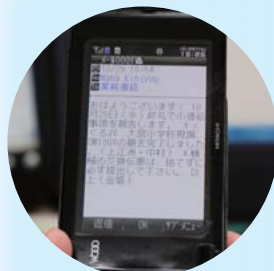


市販のツールを上手に活用



顧客先へ納品に向く社員には携帯電話を支給。ミーティング情報や連絡事項を携帯電話のメールに一斉配信し、コミュニケーションを深めている。さらにKDDIの「GPS MAP」を活用。従業員が帰社する前に現在地を通知し、立ち寄り箇所がある場合は本社から連絡するようにしている。



2009年に導入したICタグによるレンタル機械管理システム。



文書管理システムも導入し、各種文書をデータ管理している。

システムへの発想は以前からあったが、現物の商品一つずつにどうやってデータ番号を持たせるかが課題だった。例えば番号をバーコード化して貼り付けても過酷な現場では剥がれてしまう。今回、東京の展示会で水に強く、強度も高い条件に

次日出男氏らの支援を受け、さらにIT経営応援隊の事業も活用。

支援機関紹介



財団法人
沖縄県産業振興公社
経営支援部 部長
城間敏光氏
http://www.okinawa-ric.or.jp/

沖縄県産業振興公社では、「IT活用経営戦略支援事業」を実施している。大宮工機は平成20年度の同制度を利用した。本事業は県内企業3社に対し中小企業診断士及びITコーディネータを講師に集合研修を5回、企業への専門家派遣を10回実施して、ITの戦略的活用を支援するという密度の濃い事業である。「年度末には成果発表の場を設け必ず事例を公表します。成功事例を広めるとともに新たな参加企業の意欲を高める場になっています」と経営支援部部長の城間敏光氏は話す。大宮工機は前年度の事例発表会が縁で事業を知ったそうだ。

同社に対して城間氏は「建設業界が厳しくなる中、生き残りを図り他に先駆けてITを活用し使い方を工夫されています」と評価する。

沖縄県産業振興公社では、Web活用支援にも力を入れている。ネットショップの再構築などネット販売力の強化やスキルアップのメニューも設けられ、県内企業を支援している。

ICタグによる管理で機械稼働率の向上へ

そして、2008年に入ってから、個々のレンタル商品の動きをデータ上で正確に捉えられるよう、ICタグを使った管理システムに取り組んだ。沖縄県産業振興公社が実施している「IT活用経営戦略支援事業」で平良弘氏や兼

め、電話番号と顧客データを紐づけるCTIの仕組みが欲しい」と考えた。ところが調べてみると専用システムはそれなりの価格であり、別の方法を考えることに。沖縄県中小企業家同友会の仲間からの助言で、電話番号をパソコンにデータ出力する装置を見つければ、既存システムとの連携を実現した。

現在は、電話がかかるとその番号に連動して顧客や工事現場のデータが画面表示され、それを見ながら対応できるようになった。その場で受注内容を入力し、伝票



代表取締役 宮城靖一氏(写真左)
専務取締役 宮城光秀氏(右)

会社概要

有限会社大宮工機

沖縄県南風原町字宮平631
設立：1987年
従業員数：23名
事業内容：建設機械レンタル、
濁水処理設備企画製造・レンタル
http://www.ohmiyakouki.com/



戦略商品である
濁水処理設備

手作業での業務管理からお金をかけないIT化へ

一つの工事現場では進捗に応じ

建築現場では、ショベル機械や電動工具、簡易トイレまで、工事の時期だけ必要なモノが活躍している。こうした機器の大半はレンタル会社からの貸し出し品だ。沖縄県の大宮工機も建設機械レンタル業を営む会社の一つ。8年前に二代目経営者となった宮城靖一社長は「以前は建設会社が機械を所有していましたが、使いたい時だけ借りる方が資産管理や保管

が不要な点でトータルコストが下がるため、レンタルが主流になりました」と業界の事情を説明する。同社は、300品目に及ぶ機械・用具を幅広く保有し(個数は数万点になる)、顧客のニーズに応える傍ら、沖縄県の赤土等流失防止条例に対応した濁水処理設備を自社開発。これは同社の戦略商品となっている。

て頻繁にレンタル品の注文や引取りが発生する。大宮工機は1日に60件近くの現場と取引を行っており、従業員の8割は納品業務に従事する。ところが十数年前までは事務処理を手作業で行っていた。貸し出し状況をすぐに把握することができず、また月末は請求書発行のため残業続きだったという。宮城靖一社長はITの活用を考えた。しかし、残念ながら当時は導入を見送ったのだそうだ。「レンタル業向けのソフトを見たり、利用している企業の話を知ったりもしました。でも恐らく使いこなせず、『ソフトに使われる』のではないかと思ったのです」業務の流れに合わせるためにカスタマイズすると数百万円かかることも、躊躇させる一因だった。「自社に適切なITを探して業

務改善をしたい」と宮城靖一社長の思いを理解し、IT導入を推進したのが専務であり実弟の宮城光秀氏だった。営業畑の社長に対し、専務は経理面から経営を支えていた。そこでまず会計ソフトを導入し、次にデータベース「ACCESS」を用いた請求書発行システムを自ら構築。機能を追加し、従業員の意見を取り入れながら、業務の基本システムとしていった(現在、データベースは「SQL Server」)。次に課題となったのは、本社の顧客対応強化だった。注文のほとんどは現場監督の携帯電話から入ってくる。「お得意様」には名前を聞かずとも誰なのかを理解して対応したいが、どうしても担当者によってばらつきが出てしまう。宮城専務は「ここを補完するた

事例 ITを使いこなす①

時機をとらえて「等身大のIT」を導入 ICタグを使ったレンタル機器管理も実現

