

座談会

「ITコーディネーターが真の経営パートナーになるには？」

活動の成果と課題を展望する



経営者の立場に立つて経営とITの橋渡しをする人材を育てるべく創設されたITコーディネーター資格制度。資格取得者は6000人を超え、コンサルタントとして、またITベンダーの社員として、そのスキルを活かして活動を続けている。なかでも中小企業経営者が一番身近に感じるのは、独立した立場でIT導入を支援するITコーディネーターであろう。今回は、LLP(有限責任事業組合)を立ち上げた、大阪、北海道、首都圏で活躍する3名のITコーディネーターに、活動実態と課題、今後への展望を議論していただいた。(文中敬称略)

出席者

有限責任事業組合ITC-Labo. 理事長 川端一輝氏
ITC札幌有限責任事業組合 副会長 佐々木身智子氏
千葉IT経営支援有限責任事業組合 理事長 野村真実氏

佐々木 社長がITコー

ディネーターの存在をうまく使い分けられていると、「パートナーとして見てくださっているのかな」と感じますね。あるときは社長と若い世代の間を埋める社員としての役割。また別の場面では第三者として社員の方々に改革の必要性を説明する役割であったり。その時々

まずは皆さんのお立場と、企業経営者との接点をどう作られているのかをお聞かせください。

川端 大阪で運営しているITコーディネーターの組織「ITC Labo」を、一昨年LLPとし、質の高いサービスの提供に努めています。最近ではIT経営応援隊事業の経営者研修会や中小企業金融公庫と連携した研修会などで経営戦略立案をサポートし、その後、個別契約を結んでIT導入までお手伝いするケースが増えています。

野村 私は5月に独立したばかりです。サービス品質を担保できる

組織としてLLPの形態を選びました。

以前はITベンダーに勤務し金融機関のシステムに携わっていました。金融機関の皆様にも、その先のお客様である企業の経営改革を支援するスキームを提供するべくITコーディネーターやIT経営応援隊活動などを紹介し、運営のお手伝いなどを通じてバックアップしてきました。

佐々木 私は札幌のITベンダーに勤務し、お客様企業にコンサルティングサービスを提供していました。今年5月からはITコーディネ

ーターとしての立場をより明確にし、多様な相談に応じられるよう新しい組織を立ち上げました。現在は9社のITベンダーからITコーディネーターが参加しており、中小企業や各種公的機関からの相談、紹介の受付窓口機能を果たしていく予定です。

ITコーディネーターという職業の領域は？

経営者の方にITコーディネーターの価値を認めてもらったと感じるのはどのような場面ですか。

「顔」を求められるのは、具体的な利用価値を見出してくださっている証だと思います。

川端 一番喜ばれるのは経営者の頭の中をコーディネートすることです。



経営者の頭の中を整理する。これが第一番目の仕事



川端 一輝氏
数々の支援実績を持ち、ITコーディネータのビジネスを切り拓いてきた第一人者。ITコーディネータの研鑽の場であるITC-Laboを通じて、ITコーディネータの育成にも寄与してきた。平成17年度関西IT百撰フォーラム「ベストITサポーター賞」受賞

「頭の中を」とは、
川端 経営課題や経営者として取り組む最優先課題は何かを整理することですね。話を進めるにつれ、ご自身の中で目標が明確になってきます。そうなるのは組織内のコーディネータ。そして社内がまとまったところで企業とITベンダーとの橋渡しをします。テクニク、ノウハウ、他業界の知識、理論を持つ外部の人間が入ることで、客観的に整理ができて一本の方向に向かっていく。これがまず大事なところですね。

「頭の中を」とは、
つことにまず喜んでいただきまし。具体的には千葉地区をメインにスタートし、千葉銀行や中小企業金融公庫千葉支店と千葉県の関係を作り、公的資金も使ってセミナーや研修会を開催しました。経営者の方々も金融機関の紹介なので入りやすいようです。
ITコーディネータへの評価という点では、やはり川端さんがおっしゃった頭の中が整理されることで目からうろこが落ちた、とか、ITコーディネータが共通で身につけている手法「ITCプロセス」への信頼などでしょうか。

「頭の中を」とは、
ね。むしろ講演などで資格の内容や仕事の実績を話し、後でお問い合わせをいただくことの方がいい。名称に「IT」とついているので、ITのことしかしないのでは、という誤解も少々ありますね。
川端 私もITコーディネータという名前前で入ることはないですね。ある会社では、社員の方々に「ITのわかる経営コンサルタント」と説明してもらっています。例えば経営者研修会では、経営課題が整理できた会社に対し経営戦略を

あるときは社員の代わり、あるときは客観的な立場でサポート



佐々木 身智子氏
札幌のITベンダー・インフォネットの執行役員を務め、今年6月に合同会社アイ・ディ・エルを設立。5月からLLP組織であるITC-Sapporoを立ち上げた。平成16年度札幌商工会議所 北海道IT選集「ベストコーディネータ賞」受賞

「頭の中を」とは、
講演などでITコーディネータの話をする、必ずといっていいほど「もっと早く知っていたらITで失敗しなかったのに」とおっしゃる経営者に出会います。名称の認知度はともかく、必要性はご理解いただけたらと思います。
野村 私が参加している千葉県におけるIT経営応援隊活動は昨年度まで「千葉県経営応援隊」と名づけていました。これにはITをメインに見せないで裾野を広げようという意図があります。お客様に資格の説明をするときは、「ITコーディネータ」というのはIT経営コーディネータです」と経営の部分強調するように心がけています。

公的支援から入り
価値に納得して個別契約へ

利用する企業側は費用が気になるというところ。公的支援制度を使う段階は別として、個別契約の場合、金額の設定はどのくらいなんでしょうか。

野村 税理士など他の士業と比べると相場感はわかりにくいかもしれませんが、私たちの場合は、1日10万円が一つの基準ですね。
川端 ITC Laboでは2人・半日で20万円の設定です。

国が費用を出してくれる無料の研修会で経営戦略立案までを行った場合は、終了時にアクションプランや到達目標を示し、民民で契約をして取り組みを続けるかどうかの判断を仰ぎます。設備投資と同じで経営の品質を上げるための投資が必要なのは皆さんわかっていっしょですね。今までに「

経営戦略に関わる人材であることを積極的にアピールしたい



野村 真実氏
日本ユニシスで金融機関のシステムエンジニア/プロジェクトマネージャーとして活躍。その後社内ベンチャー制度で「ITコーディネータ・ビジネス」事業を展開後、独立。地域金融機関と公的機関・ITコーディネータの連携によるIT活用支援ネットワーク作り尽力してきた。このほど立ち上げたLLPは、「品質を保證できるITコーディネータ組織であること」を目指している。

企業側がやる気になり我々も熱意を持って応援したいと感じたケースで、費用が原因で頓挫したということはありません。

佐々木 もちろん公的な派遣制度を使うのも良いし、一部分だけ依頼してみるなど、パターンはいろいろあります。気軽に声をかけていただければと思います。それとコンサルティングの場合には相性も大事ですから、もし合わなければ遠慮なく変えていただいてもかまわないと思います。

「信頼を得るために気をつけている点がありますか」
川端 経営者の方が身を乗り出してくださる一言を言えるかどうかは大きいですね。私

は初期の段階で「この会社の真の課題はこれではないか」と仮説を立て、経営者の方とお話していきます。それがだんだん経営課題の核心としてクリアになってくると、本気になっていただける。
佐々木 ベンダーさんの言いなりになってシステムを入れ替えてしまった企業の方に「システムを作るのが目的ではない。経営課題の解決に使うのだから一部を入れ替えるだけでも、もしかしたら古いシステムを手書きで補ってでもいいかもしれない。大事なは何をしたいかです」とお話ししたら、「そうなんだよ。でもそういうこと、誰も言ってくれないんだよ」と言われました。徹底して企業の立場に立ち、その企業にとって適切な手段を考え、姿勢は大切ですね。

野村 ベンダーに関しては、ITコーディネータとITベンダーは共存できる

最後に、ITコーディネータの力を活かせる経営者とはどんな方でしょうか。
佐々木 過去の失敗も含めて現状を隠さず教えていただくと効果が上がりますよ、と聞いています。
野村 ITCと連携し、人づくりに投資を惜しまない経営者は、大きな成果を得ると思います。
川端 成功の条件は、目標がはっきりしていること、現状認識がしっかりしていること、情熱・やる気があること。人の意見をよく聞き、事実を正しく見ようとすることは成功しますね。

「今日はありがとうございました。各地ですばらしい経営改革事例が生み出されることを期待しています。」