

## 株式会社池下設計



株式会社池下設計

所在地：  
東京都杉並区URL：  
<https://www.ikeshta-sekkei.com/>主な事業：  
建築設計から生産設計（施工図）、施工管理に至るまで、建設プロジェクトのあらゆるニーズに対応全国展開する池下設計の情報共有と  
コミュニケーションの課題を解決した  
「mitoco」の実力

池下設計は、生産設計（施工図）を中心として建築設計から施工管理に至るまで、建設プロジェクトにおけるあらゆる設計ニーズに応える企業だ。しかし、拠点が全国に分散しており、建設現場や建設会社のプロジェクト室が勤務先になるケースが多いため、情報共有や社員同士のコミュニケーションが不足しやすいという課題もあった。こうした課題を解消するために採用したのが「mitoco」だ。

ここでは、同社が抱える課題の詳細や、「mitoco」導入の経緯、その効果と展望について、同社のキーマン3人に話を聞いた。

生産設計のスペシャリスト  
として全国の建設  
プロジェクトを支える

1973年に創業した池下設計は、建設会社からの依頼を受け、長崎県庁舎行政棟やなんばスカイオ、福島赤十字病院、八王子市立第五中学校など、さまざまな施設の生産設計に携わってきた。

建築設計というと、建設物をゼロからデザインすることが仕事だと思いがちだが、そうした最初の設計図だけでは建物は完成しない。実際に工事を行うためには、設計図をもとに詳細な施工図を作る必要があり、

その施工図に関して高い技術力と実績を持つのが池下設計だ。

最新の3D CADやBIMによる3Dモデリングも積極的に活用し、現在では施工図だけでなく、生産設計の前段階である建築設計（意匠設計、構造設計、設備設計など）や、現場での施工管理（施工計画策定、工程管理、原価管理、品質管理、安全管理、職人

株式会社  
池下設計  
代表取締役社長

池下 潤氏



使用サービス

mitoco

の手配など) など、建設プロジェクトを一貫してサポートできる体制を整えている。

同社は、業界で唯一、事業を全国展開する設計会社でもある。全国のさまざまな現場に設計・施工図の専門知識を持ったスタッフを派遣し、支店・事務所は札幌から福岡まで全国十数拠点。社員約670名のうち約480名が建設現場や建設会社のプロジェクト室に常駐で勤務するスペシャリストだ。

代表取締役社長 池下 潤氏は、事業の特徴について「社員一人ひとりが専門的な知識と経験を持ち、全国各地の建設プロジェクトに参画してそれぞれの能力を発揮できることが当社の強みです。大学と連携して設計の知識を学生に講義したり、新卒研修で専門的なトレーニングを施したりして人材を自社で育成することに力を入れています」と話す。

ただ、拠点が全国に分散しており、建設会社のプロジェクト室が勤務先になるケースが多いため、情報共有や社員同士のコミュニケーションが不足しやすいという課題もあった。

「会社が成長し社員が増える中で、この課題は次第に無視できなくなってきました。情報共有やコミュニケーションが不足することで、新入社員の育成が進まなかったり、企業としての帰属意識を持ちにくくなり、結果として、成長した社員が退職してしまうこともありました」(池下氏)

こうした経営課題を解決するため、情報共有とコミュニケーションの強化に乗り出した同社が採用したのが「mitoco」だ。

## 拠点が分散し情報共有と コミュニケーションが課題に

池下設計では、社員の情報共有とコミュニケーション活性化のために、ITシステムを最大限に活用してきた。池下氏自身、CADやBIMなどの建築や設計に関わるITだけでなく、プログラミングやシステム設計を中心とした情報システムを学び、その知識を社内システム開発に生かしてきたという経緯がある。池下設計のITシステムについて、総務部システム課 小原邦夫氏は、こう説明する。

「ExcelとSQL Serverを活用した、文書管理やワークフローシステムなどの業務アプリケーションを独自に開発し、情報共有に取り組んできました。またG Suiteを導入してメールやチャット、Web会議、カレンダーの共有などによるコミュニケーションも進めてきました。ただ、これらのシステムは社外では使えなかったり、利用が特定の人に限られることが課題でした。社員全員が利用可能な情報共有基盤が求められていたのです」(小原氏)

池下設計  
総務部  
システム課

小原 邦夫 氏



特に必要性を感じていたのは社員の声を拾い上げる仕組みだった。営業本部 本部長 小松信之氏はこう話す。

「拠点が全国に分散しているため、社員一人ひとりの声が経営にまで届きにくくなっていました。社員は、支店長をはじめとするそのエリアの責任者との情報共有はできますが、その声が直接本部に届くわけではありません。また、建設会社のプロジェクト室で働くスタッフは、利用できるコミュニケーションツールに制限がありました。社員一人ひとりが自分の仕事の中で経験した出来事や気づきを、すぐに全員で共有する仕組みがなかったのです」(小松氏)

池下設計  
営業本部  
本部長

小松 信之 氏



そんな中、池下氏の強い希望のもとで、社員の誰もが経営に対して直接提案ができる制度が作られた。この提案制度を実現するにあたって採用されたのがmitocoだ。池下氏は、mitocoを選択した理由についてこう話す。

「社員全員が日常的に利用するシステムの一つに、勤怠管理で使っていたSalesforce上のアプリケーションがありました。Salesforce上で情報共有とコミュニケーションの仕組みをあわせて構築できれば、誰もが利用できる使いやすいシステムになると考えました。mitocoはスマートフォンに対応していること、スマートフォンになれない年配の社員でもPCで利用できること、Salesforceベースのため得意先の建設会社からも各社のセキュリティポリシーを遵守した形で利用できることが決め手になりました」(池下氏)

## 提案制度をmitocoで実装、 業務に欠かせない情報共有基盤に

mitocoで実装した提案制度は、社員がいつでも会社への改善項目や要望をWeb上から提案できる仕組みだ。これまでメールやチャット、掲示板などの仕組みを使って提案を受け付

けてきたが、正式な制度ではなかったこともあり、積極的に活用されてなかった。提案がされても、途中で却下され経営サイドまで内容が届かなかったり、議論がうまく進まずアクションにまでつながらなかつたりしたという。

「制度を作り、Web上から簡単に提案できるようにしたことで、誰でも気軽に提案できる雰囲気を作ることを心掛けました。提案を挙げると、一次審査でまず私が目を通し、その後、幹部による二次審査を経て、最終的に私が決裁し具体的なアクションとして実行するという仕組みです。開始してすぐに『年末年始に配っているカレンダーをエコバッグにしたらどうか』など、現場の技術者から複数の提案がなされるなど、予想以上の反響がありました」(池下氏)

提案制度は、mitocoの掲示板と通知機能を使って全社員に通知。掲示板では、mitocoの文書管理機能を使ってPDFファイルを表示し、意見や議論はmitocoのトーク機能が活用された。

「提案制度を正式に開始するまでに、mitocoの全社展開を済ませていました。まずパイロット導入として、総務部など20名ほどの利用から開始し、問題なく利用できることを確認。その後、全社展開して、掲示板やトーク、カレンダー、ToDoなど、従来から使っていた情報共有・コミュニケーション機能のほとんどすべてをmitocoに移行しました」(小原氏)

池下設計では現在、ワークフローや文書管理まで含めて、mitocoが提供するほぼすべての機能を業務で活用している。カレンダーをGoogleカレンダーと連携させたり、社外の担当者と適切なアクセス権限のもとでファイル共有ができたりと、これまでできなかった情報共有が簡単にできることもあり、特に教育しなくてもスムーズに利用が広がったという。

「もともと勤怠管理でSalesforceを使っていましたが、そこにToDoや掲示板、トーク、カレンダーなどの機能が加わったことで、業務に欠かせない基盤になりました。私も入社してまずmitocoを開いて通知を確認し、タスクやスケジュールを確認してから仕事を進めていきます。mitocoを導入してから働くスタイルが大きく変わりました」(小松氏)

## 「どうアクションを起こせばいいか」を社員一人ひとりが考えるようになった

mitoco導入による効果は、さまざまな面で現れている。まずは、当初の課題だった情報共有とコミュニケーションの改善だ。

「すべての社員が同じシステム上で情報を共有できるため、社員同士で意識の共有をしやすくなりました。社内基幹データベースとSalesforceのデータを連携させて、社員の就業場所をGoogleマップで確認できるという機能を独自に作っているのですが、とても好評です。特に新入社員は自分の勤務地の情報を知るために、ほかの社員と情報交換する機会が増え、コミュニケーションが活発化しています。『自分の勤務地が表示されていない』といったクレームがすぐに届くなど、mitocoで発信された情報を常に気にしてくれているのがわかります。」(小原氏)

次のアクションにかかるまでの時間も大幅に短縮した。情報を共有し、コミュニケーションを図ることで、これまで見えなかったさまざまな課題が見えるようになる。次のアクションにどうつなげていくか、という懸念についてもmitocoが払拭した。

「mitocoは、次のアクションにつなげやすいようにユーザーインターフェースが設計されています。[ToDo]の通知によって直ぐに次の作業に取りかかったり、「トーク」で気づいた課題を今度は「掲示板」に投稿して全員に知らせたりするなど、次のアクションを直感的に、スムーズに行なえます。実際、勤務地マップへのクレーム対応も5分ほどしかかかりません。こうした改善要望への対応は、これまで数日はかかっていたものです。しかも実際の対応時間の短縮だけでなく、『どうアクションを起こせばいいか』について、社員一人ひとりが考えるようになったことが大きいと思います」(小松氏)

池下氏はmitoco導入が問題なく進んだ背景には、テラスカイによる充実したサポート体制も重要だったと振り返る。

「レスポンスが速く、的確な答えを返してくれます。Salesforceを中心にした技術力に強みを持つ企業として大きな信頼感があります」(池下氏)

池下設計では、今後もmitocoをはじめとするテラスカイのソリューションを活用しながら、社員の情報、意識の共有を進めていく構えだ。社内の基幹データベースには、社員それぞれが持つ経験や技術情報がナレッジベースとして格納されている。それらを共有しながら、社員が相談相手を探せるようなタレントマネジメントシステムを構築できないか検討中だ。また、新卒採用の際のコミュニケーションでSalesforceと社外SNSとを連携させることも視野に入れている。

人材を企業の力として成長を続ける池下設計のビジネスを、今後もmitocoが支えていく。