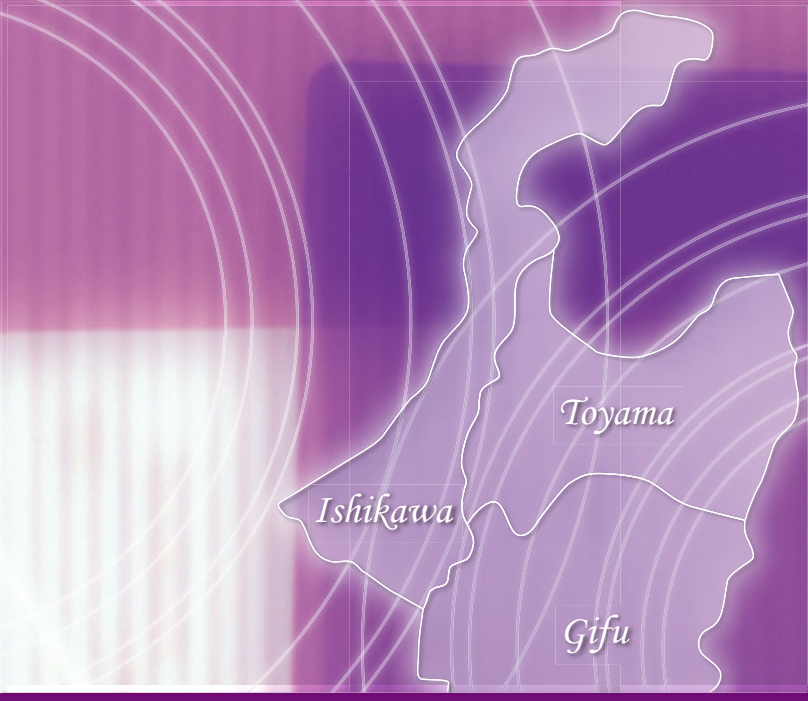
Chubu IT management power grand prix



中部IT経営力大賞
受賞企業ご紹介

はじめに

中部地域イノベーションパートナーシップ推進会議（中部経済産業局委託事業）では、ITを利活用して業務の効率化を実現し、かつ他の中小企業がIT経営導入に向けて参考となるような取り組みを行っている中小企業を「中部IT経営力大賞」として表彰いたしました。

本冊子は、守りの分野のみの活用ではなく、ITを新しい経営ツールと捉え、業務の可視化による戦略的経営の推進など、攻めの分野にも活用されている受賞企業の取り組み事例を取りまとめたものです。「中部IT経営力大賞」を受賞された企業の取り組み事例を広く紹介することにより、地域の中小企業経営者や支援機関の方々にとって、本事例集がIT経営を推進する際のご参考となることを期待しています。

本事例集の作成に御協力いただきました中小企業経営者並びにご担当者、ITコーディネータの方々に感謝申し上げます。

Contents

中部 IT 経営力大賞 2011

大賞受賞企業

01.株式会社タカイコーポレーション ―― 4

優秀賞受賞企業

02.東和株式会社 ―― 6
03.シーピーセンター株式会社 ―― 8
04.株式会社名光精機 ―― 10

奨励賞受賞企業

05.川嶋工業株式会社 ―― 12
06.有限会社長井シェル技研 ―― 14
07.株式会社日本メカトロニクス ―― 16
08.福光農業協同組合 ―― 18
09.株式会社マツモト ―― 20

サポート優秀賞受賞企業

01.ジール株式会社（支援先企業：株式会社タカイコーポレーション） ―― 4
05.株式会社インフォファーム（支援先企業：川嶋工業株式会社） ―― 12

中部 IT 経営力大賞 2010

大賞受賞企業

01.株式会社小林製作所 ―― 22

優秀賞受賞企業

02.スズキアンドアソシエイツ有限会社 ―― 24
03.株式会社三品松菱 ―― 26
04.株式会社タニハタ ―― 28

奨励賞受賞企業

05.協和ダンボール株式会社 ―― 30
06.愛知運送株式会社 ―― 32

サポート優秀賞受賞企業

02.株式会社ステップワイズ（支援先企業：スズキアンドアソシエイツ有限会社） ―― 24
03.有限会社ジェー・エム・エス（支援先企業：株式会社三品松菱） ―― 26
04.株式会社アクセスネット情報技研（支援先企業：株式会社タニハタ） ―― 28

中部 IT 経営力大賞 2009

大賞受賞企業

01.池田工業株式会社 ―― 34

優秀賞受賞企業

02.有限会社イトーファーマシー ―― 36
03.株式会社ホンダオート三重 ―― 38
04.大東亜窯業株式会社 ―― 40
05.中部事務機株式会社 ―― 42
06.丸井織物株式会社 ―― 44

奨励賞受賞企業

07.株式会社モーターネット ―― 46
08.株式会社ティエムエフ ―― 48
09.中部土木株式会社 ―― 50
10.株式会社鬼頭精器製作所 ―― 52
11.協和工業株式会社 ―― 54

中部 IT 経営力大賞 2008

大賞受賞企業

01.ラブリークィーン株式会社 ―― 56

優秀賞受賞企業

02. 中京陸運株式会社 ―― 58
03. 株式会社デリカスイト ―― 60
04. 鍋屋バイテック株式会社 ―― 62
05. 谷田合金株式会社 ―― 64

奨励賞受賞企業

06. 株式会社アクト ―― 66
07. 株式会社蒲郡製作所 ―― 68
08. ナカシャクリエイテブ株式会社 ―― 70
09. 名古屋フィルター販売株式会社 ―― 72
10. 大塚衣料株式会社 ―― 74
11. 株式会社長太屋 ―― 76
12. 株式会社宮崎本店 ―― 78
13. コンチネンタル株式会社 ―― 80
14. 第一交易株式会社 ―― 82
15. 能登印刷株式会社 ―― 84
16. 馬場化学工業株式会社 ―― 86
17. 株式会社本螺子製作所 ―― 88

（順不同）

中部 IT 経営力大賞 2011　大賞受賞企業

株式会社 タカイコーポレーション

岩田　誠氏
株式会社タカイコーポレーション　代表取締役社長

1967 年生まれ
1986 年 7 月高井製作所（現タカイコーポレーション）入社
2010 年 8 月に代表取締役就任

弊社は自動機器用の位置決め部品・搬送用部品・金型用のボルト類を製造販売しております。取り扱い製品は多品種少量で、お客様の要望により当日出荷をしている製品（短納期）もあります。顧客のニーズに合わせた自社製品の設計開発も行っており、新しい事業へも積極的にチャレンジしております。

私たちは常にお客様の視点で物事を考え、その期待に応える事で顧客との信頼関係を築いてきましたが、さらなる顧客サービス向上とコスト削減を目指し社内システムの IT 経営改善に着手しました。クラウド化による工程管理システムの構築を行い、協力会社と情報を共有する事で生産効率を向上させる事が出来、工程納期の見える化により社内及び協力会社の製造現場での納期に対する意識を高める事に成功しました。

今後も社内システムの改善を重ね、IT 経営を活用し、時代の変化に柔軟に対応していきたいと考えております。

また、社内の効率的な IT 化を推進すると同時に、社員一人一人が自分の仕事に誇りと責任を持ち、意欲的な社員がその個性や能力をフルに発揮し思う存分に活躍できるような働きがいのある職場づくりを目指していきます。

■ＩＴ導入の背景と目的

◎多品種・少量生産・短納期体制の構築の必要性
- ３万アイテムの取り扱い製品
- 注文件数（1 日当たり 1000 件、100 個以下の注文が多く 1 個からの注文にも対応）
- 短納期（注文が入ったその日に加工・出荷する生産体制）

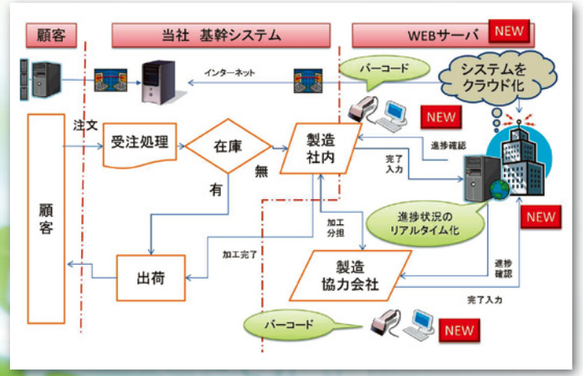
◎解決しないといけない問題点
- 既存システムで管理しきれない部分を個々の製品担当者が、各自の仕組みで管理していた。
- 取り扱い件数が増え、常時 1000 件以上の仕掛品があるため、担当者レベルの管理が困難になってきた。
- 多数の協力会社と製造しており進捗状況がわかりにくい。
- 既存システムでは、情報がリアルタイムでない。
- 顧客からの納期問合わせに対し、協力会社への電話問合わせや、社内で仕掛品を探す必要があった。

協力会社を含め共通のシステムを使い、リアルタイムの生産管理システムが必要になった。

■ＩＴ化の概要

Web ブラウザを利用した購買・工程管理システムの構築

①社内、協力会社全てに対して、現状の仕掛状況、工程の進捗状況を表示（１アイテム毎に手配状況を表示させ、仕掛状況のアイテムを画面一覧で表示）させる事により､工場の見える化（可視化）を実現
②手配情報をリアル配信、納入情報、状況、工程進捗状況をリアルタイムで確認。工程の進捗状況を開示する事で、後工程の段取り、準備作業の効率化
③外出先、出張先（海外）でも進捗が見える
④実績入力作業を協力工場側で行う事での社内工数の低減
⑤バーコード化による生産管理業務の効率化



わが社の イチオシ！

COMPANY No. 01

大賞

協力会社と連携したクラウド型購買・工程管理システムで納期厳守率 100%達成！

■ＩＴ導入の効果

【顧客満足度向上】
①納期厳守率向上（100%）
②納期回答のレスポンス向上
　お客様からの納期問合せに即答できる

【リードタイム短縮（期間短縮）】
①間接作業時間の削減
- 協力会社への加工依頼、発注処理が紙（FAX）→ 電子化（リアルタイム）
- 協力会社からの納品検収が電子化されたことで受入入力の時間短縮

②次工程の段取り、準備作業の早期着手
- 協力会社からの納品連絡が事前に確認できることで生産指示が早くできる
- 工程進捗状況がリアルタイムで見えることで、後工程の段取り、準備作業が早めにできる

【社員の意識向上】
- 作業者に工程状況を開示することで、“やらされている”作業から、“作業者主導”での作業にかわる。
- 納期遵守のために“今、何をやべきか”を考え行動できるようになった。
- 協力工場も同様に、納期遵守のための方策を検討するようになった。

■今後の課題

- 適正在庫（在庫の最適化）
- 誤出荷・ピッキングミスの防止

■ＩＴベンダーから一言

ジール株式会社
代表取締役　梅田 雅孝氏
URL　http://www.zieal.co.jp/
所在地
〒 503-0807　岐阜県大垣市今宿６丁目 52-18-2
ソフトピアジャパン　ワークショップ 24　３Ｆ
TEL：0584-77-1703

既存の基幹システムを数年来利用されている中で、まだ手を付けていなかった業務と既存業務の見直しを行い、今回新たな仕組みとして WEB アプリケーションをクラウド環境で構築しました。今回の仕組みは、弊社が過去の経験から提案させて頂いた内容を元にお客様とも蜜な打合せを繰返し、既存システムを生かしつつ現段階で出来るであろう範囲をある程度の所に絞って構築したのが成功要因と考えます。

また、既存システムが社内、協力工場様でも利用されてきた経緯があり、IT 活用をするという風土が出来ていた事もあり短期間で本稼動までスムーズに進みました。色々なお客様を見てきましたが、中小企業で協力工場様も一緒になってシステムを活用するという事は中々ありません。そういった面でも非常に素晴らしい取り組みだと思います。中小企業から見るとクラウド、SaaS と言葉だけが一人歩きしているように思えていますが、今後は中小企業だからこそ導入コスト、管理者コスト等の面からもクラウド環境を導入すべきと考えています。弊社では更に新たな技術等を取得してお客様により良いご提案が出来るように努力して参る所存です。今回のシステムが中小企業経営の参考となり、お役に立てる事になれば弊社としても嬉しい限りです。

COMPANY DATA　所在地：〒 501-3712　岐阜県美濃市棚洞 3189 番地の 1

会社概要

社　　名：株式会社タカイコーポレーション
代 表 者：代表取締役会長　高井 孝市朗
　　代表取締役社長　岩田 誠
創　　業：昭和 28 年 1 月
設　　立：平成 2 年 5 月 8 日
売 上 高：24 億円（2009 年現在）
従業員数：65 名（2009 年現在）
TEL：0575-33-0826
FAX：0575-35-2368
URL：http://takaicorp.co.jp/
事業内容：金型用標準部品及び自動機器用標準部品の製造、ミニチュアカップリング and ブッシングの製造、機械用ハンドルの製造、油圧機器部品の製造、特殊ネジ製品の製造、搬送用部品の製造

中部 IT 経営力大賞 2011　優秀賞受賞企業

東和株式会社

東出　隆志氏
東和株式会社　代表取締役社長

「人と人、人と自然。知恵と技術、技術と技術。あらゆるものの調和が、ゆたかな明日を築いてゆくとＴＯＷＡは考えます。」

TOWA は 1967 年、厚物鋼板の溶断を主体とする専門企業として出発しました。以来、様々な経験や工夫を重ねながら、常に社会と時代の要請に応える製品づくりを続けてきました。工場用ロボットやコンピュータ等のハイテクを次々に導入しながら、溶断はもちろん、設計、板金加工、溶接加工、機械加工、プレス機械組立等へとその専門域を拡げてきました。加えて、鋼材供給の円滑安定化にも着手しました。

これからの企業としてのパワーアップは、造船、建設関連業務等への業務拡大やビッグプロジェクトへの参画にも繋がり、その発展ぶりは内外から大きな注目を浴びています。

これからも TOWA は、時代のニーズを先取りする付加価値の高い製品を提供しつつ、創業以来の開発志向と金属加工のスペシャリストとしての姿勢を、より明確にしたいと考えます。

常に若々しく、そして力強く、社会基盤の充実に役立ちたいと思います。

■ＩＴ導入の背景と目的

IT バブル（2002 年頃）が弾け、台湾・韓国のメーカーの進出で、コストダウンの要求／低コスト化が避けられない状況になってきた。

また、溶接技術者の技量の伝承も大きな問題で、団塊の世代が定年を迎える（2007 年）、技術者不足が明白で、その対策としても、溶接ロボット化は急務な経営課題の一つでした。

特に大型プレスのような“一品物の溶接ロボット”は世の中にはほとんど実用化されていない状況でした。

そのため、社内で取組むべき課題を明確化した。

①溶接のロボット化により、コストダウンを図り、強い製品を作る。

②オフラインティーチングの実現と「材料から溶接」までの業務をシステム化することにより大幅な業務効率を行う。

③溶接技術者の高齢化・退職による技術者不足が予想される中で、溶接ロボットの導入をすることにより、技術の伝承と不足の対策とする。

■ＩＴ化の概要

当社では、材料（購入）―切板―組付け―ロボット溶接―半自動溶接―仕上―検査まで全て自社で生産している。

この一連の業務を３次元 CAD データで共有化を行った。

切板及び溶接手順を考慮した（すなわち、手順によって、面取り位置が異なる）板取図を作成し、このデータを使って、そこに溶接のノウハウ（溶接ひずみを予測した寸法修正）を付加して立体図を作成する。さらにこのブロック図をベースにオフラインチーチングデータを付加する。この生産方法は、切板生産をも行う当社専用の生産システムといえる。もっとも単純な板取図段階から、溶接技術を織り込み、次々と工程が進む際に、そのデータを使って、更に必要なデータを付加していくことにより、早く・精度の高い生産システムが実現できた。

わが社のイチオシ！

COMPANY No. 02

３次元ＣＡＤをベースにした“ものづくり”で、精度、スピードで差別化！

■ＩＴ導入の効果

IT を活用した３次元 CAD 生産システム

３次元 CAD をベースに「板取図―ブロック図―パソコン上でのロボットティーチング（オフラインティーチング）」の生産方式により、品物の構造の読解が容易に、早く、確実になり、また、パソコン上でのロボットティーチング（オフラインティーチング）を可能にしたことにより、リードタイムとコストを低減ができた。

ロボットティーチングとは“ロボットに作業の動作を教示すること”。

パソコン上でのティーチング（オフラインティーチング）を可能にしたことにより、ティーチング時間を大幅に短縮した。（60％低減）また、ロボットの溶接箇所も大幅に増やすことが可能となった。

更にロボットが溶接作業をしている時に、パソコンを使って次に溶接する品物のティーチングをすることにより、ロボットの稼働率を大幅に増加した。

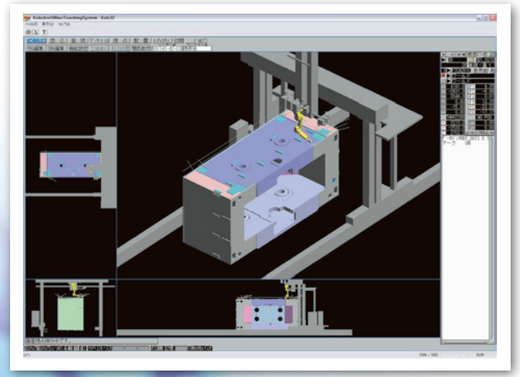
通常の溶接ロボットティーチングは、実際のワークを相手に実機のロボットでティーチングを行うため、高所作業や難易な作業姿勢でのティーチング作業になり、且つ、実際に溶接を試行しながらのティーチング作業になるため時間が懸かるとともに、危険で且つ難度の高い作業でした。また、ティーチング中、ロボットは溶接できないためロボット稼働率も低下していた。

また、これまでは図面読解には、最低３年の経験を要していたが、３次元 CAD で書いた図面と２次元で書いた図面とを併用すること及びオフラインティーチングでの溶接のやり方（ノウハウ）を OJT することにより、経験の浅い作業者でもロボットをオペレーションし、図面の読解、溶接技術が早期に理解できるようになった。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社一期大福
IT コーディネータ　福岡 明夫氏

東和様の強みは、『３次元 CAD をベースにした“ものづくり”で、精度、スピードで他社と差別化していく』と言うトップの方針が明確化され、開発チームが一丸となって開発を達成されたこと、大型の一品物の溶接ロボット化は不可能に近いと言われた状態から開発を行い、完成させたチーム力、IT 力、これが東和の技術力であり、強みだと確信しました。



ロボット２号機

COMPANY DATA

所在地：本社　〒 929-0121　石川県能美市吉原釜屋町ワ 48-8

会社概要

社　　名：東和株式会社
代 表 者：代表取締役社長　東出 隆志
設　　立：1970 年 1 月
資 本 金：5,000 万円
従 業 員：140 名

はまなす工場
〒 929-0124　石川県能美市浜町タ 157-25
安宅工場
〒 923-0003　石川県小松市安宅町リ 45-23
日末工場
〒 923-0983　石川県小松市日末町ま 72 番地

事業内容：◆大、中型プレスの設計、切板、溶接、組立　◆一般産業機械の切板、溶接、組立
◆発電機のタービンケーシング等の切板、溶接　◆建設機械のバケットの溶接

中部 IT 経営力大賞 2011　優秀賞受賞企業

産業廃棄物処理の
シーピーセンター株式会社

鈴木　福巳氏
シーピーセンター株式会社　代表取締役

環境問題に対する危機意識の世界的高まりから、循環型社会の形成が促進される中、ゼロエミッションへの挑戦が必要となってまいりました。加えて、IT 化の拡大は、企業の情報に対する危機意識を高め、不要となったパソコン等の情報廃棄の手段を重要課題として取組んでいます。

1．従来不要になったものは、集めて埋める・燃やすが主流でした。これを素材別に分別することにより素材として資源化し、ゴミを減らすことで、循環型社会に貢献します。
2．情報の漏洩を防ぐシステムによる管理と、確実な情報削除を提供することにより、お客様への安心感を提供します。

また、ISO14001 および P マークを取得し、環境や情報保護に対する社員の意識を高める活動を進めております。

廃棄物や情報の取扱いは、近年特に法規制が強化され厳しくなってきております、運搬から処分に至る中で想定できる盗難や紛失によるリスク回避のために、当社では産業廃棄物収集運搬業（全国 26 と府県市）及び一般貨物運送業を取得し、物件の引取りから処分までを社員による一貫作業を提供できる体制を整えております。

■ＩＴ導入の背景と目的

1. ＩＴ導入のきっかけ

得意先であるリース会社からセキュリティ対策要請があり、資産の移動に対する保証、機密保護（データ消去）に応えられる仕組みつくりが IT 導入の契機であった。

受け取った情報機器の一つひとつを確実にデータ消去し廃棄処理するためには産廃物の個別管理ができ、その確実なトレース管理〔機密漏洩の防止〕をおこなう必要があった。

2. バーコードを活用したトレーサビリティ実現

依頼企業から受け取る産廃物（情報機器）の機器全てにバーコードを貼り付け、社内の処理工程内は、このバーコードを使って作業プロセス進捗管理ができる IT 化を実施。

■ＩＴ化の概要

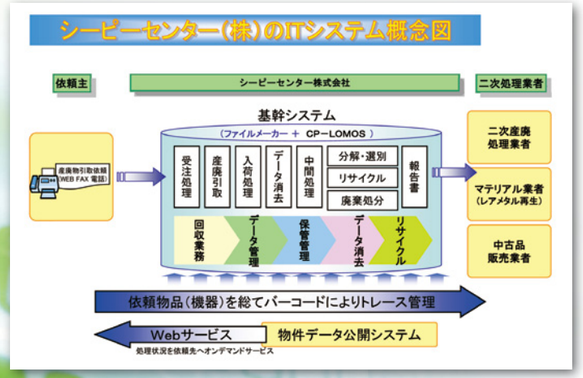
●ＩＴ化戦略

産廃事業者として、依頼企業からの信頼・安心を得るための IT 化基本方針は以下のとおりである。

1）情報漏洩対策
2）個々の産廃機器の確実な産廃処理（トレーサビリティ）
3）マニフェスト他のドキュメント簡単生成
4）情報公開

●実現したＩＴシステムの主な機能

1）バーコードを活用したトレーサビリティの実施
2）ホームページを活用した依頼企業への各種情報サービス（トレーサビリティ情報・進捗状況サービス）
3）迅速な事務処理：入荷から二次処理業者に搬出する一連の作業、証明書等の帳票発行を誰でも円滑に対処可能



バーコードをとことん使って、お客様の廃棄 PC の情報漏洩を防ぎ、お客様から信頼を戴き 安心をご提供

■ＩＴ導入の効果

1. トレーサビリティの実現

依頼先企業より、産業廃棄物（情報機器類）の引取りから二次処理業者に亘る一連の業務プロセスを、バーコードを活用して処理工程の「見える化」を実現。

2. 社内の処理工程の見える化

産廃処理作業の一連の処理プロセスをバーコード活用により、工程ごとの進捗を常に把握できるようになり、進捗状況、作業者の工数管理、負荷分散ができてムダ、ムリ、ムラの排除ができ生産性が向上。

3. 依頼企業への情報サービス

依頼企業から問合せがある処理状況、データ消去等について、処理工程を web で公開。依頼者がいつでも、産廃物の進行状況をつかむことができるサービスにより顧客満足度向上を実現。

また当社、独自のサービスとしての「データ消去作業証明書」「ハードディスクドリル破壊証明書」「記録メディア破砕作業証明書」「回収処理完了報告書」を即時発行が可能。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社名古屋コンサル 21　高間　正俊氏

皆さんは、当センターの業種イメージから産業廃棄物を扱っておりゴミの山を連想され３Ｋ職場を想像されたのではないでしょうか。ところが、当センターは、ISO14001 を取得され、「2009 年愛知環境賞・優秀賞」を受賞されるなど、職場の安全衛生にご尽力されゴミひとつ落ちていないクリーンな職場環境を実現しておられます。それに加えて、今回の受賞キーポイントとなったバーコードを全社的に活用する仕組みを築かれて、社内業務の生産性向上のみでなく、得意先に対して信頼・安心を掴みとることができました。

鈴木社長は、信念である、《「片づける」を単なる廃棄作業でなく、新しい価値を生み出す「形創る」につなげる》ことを目指して日々ご尽力されておられます。今回の受賞を励みとして、より大きな目標としての産業廃棄物の新しいビジネスモデルが実現していくことを祈念しております。

廃棄ＰＣにバーコードを貼り、処理工程ごとにバーコードを読んで工程の進捗管理を実施

お客様に送付している「ハードディスク ドリル破壊証明書」

COMPANY DATA

所在地：〒 470-0206　愛知県みよし市莇生町小坂 35-1

会社概要

社　　名：シーピーセンター株式会社
代 表 者：鈴木 福己
設　　立：2000 年 3 月
資 本 金：3100 万円
従 業 員：76 名

企業保有資格　ISO14001
　　Ｐマーク〔JIS Q 15001〕
TEL：0561-33-0850
FAX：0561-33-0860
URL：http://www.cpcenter.co.jp

事業内容：産業廃棄物処分業（中間処理・破砕）、情報機器のデータ消去サービス
　　物流サービス（輸送・保管・在庫管理）

中部 IT 経営力大賞 2011　優秀賞受賞企業

精密機械加工で地球環境の保全と社会に貢献

株式会社名光精機

松原　光作氏
株式会社名光精機　代表取締役社長

工作機、航空機部品メーカーにおいてもの造り経験を積み、株式会社名光精機を平成 14 年に創業開始してから、あっと言う間に 10 年目を迎えることができました。

この節目に、中部 IT 経営力大賞優秀賞を受賞できましたことは、当社のこだわりの低公害技術製品開発が皆様方に認められたことと深く感謝しております。

私たちが作る製品は完成品の一部をなす部品です。部品は完成品に組込まれ社会の役に立つことで価値が認められ、商品力が確立いたします。

確かな技術を持つエンジニアを育てること、工場美化や機能アップのための環境整備を行うこと等、地道な活動は私たちにとって不可欠です。

常に現場はショールームであり、いつ皆さまにご覧いただいても恥ずかしくない会社でありたいと願い、毎日活動いたしております。

モットーは『先義後利』の精神、すなわち地球環境や社会への貢献を重んじた経営方針こそが柱であり、現在も課題が山積していますが、初心を忘れず、社員一同がむしゃらに邁進し続けております。

小粒でもこころが通い人々の暮らしを豊かにする技術を求め、これからも努力していく決意です。

■ＩＴ導入の背景と目的

会社方針は「品質第一の精密機械加工を提案し、お客様の信頼を得、かつ地球環境の保全と社会に貢献する」です。

精密機械加工に特化し、顧客要求を満足する製品を提供するため、超精密機械加工を超量産で対応できる仕組み、単なる生産管理だけでなく、夫々が経費に繋がることを‘データ（指標）’で‘見える化’すること（統合マネジメントシステム）が求められます。

各部門長は、この会社方針に基づき年度毎に、重点方針および目標を定め、必要な施策を立案・実施・フォローを容易に出来るシステムを構築し、その有効性を常に検証し、改善できる柔軟なものが必要とされる。

■ＩＴ化の概要

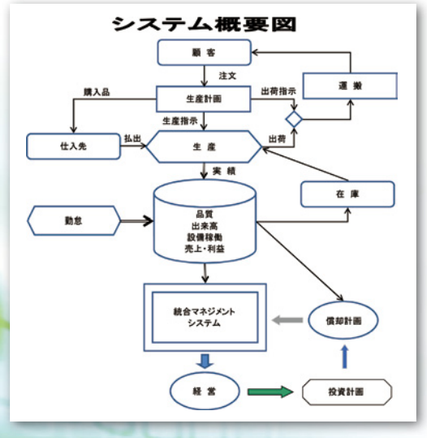
生産効率を狙ったものでなく、社員が‘何が問題か’を把握できる「実績収集システム」を構築している。その収集したデータを経費に直結できる「1 個当たりの指標」にし、見える化を行っている。

経営者と社員は具体的な（指標）情報を共有することで、問題点の共有となり、全員参加でコスト削減・作業改善・設備改善などの成果につながっている。

さらに、新しい加工法の研究を進めることや、作業環境改善を狙い「全社ピカピカ活動」を展開し、全員参加で生産改善できることも大きな強みである。

具体的システム内容は以下の通りです。

・表計算ソフトベースの自社目的にあった業務システム開発
・基本は各種経営指標の見える化を実施
・経費に繋がるよう最終的には 1 個当たりの指標に作り込み
・社員が共有できるネットワークシステムに構築
・自社開発小規模業務システムのため、柔軟な運用が可能



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 04

優秀賞

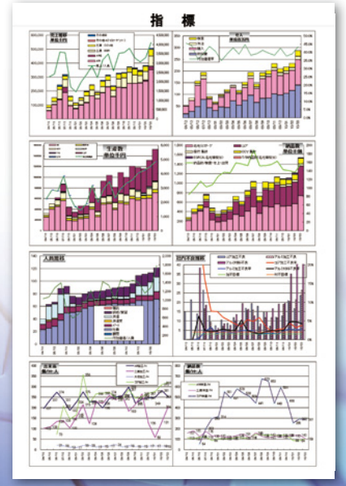
“製品一個当たり指標”に IT 活用と全員参加経営・改善活動

■ＩＴ導入の効果

1．費用削減
・的確な変動費管理を行い、コスト削減に寄与出来ている。
・‘生産管理の見える化’により、固定費対策を的確に行うことにより、付加価値率の大幅向上を達成できた。
・当社は創業以来連続黒字化を達成している。

2．品質改善
・社員への‘品質情報の見える化’により、社員のモラル向上ができた。
・品質原因を的確に把握出来るようになり、改善活動を推進し、品質向上が図られている。

3．見える化による全員参加意識の芽生え
・データ（指標管理）で経営者・社員との定期的目標フォローが実施され、会社への全員参加意識が向上した。
・売上高、利益率の大幅向上につながっている。



■ＩＴコーディネータから一言

高度生産研究所
IT コーディネータ　和澤 功氏

名光精機は、創業 10 年に満たない若い会社である。しかも創業以来、順調に売り上げ・利益を伸ばし、次々と新工場（現在第５工場まで）を増設している元気な会社である。大手も含め多くの企業が業績を落としたリーマンショックも、見事に黒字で乗り越えている。

この元気さの根幹は、創業者（松原社長）のリーダーシップ（経営力）に依るところが大きい。この経営を支えている中に、データで経営状況を把握し、スピーディーで的確な判断とアクションをサポートする「統合経営マネージメントシステム」がある。

例えば、「‘製品１個あたりの指標’を明確にすることを全社で徹底する」 という活動項目がある。原価・工数・リードタイム…等の製品１個あたりの指標を明確にし、それを全社で共有しながら業務の改革・改善に繋げたり、経営判断の基本とするものである。これらが社長のリーダーシップに相まって、経営効果を上げていると思われる。また、このシステムは高級なＳＷパッケージではなく、自前で開発したシンプルなものである。シンプルではあるが、名光精機に合ったもので、それをフルに使いこなしているところが特筆される。

今後、好業績のため売り上げが増え、さらに工場や従業員も増大する中、従来のシステムから拡大する規模に合った次のシステムへの発展が期待される。

COMPANY DATA

所在地：〒 496-0023　津島市鹿伏兎町西清水 47

会社概要

社　　名：株式会社名光精機
代 表 者：代表取締役社長　松原 光作
設　　立：平成 14 年 3 月 28 日
資 本 金：5,000 万円
従 業 員：150 名
事業内容：自動車用パワートレイン部品、その他試作開発部品の製造・販売

TEL：0567-33-2311
URL：http://meikoseiki-ltd.co.jp

中部 IT 経営力大賞 2011　奨励賞受賞企業

川嶋工業株式会社

川嶋　紹市氏
川嶋工業株式会社　代表取締役社長

昭和 32 年 2 月 21 日生まれ
昭和 54 年 3 月慶應義塾大学卒業
平成 11 年 9 月代表取締役社長就任

川嶋工業株式会社は「楽しい豊かな生活文化をリッチな道具で提供しよう」の経営理念に基づき、常にお客様の側に立った商品開発、サービスの提案を心掛けております。

調理用刃物、キッチン用品のオリジナル商品の企画開発、生産、販売を行い、全国の百貨店、専門店、量販店、ホームセンター、生協、通販等の流通チャネルを通じて「サンクラフト」ブランドで販売をさせて頂いております。

また「サンクラフト」商品はアメリカ、ヨーロッパをはじめ世界の市場でも大きな信用を頂いております。今後も皆様にさらに喜んで頂ける商品の提案、サービスの提供を続けてまいります。

川嶋　司郎氏
川嶋工業株式会社　代表取締役会長

弊社のコンピュータ利用への取り組みは、45 年前から始めました。最初の 10 ～ 15 年は試運転と試行錯誤の時代でした。

総合的に、一度の入力で情報を活用すると言うワンライティングシステムで統合し、経営のすべてが早く正確に安心できる様にと、ベンダーであるインフォファーム様の御指導御協力と、全社員の理解と協力により試行錯誤しながら進めてまいりました。

当時としては、弊社のような小企業が自己資金と時間を費やし、勉強し、仕事しながらコンピュータの導入を進めることが珍しかったと思います。

又、バーコードも早くから導入し、今日までにすでに 30 年が経過しております。

振れることなく、試行錯誤をしながらバージョンアップし、現在に至っています。今ではコンピュータが会社経営においての重要なツールとして、毎日全社全部門で稼働し大変満足しております。

■ＩＴ導入の背景と目的

弊社は、家庭用刃物・調理用品の製造卸業で、主な流通経路は弊社→問屋→有名百貨店、専門店、量販店となっております。

近年、お客様からの発注方法が、効率化の追求により小ロット化してきています。

そのため、多品種少量で、即日出荷（当日受注・当日出荷）が強く求められるようになり、その体制、仕組み作りが急務となって、『いる時いるだけ出荷システム』の構築にいたりました。

■ＩＴ化の概要

【IT 化のコンセプト】

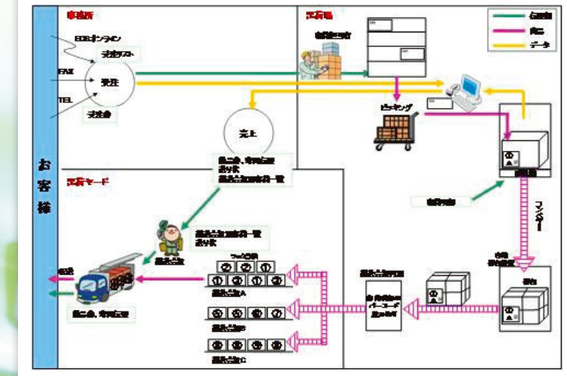
①今日あったことは今日済ます
②ワンライティング (One Writing)
（１度の入力で情報活用。重複入力しない）

【IT 化実現方法】

①電算室を廃止し、IT ベンダーにコンサルティング、 設計、開発、導入訓練等を全面委託
②新ビジネスモデルの創造
（例）運送業者様へのサービス、利便性を上げる

【IT システムの特徴】

①仕入、出荷、在庫データを正確に把握、生産計画に活用できるよう連携
②多品種小ロット製造、合理的な生産量の決定、不良在庫をなくし即日出荷できる生産計画の立案
③出荷でバーコード（JAN コード）利用により、効率化及び誰でも出荷作業ができるようにする
④荷造りと同時に納品書等を自動作成し運送会社別の自動仕分けを行う
⑤仕入、売上計上の即日処理を行う
⑥購買、製造、財務等の統合システムにより月次決算を行う



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 05

「いる時いるだけ出荷システム」構築で、お客様も社員も大満足！

■ＩＴ導入の効果

『いる時いるだけ出荷システム』の構築により様々な効果があがりました。

◆内部的には

業務の自動化と情報連携、業務コストの削減ができました。具体的には、

①「いる時いるだけ出荷システム」の導入により、即日処理の実現。
②商品識別のバーコード化により、出荷業務が誰にでもできるようになり、出荷要員の削減。
③仕入、売上計上の即日処理及び、経理業務の即時化により経理要員の削減。
④自動化により、手作業入力での誤り激減。

◆対外的には

企業活動で一番必要な、『お客様満足度』が向上しました。

■ＩＴベンダーから一言

株式会社インフォファーム
システムソリューション事業部営業部
マネージャー　村瀬 宏尚
URL http://www.infofarm.co.jp
本社所在地
〒 501-6123　岐阜市柳津町流通センター１丁目 8-4
TEL 058-279-1881

川嶋工業様とお付合いが始まった 30 年程前、流通形態が大きく変化し、ケース単位で出荷していたものを、短納期かつ個単位でという大変厳しい課題をお持ちでした。当時、川嶋専務（現会長）とこの課題解決について日夜議論し、既に始まっていたソースマーキングに着目し、出来上ったのが「いる時いるだけシステム」であります。システム構築には時間を掛け取組んで来ましたが、これまでの成功要因は下記の様です。

1．現会長様は経理に明るく、道具としてのコンピュータの効用を充分理解され、導入による社員の不安に対し充分な対話を行い、全社一丸で構造改革に取り組む事が出来た。
2．新システム導入には、運用設計と環境整備が重要であることを承知されていた。
3．弊社は、経営トップと直接話が出来る立場にあり充分な信頼を頂いていた。
4．情報システム専任者を廃し、その任を弊社に移管して、ダイレクトな意思疎通が出来た。
5．弊社の提案に基づいたコンセプト（ワンライティング）を貫き通した結果、全社統合システムを最も安いコストで構築することができた。

現行システムは成長を続け、購買、製造、財務を含め、日次決算の基盤が完成している。今後は、情報系・Web 系・CAD 系等各種システムと連携強化を図りながら、次世代型オフィスシステム（弊社コンセプト）を完成出来る様今後も提案を続けてまいります。

COMPANY DATA

所在地：〒 501-3264　岐阜県関市池尻 1924

会社概要

社　名：川嶋工業株式会社
代表者：代表取締役会長　川嶋 司郎
　　：代表取締役社長　川嶋 紹市
創　業：昭和 23 年
設　立：昭和 34 年
資本金：4,000 万円
ＴＥＬ：0575-22-5511（代）
ＦＡＸ：0575-22-5510
ＵＲＬ：http://www.suncraft.co.jp

事業内容：家庭用刃物、料理用品、製菓用品、卓上用品等のオリジナル商品の企画開発・生産・販売。全国の有名百貨店、専門店、量販店等にサンクラフトのマークにて販売されております。アメリカ、ヨーロッパ等世界の国々の市場でも大きな信用を受けています。
品質管理保証システムの国際規格
ISO9001:2000 認証取得（認証範囲：調理用刃物）
お客様に喜んでいただける高品質な新商品のご提案と信頼のいただけるグローバルな経営を目指します。

中部 IT 経営力大賞 2011　奨励賞受賞企業

業務改革と工場内の最適配置と情報システム導入の三位一体改革

有限会社 長井シェル技研

長井　智佐修氏
有限会社長井シェル技研　代表取締役社長

岐阜県関市生まれ。市立関商工工業課を卒業後、大手自動車部品メーカーに１年間勤めたのち当社に入社、創業者である父の仕事に対する思いや頑固さを間近で見て、「モノ作りには限界がない」「モノは作るのではなく生み出す」という考えを学んできた。そうした考えからか、複雑な製品を製造する事が楽しく感じられる様になり、他社が嫌がる製品も進んで受注するようにしている。今は「スタッフの成長」を促進したいと考え、下記のようなクレド（信条）を掲げ、スタッフ一人一人が日々行動に責任を持って働いています。

— クレド（信条）—

1. わたしたちは、常に「お客様を喜ばせる」ことを追求しています。
2. わたしたちは、理想的な「場」が理想的な「製品」を生み出すことを知っています。
3. わたしたちは、一人一人が「自分の人生の主人公」として、マクロ的ミクロ的にものごとを発想し、行動します。
4. わたしたちは、選択肢と優先順位を良く考えています。
5. わたしたちは、自分の役割を明確に定義し行動します。
6. わたしたちは、行動することが現実になることを知っています。
7. わたしたちは、あいさつが人を結び付けることを知っています。

■ＩＴ導入の背景と目的

以前は汎用ソフトや Excel を利用しており、単体データ管理から抜け出ることができず、以下の問題に頭を悩ませていた。

◆生産負荷が把握できておらず、残業の多い日と少ない日のバラツキが激しい。
◆在庫管理が曖昧で、常に余分な在庫を生産している。
◆金型・部品の配置場所は、担当者に聞かないと分からない。
◆データ入力に時間が掛かり、本来の業務が疎かになっている。
◆お客さまへの納期回答が、翌日の確定分しかできない。

これらの状況から脱却し、より難易度の高い製品受注に特化し差別化を図るためにも、高度な IT 化を図る必要があった。

■ＩＴ化の概要

・正確な在庫数の把握と仕掛品在庫振り替え機能による効率的な生産

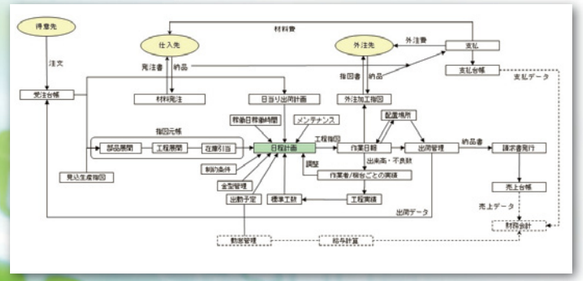
正確な在庫管理やトレーサビリティのある品質管理の観点から現品票を発行し、単品管理する必要性があったが、砂を材料とした中子という破損し易い製品を製造している当社にとって、実現は一大難問であった。これを搬送箱の取り扱い方とシステムから出力される印刷物の取り扱いのルールを吟味することにより解決し、また製造途中の仕掛在庫を任意の時点で他の製造指図に振り替える機能を付加することにより、欠品補充のため、常に多めに製造している製品を無駄なく次の指図に転用できるようにした。この機能によって、在庫過多により経営を圧迫することなく、安心して次々と瞬時に製造指図を発行できるようになった。

・システム化と同時に業務プロセス改革と工場レイアウトの変更を実行

工程仕掛品の在庫管理の精緻化を実現するために、各工程を完了するごとに仕掛品置き場に製品を仮置きすることにした。各工程から最小限の移動にて済むよう作業者の動線を考え、工場中央に仕掛品置き場を設置した。このように業務の改善と工場内の最適配置と情報システムの導入、これら３つを同時に行う事で、社内改革の目的を達成した。

・複雑な業務の簡素化とスピードアップ

成型工程では、金型によって、また部品によって組み合わせと取り数が異なり、それらを勘案したショット数との関係と接着工程での組み合わせにて部品必要数が確定する。各工程ポジションの在庫数量により、成型数の計算は複雑なものとなる。新システムではこれを部品展開時（BOM 計算時）に自動計算し、かつてエクセルを用いて把握していた頃と比較できないほどの工数削減効果と正確性を追求した。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 06

『事務所は管制塔』日当り出荷に連動した工程指図を日々発行、一元管理を実現

■ＩＴ導入の効果

1．各データの活用が活発になり、会議での議論が具体性を持てるようになった。
2．在庫数が把握できるようになり、お客様からの問い合わせや変更にも素早い対応が出来るようになった。
3．作業スタッフの日報入力で、リアルタイムな進捗が把握できるようになり、生産計画と実績のギャップが生じた場合も素早く対応できるようになった。
4．量産品の過剰生産を抑え、小ロット多品種の生産に対応できるようになった。
5．業務管理が効率化され、工数が大幅に削減できた。（8割削減）
6．何処に・何が・何個あるかが明確になり、作業者全員が把握できるようになったことで、作業効率が UP した。（生産数１割 UP）
7．配置場所のルール化で、２S 管理が徹底され、作業環境が良くなった。
8．受注から出荷までがひも付きになっており、納期の確立性が向上した。
9．製品ごとの製造№管理が出来るようになり、トレーサビリティーが容易になった。

生産スケジューラの導入により、システムを有効利用できるように変化してきたと共に、社内の仕組み作りにもスタッフ全員が意欲的に取り組めるようになってきた。各々が創り上げる製品がどのように後工程に反映されていくかが見える化され、モノ作りへの責任を感じられるようになった。

■ＩＴコーディネータから一言

IT 化の秘訣は「現場を変える」こと
㈱エムティーアイ　三宅 順之氏

当社は若い社員が中心となり、活気にあふれる伸び盛りの会社です。しかし、仕事のやり方は旧態依然としたものであり、業務プロセスを見直す必要がありました。一方、社長から出されるシステム要求は、大企業でもなかなか導入に成功してない「生産スケジューラ」機能を中心とするものであり、難易度の高い要求事項が多くありました。

現場が動かない事に関し、ともすればシステムにて解決したいという想いが強く、私の方からは「それはシステムで解決する事ではなく、業務の改善で解決する事です」と意見が分かれるシーンが度々発生しましたが、約２年の月日をかける事により、理解が深まり、今日の姿を導く事が出来ました。

COMPANY DATA

所在地：岐阜県関市武芸川町谷口 338 番地２

会社概要

社　　名：有限会社長井シェル技研
代 表 者：長井 智佐修
設　　立：平成９年３月
資 本 金：300 万円
従 業 員：45 名
事業内容：建設機械・農業機械の油圧バルブ、水栓バルブに使用する各種中子製造

TEL：0575-46-3504
FAX：0575-46-3941
URL：http://www.nagaishell.co.jp

中部 IT 経営力大賞 2011　奨励賞受賞企業

株式会社 日本メカトロニクス

山口　正孝氏
株式会社日本メカトロニクス　代表取締役社長

◆ 21 世紀は地球環境と共存していく時代。
　ハイテクはただ便利なマシンから、人の役に立ち、心地よく生活できるマシンへと進化していきます。
　日本メカトロニクスはメカニックとエレクトロニクスの両分野で共存する SE（System Engineering）集団です。
　心が豊かに、安らかに、楽しく生活できる社会…今、時代が必要としている、心に優しいメカニックを製品化するため、綿密なハイテクを駆使し、システム設計から工事までを行っております。
　無人パーキングシステム・高齢者介護機器・交通システム・メンテナンスまで、日本メカトロニクスは［明日のシステムを目指す企業］として努力しています。
　環境によって人の生活が変化していくように、私たちの仕事も変化していきます。
　今後ますます進化するであろう省力化・自動化・無人化時代に対応していく日本メカトロニクスにご期待ください。
◆弊社は機械式駐車場の保守・修理から始まり、駐車場管理システムの販売、駐車場の管理運営、指定管理業者として公共駐車場の管理受託など、駐車場に関するあらゆることに精通している会社です。また、ETC レーン安全対策設備や階段昇降機を中心とする福祉機器販売も行っております。

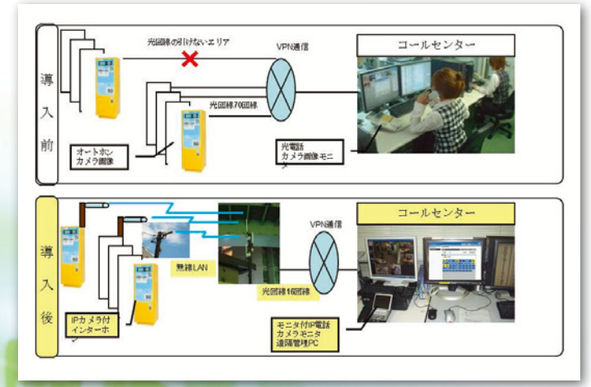
■ＩＴ導入の背景と目的

　弊社は平成 20 年５月より名古屋駅地区自転車駐車場の管理運営事業者としての業務を開始しました。その後、21 年 11 月より東別院駅、22 年３月より伏見駅と事業エリアを順次拡大してまいりました。現在では３地区合わせて 10,000 台近くの車室を備え、延べ 50 名の巡回員を雇用し、市民サービスの向上を図るとともに、本社コールセンターによる 24 時間 365 日の監視体制で市民の皆様に安心してご利用いただいております。
　当初は光回線により 90 台余りの精算機、監視カメラ、ひかり電話によるオートフォンで利用者の対応などのコールセンター業務をはじめ、様々な業務を行っていましたが、今回一段上のサービスを実現するため、監視カメラの増設、トラブル対応処理のためのリモート操作、さらに将来に向けて新しいサービスを充実するため、ローコストで拡張性のあるシステム構築に挑戦しました。

■ＩＴ化の概要

　90 台余りの精算機をいくつかのグループに集約し、各精算機間の通信を広域無線 LAN に変更、光回線を削減しました。ひかり電話は IP 電話に変更、また、精算機管理システムの導入により、コールセンター側で各精算機のデータを集中管理し、様々な対応できるようになりました。

【IT システムの特徴】
・帯域幅の広い市街地無線 LAN の構築
・IP カメラ付きインターフォンを利用した顧客との双方向コミュニケーション・サービスの提供
・映像とリモート操作による本社集中管理の実現



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 07

ローコストで顧客サービスの向上という相反する経営課題を解決するビジネスモデルの確立

■ＩＴ導入の効果

1．光回線数を減らすことにより大幅なコスト削減につながりました。
2．双方向コミュニケーションによる迅速かつ高品質な顧客サービスの提供
　IP カメラとインターフォンによる双方向コミュニケーションが実現し、顧客の問題解決に関して、例えば顧客の顔を見ながら丁寧な操作説明を行い、従来ならば現地対応が必要な強制出庫は、リモート操作にて即座に完了。
3．管理システム上のデータだけで、長期に不正駐輪している車両の特定ができるようになり、撤去が多頻度で実施できるようになり。空き駐輪スペースの正常化、機会損失の低減が実現できました。
4．管理システム上のデータに基づき、売上金回収の効率を上げることができ、集金作業にかかる人的工数の削減につながりました。
5．管理システムにより利用台数の詳細な把握、売上の進捗把握など、経営判断のスピードアップ効果も出てきました。

■ＩＴコーディネータから一言

山田 IT コンサルティングオフィス
IT 経営コンサルタント／ IT コーディネータ
山田 和久氏

　当サービスは行政サービス受託であり駐輪料金の決定権がないためローコストオペレーションが成功の鍵。利益の確保と相反する顧客サービスの向上を、無線 LAN 等を利用した映像とリモート操作による双方向コミュニケーションサービス、本社集中管理等を行うことにより成し遂げた。このビジネスモデルは IT 経営に取り組む際の参考になると思います。

COMPANY DATA

所在地：〒 454-0013　愛知県名古屋市中川区八熊二丁目１番 11 号 MAY 八熊ビル

会社概要

社　　名：株式会社日本メカトロニクス　　TEL：052-339-2611
代 表 者：代表取締役社長　山口 正孝　　FAX：052-339-2616
設　　立：昭和 56 年６月８日　　URL：http://www.aaa-mtc.jp
資 本 金：5,000 万円　　関連会社：株式会社パーキングオーソリティーメイ
事業内容：◇駐車場・駐輪場無人管理システムの販売、保守、管理運営
　◇電子制御装置の設計、製作、ＦＡソフト開発
　◇公共施設駐車場の管理受託（指定管理業務含む）
　◇福祉介護機器販売

中部 IT 経営力大賞 2011　奨励賞受賞企業

生産者志向で生き残りをかける！
福光農業協同組合

齋田　一除氏
代表理事組合長

北陸の緑多く肥沃な大地恵まれた福光に、米を中心とした農作物の生産にこだわりをもって、農家組合員と共に歩んできました。少子高齢化が進む地域の中で、一つの集落を一つの家族として農業経営を行う集落営農を早くから提唱し、また、一つの町が一つの農家であることを目標とする「一町一農場」を全国でも屈指の規模を誇るカントリーエレベーターを中心に展開してきました。これまでも地域で生産された農産物は生産者全員が品質に責任を持って農協に出荷いただく。また、農家から出荷いただいた農産物は、農協が責任を持って調整・保管を行い、出荷するという体制を構築してきました。

しかし、近年相次ぐ食品の偽装事件で、食べ物への安全が揺らぐ時代となり、当農協においても、これまでにも増して安全で、安心な農産物の供給が求められるようになってきました。

このようなことから、これまで取り組んできましたトレーサビリティシステム、GAP をさらに強化し、消費者の皆さんの期待にシステムの構築を目指してきました。今回関係機関のご協力により、新たな IT システムを導入させて頂きました。これにより、福光の農産物がさらに消費者の皆さまに安心して食べていただけるものになったと確信しております。これを契機に農家組合員とさらに精進を重ね、全国の皆様に、安全・安心な農産物を、安定的にお届けできるよう頑張ります。

■ＩＴ導入の背景と目的

①生産者から受入れた籾を管理するカントリーエレベーターは、年々、利用者・受付件数・データ件数が増加していた。
②施設利用率が高く事前予約を早くからシステム化し、荷受業務の改善を実施したが、業務ウェイトの大きい荷受・計量結果に関する情報を手書きで管理していた。
③各生産者の日次での荷受・計量結果集計は煩雑さがあった。
④生産者へミスのない正確な報告を行うため、チェック作業に膨大な時間・職員を要していた。
　そのため、組合員への負担がなく、柔軟なサービスを維持したままのシステム化が急務となっていた。

■ＩＴ化の概要

1．データ化した受付情報を活用しデータの精度を向上し、チェック作業を軽減

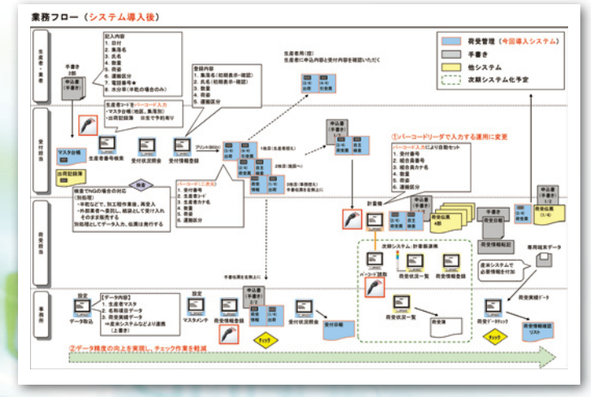
①荷受時に入力した荷受データと既存システムの計量データを有効活用
②バーコードリーダーによる入力ミスの軽減

2．業務にフィットした画面やバーコードの利用で、直感的に操作できるインターフェースを構築し、業務を標準化

①操作を簡潔にするために、荷受時の画面操作は品目・内容に応じて制限をかける
②誰でも操作できるようにバーコードを採用

3．生産者の運用方法は変えず、生産者志向へ対応したシステム構築

①申込書は手書きのままとするなど、あえて手書き部分を残して、生産者へのサービスレベルを維持



効率化と精度向上による
サービス強化策はこれだ！
「６重のチェックから解放されました」

■ＩＴ導入の効果

効果として、大きく以下の２点があげられる。

①データ集計・チェック作業が大幅に合理化できた。
- 職員１人あたりの確認件数が 30％ＵＰし月間における延べ作業人数が 40％削減できた。
- 高付加価値作業（品質改善指導など）へのパワーシフトができた。
- 繁忙期の精度の高い作業計画が立案でき、業務活動強化ができた。

②属人化した複雑な作業が標準化された。
- 職員の異動・休暇・退職などによる運営リスクが低減できた。
- 指導教育時間が 75％削減できたことにより、繁忙期（荷受ピーク 600 件／日）の臨時職員（他部署・アルバイト）も短時間で戦力化できた。
- 問合せに対するクイックレスポンス体制が確立できた。

システム構築を始める前に、作業時間削減と品質･サービス向上への取組時間を確保するために作業時間・業務処理内容を見直した結果、ボトルネックとなっていた荷受業務に組合専用業務システムを構築することを決定した。また、構築にあたっては、「業務改善検討会」を定期的に開催し、経営層・電算係・ユーザーである職員、生産者の意向を十分に汲み取る中で、システム化の優先順位をつけていった。

■ＩＴベンダーから一言

北陸コンピュータ・サービス株式会社
富山県富山市婦中町島本郷 47-4
（富山イノベーションパーク内）
URL：http://www.hcs.co.jp

単なるシステム導入というスタンスではなく、パッケージ導入のみでは実現が困難な現場課題に対して業務分析（ヒアリング、課題抽出、重要課題抽出、優先順位付け、解決時の効果算定）、課題解決手法などの提案からの取り組みであり、また、今回の構築部分も、全社最適への一ステップという位置付けをとっている。

■ＩＴコーディネータから一言

北陸コンピュータ・サービス株式会社
IT コーディネータ　合田 郁夫氏

JA 福光様は、安全・安心にこだわった経営に立脚され、トレーサビリティシステム導入にいち早く取り組まれ（国内 JA では初）、また、前例にとらわれることなく、現場のニーズをふまえ先進的な技術・システムを積極的に取り入れる姿勢を堅持されている。そのうえで、あくまで生産者志向にこだわり、サービスレベルを下げないということが、今回の受賞の要因となっている。今後、ますます生産者へのサービスを加速されていくことが、福光米のブランド強化に結びつくものと確信している。

COMPANY DATA　所在地：富山県南砺市荒木 5318

会社概要

社　　名：福光農業協同組合
代 表 者：齋田 一除
設　　立：昭和 41 年３月１日
出 資 金：10 億円
役職員数：174 名
事業内容：信用事業、共済事業、販売事業、指導事業
正組合員：3,671 名　准組合員：1,752 名

中部 IT 経営力大賞 2011　奨励賞受賞企業

株式会社マツモト

岡本　輝明氏
株式会社マツモト　代表取締役会長

明治 18 年創業の株式会社マツモトは、独自の経営理念、企業理念で邁進します。

“三方よし”で北陸シェア No.1

仕入先と、販売先と、マツモトとの「三方」が共に利益を共有できる関係を築くのが、当社の経営理念です。厳しい競合激化にさらされるインテリア業界ですが、マツモトは北陸３県で、No.1 のシェアを獲得する企業力を蓄積しています。

技術武装、情報武装が勝因

マツモトは、これまで独自で蓄積した顧客データベースを武器に、新しい需要創造に向けて大きな一歩を踏み出そうとしています。「技術武装」に加え、「情報武装」を実現することで、インテリア業界の未知なる可能性を、今後も形にしていきます。

「自己主張」がマツモトのパワー

“企業の基本は人づくり”　マツモトは世襲制を廃止し、「全員が経営者」という企業理念を具体化させました。「社長になりたい」も大いに結構。

のんびり、じっくり、確実に

北陸３県で No.1 に。マツモトの目標は明瞭です。しかし、目標を実現するために、無理な戦略をとるつもりはありません。「のんびり行こう」主義の基、じっくり地元に根を張り巡らせて未来を考えていきましょう。経営に焦りは禁物です。ゆっくりと、しかし、確実に成長したいと思うのです。

この社風はどんな時代にでも、変えたくはありません。

■ＩＴ導入の背景と目的

当社は明治 18 年創業 126 年の社歴を持つ卸売業の老舗です。旧社名を松本紙店と称し和紙の扱いから主に表具師（経師）を顧客に掛け軸の材料やふすま紙の商いをしてきました。

掛け軸は制作期間が長く又掛け軸の裂地（周りに使う布）は比較的高価で、表具師が在庫するため支払方法は内金が主流でした。昭和 30 年代中ごろより壁紙が使われるようになり、壁紙とふすま紙の施工方法が同じことから当社でも壁紙を扱いました。壁紙は色、デザインが豊富で乾式工法の為ペンキ、左官にかわり爆発的に需要が増加しました。そのため卸売り業でありながら外注職人の確保が重大な問題で、外注職人の人数により売り上げが決まるような状況になりました。

老舗は皆様から信頼され、良いところがあったから続いてきたと思いますが、規模が大きくなっても昔の慣習が残り改革しようとすると抵抗がありました。また当社のオーナー家は会社を継ぐ人がいなく、社員から代表を選ばなければいけない会社です。そのため経営を単純化、標準化して経営効率をあげて意思決定が簡単にできる仕組みを作り、後継者に継続しやすい環境をつくる必要があり細かい点にも IT 化を進めた。

■ＩＴ化の概要

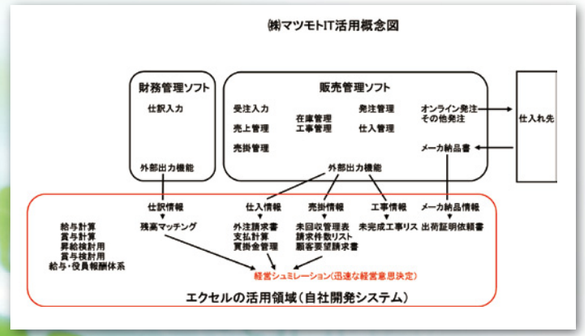
現在販売業務用及び財務のアプリケーションソフトを使用していました。しかしこれらのシステムは自社に即応した意思決定をするには満足できないものでした。

そのためそれぞれのアプリケーションから外部出力機能でデータを抽出してエクセル上でマクロ（VBA）を使い自社に合った処理や意思決定ができるようにしました。

なお財務のシステムは最初からデータ抽出できるようになっていましたが、販売業務用についてはシステム業者に指導を受けてデータ抽出ができるように改善しました。

社員の表計算ソフトの活用の促進に『エクセルのマクロはこれでいいのだ !!』の題名で本を出版しました。

エクセルを操作できる人はプログラムを作れる、またどんなところに IT 化を使えばよいか提案できる社員を育成できるようにしている。



エクセルのマクロを活用して業務改善 現場の「この作業なんとかならない？」をマクロで解決

■ＩＴ導入の効果

経営管理の効率化

従業員の中から代表を作っていくためには、経営全体の現状がわかり、将来の予測が簡単に推定できる仕組みがなければいけないと感じ、エクセルでシュミレーションして利益、資金繰りが同時にわかるようになった。

そのためには正しい数字を早く集計する必要があり、経理ソフトより仕訳データを抽出、重要な勘定科目のマッチング、支払に関しては短期間で買掛金の管理を正確にした。その他役員報酬も従業員の賃金体系に連動して決定できるように、エクセルを使って簡単に決定する仕組みができた。

売上の増大

外注職人の確保は当社にとって非常に重要なポイントになります。外注職人の納品書を当社で仕入れ入力を行い、そのデータで外注職人の請求書を作成することにした。これにより外注職人は納品書を提出して作られた請求書を確認、捺印するだけで支払が行われた。また支払時点で外注職人の福利厚生に関しても協力し安心して働いてくれる環境を IT 化した。省力化と安心化で結果多数の外注職人の確保につながり平成初年頃 30 名程度でしたが現在は 100 名をこえる人数になり、売上も増加した。

また、請求書を作成するデータは販売管理のシステムからエクセルに抽出してきてマクロ（VBA）を使って作成した。さらに支払計算もエクセルで行っているためデータが流用でき、相殺処理なども自動化できて当社自身も合理化につながった。

回収業務の効率化

回収に関してはお客様も当社自身も内金という旧来の慣習からなかなか抜け出せないでいた。さらに壁紙の増加に伴い売上額も増加して時には手痛い損害を被ることもしばしばあった。

そこで販売管理のソフトから請求及び売上データをエクセルに抽出して、それらのデータを組み合わせ独自の回収のランクを作った。また状況をみながらランクのレベルを変更し、実情に合わせながら当社の立場も説明し、徐々にすすめトラブルも最小限に抑えることができた。おかげさまで実質的にはほとんど借入がない状態になった。

支払業務の効率化

販売管理ソフトから仕入れデータを抽出してエクセルを使い各部門で買掛金管理と支払入力を行い、それ以降は全て印刷物（支払明細、相殺領収書、経費領収書、宛名書き、支払手形、書留送金用紙）及び振り込みデータの作成を行っている。

従来は担当者２名で後処理も含めると１週間かかっていたが、いまは担当者１名、２日で行っている。

出荷証明依頼書自動化

近年になり工事発注者から指定された材料が使用されたかどうかの確認のためメーカーの出荷証明書が請求されるようになった。これは大変に手間のかかる仕事で店頭女性より改善して欲しいとの要望があり、データをエクセルに取り込み１クリックで「出荷証明依頼書」を作成するようにした。多い時には１件 50 点以上になり時間的にも 30 分以上かかる場合が、自動化で約 1/5 の時間ですみ、他の作業へ支障をきたすようなことがなくなった。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社一期大福
IT コーディネータ　福岡 明夫氏

株式会社マツモトの岡本会長にお会いしたときに、エクセルのマクロのお話を熱く語ってくれました。市販の販売管理や財務アプリケーションソフトを使っていても、現場で有効に使えば効率があがるデータがたくさんありますが、アプリケーションソフトの業者に言えば費用も掛かり躊躇します。その部分を解決し、必要なデータをエクセルのマクロで加工し、自社の業務効率化を実現し、売上アップ、コスト削減という成果に結びついています。そして帰りに『エクセルのマクロはこれでいいのだ！』の本を紹介され、もっとびっくり、本まで出版された熱意に感服いたしました。

COMPANY DATA

所在地：〒 920-0061　石川県金沢市問屋町 2 丁目 25 番地　福井店、高岡店、富山店、秋田（営）

会社概要

マツモトは、製品受注から内装工事まで、一貫して
対応出来る“業界初”のインテリア総合商社です。

社　　名：株式会社マツモト　　資 本 金：4,800 万円
代 表 者：代表取締役社長　和泉 健治　　従 業 員：50 名
設　　立：1964 年 3 月 23 日
事業内容：壁紙（クロス）ジュータン、輸入建材、カーテン、ブラインド等、各種天井、壁、床材、インテリア商品卸販売、壁紙、ジュータン等の施工

中部 IT 経営力大賞 2010　大賞受賞企業

株式会社 小林製作所

小林　靖典氏
株式会社小林製作所　代表取締役社長

昭和 34 年生まれ
金沢大学工学部修士課程を主席で卒業。平成 3 年社長に就任。システムを独自に開発始めたのは世に PC が出始めた 1980 年。「これからは PC が大きく世の中を変えていく」と大学在学中に父親が経営する小林製作所のシステムを独自に開発し始めました。入社後も精力的に CADCAM や生産管理システムを開発し続け、新しいシステムを次々と生み出してゆきました。工場内をネットワークで繋げ進捗入力を始めた当初は、現場から「わしらの仕事をコンピュータに管理させるのか。」と猛反発があり「スピード優先」のものづくりはいつも社内がギスギスしていました。開発したシステムが石川県や金沢市から表彰されいくら評価されても社内の「人の問題」は解決されず「どうにもならない」とあきらめていました。しかし CIO の黒川とともに「本当はどんな会社にしたいのか。何のための会社であり何のためのシステムなのか」問い続けた時、「一人ひとりが繋がり社員が生き生きとやりがいのある会社を目指したい」との願いが引き出され、経営理念を「会社の発展と社員一人ひとりの幸せを追求する日本一の板金塗装企業を目指す」と定めました。そのためのシステム開発を基本としたところ社員も面白がってシステムを活用するようになり、一人ひとりがネットワークされて「和気」が生まれ、やる気「活気」が出て、「元気」な会社へと大きく変化しました。

■ＩＴ導入の背景と目的

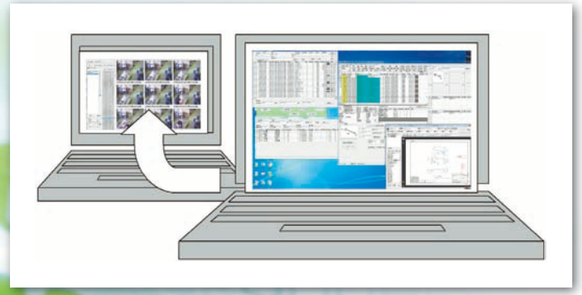
産業機械用の多品種部品（1 ロット当たりの受注数量は 1 ～ 2 個）を受注生産する中で、 1 ヶ月に約 4 万種類を管理する生産体制と管理システムを構築してきました。2005 年、工場移転し敷地面積は 1,200 坪から 3,000 坪に拡大。新規設備導入と効率的なレイアウトを実現したものの予期せぬ問題が発生。

1：工場が広くなり互いの仕事が見えなくなり、「何をやっているのだ」とお互いを批判し始めた。
2：生産量 50% UP のため増員した新入社員は、図面も製品も分からずまごつきで不良が出て生産性が低下。
3：社員評価は上司判断のため「こんなにやったのに分かっていない」との不満や意気消沈する社員。
4：発生した不良の原因は作業者の記憶だより。
これらの問題を解決する為のシステムが早急に必要になりました。

■ＩＴ化の概要

「物が紛失する」という問題がきっかけとなり、Web カメラをつけてみました。すると、物の紛失が無くなりいろんな事が見え、貴重な作業記録として残ることも分かってきました。社員も「これはおもしろい！」と Web カメラを各所に付け「お見守りシステム」が完成したのです。全員の作業を Web カメラ 80 台で「見える化」を実現。工場、事務所にある一人 1 台のパソコンから、それぞれの作業映像を随時映すようにしました。導入にあたり、現場からの反発を危惧しましたが、社員からは「どんどん見てください。」と逆に歓迎されました。「人は自分の頑張っている姿を見て欲しい、認められたい。」社員の誇りを実感。この Web カメラで得た映像記録を、管理者が工程・日時指定で簡単に作業の様子をコマ送りで再生できるようにして、板金製造トレーサビリティを実現しました。

3D 活用や瞬時に読みだせる図面管理システムは、不慣れな新人の作業を支援する為に直感的に完成品をイメージできるようにしました。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 01

一人ひとりを繋ぐ IT 活用で「和気・活気・元気」な会社へ

■ＩＴ導入の効果

お互いをネットワークしている『お見守りシステム』は一般の市販されている監視カメラとはまったく目的が違います。自分の頑張りを見てもらえているので社員のモチベーションがあがり、生産性が 20%アップしました。また『作業写真履歴システム』により社員全員の過去の作業を一瞬で簡単に連続写真で見ることができます。短時間でプロセスを正しく評価でき、「さぼっていたのではないか」とか「誰々がきっとこんな事をしたんだ」という憶測や疑心暗鬼が消え、すっきりとした気持で「これが原因だったのか」と事実がはっきりしました。頑張っているときは褒める、戒めなくてはいけないことはきちんと叱ることが出きて、本当の絆を持てるようになったのです。連帯感がやる気につながり「和気」「活気」「元気」がでてきました。

作業履歴を見ることで、作業者が思い出せないような時間の経過した不良に対して、どのような作業したかを振り返れるようになりました。不良の根本原因を正確に把握できようになったのです。

3D 活用や図面管理システムにより、お客様からの問い合わせに対し、事務所の誰でもお待たせせず即答できます。「どうしてそんなに早いの？」とお客様がびっくりされます。フットワークの良さを認めて頂き、受注増に繋がり売上が 50%もアップしました。

■ＩＴコーディネータから一言

IT 経営ウィンクル
IT コーディネーター　塩山 徳宏氏

コーチングを用いて企業や経営者の強みを引き出し、勇気づけと目標設定を行う事をコンサルティングの入口においている。
中小企業診断士／ IT コーディネータ／銀座コーチングスクール認定プロコーチ

私自身、大学卒業後、製造現場にてモノづくりに従事させて頂いた貴重な経験があります。「答えは現場にある」を大事にしてシステム構築してきました。コンピュータ屋が主導した場合、技術が先行しシステムありきとなりがちです。そのシステムを使うのは人間。当たり前の事ですが、そのようになっていない企業は多いようです。小林製作所では、ほとんどの要件を自社で開発されています。内部事情を知る社内開発であっても、使用者のニーズと開発者の間にはギャップが生じます。技術者にとって当たり前の操作やレスポンスが、現場では苦痛である場合もあります。黒川正枝 CIO が現場の人達の意見を丹念にくみ取り『使いたい、便利だ！』と感じる仕様をまとめ、開発者（社長）に伝える。根底にあるトップの思想を現場にわかる言葉で伝える。表面上の言葉だけでなく、情熱も含めて橋渡しされた事が成功の大きな要因だといえます。

COMPANY DATA

所在地：〒 924-0855　石川県白山市水島町 429 番地 17

会社概要

社　　名：株式会社小林製作所
代 表 者：代表取締役社長　小林靖典
創　　業：大正 8 年 12 月
資 本 金：1,000 万円
従 業 員：94 名（2008 年 9 月 1 日現在）
売 上 高：10 億円（2009 年 3 月期）
事業内容：精密板金・組立・塗装・提案型設計
製造品目：産業機械カバー、フレーム、筐体半導体製造装置、OA・FA コンピュータ部品、筐体

TEL：076-277-7330
FAX：076-277-7331
URL:http://www.kobayashi-mfg.co.jp/

中部 IT 経営力大賞 2010　優秀賞受賞企業

スズキアンドアソシエイツ有限会社

鈴木　学氏
スズキアンドアソシエイツ有限会社　代表取締役

工作用機器メーカーを退職し、1998 年 12 月法人化しました。当初から工作用機器の輸出入を主業務としてきて、数年前まで売上の大部分を占めていました。

10 年ほど前にハーレーダビッドソンのカスタムパーツの輸入販売を本格的に開始し、現在ではカスタムパーツの輸入販売が売上の大部分を占めるようになりました。

これは、工作用機器業界で身につけた高品質、高精度の商品を安定的に供給するという機器業界では当然の行いを、カスタムパーツという趣向性の高いニッチな業界で実践しているからだと考えています。

50 万点以上に及ぶパーツを海外から顧客様の元へ迅速、安定的に届け、受注から、発注、仕入、売上、請求までの社内業務をいかに効率よく行うかを考えた時、IT 化しかないという結論に達しました。

当社の経営方針の一つに「徹底した IT 化を進めます」があります。業界の慣習、レベルに合わせることなく IT を駆使して、顧客の利便性の向上と社内業務を平準化し効率の高いシステムを作り上げ、進化させていくことが会社の発展と存続につながると考えています。

■ＩＴ導入の背景と目的

①顧客に配布している商品カタログを基に顧客からの電話や FAX による受注形態であったため、注文を受けるときに転記等での間違いが頻繁に起きる。

②受注システム（市販システム）の商品コード桁数と商品カタログの商品コード桁数が違うため、人手によるコード変換を行っているが、50 万点以上もの商品を取り扱っているため作業負荷が高くなりすぎた。

③受注システム（市販システム）が伝票発行機としての機能でしかなく他処理への連動、連携ができないため、重複して転記するなど無駄な作業が多くなった。

■ＩＴ化の概要

スピーディできめ細かいサービスの提供をシステム（IT 化）することによって顧客満足度を高める。また、情報発信をすることで人・情報を集める。ことを IT 戦略のテーマとした。

目指したシステム（Web システム）の特徴は、

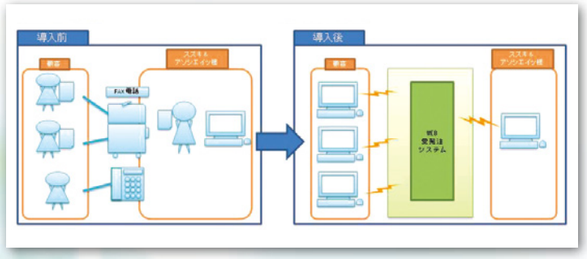
1．顧客の利便性を向上させる

①ホームページより Web 受発注システム（ディーララウンジ）に入ることによって顧客ごとの発注、見積り、納期、注文履歴を見える化する。

②顧客の利便性を追求することによってターゲットとする「全ての商品を当方に任せていただく顧客」の囲い込みに繋げる。

2．社内業務の効率化

受注を Web 経由にし、転記不要で社内の各業務をほぼワンクリックで連携、作業を行なうようにする。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 02

Web を利用した B to B 販売管理システム構築で顧客の囲い込みと社内業務システム効率化を図る

■ＩＴ導入の効果

Web による B to B システム構築による顧客、自社の自動化により、

① FAX 注文伝票数が激減する

②“ディーララウンジ”登録顧客数が増加（新規飛び込み顧客も含む）

③売上、取り扱い物量が増加した。

④ FAX 注文や、納期確認の問合せ件数が激減したことで、煩雑な作業が軽減され、創造的な仕事に時間がかけられるようになり、社員の笑顔が戻り、社員のやる気が向上した。

⑤転記ミス、発注ミスが 0 件になる。その結果、ミスによる損益が無くなる。

■担当ＩＴコーディネータ

財団法人あいち産業振興機構
IT 担当マネージャー　山田 和久氏

■サポート優秀賞受賞の IT ベンダーから一言

株式会社ステップワイズ
平成 17 年 1 月 設立
代表取締役 長谷川 誠
URL：http://www.step-wise.co.jp
IT 関連事業：システム開発・携帯コンテンツ制作・ハードウェア導入支援・ネットワーク構築・システムコンサルティング・ハウジングサービス

単なるシステム開発では本当の意味での効率化は図れません。

今回の様にクライアント企業様と密に連携をとり相互に情報を共有する事で、この様なシステムを開発する事が出来たと思っております。インターネットを利用したシステムは非常にリスクを伴うシステムと言っても過言ではありません。リスクと言うのも投資に見合う利益が上げられるかどうか。それは、ポータルサイトをオープンしてみて運用を続けないと結果が出ないからです。当然、初期段階ではトライ＆エラーが続いた時期もありました。しかし、クライアント企業様と当社双方でフォローアップをし、継続的にシステムを管理・運用させて頂く事でこの様な結果になったと思います。当社ではシステム開発を単に請負のではなく、依頼を受けた企業様に入り込み本当の意味でのシステム開発を提供しております。今回のケースの様にインターネットを利用したシステムは今後、更に加速すると思われます。当社ではクラウドコンピューティングの先駆けとして中小企業の皆様へ様々な業務アプリケーションを提供していく予定です。昨今、中小企業のＩＴ化は進みつつあると思いますが高額な投資に見合う利益が得られているでしょうか？当社ではＩＴ活用で利益を生み出して頂き、中小企業経営のお役に立てればと思っております。

COMPANY DATA

所在地：〒 447-0035　愛知県碧南市中山町 3-35-2

会社概要

社　　名：スズキアンドアソシエイツ有限会社　TEL：0566-46-4700
代 表 者：代表取締役　鈴木　学　　FAX：0566-46-4701
設　　立：1998 年 12 月　　URL：http://www.customworld.jp
資 本 金：300 万円
従業員数：8 名
事業内容：工作用機器の輸出入、オートバイ部品の輸入販売

中部 IT 経営力大賞 2010　優秀賞受賞企業

業務プロセスを再構築し、全社最適を実現
株式会社三品松菱

三品　安史氏（写真中央）
株式会社三品松菱　代表取締役
写真左は有限会社ジェー・エム・エス　福田　明弘氏
写真右はＩＴコーディネータ　秋山　剛氏

長年の実績を糧に、さらなる飛躍を

昭和９年創業以来、常に「誠実」「忍耐」「努力」をモットーに、お客様の多様なニーズに応えてまいりました。多品種少量小ロットが短納期で求められる今の時代、より確実に、迅速に製品を供給できるよう、設備の増強はもちろん、スタッフ教育、スムーズな社内コミュニケーションによる工程管理など、さまざまな側面からレベルアップを追求しています。これまでも、これからも、三品松菱だからできる、三品松菱にしかできない製品づくりに努めてまいります。

■ＩＴ導入の背景と目的

平成 14 年に基幹システムとして他社の鉄鋼業に導入済のシステムを導入したが、自社の業務に合わない部分が多く、手作業や二重入力作業が発生し、業務が非効率であった。特に生産管理に関する部分が弱く、製造業でありながら商社的な管理が実施されていた。

経営課題である「コスト削減」「品質保証体制の向上」に取り組むためには、個人の担当者に頼った俗人的な業務の体制を見直し、業務を標準化することで誰もが同じ業務を効率的に行える体制にする必要があり、業務プロセス全体を再構築する必要があった。

そこで、業務改革プロジェクトを結成し、業務プロセスを見直した上で、基幹システムを再構築し、全社最適を目指して活動を実施した。

■ＩＴ化の概要

システムの再構築にあたっては、製造部門の工場長をプロジェクトリーダーに任命し、営業・製造・管理の各部門の代表者でプロジェクトチームを結成し、全社一丸となって取組を実施した。プロジェクトには三品社長も積極的に参加し、メンバーが現状の業務に縛られて、業務を変えるという発想がなく、現在の業務をそのままシステム化しようとする方向に進みそうになるのを、業務のやり方を変えることでもっと効率的になるのではないかという視点でたびたびアドバイスを与えたことで各メンバーも自分の業務だけでなく全社的な立場での業務の見直しをする必要性に気づき、全社最適を目指して業務プロセスの再構築に取り組むことができた。

システムの導入においては、鉄鋼業に関しては商社向けのパッケージソフトはあるものの、鋼材に付加価値を付けた上で鋼材として提供する業態は少なく、適用可能なパッケージが存在しないため個別開発をすることとしたが、個別開発は非常に費用がかかるため、IT コーディネータの指導の元、地元の小規模 IT ベンダーに安価で構築させることとした。

三品社長は IT 導入後直ぐに業務担当の見直しを実施し、これまでベテラン社員が実施していた業務を若手の担当者に移管したことで、それまでの業務のやり方に囚われることなく、新業務プロセスへの移行もスムーズに実施され、IT 活用を促進することができた。

地元の小規模 IT ベンダーを活用して、安価に自社の最適なシステムを構築

■ＩＴ導入の効果

①在庫管理強化

材料の在庫は管理部門が手書きの台帳で管理しており、担当者がいないと在庫がわからない状況であったが、システムで管理することでリアルタイムに在庫が把握できるようになった。

②材料手配業務の効率化

商社に対する母材の手配及び加工センターに対する切断の手配を全て手作業で実施していたが、業務を標準化しシステムで実施可能とした。

③生産業務の効率化

生産の計画は製造任せであったが、工程毎の負荷が把握できず、手待ち等による無駄があったが、事前に工程別の生産計画を作成し、進捗をリアルタイムに把握することで、生産負荷状況を管理し、効率的な生産を可能とした。

④原価管理の強化

これまでは付加価値（作業コスト）に関係なく重量単位での標準原価で管理していたが、作業コストによる正確な原価管理を実施できるようにし、どの工程に問題があるかを顕在化させることで原価低減活動が行える体制にした。

⑤品質情報の共有

受注から出荷までの一連のデータを一元管理し、トレーサビリティ情報をシステムで管理可能とした。また材料の品質情報（ミルシート）及び製造時の検査情報をシステムで管理可能とし、検査成績書の作成や、品質管理に関する業務を効率化した。

⑥ IT 活用の推進

必要なデータはシステムから抜き出せるようにし、各自エクセル等で活用できるようになった。

■サポート優秀賞受賞の ITベンダーから一言

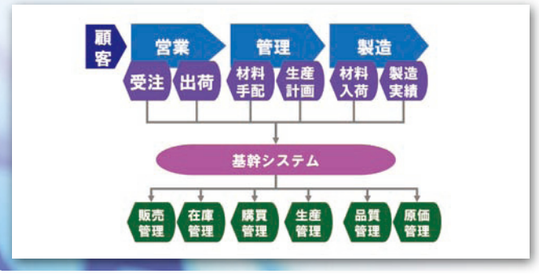
有限会社ジェー・エム・エス
代表取締役　福田　明弘氏
URL：http://www.jms-web.co.jp

弊社としても鉄鋼業のシステムの経験はなく、企業としても業務のやり方を変えるため、仕様決めは難航しましたが、三品社長をはじめプロジェクトリーダーを中心にプロジェクトメンバーの協力の元、IT コーディネータの指導を受けながら業務に合った最適なシステムを構築することができたものと思います。

開発時には機能毎に仕様を取り決め、その都度プロトタイプを提示して動作内容を実際に使用する人にも確認をしてもらいながら開発を進めたことで、業務のやり方が大きく変わるものに対してもスムーズな導入ができたものと思います。

また本稼働後も不具合の対応だけでなく、操作方法の指導や、使い勝手の面での改善要望に対しても保守契約の費用内で最善の対応案を提示して常時改善を行う中小ベンダーならではの小回りのきく対応を行ったことも評価をして頂いております。

三品社長は、関連企業との連携等、ビジネスに IT を活用するアイデアをお持ちなので、弊社も微力ながらお手伝いさせて頂きたいと思います。



COMPANY DATA

所在地：本社 東郷工場：〒 470-0151　愛知県愛知郡東郷町大字諸輪字北山 158 番地

会社概要

社　　名：株式会社三品松菱
代 表 者：代表取締役 三品稔
創　　業：昭和　9 年 12 月　1 日
設　　立：昭和 41 年　1 月 31 日
資 本 金：4,600 万円
年　　商：35 億円
従 業 員：45 名

TEL：0561-38-2541（代表）
FAX：0561-38-2545
事業内容：磨鋼板・磨鋼帯製造および販売。
　　鋼板表面処理および焼鈍加工
ISO 取得 2005 年 12 月
　…国際規格・ISO9001・ISO14001 更新

本社 東郷工場

豊田工場

中部 IT 経営力大賞 2010　優秀賞受賞企業

株式会社タニハタ

谷端　信夫氏
株式会社タニハタ　代表取締役社長

1966 年 1 月 6 日生まれ
2003 年 6 月 1 日に社長就任

タニハタの商品の根底にある「組子」の技は、現在の大量生産型の世の中においては貴重になりつつある、伝統木工技術の極致ともいえるものです。

けっして妥協をゆるさない職人魂（Craftsmanship）が、内閣総理大臣賞、グッドデザイン賞などを受賞、そしてなによりも「タニハタの商品を」と指名してくださるお客様の声という形で認められてきたと自負しております。

当社では従来の伝統的な和風組子製品（障子、欄間）にこだわらず、現代の生活様式に溶け込ませた組子インテリア品の開発に努力しております。2010 年 3 月発売の木製格子引き戸は従来、住宅の一部材であった建具を個人のお客様でも自由に設置できるように工夫して開発したものです。

10 年、20 年の時が経ち、商品が汚れたり、傷ついたりしても当社に送り返していただければ、すべて解体して職人がカンナ掛け・補修を行い、新品に近い状態にして送り返すことができる「商品再生可能商品」にしたのも大きな特徴です。限りある資源を大切にしたモノづくりをしていくことがこれからの日本のモノづくりとタニハタでは考えています。

飛鳥時代から続く伝統木工技術に IT の先端技術をとり入れながら、日本の社会が「質を大切にする社会」に向かっていくことを願いタニハタではこれからも新しいモノづくりに挑戦していきます。

■ＩＴ導入の背景と目的

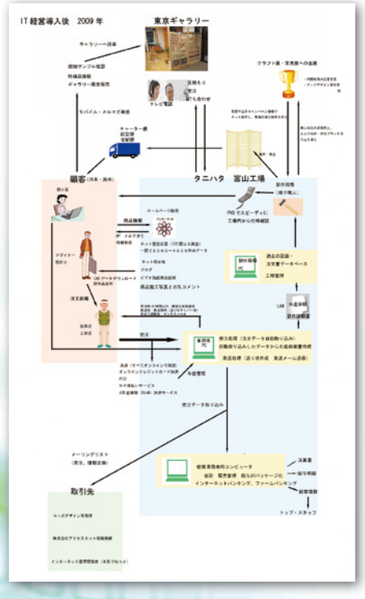
当社の所在地富山県は、昔から持ち家率が常に全国トップクラスで、品質にこだわりを持つ顧客に鍛えられて、内閣総理大臣省を受賞するまでに高い木工技術を得ていた。しかし、1990 年半ばより住宅着工数の減少、和室離れなどの影響で、創業以来営業マンのいない当社では、この影響をモロに受けて売上が減少を続けた。

「このままでは、組子の伝統技術が宝の持ち腐れになり、当社は立ち行かなくなる！」新たに営業マンを雇うことなく販路を拡大することが当社の必須課題になった。社員全員で検討した結果、2000 年インターネット販売に活路を求めることになった。

■ＩＴ化の概要

インターネット販売を行う上での一番の問題である集客は、楽天市場に出店し、ネット懸賞で見込み顧客を獲得した。そのお客様に対しメールマガジンを発行して、自社の Web サイトに誘導した。Web サイトでは、お客様が必要とすることをすべて盛り込み、良い木材の見分け方から、木材の種類、組子の模様の種類など、１ヶ所の Web サイトで手に入るようにした。また、社長のブログや作業風景の動画公開などでインターネットの欠点である顔の見えない不安を解消するように工夫した。また、東京のショールームと富山の本社をテレビ電話システムでつなぎ、ここでも顔の見えるお取引を心がけている。

製造部門では、パソコンで工程管理を行い、納期の即答体制を整えた。また、顧客との打ち合わせ書類や手書き図面、注文書もデータベース化し、瞬時に検索できるようにした。さらに、業者の方には、自由に組子意匠を活用できる CAD データの提供もしている。



わが社のイチオシ！ COMPANY No. 04

伝統工芸「組子」の技術を残したい！インターネット販売で奇跡の逆転！

■ＩＴ導入の効果

１．定量効果

・経常利益……5 倍
・顧客数……5.3 倍
・資料請求数…2.2 倍
・借入金……71.7%削減

インターネットにより商圏が広がったことで業績が飛躍的に向上した。

・納期回答時間…50%削減
・リードタイム…28.6%短縮
・仕入単価……18.3%削減

顧客要求に応える形で努力した結果、製造現場にも改善が進んだ。

２．定性効果

受注が増えるにつれて、社員が意欲的になり、自発的にいろいろ勉強してくれるようになってくれた。また、それにより、朝礼での発言や改善提案が増え、社内に活気が満ちてきた。

直販が中心になったことでお客様の声がダイレクトに聞こえてくるようになり、製造に直接関係する部分でも、品質、安心、信用を意識するになった。それによって、工場内が整理整頓され、事故が全くなくなった。

従来は、職人のなり手が少なく、若手の採用に苦労していたが、全国からやる気のある若手の応募が相次ぎ、伝統組子技術を継承する若手の人財確保ができた。

■サポート優秀賞受賞の ITベンダーから一言

株式会社アクセスネット情報技研
代表取締役社長　長棟 隆氏
〒 937-0041　富山県魚津市吉島 1005-5
TEL：0765-32-5777
URL：http://www.e-sougyou.com/

私どもがタニハタさんとお付き合いを始めたのは今から５年前。当初、タニハタさんでは谷端社長が陣頭指揮を取って楽天市場に出店され、比較的消費者が求めやすいラティス商品を販売していらっしゃいました。

私どもは、新規に独自ドメインで高級商材である伝統工芸「組子」の欄間、衝立の販売サイト構築に当たりました。１商品が数万から数十万円を超える物もあり、カートに簡単に入れてもらえる商材でもありません。谷端社長とも議論を交わし、数カ月を費やし、ようやく「組子」のサイトが出来上がりました。独自ドメインのコンセプトは、「まず売る」よりは、伝統の美と会社の歴史、スタッフの人柄、信頼感を全面に出すこと。

今日に至るまでスタッフ一丸となった取り組み、さらには ITC 富山や富山県新世紀産業機構での IT 勉強会などにも社長自ら積極的に参加され、自社の IT 力をどんどん高められました。今ではコンサルタントとそれを受ける側、制作とそれを依頼する側との立場ではなく、「ともに１人の経営者」として、お互い忌憚のない「意見交換」が行える仲になっています。

頼る、頼られる関係からの脱却、社長自らが IT で経営を活性化するという強い意志とスタッフ一丸となった取り組みが今回の受賞につながったと思います。

今後のますますの発展を祈念いたします。

COMPANY DATA

所在地：〒 930-0816　富山県富山市上赤江町 1-7-3

会社概要

社　　名：株式会社タニハタ
代表社名：代表取締役社長　谷端　信夫
創　　業：昭和 34 年 2 月
資 本 金：21 百万円
従 業 員：14 名
売 上 高：96 百万円
事業内容：木製建具、引き戸。組子ランマ、和風衝立、間仕切りの製作

TEL：076-441-2820
FAX：076-432-2795
URL：http://www.tanihata.co.jp/

中部 IT 経営力大賞 2010　奨励賞受賞企業

協和ダンボール株式会社

髙木良直氏
協和ダンボール株式会社　代表取締役

一番大切なこと。それは常に誠を尽くし、お客様にご満足いただくことです。1962 年の創業以来、協和ダンボール株式会社は、「高品質な段ボール製品を安定的に供給する」ことを念願に、段ボールシート・ケースの一貫生産体制を確立し、現在では中部地区屈指のメーカーに成長することができました。時代がいかに進化しようとも変らないものは、人と人との絆。そして脈々と受け継がれる「人の基本は挨拶にあり、仕事の基本は掃除にある」と提唱し続けた創業者の精神です。この精神こそ、協和ダンボール株式会社の理念であり、過去、現在、未来を通して変わらぬ経営の指針でもあります。常に「企業は公器」であることを主軸に、無駄を省き、お客様の繁栄と社会に奉仕し、企業活動を通して地域、社会に感動を与えることが、創業以来一貫して変わらぬ私達の願いです。いつの時も「時代の一歩先を見つめて」。協和ダンボール株式会社の未来を拓く鍵は、段ボールをコアにした無限の可能性と失敗を恐れず果敢にチャレンジし続ける協和スピリッツ。長い時間の中で培った技術とノウハウ、クリエイティブ力で、今までにない商品の開発に挑戦し、オンリーワン商品を目指すと共に、リサイクル社会へ貢献します。夢が膨らめば知恵が湧いてきます。社員ひとりひとりが情熱と誇りを持ち、お客様の満足のために心をひとつにして邁進してまいります。今後とも皆様のご支援を賜わりますよう、お願い申しあげます。

■ＩＴ導入の背景と目的

ダンボールはメーカー等の商品を梱包する手段として欠くべからざる部材ではあるが、商品の付属品的に扱われるため、必然的に顧客からの厳しいコストダウン要求とともに、超短納期・高品質を求められる運命にある。特に、市場で熾烈な価格競争を展開する大手メーカーではこうした要求が厳しく、これにきっちりと対応することができなければ業績の拡大どころか、生き残りも厳しいとの危機感から、

①徹底したムダ取りによるコストダウンと超短納期対応
②高付加価値事業の確立と新規顧客開拓
③実際に現場を引っ張る幹部を育成し、組織的に事業を展開できる体制の構築

を目標に経営改革と基幹システムの再構築を実行した。

■ＩＴ化の概要

1．業務プロセス改革と基幹業務システム再構築

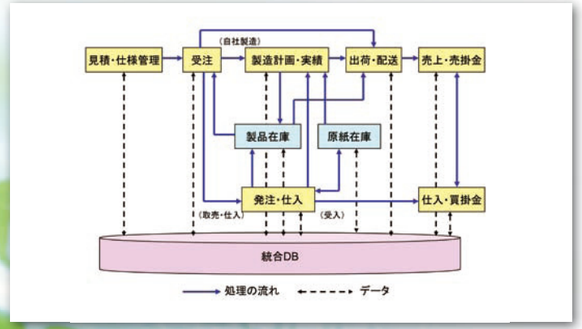
顧客の要求するときに必要な商品がタイムリーに提供できる組織的な対応を実現するために、全業務手順（見積管理、仕様管理、受注管理、在庫管理、生産管理、工程進捗管理、出荷管理、部材発注管理）の見直しと改善を行い、基幹業務システムの再構築を行った。

2．情報の共有活用による高付加価値商品の開発

既存優良顧客の需要予測のための売上実績や品質情報、クレーム情報等、全社的データ統合による情報の共有活用が出来るようにし、市場動向、業界動向情報の把握と顧客ニーズ把握の仕組みにした。また、新商品開発に必要な企画開発力を強化するとともに、協和グループ企業との強固な連携とコラボレーションによって新商品開発を行った。

3．幹部人材育成

上記の業務改革を現場で実行するために、経営幹部、管理職クラスに徹底した意識改革を目指した社内研修を実施するとともに、基幹業務システム再構築のプロジェクトにキーマンを参画させ、具体的に課題解決を実行した。



業務効率化とリードタイム短縮でビジネスパワーアップ！

■ＩＴ導入の効果

■IT 活用・運用段階での成果実現への取り組み

旧システムでは現場の各部門ごとに個別システムを活用し、属人的な管理となって、データの共有ができていなかったが、各担当者としては独自に自由に業務ができたので、新システム導入の初期段階では現場の戸惑いが大きく、何度か挫折しかかったこともあったが、社長のリーダーシップとプロジェクトリーダーの粘り強い活動は功を奏して、取り組み開始から約２年後には相当な効果がでるようになった。

全般に亘って外部専門家の支援を得ることができ、特にプロジェクトに参画した現場キーマンの育成に関して効果的であった。

■具体的な成果

①業務効率化により、受発注業務と出荷管理業務において約 40%の工数削減を実現した。
特に、見積から受発注、出荷管理まで一貫した業務として流すことができるようになった。
②見積・受注から出荷完了までのリードタイムは 50%ほど短縮した。
③業務改善により、正確な業務処理ができるようになり、顧客からの問い合わせに対して迅速かつ正確に応えることができるようになった。
④プロジェクトに参画した現場キーマンが成長し、積極的に発言できるようになって、各現場が活性化してきた。プロジェクト推進は人材育成にはかなり効果的である。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
社長／ IT コーディネータ　水口 和美氏

当社は、企業理念として「企業活動を通じて地域・社会を感動させる、Kyowa グループ」を掲げ、ダンボールシート・ダンボールカートン・パッケージ・SP ツール（POP・ディスプレイ）ファニチャー（ダンボール家具）など、あらゆる形態のダンボールケースに関し、営業から設計開発、製造、配送までの一貫生産体制による安定した供給力をもつダンボール商品の総合メーカーです。

顧客ニーズに対応し、高品質な商品を低コストでタイムリーに提供することで、多くの大手顧客の信頼を掴むとともに、独自商品である POP・販促用ダンボール製ディスプレイやダンボール家具など、ユニークな新商品も生み出されています。

特筆すべきは、強力な社長のリーダーシップと極めて真面目な社員軍団による現場力が上げられます。IT 経営成熟度診断や幹部社員研修の実施など、次世代を見据えた人材開発にも積極的です。

こうした取り組みによって、自主性・自立性の高い社員を継続して育成し、商売人としての発想力や商品開発、新規開拓力を高めることでさらなる成長が期待できる企業です。理念の実現「地域・社会を感動させる Kyowa グループ」に向かって邁進され、多くの中小企業が目指す会社となっていただきたい。

COMPANY DATA

所在地：〒 509-7205　岐阜県恵那市長島町中野 1269-2

会社概要

社　　名：協和ダンボール株式会社
代 表 者：髙木　良直
設　　立：1969 年 (昭和 44 年) 1 月 8 日
資 本 金：10,000 万円
従 業 員：120 人
事業内容：ダンボール製品の製造・販売業
ダンボールシート、ダンボールケース、SP 商品 (POP・販促用ディスプレイ)、ファニチャー（ダンボール家具）等

TEL：0573-28-2111
URL：http://www.kyowa-d.co.jp

中部 IT 経営力大賞 2010　奨励賞受賞企業

愛知運送株式会社

野口　安廣氏
愛知運送株式会社　代表取締役

1950 年 3 月 7 日生まれ
1972 年 3 月東洋大学経営学部卒業

当社では、物流現場で多くの実務経験豊富なスタッフが、実際に明日から実行できる物流改善企画を提案し、属人的なスキルや考え方に依存せず、お客様の業種業態や課題に応じて、カイゼンを重ねながら業務の標準化を進めております。

最小単位への挑戦

小口・共同・現場配送といった回転率の高い物流に集中しています。特にお客様に応じて個、枚、kg、m^2、m^3 等多様で複雑な発注単位をまとめた形に変換して運ぶことが必要な住宅資材の分野を得意としています。各指定現場からの要望に対して「お客様がご希望の単位で運べる」といった、きめ細かいジャストインタイム（JIT）物流への対応が売りです。

情報の「みえる化」

物流工程を分解、図解化して、各工程の実態を詳細な数値データに落としこむ「みえる化」を徹底します。その情報を整理・活用することでカイゼンするポイントが明確になります。私たちは単なる物流業者ではなく、全体最適なコスト及び環境パフォーマンスの向上を実現するために有用な情報コンテンツを提供する総合受付センターとして展開しています。

全体最適の視点から、物流プロセスの革新を進めています。

■ＩＴ導入の背景と目的

親会社製品輸送のための、物流子会社として設立されたが、時代の変化とともに、設立当初と比べ、１社依存型の経営が非常に厳しいものとなってきた。また、このため、IT 化への取り組みも遅れていた。

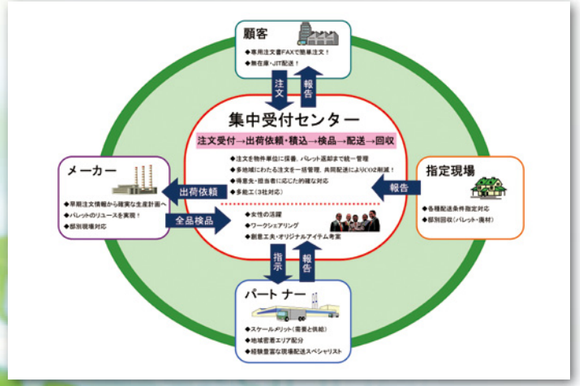
これらの状況から脱却し、多品種小ロット共同配送、ワークシェアリング体制に対応でき、必要な時に必要な情報を検索できるシステムが必要となった。

■ＩＴ化の概要

情報処理の高度化、顧客の多角化と取扱品目の多様化を進め、各地域の運送企業と提携し、弊社が配送受付センターとして、コストダウンと運送効率の向上を図るべく、受注情報集約→配送指示・物件単位での進捗管理を行うことに特化することとした。

下記の取り組みを行い、物流改善コンサルティング・物流アウトソーシング業務・環境配慮物流推進業務の企画・運営等も展開。

・業務ルールの設定と徹底（従業員、顧客、メーカー、パートナーへのルール普及活動）
・標準化とマスターの整備（配送商品情報＝重量、体積、…など、車両１車単価からの単位変換）
・配送受付センター基幹システム構築（シンプルで、改善のし易いしくみとするために、EXCEL にて自社制作した配送物件進捗管理 DB 入力／運用帳票出力システム運用からスタートしデジタル＋アナログの共存にて、効率化と見える化を実現）
・情報サービス機能と情報共有サポート体制の構築（トレーサビリティ、配送イレギュラー情報などの提供による実態把握、社内及びパートナー企業とのメーリングリスト、イントラブログ運用による、業務引き継ぎの円滑化、ノウハウの蓄積）



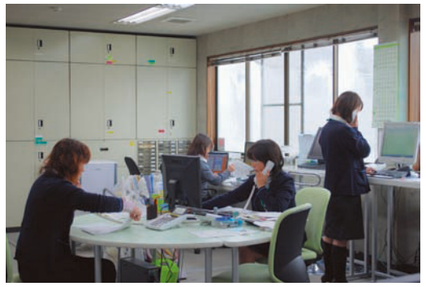
物流カイゼンのプロフェッショナルとして

わが社のイチオシ！

COMPANY No. 06

■ＩＴ導入の効果

・受発注受付代行取扱社数　１社→６社
・配送センター数　愛知１拠点→パートナー企業との連携により、全国 10 拠点に拡大
・共同配送による運送効率 UP
・静脈物流（リユースシステム）
→帰り便のムダ削減
（配送時に使用したパレット（メーカー所有）の 100％回収→配送受付センター基幹システムにより進捗管理）
・短時間勤務でも活躍できる場の提供（雇用機会の拡大）
勤務日数・時間の制約により、雇用や仕事内容を制限することなく、家庭と両立しながら、能力を発揮できる職場環境を目指し、IT の活用によって実現。
（勤務が細切れになっても、他の人に漏れなく引き継ぎが出来るように、属人的にならないよう、情報共有に IT を活用）
・情報活用により、日々の業務における顧客・パートナー間の調整を、公正に判断できるしくみを確立



■ＩＴコーディネータから一言

高度生産研究所
所長／ IT コーディネータ　和澤 功氏

愛知運送の事務所へ一歩足を踏み入れてみると驚く。通常、運送会社には荒くれトラックマンがゴロゴロいるものであるが、ここには多くの女性スタッフが、明るい元気な声で生き生きと働いているだけである。一瞬何を本業としている会社かと思わず疑う。しかし、この女性スタッフの仕事が、愛知運送の新しいビジネスモデルを支える根幹になっているのである。

景気の悪さ（荷物の減少、値引き要請）、燃料高、３K 職場、排気ガスなど環境問題…ときわめて悪い環境下で多くの運送会社が低迷している中、増収増益を続けてきている秘密はここにある。

情報とサービスを武器として、トラック（自車）と運転手を持たない新たな運送サービス（ビジネス）を確立している。それはグループ会社の瓦自社運送から脱却し、「物流改善コンサル / 物流アウトソーシング / 環境配慮物流推進業務の企画・運営などの付加価値をつけ、IT と情報をフルに活用し、地域密着のパートナーに効率的に運送してもらう」という新たな情報活用型の（運送）ビジネスモデルである。

IT をうまく活用しているから成せる業とも言えるが、こういった発想も単なる利益志向ではなく、広く社会貢献を目指している CIO をはじめとする社員の皆さんの高い理念が基本になっていることは間違いない。

COMPANY DATA

所在地：〒 444-1324　愛知県高浜市碧海町 1 - 2 - 6

会社概要

注文受付→出荷依頼・積込→検品→配送→回収といったモノの流れを一括管理し、必要なときに必要なだけの物流センター機能を提供します。モノに付随する「情報」を集中して収集・活用・提供する「総合受付センター」としての情報の集約、機能の展開を行うことにより、「新しい物流」の付加価値をご提案させていただきます。

そして、弊社ロゴのモチーフとした『砂時計と天秤』のように、私たちが物流の軸になる部分を担当しているという自負を持ち、太く厚い信頼で結ばれるような存在であることを目指します。

中部 IT 経営力大賞 2009　大賞受賞企業

池田工業株式会社

生産管理と IT 経営
〔生産管理－会社の文化－ IT 経営の実践〕

池田　裕幸氏
池田工業株式会社　代表取締役社長

●愛知県刈谷市生まれ。三重大学工学部卒業。物心つく頃より生業である鉄工業に進む事に何の疑いも持たず過ごしてきた。工場と生家は同一敷地内にあり遊び場は工場、宿題は事務所で済ますという当時の中小企業ではごく当たり前のとてもいい環境で育った。小学校の図画工作､中学校の技術家庭科だけは常に優秀（？）な成績で通した。高校は普通科であったため、技術の科目がない事が唯一の不満であった。

●現状の事業内容は自動車部品を主とする切削加工が中心。それを効率よく整斉と生産する工場を目指して経営を進めてきた。そのための一つの道具としてＩＴと出会って５年、これを徹底的に活用するため泥臭い取組を今なお現在進行形で社員と共に奮闘する毎日である。

●弊社の強みは中少量品から試作品に至るまで、大手がやらない（やりたくない）ものを引き受けて短納期、低コストでつくること。

●今後は自由な発想を具現化するモノづくりを目指して更に技術を磨き、「汎用機とＮＣ工作機」・「高齢者と若手」・「カンコツとＩＴ」これらそれぞれの有機的な結合を実現する『モノづくりＩＴ技術者集団』を目指していきたい。

■ＩＴ導入の背景と目的

従来は基幹システムとしてオフコンを導入していたが、仕組みとして以下の問題があり、収益改善のために IT を活用できる状態ではなかった。

◆在庫管理機能はあるが、システムの在庫は信用できず、使っていない
◆材料の手配から出荷まで、人が経験と勘で手作業で行っている（オフコンは単なる伝票発行機）
◆利益の管理が顧客別でしか行えておらず、工場別・製品別の原価が把握できていない。
◆製造負荷が把握できておらず、残業の多い日と少ない日の差が激しい。
◆システムのデータが活用できない（エクセル等に自由に取り込めない）

収益改善を行い、経営課題を解決するためには IT を有効に活用し、IT 経営を実践する必要があると認識し、基幹システムの再構築が課題となった。

■ＩＴ化の概要

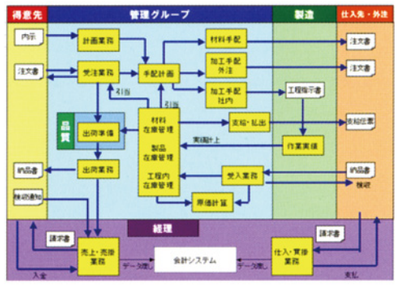
以下の IT 戦略テーマを掲げ、目標実現に向けて取り組んだ。

Ⅰ．システム導入のイニシャルコスト低減
①業務に合った最適なパッケージシステムを選定する。

Ⅱ．生産管理業務の効率化
②管理業務の効率化により、１名の省人化を図る。
③管理業務の標準化により手配に起因する製造トラブルの発生を防止する。

Ⅲ．材料在庫・工程内在庫・製品在庫の削減
④手配済・加工前・加工中・完成品の各材料・製品在庫の見える化を図る。
⑤在庫の見える化により在庫削減（目標 50%）を図る。

Ⅳ．実績原価の把握により原価低減を図る
⑥機械別・部門別作業工数を把握できるシステムを構築する。
⑦製品別実際原価を把握し、製造原価低減活動を支援する。



IT を全社で活用する体制により、在庫削減、経営の見える化を実現！

■ＩＴ導入の効果

新基幹業務システムの稼働により、以下について、顕著な成果を上げることができた。

①管理業務が効率化され、工数が削減できた。（２割削減）
②量産品以外（毎日生産しない製品）の在庫削減が進んだ。
③経営判断に必要な資料作成の早期化を実現した。（翌月末→翌月第５稼動日）
④受注から出荷までのリードタイムをコントロールできるようになった。
⑤在庫の把握ができるようになり、得意先からの問い合わせや注文の変更にもすぐに対応できるようになった。
⑥各種データを必要に応じてエクセルに取り込み、各種管理資料作成に活用することができるようになった。
⑦管理部門だけでなく、製造部門も含めて全社的に IT 活用の意識が芽生え、自発的な IT 活用の姿勢や改善活動の実施が行われるようになった。

■ＩＴベンダーから一言

株式会社オフィスブレイン
愛知県名古屋市中区丸の内３丁目 16 番 29 号
新東通信ビル５階
URL：http://www.office-brain.co.jp/
TEL：052-961-3361

導入から３年目を迎え、当初から実現した管理業務の効率化に加え、MRP 自動手配による手配ミス撲滅やハンディターミナルを利用した誤品出荷防止など、最初はスムーズに運用できなかった仕組みも、皆様の努力により現在は安定利用して頂けています。最近ではシステムデータを連携させた分析資料を、お客様自身で作成されるなど高いレベルでの IT 活用が図られております。ここまで活用頂けた要因は、設計段階から運用に至るまで、プロジェクトメンバーによる継続的な改善が行われ、社内への IT の浸透が十分に行われている点に尽きると思われます。今後は在庫のさらなる削減や技術伝承などの課題に向けた提案をし、池田工業様のお役に立てるよう務めてまいります。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
コンサルタント／IT コーディネータ　鳥内 浩一氏

IT 導入プロジェクトでは管理部のリーダーを IT 経営推進者に任命し、管理部門だけではなく、製造・品質・経理の各部門のリーダーも交えて取り組みを実施した。導入後はこれまで IT と無縁であった製造部門を含め、全社一丸となって IT 活用を推進することが重要と考えられた。そのため定期的に「IPSS（池田工業生産支援システム）推進会議」を全部門合同で開催して問題点を出し合い、改善案を検討してきた。このことにより IT 活用に向けた意識改革も同時に実現することができ、リーダーや担当者からの自発的な IT 活用の取り組みにまで発展した。この取組は IT 導入から活用にいたるまでの成功事例として高く評価したい。

COMPANY DATA

所在地：〒 448-0847　愛知県刈谷市宝町２丁目３番地７（豊田自動織機 本社 対面）

会社概要

社　　名：池田工業株式会社
代表者名：代表取締役社長　池田　裕幸
設　　立：昭和 28 年８月１日
資 本 金：12 百万円
従業員数：75 人
取 引 先：（株）豊田自動織機 中央可鍛工業（株）万能工業（株）
事業内容：●カーエアコン部品・切削加工●フォークリフト部品・切削加工●繊維機械部品・切削加工

中部 IT 経営力大賞 2009　優秀賞受賞企業

質の高い介護事業を提供するための経営革新

有限会社イトーファーマシー

伊藤　新生氏
有限会社イトーファーマシー　代表取締役

三重県四日市市生まれ。

東京薬科大学卒業後製薬会社勤務。昭和 62 年、在宅での健康づくりの一翼を担いたいと一般医薬品販売の薬局を創業。平成 6 年調剤薬局事業に進出、平成 7 年法人化。平成 11 年ホームヘルパー養成事業を立ち上げ、平成 12 年訪問介護・居宅介護・福祉用具貸与事業に進出。平成 13 年認知症単独デイサービス事業を開始した。創業より一貫して、医療や介護福祉に関する研究を重ね、とりわけ介護の質的向上を目指した手法は、「日本認知症ケア学会」より、「石崎賞」を 3 回授与された。この研究を基に、平成 15 年度経済産業省「IT 活用経営革新モデル事業」として「介護の記録と評価のステム」を開発。その後改良を続け、現在自社運用。システム導入のメリットは大きく、ヘルパーの残業はゼロ、書類の不備も一目で発見出来る。雑用時間がないことは、職員の心的負担軽減に大いに役立ち、余裕のある時間は利用者本位の介護の考察に向けられている。ヘルパーへの指示・ヘルパーからの報告も瞬時に出来ることで介護報酬の 10%加算を算定している。

このシステムは現在特許申請中である。

■ＩＴ導入の背景と目的

1．人材の確保
- 業種、職種の特性（３Ｋ職場）によって人材（介護、薬剤師）の確保が厳しい。
- 法律による人員配置基準が厳しく、効率化が進まない。

2．新規業者の参入
- 少子高齢化の時代を迎え、市場拡大が見込める介護サービス事業への参入業者が相次いでいる。
- 高品質なサービス提供による差別化で、競争力強化に取り組んでいく必要がある。

3．経費の削減
- 人員配置基準により人員の効率的配置には限度があるため、人件費削減のために残業ゼロへの取り組みが必要
- ＩＴシステムを安定的に利用する環境を整えることで、業務効率化の効果を発揮することができる。

■ＩＴ化の概要

1. サービス品質の確保と向上
- 顧客履歴情報の蓄積と活用によって、顧客の変化を容易に把握できるようにする。
- 当システムを活用することでモニタリングが早期に行うことができ、それぞれの顧客に合ったサービスの提供が迅速に実施できる体制を作る。

2. 情報共有によるコミュニケーションアップ
- 介護における評価部分において、インターネットを通じて関係者が遠隔地でも情報把握することを可能とし、関係者間のコミュニケーション、意見交換を活発に行う。

3. 教育期間の短縮
- 顧客の履歴情報や対応を詳細にデータベースに記録し、ノウハウ共有の仕組みにより、担当者が変わった場合や、新人登用の場合でも、従来に比べてサービス品質を落とすことなく対応する体制を作る。

4. デイサービスと調剤薬局との連携
- 経過観察などのよりきめ細かなサービス提供の実施
- 電子薬歴化の実施による業務効率化

5. 長期的な経費削減を見据えた IT インフラの整備
- 介護記録・評価システム「sara」の安定稼働を支える IT インフラ基盤を強化するため、サーバールームの設置、ネットワークインフラの光ケーブル化、バックアップ体制の強化を行う。

使いやすさを追求した介護記録と評価のシステム「Sara」

■ＩＴ導入の効果

1．定量的成果

（1）訪問介護サービス事業者に対する事務所加算 10%が適用されている。
- 介護記録評価システムを運用することで認定を受けることが出来た。

（2）業績の向上
- 作業標準化の進展により、前年比売上高 10% UP を実現し、適正な利益を確保できるようになった。

（3）業務効率化の実現
- 稼働率の向上（10% UP）で、書類整備等の事務処理時間が削減できた。
- 残業時間ゼロを実現した。

2．定性的成果
- 属人性を排除し、サービスの標準化を実現した。
- 社内研修、ミーティングが自主的に開催されるようになった。（ヘルパーは月 1 回、デイサービスは月 2 回）
- これにより各ヘルパーのサービス熟達度が向上し、部門間の連携も密になった。
- ミーティングの場での情報交換により、気づきが増え、新たな提案や企画サービスの立案につながっている。
- 仕事に集中して取り組める環境により、事故（車、介護とも）が起きていない。

3．今後の課題
- 弊社で実績を上げている介護記録評価システムを、全国の同業者へ普及活動を進め、開発投下資金を回収し、次のシステム開発へつなげること
- 介護記録評価システムの外販を新規事業として、安定した収益基盤を確保すること
- ICF（国際生活機能分類）を利用した作業工程標準化システムは、介護だけでなくあらゆる産業に応用できるため、次のステップへ進めるよう具体化を検討すること

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
コンサルタント／IT コーディネータ　鳥内 浩一氏

介護事業業界は、３K 職場であり、人材の確保が厳しくなっている。また法令による制約もあり、効率化が進まない現状がある。しかし御社は、これらの経営課題を、積極的な IT 活用により克服している。特に、今まで属人的なものと考えられていた介護サービスの作業標準化を実現したことは、革新的な出来事であると考える。IT の徹底活用によって、業務効率化を進めながらもサービス品質の向上も実現することができ、社員のモチベーションアップにもつながっている。今後は、今まで培ってきたノウハウをシステムに盛り込み、バージョンアップを重ねながら、外販によって同業者に介護記録・評価システム「sara」を広め、業界に革命を巻き起こしていただきたい。

COMPANY DATA

所在地：〒 513-0818　三重県鈴鹿市安塚町 638-16

会社概要

社　　名：有限会社イトーファーマシー　　TEL：059-382-8490
代表者名：代表取締役　伊藤　新生　　FAX：059-382-8496
設　　立：平成 7 年 9 月 1 日　　E-mail：ito@ito-pharmacy.jp
資 本 金：300 万円
従業員数：42 名
事業内容：調剤薬局、介護事業、ホームヘルプサービス
　　デイサービス、介護記録・評価システムの開発、販売

中部 IT 経営力大賞 2009　優秀賞受賞企業

株式会社 ホンダオート三重

林口　朋一氏
株式会社ホンダオート三重　代表取締役社長

1942 年（昭和 17 年）12 月 26 日､津市に生まれる。
県立津高校を卒業。1965 年（昭和 40 年）、成蹊大学政治経済学部を卒業、同年、株式会社テクニランド（現、株式会社モビリティーランド）に入社。鈴鹿サーキットで経理、遊園地、レーシングコース係長、営業課長、を歴任、その後、退職。1977 年（昭和 52 年）、株式会社ホンダオート三重を設立、社長に就任。

■ＩＴ導入の背景と目的

当社の経営理念は、「お客様第一の経営」、「差別化を推進し、独自能力を発揮」､「社員の自主的､自立的行動を促す環境の提供」､「社会と調和し、社会に貢献する」の４つである。

1996 年よりファイルサーバーを使用した拠点間情報共有を開始し、情報をグラフ化することによる「見える化経営」の推進を行ってきた。メーカー供給の基幹システムも導入、活用しているが、その他のシステムについては、汎用ソフトをそのまま使用もしくはカスタマイズで対応してきた。今後とも、市場の変化や顧客のニーズを的確に読み取り、「独自能力」を創出するため、ITを戦略的に活用してゆきたい。

■ＩＴ化の概要

(1) ＩＴを活用しての「独自能力」発揮

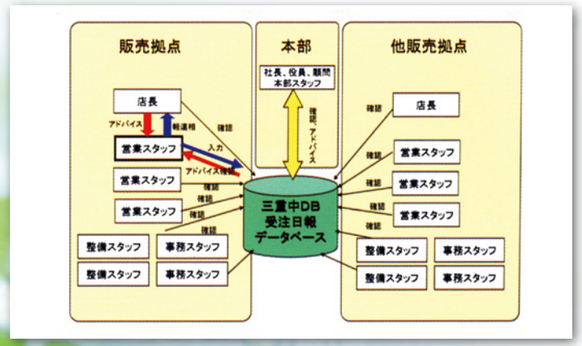
2002年､顧客の自動車事故･故障発生データからの気づきから、業界でも珍しい「年中無休、午後８時まで営業」のサービスを開始した。また、営業エリア内の事故・故障に対しては、「最寄りの拠点から 30 分以内で駆けつける」というサービスも開始した。

(2) グループウェアの活用とナレッジシエアリング

全社員が、業務日報報告をパソコン入力することで、「業務の見える化」を行っている。また、受注（経緯含む）情報をデータベース化することで、営業ノウハウの蓄積、お客様満足度の向上、社員のレベルアップを図るとともに、回覧板・電子会議室・意見参画等、「情報の共有化」も積極的に行われている。

(3)「蓄積データグラフ化による気づき」の経営戦略への反映

2001 年３月、整備粗利が新車粗利の経費カバー率を上回り、その後も一貫して上昇を続けており、中古車展示場の拡充・自社板金工場の設置を行う等、新車販売以外の部門の収益拡充に注力し、利益確保を図っている。



ＩＴで独自能力を創出し、顧客本位の経営をめざす

■ＩＴ導入の効果

(1) 定量的成果

①売上総利益は着実に増加
近時の売上高はほぼ横ばいで推移しているが、売上総利益は着実に増加している。これは新車粗利の減少傾向が続くなか、整備粗利が着実に増加しているためで、中でも板金修理部門の貢献度が大きい。
②業界のディーラーが苦戦する中、新車・中古車の受注台数も比較的堅調に推移している。
③新車販売時の「メンテナンスパック」の契約比率も50％を超えるなど堅調に推移している。

(2) 定性的効果

①年中無休・営業時間延長は顧客から高い支持を得ている。
②クレーム対応が早くかつ適確に対応できるため、クレームが長期化することが少なくなり、クレーム件数も目立って減少した。
③社員相互間のコミュニケーションが一段と活発化し、社員の士気も高揚した。
④各事業所間やセールスマンどうしの競争意識が高まり業績の向上につながっている。
⑤実績報告だけの会議はなくなり、出席者も絞り込めるため、会議時間の大幅短縮ができた。
⑥「業務の見える化」が図られることで、社員の早期戦力化、レベルアップが図られた。

■ＩＴコーディネータから一言

井上経営コンサルタント事務所
所長／ IT コーディネータ　井上 俊一氏

当社の売上高は、「初代フィット」が爆発的に売れた 2001 年の 31 億円をピークに頭打ち傾向にあった。また、他メーカーの販社との販売競争の高まりやホンダの販売チャネル一本化によるホンダ販社どうしの競争の高まりもあった。このような情勢の中、生き残りをかけた経営戦略が必要とされていた。当社は、長年地道に蓄積してきたデータに基づく「気づき」をもとに、「新車販売中心の時代は終わった」と判断し、中古車販売、板金修理、その他サービスの充実に方向転換し、利益確保に成功しつつある。また、経営理念の一つである「お客さまの満足」のため、同じくデータによる気づきから、業界では珍しい「年中無休、午後８時まで営業」、営業エリア内で起こった事故・故障なら、最寄りの拠点から 30 分以内で駆けつけるという「安心ネットワークシステム」（地域限定型ロードサービス）等を導入してきた。しかし、メーカー製の「基幹システム」以外のシステムの殆どは、汎用ソフトをそのまま利用するかカスタマイズで対応しており、大きなシステム投資を行ったことがないという。必要なシステムを必要なだけ投資をするという、まさに「身の丈に合ったシステム投資」という考え方が定着している。当社が行ってきた IT 活用の方法は、中小企業の IT 活用の一つの方向性を示すものではないだろうか。

COMPANY DATA

所在地：〒 514-0815　三重県津市藤方 1680 番地の 1

会社概要

社　　名：株式会社ホンダオート三重
代表者名：林口　朋一
設　　立：1977 年３月
資 本 金：1,000 万円
従業員数：90 名
事 業 所：本社管理部、津御殿場店、津栗真中山店、亀山店、名張東田原店、オートテラス津、渋見ボディーセンター、高茶屋中古車管理センター

TEL：059-225-7018
FAX：059-226-7710
URL：http://www.hondacars-mienaka.co.jp

中部 IT 経営力大賞 2009　優秀賞受賞企業

大東亜窯業株式会社

楓　陽光氏
大東亜窯業株式会社　代表取締役社長

弊社は、1951 年 2 月に陶磁器製造業として誕生しました。1960 年には、業界に先駆けて国内向け和食器専門のトンネル窯を作り生産体制を確保し、人材面においてもいち早くデザイナーを採用し独自の商品開発を行なってきました。そのお陰で日本経済の発展と共に業績も伸び、設備投資も人材投資も順調に推移して参りました。作れば売れる時代・インフレの時代を長く経験してきただけにプロダクトアウトの体質が染み付いている所は否めません。

バブル崩壊後、我々を取り巻く環境は激変しました。中国を中心にアジア諸国からの安価な製品に押され、国内出荷額は 3 分の 1 にまで減少し、価格競争に突入しています。また、消費者志向も多様化し、以前のようなヒット商品の確率が少なくなり、「茶碗は腐らないから在庫を持って商売をする」というビジネスモデルは完全に崩れました。

この状態を打破するためには、市場ニーズである「多品種、少量、短納期生産」の確立が急務です。生産面では、設備改善、徹底した原価低減、売れる分だけ作る生産体制への移行、TPM 活動による作業改善と提案制度の導入、受注管理と生産体制の一元化等。営業面では顧客管理、顧客情報の調査分析、受注予測等を見える化し、製販一体となって情報の共有が出来るよう、IT を導入した経営体質の改善強化に全社一丸となって取り組んでおります。

■ＩＴ導入の背景と目的

弊社は、美濃焼きの家庭用お茶碗、お皿等の高級陶磁器（和食器）の製造を行なっており、流通経路は主に産地問屋→消費地問屋→小売業→消費者のため、最終消費者の声が聞こえづらく消費者が何を求めているのかわからない。また、大量生産の設備が残っており売れるものだけを作ることが出来ない状況であった。

生き残るために、下記を実現する必要があった。

1．優良顧客のニーズを発掘するために徹底調査を行う営業展開をし、それを元に新商品を開発する体制を確立する
2．受注－生産－販売の情報の統合による業務プロセスの改善を図りコスト低減、リードタイム短縮を実現する

■ＩＴ化の概要

IT コーディネータに参画してもらい、下記のように経営改革を行なう。

1．現状調査分析を行い、経営課題・業務課題を明確にし、全社で合意する。
2．経営幹部研修会を実施し、経営者・管理者・社員の意識改革を行なう。
3．経営課題・業務課題を解決する新ビジネスモデルの策定をし、主要なマネジメント要件と収益構造を明確にする。
4．プロジェクトを立ち上げ PDCA ができるよう 2 週間に 1 度、全社で全体進捗会議を開催する。
5．上記プロジェクトより競争力強化のため必要な IT 活用を行なう。
　①需要予測
　顧客状況 DB を作成（顧客別売上実績管理、アンケート結果蓄積、顧客別販売方針）→需要予測、ニーズ分析、商品開発
　②進捗・実績管理
　顧客注文状況、生産状況（進捗管理、実績管理）を行なうことで余分に作らない、販売機会損失を防ぐ

『美濃焼きの火を消すな』の号令のもと、IT 経営の手法に基づき経営改革を実践！

■ＩＴ導入の効果

1．IT 導入段階

①KGI、KPI を明確にする
②オフコンに蓄積されたデータ及び、各個人のパソコンの情報を共有化
③共有化するためのインフラ整備・体制をつくる

2．IT 活用・運用段階での、成果実現のための取組みについて

①毎月 1 回～ 2 回、全社で全体会議を開催し、売上状況、在庫状況等改善項目についての状況を見える化し説明をする。職長も、実施状況を見える化（数値化）して状況を説明している
②部門会議では、必要なデータをリアルタイムで見えるようにし、事実を基に会議を行っている
③必要データは、常に最新状態にあり、また、必要となった情報（会議等で必要と判断された情報）は、即、DB に追加、反映されるようにしている

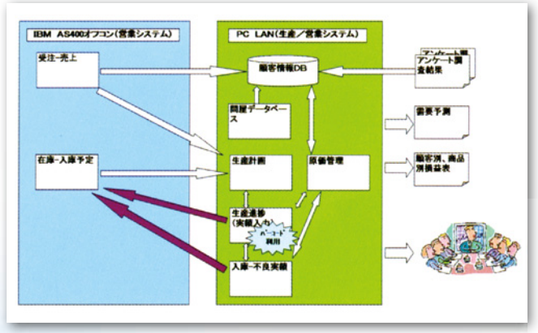
3．成果

①顧客動向（売上状況、アンケート調査など）の情報を蓄積しデータ化することで顧客別の対応が可能になり、営業方法、新商品企画に生かせるようになった
②見える化が出来るようになり、全員が課題を持ち、改善をするようになった。
③上記のように見える化をすることで、全社一丸となり、商品企画のルール化、体制などができるようになった
④効率化により顧客対応の時間を増やすことができ、お客様の声を聞く時間が増えた

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社名古屋ソフトウェアセンター
シニアコンサルタント　山田 和久氏

美濃焼業界全体が収益悪化している状況下で、大東亜窯業では『美濃焼きの火を消してはいけない』と、全社一丸となり経営改革プロジェクトを推進し、製造現場の改革やマーケティング活動を行い、自社開発のシステムで需要予測や顧客ニーズ分析を行い商品開発に活かすなど IT 経営を実践しております。活動の成果として、業界に先駆け軽量強化磁器食器の開発・製造・販売をすることが出来ました。



COMPANY DATA

所在地：〒 509-5115　岐阜県土岐市肥田町肥田 2886-3

会社概要

社　　名：大東亜窯業株式会社
代 表 者：代表取締役社長　楓　陽光
設　　立：1951 年 2 月 1 日
資 本 金：10,000 千円
従 業 員：140 名
事業内容：陶磁器製和飲食器製造業
関連会社：有限会社メープル（軽量強化磁器食器の販売）

TEL：0572-55-3111（代表）
FAX：0572-55-0574
E-mail：info@daitoua.co.jp
URL：http://www.daitoua.co.jp
営業時間：8:00 ～ 17:00（土日休み）

優秀賞

中部 IT 経営力大賞 2009　優秀賞受賞企業

中部事務機株式会社

辻　慶一氏
中部事務機株式会社　代表取締役社長

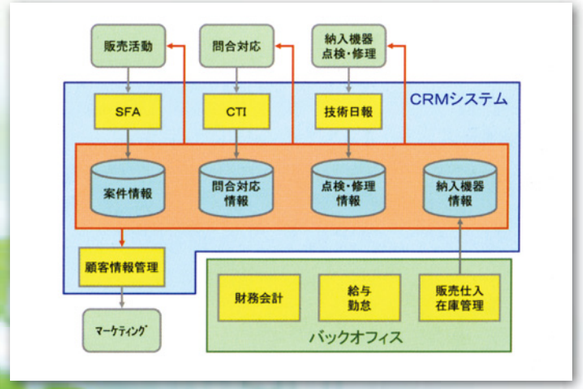
当社はコンピュータネットワークのお手伝いを得意としております。14 年程前に「自分でやっていないことをお客さまにご提案できない」ということで、まず自社内にネットワークを構築しました。1 人に 1 台ずつパソコンを持たせ、パソコンの機種も各種メーカーのパソコンで試し、その利便性やパソコン機種の相性、さらに故障時の対応について研究しました。他社に先駆けてコンピュータネットワークにトライしたということです。それを、全社員が自分の日々の仕事の中で試しましたので、全社員の実体験としてシステムの利便性やその利用価値を知ることができました。こうした中で、社員も自信をもってお客さまに具体的な話ができるようになり、コンピュータネットワークを当社の得意分野にすることができました。また、当社ではお客さまに「仕事の見える化」を提案しています。「仕事の見える化」には「業務の見える化」「営業の見える化」「お客さまの見える化」などがあるのですが、例えば「業務の見える化」では、業務を全てフローチャート形式に落とし込む事で「不要な仕事」や「なんだかわからないけれど、わけもわからずやっている仕事」などが見えてきます。同時に「人間がかかわるべき仕事」と「IT で解決すべき仕事」がわかってきます。ここで「IT 化すべきは IT 化」当社のビジネスが見えてくるのです。「業務の見える化」を実体験した営業マンは自信をもってお客さまに「業務の見える化」のお手伝いと「IT 化すべきは IT 化」を提案できるのです。

■ＩＴ導入の背景と目的

日々お客さまから電話や FAX で仕事のご依頼やクレームをいただきます。昔は営業担当者が自分の頭の中で、そのお客さまの特徴や過去の流れを考えながら対応してきたのですが、今は、お客さまのご要望も複雑化・高度化してきたと同時に、リアルタイムでお答えしなければ企業自体が生き残っていけない時代になりました。そこで当社はコールセンターに CTI システム（電話や FAX をコンピュータに統合したシステム）を導入し、お客さまの声の履歴を誰もがいつでも見れる体制としました。この CTI と CRM（個々のお客さまとのすべてのやりとりを一貫して管理するシステム）・SFA（営業を支援するための情報システム）とを統合し、自信をもってお客さまにも提案できるシステムとなりました。

■ＩＴ化の概要

CRM システムは、コールセンターでのお客さまの各種ご要望やクレーム、お問合せ等の情報を蓄積した CTI システムと、販売活動の履歴を管理する案件情報を蓄積した SFA システム、納入機器の点検・修理情報を蓄積した技術日報システム、納入した機器の情報を蓄積する納入機器情報システムとからなり、これらのシステム群から顧客情報管理システムを構成しています。また、バックオフィス機能として、販売仕入・在庫管理システム、財務管理システムおよび給与・勤怠管理システムを有し、統合管理システムとしています。各システムの情報はコンピュータネットワークによって全社員で共有活用できるように構成されています。日々の営業活動の詳細情報とコールセンターへの各お客さまからのご要望等の情報は、各営業マンに共有化され、次の一手を打つマーケティング活動として営業戦略の構築に役立てています。



「脱　紺屋の白袴」トライなしに新たなＩＴノウハウはつくれない

■ＩＴ導入の効果

◇　事務機を売ることにおいては、多くの場合、価格競争となり見積書を出すたびに利幅を下げてしまいます。営業は CRM システムからの情報を参照しながら、ステップを順序よく踏み、お客さまの納得を得ながら商談を進めれば、あまり値引き合戦にはなりません。当社はコンサルティングに対する報酬をいただくと考えておりますので、商品は「売り物」ではなく「手段」と位置付けています。こうした方針のもとで営業活動を展開するために、今では CRM システムは、当社では欠くことができない「必須の仕組み」となっています。

◇　CRM システムの導入に当たって、まず自社内の「業務の見える化」にトライしました。社員の反発は大変大きいものがあり「俺を首にするデータ集めか」という者までありました。結果的には、全社員が「自分の仕事は会社全体のどのパーツなのか」「この仕事の目的は何なのか」「次に覚えるべき仕事は何か」など会社全体のレベルアップにつながったと喜んでいます。また、「業務の見える化」を実体験した営業マンは自信をもってお客さまに「業務の見える化」を提案し、その作業自体のお手伝いもしています。だから、そこに信頼関係が生まれ、自信をもって「IT 化すべきは IT 化」と提案できる会社となりました。

◇　当社の「CTI システムと CRM システムと SFA システム」の統合システムは、自社を実験台として何度も改良を加えたので、やっと自信をもってお客さまにもご提案できるシステムとなりました。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
社長／ IT コーディネータ　水口 和美氏

「脱　紺屋の白袴」「自分がチャレンジすることによって初めてお客さまのお手伝いができる」「自分が試さなければ、内容もわからないし、お客さまにお薦めすることもできない」辻社長の言葉です。当社はこの社長の言葉通りに見事に統合型 CRM システムを構築され、営業活動で実践され、好業績を上げています。当社のコンセプトは、「オフィス環境の総合商社」であり、岐阜県下のあらゆる企業・自治体を対象に、オフィスの環境整備に役立つあらゆるニーズに対応したアイテムをワンストップで提供するというものです。当社へお伺いすると、階段や廊下ですれ違いざまに営業マンの方同士の会話を耳にしますが、お客さまは今どんな状況か？これに対していつどんな提案をするか？等々を熱心に語られていることが多く、いかに顧客情報が全営業マンに共有されているかが実感され大いに感心します。大不況下のこの時代に勝ち残るためには、特にお客さまの要望にきめ細かく対応すること、そのためにできるだけ多くお客さまのところへ通うこと、そのお客さまのニーズに合ったものをできるだけ安く提案することに尽きるわけですが、当社の日々の営業活動はまさにこの実践の連続で、本来の CRM システムが有効に活用されている好例であり、多くの企業の参考となります。

COMPANY DATA

所在地：〒 500-8309　岐阜県岐阜市都通 1 丁目 15 番地

会社概要

社　　名：中部事務機株式会社
代 表 者：辻　慶一
設　　立：1952 年 3 月
資 本 金：3,600 万円
従 業 員：104 名
事業内容：オフィス環境の総合商社、OA 機器の販売・保守、ソフトウェアの統合システムの製作、コンピュータネットワークの構築など
支　　店：大垣支店　東濃支店
　　ジャカルタ駐在員事務所

中部 IT 経営力大賞 2009　優秀賞受賞企業

「スポーツ素材創造企業宣言」
開発提案型のテキスタイルメーカーを目指します。

丸井織物株式会社

宮本　徹氏
丸井織物株式会社　代表取締役社長

石川県中能登町生まれ。
1975 年慶応大学工学部卒。日産自動車に勤務後、77 年に丸井織物入社。本社工場の専務を経て 99 年から現職。04 年に中国江蘇省南通で現地法人（丸井南通有限公司）を設立して董事長に就任。06 年グループ企業の宮米織物㈱の社長を兼務し現在に至る。56 歳。

■インタビュー
ここ数年、スポーツジムに通い、筋肉トレーニング等で体を引き締めてきた。企業の体質改善も同じだろう。体力さえあればどんなに絞っても大丈夫。「まだやるのか」と言われるまで絞り続けます。今年のテーマは「毎日全力で笑顔」です。「笑う門には福来たる」ではないが、つらい時代こそ跳びっきりの笑顔でありたい。

■ＩＴ導入の背景と目的

委託加工のテキスタイルビジネスから自立型の企業に変身する為、また先進の機能と先端の感性を織り込むテクノロジーを構築する為に取り組む必要性があった。

Web 等での営業活動の活発化に取り組んで、営業開発体制（自販）の強化を図っています。また、生産基盤を強化するため、品質不良解析技術を開発整備しています。さらに、工場における負荷変動に対応するため、技能アップの人材育成制度の確立についても重点を置いています。

■ＩＴ化の概要

当社は、情報コントロールされた製造工程と、感性を育み市場と対話する「TEXTILE STUDIO」を有機的に結びつける事で、独自の商品開発を出来る様にした。

国内最大級の設備との LAN 結合で、稼働品質情報や生産計画、受注計画、原価管理等の見える化が構築されていて、営業支援で活用されている。

2006 年に、テキスタイル・スタジオを開設し、そこでお客様と多くのサンプルデータを見ながら織り CAD などを使った試作管理システムで、より高度な商品開発を行っています。

また、在庫管理データベースで顧客サービスの向上を図っており、一方イントラネットを整備し情報の共有を図るとともに Web による営業効果も出ています。イントラネットについては、生産技術情報、品質管理情報、顧客管理情報等を海外の工場も含め全社的に共有できるシステムになっており、これらの情報のデータベース化によって顧客サービスの向上を図っています。

高品質高機能織物をリーズナブルな価格で提供

スポーツ衣料素材を創造し世界に発信！

■ＩＴ導入の効果

自販得意先が年々増加し、不良品も半減しました。また、付加価値商品への移行も順調に進みました。

委託加工のテキスタイルビジネスの形態をとりながら、きめ細かい営業活動と情報のグローバル化を図ることによって、原糸からテキスタイル開発までトータルのビジネスモデルを構築しました。

当社は、こういった努力により、大量生産の委託受注から、小ロット多品種の高付加価値受注生産モデルに変えることができました。

そして今、IT 導入により国内最大規模の設備を活かした「変種変量生産」を掲げることが可能になりました。

「変種変量生産」とは、多品種、短納期、小ロットや生産中の納期、生産量変動にもフレキシブルに対応する柔軟な生産システムです。

テキスタイル・スタジオではお客様がたくさん来社され、多くのサンプルデータを見ながら、織り CAD などを使った試作管理システムで、高度な商品開発が行われ、有名ゴルファーやサッカー、水泳選手のウエアー、ユニフォーム、水着として使われています。

TEXTILE STUDIO

■ＩＴベンダーから一言

有限会社ビット
〒 929-1125　石川県かほく市宇野気 1-26
TEL：076-283-5686

丸井織物さんは不思議な会社です。

「このシステム入れたらいくらの効果があるのか」当たり前と言えばそうであるが、弊社のお客様の中で群を抜いてコスト意識が高く、一生懸命さも一番の会社です。

丸井織物さんの一生懸命さにつられ、気がつくとこちらも熱くなることもしばしば、どちらの社員なんだか分からなくなるくらい雰囲気にのまれることがよくあります。

■ＩＴコーディネータから一言

福岡明夫 IT コーディネーター事務所
代表／ IT コーディネータ　福岡 明夫氏

IT 経営力大賞応募支援で初めて丸井織物様に訪問しました。

お話を伺った後、工場見学と情報化システムの説明を伺いました。

経営ビジョン「MV2010」を創り上げ、明確な目標が掲げ、経営課題に会社一丸になって取り組まれ IT 経営を実践されていました。

工場内の設備との LAN 結合や配台システム、生産計画等が IT 化され、「見える化」が行われ、テキスタイル・スタジオは、今までの実績をデータベース化することによって商品開発のスピード化が可能になりました。

COMPANY DATA

所在地：〒 929-1801　石川県鹿島郡中能登町久乃木井部 15

会社概要

社　　名：丸井織物株式会社／宮米織物株式会社（丸井グループ）
設　　立：1956 年 4 月
資 本 金：107.2 百万円（グループ計）
従業員数：302 名　（パート含む）
織機台数：1,001 台
事業内容：合繊織物製造業

TEL：0767-76-1337
FAX：0767-76-0304
URL：http://maruig.co.jp/

中部 IT 経営力大賞 2009　奨励賞受賞企業

株式会社モーターネット

高橋　謙一氏
株式会社モーターネット　代表取締役社長

高橋謙一（たかはしけんいち）愛知県岩倉市生まれ。
平成 4 年愛知トヨタに入社を経て独立開業、平成 8 年現在のモーターネットの前身となる自動車板金塗装会社 TAU を設立する。
平成 11 年に創業を始めて以来、常に市場のニーズを敏感に捉え創業 10 年でグループ年商 25 億円を超える東海地区でも有数の小売販売実績の企業に発展。
現在は愛知県、岐阜県に 13 の販売拠点と 3 つの整備拠点を展開、システムを介して各拠点の在庫情報・顧客情報の共有化、信頼度の高い在庫情報を提供することで自店舗に無い車輌販売のスタイルの確立と、どの拠点でも顧客情報・履歴がわかる為お客様が最寄りの拠点で修理やサービスの受付が一定のクオリティで受けられるようにしてきました。
他の販売店が販売のみに特化してきた中、当社は顧客満足度の向上を念頭にスタッフの各種スキルの習得とサービス部門の強化を並行に進めてきました。結果創業より 10 年間で 15000 人を超えるユーザー様に支持を頂けるまでになりました。
今後の展開として今までに培ったノウハウを基に他都道府県への進出と同業他社様との連携を視野に、お互いの在庫情報を共有し自社が保有していない車輌も更に多くのお客様に幅広く提案できる環境の構築に取り組んでいます。

■ＩＴ導入の背景と目的

売上を伸ばし利益を確保するためにはいかに良い商品を景気に左右されない安定したプライスで市場に提供できるかが重要で、そのために以下の経営課題に取組む必要があった。
1．業務効率化による経費削減
2．顧客囲い込み
3．在庫の削減
今後は市場データを重視して、市場ニーズに合った車両だけを仕入れ、在庫ロスを低減することが課題となる。

■ＩＴ化の概要

1．業務効率化による経費削減

①業務システム導入による管理業務の効率化
②企業間取引のシステム利用による発注・在庫確認等を効率化

2．顧客囲い込み

①顧客情報の一元化によるアフターフォロー
営業日報で顧客の詳細情報を入力し、全社で一括管理できるシステムを構築し代替率（顧客の要求する商品が店舗になくても、他の店舗等から顧客の要求を満たす商品を提案して販売）の向上に努めた。
②スタッフのコミュニケーションの活性化
コミュニケーションツールとしてシステムを活用することで、店舗間・スタッフ間のコミュニケーションと情報共有による顧客対応の均一化を図り、どこの店舗で購入しても同じ対応で顧客と接することができる体制とした。
③市場への情報発信
ホームページ上に在庫情報を公開し、在庫管理システムと連動して常時更新される仕組みとし、一般ユーザーが見たい情報がいつでもリアルタイムに見えるようにしたことで新たな顧客の取り込みに努めた。

わが社のイチオシ！

COMPANY No. 07

必要な情報を一元管理し利活用。お客様の囲い込み・売上アップにつなげる。

■ＩＴ導入の効果

・３年連続 25％程度の売上拡大を実現し、３年間で売上倍増となった
・事務部門の人員削減（66％削減）
・在庫回転率の向上（25％→ 32％）
・オプションの獲得率向上（12％→ 38％）
・営業は雑務が圧縮できて営業活動に専念できるようになった
・販売の取りこぼしが少なくなり、売上 UP に繋がった
・HP からの問い合わせも多くなった（５％は HP からの顧客）
・新規顧客（First Atack）の成約率が向上した（業界平均の倍）
・情報の共有化により、スタッフ間でも閲覧可能な日報を入力し管理することで、営業担当の意識向上が図られた
・マネージャークラスが、全社の販売台数・売上・ローン率・キャッシュフロー等の経営情報が見えるようになったことで、経営感覚に必要な項目が理解できるようになり、店舗での在庫構成、売上目標等が立てやすくなり、それに対しての達成意識の向上に繋がった

■ＩＴベンダーから一言

（株）E－NET コミュニケーション
外部 IT ベンダーから合併をおこない、グループ企業として参画することで打合せ内容の充実や開発スピードの向上、専任スタッフによる保守サポート体制の充実を図ることができたことで IT 経営推進の取り組みに弾みがつきました。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社名古屋ソフトウェアセンター
シニアコンサルタント　山田 和久氏
事業規模の拡大に伴ない複数拠点での営業の展開を考えたとき業務の可視化の必要性を感じ IT の導入に取り組んできました。IT 経営推進者を中心に経営幹部、各部門リーダーと定期的な IT 経営推進会議をおこなうことで業務効率化による経費の削減、顧客化の促進、在庫ロスの削減をおこなってきました。
現場の要望は社内の BBS にて日々蓄積され、それを基に各部門リーダーが要件をまとめ、優先順位を立て、会議をおこなっています。変更されたシステムのプログラムは IT 経営推進会議にて確認をおこない BBS にて現場に変更点の告知、プログラムのリリースがおこなわれる、要望と変更点は常に閲覧が可能で日々蓄積され情報を共有しています。

COMPANY DATA

所在地：〒 452-0962　愛知県清須市春日焼田 77

会社概要

社　　名：株式会社モーターネット
代表者名：高橋謙一
設　　立：平成 11 年 11 月 19 日
資 本 金：1,000 万円
従業員数：56 人
事業内容：各種自動車販売・買取・輸出・自動車整備・板金・塗装・レンタカー・あいおい損保上級代理店
TEL：052-401-8687
FAX：052-401-5303
URL：http://www.motornet.jp/

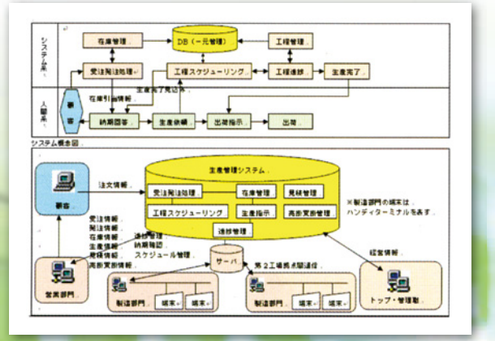
中部 IT 経営力大賞 2009　奨励賞受賞企業

株式会社 ティエムエフ

高橋　正泰氏
株式会社ティエムエフ　代表取締役

弊社は、「品質第一・顧客第一」をモットーとし「誠実・礼節・創意工夫」で新しい価値ある提案を行い社会の発展に貢献するとともに社員の幸せを目指します！を経営理念とし今日まで努力して参りました。

自社開発の、生産管理システムを活用し物づくりのプロセスからお客様との情報共有を目指し日々バージョンアップを行っております。自社開発の強みであるスピードを生かし、常に時代・客先のニーズを叶える為に今後も努力を惜しまず全社員が一丸となって進んで参ります。



■ＩＴ導入の背景と目的

１．販路拡大（ユーザー直販、新規事業の立ち上げ）

グローバル化、ニーズ多様化にいち早く対応する必要があり、従来からの商社経由の販売に加えて、エンドユーザーへの直販事業により、顧客ニーズに提案力とスピードで対応し、他社との差別化を図る必要があった。

２．原価の見直し（利益確保）

営業担当者の裁量と勘による商売から、組織的にデータで商売できるよう、生産管理システムの全社展開と歩調を合わせ、社内基準を明確にすることが、必要となってきていた。

３．不良撲滅と歩留向上

作業者の熟練度によって、歩留まりの差が大きくなっていた。生産効率を高め、だれでも同じ品質の製品が製造できるようにする仕組みが求められていた。

４．人材育成の遅れ

コミュニケーション不足によるクレームの増加、作業者のモチベーションの低下という課題が顕在化してきていた。

■ＩＴ化の概要

１．一気通貫の生産管理システム

原料から製品のデータ管理が一元化され、トレーサビリティ対応できており、顧客からの各種問い合わせに迅速に対応している。

２．検索スピードアップによる業務効率化

設計図面は、すべてシステムで閲覧できるようにしたことで、図面の検索時間の削減、仕様変更への迅速対応、顧客との問合せ対応時間短縮、災害等におけるリスク対策強化につながった。

３．在庫削減によるコストダウン

在庫管理システムによる在庫の「見える化」で、仕入れの無駄、作りすぎの無駄を削減した。

４．工程進捗の最適化

作業進捗をリアルタイムで把握できるようになったことで、ラインの負荷分散を円滑に対応できるようになり、人材の効率的な運用、機械稼働率の向上、納期遵守につながっている。

５．業務プロセスの標準化

社歴が浅い社員でも、安定した品質の製品が製造できるよう、各工程を細分化することで、自己担当業務に専念し、自信を持って仕掛品を次工程に回せる体制を確立した。

６．IT を屈指した営業力強化

営業担当者自身で顧客の需要予測を行えるようになったことで、的を絞った提案営業が行えるようになり、既存顧客からの受注増加につながっている。

生産管理システムの活用による IT 経営の実践

■ＩＴ導入の効果

１．定量的効果

・売上高　H16（313 百万）　⇒　H19（695 百万）
・経常利益　H16（9 百万）⇒　H19（32 百万）
・従業員 1 人当たり売上高
　H16（12 百万）⇒　H19（17 百万）

２．定性的効果

・基幹システムの導入・運用で、組織的な動きが取れるようになってきた。
・社員間の意思疎通が図れるようになった。
・担当の細分化で、各業務のプロフェッショナルの育成が出来てきている。

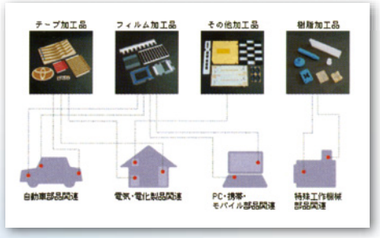
３．目的達成のための企業努力

（1）経営トップの IT 化方針
・中小企業の競争力強化に IT 活用は必要不可欠である。
・IT で顧客・社内の情報共有が実現し、売上アップ、生産性向上（コストダウン）につながる。
・経営トップは、上記の認識を持つとともに、IT でどのようなことができるのか、時流や仕組みをよく理解した上で、IT 戦略を実行に移した。
（2）個別開発のシステム導入を決断
・IT を戦略的武器として経営に活用し IT 戦略を実現するために、必要な機能に特化した、弊社の独自性を発揮できる個別開発のシステム導入を決断した。
・これにより、IT と業務が一体化した「本当に使える、活用できるシステム」を実現した。
（3）CIO 人材の育成
・生産管理システムの開発の中核となっていた人材を、社内 SE として採用した。
・社内システムの運用定着と、システムのバージョンアップの対応に大きく貢献している。
・生産管理システムの外販事業、コンサルティング業務展開のための貴重な人材である。
・近い将来、弊社の IT 戦略実行責任者となる CIO 人材として育てていく。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
コンサルタント／IT コーディネータ　鳥内 浩一氏

ティエムエフ様の強みは、生産管理システムを市販のパッケージ商品でなく、自社で個別開発のシステム導入を決断したことである。オーダーメイドによる生産管理システムの開発に際しては、御社の業務標準化及び、IT システムの要件定義に、相当苦労されたと思われるが、結果として業務と IT が一体化した生産管理システムを実現できたことで、本当に使える、活用できるシステムとなり、業務効率化と営業力アップを実現し、売上 UP、利益率 UP という成果に結びついていると考えられる。今後は、自社システムのバージョンアップのみならず、同業者へのシステム外販も新事業に加え、生産管理システムを成長させていっていただきたい。



COMPANY DATA　所在地：〒 491-0827　愛知県一宮市三ツ井 5 丁目 18 番 5 号

会社概要

社　　名：株式会社ティエムエフ　　TEL：0586-81-0814
代 表 者：代表取締役　高橋　正泰
設　　立：1991 年 6 月 1 日
資 本 金：1,000 万円
従業員数：40 名
事業内容：自動車・家電・工作機械等のパッキング材・絶縁材・マスキング材
　テープ・不織不・フェルト加工品の製造

中部 IT 経営力大賞 2009　奨励賞受賞企業

中部土木株式会社

内藤　秀樹氏
中部土木株式会社　代表取締役

信頼される会社は、社会性を備えていると言われております。弊社は、これまで社会資本整備に携わる事により、地域社会の発展や豊かで利便な暮らしに貢献してまいりました。こうしたなかで国の諸制度が見直され、我々建設業を取り巻く環境も大きな変革の真っ直なかに置かれています。

このような時代こそ、会社と社員は社会的責任を有した共生関係の絆を強力にして、社員がそれぞれの立場でそれぞれの責任を自覚し、発注者の皆様に満足いただける工事でお返しをして、その責任を果たし信頼される会社を目指す所存でございます。

■ＩＴ導入の背景と目的

当業界は、土木施工企業を中心にサプライヤ企業（材料調達企業､及び建設企業）とが一体となり企業体として経済活動を行なっている。そのため、商談～積算、見積もり～受注、業者発注～工事・竣工（出来高支払い）を迅速かつ正確に企業間で行なわなければならない。しかしながら、サプライヤ企業は比較的小規模な中小企業が多く、IT 化が進んでおらず社内業務処理は人的作業に頼ることが多く、伝票発行用としてのパソコンを利用する程度で、まだまだ手書き伝票を利用している状況である。

そのため、基幹業務の IT 化を行いサプライヤ企業間と連携し生産性を向上させる必要があった。

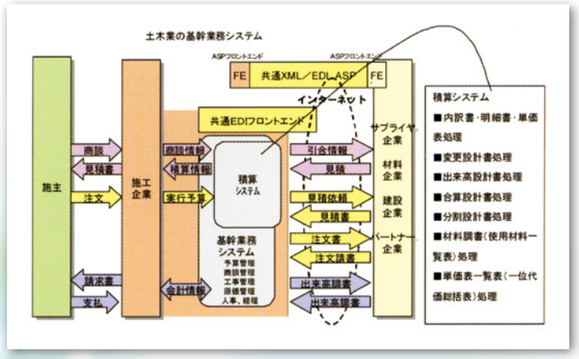
■ＩＴ化の概要

1．社内基幹業務システムを構築
・積算業務を含め、将来、外部システムへ接続できるようにする。
・属人的業務処理から“標準化”された業務処理を行うことでの業務効率化、コストダウンへの取り組みを中心に行う。

2．社内基幹業務と関係・連携会社とのシステム連携

共通 EDI を利用し関係・連携会社との FAX 等のやり取りや手書き、転記、再入力といった業務を改善し効率化を図る。

3．自社を含む関係・関連会社間を EDI によるデータ送受信をすることで業務の効率化（FAX での送受信が慣例）を図り、業界内では先進的なモデルとして業界内の IT 普及に努める。



わが社のイチオシ！

業界の慣習を打破！ 共通 EDI を利用した関係・関連会社間の連携で業務の効率化を実現！

■ＩＴ導入の効果

難波副社長が先頭に立ち、連携するサプライヤ企業の模範となるべく業務の標準化、情報の“見える化”を行い、IT 化を率先して導入した。

その結果、下記のような導入効果が表れた。

1．企業間の連絡を FAX から EDI になることで送受信に人手を必要としないので、受注・発注業務増加にも人手を増やさずに対応できるようになった。
2．EDI によるデータ連携することで、再入力による入力間違い等がなくなり、またチェックに関する時間も無くなりその分、品質向上へ時間が費やせるようになった。
3．システム化によりデータの共有化がされ、いつでも誰でも参照可能となり FAX 等、紙情報を探したりコピーをすることが無くなった。（情報検索時間やコピー費用の削減ができた）
4．作業効率が向上したことで、空いた時間を顧客対応に費やすことができ、また、見積作成等の時間短縮などで顧客の評価・信頼が高くなった。
5．積算内容が把握でき、予算作成の精度の向上につながった。
6．作業の効率化が時間短縮という形で見える化することで更なる努力目標ができ、全員改善の意欲ができた。

■ＩＴベンダーから一言

○株式会社ハルシステム設計（基幹業務システム構築）
受注業務、発注業務、支払処理業務等、一連の基幹業務処理と各データを一元的に管理する基幹業務システムを構築

○株式会社イン・エックス（積算システム構築）
見積提案から、積算を行なう積算システム構築した。このことにより基幹業務システムの工事管理、原価管理、経理情報管理へのデータ連携がスムーズにできるようにした。

○株式会社グローバルワイズ（共通 EDI 基盤構築）
COXEC が推奨する「共通ＸＭＬ／EDI」ASP を活用して、土木業の共通 EDI 基盤を構築した。

※ COXEC が推奨する「共通 XML/EDI」ASP は、比較的データ交換の頻度が低い都度発注に最適な仕様となっており、土木業のように案件の都度積算や発注を対象とするシステムには最適な構成であった。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社名古屋ソフトウェアセンター
シニアコンサルタント　山田 和久氏

難波副社長自身が、IT コーディネータ主催の発表会や経営者研修会などに参加し、IT 経営の勉強をして頂きました。その成果をこのプロジェクトで発揮していただきました。

難波副社長を中心に会社の将来構想を練り、その実現のための方策を決め、実行してきました。

COMPANY DATA

所在地：〒 465-0092　名古屋市名東区社台三丁目 125 番地

会社概要

社　　名：中部土木株式会社
代 表 者：代表取締役　内藤　秀樹
設　　立：昭和 38 年 1 月
資 本 金：9,950 万円
従 業 員：160 名
TEL：052-777-3311　FAX：052-777-3320
URL：http://www.chubudoboku.co.jp/
マネジメントシステム ISO9001･ISO14001
建設業許可　国土交通大臣　第 10584 号
土木・建築・舗装・造園・水道・しゅんせつ・鋼
支店・営業所：東京支店・大阪・千葉・豊田・豊明
関連会社：中部舗材 (株)・エーシートヨアケ

中部 IT 経営力大賞 2009　奨励賞受賞企業

株式会社 鬼頭精器製作所

鬼頭　明孝氏
株式会社鬼頭精器製作所　代表取締役社長

【鬼頭精器製作所の設備力と品質保証】

鬼頭精器製作所は、5 軸加工機や複合旋盤をはじめとする高精度な加工が行える設備をそろえており、ミクロン単位の精密加工が可能です。また、三次元座標測定器をはじめとし輪郭形状測定機、真円度計測機など、高精度な検査機器を揃えており、加工の品質を確保しています。こういった活動は、2004 年 6 月に取得した ISO9001 による万全な品質保証体制が後ろ盾となっています。

【国家技能検定 1 級集団 鬼頭精器製作所】

鬼頭精器製作所は、「国家技能検定 1 級集団」を合言葉に、社員が国家技能検定を目指すためのバックアップを行っています。社内研修として 10 コースの研修コースを設けており、現在、２名の職業訓練指導員をはじめとして７名の１級技能士、２級技能士が活躍しています。鬼頭精器製作所では円筒研削盤作業、数値制御フライス盤作業、平面研削盤作業、機械検査作業などの様々な技能士免許を持つ作業員が、ミクロン単位の精密加工を行っています。

■ＩＴ導入の背景と目的

１．収益改善

利益率の高い製品への転換や、原価低減活動に取り組むことが課題であった。

２．納期遵守率向上

同業他社に負けない企業にするために、納期について顧客の要求に応えられる体制にすることが急務であった。

３．スピード経営の実現

上記課題に取り組むための指標となるデータは翌月の 20 日過ぎにしか把握できず、戦略を進める上で支障となっており、月次決算の早期化が課題であった。

４．人材育成

これらの課題を解決するためには、経営者のみでなく、社員一丸となった取り組みが必要であり、社員の意識向上も含めた人材育成も課題であった。

■ＩＴ化の概要

１．顧客納期を優先した生産計画の立案

工程負荷を見える化し、受注を受けた時点で工程負荷を考慮した生産計画を作成し、顧客との納期調整（納期回答）が行えるようにした。

２．単品の生産進捗の見える化

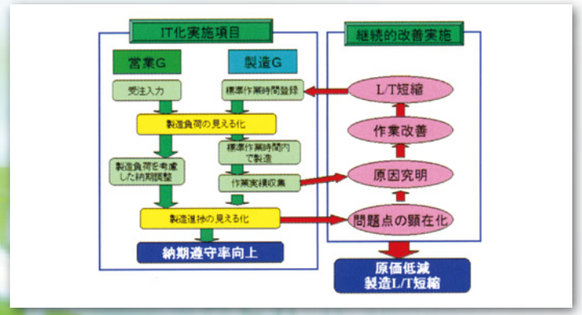
工程毎の製造納期に対して、実績と対比して表示し、遅れ・進みを管理できるようにした。

３．組立品の生産進捗の見える化

・組立品に使用する各部品の進捗を一覧で把握できるようにした。
・配膳リストの発行と、実績計上（部品在庫の引き落とし）の仕組みを可能とした。

４．標準工数の継続的な見直し

過去の実績工数と標準工数を比較し、差異のあるものについて見直しが行えるようにし、標準工数の適正化を図ると共に、問題のあった作業に関して原因追求を行い改善に繋げられるような仕組みとした。



全社的改革活動による IT 経営の実践

■ＩＴ導入の効果

１．定量的成果

・リードタイムの短縮：41.8 日→ 28.7 日（全品番対象）→ 24.0 日（最終目標 21 日）
・納期遵守率の向上：50％→ 90％（重点部品）→ 93%（最終目標 99%）
・仕入れ先受け入れ遵守率 55%→ 80%→ 90%（最終目標 98%）
・在庫金額　12,000 万円→ 8,000 万円→ 5,700 万円（最終目標 5,500 万円）
・月度締日：21 営業日→ 10 営業日→ 5 営業日（最終目標３営業日）
・外注費 2,200 万円→ 1,800 万円→ 1,100 万円（最終目標 900 万円）
・時間外作業平均：58H → 48 H→ 40 H（最終目標 37 H）

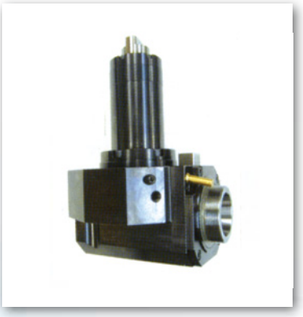
２．定性的成果

①出庫実績作業の負荷が軽減されたことで、リアルタイムに入力することが可能となり、在庫がリアルタイムに把握できるようになった。
②製造負荷がシステムで見えるようになったことで、顧客との納期調整の段階である程度正確な納期回答ができるようになった。
③製造の進捗が見えるようになり、製造遅れの発生状況をシステムで監視できるようになったので、異常時に迅速な対応が取れるようになった。
④製造にて製造遅れが発生した場合に、その際の作業実績の履歴から管理者が原因究明可能となり、改善活動がやり易くなった。
⑤各担当者の間に納期厳守の意識向上が図られた。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
コンサルタント／IT コーディネータ　鳥内 浩一氏

経営課題を、収益改善、納期遵守率向上、スピード経営の実現、人材育成の 4 つに絞り込んで明確にし、全社的に改善改革活動を展開された。上記課題解決のため、基幹業務システムを徹底的に見直し、有効活用したことと、それぞれの課題に対して、数値目標を設定し、数値を管理していくことによる粘り強い活動が成果となり、IT 経営実践成功につながったと考える。今後は、全製品の納期遵守率 99%達成に向けて、継続的な改善改革活動に取り組んでほしい。



COMPANY DATA

所在地：〒 473-0904　愛知県豊田市中町中根 50

会社概要

社　　名：株式会社鬼頭精器製作所　　TEL：0565-52-3757
代表者名：代表取締役社長　鬼頭　明孝　　資 本 金：2,000 万円
設　　立：昭和 38 年 3 月　　従業員数：38 名
事業内容：◆自動車部品試作：シリンダ・ハウジング・シャフト等
◆工作機械部品：回転工具・スピンドル・ギヤー等
◆航空宇宙部品：チタン・インコネル・ステンレス等
◆建築機械部品：バルブ・ピストン・ボールネジ等
◆金型部品：各種形状ピン・ブッシュ・ピン等

中部 IT 経営力大賞 2009　奨励賞受賞企業

協和工業株式会社

鬼頭　佑治氏
協和工業株式会社　代表取締役社長

立命館大学卒業　愛知県生まれ。

学生時代は「非価格競争」を研究、マーケティング、広告コピー作品などの制作研究をした。卒業後、東京日本橋の商社勤務を経て 1968 年協和工業㈱入社 2000 年から現職。

モノづくり（ゲージ）職人で個人創業した父鬼頭光治氏が、職人の技で工法を開発したユニバーサルジョイントは、それまでの「消耗品」レベルであったものを、壊れない「機能部品」レベルにつくりあげた画期的な商品でした。しかしながら良いものをつくったため、自らのマーケットを消滅させてしまったのです。佑治氏は入社以来これを世に拡め、専門メーカーになるためマーケットの開発に専念している。マーケット開発の過程では独自のつくり方やつくる設備も開発して来た。それはQ（品質）C（コスト）D（納期）S（安全）E（環境）に於いていつもベストのパフォーマンスを実践することが必要だからです。特に近年注目されている冷間鍛造製ステアリングジョイントは、未来形モノづくりとして高い評価を得ている。これらを実現するために幅広い企業間連携も積極的に推進している。各種認定、表彰には「ものづくり日本大賞優秀賞」「愛知ブランド企業」「新連携事業」2 件「名古屋市工業グランプリ」などがあります。

また若手の人材育成では「あ 4 会合」などユニークな発想で知られており、社会貢献の一助として「モノづくりとマーケティング」をテーマに大学での講義や講演、企業研修も行なっている。

■ＩＴ導入の背景と目的

バブル崩壊後、産業の空洞化が始まり、グローバル化が進展する中でコストダウンが最重要なテーマであった。特に当社の製品は素材から完成までの工程数が多く、工程管理や外注管理が複雑で、ベテランの指示が優先するため、管理のベースとなる在庫管理に大変な労力を要していた。共通した問題は、在庫と工程の進捗の検索と伝票入力作業、入出庫作業、在庫調査、納期の問い合わせに費やす時間が多く、システム担当者は毎日夜遅くまで（時には徹夜で）仕事をしていた。これらの業務を限りなく「0」（ゼロ）にすることを通じて、品質・コスト・納期の競争力強化を図ることを狙い、システムの再構築を行った。

■ＩＴ化の概要

1．まず徹底した現場改善の実施

・KYOWA 独自の生産体制「KYS」の構築を行う
・熱処理、ショット、潤滑剤塗布、プレスの一貫体制の構築
（ロット生産から 1 個流しへ、工程の削減、工程の集約化）

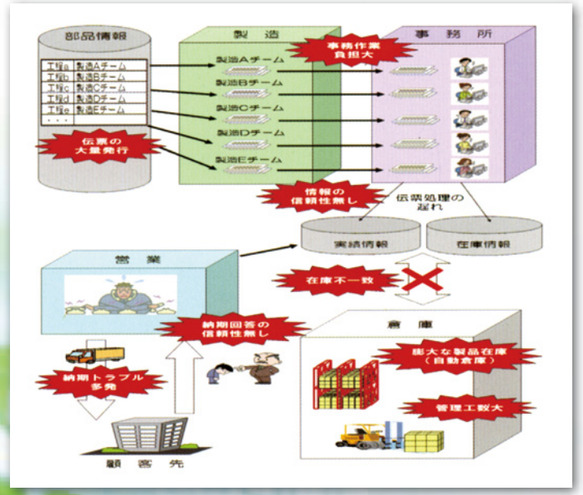
2．現場改善と併せての IT システムの再構築

・受注から出荷までの一貫情報システム
（①在庫削減、②在庫回転率向上、③短納期対応、④敏速な納期回答等によるお客様の信頼度獲得）

3．金型の内製化へ CAD/CAM の活用

4．営業情報の一元化

・経営者へリアルタイムに情報の提供
・開発会議での各部門への情報の共有化



まず現場改善
次いで IT システム化

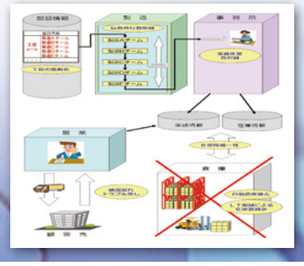
■ＩＴ導入の効果

IT 化導入の効果としては

①部品情報データベース作成…工程集約化による情報の整理＝管理工数の削減・事務作業負担減
・モノと情報の一元化、在庫精度の大幅向上。
②リードタイム短縮により、自動倉庫 2 基を撤去＝計 400 パレット分の在庫を削減
③納期遅れの解消　トラブルなし
④手づくり作業のデジタル化
・CAD/CAM によるベテラン技能の継承
・NC 加工により、品質が安定
・調整作業が簡単に…経験の浅い若年者で出来る作業に落とし込む。等があげられる。

また、定量的成果により、品質、コスト、納期の改善が進み、お客様の評価も高くなり、社員も自信を持って行動するようになった。会社方針に基づいて各職場が Q（品質）、C（コスト）、D（納期・リードタイム）、S（安全）、E（環境）について目標設定し、問題解決と改善に取り組みスキルアップを目指しているが、これにも IT を活用している。例えば各職場に導入したパソコンを活用して、山積表（設備・人）、データ分析、工程能力調査、標準作業組合せ票などを使い、個別の問題について関連部署が自主的に協議し解決能力を身につけ、問題の共通認識、職場での意思疎通、部門間での連携を行っており、これも IT リテラシー向上に役立っている。

さらに試験データのデジタル化により、測定結果をパソコンに出力することで、お客様の評価が高まり、さらに作業に関する資料に CAD データを取込み、帳票類の見える化を推進している。



■ＩＴコーディネータから一言

高度生産研究所
所長／ IT コーディネータ　和澤 功氏

協和工業の IT システム化の最大の特徴はそのアプローチにある。それは社長の現場第 1 主義もあって、まず現場の改善を徹底的に行い、その上で効果的な IT システムをできるだけシンプルに構築するというものである。

主力製品である冷間鍛造のステアリングジョイントも熱処理・ショット・潤滑剤塗布・プレスなどの工程を集約化・内製化などの改善を行い、短リードタイムの一貫生産体制を構築し、その上に生産管理の受注から出荷まで一貫情報システムを構築した。

このアプローチには 2 つの特徴がある。1 つは在庫削減・在庫回転率向上・短納期対応・迅速な納期回答とそれによる受注拡大など経営効果に直結出来る効果があげられる IT システムにできるということ、2 つめは IT システムがきわめてシンプルにできるということである。業務や現場が改善されていることにより、IT システムへの要件はシンプルであり、判りやすく使いやすいシステムを短期間で開発出来るということである。

また、協和工業では「あ 4 会合」などの人材育成にも熱心で、小集団活動に IT を使わせるなど、IT リテラシーの向上にも力を入れている。

こういった成果をあげることができた原動力は、社長自らの現場へ飛び込んで行く行動力や、自己信念を貫くそのリーダーシップにあると考える。

COMPANY DATA

所在地：〒 474-0011　愛知県大府市横根町坊主山 1 -31

会社概要

協和工業株式会社はステアリングジョイント・小型ユニバーサルジョイントの設計・製造・販売を行っている。とくにステアリングジョイントは当社固有技術である冷間鍛造工法を活用し KYOWA 規格の製品を自動車・農業機械・産業車両・建設機械に提供している。また、営業方針は提案型営業とし代替商品として価値の提供、さらにデザイン段階での客先設計担当者へのアプローチ（提案）を心がけている。

事業所は愛知県大府市の本社工場と滋賀県長浜市の長浜工場とタイ工場である。

中部 IT 経営力大賞 2008　大賞受賞企業

ラブリークィーン株式会社

井上　真典氏
ラブリークィーン株式会社　代表取締役社長

1972年3月4日生まれ。2009年6月に社長に就任。信頼するメンターよりの教えは、事業継承は『守破離』。自分流に経営を改革するために最初にするべき事は『変えないこと』大きく改革するために、今はじっくり基礎を固めています。在学中にさまざまな接客業に従事し、学んだ事は『お客さまに愛を持って接すればお客さまは必ず応えてくださる』ということです。この学びを生かしてビジネスに取り組もうと決意しました。自社のモットーを『愛と感動で女性を美しくする』とし世界中の女性に美しくなって頂くために、社員とその家族にために、そして自分の愛する家族のために…日々パワー全開です！！

当社の存在意義は「愛と感動で女性を美しくする」ことです。愛とは相手に関心を持つこと。関心を持ち、いつも明るい笑顔で接することで幸せを生み出します。そして、相手の期待（ニーズ）を把握することも大切です。感動とは相手の期待を上回ることを実行すること、期待（ニーズ）の想像を超えることが実行できた時、相手が「わっ！」と驚き、感動する。それを感じ、一緒に感動することで自分も幸せになれます。社章には、幸せになる想いがこめられています。ハートは愛を表し、4本のラインは社員 / お客様 / 得意先様 / 仕入先様がともに育ち、幸せになることを表現しています。その結果、周りの人たちと世の中が幸せになる事が当社の強い想いです。

■ＩＴ導入の背景と目的

当社の主取引先は量販店と百貨店です。全国約 700 店の店頭に当社の製品が販売されております。当社の製品は専門店ではなく、平場と呼ばれる共同レジで販売されているため、情報を自社で把握するためには、自社の販売員から FAX 等で情報を得るしかありませんでした。それらの報告作業は、販売員に多くの事務作業が必要となるうえ、本社での集計作業も数日を要しました。したがって、売上状況を把握するにも数日遅れとなり、お客様への対応が遅れたり、追加生産の判断を見誤ったりと、多くの経営課題を抱えており、それらを解決すべく、IT を活用した導入プロジェクトをスタートしました。

■ＩＴ化の概要

今回の IT 化は全国の得意先や販売員といった多くの関係者が関わり、多額の投資も想定されるプロジェクトでした。そこで、どのように IT を導入するのがいいのかプロである IT コーディネーターに相談しました。まず、導入の目的を明確にして関係者と合意形成を図りました。その後システムの選定にあたっては、目的を実現できる良い道具を、プロの支援のもとで選定することができました。

次に、導入したシステムについてですが、携帯電話と Bluetooth の無線バーコードリーダーを使用して、情報を管理する仕組みです。導入当時、携帯電話を業務システムとして利用している企業はほとんどなく、ハンディターミナルや PDA と比較して導入コストが数分の 1 で済みました。携帯電話で送信された売上等の情報は、即時に本社のサーバに蓄積され、翌日朝には DWH にて、全店の情報が分析できます。また携帯電話では売上、他店の在庫、お客様の購入情報等の情報を参照することができます。

わが社のイチオシ！

COMPANY No. 01

女性を美しくする、「愛」と「感動」の経営を支える『LQ・IT 改革』

■ＩＴ導入の効果

IT 導入前、すべての情報を電話や FAX 等でやりとりしていました。全店の情報を把握するには、入力作業に数人で３～４日を要していましたが、IT 導入により売上の翌日にはすべての情報を詳細に把握することができるようになりスピードが向上しました。また、担当者の事務作業が削減されました。各店の営業報告を手書きする作業は無くなり、本社は情報を入力作業が無くなりました。結局、全社で月間約 14,000 時間という大幅な効率化が図れました。これらの効率化により「作業」に時間を要するのではなく、「接客」や「判断」に時間を投下できるようになり、「生きた情報」を活用し、お客様に付加価値のある提案ができる体制が整いました。

昨今、未曾有の経済危機によるデフレ経済の中、当社の主要取引先である量販店や百貨店の衣料品市場は非常に厳しい環境下に置かれており、当社も例外ではありません。販売商品戦略の再編を図り安定した利益を確保していかないといけません。導入当初は、主に全店の売上状況の把握のためにシステムを利用してきました。現在は、在庫の精度を向上させるため、委員会を発足し継続改善の取り組みを実施しております。また、お客様の情報を把握できる仕組みも構築しました。それらの活動を通じて、全店の売上･在庫状況を総合的に分析し、企画･生産･販売･運営（移動等）といった一気通貫した体制を、システムをより一層活用して実現できるよう日々努めております。

■ＩＴベンダーから一言

共立コンピューターサービス株式会社
〒 503-0006 岐阜県大垣市加賀野４丁目１番地の９
TEL：0584-77-2800（代）
URL：http://www.okb-kcs.co.jp

今回のプロジェクトは利用者が全国各地に渡るため、操作の説明やフォローを行うのが非常に大変でしたが、経営層の方々のすばやい意思決定や各種調整が図られ、プロジェクトメンバーの方々の継続的なフォローに助けていただきまして、定着化することができました。さらに活用いただきまして、経営のお役に立てていただけることを期待しております。

●共立コンピューターサービス株式会社
昭和 55 年 12 月創業。代表者名　白木正克。大垣共立銀行の金融システムと情報処理を担う他、民間企業の IT システム開発・ネットワーク構築・コンサルティング等の幅広い IT 関連事業を行う。

■ＩＴコーディネータから一言

共立コンピューターサービス株式会社
システム営業部　システム担当
IT コーディネータ　小川 貴義氏

IT の導入では、利用者の方の要望や IT ベンダーの意見等で方向性を見失い、苦労することが時々あります。今回のプロジェクトで私は、企画・選定から運用・定着まで継続してコンサルティングを実施し、目的に向かって一緒に取り組み、大きな成果が得られたことを大変うれしく思います。今後も積極的かつ効果的な IT 経営の実践による事業の発展を期待しております。

●小川貴義（おがわたかよし）。昭和 50 年生まれ。今回の IT 化コンサルをはじめとして、IT 化の企画・開発・導入およびプロジェクトマネージャ等の業務を行う。保有資格は IT コーディネーター / システムアナリスト / プロジェクトマネージャ等

COMPANY DATA

所在地：〒 500-8535　岐阜県岐阜市加納寿町 2 丁目 5 番地

会社概要

社　　名：ラブリークィーン株式会社　　TEL：058-272-5611（代）
代 表 者：代表取締役社長　井上　真典　　FAX：058-272-2151
設　　立：昭和 39 年 2 月　　URL：http://www.lovelyqueen.co.jp
資 本 金：2 億 4,812 万 5 千円
従 業 員：260 名　契約社員 1,070 名（ファッションアドバイザー）
売 上 高：123 億 (2009 年 5 月期実績）
事業内容：レディスファッションの企画・製造・販売

中部 IT 経営力大賞 2008　優秀賞受賞企業

中京陸運株式会社

鷹見　正彦氏
中京陸運株式会社　代表取締役

昭和 28 年の設立以来、お客様と共に繁栄し、平成 25 年には設立 60 周年を迎えます。半世紀を越えて、さらなる飛躍のために、一般輸送・液体輸送・海上コンテナ輸送から倉庫業・物流加工など様々な物流サービスをご提供できるまでになりました。また、新たな取り組みとして 3PL 事業を立ち上げ、地方の一事業者である当社がメーカーの国内物流を一括管理し、お客様と共に物流改善を行っております。私どもは、果敢にチャレンジする精神と豊富な経験を活かして、総合物流企業へと進化します。

中京陸運は、自ら考え行動し、常に PDCA サイクルを回しながらレベルアップを図ってまいりました。恒久的な企業力の向上の為に必要な、企業は人なりという考え方から、環境（職場）の整備・動機づけ要因の徹底・衛生要因・組織風土の向上に努め、企業の存続発展を図ることを考え、内的要因を高めることにも力を注いできました。内的要因と外的要因がマッチングして相乗効果をもたらすことにより、不可能を可能にする…そんな場面に数多く出会い、お客様に支えられながら今日に至っております。

これからも、人々の暮らしと環境保護に対し積極的に取り組み、企業活動を通じて地域社会に貢献していきます。

■ＩＴ導入の背景と目的

1．燃料高騰による利益の悪化
運送業のコストの重要部分を占める燃料が高騰しており、コストアップに対する対策が喫緊の重要課題である。

2．輸送力アップによる事業規模拡大
継続的に安定した収益を確保していくため、顧客からの高い信頼を活かした顧客シェア拡大によって事業規模を拡大していく必要がある。

3．利用運送事業新設による新規事業の拡大
自社運行主体のリスクを軽減するため、新規事業として、利用運送事業を新設し、総合物流業としての競争力を強化する。

4．IT 化によるトータル的物流管理体制の構築
グループ会社間、取引先との情報共有による管理体制を構築し、競争力強化を図っていく必要がある。

■ＩＴ化の概要

以下の効果を狙った運行管理システムを導入した。

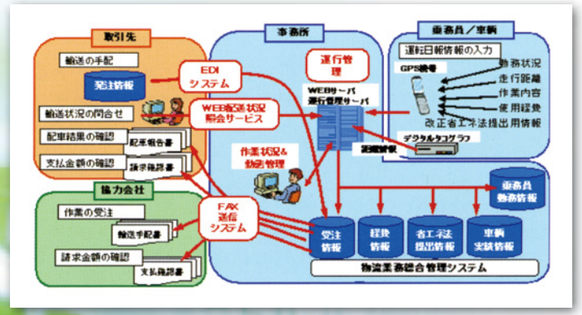
1．乗務員作業の「見える化」の実現
現場から直接 GPS 携帯を使い情報交換が可能となったため、乗務員の動きを把握することが可能となり、精度の高いデータが早く得られるようになった。

2．データ採取の効率化
当社は改正省エネ法の報告義務のある企業であるため、必要データが自動的にかつ確実に収集できるようになり、データ精度および事務効率の向上につながった。

3．運転日報のデータ化
運転日報が電子データとして入力・収集できる事で、事務時間の短縮を実現した。

4．乗務員からも配車エントリー出来る仕組み
繁忙時に、事務所員が関わらなくても乗務員がスケジュール調整することが可能となった。

5．顧客サービス
荷物の配送状況が Web で検索できることで、顧客サービスの向上を実現した。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 02

業務の拡大と効率改善のために IT システムを自社開発

■ＩＴ導入の効果

1．定量的成果
- 乗務員の日報処理時間（一人一日当たり）30 分→ 10 分
- エネルギー消費量データ入力事務処理時間 60 分→ 30 分
- 顧客からの問合せ電話応対時間　30％減
- 営業所での月次の給与集計処理時間　30％減

2．定性的成果
- 運行状況の「見える化」による安全性の向上を実現した。
- 顧客からの信用度が向上した。
- 情報提供（Web サービス）により、顧客満足度が向上した。
- データを活用した取引先との交渉による問題解決時間の短縮を実現した。
- 最新ＩＴシステム導入により、若年乗務員のモチベーションアップにつながった。
- 労務関連データの精度が向上した。
- 同業他社との差別化による競争力アップを実現した。

3．目的達成のための企業努力

（1）業務の高度化、複雑化に対応
日々高度化、複雑化する顧客ニーズに対応するため、ＩＴシステムの活用が必要不可欠であるという経営方針のもと、常に時代の最新技術を投入した IT システムを導入してきた。

（2）自社開発による運行管理システムの構築
弊社で導入済みであるデジタコを活用した運行管理システムの構築の検討を進めてきたが、諸要件を満たすために、パッケージソフトではなく、個別開発という手法をとった。これにより、複雑な業務についてもシステム対応が可能となり、飛躍的な業務効率向上を実現することが出来た。

（3）運行管理システムの外販
自社での実績をベースとして同業他社への販売により、開発費用の回収を進め、より高度なシステムへのバージョンアップを検討している。

■ＩＴベンダーから一言

多種多様な運送業務形態の中でシステムをご利用いただいている為、導入当初は想定外な利用パターンが発生しトラブル対応に追われた事もありました。運用面では、一般的な携帯電話を用いたシステム構築を実施し、システム導入時の負担軽減と運用コストの低コスト化を目指しました。

今後は、収集したデータを活用できるようデータ分析機能の構築をお客様と検討していきたいと考えています。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 ARU
コンサルタント／IT コーディネータ　鳥内 浩一氏

引き続き原油の高騰、環境への対応による輸送コスト増大により、効率的な業務運営、コスト削減等が大きな経営課題である。この課題解決に向け、自社開発による運行管理システムを構築することで、事務所、運転手、協力会社、取引先へ運行の見える化や事務処理の短縮など同業他社にないサービス提供と飛躍的な業務効率化を実現した。今後は、全社最適を見据えたシステムへ展開するとともに、バックアップ体制、危機管理対策を徹底することで、先進的かつ信頼性の高い戦略的 IT システムへ進化させ、一層レベルアップしたＩＴ経営の実践に取り組んでいただきたい。

COMPANY DATA

所在地：〒 456-0035　愛知県名古屋市熱田区白鳥 3-6-17

会社概要

社　　名：中京陸運株式会社　　TEL：052-671-1111
代表者名：代表取締役　鷹見　正彦
設　　立：昭和 28 年 12 月 26 日
資 本 金：7,840 万円
従業員数：503 名
事業内容：・貨物自動車運送事業　・自動車運送取扱事業
・倉庫事業　・産業廃棄物収集運搬事業

優秀賞

中部 IT 経営力大賞 2008　優秀賞受賞企業

株式会社デリカスイト

わが社のイチオシ！

COMPANY No. 03

ＩＴを活用した新ビジネスモデルの構築と、社員との情報共有、経営の見える化をして業務効率化を図る！

堀　富則氏
株式会社デリカスイト　取締役社長

ありがとうございます。

当社は、愛知・岐阜を中心に 80 店ほどの直営店にて惣菜・弁当・すし・おむすび等を調理販売している家庭料理代行業（HMR）の会社で、ソフトピアジャパンに本社を置いています。

「デリカスイト」「美濃味匠」「サンセル」「五誓」「Osozai-ya　美濃味匠」「デリカスイトウオフク」等の店名で名古屋駅はじめ JR の各駅内やセントレア空港内あるいはピーコックやアピタ・ピアゴ等のショッピングセンター内で SHOP を展開しています。健康・健脳をテーマに、大垣の地下水や天日干し米など、出来るかぎり地域食材を原材料に、安心な惣菜づくりに努めています。最近では「速弁」「e- 健康膳」や懐石老舗企業と提携した「美濃万弁当」、更に「知多のおさかなや魚惣菜」を進めています。地域の農業や漁業との連携による「シャキシャキお野菜」「ピチピチお魚（さかな）」による「身土不二　料理」を目指しています。

また、IT ソリューション事業のスイテックでは、クラウドコンピューティング時代でのスマートフォンの重要度が急速に高まっている中、岐阜県 DreamCoreCollective 事業（通称ｉ－ Phone 村）の拠点運営のお手伝い等を行っています。

デフレ不況の厳しい経済状況ですが、「健康・健脳」「おいしさ食文化」「食育」「地域農業」等の課題解決に、IT を活かしながら人間中心イノベーションにより、その役割を担っていきたいと思います。

■ＩＴ導入の背景と目的

食品販売業者にとって食材及び資材の発注や店舗への配分計画は重要課題である。しかし、各店舗から配送直前になっての追加配分や削減の要請など電話と FAX におけるやり取りでは処理能力に限界があり、商品の売り切れや大量の売れ残り廃棄による利益の損失や発注作業にかかる人件費の増大等が発生。また、店舗数が多くなってくると店舗毎の売上状況や、勤務人数、粗利益など経営情報の把握が難しく、経営判断の遅さ、現場と本部の意思疎通の困難など問題として発生していた。それら問題を解決するために、本部と各店舗間をリアルタイムで結ぶ IT が必要であった。

■ＩＴ化の概要

1．業務プロセスの再構築

①全店舗とおいしさキッチン・配送センター間、おいしさキッチンや本部と取引業者各社とは NET 構築し、電子データでのやりとりを行なう。また、全店・全部門の売上・仕入れ・粗利益・諸経費等の情報がリアルタイムで把握することができるようにし経営判断の迅速化に繋ぐ。

②配食サービスは、CTI システム及び地図情報システムを活用し、効率よい配達コースが組み立てられる仕組みを構築。

2．コミュニケーションインフラ

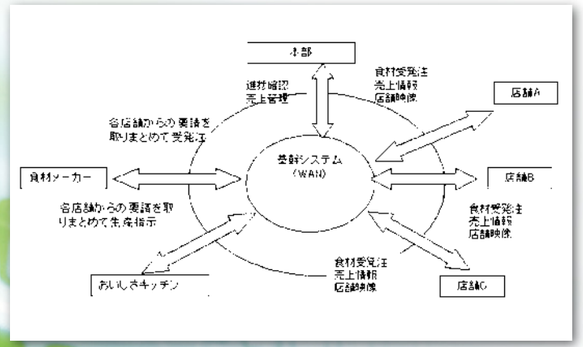
基幹システムで蓄積したデータを分析することで、以下を実現した。

①全社員に毎朝、メールで社員やパートタイマーさんの誕生日や最新情報、天候情報等を提供してコミュニケーションを図る。

②ネットワークカメラによるリアルタイムに店舗状況を把握する仕組みを構築。

3．IT を活用した新たなビジネスモデル構築

①インターネットを介して栄養価が計算された弁当の受注を行い、顧客データを蓄積、個人指導もできる「e- 健康膳 HMRsystem」を開発・実施。



■ＩＴ導入の効果

基幹システムの導入により、業務の効率化が進み、管理経費を圧縮することができ、売上総利益の増加、経常利益の安定確保につながっている。具体的には、本部で各店舗からの食材受発注業務に携わっていた社員を削減し、他の部署に配置することができきたことや、ネット構築により、事務処理・おいしさキッチン・商品部・営業部・商品開発部が連携、また過去データが活用されており、ロス率・欠品率の低下に繋がっていることなどが上げられる。

それらは、データの“見える化”により社員の意識が向上。サービス面、コスト削減など積極的に取り組むようになったためと考える。

その他、下記の成果が上がった。

①新規サービス開発を産官学連携で進めるにあたり、地域の支援機関である財団法人ソフトピアジャパンや、地域の大学との連携がより強くなった。

②高齢者世帯に対するサービス展開が認められ、大垣市高齢者独居配食サービス事業を受託運営。独自開発した「e- 健康膳 HMR システム」を展開している。

■社内事業部から一言

スイテックデヴィジョンは「デリカスイトの地域 IT ソリューション事業の部門です」個人や企業、官公庁などあらゆるお客様を対象とし、パソコン及び周辺機器の販売からネットワーク構築、業務ソフトの販売・導入・指導及びオリジナル業務ソフト開発、ホームページ制作、パソコン講習などの事業を幅広く展開しています。これらすべての事業において、お客様の満足を第一に考え最適なプランのご提案を常に心がけるとともに、導入から設定・保守・修理まで、統合的にサポートを行っております。母体であるデリカスイトの社内システム構築で蓄積したノウハウをあらゆる業種に生かし、地域に密着した迅速で付加価値の高いハードウェア・ソフトウェア・サービスの提供を可能としています。

■ＩＴコーディネータから一言

山田 IT コンサルティングオフィス
IT 経営コンサルタント
IT コーディネータ　山田 和久氏

本部とセントラルキッチンや各店舗、及び取引業者間をネットでつなぎ、データでの情報授受をすることで、リアルタイムなに経営判断をし、また、データの蓄積、データの見える化を行なうことにより、経営の効率化を実現させています。また、同時に地域、お客様の利便性を考えた新ビジネスモデルの開発を行なう等、IT 経営を実施している企業です。

COMPANY DATA

所在地：〒 503-8508　岐阜県大垣市加賀野 4 丁目 1 -20

会社概要

TEL：0584-77-1811　　URL：http://www.delicasuito.co.jp

株式会社デリカスイトは、愛知県と岐阜県を中心に、60 数店の直営店舗を展開しています。当社のセントラルキッチンである「おいしさキッチン」で調理した食材を店舗で最終調理。できたての惣菜・弁当を提供しています。2006 年には新たな業態として「Osozai+Cafe 美濃味匠」を立ち上げました。70 ～ 80 種類の惣菜・弁当から、好みの料理を 1 グラム単位で好きなだけ選んでテイクアウトできます。また、店内に併設されたテーブル席での食事も可能です。ブランド育成努力の結果、当社の認知度は高まりつつあり、デベロッパーからも高い評価を得ています。好立地に有利な賃借条件で、出店しやすくなってきています。

中部 IT 経営力大賞 2008　優秀賞受賞企業

鍋屋バイテック株式会社

金田　光夫氏
鍋屋バイテック株式会社　代表取締役社長

1950 年 3 月 16 日生まれ。1974 年 3 月名古屋大学経済学部卒業、東レエンジニアリング株式会社を経て 1981 年 7 月鍋屋工業株式会社（現鍋屋バイテック株式会社）入社、2007 年 3 月鍋屋バイテック株式会社代表取締役就任。

私たちは創業以来、時代にあわせながら幾度となく自社製品を変えてきました。これまでの 450 年は、そうした前向きの試行錯誤と自分たちの可能性への挑戦の歴史だったといえます。新しいことに挑戦する人は、失敗する権利もある…。私たちは、失敗を糧として、つぎの新しい挑戦に活かしてきました。つねに時代のニーズに応えてくることができたのも、その糧がしっかりとエネルギーになってきたからだと思います。

多品種少量から多品種微量へ。いま、私たちはオン・デマンド生産をも視野に入れた「寿司バーコンセプト」というこれまでにない、新しい“ものづくり”のスタイルを確立。そして、お客さまひとりひとりとのコミュニケーションを大切に、さらに信頼いただける関係づくりをめざします。

製品開発における「顧客志向」とともに、「自然環境との共生」「地域社会への貢献」を企業理念とし、歴史と伝統に誇りをもち、つねにプロセスを大切にしながら、私たちらしい企業像の実現にじっくりと取り組み、これからもゆるやかに成長していきます。

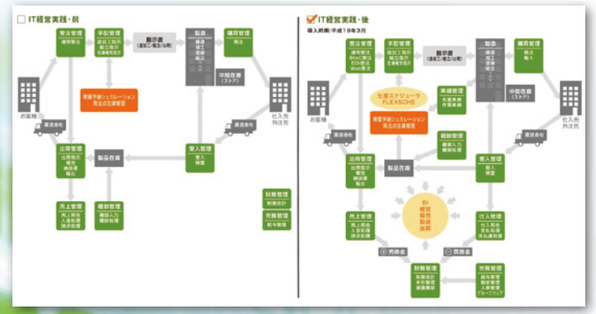
■ＩＴ導入の背景と目的

当社は 4 万品種の当日注文・当日出荷に対して、見込み生産で対応している。在庫や仕掛品を最少限に保ちながら、多品種・微量な注文に対しタイムリーに対応するには納期、工程の負荷、仕掛品などを総合的に判断したうえで、全体最適となる生産計画が必要となる。従来の生産計画の立案は人の経験や勘に依存しており、常に数百の生産指示が必要となるなか、一部ではサバを読んだ発注がされ、過剰在庫や不要な残業、強引な割り込みによる納期遅延や欠品がしばしば発生していた。一方で残業して売れない物を大量に生産するといった、非効率な体制になっていた。

■ＩＴ化の概要

当社の物作りは、顧客が欲しい物を必要なだけすぐ作るという多品種・微量生産の「寿司バーコンセプト」を基本としており、これを具現化するために「バードヴュー計画」を立ち上げ、下記のような IT システムを構築した。

◆生産スケジューラ導入によるリードタイムの大幅な短縮
◆季節変動要因、内示情報などを分析し、最適な移動平均法を算出した需要予測システムによる「在庫量の削減」
◆製造現場に無線 HT 端末やタッチパネル端末を導入し、作業状況を「見える化」
◆グループウェアを導入し、書類やワークフローの電子化によるペーパーレス化および情報のリードタイム短縮
◆ EDI システムの導入により、得意先からの受注の 7 割を自動化し、受注入力業務工数を大幅削減
◆インターネット（ネット販売サイト「e-nedzi.com」）による新たなビジネスの開拓
◆見積の標準化・データベース化、生産計画システムへの連動による、回答の正確化・迅速化と多能工化の促進・組織の統合化



「寿司バーコンセプト」に立脚したＩＴシステム

■ＩＴ導入の効果

◇IT 経営実践以前と比較して、リードタイムは 20%短縮、受注入力業務の軽減によって 5 人月のコストを削減した。
◇ペーパーレス化の成果としては、1 万 2 千枚 / 月の削減に成功した。
◇ネット販売を積極的に取り入れた新しいビジネスである「e-nedzi.com」は年 160%の成長を見せている。

生産スケジューラにより、いたるところに停滞していた仕掛品がなくなり、スペース・容器のムダが改善されるとともに、各工程でマージンを持たなくなったことで生産性が向上した。また、納期が明確で誰もが納得できるため、サバ読み体質の改善にもつながっている。オーダー取消依頼や、変更依頼に対する対応の幅が広がったほか、ボトルネックの工程が明らかになり、生産性向上のための投資もしやすくなった。

さらに、残業、休日出勤なども、必要性の明確な判断材料を得て最小限に抑えられるようになった。
引き合いに対しては、在庫がない場合でも生産計画から迅速な納期回答が可能になった。
これらの波及効果により多くの付加価値が創生され、コストの低減、顧客満足度向上、ひいては売上増、利益増につながると考えている。

また、最近のＣＲＭシステムによって、標準化され裏付けのある見積が迅速に行えるようになり、リードタイムの短縮だけでなく、ベテラン依存から誰でもできる多能工化に進めることができ、さらに組織の統合・シンプル化も実現した。

■ＩＴベンダーから一言

有限会社グランドデザイン
名古屋市千種区内山三丁目10番18号 PP B.L.D 3 階
TEL：052-745-1560
URL：http://www.grand-design.jp

開発を担当したグランドデザインは平成 17 年に創業した17名の会社です。今回の成功のポイントは、全社が一丸になって取り組む姿勢にあったと思います。毎週のシステム進捗会議には役員、部長及び各セクションの責任者は積極的に参加され、多くの意見や問題提起が出され、そして次々と決断されました。このスピードがシステム開発を建設的に進められた要因だと思います。

■ＩＴコーディネータから一言

高度生産研究所
所長／ IT コーディネータ　和澤 功氏

鍋屋バイテック社の IT 化の優れている点は、「顧客が欲しいものを必要なだけすぐ作る」という自社のコンセプト「寿司バーコンセプト」をものづくり（設備、生産方式）と併せ、IT システムでも具現化していることである。 らしさを徹底的に発揮させ、他社との差別化を図り、競争力強化に役立たせている。IT を真に経営に役立たせるためには、こういったコンセプトを追求するという考え方が重要であろう。

また、従来のベテランの経験と勘に頼っていたやり方（生産計画、見積）から、標準化とデータベース化を行い、誰でもがマニュアルでできるようにして事務の多能工化を行うなど人材育成につながる施策も効果を上げている。

COMPANY DATA

所在地：〒 501-3939　岐阜県関市桃紅大地 1 番地

会社概要

鍋屋バイテック株式会社は、創業 1560 年で、製造業として 450 年という大変古い歴史を持っている。現在は V プーリー、カップリング、ハンドルなど、各種機械部品の製造・販売をし、カタログ品だけでも約 4 万品種を取り扱っている。午後 2 時までの注文は当日出荷を実施、大抵は微量注文で、注文件数は 1 日に 2,000 件を超える。求められる物を必要なだけすぐ作る考え方を寿司屋に例えた「寿司バーコンセプト」のもと、多品種・微量の物作りを目指す。

また、人と環境を大切にする経営方針のもと、工園と称する緑豊かな工場などを有し、社員がのびのびと働いている。

中部 IT 経営力大賞 2008　優秀賞受賞企業

谷田合金株式会社

谷田　由治氏
谷田合金株式会社　代表取締役社長

「技術しかない会社と言われたい、技術だけで成立つ会社にしたい」

谷田合金株式会社は、アルミ・マグネの精密鋳造と機械加工のメーカーです。1955 年の創業当初は銅の鋳造を行っていましたが、次第にアルミ合金も手がけるようになり、現在はアルミとマグネシウムの素材に絞って鋳造と加工を行っています。自動車の汎用エンジンパーツの試作、ダイカスト量産品試作、その他産 業機械部品試作など、“1 個もの”の試作品を生産する一方、産業用ロボット部品、半導体製造装置部品、航空機アルミ部品削り出し加工などの少量生産品向けパーツも手がけています。仕様打ち合わせからモデル製作、鋳造、熱処理、機械加工、表面処理、アッセンブリーまですべて社内で一貫生産しているため、短納期での提供が可能です。

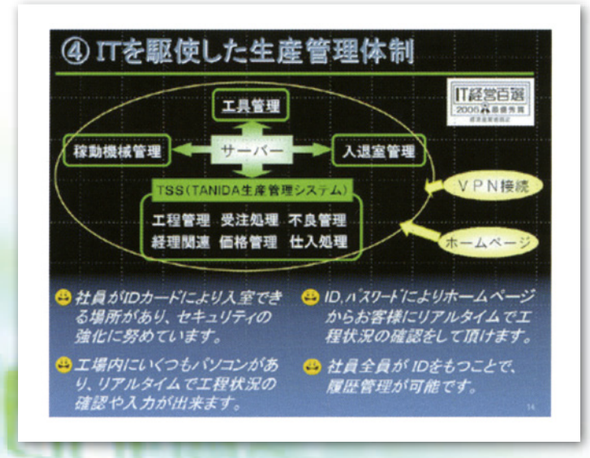
■ＩＴ導入の背景と目的

20 年前に、MC（マシニングセンター）加工で少量多品種に対応するため、加工プログラム管理と工具管理を目的に IT を導入したのが最初の IT 導入でした。一部の自動車関連を除けば、アルミ鋳物製品は鋳鉄と違って、量的に少ないという業界の事情があります。この経営環境を考え、7 ～ 8 年前から試作ビジネスに力を入れるようになりました。このように、経営の方向性を変化させるとき、品質とスピード面で、IT の必要性を実感し、IT を活用した IT 経営を推進してきました。

■ＩＴ化の概要

従来単独で行っていた処理をすべて統一し、同一システムでの管理を実現しています。受注はインターネット経由で自動登録し、各工程にリアルタイムに展開する仕組みです。現在、新規受注は、殆どがホームページからのものです。社員とお客様に ID とパスワードを付与し、ホームページから生産の進捗状況を認識したり、発注品の生産情報を確認することができます。

生産工程管理システムによって、工場から事務所までデータを共有しているため、社内の生産状況やお客様先との新規案件折衝状況がリアルタイムに把握できます。また、社員 1 人ひとりに ID を付与することで作業者の担当を明確化し、それぞれが責任を持って仕事に取り組む 体制を作っています。また、統合システムによって不良に関するデータを持つことで、過去の不良履歴や内容を素早く把握することが可能になり、不具合の削減にもつながっています。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 05

IT を活用し、鋳造技術ダントツを目指す会社

■ＩＴ導入の効果

システム導入前の 2003 年度は、在庫率が 15％ありましたが、導入後の 2006 年度は在庫がゼロとなり、大きな目標を達成することができました。また、4 年連続で増収増益を記録。経常利益率は、2004 年度で 19.8%、2005 年度で 18.6%、2006 年度で 13.6%と順調に推移しています。このように、IT 導入の効果については、当初の目標に近い、ある程度の成果は出ています。しかし、更に大きな課題が見えてきました。IT での管理ということではなく、コンピューターでの処理解析能力を最大限に利用するための繋がりをどの様に構築していくのかです。

具体的には、実鋳造とコンピューターでの結果を合わせることが重要なポイントであり、これは経験から得られるデーターを元に、コンピューターでのシュミレーションパラメーターを調整するしかありません。昨年は、X 線 CT という装置を導入しています。この装置は、非破壊で欠陥と寸法精度を確認できるもので、１億円もする高価なものです。中小企業には、ほとんどない設備です。この装置を使った計測結果を 3D データーとしてフィードバックしています。つまり計測結果や経験をデーター化するには、工程及び品質など全体を一元的に把握して IT 戦略として対処する必要があります。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社ナレッジ 21
社長／ IT コーディネーター　横屋 俊一氏

谷田合金さんが「2006 年度 IT 経営百選　最優秀賞」を受賞したとき、審査の立会いにお伺いしました。社長とお会いしてヒアリングする中で、「御社の強みは何ですか？」との答えに、多くは語らず、「これです」と私に見せてくれたものがありました。谷田合金さんの製品です。誰にも真似できない精密鋳造品でした。製造業として技術的な競争力を確立し、確固たる自信を持った会社だという、強い印象を受けました。社長の言葉にあるように、「技術しかない会社と言われたい、技術だけで成立つ会社にしたい」、これを IT によって実現している会社ですね。IT は、この会社の技術優位性を支援するバックボーンであり、これは IT 経営の優れたビジネスモデルです。

COMPANY DATA

所在地：〒 920-0209　石川県金沢市東蚊爪町ラ 28-2

会社概要

谷田合金は、難易度の高い試作開発品や少量の量産品の製造で成長していこうとしています。そのためには、製品が要求されている品質を満足していることを証明する必要があります。そのために、ハイエンドの測定装置をそろえ、こうした設備を IT で最大限に活かすことでより成果が出ると考えています。半導体製造装置向け真空容器の鋳物化、航空機アルミ鋳物部品の製造という、2 分野に特化した計画を推進しています。

優秀賞

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

事業拡大に迅速に対応できる仕組み作り

株式会社アクト

安藤　英世氏
株式会社アクト　代表取締役社長

【お客様の夢を実現し、感涙して頂く仕事をする】
ACT の業務は大きく分けて２つあります。
　１つはお客様のニーズを 120％実現する注文住宅と店舗の設計・施工業務
　もう１つは店舗の什器をリフレッシュし再利用することで、コストを節約しながらお店を生まれ変わらせるグリーンサービス事業の２つです。
　アクトはお客様の夢の実現のため、そして私たちの夢の実現のため、プロとしての誇りを懸けて仕事を楽しんでいます。
『無から有を生む』ため、日本文化を背景とする【倭 DNA デザイン】と他を圧倒する【尖った価値】を提供し、お客様がオンリーワンそしてトップとなるお手伝いをしています。

■ＩＴ導入の背景と目的

　建設業に加え、新たにウッドメイク製品の製造業も始めたことが IT 導入を考えたきっかけであった。製造業の業務は標準化されておらず、人手による作業がほとんどで非常に手間が掛ることが多かった。また建築業についても原価のうち人件費については案件毎にどれだけの費用がかかったのか把握できておらず、特に失注した案件についてはまったく費用が把握できない状況で、各担当者に原価意識を持たせ各人が原価低減活動に自主的に取り組める環境を構築することが重要であると考えた。
　これらの課題を解決するとともに、今後も常に新規事業の可能性を模索し、事業拡大に迅速に対応できる仕組み作りを目指し、IT 導入を実施した。

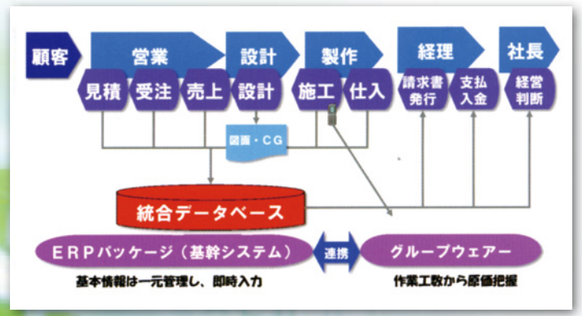
■ＩＴ化の概要

◆事業拡大に迅速に対応できる仕組み作り

　社長は、「常に新規事業の可能性を模索し、事業拡大を図りたい」という想いがあり、そのためには５年後・10 年後を見据えて拡張性の高いシステムを実現し、建築業に合うシステムをベースに製造業にも対応可能なシステムとすることを大目標として取り組みを実施した。
　目標を達成するためには、現在の企業規模や業務だけを考えず、あらゆる業務を標準化するために、ERP パッケージの導入を行うこととした。

◆プロジェクトの進捗管理と原価の把握

　社長が特に重点を置いたのが「原価管理」で、各担当者に原価意識を持たせ各人が原価低減活動に自主的に取り組める環境を構築することが重要であるが、そのために担当者の入力負荷が高くなってしまっては使われない IT になる危険性があるので、入力負荷の少ないシステムとすることがポイントであった。
　これを、グループウェアーにて予定と実績を入力し、プロジェクトの進捗管理を行うと同時に作業工数の集計も行える仕組みとし、また携帯電話からの入力にも対応したことで現場にいても入力作業が可能となり、作業工数を正確に把握できるようにした。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 06

ＥＲＰパッケージとグループウェアーの連携による、経営情報の見える化の実現

■ＩＴ導入の効果

◆作業標準化の実現
　ウッドメイクの製造業務については、手作業で行っていたものが、営業が入力した受注情報や製造仕様に基づいて「生産指図書」が発行され、工場では「生産指図書」に従って生産を行うことで、納期遅れや製造仕様間違いが減り、顧客満足度の向上につながった。また伝票発行業務等の効率化により、作業工数削減を実施することができた。

◆原価の把握
　建築業については、各担当者が毎日作業の予定と実績をグループウェアーに入力することで、案件毎の実績工数が日々把握できるようになり、これまで原価として管理していなかった人件費についても原価として管理可能となり、担当者の原価意識が高まった。その結果利益率の向上に貢献できた。

◆経営判断の迅速化
　経営データがリアルタイムに把握できるようになり、社長の迅速な経営判断の材料となった。特に案件毎の採算が従来は売上計上後にしかわからなかったが、現状では施工中にリアルに把握できるようになり、早期に対策を実施することができるようになった。

◆事業拡大に迅速に対応できる仕組み
　ERP パッケージを導入したことで、今後事業を拡大した場合にも、大幅なシステムの見直しをすることなく、IT 化が行うことが可能となった。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社 IT イノベーション
IT コーディネータ　秋山 剛氏

◆社長の熱意が IT 化成功のポイント
　IT 化を実施する際に、現場の作業効率化への要求から出発すると業務改善に留まってしまいがちです。今回は安藤社長の『わが社の将来のあるべき姿』への想いから IT 化の取組がスタートし、社長の熱意によって IT 化を実現したことで、真に経営に役立つ IT 化へとつなげることができたものと思います。
　また導入にあたってはトップダウンで進めるのではなく、社員によるプロジェクトチーム主体で進めたことで社長の熱意が社員にも伝わり、IT 化成功に導いたものと思います。

COMPANY DATA

所在地：〒 458-0808　名古屋市緑区東神の倉 2-136

会社概要

社　　名：株式会社アクト
設　　立：1984 年４月３日
資 本 金：2,015 万円
従業員数：31 名
営業内容：商業施設・建築の設計・施工、木目塗装（ウッドメイク）、
　　リュースシステム、バウビオロギーデザイン住宅、インテリア製品販売
TEL：052-879-2800
FAX：052-879-2777
URL：http://www.act-japan.net/

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

株式会社蒲郡製作所

伊藤　智啓氏
株式会社蒲郡製作所　代表取締役

武蔵工業大学工学部機械工学科卒。89 年より、自社特有の工程管理プログラムの構築を行い、業務の統一と効率化を図ってきた。97 年からは自社のウエブサイトを立ち上げ、インターネットを活用した B2B 取引にいち早く取り組んできた。現在では売上げの 5 割以上がウエブサイトがきっかけでお取引を始めた顧客で占めるまでになっている。

株式会社蒲郡製作所は、半世紀にわたり、多品種少量のアルミや黄銅など軽金属の精密部品加工に特化し、光学機器、医療機器、OA 機器、半導体機器、航空機器、計測機器、燃料電池関連機器など、幅広い分野の高精度部品加工、試作品、治具製造などで高い評価を得ている。「アルミ・黄銅・樹脂の超精密サプライズ加工のことなら、蒲郡製作所へ！」というブランドイメージの構築に努めている。数年前から、国立天文台や国立分子科学研究所、名古屋大学、豊橋技術科学大学、大阪府立大学などの研究機関との取引も積極的に取り組んでいる。

近年では、豊橋技術科学大学や OSG㈱、㈱キラ・コーポレーションと共同で、微細精密加工の技術確立と新たな微細加工機の開発も行っている。また、愛知工科大学の奥山研究室とは、深宇宙探査機「UNITEC －１」と言われる人工衛星の開発、製造にも取り組んでいる。

■ＩＴ導入の背景と目的

自動車産業を中心に中国・東南アジア等の海外現地生産化が進み価格競争が激化し中小の金属加工企業は減少している。弊社は長年養ってきた高い技術力で品質には自信があったが、他社と同じものを作っていては価格競争に巻き込まれるだけで、生き残るためには他社との差別化を図ることで企業ブランド力を高め、付加価値の高い製品に特化することが必要であると考えた。

そのため、以下の経営課題を解決する必要があると考えた。

①自社の強みを最大限に生かせる分野の選択と集中
②選択分野に関する新たな技術力の習得及び技術の伝承
③新たなニーズの掘り起こしと、顧客開拓
④顧客のニーズに応えられる生産体制の確立

これらの経営課題を解決し、下請け体質から脱却し自立した企業を目指すための取り組みを実施した。

■ＩＴ化の概要

１．差別化戦略

弊社が一番得意とする「アルミ・黄銅・樹脂の高精度部品加工」に特化することとし、 自社ホームページを活用し、ターゲットを「高い加工技術を必要としている技術者」に絞り、技術力の高さをアピールする戦略を取り、SEO 対策等も行った。

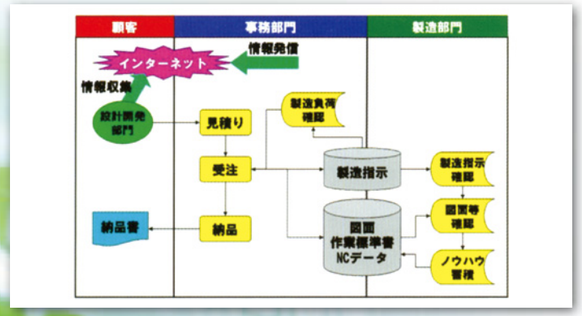
また新たな顧客に自社の信頼を得るためにブログを活用し、自社の経営方針やモノ作りに対する想いをアピールし、「困った時は蒲郡製作所へ」というブランドイメージを構築した。

２．業務の標準化

ISO 取得に合わせて、新たな業務フローに合わせたシステムの見直しを行い、見積もりから納品までの業務を一元化し、事務部門と製造部門で情報を共有し、製造負荷の把握と進捗管理により、効率的な生産体制を実現した。

３．技術の伝承

技術の伝承も IT を活用し、熟練工のノウハウを入れた作業標準書を作成し、製品図面・NC データとセットで電子化し、基幹システムの作業指示と連動してこれらの電子文書を参照することで、技術伝承に取り組んだ。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 07

ＩＴをフル活用！選択と集中で『脱・下請け』の成功事例

■ＩＴ導入の効果

1．インターネットでの情報発信で、企業ブランド力を高め、自社の信頼性も高めることができた。具体的にはインターネットからの新規顧客の割合が全体の顧客の 40％を超え、エンドユーザー（研究開発部門）と直接取引をすることで、値決めに対して自社主導で行うことができるようになり収益が向上した。それにより高付加価値製品の割合が全体の２割～３割までに達した。

※「困った時は蒲郡製作所へ」というブランドイメージが構築できた。

2．図面・作業標準書・NC データを一元管理したことでそれまで担当者しか機械を動かすことができなかったが、担当がいなくても機械が動かせるようになった。

3．基幹システムの見直しにより、見積もり精度が向上し、製造部門の原価意識（見積もり内で製造する）も向上した。

4．製造負荷が見えるようになり、納期遵守率が向上した。

5．業務の標準化により事務作業の負荷を軽減し、人員を２人から１人に削減した。

■ＩＴベンダーから一言

株式会社 創
TEL：077-534-8733
URL：http://www.e-b2b.jp/
〒 520-0832
滋賀県大津市粟津町 11 - 1 マルシンビル４Ｆ

中小製造業専門 WEB サイト制作会社、株式会社創では、株式会社蒲郡製作所様のアルミや黄銅などの精密部品加工に特化し、半世紀にわたる技術の蓄積と最新技能への積極的な取り組みを WEB サイトの構築に伴い「アルミ・黄銅・樹脂の超精密サプライズ加工のことなら、蒲郡製作所へ！」というコピーをブランドイメージとして産業界に広めるべくお手伝いさせております。

元々、創の代表者も中小製造業の技術畑出身であることから株式会社蒲郡製作所様のように最終製品を製造していない部品加工会社や見えにくい技術力を売りにしている会社さまがホームページを活用して情報発信し新規顧客・新規市場開拓に結びつけるポイントを熟知していたことが今回の中部 IT 経営力大賞受賞の一助になれましたことを大変光栄に喜んでおります。ありがとうございました。

■ＩＴコーディネータから一言

山田 IT コンサルティングオフィス
IT 経営コンサルタント
IT コーディネータ　山田 和久氏

伊藤社長は昔から IT を積極的に活用されており、特に自社ホームページでの情報発信により顧客を獲得し、脱下請けを実施して成功されています。HP で顧客を集めるためのノウハウを色々持っておられ、私自信も大変勉強になりました。

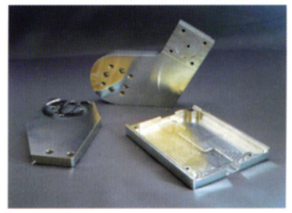
COMPANY DATA

所在地：〒 443-0042　愛知県蒲郡市御幸町 28 番 10 号

会社概要

社　　名：株式会社蒲郡製作所
代表者名：伊藤　智啓
設　　立：1954 年７月
資 本 金 ：1,000 万円
従業員数：12 人
保有資格：ISO9001：2000

TEL：0533-68-1155
FAX：0533-68-1156
URL：http://www.gamasei.co.jp
営業時間　8:00 ～ 17:00
隔週土曜日、日曜日休み



中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

ナカシャクリエイテブ株式会社

河合　保氏
ナカシャクリエイテブ株式会社　代表取締役社長

滋賀県米原市（旧　山東町）生まれ。
専業の農家で 6 人兄弟の 5 番目、高校を卒業して名古屋（玉野総合コンサルタント株式会社）に勤める。22 歳に友人と建設コンサルタント会社（現　株式会社カナエジオマチックス）を設立し、1985 年社長に就任、1992 年 42 歳で現ナカシャクリエイテブ（株）に移籍し、社長を務める。母親の教えは「人の良いところを探し、それを褒める」。人の欠点を指摘するより、良いところを伸ばしてあげる。義祖父の教えは「人のために生きなさい」自分が出来る範囲で精一杯、人が求めることに時間を使う。共にこの教えを実践してきた母親と、義祖父に少しでも近づけられるように努力してきた。お陰様で今の自分が有り、今日まで、いろいろな人に助けられ、感謝する毎日を送る。

■ＩＴ導入の背景と目的

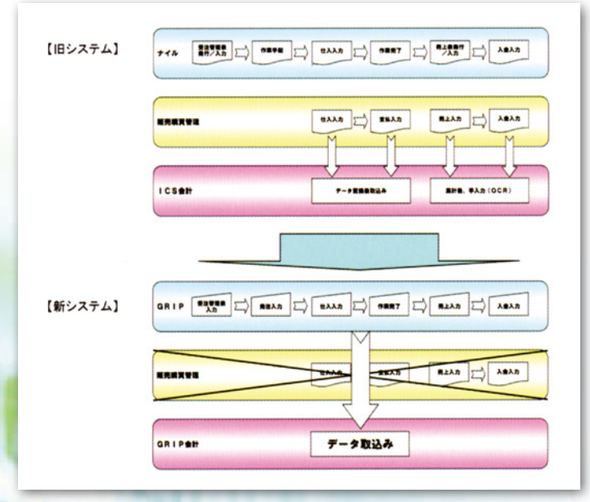
創業以来の工業写真を中心としたアナログ技術から、平成を境に、画像処理を中心としたデジタル技術に移行してきた。そのため、早い時期からパソコンを全社員に持たせ、イントラネット（経営システム）も構築してきた。しかし、IT インフラは整備したものの、事業部制による業務管理のため、事業部間の“壁”が大きな経営課題となった。

①同じ顧客に対し事業部ごとに商談を進める等の非効率
②事業部毎の損益管理業務が複雑化し、重複入力等のムダが発生
③経営のための情報提供が遅い
④情報の共有化ができない

これらの課題を解決するために、事業部毎の業務管理（損益管理～会計処理）を見直し、情報管理の精度アップ、情報の共有化及びスピード化を目指すこととした。

■ＩＴ化の概要

従来の基幹システムを見直し、
・システム統合による重複処理の排除
・経営データの共有化
・経営のスピード化
などの事務処理および経営管理の改善を図るとともに、その情報活用により全社一丸となった顧客サービスの向上（深堀）を目指して、長年培った経営システム環境を背景に、全社統一の新基幹システム“GRIP”を導入することとなった。これは、受発注システムから会計システムまでを連携したシステムである。



わが社のイチオシ！

COMPANY No. 08

事業部の壁を越え、全社一丸となったユーザー支援（深堀）に IT を活用！

■ＩＴ導入の効果

「事業部単位から、全社一丸によるユーザー支援体制に移行することにより利益を確保する」ビジョンを掲げ、新システムを導入した結果、

①情報の共有化による経営のための情報提供のスピードアップ
②専用帳票の減少によるコストダウン
③操作性の向上による処理時間の短縮（約 50%）
④資金繰り機能、自動仕分けなどの高度な会計機能

などの成果が得られ、当初の目的が達成できた。

今後は、
○営業商談情報管理機能の追加・連携
○ ISO 関連資料との連携
○経営戦略への有効活用
○更なる利便性の向上
などに取り組んでいきたい。

■ＩＴベンダーから一言

カーディナルシステム株式会社
TEL：06-6936-4333
URL：http://cardinalsystem.co.jp/
〒536-0016　大阪市城東区蒲生 4 丁目 1 番 54 号

今回、ナカシャクリエイテブ様に弊社の「GRIP」をご導入頂くにあたり、危険な取引を事前に警告してくれるリスクマネジメント機能、資金繰り精度を格段に高める機能、自動仕訳等の充実した会計機能など経営に役立つ数多くの機能を搭載させて頂き、業務の効率化を図る事が出来るようになりました。特にナカシャクリエイテブ様では、個別原価計算の仕組を導入頂き、実際にどの案件が利益を生んでいるのかを正確に把握することが可能になり確実な利益確保に向けてシステムが動き出したと思っております。今後も多機能と操作性を考慮し、予算利益の確保や生産効率を高めるための工夫をお客様と共に考えさせて頂きます。

■ＩＴコーディネータから一言

山田 IT コンサルティングオフィス
IT 経営コンサルタント
IT コーディネータ　山田 和久氏

社長が先頭に立ち、『固定ユーザー戦略』（全社一丸となりユーザーの支援（深堀）をする）を実施し、そのために、情報共有システムを導入すると同時に、ISO 取得や改善提案活動、人材育成システムを立上げ、システムだけでなく人の動きも効率化したことが、新システム導入後に早くその効果が現れたと考えます。

COMPANY DATA

所在地：〒 468-8533　名古屋市天白区井の森町 205 番地

会社概要

社　　名：ナカシャクリエイテブ株式会社
代表者名：河合　保
設　　立：1961 年 9 月
資 本 金：8,635 万円
従業員数：383 名
企業保有資格　ISO9001、プライバシーマーク

TEL：052-895-1131
FAX：052-895-1844
URL：http://www.nakasha.co.jp/
営業時間 8:45 ～ 17:45（土日祝休み）

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

名古屋フィルター販売株式会社

金子　由典氏
名古屋フィルター販売株式会社　代表取締役

東海大学工学部 / 流体力学専攻。卒業後航空機関連輸入商社にて、輸出入業務及び生産機械のデモンストレーション業務を担当。その後、超純水設備大手にて設備工事・メンテナンス実務経験後営業職に転向し、初期の半導体業界の急拡大時代を経験。

昭和 62 年に父親の経営する当社に入社。平成 13 年に代表取締役就任。入社当初は現場を中心とした営業にて実務を経験し、役職就任時には経営者育成プログラムを受講し経営者としての基礎を養う。

当社では、販売管理を昭和 60 年以前より既に IT し、業務の効率化に取組んできたが、オフコンから PC 化への時代の流れに沿って、データベース構築を重視したシステムへと移行。マーケティングを中心とした販売戦略を基本としてデータの細分化に取組みデータ蓄積を実現し、既存データベースの分析が比較的容易に取組めた。

市場競争の激化・淘汰が進む今当社では、結果分析による対処療法から、予防とも言えるショミレーション機能を搭載した予測型システムによる販売戦略及び経営戦略の実現を目指し、基本理念でもある、
『現状に満足してはならない　常によりよさを求めて、努力する処に進歩はある』を社員一丸となり実践している。

■ＩＴ導入の背景と目的

弊社が代理店を務めていたフィルター専業メーカーが総合企業に吸収され濾過業界における戦略を独自で取り組む必要性に迫られることとなった。また、市場競争激化による淘汰で濾過専業に特化する弊社に対しメーカー各社からの販売協力依存度が急激に高まったことで、マーケットの交通整理が必要となった。

これまでも基幹システムを活用して、データの収集と分析を行っていたが、多様化する市場ニーズを分析するためにはデータ項目が不足しており、今後未来においてどのような戦略をとるべきかまでを明確にすることはできず経営者の経験と勘に頼らざるを得なかった。これらの問題を解決し新たなマーケット戦略を確立することが急務であった。

■ＩＴ化の概要

1．基幹システムの見直し

業種、使用部署、使用目的、商品、販売時期等売上時に細分化したデータを蓄積可能とした。またこれに伴い業務フローの見直しも実施し、業務の効率化を行った。

2．予測型経営ツール（SMSS システム）の開発

基幹システムで蓄積したデータを分析することで、以下を実現した。

①商品毎に、どのような顧客に対していつ頃販売したかの実績を元に、その商品や類似商品が売れる可能性のあるターゲット顧客の絞込み（ターゲットリストの作成）を素早く実施。

②どのような業種にどれだけの人員を投入すればどのくらいの利益が見込めるか等のシミュレーションを実施し、エリア戦略を実測値に基づく計画書として策定可能とした。

③経済状況の変化に伴う収支予測を、想定値に基づくシミュレーションにより変化率を求めることができ、商品の入れ替えや、値上げ・値下げ等の検討を素早く行えるようにした。

3．営業利益改善による、資金確保

上記マーケティング分析のデータを活用し、商品戦略上、高付加価値商品への切り替えを中心とした販売戦略及び好景気業種への販売強化により営業利益の改善に努め、銀行折衝力を強化したことで資金確保を行った。

わが社のイチオシ！ COMPANY No. 09

予測型経営ツール構築で経常利益 50%アップ！

■ＩＴ導入の効果

1．データ分析を活用し、迅速なマーケティング戦略を実施したことで、経常利益 50% UP 達成。

2．基幹システムを見直して、各種入力業務を一元化したことで、業務効率 UP。
※データ入力業務（資料作成業務）に関わる時間が２割削減。

3．社員が現在何をしていて、これから何をやらなければならないかを、経営者と社員で共通の認識で進めることができるようになり、実績との差異の調整等が早い時期から対策を立てられるようになった。

4．これまでは上が指示を与えていたが、下から提案するようになった。

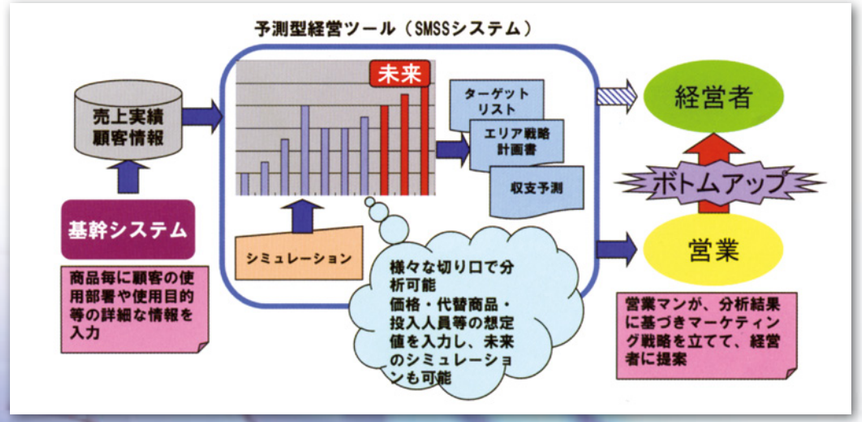
今後は、このシステムをさらに発展させ、未来を予測した結果に基づき中期経営計画の作成を支援するための仕組みや、社員に対して利益配分の平等化が実施できる仕組みの構築にも取り組みたいと考えている。

■ＩＴコーディネータから一言

株式会社名古屋ソフトウェアセンター
シニアコンサルタント　山田 和久氏

社長様が IT 経営応援隊事業の経営者研修に参加されたことをきっかけに、IT コーディネータと１年ほどコンサル（IT ベンダーとの打合せに参加）を実施しました。

基本的には営業データの分析のシステムですが、社長は過去データを分析するだけのシステムは色々あるが、未来の予測を支援するシステムがないので、それを実現したいとの想いで構築されました。マーケティング戦略の確立、提案営業への転換、営業利益改善等の課題解決に向け活用されています。



COMPANY DATA

所在地：〒 456-0058　名古屋市熱田区六番２丁目９番 27 号

会社概要

社　　名：名古屋フィルター販売株式会社 TEL：052-661-1101
代表者名：金子　由典　　FAX：052-651-3334
設　　立：昭和 43 年５月
資 本 金 ：1,000 万円
従業員数：11 人
事業内容：３Mフィルター事業部特約店
工業用濾過装置の製造販売　液体処理装置の販売　エアーフィルターの販売

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

大塚衣料株式会社

大塚　友章氏
大塚衣料株式会社　代表取締役

小学６年まで岐阜市問屋町の衣料品問屋の店で育つ。名古屋大学経営学科を卒業して、繊維商社就職１年半後、問屋町の店に戻り、家業を継ぐ。手作業の伝票発行を出たばかりのバーコードスキャナーとパソコンを利用してのシステムを業者に依頼するが、未完成のまま放置され、残っていた n88BASIC のソースプログラムを見て、何とか自分で完成させる。その後コンピュータ専門学校に夜間１年通い、平成４年、第二種情報処理技術者試験を取得後、会社のシステムは全て、社長自らが、開発している。

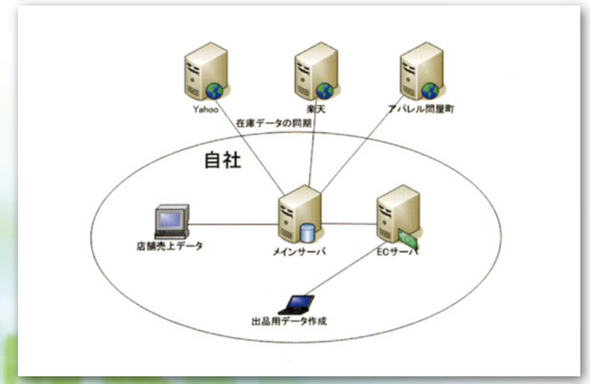
近年の繊維問屋での現金前売り業態が長期衰退傾向にあるため、平成 15 年より、ネット直販に販路開拓する。バーコードによる、在庫管理をはじめ、店頭売り、ネット販売を一元的に管理している。

■ＩＴ導入の背景と目的

取り扱っている商品の種類が多く、販売管理のためにバーコードを利用した方が良いとのアドバイスから、システム導入をすることにした。しかし、システムはなかなか完成せず、時間とお金がかかってしまっていた。途中までで未完成だったシステムのコードを見て、できそうな気がした社長は、一念発起してプログラミングを学習し、自ら開発に取り組んだ。これによって IT の知識と技術を身につけ、販路拡大のため、EC を目指した。開発を社長自身が行っているため、自社で必要な機能はすべて組み込むことができるようになっている。EC のためのサーバも使いやすくするため自社で管理運用できるようにした。

■ＩＴ化の概要

１万超のアイテムを管理するため、バーコードを利用した販売・在庫管理システムを開発した。さらに EC のためのシステムを構築、自社内にサーバを置き、店舗と EC の在庫データが連動するようにした。現在は自社サイトだけでなく、Yahoo、楽天、アパレル問屋町にも出店しているため、それらのサイトのデータとも同期できるようにしている。これによって、在庫管理が簡単になるとともにオンタイムの出荷ができるようになった。出品用データも自社内で作成しているため、短期間での出品が可能となり、在庫の減少、売上増に結びついている。注文処理がシステム化され、受発注の商品照合ができるようになっているので、出荷ミスが減少した。また、EC で販売した商品の売り上げの回収を確実にし、時間短縮もできるようになっている。



IT を利用した経営の合理化と販路拡大

■ＩＴ導入の効果

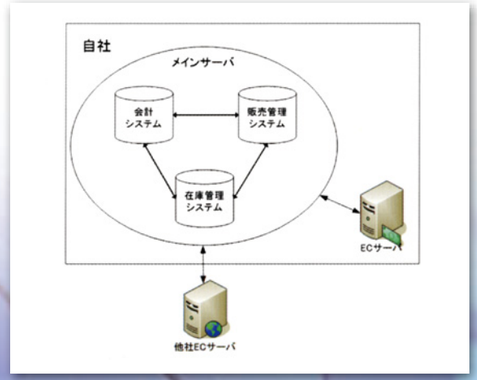
店舗での IT 導入は非常に効果が高く、当初の目的をほぼ達成している。特に在庫管理システムで倉庫管理ができるようになっているため、担当者が不在でも注文のあった商品がどこにあるかすぐわかるようになった。

EC への進出により、売上はアップしている。現在自社サイト含め４つの EC サイトを運営しているが、すべての在庫データが店舗の在庫データと連動しているため、過剰注文が発生することがなく、在庫の問い合わせなどに対応する時間も必要なくなった。

現在は 1300 ほどのアイテムを EC で販売しているが、さらなる売上増のため、EC サイトと取扱商品数の増加を考えている。

衣料は EC で売れるものと売れないものが分かれるため、適した商品の選別と展開に気を遣っている。また、さらなる商品の開拓を考えている。

EC では、サイトにより回収の仕方が違うが、会計システムと連動させるようにした。これによって売り掛け残がすぐにわかり、確実に回収できるようにしている。



■ＩＴコーディネータから一言

株式会社ハイパーブレイン
社長／ IT コーディネータ　吉田 龍洋氏

社長自らが開発しているため、必要な機能がすべて網羅されている。また、必要に応じて再開発することができるため、運用に直結したシステム開発、自社内で活用するためのカスタマイズが可能となっている。

ベンダーがいないため、サポートを受けることができず、自らの作業範疇が広くなってしまっているが、社長自身のスキルが高いため、現在大きな問題とはなっていない模様。しかし、今後システムの入れ替え、再構築などが必要となったときにどうするのか、後継者に対する引き継ぎなどに若干の不安が残る。

中小零細企業において、IT の導入を図る場合、コストと時間がネックになる。自社内に開発要員を抱えることは容易ではないが、大塚衣料様は社長がそれを担うことで、自社内で開発することによるメリットを最大限に利用している、良い例だといえるだろう。

COMPANY DATA

所在地：〒 500-8845　岐阜県岐阜市問屋町 3-35

会社概要

社　　名：大塚衣料株式会社
代表者名：大塚　友章
設　　立：昭和 39 年８月
資 本 金：1,000 万円
従業員数：12 名
事業内容：グンゼ製品ほか日用衣料品の卸売りおよび直販

TEL：058-265-1940
FAX：058-265-1978
営業時間：8:30 ～ 17:30
第２日曜日、第３土、第３日曜日、祝日休み

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

株式会社長太屋

濱口　和人氏
株式会社長太屋　店長兼CIO

商品の（95%）が自社生産で、高品質食肉として品評会で常に上位に入賞し、長太屋ブランドとして市場で評価されている。

・販売チャネルがバランスよく分散している。（ネット販売・小売店・自前レストラン・卸）。特に、ネット販売には力をいれており、90%システム化を行い、商品の品揃え、販売、決済まで、自動化を実現して、省力化を図っている。
・アンテナショップとしての外食部門を持ち顧客ニーズの把握が可能です。この顧客ニーズを DB に保有して、顧客へのワントゥワンマーケティングを実施している。
・独自のサーバを保有し、システム対応を柔軟にできる環境としている。
・事務に効率化を目標に配送部分に関しては、外部のアウトソーシングしている。
・当社は社長自らが子牛を買い付けに行き、そこで優良血統の子牛達を長太屋牧場に連れてきて、長太屋牧場で２年から３年間肥育をし、よりよい松阪牛に育て上げている。仔牛用の飼料から仕上げ用の飼料に変えるタイミングがむずかしいが、当社の熟練した生産者しか持つことのできない経験をシステム上数値として表現して、均一性を保っている。IT を活用して、真のトレサビリティを実現。

■ＩＴ導入の背景と目的

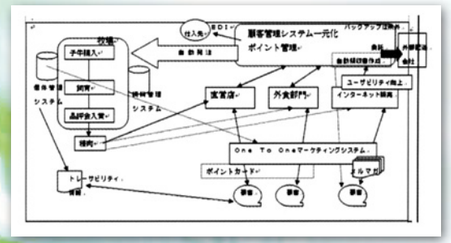
HACCP 取得を将来的には見据え、自社で 100%子牛から飼育、生産している自社の強みをアピールするために、過程を可視化し、プロセス管理として、システム管理を行っていく。また、多様な広告媒体を通じて、当社の安全性をアピールしてゆく。定期的に食品の安全性に関するリスク評価を行っていくためには IT 導入が必要である。ヘルシー指向を強調したブランド戦略の策定を行う。他の食品からヘルシーを視点とした乗換え戦略を策定する。メタボに対応できる新商品の開発ためのデータ収集を行うためにも、IT 化が必要である。

IT を使用した PR 基本戦略の構築をめざしており、会員組織の構築とともに、連動したインターネット広告の発行、特化した HP 作りを行っている。事務の効率化面においては、手書きの領収書をなくし、自動宛名書き、自動発行を行うことにより、返送率を激減させる。注文画面入力時に、一度入力した項目を二回目以降簡略させ、ユーザビリティを向上させることも実現している。

■ＩＴ化の概要

安全な牛肉を提供するために、飼育のノウハウを DB 化して、ナレッジシステムを構築する。安心と安全をアピールしたホームページを構築して、情報公開を行ってゆく。食品の安全性に関して、当社のプロセスごとにリスク評価できるシステムを構築、活用する。牛肉偽装や賞味期限改ざん等の問題が多くなり、消費者に不信感与えないために、自社でトレサビリティシステムを構築した。他社の商品との比較分析のできるシステム、顧客からの要望、苦情などを DB 化して、テキスト検索できるシステムを構築して、新商品企画、マーケティングを行う。ポイントカード発行顧客を会員化して、会員向け SNS を立ち上げ、牛肉に関する例えば料理のレシピなど、情報交換を行う。インターネット上の検索ツールでの「松阪牛」検索ヒット時におけるインターネット広告の発信を行う。会員の嗜好を蓄積、分析するシステムをベースにインターネット販売においてワントゥワンマーケティングを実施する。ユーザビリティの向上に力をいれており、前回と同じ注文に関しては、入力が不要になるようなシステム構築を行っている。領収書自動作成、自動送付システムを自社で構築して、購入情報変更によるリアルタイムな変更を可能とした。

リピータや１度に複数注文していただく場合に、一度入力した情報を ID とパスワードでリンクできるシステムを構築し、入力の簡素化を図っている。



WEB を使って、売上向上を実現！ IT を使って、品質管理の実現！ 真のトレサビリティを実現！

■ＩＴ導入の効果

CIO である濱口取締役を中心として全社一丸となって取り組みを行う。IT 活用を現場で実施するために、各現場現場で、解決できるような組織を作っている。部門ごとにチームを作成し、各チーム内で切磋琢磨を行い、他チームとも競い合い、IT リテラシーを高めている。システム構築時には、２クリックで処理が完結できるようなシステム作りを目指しており、IT 知識の少ない社員においても、使い勝手の良いシステムを実現している。

CIO は、三重県 EC 研究会を主催しており、勉強会を定期的に実施、他社のベンチマーキングを行っている。また、システム選択においても、CIO が深く関わっており、良いシステムをさがして、自社にあったカスタマイズを行い、身の丈にあったシステム導入を行っている。

今後、お客さまの個人情報を扱うことの管理を充実させるために、全社一丸となってプライバシーマークの取得など目標を構え、セキュリティにかかる社員の意識を向上させている。

インターネットショップにおいても、グッドデザインショップ認定を得ており、サイトのデザインも顧客にアピールするように力を注いでおり、現実にも集客力が向上している。

■社内開発者から一言

ホームページ、直営店、レストランなど、多チャンネルを越えた顧客情報の一元化、取り引き証跡の一元化を行うことにより、より良いサービスを提供できるシステムへのステップ途中なので、是非とも完結して欲しい。バックヤードシステムとして、会計、人事など、現在の販売システムをからめて、ERP システムとして統一していくことも、システム構築上重要であり、また、金融機関の決済システムとも連携しての事務の効率化もシステム取り込む必要がある。ベンダーとしては、CIO の理解力の高さにより、提案しやすい企業であり、ブロックを積み上げるように、システムを継続的に構築していきたい。

■ＩＴコーディネータから一言

IT コーディネータ　村阪 浩司氏

CIO は IT 系の知識は豊富であるが、その知識を単純に配信するだけではなく、現場のユーザビリティを重要視し、すべてのメニューを 2 クリック以内で完結するコンセプトを作りあげ、自前のシステム構築、実現している。このスタンスが CIO の本来のあるべき姿であり、大企業の CIO も見習う必要があると感じられた。この点に大きな共感をいだき、遠距離であるが、ITC として支援をさせてもらっている。牛の飼育から WEB での販売まで、IT を各場面で、駆使して使用しているので、他の IT 支援先にも、十分活用できる経験をさせていただいたので、感謝している。

COMPANY DATA

所在地：〒 517-0501　三重県志摩市阿児町鵜方 2417-8

会社概要

いらっしゃいませ。長太屋店長の濱口和人です。当店は社長自らが子牛を買い付けに行き、他人の手を介さずに生産から販売までを行っている松阪牛のお店です。ネット販売という顔の見えない店舗ではありますが、お客様をもてなす気持ちは実店舗と変わらず持っております。より品質の良い松阪牛を、よりお値打ちにみなさまにご提供できるよう努力してまいりますので、この機会に私ども自慢の松阪牛をご賞味ください。

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

株式会社宮崎本店

宮﨑　由至氏
株式会社宮崎本店　代表取締役社長

老舗は革新の連続です。

中小企業は大企業のやらないところをやらないと競争に勝つことはできません。当社は 1999 年に ISO9001 の認証を取得しました。翌年には ISO14001 の認証を取得して、現在も二つの ISO 規格の認証を維持しています。地方の酒蔵が、大手と呼ばれる酒蔵がまだ取得していない時期に大手に先駆けて取得したのです。情報量の増大、情報提供速度の迅速化により時代はあっという間に別のフェーズに移動してしまいます。異端と呼ばれたものが、いつしか時代の真ん中に位置し、それが時代のスタンダードとなるのです。十分に時代の推移を読み取り、果敢に挑戦していく姿勢が常に必要です。IT 技術はその一助となるものです。より良き道具をより良く使って、さらなる発展を目指していきたいと思います。

■ＩＴ導入の背景と目的

当社がコンピューターを導入してから、早 40 年近くが経過している。紙テープを使用した初期のオフコンシステムからパソコンによるクライアント・サーバー方式に切り替えてからも既に 14 年が経過した。政府の IT 税制及び画期的な OS として現在も根付いているウィンドウズの発売が現在のシステム構築のもととなっている。

IT の導入の一番の目的は、やはり業務の効率化である。販売管理からはじまり財務、経理、給与、工数管理、生産管理、酒税管理等、ほとんどの業務をコンピューターで管理している。酒税の申告についても E-TAX で効率よく業務が処理されている。清酒の醸造工程においても大吟醸酒など今でも手造りの清酒は残っているが、その他の清酒の醸造については、温度管理等コンピューターが活躍している。しかし、IT により飛躍的に効率が上がったのは、意思疎通の部分だ。ネットを活用することによって北海道のセールス情報が九州のセールスへ瞬時に届いてしまう。海外からの情報も同じだ。また、情報の発信を一斉送信することも可能だ。これにより、情報の共有、経営の透明化、販売戦略の浸透等が容易に出来るようになった。デジタルの世界をアナログとして使う事が肝要だ。

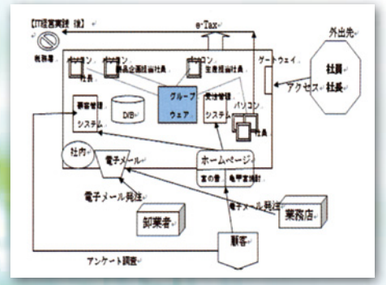
■ＩＴ化の概要

「老舗は革新の連続」が６代目社長の座右の銘である。IT 化への動きにいち早く着目し、IT を導入、活用することを率先して実践してきた。現在事務職、営業職一人に 1 台、各現場部署に 1 台パソコンを配備し東京支店も含めて社内ネットワークを構築している。

営業報告、全社会議等はペーパーレス化し、最新の情報を確認しながらの情報交換、情報の共有が実現している。

酒類製造業という特殊な業種（酒税管理）から、対応するソフトが一番の問題点だった。幸い費用的にもソフト構築の面においても最適のパッケージソフトがあり、それを基幹としてその他の業務の開発をした。基幹システムからはテキスト書き出し、CSV 方式等様々な形でデータを抽出し、MS のオフィスソフトで活用することができる。

また、電子ネットワークを活用し、EOS により、得意先からの発注データがデータとして取得できる。動画データも営業プレゼンテーションに活用している。

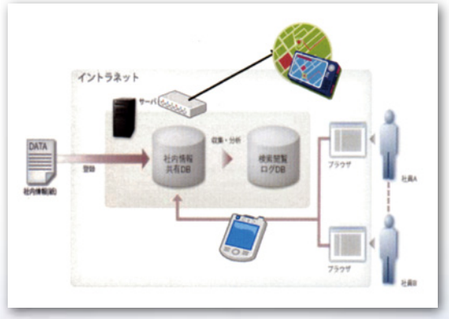


IT は良酒と同じで アナログツール！ 社内情報共有化で 経営効率のアップを実現！

■ＩＴ導入の効果

政府が IT 導入への支援策である IT 税制を実施したのを契機に一気にシステム化が進んだ。パソコンを一人一人が携帯し、使用することができることで意思疎通が良くなり、企業理念、販売戦略の浸透に役立った。会議や情報の共有もペーパーレス化や情報量の増大により、更に細かい分析も実施できるようになった。また、インターネットを通じた情報発信も非常に効果があった。企業理念の発信、商品情報の提供、商品販売店の無い地域へのネット販売、商品が飲めるお店の情報発信など顧客へのサービスを向上させることができた。

業務効率も改善された。以前は３日もかかっていた業務がものの数分で完了、E-TAX を利用することにより、税務署までの移動時間が省略される等著しい効果が表れている。



■ＩＴベンダーから一言

株式会社ティー・エス・アイ
〒 920-8203　石川県金沢市鞍月 5 丁目 181 番地 AUBE 8F
TEL：076-225-8523
URL：http://www.tsis.co.jp/index.html

私ども TSI は、自社製品の酒造業管理システム「酒仙」をベースに、㈱宮崎本店殿のシステム運用を担当させていただいている IT ベンダーです。

宮崎本店殿は、宮崎社長自ら中心となり、経営戦略と社員の意識改革を目的とした IT の現場活用を積極的に促してきました。

現在、自社サーバー室を設置し、60 台を超える PC ネットワークの集中管理を行っており、本社・支店・工場間のデータの共有化が図られています。

また、基幹系システム（営業・販売・製造・資材・在庫・経理・労務・原価等）の統一と Web 系システム（営業支援・EC・HP 等）の統一がなされたことで「経営、現場、IT の融合」が実現されました。

このように、ビジネスモデルは加速し、基幹系システムと Web 系システムの統合化（自社専用の企業内ポータル化）を視野に入れ、今後更に各現場の可視化が具現化されるでしょう。

■ＩＴコーディネータから一言

IT コーディネータ　村阪 浩司氏

「IT は良酒と同じでアナログツール」という社長のお考えのもとで、全社の一丸で推進されていることに、IT コーディネータとしてもやりがいを感じます。

パソコン導入もその一例であり、社内 LAN を使った販売管理・電子メールの有効活用は、パソコン専門誌が特集するほどであり、かつてキーボード恐怖症だった社長以下、役員全員がノートパソコンを持ち込み、ペーパーレスで会議を行っており、意識の高さに、毎度、共感させられます。情報には、職階の違いはなく、いかに、会社に収益に直結する情報を迅速の会社全体に共有させるかの仕組みが、非常にうまくできており、IT コーディネータとして過去に、十数社訪問させていただき、支援させてもらってきましたが、この会社は稀有な IT 民主主義が確立していると感じました。同社において、情報は、役員にも新人にも量と速さは同じであり、高地位の人ほど鋭い分析をして意思決定をすべきであるという社長の方針の下、組織の体系にも、柔軟に反映されており、事務所の中に緊張感をもって、黙々と仕事に専念される社員の方を拝見できます。社屋は由緒ある佇まいであり、外からは伝統を感じられ、中は、最新の IT 対応と、酒製造業として、お客様への PR を含め、新旧の文化をうまく融合させていらしゃるすばらしい会社です。IT コーディネータとして、このような会社と出会い、短い時間でしたが、この会社の息吹を感じ、貴重な経験をさせていただきました。この経験を生かして、これからの、IT 支援を行っていき、他社においても、IT 民主主義を植えつけていきたいと思っています。

COMPANY DATA　所在地：〒 510-0104　三重県四日市市楠町南五味塚 972

会社概要

世界酒類コンクール（モンドセレクション）において 26 年間優秀な賞を受賞し続けている。2008 年には 25 年連続受賞の特別トロフィーを受賞した。また、「キンミヤ焼酎」は東京下町の居酒屋で愛された甲類焼酎のブランドとして親しまれている。

- 1846 年（弘化 3 年）　現在の場所（三重県四日市市楠町）で清酒・焼酎の製造を開始。
- 1951 年（昭和 26 年）株式会社に改組、株式会社宮崎本店設立。
- 1964 年（昭和 39 年）東京営業所（現・東京支店）開設。
- 1998 年（平成 10 年）ISO9001 を取得。
- 1999 年（平成 11 年）ISO14001 を取得。
- 2003 年（平成 15 年）清酒「宮の雪」が第 41 回世界酒類コンクール（モンドセレクション）で金賞を受賞（通算 20 年連続）
  三重県経営品質賞　優秀賞受賞
- 2005 年（平成 17 年）IT 経営百選　最優秀企業に認定
- 2007 年（平成 19 年）極上宮の雪、大吟醸宮の雪、本格米焼酎「時乃刻印」がモンドセレクションにて 3 年連続の金賞受賞、インターナショナルハイクオリティトロフィーを頂戴する。
- 2008 年（平成 19 年）モンドセレクション　25 年連続受賞　特別トロフィー受賞

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

コンチネンタル株式会社

岡田　幸雄氏
コンチネンタル株式会社　代表取締役

創業以来「良品」の製作を目指して歩み、またお客様の要請にこたえるために技術の確立とサービスの向上を目標としてきました。最近大きな時代の変化に際して、より一層「良品」を製作する為の考え方を深め拡げて、お客様の多様なニーズに応えられるよう社員一丸となって努力し続けていきたいと思います。日頃心掛けていることは下記の通りです。

1．高品質を目指して

「良品」を製作するためには品質を確保しなければなりません。弊社では各工程ごとに作業標準を設け徹底し、各職人の技術に左右されやすい業態ながらも品質の確保に努めております。

2．低価格を目指して

お客様に必要とされる会社であるために、弊社では低価格で製品を製造できるように日々努力を続けております。お客様に喜んでいただける事を第一に考え、製造方法の検討を行って製造コストの低減をはかり、お客様に還元できるよう励んでおります。

3．短納期を目指して

製品の開発・製造にかかる期間が短くなる時代において、お客様から必要とされるためには短期間での製品の製造が不可欠です。弊社では、ネットワークによって統合された生産管理システムを用いて製品情報を全社で共有し、生産を効率的に行うことによって短納期の実現を可能としております。

■ＩＴ導入の背景と目的

当社の板金加工業界は、顧客からの低コスト・短納期要求、原材料の高騰・品薄、バス業界からの新規参入、代替品として鉄からプラスチックへの材質変更など、取り巻く経営環境は厳しい状況にあり、このままでは収益の悪化が避けられない状況であった。そこで、顧客からの要望である少量・多品種・短納期に経営資源を集中するために、業務を見直し、設備投資を行い競争力を強化する必要に迫られていた。

主な経営課題は、下記の通りである。

（1）生産効率の向上
（2）品質の向上
（3）製品の付加価値向上
（4）基幹業務プロセスの効率化

■ＩＴ化の概要

経営課題を解決するために、次のような方策に全社一丸となって取り組んだ。

1. 生産効率の向上

数値制御装置(NC)を動かすためのプログラムと図面管理、加工材料を一括管理する CAD/CAM を導入し生産効率のアップを図る。

2. 品質の向上

不良低減のため、事前に完成品の加工状態をシミュレーション可能な、仮想試作シミュレーション・システムを導入する。

3. 製品の付加価値向上

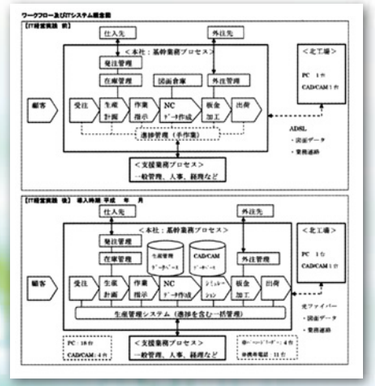
製品に付加価値をつけると共に加工技術の向上のため、レーザー溶接機を導入し他社との差別化を図る。

4. 基幹業務プロセスの効率化

手作業で行っている受発注管理～加工～出荷管理までを一括管理するために、情報化を推進する。

5. 人材育成

経営の基盤となるチームワークの養成のため、全社で５S 活動を推進する。



生産管理システムの導入とノウハウの蓄積で勝負！

■ＩＴ導入の効果

（定量的成果）

（1）売上高
　平成 14 年は 2.9 億円であったが、平成 18 年は 4.8 億円と 1.6 倍
（2）売上高経常利益率の推移は下記の通りである。
　3.0%（H14）、3.1%（H15）、8.3%（H16）、9.7%（H17）、3.1%（H18）
（3）データの蓄積量（加工材料、NC プログラム、図面）
　平成 14 年は 0 件であったが、平成 18 年は 15 万件のデータを登録して、ノウハウの蓄積とリピート受注や類似案件に活用している。

（定性的成果）

（1）データ及び情報の信頼性が向上
　正確でタイムリーなデータ入力を全社に徹底しデータの信頼性が向上した。
（2）検索スピードの向上
　倉庫へ出向いて図面を探す手間が無くなり検索スピードが格段に向上した。
（3）図面の整理スペース削減
　図面データをデータベース化したことで、図面倉庫が不要になった。
（4）業績は増収基調で着実に利益を出している。
　今後も成長が期待される。

■ＩＴベンダーから一言

株式会社アマダ
〒 259-1196　神奈川県伊勢原市石田 200
TEL：0463-91-8030

今回、納入させていただきました弊社の生産管理システムは、全国で約 700 社の納入実績がありますが、コンチネンタル様のように「全商品、全パーツ」に適用して、スタッフ全員が透明度の高い共通の指標に基づいて効率化、改善を推進している事例は非常に珍しいと思います。これからも IT ベンダーとして IT 経営の更なる推進にご協力できればと考えております。

■ＩＴコーディネータから一言

有限会社システムユニオン
IT コーディネータ　宇田川 静夫氏

IT 経営の原動力は、第一に岡田社長の強力なリーダーシップを挙げることができます。特に情報共有については社員に社内情報を積極的に開示しています。また、情報の正確性を保つため正確なデータ入力を全社に徹底しています。

第二に CIO 的人材の存在です。常川常務は岡田社長の意向を踏まえて社内システム（情報系）を自前で構築し、先進技術（Web カメラ、携帯メール）の導入にも素早く対応しています。

第三に職場での積極的な IT 活用です。製品は受注～加工～出荷までバーコードで管理されて進捗状況が画面で確認できます。また業務連絡は電子メールと携帯メールを活用しています。

COMPANY DATA

所在地：〒 939-3541　富山県富山市水橋沖 172 番地

会社概要

社　　名：コンチネンタル株式会社　　URL：http://www.continental-ltd.com
設　　立：平成３年 10 月１日
役　　員：代表取締役　岡田　幸雄　他３名
従業員数：32 名（平成 20 年 11 月現在）
資 本 金：1,000 万円
年　　商：５億円
事業内容：金属鋼板を使用した工作機械カバー、電気機器の筐体、建材などの製作

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

第一交易株式会社

西能　徹氏
第一交易株式会社　代表取締役社長

第一交易の社名の由来は、**第一**に人と**交**わり**易**くという創業者の思いが込められています。業務内容は、建築物の内外装仕上工事が中心で、スーパーゼネコンや地場ゼネコンから工事を受注し、協力業者の職人さんに発注します。当社は、その間に入って工期や手順、建材などの調整や段取りなどを行います。いくつもの会社の間に入って調整をするわけですから、まさに社名の由来のとおり、人との交わりが重要で、近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」の三方よしを合言葉に業務に取り組んでいます。他には、住宅リフォーム、建材販売、コンクリートの製品の製造などを手がけ、スーパーゼネコンから個人のお客様まで幅広いお付き合いをさせていただいております。このいくつかの事業が相互に好影響を及ぼし、美しいハーモニーを奏でるオーケストラのような存在になることを目指して、オーケストラ企業になることを目標としています。

私自身は、特に IT が得意ということはありません。それを得意とする IT 専任の社員と外部の専門家の力を借りて、実現しています。社長としては、IT は単なる道具なので、その道具を使って何をしたいのか、どういうことを実現したいのかを考えることが私の役割だと思っています。社員が良く使いこなしてくれているおかげですが、現在のシステムがなかったら、当社は生き残れなかったのではないかと思うほど、なくてはならないものになっています。

■ＩＴ導入の背景と目的

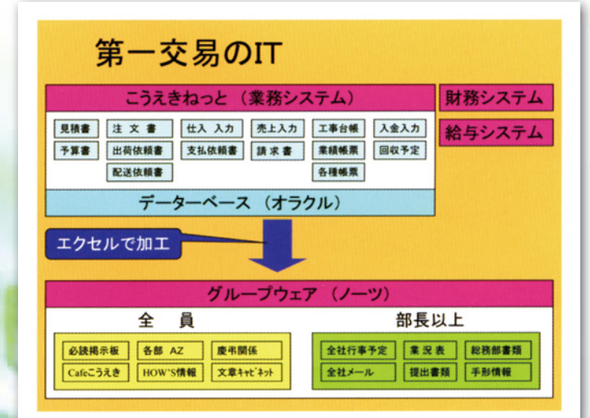
経営情報の素早い把握と利益重視の体制作りを

内外装の仕上工事、住宅リフォーム、建材販売、コンクリートの製品の製造などと多角経営している当社では、お取引先はスーパーゼネコンから一般個人になります。しかも、富山県南砺市を中心に富山市、石川県金沢市など４ヶ所に事業所を持っているため、４ヶ所それぞれで別々の業務手順、書式、会計システムまでもがバラバラでした。これでは経営の実態が見えるべくもなく、標準化が必須課題でした。また、時代の変化を感じ、売上ではなく経営の質、すなわち利益を重視した経営にする必要を強く感じ、それを目的としてシステム開発をしました。

■ＩＴ化の概要

システムは、こうえきネットと呼ぶ基幹システムとノーツ（グループウェア）の組み合わせで成り立っています。こうえきネットは、見積書作成の時点から社員を支援し、人に依存することなく誰でも適正な利益が得られる見積書が作成できます。その後も工事の全般に渡り、実行予算管理を支援します。更には、請求から入金の管理まで一貫して行うことができます。

一方、ノーツでは、物件や営業情報の共有や会議資料などの共有に活用しています。他には、こうえきネットから収集されるデータを目的別に集計、加工してノーツ上に提供します。例えば、個人別の業績一覧では、個人別の粗利、売上、粗利率などが提供され、各自が自分の業績を目標と比較して見ることが可能です。また、上司も閲覧可能なので、本人が参考にするばかりではなく、上司と部下が相談して、目標達成に向けた問題の解決にあたることもできます。



企業の生き残りを賭けた標準化と利益意識の醸成

■ＩＴ導入の効果

標準化が実現！社員が粗利を強く意識 !!

標準化については、十分な成果を得ています。各拠点、各部署がバラバラだった仕事の手順や書式なども統一されました。これについては、秘訣はトップダウンしかありませんね。システムに人が合わせることをルールとして、絶対にその逆を認めませんでした。もちろん、最初は摩擦もありましたが、システムに人が合わせる事を言い続け、理解を求めてきました。今では、全社員がこうえきネットとノーツの有用性を認めてくれています。この標準化が実現したおかげで、会計業務の効率化が図れました。導入前は、月末締め日後の数字の集計が２週間かかっていました。これでは、経営状況は把握できません。資金繰りも綱渡りで、経験と勘に頼ったものでした。今では、締め後４日で正確なデータが挙がってきますので、経営状況は把握ができ、必要な手をすぐに打つことができます。

もう一つの成果として、全社員に利益を意識を持たせることができました。これには、１つの仕掛けがあります。こうえきネットをはじめとして、社内のすべての書式を粗利、売上、粗利率の順にしました。そして、すべての会議でも粗利から発表するなど、IT だけではなく、アナログな面でもすべて統一しました。IT とアナログ、どちらが欠けてもうまくいかなかったでしょう。両方で統一し、常に粗利、粗利といい続けたことで、意識してくれたものと思います。

■ＩＴベンダーから一言

第一交易様のシステムの最大の特徴は『自己完結型のシステム』です。フロントの営業マンが IT を駆使して提案・受注～資材手配～工事管理～納品・請求までを一気通貫（ワンストップ）でサポートすることで、お客様満足の追及するためのシステムです。営業マンの業務範囲の拡大を IT を駆使し効率化することで個々人のスキルアップを同時に実現させる仕組みとなっています。立ち上げ当初は紆余曲折がありましたが、西能社長の強力なリーダーシップにより見事にシステムが定着し、高い IT スキルを保有した社員集団の誕生と顧客満足の向上が実現できたと思います。

■ＩＴコーディネータから一言

I.S.K. 有限会社
IT コーディネータ　梶野 達也氏

第一交易様の成功の秘訣は、社長が IT の特性をよく理解しておられ、目的を実現する為の道具として上手に活用しておられることにつきます。標準化を進める為に、融通の利かない IT に人を合わせたことや、利益意識を植え付ける為に常に粗利を最初に持ってくる仕掛けなど、本当に IT を知り尽くした活用法です。これらは、特別な IT スキルを要求されるものではなく、また業種業態を問わず、どの企業でも採用できる施策です。

COMPANY DATA

所在地：〒 939-1592　富山県南砺市苗島 4785

会社概要

社　　名：第一交易株式会社
代 表 者：西能　徹
創　　業：昭和 27 年２月
資 本 金：9,800 万円
従業員数：50 人
事業内容：建設業（内装工事施工、外装工事施工、注文住宅、リフォーム工事）、土木資材製造販売、建築資材販売施工）

TEL：(0763) 22-3515
FAX：(0763) 22-4888
URL：http://www.daiichikoeki.com/index.html

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

能登印刷株式会社

能登　隆市氏
能登印刷株式会社　代表取締役

百年企業へ向けて

能登印刷は 1913 年に金沢市で創業し、地方企業では稀な出版部門を創設、以来 30 年にわたり「次代へ、心の遺産を」をコンセプトに多彩な出版活動を展開しています。自治体、学校、企業をはじめ多くの制作業務を手掛け、企画･編集ノウハウを多く蓄積しています。又、印刷の固有技術として、次世代のハイファイン (高細線) 印刷を開発し、美術関係を中心に高品質の印刷技術を保有しています。

当社は、2013 年には 100 周年という大きな節目を迎えます。

百年企業へ向けて、能登印刷グループは、「創る力と、伝える技術」をテーマに、企画提案力、生産技術、編集･出版活動、クロスメディアなど、これらのパワーを融合させた「コミュニケーション・テクノロジー」で情報化社会に貢献することが、われわれの使命であると定義しました。

また、変化に強く存在感のある会社でありたい。常に革新的で経営の姿勢と仕事の内容が評価される会社でありたい。そのような会社を目指して共有すべき基本理念を "Thinking & Innovation Company" と定めました。Thinking は変化を読む思想であり、Innovation は変化を拓く技術ともいい換えることができます。

自らも情報発信ができる「メディア･プロデューサー」としてお客さまの「思い」を「カタチ」にすることです。能登印刷グループは、今後も、コーポレート・ミッションである「創る力と、伝える技術」を進展させて、より質の高い商品・サービスを提供することに努めてまいります。

■ＩＴ導入の背景と目的

企業は時代とともに進化していくことで存続するといわれます。社会も、産業も、当社を取り巻く事業環境も大きく変わっていく中、企業を存続・発展させていくためには、土台をより強固にしながら、社員一丸となって「業態変革」に取り組むことが重要になってきました。

■ＩＴ化の概要

P+(ピタス)：QR コードを活用した新規ビジネス

QR コードの技術・印刷ができるようになったが、それぞれの物件で、プログラムを組んで、一件一件の対応で手間がかかり、改善が望まれていました。

効率化だけでなく、既存印刷事業のさらなる「高付加価値事業の確立」と、「製品力・サービス力の開発」が課題となりました。

紙とモバイルのクロスメディア戦略として、QR コードを使った独自のオーサリングツール (作成ソフト) を、NTT ドコモと共同で開発を進めました。

簡単な操作ができるシステム作り・コンテンツパターンを作成することにより､携帯電話で読みとる二次元バーコード「QR コード」を活用した情報提供システム「P+（ピタス)」を開発し、販売を開始しました。

プリントサピエンス：IT 化による社内プロセスの改善

印刷の複雑な工程の中で、手書きでは部門間の情報共有が難しく、タイムラグがありました。また、ルールの統一がされておらず、間違いが多いこと、細かな工程変更や仕様変更など人的・時間的に無駄が多くトータルコストが UP した為、低コスト経営及びスピード経営への転換が課題となりました。そこで受注から納品・入金までの一貫した管理システムの導入が必須でした。

プロセス担当を部門毎に配置し使用（部分活用）しました。全体管理体制構築の為にプロジェクトチームを編成し、役割、ルールを明確にしました。

標準化された業務プロセスの中で、「企画原価、製造原価、プロジェクト原価の把握」や「製造工程の見直しによるコスト削減」及び「サプライチェーンマネジメントの対応」を行いました。

業務プロセスの IT 化を行うことで見積から納品・入金まで一連のシステム化に成功し、業務精度がアップしました。

また、情報インフラとして当社サーバーによる管理体制確立により、情報共有及び業務効率化ができました。

わが社のイチオシ！

COMPANY No. 15

創る力と、伝える技術

「伝えたい思いをカタチ」に、それが私たちの創る力と伝える技術のテーマです。

マルチメディアガイドシステム (ミュゼナビ): 音声ガイドシステムへの事業展開

既存事業領域の掘り起こしと美術館・博物館への事業を通しての販路拡大が課題でありました。従来、市場にある音声ガイドは、音（聴覚）だけのもので、お客様は展示物と見比べながらでしか観覧できず、また操作も難しく使いづらく、操作の良い音声ガイド機が求められていました。

音声と画像・動画及び文字情報を組み合わせることで展示品がさらに分かりやすく、またタッチパネルで操作も簡単な美術館・博物館向けのガイドシステムを開発しました。

平成 16 年より事業を開始し、首都圏を中心に全国で開催される展覧会に導入・活用されています。

平成 17 年には、金沢市 IT ビジネスクリエーション大賞を受賞し、平成 18 年には、石川ブランド、金沢ブランドに認定されました。

■今後の課題、取組みについて

福岡明夫 IT コーディネーター事務所
代表／ IT コーディネータ　福岡 明夫氏

能登印刷では、IT への今後の課題・取組について以下の３点を重点課題とし、毎月、外部講師を招き勉強会も行っています。

１点目は、クラウドコンピューティング化の推進です。社内サーバーで保管、閲覧していたデータをクラウド上に置き、社内・社外からのアクセスを可能にします。これにより、データ入稿や印刷物件の進捗状況・お客様との校正などの情報をよりスピーディに共有することを目指します。また、サーバー管理費などのコスト削減にもつなげます。

２点目は、WEB 上での DTP 技術革新です。従来より能登印刷では、入稿データをデータベース等の活用により印刷データとして自動で誌面にレイアウトする自動組版技術を開発していたが、それをさらに進めて、WEB 上でデータの入稿を行い、自動組版を行う技術を開発中です。また、校正についても紙でのやり取りからデータへ、さらにそれを WEB 上で行えるよう取り組んでいます。

３点目は紙媒体と WEB の融合を営業活動の一つの柱とすることです。印刷業での従来からの媒体である紙と、WEB でのデジタルコンテンツを別物として扱うのでなく、それぞれの特長を捉え、お客様に合わせてパッケージ提案し、効果拡大による顧客満足と受注拡大につなげることが狙いです。今後は印刷業の枠にとらわれずコミュニケーション産業として幅広い営業を展開していきます。

COMPANY DATA

所在地：能登印刷グループ本社 〒 920-0855　石川県金沢市武蔵町 7-10

会社概要

社名：能登印刷株式会社
TEL：076-233-2550
FAX：076-233-2559

印刷メディア事業部　石川県白山市番匠町 293
TEL：076-274-0084
FAX：076-274-0016

情報誌や書籍などの「出版印刷」、カタログ、ポスターや広報誌などの「商業印刷」、名刺や封筒などの「業務用印刷」、文学・芸術や自費出版などの「企画・編集・出版」、Web コンテンツ・音声ガイドシステムやＤＶＤなどの「マルチメディアコンテンツ制作」の事業領域を展開しています。印刷分野だけに留まらず、幅広く事業を行っています。

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

馬場化学工業株式会社

馬場　貢氏
馬場化学工業株式会社　代表取締役

普段なにげなく手にするさまざまな食品。お菓子や精密部品など、ほとんどのものは、薄くて軽く、それでいて適度な強度をもつ容器に包まれています。ものを保護するために、あるいは保存するために、いまやあらゆる分野で不可欠となっているこうした容器を創っているのが、わたしたち馬場化学工業です。

新工場にさらなるクリーン度を！

商品に直接触れる容器が多くなっている現在、お客様から要求されるクリーン度は、日に日に厳しくなっています。商品が清潔でも商品に触れる容器が清潔でないと元も子もありません。その要望にお応えした密封度の高い工場を建設しました。

試行錯誤、そして…

生産ラインが「クリーン」であることはもちろんのこと、お客様の商品に沿った容器をオリジナルで開発・製造し続けていきます。「安全・安心」な素材を使用し、お客様の商品を「やさしく保護し、美しく引き立てる」ことにこだわりを貫きます。

既成の枠を超えた、上昇志向。

Think･Try･Challenge をキャッチフレーズに今日まで、歩んできました。「型にはまらない発想」・「一本すじの通った、試行錯誤」・「既成の枠を超えた、上昇志向」を一心に貫いて進んでいます。 不可能を可能にする不屈の闘志を持ち、チャレンジし続けます！

■ＩＴ導入の背景と目的

当社が取り扱う真空成型品の市場は、取引先からの値下げ要求や競合企業との価格競争による価格の低下が進んでいます。反面、原材料であるナフサの高騰が続き、さらなる利益の減少が懸念される状況です。

食の安全・安心が求められるなか、副資材である当社製品に対する品質向上の要求も日に日に増大しており、安全･安心のアピールを可能にする仕組み作りが必要です。同時に、取引先の多くは自動化された製造ラインを所有しているため、納期厳守は絶対条件となります。

社内においては部署内・部署間におけるコミュニケーション不足が課題となっており、技術力の継承や強化、品質向上に対する従業員のモチベーションの維持などを実現する仕組みが必須でした。

製品の「安心･安全を提供できる仕組み作り」「社員教育の強化」を主目的として、IT 活用に取り組みました。

■ＩＴ化の概要

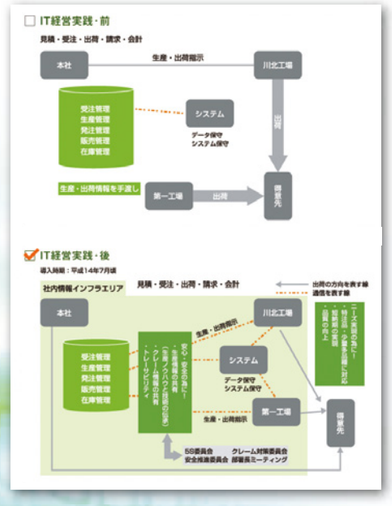
■生産におけるトレーサビリティの確立

原材料から製品の納入先まで､生産履歴の「見える化」によって、取引先へ「安全・安心」が提供できると考えました。トレーサビリティを実現する管理ソフトを生産管理システムに組み込み、各製品の生産履歴が照会できる環境を構築。当社の危機管理対策としても役立っています。

■社内情報の共有化による品質向上

生産管理システムにはノウハウやクレーム状況を登録し、生産時に履歴を照会できるようにしました。さらに社内メーリングリストを活用し、営業担当者からの緊急クレーム速報や各工場内清掃状況などを、全社員がタイムリーに把握できるようにしています。各部署の作業マニュアルも電子化し、社内で共有しています。

また、社内メーリングリストは、全社員への問題提起にも利用しています。部署を越えた問題解決方法の提供が行われ、全従業員の品質向上に対する意識の向上につながっています。



『安全・安心』のものづくりに“挑む”

■ＩＴ導入の効果

競合企業との価格競争により、一時受注が流れたものの、弊社製品への納期・品質面における信頼により、戻りました。

また、品質の向上に伴い、取引先からの評価が得られました。

製造原価シミュレーションなどで原料単価の変動に対応した予測販売単価を迅速に出すことが可能になり、戦略的な営業が可能となり受注が増加しました。

クレームに対する全社的な意識向上と対策・取り組みにより、年間クレーム枚数の減少が見られました。

社内メーリングリストによる各部署からの問題提起が､部署間を越えたコミュニティ（「５Ｓ委員会」「クレーム対策委員会」「安全推進委員会」など）形成のきっかけとなり、従業員主導の全社的な取組みへ拡大しました。

更なるクレーム減少のために弊社は社員の意識向上のみならず、工場改築（空調・密封性）などのハード的な安全・安心のための環境作りを進めるとともに、社員に協力を求め、社員と協調した更なる安全・安心を目指します。

■システムは自社開発

社内に情報システム事業部があり、安全・安心が提供できる生産管理システムからホームページ、その他 IT に関わる業務を一手に担っています。

社内開発体制のため､現場と開発とのコミュニケーションが良好であり、システムの改善点等は迅速に行うことが可能、またリアルタイムに必要な情報が入手することが可能な体制になっていました。IT 化を進めていくにつれ、「人」の重要性を再認識し、更なる社員教育・人を中心として IT 経営を進めていく必要性を実感し、これからも人とコンピュータの調和を目指していきます。

■ＩＴコーディネータから一言

福岡明夫 IT コーディネーター事務所
代表／ IT コーディネータ　福岡 明夫氏

IT 経営力大賞応募支援で初めて馬場化学工業様に訪問しました。

馬場社長は『顧客の信用を得るには安心・安全のための環境作りが重要である』と掲げ、その目標への方策として、IT を活用した「社員教育の強化」と「安全・安心が提供できる仕組みづくり」を行うという方針が明確化されていた。

お客様から要求されるクリーン度のために密封度の高い工場を建設し、生産管理システムも社内の情報システム事業部が担当、安全安心が提供できるシステムの構築を行っていました。

経営トップが方針を明確化していることが成功の秘訣のように感じた。

COMPANY DATA

所在地：本社　〒 920-0209　石川県金沢市東蚊爪町 1 丁目 23 番地 6

会社概要

昭和 43 年の創業以来、ひたすら「オリジナリティと小ロット多品種」をモットーに、射出成型容器ならびに真空成型容器の開発・生産に取り組んできました。常に企画から設計、製作に至る一貫システムによる高品質・高付加価値なパッケージ・リノベーションの先駆者として、各方面から高い評価と信頼を得て、今日に至っています。

社　　名：馬場化学工業株式会社　　URL：http://www.babakagaku.co.jp/
事業内容：プラスチック成型品の製造・販売、特注工業部品・食品トレー及び容器の製造・販売、パルプモールド成型品の製造・販売、ソフトウエアの開発・販売、コンピュータシステムのコンサルティング・サポート

中部 IT 経営力大賞 2008　奨励賞受賞企業

超精密領域への果てしない挑戦！

株式会社 本螺子製作所

本　裕一氏
株式会社本螺子製作所　代表取締役社長

賢いモノづくり
方策（Method）
結果・成果としての部品は、固有の機能精度はもちろんのこと、どのような過程を経て生産されるかを、重視致します。

機敏（Agile）
単なる速さだけでなく、代替案への乗り換えも含めて、柔軟に対応できる行動力と思考力を目指します。

工夫（Management）
Management という言葉のなかには、制約された条件のなかで、 なんとかやりくりするという意味もあるそうです。賢いモノづくりは、企業規模や業種に関わらず、そのスタイルに工夫があることだと思います。知恵を織り込んで生産される当社部品が、社会の隅々まで浸透し、健康で豊かな生活を支えます。

■ＩＴ導入の背景と目的

他社との差別化ということを経営課題として捉えており、特に量産品が海外生産にシフトしていくにつれ、国内需要は多品種少量生産に傾いていき、それへの対応が大きな課題になったといえます。

他社との差別化を図るという当初の経営課題の内容としても、多品種少量生産への対応、迅速な顧客対応ということが大きな課題としてありました。

経営課題解決のための方策として、受注から出荷までの業務の流れの効率化

・製品在庫の適時把握と調整　・原材料に係る在庫の管理
・工程進捗の見える化　・人材の確保
・組織の硬直化を打開

■ＩＴ化の概要

IT 化すべきと考えられることの全てを一度に行うことは、資金的にも活用し社内に浸透させる上でも困難である事が予測されたため、必要な IT 化と運用の実用化を 3 つのフェーズに区切り、約 4 年の歳月を掛けてじっくりと取り組みました。

業務プロセスについて、受注から出荷までの大きな流れについて IT 化を行いました。

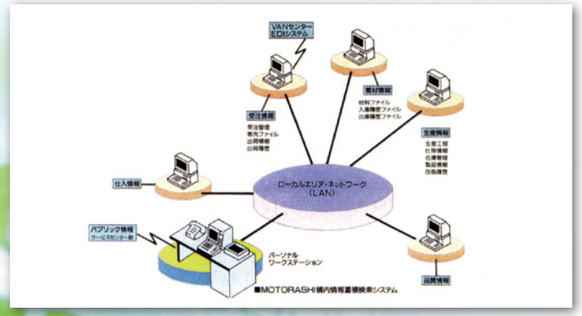
受注に関しては EDI 化を行い、取引先からの注文を電子データとして受け、手入力無しで受注管理システムに受入を行う事としました。また、加工済み製品の在庫を適時把握できるよう在庫管理システムの構築を行いました。

次いで原材料についてもその在庫量を適時把握できるようにし、受注を受けた段階で現在の材料在庫量と比較、不足分の仕入発注量を把握できるような仕組みを取り入れました。

仕入発注についての EDI 化は仕入先との関係上まだ構築できていない状況です。

組織の硬直化打開のため、グループウェアを導入を行いました。全社員の意見が会社の業務へ反映されるように自由に意見交換できる仕組みを取り入れました。また、グループウェアを用いて、顧客との関係、製品の瑕疵、及び製品の品質についての情報を掲載し、ノウハウの蓄積と全社への周知に努めました。

当社には CIO という役職は設けていないため社長自らが指揮を執る形で IT 経営を進めました。



あらゆる部品の切削加工による供給
特に小物部品φ10 以下の棒材加工では、コスト対応力大

■ＩＴ導入の効果

IT 経営の推進は、ISO9000 取得準備とも重なる部分があったため、IT システムもより高品質を求める志向のもとに行われた。

現場従業員のシステム運用・利用に関する教育については、研修用ビデオを用意し、随時貸し出しを行う事で進めました。また、グループウェアを活用し、操作手順の説明、社員間で教え合うことでシステムの知識を深めていきました。その他、1 ヶ月に一度の全社会議に中でもシステムについての知識を深めてもらうように社内研修を実施し、システムについての意見を求める機会も設定しました。

システム導入には、社外の方の意見を取り入れる必要性から、石川県の制度を利用し、アドバイザーの紹介を受けました。導入効果としては、切削加工製品アイテムが IT 経営実践前 2000 種であったものが 8000 種まで取り扱えるようになりました。

受注内容もついて、量産品と多品種少量の受注比率が当時 8 ： 2 であったものが現在では 3 ： 7 で多品種少量生産に確実に対応できるようになりました。

売上は順調に伸びているが、従業員数、人件費はほとんど増加しておらず、業務効率が上がっています。

グループウェアの活用度合いを考えても、社内における人的な交流も活性化が実現でき、活気が出ています。

■社内開発者から一言

これからのＩＴ化への取り組み

これから取組み課題は、工場内で行われる切削加工作業の工程について、現在は加工機械の設置場所まで行かなければその流れを把握できない状態にあり、今後はその工程の全ての流れを機器設置場所に行かずとも把握できるような仕組みを構築したい。

■ＩＴコーディネータから一言

福岡明夫 IT コーディネーター事務所
代表／ IT コーディネータ　福岡 明夫氏

本螺子製作所に訪問し、本社長とお会いした時の印象は、ノートパソコンを片手に持って来られ、とても丁寧に応対して頂きました。お話を伺っていて、とても印象的だったのは、「これからの会社はだんだんと淘汰されていくでしょう。その中で生き残る会社は、IT を持っているか、持っていないかでしょう。」このような想いがあり、社長自らが指揮をとるかたちで IT 経営を進めていることが納得できました。

イラストの解説
(歯科・医療機器向け部品の製造)
　ステンレス材・リン青銅材による小径部品を製作しております。
(時計部品)
　黄銅系の素材を中心に微少部品を供給しております。
(自動車産業向け部品)
　量、質、データ管理において実績を積み重ねております。
(移動体通信機器部品)
　ピン形状・ネジ形状・平板（丸）形状等切削にて対応致します。
(家電)
　エアコン用アルミボスにおいては種類・品質共に自信があります。
(産業用機器部品)
　溶接機部品を含め小ロット対応も致します。

COMPANY DATA

所在地：〒 923-1103　石川県能美市秋常町甲 12 番地

会社概要

社　　名：株式会社 本螺子製作所　　TEL：0761-57-1311
HP：http://www.motorashi.co.jp/　　FAX：0761-57-1312

事業・商品・サービス内容：非鉄金属のＮＣ切削加工によるミクロン精度の電気・電子部品、溶接機械用部品、自動車用コントロールケーブル部品等の製造・販売
ビジネスの特徴：微小、微細部品も加工する技術、多種の素材加工技術を保有しており、取引先業種も多岐にわたる。金型が不要なため、お客様の急な設計変更の要求にも迅速に対応することができ、また、無人で 24 時間稼動可能な旋盤を複数台保有しているため、切迫した納入期日にも対応できる。これらの高度な技術とお客様の要望に応えるために整備された体制が当社の強みといえる。

受賞企業一覧

中小企業IT経営力大賞2011

優秀賞（各共催機関長賞）

【日本商工会議所会頭賞】
株式会社半谷製作所
【全国商工会連合会会長賞】
愛知運送株式会社

特別賞（中小企業庁長官賞）

隅田 敏明（株式会社半谷製作所）

中部IT経営力大賞2011

大賞

株式会社タカイコーポレーション

優秀賞

東和株式会社
シーピーセンター株式会社
株式会社名光精機

奨励賞

川嶋工業株式会社
有限会社長井シェル技研
株式会社日本メカトロニクス
福光農業協同組合
株式会社マツモト

サポート優秀賞

ジール株式会社
（支援先企業：株式会社タカイコーポレーション）
株式会社インフォファーム
（支援先企業：川嶋工業株式会社）

中小企業IT経営力大賞2010

審査委員会奨励賞

株式会社東振精機
株式会社玉家建設

中部IT経営力大賞2010

大賞

株式会社小林製作所

優秀賞

スズキアンドアソシエイツ有限会社
株式会社三品松菱
株式会社タニハタ

奨励賞

協和ダンボール株式会社
愛知運送株式会社

サポート優秀賞

株式会社ステップワイズ
（支援先企業：スズキアンドアソシエイツ有限会社）
有限会社ジェー・エム・エス
（支援先企業：株式会社三品松菱）
株式会社アクセスネット情報技研
（支援先企業：株式会社タニハタ）

中小企業IT経営力大賞2009

大賞（経済産業大臣賞）

株式会社タガミ・イーエクス

優秀賞（全国中小企業団体中央会会長賞）

こじま事業協同組合連合会

特別賞（中小企業庁長官賞）

兼子 邦彦（こじま事業協同組合連合会）

中部IT経営力大賞2009

大賞

池田工業株式会社

優秀賞

有限会社イトーファーマシー
株式会社ホンダオート三重
大東亜窯業株式会社
中部事務機株式会社
丸井織物株式会社

奨励賞

株式会社モーターネット
株式会社ティエムエフ
中部土木株式会社
株式会社鬼頭精器製作所
協和工業株式会社

中小企業IT経営力大賞2008

大賞（経済産業大臣賞）

株式会社八幡ねじ

優秀賞（ITコーディネータ協会会長賞）

大津鉄工株式会社
会宝産業株式会社

審査委員会奨励賞

株式会社カワキタエクスプレス

中部IT経営力大賞2008

大賞

ラブリークィーン株式会社

優秀賞

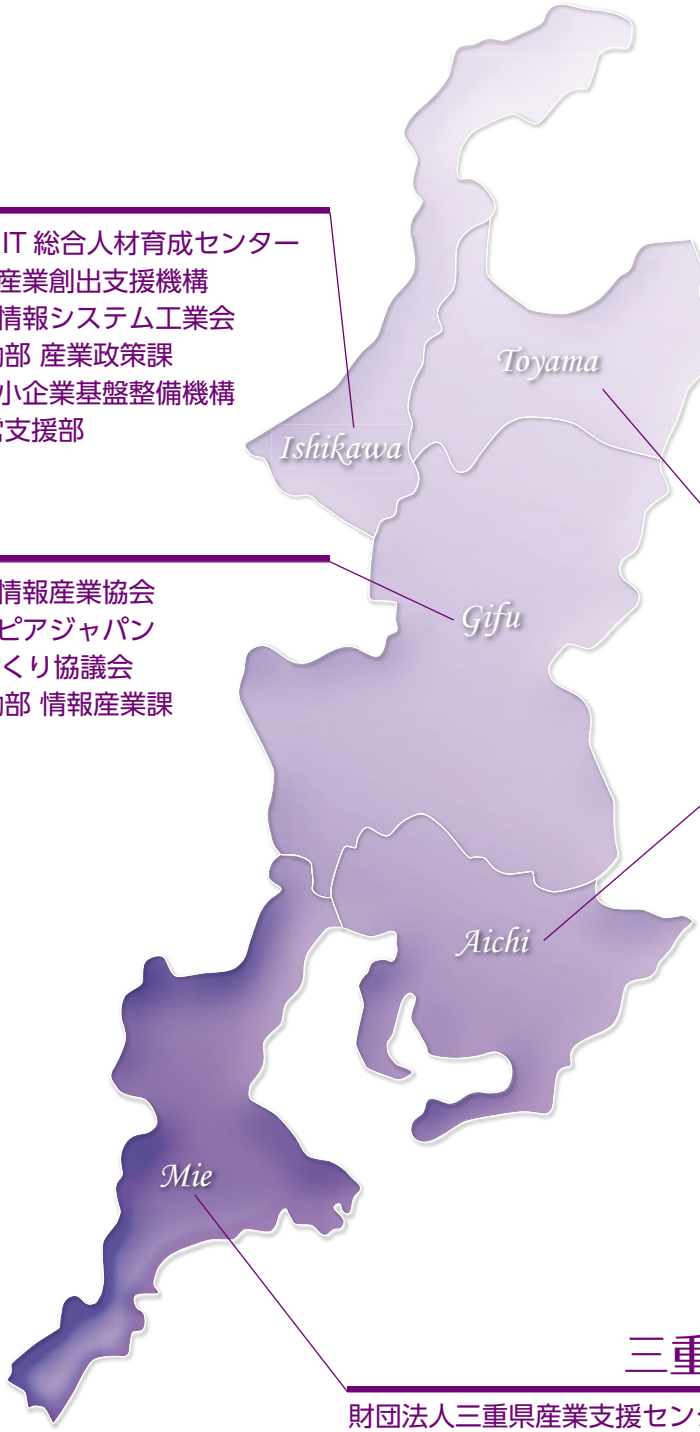
株式会社アンスコ
池田工業株式会社
中京陸運株式会社
株式会社デリカスイト
鍋屋バイテック株式会社
株式会社レスター
谷田合金株式会社

奨励賞

株式会社アクト
株式会社蒲郡製作所
ナカシャクリエイテブ株式会社
名古屋フィルター販売株式会社
大塚衣料株式会社
株式会社長太屋
株式会社宮崎本店
コンチネンタル株式会社
第一交易株式会社
能登印刷株式会社
馬場化学工業株式会社
株式会社本螺子製作所　（順不同）

※中小企業IT経営力大賞については、中部経済産業局管内の受賞企業のみ掲載しています。

平成22年度
中部地域イノベーションパートナーシップ
参加団体



石川県

株式会社石川県 IT 総合人材育成センター
財団法人石川県産業創出支援機構
社団法人石川県情報システム工業会
石川県 商工労働部 産業政策課
独立行政法人中小企業基盤整備機構
　北陸支部 経営支援部

岐阜県

社団法人岐阜県情報産業協会
財団法人ソフトピアジャパン
ぎふ IT・ものづくり協議会
岐阜県 商工労働部 情報産業課

富山県

株式会社富山県総合情報センター
社団法人富山県情報産業協会
富山県 商工企画部 商工企画課

愛知県

社団法人愛知県情報サービス産業協会
財団法人あいち産業振興機構
株式会社名古屋ソフトウェアセンター
愛知県 産業労働部 新産業課
名古屋市 市民経済局 産業部 産業経済課
特定非営利活動法人 ITC 中部
社団法人組込みシステム技術協会中部支部
中部アイティ協同組合
財団法人人工知能研究振興財団
独立行政法人中小企業基盤整備機構
　中部支部 経営支援部
株式会社日本政策金融公庫
　名古屋支店中小企業事業

三重県

財団法人三重県産業支援センター
三重県 農水商工部 商工振興室

■中部地域イノベーションパートナーシップ推進会議
事務局　株式会社名古屋ソフトウェアセンター

〒460-0022　名古屋市中区金山五丁目11－6
TEL：052-883-1200　FAX：052-883-1203

■経済産業省　中部経済産業局
地域経済部　情報政策課

〒460-8510　名古屋市中区三の丸二丁目５番２号
TEL：052-951-0560　FAX：052-961-7698

お問い合わせ先

経済産業省 中部経済産業局 地域経済部 情報政策課

〒460-8510　名古屋市中区三の丸二丁目5番2号
TEL:052-951-0560　FAX:052-961-7698

2011年6月
再生紙を使用しています。