

コラム

日栄建設が活用した支援制度紹介

・札幌中小企業支援センター専門家派遣制度  
 (実施:財団法人さっぽろ産業振興財団)  
 ITコーディネーターや中小企業診断士などのアドバイザー派遣にあたり、費用の3分の2が補助される制度(5回まで)。各都道府県および政令指定都市の中小企業支援センターで実施。札幌市の場合、初回は無料、2回目以降の企業負担は1時間あたり4,550円。

・札幌市中小建設業経営IT化推進モデル事業  
 経営の効率化、コストの低減、電子入札・納品への対応、販路・取引の拡大を目的に、独自システムを開発して導入する中小建設業に対し、補助対象経費の2分の1以内、200万円を限度として対象費用の2分の1を補助する制度。

ITコーディネータ紹介



赤羽幸雄氏

戦略経営ネットワーク協同組合  
 北海道ITコーディネータ協議会  
<http://senryakukeiei.net>

専門学校の副校長でもある赤羽氏は、道、市、商工会議所などのネットワークも強く、様々な支援制度を活用して道内企業のIT化をサポートしている。

北海道の主力産業の一つである建設業界に詳しく、建設業を対象にしたITセミナーやコンサルティングも行っている。2004年9月には北海道情報産業クラスター・フォーラム事業の連携促進事業として、「建設現場のIT化」をテーマとする建設業情報研究会を設立させた。

業界を知らないコンサルタントやベンダーが多いなか、小山内常務も「建設業に強いITコーディネータは本当に助かる。また、中立な立場であることがありがたい」と信頼を寄せる。

このプロードバンド環境をベースにいよいよデータベースシステム構築がスタート。本システムは、

「札幌市中小建設業経営IT化促進モデル事業」の認定を受け、ソフトウェアやサーバー等のシステム導入費500万円のうち200万円に補助金が支給されることになった。システム完成予定の2005年春が待たれるところだが、日栄建設の情報化にはまだ次のステップがあるという。それは「協力会社も含めてネットワーク化し情報化を進めること」(赤羽氏)。建設業はつねに協力会社との協業でプロジェクトが進むので、発注や請求など、工事部門の情報共有ができればと効率化がさらに前進する。こちらの動きも楽しみなところだ。

務)が必要だ。そこで、過去の工事実績をデータベース化し社内共有することが計画された。類似工事の内容を参照することで、経験の浅い担当者でもノウハウを習得し適切な工法を選択できるといふわけだ。工事実績の蓄積は、赤字工事を出さないという面でも効果があるという。道路工事一つとっても、土質や立地によって施工の原価は変化する。従来、こうした判断は担当者の経験や勘によるところが大きく、利益を圧迫することもあった。過去の工事実績を参照できれば、経験だけに寄らずに実勢に近い原価が把握できる

「この先公共工事が減るのは自明。当然淘汰される会社が出てくるが、うちは何がなんでも生き残る。そのためには一歩でも二歩でも先に行かなければ」――穏やかな表情とは対照的に、日栄建設の小山内常務は強い決意を口にした。土木工事を事業の主体とする北海道札幌市の日栄建設は、受注の100%が公共工事。北海道開発局、北海道、札幌市が主な取引先だ。公共事業では、電子入札や電子納品が進んでおり、この部分のIT化は早々と整備。その他にも無線LANの導入や通信専用線の導入、Webサーバー・メールサーバーや現場の写真や動画を蓄積するサーバーの設置と、同業

他社の中では一歩進んだIT導入を行ってきた。ところが、小山内常務は「ITは取り入れてきたが、その時々々の課題に個別に対処したものであり、長期ビジョンに欠けていた」と述懐する。そして将来を考え、総合的なIT化を模索したが、個々のシステムベンダーでは相談相手にならなかった。そんな小山内常務の「ぼやっとした思い」を明確なビジョンに変える手助けをしたのがITコーディネータの赤羽幸雄氏である。赤羽氏が運営する協同組合は2004年2月にITSSP事業として建設業を対象にした経営者研修会を実施。研修会に参加した小



STEP2 ビジョンをシステムに具体化

生き残るには施工実績の共有が不可欠  
 まずは通信環境の整備から



北海道札幌市・日栄建設の場合

「営業が苦勞して受注した仕事について、最小限のリスクでまた、適正原価で工事をするには、個々の持っていた経験値を共有していくことが必要」という小山内常務取締役



日栄建設の強みは技術力。近年は施工会社が工事の技術提案を行う「VE提案型」工事が増加していることもあり、安定した技術力を発揮できれば他社との差別化がはかれる。それには「今まで担当者が個々に持っていたノウハウをきっちりシステムで蓄積し共有していく」(小山内常

「この先公共工事が減るのは自明。当然淘汰される会社が出てくるが、うちは何がなんでも生き残る。そのためには一歩でも二歩でも先に行かなければ」――穏やかな表情とは対照的に、日栄建設の小山内常務は強い決意を口にした。土木工事を事業の主体とする北海道札幌市の日栄建設は、受注の100%が公共工事。北海道開発局、北海道、札幌市が主な取引先だ。公共事業では、電子入札や電子納品が進んでおり、この部分のIT化は早々と整備。その他にも無線LANの導入や通信専用線の導入、Webサーバー・メールサーバーや現場の写真や動画を蓄積するサーバーの設置と、同業

他社の中では一歩進んだIT導入を行ってきた。ところが、小山内常務は「ITは取り入れてきたが、その時々々の課題に個別に対処したものであり、長期ビジョンに欠けていた」と述懐する。そして将来を考え、総合的なIT化を模索したが、個々のシステムベンダーでは相談相手にならなかった。そんな小山内常務の「ぼやっとした思い」を明確なビジョンに変える手助けをしたのがITコーディネータの赤羽幸雄氏である。赤羽氏が運営する協同組合は2004年2月にITSSP事業として建設業を対象にした経営者研修会を実施。研修会に参加した小

株式会社日栄建設 <http://www.nichiei.ws>

北海道札幌市厚別区厚別西1条1丁目1番50号  
 創業:昭和50年 従業員数:50名



土木工事全般に対応。高い技術力を強みに、VE(バリューエンジニアリング)提案型工事を得意とする。1年間に実施する工事は40件ほど。2000年6月にISO9001を取得し、品質管理の充実を図る。道内石狩、苫小牧、函館、帯広に営業所を所有。

差別化するために何をコアにしていけばよいか?