

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社塚谷刃物製作所
2. 本社所在地	大阪府八尾市楠根町5丁目30番地
3. 電話番号	072-996-8770
4. URL	http://www.tsukatani-hamono.co.jp
5. 設立年月日	昭和35年12月12日
6. 資本金	9,000万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	未上場
8. 業種・業態	金属製品(工業用特殊刃物)の製造・販売
9. 代表者名(年齢)	塚谷 俊哉(43)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	奥村 彰英(64) 取締役生産技術部長
11. 直近の売上高(百万円、年)	5,402百万円(2005年6月期)
その1年前の売上高(百万円)	4,961百万円(2004年6月期)
その2年前の売上高(百万円)	4,432百万円(2003年6月期)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	994百万円(2005年6月期)
その1年前の経常利益額(百万円)	891百万円(2004年6月期)
その2年前の経常利益額(百万円)	842百万円(2003年6月期)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	226人(209人、2005年)
その1年前の従業員数(うち社員数)	212人(199人、2004年)
その2年前の従業員数(うち社員数)	202人(176人、2003年)
14. IT部門の有無(名称)	生産技術部システム課
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	久々宮 信(39)課長代理
16. IT部門の人数(うち社員数)	4人(4人)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	68.9百万円(2005年)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	59.6百万円(2004年)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	55.4百万円(2003年)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社塚谷刃物製作所

18. 事業・商品・サービス内容	<p>紙・フィルム等、薄いシート状のものを切る・抜く工業用刃物を製造・販売。4群の商品構成がある。</p> <p>1群・・・電子部材等の精密打抜き、フィルム・タック紙・紙等の精密打抜き用刃物(ピナクルダイ部門) 市場占有率60%(売り上げ比率41.5%)</p> <p>2群・・・コンピュータ用紙加工用刃物(ビジネスフォーム部門) 市場占有率90%(売り上げ比率34%)</p> <p>3群・・・紙器・段ボール用刃物(トムソン部門) 市場占有率50%(売り上げ比率24.5%)</p> <p>4群・・・上記刃物組込機器・ユニット(売り上げは1～3群を含む)</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>(1) ピナクル部門は、フラットパネル(液晶・プラズマ等)・フレキシブル基板等の電子部材の打抜き用として、精度・切れ味・耐久性の優れた刃物を製造している。</p> <p>(2) ピナクル部門では、100%近く全ての寸法・形状が異なる受注生産品であるが、自社開発による業務システム・専用CAD/CAMシステムの構築により、特殊なものを除き受注から出荷まで2～3日の短納期で対応できる</p> <p>(3) 標準在庫品(トムソン刃・ビジネスフォーム加工用刃物)にあつては、豊富な品揃えとかつ少量の特注品であっても迅速に対応できる</p> <p>(4) シート状のものを“切る”“抜く”刃物の品種が豊富で、製品のほとんどが消耗品であり、多数の安定顧客から継続受注している</p> <p>(5) 出願特許 14件(出願中を含む。海外 3カ国で取得)、登録商標 4件(海外を含む)を取得している</p>
② 付加価値	<p>(1) 刃物は100%内製化している</p> <p>(2) 塚谷独自開発の専用刃付け機(工作機械)を設計・製造(外注)・使用して高付加価値を図っている</p> <p>(3) 刃物加工用治工具はほぼ100%内製化して高付加価値を図っている</p> <p>(4) 自社開発のCAD/CAMシステム、受注・生産管理システムを採用して高付加価値を図っている</p>
③ こだわり	<p>(1) 常に時代が求める刃物を提供し、その刃物がたとえ現商品と競合するものであつても、刃物で加工しているユーザ、電子部材メーカー等の要望に応える刃物を研究・開発し提供する</p> <p>(2) 付加価値重視を経営の重点においてきた</p> <p>(2) 過去3年の付加価値の伸びは平均7%である</p> <p>(3) 塚谷ブランドの専用刃付け機と専用治工具を開発・改良し、刃物については100%内製している</p>
④ 独自性	<p>(1) ピナクルダイ部門は100%受注生産であるため、先行手配が不可能であるが、受注・工程進捗・工程負荷などをオンラインで見ることができシステム、自社開発CAD/CAM、過去の受注のDB化などにより受注から出荷まで平均2日間という短納期対応が可能な体制をとっている</p> <p>(2) いずれの分野の刃材も高い市場占有率を誇っているゆえ、刃物に関するニーズや情報が多く集まる。それらをDB化し新製品・新技術などの開発に役立てている</p> <p>(3) トムソン部門では、立体倉庫を用いて原材料の管理から製品・半製品までの管理システムを構築している。更なる高度システムを今年度中に構築する予定である</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 株式会社塚谷刃物製作所

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	(1) 過去3年間経常利益率は、15%以上である (2) 10年以上にわたり高付加価値経営を実践してきている。特に過去3年間粗付加価値額の伸びは、平均7%以上である (3) 2005年度(6月末決算)売り上げ予想 60億円弱である
②ビジネスモデル	(1) ピナクル部門 (a) 完全受注品目であるがITの活用により、生産をすべて内製し受注-作図-生産-出荷まで含めて平均2~3日の納期に対応している (b) 自社開発によるCAD/CAMシステム、自社開発による生産管理システム、独自開発加工機、独自開発検査機器を使用している (2) 主力製品はすべて内製とし、品質・納期を自社で管理している (3) ピナクル部門のIT化の成果を、トムソン部門・フォーム部門に生かすべく、今年度中にシステムを更改する (4) 2003年中小企業研究センター賞(全国表彰)受賞。「工業用特殊刃物のトップメーカーとして、高品質・高精度の製品を提供し、産業界に貢献するとともに、経営内容が優良である」という受賞理由であった
③経営の自立化	(1) 完全な自社製品・自社技術で塚谷ブランドの製品をほぼすべて直販している (2) ユーザの業種は多岐に渡り、安定ユーザ数は1000社以上である (3) 上位10社の売り上げの占める割合は約15%である (4) 自己資本率は約55%である (5) 株主資本構成を整備し、同族比率を46%から32%にした (6) 金融スワップなどを取り入れ、為替変動リスク等に対処し、収益基盤の強化と安定化を図っている
④経営のオープン化	(1) 全ての販売及び財務データの検索は全事業所で可能である (2) 抜き型工業会やダイカットシンポジウムおよび取引先への技術説明会・研修会を開催し、また、講師として派遣も行っている。また、各種展示会にも積極的に出展している(会長:5~6回/年 営業:5~6回/年) (3) 地元の大学や共同研究先大学にて、製品や企業経営の特別講義を実施している
⑤満足度経営	(1) 社員へは、付加価値を考慮して利益配分を行っている (2) 自主的改善活動や各種展示会(海外を含む)の参加の申し出にも積極的に応じている (3) 短納期で刃材を提供するだけでなく、顧客の加工に最も適した特性を持つ刃物を提供し、その刃物の性能を生かしたユニット・装置も設計製作している (4) 社会貢献の一環として (a) 会長は、八尾商工会議所副会頭、八尾交通安全協会会長、八尾納税協会副会長、その他多数の要職についている (b) ものづくり支援の一環として、八尾市の小中学生の事業所見学やビデオ撮影にも応じている。また、高校生を対象にインターンシップ制度にも協力している (c) 自主管理公園の提供や、環境に配慮した省エネ工場を建設した

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

S-44

会社名 株式会社塚谷刃物製作所

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
<p>①コミュニケーション</p>	<p>(1) 変則勤務体系の中で、各部署間・各個人の連絡を密にする為、掲示板システムなどを用いて指示・連絡を行っている。その内容は必要に応じて自由に閲覧する事が出来る</p> <p>(2) 営業・生産情報は、本社・第1・第2工場・東京営業所でオンラインで操作できる</p> <p>(3) 販売・財務情報は、本社・奈良工場・東京営業所でオンラインで操作できる</p> <p>(4) ピナクル部門は、顧客及び販売代理店からの情報のDB化をしている。 フォーム部門・トムソン部門は本年土中に完成予定である</p> <p>(5) 営業日報情報をデジタル化し営業部内で共有している</p> <p>(6) 工場の進捗・仕掛かり情報は、各部署でリアルタイムに参照できる</p> <p>(7) 製品図面をどの拠点からも検索・閲覧することができる</p>
<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>	<p>(1) 売上傳票単位でDB化し、売上傳票単位の販売データを出力することができ、過去と現状の比較が出来る</p> <p>(2) 新規問い合わせ案件・クレームは、DB化され、閲覧することができる</p> <p>(3) 取引先情報はDB化され、各部署の基礎データとして活用されている</p> <p>(4) Webを利用し、各種新製品の案内や展示会などの情報・技術情報を開示している。それにより新しい顧客・新しい業界からの顧客も増えつつある</p> <p>(5) 過去の取引情報をいつでも検索でき、新規見積や注文に生かすことができる</p> <p>(6) 過去の受注生産商品の図面は、注文情報と結び付けて管理されているため、簡単に引き出すことができる</p> <p>(7) 工場の生産状況を営業がリアルタイムに確認でき、受注変更に対し柔軟な対応ができるようになっている</p>
<p>③プロセスの高度化・連携</p>	<p>(1) CAD/CAMシステムを自社開発し、操作の煩雑さなどをできる限り排除し、生産性を高めている</p> <p>(2) バーコードシステムを導入し、作図から出荷まで各工程の完了確認を行っており、その情報をデータベース化することで即時に進捗状況を把握することができ、短納期・飛び込み受注に対応している</p> <p>(3) 営業受注情報から、設計・生産・出荷・経理への各情報を一貫した流れとして管理している。</p> <p>(4) 受注・生産・出荷の過去の取引履歴をシームレスに管理し、すべて紐付けている</p> <p>(5) 各工程の受注に対する負荷が、リアルタイムに確認ができ、受注調整・工程の段取り調整がいつでもできるようになっている</p>
<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>	<p>(1) CAD部署では、個人別作図枚数(難易度を加味したもの)・ミス頻度・ミス傾向をDB化し、個別指導教育に役立てるだけでなく、業務改善(CADシステムを含む)に役立てている</p> <p>(2) 加工部署では、個人別・機械別のミス・不良をDB化し、個別技術指導教育に役立てているだけでなく、機械修理・改造(CAMを含む)に役立てている</p> <p>(3) 経営情報をDB化し、個別・業界・業種毎等に管理するだけでなく、クレーム状況や品種ごとの出荷傾向などの情報を営業や設備計画などに有効活用している</p>
<p>⑤情報セキュリティ対策</p>	<p>(1) 就業規則以外に、従業員と秘密保持契約を結んでいる</p> <p>(2) 個人保有のコンピュータの業務での使用禁止としている</p> <p>(3) インターネット用ネットワークと社内情報ネットワークを完全分離し、インターネットの脅威の少ない環境としている</p> <p>(4) 拠点間通信にVPNを使用し、データの盗聴・改ざん対策をしている</p> <p>(5) 建屋への人の出入りのログをとっている</p> <p>(6) 管理者が在室していない場合は、サーバー室への出入りが制限される</p> <p>(7) サーバは、ディスク装置・本体とも二重化構成としている</p> <p>(8) データは、個人・部署・部署間のレベルに分けられ、アクセスコントロールされている</p> <p>(9) データのバックアップは、時・日・週単位でとられ、障害時のデータの紛失を防いでいる</p>