

# **I T C イースト東京 2024年度活動 ご報告**

**2025年 5月 9日  
I T C イースト東京**

# 目次

1. 2024年度活動方針
2. 2024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 4 活動報告
  - ・「ITCビジネス」に必要な知識、経験、スキルを磨く
6. その他活動
7. まとめ



## **1. 2024年度活動方針**

# ITコーディネータとは

**ITコーディネータ（ITC）は、企業存続や組織の成長のために、変革構想立案からシステム導入・評価改善までを一貫して推進・支援し、IT経営とDXを実現するプロフェッショナル人材です。**

**経営理念の達成に向けて、様々な経営課題と向き合い、ITを活用してビジネスの変革を図り、DXを推進する役割を担います。**

ITC協会HPより：[DX その先へ](#)

# 当会のパーパス（存在意義）

**当会は、**

**会員が、**

**ITコーディネータとして変革を推進する  
実践力を高めることを、**

**支援します。**

# 会 の 目 的

- (1)中堅/中小企業・団体の課題に関し、また、会員個々のおかれた環境の中での課題に関し、デジタルの利活用も含めて、ITコーディネータとして、対応に必要な経験・知識・素養を高めるための会員自らの自己研鑽を支援する**
- (2)上記を通し、デジタル社会への貢献と、健全なるITコーディネータ制度の発展に寄与することを目的とする**

# 会の活動

- (1) IT コーディネータ協会、関連する行政機関、諸団体との連携、協力**
- (2) IT コーディネータ制度及び関連する諸制度に関する普及、広報活動**
- (3) IT コーディネータとして活動するための事例、手法等に関する調査、研究**
- (4) 会員のスキル向上、人脈作り、実践力向上のための場づくりと自己研鑽**
- (5) その他、本会の目的を達成するために必要な事項**

# 組 織

|      |                                                                                      |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 会長   | 当会をを代表し、公的機関、ITCA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った場合、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当会全体のリーダーとして、総会・理事会の意志に基づき、当会の実務活動を推進する。 |
| 監事   | 会計監査を含めた当会の運営・活動に関する監査を行う。                                                           |
| 事務局  | 当会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、当会の活動方針、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、当会の活動主体である分科会の活動を取りまとめ、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、当会の実務活動を担う主体とする。                                                  |
| 正会員  | 当会の活動に賛同する個人（ITコーディネータ）で構成する。                                                        |
| 賛助会員 | 当会の活動に賛同する法人で構成し、当会の活動を支援する。                                                         |

# 分科会 と ミッション

## 分科会 1 : 広く・深く知見を得る機会の創出

- ☐ 会員が知見を得る機会創出
- ☐ 学習ポイント取得機会提供

## 分科会 2 : 会員交流・会員ネットワーク構築

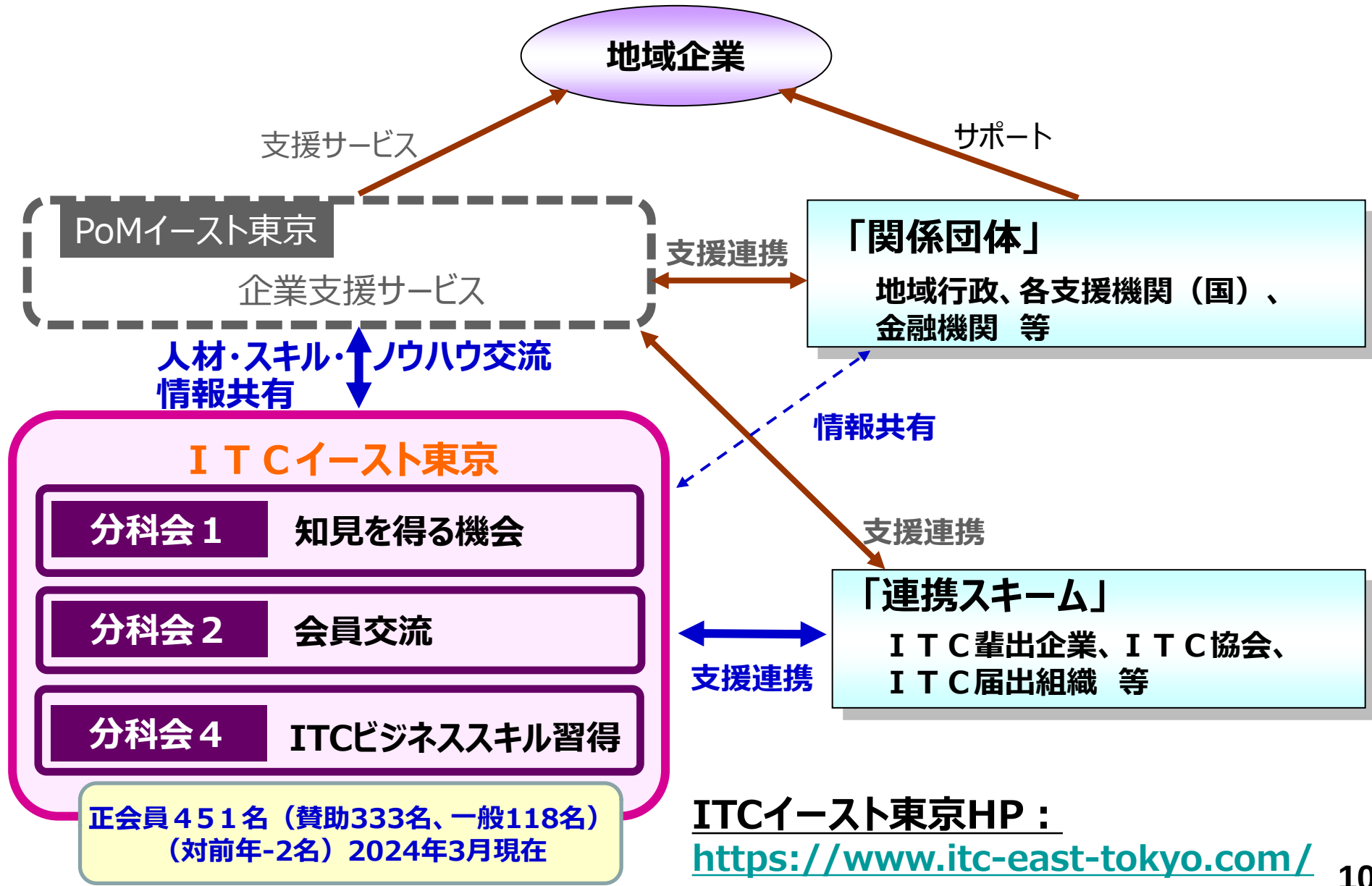
- ☐ 分科会 2 自主勉強会
- ☐ 会員交流企画検討実施

(ex. 交流会、地域企業、工場、企業見学など)

## 分科会 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

# 活動概要図



# 2024年度 運営方針・推進テーマ

## 運営方針：

「ITCとして企業・団体等の課題に対応するため、会員が実践力を自ら磨けるよう、下記の推進テーマで、その機会・場等の環境作りを推進する。」

## 推進テーマ：

分科会 1：ITCとして幅広く・深く知見を得る機会・場作りの推進

分科会 2：ITCとしての人脈形成の機会・場作りの推進

分科会 4：ビジネス可能なITC実践力を磨く機会・場作りの推進

今年度：企業内ITCのためのITC実践力を磨く機会・場作りの推進

# 当会のビジョン（目指す姿）

会員それぞれの環境の中で  
変革を推進

会員ITCが実践力を向上

ITCイースト東京

人脈形成の機会  
（分科会 2）

ITCビジネス力  
向上の機会  
（分科会 4）

企業内会員のITC  
実践力向上の機会  
（新規テーマ）

幅広く・深く知見を得る機会（分科会 1）



## 2. 2024年度活動計画

# 分科会 1 活動計画

## 1. 目的

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

## 2. 2024年度セミナー予定

- ・年 2 回 … 6 月、1 1 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

（リアル開催も状況により検討：江東区豊洲文化センター 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）

# 分科会 1 活動計画

## 4. 新分科会1設立

- ・新分科会 1 検討TFを(新)分科会 1 として設立
- ・今までの延長線ではない分科会で、自主勉強会＋セミナー運営を担う。
- ・企画・準備・運営メンバーは理事会メンバーも含め、広く会員からメンバー募集

# 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：1～2件  
・他コミュニティとの交流など

# 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

## 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

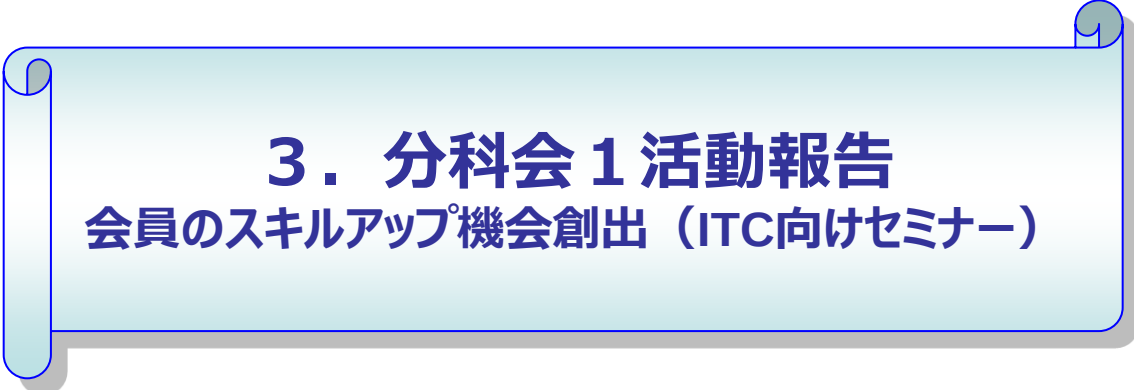
### 研鑽の場 ⇒ 分科会 4



ITCビジネスに  
取り組みたい！

ITC

- 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：4名

- |    |        |    |             |      |
|----|--------|----|-------------|------|
| 1. | 奈良 直樹  | 会員 | (企業内 I T C) | リーダー |
| 2. | 岡野 勝俊  | 会員 | (独立系 I T C) |      |
| 3. | 杉尾 光博  | 会員 | (企業内 I T C) |      |
| 4. | 直江 とよみ | 会員 | (企業内 I T C) |      |

## ITC向けセミナー実施実績(1)

■セミナー名: 2024年度第1回 ITCイースト東京セミナー

■日時: 2024年 6月17日(月) 14:00 - 18:00

■開催場所: Zoomセミナー ※事務局は自宅・職場

■講演内容:

講演1:「デジタル経営プロセスで、経営成熟度の向上に向けて」

NEC ソリューションイノベータ(株)

営業統括本部 第三グループ コンサルティンググループ

杉尾 光博 様 藪本 絢 様 仲岡 佑亮 様

講演2:「2024年度の協会戦略『2nd LOOP』」

IT コーディネータ協会

会長 野村 真実 様

ご挨拶:NECソリューションイノベータ(株)

(当会賛助会員)

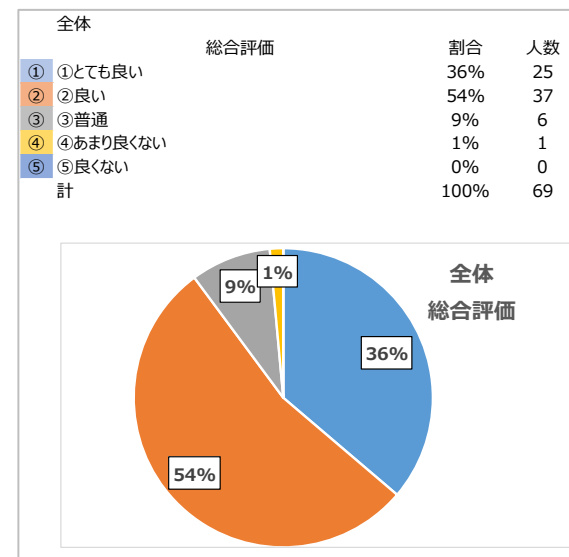
執行役員 宮城 英幸 様

講演3:「ITCイースト東京2024年度活動方針」

ITCイースト東京 会長 岡野 勝俊

■集客数:102名 参加:94名(うち外部参加:22名)

■アンケート結果(①とても良い②良い):90%



# ITC向けセミナー実施実績(2)

## ■アンケート結果抜粋

| 参加者属性割合 |                          | 割合   | 人数 |
|---------|--------------------------|------|----|
| ①       | ①ITCイースト東京会員で賛助企業(NES)所属 | 57%  | 54 |
| ②       | ②ITCイースト東京会員で賛助企業(PoM)所属 | 1%   | 1  |
| ③       | ③ITCイースト東京会員で一般会員（上記以外の会 | 18%  | 17 |
| ④       | ④非会員のITコーディネータ           | 18%  | 17 |
| ⑤       | ⑤非会員でITコーディネータではない       | 3%   | 3  |
| ⑥       | ⑥他                       | 2%   | 2  |
| 計       |                          | 100% | 94 |

| 申し込みの決め手 |                                                                  | 割合   | 人数 |
|----------|------------------------------------------------------------------|------|----|
| ①        | ①講演タイトル・講演者により                                                   | 17%  | 12 |
| ②        | ②ITC届出組織主催の研修・セミナー「ポイントが4時間分(2ポイント)で                             | 45%  | 31 |
| ③        | ③無料だったため                                                         | 10%  | 7  |
| ④        | ④オンライン開催だったため                                                    | 14%  | 10 |
| ⑤        | ⑤平日の午後開催のため                                                      | 0%   | 0  |
| ⑥        | ⑥講師または運営の立場                                                      | 9%   | 6  |
| その他      | 講師が知っている方だったので<br>無料かつ所属会社の社員が講談するから<br>プロセスガイドラインの改版内容に触れているから？ | 4%   | 3  |
| 計        |                                                                  | 100% | 69 |

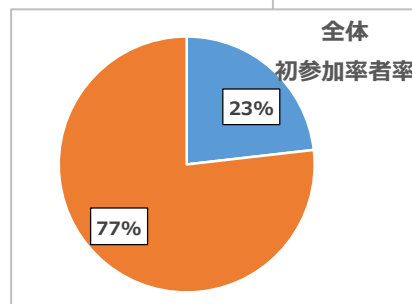
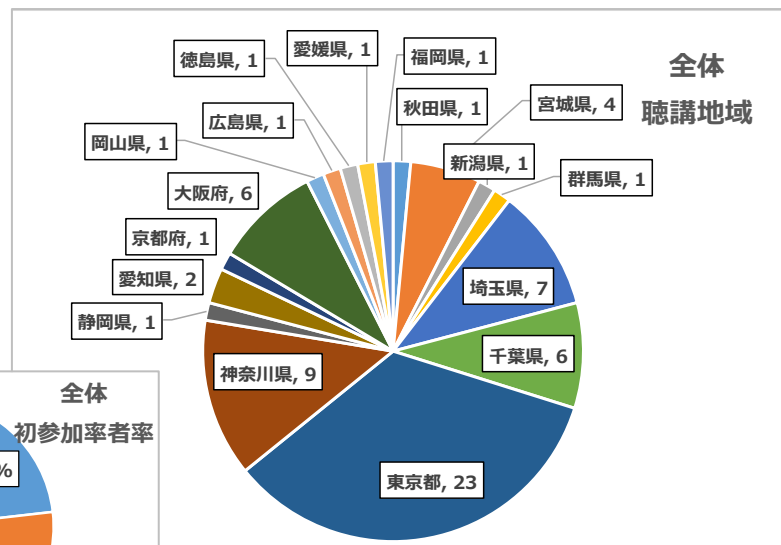
■参加者属性結果から、一定数非会員の方も参加されている。

■申し込みの決め手は、ポイント取得目的が多い。

■聴講地域は関東圏が半分以上を占めるも、全国からの参加がある。

■初参加者は23%と、一定程度の割合を占める。

■今後も集客を増やすべく、全国から参加できるZoom開催継続と非会員、初参加者に魅力的なテーマを提供すべく運営する。



## ITC向けセミナー実施実績(3)

### ■良かった点

- 新生分科会1としての初開催だったが、ITCA、NES 営業統括本部のご協力もいただき、過去にない集客につながった。

### ■ 反省点

- すべて無償としたため、会員区分の正確なデータ収集ができず、アンケート集計の補正に手間取った。

### ■ 改善点

- 締切後に参加したいという連絡があった。今回は無償のためZoom URLを連絡したが、ルール決めが必要か？または、案内文に記載する等
- ポイント付与に関して、Peatix問い合わせあり。「付与」という表現を、見直してもいいかもしれない。
- アンケート重複回答を回避する方法の検討
- 多少面倒でも、アンケート回答済みは手動管理して、リマインドは未回答者のみにする。

## ITC向けセミナー実施実績(4)

■セミナー名: 2024年度第2回 ITCイースト東京セミナー

■日時: 2024年11月18日(月) 13:30～17:30

■開催場所: Zoomセミナー ※事務局は自宅・職場

■講演内容:

講演1:「AI時代のITコーディネータについて」

～ 我々に期待されているスキルと行動 ～

合同会社ルミナス 代表 大森 康弘 様

講演2:「サービスデザインのプロが教える『デザイン思考』」

～ デザイン思考とは? どんな場面で役立つの? ～

トリニティ株式会社 DXDキャンプ担当 内藤 亜由子 様

講演3:「企業間取引(受発注・請求等)の課題とその解決」

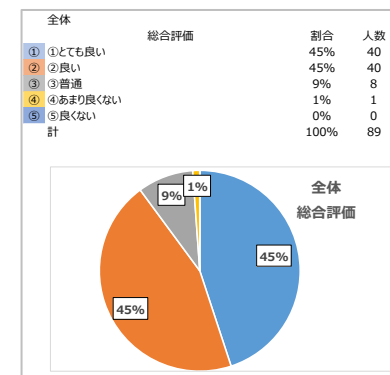
～ 共通EDIプロバイダーサービス「EcoChange」活用事例 ～

株式会社グローバルワイズEcoChange部 部長 廣瀬 賢次郎 様

■集客数:121名(前回比+19名)

参加 :109名(前回比+15名、うち外部参加:39名、  
前回比+17名、講師3名含む)

■アンケート結果(①とても良い②良い):90%



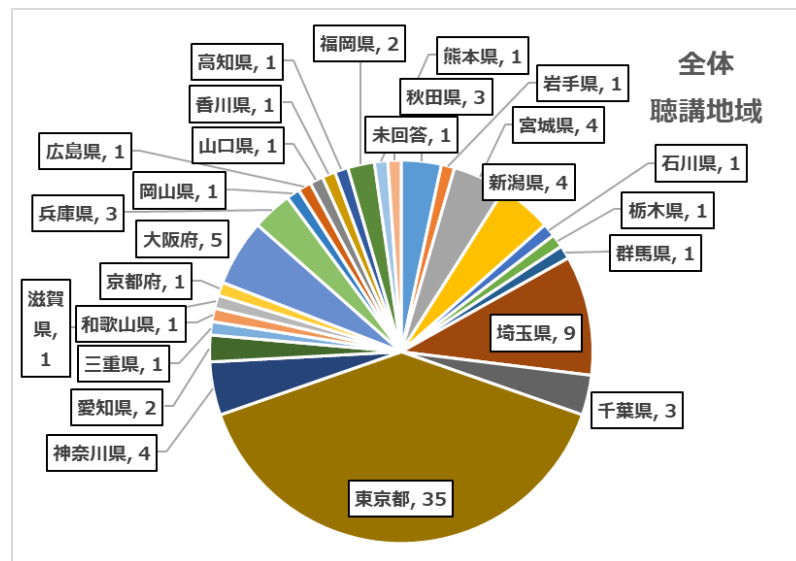
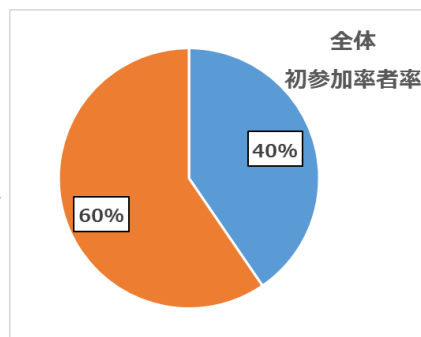
# ITC向けセミナー実施実績(5)

## ■アンケート結果抜粋

| 参加者属性割合 |                           | 割合   | 人数  |
|---------|---------------------------|------|-----|
| ①       | ① ITCイースト東京会員で賛助企業(NES)所属 | 49%  | 53  |
| ②       | ② ITCイースト東京会員で賛助企業(PoM)所属 | 3%   | 3   |
| ③       | ③ ITCイースト東京会員で一般会員（上記以外の会 | 13%  | 14  |
| ④       | ④ 非会員のITコーディネータ           | 32%  | 35  |
| ⑤       | ⑤ 非会員でITコーディネータではない       | 1%   | 1   |
| ⑥       | ⑥ 他（講師）                   | 3%   | 3   |
| 計       |                           | 100% | 109 |

| 申し込みの決め手 |                                       | 割合   | 人数 |
|----------|---------------------------------------|------|----|
| ①        | ① 講演タイトル・講演者により                       | 15%  | 13 |
| ②        | ② ITC届出組織主催の研修・セミナー「ポイントが4時間分(2ポイント)付 | 53%  | 47 |
| ③        | ③ 無料だったため                             | 12%  | 11 |
| ④        | ④ オンライン開催だったため                        | 12%  | 11 |
| ⑤        | ⑤ 平日の午後開催のため                          | 1%   | 1  |
| ⑥        | ⑥ 講師または運営の立場                          | 4%   | 4  |
| そ        | その他                                   | 2%   | 2  |
| 計        |                                       | 100% | 89 |

- 参加者属性結果から、一定数非会員の方も参加されており、前回比増加している。
- 申し込みの決め手は、変わらずポイント取得目的が多い。
- 聴講地域は前回比関東圏の比率は下がり、全国各地からの参加があった。
- 初参加者も40%と、前回より大幅増加(+20pt)となった。
- 前回比数値増加の要因は、セミナーテーマによることも考えられ、今後も魅力的なテーマを提供すべく運営する。



## ■アンケートコメントからのAIによる分析

### ■ 継続の要望

- 多くの参加者がセミナーの継続を希望しています。次回も参加したいとの声が多く、企画には一定の満足度があることが伺えます。

### ■ 企画の改善点

- セミナーの長さに関して、2時間コースの導入や4時間の長さが少し長いと感じる意見がありました。
- 参加者のレベルを考慮した内容の調整や、新技術に関するセッションの追加を希望する声もありました。

### ■ 配慮・改善希望

- オープニング画面での文字数が多く、内容を読み切れないという指摘がありました。画面表示時間やページ分割の工夫が必要です。
- イベントの日程に関して、月曜日以外(土曜日など)の開催希望があり、オンライン参加の継続も求められています。

### ■ 感謝の声

- 多くの参加者から感謝の言葉が寄せられ、有意義で参考になったという評価があります。

### ■ 地方の参加者について

- 地方で開催されることへの感謝と、こうした貴重なセミナーを今後も期待する声が見られます。

## 活動の成果と評価、今後への課題

### (1) 成果

- ・ 2024年度のITCセミナー第1回(2024年6月17日)、第2回(2024年11月18日)は、共に100名を超える過去最大の集客数となった。
- ・ テーマについても、各位のご協力により無償にて内容のある設定ができたと思われる。
- ・ 会員以外の一般外部参加者が伸びたことも、2024年度の特徴である。
- ・ Zoom開催により地方参加者も増えており、継続していきたい。
- ・ 事務局も自宅固定回線等による全リモート開催により、費用も削減でき、問題は無かった。今後もリモート開催でよいと思われる。

### (2) 今後への課題

- ・ 引き続きトレンドを考慮した魅力あるテーマで継続していく。
- ・ 地方会員の取り込みとさらなる一般外部参加者の増大を図っていく。
- ・ 一部参加者からあったセミナー日時・所要時間の問題は継続検討する。

## 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： 32名（2025/3時点）

- |                   |                |
|-------------------|----------------|
| 1. 岡野会員（独立系）      | 18. 穂積会員（企業内）  |
| 2. 好澤会員（独立系）      | 19. 齋藤会員（独立系）  |
| 3. 都間会員（企業内）      | 20. 小林会員（企業内）  |
| 4. 多賀会員（独立系）      | 21. 杉山会員（企業内）  |
| 5. 岩嶋会員（企業内） 会計   | 22. 市川会員（企業内）  |
| 6. 古藤会員（独立系）      | 23. 辻会員（独立系）   |
| 7. 三宅会員（独立系） リーダー | 24. 小野寺会員（企業内） |
| 8. 伊藤会員（企業内）      | 25. 富田会員（企業内）  |
| 9. 中村会員（企業内）      | 26. 上野会員（独立系）  |
| 10. 藤井会員（企業内）     | 27. 陰山会員（企業内）  |
| 11. 田中会員（独立系）     | 28. 山本会員（企業内）  |
| 12. 米津会員（独立系）     | 29. 階会員（企業内）   |
| 13. 浅井会員（独立系）     | 30. 新垣会員（企業内）  |
| 14. 小幡会員（独立系）     | 31. 黒川会員（独立系）  |
| 15. 稲葉会員（企業内）     | 32. 上村会員（企業内）  |
| 16. 高橋会員（企業内）     |                |
| 17. 瀬戸会員（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（実践力ポイント蓄積）
- ・分科会2主催セミナーにて発表
- ・大人の遠足

# 分科会2 活動内容 月例勉強会、主催セミナー

## ・月例勉強会

### 【討議した課題】

多言語音声翻訳の導入、IT導入補助金、AI・オープンソースの利用、プロンプトエンジニアリング、ITCのキャリア、独立系PMOについて、都デジナビ事業に参加して、豊洲・築地市場への提案を生成AI活用して作成してみよう

## ・分科会2主催セミナーで発表

「最新生成AI活用セミナー  
～進化し続ける生成AIを駆使し、  
豊洲市場の変革提案書を創出～」

ITCイースト東京  
のHPへ掲載



## 分科会 2 活動内容 主催セミナー 第1回

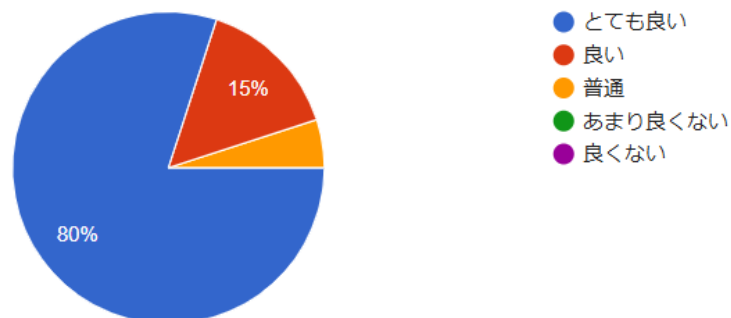


「最新生成AI活用セミナー～進化し続ける生成AIを駆使し、豊洲市場の変革提案書を創出～」では、分科会 2 定例勉強会において**メンバー協力のもと生成AI**を用し提案書を作成した研究成果を**AIを動かしながら説明**した。AIへ与えるプロンプトの研究、有料版AIの活用、動画生成AIの実情などの**研究成果は、ITCとしてAI活用の実情を知ることができ、聴講した方の参考になった。**

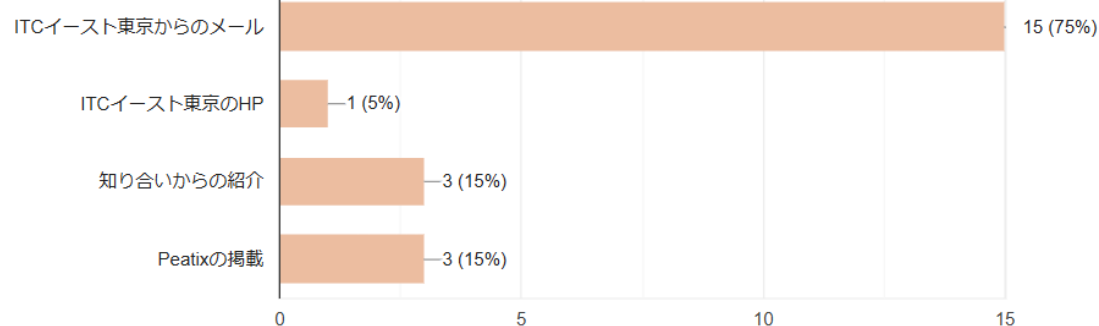
初めてハイブリッド開催し一部（後席）の発言が聞き取りにくいという配慮不足があったのは反省点であり次回に対応していきたい。

# 分科会 2 活動内容 主催セミナー 第1回

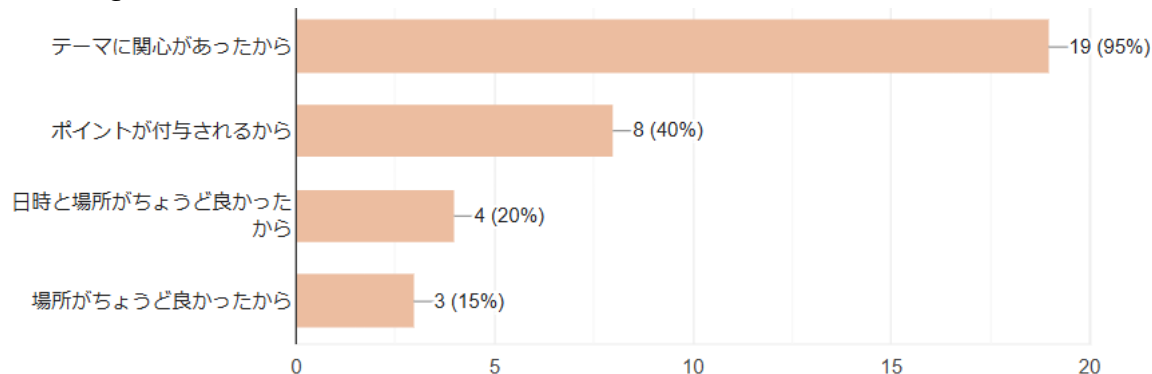
【Q1】今回の勉強会の内容『最新生成AI活用セミナー』はいかがでしたか？



【Q2】今回の勉強会をどこで知りましたか？(複数回答可)

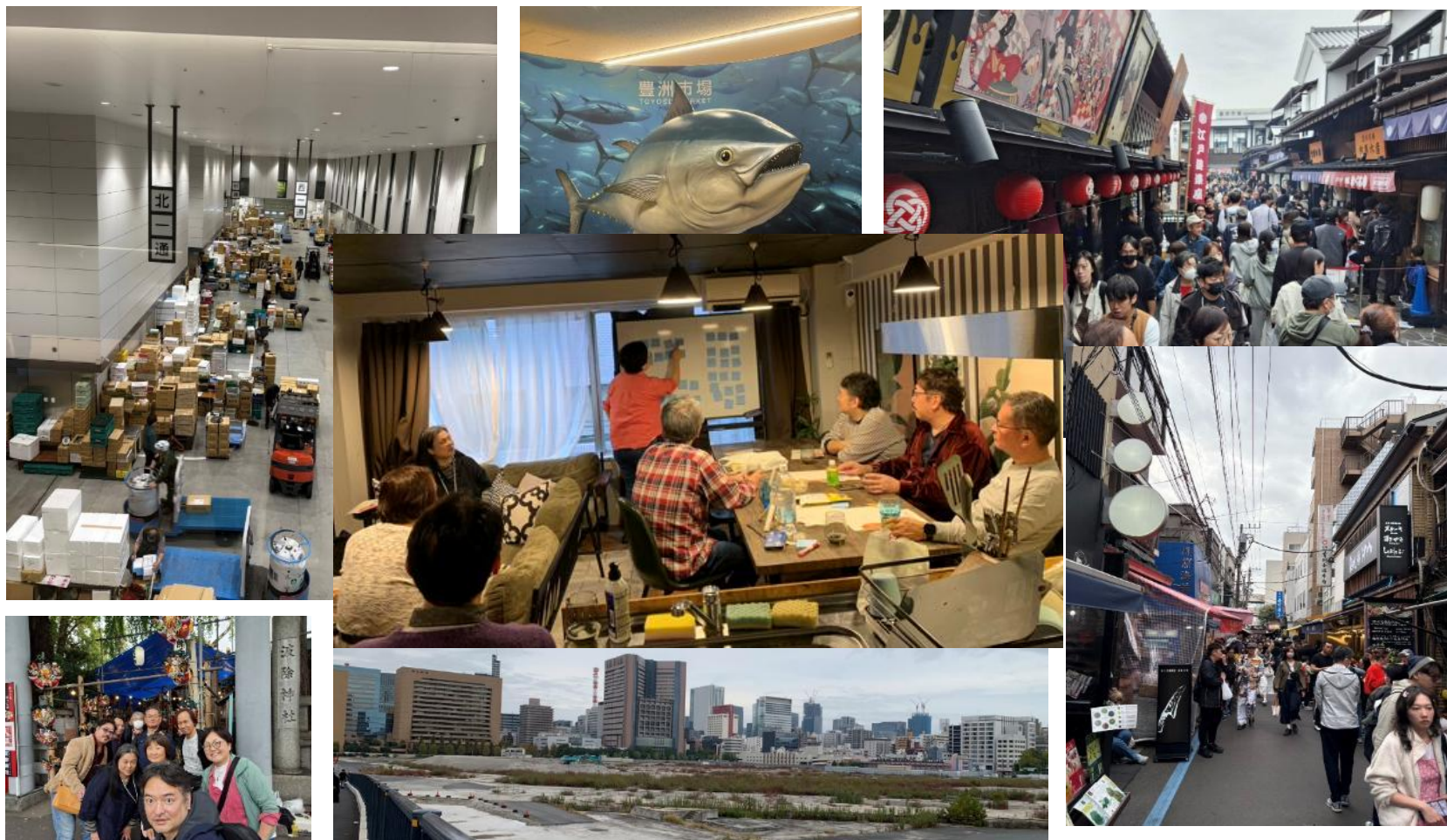


【Q3】参加された動機は？(複数回答可)



## 分科会 2 活動内容 大人の遠足（豊洲/築地）

豊洲市場と築地市場を見学し、ワークショップでは良い点・悪い点を地域ごとにあげて話し合い、ITコーディネータとして、**今後地域**へどのように関わっていくか考えを深めることができた。



## 分科会 2 活動内容 大人の遠足(生麦/桜木町)

生麦ビール工場、三菱みなとみらい技術館、中華街を見学し、3月勉強会&交流会に向けて、ITコーディネータとして、**今後地域へどのように提案していけるか**考えを深めることができた。



# 【参考】分科会2の活動状況

## ★分科会2メンバ自主勉強会

| 回  | 開催日          | テーマ                                             | 人数  | 場所                  |
|----|--------------|-------------------------------------------------|-----|---------------------|
| 1  | 2024. 4. 17  | 3月振返り&2024年度学習テーマ                               | 11名 | リアル&ZOOM            |
| 2  | 2024. 5. 15  | ITC2024年度学習テーマ                                  | 11名 | リアル&ZOOM            |
| 3  | 2024. 6. 19  | 多言語音声翻訳の導入・IT導入補助金                              | 11名 | リアル&ZOOM            |
| 4  | 2024. 7. 17  | AIの利用・オープンソースの利用                                | 12名 | リアル&ZOOM            |
| 5  | 2024. 9. 18  | プロンプトエンジニアリング・ITCのキャリア                          | 13名 | リアル&ZOOM            |
| 6  | 2024. 10. 16 | 独立系PMOについて                                      | 13名 | リアル&ZOOM            |
| 7  | 2024. 11. 16 | 大人の遠足（豊洲・築地市場見学）<br>ワークショップ：2つの市場の良い・悪いところ      | 10名 | リアル                 |
| 8  | 2024. 11. 20 | 都デジナビ事業に参加して<br>独立系PMOについて（続き）・市場への提案           | 8名  | リアル&ZOOM            |
| 9  | 2024. 12. 18 | 2つの市場への提案を生成AI活用して作成してみよう                       | 12名 | リアル&ZOOM            |
| 10 | 2025. 1. 15  | 2つの市場への提案を生成AI活用して作成してみよう                       | 11名 | リアル&ZOOM            |
| 11 | 2025. 2. 8   | 大人の遠足（生麦ビール工場・三菱みなとみらい技術館・中華街見学）                | 7名  | リアル                 |
| 12 | 2025. 2. 12  | 2つの市場への提案を生成AI活用して作成してみよう                       | 8名  | ZOOM                |
| 13 | 2025. 3. 12  | 最新生成AI活用セミナー ～進化し続ける生成AIを駆使し、<br>豊洲市場の変革提案書を創出～ | 20名 | リアル江東区産業会館<br>&ZOOM |

## 分科会2 活動の成果と評価

### 活動の成果と評価

- ・ **分科会2の主催セミナー**「最新生成AI活用セミナー～進化し続ける生成AIを駆使し、豊洲市場の変革提案書を創出～」ではトレンドの「生成AI」を活用した研究成果であり、**大人の遠足から得た地域の知見**を分科会2メンバーが**AI活用して提案書にした体験**についてAIを動かしながら語られ、**参加者数20名**（リアル11名、オンライン9名）（定員30名）。
- ・ **リアルとオンラインの同時開催**は、地方から参加できるなど利点がある。初めて分科会2メンバーのみで一致協力のもと、同時開催を実現した。
- ・ 受講者アンケート結果では、受講満足度は**とても良い&良いが95%**であり、AIの現状、問題点、可能性を実感できた、誰もが使える環境での活用事例が参考になった、有料版など使えないものが見れた、進化するAIの新たな知見を得た、など高評価であった。

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。

## 5. 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： 21名（2025年3月時点） ＊前年度比+4**

- 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. 田中会員（独立系）
- 5. 岩本会員（企業内）
- 6. 奈良会員（企業内）
- 7. 小幡会員（独立系）
- 8. 瀬戸会員（企業内）
- 9. 三宅会員（企業内）
- 10. 岩嶋会員（企業内）
- 11. 増林会員（企業内）
- 12. 古藤会員（独立系）
- 13. 森会員（企業内）
- 14. 香山会員（企業内）
- 15. 岩崎会員（企業内）
- 16. 辻会員（企業内）
- 17. 新垣会員（企業内）
- 18. 階会員（企業内）
- 19. 富田会員（企業内）
- 20. 米山会員（企業内）
- 21. 小野会員（企業内）

●は事務局

# 【分科会 4】2024年度活動全体状況

ITCビジネスの実践に近いテーマを選定し実践力向上を図る取り組みを実施。

## ■ 【活動の柱 1. 事例研究、知識・スキル習得】

### ① 「中小企業のデータ活用」支援力の向上

★中小企業でのデータ活用が効果的に進められるようITCとしての支援力向上を図った。

- ・ 中小企業で活用できデータ活用とはどういうことかを理解する。
- ・ 中小企業におけるデータ活用の意義・狙いを理解する。
- ・ 中小企業におけるデータ活用の状況・事例を研究する。

### ② 「生成AI」活用力の向上

★各種生成AIについて情報交換を行い知見を高めた

## ■ 【活動の柱 2. ツール整備、利用準備】

### ① 下記の体験を通し「良いヒアリングのために 姿勢・準備」としてまとめツール化した

## ■ 【活動の柱 3. ITC実践体験】

### ① 「中小企業に対するヒアリング力・コンサルティング力の向上

- ・ モデル中小企業に対して、ロールプレイで、ヒアリングを模擬体験し、何が大事か意見交換した
- ・ モデル中小企業に対して、ケースを把握し、進め方・解決の方向を提案するコンサルを模擬体験

## ■ 【活動の柱 4. 分科会 4 情報発信】

### ① ITCイースト東京HPでの発信

### ② 分科会4が6年間実施してきた「ITCビジネス実践力向上の活動」と「その成果」をセミナーで発信

### ③ ITCA「テーマ研究・調査活動」の計画と報告

# 【分科会4】2024年度活動全体状況 定例会

| 月度  | 日付         | 開始時間 ~ 終了時間   | 場所   | 議題・討議内容                                                                                                   | 分科会4参加者 |
|-----|------------|---------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| 4月  | 4月23日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.新参加者紹介と、メンバー近況報告<br>2.今年度の定例会取り組み (事務局：岡野)<br>3.メンバーからの意見・要望・他 とりまとめ                                    | 参加：14名  |
| 5月  | 5月28日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.中小企業ヒアリング模擬体験実施<br>・金属加工小規模事業者を例に取り、コンサルのためのヒアリングを体験<br>・ヒアリング項目の共有、お困りごとの深堀、真の課題抽出、等                   | 参加：10名  |
| 6月  | 6月25日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.中小企業ヒアリング模擬体験の振り返り<br>2.中小企業ヒアリング模擬体験-2<br>3.「中小企業のデータ活用」支援力向上                                          | 参加：11名  |
| 7月  | 7月30日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.中小企業ヒアリング模擬体験の深堀<br>2.身の回りの「データ」とその活用例と目的を考える                                                           | 参加：11名  |
| 8月  | 8月27日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.テーマ：「中小企業のデータ活用」支援力向上-田中正幸さんの講演<br>2.テーマ：中小企業ヒアリング模擬体験 -「ヒアリング」についてのまとめ、<br>-ITCビジネスの実践力向上に関する意見交換の振り返り | 参加：12名  |
| 9月  | 9月24日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | ①ヒアリングのテーマについて-・ヒアリングの姿勢、・ヒアリングの準備-<br>②ITCビジネス実践力向上の提案に関して<br>③データ活用支援力向上のテーマについて<br>④生成AI活用力向上について      | 参加：11名  |
| 10月 | 10月29日 (火) | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.「中小企業におけるデータ活用」の支援力向上の取り組み<br>2.生成AIの活用力向上に向けて (各自5分程度)                                                 | 参加：8名   |
| 11月 | 11月26日 (火) | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.「中小企業におけるデータ活用」の支援力向上の取り組み<br>2.中小企業DXの課題と今後について (小幡さん)<br>3.ITC制度発足25周年に向けたオンライン座談会について                | 参加：8名   |
| 12月 | 12月17日 (火) | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.「中小企業におけるデータ活用」の支援力向上の取り組み<br>2.ITCの生成AI活用力向上に向けて、メンバーの活用状況を聞く<br>3.年度末の分科会 2・4 合同セミナーについての意見交換         | 参加：11名  |
| 1月  | 1月28日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.「中小企業におけるデータ活用」の支援力向上の取り組み<br>2.年度末の分科会4セミナーについての意見交換                                                   | 参加：9名   |
| 2月  | 2月25日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.2019年度～2024年度までの分科会 4 活動の振り返り<br>2.3/28分科会 4 の活動成果報告年度末セミナー概要                                           | 参加：9名   |
| 3月  | 3月25日 (火)  | 18:30 ~ 20:00 | Zoom | 1.3/28開催予定の「年度末分科会 4 セミナー」と後追い参加について<br>2.来期の活動テーマ・方針についてのメンバー意見収集                                        | 参加：8名   |

# 【分科会 4】活動の詳細-1

## ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

#### 【活動の背景】

ITCビジネス、コンサルを行う上で、先方を理解するためのヒアリングは欠かせません。また、企業さんとの最初（初回）の接触は、その後の関係構築にも重要です。そのため、**少ない時間で、効率的・効果的に状況をヒアリング・把握し、その次のステップに繋げる対応力を、実践に近い形で、研鑽できる場を準備し、体験する取り組みをする**ことにしたい。

#### 【活動の狙い】

事務局メンバー（岡野）が、課題を抱え、解決したいとの思いのある中小企業の社員で、相談に乗って頂くITCの窓口となり、ヒアリングの受け答えを対応する**ロールプレイ**。

内容は、モデル企業を準備し、企業側の窓口もそれぞれ、違う立場の方を演じる。

実際と同様に、前提情報は、ほとんどない状況から、ヒアリングして、窓口の方の立場も含め、**どういう企業さんで、何に困っていて、どうしたいのか等を、把握し、報告書としてまとめられるように、ヒアリング体験**する。

**上記を通し、自身のITCビジネス実践力を磨く。**

# 【分科会 4】活動の詳細-1

## ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

#### 【ヒアリング模擬体験の進め方】

以下のような進め方で、初回のヒアリングを模擬体験する。  
初回のヒアリングの中で、**先方との人間関係作り**も行う。

困り事は何か  
な？

どのようにヒア  
リングしよう  
か？



- ① **ヒアリングの進め方・流れについて、各自**、定例会の前（または定例会の中で10分程度）に、**準備する**。ヒアリングは、オンライン（zoom）で行う。
- ② 今回のヒアリングは、先方との初回のヒアリングとして、最終的に先方が抱えている課題解決の支援をする上で、**ITCとして**（課題解決支援コンサルタント）として、**その企業について、知っておく・理解しておくべき**ことを事前の準備にそって、**初回のヒアリングを行い、その後の支援の進め方を考え、ヒアリングの最後に提案する**。  
今回は、ヒアリング時間は決めず、予定の項目を全てヒアリングすることとするが、最長でも30分とする。
- ③ 1事例企業に付き、1メンバーで対応してみる。状況に応じて他のメンバーも対応してみる。
- ④ 他のメンバーのヒアリング状況なども参考にし、自身のヒアリング模擬体験の状況を振り返り、今後にフィードバックする。

# 【分科会 4】活動の詳細-1

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

## 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

【模擬ヒアリングの実施状況】 \* モデル企業にロールプレイで質疑・応答の結果

| ヒアリング                                    | 回答                                            |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| どのようなお仕事の内容ですか？                          | 金属加工、以前は鋼材の卸販売、現在は加工品をメーカーに提供                 |
| お立場はどのようなお立場でしょうか？                       | 30代、役員で営業の統括、父が社長で2代目                         |
| 今回どのようなお困りごとでご連絡を頂いたのでしょうか？              | 出荷納期を守るための残業や土曜出勤、生産性向上の必要性、売上の回復がコロナ前に戻っていない |
| 工程の状況をシステム等で見える化していますか？                  | Accessで作成した受注管理システムを使用、作業工程は紙で管理              |
| 従業員数は何人ぐらいでしょうか？                         | 役員含めて15名                                      |
| 15名中営業をされているのは？                          | 3名、社長も営業を担当                                   |
| 実働が10名ぐらいですか？                            | 協力会社に加工の一部を委託                                 |
| コロナ後売り上げが戻っていないということですが、受注が来っていないのでしょうか？ | 受注は来ているが、加工の進捗が見えず、生産性が低い                     |

# 【分科会 4】活動の詳細-1

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

## 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

【模擬ヒアリングの実施状況】 \* モデル企業にロールプレイで質疑・応答の結果

| ヒアリング                                       | 回答                      |
|---------------------------------------------|-------------------------|
| 働き方として、誰かに偏っているのではなく、実働している方に負荷がかかっているのですか？ | 現場に負担がかかっており、残業や休日出勤が多い |
| よく会社の営業理念を聞けっておりますが                         | 営業理念は忘れてしまった            |
| 生産性が落ちていると言われましたが、何でそのように感じているんですか？         | 残業や休日出勤が多い              |
| コロナ前と比べて、何か変わったことを教えてください。                  | コロナで受注が減少したが、現在は戻ってきた   |
| 受注は戻り、コロナ以前の売上には戻っていない状況で、作業量は増えているんでしょうか？  | 売上は減少しているが、作業量は増えている    |
| 売上が落ちている中で、作業量が増えている要因は何か考えられますか？           | 納期管理ができていないため、バタバタしている  |

## 【分科会 4】活動の詳細-1

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

【模擬ヒアリングの実施状況】 \* モデル企業にロールプレイで質疑・応答の結果

| ヒアリング                                   | 回答                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ITシステムは何か導入されていますか？                     | 社内にサーバーがあり、ファイル共有やメールサーバーに使っています。役員・事務系社員にはノートPCを、営業社員には社有スマホを渡しています。ソフト面では、Accessベースのオーダーメイドの販売管理システムを10年前から使用しています。Microsoft OfficeのExcel、Outlook、スマホにLINEWorksも入れており、外出社員と連絡できるようにしています。Googleドライブ、Dropbox、OneDrive、会計関係はTKCを使っています。 |
| 予算はどのくらいですか？                            | 予算はこれから決める予定です。具体的な予算はまだ提供できません。                                                                                                                                                                                                        |
| 同業他社はどのように対応しているかご存知ですか？それについてどうお考えですか？ | 競合他社の情報はあまりなく、参考になる情報があれば教えていただきたいです。                                                                                                                                                                                                   |
|                                         |                                                                                                                                                                                                                                         |

# 【分科会 4】活動の詳細-1

## ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

#### 【ヒアリング技術・スキルのAI評価】

\* 前期ロールプレイの実施状況をAI評価

|     |              |                                                                                      |
|-----|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 良い点 | 具体的な質問       | 質問が具体的で、回答者が答えやすいように設計されている。                                                         |
|     | 段階的なアプローチ    | 基本情報から始まり、徐々に詳細な問題に移行することで、回答者がリラックスして話せるようにしている。                                    |
|     | フォローアップ質問    | 回答に対してさらに掘り下げる質問をすることで、深い理解を得ようとしている。                                                |
|     | 共感と理解の表現     | 回答者の状況や感情に共感し、理解を示すことで、信頼関係を築いている。                                                   |
| 改善点 | 質問の明確化       | 一部の質問が曖昧で、回答者が何を答えるべきか迷う可能性がある。<br>例えば、「何をしたいのかが良く見えませんでした」という質問は、具体的な目標を尋ねる形にすると良い。 |
|     | オープンエンド質問の活用 | より多くの情報を引き出すために、オープンエンドの質問を増やすと良い。<br>例えば、「どのように感じていますか？」や「具体的にはどのような問題がありますか？」など。   |
|     | 質問の順序        | 質問の順序を工夫し、回答者が自然に話を進められるようにする。<br>例えば、現状の問題点を先に聞いてから、具体的な数字やデータに関する質問に移ると良い。         |

# 【分科会 4】活動の詳細-1

## ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

#### 【活動の成果物】

- ・ ヒアリング時の心構えとして以下のような内容の「良いヒアリングのために 姿勢/準備」として資料化

#### 【ヒアリングの姿勢】

##### 【良いヒアリングの姿勢】

良いヒアリングの姿勢を持つことで、相手から信頼を得ることができ、より深い理解と有意義な対話を促進することができます。

- (1) **オープンマインド：**  
相手の意見や視点を理解しようとする姿勢。自分の先入観や偏見を持ち込まず、相手の言葉をそのまま受け入れることが重要です。
- (2) **尊重：**  
相手の時間、意見、経験を尊重すること。相手が話している間は適切にリスベクトを示し、中断したり、否定したりしないことが大切です。
- (3) **活発なリスニング：**  
単に聞くだけでなく、質問をしたり相手の言葉を要約したりして、理解を深める努力をすること。
- (4) **非言語的なコミュニケーション：**  
視線の接触やうなずきなどの身体言語を用いて、相手に対する関心や理解を示すこと。
- (5) **エンパシー：**  
相手の立場や感情を理解し、共感を示すこと。これらの要素は、ヒアリングの成功にとって重要な役割を果たします。

2

#### 【ヒアリングの準備】

##### 【ヒアリングの事前準備】

事前準備については、一般的には非常に重要とされています。以下にその理由をいくつかまとめてみます。

- (1) **目的の明確化：**  
ヒアリングの目的を明確にすることで、必要な情報を効率的に収集することができます。事前にヒアリング項目を準備することで、目的に沿った質問を設計することが可能になります。
- (2) **時間の最適化：**  
ヒアリングは通常、時間が限られています。事前に項目を準備することで、時間を最適に活用し、必要な情報を抜け漏れなく収集することができます。
- (3) **相手の準備：**  
事前にヒアリング項目を共有することで、相手も自分の意見や情報を整理する時間を確保できます。これにより、より具体的に詳細な回答を得ることが可能になります。
- (4) **信頼関係の構築：**  
事前準備を行うことは、相手に対する尊重の表れでもあります。これにより、ヒアリングの場で信頼関係を構築することができます。

なお、柔軟性を保つために、ヒアリング中に新たな質問を追加する余地を残すことも重要です。

3

# 【分科会 4】活動の詳細-1

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

## 1. 中小企業ヒアリング模擬体験

### 【メンバーの声】

・本活動に対するメンバーの声



お客さんとの信頼が重要。信頼を築くためには、幅広い話題を持ち、相手の話を聞く態度が必要。

信頼を得るためには、相手の話を聞き、相手は何を求めているのかを理解することが重要。最初の段階で信頼を築くことが大切。

事例を共有することが信用につながる。同じ業種の事例を話すことで、相手に安心感を与えることができる。

国語力が重要。相手に合わせた喋り方や、相手の問題点を聞き取る力が必要。

コンサルティングは個人の経験や知識に頼る部分が大きい。

相手を知ること、相手の悩みを知ることが大事。経験値を広げる。

## 【分科会 4】活動の詳細-2

### ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

#### 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

##### 【活動の背景】

今日、デジタル社会やデジタル技術、デジタルツール、デジタル化などデジタルという言葉がバズっており、企業においても、ITと言われていた時代から、一気にハードルが下がり、それらの技術の活用や、ツールの利用が進みつつある。中小企業においても、その傾向は顕著である。

しかしながら、**多くの中小企業においては、**それらの技術やツールの利活用による「**デジタル化**」での業務効率化が、まだまだ当面の課題である。

ただ、**先進的な中小企業においては、**大企業同様、デジタル化の段階から、デジタル化により取得・利用が可能となった「**データの利活用**」での**新たな価値創造に取り組んでいる**。

「データの利活用」は、新たな顧客価値を生み出し、企業に変革をもたらし、まさしくデジタルトランスフォーメーションを実現するものである。

我々がITCビジネス、コンサルを行う上でも、「デジタル化」支援サービスメニューに加え、この「データ利活用」による変革支援サービスメニューは、今後、必須になるものであり、ITCビジネスの対応領域を拡大できるものである。

よって、この中小企業における「**データ利活用**」の領域の知見を深め、ITCとしてこの領域で支援できる実践力の向上を図る取り組みをすることとしたい。

# 【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

## 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

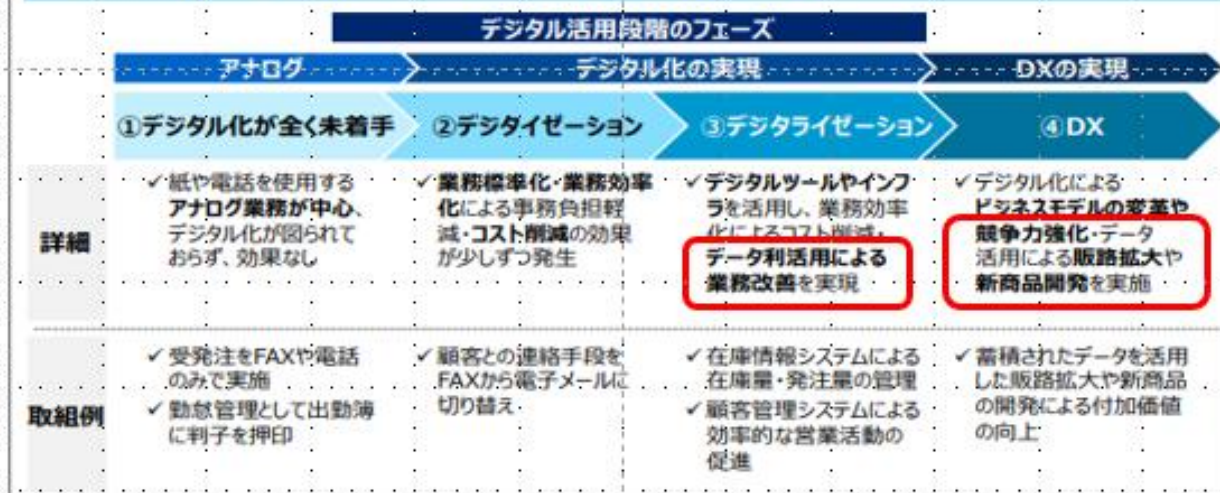
### 【活動の背景】

「DXの実現」に向かう中で、「データの利活用」は、重要なキーワードとなることを確認。

### 4/23 「中小企業でのデータ活用」支援力向上 提案

#### 2.1 DXとは何か

- DXとは、売上・利益の増加、新しいビジネスの立ち上げなど、デジタルを活用して企業や組織の変革を通じた成長を目指すもの。
- 中堅・中小企業等は変革のスピードが速く、効果も出やすいため、デジタル活用による大きなアドバンテージがあり、身の回りの業務のデジタル化から始め、徐々にデジタル活用を進めることで、より大きな効果が期待できる。その先に目指すべきDXが見えてくる。



引用元：経済産業省「DX支援ガイド（概要版）」

## 【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

#### ■ 活動内容 :

手段

狙い



以下のような情報を分科会内に持ち寄りお互いに研鑽を図る。

- ①データ活用とはどういうことを理解する。 ----→ 身近なデータ活用事例研究
- ②中小企業におけるデータ活用の意義・狙いを理解する。
- ③中小企業におけるデータ活用の状況・事例を研究する。 --> 中小企業事例研究
- ④中小企業で活用できるデータの種類、扱い方法（収集・分析・活用）を理解する。
- ⑤データ活用を中小企業の現場にどう生かすか（問題解決、価値創造）を研究する。
- ⑥中小企業がデータ活用するために使えそうなデジタルツールを理解する。
- ⑦データ活用による問題解決・価値創造の支援を模擬体験する。

# 【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

## 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

### ■ 身近なデータ活用事例の研究：

#### 8/27 定例会 「身の回りのデータ」振り返り

【2024/7/30 身の回りにあるデータは、何で、それは何のために活用しているか、そもそも「データ」とは何なのかを考察する】



種類: 孫の体温データ。  
目的: 病気の確認や保育園への報告のために活用

種類: 体脂肪率データ  
目的: 体脂肪率を減らすためにデータを活用し、キャッシュバックキャンペーンに参加

種類: 心拍数や歩数データ。  
目的: アップルウォッチで測定し、健康管理に活用

種類: 野菜の病害虫対策データ。  
目的: 病害虫対策のためにデータを調べて活用。

種類: 家計簿や副業の売上データ  
目的: 相続のためにデータをEXCELで管理し共

#### データの定義:

- ・事実や資料、状態を表すもの。
- ・他の人と共有ができる。
- ・判断の基礎となる。

種類: 家庭の電気使用量データ。  
目的: モニタリングし、節約効果を確認

種類: 領収書データ  
目的: 確定申告のためにノートに記録し、税金対策に活用

#### データ活用の意義:

- ・推論や方向性を導き出すことが可能

種類: 血圧データ。  
目的: 血圧データを管理し、健康管理に活用。

種類: 体重データ  
目的: クラウドに保存し、健康管理のために活用

種類: 車の燃費データ、睡眠データ。  
目的: 経済効率を向上させるために燃費データを管理し、スマートウォッチで睡眠データを管理し、健康状態を把握

種類: カードポイントデータ  
目的: ポイントの有効活用

## 【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

- **中小企業におけるデータ活用事例の研究**：以下のデータ活用事例を研究

| 実施  | 事例名称                         | 活用データ                                  |
|-----|------------------------------|----------------------------------------|
| 9月  | 課題達成のためのデータ活用（分科会4メンバーからの共有） | 売上、数量、単価、商談数、獲得率など                     |
| 10月 | 居酒屋の売上分析（サイトから）              | 売上推移、客数、客単価、市場規模など                     |
| 10月 | 生活雑貨メーカーの売上減少分析（サイトから）       | 取引先別の売上推移、市場規模など                       |
| 11月 | カフェ店の売上減少分析（サイトから）           | 月別の売上高前年対比推移、月別の客数・客単価推移、時間帯別の客数、品揃えなど |
| 12月 | 化粧品メーカーの新商品開発（サイトから）         | ブランドの使用期間、市場規模、購入頻度と購入金額など             |



## 【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

#### 【メンバーの声】

・本活動に対するメンバーの声



データ活用は、大企業でも中小企業でも同じ必要性があると感じた。

データ活用のケーススタディを実施して、やはり、自分にとっての難しさを感じた。いろいろ、参考になった。

自身の仕事の関係で、データビジネスを考えており、いろいろな情報が参考になった。

小さな企業では、データ活用の効果がすぐ見える。さらに、少額投資でそれが実現できるようになってきている。

「データ活用」は幅が広いと思う。データで可視化することが第一だと思う。

データ活用の効果を出すためには、何の目的で活用するのかを明確にする必要があると感じた。

## 【分科会 4】活動の詳細-2

ITCビジネスにおけるITCプロセスの実践力（コンサルティング力）を高める

### 2. 「中小企業のデータ活用」支援力向上

- **活動の成果物**：今回の活動から以下を認識したことで、今後の活用に期待！

#### データの定義：

- ・ **事実や資料、状態を表すもの。**
- ・ **他の人と共有ができる。**
- ・ **判断の基礎となる。**



#### データ活用の意義（価値）：

- ・ **推論や方向性を導き出すことが可能**

# 【分科会 4】活動の詳細-3

## ITCビジネス実践のための研鑽の場を広める

### 3. 分科会 4 活動の周知と活動成果の発信

#### ■ 周知・発信活動の背景と狙い：

- ① 同様の思いを持ったITCにとってその機会を活かせるよう、この活動の周知に努める。
- ② 分科会4活動で得られた知見、経験を、広くイースト会員に共有・展開を図る。

#### ■ 周知・発信活動の内容：

- ① 毎年の活動内容を、総会資料に反映し、広く会員に周知。
- ② 毎理事会後ITCイースト東京HPにて、分科会4活動報告を掲載・発信。
- ③ 分科会4が6年間実施してきた「ITCビジネス実践力向上の活動内容」と「その成果」をセミナーで発信

#### ■ 周知・発信活動の効果

- ① 新たに1名が分科会4に加入(2025/2月)
- ② 3月28日のセミナーでは、定員30名で募集

## 【分科会 4】全体活動の振り返り

ITCビジネスの実践力向上を図る取り組みを振り返る。

### ■ 活動の感想：

学んだことが、生成AIで、あっという間に示される時代も感じている。参考になる取り組みだった。

企業内ITCのため、取り組み内容が直接役に立つことはなかったが、企業卒業後に参考にできそう。

活動を通して、自分達の立ち位置が整理できたと感じている。AIがやはり、中小企業でも必要になってくると思う。

企業内で、最前線でお客様対応をしているが、専門領域のためガラパゴスになりがちだが、この活動での意見交換などで気づきが多く役立った。

活動の初期から関わってきているが、現在、中小企業支援もしていて、活動内容も使えている。AI、組織論を深めたい。

企業内ITCで、普段の業務とは違う取組ができたは役にたった。ITCビジネスの進め方が、イメージだけでなく、具体的に見えてきた。

# 【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。また、2024年度は、分科会 4 メンバーで、ITCビジネスを実践する方が増え、活動の当初目標に対する一定の成果が得られたこともあり、2019年度からの活動の振り返りも実施した。

### 分科会 4 2020年度 活動方針（4つの柱）

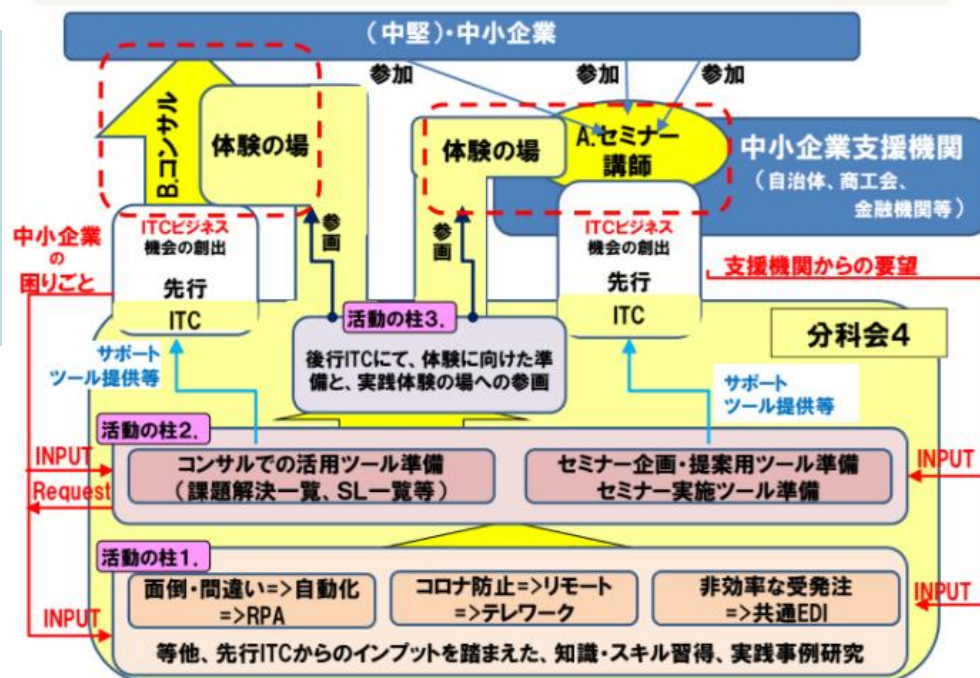
活動の柱 1. 実践に役立つ事例研究、情報共有、知識・スキル習得

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



## 6. その他活動

# その他活動

★会長中心に活動を実施

## ● ITコーディネータ協会との連携

6/17(月)の当会主催セミナーに野村会長にご登壇頂いた

9/25(水)野村会長からの要請で、当会役員との意見交換の場を持った

- ・ケース研修実施機関の打診・・・理事会として反対（困難）

- ・全国の届組織との連携推進・・・理事会として全員賛成

- ・2025/2/1 ITCの日イベントへの関り・・・理事会として全員賛成

11/18(月)の当会主催セミナーでの講師を共通EDI・Gからご紹介頂く。

2/1(土)ITコーディネータの日：「ITC Synergy Forum ITC協会主催

- ・テーマファシリテータで協力：

「企業内ITC活動の実態や事例、および困りごとの共有」

- ・いくつかのテーマに当会役員も参加

## ● 新分科会案・メンバー募集 2024/12～2025/2

提案：3件、初期メンバー募集の結果2件新規、1件既分科会に取込み

- ・新規 → ①目指せ兼業の道：初期6名、②新PGL4.0の研究：初期6名

- ・既分科会1 → ③身近な企業OB(ITC)から学ぶ：初期6名

## ● 会員アンケート実施

会員アンケートを実施。2025/3月の2週間。

結果のサマリーは次ページ参照。

# その他活動

★会長中心に活動を実施

## ● 会員アンケート結果サマリー

会員アンケートを実施。2025/3月の2週間。

(目的)

会員へのサービス向上、活動機会の拡大等の計画へ、会員からの要望、意見、提案等を、インプットするため。

(回収状況)

39件

(主な結果)

①会員属性：企業内ITC・・・74% ・独立系ITC・・・26%

②2004年度会員満足度：満足 → 企業内ITC・・・64% 独立系ITC・・・90%

③2025年度ITC資格更新予定

・企業内ITC・・・89% ・独立系ITC・・・100%

④ITC資格更新理由

・仕事・活動の中で必要・有効・・・54%

・将来独立し仕事をする時にITCを活かしたい・・・23%

⑤今後のイースト活動への関りについて

・2024年度セミナー参加者 → 2025年度セミナー参加希望・・・74%

・2024年度分科会参加者 → 2025年度分科会継続希望・・・100%

アンケート結果の詳細：[こちらから](#)

## 7. まとめ

# 最後に （１）

会員の自己研鑽の機会として、セミナー、分科会、共に好評であった。

## <成果>

- ・ 分科会 1 では、オンラインでのITC向けセミナーを、春・秋開催し、全国から100名越えの参加者のもと、デジタル経営プロセス、ITC協会2nd LOOP戦略、デザイン思考、共通EDIと幅広いテーマで好評価であった。
- ・ 分科会 2 では、会員交流・人脈形成を狙いに、多彩なテーマでの月例勉強会、大人の遠足での会員交流（生麦/桜木町）、分科会 2 主催セミナー（最新生成AI活用で事業提案）など好評で、メンバも拡大中である。
- ・ 分科会 4 では、ITCビジネス実践力の向上のため、中小企業支援での実践的な知識として「ヒアリング技術の向上」「データ利活用力向上」「生成AIの活用」などを座学し、またITCビジネス実践事例報告会を行い好評であった。
- ・ その他活動としては、ITC協会会長との情報交換、会員アンケートによる提案・意見収集、さらに、新分科会案へ賛同者が集まり新分科会が立ち上がり、次年度の活動の拡大が期待できる流れとなった。

## 最後に (2)

- ・ 会員数の増減は、入会9名、退会44名で、総数は△35名。

2025年3末時点：416名(賛助312名、一般104名)

対前年度比：△35名(賛助△21名、一般△14名)

※2024年4月時点：451名(賛助333名、一般118名)

### <課題と今後の対応>

- ・ 当会は、勉強会志向の任意団体で、ITC協会への届出組織として、思いに賛同した会員ITCが、分科会という場を通して、自主的に、研鑽の機会を作り出し、自らの研鑽に励んでいる。ただ、当会の特徴として、企業内ITCの割合が多く、業務との都合で、この場を活用しづらい会員も多く、総会員数の割には、まだまだ、活動している会員が少ないことが課題と考えている。
- ・ 新たな分科会もスタートするこの機会に、各分科会は参加しやすいオンライン開催も多いので、活動内容を、会員へはもちろん、全国の会員以外のITCへも、積極的に、周知していきたい。

以 上