

平成18年度IT経営百選応募記入シート(1/2)

I. 会社概要

| | |
|--------------------------------|---|
| 1. 会社の名称 | 株式会社 アドホック |
| 2. 本社所在地 | 愛知県名古屋市中種区池下 1-11-21 |
| 3. 電話番号 | 052-764-2652 |
| 4. URL | http://www.adhoc.co.jp/ |
| 5. 設立年月日 | 1982/11/29 |
| 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 | デジタルコンテンツ制作・マルチメディアシステム構築 |
| 9. 代表者名(年齢) | 藤井則次(52) |
| 10. 情報戦略責任者名(年齢、役職) | 渋谷敏治(41) 取締役 制作技術部長 |
| 11. 直近の売上高(百万円、年) | 3.0億円(2006年度) |
| その1年前の売上高(百万円) | 4.5億円(2005年度) |
| その2年前の売上高(百万円) | 3.4億円(2004年度) |
| 12. 直近の経常利益額(百万円、年) | 1.8百万円(2006年度) |
| その1年前の経常利益額(百万円) | 2.3百万円(2005年度) |
| その2年前の経常利益額(百万円) | 8.9百万円(2004年度) |
| 13. 現在の従業員数(うち社員数、年) | 58人(21人、2006年3月) |
| その1年前の従業員数(うち社員数) | 50人(21人、2005年3月) |
| その2年前の従業員数(うち社員数) | 41人(22人、2004年3月) |
| 14. IT部門の有無(名称) | 制作技術部 |
| 15. IT部門の責任者名(年齢、役職) | 渋谷敏治(41) 取締役 制作技術部長 |
| 16. IT部門の人数(うち社員数) | 5人(4人) |
| 17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年) | 15.6百万円(2006年度) |
| その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円) | 20.8百万円(2005年度) |
| その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円) | 17.3百万円(2004年度) |

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社 アドホック

| | |
|-------------------------|---|
| 18. 事業・商品・サービス内容 | <p>デジタルコンテンツの制作とマルチメディアシステムの開発をしている。</p> <p>受注構成：展示館・企業PR館展示システム(40%)、WEB系コンテンツ制作(25%)、その他(35%) 市場構成：官公庁(50%:科学館、博物館等に対するDVDやWEB制作、展示システム開発・導入及び関連業務) 民間(50%:企業PR館、展示館に対するDVDやWEB制作、情報検索システムの開発・導入及び関連業務)</p> |
| 19. ビジネスの特徴 | |
| ① 強み | <ul style="list-style-type: none"> ・個々に必要な情報を選択できる「インタラクティブ機能」、拡大し続ける情報をリアルタイムに伝える「通信機能」、深い理解を可能にする「表現機能」、これらを複合的に実現する高度な開発技術を持つ。 ・ブロードバンド通信により、デジタルコンテンツの受注・制作・納品を一貫して行う「e-CREATION事業」(中部経済産業局平成15年中小商業ビジネスモデル支援事業)を提唱し、プライダルマーケットに特化して「リアルタイム婚礼エンドロール映像提供事業」(中部経済局平成16年度新連携事業認定)を事業推進している。 ・屋外での情報展示を可能にする「領域型展示ビジュアルシステム」の研究開発(東京大学先端技術研究所 廣瀬研究室)に参加、技術を広用した「観光バス・バーチャルバスガイドシステム」の開発と事業化に成功した。 ・独自にインターネットサーバーを構築・運営しており、クライアントのニーズに柔軟に応える運営ができる。特に、ウェブコンテンツ制作途中にテストサイトで本稼働と同じ環境で試運用を行い、機能や動作速度をクライアント確認することができる。 ・クリエイティブワークに携わる全ての社員が「デジタルコンテンツクリエイター資格((財)デジタルコンテンツ協会)」取得者であり、高い専門知識を有する。 ・マルチメディアシステムの構築で培った「通信技術」「双方向プログラム技術」「CG技術」による「リアルタイム婚礼エンドロール」や「バーチャルバスガイドシステム」などの新製品開発には他企業の参入には障壁が高く、独占的に事業推進を行なっている。 |
| ② 付加価値 | <ul style="list-style-type: none"> ・標準金額明細を記入した詳細見積書のテンプレートをイントラネット上で共有しており、社員の誰でもがクライアントの納得する見積もりを作成できると同時に適正利益を確保できる。 ・「リアルタイム婚礼エンドロール」事業において、制作システムの高度・簡素化とスタッフ育成プログラムの整備により、クリエイターは1ヶ月程度のOJTで制作業務を任せられることができるようになる(パート・アルバイトでも短期間で、高い生産性を確保できる)。 ・マルチメディアシステムの構築で培った「通信技術」「双方向プログラム技術」「CG技術」は、新たな発想から市場性のある新製品を次々と創造することができ、当社の提案どおりで受注できる。 |
| ③ こだわり | <ul style="list-style-type: none"> ・年4回の査定会議により社員の業績を評価して報酬を決定するユニークな成果報酬制度を構築しており、適正な評価による給与査定を実現している。 ・社員予備軍として、シフト勤務制の「サポート(アルバイト)チーム」を組織して人材の発掘・育成を行っている。 ・教育上不適切であったり、モラルに反するコンテンツの制作やシステムの構築は行わない。 ・下請け意識を期待する業者からは請け負わない、あくまでパートナーとして提案できる姿勢の相互協力を期待する。 ・個人情報管理と危機管理には、かなりの力を入れていく(定期研究会を開催しており、現在、プライバシーマークの取得申請中である)。 |
| ④ 独自性 | <ul style="list-style-type: none"> ・イントラネットによる業務管理システムが完備し、社員間の連絡や一斉告知の利用、出退勤や行動予定が公開されているので、担当者が不在の場合でもクライアントからの電話に的確な応答ができる。 ・受注から制作、納品、請求までの業務の流れが、イントラネット上の独自の「原価管理システム」で社員全員によって管理・運営されており、適正価格の設定と適正利益の確保を可能にしている。 ・原価管理表と資金繰り表が連動する独自の経営資料作成を行なっている。 ・外部スタッフは、技量と実績・評価がイントラ上に一覧整理・閲覧可能になっており、適宜発注を可能にしている。 ・「月間アドホック通信」により、クライアントに会社の活動をつぶさに公開し、技術やノウハウを共有できるようビジネスアイデアを提供し続け、顧客の優良化と受注拡大に成功している。 ・導入システムに遠隔監視機能を組み込み、逸早い障害対応によりクライアントとの強い信頼関係を維持している。 ・インターネットサーバーに異常が発生した場合には、複数の担当エンジニアにケイタイメールで状況が自動的に告知され、速やかな対処が可能となっている。 ・納品後の件名資料は、イントラの原価管理表で継続管理され、後の改修・改善時に速やかに資料が参照できる。 |

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社 アドホック

| 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 |
|------------------|---|
| ①業績の好調さ | <p>①創業以来24年連続黒字経営である。</p> <p>②平成14年度:282百万円、平成15年度:342百万円、平成16年度:449百万円、平成17年度:300百万円と、愛知万博の受注による一時的な売上げ増があるものの、安定した業績を維持している。</p> <p>③博覧会により、平成15年・16年の売上高、経常利益は過剰に計上された。しかし、平常の活動における業績は、順調に推移している。</p> <p>④博覧会特需を除けば、例年通りのスムーズな右肩上がりの売上げ推移であった(博覧会の影響による異例の売上げ変化も予測の範囲であった)。</p> |
| ②ビジネスモデル | <p>①当社のコア技術を活かし、強いマーケット力を持つ大企業等他社との連携により、「結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業」を成功させた(中部経済産業局新連携事業認定(中部第40号)を取得)。</p> <p>②通信技術・コンテンツ制作技術・双方向性を実現するプログラム技術の全ての機能を持つ独自の事業体制を確立している。</p> <p>③「結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業」は、日本国内(東京、名古屋、大阪、九州等)にとどまらず米国(ハワイ)へも展開している(日本国内と米国において特許申請中である)。</p> <p>④屋外における複合現実「領域型展示ビジュアルシステム」の応用展開「バーチャルバスガイドシステム」の研究開発を行い、「バーチャルバスガイドシステム」として事業化に成功している。</p> <p>⑤「結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業」の展開とともに、準備したテンプレートを利用し簡易に新郎新婦がWEBサイトが構築できるサービスが新事業「ブーケサイト」として立ち上がった。</p> |
| ③経営の自立化 | <p>①「エピソード映像リアルタイム制作」は、当社の提案に基づき、名古屋を拠点として東京・大阪に拠点展開し、北は米沢、南は宮崎まで30ヶ所のホテル・挙式場と直接契約するに至っている。さらに、海外ではハワイの挙式場と契約、急速に広範囲な市場開拓に成功している。</p> <p>②中部地域の公共事業と全国50社の大手民間企業との取引が、ほぼ50%づつのウエイトを占め、官民偏りの無い受注を実現している。</p> <p>③自己資本比率は45%と高いレベルをキープしており、健全な経営を行なっている。</p> |
| ④経営のオープン化 | <p>①イントラネットにより、担当する作業件名、クライアント、クライアント担当者、契約金額、制作原価、制作利益、納品日時、制作担当者、進捗状況等の情報を全社員が常に共有して、全社的な業務の進捗を把握している。</p> <p>②3ヶ月ごとの部署別売上げ成績(作業量成績)及び個人別売上げ成績(作業量成績)を掲示し、各部署及び個人の成果を明らかにしている。</p> <p>③「結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業」の展開において、作業日程や段取りの情報をパートナー企業を含む関係者がネットワークで共有し、円滑な事業展開に寄与している。</p> <p>④月間発行の「アドホック通信」により研究成果・事業展開を取引先や外部スタッフに紹介し、会社の「今の姿」と「明日の姿」を明らかにしている。</p> |
| ⑤満足度経営 | <p>①役員と管理職による3ヶ月ごとの査定会議により全社員の業績考課を行い、評価に応じた報酬制度を取り入れており、さらにコメントを添えて改善点を指導するなど、社員の仕事への意欲を高め、結果、高い定着率を維持している。</p> <p>②名古屋学芸大学との連携により、学生が企業体験としてアルバイトできる「サポートチーム」体制を設けている。</p> <p>③地元の高校や大学の養成に応え、職場見学の受け入れや業界セミナーの講師として活動している。</p> <p>④制作に携わるほぼ全ての社員が「デジタルコンテンツクリエイター資格(DCA認定)」等の資格の取得を奨励し、受験時間と受験費用の援助を行なっている。</p> <p>⑤独自の企画と提案により「デジタルクリップコンテスト2006」((財)中部産業活性化センター主催)を開催・運営し、中部のクリエイター育成活動に力をいれている。</p> <p>⑥中部映像関連事業社協会(中映協)の理事として活動、デジタルコンテンツ部会を主催して毎年「デジタルコンテンツセミナー」を開催し、中部の映像産業の活性化に活動している。</p> <p>⑦全国に配置している、店頭情報端末や「結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業」の端末は、常に動作状況を自動監視して専用大型モニターに状況を表示しており、障害の発生を逸早く発見して適切な対処を可能にし、顧客から高い評価を得ている。</p> <p>⑧デジタルコンテンツ制作やマルチメディアシステム開発のプロジェクトは、先進的かつ文化的な要素が多いために、従業員にとって知的で創造的な魅力ある業務であり、これが大きな要因となって社員の定着率は高く維持できている。</p> |

Ⅱ. 自己評価表2/2 (IT高度活用の視点)

会社名

株式会社 アドホック

| 2 IT高度活用の視点 | 評価を行なうに当たっての具体的事実 |
|--------------------------------|--|
| ①コミュニケーション | <p>①月間メールマガジン(約700通)により、取引先とも当社の事業内容を共有できている。</p> <p>②イントラネット上の統合管理ソフトを独自開発し、社員の在席・離席・外出をリアルタイムに確認できる。</p> <p>③全ての外部スタッフと電子メールにより、いつでも、どこからでも連絡とデータ交換が行える。</p> <p>④ほぼ全てのクライアントと電子メールによる連絡とデータ交換が行える。</p> <p>⑤社員のデスクトップPCへのメールはケイタイで取得でき、外出時にメール受信を確認して即座に返信ができるため、お客様や社員間の迅速な連絡ができている。</p> <p>⑥持出し用ノートPCは通信I/Fを設備しており、従業員は外出先からイントラネット上の予定表を変更することができ、即座に社員に自分の予定の変更を知らせることができる。</p> <p>⑦プロジェクト単位でメーリングリストを起し、関わる全ての企業とスタッフが情報を共有できるしくみを活用している。</p> |
| ②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用 | <p>①ブロードバンドネットワークを利用してクライアントとのコンテンツの協同制作機構”e-CREATION”を確立し運営している。</p> <p>②全国の情報端末をリモート監視し、障害を逸早く知り適切な対応をしている。</p> <p>③”バーチャルバスガイドシステム”では、GPSの経緯度や進行方向情報等を複合的に判断して、最適な位置で観光情報をビジュアルと音声で提供するサービスであり、渋滞や迂回による予定の変更にもインテリジェントに対応して適宜ガイドを行なう。</p> <p>④イントラネット上で、作業項目別の見積り例をテンプレートとして整理しており、全ての社員が規定に沿った見積りを迅速に作成でき、かつ、適切な利益確保ができる。</p> <p>⑤月間のメールマガジンを発行して、新しい試みやビジネス展開を紹介し取引拡大を行なっている。</p> <p>⑥エントランスにタッチパネルシステムを設置し、オリジナルのCGアニメーションや展示施設向けのオリジナルWEBブラウザの実演展示を行なっている。</p> |
| ③プロセスの高度化・連携 | <p>①”結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業”においては、ブロードバンドネットワークを介して契約クライアントの端末をリモート操作してコンテンツ制作する手法を採用している。</p> <p>②イントラネットにより全ての受注情報と関連する原価や利益情報、進捗情報を社員全員で共有化しており、互いに協力してプロジェクトの推進をしている。</p> <p>③”結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業”では、受注から納品までの一貫したデータ処理が行え、事業者と受注データベースを共有して、連携によるスムーズな事業運営を可能にしている。</p> |
| ④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用 | <p>①アルバイト部隊”サポートチーム”を組織して、常に有能なクリエイタ育成を行ない人材を確保している。</p> <p>②外部スタッフの技術評価を一覧としてイントラネットで公開し、全社員の共有情報とすることにより個々の受注に適切な外部組織をプロジェクト参加させることができる。</p> <p>③外部スタッフへの発注状況をイントラネットで公開し、外部スタッフに無理の無いように発注量を調整している。</p> <p>④年4回の社員業績査定は、独自の集計プログラム開発により「売上げ」と「作業量」と「10項目の査定評価」を係数として自動積算して評価するもので、社員全員に公平な評価をするともにきめ細かな指導を行なうことができる。</p> <p>⑤イントラネット上で管理する件名一覧から、部署および全社員の作業量(売上げ)実績グラフを自動作成するプログラムを開発し、そのプリントアウトを掲示して社員への啓発を行っている。</p> <p>⑥年4回の社員業績査定による成果報酬制度を採用しており、努力と成果が定量的に判断され自動計算により報酬に反映される自社開発プログラムを運用している。</p> <p>⑦”結婚披露宴エピソード映像リアルタイム制作事業”において、自社開発のプログラムにより、クリエイタのシフト組、難易度振り分け、制作端末の指定を行ない、業務のスムーズな運営を可能にしている。</p> <p>⑧独自に開発した「原価管理プログラム」「資金繰りプログラム」「売上げシミュレーション」「資金繰りシミュレーション」により、年間の売上げ推移や2ヶ月先までの資金繰りを予測することができる。</p> <p>⑨社員の出勤記録用タイムカードはパソコン入力自社開発のプログラムであり、全社員が共有する情報となっているため業務段取りの調整が容易である。</p> <p>⑩定期的にクライアントの優良度分析をオリジナルプログラムで行い、各担当別に戦略的展開方法を整理してクライアントの視点に立った上での効率的サービスを研究している。</p> |
| ⑤情報セキュリティ対策 | <p>①サーバーのウイルス対策により、社内全てのPC端末が安全に運用されている。</p> <p>②サーバーの全てのデータは、自動的に日次のバックアップが行われており、万が一の障害時にも迅速に前日の状況まで復帰ができる。</p> <p>③堅牢なファイヤーウォールにより、外部からの悪意ある侵入や攻撃を防いでいる。</p> <p>④サーバー管理者は土日祝祭日に交代出勤して、万が一の障害対応に待機している。</p> <p>⑤夜間のサーバー障害には、サーバー管理者の携帯電話へ自動的に警報が送られ緊急対応する仕組みを構築している。</p> <p>⑥防災用やケイタイコンテンツ用の大規模なサーバーは、安全を期して他地域のより高いセキュリティと堅牢な仕組みを持つデータセンターにて運営している。</p> <p>⑦作業ルームへの出入りは、アルバイトを含む全従業員を非接触IDカードにより記録して管理している。</p> <p>⑧制作端末の全てにUPS(無停電電源装置)を装備し、電源障害を未然に防いでいる。</p> <p>⑨管理者のPC端末は、ハードウェアロックを採用して機密情報の漏洩を防止している。</p> <p>⑩サーバーールームは常に施錠されており、管理責任者のみの出入りに制限すると同時に、カメラによる監視も行なっており厳重にしている。</p> <p>⑪セキュリティポリシーをWEBサイト上で明確に示している。</p> <p>⑫毎月、管理者向け危機管理研究会を開催し、危機管理意識を高め、十分な危機管理知識を持ち、さらに、WEBに研究会結果を掲示して社員への啓蒙を行なっている。</p> <p>⑬プライバシーマークの申請手続きおよび視察審査が終了し、数点の指摘改善を行なうことにより、年内に認可される予定である。</p> |