

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社フクナガエンジニアリング
2. 本社所在地	大阪市城東区鳴野西5-13-30
3. 電話番号	06-6969-3647
4. URL	http://www.ecosoft.co.jp
5. 設立年月日	平成6年5月1日
6. 資本金	3000万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	卸売り・商社
9. 代表者名(年齢)	福永政弘(42)
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	同上
11. 直近の売上高(百万円、年)	1185百万円(2006年3月実績)
その1年前の売上高(百万円)	1162百万円(2005年3月実績)
その2年前の売上高(百万円)	1003百万円(2004年3月実績)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	40.10百万円(2006年3月実績)
その1年前の経常利益額(百万円)	31.54百万円(2005年3月実績)
その2年前の経常利益額(百万円)	26.69百万円(2004年3月実績)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	40名(28)
その1年前の従業員数(うち社員数)	34名(24)
その2年前の従業員数(うち社員数)	29名(20)
14. IT部門の有無(名称)	総務部(情報企画課)
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	吉田健二(39)
16. IT部門の人数(うち社員数)	3名(2)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	40百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	22百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	17百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社フクナガエンジニアリング

18. 事業・商品・サービス内容	<p>主な事業は下記3事業(何れも環境ビジネス)</p> <p>①「金属資源リサイクルの為の仕入れ、加工・販売」 売上比率45%</p> <p>②「コンテナバッグの企画・開発と輸入販売」 同 45%</p> <p>③産業車輛用「エコソフトタイヤの企画・開発・輸入販売」 同 10%</p>
19. ビジネスの特徴	
① 強み	<p>①全事業部に環境関連製品・サービスがありISO 14001の取得企業である。</p> <p>②主要3事業ともネット販売に大きなウエイトをかけノウハウが蓄積され実績も上がっている。</p> <p>③リサイクル事業の実績により「資源循環型ビジネス」の仕組みを自社で構築できる</p> <p>④再生原料(廃棄プラスチック)を利用して製品を製造する循環型ビジネスの仕組みを構築し、原油価格高騰などの対策とし競争力を増している。</p> <p>⑤顧客対応に、きめ細かなサービスを提供する仕組みや風土がある。</p> <p>⑥インターネット、イントラネット環境を整備し、関東オフィスや上海オフィスともテレビ会議で、クレーム対策や生産計画などの打ち合わせを行ない、顧客への迅速なサービスを提供できる。</p>
② 付加価値	<p>①新経営管理システム(ERP)を導入し情報の統合化と共有化を実現し、スピード経営、業務の効率化と顧客満足度向上を達成している。</p> <p>②受注履歴などを活用し顧客の購入時期を予測し販促をかけ、リピートビジネスの拡大と顧客には利便性を提供。</p> <p>③売り上げ構成比でほぼ50%を占めるコンテナバッグは中国で生産委託し価格競争力を有する。更にリサイクルバッグの開発で原価は低下し競争力、利益率が改善している。</p>
③ こだわり	<p>①ホームページで金属相場、開発情報などを情報開示し「作る人よし」「売る人よし」、「買う人よし」の「3方よしビジネス」を展開。</p> <p>②使用済みコンテナバッグの廃棄量を減らすため、リユース・リサイクルの回収事業も拡大化し、売りっ放しではない、システムを構築している。</p> <p>③再生樹脂でのリサイクルバッグ生産と開発に成功し、バッグ to バッグにも挑戦している。開発にも力を入れてより環境対応型製品創りに一部分での開発ではなく、会社を上げて一丸となって取り組んでいる。</p> <p>④若い社員、外国人社員を多く採用し日本人と全く同条件で待遇することで日本人社員の刺激になり、又グローバルビジネスが本格展開できている。</p> <p>⑤利益が見込めても環境に良く、子ども達に胸を張って説明できる仕事でないとやらない。</p>
④ 独自性	<p>①リサイクル、バッグ、タイヤともネット販売で業会TOPの地位に有ると思われる、更に顧客満足度向上のために常時システムの改善を実施している。</p> <p>②廃材(ポリプロピレン)を活用したプラスチック・コンテナバッグの製造において途中不正処理が入り込む余地が無いように回収から再生までのプロセスをICタグ、GPS、デジカメを使ってトレースするシステムを開発し、排出業者が安心して再生資源(廃棄物)を出せる仕組みを確立した。(原料(廃プラスチック)の安定供給と採算性確保、品質の保証を実現する)</p> <p>③金属相場、買い取り価格の情報公開による全国ネットワークでの資源再利用システム(もったいないプロジェクト)を開発、企業している。</p> <p>④顧客データ3万件以上を管理し、個人情報保護に留意しながら、ITによる販促の拡大を成功させている。</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 株式会社フクナガエンジニアリング

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業績は過去3年増収増益、過去3年間の経常利益率は未だ低いが毎年改善している。直近の経常利益率は約3.4% ②粗利はリサイクル商品の開発で石油価格高騰にも対応力がある。 ③キャッシュフロー経営に注力していて少しづつ効果が出てきている。
②ビジネスモデル	①金属リサイクル、バッグ、タイヤの3事業ともネットでの通販と訪問営業を同時に行い、顧客の声を取り入ながら商品の充実と、サービスの向上を図って利益の出せるビジネスモデルを確立している。 ②金属、機械物リサイクルビジネスとして全国を対象にインターネットで「もったいない」からリサイクルのキャッチフレーズでリサイクル事業を展開し、訂正処理、取引価格公開などで好評で事業拡大中。 ③ICタグ、GPS、ASPによる物品のトレースシステム・情報収集システムを開発し、GPSより取得したトレース情報を使用したマニフェスト(証明書)発行システムを開発し、廃棄物などの処理過程に不正が入り込む余地を無くし新ビジネスモデルとして大手企業からも「安心排出モデル」として評価されている。 ④ERPパッケージ導入、インターネット活用や関東・関西・上海とのテレビ会議やパソコンIP電話利用などで日本、韓国、中国にまたがる国際経営でも意思決定のスピードのアップ、良好な社員コミュニケーションなどの広い意味の国際ビジネスモデルを実現している。
③経営の自立化	①3万件以上の顧客データベースを保有し、Webや顧客からの紹介による新規顧客獲得で年間400件以上の新規顧客を獲得しビジネスを拡大中。 ②前払い、カード決済などの通販決済システムを充実しキャッシュフローを改善 ③金属リサイクルシステムの変更(クライアントサーバシステム)により部内での仕入、売上などのデータを共有し自ら新規顧客開拓を実施。
④経営のオープン化	①画期的なりサイクル商品エコソフトバッグ、エコソフトタイヤの開発状況をホームページで顧客へ公開し、顧客の環境対応を支援する仕組みを確立 ②金属買取相場を会員制度を設けて公開し、誰でも会員となり相場の閲覧や問い合わせできる仕組みにしている。相場変動のお知らせメールをパソコンや携帯メールに送信するサービスも合わせて実施し作る人、売る人、買う人の「三方よしビジネス」を実現している。 ③毎月実施される業績会議は新入社員まで全員出席でき、全部門の売上、利益、経費などを公開し全社員への「経営の見える化」を実現している。 ④21世紀型のCSR企業を目指し諸施策(業績公開、環境貢献、社会貢献、地域貢献、従業員満足度の向上)などなどを推進・実践推進
⑤満足度経営	「CS」 ①(株)フクナガへの売り手(仕入れ先で有り顧客)のために買い取り価格を公開し適正価格で購入する相互信頼ビジネスの仕組みを確立。 ②10枚からオーダーバッグの受注に応じ当日4時までの受注は当日発送などのきめ細かいサービスで顧客満足度は大会。 「ES」 ③男女や国籍に関係なく本人の意欲や能力を重視した採用・配置・登用を行って、外国人も多数日本人と全く区別無く活躍している。 ④(自宅から社内ネットのアクセスを可能とし、グループウェアの活用などで)育児休暇中の社員への会社情報提供や、円滑な職場復帰にも配慮、働きやすい職場作りを実践している。 ⑤教育制度(内定者研修、新人研修、社外講師による英会話、韓国語会話 中小企業大学校等、外部研修機関を利用したスキルアップ研修、管理職研修、マナー研修等々)が充実している。 ⑥人事評価制度は上司が部下を評価するだけでなく本人、新入社員からも公正な意見を取り入れて上司を評価する制度を導入、公平評価を實踐。 「社会貢献」 ⑦プルタブ・アルミ缶回収運動などで社会貢献を確実に実施している。

Ⅱ. 自己評価表2/2(IT高度活用の視点)

会社名 株式会社フクナガエンジニアリング

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"> ①PC一人一台を早くに実現し、社員全員が電子メールを利用できるようになっている。 ②グループウェアの導入で情報共有をはかり営業日報などの閲覧が全社員間で可能に成っていて暗黙知を形式知に。 ③グループウェアにより会議や営業、出張などのスケジュール共有を実施。 ④ファイルサーバーを導入し部門内外のファイル共有が可能。 ⑤関西・関東・上海とテレビ会議(複数拠点で同時)、VPNで距離を克服スカイプやIP電話も常識になっている。
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新販売管理システムの導入により、顧客からのクレーム・問い合わせ情報、資料請求・過去注文履歴などの参照がスムーズにでき顧客サービス向上 ②リサイクル、バッグ、タイヤの3事業ともネットを活用し顧客開拓がスムーズに出来る、又PayPer Click広告、SEO対策なども推進、アクセス率が高い。 ③会計システム ERPの導入により小工数で売上、原価、売上総利益等の管理情報法の把握が可能になった。また、月次決算など早期化が実現。 3事業の業績が自動収集される。 ④顧客への情報提供 顧客データベースの採用により顧客情報に関して十分な管理ができる。新商品新サービス情報を効率よく提供するために「ITロコミ」ビジネスとしてブログも積極活用して効果的な営業活動を実施している。 を上げている。
③プロセスの高度化・連携	<ul style="list-style-type: none"> ①適正処理を狙いとしてリサイクルビジネスで原料の廃棄物仕入れのネックとなる廃棄物の不法投棄などの不安から廃棄業者を解放できるように、廃棄物の収集からデジタルカメラによるイメージ把握、ICタグによる個体認識と経歴管理、GPSによる現在位置把握技術を連携させて、日本からの廃棄プラスチックの輸出から、中国国内での原料再生、商品生産までのプロセスをトレースするシステムを開発した。 ②リサイクル、バッグ、タイヤの3事業とも販売から経理への営業データ連携までERPを導入し一気通關のプロセスを実現している。 ③ITを活用した新販売体制を確立するために、営業情報の流れを整理し、業務の効率化・コストダウンを図ると共に顧客サービスを向上し、顧客満足を得て新規、リピータ顧客の拡大を図り、営業員が顧客サービスの徹底、新規開拓セールスに専念できる。
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"> ①グループウェアにより、業務遂行状況を上下左右で閲覧、コメントできる仕組みを作り結果が伴わなくてもプロセスが正しければ評価できるシステムを実現しモチベーションを高めている。 ②ネットでのリクルートの積極展開とリクルート会社との連携で有能人材のリクルートに成功、採用した社員をリクルートページで公開し有能社員採用のサイクルを確立。 ③やる気があり業務に意欲をもった人には、勤務年数や性別に関係なく業務機会が与えられ、業務の最前線で働くことができる。 ④顧客データベースの分析、営業活動への活用、結果の営業日報への反映、次の戦略検討に活かす仕組みを確立している。
⑤情報セキュリティ対策	<ul style="list-style-type: none"> ①全PCにウイルス対策、セキュリティ対策は一元化による実施徹底と管理をしている。 ②ID、PWは情報企画が指導し文字構成、改訂期間など適格に管理している。 ③サーバは施錠管理された部屋に設置管理しのハードディスクは二重化(ミラーリング)になっている。 ④日次単位でバックアップディスクにバックアップを採っている。 ⑤シュレッターで機密情報や顧客情報は、カットしている。 ⑥プライバシーマークの年内取得申請を目指し、セキュリティポリシーなどは保有。 ⑦USBメモリーなど外部媒体は原則使用禁止、許可制をとり適正に管理。