

建設業界の「井勘定」からの脱却を手助け 義父の労作を全国に展開 新ソフトの開発も目指す



バブル崩壊後、厳しい経営環境がもたらした建設業界の不振は、工事単価が下がり、徹底したコスト管理を要する。『工事現場を一元管理する』という目的で、MYSシステムを開発した。MYSシステムは、建設現場の工事管理を助けるソフトウェア。MYSシステムは、建設現場の工事管理を助けるソフトウェア。MYSシステムは、建設現場の工事管理を助けるソフトウェア。

ミヤシステム

新システムを開発する宮脇貴代之社長(中央)ら

高度経済成長、バブル経済と日本の建設業界は右肩上がり、成長を続けてきた。しかし、バブルが崩壊し、工事そのものの数が減少。さらに、積算する労務単価が下がったことなどから工事費も下落した。

工事を請け負うと、契約した期日までに完成させ、費用も予算内に納めなければならぬ。しかし、現場優先の慣習から経費面は後回しにされることが多く、結果的に赤字になることも珍しくない。建設業界では月単位でコスト計算をしているところが多いため、途中で赤字の危険性に気づくことは少ないという。

大分市横尾の宮脇建設(宮脇恵子社長)の創業者で初代社長の宮脇健司さん(故人)もバブル崩壊後、コスト管理の重要性を痛感した一人だった。

コンピュータでコスト管理をするためのソフトは既に当時あった。しかし、工程表に基づいて行うデータの入力作業が煩雑だった。さらに、設計書では掘削、残土処理、基礎砕石、U字溝など構造物の据え付けの順で記されているが、実際は複数の作業が同時に進行する。現場では多くの人が働き、

扱う資材の種類・数量も多い。現場監督も複数の場合があり、工事進捗で経費を把握するのは容易ではなかった。

**現場の経験を生かし
コスト管理ソフトを開発**

「やってみるか」。宮脇建設の宮脇健司社長(当時)は1996年、自らソフト開発をすることを決意した。景気の低迷で今後も工事件数は減る一方だと感じ、使いやすく現場で役立つ原価管理ソフトを開発して、効率化を成し遂げようとした。社内で「会社がつぶれるのが先か、原価管理ソフト開発が先か」とつぶやいていたという。

パソコンの本を買い込み、社長室にこもってパソコンに向かい合った。寝る間を惜しんで独学での開発作業。パソコンを使いやすくなったオペレーションソフト「ウインドウズ95」が発売されたのは好材料だったが、本業そっちのけでソフト開発に没頭する社長の姿に、社員から不安の声も漏れた。

決断から1年、試行錯誤を繰り返して健司社長の20年を超える現



ミヤシステムを開発した
故・宮脇健司さん

ループ化」と見立てて処理する。予算1億円の工事だと工程は300程度にもなるが、ミヤシステムでグルーブ化することによって5分の1程度に減るという。

さらに、原価管理システムと連動させ、日報に沿って工事量を入力すると、日々の損益額が一目で分かるようになっている。

全国へ販売 義父の遺志を引き継ぐ

ソフトは自社の経営に役立てる目的で開発したため、社内だけで使用していた。たまたま知り合いの弁理士に勧められ、「土木建設工事の日々のコストを管理する手法」で特許を出願し、2000年に取得した。

ミヤシステムを自社のホームページに掲載したところ、全国から問い合わせが相次いだ。「このソフトで悩んでいる建設業者を救えるのなら」と健司さんは市販化を決意。01年から東京の見本市でPRするなどして、販売を開始した。

当初は宮脇建設内にソフト開発室を

設けて販売していたが、02年に分社化し、「システムミヤワキ有限会社」を設立。03年、「ミヤシステム株式会社」に商号と組織を変更した。

独立したミヤシステムの社長に就任したのは娘婿の貴代之（きよしろ）さん。それまで貴代之さんは宮脇建設で現場監督として働いており、ソフト開発の経験はなかった。会長に就任した健司さんを頼りにしていたが、05年に他界。遺志を継いで貴代之社長が販売促進活動の先頭に立った。



日本文理大学で講義する宮脇社長（ミヤシステム提供）



大分工業高校の生徒にも授業。「実際の工事を例に教えてくれて面白かった」などの感想が寄せられた（ミヤシステム提供）

ネットを有効利用し販売 進化するシステム

貴代之社長はインターネットを利用して売り上げを伸ばしている。同社のホームページからは、ミヤシステムの

「お試し版（簡易版）」を無料でダウンロードできる。その際に利用者が入力した電話やメール、ファクシミリのデータを営業に活用している。

また、貴代之社長のブログ（インターネット上の日記）では、実際の工事をミヤシステムで処理する方法を公開して商品の魅力などをアピール。全国各地で「ミヤシステム全国縦断セミナー」や講演会を開催して商品の説明、使い方などを紹介。直接、建設業者とも会ってミヤシステムを宣伝している。

価格は1本120万円。これまでに150社に計約500本を販売した。

「顧客の多くは売上高1億円から5億円ほどの中小規模の建設会社。そして創業者の2代目、3代目の30代の若い経営者がほとんどです。景気が良かったころとは違い、必死で会社を守ろうとしている。それだけにみなさん真剣です」と貴代之社長。

ミヤシステムは、顧客から寄せられるソフトの細かい改良の要望にも応えて、バージョンアップしている。「単なるソフトの売り手と

日本の標準システムに

建設業界でもコスト意識を持った建設技術者が求められるようになったこ

買い手との関係とは違います。客は改良点を伝えてくるので、自社内で検討し、改善します。常により良いソフトにすることが大事ですから」と話すのは、貴代之社長の妻で常務を務める恵理さん。また、インターネットを通じ、遠隔操作でシステムの運用管理や保守もしている。

また、同社は新製品の開発にも積極的。携帯電話を利用し、工事現場に据えたカメラで進捗よく状況を確認するシステムの構築に取り組んでいる。



宮脇社長は自身のブログのほか、会員制の有償責任事業組合（LLP）「土建屋協」を立ち上げた。インターネットを通じて経営支援をしている

ことから、日本文理大学工学部の建設都市工学科では「建設工程管理ITマネジメント人材育成プログラム」の教材にミヤシステムを採用している。同プログラムは「ジョブカフェおいた」を通して建設業に就職希望する若年求職者にも公開し、好評だった。

このプログラムの概要を分かりやすく再構成して、大分工業高校の生徒に授業で紹介した。また、国土交通省が中小建設業の経営者向けに配ったパンフレット「ITを活用したコスト管理の合理化について」でも紹介され、コスト管理ソフトとして全国的な知名度を得つつある。

健司さんの命日である5月19日に全国のミヤシステムユーザーを集めた初の「ミヤシステムサミット」を大分市内で開催する予定だ。

貴代之社長は「公共事業などの工事は社会に役立つよう建設業者は日々頑張っている。その頑張りが工事が赤字になることで無駄になることは絶対に防がなければならない。目標はミヤシステムが日本の建設業者の標準システムになること。そのため、日々努力し、進化させていきたい」と話す。