

## 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 ダン
2. 本社所在地	大阪市平野区長吉長原西1-3-8
3. 電話番号	06-6708-2456
4. URL	http://www.dansox.co.jp
5. 設立年月日	1977/3/2
6. 資本金	333,444千円
7. 上場の有無(店頭/2部)	有 ( 大阪証券取引所市場第二部上場 )
8. 業種・業態	靴下の企画、卸、小売
9. 代表者名(年齢)	越智 直正 ( 65歳 )
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	丸川 博雄 ( 61歳 常務取締役 )
11. 直近の売上高(億円、年)	84億円
その1年前の売上高(億円)	79億円
その2年前の売上高(億円)	87億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	547百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	203百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	562百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	76人
その1年前の従業員数(うち社員数)	90人
その2年前の従業員数(うち社員数)	94人
14. IT部門の有無(名称)	有 ( システムソリューション部 )
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	中田 勝治 ( 40歳 部長 )
16. IT部門の人数(うち社員数)	5人
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	98百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	87百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	85百万円

## 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	靴下の企画を行い、靴下屋の屋号でFC180店(卸)、直営40店(小売)を国内で運営し、イギリスに現地法人を設立し、TABIOの屋号で2店舗展開し、小売販売している。また百貨店専門のブランド、ショセットの企画、卸、小売を行っている。
19. ビジネスの特徴	
強み	<p>弊社のオリジナル商品を専属委託工場に製造させ、FC展開している靴下屋で小売価格を厳守し、弊社ブランドのみの販売を行っている。</p> <p>委託先工場や原系メーカーとネットワークを構築し、製品販売情報を糸数量に分解し、その情報を利用して納品までのタイムラグを短縮している。</p> <p>受注から納品までの国内店舗への日数は2日、海外への納品体制も1週間以内に短縮している。</p>
付加価値	<p>製造過程において糸の強度や摩擦の検査を行い、数値結果をデータベース化し、品質管理を徹底させている。また不良品等のクレーム情報も共有し、再発防止も徹底している。</p> <p>FC店の販売スタッフに商品知識、製造技術知識を備えてもらうための教育、研修を徹底して行っている。</p>
こだわり	<p>弊社の全てのオリジナル商品の品質、機能を確認するために、試作段階で社長が試着している。</p> <p>弊社のオリジナル商品は専門知識を備えた販売員による接客販売を重視するため、FC店、直営店、百貨店以外では販売しない。</p> <p>主力販売商品の大半がオリジナルの原糸を使用している。</p> <p>個別対応商品に全力で取り組んでいる。サイズ対応、オリジナル刺繍、オリジナルプリント等、お客様の全ての要望にお答えするため、刺繍機、プリント機等の設備を導入している。</p>
独自性	<p>主力委託先工場は弊社の専属工場で、POS販売情報や受注、在庫情報を活用し、弊社からは発注を行わず、自社判断で納品してもらっている。</p> <p>海外の安価な輸入製品に対抗するため及び、品質向上、生産性向上のための靴下製造過程の後加工を自動化する機械を開発、また、つま先縫製をおこなうためのリンク機械を開発(世界特許取得)し、製造メーカーに導入、設置している。</p> <p>業界で唯一、発注単位を一足から受け入れ、それに対応するためのデジタルピッキングシステムを導入し、店舗への納品タイムラグを短縮させている。</p>

## 自己評価表

会社名

株式会社 ダン

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)	業界屈指の利益率(平均利益率3%~4%) ターゲット戦略の絞込みで創業以来最高の利益を出す(直近7%)
ビジネスモデル(20点満点)	一足単位の受注を最短で確実に納品させるSCMの構築 製造現場から店頭までの情報共有(製造工場の自主生産及び納品) 海外での販売、流通、システム確立(インターネットを活用した情報共有) 一部オリジナル商品のインターネット販売
経営の自立化(20点満点)	全ての商品を製造委託し、全国のFC・直営220店での販売 製造委託工場40社の内7社が専属工場
経営のオープン化(20点満点)	ホームページ等での全業態、全ブランドの紹介(顧客向け) ホームページ等でのIR情報開示(4半期ごと) 製造工場とのPOS情報共有 人事考課システムの確立(評価項目の共有)
満足度経営(20点満点)	一部の店頭(Web上にも公開)に導入している顧客参加型のデザインシステム カスタマーサービスセンターの設置 専属工場との月例定例会議の実施 地域の少年サッカーのスポンサー、ユニセフへの寄付
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)	全社員メール活用 取引先を含めたイントラネット構築 情報系サーバーのWeb化
営業・マーケティングの改革(20点満点)	店頭端末のWeb化 一部商品のインターネット販売 ホームページ等による商品情報の開示 販売管理システムのDB化 一部店舗による顧客管理システムの導入
プロセスの高度化・連携(20点満点)	主力製造工場及び店頭との情報共有(ネットワークシステム) 原材料メーカーとの店頭販売情報(原系に分解)、仕掛かり工程情報の共有化 デジタルピッキングシステムの導入
人材・ノウハウの高度活用・ 高度な経営管理のへの活用(20点満点)	POS情報のDWH化及び活用教育 10年前からの商品企画情報をDB化し、新商品製作に活用 クレーム情報の備蓄、再発防止 予算実績管理の高度化
情報セキュリティ対策(20点満点)	基幹システムと情報系サーバーの分散 情報系サーバーを集約し、ファイアウォール等でウィルスを一斉防御 バックアップシステムの簡素化 全サーバーにDISKの二重化 コンプライアンスプログラムの作成
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