

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社 タオ
2. 本社所在地	滋賀県栗東市手原5-6-19五番街ビル
3. 電話番号	077-552-8372
4. URL	http://www.tao-st.co.jp/
5. 設立年月日	平成4年4月1日
6. 資本金	1000万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無
8. 業種・業態	情報処理業
9. 代表者名(年齢)	井内良三(47歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	井内良三(47歳、代表取締役)
11. 直近の売上高(百万円、年)	1310百万円(2006年3月)
その1年前の売上高(百万円)	1260百万円(2005年3月)
その2年前の売上高(百万円)	850百万円(2004年3月)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	710百万円(2006年3月)[TVCM等販促策を積極的に行
その1年前の経常利益額(百万円)	860百万円(2005年3月)
その2年前の経常利益額(百万円)	250百万円(2004年3月)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	30人
その1年前の従業員数(うち社員数)	23人
その2年前の従業員数(うち社員数)	23人
14. IT部門の有無(名称)	有
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	青山(年齢32歳)
16. IT部門の人数(うち社員数)	5人
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	40百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	30百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	20百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社 タオ

18. 事業・商品・サービス内容	教育ソフト(天神)の企画開発と販売
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①公立及び私立の小中高校における全学年の全教科書の内容を網羅している教育ソフト「天神」を唯一の製品としての集中的事業。</p> <p>②「天神」の持つ機能を更に活かすために個人情報 の徹底活用と様々なアフターフォローを実施している。これにより、顧客との信用力アップを図っている。</p> <p>③教育ソフト開発専業であることによるノウハウの蓄積と変化への対応力。</p>
② 付加価値	<p>①小中の全ての教科、学年、ほとんどの出版社を網羅し、学習を効率的に行う為のいろいろな機能や学習を継続させる為の様々なサポートを高度に統合したトータル学習システムである。</p> <p>②開発当初に決定した「自己実現を支援する教育ソフト」という開発コンセプトが時流に叶っており、このため、一貫した改良を進めることとなり、低コストで高品質のシステムを開発することができた。</p>
③ こだわり	<p>①単に教える立場からの製品提供ではなく、「天神」を使う子ども(最終顧客)の立場で製品の提供を行う。</p> <p>②子どもが「天神」学習を通して、主体的に学ぶ力と習慣を身に付けることを目標としている。会社の使命である「自己実現を支援する」日本一学習効果のあるシステムを開発し、提供し続ける。</p> <p>③教科書の丸暗記的講義ではなく、自主的に学習して行きたいという子供の学習意欲、自己向上の意識改革を「天神」の提供と共に、様々なイベントによる側面支援にても行う。</p>
④ 独自性	<p>①子供の学習意欲を高め、継続させて行く豊富な仕掛け。</p> <p>②豊富な講義内容(1727講義。)・レクチャー速度が子供の能力に合わせて買えられる(5段階)・学習自動判定システム(子供の理解度による講義内容の変更)・学習の流れに応じた問題ヒント、解説</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 株式会社 タオ

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、経常利益とも、創業以来概ね一貫して増加している。 ②特に、直近5年間では、売上約3倍、経常利益約12倍 ③昨年、拡販とブランド確立のために全国ネットのTVCMを放映したことにより、経常利益は減少したが、売上げ総利益は、増加 ④経常利益は対売上比率で、5割以上となっている。</p>
②ビジネスモデル	<p>①「自分で考え、自分で回答を見つける」という基本コンセプトを具体的に実現し、徹底的に教えるノウハウを「天神」一つに実現 ②全員の日々の学習をサーバーで一括管理しており、結果学習が順調な子どもだけではなく、学習が滞りがちな子どもにも「励ましメール」を送信する等の「天神」の強みを活かす学習フォローの仕組み ③本体は開発と顧客状況の徹底管理を実施、売る事はパートナーという徹底した役割分担 ④全国ネットTVCM、「日本むかし話」、アグネスチャンによるイメージの確立⇒BS、雑誌、体験コーナー、アンケート、紹介による見込み客情報の獲得⇒卓越したコミュニケーション能力、顧客に寄り添う視点を持つ営業⇒子どもが主体的に学ぶ力を付けることに集約されたアフターサポート ⑤WEBアンケートにより、資料請求、アポ、デモ、納品、アフターの各フェーズにおける顧客の意志を調査し、プロセスを改良</p>
③経営の自立化	<p>①社長が独自のノウハウで市場を切り拓いている。 ②子育て、教育についての独特の提言を積極的に行うことにより顧客がファンとしてついて来てくれている。 ③学習状況を完全に把握し、一人一人の進捗に合わせて、システム+サポート+スタッフが最適の対応をしている。 ④自己資本比率90%、顧客数1500人、関西、中部、関東圏に集中 ⑤高校生までの顧客の囲い込みによる安定した収入の確保</p>
④経営のオープン化	<p>①社員に対しては、月初の会議で会社の売上げ状況を発表 ②各部署のリーダーに対しては、毎週の売上状況を中心に週初めにミーティングを行っている。 ③日々の状況については、DB、メール、グループウェアによって会社の方針や動向、各部署の成功や失敗の周知徹底を実施。 ④お客様に対しては、毎月メールマガジンで新商品の開発情報、他のお客様の使用法、現代の教育情報等をお送りしている。 ⑤パートナーについては、業界情報、顧客情報、新商品の開発情報を適宜に送っている。</p>
⑤満足度経営	<p>①インターネットを利用してサポートセンターが学習状態をリアルタイムで把握しており、必要に応じて、メール、電話にてフォローを行う。 ②様々なイベントでコミュニティ的な環境を演出し、社員の意欲継続も図る。 ③各個人の状況は資料請求時点より個別管理され、サーバーにて一元管理されている。社内的には、理念の確認と売上の適宜報告により、その繋がりを強めている。 ④顧客に対しては、各フェーズごとにアンケートや聞き取り調査を行い、商品開発や営業手法での顧客満足を図っている。 ⑤社員一人当たり年10数回の社長面談、レクレーション、海外旅行で社員の一体感を高めている。</p>

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社 タオ

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営業社員一人一台、各部署一台の携帯電話を支給している。 ②全社員にPCが1台、メールアドレス1個支給されている。 ③通常業務でグループウェアの予定表、掲示版、チャットを活用し、情報の共有を促進している。 ④営業結果は、独自に開発したWEBに接続してプルダウンで報告することになっており、社員全員が個人ごとや営業部全体の結果をいつでもどこからでもリアルタイムで把握でき、即時に営業、サポート、開発で対策が打てるようにしている。 ⑤携帯による営業結果報告により、成功例を共有することができる。 ⑥拠点間のコミュニケーションを促進する為の大型ディスプレイを使ったテレ</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全ての基幹業務は一つのDBに集約されている。即ち、TVCMや雑誌広告に対する反響⇒商品資料送付⇒アポイント⇒デモ⇒何度かの電話連絡(電話録音も保存)⇒契約⇒子どもの名前・生年月日・使用教科書などの追加情報に基づきオーダーメイドによる製造⇒配送⇒セットアップ⇒子どもの学習履歴⇒何度かの電話対応、何度かのメール対応、修理対応、バージョンアップ対応⇒追加購入⇒お客様による商品評価、対応評価が一本のラインに集約されている。 ②お客様の動向、満足、不満、要望が絶えず前後の工程にフィードバックされて、営業、開発の改善を押し進める契機となっている。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>①基幹業務は、DBにより一本のプロセスに統合されていて、各プロセスの効果・効率・不具合をリアルタイムで把握できる。 ②代理店とのWeb-EDIとの実施(例えば、代理店からの発注はWEB上で行うことになっており、暗号化されたデータをDBに取り込み、再入力等を行わずに商品の製造を行うシステムとなっている。) ③また、子どもの学習履歴情報をDBに取り込んでおり、学習が止まっている子どもには、その子に相応しい「励ましメール」が自動的に送信されることになり、この結果は、営業やサポートの担当者に自動的に連絡されるので、担当者は適切な対応を取ることができる。</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>①社員の提案や顧客要望を一元管理し、商品開発や業務改善 ②テレビ会議システムにより、拠点間の情報共有促進 ③3部門化により各部門長への情報集約、経営トップとの更なる情報交換などにより、次世代の担い手の育成に努めている。責任の意識化を含めて更なるプロ意識の醸成 ④営業日報は、携帯WEBで行う事になっており、その結果は営業全員に流されるので即日成功事例共有や行動修正 ⑤顧客からのWEBアンケート結果により、部署長が直接顧客に聞き取りをして、業務改善に繋げる。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①情報ごとにアクセスできる人間を決めており、全てのアクセスログを1年間保管することになっている。 ②全てのパソコン、サーバーにウイルスチェックをかけている。 ③ウイルス等に感染していないか、不正使用がないか、セキュリティルールが守られているかを直接調査する「セキュリティパトロール」を全てのパソコンで1ヶ月に1回行っている。 ④社外に持ち出す場合は、データを暗号化し、特定のパソコンでしか開かないようにし、日替わりパスワードで起動を制限している。 ⑤セキュリティポリシーを確立しており、バックアップサーバーの設置、重要データの貸し金庫保管等を行っている。</p>