

I. 会社概要

1. 会社の名称	大津鉄工株式会社
2. 本社所在地	名古屋市港区砂美町149番地
3. 電話番号	052-651-5465(代表)
4. URL	http://www.otsutekko.co.jp
5. 設立年月日	1973年7月18日
6. 資本金	66,000,000円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無
8. 業種・業態	土木建設用ボルト・金属製品の製造・販売・工事
9. 代表者名(年齢)	代表取締役 大津尚彦 (46)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	専務取締役 田村龍治 (54)
11. 直近の売上高(百万円、年)	2006年3月期 29.1億円
その1年前の売上高(百万円)	2005年3月期 25.1億円
その2年前の売上高(百万円)	2004年3月期 21.7億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	2006年3月期 65.9百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	2005年3月期 47.3百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	2004年3月期 14.1百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	2006年3月期 87名 (内社員76名)
その1年前の従業員数(うち社員数)	2005年3月期 85名 (内社員76名)
その2年前の従業員数(うち社員数)	2004年3月期 90名 (内社員78名)
14. IT部門の有無(名称)	O-TOSプロジェクトチーム
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	専務取締役 田村龍治 (54)
16. IT部門の人数(うち社員数)	2.5名 (兼任8名) グループリーダー
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	2006年3月期 65百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	2005年3月期 70百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	2004年3月期 16百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

大津鉄工株式会社

18. 事業・商品・サービス内容	<p>JIS認定 建築用ターンバックルの製造 (17%) JIS認定 溶融亜鉛鍍金加工 (3%) JSS認定 建築構造用アンカーボルトの製造販売 (20%) 土木・建設用ボルト・金属製品製造と関連資材・部品の製造販売(40%) 当社製品取付工事および鋼構造物工事施工 (20%) 全体で直販が95%、商社販売が5%の割合で、全社でISO9001:2000の品質保証システムの認証取得し、製造・販売・工事において、品質・経営管理の全ての場面で有効活用しています。</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①従来の建設業界では縦割り・横割りの分業制度が長年続いていましたが、当社では基礎工事と鉄骨建築工事の内、アンカーボルトやインサート・スタッドジベル等の各工程について、製造・販売・工事三位一体のサービスシステムを構築、施工工事業界で初めて一括請負・一貫品質保証体制を実現しました。 ②建築・土木工事の現場毎に異なるニーズに対して、お客様のあらゆる要求に応える短納期生産体制とし、ICタグ(FRID)を活用して受注から出荷までのトレーサビリティを可視化し、安定した品質と納期を実現しています。 ③建築用アンカーボルトの生産量、現場施工技術では、業界のトップレベルの実績を有しているため、同業者に対して、生産技術アドバイスや施工技術の指導・普及活動を行うことにより信頼を得て、パートナーシップによる提携・協調関係、受発注協力体制を構築、これによってコストダウンを達成し、顧客に対して大きな優位性を有しています。 ④全国42業者の連携による「Dスルー工法連絡会」を組織化、特許権の共有と活用、(社)鋼構造協会の工法認証制度等により、大手企業の参入障壁を確立しています。</p>
② 付加価値	<p>①業界特有の「超多品種＋超短納期受注」に対して、製造工程の投入から完成までをICタグ(RFID)を活用した進捗管理によりリアルタイムに「目で見る管理」を実現、顧客の超特急の注文要望に最大限応えられるように実現し、価格競争を避けることによって高付加価値化を実現しました。 ②これまで新製品として展開してきた「耐震アンカーボルト」の市場シェアが20%を超え、中部地区で独自に構築してきた耐震基礎アンカーボルト施工工事システムとの一体供給によって、当社の三位一体事業は粗利益率も25%以上を確保し、これからこのシステムを全国展開を実現できる目処ができました。 ③業界オンリーワンメーカーとして、アンカーボルトの製造から表面処理(塗装・溶融亜鉛鍍金)、そしてフレーム組立・現場施工工事、建築後の柱脚部へのモルタル注入までのアフターサービスを一貫トレーサビリティのできる品質保証を実現し、新分野での粗利益率は30%以上を確保できるようになりました。</p>
③ こだわり	<p>①大津鉄工の原点は、「ありません」「できません」「ノー」と言わないメーカーとして顧客の期待に応えます。そのためには前後の工程にあたる業務にも積極的に取り組み、お客様に対してライバル他社にはない「安心と安全を提供するオンリーワンOTブランド」を追求し続けることです。 ②これまでも10年にわたり業界初、業界NO1、業界最大等々の実績と話題を提供してきましたが、これからもさらにバージョンアップしたサービスの提供を全社員が「創意工夫提案制度」の展開の中で考え、引続き「営業方針:常にライバルの一步先に行く」活動を推進してゆきます。 ③「経営方針:お客様と社員の満足を目指す」を実現するために、IT活用をはじめ戦略ツールを駆使して開発した「ビジネスモデル・B2B2PのO-TOSステーション」や「建築用アンカーボルト基礎工事システム・特許Dスルー工法」を広く普及し、社会に貢献し続けることを目指します。</p>
④ 独自性	<p>創業85年を迎える当社では、これまでに培われた加工技術とナレッジを駆使して、新しく関連関係業界とのコラボレーションを生み出し、さらに発展し続けます。 ①開発済みのRFIDを活用した生産管理システムを更に進化させ、二次元バーコードを適材適所に活用し、さらに現場管理及び作業時間を削減するシステムを現場から提案・実現します。 ②戦略商品「耐震アンカーボルト」の更なる普及を目指し、<広く浅く全国展開>から全国施工工事業者の進連携組織化事業で<広く深い全国展開>を実現し、市場とシェアを拡大推進します。 ③新たにIT活用して、当社と客先、仕入先のトライアングル型「WEB・EDI情報ネットワーク」を構築し、より大きな連携と信頼関係構築により、営業サービスの質と量の向上を促進します。</p>

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 大津鉄工株式会社

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>全社員参加による全社IT管理システム構築の推進活動により、</p> <p>①過去3年間以上連続して20%以上の増収増益となりました。</p> <p>②営業部門のお客様対応や、製造部門の積極的な生産活動で、従来のお客様のリピート率の向上をはじめに、ご紹介をいただいた川上のお客様にも信頼とご満足をいただける仕事ぶりが認められ、紹介によって毎月2~3社の新規顧客を獲得しています。</p> <p>③これまでの販売上ライバル他社とは最小の販売競争の中で事業活動が遂行できました。</p> <p>④新システムの販売価格管理と製造原価管理データ一元化でRTとSTの整合や個別製品利益が管理できるようになり、経常利益率がアップしました。</p>
②ビジネスモデル	<p>①O-TOS(大津鉄工・タイム・オーダーリング・システム)は、当社のような製・販・工三位一体の総合サービス事業のように複雑多岐にわたる事業には業務の効率化と目的にあわせた管理が一元一体化して実現できる有効なシステムで、当初の計画よりはるかに大きく経営に貢献することが確認できました。</p> <p>②新たに構築する情報管理システムで、お客様・当社・仕入先各担当者をWEBで結ぶO-TOSステーションとのジョイントでさらに関係する全てのパートナーがメリットを共有できるようになります。</p> <p>③柱脚アンカーボルト施工工事で開発した「特許Dスルー工法」の普及に以前設立した「アンカーボルトメーカー協議会42社」の協力による新連携を構築して、社会と業界に貢献できます。</p>
③経営の自立化	<p>①当社のお客様は全国1,400社におよび、1社あたりの取引率も最大で8%前後、そしてユーザー直販率が95%と分散し、また関係業界も土木・建設からプラント製造先まで幅広く、リスクや景気変動の影響を分散しています。</p> <p>②耐震建築用アンカーボルト製品の普及は計画通り進行し、当初目標にしていた全国展開を実現し、売上高も利益高も達成できました。</p> <p>③社団法人日本鋼構造協会との提携協力で「耐震アンカーボルト設計施工指針作成」も平成18年4月度から実施となり、今年度を目標に新連携事業として施工工事業者団体の開設と施工技術者公式認定事業の開始準備を進めています。</p> <p>④平成18年1月に愛知県経営革新事業に認定され、金融機関・ユーザーの各方面からご支援をいただきながら新事業活動を進めさせていただいています。</p>
④経営のオープン化	<p>①毎月5日までに部門別月次決算を作成し、全部署全社員に公開・解説を実施し、成果・問題点については全社員で検討・対策を話し合い、翌月の事業活動の指針としています。</p> <p>②この月次決算データは取引金融機関に毎月発表し、報告しています。</p> <p>③毎年の申告書・決算書は金融機関をはじめに主要仕入先20社に配布、報告しています。</p> <p>④お客様や社会に対しては、会社の計画や行事をマスコミ誌を通じて広報させていただいており、年度決算等について平成18年度からホームページにて公開する準備を進めています。</p>
⑤満足度経営	<p>①ステークホルダーへの満足度調査(お客様は毎年10月、全社員は3年毎)を実施し、役員・グループリーダーとの検討会を実施し経営・営業活動に役立てています。</p> <p>②2006年度より「社員満足持ち株会」を設立し、勤続5年以上の社員に自社株の株主になってもらい、社員の勤労意欲の向上につとめます。</p> <p>③信頼されるメーカーとしてISO9001やJIS工場認定を順次取得し、社会からの総合的な信頼をいただけるように努めています。</p> <p>④全社員を対象に「65歳まで元気に勤労」をテーマに健康推進宣言を実施、宣言社員には健康推進手当で自己啓発活動を支援しています。</p> <p>⑤毎月第3土曜日には全社員でQC活動や改善活動をはじめに、社内清掃活動や会社周辺の除草、清掃を全員で行っています。</p>

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 大津鉄工株式会社

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役員・営業・業務部門48名全員と、製造・工部門39名のうち管理者6名そして各部署作業用3台で社内ネットワークを構築し、管理業務のほかグループウェア「サイボーズ」を活用し、役員をはじめに全社員のスケジュール公開や電子メールで何時でも連絡取れるシステムになっており、外出者は全て携帯電話で何時でも連絡が取れるようにしています。</p> <p>②同様にデータ化された営業日報や業務報告書はワークフローと電子承認印で決済され、全社員に共有・公開され、情報交換等に活用されています。</p> <p>③各部署からの連絡や議事録、報告文書はデータ化され全社内公開され、いつでも閲覧できるようになっています。</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全国4ヶ所の営業所から毎日の営業活動日報はグループウェアでリアルタイムに報告されており、見積り情報や受注情報、お客様からのクレーム・要望、そしてライバル他社の動向等情報を役員から製造部門まで共有し、それぞれの立場で情報として活用しています。</p> <p>②そのほか日報には、各担当者の活動内容、対応や処置を通して得た成功の自慢話や失敗の反省談も掲載され、社内へ水平展開されています。</p> <p>③基幹業務管理システムO-TOS構築に続いて、さらに新サービスの提供を目的として、お客様と仕入先をパートナーとしてWEB情報ネットワークO-TOSステーションを平成18年度中に構築し、CSとESの同時実現を推進しています。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>これまでの変革・改善活動で構築した基幹業務システム「O-TOS」の運用により</p> <p>①見積・受注から発注・工場手配そして生産工程の進捗と品質管理データのリアルタイム入力によるデータベースの一元化で全部署からの情報「見える化」が実現しました。</p> <p>②取引先営業情報のデータベース一元化と全社共有で、個別のお客様毎に対して4営業所・3工場全社で戦略的に、担当毎に問題解決や提案活動ができるようになり「ソリューション・セールス」が実現しました。</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目標管理制度のもと、ISO9001品質管理システムのPDCAサイクルを活用して、各部署と個々の社員まで方針実施計画を立案、実行しています。</p> <p>②プロジェクト進捗状況報告や幹部会議、部署会議の議事録は、サーバー上で公開し、他部署の活動内容の水平展開で個々の社員の意識改革、意欲の向上に役立っています。</p> <p>③社員個々の法的資格取得や専門教育受講の履歴をデータベース化し共有することで、社員の能力活用に役立っています。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①社内PCのウイルス対策等セキュリティーはネットサーバーで一元管理し、また個別の端末にも「ウイルスバスター」を投入し2重管理しています。</p> <p>②採用しているサーバは日時単位でカートリッジテープにバックアップを行い、別のフロアで保管しています。</p> <p>③情報管理規定、個人情報保護規定等は社内規定でルール化し、情報活用時をはじめ社員モラル向上を重点実施事項にさだめて教育を実施しています。</p> <p>④個人情報保護のプライバシーポリシーを策定し、18年11月にはホームページ上で公開します。Pマークの取得準備を進めています。</p>