

2015年



攻めのIT経営中小企業百選

平成27年10月



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

選定企業一覧

	社名	地域	業種
1	寺坂農園株式会社	北海道	農業
2	株式会社古垣建設	北海道	建設業
3	株式会社日進堂印刷所	福島県	印刷業
4	東京オート株式会社	栃木県	小売業
5	有限会社COCO-LO	群馬県	その他
6	株式会社ひびき	埼玉県	製造業
7	株式会社アースダンボール	埼玉県	製造業
8	明豊ファシリティワークス株式会社	東京都	建設業
9	武州工業株式会社	東京都	製造業
10	株式会社浜野製作所	東京都	製造業
11	株式会社ミノダ	東京都	製造業
12	株式会社フォーラムエイト	東京都	情報通信業
13	ViewSend ICT 株式会社	東京都	情報通信業
14	株式会社春うらかな書房	東京都	卸売業
15	中川株式会社	東京都	小売業
16	株式会社古田土経営グループ	東京都	サービス業
17	株式会社フォーサイト	東京都	その他
18	株式会社由紀精密	神奈川県	製造業
19	JASPA株式会社	神奈川県	製造業
20	株式会社エントリー	神奈川県	不動産業
21	株式会社陣屋	神奈川県	宿泊業
22	医療法人 明仁会 かないわ病院	石川県	その他
23	株式会社杉岡織布	滋賀県	製造業
24	株式会社DIY STYLE	京都府	卸売業
25	御菓子司津村屋	大阪府	製造業
26	日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会	大阪府	運輸業
27	ドクター・オブ・ジ・アース株式会社	大阪府	小売業
28	株式会社ビーウェーブ	大阪府	サービス業
29	株式会社FUK	奈良県	製造業
30	株式会社ベクトル	岡山県	小売業
31	遠赤青汁株式会社	愛媛県	製造業・農業
32	AIDA LINK株式会社	大分県	サービス業
33	プリントネット株式会社	鹿児島県	印刷業

攻めのIT経営中小企業百選 選定企業概要

1 寺坂農園株式会社 農業/北海道

3.5haの畑で生産した約3万玉の「寺坂農園ブランド」メロンを、全て直販で売り切り

事業概要とIT経営への取組み

寺坂農園株式会社は、「夕張」や「富良野」の地名を冠したメロンが広く出回る中で、敢えて「寺坂農園メロン」としてのブランディングを目指しています。生産者の顔の「見える化」や「信頼づくり」を心がける情報発信を行い、リピーターの確保や単価アップを実現し、さらには加工品販売の展開を進めています。

加えて、周辺農家が栽培したアスパラガス、とうもろこし、じゃがいも等の直販も行い、地域産業全体の活性化にも取り組んでいます。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

寺坂農園株式会社では、直販数量が1万件を超えるまでに増加した頃に、業務がパンクしたことから、自ら専用の販売管理システムの開発に取り組みました。それにより、2万件を超える顧客リストを有効に活用し、蓄積されたデータから購入見込を判断してお客様を絞り込み、年4回のDMを郵送するという運営が無理なく可能となりました。さらに、SNSを積極的に利用し、メルマガ、Facebook、ブログを利用した情報発信を、ほぼ毎日実施しています。メルマガ5,000件、FBの『いいね!』47,000件、ブログ13万アクセスという年間件数を上げています。こうした取組みの結果、DMの反応率が20%を越え、高く安定した広告費用対効果が得られています。

過去5年間の売上げの伸びは、1.6倍となり、年商1.1億円を達成するまでとなりました。この内、約9千万円はIT活用によるものであり、地域農家の平均売上が1千~3千万円であるのと比較しても、攻めの効果を示すものと言えます。

インターネットマーケティングで地域建設業から全国区の総合建設商社へ

事業概要とIT経営への取組み

株式会社古垣建設は、地域での建設需要の減少傾向が続く中、その打開策として、これまでの建設事業を通して蓄積した機械類のメンテナンス技術を活かし、中古建設機械販売および自社開発建設機械販売という新規領域事業に進出しています。

自社開発製品では国土交通省新技術（NETIS）認定を取得し、併せて“FURUGAKI”ブランドの定着を目指して、全国に向けて戦略的な情報発信を行っています。今後は、工事需要の高い中国等の海外を視野に入れた展開を目指しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社古垣建設では、自社ホームページを再構築し、次の6つのカテゴリーでの情報発信を行うことで、多方面からのニーズに結びつき、確実に市場拡大に繋がっています。

①トップカテゴリー“古垣HP”は、会社案内を中心とした情報提供を行っています。②“FURUGAKI”は、自社開発製品を中心にブランド形成を狙った情報提供を行っています。③“建機プライス”は、中古機械、建機付属品の販売。④“建機ジャパン”は、建機のリース、レンタル。⑤“日本クオリティ”は、クレジット決済案内。⑥“解体Labo”は、解体工事受注専用のサイトです。

これらそれぞれの分野での情報発信や問合せに対応する業務体制を整えています。業務量の増加に伴い効率化と収益向上のため顧客管理・販売管理・在庫管理システムも導入し、管理機能強化を図っています。

過去5年間の売上げの伸びは、1.6倍超となりました。背景には、登録顧客数が600から1300件に大きく増加したことや、Facebookの参加者は1000件を超え、HPからの問い合わせも月間80件を超える等、IT活用による積極的な情報発信が大きな効果を生んでいます。

ARやイメージバリアブル、タブレットの活用で、受注型から提案型に変革

事業概要とIT経営への取組み

株式会社日進堂印刷所は、長年、官公庁、金融機関、民間企業等への一般印刷を広く手掛けてきましたが、近年は、これらに加えて、webコンテンツ制作、ノベルティ製作、公共サイン制作等幅広いメディアへの対応を図ってきています。背景には、印刷産業全体の厳しい経営環境があり、従来の受注産業意識を脱却し、積極的な提案型事業やソリューションビジネス展開といった新たなビジネス領域を目指す中で、積極的なIT活用による具体的な形が見えてきています。

平成26年に最新型インクジェット印刷機を導入し、小ロット、高品質、低コスト等、高付加価値な印刷製品を提案できる体制が整った他、従来のB2B型から、新たな分野としてのB2Cへの取組みとして、福島県内の様々な情報を盛り込んだご当地手帳「ふくしま手帳」などの開発を行っています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社日進堂印刷所のIT活用は、情報の分析的活用に特徴があります。顧客別売上げ分析を元に、それぞれの特徴を見極めてアプローチリストを作成し、また、顧客のイベント等に関わる需要に対応して重点営業を実施しています。社内改善としては、個別原価管理システムの導入で取引先別に収益改善を進め、受注案件ごとの損益情報をもとに、営業部門は見積提案での赤字受注の排除、生産部門では想定外のコスト発生を見つけて自主的なコスト削減活動を実施するなど、受注単位での製造原価管理と原価圧縮への取組みを続けています。

またタブレットの活用により、電子BOOKやAR（拡張現実）の動作検証などを客先と共に行い、新しい電子メディアを実際に見せることで、新たなサービスの提案をわかりやすくする工夫にも取り組んでいます。

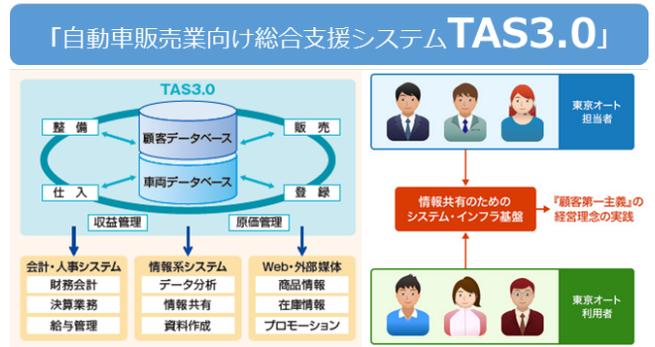
過去5年間の売上げの伸びは、約1.2倍となりました。赤字案件の削減により、確実な利益確保が出来るようになりました。

顧客のカーライフをトータルでサポートするIT利活用で「生涯顧客の創造」を目指す

事業概要とIT経営への取組み

東京オート株式会社は、「生涯顧客の創造」を理念とし、現在、栃木県、茨城県内で6店舗・9拠点を展開しながら、新車・中古車販売、買取り、外車販売、钣金塗装、整備・車検など、トータル・カー・サービス事業を展開しています。

トータル・カー・サービスは、顧客のカーライフを一貫してサポートするものであり、顧客の動向を先読みしながらサービス提供を実践し、販売構成比や経費配分、リピーター比率等の目標設定と管理に直結させ、堅実的な攻めのIT経営のベースとしています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

東京オート株式会社は、中古車販売業総合支援システム（TAS=Total Assist System）を構築し、顧客関係情報と車両販売・整備履歴の両面から情報を捉え、顧客が使用する車の状態を常に最適に保つためのアフターケアの案内と予約・整備実施をサポートしています。加えて販売管理、会計・経理、広告媒体、共有在庫、CRM等のシステムと連動する全社統合システムとして運用し、こうしたシステムインフラを支えることで、顧客価値創造のための従業員育成、組織風土づくりを通じた「生涯顧客の創造」に、全社を挙げて邁進しています。

過去5年間の売上げの伸びは、1.4倍となりました。経常利益額伸び率は、162%となっています。主な改善指標として、管理顧客数（23,000→27,000人）、売上台数（3,000→3,900台）、車検防衛率（51%→70%）等を設定し、それぞれの成果を実現しています。

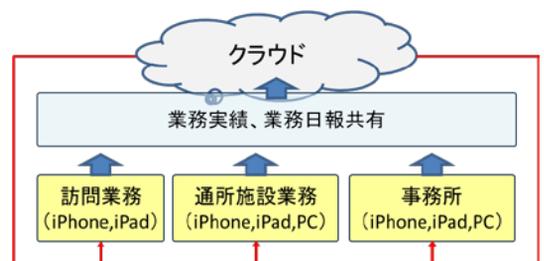
5 有限会社COCO-LO 介護サービス事業/群馬県

介護職員のワークライフバランス実現と情報共有で、質の高い介護サービス提供

事業概要とIT経営への取組み

介護事業では専門職員の労働負担が大きく、離職・労働移動率の高さが問題とされています。

有限会社COCO-LOは、質の高い介護作業を実現するためには、職員たちの働きやすい職場環境作りこそが問題克服の出発点であるという考え方にに基づき、ワークライフバランス、職員のスキルアップ、各人のライフスタイルに合わせた多様性対応（ダイバーシティ）経営に取り組んできました。その結果、従業員の労働意欲の向上や事業所間での均一な介護を実現し、利用者の安心と満足度を高めています。さらには、専門職である理学療法士、作業療法士、言語聴覚士が常駐し、事業所間を越えて情報共有できることで、それぞれの介護サービス利用者の医療ニーズに迅速対応ができる体制を整えています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

有限会社COCO-LOでは、クラウド上で日報を運用し、iPhone・iPadから、職員同士の日報情報の共有と管理者の迅速な判断を可能とし、顧客満足度の向上に努めています。介護の担当者が変わっても確実な引継ぎや情報伝達ができることで、介護サービス利用者に安心感を高めています。また日々の業務実績をデータ化し、グラフで「見える化」することによって、従業員の仕事への取組み意識に変化が現れ、些細なことでも「気づきカード」に書き残すことで、作業現場の改善活動につながる仕組みを作っています。加えて従業員のスキルアップのため、データを活用したユビキタスな自己習得活動を可能としています。

過去5年間の売上げの伸びは、約2.7倍となりました。また、専門職員の定着率向上や、利用者満足度評価が3点満点中2.6以上に上がる等、様々な効果を実現しています。

地域特産黒豚の本物のおいしさを安心して味わえる「やきとん・串焼きトレーサビリティ」

事業概要とIT経営への取組み

株式会社ひびきは、東松山名物やきとり（やきとん）の製造販売を行っています。焼き鳥に加え、埼玉産黒豚の串焼きと秘伝のみそだれが評判を呼んでいます。事業のスタイルは、創業時のテイクアウト型から飲食型店舗へシフトしていますが、最大の特徴は、食の安心・安全を重視した加工履歴の公開（トレーサビリティ）と品質のより一層の向上を図っていることです。これはビジネスモデル特許を取得しています。



今後の事業拡大への取組みとして、埼玉県産の食材を中心に活用し、「埼玉発世界へ」をスローガンとした海外出店も果たしています。さらに、JA関連との事業連携では、質の高い豚の畜産に力を入れる農家と市場を、同社の仕組みを活用して支援することで、強い農業の実現の一役を担っています。

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社ひびきが運営するトレーサビリティの仕組みは、顧客がスマホでQRコードを読取るだけで、これから食べようとする串焼き豚の生産地や加工の日付など生産工程を確認出来るもので、安心して本物の美味しさを堪能することが出来る画期的な仕組みです（ビジネスモデル特許）。これは、生産工程ごとに記録をとり、保管管理するというプロセス的確な運営が前提となります。同社は、こうした本物を証明する仕組みを持つことで、他の飲食店よりは高い値段にも拘らず、多くのリピート客を持ち、また新たな店舗展開にも成功するという、攻めのIT経営を実践しています。

過去5年間の売上げの伸びは、約2倍となりました。飲食店型店舗数は、5から15店舗に拡大し、更なる売上拡大が期待されています。

お客様に、気持ち良さを感じてもらえる、究極のおもてなし型ネット販売を目指して

事業概要とIT経営への取組み

株式会社アースダンボールは、2000年にダンボール箱の自動見積Webサービスを開始し、現在は、既製品1,000種類以上、オーダー品も複数のタイプに対応するWeb見積り受注販売を強みとしています。全国からの24時間受付対応やスマホ版の開発で、いつでもどこからでも利用可能となっています。



自動見積りは、現社長が就任直後に原価計算方式の大幅見直しを行い、計算精度を向上させたこともひとつの背景となっています。それまではダンボール板の面積がベースでしたが、複雑な構造で、製造工程で手間がかかる箱についても正確な原価計算が可能となり、採算割れ受注を確実に防止できるようになりました。バラエティ豊富な品揃えのWeb販売においても、素早い自動価格計算で、確実に顧客満足と利益を確保できる強みを確立しています。

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社アースダンボールは、平成23年頃より、顧客の嗜好変化・多様化への対応や取扱商品数の増加、そして競合他社との差別化を目指して、使いやすさを追求したwebサイトへの全面リニューアルに取組みました。見やすさ、探しやすさ、文章表示や言葉遣いなどのわかり易さを含めて、様々な視点から社員全員で徹底追及し、新たな工夫やサービスの追加を続けてきました。さらに、ダンボール箱に加えて、緩衝材、贈り物に使える貼物箱等、箱に入れて送り届けるために必要な資材を取り揃え、ひとつのサイトで、必要なもの全てが注文できるワンストップの利便性も実現しています。

並行して、大手Webモールを利用した販売チャネルの拡大や、産直野菜などの新たな分野でのWebサービス事業にも取り組んでいます。

過去5年間の売上げの伸びも順調であり、個別原価計算ベース見積りにより、利益率の大幅向上を実現しています。

高い精度のデータ収集と分析及び情報共有で、「フェアネス」と「透明性」の理念を最大の強みに

事業概要とIT経営への取組み

明豊ファシリティワークス株式会社は、建設プロジェクトのコンストラクションマネジメント（発注者支援）サービスを提供しています。具体的には、品質、工期、コストなどのプロジェクトの判断情報を顧客に対して提供し、意思決定支援を行う等、顧客側に立って建設工事を運営管理しています。建築や設備のプロとしての専門性や、基本計画から設計検討、工事発注、工程管理、コスト管理等の各プロセスのマネジメント業務スキルと、コスト削減効果が求められています。

同社の強みは、プロとして、常に情報やデータに基づくアカウンタビリティ（説明責任）を高い次元で実現できることにあり、ビジョンとする「フェアネス」と「透明性」で市場の高い評価を得ていることです。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

明豊ファシリティワークス株式会社の事業の基本は、ABC/ABM（ActivityBasedCosting/ActivityBasedManagement）による明豊マンアワーシステムで、11年に亘って全社員の仕事（アクティビティ）の可視化と基礎データの活用が出来ていることです。社内外の事業関係者との様々な情報共有による効率性、信頼性、生産性の実現は、直接的な効果です。加えて、データの統計分析で、進行中のプロジェクト管理を含め、完了後の顧客資産状況、人財活用の視点からの人材育成等のベンチマークを設定し、あるべき方向や目指す課題を共有した的確な意思決定の実現しています。さらに、クラウドサーバー上でプロジェクト情報を共有する等テレワークの積極的な活用により「どこでもオフィス」を可能とし、社員にとって働きやすい環境の実現など、成果を実現するIT活用に積極的に取り組んでいます。

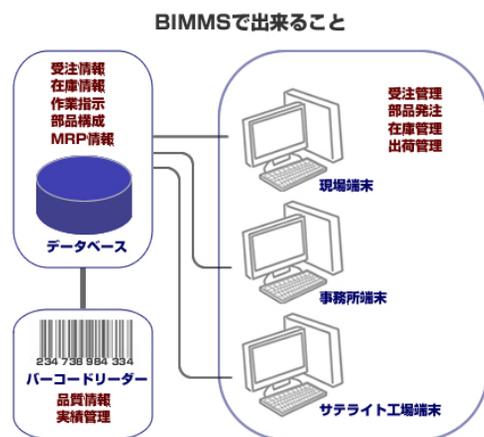
過去5年間の売上げの伸びは、約3倍超となりました。公共機関、大企業からの直接受注は、売上粗利益ベースで84%（内2/3はリピートオーダー）に上昇するなど、着実な成果を積み上げています。

自動車で培った技術は、IT活用で、より厳しい医療技術分野でも実力発揮

事業概要とIT経営への取組み

武州工業株式会社は、自動車用熱交換器用パイプ製造で、日本でのLCC（ローコストカントリー）価格を実現してきました。自動車用パイプは、3次元の複雑形状でかつ厳しい運転環境で使用されるものであり、高い技術を求められる部品ですが、「道具を作る」「人に任せる」「人を信頼する」といった、日本の伝統産業の職人的「モノづくり」の理念のもとに、「1個流し生産体制」を代表とする仕組みを確立し、ITを積極的に活用して、日本から世界に供給できる競争力の確立に取組んできました。

平成22年より、パイプ製造技術を活かして医療機器分野にも進出し事業拡大を図っており、加えて社員のメンタルヘルス情報収集など、働きやすさの実現にも重点を置いています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

武州工業株式会社では、生産工程を完全把握する狙いで自社専用業務システムを構築しました。自社内でのアジャイル開発体制で取り組むことで自社のノウハウが確実に盛り込まれ、且つ状況変化に対する速やかな追従を可能としています。特徴的な機能としては、置き薬方式で入庫出庫情報を仕入先と情報共有し発注業務を不要としたり、タクトタイム収集によりリードタイム短縮の継続的な検討に繋がったり、工程ごとの品質チェックで良品だけが残るシステムを運用するなど、全体最適化を常に目指しています。

営業・生産部門間の受注状況共有や、スマホ・タブレット等も利用した情報共有で、柔軟なコミュニケーションの実現など、複数の視点からの取組みを継続しています。

過去5年間の売上げの伸びは、約14%増となりました。医療分野事業売上比率は、この1年間で35%から50%超へ変化し、工程不良金額を5年間で80%削減するなどにより、着実な事業成果を実現しています。

墨田区の町工場「ガレージスミダ」が新時代のモノづくりを切り拓く

事業概要とIT経営への取組み

株式会社浜野製作所は、製造業の基盤技術となる板金、溶接、金型、プレスを活用した製品加工を事業の柱としています。加えて3Dプリンタ等の新しいデジタル機器を積極的に採り入れ、新規事業にも取り組んでいます。「産学官金連携事業」にも積極的に取組み、深海8,000m探査に成功した「江戸っ子一号」の共同開発実績があります。

地域の活動としては、ものづくりの総合支援施設「ガレージスミダ」を運営し、最新のデジタル工作機器を使って設計や製造に携わる熟練の職人が、個人や一般企業の製品開発や加工を支援しています。ここでは様々な業種・業界のプロフェッショナルのアイデアを取り入れて新しい技術・製品・サービスを創出するなど、ものづくりの連携拠点として、町工場から新しい産業サイクルを生み出す活動を進めています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社浜野製作所では、事業運営の基本として、製造工程別作業進捗などの生産管理情報や、クレーム情報、見積情報など、社内で個別に管理されていた情報の一元化を図り、実績原価をリアルタイムで追える仕組みを整備しています。日次単位で個別案件ごとに収益管理を行う生産管理体制を構築し、様々な形での受発注対応を可能にしています。ITを活用した事業ブランディングとして、クラウド名刺管理ツールを使用したメールマガジンの発行、会社webサイトやFacebookなどの情報発信ツールを活用しています。「ガレージスミダ」でのデジタル工作機器を活用した支援実績は、IT活用の事例となると共に、事業ブランディングの情報源となっています。

開発案件の売上げ比率は、平成25年度は12%超に伸びています。取引先数も増加を続け、新規顧客が年間で数十社程度に伸びています。

11 株式会社ミノダ 製造業/東京都

労働集約型事業を、業界初のWebシステムで収益の見込める新たなビジネスモデルに転換

事業概要とIT経営への取組み

企業法人の制服やユニフォームには、刺繍加工で社名や名前を入れる必要があります。一方で刺繍加工は、ミシン職人による労働集約型の仕事であり、人件費の高い日本では、事業として成り立たないものとなっていました。株式会社ミノダは、こうした状況の中で、IT活用による刺繍自動機（ミシン）に着目し、業界で初めて、受注から刺繍の完了までをトータルにシステム化し、収益の上がる事業モデルを確立しました。併せて、ネーム刺繍に留まらず、世界的に著名なキャラクターワッペン等の製造販売にも進出し、ライセンス取得や情報管理・品質管理体制を整えるなど高い信頼を獲得したことが、企業としての付加価値拡大にも繋がっています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

ネーム刺繍の仕事の流れは、オーダー（この制服にこんな名入れ）の受付、ミシンオペレータに対する加工指示（刺繍デザイン、位置、サイズ、使用する糸の太さや色番号など）を作成し、刺繍データ（デザインイメージを刺繍する運針データ）への変換、および加工作業となります。これらのステップは手間のかかる作業であり、結果としての500円程度の料金単価では割が合わない判断されていました。

同社の取組みは、刺繍ミシンのトップメーカーや刺繍データ作成のソフトウェア会社と組み、刺繍加工の一連業務をIT化（合理化）したことから始まります。刺繍データ作成を自動化し、且つ注文受付をwebで行うことにより、作業ガイドを見ながら、間違いや漏れのない加工指示や、刺繍データ作成とミシンへの指示を、ネットワーク上で一貫して実行できるトータルシステムを実現させました。これにより、パートの活用や大量件数の受注に対応できるようになり、収益の稼げるビジネスモデルへの転換を実現することができました。

加えて、消費者向けサイト「プロドリ」を開設し、キャラクター商品や子供向け商品など、刺繍の活用範囲を広げることで、新たな収益源の確保にも乗り出しています。

過去5年間の売上げの伸びは、約1.7倍となりました。消費者向けサイトの売上げ比率が約2割近くに伸びています。

17,000を超える管理顧客の生の声から導き出した新たなIT技術領域と新製品・新サービス

事業概要とIT経営への取組み

株式会社フォーラムエイトは、土木・建築設計支援を主たる分野とする自社開発型ソフトウェアを販売しています。土木・建築の分野が、景気の動向や公共事業の影響を常に受ける中で、同社は、17,000の顧客との接触を通して得られた新たな需要傾向を商品開発に反映させながら、成長を続けてきました。従来の土木・建築設計支援ソフトウェア以外の新たな分野への進出など、製品の多角化を進め、製品種類数を175まで拡大しています。特にVR（仮想現実）や3D分野のソフトウェア開発を重点にすることで、競争力強化、グローバル化を実践し、同業他社との業績比較で、トップ企業を上回る水準に達しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社フォーラムエイトでは、事業のベースとなる自社専用業務システムの内、営業系のシステムでは、17,000を超える顧客情報保有し、SaaS化により機能強化され、顧客の生の声の登録をはじめ、営業活動、顧客サポート、製品開発・改良に広く活用されています。

業務管理系システムでは、各案件と連動し、月次の会計処理、決済処理、報告、指示などにより、スピーディーな経営判断を可能としています。同時に、TV会議システムを活用した海外拠点からの参加も含めて、毎週行われる会議は、生の情報を共有しながら円滑な業務運営が行われるベースとなっています。

開発系システムでは、市場動向から開発テーマを絞り込み、ドライビングシミュレータ等のVRソフトや3D系ソフト、さらにはロボット関連システムの開発を行っています。これらの案件についても、進捗、工数、成果管理と分析レビューによる業務品質管理を実施し、統合的な経営判断が行われています。

過去5年間の売上の伸びは約2倍となっており、利益率も15%を達成しています。VRソフトウェアや3D系ソフトの開発をベースに、海外展開も図っています。

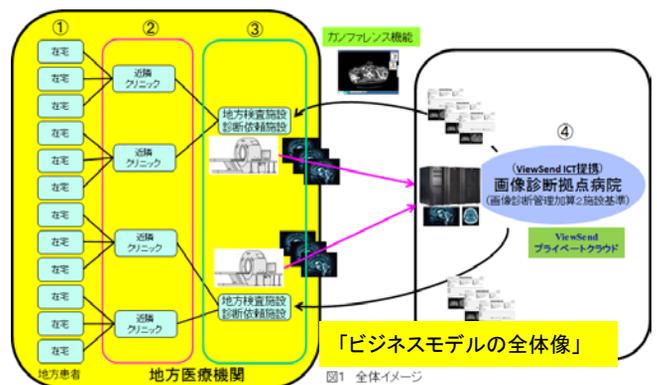
13 ViewSend ICT株式会社 情報通信業/東京都

クラウド活用で、地方クリニックでも高度医療診療が受けられる遠隔医療モデルを実現

事業概要とIT経営への取組み

ViewSend ICT株式会社は、遠隔医療支援に重点を置いた医療用画像情報管理システムを開発するなど、平成22年創業のベンチャー企業です。

医療現場では、高度医療を望む患者が大学附属病院や大規模病院などに集中する一方、地域クリニックや検査機関は高価な医療設備（CT、MR等）の導入や専門家の配置に見合う患者を確保できないという問題があります。また、地方から中央の病院を利用した患者は、その後地域の医療機関を利用することになり、重複検査や医療費の発生など、医療保険の面からも非効率な現状があります。同社は、これらを解決するためにITを活用した遠隔診断支援サービスの仕組みづくりを進めています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

ViewSend ICT株式会社は、クラウドを利用した遠隔画像診断支援サービスにより、遠隔地や地方での医療活動を支援する環境を実現しています。中央の医療機関がクラウドサーバーを通して地方の医療機関とネットワークを構成し、地方で撮影した診療画像を提携する中央の医療機関の専門医が診断し、診断レポートを地方医療機関に戻し、これを元に患者の診断が可能になるシステムサービスです。カンファレンスを付けたレポート返信を行うことで、地域医療のレベルアップや、お互いの効率化を図ることも可能としています。また専門医の人件費支払管理や地方からの代金回収など煩雑な業務も独自開発の業務システムと会計ソフトをミックスして、業務効率化を図り、医療機関の負担を軽減するサービス提供を行っています。

過去5年間の売上の伸びは、1.6倍となりました。システム導入実績は、中央の大規模医療機関が2社、地方では29施設（検査機関）へと増加。今後、海外へも展開（中国、タイ、ベトナム、バングラディッシュ等）。

顧客店舗の蔵書管理を自社開発クラウドシステムで全面サポート コミック本で全国シェアトップ

事業概要とIT経営への取り組み

株式会社春うらかな書房は、コミック本、雑誌の卸売業を行っています。卸先は、複合カフェ（まんが喫茶）、コミックレンタル店、美容室で、これらの卸先へのコミック本及び雑誌の販売において全国トップクラスの位置にあります。単に本、雑誌の卸だけではなく、顧客店舗の書棚運営業務支援・集客支援を自社開発のシステムを活用して提供し、他社にない付加価値により価格競争から脱却を図っています。

今後に向けて、電子書籍に対応する新規サービスの開発や、大手出版取次企業と連携して、他社を圧倒する全国規模の配送体制を構築を目指しています。さらには、中古コミックリサイクル事業における海外加工拠点（カンボジア・プノンペン）の活用にも取り組むなど、攻めの経営を実践しています。

1) 店舗内コミック検索システム



2) 「ほんのきもちPOP」

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社春うらかな書房は、他社との差別化となる高付加価値サービスを提供しています。1) 店舗内のコミック在庫検索システム「USS」を運用し、店舗内の2万冊以上の陳列本の置き場所検索ができるなど、同社内に居ながら取引先500店舗の在庫管理が可能となっています。2) Web投稿型のコメントPOPサービス「ほんのきもちPOP」による、新刊本情報やレビューコメントを紹介しています。3) 品揃えや売れ筋情報を提供する「虎の巻」等の来店客や店舗スタッフに貢献する付加価値の高いサービスを提供しています。

過去5年間の売上げの伸びは、約8%増加しました。提携先は、複合カフェ（まんが喫茶）1,500店舗、コミックレンタル店1,200店舗、美容室3,000店舗となっています。

15 中川株式会社 小売業/東京都

お祭り用品の老舗専門店が、ブランド浸透、固定客拡大、ワンストップ販売をITで実現

事業概要とIT経営への取り組み

中川株式会社は、1910年（明治43年）の創業以来100年を超える老舗であり、現在浅草に、祭り用品専門の店を2店舗営業しています。事業展開としては、実店舗の他に、全国の百貨店の催事会場での出展や東北三大祭等開催時の出店などの催事営業、そしてオンラインショップ販売（eコマース）の三つのチャネルを展開しています。

同社の特徴は、①神田祭、三社祭等のオフィシャルサプライヤーとしての浅草中屋ブランドの浸透、②祭り用品の全国通年商品化による固定客の獲得、③競合他社との差別化とワンストップマーケティングを実践する製造小売業（SPA）化を進めていることです。3万点以上の商品アイテムと生産供給体制構築により、お客様から、ほとんどの祭り用品を一度に揃えることができるワンストップ店として高い評価を受けています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

中川株式会社におけるIT活用は、1980年代より全国販売拡大のため通信販売を開始したことがきっかけと言えます。今日では、仕入れから在庫管理・受注までに至る一連の業務をシステム化して、受発注や商品・在庫・顧客などの情報を集約し、正確な在庫情報を運用することでeコマース顧客の満足度を高めています。ITと蓄積したデータを駆使し、季節商品である祭り用品の需要を予測した在庫管理・発注の最適化や、顧客データの分析による顧客別や地域別の重点的な販促活動、さらには購買履歴を元にした商品の推奨、サービスキャンペーンの実施などを行っています。

また、eコマースの充実と、社内業務へのモバイル端末の活用や店舗へのWi-Fi導入により、接客改善など顧客サービスの向上を実践し、加えてITと経営に精通した人材育成を図るための教育訓練も実施しています。

平成23年のサイトリニューアルで、eコマースによる売上高が5年前に比べ約3倍となりました。客数も増加し、店舗来店客の3~4割がオンラインショップで商品を事前に見て来店するなど、店舗売上への相乗効果が表れています。

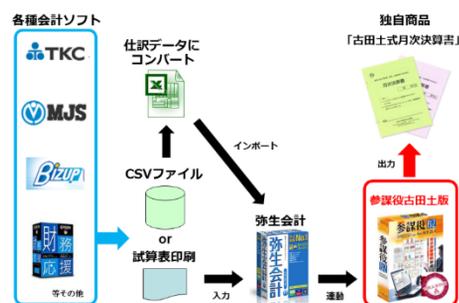
パッケージソフト「参謀役古田土会計版」で税務申告だけでなく経営分析資料の作成を支援

事業概要とIT経営への取組み

株式会社古田土経営グループは、全国に顧問先1,950社を保有する会計士・税理士・社労士事務所を持つ事業グループです。会計士、税理士、社労士などの法令業務を行う各法人と、これらを踏まえた経営計画策定支援のためのセミナーやコンサルティングを主業務とする株式会社古田土経営とで構成されています。

同社の特徴は、①商品という概念がないこの業界で、月次決算書や経営計画という「商品」を構築したことや、②この「商品」を同業他社へも提供し、使い方をコンサルティングするビジネスモデルを実践していることです（3年で380社に提供）。こうした特徴は、同社の強みでもあり、営業を一切しなくとも、既存の顧問先などの紹介により、年間150社以上の新規顧問が生まれるという評価につながっています。

このような取組みを元にして「日本中の中小企業を元気にすること」をビジョンに掲げ、事業を進めています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

中小企業では、自社の経営分析をする資料の作成は、まだまだ税理士や会計士の支援が必要なが多いようですが、同社が提供する「参謀役古田土会計版」を使うことで、決算に関連する各種会計データを統合的に連動させ、効率よく文書作成することが可能となります。加えて、決算情報をもとに、これから考えた的確な経営計画の策定を支援することが可能となります。また、顧問先企業を支援するだけでなく、同業他社に向けて、経営計画策定のしかたを解説する「経営支援塾」をオンラインスクール等により実施しています。

税理士や会計士が連携して、日本を元気にすることを目指し、併せて、自ら率先して元気を生み出すための行動規範を定め、日々、社員全員で実践しています。

過去5年間の売上の伸びは、約1.3倍となり、利益率は20%台を達成しています。顧問先は、この5年間で400社に増加し、メディア効果等も相まって、知名度・ブランド力はより強固になっています。

17 株式会社フォーサイト その他業種(通信教育)/東京都

確認テスト「道場破り」で継続できる学習と高い合格率を実現

事業概要とIT経営への取組み

株式会社フォーサイトは、資格取得のための受験対策通信教育事業を運営しています。従来型予備校が通学講座に重点を置き、通信講座に対しては消極的である状況をとらえ、あえて通信講座に特化し、ITを積極的に活用して、いつでもどこでも、低価格で学習できる環境を提供することを使命としています。同社の通信教育教材は、テキスト（読む）と講義をDVDに納めた動画（見る・聴く）、およびwebを通じた確認テスト「道場破り」で構成されています。

これらの教材を常に工夫し続ける結果として、各資格取得試験において、平均よりも高い合格率を実現できています。競合会社との厳しい競争を乗り越えて、現在業界3位の売り上げに躍進しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社フォーサイトのIT活用のポイントは、次の2点にあります。

- 1) 確認テスト「道場破り」で継続できる学習と高い合格率を実現
「道場破り」は、單元ごとの理解度確認のためのテスト問題集ですが、相撲の取組みのイメージを取り入れた、親しみやすいものである他、問合せや要望などをセンターに送る、コミュニケーションツールとしても活用されています。受講者からの質問や意見・要望を教材に反映させるなど、受講者への意識づけを続けながら、楽しんで合格を実現する環境を、ITで実現しています。
- 2) 業務運営・マネジメント基盤の整備
日々の改善の積み重ねが、同社の事業を支えるものであり、質の高い社内コミュニケーションを実現するために、ITを活用した業務の見える化、情報共有の環境整備や、情報に基づく経営判断を実践しています。
過去5年間の売上の伸びは、約1.8倍となり、経常利益率は、二けたを維持しています。受講生数は、9年で年間受講生が3万人を突破しています。

百年継続できる企業を目指した製造・開発連携を実現するIT活用

事業概要とIT経営への取組み

株式会社由紀精密は、電気機器部品製造で培われた高い精密加工技術をもとに、航空宇宙産業への進出や、自社開発製品での新たな市場作りに取り組んでいます。改めてモノ作りという不変の価値をもとに、百年継続できる企業をビジョンとし、次の三つの事業領域を運営しています。

1) 受託製造（世界最高水準の品質管理で精密部品を製造）、2) 受託開発（挑戦者の夢を叶える技術者集団）、3) 自社開発（世界初を生み出し新たな市場を作る）。具体的な取組みとして、航空宇宙産業向けの部品の受託製造や共同研究開発をはじめ、外部連携による機械式時計の開発等に取り組む、結果となる自社技術を目に見える形にして、HPや展示会を通して積極的に発信し、新規顧客獲得を実現しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社由紀精密では、生産スケジュールボードの設置や機械の稼働状況をモニタするwebカメラなどの設置により、生産工程の見える化が進み、営業活動との連携も可能となりました。また世界最高水準の工作精度を維持するために統計解析ソフトを導入し、統計的品質管理の水準向上を図っています。

受託/自主開発においては、顧客との接点となる横浜ファクトリーと本社工場をデータや画像で連携し、CAD画面を共有しながら会議を行う等、距離を意識させない拠点連携を実現しています。加えて、クラウド環境を活用することで、グローバル事業にも対応するIT活用に取り組んでいます。こうした具体的な事業成果を、HPやFBを通じたプロモーションの材料として活用し、また、人材育成の面でも、英語対応だけでなく、貿易管理等の実務や、質の高いwebデザイン等それぞれの課題に対する目標を明確にし、組織の活力を生み出しています。

過去5年間の売上げの伸びは、約1.3倍となり、五期連続の増収を続けています。海外企業取引額比率が、売上げの10%となり、開発部門売上げが、平成25年に初めて製造部門を越えています。売上げの内容として、新型国産航空機向け（製造部門）や人工衛星向け（開発部門・製造部門とも）の納品も含まれています。

19 JASPA株式会社 製造業/神奈川県

中小企業4社共同の、世界で戦える航空機部品製造を目指したIT高度活用一貫生産体制

事業概要とIT経営への取組み

JASPA株式会社は、全国初の中小企業連携による航空機エンジン部品の一貫生産を行う企業です。JASPAが受注窓口となって工程管理や品質保証を担当し、他3社はそれぞれがノウハウを持つ精密切削加工や表面処理工程等を担当しています。

また、同社工場は多品種少ロットが常識である航空機部品の製造工場としては異例の自動化設備を導入し、ヒューマンエラーを防止するとともに、夜間は無人で設備を稼働させることにより、将来、ワーカー賃金の安い海外企業の技術力が向上してきたとしても十分にコスト競争に打ち勝てるだけのノウハウ、設備に裏付けられた生産体制を有しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

JASPA株式会社は、製造3社の一貫管理体制を実現するための生産管理システムを自社開発し運用しています。これにより、航空機業界仕様のトレーサビリティに対応し、工程の進捗状況などの業務の見える化や、工数や外注状況なども把握できる管理水準が実現できています。生産現場でのスマートデバイスの活用は、生産管理システムと連動し、進捗のリアルタイム管理や作業時間コストの収集や改善の意識付けに繋がっています。

また、24時間稼働を実現するため、追跡可能な特殊な治具パレットや工具ホルダーの活用、およびロボットによる無人搬送システムを運用して工具の使用履歴や操作の記録を取ることで、予期せぬことが発生した場合の速やかな対策に繋がっています。これらにより、夜間における工場の無人化を確実にし、ワーカーが働く場合のヒューマンエラーの防止にも役立っています。

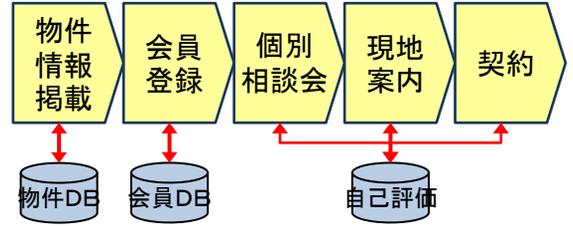
過去5年間の売上げの伸びは、約2.5倍となっており、今後さらに伸びていく見通しです。新たなビジネスモデルとしての知名度が向上し、新規の案件が増加しています。

顧客情報と物件情報と自社の得意領域の交点を見つけ出して成約を実現する、親密なCRM

事業概要とIT経営への取組み

株式会社エントリーは、横浜市戸塚区で、地域に密着して不動産売買の仲介を行う、社員3名の小規模事業者です。

不動産事業においては、一般には物件情報の多さと新鮮さが基となります。同社は、登録業者共通の物件情報REINSを利用し、自社DBに素早く取り込んで提示するだけでなく、物件紹介に潜在顧客追跡機能を付加した独自システムを競合他社に先がけて開発して運用しています。顧客情報の他に、個別に想定される様々な固有情報を加え、これらを元に自社がサポートできる顧客を絞り込み、大手販売店の顧客層に対しても、どこでもやらないような親身になったサービスを提供することを同社の特徴としています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社エントリーの自社開発システムのこだわりは、新鮮な物件情報紹介に加え、購入希望顧客との的確なマッチングを実現することです。購入希望顧客に対しては、単に希望に近い物件の継続的な案内だけでなく、会員情報として、性別・年齢・家族構成等の一般的な情報の他に、個別の事情となるような情報を加え、不動産の専門家の手助けが必要な顧客に重点を置きます。それぞれの事情に沿うようなきめ細かな支援サービスを提案し、説明会や現地内覧の手順を踏むことで、顧客の意思決定を支援しながら成約に至ることで他社との差別化を図っています。

並行して事業管理的な取組みとして、顧客対応の充実と安定・堅実な経営の両面から自己評価を行っています。顧客との接客記録や、接客時の自己評価等を記録し、それを元に、契約に至る相談会の回数や契約率を重要評価指標として継続的に集計・分析し、的確な事業運営と経営判断に役立てています。

過去5年間の売上の伸びは、約1.9倍となっています。売却契約も年間6件から17件に増加しています。

21 株式会社陣屋 宿泊業/神奈川県

個人が持つ情報の「見える化」とPDCAの高速化で、最高の顧客サービス実現

事業概要とIT経営への取組み

株式会社陣屋は、大正7年創業の老舗旅館で、由緒ある庭園や囲碁・将棋の対局などでも知られ、宿泊だけでなく結婚式や宴会場としても利用されています。先代の他界と女将の入院により、平成22年に急遽引き継ぐことになった経営の混乱や業績低迷からの脱却が急務となっていました。

最重要課題として、お客様との会話の接点を増やし顧客満足度アップや営業力アップに取組みました。同時に、個人が持つ情報はいつでもだれでもどこからでも見られる、全体共有の仕組みを活用し、徹底した「見える化」と、やってみて考えるPDCAを進めながら、売上アップと経費削減・利益拡大に取組んできました。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社陣屋では、様々な問題解決のベースとなる基幹システムの開発に当たって、限られた投資で経営改善方針の実現を可能とするクラウドプラットフォームを選択し、採用したSE1名を専任担当にして取組みました。旅館で日々行われる業務に必要なすべての機能を一元化することを目標に、まずは予約・顧客管理に取組み、次に仕入部門、その後宿泊・食事部門別の収支を出せるようにしました。

並行して、PDCAのベースとなる原価管理、人件費管理、予算管理や、スマホやタブレットで全員がどこからでも活用できる全体共有の仕組みなど、旅館で行われる業務に必要なすべての機能を一元管理できる「陣屋コネクト」として完成させ、活用しています。

過去5年間の売上の伸びは、約1.5倍となりました。原価の見える化で、経常利益の黒字化も実現できました。「陣屋コネクト」の事業化による経営の多角化にも取り組んでいます。

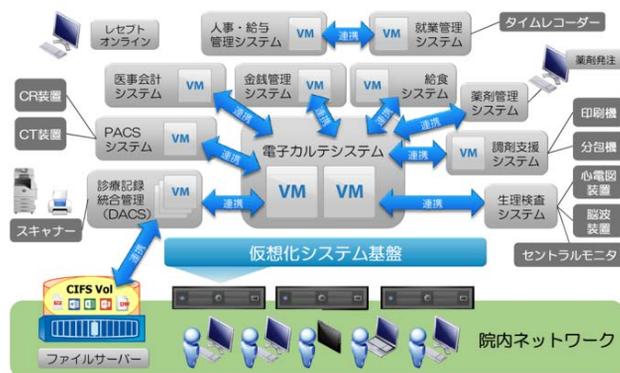
病院情報システムで急性期化対応の業務統合システム構築

事業概要とIT経営への取組み

医療法人明仁会かないわ病院は、県内唯一の児童精神科を持つ、病床数189床の病院です。

厚生労働省の医療費削減のためのガイドライン変更に対応して、これまで半数を占めていた療養病床を削減し、一般（急性期）化に対応するための業務体制・構造変更を実行することが急務となっていました。そのためにはIT活用を含む情報統合化、業務効率化、サービス機能向上が必須であり、生き残りの条件となっていました。こうした状況を踏まえ、医療機関として、24時間365日の連続稼働に対応する「完全無欠」のIT基盤の確立を目標として取組みました。

電子カルテシステムと部門システムの連携イメージ



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

医療法人明仁会かないわ病院は、平成26年に医療器械や周辺システムを含む総工費約5億円の投資により、病院内電子化に取組みました。特に病院に要求される堅牢な情報セキュリティの確立と、24時間365日稼働を前提に、電子カルテを中心とした全部業務をカバーする統合システムを導入し運用を開始しました。

これにより、レセコン金銭管理、PACS（医療画像配信）、生理検査、調剤、検査委託、薬剤在庫管理、栄養管理、患者相談支援、障害者施設支援等、病院内のすべての業務情報が一元化されました。また、情報を利用した、DWH・経営分析ツールによるデータ分析・情報分析により、的確な経営判断を支援しています。

情報伝達に関する経費削減が月当たり約40万円、過去の紙帳票の検索がほぼ瞬時となり、申し送り時間短縮により回診時間が1.7倍になった他、カルテの保管スペースが10分の1近くになるなど、様々な効果が実現できています。

23 株式会社杉岡織布 製造業/滋賀県

身の丈“攻めのIT経営”で、地域特産「高島ちぢみ」丸ごと広報webサイト運営

事業概要とIT経営への取組み

株式会社 杉岡織布は、地元滋賀県特産の「高島ちぢみ」を扱う綿織物製造・卸業として昭和34年より事業を行っています。

地元の同業者が、昭和50年前後の最盛期560社から35社に減少する中、自社事業の維持のみならず地域産業の存続を賭けて、最小限のIT投資で、事業の拡大に取り組んでいます。従来の生地織物の製造販売だけでなく、消費者に向けた、肌着、ホームウェア、寝具等縫製品製造に取組み、事業拡大と「高島ちぢみ」の知名度向上に力を注いでいます。

Webを活用し、単なる下請け生地メーカーとしてではなく、企業体として意思決定力を持った生地サプライヤー・ディレクターを目指しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

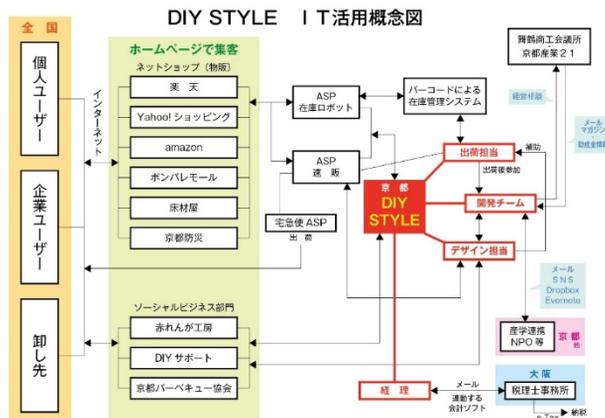
株式会社 杉岡織布では、平成23年にHPのリニューアルを行いました。販売はAmazonを活用し、自社のHPは、消費者向け縫製品の紹介を重点にしています。その中では、「高島ちぢみ」の特徴、高島市、自社および工場など、何でも紹介するという情報発信専用の運用を行っています。Facebook、Twitterを組込んで、社長自ら情報発信やコミュニケーションを図り、展示会の活用なども含めて、様々な機会をとらえて、知名度向上を意識した取組みを行っています。社内業務は事務コンシステム「帳作」による事務効率化や販売数量、売上推移の見える化を図り、社長の経営判断を支援しています。

過去6年間の売上げの伸びは、約2.5倍の1億8,500万円（平成27年3月期）となっています。新規取引先が4社増加するなど、情報発信の効果が表れています。

複数のモール間在庫を一元管理し、小ロット、個人向け注文の即納サービスを実現

事業概要とIT経営への取り組み

株式会社DIY STYLEは、リフォーム需要に着目し、フローリング、床材に特化したネット販売を専業とする会社です。大手建材メーカが苦手とする、個人向け小ロット、即納注文対応に重点を置き、素人客でもできる工事方法のアドバイス等も加えたサービスを特徴としています。取扱商品は、メーカーからの買取りだけではなく、自社ブランド商品を企画開発して、ネットを活用して全国に向けて販売しています。商品開発における地元国立高専との産学連携や、地元観光資源事業への参画など外部との人的ネットワークが、更なる商品開発や事業展開に向けた取り組みにつながっています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社DIY STYLEでは、顧客からの多様な要請に対応するため、「受注管理システムの構築」「バーコードシステムの導入」「在庫管理システムの導入」を具体的な課題とし、より多くの顧客からのアクセスを容易にするために、知名度の高いモールの採用を決めました。楽天、ヤフーに加えAmazon、ポンパレモールなど9サイトを利用するため、複数のショッピングモールの商品登録・受注・発送・在庫管理等を一括管理できるASPサービス（速販）を導入。加えて、モール間の在庫を一元管理するASPサービス（在庫ロボット）を導入し、セキュリティはもちろん、効率化、業務スピードアップおよびタブレットからの情報の更新など、柔軟なサイト運営を可能とする環境を実現しています。

過去5年間の売上の伸びは、約30%増となっています。年間新規顧客数は1500人から2500人と拡大し、独自ブランド商品の開発も進んでいます。

25 御菓子司津村屋 製造業/大阪府

商品紹介から和菓子の作り方で、食べてみたくなる話題を呼ぶHP運営

事業概要とIT経営への取り組み

御菓子司津村屋は、開業以来間もなく50年を迎える和菓子店です。平成21年頃より、大阪の食材・大阪産(もん)を使った和菓子の製造を始め、食の安全安心やオンリーワン商品を求めるお客様に、オリジナリティ溢れる商品販売をしています。大阪府が認証する「おおさかもん名品」登録商品は、現在13アイテムとなっていることもPRの役に立っています。

同店の特徴は、1)店主自ら直接生産現場まで行き、地場の食材を選んでいること。2)原材料とする国産ブランド栗(銀寄)を自ら栽培していること。3) Webサイトを開設・活用して、店舗情報、商品の歴史をPRするなど、「こだわり」を中心に積極的な情報発信を行っていることです。

メディア等で取り上げられたこともあり、本物にこだわるお客様の遠方からの来店も少なくありません。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

御菓子司津村屋が開設したHPでは、「美味しそう」「買に行きたい」と思わせるような商品画像や、商品の歴史や、原材料等の情報の見やすさ分かりやすさを心掛けています。加えて、BlogやSNSの活用で、様々なこだわりをアピールし、ネットでのコミュニケーションや、来店者などとのリアルなコミュニケーションで、さらに話題を集める工夫をしています。

店内の工夫としては、家族4人がどこにいてもWeb業務ができるよう、スマホからのアクセスやdropboxでの情報共有の環境を実現しています。

過去5年間の売上の伸びは、約2倍を超えました。利益率も、10%超となっています。口コミによるブランド力、知名度向上が、様々な効果につながっています。

中小のトラック運送会社の連携強化で、年間取扱数100万件突破の日本最大の物流システム

事業概要とIT経営への取組み

日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会は、中小規模の一般貨物自動車運送事業者による協同組合連合会です。

大手物流会社に対抗するために運用する求車求荷システムは、加盟する全国120組合、1700事業者がシステムを共有することで、中小規模事業者が集合する大きな事業連携を実現するものです。

連合会の特徴的な役割としては、契約組合員による入出金決済を本部集中精算システム（各相殺勘定システム）によって処理することで、組合員の事務的業務を代行し、事務処理に関わる手間の削減にも、大きく貢献しています。

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

求車求荷システムに求められることは、先ず最新情報から検索できることです。同連合会のシステムは、登録情報のリアルタイムでの利用や、リアルタイムで需給マッチングを、わかりやすいWebからのサービスとして提供しています。

一方で求車求荷システムを共有することで、運搬代行が発生し精算処理が複雑になりかねないところを、本部で集中精算システムを運用し、それぞれの代行費用を相殺処理することで、各組合員の事務処理を一度の手続きで済むようにする等、最小限にしています。

加えて、求車求荷の見える化は、単に検索機能だけではなく、組合員ごとの取引高や契約数等の目標と実績の見える化にも利用できる機能を備えています。目標実現のための分析検討に対応するため、組合員ごとに同システムの膨大な荷物・車輛登録情報及び契約情報を抽出し、CSVデータで提供できるようにしています。

過去5年間の取引高実績は、物流の厳しい競争環境の中で維持、暫増ですが、登録・契約数は、900千件から1020千件と、着実な伸びを実現しています。



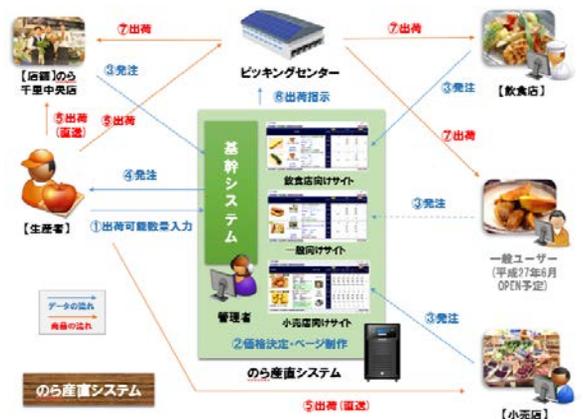
27 ドクター・オブ・ジ・アース株式会社 小売業/大阪府

こだわり野菜の生産農家と飲食店・小売店をインターネットで結ぶ、産地直送青果物流通

事業概要とIT経営への取組み

ドクター・オブ・ジ・アース株式会社は、「農業の活性化を通じて地球環境の維持改善に貢献する」ことをミッションとしています。その手段として、ITインフラを活用して、産地にいながら全国の販売先とつながることができる仕組みを構築し、結果として、青果物流通に革命をもたらした農業の活性化を実現する取組みを行っています。

特にこだわりの野菜の生産農家と、食材の選別によって差別化を図りたい飲食店や小売店に対し、直産野菜をコーディネートして提供する野菜のネット販売「のら産地直送システム」を運用するなど、複数のチャネルを運用しながら、市場が求める新たな流通を展開しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

「のら産地直送システム」は、Webシステムとして構築され、どこからでもシステムを利用することができます。野菜生産者は、「のら産地直送システム」のWeb画面で、出荷予定情報を登録し、飲食店や小売店は、Web画面を見て、必要とする野菜を選んで買付することが可能です。Web画面では、生産商品情報や買い手からの買い付け済み情報を見ながら、欲しい野菜の買い付けが可能であり、またピックアップセンターを経由した野菜は、少ロットに分けて、欲しい量だけ買いたいという利用者に対応しています。

佐川急便・CCUと連携した出荷体制や伝票発行システムを運用することで、スピーディな物流が可能となり、お客様の信頼と評価に繋がっています。

過去5年間の売上の伸びは、約3.4倍となりました。取引店舗数も20社から400社に増えました。取扱アイテムは常時80アイテム、年間では1200アイテムを取り扱っています。

旅への「想い」や「伝えたい」楽しさを、社員自ら語りかけるwebサイト

事業概要とIT経営への取組み

株式会社ビーウェブは、インターネット販売に特化した旅行会社です。中でもスキー・スノーボードツアーに力を入れています。

インターネットを利用した旅行会社は数多くあり、厳しい競争環境にある中で、リピーター顧客の確保が、最大の課題となっています。こうした状況の中で、インターネットの検索にヒットしやすいWebサイトや、たまたま見つけた会社というよりも、利用してみて良かった、また使ってみたいと思われる、必要とされる会社を目指しています。

具体的な取組みとして、「デジアナ計画」と名付けた、ネットの利便性を活かした、どこにいても検索できるツアー情報（デジタル）と、旅行カウンターでしか聞けないような現地の詳しい情報をあらかじめ掲載すること（アナログ）でデジタルとアナログの両面を持ったハイブリットな運営を最大の特徴としています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社ビーウェブの特徴は、インターネットを使ったツアー情報の提供や予約受付に加えて、社員が写真で登場する旅先のお勧めポイントの紹介や、自らの旅先での体験や見たままの風景を動画にして紹介するリアルな演出にあります。閲覧者の好感度を高め、確実に記憶に残るwebサイトを運営しています。同時に電話窓口で、より踏み込んだ話題を提供することが可能となります。

HP構築の背景として、web解析士の資格を持つ担当者が、HP解析を徹底に行い、閲覧数の多いページや成約率の高い販路などを洗い出し、継続的にHPの改善に取り組んでいます。

過去4年間の売上げの伸びは、約1.3倍となりました。予約単価も、33千円から44千円に増加し、紹介するスキー場の数は9から83ヶ所、掲載する動画の数は50から850に大幅に増大しています。

29 株式会社FUK 製造業/奈良県

技術商談をグローバルにスピーディに実現する、営業支援の技術力紹介webサイト

事業概要とIT経営への取組み

株式会社FUKは、functional universal key technology（機能的、普遍的、鍵となる技術）から社名をとった、正に技術の会社です。近年では、様々な工業製品に利用される、液晶パネル（LCD）、タッチパネル、機能性フィルムなどの貼付けを、自動化製造する設備を製造しています。特に、硬いパネルや軟らかい機能性フィルムなどを貼り付ける優れた技術（大気貼り技術）を保有し、生産ラインに組込む貼り付け工程設備を提案型で製造し、納入しています。

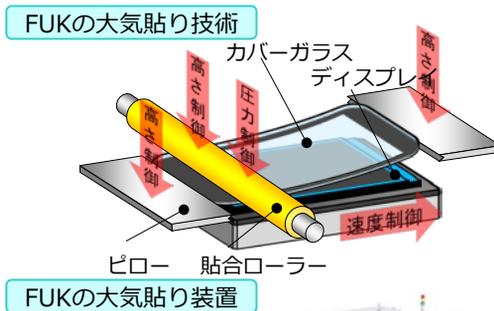
常に需要変化、技術変化についての情報を先取りし、方法開発と提案ができる環境を構築し続けることが求められ、研究開発に取り組んでいます。

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

ラミネート技術は、極めて専門性の高い技術が集結する領域であるため、既存のメーカーがシェアを持っています。その中で株式会社FUKは、提供するラミネート技術の認知とブランド力向上のため、技術内容を積極的に紹介するBtoBのWebサイトを開設することにしました。

機能性フィルムなどを貼り付けるプロセスや、装置及び関連技術等を可能な限り詳しく紹介し、見た側に、聞いてみよう、相談してみようと思わせ、「問合せ」を促すWebサイトとなっています。世界に向けての強力な営業ツールとして、英語、中国語、韓国語版を併設し、海外も含めた展示会出展を行う等、Webからの情報発信と併用しながら、国内外の事業展開を図っています。

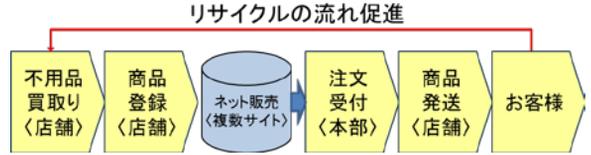
過去5年間の売上げの伸びは、約2倍となり、その中で新規顧客への売上割合は、約80%となっています。技術の変化対応としては、5年前はほとんど液晶でしたが、現在はタッチパネルが80%となっています。



店舗と本部の役割分担と複数モール対応の基幹システムで、リサイクル事業のスピード展開

事業概要とIT経営への取組み

株式会社ベクトルの主となる事業は、アパレルの中古商材、いわゆる“古着”を中心に買取・販売を行っているリサイクルショップの運営です。背景として「リサイクル革命・IT革命・学び革命」というコンセプトのもと、モノを捨てない社会の実現に挑戦するという姿勢があり、ゼロエミッション、サステナビリティ、地域経済振興、雇用拡大、起業家育成などにつながる事業を、リサイクル事業を軸に展開しています。



全国88店舗で中古品を買取、本部システムに登録することで、自社ECサイトだけでなく、楽天、ヤフオクなど、外部運営サイトも活用して販売を行っています。衣料関係のリサイクル率が4パーセント程度といわれる中、資源の無駄遣いという社会的ロスを是正するビジネスを実践し、リサイクル事業を学びの場とした、起業家マインド育成にも取り組んでいます。

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

株式会社ベクトルでは、店舗拡大、取扱商品量の拡大にあたり、多店舗の情報一元管理と情報共有のため基幹となるベクトルプレミアムシステムを独自開発し、複数モールへの一括登録管理に対応しています。業務運営の面では、本部に受注・発送・問合せ業務を集中し、店舗では商品の買取りと出品登録に限定し、業務負荷の軽減とスピードを改善しています。業務の簡素化・統一化と使い易いUIの導入により、新店舗出店やパートナー開拓の際にも、無理なく対応が可能となっています。バックヤードでのデータ分析、プロセス処理については、更に精緻さを追求する開発・導入・改善を行っています。

過去5年間の売上げの伸びは、約1.5倍となっています。業務運営の効率化が進んだことで、店舗の新規出店数も年9件から31件に増加しています。

31 遠赤青汁株式会社 製造業・農業/愛媛県

IT活用で、地域ブランドから海外販路拡大への取組み

事業概要とIT経営への取組み

遠赤青汁株式会社は、社名の通りの独自ブランド「遠赤青汁」を持ち、自社農場での原料ケールの栽培から、加工、販売までを一貫して行っています。販売では、百貨店催事、インターネット・電話通販等の複数の販売チャネルを運営しています。

当面の課題として、既存の市場を補うための海外拠点（香港、台湾）づくりと、「乾燥や粉末加工」製品のOEM受注拡大を掲げています。個別の取組みとしては、自然農法を貫き、JAS認定取得等により、食の安全に対する顧客の信頼を得ている他、青汁だけではなく、黒ニンニクやせっけん等の化粧品事業にも取り組んでいます。販路の海外展開を進める中では、JICA「BOPビジネス連携促進事業」の認定を受ける等、多方面から評価を得ています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

卸専用の販売管理システムをバージョンアップし、商品や加工料金の管理にも対応しています。商品在庫や生産状況の数字がEXCELデータで出力できることで、関係者間の情報連携・情報活用が進んでいます。

海外向け対策として、商品カタログのGoogle翻訳やクラウドソーシングの翻訳サービスを利用し、かつ画像も含めたストレージサービスの活用で、海外拠点との情報連携・情報共有が迅速化されています。その他、Eメール、インターネット電話の活用や、海外出張社員のPCからの自社内の資料検索や各種データの確認が可能となり、出張先での顧客対応が、速やかに実施できるようになっています。

農業アプリ「畑らく日記」の導入で、作業記録の登録や集計検索により、過去データを参考にしながらの的確な生産計画立案が可能となり、且つデータの管理により、トレーサビリティの充実につながっています。

海外代理店は、この3年で1社（香港）から4社に増加しました。海外売上高は、3年で約6倍に増加し、国内停滞分をカバーしています。

IT機器の様々な用途開発で、人と人を取り持つ社会貢献

事業概要とIT経営への取り組み

AIDA LINK 株式会社は、事務用機械器具のレンタルサービスを行っています。事業のスタートは電話機販売ですが、その後OA機器事業やレンタル事業に発展して来ました。現在は、OA機器の様々な使い方やサービスの提案販売が特徴的な事業となっています。

例として、本体無料レンタルコピー機や売り上げの一部を社会福祉に役立てるチャリティコピー機や、「ホスピテる」「バスどこ」サービス等、社会貢献につながる新たなビジネスモデルを次々と提案しています。

社名のAIDA LINKは、「間をつなぐ」というコンセプトを示すもので、正に人と人の間をつなぐを実践する企業です。

攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

AIDA LINK 株式会社は、コピー機の無料レンタル「ただおき君」やチャリティコピー機など、様々なサービスを市場に提供してきた反面で、事務処理業務が複雑になり、対策として自社専用のレンタル販売管理システムを開発し運用しています。その結果顧客ごとの利用状況管理と請求管理の負荷が軽減され、並行してインターネット回線を使ったテレビ会議システムの導入や、SFA・日報機能を含むグループウェアの導入で情報共有が大幅に進み、効率化で生まれた時間を、新たなサービス開発に活用しています。病院向けの院内PHSシステム「ホスピテる」や、幼稚園等に向けた送迎バス車両位置管理システム「バスどこ」サービスなど、携帯電話の用途開発によるサービスシステムの販売を行っています。

過去5年の売上げの伸びは、約1.5倍となっています。従業員数は35名から50名に増加し、新たな営業所開設や、新たに福祉・介護事業を開始する等、業容拡大を図っています。



33 プリントネット株式会社 印刷業/鹿児島県

ネットサービス価値で差別化するための継続的なPDCA

事業概要とIT経営への取り組み

プリントネット株式会社は、インターネットで注文を受ける印刷通販会社です。印刷通販業界は参入業者が増え続け、厳しい低価格競争が続く状況に陥りました。同社はその中で、納期と品質へのこだわりを重視しています。また、リピート顧客を獲得していくことを継続的な課題として認識し、独自の取り組みを通して競合他社との差別化を図ってきました。

多くの注文を受けるなか、各業務の見える化と改善の積み上げに努める一方、顧客のニーズを拾い上げた新たなサービスを積極的に展開し、高い顧客満足度を維持しています。365日24時間の入稿対応や、顧客マイページからの注文進捗確認等に加え、印刷通販初の法人向け請求書払いや、ユーザ自身が簡単操作で名刺やはがきデータを作ることが出来る楽デザネット等、様々なサービスを提供しています。



攻めのIT活用（ITを活用した事業革新）の概要と成果

プリントネット株式会社は、自社専用業務システムを開発し、受注から発送までの全工程一括管理による見える化を実現しています。同時に、工程内の問題発見から改善実現までのPDCAサイクルのスピードを向上させ、たゆまぬ改善活動に努め、新たなニーズの発見を継続しています。業務システムで取り扱われる情報は、データ分析・情報分析ツールとしての的確な経営判断にも活用されています。

顧客マイページは、進捗確認だけでなく、見積書、納品書、請求書の表示確認・出力にも対応し、楽デザネットと共に、顧客に対する便利なサービスを提供するシステムとして運用されています。

またシステムおよび社内全体をカバーするセキュリティ対策にも積極的に取り組み、プライバシーマーク認証を取得しています。

過去5年間の売上げの伸びは、約4.4倍となっています。経常利益も黒字を継続しています。若い社員が多く、社内に活気があり、お客様からの評価をひとりひとりが実感できる環境づくりにより、従業員定着率はほぼ100%となっています。

選定企業基本情報

社名	寺坂農園株式会社			1
本社住所	北海道空知郡中富良野町東5線北4号			
業種	農業（メロン生産農家）			
規模	資本金（百万円）	9百万円	従業員数（名）	5名（正社員のみ）（総数10名）
創業・設立	1905年7月			
社名	株式会社古垣建設			2
本社住所	北海道余市郡余市町入舟町126			
業種	総合建設業			
規模	資本金（百万円）	20百万円	従業員数（名）	34名（正社員）（総数55名）
創業・設立	1973年4月			
社名	株式会社日進堂印刷所			3
本社住所	福島県福島市庄野字柿場1-1（福島西工業団地）			
業種	印刷業			
規模	資本金（百万円）	60百万円	従業員数（名）	152名（正社員）（総数176名）
創業・設立	1952年1月			
社名	東京オート株式会社			4
本社住所	栃木県小山市東城南1-16-4			
業種	小売業（自動車販売・整備事業）			
規模	資本金（百万円）	50百万円	従業員数（名）	151名（正社員のみ）（総数178名）
創業・設立	1973年4月			
社名	有限会社COCO-LO			5
本社住所	群馬県桐生市相生町2-261-3			
業種	サービス業（介護サービス事業）			
規模	資本金（百万円）	3百万円	従業員数（名）	69名（正社員のみ）（総数71名）
創業・設立	2005年5月			
社名	株式会社ひびき			6
本社住所	埼玉県川越市霞ヶ関北2-3-2			
業種	製造業（食品製造・飲食）			
規模	資本金（百万円）	100百万円	従業員数（名）	47名（正社員のみ）（総数73名）
創業・設立	1992年1月			
社名	株式会社アースダンボール			7
本社住所	埼玉県北足立郡伊奈町西小針7-17			
業種	製造業（包装用ダンボール箱）			
規模	資本金（百万円）	20百万円	従業員数（名）	40名（正社員のみ）（総数49名）
創業・設立	1953年3月			

社名	明豊ファシリティワークス株式会社			8
本社住所	東京都千代田区平河町2-7-9 JA共済ビル6F			
業種	建設業			
規模	資本金（百万円）	534百万円	従業員数（名）	146名（正社員のみ）（総数196名）
創業・設立	1980年9月			
社名	武州工業株式会社			9
本社住所	東京都青梅市末広町1-2-3			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	40百万円	従業員数（名）	148名（正社員のみ）（総数160名）
創業・設立	1951年12月			
社名	株式会社浜野製作所			10
本社住所	東京都墨田区八広4-39-7			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	30名（正社員）（総数34名）
創業・設立	1978年4月			
社名	株式会社ミノダ			11
本社住所	東京都千代田区岩本町3-2-2 千代田岩本町ビル1F			
業種	製造業 法人向け刺繍加工業（制服等へのネーム刺繍など）キャラクターワッペンの企画製造販売			
規模	資本金（百万円）	30百万円	従業員数（名）	8名（正社員のみ）（総数28名）
創業・設立	創業1946年、設立1980年7月			
社名	株式会社フォーラムエイト			12
本社住所	東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA 棟21F			
業種	情報通信業			
規模	資本金（百万円）	50百万円	従業員数（名）	168名（正社員のみ）（総数188名）
創業・設立	1987年5月			
社名	ViewSend ICT株式会社			13
本社住所	東京都豊島区池袋3-1-15西池袋TSビル7F			
業種	情報通信業			
規模	資本金（百万円）	9.99百万円	従業員数（名）	11名（正社員のみ）（総数14名）
創業・設立	2010年2月			
社名	株式会社春うらかな書房			14
本社住所	東京都中央区銀座8-10-8			
業種	卸売業			
規模	資本金（百万円）	92百万円	従業員数（名）	17名（正社員のみ）（総数79名）
創業・設立	1985年3月			

社名	中川株式会社			15
本社住所	東京都台東区浅草2-2-12			
業種	小売業			
規模	資本金（百万円）	30百万円	従業員数（名）	14名（正社員のみ）（総数23名）
創業・設立	1910年5月・1950年12月			
社名	株式会社古田土経営 グループ			16
本社住所	東京都江戸川区西葛西5-4-6 アールズコート302			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	30百万円	従業員数（名）	127名（正社員のみ）（総数159名）
創業・設立	1997年3月			
社名	株式会社フォーサイト			17
本社住所	東京都文京区本郷6-17-9 本郷綱ビル1階			
業種	その他			
規模	資本金（百万円）	72百万円	従業員数（名）	14名（正社員のみ）（総数56名）
創業・設立	1993年4月			
社名	株式会社由紀精密			18
本社住所	神奈川県茅ヶ崎市円蔵370			
業種	製造業（精密機械部品製造）			
規模	資本金（百万円）	35百万円	従業員数（名）	11名（正社員のみ）（総数21名）
創業・設立	1961年7月			
社名	JASPA株式会社			19
本社住所	神奈川県横浜市保土ヶ谷区上菅田町1317-3（工場：新潟県新潟市西蒲区漆山8460-1）			
業種	製造業（航空機部品製造）			
規模	資本金（百万円）	40百万円	従業員数（名）	9名（正社員のみ）（総数9名）
創業・設立	2004年4月			
社名	株式会社エントリー			20
本社住所	神奈川県横浜市戸塚区戸塚町120 旭ビル 301			
業種	不動産			
規模	資本金（百万円）	9百万円	従業員数（名）	2名（正社員のみ）（総数3名）
創業・設立	2008年4月			
社名	株式会社陣屋			21
本社住所	神奈川県秦野市鶴巻北2-8-24			
業種	宿泊業（旅館）			
規模	資本金（百万円）	41.4百万円	従業員数（名）	24名（正社員のみ）（総数73名）
創業・設立	（旅館創業）1918年・1948年7月			

社名	医療法人 明仁会 かないわ病院			22
本社住所	石川県金沢市普正寺町9-6			
業種	その他			
規模	資本金（百万円）	医療法人のため無し	従業員数（名）	145名（内、非常勤2名）
創業・設立	1956年4月・6月			
社名	株式会社杉岡織布			23
本社住所	滋賀県高島市新旭町太田1700			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	22.5百万円	従業員数（名）	4名（正社員）（総数9名）
創業・設立	1962年4月			
社名	株式会社DIY STYLE			24
本社住所	京都府舞鶴市喜多1105-40			
業種	卸売業（建築材料のネット販売）			
規模	資本金（百万円）	3百万円	従業員数（名）	1名（正社員のみ）（総数3名）
創業・設立	2007年1月			
社名	御菓子司津村屋			25
本社住所	大阪府吹田市昭和町14-16			
業種	製造業（和菓子の製造販売）			
規模	資本金（百万円）	0	従業員数（名）	4名（正社員のみ）（総数5名）
創業・設立	1966年10月			
社名	日本ローカルネットワークシステム協同組合連合会			26
本社住所	大阪府大阪市北区豊崎3-2-1			
業種	運輸業			
規模	資本金（百万円）	66百万円	従業員数（名）	19名（正社員のみ）（総数21名）
創業・設立	1995年3月			
社名	ドクター・オブ・ジ・アース株式会社			27
本社住所	大阪府大阪市東淀川区南江口1-4-2 1F			
業種	小売業			
規模	資本金（百万円）	6百万円	従業員数（名）	7名（正社員のみ）（総数18名）
創業・設立	2007年4月			
社名	株式会社ビーウェーブ			28
本社住所	大阪府大阪市中央区日本橋2-7-8 日本橋ウエノビル7F			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	10百万円	従業員数（名）	9名（正社員のみ）（総数13名）
創業・設立	2003年10月			

社名	株式会社FUK			29
本社住所	奈良県御所市室1186-12			
業種	製造業			
規模	資本金（百万円）	18百万円	従業員数（名）	34名（正社員のみ）（グループ総数50名）
創業・設立	2003年5月			

社名	株式会社ベクトル			30
本社住所	岡山市北区学南町3-2-1 岡山放送別棟2F			
業種	小売業（中古品小売（リサイクルショップ））			
規模	資本金（百万円）	28百万円	従業員数（名）	76名（正社員のみ）（総数175名）
創業・設立	2003年2月			

社名	遠赤青汁株式会社			31
本社住所	愛媛県東温市則之内甲2225-1			
業種	製造業（農業から食品製造までの一貫事業）			
規模	資本金（百万円）	45百万円	従業員数（名）	24名（正社員のみ）（総数28名）
創業・設立	1992年10月			

社名	AIDA LINK株式会社			32
本社住所	大分県大分市西春日1-60			
業種	サービス業			
規模	資本金（百万円）	30百万円	従業員数（名）	41名（正社員のみ）（総数50名）
創業・設立	1966年2月・1990年6月			

社名	プリントネット株式会社			33
本社住所	鹿児島県鹿児島市城南町10-7			
業種	印刷業（インターネット通信販売型印刷業）			
規模	資本金（百万円）	20百万円	従業員数（名）	163名（正社員のみ）（総数195名）
創業・設立	2005年			



攻めのIT経営中小企業百選



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

無断転載禁止

【発行】

経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課
〒100-8901 東京都千代田区霞が関1-3-1
代表電話 03-3501-1511 (内線3971)

<http://www.meti.go.jp/>

発行日：2015年10月27日