

# 社員の意見を反映したIT導入

## 事例 No.04 社名 大鎌電気株式会社

「大鎌電気株式会社」は、北海道函館市で電気工事を営む企業です。もともとは社員数5人で事業を回していましたが、近年事業拡大に伴い、社員数が増加しました。情報伝達や意思疎通ができなくなるという問題を解決するために、新たなITシステムの導入に取り組んでいます。

### 導入前

### 従来

私は弊社の社長に就任する前まで、東京の企業に勤め、17年ぶりに帰ってきました。このとき感じたのが、「スタンダードの違い」です。他の地域と物理的に距離のある函館では、交通の便が良い地域とは異なる考えが必要であると痛感。そこで物理的な距離に端を発するタイムラグなどをなくしたいと考えました。

社員数5人が24人まで増え、人数が増えれば、コミュニケーションの本数も増えますし、結果として会議の回数が増えるばかりでしたので、情報の伝達や意思疎通の手段について課題を感じていました。

また、この課題をクリアすべく情報伝達をスムーズにしようと考えたときに、そもそも多くの業務で効率化が図れていないことが浮き彫りになりました。



### 導入後

### デジタル化による効果・展望

今まで煩雑だった現場監督の業務を、他の職種に分散させることに成功しました。

結果として残業時間を1年間で23%程度削減できています。書類の電子化は、社内のスペース確保につながっています。弊社ではここ2年で女性社員の数が増加し、新たに更衣室を作る必要がありました。そこで電子化により書庫を丸々なくし、女性用の更衣室を作りました。

「kintone」は、新型コロナウイルス対策にも役立っています。具体的には検温情報の共有です。自宅で検温した情報をアプリに入力すると、社員の体温情報を一斉に収集できます。毎日の検温が負担にならないよう、より簡単な報告方法を確立しました。

# action

今回の  
対策

## 「SPIDERPLUS、kintone」を導入

- ・全社員にノートPCとiPad Proを支給したことをはじめとして、書類のペーパーレス化、現場施工管理アプリ「SPIDERPLUS」および業務アプリ制作のクラウドサービス「kintone」の導入を行いました。

### 導入前

社員間での情報伝達や  
意思疎通



### 導入ツール

SPIDERPLUS、kintone



### 導入後

書類のペーパーレス化  
残業時間削減



# ICTの活用を通じて、農業を魅力あるビジネスに変え、次の世代がさらに挑戦できる経営基盤の構築

## 事例 No.05 社名 株式会社にしごみ

半世紀以上にわたり、高知県内でみかん農園を営むとともに農産物の直販に取り組んできた「株式会社にしごみ」。「ほかではできないことに挑戦する」という思いから、主力の温州みかん以外にブラッドオレンジや不知火（しらぬい）、はるか、などの品種の栽培に挑んでいる。さらには香料の元として注目のベルガモットという希少品種の栽培に成功するなど、付加価値の高い農作物の創出に果敢に取り組んでいる。

### 導入前 従来

当社では新種の栽培に挑戦するとともに、加工品の開発や販路の開拓なども自前で取り組んできました。今では県外から多数のお客様が文旦などを買い求めに訪れるまでになっています。とは言えども、地方においては入手できる情報に限りがあり、ICT（情報通信技術）の活用が十分進まないのも事実です。

進取の精神をもっと発揮したいと思いつつも、「SNSの活用が販売増にどうつながるのか？」など、疑問点がたくさんありました。また、以前から事業に関する数字を収集、分析して経営改善に役立てたいという思いがあったものの、具体的に何をどうすべきか悩んでいました。



### 導入後

### デジタル化による効果・展望

当社でのキャッシュレス決済はまだ限定的です。それでも始めた頃の3～4倍と増えつつあるのを実感しています。

意外だったのは、「PayPay」の案内表示をみて、「私にも試させて」とおっしゃるお客様が年齢を問わず何人も来られることです。事情をお聞きすると、「大きな店では試しづらいけど、よく知っている店なら気軽に試せるから」ということでした。そして、「PayPay」を試されると「これは簡単にできる!」と喜ばれるのです。

農業の管理アプリである「Agrion（アグリオン）」なども試験的に使い始めており、業務の効率化に役立てていきたいです。

## action

### 今回の 対策

### 「SNS、Times PAY、PayPay、Agrion」を導入

- ・キャッシュレスによる決済について、具体的にはクレジット・電子マネー決済サービスの「Times PAY（タイムズペイ）」、次いで中小機構のアドバイザーからのアドバイスを受けられた「PayPay（ペイペイ）」という順に、導入いずれも春野商工会の経営指導員の方から当社の店頭販売の実情に合わせて提案いただいた。

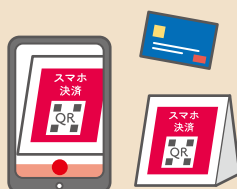
### 導入前

キャッシュレスはメリットがあるのか？  
SNSの活用が売上にどうつながる？



### 導入ツール

SNS、Times PAY、  
PayPay、Agrion



### 導入後

キャッシュレスと SNS に挑戦して  
時代の変化にスピーディーに対応



# ITで作業員の稼働状況を確認、 適材適所の配置を実現

事例 No.12 社名 株式会社和賀組

「株式会社和賀組」は、総合建設業を営む会社です。複数の作業現場を並行することが多く、効率的な人員配置を課題としていました。そこで「人員配置システム」を導入し、社員の稼働状況を可視化、ITの力で適材適所の人員配置を実現しました。

導入前

従来

作業現場は一日に多いとき20ヶ所ほどが並行して動くことがあります。工事の状況は日々変わっていくため、作業員に対して随時電話で指示をしていました。

しかし、電話の場合、作業中の社員が即座に対応できないことなどもあり急な人員変更に対応できず、何より必要な現場に最適な技術を持つ最適な人数の社員を送るような、効率的な人員配置ができません。

不要な外注は生産性を落とす大きな要因です。生産性を上げるためにも、効率的に人員配置をするための方法を模索していました。

導入後

デジタル化による効果・展望

開発したシステムでは、誰がどの現場にいるのかを一目で把握できるようにしました。たとえば特殊な機械を操作できる社員が必要となった際、その社員の稼働状況をすぐに把握し、人員調整ができる体制を整えています。

これによって適材適所の人員配置ができるようになりました。

どこの現場にマンパワーが必要で、逆にどこの現場に余裕があるのかを把握できるので、管理側の不安もありません。

加えて社員1人1人が明日どの現場に行くのかを、夕方までにメールで知らせるシステムを構築しました。翌日以降の動きを明確に把握できるので、社員は確認のためにわざわざ現場から本社へと戻る必要がなくなりました。

action

## 人員配置システムの導入

今回の  
対策

・効率的な人員配置を実施するために、ADK富士システム株式会社様と1年くらいかけて一緒にシステムを作り上げた「人員配置システム」を導入しました。

導入前

人員配置の効率が悪く、  
生産性が低い



導入ツール

人員配置システム



導入後

適材適所の人材配置による  
生産性向上



# クラウド型ビジネスアプリケーションの導入で組織変革を実現

事例 No.13 社名 (株)セリタ建設

「株式会社セリタ建設」は、佐賀県に拠点を構える創業44年の企業です。主に一般土木、地盤改良などを中心に、県内のみならず九州全域に事業を展開しています。その中で、現場における課題解決の方策としてクラウド型のビジネスアプリケーションを導入しています。

導入前

従来

顧客や要望についてのデータ管理に課題を感じていました。

例えば、ひとりの社員が持っているデータを他の社員が持っていないことがあり、個人や部門ごとに情報共有ができていませんでした。

また、古いデータと最新のデータが混在しているケースもあり、業務に支障をきたすこともありました。

それらの背景から、個々のもつ情報を一元的に管理できるようにする必要性を感じ、ITシステムの導入に踏み切りました。



導入後

デジタル化による効果・展望

Salesforceを導入した当初は、スモールスタートで始めながら徐々に組織内へと浸透させていきました。紙ベースだった情報共有は、すべてWEB上で管理できるようになりました。チャット機能もあるため時間や場所にとらわれずにコミュニケーションが図れることで生産性も向上しました。また、営業支援システムにより売上目標の達成度がひと目で把握できるようになったことで、今までは経営者の勘に頼っていた売上予想がデータベースで作成できるようになりました。

その他にも、案件を全てクラウド上で管理することにより、進捗や取引額などを数値化でき、メンバー全員が把握・共有できるようになりました。

その結果、導入前に比べて経常利益は増加し、売上成長率は倍増するなど経営基盤はより強固なものになりました。

action

## Salesforceの導入

今回の  
対策

・導入したITシステムは、営業支援(SFA)や顧客関係管理(CRM)などの機能をはじめ、目的に合わせてカスタマイズが可能なクラウド型のビジネスアプリケーション「Salesforce」です。

導入前

情報共有と顧客管理に課題



導入ツール

Salesforce



導入後

データの可視化による  
生産性向上

