

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社ネイクス
2. 本社所在地	札幌市白石区東札幌3条5丁目3-24
3. 電話番号	011-813-6060
4. URL	http://www.neix.co.jp/
5. 設立年月日	1993/7/15
6. 資本金	345,885千円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	情報通信端末機器 開発・設計
9. 代表者名(年齢)	端 一二(61)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	新井慶弘(50) 取締役 業務本部長
11. 直近の売上高(百万円、年)	1,219百万円(2005年度)
その1年前の売上高(百万円)	1,374百万円(2004年度)
その2年前の売上高(百万円)	1,298百万円(2003年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	249百万円(2005年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	226百万円(2004年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	△361百万円(2003年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	90人(89人、2006年度 6月1日現在)
その1年前の従業員数(うち社員数)	59人(58人、2005年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	52人(51人、2004年度)
14. IT部門の有無(名称)	業務本部
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	新井慶弘(50) 取締役 業務本部長
16. IT部門の人数(うち社員数)	5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)	12百万円(2005年)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円)	10百万円(2004年)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円)	8百万円(2003年)

平成18年度 IT 経営百選応募記入シート (2/2)

株式会社ネイクス

18. 事業・商品・サービス内容	<p>①プロダクト開発事業 DP/PB変換装置、INS1500切替装置、モバイルアダプタ</p> <p>②ソリューション開発事業 通話録音システム（INS1500/INS64/アナログ/IP/携帯）、FAX誤送信防止システム、表示盤システム（PDP/LED/PC）、受付情報案内システム、音声認識システム、音声検索システム</p> <p>③受託開発・サービス事業 モバイル通信システム、ASPサービス</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①創業時より官依存を脱却し、ニッチなマーケットの中で主にコールセンターの通信機器端末を中心に製品を自社開発してきた。北海道という首都圏との距離ハンディを克服するためにリモート保守技術を確立し、メーカーとしてユーザーの信頼を獲得した。</p> <p>②M&Aによりデータ伝送及びSIP技術、ネットワーク技術、販売網等が強化できた。</p> <p>③保有技術の広がりから、通話録音システム、FAX誤送信防止システム等の音声ビジネスソリューションをコアコンピタンスとして各種ソリューションを提供できるようになった。</p>
② 付加価値	<p>①「技で競う、次の一手」のスローガンをもって基礎技術を追求し、技術の差異化を図ることを戦略としている。</p> <p>②プロダクト開発オンリーからソリューション開発とのミックス型事業に変革させている過程で基礎技術を使った製品化を図り、システムの構成品として機能差異化となる一方で、ソリューション開発を通じてマーケットが求めるプロダクトニーズが鮮明になるというように相乗効果が生まれている。</p> <p>③基礎技術では、コールセンターでの音声自動応答システムのシステム構成上で必須とされるダイヤル信号をPB信号に変換する技術を使ったDP/PB変換装置を開発し、国内でのデファクトスタンダードとなった。一つの技術差異化が自信となり、ISDN PRI/BRIインターフェイス技術、スペクトラム拡散技術、音声認識技術と次々と高度な技術を生み出した。</p>
③ こだわり	<p>①自らの手でニッチマーケットを開拓するマーケティング力と開発能力を兼ね備えるファブレス型メーカーである。</p> <p>②「挑戦」を社は、「技で競う次の一手」をスローガンとし、明日に向かってものを生み出すために失敗を恐れず果敢に挑戦することをモットーとしている。</p> <p>③地域的ハンディを乗り越えるために、事業エリアをグローバルな視点でとらえるメーカーとして生きることを買ってきた。事業の主体は「物づくり」に置き、「オンリーワン製品」「ナンバーワン製品」を生み出すことを目指している。</p> <p>④IT(通信分野)に特化した事業での専門領域を追求する会社姿勢を社員に示し、ベクトルを合わせている。</p> <p>⑤技術者に開発意欲を持たせるために「開発型企業」を主軸とする経営としている。</p>
④ 独自性	<p>①品質管理、内部管理整備を進める過程でISO9001を取得し、現在はプライバシーマークの申請をしている。今後はISO14001の取得など更なる挑戦をする。</p> <p>②北海道大学との産学協同による音声認識技術の開発を進める一方、自社内においても技術研究室を新設して基礎技術の研究を進めている。</p> <p>④特許申請件数は12件である。</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 株式会社ネイクス

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>①業容 直前期(2005年6月期)は、プロダクト開発オンリーからソリューション開発とのミックス型事業に変革するための研究開発投資によって減収(対前年比155百万円減)</p> <table border="0"> <tr> <td>売上高</td> <td>2003年6月期実績</td> <td>1,298百万円</td> <td>経常利益</td> <td>2003年6月期実績</td> <td>△361百万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2004年6月期実績</td> <td>1,374百万円</td> <td></td> <td>2004年6月期実績</td> <td>226百万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2005年6月期実績</td> <td>1,219百万円</td> <td></td> <td>2005年6月期実績</td> <td>249百万円</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2006年6月期予想</td> <td>2,240百万円</td> <td></td> <td>2006年6月期予想</td> <td>103百万円※</td> </tr> </table> <p>※開発費償却のため経常利益減</p> <p>②シナジー効果を求めてM&Aを実施し、100%子会社化 2005/12 ㈱ブイテック : テレビ会議システム販売 2006/3 ㈱ステップワン: WEB-CTI等ソフトウェア開発</p>	売上高	2003年6月期実績	1,298百万円	経常利益	2003年6月期実績	△361百万円		2004年6月期実績	1,374百万円		2004年6月期実績	226百万円		2005年6月期実績	1,219百万円		2005年6月期実績	249百万円		2006年6月期予想	2,240百万円		2006年6月期予想	103百万円※
売上高	2003年6月期実績	1,298百万円	経常利益	2003年6月期実績	△361百万円																				
	2004年6月期実績	1,374百万円		2004年6月期実績	226百万円																				
	2005年6月期実績	1,219百万円		2005年6月期実績	249百万円																				
	2006年6月期予想	2,240百万円		2006年6月期予想	103百万円※																				
<p>②ビジネスモデル</p>	<p>・音声ビジネスソリューションをコアコンピタンスとする。</p> <p>①マーケット コールセンター : 通信キャリア、メーカー、金融 オフィス : 金融(証券、消費者金融)</p> <p>②製品(ハードウェア・システム) コールセンター : DP/PB変換装置、INS1500切替装置、通話録音システム、表示盤システム、 音声認識システム オフィス : 通話録音システム、受付情報案内システム、FAX誤送信防止システム、音声検索システム</p> <p>・特徴 ①新規性のある技術による差異化 ②顧客のニーズに応えるソリューションに真摯に対応する企業姿勢</p>																								
<p>③経営の自立化</p>	<p>・プロダクト開発事業オンリーからソリューション開発事業とのミックス型事業展開として2006年6月期は実りの第一歩となった。</p> <p>・2006年6月期には、NTTに通話録音システムの技術が認められ、取引開始とともに数億円の取引が成立。</p> <p>・NTTとの間で共同特許提案も行われ、取引高は大きく飛躍する予定。</p> <p>・2006年7月より、新たにNTTコミュニケーションズとの新規製品の取引が開始され、NTTと並んで取引高は大きく飛躍する予定。</p>																								
<p>④経営のオープン化</p>	<p>・全員参加型の経営を文化として定着させるため、社員全員が参加可能な「物づくりミーティング」を毎週月曜日早朝に開催、本社、東京オフィス間はテレビ会議システムを使っており、参加は自由。</p> <p>・諸規則、諸規程を整備し従業員に開示している。</p> <p>・社員持株会をつくり、現在15名が自社株を保有している。</p> <p>・事業計画を開示し、事業年度での予算実績管理を行っている。</p>																								
<p>⑤満足度経営</p>	<p>(顧客) ・納品先に対して顧客満足度調査をして、己を知ること努めている。 ・要望、クレーム等の情報を一元管理し、リアルタイムで関係部署に知らしめて管理。</p> <p>(従業員) ・給与改訂(年1回)、賞与支給時(年2回)の査定に自己査定をさせて上司とのコミュニケーションを図っている。 ・中途入社者に対しトレーナーを指名し、教育、育成担当の責任を持たせての社員研修を実施。本人とトレーナーの報告を義務付けている。</p> <p>(仕入先・外注先) ・調達先に対する納品物の速やかな受入検収の指導。</p> <p>(社会) ・仕事を通じて社会に奉仕する実感を持てる仕事を求めることで、従業員と価値観を共有している。具体的には反社会的な仕事には手を出さない。</p>																								

Ⅱ. 自己評価表 2 / 2 (IT高度活用の視点)

会社名 **株式会社ネイクス**

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"> ・本社(札幌)、東京オフィス、及び子会社間IP化によるTV会議システム活用。 ・開発・生産・営業・事務との情報共有化。 ・社員全員で電子メールを利用。案件毎、あるいは部署毎にメーリングリストを作成し、固有の情報を共有。 ・クレーム情報、顧客取引情報等はほぼリアルタイムで経営トップまで連絡。
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"> ・得意技術である音声信号処理技術を使って製品開発をし、ソリューションの構成機器に組み込んでいる。 ・顧客からの苦情処理等の情報を共有し、問題解決を図っている。 ・営業専用のメーリングリストを利用することによって、マーケティング情報を担当者で共有。 ・市場性、競合等のマーケティングリサーチは外部の調査会社を活用。 ・新製品開発の第一歩は顧客ニーズの情報収集にあることを認識。
③プロセスの高度化・連携	<ul style="list-style-type: none"> ・「品質こそ我が社の命であることを自覚する」という共生の原則を貫き、品質管理、品質保証部門業務に従業員8名(8.8%)を配置している。 ・開発における社内体制は設計・組立・検査・品質保証業務としてファブレス化をしている。生産工程は、海外・国内の数ヶ所で行っているが、大量生産の場合は海外においても現地でのQC工程チェック、全数チェック等を実践して受入時のトラブルを回避している。 ・設計から販売、保守までのドキュメントを電子データとして保存し、あらかじめ定めた閲覧権限のもとで関係部署との連携を図っている。
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"> ・会計、販売管理、在庫管理、給与計算、工数集計の各種パッケージソフトウェアを導入。行動スケジュール管理を行っている。 ・基礎技術の研究にあたっては、現在、音声認識技術の開発において北海道大学工学部との共同研究及びパートナー会社1社との共同研究を行っている。 ・M&Aによって2社(75名)を子会社化(2005/12及び2006/3)し、営業・SE・ソフトウェア開発技術・ネットワーク構築技術を補強する形でのシナジー効果を図っている。
⑤情報セキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ・プライバシーマークの認定取得 ・重要な情報は全て暗号化 ・ワイヤレスカードで入室可能範囲を社員毎に設定すると共に、外部からの侵入者を阻止 ・専門委員会により電子データのアクセス権管理及びウィルス対策