

## 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	栗田アルミ工業株式会社
2. 本社所在地	茨城県土浦市北神立町4-5
3. 電話番号	029-831-0534
4. URL	<a href="http://www.kurita-al.co.jp">http://www.kurita-al.co.jp</a>
5. 設立年月日	昭和32年5月4日
6. 資本金	30,000千円
7. 上場の有無(店頭/2部)	未上場
8. 業種・業態	アルミ鑄造・機械加工・組立(自動車部品E/G(エンジン),T/M(トランスミッション))等95%、「18.事業・商品・サービス内容」参照
9. 代表者名(年齢)	栗田 容和(63歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	勝山 勲(62歳、取締役総務部長)
11. 直近の売上高(百万円、年)	2,448百万円(2005年度)
その1年前の売上高(百万円)	2,668百万円(2004年度)
その2年前の売上高(百万円)	2,457百万円(2003年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	21百万円(2005年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	87百万円(2004年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	71百万円(2003年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	178名(150人、2005年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	162名(141人、2004年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	144名(130人、2003年度)
14. IT部門の有無(名称)	総合業務システム担当
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	羽生 宏綱(40歳 製造部副部長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	8人(8人)----- 兼務(フルタイムに換算)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	39百万円(2005年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	7.2百万円(2004年度)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	9.9百万円(2003年度)

## 平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

栗田アルミ工業株式会社

<b>18. 事業・商品・サービス内容</b>	<p>事業：アルミ部品 鑄造・機械加工・組立を行っている。          開発：アルミ鑄造品の試作設計、製作          製造：アルミ鑄造(ダイカスト/グラビティ/サンドキャスト)・機械加工(熱処理/含浸処理、マシニングセンター/旋盤/フライス盤/ボール盤/タッピング盤加工)・組立          製品：自動車用素材部品(E/G・T/M等95%)・アッセンブリ部品</p>
<b>19. ビジネスの特徴</b>	
<b>① 強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アルミ鑄造・加工技術を半世紀にわたって開発し蓄積。</li> <li>・人を大切にし、技術の伝承・人材の育成に努力している――従業員満足度が向上している。</li> <li>・品質・コスト・納期について、顧客より高く評価されている。</li> <li>・試作・鑄造から加工、組立てまで一貫生産可能(「18.事業・商品・サービス内容」参照)</li> <li>・加工・組立工程はU字ラインを採用し、一個流し生産方式により多品種小ロット受注に対応可能。</li> <li>・品質・環境に関するISO認証取得後、経営管理技術が大きく進化。          2001年8月 ISO9001認証取得      2004年3月 ISO14001認証取得</li> </ul>
<b>② 付加価値</b>	<p>製品のQC目標を達成すること(TQC活動)により顧客満足度を高め、付加価値増大を追及。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アルミ部品の試作――自社製造能力、新技術開発を考慮しながら製品の試作設計を行い製作できる。</li> <li>・継承されブラッシュアップされたアルミ鑄造技術(ダイカスト/グラビティ/サンドキャスト)を活用し、部品形状に応じた、高品質なアルミ鑄造</li> <li>・機械加工、組立の一貫生産――ワンストップ化により顧客へのサービスが向上し、自動機械の導入と製造プロセス改善により生産性が向上。</li> <li>・従業員「草の根活動」として、6S活動(5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)+1S(スピード))とQCサークル活動が定着。</li> </ul>
<b>③ こだわり</b>	<p>(1)人を大切にする――社長の信念『元気、やる気、根気』(社服の腕に刺繍)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・社長が季節・天候を問わず毎朝7時より、門で社員を出迎え、挨拶を交わしている。6年以上継続。</li> <li>・定年制はあるが、社員に体力・能力があり、やる気があれば、本人の意思で定年を延長できる。 (無期限継続雇用を前提とした65歳定年制)</li> <li>・パート社員に能力、意思があれば、正社員に登用。</li> <li>・高齢者、身障者、外国人労働者を含め、適性・能力に応じた職場配属。</li> <li>・身障者については、家庭と連携し、職場でやる気を起こさせ、生活面で自立させる活動を実施中</li> <li>・外国人既婚女性に対しては、子供の教育を含め、日本社会に馴染むための支援・指導を実施中</li> </ul> <p>(2)技術/技能の伝承と人材育成を重視する</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・鑄造技術の基礎であるサンドキャストなど、熟練工と未熟練工とでペアを組み、技能伝承を行っている。</li> <li>・映像情報はディスクに保存し、適宜参照できるようにした。</li> <li>・全社員を対象にして、本人の希望を元に、通信教育、セミナー受講、海外研修を積極的に推進。</li> <li>・インターンシップを受入。</li> </ul> <p>(3)全社員に経営情報を開示し共有化する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・これにより、全社一丸となって経営課題の改善・解決を推進している。</li> </ul>
<b>④ 独自性</b>	<p>(1)アルミ鑄造業における、IT化リーディングカンパニー。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・腕力仕事と見られがちな当業界において、先陣を切ってIT化を進めている。</li> <li>・ICカードを応用した、高齢者・障害者さらに外国人労働者にも優しい生産管理システムを2006年3月末に完成させ、運用中。          正確な生産情報が収集できるようになった。</li> </ul> <p>(2)アルミ部品の試作と量産、鑄造、機械加工、組立の一貫生産(ワンストップ化)</p> <p>(3)アルミ鑄造技術の伝承と、新技術開発</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・試作、個別生産においてサンドキャストの強みを発揮している。</li> </ul> <p>(4)「自ら決める定年」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社は、高齢者雇用開発の全国モデル企業として「奨励賞」を受賞している</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 栗田アルミ工業株式会社

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過去3年間の経常利益率が高い 2.39% (業界平均1.17%)            ②同 経常収支比率が良好 109.9% (業界平均 104.9%)            ③有利子負債平均金利が少ない            ④インフレ・カバレッジ・レシオ(利子支払能力)が極めて良好 1.95% (業界平均 0.07%)            [註]業界平均は取引先銀行のレポートから引用            ⑤2005年度売上は前年比2億円のマイナス(最大顧客が減収になった余波)であったが、利益を出すことができた。2004年度以前の体質で売上が2億円減れば確実に赤字になっていた。2005年度以降、経営のスピードアップ化が進み、経費節減の対応が迅速に取れるようになったためである。            ⑥2006年度(10月決算)では、素材高騰に伴うコストへの影響は大きい、相応の経常利益は確保できる予定。</p>
②ビジネスモデル	<p>①自動車アルミ部品の一貫生産(試作-鋳造-加工に加えて組立も)と、多種鋳造法(サンドカスト、グラウイ、ダイカスト)、熱処理法(高強度、高硬度、高耐久性)によりワンストップ化を目指している。当業界中小企業での一貫生産の事例は、未だ少ない。            ②主要カスタマ(富士重工、ユニバンス、桜金属工業、日産工機)とのEDIシステムを構築し、同期生産(日単位出荷)を行なっている。            ③ユーザー要件に従って試作設計(コンカレントエンジニアリング)を行い、ビジネスパートナーとして提案型受注を行っている。            ④生産管理現場端末としてICカードとパネルコンピュータを活用し、高齢者・身障者・外国人労働者でも運転可能な生産ラインを構築した。</p>
③経営の自立化	<p>①主要複数自動車メーカーと取引顧客数の更なる拡大を営業方針としている。            但し、現実には最大ユーザーの要望にも応える必要があるため、生産能力を高めることを計画し工場を増設中である。            ②提案型営業を行っている            提案スピードを上げるため、顧客との間で技術情報を受発信し、コンカレントエンジニアリングができるようにしている。            ③社債発行などにより、間接金融への依存から脱却中。            ④経営の安定性では、経常収益率が2.4%、インフレ・カバレッジ・レシオが1.95であり、業界平均を大きく上回っている。</p>
④経営のオープン化	<p>①一般社員に対して、月次決算・年度決算などの経営情報を朝礼、ミーティングで開示。            ・管理職には月次定例会議で報告し、事務所端末でも参照が可能。            ・電子掲示板による経営情報開示システムを構築中。2006年10月完成予定。            ②取引先(顧客、協力会社、金融機関等)に対しては、BS/PL、経営分析表を年度末に開示。            ③経営戦略検討委員会(係長・主任以上)での経営課題解決・改善。            (月一回の報告と、半期に一度の合宿を実施)            ④社外からの工場見学を多岐にわたり受け入れている。            ・各種団体 過去1年に5回            (もの作り協同組合、経営者協会、某社、テクノ倶楽部、工業団地安全衛生部会)            ・顧客は常時受け入れ。            ⑤事例発表 過去1年に            (県高齢者雇用開発協会、県南部渉外支援センター、IT経営事例発表会、21世紀職業財団、新卒合同面接会)</p>
⑤満足度経営	<p>①ISO推進室による顧客満足度の追求            ・富士重工に対してVA提案を行い、毎年同社主催VAコンテストに参加。            ・顧客満足度調査を半期に年1回実施し、改善を実施。            ・KPS(栗田プロダクションシステム)活動により生産効率の改善。            ・ISO9001に基づく生産管理システムによりQCDの改善。            ・協力会社の定期巡回による品質監視・指導(週1回)。            ②従業員満足度の追求            ・社長が毎朝門で社員を出迎え(社員とのコミュニケーション)            ・経営をオープン化し、利益の1/3を社員に期末賞与として還元。            ・大学・高専卒のインターンシップを、毎年8月に実施。            ・人員整理なし(継続雇用を前提とした65歳定年。定年後は、体力・気力の応じて自己申告による継続)            ・パート社員をその能力に応じて正社員に登用している(2005年 4名)            ・高齢者雇用開発・障害者雇用の全国モデル企業として奨励賞を受賞している。            ・外国人労働者が日本社会に順応するための支援・指導。            ・業務外研修も部長が認めれば会社負担(海外研修等)            ・社員組織による親睦会開催(年4回)。5年に一度 創立記念式典を開催。            [註]中小企業と大企業の給与格差は大きい。この現実の中で従業員満足を得るには、社内・地域でのコミュニケーションによる精神的な充足感醸成が大切と認識している            ③社会満足度の追求            ・社員地元採用、地元イベントへの参加。            ・ISO14001に基く環境保全活動。</p>

## Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 栗田アルミ工業株式会社

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社内LANには、社内業務系と情報系(インターネット接続)の2系統がある。セキュリティ確保のため、それぞれの系統は独立。</p> <p>②管理職、事務職は全員パソコンを所有(サーバ2台、WS1台、PC67台。総て会社資産)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・管理職、事務職は、アクセス権に応じて社内業務系の情報を閲覧可能。</li> <li>・社内業務系/情報系へのLAN接続は、物理的切り替え方式。</li> </ul> <p>但し、生産管理用PCは社内業務系LANにのみ接続</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・情報系LAN経由で、eメール、ネットサーフィンを活用。</li> </ul>
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富士重工とのEDI(S-NET)による迅速円滑な受注・納品</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客生産計画を受信(3ヶ月情報、1ヶ月情報、10日前情報)</li> <li>・日次で納品実績情報を送信</li> </ul> <p>②富士重工からの引き合い段階で技術情報を送受信し、コンカレントエンジニアリングを行なっている。</p> <p>③自社ホームページにより広報。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ホームページによる、見積もり依頼受付システムを構築(2006年10月稼働予定)</li> </ul>
③プロセスの高度化・連携	<p>①取引先より新部品の技術データを受信し、試作設計(CATIAを利用)、試作、評価を行って新部品の生産モデルを提案(コンカレントエンジニアリング)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・開発部門ではCAE(1台)・CAD・CAM(計5台)を活用</li> </ul> <p>②主要取引先とのEDIを構築(オンライン受注予告・確定)</p> <p>③栗田生産管理システムを構築(2006年3月末、運用開始)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・現場端末 24台、計画端末 4台、サーバ1台。</li> <li>・既存の総合業務システム、技術開発システム、S-NETとオンライン連携</li> <li>・"高齢者・障害者・外国人労働者にも優しい"生産管理システム。 <ul style="list-style-type: none"> <li>-作業員に対して印字付ICカードで生産指示</li> <li>-現場端末としてパネルコンピュータを用い、タッチパネルにより操作。</li> <li>-実績は現場端末よりLAN経由で自動収集</li> <li>-生産実績データは、各生産部門のパソコンで集計・統計処理。</li> </ul> </li> </ul> <p>④栗田生産管理システムで収集したデータは総合業務システムに自動的に送信され、経理データに変換され提供される。</p> <p>これにより経営のスピードアップが可能となった。</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熟練作業員から未熟練者にたいする鍛造技能伝承に、教材として画像データを活用(画像教材をハードディスクに保管し閲覧できる)</p> <p>②各種マニュアルを電子ファイルとして保管し、必要に応じて参照を可能にしている。</p> <p>③計画的な外部講習会参加と社内報告会開催により全社IT教育を実施している。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・05年は、情報処理技術者試験-シフトに24名が受験し、4名が合格。</li> <li>・資格取得費用、講習会費用共に、全額会社負担。</li> <li>・受講実績を記録し、人事考課時に参照</li> </ul> <p>④開発部門では、CAE・CAD・CAMを活用し開発設計を行なうとともに若手の人材を育成(OJT)</p> <p>⑤栗田生産管理システム(2006年3月末稼働)と既存の総合業務システムとの連携により、経営データを早期に把握。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①ホームページにセキュリティポリシーを掲載予定(2006年10月)</p> <p>②IT教育(上記)により情報セキュリティの重要性を啓蒙。</p> <p>③情報系(インターネット接続)系LANと社内業務系LANの2系統を設置し、社内情報と社外情報を極力分離して管理している。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・重要データを持つPCは、セキュリティチェック後必要に応じて情報系(インターネット接続)</li> <li>と社内業務系用LANの物理的切り替えを実施。</li> <li>・生産管理システム関係のPCはインターネット接続不可。</li> <li>・富士重工用PCは、S-NET通信ラインと業務系LANとを物理的に切り替え。</li> </ul> <p>④PCのウイルス対策実施</p> <p>⑤サーバの隔離設置(鍵付き部屋)、サーバデータのバックアップ作成(日次、週次、月次、期末)</p> <p>⑥LANの雷対策実施。</p>