

## 2015年度 IT 経営カンファレンス開催地概要報告（仙台）

講演内容	
講演 1	情報通信政策の動向 総務省東北総合通信局 情報通信振興課長 加藤 明彦氏
講演 2	ITコーディネータの信用金庫事例ご紹介 特定非営利活動法人 ITコーディネータ協会 山川 元博氏
講演 3	宮城県のEC事情とその課題 株式会社ヤマウチ 専務取締役 山内 恭輔氏
講演 4	東北メディカル・メガバンク計画・三世代コホートの概要とICT利活用 東北大学東北メディカル・メガバンク機構 三世代コホート室長 東北大学大学院医学系研究科教授（分子疫学分野） 栗山 進一氏
講演 5	経営支援におけるニーズ発掘型営業の実践について 青森銀行 仙台支店 支店長代理 田中 佳紀氏

仙台におけるIT経営カンファレンスは4回目です。第1回目のIT経営カンファレンスからご参加いただき、皆勤賞であります。公園内容もITから遺伝子、営業方法など多岐にわたり、非常に特色のある講演内容になっておりました。

初めに一般社団法人みちのくIT経営支援センター代表理事である本田秀行様よりご挨拶がありました。

IT経営カンファレンスは全国で開催され、仙台4回目を迎えます。過去の開催においても好評であります。

本日の講演者からもいろいろな話が聞けると思います。

また、協会の金融機関連携事例では企業の活性化のため、ITの利活用が行われ、そのためには金融機関連携が重要です。

それらを参考にし仕事に活かしてほしい、とのお言葉を頂きました。



国の情報政策動向について

<講演内容は以下の通り>

--IT 総合戦略本部--

戦略には予算も含め重点的に投入される

国の情報政策として、本格的に実施したのは平成 12 年 7 月

e-Japan 戦略

インフラ世界最先端のプロードバンドインフラ整備完了

利活用に課題

平成 25 年 6 月：次のステージへ

IT 政策の立て直しを指示（安倍総理）

「アベノミクス推進のために IT は重要」

- 1.閉塞を打破するためには、IT が一つ的手段
- 2.政府 CIO（民間）により打破

目指すべき社会

- 1.IT を利用することで新しい産業を興す  
(ビッグデータの活用推進)
  - ・農業の IT 化を強く謳う。
- 2.健康で安心、災害に強い社会
  - ・医療と介護の連携取組が大事
  - ・エネルギーマネージメント
  - ・テレワーク推進
- 3.公共サービスのワンストップ化
  - ・電子行政サービスの提供
- 4.人材育成教育
  - ・教育環境の IT 化し、国民全体の IT リテラシー向上
  - ・セキュリティも重点的に取り組む

世界最先端 IT 国家創造宣言の改定（毎年実施）

成果


- ・政府情報システム運用コスト 2 割削減
- ・マイナンバーの取り組みが順調

IT 利活用した課題解決に向けた 4 つの柱



<p>1.IT 利活用の深化により未来へ向けて成長する社会  2.IT を利活用したまち・ひと・しごとの活性化による活力ある社会  3.IT を利活用した安全・安心・豊かさが実感できる社会  4.IT を利活用した公共サービスがワンストップで受けられる社会</p> <p>IT 利活用の裾野拡大を推進するための基盤強化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人材育成継続</li> <li>・インフラ整備継続</li> <li>・セキュリティ継続</li> </ul> <p>本戦略の推進体制・推進方策</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・政府 CIO 政策推進を図る</li> <li>・目標・進捗管理における評価指標</li> <li>・成功モデルの分析展開</li> <li>・国際貢献・国際競争力強化に向けた国際展開</li> </ul> <p>工程表作成し、どこまでやるのか 明確にして進める  国家戦略に則り各省庁が施策を進める</p>	
---	--


<b>講演 2</b>	<b>I Tコーディネータの信用金庫事例ご紹介</b> <b>特定非営利活動法人 I Tコーディネータ協会</b> <b>山川 元博氏</b>
-------------	---

<p>ITC 総じて営業上手くない  接点活動ができないので、仲人が必要  （商工三団体や信用金庫など）</p> <p>これまでの経緯</p> <p>2006 年：金融機関とのワークショップ  2007 年：金融公庫との連携を打ち出す  ITCA 本部 各組織との連携  2008 年：課題が多く、活動の停止</p> <p>2013 年まで  富山信金：地元 ITC 組織が各種研修を実施</p>	
--	---

<p>京都中央信金：地元 ITC 組織 IT 経営カンファレンスを共催 敦賀信金：地元 ITC 組織 無料専門家派遣 個別支援 研修 支店長が ITC 取得 信用金庫 11 名が資格取得 金融機関含め 50 名の資格取得者 小浜信金 専門家派遣 ひがしん 専門家チームの派遣</p> <p>2013 年 9 月 信金連携 信金中央金庫様が政策金融公庫の HP から ITCA を見つけて頂く</p> <p>2014 年 西武信金との包括的業務提携 西日本でセミナーの開催が多くなって来る 個別の信金から声を掛けてもらうことが増える</p> <p>2015 年 各地で開催される信金ビジネスマッチングフェアへ参加 東北はとて活気があるフェアだった。 各県の ITC にご支援をいただく</p> <p>「連携」とは ITC へ収入のあるものと定義 18 信金と連携を実施 ミラサボの活用 信金も ITC を有効活用しお客様支援 2015 年 9 月で予算が終了</p> <p>連携の代表事例は以下の通り ・伊予銀行 法人お客様減少に対する対応としてお客様の創出を検討 創業など支援 ITC 愛媛と業務提携 販路拡大、経営計画などを支援</p> <p>・福岡銀行 福岡フィナンシャル（お客様の相談センター）顧問が ITC</p>	
---	--

<p>・会津信用組合 若手経営者に対し、経営のアドバイス</p> <p>・信用中央金庫 金庫数も減少 職員も本気 信用金庫の窓口をお願い</p> <p>西武信用金庫 岐阜信用金庫 島根県内 3 信金 島根中央信金 米子信金→気になるが動けない 枚方信用金庫 にいかわ信金 上記事例詳細は架け橋 20 号にて公開</p>	
---	--

<b>講演 3</b>	<p>宮城県の E C 事情とその課題 株式会社ヤマウチ 専務取締役 山内 恭輔氏</p>
-------------	---

<p>EC 事情と課題</p> <p>ヤマウチはネット店舗とリアル店舗の展開</p> <p>EC での売上</p> <p>【2001 年～2013 年】</p> <p>楽天：売上が大きい</p> <p>Yahoo：少し</p> <p>2005 年：EC を誰も実施していなかった</p> <p>売れてる店舗の HP を真似し、HP 制作（整備時間 3 時間）</p> <p>2010 年：自社ドメイン立ち上げ</p> <p>自社ドメインで 8 割の売り上げを上げる</p> <p>2011 年：東日本大震災でいったん何もなくなる</p> <p>【2014 自社ドメインへ完全移行】</p> <p>理由</p>	
--	---

・利益の確保

・出展料やマージン、メール送信でも費用発生

・卸の感覚

【2015年】ECでの売り上げ2億円

売れた要因はカートの提供

(E/Uが利用しやすいものへ変更)

2010年：1億8000万円

ECサイトの集約

毎月30万円の広告費用が発生していた

2015年：コンテンツマーケティング実施

広告費0円で売り上げ2億円を達成

コンテンツマーケティングとは

2010年：yahooがgoogleの検索アルゴリズムを導入

2012年：原点回帰し検索に沿った内容にあっているものを上位へ表示するようになる

その道のプロとして情報を発信することで検索上位になれるようになる。

コンテンツマーケティングの状況

西日本が進んでいる

東北、北海道、石川、などはやらなくとも売れる地域

うまくいかない理由は

ECに必要なスキルが不足している

・HTML、CSSを知らない(勉強する場も少ない)

・写真撮影(ファイル容量)

・ライティング力(文書で伝える力)

・デザイン力(バナー)

・SNS(発信する時間、文字数)

・動画撮影(撮影、編集)

スキルの多様性で挫折する要因

<p>委託すると時間が遅い、費用がかかる</p> <p>スキルを磨くところ場として「みやぎEC」が2013年3月にスタート 様々な勉強会を継続して実施</p> <p>任意団体で運営 FBなども活用</p> <p>全国にもEC勉強会がある 一番活発なのは高知 2日の合宿あり 去年は知事が参加 200名くらい参加</p> <p>みやぎECと全国との違い 宮城の中小のECは10-15年遅れている 全国で61500億円のEC売上があるが、その2-3%（東北・北海道）の売り上げしかない</p> <p>東北人の気質</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・アピールが苦手</li><li>・ものが豊かで生活に困ってない</li><li>・BtoBの業態が多い（なんとかなってる）</li></ul> <p>関東から南で実施されている これからのECはこうなる 「どこで買うか、から誰から買うかの時代に変更」</p> <p>こだわりの発信ができる お客様からの情報（意見）ありがたい</p> <p>東北のすばらしさをどう伝えればいいのか 他県の人に来てもらい良かったこと</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・東北は未開の地</li><li>・ものづくりすごい</li></ul>	
---	--

・いろんな意味で注目されてる

東北地方は未開の地

- ・情報発信をし続ける
- ・信頼感あがる
- ・繋がりができ、よろこびがある
- ・自ら顧客を開拓
  
- ・自社で売る力の向上
- ・東北元気に！

<http://www.yamauchi-f.com/blog/?p=7043>

**講演 4**

東北メディカル・メガバンク計画・  
三世代コホートの概要と ICT 利活用

東北大学東北メディカル・メガバンク機構 三世代コホート室長  
東北大学大学院医学系研究科教授（分子疫学分野）

栗山 進一氏



## 東北メディカル・メガバンク計画

### 国家プロジェクト

今後の医療をどう進めるか

どういった ICT の活用方法があるか

大きな災害後、感染症などが世界中で増えている

自殺者も震災直後、自殺者減る

3 年後くらいから増え、5 年後は危険な時期

先回り治療を実施する必要性

再生医療・個別化医療が伸びる

現代医学 ゲノムコホート調査とは

環境要因が少ない

健常患者を追跡し経過観察を実施

比較して病気原因を観察

追跡される人々の集団

地域住民コホート（8 万人目標）

エリアで観察

○三世代コホート（7 万人目標）

家系情報を追う

世界唯一のコホート

三世代コホート

みやぎ県全域と岩手県の一部

ICT をフル活用

<http://www.megabank.tohoku.ac.jp/3gen/index.html>

追跡調査

5 歳に診察し、レスプトデータ化

ICT の活用ウェアラブルのセンサーを服に仕込み

状態の把握

地域支援センターでの検査

各種診察データ（ビッグデータ）

三世代コホート実数

47400 人/70000 人

胎児入れると 50000 人

データ格納の仕方はこれから ICT を活用し実施

紐づけの仕方など大変

なぜ家族

遺伝子塩基配列が他人と比べ同じところが多い

三世代捉えることでより精度が上がる

- ・祖父から自閉症のリスクを判別
- ・父親の年齢が高いと自閉症のリスクを判明
- ・女性の高齢者出産 ダウン症との絡みあり

■めざす医療

アトピー性皮膚炎 15% くらい発症

重症化はその中の 10% くらい

三世代の情報から個別医療最適な治療法を探す

感染症の抑え込み

ICT 活用し以下のことが可能に

ゲノム医療（個別化医療）

病気の予測

リスク予測式を立てる

予防医療に役立てる

アプリ開発など。

治療の最適化

遺伝子型によって治療法が変わる

リスク予測式で新たな治療法が開発

予測精度

現在は 30 年前の天気予報程度

現在の天気予報は 70%程度

ビッグデータを活用し ICT を活用し、90%くらいの精度を目指す

**講演 5**

経営支援におけるニーズ発掘型営業の実践について

青森銀行 仙台支店 支店長代理

田中 佳紀氏

ニーズ発掘型営業とは

自らニーズを・取引機会を探し出す営業手法

1. 企業のビジネスを知るために興味を持ち訪問する
2. お客様に有益な情報提供で新たな課題・ニーズの発掘
3. 課題・ニーズについて解決に向け最大限の努力をする
4. お客様より信頼を得、喜びを共感

転用・転載禁止資料による講演のため、詳細は主催者へお問合せください。