

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	谷田合金株式会社
2. 本社所在地	石川県金沢市東蚊爪町ラ28-2
3. 電話番号	076-237-9400
4. URL	http://www.tanida.co.jp/
5. 設立年月日	昭和37年5月1日
6. 資本金	35百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	アルミ・マグネ鋳物製造と機械加工
9. 代表者名(年齢)	谷田由治(54)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	谷田由治(54 代表取締役)
11. 直近の売上高(百万円、年)	1325百万円(2006年度)
その1年前の売上高(百万円)	1276百万円(2005年度)
その2年前の売上高(百万円)	923百万円(2004年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	100百万円(2006年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	100百万円(2005年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	35百万円(2004年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	83人(55人、2006年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	73人(52人、2005年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	65人(50人、2006年度)
14. IT部門の有無(名称)	管理部HP・システム担当
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	柚清美(26 チーフ)
16. IT部門の人数(うち社員数)	2人(2人) 5人程度が兼任している
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	17百万円(2006年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	18百万円(2005年度)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	17百万円(2004年度)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

谷田合金株式会社

18. 事業・商品・サービス内容	<p>アルミ・マグネ鋳物の鋳造と機械加工（アルミ：マグネ 8：2）（鋳造：加工 4：6）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・試作品製作関連(45%) 汎用エンジンパーツの試作とレース用エンジンパーツの供給・ダイカスト量産品試作・その他産業機械部品試作 ・少量量産品関連(55%) 産業用ロボット部品・半導体製造装置部品・分析機器部品・電力関連機器部品
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<ul style="list-style-type: none"> ・鋳造、熱処理、機械加工まで社内にて一貫生産をしている為、超短納期に対応することができる。 ・社内にて精密な鋳物をつくる技術やノウハウを高めるためにマニュアル化し、エンジニアリングを確立してきた。 ・主要な機械を社内LANを通してサーバーにて状態を記録をして、どのPCからでも見る事が出来る為、生産性・機械稼働率が上がる。また、品質・工程状況に対する問題点の認識と解決が容易で有る。 ・3DCADのデータ処理を協力工場を含めてデータベース化した事で効率と安全を高めている。 ・イントラネットにて社内の生産状況をリアルタイムで把握できるシステムを造った事で、社員全員が生産の進捗を認識できる。 ・エンジニアリングの手法で、高品質・高精密な技術を確立して、熱処理についてもシステム化した。
② 付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ・独自の総合統括システムにより受注から生産、出荷、会計処理まで一貫して全て管理できる。 ・お客様にID、パスワードにて発注品の進捗の生データを公開する事で納期に対する保証をしている。 ・同じくHPから、機械が実際に加工しているリアル状態とスケジュールを確認する事が出来る。 ・製品にシリアルNOを機械にて自動刻印して、生産順番や個別検査データと直結させている。 ・EDIからのCSVファイルを取込み自社システムへ展開させている。
③ こだわり	<ul style="list-style-type: none"> ・アルミ(マグネ)の精密鋳物から機械加工まで一貫して行える会社として、世界でもトップレベルを目指している。 ・難易度の高い品質を追求する仕事を主体としている。(コストだけを追求している仕事はしない) ・多少コストが上がっても、品質安定・維持の為にJIS規格より遥かに厳しい材質を使用している。 ・マシニングセンター等の機械を精度保証可能な環境にて稼働させている。(365日24時間空調など) ・2年に一度、全額会社負担で海外旅行に行っている。(お風呂や食堂等の厚生施設を清潔にしている) ・鋳物屋さんというイメージを完全に超えた鋳物メーカーを目指している。 ・給与面においては、業界全体の上位5%には入っている。
④ 独自性	<ul style="list-style-type: none"> ・最先端の同時5軸加工が可能なMC・NCを既に7台導入し、最新のCAMを繋いで、弊社独自の融通の利くシステムを構築し、同時5軸加工を実践している。 ・総合統括システムにより、生産工程処理と事務処理をイントラネットで実施している。 ・試作ビジネスの特殊性(短納期・高品質)に対応する為に、社内にチームシステムを、営業窓口・鋳造・加工まで一環する形で、4チーム立ち上げた(2005年)。社員のモチベーションを高めるために、チーム単位で全工程(受注～出荷まで)を責任を持って済ませる体制とし、成果主義と連動させている。

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 谷田合金株式会社

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	<ul style="list-style-type: none"> ・過去10年間毎年100百万円～150百万円の償却資産が有る。 ・2007年1月期の売上は1700百万円、最近2年間の経常利益率は7～8%であり、試作関連の付加価値の高い仕事を増やしてきた為今期は10%を超える見込み。 ・4年間連続して増収増益である。
②ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコンでの生産管理により、高品質で難易度の高い1個単位での生産を確立し繰り返し生産においても在庫0を達成した。(2003年度在庫15% → 2006年度在庫0%) ・お客様に生産状況を公開している事で信頼を頂き、納期の問い合わせは殆ど無くなった。 ・パソコンに拠る機械の負荷管理の効果で各機械の負荷を平準化している。 ・鋳造品と削り出し共も可能な事で、両方をお客様に提案出来る。 ・営業部署はありませんが、新規受注は9年前から殆どホームページからのものである。(HPからの客先の売上割合 1998年3% 2001年10% 2003年15% 2006年40%) ・総合統括システムで事務処理から生産まで統一している。
③経営の自立化	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネットを主流にして新規客先を得て、レポートに繋げている。 ・エンジン試作メーカーとして業界で認知されてきており、様々な相談に乗っている。 ・取引先数は大手企業約20社を含め50社程で、最大顧客でも売上の15%以内である。 ・回収は、現金25%ファクタリング70%である。 ・支払いは100%現金振込である。(弊社はどこの金融機関にも当座は有りません、すべて普通預金口座での取引をしている。)
④経営のオープン化	<ul style="list-style-type: none"> ・生産状況・機械状況等統一システムにより、社内で全て見ることができる。 ・年間及び月間累計とともに、当日の売上が社内全パソコンに表示される。 ・2003年からは仕入金額も売上と同様にリアルタイムで集計と共に表示される。(給与や返済などの固定費を稼働日で日割りする事で、毎日の収支を全PCで表示。) ・月に1回全員参加で、受注状況・直前の課題に対する会社方針などを説明している。 ・協力工場に対しても必要な生産情報を公開し、生産管理システムの製品マスターデータから、可能な限り製品情報(工程別価格など)を公開する事で、納得できる形で納期、コストの協力してもらっている。
⑤満足度経営	<ul style="list-style-type: none"> ・社員の平均年齢は33歳と若く、賞与を含めて給与水準は地域の中小製造業と比較して、明らかに高いと第三者から指摘されている。 ・顧客満足度調査としてアンケート調査を実施し、結果を社内公開(共有)している。 ・難しいとされる鋳物工場の空調を行うと共に、鋳物工場らしくない工場を目指している。 ・おしゃれな感じでお風呂や食堂などの厚生施設をつくり、機能面以外のゆとり空間としても充実している。 ・風邪などで通院し易くする為に、有給を半日単位で使用できるシステムとしている。 ・社員の個人用パソコン購入に対して補助(30%)している。 ・半額負担で協力企業に対して社員旅行に同行してもらっている。 ・育児休暇を1年まで認めている。 ・ヒヤリハット運動を実施し、社内の安全性を高めている。

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 谷田合金株式会社

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	<ul style="list-style-type: none"> ・サーバーに受注情報、工程別生産情報、試作進捗情報などを置く事により社員全員が情報の共有化を行っている。(エクセルのデータに統一している) ・社員全員がメールアドレスを持ち、メールを社外、社内共に最大限に利用していて、有効利用と特に客先へのメールが原因のミスを防ぐ為のルールを細かく規定している。 (・社外へのメールはすべて共有管理アドレスへBCCにて配信する。・来たメールの配信も義務付け。・宛先にはアドレス自体を必ず入れる。等のルール化) ・社内に8台のライブカメラがあり、迅速な所在の確認と、夜間休日の少人数での作業の際の安全などを、インターネットを含めてすべてのパソコンから見る事が出来る。 ・機械稼働モニターや携帯への機械異常通知、VPNでの社内LAN接続などで、自宅や出張時に必要情報を確認できるシステムがある。 ・装置の異常は自動で関係者(管理者)にメール配信されるシステムを作っている。更にそのメールに返信すれば全員にその返信したメッセージを伝える事ができる。
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	<ul style="list-style-type: none"> ・弊社には創業以来営業部署は有りませんし、今後も営業専門部署は予定していませんが、ホームページからの新規受注をしており、HP担当のIT部門および必要に応じて技術者が問い合わせに対応しています。 ・HPからの問い合わせには、直接ビジネスに結び付かなくても技術情報を含めて最大限の情報提供をすることで、企業イメージを上げる事とユーザーが今何を求めているかを社員全員が知る機会としている。 ・新規客先との打合せ状況はサーバーの”新規情報”に纏められ全ての部署から確認と意見をコメントすることが出来る。 ・顧客ごとに売上や生産データがすべて分かるシステムを構築した。 ・お客様とIT情報を共有している。
③プロセスの高度化・連携	<ul style="list-style-type: none"> ・システムが完全統合されている。 ・CAD/CAMデータと機械のデータの連動がとれている。 ・モデル製作に作成した3DCADデータを、データベース化した事で最大限に活用している。(・ castingシミュレーション ・ 治工具の設計と干渉チェック ・ 5軸CAM など) ・試作で作成した3DCADデータを、簡単な操作で量産型にも流用可能なデータとするノウハウを造り、僅かなコストで客先へ還元している。 ・プロセス連携を協力企業に対してITを使って情報提供している。
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	<ul style="list-style-type: none"> ・業界で重要視されている職人は、弊社には居ませんが、徹底したマニュアル化と機械prgのマクロ化などにより、入社後約1年で担当職種では70%程度の能力を発揮できる体制である。 ・IT化したISOの個人教育計画があり、個人のスキルを情報共有している。 ・提案をデータ化して、情報を共有化している。 ・作業マニュアルも鋳物・加工ともIT化して有効活用できるようにしている。 ・作業の進捗がリアルタイムで確認でき、共有できる。 ・会計管理も自社システムで可能である。 ・社員各自のレポートは、サーバーに置かれ基本的に全員が閲覧する事が出来る。(打合せ議事録・出張報告・事故報告・改善提案 など) ・イントラネットにて社員全員(派遣を含む)の情報を一括管理している。 ・イントラネットにて出勤退社などのタイムレコーダーをリアル管理していて現在の状況と過去の勤怠を確認できる。
⑤情報セキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ・ウイルス、ワーム対策として、S社のLAN全体一括管理システムを採用している。 ・データベースは、毎日夜間バックアップを別建屋で取り、且つ履歴を5日分残している。 ・ハードとしてのサーバーは全てのサーバーで全くの同機種を2台用意している。(UPS付) ・協力工場に対して、CADデータについても禁止事項を定めた機密保持契約を取り交わしている。 ・サーバーを起動させる際はパスワードが必要である。