

NIPPON KOEI

日本工営株式会社

本社所在地：
東京都千代田区麹町 5丁目 4 番地URL：
<https://www.n-koei.co.jp/consulting/>主な事業：
河川・道路・都市開発など社会インフラ
の調査・計画・設計を通じ、安全で持続
可能な社会づくりを支える日本最大手の
建設コンサル

日本工営株式会社

国内トップの建設コンサルタント 日本工営が散在するプロジェクト情報を Salesforceで一元管理

——世界各地の知見を集約し、 入札を支える強固な情報基盤を構築

国土・地域・都市整備事業における調査・立案から設計・施工監理・維持管理までを担う、日本における建設コンサルティング業界のトップ企業である日本工営株式会社。同社では、世界中で進行するプロジェクトの状況を一元的に管理する仕組みがなく、海外拠点と国内拠点間での情報共有に課題を抱えていた。そこで、Salesforceを導入してプロジェクトに関する情報の一元管理を推進。このSalesforce導入プロジェクトのリーダーを務める渡邊遼也氏に話を聞いた。



海外営業部 ニューデリー事務所 所長 渡邊遼也氏

アナログな管理により、 海外の入札に必要な 情報が散在

日本工営株式会社は、「世界をすみよくする」というミッションを掲げ、国内外で培ってきた実績とノウハウを生かし、世界各地でインフラの構築に関与している。

海外においても、公共事業を受注するには日本と同様に入札が基本となる。入札に

あたっては、新聞やWebサイトの他にさまざまな媒体から入札情報を収集し、そこから自社の専門性や参入方針に合致する案件を選定し、プロポーザル（企画提案書）を作成する必要がある。また、国や地域、プロジェクトの内容などによっても入札や手続きに関する決まりが異なる。プロポーザルで求められる要素について、海外営業部 ニューデリー事務所 所長の渡邊遼也氏は次のように説明する。

「入札で求められる書類は主に3つありま

使用サービス

Salesforce

す。1つ目は『会社の実績』で、たとえば橋を作るプロジェクトであれば、形状や距離・車線数などこれまでどういった橋を設計／施工監理してきたのかといった実績資料が必要になります。2つ目は、『プロジェクトに対するアプローチ』で、どういった方針・手法でプロジェクトを遂行するのかという技術提案の部分です。3つ目は、『プロジェクトチームの構成』です。プロジェクトマネージャー、各種技術専門家、サポートスタッフなど、1つのプロジェクトで多数のメンバーをアサインする必要があります。これらの情報をまとめて、ひとつのプロポーザルが完成します」(渡邊氏)

こうした要素に加え、プロジェクトごとの潜在的なリスクを判断するリスクアセスメントも必要となり、入札準備にも多くの労力を要するという。

渡邊氏は、海外営業部全体で案件情報や営業情報・実績情報が分散管理されており、効率的に入札準備を進めるのが難しい状況だったと当時の課題を振り返る。

「入札時には大量の書類を準備する必要があります。実績や技術者情報について、複数のデータベースやドキュメントが各地で所有されていることがあり、新たな案件に携わる際に必要な情報を引き出せないという状況が散見されていました。営業担当者が保有している営業情報も属人的に管理されていたため引継ぎや関連部署とのやり取りにおいて問題を抱えていました。またメール中心で連絡を行っていたため、時差によるタイムラグが生じるだけでなく、やり取りが当事者間だけに閉じて周囲からは進捗が見えなくなるなど、プロジェクト及び営業活動の動向をリアルタイムに共有することが難しい状況でした」(渡邊氏)

国内拠点と海外の現地法人にあるプロジェクト情報を集約するため、Salesforceを選定

こうした業務課題を解決するため、渡邊氏は海外営業部のメンバーとワーキンググループを立ち上げ、改善に向けた議論を開始した。

「世界各地の営業情報や入札状況を一つのプラットフォームに

統合し、国内外をまたいだタイムリーな情報共有と柔軟な人材アサインを実現するというビジョンがありました。このビジョンを具現化するための基盤として、クラウド型で顧客管理から営業支援までさまざまな機能を備えたSalesforceが第一候補になりました」(渡邊氏)

機能面に加え、グローバルで利用されているプラットフォームであること、セキュリティを担保できることを評価し、同社はSalesforceの導入を決定した。

「導入ベンダーの選定にあたっては、私たちと同規模の企業での導入実績があり、私たちが実現したいビジョンを理解したうえで支援してくれることを重視しました。テラスカイはSalesforceの豊富な導入実績に加え、独自のソリューションや導入後の運用支援まで含めた体制が整っており、長期的に伴走してくれるパートナーだと判断しました」(渡邊氏)

複雑な業務フローの落とし込みに苦労しながらも、フェーズを分けて海外営業支援システムをリリース

海外営業支援システムの構築は2023年7月にスタートしたが、その道程は決して平坦なものではなかった。プロポーザルの作成から提案実行までのフローが複雑だったことや、管理する対象項目が多岐にわたっていることなどにより、当初の想定以上に要件定義が難航したという。

「業務の流れは一見シンプルに見えても、国ごとの法規制やプロジェクト固有の要件があり、実際には複雑な社内手続きが絡み合っています。さらに、長期にわたるプロジェクトでは追加契約やチームメンバーの入れ替わりも発生します。当初はこれらをすべてシステム化しようとしたが、プロポーザルで取り扱う情報量が多いため、どうしても要件定義の漏れや認識のずれが発生していました」(渡邊氏)

複雑な業務フローをSalesforce上に落とし込む工程に苦労しながらも、2024年5月にフェーズ1として最小限の必須機能を備えたシステムをリリース。現在は、フェーズ2として帳票やリスクアセスメント機能の実装を進めている。

「システム開発に携わったことのないメンバーで構成されたチームだったので、Salesforceの知見が豊富なテラスカイのサポートには助けられました。Salesforceの基本設定から専門用語の説明まできめ細かくフォローしていただき、プロジェクトの実現に向けて伴走してもらえたことに感謝しています」（渡邊氏）

Salesforce上で 世界各地のプロジェクト状況の タイムリーな確認が可能に

海外営業支援システムは改修が続いているものの、すでに確かな効果が現れているという。

Salesforceで海外の複数拠点にまたがるプロジェクトの情報管理を一元化したことで、各国のメンバーが地理的・時間的制約を超えた「ワンチーム」で営業／入札業務に取り組むことが可能になった。

「本プロジェクトの目的である、国内・海外を含めたグローバルな情報集約・共有といった側面では、これまで散在していた情報をSalesforceのプラットフォーム上で一元管理できるようになり、世界各地の人材がプロジェクトの現状をタイムリーに把握できる環境が整いました。ログインIDさえ付与すれば、新入社員であってもプロジェクトに関わるさまざまな情報にアクセスできますので、これは私たちにとって大きな業務改革とい

えます」（渡邊氏）

さらに渡邊氏は、ITリテラシーの高い社員を中心に、グローバル検索やレポート機能を使った分析など、Salesforceを効果的に活用する流れが生まれていると語り、今後はそれ以外の社員にも浸透していくことを期待していると手応えを口にする。

「現在は海外の営業部社員と、現地法人で営業を担当している外国人社員にライセンスを配布したところですが、各拠点がどのような案件に取り組み、どのようなアプローチで動いているのかをSalesforce上で確認できるようになったことは、大規模案件の入札において大きな助けになると考えています」（渡邊氏）

同社では、本プロジェクトの成果を踏まえ、今後もSalesforceの活用を拡大していく方針である。渡邊氏は、「成功の鍵は、できるだけすべての業務プロセスをSalesforce上に載せることにある」という考えのもと、経営判断の指針となるデータ分析が行えるプラットフォームの構築をめざして取り組みを継続していきたいと今後の展望を語る。

「フェーズ1で必要最低限の機能は実装できました。今後はフェーズ2、フェーズ3を通じて、すべてのプロセスと情報を可視化・分析できるプラットフォームへと進化させていきたいと考えています。また、私たちの業務プロセスや課題を理解いただいているテラスカイには、AIをはじめ最新技術を活用した提案を期待しています」（渡邊氏）