

データで変わる建設業界～事例から学ぶ本当に価値のあるデータ活用とは～

人材不足問題へのデジタルの挑戦 ～建設業界の持続的成長に向けた デジタルの活用とは～



ソリューション・エンジニアリング統括本部
B2Cソリューション本部
建設・不動産・TTHアソシエイトソリューションエンジニア
阿曾 花梨氏



リテール・コンシューマ&ビジネスサービス統括本部
建設・不動産営業部部長
藤田 啓氏

株式会社セールスフォース・ジャパン

日刊建設工業新聞社10月24日、「データで変わる建設業界」事例から学ぶ、本当に価値のあるデータ活用とは」をテーマとしたオンライン・セミナー「第37回建設未来フォーラム」(セールスフォース・ジャパン協賛)を開催しました。同社の藤田啓氏と阿曾花梨氏が、建設業界の人材不足問題をデジタルで解決するために提供するソリューションを紹介。竹中工務店の佐方寛氏と日特建設の菅浩一氏は、セールスフォース・ジャパンが提供するサービスを生かしながら、事業活動においてデータを効果的に活用していくという視点での取り組みの一端を説明しました。

(図版、写真は各講演者提供)

4月から建設業界にも時間外労働の上限規制が適用となりました。この「2024年問題」の本質を考えると、いかんともしがたい労働力不足で建築や土木、各種社会インフラの維持が困難になることがあります。これは企業業界の持続性、国の防災、経済成長に影響を与える問題です。

人材不足という危機に対し、建設業界でも作業の自動化やロボットの活用に向けたさまざまな試みが行われています。ただ、大量の製品を繰り返しの作業で生産する製造業と異なり、一品一様の性格が強い建設業での自動化は頭打ちで、引き続き「人への依存度」が高い現状にあります。



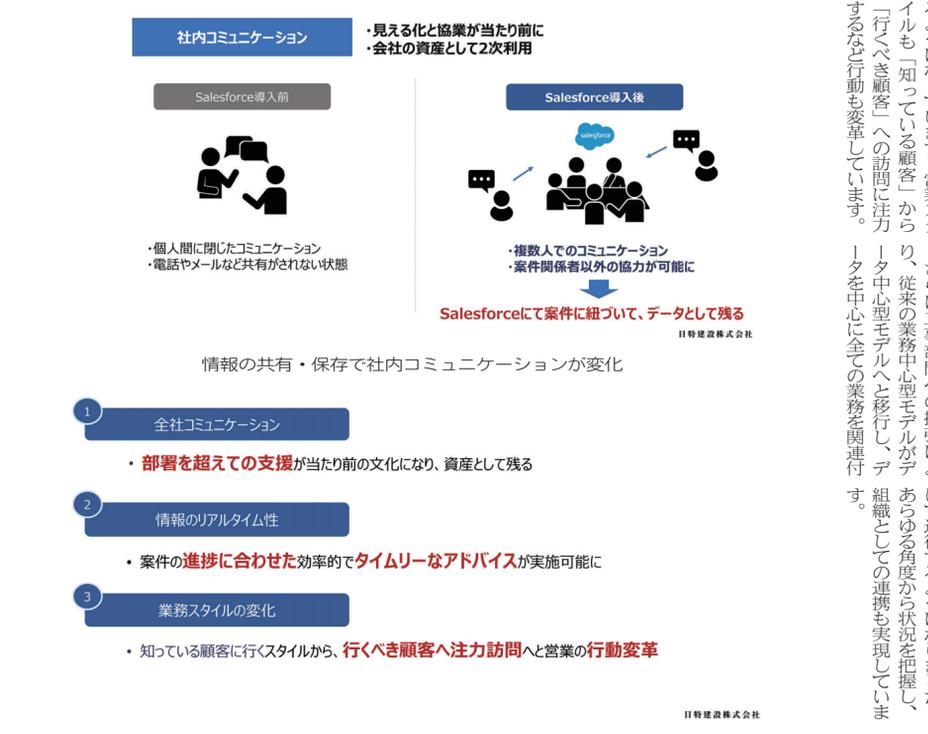
中期経営計画の実現に向けた全社業務データの統合と利用 日特建設株式会社

中期経営計画の実現に向けた全社業務データの統合と活用について説明します。自己紹介になりますが、営業管理システムと技術管理システムを統合するプロジェクトの責任者として、セールスフォース(セールスクラウド)の導入に取り組んできました。



常務執行役員
技術開発本部長
菅 浩一氏

2021年4月に始まった検討... 複数年のシステムの中核として「行へべき顧客」への訪問に注力する。同9月からのフェーズ1で営業・技術システムの統合、22年5月からのフェーズ1・5でカレンダーや名刺管理システムなどの統合、さらに同9月からのフェーズ2で工事システムの統合にも取り組み、現在のワンプラットフォーム運用が始まりました。



Salesforceを導入して変わったこと(定性面)

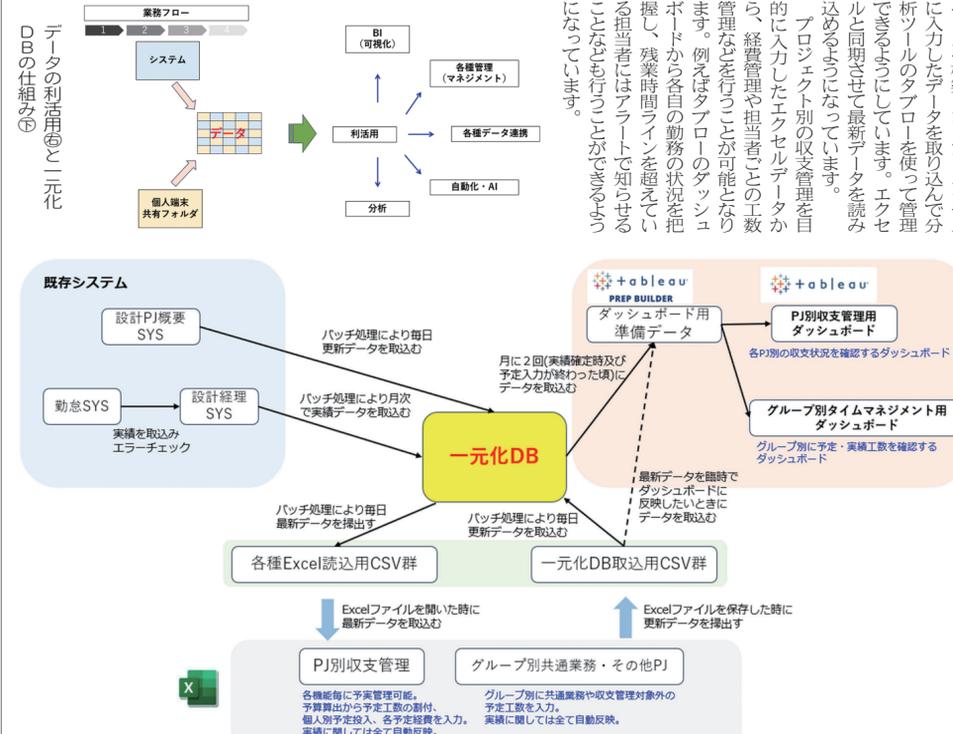
データの力を引き出す：人間中心の建設DXへの挑戦 株式会社竹中工務店

「データの力を引き出す。人間中心の建設DXへの挑戦」ということで説明します。業務における「データの共有、管理」が重要で、現状では設計部門の中で行っていた取り組みを会社全体に広げていくことで、建設DXが加速すると思っています。



設計本部設計企画部
設計企画グループ主任
佐方 寛氏

データを一元化してデータベースを構築しました。エクセルとすることが理想であり、データ解析のツールを取り込んで管理できるようにしています。エクセルと同期させて最新データを読み取り、活用する前提として業務フローと業務の見直し、業務の見直しや改善を行わなければなりません。データは情報ですから、一度、経営管理や担当者ごとの工数構築して終わりでなく、ニーズ管理などを行うことが可能となり、変化に対応した改善も求められます。例えばタスクボードから各個人の勤務状況把握の担当者にはアラートで知らせていることも行うことができるようになっています。



お問い合わせ
https://www.salesforce.com/jp/company/contact-us/
TEL. 0120-733-257