

# 平成26年度 中小企業の 情報利活用に係る 実態調査

## 報告書

事例から見た  
中小企業の情報化のポイントと  
支援機関の取組み

### 企業概要

企 業 名:株式会社DIY STYLE  
代 表 者:森本 隆  
従業員数:役員 2名、パート・アルバイト 3名  
資 本 金:300万円  
設 立 年:2005年3月1日  
所 在 地:京都府舞鶴市喜多 1105-40  
売 上 高:5,500万円  
業 種:建材の製造販売  
U R L:<http://diystyle.jp/>  
事業概要:インターネットショップによる建材、インテリア、防災用具、雑貨の製造、販売等の他、建材の企画・製造・販売を行っている。取扱いの主力は床材、床材の下に敷く防災シートや特許を取得したインテリア用レンガなどである。  
販売先はネット顧客が99%で、製造は、自社の他に国内、海外のメーカーに委託している。防災シート(龍城)については、B to Bの顧客開拓を行っている。

### 1.経営方針

#### (1)会社歴史

2005年 3月 創業  
2010年 6月 現在の場所に移転。本社・工場・倉庫を新設  
2011年 10月 産学連携で舞鶴工専と床デコシートを開発、販売を開始する  
2012年 12月 経営革新計画が承認される  
2013年 6月 龍城シートを発売  
2013年 11月 新素材による使用不要のインテリア用レンガの特許を取得  
エコ商品として販売開始 龍城の商標権を取得



多数の特許や商標権の認定書

平成27年3月  
公益財団法人 全国中小企業取引振興協会

- 184 -



整然と管理されている在庫

#### (2)会社方針

会社の営業方針は、ネット上のビジネス展開であって、店舗販売は実施していない。B to Bビジネスは、商品の性格に応じて今から進める方針である。現在はネット上に5つの店舗を持ち、それを可能とする在庫場所と在庫管理を運用している。

#### (3)経営環境

当初は建具屋であったが、事業規模が比較的小さい中で、全国販売を手がけるためにネットビジネスを開拓した。ネットビジネスでは建材関係のサイトは少なく、更に競争力を増すために同社で可能な床材の販売に特化している。ネット上では、内装屋との競合が多くなっている。

#### 2.情報化の概要

##### (1)情報化の方針・考え方

情報化はビジネスの必須として捉えており、社内業務については、多少のコスト負担にならても可能な限り情報化するようにしている。

##### (2)現状システムの概要

##### (2)導入経緯(導入システムの使用前・目的等)

当社の最初の情報化はWebビジネスをするために作成したHPの作成であった。この時点では得来的にIT活用してビジネスを行う会社としての方向付けがされた。現在は、楽天、Yahoo、Amazonなどに店舗を持つほかに、自社の床材と防災のHPを開いている。

その後、パッケージソフトの活用を中心に受注処理の情報化、在庫管理、経理などへ段階的に進めてきた。一番最近導入した業務システムはバーコードによる在庫管理である。このシステムの導入に伴って、実在庫が帳簿と一致するようになった。それまでは、在庫管理まで手が回らざり年2回のみの棚卸しで在庫状況がつかみにくく苦労した。

##### (3)導入にあたっての制約事項

システム導入に当たっての制約は「IT企画担当者がいないこと」、「予算が不足」して

いたことである。

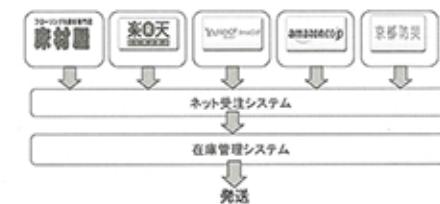
##### (4)導入の体制

担当者は社内にいなかったために、森本社長自らが調べて、システムを選定し、社員の意見を聞きながら主体的に導入を行ってきた。

##### (5)具体的な導入方法と制約事項に対する対応

IT企画担当者がいないことについては、森本社長自らが頑張り、知識の充実方法として、システム導入前には、「お試し版」入手して活用効果を体験的に確かめた。

##### (6)システム概要



##### (7)導入の成果

導入したシステムは全て期待通りでビジネスに対して大きな成果を招いた。

今では、システムなしでのビジネスは考えられない。

##### (8)成功の要因・失敗の要因

先ず挙げられる成功要因は、社長のシステム化に対する意欲である。このビジネスを始める前には、設計事務所でCADを扱っていた経験と字が下手であったことが幸いした。

次の成功要因は、必要なシステムをインターネット等で良く調べて、お試し版入手し、実証的なテストを行ってから導入を決定していることにある。この方法は、比較的規模の大きい企業で散見されるが、リスクを最小限にすることができる。

##### (9)今後の情報化計画と導入の留意点

社外にいると受注状況が掴めないので、その解決手段として受注管理のクラウド化を考えているが、良いソフトがまだ見つかっていない。商品管理についても来年にはクラウド化を計画している。また、大きなビジネスには向かないと思われる。今後は、SNSの拡大利用を考えている。更に、セキュリティーを高めることも計画している。

##### (10)公的支援機関の支援内容と期待

専門家派遣など、必要知識の充足には役立つと思えるので、機会があつたら活用したい。