をしていないあるべき姿のビジネスモデル(まちなか米穀店)をグループ演習に加えたことで、ビジネスモデルの検証ができ理解度が高まった。

ビジネスモデルの検証を重点的に行ったために、自社の経営戦略企画がより実現性の実感が高まり、今後の事業活動への活用が期待できる。

〔研修会事業の評価〕

1. 研修会事業の成功要因

- ・多忙な中小企業の方へ、2日でIT経営の実現手法と自社の経営戦略企画書策定ができたこと。
- ・2日目において、自社分析シートをベースに講師陣とレビューでき、アドバイスする時間があつたこと。
- ・模造紙を使って、グループ演習を増やしたことにより、グループ間で積極的に意見交換が行われたこと。
- ・1日目と2日目の間にインターバル(2週間)を設け、自社分析シートの作成を宿題としたことにより、しっかりとした自社分析シートを作ることができたこと。

2. 研修会事業での課題

- ・研修後のフォロー体制の確立
研修後に、専門家派遣事業の説明を行いフォローアップできるようにした。(課題に対して実施)
- ・経営者研修への集客・広報
経営者研修の前にe-messeKanazawaで広報、各支援機関向けセミナーを実施した。(課題に対して実施)
- ・参加された企業の変化が分かり易い仕組み作りが必要(参加企業との繋がりを維持する)
例えば、経営者研修会卒業生の集まる会をつくり、年2回集まる機会を作る(課題に対して提案)

3. 研修会事業に対する実績評価・感想

1日経営者研修を2日経営者研修にしたことによって、1日では演習時間が短く、自社用分析シートの作成が短く感じていたが、2日間あれば、課題や演習時間を増やすことで理解度が高まった。

自社用分析シートの作成を1日目の演習の後の宿題的な位置づけにしたことにより、事前準備がなされていたために、講師陣と個別相談時間がゆっくとれ、成果物の完成度が上がった。

2日コース経営者研修会の新しいモデルができ、中小経営者が参加しやすく、成果が明確にしやすい研修会事業に繋げていきたい。