

I. 会社概要

1. 会社の名称	大新技研株式会社
2. 本社所在地	長崎県佐世保市広田4-5-5
3. 電話番号	0956-39-1201
4. URL	http://www.daishin-giken.co.jp/
5. 設立年月日	昭和49年7月26日
6. 資本金	4,325万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	非上場
8. 業種・業態	ソフトウェア業
9. 代表者名(年齢)	大神邦明(62歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	田中充彦(52歳) 専務取締役
11. 直近の売上高(百万円、年)	866百万円(H17年度)
その1年前の売上高(百万円)	904百万円(H16年度)
その2年前の売上高(百万円)	721百万円(H15年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	53百万円(H17年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	28百万円(H16年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	24百万円(H15年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	85名(正社員)+8名(契約社員)=93名(H17年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	78名(正社員)+12名(契約社員)=90名(H16年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	71名(正社員)+10名(契約社員)=81名(H15年度)
14. IT部門の有無(名称)	システム開発部
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	相川利正(50歳、取締役システム開発統括部長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	5名(60名のうち月5人;1,000時間程度が社内IT関連に対応)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	46百万円(H17年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	48百万円(H16年度)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	34百万円(H15年度)

<p>18. 事業・商品・サービス内容</p>	<p>①FAシステム事業 売上比39% (造船・鉄鋼・切断CAD/CAMシステムの開発販売と溶接ロボットシステムや工場の自動化ライン制御などのインテグレーション) ②医療システム事業 売上比32% (病院総合情報システムインテグレーション:電子カルテ、総合予約、看護支援、放射線・手術・透析・リハビリ・内視鏡などの部門システム)の開発・導入支援と介護むけシステム開発販売 ③データベースソリューション事業 売上比13% (医療材料・薬剤卸業者向け物流管理システムや自動車製造業むけ原価・工程管理システム、企業向けグループウェアWEBシステムなど他業種むけソリューション受託開発) ④エンジニアリング事業 売上比16% (発電プラントの配管3次元計測・解析サービス、大型クレーン計測、発電所配管肉厚管理システム、製紙業むけ保守・購買・生産実績などの管理システム)</p>
<p>19. ビジネスの特徴</p>	
<p>① 強み</p>	<p>DAISHINが持つ3つのアドバンテージで常に質の高い専門システムを提供している 「お客様要望への専門技術者集団」、「創造・発想の人材」、「お客様の満足を継続、進化」 ・溶断CAD/CAMのロングセラー商品(ソフト)がある。(ANSwin) ・鉄の業界では知名度の高い企業である <体制> ①技術営業部門「お客様要望への専門技術者集団」 正社員85名のうち営業14名。そのほとんどは設計、開発などの技術系出身であり、顧客の業務内容、運用面や生産現場をよく理解している ②システム開発部門「創造・発想の人材」 独創的な技術アイデアなどを生んでおり、特許登録番号969185(配管用支持金具)、特許第2556962号(距離計測装置)特許第3400966号(コンピュータを用いた3次元構造物の溶接組立方法)を取得している ③システムセンター部門「お客様の満足を継続、進化」 総勢93名(社員85名、アルバイト8名)のうちシステム技術、サポートセンター部門が16名でシステム要件定義、導入立ち上げから運用保守サポートまでをおこなう <主力商品> ①特に、主力商品である「ANSwin:鋼板自動溶断CAD/CAMシステム」は業界70%(3000社)のシェアを獲得し、15年以上も顧客への継続的サービスをおこなっている ②特に、病院情報システムなどは、大規模病院から中小規模の病院まで、弊社がシステム全体のSIをおこない、複数の大手メーカーの部門システムや弊社の製品群を組み合わせ病院情報システムなどの構築をおこなっている ③造船工場の自動化システムの場合は、大手メーカー機器(コンベアライン、NC切断機、溶接ロボット、ピッキングクレーン装置)の全体を取りまとめ、コンサルティングからインテグレーションをおこなうことができる</p>
<p>② 付加価値</p>	<p>★生産現場のトータルにサポートできるソリューション提案力 ★顧客との双方向コミュニケーションで、付加価値を顧客と共有 ★開発技術者が本当に現場を理解して手直しなく使えるシステムを開発している。Answinの場合は、単に切断するといっても、部材の使われる環境(熱による歪み)などを考慮し、現場職人のノウハウをソフトウェアに組み込み、自ら実験試行錯誤して製作している ①創業以来の精神である「付加価値創造」をコンセプトとして活動を続けている。 創業時、造船設計の中でも機関室という高度な設計技術者が少なかったこともあり、他社にない付加価値をもった技術開発をつづけるというこだわりがある。だからこそ利益率の高い仕事をできるという経営理念を持ち続けている。 ②様々な業種を顧客にもっており、鉄鋼・造船や各製造業、病院、発電所、自治体などあらゆる分野でIT化の戦略的立案(コンサルティング)からシステムの開発・導入・成果を生み出すまでの一連のプロセスを提供している。中小企業でありながらもTOTALで顧客の抱える問題点を共に解決するプロジェクトを実行している ③プロジェクトのマネージメントについては、デイリーでの生産工程を把握管理しており、バグ発生率の減少や納期遅延などの対策がタイムリーに実施できる。また、常に原価管理と連動しプロジェクトごとに利益を生み出すための仕組みをもっている(自社開発のISO準拠のプロセスマネージメントシステムによる品質内部管理と開発内部最適化体制づくりを運用確立)</p>

<p>③ こだわり</p>	<p>★現場で本当に頼りになるシステムの提案・構築・提供。 ★大新は全員が技術者であり、生産現場を理解した知った営業マン(元技術者)によるS-35ソリューション提案力・サポートで真に顧客のパートナー企業として、顧客と共に生産付加価値を高めるビジネスを推進している。 ★顧客へのサポートには力を入れており、サポート専門の部署を持っている。また、顧客からの要望を聞き、開発にフィードバックして製品の完成度を常に向上させている。 ★大手メーカーにはない、素早い対応・小回りの利く対応</p> <p>①小さいながらもシステムメーカーとして、大手企業の下請け受託開発ではなく、高い技術力で、顧客の高い信頼を有するパートナーとして顧客の生産の一翼を担うという理念で製品を開発しつづけている ②現場主義を社のモットーに、特に鉄工関連顧客にあつては生産現場の合理化や業務効率化へ貢献できる。また、経営面での顧客の生産性の向上にも貢献できる企業でありたい。また、そうしたことへの対価として、付加価値を評価いただくというメーカー企業でありたい ③大手メーカーにはないきめの細かさ(ユーザーニーズの対応)と小回りの効く開発対応力でユーザーの信頼を獲得し、大手メーカーとの競合にも対等に競り勝つ差別化をはかりたいと考える。 ④会社ぐるみで専門家集団を目指している。若い技術者もお客の現場へ入り、自分が感じ、お客様が育てる環境を作っている</p>
<p>④ 独自性</p>	<p>★溶断CAD/CAM商品Answinは、現在は主として代理店販売(シェア70%) ★顧客の情報共有を、営業・開発・サポート・管理職が共有する仕組みがあり、顧客との経緯を全社員で共有して、CS向上に勤めている。 ★360度評価による社内評価制度により、個人のスキル向上を図っている。</p> <p>①社内のネットワークシステム構築はすべてに自社製作し、電子ファイリングも徹底して、その技術とノウハウを製品開発に活かすとともに、顧客へのより実践的な具体的提案が可能。 ②総合顧客管理システムを自社開発し、数年分を顧客データベース化しており、システムセンターという組織で全国3000社近いユーザーの電話・現地訪問などのサポート内容を運用維持管理している。ISO9001:2000に準拠した管理手法。 ③独自の360度評価によるコンピテンシー評価制度を運用確立しており、人事管理(査定評価)とも連動している。上司・役員による本人へのフィードバックを介して、経営理念を深く理解し、社員自身の行動特性の把握と改善、技術スキル向上、業務スキル向上のための目標の明確化と動機付けを年間3回おこなう。また、リーダークラス以上には全員のコンピテンシー考課内容を公開している。</p>

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

S-35

会社名 大新技研株式会社

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売上げ(粗利益)計画は2003年から3年間で売上げと人員倍増計画を立てて、3年連続増収増益進行中</p> <p>②中期経営計画は、この2年間予定どおり執行できていて、2005年の最終年度には本社社屋の隣接敷地を購入し、現状の2倍の面積を確保できた。今後の長期経営目標計画(5-10年)が実現できる環境を整えるため、2006年6月から開発棟の建設に着手し、12月完成予定。物理的IT対応の環境の体制も確実に強化拡大できるものとなった</p> <p>③前年はたまたまハードウェア売上げが多量にあった為の売上げ増の利益率悪化であるが、実態はここ3か年増収増益であった。2005年度は経常利益率を3%から5%に向上させることを課題とし、結果として5.8%を達成することができた。</p> <p>④売上げ規模の割には業種が多いことから、利益を出せる業種へと将来性を見込んでの選択と集中(リソースの再配分検討)させ、また、経営戦略の再検討をし、FA部門では高技能の溶断の自動化、フレキシブルなロボット溶接の普及拡大を行う。医療・ソリューション部門では高度医療現場までの電子化を実現、又病院の物流、工場の生産管理のITネットワーク化を行う。エンジニアリング部門では発電所への設備、保守、管理、継承に係る総合的なシステム化を実現化してゆく</p>
②ビジネスモデル	<p>①正社員とアルバイトを含め総数93名の内、16名が専門業種に対応できるシステムインテグレーターであり、プログラム開発者40名と17名のシステム技術員を要し、受注までのコンサルティングからシステム開発、納入・立ち上げ・フォローまで新規顧客やリピーター顧客まで自己完結したビジネスモデルを確立している</p> <p>②経済産業省システムインテグレーター「認定登録を受け{登録番号(九)15110010}」、社内および全国営業所間のネットワーク化と社内の全業務のシステムを構築し、運用改善を行いながら製品を商品化して販売するケースも多々あり。特に大規模造船所の工場内の生産ライン自動化や大規模病院(大学病院や自治体病院)での基幹情報システムを自社製品群で取りまとめる技術とノウハウを持っている</p> <p>③FA事業部では国内大手酸素メーカー「日酸TANAKA」や医療事業では世界的大手医療機器メーカー「フィリップスメディカル」へのソフトウェアOEM商品供給やビジネスアライアンスによる新規市場開拓のビジネスモデルの実績も多々あり</p> <p>④大企業生産工場の溶接ロボット、NC機械をはじめ、高度な医療機器(CT、MRI、重症系モニター)など各大手メーカー機器と接続しシステム融合化して最終顧客に提供している</p> <p>⑤営業のビジネスモデルは高い技術を買ってもらうための活動が中心である。自社の強み、弱みを分析した場合、商品として高度な、いいものがありながら強固な販路の確立がされておらず、これを構築する必要がある。今年度はコストのかからない営業手法や新しいビジネスモデルの構築(ダイレクトビジネス)の体制を確立し売上げに貢献している。</p> <p>・個別商品毎のホームページを刷新し(第1ページで勝負・訴える内容を集中する)、ホームページの活用による技術紹介・商品紹介を介・過去の実績・ノウハウをビデオ配信、また、インストラクターによる展示形式での常設セミナーを活用し販促を図る。システム保守メンテナンス体制充実と保守サービス料の有料化促進ができた</p>
③経営の自立化	<p>★大手企業の下請け的な仕事は現在ほとんどやっておらず、自力営業開拓や代理店を通じた販売が主力である。大手NCメーカ、医療機器メーカへのOEM供給(ソフト)により、パートナーとして協業している。</p> <p>★提案型営業力の強化や直販の拡大等を目指している。</p> <p>★特定の顧客は、最大でも全売上の18%(フィリップ社)。いち顧客に依存していない。</p> <p>①主力商品であるCAD/CAM「ANS」は全国約3000ユーザー(鉄鋼、造船、溶断などの業種)で全国シェア70%を誇る。その他医療・介護分野も約200施設も加えて、全ユーザーへ変化に応じた要望への開発やシステムの進化のための提案など独立メーカーとして継続的な製品開発と運用支援フォローを行っている</p> <p>②大手メーカの色や紐付きではなく、また最大手の取引額も売上げの18%以下という、特定の顧客に依存しないで自力営業開拓をおこなっており、工場の自動化<NC切断機、6軸多関節ロボット等による生産自動化>や高度医療機器、検査機器、物品管理機器など実践的な機器とシステム融合化を図る、提案型営業による受注である</p> <p>③ホームページでの情報発信の充実を図りDMなどでの新商品情報や最新業界情報を発信して、2006年度は直販受注活動実績も売上げ比率5%(年間200件ほど)を確保している。</p>

<p>④経営のオープン化</p>	<p>①営業社員の毎月の引き合い状況、売上高および個人別営業貢献度などをWeb上で公開している。</p> <p>②H17年4月よりオーダー別に生産高および評価管理、開発進捗状況管理と予算実績管理のシステム化を行い、全社員にWeb上で公開している。</p> <p>また、契約社員、外注先、協力業者との開発工程進捗情報などをWeb上でオープンにし情報共有化している。</p> <p>③全社員へ人事評価基準をWeb上で公開し、リーダー以上へは考課結果内容もWeb上で公開して共有化している。</p> <p>④事業部門ごとに社員による自立経営と各事業部門の協調と融合の仕組みをさらに高度化するため、休日を利用して部課長会議を推進し部門間の垣根を越えたコミュニケーションの促進と協力体制を図っている。</p> <p>⑤社外への経営のオープン化の取り組みとしては、Uターン希望者や地元志向の人材確保のため経営情報を含めた自社の企業情報もオープン化する</p>
<p>⑤満足度経営</p>	<p>「顧客満足度」</p> <p>①営業日報と顧客管理台帳(サポート管理)や年1回は全ユーザーへの要望アンケート調査による顧客の声を逐次把握しているISO委員会による評価と指示と連動し全社員が情報共有</p> <p>②重点顧客(全顧客の20%程度)へは月1回の定期訪問による情報提供と運用後のフォローヒアリングを実施し、個別のお客様への深いサービスとソリューションを提供し、長い信頼関係構築のよって高い満足度を得ている</p> <p>「従業員満足度」</p> <p>③従業員へは360度コンピテンシー評価による人事評価をおこない、インセンティブとしての期末手当を支給している</p> <p>④外注先・契約社員の評価も毎月行い、フィードバックしている。また、支払い現金にて実施</p> <p>⑤毎年1回の海外・国内旅行やスポーツ大会を含むあらゆる行事を社員主導での親睦会活動が活発であり、工業団地内の各社とのスポーツ大会には社内で部門別チームで参加するほど多くの参加者がありコミュニケーションを図っている</p> <p>⑥社員の研修制度も積極的に行い、資格習得後の手当でも実施している。また、社員の定着率も良い。</p> <p>「地域社会への貢献」</p> <p>⑥社会事業としては毎年ユニセフや災害地への寄付を全社的に実施(10万程度)</p> <p>⑦地域社会との協調の意味では、積極的に県、市や学校などからの要請による研修生受入れや若手社員による学生への講演等も行っており、企業情報の提供など経営のオープン化を図っている</p> <p>⑧役員と全社員および家族の健康面、精神面で福祉制度のひとつとして、また人間関係相互のコミュニケーションを図るべく隣接敷地に大新コミュニティーセンター<体育館>を2006年3月建設完成した。これにより、従業員満足度向上の仕組みを確立(他社がやっていない福祉制度など)する。大新コミュニティーセンターの活用により、社員の家族・親族から周辺の知人、地域住民へも開放を行い、スポーツ、趣味、娯楽などでのコミュニケーションの増進を図る</p> <p>⑨地域社会での貢献として、現在も佐世保市内の中小企業のIT化を普及推進するための市の企画事業である「戦略的産業IT推進事業」委員や企画研究員を担当しているが、さらにさまざまな形で地域のIT普及に貢献していきたい</p>

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
<p>①コミュニケーション</p>	<p>①パソコンは社員1人一台以上(200台以上)を確保し、自社の個人アドレスにより自宅からでもアクセス可能。また、携帯電話との連動可能 ②光ケーブルIP電話利用し、TV会議システムで本社一営業所間、営業所同士で必要の都度2者間のTV会議を行なっている。月に1回以上は3者以上の間でプレゼンテーションルームを使用してTV会議を開催し、TV電話とネットミーティングを活用して意思の疎通を図っている。 ③自社製のグループウェアによる、いつでもどこでも情報共有化(1999年構築)が可能、自社ポータルサイトを活用している。 ④顧客との打合せ内容、議事録なども営業、開発、システム技術部でサーバー上に一元管理 ⑤社内の出張申請、交通費経費の精算等のすべての申請はWEB上にて社外でも可能</p>
<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>	<p>①総合顧客管理システム(自社製)による、過去数年分の顧客・取引先の苦情、問い合わせ、要望事項などをシステム一元管理 ②全ユーザー2000社中20%の重点顧客の売上げ費が全売上げの80%になるように「営業82作戦」を実施中である。営業活動のプロセスや提案内容そのものをサーバ上で管理し、営業活動への支援とフィードバックをおこなう ③新規顧客の開拓として、インターネットアクセス月平均30件などの問い合わせ情報を定期的に運用管理し、企画・営業部門へフィードバックし、販売促進を後方支援している ④毎年、国際モダンホスピタルショーや海外・国内で開催される国際ウェルディングショーなどへの独自ブースによる出展を行い、営業PR活動している。また、社員の中には、医療分野での業界ポータルサイトに「IT関係の相談担当コンシェルジュ」の一員として紹介されたり、看護師向けの出版書籍に大学病院の看護師との共同著作者として紹介されたりしている。今後さらに専門の業界誌などへの論文掲載や講演等の機会も多くなると思われる</p>
<p>③プロセスの高度化・連携</p>	<p>①開発部門はプロセス管理システム(自社製)による作業報告日報と開発関連資料の電子ファイリングを日々実施しISO9001と連動 ②主要取引先とは特定のパスワードを公開して、外部サーバーによる仕様書、提案書や見積もりなどをダウンロードしてもらい情報共有している ③特に製造業(造船、鉄鋼、橋梁、製紙、発電所)の顧客には、分野別に設計・製作・組み立て・検査・出荷などや受発注・在庫管理の全社的な一貫した高度な生産管理ソリューションの提案というコンサルティング営業ができています</p>
<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>	<p>①社員一人ひとりの日々の業務実績管理を行い。人材と教育実績のデータベース化行って計画的に人材の育成をおこなっている。教育・スキル管理・コンピテンシー評価を年間3回ほど実施し個人へフィードバックしている。 ②社内教育研修と現場主義をモットーに実践での現場教育研修及び新人教育のステップアップ研修を行い、研修内容や人材データベース化を構築している ③業務上必要な知識とスキルをあげる為の外部研修や資格取得に関しても支援体制実施(受講金額補助) ④長崎県情報サービス産業協会の副理事長を担当している関係上、特に人材の高度活用には力をいれている</p>
<p>⑤情報セキュリティ対策</p>	<p>①パスワードによるアクセス管理やウイルス対策はもちろん2005年4月施行の個人情報保護への対応についても委員会を設置し具体的な対応策とプライバシーポリシーを策定。また、H18年度はプライバシーマーク取得にむけて審査請求中です。 ②事務所・サーバ室など社内各所への入退室は指紋による生体認証システムを採用しており、セキュリティー管理されており、サーバーも二重化してバックアップ体制をとっている。 ③社内には情報管理委員会、ネットワーク委員会を組織化し、情報セキュリティー対策、災害対策への運用規定やマニュアルなどISO委員会の管理下のもと運営している</p>