

平成25年度
情報化優良
表彰企業の
内容

公益財団法人 全国中小企業取引振興協会
<http://www.zenkyo.or.jp/>

目次

- ① IT技術を駆使した多様な電子書籍サービスで売り上げを拡大……………1 ページ
【最優秀企業賞】 小野高速印刷(株)
【最優秀サポート賞】 (公財)ひょうご産業活性化センター

- ② システムによる生産の一元管理化で売上増・在庫量削減・不良損金減少……………4 ページ
【優秀企業賞】 (株)山岸製作所
【優秀サポート賞】 (公財)群馬県産業支援機構

- ③ 中小農業者向けスマートフォンクラウドサービスで
開発力の向上・データの蓄積・農業者との繋がりを実現……………7 ページ
【優秀企業賞】 (株)イーエスケイ
【優秀サポート賞】 (公財)千葉県産業振興センター

- ④ リアルの販促活動とネットをうまく融合させ実店舗・
ネットショップ共に売上UP……………12 ページ
【優秀企業賞】 (株)ヤマト醤油味噌
【優秀サポート賞】 (財)石川県産業創出支援機構

- ⑤ コールセンターとITソリューションの融合で
生産者の付加価値と一般消費者の満足度向上を目指す……………15 ページ
【奨励企業賞】 (株)エヌシーソリューションズ
【奨励サポート賞】 (公財)21あおもり産業総合支援センター

- ⑥ 運行担当者が開発したタクシー配車システムにより
低予算で利便性の高いサービスを提供……………18 ページ
【奨励企業賞】 新太田タクシー(株)
【奨励サポート賞】 (公財)岐阜県産業経済振興センター

- ⑦ タブレットによる電子マニュアル・教育カリキュラムの開発で
大幅な業務改善と経営資源の確保を実現……………21 ページ
【奨励企業賞】 (株)積進
【奨励サポート賞】 (公財)京都産業 21

IT 技術を駆使した多様な 電子書籍サービスで売り上げを拡大

【最優秀企業賞】小野高速印刷（株）

【最優秀サポート賞】（公財）ひょうご産業活性化センター

企業名：小野高速印刷 株式会社
 代表者：代表取締役 小野 徹
 所在地：兵庫県姫路市平野町 6 2
 創業年：昭和 8 年 3 月
 資本金・従業員：1,000 万円 ・ 100 人
 業 種：印刷業、情報サービス業
 URL：http://bookway.jp/

<事業の内容>

昭和 8 年小野謄写堂として創業。姫路市で最初に謄写印刷を始める。以後タイプオフセット印刷を業界に先駆けて導入し、昭和 5 6 年には電算写植機の導入とソフトウェアの充実により同窓会名簿の調査請負・出版業務への進出および情報処理分野への営業を開始した。

その後、全国的に同窓会名簿の受注を拡大すると共に、独自のソフトウェアの開発により 100 万人分のデータを同時処理できるシステムを開発し、さらに平成 2 0 年には同窓会コミュニティサイト「ビキタ-bikita-」を開設した。

また、拡大傾向にある電子書籍マーケットにおいては平成 2 2 年に電子書店「BookWay」、平成 2 4 年には海外向け電子書店「BookWay GLOBAL」をオープンさせた。

これらのサイトでは、単なる電子書籍の販売ではなく、印刷会社としての強みを活かし自作エッセイ・小説、研究論文、写真集などあらゆる文献に対して専門スタッフによる出版サービスを提供している。

このように同社は経営方針に基づき、印刷技術のみならずデザイン・マーケティング・IT も加えた総合的な「情報技術」をもって常に新しい取り組みに積極的に挑戦をしていることが強みである。

1. 同社の抱えていた問題点

印刷業界の市場規模は 6 兆 9 千億円（工業統計 H20 年）であるが、その市場規模は前年比▲3.3%、事業所数では前年比▲9.5%と減少傾向にある。また上位 2 社で市場の 4 割を有するなど、寡占かつ小規模事業の多い業種であり、同社もその影響を免れない。

一方、電子書籍市場においては電子書籍リーダーのめざましい普及と相まり、かつ 2010 年に iPad の日本上陸、アマゾンの進出も含めて一気に電子書籍ブームが起こった。その市場規模も年々増加しており、2002 年には市場全体の 0.04%であったが 2010 年は 3.4%の 656 億円と大きく飛躍している。2015 年には 2,200 億円を超えると予想されている。

このような市場下において大手出版社は独自に電子書店をオープンさせ、出版業界は従来の再販制度、委託制度から新たな改変を迫られてはいるが、まだまだ自費出版に目を向けている出版社は少ない。また、電子書籍のフォーマットも epub3 などが国際標準化されてきたが、スマートフォンやタブレット型端末も新たな競争となっていた。

当社の電子書籍出版事業もこれに対応し、同年に電子書店「BookWay」をオープンさせた。しかし、認知度・広告宣伝力において圧倒的優位にある大手競合企業との真正面からの競争は現実的でなく、①ターゲットの絞込みや②独自の電子書籍フォーマットの保有やオンラインデマンド印刷による差異化、などの新たな戦略の構築が課題としてあげられていた。

2. 情報化の内容・特色

<内 容>

同社は、情報化に向けて常に一歩先の取組みを実践しているが、ここでは、その中でも特に主要な WEB サイ

ト事業である総合電子書籍マーケット「BookWay」について取り上げる。

BookWay とは、小野高速印刷株式会社の電子書店のサービス名であり、自費出版、専門書を中心とした電子書籍販売・出版サイトである。

同サイトは、電子書籍化の敷居を下げ、希少な本をより多く品揃えするため、電子書籍化料金を格安に、著作権料の割合も著者にメリットが感じられる設定としている。

BookWay の会員（登録費は無料）になれば購入や出版ができ、情報伝達や購読者との意見交換がメール機能で行える。

書籍の紹介ページにおいては、本はアクセスが多い順に並び、著者自ら本のPRのために、要約や著者プロフィールの書換えが自由に行え、ブログにもリンクされて掲載可能となっている。

マイページにおいては、会員自身が購入した本が掲載され、新着順、最近読んだ順、購入した順などに並び替えが可能となっており、PDF購入した場合は、いつでもデータをダウンロードできる。さらに、出版した本の掲載、売れた冊数の表示、売れた順や販売した順などの並び替えが可能となっている。

また、インターネットを活用すれば、海外の方でも登録し電子書籍の購入や出版が可能であるため、BookWay の英語サイトを構築し、英語圏の方が簡単に日本の書籍を購入できるように「BookWay GLOBAL」をオープンした。

< 特 色 >

総合電子書籍マーケット「BookWay」は、単なる自費出版や電子書籍化を目的としたサービスではなく、電子書籍マーケットとして電子書店を開設したい出版社・印刷会社・書店・企業、自費出版を行いたい個人に、書籍電子化から販売、売上回収までの一貫したサービスのプラットフォームを提供し、更には購読者とのコミュニケーションの場を提供する総合書店である。

また、印刷業の特色を生かし、従来の出版ルートでは流通コストや制作コストがかかるため、書店に並ぶことができなかった本や、ベストセラーを求める出版社には受け付けてもらえなかった本など、専門性に長けた素晴らしい本が世の中に眠っていることに注目し、流通に乗り難い書籍（自著、絶版書、大学授業等の専門書、研究

論文、写真集等）の発刊から販売までも支援するオンデマンド出版が可能となっている。

3. 情報化支援の内容

資金調達・ビジネスマッチング・販路開拓・コンサルティング・広報等の様々な支援策が享受できる「チャレンジ企業」に認定するとともに、県下 18 の中小企業支援機関で構成する「中小企業支援ネットひょうご」において「成長期待企業」として選定し、2年間継続してマーケティング支援、技術開発支援、マネージャーや専門家による指導・助言等を行い、事業の成長・発展を支援

① 外部向けプレゼン資料作成および説明ポイントのアドバイス

サービス内容を分かり易く理解できるよう、資料の内容についてアドバイス

② デジタルブック事業構築

提供サービスの充実、AR（拡張現実）技術の導入の可能性、ターゲット拡大について継続的なアドバイス

③ 販路開拓についての指導・助言

「ひょうご・神戸チャレンジマーケット」のプレゼンや「神戸ビジネスアライアンス」の展示商談会等のマッチング事業を通じ、新たな協力業者の紹介、今後の事業展開に際しての重要な情報源の獲得を支援

④ ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金申請に係る事業計画書へのアドバイス

マネージャーが、電話、FAX、訪問によるきめ細かなアドバイスを行い、認定支援機関であるひょうご産業活性化センターから確認書を交付した結果、補助金が採択されたため、今後も継続して支援

⑤ 展示会情報の提供

各種展示会情報の提供と出展時におけるマッチング情報の収集と提供

4. 情報化の効果

2010 年 iPad の上陸から徐々に電子書籍が広がり、紙媒体から電子媒体へ移行が始まって来た。当然ながら、出版業界も印刷業界も紙媒体の印刷物は減少傾向になった。2009 年より業界に先駆けて電子書籍システムを導入し、その後 2010 年 9 月に自費出版を対象とした電子書籍出版・販売サイト BookWay を立ち上げた。

BookWay は紙書籍の電子化はもとより、インターネットを使った書籍販売並びに他店では類を見ないオンデマンド本の販売（デジタル印刷により1冊から低コストで製作）を行うことで、IT技術を上手く利用している。

BookWay の売上は着実に実績を伸ばしており、23年下半期と24年下半期の比較では3.8倍、24年上半期と25年上半期では3倍と年々売り上げを伸ばしている。

さらに2013年2月には、ひょうご産業活性化センター主催の神戸ビジネスアライアンスに参加し、ビジネスマッチングとして外部の業者と協力関係を結ぶこととなった。現在SEO対策を講じたサイト運営を行ってお

り、今後広告宣伝力をアップできるものと思われる。おそらく25年下半期は過去1年間の売上の伸び率以上の結果が確保されるものと予想している。

また、ITを有効に利用したことにより、電子書籍サイトの運営を通して内部のIT技術力が高まり、電子ブックと印刷物を合わせたソリューション提案やホームページの作成など複合的ソリューションの提案が出来るようになった。そのおかげで従来の印刷物の売上・利益が年々上昇している。2013年になってAR（拡張現実）技術も導入し、紙書籍から電子書籍をダウンロードさせたり、カタログから動画をダウンロードさせて紙媒体の付加価値を上げたりなど新たな取り組みも増えている。

【 ホームページ 】

ログイン又は会員登録
[ログイン](#) [会員登録](#)

BookWayがよ〜く分かる
 ニュースリリース

推薦の言葉
 著者・読者の声

動画入り
 電子ブックサンプル

電子書籍の
 閲覧について

ジャンル一覧
 文芸（小説・エッセイ・評論）

Amazon Kindle、楽天kobo、Apple iBook Storeほか
 多数の電子書店での配信ができます。 [詳しくはこちら](#)

お知らせ

2013.08.03 目の不自由な方向けの電子書籍を販売するBookWay/バリアフリー電子書店がオープンしました。

2013.07.27 7月26日と27日、神戸市中央区の神戸サンホールで開催された印刷総合機材展「PRINTING NAVI 2013」に出展いたしました。多くの方々のご来場ありがとうございました。

新着本 *New Books* [>> 新着をもっと見る](#)

LEGAL LITERACY 社会保険法入門 著者：法律学研究会	サラリーマン医師 の約行記 著者：金田彰	Health of Mind - 20 Do's a... 著者：Debor	YES! MORE ECHOES 著者：Debor	MORE ECHOES OF TRADITION 著者：Debor
--	----------------------------	--	---------------------------------	---

アクセスランキング
 (過去30日)

- 1位 藤田隆志と3人...
大塚 敏仁 (著)
- 2位 ちよつと不思議...
御沖 ヒコ (著)
- 3位 The Islands War
スタジオゆにつ...
- 4位 自動車保険金の...
大空 真 (著)

2

システムによる生産の一元管理化で 売上増・在庫量削減・不良損金減少

【優秀企業賞】(株) 山岸製作所

【優秀サポート賞】(公財) 群馬県産業支援機構

企業の概要

企業名：株式会社 山岸製作所
 代表者：代表取締役 山岸 良一
 所在地：群馬県高崎市浜川町590-23
 創業年：昭和37年10月
 資本金・従業員：3,000万円・90人
 業種：金属加工業
 URL：<http://www.yamagishi-ss.com/>

<事業の内容>

主な事業内容としては、ニードルベアリング保持器、半導体製造装置・工作機械・HEV自動車駆動モーター・航空宇宙分野等の超精密部品の切削加工を行っている。特に薄肉品の切削加工は、加工部品を把持するチャッキング技術により、薄肉品の切削加工を実現し、得意としている。

現在独自開発のチャックを開発中である(特許出願済み)。

同社は大きく分けて3部門で事業を行っており、ニードルベアリング保持機の試作から量産まで手掛けている第一工場。一年を通して23±3℃の恒温工場によって加工精度が10ミクロン以下の超精密部品で、10ヶから500ヶまでの中量産を生産する第二工場。そして、φ800mmまで加工可能な5軸加工機をはじめ、他の5軸加工機を駆使して、1ヶの試作から対応出来る第三工場の3工場によって業務を行っている。(5軸加工機3台保有)

これらの技術を習得するため同社では、平成22年3月、群馬県知事認定による職業訓練校ヤマギシテクニカルセンターを開設、新入社員や中堅社員の技術力向上の為、日々教育を行っている。

若手社員が多く中堅管理者が少ないことが、生産計画・在庫管理などの管理業務面を強化し、また、工程間の問題点の洗い出しや問題解決方法の検討など現場力を増強する上での組織体制のボトルネックとなっている。

1. 同社の抱えていた問題点

国内自動車部品メーカーなどにおいては、仕様の標準化に伴う部品の共有化が進み、多くの機種に同一部品が使用されている。そのため納入品のトレーサビリティの重要性が近年特に高まっている。更に不具合発生時における原因究明と不具合部品の特定は急務となっている。

これらの課題に対して、同社は航空宇宙産業向けの品質マネジメントシステム規格であるJIS Q9100の認証を目指しており、正確かつ同時進行型の在庫管理・トレーサビリティシステムの確立による課題解決に取り組んでいる。

2. 情報化の内容・特色

<内容>

システム導入前は手書きによる作業票を作成、月末にその作業票を回収し事務職員による自社開発アクセスへのPC入力を行って進捗確認・不良集計を行っていた。

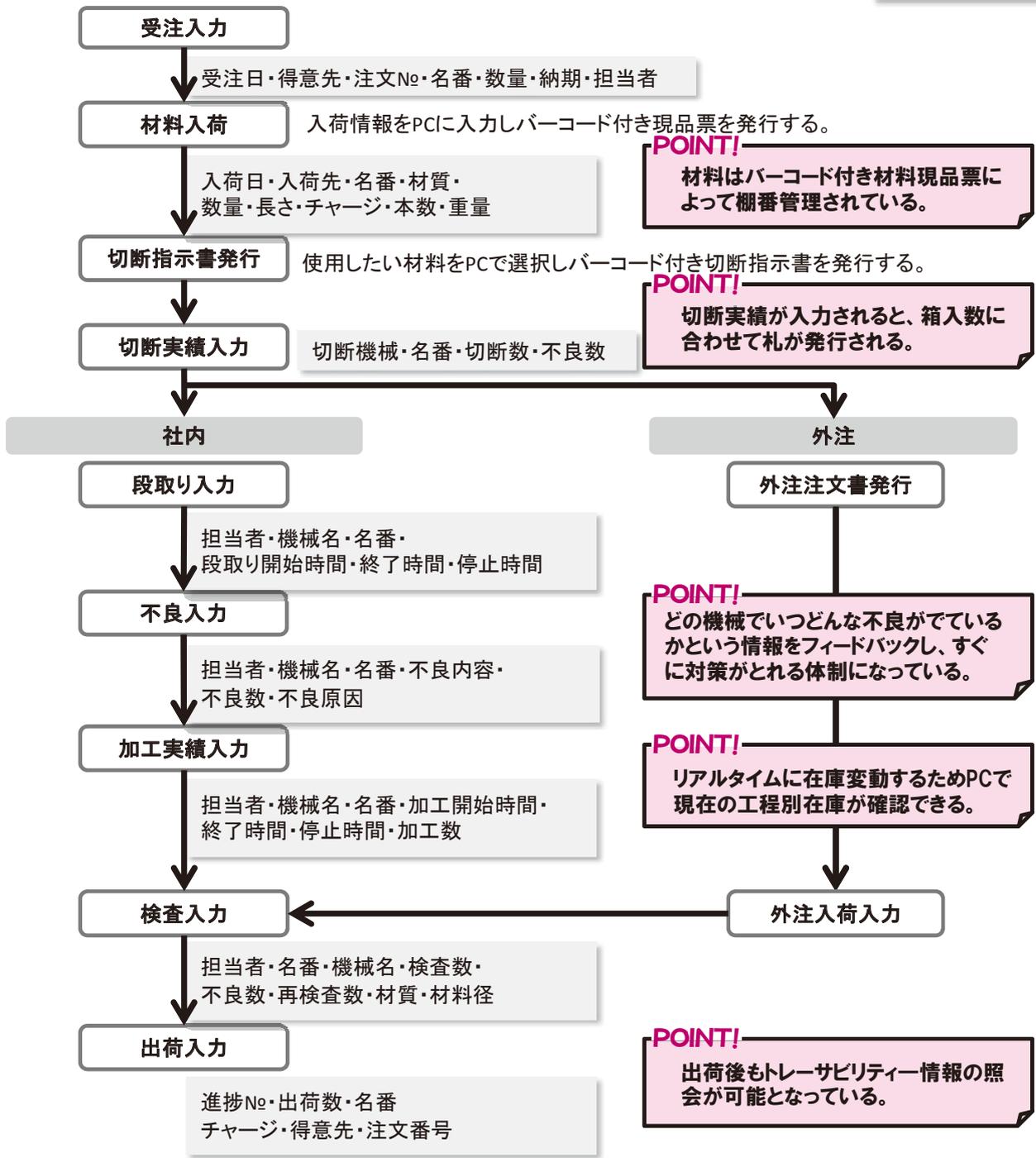
システム導入後は各工程完了時、ハンディターミナルによるバーコード入力を実施、製品単位・箱単位などのきめ細かい管理が実現できている。更にバーコードデータには、日時は勿論の事、機械・作業者・数量・不良内容等異常事項なども入力されている為、より正確な製品管理が実現できた。またこのシステムには、それらのデータを使い作業者が現状把握できる様なグラフ等が自動作成出来る為、より迅速な工程改善が実施できる様にな

った。

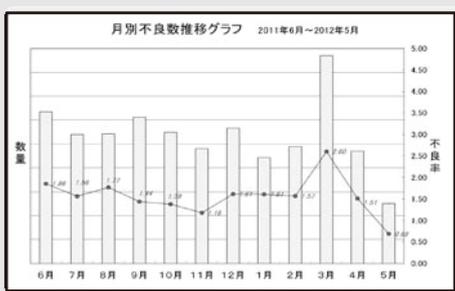
以上のシステムは、材料入荷から出荷業務まで網羅されている為、生産の一元化が可能になり、業務の効率化・改善作業の迅速化に大きく寄与している。

【 第一製造バーコード生産管理システム 】

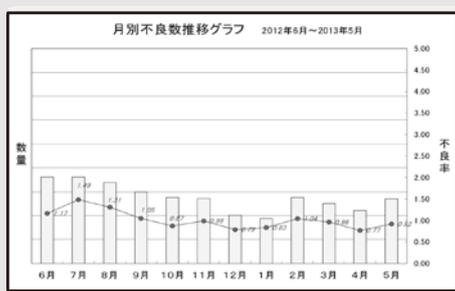
情報入力項目



現場への不良情報フィードバックによる不良削減効果は下記のグラフによる



バーコード生産システム導入前



バーコード生産システム導入後

< 特色 >

- ・自社開発アクセスプログラムの完全移行が可能（新規データ入力が不要）
- ・バーコード化によるチェック機能の同時進行が可能
- ・不具合項目入力機能による原因究明の迅速化
- ・在庫管理のシステム化による棚卸の正確性の向上と時間短縮
- ・帳票のデータ化による事務作業の効率化
- ・他部署間によるデータの共有が可能

など、特色としてはトレーサビリティの充実がある。

3. 情報化支援の内容

生産管理システムの導入後、思うように稼働せず、どのように修正すれば良いかなど相談を受け、その原因を明確にし、どのような解決策があるかなどをネットワークアドバイザー支援事業の専門家派遣事業を活用し、ITの専門家を派遣した。業務データの分析を行い、ベンダーとどのように付き合うべきか、また、全体修正ではなく、業務の流れの中で、ポイントを絞り込み、バーコード化すべきかを検討し、自社にあった、また、負担を最小限にすることを意識しアドバイスをを行った。

併せて、3工場で業務展開をしていることや、将来、敷地外に工場の新設も考えられることから、データの遠隔地保存の視点で、クラウドの活用の事例を紹介するなど助言をした。

企業として、IT化を進めていくうえで、ITの責任者の育成が急務であることから業務の見える化によるビジネスプロセスの革新、ネット活用によるビジネスの構築、ITを活用した経営課題の有効性を学ぶため、事例から具体的にポイントを学び、自社でどのように取り組むべきかの手法を学ぶ必要を助言し、中小企業大学の「IT活用による経営課題解決実践研修」を紹介し、受講すること

となった。

常に自社の課題を意識し、新しい分野への挑戦を手掛けているが、「山岸新聞」を紙で発行していたものをデジタル化し、ホームページ上に埋め込んであるフェイスブック経由で情報発信するなど、効率的・効果的なPRにむけて助言。また、会社のアットホームな雰囲気を的確に表現するために、業務以外の社員の活動も積極的にフェイスブックでPRするよう助言を行った。

4. 情報化の効果

今回の情報化（バーコードシステム）によって、工程間の迅速な現状把握が出来るようになった。その結果全体売上げは、平成24年度システム導入後は平成23年度に比べて、**3.5%の売上増**を達成している。また、在庫数の変動に関しては、工程間の数量が随時見える化された事によって、余分な材料・仕掛在庫等が把握でき、導入前の平成23年度に比べて導入後は**60%の在庫量（重量換算）を削減**できた。更に不良損金の視点で比較をしてみると導入前はデータ集計の関係上、都度現場においては不良内容の確認を行っていたが、不良損金把握と具体的な不良内容の分析は、月一回の部門会議にて対策を行っていた為、効果的な対策が出来なかった。しかし**システム導入後は、毎日の朝礼で前日の不良損金と不良内容の確認を行えた結果、効果的な改善が実施でき、月当たり50%の不良損金の減少を実現させた。**

そして、今回のバーコードシステムに変更する事によって、帳票のデジタル化が可能になった為、仕掛在庫確認時間・事務処理所要時間がそれぞれ99%・90%と大幅な時間削減が可能となった。その空いた時間を利用して、事務職員にCAD/CAMプログラムの講習を実施、見積もり業務や試作品の基本プログラム作成など、間接職員の多能工化をめざし日々努力を重ねている。

	平成23年	平成24年	変化率(%)
売上	1	1.035	3.5
在庫(A製品・5月)	60,266kg	24,179kg	▲60
不良損金(月額)	1	0.5	▲50
仕掛在庫確認時間 (B製品・5月)	145分	2分	▲99
事務処理所要時間	18時間/月	1.8時間/月	▲90

3

中小農業者向けスマートフォンクラウドサービスで 開発力の向上・データの蓄積・農業者との繋がりを実現

【優秀企業賞】（株）イーエスケイ

【優秀サポート賞】（公財）千葉県産業振興センター

企業の概要

企業名：株式会社 イーエスケイ
 代表者：代表取締役社長 片山 健史
 所在地：千葉県木更津市東中央1丁目2番地5号
 創業年：平成3年8月
 資本金・従業員：2000万円・62人
 業種：情報サービス
 URL：http://www.eskfw.co.jp/

<事業内容>

同社は、平成3年に新日鉄君津製鉄所内において、コンピュータシステムの開発・保守を一貫して提供する会社として設立された。以来、高い信頼性と品質を求められる鉄鋼関連の生産管理システムを中心に、物流、証券、金融、医療分野において、コンピュータシステムの開発、保守および、基盤関連の保守、運用サービスを展開し、高い技術力を蓄積してきた。

平成7年には、鉄鋼業の生産管理のノウハウを活かし、新たな市場として、食品加工業の食材管理や生産管理のためのパッケージソフトウェア「FOODWORLD」シリーズを自社で企画・開発し、販売を開始。

業界特化型のコンサルティング力を養い、販売パートナーからも厚い信頼を得ている。

平成24年、今回の推薦のきっかけとなった、農業向けクラウドサービス「畑らく日記」のサービスを開始した。

《本社概観》



1. 同社の抱えていた問題点

売上構成比において、常駐型の鉄鋼業向けSEサービス事業が大半を占めており、比較的安定的なストックビジネスではあるが、構造的に生産性の向上が難しく、事業としての発展性に乏しい課題があり、将来的な経営の発展性という点で課題を抱えていた。

一方で、受託開発を中心としたソリューション提供サービスビジネスとして発展性が期待できる食品加工業向けのパッケージソフトウェア「FOODWORLD」事業も、最近では新規受注が伸び悩んでおり、収益性の改善が必要な状況にあった。

そこで、「FOODWORLD」事業と相乗効果を発揮できるように、食品加工の上流・下流に関連する分野での新しいストック型のサービスビジネスが求められていた。

しかし同社は、コンシューマ向けの不特定多数のユーザーを想定したクラウドサービスやスマートフォンアプリケーション分野における経験が少なく、例えば利用者がマニュアルを読むことなく簡単に操作できるインタフェース設計など、高機能なITシステムとは対極にあるような、シンプルで割り切りの良いB to C型のシステム企画には不慣れであった。

また、少数精鋭で事業展開していることから、新たな事業の開発や市場調査、マーケティングといった企画分野の人材は不足している。

2. 情報化の内容・特色

<内容>

① 農業現場の情報化のためのツール「畑らく日記」を開発

同社は、農業現場の情報化のためのツールとして、農家が農作業の合間にその場で農作業記録を付けることができるスマートフォン向けのアプリケーション「畑らく

日記」を開発し、平成 24 年 10 月にサービスを開始した。

これまで多くの農家は、ノートや手帳にメモを取り、あるいは、自宅で PC に入力するなどして農作業の記録を管理していた。しかし、ノートや手帳、PC は、土汚れや水ぬれに弱く携帯性には難があり、そのために農作業の合間には記録しにくく、つい記録を取り忘れてしまったりすることも多くあった。また、記録したものが探しにくかったり、昨年、一昨年との農作業や作物の生育の対比をするためには複数冊を持ち歩かなければならなかったりと、使い勝手に問題があった。

「畑らく日記」は、携帯性の高いスマートフォンを利用して、農作業の合間に、その場ですぐに忘れずに記録を取ることを可能としたアプリケーションである。過去からの記録をデータベースに保存し、クラウド型サービスであるので、スマートフォンからも PC からも簡単にデータの参照・二次利用ができるようになっている。記録の量・質・使い勝手を上げ、農業経営に大きく役立つツールとして展開している。

《「畑らく日記」イメージビジュアル》



《「畑らく日記」ユーザーである農業経営者》



② 使い勝手を上げる様々な工夫

「畑らく日記」では、平成 23 年度の「農家の日記帳」実証開発で農業者から好評を得た「音声入力方式」を採用し、キー入力せずに音声で農作業の記録ができる利便性が特徴となっている。また、ユーザーが利用する作物名や作業名は、ユーザー個別に「辞書」として保持でき

るようにし、ユーザー特有の品種や作業に柔軟に対応できる仕組みとなっている。

また、日頃農家が情報発信として利用しているブログやツイッター、フェイスブックに、「畑らく日記」に記録した農作業の様子を投稿可能な機能も設けるなど、記録したデータを多目的に利用できるように配慮している。

全体を通じて高機能なシステムとは一線を画し、システムの操作性を徹底的にシンプルなものにして、マニュアルが一切いらない、利用者にとっての分かり易さをとことんまで追求したシステムとなっている。

《農作業記録画面（有料オプション適用時）、辞書編集画面》



③ リリース後、2,000 ダウンロードを突破

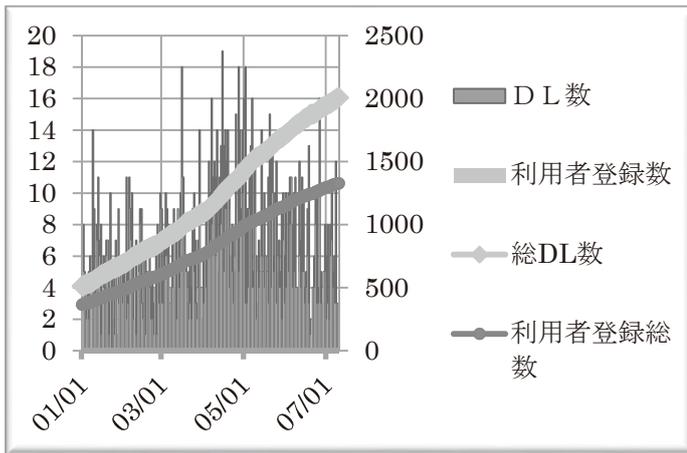
平成 24 年 10 月のリリース開始以来、ダウンロード数は 2,000 を超え、登録ユーザー数も 1,400 ユーザーに迫り、現在も引き続き伸び率を維持している。

利用者は専業農家が大半を占め、兼業農家とあわせれば、ユーザーの 50% が農業者である。記録されたレコード数では、65% が農業者の利用となっており、農業者のためのツールとして認識されていることがわかる。

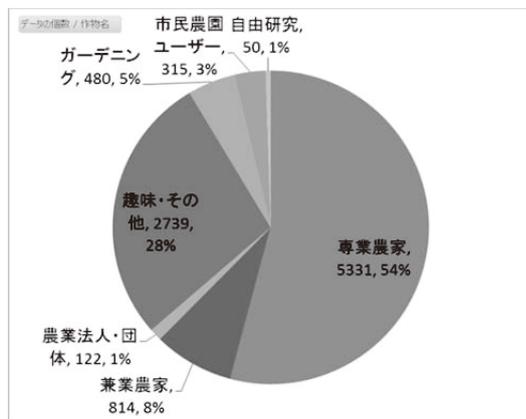
ユーザーの年代は、40 歳代以下で 8 割を占め、30 歳から 40 歳の若手農業者に支持されている。

千葉県発のシステムであるが、Google プレイ、ツイッター、フェイスブックなどインターネットを中心としたプロモーションにより、現在では、北海道から沖縄まで全国の都道府県で利用されている。昨年は、千葉県、茨城県、香川県、高知県のユーザーに直接訪問し、実際の利用状況や評価、改良希望などについてインタビューを行った。

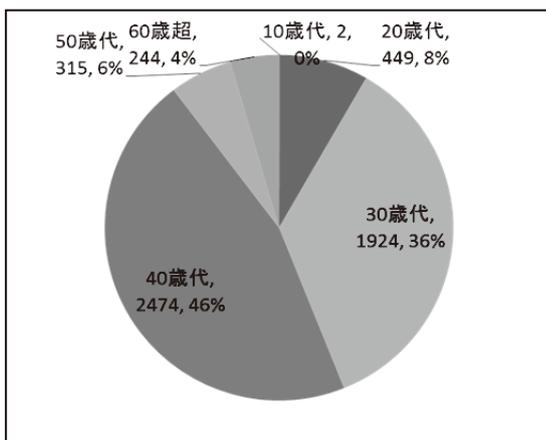
《「畑らく日記」ダウンロード数と利用者登録数推移》



《「畑らく日記」ユーザータイプ構成比（レコード数ベース）》



《「畑らく日記」ユーザー年齢構成比（レコード数ベース）》



< 特 色 >

① ユニークなポジショニング

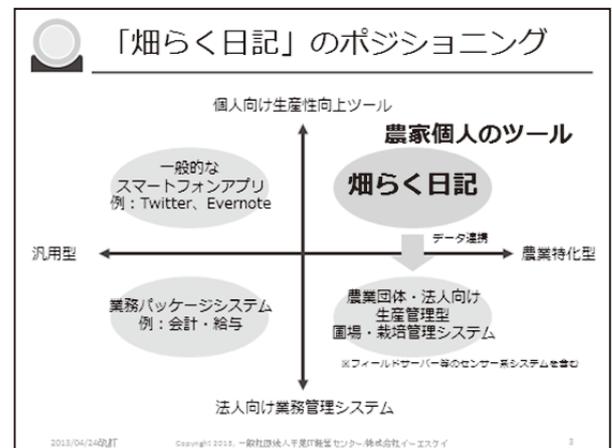
大手 IT ベンダーも含めて、農業向けの IT サービスへの取り組みに関するニュースは近年耳にすることが多く、ある種のブームと言える状況であるが、大半の IT サービスは、経営規模の大きい農業法人や組合等に向けたものである。確かに、経営規模が大きくなれば、経営管理面

で IT 化の必要性が高まるが、初期投資・運用費用とも高額となる傾向のため、多くの中小規模の農業者には敷居が高いものとなっている。

それに対して「畑らく日記」は、一人一人の農家個人のための「農作業の記録」に特化したツールとして位置付け、それ以外の機能を省略することで、中小規模の農業者にも手の届く、全ての農業者の情報化を実現するツールとして位置付けた。

具体的には、農業法人や組合等の組織運営に必要な、資材管理や人事管理、計画管理といった管理系の機能は省略し、逆に、音声入力など「農作業の記録」のしやすさに徹底的にこだわった設計方針を採用した。

《「畑らく日記」のポジショニング》



② フリーミアムモデル

「畑らく日記」は、多くのコンシューマ向けクラウドサービスと同様に、利用者が増えれば増えるほど、また、利用量が増えれば増えるほど、サービス全体の価値が高まり、それによりさらに利用者を誘引し、広告媒体としての価値も高まり、収益を高めていく「フリーミアムモデル」を採用した。そのため、多くの農業 IT 製品とは異なり、基本機能は無期限に上限容量まで無料で利用することができる。これにより利用者のすそ野が広がり、より多くの農業者の情報化を支援することが可能となっている。

収益は、いくつかの収益源のミックスにより上げていく計画である。

一つはオプション機能の有料販売、二つ目は、アプリケーション画面に広告枠を設けて販売、そして、収益化の最もユニークな点が、「畑らく日記」に蓄積された農作業の記録を、“ビッグデータ”として統計的に扱い、価値化することである。例えば、種苗会社や農業資材会社の

マーケティング支援への活用、病害虫の発生状況に応じた農業者への情報提供サービス、などが今後の計画とされている。

③ 農作業記録は原則として共有する「みんなの日記」

「畑らく日記」では、プライベートな情報以外の、「どの市町村のユーザーが、どの作物について、いつ、どんな作業を行った」という農作業の記録を、原則として全て、ユーザー間で共有している。田植えや野菜の播種、果樹の開花などが、地域や作型によって日本各地で様々な時期に行われていることが一目でわかる。

この「みんなの日記」という機能は、日本全国の農業者の農作業の記録をリアルタイムでシェアすることができる、日本・世界で初めての農業者のためのソーシャルネットワークとも言える機能である。

農業者は、地域内での連携・情報共有は行っている、なかなか他の都道府県の仲間と出会う機会は限られている。この「みんなの日記」が、新たな農業者の交流の場となり、地域をまたがった新しい農業経営の形が誕生するなども可能性なども考えられる。

《「みんなの日記」画面》



3. 情報化支援の内容

① 千葉県産業振興センター チャレンジ企業支援センター

平成 24 年 6 月～平成 25 年 2 月

専門家派遣事業 15 回

- ・プロダクト戦略の策定支援として、開発するサービスの製品戦略・ポジショニングの策定、製品ブラン

ディング、開発仕様の優先順位付けなどを行った。

- ・マーケティング戦略の策定支援として、プレスリリースやツイッターや Facebook の活用、セミナーイベント展開と連動した知名度向上の施策についてサポートした。
- ・農家に個別訪問してサービスに対する感想や意見を集めるとともに、商用版の戦略の整理、仕様および優先順位の整理などを支援した。

② 千葉県産業振興センター ちば中小企業元気づくり助成事業

平成 24 年 7 月～平成 25 年 2 月

専門家派遣事業 17 回

- ・要件定義や設計・テスト、進捗管理、課題管理等について、直接的に作業を支援した。
- ・マーケティング支援として、プロジェクトの一員として、プレスリリース文の作成支援や、セミナー資料の作成支援などを行った。

③ 千葉県地域 IT 化推進協議会 食の価値情報部会

平成 22 年 4 月～現在まで

部会活動と関連して開催した勉強会を通じて、農業関係者や他県 IT 関係者等と幅広く情報交換することが可能となり、「畑らく日記」のコンセプトの啓蒙とフィードバックを得て、農業と IT について知識と経験を広げることができた。

4. 情報化の効果

1. 同社にとっての効果

【食品加工業の上流としての農業分野に足場を確立した】

「畑らく日記」の開発、および、活動全般を通じて、知識・経験・人脈といった点で、農業分野に大きな足場を確保することができた。

- ・青森県～熊本県まで、日本全国 11 都道府県へ訪問
- ・農業者向け、農業 IT 関係者向けに計 30 回のセミナー・講演実施
- ・新聞（1 紙）、ラジオ（1 番組）、雑誌（2 誌）にて記事紹介

これにより、農産物を原材料とする食品加工業に対して、流通プロセスも含めた、「畑らく日記」と「FOOD WORLD」を連携した新しい価値提案ができる可能性

リアルの販促活動とネットをうまく融合させ 実店舗・ネットショップ共に売上UP

【優秀企業賞】(株) ヤマト醤油味噌

【優秀サポート賞】(財) 石川県産業創出支援機構

企業名：株式会社 ヤマト醤油味噌
 代表者：代表取締役社長 山本 晴一
 所在地：石川県金沢市大野町4丁目イ170
 創業年：明治44年2月
 資本金・従業員：1,000万円・37人
 業種：醤油、味噌、加工食品の製造、販売
 URL：<http://www.yamato-soysauce-miso.co.jp/>

<事業の内容>

明治44年(1911年)創業。醤油・味噌およびドレッシングなど加工食品の製造販売を行っている。創業時より国産の大豆・特に北海道産の大豆を味噌の原料に使用。また、新たに米糍加工品として「あまざけ」「塩糍」を製造・販売。本店の商品ショールーム「ひしほ蔵」および「東山直売所」にて試食・直営販売を行っている。そして、麴室(こうじむろ)としていた蔵を改築した百年蔵を食育体験学習施設「キッチンスタジオ」にて「食育」の場を提供。さらに健康を願うおもてなし料理を提供する会員制レストラン「発酵食美人食堂」をオープンした。

また、品質管理にも早くから取り組み、2000年にISO9002を取得(2003年にはISO9001 2000年版に移行済み)、2001年にはオーガニック=有機JASの食品製造業者としての認定を受け、2012年11月食品安全管理の国際規格であるFSSC22000を取得している。

(強み)

- ・明治44年の創業以来、100年以上にわたり受け継がれた志とブランド(暖簾のチカラ)
- ・「発酵食品」をキーワードにした多様な商品展開とマーケティング実践
- ・海外(アメリカ、フランス、ロンドン、オーストラリア等)での豊富な販売実績

- ・地元の有機大豆生産者との安定した取引ルートの保有
 - ・100年以上前の蔵を再利用した、工場内直売店を通じた受発信力
 - ・発酵学を専門に学んだ工場長による商品開発力
 - ・高い品質管理能力(ISOや有機JASなどの取得)
- (弱み)
- ・大手蔵元に比べて小ロット生産のため、単品では価格競争力に乏しい
 - ・工場のレイアウトが昔のまま、運搬や移送時の作業効率が悪い

1. 同社の抱えていた問題点

主力商材である醤油・味噌は、近年の食生活の多様化や嗜好の変化により、消費量は長期的に減少傾向が続いている。

こうした厳しい経営環境に対応すべく、同社は早い時期からインターネットを活用した販路拡大の取り組みを凶ってきたが、ネットビジネスにおけるマーケティング・ブランディングに精通した社員がおらず、ネットショップを事業の柱として確立するに至っていなかった。

2. 情報化の内容・特色

<内容>

平成12年、当機構のネットショップ開業支援セミナーの受講をきっかけに、通販サイトを開設した。当時、電子商取引の市場規模は非常に小さなものであったが、販売チャンネルとしてインターネットは欠かせないものになると見込んで、積極的に投資を行い、その時々においてインターネット販売における最新の手法を取り入れ、継続的に改良を行ってきた。

特に当機構の専門家派遣制度を活用して実施したメルマガを活用したマーケティング戦略(H20年度)では、消

費者に対する自社ブランドのアピールと、転換率の向上に大きな効果を創出した。

また、同じ専門家派遣制度を活用してサイト内コンテンツの再構築を行い（H21年度）、商品掲載のスタイルを一新して、醤油・味噌・調味料の3つにカテゴライズすることで、サイト閲覧者を購買行動に導きやすいよう改良した。加えて、同社が販売する甘酒については、健康食品としてのコンセプトを明確化し、販売ターゲットを絞るうえで、他の醤油・味噌等と区別するため、専用サイトを新規に立ち上げた。

近年は、同社の取り扱う醤油・味噌・糀・甘酒といった商材を、単なる調味料としてではなく、美容と健康維持のために大切な発酵食品という切り口で発信している。昨年、会社の事業領域を醤油味噌製造から「発酵食美人」を応援するメーカーへと再定義し、これに合わせてサイトを全面的にリニューアルした。糀や甘酒を使った料理レシピなど、発酵食に関する豊富なコンテンツと洗練されたデザインにより、ターゲットとなる女性に向けて高い訴求力を持つサイトとなっている。

< 特 色 >

同社では「発酵食を通じて美容と健康を真剣に追求する」という企業コンセプトに基づき、糀をはじめとした発酵食品を使った料理教室の開催や、料理レシピを作成しているが、そういった活動をサイト上で詳細に紹介することで、閲覧者の販売商品への理解を深め、購買につなげる効果を生み出している。

また、本サイト上には、同社が自社の敷地内で運営している会員制レストラン『発酵食美人食堂』の予約フォームを設け、同社の商品やコンセプトに興味を持った消費者に対し、商品の販売だけでなく実店舗への来店を促すような動線を構築している。

従来からの高い商品開発力や、販促のための多彩な展開など、同社の強みが本サイトでは効果的に発信されており、リアルの販促活動とネットをうまく融合させ、O to O（Online to Offline）の取り組みに成功している。

3. 情報化支援の内容

① セミナーの受講（平成12年～現在）

ネットショップ運営に関する様々なテーマについて幅広く受講。

② Webモデル育成事業（平成17年）

ネットショップの運営に詳しい複数の専門家がチームを組んで、サイトの抱える課題の解決に向けて指導を実施（既購入者のリピート購入率を向上させるため、メルマガを活用した販売戦略の構築と、その実行に際してのアドバイス）。

③ 専門家派遣（平成19～21年）

平成19年 6回

（メルマガ・ページデザインのリニューアル、ブログの活用）

平成20年 5回

（新商品開発とそれに連動したイベント企画、写真撮影の技術）

平成21年 6回

（個別商品の独自サイトの立ち上げ）

④ ネットショップコンテスト北陸2013

『ネットショップコンテスト北陸2013』準グランプリ受賞（平成24年度）

石川県、富山県、福井県の北陸3県の支援組織が共同で主催する同コンテストにおいて、全192者のエントリーの中から準グランプリを受賞。

4. 情報化の効果

① 新規顧客の獲得

平成13年に開設したネットショップは、順調に業績を上げ、物販事業に成功した。

- 直近の実績（平成25年7月）

実店舗売上比率 61.9% ネット売上比率 38.1%

② 実店舗の来店促進

蔵見学、料理教室、イベント開催等、リアルでの販促活動をホームページ、ブログなどで事細かに情報発信を行った結果、実店舗客の来店、売上が増加した。

- 同社が運営する会員制レストラン『発酵食美人食堂』の売上比率（従来はカフェとして営業）

2012.6-8月 100%

（2012.09.22「発酵食美人食堂」として新規オープン）

2012.9-11月 597.2%

2012.12-2月 597.7%

2013.3-5月 876.0%

・ 料理教室

2013.01~2013.8 参加人数のべ96人

・ 実店舗の売上比率（月平均）

（自社敷地内の店舗、市内の直売所、レストラン 3店舗合計）

2011年度 100%

2012年度 117.8%（決算期 2013.05.31）

ランチ付の工場見学の申込みも徐々に増え始め、順調

に売上を伸ばしている。

③ ブログを活用したマーケティング活動

醤油を使ったB級グルメに関する記事をサイト内のブログに掲載し、顧客ニーズを探ったところ、その中で特に反応が良かった品を実際に商品化して販売。

・ アイスにかけるしょうゆ

H20年度 23,371本（総売上の1.80%）

H21年度 13,383本（総売上の0.99%）

【 ホームページ 】



5

コールセンターとITソリューションの融合で 生産者の付加価値と一般消費者の満足度向上を目指す

【奨励企業賞】(株) エヌシーソリューションズ

【奨励サポート賞】(公財) 21 あおもり産業総合支援センター

企業の概要

企業名：株式会社 エヌシーソリューションズ
 代表者：代表取締役 中屋敷 義美
 所在地：青森県三沢市深谷 2 丁目 94-303
 創業年：平成 24 年 1 月
 資本金・従業員：100 万円 ・ 8 人
 業 種：情報サービス業
 URL：http://www.ncsolutions.co.jp/

<事業の内容>

地元建設会社の戦略的子会社として 2012 年 1 月に設立。柱であるコールセンター事業（インバウンドサービス、アウトバウンドサービス）と IT ソリューション事業（IT インフラ構築、IT コンサルティング、CRM ソリューション、SFA ソリューション）を融合させ、統合型 Web ソリューションや地域社会の問題解決に必要な新規事業を創出することを目指している。

（強み）

- ・親会社の経営資源（顧客・資金等）を活用できる
- ・コールセンター部隊を有する

（弱み）

- ・創業したばかりで業界実績がない
- ・顧客ニーズ把握のための営業部隊がない

1. 同社の抱えていた問題点

同社は地元建設会社の子会社として設立し、建設分野で蓄積したノウハウを「コールセンター」と「IT ソリューション」の融合により新たなソリューションとして生み出すことを目標としていた。特に、近年親会社の顧客層が異分野進出（特に農業分野）する傾向が目立ち、その販売の受け皿となる仕組みを構築することが喫緊の課題であった。

2. 情報化の内容・特色

<内 容>

同社は、従来の大手 EC サイトにはできないきめ細やかなサービスを、コールセンターを武器に構築することを目指し IT 化投資を行った。具体的には、生産者が手軽に HP 開設できるようテンプレートを用意し、初期コストを抑えながら迅速にネット販売が可能となる仕組みを提供している。HP 開設後は、同社が用意する各種サービスを利用することで、生産者が継続的に顧客満足を提供できるようになっている。

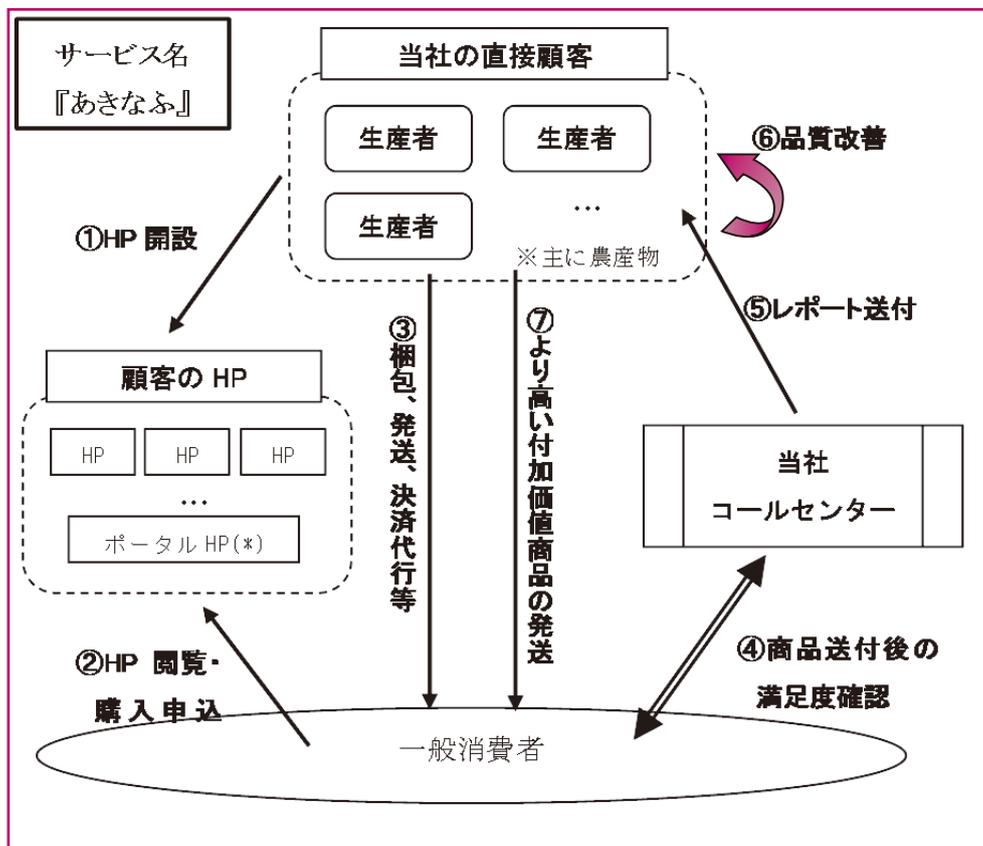
<特 色>

- ① IT に不慣れな方でも、迅速・かつ安価にネットショップの開設が可能
→定型テンプレートを用意することで、素材撮影等の数手順で開設できる。
- ② 生産者個々の HP に留まらず、ポータルサイトを用意
→顧客である生産者の商材をブログ等で紹介し購買意欲を刺激する。
- ③ 梱包から決済まで、面倒な作業は同社が完全サポート
→生産者は本業（生産）に専念できる。
- ④ 商品送付後の追跡調査
→一般消費者の不満の芽を、予めコールセンターが拾い上げる。
- ⑤ 生産者への定期的なレポート送付
→コールセンターが一般消費者の声を生産者にわかりやすく伝える。
- ⑥ 生産物の品質改善への取り組み促進
→一般消費者からのクレーム対応に忙殺されることなく、純粋な消費者ニーズへの対応として前向きな品質改善を促すことができる。

⑦ 顧客満足度の高い商品提供

→顧客の不満を品質改善に生かし、常に高い満足度提供を目指す。

上記のように同社コールセンターが要となり、**生産者側の高付加価値化と一般消費者の満足度向上**を目指すシステムである。



(*)ポータルHPはH26年1月から開設予定

3. 情報化支援の内容

ITの専門知識を有するコーディネーターによる月1回の訪問による進捗管理を基本とし、主に経営面の観点から、『同社が提供する価値を明確化し、それを全スタッフが確実に提供できるよう』助言を行った。具体的には以下の通り。

① 技術面

- 予定と実績差のヒアリング
- 差異に対しては原因を把握できているかのみ確認
※技術面は別途システム業者に委託しているため。

② 経営面

- 登場人物を明確にし、誰にどんな価値を提供するのか整理すること
- ビジネスモデル（収益の仕組み）を明確化し、採算ラインの試算を繰り返しブラッシュアップすること
- 同社親会社のネットワークによる見込み顧客から始

め、確実な事例構築に努めること

- 同社サービス内容については全スタッフでプレスト等を行い、全員で共有すること
- 同社でポータルサイトを開設し、当面販売は行わず取材等による商材を紹介するサイトとすること

4. 情報化の効果

① 本サービスによる新規顧客獲得（6社）

② 新たな収益モデルの確立

- 売買高に対する手数料収入
- その他オプション収入
※手書きDMの発送や販売促進コール等（実績に応じて精算）

5. まとめ

支援開始当初は一般的なネット販売の仕組みを提供するだけだと思っていた。しかし支援を続けるうちに本システムの恩恵を受ける人物像が明らかになり、『農産物生産者の付加価値向上』と『一般消費者の満足度向上』の両方を実現できるという確信に変わった。

また、同社の経営の観点からは、ネットショッピング

の仕組みを用いて、強みであるコールセンター部隊がネット越しの消費者に対して「お・も・て・な・し」できる舞台を作った事案と言える。いくらITが進化しても、ヒューマンサービスが差別化要素につながるケースは多々あることから、今回の情報化投資が同社の経営力向上に直結するものと期待している。

【ホームページ】



株式会社エヌシーソリューションズ
☎ 0176-50-1070
✉ info@ncsolutions.co.jp

NC Solutions ビジネスから暮らしまで、地域密着型のフルサポーター

会社概要 Outline | 企業理念 Corporate Philosophy | サービス Service | リクルート Recruit | お問い合わせ Contact | 家 Home



より暮らしやすい地域のために。
エヌシーソリューションズは、
地域のみなさまのビジネスや暮らしをサポートいたします。

Business | Life



サービス

コールセンター

- インバウンドサービス
- アウトバウンドサービス
- BPOサービス

ITソリューション

- ITインフラ構築
- ITコンサルティング
- CRMソリューション
- SFAソリューション



あらゆる分野から
地域のみなさまをサポート。

Service
サービス一覧はこちら >>>

事業内容

コールセンター

- インバウンドサービス
電話、WEB、E-MAIL、FAXなど、コミュニケーション手段の多チャンネル化が進む顧客サポート業務をお客様に最適な形で提供いたします。
- アウトバウンドサービス
アンケート調査やアポイントの獲得業務まで、お客様のニーズに応じた多彩なサービスを、高品位な顧客対応力を通じてお届けいたします。
- BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) サービス
テレマーケティング、通信販売、各種データ入力や会員管理等々の業務をお客様に代わって請け負わせていただきます。

ITソリューション

- ITインフラ構築
お客様の大切なITシステムを支える土台となるITインフラを、お客様のニーズを満たしつつ、費用の最適化を図ったご提案をさせていただきます。
- ITコンサルティング
お客様の経営戦略やIT戦略に沿ったITシステムの選定やプロジェクトのマネジメントを経験豊富な担当者がお手伝いさせていただきます。
- SFAソリューション

運行担当者が開発したタクシー配車システムにより 低予算で利便性の高いサービスを提供

【奨励企業賞】新太田タクシー（株）

【奨励サポート賞】（公財）岐阜県産業経済振興センター

企業名：新太田タクシー 株式会社
 代表者：代表取締役 澤田 幸博
 所在地：岐阜県美濃加茂市太田町 4361 番地
 創業年：昭和 36 年 9 月
 資本金・従業員：1,000 万円 ・73 人
 業 種：タクシー・バス（旅客運送）
 URL：http://skml9426.sakura.ne.jp

<事業の内容及び特徴>

新太田タクシーグループは、新太田タクシー、可児タクシー、御嵩タクシーの3社より成り、岐阜県の中濃地区（美濃加茂市、可児市、御嵩町）を地盤とする地方のタクシー会社グループである（新太田タクシーが中核会社）。一般的なタクシー事業のほか7年前から介護タクシー事業、3年前からデマンドタクシー事業に参入し積極的な事業展開を行っている。このうちデマンドタクシー事業は他社に先駆けて自社開発した「配車システム」を使い高効率の車両稼働率を実現し、結果として自治体が負担する費用を著しく低減できた。

（強み）・中濃地区でのタクシー事業の実績と基盤

・自社開発したデマンドタクシー配車システムによる効率的な運営

（弱み）・社員の高齢化（タクシー業界全体であり他社も同様）

- ・地方では、官公庁の自制・自粛、法人需要の落ち込み
- ・ライフスタイル（軽自動車所有）の変化による需要の落ち込み

【デマンドタクシーによる課題解決と新たな問題】

- ・利用者の乗車要求ごとに配車するデマンドタクシーは自治体側、タクシー会社双方の課題を解決できる有効な手段である。しかし、問題は人手による配車は大変難しく、結果として不効率な配車となっていた。

2. 情報化の内容・特色

<内 容>

同社の配車システムは、顧客はバスのように停留所で乗降する。タクシー会社は最初の客に一番近い車を配車する。その車は仮想の路線をバスのように走り、追加の客をバス停で拾う。客は必ずタクシー会社に電話し予約して最寄のバス停に行く。客のいないバス停はショートカットして運行する。上記の仕組みを自社開発のプログラムとGPSを駆使して実現している。

<特 色>

当システムは同社の運行担当者が自力で開発したシステムであるため開発費用が極めて安く済んだ点、および運行ノウハウがふんだんに盛り込まれている点が特長である。2年前に1路線50停留所から始め、現在は2市1町にまたがる10路線450停留所に拡大している※。しかし、運行は配車センター（新太田タクシー内）で集中管理され1名の担当者がカバーしている。

※10路線で年間約2万5千便運行し、約5万人の利用実績

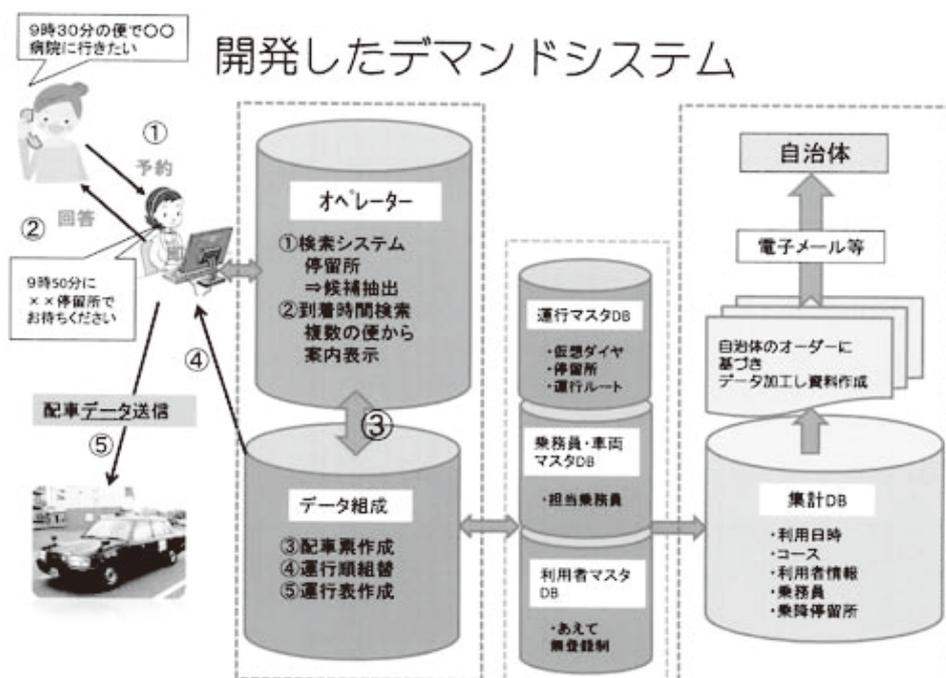
1. 同社の抱えていた問題点

【地方の自治体が抱える課題】

- ・地域の高齢化による「交通難民」の発生
- ・自治体が運営するバス事業の不効率な運行と赤字

【タクシー会社が抱える課題】

- ・生産年齢人口の減少に伴う、タクシー需要の減少



3. 情報化支援の内容

当センターのコーディネーターが平成24年7月から平成24年12月まで8回にわたって以下を支援・指導した。

① システムの概要調査と評価及びアドバイス

- ・澤田社長よりシステムを開発した背景、経緯などをヒアリング
- ・システムを開発した阿部係長から配車画面、操作及びEXCELのマクロ等についてヒアリング
- ・ヒアリング結果を基にEXCEL画面等の改良点をアドバイス

② システムの改良提案と改良手順の指導

- ・エクセルとプログラム言語で作ったシステムの違いを説明
- ・品質、拡張性、操作性向上のための改良手順を説明
- ・まずドキュメントの整備から始めるようアドバイス

③ システム外販のための事業化支援

- ・澤田社長に対し現システムのままでは“商品”として使えないことを説明
- ・商品化のためにすべき事業化プランを説明
- ・“システム外販”を事業化するためにはITベンダーと組んだほうが良い旨アドバイス

4. 情報化の効果

当デマンドタクシー配車システムの活用が進んだ可児タクシーでは業界全体が売上漸減の中で対前年比+10%の売上増を達成している(デマンドタクシー売上分による増加10%、シナジー効果でタクシーそのものの売上も横ばいを維持)

しかも、デマンドタクシーの運行係は1名のままで増員の必要はない。更に現在、“新規事業”として当センターの指導により「デマンド配車システムの外販事業」に着手し始めた。

※1：新太田タクシー、可児タクシー、御嵩タクシーの3社はグループ会社でありで配車業務を新太田タクシーが統括して行っている。今回上記効果を出しているのは先行して同システムを利用している可児市がテリトリーの可児タクシーのケースである。

※2：デマンドタクシーの運行は新太田タクシーのセンターで行っているが、サービスそのものは自治体の住民サービスとして提供される。可児市が先行し現在近隣自治体に広がりつつある。

※3：美濃加茂市がテリトリーの新太田タクシー自体は、現状1路線のみで同システムの利用は始まったばかりである。

【 ホームページ 】

美濃加茂市、可見市、御嵩町でのタクシー配車・予約は新太田タクシーグループにお任せください。
車椅子などの介護タクシー、ジャンボタクシー、地域の公共交通をにないようデマンド運行のご利用をお待ちしております。

Shin-ota Taxi Group
新太田タクシーグループ

プライバシーポリシー

- ホーム
- 会社概要
- 車両のご案内
- 運賃のご案内
- 公共交通のご案内
- デマンドタクシーのご案内
- サービスのご案内
- 求人案内
- リンクページ
- お問合せ



ご挨拶

こんにちは 新太田タクシーグループです。私たち、新太田タクシーグループは、地域の皆様はもちろんの事、遠方からのお客様にも気軽に快適にご利用いただけるよう、日々心がけております。ベテランドライバーと温かみのある事務員で、皆様のご利用を心からお待ちしております。

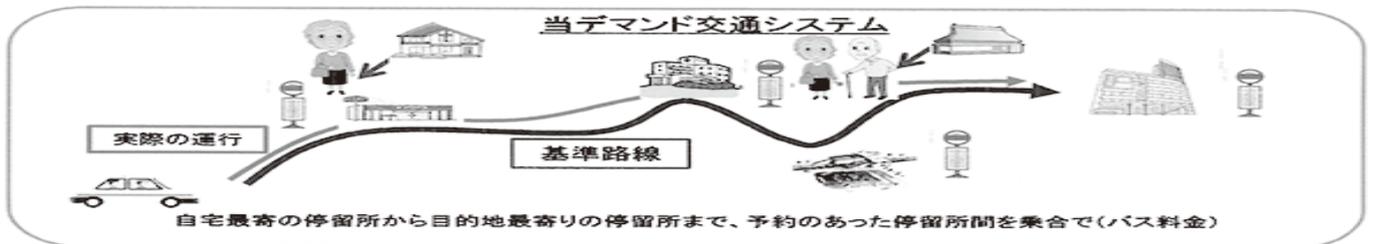
タクシーのご用命はこちら

新太田タクシー株式会社 : 0574(25)2145
 可見タクシー株式会社 : 0574(62)0100
 御嵩タクシー株式会社 : 0574(67)0079
 介護事業部 : 0574(25)2147

デマンドバスのご用命はこちら

美濃加茂市 : 0574(48)8852
 可見市 : 0574(62)0152
 御嵩町 : 0574(60)2011

デマンド
タクシー



デマンドタクシーのご案内

デマンドタクシーとは

タクシー車両を使い、利用者が電話で予約した停留所区間をバス料金で運行する、乗合形式の新しい公共交通のスタイルです。

デマンドタクシー 配車システム

自社で独自に開発した配車システムを販売いたします。
詳しくはこちら

普及型デマンドタクシー
配車システム



NOBUNAGA21 表彰



公益財団法人
岐阜県産業経済
振興センター



各種新聞記事

7

タブレットによる電子マニュアル・教育カリキュラムの開発で、大幅な業務改善と経営資源の確保を実現

【奨励企業賞】（株）積進

【奨励サポート賞】（公財）京都産業 21

企業名：株式会社 積進

代表者：代表取締役社長 田中 隆司

所在地：京都府京丹後市峰山町長岡 1750-1

創業年：昭和 40 年 1 月

資本金・従業員：4,800 万円 ・ 93 人

業 種：製造業

URL：http://www.sekishin.co.jp/

<事業の内容>

昭和 40 年創業以来、時代にマッチした生産設備の拡充、合理化の推進、加工技術の開発等積極的に取り組み、産業用精密機械の設計、加工、組立、調整、現地セットアップ及び半導体分野、航空機関連、医療関連など各種高精度精密機械部品の加工等、顧客のニーズに応えてきた。平成 21 年度には、2 社から VA 提案件数 No.1 で表彰されるなど、培った経験をもって顧客から信頼、信用を獲得している。

また、非常に高い精度と信頼性を要求される部品である、ロケット、航空機、電波望遠鏡等の航空宇宙関連分野では、同社の製品が多く使われている。

認証等については、平成 15 年 7 月、ISO9001 品質マネジメントシステム認証取得。平成 18 年 2 月、KES 環境マネジメントシステムステップ 2 認証取得。平成 21 年 8 月、航空宇宙産業用品質マネジメントシステム JIS Q 9100 認証取得。

1. 同社の抱えていた問題点

【技術者の時間の使い方】

作業現場において土・日・祝の作業は、現場作業員による輪番制を導入している。現場作業員は、技術者とオペレーターが混在しているため作業技術や知識の差が大きくなっていった。引継ぎを口頭もしくは、簡単なメモにより実施していたため、各工程毎の伝達内容（指示事項）

を確実に伝えるため過大な時間が必要であった。

その要因の一つには、技術者やオペレーター独自の手法で引継ぎを行っていることがあり、そのため理解不足や伝えたいことが歪んで伝わることで引継ぎミスが年間数件発生していた。特にオペレーターへの引継ぎに関しては、詳細にわたり指示する必要があるため、技術者が引継ぎに時間をとられ、その結果技術者の目から見た現場改善や技術者が技能を発揮できる新技術の開発や習得など技術者が本来取り組むべき時間の確保が困難であった。

【新たなオペレーターの育成】

専門機器を操作するために、従来は専門課程を出た者や作業経験者を従業員として採用せざるを得なかった。それは、経験者以外を採用した場合、専門機器を操作し、専門用語やコードなどを理解するために、1 年近くも社員教育が必要とされていたためである。それに加えて、教育方針が各工程毎、技術者独自のため、統一した教育内容で行うことも難しかった。

このような状況が、新たな人員確保を困難にしていた。特に、同社は地方に立地する企業のため優秀な新卒の確保が困難な状況にあった。これらの状況を改善することが、経営上大きな課題であった。

2. 情報化の内容・特色

<内 容>

同社は平成 8 年に、生産管理、給与計算、日報管理などをすべて管理できる自社開発の生産管理システム「S-TIME」を完成した。また、新たに工作機工具管理システムを開発することにより工具購入の経費をほぼ半減できた実績がある。

その後、生産活動全体の流れが見えるようになるのに伴い、個々の技術者の時間の使い方をいかに生産性の高

いものにするかの検討を開始した。まず、必要ではあるが創意工夫をあまり必要としない作業時間を合理化することを検討した。そのひとつとして夜間、休日の当番への作業引継ぎのためのマニュアルの作成を平成 23 年秋頃より開始した。作業機械の前へ手軽に持っていきことができ、必要な時誰でも便利に使用できる「タブレット端末用電子マニュアル」を完成した。その導入により、技術者とオペレーター間との知識が違う者同士間の引継ぎについても、引継ぎ時間が不要になり、作業機械の前で工程の確認ができるため、引継ぎミスもなくなった。

直接作業現場へ持っていきが可能であるという利点を生かし、また、統一した指示内容で作業することにより引継ぎミス等が解消したという実績に基づき、次の経営課題でもある、新たなオペレーターの育成について検討をした。その結果、同一端末を使用して何処でも、いつでも、業務や部品加工の基礎知識などを自主学习できる、「iPad 教育カリキュラム」を完成させた。

< 特 色 >

【タブレット端末用 (iPad) 電子マニュアル】

今回考案した「タブレット端末用電子マニュアル」は、製造現場で使用されているマシニングセンタなど加工機械の操作手順や、夜間・休日の当番への引継ぎ内容などを電子マニュアル化し、タブレット端末 (iPad) で表示できるようにしたものである。タブレット端末を導入することにより、作業機械まで手軽に持っていきできるので、確実に引継ぎ事項の確認がその場でできること、さらに作業確認事項等で理解不足の時は何度でも手軽に確認できる利点がある。

《開発経緯》

引継ぎ等作業に必要な事項について、口頭引継ぎ事項を従来の紙ベースで実行した場合、膨大な量を必要とし、検索に過大な時間を必要とし、さらに何処を参照すべきかの指示も、口頭であった。さらに、従来の紙ベースの資料などを現場に常時置いておくことは、必要としない時はムダであるばかりか、作業の障害となりうる。また、単純にタブレット端末にそのままデータ入力した場合は容量制限があるため機能面、操作面、容易性において現実的ではない。

《マニュアルの簡素化》

タブレット端末の容量制限ということを考慮した結果、必要なところをできるだけ集約し、また直感的に理解ができるようできるだけ視覚に訴えて図解を多用化し、さらに注意点の統一した色分けを行うことにより簡易に検索することが可能となった。またデータの統一化によって、注意事項の共有化を図ることができた。

それを常時維持するため、引継ぎデータ等更新情報はサーバーで一元管理し、必要時サーバーよりダウンロードする仕組みにすることにより、同一情報を提供できる仕組みである。また、引継ぎ内容は毎週異なるが、必要な情報のみダウンロードすることができる。

これにより、誰でも、何処でも、わかりやすく見ることのできるマニュアルが完成した。

【さらなる発展・iPad 教育カリキュラムの開発】

電子マニュアルでマニュアル自体の効果を実感したので、これを基本として、次に取り組んだのが、経営課題でもある新たなオペレーターの育成についてである。そこで「教育カリキュラム」の作成に取りかかった。

《背景》

従来は、オペレーター職については専門学校や経験者を主に採用していた。それは、社員教育に 1 年近く必要とするためである。しかし、少子化に伴う応募者の減少に伴い、適した人材の確保が非常に困難という状況であった。

また、技術者や熟練オペレーター等の専門知識を有した者が独自の手法で社員教育を実施していた。そのため、統一した知識を教えることが困難な状況であった。

《新たな教育方針》

タブレット端末を利用し、カリキュラムは簡潔でかつ視覚に訴えるということをベースに社員共通の知識の習得、それに加え短時間での習得を目的として、電子カリキュラムの作成を行った。これにより、同じ指導内容で、何処でも、いつでも学習を行うことが可能となった。

《電子マニュアルとiPad 教育カリキュラムとの統合》

2つの違ったものを一つのタブレット端末用に格納することにより、今まで個別に行っていた業務知識の習得と機械装置の取扱知識の習得について、同時に行うことが可能となった。

《受賞》

このシステム開発者は、この功績により平成25年度「京都府発明等功労者表彰」を受賞した。

3. 情報化支援の内容

【地域事情】

(公財)京都産業21は、京都府織物・機械金属振興センターと共同で「丹後・知恵のものづくりパーク」を開設している。その利点は、地域性を考慮した(地方なので、大型機械等を直接操作できる機関が少ない)研修を実践できることである。それを同社は大いに利用された。

【研修成果】

同社は生産関連の事業所である。注目すべき点は、このシステムを考案、開発したのが、当時専門知識がなにもなく、生産機械に触れたこともない文化系大学出身の事務員であることである。

システムの開発にあたり、同財団の研修で製造業界で必要な用語やコード等の基本事項を習得、さらに専門機械に直接触れることにより経験を積み、それらをベースにシステムの開発を実施した。

機械のことが分からなくても、研修でルールに基づき体系的な教育を受けると、専門用語、機械操作の基本知識・注意点等が理解できた。従来のように何ページも読まなければならないマニュアルではなく、見たらわかる、つまり誰でも理解しやすいマニュアルを作成することにより、誰でも基本作業ができるのではないかと思あたり、研修を通じて、わかりやすいマニュアルの必要性を確信した。それがマニュアル作りの動機の一つになった。

4. 情報化の効果

【業務改善】

タブレット端末用(iPad)電子マニュアルと教育カリ

キュラムの導入により、従来の口頭による機械操作教育や簡易なメモによる作業の引継ぎがなされていた時と比べて、

- ① 手軽に持ち運びができるため、機械の前で引継ぎ事項の確認をすることが可能となり、引継ぎミスがなくなった。
- ② 年間延べ約840時間かかっていた引継ぎ時間も0時間へと大幅に短縮することができた。技術者が本来の作業に専念できるようになった。
- ③ 色など統一した決まりごとをあらかじめ共通化したことにより技術習得に要する時間の大幅な短縮が図れた。
- ④ 理解不足や、再確認が必要な時でも、各自でいつでも確認することができるので、他の技術者の時間を取ることがなくなり、時間の有効利用が可能となった。
- ⑤ 社員教育において技術の習得で技術者の指導を必要とするときでも、タブレット端末用を利用することにより、各自で学習ができ、技術者の時間を使うことが少なくなった。
- ⑥ マニュアルに従い同じ手法で実施するので統一した技術の習得が可能となった。

今では製造現場の引継ぎマニュアル、教育マニュアルは、有効に活用されており、特に航空機分野は品質を守るプロセス等を会社全体で理解して取り組む必要があるため、本マニュアルはなくてはならないものになっている。

また、「iPad 教育カリキュラム」は、技術系以外の社員からも、分かりやすく知識を学べると高い評価を受けている。

【経営資源の確保】

パートの主婦においても、すでに2名が本教育マニュアルを活用して機械加工技術を習得し「準社員」として作業を行っている。また、今年入社した文系社員女性2名であるが、今まで機械操作まで1年かかった所を本教育マニュアルを利用した2ヶ月間の研修で、すでに機械操作を行っている。

以上の実績より、今後期待出来ることは、経験・年齢に関係なく幅広く人員確保が可能となることである。専門知識を持たなくても、短期間でオペレーターとして会

社に貢献できるからである。このことは、特定の職業教育を受けた者や職歴を有する者にしか求人がなされなかった地域にさまざまな学歴や職歴を有する者にも就職の可能性が開けることであり、多様な人材が地域に留まり、

Uターン、Iターンして来る可能性を開くことである。つまりITの活用により地域の活性化に貢献できると確信している。

【 ホームページ 】

会社案内 設備案内 業務内容 環境/品質 採用情報 アクセス カレンダー
 精密部品加工(アルミ、チタン、難削材)・大物加工の株式会社 積進(せきしん)です 装置設計・装置組立配線もお任せ下さい



「高品質・低コスト」で、次世代のニーズに応える!

株式会社 積進



問合せ先はこちら
 〒627-0042 京都府京丹後市峰山町長岡1750-1
 TEL: 0772-62-1020 FAX: 0772-62-6000
 メールでの問合せ info@sekishin.co.jp

精密部品加工の株式会社 **積進**

超精密部品加工や大物加工から産業用装置組立まで一貫生産可能

複雑形状・難削材 高精度切削加工 精密加工	装置設計・ユニット設計・設計支 援・制御ソフト・部品加工まで 装置設計
航空機部品等 大物機械加工 大物加工	半導体製造装置等 装置組立・配線・調整据付まで 装置組立
精密部品加工・切削加工・大物加工・航空 機部品(アルミ、チタン、難削材)、装置設計・ 装置組立・装置配線などの各分野で培った技 術とノウハウでご要望にお応えします。	



JQA-AS0049
 JQA-QMA10176

新着情報

- 2013年 08月 立型5軸マシニングセンタ(松浦機械MX-520) 1台を追加導入しました。
- 2013年 04月 当社社員が第57回京都府発明等功労者表彰にて表彰されました。
- 2012年 12月 2014年度採用情報を更新致しました。
- 2012年 03月 立型5軸マシニングセンタ(松浦機械MX-520)を導入しました。
- 2011年 12月 主軸台移動型CNC自動旋盤(シチズンM-32V)を導入しました。
- 2011年 11月 京都府職業能力開発協会より、弊社社員の金盛俊宏が会長表彰を受けました。
- 2011年 08月 ハームレ社(ドイツ)製の5軸マシニングセンタを導入しました。
- 2011年 06月 JIS Q 9100(航空宇宙防衛産業用品品質マネジメントシステム)の2009年版への移行審査が完了しました。
- 2010年 11月 ふるさと企業大賞(総務大臣賞)を受賞しました。

新着一覧へ

公益財団法人 全国中小企業取引振興協会

〒104-0033 東京都中央区新川2丁目1番9号 石川ビル3階
TEL: 03-6228-3802 FAX: 03-6222-0190

本書の全体または一部を、無断で複写・複製することはできません。転載等をされる場合は、上記までお問い合わせ下さい。