

株式会社エーティックは、さまざまな官公庁と民間企業をクライアントとし、北海道全域で、環境調査から施工後の維持管理まで幅広く手がける建設コンサルタント。業務内容が多岐にわたる上、年間1,000件近いプロポーザル(企画提案型入札)を抱えており、業務を効率化するため、複雑な情報を一括して管理できるシステムを開発した。

複数の部署が管理するデータベースを一本化 情報を共有し競争力を高め、新規顧客の開拓を目指す

多様な情報が社内の各部署に重複・散在

株式会社エーティックは、道路や河川と公共インフラ網を中心に、計画から調査・設計、施工、維持管理、災害対応に至るまで、一貫したサービスを幅広く提供する建設コンサルタント会社。同業他社は設計のみを担当するのが一般的で、調査と設計をセットで請け負えることは、同社の大きな強みである。その反面、技術部門が環境調査や構造診断、地質解析などに細かく分かれ、縦割りに近い形でそれぞれの担当分野の情報を管理・保存しており、データが重複・散在している状況だった。

入札の8割から9割が電子入札で行われるようになり、受注金額だけでなく実績等を総合的に評価するための提案書の提出が必須となったため、過去に担当した案件の情報を効率良く抽出する必要性が生じた。また、現場で相談を受けた時の対応や、受注案件の進捗状況の確認をスピーディに進めるためにも、情報管理システムの改革が急務となった。しかし特殊な分野のため、既存のソフトウェアをそのまま使うことができない。大手電気機器メーカーに相談した際は、ソフトウェアの新規開発には1,000万円から2,000万円かかるといわれ、ソフ

ト開発の技術者に同社の業務内容を把握してもらうことも難しく、情報管理を改善する計画が立ち消えになったこともあった。

案件に関するデータを一元管理し情報を共有

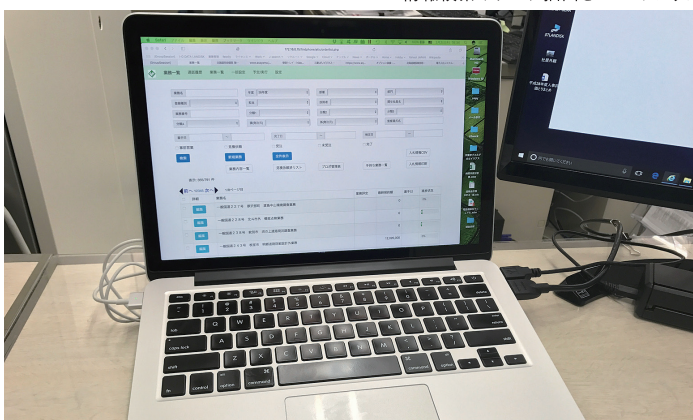
今回は札幌市内のソフトウェア制作会社、株式会社ファインドメーカーをパートナー企業とし、同社の主力商品である電話録音・顧客関係管理・メール管理等を統合した一元顧客管理システム「ファインドフォン」を自社向けにカスタマイズ。営業部門と2つの技術部門のファイル、現場からの電話やメールの内容をすべてクラウド化し、社員が業務実績などのデータの入力と情報検索をスムーズに行うためのシステムを構築した。

現在は各案件の担当者がデータ入力を各自で行い、データの蓄積を進めている。入札日や提案書の締め切り、打ち合わせの日程、案件の進捗状況等もデータベースに一本化。また、以前は受注した案件のみの記録を保管してきたが、今後は受注できなかった案件についてもデータを収集し、次の入札に向けた参考資料とする。営業部門は新規顧客獲得に注力し、技術部門も社内の他部署の業務について理解を深め、攻めの社内環境、の醸成を目指す。

事務所に設置したサーバー



情報検索やデータ抽出をスピードアップ



外出先でもスマートフォンからアクセス可能



西区二十四軒の社屋



100人近い社員が
情報を共有するため
さらに改善を



企画部 次長
高橋 英樹

使い始めてまだ1年目ですが、これから組織全体になじませ、さらに有効に使いたいシステムです。5年、10年とデータの蓄積を進めるとともに、異なる部署同士での情報の共有がスムーズになるよう、どうすればもっと使いやすくなるか社内から意見を集め、100人近い社員が使いこなせるような完成形を目指します。