

蒲田工業株式会社



蒲田工業株式会社

蒲田工業株式会社

所在地：
東京都港区

主な事業：

- クリーンルームの設計・製作・施工
- クリーンブースの設計・製作・施工
- 工業用ゴム及び樹脂製品の加工・販売
- 省力機器類の設計・施工、設備の販売
- 気密検査用ワンタッチカプラーの設計・製作
- 表面処理・技術選定のコンサルティング

従業員数：
100名 (男子74名 女子26名)URL：
<https://www.kamata.co.jp/>

活動情報の重複入力を解消するために mitocoを導入、ワークフロー機能を活用し ペーパーレス化も促進



テラスカイが提供するグループウェア「mitoco」。選ばれる理由の1つに、Salesforceとの連携に優れている点がある。クリーンルーム事業を手がける蒲田工業もそれをきっかけにmitocoを導入したが、「ワークフロー」機能を利用し、本格導入から1カ月で労務管理の大幅効率アップを実現しようとしている。

要約

- ▶ 他社グループウェア製品からの乗り換えでmitocoを選択
- ▶ ワークフローを活用し、1カ月で労務管理の手続きを次々にペーパーレス化
- ▶ 今後はSalesforceとmitocoを連携した商談管理に注力

Salesforce導入をきっかけにmitocoの検討を開始

製造業の研究開発施設や生産現場において、一定水準以上の空気清浄度が確保されたクリーンルームは欠かせない設備だ。業種によって要求水準の異なるクリーンルームを、完全オーダーメイド設計を売りに、会社の中核事業として成長させてきたのが蒲田工業である。国内では、新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、製造ラインの新設などでクリーンルームの需要が急増した。同社のクリーンルームの販売実績は、化学、医薬品、食品などを中心に延べ3,000件以上を超え、コロナ禍でもビジネスは好調に推移している。大正10年(1921年)創業の同社は、2021年6月に創業100周年の節目を迎えた。

使用サービス

mitoco

「当社の特徴はスピード感のある対応と提案力にあります」と、同社専務取締役の蒲田善太郎氏は話す。時節柄、見積りから施工に至るまでを早くしてほしいという要望が多い中、その対応が高く評価され、リピートする顧客も多い。また、クリーンルーム事業の立上げ期にさまざまな業種の要求に応じてきた結果、各社に適したクリーンルームを提案するスキルも蓄積してきた。ある業界のノウハウを別の業界に応用した提案ができることも同社の強みだという。

2021年9月、1カ月間の検討期間を経て、蒲田工業の全社員105名（取材当時）がmitocoの本格利用を開始した。現在、「カレンダー」「ワークフロー」「掲示板」「ToDo（タスク管理）」の4つの機能を利用している。以前からグループウェアは利用していたが、その利用範囲はスケジュール管理に留まっていた。同社がグループウェアの積極活用を目指した背景には、2020年9月に導入したSalesforceの存在がある。社長以下、役員全員が情報共有の重要性に気付いたのだ。蒲田工業の場合、営業所が全国10カ所に分散しており、社員同士の横のつながりをデジタル化しようという意識が高まっていた。

mitoco導入の直接のきっかけは、Salesforce上の活動記録とグループウェア上の予定詳細、両者の入力内容に重複が発生することであった。Salesforceは営業部門の社員しかライセンスを保有していないため、全社員で予定を共有するためにはグループウェア上に予定を登録するしかなかったのだ。「この重複入力をなくしSalesforceに統一できないか」という要望が現場から上がり始めたことを機に、Salesforceと連携して動くグループウェアの検討を開始した。Salesforceの営業担当者からは複数の製品を紹



蒲田工業株式会社
専務取締役

蒲田 善太氏

介してもらったが、最初に試して使用感に満足した製品がmitocoである。製品検討をリードした総務部長の中村和弘氏は、「Webサイトに載っていたカレンダーの画面イメージを見て、一番良さそうだったのがmitocoでした」と振り返る。

ワークフロー機能によって 労務管理のペーパーレス化を実現

従来から使ってきたグループウェアと極端に異なるUIの製品を採用すると、現場に定着しないかもしれない。できるだけ近いものをと考え、候補の中から最初に試したのがmitocoであったが、満足して他の製品検討は不要と判断。全社導入に至った。

特に中村氏が導入してよかったと評価したのが「ワークフロー」である。mitocoのワークフロー機能は、プログラミングの知識がなくても、マウス操作だけで自社の業務に合った承認フローを実装できる。同社の場合、Excelと紙を中心に承認手続きを処理していたので、ワークフローによるデジタル化でかなりの業務効率化につながる。「最初は商談の情報入力を課題と認識していましたが、使い始めると欲が出てきて、ペーパーレス化に取り組むようになりました」と蒲田氏も付け加えた。

実際にワークフローによるデジタル化を進めたのは、入社2年目の山下智哉氏である。山下氏は現行の手続きを調べてmitocoのワークフローに次々と落とし込んでいった。山下氏がワークフローで電子化した手続きは、「有給休暇の申請」「給与や各種手当の振込先登録」「通

蒲田工業株式会社
総務部長

中村 和弘氏



勤経路の登録」「マイカー通勤申請」「身上変更(配偶者や扶養家族の登録など)」などである。

苦心したのは、法制度の理解と権限設定だったと山下氏は振り返る。有給休暇の申請を例にとると、会社側は月末ごとに全社員の残数と消化率を集計し、必要に応じて取得を促さなくてはならない。2019年4月から労働基準法の改正の影響で、企業には年5日間の有給休暇取得義務化が課せられているためだ。その対象は年間10日間以上の年次有給休暇が付与される社員である。これまで労務管理の担当者が毎月



蒲田工業株式会社
山下 智哉 氏

末に全社員の出勤簿から有給休暇の取得状況を確認し、Excelで集計して掲示板にアップデートしていたが、mitocoのワークフロー機能とレポート機能を使うことで省力化できた。

ワークフローの実装でよく問題となるのは、権限設定である。特に、労務管理の場合、管理するデータベースは従業員の氏名、住所に始まり、銀行の口座番号など、取り扱いに注意を要する個人情報が多い。「誰が」「何を」「どこまで」見られるようにするのか、設定を間違えるわけにはいかない。例えば、給与口座の変更手続きでは、申請する部下の口座番号を上司が見られないようにする必要がある。この点について、

山下氏は中村氏と共にテラスカイに問い合わせ、課題を一つひとつ解決していった。

今後はSalesforceと合わせた 商談管理の定着化に注力

新しい仕組みを利用してもらうためには、社員への周知も不可欠だ。以前のグループウェアでも行っていたため、スケジュール共有に関してはさほど心配はしていなかった。社員からは、「mitocoがあれば手帳がいらないね」という意見も出た。しかし、ワークフローに関しては全員が初めての体験となる。最初は操作に不慣れな分、時間がかかってしまう可能性もあった。蒲田工業としては、意見や要望をもらう機会として社内説明会を設け、新しい仕事のやり方を定着させようと試みている。

本格的な導入からわずか1カ月ではあるが、mitocoを活用してペーパーレスを進めた結果、テレワークの効果も実感している。ビジネスの特性上、在宅勤務は難しいものの、「機動力がアップしました」と蒲田氏は満足げだ。今まではオフィスに来なければ、どんな手続きも処理できなかったが、どこにいても申請・承認業務ができる仕組みに変わった。申請・承認の進捗状況も可視化されているため、どこで処理が滞っているかが分かる。さらに申請した情報はデータとしてシステムに蓄積されるため、ファイリングも必要なくなる。

また、スマートフォンのアプリも好評だ。「スマートフォンで使うとき、機能別にmitocoのアプリが分かれているため、最初はたくさんのアイコンが並んでいるなと思いました。しかし、機能別に分かれていることで、見たい情報をワンタップですぐに見られるところが気に入っています」と、中村氏はモバイルアプリの使い勝手を評した。

一方、営業現場への浸透ではまだ課題が残る。山下氏は「mitocoで作った予定に活動内容を入力してほしいが、そこがまだ徹底されていない」と現状を分析する。従来のグループウェアの使い方がまだ残っている状態で、Salesforceの良さを活かす使い方を定着させることが今後の課題になりそうだ。まだmitocoを使い始めて1カ月。ワークフローに関してはともかく、本来の導入目的であるSalesforceと連携した商談管理については、成果が見えてくるのはこれからになるだろう。多くの社員が「Salesforceって、便利だな」と思うようになるまで使い込んでいく。その段階に至る過程で、mitocoと連携した新しい使い方が生まれる可能性もある。蒲田工業のグループウェアの積極活用は始まったばかりだ。