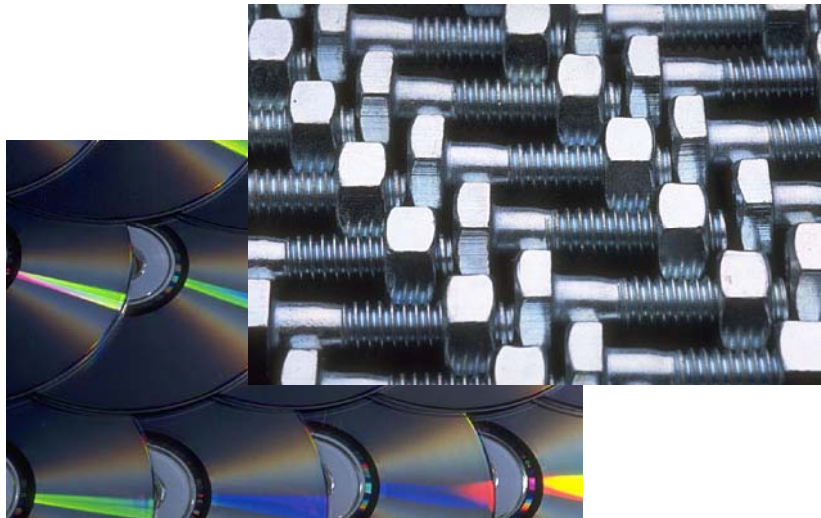


# 中小企業IT経営力大賞2009 受賞事例(抜粋・要約)

詳細は別途公開されるwebサイトを参照ください



2009/5/23

中小企業IT経営力大賞 事務局



## 株式会社タガミ・イーエクス

住所(市町村)	石川県能美市
資本金(百万円)	62
従業員数(人)	218
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	機械製造業

### 〈経営環境・課題認識〉

主要顧客からの急激な増産や機種増加等の要求に対する混乱。  
生産計画の未達や仕掛品の増加。設計業務の効率化やスピードアップの改善が進まない。  
生産計画が更新されず、納期回答が出来ない。

### 〈課題解決の取組み〉

三つの取組み。①組立占有面積を半減、②組立リードタイムを半減、③総合生産性30%向上  
ライン生産からセル生産への転換  
5日先までの生産計画の毎日更新と関係先への伝達  
取引先とのweb-EDIを導入

### 〈成果〉

三つの取組み目標のクリア。  
生産計画達成率100%、売上高3年間で倍増(板金機械事業部)  
見える化の実現とデータに基づく検討の定着

### 〈システム構築の取組み〉

データで見せることによる、改善への取組み  
システムベンダーとの連携による、システム構築





## 田中精工株式会社

住所(市町村)	京都府宇治市
資本金(百万円)	40
従業員数(人)	124
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	電気機械器具製造業

### 〈経営環境・課題認識〉

ダイカストの一貫生産のためには、専門技術を持つ協力企業との連携強化が必要

金型製作>ダイカスト鑄造>穴あけ・ねじ穴等の加工>表面塗装>検査

元請企業からの要求を満たすには、協力会社を含めた企業群としての管理水準向上が必須

### 〈課題解決の取組み〉

協力企業10社を含む「小規模製造業EDI普及協議会」の立上げ。(従業員20名以下を想定)

管理水準に合わせたIT活用

第一段階:発注情報の受信、出荷情報の発信、検収情報の受信、売上管理

第二段階:生産計画(作業順序)の作成、自社の工程管理

第三段階:再外注への発注、資材等の発注管理

### 〈成果〉

購買外注業務の効率化、リードタイム短縮、外注発注金額の適正化⇒経常利益3割以上増加

協力会社での不良発生タイムリーな把握と品質水準の向上

信頼の向上による新規顧客の獲得と売上増

### 〈システム開発の取組み〉

「小規模製造業EDI普及協議会」の推進体制。トップの参画。

ITコーディネータの活用。システムの自主開発





## 東海バネ工業株式会社

住所(市町村)	大阪府大阪市
資本金(百万円)	96
従業員数(人)	78
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	金属ばね製造業

### 〈経営環境・課題意識〉

多品種微量生産に特化した経営。一度でも取引のあった顧客の情報保存  
損益分岐点の低下に向けて、新規顧客を含む売上拡大と、業務システム全体の効率向上が課題

### 〈課題解決の取組み〉

#### マーケットイン体制の構築

ばねのe-ディクショナリー型サイトの構築。⇒関心度向上による新規顧客獲得  
「オーダーメイドが最適」の実現。60分以内で設計からCAD図の出図。

#### 業務システムの変革

基幹システム・営業システム・技術システムの連携。引合・設計・見積り提出・受注を一元管理  
グループウェア・グループメールによる案件情報、受注状況、生産状況の共有

### 〈成果〉(平成15年度との比較)

5年間で、新規顧客約1000社獲得。  
売上高1.3倍。売上高原価率10ポイント低下、営業利益7倍以上。  
各種の受賞。「ばね職人」としてのモチベーション。

### 〈システム構築の取組み〉

IT委員会を中心にした、IT経営推進の必要性の共有。トップ自らIT活用を率先。  
ITコーディネータや、システムベンダーの支援を活用





## 岡田鋳金株式会社

住所(市町村)	東京都大田区
資本金(百万円)	10
従業員数(人)	71
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	製缶鋳金業

### 〈経営環境・課題認識〉

工場移転をチャンスに！（都心から80km圏内に、1万坪の敷地）

開発・設計・試作→板金→プレス加工→塗装→組立配線までの一貫化の実現

### 〈課題解決の取組み〉

CAD／CAMの活用。⇒コンピュータ制御とデータ蓄積による加工条件の最適化  
情報の一元化による情報活用の効率化。⇒生産情報から工程管理情報へ

### 〈成果〉H10年からH19年の変化

売上高2.5倍、経常利益5倍

生産リードタイム3分の1、製造コスト2分の1

### 〈システム構築の取組み〉

社長のリーダーシップ。(決断)

IT化の徹底。コンピュータ制御と職人の技の最適組み合わせの追求  
アマダとの連携





## 兵神装備株式会社

住所(市町村)	兵庫県神戸市
資本金(百万円)	99.5
従業員数(人)	345
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	一般機械器具製造業

### 〈経営環境・課題認識〉

オンリーワン経営。モノポンプの主要專業メーカーは世界に7社  
限られた顧客の、限られたニーズを、確実に拾い上げていく

### 〈課題解決の取組み〉

基幹プロセスの最適化。仕様確定期限の明確化  
アフターサービス対応の水準向上。これまでの16万台の納品情報の整備と一元管理  
モノポンプを利用する現場向けの動画配信(分解メンテナンス方法のガイド)  
グループウェアを使った社内情報共有

### 〈成果〉

製造開始後の仕様変更の60%減少  
平均組み立て時間10%削減、残業40%削減  
アフターサービス部品の即日出荷率95%

### 〈システム構築の取組み〉

社内開発。社内プロジェクトでの検討継続。







## 株式会社セイブクリーン

住所(市町村)	熊本県合志市
資本金(百万円)	10
従業員数(人)	65
売上高(百万円)	¥¥¥
業種	廃棄物処理業

### 〈経営環境・課題認識〉

公共事業の環境変化。随意契約から入札方式へ。

地域密着型企业としての経営姿勢の明確化。

「きれいな環境を守る」⇒セイブクリーンに社名変更。(H20年)

### 〈課題解決の取組み〉

ISO14001取得。(熊本県内の衛生業者として初めて)

ハンディターミナルを活用した、「し尿汲み取り業務」の管理水準効率化

### 〈成果〉

経理部門の作業時間90%削減

顧客からのクレーム削減。前年17件→0件

現場作業の時間短縮 →生産性向上→ 企画部門の増員

### 〈システム構築の取組み〉

ITコーディネータの活用





## 株式会社ジェイシーシー

住所(市町村)	沖縄県糸満市
資本金(百万円)	29
従業員数(人)	1008
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	飲食業

### 〈経営環境・課題認識〉

集客ビジネス

見える化、効率化の徹底

### 〈課題解決の取組み〉

沖縄文化へのこだわり。情報発信基地。

売上データ、食材手配・納品データ、勤務データなどの処理のIT化と一元管理。

⇒日次決算の精度向上

会議情報など全ての情報の共有。テレビ会議による県外からの参加

予算額・売上額と連動する「経費額警告システム」

### 〈成果〉H15年度以降の5年間

来店客数2.3倍。売上高2.4倍。経常利益6倍。

事務業務効率化

### 〈システム構築の取組み〉

社長がIT戦略立案。情報管理部が具体化







## 全国家庭用品卸商業協同組合

住所(市町村)

東京都中央区

〈経営環境・課題認識〉

家庭用品卸問屋30社の共同購買事業

〈課題解決の取組み〉

EDIシステム⇒web-EDIへの切り替え。中小の組合員やメーカーが利用しやすい環境づくり。  
売上データ分析によるプライベートブランド商品の開発。競争力の維持向上。

## こじま事業協同組合連合会

住所(市町村)

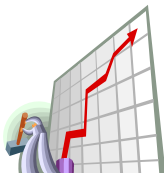
愛知県豊田市

〈経営環境・課題認識〉

組合員(自動車部品製造業16社)のIT環境の構築と情報化推進、運営、教育訓練  
トヨタ自動車傘下企業としての、発注元からの様々な要望への対応

〈課題解決の取組み〉

組合員が共通に使用できるシステムの構築  
データベース、人事・給与システム/固定資産管理システム/部品表システム等  
自動車部品業界全体が業界標準として利用できるシステムの構築  
共通EDI環境の構築と提供



## 有限会社十和田湖高原ファーム

住所(市町村)	秋田県鹿角郡小坂町
資本金(百万円)	10
従業員数(人)	31
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	養豚業

### 〈経営環境・課題認識〉

養豚業におけるIT活用

トレーサビリティシステムでの食の安全と品質の向上を実現

### 〈課題解決の取組み〉

ICタグの活用による個体管理(紙情報の限界突破)

### 〈成果〉平成15年⇒平成19年比較

売上高20%増。経常利益2.3倍。

無投薬豚の生産が高く評価される。6割の取引で、付加価値上乘せで販売。

### 〈システム構築の取組み〉

導入検討会の設置。社長、常務のほか、JA、Aコープなどの生産、流通、小売の関係者も参加。

情報伝達方法や管理体制、情報開示方法、内部検査体制などの信頼性確保を確認

従業員が参加しての実証や、システムベンダーの支援を継続





## 株式会社クレブ

住所(市町村)	新潟県南魚沼郡湯沢町
資本金(百万円)	50
従業員数(人)	17
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	スポーツ用品卸・小売・レンタル業

### 〈経営環境・課題認識〉

ウィンタースポーツ人口の減少 → 経営効率化が必須  
拠点分散型、ファッション性の事業特性を前提とした最適化  
一方で、拠点別に各種情報が分散することがネック

### 〈課題解決の取組み〉

アンテナショップを活用した、売上げ動向分析と販売計画  
SaaSを利用した、各店舗と本社間での情報の一元化 ⇒ 素早い経営判断の実現  
売れ筋情報や地域特性を的確に把握した上での在庫管理の実現  
社外からの直接アクセスによる営業活動の効率化

### 〈成果〉

社員数はそのまま、売上高22%増加。(前年比)  
滞留在庫20%削減。サーバダウンがなくなった。(以前は年3回程度)

### 〈システム構築の取組み〉

現場ニーズに応える形でのIT導入は、スムーズに進行。  
社長を中心に、ITコーディネータなどの専門家の支援を受けて推進





## 株式会社イーエスプランニング

住所(市町村)	兵庫県神戸市
資本金(百万円)	40
従業員数(人)	53
売上高(百万円)	¥¥¥
業種	駐車場事業サポート業

### 〈経営環境・課題認識〉

駐車場等の建築中心事業から、駐車場事業サポート業へ  
駐車場管理システム(ピーポス)を使った、新しいビジネスモデルの確立

### 〈課題解決の取組み〉

有人立体駐車場に、専用POSレジシステム「ピーポス」を開発  
入出庫情報、精算情報、空車率などのデータの即時収集  
車両別利用データの管理。利用ポイントをベースとしたクーポン券の発行。駐車場近隣で利用可。

### 〈成果〉

ピーポス導入駐車場での収益改善。駐車場稼働率の大幅向上。(導入前の120%)  
管理受託駐車場 31件⇒55件(5年間)  
同社売上構成 建築業務売上が80% ⇒ 駐車場運営管理80%(8年間)

### 〈システム構築の取組み〉

ITコーディネータ、ITベンダとの共同開発。成功報酬型での開発委託。





## 株式会社ベンダ工業

住所(市町村)	広島県呉市
資本金(百万円)	58.5
従業員数(人)	94
売上高(百万円)	¥¥¥¥
業種	金属リング製造・販売業

### 〈経営環境・課題認識〉

競争に勝ち抜く力をつける。

各種エンジン用スタータリングギア等での15%のシェア(世界市場)。1, 200万個/年間生産量。  
中国、インド、東南アジアでの自動車市場の急拡大。

### 〈課題解決の取組み〉

国内での、受発注・生産・物流を管理するサプライチェーンマネジメントシステムを構築  
韓国、中国の生産拠点のシステムと連携。オペレーション情報のリアルタイムでの共有  
日本・韓国・中国の拠点に経営管理システムの導入。原価管理・損益管理。

⇒製品1個あたりの採算性の検証。

主要顧客との取引のEDI化。

### 〈成果〉

3年間で、売上高75%増。経常利益、約2.3倍。1人当たり売上高、経常利益の伸び。

日本本社単体で、6期連続の増収増益。

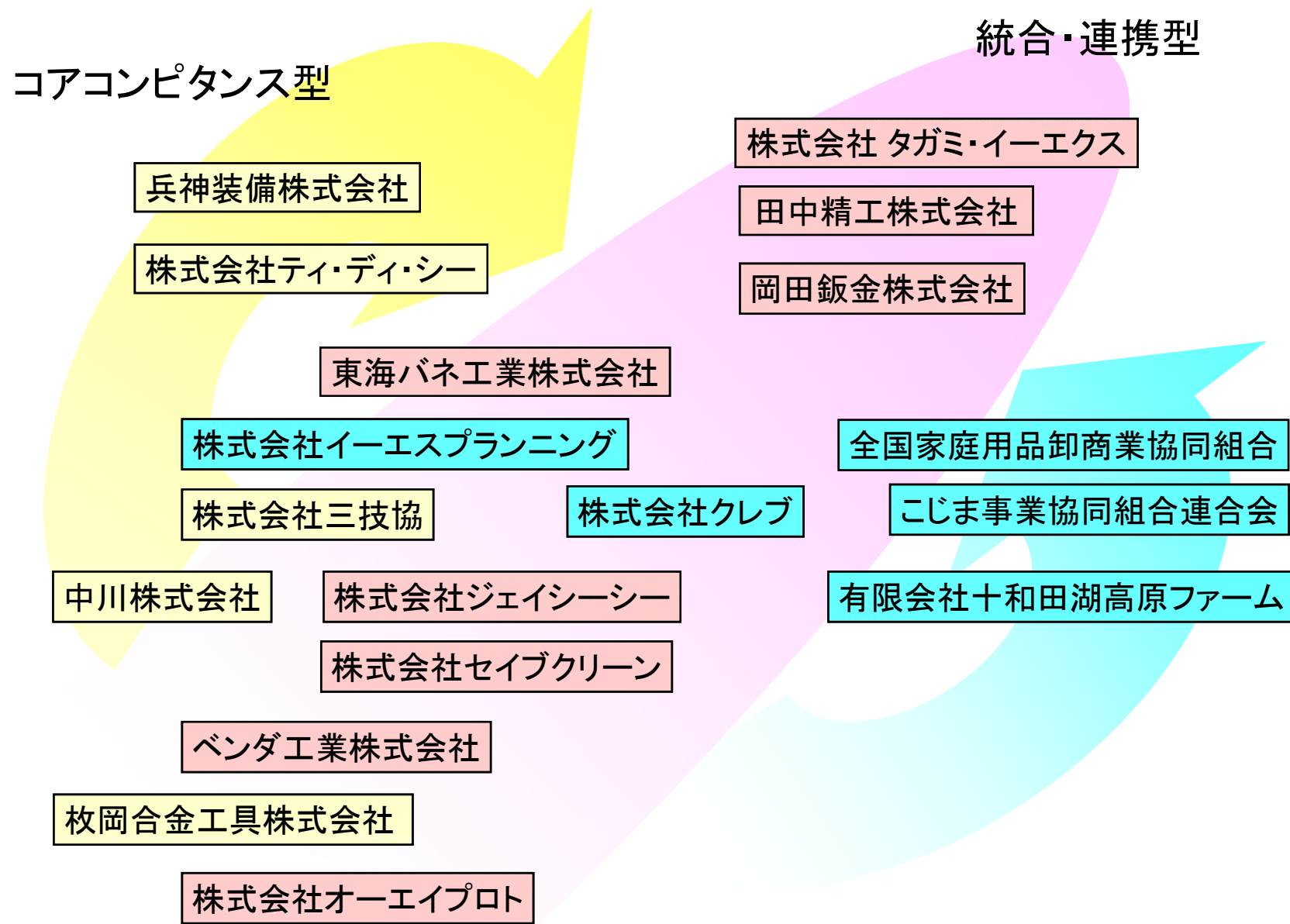
2010年、世界ナンバーワンを目指す。

### 〈システム構築の取組み〉

社長が率先。ITコーディネータやシステムベンダーの支援。



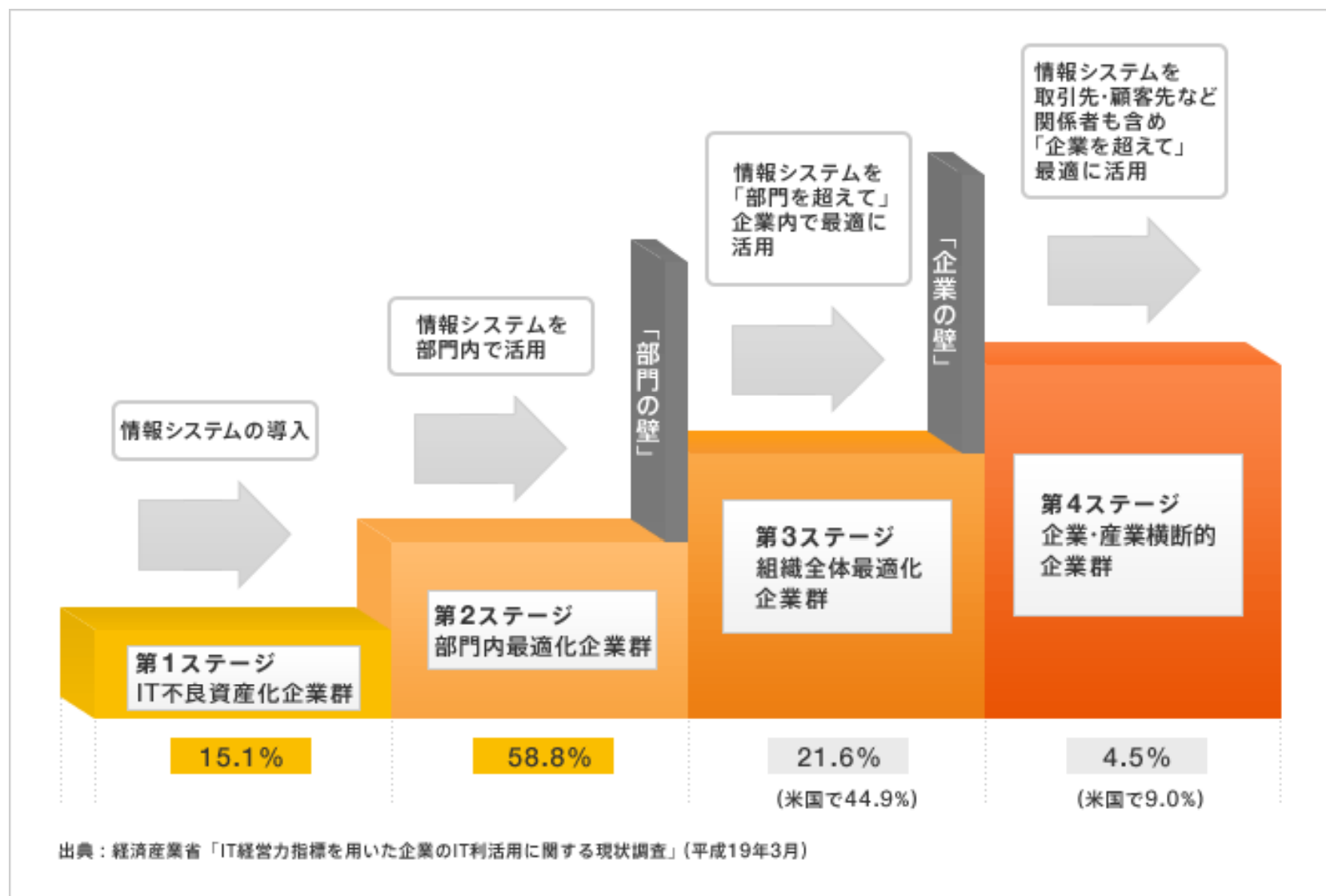
# 受賞企業のIT経営の特徴から見た分類と傾向



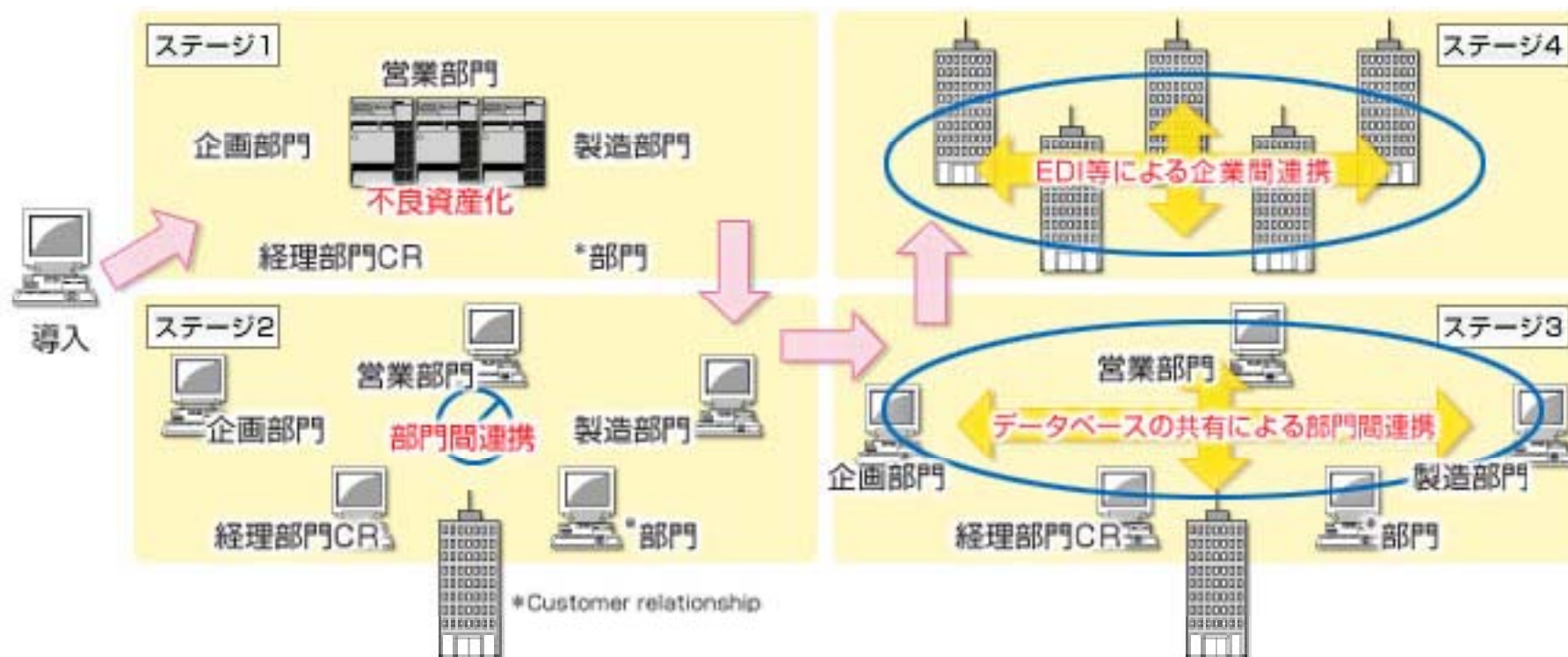
IT機能活用型



# IT経営の進め方の例:IT活用を阻む壁



# IT経営の進め方の例:IT活用ステージのイメージ

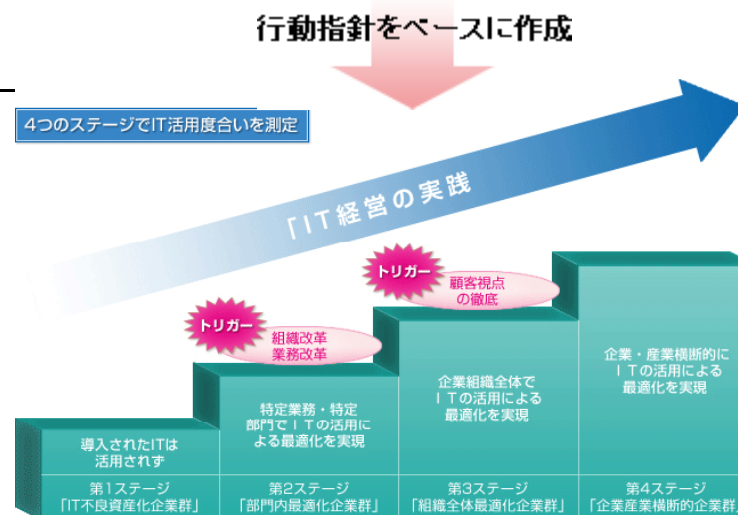


- ステージ1: 特定の業務や機能に適用されるだけで、投資効果が得られない段階
- ステージ2: 特定の部門と部門の間の業務連携を実現する段階
- ステージ3: 全社(事業部)として、同じ情報を共有し、相互に業務連携を実現する段階
- ステージ4: 取引先との情報共有など、外部との業務連携、企業間連携を実現する段階

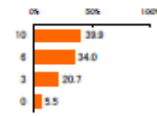
# IT経営の進め方の例：現状の水準を知り、目標を設定する

IT経営力指標の評価視点となる、7つのカテゴリと20の行動指針

- I. 経営戦略とIT戦略の融合
- II. 現状の可視化による業務改革の推進とITの活用による新ビジネスモデルの創出、ビジネス領域の拡大
- III. 標準化された安定的なIT基盤の構築
- IV. ITマネジメント体制の確立
- V. IT投資評価の仕組みと実践
- VI. IT活用に関する人材の育成／IT人材の育成・活用
- VII. ITに起因するリスクへの対応



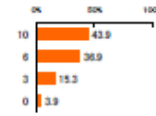
全体



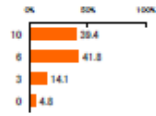
I. 経営戦略とIT戦略の融合



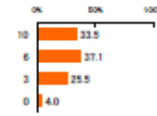
II. 現状の可視化による業務改革の推進とITの活用による新ビジネスモデルの創出、ビジネス領域の拡大



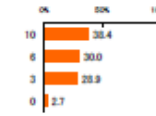
III. 標準化された安定的なIT基盤の構築



IV. ITマネージメント体制の確立



V. IT投資評価の仕組みと実践



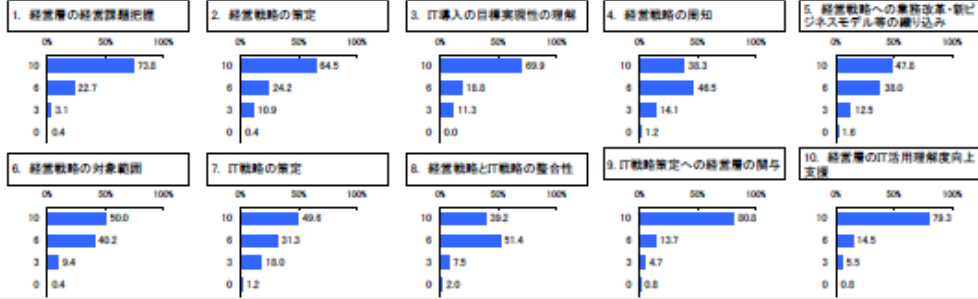
VI. IT活用に関する人材の育成



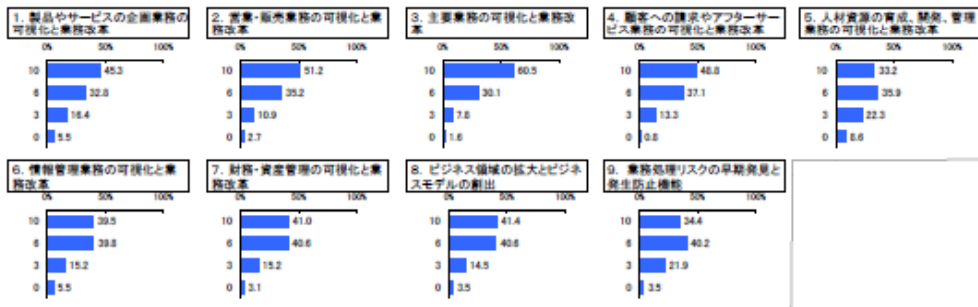
VII. ITに起因するリスクへの対応



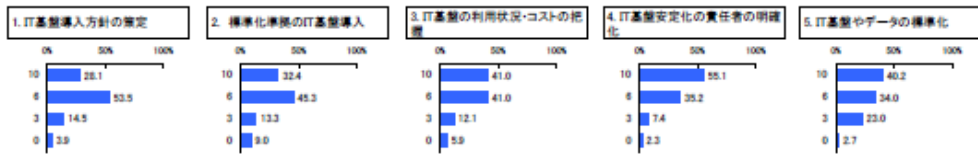
I. 経営戦略とIT戦略の融合



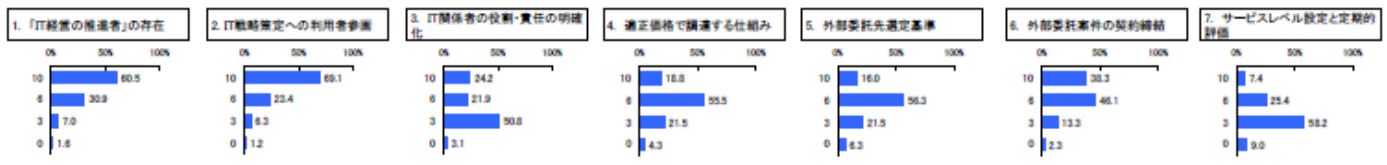
II. 現状の可視化による業務改革の推進とITの活用による新ビジネスモデルの創出、ビジネス領域の拡大



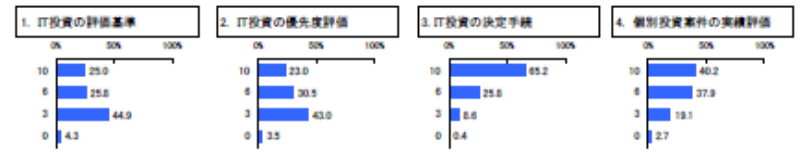
III. 標準化された安定的なIT基盤の構築



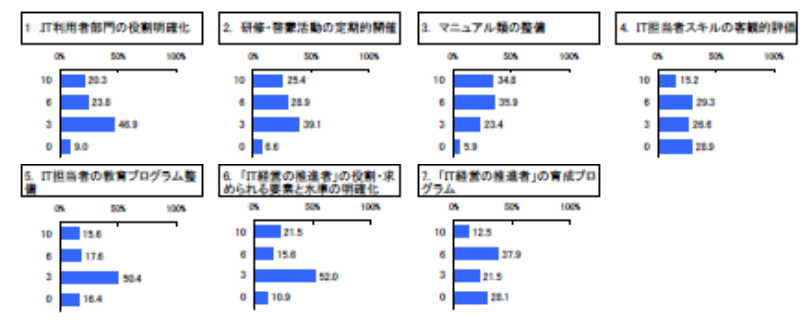
IV. ITマネージメント体制の確立



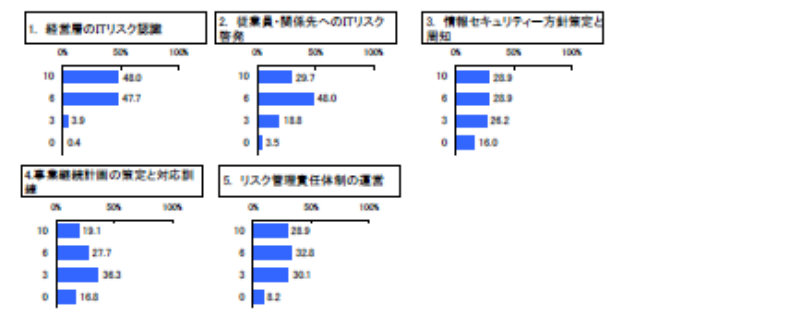
V. IT投資評価の仕組みと実践



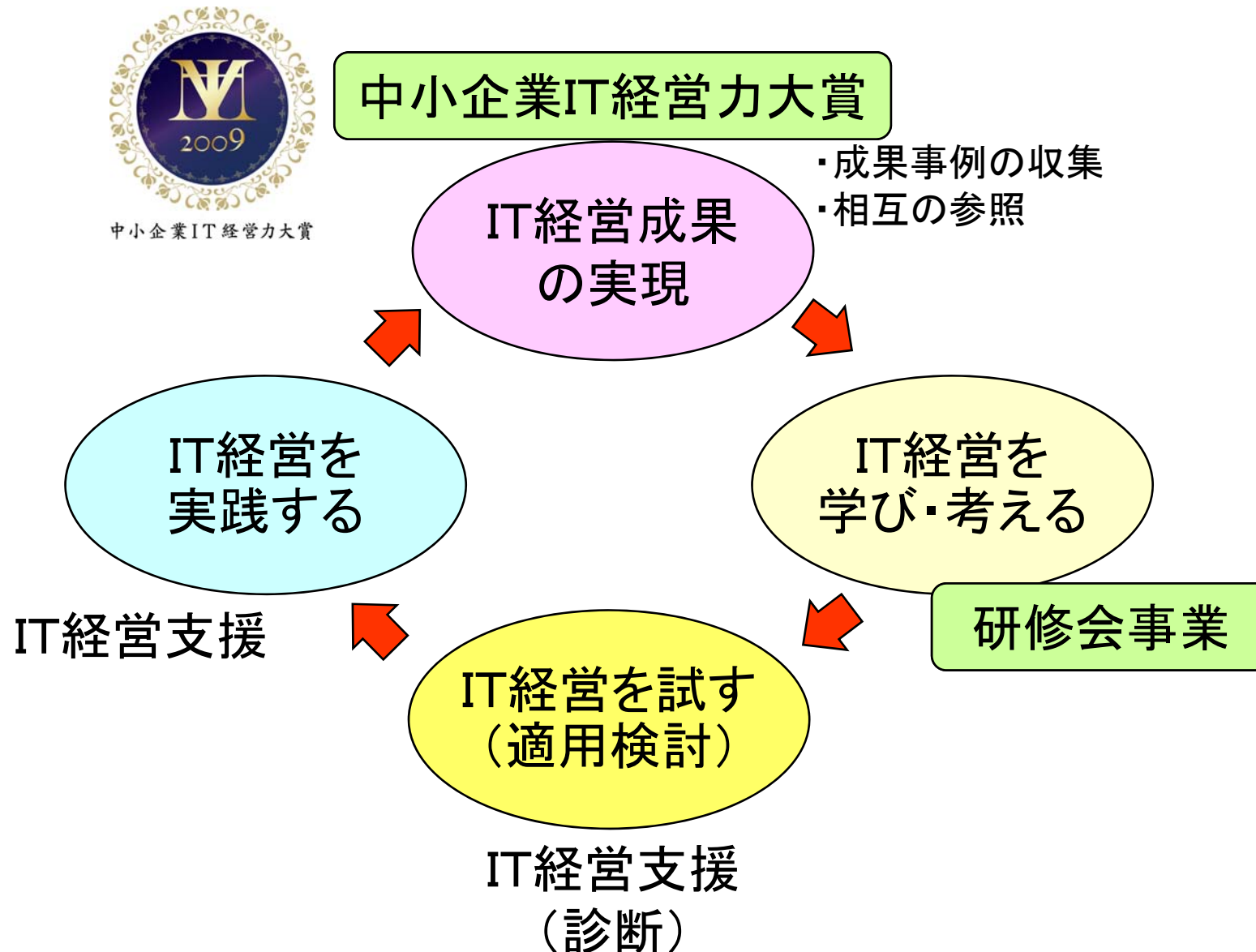
VI. IT活用に関する人材の育成



VII. ITに起因するリスクへの対応



# IT経営応援隊事業の中での中小企業IT経営力大賞の位置づけ



## 補足情報: 関連するwebサイト

---

(1) 「5分で出来る、中小企業のための情報セキュリティ自社診断」に関して

IPAセキュリティセンター:

「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」を公開(プレス発表)

<http://www.ipa.go.jp/security/fy20/reports/sme-guide/press.html>

中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン

<http://www.ipa.go.jp/security/fy20/reports/sme-guide/index.html>

(2) 中小企業IT経営力大賞2009の事例発表をするセミナーに関して

ITマネジメント・サポート協同組合

6月24日(水)セミナー「IT経営力大賞受賞企業に学ぶ、IT経営成功の秘訣」

<http://www.itms.or.jp/index.html>



# お問合せ先

---

中小企業IT経営力大賞、ならびにこの資料に関する  
お問い合わせは、以下にお願いいたします。

独立行政法人 情報処理推進機構 (IPA)  
IT人材育成本部IT人材育成企画部企画グループ 小野 省  
IT経営応援隊「中小企業IT経営力大賞」担当  
〒113-6591 東京都文京区本駒込2-28-8  
文京グリーンコート センターオフィス 15階  
TEL:03-5978-7506 FAX:03-5978-7516  
E-mail: a-ono@ipa.go.jp