

# 「不況」だからこそできた 土木事業所のIT化

道路や下水道など土木工事を主な業務とする北上市の株式会社小田島組。以前から続いてきた現場だけで仕事が完結する方式を改め、IT技術の応用で社員同士のコミュニケーションと情報の共有化を推進してきた。さらに、その技術を商品化することで、新分野にも挑戦している。

その牽引役である小田島直樹副社長に、IT化へのきっかけやその道のりについて語ってもらった。

## ソフトに可能性を見いだして

「実は僕がパソコンをさわりましたのは、ほんの数年前なんですよ。」

小田島組のIT化の牽引役である副社長、小田島直樹さんは笑いながら当時の話をしてくれた。

「青年会議所の集まりで、当時、流行していたノート型パソコンを多くのメンバーが持っていたんです。それを見て『格好いいな』と思ってすぐに買ってしまったんです。」

購入した当初、小田島さんのパソコン利用は、ほとんどゲームだけだったという。その小田島さんが徐々にパソコンの魅力を理解しはじめたのは、ソフトによるものだった。

「今でもそうですが、ハードには強くなかったですし、あまり好きではないですね。でも、ソフトには非常に興味がありました。使い込んでくうちにアイデアが浮かんでくるんです。こうすれば仕事に使えるんじゃないかと。しかも、当時は『Windows95日本版』が発売された直後でもあり、多くのプログラマーがソフト開発に取り組んでいた時代でした。」

平成7年に発売された「Windows95日本版」は、「Windows3.1日本版」(後

に3.5にバージョンアップ)での後継OSであり、基本設計はもちろん大幅にネットワーク機能が強化され、一大ブームを呼んだ。

こうした時代の流れとソフトの充実が社内のグループウェアに、そしてその後のIT化に対する取り組みきっかけとなっていった。

## いち早くグループウェアに着手

平成7年を振り返ると、国内のインターネット利用状況はまだ黎明期の枠を出ていなかった。大手企業や一部の知識ある人が使用するだけで、現在人気のポータルサイトである「Yahoo! Japan」が登場するのも翌年のことである。その中で小田島さんはインターネット上の掲示板を利用して社員のコミュニケーションを図るシステムを思いついた。

「よく社長が言うんですが、『社屋が立派だって意味がない。自分たちの職場は現場なんだ』と。確かにそのとおりで、土木工事は現場ありきです。当社でも社員全員が顔を揃えるということは滅多にないんです。ですから情報の共有化ができません。仕事で良くできたことはもちろんですが、失敗やクライ

アントのトラブルも情報としてみんな知っていないと当社の蓄積となりえないのです。」

例えば と言って小田島さんはこんな例をあげてくれた。ある現場でトラブルが起こり、クライアントが怒ったと仮定する。責任者がその事実を知っているかいないかで相手の心証は大きく異なるという。

「知らない、ニコニコして『お世話になってます』というようなあいさつがしませんがね。相手は心の中で『自分の会社を把握していない』という評価を下すかもしれません。でも知っていたら『先日は当社の社員が失礼いたしました』と言えるわけです。報告せよと言うのは簡単ですが、それを具体化するために、インターネットを利用しました。」

小田島組が導入したシステムは、北上市主導で始まったプロバイダのサーバに非公開の掲示板を開設し、社員が書き込むことにより情報を共有するというものだった。

## IT化へ壁を突破

それまでスタンドアローンだった5台のパソコンに、新たに5台のノートパソコンが導入され、イントラネットが始まった。



左が、手に「デジカメwith GPS」を持つ小田島直樹副社長。「私の役目は仕事上の『壁』を壊すことです。難題から逃げることは簡単ですが、それでは会社はもちろん、自分自身、さらに自分が属する社会のためにもなりません。」と、IT化に対する意気込みを明快に話してくれた。上の写真は小田島組の本社。

しかし、すべてが順調とはいかなかった。

「現場主義だった土木事業にパソコンを取り入れたんですから抵抗はありましたね。特に社長から(笑)。一体こんなことをしてどうなるんだという雰囲気を感じられました。でも、僕自身が性格的にあまのじゃくなんです。みんながやっているから同じようにやろうというのは、進歩も未来もないと思ったんです。すでに周辺ではデジタルに関する取り組みをはじめている事業所もあったので、乗り遅れるわけにはと思いました。」

今では考えられないことですが、と前置きして小田島さんは当時のエピソードを披露してくれた。

「パソコンに慣れていない人間からすれば、さわりたくないというのが本音なんです。だから壊れても知らないふりをしているんです。『あれ?これ壊

れてるんじゃないか』って言うと、『ああ、数日前から壊れてましたよ』なんて...(笑)。今では壊れると大喜びで『新しいの買しましょうか』って言われますが。」

問題は利用する人だけではなかった。プロバイダ利用のためのIDの取得に時間がかかること、ダイヤルアップのため電話代がかさむこと、事務所内でのやり取りであってもしいち電話を掛けなければならぬことなど、面倒な部分や経費の増加が徐々に表面化してきた。

そこで平成9年には、自社にサーバを設置し、より多くの社員が情報共有に参加できる体制に切り替えた。またスケジューラーなども取り入れられ、社員はもちろん上席者の動きも見えやすいように強化していった。

その結果、工事状況の把握はもちろん、ミスや低減、スケジュール管理までスムーズに行われるようになったという。

## 現場でも活用できる新たなシステム

こうした社内のシステムが整備されつつある中、現場業務でも改善しなければならぬ点があった。

「当社の業務の一つにマンホール工事です。当社で取り入れたマンホールのフタの取りかえの新工法は、従来と異なり、工事段階から設置までがスムーズで、耐久性も抜群です。すでに1000箇所近くをこの工法で工事してきました。」

マンホールは設置して終了ではない。その後の維持管理も重要になる。そのため同社では、これまでプリント写真による管理が行われてきた。

「場所や特長が記されているわけですが、新旧の数え切れない写真の中から目的のマンホールを探すだけでひ

と仕事です。これではいけないと思い、インターネットで見つけたのがGPSとデジタルカメラを合体させたものでした。」

GPSとは、Global Positioning Systemの略で、アメリカ国防総省が軍事用として開発した技術である。地球の周回軌道を回る24個の衛星から発信される情報を利用して、利用者の現在地(緯度・経度・高度)を得るためのシステムをいい、現在は民間でも利用できるようになった。

このカメラは、そうした緯度・経度情報をデジタル写真に加えることで、より正確な位置データを保存することが可能になっている。しかもそうした情報は、見かけ上1枚の写真であり、必要な際に写真情報を見れば分かる。

小田島組では、このカメラにオリジナルの着想である「時系列での管理」を加え、利便性をあげるため「地図情報とのリンク」も行い「デジカメwith GPS」を企画した。

「『時系列の管理』という難しく聞こえますが、単純に言えば半径何メートル以内にあるものは、同じマンホール

だと認識させることです。GPSにも誤差があり、同じマンホールを2度撮影しても緯度・経度はまったく同じに記録されるわけではありません。通常デジタルの世界では数字が違うものとして扱われるわけですが、それを同一のものとして、年ごとのマンホールの状況を確認できるのです。」

逆に、近くにあるマンホールと区別したい場合は、目印や施工業者などを「工事情報」欄に入力しておけば、違うものとして認識されるという。

「ただ、情報管理ができて、そのマンホールの場所に行けなければ工事ができません。そこで地図データにリンクさせ、マンホール位置を地図上で見ることができます。」

必要に迫られていたとはいえ、一つの事業所がシステム構築に取り組むのは簡単なことではなかったはずだ。

「もちろん、わが社だけではできませんでした。このシステム構築は広島、東京、山梨の企業とジョイントして完成させたものです。以前なら考えられなかったことですが、インターネットが普

及したおかげで、遠距離の企業ともお付き合いができるんですね。」

平成11年の新事業創出・ベンチャープラザいわてで最優秀ビジネスプラン賞を受賞した「デジカメwith GPS」は実用化され、建築土木分野をはじめ、幅広い利用が期待されている。

## 携帯電話の高機能を生かして

小田島組では、このシステムで蓄積したノウハウをもとに、さらにステップアップをねらう。GPS・写真撮影機能付き携帯電話を利用した「ビジュアルポジションBBSシステム」がそれだ。

「『デジカメwith GPS』は、鮮明な画像が撮影できる反面、携帯性に欠ける部分があります。その点、携帯電話ならポケットに収めることができます。」

「ビジュアルポジションBBSシステム」は、「デジカメwith GPS」と使用方法が異なる。高度な情報管理が中心だった「デジカメwith GPS」に対し、「ビジュアルポジションBBSシステム」は、より広範囲な

人たちが利用できる「BBS」(bulletin board system=電子掲示板)で情報を共有することに重点がおかれている。

具体的に説明すると、利用者は撮影した写真データをEメールで、電子掲示板のビジュアルポジションBBSに送信する。すると送られた写真は、自動的に件名、コメントとともに掲示板に記載され、各クライアントのパソコンで見ることができるようになる。もちろん、GPSデータも格納されており、撮影地点の地図を見ることも可能だ。

「当社の場合は、グループウェアにも利用しています。先日交通事故によるオイルもれが起こった現場の近くをたまたま当社の社員が通りかかりました。彼は早速その状況を写真とともに送信したわけです。送信されたデータは、ビジュアルポジションBBS以外に私を含めた上席者7名に送られるようになっていきます。結局、そのメールを見た社員たち9名が、警察より早く現場に集まりました。駆けつけた警察官が『君たちは何だ?』と驚いたそうです。」

こうした事故・災害などの情報提供以外にも「ビジュアルポジションBBSシステム」は活用範囲が広い。例えば位置情報付き観光スポット、不動産物件紹介、不法投棄現場など、言葉だけでは分かりにくく、位置も知らせにくいものに利用できるという。

「現在注目されているユニバーサルデザインが使われている場所のマップづくり先できると思います。ただ、私たちのスタンスは基本的に建設土木業としてIT技術をどう利用できるかです。社長の言う現場第一主義は当然のことですし、システムはその手助けにすぎません。そのことを忘れると、目的が業務の利便性を高めるのではなく、システムを作ることになる恐れがあると思います。」

## 自ら率先して取り組む

小田島さん自身が「古い体質」と語る建設土木業界で、多くの反発を買いながらもIT化を推進してきた理由は何だろう。

「一つは不況のおかげですね。かつては従来どおりのやり方で仕事が入って来ましたが、不況になれば価格競争や仕事の減少が当たり前です。そうした中で、社員とともに生き残っていくには、工夫していくしかないと思ったんです。もう一つは地域社会への貢献のための実践です。」

(社)北上青年会議所理事長、(社)日本青年会議所東北地区協議会会長を歴任してきた小田島さんは、全国の事業所を担う人々と交流を続けてきた。そこから見てきたのは、自ら率先して

行動を起こさなければ何も変わらないということだった。

「システム構築に関しても『私は必ずやる』と青年会議所で先に言ってしまったんです。言ったらやらなきゃいけませんよね(笑)。」

平成15年度の小田島組の品質目標は「現状突破によるお客様への満足の提供 ~ 新次元へのBreakthrough! ~」だ。Breakthrough=「現状突破」に向けて新たなチャレンジをはじめている。しかし、その原点は変わることがない。インタビュー終了後に、ご自身の子どもとの話題で相手を崩す小田島さんの優しい目からは、「自然と調和の取れた環境を子どもたちの未来に届けたい」という社のモットーが垣間見えた。

会社名	株式会社 小田島組
住所	岩手県北上市和賀町野川目 1-33-137
TEL	0197-72-2176
FAX	0197-72-2190
URL	http://www.odashima.co.jp
E-mail	info@odashima.co.jp
代表	代表取締役 小田島敏夫
業種	土木建設業
社員数	50名



本社のノートパソコンで、小田島さんにビジュアルポジションBBSの操作を見せていた。分かりやすいインターフェイスは、誰でもすぐに覚えることができそうだ。パソコンだけでなく、携帯電話も利用し情報の共有化を図っている。