

第2回「地域広報活動について」

～ 統一メッセージでの情報発信 ～

2008年2月
ITコーディネータ協会
業務開発・広報委員会事務局

地域広報活動について-1

■取材を受けたときの対応

ITコーディネータについての統一メッセージの発信

～ 各地で発信していく ITC情報がぶれないために ～

〈留意点〉

- ◆記者が必ずしもITに精通しているとは限りません。
業界の専門用語は避けて、わかりやすい言葉で対応してください。
- ◆記事中に必ず「ITコーディネータ」という資格名が明記されるように努めてください。
- ◆ITコーディネータは資格名です。記事の中で、ITコーディネータと最後に「ー」が入らないことを伝えてください。

■統一メッセージ

ITコーディネータ(ITC)とは

ITと経営に強いコンサルタント

■数字で語るITコーディネータ

～ ITコーディネータのアウトラインを一言で言うために ～

- ・人数:日本全国各地に資格保有者が7,000人弱、その1/4がITコーディネータとして、ビジネスをしています。
- ・顧客の業種:製造業が20%強、流通・サービス業が各々20%弱、官公庁も5%。
- ・顧客の規模:売上2億円未満が30%、2億円から10億円が30%、10億円超が40%。
- ・ITCの年収:500万円以上が140人、そのうち1,000万円以上が60人
- ・ITCの年齢:平均で45歳。

地域広報活動について-2

■発足の背景（基本情報）

◆ITコーディネータ制度の発足経緯は、1999年6月に通商産業省（現：経済産業省）の産業構造審議会情報産業部会において、戦略的情報化投資を推進し日本経済の再生を支えるべき人材として育成を提言されたITコーディネータを支援するために、2001年2月にITコーディネータ協会（ITCA）が設立されました。

経済産業省の施策のもとにスタートした制度であることが、資格の信頼性に繋がります。

■広報テーマ

◆受賞

経済産業省主催の「中小企業IT経営力大賞」、「関西IT活用企業百選」の入賞企業に携わったITCを中心にしたインタビュー取材を展開。協会では中央から同テーマで発信し、入賞した地域のメディアには各ITCが発信するという連携をはかります。

◆地域密着/地域貢献

ITコーディネータは、地元の自治体、金融機関、諸団体等との関係を緊密にし、日本の産業の競争力強化への貢献、地域の中小企業における「IT経営の確立を支援する外部専門家」として位置づけられる人材としての役割を担っています。
⇒地域機関との連携したセミナーや実績を紹介していきます。

◆成功事例

ITCとユーザー企業のインタビューを通じて成功事例の紹介。
⇒同時に協会にも成功事例の連絡を。協会の広報誌や、協会からメディアへ発信する成功事例などに活用させていただきます。

■ITC自身の情報発信について

◆地元では、届出組織がいくつあり、ITCは何人いて、どのような活動（地元金融機関との連携、経営者研修会等）を展開しているのか、具体的事例、取材対応者（届出組織の会長、ユーザー企業の社長等）紹介。

地域広報活動について-3

■具体的な記事化方法

1) 「ニュースリリースのサンプル」を活用

セミナー集客のための開催告知、当日取材誘致をします。

- … 掲載見本1 開催告知記事
- … 掲載見本2 取材記事

2) 地元メディアのチェック

ITCに関係しそうな欄やコラムを1週間分チェックし、ITCAへ記事見本を送ってください。

協会から、アプローチしITCのインタビューをセッティングします。

- … 掲載見本3 人物欄でのITC紹介

3) 企業事例情報を協会に提供

①<業界経営者への広報> 協会が事例企業の業界紙誌⇒建設、観光、食品業界など、企業の業種別メディアに取材アプローチをします。

- … 掲載見本4 食品業界紙に食品業での事例紹介

②< ITCを紹介する連載企画>

- … 掲載見本5 週刊BCNの「ITCと事例紹介」連載企画記事

4) 協会と連携プレー広報

①協会理事が出張の際、地元メディアのインタビューでITCを紹介します。

その時の取材記者名を伝えますので、その後に、その地域のITCの活動の紹介に繋げていってください。

- … 掲載見本6 青森訪問時に地元紙に会長インタビューを実施
- … 掲載見本7 同紙の同記者によるセミナー取材

②東京(中央)でITCAからのイベント発表など(例:IT経営百選)をマスコミに発信した後、同時に地方の組織(ITC)にもITCAから発信します。

中央の情報をもとにした地方にふさわしい情報(例:地域での入選)を地元紙への発信してください。両者が連動することで効果的な広報を狙います。

⇒「IT経営力大賞」などの発表時でも連動していく。

- … 掲載見本8 福井新聞の地域入選記事

資料-1 (掲載見本)

1) 「ニュースリリースのサンプル」を活用

■掲載見本1/セミナー開催告知記事

日本経済新聞(北陸版) 2007年6月23日

福井でIT経営セミナー
■ITコーディネータ協会(東京・港)二十八、二十九の両日、福井県で、IT(情報技術)を活用した経営革新を支援する「IT経営キャラバン隊」によるセミナーを開く。専門家が中堅・中小企業の経営改善、新分野開拓について講演。ITコーディネーターによる相談会も予定している。二十八日は敦賀市のきらめきみなと館、二十九日は武生商工会議所で開催。参加は無料。問い合わせはそれぞれ共催する敦賀信用金庫、武生商議所へ。

■掲載見本2/セミナー取材記事

神戸新聞 2007年10月20日

中小企業向け
ITセミナー
神戸、35人が参加
情報技術(IT)で業務を効率化させる中小企業向けのセミナーがこのほど、神戸市中央区内で開かれた。兵庫県内の企業経営者ら三十五人が参加し、先進事例を通してIT化する際のポイントを学んだ。
みなと銀行(神戸市中央区)と近畿経済産業局の主催。企業のIT化を支援する有責任事業組合ITCLabo(大阪市)の川端一輝理事長が基調講演で「明確な目標と現状認識、達成への熱意が成功の条件」と述べた。
事例報告では、アパレル会社・紅屋(神戸市中央区)の松谷齋泰社長が市場動向に合った商品を選択供給するため委託メーカーを含めた仕入れ、在庫の管理システムの開発経緯を説明。「IT化の途上で自社の強み、弱みをあらためて見直すことができた」と利点を挙げた。

(大久保 育)

2) 地元メディア欄の人物紹介欄や該当しそうなコラム欄をチェック

タイム

経営者がITに詳しくない場合、販売元に進められるまま機器やソフトを導入し、その後、活用されずに放置される事例もある。経営とITの両方に精通したコーディネータが「通訳」となることで、企業に合ったIT化を支援することができるという。

「パソコン好き」が
高じ、二〇〇二年に登録。PRに力を注ぐのと同時に、「自分が企業と直接契約し、きちんと報酬をもらって企業のIT化を手助けする仕事をしたい」と目標を掲げる。

川町の税理士川田博仁さん(左)は「函館ではまたIT(情報技術)化が進んでいない中小企業も多く、ITコーディネータの存在もあまり知られていない」と話す。



■掲載見本3/「人物紹介」欄

北海道新聞 2007年9月7日

資料-2 (掲載見本)

3) 企業事例情報を協会に提供

① 業界経営者への広報例



この人の出番 42

ITコーディネータ 鬼澤健八氏

常に企業の実線でアドバイス

「ITコーディネータ」は、企業経営者へのITに関するアドバイスを提供する専門家の集まり。鬼澤氏は、その中でも特に企業の実線にアドバイスを提供する専門家として知られている。鬼澤氏は、ITコーディネータとして、企業経営者へのITに関するアドバイスを提供する。鬼澤氏は、ITコーディネータとして、企業経営者へのITに関するアドバイスを提供する。鬼澤氏は、ITコーディネータとして、企業経営者へのITに関するアドバイスを提供する。

■掲載見本4／業界紙
食品産業新聞 2007年6月18日

② ITCを紹介する連載企画



「IT経営」
コーディネータ
企業活性化にITCの妙手

安藤章司 ●取材／文
report & edit by Shoji Akita

17

アンスコ編 上

精密ネジメーカーのアンスコ（安藤秀文社長、名古屋市北区）は2010年、業界トップ企業に成長する野心的な経営目標を掲げる。これまでトップグループには入っていたものの、頭ひとつ抜け出せなかった。しかし、大手商社・丸紅の出身で、改革意欲が旺盛な安藤秀文氏が2年前に経営トップに就いたことで状況は一変。成長戦略を明確に指し示し、全社員を巻き込んだ経営革新がスタートした。

安藤氏が社長に就いて、まず感じたのが「数字が見えない」こと。生産や販売管理などの基幹業務は20年前に設計開発されたオフコンをベースとしたもので、財務会計や人事給与の一部に市販の表計算ソフトを使うなど、リアルタイム性に欠けるシステムだった。

財務会計については緊急を要する課題であったため、社長就任の年にセイコーエプソンの財務会計パッケージソフト「財務応報」を導入。財務スタッフによる従来の属人的な管理手法を改め、経営陣がいつでも会計データをリアルタイムに参照できる



アンスコの安藤秀文社長。本社事務所の奥座敷にて、出荷を持つネジ製品が整然と並ぶ、手に持っているのは主力の六角穴付きネジ

■掲載見本5／連載企画記事
週刊BCN 2007年9月17日

資料-3 (掲載見本)

4) 協会と連携プレー広報

出張地での関会長インタビュー

来県の関会長(ITコーディネータ協会)に聞く



農・漁業にICTを
迅速、的確な情報発信が必要

「ICTは距離や移動時間を克服できる」と話す関会長＝青森市内のホテル

「地域ICT(情報通信)多岐にわたる特定非営利活動高層である。企業では、在宅勤務、テレワーク等、ICTを活用した働き方改革が求められる。ICTは、農・漁業分野の生産性向上にも有効に活用できる。ICTを活用した働き方改革が求められる。ICTは、農・漁業分野の生産性向上にも有効に活用できる。ICTを活用した働き方改革が求められる。ICTは、農・漁業分野の生産性向上にも有効に活用できる。」

か、成功事例などを通じて、活用を知ってもらうことが重要と指摘した。ICTは、企業や個人にどのような影響を与えるか、インターネットや携帯電話に代表されるICTは、誰にでも平等なネットワーク環境が与えられたら、距離や移動時間を克服し、漁獲状況や情報を迅速に伝達できる。ICT活用を推進するための課題は何か。

「世界で最も早く、速いスピードでICT環境を整えている。それをどう活用するかが求められている。中小企業の経営者などに、ICTで何が実現できるかを、現場からアプローチする必要があります。成功事例を、現場からアプローチする必要があります。成功事例を、現場からアプローチする必要があります。」

関会長インタビュー後でのITC記事

■掲載見本6 / インタビュー記事
東奥日報 2007年10月14日

20人が「IT経営術」学ぶ

十和田 十和田市の十和田商工会議所は22日、同会館で「IT経営入門研修」を開き、市内の企業経営者ら約20人が情報技術を使った経営術「IT経営」のコツを学んだ。

IT経営について学ぶ参加者たち

同研修は、地元の中小企業が最新の情報技術を活用しながら競争力強化や生産性向上につなげてもらうと今回初めて実施。NPO法人「ITCあおもり」理事の澤田徳寿さんが講師を務めた。澤田さんは福井県の和紙製造会社がパソコンで顧客の注文パターンを分析するなどして売り上げを増やした事例を紹介しながら、IT経営のノウハウを紹介。「あなたの会社が10年後も元気であるためには業界のIT導入の流れに乗り遅れないことが大切。周りの環境の変化に気づき、早めに対応しなければならぬ」と呼びかけた。

■掲載見本7 / 同地でのセミナー取材
東奥日報 2007年10月26日

資料-4 (掲載見本)

■掲載見本8 / 地域入選記事
福井新聞 2006年10月4日

IT経営百選

大目メタックス(福井)選出

県内初 高い技術精度評価

経営百選は2日、なめしを度外とする経営百選を発表した。IT経営百選は、経営者の選定に初めて「県内初」の選出が実現した。

「大目メタックス(福井)」が選出された。また、優秀賞にはめつた、加藤建設(加藤)、三和工業(三和)、水産工業(水産)が選出された。また、優秀賞にはめつた、加藤建設(加藤)、三和工業(三和)、水産工業(水産)が選出された。

経営百選は、IT経営百選を選定し、2004年度から実施され、今回が2回目。選出には、全国的な優秀企業には全国で七十六社が選出され、優秀賞十九社、奨励賞十四社、IT活用賞十二社も決まった。

大目メタックスは、製造業として、高精度の技術精度を生かし、アルミ部品を製造する分野に進出、売上高を大きく伸ばす中で、受注などの戦略的経営支援を手がけるNPO法人、情報通信技術協会(先達)も選出された。経営者の選定に初めて「県内初」の選出が実現した。

大目メタックス(福井)は、製造業として、高精度の技術精度を生かし、アルミ部品を製造する分野に進出、売上高を大きく伸ばす中で、受注などの戦略的経営支援を手がけるNPO法人、情報通信技術協会(先達)も選出された。

地域別事例集

地域: 千葉県

◆ITコーディネータ: 鬼澤健八(おにざわたけや)

大手プレハブ住宅メーカーに約20年勤務。その間、中堅ゼネコンに出向し「経営企画」「IT企画・運営」などに携わる。2004年千葉県産業振興センターの嘱託で、ITCアドバイザーとして県内中小企業を訪問助言。2005年に独立し、現在ITコーディネータとして中堅・中小企業のIT経営を支援する。

◆ユーザー: 千代田漬物

千葉県にある創業32年の漬物総合問屋
卸売市場店頭販売30%、外商70%(県内約170店舗の販売)
住所/千葉市美浜区千葉県卸売市場内
設立年/昭和50年 社員数/20人

【ITCに対する柿澤社長のコメント】

「たった2週間で、私達以上に会社のことを知ってくれた。

経営者はいつも一人で決断する立場。ブレン役が果たせるITコーディネータの存在は大きい。」

◆事例:「システムのリニューアルで社員のやる気を喚起」

【導入のきっかけ】

約10年前に販売管理システムを社長の独断で導入し、社員に押し付けた結果、うまく使いこなせなかった。その経験から、システムのリニューアルを目指した千代田漬物はIT導入のアドバイザーの必要性を感じ、千葉県産業振興センターからITコーディネータの紹介を受ける。

【導入後】

業績は、売上高が1億円増。在庫管理が適正になり、粗利益率が1%アップ。一方で、社員には売上データを元に販売方式を工夫する動きも出てきた。「得意先の売上アップにつながる提案をしたい。」「地元の土産物店に千葉県らしい地元産の漬物を広めたい。」というIT導入とともに、社員の力を伸ばすことにも成功した。