ツールやサービス使いこなせ

DX（デジタルトランスフォーメーション）の波が、建設産業を取り巻くビジネス社会にも大きな影響を及ぼしている。さまざまなサービスやツールが提供されており、最前線である建設現場はもちろんのこと、管理部門や営業戦略、人材確保など幅広い場面で大きな武器となっている。各領域で特徴的な事例を紹介する。

現場戦略　自動化で手戻り無くす

足場の自動生成のイメージ

BIM（ビルディング・インフォメーション・モデリング）上での事前シミュレーションで現場戦略を立案し手戻りを無くす。USFactory（横浜市保土ケ谷区、上嶋泰史社長）が提供する積算や施工図の自動作成システム「BI For Archicad」は、そうした活用が広がっている。

グラフィソフトのBIMソフト「Archicad」専用のシステムで、建物の大きさなどを入力すると、鉄筋や型枠、足場などをBIM上に自動で生成したり、資材などの帳票作成を行ったりでき、作業時間の短縮につながる。自動生成したBIMデータをベースに協力業者と議論して詳細を詰めるような利用が進んでいるという。現場に即した集数を取り入れて積算することができ、全体を考えてから部分最適を図るような対応が可能となる。

同社は、顧客からの問い合わせや要望を踏まえて、自動化システムを拡充している。あるゼネコンとの連携では1年半で500超の要望に対応し、システム改良に生かしたという。上嶋社長は「現場の手戻りを無くし、品質と安全を向上することが必要だ。合理性を高めるために徹底的に機能を拡張する」と話す。

現場管理　顔認証などで生産性向上

電子サインでサイン受領を簡単にする

多くの関係者が行き交う工事現場、安全や品質の管理で重要になるのが、作業員の入退管理や作業状況をどう把握するかだ。NECは、建設現場の生産性向上に向けたソリューション事業「建設現場DXサービス」を展開。顔認証技術との連携や安全書類作成業務の電子化など、即した業務を取り入れて積算することができ、全体を考えてから部分最適を図るような対応が可能となる。

同社は、顧客からの問い合わせや要望を踏まえて、自動化システムを拡充している。あるゼネコンとの連携では1年半で500超の要望に対応し、システム改良に生かしたという。上嶋社長は「現場の手戻りを無くし、品質と安全を向上することが必要だ。合理性を高めるために徹底的に機能を拡張する」と話す。

産性向上、省人化を後押ししている。

現場の安全管理に使われる書類を電子化し、KY（危険予知）シートや日報などの書類作成業務を効率化する「安全日誌サービス」を6月に開始した。顔認証に基づく入退場情報を連携すること が可能で、作業状況や実人数を集計する。個人の筆跡を生かす電子サインも採用し元請会社は協力会社のサインが簡単に受領できる。全現場に導入した元請会社もあるという。

建設キャリアアップシステム（CCUS）に作業員の現場入退場情報を送信するサービスや、MCデータプラス（東京都渋谷区、飯田正生社長）が運用する労務安全書類作成サービス「グリーンサイト」を介して、CCUSに作業員の現場入退場情報を送信するサービスも提供中だ。ゼネコンやハウスメーカーなどで構成するユーザー組織も立ち上げ、システムの開発や改善などに生かしている。今後は現場の事故防止につなげるサービスも検討する。

労務管理　電子化で業務を効率化

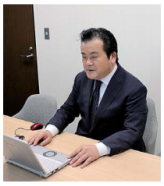
建設関連企業は本社や支社・支店、現場事務所が各地に点在するケースが多い。社員の配置換えもある中で、情報管理や年末調整などの事務作業に膨大な時間がかかるような状況も少なくない。SmartHR（東京都港区、宮田昇始代表取締役）は、入社から退職までの労務管理を一括して電子化するサービスを開発。蓄積した人事情報を用いることで会社内の課題が分析しやすくなり、より効率的な人材配置や業務改善につなげてもらう。

同社が運営するクラウドサービス「SmartHR」は入社時や住所変更時、従業員に個人情報をスマートフォンなどから直接入力してもらう、給与明細の発行や年末調整、住所変更などの煩雑な事務手続きがウェブ上で完結する。データベースによる一元管理で社員数や平均勤続年数をリアルタイムに可視化でき、戦略的な採用計画を立案する上でも有効だ。

サービス画面イメージ

建設業ではまだ少ないが、全産業では3万社超（2019年度時点）が導入済み。人材管理のデジタル化で管理部門の生産性が高まれば、より重要な業務に社内リソースを振り分けることが可能となる。営業責任者の中尾友樹執行役員は「社員がより価値ある仕事に取り組めるシステムとして、将来的に当たり前のインフラになるはず」と力を込める。

人材獲得　オンラインで流動化を加速


プロフェッショナルバンクが実施するオンライン面談のイメージ

新型コロナウイルスの感染拡大を受け、即戦力人材の採用現場に変化が生じている。ヘッドハンティング事業を手掛けるプロフェッショナルバンク（東京都千代田区、見玉彰社長）によると、コロナ禍でオンライン面談が急増。スケジュール調整や採用期間の短縮化などメリットが大きく、こうした動きが今後広がると見る。

同社が扱う人材は30～40代の年輪層で、優秀な現場代理人などを独自ルートで探し、人材を求める企業への転職を後押ししている。以前は製造業が多かったが、現在は建設業が約37％を占め最多という。

従来は、対象者との接触や企業との面接は直接対面で行うのが原則だった。山奥の現場の相手の場合などは調整が難しく、実際に会うまでに数週間かかることもあった。緊急事態宣言以降は状況が一変。企業も転職者もオンラインでのやりとりに応じるケースが拡大した。

オンライン面接であれば、隙間時間などを活用してやりとりでき、人材の流動化を加速する可能性もありそうだ。吞田好和取締役兼常務執行役員コンサルティング本部副本部長は「転職者の実際の雰囲気を見ることも重要なため、オンラインと直接の面接の使い分けが進むのではないか」と分析する。

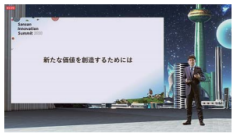
人脈　名刺がプラットフォーム

建設業は55歳以上が3分の1ほどを占め、他産業に比べて高齢化が進む。そうした中で重要となるのが人脈の継承。Sansan（東京都渋谷区、寺田親弘社長兼最高経営責任者（CEO））は、名刺は正確にデータ化することで、ビジネスのプラットフォームとして最大限活用するシステムを構築。社内に点在していた顧客情報を統合化して組織として蓄積し、営業力強化や異動・退職時の人脈継承につなげる強さを発揮する。

同社のクラウド名刺管理サービス「Sansan」は、名刺化が進む。そうした中で重要となるのが人脈の継承。Sansanは、名刺のスキャンデータなどから全社共通の顧客データベースを構築し、人脈や接触状況などを可視化する。例えば、別部署の担当者が過去に名刺交換した相手が、ビジネスの戦略上のキーマンになっていた場合、迅速につながり、営業力強化や異動・退職時の人脈継承につなげる強調。リアルとバーチャルの両面でコミュニケーションを後押ししていく。

名刺管理システムの提供を開始した。同日のオンライン説明会で寺田社長は「出会いからイノベーションを生み出したい」と話す。

機能、反社会的勢力とのつながりがある相手かどうかをスクリーニングする機能、ウィズコロナに対応できるオンライン名刺交換機能なども用意。10月8日にはBtoB企業向けのセミ



10月28日に開催した顧客向けオンラインカンファレンスの様子