

ITコーディネータ協会の活動方針と ITコーディネータへの期待

1)ITCの現況・トピックス

2)中期計画骨子(中間報告)

3)平成22年度・事業計画概要

平成22年5月31日
ITコーディネータ協会

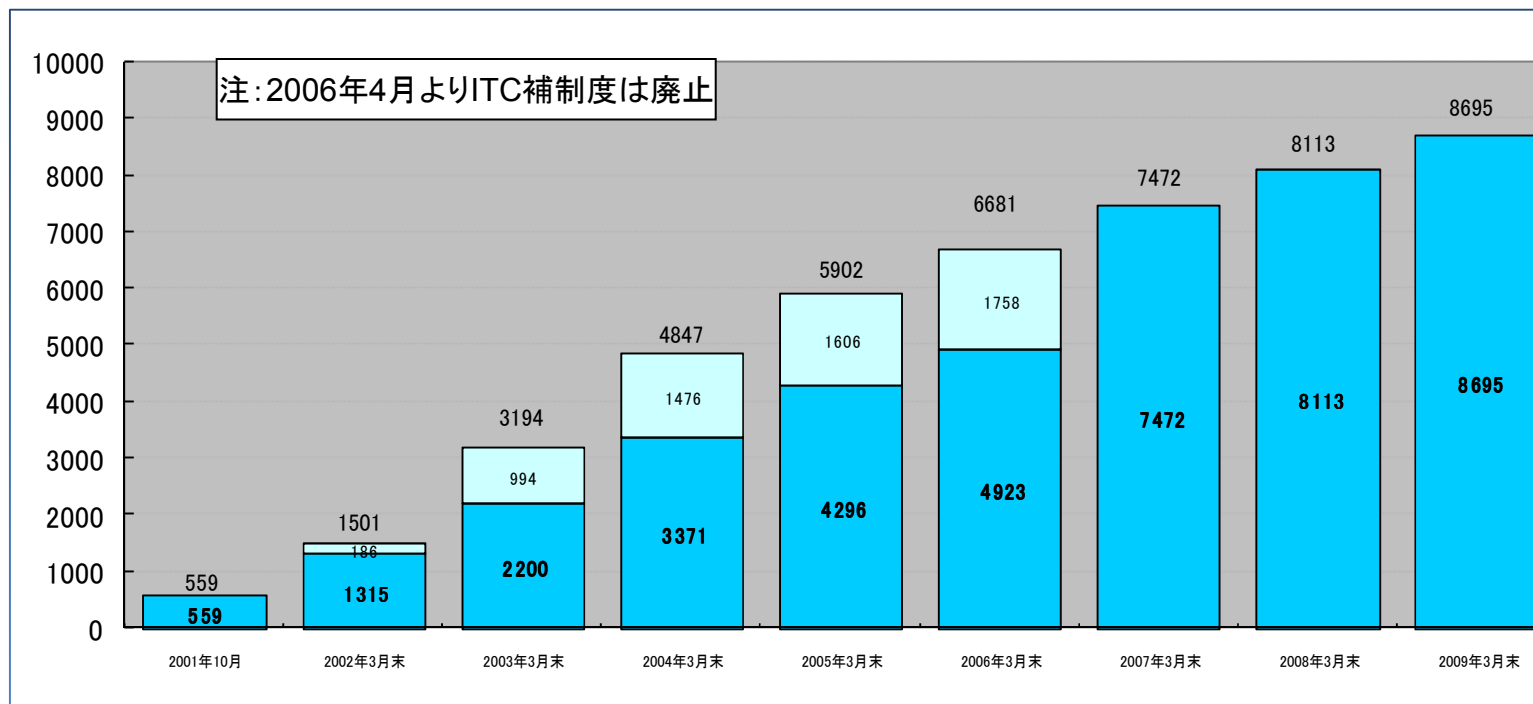
1)ITCの現況・トピックス

ITコーディネータ資格認定者累計

2009年3月31日現在

資格認定者累計(制度発足から現在まで) 8,695名

資格保有者(現時点の資格保有者) 6,523名



2009年更新者ベース;
企業内ITC: 77.5%
独立系ITC: 22.5%

最近のトピックス

① 中小企業経営力大賞2010～着実にITCプレゼンスは拡大

□大賞2010(2009年公募)での状況

中小企業IT経営力大賞2010におけるITコーディネータの関与実績

大賞受賞件数	10/18件	「56%」
認定企業件数	46/115件	「40%」
応募支援件数	77/231件	「33%」
書類支援作成件数	157/231件	「68%」

○経済産業大臣賞

○商工会連合会会長賞

○IPA理事長賞

○ITCA会長賞

○同上

○特別賞・商務情報政策局長賞

○特別賞・中小企業庁長官賞

○審査委員会奨励賞

(株)オオクシ…理美容業～野村真実氏

遠赤青汁(株)…健康食品製造業～渡部一恵氏

(株)鍵庄……食品製造販売業～太田垣博嗣氏／永田祥造氏

共栄産業(株)…海外時計輸入・販売・サービス業～阿部満氏

(有)コッコファーム…食品製造業～中尾克代氏

(株)エムトーン～永田祥造氏

遠赤青汁(株)・渡部一恵氏

(有)古山鉄筋工業所…鉄筋工業および土木業～山口康雄氏

神稲建設(株)……建設業～普世芳孝氏／三石東氏

(株)東振精機……金属部品製造業～長谷川一弘氏

スコアアップ

□大賞2009(2008年公募)での状況

中小企業IT経営力大賞2009におけるITコーディネータの関与実績

大賞受賞件数	「55%」
認定企業件数	「28%」
応募支援件数	「27%」
書類作成支援件数	「70%」

②RIPs／IT経営応援隊

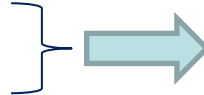
□H22年度公募事業を受託(予算総額 1億円)

施策名:「H22年度我が国情報経済社会における基盤整備事業(先進的中小企業CIO機能実践事例評価事業)」

《これまでの事務局構成の推移》

H21年度…IPA・JUAS・ITCA

H20年度…IPA・日商・ITCA



ITC／ITCA＝事業主体・主役としての取り組み

H22年度事業概要

①中小企業等におけるCIO機能等を担う人材育成等事業

《全国各地におけるIT経営・経営者研修(気づき／半日型)、相談アドバイス》…200回目標

⇒研修開催・実施へのご協力をお願いします。

②中小企業等におけるIT経営実践の成功事例の発掘・収集・評価事業

《全国の成功事例発掘調査》……………ヒアリング先 400件目標

《中小企業IT経営力大賞の運営業務》……………応募500件目標

⇒事例発掘調査・大賞応募へのご協力をお願いします。

《蓄積成功事例の各種要因分析・情報発信》

③中小企業等におけるIT経営の実現に向けた取り組み支援の情報提供整備事業

《中小企業IT経営実現取り組み、事例等のHP、パンフレットによる情報提供》

《「全国ITベンダ情報データベース」を通じた中小企業ITユーザ・ITベンダ連携強化のための情報提供》

④事務局運営事務

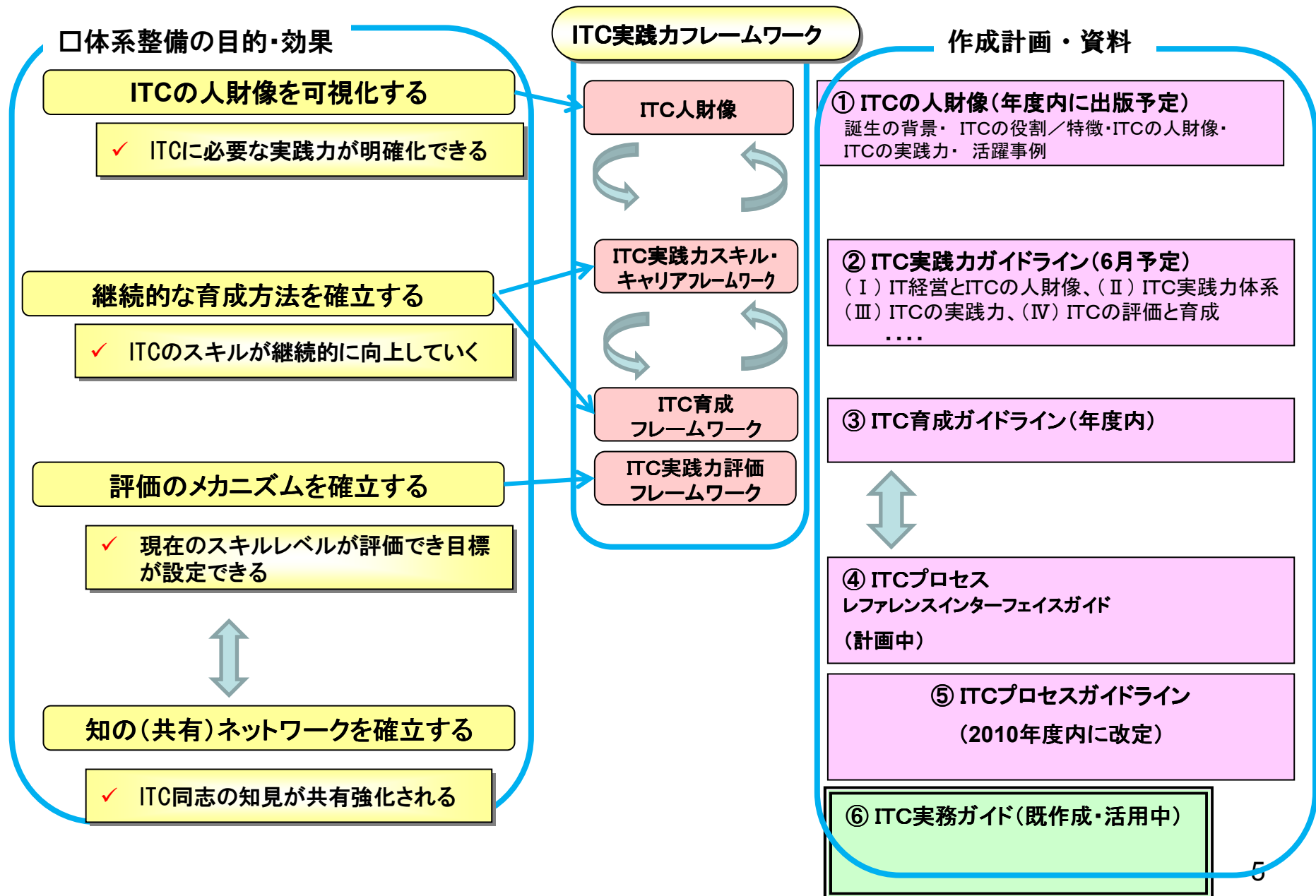
《①～③を推進する事務局運営》

《教材等のコンテンツ管理、データベース運用、各種問い合わせ対応など》



ITCのパワー結集・ネットワーク化、全国区での組織対応力の強化

③ITC実践力体系(BPA)の整備・展開



④企業向け研修事業の展開

～IT経営プロセスを学ぶ短期演習を提供～

ユーザー企業をはじめ、ベンダー企業、自治体、大学院等での企業内研修に導入いただけるよう、期間を凝縮。研修期間も2日間から5日間までと、企業のご事情に合わせ選択が可能です。

ITC養成15日間のケース研修

日程	研修内容	
1日目	経営戦略策定	対象企業の理解、経営者の認識と経営改革プロジェクトの開始
2日目		経営環境の現状分析
3日目		あるべき姿の決定と共有
4日目		あるべき姿術減のための条件の決定
5日目		経営戦略企画とIT化の採決決定
6日目	IT戦略策定	IT化活動の現状分析
7日目		IT化のあるべき姿の決定と共有
8日目		IT化のあるべき姿実現のための条件の決定、IT戦略企画
9日目	IT資源調達	調達要件の整理とRFPの作成
10日目		提案評価と交渉、業務プロセス改革計画とIT導入実行計画
11日目	IT導入	新業務プロセスの詳細化・移行準備
12日目		総合テスト・移行とITサービス活用判断
13日目	ITサービス活用	SLM構築、初期運用課題の解決
14日目		モニタリング指標の評価
15日目	まとめ	プロジェクト結果報告



2日間のIT経営ストラテジコース (企画職、ユーザー企業向き)

2日間	研修内容
1日目	経営戦略策定
2日目	IT戦略策定～ITサービス活用

3日、5日間のIT経営マネジメントコース (実務職、ベンダー企業向き)

3日間	5日間	研修内容
1日目	1日目	経営戦略策定
2日目	2日目	経営戦略策定
3日目	3日目	IT戦略策定
	4日目	IT資源調達
	5日目	ITサービス導入/ITサービス活用

研修の対象者、教材、カリキュラム

現在、「IT経営実践研修」シリーズとして、以下の4種類の教材をリリースしています。
 協会の著作物であり、教材の改変はできませんが、カリキュラムの改変はカスタマイズが可能です。
 他の補助教材との併用、合宿など研修形態の変更、日数の延長、他の講座（例えば業務分析、要件定義）の追加などにより、付加価値を高めることが可能となります。
 講師は、協会が指定する講師養成研修を修了したITCに限られます。

コース	教材	標準日程	標準時間	研修のカスタマイズ	対象者	レベル	内容	事前課題	教材使用料
IT経営ストラテジコース	2日版	2日間	1日8時間	難しい	経営改革の推進者（ユーザー系）	入社5年目くらいからCIO候補まで	戦略（ストラテジ）策定と評価に重点	必須	2万円/人
IT経営マネジメントコース	3日版	3日間	1講座 3時間ユニット方式 1日6時間	講座がユニット単位で選択可能なので比較的容易	経営改革の実務者（ベンダー系）	入社5年目くらいから10年目くらいまで	戦略と評価に加え、マネジメントプロセス重視	必須	3万円/人
	5日版	4日間～5日間							4万円/人
自治体IT経営マネジメントコース	3日版	3日間	1日7時間	難しい	自治体の企画・IS部門の方				3万円/人

2)中期計画骨子(中間報告)

□新たな第3ステージへの発進

◇制度発足後、2010年で10年目を迎える。この10年間の活動は以下のような2つのステージとして捉えており、2010年度からは新たな第3ステージへのスタートとなる。

第1ステージ(2000～2005)

～「制度整備および資格者拡大期」

2000～2004 制度立ち上げ過渡期

2004～2005 評価・改善検討を実施、第2ステージに移行

第2ステージ(2006～2009)

～「ITC人材価値訴求期／質向上推進期」

これまでの独立系ITC支援施策に加え、企業内ITC活性化支援施策を並行推進。

ITC人材価値の見える化⇒資格者拡大サイクルへと繋げる施策を展開したが、
顕著な資格者増には至っていない。

第3ステージ(2010～)

～中期計画に基づく再成長へのチャレンジ

2009年度、期中において「短期施策」の検討・施策投入を行ったが、事業環境はさらに
厳しさを増しており、これまでの施策の延長線上ではない本質的な課題解決を目指して、
本「中期計画」検討に着手した。

□中期計画／戦略の柱～この目標達成を目指す

○ＩＴＣ制度の持続的な発展

- ・ ＩＴＣおよびプレ資格者の拡大 目標～合計 2万人（5年後）
- ・ 実践力（質）強化のための人材育成策の推進（2010～）
- ・ 制度見直し検討を含めた会員拡大 目標～5千人（5年後）

○ステークホルダーとの戦略的連携の強化

- ・ ユーザ・コミュニティの組織化 目標～1万社（5年後）
- ・ 関係組織／団体と連携したＩＴ経営促進スキームの組成（2010年度～）
- ・ 事業遂行に関する第三者評価の仕組み

○協会をＨＵＢとする積極的なＩＴＣビジネス・新活躍領域の創出

- ・ ＩＴＣビジネス 15億円（5年後／協会取り扱い高ベース）
- ・ 新たなＩＴＣ活躍領域拡大のための協会マーケティング活動強化（2010～）

○ＩＴ経営／中小企業に関する調査・研究・施策提言の強化

- ・ 「シンクタンク／研究所」機能の確立（2年後）
- ・ 調査・研究、国の施策関連の受託事業拡大（2～4億／年度 3年後）

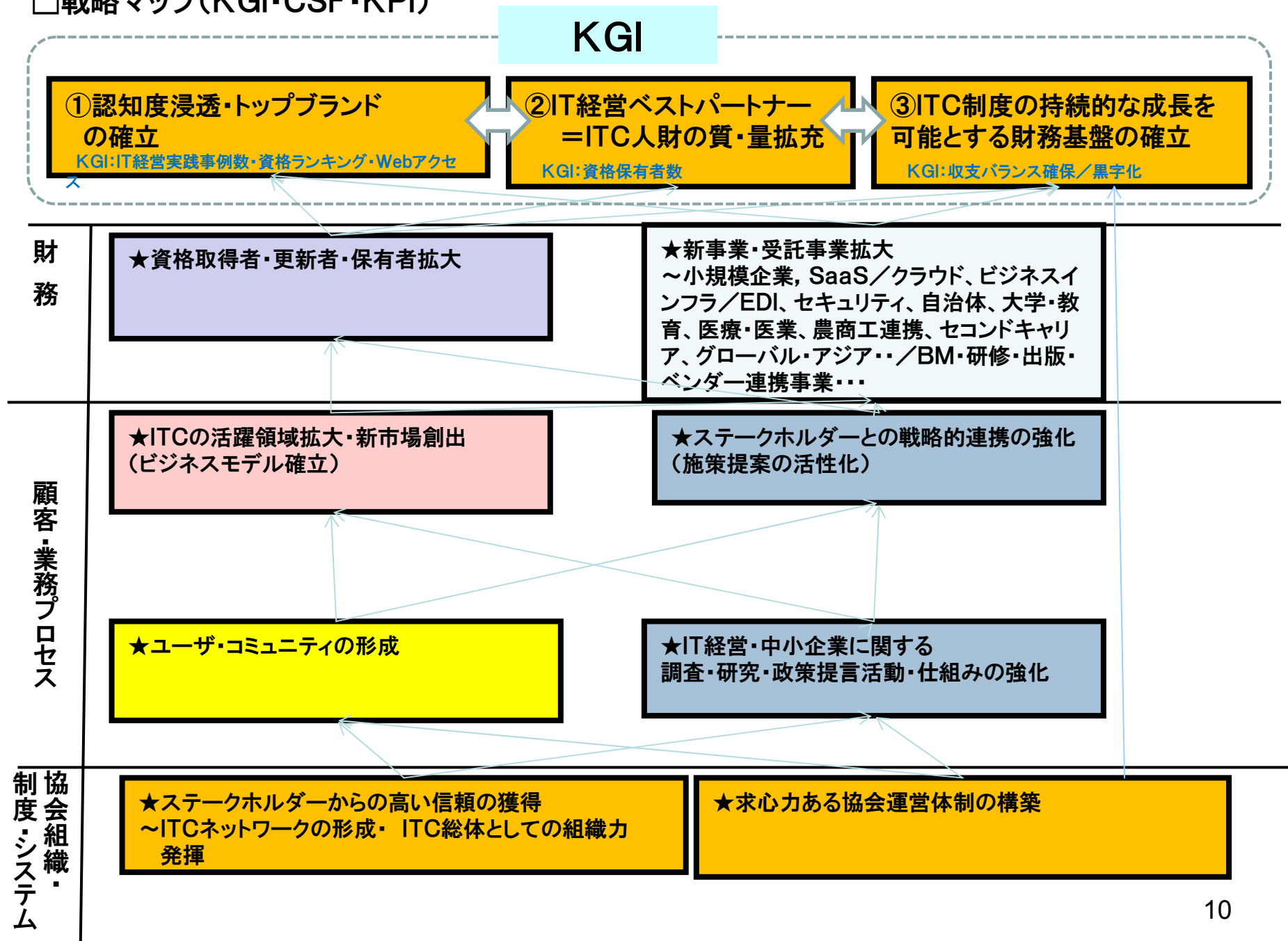
○求心力ある協会運営体制の構築

- ・ 国の中小企業支援施策におけるプレゼンス向上
- ・ 全国的なＩＴＣネットワーク体制の構築
- ・ 会員／ＩＴＣとの双方向コミュニケーション（2010年度～SNSコミュニティ）
- ・ 制度運営への意見反映の仕組み強化（2010～11年度）

○財務バランス回復と制度運営基盤の強化

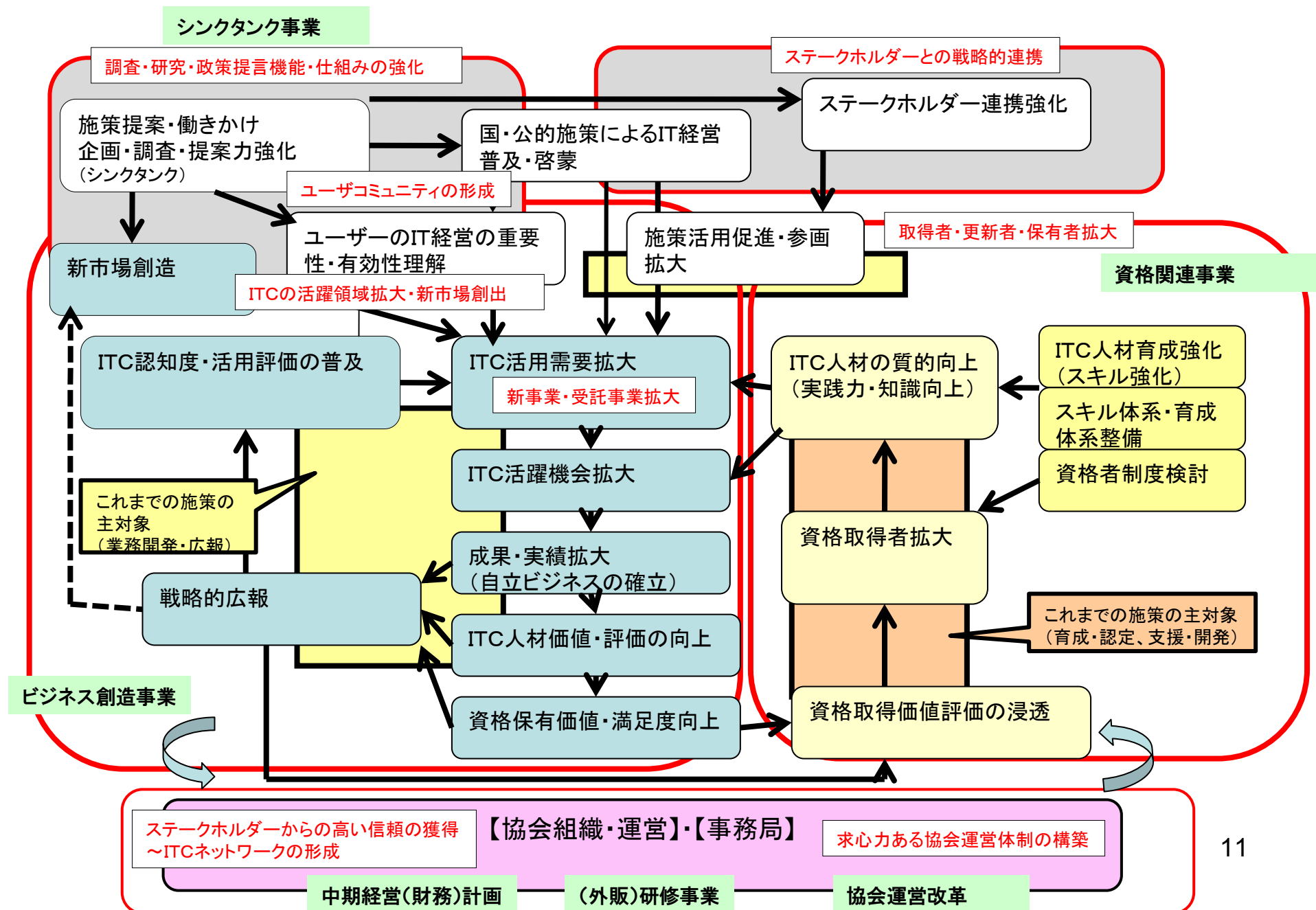
- ・ 研修事業等の新規事業ドメインの拡大（2010年度～）
- ・ 投資支出を含む全体収支バランスの回復（2011年度）
- ・ 協会事務局機能・体制の刷新、資格関連事業の業務効率化（2010年度～）

□戦略マップ(KGI・CSF・KPI)

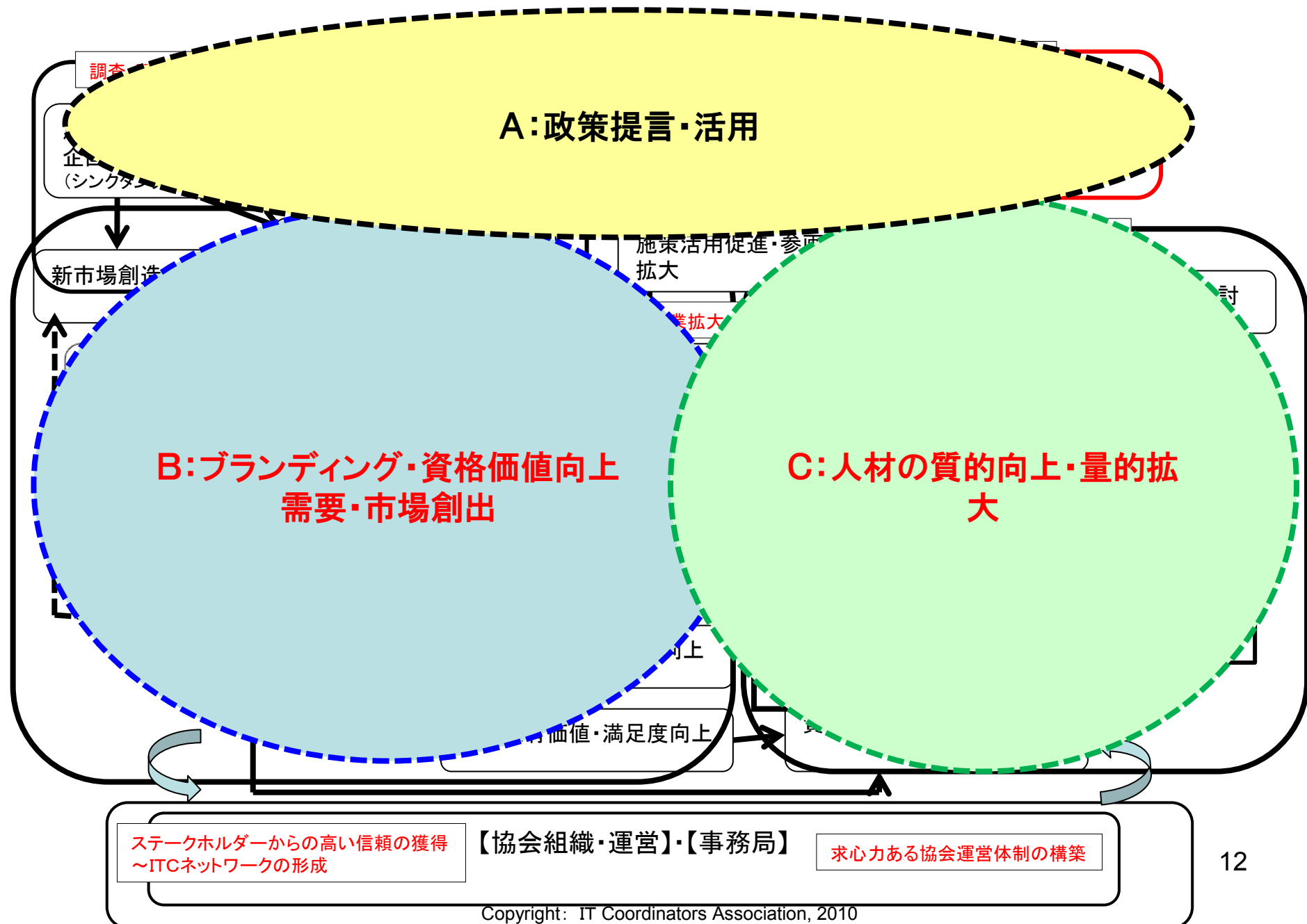


【施策の関連】

Copyright: IT Coordinators Association, 2010



【施策の大きなくくり】



A:政策提言・活用～「シンクタンク事業」

○調査・研究・政策提言活動の強化
・シンクタンク／「IT経営研究所(仮称)」の創設 2年後

《IT経営・中小企業にフォーカス》

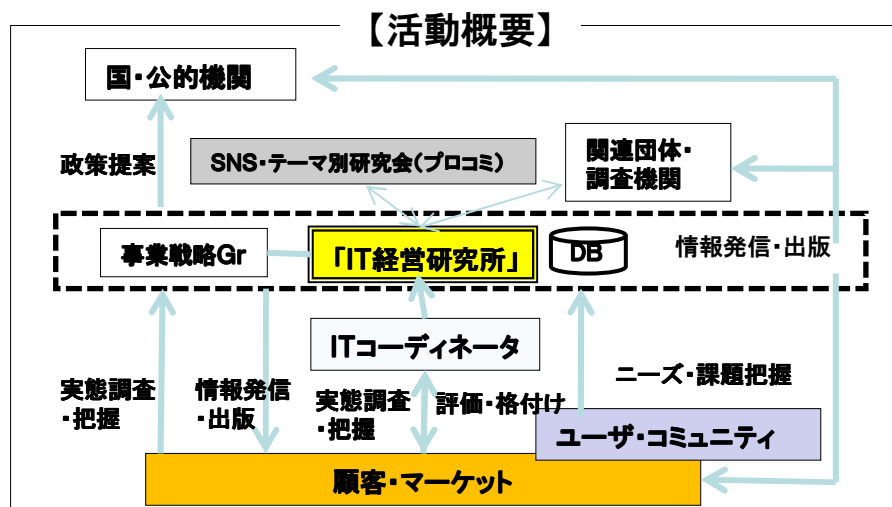
1)実態・ニーズ調査活動強化(受託調査・・)

2)研究活動強化(阻害要因分析、ソリューションモデル・・)

3)IT経営評価・格付け活動検討

4)国・ステークホルダーへの政策提言強化(2件／年度目標)

5)情報発信・書籍出版事業の展開(「IT経営白書」、「IT経営叢書」・・)



B:ブランディング・資格価値向上、需要・市場創出～「ビジネス創造事業」

○中小企業並びに新領域におけるITC市場・ビジネス創出

- ・自立可能ITC 5⇒20%、・実践事例数 1000事例、・大賞認定企業比率 30⇒50%
- ・新需要創出 +2000人分／年（～3年後目標）
- ・協会事業 取り扱い高15億円／5年後、・ユーザ・コミュニティ立ち上げ 1万社／5年後

1. ITC活動領域の拡大(マーケティング活動強化)

1)中小企業ユーザーへのビジネス深耕

(更なる国の中小企業支援施策への参画・貢献度の拡大)

(ビジネスマッチング、ステークホルダー連携、シンクタンク機能と連動)

2)新市場マーケティング

(小規模企業、ベンダー連携、SaaS /クラウド、ビジネスインフラ/EDI、セキュリティ、自治体、大学・教育、医業・福祉、農商工連携、セコンドキャリア、グローバルビジネス・・・等の領域開拓)

(領域別WG組成、研究会/SNS活用プロコミへの発展)

2. 協会をHUBとするITC新市場創出事業への取り組み

(協会ビジネスマッチング／5億円、ITベンダー連携／5億円、中小企業支援チャネル経由ビジネス／4億円、行政・自治体／1億円・・・5年後目標)

3. ステークホルダー連携施策

◇経営力大賞認定企業等を中心とした《ユーザーフォーラム・コミュニティ》
組成・・・1万社／5年後

4. 企業内ITC・・・企業内ITC活性化支援施策の継続展開

C:人材の質的向上・量的拡大～「資格関連事業」

〇IT理解者拡大とITC実践力向上

- ・プレ資格者 1万人
- ・ITC資格者 1万人
(5年後)

1)IT経営実現人財の認知度向上(「人財像」再整理・再訴求)

2)資格者の拡大

- ・プレ資格創設検討(「IT経営アソシエイト」 H22年度～)
- ・特別認定資格拡大(36資格に)
- ・企業向け研修事業展開(本格展開 H22年度～)
- ・企業内ITC活性化支援施策の深耕(継続施策)

3)事業運営の改革

- ・ITC試験CBT化(H22年度後半から実施、H23年度から3回／年)
- ・研修運営の開放、経費変動化

4)資格価値の向上

- ・資格認定制度の改訂検討(業務経験担保、知識ポイント免除ルール他)

5)資格者実践力向上

- ・「実践力体系」に基づくPGL／ケース研修改訂、継続研修コンテンツ強化
- ・知識研修型から提供型へのシフト・・

D:協会改革

- ステークホルダーからの高い信頼の獲得
 - ・組織信頼度向上
 - ・サービス満足度向上
- 求心力ある協会運営体制の確立
 - ・改革施策の実施

- 1)協会・ITC間ネットワーク化
 - ◇組織力発揮のための法人格のあり方の検討
 - ◇国施策の受け皿として本省／地方局への対応を可能とする全国体制組織化
- 2)協会事業運営モニタリング・評価の仕組み作り
 - ◇中小企業経営者等をメンバーとする第3者評議(諮問)委員会などによる外部モニタリング・評価体制の導入検討
- 3)会員SNSの構築(会員コミュニティ開設・・・)
 - ◇H22年5月運営会員向けSNSサイト開設(SNS会員受付中)
 - ◇協会中期計画への意見投稿を実施
- 4)会員拡大(資格更新・会員制度双方を視野に入れた見直し)検討
- 5)協会組織・運営体制の見直し
 - 戦略企画力・事業推進力の強化、調査研究機能の確立、業務効率化・・・
- 6)情報システム整備・リフレッシュ
 - (HP・Web刷新、基幹業務全面リフレッシュ／SaaS・クラウド活用、開発・運用コストミニマム化・・・)

3)平成22年度事業計画骨子について

1. 検討方針

○中期計画初年度として、中期計画の事業戦略を踏まえた年度実行計画への落とし込みを行う。

○これまでの委員会縦割り事業計画の積み上げ集約・横調整ではなく、全体活動方針・目標を共有した事業計画の策定を行う。

○トータルな施策遂行効果を目指し、現行縦割り型委員会の再編検討に取り組む。

2. 全体事業計画の骨子

《H22年度をH23年度以降の本格的な再成長実現のための「弾込めの年」とし、新施策を積極的に取り込む》

【H22年度重点施策について】

《持続的な制度・事業成長》への反転を目指し、以下の8つ重点施策を柱に活動を展開する。

①中小企業マーケットの深耕および新たなITC活躍領域・新市場の創造

- ・RIPs・応援隊、応援センター等の国施策への積極参画・ITC支援強化
 - ～RIPs・応援隊事業への対応強化～H22年度 事務局を担当
 - ～経営力大賞応募、認定企業の拡大、事例整備
 - ⇒目標:H21年度以上の事例開拓・認定／受賞への挑戦
 - ～応援センター事業活動モデルの横展開支援
- ・協会自らによるITC市場創出に向けた事業展開
 - ⇒目標:H22年度／2.5億～H23年度／5.2億(取り扱い高ベース)
 - ～ビジネスマッチング(ユーザー支援依頼とITCのマッチング)
 - ～ITベンダー連携(ITC保有ツール・商品の普及・拡販ビジネス)
 - ～自治体ビジネス
- ・マーケティング活動強化
 - ～ビジネスモデル調査・先行事例開拓
 - 小規模企業、SaaS／クラウド、ビジネスインフラ／EDI、セキュリティ、教育機関、医業・福祉、グローバル ...

②ITC理解者・資格者の拡大目標⇒資格取得者目標 500名

- ・企業内ITC活性化施策の深耕(営業職ITC人材拡大・・・)
⇒目標:100名
- ・企業向けミニケース研修の本格展開によるユーザー／ベンダー企業内理解者拡大
⇒目標:1000人受講／H22
- ・プレ資格「IT経営アソシエイト」導入によるIT経営理解者の創出
⇒目標:700人取得／H22
- ・特別認定資格拡幅によるプロフェッショナル人材のITC受験者の拡大
⇒ 100名

③ITC実践力の強化

- ・実践力体系による新スキルアップ研修事業の展開
～「IT実践力体系と育成に関する説明会」・・・6月～9月 各地で10開催
⇒目標: インターン(OJT) 50名

④協会・会員・ITCネットワーク強化

- ・SNSによる双方向コミュニケーション・ネットワークの実現
- ・協会運営並びに活動情報の一層の開示、透明性の向上
- ・協会／ITC間の組織力強化検討
- ・会員制度見直し検討を通じた協会求心力の向上
- ・事業評価のための第三者諮問機関の検討

⑤国・公的機関への施策提言力強化

- ・関係組織・団体との戦略的連携の強化
- ・H23年度に向けた施策提言
- ・IT経営・中小企業を対象とした「IT経営研究所」(仮称)の立ち上げ

⑥協会HP・Webの刷新

- ・マーケット、顧客、ステークホルダーへの情報発信強化

⑦収支・費用構造の改善

- ・資格関連事業の事業経費の効率化(試験CBT化、変動費化)
⇒H21年度実績対比:13百万円
- ・事務局費用構造の改善(事業管理視点への転換、業務・スタッフスリム化)
⇒H21年度実績対比:12百万円
- ・役員報酬削減

⑧新事務局体制による業務改革の実践

～新体制の本格稼働～

- ・協会活動のレベルアップ(戦略企画力、事業推進力、調査研究機能)
- ・質的転換(後方支援活動から主体的活動へ、開かれた協会へ)

□ITC制度・協会10周年事業の企画・実施

○事務局業務改革

- ・協会活動のレベルアップ、質的転換(主体的な行動、外に開かれた協会など)はかねて指摘されていた課題。
- ・上記に加え、中期計画への対応、財務基盤の確立を目指して平成22年1月4日に改組。

<変化の一例>

「総じて積極的な行動姿勢に」
「ITコーディネータへの発信量が増大」
「WGなどを通じたITコーディネータとの交流活性化」
「経産省、中企庁、基盤整備機構などへの積極的なコンタクト」
「事務局内での活発な議論」
「縦割り組織の弊害の解消(進行中)」

組織の概要

— 一定常組織 —

事業戦略グループ(事業計画・営業・調査研究・委員会事務局)

<ミッション>

“市場開拓” “ビジネスモデル確立” “ITCの価値向上”

事業推進グループ(制度運用・品質管理・顧客サービス)

<ミッション>

“収益性の確保” “顧客満足度向上” “業務効率化”

業務統括グループ(事務局窓口・総務人事・経理・システム運用・秘書))

<ミッション>

“求心力ある協会事務局形成” “全体調整” “内部統制”

— 横串委員会 —

「戦略」「情報発信」「BPR」「コスト最適化」

「10周年企画」「新システム」

ITコーディネータへの期待（お願い）

- 中小企業IT経営推進施策への参画
（RIPs/IT経営応援隊事業、地域競争力強化事業、中小企業応援センター事業、自治体／公的施策他・・・）
（日常活動を通じた関係組織への食い込み）
- 資格の積極活用・ITCの強みのアピール
（ミッション・対象領域・役割・考え方・成長・・・）
- 実践成果の見える化・組織的なパワーの発揮
- ITCAとの双方向コミュニケーション・連携の強化
- マーケット起点・顧客指向（自戒の意味を込めて）

ご清聴ありがとうございました。