

株式会社清美環



株式会社清美環

所在地：
神奈川県相模原市南区主な事業：
○特殊清掃全般（ダイオキシン除去、各種
廃棄物保管施設の清掃）
○環境関連事業全般（産業廃棄物収集運
搬、各種槽・タンク清掃、水処理施設保
守管理）
○緑化関連事業（池、水路のしゅんせつ清掃）

従業員数：15名（2022年5月時点）

URL：http://www.seibikan.com/

「人と車両のスケジュールをセットで
管理できるのはmitocoだけ」
事務所に立ち寄らず、スマートフォンで
予定が確認できるように

スケジュール管理はグループウェアの中核機能であるが、チームメンバーの予定の管理に使うだけではもったいない。テラスカイのグループウェアmitocoは、会議室のような設備予約はもちろん、営業車両の管理もできるのが特徴だ。Salesforce導入後、この機能に魅力を感じてmitocoの導入を決めたサービス業の会社の例を紹介する。

要約

- ▶ 一連の業務プロセスをツールで可視化するためにSalesforceを導入
- ▶ 人と車両のスケジュールをセットで管理できることが決め手となり、カレンダーでmitocoを導入
- ▶ スマホでの予定を確認する習慣が定着

業務の流れの整理で見えてきた会社の課題

使用サービス

mitoco

—最初に会社概要と自己紹介からお願いできますか。

小林氏：弊社は「特殊清掃」「下水道管渠メンテナンス」「厨房系」「住宅系」といった、排水管や各種槽の清



株式会社清美環
代表取締役

小林 千尋 氏

掃やメンテナンスを行っている会社です。中でも我々が最も得意としているのが特殊清掃の分野です。わかりやすい例では、工場にある薬品などの貯留タンクや、ゴミ焼却炉の解体前のダイオキシン除去清掃などが該当します。また、今後は下水道設備の老朽化対応のニーズが大きくなると予想していて、次の事業の柱に育てていく計画があります。

会社設立は1992年12月で、弊社には約30年の歴史があります。2021年9月に私が代表に就任しました。この会社に来たのはその1年前にさかのぼりますが、最も驚いたのが、頻繁に「詰まった」という言葉を聞くことでした。ならば、お客様が安心して暮らせる「流れ」を作ろうと、「世の中の詰まりを取り除き、流れを作る。」をミッションに掲げ、活動しています。

— 現在は特殊清掃に最も力を入れているわけですね。
お話を聞いていると、社員の皆さんは
あちこちの現場を飛び回る必要がありそうです。
mitoco導入の前に、Salesforceを導入した
と伺いましたが、どんな背景があったのでしょうか。

小林: 問い合わせから入金に至るまでの業務の流れを整理したところ、各段階でいろいろな課題があることが判明したからです。提供しているサービスの性質上、緊急対応が求められるケースが少なくありません。すると、担当者と清掃に使う特殊車両の手配を見直す必要が出てきます。また、作業報告では、手書きの複写式伝票にお客様からサインをもらい、それを受注台帳の代わりにしていました。手書きではどうしても手間がかかりますし、請求漏れが出ないようにするのも一苦労でした。

た。一連の流れと記録をツールで可視化しようと考え、2020年11月にSalesforceを導入したのです。

— スケジュール管理でmitocoを導入したと聞きました。
当時の問題意識を教えてください。

小林: 元々は、専務がホワイトボードで社員の予定を管理していたんです。緊急の案件が発生すると、その都度ホワイトボードの予定を書き換えていました。問題は、その変更が事務所に来ないと分からないことです。出先からはホワイトボードを見られませんか、事務所に寄ってから新しい現場に向かうようでは面倒です。もちろんこれまでも電話で担当者に変更を伝えていましたが、スマホで予定を見られれば、連絡の必要はなくなると考えました。

採用の決め手になったのは、人・車両の スケジュールがセットで管理できること

— 都度変わりゆくスケジュールをタイムリーに
参照できない悩みがあったわけですね。
Salesforceもカレンダー機能を用意していますが、
mitocoも利用しようと思ったのはなぜでしょうか。

小林: そもそもスケジュール管理だけならば、グループウェアで間に合います。Salesforceを選択したのは、プロセスの管理をしたかったからです。Salesforceのカレンダーも使ってみましたが、我々がやりたいことを完全に実現できるものではありませんでした。特に重要だったのが、人と車両の両方のスケジュールを管理することです。どうすればいいかをセールスフォース・ジャパン社相談したところ、紹介してもらったのがmitocoでした。

— テラスカイに相談したのが、2021年6月の終わり頃。
その8月にはmitocoのカレンダーの利用が始まった
と聞きました。短期間での実装ができたのは、
やりたいことが明確だったからかもしれませんね。
その際、他のカレンダー製品も検討したと思いますが、
mitocoを選んだ決め手は何だったのでしょうか。

小林: 他社製品も試しましたが、我々がやりたいことを実現できるかが重要でした。mitocoが良いと思った点は、人と車両をセットで管理できることと、画面の使いやすさです。また、テラスカイの関係者の皆さんには、我々のやりたいことを実現するため、実装面でも的確なサポートをしてもらったと考えています。

— mitoco導入後の変化についてお聞かせください。
期待した効果は得られましたか？

小林：今では70代の社員も含め、全員がスマホで予定を確認するようになりました。使ってくれるか少し心配していましたが、1・2度教えたら、すんなりとmitocoで予定をチェックするようになりました。従来のホワイトボードも残していますが、mitocoの予定が常に正という運用です。予定を見るために事務所に立ち寄ることはなくなりました。

戸田：以前、専務が予定変更の連絡で忙しそうにしていたことを覚えています。mitocoを導入してからは、その電話が不要になり、現場の仕事に集中できるようになったのではないかと思います。それから朝会の風景も様変わりしました。事務所にいる人たち中心に、当日の予定を確認するのですが、ホワイトボードではなく、スマホを見ながら行うようになったのです。デジタルの方が漏れの少ない分、安心できると思います。



株式会社清美環
課長

戸田 哲也 氏

予定の可視化の次は稼働率の可視化

— 利用開始から1年が経とうとしていますが、
導入初期の利用定着はどのように進めましたか。

小林：アナログからデジタルに環境が変わったわけで、確認方法を教え、使ってもらうように働きかけることが必要でした。結果的には、便利だなと実感してもらって利用が進んだので、定着には価値を実感してもらうことが重要だと思います。

— mitocoの導入で、当初の目的は達成できましたか。

小林：できたことと、これから実現したいことの両方があります。当初に描いた、「スマホで全員の予定を(車両の利用予定も含めて)確認できるようにすること」は実現できました。一方で、Salesforceを含めた活用は、まだこれからです。例えば、営業車両の稼働率を可視化して次の打ち手を考えるなど。これからのテーマとして、折を見て取り組んでいきたいと考えています。

— プロセスの可視化が進めば、
新しい業務改善のテーマが見えてきそうですね。
この他に今後Salesforceやmitocoを活用する上で
取り組みたいことはありますか。

小林：今は何かと「働き方改革」が話題になることが多いと感じます。我々のように、現場中心の仕事はテレワークへの対応こそ難しいものの、今のままで良いとは思っていません。業務の特徴を考えると、移動が多く、現場での拘束時間も長い。とすれば、労働時間が長くなる傾向にあります。どうすれば効率化できるかを考えると、やはり現場以外の作業時間を減らすことが重要になると思います。例えば、今までは現場に行く時に使う地図を印刷して社員に渡していましたが、PCを使う人は自分で調べていますし、スマホで検索するのであれば、そもそも印刷の必要がありません。これはほんの一例ですが、効率化できる余地はもっと他にもありそうに思います。解決策を常に探していますし、できれば現場で作業する人々を対象にしたサービスを充実させてもらえればうれしいですね。