

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社タニハタ
2. 本社所在地	富山県富山市上赤江町1-7-3
3. 電話番号	076-441-2820
4. URL	● http://www.tanihata.co.jp/ (本店 高級間仕切り) ● http://www.rakuten.co.jp/tanihata/ (楽天市場店 ラティス)
5. 設立年月日	平成10年5月1日
6. 資本金	2100万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	木製組子建具製造業
9. 代表者名(年齢)	谷端信夫(40)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	谷端信夫(40)
11. 直近の売上高(百万円、年)	81百万円(2005年度)
その1年前の売上高(百万円)	79百万円(2004年度)
その2年前の売上高(百万円)	81百万円(2003年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	0.6百万円(2005年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	0.3百万円(2004年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	1.8百万円(2003年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	14人(10人 2005年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	14人(10人 2004年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	14人(10人 2003年度)
14. IT部門の有無(名称)	無し
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	谷端信夫(40 代表取締役)
16. IT部門の人数(うち社員数)	4人 (3人)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	5百万円(2005年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	4.5百万円(2004年度)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	4.5百万円(2003年度)

18. 事業・商品・サービス内容	<p>組子建具等の製造販売 民間100%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ラティス46% 和風引き戸28% 室内用衝立等(インテリア)18% 組子欄間8% <p>かつては和風組子引き戸・欄間(木製建具)だけの取扱いだったがホームページ販売を2000年より開始以降、主力商品がラティスや室内用衝立などのインテリア商材へ移行。</p> <p>●ホームページ経由の売上の占める割合 2002年4月～2003年3月 全体の売上の11% → 2005年4月～2006年3月 全体の売上の43%</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<ul style="list-style-type: none"> ・伝統木工技術を生かした新しい製品の企画(新和風商品の開発・特注品対応)を行い従来の住宅業界の販売ルートにとらわれず、新しい販売チャネルの開拓を積極的に行うことができる。 ・鎌倉時代より続く日本の伝統木工技術<組子>に精通した組子職人が全工程を受け持ち、新規ユーザの細かな要望にも対応・製作することができる。 ・簡単なマス格子デザインから神社・仏閣に使用されるような高度な技術を要する欄間デザインまで幅広い格子間仕切り(デザイン)を製作することができる。 ・ユーザへの納期返答は受注段階(受注後24時間以内)に返答し特注寸法品でも無塗装品7日以内、塗装品14日以内に仕上げて送付。スピーディな対応と確実な納期対応を行う。
② 付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ・全国建具展示会で内閣総理大臣賞を始め、労働大臣賞2度受賞。また、グッドデザイン賞、発明協会会長賞、高岡クラフト展入選など技術的な展示会以外にデザイン、機能面を重視した展示会にも積極的に出展、古い伝統工芸の技術・デザインに凝り固まらないよう現代生活に合った技術、商品の開発、ブランド力の向上に努めている。 ・富山県より創造的事業活動企業認定、経営革新企業認定 トライアル企業に認定されており、企業信用力の強化を行う。 ・日本の優れた伝統技術を未来へ残すために「和風・組子商品づくり」にこだわり、また「新日本様式協議会」のメンバーに属し情報交換を活発に行い、海外に通用する新しいタイプのメイドインジャパン商品の開発に努める。
③ こだわり	<p>御年寄りから小さな子供まで問題なく使用できるように「安全・安心な商品づくり」を心がける。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・釘・金具を使用しないで木を組み付ける伝統木工技術「組子」で商品組立を行い、安全面・美観的な面を損なわないように製作。 ・室内環境を汚染する物質を使用しないよう(廃棄・焼却の際も環境を汚染しないように)、天然木材以外は材料に使用しない(金具を除く)。定期的に日本紡績検査協会にて製品のホルムアルデヒド放散量検査を行う。接着剤は環境基準対応のものしか使用しないように徹底。 ・富山県林業技術センターと協力し、屋外での使用を前提とした強度試験(1年間)や格子圧縮試験を行い、数値的なデータに基づいた商品づくりを行う。 ・使用中商品の反りやネジレの危険を少しでも無くすために材料の選別は熟練の職人が行う。
④ 独自性	<ul style="list-style-type: none"> ・職人でなければ販売(取り付け)することができなかった組子引き戸のインターネット販売(BtoC販売)を行い当社独自の商品開発(現代の生活に合った和風商品の開発)を積極的に行う。 ・1997年に中小企業団体中央会のサーバーにてホームページ(自社ドメイン)を開設、その後2000年に小売(ネット販売)ノウハウを吸収するために楽天市場に出店、2006年高級和風間仕切り専門ホームページを開設し、特定の企業(顧客)に頼らないよう高付加価値商品の製作・販売を主に展開している。 ・客単価が高い商材を扱っているという観点からお客様に安心してもらうために出荷時はメール(送り状ナンバー記入)以外に電話での出荷案内を徹底している。 ・毎月1回の当店オリジナル商品の懸賞応募(6年間で90回以上実施)で人気のデザイン・色・寸法などを調査し、商品開発に役立てる。(2003年日経トレンドィ3月号全国の逸品108認定) ・業者向けにCADデータでもダウンロードできる機能を提供。 ・木の香り・質感を確かめてから注文ができるよう資料送付の際にはカタログ以外に素材サンプル同封を行う。

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
<p>①業績の好調さ</p>	<p>業界をめぐる環境が悪化するなか(住宅着工数の減少、和室の減少、住宅の低価格化、建具職人の高齢化)商品・販売チャンネルを変えることにより売上を維持しホームページの売上が全売上の中の43%を占めるまでになった。 ※ITに関する売上(ホームページからの新規売上)が4年連続2桁～3桁成長をしている。</p> <p>2005年4月～2006年3月 実績35百万円(前年比105%アップ) 2004年4月～2005年3月 実績17百万円(前年比13%アップ) 2003年4月～2004年3月 実績15百万円(前年比150%アップ) 2002年4月～2003年3月 実績6百万円(前年比57%アップ)</p>
<p>②ビジネスモデル</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・従来は職人が取り付けするものという考えの建具(木製引き戸)をネットから受注し素人の女性でも取り付けできるようにした。 ・規格サイズの間仕切り以外にも1ミリ単位で製作・受注し、オリジナルデザインの間仕切りにも対応する。 ・従来は職人任せの納期を受注後24時間以内に顧客に納期返答を行い、受注生産であっても確実な製作・納期を可能にした。 ・毎月1～2回の当店オリジナル商品の懸賞応募(6年間で90回以上実施)で人気のデザイン・色・寸法などを調査し、商品開発に役立てるシステムを確立した。(2003年日経トレンドイ3月号 全国の逸品108に認定)
<p>③経営の自立化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットでは楽天市場店(商材はラティス・フェンスなど年齢層30代前後の客層)と自社ドメイン店(高級衝立・組子欄間など年齢層50代前後の客層)を開店し、問屋ルートに頼らず、独自の商品をBtoC販売している。幅広い客層・地域から付加価値の高い受注を行う。 ・各種展示会に出展し、(内閣総理大臣賞、グッドデザイン賞など受賞)自社ブランド力を向上させるよう努める。また、ロゴや各種印刷物は特定のグラフィックデザイナーに依頼し、デザインの統一を図る。若い客層にも支持してもらえるよう会社(伝統工芸)ブランド力を向上させ大手小売店に頼らない経営を目指す。
<p>④経営のオープン化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・毎朝8時25分からの朝礼で前日の問題点を担当者が発表。全員で問題点を共有し、改善に努める。 ・天然木材(ムク材)が持つ問題点を隠さずに、ホームページ上でその長所・短所掲載。 ・ネット掲示板にて2001年7月よりお客様からの声を掲載。クレームの声も、そのまま掲載することを信条とし、情報のオープン化を行う。 ・2004年8月からブログ(社長)を開始、会社内・外に対して個人の考え方を知ってもらうよう努める。
<p>⑤満足度経営</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・お互いの顔が見えないネット販売の不安を少しでもなくすためにメールでの出荷案内(送り状ナンバー記入)以外に電話での出荷案内を徹底(1万円以上)。商品出荷後2週間以内に再度、商品について問題がないかの旨をお聞きする問い合わせメールを発信。売りっぱなしではなく、購入後もお客様の満足度を高める努力を行う。 ・本人(職人)の希望する限り、年齢を問わず会社で働いてもらうことを原則としており、習得に時間のかかる組子技術を安心して会得してもらう。 ・1996年から精神障害者共同作業施設に木材貼り付けの仕事を依頼。従業員にも社会参加活動の意義を考えてもらうよう努める。 ・全国で組子職人になりたいという希望者を受け入れ(1970年より実施、5年間見習い、過去に卒業生25人)若い人への伝統技術伝承を推進している。

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"> ・毎日終業時に口頭にてその日1日の問題点などを職人と話し合い、コミュニケーションを行っている。 ・2003年6月よりネットの顧客データ(受注、問い合わせ、資料請求含む)を全て蓄積し過去の(瞬時の)問い合わせにも(業務の誰でも)返答ができる。 ・過去の古い図面もデータベースに蓄積し、現場(職人)が不明な点があれば閲覧・参照することが可能。 ・日々の受注を全てパソコンの工程表でLANで管理し、(工程表を誰でも見ることができ)ムラのない確実な納期を心掛ける。 ・「商品使用に関する感想の送付依頼チラシ」を商品に必ず同梱。当店商品に関するお客様からの感想、商品施工写真(jpg)を送っていただき、2001年3月より65件の写真をお客様からいただきホームページに掲載中。
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"> ・毎月1回、当店オリジナル商品の懸賞応募(6年間で90回以上実施)で人気のデザイン・色・寸法などを調査し、商品開発を行っている。(2003年日経トレンド3月号 全国の逸品108に認定) ・メールマガジンをBtoB用とBtoC用に分けて発信(3回～4回/月)。業者(3000件配信)には技術情報・住宅業界情報の案内を中心に、個人客には(1万5千件配信)お買い得商品やキャンペーンの案内を中心に発信。 ・楽天アフィリエイトを駆使してネット代理店の構築にも力を入れる。(アフィリエイト経由の売上は2005年7月～2006年6月 1年間で5,700,000円) ・後払い決済を希望する顧客のためにNP後払いサービスおよびJCB企業間(BtoB)決済サービスを用意。新規業者からの後払い希望にも柔軟に対応し(業者を仲介)、受注の取りこぼしがないよう心がける。(通常の決済方法はオンラインクレジットカード決済、および代引がメイン。)
③プロセスの高度化・連携	<ul style="list-style-type: none"> ・管理責任者(熟練の職人)には工場用PHSを持たせ、業務と製作現場、顧客との打ち合わせを工場内のどこで作業していてもスピーディに行うことができる。 ・組子技術に精通した熟練の職人が全工程を受け持ち、商品を仕上げる。新規のお客様の細かな要望にも対応・製作することができる。熟練の職人であっても不明な点は直接メール・電話・ファックスにてエンドユーザーに問い合わせを行う。ネットにありがちな打ち合わせ不足によるミスを防ぐよう徹底。使用者の声を直接聞くことにより、職人のモチベーションを維持。 ・銀行の資金移動や口座照会はファームバンキングシステムを活用している。 ・会計 販売管理 給与がパッケージ化された業務専用コンピュータを内部管理に活用している。
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"> ・ネット以外の顧客の打ち合わせ書類や手書き注文書も全てスキャニングし、パソコンで名前・日時で検索できるよう管理。 ・年に1～2回、全国規模のクラフト・工芸展に出品し、職人相互の資質向上、および技術向上を図る。 ・従来は手作業だった職人のホゾ取りやクデ切り作業をNC制御の木工機械に作業を移行することで正確な納期・見積りを可能にした。
⑤情報セキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ・データ(パソコン)の物的な盗難を防ぐために事務所のセキュリティサービスをセコム(株)に依頼。 ・小型無停電電源装置を設置。雷などの異常電源にもハードディスクがクラッシュしないよう努める。 ・日単位で外付けのHDにデータバックアップを行い、週単位でCD-Rにバックアップを行い耐火金庫に保管している。(1時間耐火試験に合格) ・メールは全てウイルスチェックサービス(OCN)を通して開封、各パソコンにもウイルス対策ソフトをインストール。データの会社外持ち出しは禁止。 ・アクセス管理については楽天サーバ、公的機関(富山県)のサーバに依存している。