

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社タカヨシ
2. 本社所在地	新潟県新潟市亀田工業団地1丁目3-21
3. 電話番号	025-381-2000
4. URL	http://www.takayoshi.co.jp
5. 設立年月日	昭和35年4月26日
6. 資本金	60百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	総合印刷、デジタルコンテンツ、企画・セールスプロモーション
9. 代表者名(年齢)	高橋春義(80)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	渡辺信雄(65) 専務取締役
11. 直近の売上高(百万円、年)	42億8600万円
その1年前の売上高(百万円)	41億8100万円
その2年前の売上高(百万円)	40億3500万円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	2億5200万円
その1年前の経常利益額(百万円)	1億8600万円
その2年前の経常利益額(百万円)	1億9000万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	139名(125名)
その1年前の従業員数(うち社員数)	121名(101名)
その2年前の従業員数(うち社員数)	118名(96名)
14. IT部門の有無(名称)	マルチメディアセンター (情報システム課・デジタルシステム課)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	高橋武明(48) 部長
16. IT部門の人数(うち社員数)	3名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	26百万円(IT直接費用9百万円+人件費17百万円)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	22百万円(IT直接費用9百万円+人件費13百万円)
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(IT直接費用8百万円+人件費12百万円)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社タカヨシ

18. 事業・商品・サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> ラベル:50%、商業印刷:30%(下記項目を含む)、パッケージ:10%、フォーム:7%、デジタルコンテンツ:3% 売上地域別では新潟県内:40%、その他地域:60% 販促・マーケティング企画提案、顧客開拓・集客支援、及びデータベース企画・作成・運用・管理 在庫管理、発送代行、キャンペーン事務局代行等のフルフルメントサービス 採用媒体、採用ナビの企画・作成・運用、及び、学生就職サイトの企画・制作・運営等の採用活動支援 業務用システム企画・設計・制作 ISO、プライバシーマーク取得コンサルティング
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<ul style="list-style-type: none"> ラベル印刷、商業印刷、パッケージ印刷、フォーム印刷、フルデジタルプリプレス体制等の設備、技術を完備したワンストップソリューション提供のビジネスモデルを構築 販促、広報、採用、包装資材、業務資材等の【全需要動機】・企画提案から制作、デリバリ、運用等の【全プロセス】・紙、化成品、デジタル媒体等の【全メディア】の対応ができる社内体制とネットワークを保有 各部所に印刷に加え、各種法令・コンプライアンスまでを含めた専門担当の保有 ラベル印刷は全国市場を網羅し、一貫生産システムにより生産高第2位の実績 顧客の基幹業務システムまで、提案・構築多数実績あり 社長自らリーダーシップを発揮して進めている「タカヨシ経営」が企業価値を高めている 新入社員を10年で仕事のスキルだけでなく社会人として「自主自立」できる人間形成まで含めた人材育成教育
② 付加価値	<ul style="list-style-type: none"> 2000年新潟県経営品質賞県知事賞受賞、業界に先駆けプライバシーマーク、ISO9001、ISO14001、ソニーのグリーンパートナーの取得 財団法人二十一世紀職業財団、中央職業能力開発協会等、厚生労働省関連機関からの表彰実績 2005年、社団法人 日本印刷産業連合会が主催する「第4回印刷産業優良工場表彰」が開催され、「印刷産業環境優良工場表彰・会長賞」を受賞 全日本シール印刷共同組合連合会が主催する「第15回全日本シール・ラベルコンテスト」が開催され、優秀賞に入賞 「第17回世界ラベルコンテスト」が開催され、当社の作品が審査員特別賞を受賞 PHP社や全国誌、業界紙誌を始め、テレビ・ラジオ等に取り上げられ、知名度が高く、社長、幹部社員の講演実績多数 2005年度の受注件数は約110,000件であるが、TACS(工程管理システム)によって納期の遅延はなく、お客様の信頼向上を果たしている。また、受注件数は2000年度の対比で約148%Upであるが、工程管理する社員の増員はなく業務の効率化を果たしている
③ こだわり	<ul style="list-style-type: none"> 社長自らの理念教育の充実と各種専門教育システムの構築による「心」と「技術」のバランスを重視した人材育成 顧客満足の前提は社員満足、「社員満足なくして顧客満足なし」の理念の下、提案制度を実施 全社員に毎月の決算書公開するなど、ITや各種会議・ミーティングを通して社内に各種情報を公開するオープン経営 当社の営業姿勢 <ul style="list-style-type: none"> ①非価格競争を念頭にした【付加価値の高い売り物・売り方作り】による経営革新 ②【お客様の立場】に立って、【お客様とお客様のお客様】を視野に入れた【科学的な問題解決によるパートナーシップ志向】 ③【仮説・検証】を繰り返しお客様に継続的なサービスを提供する【お役立ち】の理念 ④媒体だけでなく、そのオペレーションを絡めた【効果の保証】 社会貢献活動に利益の1%を予算化。ボランティア参加や募金活動を実施 当社が真剣に経営品質向上に継続して取り組んでいる姿を、詳細にホームページで公開
④ 独自性	<ul style="list-style-type: none"> オフセット、ラベル、フォームの各種印刷機に、紫外線乾燥設備を導入。生産効率を向上すると共に、紙媒体以外の蒸着紙やフィルムへの印刷を可能とし、特殊効果や付加価値を競争の源泉としている 自社設備・技術者でオンデマンド印刷技術、データマイニングや地図データベースを活用したマーケティング分析から独自の販促提案、効果確認までを実施 社長を塾長に年40回朝6:00より経営について語り合う「タカヨシ塾」、新入社員を10年で「自主自立」をした社会人に育成する「いかに塾」を始め、各種社員教育の徹底 経営品質アセッサーを18名養成。社内革新の仕組みの管理サイクルを回す ホームページで①サービスの詳細、②業務活動の詳細、③経営理念の詳細、まで総合的に情報発信

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社タカヨシ

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	①6年連続増収(6年間伸長率125.8%)、4年連続増益 ②直近の経常利益率5.9%、業界平均は3.5%
②ビジネスモデル	①ラベルは集中受注方式で365日24時間体制による納期対応と失注リスク回避。自動補充契約や在庫管理・発送代行によるお客様の囲い込み(在庫回転4日) ②販促・広報・総務・人事・資材・業務など経営全般に渡る複合的なワンストップソリューションサービスの提供と効果の検証 ③人的階層別密着に加え、カスタマーリレーションマネージメントの活用によるマーケティング提案やフルフィルメントサービスでのお客様の囲込・競合参入障壁を向上 ④顧客に合わせた専用受発注のシステム構築 ⑤ホームページで、サービス内容、経営品質内容を詳細に発信する戦略による営業支援
③経営の自立化	①戦略設備導入やマーケティングノウハウによりエンドユーザー新規開拓を毎年10%程度上乗せ、自然減をカバー ②最大手のお客様との取引額が売上全体の10%以下に抑える(9.0%)。特定優良取引先に偏らない得意先構成 ③企画開発室・マルチメディアセンターによる自由度の高い提案活動 ④企画・制作の前工程の設備は、フルデジタル化に加え、各種システムをオープン化、独自ソフトの開発によって特定メーカーからの囲い込みを排除
④経営のオープン化	①「お客様の声(お褒めやお叱りの言葉)」、社員への感謝の声、クレーム情報部門別・営業担当別の売上高・粗利額を日次でイントラネットにリアルタイムに公開 ②締日の3日後に当月決算を処理、部門別損益の明細を月次で全社に公開 ③次年度戦略策定プロセス・各種検討シートを全社に公開 ④銀行・商工リサーチに毎年決算報告書を公開 ⑤ビジネスパートナーに対し方針、事業計画、クレーム発生状況等の説明会を開催
⑤満足度経営	①顧客継続率96% ②社員満足度調査を毎年実施、フリーコメントに対する回答を全社に公開し、結果から仕組みの改善活動を実施(00年度は何件あったか) ③社会貢献委員会を設置して、利益の1%還元を始め、積極的な活動を実施

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社タカヨシ

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本社・東京・仙台営業所間でテレビ会議システムを活用して朝礼、各種会議を実施</p> <p>②全社員が電子メール、グループウェアを活用して、各種情報を共有化</p> <p>③出張の多いラベル営業はモバイルを活用して情報共有</p> <p>④イントラネット上で社内アンケート、勤怠関係の申請をワークフローで実施</p> <p>⑤各種の社内提案や改善制度を活用してグループウェアで社員の意見の吸い上げている</p> <p>⑥社員自らHPプロジェクトを結成し製品、サービス案内だけではなく地域貢献、経営姿勢など様々な取り組みを発信</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お客様、ビジネスパートナーとWeb、EDIによる受注、発注システムを構築</p> <p>②独自開発ソフト(TACS)により、過去の受注は全てデータベース化され、生産・売上、仕入、経理情報を一元管理すると共に社内で情報を共有化</p> <p>③クレーム情報をデータベース化しイントラネット上で全社員に公開し、内容、原因、対策を共有化する仕組みになっている</p> <p>また、TACSと連携させしクレームの発生させてしまった、お客様からの受注の際、注意を促す仕組みになっている</p> <p>④営業日報でお客様の情報を収集、データベース化して共有化</p> <p>⑤ホームページで自社のサービスの優位性、経営品質の優位性を公開して新規開拓と既存顧客の囲い込みを図る</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>①HPによるPR活動を積極的に展開、新規顧客の獲得平均10社</p> <p>②お客様の始業前に「納品明細書」、「受注残一覧」等の資料を自動FAXシステムにて送信</p> <p>③お客様と同じデータベース(LotusNotes)環境を構築し納品、在庫等のデータを、お客様のデータベースへ毎日、自動送信</p> <p>④お客様の販売データや属性データを預かり各種の統計分析やデータ加工を実施。可変印刷・マイニング技術を活用したCRMやGIS提案の高度化と、フルフルメントサービス領域拡大による業態変革をすると共に、お客様の囲込と新規開拓を実施</p> <p>④印刷物の文字や画像データをワンコンテンツ・マルチユース化、電子媒体に反映</p> <p>⑤ホームページからの動画配信サービスを開始</p> <p>⑥パッケージのCAD・サンプルカッター・インクジェットプリンター活用によるサンプルの高品質化、スピード対応、プレゼン能力アップ、少ロット対応</p> <p>⑦大卒採用支援に向けた独自の学生就職情報サイトを運営</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社員のコンピュータリテラシーの向上を図ると共に、イントラネットへの公開コンテンツを増やし、ナレッジマネジメントを推進</p> <p>②TACSの各種分析機能に加え、データベースを活用してExcel上でも様々な角度から自社の経営管理、顧客管理、受注分析、原価管理等現状分析・将来予測が可能</p> <p>③自社ホームページのメンテナンス作業は各関連部門で独自に更新できる環境を整備</p> <p>④写真、デザイン、企画書等の企画データベースを構築すると共に、作業のノウハウを独自開発ソフトやマニュアルに反映</p> <p>⑤社員の職歴、教育履歴、資格等の人財スキルデータベースを構築</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①プライバシーマーク取得(更新3回)</p> <p>②ウィルス対策ソフト導入</p> <p>③個人情報扱い業務のルール化、パスワードによるアクセス(権限)管理とサーバーールームへの入退室管理を実施</p> <p>④毎日の外部媒体へのバックアップによるデータの分散化</p> <p>⑤外部から、ネットワークへの侵入はファイアーウォールで制限している</p>