

IT経営百選応募記入シート(1/2)

I. 会社概要

※IT経営百選に選ばれた場合はすべて公開されますのでご留意下さい。

1. 会社の名称	大新技研株式会社
2. 本社所在地	長崎県佐世保市広田4丁目5番5号
3. 電話番号	0956-39-1201
4. URL	http://www.daishin-giken.co.jp/
5. 設立年月日	昭和49年7月26日
6. 資本金	4,325万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	無し
8. 業種・業態	エンジニアリング、情報システム開発販売
9. 代表者名(年齢)	大神邦明 (61)
10. CSO(情報戦略責任者)・CIO名(年齢、役職)	田中充彦 (51) 専務取締役
11. 直近の売上高(億円、年)	9.04億円(H16年度)
その1年前の売上高(億円)	7.21億円(H15年度)
その2年前の売上高(億円)	5.58億円(H14年度)
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	2801万円(H16年度)
その1年前の経常利益額(百万円)	2466万円(H15年度)
その2年前の経常利益額(百万円)	1630万円(H14年度)
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	78名(正社員)+12名(契約、アルバイト社員)=90名(H16年度)
その1年前の従業員数(うち社員数)	71名(正社員)+10名(契約、アルバイト社員)=81名(H15年度)
その2年前の従業員数(うち社員数)	67名(正社員)+3名(契約、アルバイト社員)=70名(H14年度)
14. IT部門の有無(名称)	システム開発部
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	相川利正 (49) 取締役システム開発部長
16. IT部門の人数(うち社員数)	58名 (このうち 月度4.5人:900時間程度は社内IT関連の対応)
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	4800万円(H16年度)
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	3400万円(H15年度)
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	3400万円(H14年度)

IT経営百選応募記入シート(2/2)

<p>18. 事業・商品・サービス内容</p>	<p>①FAシステム事業 売上比34.3% (造船・鉄鋼・切断CAD/CAMシステムの開発販売と溶接ロボットシステムや工場の自動化ライン制御などのインテグレーション) ②医療システム事業 売上比29.9% (病院総合情報システムインテグレーション:電子カルテ、総合予約、看護支援、放射線・手術・透析・リハビリ・内視鏡などの部門システム)の開発・導入支援と介護むけシステム開発販売 ③データベースソリューション事業 売上比20.9% (医療材料・薬剤卸業者向け物流管理システムや自動車製造業むけ原価・工程管理システム、企業向けグループウェア・WEBシステムなど他業種むけソリューション受託開発) ④エンジニアリング事業 売上比14.5% (発電プラントの配管3次元計測・解析サービス、大型クレーン計測、発電所配管肉厚管理システム、製紙業むけ保守・購買・生産実績などの管理システム)</p>
<p>19. ビジネスの特徴</p>	
<p>① 強み</p>	<p>DAISHINが持つ3つのアドバンテージで常に質の高い専門システムを提供している ①技術営業部門「お客様要望への専門技術者集団」 正社員78名のうち営業16名。そのほとんどは設計、開発などの技術系出身であり、顧客の業務内容、運用面や生産現場をよく理解している ②システム開発部門「創造・発想の人材」 独創的な技術アイデアなどを生んでおり、特許登録番号969185(配管用支持金具)、特許第2556962号(距離計測装置)特許第3400966号(コンピュータを用いた3次元構造物の溶接組立方法)を取得している ③システムセンター部門「お客様の満足を継続、進化」 総勢90名(社員78名、アルバイト12名)のうちシステム技術、サポートセンター部門が17名でシステム要件定義、導入立ち上げから運用保守サポートまでをおこなう ④特に、主力商品である「ANS」鋼板自動溶断CAD/CAMシステムは業界70%(3000社)のシェアを獲得し、15年以上も顧客への継続的サービスをおこなっている ⑤病院情報システムなどは弊社がシステム全体のSIをおこない、複数の大手メーカーの部門システムや自社の製品群を組み合わせさせた構築などのインテグレーションをおこなう ⑥工場の自動化システムの場合は、大手メーカー機器(コンベアライン、NC切断機、溶接ロボット、ピッキングクレーン装置)の全体を取りまとめ、コンサルティングからインテグレーションをおこなうことができる</p>
<p>② 付加価値</p>	<p>①創業以来の精神である「付加価値創造」をコンセプトとして活動を続けている。 創業時、造船設計の中でも機関室という高度な設計技術者が少なかったこともあり、他社にない付加価値をもった技術開発をつづけるというこだわりがある。だからこそ利益率の高い仕事をできるという経営理念を持ち続けている。 ②様々な業種を顧客にもっており、鉄鋼・造船や各製造業、病院、発電所、自治体などあらゆる分野でIT化の戦略的立案(コンサルティング)からシステムの開発・導入・成果を生み出すまでの一連のプロセスを提供している。中小企業でありながらもTOTALで顧客の抱える問題点を共に解決するプロジェクトを実行している ③プロジェクトのマネージメントについては、デイリーでの生産工程を把握管理しており、バグ発生率の減少や納期遅延などの対策がタイムリーに実施できる。また、常に原価管理と連動しプロジェクトごとに利益を生み出すための仕組みをもっている(自社開発のISO準拠のプロセスマネージメントシステムによる品質内部管理と開発内部最適化体制づくりを運用確立)</p>
<p>③ こだわり</p>	<p>①小さいながらもシステムメーカーとして、大手企業の下請け受託開発ではなく、高い技術力で、顧客の高い信頼を有するパートナーとして顧客の生産の一翼を担うという理念で製品を開発しつづけている ②現場主義を社のモットーに、特に鉄工関連顧客にあっては生産現場の合理化や業務効率化へ貢献できる。また、経営面での顧客の生産性の向上にも貢献できる企業でありたい。また、そうしたことへの対価として、付加価値を評価いただくというメーカー企業でありたい ③大手メーカーにはないきめの細かさ(ユーザーニーズの対応)と小回りの効く開発対応力でユーザーの信頼を獲得し、大手メーカーとの競合にも対等に競り勝つ差別化と考える。</p>
<p>④ 独自性</p>	<p>①社内のネットワークシステム構築はすべてに自社製作し、電子ファイリングも徹底して、その技術とノウハウを製品開発に活かすとともに、顧客へのより実践的な具体的提案が可能。 ②総合顧客管理システムを自社開発し、数年分を顧客データベース化しており、システムセンターという組織で全国3000社近いユーザーの電話・現地訪問などのサポート内容を運用維持管理している。ISO9001:2000に準拠した管理手法。 ③独自の360度評価によるコンピテンシー評価制度を運用確立しており、人事管理(査定評価)とも連動している。上司・役員による本人へのフィードバックを介して、経営理念を深く理解し、社員自身の行動特性の把握と改善、技術スキル向上、業務スキル向上のための目標の明確化と動機付けを年間4回おこなう。また、リーダークラス以上には全員のコンピテンシー考課内容を公開している。</p>

Ⅱ. 自己評価表(IT経営百選選考委員会による支援結果を反映させて)

会社名: 大新技研株式会社

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	改善ポイント
①業績の好調さ(20点満点)	<p>①売上げ(粗利益)計画は2003年から3年間で売上げと人員倍増計画を立てて、3年連続増収増益進行中 ②この2年間は予定どおり執行できていて、2005年の最終年度には本社社屋の隣接敷地を購入し、現状の2倍の面積を確保できた。今後の中長期経営目標計画(5-10年)が実現できる環境を整え、物理的体制も確実に強化拡大できるものとなった。</p>	<p>①3か年増収増益であるが、2004年度まで経常利益率は3%で推移。2005年度は、これを5%以上へ拡大したい ②売上げ規模の割には業種が多いことから、利益を出せる業種へと将来性を見込んでの選択と集中(リソースの再配分検討)させ、また、経営戦略を再検討する</p>
②ビジネスモデル(20点満点)	<p>①正社員とアルバイトを含め総数90名の内、16名が専門業種に対応できるシステムインテグレーターであり、プログラム開発者40名と17名のシステム技術員を要し、受注までのコンサルティングからシステム開発、納入・立ち上げ・フォローまで新規顧客やリピート顧客まで自己完結したビジネスモデルを確立している。 ②経済産業省システムインテグレーター「認定登録を受け[登録番号 (九)15110010]」、社内および全国営業所間のネットワーク化と社内の企業業務システムを構築し、運用改善を行いながら製品を商品化して販売するケースも多々あり。特に大規模造船所の工場内の生産ライン自動化や大規模病院(大学病院や自治体病院)での基幹情報システムを自社製品群で取りまとめる技術とノウハウを持っている ③FA事業部では国内大手酸素メーカー「日酸TANAKA」や医療事業では世界的大手医療機器メーカー「フィリップスメディカル」へのOEM商品供給やビジネスアライアンスによる新規市場開拓のビジネスモデルの実績も多々あり ④大企業生産工場の溶接ロボット、NC機械をはじめ、高度な医療機器(CT、MRI、重症系モニター)など各大手メーカー機器と接続しシステム融合化して最終顧客に提供している</p>	<p>①営業のビジネスモデルは高い技術を買ってもらうための活動が中心であるが営業力およびその手法に弱点がある。最優先で強化すべき点と考える。また、商品として高度でないものがありながら強固な販路の確立なく、これを構築する必要がある。コストのからからない営業手法や新しいビジネスモデルの構築も必要 ②ホームページの表現の改善(第1ページで勝負・訴える内容を集中する) ③ホームページの活用による技術紹介・商品紹介・過去の実績・ノウハウをビデオ配信、インストラクターによる展示形式での常設セミナーの活用 ④ブランド力向上により、システム保守メンテナンス体制充実と有償保守料の確保</p>
③経営の自立化(20点満点)	<p>①主力商品であるCAD/CAM「ANS」は全国約3000ユーザー(鉄鋼、造船、溶断などの業種)で全国シェア70%を誇る。その他医療・介護分野も約20施設も加えて、全ユーザーへ変化に応じた要望への開発やシステムの進化のための提案など独立メーカとして継続的な製品開発と運用支援フォローを行っている ②特定の顧客に依存しないで自力営業開拓をおこなっており、工場の自動化<NC切断機、6軸多関節ロボット等による生産自動化>や高度医療機器、検査機器、物品管理機器など実践的な機器とシステム融合化を図る、提案型営業による受注である ③ホームページでの情報発信の充実を図りDMなどでの新商品情報や最新業界情報を発信して、2004年度は直販受注活動実績も売上げ比率5%(年間30件ほど)を確保している</p>	
④経営のオープン化(20点満点)	<p>①営業社員の毎月の引き合い状況、売上高および個人別営業貢献度などの公開 ②H17年4月よりオーダー別生産高および評価管理、開発進捗状況管理と予算実績管理をシステム化し、全社員に公開している また、契約社員、外注先、協力業者との開発工程進捗情報などオープンにし情報共有化している ④全社員への人事評価基準の公開とリーダー以上へは考課結果内容も公開し共有 ⑤地域社会との協調の意味では、積極的に県、市や学校などからの要請による研修生受入れや若手社員による学生への講演等も行っており、企業情報の提供など経営のオープン化を図っている</p>	<p>①事業部門ごとに社員による自立経営と各事業部門の協調と融合の仕組みをさらに高度化する ②社外への経営のオープン化の取り組みとしては、Uターン希望者や地元志向の人材確保のため経営情報を含めた自社の企業情報もオープン化する</p>
⑤満足度経営(20点満点)	<p>①営業日報と顧客管理台帳(サポート管理)や年1回は全ユーザーへの要望アンケート調査による顧客の声を逐次把握している。ISO委員会による評価と指示と連動し全社員が情報共有 ②重点顧客(全顧客の20%程度)へは月1回の定期訪問による情報提供と運用後のフォローアップを実施し、個別のお客様への深いサービスソリューションを提供している ③従業員へは360度コンピテンシー評価による人事評価をおこない、インセンティブとしての期末手当を支給している ④外注先・契約社員の評価も毎月行い、フィードバックしている。また、支払いは現金にて実施 ⑤毎年1回の海外・国内旅行やスポーツ大会を含むあらゆる行事を社員主導での親睦会活動が活発であり、工業団地内の各社とのスポーツ大会には社内で部門別チームで参加するほど多くの参加者がありコミュニケーションを図っている ⑥社会事業としては毎年ユニセフや災害地への寄付を全社的に実施(10万程度) ⑦役員と全社員および家族の健康面、精神面で福祉制度のひとつとして、また人間関係相互のコミュニケーションを図るべく隣接敷地に大新コミュニティーセンター<体育館>を建設中である</p>	<p>①従業員満足度向上の仕組みを確立(他社がやっていない福祉制度など)する。 大新コミュニティーセンターの活用により、社員の家族・親族から周辺の知人、地域住民へも開放を行い、スポーツ、趣味、娯楽などでのコミュニケーションの増進を図る。 ②地域社会での貢献として、現在も佐世保市内の中小企業のIT化を普及推進するための市の企画事業である「戦略的産業IT推進事業」委員や企画研究員を担当しているが、さらにさまざまな形で地域のIT普及に貢献していきたい</p>
小計(100点満点)		

2 IT高度活用の視点		
①コミュニケーション(20点満点)	<p>①パソコンは社員1台以上を確保し、自社の個人アドレスにより自宅からでもアクセス可能。また、携帯電話との連動可能。 ②光ケーブルによる営業所間、支社間でのTV電話とネットミーティングを活用 ③自社製のグループウェアによる、いつでもどこでも情報共有化(1999年構築)が可能、自社ポータルサイトを活用している ④顧客との打合せ内容、議事録なども営業一開発部でサーバー上に一元管理 ⑤社内の出張申請、交通費経費の精算やすべての申請はWEB上にて社外でも可能</p>	
②営業・マーケティングの改革(20点満点)	<p>①総合顧客管理システム(自社製)による、過去数年分の顧客・取引先の苦情、問い合わせ、要望事項などを一元管理 ②「営業82作戦」を実施中で重点顧客(全ユーザー2000社中20%)の売上げ費が全売上げの80%になるべく営業活動のプロセスや提案内容そのものを管理し、営業担当者へフィードバックしている ③新規顧客の開拓として、インターネットアクセス月平均30件などの問い合わせ情報を定期的に管理し企画・営業部門へフィードバックしている ④特に製造業(造船、鉄鋼、橋梁、製紙、発電所)の顧客には、分野別に設計・製作・組み立て・検査・出荷などや受発注・在庫管理の全社的な一貫した高度な生産管理の提案というコンサルティング営業ができています ⑤毎年、国際モダンホスピタルショーや海外・国内で開催される国際ウェルディングショーなどへの独自ブースによる出展し、営業PR活動している</p>	<p>①社員の中には、医療分野での業界ポータルサイトに「IT関係の相談担当コンシェルジュ」の一員として紹介されたり、看護師向けの出版書籍に大学病院の看護師との共同著者として紹介されたりしている。今後さらに専門の業界誌などへの論文掲載や講演等の機会も多くなると思われる</p>
③プロセスの高度化・連携(20点満点)	<p>①開発部門はプロセス管理システム(自社製)による作業報告日報と開発関連資料の電子ファイリングを日々実施しISO9001と連動 ②主要取引先とは特定のパスワードを公開して、外部サーバーによる仕様書、提案書や見積もりなどをダウンロードしてもらい情報共有している</p>	
④人材・ノウハウの高度活用(20点満点)	<p>①社員一人ひとりの日々の業務実績管理と教育・スキル管理・コンピテンシー評価を年間3回ほど実施し個人へフィードバック ②社内教育研修と現場主義をモットーに実践での現場教育研修を行っている ③業務上必要な知識とスキルをあげる為の外部研修や資格取得に関しても支援体制実施(受講金額補助) ③長崎県情報サービス産業協会の副理事長を担当している関係上、特に人材の高度活用には力をいれている</p>	
⑤情報セキュリティ対策(20点満点)	<p>①パスワードによるアクセス管理やウイルス対策はもちろん2005年4月施行の個人情報保護への対応についても委員会を設置し具体的な対応策とプライバシーポリシーを策定。また、H18年4月プライバシーマーク取得にむけて準備中。 ②社内各所への入室はセキュリティ管理されており、サーバーも二重化バックアップ体制をとっている ③社内には情報管理委員会、ネットワーク委員会を組織化し、情報セキュリティ対策、災害対策への運用規定やマニュアルなどISO委員会の管理下のもと運営している</p>	
小計(100点満点)		
合計(200点満点)		