

# 岐阜県の中小企業 I T 活用事例調査報告書

平成 1 8 年 3 月

財団法人 岐阜県産業経済振興センター

## はじめに

近年、ITの飛躍的發展により、パソコンやインターネットが急速に普及し、企業経営に大きな変革をもたらしています。

こうした状況の下、当センターでは、平成12年から県内中小企業のIT活用「事例調査」と「実態調査」を交互に行ってきました。「事例調査」では県内の中小企業の中で、ITを企業経営に上手に活用している事例を調査し、中小企業におけるIT導入の効果、アイデア等を取りまとめて広く紹介し、「実態調査」は、県内企業における情報化機器及びソフト等の導入状況、IT活用の実態等をアンケート調査により把握し、今後のIT活用に関する各種施策等のための基礎資料として関係機関等に提供してきました。

平成16年度の「実態調査」結果を見ると、パソコンを導入している企業は98.6%と、パソコンの低価格化等もあり、ほとんどの企業で導入されています。一方、BtoB（企業間電子商取引）を実施している企業は全国では30.1%となっています（総務省「平成15年通信利用動向調査（企業規模100人以上）」）が、県内では18.0%と利用状況はまだ低いところにあります。また、情報化機器・技術に対応できる人材不足という状況も顕著となっています。

ITは、業務の効率化、新規取引の増加などを可能とするツールであり、産業界では経営力強化のための戦略として導入が進められていますが、問題点も少なくありません。

本報告書では岐阜県内の20社のIT活用事例を紹介しています。これらの中から少しでもIT活用のヒントを見つけていただき、県内中小企業の皆様の経営力向上にお役だけいただければ幸いです。

最後に本調査にご協力いただいた皆様に厚くお礼を申し上げます。

平成18年3月

財団法人岐阜県産業経済振興センター  
理事長 毛利 俊夫

## 目 次

第1章 岐阜県中小企業20社のI T活用状況	1
1. 岐阜県内の企業におけるI T活用の実態	2
2. 岐阜県中小企業20社に見るI T活用状況	
(1) 目的別活用状況(20社)	2
(2) I T導入効果の分析(代表事例 7社)	5
(3) I T導入の問題点と20社からのアドバイス	8
第2章 中小企業がI Tを活用した経営を成功させるための重要なポイント (提言)	11
第3章 企業の取り組み事例(20社)	14
販売・営業支援のためのI T活用	
事例 1 株式会社アパックス	15
営業支援システムソフトの開発により、見積書作成の時間を大幅に短縮し、営業活動を効率化	
事例 2 株式会社リンシュンドウ	17
ホームページを使い、「はんこ」というキーワードで、ネット販売の売上800万円達成	
事例 3 大塚衣料株式会社	19
ホームページを使い、SEO(検索最適化)やPPC(クリック課金広告)を活用して売上アップ	
事例 4 ヨシダ産業株式会社	21
ホームページは「低コスト」で開設が可能、顧客の声を直接聞くことができ、売上が増加	
事例 5 株式会社ちゅう六商店	23
ホームページを開設し、客数の増加を目指す	
事例 6 株式会社みどり塗装工業所	25
品質管理データをホームページに掲載することで、社員に「やる気」と「責任感」が出てきた	
事例 7 株式会社ヒダ事務機	27
I T活用による最大の効果は「スピード」であり、顧客に対する「情報の伝達」「サービス向上」である	
事例 8 株式会社サラダコスモ	29
ホームページにより当社の「こだわり」「考え方」を発信し、取引先との商談の中身の充実、成果へと繋げた	
事例 9 株式会社ギフトセンターかさい	31
ネットショッピング導入により、売上増加に繋げた	

事例 10 (株)デリカサイト	33
健康をテーマとした「e - 健康膳システム」を開発、運用して、販売戦略を拡大 業務効率化のためのIT活用	
事例 11 (株)イマオコーポレーション	35
「EDI (電子データ交換) システム」により、大幅に業務の効率化を実現	
事例 12 岐阜パールライス(株)	37
トレーサビリティ (生産履歴) システムにより消費者からの問い合わせに迅速な対応	
事例 13 (株)三進	39
トップダウンとキーマンとなる人材確保が、IT導入による業務の効率化、情報の共有 化を促進	
事例 14 (株)岩田製作所	41
早期の情報伝達、スピードアップが顧客サービスを向上させて、安心・信用への信頼を 得る	
事例 15 五十川製紙(株)	43
オンラインシステムによるデータの一元化により、生産効率の改善が実現	
事例 16 ワカムラ電機(株)	45
ITを導入したことにより、「無駄」が無くなり、生産性の向上を達成 生産管理等のためのIT活用	
事例 17 (株)ハウテック	47
IT導入の「目的」と「方針」を十分に検討の上、商品データベースシステムを採用し、 業務の迅速化を達成	
事例 18 (株)深見製作所	49
オンラインによる情報の伝達、生産管理等により、生産効率の向上を実現	
事例 19 (株)三幸	51
全自動生産システムにより、生産性の向上と生産管理を実現し、品質の向上に繋げた その他	
事例 20 江南工機(株)	53
資金繰り管理システムを利用して、効率よく資金運用したことにより、経費の低減を達 成	
< 参考資料 >	55
. IT関連支援施策一覧表	
1 . 金融	56
2 . 税制	58
3 . 補助金	59
4 . 研修・教育	60
5 . 貸施設・機器等	61
6 . 相談・助言・情報提供	62
. 問い合わせ先	65

# 第 1 章

## 岐阜県中小企業 20 社の I T 活用状況

## 1．岐阜県内の企業におけるIT活用の実態

平成16年度に当センターが実施した「岐阜県企業のIT活用実態調査」によれば、次のような特徴が明らかになっている。

パソコン導入率は、98.6%とほとんどの企業が導入している。

活用ソフトは「財務・会計ソフト」が75.1%（平成14年59.4%）と最も高く、以下「給与・人事ソフト」57.6%（同47.1%）、「仕入れ・販売・在庫管理システム」54.8%（同36.3%）となっている一方、「生産・工程管理システム」は18.8%、「受発注処理システム」は29.7%に止まっている。

B to B（企業間電子商取引）を利用している企業は、18%と低くなっている。

情報化機器・技術に対応できる人材が不足している。

過去1年間に情報化投資を実施したのは70.4%となっている。

また、情報通信白書（平成17年版：総務省）によれば、パソコンによるインターネット利用者のうち、ネットショッピングの利用経験のある人は89.1%に上っており、社会に広く浸透している実態が伺える。

## 2．岐阜県中小企業20社に見るIT活用状況

上記のような背景の中で、岐阜県の中小企業にも積極的にITを活用して、「業務の効率化」や「経営の多様化」等の経営課題の解決のためにITを活用している企業がある。今回、「上手にITを経営に活用している」、「ITが企業経営に大きな変革をもたらしている」ところ等20社を選定し、IT導入の目的、経緯、効果、問題と対応策などについて調査した。

### （1）目的別活用状況（20社）

今回調査した20社を、活用目的によって大別すると「販売・営業支援のためのIT活用」、「業務効率化のためのIT活用」、「生産管理等のためのIT活用」、「その他」に分けられる。そこで活用目的別に、各事例におけるIT導入のねらい、導入効果について取りまとめると、次のようになる。

[販売・営業支援のためのIT活用]

ねらい	ITの種類	導入効果	事例(参照頁)
営業活動全般の負担の軽減	営業支援システム	見積書作成の大幅な時間短縮による営業活動の効率化	(株)アパックス ( P 15 )
販路の拡大	ホームページ、ネットショッピング	知名度の向上、売上の増加	(株)リンシュンドウ ( P 17 )
販路の拡大	ホームページ、ネットショッピング	商品広告の拡大、売上の増加	大塚衣料(株) ( P 19 )
販路の拡大、顧客からの情報収集	ホームページ、ネットショッピング	商品広告の拡大により、顧客からの問い合わせが増加	ヨシダ産業(株) ( P 21 )
販路の拡大	ホームページ、ネットショッピング	ホームページにアクセスして来る顧客からのリピータ化	(株)ちゅう六商店 ( P 23 )
企業情報の公開	ホームページ	社員にやる気と責任感、会社の宣伝効果と求人募集	(株)みどり塗装工業所 ( P 25 )
販売戦略の拡大	ホームページ、ネットショッピング	時間・コストの削減、工数・通信費の節減と、顧客に対する「情報の伝達」、スピードが全て	(株)ヒダ事務機 ( P 27 )
受注・生産・物流等の業務の効率化	ホームページ、ネットショッピング	商品販売の多角化、企業の情報発信が商談の中身を充実	(株)サラダコスモ ( P 29 )
販売戦略の拡大	ネットショッピング	商圏の拡大による、売上の増加	(株)ギフトセンター かさい ( P 31 )
新事業の創出	e健康膳HMRシステム	メニューの拡大による、問い合わせが増加、反響の拡大	(株)デリカサイト ( P 33 )

[業務効率化のためのIT活用]

在庫残高の抑制、欠品の防止、納期短縮	E D I 方式： (電子データ交換)	処理時間、人員、受発注の業務によるロスの減少	(株)イマオコーポレーション ( P 35 )
情報の公開と販路の拡大	トレーサビリティ、炊飯測定システム	問い合わせによる対応が迅速化、顧客サービスの向上や新規取引先開拓の営業ツールとして活用	岐阜パールライス(株) ( P 37 )

業務の効率化、迅速化と新事業への進出	社内ネットワークの構築、グループウェア	生産性の向上、成果物の品質向上、迅速な業務の執行 経営者の社内管理、意志決定の迅速化、社員の経営参画意識の向上	(株)三進 ( P 39 )
業務の迅速化及び効率化	オンラインシステム	情報の伝達、作業のスピード化、従業員の顧客サービスの向上	(株)岩田製作所 ( P 41 )
データの一元化による業務の効率化	オンラインシステム	生産効率の改善が図られ、顧客への対応が迅速化	五十川製紙(株) ( P 43 )
業務の効率化に伴う、生産性の向上	オンラインシステム	製造現場における処理がスムーズになり残業時間も減少	ワカムラ電機(株) ( P 45 )

#### [生産管理等のためのIT活用]

生産効率の改善	オンラインシステム	生産リードタイムの短縮、在庫の削減	(株)ハウテック ( P 47 )
経営革新による、生産効率の向上	オンラインシステム	業務時間の短縮化、生産管理の充実	(株)深見製作所 ( P 49 )
生産性の向上	全自動生産システム	人件費の削減、低コストにより顧客に還元、一層の受注量を確保	(株)三幸 ( P 51 )

#### [その他]

生産管理の向上と企業情報の公開	資金繰り管理システム	資金運用が効率的になって金利等の経費が節減	江南工機(株) ( P 53 )
-----------------	------------	-----------------------	---------------------



## (2) IT導入効果の分析(代表事例7社)

IT導入は費用を伴う投資であり、投資を行うからには経営的に意味のある効果を得ることが求められる。そこで、20事例の中から特に大きな効果があったと見られる7つの代表的事例を取り上げ、ITがどのような効果をもたらしたか、また何故その効果を得られたかについて分析する。

### [販売・営業支援のためのIT活用]

事例 : (株)リンシュンドウ

IT手法 : ホームページ、ネットショッピング

ねらい : 販路の拡大

初期投資 : 上位ドメイン登録代理事業契約とソフト開発の費用で総計50万円

効果 : 月の売上が100万円あれば勝ち組といわれる「はんこ」の業界で、ネット販売の売上が月800万円達成(平成17年4月)、月平均500万円の売上を計上。

成功要因 : SEO[サーチエンジン(検索)最適化]等の対策を用いた手法により、インターネットを通じて全国各地に情報発信したことが上げられる。

また、情報量の強化とサーバトラフィック(データ量)を見ながら、サーバーの増強を図ったこと。その中で、どうしたら、もっと「はんこ」を買ってもらえることができるか、もっと便利に購入していただくことができるかの販売戦略を立てた結果が、「売上の増加」に結びつけることに繋がっている。

事例 : 大塚衣料(株)

IT手法 : ホームページ、ネットショッピング

ねらい : 販路の拡大

初期投資 : 総計150万円(メールとホームページ用に使うパソコンが2台で50万円、ファイアウォールとルーターで40万円、カメラ、照明器具、その他の工具で30万円、サーバーソフトとホームページ作成ソフトが30万円)

効果 : 売上が月当たり30万円であったのが、月に100万円を超えている。顧客からのメールによる問い合わせで、店頭でしか取り扱いしていない商品を、インターネット向けの商品として品揃えができるようになった。

成功要因 : SEO・PPC(クリック課金広告)やホームページの改良を行ったことが上げられる。

取り扱い製品が、グンゼ等の下着製品が中心となっており、店頭にお客さんと呼んで、店頭による販売となれば経営環境はいいとは言えない。元々卸売業が主体となっている点から、店舗等の立地は特に関係ないインターネット通販を利用した。

事例 : ヨシダ産業(株)

IT手法 : ホームページ、ネットショッピング

ねらい : 販路の拡大、顧客からの情報収集

初期投資 : ソフトウェア代や講習会の会費を合わせて 30 万円程

効果 : システムを導入してから 1 年半で、過去の月別の売上が最高 60 万円となっていたのが、130 万円(平成 17 年 10 月実績)の売上を計上。

導入前は、タウンページを見て問い合わせの電話を頂くことがあったが、システムの導入後は比較にならない程、問い合わせの件数が増加した。

顧客の意見をメールで直接聞けるようになり、その中の質問や要望により、既往商品に一工夫加えることで新たな商品が生まれることや、今まで不評だった商品が出荷していくようになった。

成功要因 : ヨシダ産業は、従業員が 5 人で、その中の 1 人が以前から個人的にインターネットを利用していた。IT を活用して事業に活かさないかとセミナー等に積極的に参加して、そのための知識を習得していった。それだけでは足りない箇所は専門家(IT アドバイザー)に直接指導をしてもらい、「SEO 対策」、「買い物籠の設置」等の助言を受け、システムの構築に取り組んでいった。

#### [業務の効率化のための IT 活用]

事例 : (株)イマオコーポレーション

IT手法 : EDI システム(電子データ交換)

ねらい : 在庫残高の抑制、欠品の防止、納期短縮

初期投資 : 自社でソフトウェアの開発をしたために、特になし。

効果 : 処理時間、業務に携わる人員、及び受発注の業務によるロスが減少した。その上、商社とお互いに在庫情報を交換して、在庫の抑制や欠品の防止、納期の短縮を実現している。

成功要因 : イマオコーポレーションは、標準治工具、標準機械部品等を国内外に供給している。ものづくりの経験を活かし、市販の CAD/CAM システムを自社でカスタマイズして各種ソフトウェアを開発し、社内で使用するとともに外販している。このように、自社でソフト開発が出来る人材を育成していった結果、IT を活用した業務の効率化に結びついている。

事例 : (株)三進

IT手法 : 社内ネットワークの構築、グループウェア

ねらい : 業務の効率化、迅速化と新事業への進出

初期投資 : 4,000 万円強

効果 : 提案書などを電子データとして保管し、類似の業務を行う際に再利用することで、更なる生産性の向上に結びついている。また、報告書等（設計に関する一式相当のもの）においては、雛形を用意することで、誰もが同じ形式の成果物を作ることができ、業務の効率化に寄与している。

そして、通信ネットワークの利用は、短時間でどこでも情報交換ができ、より迅速な業務の執行が行えるようになっている。社内各部署の業務管理を、サーバー上の電子データを使い一括管理・共有することは、経営者の社内管理、意志決定の迅速化、社員の経営参画意識向上に結び付いている。

成功要因 : トップダウンによる、自社のためのシステム開発に向けての強い意思があったこと。その後、専門の人材を確保することができ、システム構築のための意見を各部署から抽出し、キーマンとなる人材と採用した専門家が中心となって、システム構築に向けて具体化していったことが上げられる。

事例 : 五十川製紙(株)

IT : オンラインシステム

ねらい : データの一元化による業務の効率化

初期投資 : ソフトとハード等その他の経費を入れて 120 万円（補助金を含め）

効果 : データをパソコン画面により検索でき、帳票等を探す無駄が減少した。パソコンのLAN接続により製造現場と事務所が結ばれ、生産計画の情報、生産原料などの在庫管理、製品の在庫情報、出荷管理情報などのデータ交換が可能となり、生産効率の改善が図られて、顧客への対応が迅速に行えるようになった。

成功要因 : 自社の経営課題を見直し、システムの開発には専門化のアドバイスを受けたことが主な要因となっている。

社内における様々な業務において、市販のソフトウェアを使い業務の効率化のための検討をしたが、なかなか当社に合ったシステムが出来なかった。そのため、専門の業者に見積もりを依頼したが、とてもそれに投資できる金額ではなかった。その結果、中小企業支援センターに相談して当社に合ったシステム構築に向けて具体的な話をしていたことが、最終的に良い結果を生んでいる。

## [生産管理等のためのIT活用]

事例：(株)ハウテック

IT手法：オンラインシステム、社内ネットワークの構築

ねらい：生産効率の改善

初期投資：総額1億2,500万円強

効果：取引先、生産品目等にもよるが、生産リードタイムが当初15日間掛っていたのが10日、5日と短縮されて、現在は3日となっている。また、在庫の削減は、1.5ヶ月から1.0ヶ月、0.5ヶ月となり、現在は0.3ヶ月となっている。

社内ネットワークの構築は、稟議書の電子化により管理者が指示をしやすくなり、即決できるようになっている。

成功要因：当初、ITに詳しい人材がいなかったためシステム開発に詳しい人材等を採用して、社内に「システム開発」の部署を創設した。

企業革新を目的としたインフラ整備によって、組織フラット化のための社内ネットワークの構築を図っていった。生産部門については、商品の受注から発注までを支える「商品データベース」で50万種類の商品を管理している。

こうしたデータベースやシステムを活用することにより、効果を得ることができた最大の要因は、ITを導入する「目的」と「方針」を十分に検討したことであり、生産効率のアップと高品質な製品の生産へと繋がっている。

### (3) IT導入の問題点と20社からのアドバイス

事例調査した20社は、IT導入に当たり様々な問題点に直面していた。これらの問題点を項目別に分けて取りまとめると次のとおりとなる。

#### IT導入の問題点

##### 人材・教育の面

- ・専門の担当がおらず、充分に対応できる人材が不足していた。
- ・社内におけるシステムの教育訓練が、日常の業務に追われ、十分な研修ができなかった。

##### 時間・費用の面

- ・ソフトウェア開発に時間が掛かり、そのうえ予定外の費用が掛かった。
- ・ITを導入して費用対効果の面で、扱っている自社製品が、販売戦略に対して適合するか、その上採算が取れるのか問題であった。
- ・自社に合うソフトウェア開発を、専門業者に見積もりをさせたが、中小企業では対応できない金額であった。

## IT機器・システム等の面

- ・各機器を設定する場合、メーカーによって機器の接続が出来ないことがあった。
- ・取引先にシステムを結ぶことに関して、抵抗感が根強くあった。
- ・データベース入力の際、当方と取引先のデータによる一部不整合があった。
- ・各部門に旧来からの情報が蓄積されており、旧システムから新システムに変更する際、移管がスムーズに行かなかった。
- ・システム導入後、画面上の汚れや不具合が発生する等、解決に長時間掛かった。
- ・ネットショッピングのシステム稼働後、注文商品の在庫不足、対顧客との商品変更等の手続き上の問題が発生した。

## 20社からのアドバイス

事例調査した20社からいただいたアドバイスを取りまとめると、下記のとおりとなる。

### [ホームページ開設について]

- ✓ ホームページを作成する時は、最初のコンセプトが大事である。
- ✓ ホームページを開設する一番の理由は、「商品が売れること」。情報ビジネス、物販、広告の3つが大きな収入源となる。
- ✓ どの商品を誰に販売するかを決めて、日々勉強することが大切である。
- ✓ 顧客になる可能性のあるターゲットは、全国・世界に及ぶ。可能性は、無限大である。
- ✓ ただし、簡単に黒字化するのは難しいということを理解し、本気で他社との差別化を考え、顧客に選んで頂ける商品・サービスを提供するのがビジネスのポイントではないか。
- ✓ ホームページを開設する時は、企業の内部情報を正確に公開する。
- ✓ ホームページの開設は、「お金がかからない」、「思うほど難しくない」ものである。
- ✓ ホームページ開設は、見る人に「問い合わせをしやすいものにする」、「窓口を広くする（FAX等でも注文できる体制等）」、「顧客との間を近くする」。
- ✓ ホームページの中身を随時見直し、的確なSEO（検索エンジン最適化）対策を取る。目的が自店をアピールするだけのものと、販売等に結び付けるものとはコストが違う。
- ✓ 同業他社で、一番優れていると思うホームページを確認して、そのレベルに達するにはどれくらいの時間、費用がかかるかを検討する。

### [ネットショッピングについて]

- ✓ ネットショッピングを始める時は、クレジット・コンビニエンスストア等の契約に注意する。
- ✓ メール等のデータ処理は、社長自らが行う。ネットオークションを行う人は、メールの迅速対応に気をつける。
- ✓ ネットショッピングの月額登録代、代金回収の手数料、売上額に応じた管理料、送金負担の有無等、売上の10%がコストとして必要である。そのことを頭に置かないと、マージンの少ない商品では、ITの活用は成立しない。

### [全体を通して]

- ✓ IT化を進めるに当たり、まず「事業計画」「予算」等を検討する。
- ✓ 経営トップが、業務の効率化、情報の共有化に向けて、ITを率先して使うという強い姿勢で望むことが重要である。
- ✓ 社内においてキーマンを置き、外部の研修に参加させ、IT専門の担当者として育成する。
- ✓ IT導入後は、社員が使いこなせるようになるまで我慢強く使い続ける。
- ✓ 無駄も発生するが、遠回りも必要である。
- ✓ 信頼できる専門家とのつながり、TOTAL最適の観点で常に設備、ソフトを考えていく習性とする。
- ✓ ITを導入する前に、自社の経営課題を見直す。  
そして、導入に際して「目的」と「効果」とそのための「費用」・「運用」を試算することが、第一である。
- ✓ 世の中の動きをキャッチし、常に実践してトライすること。
- ✓ ITを導入する際は、どういう効果があるのかを見極めて導入した方が良い。
- ✓ 投資額は、慎重に。お金をかければ、効果が出るものではない。
- ✓ 周りの知恵を借り、出来るところから一歩ずつ進んでいく。
- ✓ 「目的」と「方針」を十分に検討した上での導入が必要である。
- ✓ IT導入にあたり、社内におけるITの専門家が中心となり、情報のシステム化に向けて、各部門の中で出た意見等を取りまとめ、関係者全員が関連して進めていく。
- ✓ 中小企業支援センターの「ITアドバイザー」の助言を仰ぐ。
- ✓ 社内の空気をITに対して前向きに捉えることができるように、IT化の必要性と効果を具体的に示す。

## 第2章

中小企業がITを活用した経営を成功させるための重要なポイント（提言）

中小企業が、ITを活用して経営に活かすためには、十分な検討が必要である。そこで、ITを導入する際に必要なポイントを取りまとめ、今後ITを活用して業務の効率化・経営の多角化を図ろうとする企業への提言とする。

### 社長の経営方針が明確

自社の強みを強化するために、経営者自身がどのようなシステムを利用すれば良いかを明確に認識し、経営方針の中にきちんと位置づける。

さらにこのような経営方針を実現するために、社内の中堅実務者の中から情報技術を使いこなせる人材を選び、時間を掛けて情報化のキーマンを育てることが鍵となる。

### 人的な体制の仕組み作りに合わせた情報化を進める

情報化先進企業では、業務のキーマンが情報システムの要件を取りまとめ、業務プロセスの変化に合わせて情報システムの組み立てをすることが、情報化を成功させる要因となっている。このような仕事の仕組みづくりを業務のリーダーが率先して行い、関係者全員が協力して進めていくことが重要である。人的な体制の仕組み作りをまず先行させ、これに合わせて情報システムを導入していく。

### 社内のITを統括する業務担当者（キーマン）を育てる

社内の情報システムの開発や改良などを行う時は、ソフトウェア会社にすべて任せるのではなく、業務のキーマンが必要な事項を正しく伝えることができる体制が必要である。その結果、コストが安く済み、使いやすいシステムを作ることに繋がるのである。

また、ITを統括する業務担当者を育成することは、社内でのIT研修会を通じて社員のレベル向上に繋がり、担当者が退社した時やシステムにトラブルが発生して止まった時に、すぐに対処することができ、リスクも低くなる。

### 経営環境の変化の中、常に改革、改善を進める

ビジネスの仕組みは、経済、経営の環境変化によって変化している。これに合わせて社内の仕事の仕組みや、これを支える情報システムも変化していかなければならない。

IT機器等の導入は、3年間使用できればいいと考え、10年ももつと考えないこと。

### 汎用性のある安価なパッケージソフトを活用

経理事務や自社固有の生産管理業務などは、汎用性のある安価なパッケージソフトを活用する。このように、安価な汎用性のあるソフトを使用しても、十分な効果が得られている。



## 外部専門家（ITアドバイザー等）の活用

IT化を進めるに当たり、ITアドバイザー、中小企業診断士等の外部の専門家を活用することで、IT化をより効果的に進めることができる。社内に人材の確保が難しい中小企業においては、「経営課題」と「IT」の双方に通じた外部の専門家を活用することで、短期間に、適切な課題解決が可能となる。

## 第3章

### 企業の取り組み事例（20社）

## 事例 1

# 営業支援システムソフトの開発により、見積書作成の時間を大幅に短縮し、営業活動を効率化

会社名 株式会社アパックス

URL <http://www.appax.com/>

住所 恵那市長島町中野 1 2 2 8 - 6 9

従業員 40人

事業内容 プラスチック段ボール製品の加工販売、紙段ボール製品の加工販売

廃プラスチック油化装置の設計・販売

A P R 製印版および事務用スタンプの製造販売

### ITの活用方法

営業支援システムを使用して、営業活動全般の負担軽減に活用

### IT導入の目的

第一に営業活動全般の負荷を低減することであった。当社の製品は、オーダーメイドであるため営業社員が見積書を作成するには、最初に設計をして、寸法を出し、数量、材料の強さを基に算定しなければならない。そこで、営業社員の負担を軽減するため営業支援システムソフトを開発する必要があった。第二は、材料の値段、素材などの材料情報を社内全員が確認できるようにすることであった。第三は、営業社員が8名おり、各担当者がいつ製品が出来上がり、納品できるかを、いつでも確認できる状態にすることであった。

### IT導入の経緯

平成7年、営業担当、事務所職員、各部門のリーダーに対しパソコンを一台ずつ導入し、社内にIT担当者を置いた。この背景には、元々社長がパソコン等に興味を持っており、率先して使用していたことがあった。

担当社員は、中小企業大学校に2～3回研修に行き、後は独学で勉強した。何がしたいかよりもまず、使ってみて何ができるかを模索し、その結果、何がしたいかが具体的に認識できるようになった。使用者の声をフィードバックして、治工具(木型)及び印版のデータベース化を図ったり、見積書を作成するための営業支援システムソフトを開発していった。

### IT導入状況と費用

事務所と製造工場にそれぞれ営業社員用LANを構築している。経理用システム(受注・売上等)をクライアントサーバーシステムで構築し、事務所と製造工場をVPN(公衆回線を私設の専用線のように扱う仮想私設網サービス)で接続している。外部とのネットワークは、材料メーカーとの間で材料の受発注時にデータを交換(EDI)している。

投資費用は、ソフトとハードで合わせて総額500万円程である。経理用ソフトは3年間のリースで400万円となっている。インターネット回線は、4回線あり、回線使用料は月1万

2千円となっている。

経理用システムについてはソフトウェア会社に委託したが、それ以外の小規模なソフトは社内で開発した。ハードウェアの購入及び設置、ネットワークの構築・保守は社内の担当者が行っている。

#### IT活用の具体的効果

事務処理の大部分が見積書作成に費やされてきたが、営業支援システムソフトの開発により、見積書を自動作成することが可能となり、大幅に時間短縮ができ、営業活動の効率化が図れたことが最大の効果である。また、受注と納期をカレンダー形式の情報でわかるようにしたため、製品がいつ出来上がり、いつ納品出来るかが把握でき、顧客サービスに繋がった。

ホームページの開設により、関東圏（主に東京）の大手企業の問い合わせが増加した。メールのやり取りにより営業経費を節約することができ、さらに新規顧客が増えたことにより社内の士気が高まった。

材料メーカーとのメールでの受発注等は、訂正がある場合はその場で解決ができること、納期日が把握できること等、営業部門・製造部門の両方で生産工程が確認できる。

#### IT導入時の問題とその対応策

IT導入時は、最初にハードありきで、パソコンを購入してスタートしたため、何に使えばよいか分からない状況であった。使用者の声を聞いてソフトを開発し、活用していく中で、活用効果が見えてきた。

また、社内にITの専任担当者が一人しかいないために、病気等で業務から離れる状況になった場合に備えて、マニュアル等を作成して対応している。

#### 今後のIT関連計画

営業社員用パソコンを全てノートパソコンにし、プレゼンに活用できるようにして、営業力強化を図りたい。

営業用システムと経理用システムを統合し、社員全員が活用できるようにしたい。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ ITを導入する際は、どういう効果があるのかを見極めて導入した方が良い。
- ✓ ITを導入する際は、予算が限られているので、取捨選択しながら順次導入していく。
- ✓ ITに興味のある社員がいることが望ましい。そうでないと、IT業者に足元を見られソフトウェアの開発とその価格が言い値になり、高い買い物をすることになる。

## 事例 2

# ホームページを使い、「はんこ」というキーワードで、ネット販売の売上 800 万円達成

会社名 株式会社リンシュンドウ

URL <http://www.hankodo.com>

住所 岐阜市長良東 2 37

従業員 17人

事業内容 印鑑の販売、印判用品卸、印鑑・ゴム印製造

### ITの活用方法

ホームページやネットショッピングを活用した販路の拡大

### IT導入の目的

ITを導入する前に、次のような経営課題があった。第一に、はんこを買おうと思ったときにいくら安くても 30 キロ離れたお店にまで買いに行くことは無く、地元密着型、地元の人しか買いに来てもらうことが出来ない。第二に、営業活動を行ったとしても活動できるエリア・圏域は限られること。第三に、はんこの営業は、その商品の特殊性ゆえに入社しても営業は直ぐに始めることが困難なため教育に時間がかかり、せっかく教えても辞められては今までの教育コストが無駄になる。

そこで、課題解決に繋がるものとして「ホームページ」は日本全国に発信でき、今後もインターネット利用者は増加が見込め、地元こだわりの必要がない。「SEO(サーチエンジン(検索)最適化)」、「SEM(サーチエンジンマーケティング)」を効果的に行うことで営業活動を効率化出来る。ホームページなら会社の財産となるので、担当者に途中で辞められても会社は財産として残す事ができ、容易に引き継ぎを行うことが出来る。また、社員も仕事をしながら技術向上が期待でき、向上した技術は他社でも即戦力として利用することが出来るため、将来の不安がない。

### IT導入の経緯

平成 10 年当時に経理を担当していた男性社員が、パソコンが好きでよくホームページを閲覧していた。当時のネットショッピングは写真を載せて FAX で注文を受けるというのが主流であった。この程度なら注文は来ないだろうという思いがあったが、新しい技術に興味があったため社員にホームページの作成を指示した。当初は、本当に簡単に写真を載せて FAX で注文を受けるという形式でホームページの中身が 10 ページ程であった。2 ヶ月ほど経過した時に、ホームページを見た人から FAX で注文があり、感動した。それから、少しずつホームページの改良を進め、専門の技術社員を募集し、コンテンツを充実させた。

### IT導入状況と費用

IT 機器としては、現在サーバーとして利用しているリナックスパソコンは 7 台、開発用、

普段の閲覧用等として使用しているウィンドウズデスクトップパソコンは22台、ノートパソコンを5台使用している。パソコンの平均金額は1台12万円前後、デジカメ2台、ルーター、LAN、ハブなどの設備合計10万円、光回線2契約(月額1万2千円)、プロバイダー2契約(月額6千円)、固定IP16台(月額1万2千円)である。上位ドメイン登録代理事業契約初期費用とその他のソフト開発に伴う費用で合計50万円、メンテナンス、設定などの管理は全て社内で行っている。

#### IT活用の具体的効果

SEO、SEMを利用したホームページの効果は、月の売上が100万円あれば勝ち組といわれるはんこの業界で、ネット販売の売上が800万円達成(平成17年4月)、月平均500万円の売上を計上している。

「はんこ」というキーワードでグーグル表示1位、ヤフー表示2位となった。(平成17年9月末時点)そして、知名度が増して、日本全国はもとより、海外在住の日本人からの注文も10件ほどあり、現在では完全に固定客となった。個人だけでなく、法人からも毎月50万円以上の注文を頂いている。

また、多くの注文を頂くことができたことで、自ら「レーザー彫刻機」を中国から取り寄せ、安く機械を販売するなど、新規分野の業務にも進出できるようになった。

#### IT導入時の問題とその対応策

ITに関する技術については、担当者がネットや専門書を購入して調べた。当社では、社員の業務が個々に違うために、その専門分野を互いに教えることが出来なかった。そんな中、中小企業支援センターの存在を知り、民間では考えられない低コストで、優秀な人材を派遣してくれる制度(専門家派遣制度)があると教えてもらい早速利用した。

#### 今後のIT関連計画

今後は、サーバーのトラフィック(データ量)を見ながら、サーバーの増強を図る。また、どうしたら、もっとはんこを買っていただくことができるか、もっと便利に購入していただくことができるかを考えて、それに応じたソフトウェア、CGI(コモンゲートウェイインターフェイス)を開発していく。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ 同業他社で、一番優れていると思うホームページをグーグル等で確認して、そのレベルに達するにはどれくらいの時間、費用がかかるかを検討する。
- ✓ 経営者自らホームページを作るのが理想。それがだめなら、信用できる業者に任せて、口を出さない方が良い。
- ✓ ネットオークションを手軽に始めたい方は、ヤフーオークションを利用すると良い。ネットオークションを行う人は、メールの迅速対応に気をつける。

### 事例 3

## ホームページを使い、SEO（検索最適化）やPPC（クリック課金広告）を活用して売上アップ

会社名	大塚衣料株式会社
URL	http://www.otuka.co.jp
住所	岐阜市問屋町3-35
従業員	10人
事業内容	グンゼ下着、ソックス、パンティストッキング、パジャマ、保温衣料、他実用衣料品の販売

### ITの活用方法

ホームページやネットショッピングを活用した販路の拡大

### IT導入の目的

当社は、グンゼの下着を中心に岐阜駅前問屋町で衣料品卸をしている。従来からの大型店の増加で来店される小売店が減少し、売上が落ちていた。市内の会員を対象に土日の会員販売を行っているが、売上の伸びが限られているため、新しい販路を開拓する必要があった。

### IT導入の経緯

自分でインターネットを利用して本や日用品などを買っているうちに、どこにでもある自社の商品でも、値段を安くしてホームページで検索しやすくすれば、売れるかもしれないと思った。

そんな時に、法人がホームページを使いショッピングモールを開設するには認可が必要ということから、指導を受けていた時に商工会議所から中小企業支援センターの「ITアドバイザー」派遣という制度を知った。そこで、自社の商品をホームページで紹介して、ビジネスに結びつけることができないか指導を受けた。それが、きっかけとなって「ホームページ」を使ったビジネスにより、今までの近隣の顧客だけでなく、全国から問い合わせがあるようになり、売上の増加に繋がった。

### IT導入状況と費用

当社のIT化は、10年前にバーコードを使った商品の在庫管理システム等でスタートした。以前に社長自らが、コンピュータの専門学校の夜間の部に通い、ソフト開発に向けたスキルを学び、現在では社内におけるすべてのシステム開発に携わっている。社員には、新しくできたシステムの内容をその都度研修会を開催して習得させ、業務の一環として社員全員が動かせるようになっている。

今回のIT機器等による投資費用は、メールとホームページ用に使うパソコンが2台で50万円、ファイアウォールとルーターで40万円、カメラ、照明器具、その他の工具で30万円、サーバーソフトとホームページ作成ソフトが30万円であった。その他の諸費用では、

インターネット接続料が月2万円、暗号化認証料が年8万円、O T S (日本商工会議所がホームページを使用して、商品やサービスの販売を行うことを認可する商号)マーク使用料が年5万円掛かる。管理体制は、社長が全て対応しているため委託費はゼロであるが、トラブル等の処理は近くの業者と契約を結んで対処している。

#### IT活用の具体的効果

平成17年3月にヤフーのジャンル登録をした時に、売上が月当たり30万円であった。これが、支援センターのアドバイスを受けて「SEO(検索最適化)」、「PPC(クリック課金広告)」及びホームページの改良を行った結果、半年後に注文数200件、売上が月に100万円を超えるようになった。通常は、平日の来店客が100人程、日曜日に行う会員向けの特売日でも100人程となっており、新しくシステムを導入した効果は大きい。

また、顧客からのメールによる問い合わせにより、これまで店頭で取り扱いしていなかった新商品を、インターネット向けの商品として品揃えができるようになった。

#### IT導入時の問題とその対応策

注文商品の在庫不足やギフト、送り先変更、出荷違い、商品交換などの対応をメールで行うことや処理に時間が掛かり手間取った。そこで、ホームページに自社の在庫状況を表示したり、注文データと出荷伝票発行時の自動チェックを掛けて出荷ミス無くした。また、メールの返信パターンを作り、文書を手打ちしなくても済むようにした。

#### 今後のIT関連計画

商品が在庫切れしないように「品切れ予測システム」を作成し、早めに発注できるようにする。インターネット向けの商品の品揃えを増やすことと、「SEO」、「PPC」、「誘導ホームページ」などを利用し、さらに実績を上げたい。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ 中小企業支援センターの「ITアドバイザー」の助言を仰ぐ。
- ✓ 経営者自らが、ITに関する知識を修得する。それが、経費の節約に繋がる。
- ✓ 経営者が率先して取り組む姿勢を示す。
- ✓ 社内の空気をITに対して前向きに捉えることができるように、IT化の必要性と効果を具体的に示す。
- ✓ コンピュータによってチェックすることにより人為的ミスを未然に防ぎ、社員の余分な作業負担を無くすようにする。



#### 事例 4

## ホームページは「低コスト」で開設が可能、顧客の声を直接聞くことができ、売上が増加

会社名	ヨシダ産業株式会社
URL	http://yoshida-sangyou.co.jp/
住所	岐阜市六条南 3 14 19
従業員	5人
事業内容	リボン徽章製造販売、季節飾り製造販売、旗・のぼり・のれん製造販売 はっぴ・手ぬぐい(豆絞り)・既製品のぼり販売 季節装飾販売、造花観葉樹販売、カップ・トロフィー販売

### ITの活用方法

ホームページやネットショッピングを使い、販路の拡大や顧客からの情報に活用

### IT導入の目的

IT導入は、新規の顧客開拓、ユーザーからの直接の意見の収集と取引、自社のPRが目的であった。IT導入にあたり、社長自身は前向きではなかったが、担当者が中心となって平成16年4月に「ホームページ」の開設をした。

### IT導入の経緯

「今後、全需要の30%はネット(IT)に依存するようになる」という雑誌情報やテレビで60歳を超えている人がネットで買い物をしている様子を見て、これは今後の顧客の開拓に絶対必要と考えた。これらが、自社商品をインターネット上で販売するきっかけとなった。

ネット販売をすることにあたり注意したことは、「値段」の設定であった。ネット販売することで、従来からの取引先からクレームがくるのではないかと心配していたが、苦情はなかった。

### IT導入状況と費用

現在のシステムの構成は、ドメインとレンタルサーバーとADSL回線のプロバイダーのみである。ソフトウェアは、ホームページ作成用と買い物籠(ネットショッピングするとき商品注文の際に、各商品の数量を入力する箇所)のものを活用している。

IT機器は、パソコン1台、プリンター、スキャナー、デジタルカメラのみで、当初の投資費用は、ソフトウェア代や講習会の会費を合わせても30万円程である。

担当者が全て管理しているために委託費はゼロ、保守とその他ウイルスバスターの購入費、登録料等の継続費で年間9万円弱である。

### IT活用の具体的効果

IT活用の効果としては、ホームページを開設しネットショッピングを設定したことで、

顧客からの問い合わせが増加した。今までは、タウンページを見て電話を頂くことがあったが、比較にならない程の反響があった。その結果、一般の顧客が今までに累計 500 件、卸売り業者からの問い合わせも多数あり、新規の取引先が 8 件増加した。

ネット販売による売上は、売上全体の 10%強である。システム導入してから 1 年半になり、今までの月別の売上が最高は 60 万円となっていたが、毎年 10 月はイベントが多いこともあり、平成 17 年 10 月は 130 万円の売上を計上することができた。

ユーザーから、意見を直接聞けるようになり、問い合わせで「 みたいなものは出来ないか? 」といった質問や問い合わせから、既往商品に一工夫加えることで新たな商品が生まれることや、今までに不評だった商品もさばけるようになった。

また、ネット販売を始めたことで、従来に比べ作業自体の変化はないが、商品の梱包に際して箱の素材を良くして安心して商品を受け取っていただくことや、商品の品質管理に今まで以上に気を付けるようになった。

#### IT 導入時の問題とその対応策

ホームページを作成するにあたり、技術力、表現力の無さと、どうしたらより多くの人に見てもらえるかが課題であった。これに関して、知り合いの会計事務所から中小企業支援センターの事を知り、センター主催のセミナー等に積極的に参加して知識を習得した。そして、それだけでは足りない箇所は専門家に直接指導をしていただき、「SEO (検索エンジン最適化) 対策」、「買い物籠の設置」等の助言を受け、取り組んだ。

#### 今後の IT 関連計画

現在商品の中心であるリボン徽章に限らず、自社でやれる分野でホームページを新たに開設していく。そのためには、もっと画質の良いデジカメやスキャナー、CGI (Common Gateway Interface) ソフト等の導入が必要である。

また、卸売り業者ということで、外部とのネットワークの構築や B to B といったシステムの導入を図る方向で検討している。

#### < 今後の IT を導入する企業へのアドバイス >

- ✓ ホームページの開設は、「お金がかからない」、「思うほど難しくない」ものである。
- ✓ ホームページ開設は、見る人に「問い合わせをしやすいものにする」、「窓口を広くする (FAX 等でも注文できる体制等)」、「顧客との間を近くする」。
- ✓ ホームページの中身を随時見直し、的確な SEO 対策を取る。
- ✓ 細かい問題点等は、ホームページを作成していくと自然に見えてくる。まずは、始めてみる事である。

## ホームページを開設し、客数の増加を目指す

会社名 株式会社ちゅう六商店

URL <http://www.chu6.co.jp>

住所 下呂市森 2427

従業員 10

事業内容 酒類卸・小売業

### ITの活用方法

ネットショッピングを活用した販路の拡大

### IT導入の目的

酒類の販売は、量販店による価格破壊で利益が極端に少なくなっている。加えて、下呂地方では人口の減少、バブル期以降観光客の減少等により商圏内の販売量が減少している。このため、ホームページを開設することによって他地域からより多くの集客を計って売上増加を目指すこととした。

### IT導入の経緯

平成12年に、近所の知り合いのアドバイザー（電機メーカー出身）に依頼してホームページを立ち上げた。そして、平成16年末にヤフーショッピングにも登録してより多くの顧客からのアクセスを求めてスタートさせた。また、ITに関する勉強会に参加し、参考になったところを取り入れていった。ホームページの検索に当たり、「酒」という語で当社が画面上で上位にくるように色々な試みをしている。

### IT導入状況と費用

ホームページは、飛騨の地酒と地ビールを中心に、「豊富な品揃え」と「豊富な情報」、そして信用を第一のモットーとし、安心してインターネットでのショッピングを楽しんでもらえるように工夫している。

また、顧客からの問い合わせにはすばやく対応して、情報を伝達するように心がけている。

ホームページの開設時は、トータルで20万円程掛かった。IT化するに当たっての初期投資として、パソコン2台とその他の附属機器等で40万円程掛かり、レンタルサーバー料及びヤフー代金回収手数料とで月々3万円弱支払っている。

ホームページの開設時、及びより専門的な知識が必要になった時に、アドバイザーに助言を依頼している。

### IT活用の具体的効果

ホームページにアクセスしてくる顧客がリピート化して、客数が増加傾向にある。しかし、今のところ月当たりのホームページを通じての売上は10件程で、売り上げ全体から見るとわずかである。費用対効果を考えると、赤字の状況である。

### IT導入時の問題とその対応策

当社は、中小企業であり、ITに対する専門の担当者があるわけでもなく、充分に対応できる人材がいなかった。当初から社長がITに関することに全て携わり、近所のアドバイザーの指導で今日に至っている。ネットショッピングの売上に伴う入金の確認等、商品の配送手続きを、従業員に教育してITに関するスキルを向上させている。

### 今後のIT関連計画

携帯端末からホームページにアクセスできれば、パソコンを持っていない顧客からの受注が得られるかも知れないので、アドバイザーと検討したい。

現在ヤフーに掲載している商品の見直しや、ホームページの改善等前向きにやっていく。また、在庫管理等に使用するソフトの導入や、カミナリ等によるIT機器のセキュリティーについても充分検討していく。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

ホームページに関しては、

- ✓ 目的が自店をアピールするだけのものと、販売等に結び付けるものとはコストが違う。つまり、ヤフーの月額登録代の他に代金回収の手数料、売上額に応じた管理料、送金負担の有無等、売上の10%がコストとして必要である。その事を頭に置かないと、マージンの少ない商品では、ITの活用は成立しない。
- ✓ アクセスしていただいた顧客には、必ず返事をしている。(時にはいやがられることもある。)
- ✓ 時には、関連情報を伝達する。

## 事例 6

# 品質管理データをホームページに掲載することで、社員に「やる気」と「責任感」が出てきた

会社名	株式会社みどり塗装工業所
URL	http://www.midoritosou.jp
住所	関市下有知字池ノ上 5525 31
従業員	38人
事業内容	自動車部品、電気部品の塗装、その他の金属製品の電着塗装、静電塗装、粉体塗装

### ITの活用方法

ホームページを使用して、企業情報を公開

### IT導入の目的

IT導入の目的は、第一に企業のイメージアップを図ることであった。当社の事業の7割を占める自動車部品の塗装業務において、アジア地域からの海外調達が増える中で、国産製品が拡大して行くには品質が重要と判断し、塗装技術と加工品質管理をアピールできる生産ラインのデータを公開した。第二に、塗装技術と加工品質管理をアピールして、事業の中身をオープンにすることで、取引上の安心と信頼関係を強化するねらいがあった。

### IT導入の経緯

3年前にオーストリアの塗装会社を見学する機会があった。その時に液体状の塗料の管理がシステム化されていた。メルセデスやBMWのような自動車メーカーと取引がある自動車部品塗装会社が採用しているところに強く感銘を受け、これが当社のIT化に繋がった。

### IT導入状況と費用

塗装の各工程で収集する管理データをホームページ上で公開している。塗装ラインの情報をリアルタイムに公開することで品質をPRする。現在、主力の電着塗装ラインで重要な5項目のデータを開示している。その内容は、脱脂剤のアルカリ度、化成皮膜の全酸度及び遊離酸度、電着槽のPH及び加熱残分の5項目である。

現在のIT機器は、パソコンが事務所と工場内に10台程あるだけで、社内のネットワーク化はこれからである。管理体制は、ソフトウェア会社の担当者が時々訪問しており、委託費用もこれまでの取引関係から安い保守料で済んでいる。

### IT活用の具体的効果

当社のシステムは、塗装の前処理段階となる脱脂や洗浄などの表面処理を、一定の条件

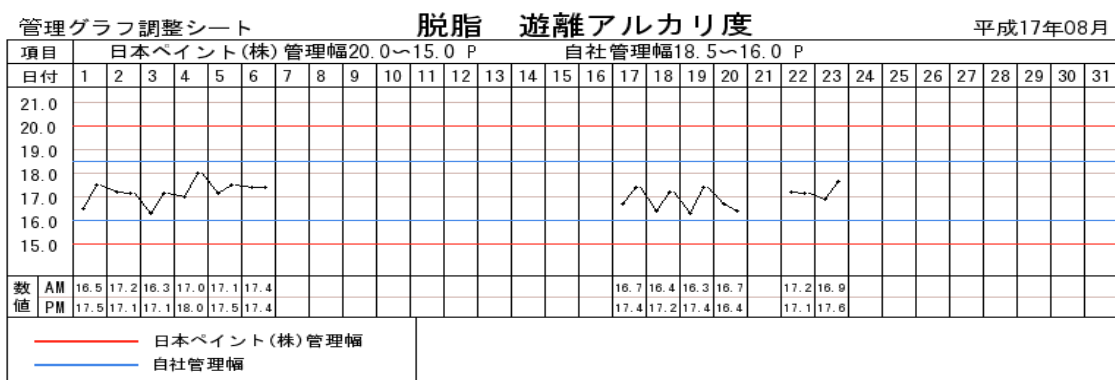
に合わせることによって、品質を均一にすることができる。塗装条件の均一化が技術レベルを示す目安であり、顧客に対する自社技術のPRに繋がっている。

また、管理データをホームページに掲載し公開することで、社員に「やる気と責任感」が出てきた。ホームページに社内情報を公開したことは、会社の宣伝効果に繋がり、ひいては求人募集にも役立っている。

### IT導入時の問題とその対応策

電着ライン管理データグラフの作成にあたり、社内にはIT専門の担当者がいないことから、ソフトウェア会社から指導を受け、管理グラフ調整シートを作成した。後は、専任の管理責任者が毎日最新のデータを更新し、グラフ化している。

今までは、過去の実績を把握することができなかったが、今回のシステム化で改善された。



### 今後のIT関連計画

納期管理システムと社内LANの構築を図ることである。

現在、注文を受けたデータや納期管理についての内容が紙レベルのものになっており、職場全体で情報が共有されていない。これを改善するために、社員全員が情報を把握できるようなシステムにしていきたい。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ ホームページを利用して、自社のPRをする。
- ✓ 自社の「売りの部分」については、内容を明確にして他社との差別化を図る。

事例 7

## IT活用による最大の効果は「スピード」であり、顧客に対する「情報の伝達」「サービス向上」である

会社名	株式会社ヒダ事務機
URL	http://hicnet.com
住所	高山市岡本町1-77-6
従業員	4人
事業内容	【通信販売】オフィス用品デリバリーサービス、スクール消耗品デリバリーサービス メーカー直販パソコンの斡旋 【店頭サービス】カラーコピー&スキャニングサービス 大判コピーサービス(縮小/拡大) 図面コピーサービス 【ソリューション】複合機の販売と保守 インターネット、LAN等、各種ネットワークの構築 クライアント・サーバーシステムの提案

### ITの活用方法

オフィス用品をネット販売

### IT導入の目的

当初は、情報を発信する手段と捉え顧客とコンタクトを取る手段として、その範囲を岐阜県と設定し、特に飛騨地方の顧客との間で、取引を安心して行って頂くためのホームページを作成した。

IT導入の目的は、第一に、商品の購買、会計処理がITを活用することにより、全ての判断、行動が俊敏に行えるようにすること。第二に、今行っている事業を見直して、次にITを利用することによって何が出来るかを常に考えること。

### IT導入の経緯

当社は元々、OA機器のディーラーであるために様々な展示会、セミナー等、顧客向けのノウハウは常に収集する体制になっている。しかし、現在の世の中の動向を読むことが最も重要であることから色々なところに顔を出すことを心がけた。そのような中で、大手事務機販売会社の事業活動に感銘を受けたのが、当社がITを活用した事業に取り組みきっかけとなった。

本業である事務用品、事務機器の販売、各種サポートの事業を通して、当社が生き残っていくためには、ITを活用した戦略・戦術が必要となっていた。

### IT導入状況と費用

現在は、オフィス用品をネットで法人を中心に販売している。

当初IT化をした時には、パソコン、スキャナーとクライアントサーバー等で600万円程掛かった。管理体制としては、ホームページの改良も含め対応できるところを専務が全て行い、「販売管理」に伴うソフトウェアの開発は社外で対応している。

### IT活用の具体的効果

IT活用の最大の効果は、一言で言えば「スピード」であり、サービス向上である。時間・コストの削減、事務の工数・通信費の節減と、顧客に対する「情報の伝達」がすべてである。

ネット通販は、あがりが少ない等の問題はあるが、SEO(サーチエンジン最適化)を上手く利用する等すればアクセス数が増加して、その効果も出てくると見ている。

### IT導入時の問題とその対応策

ITを導入する場合に、どのようなITが良いのか、選択の判断を誤ることがある。このため、見る目を養うこと、コンサルタント等に相談する、IT関連に強い顧問弁護士等と人脈を作ることなどが大切である。

また、営業をする面から見ると本来の「フェイス to フェイス」といった形が薄れ、かえって不安が残る。ITは、手法・道具として捉え、消費者の購買動向を確認するくらいの位置付けにする方が良いのではないかと考えている。

### 今後のIT関連計画

今後は、必要に応じてパソコンや周辺機器を入れ替えていく。また、ブロードバンド上で何ができるか様々な通信キャリア、技術を試す予定。それが、ITを使うこの地域の取引先へのサービス向上に繋がると考えている。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ 世の中の動きをキャッチし、常実践してトライすること。
- ✓ ITに関するセミナーに参加し、業者任せにしない能力を養う。
- ✓ 常に改革推進できる今の環境に感謝して取り組む。



事例 8

## ホームページにより当社の「こだわり」「考え方」を発信し、取引先との商談の中身の充実、成果へと繋げた

会社名	株式会社サラダコスモ
URL	<a href="http://www.saladcosmo.co.jp">http://www.saladcosmo.co.jp</a>
住所	中津川市千旦林1-15
従業員	90人
事業内容	野菜づくり農業(もやし、かいわれ、各種sprout、アルファルファ)の生産販売

### ITの活用方法

ホームページを活用して、商品の情報発信

### IT導入の目的

当社は、モヤシやカイワレダイコンなどの野菜を工場生産している。

受注から生産指示・物流指示などを効率よくするために、平成7年よりIT化を少しずつ進め、平成12年に、社長の知り合いのインターネットデザイン会社の指導の下、ホームページを立ち上げた。

ホームページの導入は、企業のPRが主であるが、インターネットで物販することもねらいであった。

### IT導入の経緯

当社の近くの和菓子製造・販売会社が、ネット販売を上手く活用して売上を伸ばしていることを知り、実際の仕組み等を和菓子屋の社長から聞いて参考にした。

### IT導入状況と費用

平成14年4月に専任の担当者を在宅勤務で採用して、ホームページを毎週更新させることとした。経費は、掲載内容の取材からコピー、デザイン等で月々5万円である。その結果、平成17年5月に10万アクセス(トップページのPV)となった。

また、10年前からIT関連会社出身の人材を一人中途採用し、SEとして雇用している。当初のIT投資の予算は、年36万円でスタートした。パソコンは、2年前に営業マン一人に一台を購入し、現在は合計50台程になる。他に、20万円程のデスクトップパソコンと管理責任者がパソコンでドリームウェバーとファイヤーワークスで画像処理とhtml言語をソフトで作成できる環境で更新作業をしている。ソフト代で年18万円(3台分)と毎月のサーバー管理費が3万円ほど掛っている。

その他に顧客からの情報収集の手段として、「ブログ」を利用している。

ホームページの運営の見直しとシステムの構築は社外に委託している。

### IT活用の具体的効果

IT導入の効果として、取引先がサラダコスモに訪問される時に既に「当社の理念」や「こだわり」や「考え方」などを知って来社して頂くことが増えた。それにより、商談の中身が充実したことが一番実感できたことであり、社長も取引先を通じてホームページからの情報が好評であることを耳にするようになった。

また、平成16年7月より楽天市場で「発芽野菜のサラダコスモ」を開設して、発芽野菜やスプラウトの種を中心に商品の販売をスタートさせた。売上は、一ヶ月あたり20万円が最高の実績で、最近では月平均10万円程になっている。(目標は、月商100万円)

### IT導入時の問題とその対応策

当社の扱う商品は、「日持ちが短い」「価格が安い」商品であり通販には向いていないということを再確認した。「宣伝PR」と考えて取り組むなら価値はあるが、利益を考えると非常に難しいのが現状である。

### 今後のIT関連計画

今後は、「簡単料理レシピ」～スプラウトを中心としたレシピを検索できるデータベース化を進め、デジタルアーカイブを構築し24節季にもとづく旬のレシピを提供していきたいと考えている。そして、アクセス数を上げる事で商品購入へと繋げていく。

また、もやしやスプラウト以外の今後の商品開発とネット通販もしくは、その地でしか手に入らない特産品として「国産チコリや野菜焼酎」など高単価商品をバックエンド商品として利益を確保できる体制を目指していく。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ ホームページを開設する一番の理由は、「売れる」ホームページ。情報ビジネス、物販、広告の3つが大きな収入源となる。
- ✓ どの商品を誰に販売するかを決めて、日々勉強することが大切である。
- ✓ 顧客になる可能性のあるターゲットは、全国・世界に及ぶ。可能性は、無限大である。
- ✓ ただし、簡単に黒字化にするのは難しいということを理解し、本気で他社との差別化を考え、顧客に選んで頂ける商品・サービスを提供するのがビジネスのポイントではないか。

## ネットショッピング導入により、売上増加に繋がった

会社名	株式会社ギフトセンターかさい
URL	<a href="http://www.g-land.net/">http://www.g-land.net/</a>
住所	岐阜市敷島町8-49
従業員	7人
事業内容	ウェディング婚礼引出物、ウェブセレクトギフト、結婚内祝い、出産内祝い、快気祝い、ご結婚・ご出産祝い、御中元・御歳暮、法要、香典返し

### ITの活用方法

ホームページやネットショッピングを活用した販路の拡大

### IT導入の目的

当社は、贈答品卸・小売のギフトセンターとして、岐阜・愛知県を主体としてギフトの店頭販売及びインターネット販売をしている。

IT導入は、顧客のカタログを利用した商品の選択方法やカタログ自体の使い方に変化が見られてきたことと、他の自社製品の販路の拡大等、ITを活用することで経営の多角化・販売戦略等の見直しを図ることが最大の目的であった。

### IT導入の経緯

業界内の多角化とスーパーマーケットやコンビニエンスストア、葬儀屋等の異業種の参入が進み、今後もこのような状況が続くと危惧していた。こうした状況の下、ギフトの卸売業として事業をやっていくには、以前と同じ形態では限界があると感じて、ITを導入することにし、平成12年頃に、専門の業者に依頼して、ホームページを開設した。

### IT導入状況と費用

営業面では、平成16年9月にヤフーショッピング、平成17年6月に楽天市場、平成17年10月にグーショッピングと自社サイトを利用したネットショッピングを構築した。

IT機器は、パソコン6台、メモリー機器(データを記憶させておく装置=パソコン4台分対応)1台等を使用している。初期投資費用は、300万円程であり、管理は社長が全て対応している。保守等その他の経費(3社へのネットショップ出店費用、クレジット決済費用、その他の経費)で、月30万円程掛っている。

### IT活用の具体的効果

IT活用の効果としては、「商い」をするに当たり商圈が大幅に拡大したことである。これまでに、カナダなどの海外在住の日本人、国内では小笠原諸島からも注文があった。受注

の内訳は、個人からの注文が全体の8割を占め、残り2割が法人（行政を含む）である。男女別に注文の割合を見ると、男性が35%、女性が65%である。

また売上全体から見ると、25%がネットショッピング等である。日々の問い合わせが、30~50件、月あたりの売上は300万~500万円、年間5,000万円程である。このような売上の実績から、今回投資した費用が2年間で回収できている。

#### IT導入時の問題とその対応策

当初、社内でIT化を推進するにあたりITに詳しい人材が不足していたため、ホームページを作成する時は、専門の業者に依頼して対応したが、それ以降は社長が中心となり対応している。

今後は、業務部門に適任者を配置、ホームページのデザイン等が出来る人材を採用する意向である。

#### 今後のIT関連計画

まずネットショッピングによる売上を月商1,000万円にすることである。そして、ネットだけでなく、JR等の駅の近くでアンテナショップによるフランチャイズ展開が出来ないか検討している。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ IT化を進めるに当たり、まず「事業計画」「予算」等を検討する。
- ✓ ホームページを作成する時は、最初のコンセプトが大事。
- ✓ ネットショッピングを始める時は、クレジット・コンビニエンスストア等の契約に注意。
- ✓ メール等のデータ処理は、社長自らが行う。
- ✓ IT化等で、1年以上成果が無い場合は、早めに見極める。

事例 10

## 健康をテーマとした「e - 健康膳システム」を開発、運用して、販売戦略を拡大

会社名	株式会社デリカスイト
URL	<a href="http://www.delicasuito.co.jp">http://www.delicasuito.co.jp</a>
住所	大垣市加賀野4 1 - 20 伝心情場ビル
従業員	80人
事業内容	弁当、おにぎり、惣菜揚げ物等の販売

### ITの活用方法

「e 健康膳HMRシステム」を活用した、新事業の創出

### IT導入の目的

当社は、岐阜県や愛知県などに70店の総菜・弁当店を展開している。

当社所在の大垣市を中心とした西濃地域は、豊富な地下水、伊吹山ろくの薬草、濃尾平野の農産物など食材に恵まれた地域であり、当社の商品にも水、お茶、地鶏など地元食材を多く取り入れている。このような背景にあって、「食」において地域のインフラ（ソフトピアジャパンのような基幹施設）を利用した新しい事業が創出できないかを検討した。

### IT導入の経緯

「健康」に関心が高まる中、例えば糖尿病患者が全国に690万人（平成9年調査）いると言われているが、患者一人一人に用意する食事が違うことから、このような人達に最良の食事を提供することで新たなビジネスに結び付けようと、平成16年度に（財）ソフトピアジャパンの「IT活用商品開発支援事業」により、500万円の補助を受け、「e - 健康膳HMR（Home Meal Replacement）システム」を開発した。

### IT導入状況と費用

「e 健康膳HMRシステム」は、いつでも、どんな人でも、最適な食事を摂れるオンデマンド型のお弁当デリバリーシステムである。お弁当をインターネットで注文し、宅配されるシステムは従来からあったが、この新システムは、お弁当注文画面で、好みのおかずやご飯の種類を自由に選べるだけでなく、即時にカロリーを自動計算する。

「元気メニュー」「低カロリーメニュー」「健康回復メニュー」からなり、個々の状態に合わせて好みのメニューの選択、同時にカロリーや栄養バランスの確認も行うことができる。また、注文履歴はデータベースに蓄積され、過去を通じての摂取情報が得られるため、健康管理のサポートになる。

システム構築費用は、当初1,000万円（補助金500万円含む）とデザイナー等のその他の

経費が300万円程掛かっている。また保守管理は、当社の情報部門「スイテックデヴィジョン」が中心となって行っている。

#### IT活用の具体的効果

現在は、昼食注文に限定して、ソフトピアジャパンのエリアのみで「元気メニュー」の仮運用となっているが、本格的な稼働のために最終的なチェックをしている。その中で、福祉施設等の各方面からの問い合わせが多数あり良い感触を掴んでいる。

#### IT導入時の問題とその対応策

IT導入時の問題点として、「e - 健康膳システム」では、ネット上の画面でお弁当を選ぶ時に自分の「目」で判断してもらうために、注文しやすい画面にすることや、からの弁当箱を使いおかずの配置等顧客に見やすい画面にすることであった。そのために、デザイナーの意見を取り入れながら半年間試行錯誤した。

また、お弁当はコンビニ等で安く購入できるために、コスト等の問題で料金体系を検討しなければならなかった。そこで、他と差別化を図るために、摂取栄養情報に基づいた専門家（栄養士）の診断・アドバイスのサービス等を付加して対応している。

#### 今後のIT関連計画

今後も、地域に特化し開発したブランド「e - 健康膳システム」を拡張して、商品開発を進めていく考えである。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ 投資額は、慎重に。お金をかければ、効果が出るものではない。
- ✓ 周りの知恵を借り、出来るところから一歩ずつ進んでいく。

## 事例 11

# 「EDI（電子データ交換）システム」により、大幅に業務の効率化を実現

会社名 株式会社イマオコーポレーション

URL <http://www.imao.co.jp/>

住所 関市千疋2002

従業員 200人

事業内容 FA化・省力化関連機器、メカトロニクス商品の開発・製造・販売・輸出入  
製造情報システムの開発・販売、情報サービス  
住宅用建材、建築用機器の輸入販売  
皮革製品、室内装飾品、事務用品、日用品等の輸入販売

### ITの活用方法

EDI（電子データ交換）システムを、在庫残高の抑制、欠品の防止、納期の短縮を図るために活用

### IT導入の目的

当社は、治具など機械関連部品メーカーで、商社と在庫情報をお互いに交換し、在庫残高の抑制や欠品の防止、納期短縮を図ってきた。

経営課題であった、受注処理時間の短縮、受注処理の省力化、在庫の圧縮化、欠品の削減を目的に、ソフトウェアを開発した。特徴的なものとして、インターネット上での在庫情報の開示により顧客の便宜を図っている。

### IT導入の経緯

最近では、一回の発注数量が減少し、受注から納品までの短納期化が顕著である。従来の受注処理方式では人海戦術による解決しか選択肢がなく、受注処理に関わる人件費が増加していくことが、避けられない状況となっていた。これを解決するために平成13～14年に掛けて、次の三つの観点からシステムを自社で開発した。第一に受注処理を単純化、自動化することで、処理時間を短縮する。第二に、在庫、納期等の情報をあらかじめ公開しておくことで、単純な問い合わせに対応するための時間、人員を削減する。第三に、当社の取引先である商社の在庫情報を入手することで、実際の流通在庫数を把握し、在庫の最適化を図る。現状で、よく流通する部材品数は2千点、基準取り扱い部材品数は2万点である。

### IT導入状況と費用

商社と当社間でお互いの基幹業務システムのデータをe-mailで交換している。それぞれのシステムに反映させる「EDI方式[電子データ交換(electronic data interchange)]」を導入しており、データ形式はテキストデータをe-mailに添付して活用している。また、ホームページに直接注文データを入力してもらいそれを取り込む「Web受注方式(カタログ

グ方式)」を導入しており、このホームページはロータスノーツサーバを利用して活用している。

生産管理手法としてのERP[企画情報統合システム(enterprise resource planning)]は、在庫情報活用のツールだけでなく、市場動向予測へも活用している。これまでの景気動向や自社の販売実績などから、取引先との相関関係を割り出して需要を予測し、景気変動による在庫リスクを最小限に留めたいとしているが、この点についてはあまり寄与していない。

ERPの保守契約とサーバ機器の保守契約、ホスティングサービスを一部利用しているが、外部に委託しており、年間300~400万円程掛かっている。

### IT活用の具体的効果

システム導入の効果は、処理時間、業務に携わる人員、及び受発注の業務によるロスが減少したことである。受注量全体の受付件数は、メールとカタログによる受注件数が全体の41.3%で、一日あたりの受付件数は1,500件程、1ヶ月あたりでは3万件程になっている。業務上の戦略的効果から見ると、社内のネットワークの構築により役員と営業サイドとの意思疎通が迅速に図れるようになった。また、IP電話の導入により、通信費が年間100万円単位の低減に繋がっている。

### IT導入時の問題とその対応策

取引先側にシステムを結ぶということに関して抵抗感が根強くあった。これに対して、担当者がEDIシステムを利用して頂くための提案書や取引メリットを設定する等で対応した。また、当社が必要とするデータと顧客から提供されるデータに一部不整合があったことや、EDIシステムにデータの入力ミスが多くあった。この対応策として、顧客、当社双方のマスターを整備することで入力ミスを削減したが、現状では間違いは減少したが解消したわけではない。

### 今後のIT関連計画

今後もITについては、先進技術を積極的に導入していく。ただし、費用(特にソフトウェア)については最低限に留める。基幹業務は現状ではERPを利用しているが、今後は社内での開発を中心に行っていく、経理部門では汎用的なソフトウェアを利用していく。

現状では個別で稼働している技術情報・営業情報・基幹情報を統合していく、3年を目途にシステムを完成したい。基本的に重要な部分は社内での技術習得、蓄積であり、外部によるシステム開発は様子を見て検討していく。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ ITの導入は、『目的』をしっかり持ち、コスト削減を第一として考え、積極的に導入する。そこから、売上の増加へと結び付く。
- ✓ 外部への、ソフトウェア等の開発・設定は、コストに見合う効果は期待できない。大手ソフトウェア会社へのまる投げは、コスト増加に。
- ✓ 基本的には自社内で、IT専門家の育成を真剣に検討すべき。



事例 12

## トレーサビリティ（生産履歴）システムにより消費者からの問い合わせに迅速な対応

会社名	岐阜パールライス株式会社
URL	<a href="http://www.gifupearl.co.jp">http://www.gifupearl.co.jp</a>
住所	各務原市各務山の前町2-351-2
従業員	45人
事業内容	精米業、米穀の卸売

### ITの活用方法

トレーサビリティ、炊飯測定システムを、生産履歴の情報公開や販路の拡大に活用

### IT導入の目的

当社は、主にお米を全国の産地及び地元・岐阜からバリエーション豊富に集め、品質、味を共に顧客へ提供している。

狂牛病発生を機に生産履歴（トレーサビリティ）が消費者から求められるようになり、精米においても例外でなく必要となった。米においては生産、検査、流通の各段階でコンタミ問題（意図せざる異品種混入）が取り上げられるようになった。

消費者が購入した精米は、どこで生産され、どのように精米され袋詰めされたかとの問い合わせに対応するために、全国組織（（財）日本穀物検定協会等）においてトレーサビリティシステムを開発して、インターネットでの情報公開を可能にしているが、全国的に参加している業者はまだわずかである。

当社としては、まず自社工場のトレーサビリティ表示を可能にすることと、コンタミ対策を実施することにより、消費者が安心して購入できる精米を販売することを最優先に取り組んだ。

また、外食産業における米穀卸の競争が激化する中、従来の精米納品だけでは取引先との関係を維持することが困難となり、情報及び提案・指導といったアフターケアの充実が求められるようになってきた。そこで、データトレース（超小型のセンサーとパソコン用ソフトウェアを備えた炊飯測定システム）を導入することにより顧客の釜を使って実際に測定し、その結果を基にご飯を美味しく炊き上げるための提案をすることが、取引先との関係をより深めると同時に、新規取引先開拓においても有効活用できるものと判断した。

### IT導入の経緯

トレーサビリティについては、平成15年7月に精米が「JAS法」の適用になったため、全農本部より精米表示を最優先で取り組む旨指示があった。当社工場では3人がシステムを担当し、システム開発会社と共に改善事項及び必要事項を検討して、平成16年3月から導入した。

データトレースについては、大手ベンダーや炊飯業者が中心となって炊飯技術の向上に努めた。当社大口取引先からの要請もあり、炊飯における品質管理・営業ツールに必要なシステムと判断し導入となった。

### IT導入状況と費用

#### トレーサビリティシステム

工場に搬入された原料はFAシステムにより全て（一部手動入力あり）管理している。精米袋に刻印されたロットにより、搬入玄米まで遡って加工工程が確認できることと、搬入された玄米の加工工程とその玄米で作られた製品全てを表示できる。また、銘柄を選定してその日報・月報の作成が可能なシステムである。

IT機器は、パソコンが36台（内工場に6台）、サーバー1セット、プリンター3台、プリンター等の多機能複合機3台を設置している。トレーサビリティシステムの開発費は、690万円で、費用は総額2,500万円となっており、システム等に関する年間の維持費は、70万円程である。管理は、システム開発会社が行っている。

#### データトレース

ご飯を炊く時に、お釜の中に入れて使い、釜内の温度変化を自動的に測定する。ご飯の美味しさを決める釜の中の温度が、時間と共にどう変わっていくのかが分かる。

データトレース一式（ソフトウェア、検査機器）を導入しており、費用は総額220万円である。

### IT活用の具体的効果

トレーサビリティシステムについては、消費者からの問い合わせに対して、ロットを確認することにより加工工程のチェック、製造数量の確認、原料の分析データの確認等がしやすくなった。また、監督官庁の流通調査、顧客からの工場調査時の資料の提出が迅速化した。

データトレースについては、お米のブレンド内容変更、季節の変わり目に伴う炊飯調整、炊飯クレームにおける炊飯診断等、顧客サービスの向上や新規取引先獲得推進のための営業ツールとして活用している。

### IT導入時の問題とその対応策

トレーサビリティについての問題点は、導入日（全農指示の期日：平成15年7月）までの期間が短かったことと、高価な投資金額を精米価格に転嫁できない点である。

### 今後のIT関連計画

全国組織において、二次元バーコードを活用した情報公開の必要性があり、二次元バーコード読み取り装置等のデータ通信システムを開発する予定である。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ 各部門において、手作業で行っている業務をどうしたら効率よく行えるか見直しをする。

事例 13

## トップダウンとキーマンとなる人材確保が、IT導入による業務の効率化、情報の共有化を促進

会社名 株式会社三進

URL <http://www.sansinn.co.jp>

住所 大垣市二葉町7 12

従業員 48人

事業内容 建設コンサルタント、補償コンサルタント、測量、地質調査、情報システム

### ITの活用方法

社内業務のペーパーレス化・データ蓄積、情報の共有と業務のシステム構築及び新事業進出のためのシステム開発

### IT導入の目的

当社は建設コンサルタントとして、道路、橋梁等構造物、河川・砂防、治山等の公共事業における企画・立案・設計・施工管理、調査・測量を行っている。

公共工事を行う上で、自然破壊、廃棄物の処理等は避けては通れない大きな問題であるが、こうした自然改変を少しでも低減させ、自然にやさしい環境づくりの提案を行う中で、平成8年に業務の効率化・迅速化とITを活用した新事業への進出を目的として、IT導入を開始した。

### IT導入の経緯

当社には、元々ITに関する知識等詳しい人材がいなかったが、10年前に大手コンサルタント出身者の採用と、システム開発が出来る人材を3名採用したことからスタートした。社内でのITを使った業務の効率化は、そのメンバーが中心となり4名のプロジェクトチームで意見等を出し合い構築していった。また、システム開発は、ソフトピアジャパンのワークショップ24に部署を開設して専念させた。

### IT導入状況と費用

平成8年より順次、パソコン、CAD・ワープロ・表計算ソフトの導入を行った。平成10年度には、本社にサーバー・LAN機器を導入し、社内ネットワークの構築、インターネットへの接続を完備した。平成10年度末には、パソコンを社員一人一台の体制にして、平成12年度にはグループウェアを導入、社内メール・掲示板・ISO決裁文書の電子化等を行った。

平成12年度以降は、会社独自の業務のシステム化、新事業分野への進出を目指し、「環境設計支援システム」「GIS（地理情報システム）」等のシステム開発を行った。平成14年度に、拠点間のイントラネット構築、パソコン・サーバー機器の増強、ウィルスチェックの強化に約400万円を投資して、当社としてのIT導入は完了した。

当初のIT投資額は4,000万円強であり、現在の年間維持管理費（保守費用含む）は約250万円である。管理体制は、ハード機器の保守、e-mail・ホームページのサーバーのみを社外依頼しているが、その他は社内で全て対応している。

#### IT活用の具体的効果

CAD/ワープロ・表計算ソフト等の導入により、業務効率は飛躍的に向上した。顧客への提案書は電子データとして保管し、類似の業務を行う際に再利用することで、更なる生産性の向上に努めている。また、報告書等（設計に関する一式相当のもの）においては、雛形を用意することで、誰もが同じ形式の成果物を作ることができ、品質の向上にも寄与している。

国土交通省・岐阜県が進めているCALS/ECに対しても、戸惑うことなく対応しており、情報の電子化により、検索が簡易・短時間で可能となり、且つ保管スペースを削減できた。また、通信ネットワークを利用し、短時間でどこでも情報交換ができ、より迅速な業務の執行が行えるようになっている。

社内各部署の業務管理を、サーバー上の電子データを使い一括管理・共有することは、経営者の社内管理、意志決定の迅速化、社員の経営参画意識向上に結び付いている。また業務面から見ると、社内の技術に関する能力・開発の強化にも繋がっている。

#### IT導入時の問題とその対応策

社員の情報リテラシー（知識・能力）をどう向上させるかが課題であった。対応策としては、社内でキーマンを決め、そのキーマンを積極的に外部の講習に参加させ、キーマンによる社内教育を実施した。

平成12年度にはIT関連の部署を発足させ、その部署において社内教育・IT化推進の計画・導入作業、システム開発等を行っている。

#### 今後のIT関連計画

IT機器・システムは、老朽化・陳腐化してくるため、機器については順次新しいものに切り替え、システムについては、常に建設分野に沿ったソフトウェアの開発を考えている。

また、当社で開発した「GISシステム」等を県内の市町村に使用してもらうために、提案していきたいと考えている。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ 経営トップが、業務の効率化、情報の共有化に向けて、ITを率先して使うという強い姿勢で望むことが重要である。
- ✓ 社内においてキーマンを置き、外部の研修に参加させ、IT専門の担当者として育成する。
- ✓ IT導入に当たっては、背伸びをせず、自社に合致したところから、一歩ずつ進める。
- ✓ IT導入後は、社員が使いこなせるようになるまで我慢強く使い続ける。

事例 14

## 早期の情報伝達、スピードアップが顧客サービスを向上させて、安心・信用への信頼を得る

会社名 株式会社岩田製作所

URL : <http://www.shalwin.co.jp>

住所 関市池尻 923-1

従業員 70人

事業内容 産業用ロボット、コンベア、食品機械など一般産業機械の構成部品を開発  
製造・販売

### ITの活用方法

オンラインシステムを使い、業務の迅速化及び効率化に活用

### IT導入の目的

当社はIT導入に当たり、次のような経営課題があった。第一に、ITを導入することで商品を買って頂く顧客に対してのサービスの向上。第二は、一定期間(もしくは一定量)のデータを集め、まとめて一括処理を行うことは極力さけ、顧客から頂いた情報を速やかに各現場へ回し、作業のスピード化を図る。第三は、顧客の情報を加工することや滞留することなく正確な処理をする。第四は、出荷ミスの削減、先入れ先出しの徹底により、無駄なコストの低減をする。第五は、今後の受注拡大に伴う処理能力の向上、スピード化を図ることであった。

### IT導入の経緯

平成15年度に各部署から係長クラスの人材を集め計7名のプロジェクトチームを組織化した。1年間に渡り実務者による現状の問題点を把握してから、課題の立案(本来あるべき姿)派生した無駄な作業を改善し実行に移した。そして、実行した上でITへの具体的な取り組みをしていった。

### IT導入状況と費用

社内でシステムに関する問題点を解決した後に、パソコン関連の総入れ替えを図った。主にハード面でパソコン17~18台を導入し、在庫管理関連でバーコードを購入した。システム導入には、ソフトとハード等ソフトウェア会社との契約で約4千万円、その他に、システム導入に当たりコンサルタント料が700万円、保守管理費用が、月あたり10万円程掛かっている。

また、ホームページを通して、専門のカタログをPDFファイルで紹介して注文を受け付けている。これには、一日200件程のアクセスがある。

なお、地元の業者に現在ホームページの改良やソフトウェアの開発、3次元CADの導入について指導を受けている。

#### IT活用の具体的効果

情報の伝達のスピードアップによる作業のスピード化、顧客サービスの向上（正確な納期を回答することで信頼を得ることなど）、在庫の最適化ができています。

#### IT導入時の問題とその対応策

旧システムから新システムに移行する際、旧システムに蓄積された情報整理に、7ヶ月から8ヶ月程掛かった。このような問題は、人と人との間で会話することでしか解決の手段はなかった。

またソフトウェア会社との間では、担当者の転勤による後任者への伝達の不徹底、共有化の精度ミスによる不具合が発生した。

#### 今後のIT関連計画

現在、3次元CADの導入を進めている。

今後も、会社の成長（増収増益）につなげるためのものがあれば取り入れる方向であり、IT化を進める一方、社員一人一人が自ら考えて仕事をする習慣、そしてそれを会社の財産にする事が一番重要であると考えている。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ IT導入にあたり、社員及び各部門の管理者の間で、まず現状の問題点の把握、課題（あるべき姿）を立案してからスタートする。
- ✓ IT化を進めるに当たり、時代の流れに沿って、全体像を見て、乗り遅れしないようにする。
- ✓ ソフトウェア会社の選択は、慎重に。

事例 15

## オンラインシステムによるデータの一元化により、生産効率の改善が実現

会社名 五十川製紙株式会社

URL

住所 美濃市蕨生332-1

従業員 29人

事業内容 特殊和紙製造、パーチメント紙、脂とり化粧紙、パーマコールドペーパー、耐熱マスキングテープ等

### ITの活用方法

オンラインシステムによるデータの一元化に活用

### IT導入の目的

当社は、昭和5年に会社組織となり手漉障子紙の製造を始めた。現在では、レーヨン入障子紙、パーチメント原紙、レーヨン紙、両面粘着テープ原紙、耐熱マスキングテープなどの特殊紙及び加工紙の製造をしている。

少量多品種の生産体制の中、伝達事項やデータ記入、過去の資料確認等の間違いや検索の時間に費やす無駄があった。そのために、社内LANを構築し各部門においてデータ検索等ができるようにする必要があった。

### IT導入の経緯

平成5年頃に、役員（常務）が中心となり社内のIT化をスタートさせた。その頃は、社員にITに詳しい人材がいなかったために、専門の人材を採用した。また、担当者がソフトウェア会社の出身であったために、製造現場の経験を積ませて社内の状況を把握してもらった。その後、社内に合ったシステムの構築を指示したが、担当者から出てきた提案書が現場に合うシステムでなかったなど、最初は上手くいかなかったが、以前から利用していた中小企業支援センターからの指導を受け、補助金を使ってIT化を具体化していった。

ITの導入に至るまでに取り組んだことは、IT機器の基本知識の習得と部署間の伝達ルールを決めて、必要とする共有データやフォーム等の抽出により、必要なIT機器を選定することであった。

### IT導入状況と費用

現在は、製造現場と事務所間とのデータを共有し、パソコンによるLAN環境を構築させて、従来から紙ベースで行っていた生産管理業務の改善を図っている。

当初のIT投資額は、ソフトとハード等その他の経費を入れて120万円（補助金を含め）である。IT機器は、サーバー1台、パソコン10台（内製造現場2台）、Web用のパソコン

ンを1台、プリンター3台である。現在は、保守料金、メンテナンスで年間10万円程掛かっているが、ソフト開発等による業者の委託費はない。

#### IT活用の具体的効果

データをパソコン画面により検索でき、帳票等を探す無駄が減少した。

パソコンのLAN接続により製造現場と事務所が接続され、生産計画の情報、生産原料などの在庫管理、製品の在庫情報、出荷管理情報などのデータ交換が可能となり、生産効率の改善が図られて、顧客への対応も迅速に行えるようになっている。

また、データベース化したことにより、製品仕様別の製造条件データを効率良く使うことができるようになった。このため顧客からの注文に対して、品質のバラツキがなくなり、大幅な生産効率の向上に結び付いている。

#### IT導入時の問題とその対応策

工場内の環境(湿度、温度等)がIT機器の設置に不向きで、設置後すぐに故障となったために、少し離れた別室に置き換えた。

社内における色々な業務について、市販のソフトウェアを使った効率化の検討をしたが、製造業向けのソフトウェアで、なお且つ中小企業の規模に合うソフトウェアがなかった。また、当社に合うソフトウェアを専門の業者に依頼し見積もりを出させると、とてもそれに投資できる金額ではなかった。その結果、中小企業支援センターに相談することで対応した。

#### 今後のIT関連計画

サーバーの増設により社内イントラネットワークを構築し、リアルタイムな情報(現在の在庫、進捗状況等)を共有し、「社外」から活用できることで、正確な情報を基に営業マンがその場で顧客サービスができるシステムを作りたい。

また、製品に「バーコード」を付けることで、より正確な進捗状況、在庫管理等が行える体制にしたいと考えている。

#### <今後ITを導入する企業へのアドバイス>

- ✓ ITを導入する前に、自社の経営課題を見直す。
- ✓ そして、導入に際して「目的」と「効果」、そのための「費用」・「運用」を試算することが第一である。
- ✓ 無駄な投資はしないこと。



事例 16

## ITを導入したことにより、「無駄」が無くなり、生産性の向上を達成

会社名	ワカムラ電機株式会社
URL	<a href="http://www.wakamura.co.jp">http://www.wakamura.co.jp</a>
住所	加茂郡八百津町八百津4347
従業員	54人
事業内容	電気制御機器製造・半導体関連機器製造・受電設備関連機器製造 金属部品加工・板金加工 コンピュータソフトウェア開発・通信機器製造

### ITの活用方法

受発注システムを使い、業務の効率化に活用

### IT導入の目的

従来、受注に関する納品書関係の書類等は、郵送による受け渡しになっていたが、この注文内容を早期に把握し生産に向けた待ち時間を無くすこと、及び納期の短縮化が課題であった。これは、親会社である大手電機会社・電気機械器具製造会社との取引上どうしても必要なことであった。

### IT導入の経緯

当初IT導入にあたり、以前ソフトウェア会社に勤務していた者が製造現場にいたことと、社長も以前ITに関する業務に携わっていた経験から、今から6～7年程前に社内における社内LAN、インターネット、E-mail等を構築していった。

当時は、社内でもITに関する知識をもった人材が少なく、パソコン等に関するセミナーや研修に参加して、知識を深めていった。

### IT導入状況と費用

現在、親会社を通じて注文書等を受発注システムを利用して、製造工場のパソコンを通じて交互にやり取りしている。また企業によって、システムの導入が行われていないところもあり、この場合は図面等をFAXで受信している。

経理等の業務については、市販のソフトウェアを利用しており、特別にシステム開発等は行っていない。

IT投資については、無線LANの接続等で10万円程と、ハード面の購入は順次行ってきたことで現在社内にパソコンが20台(工場分含む)程あり、付属品等の購入を含めると総額300万円程になっている。管理体制は全て社内で行っており、経費は月々の通信費の1

万円程である。

#### IT活用の具体的効果

システム導入の効果としては、注文書等の受発注システムを利用することで、製造現場における処理がスムーズになった。導入前は、事務所のFAX等で届いていた注文書を事務所の職員が製造現場に持って行っていたが、導入後は製造現場にあるパソコンで随時届く注文書を確認している。これによって現場の管理者は、製造工程の指示を瞬時に行うことができると、製造工程が現場だけでなく社内全体で把握することができる。その結果、作業を前倒しにすることができ、残業時間の減少にも繋がっている。

配送については、経費の削減までには至っていないが、製品の納品が効率的になっている。また、システムを導入したことにより無駄を省くことができ、生産性のアップに繋がっている。

#### IT導入時の問題とその対応策

製造現場において、年代に関係なくパソコンを扱うことに不得意な者がいた。これに対し各現場において、マンツーマン指導及び、研修等に参加させることで対応している。

#### 今後のIT関連計画

ハード面については、新しい機器を導入することでスピード、製品の品質の向上等を強化していくことと、社員全員のレベルアップを図っていきたい。

またセキュリティー対策については、ウイルスの進入を防ぐためのソフトウェアの導入を検討していく。

ITについては、業務上プラスに働くところがあれば、随時検討して導入していきたいと考えている。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ IT活用により、各現場の作業における無駄の排除を検討する。

事例 17

## IT導入の「目的」と「方針」を十分に検討の上、商品データベースシステムを採用し、業務の迅速化を達成

会社名 株式会社ハウテック

URL <http://www.hou-tech.co.jp>

住所 下呂市少ヶ野423

従業員 500人

事業内容 住宅用ドア・内装部材の生産、商品の企画開発、資材調達、製造販売  
クローゼットや収納家具の企画・製造、住宅部材のプレカット

### ITの活用方法

受発注システムや社内ネットワークを使い、生産効率の改善のために活用

### IT導入の目的

当社の扱っている住宅用ドアは、デザインだけでなくサイズや色、金具の位置など、一つでも異なれば別商品となるため、扱う商品は全体で50万種類を越すものになっている。そのため、生産効率の改善を図り、生産リードタイムの短縮、在庫の削減、事務の削減、情報の共有化を、当社の最重要課題としてスタートした。

### IT導入の経緯

最初の導入は、20年前のオフコンの時代になる。当社にはITに詳しい人材がおらずソフトは外部発注していた。開発には時間が掛り、費用が高額になるなど、商品の改廃スピードに追いつかない状況であった。昭和63年4月に国立大学工学部出身のシステム開発に詳しい人材とSE経験者をUターン採用し、当初5名程でシステム開発の部署を立ち上げた。平成9年に企業革新を目的としたインフラ整備によって、組織フラット化のための社内ネットワークの構築を図っていった。

### IT導入状況と費用

設計部門については、平成7年からCADを導入して顧客の要望を反映した製品作りをしている。生産部門については、商品の受注から発送までを支える「商品データベース」システムがある。50万種類の商品を管理し、大手住宅メーカーから直接オンラインで注文が入ると照合が行われ、資材の手配、ラインの確保などを素早く行って製造している。生産が始まったドア部材にはバーコードが張られて、工程ごとに照合される。ラインではその都度、加工機械が自動的に設定されて、ディスプレイに蓄積されたサイズや色等の必要な情報が出され、作業が進んでいく体制である。

平成13年2月に、Webメールサーバー導入により主要仕入先との間で受発注システムを利用しているが、取引先のシステムの利用は半分程度である。

当社の従業員は500名であるが、そのうち間接部門に150名が配置され、技術部門には、10名が配置されている。システム部門には、8名配置しており、自社のソフト開発を行っている。パソコンは、全体で150台あり、メールアドレスは社員の160名が持っている。

IT投資に伴う費用は、総額で1億2,500万円強である。管理は、全て社内でのシステム課が対応しているが、保守費用は月額30万円程である。

#### IT活用の具体的効果

IT導入の効果は、生産品目、取引先等にもよるが、生産リードタイムが当初15日間掛かっていたのが10日、5日と短縮されて、現在は3日となっている。在庫の削減は、1.5ヶ月から1.0ヶ月、0.5ヶ月となり、現在は0.3ヶ月となっている。

以上のことから、受注から4営業日後には住宅別のドア一式を届けることを実現している。中には特殊な加工での注文があるために、AUTOCAD5台を使用し、特殊図面の作成処理を瞬時に行うことで、顧客の納期に合わせた生産スケジュールと高品質な製品生産を可能にし、取引先の信頼に込めている。

社内ネットワークの整備は、稟議書の電子化により管理者が指示をしやすくなり、即決できるようになっている。

#### IT導入時の問題とその対応策

IT導入時の課題は、社内におけるシステムの教育訓練の必要性であった。システム導入当初は、対象社員全員に対し、システム課が中心に1ヶ月に一人2回程の研修を実施して、社外研修も部署によっては利用した。

また、50万種類に及ぶ商品コードをマスター登録するために、部品表チームに4名、技術部門については、特注品に対応する人材を5名配置して対応している。

#### 今後のIT関連計画

経理システムの中で、月次の売上管理を日々管理できるようにすることや、現在製造する段階でバーコードを工程ごとの照合に使用しているのを、今後在庫管理に利用できないか検討したい。

また、海外に工場を建設しているが、IP電話へ切り替えることにより、通信費の削減を図っていきたいと思っている。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ 「目的」と「方針」を十分に検討した上での導入が必要。
- ✓ 他の業者に任せるのは、無駄が多く発生して、なお且つ時間が掛かる。

事例 18

## オンラインによる情報の伝達、生産管理等により、生産効率の向上を実現

会社名	株式会社深見製作所
URL	<a href="http://www.fukami-s.co.jp">http://www.fukami-s.co.jp</a>
住所	関市山田1121-1
従業員	75人
事業内容	各種産業用機器の専用機・治工具製作

### ITの活用方法

社内LANによる情報の伝達、生産管理、データのやり取り等、生産効率の向上に活用

### IT導入の目的

当社は、マシニング加工、産業用機械、測定機械、治工具の設計・製造から加工までを一貫して行っている。

IT導入の目的は、外注先・仕入れ先とのネットワークによる生産性の向上と社内における生産管理、データのやり取り等業務の効率化・迅速化を第一の目的とした経営革新を図ることである。

また、ホームページを開設した目的は「求人募集」であった。求人募集は、他に人材派遣会社や雑誌等への掲載による募集もしたが、成果が出ず多額の費用が掛かった。

### IT導入の経緯

20年前にITを導入する際には、メリットやデメリットを探るために何度か東京の展示場を訪問したり、IBM担当者から助言をもらったりした。また、コンサルタントの協力も得て、社内の業務の仕組み作りに取り組んだ。基幹サーバーを利用した社内外のネットワークを整えるために、信頼のできるソフトウェア会社のアドバイスを併用した。

### IT導入状況と費用

ネット経由での見積、生産計画、管理、データのやり取り、社内LANによる情報の伝達により無駄の排除を行っている。

主なIT機器は、ハードウェアではパソコンサーバー5台、OAサーバー1台、クライアントパソコン48台、ルーター2台等、ソフトウェアでは基幹システム1台、基幹システムクライアント13台、ウイルス対策用のソフト等がある。管理体制は、社内にパソコン管理推進委員会(5~6人)を設け、外部SEと連携を取り維持・管理を行っている。

年間ソフトウェア保守料は、280万円程であり、月間パソコン系の通信費用は、3万5,000円程である。

最近では、当社製品を海外工場に納入することが多く、保守管理面でIP電話を海外との送

受信に利用している。I P電話の導入は、以前の通信費から見ると経費の低減に繋がっている（10台使用中）。

#### I T活用の具体的効果

2次元C A D / C A M、3次元C A Dの活用により、製造の時間短縮が図られている。また、I B M基幹サーバー、ソフトとエクセルとの連携も可能となり、出図準備の時間短縮にも繋がっている。

さらに、社内のプログラミングの見直しにより、例えば、外注先、仕入先等に対して図面、注文書、他の必要書類を一括送受信ができ、受入時の管理、帳票のまとめが記録されるようになった。

#### I T導入時の問題とその対応策

コンサルタント等の協力を得てソフトウェア開発への取り組みをしたが、依頼した担当者が社内業務の仕組み等を十分に把握できていなかったことが、ソフトウェアの開発期間を長期にする要因となった。

また、基幹サーバーを含めて関連の機器を選択する際には、メーカーによって機器の接続が出来なかったりすることもあり、トータルで計画し全てL A N構築を念頭におくべきであった。

#### 今後のI T関連計画

生産性向上を図るための設計部門を強化し、そのために、モバイル機器等の連携強化を図っていきたい。

今後は、外国の優秀な理工系の学生等の採用を考えているが、「工場の動画」をホームページに掲載し、人材の採用に利用することや、O J Tといった人材育成のプログラムにI Tを活用しようと考えている。

#### < 今後I Tを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ I Tを導入して何をしたいかを整理する。目的をはっきりさせる。
- ✓ 無駄も発生するが、遠回りも必要。
- ✓ コンプライアンスとも関連するが、違法に繋がる行為はせず、セキュリティには充分注意して取り組む事。
- ✓ 信頼できる専門家とのつながり、T O T A L最適の観点で常に設備、ソフトを考えていくこと。

事例 19

## 全自動生産システムにより、生産性の向上と生産管理を実現し、品質の向上に繋がった

会社名	株式会社三幸
URL	
住所	土岐市泉町大富 224-1
従業員	9人
事業内容	掛け軸、和装家具、美術工芸品製造販売

### ITの活用方法

全自動生産システムを使い、生産性の向上と生産管理に活用

### IT導入の目的

掛け軸表装業界では、かねてより手工業によるコスト高とそれによる需要の減少、及び手作業による仕上がりのムラが大きな問題になっていた。そのため当社では、根本的な製法の改革が必要となり、機械化に取り組んできた。

### IT導入の経緯

当社が表装製品の企画制作に参入したのは31年前である。その当時、中国・韓国などの安価な掛け軸が輸入されるようになり、日本の表装メーカーが苦戦を強いられていた。当社では、安価な輸入品に打ち勝つために、当初から生産システムの機械化を試み、5年程の研究を経た後、表装用機械の開発に成功した。

### IT導入状況と費用

全自動生産システムは、最先端のテクノロジーを駆使し、本来は手仕事による裂地の裏打ち、部材の裁断、本紙加工、切り継ぎ整形などの工程をコンピュータに記憶させて機械化したものである。

表具師の手仕事は、月に30本程が限界と言われているが、当社の全自動生産ラインで月産3万本以上に生産能力がアップした。最先端のテクノロジーによって十分の1ミリの裁断技術や、のりによる裏打ちに比べて数千倍の強度を持つ裏打ち加工技術も可能になった。

IT機器等は、CAD/CAMをはじめとして、組み立てロボット4基のほか、従来手で行っていた作業の95%を機械化して取り組んでいる。

### IT活用の具体的効果

システム導入の効果としては、機械化による人件費の削減、量産化に向けた材料の大量仕入れによる低コスト化のほか、コンピュータによる生産管理を行うことにより品質向上に繋

がった。さらに、これまでの高価格という表装イメージを払拭し、低コストにより顧客に還元することができ、より一層の受注量を確保することに繋がっている。

#### IT導入時の問題とその対応策

前例のないシステムのために、工作機械メーカーを選択するのに苦労した。機械化に踏み切った後、毎年のように改良改善を繰り返し、そのため設備更新の連続であったが、ここ数年間で高性能なパソコン制御ロボットも低価格化し、コスト的には業務規模に見合うようになってきている。

現在は、近隣のメーカーで機械の紹介やメンテナンスなど、即時対応してくれるため、短時間で解決できるようになっている。

#### 今後のIT関連計画

生産能力が向上したことで拡販をより積極的に行うとともに、電話営業をはじめとする通信費を抑える為にIP電話化、業務の効率化・生産管理を含めたネットワーク化を随時進めている。

また、全く新しい市場の開拓のためのホームページの製作やインターネットでの拡販を検討している。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ 単なるブームとかではなく、本当に必要かどうかコスト面を含めて検討することが重要である。
- ✓ 飛躍的な効率化が見込まれなければ、ITの導入は無意味と考えている。



事例 20

## 資金繰り管理システムを利用して、効率よく資金運用したことにより、経費の低減を達成

会社名	江南工機株式会社
URL	<a href="http://www.konankk.jp">http://www.konankk.jp</a>
住所	本社 岐阜市西園町29 神戸工場 安八郡神戸町加納井ノ町351
従業員	27人
事業内容	各種工作機械の仕上げ（摺り合わせ）組み立て、各種機械の設計、製作、修理 半導体関連装置の設計、製作。超硬工具の設計、製作、再研磨、コーティング加工

### ITの活用方法

資金繰り管理システムを利用して、効率よく資金運用することや、ホームページを開設して企業の内部情報を公開するために活用

### IT導入の目的

どんなに儲かっているとしても、資金繰りが立っていないと黒字の企業でも倒産するのが現状である。以前、当社では会長自らが手書きで資金繰り表を作成していたが、煩雑だったため、何とかIT化できないかと検討を始めた。

### IT導入の経緯

ソフトウェア会社や税理士と相談の上「資金繰り管理システム」等のソフトウェアの開発を進めた。

市販の経理ソフトは、過去の実績は細かくわかるが、経営にとっては将来の予測が大切であり、特に企業にとって生命線とも言える資金繰りに対して十分な機能が少ない。それを何とかしたいという思いがソフトウェアの開発に繋がった。

### IT導入状況と費用

現在は、パソコンを15台使用している。システム投資に総額1,500万円使用し、別にソフトウェア会社への委託料3年間で1,000万円程掛かった。

資金繰り管理システムは、時間的にも会長自らシステム開発を行うことはできないために、プログラミングはソフトウェア会社へ発注し、双方で打ち合わせしながらプロトタイプをつくり、改良を重ねていった。

### IT活用の具体的効果

従来の資金繰り計画は、経理のデータ、売上予想、入金予定、借入金返済計画等のデータを基に銀行と対応してきた。このシステムを用いることで、省力化・資金運用が効率的になり金利等の経費が節減できた。例えば、あらかじめ全取引銀行に資金繰り予定表を提出することで、各銀行の渉外係が当社に運転資金の提案に訪れる際に、それぞれ最良の融資計画を提案してくる。当社は、その中から一番良い提案を選択することができる。

またホームページを開設した際に、会社の内容を情報公開したことで、新規の顧客より4件の発注の問い合わせがあり、2件の契約に繋がった。

### IT導入時の問題とその対応策

資金繰りシミュレーションソフトの開発は、外注を活用したので問題はなかった。しかし、画面上の汚れや不具合の発生については解決するまでに長時間掛かった。そのため改良に向けて試行錯誤し、ようやく市販できるソフトウェアが出来上がった。そして、現在はウェブサイト上からの活用方法について検討を進めている。

### 今後のIT関連計画

今までは生産管理全般をシステムで管理してきたが、今年度ISO9001の認証取得ができたことにより、更にシステムを改良する必要を感じてソフトウェア会社と調整中である。

資金繰り管理システムについて、ソフトウェア会社や税理士の支援を基に、平成15年にビジネスモデルの特許を申請した。今後、自ら使いながら更に使いやすいものに改良を重ねて、資金繰り管理システムのソフトを市販する計画である。

#### < 今後ITを導入する企業へのアドバイス >

- ✓ 信用のおけるソフトウェア会社との付き合いが重要である。
- ✓ ホームページを開設する時は、企業の内部情報を正確に公開する。

## < 參考資料 >

## ． I T 関連支援施策一覧表

### 1 ． 金融

#### 1 1 中小企業金融公庫「戦略的情報技術活用促進資金」

##### 商工組合中央金庫「戦略的情報技術活用促進資金」

制度の内容	情報技術の普及変化に関連した事業環境の変化に対応するための情報化投資を行う中小企業に対する融資。
対象企業	中小企業（一部対象とならない業種有り）
対象設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電子計算機、多機能情報端末等関連設備等</li> <li>● 設備等賃貸、I T 活用のための人材教育資金等</li> </ul>
融資内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貸付限度額・・・7億2,000万円（特別利率適用限度は2億7,000万円）</li> <li>● 償還期間・・・設備資金15年（うち据え置き2年以内）                      運転資金5年 特に必要な場合7年以内                      （据え置き1年以内）</li> <li>● 貸付利率・・・問い合わせください</li> <li>● 担保・保証人・・・必要。但し、特例有り</li> </ul>
実施機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中小企業金融公庫 岐阜支店 電話（058）265-3171</li> <li>● 商工組合中央金庫 岐阜支店 電話（058）263-9191                      高山事務所 電話（0577）32-3353</li> </ul>

\*（注）1 - 1 の施策については、平成20年度以降、政府系金融機関の統廃合実施予定により、取り扱い窓口等について確認してください。

#### 1 2 国民生活金融公庫「情報技術導入促進資金（I T 貸付）」

制度の内容	中小企業がI T 革命に対応するため、戦略的情報化投資を行う場合に必要資金を低利で融資する制度。
対象企業	次に該当する情報化投資を行う中小企業者。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 情報技術を活用した効果的な企業内業務改善及び企業内の情報交換業務の高度化を行うこと。</li> <li>● 他企業、消費者等との間でネットワーク上の取引及び情報の受発信を行うこと。</li> <li>● 企業内業務の情報技術の水準を取引先等企業外の情報技術の水準に合わせようとする事。</li> <li>● 情報技術の活用により、業務方法、業務内容等の経営革新を図ろうとする事。</li> </ul>
対象設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンピュータ（ソフトウェアを含む）</li> <li>● 周辺装置（モデム等の通信装置等）</li> <li>● 端末装置（多機能情報端末等）</li> <li>● 関連設備（LANケーブルや自動搬送装置等）</li> <li>● 関連建物・構築物（装置及び設備の導入に併せてその取得に必要不可欠な建物・構築物及びそれらの設置に必要不可欠な土地。）</li> </ul>

融資内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貸付限度額・・・7,200万円以内（内運転資金4,800万円以内）</li> <li>● 償還期間・・・設備資金15年以内 据え置き期間2年以内 運転資金5年以内 特に必要な場合7年以内 据え置き期間1年以内</li> <li>● 貸付利率・・・問い合わせください。</li> <li>● 保証人・担保 希望に応じて相談。</li> </ul>
実施機関	国民生活金融公庫 岐阜支店 電話（058）263-2136 多治見支店 電話（0572）22-6341

\*（注）1 - 2の施策については、平成20年度以降、政府系金融機関の統廃合実施予定により、取り扱い窓口等について確認してください。

### 1 - 3 岐阜県「小規模企業設備資金貸付制度」

制度の内容	小規模企業者等が、創業及び経営基盤の強化に必要な設備を導入する場合に、（財）岐阜県産業経済振興センターが、小規模企業者等に対して必要な資金を貸し付ける制度。
対象企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模企業者等（創業者を含む）</li> <li>● 県内に工場又は事業所を有し営業実績が1年以上（1年未満の方は多少条件が変わる）</li> </ul>
対象設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 原則として新品である設備</li> <li>● 導入することにより一定以上の付加価値額が向上する設備等</li> </ul>
融資内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貸付限度額・・・4,000万円（所要資金の2分の1以内）</li> <li>● 償還期間・・・7年以内（1年据え置き）</li> <li>● 貸付利率・・・無利子</li> <li>● 担保・保証人・・・必要</li> </ul>
実施機関	（財）岐阜県産業経済振興センター 企業支援部 電話（058）277-1091 岐阜県産業労働部 電話（058）272-1111（内線3074）

### 1 - 4 岐阜県「小規模企業設備貸与制度」

制度の内容	（財）岐阜県産業経済振興センターが企業に代って設備を購入し、長期・低利の割賦販売またはリースによる方法で貸与する。
対象企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模企業者等（創業者を含む）</li> <li>● 県内に工場又は事業所を有し営業実績が1年以上（1年未満の方は多少条件が変わる）</li> </ul>
対象設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 割賦事業：導入することにより、一定以上の付加価値額が向上する設備。</li> <li>● リース事業：（同上）（ただし車輛・重機は対象外）</li> </ul>
融資内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貸付限度額・・・100万～6,000万円（消費税を含む）（創業後1年未満の創業者は50万～3,000万円）</li> <li>● 割賦・リース期間 割賦事業：7年以内（一年据置） リース事業：3年以上7年以内の範囲で貸与設備の耐用年数により定める。</li> <li>● 割賦損料・リース料・・・問い合わせ下さい。</li> <li>● 担保・保証人・・・原則として保証人が必要。</li> </ul>

実施機関	(財)岐阜県産業経済振興センター 企業支援部 電話(058)277-1091 岐阜県産業労働部 電話(058)272-1111(内線3074)
------	---

#### 1 - 5 戦略的情報化機器等整備事業(コンピュータ等の低額リース事業)

制度の内容	戦略的な情報化投資を行おうとする中小企業者を支援するため情報機器等をリースする。
対象企業	県内に事業所を有する企業等
対象設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 製・配・販ネットワークの構築</li> <li>● インターネットによる需要開拓、技術情報の発信・入手等</li> <li>● 企業内ネットワーク化</li> <li>● 小売店舗等におけるPOSシステムの導入</li> </ul>
リース期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 機器のみの場合・・・2年～6年</li> <li>● ソフトのみの場合・・・5年～6年</li> <li>● 機器とソフトの場合・・・4年～6年</li> </ul>
リース料率	問い合わせください
実施機関	(財)全国中小企業情報化促進センター 電話(03)3500-4656

## 2. 税制

### 人材投資促進税制

施策の内容	従業員に教育訓練を実施した場合の税制の特別措置
対象企業	青色申告書を提出し、教育訓練を行った個人事業者または法人
税額控除の対象費用	講師・指導員等の経費、教材費、外部施設使用料、研修参加費、研修委託費 * 税額控除となるのは、教育訓練費を前2事業年度の平均額より増加させた場合
制度の内容	<p>A：基本制度(増加型税額控除制度)</p> <p>適用事業年度の教育訓練について、教育訓練費を前2事業年度の平均額より増加させた企業について、その増加額の25%に相当する金額を当期の法人税額から控除する。</p> <p>ただし、税額控除額は法人税額(所得税額)の10%相当額を限定。</p> <p>* 教育訓練費：個人又は法人がその使用人の職務に必要な技術又は知識を習得させ、又は向上させるために支出する費用。ただし、役員・個人事業主本人や当該役員・個人事業主と特殊な関係にある方(親族等)に対する教育訓練費は除かれる。</p> <p>適用期間：法人 平成17年4月1日から平成20年3月31日までの間に開始する各事業年度 個人 平成18年1月1日から平成20年12月31日までの各年</p> <p>B：中小企業の特例・・・資本金1億円以下の中小企業が、適用事業年度</p>

	<p>の教育訓練費を前2事業年度の平均額より増加させた場合、</p> <p>40%以上の場合、当期の教育訓練費の総額の20%に相当する額、 40%以下の場合、増加率の2分の1に相当する税額控除率を当期の教育費の総額に乗じた金額を当期の法人税額から控除する。</p> <p>ただし、税額控除額は法人税額（所得税額）の10%相当額を限定。 *大規模法人の子会社は除かれる。個人の場合は、常時使用する従業員の数が1,000以下の方が対象である。</p> <p>適用期間:法人 平成17年4月1日から平成20年3月31日までの間に開始する各事業年度 個人 平成18年1月1日から平成20年12月31日までの各年</p> <p>*中小企業については、地方税（法人住民税）においても適用（課税標準を法人額控除後の額とする。）</p> <p style="text-align: center;">上記のAとBの制度は選択制</p>
問い合わせ先	<p>国税局の税務相談室または主要な税務署に設置している税務相談室で対応。 地方税は、都道府縣市町村の税務課</p> <p><a href="http://www.nta.go.jp">http://www.nta.go.jp</a></p>

### 3. 補助金

#### 3-1 共同研究開発事業（共同研究制度）

施策の内容	先端情報技術の研究を産学官が連携して実施することにより、将来の産業・経済・生活などに大きなインパクトを与える研究成果の獲得を目指す県内企業を支援し、IT産業の育成・振興を図る。
対象企業	岐阜県内企業（大学等との連携が必要）
サービス内容	産学官連携で実施する情報技術に関する研究開発を支援し、研究経費の一部を補助。
補助限度額	企業：4,000千円/件 大学：4,000千円/件
補助率	3分の2
実施機関	（財）ソフトピアジャパン 電話 (0584)77-1177（代）

### 3 - 2 共同研究開発事業（共同開発制度）

施策の内容	ソフトピアジャパン、岐阜県（生産情報技術研究所など）企業独自の情報技術に関する研究成果を活用した新商品の開発を促進することで、IT産業の育成・振興を図る。
対象企業	岐阜県内企業
サービス内容	情報技術の研究成果を活用した新商品の開発を支援し、開発経費の一部を補助。
補助限度額	10,000 千円 / 件
補助率	3 分の 2
実施機関	（財）ソフトピアジャパン 電話 (0584)77-1177

## 4 . 研修・教育

### 4 - 1（財）岐阜県産業経済振興センターによる支援事業

施策の内容	経営、技術、情報、環境、エネルギーに関して役立つ情報を提供するとともに、各種相談業務を実施する。
対象企業	中小企業者、創業予定者
研修等の内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 経営者及び従業員のための実務型IT研修会（有料）</li> <li>● 経済講演会、経営革新・IT革命・創業・小売商業等をテーマにしたセミナー、環境・エネルギー対応講習会、IT活用研究会（無料）等の開催。</li> <li>● E-コマースに対応したホームページ作成・運用支援（無料）</li> </ul>
実施機関	（財）岐阜県産業経済振興センター 電話(058)277-1084（産業振興部）

### 4 - 2 商工会議所・商工会・中央会によるIT化支援事業

施策の内容	IT研修やパソコン導入サポートサービスなど、中小企業のIT革命への対応を支援する。
対象企業	中小企業者
研修等の内容	パソコン、E mail の活用、Webサイトの作成、電子商取引の活用まで段階的なIT研修を実施。
実施機関	各商工会議所、商工会、県商工会連合会、県中小企業団体中央会 （巻末一覧参照）



#### 4 - 3 全国マルチメディア専門研修センター主催研修事業

施策の内容	情報化社会において必要とされるIT人材育成や、県民の情報リテラシー向上のための研修を実施することにより、県内情報関連産業の活性化に寄与。
対象企業	一般企業等
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CIOスクール(最高情報責任者育成研修)</li> <li>● IT企業向け研修(IT営業等IT企業に必要な能力を備えた人材の育成)</li> <li>● 企業向け一般研修(企業内の情報リテラシーを備えた企業人の育成)</li> </ul>
実施機関	全国マルチメディア専門研修センター研修担当(ソフトピアジャパン・ドリーム・コア内) 電話 (0584)77-1113

#### 4 - 4 産業高度化人材育成事業

施策の内容	地域産業において高度な技術を有する人材を育成するため、設計から試作までのモノづくり技術に関する段階的な研修を実施。
対象企業	CAD等を用いた高度なモノづくり技術の習得を希望される方
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2次元CAD研修(基礎・応用・建築・土木・アパレル業界向などAutoCADLT)</li> <li>● 3次元CAD・CAM研修(体験・基礎・応用・航空機業界向・樹脂金型など)</li> <li>● CAD技術者試験対策講座、マネジメント研修、試作加工実技研修(石膏造型機、ABS樹脂造型機)、3次元測定研修(実技、Surfacerリバースエンジニアリング)</li> </ul>
実施機関	テクノプラザ アネックス・テクノ2 研修担当 電話 (0583)79-6370

### 5 . 貸施設・機器等

#### 5 - 1 全国マルチメディア専門研修センター実習室等の施設の貸出

施策の内容	全国マルチメディア専門研修センターの実習室等を企業・団体向けに貸し出し。
対象企業	一般企業等
貸出施設	演習系の実習室(4室)、講義系の研修室(2室)
実施機関	全国マルチメディア専門研修センター研修担当(ソフトピアジャパン・ドリーム・コア内) 電話 (0584)77-1113

## 5 - 2 システム・機器・研修室等貸出業務

施策の内容	地域企業の業務のための利用や産業高度化人材育成事業での研修受講後の自習のために必要となるシステム機器及び研修室等を貸し出し、地域産業の設計から試作までのモノづくりをバックアップする。
対象企業	CAD等を用いた高度なモノづくりシステム機器及び研修室の使用を希望される方。
貸出施設・機器	<ul style="list-style-type: none"> <li>● システム機器 ラピッドプロトタイプング装置(石膏試作加工機、ABS樹脂試作加工機)、大型非接触式3次元計測機(最長軸1m超)、2次元CADシステム(AutoCAD LT)、3次元CAD/CAM/ICAEシステム、事務系ソフトウェア(MS Office)</li> <li>● 会議室等 会議室(収容16)×2、ハイエンド3次元CAD研修室(収容6)×3、ミッドレンジ3次元CAD・2次元CAD研修室(収容11)、多目的研修室(収容100)、ワークショップ(開放実習室)×2</li> </ul>
実施機関	テクノプラザ アネックス・テクノ2 研修担当 電話 (0583)79-3330

## 6 . 相談・助言・情報提供

### 6 1 地域中小企業競争力向上支援事業(IT経営応援隊ぎふ)

施策の内容	中小企業のIT活用を促進するため、IT専門家等によるIT経営に関する包括的な相談を受けるとともに、中小企業への派遣・訪問指導を実施し、各企業の課題解決に向けた助言・支援を行う。
対象企業	県内中小企業
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IT活用のために、IT専門家等による経営から生産・設計までの相談及び企業への訪問指導</li> <li>● IT啓発セミナー</li> </ul>
実施機関	(財)ソフトピアジャパン 電話 0584-77-1177

\* 詳細は別紙1(P64)を参照

### 6 - 2 IT研究開発支援事業

施策の内容	IT研究センターの所有するコア技術の活用 関連情報提供
対象企業	事業者
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IT研修センター所有技術の紹介、技術移転(活用)の相談</li> <li>● 関連情報(専門研究会・セミナー)提供</li> </ul>
実施機関	(財)ソフトピアジャパン 電話 0584-77-1188

### 6 - 3 総合相談・経営相談・地域情報化相談・技術相談

施策の内容	業務の情報化に関する相談
対象企業	事業者・団体・個人

サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電話相談、相談室開催（いずれも平日 8：30～17：15）</li> <li>・ 事業者業務の情報化一般に関する相談</li> <li>・ 事業者業務の情報化に関するノウハウ、情報等の提供</li> </ul>
実施機関	(財)ソフトピアジャパン 電話 0584-77-1111 総合相談 0584-77-1166 地域情報化相談 0584-77-1177 技術相談・経営相談

#### 6 - 4 e - 中小企業庁&ネットワーク

施策の内容	中小企業経営者や創業者予定者に対してインターネットを通じた情報提供等の支援を行う。
対象企業	中小企業者
サービス内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● e 中小企業ネットマガジンの発信</li> <li>● 全国電子相談窓口の設置</li> <li>● e 中小企業庁&amp;ネットワークのホームページによる情報提供</li> </ul>
利用方法	<a href="http://www.chusho.meti.go.jp">http://www.chusho.meti.go.jp</a>
実施機関	中小企業庁 広報室 電話(03)3501-1709

#### 6 - 5 ポータルサイト「J - Net 21」

施策の内容	インターネットを通じて、中小企業に関する情報を総合的に管理、検索を可能にする。
対象企業	中小企業者
サービスの内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 創業や経営上の問題点について任意に分類・編集した12のカテゴリを選択し、必要な情報が入手。             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人材育成</li> <li>・ 新事業・技術経営改善・相談</li> <li>・ 資金調達</li> <li>・ 法律・相談</li> </ul> </li> <li>● インターネット上で提供されている各種情報や各事例集、製品・技術・取引情報等を提供。</li> </ul>
利用方法	<a href="http://j-net21.jasmec.go.jp">http://j-net21.jasmec.go.jp</a>
実施機関	中小企業基盤整備機構 経営支援情報センター 電話(03)5470-1521

#### 6 - 6 テクノナレッジ・ネットワーク

施策の内容	中小企業の研究開発・技術開発を促進するため、加工データベース等の便利な技術情報をインターネットを通じて提供。
対象企業	中小企業者
サービスの内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 技術相談事例のデータベース</li> <li>● 溶接データベース</li> <li>● 切削データベース等の技術情報をインターネットを通じて提供。</li> </ul>
利用方法	<a href="http://www.techno-qanda.net">http://www.techno-qanda.net</a>
実施機関	中小企業庁 技術課 電話(03)3501-1816

## 【別紙 1】

### 公的支援制度の活用

IT 経営応援隊ぎふとは、

平成 16 年 11 月に発足した中小企業の IT 化を支援するための組織である「中部 IT 経営応援隊」の岐阜県連絡調整会議として、(財)ソフトピアジャパン他をはじめとする支援機関等で構成する組織であり、岐阜県内の中小企業の IT 化を支援していく。

#### 事業概要（各企業に利用できるもの）

##### 1. 個別訪問による経営相談

経営全般のワンストップ相談窓口として、(財)ソフトピアジャパン所属の「IT 経営応援隊ぎふ」の相談員が直接伺って、IT 経営に関する包括的な相談を受ける。相談を受けた後は、経営課題の解決まで一貫して支援を実施する体制になっている。

（受け付け時の企業の負担は不要。）

##### 2. 各分野の専門家紹介・派遣

ワンストップ相談窓口で受け付けした相談により、各分野の専門家を紹介・派遣する。また、専門家紹介後も、課題解決まで「IT 経営応援隊ぎふ」の相談員が一貫して支援する。

IT 経営や IT 構築に関する相談については、(財)ソフトピアジャパン認定の IT 経営アドバイザーを、各企業の業種・業務等を踏まえて紹介する。

（IT 経営アドバイザーの認定リストの中から、企業の担当者に選んでいただく。）

\* 各企業の負担は不要、ソフトピアからの派遣は 2 回限りとなっているが、案件の内容によって(財)岐阜県産業経済振興センター等の専門家に引き継いで相談に応じる。

包括的な経営相談は、(財)岐阜県産業経済振興センター等の専門家を紹介する。

（弁護士・中小企業診断士・社会保険労務士・各種エキスパート人材等）

\* 1 回の利用毎に約 1 万円（経費の 3 分の 1）の負担が必要。また、利用回数は、年間 5 回までとなっている。

#### 問い合わせ先

財団法人ソフトピアジャパン（企画経営室）

大垣市加賀野 4 丁目 1 番地の 7

電話(0584) 77 - 1111

URL <http://www.softopia.or.jp/>

・ 問い合わせ先

名 称	所 在 地	電話番号
名古屋国税局	名古屋市中区三の丸3丁目3番2号 名古屋国税総合庁舎	052-951-3511
< 税務署 >		
岐阜北税務署	岐阜市千石町 1-4	058-262-6131
岐阜南税務署	岐阜市加納清水町 4-22-2	058-271-7111
大垣税務署	大垣市丸の内 2-30	0584-78-4101
関税務署	関市川間町 2	0575-22-2233
高山税務署	高山市名田町 3-82	0577-32-1020
多治見税務署	多治見市音羽町 1-35	0572-22-0101
中津川税務署	中津川市かやの木町 4-3	0573-66-1202
(財)ソフトピアジャパン	大垣市加賀野 4 - 1 - 7	0584-77-1144
(株)ブイ・アール・テクノセンター	各務原市須衛町 4 - 179 - 1	0583-79-2277
< 各農林商工事務所 >		
岐阜地域農林商工事務所	岐阜市司町 1 岐阜総合庁舎	058-264-1111
西濃地域農林商工事務所	大垣市江崎町 422-3 西濃総合庁舎	0584-73-1111
西濃地域揖斐農林商工事務所	揖斐郡揖斐川町上南方 1-1 揖斐総合庁舎	0585-23-1111
中濃地域農林商工事務所	美濃加茂市古井町下古井大脇 2610-1 可茂総合庁舎	0574-25-3111
中濃地域武儀農林商工事務所	美濃市生櫛 1612-2 中濃総合庁舎	0575-33-4011
中濃地域郡上農林商工事務所	郡上郡八幡町初音 1727-2 郡上総合庁舎	0575-67-1111
東濃地域農林商工事務所	多治見市上野町 5-68-1 東濃西部総合庁舎	0572-23-1111
東濃地域恵那農林商工事務所	恵那市長島町正家後田 1067-71 恵那総合庁舎	0573-26-1111
飛騨地域農林商工事務所	高山市上岡本町 7-468 飛騨総合庁舎	0577-33-1111
飛騨地域益田農林商工事務所	益田郡萩原町羽根 2605-1 益田総合庁舎	0576-52-3111

商工会議所		
岐阜県商工会議所連合会	岐阜市神田町 2 - 2	0 5 8 - 2 6 4 - 2 1 3 1
岐阜商工会議所	”	0 5 8 - 2 6 4 - 2 1 3 1
大垣商工会議所	大垣市旭町 6 - 3	0 5 8 4 - 7 8 - 9 1 1 1
高山商工会議所	高山市天満町 5 - 1	0 5 7 7 - 3 2 - 0 3 8 0
多治見市商工会議所	多治見市新町 1 - 2 3	0 5 7 2 - 2 5 - 5 0 0 0
関商工会議所	関市本町 2 - 1	0 5 7 5 - 2 2 - 2 2 6 6
中津川商工会議所	中津川市かやの木町 1 - 2 0	0 5 7 3 - 6 5 - 2 1 5 4
美濃商工会議所	美濃市上条 7 8 - 7	0 5 7 5 - 3 3 - 2 1 6 8
瑞浪商工会議所	瑞浪市寺河戸町 1 0 4 3 - 2	0 5 7 2 - 6 7 - 2 2 2 2
土岐商工会議所	土岐市土岐津町高山 6 - 7	0 5 7 2 - 5 4 - 1 1 3 1
恵那商工会議所	恵那市長島町正家 1 - 5 - 1 1	0 5 7 3 - 2 6 - 1 2 1 1
各務原商工会議所	各務原市那加桜町 2 - 1 8 6	0 5 8 3 - 8 2 - 7 1 0 1
美濃加茂商工会議所	美濃加茂市太田本町 1 - 1 - 2 0	0 5 7 4 - 2 4 - 0 1 2 3
可児商工会議所	可児市広見 1 - 5	0 5 7 4 - 6 1 - 0 0 1 1
羽島商工会議所	羽島市竹鼻町 2 6 3 5	0 5 8 - 3 9 2 - 9 6 6 4
神岡商工会議所	飛騨市神岡町大字船津 2 0 2 8 - 1	0 5 7 8 - 2 - 1 1 3 0
< 商工会等 >		
岐阜県商工会連合会	岐阜市藪田南 5 - 1 4 - 5 3 (岐阜県県民ふれあい会館 9 F)	0 5 8 - 2 7 7 - 1 0 6 8
” 東濃支所	恵那市長島町正家 1 - 5 - 1 1	0 5 7 3 - 2 6 - 5 3 6 0
” 飛騨支所	高山市上岡本町 3 - 4 1 8 (垣越ビル 2 F)	0 5 7 7 - 3 5 - 1 1 7 8
岐阜県中小企業団体中央会	岐阜市藪田南 5 - 1 4 - 5 3 (岐阜県県民ふれあい会館 12 F)	0 5 8 - 2 7 7 - 1 1 0 0

## 岐阜県中小企業の I T 活用事例調査

---

発行 財団法人 岐阜県産業経済振興センター

〒500-8384 岐阜市藪田南5丁目14番53号

岐阜県民ふれあい会館 10階

TEL : 058-277-1085 FAX : 058-277-1095

E-mail : chosa@gpc.pref.gifu.jp

URL : <http://www.gpc.pref.gifu.jp>

担当 調査研究部 主任研究員 野田 忠利

発行日 平成 18(2006)年 3 月

---

無許可で複製することを禁じます

この報告書は、岐阜県及び国からの補助金を  
受けています

平成18年3月27日

財団法人岐阜県産業経済振興センター