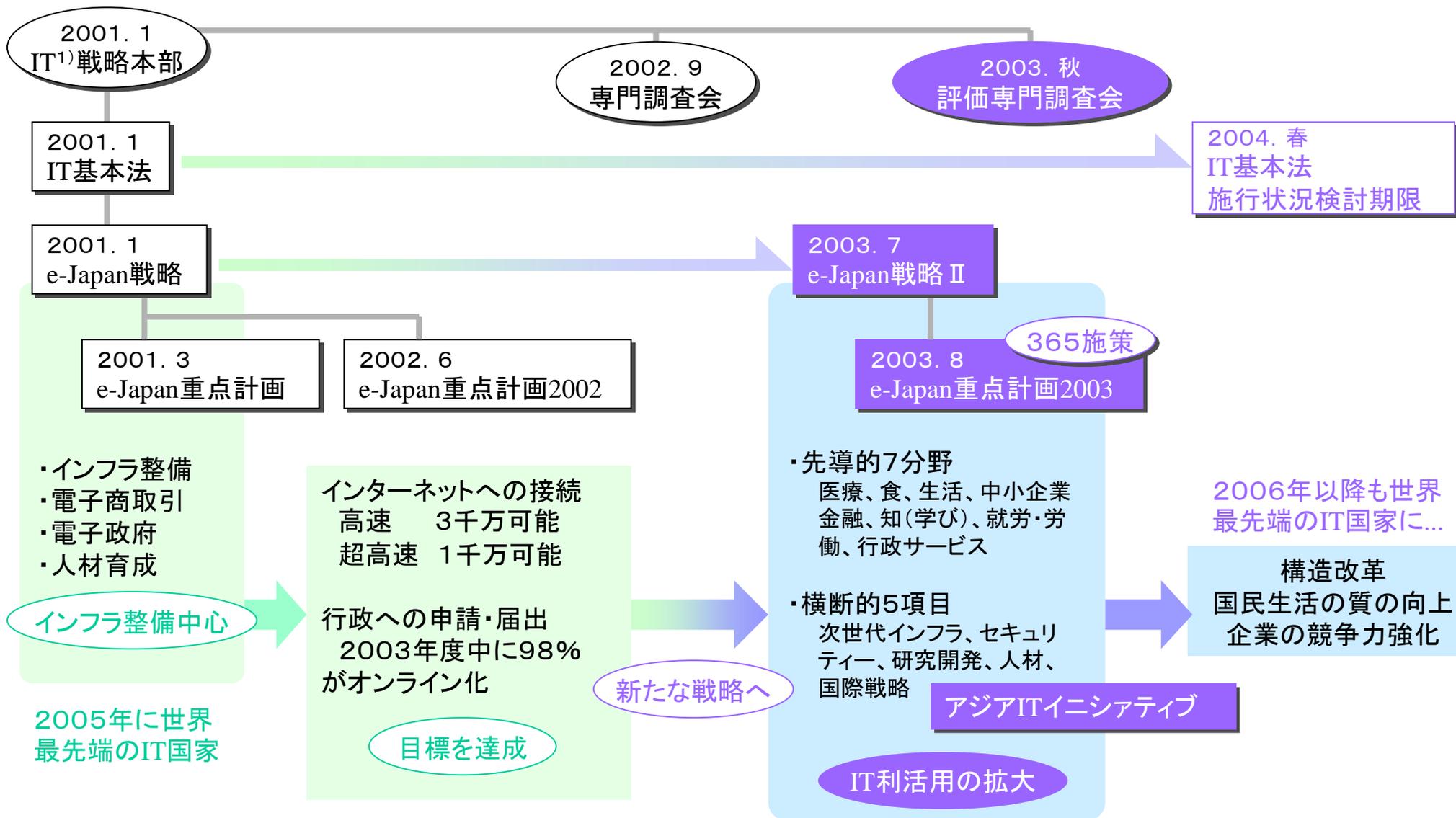


# e-Japan戦略Ⅱと具体的情報化施策について

2003年11月

経済産業省 商務情報政策局

# 1. 情報政策の動向



1) IT Information Technology (情報技術) の略。ICT: Information Communication Technology (情報通信技術) と呼ぶ場合もある。

## 2. 「e-Japan戦略」策定後のITインフラの普及

### 普及率の向上

#### ○インターネット

21.4% 世界13位 (1999/12月)



44.0% 世界16位 (2001/12月)



54.5% 世界10位 (2002/12月)

#### ○携帯電話

7,566万台 (2003/3月)

携帯電話によるインターネット利用  
750万加入 (2000/3月)



6,517万加入 (2003/7月)

### 高速サービス

#### ○加入者合計

22万加入 (2000/3月)



1100万以上加入

(2003/7月)

#### ○ADSL

211加入 (2000/3月)



854万加入 (2003/7月)

#### ○CATVインターネット

22万加入 (2000/3月)



228万加入 (2003/7月)

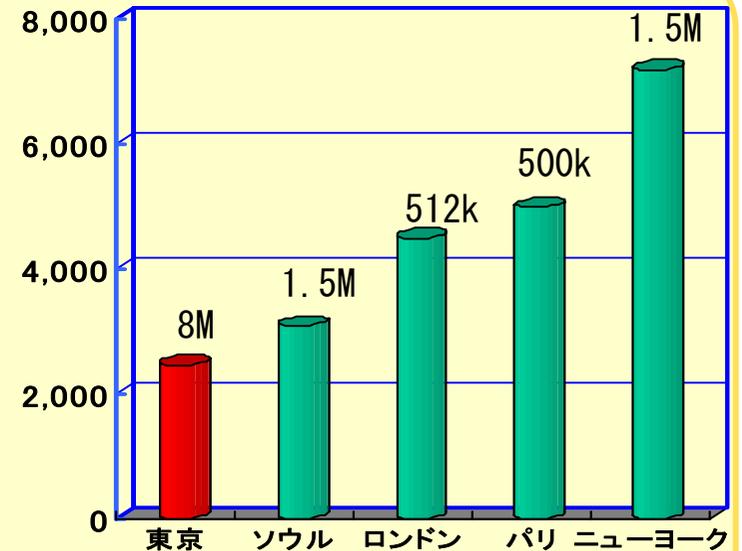
#### ○FTTH

1.2万加入 (2002/1月)



53万加入 (2003/7月)

### 料金の低廉化



### 電子政府

#### ○電子政府進捗度

- 1位 カナダ (2003年)
- 2位 シンガポール
- 3位 米国
- 4位 デンマーク
- 5位 オーストラリア
- ..
- 15位 日本

# 3. 「e-Japan戦略Ⅱ」の推進

## 1. 目指すべき社会の姿

2006年度以降も世界最先端のIT国家であり続ける

## 2. IT戦略本部の役割の強化

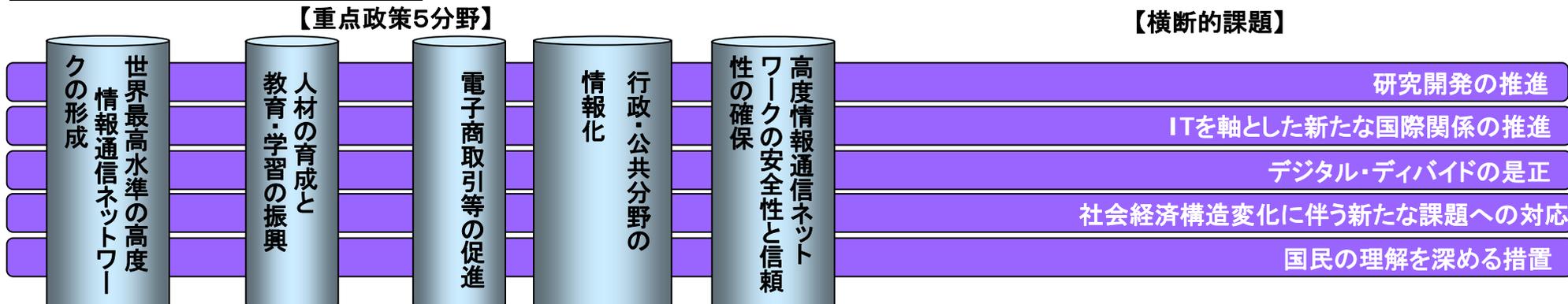
IT戦略本部による主導体制の確立

- ・重複投資の回避、方策の優先順位等の判断
- ・進捗管理、事後評価
- ・評価機関の設置(戦略本部下に専門調査会を設置)
- ・経済財政諮問会議等との緊密な協力

## 3. IT利活用促進のための先導的取り組み

医療	・電子カルテの普及促進・高度化
食	・食品トレーサビリティシステムの構築
生活	・電気、ガス、水道等のメーターのコストダウンに係る規制緩和
中小企業金融	・電子債券市場の創設
知	・ITを活用した遠隔教育の推進
就労・労働	・公務員の裁量労働制等、テレワークに関する制度等の環境整備
行政サービス	・個別業務・システムの最適化計画策定

## 4. 重点政策分野と横断的課題



# 「e-Japan戦略Ⅰ」から「e-Japan戦略Ⅱ」へ

e-Japan戦略から  
e-Japan戦略Ⅱへ

実利用の促進

2005年に世界最先端のIT国家  
2005年に世界最先端のIT国家

e-Japan戦略

- ・インフラ整備
- ・電子商取引
- ・電子政府
- ・人材育成

2001

第1フェーズ  
基盤整備中心

2003

第2フェーズ  
利活用拡大

2006年度以降も世界最先端のIT国家

e-Japan戦略Ⅱ

- ・先導的取組み（7分野）  
医療、食、生活、中小企業金融、知（学  
び）、就労・労働、行政サービス
- ・横断的取組み（5項目）

しかし、実利用を見ると、

- 高速・超高速インターネット  
実利用 約1,000万
- 国民から行政へのオンラインでの手続は  
今のところ少ない

- 高速インターネット : 3,000万  
超高速インターネット : 1,000万
- 2003年度末までに行政への申  
請・届出等の97%がオンライン化  
可能

インフラ等基盤整備

## 4. ソフトウェア（人材育成等）

### ■ 日本のソフトウェア（情報処理、プログラム開発等）業界の現状

- 「大工による一軒家の建築」、「温泉旅館の増築」的な開発
  - ・ システムトラブルの続発
  - ・ 多重下請構造による非効率な開発
- ユーザー側の見識（リテラシー）が低い
  - ・ 発注仕様書を書けるユーザーはほとんどいない
- ベンダ側の国際競争力の低下
  - ・ 高度人材育成の遅れ
  - ・ 基幹的なソフトウェア製品の外国依存

### ■ 経済産業省の取り組み

#### （高度なIT人材の育成）

- 「**SEC (Software Engineering Center)**」構想
  - ・ 産学官連携により「ソフトウェア生産性本部」となるソフトウェア工学の実践拠点（SEC）を整備し、ソフトウェア開発プロジェクトなどを通じて、高度なIT人材を輩出
  - ・ IT人材の技能のレベルを表す指標（**ITスキル標準**）の策定、普及

#### （ユーザーのリテラシー向上）

- 政府調達 の適正化
- 中小企業経営者等に対するIT教育
- 遠隔教育（e-Learning）の推進

## 5. ハードウェア（技術開発等）

### ■ 日本のハードウェア（半導体、コンピュータ、通信機器、家電等）業界の現状

- 巨額の研究開発、設備投資を要するハードウェア業界においては、大胆な「選択と集中」が必要

### ■ 経済産業省の取り組み

- IT産業の中長期的発展のため、技術動向や業界再編なども視野に入れて、**戦略的な技術開発を推進**
  - 半導体技術 IT機器の機能を決定する集積回路技術。IT機器の高度化に必須。
  - 平面ディスプレイ 液晶、プラズマ、有機EL(エレクトロ・ルミネッセンス)等薄型の装置。
  - 高速ルーター インターネット上の情報の行き先を高速でコントロールする機械。
  - 情報家電 ネットワークに接続できる家電。大きな市場、主戦場になると予想される。
- **情報家電**の普及のため、技術の共通化・標準化、実証試験等を支援

## Ⅱ. 中小企業の「IT経営」に向けた取り組み

# 1. 施策全体の概念図

## ITインフラ整備から世界最高水準のIT利活用実現へ

### 構造改革を伴うIT利活用の推進

○e-Japan戦略Ⅱを踏まえ、戦略的に焦点を絞った先導的分野におけるITの利活用を集中的に加速

1. 電子政府の構築
2. 先導的分野における戦略的情報化推進（e-Japan戦略Ⅱ7分野）
3. 電子タグの導入を通じた革新的な産業システムの確立

### IT導入に向けた社会基盤整備

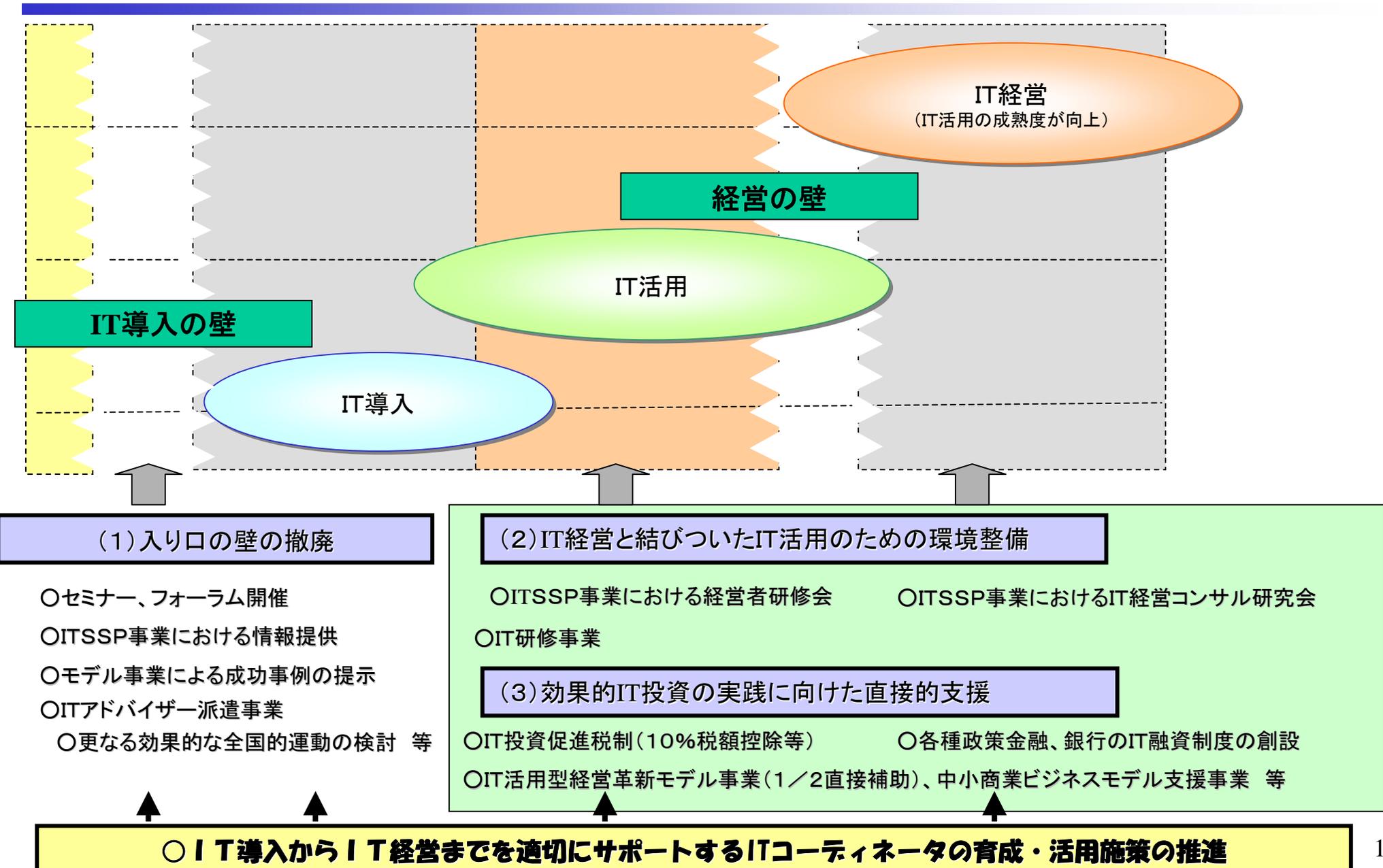
- ・環境リサイクル
- ・中小企業IT化（ITコーディネータ）
- ・IT社会基盤整備（プライバシー対策等）

### IT導入のための基盤整備

○IT利活用に必要なセキュリティ、人材、技術など必要なIT活用基盤を充実・強化

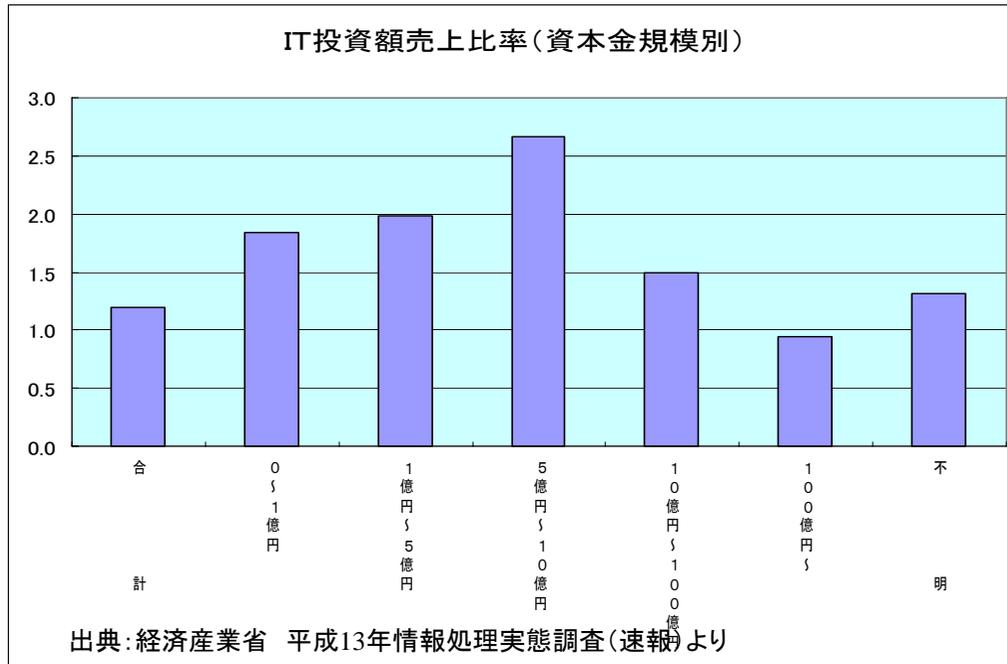
4. 情報セキュリティ問題への対応
  - ーセキュリティ監査
  - ー脆弱性対策 等
5. 高度なIT人材の育成
  - ースキル標準の活用普及
  - ーソフトウェア・エンジニアリング・センター(SEC)
6. 技術開発等の推進
  - ーハードウェア技術開発
  - ーソフトウェア技術開発
  - ーITベンチャー支援

## 2. 中小企業情報化施策の概念図



### 3. 中小企業のIT化に関する課題

(1) そもそも中小企業はIT投資に積極的でないというのが本当か？ 大企業と比べて導入は難しいのか？



○多様な「中小企業」をひとくりにして分析をすること自体が誤り。実は、大企業以上に中小企業でIT投資に積極的な企業は存在。

○問題は、IT投資に積極的な企業とそうでない企業に二分化していること。数多くの中小企業はIT投資に関心なし。

○企業経営にとってIT投資はもはや避けておれない。ITを効果的に活用して企業の競争力を強化する企業とそうでない企業の差が拡大。

**課題: 入り口でIT導入に「見向きもしない」企業が数多く存在。「IT投資の意義」の認識を、中小企業全体に広く実感させる取り組みが必要。**

## (2) IT投資はITの専門家でなければ理解できないのか？

### ①組織改革とIT投資の関係

		(IT投資)		(出所) Brynjolfsson and Hitt "Beyond the Productivity Paradox" (June 1998)
		低い	高い	
(分権化)	高い	0.0161	0.0455	
	低い	0	-0.0366	

○企業レベルで見ると、IT投資が多く、かつ、企業組織の分権化が進んでいる企業の生産性が最も高くなっているが、IT投資が多いにもかかわらず分権化が進んでいない企業の生産性は逆に低下。

○経営改革と一体になったIT投資が行われなければだめ。→「IT経営」の必要性

○ポイントは「経営者」の「経営改革の努力」と「経営の視点から見たIT投資に対するコミットメント」。

○では、現在のIT産業側の取り組みだけで「IT経営」は実現できるの？

(注) 数値は、IT投資と分権化の相関関係について回帰分析を行った(367社のデータ)結果の決定係数

### ②IT投資成功企業の経営者の声～「情報技術と経営戦略会議」より

情報技術の活用が先にあるのではなく、一気通貫で業務プロセス全体の価値を最大化するための仕組みをどうするかが先(ワールド寺井社長)

業務改革と情報技術活用の同時進行が大切。(リコー桜井社長)

末端の情報が瞬時のうちにトップにあがる。これが私がIT化を図るにあたっての一番の目標である(伊藤忠丹羽社長)

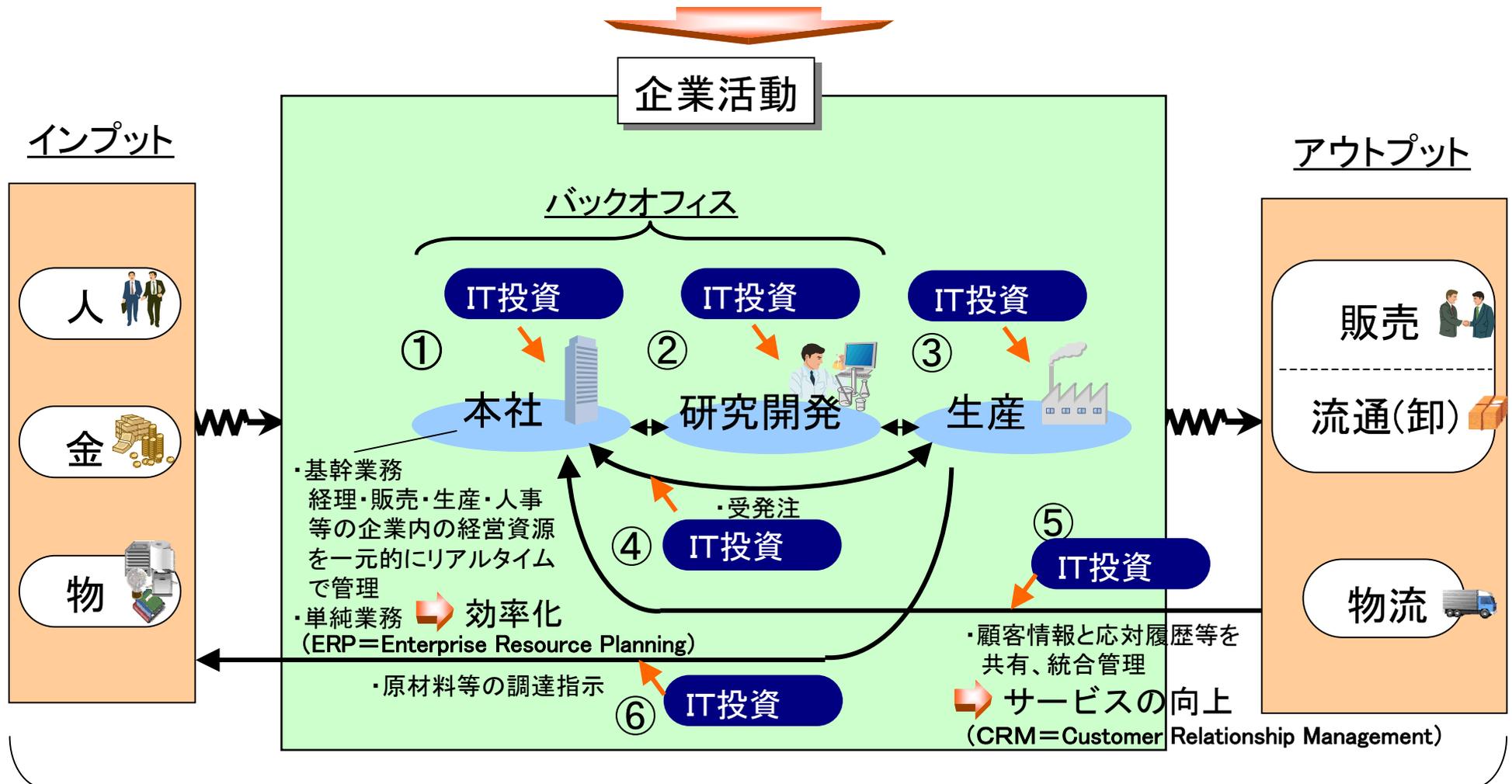
情報技術は、ツールなのであって、それをどうやって使うかということさえ学べば、いくらでも可能性はある(シスコシステムズ黒澤社長)

経営者の責任が強く求められています(亀田病院亀田理事長)

ビジネスプロセスをきっちしておいてから情報技術を導入することに真の意義がある。例えば新車開発プロセスもこの二つを同時にやって24ヶ月から15ヶ月に(トヨタ張社長)。

# I T 投資の全体像

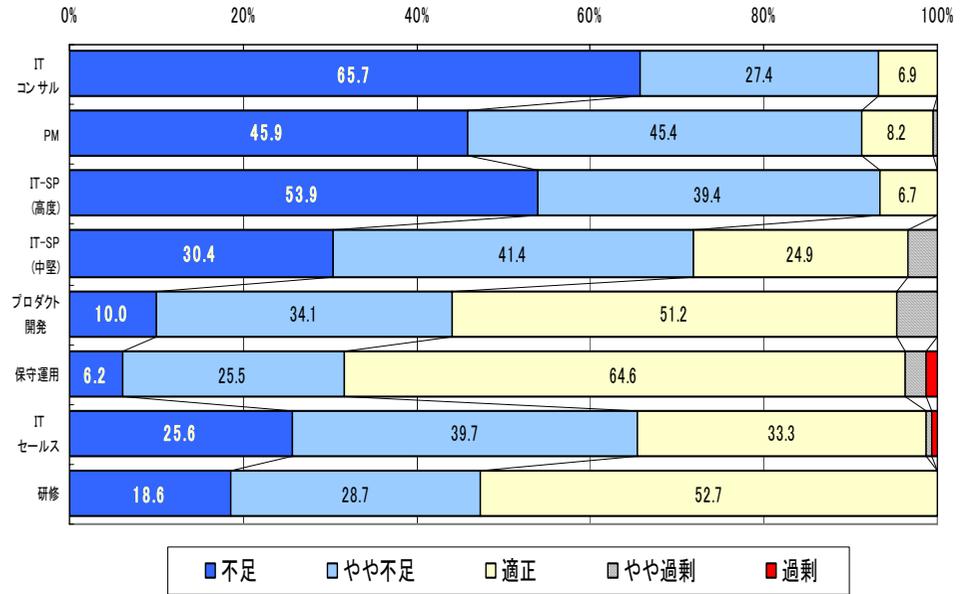
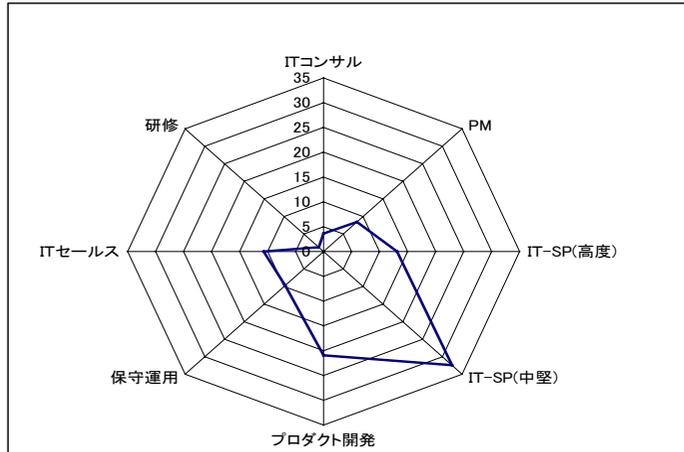
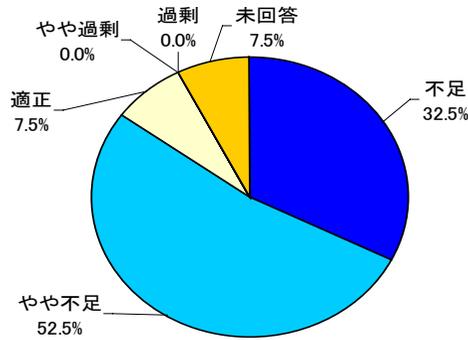
・収益率、顧客満足度向上のため、業務内容や工程を見直し、最適になるよう再設計したうえで、組織や組織運営の原則を再構築すること。  
(BPR=Business Process Reengineering)



・製造、販売、顧客に至るまでの全プロセスをネットワーク化、効率的に管理。(SCM=Supply Chain Management)  
販売機会損失、不良在庫を解決、キャッシュフロー効率を向上。

# 我が国IT人材の抱える問題点

- 高度なIT技術者の絶対数が圧倒的に不足
- 加えて、特定の能力を有するIT技術者に仕事が集中。ITコンサル、プロジェクトマネジメント等ができるIT技術者の不足は深刻

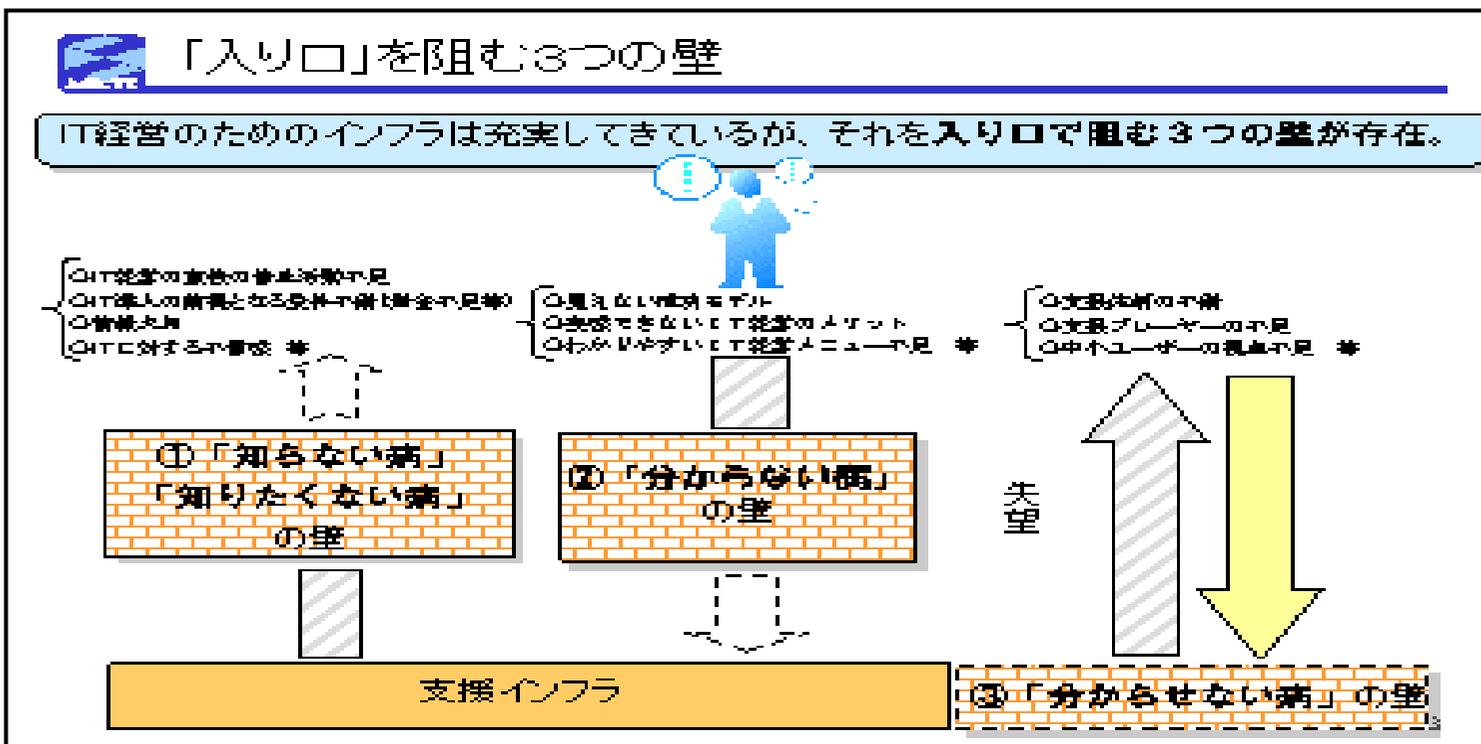


**課題: 効果的にIT投資を行うためには、「経営」とITを有機的に結びつけることが必要。他方、そのための人材を育成・提供することが急務。**

### (3)IT投資に関する国の支援は少ないのか？

後述のように、国の支援策は、IT導入からIT経営に至るまで、実は数多く存在。民間における様々な支援ビジネスも拡大中。Ex. ITコーディネーター制度、IT投資に対する補助金、低利融資、各種フォーラム、セミナー、経営者研修等。

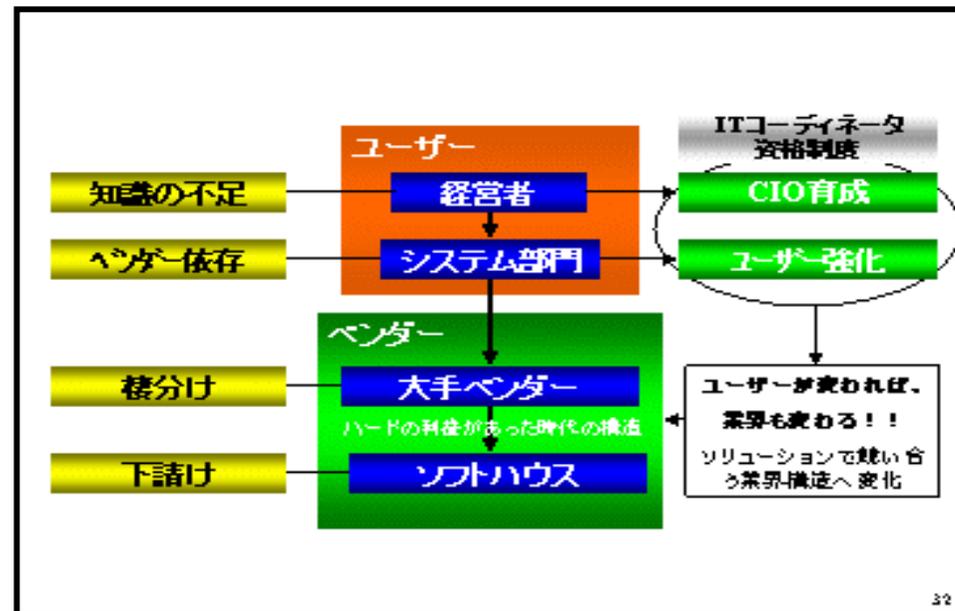
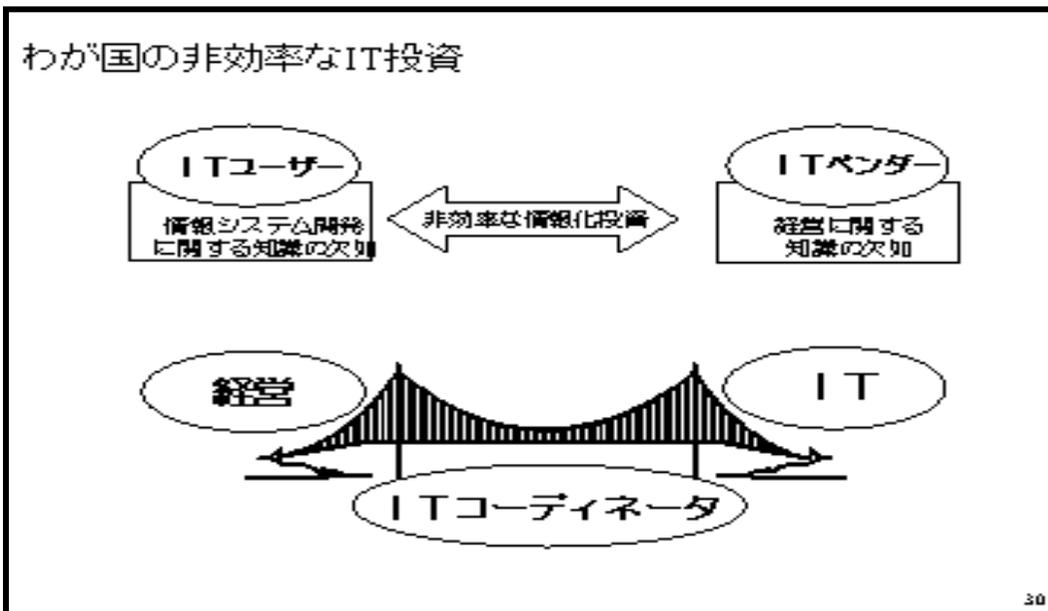
問題は、①入り口でIT投資に関心を持たない中小企業に対する普及活動、②中小企業政策と情報政策の有機的連携と施策の全体コンセプトの明確化、③具体的な投資活動に対する効果的な直接支援の充実。



課題：入り口の壁を突破すること。中小企業政策と情報政策の連携。施策メニューの可視化。

## 4. 具体的な支援施策の概要

### (1) ITコーディネーター制度の推進 (IT導入～IT経営実現に対する人的支援)



IT経営のためには、経営サイドからみたIT投資計画の策定が必須。他方、中小企業サイドにはそのような人材は不足。また、ベンダーサイドにそれを期待することも困難。経営とITの両方が分かり、経営者のために経営とITを橋渡しできる能力、経営戦略からIT導入までを一貫して支援できる能力を育成・認定するITコーディネーター制度を推進。

現在、4千人近くのITコーディネーター及びコーディネーター補を認定。今後は「質の向上」とコーディネーター活用のための「場の拡大」を支援。

地域ではITコーディネーターを活用した様々な「芽」が生まれ始めている。

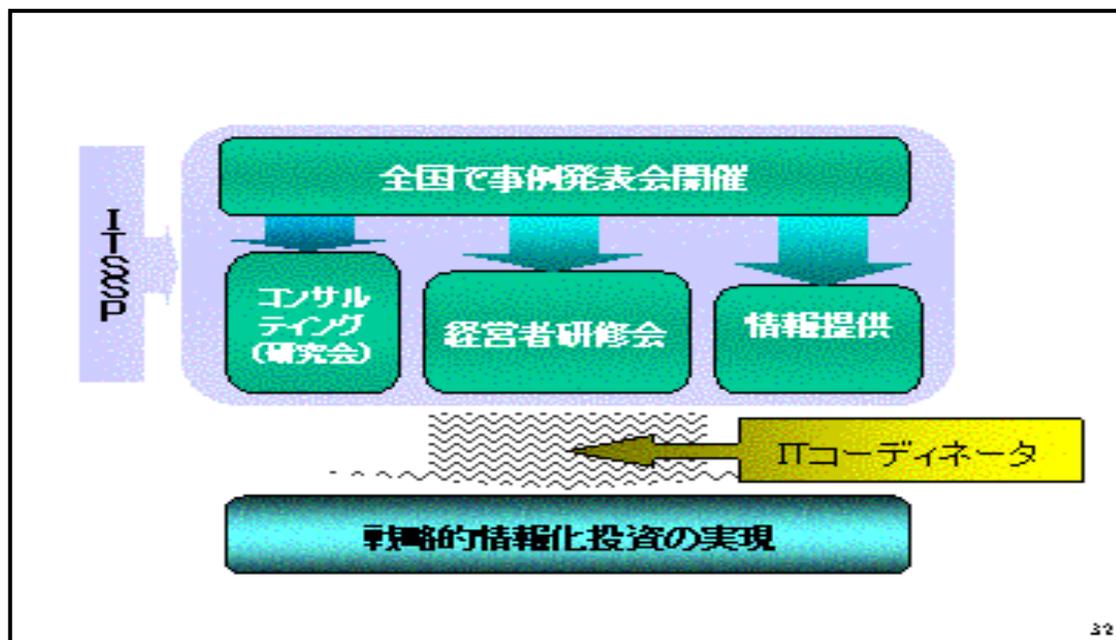
## (2)ITSSP事業(IT導入～IT経営の入り口に対する資金等支援)

### ●戦略的情報化投資活性化支援事業<商務情報政策局情報処理振興課>

#### (ITSSP事業)

経営戦略とIT双方に通じた専門家(ITコーディネーター等)を活用し、中小企業にとってビジネスモデルとなりうるようなIT投資を促進する。

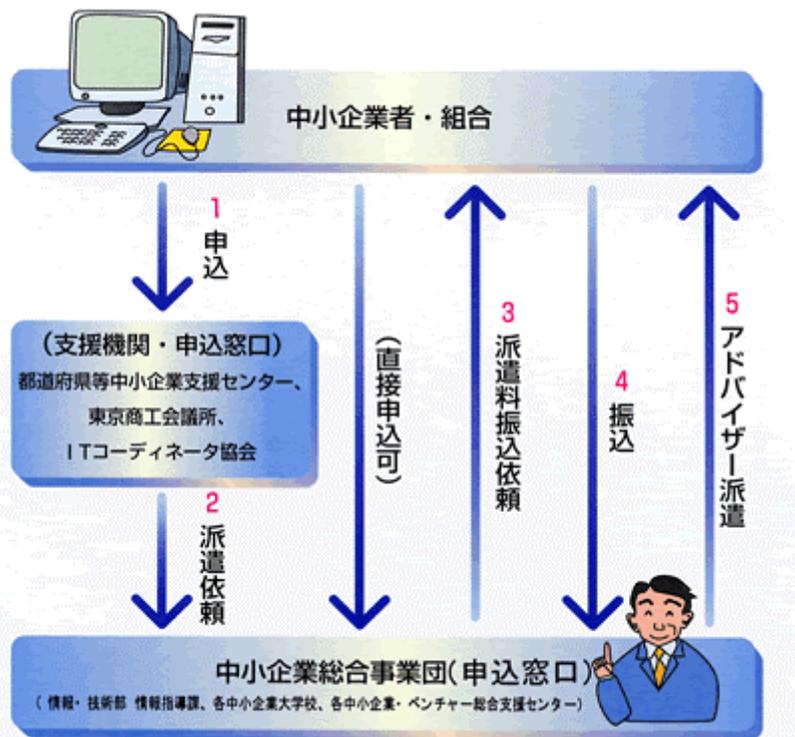
IT導入のためのきっかけ作り(事例発表会や情報提供)から効果的IT活用のための経営者研修、IT経営コンサルまで幅広く支援。全額委託。



### (3)IT導入入り口支援

## ● ITアドバイザー派遣事業

中小企業総合事業団にIT導入に関する専門家(ITコーディネーター、中小企業診断士等)を登録し、IT導入を進めようとする中小企業者の依頼に応じて、直接派遣します。  
なお、中小企業者の方は、費用の1/3相当額を負担。



<http://www.jasmec.go.jp/>

■活用実績：件数の大幅増と質の変化

	H13年度	H14年度	増加率
全派遣件数	124	271	218.5%
ITC資格保有者が対応した件数	16	191	1193.8%
ITCAが窓口機関として対応した件数	0	34	—

H15年度(9月末)実績：101件

■依頼内容 増加する案件と注目する案件

● Web関連の案件

- ①.Webの効率的活用により自社を取り巻く環境変化と顧客ニーズを直接理解する
- ②.インターネットマーケティングを自社の経営戦略に反映した柔軟な事業運営

● 商品(サービス)開発の案件

- ①.意識ある企業が更なる生き残りを賭けて、新市場への進出を果たす為の弾を作る
- ②.自社の「強み(独自性)」を理解すること、新市場への事業シフトの可能性を模索

※複数のITCが対応する案件

依頼の大多数は小規模企業からのものがあったが、最近では中規模企業からの依頼も増加。同時に依頼内容が複雑化。

※リピート案件

アドバイスを求める案件から、具体的なIT投資などの進め方を求める案件が増大。1~2回の相談では意味が無い。

※具体的な経営革新プロセスの案件

各種のコンサルを受けている企業からの相談が増加(従来のコンサルとは異なる視点からの成果が期待される)

## モデル事業の推進

### (補助金) IT活用型経営革新モデル事業

中小企業のITを活用した経営革新を促進するため、地域でモデルとなりうる企業間連携ネットワーク・システム等の開発・導入を行う中小企業者等に対して経費の1/2を補助するとともに、その成果の普及活動を実施する。上限3千万円。

### (補助金) 中小商業ビジネスモデル支援事業

中小商業者(又は中小商業団体)が行うIT活用等、近年の社会的要請に対応した新たなビジネスモデルに必要な実現可能性調査(補助率1/2、上限5百万円)や情報収集分析システムの導入等経営革新に資するモデル的な実証実験事業(補助率1/2、上限10百万円)を支援する。

#### (4)IT投資に対する直接的支援(IT投資促進税制)

■対象となる方 青色申告書を提出する個人事業者又は法人

■対象となる資産及び設備

##### <1> ソフトウェア

適用を受けようとする事業年度においてのソフトウェアの取得価額の合計額が 600万円以上(個人 事業者又は資本金3億円以下の法人については70万円以上、リースの場合はリース費用の総額の合計額が100万円以上)となる必要があります。

##### <2> 対象となる設備は次のIT関連8設備

電子計算機、デジタル複写機、ファクシミリ、ICカード利用設備、デジタル放送受信設備、インターネット電話設備、ルーター・スイッチ、デジタル回線接続装置

適用を受けようとする事業年度においてのIT関連設備の取得価額の合計額が600万円以上(個人事業者又は資本金3億円以下の法人については140万円以上、リースの場合はリース費用の総額の合計額が200万円以上)となる必要があります。

■措置の内容取得の場合

10%の税額控除(ただし、法人税額等の20%を限度、控除限度超過額は1年間の繰越可能)又は50%の特別償却が受けられます。

リースの場合(個人事業者又は資本金3億円以下の法人のみ)リース費用の総額の60%について、10%の税額控除(ただし、法人税額等の20%を限度、控除限度超過額は1年間の繰越可能)が受けられます。

## (融資)

- 政府系中小企業金融機関におけるIT貸付制度
- ITCを活用した際の一部優遇金利の適用 など

中小企業金融公庫 「戦略的情報技術活用促進資金」

国民生活金融公庫 「情報技術導入促進資金」

ITコーディネータ(ITC補含む)の指導を受けた情報化投資計画に基づく設備資金及び運転資金全ての貸付利率の優遇。

### 中小企業金融公庫の「戦略的情報技術活用促進資金」

貸付額の50%を限度として担保徴求を免除。

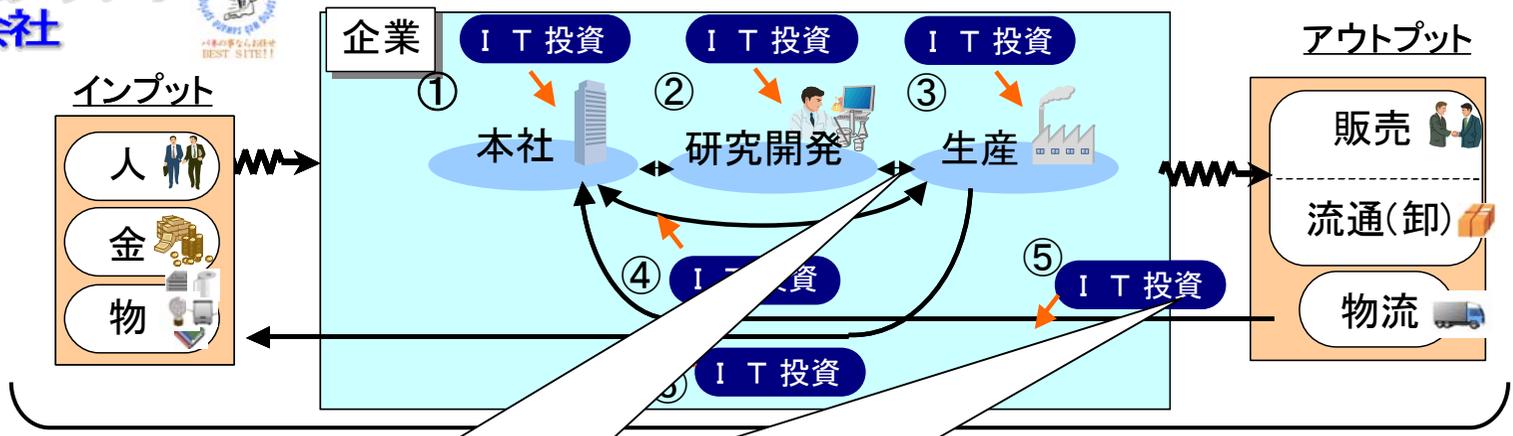
ITコーディネータ(ITC補含む)の指導を受けた情報化投資計画に基づく設備資金及び運転資金の場合は、貸付利率を特別利率③+0.05%で担保徴求制度を活用できる。

### ・民間融資「ITコーディネーターIT活用型経営革新ローン」

ITコーディネーターがコンサルを行ったIT投資の案件について、IPAが95%の債務保証を行い、みずほ銀行、UFJ銀行が2%以下の無担保融資を行う(貸付3年以内、1案件あたり5000万円、1社1億円を上限)



売上: 6.75億円  
従業員: 47人  
資本金: 3000万円



適正在庫を維持する  
在庫管理システムの構築  
半年ごとに製品別の販売データを  
分析して適正在庫量を算出

「午後2時までの注文は即日出荷」  
配送先によって宅配業者の使い分け  
翌日までに届ける

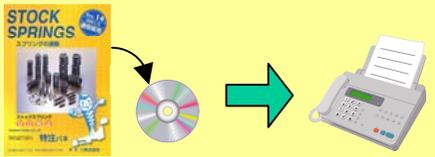


「バネ業界のコンビニ」で  
「V字回復」

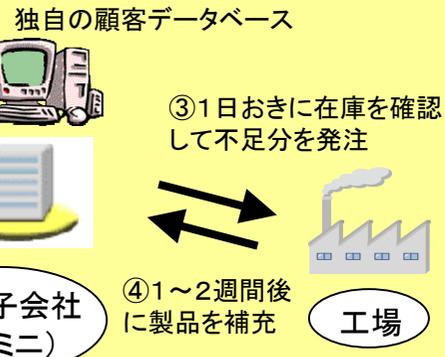
・電子カタログ収録CD-ROMの配布  
→検索プログラムによりほしいバネの外形や耐久力の  
入力で、最適製品を探せる  
→注文書を印刷でFAX送信が楽に

・顧客が複数部署から異なる注文をしても、タ  
イミングが合えば製品を一緒に梱包。  
→顧客が負担する送料を軽減

3500種類の  
多種多様なバネを  
1個からでも通信販売  
↓  
・11,000社の顧客を開発  
・通販子会社の売上高30%増  
(対96年比)



「毎度ありがとうございます。  
先日は御社から注文をいた  
だきました。」



・会員制「スプリングネット」開設  
→頻りに購入する製品リスト「便利帳」作成  
→見積をネットで依頼

2機連続の増収増益を達成  
(平成13年度)  
V字回復  
99年 2001年

## 事例 自治体における取り組み事例(調達) ①

### ○広島県福山市

- 行政のIT化においてもコストを意識した最適なシステム導入が必要との考えから、ITコーディネータを採用  
(平成13年度:非常勤嘱託職員。平成14年度:業務委託)
- ITコーディネータの業務内容は
  - ①各部課の業務内容に応じた情報化実行計画の立案や提案依頼書(RFP)の作成
  - ②メインフレームのメンテナンス・改良に際しての見積り評価
  - ③合併に伴う電算統合における進捗管理、など。
- この結果、平成15年の市町村合併時には、当初予定されていたシステム統合コストを約1億円も削減するなどの成果を上げた。  
(これにより、平成15年度も昨年に引き続き業務委託を継続)

## 事例 自治体における取り組み事例(調達) ②

### ○広島県三原市

- ・見積妥当性評価を14年度に広島ITコーディネータ協同組合に委託し、議会でも評価をされている。
- ・15年度も9項目にわたって契約を締結。
  - ①情報化企画作成支援
  - ②RFP作成支援
  - ③見積妥当性評価支援
  - ④契約書作成支援
  - ⑤プロジェクトマネジメント支援
  - ⑥ベンダー仕様書レビュー支援
  - ⑦開発・運用改善支援
  - ⑧情報部門ITガバナンス成熟度向上支援
  - ⑨その他情報化活動支援

## 事例 自治体における取り組み事例(ITC組織化支援) ③

### ○東京都江東区

ITコーディネータ江東コンソーシアム(「ITC江東」)の設立

#### ★目的

- (1)区内の中堅・中小企業の経営基盤の強化を図るため、江東区役所の全面的後援を受け、経営戦略策定からITの有効活用に係わる企業・団体の課題に関し、所属会員の持つ経験・知識を駆使し支援活動を行う。
- (2)所属会員のスキルの向上と、ITC関連業務活動の機会創出を図り、会員の育成と健全なるITコーディネータ制度の発展に寄与する。

#### ★具体的な取り組み

- ①設立総会:10月28日 15:00～ 場所:江東区商工情報センター
- ②経営者向け研修の実施(無料) 11/21(金)、11/26(水)、12/11(木)
- ③平成16年度より、ITコーディネータ派遣事業の実施(事業者負担:経費の1/6)
- ④10月:ITCAへの届出及びメンバー募集開始。
- ⑤初年度正会員会費は無料。(次年度以降は未定。)  
(賛助会員会費は、資本金1千万円未満5万円、資本金1千万以上10万円)

## 事例 中小企業における取り組み事例(ITC活用) ① (1/2)

### ○徳島セルフドライ協業組合

#### ★概要

- ・昭和45年創業、社員数 150名、売上高 1,172百万円  
資本金 16百万円、本社 徳島県徳島市
- ・クリーニングチェーン店が4社で運営する組合。
- ・POSシステム導入と工場－各店舗間をネットワーク化。
- ・店舗と工場間の情報共有を実現し、効率的な業務プロセスを確立。
- ・全体で10年前の6割までに売上が落ち込んだクリーニング市場において、売上5割増。

#### ★IT投資の内容

1. 商品種別、処理方法及び受付店舗情報を、各店舗と工場で共有化するシステム構築(それまでは手作業による商品管理だったため、工場で商品紛失や作業ミスが頻発、納期も不確定)。
2. 紙伝票廃止
3. 顧客毎の販売履歴を管理することにより、顧客満足度が向上。
  - ・本部から新規客へ礼状一括発送
  - ・利用頻度の高い顧客に対して、割引制度を自動適用
4. 業務プロセスの見直しにより、無駄の多かった商品分類を簡素化。
  - ・価格体系の簡素化
5. 新サービスの開発
  - ・納期が確定することにより、衣替えなどの繁忙期には、商品預かり期間を長期化する代わり料金を抑える内容の新サービス提供が可能に。

## 事例 ITSSP活用事例 ① (1/2)

### ○(株)カヤバ

#### ★概要

- ・昭和28年創業、社員数 15名、売上高 1,200百万円、  
資本金 65百万円、本社 新潟県新潟市
- ・ガソリンスタンド経営
- ・「セルフ方式」による安売り路線から、付加価値の高い点検整備や車検業務へ、利益源の転換に注力。
- ・顧客情報のデータベースを導入し、顧客へのきめ細かなサービスを実現

#### ★IT投資の内容

- ・顧客情報データベース・システム「カーケア・ナビゲーション」(CNS)の開発
- ・車のナンバーを端末に打ち込むだけで、顧客情報(氏名、家族構成、購買履歴、趣味志向、過去の会話メモなど)の閲覧が可能

## 事例 ITSSP活用事例 ① (2/2)

### ★ITSSP活用ポイント

1. ITSSP事業の「経営戦略者交流会」の中で、自社のビジネスモデルを検討。
2. 同会で、補助金（注1）についての情報提供を入手。
3. 補助金の申請を実施。採択される。

（注1：戦略的情報化投資プロジェクト発掘・育成事業＜補助金：H12補正＞）

### ★投資効果

- ・顧客へきめ細やかな接客サービスが可能となり、顧客満足度が向上。  
（名前を呼んでの対応、修理後の継続確認、趣味の会話など）
- ・顧客のリピート来店率が70%へ飛躍的に向上。（業界平均は約20%）
- ・車検受注率が向上（H14年・18.8%、H15年・22.3%）  
※業界の平均は約10%

## 事例 ITSSP活用事例 ② (1/2)

### ○(株)釧路丸水

#### ★概要

昭和40年創業、社員数 280名、売上高 8,600百万円  
資本金 41百万円、本社 北海道白糠郡  
水産食品製造業。

水産食品製造業は、原材料である水産品の仕入れ値が不安定なことに併せ、多様な商品群を抱えているため、商品毎に正確な原価把握をすることが困難。その中で、的確な原価計算システムの導入し原価把握率を向上。これをもとに販売計画、生産、受注、販売を同時管理する統合システムを開発。デフレ下において7億円増収。

#### ★IT投資の内容

1. 仕入・生産・販売コストをリアルタイムで反映する原価計算システムの導入により、経験に基づく仮定原価計算方式から原価計算方式へ変更。
  - ・水産加工業では皆無。
2. 受注・生産・販売処理の効率化。
  - ・伝票処理の廃止により、830万円のコスト縮減。

## 事例 ITSSP活用事例 ② (2/2)

### ★経過

・平成12年度：ITSSP企業訪問を受ける(2回)。



・平成12年度補正「戦略的情報化投資プロジェクト発掘・育成事業」補助金申請の実施。採択される。

### ★投資効果

1. 原価把握率の向上

原価把握率が80%から98%へ向上

2. 省力化の達成

内部事務処理のIT化により、3700時間の作業(社員2人分)を省力化。

3. 高収益率商品へのシフト

原価把握率の向上により、利益率を重視した販売戦略  
へシフト。高収益率商品の販売に注力(売上7億円増)。

## 事例 ITSSP活用事例 ③ (1/2)

### ○フジ矢(株)

#### ★概要

- ・大正12年創業、社員数 52名、売上高、9億円  
資本金 85百万円、本社 大阪府東大阪市
- ・ペンチ、ニツパ、ラジオペンチ等作業工具の企画・製造・販売。

#### ★背景

- ・国内生産の低迷による市場縮小や中国等からの安価な製品の流入により価格競争が激化。また、製造と販売の連携が上手くいかず在庫も増加。

#### ★改革の方向

##### OITを活用した経営戦略の見直しと大幅な業務プロセスの革新

- ・販売・在庫計画と連動した生産計画、バーコードを利用した生産管理（多品種小ロット生産を迅速かつ低コストで実現できる業務プロセスと在庫削減。）
- ・生産履歴の記録(ロット・トレース)
- ・顧客に在庫や納期を即答できるシステムの構築(顧客満足度の向上)

## 事例 ITSSP活用事例 ③ (2/2)

### ★経過

- ・平成13年度：ITSSP専門家派遣事業を受ける(5回)。  
(方針・方法の確認)



- ・現業を含めたプロジェクトを発足させ、約20名のキーパーソンによる現業業務課題の洗い出しを実施。



- ・プロセス分析から提案依頼、ベンダー選定の実施。



- ・平成14年度「IT活用型経営革新モデル事業」の採択を受ける。

### ★得られた効果(又は予想される効果)

- ・システム導入により、売り上げの増加や在庫低減などの効果が出始めている。
- ・意識改革、プロセス再構築、IT支援によって本来の目標である収益性の確保やキャッシュフローの改善に大きな効果が期待できる。