

令和5年9月29日
厚生労働省主催テレワークセミナー

生産性を劇的に高める テレワークの活用事例

私たちの働き方を、これからのスタンダードに。

WORK SMILE LABO

会社名 株式会社 WORK SMILE LABO
所在地 岡山県岡山市南区福浜町15-10
設立 明治44年(1911年)創業
規模 33名(女性14名、男性19名)
業種 笑顔溢れるワークスタイル創造提案業





2016年：総務省「**テレワーク先駆者百選**」受賞

2018年：総務省「**テレワーク先駆者百選**」**総務大臣賞**受賞

2020年：日本テレワーク協会「**テレワーク推進賞**」**会長賞**受賞

地域未来牽引企業（経産省）認定

2021年：厚労省「**輝くテレワーク賞**」**特別奨励賞**受賞

2022年：岡山県 **希望就職先**ランキング1位

『**テレワーク**』や『**働き方改革**』で**先駆企業**として**表彰**されています

2019年テレワークに関する書籍を出版

漫画で紐解く

岡山の
初めての
中小企業、
テレワーク。

32歳、主婦。
この町で在宅勤務します。

酒井 悠希 / 漫画
清水 浩司 / シナリオ
石井 聖博 / 監修
(株式会社WORK SMILE LABO)

日本企業の99.7%は
中小企業! 経営者の皆さん、
まだ「関係ない」
って言ってるの!?

これが、
小さな会社の
働き方改革
最前線!

石井聖博 / 監修
清水浩司 / シナリオ
酒井悠希 / 漫画

サマリアン 定価1320円(本体1200円+税10%)

漫画で紐解く

岡山の中小企業、初めてのテレワーク

石井聖博 / 監修
清水浩司 / シナリオ
酒井悠希 / 漫画

漫画で紐解く

岡山の中小企業、初めてのテレワーク

石井聖博 / 監修
清水浩司 / シナリオ
酒井悠希 / 漫画

テレワークとは情報通信技術(ICT)を活用した場所や時間にとられない柔軟な働き方のこと。tele=離れたところ、work=働くを組み合わせた造語である。

具体的には出勤やスケジュールをクラウドで一括管理したり、ウェブ会議を導入したりする。

ワークスマイルラボの実績

2022年(令和4年)4月1日 金曜日 地方経済

**ワークスマイル
ラボが初の1位**

来春卒業大学生ら
希望就職先本紙調査 2位は中銀

山陽新聞社(岡山市)は31日、2023年春卒業予定の大学生らを対象にした地場企業の希望就職先ランキングを発表した。ICT(情報通信技術)機器活用提案を手掛けるワークスマイルラボ(岡山市、前年12位)が初めて1位となった。

2位は中国銀行(同、同1位)で、3位は両備システムズ(同、同2位)、4位両備グループ(同、同3位)、5位つばめガス(同、同14位)と続いた。

志望理由(複数回答)は「社風がよい」が6年連続で最多となり、働き方改革

順位	企業名
1(12)	ワークスマイルラボ
2(1)	中国銀行
3(2)	両備システムズ
4(3)	両備グループ
5(14)	つばめガス
6(9)	ダブルツリーグループ
7(11)	ミスターサービス
8(94)	キャリオン
9(5)	クラブン
9(6)	トマト銀行
11(38)	山田養蜂場
11(10)	天満屋
13(7)	山陽新聞社
14(13)	ナカシマプロペラ・ 帝人ナカシマメディカル
15(4)	岡山村田製作所
16(204)	ジップ
17(22)	システムズナカシマ
17(27)	内山工業
19(64)	ローム・ワコー
20(59)	岡山トヨペット

が進む中、職場環境を重視する傾向が継続。次いで「安定性がある」「成長性・将来性がある」「知名度が高い」の順に多かった。

学生の就職活動を支援する。ランキングは第1希望

※かつこ内は前年順位

2023年春卒業予定の大学生らの希望就職先ランキング

順位	企業名
1(12)	ワークスマイルラボ
2(1)	中国銀行
3(2)	両備システムズ
4(3)	両備グループ
5(14)	つばめガス
6(9)	ダブルツリーグループ
7(11)	ミスターサービス
8(94)	キャリオン
9(5)	クラブン
9(6)	トマト銀行
11(38)	山田養蜂場
11(10)	天満屋
13(7)	山陽新聞社
14(13)	ナカシマプロペラ・ 帝人ナカシマメディカル
15(4)	岡山村田製作所
16(204)	ジップ
17(22)	システムズナカシマ
17(27)	内山工業
19(64)	ローム・ワコー
20(59)	岡山トヨペット

※かつこ内は前年順位

地元新聞社調べ
学生たちの
希望就職先ランキング
岡山県内で **1位**

※2022年4月1日 山陽新聞社調べ



を5点とする。同事務局はウイルス禍にX(デジタル)メーション働き方や事業出している企業傾向にある

自社を成長させる ためには？

『働き方』 を変えることが重要

- 「働き方」を変える3つのポイント

働きやすい職場環境

評価制度

オンライン化

- 「働き方」を変える3つのポイント

働きやすい職場環境

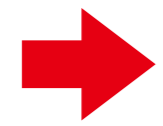
評価制度

オンライン化

- ▶ テレワークの事例紹介

テレワークができる環境を整えると…

テレワークができる環境を整えると…



クラウド化

テレワークができる環境を整えると…



クラウド化



事業のオンライン化

オンライン化 = **イノベーション**

テレワークができる環境を整えると…



クラウド化



事業のオンライン化

オンライン化 = イノベーション

リアルとオンラインを
使い分ける時代

●中小企業のオンライン化の課題

① どのツールが良いのか分からない

② コストがどれだけかかるか不安

③ 自社で導入できるか不安

④ 社員が活用してくれるか不安

●中小企業のオンライン化の課題

① どのツールが良いのか分からない

▶ ツールが多すぎる

② コストがどれだけかかるか不安

③ 自社で導入できるか不安

④ 社員が活用してくれるか不安

●中小企業のオンライン化の課題

① どのツールが良いのか分からない

▶ ツールが多すぎる

② コストがどれだけかかるか不安

▶ 課金スタイルが多様化

③ 自社で導入できるか不安

④ 社員が活用してくれるか不安

●中小企業のオンライン化の課題

① どのツールが良いのか分からない

▶ ツールが多すぎる

② コストがどれだけかかるか不安

▶ 課金スタイルが多様化

③ 自社で導入できるか不安

▶ IT担当者がいない

④ 社員が活用してくれるか不安

●中小企業のオンライン化の課題

① どのツールが良いのか分からない

▶ ツールが多すぎる

② コストがどれだけかかるか不安

▶ 課金スタイルが多様化

③ 自社で導入できるか不安

▶ IT担当者がいない

④ 社員が活用してくれるか不安

▶ 社内反対勢力がいる

中小企業のオンライン化へのポイント

① トップダウンで進める

中小企業のオンライン化へのポイント

- ① トップダウンで進める
- ② オンライン化の目的を明確に伝える

中小企業のオンライン化へのポイント

- ① トップダウンで進める
- ② オンライン化の目的を明確に伝える
- ③ 導入ハードルが低いツールから

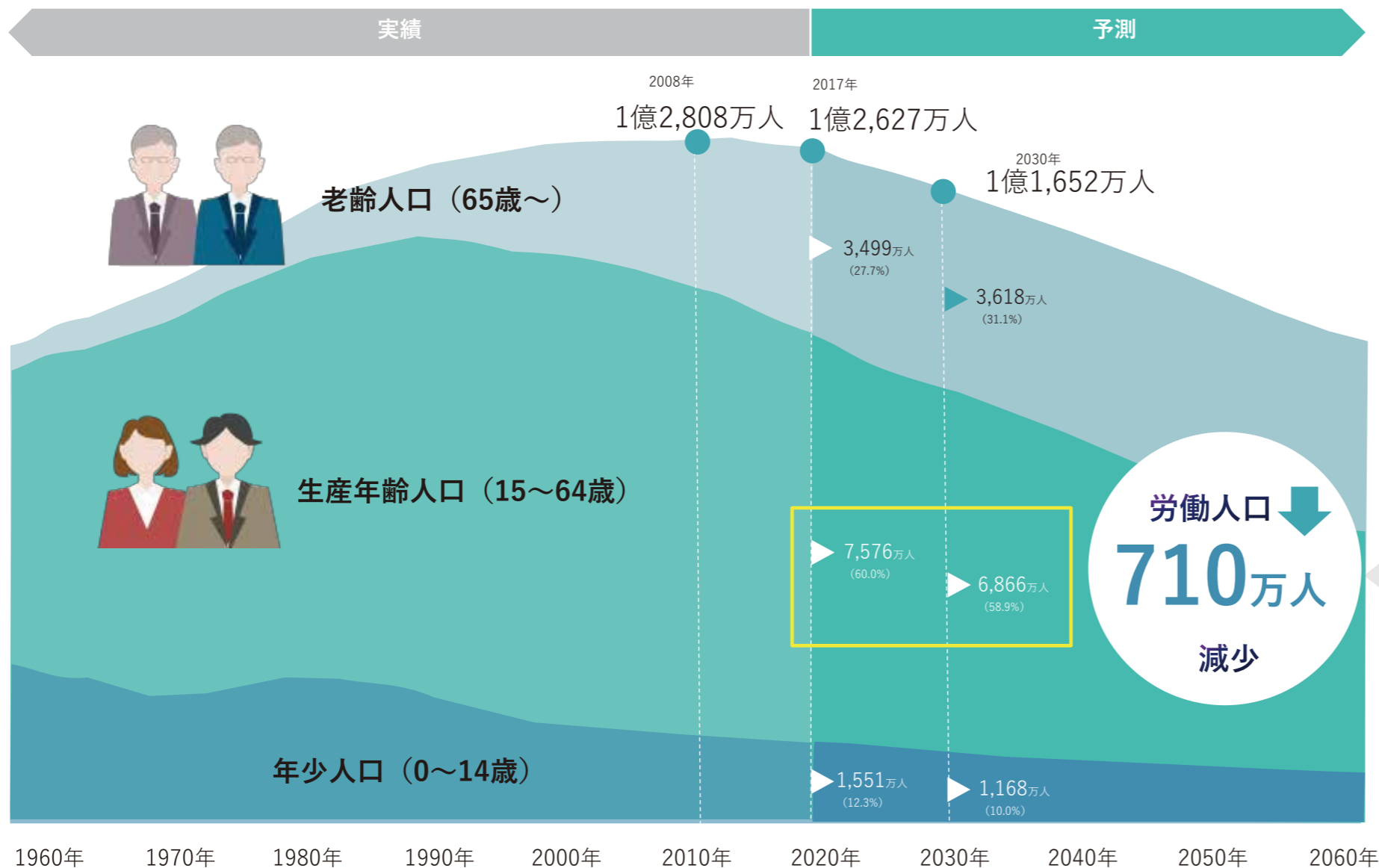
中小企業のオンライン化へのポイント

- ① トップダウンで進める
- ② オンライン化の目的を明確に伝える
- ③ 導入ハードルが低いツールから
- ④ 全員ではなくスモールスタート
(できればデジタル化推進チームをつくる)

多くの経営者が抱える課題

- ▶ 案件を増やしたいが、商談件数や営業で動ける人材が不足している
- ▶ WEBからの集客を強化していきたいが社内にノウハウがなく外注費がかさんでいる
- ▶ 経営者や部門長が雑務に追われており本来の経営に時間を割けていない
- ▶ 正社員の採用に苦戦しており今後安定的に社員を採用し続けられるか不安
- ▶ 体制強化をしていきたいが社員をいれるほどの業務が毎月発生するわけではない
- ▶ 正社員の採用はできているが、採用後の定着、育成に不安がある
- ▶ 新規事業や新たな取り組みをリスクを抱えずに取り組みたい

将来推計人口



出所：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（2017）」

働きたくても働けない『隠れた労働力』が約500万人。

従来の成長戦略

人員を増やして成長していく

労働人口が減る事により
従来の人を増やして成長することが困難に

これからの成長戦略

テクノロジーを活用して
生産性を上げる必要がある

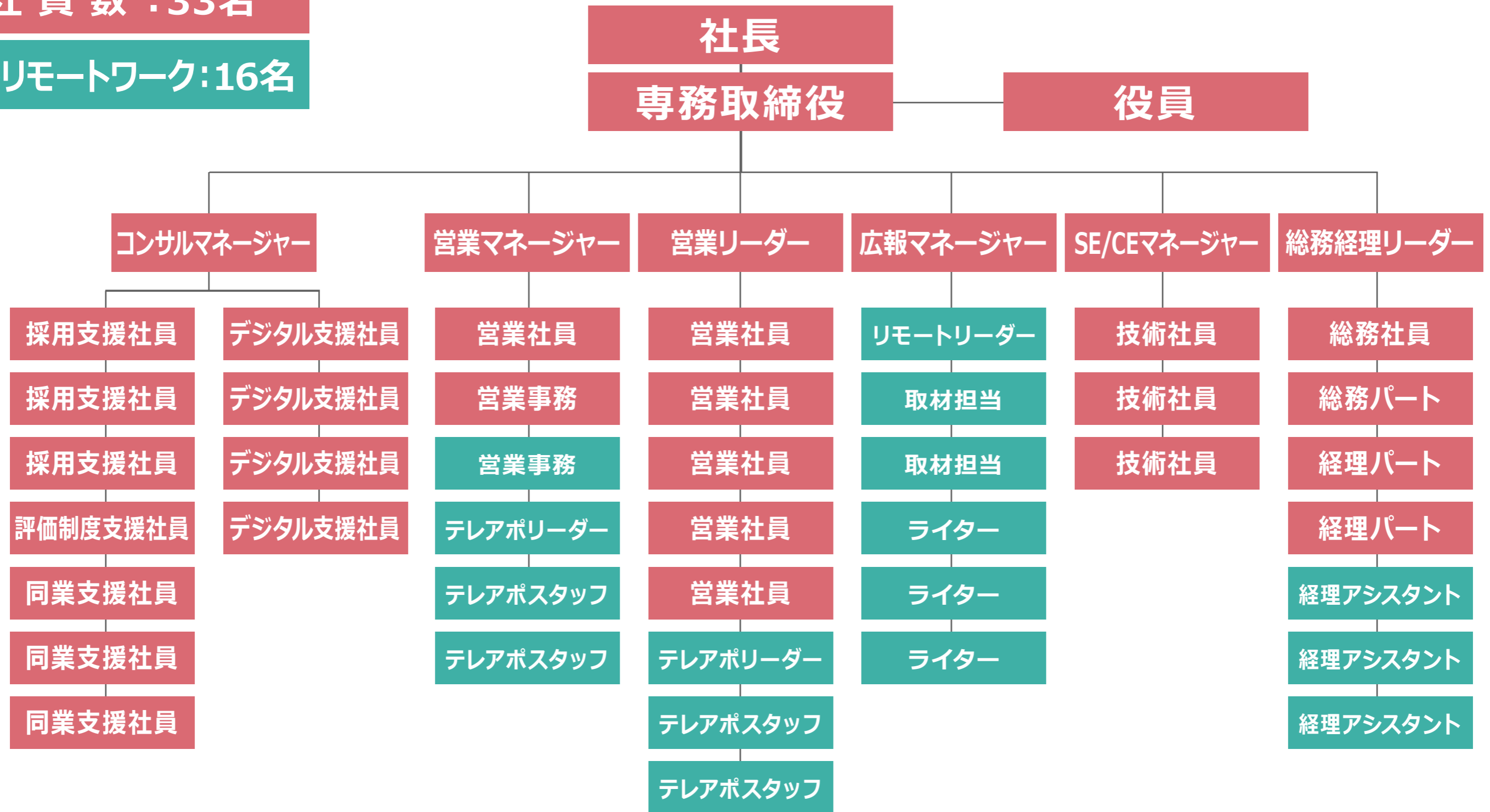
従業員数: 49名

社員数: 33名

フルリモートワーク: 16名

ワクスマ組織図

当社もリモートチームで超高収益体制を築いています



建築業界の場合

抱えていた悩み

- ①人が採用できない ②繁忙期と閑散期の波が大きい ③営業のリソースが少ない ④慢性的な人材不足
 ⑤IT化が遅れている ⑥ノウハウが俗人化しやすく生産性が低い ⑦資材が高騰している ⑧社員の高齢化が進んでいる

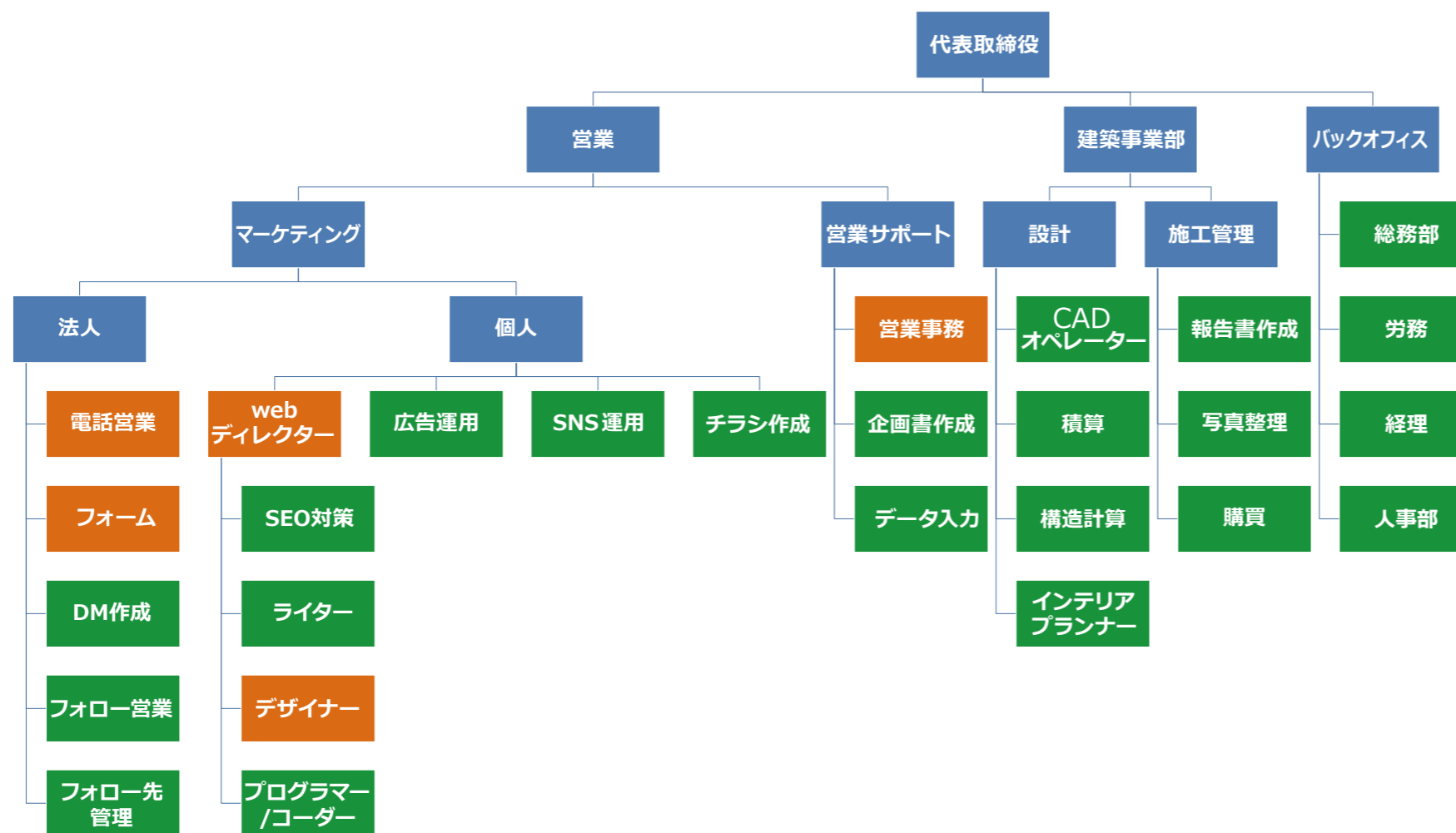
- …正社員
- …テレワーカー(構築済)
- …テレワーカー(未構築)

ご依頼の経緯

大きくは営業部と建築の設計と施工管理、バックオフィスに分かれています。営業面では新設工事の減少や繁忙期と閑散期の波を減らすために、維持管理の案件を取りに行きたいが**設計や現場中心の会社なので、営業リソースが少なくてなかなか営業ができない**という問題や、

慢性的に人材が不足している中で設計から図面作成、積算や資材の調達、現場の管理まで、多岐にわたっている業務を極力設計や現場管理に回して利益率を上げていきたいが、**IT化が遅れていたり業務が俗人化して生産性がなかなか上がらない**といった問題。

他にも資材の高騰や社員も高齢化してきているので**若返りを図っていきたいがなかなか人材が採用できない**等、様々な問題を抱えており、こういった問題を解決したいとご発注を頂きました。

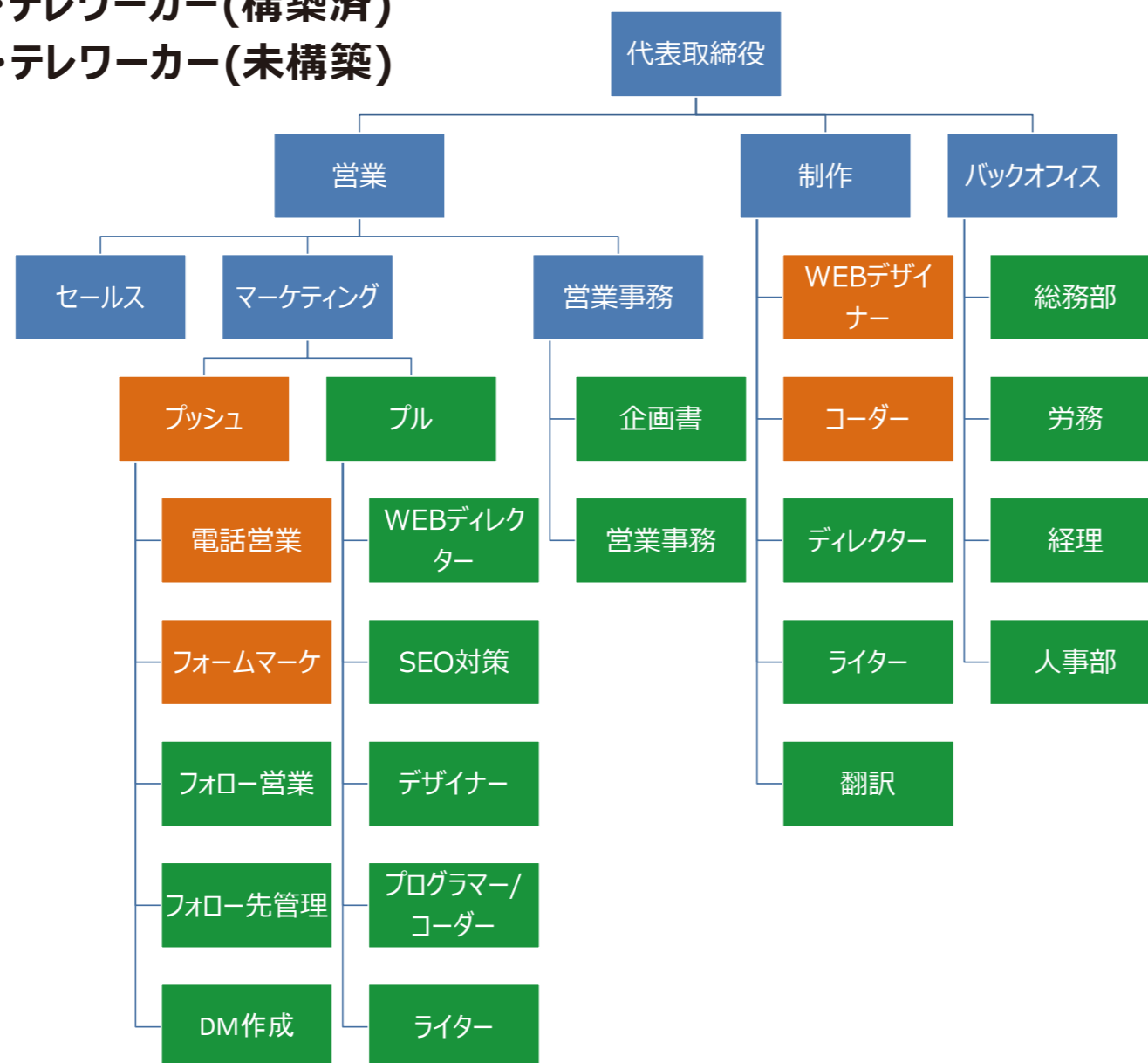


WEB・デザイン業界の場合

抱えていた悩み

- ①安定して仕事が入ってこない
- ②残業時間が長い(時期によって)
- ③クライアントからの要望が多様化している
- ④営業のリソースが少ない
- ⑤ディレクターになりたい社員が少ない

- ...管理責任者
- ...テレワーカー(構築済)
- ...テレワーカー(未構築)



ご依頼の経緯

大きくは営業部と制作、バックオフィスに分かれているのですが、**繁忙期と閑散期の案件の波が大きい**が繁忙期の仕事量に合わせて人材は採用できないので、閑散期の仕事量に合わせて人材を採用していて、繁忙期になると残業時間が伸びてしまう。

売上を上げたり、案件の波を減らすために閑散期の仕事も取っていきたいが、営業のリソースが少なくてなかなか営業ができない。

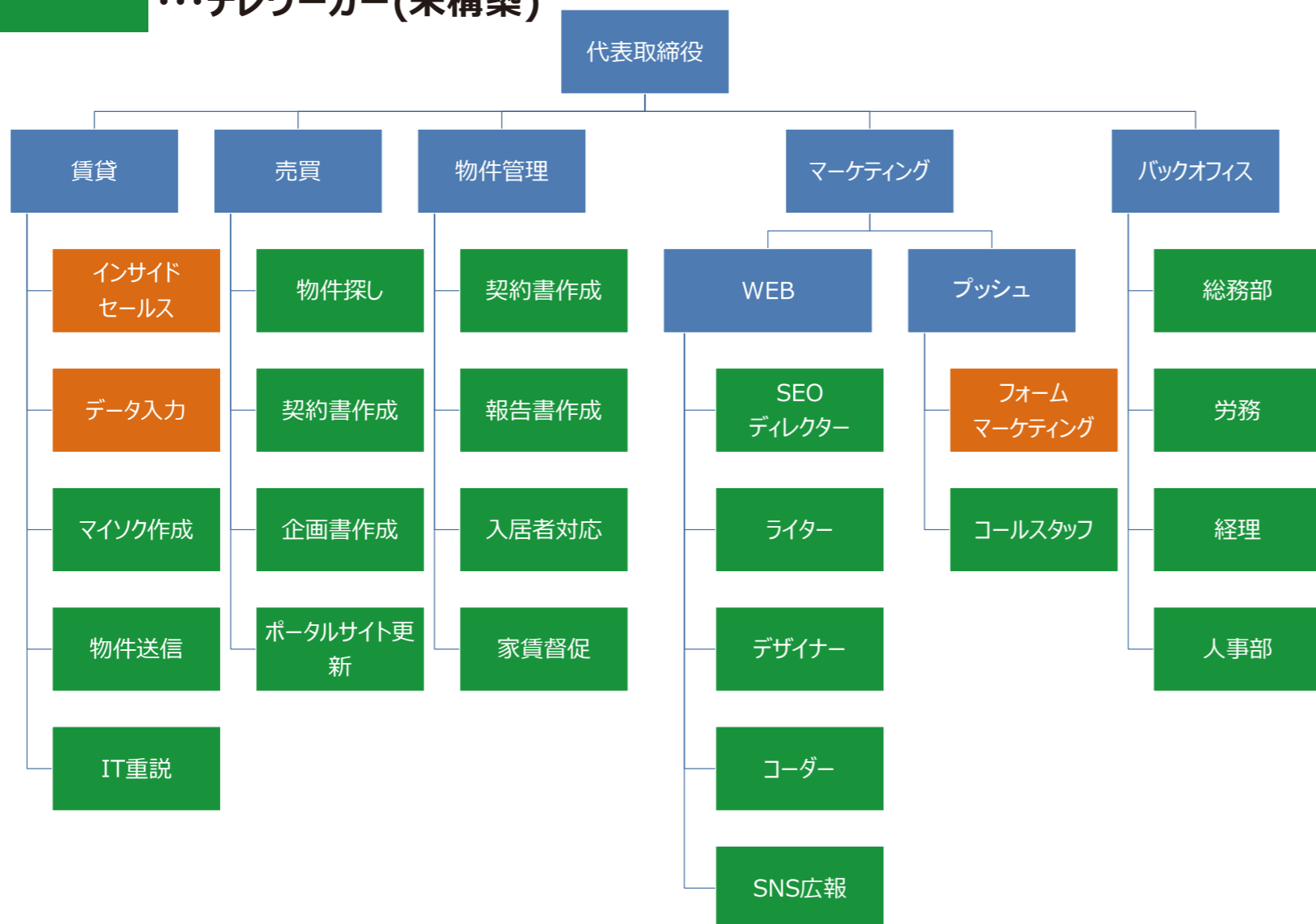
クライアントからの要望が多様化してきているが社員だけでは全ての要望に応えられないため**外注を使っているがそう思うと**思った**より利益が残らなかつたり**、ディレクターになりたいクリエイターが少ない等、様々な問題を抱えており、こういった問題を解決したいとご発注を頂きました。

不動産業界の場合

抱えていた悩み

- ①書類の作成が多い
- ②売りたい人は紹介からしか繋がれない
- ③地価が暴落して収益性が下がる可能性がある
- ④人口減少によって収益性が下がる可能性がある
- ⑤業界全体的に生産性が低い

- …管理責任者
- …テレワーカー(構築済)
- …テレワーカー(未構築)



ご依頼の経緯

賃貸部門ではお問合せに対しては社員が対応できているが、反応が無かったところに対して物件情報を定期的に送ることができていなかったり、物件の情報入力や更新など事務作業も多く、**売上を上げる活動に集中できていませんでした。**

売買部門では地主さん等とのコミュニケーションにより時間を使って良い物件を任せていただいたり、お知り合いを紹介してもらいたいが、**売買契約書の作成等の事務作業に追われていてコミュニケーションの時間が取れていない**ので、美味しい情報を十分とり切れていない。

物件管理部門では一人当たりが持てる物件数を増やして利益率を上げていきたいがなかなか生産性が上がらず手間がかかる割に利益があまり出ない。

人口自体も減少している中、生産性を上げる事によって収益性を担保したいけれど業界全体として生産性が低い等、様々な問題を抱えている。

中小企業こそ、テレワークを活用して 生産性を高めましょう!

