

会社名・組織名：

株式会社エイ・〇〇・〇〇

登記名を記載
してください

受付番号

T0111

全般

1. 貴社のビジネスの特徴や強み、あるいは同業他社と比べて優れている点を記載してください。

地域に浸透した企業として、顧客の購買履歴情報を活用した御用聞きや先取り提案など、地域に根ざした、かゆい所に手が届く顧客サービスを実践し、それを継続するため、自社の目標を IT 活用により全社員で共有し、社員のスキルアップも含めた課題の重点化により競争力を維持している。

IT 経営によって実現された特徴などを記載してください。同業他社と比べて優れている点や、他社にない固有のビジネスモデルがあれば、その点についても記載してください。

業界別に想定される記載例を以下に示しますので、参考にしてください。

○品質、コスト、納期に対する顧客要求が厳しくなる中で、蓄積された技術ノウハウデータベースを活用し、特殊加工技術の市場においては、多くの信頼を得ている。（製造業の例）

○顧客データベースを最大限に活用し、顧客のニーズを先取りしながら、きめ細かい納品対応や、提案販売で、お客様の立場に立った事業を展開している。（小売流通業の例）

○挨拶状に特化した印刷サービスを、インターネットを通じて行っているが、文面の印刷だけではなく、発送など付随する作業にも対応するなど、顧客の細かなニーズに対応できることが強みである。（ネット販売の例）

1. IT経営に取り組んだ時点での市場、顧客や競合の動向など経営環境の状況について、該当する項目すべてに○印を記入してください。《企業を取り巻く外部環境として認識したこと》

- | | | |
|----------------|---------------------|----------------------|
| () ①需要の増加 | (○) ②需要の低迷・縮小 | (○) ③輸入品・外資を含む市場競争激化 |
| () ④短納期の要請 | (○) ⑤低価格化の要請 | () ⑥高品質の要請 |
| () ⑦取引条件変更の要請 | (○) ⑧原材料価格、仕入原価等の上昇 | (○) ⑨顧客嗜好の変化・多様化 |
| () ⑩グローバル化の進展 | () ⑪業界の技術変化 | () ⑫法制度等の変更 |
| () ⑬その他() | | |

IT 経営に取り組んだ時点（過去）での、貴社を取り巻く状況として該当すると思われる項目すべてに○印を記入してください。

2. IT経営に取り組んだ時点での社内で解決すべき問題や取り組むべき課題としたことについて、該当する項目すべてに○印を記入してください。《企業内の問題・課題と考えたこと》

- | | | |
|----------------|--------------|-------------------|
| (○) ①利益・財務体質 | () ②売上高 | () ③固定費 |
| (○) ④強い製品・サービス | (○) ⑤新規顧客の獲得 | () ⑥品質問題 |
| () ⑦業務スピード | () ⑧業務効率 | (○) ⑨人材育成と技術力・競争力 |
| () ⑩人材の高齢化・退職 | (○) ⑪従業員の意識 | () ⑫コミュニケーション |
| (○) ⑬業務の見える化 | () ⑭リスク対応 | () ⑮企業統制 |
| () ⑯その他() | | |

社内の問題や課題として該当すると思われる項目すべてに○印を記入してください。

3. 上記項目 1. 及び 2. で選択した中で特に重要視した項目（最大3項目）をもとに、《企業を取り巻く外部環境》および《企業内の問題・課題》について具体的に記載した上で、優先して取り組むべきと考えた経営課題（達成目標）について記載してください。

項目 1 の重要項目：②⑨⑤

項目 2 の重要項目：⑨⑪⑬

特に重要視した項目の番号を記載し、以下に具体的な内容を記載してください。

《企業を取り巻く外部環境》

景気後退や世界的な金融危機の影響、その後の東日本大震災の影響により、需要の減少傾向が続いていた。また、低価格でサービスを提供する同業他社の進出で、価格競争を主とする競争が激化していた。併せて、顧客の嗜好も変化・多様化し、従来のやり方では、顧客要求に対応しきれないという傾向が明確になっていた。

《企業内の問題・課題》

低価格競争などの同業他社との競争が激しくなる中で、顧客の維持や新規顧客の獲得という命題があり、そのためには事業の特性から、社員の顧客対応の仕方や、提供するサービススキルの向上が最大の課題であった。同時に、優秀な社員の定着など、働きやすい職場、働きがいのある会社にする必要を感じていた。そのため

【注意事項】

応募用紙は外部秘扱いとして管理し、このまま公表することはありません。公表する際は、改めて掲載原稿のご了解をいただきます。

には、各店舗の業績の状況や、社員一人一人の状況が見える化し、問題発見や対策を早めていくための方策を、導入する必要性を強く感じていた。

《経営課題》

ITを活用した現場の状況把握や店舗ごとの業績把握をもとにした、改善サイクルを回せる事業モデルを確立し、業績の安定と向上を目指す。

IT 経営に取り組んだ時点（過去）で認識していた、貴社を取り巻く外部環境や、貴社内で解決すべき問題や取組むべき課題等と、それを踏まえて掲げた経営課題（実現すべき目標）を具体的に記載し、IT 経営に取り組んだ経緯を紹介してください。

1. IT 経営実践の対象となった業務について、該当する項目すべてに○印を記入してください。

- | | | |
|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| <input type="radio"/> ①企画 | <input type="radio"/> ②広報 | <input type="radio"/> ③開発・設計 |
| <input type="radio"/> ④購買・調達 | <input type="radio"/> ⑤生産・製造 | <input type="radio"/> ⑥物流・在庫管理 |
| <input type="radio"/> ⑦営業・販売 | <input type="radio"/> ⑧請求・支払・会計処理 | <input type="radio"/> ⑨総務・人事 |
| <input type="radio"/> ⑩その他（ ） | | |

IT 経営実践の対象となった業務すべてに○印を記入してください。

2. 課題（目標）を実現するために活用した方策について、該当する項目すべてに○印を記入してください。

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> ①業務用アプリケーション・パッケージの活用 | <input type="radio"/> ②SaaS/ASP サービスの活用 |
| <input type="radio"/> ③ERP 等統合型業務用アプリケーションの活用 | <input type="radio"/> ④自社専用業務システムの開発・活用 |
| <input type="radio"/> ⑤財務や会計等による意思決定支援など管理系システムの活用 | |
| <input type="radio"/> ⑥データベースや情報分析ツールの活用 | <input type="radio"/> ⑦メールやグループウェアなどの活用 |
| <input type="radio"/> ⑧ホームページや web サイトの活用 | <input type="radio"/> ⑨社外との連携 (EDI 等) のシステム活用 |
| <input type="radio"/> ⑩携帯等モバイルツールの活用 | <input type="radio"/> ⑪IC タグなどの新技術の活用 |
| <input type="radio"/> ⑫IT ベンダサービスの活用 | <input type="radio"/> ⑬社員個々の表計算ソフト使用等の IT リテラシー向上 |
| <input type="radio"/> ⑭その他 IT 活用以外も含めて（ ） | |

項目Ⅰ. の成果を実現するために活用した方策に該当する項目すべてに○印を記入してください。

略字の意味は以下の通りです。

SaaS(サース)/ASP(エイエスピー)：ネットワークを通じて、アプリケーションなどを提供・利用するサービス。利用者は、自社内のパソコン等にアプリケーションをインストールする必要がない。

ERP(イーアールピー)：生産や販売、在庫、購買、物流、会計などの経営情報を組織横断的に有効活用するためのパッケージソフト。

該当例を以下に示しますので参考にしてください。

・「ネットショップへの出店」「SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)」は、「⑧ホームページや web サイトの活用」に該当。

・「ブログの活用」は、「⑦メールやグループウェアなどの活用」に該当。

3. 上記2. で選択した方策のうち、課題（目標）実現と関連の強かった項目（最大3項目）について、それぞれ具体的な活用内容を記載してください。（※IT 活用以外に取り組んだ方策も記載してください。）

主要項目：②④⑤

（具体的内容）

上記2. で○印を記入した項目の内、3項目までを記載してください。

・各店舗の業績推移把握と問題解決のスピード化を図るため、データセンタのコンピュータと各店舗の POS レジをインターネット回線で直接つなぎ、データを送信して一括集計・分析できるようにした。それにより、関係者へのフィードバックが月次から日次に短縮され、情報提供の効率化とスピードアップが実現できた。

・継続した業務改善や業務効率向上を図るため、店舗の売上だけでなく、社員一人一人の生産性などを算出し、グラフにして見える化し、状況を共有することで、全員で問題改善に取り組む意識を高めている。

・リピータの増加を図るため、定期的にお客様のアンケート調査を行い、集計分析結果と POS レジデータを組み合わせ、店舗ごとの品揃えやサービスメニューに反映させるとともに、絶えず見直しを行っている。

主要項目の番号を記載し、その内容について、何のために、何を、どのように活用したか、具体的に記載してください。特に、項目Ⅰ. で取り上げた経営課題や、項目Ⅳ. の成果との関連が分かるように記載してください。

4. 上記2. で選択した方策において、IT ベンダまたは市販のアプリケーション等を利用した場合は、その企業名

【注意事項】

応募用紙は外部秘扱いとして管理し、このまま公表することはありません。公表する際は、改めて掲載原稿のご了解をいただきます。

7. 上記6. で選択した要因のうち、最も影響の大きかった項目1つについて、具体的に記載してください。

最も影響の大きかった項目：⑥

（具体的内容）

経営者は、当社のあるべき理想像について従業員に伝えており、従業員全員が、それに賛同して一体化できていることが、何よりの成功要因である。

同時に、専門家派遣制度を利用して IT コーディネータに指導を受け、社内ではどうしても越えられなかった壁を越えることができた。支援団体から継続的にバックアップをもらったことも成功要因と考える。

選んだ項目の番号を記載し、その内容を具体的に記載してください。

1. IT経営を実践した成果について、該当する項目すべてに○印を記入してください。

- | | |
|--|---|
| <input checked="" type="radio"/> ①売上増大 | <input type="radio"/> ②原材料、外注、商品仕入等の変動費削減 |
| <input checked="" type="radio"/> ③人件費、賃借料等の固定費削減 | <input type="radio"/> ④新規事業、新しいビジネスモデルの創出 |
| <input type="radio"/> ⑤市場開拓・販路拡大 | <input type="radio"/> ⑥他社との協業等による事業拡大 |
| <input type="radio"/> ⑦商品・サービスの付加価値の向上 | <input checked="" type="radio"/> ⑧知名度、ブランド力向上 |
| <input checked="" type="radio"/> ⑨顧客満足度向上 | <input type="radio"/> ⑩品質改善 |
| <input type="radio"/> ⑪リードタイム短縮（期間短縮） | <input type="radio"/> ⑫人材の確保や正しい評価等 |
| <input checked="" type="radio"/> ⑬技能の継承や技術者の育成 | <input checked="" type="radio"/> ⑭社員の意識向上 |
| <input checked="" type="radio"/> ⑮社内（社員間）の情報共有 | <input type="radio"/> ⑯社外との情報交換 |
| <input type="radio"/> ⑰コストパフォーマンスや内部統制の厳格化 | <input checked="" type="radio"/> ⑱経営管理の効率化 |
| <input type="radio"/> ⑲迅速な意思決定 | <input type="radio"/> ⑳その他 |

IT 経営を実践して、成果があったと考えられる項目すべてに○印を記入してください。

主要な項目の番号を記入してください。

2. 上記1. で選択した成果のうち、主要な項目を最大3項目を選んでください。

①⑨⑱

3. 上記2. で選択した主要な項目について、それぞれの成果内容を、開始時点（概ね5年以内）と現時点との違いが、定量的に分かるように記載してください。

（定量的成果の内容）

- ・売上高は倍増した。200百万円 ⇒ 400百万円
- ・社員のスキルアップによる顧客満足度の向上により、各店舗の再来店客が65%から75%に向上した。
- ・店舗数も11店から15店に増加した。
- ・各店舗の売上情報や稼働情報などが共有されたことで効率化が進み、人件費が10%削減できた。

概ね5年以内を目安に、その間に確認された変化を記載してください。

4. 上記3. と同様、開始時点と現時点を比較した定性的な成果を、具体的に記載してください。

（定性的成果の内容）

- ・社員のスキルアップにより、顧客満足度が向上した。（再来店率の向上につながった）
- ・知名度向上やブランド力強化ができたことにより、店舗数の増加に寄与した。
- ・各店舗の売上情報や稼働情報の見える化や、情報共有により、社員の連携力が高まった。
- ・社員の定着率が向上の傾向にある。

主要な成果項目それぞれの成果内容を具体的に記載してください。

項目1. に示す問題や経営課題が、どのように改善されたかが分かるように、関連付けて記載してください。

【1. IT 活用概念図】

※業務フロー、システム概念図等、事業全体と取組対象業務やシステム全体と応募事例でのIT 活用の関係がわかる図を添付してください。（空白ページに貼り付けてください。最大4頁の制限を超えても構いません）

【2. 組織図】

※組織図（概略図）があれば添付してください。（空白ページに貼り付けてください。最大4頁の制限を超えても構いません）

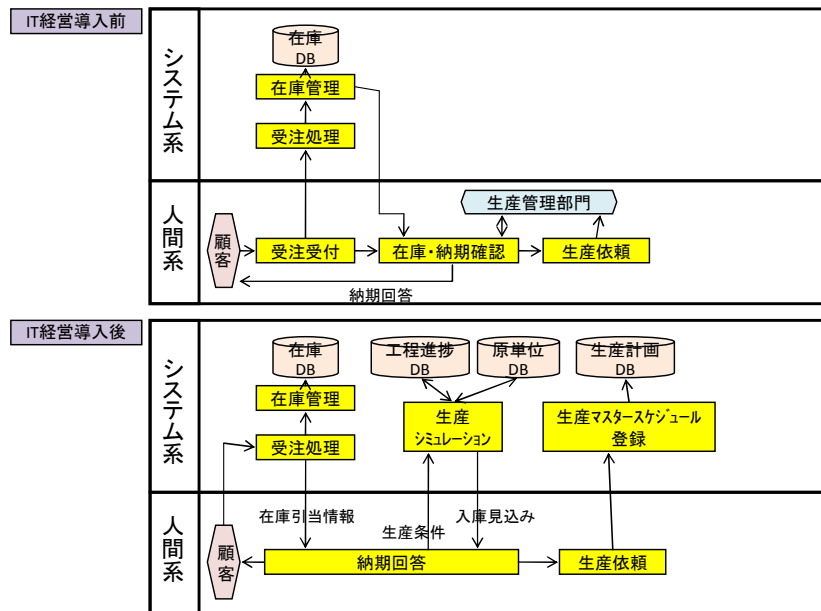
V. 関連資料：IT 活用概念図 例

《ワークフローのサンプル》

業務フローとシステム化の関係について、IT 導入前と導入後での違いを表してください。

ワークフローの作成サンプル

人手の業務とITによる業務の分担を表現することによりIT活用度の違いを分かり易く表現した事例

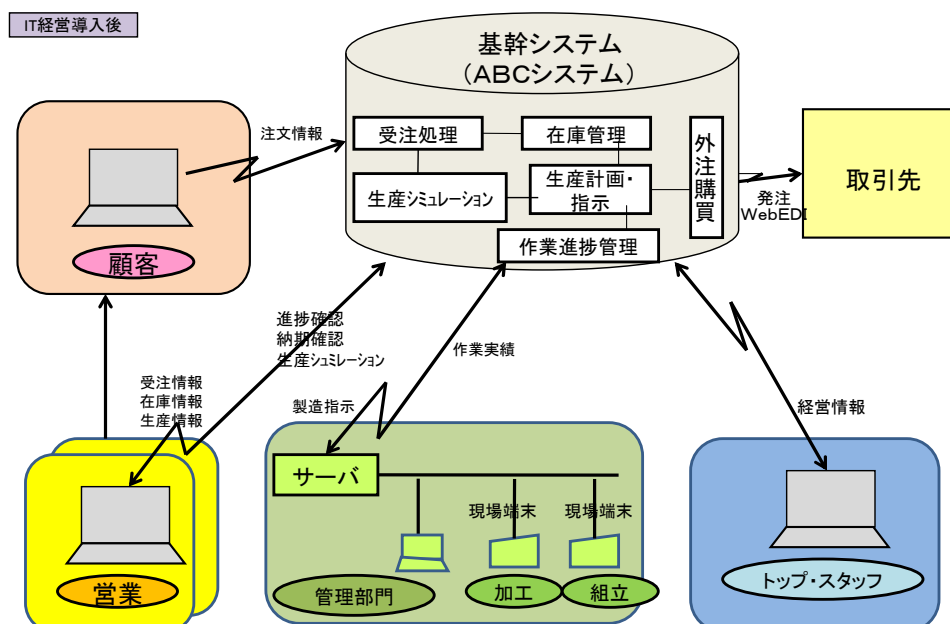


《システム概念図のサンプル事例》

システムの全体概要や特徴が一目でわかるように表示してください。

システム概念図の作成サンプル

情報活用や部門間での情報連携など、情報中心にシステム全体の特長を表現した事例



V. 関連資料：組織図 例

以下は、IT 経営推進体制を含む組織図の例を示す。

