

## IT経営百選応募記入シート(1/2)

## . 会社概要

1. 会社の名称	株式会社備後ムラカミ
2. 本社所在地	広島県福山市金江町金見3183-1
3. 電話番号	084-935-8351
4. URL	<a href="http://www.bingo-tatami.com">http://www.bingo-tatami.com</a>
5. 設立年月日	昭和46年7月17日
6. 資本金	3,000万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無
8. 業種・業態	畳表製造、卸
9. 代表者名(年齢)	村上 学(55歳)
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	豊田 敏秀(40歳) 常務取締役
11. 直近の売上高(億円、年)	7.2億円
その1年前の売上高(億円)	6.6億円
その2年前の売上高(億円)	5.4億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	27百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	19百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	4百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	27人
その1年前の従業員数(うち社員数)	26人
その2年前の従業員数(うち社員数)	23人
14. IT部門の有無(名称)	BOS事業部
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	豊田 敏秀(40歳) 常務取締役
16. IT部門の人数(うち社員数)	4名(3名)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	13百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	10百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	10百万円

## IT経営百選応募記入シート(2/2)

18. 事業・商品・サービス内容	<p>畳表卸 畳製造・抗菌加工畳表パワーズ製造</p>
19. ビジネスの特徴	
強み	<p>畳表という、事業者の高齢化が進む伝統産業にあって、いち早くインターネットの利便性に着目し、ネットを使った営業展開を実施してきた。在庫状況を公開しながら24時間受注を可能にしている。午前中の受注に対しては即日発送の体制を構築し、顧客の利便性を図ることでリピート客を定着させ、新規顧客を着実に増やしている。</p> <p>備後表の高級畳表を取り扱う一方、中国産の安価で高品質な畳表の販売にも注力し、幅広いレンジの商品をラインナップしている。</p>
付加価値	<p>Webサイト「BOS」を活用したBtoB取引では、業界をリードしている。</p> <p>畳表と言う伝統商材に新たな技術を付加した商品開発を行っている。</p> <p>中国の産地では、い草の栽培指導まで行い、高品質、低価格の商品が提供できる仕組みを構築している。</p>
こだわり	<p>「畳」は日本の伝統的な文化である。</p> <p>今その「畳」が生活様式の変化により、私たちの住まいから姿を消そうとしている。</p> <p>時代の伝承者として、高度に完成された、すばらしく芸術的な日本の床材「畳」を後世に伝えていくことを使命と捉え、事業を展開している。</p>
独自性	<p>い草・畳表の欠点とも言える、カビ、ダニの問題を克服するため、独自の技術を開発し、抗菌、防カビ、防汚加工を施した「Powers」を製造・販売し、近年では、マイナスイオン発生を加えた、「Powers+」も開発し、製造・販売を行っている。</p>

## 自己評価表

## 会社名 株式会社備後ムラカミ

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
業績の好調さ(20点満点)	同業他社が縮小傾向にある業界の中で、ここ数年、年10%~15%の売上の伸びを示しており、取扱高もH12年度の39万枚から、H15年度は68万枚と大幅に業績を伸ばしている。
ビジネスモデル(20点満点)	畳表は、安価な中国産から最高級の備後表まで、豊富なラインナップで供給しており、最近では付帯内装工事までワンストップで提供している。 Webサイト、メルマガ、TELフォローと言った顧客とのコミュニケーションの仕組みで着実に業績を伸ばしており、特にBtoBのWebサイト「BOS」では他社の追従を許さない実績を持つ。 中国では、独自の産地開拓を実施しており、栽培指導まで行っている。また、輸入陸揚げは地元福山港を有効活用し、陸上輸送での優位性を保っている。
経営の自立化(20点満点)	問屋への仲介販売ではなく、畳店への直販形態で約700社の顧客を持つ。Webサイト「BOS」では、年間30件程度の顧客増が続いている。
経営のオープン化(20点満点)	販売、在庫管理システムの統合により、随時業績把握が可能である。
満足度経営(20点満点)	顧客コミュニケーションでは、Webサイト、メルマガ、TEL等専任スタッフを配置している。 作柄等の産地情報は、社長自らが視察して、随時Webサイトやメルマガで情報発信している。
小計(100点満点)	
2 IT高度活用の視点	
コミュニケーション(20点満点)	入出荷、在庫、販売等の状況は都度データ入力を行うことによって、リアルタイムに把握することが出来る。 畳表の原材料となるい草の生育状況等、社長自らが産地へ視察に赴き、その他のトピックスとあわせてインターネットにて公開している。
営業・マーケティングの改革(20点満点)	インターネットを使ったBtoBの受注システム「BOS」を構築し、毎年2桁の新規顧客獲得を実現している。 営業のため出張する社員も、モバイルPCを携行することによって、商品在庫や顧客情報等、本社と同等の情報を得ることができる。
プロセスの高度化・連携(20点満点)	入出荷、在庫、販売、請求の一連の業務活動が統合化された基幹システムの基で一元管理されている。 現在、次ステップとしてCTIの導入によるコミュニケーションシステムの強化、RFタグや二次元バーコードの活用による商品管理の強化にも着手している。
人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用(20点満点)	平成10年よりインターネット販売に着手しており、社内にノウハウを蓄積している。「BOS」やメルマガ、TEL対応と言った顧客とのコミュニケーションでは、専門のスタッフを配置し、人材育成に努めている。
情報セキュリティ対策(20点満点)	社内業務は社内サーバ、Webサービスはホスティングの活用で要求されるセキュリティによってサーバを切り分けている。 社内サーバは、ファイアウォールの設置やアクセス管理を実施している。 業務データは自動バックアップ処理を実施している。
小計(100点満点)	
合計(200点満点)	

## 採点基準

20点~16点	世界・日本に誇れるレベルの成果
15点~11点	他社が参考とする成果が出ている
10点~6点	十分に実践しており、一息ついた
5点~1点	着手しているが、まだまだこれから
0点	全く実践していない