

NRI 経営戦略セミナー

変革期を迎える経営とITの関係

主催：営業開発部 2004年4月27日（東京）

「IT（情報技術）は経営にとって不可欠」という言葉は、もはや使い古された感がある。他方で、ITがブラックボックス化しており、経営や事業とITは距離を置いて議論されてきているのが実態である。

本セミナーは、こうした状況のもと、企業の経営企画をつかさどる方々を対象に、野村総合研究所（NRI）の考える新たな「経営とITの関係」を広く世の中に提言する目的で行った。営業開発部主催での経営層を対象としたITセミナーは初の試みだったが、申し込みの状況、会場での質疑応答の内容などから、「経営としての観点」でのITへの関心、問題意識が高まっていることがうかがわれた。

転機を迎えている企業のIT活用

ITマネジメントコンサルティング部長の淀川高喜が、NRIが2003年11月に上場企業に対して行った「IT運営実態調査」の結果を踏まえて、情報システム部門の実情と企業のIT活用の状況について解説した。具体的には、情報システムのブラックボックス化が起きている根本原因を指摘し、その解決の方向性として、「経営レベルでのITマネジメントの確立」「ユーザー企業のプロジェクトマネジメントの強化」「ITパートナーとの適切な協業」「IT部門の新たな役割の再定義」が重要であると指摘した。

経営視点から見たIT機能のあり方

営業開発部の中島伸彦が、情報戦略機能の内製化と運用保守機能のアウトソーシング、さらにはフルアウトソーシング、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）など、各企業がさまざまにIT提供機能のあり方を模索している現状を踏まえ、「企業にとってあるべきIT提供機能の姿」と、「外部パ

ートナーとの関係構築の方法」について提言を行った。「企業成長のためにIT機能をどのように調達すべきか」が、経営として考えておかねばならない最も重要なITに関する課題であるとしたうえで、IT提供機能を議論する際に、従来はプロセスの軸で情報システムを捉えることが主流だったのに対し、本来は事業に与えるベネフィットの観点から、「コアとノンコア」に分けて捉えるべきだと指摘した。

また、企業によって適切なIT機能の持ち方は異なると述べ、「コア・ノンコア比率」と「IT事業規模」を軸として企業のタイプ分けを行ったうえで、各企業タイプにおけるIT機能の持ち方の方向性を提言した。最後に、ITパートナー活用においては、「業界インサイト」（業界についての深い洞察力）を、ユーザーと共に具現化できるパートナーを選択することが重要と強調した。

事業変革におけるNRIの役割

営業開発部長の江野村勝が、それまでの2人の提言を受けて、「事業変革におけるNRIの役割」について述べた。その中で、「業界インサイト」の重要性を改めて強調するとともに、ITパートナーを活用した企業のIT力強化のスキーム仮説を、NRIにおける事例を交えながら紹介した。最後に、NRIが今後も事業変革のパートナーとしてあり続けたいという意志を強く表明した。

.....
本セミナーについてのお問い合わせは下記へ

営業開発部 鳩宿潤二

電話（03）5203・2628

電子メール j-hatoya@nri.co.jp