



様式第4号(第7条関係)

令和6年11月26日

東かがわ市議会議長

渡邊 堅次 様

東かがわ市議会議員
(会派・個人・その他)

山口 大輔

行政視察等報告書

| | | | |
|---|---------|--|----------|
| 1 | 日 時 | 令和6年11月7日 から 令和6年11月8日 | |
| 2 | 参加者 | 山口大輔 | |
| 3 | 研修目的等 | 内 容 | 研修場所 |
| | | デジタル化・DX推進展ODEX (展示視察・研修参加) | インテックス大阪 |
| | | 住まい・建築・不動産の総合展 | インテックス大阪 |
| | | R6.11.7 能登半島地震の被害から見える、耐震性能の重要性 講師：(株)M's (エムズ) 構造設計 代表取締役/「構造塾」塾長/一級建築士 /構造設計一級建築士 佐藤 実氏 | |
| R6.11.8 部門別プレゼンテーションコンテスト 1社あたり10分×5社で実施するDX推進/人事・総務・法務をテーマとしたプレゼンテーションコンテストを聴講します | | | |
| 4 | 研修・調査内容 | デジタル化・DX推進展ODEX 複数のブースを回り話を聞く。今年のDXはノーコードと生成AIがトレンドとなっていることを改めて感じた。 住まい・建築・不動産の総合展 下記セミナーに参加。展示については専門業者が多く、岐阜県の展示した木材のPRのみ視察した。 能登半島地震の被害から見える、耐震性能の重要性 住まい・建築・不動産の総合展で開催されたセミナー。建築士より耐震の観点から能登半島の状況を聞くことが出来た。耐震は個人の問題ではないというのが大きな気付きだった。 部門別プレゼンテーションコンテスト 各社様々な切り口で、自社のツールを10分間で紹介していた。5社ではあったが通常のブース視察では把握できない詳細を知ることが出来た。 ※詳しくは別紙報告書を参照 | |
| 5 | 研修成果 | DXについてはトレンドを確認する中で、地元に戻元できそうなブースがいくつか見つかった。今後所管部署に提案し検討していきたいと思う。 また建築士から震災について聞く機会は非常に貴重で災害支援において様々な気づきを得ることが出来た。 ※詳しくは別紙報告書を参照 | |
| 6 | 費 用 | 25,055 円 | |

※領収書(交通費・宿泊費の明細が分かるもの)、研修資料を添付してください。

視察研修報告書

令和6年11月7日～令和6年11月8日

東かがわ市議会議員 山口大輔

- ①能登半島地震の被害から見える、耐震性能の重要性について
- ②部門別プレゼンテーションコンテストについて
- ③デジタル化・DX推進展ODEXについて

研修場所: インテックス大阪

| | |
|-----------------------------------|---|
| ①能登半島地震の被害から見える、耐震性能の重要性について..... | 2 |
| 研修の狙い..... | 2 |
| 講義内容..... | 2 |
| 要点..... | 2 |
| 考察とまとめ..... | 3 |
| ②部門別プレゼンテーションコンテストについて..... | 3 |
| 研修の狙い..... | 4 |
| 講義内容..... | 4 |
| 大会の評価と結果..... | 4 |
| 登壇企業1..... | 4 |
| 登壇企業2..... | 5 |
| 登壇企業3..... | 5 |
| 登壇企業4..... | 5 |
| 登壇企業5..... | 5 |
| 考察とまとめ..... | 5 |
| ③デジタル化・DX推進展ODEXについて..... | 6 |
| 研修の狙い..... | 6 |
| 事業説明..... | 6 |
| ブースA..... | 6 |
| ブースB..... | 6 |
| ブースC..... | 7 |
| 考察とまとめ..... | 7 |

①能登半島地震の被害から見える、耐震性能の重要性について

研修の狙い

南海トラフ巨大地震がいつ来るかわからない中、未だに進んでいないのが古い家屋の耐震化である。様々な災害シミュレーションは聞いてきたが、建築士の立場から耐震性の重要性を聞く機会はこれまでなかったため、専門家の視点から見た災害対策やリスクはどういうものかを学ぼうと思った。

講義内容

耐震補強は個人の問題ではなく、地域全体の安全を考慮する必要がある。家作りにおいてもプロが責任を持って安全基準を決めるべきであり、地震被害を受けた地域へのボランティア活動や耐震統計に基づいた家作りが推奨される。耐震の重要性を広めるための教育活動も重要である。



要点

- 能登半島地震の被害調査から耐震性能の重要性が明らかになった。
- 木造住宅の倒壊被害が続いている。
- 耐震の重要性を理解することが重要。
- 耐震は、一人一人、一軒一軒の問題じゃなく、地域のことを考えていかなければいけない。
- 地震の発生は自然災害、いわゆる天災です。だけど建物崩壊は完全に人災なんです。
- 地震による道路の崩壊が救助や避難を困難にする。
- 耐震補強は地域全体の安全を考慮する必要がある。
- 木造住宅の倒壊被害は続いており、構造計算の重要性が強調されている。

考察とまとめ

地震被害はこれまで家の倒壊による安全性にしか視点がいていなかったが、道路を封鎖することで避難経路の減少や復興の妨げになるという問題をはらんでいることに改めて気づくことが出来た。今後は倒壊の恐れがある家屋の場合、地域全体で見たときにどういった避難計画が必要かも合わせて考えていかなければいけない。

また車の例を例えて話をしていたが、最低限度以上の安全性を求めようとするとしても費用は発生する。ただそのときに顧客の声だけを聞いて対応するのが正しいことか。普通は機能や保険など安全面に対してしっかりと伝えるはずだ。同じように建築に携わるものはそうやって安全を啓発していかなければいけないというのが印象的であった。

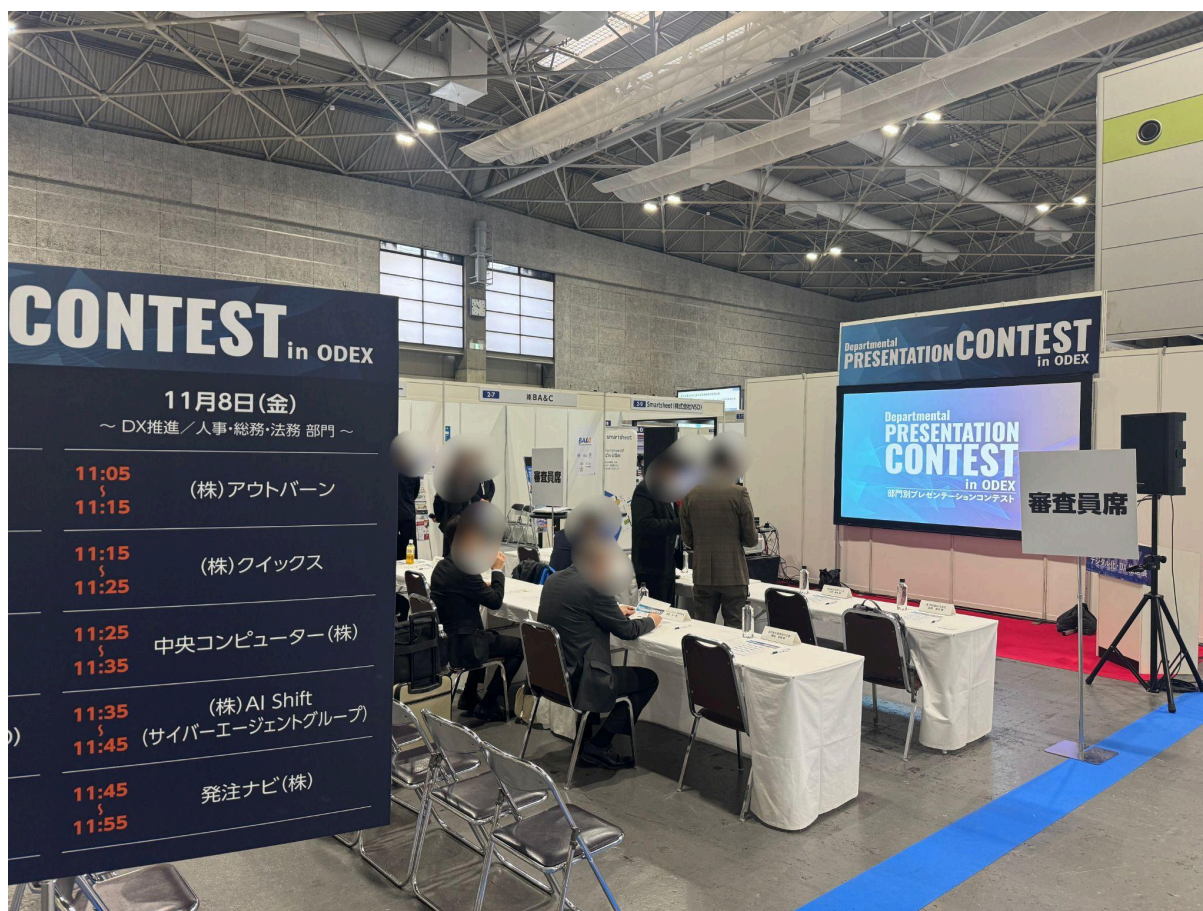
こういった安全面の取組を専門業者側が声を上げているということを知ることでもでき、いい機会となった。

②部門別プレゼンテーションコンテストについて

研修の狙い

DXが現代の主流になっており、自治体もその流れを担ってきている。適切なタイミングで提案していくためにも、定期的に展示会を視察することで最新のトレンドを把握するようにしている。今回それぞれのブースが自社製品をプレゼンする機会があると聞き、売りたいものがなにか、何が必要とされているかをまとめて見る事が出来る機会と考え聴講した。

講義内容



大会の評価と結果

新規性、実用性、わかりやすさの分野に対して、各社10分でプレゼンテーションを実施。評価委員が各5点の15点満点で審査。最優秀賞、優秀賞の2チームを選ぶ企画。登壇者は展示会に参加しているブースから申し込みのあった5企業で実施。

登壇企業1

人材教育と技術開発に注力。

DX推進のプロセスを4つのステップに分けて実践。

1. 意思決定: 自社の目指す姿や顧客に提供する価値を見直す。
2. 意識改革: 経営メンバーや社員、ステークホルダーを巻き込む。
3. 本格導入: 業務プロセスの見直しと改善。
4. 成功事例の積み重ね: 顧客に価値を提供する。

印象的な言葉: ノーコードがトレンド

登壇企業2

マニュアルの作成、管理、検索を効率化するクラウドシステムで、ITツールを活用して継続的な運用を行う。
マニュアルが活用されるための4つのポイント

1. 分かりやすい
2. 探しやすい
3. 情報が正しい、新しい
4. 運用負荷が少ない

印象的な言葉: マニュアルはいつでもどこでも見えるものにしなければいけない

登壇企業3

1968年に創設した、グループウェアで情報の共有と管理効率化を進めてきた会社。今の生成AIをなんでもかんでも使用するのではなく、最も基本的な管理システムに重きを置く。

印象的な言葉: 我々の仕事は最先端ではなく入り口を見せる事業

登壇企業4

AI技術の活用戦略を策定し、ツールの導入から人材育成までを一貫して行うことが特徴。分けて対応するとどうしても一貫性が失われることに対するリスクを伝える。何のためにAIを用いるかを強く訴える。生成AIを手段で入れる事業所が多いが誤りで、何のために生成AIを使いたいかからスタートしなければいけない。

印象的な言葉: 生成AIはプロンプト

登壇企業5

IT製品のマッチング事業を展開する企業で、自社製品の販売ではなく顧客ニーズに合った製品の紹介や提案が主な業務内容。多くのIT製品が存在する中で、適切な製品選びが難しいという課題を解決するためのサービスを提供している。

限られた時間、リソース、優先順位を自社の理解に当てることにしてもらうこととし、一番困難なそれを充足させる製品のマッチングを行う。

印象的な言葉: 製品選定を専門家に任せる方法をお勧めします

考察とまとめ

改めて複数企業のプレゼンテーションを見ることで、DXIにおける考え方などを学ぶことが出来た。いたずらにAIを導入したり、個別にDXを進めることは結果的にノイズを生む事になりかねない。

今一番やらないといけないことは、デジタル化することでどんな東かがわ市にしていこうかということだとも意識できた。

どこかを選ぶのではなく、選ぶためのマッチング会社もあることが分かったため、今後は東かがわ市の方向性を注視しながら、適宜提案をしていきたいと考える。

③ デジタル化・DX推進展ODEXについて

研修の狙い

DXが現代の主流になっており、自治体もその流れを担ってきている。適切なタイミングで提案していくためにも、定期的に展示会を視察することで最新のトレンドを把握するようにしている。その中でも良いと思う企業は自治体につなぐなど、選択肢の幅を増やそうと考え視察に行く。

事業説明



複数のブースを回り研鑽を深めた。特に関心を持った3つのブースについて紹介する。

ブースA

24時間365日産婦人科、小児科医師にオンラインで相談できるツール。東かがわ市にはない産婦人科や、数の少ない小児科との相談を気軽に自宅から出来る。あくまで相談のみのサービスだが、強い魅力を感じた。国の補助金も使用でき、県内では琴平町で実証実験が始まるなどの県内でも実績がある。

ブースB

電話対応を自動音声や番号選択を用いることでDX化している。ノーコードで自分でも対応の種類を組み込むことが可能。また受け取った内容や電話音声を生AIで文字化してメールで送ることも可能などの機能も充実。自治体導入実績としてはコロナ禍の際のどこで連絡するかといった初期対応をこの機能を使って対応していたケースも有る。現在も通常の業務に加え夜間対応や新規事業の対応などにも用いられている。

ブースC

通常の自動販売機部分に加え、女性用生理用品やおむつなどの商品を一緒に販売ができる自動販売機が展示されていた。補充商品については販売会社でいくつかのパッケージが有りそれを通常の飲料補充に合わせて行う。県内の道の駅や高松市内にいくつか導入されている。

またQRコードを用いて様々な飲料の提供ができるDrinkPayの紹介もあった。イベントの景品にしたり、福利厚生として1日1本の飲料が無償で購入できるなど設定は幅広い。料金はあくまで飲料にかかる料金のため運営者側で用意をする必要がないなどの利点も感じた。

考察とまとめ

生成AIがトレンドになりつつある中、デジタルそのものを見返すいい機会となった。今回紹介した企業については別途情報提供を受けたいと考えており、今後の市政の中で必要と思われる部署に紹介していきたいと考えている。