

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 21
2. 本社所在地	広島県広島市西区己斐本町2-18-8
3. 電話番号	082-275-2121
4. URL	http://www.two-one.co.jp/
5. 設立年月日	昭和61年2月4日
6. 資本金	50百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	眼鏡・コンタクト・補聴器の小売、眼鏡店支援(FC/VC)
9. 代表者名(年齢)	山下昌弘 (60)
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	池本龍 (47) 取締役
11. 直近の売上高(億円、年)	85億円(FC・VC含む) 平成15年度、(株)21単独売上49億円
その1年前の売上高(億円)	79億円(売価大幅値下、客数10%増) (株)21単独売上44億円
その2年前の売上高(億円)	80億円(FC・VC含む)、(株)21単独売上45億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	24百万円 平成15年度
その1年前の経常利益額(百万円)	9百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	-21百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	182名 平成15年度
その1年前の従業員数(うち社員数)	174名
その2年前の従業員数(うち社員数)	163名
14. IT部門の有無(名称)	システム
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	大上博己 (49) 取締役
16. IT部門の人数(うち社員数)	5名 (内2名は外注請負業務)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	35百万円 平成15年度(社外請負分を除く)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	35百万円 (社外請負分を除く)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	35百万円 (社外請負分を除く)

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>東京～沖縄まで126店舗 (RC22店舗、FC70店舗、VC34店舗) 眼鏡・コンタクトレンズ・補聴器の小売 眼鏡店に対するコンサルティング(FC・VC) 商品発明・開発(Fit、Fit - UP) 社外企業のソフトウェア請負開発(建設業、薬品会社、卸、流通、サービス業ほか)</p>
19. ビジネスの特徴	
強み	<p>取引先20社とネットを使用しオープン経営・運営 社員＝オーナーで自ら働くシステムの為、管理コストが不要、独立コースで経営者育成(地元に戻り、独立・開業、転勤がない。) 銀行借入ゼロ(全額社員の出資による運営)、現金決済 メーカーとネット公開議事による製品開発(革命的なオーダーメイドフレームFit) 徹底した合理化による低価格の実現(会社に利益を残さず値下げで還元) 社長4年交代制、管理職撤廃(間接人員の完全撤廃)、少数本部、社長の年収に上限(1231万円位) 高待遇(独立コース 入社2年目 500～600万円、5年目650～750万円) 値下げで還元する方針が顧客定着(固定化)</p>
付加価値	<p>マスコミに破常識経営として取り上げられ、メガネ21の知名度が上がる。(リストラ社員による共同経営、社長交代制、給与・賞与完全公開、会社に利益を残さず値下げで還元。) 社員発明のメガネ(Fit、Fit - UP)が大ヒット。他社との商品差別化、ロイヤリティ収入、2年連続でグッドデザイン賞受賞 自社開発製品Fitシリーズの販売比率は3割を占める</p>
こだわり	<p>会社に利益を残さず、値下げで還元、若手社員に内部留保。 接客サービスの向上(お客様は自分の家族と考えて接客) 取引先とWin、Winの関係を目指す 少数本部 公開教育による老害防止 ノルマは一切なし、質の重視 自主独立(自分の職場は自分のお金で創る) 紹介してくれた顧客にギフト券で還元(10、15、20周年) 取引先との信頼関係があり、エキストラネットで公開打ち合わせで運営している</p>
独自性	<p>徹底した合理化による低価格 高機能商品の発明(ネットを利用しメーカーと短期間で共同開発。 2003年度Fit、2004年度Fit-UPでグッドデザイン賞 医療と販売の分離(コンタクトレンズのネット販売、月商2000万円) クレーム・企画・開発・進捗状況もオープンにし、リアルタイムの情報共有 社員にあわせた勤務形態(時給、日給月給、週休3日、在宅勤務、FC独立、VC独立など)</p>

自己評価表

会社名

株式会社21

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)	会社に利益を残さず、値下げし続けるにもかかわらず、売上は2年前の商品大幅値下げを除き、創業以来18年間前年の売上を下回ることなく右肩上がりに順調に推移。過去5年間でグループ売上は130%UP。
ビジネスモデル(20点満点)	会社に利益を残さず、社員に内部留保 管理職の完全撤廃、少数本部による徹底した合理化 ノルマなしの顧客満足度の高い販売 全国技術者向けにFC・VC展開 取引先20社とエキストラネットを使用し公開運営・合理化 自主独立(自分の職場は自分のお金で創るFCが基本方針) 医療と販売の分離によるコンタクトレンズのネット販売(21コンタクト)
経営の自立化(20点満点)	銀行借入ゼロ、社員からの出資(社内預金)で運転。 情報公開による共同経営FC・VCによる全国展開 独立コースで経営者育成(技術者=オーナー) オーダーメイドフレームFitシリーズの発明・開発・販売
経営のオープン化(20点満点)	各店損益、預金残高、社員評価・給与の公開 稟議書の撤廃(公開黙認制=反対意見がなければGO) 会議なし ネット上での公開教育 取引先との打合内容公開 発明製品の開発過程の議事公開
満足度経営(20点満点)	利益を残さず、値下げで顧客に還元 社長の年収に上限を設定し、利益を社員に分配する チラシで決算報告、顧客・医師・取引先・税務署) ガラス張り(評価の公開、クレーム、技術情報、企画案)経営で顧客・加盟店の満足度向上 上司拒否権 最長1年間のインターン制度(仕事・職場との不適應の排除) 障害者が活躍できる環境(21コンタクト) 社員個人による寄付の奨励 独立奨励(転勤がない)
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)	イントラネットで損益・評価など経営情報完全公開。会議もネットで。アルバイトも社長と同じ情報共有。 フランチャイズ・ボランタリーの各店ともネットで情報提示。ナレッジを共有。メーカーとネットを使用してデザイン・インで製品開発。 同年代や性別グループでネットを利用し懇談したりオフミーティングを行い親近感を高めている。
営業・マーケティングの改革(20点満点)	顧客ニーズにあわせた商品開発 商品仕入は販売担当者に任せる。ネットによる集中仕入も対応 FC・VC募集、独立コースで全国展開 医販分離によるネット通販(月商2000万円) お客様と取引先からの、ネット・口コミ等からの苦情・評価をネット公開し改善。
プロセスの高度化・連携(20点満点)	管理職を撤廃、少数本部で業務の簡素化、 取引先、FC、VCとグループウェアを共有しオープン化、社外との連携 メーカーとのデザインインによる商品開発・過程もオープンにして、双方の社員を教育 受発注・給与公開・請求業務の合理化(イントラネットと基幹業務との連携) AS400~PC~サーバーの連携
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)	商品知識、技術ノウハウ、クレーム対応、などを各カテゴリー毎にDBを設け、ナレッジマネジメント 人事評価・給与の公開 オーダーメイドフレームFitの開発過程公開によるメーカー&自社社員の教育 ネットによる社員募集(一般、後継ぎ、独立、共同経営)、加盟店募集(FC/VC)
情報セキュリティ対策(20点満点)	ウィルス対策 バックアップ(外部媒体に保管し 3世代耐火金庫) ミラーリング バックアップサーバー2機 データ暗号化 ユーザー名・パスワードでアクセス制限 アクセスログの作成
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