

中小企業のITツール活用 (当社の事例より～)



株式会社フローシング
代表取締役/中小企業診断士
米倉 博彦

筆者はコンサルティング会社を経営している。スタッフも雇用し、事務所も複数あることから様々なITツールを活用して業務の効率化を図っている。

この連載が始まった頃は、まだ個人事業主だった。一人で全部の仕事を行い、自宅の一部を事務所としていた。今は法人化も行い、大濠公園の近くに本社、東京・小倉にそれぞれサテライトオフィスを設けている。スタッフも5人雇用しており、4月から1名増える予定だ。

人が増え、場所が増えれば、仕事の進め方やコミュニケーションが問題になる。そしてその問題の殆どは、IT（情報技術）で解決できる。

あまり典型的ではない例かもしれないが、当社がどのようにITツールを活用しているかについて説明したいと思う。わずかでも参考になれば幸いです。

1. 自社で実験し、クライアント（顧客）に提案する

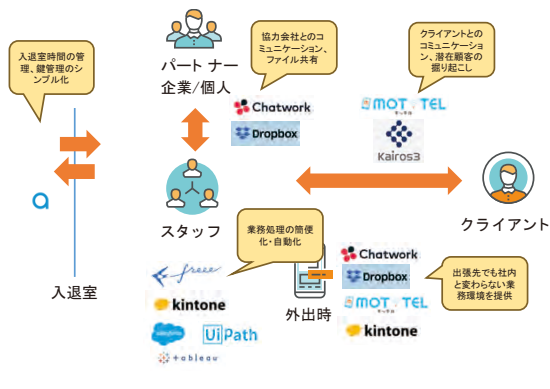
当社、というより筆者の考えとして「社内は一種の実験室」と思っている。これは、社内ではなるだけ新しいツール、仕事の仕組みを積極的に取り入れて実際の環境で検証し、効果があるとわかればクライアントに紹介する、という意味だ。

自分で使っていないものをクライアントに勧めるわけにはいかない。それは無責任というものだろう。

筆者がIT畑の人間で、最新のツールが好きという面も多分にある。次々と新しいツールの学習を求められるスタッフには気の毒だが……

当社で利用しているITツールの全体像は以下の通りである。(図1)

図1：当社で利用しているITツールの全体像



2. 入退室管理 (アケルン)

よくあるつまみを回すタイプの鍵にモーターのついたカバーをかぶせ、スマートフォンでドアの開閉ができる「アケルン」というハードウェアを設置している。

当社のスタッフには鍵やカードキーを配っていない。入社時にメールで「電子鍵」を送付され、スマホアプリにその鍵をインストールし、スマホをドアにかざしてドアの開け閉めを行っている。管理者（筆者）は、誰が鍵をいつ開け閉めしたかの記録も確認できる。(図2)

図2：アケルンの外観と、スマホアプリによる入退室管理



サムターンにかぶせるだけ

3. チャットツール (チャットワーク)

チャットツールについては数年前の記事でも紹介したが、「仕事用のSMSやLINE」と考えてもらえればよいと思う。メールの弱点を克服し、組織内での円滑かつ気軽なコミュニケーションを可能にする。

このツールの導入が、当社の生産性向上に最も効果があった。類似のサービスとしてスラックやラインワークスがある。(図3)

また別料金で、電話代行サービスや作業委託もチャットワーク社が請け負っており、そちらも活用している。

図3：チャットワーク





4. MA/SFA/CRM (セールスフォース、カイロス3)

MAはマーケティング(集客および顧客化)の自動化、SFAは営業活動の自動化、CRMは顧客管理のツールだ。(図4)

従来は高価であり中小企業には導入が難しかったが、いまは無料~月数万円で使えるものも出てきている。

当社ではMAとして「カイロス3」、SFAとして「セールスフォース」を使っている。

図4：MA/SFA/CRMの関係



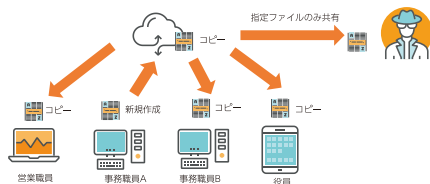
5. ファイル共有 (ドロップボックス)

当社にはいわゆる「ファイルサーバ」は存在しない。事務所にはサーバはなく、すべてネット上に保管している。

このデータには出張先からもアクセス可能だし、一部のフォルダのみを外部の人間と共有することも可能だ。(図5)

筆者はメールで送信できない大きめのファイルを相手に届ける際にこの共有機能を活用している。

図5：ドロップボックスの動作



6. クラウドデータベース (キントーン)

通常エクセルで作るような一覧表などは、クラウドデータベースの「キントーン」で作っている。

エクセルの場合、作成しても誰かがファイルを開いていると更新できない、コピーが散らばりどれが最新かわからなくなるといった問題があるため、解決策としてキントーンへの置きかえが有効だ。

誰でも簡単にアプリケーション(データベース)をマウス操作で作成でき、変更やグラフの追加も簡単にできる。(図6、図7)

エクセルに慣れたスタッフの思考回路を、キントーンを使うように変更させるまでが大変だったが、苦勞の甲斐あって生産性は大幅に向上した。

図6：キントーンのリソース設計画面



図7：グラフ表示やデータの絞り込みも簡単に



7. その他

他にも様々なツールを使っている。日々の経理は会計ソフトの「フリー」を利用して、銀行口座とカードの明細をネットから自動で取り込み、過去のデータにもとづいて自動で勘定科目を予想し登録する。筆者は間違いがないかどうか確認するだけだ。経費精算や給与計算も同じソフトでやっているため、二重入力等が発生しない。また、外出先からも操作可能だ。

社内の内線はIP電話を使っており、小倉や東京でも本社(092番号)の着信を受けることができる。092を発番とする発信もどこからでも(外出先スマホからでも)可能だ。

データ分析に「タブロー」、RPA(作業自動化ロボット)として「ユーアイパス」というツールを使っているが、これらはまだ筆者が検証している段階だ。この二つは操作が若干難しいため、スタッフにさせるのは酷だと判断した。手順を筆者が作成し、スタッフはボタンを押すだけ、といった状態まで持っていく必要があるようだ。

8. まとめ (そのメリットに比べ、コストは安い)

以上、当社で実際に利用し役に立っているツールを紹介させてもらった。

いい時代になったと思うのは、昔であればこれらのツールを使うには数十万~数百万といった多額の出費が必要だったのに、現在では無料から数万円で試すことができるようになったということだ。この値段なら気軽に試せる。

類似のツールもどんどん出てきており、競争のなかで機能はますます磨かれ、使い勝手は日を追うごとに良くなっている。

人間とは新しい行動を始めるのを嫌がる保守的な生き物であり、新しいツールをスタッフに浸透させるまでにはいろいろ苦勞もあるだろう。筆者もいろいろ辛い思い出が脳裏をよぎる。前の仕事のやり方への「揺り戻し」を防ぐには、経営者や管理職の「不退職の覚悟」が必要になる。もちろん、社長や管理職が率先して使わなければ、スタッフが活用することもない。

しかし、一旦その便利さに触れ、利用する文化が組織に浸透すれば、そのメリットは計り知れない。働き方改革・生産性向上が叫ばれる昨今、まずは上記のツールの一つだけでもいいから、一度だまされたとおもって試してほしい。

今日からできる仕事術