

IT経営カンファレンスin名古屋2024報告

「IT 経営カンファレンス 2024 in 名古屋」が 2024 年 3 月 13 日にウインクあいちで開催され、中小企業の経営者や ITC が多数参加し、大成功を収めました。

第一部では「中小企業 DX まつり」として、経済産業省中部経済産業局の参事官による挨拶や、IT コーディネータ協会の野村会長の講演などが行われました。また、テクノアの奥田様とパナソニック コネクトの一方様による講演も行われ、参加者は日本独自の IT 経営変革の事例に感銘を受けました。

第二部の「中部 IT 経営力大賞 2024」では、株式会社アルタが大賞を受賞し、株式会社グランツとミズタニバルブ工業株式会社が優秀賞、株式会社小林製作所が奨励賞を受賞し

ました。受賞企業の発表により、多くの中小企業が DX の実現方法と苦労について深く理解する機会となりました。このカンファレンスは、DX 推進に向けた有意義な情報交換の場となり、参加者から高い評価を受けました。また、現地参加の ITC は新たなビジネスチャンスを見つける場としても活用し、ネットワーキングの機会としても大いに活かしていました。

(ITC 中部 安藤 祐)

IT 経営カンファレンス in 名古屋 2024 報告の様子▶



総会報告

令和 6 年 5 月 18 日 (土)、『令和 6 年度 NPO・ITC 中部 定期総会・講演会』が開催されましたので、ご報告いたします。総会では、令和 5 年度活動報告・決算報告および令和 6 年度活動計画・予算案について承認されました。総会に引き続き、講演会が開催されました。

◆経済産業省の DX 推進施策について

講師：経済産業省中部経済産業局 松永 亮様

◆令和 6 年度 IT コーディネータ協会の事業計画について

講師：IT コーディネータ協会常務理事 藤岡 友樹様

◆もうパスワードでは守れない - 多要素認証は喫緊の課題 -

講師：Yubico 大友 淳一様

いずれのご講演も、ITC 中部が今後進むべき方向を明確に示してくれました。DX 推進が中部経済および日本経済全体の発展に不可欠であり、その推進を ITC 中部が牽引するべきだという強い使命感を感じました。また、セキュリティの強化が急務であることを再認識させられる内容でした。

(ITC 中部 角谷 篤)

総会報告の様子▶



ITCながさき交流会報告

7 月 19 日、長崎市出島において、ITC ながさき様と情報交換会を実施しました。初めに、地元価値創造と課題解決を担う地域機関、シンクながさき様をご紹介いただきました。同組織は、長崎における DX 推進を目的として、積極的に最先端技術の紹介や、地場企業の情報発信を行っています。

次に、場所を CO-DEJIMA に移し、ITC ながさき様、ITC 中部の活動について活発な意見交換を行いました。ITC ながさき様は、十八親和銀行、同金融グループ FFG を中心とした ITC 組織であり、勉強会、相談会を開催し、県内企業の DX 推進を行っています。シンクながさき様、ITC ながさき様、そして官公庁が三位一体となり、地元企業の支援を行うという取り組みは、他の ITC 組織とは異なる強みを感じさせるものでした。その成果として、地元製麺所様の DX 推進事例を

ITC 協会表彰 2024 に応募されるそうです。ITC ながさき様は、今後の課題として PR 力の強化を挙げており、ITC 中部酒井様の「動画による集客活用」に興味を持たれていました。会合後は、長崎名物の鯨料理をいただきながら、参加者一同、親睦を深めました。

今後、ITC 中部と ITC ながさき様との連携を深め、両地域の DX 推進に貢献したいと考えます。

(ITC 中部 宮川 竜治)



ITC 長崎交流会の様子▲

事務局だより

私は、パリオリンピックで寝不足の日々をすごしていますが、皆様はいかがお過ごしでしょうか？現時点 (7 月 31 日) でメダルの数で日本は上位に位置しており、後半も楽しみです。

さて、皆様にご連絡がございます。2024 年度 ITC 中部 総会・講演会でご承認いただいたように、広報誌「架け橋」は、会員様に対し、紙での配布から、データでの配布に変更にな

ります。会員以外への配布は、今までと同じく紙で用意しますので、ITC の紹介等で必要な場合は、いつでも事務局にお問い合わせください。昔は、鞆の中がカタログや紙資料でいっぱいでしたが、今はパソコン一つで、お客さまにディスプレイを準備してもらうだけ。時代を感じてしみじみするのは、年をとった証拠でしょうね。

(ITC 中部 山本 憲司)

NPO法人・ITC中部広報誌第43号 令和6年9月30日 発行

発行：NPO法人・ITC中部 コミュニケーション委員会

〒460-0022 名古屋市中区金山5丁目11-6 NSCビル4E

発行責任者：NPO法人・ITC中部 理事長 秋山 剛 編集責任者：NPO法人・ITC中部 コミュニケーション委員長 吉田 信人

Webサイト (https://www.itc-chubu.jp/)

NPO法人・ITC中部 広報誌

Vol.43

架け橋

非特定営利活動法人

ITC中部

https://www.itc-chubu.jp//

特集

＜中部IT経営力大賞
受賞企業紹介＞

ITC中部

目次

巻頭言

1

特集

「中部IT経営力大賞
受賞企業紹介」

大賞受賞企業
株式会社アルタ

2

優秀賞受賞企業
株式会社グランツ

3

IT経営カンファレンス
in名古屋2024報告

4

総会報告

4

ITCながさき
交流会報告

4

事務局だより

4

巻頭言

この度、ITC 中部の事業開発委員会の委員長を拝命しました木原です。まず初めに事業開発委員会についてご説明いたします。

■変遷

2016 年「金融連携セミナー名古屋コース」に参加された中部地区の IT コーディネータによって、「金融連携委員会」として発足

2018 年「ITC が本当に稼げる場づくり」を目的として金融連携委員会を改名し発足。発足以降「ITC が本当に稼げる場づくり」の為に ITC が儲かる事業を開発・実施しています。

■開発・実施した事業

- ・ケース研修開催
- ・信金フェアへの出店
- ・中小企業デジタル化応援隊、IT 無料相談室

- ・IT 導入補助金活用オンラインセミナー
- ・こまき新産業振興センターの IoT 研修
- ・金融機関内の DX 人材の育成支援
- ・中学校でのロボカップ出典に向けた研修
- ・IoT 研修会 (ラズベリーパイ+パイソンの開発環境を用いた実習)
- ・「IT 経営カンファレンス in 名古屋」開催

前述のように当委員会単独での事業の他、金融機関、商工会議所などと連携してのセミナー実施、愛知県内の事業の請負など外部の組織と連携しての事業も行っています。これらの事業は ITC 中部と IT コーディネータの知名度向上にも役立っています。そして、事業に参加していただいた企業様での IT コーディネータの仕事獲得につなげてきました。

2024 年 3 月に公開された IT コーディネータプロセスガイドライン Ver.4.0 では、IT 経営からデジタル経営へと変更されました。

デジタル経営とは、デジタル社会を理解し、存在価値を考え、デジタルトランスフォーメーションを推進することです。大量の情報 (ビッグデータ) を活用することにより、創造的で活力ある発展が可能となるデジタル社会における経営環境の変化を洞察し、戦略に基づいたデータと IT の利活用による経営変革により、企業の健全で持続的な成長を導く経営手法であり、IT 経営を

包含し、さらにはデジタルを前提とした社会の中に溶け込むための営みを指し、ビジネスモデル変革などの意味も持つとあります。(ITC 協会 PGL の改訂) より抜粋

中小企業がデジタル経営を実現するためには、

デジタルトランスフォーメーション (DX) を進める必要があります。事業開発委員会では、中小企業の DX 推進の為に必要なデジタル技術の導入と活用、データの有効活用、DX 人材の育成についての事業を今後も実施していきます。そして参加企業様のデジタル経営の実現に ITC が関与できる新たな場を創出します。ITC 中部においても重要なイベントである IT 経営カンファレンスにつきましても、ITC 中部理事会、他の委員会とも協力して、ITC はもとより、ITC 以外のお客様にもより多く参加していただけるイベントにブラッシュアップし、ITC と企業様との出会いの場にしていきたいと思えます。

私見ではございますが、今まで連携の少ない第一次産業 (例えば「スマート農業」) などの新しい分野への事業も企画・開発していきたいと考えています。また、ITC 中部の会員の皆様の中には、いろいろな知見や資格をお持ちの方がたくさんいらっしゃいます。その方たちの知見や資格を活かした新しい事業の企画・開発も行なっていくま

最後に、人生 100 年時代といわれる現代において、一つの職業やキャリアパスに固執せず、個人が生き生きとした人生を送る為のキャリアプランを持つことが必要とされています。そのような時代において ITC としての独立・開業がキャリアプランの一つとして考えられるような「ITC が本当に稼げる場づくり」を続けて参ります。引き続き会員の皆様の事業委員会へのご参加、ご支援をお願い申し上げます。

(ITC 中部 木原 光章)



▲ITC 中部事業開発委員会
委員長 木原氏

特集「中部IT経営力大賞受賞企業紹介」

大賞受賞企業：株式会社アルタ

【日本国内における外国人採用の潮流】日本では労働力不足とグローバル競争力の強化により外国人労働者の採用が急速に進んでいます。特に IT 技術者やエンジニア、介護職など特定の専門職では外国人が不可欠とされ、多様性と包括性を重視する企業が増加しています。また、外国人採用支援体制や社内教育制度の整備、異文化理解の研修などが進み中で働きやすい環境も整備されつつあります。これにより、日本の外国人採用は労働力不足とグローバル化への対応という二つの側面から重要性を増し、今後も進展が期待されます。

【提供背景】昨年 9 月に発表された労働市場の推計結果によると、2030 年時点での人手不足は 644 万人に上ると予測されています。※6 年後の労働需要に対する労働供給と予測される不足人数の試算例：労働需要 7,073 万人－労働供給 6,429 万人＝不足分 644 万人

近年、人手不足による倒産が相次ぐ中、この問題はさらに深刻化されると予想されており、なかでも製造・介護・建設・外食・観光・農業の人手不足割合は、現状 6 割以上を超えており、待ったなしの状況にあります。この状況の中、外国人の雇用に大きな変化が生まれています。政府の教育未来創造会議で、2033 年までに外国人留学生 40 万人受け入れの計画が発表され、今後さらに外国人留学生の受け入れの増加が見込まれます。一方で、外国人留学生を受け入れる国内教育機関の職員は、在留資格手続きや生活サポート、卒業後の就職支援などの負担が増えています。Levi(リヴァイ) は、教育機関に向けて在留資格手続きの自動化機能は無償で提供、外国人留学生にはマイページ上から様々な生活・就職サポートが無償で受けられるツールとなっているため、外国人留学生を受け入れる教育機関や外国人留学生・外国人留学生の雇用をお考えの企業様の支援ができるものと考えています。

【企業向け新卒留学生紹介サービス『Levi(リヴァイ)』とは】外国人留学生に特化した外国人材紹介～生活支援までワンストップで行うサービスです。東海エリアを中心に 8 校の専門学校や大学と提携を結んでおり、現在 400 名もの外国人留学生ユーザー (2024 年 5 月 15 日時点) が登録しています。

【サービスの特徴】■高い採用基準に達した人材を紹介：専任スタッフが外国人求職者と事前に面談を行い、希望条件のヒアリングや人柄、日本語能力のチェックを行うことで企業と外国人求職者のミスマッチを防ぎます。独自のデータベースを使用し、より多くの留学生の情報を収集することができるので、優秀な人材確保にも繋がります。

■リーズナブルな価格：外国人留学生を雇用したい企業様向けに人材の紹介を低価格でご提供しております。アルバイト雇用、卒業後の正社員雇用、特定技能人材など企業様が求める人材を掲載料 0 円、成果報酬型での採用が可能です。人材紹介料につきましては、他社と比較して 5 分の 1 以下のコストでご提供しております。万が一、雇用した外国人が入社 2 カ月以内に退職した場合は全額返金いたします。

＜高度人材の場合＞在留資格「高度専門職」を取得した専門



的な知識やスキルを持つ外国人。紹介費用 217,800 円 (税込) ～ / 在留資格手続き費用 99,000 円 (税込) ～

＜特定技能人材の場合＞

在留資格「特定技能」を取得した特定の産業分野※において即戦力となる外国人材。(※日本国内で人手不足が深刻とされている特定産業 12 分野 14 業種) 紹介費用 110,000 円 (税込) ～ / 在留資格手続き費用 99,000 円 (税込) ～ 支援費用 22,000 円 (税込) / 月～

■自社の技術をもって海外展開を狙える：海外展開のためには現地市場の知識や文化的理解、言語の壁の低減、ビジネスネットワークの構築、イノベーションの促進、現地オペレーションの効率化、ブランドの国際化、法規制やリスク管理等が必要となりますが、外国人材の採用はこれら企業の海外展開に多大なメリットをもたらします。多様な背景を持つ人材は市場適応能力を高め、国際競争力を強化します。

【サービスご利用の流れ】

①お問い合わせ：まずはお気軽にお問い合わせ専用フォーム (<https://www.alta.co.jp/it/levi/>) か、お電話 (052-930-2346) にてお問い合わせください。

②無料相談：まずは御社の業務や各業務に対する人員、採用状況について詳しくヒアリングいたします。

③求人票の提出：御社で外国人材の募集を行いたい職種の詳細が分かる求人票をご提出いただきます。④Levi 側でスクリーニング：ご提出いただいた求人票の条件に見合う外国人材に対し、弊社側で事前に面接を行います。(日本語能力のチェック、人柄、希望条件、必須資格や必要スキルなど応募条件を満たしているかの確認 etc.) ⑤書類選考～面接選考：スクリーニングでご紹介の基準を満たしていることが確認出来たら、御社の採用ご担当者様と候補者のスケジュールを調整し、面接日程をセッティングさせていただきます。(御社の選考回数に合わせて各面接をセッティングいたします) ⑥就労ビザの申請：採用となりましたら弊社側で就労ビザの申請を行います。⑦入社 / アフターフォロー：入社後にお困りのことなどございましたらお気軽に連絡ください。

(筆者 株式会社アルタ)

優秀賞受賞企業：株式会社グランツ

【事業の特徴と経営課題】

・創業以来、再生プラスチック事業に軸足を置いて取引先は自動車業界など多業種、幅広く取引をしている。

・当社の特徴的な商品の一つに“生分解性農業用マルチフィルム用の原料製造”があり、2001 年より長年のヒット商品として販売している。

・他には大企業とは競合しない、ニッチトップ商品の開発や、多品種小ロット、短納期をウリにした事業を展開中。

《経営課題とその対策》

・本社 (稲沢市) と工場 (海津市) が離れているため、業務遂行において円滑な意思疎通、相互の状況把握に課題があり、IT 活用により情報共有、業務可視化を推進中。

・顧客要求が最近では小ロット短納期になっており、複雑な事務が増え、現場作業も段取り等に余分な手間が掛かり業務改善、合理化、事務省力化が必須事項。

・即納体制を採っているため材料在庫、製品在庫のストック量が増加傾向にある。この適正在庫、在庫量低減を図るための IT 化が進行中。

【DX 経営に向けた取組み】

《IT 化の経緯》

・当社における IT 活用は約 30 年前に遡るが、販売管理プログラムを IT ベンダーに開発を依頼して当社専用のアプリで運用開始したのが始まりである。

・その後、会計アプリ、仕入管理のパッケージアプリを導入してバックオフィス業務から IT の恩恵を享受する形態で IT 化を推進してきた。

・また、現場 (工場) の IT 利活用は 15 年ほど前より、エクセルをつかった工程管理、在庫管理、トラックの配車管理など部分的でローカルな IT 運用をしていた。

・その後、工場の事業拡大と共に、QCD 管理精度の向上が重要テーマになり、2021 年に「ものづくり補助金」を使って生産管理システムの構築をおこない、現在では円滑な工程管理の実施、業務可視化などに成果がでている。

・2022 年からは、あいち産業振興機構の技術指導をうけ従来型 HP (企業紹介型 HP) から潜在顧客掘り起し+既存顧客との対話機能をもった“課題解決型 HP”に切り替えた。この HP は当社において画期的な成果をもたらし、商品紹介は、ニッチ商品の PR 効果により販売対象地域が東海三県から全国に市場が広がった実績が大きい。

《推進中の IT 化事業》

・在庫管理業務をエクセル運用から在庫管理パッケージに移行中。

材料品種の増加、倉庫の外部委託などの状況変化に伴ってエクセル運用では限界にきたため、在庫管理パッケージ導入による IT 移行作業を推進中。

期待する成果としては、リアルタイム運用、デッドストック管理、販売商品の傾向分析、棚卸の簡素化など。

・IoT 導入

工場設備の稼働監視、生産量の自動把握、また製造指示や報



告時の UI 機能改善に、センサーやスマホ端末を使う技術指導を愛知県立大学の伴走支援で推進中。

・各 IT システムのデータ連携

現在、上述した会計アプリ、販売管理 / 仕入管理パッケージ、生産管理システム等の各 IT システム間の情報連携は、CSV データによる接続、一部は紙に置き換え補完運用しているが、情報一元化、全体最適に向けてデータ統合 (一元化) を計画している。

【DX 経営を目標にした当社の課題と指針】

・情報活用

当社は他社と比較しても、いち早く IT 活用を始めてきたと自負しているが、蓄積された情報の活用は全く手つかずになっている。経営方針の策定や現場改善を進めていくうえで、この蓄積データは貴重な財産であり、最近話題になっている AI 分析など有益なツールをつかって経営に活かせるよう計画中である。

・技術不足は支援機関を活用

当社は典型的な“小規模事業者”であり、常に人材不足の経営を余儀なくされており、IT 技術者はいない。今後もこのジャンルの人材確保は難しく、外部依存に頼ることになる。幸いにも各支援機関、大学等とのコネクションがあり、支援機関を最大限に活用させてもらい技術支援を組み入れた経営戦略を策定して取り組んでいく。

・データドリブン経営が目標

小規模事業者としての生きのこり戦略は、市場を見極めニッチトップ戦略による経営資源の集中投下である。

また VUC A の時代と言われているように不透明な経営環境を柔軟に、且つ迅速に対応するためにはデータ活用、DX 経営しかない。また昨今の AI ブームは我々のような零細企業でも充分に使える状況になっており、DX + AI をフル活用した経営を実践していくことが当社の成長の鍵と捉え、支援機関からのご指導、ご支援を受けながら社会貢献を拡充していく所存である。

(NC21 高間)