

ITの力で建設業界を支える

コムテックス株式会社

調査研究部 主任研究員 大江 弘

概要

所在地 富山県高岡市東中川町7-18
 取締役会長 後藤 敏郎
 代表取締役社長 竹脇 正貴
 設立 1989(平成元)年4月
 資本金 3600万円
 売上高 1180百万円(2023年)
 従業員数 97名(2024年4月現在)
 事業内容 建設業界向けITコンサルティング
 アプリケーション企画/開発/販売/導入支援



人とテクノロジーをつなぐ各種サービス

コムテックス株式会社は、富山県高岡市に本社をおく建設業界向けアプリケーションの企画・開発・販売を行うIT企業。現場管理や労務安全管理のシステムについては国内ではトップクラスである。今回は昨年3月に社長を引き継いだ竹脇氏に話を伺った。

コムテックス創業時の苦難

創業者である後藤敏郎氏(現・会長)は、ある大手建材メーカーでハウスメーカー担当の営業として勤務していた。しかし、かねてから自分の力で仕事がしたいという夢を持っていたことから32歳で独立を果たす。

最初の事業はフランチャイズの飲食店経営だった。地元のショッピングセンターにテナントとして入り、店舗拡大など事業の発展に努めたものの、利益にはつながらず、資金繰りに苦慮することになった。事業を継続しようと懸命に働いたが、業績は一向に改善せず、ついには多額の負債を抱えることになる。

このままでは立ち行かなくなると考え、後藤氏は新たに生きる道を模索した。借入の返済計画を組み込んだ事業計画書を作成し直し、銀行の理解を得て再スタートを切る。

このときに着目したのが、パーソナルコンピュータだった。世間ではパソコンが一般家庭に入りつつ

あり、インターネットも広がり始めていた。後藤氏は、今後パソコン関連のニーズが高まると考え、パソコンサポート事業に取り組むことにする。当時は、まだパソコンの使い方がよくわからないという人がたくさんいた。そこでパソコン家庭教師事業を柱の一つとし、さらにパソコンのセットアップやインターネット接続に不安を感じる人向けのサポートをもう一つの柱に据えた。

基本的には大手家電量販店やプロバイダーなどの下請けで、インターネットの設定やパソコン設置の要望があればセットアップのため顧客の自宅に伺い、その使い方についても手ほどきするというビジネスモデルだった。

当初は後藤氏が考えたとおり、時代のニーズに合っていたことから事業は順調に推移した。しかし、参入しやすい事業だったため同業者が乱立し始める。主に下請けという立場であったことか



当時のパソコン教室のチラシ

ら、自分たちの工夫や力だけでは受注を伸ばすことも難しく、収益の低下に伴い、会社に不安を持った社員らが次々と退社していった。

せっかく立ち上げた事業だったが、後藤氏は再び撤退を決断する。その上で、これまでの反省から、①すぐに真似される事業をしないこと、②思うような運営ができるよう下請けにはならないこと、③社員が生き生き働ける職場をつくること、などの指針を立て、再度新たな道を模索し始める。

建設ITへの事業転換と経営指針

後藤氏は、建材メーカーの営業時代に、業務の煩雑さを解消する方法はないものかと思案していた。そこでこの課題を解決するシステムを開発して事業化することにする。

そもそも建設業界はITの導入が遅れていた。加えて後藤氏自身がハウスメーカーの営業担当だったこともあって、建設業界の現場の問題点については豊富な知識と経験があった。

最初に着手したのは、ハウスメーカー、ビルダー向けの「施工報告書」作成支援システムの開発である。信頼できる大手ハウスメーカーに勤務する知人の協力を得て開発を進め、現場に導入してもらいながら改善を重ねていった。その結果、非常に評価の高いシステムが完成することとなった。

「施工報告書」は、工事を担当した業者が元請会社に対して提出する報告書である。指示通り正しく施工を終えていることを元請が確認するための資料だが、作成にはとても手間がかかる。施工箇所の写真を撮影し、それを事務所に持ち帰って現像し、必要事項を書き加えてまとめ上げなければならない。これをシステム化したことで、現場の負担はずいぶん軽減されることになった。



次に後藤氏が取り組んだのは「見積作図システム」。各建材会社は、元請が出してきた設計図から必要な建材の品番やサイズを抜き出し、見積書を作成しなければならない。しかし、この仕事をアナログ作業で進めていたため、作業負担が重く、ミスも起こりやすかった。そこで元請の設計図から容易に見積書をつくるのが可能で、かつ自社向けには製作図まで作成することができるシステムを開発した。

このシステムは、後藤氏の経験に根差した商品だったこともあり、たいへん喜ばれるものとなった。開発に協力してくれた大手ハウスメーカーが、生産性が向上する非常に便利なツールとして、同業者の会で発表したほどである。その後、このシステムは他社でも採用されることになり、コムテックスの経営基盤を確立することになった。

こうした成功の一番の要因は、後藤氏が身をもって体験して得た経営指針にあった。後藤氏は経営のポイントを次のように提示している。

第一に、「何をいつまでにやるか」を決めること。何でもやりますでは何もできない。何をするかを明確にする。その上で、そこまでの道筋を深く探って実行していく。この当たり前のことを実践することが出来れば、必ず利益は上がるという。

第二は、「独自性」を追求すること。独自性がなく誰でも参入できるとなれば、過当競争に陥ってしまい健全な経営が出来なくなる。また他が真似できないだけでなく、現場に適応した質の高い商品であることも重視している。

第三は、常に「No.1」を目指すこと。特化した分野で伸ばしていくには、二番手では限界がある。先頭を走り続けるとともに、たえず新たな工夫を加え、顧客が求めることを先取りする。そうすることが、模倣困難性を高めることにもつながるという。

多機能化するシステムと現場での運用支援

アイデアを具体的なシステムに落とし込み、活用できる段階に進めるのは容易ではない。その過程では顧客の状況に応じたカスタマイズも求められる。

たとえば、主力商品である「Kizuku」は、施工報告書から現場管理、労務安全管理を含むシステムへと発展したが、仕組みを構築しただけで売れるようになったわけではない。このシステムは、さまざまな会社から派遣される現場の職人に、事前に自分の情報を登録してもらう必要がある。また現場に入った時間や仕事を終えた時間も、しっかり報告しても



「Kizuku」現場入退場記録システム

らなければ意味がない。

ところが職人の中にはそうした作業が苦手な人も多く、指導や教育、フォローが欠かせない。建設現場に入った際に、携帯電話で所定の番号に電話をかけてもらう。携帯電話を基本としたのは誰でも使えるようにするためだ。そこではじめて出勤時間の履歴が残る。だが、事前登録を怠ったり、電話をかけ忘れたりする人がどうしても出てきてしまう。結果として、名無しの人が仕事をしたという記録が残る。このあいまいなデータを整理するには、それぞれに直接電話をし、出勤の確認や登録のし直しが必要になる。こうした運用支援があってはじめて、システムが機能する。

労務安全管理システムは、効率化とコストダウンを実現する。これまで現場で働く人には、「みなし労働時間制」が採用されていた。しかし、このシステムを導入することで実働時間の把握が可能となり、建設現場の働き方改革を推進することにもつながる。また、賃金も「みなし」から「実質」に変わる。実質賃金となることで、賃金水準に基づいて算定される労災保険料も大幅に削減することが可能となる。効率を高め、かつコストダウンを図ることができる優れたシステムである。



労災保険料の削減が可能となる労務安全管理システム

国土交通省からの協力要請

力強く事業を展開するなか、国土交通省から官民コンソーシアムへの参加を要請された。

建設業の現場を担う技能者、とりわけ若年層の確保は喫緊の課題だが、そのためには、生涯を通じて魅力的な職業、産業であることを示すことが求められる。しかし建設業界では、技能者は異なる事業者のもと、さまざまな現場で日々働いているため、個人の能力を評価する業界横断的な統一の仕組みがなく、キャリアアップの道筋が見えにくい状態であった。そこで、国土交通省主導で官民コンソーシアムを立ち上げることになり、コムテックスに参加要請がなされたのである。



国土交通省のCCUSとの連携

当時、コムテックスのシステム「Kizuku」には、すでに30万人ほどの登録者があり、このシステムを活用して建設業に関わる技能者のキャリアを登録・蓄積し、技能者の適正な評価や、建設事業者の負担軽減に役立てる仕組みを構築することになった。2020年には、建設キャリアアップシステム（CCUS）とコムテックスの「Kizuku」とのデータ連携が可能となった。また、CCUSの拡張機能の開発により技能者の入退場情報を記録し、かつ就業履歴を登録する同社の「キャリアリンク」システムと連携させることで、技能者のキャリアの見える化を促進するとともに、将来に向けた技能者の確保や、事業者の負担軽減に成功している。

顧客が作る内装デザイン

建設業者の業務報告書、見積書作成・作図システム、労務管理システム、国交省とのキャリアの見える化に続いて同社が取り組んだのが、ハウスメーカーと施主による内装設計・デザインの柔軟な変更を可能とする「egaku」の開発である。住宅は「一生に一度

の買い物」と言われるだけに、施主との交渉、打ち合わせはきわめて重要である。建物の設計はもとより、住宅設備や内装についてもさまざまな希望があり、ひとつずつ話し合っ決めていかなければならない。この作業を、従来のような設計図とカタログの双方を見ながら、間取りや壁の材料・色などを選択し、室内のイメージを想像するというスタイルから、パソコンを使って、室内のイメージを瞬時に画像で示せるようにした。顧客の反応は非常に良好で、かつ打ち合わせの時間短縮にもつながった。また当初はハウスメーカーの社員がパソコンを使いながら施主に説明することを想定していたが、パソコンさえあれば施主自身が操作することも可能にしていた。

そうした折、コロナウイルス感染症の蔓延という社会的危機に遭遇する。密の回避という観点から、施主との面談が難しい状況となったが、このシステムを活用することにより、ハウスメーカーの社員がオンラインで室内のイメージなどを示すことができるようになった。また、施主がweb上で「egaku」のシステムに接続することで、施主自身がさまざまな要望を選択・入力し、仕上がりのイメージを画面で確認するなど、リモートでも各種の検討ができるようになった。

人を重視した採用・人材育成と働きやすい環境づくり

コムテックスの強みは商品開発力にある。数々の新しい取り組みやシステムは、社員らのアイデアから生まれてくる。2024年は総社員約100名に対して8名の社員を採用したが、採用した人材をいかに育成していけるかが重要となる。システム開発にはもとより高い能力が求められるが、営業担当者においても、現場に触れながら常に問題意識をもち、課題を発見し、それらのニーズを開発担当者に伝えて、



働きやすい職場づくりに挑戦

課題を解決していく力を備えることも必要である。

人材育成に加えて、社員が働きやすい環境をつくることもコムテックスの経営方針の一つとなっている。

IT企業は労働集約型の産業という側面もあり、どうしても社員に負荷がかかりがちになる。昔は夜遅くまで働くこともあったようだが、今は大幅に改善されている。時間外労働の短縮や年次有給休暇の取得などを推奨し、在宅勤務や時短勤務、時間単位有給休暇の制度導入、男性の育児休業取得期間の長期化にも積極的に取り組んでおり、社内DXの活用も併せて、働きやすい環境づくりに努めている。

今後の展望について

コムテックスでは、今後さらに建設業界の課題を掘り下げ、ITによる改革を進めようとしている。

以前は建売が中心だったハウスメーカーがリフォームに軸を移しつつあるが、こうした現場のニーズに応えられる商品を届けたいとコムテックスでは考えている。軸となる事業が変化する中で、ハウスメーカーの営業担当者に不足するであろう専門的な知識を同社のシステムが積極的にサポートすることができれば、施主に対して適切な提案が可能となり、必ず多くの人の役に立つはずである。

また、いまだに古い体質の工務店が多く、経営に課題を抱える会社もある。コムテックスでは、大手ハウスメーカーの役員だった人材を採用し、そうした課題を抱えている建築業界の顧客に対するコンサルティング事業を開始した。顧客の困りごとにしっかり寄り添いながらサポートすることが、業界のみならず社会に貢献することにもなると考えている。

コムテックスではまだまだ取り組みたいことがたくさんあり、その実現に向け地道に一步ずつ進んでいきたいという。コムテックスのこれからの活躍に注目したい。



アドレスフリー・服装自由!