

経営者の四季



連載企画の
解説動画は
こちら！

May.2025
vol.587

5



大鎌電気代表取締役 大鎌幸雄氏 (P4・5)



ヌボー生花店代表取締役社長 山崎年起氏 (P6・7)

連載
第5回

異次元の人手不足にどう向き合う？

定型業務の「自動化」で現場を救え！

企業事例 1 大鎌電気株式会社

企業事例 2 株式会社ヌボー生花店

大鎌電気株式会社

[電気工事業／北海道函館市]

3つのDXツールで業務を効率化 就活生の興味を引き採用の差別化に成功

大鎌電気(株)は、2015年から新卒採用に注力している。従業員数は当時6名だったが、現在は26名にまで増加。昨年の売上高は過去最高を記録している。こうした結果は、IoT活用等によるDXに着手したからこそ得られたと、代表取締役の大鎌幸雄氏は振り返る。

■ 市内の全高校・短大へ足を運びPR

——採用に力を入れた理由をお聞かせください。

大鎌 2015年当時、私は30代後半でしたが、従業員にも同世代が多かったのです。将来を考えるとコンスタントに若手を採る必要があると思い、13年ぶりとなる新卒採用に踏み切りました。アベノミクスの影響で公共事業の受注が増えており、人手が不足していたことも理由のひとつです。

——どのような方法で募集をかけましたか。

大鎌 函館市内の企業が集う合同説明会へ参加したほか、PR資料をつくって求人票と共に市内の全高校・短大を周り、3年かけて7名増えました。

20年には、過去最多となる60名以上の応募があり、8名を採用しました。多くの若者に注目してもらえたのは、IoT機器の活用等によるDXにも並行して取り組んだおかげだと感じています。

■ DXが「採用の差別化」に寄与

——DXに着手した目的をお聞かせください。

大鎌 当社の大きな課題は2点。残業時間削減と若手作業員の教育方法の確立でした。

残業については、現場作業員の長時間労働の是正に苦労していました。朝から夕方まで現場にいて、帰社後は現場で撮った写真の整理や書類作成等の事務作業。また、現場に大量の書類を持ち込み、不足があれば事務所へ取りに戻ってまた現場へ……

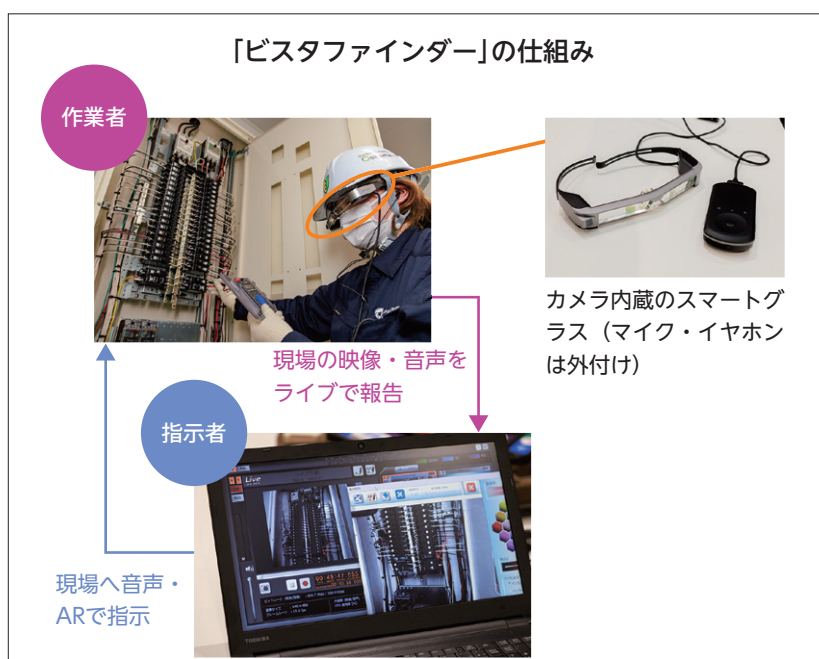
という非効率な働き方が根付いていました。解決策を考えるうちに、**すべての仕事は「その人にしかできないこと」「その人でなくてもできること」に分けられると感じ、全従業員の作業を洗い出しました。**その結果、写真整理や書類作成は他の従業員に任せても問題ないとわかりました。

そこで、全従業員へiPhoneとiPadを支給し、施工管理アプリ「スパイダープラス」を導入しました。アプリ上で資料作成・管理が完結するため、書類の持ち運びが不要に。また、iPhone等で現場作業員が撮影した写真が、事務所のスタッフや業務委託のクラウドワーカーに自動で共有されます。これにより、全従業員の月残業時間は導入以前と比べて大きく削減することができました。

——教育に関してはどう対処されたのですか。

大鎌 遠隔作業を支援するIoT機器「ビスタファインダー」を取り入れました。カメラが内蔵され

「ビスタファインダー」の仕組み





写真①: 現場の様子を即時共有できる「スパイダープラス」 写真②: 健康経営インストラクターの資格を持つ大鎌代表が講師となり、健康への意識を高める研修会を定期的に開催。6年連続で「健康経営優良法人」に認定されている 写真③: アロマオイルが香る休憩スペースは従業員に好評

たスマートグラスを若手作業員が身に付け、その映像を本社のPCからリアルタイムで見ているベテラン作業員が指示を出し、作業を行います。状況に応じて、PCから送った指示をスマートグラスにAR映像として映し出すことも可能です。

電気工事の技は習得に10年かかるといわれているうえに、当社には教育のノウハウがありませんでした。しかし、ビスタファインダーによって「見て覚えろ」を理論的に実践できるため、若手がどんどん成長していきました。最近、ベテランがスマートグラスを装着して行った作業を録画し、その映像を従業員教育に活用しています。

——それらの取り組みが若者に好評なのですね。

大鎌 合同説明会では就活生にビスタファインダーを体験してもらっています。スマートグラスをかけた就活生が事務所にいる従業員から指示を受けながら簡単な作業をするのです。**楽しみながら仕事内容を理解してもらえるので、口で説明するよりも就活生の反応が明らかに良く、他社と比べても多くの方が話を聞きに来てくれるようになりました。**DXのおかげで採用手法の差別化に成功し、順調に人手を確保することができています。

■ 新入社員の「DX部隊」が効率化に貢献

——新卒採用を進めた中で、気づきを得られたことがあればお聞かせください。

大鎌 今は学校でプログラミングの授業があります。そのため、デジタル分野へのリテラシーが高いですし、就活生にDXの取り組みを紹介すると「学校で得た知識を社会でも活かせる」ということに魅力を感じてくれるのです。

2020年に採用した8名は皆、DXに興味を持って入社してくれたことから、全員を入社直後に「DX部隊」に任命。すると、業務アプリ作成ツール「kintone」を活用して、請求書の自動発行アプリ等が開発されました。**将来を見据えた人件費の投資により、20年には一時的に生産性が低下しました。しかし、並行してビスタファインダー等を活用しながら人材育成に注力したことで、現在は19年時点の水準まで生産性は回復し、DXによる業務効率化で売上も伸びています。**

——最後に、中小企業がDXを進めていくことの重要性についてお聞かせください。

大鎌 地方の中小企業が就活生の目を引くためには、尖ったものがないといけません。中小企業でIoT機器を活用したり、自動化を進めたりしている企業は、まだそこまで多くはないはず。そういった取り組みを早めに始めれば、業務を効率化しながら採用活動の武器も得られるという一石二鳥の効果が期待できるのではないのでしょうか。

大鎌電気の人手不足解消策

業務の棚卸しで課題を洗い出す

大鎌電気株式会社

売上高:7億円

社員数:26名

北海道函館市赤川町576-2

TEL:0138-46-1378

HPは二次元コードより

[<https://ookama.co.jp/>]



代表取締役
大鎌幸雄
(おおかま・ゆきお)

