

課題把握が出发点!

# IT支援 基礎のキソ

売上向上・経営管理につながるアドバイス



## ◆現場で活用できるチェックシート付き 的確な支援を行うための課題と ITレベルを把握しよう

まずはIT支援を行う際の基本ポイントと、取引先の課題・ITレベルが分かるチェックシートを紹介する。

IT化・デジタル化は今や国内産業にとって切

っても切り離せない経営テーマとなつている。金融機関であれば、自庫のIT化も大事だが、それと並んで「取引先へのIT支援」も重要だろう。特にIT化が遅れている中小企業と取引が多い地域金融機関の担当者なら、相談を受けどんな支援が必要か検討したこともあるはずだ。

### 専門家やIT事業者のマッチングが中心

ただ一口に「IT化」とい

ってもその範囲は広い。「ホームページを作りたい」「エ

ックスセルで在庫管理したい」といったITの第一歩といえるものもあれば、「顧客分析ができるデジタルマーケティングソリューションを導入したい」「カスタマーサービスにAI（人工知能）化したい」など、DX（デジタル・トランスフォーメーション）につながるシステム導入を検討する取引先もある。

簡単なものであれば金融機関の担当者もアドバイスできるかもしれないが、高度なIT

システムを導入となれば、専門家やIT事業者（以下、

専門家等）を紹介することになるだろう。その意味で金融機関によるIT支援は、取引先と専門家等をどれだけスムーズにマッチングできるかが問われるといえる。

だが、「とりあえず知っている専門家を紹介すればよいだろう」というスタンスでは、せっかくマッチングしてもスムーズには進まない。

中小企業は大企業に比べてITリテラシーが低いことが多い。そのため「知っている

ベンダーに相談したら、必要ない高額なITシステムを薦められた」「高度なITスキルが必要なシステムを導入してしまい、使いこなせていない」といった失敗をしてしまうことも少なくないのだ。取引先に不要なシステムを薦めたのが、自庫が紹介した専門家等だったら——仲介した金融機関の信頼も失墜することになる。

### 課題が分からないままIT支援に入ると…

では、なぜこのような失敗が起こるのか。要因としては次の3点が考えられる。

①取引先の経営課題を明確化していない

ITは売上や生産性向上といった経営課題を達成するためのツールに過ぎない。取引先の経営課題があつて、それを解決する手段の1つとしてIT化を考えるとという手順と