

情報通信技術 (ICT) 機器の導入・運用支援やOA機器販売などに携わるサンエイ (福山市) のテレワークの取り組み事例を紹介し、実施状況やメリットなどを代表取締役の武田聡樹さんに聞きました。

株式会社サンエイ (福山市)

クラウドで残業減 社員の意識に変化



代表取締役
武田 聡樹さん

—テレワークにどう取り組んでいますか。

販売支援の一環で2015年に営業職約15人にタブレット端末とスマートフォンを貸与したのが取り組みのスタートです。翌年にはクラウドシステムを導入し、業務上必要な資料や伝票などを電子化しました。全従業員がデータを共有できる環境が整い、営業職は訪問先で急に資料が必要になった場合でも、手持ちの端末を通じ、すぐに提示できるようになりました。事務職は17年から子育て中の従業員を中心に在宅勤務を実施。貸与したスマホで、会社にかかってきた外線電話を受けたり、会社の代表電話としてかけたりすることができる仕組みも整備しました。

—特に重視している点は。

セキュリティの強化です。受注から仕入れ、在庫、納品、請求、代金回収までの流れを把握する販売管理業務は、経営の根幹に関わるため、複数のセキュリティ機能を統合した「統合脅威管理 (UTM)」システムを導入しています。社内外で使用するパソコンやタブレット端末約50台をネットワークでつなぎ、通常の通信を維持しながら、UTMで重要な情報を強固にガードできるよう調整。ウイルスやスパムメール、不正アクセスなどを防ぎ、安全にデータをやり取りしています。

—何が課題でどう解決しましたか。

テレワークを進めるには柔軟かつ適切な労務管理が必須と考え、勤怠管理をクラウド化。自宅や訪問先でもスマホなどで出退勤時間を入力でき、給与計算もボタン1つで可能になりました。その後、勤務形態を見直し、出勤時間を7段階に細分化。従業員自身が仕事の状況に合わせて出勤時間を選択し、在宅勤務を組み合わせ、翌月の勤務シフトを作る体制に移行しました。加えて、時短勤務や有給休暇も組み合わせるなどし、めりはりのある働き方が可能になりました。

—テレワークを導入してどんな効果がありましたか。

現在では全従業員がテレワークを活用しています。場所にとられない働き方を実践することで業務効率が向上し、顧客のニーズにもより迅速に対応できるようになりました。コロナ禍を機にウェブ商談の頻度が高まり、営業職だけでなく、事務職や新人もウェブ商談に参加するケースが増加。顧客の生の声に触れ、販売の現場を体験することで、サービスの向上に結び付きました。結果的にテレワーク導入前と比べ、従業員1人当たりの売上高は10%アップし残業時間は25%減りました。



テレワークで事務手続きやSNSの更新に取り組む様子

時間にゆとりが生まれることで、資格取得の講座やスキルアップのためのウェブセミナーに参加する従業員も少なくありません。副業を検討する従業員もいます。働き方をセルフマネジメントする意識が、一人一人に身に付いたのではないのでしょうか。

—今後は何に力を入れますか。

伝票のデータ入力をはじめとした定型業務の自動化 (RPA) を推進するなど現在の業務を見直し、これまで以上にテレワークしやすい環境を整えると同時に、テレワークによる業務効率化で生まれた時間を使って個々の専門性を高めていける体制をさらに充実させたいと考えています。そのためにキャリアステップ制度を見直し、従来の管理職を目指すコースに加え、技術系の専門職として昇進していくコースを新設しました。人事評価の精度も高めながら、従業員の多様な働き方を支えたいと考えています。

現場の声

研究開発部
事務・カスタマー支援課
テレワーク実施者



在宅勤務を機に副業を目指す

販売したソフトウェアの更新手続きやSNS (会員制交流サイト) での会社PRを20年4月から在宅勤務で行っています。身支度の必要がなく、SNSのトピックや文案を考えるのも自分だけの空間で、より仕事に集中できるようになりました。

この業務をきっかけにウェブライティングを勉強したいと考えてようになり、週3日は会社に出勤し、週2日は時短での在宅勤務といったサイクルで働きながら、副業としてウェブライターを目指しています。テレワークを通じ将来の可能性が広がりました。