な顧客対応で

ドする会社に

## 誰からも 循環型社会をリ 信頼されるクリーン

鵜飼工場ライブ映像(RPF製造設備)



ホームページで工場の映像をライブ公開

オガワエコノスでは、顧客への情報開示を徹底し、3つ の工場内の映像をホームページで公開している。小川 社長自身も工場の稼働状況を頻繁に見ているとのこと。 (画像はある日の鵜飼工場の様子)

プロジェクトを推進した社長室のメンバー 取締役 中川俊信氏(写真左) 堀千奈美氏(右)

堀氏は「ITは初めてだった」という ものの、日々勉強を重ね、なくてはな らないIT担当者に。ホームページ作 成も堀氏が担当。社内コミュニケーショ ン用のホームページも作っている。

手にしているのはアクア事業部で 導入した情報端末。ハンディターミナ ルとどちらにするか検討してもらったと ころ、「画面が大きくて見やすい」「パ ソコンとしても使える」などの理由で 選ばれたそうだ。

5年当時)を利用してITコーディ

イザ

-派遣制度(20

タ

(ITC)の志多木義浩氏

トを依頼した。

## サポーター紹介



ITコーディネータ 志多木 義浩氏 NPO法人 ITC広島 理事長 http://itc-hiroshima.main.ip/

広島地区を中心に活躍する独立系のITコーディネー タ。ホームページ相談から本格的なシステム導入まで幅 広くサポートしている。

オガワエコノスでは、IT推進担当・堀氏をバックアッ プする形でのサポートや、運用面での支援を行っている のが特徴的だ。堀氏は、「ITの相談相手が社内にい ないので、一人で考えていても結論が出せないときがあ ります。迷ったら志多木さんにメールを出すと、指針を 教えていただけるので、判断に自信が持てました | とや り取りの様子を説明する。結論を押し付けることなく考 え方を示し、堀氏のスキルアップにつなげようという姿 勢が感じられる。

また、本社に集まる経営データを表計算ソフトに取り 込んで分析する方法などもアドバイスし、経営陣の情報 活用への関心を一層高めた。

ムレスな対応を

この経験が次のI 同社には、 トに生きてきた。 一般家庭の下 丁導入プロジェ

> ずにお客様対応ができること」と、 を統一して、 異なっていた作業や記録のルー ステムの狙いは、 なる』など、 関係者が集まって意見を出し、 新システムの選定にあたっては、 を一元管理することも急務だった。 があり、この事業において顧客情報 化槽管理などを行うアクア事業部 なった」と振り返る。 れられることで、皆の意欲も高く ソコンを入れたら仕事がしやすく れをまとめる形で進行。 アクア事業における顧客管理シ 出した意見が取り 担当者個人に依存せ 「担当者ごとに 堀氏は「『パ

述べ、意識変革と従業員参加型プ

への転換を促したという。

た」そうだ。そこで率直な感想を

のように見ていることが気になっ

員の皆さんがプロジェクトを他人事

の具体的なアドバイスの前に「社 同社を訪問した志多木氏は、

川俊信取締役社長室長は説明す

を統一し、顧客ごとに設備の状態 担当者が顧客デ や対応履歴を記録。 かれていた顧客情報デー ネル式のパソコン35台を用意し 具体的には、 まず業務ごとに分 さらにタッチ タベ

後は作業内容を入力

丰 人力はすべて選択式となっ -ボードを使わなくて さらに、

ġ ドに進んで 経

会社紹介

## 株式会社オガワエコノス

広島県府中市高木町502-10 立:昭和27年

従業員数:約200名

事業内容:ロハス事業(一般廃棄物処理 産業廃棄物処理、RPF 固形燃料製造、 廃電品リサイクル処理等)、アクア事業(浄 化槽の維持管理業務、下水道の維持管 理業務等)

本社以外に4つの工場を持つ URL: http://www.o-econos.com/

燃料として注目を 浴びるRPF。 全国に販売中



▲缶類の分別工程 (オガワエコノスの資料より)



代表取締役 小川 勲氏

徹底した分別処理や、 球環境を守る」ため、 従来は埋立 収集ゴミの

形燃料「RPF」を製造している。 焼却していた廃棄プラスチック、木 4年間に3工場を稼働 紙くずなどから石炭代替周

新規稼働させた。 の3分の2を占めるまでに成長 の需要も上昇。 環境意識の高まりとともにRP 4年の間に3つの処理工場を ロハス事業は売

る傍ら、

近年は「ロハス事業」

み収集の事業で地域に貢献してい

産業廃棄物処理やし尿処理・ご

スを展開している企業だ。

廃棄物処理業という枠を超えて、 を構えるオガワエコノスは、産業

地球環境を守る」新しいビジネ

えてくれる。 み入れると、

広島県府中市に本社 従業員が笑顔で出迎 温かみのあるオフィスに足を踏

業に取り組んできた。

「″埋めない″

″焼かない″

で地

して産業廃棄物のリサ

イクル事

としての信用度を上げるために フラの整備を求める。 新事業の急速な伸長は社内にイ また企業

7

売上数値の把握が課題に んだのは、

ただける会社にしたい」という強 誰から見ても 小川勲社長には「透明感があり い思いが生まれていた。 それには社内の情報を一元的に

統一管理する必要があった。 て本社と離れた工場で処理される 上に直結する大事な数値。したがっ 収集した産業廃棄物の計量値は売 に活用できる体制が必要だった。 ものについても、 3年ほど前、 必要に応じてスピー タを請求システムと連動 産業廃棄物の計量デ るシステムづくりだ。 まず最初に取り組 デ タを本社で また、 ディ

『良い』と感じてい

させ、 と考えた。 業務をスムーズに進めたい

社内でシステム担当を育成 ITCからのアドバ イスも

社長をはじめ社内から信頼を寄せ 担当に抜擢。堀氏はシステムやネッ 社長室の堀千奈美氏を情報化推進 の要望を聞きながら導入を推進し 関連分野の勉強を重ね、 ことは良く知らなかった」という に詳しい社員がおらず、 られる担当者に成長した。 ただ、オガワエコノスにはI いった。努力が実を結び、 ク、 ホー ムページ活用など 関係部署 I T 0)

ドバイスの必要性を感じ、 固めにとまどったり、 あったという。そこで客観的なア いなかったため、 ただ、 ITの相談相手が社内に システムの仕様 迷うことも

現場で請求書が発行できる仕組み がさらなる飛躍へのカギとなり でも増やすことを目指しています」 を高めてほしい。 営陣はこの取り組みを通じて、 いるオガワエコノスの経営改革。 ており、 初めての訪問でも安心感を与えら 去の対応内容を参照できるので、 員に期待していることがあるという。 もまもなく稼働する予定だ。 ようにした。 事業拡大を牽引する社員 「情報を元に状況判断する能力 現場で訪問予定顧客の特徴や過 情報開示をキー むのが好評だという。 タベースに保存していく。 自立型社員を一人 タを持ち歩け の育成 る

29 COMPASS 2008.春号

11

がオガワち