

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社ケミコート
2. 本社所在地	千葉県浦安市北栄4丁目15番地10号
3. 電話番号	047-381-7721
4. URL	http://www.chemicoat.co.jp
5. 設立年月日	昭和32年4月1日
6. 資本金	96百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	「表面処理薬品」「電解水洗浄水」の製造販売。表面処理塗装設備の設計施工
9. 代表者名(年齢)	中川完司(55)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	中川完司(55、代表取締役)
11. 直近の売上高(百万円、年)	1,465百万円(2006年3月期)
その1年前の売上高(百万円)	1,257百万円
その2年前の売上高(百万円)	1,179百万円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	287百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	217百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	141百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	50人(48人、2006年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	40人(39人、2005年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	37人(36人、2004年度)
14. IT部門の有無(名称)	情報処理促進室
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	遊佐祐師(33、課長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	3人(3人) 実働2h/日
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	(30百万円/2005年)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	(5百万円/2004年)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	(20百万円/2003年)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社ケミコート

18. 事業・商品・サービス内容	「表面処理薬剤」「電解水クリーナー」の製造販売、表面処理及び塗装関連設備の設計施工 表面処理薬品60%、電解水13%、設備20%、商品等7% (売上比率)
19. ビジネスの特徴	
① 強み	①表面処理剤を主製品として営業(売り上げの60%)しており、消耗品であるため一度売り込むとその後長く同一商品をサイクル的に販売できる。 ②素材や条件等の技術的アドバイスが常に必要であり、薬剤の技術的サポートを実施することによりお客様の囲い込みが可能。 ③製品のリードタイムが短く、受注から製造・出荷まで中1日に対応可能な商品が多い。 ④技術系社員の比率が高く、お客様の要求に対する対応が速い。 ⑤電解水技術(製法特許)があり、一般市場向けの独自商品がある。
② 付加価値	①表面処理薬剤、設備、電解水と独自の製品の多く持ち、価格設定で主導権をとれる。 ②全国的に表面処理剤、設備を販売しており、担当営業部員が現場を定期的に訪問し、問題がある場合、お客様と一緒に問題解決を図る。 ③自社製品製造において機械的な設備投資が少なく、製造コストを低く抑える事ができる。
③ こだわり	①表面処理業界において製品を販売しているのではなく、製品に込められた技術を販売しているとの意識で営業を展開。これは世の中に必要なものを作っていくという会社の理念に基づいたもの。 ②60歳以上雇用継続を実施。 ③平成11年にISO14001を取得。
④ 独自性	①電解水は、水を電気分解した洗浄剤で界面活性剤を含有せず、少量であれば飲んでもOK。でありながら、洗浄と除菌が出来る全く新しい洗剤(製法特許 平成13年1月) ②無排水型表面処理設備は、特許取得(平成7年1月)。 ③塗料不粘着化剤は、消臭効果を持たせた製品で、他社には無い製品。

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社ケミコート

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>①3年連続増収増益である。 ②売上高増加率H15-H16比較 6.6%増、H16-H17比較16.5%増 経常利益増加率H15-H16年 53.9%増、H16-H17比較 32.3%増であった。 ③経常利益率H15年度12.0% H16年度17.5%H17年度19.6%であった。</p>
②ビジネスモデル	<p>電解水:電解水は自社100%にて製造。自社の通販ルートの他、電解水はOEM、TV通販がある。 表面処理薬品:受注～出荷まで自社で100%対応、翌営業日出荷も可能 お客様ごとの薬剤調整を行い、どのようなラインであっても対応している。 設備:主にお客様に合わせた設備コンサルティングを実施。</p>
③経営の自立化	<p>①当社は資本、経営共にどこのグループにも属さない独立企業体である。 ②独自ブランド「ケミコート」「超電水クリーンシュ！シュ！」を持ち、確実に売り上げをのびしている。 ③お客様が現在困っている問題に対するアドバイスと提案を実施、その中に当社の製品を紹介し、新規お客様の開拓をおこす。 ④特定の業種、顧客に偏らない販売を自社のみで開拓、実施。一番売上高の多いお客様でも全体の5～6%上位10社の売り上げは35%内外 ⑤自己資本比率35%</p>
④経営のオープン化	<p>①各部署部門長には毎月月次決算報告を実施。(5営業日以内) ②全社員向けに売上高、経常利益、各部門経費の予算・実績をグループウェアの掲示板に発表(毎月) ③各部門は独自に年度別の目標を数値として設定。3ヶ月ごとの報告会 ④年度決算は官報に掲載。 ⑤業務日報を電子供給。</p>
⑤満足度経営	<p>①各部門で年度ごとに目標を出来る限り数値で設定、進捗状況を定期的に全社員に発表 ②賞与、昇級は考課表によって決定。考課表は本人評価、部門長評価、社長評価と3段階で評価する。 ③申請により資格取得のための研修、勉強会等会社負担により出席可(資格取得者には手当) ④表彰制度を設置し、改革に貢献した社員はその効果に応じて表彰(10万円) ⑤ISO14001に沿った環境改善の計画と実施。 ⑥営業部員のお客様情報は毎週協議し、問題点に対する対応を、部門を問わずに協議実行。 ⑦数年 に一度、家族同伴で海外研修(3泊4日) ⑧業績に応じ期末賞与を支給 ⑨定年後の雇用継続。</p>

Ⅱ. 自己評価表2/2 (IT高度活用の視点)

会社名 株式会社ケミコート

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	①グループウェアを導入し、全社員のスケジュール、社内設備等の予約、伝言、メールを一元的に管理出来る。 ②メールリストまたは社内メールを利用し、全社員が日報を全員に対し発信。 ③全ての社員に携帯電話またはPHSを配布。携帯端末に日報を配信。出先で日報を発信・閲覧。 ④HPに対する問い合わせを全営業及び技術部にメール配信、関係部署が即時回答。 ⑤社外(出張中及び自宅)からグループウェアに接続可能。 ⑥上級幹部に限定し、外部から社内全データにアクセス可(社長、役員2名)
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	①携帯端末を利用し、出張先等でもお客様への連絡・伝言を確認出来るシステムを採用。 ②日報は訪問お客様別に集計をとり、全社員が閲覧可能として、今までの問題点、要求抽出のデータベースとしている。 ③表面処理剤はお客様が対応している場合に限るが、インターネットを通じて受注、発送を実施。 ④過去の取引データを蓄積している。(クレーム情報をフォルダ共有) ⑤主要なお客様の対応状況をグループウェアに記録させ、後で類似事項の参考としている。 ⑥お客様薬品管理データの一括管理及び営業社員への情報解放
③プロセスの高度化・連携	①営業情報は、日報という形で全社員に配信、各社員は携帯端末及び各自のPCで受信、問題発生時全社員が即時に情報を共有 ②製品情報、処方情報、原料在庫、製品売上情報、製品出荷情報等を一元管理。 ③設備部門の製図は、全てCADファイルとして管理、利用。 ④販売情報は会計まで連携している。
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	①月次決算を実施、翌月3稼働日で算出。 ②お客様提出報告書は、過去10年以上データベースとして有効活用。 ③社員の研修記録、業務記録、資格等のデータベースあり。 ④速報値として毎週週末に売り上げ集計を全社員に配信、予算との差を確認 ⑤設備仕様書、現場マニュアルを共有ファイルに記録できる。 ⑥人事考課の記録を管理
⑤情報セキュリティ対策	①社内全コンピュータにウイルス等対策ソフトを導入、管理ソフトにて一括管理している。 ②ファイルサーバのデータはRAIDユニット及びミラーリングによる障害対策を実施している。 ③日次、週次単位でリムーバブルメディア等にデータバックアップを実施の上、耐火金庫に保管。 ④社内ネットワークへの不正侵入に対しては、外部委託にて防止対策。 ⑤サーバ機器については無停電電源装置を導入している。 ⑥ネットワークへの接続にはログオンパスワードにより管理し、フォルダごとにアクセス権設定を行っている。