

IT利活用が中小企業にもたらすものは④

— 中小建設・不動産業のIT利活用 —

信金中央金庫 地域・中小企業研究所研究員

渡辺 真也

信金中央金庫 地域・中小企業研究所主任研究員

藁品 和寿

信金中央金庫 地域・中小企業研究所上席主任研究員

鉢嶺 実

(キーワード) インターネット、SNS、CAD、積算システム、工事進行基準、グループウェア
(視 点)

IT環境が飛躍的に進歩するなか、わが国のインフラや居住環境などを支える建設・不動産業では、インターネットやSNSなどのIT利活用が相対的に進んでいる面もみられる。一方で、個々の企業ではビジネススキームが旧態依然としたままであるケースも多い。

こうしたなか、多岐にわたって経営課題を抱える中小建設・不動産業においては、ITの一段の有効活用は重要なテーマの一つとなっている。

そこで本稿では、全国各地で活躍する中小建設・不動産業のIT活用事例を紹介しながら、今後のIT利活用が中小建設・不動産業にもたらす効果などについて考察していきたい。

(要 旨)

- 建設業では人手不足、不動産業では同業者間の競合がそれぞれ経営上の問題の上位を占め、これらの問題解決に資するものとして、IT利活用が期待されている。
- 建設業では、社員や現場従業員のITリテラシーを高め、ITを利活用した業務改革に取り組む等、生産性向上を目指すことが求められている。
- 不動産業では、インターネットの普及によって、不動産情報へのアクセスが容易になるなど外部環境が変化するなか、同業者間での競争を勝ち抜くために、SNSの活用なども進めることで、差別化を図ることが求められている。
- 中小建設業のなかには、独自の管理システムの構築や自動積算システムの導入、あるいは業務書類の電子化などでコスト削減や作業効率の改善を行っている企業がある。一方、中小不動産業では、情報システムの活用やSNSを通じて、顧客の囲い込みや地域コミュニティとの接点の強化などに取り組む企業がある。
- 中小建設・不動産業においても、他の業種と同様、常に新しいIT利活用を模索していく必要がある。地域金融機関である信用金庫は、こうした中小企業を資金面だけではなく適切なアドバイスで支援していくことが求められる。

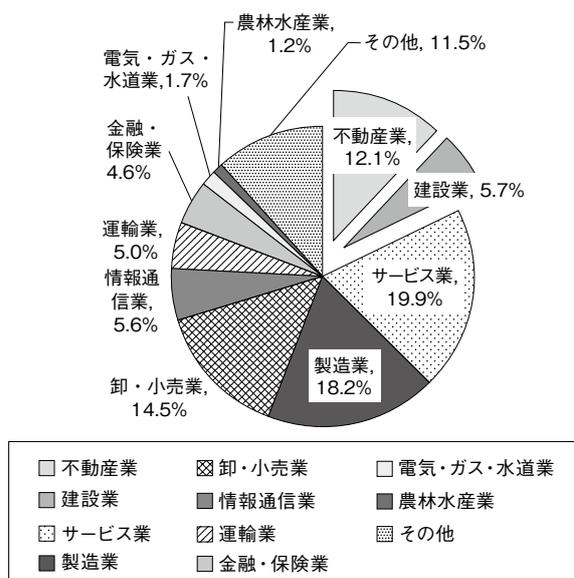
1. 建設・不動産におけるIT利活用の必要性

(1) 建設・不動産における経営上の問題点

わが国のGDP構成比(名目)をみると(図表1)、建設業と不動産業は、合わせて2割弱のウェートを占めており、重要な位置付けである。

信金中央金庫 地域・中小企業研究所の実施した「全国中小企業景気動向調査(以下、「景況調査」という。)」のうち、建設業および不動産業における経営上の問題点をみると(図表2)、建設業では「人手不足」が深刻な問題となっている。一部の企業では、「受注機会はあるものの、人手不足で工事を進めることができないため、仕事を取捨選択している」との声もある。実際、同調査における人手過不足判断D.I.の推移をみても(図表3)、東日本大震災(2011年3月)以降、ほぼ一貫して人手不足感が強まる傾向で推移している。今後も、東京オリンピック・パラリンピックの開催(2020年)などへ向けて建設需要は一段と高まって

図表1 名目GDPの構成比(2012年)



(備考) 内閣府『国民経済計算年報』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

いくとみられ、建設業の人手不足は中長期的に常態化していく可能性があるだろう。

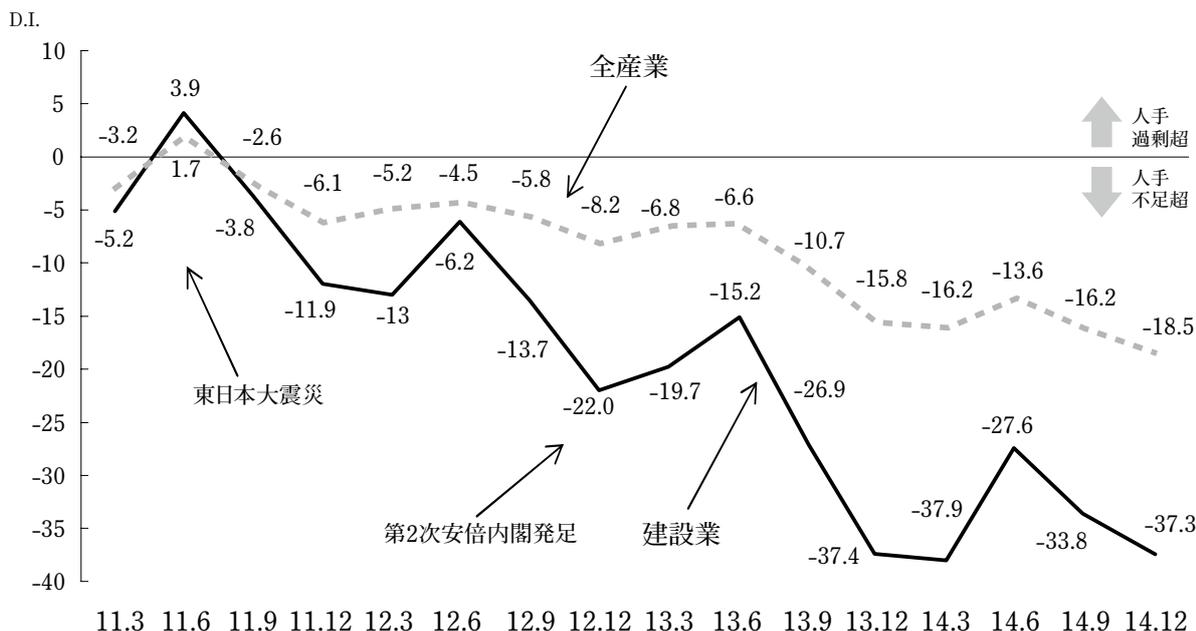
一方、不動産業では、「同業者間の競争の激化」を経営上の問題点として挙げる企業が多く、顧客の囲い込みなどに活路を見出しながら、差別化を図ることの重要性が増している。「大手業者(住宅メーカーやディベロッ

図表2 建設・不動産における経営上の問題点

	全業種			建設業			不動産業		
	14.4-6	14.7-9	14.10-12	14.4-6	14.7-9	14.10-12	14.4-6	14.7-9	14.10-12
売上の停滞・減少	41.0%	40.4%	41.0%	26.5%	25.6%	26.6%	32.8%	32.1%	35.1%
人手不足	14.4%	16.0%	17.0%	31.9%	34.5%	37.1%	9.7%	8.6%	7.9%
大手企業との競争の激化	11.2%	10.7%	10.8%	8.9%	9.2%	8.9%	17.8%	18.5%	18.0%
同業者間の競争の激化	34.3%	32.9%	32.3%	36.9%	33.2%	31.7%	45.0%	43.2%	43.2%
利幅の縮小	24.7%	24.0%	24.5%	27.9%	25.6%	26.3%	28.5%	29.8%	30.8%
原材料高(商品物件の高騰)	17.4%	17.1%	17.7%	36.7%	35.3%	35.7%	11.4%	9.9%	11.7%

(備考) 信金中央金庫『全国中小企業景気動向調査(2014年4~6月、7~9月、10~12月)』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表3 建設業における人手過不足判断D.I.



(備考) 信金中央金庫『全国中小企業景気動向調査』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

パーなど)との競争が激化している」という声もあり、中小不動産業者ならではの強み(地域密着など)をこれまで以上に発揮していかなければならないケースも増えている。

こうした諸課題の解決へ向けて、建設業や不動産業においては、有効なIT利活用を模索する動きが着実に広がっている。

(2) 有効なIT利活用とは

2014年4月～6月期に実施した「景況調査」の特別調査のうち、中小企業における事業上のインターネットおよびソーシャル・ネットワークワーキング・サービス^{(注)1}(以下、「SNS」という。)の利用状況をみると(図表4)、建設業と不動産業においては相対的にインターネットの利用が進んでいる。建設業のうち、特に

総合工事業でインターネットが比較的利用されている。一方、不動産業では、建売業・土地売買業、不動産代理業・仲介業で高い利用率となっており、とりわけ自社HPによる宣伝に利用されている状況にある。

建設業では、目下の人手不足のみならず、中長期的にも競争の激化やクラウドコンピューティング^{(注)2}の普及等を背景に、今までの既成概念を超えたさらなるITの有効活用に迫られていくだろう。社員や現場従業員のITリテラシー^{(注)3}向上や情報セキュリティには配慮しつつ、会社レベルおよび工事現場レベルそれぞれで、ITを利活用した業務改革に取り組み、一段の生産性の向上を目指すことが今後ますます重要になっていくものとみられる(図表5)。

(注)1. インターネット上の交流を通して、人と人のつながりを促進・サポートするコミュニティ型のウェブサイト

2. インターネットにつながった、多くの高性能コンピュータの中にあるソフトや情報を、手元のパソコンで使える仕組み

3. ITを使いこなす能力

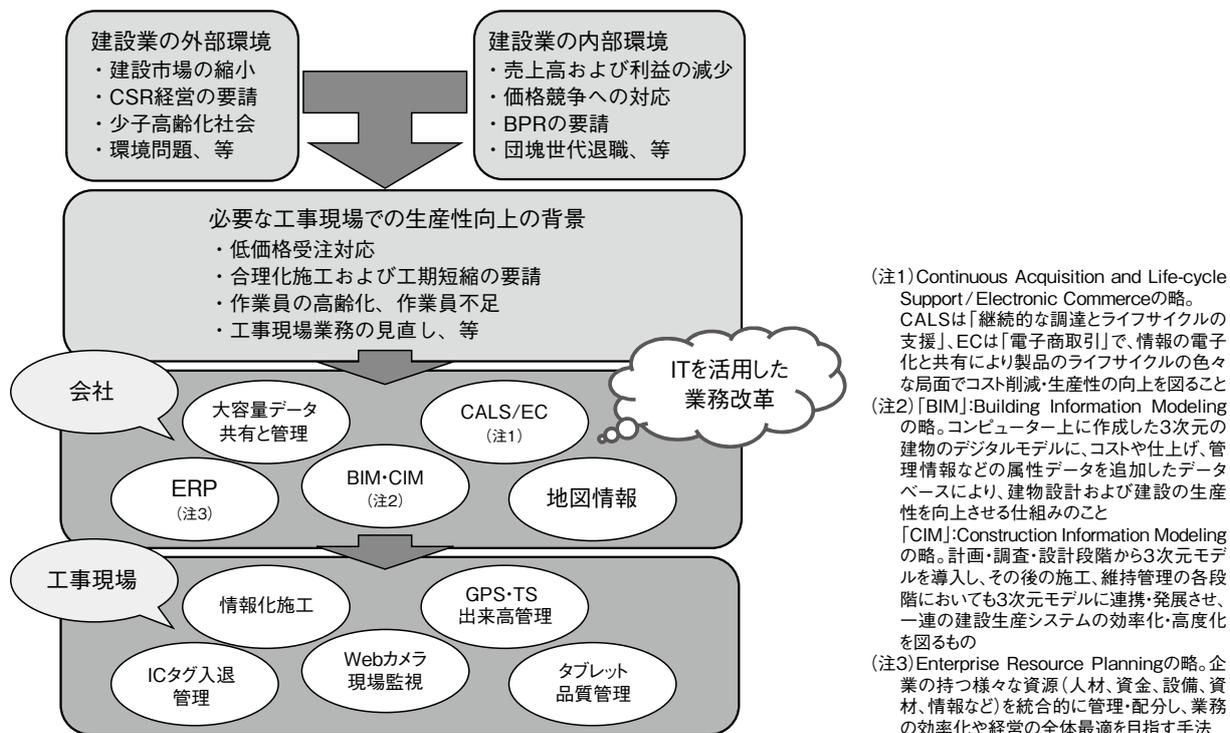
図表4 中小企業のインターネットおよびSNSの利用状況

(%)	インターネットを活用している	販売・受注・見積もり受託等	市場調査・マーケティング	自社HPによる宣伝広告	SNSを利用している	Facebook (フェイスブック)	Twitter (ツイッター)	LINE (ライン)	mixi (ミクシィ)	その他
全体	71.8	43.6	9.3	25.4	10.7	7.9	0.8	1.5	0.0	0.4
製造業	73.4	48.3	7.5	23.8	8.7	6.7	0.5	1.3	0.0	0.3
卸売業	73.6	50.1	9.1	18.7	8.7	6.1	0.5	1.3	0.1	0.7
小売業	59.6	33.3	7.7	18.9	12.1	9.1	1.1	1.4	0.1	0.5
サービス業	70.8	34.6	8.0	34.3	16.6	13.0	1.3	1.9	0.1	0.3
建設業	77.5	51.0	8.5	24.0	8.9	5.8	0.7	1.9	0.0	0.6
不動産業	80.8	35.7	25.0	46.3	12.6	8.8	1.4	1.6	0.0	0.8

(%)	インターネットを活用している	販売・受注・見積もり受託等	市場調査・マーケティング	自社HPによる宣伝広告	SNSを利用している	Facebook (フェイスブック)	Twitter (ツイッター)	LINE (ライン)	mixi (ミクシィ)	その他
建設業	77.5	51.0	8.5	24.0	8.9	5.8	0.7	1.9	0.0	0.6
総合工事業	79.7	50.9	8.6	28.3	9.8	6.9	0.8	1.5	0.0	0.6
職別工事業	73.8	50.2	7.7	17.6	6.7	3.4	0.2	2.6	0.0	0.4
設備工事業	73.1	53.1	9.2	13.9	8.2	4.5	0.7	2.4	0.0	0.7
不動産業	80.8	35.7	25.0	46.3	12.6	8.8	1.4	1.6	0.0	0.8
貸事務所・土地賃貸業	60.4	34.0	20.8	20.8	13.2	7.5	5.7	0.0	0.0	0.0
貸家業・貸間業	63.2	28.1	12.3	26.3	12.3	8.8	1.8	0.0	0.0	1.8
建売業・土地売買業	85.1	38.8	25.1	52.5	12.4	9.1	0.9	1.5	0.0	0.9
不動産代理業・仲介業	82.1	35.9	27.1	46.6	11.7	7.9	1.0	2.3	0.0	0.4

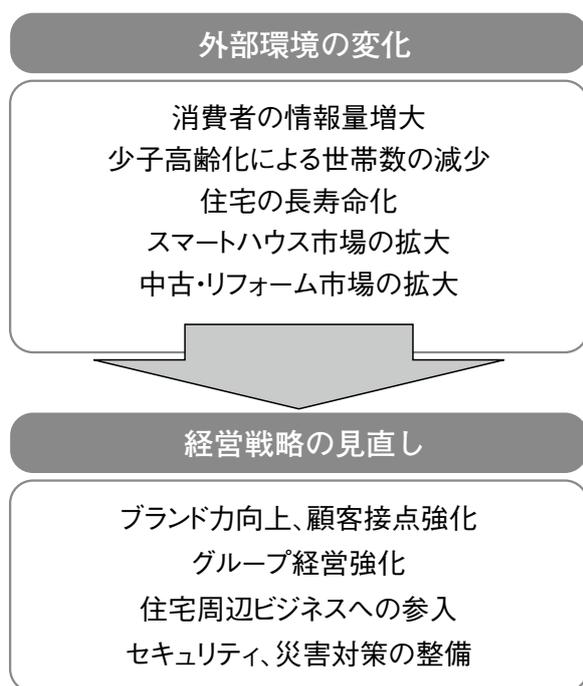
(備考) 信金中央金庫『全国中小企業景気動向調査 (2014年4~6月期特別調査)』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表5 建設業におけるITの有効活用



(備考) 東京建設業協会『建設ITスキル・マナー2014』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

図表6 不動産におけるIT戦略



(備考) 野村総合研究所『ITソリューションフロンティア (2013年4月号)』をもとに信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

一方、不動産業では、世帯数の減少やインターネットを通じた不動産情報へのアクセスの容易化など、外部環境が変化するなか、ITを有効に利活用した顧客の囲い込みや、SNSを通じた地域コミュニティとの接点の強化など、情報の受発信を軸とした経営戦略の見直しが迫られている（図表6）。

次章では、こうしたITの利活用により、業務改革や経営改善に取り組む建設業と不動産業の事例を紹介する。

2. 全国各地で活躍する中小建設・不動産業のIT利活用事例

(1) CAD^{(注)4}ソフトで安心な木造住宅を実現
…株式会社MoNOplan (モノプラン) (東京都千代田区)

イ. 会社の概要

当社は、木造住宅関連を主力とする建築設計事務所であり、長野県長野市に本社を置く設計事務所(株)エム・スクエア^{(注)5}の子会社として、2005年に東京都西東京市に設立された(株)M.D.Sをその前身とする（図表7）。

(株)M.D.Sでは、パワービルダー^{(注)6}向け意匠設計を請け負い、営業部門を埼玉県草加市にも開設していた。しかし、建築確認の厳格化^{(注)7}(2007年)等による官製不況のもと業況不振に陥った。これを打開するため、2008年、商号を現在のMoNOplan (モノプラン)に変更し、その段階で本店を長野市に移転するとともに、草加営業所は「OCSC (One-stop Cad Service Center) 事業部」として再編した。当事業部設置の目的は、カテゴリー(意匠、構造、計算、性能)ごとに分かれていた設計業務をワンストップで提供することであった。

商号変更直後、リーマンショックにより業況不振はさらに深刻となったが、親会社の支援の下、自社での技術開発、プログラム開

(注)4. Computer Aided Designの略。コンピュータによる設計支援ツールで、建築用や土木用等様々な分野に各種CADが用いられる。

5. 1997年にプレカット工場向けのCAD入力代行の専門会社として設立された。現在、プレカット工場だけでなく、元請からも直接受注し、住宅設計システムの提案なども行っている。

6. 一般的に、床面積 30坪程度の土地付き一戸建住宅を2,000~4,000万円程度の価格帯で分譲する建売住宅業者のこと。

7. 構造計算書偽装問題を背景に、2007年6月、改正建築基準法等が施行された。これにより、建築物の着工件数は大幅に減少し、中小建設業者を中心に事業活動への影響が生じた。

図表7 株式会社MoNOplan (モノプラン)



当社の概要

社名	株式会社MoNOplan
代表	松田 久男
所在地	東京都千代田区神田富山町
設立	2005年10月
従業員数	15名
資本金	3,500万円
年商	約2億4,000万円
業種	建築設計事務所

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

発、技術の取得などを粘り強く続けた結果、現在、「木造住宅の分野ではあらゆる要望に応えられる設計事務所」となり、今日では“MoNOplan”ブランドが確立されつつある。なお、2012年に、本店を現在の東京都千代田区神田富山町に移転し、現在に至っている。

口. IT利活用・導入状況

建築確認の厳格化（2007年）やリーマンショック（2008年）など、法制度改正や経済情勢による住宅着工戸数の伸び悩みを背景に、当社においても受注の減少に悩まされていた。

図表8 特許・認定証の数々



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

こうしたなか、社長の松田久男氏は、松下幸之助氏の「好況よし、不況またよし」という言葉に刺激され、苦況の今だからこそ開発に力を入れようと思い直した。今まで、ほとんどの一般住宅^{(注)8}の安全性が、4号特例^{(注)9}により曖昧であったことに疑問を抱いていたことから、「ここにこそ当社の歩む道がある」という信念で構造計算CADソフトの自社開発に着手した。まず着手したのが、CADのコンバートシステム「CadBOT(キャボット)^{(注)10}」の開発であり、2年弱の開発期間を要して完成した。このシステムは、従来まで人の手によって行っていた異なるCAD間のトレース作業を自動化し、ヒューマンエラーをなくし作業効率を上げる効果を出した。次に「軸力Z4(ジクリョクゼットフォー)^{(注)11}」と「pentaprism-HOUSE(ペンタプリズムハウス)^{(注)12}」という2つのソフトの開発に取り組んだ。「軸力Z4」は、鉛直

(注)8. 木造2階建てで延べ面積が500m²以下の4号建築物

9. 建築基準法上、建物の建築では確認申請、確認審査が必要である。木造2階建て住宅については、確認審査の一部（壁量規定）が免除されている。

10. 2014年6月に特許取得

11. 2010年10月に公益財団法人日本住宅・木材技術センターによる電算プログラム認定取得

12. 2014年11月に公益財団法人日本住宅・木材技術センターによる電算プログラム認定取得

力^{(注)13}に対する許容応力度計算用ソフト^{(注)14}であり、「pentaprism-HOUSE」は、2階建て以下の木造軸組工法住宅^{(注)15}を対象に、意匠系CADとプレカット^{(注)16}CADのデータから水平力に対する許容応力度計算の計算書を簡単に作成するソフトである。「CadBOT」を含めた3つの自社開発したソフトにより、一般住宅の安全性を“見える化”できるようになった。

ハ. 今後の展望について

2000年以降、耐火構築物であっても木造で建築することができるようになり、木造部材の耐火性能が向上していることから、「都会に森を作ろう」をテーマに、今後は中高層の木造建築物の設計にも取り組んでいく意向である。木造であれば、環境に良いうえ、鉄筋コンクリート構造などに比べ、建築費用や固定資産税、解体費用等が低く、ランニングコストを抑えることができるため、さらなる普及が期待できると考えている。

自社開発したITを駆使して、仕事を与えてもらうという受け身ではなく、自ら仕事を創出する能動的な設計事務所を目指していく。

(2) 鉄筋工事にかかる自動積算システムの開発で見積書の作成能力倍増…有限会社古山鉄筋工業所（福島県国見町）

イ. 会社の概要

当社は、ビルなどの建築物や、道路、橋梁

図表9 有限会社古山鉄筋工業所



当社の概要	
社名	有限会社古山鉄筋工業所
代表	古山 哲雄
所在地	福島県伊達郡国見町
設立	1972年
従業員数	18名
資本金	300万円
年商	約2億6,000万円
業種	鉄筋工事業

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

などの土木構築物の建設にかかる鉄筋工事業全般を請け負う、鉄筋工事の専門企業である(図表9)。鉄筋技能士の資格を持つ作業員の確かな作業が工事の安心・安全を生み、その信頼性には揺るぎないものがある。

また、当社では、鉄筋工事業者としてのアイデンティティを確立する目的で「ブランドF」(Fは企業名の頭文字)を打ち出している。その際、鉄筋工事に欠かせない道具「手ハッカー」の先端部分と、鉄筋断面から形作ったオリジナルマークも作成した(図表9写真の左下)。今では“ブランドF=古山鉄筋工業所ならではのもの”と評されるまでに至っている。

(注)13. 水平面に対して垂直にかかる力

14. 建築物にかかる固定荷重や積載荷重に地震力などの長期荷重や短期荷重を想定して応力(部材等の内部に生じる抵抗力のこと)を算出し、それぞれの部材がそこにかかる応力に耐えられるかどうかを許容応力度(限界点)と比較するもの。

15. 柱と梁の軸組による工法

16. 現場施工前に工場などで原材料を切断・加工を施すこと。

ロ. IT利活用・導入状況

鉄筋工事業の受注を確保・増加していくためには、元請企業から提供される図面等に基づいて正確な見積書を素早く作成することが重要となるが、実際の見積り作業は極めて細かい配筋図の積上げなど、膨大な作業量を要する。そうしたなか、当社では、2005年頃、公共工事の減少や原材料の高騰など建設業を取り巻く環境が急激に悪化するなかで、「見積りの件数を今の倍にしよう」という発想のもと、専務取締役の古山吉浩氏が中心となり、CADによる鉄筋工事の自動積算システムの開発に取り組んだ。もともと、古山専務はパソコンに精通し、「趣味の延長だった」こともあって開発はスムーズに行われ、現在では、同業他社も追随できない卓越したツールとなっている。例えば、10階建てのマンションの鉄筋工事を見積もる場合、従来は約4日間も要していたが、このシステムを活用すれば5時間程度で完了できる。その結果、多くの見積りを出していくことが可能になり、受注機会の飛躍的な増加につながった。

現在の当社を取り巻く事業環境は、震災復興にかかる工事の増加などで自動積算システム開発当時とは一変したが、工事案件を選別して受注をすることで、目下の業績は順調に推移している。

なお、東北経済産業局による「東北IT経営実践ベストモデル賞」を2008年より2年連続で受賞したほか、2010年には経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」において審査委員会奨励賞を受賞、併せて「東北IT経営

図表10 自動積算システムの作業風景（写真は古山専務）



（備考）信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

実践オピニオンリーダー賞」を受賞するなど、当社の取組みは高い評価を受けている。

ハ. 今後の展望について

今後は、現場事務所にインターネット環境を配備し、Webカメラを活用した動画配信も可能とするシステムを導入していく考えである。現場作業の進捗状況について鮮明な画像と音声での確認が可能となり、作業効率の一段の向上が期待されよう。

(3) 自社開発の工事進行基準システムで進捗管理を高度化…株式会社小坂工務店（青森県三沢市）

イ. 会社の概要

当社は、宮大工だった現・会長の小坂良治氏が1958年に青森県三沢市で創業した、地域密着型の総合建設業者である（図表11）。自治体や官公庁の発注による公共工のほか、米軍三沢基地や民間発注の修繕・解体・新築工事など、幅広い工事を請け負っている。

図表11 株式会社小坂工務店



当社の概要

社名	株式会社小坂工務店
代表	小坂 仁志
所在地	青森県三沢市
設立	1958年
従業員数	50名
資本金	2,500万円
年商	約26億円
業種	総合工事業

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

2001年には地域でいち早くISO9001（品質マネジメントシステム）の認証を取得した。また、2004年にはISO14001（環境マネジメントシステム）の認証を取得するなど、品質や環境保全への取組みに注力している。創業50年を迎えた2008年には、現社長の小坂仁志氏へ経営をバトンタッチした。

当社では、「地域の誰しもうちで必ず一度は当社を利用してもらえる企業でありたい」という考えのもと、「地域の人々のより快適な暮らしづくり」を共通テーマに、主力の建設事業に加えて、賃貸物件仲介を主力とする「アパマンショップ」の運営や、携

図表12 事業領域を拡げるショップが連なる



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

帯電話ショップ「auショップ」の運営（2か所）を展開するなど、事業領域の拡大にも注力している（図表12）。

ロ. IT利活用・導入状況

2008年に経営を引き継いだ現・社長の小坂仁志氏がまず取り組んだのが、文書管理システムの構築である。「中小企業は誰か一人がいなくなると業務が止まる恐れがある」との考えのもと、過去の業務書類をすべてスキャナーでデータ化し、本社のサーバーで一元管理した。それにより、会社支給のiPad（タブレット端末）などですべての業務書類をいつでもどこでも取り出せ、顧客からの問い合わせに対して迅速に対応することが可能となった。また、ペーパーレス化が進んだことで、倉庫等の保管場所の節約にもつながっている。

一方、2009年を目処に、建設業者の経理において「工事進行基準^{(注)17}」が義務化される動きがあることを好機ととらえ、(公益)

(注)17. 収益を実現時点ではなく、工事の進行度合いによって認識する経理方法。これに対して「工事完成基準」とは工事による完成物の引渡し時期に収益が認識される経理方法

21あおもり産業総合支援センター^{(注)18}の助成を受けながら、中小建設業向けの工事進行基準システム「emi-system (エミ・システム)」を独自に開発し、2009年12月には同業他社でも利用できるシステムとして商品化した。これまで、中小建設業者の間では棚卸し（進捗管理）の概念が薄く、“どんぶり勘定”と言わざるを得ない状況も一部に見受けられた。こうしたなか、当社では、このシステムを本格運用することにより、長期にわたる工事の進捗状況を正確に把握し、月毎の収支状況を管理できるようになった。これら取組みが評価され、当社は経済産業省の「中小企業IT経営力大賞2010」において「IT経営実践企業」の1社に認定されるなど、先進的にIT経営に取り組む建設業者としての地位を確たるものとしつつある。

ハ. 将来の展望

当社では、部門横断的に10名のメンバーで構成する「IT委員会」を中心に、既存システムの運用・管理のみならず、社内各所に設置しているWebカメラの運用強化など、今後もさらなるIT経営を模索していく方針である。創業以来の基本理念として「感謝の心」を掲げつつ、100年以上続く企業を目指して今後もますます地域での存在感を発揮していく意向である。

(4) 独自にカスタマイズしたグループウェアをフル活用…株式会社ベスタスコミュニティ (神奈川県横浜市)

イ. 会社の概要

当社は、東急東横線の日吉駅から横浜駅の区間(神奈川県横浜市)に7店舗を構える、東急東横線エリアに特化した、地域密着型の不動産仲介・管理会社である(図表13)。来店客対応が中心の仲介業務では、地域事情を熟知しながら、「住み心地」や「通勤利便性」等、顧客のライフスタイルに応じた物件を紹介・提供している。一方の管理業務では、管理戸数は5,000戸を超え、地域有数の管理会社として、入居者や物件オーナーから厚い信頼を得ている。

ロ. IT利活用・導入状況

当社では、現社長の平岡正氏を中心に、1990年代半ばには既に業務でのコンピュータ活用に組み込んでおり、地域密着型の不動産仲介・管理業務のIT化では草分け的な存在といえる。現在稼働中のグループウェア^{(注)19}は、ロータスノーツ^{(注)20}をベースに独自にカスタマイズしたもので、募集メール送信後の顧客の反応を、「反応なし」、「物件ページ閲覧なし」、「来店予定」と振り分け、個々の顧客との接触履歴を記録・管理することなどで効率的な営業を可能とするツールである。また、入居者管理

(注)18. 青森県内の中小企業者等に対し、研究開発から事業化までに応じた総合的な支援を行い、企業の振興を図るため、2000年に設立された公益財団法人

19. 組織や集団の内部で情報を共有したり、コミュニケーションを取ることができるソフトウェア

20. Lotus Development社(米国)が開発したグループウェア。文書共有、電子メール、電子掲示板などの機能をユーザーが組み合わせて利用する。1995年のIBM社による同社買収以降は、IBMソフトウェア部門の中核製品となって現在に至っている。

図表13 株式会社ベスタスコミュニティ
(写真は本社併設の反町店の外観)



当社の概要

社名	株式会社ベスタスコミュニティ
代表	平岡 正
所在地	神奈川県横浜市神奈川区
設立	1984年5月
従業員数	70名
資本金	2,000万円
業種	不動産仲介・管理業

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

の面でも、現在、家賃の入金確認と物件オーナーへの支払い管理、契約期限の管理、滞納・督促の管理、空室管理、クレームの履歴管理などを、すべて社内のネットワークシステムでコントロールできる環境となっている。このように、IT利活用によりきめ細かい対応を行うことで、物件オーナーと長期的に良好な関係を築きつつ、管理物件への入居者や来店顧客などの満足度向上につなげている。

ハ. 将来の展望

今後は、物件オーナーとの共有ツールを一段と強化していく方針である。これにより、オーナーの所有物件が、入居先を探している潜在顧客にどの程度の頻度で閲覧されている

かなど、物件オーナー自身も把握することが可能となる。また、当社としても、空室率の高い物件のオーナーに対して、根拠となるデータを示しながら改善策を提案することができるようになる。なお、今後のIT利活用へ向けては「いかに運用するか」を重視しており、今後もITリテラシー向上にかかる人材育成には注力していく意向である。

(5) フェイスブック活用で潜在顧客との接点増加…有限会社ヤマモト地所（高知県四万十市）

イ. 会社の概要

当社は、高知県四万十市において、主に個人顧客を対象とした不動産の賃貸・売買の仲介業務と賃貸物件の管理を主力とする、地域密着型の不動産業者である（図表14）。もともと当社は、1986年の創業以来、所有土地建物の賃貸業を主力とした時期が長かったが、2008年に宅地建物取引業者としての免許を取得したことを機に、創業者・社長の山本徹氏の息子である山本祐司氏（専務取締役）が中心となって個人向け不動産仲介業へと展開を広げつつ、現在に至っている。

ロ. IT利活用・導入状況

四万十地区には同業者が20社ほど営業し、同業者間の競争は激しくなっている。そこで、同業他社との差別化を図るため、山本専務が中心となって進めているのがFacebook^{(注)21}（以下、「フェイスブック」という。）の活用であ

(注)21. アクティブユーザー数が全世界で10億人を超える世界最大のSNS

図表14 有限会社ヤマモト地所



当社の概要	
社名	有限会社ヤマモト地所
代表	山本 徹
所在地	高知県四万十市
設立	1986年1月
従業員数	8名
資本金	300万円
業種	不動産仲介・管理業

(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

る。当社では、8名の従業員全員に2012年よりスマートフォンを支給し、フェイスブックに物件情報のみならず従業員個人の日常生活等パーソナリティまで発信している。この情報発信には、当社ホームページへのアクセスの約7割がスマートフォンとタブレットなどのモバイル端末である実情を踏まえ潜在的な顧客（特に若年層）との接点を増やし、最終的に当社そのものを身近に感じてもらいたい狙いがある。今では街角でも「フェイスブックを見た」と言われるほど地元の人々に浸透しつつあり、SNSを活用した地域密着戦略として着実に効果を発揮しつつある。この取組みの中心となった山本専務が、「差別化はブランディングの積み重ねが大切」と話すとおり、情報を発信して来店を待つ営業スタイルの当社にとって、フェイスブックはいまや重要な営業ツ

図表15 清潔感のある店内風景



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所撮影

ルのひとつとして定着している。

なお、こうした先進的な取組みの原動力となっているのは、業界団体主催の先進事例の見学会等に積極的に参加するといった意欲的な経営姿勢だろう。山本専務の名刺には、本人の似顔絵（イラスト）も描かれているが、こうしたさりげない工夫も全国レベルでの“人脈づくり”では相応に威力を発揮しているものと思われる。

ハ. 将来の展望

個人を主要な顧客とする不動産業者として、今後は相続に関する相談も増えていくことを見込んでいる。そこで当社では、相続関連の資格取得も含め“資産全体のコンサルティング”を手がけられるようになることを目指している。「できない仕事を請けるのは不誠実」という信念のもと、今後も顧客の悩み事を解決できる地域密着の不動産業者として、ITを活用した情報発信にも一段と注力することで、これまで以上に地域での存在感を発揮していく意向である。

3. IT利活用が中小建設・不動産業にもたらすものは

中小建設・不動産業にとって、取り巻く環境の変化に対応するため、IT利活用は単なる営業ツールの一つではなく、企業を存続させるうえで欠かせないものとなっている（図表16）。建設業や不動産業といっても、その業態は多種多様であるが、今後はそれぞれの業務フローに合致した最適なIT利活用を選択することが一段と求められている。

こうしたなか、(株)MoNOplanや(有)古山鉄筋工業所の事例では、ソフトやシステムを独自に開発することで作業効率向上を実現し、人手不足緩和にも効果を発揮している。自社開発では、既製商品では得られない高い効果を得ることができ、自社の業務フローに合致したIT利活用という点では最適な方法といえる。(株)ベスタスコミュニティのように、既存のIT

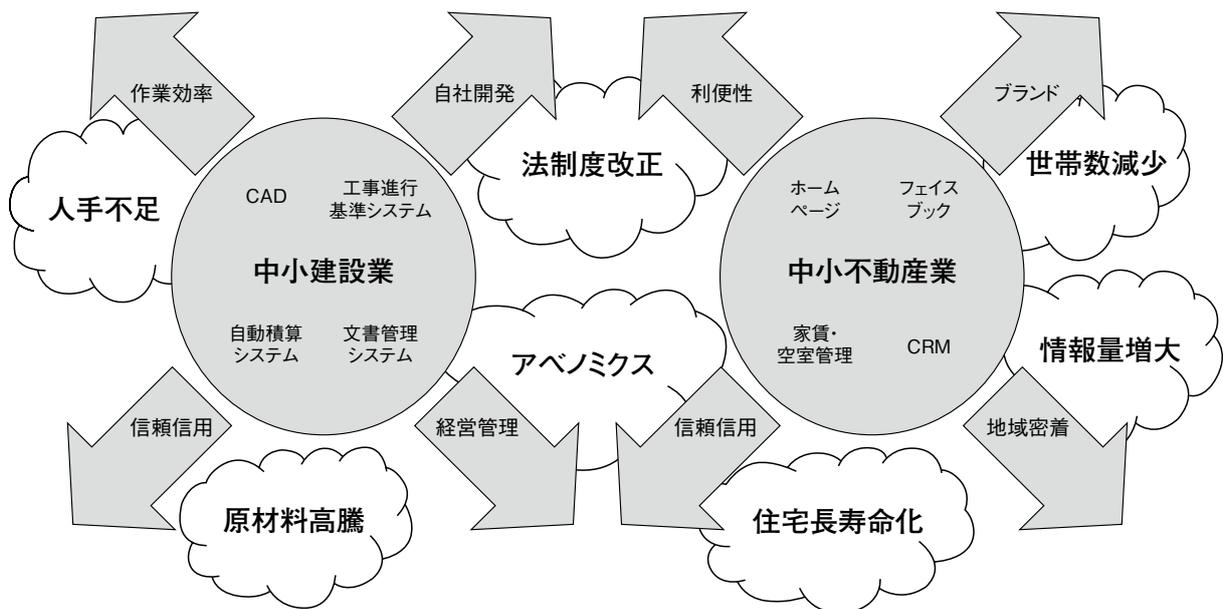
ツールを独自にカスタマイズすることも有効な手段であり、確実な効果が期待できる。

また、(有)ヤマモト地所のような情報発信のためのSNSの活用は、費用をおさえて既存顧客や潜在顧客への広告・宣伝が可能となる効率的なIT利活用である。さらに、顧客の囲い込みや地域密着戦略としても効果が期待でき、同業者間の競争を勝ち抜く上でも有効なIT利活用といえよう。

(株)小坂工務店のように、業務書類のデータ化の取組みや管理システムを導入して、経営管理の面で成果を上げた事例もある。長期にわたる工事の進捗状況や月毎の収支状況を正確に管理・把握することは、取引企業のみならず、取引金融機関からの信用を高めることができ、金融機関との取引を円滑にすることも期待できる。

中小建設・不動産業にとってのIT利活用は、業務の効率化を推進するだけでなく、地域

図表16 中小建設・不動産業を取り巻く環境の変化



(備考) 信金中央金庫 地域・中小企業研究所作成

密着や自社の信用力向上の一翼も担っている。地域金融機関である信用金庫には、現状に甘んじることなく常に新しいIT利活用を模索している意欲溢れる中小企業に対し、資金面だけではなく、ITコーディネータ協会等の専門機関と連携し、適切なアドバイスで支援するなど、地域社会とともに成長していくような経営姿勢が今後ますます重要になっていこう。

おわりに

信金中央金庫 地域・中小企業研究所では、2014年度通年の調査テーマの一つとして「IT利活用が中小企業にもたらすものは」を掲げ、「中小IT企業」そのものをクローズアップしたことを皮切りに、「製造業」「卸・小売・サービス業」「建設・不動産業」の業種別に、IT利活用に関与している中小企業の事例を紹介してきた。

いうまでもなく、今日のわが国経済社会では、ITなくしてビジネスが成り立たないほど、隅々までさまざまなスタイルのITが浸透している。パーソナルコンピュータ（パソコン）が通信機器へと変貌を遂げていくきっかけとなったインターネットは、すでに経済社会全体のインフラそのものとなり、こうしたなかでの携帯電話・スマートフォンの爆発的な普及と、それに伴うSNS利用者の急拡大は、ITが人々の生活そのものに自然な形で入り込んでいることを象徴している。また、調査を進めるにつれて、「それもITなのか」という問題意識に直面したこともあったが、結果的にはそのように考えること自体がもはや無

意味であるといわざるをえないほど、わが国経済社会が「ITだらけ」であることをあらためて痛感する1年間であった。

こうしたなか、「中小企業はいかにITを利活用していくべきか」という問題意識は、今日に始まったわけではなく、中小企業庁が毎年発行する「中小企業白書」においても、テーマとしてたびたび取り上げられている。その最先端の動向を探るべくスタートした私たちのこの1年間の調査研究活動では、当初の想定を越えるIT利活用の先進事例に遭遇した一方、まだまだカバーし切れていないIT利活用のスタイルが無数にあり、さらにそれらはリアルタイムで進歩し続けていることから、「中小企業におけるIT利活用」というテーマは、まさに終わりのない“永遠のテーマ”であると思われた。

こうしたことを踏まえ、当研究所においては、中小企業におけるIT利活用の先進事例を今後も継続的にフォローしていくべき“永遠のテーマ”ととらえつつ、調査研究にあたっては、常に“作るITから使うITへ”を意識したアプローチを続けていくことの重要性をあらためて認識した次第である。

なお、業務ご多忙にもかかわらず取材協力いただいた全国各地の中小企業の経営者のみなさまと、そうした機会を的確かつタイムリーに提供していただいた全国の信用金庫関係者の方々等には、この場をお借りしてあらためて心より感謝申し上げます、一連の調査レポート「IT利活用が中小企業にもたらすものは」のひとつの結びとさせていただきます。

〈参考文献〉

- ・ 信金中央金庫 地域・中小企業研究所『全国中小企業景気動向調査』（各年版）
- ・ 国土交通省（2014）『国土交通白書2014』
- ・ 経済調査会（2014）『建設ITガイド2014』
- ・ 総務省（2014）『情報通信白書平成26年版』
- ・ 東京建設業協会（2014）『建設ITスキル・マナー 2014』
- ・ 不動産流通研究所『月刊不動産流通』（各号）