

リトルワールド訪問

BizUp 委員会では、毎年恒例となりました会員家族も参加できるイベントを、12月8日に野外民族博物館リトルワールドにて実施しましたので以下に紹介します。当日は、ITC 中部会員 12 名とご家族の総勢 20 名の皆さんに参加頂きました。

今回は、販売促進スタッフの方のリトルワールド全体の概要説明を講義いただき、午前中は体験学習（リトルシェフ）を行いながら、世界各地の民族文化をクイズ形式で学びました。

午後は本館にて世界各地のさまざまな民族資料（モノ、約6,000点）を通して、各地の人びとのくらしの知恵を、より深く理解する見学学習を実施いたしました。

寺田所長および宮里主任学芸員より「人工減少時代におけるビジネスモデルの考え方」について講義をいただくとともに、ITC 中部メンバー有志での自己アピールおよび当企画の感想、今後に向けて、と題して意見交換を行いました。

「座学のみも良いが、今回のように野外でゲーム感覚で体験しながら学ぶことも良い」という意見が多数でした。今後も当委員会として、家族参加型の楽しく学べるイベントを企画していきますので、是非とも皆様方の参加をお待ちしております。

最後になりましたが、今回ご協力頂いたリトルワールドの関係者の皆様、参加頂いた皆様にはありがとうございました。
(ITC 中部 山田秀穂/田所徹史)



▲記念写真 平成30年12月8日
野外民族博物館リトルワールドにて

賀詞交歓会の報告

本年もよろしくお祈り致します。BD（ブランドデザイン）委員会の高橋です。本年は31名の方に参加頂きました。

昨年度はじめて賀詞交歓会に参加頂いた独立系 ITC の方には、本年度もご参加頂く事が出来ました。今年も有意義な名刺交換の時間となり、嬉しく思います。ユーザ企業の方、企業内 ITC の方、ベンダ企業の方にも交流を深める場となった様です。

毎年恒例となった、高級酒などの豪華景品が飛び交いました。とてもオシャレなマフラー・手袋のゲット、おめでとうございます。来年の賀詞交歓会は第3土曜日18日の予定となります。皆様のご参加をお待ちしております。（ITC 中部 BD 委員会 高橋 浩史）



◀平成31年賀詞交歓会

事務局だより

各地から花便りの聞こえてくることとなりました。皆様はいかがお過ごしでしょうか？私は、相変わらず、仕事ばかりで変わらない日々をすごしています。なにか新しいことを始めないと人生、後悔するなあといつも反省しているのですが、、、

さて、IT コーディネータは経済産業省の推進資格で、経済産業省の概算要求をチェックしている人も多いと思います。31年度は、第一の柱で、「データを核としたオープンイノベーションの推進による Society5.0 の実現」とあり、その中に、「重点5分野におけるデータ共有などの協調領域の拡大や AI ベンチャー等と連携したデータ活用・サービス開発を支援」、「端末導入等の支援や QR コードの標準

化により中小企業等のキャッシュレス対応を推進」、「先端分野における製造技術・データの活用」とあります。今年、ITC 中部として上記のどれかに関したイベント（講演会、セミナー）ができればいいなと思っています。まずは、IT コーディネータの知り合いが、キャッシュレスのセミナーを事業者さんや支援機関の職員さん向けにやっているので、ネタの入手にいきます。

参考：経済産業省の概算要求
(http://www.meti.go.jp/main/yosangaisan/fy2019/pdf/01_1.pdf)
(ITC 中部 事務局 山本憲司)

NPO法人・ITC中部広報誌第32号 平成31年3月30日 発行

発行：NPO法人・ITC中部広報委員会（〒460-0022 名古屋市中区金山5丁目11-6 NSC内）

発行責任者：NPO法人・ITC中部 理事長 磯部 秀敏 編集責任者：NPO法人・ITC中部 広報委員長 吉田 信人

ホームページ (<https://itc-chubu.sakura.ne.jp/>)

NPO法人・ITC中部 広報誌

Vol.32

架け橋

非特定営利活動法人

ITC中部

<https://itc-chubu.sakura.ne.jp/>

特集1 <IT導入の新しい事例>

特集2 <NSCの活動を振り返って>



目次

巻頭言

1

特集1 <IT導入の新しい事例>

AI・IoT・ICTによる
先進農業の取組み

2

特集2 <NSCの活動を振り返って>

名古屋ソフトウェア
センターとITC中部

3

リトルワールド訪問

4

賀詞交歓会の報告

4

事務局だより

4

巻頭言

はじめまして。みなさんの実力を現状よりも発揮するべく、独立開業しようと考えている方に対し、コメントさせていただきます。

不良品の原因解析ツール「なぜなぜ分析」を使った年収UPの秘訣をご紹介しますとともに、独立開業に踏み切る勇気をもってもらえればと思います。

ITC という資格や磨き続けてきた IT スキルを活かして、独立開業を考えている方は少なくありません。しかしながら、企業内に踏みとどまっている方が多くいらっしゃることも確かです。理由としては、「独立開業するメリット」と「デメリット」を検討した結果、最後の一步を踏み出せずにいるのではないのでしょうか。

独立開業するメリット

- 自由な時間がもてる
- 定年がない
- 上司から怒られない
- 仕事が選べる（嫌な仕事は、やらなくてよい）
- 高い収入を得られる可能性がある

独立開業するデメリット

- 収入の保証がない
- 有給休暇がない
- ボーナスがない
- 失敗はすべて自分の責任になる
- 孤独（作業も判断もすべて自分自身で）
- 社会的信用が得られにくい

ここでは、企業内に踏みとどまってしまう最大の原因である「最低限の収入確保」について考えます。この課題を解決することができれば、成功するイメージとともに、少しずつ独立開業への勇気が湧いてくることでしょう。

それでは、『ITCとして稼げない人』は、どんな人物像でしょうか。必ず原因があるはずですが、ここで、うまくいかない事象について、「なぜなぜ分析」すると、2つの真の原因にたどり着きます。まず1つめの原因は、稼げない人の強みやウリが、「世の中のニーズと合っていない」ということです。世の中はどんどん変化しています。その変化に適応できないといけません。世の中に求められているニーズを常に把握し、それに合わせた知識や経験・技能の維持向上が必要です。

みなさんは、いかがでしょうか？ 読者のみなさんは、十分クリアしていると思いますので、次へ進みます。

肝心の2つめの原因は、稼げない人自身・強み

やウリが「認知されていない」ということです。世の中のニーズに適合していても、誰も知らなければ売上に繋がらないことは明白です。知人からの仕事の依頼だけでは、想定している収入になるまでに時間がかかってしまいます。そこで、私が実施している主な認知度向上策について、下記にまとめましたので、参考にしてください。みなさんの強みや他社との違いを顧客に分かりやすくアピールすることで、認知度は高まり、大きな収入につながるのではないでしょうか。



ITC 中部 西岡 昭彦

私が実施している主な認知度向上策

- 公的機関の専門家になる
- セミナー開催
- 交流会に積極的に参加
- 展示会出展
- 自社 HP の SEO 対策
- 広告を出す（パナー広告、商工会議所会報誌、新聞など）

さいごに、専門家として公的機関に登録することもオススメします。公的機関の常勤や週1〜2回のコーディネータになることも有効ですが、収入が安定する反面、拘束時間が長くなるため、独立開業する本来の目的とは異なるかもしれません。月1回や不定期の専門家としての活動であれば、支障がないのではないのでしょうか。公的機関の場合、報酬は少ないかもしれませんが、社会的な信用が得られるため、その後の個別契約など将来の大きな収入につながる事が期待できます。

公的機関の専門家登録

- 商工会議所の専門家派遣事業の専門家
- あいち産業振興機構の経営技術専門家
- 商工会議所の IT 相談窓口の専門家
- 中小企業基盤整備機構の IT 専門家
- IT 導入補助金の審査員

ITC のみなさんは高いスキルを保有しており、顧客からすれば、とても頼りになる味方です。みなさんが独立開業した結果、現在の「安定した収入」のはるか上をいく収入が得られるような活躍を期待しています。（ITC 中部 西岡 昭彦）

特集1 <IT導入の新しい事例：株式会社IT工房z 座光寺 勇>

AI・IoT・ICTによる先進農業の取り組み

会社概要：当社は、平成23年7月に設立したベンチャー企業です。設立当初は、あいちベンチャーハウスに入居して、そこに事務所を構えている多くのベンチャー企業とITの情報交換やアドバイスを受けることが出来ました。

現在は、私と役員1名、従業員はアルバイト含めて5名の体制で事業を行っています。事務所は、2018/3に、あいちベンチャーハウスが閉館となることもあり、2017/12に現在の事務所に移転しました。

会社の業績は、主力製品である「あぐりログ」が順調に売り上げを伸ばしています。但し、経常利益は、毎年新たな投資を行っているため厳しい状況が続いています。今後、「あぐりログ」の売上を伸ばすことはもちろんですが、新たな事業への手がかりをつかみ、近い将来、社員が安心して仕事できる会社に成長することが可能と思っています。

農業との接点：SEだった起業以前に農業総合試験場のファイルサーバ管理を請け負いました。そこでのご縁で、経済産業省の地域イノベーション創出事業に参加させて頂きました。それは、施設園芸でのトマト収量最大化の研究開発でした。

この事業には、施設園芸の研究者、知能工学の大学教授、イオンセンサーを開発する大学研究者、施設制御システムを開発販売するメーカーの方々などが参加されていました。この研究に、ITの専門家も必要とのことで誘っていただけました。そして、「あぐりナビ」の開発を分担できることになった訳です。

あぐりナビの開発：システム開発としては以下の4つの機能を構築することになりました。

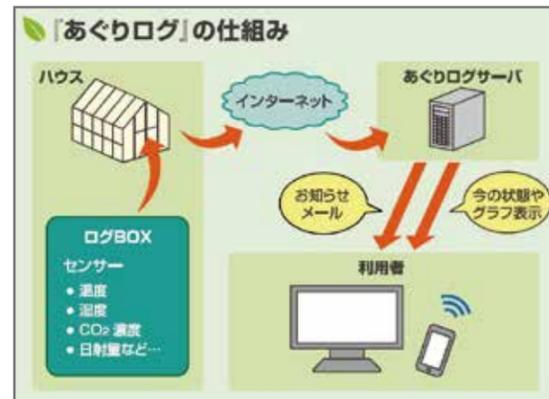
- ①圃場のセンサーからデータを自動収集 (IoTの実現)
- ②Webサイトでのリアルタイムなセンサーデータ表示 (ICTによるデータ蓄積と表示)
- ③収穫量など営農データを入力する仕組み構築 (ICTによる他システムとの連携)
- ④蓄積したデータ分析して施設の制御方針を提示 (AIの実現)

この開発に参加したことで農業にITで事業化チャンスがあると確信し、起業したわけです。

ビジネス立ち上げ：「あぐりナビ」の経験を生かして、農家に使ってもらえるシステムとして、営農データを管理する「あぐり日誌」を開発して、AGRINEXTの展示会に参加しましたが、結果は全く反応なしと散々でした。

農業試験場の研究員や普及員の方々の協力を得て、「あぐり日誌」を県内の農家に紹介してみましたが、やはり興味なしの結果でした。しかし、「あぐりナビ」の環境モニタリング機能には興味津々でした。しかし、「あぐりナビ」は大きなシステムでありまだ販売できる状況にありませんでした。

あぐりログの開発：センサーを搭載した計測装置とデータをクラウドに送る通信装置を別々に作成してみたところ、設置のために工事が必要で、農家の方にとっては扱いにくく、コストもかかるものでした。そこで、センサーから通信装置までを1つのBOXにまとめて、電源を入れると使える装置に



「あぐりログ」の仕組み

見直し、どこかに固定しなくても、つるすだけでよいものとする事で、現地工事が不要になりました。その後も、改良を重ねて、現在は、第3世代の製品となっています。

「あぐりログ」のビジネス：このビジネスが、大きく拡販に成功した1つの要因は、JA あいち経済連との協業が実現できたことにあります。当社が個別に農家へ営業活動を行うのではなく、県内の各JAの方が宣伝して頂けたことです。

現在では、愛知県のみならず、九州の各県から、中国・四国・近畿・中部・関東・東北まで日本全国に展開できています。ビジネス展開：今、生産現場での環境モニタリングは普及しつつあります。そして、私たちが提案した個々の農家が個々に圃場の環境データを利用するのではなく、環境データをみんなで共有することで、同じ作目の農家間で意見交換を行う事形で技術向上のツールとなってきています。その流れを強化するためJA指導員や県の農業改良普及員と意見交換をスムーズに行うツールとなるよう改善提供していきます。そして、指導員の技術の普及に役立つ形で改善と機能アップを行い、定期的に作物生育状況を診断し提供することで栽培の失敗抑制に役立つ機能を実現していきます。

現在、対象作物としては、野菜が主ですが、花きや果樹にも利用者は増えつつあります。これにより、潜在顧客の農家が大幅に増えることを期待しています。

データを活用する農家：この環境モニタリングは、長年の経験と勘で行ってきた農業を、データを活用して行う農業へ変貌する入口になると思われます。多くの農家は、高齢化や後継者不足で、より効率的に見える形での技術伝承を行う必要があります。こうした新しい農業を普及促進させるために、農家と普及員やJA指導員が、能動的、定期的に勉強会など開催することを推進しています。

これからの新しい取り組み：今後は、遠隔の簡易な制御を可能とするなどモニタリングの幅を広げ、露地での利用など農業での活用範囲を広げ、さらにこの技術を機器モニタリングなど多方面に展開することで事業を広げていきたいと考えています。IoT/AI/ICTを活用する企業の一翼を担うように成長していければと思います。

(株式会社IT工房z 座光寺 勇)

特集2 <NSCの活動を振り返って>

名古屋ソフトウェアセンターとITC中部

株式会社名古屋ソフトウェアセンターは2018年12月をもって清算いたしました。ITC中部の皆様のご協力に心から感謝いたします。

私は、2000年10月から株式会社名古屋ソフトウェアセンター(以下、「NSC」)に銀行から出向し、勤務いたしました。IT音痴の私にはIT用語が宇宙語のように思えました。初めて聴講したセミナーは、NTTの宮津社長の講演でした。そのとき「ITは使いみちの決まってない珍しくも素晴らしい道具である」、「ITは人々により心豊かな生活をもたらすもの」といった趣旨のお話に、ITにかかわる仕事に携わることに誇りとやりがいを感じられ、非常に高揚した気持ちになって会場を出たことを思い出します。

当時は、経済産業省の「戦略的情報化投資活性化支援事業(ITSSP:ITソリューション・スクエア・プロジェクト)」を通して、中小企業の経営革新やIT化の取り組みの支援に従事していると記憶しております。カッコいい名前の事業であることと金融以外の分野で中小企業の支援をしていくことにとっても興味を覚えました。「経営者研修会」、「IT化事例発表会」などを通じてコンサルティングにつながる活動には、ワクワクして取り組むことができました。しかし、ITSSP事業は、なぜか2005年3月に発展的に終了となりました。

その間2001年に当時の通商産業省によりITコーディネータ資格制度が設けられました。研修機関でもあるNSCとしてはケース研修の開催業務を担ってきました。当初ケース研修は、研修期間15日間(休日開催)、受講料50万円と参加者にはかなりハードルの高いものでしたが、スタートした5年間程度は、金融機関、大手ベンダー、複合メーカーから多くの受講生の参加があり、1回の研修に20名以上が集まるなど賑わいました。その後の不況の影響等で受講生の数が減少していききました。受講生の人数に陰りが見え始めた頃、2006年に奥の手として私自身が受講生となり、ITコーディネータの資格を取得しました(自称教育系ITコーディネータの誕生です)。ITコーディネータ試験の勉強は、プロセスガイドラインを読む程度でしたが、ケース研修の事務局として教室の後方で水口インストラクターの講義5回程度拝聴しておりましたので、なんとか合格することができました。当初愛知県で3機関がケース研修を実施していましたが、受講生の減少に伴いビジネス的に開催が困難になり、NSCだけが開催するようになりました。ITコーディネータ協会もケース研修の参加者の増員策としてケース研修の期間を半分以上の6日間、受講料を20万円に変更するという大改革を実施しました。

研修期間が15日あった時は、ミニ研修として5日間程で1社を分析してITCの実務を体験し、残りの10日間で1社を本格的に取り上げ実践的な手法を身に着けるといった研修形態でした。プレゼンテーション能力を身に着けることも求められていましたので、課題ごとにプレゼンしていただきました。その資料に、内容的にも視覚的・技巧的にまことに見事なものがあり受講生から「師」のように尊敬され慕われる方もいらっしゃいました。また発表も一人の方がほぼ全部発表されるグループやグループの方全員がそれぞれの担当を決め全員発表されるグループなどがありました。最もユニ-



ITC中部 山崎 高文

クであったのは、全員参加でコント仕立ての現場を再現したプレゼンで、いつこんなセリフの練習をしたり小道具を準備したのだらうと思うほどプレゼンものもありました。ケース研修に参加の多くの方が、ITコーディネータ資格の知名度をあげたいと考えていらっしゃる、この資格を持っていないければ従事できないといった業務を国で定めてもらう、マスメディアを利用したPR策、実績を重ね事例集を作成し自治体・企業等にセールスするといった様々なアイデアが出されました。また毎回のよう研修の終盤で開催される受講生とインストラクターの懇親会では、コミュニケーション能力の高い方が多く大変楽しい時間を過ごさせていただきました。NSCは、2017年までケース研修を開催してまいりましたが、解散しました2018年からはITC中部様に開催を担っていただくことになりました。

中小企業支援事業ではITSSP事業の後継事業として、2004年度にIT経営応援隊事業がスタートしました。NSCは中部IT経営応援隊の事務局となり、新選組のようなロゴの旗を特注し、中部経済産業局管内の愛知県、岐阜県、三重県、石川県、富山県で複数回経営者セミナー・研修会を開催し、非常に忙しい日々を過ごしたことが思い出されます。新しい事業にはそれなりの予算もつき情報化サミット、中部IT経営応援隊の事例発表、優良IT利用企業の審査と表彰式の開催等にやりがいを感じていました。このような事業の実質的な運営に100名以上のITコーディネータの方のご参加および支援をいただきました。準備から実際の開催、後片付け、打ち上げパーティー、報告書作成など膨大な業務をボランティアのような形態で提供いただき本当に感謝しております。特に経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」の表彰が2014年でなくなってからも、全国で中部だけが「中部IT経営力大賞」として今日まで継続していただいていることに、ITC中部の皆様の誇りと心意気を感じるとともに、畏敬の念を持つほかありません。

今後も国策として企業支援策は出されるとは思いますが、その制度や公募事業等に関してはITコーディネータがパイプ役となって企業で活用されるよう指導していただくことが益々必要になるとは思います。緊急策として補助金事業も求められると思いますが、補助金・助成金は輸血のようなものであり、企業自身が血肉を作り出せるような経営革新の支援をITC中部の皆様が担われることを祈念しております。

(ITC中部 山崎 高文)