

受付番号	029
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	財団法人 三重県産業支援センター [URL : (実施都市名：三重県 四日市市)
テーマ名称	会社を強くするための経営・IT戦略立案
主催	主催：財団法人 三重県産業支援センター 後援：
原稿作成年月日	平成22年1月6日
作成者名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] . .
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] . .

〔キーワード〕 * 検索のためのキーワード

経営者研修会 三重県 四日市 IT経営応援隊

〔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。県内で開催したIT経営実践企業による事例発表会でIT経営の必要性に気づいていただいた経営者が、具体的にどうしてよいか分からないために行動に移せないでいる。このような経営者には、ケース事例を通じて具体的な取組み手法を学んでもらう必要がある。

〔研修会事業の概要〕

<研修1日目> 平成21年11月20日(金)

- ・オリエンテーション、講義「IT経営の大切さ」
- ・参加者自己紹介(講師・受講者)、グループ分け
- ・[演習]プロジェクトの立ち上げ
グループメンバー自己紹介、役割分担、経営戦略策定プロジェクト組織とスケジュール
- ・[演習]事業環境分析
事業ドメイン、SWOT分析(注1)、重要成功要因(注2)の抽出

<研修2日目> 平成21年11月27日(金)

- ・[演習]改善改革テーマの選定
主要マネジメント要件のまとめ
- ・バランススコアカード(注3)
企業経営の基本モデル、BSCビジネスモデル、BSC戦略マップ
- ・企業の成熟度
成熟度モデル(注4)
- ・[演習]ビジネスモデルの作成と収益性の確認
新事業ドメインのビジネスモデル、主要マネジメント要件の収益性、組織の成熟度

<研修3日目> 平成21年12月4日(金)

- ・[演習]評価指標と目標値の設定
重要目標達成指標(注5)、重要業績評価指標(注6)
- ・[演習]経営戦略企画書の作成
現状と課題、新事業ドメインと事業価値、新しいビジネスモデル、経営改革実行計画書
- ・経営改革企画とIT戦略企画
経営活動とIT活動、経営課題解決策、IT成熟度診断

<研修4日目> 平成21年12月11日(金)
・[演習]IT戦略テーマとIT導入アクションプラン
IT戦略テーマの設定、IT成熟度の現状と計画、IT導入の実行計画
・[演習]自社の経営戦略企画
自社の経営戦略企画作成、発表
・[演習]自社のIT戦略企画
自社のIT戦略企画作成、発表
・全体のまとめ
研修後のフォロー体制など

(注釈)

注1: SWOT分析

会社の強み(Strengths)と弱み(Weaknesses)は何か? 市場や業界にはどのような機会(Opportunities)と脅威(Threats)があるかを分析する手法

注2: 重要成功要因 (CSF: Critical Success Factor)

事業を成功させるための要因のうち、特に重要なものをいう

注3: バランススコアカード (BSC: Balanced Score Card)

企業業績を定量的な財務(業績)の視点だけでなく、顧客の視点、業務(内部)プロセスの視点、学習と成長(従業員のスキル・学習面)の視点といった4つの視点で幅広く定義し、それらをバランスよくマネジメントしようとする経営管理手法

注4: 成熟度モデル

企業が自社の仕組みや運用の水準を知るためのものさし、ITの成熟度は「IT人材成熟度×IT企業文化成熟度×ITインフラ成熟度×IT活用成熟度」で測ることができる

注5: 重要目標達成指標 (KGI: Key Goal Indicators)

どうなれば、何が達成できればゴールなのかを明確に示したもの

注6: 重要業績評価指標 (KPI: Key Performance Indicators)

KGIというゴールを達成するために日・週・月単位で管理すべき業績の指標

〔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>

〔研修会事業での成果〕

1. 目的・目標に対して実現した成果

- ・研修会参加者10名全員が、自社の経営戦略企画書、IT戦略企画書を作成。参加者にIT経営の必要性を認識してもらうことができた。
- ・アンケート提出10名のうち、8名が「大変役立った」と回答しており高い評価が得られた。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

- ・今後の予定について、アンケートでは4社が「情報化のアクションを直ぐに起こす」、5社が「近いうち(半年以内)に実行に移す予定」と回答しており、今後のアクションが期待される。
- ・各社とも複数の経営課題やITにより解決したい課題を抱えており、ITコーディネータが適切なアドバイスや提案をすれば、本格コンサルにつながる可能性が十分にある。
- ・作成した自社の経営戦略企画書を元に経営革新計画を作成し、承認を受けたいと申し込みのあった企業が
- ・作成した自社の経営戦略企画書を元に商品開発企画の相談にさっそく支援センターを訪れた企業が1社

〔研修会事業の評価〕

1. 研修会事業の成功要因

- ・研修をグループ討議中心に進めたため、参加者同士及び参加者とインストラクターのコミュニケーションの機会が増え、相互の刺激効果で最後までモチベーションを維持できた。
- ・インストラクターがITの最新動向などについてタイムリーな話題を提供することで、研修の付加価値が高まった。

2. 研修会事業での課題

- ・研修の内容が濃いだけに4日間では十分な質疑応答の時間が取れない。
→もっと時間があれば、より深いところでの討議ができたかもしれない。
- ・業務の都合などである程度の欠席はどうしても出てしまうが、今回は特に時節柄新型インフルエンザに家族がかかり、本人は元気だが参加を自粛する欠席が多かった。（欠席の半分ほど）
- ・伊勢志摩、伊賀、北勢、中勢の各地域からの参加があったが今回は四日市での開催ということもあり東紀州地域からの参加がなかった
→会議室を借りる予算がなかったため四日市での開催となったが、松阪あたりで開催すれば東紀州からの参加を見込みやすい

3. 研修会事業に対する実績評価・感想

- ・グループ演習中心の研修スタイルは参加者相互のコミュニケーションが図りやすく、異業種交流という、もうひとつの成果につながったと感じる。