

ITCを使ったIT化事例発表会の実施報告

2003.7.12

社団法人 雪国青年会議所
理事長 岸野 裕

1. はじめに

◆ 実施機関の紹介

- 雪国青年会議所(雪国JC)

◆ ITC実務研究会との出会い

2. 発表会までの経緯

◆ 経緯:

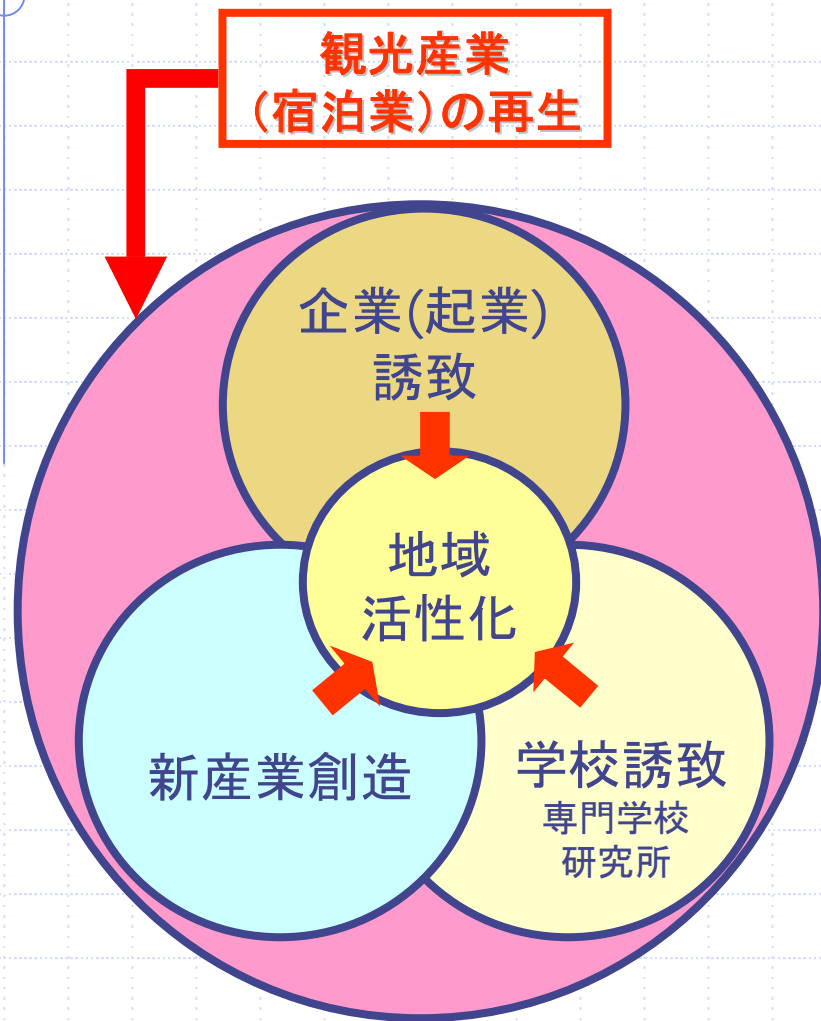
- ・2003年2月 ITC実務研究会事務局 坂下氏との出会い
ITSSP事業企画への参加検討
- ・2003年3月 雪国青年会議所、ITC実務研究会合同で関東経済局情報政策課を訪問
ITC実務研究会4名が雪国青年会議所を訪問(打ち合わせ)
ITSSP事業申請書作成・提出
- ・2003年4月 ITC実務研究会5名が雪国青年会議所を訪問(打ち合わせ)
講師の手配、動員準備に協力要請
- ・2003年5月 IT化事例発表会企画採用決定
雪国青年会議所代表2名が、ITC実務研究会例会参加
ITSSP事業実施説明会参加
- ・2003年6月 ITC実務研究会の協力のもと「IT化事例発表会」実施

3. IT化事例発表会の目的

◆ 目的:

- 経営者の啓蒙並びに資質向上の機会提供
- 南魚沼郡全体の地域活性化の仕掛け作り

4. テーマに関する現状・背景等 --- 湯沢町の町づくり計画 ---



三本柱の上に町の活性化がある

- ◆ 企業(起業)誘致
- ◆ 学校(専門学校・研究所)誘致
- ◆ 新産業創造

三本柱の基盤として**観光産業**の再生が不可欠

- ◆ 主に宿泊業とスキー場
 - 湯沢町内では宿泊業とスキー場を中心として、飲食業、土産品小売業などの第三次産業に従事している人口の割合が極端に高い
 - 食材仕入、設備投資、備品・消耗品購入雇用、税金など湯沢町内における経済波及効果が最も高い産業である

以上の基本方針は:

- ◆ 湯沢町商工会青年部および(社)雪国青年会議所で合意済

観光産業の再生の具体活動(15年度):

- ◆ 湯沢町観光産業再興計画(湯沢町商工会青年部主催)
- ◆ 雪国ビジネスフェア(雪国JC主催)
 - サブテーマで「IT化事例発表会」実施

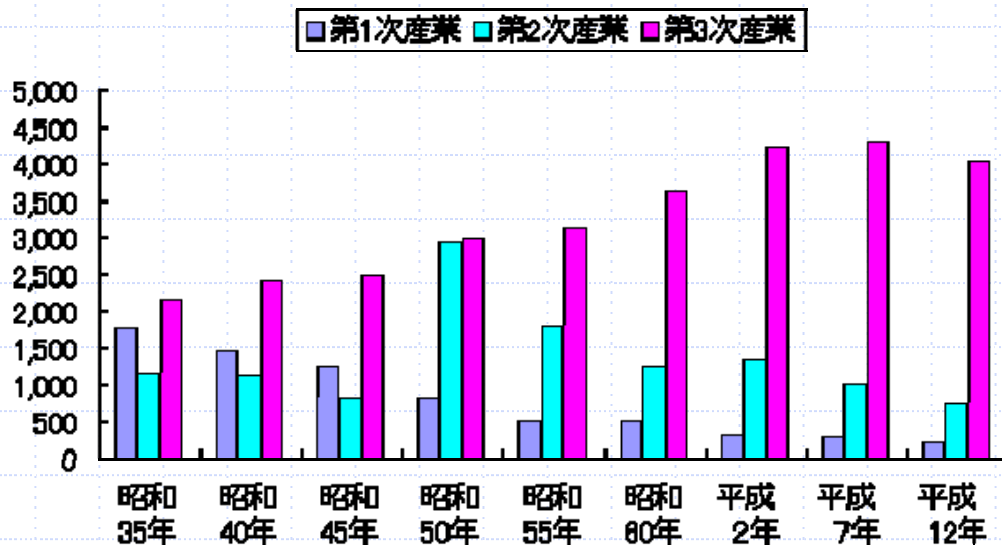
湯沢町統計資料(1)

■産業別就業人口

単位:人

	昭和 35年	昭和 40年	昭和 45年	昭和 50年	昭和 55年	昭和 60年	平成 2年	平成 7年	平成 12年
第一次産業	1,749	1,450	1,224	808	491	489	303	260	204
第二次産業	1,152	1,124	800	2,933	1,769	1,215	1,310	1,000	725
第三次産業	2,137	2,396	2,458	2,980	3,126	3,599	4,230	4,297	4,026

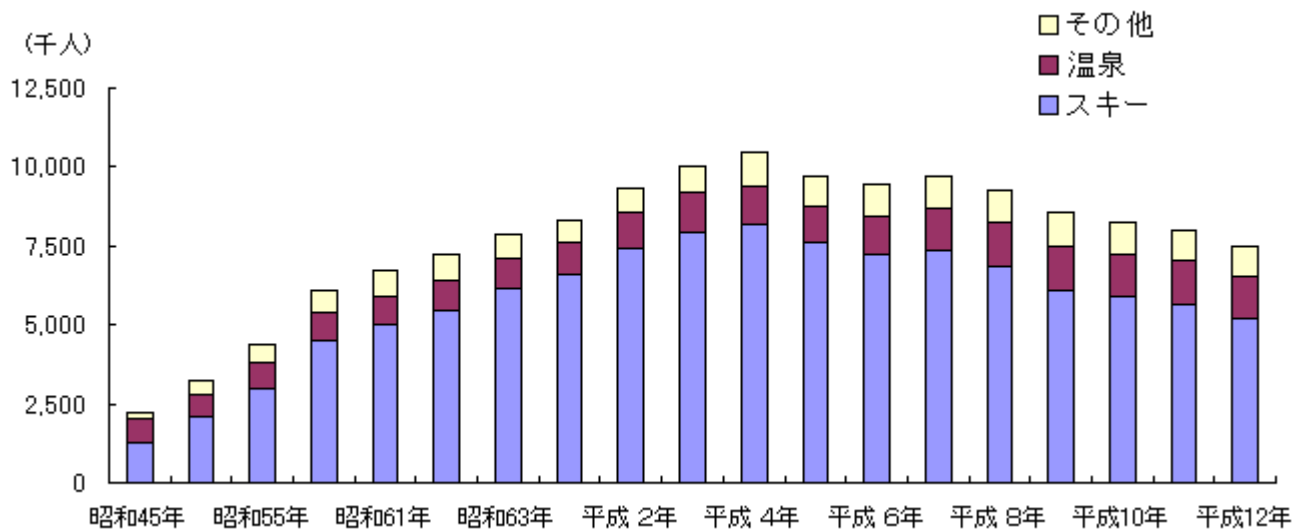
資料:国勢調査



湯沢町統計資料(2)

■ 目的別観光客数(平成12年度)

スキー	温泉	名所・旧跡	釣り	合計
5,189,000人	1,341,000人	235,000人	140,000人	7,477,000人
行事	登山	キャンプ	その他	
99,000人	50,000人	17,000人	406,000人	



IT化事例発表会

--- 講演・事例の要約 ---

5. 基調講演 公認会計士 野田勇司 氏

◆ 基調講演の要旨:

『 IT化推進による企業と地域の活性化 』

--- 経営革新、透明度の確保の道具としてのIT ---

- (1) 南魚沼郡の中小零細企業の活性化
 - ①現状認識 ②課題 ③雪国JCの活動
- (2) 厳しい経済活動
 - ①金融機関(貸し渋り、貸し剥がし) ②いびつな資金循環 ③生産拠点の国外移転
- (3) 事業継続の努力と発展への準備
 - ①収益力の改善 ②経営資源活用効率のアップ
 - ③業態転換? 新事業進出? 新製品開発? 先進的経営 **自社のコアの発見と開拓**
- (4) 情報化社会
 - ①e-Japan 戦略 ②電子融資市場の創設 ③IT活用型情報社会への移行
- (5) 自社(中小零細企業)のIT化
 - ①情報社会への適応は必然・必須 ②ITを経営の各局面でいかに活用するか
 - ③IT化は自社のコアへのこだわりと執着が大前提 ④しかし現実
- (6) 皆でやろうIT化=ASP
 - ①システムは保有する時代から利用する時代に → 業務処理/行政手続/地域情報
 - ②最低限の設備で利用したいソフトを利用し、かつ専門家の知識ももらう → IP電話でサポート
 - ③投資コスト削減への貢献と災害へのリスクヘッジ/セキュリティの確保とデータ活用
 - ④中小企業へのAPS普及条件
 - ⑤共通にできることの摘出と実行主体(雪国JC)への期待
英知と勇気と情熱をもって...

6. 事例発表1

eResort Inc. 釘持 勝氏

◆ 発表内容の要旨

「観光地におけるITを使った集客事例」

(1) 集客事例1 「子供を対象としたWebで家族集客」 アメリカでのSnowmonsters.comの成功

- ①なぜ子供なのか
- ②なぜWebなのか
- ③どんな利用方法か
- ④どんなコンテンツか
- ⑤子供をWebサイトに集めるコツ

(2) 集客事例2 「周遊クーポンを利用した集客」 オーストリア、ザルツブルグ市の大成功

- ①ザルツブルグ・カードとは何か
- ②何がきっかけで、そのカードは生まれたのか
- ③ICカードと紙カード---それぞれの媒体の特徴
- ④どうやって売上分配するの
- ⑤必要な機材は

7. 事例発表2

株式会社システムプロシード 代表取締役 稲葉 常則 氏

◆ 発表内容の要旨:

「小企業におけるホームページの戦略的活用事例」

(1) ホームページの変遷

- ① 1993年～1996年 大企業&オタク先行期
- ② 1997年～1998年 勘違いの時期
- ③ 1999年～2000年 本質露呈の時期
- ④ 2001年～2003年 リストラの時期

(2) 代表的なホームページの紹介

(3) ホームページリニューアルの実際

カリスコーポレーションの事例

(4) コミュニティサイトの成功事例

保育ING(ホイキング)

(5) 成功のつぼ

・独自性・オンリーワンオリジナル・先行逃げ切り・ユーザー本位・ニーズをつかむ
・仕掛け・表現力(情報デザイン)・同業他社の研究・ターゲットの明確化・アウトソーサーとの出会い

(6) HPアウトソーシングのポイント

(7) 最近流行のSEO (Search Engine Optimization)

(8) ホームページ戦略的活用のために

- ① 経営戦略 ② SWOT分析 ③ 自己理解 ④ 外部環境分析 + つぼの実践

8. 事例発表3 有限会社ゾディアック 代表取締役 加藤万寿夫 氏

◆ 発表内容の要旨:

「APSを使った透明性の高い会計処理」

(1) 会社紹介

①愛知県豊田市 ②美容院経営 ③多店舗展開

(2) 会社(美容業界)を取り巻く環境

①ユーザーの来店頻度低下 ②技術力はあって当たり前 ③技術力から経営力へ

(3) APS「Sky Serve」導入の経緯

①事務の簡素化 ②コストの削減 ③スピード処理とデータの共有

(4) 会社のIT環境

①安価なパソコン ②ブロードバンドの利用

(5) 導入アプリケーション

①財務会計 ②給与計算

(6) 透明性の高い会計処理とは

①早め早めのデータ入力と会計事務所の監査と適切な指導
②金融機関からの不意の財務諸表提出要請にもすぐに対応

(7) APSに対する期待 …… 使いやすい顧客管理ソフト

9. 事例発表4 株式会社リコー 生産事業本部資材統括センター 画像資材部 生産準備1グループ 課長 小林 英一 氏

◆ 発表内容の要旨:

「グローバル競争に勝ち残るサプライヤーとは？」

(1) 株リコーのご紹介

- ①リコーの事業の変革 ②生産拠点 ③生産動向 ④資材戦略
- ひかりものを創出/強化 ---

(2) 事例紹介

- ①事例1 A社、B社 (資料参照)
- ②事例2 (株)新興化学
- ③事例3 (株)第一螺子製作所
- ④事例4 (株)鈴幸製作所

(3) 総括

- ①新規売込みで営業活動に求められるもの
- ②勝ち残るための条件
- ③結び

事例:1

A社

業種:PR加工業

本社 : 東京
工場 : 東北地区

資本金:10百万
従業員:46名

ドキュメント

- ・平成××年1月 民事再生手続き申し立て
- ・東北工場は毎日残業で多忙であった

【社長談】

何でこんなことに...

- ・アメリカのITバブル崩壊により日本の仕事も減少し受注量が減った

A社の特徴は

- ・高い技術力と優秀な人材とリコーの商権を持っている事

【従業員談】

毎日毎日残業で忙しかったのになんでこんなことになったのか？

【現場を見て感じたこと】

- ・経営者は製造現場を見ていたのか？
- ・工場責任者は問題点を捉え対策を講じていたか

【問題点】

- ・経営者は売上げ重視の経営であった
- ・経営者は工場に行っても現場に入らず社長室で仕事していた
- ・工場責任者は問題の本質を捉えていなかった
- ・経営者と工場責任者とのコミュニケーションがきちんと取られていなかった

B社

業種:PR加工業

本社 : 東京
工場 : 上越地区

資本金:80百万
従業員:90名

- ・本社は東京芝にあるが月の半分は工場に出向いている
- ・本社にいても工場の前日の生産高がアウトプットされ常に生産状況を把握している

【ITツールの有効活用】

受注した部品ごとに標準工数を設定し生産計画と連動した実績を反映できるシステムで管理している

生産出来高に異常があればアウトプットデータに異常マークが付いており即座に現場へ原因と対策の確認をしている

- ・工場にいるときは必ず現場を回り自分の目で事実を確認している
- ・工場内でのコミュニケーションを大事にしている

- ・常に問題意識を持ち現場主義での経営を行っている
- ・経営者と現場責任者とのコミュニケーションが充分にとられている

事例:1から

製造業は作って売って何ぼのもの

- ・決められた通りのもの作りができていますか？

設備稼働率は計画どおりに動いていますか

- ・その結果をキチンと経営者は把握していますか？

製造原価を下げ
生産効率を上げる
改善

今の日本経済で受注量の増加は望めない

把握せず思い込みの強い
経営者は経営危機に陥る

把握し対策に着手して
いる会社は生き残る

さらに改善・改革を
やり続ける

- ・業績の悪いのは世の中のせい
- ・人の言うことを聞かないのに
事実を自分の目で確かめよう
としない

- ・確認は自分から現場に出向く
- ・事実を見る
- ・事実を捉える

製造業に妥協と改善・
改革の終わりはない

10. パネルディスカッション

テーマ「中小企業の経営革新と効果的IT活用」

司会(コーディネーター)
パネラー

阿左美 廣幸 氏 (ITコーディネーター)

野田 勇司 氏 公認会計士・税理士)

鈿持 勝 氏 (イーリゾート代表)

稲場 常則 氏 (株式会社システムプロシード代表取締役)

加藤 万寿夫 氏 (有限会社ゾディアック 社長)

小林 英一氏 (株式会社リコー 生産事業本部 課長)

岸野 裕 氏 (社団法人雪国青年会議所 理事長)

坂下 知司 氏 (ITコーディネーター)

◆ 討議内容の要旨

11. 成果と反省



◆ 成果

◆ 反省

12. 今後は --- IT化事例発表会をどのように活かすのか---

(1) ITCとの連携を強化し地域活性化のために具体的に行動

- ◆ 経営者交流会 --- 実施中

(2) どんな町にしたい？

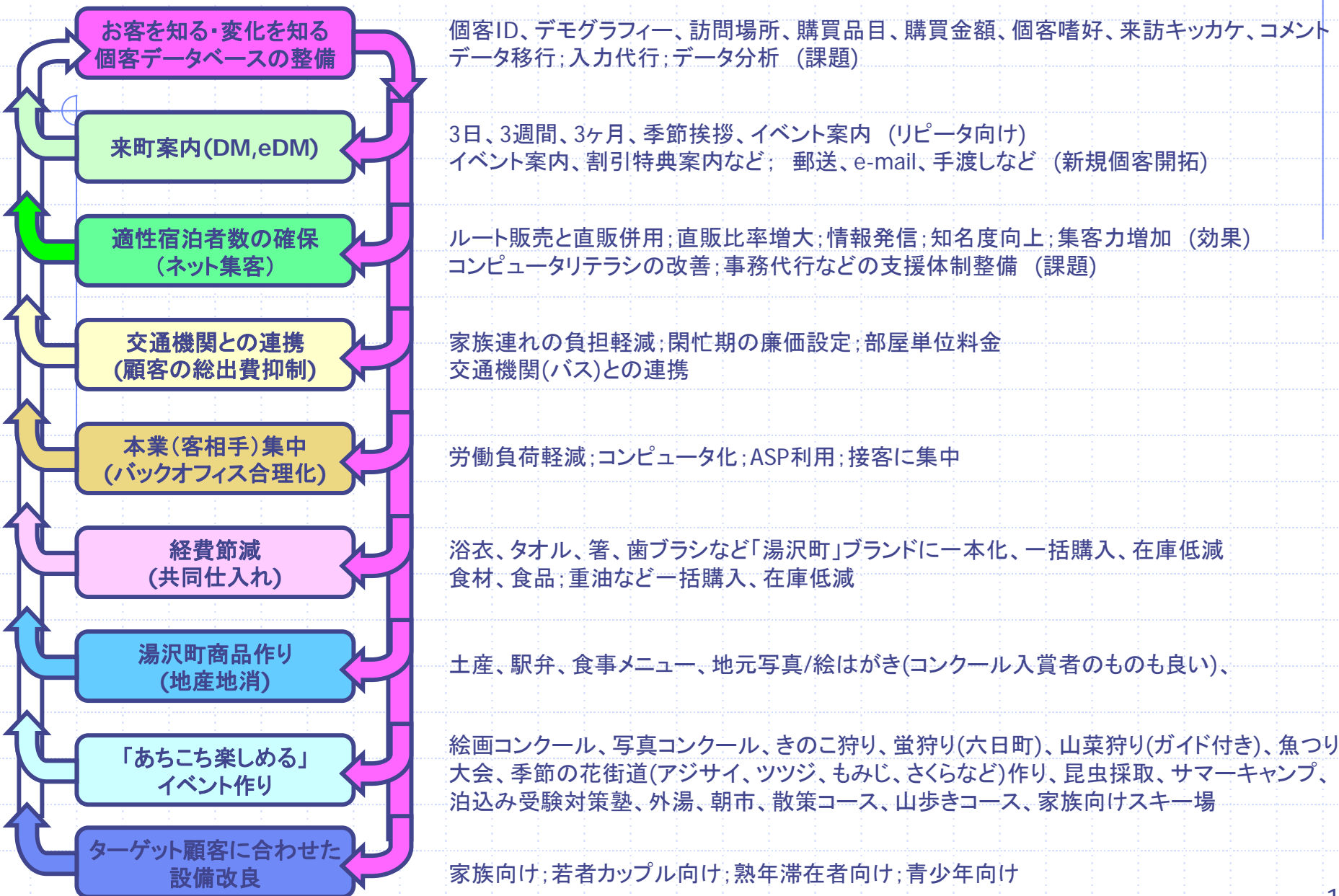
(3) 湯沢町で使えるようなベストプラクティス案内

- ◆ 顧客データベースの整備
- ◆ 共同集客(ネット集客-- RoomDataBank --、直販の拡大)
- ◆ 情報発信(町らしさ; イベント; 予約)
- ◆ ザルツブルグ・カード
- ◆ 子供向けPR---アメリカ・スキー業者協会
- ◆ 共同仕入れ
- ◆ 共同発注
- ◆ 会計処理のIT化

(4) 主要成功要因---CSF

(5) 目標達成度計測項目---KPI

継続的な町再興への道筋 (インフレンスダイアグラム)



青年会議所主催 IT化事例発表会、 商業組合主催 経営者交流会 のチャレンジ

- ◆ 事例発表で：参加者は「なるほど、うちも同じだ」とはなる
- ◆ 企業組合との経営者交流会で：参加者は「問題点は整理できた」ともなる
- ◆ 成功への道筋(案)も提示できる
- ◆ が、「次の一步」の決断や合意が取れない
理由は：
 - 本来参加すべき人が、合意形成の場に参加してない
 - 本当の当事者は自分たちではない（行政だ、他所の組合だ、商工会議所だ...）
 - 当面の雑事が忙しい
 - 反対勢力がある、纏まらない
 - 金が掛かる
 - 効果に自信がない
 - こんな大掛かりな事をしなくてもそのうち何とかなる
- ◆ ここで、「次の一步」の決断をさせるのがITコーディネータの役目