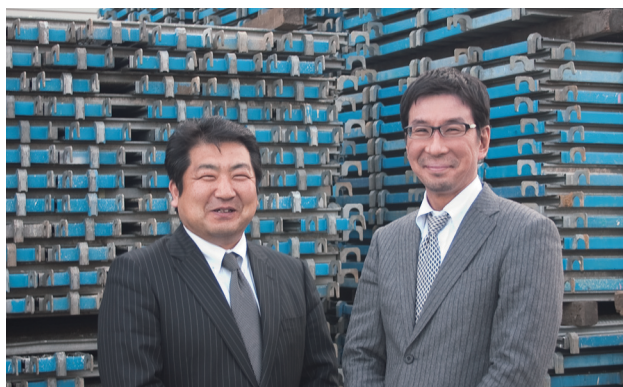


和光建材工業株式会社様

業務を効率化するだけじゃない チームとしての総合力を上げるシステムです！



年間 7000 件以上もの足場施工を行う和光建材工業。神奈川県を中心に静岡や東京多摩地区など広範囲で事業を展開し、確実に素早い施工技術には定評がある。そんな同社の課題は、サービスエンジニア（同社では足場施工職人をこのように呼んでいる）への複雑化した下払い管理だ。アイキューブ本家シリーズを導入し、業務がどのように変わったのか、そして今後の展望は？
代表取締役社長の天野雅之氏にお話を伺った。

－ 導入前の問題点－

- スタッフへの下払いが複雑
- 集計担当者一人に負担がかかっていた
- 担当者でないと業務の詳細がわからない
- 計算が複雑で現場の原価がわからない
- スタッフが決められた仕事しかできない

－ 導入後の変化－

- システム化して複雑な下払い処理を自動化
- 作業スタッフ自らが日報入力することで業務が分散化
- データベース管理なので業務の内容がオープンに
- リアルタイムで現場の原価管理が可能
- システム化で組織改革へ。チームとして総合力向上

和光建材工業株式会社様 導入システム

- 原価本家..... 20 ライセンス
- 出面本家..... 20 ライセンス
- 入金支払本家..... 20 ライセンス
- 和光建材工業様専用カスタマイズ

ユーザープロフィール



代表取締役社長
天野 雅之氏

和光建材工業株式会社
住所 ● 神奈川県厚木市岡田 5-9-18
TEL ● 046-228-0352 (代)
URL ● <http://www.wako-kenzai.co.jp/>



複雑化したスタッフへの下払い業務

戸建て住宅や集合住宅、店舗や工場、倉庫などの新築およびリフォーム工事を安全に行うために欠かせない足場。和光建材工業はその足場を各工事現場にレンタルすると同時に、専門の熟練したサービスエンジニア（足場施工職人）による施工も請け負っている。いわゆる施工付き足場レンタル業だ。現状では、専属請負のサービスエンジニア約120名が年間約7000件もの足場施工をこなしている。そこで課題になっていたのが、彼らへの複雑化した下払い管理だった。

現場ごとの受注金額に応じて人件費をスタッフに分配するというやり方はよくある方法です。管理が簡単なのですが、受注金額と報酬額が比例するため安い現場には誰も行きたがらなくなるという問題があります。また報酬額も曖昧になってしまってスタッフの意欲がそがれ、結果的に育たなくなってしまいます。そこで弊社では、それぞれのスタッフに公平な支払いができる仕組みを採り入れました。たとえば、現場毎の受注金額の大小でスタッフの支払いに差が出ないように、施工面積に応じて支払いができるような仕組みや、同じ現場でもスタッフが持つ資格や能力、職性によって報酬を明確化することなどです。その結果、下払い管理があまりにも複雑化してしまったのです。スタッフにとっては公平な仕組みでも、管理側にとっては非常に手間がかかっていたのです。

同社はこれまでスタッフへの下払い管理にデータベースソフトであるアクセスを利用していた。しかし、スタンドアロン環境であったため入力者は一人。提出される作業日報を元に集計作業を行うのだが、その作業日報に間違いがないかの精査や現場の情報収集など、集計するための材料集めだけで多大な時間がかかっていたという。

それだけではありません。計算する社員が一人なので、その人でないといく細かい内容がわからない、休むと作業が進まない、引き継ぎがうまくいかない、といった効率面での問題もありました。さらには、計算が複雑化してしまったことで現場毎の原価管理がほとんどできなくなってし

和光建材工業株式会社様

まったという問題もありました。一部の社員に負担がかかり効率が悪化するのも問題ですし、会社として数字の透明性が弱いというのも問題。何とかならないか、ということでシステム化に踏み切ったわけです。

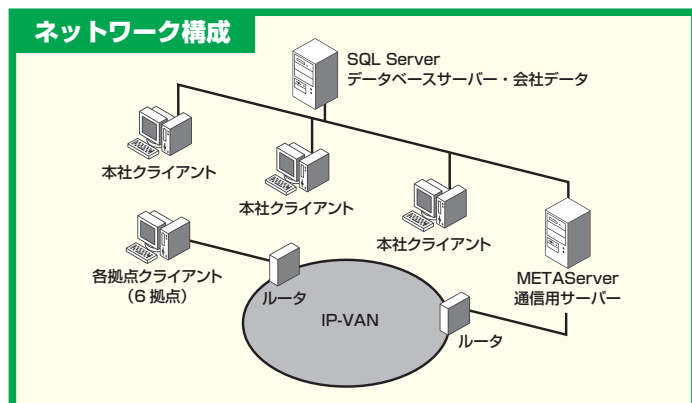


「作業の効率化だけでなく、チームとしての総合力を上げることができるシステム」とアイキューブに期待する天野社長

アイキューブだけカスタマイズに対応!

そこで天野氏自らネットで情報を収集。「原価」をキーワードに検索したらアイキューブがヒットした。なぜアイキューブを選んだのだろうか。

じつは、せっかくシステム化するならば下払いの管理だけでなく、いずれは見積もり作成から売り上げ、入金管理まで一貫したシステムにしたいと考えていました。でも、当社ほどの規模の会社ですと独自のシステムを最初から開発するには莫大な費用がかかるなどリスクが大きすぎます。そこでパッケージソフトを利用して必要な部分のみカスタマイズして使ったほうが、コストパフォーマンスが良いだろうと考えました。パッケージソフトならすでにユーザーが居るのである程度問題は出尽くしているでしょう



し、またユーザーサポートにも期待できるのではないかと考えました。そこでピッタリだったのがアイキューブ。他社の製品も比較検討しましたが、カスタマイズの部分で柔軟に対応してくれたのはアイキューブだけだったのです。もちろんすでに多くの実績を持っていることも、導入への安心材料になりました。

アイキューブがまずカスタマイズを行ったのは、入力の部分。スタッフ管理や日報入力などを和光建材工業の仕様に合わせた。同時に和光建材工業では、これまで一人の事務員が行っていた日報入力を、現場から帰ってきた作業員自らがパソコンで行う方法に改めた。

アイキューブの良いところは、すべてが紐付きスタッフの作業状況から現場毎の原価まですべて管理できるようになるところ。一番大切な入力部分を弊社の環境に合わせてくれることで、導入も非常にスムーズでした。入力作業も難しくなく、現場スタッフは皆一日で覚えました。

仕事の内容がオープンになった

こうして一人の社員にかかっていた負担を多くのスタッフに分散させることができ、これまで入力を担当していた社員も他の仕事に時間を十分割けるようになった。結果として作業効率を大幅に改善できたという。

導入したメリットはまだあります。ひとつは仕事の内容がオープンになったこと。これまで「誰がいつどこでどんな仕事をしたのか」など詳細は入力を担当していた社員しかわかりませんでした。導入後は誰でもパソコンで確認することができます。仕事の詳細を複数で共有できるようになったことは、業務効率の向上に大きく役立っていますし、社員それぞれが仕事に対して積極的に関わっているという意識を与えてくれます。もちろん、現場毎の原価管理もすぐにわかります。原価管理ができれば営業戦略も立てやすくなり経営面でも有利です。

チームとしての総合力を上げるシステムに

同社では、アイキューブの導入がうまくいったことをきっかけに、社内改革も含めた業務改革を行っていきたいとの考えを示している。

システムを入れるメリットは、誰でも参加できて誰も見えることだと思います。縦割りの組織を改革し、社員それぞれの負担を減らして業務をより効率化させることはもちろんですが、それに加え、社員それぞれが仕事に対して積極的に関わり人を育てることができる仕組みを作りたいんです。ただ単に仕事を減らすのではなくチームとしての総合力を上げたい。それを実現できるのがアイキューブだと思います。既存の処理業務を効率化させることはもちろんですが、営業が仕事を取ることをサポートできる、戦略的なシステムに育てていきたいですね。