

第3回

# ITC三方よし新聞

「経営に役立つIT活用」を通じて、「中小企業」「支援者」「地域社会」の三方が笑顔になるためにはどうしたらよいか。ITC-Pro東京のITコーディネータ・連携会員が共に考えます。

「ITC-Pro東京」は、中小企業の経営課題の相談から IT活用による成果の実現までワンストップで支援できるITコーディネータを核とした各分野の専門家ネットワークです。当組織では、中小企業支援ができるITコーディネータの育成も合わせて実施しており、今回は7月から実施されるITCケース研修の講師のお二人と前回受講された新ITCのお二人にお話を伺いました。

特集

求められるコンサルタントになるための心得

## 「見える課題」に対応するだけでなく、お客様と共に「探す課題」「創る課題」を見つける 経営課題を再定義することで、長期的な関係を築いていこう



株式会社インフォクリエマネジメント 代表取締役  
中小企業診断士 ITコーディネータ  
**新木 啓弘**

ITベンダーで約10年勤務し、パケット交換網からLAN/WANのネットワークインフラの設計、構築、ならびに情報セキュリティコンサルタントとして、情報セキュリティ規程の策定や情報セキュリティマネジメントシステムの構築支援の経験を持つ。中小企業のビジネス競争力を高める支援をしたいという思いから、ITベンダーを退職し、2009年に個人事業者として独立。経営相談や情報セキュリティマネジメントシステムの構築支援、事業継続計画立案支援などを手掛けている。また、中小企業診断士、ターンアラウンドマネージャー資格を取得し、事業承継や事業再生案件などにも着手している。

お客様には課題があり、その解決を求めて、声をかけていただく。私の場合、その入口の多くが情報セキュリティに関する案件であり、例えば、ISMSやプライバシーマークを取得したいというご要望にお応えしている。そして、認証取得ができることで、お客様の課題はひとまず解決される。ここから一歩踏み込むことができているだろうか。その成功体験から、経営者との信頼関係が構築できることで、次なるステップに進むことができる。

まず前段の入口についてだが、充分に開けているだろうか。コンサルタントは自ら売り込むことができない。売り込む時間がある暇なコンサルタントに誰が依頼するであろうか。だからといって、じっと待っていればやっ

てくるかといえば、そんなことはない。得意な業種や分野、経歴はそれぞれであり、ITCとして一括りにはできないので、仲間内では、自らの強みをアピールし、お互いを紹介し合える関係を構築しておきたい。ITC-pro東京のネットワークはその一つとして有効であろう。

では、次なるステップとは何か。それは、経営課題を再定義することである。お客様が認識している「見える課題」に対応するだけだと部分最適に過ぎず、コンサルタントとはいえない。お客様が認識できていない「探す課題」「創る課題」を見つけていきたい。そこがITCとしての腕の見せどころである。その際、抛り所としたいツールとして

「IT経営推進プロセスガイドライン」がある。各種フレームワークを駆使し、経営課題を抜け漏れなく様々な角度から可視化し、成熟度を意識しながら再定義していく。ITCケース研修ではそれらは前半に学ぶことになるが、経営課題を再定義するという視点を持って取り組まれると、より有意義な研修になるでしょう。

経営課題を再定義し、全体最適されたご支援により長期的な関係を築いていきましょう。



	発生している	認識している
見える課題	○	○
探す課題	○	×
創る課題	×	×

} ITC としての腕の見せどころ



# ビジネスモデルキャンバスを活用した意識改革

## 新規ソリューション・サービス企画研修



ビリーブロード株式会社 取締役

ビジネスモデル デザイナー ITコーディネータ

### 菅 信嘉

外資系コンサルティング会社にてIT企画・システム開発方法論、分析技法の講師、システム全体最適化に向けた活動計画の策定、分析、計画書の策定作業に従事。その後、大手データベースメーカーにて、ERP導入方法論の講師、ERP導入に向けた技術支援コンサルティング、関連書籍出版の経験を持つ。2014年に有志とプロジェクト管理支援会社を設立し、システム企画・開発プロジェクトの管理支援コンサルティングサービスを行うとともに、運用技術者向けのシステム提案研修、新人研修講師なども手掛けている。また、発想力関連のトレーニング等を通して、イノベーション創出支援事業も展開している。

ITC-Pro東京 フォローアップ研修チームリーダーの菅信嘉です。皆さま、よろしくお願い致します。コンサル会社での企業内ITCを経て独立し、プロジェクト管理支援コンサルティング、新人・技術者向け研修講師、新規事業構築支援を行っております。新規事業構築支援はいろいろなアプローチがありますが、弊社ではワークショップ主体の研修を提供することで支援をしています。

研修の特徴は、「顧客にどんな価値を提供するか!」を軸に新ビジネスについて議論し、その結果をビジネスモデルキャンバス(以下BMCと記載)で「見える化」するものです。

今までは製品開発時、技術的に出来ることから機能を決定し提供をする、技術主導で行い、そもそも「誰のために」がブレてしまい、作ったけど売れないが多かったかと思います。本研修では、それに陥らないようにまずは、顧客目線でどんな価値を提供するか、を担当者に気軽に自由に発言できる「場」を提供し、対話しながら進

め、新規ソリューション・サービスの骨格となる情報の案だしを行います。

次に出た案を整理し、BMC(図参照)の書式に従い、ビジネスに必要な9つの構成要素に整理し記載していきます。本研修により、担当者の発想力の強化、担当者間のコミュニケーション向上も図ることができます。

本研修は、ソフトウェア開発会社で新規ソリューションを開発したい、SESビジネスの展開会社が新サービスを企画したい、との依頼を受けて提供した

実績がありますが、IT関連企業以外でも、自社の持つ強み・資産を活用した新規ビジネスを企画したい、とのニーズにも適用できると考えています。ITコーディネータの皆さまは、新規ビジネス企画支援を多々提供されていると思っております。今回はBMCを活用した研修のご紹介となりましたが、このノウハウを今後ITコーディネータの皆さまに活用して頂くため、ITC-Pro東京提供のフォローアップ研修としても展開していきたいと考えております。どうぞよろしくお願い致します。

### ビジネスモデルキャンバス (9つの構成要素と記載項目)

<b>KP ⑤</b> Key Partners パートナー  誰と一緒に価値・モノを作るか	<b>KA ⑥</b> Key Activities 主要活動 どうやって作るか  <b>KR ⑦</b> Key Resources リソース 何を準備するか	<b>VP ②</b> Value Propositions 価値提案  どんな価値・モノを提供するか!	<b>CR ③</b> Customer Relationships 顧客との関係 顧客とどう接するか  <b>CH ④</b> Channels チャネル どんな経路・場所で提供するか	<b>CS ①</b> Customer Segments 顧客セグメント  誰に(具体的に)定義要!
<b>C\$ ⑨</b> Cost Structures コスト構造  作るのにいくらかかるか		<b>R\$ ⑧</b> Revenue Streams 収益の流れ  いくら儲かるか		

### 経済産業省推進資格ITコーディネータ (ITC) とは

2001年、通商産業省による国家プロジェクトの一環としてITコーディネータ資格制度は設けられました。現在、経済産業省の推進資格として、約6500名の資格保有者が全国各地で活動しています。

ITコーディネータは、真に経営に役立つIT利活用に向け、経営者の立場に立った助言・支援を行い、IT経営を実現する人材です。経営革新・業務改革ニーズに合致する戦略的なIT利活用の推進人材として新たな役割を担います。





## 今月の注目 ITコーディネータ

ITC-Pro東京でITコーディネータに出会い、ケース研修受講

# これからの中小企業の**広報戦略**の視点

ビスケットネット・オフィス吉田 吉田 敦

この4月からITコーディネータとなり、ITC-Pro東京で、360° 広報というチームを立ち上げました吉田です。 Webサイト、VR、ソーシャルメディアなど複合的なWeb活用で小規模事業者、中小企業の広報を支援しようというものです。

### あなたの会社はどんな会社？

名刺交換、交流会などで交わされる「御社の特徴は？」「製品の特徴は？」という問に的確に分かりやすく答えること、伝えることができる会社はどれだけあるでしょうか？

広報とは双方向性コミュニケーションによる相互理解、良い関係作りをすることです。大手企業や自治体による冊子、パンフレット、メールマガジン、ポータルサイトなどを思い浮かびますが、中小企業にとっても営業、マーケティング、人材採用、企業活動を長く継続していく上で、社内、社外のステークホルダーに対し企業、ビジネスを広く正しく理解、共感されるような情報発信が必須です。適切に行われていれば、その効果は小さくありません。

今やインターネット、デバイス、SNSの発達などで個人が自由自在に情報を得たり、テキスト、写真、動画で気軽に情報発信、コミュニケーションをする

時代、無料もしくは低価格で使えるWebツールも多くあります。 また、最近ではARやVRといった映像表現方法も注目を集めており、中小企業も対応せざる得ません。 と、いうよりむしろチャンスなわけです。

製品情報だけではなく会社の使命、経営者とそこに働く人の素顔、人柄、職場の雰囲気、地域との関係など、それらの情報をあまねく伝えていくこと、きちんと整理された内容を作るために時間を掛けるのではなく、手数を多くすることです。

それらの実践には経営者が率先し、社内の会議、ミーティング、社外の関係会社、顧客との会話をするなど、交流をすることでコミュニケーション能力が磨かれていき、何を情報発信すべきかが見えてきます。 また、草の根レベルで経営者以下、社員がWeb活用の習熟度を高めていくことが大切です。 チームとしては自身で更新できるWebの活用や新しいメディアの活用を企画、カスタマイズするなど貢献できればと考えております。



## ニュース&ピックアップ



2018年度第1期ITコーディネータケース研修 受講生募集中！

コース・開催日) 東京【恵比寿】平日1-6 2018年7月6日(金)～ 8月24日(金)

東京【神田】週末2-5 2018年7月14日(土)～ 9月8日(土)





今月の注目 ITコーディネータ

ITCケース研修で、事業の一部改善だけでなく、事業全体の改革手法を習得

# ウェブ解析士×ITCのダブルライセンスを活かす



ウェブ解析士マスター 山口 誠治

## ケース研修を通じて

ITCのケース研修では、あるケース事例を使って、事業全体に関わる課題はどこなのか、自社の環境はどうなのかなど、事業全体から多角的かつ包括的に検討し、改善や変革の提案までを作り上げるプロセスを行いました。事業の一部を改善や改革するための提案は多くありますが、事業全体を改革するような機会はあまりないため、大変参考になりました。

## 自己紹介

某金融機関のデジタルマーケティング領域を担当しています。

ウェブサイトへの集客における、ウェブ広告全般の出稿、管理、運用といったウェブプロモーションやウェブ解析士マスターというライセンスを持っているので、ウェブサイトのアクセス解析による事業改善や課題に対する施策の実施とその検証といったデジタルマーケティングのPDCAを一気通貫で行なっています。



## ITC取得後

この先、ITCライセンスとウェブ解析士マスターのライセンスのダブルライセンスを生かしていきたいと考えています。

ITソリューションにおいてはコスト削減や生産性の向上など多岐に渡りますが、その中でも、集客やセルアップといった収益の部分でお役に立てるのかと考えています。アクセス解析やフレームワークを活用して事業全体のボトルネック課題や事業の強みなどと発見し、デジタルマーケティングによって解決していく事を強みに自社内や他社企業のコンサルティングやシステム導入などのITサポートや経営改善・収益改善など実践していきたいと考えています。



## ITC-Pro東京が開催するケース研修でITコーディネータ資格を取得するメリット

中小企業支援のプロ集団が、  
経営者視点で提案・実現できるITコーディネータを育成します。

ITC-Pro東京を通じて、  
ITコーディネータ資格を最大限にビジネスに活かせます。

IoT/AI等最新の技術を取り入れた  
独自（アレンジ）カリキュラムを設けています。

