

No. 689

企業

zoom up

イーリバースドットコム

ニッチ市場で歴史的改革
ITの力で建設産業をサポート

今回紹介するのは、産業廃棄物管理というニッチな市場に着目し、ITの力で建設産業を支えている(株)イーリバースドットコム。当社は、会員制電子マニフェストWebサービス「e-reverse.com」と、電子委託契約Webサービス「er-contact」の提供を行っている。

建設現場では日々残材や廃材など多くの産業廃棄物(産廃)が発生するが、産廃を排出する企業側がその運搬、処分を各業者へ委託する際、“どこで、なにを、どれだけ出し、どこに運ぶか”などの廃棄物情報を記録し、その後“いつ運搬が終わり、処分されたか”などの処理の進捗を管理する必要がある。かつては複写式伝票での管理が主流であったが、1998年の廃棄物処理法改正により環境省のシステムが整備され、電子データによる管理も可能となった。これが「電子マニフェスト」だが、環境省のシステムを使いこなせる事業者は少なく、当初の普及ペースは非常に緩慢であった。

そこで当社は、特に電子マニフェストの導入に苦戦していた建設業界に着目。携帯電話を利用して、現場に居ながら簡単にマニフェスト登録ができるシステムを開発すると、これが建設現場で好評を得た。データの不備、紛失など伝票管理に伴うリスクがなく、コンプライアンス面も安心だ。また、当社の電子委託契約サービスも併用すれば、契約書の保管費用や印紙税などコスト削減のメリットに加え、委託契約から電子マニフェスト運用、行政報告に至る一連の産廃管理業務を全て電子化できる。おかげで現在ゼネコンの売上高上位100社中85社が顧客となり、全国の現場で利用されているが、大手、準大手ゼネコンが足並みをそろえて共通のITサービスを利用することは未だかつて無いことだという。

社長の高橋氏は、大学卒業後大手ゼネコンに12年間勤務、脱サラ願望が強く35歳で独立した。当時からお客様目線を大切に、料金体系は従量課金制にした。また、使ってみると便利なものでも



顧客は新しいものへの抵抗が強かったため、自ら全国各現場へ飛び回り、システム導入のフォローを欠かさなかったという。結果、現在25万件の現場に普及、一度契約した顧客は離れることなく、当社の他サービスへと利用幅を拡大している。「建設業者は、納期内に低コストで安全に施工することが使命で、産廃管理に労力を割く余裕はないのが現状です。だからこそ我々は顧客が本業に集中できるように、建設業全般を支えるITインフラを整えています」(高橋社長)。当社のシステムは、同氏が現役時代にあつたら便利だと思ったアイデアを開発に落とし込んだ結晶であり、強みの一つと言える。

「今後も我々にしかできないことをやり続ける」と高橋氏は語った。建設業に限らず他業種も含め共通のプラットフォームを構築し、お客様へのサービスレベルを高め続けたい。それが利益に還元され当社社員も満足できるようになる。この良いサイクルを回し続けて、ひいては地球環境に貢献したいという意向だ。ニッチな市場で勝ち続ける当社に期待したい。

(取材・文/東京支社情報部 伊佐 美波)

会社概要

(株)イーリバースドットコム
 企業コード：989682031
 東京都港区海岸1-2-20 汐留ビルディング3階
 電話03-6402-8851
 高橋巧社長
 設立：2007年6月、資本金：1億円
 事業内容：電子マニフェストASPサービスの運営および付帯するシステム開発
 年収入高：約12億1100万円(2015年3月期)
 従業員：48名
<https://www.e-reverse.com/>