

成長に合わせて社内意思疎通を深めたい クラウド利用の情報共有システムが解決策に

会社に近づくとも見えてきたのはヘルメットをかぶった豚のイラストと「高いとこコワイ事業部」の文字。これはいったい…。

驚きのままシステムリースAを訪問すると、榮喜(えいき) 俊夫社長は、取材前の挨拶で自分の名刺を指差し「お客様に『どっひゃ〜』と喜んでもらいたいと思い、ホームページのURLを『dohya』に



代表取締役 榮喜俊夫氏

会社概要

有限会社システムリースA
兵庫県神戸市西区平野町中津881

- 設立：2003年2月（創業1991年10月）
- 従業員数：15名
- 事業内容：チェーンストア・多店舗運営会社を主対象とした高所看板の修理保守（集客応援業）
- URL：http://www.dohya.com/



「高いとこコワイ事業部」の文字を掲げた看板

しました」と豪快に笑った。

21年前に独立し、レンタルマットト事業を始めたものの売上が伸びず、「下がだめなら上で儲けよう」と看板の修理保守に手を広げた。実は高所が苦手なことから、新規部門を「高いとこコワイ事業部」という名称にした。話の節々の真偽はともかく、苦労を笑顔で乗り越えてきたバイタリテイ溢れる社長であることは間違いない。看板の修理作業に用いる専用車

両のレンタル料が高かったため10m対応の高所作業車を自社で所有した。そのコスト削減分をサービス料に反映させたが、注文はなかなか取れなかったという。

そんな折、近所にある大手外食チェーン店の看板のランプ切れを見つけ飛び込み営業をした。保守会社に話をつないでもらい、交渉を重ねた結果、西日本エリアにある400数十店舗のメンテナンス作業を任せられることになった。

それまでの苦労が一気に報われた。事業請負から1年ほどの間に評判が広がり、さまざまな業種の名だたるチェーン店から次々に受注を獲得していった。

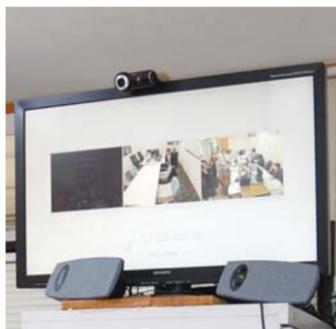
デモ環境の長期無償利用で IT化の効用を実感

ビジネスが軌道に乗ったことで

実務での効果を確信して本格導入を決定。現場の要望もいくつか取り込み、社名の略称から「SLAウェブ」と命名した情報共有システムを構築した。

作業現場も含め全社で情報共有 出勤の打刻にも活用

「SLAウェブ」では、顧客からの見積依頼や受注情報、案件ごとの作業完了報告などの情報をクラウド上で一元管理し、社員全員がパソコンのブラウザからデータ入



本社事務所と名古屋営業所にWebカメラを設置。お互いの様子を見ながらコミュニケーションをとっている

部長 大柿勝己氏

力および閲覧ができる。一般的に体裁を整えるのが難しいといわれるブラウザ画面の帳票印刷を可能にした点も大きな特徴だ。

電話やFAXでの受注が多い修理依頼は、詳細情報をシステムに入力し、本部で担当者を決めて、携帯電話あてにメール送信している。実はこの操作で、他のスタッフにも同じ内容が一斉配信される。作業現場に出ている全員が情報を共有することで、何かあればすぐにフォローできるのだ。

現場作業の統括役である大柿勝己部長は、「以前の電話連絡に比べて時間を取られずに済むようになり、本部側の作業も効率化されました」と付け加える。

出勤管理機能もシステムに盛り込んだ。作業スタッフは深夜・早朝業務も多いうえ、高所作業車を使うため直行直帰はできない。そこで、出退社時の打刻は事務所のパソコンで行う仕組みにした。

社員の意向を汲み機能拡張へ システムも含め全国展開目指す

システム利用にすっかり馴染ん

サポーター紹介



ITベンダー
株式会社エムトーン
代表取締役 永田祥造氏 (写真左)
部長 柴田松美氏

だ社員からは、実際に使ってみて思い浮かんだ機能拡張へのアイデアが次々に生まれているという。

その中の一つで、すでにエムトーンと詰めの段階まで進んでいるのが、顧客向けの「アニニアルレポート」作成機能だ。すでに個々の作業終了後に提出する写真付きの報告書は「SLAウェブ」で作成しているが、「年間の作業実績を履歴形式で報告できるようにすれば、サービスの付加価値化を図れると考えました」（大柿部長）。

このデータの取りまとめを簡単に行える仕組みを実現したい意向。榮喜社長も「現場で安全・確実な

作業を行うだけでなく、迅速かつきめ細かな報告ができなければ、お客様の信頼を得ることはできません」と話している。

他方、作業現場の効率化をさらに推進するため、スマートフォンへの導入も検討し始めている。

今後のビジネス展開としては、現在の名古屋営業所以外にも拠点を開設し、高いとこコワイ事業部の活動エリアを全国規模に広げていくことを目標に据えている。

もちろん、そうした企業の成長に合わせて「SLAウェブ」の仕組みも拠点到展開し、さらなる効果を引き出していきたい考えだ。

売上は順調に伸びた。ただ、社員数が増えていくとコミュニケーションの問題——作業現場への連絡事項がきちんと行き渡らなかつたり、社員間で「言った言わない」のトラブルが度々発生した。

「何とか改善しなければ」と榮喜社長が悩みを相談した相手が、地元で中小企業のIT経営支援事業を展開するエムトーンの代表取締役でITコーディネータの永田祥造氏だった。二人は中小企業家同友会で出会い、「波長が合う者同士」として付き合いを深めていた。

「榮喜社長の話を聞いただけで、IT化できていない事務所の様子が想像できました」と永田氏はいう。訪問してみると案の定、業務のあらゆる情報が別個のEXCELファイルに散在していた。

兵庫県に拠点を置くITベンダー。「クラウドによるデータの一元管理」こそが中小企業の経営に役立つITであるとの信念のもと、早くから、コンセプトに沿ったサービス開発に取り組んできた。

複数の顧客企業が中小企業IT経営力大賞を受賞している。とくに、飲食店のオーダーやPOSシステムは人気で、全国に顧客が増加中である。

クラウド型といっても要望に応じてカスタマイズできるのが特徴であり、柴田部長が顧客の要望を聞き、スカイプやFacebookなどを通じてきめ細かいサービスを展開している。

榮喜社長はシステムの活用を考えた際、中小企業家同友会で出会い、「波長が合う者同士」として付き合いを深めていた永田氏に相談を持ちかけた。日ごろから、地元の経営者と交流していることがビジネスの基盤となっている。

<http://www.m-tone.co.jp/>