

IT コーディネータを主軸とした 提案力強化と付加価値向上の取り組み

(株) フィデア情報システムズ

■ 執筆者 Profile ■



佐藤 広司

1993 年 (株) 羽後電子計算センター 入社
(現 フィデア情報システムズ)
2014 年 現在 企画調査部所属 商品企画担当

■ 論文要旨 ■

当社は、2013 年度より提案力の強化と付加価値の向上を目的に、IT コーディネータを育成・組織化し、コンサルサービスと新たな商談支援に取り組んだ。理由は、市町村合併による顧客の減少、地方経済の鈍化による需要の低迷に対応するため、地域ベンダーとして提案力の強化が求められるようになったためである。

限られた人員で新たな取り組みを根づかせるためには、計画から実行に渡り試行錯誤の連続であった。3つの取り組みのうち、「IT の調達と運用に関するコンサル」「商談支援」の2つは掲げた目標を達成することができたが、「人材育成」は途中で計画を変更することとなった。

本論では、地域の IT ベンダーである当社が、限られた人員で新プロジェクトを立ち上げるに至った背景と、具体的な取り組みと有効性、今後の課題について述べる。

■ 論文目次 ■

1. 当社の概要と取り組みの背景	《 4》
1. 1 当社の概要	
1. 2 取り組みの背景	
2. ITCプロダクトイノベーションの概要	《 4》
2. 1 IT コーディネータの育成と組織化	
2. 2 ITC プロダクトイノベーションの概要	
3. 目標設定における課題と解決	《 6》
3. 1 目標設定における課題	
3. 2 設定した目標	
4. 「IT の調達と運用に関するコンサル」の取り組みと結果	《 7》
4. 1 「IT の調達と運用に関するコンサル」の取り組み	
4. 2 「IT の調達と運用に関するコンサル」の取り組み結果	
5. 「商談支援」の取り組みと結果	《 10》
5. 1 「商談支援」の取り組み	
5. 2 「商談支援」の取り組み結果	
6. 「人材育成」の取り組みと結果	《 11》
6. 1 「社内セミナー」の取り組み	
6. 2 「社内セミナー」から「勉強会」への変更	
6. 3 「受験者サポート」の取り組みと結果	
7. 今後の課題	《 13》
8. おわりに	《 14》

■ 図表一覧 ■

図1	ITコーディネータの人材像	《 5》
図2	ITコーディネータの活動領域	《 5》
図3	ITCPIのメンバー構成	《 6》
図4	ITCPI活動の取り組み案	《 6》
図5	ITCPIの目標	《 7》
図6	「ITの調達と運用に関するコンサル」の活動イメージ	《 8》
図7	ITコーディネータによるコンサルティング	《 8》
図8	コンサルの内訳と取り組み結果	《 9》
図9	提案書に盛り込んだ内容	《 10》
図10	商談支援の内訳と取り組み結果	《 11》
図11	2013年度のITCPI活動のヒアリング結果	《 13》

1. 当社の概要と取り組みの背景

1. 1 当社の概要

当社は、1973年（昭和49年）秋田県の地方銀行である羽後銀行（現 北都銀行）と富士通株式会社の出資で設立されたITベンダーである。設立当初は銀行の汎用コンピュータの有効活用を兼ねて受託計算業務とデータパンチを行ってきたが、時代の流れと共に富士通機器の販売、ソフト開発と次第に業務を広げてきた。現在では自治体、企業、団体と幅広い顧客を抱えており、その中でも自治体の売上比率は全体の6割と高く、当社の収益の基盤となっている。経営理念は「経営の健全性を堅持しお客様の期待と信頼に応じて地域社会の情報化の進展に貢献する」である。その理念に基づき、地元である秋田県を地盤としている。

1. 2 取り組みの背景

秋田県を地盤として成長してきた当社だが、地域の環境変化、特に当社の収益基盤である自治体市場において顕著な変化が出てきた。主なものは次の2つである。

① 市町村の減少

平成の大合併により秋田県の市町村数は69（9市50町10村）から25（13市9町3村）に減少した。これにより1市町村あたりの商談規模は大型化したものの、新規商談、リプレース商談にかかわらず競争は一層激しさを増してきた。

② 町村におけるシステムの共同化

2013年4月に秋田県町村システム共同事業組合が結成され、事業計画として、向こう5年以内に、12町村のシステムの共同化が公表された。既に結成年度において3町村の基幹システムが共同化を実現しており、5年後には実質顧客数は14（13市プラス町村会）にまで減少することが明らかとなった。

これらの環境の変化により、従来の自治体市場を基盤としたビジネスモデルでは収益の確保が困難となり、この傾向は今後さらに厳しくなることが予想された。

2. ITC プロダクトイノベーションの概要

2. 1 ITコーディネータの育成と組織化

上記の環境変化に対応し、一層の提案力の強化と付加価値の向上を図るため、当社は2012年にITコーディネータ（以下「ITC」という）の育成に取りかかった。ITCの育成を主軸においた理由は次のとおりである。

① ITCの理念は当社の経営理念と合致するため

ITCは「経営者の立場に立って、経営とITを融合し、真に経営に役立つITサービス利活用の推進・支援を行い、IT経営を実現するプロフェッショナルです」と定義されている（図1）。IT経営の実現には、今まで以上にお客様との関係性を強めることが必要である。これは当社の経営理念である「地域社会の情報化の進展に貢献する」に合致すると判断した。

② 提案の幅が広がり、付加価値の向上が期待できる

ITCの活動領域はITの構築のみならず、ITサービスの利活用、経営や業務の改革

まで及ぶ（図2）。ITCの育成は、当社の提案範囲をITそのものからITを利用した経営や業務改革のトータルサービスに広がり、付加価値の向上が期待された。

③ 活躍する市場を問わないため

ITCの活動事例を調査したところ、活躍する市場は自治体、企業を問わないことがわかった。自治体では外部専門家としてITCがアドバイザーに就いているケースがあり、企業ではコンサルとして行政の支援を併せて支援しているケースがあった。ITCは市場を問わず活動分野を開拓できるため、幅広い顧客層を抱える当社にとっては、広く人材を育成するのに適していると考えた。

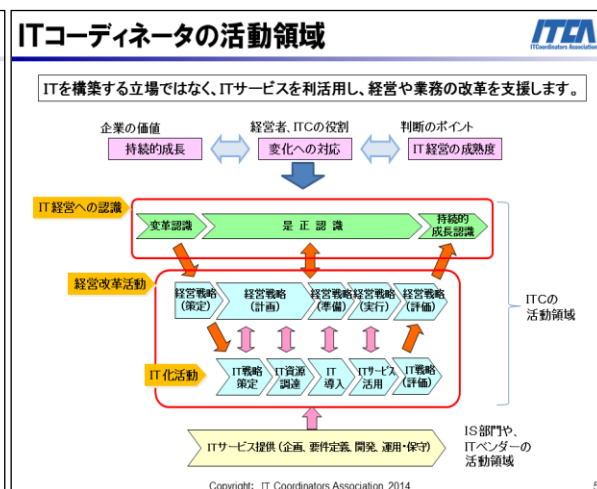
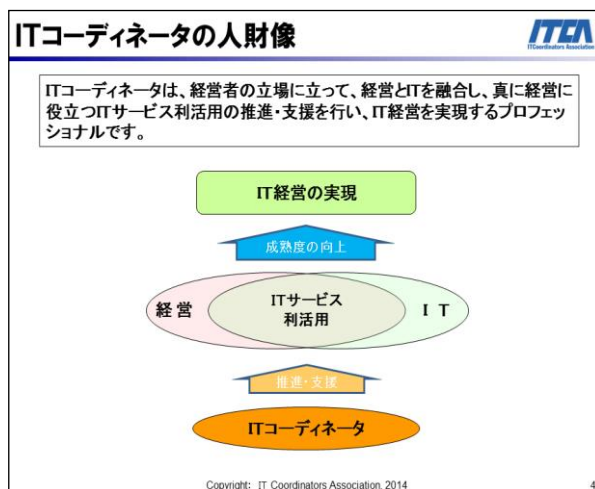


図1：ITコーディネータの人材像

図2：ITコーディネータの活動領域

出典：「ITCのご紹介」（特定非営利活動法人ITコーディネータ協会）

2.2 ITCプロダクトイノベーションの概要

当社には既に1名のITCの取得者が在籍しており、コンサルの経験を有していた。加えて新たに4名のITC取得者を育成し、計5名で社内組織「ITCプロダクトイノベーション」（以下「ITCPI」という）を結成し、2013年度より活動を行うこととした。ITCPIの構成は次のとおりである。

① 目的

- ・提案力向上、付加価値の向上により、お客様に最適なソリューションを提供する

② メンバー構成（図3）

- ・営業部門1名、SE部門3名、企画部門1名の計5名で構成する

③ 組織形態

- ・部門横断型のプロジェクト組織とする
- ・メンバーは各部に所属しながら、ITCPIの活動を行う

No.	所属	キャリア	主担当	役職	主な実績
1	営業部門	3年	金融、民需	課長代理	グループ企業へのシステム提案
2	S E 部門	10年	民需	課長代理	製造業の受注管理システムの開発
3	S E 部門	25年	自治体	部長	自治体基幹システムの構築
4	S E 部門	5年	インフラ	課長代理	ネットワークの設計と構築
5	企画部門	17年	商品企画	課長	自社製品の拡販

図 3 : ITCPI のメンバー構成

3. 目標設定における課題と解決

3. 1 目標設定における課題

具体的な活動においてはメンバーに一任された。メンバーは営業、S E、企画と異なった部門に所属していたため、当初の活動案の策定にあたっては大きく意見が分かれた（図 4）。主担当もそれぞれ異なっているため、どのように ITCPI としての一体感を醸成し、共通の目標を掲げるかが課題であった。

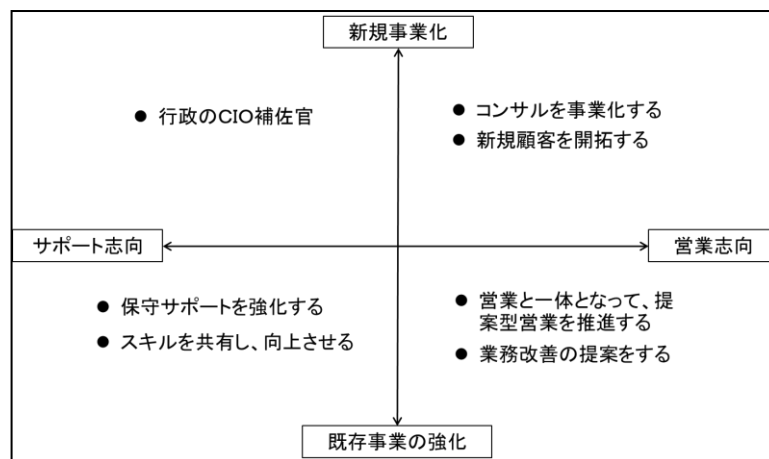


図 4 : ITCPI 活動の取り組み案

3. 2 設定した目標

取り組みにあたって注意したのは、メンバー一人ひとりが主体的に活動できるようにすることだった。理由は、メンバーは所属部門における業務と ITCPI のプロジェクト活動の両方を持つことになるため、プロジェクトの成否にはメンバーの高いモチベーションが必要となるからである。特に目標設定は活動のベースとなるため全員が納得する必要があった。具体的には、Face to Face の話し合い①を徹底し、ブレインストーミングの原則を活用②し、経営理念との整合性を重視③した。

① Face to Face の話し合い

メンバー 5 名全員による、Face to Face の話し合いを徹底した。5 名と少ない人数であることから、当初は容易に Face to Face の話し合いができるかと予想していた

が、実際は業務との優先度の兼ね合いから、なかなか実現しなかった。そこで、事前に各部のマネージャーに ITCPI の活動を説明し協力を要請することで、必要な時間を確保した。

② ブレインストーミングの原則を活用

積極的な意見を出すために、ブレインストーミングの考えを活用した。具体的には、(1) アイディアは質より量、(2) 自由、(3) 批判をしない、(4) 他のアイディアを発展させる、というルールを定めて、「言う」のではなく「書く」形式を取った。書くことにしたのは、キャリアが浅い者でも“場の空気”に遠慮なく意見を述べられるからである。

③ 経営理念との整合性を重視

出た意見を共通項でまとめ、経営理念と突合せ整合性が取れているかを確認し、当社の進むべき方向性を確認をした。

①～③を繰り返し、定めた目標を図5に示す。

活動	実施内容	具体的な活動	目標
提案活動	IT の調達と運用に関するコンサル	<ul style="list-style-type: none"> ・ IT 調達における RFP の作成支援 ・ コスト削減のための運用相談と支援 	5 件
	商談支援	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「あるべき姿」の提案の実施 ・ よろず窓口の設置 ・ チーム編成による提案 	20 件
人材育成	社内セミナー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2 か月に 1 回の開催 ・ 実務的な内容とすること 	6 回
	受験者のサポート	<ul style="list-style-type: none"> ・ ITC 試験の受験者のサポートを行い、合格率の高位安定を図る ・ 資格取得前においても ITCPI の活動に参加させ、実践スキルを育成する 	試験合格 100%

(目標は 2013 年度の達成目標を示す)

図 5 : ITCPI の目標

4. 「IT の調達と運用に関するコンサル」の取り組みと結果

4. 1 「IT の調達と運用に関するコンサル」の取り組み

コンサルは「IT の調達と運用に関するコンサル」に的を絞って行うこととした。理由は、IT の調達と運用の分野は、当社のノウハウが十分に活かせる分野であると判断したからである。具体的には、お客様の要件に対し自社のソリューションを提案するだけでなく、お客様の課題の抽出から要件を分析し、RFP にまとめ、お客様の側に立って複数のベンダーを選定する一連の支援活動を行った。要件をまとめるにあたっては、お客様に対し達成目標をできるだけ数値化し IT の導入効果を測定できるように勧めた。活動イメージを図6に示す。

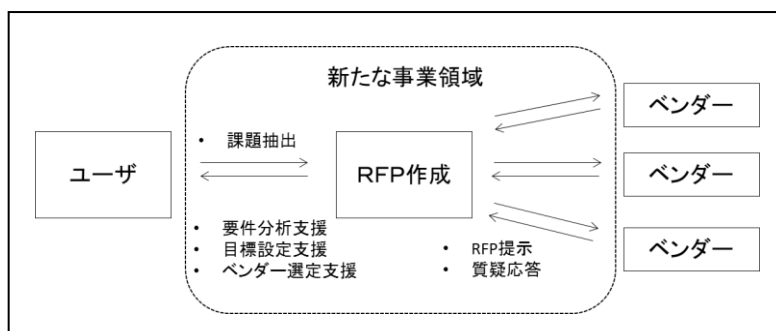


図6：「ITの調達と運用に関するコンサル」の活動イメージ

実施前の問題としては、「コンサルの経験がない」「自治体ではコンサルを行うと調達の参加ができなくなる」「獲得はどうやって行うのか」等の声があった。そこで民間企業をターゲット①に、メンバーの専門分野をお客様視点で明確化②し、実績とともに広くアピール③した。実施にあたっては複数名でコンサルを実施④した。

① 民間企業をターゲット

自治体ではコンサルを行うと調達に参加できないという制約があった。コンサルを公募している自治体もあったが、現状では調達を上回る収益性が見込めなかったため、2013年度のターゲットは民間企業とした。

② メンバーの専門分野をお客様視点で明確化

コンサルをお客様にわかりやすく説明するために、メンバーの専門分野を明確にした。お客様の視点で明確にすることで、身近で相談しやすくなるよう工夫にした。(図7)

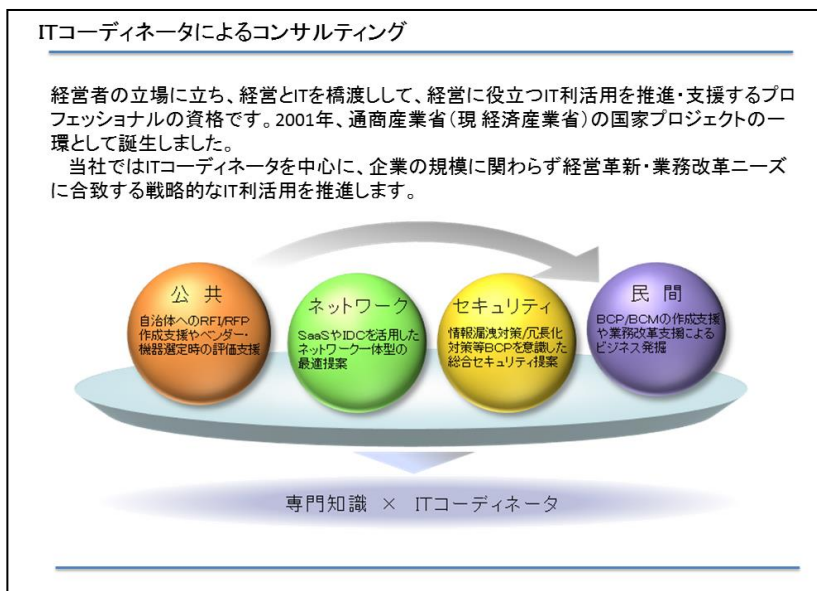


図7：ITコーディネータによるコンサルティング

③ 実績とともに広くアピール

ホームページに過去の事例を掲載し実績をアピールするとともに、内外を問わず新たな事業として紹介した。当社が具体的にどのような支援をするのかという質問があったが、導入事例を広くアピールすることでイメージしやすいようにした。

④ 複数名でのコンサルを実施

コンサルの経験者を中心に、複数名でコンサルを実施した。理由は、互いの長所を活かし、未経験者にノウハウを継承するためである。当社は秋田県内を地盤に広い顧客層を持っているため、相談内容は多岐に渡ることが予想された。したがって、複数名で取り組むことにより様々な相談に対してもコンサルの品質を一定に保ちつつ、未経験者の経験不足を補うことを目指した。

4. 2 「ITの調達と運用に関するコンサル」の取り組み結果

取り組み結果は、コンサル件数6件、その後商談に発展し受注となったものは4件で、成約率は67%であった。コンサルの内訳と取り組み結果を図8に示す。

No.	プロジェクト名	課題抽出	要件分析	RFP作成	ベンダー選定	その他	商談成約
1	会計システムの調達支援	○	○	×	×		
3	レガシーシステムの移行	×	○	○	○	運用相談	○
2	販売管理システムのリプレース	○	×	×	×		
4	Windows2003 サーバの移行	×	○	○	○	セキュリティ対策相談	○
5	原価管理システムの調達支援	○	○	○	○	業務フローの作成	○
6	生産管理システムのリプレース	○	○	×	×	ベンダーとの契約相談	○
商談成約率							67%

図8：コンサルの内訳と取り組み結果

当社にとって初の取り組みであったが、以下の成果があった。

① 利益率の高い商談の獲得

コンサルから商談に発展したケースでは、そうでない商談に比べて利益率が高かった。理由は、コンサルをする中でお客様との関係性が強化され、付加価値の高い提案ができたためである。

② 高いお客様満足

コンサルしたお客様の満足度は高い傾向にあった。感想を聞くと「当社（お客様企業のこと）をよく知ってくれて安心だ」との声が大半であった。継続的に相談できる関係を築けたことが、高いお客様満足につながった。

③ 一体感の醸成と ITCPI の活性化

複数名でコンサルを実施したことにより、メンバー各人においてコンサルの経験を積むことができた。主担当が異なるメンバーがコンサルという共通の経験をする

ことで一体感が生まれ、ITCPI 活動が活発化した。

5. 「商談支援」の取り組みと結果

5.1 「商談支援」の取り組み

「商談支援」は、前述の「IT の調達と運用に関するコンサル」を、すでに取引のあるお客様に対してどう展開するかという議論から生まれたものであった。すでに取引のあるお客様は、従前の取引で IT ベンダーとしての当社を認知している。そのため、新たにコンサルを提案するよりも、提案内容を「システム提案」から「あるべき姿の実現」に変え、トータルな便益をお客様に提案することとした。具体的には、あるべき姿の提案の実施①、よろず窓口の設置②、チーム編成による提案③を行った。

① 「あるべき姿」の提案の実施

新たなニーズの発掘のために、お客様のホームページやインターネットに公開されている企業情報からお客様の重点テーマを類推し、あるべき姿実現のための提案を行った。活用する情報は公開されている範囲内であるため、あくまで仮説として内容はコンパクトにした（図9）。提案書をきっかけにお客様のトップまたはキーマンと会話をする中で、中長期的な問題や喫緊の課題のヒアリング、次の提案材料の収集に活用した。

ページ構成	記載した内容
1. 重点テーマの想定	ホームページの情報を中心に、社長メッセージなどから重点テーマを想定
2. ビジネスモデルの整理	事業を図にし、重点テーマをマッピングすることで重点テーマをイメージ化
3. ご支援の方向性（仮説）	支援の方向性を IT の活用を中心に3点～4点を紹介

図9：提案書に盛り込んだ内容

② よろず窓口の設置

営業部と商談情報を共有し、提案方針を共同で策定した。特に「情報が不十分」「実績がない」「協力会社との調整が必要」などの商談は積極的に関わることとし、それらの相談を受け入れることで社内においても相談しやすい組織であることを心がけた。

③ チーム編成による提案

自治体商談などで、複数社による提案コンペに対して当社がベンダーとして参加する場合、ITCPI のメンバーを担当営業、担当 SE に加え、チームとして提案方針を策定した。特に、提案書の作成においては ITCPI のメンバーは RFP の作成経験があるため、よりお客様の意向に沿った提案が可能であると考えた。

5. 2 「商談支援」の取り組み結果

取組結果は、提案数 33 件、成約数 21 件、成約率は 64%であった。商談支援の内訳と取り組み結果を図 10 に示す。

No.	提案種別	提案件数	成約件数	プロポーザル方式での成約
1	新規システム開発	11	5	2
3	パッケージソフトの導入	6	3	0
2	ソフトウェアバージョンアップ	5	4	1
4	ネットワーク構築	5	5	2
5	サーバ類の導入	3	2	0
6	運用支援	3	2	1
	合計	33	21	6
	成約率		64%	

図 10：商談支援の内訳と取り組み結果

傾向として、以下の特徴があった。

① 顧客シェアの拡大

あるべき姿の提案によって、お客様への提案の範囲が広がり、顧客シェアが向上した。理由は、お客様に重点テーマと支援の方向性を提示することで、当社が今まで把握できなかった問題や課題を直接知ることができ、次の提案を速やかに行うことができたからである。

② 新規取引先の増加

よろず窓口の設置により ITCPI と営業部が商談情報を共有することで、提案のスピードが向上し、新規取引先が増加した。特に協力会社の選定に当たっては、RFP の作成経験を活かし、お客様ニーズに即した協力会社の選定を、品質・価格・納期の面から厳正に行ったため、お客様ニーズに合った提案の精度が向上した。

③ プロポーザル方式での成約数の向上

価格だけでなく、企画内容や提案内容も総合的に評価されるプロポーザル方式での成約数が向上した。理由は、ITCPI メンバーは基幹システムや総合提案などの提案範囲の広い商談に関与することが多かったこと、提案内容が高く評価されるケースがあったことなどが挙げられる。実際、ITCPI メンバーの参画により、提案内容を変更して臨んだコンペで、高評価を得て受注に至るケースもあった。

6. 「人材育成」の取り組みと結果

6. 1 「社内セミナー」の取り組み

社内セミナー開催の目的は、メンバーのスキルの向上、ITC スキルの社内浸透、一体間の醸成の3点であった。一体間の醸成を目的の1つとしたのは、前述のとおりメンバーは所属も担当も異なるため、勉強会を通じて一体感の醸成する必要があると考えた

からである。ITC スキルの社内浸透については、社内セミナーをきっかけに ITCPI 活動を社内に認知させ、次の人材を育成したいとの思いがあった。具体的には、以下のとおり実施することとした。

① 2か月に1回の開催とする

勉強会を習慣づけるため、2か月に1回のルールを設けた。講師はメンバーで持ち回り制とし、講師が特定の人物に偏らないようにした。

② 題材は ITC に関する実務的内容であること。

メンバー間で業務上の共通する題材が少ないため、特定の題材を取り上げるのは困難であった。しかし、個人においては ITC としての知見を持って業務に役立っていた。そのため、題材は IT に関する実務的な内容であれば問わないこととした。

6. 2 「社内セミナー」から「勉強会」への変更

上記のルールを設定してスタートしたものの、担当講師の業務上の都合により当初予定された日時が延期となったり、営業、SE 全員に通知しても人数が集まらなかったりと、思うように開催することができなかった。原因を調査するためヒアリングを行ったところ、ITCPI のメンバーからは「何を主題に話して良いかわからない」「実戦経験に乏しいから」といった意見が多く、営業、SE からは「自分が現在抱えている業務のスキルアップに役立つかどうか不明」という意見が多かった。対象範囲を広げ、題材も曖昧にしてしまったことで、誰にとっても魅力のないセミナーとなり、延期や参加者の不足が起こったことがわかった。

そこで、参加対象を営業、SE 全員から ITCPI メンバーに変更し、題材も ITC のノウハウを活かした事例研究を主題にした勉強会に切り替えた。年度の後半ではコンサル活動、商談支援ともに実績が出てきたため、それらを題材に勉強会を開催した。

結果は、6回の開催目標に対し2回の開催であった。

6. 3 「受験者のサポート」の取り組みと結果

当社では、ITCPI 発足に伴い中長期的な人材育成を目的に 2013 年度のはじめに次の ITC 試験の受験希望者を募集し、9月には4名の受験者が確定した。受験者は本人の希望制で所属長の推薦を経て承認となる。受験者の向上心は非常に高いため、そのモチベーションを維持したまま受験を迎え、資格取得後はすぐに実践活動ができるよう受験者をサポートする必要があった。具体的には、受験者との懇談会の実施①、勉強会への参加の呼びかけ②を実施した。

① 受験者との懇談会の実施

ITC 取得者と受験者との懇談会を実施して、モチベーションの向上を図った。1対1ではなくグループ形式のフリートークとし、リラックスした環境となるよう配慮した。懇談の内容は、試験対策、研修の苦労話、資格取得後の実践活動と多岐に渡った。

結果は、懇談を通じてメンバーと受験者の人的交流が図られ、一体感の形成に大いに役立った。受験者は年度内に全員が試験に合格し、資格を取得した。

② 勉強会への参加の呼びかけ

資格取得後すぐに実践活動ができるよう、受験者にも勉強会への参加を促した。但し、受験者は日常業務と試験対策の両方を抱えているため、強制ではなく希望制とした。

結果は、勉強会の参加は1名であった。参加できなかった3名に理由をヒアリングしたところ、「業務を優先した」「ITC 取得のための研修課題があるため、勉強会に参加する余裕がなかった」といった声があり、業務と試験対策で勉強会へ参加する余裕がなかったことが実状であった。

7. 今後の課題

取り組み1年目の成果としては、「IT の調達と運用に関するコンサル」「商談支援」の2つは掲げた目標を達成することができたが、「人材育成」は計画を変更することとなった。今後のために、ITCPI のメンバーに2013年度を振り返り、良かったところと悩んだことのアンケートを取った。結果を図11に示す。

Q1) この1年のITCPI活動を振り返って、良かったことは？

- ・社長と経営課題に向き合うことができ、お客様との関係がより強くなった
- ・コンサルをすることで提案力が向上し、他社との差別化ができた
- ・今まではお客様の要件に応えるだけだったが、より業務改善につながる提案ができるようになった
- ・提案書を作成するにあたり、RFPの意図まで深掘りすることで効果的な提案をすることができた
- ・プロジェクトの進行にあたり、都度RFPを読み返すことでお客様の思いや期待を確認するようになり、プロジェクトを円滑に遂行することができた

Q2) この1年のITCPI活動を振り返って、悩んだことは？

- ・通常業務とITCPI活動では、求められる成果が異なるためジレンマに陥った
- ・通常業務が忙しく、ITCPI活動には積極的になれなかった
- ・コンサル活動と営業活動の境目がわからず、立ち振る舞いに困惑した
- ・勉強会は有効だったが、業務へは活かされなかった

図11:2013年度のITCPI活動のヒアリング結果

良かった点については、ITCPI 設立の目的と合ったヒアリング結果であった。その一方で、悩んだ点については通常業務とITCPIとの両立と挙げた回答が目立った。また、コンサル活動と営業活動との立ち振る舞いの違いに困惑した回答も複数あった。これらを踏まえて、今後の課題としては、ITCPIの体制の整備①、コンサルの質の向上②がある。

① ITCPI の体制の整備

プロジェクト組織という特質上、1人の人間が2つの役割を担うことになる。そのため、2つの仕事と同じ優先度で来たり、相反する成果を求められたりした場合、メンバーは強いストレスを感じる。しかし、中小ベンダーである当社にとって、ITCPI 活動を専任で行うことは非常に困難である。今後の対応としては、(1)所属部門との情報共有を図りメンバーの業務負荷の重複を避ける、(2)業務の優先順位を明確にしたルールを作る、(3)評価制度に ITCPI 活動の成果を反映させる、などを検討する必要がある。

② コンサルの質の向上

民間企業を対象としコンサルを行なったが、業種・業態は問わなかった。そのためコンサルと営業との違いがはっきりせず、立ち振る舞いに困惑するケースがあった。ITCPI を当社独自のサービスとするには、コンサルの質を向上させなければならない。今後の対応としては、(1)得意分野の創出、(2)コンサルのメニュー化、(3)一定の方向性を持った勉強会の充実、などを検討する必要がある。

8. おわりに

地方経済の鈍化、人口減少など、地方を取り巻く環境は目まぐるしく変化している。IT 業界においても、クラウドなどの進展により従来のビジネスモデルからの変革が求められてきた。本稿ではこのような環境の中、地方の IT ベンダーである当社が新たな取り組みとして行ったプロジェクトについて述べた。

環境変化の激しい現代では、常に先々を見て策を練ることが重要である。それは同時に、地道な一步一步の積み重ねであり、ITCPI においてもこれからさらに改善を繰り返し、課題を克服していかなければならない。

当社は本年、創業 40 周年の節目を迎え、次の 3 年の中期経営計画を「Challenge 40th」と名付けた。これからも経営理念で掲げた「地域社会の情報化の進展」のため、改革を恐れずチャレンジし続ける所存である。

以上

参考文献

[1] 特定非営利活動法人ITコーディネータ協会：ITCのご紹介