

日特建設株式会社

NITTOC

日特建設株式会社

業種：建設業

従業員数：1,440名(連結)
(2024年3月31日現在)課題：複雑なワークフローを組んでいて、
Salesforceの標準機能では対応で
きなかったmitocoでSalesforceとの情報一元化、
複雑なワークフローの自動化に成功
ワークフローと電子契約でペーパーレスを実現

mitocoはコミュニケーションを活性化し、業務の生産性を高めるクラウドサービスです。全社への周知連絡や社内申請、資料やスケジュールの共有のほか、お客様に関するたくさんのやりとりもmitocoにまとめられます。また、mitocoを導入することでSalesforceの活用を定着させることが可能です。

日特建設株式会社では2022年にmitocoを導入。mitocoを導入したきっかけや導入後の効果について、日特建設株式会社 常務執行役員 技術開発本部長 菅浩一氏に話を伺いました。

システムが複数あることで無駄な作業が発生していた

——会社の概要を教えてください。

菅：日特建設株式会社は1947年に設立された会社です。建設業の会社と言われて皆さんが頭に思い浮かべるのは、ビルを建てたり、橋をかけたり、道路を作ったりする会社だと思います。ですが、弊社の業務内容はそのイメージとは少し異なるもので、基礎工事というものに特化した建設会社です。

——具体的にはどのような工事を実施しているのですか？

菅：弊社が実施している基礎工事の例を2つご紹介します。

1つ目は清水寺の復旧工事です。清水寺は2000年と2013年に大雨により、斜面が崩れてしまいました。清水寺は有名な観光地なので、斜面が崩れたからといって単純にコンクリートで覆うようなことは

使用サービス

mitoco
クラウドサイン
for Salesforce

日特建設株式会社
常務執行役員 技術開発本部長

菅 浩一 氏



できません。コンクリートで覆うことができないので、弊社が開発した斜面崩壊を防止し、そして周辺の景色と調和ができる工法を採用して復旧しました。

2つ目は熊本県の阿蘇大橋の復旧工事です。熊本地震によって斜面が崩壊したことによって、阿蘇大橋が壊れてしまいました。その斜面の復旧工事を弊社が担当しています。復旧工事は2021年3月に無事完了し、現在は元あった緑も徐々に戻って来ています。

その他にも、湾岸地域の軟弱な地盤にセメントを混ぜて地盤を強くする工事なども実施しています。

—— 菅様のご経歴と現在の業務上の役割をお聞かせください。

菅：私は30年余り研究開発や技術営業に従事していました。2014年に本社の営業部長になり、その時に名刺管理システムの導入責任者を務めた経験があります。

現在は技術開発の責任者ですが、mitoco導入当時にはSalesCloudなどのシステムの導入責任者を務めていました。

—— SalesCloudの導入前の課題を教えてください。

菅：弊社では内製した営業管理システムと技術設計の管理システムというものを2つ使っていました。まったく別のシステムなので、例えば工事名などをそれぞれのシステムに別々に入れないとならないような状態でした。

システムを一元化するために SalesCloudを導入した

—— SalesCloudの導入を決めたきっかけについて教えてください。

菅：社内での作業を効率化するためには、複数あったシステムを一元化するべきだと判断し、SalesCloudの導入を本格的に検討し始めました。その中で他社製品とも比較したのですが、総合的に判断して、SalesCloudの導入を決定しました。

—— SalesCloudの導入の際に苦労されたことについて
教えてください。

菅：SalesCloudを使ったことがない人がほとんどで、SalesCloudを導入した当初は何回も失敗を繰り返していましたね。さまざまなことを試行錯誤しながら、手探りで活用方法を模索していきました。また

SFAは営業が情報を蓄積させることで初めて価値が出るシステムですが、その作業を定着化させるまでには少し時間がかかりましたね。

mitocoを導入し、 複雑なワークフローの自動化に成功

—— mitocoを導入したきっかけを教えてください。

菅：SalesCloudの構築が進んできて、いよいよワークフローをどうしていくのかという段階になりました。しかし、弊社はかなり複雑なワークフローを組んでいることもあり、Salesforceの標準機能では対応できないということが判明したのです。また弊社のワークフローは紙で運用していたために出社しないと使用できず、さらにデータ化されていないので紙を探さないと内容が確認できないという課題も抱えていました。それらの問題を解決できるものがないかと探し始めた時に、テラスカイのmitocoのことを知り、導入の検討をし始めました。

—— mitocoの導入を検討する上ではさまざまなポイントがあったと思いますが、その点について詳しく
教えていただけますか？

菅：技術情報と営業情報を一元化するシステムとして、SalesCloudを導入することは決定していたのですが、導入を進めていくなかで案件の条件ごとの承認フローの自動化をする必要性が出てきました。ですが、SalesCloudの標準機能ではそれを実現することができなかったのです。弊社ではお客様によって工事の金額などの承認をする担当者が変わります。人間がやってしまうと判断ミスが起こりやすかったのですが、mitocoを導入することで自動的に正しい承認フローを組む

ことが可能になるため、mitocoの導入を検討していました。

また、違うグループウェアも使用しているのですが、データが一元化されていなかったため、カレンダーに予定を入力する際にそのグループウェアとSalesforceの両方に登録しなければなりませんでした。mitocoを導入することで二重作業の手間が省けるというのもmitocoを導入しようと思ったきっかけです。

ただ、今まで導入していたグループウェアが古くなってきたことから、別の新たなグループウェアの導入を他部署で検討しており、他社製品のグループウェアの導入がほぼ決まっていたのです。しかし、一元管理できたほうが効率的だと判断し、その導入予定だった他社製品のグループウェアの機能がmitocoで代替できないのかを検証した結果、mitocoでも対応できることが判明し、土壇場でmitocoの導入を決めました。

——すでに別のグループウェアの導入がほぼ決まっていた
とのことでしたが、どれくらい直前に
mitocoの導入を決めたのですか？

菅：たしか2週間前とか、そのくらいギリギリのタイミングだったと思います。

mitocoのカレンダー機能で、 業務が大幅に効率化した

——社内でのmitocoの評判はいかがでしたか？

菅：mitocoの活用を進めていくなかで情報が一元化されていることに対して、徐々にメリットを感じる社員が増えていきました。また以前のグループウェアはスクラッチ開発されたオンプレミスだったので社外からの利用が難しかったのですが、mitocoを導入して社外からの簡単にアクセスができるようになったことにもメリットを感じてる社員が多いですね。

その中でも特にカレンダー機能の評判が良いですね。mitocoのカレンダーに入力した案件情報や顧客情報がSalesforceにも自動的に反映されるので、非常に便利だと感じている社員が多くいます。また、営業部署でよく使っているワークフローに関しても、かなり活用は進んでいて評判はすごく良いです。

——今後の方向性について教えてください。

菅：ワークフローに関しては、営業部署の受注決済や見積もり決済などにしか使っていないので、今後は事務や工事系の部署でも積極的にmitocoのワークフローを活用できるように積極的に進めていきたいと考えています。

さらにmitocoアシスタントに関しては、弊社の若い社員たちからチャットボットのような機能を積極的に使っていった方が良いという意見が上がっているので、ぜひ検討していきたいです。

日特建設株式会社ではmitoco導入後、「クラウドサイン for Salesforce」を追加導入することを決定。「クラウドサイン for Salesforce」は契約締結業務をSalesforce上で一元管理できるシステムで、ペーパーレスと締結のスピード化を実現します。Salesforceに登録されている取引先に対して契約書を送付でき、締結状況を見える化することも可能です。

「クラウドサイン for Salesforce」は工事部での工事関連の契約書の締結業務で利用開始し、着実に効果を上げ始めています。

日特建設株式会社は今後もSalesforceのさらなる活用と業務効率化を進めていくと、将来像を語っていただきました。