

# 『IT経営カンファレンス2014 in 金沢』

## 実施概要報告

講演内容		
講演1	ユーザ企業講演	『企業の成長はいろいろな方の支援で実現』 会宝産業株式会社 IT担当 佐々木 亜希様
講演2	支援機関講演	『中小企業に求められるのは、支援機関・専門家との連携』 公益財団法人石川県産業創出支援機構 産業振興部ITアドバイザー 越田 幸一様
講演3	ITベンダー講演	『クラウドサービス活用のポイント！』 アリーナシステム株式会社 東京支店ソリューション営業部主任 飯原 真梨様
講演4	ITC講演	『ITコーディネータとしての中小企業支援事例（かないわ病院様）』 富士ゼロックス北陸株式会社 システムエンジニアリング部 課長 川上 正春様
講演5		『IT経営へのクラウドサービス活用』 一般社団法人クラウドサービス推進機構 副理事長 高島 利尚様

(1) 実施日時 : 2015年2月18日 (水曜日)

(2) 参加人数 : 57名

ITC 36%、ベンダー・販社 34%、情報化システムの決定・企画等 22% 他 8%

本カンファレンスは、ユーザ企業、支援団体、ITベンダーの方から、いかに関係団体・専門家と連携して企業の課題解決を図っていったか、クラウド時代はどのようにIT活用をして行けば良いかの話をしてもらい、その活用方法を学んでもらうことを目的に開催いたしました。

ITC以外の外部の方も多く参加頂き、アンケートでは「大変分かり易い/分かり易い」が98%、「大変参考になった/参考になった」が96%と高い評価を頂くことができました。

カンファレンスの様子と概要をお伝えいたします。



特定非営利法人石川県情報化支援協会 (IISA) 理事 野崎晴雄の司会で開始され、IISA 理事長の原保より、IISA は来年度設立 10 年となる。これまで地道に活動してきており、皆様をご支援したいと考えており、是非、お見知りおき頂きたい。と挨拶がありました。



## 講演 1 ユーザ企業講演 : 『企業の成長はいろいろな方の支援で実現』

会宝産業株式会社 IT担当 佐々木亜希様

### 〔講演概要〕

- ① 会宝産業は使用済自動車をも適切に分別処理し、部品のリユース、資源のリサイクルを積極的に進めることで環境負荷低減に取り組んでいる会社。  
新車を作る産業と対比して、中古車/中古部品/素材を適切に処理し再資源化し再利を図る産業を静脈産業と定義し活動。  
世界へ広げる、静脈産業の輪としてリサイクル/リユースを進めている。JICAと協力しブラジルなど海外で自動車リサイクル技術の指導も行っている。タイ/ケニア/シンガポール/ナイジェリア/ガーナ/アラブ首長国連邦に合弁会社/現地法人を設立。
- ② 経営理念を『社員一人一人が喜びを表現し、お客様に信頼と安らぎの実感を提供し続け、自然環境との調和を計る会社です』とし、あいさつ日本一、きれいな工場世界一をモットーとして活動。
- ③ 会宝ビジネスの為の2つの重要なファクターである「仕入れ戦略と管理」「収益予測」と、成功のための3つのキーワード「スピード」「グローバル」「正確さ」を実現するためにシステムを構築した。実現にあたり、ITコーディネータを活用した。
- ④ 車両仕入れから、海外での販売、品質のトレーサビリティを実現した「自動車リサイクル総合管理システム」KRAシステムを構築し運用している。KRAシステムは国内でアライアンスを組んでいる同業者5社でも利用されており、海外の合弁会社4社でも利用されている。今後は、更に利用者を拡大してネットワークを広げたい。
- ⑤ 2014年9月4日テレビ東京の「カンブリア宮殿」で会宝産業が取り上げられた。  
今後も『美しい星・地球を未来に残すために』会宝産業は活動していく。



講演 2 支援機関講演 :『中小企業に求められるのは、支援機関・専門家との連携』  
 公益財団法人石川県産業創出支援機構  
 産業振興部 I Tアドバイザー 越田幸一様

〔講演概要〕

- ① 石川県産業創出支援機構（ISICO）は、中小企業の支援を行っている支援機関であり、経営に始まり、技術、人材、情報化等に対し、外部の専門家として実践的なアドバイスを行っている。
- ② クラウドの時代が到来しているが、安さだけがクラウドの特徴でない。クラウド化するにあたり、3つの利点と3つの課題をあげる。  
 利点は「トータルコストの安さ」「サーバスペックの柔軟な拡大/縮小」「BCP 対策もできる」  
 課題は「セキュリティ」「接続するネットワーク」「システム移行」
- ③ IT 経営ロードマップで見ると日本企業の IT 化はステージ 2 が 6 割で、他国に比べ遅れている。IT 経営を推進するためには越えなければいけない壁（課題）があるが、なかなか越えられないのが現状である。壁(課題)は「IT 経営はビジネスの仕組みを根本的に変えるツールである事理解」「取り組むべき重要な課題の見極め」「IT 活用人材」「身の丈に合った IT 投資」。
- ④ この課題を乗り越えるためにはアクションプランの策定が重要であり、支援機関はこれを支援する施策をはじめている。
  - ・ミラサポ : 中小企業の未来をサポート。補助金支援/専門家派遣/よろず支援 等
  - ・IT クラウド: ISICO の実施している事業。企業と企業をつなげるビジネスマッチングサイト。
  - ・IT コーディネータ、IT コーディネータ協会との連携
- ⑤ 中小企業のあるべき姿は、風通しの良い会社、顧客に喜ばれる会社、社員が能力を生かす会社。この中小企業を支援する公的機関として国、県、市町村、商工会、ISICO などの支援機関がある。また、民間の支援機関である IT コーディネータを含め相互に連携していく必要がある。



講演 3 ITベンダー講演 :『クラウドサービス活用のポイント！』  
 アリーナシステム株式会社  
 東京支店ソリューション営業部主任 飯原真梨様

〔講演概要〕

- ① アリーナシステム株式会社は設立 2002 年 ERP 基幹システムの提案、導入、運用支援までをワンストップでサポートしている。2014 年サイボウズ・アワード特別賞を受賞した。
- ② クラウド活用のメリットとしては、「ユーザは、インターネットに接続する環境 (パソコ



ン、携帯情報端末)を準備するだけで利用可能になる」ということがあげられる。また、社外から資料の閲覧が可能で同じ文書を複数個所から同時に編集可能である。

代表的なサービスとしてマイクロソフト社の Office365(ドキュメントの共有、編集機能を提供)、グーグル社の Google Apps (メール機能をクラウド上で提供)、salesforce (販売管理、顧客管理等業務システムを提供) 等がある。

- ③ ユーザ自ら基幹システムを作ることができる、プログラミングが不要な「ファストシステム kintone」を紹介する。このシステムは、ノンプログラミングでシステムを実現する事が特徴で、業務システムをすぐに手に入れることができる。営業部門では案件管理、交通費申請。企業間では、広告デザイン管理、指標管理。総務・経理部門では、社員名簿、物品購入申請。開発・情報システム部門では、製品評価、議事録管理など簡単に構築できる。
- ④ アリーナシステム株式会社では kintone に関わるサービスも提供している。初期設定、アプリ構築、カスタマイズ、訪問操作指導、ヘルプデスク などのサービスメニューがある。

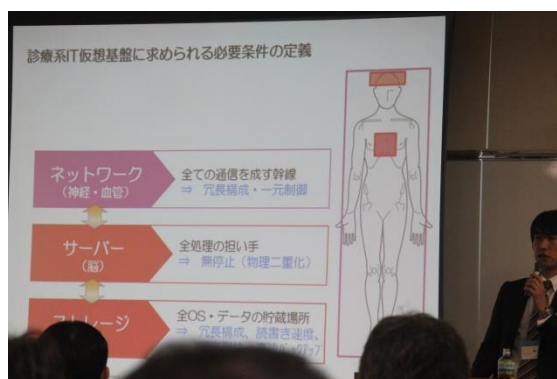
#### 講演4 ITC講演 :『ITコーディネータとしての中小企業支援事例 (かないわ病院様)』

富士ゼロックス北陸株式会社

システムエンジニアリング部 課長 川上正春様

##### 〔講演概要〕

- ① かないわ病院は精神科・心療内科・児童精神科の病院。精神疾患は平成25年度に、がん、脳卒中、急性心筋梗塞、糖尿病に次いで5つ目の国民病となり、病院を取り巻く環境も変化し、改革が求められてきた。経営改革の一環として、現場では情報システムを刷新したいと考えた。しかし、経営層には、なかなか情報システム刷新の必要性の認識がしてもらえない状況であった。導入検討する仮想化基盤システムをIT担当者様とはシステム全体を人体に例え、相互理解に努めた。(サーバーは頭脳、ストレージは心臓、ネットワークは血管、端末は手足等)、その後、経営層との対話を継続して、IT専従の課の設立に至った。これを弾みとして、病院全体の情報化について検討、企画書の立案、経営者との合意を行いシステム整備に進んだ。
- ② 仮想化によりインフラの整備、部門システムの整備、電子カルテの導入とステップを分けて推進した。従来、部門システムはサイロ型で一つひとつのシステムは独立して運用されていた。そこで、「システム全体のあるべき姿を検討」、「IT成熟度診断を実施し目指すべきレベルの設定と関係者の合意形成」などを行い、IT戦略企画書を立案。経営者との合意を図った。これを元に、各部門システムを整備/統合していった。
- ③ 2014年4月から電子カルテ導入プロジェクトが開始されたが、手探りを繰り返す状況であった。検討を進めるにあたり、部門対立(電子化後の業務がかわる)、要求の増大(あれができるのならこれも…)など発生したが、「業務改革を行うからシステム標準機能ベースにする業務標準化を前提とする」など経営者から直接話をさせていただき内部を取りまとめることができた。
- ④ 医療情報システムの刷新によって、医療安全、経営革新に寄与でき、情報の共有化が進んだ。
- ⑤ 今後は、地域との連携を強化していきたい。刷新した医療情報システムを利活用し、チーム医療促進、ひいては医療サービスの質の向上につなげ、急性期病院へと変革していく。

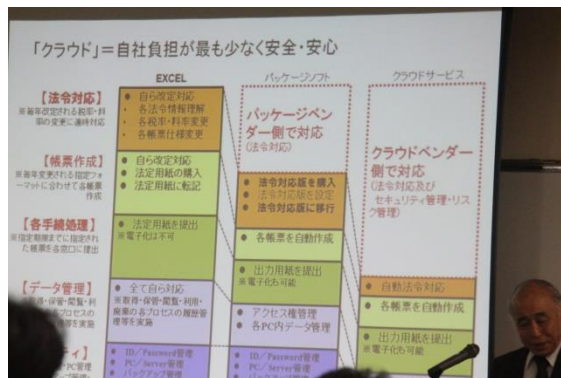


講演5 : 『IT経営へのクラウドサービス活用』

一般社団法人クラウドサービス推進機構 副理事長 高島利尚様

〔講演概要〕

- ① 経営環境は激しく変わっている。関係者が、変化に適応し、的確に行動をとらないといけない。情報共有が重要だ。クラウド活用により容易に環境を構築することができる。
- ② 経営環境の変化「グローバル化の進展」「成熟化」「円安/原油安の影響」「人口問題」「地方の課題」そして「デジタルネイティブの増加」などがある。環境が変化の中で経営革新を進めるためにはITの活用が不可欠である。
- ③ 購買行動はAIDMAからAISASに変化。SNSなどによる口コミも広がりショールミングも増加している。企業側も、実店舗/仮想店舗などあらゆるチャネルを統合したオムニチャネル構築に取り組み始めた。
- ④ IT投資本来の効果を享受するためには、目的なく、現業をIT化するだけでは、不十分であり、今後の環境変化に適応すべく自社のビジネスモデルを再確認したうえで、経営の視点を得ながら、業務とITの橋渡しを行っていくことが重要である。このような、経営・業務・ITの融合による企業価値の最大化を目指すことを「IT経営」と定義する。
- ⑤ 中小企業IT経営力大賞にみる特徴としては、「個」を重視したビジネスモデルの実現⇒多種多様な要請・変化に対し的確・迅速に対応。今を見えるようにしながら対応できる(利益の出る)仕組みを作りあげているところにある。
- ⑥ (2015年スタートの)攻めのIT経営の考え方を紹介。環境変化を読み、自社の持ち味・強みを踏まえて3~5年後の「ありたい姿」を描き、その実現に向けてチャレンジしている中小企業。その「ありたい姿」の実現に向けての経営課題およびその実現方策が具体的に示され、その方策を実現していく手段として「IT導入」が図られていること。経営革新をIT導入により、計画どおり達成できている企業。攻めのIT経営の12のチェック項目を紹介。
- ⑦ 昨日「ものづくり・商業・サービス革新事業」が公募された。予算規模1,020億円。中小企業団体中央会のホームページから検索してほしい。サービスの方に力が入っている。
- ⑧ 中小企業のIT企業への期待を「中小企業から見ての問題」「IT企業から見ての問題」「両者に共通した課題」の観点でのべる。
  - ・中小企業：IT人材の不足、IT経営の必要性を感じていない、受身の経営スタイル 等
  - ・IT企業：お客様視点での考えが不足、お客様のIT化のメリットの理解不足、能動的な提案力不足 等
  - ・両者：注文/受注/提案の仕方が分かっていない、公的な中小企業支援策を知らない 等
- ⑨ 作る時代から使う時代に変革してきている。IT企業が中小企業に対し、「如何に儲かる仕組みを提案できるか?」「客がやってみようと思うか?」が重要である。
- ⑩ これからの中小企業のIT経営は、新たなIT環境を活用し、自社で確実に効果の出る仕組みを



作り、着実に運用する「身の丈に合ったIT化」が重要である。経営幹部と支援者が一体となって、21世紀に勝ち残る中小企業を目指していけるように、クラウドサービス推進機構としては支援していく。



共催者として、特定非営利活動法人ITコーディネータ協会 理事 高橋明良から挨拶がありました。

IT経営カンファレンスは、地域のITコーディネータが作っている組織が主体となって企画、実行して頂いている。我々ITコーディネータ協会は共催として支援させて頂いている。

2012、2013、2014と各年度6地域～7地域で開催しており、経営革新を目指している企業に有益な情報を提供したく続けている。中小企業の支援は非常に難しいが、少しでも力になりたいと考えている。本カンファレンス開催に当たってはIISA関係者の皆様、講師の皆様方に感謝を申し上げます。今回のカンファレンスで持ち帰って頂きたいことはつぎのとおり。

「経営改革のきっかけと波及効果」「経営改革にとってのITの役割は大きく変化」

「色々な進め方はあるが自社に適したものを選ぶ。一步踏み込む」



閉会にあたりIISA会員である林良隆よりお礼の挨拶を申し上げさせていただきました。

閉会后、同会場にて名刺交換会を開催させて頂き、25名の方に参加頂きました。

(注)

AIDMA : Attention(注目)し、Interest(興味)を持ち、Desire(欲しい)と思い、Action(購買行動)を起こす。

AISAS : Attention(注目)し、Interest(興味)を持ち、Search(情報を探す)し、Action(購買行動)を起こし、Share(共有)する。