

## I. 会社概要

1. 会社の名称	エコル株式会社
2. 本社所在地	東京都文京区湯島2-10-10
3. 電話番号	03-5800-2766
4. URL	<a href="http://www.ecolie.co.jp">www.ecolie.co.jp</a>
5. 設立年月日	昭和63年10月25日
6. 資本金	20百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無
8. 業種・業態	建物クリーニング(6)・設備メンテナンス(2)・リフォーム工事(2)
9. 代表者名(年齢)	日吉俊行(58)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	日吉俊行(58) 代表取締役
11. 直近の売上高(百万円、年)	529百万円(2005年9月期)
その1年前の売上高(百万円)	498百万円(2004年9月期)
その2年前の売上高(百万円)	529百万円(2003年9月期)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	18百万円(2005年9月期)
その1年前の経常利益額(百万円)	5百万円(2004年9月期)
その2年前の経常利益額(百万円)	12百万円(2003年9月期)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	117人(20人、2006年3月期)
その1年前の従業員数(うち社員数)	112人(17人、2005年3月期)
その2年前の従業員数(うち社員数)	126人(18人、2004年3月期)
14. IT部門の有無(名称)	無
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	小林秀樹(40歳、チーフマネージャー)
16. IT部門の人数(うち社員数)	0.5名(0.5名)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	7百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	6百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	5.5百万円

## 平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

エコル株式会社

18. 事業・商品・サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「売上構成比率」高所作業30%、設備メンテナンス20%、フロアメンテナンス10%、スマイル&amp;ハート20%、外装工事10%、内装工事10%</li> <li>・「顧客構成比率」大手ビルメンテナンス会社の下請け受注70%、自社営業直接受注30%</li> <li>・「主な営業地域」文京区、台東区、千代田区、中央区、港区</li> </ul>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本ガラスクリーニング選手権大会(社団法人東京ガラス外装クリーニング協会主催)で最多(5回)優勝しており、世界大会(IWCA主催)では2位となったことがある。</li> <li>・全社員及び常勤アルバイトがボイスメールIDを所有し、顧客へは15分以内のスピード対応を行っている。</li> <li>・70名の従業員が毎日の日報を提出、約半数はサイボウズ上での日報提出をしており、ボイスメールと連動して情報の交換がスピーディーになされている。</li> <li>・経営計画手帳を作成し、全社員及び常勤アルバイトは全員が携帯している。経営計画手帳では行動目標及び業務規則が明確にされ、更には年間スケジュールが公開されている。</li> <li>・設備メンテナンス、フロアメンテナンス、高所作業、内外装工事の各チームの連携により、スピーディーにコストも安くサービスが提供できる。</li> </ul>
② 付加価値	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クリーニングとリフォーム工事の相互の観点から提案ができる。例えば、建物の経年変化や汚染により汚れが目立ってきた場合、クリーニングが適切か素材の更新が適切かの判断をし、顧客に対して最善のサービスを提供できる。</li> <li>・台風、地震及び大雪時には、重点顧客を巡回し、異常事態には緊急対応し、安全を確保するお手伝いができる。</li> <li>・ISO9001(2000年版)を取得して品質管理を行い、トラブル等に対しては対策だけではなくその結果の追求と確認を行っている。</li> </ul>
③ こだわり	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営理念の「全ての人々に喜びと感動を提供する」に基づき、クリーニング及びリフォームの際に顧客が承諾しても、当方が納得できない場合は料金をいただかないことがある。</li> <li>・高所作業においては、道路使用許可申請、地上保安要員の配備、ゴンドラ特別教育の修了、社団法人の講習会受講など、安全対策を徹底している。</li> <li>・清潔にこだわり、おしゃれで新品の安全靴を初回は無料、2回目からは1000円で社員に提供しており、作業着も毎週1回クリーニング屋さんへ委託している。</li> <li>・経営品質の情報及びマネジメント情報を、ホームページ上にて52項目72画面で作成し、責任者のプロフィールまで外部に公開している。</li> <li>・2002年2月より、ボランティアで毎朝(月～金)、本社事務所から倉庫、駐車場までの公道(約150m)を清掃している。</li> <li>・新規のお客様に対しては、作業終了後にお客様満足度アンケートをお願いしている。</li> </ul>
④ 独自性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営理念や年度方針及び業務規則などを明記した経営計画書を作成し、毎年9月には全社員及びビジネスパートナーを集めた経営計画発表会にて発表している。更に、毎日決められたところを朝礼にて読み上げている。</li> <li>・毎日の朝礼において経営理念と接客用語を唱和し、身だしなみチェック、チーム別ミーティング及びタッチ&amp;コール(当日の重要事項の確認とゼロ災害スローガンの唱和)を実施している。</li> <li>・会社のトイレは、管理会社の申し出を断り、社員が当番制で毎日清掃、月の初日は社長が行っている。</li> <li>・毎日の終礼においてはチーム別のヒヤリハットと日次売上の報告を行っている。</li> <li>・まごころサービスと題した500円で提供できるサービスを、日頃の感謝として半径1km内の近隣にて行っている。</li> </ul>

## Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 エコル株式会社

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17年間連続黒字経営            ②2005年9月期は増収増益(売上げは6%増、経常利益は3.6倍の増加で経常利益率は3.4%)※全国ビルメンテナンス協会2005年12月発表の平均経常利益率3%、東京ガラス外装クリーニング協会2005年実態調査では、赤字企業10社黒字企業19社。</p>
②ビジネスモデル	<p>①インターネットを中心に情報を発信し、下請け脱出のための直接受注割合が、3年前は8%だったが、現在では30%となっている。            ②引き合い履歴をデータベース化し、その後の進捗状況を営業会議にて確認している。            ③ボイスメールやeメール及びグループウェアからの顧客情報を取りまとめ、新規提案としてお客様へ営業活動を行う。            ④地域密着のワンコイン(500円)サービスを行ったり、町内会の催し物に参加することにより、ご近所との信頼関係が生まれ、仕事の受注に繋がっている。            ⑤ホームページからの引合いによる成約は、直近の1年間で83件。</p>
③経営の自立化	<p>①直接受注のお客様は60社あり、顧客率が全体の30%に達している。            ②最大手顧客(下請受注)の売上比率は全体の15%で一社依存率が低い。            ③取引は手形を使用せず、全て現金取引をしている。            ④新規の引合内容が現場作業型から、提案要望型・相談コンサルタント型へ移行してきている。</p>
④経営のオープン化	<p>①月次決算の報告と年次決算の報告会を、正社員・準社員全員に行っている。            ②グループウェアを使用し、社員全員の行動予定が分かるようになってきている。            ③クレーム情報、ハッピーコールはボイスメールで全従業員に流し、グループウェア上で公開され、共有されている。            ④毎日の売上は終礼でチーム別に報告され、グラフ化されて掲示されている。            ⑤経営計画発表会にパートナー企業が参加し、そこで新年度の方針を発表している。又、年間3回の研修会・懇親会を開催している。            ⑥ホームページで新規顧客開拓や、良い顧客と末永いお付き合いをしていただく為に、サービス内容だけでなく経営品質を52項目、72画面に渡って詳細に、積極的に公開している。</p>
⑤満足度経営	<p>①研修、教育に平均して年間売り上げの1%を使用している。            ②現金取引によりビジネスパートナーからは満足されている。            ③毎朝の公道のボランティア清掃や、お祭りの神輿担ぎ等でご近所の方々に喜ばれている。            ④正社員は中小企業退職金共済組合に加入している。            ⑤年間3回、経営計画手帳に則って社員と常用アルバイト(計40名)と社長面談を行っている。            ⑥初めてのお客様にはアンケートを依頼し、満足度の確認を行っている。また年間1回、全ての直接契約のお客様にアンケート調査を行っている。            ⑦年間3回、ビジネスパートナーとの研修会、懇親会を開催し相互のコミュニケーションを図っている。</p>

## Ⅱ. 自己評価表2/2 (IT高度活用の視点)

会社名 エコル株式会社

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たったの具体的事実
①コミュニケーション	<p>①グループウェア(サイボウズオフィス)の活用によりトップから一般社員まで、同時に同じ情報を共有できる。又、収集した顧客情報をデータベース(サイボウズデジエ)化して活用している。更に、eメールの代表アドレスもメールワイズにより5名が共有し管理されている。</p> <p>②ボイスメールを正社員・準社員・アルバイトを含めて40ID所有し、携帯eメールと合わせて顧客へのスピード対応や社内の声によるリアルな情報共有を図っている。</p> <p>③クレーム情報及び顧客情報をデータベースに蓄積、社内公開している。</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>①HPからの引き合いの都度ボイスメールにて一斉同報し、情報及び対応方法を全社員で共有し、担当責任者も明確にしている。</p> <p>②引き合い履歴はサイボウズ・デジエにてデータベースに蓄積、社内公開している。</p> <p>③営業日報、業務日報をグループウェアにて全部門に公開している。</p> <p>④ホームページで新規顧客開拓や、良い顧客と末永いお付き合いをしていただく為に、サービス内容の発信だけでなく経営品質を52項目、72画面に渡って詳細に公開している。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>①営業活動、業務遂行状況及びクレーム情報が共有化されており、顧客へはボイスメールeメールを使用して15分以内の対応を可能にしている。</p> <p>②社員全員のスケジュールをグループウェアにて7日先まで明記している。</p> <p>③日時売上げを、共有サーバーの文書フォルダにて管理・活用している。</p> <p>④サイボウズオフィス(グループウェア)、サイボウズデジエ(データベース)、サイボウズメールワイズ(メール共有ソフト)を使用し、顧客情報・業務進捗状況・クレーム情報等が総合的に共有できる仕組みとなっている。</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>①ISO9001(2000年版)に基づいた文書の共有管理を、社内のサーバーに文書フォルダを作成して行っている。</p> <p>②電話の聴話装置により、新人の正しい電話対応の教育を行っている。</p> <p>③個人の資格取得及び研修受講履歴等の一覧表の作成・管理を、共有された文書フォルダで行っている。</p> <p>④終礼で発表する日時売上げを部門別に作成し、共有された文書フォルダで管理し、そのデータを営業会議及び部門別会議で使用し、目標達成のツールとして活用している。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①ウイルス対策は個別のパソコンでなく、社内設置のサーバーで一括して行っている。</p> <p>②サーバーのハードディスクはミラーリングとなっている。</p> <p>③サーバーでは日々単位でカートリッジテープにてバックアップを行っている。</p> <p>④インターネットサーバーの管理はアウトソーシングし、KDDIサーバハウジングに設置(KDDI新宿ビル)され、24時間の空調設備・電源装置や自家発電装置を装備している。サーバへのアクセスは、FireWallにより、アクセス制限されている。</p>