

事業番号	039		
事業区分	経営者研修会事業		
実施機関名	(株) 徳島健康科学総合センター [URL http://www.tokushimasc.jp] (実施都市名：徳島県徳島市)		
テーマ名称	IT経営を目指す経営者研修		
主催	主催：とくしまIT経営推進ネットワーク ((株)徳島健康科学総合センター、(財)とくしま産業振興機構、(財) e-とくしま推進財団、徳島商工会議所)、独立行政法人情報処理推進機構、(社)日本情報システム・ユーザー協会、NPO法人ITコーディネータ協会、経済産業省) 後援：徳島県商工会議所連合会、徳島県商工会連合会、徳島県中小企業団体中央会、日本政策金融公庫徳島支店国民生活事業・中小企業事業、商工中金徳島支店、徳島ニュービジネス協議会		
原稿作成年月日	平成21年11月17日		
作成者名 (公開したい場合のみ記載)	[資格]	[氏名]	[E-mail]
	・ ITC	齋藤雅彦	msaito@stan.co.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]
	・ ITC	荻田一郎	i-ogita@yon-c.co.jp
	・ ITC	福田稔	zvu075560@nifty.ne.jp
	・ ITC	齋藤雅彦	msaito@stan.co.jp
	ITC：ITコーディネータ		

〔キーワード〕 *検索のためのキーワード

- ① SWOT分析
- ② 重要成功要因の抽出
- ③ IT成熟度評価
- ④ 経営戦略企画
- ⑤ IT経営企画

〔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。

徳島県における延べ30000企業のうち、中小企業の割合は99.9%であり、その内90%が小規模企業である。このため産業構造の基盤を形成している中小企業の事業活動振興が本県経済の発展に不可欠となっている。

研修会では経営資源が乏しく十分な投資もできない小規模事業主への課題解決手段のひとつとして経営戦略・IT経営企画の策定方法を体感して学習いただくことを狙いとする。さらに自社の経営戦略企画書を実際に作成し、社内に周知、共有化を図って有効的にIT化導入を行い、IT経営実践により効果的な事業活動を展開していただくことを目的とする。

〔研修会事業の概要〕

研修会においては、事例を通じて、経営戦略策定からIT経営企画書の作成までのプロセスを体験する。最終的には自社の経営戦略企画書およびIT経営企画書を立案することを目標とした。以下に研修会事業の概要を記す。

①オリエンテーション (主催者)

- ・ 事業内容の説明 . . . 本事業の主旨と目的
- ・ 研修の進め方 . . . 1日の主な研修スケジュールの紹介 (3グループによる討議にて演習を実施)
- ・ 参加者紹介 . . . グループ内での自己紹介・名刺交換

②講話 ～IT経営のススメ～ (講師：荻田 ITC)

- ・ 経営戦略とIT経営の関連を含め、中小企業の戦略的IT化、経営戦略企画策定プロセスに関する講義を講師の経験・事例を紹介しながら行った。

講習風景



③事例演習 課題1～7

(講師：齋藤 ITC)

- 課題1：社長の思い
- 課題2：現状事業ドメイン分析
- 課題3：業界特性分析
- 課題4：SWOT分析
- 課題5：あるべき姿の事業ドメイン分析
- 課題6：重要成功要因 (CSF) の抽出
- 課題7：重要成功要因 (CSF) の優先順位付け

- ・ 演習の目的は自社の経営戦略企画策定のための事例体験である。
- ・ 「課題1：社長の思い」「課題4：SWOT分析」「課題7：重要成功要因 (CSF) の優先順位付け」は演習を行い、その他は解説した。
- ・ 経営課題を解決するために現状を分析し、あるべき姿にするためのプロセスを導き出す手法であることを解説した。
- ・ 参加者の業種、職種がさまざまであり演習課題においては誰の立場で企画をするかを明確にする必要がある。
- ・ 重要成功要因の優先順位付けは、当初に掲げた目的・目標 (あるべき姿) を実現するための重要作業である。
- ・ 重要成功要因の優先順位決定の理由づけについて、グループ討議を行い、各グループ代表者が発表した。
- ・ グループリーダーを任命したことによりグループ討議は盛り上がった。

- ・同業種1グループ（農業）を編成してみたが活発に討議されていたように見受けられた。
- ・1日研修コースの時間的な制約が毎年課題とされるが今回は予定時間内にまとまっていた。グループリーダーがうまく意見調整されたようである。
- ・事例演習の発表において、回答例に偏らない意見が出され、グループ間の質疑応答も活発に行われた。
- ・事例演習プロセスが繋がりをもって関連付けられていることが強調された。
- ・参加者の業種の違いだけではなく、年齢・経験においても差があったが、これらの壁を越えたコミュニケーションができていてよかった。

④事例演習 課題8～12 (講師：荻田 ITC)

課題8：あるべき姿のビジネスモデル

課題9：IT成熟度評価（自社分析）

課題10：アクションプラン立案

課題11：経営戦略企画書（概要）

課題12：IT経営企画書（概要）

- ・「課題9：IT成熟度評価」は自社分析の課題とし自社のIT成熟度評価を行った。その他は解説した。
- ・「課題10：アクションプラン立案」までの事例演習の結果が「課題11：経営戦略企画書」「課題12：IT経営企画書」に繋がってゆくことが強調された。

⑤自社分析（参加者個人作業）

- ・自社分析用シートを用いて自社企画書の作成を行った。自社分析用シートはフルセットを配布し、課題1（社長の思い）、課題4（SWOT分析）、課題6（CSFの抽出）、課題7（CSFの優先順位付け）、課題10（アクションプラン立案）を優先的に検討し、課題11（経営戦略企画書概要）を作成するように指導した。
- ・進捗が速かった受講者4名に1人3分ほどで経営戦略企画書概要を発表してもらった。
- ・直接経営に携わっている参加者の発表であったので経営者の思い、新事業への意気込みなどが語られた発表であった。

⑥SaaS (Software as a Service) の紹介 (講師：齋藤 ITC)

- ・J-SaaSについて解説した。
- ・IT経営に有効なサービス利用手段としてSaaSという選択肢があることを説明した。
- ・J-SaaSの利用手順を簡単に説明した。

⑦まとめ（主催者）

- ・成果物として自社企画書の作成、提出についての説明。
- ・講師からのフォロー体制の解説。
- ・専門家派遣など支援制度ならびに支援機関の紹介。
- ・参加者アンケートの提出。

〔研修会事業で使用したテキスト〕

当研修会においては、NPO法人ITコーディネータ協会作成「1日経営者研修会事例演習編 小売サービス業—まちなか米穀店—」を教材として使用した。

また当教材とは別に講師より「IT化実践事例」について講義を行い実践的な知識の習得に配慮した。

〔研修会事業での成果〕

1. 目的・目標に対して実現した成果

当初の受講者目標9名以上に対して、受講者20名（3グループ、6～7名/グループ）の参加を得ることが出来た。受講者の業種別内訳は、農林水産業6名、製造業1名、卸し・小売・飲食業4名、サービス業8名、その他1名であった。自社企画書は18社（個人を含む）中14件（78%）が提出された（経営戦略企画書14件、IT経営企画書

13件)。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

- ・研修会参加者がコーディネーター役となり今回作成した自社企画書を更にブラッシュアップし、IT経営実現に向けて前進されることが期待される。
- ・参加者同士の出会いにより異業種間での交流が図られ、情報交換等が行なわれることが期待される。
- ・自社のIT導入目的・現行運用レベルをITベンダーに客観的に伝えられ、身の丈にあったIT投資が可能になることが期待される。
- ・その他、研修会の成果が広く認識され、他の中小企業においても研修会への参加、戦略立案の契機となることが期待される。又、ITCの必要性が認識され、ITC資格の取得意欲の向上が促されることが期待される。

〔研修会事業の評価〕

1. 研修会事業の成功要因

- ・「とくしまIT経営推進ネットワーク」ほか連携機関の協力により効果的な集客が出来た。
- ・経営者研修会の前に開催した「IT経営気づきセミナー」の参加者がステップアップのために研修会に多数参加された。一連のIT経営応援隊事業が効果的な集客につながった。
- ・受講者は20名と多かったが、経験のあるITコーディネータ3名の講師により研修を実施することができた。
又、当日連携機関の支援により、充実した事務局スタッフで研修を実施することができた。
- ・事例演習、自社分析、自社企画書の発表等、スケジュールの時間配分が適切であった。
- ・参加申込者には事前にメール、FAX、電話等で連絡をとり、研修会の目的、自社企画書作成が宿題として出されることなどを周知したことにより、当日欠席者がなく、また自社企画書も比較的多く提出された。
- ・1日コースの研修会は多忙な経営者が参加しやすいメリットがある。

2. 研修会事業での課題

- ・1日研修会の時間的制約より経営戦略企画立案に重点を置いた。IT経営企画について十分に討議するにはやはり時間が少ない。特にプロセスの前後関係の意義を理解して体感してもらうのは難しい。
- ・演習教材はCSFをバランス・スコアカードの視点で見直し、ビジネスモデルを作成するような内容になっているがこれを一度に解説しても理解されにくいと思われる。分かりやすい教材、解説方法の工夫が必要と思われる。
- ・研修会参加はIT経営実践に生かせる意義がある。研修参加後、IT経営実践へ進むためには今後どのようにフォローすればよいか課題になる。

2. 研修会事業に対する実績評価・感想

- ・様々な業種、職種の方が参加された結果、一種の異業種交流会的な研修になった。事業企画を題材にしたマッチングの場に発展させていくこともできるように思われる。
- ・配布テキストのみではなく講師（ITC）自ら作成した資料での説明も行い実践に即した内容で解説することにより、より真実性を感じて貰えたと考えられる。研修会后、出来ればITC等専門家がフォローアップできる流れを作りたい。
- ・研修内容について受講者アンケート調査（未提出1人）の結果、1. 大変役に立った6人（30%）、2. 少し役に立った13人（65%）、3. 役に立たなかった0人（0%）、であった。受講者20人中19人（95%）は何らかの役に立ったと回答しており、研修は有用であったと考えられる。
- ・受講者20名の参加を得、成果物として自社企画書は18社（個人を含む）中14件が提出された。自社企画書作成を踏まえて、今後さらにIT経営実践へ前進されることが期待される。