

2015 年度 IT 経営カンファレンス開催概要報告

(3/3 名古屋、於：ウインクあいち)

2016/3/8

I T コーディネータ協会
基幹業務部：松下正夫

プログラム	
挨拶	中部経済産業局 地域経済部長 高木 博康
【第一部】『攻めの I T 経営』促進セミナー	
パネル ディスカッション	<p>テーマ：『攻めの I T 経営』促進に向けた課題と処方箋</p> <p><プレゼンター/パネラー></p> <p>株式会社由紀精密 代表取締役社長 大坪 正人 氏</p> <p><パネラー></p> <p>株式会社セールスフォース・ドットコム 専務執行役員アライアンス本部長 保科 実 氏</p> <p><パネラー></p> <p>特定非営利活動法人 I T コーディネータ協会 会長 播磨 崇</p> <p><ファシリテーター></p> <p>中部経済産業局 地域経済部次世代産業課長 (兼) 情報政策室長 林 正美</p>
【第二部】「中部 I T 経営力大賞 2016」表彰式	
表彰式	中部 I T 経営力大賞 2016 受賞企業 (優秀賞 3 社、奨励賞 1 社)
講評	中部 I T 経営力大賞選考委員長 名古屋学院大学名誉教授 名古屋学院大学大学院特任教授 岸田 賢次 氏
事例発表	「中部 I T 経営力大賞 2016」受賞企業による事例発表 中島化学産業株式会社 取締役総務部長 森岡 哲生 氏 株式会社メガネ流通センター 代表取締役 神谷 馨 氏 株式会社 F a r m & Gardens 代表取締役 武石 康之 氏
閉会の辞	特定非営利活動法人 I T C 中部 理事長 礪部 秀敏

・参加人数：160 名

昨年に引き続き、中部経済産業局が主催し中小企業の I T 経営促進を目的として中小企業や I T コーディネータ等の支援者を対象とする「攻めの I T 経営セミナー」と、地元の中小企業や支援機関等を対象に中部地域 I T コーディネータの活動促進等を狙いとした「I T 経営カンファレンス」を合同して開催。

また、経済産業省が 8 年間実施してきた「中小企業 I T 経営力大賞」及び「攻めの I T 経営中小企業百選」を中部地域独自で継続的に実施している「中部 I T 経営力大賞」(特定非営利活動法人 I T C 中部主催、中部経済産業局及び管内 5 県等が後援)の 2016 年度受賞企業表彰式・事例発表が前述のセミナーに引き続き実施された。



挨拶 中部経済産業局 地域経済部長 高木 博康

最初に、中部経済産業局 地域経済部長 高木博康氏から、政府の情報政策の概要と中小企業における「攻めの I T 経営中小企業百選」、大企業における「攻めの I T 経営銘柄」等と、本日の「中部 I T 経営力大賞」についてご紹介があった。



中部経済産業局 高木部長

【第一部】『攻めの I T 経営』促進セミナー

**パネル
ディスカッション**

テーマ：『攻めの I T 経営』促進に向けた課題と処方箋

<プレゼンター/パネラー>

株式会社由紀精密 代表取締役社長 大坪 正人 氏

<パネラー>

株式会社セールスフォース・ドットコム
専務執行役員アライアンス本部長 保科 実 氏

<パネラー>

特定非営利活動法人 I T コーディネータ協会 会長 播磨 崇

<ファシリテーター>

中部経済産業局
地域経済部次世代産業課長 (兼) 情報政策室長 林 正美



中部経済産業局 林室長

<株式会社由紀精密 大坪社長プレゼン/その1：IT経営に取り組んだきっかけ>

- ・当社は祖父が始めたねじの切削加工会社からスタートした。
順調な時期もあったがリーマンショックを契機に売上が大幅に減少し経営問題となった。
- ・ちょうどその頃、努めていた会社を辞めて、2006年に由紀精密に戻り2013年に社長に就任した。
- ・戻って最初にしたのは、社員ととにかくコミュニケーションを図ることだった。20名くらいが入れる会議室を作って、毎週1~2回は自分の考えを話し、意見交換をした。
- ・また、これからどう進めるかという方針を立てるために、まず自社が顧客からどう見られているのか、当社の強みは何なのかを知るために顧客にアンケートを記入して戴いた。
- ・そこで解ったのが、当社の強みが「品質」であり、由紀精密に任せておけば安心という「信頼」が最も貴重な強みだと言うことだった。
- ・そこで、高い品質力を更に磨き、航空宇宙分野へ進出することを決意した。
この布石として、トレーサビリティが可能になる社内システムを作った。



株式会社由紀精密 大坪社長

<パネルディスカッション：その1>

- (播磨) 自分の考えを理解してもらうために従業員の意識改革をどのように進めたのか？
- (大坪) 最初から事業内容を大きく変えるようなことはせずに、まず毎日のようにディスカッションをした。
- (保科) セールスフォースの導入シェアは中小企業が約80%を占めている。世代交代の際に導入されるケースが多い。航空機業界に参入するには大変な困難があったと思うがどうやって実現したのか？
- (大坪) 既存の分野はすでに継続的な取引関係が出来上がっているんで、最初はサプライヤーがいなくなったところや、航空機業界に新規参入してきた会社にアプローチした。
- (林) 中小企業経営者がIT経営をしたいと思った時に誰に相談すれば良いか？
- ⇒中小企業大学校（研修）、ソフピアジャパン（セミナー）、ITC中部（相談）、ミラサポ（専門家派遣）、ITベンダーの展示会やセミナーなどが参考になる。



ITコーディネータ協会 播磨会長

<株式会社由紀精密 大坪社長プレゼン/その2：具体的な取り組み>

- ・まず、「C I：コーポレート・アイデンティティ」をやった。

当社は製品が表に出て目に見える形で使われることが少ないので、由紀精密のロゴマーク「YUKI」に、会社が目指すことのような想いを込めた。

- ・当社には営業社員はゼロで、Web が営業をしている。インターネットからの注文が約7割で、現在のサイトは、入社1年目の社員に想いをこめて作らせた。
- ・当社のホームページに加えて、もうひとつのサイト「切削加工.net」をユーザーニーズに応えるサイトとして立ち上げた。ここに、切削加工に関するあらゆるノウハウ、情報をつぎ込んで、どんなものでもユーザーの要望に応えられるようにした。ここから顧客の問い合わせが入ってくる。
- ・良いものづくりには国境はない。昨年も、パリの航空ショーに出展し引き合いを頂いた。
- ・2015年にフランスのリヨンに子会社を創設した。ITを活用してリヨンや、研究所、工場、事務所とで、テレビ会議を行ってコミュニケーションを図っている。
- ・ITの利活用について以下のようなことを進めた
 - 生産工程の見える化（ツールとしてのコンテキサやセールスフォースなどを利用）
 - 統計的品質管理の水準向上
 - 距離を意識させない拠点間連携
 - グローバル対応したIT活用
- ・結果として、昨年、経済産業省「攻めのIT経営中小企業百選」に選ばれた。

<パネルディスカッション：その2>

（播磨）生産管理システムについては、既成のパッケージソフトが使えないなど御苦労があったと思うが？

（大坪）生産管理・品質管理システムについては、西岡先生（法政大学）のお力を借りて約2年かけて作った。

（林）Webの活用ではどのような成果がでているか？

（大坪）Webからの問い合わせは毎日着ている。一般消費者からの問い合わせは問い合わせで終わるものも多いが、メーカーの購買担当者からのものは成約に結び付く比率が高くなってきている。その際、セールスフォースの顧客情報履歴は大変役立っている。

（保科）ブランディングを営業やマーケティングに繋げているビジネスモデルは素晴らしい。

（林）“テレワーク”の利用例としてはどのようなものがあるか？

（保科）当社では南紀白浜に顧客からのWeb問合せ対応の事務所を作った。異動希望者も多く、他の事務所と比較して生産性が非常に高いという効果が出ている。

（林）“生産工程の見える化”の事例としてはどうか？

（播磨）電化皮膜工業（東京都大田区）では、短納期注文に対応した業務改善のため、若手女子社員がコンテキサ（法政大学西岡教授が開発したツール）を利用して約1年でシステムを作って“見える化”に成功している。

（保科）ビジネスモデルの一例として、老舗旅館の陣屋（神奈川県鶴巻温泉）では、セールスフォースで顧客管理システムなどを自社開発し、旅館・ホテル向けの「陣屋コネクト（クラウドシステム）」としてプロバイダー事業に進出して成功している。



株式会社セールスフォース・ドットコム 保科本部長

<株式会社由紀精密 大坪社長プレゼン/その3：今後の取り組み・展望など>

- ・「世界にない工作機械を作りたい。」 と思って作ってみた。
- ・世界のどこからでも NW を介して加工プログラム（3次元 CAD,CAM）を自動生成し、車で手軽に運べて、オフィス机上で稼働でき、加工能力は高品質・高性能（誤差がブラマイ 0.1 ミクロン）のマシン。「VISAI」という。

<パネルディスカッション：その3 まとめ>

(林) 昨今、話題になっている「セキュリティへの対応」として、経済産業省・IPA から「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver.1.0」は発表された。中小企業経営者の方にも是非紹介していきたい。

(林) 最後に、皆さんから一言ずつ「攻めの IT 経営」促進に向けてコメントを頂きたい。最初に、ベンダーの立場から。

(保科) クラウドの普及で日米の格差が拡がりつつある。ビジョンを IT で実現するスピードをもっと上げることが必要。

(大坪) 「こんなことがやりたい」を先に発信すると、「こうやるとできるよ」という情報が集まってくる。今日もそういう日になるような気がする。

(播磨) 産業構造の変化は急スピードで進む。既存の概念にとらわれずに「やってみる」ことが必要。

(林) 本日は貴重なお話を頂きありがとうございました。

【第二部】「中部 I T 経営力大賞 2016」表彰式	
表彰式	中部 I T 経営力大賞 2016 受賞企業 （優秀賞 3 社、奨励賞 1 社）
講評	中部 I T 経営力大賞選考委員長 名古屋学院大学名誉教授 名古屋学院大学大学院特任教授 岸田 賢次 氏
事例発表	「中部 I T 経営力大賞 2016」受賞企業による事例発表 優秀賞：中島化学産業株式会社 取締役総務部長 森岡 哲生 氏 優秀賞：株式会社メガネ流通センター 代表取締役 神谷 馨 氏 奨励賞：株式会社 F a r m & Gardens 代表取締役 武石 康之 氏

表彰式では、冒頭、選考委員会の岸田委員長から、優秀賞 3 社と奨励賞 1 社の発表と講評があった。



「中部 IT 経営力大賞 2016」受賞企業



岸田選考委員長

<事例発表>

(1) 優秀賞：中島化学産業株式会社 取締役総務部長 森岡 哲生 氏

- ・明治 25 年創業、化成品の製造・卸・販売および、特殊化粧品の製造販売会社。
- ・扱う製品の種類や用途が広範囲で多岐にわたっており、80%が直送取引である。
- ・オフコンが陳腐化したため刷新の必要があった。
- ・革新経営を目指し、顧客満足度を向上させるために、「注文品の正確な納品」を最重要目標とする取り組みを行った。
- ・目標実現のため、新販売管理システム（受発注管理、取引管理、政権債務管理等）を構築し、経験の浅い社員でも正確で確実な業務を可能にした。
- ・女子社員の残業がなくなるなど直接的な効果も生まれたが、今回の IT 化は、未だ業務効率化のレベルであり、今後更に、付加価値向上、企業価値向上の取り組みを進めていきたい。



中島化学産業株式会社 森岡部長

(2) 優秀賞：株式会社メガネ流通センター 代表取締役 神谷 馨 氏

- ・1982 年に、現社長が当時 24 歳で創業。
- ・当初起業時の目標は、「10 年で売上 10 億円、10%以上の利益」であった。
- ・「安心、安全な視力のメディカルサポート」をコンセプトとし、医師の検査、サポートをセットにしたメガネ・コンタクトの提供を行っている。
- ・起業当初は比較的順調だったが、次第に業界の構造変化や市場規模の減少により、店舗の収益性が低下してきたため、顧客カルテを利用した新しいモデルを目指した。
- ・メガネ屋は店舗の半径 1km 以内の顧客が中心なので、立地条件や入り易い店舗づくりが必要。大型店舗への出店は失敗する。
- ・眼科を併設しドクターによるメディカルサポートを実施し低年齢層への適切な近視対応（進行抑制）アドバイスを実現した。
- ・また、お店にあった商品の品ぞろえや顧客サービスなど革新的な店舗づくりのために、統合システムとして顧客データベースを設けた。
- ・商品は、機能とデザインが重要で、自社ブランド開発製品の中でも、スポーツサングラスなどは「世界特許」を取得。現在、約 80%が自社オリジナル商品である。
- ・常に顧客からのアンケートをチェックしており、評価における「満足」と「やや満足」が 95%以上になるようにしている。



株式会社マグネ流通センター 神谷社長

(3) 奨励賞：株式会社 Farm&Gardens 代表取締役 武石 康之 氏

- ・平成 23 年に創業。造園業として、主にガーデンメンテナンスとレンタルファームを行っている。
- ・得意先は、野村不動産などの集合住宅管理会社が運営する分譲マンション。
- ・マンションの資産価値を向上させるという観点で、ガーデンメンテナンスの提案を行い評価されている。
- ・個人宅についても個別に、緑化やお庭の模様替えやメンテナンスについてケースバイケースで提案を行っている。
- ・現在、マンションの緑化メンテナンスを行っている人たちは、実は造園のプロばかりではない。だから、切られて怒っている木もある。木も切られたい部分がある。木のことを良く知って、木と対話すれば、必ず良い結果になる。
- ・また、庭師の仕事は、頭の中に記録されている。今回はここを切っておいて、次に来たときには、ここを切ればよいというように。これを、情報として蓄積し、見える化したいと考えた。
- ・現在、iPad を社員全員が利用して情報を共有している。社員構成は、若い人が半数だが、残りは「生涯現役」を目指しているシニアの方々だ。
- ・造園人として、年金+10 万円でやっていこうと考えておられるシニアのために、名古屋造園大学校を作った。造園のプロが講師なので掃除の仕方から庭師になる技術まで専門的な技術や知識を学ぶことができる。
- ・技術を身につけた方々には、週 2〜3 日程度、自宅の周辺を顧客先として造園サービスを担って戴く。顧客サポートには地図情報などを使ったシステムも利用している。
- ・また、貸農園を始めた。使わなくなった農地を有効利用したい方と、身近な場所で土に触れて作物を育てたいというニーズを受けて、月に一度は農業アドバイスを受けられる手軽なサービスである。
- ・まだまだこれからだが、是非、何か皆様のお役にたてればと思う。



株式会社 Farm&Gardens 武石社長

以上