

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 ビッグ
2. 本社所在地	札幌市中央区南10条西15丁目1番8号
3. 電話番号	011-513-3311
4. URL	www.kensakun.net
5. 設立年月日	昭和62年1月8日
6. 資本金(百万円)	48百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	なし
8. 業種・業態	不動産仲介・管理
9. 代表者名(年齢)	村上 幸三・56歳
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	村上 幸三・56歳(代表者兼務)
11. 直近の売上高(百万円、年)	1870百万円
その1年前の売上高(百万円)	1770百万円
その2年前の売上高(百万円)	1720百万円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	238百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	233百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	229百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	189名
その1年前の従業員数(うち社員数)	176名
その2年前の従業員数(うち社員数)	172名
14. IT部門の有無(名称)	IT推進部
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	伊達弘恭・42歳・部長
16. IT部門の人数(うち社員数)	14名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	258百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	224百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	197百万円

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	賃貸物件の仲介(直営21店舗+フランチャイズ9店舗)。15,000戸の管理と付随業務。保険代理店。同業者他社に対する賃貸物件情報提供システム(賃貸物件ASPシステム)のアウトソーシングサービス実施。競合する同業者他社に対してASPシステムでアウトソーシングするという仕組みは日本初である。
19. ビジネスの特徴	
強み	< 真の情報に裏打ちされた札幌市内物件9割を網羅するデータベースの保有 > 会社の設立時よりIT化を推進してきたが、ここ数年にわたって、本支店間を結んだ基幹システムのイントラネット化と、札幌市内の9割にあたる25万室の賃貸物件情報・空室情報を一元集約するリアルタイムデータベースを構築した。このデータベースによる物件検索サイト「けんさくん」は1日のヒット数が1300で、このような意味から日本でもっともIT化の進んだ不動産業者といえる。この情報ネットワーク規模は、地方銀行一行レベルに到達していると自負している。
付加価値	< IT化による経営のスリム化 > IT化を推進することによって、効率の良い顧客対応が可能となった。同業他社に比較し、社員数が圧倒的に少ない(1/2~2/3)。この人件費をIT化の源資として再投資している。
こだわり	< 顧客満足度の徹底的な向上 > 物件データベースを核に、店舗からの変更をリアルタイムに反映する仲介物件検索システムをWEB上に構築。他社サイトに比較し、10倍以上の提供情報量の差がある。リアルタイムに情報を提供する観点からITによる顧客満足度の真の向上を札幌地域で唯一成し遂げた。このシステムは2004年6月札幌商工会議所による2004北海道IT活用撰集「顧客満足部門優秀賞」を受賞し高い評価を受けた。この当社の仲介・管理システムを日本の不動産業界のデファクトスタンダードにするべく日々研鑽を積んでいる。
独自性	< WEB3Dによる物件表示とリアルタイムデータベース > 札幌市内の賃貸不動産物件情報の3次元CG化(web3d化)。国内で数社しか手がけていないラジオシティWEB3Dの「3DX」を使用し、直観的でわかりやすい情報サイト構築を目指した。併せて、強みの項目で述べた当社情報システムによる札幌賃貸マーケットのリアルタイムデータ化も、市内物件の9割を網羅したことによって、独自性を発揮している。

自己評価表

会社名

(株)ビッグ

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)	バブル以後の厳しい不動産経営環境の中であって、業績のプラスを維持し続けている。具体的には 利益率13% 4年連続増収増益 札幌市内における不動産業界最高レベルの報酬(平均で約400万円/年)を実現した
ビジネスモデル(20点満点)	顧客満足および業務効率アップを主眼に以下の情報サービスを提供した。 賃貸物件検索ASPシステム「けんさくくん」の構築をし、直営店(21店舗)およびフランチャイズ店(9店舗)から導入・活用実施 不動産業務で必須である自社物件管理(15,000戸)ASPシステムの構築を行った。それらの業務での活用及び顧客サービスの向上と業務効率のアップを評価され札幌商工会議所北海道IT活用撰集「顧客満足部門優秀賞」を受賞した。 賃貸物件検索ASPシステム「けんさくくん」を札幌市内の同業他社に対し販売導入を促進した(現在、直営店およびフランチャイズ店以外の26社41店舗が導入し、今も順次問合せあり)
経営の自立化(20点満点)	市場開拓の観点から、創業以来物件データベースの構築に努めてきた。その結果、 賃貸物件の札幌市全域・石狩市・江別市・北広島市5万棟、25万室の物件データを保有。 自社管理物件として1,500棟15,000室を管理するに至っている。
経営のオープン化(20点満点)	社内情報の共有化の観点から、 社長を議長として毎朝(8時00分～8時30分 土日、祝日は中止)、 決裁会議を実施。 決裁会議は社員であれば基本的に誰もが参加を可能としている(係長以上は出席必須)。この取り組みで意志決定の過程を透明化でき、情報浸透力が改善された
満足度経営(20点満点)	顧客満足度を重視するビジネスモデルが評価され、札幌商工会議所北海道IT活用撰集「顧客満足部門優秀賞」を受賞した。主に顧客満足度を評価されたポイントは、 自社物件管理(15,000戸)に対して、クレーム対応専用のコールセンターが設けた。クレーム内容・回答はASPシステムと連動したデータに反映され、全て120インチディスプレイに一括表示される。常にクレーム対応状況を管理職を含めスタッフ全員が確認し、クレーム対応の迅速化・効率化を実現した。 賃貸物件データベースシステムや賃貸物件検索ASPシステム「けんさくくん」を競合他社に開示し、業界に対する協調路線の実践を開始した。その結果、導入した他社からの非常に高い評価につながった。
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)	創業以来積極的にIT化を推進した結果、現在では 社内専用メールによる情報共有が進んでいる 直営店とのテレビ会議システムの導入で接客管理および打合せの実施 IP-FAXを導入し、経費削減とITによるコミュニケーション効率化を推進している 社長を議長として毎朝(平日8時00分～8時30分)、決裁会議を実施
営業・マーケティングの改革(20点満点)	リアルタイムデータベースを核としたマーケティングの効率化により、不動産業における地域のデファクトスタンダードとなりうるビジネスモデルを構築できた(現在、直営店およびフランチャイズ店以外の26社41店舗に導入され、今も順次問合せあり)。 自社物件管理システムにおいては、苦情顧客の問い合わせ情報の一元化を実施して、顧客満足度アップに繋げている。 3DCGを取り入れたホームページ(賃貸物件検索システム「けんさくくん」HP版)閲覧者を顧客として獲得する「バーチャルショップ」の設置。等、総合的な営業改革マーケティング改革を達成できた。
プロセスの高度化・連携(20点満点)	リアルタイムデータベース構築以前に全社的な経理支援システムを専用線で構築した経緯があり、非常に早い時期からITによる業務プロセスの統合化を果たしている。 現在は営業-経理-経理のデジタル化連携により、社内システムを先鋭化し業務全体のプロセスを合理化する取り組みと物件管理会社との情報連携を推進する取り組みを進めている。 弊社は創業以来、ITをフル活用し業務改革のキーワードとすることを会社の方針・信念として一貫して取り組んできた。
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)	自社管理システムを構築後、少数精鋭による合理的な経営管理に取り組んできた。
情報セキュリティ対策(20点満点)	顧客情報漏洩に関しては、システム構築ベンダーと対策を綿密にし積極的な取り組みを進めている。 今後バイタルセンサー等を導入し、ID・パスワードに複合的なセキュリティを加えていく予定である。 ウィルス対策も万全とし、データの保護に取り組んでいる
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