

I. 会社概要

1. 会社の名称	東成エレクトロビーム株式会社
2. 本社所在地	東京都西多摩郡瑞穂町高根651-6
3. 電話番号	042-556-0611
4. URL	http://www.tosei.co.jp
5. 設立年月日	1977/6/2
6. 資本金	85百万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	電子ビーム溶接機・レーザ加工装置等による受託加工
9. 代表者名(年齢)	上野 保(67歳)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	上野 邦香(36歳、常務取締役)
11. 直近の売上高(百万円、年)	1,263百万円(2005年度)
その1年前の売上高(百万円)	1,282百万円(2004年度)
その2年前の売上高(百万円)	1,069百万円(2003年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	58百万円(2005年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	84百万円(2004年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	50百万円(2003年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	82人(うち78人、2005年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	71人(うち67人、2004年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	66人(うち63人、2003年度)
14. IT部門の有無(名称)	技術部生産技術課
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	内野和好(39歳、主任)
16. IT部門の人数(うち社員数)	1人(1人) ネットワーク委員としては10名
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	32.6百万円(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)	17.6百万円(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)	10.5百万円(2003年度)

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

東成エレクトロビーム株式会社

18. 事業・商品・サービス内容	電子ビーム、各種レーザー受託加工業、装置販売(システムインテグレーター) 大企業でも対応できない加工が行える装置と加工ノウハウを保有し、2,700社に及ぶ大手企業を中心とした得意先と取引している。 大手企業の商品開発部門、研究部門、生産部門からの発注がメインとなっている。
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<ul style="list-style-type: none"> ① 高エネルギー密度熱源を利用した多業種にわたる溶接ノウハウの蓄積。 ② 最先端の装置性能だけに頼らない技能を保有し、航空・宇宙、原子力、関係への認定を取得して、高付加価値製品へ適用。 ③ 2,700社の顧客を有し、大手企業が出来ない加工技術で、大手のR&Dの支援を推進している。
② 付加価値	<ul style="list-style-type: none"> ① 「コーディネート企業」のコンセプトは、弊社が15年位前から大手企業からの一括受注の要請を受けて、実践していた実例である。 そして、これがヒントとなり'98年の産業クラスター計画の実現に結びついた。 その結果、高度な顧客ニーズを中小企業と連携して、受注拡大として実践できた。 ② F-1レース用高性能エンジン、ロボット、情報家電、燃料電池など世界的な競争力ある製品開発と生産に加工技術で寄与。
③ こだわり	<ul style="list-style-type: none"> ① 世界の装置メーカー、国内の主要メーカーの最新鋭加工機1号機の導入 ② 「ものづくり」では世界のNO. 1を今後も継続して行くために、装置メーカーと協力し、オープンハウス(最新装置の展示・実演)で、啓蒙普及を実践。 それにより全体のマーケットが拡大し、弊社が一番のメリットを得る。 ③ 1977年の創業から10年毎の高い目標をかかげ、10年目に本社工場竣工、20年目に羽村工場取得、30年目に郡山テクニカルセンター取得、自社ブランド第1号を完成し、高い目標をかかげて会社を運営して来た。 ④ 最先端加工技術である電子ビーム、レーザー加工において、メーカーと顧客そして弊社が共にウィンウィンを実現出来る、三方一両得の方式を構築した。
④ 独自性	<ul style="list-style-type: none"> ① 「ジョブショップ」というハイテク受託加工のクリエイティブなビジネスモデルを創設した。 その後全国に次々と設立が進み、500社に及ぶが弊社は航空・宇宙や原子力関係の認定を取得するなど、他の追従を許さない断トツの地位を占めている。 ② 顧客・技術ニーズとシーズの情報交差点の役割を担う。(装置メーカーとの中立を維持して)また装置メーカーと共同で、最新設備の展示・実演・技術講演を実践し、新技術の広報と受注拡大に結びつけている。

Ⅱ. 自己評価表1/2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 東成エレクトロビーム株式会社

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"> ① 最新鋭加工機1号機の導入に併せて、毎年オープンハウスと技術講演会を実行し、「ユーザーに弊社に足を歩んでもらう」ことにより、新規顧客開拓毎年100社以上を実現。 ② 業績好調中更に2004年4月から、開発営業部門を新設し、受注増を加速させた。 ③ 3期連続で利益を出しているが、受託加工だけでなく、弊社のノウハウを盛り込んだ高付加価値の自社ブランド装置「イレーザー」販売にもチャレンジして、更なる売上高のアップをはかるという新たな取り組みをスタートした。
②ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> ① 平成8年度の中小企業白書に日本で初めて取り上げられた「コーディネート企業」として、地域の中小企業と連携して、顧客からの一括受注実践のモデルとなった。その後、2001年から「広域強者連合」を編成して、栃木県、滋賀県、大阪府、福岡県と東京都の弊社の活動が、国の支援策モデルとなり、平成18年度認定第1号に結びついた。 ② 顧客技術シーズとニーズの交差点機能と最新鋭機1号機の導入による継続的な顧客開拓を通じて、レーザの生産現場へ適用に貢献してきた。今後は接合技術ノウハウをベースに自社製品を持つメーカーになるために、国の支援策を活用して研究開発に取り組んでいる。 ③ 国の支援策を活用し、超精密加工技術のマーケットリサーチを実施し、新規事業の計画に適用。
③経営の自立化	<ul style="list-style-type: none"> ① 「高エネルギービーム加工の専門」として、株主8名で当初から大手の下請ではなく、独立企業として、国有技術を武器にして経営を推進。 ② 現在の顧客は2,700社に拡大し、特定の一社依存ではない多様な産業分野、多くの企業と取引が出来ている。 ③ 高額な設備投資を供なう「ハイテク加工技術」をコアコンピタンスにしている為、国の政策金融を活用し、長期設備資金、長期運転資金を固定で借入れし、メガバンク、信用金庫の私募債発行など絶大な信認を得ている。 ④ 加工業として大手のR&Dを支援しながら、自助努力による経営の安定・拡大をはかるべく自社ブランドのレーザ技術を活用した「金型洗浄装置イレーザー」の開発が実現できた。
④経営のオープン化	<ul style="list-style-type: none"> ① 社長は年頭、期初に経営方針、期末に業績と決算内容を全社員に発表し、毎月実績報告と課題を説明する。 ② 業績や業務計画の情報伝達として、役員会、部長会、営業会議、技術会議、課長会(朝会)、ネットワーク委員会、郡山プロジェクトなどの定例会で情報公開し、社員へ経営の透明性を持たせ、意欲向上につなげる努力を傾注。 ③ 社内にネットワークしているパソコンで会社業績や決算概要を確認できる。 ④ リニューアルしたホームページ上で経営情報を広報することに工夫をしている。 ⑤ 各種メディアに弊社が紹介されるため、その情報を全社で共有するため、配信している。
⑤満足度経営	<ul style="list-style-type: none"> ① 社員の誕生日には「バースデー休日」として、有給休暇とし、社員寮を準備し、新入社員歓迎会、社員旅行、業績により期末手当支給など実践。「経営方針」は「顧客第一主義により社員の幸福を達成する」であり、その継続を実践して行くことを重要視。 ② 弊社では「経営理念」として、「高エネルギービームを核として、ものづくりで社会に貢献する」と掲げている。弊社では、創業30周年間近となり、創業時から支援して戴いた株主や、事業を支えて戴いた顧客を大切にすることを一貫して実践して来た。 ③ 弊社の「コーディネート企業」をサポートして頂いている協力企業とのパートナーシップを大切にして、強固な信頼関係を築いている。そして、地域の活性化に大きく貢献している。 ④ 国際認証ISO9001-2000を取得して運営し、更にISO14001、Nadcap認定を今年度取得する活動中である。 ⑤ 大学等との関係では、複数の大学の卒論・修論の場を引き受け、インターシップを毎年5名以上受入れている。また、高専や複数の大学の客員教授として、社会貢献している。そして、平成10年から産学官連携に積極的に参加し、コンソーシアムで成果を上げている。 ⑥ クレーム対策には早急に対応し、再発防止する仕組みを作り、実践している。 ⑦ 社内資格認定では、CAD一級を自己啓発で取得時に、会社として支援実施。

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 東成エレクトロビーム株式会社

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"> ① 社員全員に電子メールのアドレスが付与され、利用できるようになっている。 ② 全社員がグループウェアを利用でき、スケジュールや文書などの共有を行っている。 ③ 社内情報共有の為にポータル(社内web)を構築し、顧客情報、生産情報などの共有を行っている。 ④ 出張時等に社内のPCに入った情報を携帯電話で見て、対応できる。
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"> ① 引合から受注までの情報を一元化し、顧客ニーズを地域別、分野別に分析している。そして、DMやイベントの案内等に結び付けている。 ② ホームページを第4世代にバージョンアップし、最新情報を社外へ発信(最低月1回の更新)。「ハイテク加工技術」の紹介に動画を組込んで、アクセスの増大達成。アクセス件数をチェックできる様にして、以前よりも3倍に増加した。リクエスト数は5万件/月に拡大した。 ③ 新しい自社ブランド「イレーザー」のマーケティングとサービスをIT活用で実践中。
③プロセスの高度化・連携	<ul style="list-style-type: none"> ① 引合から出荷までの処理と生産の日程及び作業進捗管理の機能を持った生産管理システムを自社で開発した。これにより、改善成果を自由にシステムへ反映できるようになり、生産に関わる情報の一元化を実現している。 ② これまでのオフコン販売管理システムを更新し、パッケージ販売管理システムに入れ替えた。上記の生産管理システムとデータ連携をすることにより、売上と会計処理をシームレスに処理することが可能になっている。2006年4月。これにより自社開発システムとパッケージソフトの最適な組合せを実現した。パスワードを全社員に付与している。 ③ 生産に関わる文書保管を電子化している。履歴管理、検索履歴が可能となり、業務への活用が飛躍的に効率化し、保管、検索時間の短縮が実現できた。
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"> ① 加工条件などノウハウについてデータベース化を行い、技術資料についても電子化を行い、過去の情報を検索、閲覧ができる ② 国の支援策であるデジタルマイスター制度の中小企業向け「ものづくりデータベース化」事業に協力し、レーザ加工についてIT活用実例モデルになった。 ③ 「IT経営」というキーワードで、中小企業として高度な経営管理にITの活用が不可欠と考えて、弊社では、目標設定し実践中。 ④ ITを活用して、顧客先の公認会計事務所と財務・経営管理に応用している。
⑤情報セキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ① ウィルス対策ソフトの導入及び監視を行っている ② パソコンの不正使用や情報漏洩を防止の観点から監視ソフトを使用している ③ 障害対策として、サーバのハードディスクの二重化、カートリッジテープにデータバックアップを行っている ④ サーバの設置は本社工場にあり、カギによる施錠管理を実施。 ⑤ セキュリティポリシーは社内のネットワーク委員会をで社内教育として指示徹底を計っている。