

中小建設業が挑む「DX」

露木建設、全員参加で働き方改革も

露木建設(川崎市宮前区野川台、☎044-766-6561)は、全社員のITスキルを高めながら、生産性向上と働き方改革を両立させている。他業種と比べ、DX(デジタルトランスフォーメーション)化が進んでいないとされる建設業界の中にあつて、4年以上も前から業務のIT化に着手。全社員にスマートフォンとノートパソコンを支給し、年齢や得意・不得意も問わず、ITスキルを高めていった。今ではクラウド上の業務アプリや社内SNS、テレワークなどを、どの社員でも当たり前活用するまでになっている。DX推進で、業務効率だけでなく、職場の風通しもよくなったという。

互いの業務見える化

鉄筋コンクリート造による建築を得意とする、社員数25人の総合建設会社(ゼネコン)。ナノ・マイクロ産学官共同研究施設「NANOBIK(ナノビック)」や川崎国際生田緑地ゴルフ場など、市内でも数々の有名施設を手掛ける一方、注文住宅にも参入している。

働き方改革を始めるきっかけとなったのは10年ほど前。大手ゼネコンを経て、都内で設計事務所を経営していた露木直巳社長の入社だ。事情があつ

て事業承継をすることになった。当時の同社は「旧態依然」(露木社長)とするほど、昔ながらの建設業の体質。社員同士のコミュニケーションも不足していた。同じ社内においても、誰がどんな仕事をやっているかが分からない。風通しの悪い雰囲気だったという。

そうした中で、露木社長が5年前に着手したのが「5か年計画」の策定。今の時代に即した企業理念(ミッション)やビジョン、バリューなどの見直しを進めると同時にDX化にも取り組んだ。

具体的には、社員全員にiPhoneとノ

ートパソコンを支給。デスクトップパソコンや社内サーバーも廃止し、クラウドに切り替えた。そしてグーグルの企業用SNS「G Suite(ジースイート)」などを導入し、全社員に活用を促した。

どこにいてもコミュニケーションできるのがSNSの最大の利点。社員全員が、情報を共有し、互いの業務を見える化すれば風通しもよくなる、と考えたからだ。

会議の5割はオンライン

とはいえ、社内からは反対意見も出た。「(新しいことをやると負担が生じるため)働き方改革に逆行する動き」と抗議する声もあった。それでも断行し、コンサルタントも呼んで社員の誰もが知識ゼロからでも使えるよう、粘り強く講習会を開いた。今でも水曜日にIT講習会を開催することもある。社内でITが浸透するに従って、これまで敬遠していた社員も参加するようになり、文字通り「全員参加」のプロジェクトとなった。

一方、運営する社内SNSでは、「管理」「営業」「設計」といったコミュニティと、「研修」「人事」「マーケティング」などテーマごとの横断的なコミュニティを設定。“縦と横のコミュニティ”をつくることで、役職や部署を問わず、あらゆる社員が交流できるようにした。全社員のカレンダーもクラウド経由で閲覧できる。「今では社内でも何をやっているのかの情報の6~7割はSNS上で把握できます」(露木社長)。

オンライン会議や在宅勤務も推奨。そのための就業規則も見直した。現



在、社内会議の5割はオンライン、社員は自己申告で在宅勤務日を設定できる。ただ、その代わりにクラウド上に業務日報を提出することを義務付けている。最近では建設現場の様子を24時間見られるカメラも導入した。

若い人材にとっての環境整備

帝国データバンク横浜支店が2月に発表した「DX推進に関する県内企業の意識調査」(回答504社)によると、DXに取り組んでいる企業は全体の15.1%と7社に1社の割合しかない。業種別では「建設業」や「製造業」が少なかった。しかしながら、建設業は労

働基準法改正による残業上限規制が2024年4月から施行されることもあり、働き方改革が待たなしになっている。そのためにITツールの活用が不可欠なのだ。

同社がDX推進を始めてから4年超。今年2月には、川崎市から「生産性向上・働き方改革推進事業者」として表彰されるなど、その取り組みは外部からも評価されるまでになった。

露木社長は「建設業の現場は高齢化も進んでいるため「社内事業承継」も求められています。だからこそ、若い人材がどんどん入社して活躍できる環境にしていきたいです」と話している。

この記事のポイント

- ▽社員全員にスマホ、ノートPCを支給
- ▽社内IT講習会で全員のスキルアップを図る
- ▽社内SNSの活用でコミュニケーションが活発化し、風通しがよい職場に



ハンドクリームに希少な国産アーモンド

STRYPES、普及させ「認知度高めたい」

スタートアップ企業のSTRYPES(川崎市多摩区南生田、☎044-387-0128)は、希少な国産アーモンド由来のハンドクリームを開発した。提携する佐藤苗木店(山形県天童市)が生産した



アーモンドの苗木から育てた「天童市産アーモンド」のオイルを配合。ハチミツも加えることで、抗酸化力(アンチエイジング)や、保湿力を併せ持つハンドクリームに仕上げた。

提携する佐藤苗木店は、澤村智子代表の親類。サクランボや洋ナシの「ラフランス」で有名な天童市で、後継者不足に直面する地元農業を活性化したいとの狙いで、アーモンド苗木の普及を図っている。アーモンドの花は桃や桜に似て美しいことから、アーモンド畑が新たな観光資源になることも期待する。

今回販売する「アーモンド&ハニーハンドクリーム」は、40g入りのオープン価格(参考価格1300円前後)。インターネットで直販する。県内の美



容室やネイルサロンなどにも卸している。

澤村代表は「市場に出回っているアーモンドの99%は外国産ですが、この商品の普及を通じ、国産の認知度も高めていきたいです」と意欲的だ。初年

度1000本、2年後5000本の販売を目指す。

第二弾としてアーモンドオイル配合の固形石鹸の商品化も進めている。

この記事のポイント

- ▽ハンドクリームの普及で産地・天童市の地域おこしも
- ▽アーモンドオイルの成分に着目、用途開拓を推進

「どこでもショップカー」開発

松電通信、買い物難民サポートで開発

オンライン面談カーが走る。特殊車両開発の松電通信（横浜市金沢区福浦、045-784-7878）は、高速通信規格「5G」によるテレビ会議システムを搭載した「どこでもショップカー」を開発した。トヨタのミニバン「ノア」をベースにした車両内に、大画面モニターなどを搭載。利用者は、車内のプライベート商談スペースで画面に映る販売員とオンラインでやり取りする。

もともと同社は、携帯電話販売店も運営する。コロナ禍で来店が難しい高齢者や入院患者、障がい者など買い物難民が多数いることから開発した。

この「オンラインカー」で訪問すれば、店舗側にとっても、販売員が直接出向かず非接触で、生産性向上にもつながる。すでに運営する「ドコモショップ代々木店」で試験導入したほか、横浜市



沢産業振興センターでも実演した。販売や更新手続きだけでなく、スマートフォンの操作説明などのサポートもできる。

テレビ会議システムは、米アップルの「フェイスタイム」を採用。車内には5Gルーターを搭載。大画面モニターでの高精細なフルハイビジョン映像を通じ、臨場感を演出した。「まるで相手が1メートル先にいるような感覚です」（荒木剛取締役）と言う。

オプションにより、顔や指紋認証システムなども追加可能。車両価格は620万円から。ベース車両が入手できれば2カ月程度で納車できるという。

当面は、高齢者世帯や福祉施設を想



定するが、その先の用途開拓も見据える。「他の業種でも活用できます。中でも遠隔医療分野にも普及させたいです」（同）と意欲を示している。

この記事のポイント

- ▽コロナ禍で来店できない客層にアプローチ
- ▽来店型ビジネスしかなかった業種で同車両の活用による商機拡大も

遊休施設活用しキャンプ場に

運動会屋、地域共創事業を展開

川崎発祥の運動会屋（横浜市都筑区早濑、☎045-590-2192）は、廃校などの遊休施設をキャンプ場にリノベーションして地域活性化につなげる新事業を始めた。第一弾として、南足柄市内で廃校となった中学校跡地にキャンプ場「キャンピース」を開業。4月には千葉県横芝光町と君津市、年内には茨城県内にも順次オープンしていく。



「地域共創事業」として育成する。校庭などに設けるキャンプ場は、家族や団体、個人が利用可能。料金は休日5500円から。「手ぶらでキャンプ」のプランでは、テントや調理器具なども貸し出す。初心者にはレクチャーもする。

コロナ禍で“密”を回避できるレジャーとしてキャンプが注目される中、遊休施設を再活用して誘客を狙う。仕事をしながら休暇を楽しむワーケーションや、近場を観光するマイクロツーリズムの拠点としての用途も見込んでいる。地元住民との交流会や地元食材の販売会なども企画し、地域の魅力の再発見にもつなげたい考えだ。

23年度には10カ所計画

同社の主力事業は企業向けの運動



会の企画・運営。自社で会場を持たない企業には、公共施設などの体育館を手配してきたが、2020年東京五輪前には会場が確保できなかったことがあった。そこで廃校に着目。「運動会ができ

るインフラがあり、（人が集まることで）地域も盛り上げられるシナジーが生まれます」と米司隆明・代表取締役CUO（Chief UNDOKAI Officer）。来年度には計10カ所の運営を目指す。

この記事のポイント

- ▽密を避けるウイズコロナ時代に対応したビジネスを考案
- ▽企業、利用者、地域の活性化につながる「三方よし」のモデルを展開

かわしん 経営サポート

創業、新分野・成長分野進出、海外進出、SDGs・カーボンゼロ
ビジネスマッチング、事業承継・M&A、その他

経営相談に関するお問合せは、

川崎信用金庫 お客さまサポート部  0120-502-456

【受付時間】平日9:00～17:00
(土・日・祝日・12月31日～1月3日を除きます)

- ご相談は営業区域の方に限ります。相談内容によっては、ご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ご相談は無料で承りますが、相談内容によって、一部有料となる場合があります。



経営に役立つ情報をメールマガジンにて配信中です



ご登録はこちらから