

I. 会社概要

1. 会社の名称	多摩冶金株式会社
2. 本社所在地	東京都武蔵村山市伊奈平2-77-1
3. 電話番号	042-560-4331
4. URL	http://www.tamayakin.co.jp/
5. 設立年月日	昭和26年12月1日
6. 資本金	12.5百万
7. 上場の有無(店頭/2部)	なし
8. 業種・業態	金属部品の熱処理・表面処理加工
9. 代表者名(年齢)	山田 仁(57)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	間宮 一(56) 取締役 工場長
11. 直近の売上高(百万円、年)	506百万円(2005年度)
その1年前の売上高(百万円)	466百万円(2004年度)
その2年前の売上高(百万円)	441百万円(2003年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	80百万円(2005年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	65百万円(2004年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	62百万円(2003年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	51人(49人、2005年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	49人(46人、2004年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	48人(42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)	間宮 一(56、取締役工場長)
16. IT部門の人数(うち社員数)	0.1人(0.1人)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	4.5百万円(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)	4.0百万円(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)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

多摩冶金株式会社

18. 事業・商品・サービス内容	<p>金属熱処理受託加工を営んでおり、取扱処理は真空熱処理(真空焼入・焼戻、固溶化、析出硬化、焼きなまし、バネ処理等)－40％－、雰囲気熱処理(雰囲気焼入・焼戻、浸炭焼入、素材調質、非鉄(アルミ・銅等)熱処理)－35％－、塩浴熱処理－15％－、窒化(ガス窒化・ガス軟窒化)－10％－と殆どの金属に施される熱処理を行っている。 *－〇〇％－は構成比</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①約1,000社に上る顧客から一日約300ロットの製品を受託し、受託製品はロケット部品～金型・機械部品～家庭用小物品、また機械・自動車・航空機・電子部品など金属に関わる全ての業種・業態に関連する高付加価値製品の多品種小ロットの变量生産(加工)である。 ②作業指示等の業務のシステム(IT)化、多種多様な生産設備などにより、“多品種小ロット”製品を顧客の多様なニーズに対応しつつ、“高品質”、“短納期”で提供できる体制を構築している。 ③顧客の製品製造上の問題点(金属素材選択や加工工程設計)の技術相談や社外講習の受入等に積極的に対応し、顧客の製造する部品等の品質・生産性向上に対する協力・提案している。 ④最低加工時間約16時間(段取り替え等を含まない付加価値付与所要時間)において、勤務シフト等の人的資源の活用方法(非稼働日は年末年始の数日間)やITシステムの活用により、大多数が翌日納品を可能にさせている。また、顧客の急な依頼(飛び込み依頼)にも設備稼働予定変更等でフレキシブルに対応している。</p>
② 付加価値	<p>①アルミ熱処理やMILスペック等の高規格部品にも対応し品質を確保しつつ、熱処理品質上重要な要素である処理のトレーサビリティを確実にし、製品加工品質はもとより製品の信頼性を保証している。 ②ITシステムを活用し、様々な材質－形状－製品仕様－数量に対応し加工するノウハウ(処理方法や工程計画)を標準化・共有化し、顧客の詳細かつ多様なニーズへの対応とミスのない熱処理を実現している。 ③弊社の工程予定及び顧客からの受託製品の熱処理進捗状況(未処理～工程中～完成等の6段階及び処理時刻)をWebを活用し、24時間リアルタイムで公開している。</p>
③ こだわり	<p>①創業以来50年余にわたり、顧客ニーズに対応するために各種金属熱処理加工における技術の研鑽と高度な品質保証体制の構築に努め、また昭和48年から多品種小ロットの生産形態へ移行し、その結果、「多品種」「小ロット」の金属製品に対して「高品質」「短納期」な熱処理をすることで認知されている。 ②「工業の基礎を支える」: 金属部品の製造メーカーに対し、信頼性の高い熱処理加工と顧客自身のジョブショップとしての満足度の高いサービスを提供するために、常に顧客の要望に対し“どのようにしてこの期待にこたえられるか”を基本姿勢としている。 ③「品質事故ゼロ」、「納期遅れゼロ」、「クレームゼロ」を目指し、顧客の信頼と満足を得ることを最重点の方針としている。 ④熱処理は特殊工程であり人材とその力量の確保が重要であると認識し、金属熱処理技能士等の公的資格取得を推奨し(資格保有者22名/正・準社員35名)、かつ年間休日143日(有休を含む)を与えるなどの従業員満足を付与する施策を行っている。</p>
④ 独自性	<p>①アルミ熱処理を含む殆ど全ての金属熱処理が可能であり熱処理に関してワンストップで賄えるサービスを提供し、設備、ノウハウ、ITシステム及びWebによる工程公開等、ここまで多品種・小ロット・短納期で顧客サービスに徹している熱処理業者はないと自負している。 ②受注構成比が最大の顧客でも全体の5%前後であり、大量加工品を取り扱う他の専業熱処理業者のような特定顧客による事業上の従属関係はない。 ③自己資本比率90%以上等、実質的に無借金経営であり、財務上でも他者に依存していない。</p>

会社名 多摩冶金株式会社

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	①4期連続増収増益(3年前を100とした場合:現在の売上高115、経常利益128) ②過去3年間の状況:売上増加率5~15%、経常利益率14~15%、自己資本比率約90% ③「顧客のメリット」を優先したシステム構築で、顧客数、受注件数、受注高が増加 ④顧客が弊社工程計画に合わせた製造計画で製品を作成するので、1バッチ当たりの生産効率が向上した。…製造原価率低減による利益率向上
②ビジネスモデル	①工程計画及び加工進捗状況の公開により、顧客側での製造スケジュールの同期化によるトータルな製品製造リードタイムの短縮を図れるようにし、顧客における製造効率の向上を支援。 ②受注予測の困難な多品種変量の熱処理受託加工であるが、自社工程計画をリアルタイムに公開することにより、各設備の処理量増加と平準化及び効率化を実現。 ③上記Web等のIT活用により、多数顧客の詳細な顧客ニーズに対応しつつ、いわゆる”飛び込み依頼”にもフレキシブルな対応を実現するなど、“多品種小ロット”製品を処理し、“高品質”、“短納期”で提供できる体制を構築。
③経営の自立化	①登録顧客数約1,000社、月間約400~500社との取引があり、売上構成比が最大の顧客でも5~6%の占有率であり、また多数顧客の小ロットで多品種な製品を一日約300件(1件あたりの受注平均額7~8,000円程度)処理しており、製品製造工程の最下流工程であるが特定顧客への依存関係なし。 ②顧客に対し製品品質及びその製造工程の技術相談やアドバイスを発行しており、ただ単に金属熱処理を受託加工するだけでなく、顧客及びその製品に対し能動的に関与。 ③設備産業である金属熱処理加工を営んでいるが、自己資本比率90%以上であり実質上無借金経営であり、財務上の依存関係もない。
④経営のオープン化	①弊社加工計画及び製品加工進捗度を開示による工程の“ガラス張り”化。 ②顧客・製品情報、受注・納期・工程進捗等の情報、及び不具合・クレームを、ITシステム上や社内コミュニケーションで共有化することによる、顧客と製品及びその加工工程への適時・適切な対応と展開。 ③顧客別・部門別売上高をリアルタイムに社内に開示しており、設備・人員を含む経営計画と実績及び会議議事録を社内に公開。また、民間調査会社に財務状況を含む経営状態を開示。 ④社内資格制度を有し、各従業員が保有している社内資格を掲示。
⑤満足度経営	①品質・納期・価格はもとより、技術相談やクレーム対応、社内工程情報の公開など、“顧客のためにできること”を前提にサービスを提供し顧客満足度の向上に努めるとともに、受注~納品までのトレーサビリティを確保し弊社熱処理工程の信頼性を確保。 ②公的資格保有を推奨し資格手当を支給、フレキシブルな勤務シフト制度(有給消化率30%)、従前からの定年者(60歳)継続雇用の実施など、従業員満足への施策を実施。 ③納入・外注業者に対して全て現金決済。また、各鋼材(特殊鋼)メーカーとのチャンネルを保有し、鋼材の熱処理特性や熱処理工程の技術情報の交換や新製品等の熱処理テスト等を実施。 ④ISO9001を認証取得(1999年12月)し、品質、信頼性、顧客満足の確保・維持・向上(改善)のシステムの展開。環境負荷の低減及びコンプライアンスプログラム一環としてのISO14001の認証を取得予定(2007年3月)。

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 多摩冶金株式会社

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	<p>①弊社工程(熱処理工程)計画及び製品加工工程進捗状況がタイムリーに何時でも把握でき、かつiモードなどのモバイルでも利用ができ、社内・顧客間の工程計画・進捗情報の共有化によるコミュニケーションが向上。</p> <p>②社内イントラネットの構築・整備による各種電子ファイルの共有化、及び社内規定などの主要文書や処理実績などの主要記録の電子化による検索性・利用性の向上。並びに主要管理者のE-mailによる情報伝達・交換。</p> <p>③大連(中国)工場(弊社100%出資の独資会社)間のIP電話の活用</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>①Web上の弊社関連事項の取扱増加に伴い、これを閲覧した潜在顧客からの問合せ(大企業～中小企業)が増加し、新規顧客からの大口受注の成立。</p> <p>②登録外顧客が工程計画を閲覧する際には基本情報を入力するようし、弊社に興味をもつ潜在顧客に対し効果的な営業活動が可能。</p> <p>③金属熱処理業は立地性の影響が強いが、ITシステムによる工程情報共有の構築により物流影響を最小限にし、営業エリアが拡大。</p> <p>④ITシステムを活用した工程進捗状況の開示等による個客対応により、リピーターの向上や2社以上の複数購買を行っている既存顧客の弊社利用率が向上。</p>
③プロセスの高度化・連携	<p>①「見積～受注～工程管理～納品～請求～入金～加工履歴管理～次受注時への反映」まで一元的に管理しており、前プロセス生成データの次プロセスで利用が可能であり、かつ社内連絡や顧客問合せ・調整業務が軽減され高度な顧客対応が可能。</p> <p>②ITシステムから各製品の加工プロセス及び処理パラメータがアウトプットされるため、小ロットのフレキシブルな対応が可能であり、設備稼働率の向上や段取替え業務等の効率化。</p> <p>③弊社内や顧客間の工程計画・進捗情報の共有化によるコミュニケーションの向上により、顧客においては物流も含めた製造リードタイムの減少と製造効率の向上。</p> <p>④顧客が自社内で進捗状況を把握し、弊社に対する指示等の生産管理が可能。</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特定技量保有者に限定された「見積」、「単価設定」、「工程パラメータ設定」等のノウハウをデータベース化し業務を標準化。</p> <p>②取引や処理実績、顧客取引条件や製品要求事項、試験・研究結果をデータベース化し、作業精度向上に活用。</p> <p>③検索の簡易化及び配色等で、熱処理や工程を理解していない者でも操作・認識が可能。</p> <p>④データベース内の情報をCSV形式で出力できるようにし、時々の経営管理上の情報ニーズに対応。</p>
⑤情報セキュリティ対策	<p>①ファイアーウォール、プロトコルやIPの使用区分、及び社内業務と外部アクセスのサーバー並びに経路分割など、外部からはSQLサーバーにアクセスできないように考慮。</p> <p>②社員に対しIDとパスワードを付与し、システム内で使用できる権限を分割。</p> <p>③サーバー内にはUPSを内蔵しており且つ別ハードディスクにミラーリングし、また毎日、社外サーバーにバックアップ。</p>