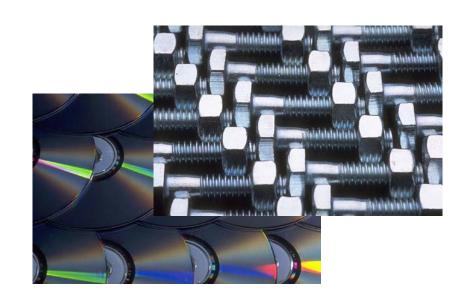
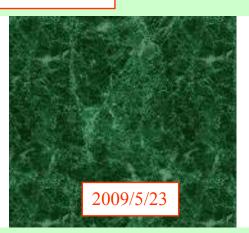


中小企業IT経営力大賞2009 受賞事例(抜粋·要約)

詳細は別途公開されるwebサイトを参照ください





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) YYY

¥¥¥¥

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〉

取引先とのwebーEDIを導入

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

〈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) YYYY

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>ダイカスト鋳造>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の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) YYYY

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ー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





岡田鈑金株式会社

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) YYYY

業種製缶鈑金業

〈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) YYY

業種一一般機械器具製造業

〈経営環境・課題認識〉 オンリーワン経営。モーノポンプの主要専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 モー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) YYY

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。 地域密着型企業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) ハンディー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) YYYY 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、付加価値上乗せで販売。

〈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) YYY

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〉

社員数はそのままで、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、スムースに進行。 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) YYY

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) YYYY

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

コアコンピタンス型

株式会社 タガミ・イーエクス

田中精工株式会社

岡田鈑金株式会社

兵神装備株式会社

株式会社ティ・ディ・シー

東海バネ工業株式会社

株式会社イーエスプランニング

株式会社三技協

株式会社クレブ

中川株式会社

株式会社ジェイシーシー

株式会社セイブクリーン

ベンダ工業株式会社

枚岡合金工具株式会社

株式会社オーエイプロト

全国家庭用品卸商業協同組合

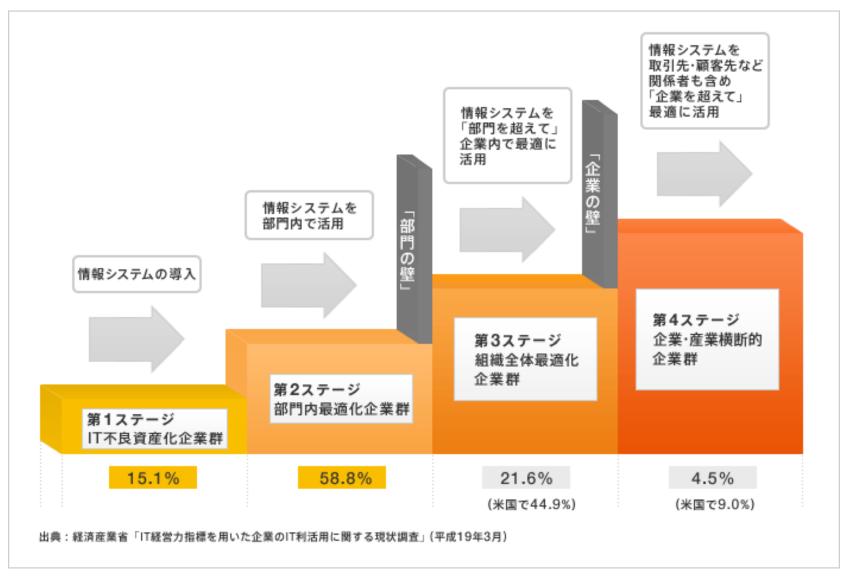
こじま事業協同組合連合会

統合•連携型

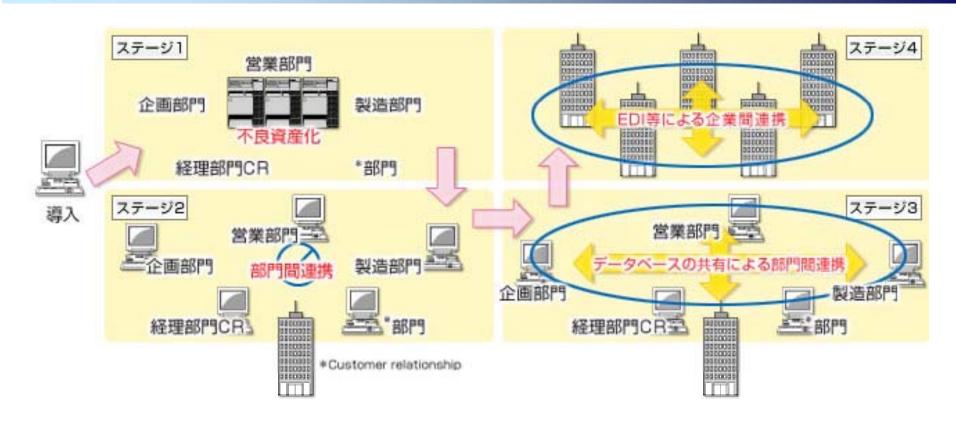
有限会社十和田湖高原ファーム

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つのカテゴリーと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



行動指針をベースに作成

目的外使用禁止 中小企業IT経営力大賞2009 IT経営力指標 配点グラフ II. 現状の可視化による業務改革の 全体 I. 経営戦略とIT戦略の融合 2. IT投資評価の仕組みと実践 7. IT活用に関する人材の育成 16. ITに起因するリスクへの対応 2. IT投資評価の仕組みと実践 7. IT活用に関する人材の育成 16. ITに起因するリスクへの対応 ◆IT基盤の機能 ルの創出、ビジネス領域の拡大 05 505 OK 50K 100K 43.9 10 99.3 39.4 10 33.5 6 37.1 10 38.4 10 20.8 10 30.9 10 39.9 34.0 36.9 41.8 30.0 6 27.0 6 37.0 3 37.1 3 9.7 3 14.1 25.5 28.9 23.0 20.7 15.3 0 4.8 0 9.0 0 5.5 0 4.0 0 15.1 V. IT投資評価の仕組みと実践 I.経営戦略とIT戦略の融合 経営戦略への業務改革・新ピ 1. 丌投資の評価基準 T投資の優先度評価 3. IT投資の決定手続 4. 個別投資事件の実績評価 1. 経営層の経営課題把握 2. 経営戦略の策定 3. 口導入の目標実現性の理解 4. 経営戦略の周知 ジネスモデル等の繰り込み 05 505 05 505 0% 50% 05 505 1005 05 10 23.0 6 30.5 43.0 OS 50S 100S 05 505 1005 0% 50% 100% 10 65.2 6 25.8 10 40.2 6 37.9 10 25.0 6 25.8 3 44.9 6 24.2 10 38.3 6 46.5 10 47.8 6 38.0 6 22.7 6 18.8 3 8.6 3 19.1 3 14.1 3 12.5 3 3.1 3 10.9 3 11.3 0 0.4 0 1.2 0 0.4 0 1.6 0.0 10. 経営層のIT活用理解度向上 9. IT戦略策定への経営層の関与 7. 口戦略の策定 8. 経営戦略とIT戦略の整合性 6. 経営戦略の対象範囲 VI. IT活用に関する人材の育成 ON 50% 05 505 ON 50% 100% 10 79.3 6 14.5 10 50.0 6 40.2 10 49.6 6 31.3 10 29.2 6 51.4 JT利用者部門の役割明確化 2. 研修・啓蒙活動の定期的開催 マニュアル類の整備 4. IT担当者スキルの客観的評価 6 13.7 ON 50% 100% 3 4.7 3 5.5 10 20.3 6 23.8 3 46.9 10 348 6 35.9 10 15.2 6 29.3 10 25.4 6 28.9 0 12 0 0.8 I. 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 3 26.6 39.1 23.4 0 5.9 営業・販売業務の可視化と業務改革 4. 顧客への請求やアフターサー ビス業務の可視化と業務改革 0 9.0 0 28.9 1. 製品やサービスの企画業務の 3. 主要業務の可視化と業務改 5. 人材資源の育成、開発、管理 6.6 ON 50% 100% OS 50S 100S 7.「IT経営の推進者」の育成プロ IT担当者の教育プログラム整 05 505 1005 05 505 1005 められる要素と水準の明確化 10 51.2 6 35.2 3 10.9 10 48.8 6 37.1 3 13.3 10 45.3 33.2 ON 50% 6 32.8 6 30.1 35.9 10 12.5 10 15.6 6 17.6 3 50.4 10 21.5 3 7.8 3 22.3 6 15.6 3 52.0 6 37.9 0 1.6 0.8 0 8.6 21.5 0 28.1 7. 財務・資産管理の可視化と業 8. ビジネス領域の拡大とビジネ 9. 業務処理リスクの早期発見と 8. ピンテム スモデルの創出 28 108 9. 無65.A. 発生防止機能 508 1008 W. ITに配因するリスクへの対応 — 10 39.5 6 39.8 3 15.2 10 41.0 6 40.6 3 15.2 10 41.4 6 40.5 3 14.5 34.4 40.2 従業員・関係先へのITリスク 3. 情報セキュリティー方針策定と 経営層のITリスク認識 21.9 答発 % 50% 100% 開知 06 506 1006 OS 50S 100S 0 35 0 35 28.9 10 48.0 6 47.7 28.9 48.0 ■. 標準化された安定的な*IT基盤の構築 18.8 26.2 3 3.9 16.0 0 3.5 1. IT基盤導入方針の策定 2. 標準化準拠の[T基盤導入] 5. IT基盤やデータの標準化 4.事業継続計画の策定と対応訓 5. リスク管理責任体制の運営 50% 50% 10 32.4 6 45.3 10 28.1 6 53.5 3 14.5 10 55.1 6 35.2 10 6 34.0 3 23.0 40.2 ON 50N 100N 95 505 1995 41.0 10 19.1 10 28.9 3 133 3 7.4 6 27.7 3 36.3 6 32.8 3 12.1 0 2.3 0 2.7 0 9.0 0 39 0 5.9 0 16.8 0 82 IV. ITマネージメント体制の確立 3. IT関係者の役割・責任の明確 7. サービスレベル設定と定期的 2. IT戦略策定への利用者参画 4. 適正価格で調達する仕組み 5. 外部委託先選定基準 6. 外部委託案件の契約締結 1. 「IT経営の推進者」の存在 05 505 1005 OS 50S 100S 05 505 100S 05 505 1005 ON 50N 100N OS 50N 100N ON 50N 100N 10 160 63 3 21.5 0 63 10 60.5 6 30.9 3 7.0 10 69.1 10 18.8 10 7.4 10 242 10 38.3

46.1

3 13.3

6 25.4 3 582

6 21.9

0 3.1

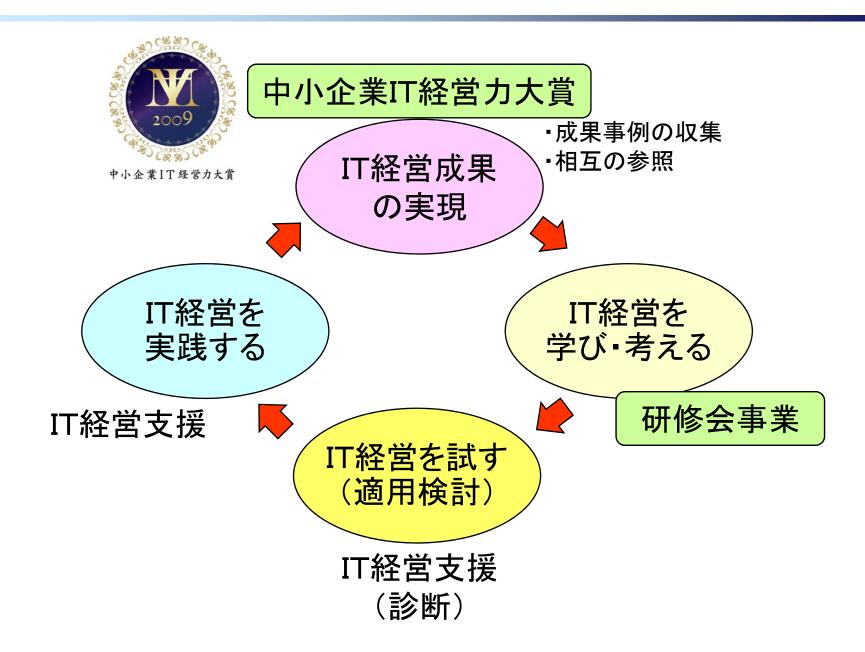
6 23.4

3 6.3

6 55.5

3 21.5

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