

2017年



攻めのIT経営中小企業百選

平成29年5月



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

## 1. 攻めのIT経営中小企業百選について

我が国が将来に亘って経済成長を持続するためには、企業が、ITを利活用することによって経営戦略を遂行し、生産性を高めて競争力の強化を図ること（以下「IT経営」という）が必要不可欠です。

しかしながら、我が国中小企業におけるIT利活用の状況は、ITを活用していたとしても、多くが企業内の一部門での活用（部分最適）にとどまり、ITの可能性を十分に引き出している中小企業は未だ少ないのが現状です。

さらに、昨今では低価格かつ利便性の高いクラウド・コンピューティングを利用した大容量情報の蓄積・分析等による新たな価値を提供するサービスや、ソーシャルネットワーク等が急速に普及してきており、企業を取り巻く環境は急速に変化してきています。昨今の企業を取り巻く環境の変化を鑑み、ITを活用して新たなビジネスを創出するような成功事例を発掘し、中小企業等におけるIT経営の新たなモデルケースとして輩出していくことが重要となっています。

経済産業省では、平成26年度から新たに、攻めの分野でのIT利活用に積極的に取り組み、成果を上げている企業をベストプラクティスとする攻めのIT経営中小企業百選を実施し、平成27年度までに選定した60社と合わせて、このたび第3回目として、ITの効果的な活用に積極的に取り組み、成果を上げている中小企業40社を選定いたしました。

## 2. 審査体制

審査は、応募書類に基づき、学識経験者及び有識者で構成される「攻めのIT経営中小企業百選選定委員会」において、厳正かつ公正に実施しました。

応募書類募集期間

平成28年9月1日（木）～平成28年10月31日（月）

攻めのIT経営中小企業百選選定委員会（敬称略、五十音順）

委員長	岡田 浩一	明治大学経営学部 教授
委員	青山 淳	全国商工会連合会 組織運営部部长
	小松 靖直	日本商工会議所 情報化推進部部长
	佐久間 一浩	全国中小企業団体中央会 事業推進本部部长
	下田 忠義	独立行政法人情報処理推進機構 IT人材育成本部 IT人材育成企画部 次長
	高島 利尚	中小企業診断士 / ITコーディネータ
	富永 正見	富永正見税理士事務所 所長
	土方 千代子	有限会社PBT ITコーディネータ

### 3. 審査基準

攻めのIT経営中小企業百選の選定にあたっては、既存ビジネスの強化による利益の拡大、ないしは新事業への進出によって新たな価値の創出を目指し、IT経営及びIT利活用に取り組み成果を実現している企業を、以下の4つの視点から評価選定する審査基準を定めました。

#### I. 攻めのIT経営課題に基づく経営計画等について

- 1) 経営課題の設定や経営計画の策定に先立ち、広い視野から物事を捉え、的確な情報源を活用して現状を把握し、将来のありたい姿を描いているか
- 2) 経営計画の内容として、実現すべき目標や実現プロセス等を明確に定め、実行可能なレベルまで具体化し、共有化しているか
- 3) 経営計画の中で、既存事業分野での競争力強化について、明確な意図を持って取り組んでいるか
- 4) 経営計画の中で、新規分野への進出や新規事業の確立による競争力強化について、明確な意図を持って取り組んでいるか

#### II. 攻めのIT利活用・投資の実施状況（経営計画実現のためのIT利活用・投資について）

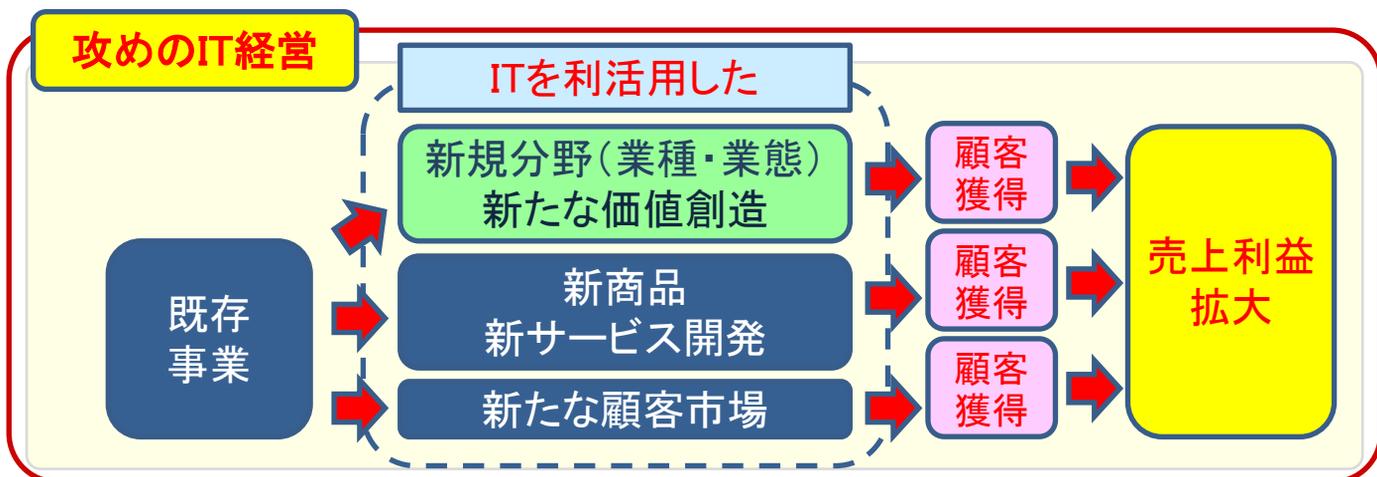
- 1) 業務の全体最適の実現を網羅的にカバーするIT導入・活用を行っているか。
- 2) 人、もの、金等の管理すべき項目の把握に基づく的確な経営判断の実現を目的としたIT利活用を行っているか
- 3) 顧客獲得を目的とした、HP、SNS、メルマガ等による情報発信や、顧客情報を収集し分析し活用するためのIT利活用を行っているか
- 4) 競争力強化を目的とした既存事業分野における新商品・新サービス・新機能の開発や、新規事業分野への進出において、明確な意図を持ったIT利活用を実践しているか

#### III. 攻めのIT利活用・投資の取り組みに関わる社内体制及び人材について

- 1) 経営トップが方針を示し、IT利活用について全社一丸となった推進が行われているか
- 2) 経営計画実現のためのIT利活用を進めるにあたって、的確な役割分担や推進運営が行われているか
- 3) 経営計画実現のためのIT利活用を進めるにあたって、社内の人材育成は行われているか
- 4) 経営計画実現のためのIT利活用を進めるにあたって、外部人材、他企業との連携、施策制度の活用等を行っているか

#### IV. 攻めのIT投資の効果及び事後評価の状況について（経営計画実現を目指した取り組みの成果評価）

- 1) 経営計画で目標とした売上・利益についての定量的成果は得られているか
- 2) 既存事業分野について実現目標とした取り組みテーマについての定量的成果は得られているか
- 3) 新規分野への進出について実現目標とした取り組みテーマについての定量的成果は得られているか
- 4) 経営計画で期待した定性的な成果や従来からの変化の面での成果が得られているか



## 4. 選定企業一覧

	社名	地域	業種
1	株式会社 田名部組	青森県	建設業
2	株式会社 十一屋ボルト	宮城県	卸売業
3	株式会社 ヤマウチ	宮城県	卸売業
4	株式会社 小野写真館	茨城県	サービス業
5	株式会社 オートスナック	栃木県	小売業
6	有限会社 タンポポ	群馬県	製造業
7	株式会社 チャーム	群馬県	小売業
8	狭山モータースクール株式会社	埼玉県	その他
9	株式会社 キーボックス	千葉県	運輸業・倉庫業
10	有限会社 協和デンタル・ラボラトリー	千葉県	サービス業
11	株式会社 旭フーズ	東京都	卸売業
12	芝園開発株式会社	東京都	サービス業
13	ジー・オー・ピー株式会社	東京都	サービス業
14	株式会社 ダンクソフト	東京都	情報通信業
15	株式会社 築地太田	東京都	卸売業
16	プラスエンジニアリング株式会社	東京都	製造業
17	株式会社 星製作所	東京都	製造業
18	株式会社 美萩工芸	東京都	製造業
19	株式会社 ユウトハンズ	東京都	印刷業/情報通信業
20	株式会社 横浜リテラ	神奈川県	製造業
21	株式会社 サカタ製作所	新潟県	製造業
22	そうえん農場	新潟県	農業
23	株式会社 サワヤ	石川県	建設業
24	大東亜窯業株式会社	岐阜県	製造業
25	特定非営利活動法人 バウム カウンセリングルーム	愛知県	その他
26	株式会社 長濱製作所	京都府	製造業
27	株式会社 ヤマコー	京都府	製造業
28	株式会社 i-plug	大阪府	情報通信業
29	株式会社 長崎堂	大阪府	製造業
30	植山織物株式会社	兵庫県	製造業
31	安田精工株式会社	鳥取県	製造業
32	株式会社 英田エンジニアリング	岡山県	製造業
33	倉敷青果荷受組合	岡山県	卸売業
34	阿波スピンドル株式会社	徳島県	製造業
35	株式会社 北四国グラビア印刷	香川県	印刷業
36	株式会社 高山プレス製作所	福岡県	製造業
37	株式会社 スワン (スワン・ドライ)	長崎県	サービス業
38	株式会社 セイブクリーン	熊本県	サービス業
39	株式会社 ネオマルス	大分県	建設業
40	株式会社 池上鉄工所	宮崎県	製造業

## 5. 選定企業概要

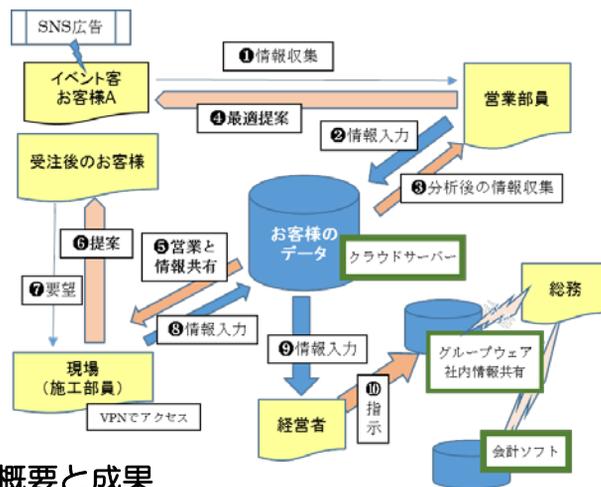
# 攻めのIT経営中小企業百選 選定企業概要

## 1 株式会社 田名部組 建設業/青森県

顧客情報の収集・分析・共有で、民間需要事業拡大、事業環境変化対応

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社田名部組は、創業以来90年にわたり建設業をメインに事業を行っています。地域に根ざしたゼネコンとして、建築と土木の大型工事を手掛け、営業年数や受注実績においても県内上位にあることから、地元の知名度が高く、強みとなっています。近年は公共工事の減少傾向が続き、民需対応への転換として個人住宅・民間部門の販路開拓に取り組む必要がありました。そのため同社は、お客様情報の収集と活用に重点を置き、従業員の意識改革も進めながら、お客様個々のニーズを把握し満足度を高めるための業務プロセス構築に取り組みました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、お客様のニーズを収集・共有するための顧客管理システムの構築と運用にありました。営業部員の顧客訪問や現場担当のお客様とのやり取りをその都度データ化し、情報をもとにした最適な提案づくりに繋げています。

お客様に向けては、HPやSNS等を利用した情報発信によって、市内商業地区でのイベントや完成工事見学会等へのご案内を行うことで、お客様と触れ合う機会を作っています。個別の工事案件では、工程アルバム管理により、工程進捗や、確認時の点検項目などの仕様に関わる内容について建築家等との情報共有を行い、お客様からの照会に対する迅速な対応にも役立てています。

また、見込み顧客などの潜在顧客情報については、セグメント化して内部で共有し、新規顧客開拓に役立てる材料として活用しています。

民需向けの売上目標は、金額比率で全体の約4分の1を目指していますが、着実にその目標に近づいています。過去5年間の全体の売上高の伸びは約2倍となっています。

## 2 株式会社 十一屋ボルト 卸売業/宮城県

BtoBに重点化したボルトソリューション情報充実で新規顧客拡大

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社十一屋ボルトは、昭和30年宮城県仙台市にて自動車用ボルトの専門店として創業し、高度成長期に大型設備工事等に向け幅広く販路を広げ、現在のDIYの先駆けとなる店舗形態で近隣の製造業や運輸業者への利便性を高めることで業績を拡大してきました。一方で、宮城県のボルト需要は公共インフラ整備が一段落し、下請け工場の減少、大型DIYの進出等により、事業環境は悪化の傾向が続き、新しい販路開拓が経営課題となっていました。

この課題に対し、ボルト使用者の本当の要望にダイレクトに応える、BtoB（企業対企業）で情報提供型のHPを作成し、新規顧客獲得に取り組みました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の特徴はHPを利用した販売促進です。2014年にはHPを一新し、BtoBの情報提供型に特化、ボルトに関する情報の蓄積・提供を進め、同業者や製造メーカーでも前例のないボルトに関する情報の網羅性、アクセス性の高いHPを構築しました。これが同社の強みとなり、現在9,300件/月のアクセス数を確保し、社名以外のボルトに関連する検索キーワードでヤフーのトップを数多く占めており、新規顧客の獲得（5社増）や既存顧客への新規情報提供等に大きく寄与しています。

HPの開発にあたっては、経営者と社員とが一体となって推進しており、HPの原案を作成する段階で、お客様のボルトに関する要望を営業員全員でまとめ、社長自ら全体構成の取りまとめを行いました。また、日頃から営業窓口で顧客の生の要望を掴んでいる女子社員の参加や、HPを作成する社員には、社外のプロセスマネジメント研修でマーケティング理論やWeb開発技術等を勉強させるなど人材育成にも重点を置き、経営目標達成に向けて全社一丸となった取り組みを継続しています。

HP更新前との比較で全売上高は約1.1倍、HPの売上高は約4倍で全売上高の約2割となっています。

## 3 株式会社 ヤマウチ 卸売業/宮城県

南三陸の水揚げ海産物の素材を活かした水産加工品の卸・小売・ネット通販で売上拡大

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社ヤマウチは、地元南三陸で水揚げされる海産物そのものの素材の良さを活かし、添加物に頼らない独自の製造技術によって、200種の水産加工品を一次加工から自社製造しています。流通に於いては、BtoB、実店舗、EC（イーコマース）を3つの柱とし、EC分野では「ITツール」の機能を有効に活用するため、自社で企画から顧客へのダイレクト販売までをスピーディーに行える体制を確立しています。

産地という「強み」を最大限に活かし、高品質の魚介類を直接消費者に配送する「直販」が、今後さらに加速していくものと位置付け、売上のベースとなるBtoBに加えて、実店舗、ECを効果的に連携させて、競争力強化に取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の主体となる販売管理システムは、受注システムと通販用の販売管理システムをデータ連携させ、受注から出荷、請求、回収までスピーディーで正確な処理を実現しています。

社内業務ではグループウェアを導入し、顧客の基本情報だけではなく、クレーム管理から売上データグラフの管理、BtoBの案件管理や見積書作成、商品管理まですべてを見える化。「顧客からの問合せ回答」はデータとして蓄積し検索して参照・再利用を可能にすることや、メールソフトの活用でメール操作の迅速化、効率化を図っています。

HPは、旬の海産物のレシピや顧客に対するFAQ、写真撮影から文章構成など、すべて社員自らが制作。また、社内作業現場の効率化対策として作成した「発送の注意事項マニュアル」は、各自がスマホ・タブレットで容易に読めるようにするなど、様々な情報共有・情報活用を進めています。

震災後2012年との比較で売上高は約1.1倍、BtoBの取引先数は約2倍、ECによる一人当たり受注処理は約10倍となりました。

## 4 株式会社 小野写真館 サービス業/茨城県

お客様のライフイベントを見通した情報蓄積と情報活用で、長いおつきあいを実現

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社小野写真館は、1976年に写真館として創業し、その後2006年にブライダル事業、2010年に成人振袖事業に進出する等、写真から派生するビジネスチャンスに着目し、顧客の結婚式、七五三、入学・結婚式、成人式、還暦等のライフイベントに応じたサービスを写真と共に提供しています。「生涯顧客化」を経営理念として地域に密着し、地域のお客様との長いおつきあいができる写真館であることを目指す一方、サービスプロセスの標準化により相互に連携できる多店舗展開を可能とし、地域や商圏の拡大を図っています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、顧客情報のペーパーレス化＝電子化がベースとなっています。これによりサービス提供のきっかけとなる顧客情報の検索活用が可能となりました。サービス提供のプロセスでは、サービス内容の紹介をタブレット端末を活用することにより、オプション情報や顧客個別のニーズに即した情報、及びそれらを提供するサービスの見積りまで、ワンストップでその場で提供することが可能となりました。例えばブライダルのサービスでは、衣装の選択や仮合わせの日程、場所、スタッフ、機材・道具の確保・予約等を全体のスケジュールと照合しながら速やかに決めていくことが可能です。また、イベント終了後は、請求書の作成から入金確認等、経理システムと連携した処理が行われます。こうしたスピーディで細やかな顧客対応が顧客満足度の向上につながり、成約率の向上にも繋がっています。

さらに、すべてをデータ化することで社内の見える化が進み、成人振袖事業や七五三など季節性により需要増減幅の大きいサービス提供の拠点を越えた要員編成計画や、自社の目指すサービスレベルを実現するための労働力の最適な配分分析等、経営の視点から求められる情報活用機能が組み込まれています。

過去5年間の全体の売上高の伸びは約2倍となっており、直近1年間での成約率は40%から60%台に伸びています。

## 5 株式会社 オートスナック 小売業/栃木県

ご当地自販機フリーポンの開発・運営で地域提携店の活性化を演出

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社オートスナックは、地元鹿沼市を中心に自動販売機による清涼飲料水の販売を行ってきました。自販機の設置普及が飽和化し販売数量の伸び悩み状況が続く中、同社は2010年に「ご当地自販機フリーポン」を開発し、実証実験を開始しました。

フリーポンとは、自動販売機にCPU付きの液晶モニターと小型プリンタを取り付け、広告動画を表示し特典付きクーポンを発行する機能を持つもので、地域の産業振興という観点から商工会議所等の支援団体の施策連携や補助金の対象にもなり、技術的な面でも栃木県産業振興センターやITベンダ、ITコーディネータの支援を受けながら、新しい発想の自販機を開発運用することができました。また、機能全体がパッケージ化されたことで、フランチャイズ事業としての展開も見据えて、実績を積み重ねています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社が運用するフリーポンで飲み物を買うと、自販機に組み込んだ液晶パネルに広告動画が流れ、広告をプリントしたクーポンが発行されます。クーポンを地域の提携店に提示すると最大200円分の割引サービスや特典が受けられます。広告主にとっては、自販機を新たな広告媒体として活用することができ、またデジタルサインージとして様々な広告内容に切り替えて流すことも可能です。これは自販機が通信回線を通してクラウドサーバーに接続しており、広告コンテンツの更新等を、一括で操作することが可能となっていることによるものです。自販機本体の管理機能として、飲料別の販売数量やプリンターの用紙残量の確認などもセンターから把握することが可能で、lot自販機として効率的な運営にも対応しています。同社のフリーポンのユニットセットは、工場から出荷された既成の自販機に組み込むことを前提にコンパクトに設計されており、まさに通常自販機を短時間で「ご当地自販機」に変身させることが可能な仕組みとなっています。

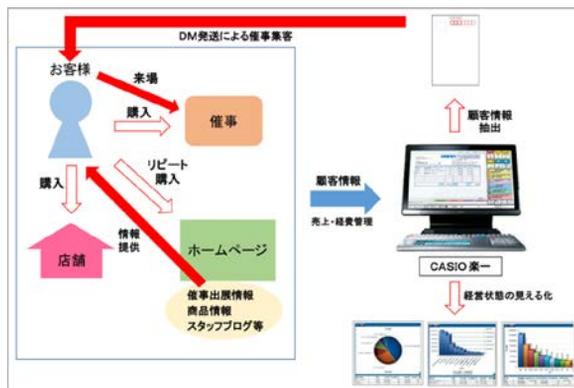
過去5年間の全体の売上高は横ばいですが、フリーポン自販機の導入比率は約20ポイント伸びています。

## 6 有限会社 タンポポ 製造業/群馬県

新鮮・安全の食品づくり。インターネット通販や百貨店催事出店で売り上げ拡大

### 事業概要とIT経営への取り組み

有限会社タンポポは、直営の長坂牧場で搾取した牛乳を原材料に「飲むヨーグルト」や「牧場ジェラート」等の乳製品を製造・販売しています。1999年創業以来「新鮮・安心」をモットーに、高品質で付加価値の高い商品づくりにこだわること、群馬県優良県産品への選出や群馬県知事賞を受賞するなど、関係機関からも高く評価されています。“他社製品との違いを体感してもらうこと”が一番の営業活動と考え、実店舗での販売に留まらず、北海道から九州まで、年間約280日のペースで百貨店の催事や自治体等が主催する物産展に参加し、ひとりでも多くのお客様と接することを心がけ、リピーターや新規顧客の獲得に重点を置いています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、2012年「経営支援基幹システム楽一」の導入以来、紙ベースで管理していた売上や顧客情報等のデータを一元化し、業務効率化による残業時間の減少等の効果が生まれましたが、2015年のASPシステムの導入と全面的なホームページの見直しにより、さらに進化しました。システム互換性の向上で、スマートフォンやタブレット等からのアクセスに対応するほか、これまで代金引換と銀行振込だった支払方法にクレジットカード払いを加えることでお客様の利便性を高めました。また、オンライン注文があったお客様の情報を顧客情報として一元管理できる仕組みを構築し、全国各地での催事出展の際、DM発送などに活用しています。また、ホームページをお客様とのコミュニケーションの場として捉え、自社の「新鮮・安心」をモットーとした商品製造工程の紹介ページや、催事出展の予定を随時更新するなど、店舗・催事・HPを連動させた集客方法を工夫しています。

IT化着手の2012年との比較で売上高は約1.5倍、経常利益も大幅伸びとなっています。

DMヒット率（DMを出したお客様が来場する比率）は80%となっています。

## 7 株式会社 チャーム 小売業/群馬県

ペット及びペット用品数万点を品揃えする小売り・ネット販売

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社チャームはペット用品及びペット（生体）の専門店として、インターネット通販を行っています。アクアリウム（水生生物の飼育設備）業界の市場は減少傾向にあり、インターネット通販では、アマゾン・楽天などの大手事業者との競争状況の下、同社は2000年より大手が扱っていない生体販売の領域で、数万点に及び商品の品揃えを行い、アクアリウム用品や生体の365日24時間販売に取り組みました。また2011年に販売開始した犬・猫・小動物などのより大きいペットカテゴリが市場の関心と呼び、新規顧客が拡大、受注件数の増加に繋がりましたが、一方で、短納期の要請、商品点数の増加、倉庫面積の拡大、拠点数の増加、横持ち経費増などの新たな課題が顕在化し、今回の取り組みを開始しました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用では、2014年度より自社設計の倉庫管理システムの導入し、ハンディターミナルを使って在庫数を正確に追い、在庫率の算出を容易にして自動発注数の精度向上を図りました。また、作業者の作業実績や作業能率を1時間毎にハンディターミナルの画面で把握できるようにして、責任者が担当者の教育指導や昇給評価の判定材料とすることも可能としました。短納期を実現するためには、販売管理システムの改修に合わせて、出荷指示をする際の集荷締切時刻に合せた条件を設定することにより、該当注文の収集の組合せの選択を可能としました。またスマホ販売ページの使い勝手を改善することによる売上増加や、商品別の価格ランキングや価格変動を参照しながら仕入交渉ができる「交渉ツール」を開発する等、徹底した収益改善を支援する仕組みを構築しています。

様々な機能を備える独自システム開発の内製化により、業務の改善に伴うシステム改修を速やかに行い、商品点数の拡大と短納期対応を実現してきました。

過去5年間の売上高の伸びは約1.9倍超。出荷件数、スマホ・タブレットの閲覧も約2倍となりました。

## 8 狭山モータースクール株式会社 その他/埼玉県

経営管理の視点からのシステム再構築と、経営品質の視点からの人を育てるための組織運営

### 事業概要とIT経営への取り組み

自動車教習所の経営環境は、少子化と、規制業種が故に差別化がしづらいという制約条件の中で、多くの教習所が人件費カットによる価格競争を繰り広げています。

創業53年になる狭山モータースクールは、過去に価格競争への対応で、経営が大きく翻弄された経験をしました。その後、経営品質向上プログラムと出会い、将来の理想の姿を考え直したことで、「人を育てる人を育てる」という自社の原点に立ち帰りました。人に投資をして、商品開発を進め、独自の価値を提供するというビジネスモデルです。

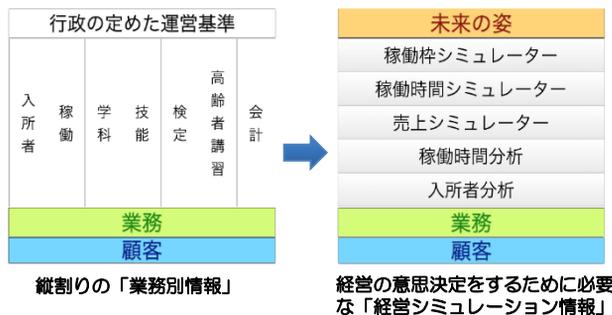
しかし、収益の維持と人材への投資は二律背反の関係にあり、投資に関する意思決定は、経営に大きな影響を与えます。そこで、監督官庁の基準に適合するための業務運営システムとしてだけでなく、経営視点からの情報システムの構築が必要となりました。

### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同所では、従来から運用している教習所業務システムからデータを抽出して、経営管理の視点で情報分析を行うツールを自ら開発しました。経営管理の仕組みを解明するために、そもそものコストや収益を構造的に整理し、コストの元となる作業のあり方を、経営品質の視点から捉えて、例えばインストラクターに期待される行動を指針として明確にする等、収益管理ができる仕組みとしてシステム構築を行いました。その結果、実績データの集計分析による経営評価や、収益向上のための対策を前倒しで考えられるようになりました。同時に、投資の程度に応じた未来のシミュレーションで、明確な経営の意思決定が可能となりました。

加えて、サーバーの再構築を含む社内LANの整備やVPN接続による外部接続などの情報インフラの整備を行い、経営幹部がどこからでも経営情報を把握できるなど、スピーディーな意思決定が可能となりました。

過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍となっています。経常利益も大きく伸び、入所者数や顧客単価の改善もデータとして確認することができています。



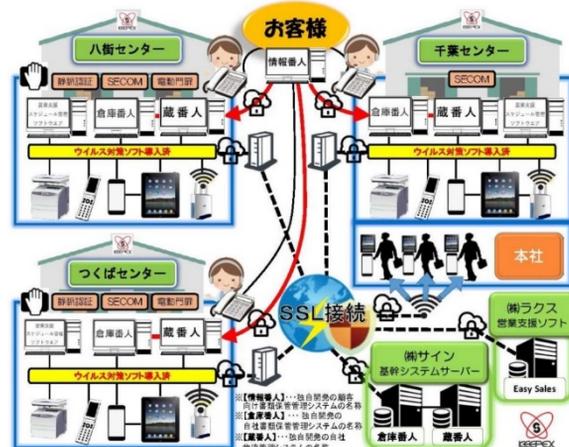
## 9 株式会社 キーペックス 運輸業・倉庫業/千葉県

強固な保管設備で企業文書の保管管理。顧客向けシステムの独自開発などで顧客満足度向上

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社キーペックスは、個人情報保護法等により秘密情報管理の厳格化が求められる中、企業の秘密情報を含む書類等の集荷、保管、配送、廃棄等の管理を責任を持って実施する体制を構築することで、独自の倉庫業ビジネスを展開しています。現在、千葉、八街、つくばに保管倉庫を持ち、首都圏を中心に2000社を超える顧客との契約を結んでいます。

同社は秘密情報書類を取り扱う分野で差別化を行い、物理的・組織的・技術的な視点から、IT活用による運営や顧客サービス及びセキュリティ対策を実現し、新たな顧客の獲得を進めています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用のひとつは、強固なセキュリティ環境の実現です。建造物としての強固さはもとより、最新の静脈認証システムを備えた入退出記録や、不正侵入を検知するセンサー、録画記録、自動開閉扉や警備会社への自動通報など、保管倉庫に対して幾重にもわたる危機管理対策機能が働いています。更にISMS認証取得とプライバシーマーク付与にて、適正な運用が第三者の視点で認められています。

お客様の利便性という点では、独自開発のWebシステム「情報番人」と「蔵番人」により、保管書類やお預かりしている商品の管理記録確認や入出荷の依頼ができます。運営管理側は同期システム「倉庫番人」により、最新の顧客情報や保管状況と履歴、さらには売掛情報を素早く検索し、お客様からの問い合わせや依頼に対して速やかな対応を可能としています。運営全体の信頼という点では、書類の引き取りからお届け、廃棄搬出に至るまですべて社員が行い、安全確実なサービスを提供し、お客様の信頼にえています。また最新の携帯端末の利用により、どこにいてもお客様からのお問合せ受付や保管管理情報の提供が可能となっています。

過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍となっており、顧客数も約1.4倍となっています。

# 10 有限会社 協和デンタル・ラボラトリー サービス業/千葉県

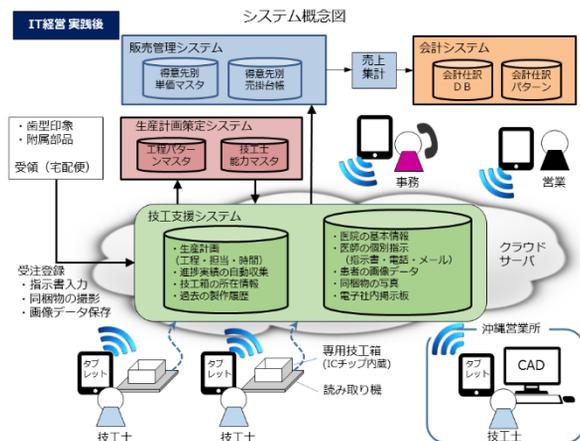
職人的歯科技工を、生産計画・生産管理に基づく組織対応と生産性向上を実現

## 事業概要とIT経営への取り組み

有限会社協和デンタル・ラボラトリーは、社員約50名で、インプラント（人工歯根）関連技工に特化し、CAD/CAM分野、ジルコニア（人工ダイヤ）分野を始め多くの分野で業界をリードする歯科技工所です。

1995年からIT経営の取り組みを始め、職人の経験による手作りの領域に、個々のオーダーに対応するための最適な作業計画の立案・進捗管理や、画像データを含むオーダー情報の共有化、事務の効率化などを導入し、作業場所が離れていてもチームとして業務連携できる仕組みを確立しました。

今後は「クラウドコンピューティング」を有効に活用しながら、更に、業界他社との業務連携拡大を目指しています。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社IT活用の特徴は、「技工支援システム」による、チームとしての生産性向上の実現です。歯科医からのオーダー情報、医院・医師の基本情報、医師の個別指示（指示書・電話・メール）、患者の画像データ等の製作作業に必要な情報は、一元化したデータベースに保管されて共有されます。生産計画策定システムにより、重複して流れるオーダー全体を見通した最適なスケジュールリングを作成し、各技工士は、1日の担当作業をそれぞれの画面で確認し、且つ歯科医師からの指示情報、患者情報、全体工程と各担当者および前回の作業履歴など関連情報を確認できることで、製作作業の正確性を高めています。進捗管理は、作業内容別の作業箱にICチップを内蔵させて、その置換えによって、自動収集できる仕組みを取っており、常に個別オーダーの進捗状況や担当者ごとの負荷状況・作業実績を見ることができます。粘性性印象材の「歯の型どり」から、口腔内スキャナーによる「デジタルデータ」に変化し始めましたが、同社のIT活用の生産体制を進化させて、医師・技工所と連携する「デジタルデータ技工」体制の準備中です。過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍超、取引医院数は約1.6倍、技工士の生産効率は約8%改善されました。

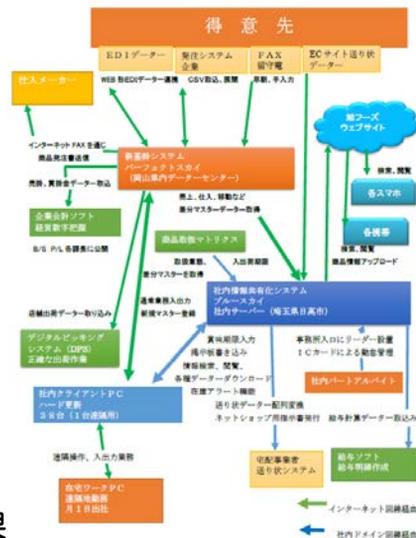
# 11 株式会社 旭フーズ 卸売業/東京都

『外食業向け飲料品卸』商品在庫情報の見える化で競争力強化

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社旭フーズは、業務用飲料品卸として国内最大級の店舗数を誇る居酒屋チェーンと20年以上の取引を継続しています。現在まで、大幅な景気変動や大手商社の新規参入、同業他社との熾烈な競争などの厳しい経営環境に対応して、得意先へのサービス向上を目指した当日受注・当日納品のスピード化、配送時間帯の正確さ、業界最高水準の欠品率の更なる向上などの改善に取り組んでいます。

さらに居酒屋以外の分野に関しても、市場変動の中で発生する新たな物流ニーズに向き合い、IT活用による業務全体の効率化、関係者間での情報共有により、顧客満足度を更に高め、自らの強みをさらに強くすることを目指しています。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、「情報とリアル」の迅速性、正確性、柔軟性を実現する新基幹システムが支えています。日々の入出庫は商品マスターに紐づけられて更新され、特に入庫時からロット別賞味期限を登録し管理することで期限切れ廃棄ロスの削減を図っています。また、滞留商品の可視化など各商品の入出荷の動きを共有し、得意先と密に連携して入荷判断を行うことで、欠品率の低下を実現。在庫情報は営業担当が外出先から携帯端末で確認可能となっているほか、在庫情報とリンクした出荷指示でピッキング作業のヒューマンエラーを防止し、出荷リスト作成業務の効率化等のスピードアップにより、配送トラックの定時運行を実現しています。また管理職級への月次P/L、B/Sの開示により管理職会議を通じての経営参加意識を高めており、社内の情報交流を促進させるベースとして活用されています。

IT経営に取り組んだ2012年からの売上高は上向きに推移し、欠品率は0.2%を達成しています。

### 事業概要とIT経営への取り組み

芝園開発株式会社は、1986年に建設業として創業し、現在は地域社会のインフラ環境整備の視点から、市街地での駐車場や駐輪場の管理運営を主たる事業としています。

特徴となるITを活用した設備の遠隔操作や利用者への対応、さらには利用状態や稼働率管理などの計数処理機能を備えるなど、社会貢献と事業貢献を両立するビジネスモデルを創出してきました。こうした取り組みが高く評価され、多くの自治体が課題として抱える駅周辺の放置自転車問題対策の事業を受託するようになり、着実に成果を上げつつ、ビジネス領域の拡大も実現しています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社が放置自転車対策に取り組むに際し、活用できる適当なパッケージソフト等が存在しなかったため、将来にわたって変化する課題や自治体ニーズにも対応できるものとして独自のシステム開発に取り組みました。

事業に関係する自治体、運営会社（自社）、現場管理事務所、現場従事者の間でリアルタイムでの情報共有を行えるようクラウドサービスを利用し、現場従事者が発見した放置自転車を、個々の自転車の放置・撤去場所（地図情報）、日時、保管・返還状況など一連の情報と一緒に、各関係者の端末で素早く確認することが可能となりました。これにより当事者や地域住民からの問い合わせに対する的確な対応ができるようになり、同時に関係者間での情報共有も可能になり、業務の効率化や正確性が飛躍的に向上されました。

自治体事業という性格上、シルバー人材の活用を前提しており、タブレットの活用とバーコードを印刷した個体管理札を用い、放置自転車の発見・監視・撤去・保管・処分までを間違いなく一気通貫で管理できる仕組みとして効果を上げています。

過去5年間の売上高の推移は安定しており、同社が受託している足立区、江戸川区の放置自転車放置率（放置自転車の少なさ）の低さが東京23区で1位、2位となっています。

### 事業概要とIT経営への取り組み

ジー・オー・ピー株式会社は、ゼネコン建設現場で使われる建築用仮設機材を製造し、レンタル・販売している企業です。機材提供のコンセプトは「作業員の安全を守りたい」という想いであり、事故やけがを防ぐため、約20年前に、主流だった鉄製の作業台に換えて軽いアルミ製作業台を、また脱輪がしばしば事故につながった鉄製4輪台車に換えてアルミ製6輪台車を開発する等、現場を熟知する事業者として、価格競争になりがちな事業環境の中で差別化を図ってきました。

近年は単なる機材の供給だけではなく、女性社員を中心とした安全啓蒙活動チームを結成して現場での安全説明会を実施し、現場での全台無償点検を実施する等、きめ細かなニーズに対応しながら、業容拡大を図っています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の中心は、仮設機材の使用量を山積み表として自動作成するシステムです。

建設現場で使用される仮設機材の量は、工程の進行とともに変化し、それに合わせて増やしたり減らしたりという操作が必要となります。正確な山積み表を作成することは的確な段取りを可能とし、建設工程を支障なく進行させるために欠かせないものです。以前は現場を熟知した限られた社員が手作業で2～3時間掛かっていたところを、工事現場の建物用途、工期、延床面積を入力すると、瞬時に山積み表が出力されます。これにより、誰でも短時間で山積み表の作成が可能となり、現場ニーズを先取りした提案型営業が可能となっています。

また機材管理の効率化として、繁忙期には稼働台数が10万台を超える状況に対し、バーコードによる全台個体管理を実施しており、何がどの現場でいつ稼働しているのを見える化し、滅失ゼロを目指す体制と運営を現場と協力して目指しています。

過去5年間の売上高の伸びは、約2.8倍となっています。また女性社員の比率は約3割となっています。

## サテライトオフィスの実証からサテライトオフィス構築支援事業で、働き方改革を提案

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社ダンクソフトは、1983年創業以来、首都圏で情報通信事業を行ってきました。一方で優秀な人材の確保には常に苦勞し、技術の蓄積や、新しい技術・事業領域への取り組みにも大きな制約となり、企業の将来にも影響しかねない状況でした。2011年の東日本大震災を機に、徳島県でのサテライトオフィス実証実験を行い、この成果がBCPとしてのサテライトオフィスというだけではなく、地域での人材確保や地域創生という新たな価値創造に繋がるとして関心を呼びました。現在は、自社の運用形態としてだけではなく、自治体等を始めとするサテライトオフィス環境を実現したいという顧客に対する支援として、新たな事業領域を確立することとなりました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、社員がどこからでも利用できる情報環境の整備がベースとなります。この場合の社員には、IT環境のメンテナンス要員も含まれ、またセキュリティやサービスレベル水準も求められることから、クラウド環境をベースにした業務システムとして構築されました。システム構築と並行して、業務の中で運用されていた各種様式類をワークフローシステムとして組み込み、契約書など法務上で紙が必須となるもの以外は完全ペーパーレス化を実施したことです。こうした環境をベースに、どこからでも利用できる電子申請や日報管理等のアプリケーションの活用や日々の情報共有により、多様な働き方や生産性の向上を実現することができています。現在IT技術者の地方採用は12名、在宅テレワーカーは8名（社員の約1/3）となっています。

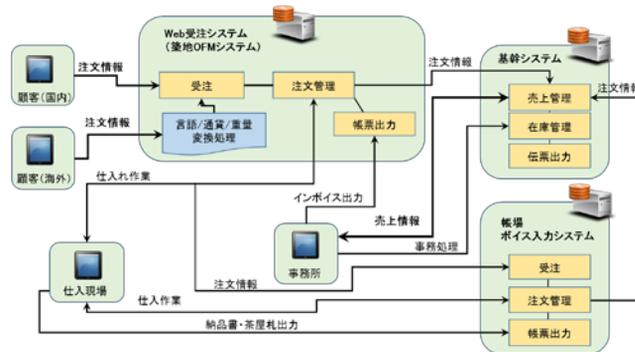
過去5年間の売上高の伸びは、約1.3倍となり、サテライトオフィス導入支援売上は約6%を超え、地方創生ICTサービスに関する受注は4件と、着実に伸びてきています。

# 15 株式会社 築地太田 卸売業/東京都

## 築地ブランドで大手法人との取引増大、海外輸出も積極拡大

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社 築地太田は、1950年の創業以来、築地市場内仲卸業者として、多品種の魚介類を全国の寿司、和食、居酒屋等様々なお客様へ販売してきました。2012年インターネット受発注システム（築地太田システム）を自社開発し、以前のFAXや留守電による煩雑な受注業務を改善し、顧客対応の省力化と現場作業の効率化を実現。また、このシステムにより大口法人顧客からの新規取引獲得など「攻め」の経営への転換を図ることができました。2015年には海外版のTsukiji OFM Systemを完成させ、「ジャパンブランド生鮮食品の輸出拡大と日本食文化の世界的普及」を目標に掲げて取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の最初の狙いは、現場で限られた時間の取扱量を増やすという生産性の向上にありました。具体的には10年ほど前に帳場ボイス入力システムを導入し、帳場でのやり取りをその場で音声入力し、その情報を荷扱いに必要な茶屋札（納品書）の出力や基幹システムの売上管理データに活用したことです。

2015年になって買付け顧客対応としてWeb受注システムを構築し、顧客サービス向上を狙いとされたきめ細かな入荷情報の提供や、使いやすい操作画面を用意しました。また、同Webシステム活用を提案した大口法人顧客への営業を積極的に行い、新規顧客の獲得や受注の増加につながりました。さらに、海外輸出という新規事業目標を掲げ、各国に対応した言語/通貨/重量単位の自動変換機能を組み込んだTsukiji OFM Systemを活用し、東南アジア圏や米国など「ジャパンブランド生鮮食品の世界的普及」に取り組んでいます。

過去5年間の売上高の伸びは約1.8倍となり、この中で大口顧客向けは全売上の65%、取扱額は5年前の約11倍となりました。帳場一人当たり生産性も約4.4倍と大きく改善されました。

# 16 プラスエンジニアリング株式会社 製造業/東京都

年間15,000種類の多品種少量・特殊形状部品加工を一元管理する自社開発業務システム

## 事業概要とIT経営への取り組み

プラスエンジニアリング株式会社は、顧客となる製造メーカーの新製品開発や量産に関わる生産設備用重要部品の加工製造を行っています。これらの部品は、納入先製品の生産工程に直結し、特別な形状や精度を求められ、複数の加工工程の組合せで製作されるという極めて特殊性を持っています。こうした要求は多品種少量生産になることから、同社は、100台を超える加工機と70名の技能者からなる社内製造部門と、特殊加工を専門とする社外の100社を超える協力工場のネットワークで、顧客の要求に応じています。月当たり2,000種以上、年間15,000種の特殊部品製造を、100人を超える規模で展開する唯一無二の企業であり、日本のものづくりを支える企業のひとつであることを自負しています。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、平均ロット数8個という少量かつ個別な加工要求を大量に処理するという難題に挑戦する自社開発業務システムです。顧客からの見積引合いに対し、工程設計とそれに基づく原価と期間を算出し、工場ラインの稼働率と照合しながら速やかな見積・納期回答を可能としています（販売管理）。

受注段階では、見積段階の工程設計や見積額を元に、常時流れている2,000～3,000件の案件データも含めてスケジューラでシミュレーションを行い、実行工程や実行予算および機械や担当者への作業指示を作成しています（生産管理）。製造現場ではタブレット端末で作業指示確認、図面参照、加工実績入力等を行い、進捗の見える化だけでなく、実施記録を元に原価積算や工程マスターを更新し、見積精度を向上させています。その他グループウェアを活用して、顧客管理、文書管理、社内コミュニケーションが行われています。

過去5年間の売上高の伸びは約1.3倍となり、生産計画作成工数は、1日当たり延16時間⇒7時間、受注から日程計画確定は48Hから24Hに半減、見積回答は48H以内に短縮されました。

# 17 株式会社 星製作所 製造業/東京都

ニッチな市場に訴求するデジタル経営戦略とWeb自動見積もりによる営業力強化

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社星製作所は、競争の激しい精密板金加工業界での生き残りとして下請け体質からの脱却を目指し「攻めのIT経営」に取り組んでいます。

元請けに頼らない販路開拓や製造プロセスの改革などにおいては、Webからの受注を目指したBtoB専門技術サイトの開設や、Web自動見積機能による板金筐体（きょうたい：箱）の「価格の見える化」サービスを開始し、3DCAD、3Dスキャナー導入によるデジタル化により、個々の顧客ニーズをセグメント化しながら、顧客ニーズを確実に実現する戦略的な取り組みを行っています。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の取り組みは、下請体質の「ガムシャラ経営」から、いわゆる「デジタル経営」（図面のデジタル化、WEB営業の展開）へのビジネスモデル変革だといえます。板金筐体をWeb検索で探すユーザーに焦点を当てた「板金ケース.com」は、基本構造の選択と寸法を入力することで概算見積を計算するサービスです。3DCADや3Dスキャナーの導入により、筐体内部のプリント基板等のレイアウトも含めた3D画像の表示と見積を計算する「筐体設計.com」を開発し、さらにきめ細かい提案が可能となりました。特に、システム開発やプリント基板メーカーなど板金筐体についての知識や経験が乏しいユーザーには、設計アドバイス等を加えるなど、他社にはないサービスの提供も可能としています。3Dモデルのデータは、そのまま製造部門と連携し製造工程の短縮に結びついており、様々な個別仕様に対応できるようにするための人材育成も進められています。加えて、お客様とのデジタルデータの受送信に関するセキュリティ対策についても重要課題として取り組んでいます。

過去5年間の売上高の伸びは約1.3倍となっています。Webからの受注比率30%、顧客数約350社。

# 18 株式会社 美萩工芸 製造業/東京都

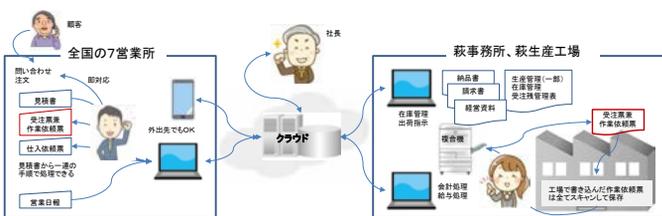
顧客へのサービス向上と売上の拡大を狙いとした、営業支援システムの活用

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社 美萩工芸は、陶磁器、漆器、掛け軸などの伝統工芸品を納める高級木箱や、おせちの重箱、酒類、果物等贈答品用の量産木箱を製造しています。

木箱に使う木材は、森林保全とトレーサビリティを保證する国際的なPEFC森林認証を取得しており、接着剤は食品衛生上の安心審査をクリアすることなどで、顧客からの高い信頼を得ています。顧客は、伝統工芸品作家、料亭、デパート、ホテルなど約8000社にのぼり、全国7カ所の営業所を設けて顧客との関係を維持しています。東京本社と萩工場および各営業拠点では注文情報の一元管理を実現し、売上の拡大とさらなる顧客サービスの拡充を目指しています。

新ワークフロー（販売管理部分）



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、量産品への対応が主となっており、特に年末に集中するおせち重箱などの受注残管理等を中心に運用されています。リアルタイムの受注残管理で年末までに納品可能な製造箱数を予測し、売上機会の最大化を図ると同時に、営業担当者が行う、見積書作成～受注票兼作業依頼票（生産指示票）作成～付属品仕入依頼書作成～納品書・請求書作成までを一貫作業で可能とし、大幅な効率化を図っています。また東京本社、萩工場および各営業拠点を結ぶ全社ネットワークにより、日報情報やファイル共有による様々な情報一元化が実現し、ペーパーレスの推進や、会計システムと販売管理システムとの連携などで、顧客への見積書作成や納期等の問合せ対応も大幅に改善されました。

システム基盤全体のセキュリティ対策も制度として組み込み、IT活用のベースを整えています。

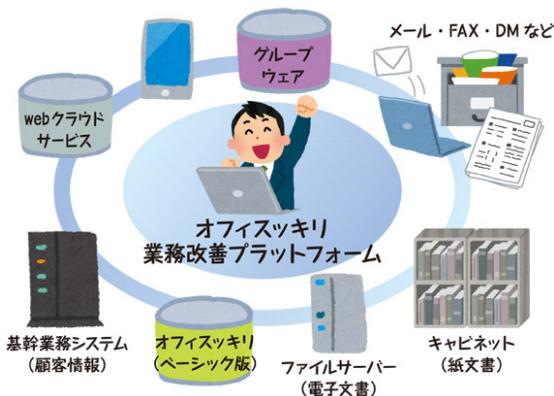
過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍となり、黒字経営を継続し、新たに食品ギフト容器に進出しています。

# 19 株式会社 ヨウトハンズ 印刷業/情報通信業/東京都

文書管理システムの自社導入実績をもとに、印刷業から新事業（情報通信事業）へ進出

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社ヨウトハンズは、熊本県で100年以上の歴史を持つ城野印刷所の東京ランチとしてスタートし、2008年に分離独立、情報通信事業者として新事業を展開しています。印刷業における価格競争の厳しさを経験し、小口でも利益の出る事業を模索する中で、自社の経営改革を目的に進めた自社開発の文書管理システムが期待以上の成果を挙げました。この経験を基に、個人情報保護法への対応や文書の電子化に困っているユーザのニーズに応え、導入から運用までのフルサポートを行う商品化に取り組みました。職場の働き方改革や技術者育成などにも積極的に取り組み、更にサービスメニューを増やししながら、事業拡大を目指しています。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

自社開発の文書管理システムは、案件単位での文書管理を基本とし、案件（仕事）に文書と名刺（人）を紐付けて一画面に情報を集約させ、違和感なく、労せず、仕事も進められ文書管理もできることを特徴としています。また単なる文書の保管管理に留まらず、営業案件の進捗や確度などのステータス情報や、案件に関わっている文書の編集や、関係先に送る際の担当者情報の呼び出しなど、直感的なインターフェースを作って利用することができます。一方で、文書管理システムを導入し運用に入る段階では、どうしても文書登録の前の整理整頓や電子化が必要となり、そこに役務サービスによる導入支援を行っています。役務サービスは、導入企業を支援するというだけでなく、新たな雇用機会を創出する効果もあり、特に正規就業の難しい女性活用の促進になり、同時に同社の売上への貢献という、三方向での効果を生んでいます。

パート・アルバイトの活用では、突然の欠員などにも、カレンダーツールなどを利用することで、メンバー全員で助け合う仕組みを構築し、メンバー全員で助け合う働きやすい環境づくりにも取り組んでいます。過去5年間の売上高の伸びは約1.6倍となっており、特に役務サービスは前年比約2.5倍となっています。

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社横浜リテラは、1953年の創業から、商品パッケージの企画、デザイン、印刷、菓子詰め、配送までの一貫工程をワンストップで行う総合パッケージメーカーとして、主に食品、医薬品、化粧品業界に製品を供給しています。競争力のポイントは、一拠点一貫生産による高品質、短納期化、食品・医薬品・化粧品分野に求められる安心安全の管理能力、高度な人材とシステム活用によるデザイン・提案力です。こうした長年の実績を踏まえ、最終顧客である大手食品メーカーの信頼を得て協力指定会社（直接取引・脱下請）にも選定されました。

更に今後の展開として、クリーン環境の運用実績を背景に、パッケージ製造の後工程となる「菓子詰め作業」など、より一層の衛生管理水準が求められる、高付加価値の事業領域へも取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

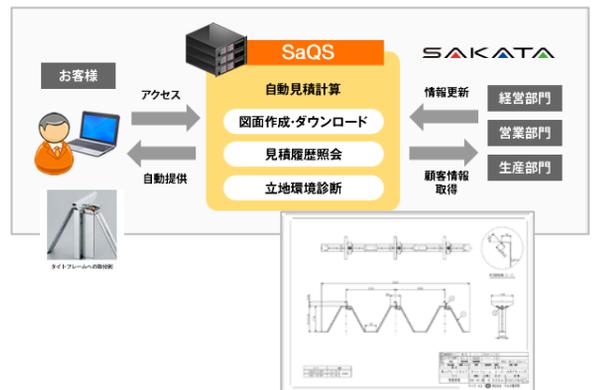
同社のIT活用は、競争力のベースとして2010年の新工場稼働開始時に導入した、総合管理システム「LETS (Litera Evolution Technology System)」に代表されます。「LETS」は、常時クリーン環境を保持する新工場内に導入された「自動搬送車」「立体倉庫」とも連携した「一拠点一貫生産体制」をサポートし、製造進捗管理、副資材管理、部品管理や、見積作成・受注管理、売上・支払い管理、会計管理等を実現するものです。このシステムにより、営業部門・製造部門・経理部門が連携した情報活用が可能となり、経営管理水準の向上にもつながっています。併せて、グループウェアLIPS (Litera Information Portal Site) を導入し、クレーム情報を含む営業情報の共有や、日報管理、社内情報管理に活用される等、全体最適を実現するIT基盤となっています。

過去5年間の売上高はほぼ安定しています。2010年のLETS導入時との比較では売上高は約1.1倍となっています。協力指定会社（直接取引）は2社から8社に増加しています。

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社サカタ製作所は、産業用建築物の金属屋根鋼板の接合金具のトップメーカーです。金属屋根鋼板メーカーの多種多様な製品形状に対応した接合金具の開発技術やノウハウが同社の強みであり、100を超える特許・実用新案・意匠登録を取得しています。

2008年以降、太陽光パネルの普及に伴い、他社に先駆けてパネルを安定設置する金具を開発し販売を開始。2011年に、国のエネルギー政策転換（電力固定価格買い取り制度：FIT）を受けて、太陽光ビジネスを建材に継ぐ第二の柱として育成する戦略をとり、ITを活用して新たな事業分野での認知度向上、競争力強化、業務効率化と質的向上に取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、大きく3つの点で進められています。

第一は、認知度を上げるため、Webサイトを全面刷新し様々な製品や技術情報等の検索力を高めるとともに、YouTubeを活用した設置現場の動画配信、FaceBookによる社内トピックスの発信などによる多面的な情報発信力を強化。第二は、具体的なニーズを持っている顧客には、自らが、Web上で、見積りや詳細図面を作成できる「快速見積システム：SaQS（サククス）」を開発。顧客が必要項目を入力すれば、専門知識がなくても見積もりと図面作成ができ、異なる立地条件や気候条件に対しても最適図面を瞬時に作成し、見積り比較も同時に見ることができるといったものです。第三は、社内向けに、クラウド型グループウェアの機能を最大限に活用して営業、製造、経理、技術、各営業所の間での情報共有や、業務効率化による部門間連携強化をはかり、基幹業務システムとの連動で全社最適につなげていることです。

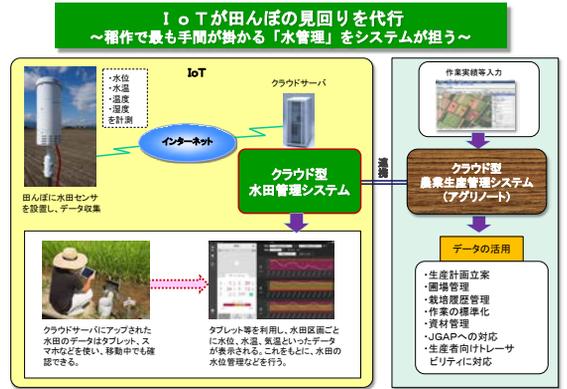
過去5年間の売上高の伸びは約1.4倍となり、新規顧客獲得も約1.6倍となっています。

## 22 そうえん農場 農業/新潟県

勘と経験の農業からITを活用した科学的管理を实践し収穫・売上を拡大

### 事業概要とIT経営への取り組み

そうえん農場は、新潟で大規模な米作りを営む農家です。農家の高齢化が深刻な状況を目の当たりにし、農業経営の近代化の必要性を認識し、自らの自作地と近隣からの委託地を合わせて約20ヘクタール、半径3キロ圏内に点在する約60箇所の圃場（ほじょう）で、IT導入を活用した大規模農業経営に取り組んでいます。従来の勘と経験、手作業によるノート管理に基づく労働集約型の農業から、ITを活用したデータに基づく生産活動を実践し、農産物収穫量の増大による売り上げ拡大に取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、最初の取り組みとして、クラウド型農業生産管理システム（アグリノート）を導入し、作業計画と作業日誌を元に、様々な作業記録をデータとして残し、分析することで収穫量の増加や作業効率化を進めてきました。そのうえで大規模化に伴って手間の増える水位管理などを支援するクラウド型水田管理システムの導入に取り組みました。

水田管理システムでは、水田に通信モジュールを搭載した水田センサを設置して、湿度、温度、水位、水温を自動測定し、クラウドサーバに蓄積することで、PCや携帯端末などどこからでも確認することが可能です。測定水位が許容範囲を超えたり、外部の天気予測情報から大きな水位の変化が予想される場合は注意情報を発信し、田植えから刈り取りまでの水田の水位を、圃場ごとにミリ単位で測定し、どこにいても、異常箇所を素早く知らせ、速やかな処置を可能としています。個々の圃場をITで管理する農業IoTとも言える取り組みであり、作業負担を大幅に軽減するものとして期待されています。同時に、時間配分の大きな変更が期待されることで、農商工連携や6次産業化事業などにも大きく寄与することが期待されています。

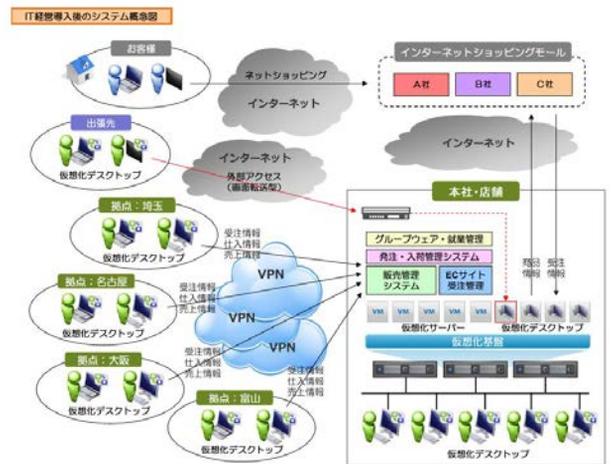
過去5年間の売上高の伸びは約1.3倍超となっています。水管理業務時間は導入前比で半減されました。

## 23 株式会社 サワヤ 建設業/石川県

単一事業から複数事業・業態への発展を支えるIT活用・共通ITインフラ

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社サワヤは、商業施設やオフィスの電気工事業からスタートし、そこから展開する様々な事業を拡大してきました。電気工事に関連して取り扱いが増えた照明器具やランプの販売事業、インターネットによる照明器具の販売事業（EC事業）、使用済み蛍光灯を処分するための対策から始まった廃蛍光管（産業廃棄物）中間処理業、さらに水銀を取り除き無害化したガラス素材（カレット）の利用拡大のため始めたりサイクルガラス工房などです。環境関連商品でも、夏場の屋根裏温度上昇の対策として屋根遮熱システム「冷えルーフ」の開発・販売・施工に取り組んでいます。また、オフィスの照明器具、店舗什器、家具を買い取り・販売する事業なども行い、オフィス環境でのあらゆるニーズに対応する事業を展開しています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、販売事業の拡大に伴う業務量増大に対応するため、発注・入荷管理システムの自社開発がきっかけといえます。紙文書での業務処理を電子化することによる業務スピードの向上、生産性向上に寄与しています。EC事業では、ECサイト受注システムの更新を重ね、運送番号と出荷商品の紐づけを確実にすることで、商品のピッキングミスの解決など、限られた時間内での正確な作業が実現できています。

販売管理システムは各事業部ごと処理の統合化を図り、各部門を通しての販売管理情報をリアルタイムに収集して、経営者をはじめ、管理責任者や経理部門でのデータ共有により、的確な経営判断を支援しています。

本社サーバを中心に富山、名古屋、埼玉、熊本（後に大阪へ移転）等との拠点間インターネットVPN接続により情報共有を実現し、出張者のクライアントへは仮想デスクトップ方式を採用しセキュリティを担保しながらワークスタイル変革にも取り組んでいます。

過去5年間の売上高の伸びは約1.4倍。自社製品「冷えルーフ」の施工実績は約5倍となっています。

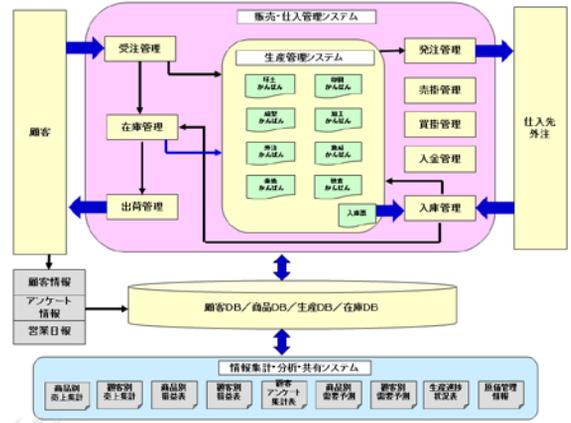
## 24 大東亜窯業株式会社 製造業/岐阜県

「かんばん方式」で大ロット生産から多品種小ロット生産への移行に成功

### 事業概要とIT経営への取り組み

大東亜窯業株式会社は、美濃焼などの和食器を、企画開発、設計から製造、検査まで一貫して製造する専門メーカーです。特に、印刷技術を生かした絵付けは業界No.1の実績があり、業界に先駆けて軽量強化磁器食器を開発するなど、この分野におけるトップランナーです。

近年、顧客嗜好の変化や顧客ニーズの多様化が進み、従来のような大ロット生産では結局大量の在庫を抱えてしまうことになる傾向がありました。このため、顧客の多様なニーズに応える多品種少ロットで、超短納期の注文にも対応できる新たな経営モデルの実現を、経営課題として取り組みました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社では、多品種少ロット・短納期生産を実現するため、「かんばん方式」の生産管理システムを自社開発しました。受注データと商品別在庫データを基に、作業工程ごとに「かんばん」を発行して必要数と在庫数を照合し、仕掛在庫も含めて必要以上の在庫を残さないための運用を行いました。併せて進捗管理処理及び入庫指示票の発行と運用により製品在庫の大幅な削減を実現しました。

また、顧客情報・販売情報の収集・分析・共有システムを自社開発し、商品別需要予測、顧客別需要予測など、特に自社商品（見込み生産品）の需要予測が可能となりました。さらに生産進捗状況から納期予測を算出することで顧客への納期回答の正確性が高まり、産地問屋、消費地問屋から納期への高い信頼が得られるようになりました。一方で、IT活用とともに、経営改革プロジェクトを推進し、毎月の経営戦略会議や全体会議（職長会議）では経営状況がレビューされ、目標の達成度と問題点の改善状況などが全社共有されるようになりました。

過去5年間の売上高の伸びは約1.3倍となり、製品在庫、半製品在庫の大幅削減効果と相まって経常利益の大幅な増加が達成できています。

## 25 特定非営利活動法人バウム カウンセリングルーム その他/愛知県

障がい者福祉の離職率を1割以下に抑える情報の共有と人材育成

### 事業概要とIT経営への取り組み

特定非営利活動法人バウムカウンセリングルームは、障がい者福祉事業を行うNPO法人です。障がい者福祉の業界は、一般的な水準を大きく下回る待遇という労働環境により、慢性的な人手不足と年間離職率4割という状況が続いています。同法人では、経営計画を具体的に示した「手帳型経営計画書」、ITを活用した情報共有と、年間300時間（社員一人当たり）という教育時間を確保することにより、福祉法人では類を見ない年間定着率9割という数字を実現しています。専門教育の時間を確保することで、従来では経験者しか就業できない福祉業界で、無資格・未経験の「新卒採用」を行い、働きながらスキルを体得するという道を作っています。また職員の離職理由の一つである情報共有不足に対しては、ITによる情報共有環境を構築し、問題の早期解決を図り、質の高いサービスの実現に取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同法人のIT活用のポイントは、情報共有システムを導入していることです。それにより、場所・時間を選ばずパート・アルバイトを含めた全従業員が、お客様のあらゆる情報（個人の趣味嗜好や従業員との会話の内容・クレーム等）を共有する事が出来、お客様をお待たせする事のない迅速な判断や対応を現場レベルで行う事が出来るようになっていました。また、毎月の各事業所の売り上げ等の数字を全従業員で共有するとともに、明瞭な人事評価基準を所属事業所の数字と連動させ公開し、これにより、パート・アルバイトも毎月の数字に敏感になり、福祉経営では類を見ない「全員で考える経営」を実現しています。

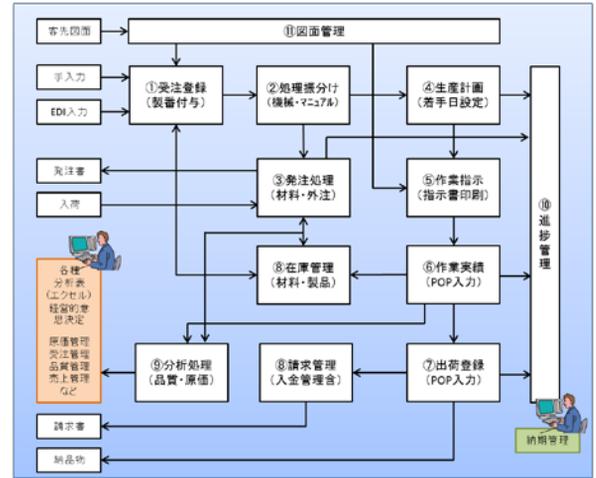
こうした結果、過去5年間の売上高の伸びは約2.7倍となり、従業員数も2.5倍となっています。

## 26 株式会社 長濱製作所 製造業/京都府

小ロット短納期品のみならずIT活用による業務改革で量産品にも対応

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社長濱製作所は、アルミや鉄などの精密金属加工を得意とする中小製造業です。これまでは主として大手メーカー等から図面をもらい、1~10個の程度の小ロットの試作品加工を行ない、QCD要求の中でも特に超短納期対応ができることを強みとしてきました。小ロット品の受注は依然好調ですが、新規注文の中には100個以上の量産品への要求も多くありました。今後、売上を維持向上させるためには、小ロット単品対応型の仕事の進め方のみならず、作業の連続性を前提としたプロセス型方式を確立し、全行程での業務生産性向上や管理水準の向上が必須となり、IT活用の見直しを含めた総合的な業務改革に取り組むことになりました。



### 攻めのIT活用 (ITを活用した事業革新) の概要と成果

同社は、生産管理システムパッケージソフトを自社向けにカスタマイズして活用し、受注から出荷、請求までの一連プロセスのデータ化を行い、事務作業及びQCD管理の精度を大きく向上させました。生産ラインではCAD/CAMのアプリケーションソフトの導入により、製造工程の生産性を向上させ、現場のPOP端末からの作業実績や外部調達品の入荷登録により、全工程の進捗把握ができています。また、追加開発したEDI機能を活用して受注登録作業を50%以上効率化できました。加えて、蓄積されたデータベースを使い、情報分析ツールで、担当者別の作業予定表の作成、不良品件数・原因別集計、製品毎の原価、月毎の得意先別売上、受注残一覧などを行い、計画管理、QCD管理、営業支援などマネジメントや、経営の意思決定にも役立つ情報活用が可能になりました。

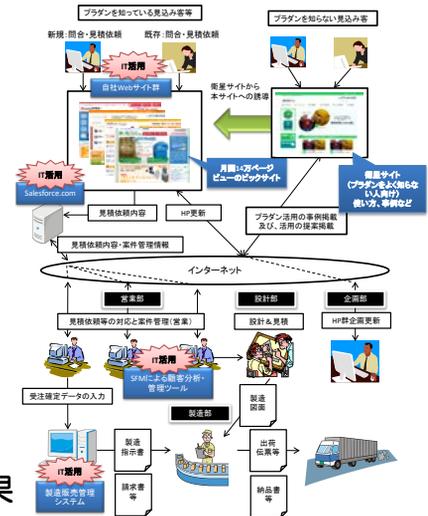
過去5年間の売上高の伸びは約1.3倍、経常利益の伸びは約2.3倍となり、量産品受注も約1割を超えて伸びてきています。

## 27 株式会社 ヤマコー 製造業/京都府

多品種少量市場に対応。顧客購買分析と効率的なWeb営業で収益事業を拡大

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社ヤマコーは、プラスチック製段ボールケース (プラダン) の製造販売を行っています。同社はWebからの受注に特化し、1個からでも製造・販売することを特徴・強みとしています。段ボール業界は過当競争が激しく、同社も売上・販売量確保のための値下げで、利益確保に苦しんでいました。その中でプラダンは、通常の紙ダンボールに比べて丈夫で長持ちすることから、工場の通い箱などに使用されていましたが、紙よりも価格が高く、小ロットではさらに高くなります。同社はこの事業領域に取り組むにあたり、他社がまだやっていなかった「多品種少量対応」という業態改革に取り組む、営業コストをかけずに、1個からでも受注し、短期間で出荷し利益を出すという逆転の発想に取り組みました。



### 攻めのIT活用 (ITを活用した事業革新) の概要と成果

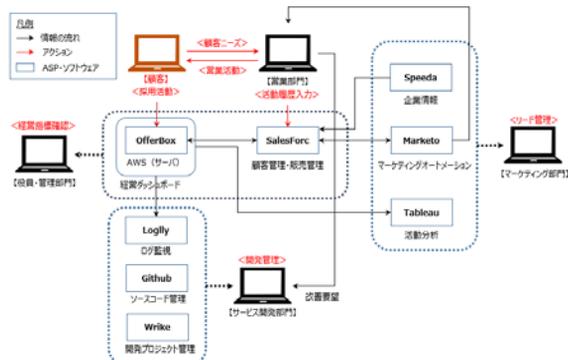
同社のIT活用は、見積依頼受付のWebサイトから始まります。目的別の10種類のサイトを準備し、確実に需要とのマッチングを図りながら、毎月14万ビュー、1日当たり50件の見積依頼を受けています。これにより受注のための営業コストをゼロにすることができました。見積依頼は案件管理システム (SFA) に登録され、問合せ→返信→見積提出→受注というフェーズ管理の対象になります。受注後は、製造販売管理システムにデータが移行して、設計部が図面を作成し、以降、製造・出荷・請求、入金管理が行われています。これらを連動させることで、1個受注でも対応可能なプロセスを確立しています。また製造工程での新たな設備機械や治具の開発等日常的な創意工夫も生産性の向上を支えています。加えて、RFM手法による顧客の購買分析を行い、リピート率を上げるための検討材料とするなど、大量生産型から脱却し、多品種少量生産型のロングテール戦略をより確実なものにするための取り組みが着実に成果を上げています。

過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍となり、Webへの訪問者数は約1.7倍となっています。

若者の潜在可能性を見出し、新卒者と企業との最適なマッチングを実現する就業支援サイト運営

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社i-plugは、将来を担う若者の可能性を大切にしたいという創業者の想いから2012年に設立。新卒採用サイト「OfferBox」を開発し運用を行っています。同社は、新卒就職者の3割が3年以内に離職するという現実を踏まえ、従来の一方のエントリーサイト方式を見直し、情報を登録した学生に企業がコンタクトし、学生が承認をして採用選考が始まるダイレクト・リクルーティング手法でのマッチングサイトの開発に取り組みました。特に、的確なマッチングを実現するためのキーとなる情報項目の設定から、入力画面、情報分析の方法、情報の見せ方等、ITを駆使したこれまでにないモデルを構築しています。就活生の9割が利用すると言われる従来型エントリーサイトに対し、「OfferBox」の利用者を3年以内に1割（約4万人）にするという目標を掲げ、達成しました。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の柱となる「OfferBox」は、リリース以来の豊富な検索軸にさらに工夫を加える等、常に改良を重ねています。当サイトで、学生は自らの適性診断を受け、企業は組織診断を受けることで、従来型マッチングサイトと比べ、アピール情報だけではない登録情報を保有しています。さらに、マッチングの精度向上を図る狙いで、感覚や思い込みで判断されがちな要素を、一定の尺度に置き換えて感覚値の見える化を図ることや、人工知能（AI）で同社が保有するビッグデータを解析し、採用担当者の情報閲覧傾向を分析し、企業別に志向性が合致しそうな学生を抽出してリコメンドする機能を持たせるなど、機能向上を図っています。

社内向けの運用管理としては、登録学生数、利用企業数、内定決定数をKPIとしてモニタリングし、モチベーション向上やフォローのきっかけとして活用し、活力のある組織運営を継続しています。

創業4年目の今年は、2年前比で売上が約7倍に伸び、登録数も学生が約10倍、企業が約8倍となりました。

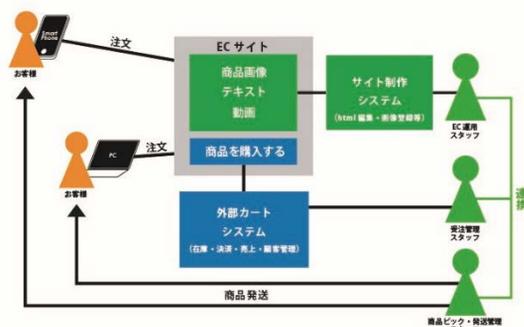
# 29 株式会社 長崎堂 製造業/大阪府

基幹ブランドに新ブランドを加え、実店舗とEC事業を合わせたオムニチャンネル経営の実践

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社長崎堂は、歴史と伝統と熟練の技術を継承し、2019年に創業百周年を迎える菓子製造・販売会社です。現在は「伝統と革新」から「創造と革新」へ」という経営理念のもと、基幹ブランドの「長崎堂」に加え、「黒船」「然花抄院」など、商品コンセプトの異なる複数のブランド商品を販売しています。これらの商品は、企画開発、デザイン、店舗開発、製造、販売の全てを、グループ内で一貫してマネジメントしています。複数のブランドを同時運営するビジネスモデルでの幅広い販売チャンネルや、国内のブランドビジネスで確立した実績を活かした海外事業への進出、さらには、実店舗だけでなくネット、SNSを活用したオムニチャンネル戦略の実現に取り組み、創造と革新を着実に推し進めています。

■株式会社長崎堂 EC サイト運用フロー



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用のポイントは、実店舗とのシナジー効果を狙ったEC事業の強化です。Webサイトの構築にあたり、商品販売する画面の設計やカートシステムは、お客様にとって、見やすさ、商品の探しやすさ、そして決済手続きのしやすさを重視して検討を重ねました。画面作りの前提としては、PC、スマートフォン、タブレット等複数のユーザー環境への対応を考慮。情報を提供する側での工夫としては、商品品質の高さをより印象付ける画像や、基本となる運用業務の流れや手続きの流れを標準化し、専門技術のない社内スタッフでも更新が可能な仕組みとなることを重視して検討されました。

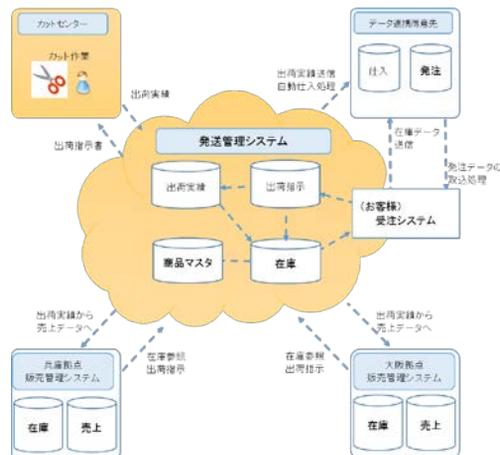
Webサイトからの商品情報の提供を補足するものとして、SNSやメルマガなど、お客様とのコミュニケーションの充実を図るためのツールとして運用し、顧客様情報の収集や顧客満足度の向上を図っています。

過去5年間の売上の伸びは約1.3倍となり、リピート率も約40%を超えさらに伸びています。

### 事業概要とIT経営への取り組み

植山織物株式会社は、1948年創業以来、地場産業である播州織の織布製造を行っています。製織やサイジング、整理加工など、生産工程ごとに専門業者で分業することが多い中で、同社は産地における最大の織機台数を保有する安定した商品供給体制を強みとしています。国内外のグループ企業と連携して、オリジナル商品を含む商品の企画から販売までを一貫して取り組み、8000種類以上の商品を常時在庫する日本において稀有な存在となっています。

一方、繊維業界はファストファッションに代表される企画開発から店頭投入までのスピード化や、嗜好の多様化に伴う多品種小ロット化への対応を迫られ、同社も一層の作業効率化や物流面での改革を課題として取り組んできました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社の主なIT活用は、5つあった物流拠点の集約に伴う業務内容の見える化です。それぞれの仕事を見直し、運用面や金銭面での業務プロセスの標準化とITを活用した受注・出荷手配の業務効率化に取り組みました。まず営業拠点から物流拠点となる生産工場（倉庫）への連絡は、システムで行うようにし、倉庫側ではQRコードを利用した在庫管理/発送管理システムを同時に構築しました。倉庫内作業では、タブレット端末で、発送指示確認からピッキング作業に連動してリアルタイムに在庫確認が可能となり、梱包、出荷の進捗管理や、送り状発行などの事務処理が一括してできるようになりました。注文数の多いお客様については、業務システム連携により、相互に情報共有が可能となるようにし、より一層の連携強化と競争力強化を実現しています。

またカット作業が集約されたことで、注文内容に合わせた一括出荷が可能となり、効率化に繋がる直送を飛躍的に増やすことができました。

物流改革の取り組み開始時となる2013年からの売上高の伸びは約1.1倍、直送件数も約3.5倍となりました。

### 事業概要とIT経営への取り組み

安田精工株式会社は、1967年の創業以来、金型専門メーカーとして日本のモノづくりを支えてきました。創業当初、家電中心だった取引先は、その後自動車、空調/厨房製品分野にも広がり、プレス金型だけでなくプラスチック金型も手掛けるようになりました。金型を設計から製造までトータルに手掛ける金型総合メーカーとして海外にも活躍の場を広げてきましたが、金型市場の競争激化や特定企業への過度な依存リスクを分散するため、トップ自ら新たな分野への顧客開拓を続けた結果、顧客数やアイテム数が大幅に増加したため生産管理が煩雑化し、納期を守れない事態が発生してきました。このような状況の中で顧客満足度の向上を目指し、ITを活用した新たな独自の生産管理システムを構築しました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、生産設備も含めて、常に同業他社に先駆けて最新の設備を導入し、3D-CAD/CAM/CAEなどデジタル化を積極的に進めてきました。こうしたIT環境が整備された状況で、さらに目標を明確にした取り組みを続けています。上流（設計）から下流（組立試作調整・出荷）に至る3部門で、それぞれの仕事期限を明示化し、現状とのズレを徹底的に「見える化」することで納期意識を徹底しています。毎日17時時点で各部門進捗を把握し、図表にして営業担当や組立関係者等、知りたい現状を見る化し、それに基づく行動指針を明確にしています。

見える化の成果を活かし、設計段階でCAEにより不具合を発見しリードタイムを短縮することや、ジャストインタイム（Y-JIT）と銘打った改善活動などを推進し、目標達成に向けた取り組みを継続しています。

過去5年間の売上高は横ばいで推移していますが、経常利益は確実に獲得できるようになりました。

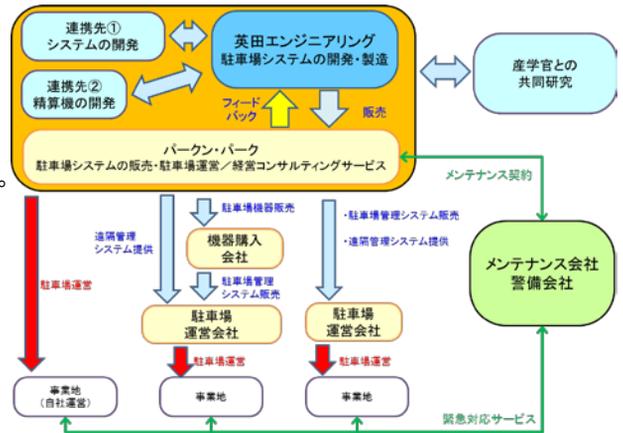
リードタイムの20%削減や、納期順守率100%を維持できるようになりました。

無人駐車場機器の遠隔操作・遠隔管理の機能向上で顧客満足向上と業績向上

## 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社英田エンジニアリングは、成形機など各種産業用機器を製造しています。無人駐車場関連機器は同社の売上の50%以上を占める主要事業で、今後も一定の市場の伸びが期待できるものの、競争の激化が予想されています。また、コインパーキングの運営は、想定した売上に達せず不良債権として閉鎖に至る施設も少なくありません。

こうした現状に対しては、故障が少なく機能性の高い設備を開発するというだけでなく、運営管理のための機能を高めることが求められています。同社はITと通信を活用した遠隔管理を可能にすることで、利用者の満足度を高めると同時に、設備運営事業者の収益目標達成に貢献することで、市場での競争力強化に取り組んでいます。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のコインパーキング設備におけるIT活用では、遠隔管理を前提とし、収集すべきデータをよりきめ細かいものに見直しました。利用者別の入庫時間、利用時間や、利用時間帯をデータ収集し、曜日ごとの利用頻度、駐車スペースごとの利用率などを、収益管理や利用単価の検討のために活用できるようにするなど、きめ細かな運営・収益管理に必要な情報の収集機能を高めました。

また、収集したデータを多角的な視点からグラフ表示してモニタリング機能の向上させることや、精算機の故障などステータス情報の自動メール配信、精算機や車止め装置の不具合に対する遠隔操作など、メンテナンストラブルに対する迅速な対応を可能にしました。また遠隔操作システムは、クラウド環境で動くWebアプリケーションとして開発し、移動先等どこからでも利用できることで、運用の利便性を確保しています。加えて、対応履歴（対策実施日、対策内容）を記録し、保守運用全般の検討材料としています。

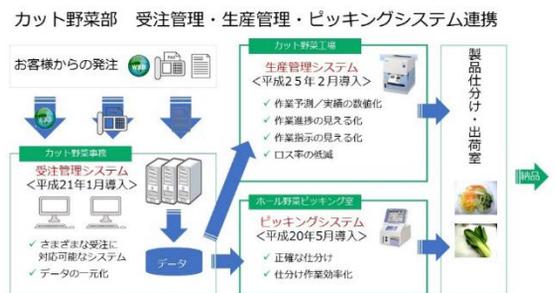
過去5年間の全体の売上高の伸びは約1.1倍、コインパーキング事業の利益率は、約2.5倍となっています。

# 33 倉敷青果荷受組合 卸売業/岡山県

消費者ニーズに対応した「カット野菜事業」拡大をIT活用でサポート

## 事業概要とIT経営への取り組み

倉敷青果荷受組合は、青果卸売業の組合です。安全で衛生的な商品の提供は常に優先課題であり、2009年には卸売市場業界初となる『ISO22000食品安全マネジメントシステム』の認証を取得しました。取り巻く市場の状況が、単身世帯の増加や女性の社会進出、少子高齢化という昨今の傾向から、消費者のニーズにあった加工・業務用野菜（カット野菜）を新たな収益源に位置付けています。一方で新たな商品を展開する上で、特にリードタイムの短縮は、業務の効率化だけでなく、クレームや手戻りの減少にかかわるものであり、リソースの有効活用という点で大きな課題となっていました。



## 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

カット野菜事業では2013年より工場に生産管理システムを導入し、それと連動した受注システムでも得意先とのWeb-EDI発注を積極的に推進し、現在まで新たに21社の企業とのデータ交換による受注連携を開始しました。このWebによる受注データ交換の推進と、生産管理システムの導入による品質・顧客満足度の向上により、カット野菜事業の契約社数は2013年度と2015年度の対比で約3割超の増加、店舗数で約3倍、売上高では約40%、導入前の2012年度対比では約50%と大幅増収となりました。

市場青果物の卸売事業では、見積書作成から送り状発行及び、Web-EDIデータと売上データとの照合のシステムを導入し、入力や手動FAXのタイムロスやミス削減によりリードタイムを短縮し、1月あたり約40万円の人件費を削減しました。また同社敷地内に無線LAN（アクセスポイント数は6台）、タブレット端末の導入（20台）、監視カメラ（54台）を設置し、面積20,000㎡の敷地内での確認作業や業務連絡を円滑にし、誤配や品質不良発生時の原因究明及び改善を可能とし、クレームを軽減や顧客満足度向上を図っています。

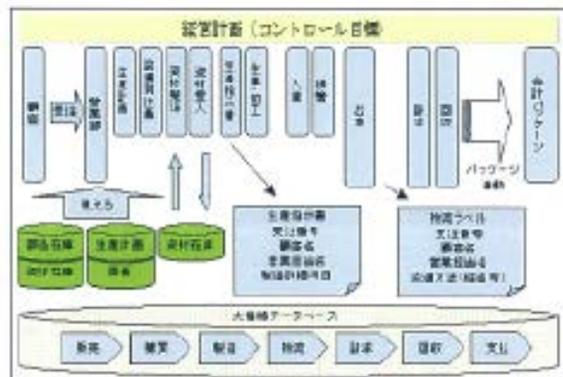
過去5年間の全事業部合計の売上高の伸びは約1.4倍となっています。

## 34 阿波スピンドル株式会社 製造業/徳島県

強みを活かすための経営戦略策定と、実践のためのプロセスと情報システム構築

### 事業概要とIT経営への取り組み

阿波スピンドル株式会社は、繊維産業の分野では「AWAブランド」で知られたトップメーカーとして、糸を紡ぐ金属製品（スピンドル）を製造してきました。同社の強みは、製品の使用条件に最適な素材選択から、設計～完成までを一貫して行い、高品質、高性能な製品を提供できることです。グローバル展開で売上を伸ばしてきた同事業は、中国市場の急激な縮小による反動に見舞われ、経営計画の抜本的な見直しが必要となりました。こうした状況に対応し、戦略的な思考に基づき、新たな経営戦略の立案から、プロセスモデルと情報システムの構築及び運用を進め、全社を挙げたトータルな経営改革に総力を挙げて取り組んでいます。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、経営戦略を実践するプロセスを実現する手段として構築され運用されています。中期経営計画は年次利益計画及び月次計画にブレークダウンされており、具体的な行動計画をモニタリングする機能により、経営者は計画と実績との差異を常にリアルタイムに把握することができます。具体的には、担当者別、品種別、顧客別の売上状況や品種別の製造原価の状況及び各受注案件の損益状況等です。作業レベルでは、商談段階も含めた各案件のステータス管理や各工程の進捗把握、個人別の生産内容（個数、時間、段取、品種）等に基づく進捗状況や原価がリアルタイムに把握できます。調達在庫管理においては、進捗の見える化とMRPの連携により、出荷に合わせた計画的な購買が可能となり、在庫量の低減を促します。こうしたIT活用による収集情報は、標準原価に反映され、見積作成の時間短縮や原価積算の精度向上を実現しています。

経営計画が行動指針に展開される過程で、当面の課題である新たな顧客獲得や新規商品の開発など、新たな収益源を獲得する取り組みが共通の課題であるという意識付けをして、成果の実現に取り組んでいます。

過去5年間の売上高推移は中国向け売上減少の影響を受けていますが、新規顧客の獲得や余剰在庫の削減により利益を確保し、次のステージに向けて着実に成果を実現しています。

## 35 株式会社北四国グラビア印刷 印刷業/香川県

地域をまたぐ製造工程支援と食品の安全を担保するトレーサビリティ機能を実現するIT活用

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社北四国グラビア印刷は、グラビア印刷を専門とし食品や日用品のパッケージを製造・販売している企業です。同社の強みは、業界では数少ない自社一貫製造体制を保有していることや、製造品質だけでなく食品安全に対しても、食品業界で鍛えられた高いレベルでのQCD（品質・コスト・デリバリー）を実現できることです。また印刷業界は、大手からの仕事を請け負う下請け体質が強い傾向があり、安定した仕事量が見込める一方で、厳しい価格設定やエンドユーザのニーズが分からないというデメリットがあります。同社は自らの強みを活かしてエンドユーザとなる食品メーカーとの直接取引を増やし、下請け体質から脱却することを経営課題として取り組んできました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社の主なIT活用は、製品の製造工程だけでなく、受注・仕入・在庫・売上・請求などをトータルで管理する独自設計の基幹管理システムです。印刷製品として最も重要なことは、色や文字校正についてのお客様の確認を的確に行うことです。そのために、東京営業所に来ていただいたお客様と工場のある本社（香川県）とでシステム環境を共有し、Web会議システムでの協議結果で修正を加え、その結果を東京営業所で印刷出力して、その場で製品サンプルとして確認してもらつなど、距離を越えての商談を可能としています。また新システムではハンディターミナル端末を活用し、資材受入れから製造工程、納品までのすべてを、食品安全で求められるQCDの基準で一貫してデータ管理するトレーサビリティ機能を備えています。トレーサビリティは必要な時に短時間で正確に検証できることが重要であり、従来数日かかっていた追跡調査を30分で完了できることが確認されています。

新規顧客獲得にあたっては、東京営業所とのWeb会議システムの活用や情報の共有化により、地方にあるという立地上のハンディを無くし、更なる価値を生む企業としてお客様から高い評価を受けています。

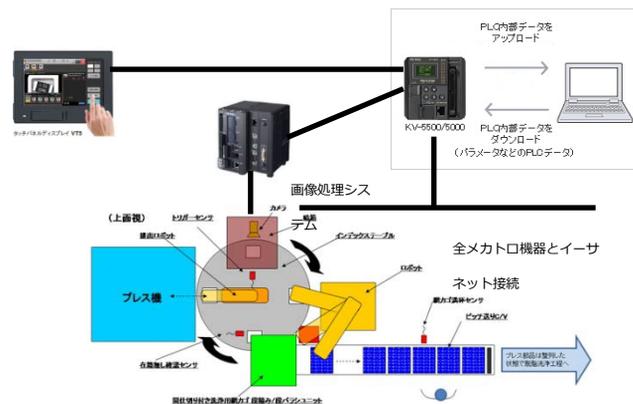
過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍。直接取引比率は約60%となっています。

## 36 株式会社 高山プレス製作所 製造業/福岡県

ITとロボットの組み合わせにより目指すべき新生産プロセスを実現

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社高山プレス製作所は、自動車電装品関連の金属プレス部品を、設計・製作から試作～量産まで一貫して生産しています。電子・電装部品の需要は増加傾向にあるものの、品質やコストの面での要求はより一層厳しくなる傾向にあります。また事業拡大のために、従来の得意先だけに頼らず他系列メーカーへの販路拡大や、より一層の品質向上とコスト競争力を図るために、これまでの生産プロセスを全面的に見直して、新たな生産プロセスを構築することが必須の課題となっています。同社は、ターゲットを「接点付き精密プレス部品」の生産方式の刷新と定め、原価低減とリードタイム圧縮に取り組みました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社では、「接点付き精密プレス部品」に求められるQCD目標を実現するために、ITとロボットの導入により新たな生産工程の構築に取り組みました。重点課題として、不良の発生しやすい工程へのロボットの導入により、ばらつきを抑え不良率の低減を図り、ムダ排除による原価低減を目指しました。複数工程にまたがる作業に関しては、一気通貫を図り工程間の仕掛在庫を減らすことを目指しました。後工程での部品の扱いや、検査、整列、定数梱包は、作業工程の改善で、出荷までのリードタイムの短縮を目指し、それぞれに達成目標を設定し、工夫を重ねながら全体工程を完成させました。確定したプロセス全体の制御はプログラマブルコントローラ（PLC）で行い、タッチパネルや画像処理装置等を合わせて生産設備として完成させました。

これらの取り組みは、すべて社内の人材育成を兼ねたものであり、ノウハウとしての蓄積し、データの蓄積は今後のAI技術の活用に取り込んで、活かしていくことを見込んでいます。

過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍となっています。改善前二桁台の不良率は大幅に改善されました。

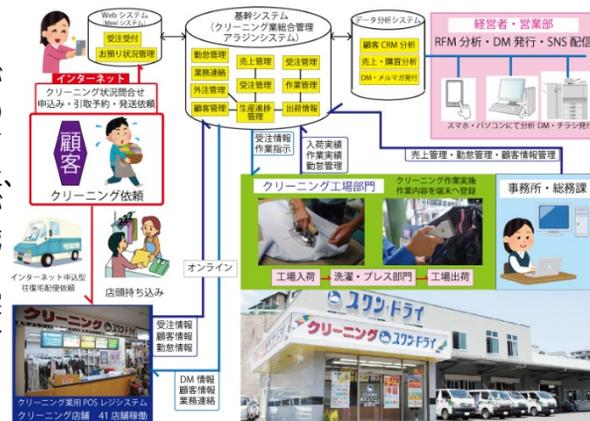
## 37 株式会社 スワン（スワン・ドライ） サービス業/長崎県

顧客購買履歴のRFM分析とSNSの組合せで、顧客来店率向上

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社スワンは、1970年に創業したクリーニング店で、従来は、クリーニングを依頼すると手書きの受付伝票が発行され、その後の値付け作業から売上集計も手計算で行われていました。預かり品の取り扱いをすべて人の手に頼っており、これらが常に大きな経営課題となっていました。また、クリーニング全体の売上は年々減少しており、それは洋服が安価に入手できるようになったことや、地方における人口減少などが大きな要因として挙げられています。

こうした内部及び外部環境変化の中で、顧客の確保を確かなものとするため、同社に来店された顧客の様々な情報を分析して活用し、顧客との関係をより強くすることを目的に、ITを活用した改革に取り組みました。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社では、Webシステムでの開発を行い、お客様がWebから伝票番号を入力すればクリーニングの進捗状況や引取りの予約も可能になっています。こうした受付からお渡しまで一貫したデータ管理分析ができるシステムは、業界ではほとんど例がありません。各店舗のPOSシステムの売り上げデータ・伝票データを伝票明細サーバーに集めることで、本社からリアルタイムに現在の売上高を確認したり、伝票管理や商品の問い合わせ対応、さらには勤怠管理までが可能となるなど、素早い経営判断に役立っています。また、顧客購買履歴のRFM分析結果を利用して、効率的なDMの発行を行い、Facebook等のSNSを活用した情報を発信し、顧客の来店率の向上に繋がっています。その他、全店統一で利用可能な会員制度（年会費）やプリペイドカードを発行することで、顧客の固定化を実現しています。プリペイドカードの利用は総売上げの14～15%を占めるようになり、総会員数は、対2011年比で約1.6倍の12万人超となっています。

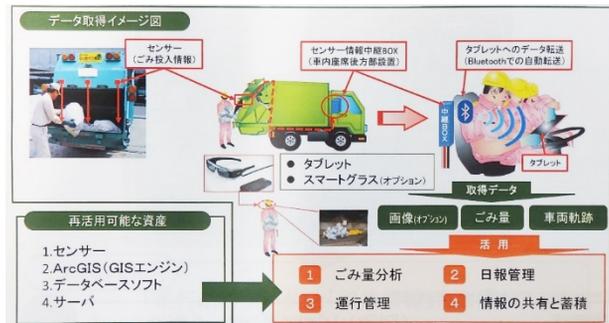
過去5年間の売上高の伸びは約1.1倍となっています。

## 38 株式会社 セイブクリーン サービス業/熊本県

IT活用でデータや記録に基づいたゴミ収集作業の効率化・最適化を促進

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社セイブクリーンは、1973年に設立し、熊本県合志市を中心に廃棄物処理事業を展開し、一般廃棄物（し尿・ゴミ）の収集・運搬、排水処理施設運転管理、環境工場メンテナンス等を運営しています。廃棄物処理は法令に基づいて行われる事業であり、自治体や地域住民、企業との連携が欠かせないものとなっています。同社は、自治体の財政悪化を背景にした事業予算削減が続く中、IoTや地図情報、タブレット端末などITを活用し、日常作業の中で蓄積されたデータやノウハウを基に、ゴミ収集の作業効率化や廃棄物削減等に関する具体案を提言するなど、地域の街づくりへの貢献を続けています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の特徴は、ゴミ収集の効率化を実現するための「ゴミ収集量管理システム」の開発と運用です。同社のゴミ収集作業では、ゴミ収集車にセンサーを搭載してゴミステーションごとの排出量を計量し、タブレットでステーションの現場状況を写真撮影して記録し、500以上あるステーションごとのゴミ排出量や収集車の走行ルート実績をデータとして蓄積しています。これらを分析することで、収集作業トータル効率化分析や拠点ごとの問題に応じた対策の検討や提案が可能となっています。またステーションごとに作業開始と終了をボタンを押して記録することで、正確な作業時間データを残すことができ、さらに車両の位置や状況がリアルタイムでわかることから、車両間での相互補完も可能となっています。

こうしたデータに基づく改善検討と実践を積み重ねることで、ゴミ収集車の出動件数を削減し、収集車一台当たりの処理量を増やして、全体の稼働率の向上や効率化を実現しています。

過去5年間の売上高の推移は安定しており、利益も継続して確保できています。

## 39 株式会社 ネオマルス 建設業/大分県

クラウド版システムの共有化でさらに広がる事業者間の全国ネットワーク

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社ネオマルスは、1996年より大分県大分市を拠点に、電話・テレビ・インターネットサービスの融合に伴い、電気通信の宅内工事分野において受発注を中心に全国で事業展開をしてきました。事業者として後発であった同社は、既存事業体制を革新し、日本全国の工事会社への直接受発注を可能にする事業（ユーラット事業）を開始。2008年には、自社開発の工事稼働進捗管理システム（ステラ）及び付帯業務サポートセンター（BPOセンター）の充実を進め、自社のみならず全国の工事会社の生産性向上を実現しました。また、2015年にはこの（ステラ）をクラウド版に改修し、競合他社を含めた電気通信工事事業者への外販を開始する等、他社に真似できないユニークなビジネスモデルを確立し、売上・利益の向上を目指しています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用の特徴は、工事稼働進捗管理システム（ステラ）の自社開発と運用管理であり、このシステムを全国各地の事業者と共有し受発注をはじめ強力な事業連携を実現していることにあります。

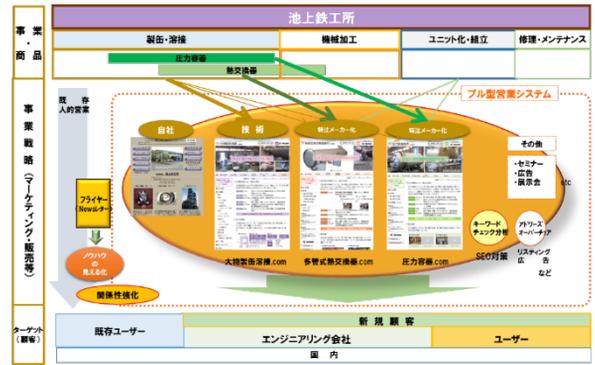
また、このシステムのクラウド版は、現場での報告書作成ツールや、外国人や女性を含む新人作業員の教育・育成にも使えるマニュアル機能、さらに地図情報による行動管理機能もあり、これらを分割して販売することで、それぞれの工事業者に適応したクラウドサービスの事業化に取り組んでいます。業界全体としてはシステム導入のニーズは高いものの、費用面や具体的な運用面で導入のハードルが高く、なかなかIT化が進まないのが現状ですが、細かなニーズに対応させたものとなっています。また、新たなシステム販売事業のために、社内常駐のSEを採用し、積極的なIT投資も行い、システム販売の新規顧客の獲得も実現しています。

過去5年間の売上高の伸びは約1.2倍となり、システム販売の売上比率は約1割近くとなっています。

### 事業概要とIT経営への取り組み

株式会社池上鉄工所は、1946年に創業し、地場の大手企業からの受注生産を中心に、設計から機械加工、製缶溶接、工事配管、メンテナンス業務等を扱ってきました。同社の強みは、多品種少量特注品の受注生産を、設計から製作、据え付け、メンテナンスまでを一貫して行えることや、大型製品の製作が可能なことなどです。

一方で、従来の受身・低利益体質からの脱却を目指し、強みを明確にした提案営業による新規顧客開拓や、実行予算管理と進捗原価管理の徹底、全社工程の見える化、生産性向上のための多能工化・多台持ち、技能伝承等を進め、考える職人集団で「創業100年企業」を目指しています。



### 攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

同社のIT活用は、厳しい経営環境の下で、既存のものを最大限に生かすという考えで進めてきました。既存の業務システムとエクセルベースの分析ツールとのデータ連携を図り、案件ごとの採算評価を行い、また経営シミュレーションにより、よりの確な資源配分に役立ててきました。同時に、これらのデータを全員で共有することで、社員の意識改革にも繋げてきました。その後さらなる見える化のため、社内ネットワークの強化を実施し、業務システム、ファイルサーバや端末、VPN接続、グループウェア・セキュリティを含む全ての入替えて、システムの機能・性能の向上を図っています。

対外的には、提案営業による営業力強化を目指して立ち上げた「大物製缶溶接.com」「多管式熱交換器製作.com」「圧力容器製作.com」等の専用ソリューションWebサイトにより、限られた営業人員で、Webからの問合せ対応をきっかけとした新規顧客獲得に効果を発揮しています。

過去5年間の売上高の推移は安定し、本業での営業利益は直近4年連続黒字によりV字回復を実現しています。新規顧客獲得は昨年9社で取引客数の約13%となっています。

## 6. 選定企業基本情報

社名	株式会社 田名部組			1
本社住所	青森県八戸市石堂2丁目11-21			
業種	建設業			
規模	資本金(百万円)	50百万円	従業員数(名)	139名(正社員のみ)(総数139名)
創業・設立	1947年6月			
社名	株式会社 十一屋ボルト			2
本社住所	宮城県仙台市宮城野区扇町7-1-17			
業種	卸売業			
規模	資本金(百万円)	10百万円	従業員数(名)	9名(正社員)(総数12名)
創業・設立	1965年1月			
社名	株式会社 ヤマウチ			3
本社住所	宮城県本吉郡南三陸町志津川字五日町3番地			
業種	卸売業			
規模	資本金(百万円)	20百万円	従業員数(名)	18名(正社員)(総数49名)
創業・設立	1988年9月			
社名	株式会社 小野写真館			4
本社住所	茨城県ひたちなか市東大島二丁目2番16号			
業種	サービス業			
規模	資本金(百万円)	13百万円	従業員数(名)	89名(正社員のみ)(総数145名)
創業・設立	1988年3月			
社名	株式会社 オートスナック			5
本社住所	栃木県鹿沼市塩山町806番地2			
業種	小売業			
規模	資本金(百万円)	10百万円	従業員数(名)	4名(正社員のみ)(総数4名)
創業・設立	1973年11月			
社名	有限会社 タンポポ			6
本社住所	群馬県高崎市鼻高町1380			
業種	製造業			
規模	資本金(百万円)	3.6百万円	従業員数(名)	5名(正社員のみ)(総数23名)
創業・設立	1999年6月			
社名	株式会社 チャーム			7
本社住所	小売業			
業種	群馬県邑楽郡邑楽町中野2819-8			
規模	資本金(百万円)	10百万円	従業員数(名)	151名(正社員のみ)(総数606名)
創業・設立	1977年2月			

社名	狭山モータースクール株式会社			8
本社住所	埼玉県狭山市南入曾914番地			
業種	その他（自動車教習所）			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	39名（正社員のみ）（総数66名）
創業・設立	1964年4月			
社名	株式会社 キーパックス			9
本社住所	千葉県千葉市中央区中央港2-4-4			
業種	運輸業・倉庫業			
規模	資本金（百万円）	99.6百万円	従業員数（名）	54名（正社員のみ）（総数58名）
創業・設立	1984年5月			
社名	有限会社 協和デンタル・ラボラトリー			10
本社住所	千葉県松戸市新松戸三丁目260番地1			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	3.6百万円	従業員数（名）	37名（正社員）（総数53名）
創業・設立	1987年7月			
社名	株式会社 旭フーズ			11
本社住所	埼玉県日高市馬引沢316-3（〈登記住所〉東京都小平市栄町1丁目8番3号）			
業種	卸売業			
規模	資本金（百万円）	100百万円	従業員数（名）	35名（正社員のみ）（総数108名）
創業・設立	1985年4月			
社名	芝園開発株式会社			12
本社住所	東京都足立区千住3丁目66番地16			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	50百万円	従業員数（名）	20名（正社員のみ）（総数190名）
創業・設立	1986年7月			
社名	ジー・オー・ピー株式会社			13
本社住所	東京都渋谷区広尾一丁目1番39号 恵比寿プライムスクエア			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	76名（正社員のみ）（総数130名）
創業・設立	1981年4月			
社名	株式会社 ダンクソフト			14
本社住所	東京都中央区日本橋室町1-13-5 日本橋貝新N.Yビル 8階			
業種	情報通信業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	23名（正社員のみ）（総数25名）
創業・設立	1983年7月			

社名	株式会社 築地太田			15
本社住所	東京都中央区築地5-2-1-101			
業種	卸売業			
規模	資本金(百万円)	20百万円	従業員数(名)	17名(正社員のみ) (総数22名)
創業・設立	1956年2月			
社名	プラスエンジニアリング株式会社			16
本社住所	東京都豊島区池袋2-47-3			
業種	製造業			
規模	資本金(百万円)	60百万円	従業員数(名)	110名(正社員のみ) (総数110名)
創業・設立	1974年10月			
社名	株式会社 星製作所			17
本社住所	東京都八王子市美山町2161-15			
業種	製造業			
規模	資本金(百万円)	5百万円	従業員数(名)	5名(正社員のみ) (総数8名)
創業・設立	1984年4月			
社名	株式会社 美萩工芸			18
本社住所	東京都文京区湯島3-21-4 三倉ビル6階			
業種	製造業			
規模	資本金(百万円)	33.25百万円	従業員数(名)	131名(正社員のみ) (総数152名)
創業・設立	1991年3月			
社名	株式会社 ユウトハンズ			19
本社住所	東京都渋谷区宇田川町2番1号1307号室			
業種	印刷業/情報通信業			
規模	資本金(百万円)	20百万円	従業員数(名)	4名(正社員のみ) (総数16名)
創業・設立	2000年10月			
社名	株式会社 横浜リテラ			20
本社住所	神奈川県横浜市戸塚区上矢部町1965-4			
業種	製造業			
規模	資本金(百万円)	30百万円	従業員数(名)	111名(正社員のみ) (総数210名)
創業・設立	1953年6月			
社名	株式会社 サカタ製作所			21
本社住所	新潟県長岡市与板町本与板45番地			
業種	製造業			
規模	資本金(百万円)	13百万円	従業員数(名)	156名(正社員のみ) (総数166名)
創業・設立	1973年1月			

社名	そうえん農場			22
本社住所	新潟県新発田市横岡1910-1			
業種	農業			
規模	資本金（百万円）	—	従業員数（名）	4名（正社員のみ）（総数4名）
創業・設立	1997年（専業化）			
社名	株式会社 サワヤ			23
本社住所	石川県金沢市駅西本町3丁目18番30号			
業種	建設業			
規模	資本金（百万円）	28百万円	従業員数（名）	70名（正社員のみ）（総数92名）
創業・設立	1986年10月			
社名	大東亜窯業株式会社			24
本社住所	岐阜県土岐市肥田町肥田 2 8 8 6 番地の 3			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	99名（正社員のみ）（総数174名）
創業・設立	1951年2月			
社名	特定非営利活動法人 バウム カウンセリングルーム			25
本社住所	愛知県名古屋市中区又穂町六丁目46-1 DOLLハウス又穂1階			
業種	その他（介護事業）			
規模	資本金（百万円）	3百万円	従業員数（名）	38名（正社員のみ）（総数45名）
創業・設立	2007年12月			
社名	株式会社 長濱製作所			26
本社住所	京都府京都市南区唐橋門脇町23-2			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	28名（正社員のみ）（総数32名）
創業・設立	創業 1948年 8月 設立 1989年4月			
社名	株式会社 ヤマコー			27
本社住所	京都府綴喜郡宇治田原町緑苑坂54-2			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	50百万円	従業員数（名）	46名（正社員のみ）（総数60名）
創業・設立	1976年1月			
社名	株式会社 i-plug			28
本社住所	大阪府大阪市淀川区西中島1-9-20			
業種	情報通信業			
規模	資本金（百万円）	30百万円	従業員数（名）	36名（正社員のみ）（総数38名）
創業・設立	2012年4月			

社名	株式会社 長崎堂			29
本社住所	大阪府大阪市中央区心斎橋筋2-1-29			
業種	製造業			
規模	資本金 (百万円)	30百万円	従業員数 (名)	165名 (正社員のみ) (総数244名)
創業・設立	1960年8月			
社名	植山織物株式会社			30
本社住所	兵庫県多可郡多可町八千代区仕出原 6 8 1			
業種	製造業			
規模	資本金 (百万円)	360百万円	従業員数 (名)	38名 (正社員のみ) (総数38名)
創業・設立	1948年4月			
社名	安田精工株式会社			31
本社住所	鳥取県鳥取市南栄町15-4			
業種	製造業			
規模	資本金 (百万円)	30百万円	従業員数 (名)	60名 (正社員のみ) (総数60名)
創業・設立	1967年2月			
社名	株式会社 英田エンジニアリング			32
本社住所	岡山県美作市三保原678			
業種	製造業			
規模	資本金 (百万円)	60百万円	従業員数 (名)	109名 (正社員のみ) (総数124名)
創業・設立	1974年8月			
社名	倉敷青果荷受組合			33
本社住所	岡山県倉敷市西中新田525-21			
業種	卸売業			
規模	資本金 (百万円)	27百万円	従業員数 (名)	61名 (正社員のみ) (総数263名)
創業・設立	1946年1月			
社名	阿波スピンドル株式会社			34
本社住所	徳島県吉野川市山川町天神80番地			
業種	製造業			
規模	資本金 (百万円)	48百万円	従業員数 (名)	99名 (正社員のみ) (総数119名)
創業・設立	1943年4月			
社名	株式会社 北四国グラビア印刷			35
本社住所	香川県観音寺市粟井町 7 5 5			
業種	印刷業			
規模	資本金 (百万円)	310百万円	従業員数 (名)	101名 (正社員のみ) (総数103名)
創業・設立	1976年1月			

社名	株式会社 高山プレス製作所			36
本社住所	福岡県古賀市薬王寺字原口1736番地			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	20百万円	従業員数（名）	54名（正社員のみ）（総数77名）
創業・設立	1957年4月			

社名	株式会社 スワン（スワン・ドライ）			37
本社住所	長崎県長崎市東町1242番地15			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	14名（正社員のみ）（総数95名）
創業・設立	1986年6月			

社名	株式会社 セイブクリーン			38
本社住所	熊本県合志市御代志1538番地-1			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	58名（正社員のみ）（総数59名）
創業・設立	1973年6月			

社名	株式会社 ネオマルス			39
本社住所	大分県大分市都町2-1-10			
業種	建設業			
規模	資本金（百万円）	40百万円	従業員数（名）	53名（正社員のみ）（総数194名）
創業・設立	1991年10月			

社名	株式会社 池上鉄工所			40
本社住所	宮崎県延岡市大武町39番地6			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	76.9百万円	従業員数（名）	45名（正社員のみ）（総数45名）
創業・設立	1946年10月			



攻めのIT経営中小企業百選



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

無断転載禁止

【発行】

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課  
〒100-8901 東京都千代田区霞が関1-3-1  
代表電話 03-3501-1511 (内線3971)

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

発行日：2017年5月31日