

**ITCイースト東京
2021年度活動
ご報告**

**2022年 5月11日
ITCイースト東京**

目次

1. 2021年度活動方針
2. 2021年度活動計画
3. 分科会1活動報告
 - ・会員のスキルアップ機会創出(ITC向けセミナー)
4. 分科会2活動報告
 - ・会員交流・会員ネットワーク構築
5. 分科会3活動報告
 - ・会員の豊かなセカンドキャリア創出
6. 分科会4活動報告
 - ・「ITCビジネス」に必要な知識、経験、スキルを磨く
7. 関係団体連携
8. まとめ



2021年度活動方針

目 的

- **I T C協会の規定する
経営課題解決のための取り組み手法などを
テーマに研究活動を主に行う、
「勉強会志向」の届出組織として活動する。**
- **I T Cイースト東京会員のスキル向上**
- **スキル向上や会員交流の結果として
アイデアによる I T C活動のシーズを発掘する。**

活 動

★会員のスキルアップ^o機会の提供

- ・学習ポイント取得機会の提供
- ・スキルアップ^o機会の提供
- ・会員 I T C の交流機会の提供
- ・新しいアイデアによる I T C 活動のシーズ発掘
- ・会員のセカンドキャリア創出

組 織

- **会長** I T C イースト東京を代表し、公的機関、I T C A などへの公式責任者となる。理事の中から選出する。
- **副会長** 会長を補佐し、会長に事故などがあつた場合、会長の代行を行う。理事の中から選出する。
- **理事** 総会の意志に基づき、分科会の活動に対する方針、意志決定を行う。また、分科会のリーダー又はイースト東京全体のリーダーとして、総会・理事会の意志に基づき、I T C イースト東京の実務活動を推進する。
- **監事** 会計監査を含めた I T C イースト東京の運営・活動に関する監査を行う。
- **事務局** I T C イースト東京の活動を推進するのに必要な補助的活動を行うことで、活動を支援する。
- **総会** 会員全員で構成し、I T C イースト東京の活動方針、予算などを決定する、最高意志決定機関とする。
- **理事会** 総会の意志に基づき、I T C イースト東京の活動主体である分科会の活動をとりまとめ、推進する機関とする。会長、副会長、理事、監事、事務局で構成する。
- **分科会** 同じ思いを持つ、正会員メンバで構成し、I T C イースト東京の実務活動を担う主体とする。
- **正会員** I T C イースト東京の活動に賛同する個人（I T コーディネータ）で構成する。
- **賛助会員** I T C イースト東京の活動に賛同する法人で構成し、I T C イースト東京の活動を支援する。

分科会とそのミッション

分科会 1 : 会員のスキルアップ機会創出

- 会員のスキルアップ機会創出
- 学習ポイント取得機会創出

分科会 2 : 会員交流・会員ネットワーク構築

- 分科会 2 自主勉強会
- 会員交流企画検討実施
(ex.交流会、地域企業、工場、企業見学など)

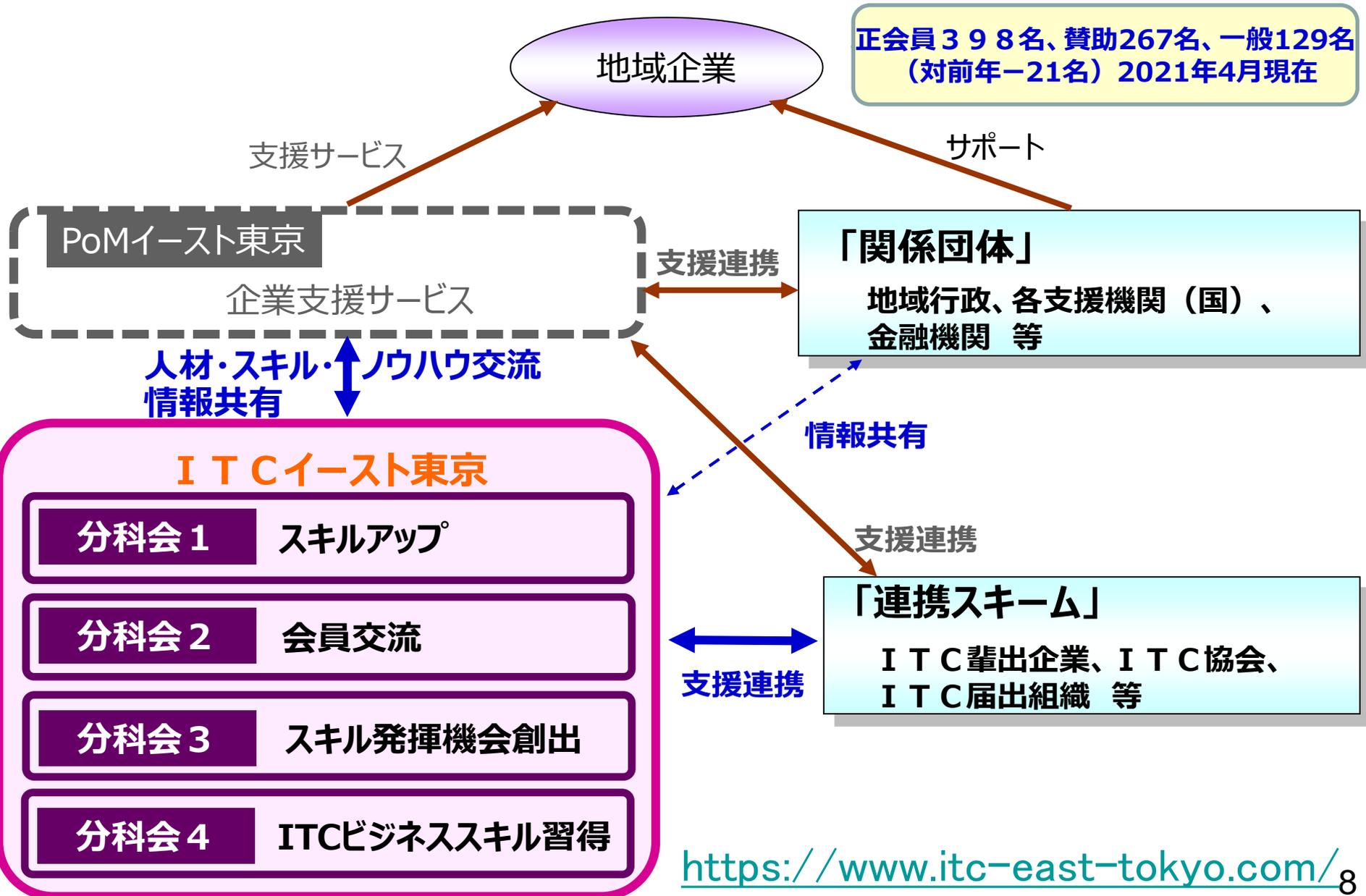
分科会 3 : 会員の豊かなセカンドキャリア創出

- 分科会3メンバによる情報交換 (Facebook活用)
- 同様の課題認識を持つ他コミュニティとの交流イベント開催
- 会員交流からの新たな活動提案

分科会 4 : ITCビジネスに必要な知識,経験,スキルを磨く

- ITCとしての実践力向上に意欲を持つ会員の相互研鑽
- ITCビジネスの準備のための知識修得
- 擬似体験の提供

I T C イースト東京活動概要図



事務局機能

・事務局は、全体活動を補助する以下のような機能を遂行する。

[事務局機能]

- ① 会員管理：
- ② 理事会／総会への情報提供・運営：
- ③ 会計管理：
- ④ HP管理（イベントの案内、受付機能含む）：
- ⑤ イベント企画の申込み受付・名簿作成・提供：
- ⑥ 対外窓口（メール、電話）：
- ⑦ 各種啓発冊子維持管理：
- ⑧ 過去電子データ管理：
- ⑨ 顧客データ管理：
- ⑩ 広報キット維持更新：
- ⑪ 固定資産管理：

2021年度活動方針・活動テーマ・活動施策概要

**活動方針：「IT経営の啓発から推進までを担える
人材へのスキルアップを推進する。」**

4つの専門的役割分担（分科会）の中で、会員のスキル向上を図る。

活動テーマ

- ①個々の会員のスキル向上を図り、地域企業の経営革新、IT化支援などが可能なITCリソース・要員を確保・強化する（分科会1）。
- ②会員の交流を図り、会員相互の啓発や、ネットワークを構築する（分科会2）。
- ③獲得スキルおよび会員交流を活かして外部交流も含めた活動によるスキル発揮機会を創出（分科会3）。
- ④将来独立ITCとして活動することを目指した「ITC資格を活かす」ビジネスのスタートアップ準備のため、必要な知識修得と疑似体験を実践。（分科会4）。

活動施策

- ①企業支援可能な要員をより多く確保するため、会員の交流・スキルアップを図る。
 - ・セミナー、会員勉強会、事例研究、企業研究などを行う。
- ②IT経営のアイデアを輩出するため、新しいアイデアを検討し、活動のネタを発掘する。
 - ・アイデア検討会などを行う。
 - ・IT経営連携機関との交流・情報交換を図る。



2021年度活動計画

0. ITCイースト東京全体 活動計画

1. 事務効率化に向けての取り組みの継続

前年度、監事提言を受けて次の3つの取り組みを開始した。

- ・会計のデジタル化と処理フローの整理
- ・イースト東京データ資産のクラウド移行
- ・会員管理のクラウド移行

会計関係については昨年度中に対応完了。

残る2点については、課題洗い出しや処理方式案検討まで進んだ。

今年度は、情報セキュリティに関する規程整備などと合わせて、デジタル化による事務効率化を進める予定。

1. 分科会 1 活動計画

1. 目的

- ・会員のスキルアップ^o機会の提供
- ・学習ポイント取得^o機会の提供

2. 2021 年度セミナー予定

- ・年 2 回 … 5 月、11 月
- ・4 時間 / 回 (2 ポイント / 回)
 - ※ITC イースト東京は ITC 協会届出組織のため、
2 時間で 1 ポイントの知識ポイントが付与されます。
- ・開催場所 : Zoom (事務局 : 江東区豊洲文化センター 8F 研修室等)

3. セミナー対象者

- ・IT コーディネータ
(ITC イースト東京会員以外の ITC も含む)

2. 分科会 2 活動計画

1. 目的

- ・会員交流活動（交流の企画／運営）
- ・会員間のネットワーク構築

2. 計画案

- ①分科会 2 メンバによる自主勉強会＋会員交流企画検討会
・9回（4月～3月、1回／月）程度
- ②会員交流イベント（勉強会、見学会、交流会など）
 - ・勉強会（1H／回）＆交流会（1.5h／回）：3回
（ITC協会届出組織として後援を受けての勉強会予定：3回）
 - ・見学会：1回
 - ・会員交流からの新たな活動提案：1件
・他コミュニティとの交流など

分科会2勉強会について

① 2021年度の勉強会テーマ：

「自分がアピールできること（キャリア振返り含む）」の研究

～中小企業経営者向けに自分を売り込む練習をしてみよう～

- 目的：ITCとして自分のキャリアを振返り、アピールできることを見つける
- やること

1：以下のサンプル（◆印）から自分なりの提案書を作成し、皆で議論していく。

2：ITC Pro東京のYou Tube化（以下の※2）（「この人に発注したい！」を目指す）

◆提案書サンプル1：中小企業デジタル化応援隊事業（以下の※1）で中小企業からの
相談案件一覧(=実際の支援希望案件)

◆提案書サンプル2：AI,DX基盤などキーワードで何ができるか

◆提案書サンプル3：自分の得意なものを活かす 他

※1：中小企業デジタル化応援隊事業 相談案件一覧

<https://digitalization-support.jp/documents/issue.pdf>

※2：ITC Pro東京 YouTube「ITC元気ですチャンネル」

② 進め方：月例勉強会 年9回 で研究

③ 研究成果報告

- ・ITCイースト東京セミナーで発表 浅井講師（分科会2メンバー）
- ・ITCイースト東京のホームページに掲載して報告。

3. 分科会3 活動計画

1. 目的

- ・会員の豊かなセカンドキャリア創出

2. 計画案

- ①分科会3メンバによる情報交換会開催
- ②同様の課題認識を持つ他コミュニティとの交流会開催
- ③会員交流からの新たな活動提案

※ 今年度は、一般社団法人 経営パートナーズイースト東京と連携し、ITCとしてご活躍中のみなさまの実際の活動内容のご紹介なども行っていきます。

4. 分科会4 活動計画

1. 目的

- ・ITCビジネスの準備のための実践的知識修得
- ・企業支援の実践体験の場づくりとそこでの自己研鑽

2. 計画案

- ①目的に向けた分科会4メンバによる検討推進の定例会
 - ・10回(4月～翌年3月にて、1回/月)程度
- ②企業支援の実践体験の場
 - ・企業向けセミナー企画・運営・講師体験 : 1回
 - ・企業支援の実践体験 : 1回
- ③上記活動結果の発信
 - ・ITC向けセミナー企画・開催 : 1回

4. 分科会4 活動計画

■ 分科会4で実現すること

ITCビジネスに取り組みたいITCが、「ITCビジネスを実践できる様になる」ための、**実践的な研鑽の場を作り自ら研鑽を図ります。**

問題・課題は何なの？
目指すゴールは？
どの様にITに取り組むの？



中小企業の方々

研鑽の場 ⇒ 分科会4



ITC

ITCビジネスに
取り組みたい！

- 実践に役立つ知識スキル習得・事例研究
- 実践に必要なツール整備
- 実際の実践の場に体験参加



3. 分科会1活動報告

会員のスキルアップ機会創出(ITC向けセミナー)

分科会1の活動メンバ

★メンバ:3名

1. 齋藤 尚志 会員(独立系ITC) リーダー
2. 小林 裕明 会員(企業内ITC) サブリーダー
3. 奈良 直樹 会員(企業内ITC)

ITC向けセミナー実施実績(1)

■セミナー名:2021年度第1回ITCイースト東京セミナー

■日時: 2021年 5月17日(月) 14:00~18:00

■開催場所: Zoomセミナー

事務局:NECソリューションイノベータ本社 会議室

■講演内容:

講演1: 「ITC協会2020年度活動内容および今後の重点取り組みについて

～ DXが叫ばれるなかITCAは一体何がしたいのか ～」

ITコーディネータ協会 常務理事 比留間 貴士 様

講演2: 「グレートリセットの時代、経済・テクノロジーの未来社会どう築いていくか？

～ダボス会議を先取りし、アート思考を絡めて考察していきます～」

一般社団法人 i-ba 代表理事 柴田雄一郎 様

講師3: 「2020年度ITCイースト東京活動報告」

ITCイースト東京 理事 分科会4 都間 雅彦

■ 集客数: 68名(賛助会員等無償55名、他ITC13名、外部0名)

参加:62名、欠席:6名(無断欠席5名)

総合評価

46 件の回答

■アンケート結果(有効回答:46人)

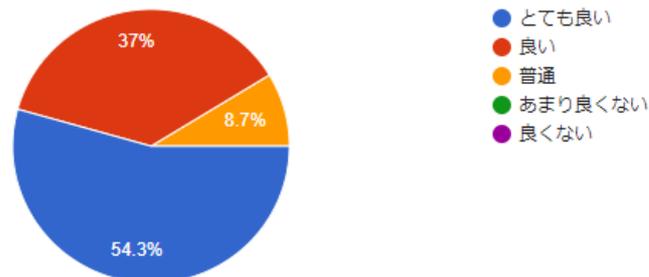
とても良い : 25人

良い : 17人

普通 : 4人

あまり良くない: 0人

良くない : 0人



ITC向けセミナー実施実績(2)

■総合評価

- ・集客68名、参加者が62名となり、前回に比べ**-8名**であった。今回は講演者・事務局を含めほぼ全面的にオンライン実施となった。講演自体は問題はなかったが申込について思い込み、締切後の申込依頼、Zoomの入りが分からなどが発生、案内は明記はあるが浸透していないように感じる。Zoom開催は昨年度秋に続き2回目であり、地方参加者等に好評である。今回は外部参加者0となり、Zoom開催、4,000円が市場価格に合わないまたは広報が行き届かない状況である。アンケートからも分かるが、これほど貴重な講演が潜在参加者に届かないのは大変残念であった。つまり、企画の問題ではなく広報の問題が大きいと思う。
 - ・アンケート結果は「とても良い」「良い」が91.3%で前回比**-2.9**ポイントであったが90%越えなので好評であったと言える。
 - ・収支は有料講演者1名、会場費等なしのため、+56,323円となった。
 - 市場Zoomセミナー価格への変更等を検討していきたい。
 - ・講演1は、DX中心にITCAの関わり方、国家資格化等の話しが好評であった。ただ、一部に最近のIT業界では良く語られている話しであり、普通であるとの意見もあった。
 - ・講演2は「グレートリセット・アートシンキング」がテーマであり、極論すれば脱資本主義・持続的成長の否定と言う超トレンドなテーマであった。世の中で知らず起きているうねりを視座を変えての説明があり驚き・目を見開かされた、非常に刺激となったと言う声が多かった。アート思考や創造性は過去の経験をつなぎ合わせて新しいものを結合する等大好評であった。ただ難しかったと言うコメントもあった。
 - ・講演3は、コロナ禍においても着実に活動していることが伝わり、参加したいとのコメントもあった。
 - ・全体的にトレンドにあった、見知らぬ視点を見れた刺激度高い講演を提供できたと思う。
- 今後も「今回と同様に二、三步先を進んでいる方の講演を期待している」とあったがハードルが高まった。

ITC向けセミナー実施実績(3)

■セミナー名:2021年度第2回ITCイースト東京セミナー

■日時: 2021年11月15日(月) 14:00~18:00

■開催場所: Zoomセミナー

事務局:豊洲文化センター 第4研修室

■講演内容:

講演1: 「New Normalへの道 ~コロナ禍のピンチをチャンスに~」

ITCイースト東京 分科会2メンバー

株式会社 テックキューブ

代表取締役 浅井 治 様

講演2: 「IT嫌いをやる気にさせる! 中小企業のご指導のコツ ~DX 千里の道も一歩から~」

株式会社 テクノア 課長代理 中小企業診断士 佐々木 静 様

講演3: 「新しい遊びの価値を創造! ~イノベティブなおもちゃの企画開発とは~」

株式会社 タカラトミー キャラクタービジネス本部・アライアンスキャラクター事業室

企画マーケティング課 主任 五十嵐 ゆいこ 様

■ 集客数: 82名(賛助会員55名、PoM会員5名、一般15名、外部1名、講演者3名、招待者3名)

参加:72名、欠席:10名(賛助会員8名、招待者2名)

総合評価

52 件の回答

■アンケート結果(有効回答:52人)

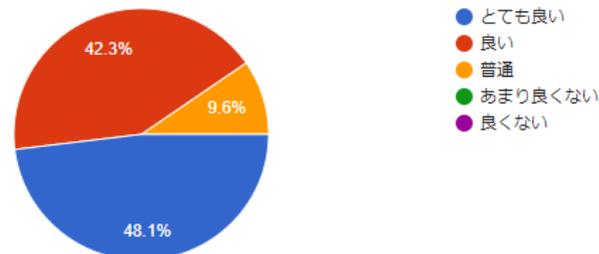
とても良い : 25人

良い : 22人

普通 : 5人

あまり良くない: 0人

良くない : 0人



ITC向けセミナー実施実績(4)

■総合評価

- ・集客82名、参加者が72名となり、前回に比べ+14名であった。ただ、この3回の開催では賛助会員約55名、一般ITC約15名、外部約1名で変化はみられない。今回、初めて、NES社内部募集を行ったが直前であったためかアンケート上は1名のみでの参加であった。今後、の集客増大に期待したい。
- ・アンケート結果は「とても良い」「良い」が90.4%で前回比-0.9ポイントであったが90%越えなので好評であったと言える。
- ・講演内容はNewNormal・中小企業DX化の課題・玩具の企画とバリエーションに富んだ内容で実施した。カリスマITCの話しを聞きたいとの要望もある。紹介や人脈によるこれからの方に持ちネタで講演をお願いする方向は変更しづらいが、要望に合った人の紹介を期待したい。
- ・Zoom開催3回目となり運営は安定してきたと感じる。申込についてリアル開催時は直前まで受付けていたためか、1週間前の申込み締切に間に合わず、追加で申込み処理を行う事象が発生している。今後は、申込み締切日を強調表示するようい改善したい。地方参加者も徐々に増えてきている様である。
- ・今回は運営事務局の会場(豊洲文化センター第4研修室)を安価な会場へ変更、参加費用を市場価格に合わせ変更(外部:2,000円、一般ITC:1,500円)した。
- ・結果、収支は有料講演者2名、および上記変更により、+14,255円(通年で+70,578円)となった。
- ・講演1は、「NewNormalへの道」がテーマで自身が独立を果たしコロナ禍をチャンスと捉え取り組みを続けておられる方のお話で企業内ITCのメンバーには大いに刺激になったようである。
- ・講演2は、「中小企業DX化、ご指導のコツ」で、実際の中小企業指導を実践している方の経験から語るお話であり、認識を新たにする参加者も多かった様であった。
- ・講演3は、「玩具メーカーの企画」の話で、考えた事のない業界の話で刺激的であったこと。時代の前提条件、商品に対する想いの深さなど企画・開発に携わる人にとって忘れてならないことを再認識できたと言う点で好評であった。講演者を探し出すと言う点でも良い講演になったと思う。

活動の成果と評価、今後への課題

(1) 成果

・2021年度のITCセミナーは第1回(2021年5月17日)、第2回(2021年11月15日)は、共にZoomの非接触開催で好評であった。テーマも第1回目のアート思考、第2回目の玩具の企画・開発と普段考えることの無いテーマで大変好評であった。

・延べ参加人数は134名(前年度+56名)であった。賛助会員:115名(+59名)、一般外部:28名(+13名)であった。一般参加費4,000円→2,000円に変更したが、賛助会員が微増、一般会員の参加は変わらなかった。告知拡大の努力は必要と思われるが一般参加は固定化している様である。新規のの取組みとしては第2回からNES社内の公募も開始したが、直前の案内であったためか、数名の参加であった。今後の早い段階での案内と集客に期待したい。Zoomにより地方参加もあり好評であるが、周知に至っていないと思われる。今後努力したい。Zoom開催により会場を大会場から事務局のみ集合の小会議室に変更した分会場費を節約でき、毎回黒字になっている。今まで、貯蓄した運転資金を元に3年に1回は著名人の講演を計画している。

(2) 今後への課題

- ①魅力があり、トレンドで役に立つ講演の設定
(留学生とIT、新し生活習慣とIT、IT企業、70歳までの生き方etc)。
- ②賛助会社からの支援を維持すること。
- ③地方会員の取り込みと一般外部参加者の増大。
- ④講演料の会計処理

4. 分科会2活動報告 会員交流・会員ネットワーク構築

★メンバ: 23名(2022/3時点)

- | | | |
|---------------|------|----------------|
| 1. 岡野会員(独立系) | | 12. 田中会員(独立系) |
| 2. 好澤会員(独立系) | | 13. 米津会員(独立系) |
| 3. 都間会員(企業内) | | 14. 浅井会員(独立系) |
| 4. 多賀会員(独立系) | | 15. 小幡会員(ITCA) |
| 5. 岩嶋会員(企業内) | 会計 | 16. 四ツ目会員(企業内) |
| 6. 古藤会員(独立系) | | 17. 稲葉会員(企業内) |
| 7. 三宅会員(企業内) | リーダー | 18. 高橋会員(企業内) |
| 8. 伊藤会員(企業内) | | 19. 瀬戸会員(企業内) |
| 9. 中村会員(企業内) | | 20. 穂積会員(企業内) |
| 10. 桜井会員(独立系) | | 21. 齋藤会員(独立系) |
| 11. 藤井会員(企業内) | | 22. 小林会員(企業内) |
| | | 23. 杉山会員(企業内) |

役割は適宜追加

分科会2 活動目的、活動内容

1. 活動目的

会員交流・会員ネットワーク構築

2. 活動内容

- ・月例勉強会の実施（実践カポイント蓄積）
- ・ITCイースト東京セミナーにて発表

2021年度テーマ

「ニューノーマル時代のITコーディネータ」

分科会2 活動内容

・月例勉強会

【討議した課題の例】



テレワーク：時間と距離から解放される
メンバーシップ型・ジョブ型
対面からオンラインへ変化

【その他の討議課題】

アフターSDGs、カーボンニュートラル、
副業、DX、プロジェクト管理、
動画の活用 etc.

・ITCイースト東京セミナー発表

「New Normalへの道

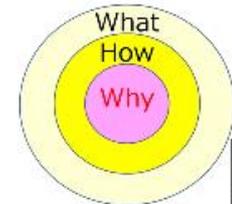
～コロナ禍のピンチをチャンスに～



New Normal時代(To-Be)
を生き抜くビジネスモデルを創造

ビジネスイノベーション(To-Be) = ビジネスモデル(As-Is) + コロナ禍での発見

「Whyから始める！」



「Whyから始めよう」



[ITCイースト東京
のHPへ掲載](#)

分科会2 活動の成果と評価、今後への課題

活動の成果と評価

- ・メンバーは討議課題から身の周りを振り返り、今後の環境がどのように変わっていくか意見交換でき、そこから新たな気づきを得るとともに、考えを深めることができた。
- ・メンバーは「ビジネスモデルキャンパス-YOU（パーソナル版）」など自己を見つめなおす方法を学習し、話し合うことで、ニューノーマル時代のITコーディネータとして、今後どのように関わっていくかを考えることができた。
- ・新メンバーが1名増えた。
- ・以上から、分科会2の目的である「会員交流、会員間のネットワーク構築」を達成できた活動であったと評価する。

今後の課題

- ・コロナ禍もあり、会員交流イベント（勉強会、見学会、交流会など）ができなかった。次年度は、状況を踏まえながら実施を検討したい。

【参考】分科会2の活動状況

★分科会2メンバ自主勉強会

分科会2メンバー23名
(独立系10名、企業内13名)

回	開催日	テーマ	人数	場所
1	2021.4.20	WITHコロナAFTERコロナ、テレワークを討議	9名	ZOOM
2	2021.6.2	テーマ検討、ファシリテーション学習	10名	ZOOM
3	2021.6.23	今年度の共通テーマを討議	11名	ZOOM
4	2021.7.20	ニューノーマル時代のITC	9名	ZOOM
5	2021.8.17	ニューノーマル時代のITC	8名	ZOOM
6	2021.9.21	ニューノーマルへの道、クラウドワークス学習	10名	ZOOM
7	2021.10.19	ニューノーマルへの道	11名	ZOOM
8	2021.11.17	ITCイースト東京セミナー(11/15)の振り返り	9名	ZOOM
9	2021.12.22	地方行政(自治体)支援ITC、デジタルガバメント推進標準ガイドライン学習	11名	リアル&ZOOM
10	2022.1.19	動画活用の学習	9名	リアル&ZOOM
11	2022.2.16	プロジェクト管理レクチャー動画	8名	ZOOM
12	2022.3.16	次年度の共通テーマを討議	9名	ZOOM



5. 分科会3活動報告
会員の豊かなセカンドキャリア創出

**分科会3は、2021年度をもちまして
活動を終了しました**

活動目的、成果と評価、今後への課題

(1)活動目的

「人生100年時代、定年後40年を楽しく・有意義に生きる」ために、メンバ間での情報共有、対話からの気づき、次のステップへの仲間づくりなどを行う。

(2)活動内容

- ・ 17名にご賛同いただき、2017年から活動を開始した。8月に初顔合わせを実施。
- ・ Facebook【黄金の15年】にて、人生100年時代の国の施策や各社の動きをいち早く共有するとともに、副業・転職・定年後役立ち情報などを共有した。
- ・ オンライン情報交換を実施した。
- ・ オフラインミーティングで、メンバ相互のセカンドキャリア事例を共有した。
- ・ (一社)経営パートナーズイースト東京、(一社)ステップ2.5推進協会、NECソリューションイノベータ(株)等の関連団体との共催セミナーを開催した。
- ・ 大学と連携して、留学生のメンターのスキーム「日本のお父さん」を開設した。

(3)成果と評価

- ・ メンバーが、人生100年時代を先取りして自ら考えるきっかけ作りができた。
- ・ 「日本のお父さん」など、メンバからの新たな活動提案で、一步踏み出す練習ができた。

(4)今後への課題

下記2点の時代変化を踏まえて、スコープを変えた活動にしていくことが望まれる。

- ・ 法改正により、分科会発足時は60歳定年だったが、65歳までの雇用確保が義務化され、更には70歳までの就業確保努力義務化が施行された。今後、更に延びる可能性もある。
- ・ 若者の就社意識が低減し、新卒入社的一瞬间からセカンドキャリアを考える時代になった。セカンドキャリアというテーマは、定年間近の人のためのものではなく全世代の共通テーマになった。

分科会3活動終了の経緯

2021年11月 分科会3メンバーに向けて活動クローズを打診

趣旨: 下記2点の時代変化を踏まえ、分科会3の活動を一旦クローズしたい。

- 法改正により、分科会発足時は60歳定年だったが、65歳までの雇用確保が義務化され、更には70歳までの就業確保努力義務化が施行された。今後、更に延びる可能性もある。
- 若者の就社意識が低減し、新卒入社の瞬間からセカンドキャリアを考える時代になった。セカンドキャリアというテーマは、定年間近の人のためのものではなく全世代の共通テーマになった。

⇒分科会3メンバからは、賛同を得られた。

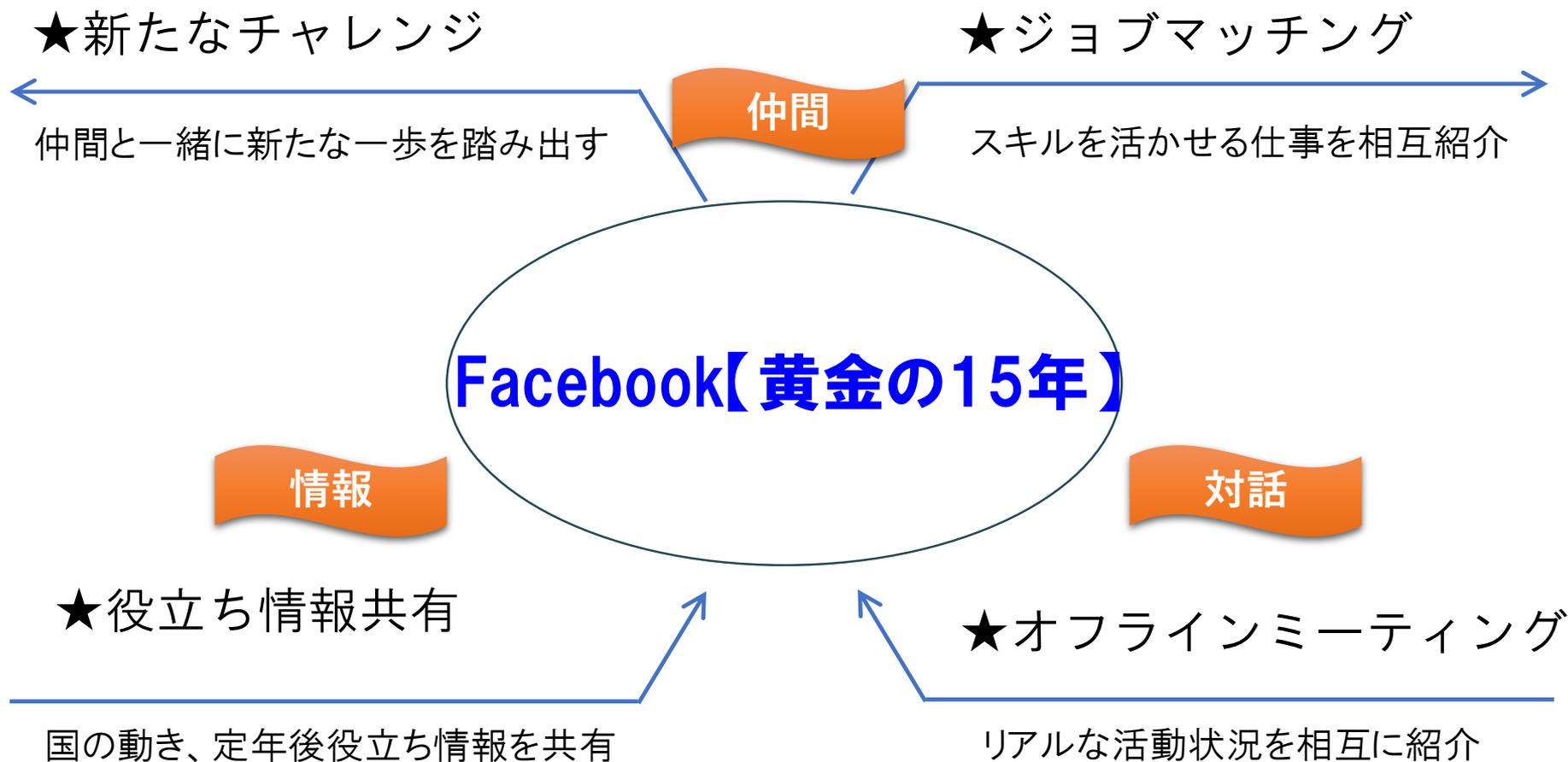
2022年3月 理事会にて活動終了を承認された。

分科会3活動終了にあたってのメンバーの意見

- ・クローズについては賛成いたします。ご指摘のように、全体的に高齢者だけで無く就労に対する意識が変わってきていると思います。これからは、どう個を活かして活躍するかを考える必要があり、みんなで答えを求めてもみんなが一致する様な答えはないと思います。
- ・分科会3の現テーマでの活動クローズには、賛成です。皆さまとは、せっかくのコミュニティですから、なんらかの形で今後も繋がらせていただくと嬉しいです。
- ・一度、リセットは賛成です。今年に入って、留学生に教え始め世界観が変わりました。ベトナム人学生に起業プランナーゼミを持ち彼女達のパワフルなビジネス意識、プロ野球界の引退や復活劇(斉藤ゆうきや新庄)を見てきて、キャリアを変化させていくのはあたりまえなんだな~と考えてます。この領域は今後とも注視・研究していくことが私達にとってなんらかの価値を得ることができ、なんらかのチャンスが来るような気がしてなりません。分科会3を「会員の豊かなセカンドキャリア創出」→「会員のプロティアンキャリア創出」活動に切り換えて活動していくのはどうかな?と思っています。
- ・活動クローズの件、承知しました。長い間、ご苦労様でした。まだ、残念ながらNECでは、「70歳までの就業確保努力義務化」が実現には至っていませんが、その方向に向かうのでしょうか。今後とも、皆様とお会いできる機会がありましたら幸いです。
- ・分科会クローズについて承知いたしました。昨年度から名古屋で勤務しております。また機会がありましたら声かけてください。引き続きよろしくお願いたします。
- ・ご案内有難うございます。分科会クローズ、承知いたしました。また新たなテーマがあれば参加したいと思います。

分科会 3 概要 人生100年時代、定年後40年を豊かに生きる

生涯現役を目指す方々が繋がり、新たな一歩を踏み出す場



活動内容 ①Facebook【黄金の15年】

- ✓ **生涯現役に向けた国の施策や各社の動きをいち早く共有**
 - ✓ 65歳以上雇用へ法改正 未来投資会議で検討、高齢者の活躍促す
 - ✓ 定年延長・継続雇用、本当のところ
 - ✓ 10月1日は「生涯現役の日」
- ✓ **副業・転職・定年後役立ち情報の共有**
 - ✓ 【丸の内プラチナ大学】第3期 開講説明会
 - ✓ 「家庭がうまくいっていない男」はモテる
 - ✓ 知人の紹介で副業・転職するなら YOUTRUST
 - ✓ 予防医学研究者・石川善樹が考える、人生100年時代のキャリア論
 - ✓ 1時間からのスポットコンサル スキマ時間で知見を活用しませんか？
 - ✓ 勝ち組と負け組が鮮明に、シニアSEの仕事満足度
 - ✓ 月収44万68歳の悩み"暇で暇で死にそう"
 - ✓ 元東証1部企業社長「自分一人で稼ぐ術」
 - ✓ 関連会社渡り歩いた「リストラ請負人」の末路
- ✓ **会員情報発信**
 - ✓ 舘ひろし主演「終わった人」を観て来ました。
 - ✓ 定年後の海外留学体験しました。
 - ✓ 還暦チーム(KRB66) 全員が60歳以上、今年は4人になりました。



活動内容 ②メンバのセカンドキャリア事例を発表

- ✓ 目的：セカンドキャリアに関する他メンバの事例を通して、セカンドキャリアに向けた気づきを得るとともに、具体的アクションにつなげる。
- ✓ 講師：分科会メンバ
- ✓ 日時：2018年9月21日(金)16:30～18:00



- ✓ テーマ：生き甲斐について～それはメンタルの脱却から始まった～
 - ✓ 定年後の一般的状況、良く言われていこと
 - ✓ 「シルバーの生活に関するアンケート結果」と掘り下げ
 - ✓ 「60代でしておきたい30のこと」と掘り下げ
 - ✓ 定年後生活へのきっかけとして『グランド世代の自由時間』の診断テストを実施
 - ✓ 定年後、私の生き甲斐紹介
 - ✓ 雇用延長を4年間やった実感
 - ✓ 生き甲斐になる趣味を持てば、定年後も楽しく暮らせる！
 - ✓ わくわく・ドキドキし、自分をステップアップできる趣味を見つけよう！
 - ✓ ナッジ*がやってくる！ *行動経済学用語
 - ✓ 海外遠征、アジアの女朋友
 - ✓ 「やりたくない」と「興味がない」ことの違い
 - ✓ 今後のこと →在職中に仕事以外で作っておいた人脈が重要
- ✓ 懇親会で、分科会の別メンバから「わくわく・ドキドキ」の紹介があり、一同びっくり！
…みんな、実は持ってるんだわ。

活動内容 ③ 関連団体連携セミナーを開催

2020年10月29日、先輩との情報交換会を開催しました！

■テーマ：先輩ITCの企業卒業後の生き方を参考に、
「ビジネスモデルYOU」でパーソナルキャンバスを描いてみよう！

■プログラム：

- 「あるあるCIO®」のご紹介とカードゲーム「つなせん」のご紹介
一般社団法人 中小企業IT経営センター 代表理事 野村真実様
- 企業卒業後の社団法人立ち上げとITCビジネスのリアル
一般社団法人 経営パートナーズ・イースト東京 代表理事 池島晃様
- 先輩ITCが語る企業卒業間近の取り組み
一般社団法人 経営パートナーズ・イースト東京 理事 早川直樹様
- 「ビジネスモデルYOU」とパーソナルキャンバスを使ったワークショップ
一般社団法人 経営パートナーズ・イースト東京 理事 好澤一穂様

■参加者の声：

- 参加者(35名)からは、定期開催の要望なども多く、生涯現役に向けて有益な情報提供の場になったと考える。また、当該領域でのニーズがあることが確認できた。

私は50代前半ですが、将来のことを考えて、このような場で有益な情報を共有していただければいいので、定期的に開催していただけたらうれしいです。

もりだくさんで嬉しかったです。またいろいろ企画してください。ありがとうございます。

定年後の話、それまでの準備などについて聞いて有意義な時間でした。

大変参考になりました。

またの開催を期待します。パーソナルキャンバスの資料が欲しかった。

ありがとうございました。今後も継続して研修の開催をお願いいたします。 37

活動内容 ④ 関連団体連携ワークショップ

「人生100年時代の生き方を考える」をテーマに、同じ課題認識を持つ関連団体と連携したワークショップを開催した。

- ✓ 2018年6月13日 「憧れのセカンドライフから創る未来」
 - ✓ ～人生100年時代、未来Lifeをどう変える!? @渋谷ヒカリエ34階
- ✓ 2018年8月22日 「人生100年時代の働き方戦略」
 - ✓ ～充実した人生後半のために、プレシニア時代の準備～
 - ✓ @市ヶ谷DNPプラザ
- ✓ 2018年10月22日 「これから夢を追う方法」
 - ✓ ～レゴブロックを使ったユニークなワークショップ @東京日本橋ビル15階
- ✓ 2018年12月12日 「地域デビューを今から考えてみよう」
 - ✓ ～所沢の取組みから、地域デビューのためのスキル、アクションを学ぶ～
 - ✓ @日本橋西川ビル
- ✓ 2018年2月13日 「医療介護の大転換時代を どう生きるか」
 - ✓ 目指すは「地域共生」
 - ✓ 問われる「最期の迎え方」
 - ✓ @日本橋西川ビル

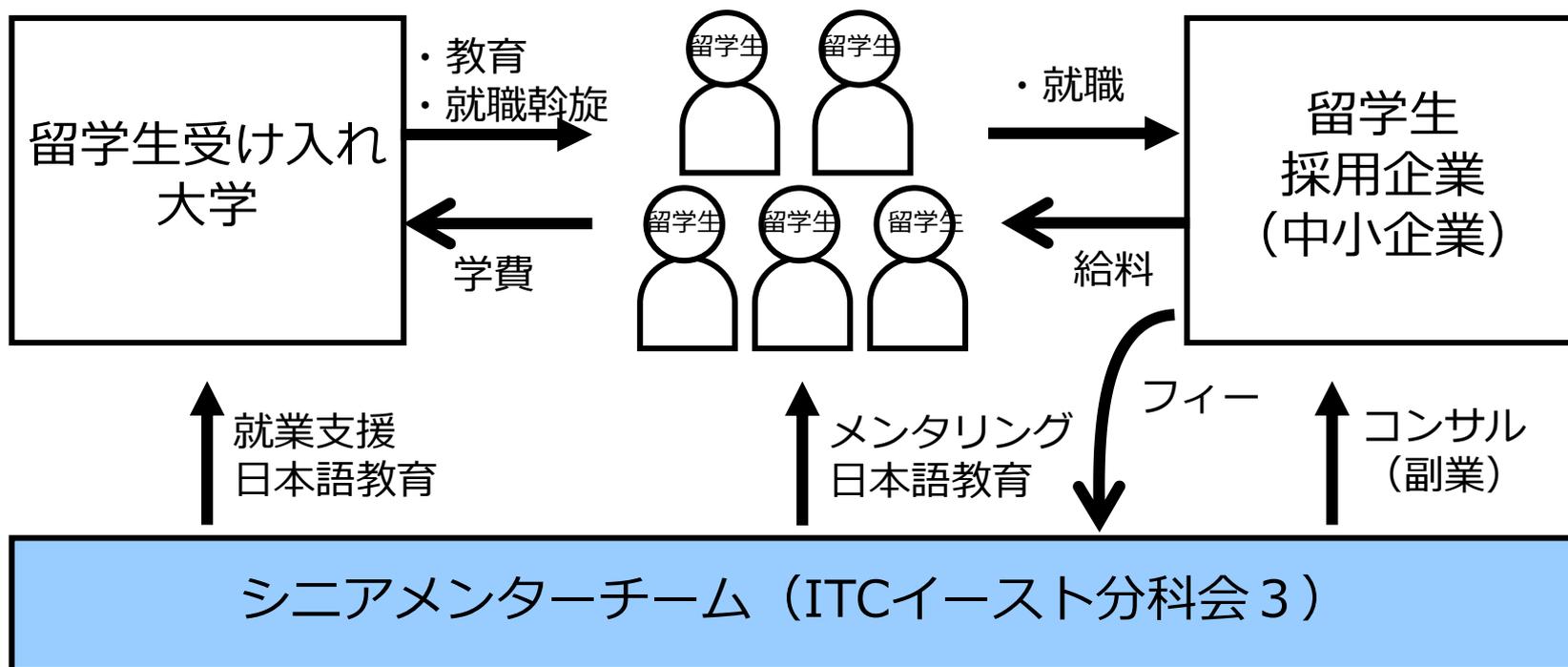
活動内容 ⑤ITCセミナーでプレゼンテーション

- ✓ 2018年11月19日（月）ITCイースト東京セミナー 講演3
- ✓ 「（続）人生100年時代 ミドルシニアから人生を輝かせるには？」
- ✓ 参加者のみなさまからあたたかいコメントをいただきました。
 - ✓ 漠然と考えていた事を自分なりに再整理させて頂きました。
 - ✓ フォースエイジについて、大変参考になった。
 - ✓ 定年後の在り方を考える機会となった
 - ✓ これからの人生を考える上での参考になりました。
 - ✓ 定年後について、考えが深まった。
 - ✓ 今日をきっかけに少しずつでも考えていくようにしたい。
 - ✓ 今後の設計を考えるにあたり、とても参考になりました。
 - ✓ あまり考えてなかった企業人後のことを考えることが出来た。
 - ✓ 人生設計について改めて考える良い機会になった。
 - ✓ 大変興味深く聞きました。
 - ✓ 戦略的に自分の人生を考えるという事がとても参考になりました。
 - ✓ これからの人生を考える上での参考になりました。
 - ✓ 生き方を考えるのにいい刺激になりました。



活動内容 ⑥大学と連携した新規活動

- ✓ 留学生のメンターとして留学生が企業の業務に慣れるまで、留学生を支援する。
また、企業における外国人材採用フェーズの定着化コンサルティングを行う。
- ✓ 「幅広い知と経験を持つITC」と「カッティングエッジな知をもつ外国人若者」との最適マッチングを実現！
- ✓ 優秀な留学生のメンターとして中小企業の顧問に！



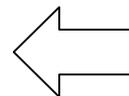
活動内容 ⑦ 賛助会員連携コミュニティ

賛助会員企業内「はばたくプレシニア」コミュニティでの情報共有（NECグループ社員のみ）

- 賛助会員であるNECソリューションイノベータ内で同じ思いを持つ社員コミュニティ「はばたくプレシニア」を立ち上げ、活動を共有して幅を広げた。
- コミュニティには100名以上が参加し、リアルなワークショップも開催した。

分科会3
(in ITCイースト東京)

「はばたくプレシニア」
コミュニティ
(in 賛助会員)



2つの切り口から
活動し、会員の
有益性を高める

6. 分科会 4 活動報告

ITCビジネスに必要な知識,経験,スキルを磨く

★メンバ： 12名（2022/3時点）

- 1. 米津会員（独立系）リーダー
- 2. 岡野会員（独立系）サブ
- 3. 都間会員（企業内）
- 4. 森元会員（独立系）
- 5. 田中会員（独立系）
- 6. 岩本会員（企業内）
- 7. 奈良会員（企業内）
- 8. 小幡会員（ITCA）
- 9. 瀬戸会員（企業内）
- 10. 三宅会員（企業内）
- 11. 岩嶋会員（企業内）
- 12. 増林会員（企業内）

●は事務局メンバー
役割は適宜追加

【分科会4】2021年度活動全体状況

活動の柱	活動内容	活動詳細	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1	事例研究、知識・スキル習得	①中小企業の困りごと（問題）の洗い出しと認識	→											
		②問題解決策の検討・深堀		→										
		③問題解決に役立つソリューションテーマの選択			→									
		④選択したテーマの知識・スキル習得				→		→		→				
		⑤RPA活用方法の研究継続・深堀	→		→		→		→		→		→	
2	ツール整備、利用準備	①中小企業の困りごと一覧表整備			→		→		完了					
		②RPAセミナー企画資料のまとめ & 提案	→		提案								提案	→
3	ITC実践体験	①ITC活動案件創出の事例研究 & 疑似体験							→		→		→	
		②「スマートファクトリー2021」(ITCA) 相談員体験									実施			
		③セミナー講師体験			→		→		実施	→		→		実施
			有志による沖縄型産業中核人材育成事業参加 EDI関連技術・RPAセミナー実施											
4	分科会4発信	①イースト東京セミナー	→		報告									
		②分科会4活動成果セミナー												
		③ITCA「テーマ研究・調査活動」の計画と報告							計画	提出				
			スキルアップによるビジネスチャンス創出のヒント											

定例会実施：全12回

(延べ参加人数：93名)

【分科会4】活動の詳細-1

中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動について

1. 中小企業への理解を深めコンサルティングを机上体験する

■ 背景と狙い：

ITCの活動として中心となるのは、やはり、コンサルティング、中小企業が抱える問題を解決に導くことである。前年度は、とある中小企業の集客に関する問題に特化して、解決に導くコンサルティングを実践体験したが、今年度は、中小企業が抱える多種多様な問題を、分科会メンバー各自が収集・想定をし、さらにその原因を想定し、実際のコンサルティング同様、ITCとして、その解決策を考え、グループ内で発表・提案、共有、意見交換するという、コンサルティングの流れを体験する活動を行った。

将来の独立系ITCを目指すにあたり、中小企業をより理解し、直面している具体的な問題、課題をしっかりと捉え、その問題の解決力、課題への取り組み力の向上、さらにコンサルティングを、机上体験することを狙いとした。

また、上記の内容を、一覧化することで、将来のコンサルティングに活用できるツールに仕上げることも、目的とした。

中小企業とは？
抱える悩みって？

解決策？



【分科会 4】活動の詳細-1

中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動について

1. 中小企業への理解を深めコンサルティングを机上体験する

■ 活動内容：

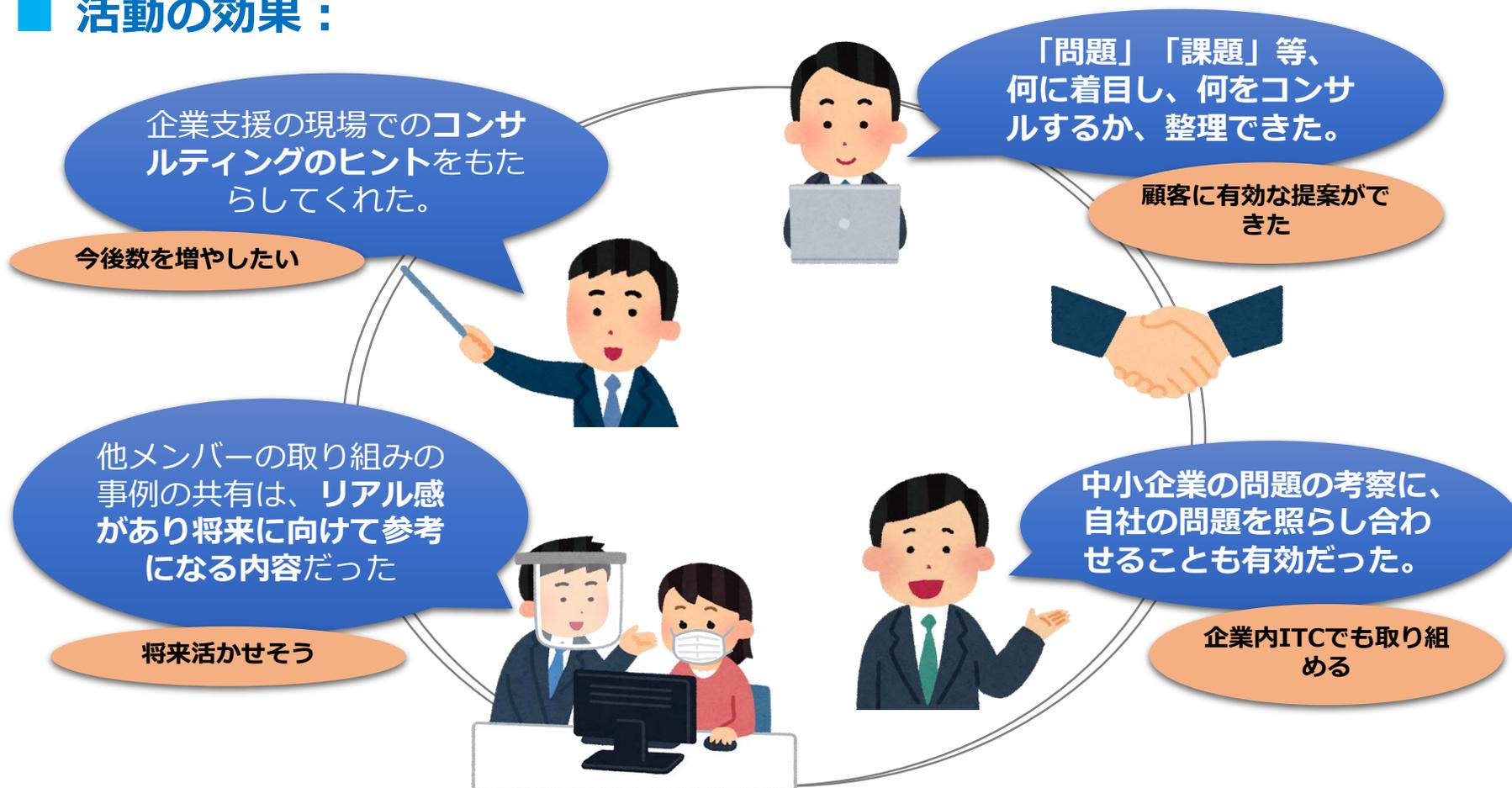
- 中小企業の理解を深めるため以下の座学を実施
 - 中小企業の定義、規模別企業数および従業員数、規模別 1 企業当たり売上・利益、業種別従業者数比較、業種別売上高比較、業種別経常利益比較等
- コンサルティング机上体験をする上での分科会内で以下を定義
 - 目標・現状・問題（困りごと）・課題・対策の言葉の定義と分科会内のコンセンサス
 - 「問題」と「課題」の違い、問題定義から課題設定へ、問題・課題・対策・ITの関係
- コンサルティング机上体験として各自が以下の順番で実施
 - ①中小企業が抱える問題（困りごと・悩み）を収集・想定し各自エクセルに記載（問題のタイトル、業務分類、問題の詳細を記載）し、定例会に持ち寄り、発表・共有、質疑・意見交換
 - ②上記の①で記載した「問題」に対して、各自が取り組む「課題」と、具体的な解決策、活用ITをエクセルに記載（課題案、解決策案、活用ITを記載）し、定例会に持ち寄り、発表・共有、質疑・意見交換
- 8名の分科会メンバーから計38件の問題について検討した
 - 検討した38件の問題については、「中小企業が抱える問題とその解決例一覧」という形でエクセルにまとめ、自分たちのコンサルティングで活用できるツールとして残した。

【分科会4】活動の詳細-1

中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動について

1. 中小企業への理解を深めコンサルティングを机上体験する

■ 活動の効果：



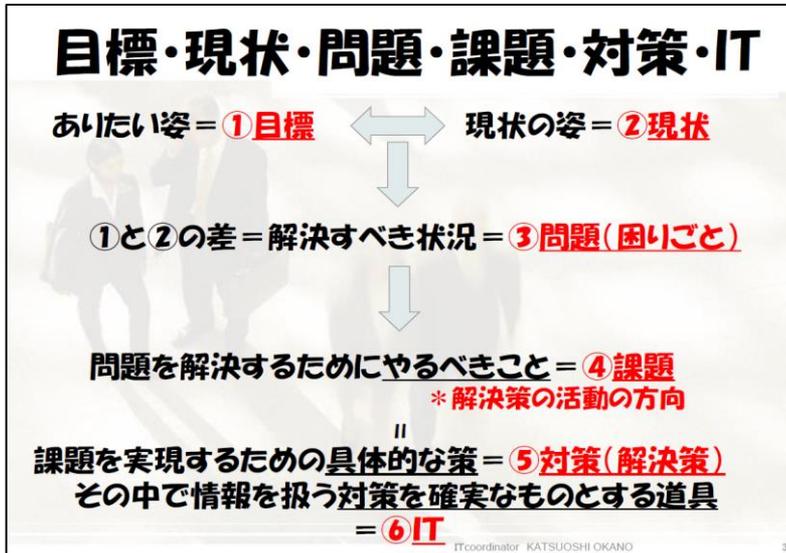
【分科会 4】活動の詳細-1

中小企業が抱える問題（困りごと）を収集しその解決策を自ら考える活動について

1. 中小企業への理解を深めコンサルティングを机上体験する

■ 活動の成果物：

①目標・現状・問題・課題・対策・ITの言葉の定義
(分科会 4 内)



②中小企業が抱える問題とその解決例(38件)一覧

1	A	B	C	D	E	F	G	H
2	問題	問題(困りごと・悩み)	解決例(課題・対策)					
3	大分類	業務分類	困りごとの業務詳細	問題解決への取組み	ツール	効果		担当
5	2	業種管理情報の分解が十分でない	業種管理 ストック型の主に保守サービス事業で契約本数は多く、ただ、個々の契約内容は、営業事務担当が、エクセルで管理している。契約の売上などは管理できているが、1契約ごとに関わる人件費やその他経費が対応付いておらず、事業全体または部門単位での損益が分からないため、1件ずつの契約案件単位の業種管理ができていない。	課題解決への取組み 課題案①：情報活用強化 ・契約案件に各関連情報を紐づける 具体案①： ・契約案件に人件費などの原価を紐づけられる販売管理ツールの導入 利用 具体案②： ・現状の契約管理しているエクセルに、原価情報を追加し、契約単位の損益を見られるようにする	ツール 具体案①： 左記要件を満たす販売管理ツールの導入 具体案②： エクセルが煩雑になり不採用			同野
6	3	・情報共有がうまくできていない。 ・情報の管理ができていない。 ・情報が活用できていない。 ・情報を収集できていない。 ・情報をすぐに把握できない	お客様対応 同上の保守サービスの会社で、お客様からの緊急問い合わせに際し、夜間の対応は、専用のヘルプデスクに委託し、委託先の仕組みで情報も管理されているが、昼間の緊急問い合わせ情報は、自社内で共有管理されており、担当したものが分からないため、緊急問い合わせがあった時に別の担当者が対応すると、以前の内容が分からず、社内で確認し回っており、対応のサービス品質が低下し、手帳もかかっている。	課題案①：情報の共有強化 ・お客様からの問い合わせ・対応状況を社員が誰でも簡単に確認できるようにする 課題案②：情報の一元集約化 ・お客様毎に担当者を決め、お客様からの問い合わせ等は、その担当者が全て対応できるようにする	課題案①： Kintoneサービスを導入し情報共有管理アプリを作成 課題案②： 担当者不在時は同様の問題が発生しういため不採用			同野

【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネス実践体験と、そのための準備活動について

2. ITC活動案件創出の事例研究

■ 背景と狙い :

当分科会に所属するITCビジネスに取り組みたいITCは、ITC活動に携わる上で最初のハードルとなる案件創出プロセスに不安を持っている。そこで、案件創出プロセスのパターンや手法について、その特長とメリット・デメリットを整理し体系化する事例研究に取組んだ。

当分科会メンバーの先行ITCが持つITC活動実務の実践経験について、ITCビジネスに取り組みたいITCが触れる機会を作ること、ITCビジネスに取り組みたいITC自身が研究し知見を広げることが目的とした。

■ 活動内容 :

- ・ **先行ITCが持つ ITC活動の 案件創出 について実践経験をヒヤリング**
 - 案件創出として、中小企業経営者の困りごと、解決したいことをどの様に知ったか、拾ったかの事例収集
- ・ **案件創出手法・手段をパターン化しパターン毎の特長とメリット・デメリットを整理**
 - 活動事例について特長・メリット・デメリットを議論、4つのパターンに分類整理
- ・ **取り組み易さや効果を評価**
 - 整理した手法・方法について、労力・効果・取り組み易さの評価を実施

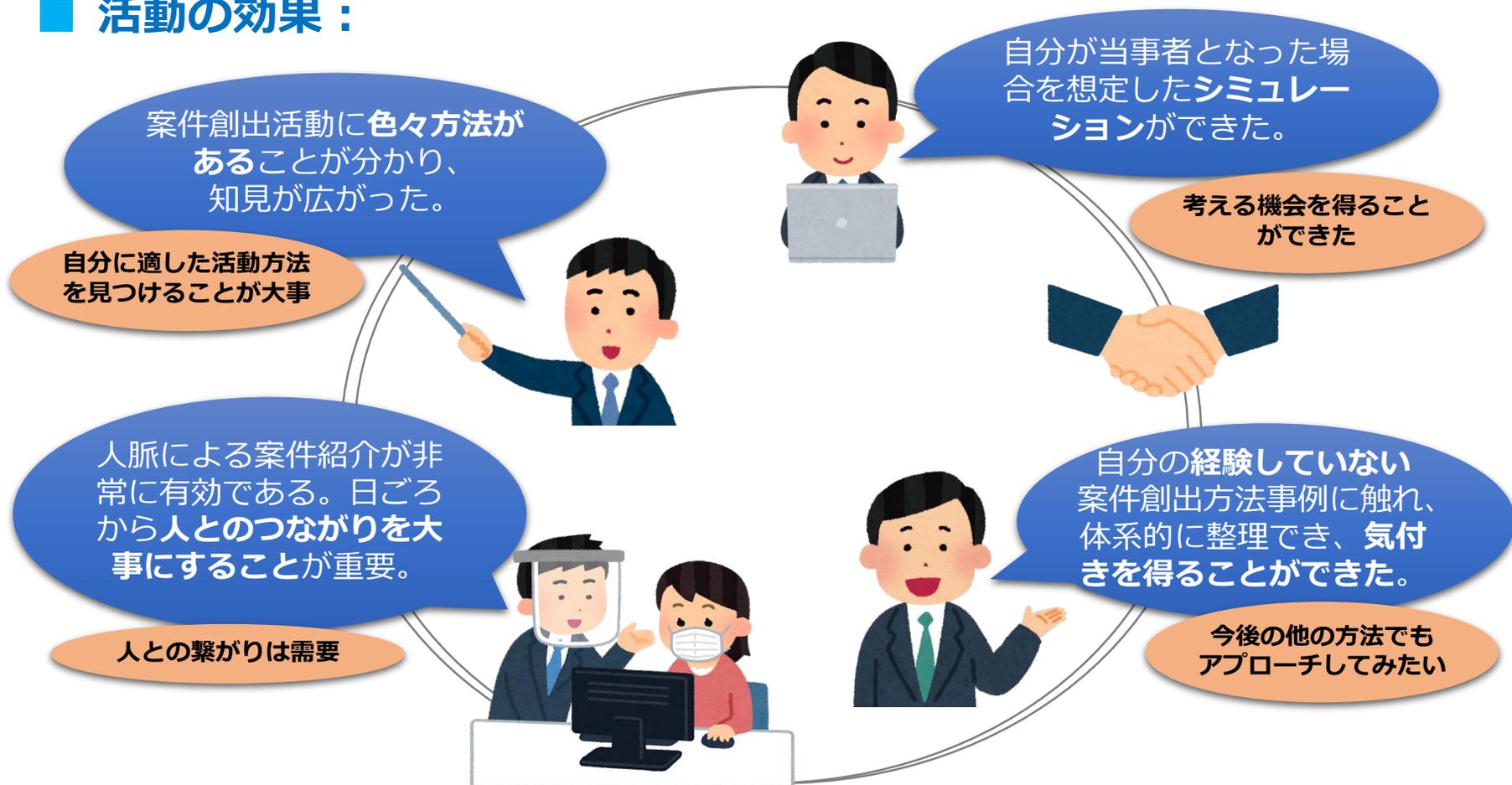
※今回の事例研究における「案件創出」には、課題解決提案や、成約を含まない。

【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネス実践体験と、そのための準備活動について

2. ITC活動案件創出の事例研究

■ 活動の効果：



【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネス実践体験と、そのための準備活動について

2. ITC活動案件創出の事例研究

■ 活動の成果物： 案件発掘の手段・手法とそれぞれの評価について

案件発掘の手段・手法	概要	メリット	デメリット	労力 1:不要 ~ 4:必要	効果 1:高い ~ 4:低い	取組易さ 1:経験多い ~ 4:経験少ない
人脈／紹介 (その人と) 繋がりのある人との関係から	<ul style="list-style-type: none"> 業界関係者、知人の方から案件を紹介してもら 人脈を使って営業活動を行う 仕事を行ったクライアントから継続して案件獲得 名刺を配る・自己アピール・情報を伝える 例) 既存顧客からの紹介	<ul style="list-style-type: none"> クライアントと既に関係があり互いに安心感あり 仲介手数料分が支出として発生しない 	<ul style="list-style-type: none"> 対企業の契約を個人として行うことには限界 なァなァ、断りにくい、業務概要・範囲が不明確 	3	4	4
エージェント	<ul style="list-style-type: none"> 面談を行い希望の条件に合う企業と一緒に探していく 企業との面談や契約に同席 クライアント企業との条件（稼働率・報酬・期間）の調整問題が起きた場合に仲介してくれて安心 自身の強みをしっかりと伝え、エージェントとしっかりと話をすり合わせていくことが重要 例) 案件紹介事業者	<ul style="list-style-type: none"> 顧客企業と信頼関係が構築されている 依頼者の状況を把握した上で紹介して貰える 営業活動や案件管理を委託できる 	<ul style="list-style-type: none"> 手数料分の収入が減る 不得意領域の案件などミスマッチの可能性 	2	2	2
マッチングサービス	<ul style="list-style-type: none"> 人脈に頼らなく案件を探す クライアントも情報登録しマッチングした際に手数料が発生 案件の掲載とマッチングに限定 例) デジタル応援隊事業	<ul style="list-style-type: none"> 気軽に仕事を獲得できる 自分に合う、やりたい仕事を選択できる 案件探しから業務開始まで短期間 	<ul style="list-style-type: none"> 自身の強みを理解して働くことが難しい 	1	1	1
セミナー開く 関係作りから 行う 不特定多数が対象	<ul style="list-style-type: none"> 名刺を配る・自己アピール・情報を伝える 広告を出す HP、SNS テーマを定め人を集める 商工会・自治体・金融機関など支援機関と関係を構築 青色申告会の情報揭示 例) 展示会での公開相談を受ける 中小企業相談コーナー	<ul style="list-style-type: none"> 自らがセミナー企画し顧客企業に対して情報提供や効果訴求を実施できる 支援機関が持つ顧客企業との繋がりや信用を基盤に活動できる 	<ul style="list-style-type: none"> セミナー集客活動や案件化の営業活動に工数と時間が必要 支援機関の活動方針に成果が影響を受ける 	4	3	3

■ 考察： 今後について

今回は、案件創出プロセスにフォーカスした活動を行った。

ITC活動の提案・成約では不確定要素が多く絡んで、手法・手段の体系化が難しいという意見が出た。

来年度以降、提案・成約プロセスに関するポイントについての事例研究に取り組んで行きたい。

【分科会4】活動の詳細-3

ITCビジネス実践のための経験を重ねる

3. ITC活動のためのセミナー講師体験

■ 背景と狙い：

- ITCビジネスを進めるうえで重要なスキルの一つであるセミナー講師の実践体験を積める場を準備し、自ら運営・実践することを目指した。

■ 活動内容：

- 分科会4主催のZoomセミナー「スキルアップによるビジネスチャンス創出のヒント」を企画、2テーマを実施（3月26日）
 - 講師は分科会4メンバー2名が対応

■ 活動成果（受講者：ITC29名）

- 講師自らの得意領域をテーマにした内容での実践により、講師経験の積み重ねができた。
- 中小企業の支援に関するテーマを主体にした内容での、講師経験の積み重ねができた。

2. セミナー内容

■ 第一部：「人のキャリアをどう考える」

～キャリアコンサルタントの視点から～

- 15:10～16:10 講師：三宅ひろみ（ITコーディネータ/分科会4）



人生100年時代、将来自分は何をやりたいのか、何になりたいのか、は人それぞれ大いに悩む所でもあります。
今のあなたが何歳であってもまだ間に合います。
「人のキャリアをどう考える」を、キャリアコンサルタントの視点から、皆様と一緒に考えていきたいと思います。

■ 第二部：「ペーパーレスで得られる業務の自動化」

～コロナ禍を契機に企業が直ちに取り組むべきアクション～

- 16:15～17:15 講師：田中正幸（ITコーディネータ/分科会4）

ITCがスキルアップを目指すうえで、使える知識・手持ち道具を増やすことは非常に重要です。
中小企業の業務の効率化を考えるうえで、ペーパーレスは欠かせません。
主なペーパーレスの手法紹介とその先にある業務の効率化・自動化について考えていきたいと思います。



【分科会 4】活動の成果と評価

■ 成果と評価：

- 分科会 4 は「ITCビジネスを実践したい会員ITCが実践的な研鑽をできる場作りとメンバー自らの実践的な研鑽」をミッションとして、この活動を継続的なものにするために、2020年度から以下の4つの柱と、ミッションに向けたその運営方針を明確に描いて動き始め、前述のような成果を輩出することができた。
- 2022年度もこれをさらに磨いて、より高めていきたい。

分科会 4 2020年度 活動方針（4つの柱）

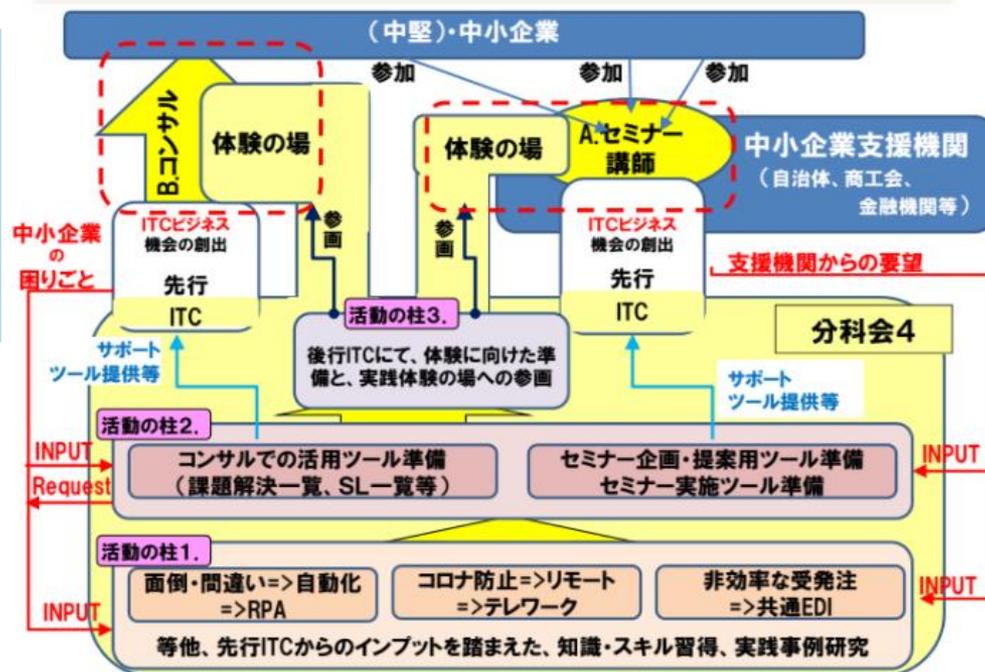
活動の柱 1. 実践に役立つ事例研究、情報共有、知識・スキル習得

活動の柱 2. 実践に必要なツール整備と利用準備

活動の柱 3. ITC実践体験とそのための準備

活動の柱 4. 分科会 4 活動内容・取組みテーマ内容の発信

分科会 4 ITCビジネス実践体験に向けた活動のストーリー





7. 関係団体連携 ITCネットワーク強化

関係団体連携活動

★会長を中心に連携実施

●ITコーディネータ協会

4/12(月)、5/24(月) ~ (ほぼ毎月)

※コロナ禍により一部振替実施 理事会に参加

●ITC2005勉強会

5/31(月)、8/18(水)、11/29(月)、2/14(金)

定例勉強会に参加、中国資源関連情報、CES2020の話など
幅広く発表と討議を実施

●21世紀ITCクラブ

2/19(土) 主催セミナーに参加 DXビジネス展開事例

8. 運営改善

運営改善

事務効率化に向けての取り組みの継続

前年度に引き続き監事提言を受けて以下の取り組みを実施・検討

- ・会計のデジタル化と処理フローの整理
- ・イースト東京データ資産のクラウド移行
- ・会員管理のクラウド移行の検討

＜上記3つの取り組みに対して、以下の内容を実施＞

- ・会計関係については、処理フローの整理を完了。
- ・資産のクラウド移行は、運用マニュアルを整備し理事会にて運用中。
- ・会員管理のクラウド移行は、セキュリティー・運用の観点から移行は見送り、運用マニュアルを整備し、理事会、事務局業務の改善を実施。

9. まとめ

最後に（１）

withコロナの中、Onlineにより、会員のスキルアップ活動を行った。

<成果>

- ・ITCセミナーは予定通り春・秋開催、New Normalへの道・アート思考・玩具企画等高い評価の講演を行った。
- ・分科会2ではBMCの学習等毎月の勉強会を開催した。メンバーも増え、今後は様子を見て見学会等を開催していく予定である。
- ・分科会3は「人生100年時代、定年後40年を楽しく・有意義に生きる」をテーマにFacebook【黄金の15年】コミュ運営、先輩/関連団体とのワークショップ、大学/賛助会員連携等幅広く活動を行った。法改正により70歳までの就労努力義務化が施行されたため、その役割を終えることとした。
- ・分科会4では、「スキルアップによるビジネスチャンス創出のヒント」等勉強会を実施し、「ITCビジネスを实践したい会員ITCが実践的な研鑽をできる場作りとメンバー自らの実践的な研鑽」を行った。

最後に（２）

- ・関係団体連携活動としてはITCAの理事会参加、ITC2005勉強会、21世紀ITCクラブ等との連携強化を進めた。
- ・ITCイースト東京の運営改善活動として、体制見直し、会員管理・情報共有。マニュアル整備を行っている。次年度、初頭に改善活動を終了する予定である。
- ・会員数は、2022年3月末451名（賛助323名、一般128名）で対前年度比で賛助会員＋56名となった。
※2021年4月398名（賛助267名、一般128名）

<課題>

- ・状況を見てハイブリッド方式での会員交流を検討し、親密でかつスキルアップに役立つ効果的な運営を行っていくことが課題である。
- ・一般会員が伸び悩んでおり、活動を周知し参加を促していきたい。

以上