

特集 企業内診断士・孤軍奮闘記 7

第5章 新たなテクノロジーで 建設現場の利便性を向上

——株式会社リバスタ 前田 泰宏 氏



金子 典正

埼玉県中小企業診断協会／東京都中小企業診断士協会

東京都江東区に本社を置く株式会社リバスタは、「『つくる』の現場から、世界を変える。」をミッションとして掲げ、産業廃棄物電子マニフェストサービスや、建設現場施工管理サービスを中心として、建設業界向けソリューションを提供する会社である。

2022年4月に、今後のさらなるサービスの展開を見据えて、同社のサービス名にもなっている「株式会社イーリバースドットコム」から「株式会社リバスタ」に社名を変更した。新たな社名には「スタンダードをリバースしてその業界の改革を牽引していく」という意味が込められている。

同社の新サービスである「Buildee」（ビルディー）の事業部長として活躍する前田泰宏氏にお話を伺った。



リバスタの前田氏

1. 産業廃棄物電子マニフェスト

産業廃棄物を排出する際には、廃棄物の処理が適正に実施されたかを確認するために、産業廃棄物管理票（マニフェスト）を作成することが義務付けられている。

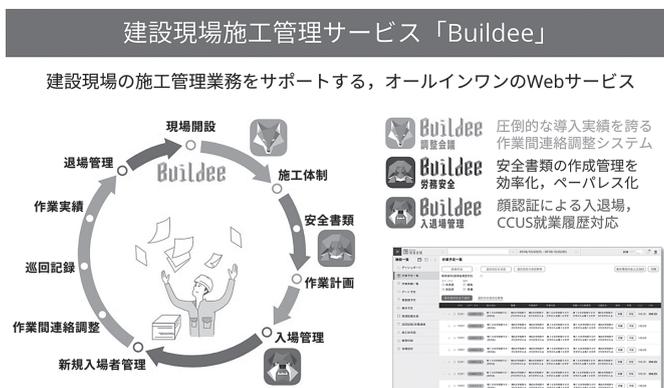
このマニフェストは排出事業者、収集運搬業者、処分業者の間でやり取りされているが、各事業者間における処理終了の報告期限が3日以内と決まっており、適切なタイミングでの登録が必要である。さらに書類の5年間保管が義務付けられているため、保管スペースが必要となるなど、企業の負担が大きかった。

同社の「e-reverse.com」（イーリバースドットコム）は産業廃棄物管理業務の負担を軽減するクラウドサービスとして、2007年の同社創業時よりサービス提供を開始した。現在1万社以上に導入され、トップシェアを誇っている。

前田氏はe-reverse.comに次ぐ新規事業で、建設現場の施工管理業務をサポートするBuildeeサービスの事業部長として、事業を統括している。

建設現場の施工管理には、工程管理、安全管理、品質管理、現場管理など、さまざまな管理が必要とされる。現場では複数の工程が同時に進行し、複数の協力会社の作業員が業務を行うなど管理が煩雑なうえに、多くの管理書類作成が必要となる。

図表 Buildee 概要図



出所：株式会社リバスタ

そのような施工管理について Web を通じて PC やスマートフォン、タブレットで簡単に行えるようにしたのが Buildee である (図表)。

2. 新規事業で苦勞の連続

(1) 株式会社リバスタ入社まで

前田氏は大学卒業後、大手IT企業に入社し、営業職やグループ会社でのコンサルタントを経験した後に、リフォーム業界のベンチャー企業に転職。同社を退職後、個人事業主を経て2017年12月に現在の勤務先である株式会社リバスタ（当時は株式会社イーリバースドットコム）に入社した。

コンサルタント時代に多くの社長との交流があったが、いずれもサラリーマン社長であったため、オーナー社長に興味を持つようになった。その後のベンチャー企業では企画・マーケティングを任されていたが、次第に事業全体を見てみたい思いが強くなっていった。

転職にあたっての企業探しでは、①ニッチな領域でNo.1のベンチャー企業、②事業全体にかかわることが可能なポジションである、の2点に合致する企業を転職先として探していた。同社はいずれにも合致していたが、最終的に入社を決め手となったのは、同社の創業者である、高橋巧代表取締役の建設業界に対する思いと豪快な人柄に惹かれたのが、最

大の理由であった。

(2) 診断士試験挑戦のきっかけ

前田氏は過去にも診断士試験を受験したことはあったが、本格的に診断士資格取得を目指したのは約1年間の個人事業主時代だった。事業を行うにあたり、経営知識を身につけなかったからである。昼間は起業の準備を行い、夜は診断士試験の勉強をする日々が続いた。

結果的にさまざまな理由から起業は断念したが、同社入社直後である2017年に2次試験は1回目の受験で合格を果たした。

(3) 導入期の苦難

①顧客の急激な増加でシステム停止

入社後、前田氏は2017年4月にリリースされたばかりの同社クラウド型新サービス Buildee のリーダーとして業務を行っていた。

営業部隊の頑張りもあり顧客数を増やしていったが、事業ライフサイクルの導入期にありがちな、大きなトラブルが発生した。

建設現場の施工管理ではお昼休み前後の時間帯に、「調整会議」という作業間の連絡調整や翌日の工程に関する調整をするための会議が行われる。その会議が行われるお昼の時間帯にシステムが停止するという大規模な障害を発生させてしまう。

顧客からのクレームを受け、営業部隊とと

もに前田氏も謝罪に駆け回る事態となる。システム停止の原因を究明すると、根本的なシステム設計の問題により、顧客増加に耐えることができず、システムダウンしていたことが判明する。

②苦渋の決断とさらなる混乱

この事態を收拾するために、同社は苦渋の決断を下す。システムの作り直しと新規機能追加の凍結である。

通常、クラウドサービスは顧客要望を受けて機能追加、操作性向上を行うことで顧客の継続利用を促すものである。だが、システムの作り直しに専念するため、既存のシステムはその間バージョンアップを凍結することを決断する。作り直しに要する期間中、顧客企業からするとバージョンアップもされず、機能に対する要望も受け入れられないこととなる。前田氏は、営業部隊と顧客への説明に追われる。

しかし、機能追加凍結にもかかわらず、事態は收拾するどころか、さらなる混乱が待ち受けていた。作り直したシステムがリリースされる予定の数ヵ月前というところで、新システムが本番稼働に耐えられないものであるということが判明する。

結果、さらに1年間の新システムリリース延期という事態となる。

「その前に顧客の役員クラスに1年間待ってくださいと説明して待っていただいたのに、さらに待っていただくことになり、本当に申し訳なかったです」と前田氏は振り返る。

(4) 対応力が評価されて事業部長に

長期間のバージョンアップ凍結により、「本当は事業をやりたいくてこの会社に入ったのですが、クレーム・障害対応など、火消しばかりでした。営業は混乱するし、開発も立て直さなければならず、入社以来一番きつい時期でした」と前田氏は語る。

そのような状況の中、逃げることなく顧客への真摯な説明、不満を抱える社内営業への対応、問題を抱えている開発部隊の立て直し

に前田氏は奔走する。組織間の調整や立て直しには、診断士試験で学んだ組織論も役に立った。

何とか新システムがリリースできた後、危機的状況の中で、現場で陣頭指揮を取った対応力が評価され、2020年4月にBuildee 事業部長に昇進する。

以降、Buildee の利用社数は順調に伸び、サービス開始から5年経過した2022年8月時点で230社の元請会社が利用し、ユーザー数は40万IDを超えるまでに増加している。

3. 顧客との共創

(1) 事業推進に診断士知識をフル活用

事業部長に昇進した前田氏の業務領域は一気に広がり、「事業を行ううえで診断士受験の知識が非常に役立っています」と言う。

事業部長の業務の遂行上、事業戦略や予算、商品企画、プロモーション、営業、システム開発、法務、経理などさまざまな面で中小企業診断士の知識が活用できるという。さらに、メンバーが増えることで人事や組織マネジメントなどの知識もフル活用している。

(2) 他社とのアライアンス

①他社技術を活用した機能向上

現在 Buildee は、他社技術との連携による機能向上を積極的に行っている。位置認識プラットフォーム、顔認証、ビジネスチャットなど、建設現場で利用可能な他社ソリューションと積極的にアライアンスを組み、Buildee の機能を拡充することで、建設現場の利便性向上に努めている。ここでも前田氏が、他社と積極的にコミュニケーションを取り、関係強化を図ることでアライアンスを強力に推進している。

②建設会社と協力してサービス検討

他社とのアライアンスは、技術協力にとどまらない。現場の声を吸い上げて業界標準となるようなサービスを検討するため、前田氏は複数の建設会社に声をかけ、何度も足を運

び、ワーキンググループを立ち上げた。

ワーキンググループでは、ライバル企業となる建設会社同士が集まるため、参加する建設会社の人選や意見交換の舵取りを行う必要があり、当初は苦勞した。何度も意見交換を重ね、建設現場の事務所に足を運んで現場の所長や担当者の意見を聞き、サービスの構想を練り直した。

さらに開発を担当するシステムエンジニアに対しては、直接顧客要望を伝え、ベータ版を作成して、ユーザーに実際使っていただくところまで進めることができた。

前田氏は、「私は建設業界の経験がないので、残念ながら現場のことはわかりません。現場の声を聞くためにお客様である建設会社さんと協力して、現場を良くするサービスを提供したいと思っています」と語る。

4. 建設現場の利便性向上のために

(1) さらに成長を目指す

「現在は他社とのアライアンスで自社サービスの幅を広げていますが、そのあたりはそろそろメンバーに任せたいと思っています」と前田氏は言う。

次に考えているのは、蓄積されてはいるが、十分に活用しきれないビッグデータを活用して、建設現場に貢献する仕組みである。

建設現場にかかわる多くのステークホルダーとのつながりに関する仕組みも手がけたいと考えている。「そのためにはさらなる人員の採用など、やるべきことがたくさんあります」と語り、現在の業務をメンバーに任せられるような人材の育成が急務だと考えている。

(2) 中小企業は最高

現在の勤務先に入社してからの感想を聞くと、「自分にとって中小企業は最高の職場だと思っています」という言葉が返ってきた。

理由を尋ねると、「新卒で入社した企業は大企業であり、外資系であったことから、他社と比べると比較的自由度は高かったと思

ます。しかし、大企業は業務が細かく分業となっているため、担当範囲が狭くなります。機能のプロにはなれますが、全体を見ることができないのは自分には合っていないと感じました」と前田氏は振り返る。

中小企業は、オーナーとの相性次第のところはあるが、スピード感があり、自由度がある。また、やろうと思えば何でもやれるのが魅力であると前田氏は考えている。

現在の仕事について聞くと、「とても楽しいです」と即答されたのが印象的であった。

インタビュー中も勤務先の社長をはじめ、社内の関係者や、過去お世話になった方への感謝の言葉が数多く出てきて、常に相手への感謝と尊敬の念を持っている前田氏の人柄がうかがえる。持ち前の明るい人柄とバイタリティに加え、中小企業診断士として身につけた多様な知識を活用して、建設の生産性を向上させる新たな事業を創造する姿が容易に想像できる。

前田氏のように、主体性を持ち、行動を継続することが企業内診断士としての在り方ではないかと強く思われた。前田氏の企業内診断士としての活躍は、これからも続いていくに違いない。

前田 泰宏

(まえだ やすひろ)
大学卒業後、大手IT企業で営業とコンサルティングを担当後、ベンチャー企業の執行役員、個人事業主を経て株式会社リバスタに入社、新規事業の責任者となる。2020年中小企業診断士登録。趣味はキャンプ。



金子 典正

(かねこ のりまさ)
大学卒業後、IT企業でパッケージシステムの商品企画・開発・コールセンター運営、経営企画を経て現在は法人営業チームのマネージャー。ビジネスマンとしての総合力を身につけたいとの思いから、中小企業診断士を目指す。2020年中小企業診断士登録。趣味はサウナ巡り。

