

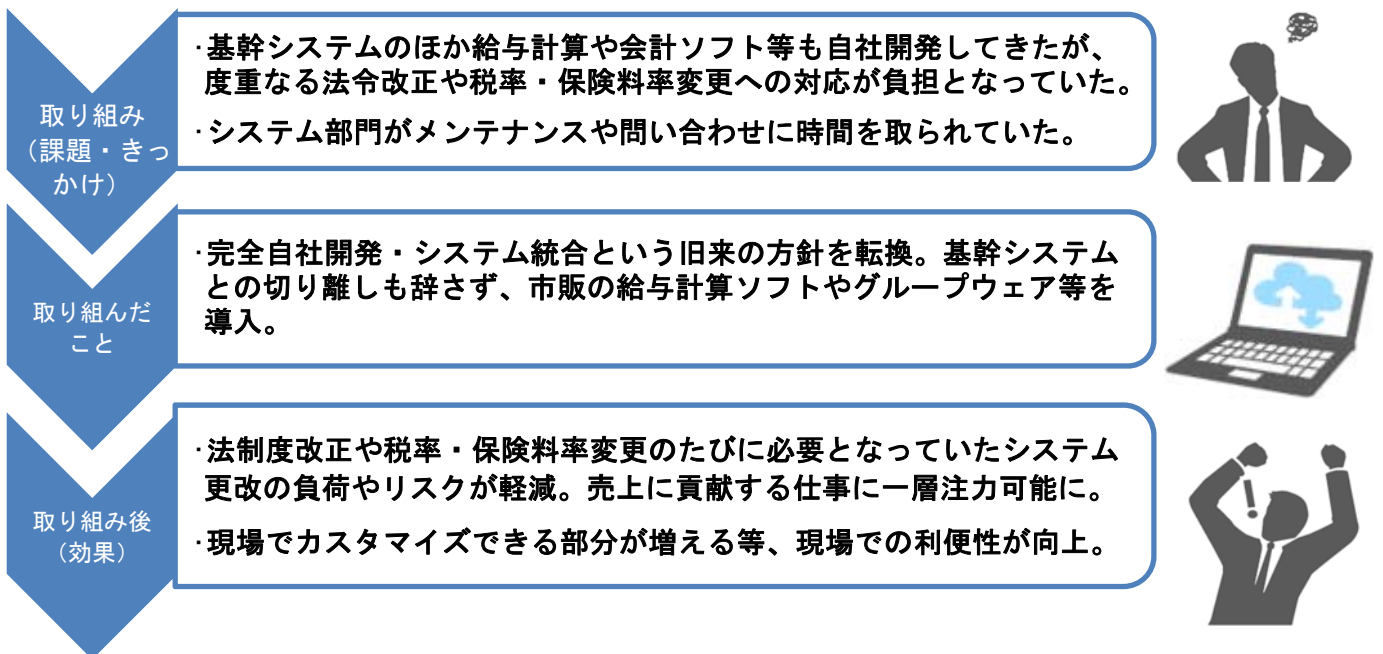
株式会社北海道アルバイト情報社



- ✓ 自社開発から市販のシステム活用に切り替えることで、法令改正や税率・保険料率変更のたびに必要となっていたシステム更改の負荷やリスクを軽減。
- ✓ システム部門が売上げに貢献する仕事にいっそう注力できるように。現場での利便性も向上。

導入した IT ツール

- ・給与計算システム
(戦略給与情報システム「PX2」 株式会社 TKC)
- ・グループウェア (共有予定表等)
(「G Suite (ジー・スイート)」 Google LLC (グーグル))

導入のきっかけ・取り組み・効果



<p>コスト(費用)</p> 	<p>【給与計算システム】・TKC 会員の会計事務所からのレンタルの形を取る会計ソフト (12,000 円/月程度) のオプションとして、3,500 円/月程度*。 *金額は会計事務所によって異なるため、おおよその値を示している。</p> <p>【グループウェア】・プランにより異なるが、「Business」で 1 ユーザーあたり月額 1,360 円 (ミニマムプランの「Basic」では月額 680 円)。無料トライアル 1 か月の後、当初は 7 名分で契約 (現在は約 250 名分で契約)。</p>
<p>メリット(効果)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ・金額換算は難しいが、システム部門の社員が社内の問い合わせ対応に絶えず追われていた。それがなくなるだけでも年間 500~600 万円相当の削減になる。 ・削減できた分、売上げに貢献する仕事に一層注力できるように。コスト削減以上に、システム部門の社員の心身の負担を軽減できることが最大の効果。

活用の状況（どんなことができているか）

○市販の給与計算ソフト等の導入で、法令改正等に対応したシステム更改の負荷がなくなりました。

- 当社は、北海道で働きたい求職者を対象とした求人情報誌・Webサイトの運営、人材サービス・就職支援事業などを行っている企業です。求人広告の業務は、営業、原稿制作、印刷という流れから成りますが、そうした一連の業務の生産性向上を図るためのツールは、これまで原則全て自社で開発し、自社開発の基幹システムとデータ等の紐付けを行い利便性を図ってきました。
- しかし、特に財務管理や労務管理に関わるシステムは、法令改正や税率・社会保険料率の変更のたびに手直しや作り直しが必要ですが、昨今それが頻繁となり、対応するシステム部門にかなり負荷がかかっていました。また、システム部門は、システムやIT機器に関する社内の相談窓口も担っていますが、業務のIT化が進むに連れて問い合わせが増え、時間を取られる傾向にありました。システム部門の負担感や閉塞感を軽減する必要があると考え、方針を見直し、基幹システム以外は、必要に応じて市販のシステムやツールを取り入れることにしました。
- 最も早期に取り入れた市販システムのひとつが、TKC株式会社の会計ソフトと給与計算ソフト（システム）です。これを導入したことで、システム部門の負荷を大幅に軽減できました。TKCソフトは、法制度の改正や税率・社会保険料率の変更があると新しいバージョンに切り替わります。最近では、働き方改革関連法に対応し、従業員ごとに年次有給休暇の取得状況や残業時間・手当の状況が見える化され、把握できる機能が追加されました。最新バージョンを使うことで、正しい給与計算が行え、法令に準拠した労務管理が行えます。また、給与計算ソフトは会計ソフトと連携しており、必要な労務管理のデータが会計ソフトに自動的に取り込まれます。給与計算や源泉徴収、年末調整もシステムが自動でしてくれます。ただ、出退勤管理機能など、当社の判断で使っていない機能もあります（自社開発ソフトを利用中）。また、PXシリーズにはクラウド型もありますが、当社は会計・勤怠はまだクラウド移行していない状況です。

○自社開発ツールから市販のグループウェアに切り替えることで、業務効率が向上しました。

- 昨今のITツール導入のうち、生産性向上の点で最も効果があったのは、「G Suite」というクラウド型のグループウェアの採用です。グループウェアというのは、組織内のコンピューターネットワークを使って、複数のメンバーで共同作業したり情報共有するための複合ツールのことです。導入してまだ1年足らずですが、早くも効果を実感しています。
- 「G Suite」にはいろいろな機能がありますが、当社でよく使うのは、ビジネスメールの「Gmail」、「Hangouts Chat」というビジネスチャット、TV会議のできる「Hangouts Meet」、「カレンダー」という名の共有予定表、「ドライブ」という名の容量無制限のクラウドストレージ、「ドキュメント」という名のワープロ、「スプレッドシート」という名の表計算ソフト、「フォーム」という名のアンケート作成ツールの8つです。以前は、似たような機能をもつ自社開発ツール

を使っていましたが、仕事を取り巻く環境の変化に伴い、使いづらい面が生じていました。

- その最たるものが共有予定表でした。自社開発の共有予定表は、同じ部署のメンバーであれば予定表を並べて表示できますが、部署を越えて見比べることはあまり想定していない作りでした。例えば部署の違うAさんとBさんの予定を確認するには、まずはAさんの予定表を開き、いったん閉じてからBさんの予定表を開き直さなくてはなりません。AさんとBさんでグループを作って登録すれば、同じ部署のように予定表を並べられるようになりますが、グループの登録は、予定表が出勤簿などの管理ソフトに紐付いていたこともあって、システム部門に申請して作業してもらうことが必要で、立て込むと直ぐにはしてもらえないこともありました。
- 「G Suite」の共有予定表になってからは、システム部門に頼まなくても、社員がそれぞれ手元で簡単にグループを設定できるようになりました（権限を与える社員の範囲は設定可能です）。ボタンひとつで、部署やチーム、あるいは任意のグループで予定表を並べられます。逆に、あまり使わなくなったグループを整理することも、システムを通さずにできます。さらに、外部のライターやカメラマンなど共同作業者についても、Googleのアカウントを取れば共有予定表に「招待」できるようになりました。昨今、社外との協業も増えているため、この機能はとても便利です。もちろん見せたくない部分は制限をかけてクローズできます。また、予定が近づくと関係者にメールで自動的に通知できるリマインダー機能があるのも便利です。
- 従来の自社開発ツールも、もともと自社の業務のやり方に合わせて開発したものなので、いまだに市販ツールより便利で使いやすい面もあります。しかし、時間が経つに連れて合わなくなってきた部分もあり、特に部署を越えた協業の拡大に追いついていないところがありました。共有予定表だけでなくワープロや表計算ソフトにおいても、「G Suite」になって情報共有がしやすくなったとか、操作性が向上したという声があがっています。

○ システム部門が、売上げに貢献できる開発に注力できるようになりました。

- 市販のシステムやツールを利用し、システムの更改作業や問い合わせ対応の一部が外部化されたことで、システム部門の作業負荷が大いに減る見込みです。その分の時間は、新規のシステム開発やお客様への提案など売上げに貢献する活動に当てることができます。

コストと効果について

○ 導入・運用費用

[給与計算システム]

- 「PX2」は、TKC株式会社の戦略給与情報システム「PXシリーズ」の中でも、中小企業向けのものです。システムは直接購入するものではなく、TKC会員の会計事務所からレンタルする形を取ります。料金は会計事務所によって違うようですが、会計ソフト（12,000円/月程度）のオプションとして、月に3,500円/月程度です*。

*金額は会計事務所によって異なるため、おおよその値を示しています。

[グループウェア]

- プランによりますが、「Business」プランで1ユーザーあたり月額1,360円です（ミニマムプランの「Basic」では月額680円/ユーザー）。導入に際しては小さく始め、無料トライアルを1か月試した後、当初はトライアルチーム7名分で契約しました。現在では、全社250名のうち160名分を契約するまで普及が進んでいます。

○効果

- 効果を数値で示すのは難しいところですが、削減される作業をコスト換算するならば、担当するシステム部員2名が、メンテナンスに月2日、問い合わせ対応に1日3時間程度を当てていたとすると、その分だけで年間500~600万円を削減できる計算です。
- コスト削減以上に、システム部門の社員の心身の負担を軽減できたことが最大の効果と考えます。お客様への提案や新たな開発に時間をかけられることは営業戦略にも合致し、実際に売上げや利益に寄与していると思います。

Q&A

ーIT ツール導入時の苦労や工夫は？

- 市販のシステムやツールは自社開発の基幹システムと切り離して使っていますが、そのため業務フローを変えたところ、抵抗や不満の声が出ました。グループウェアと同時期に入れた顧客管理ソフトは、計画より導入が2年遅れました。しかし、いまでは現場の利便性向上が歓迎されています。例えば、従来は総務を通じていた請求書発行が、各部署でできるようになり、お客様とのやりとりがシームレスになったと好評です。基幹システムに紐付けられなくても、従来と業務フローを変えてでも、業務効率が上がり付加価値向上につながるのであれば導入しよう、捨てるものは捨てるかと割り切ろうと、覚悟を決めて取り組んでいます。

ーIT化の旗振り役は誰ですか？どのように進めましたか？

- グループウェア導入にあたっては、経営陣が特命の業務命令を下しメンバーを募りました。リーダー格の営業部員1名のみ指名で、あとは自薦にしたところ結果的に若いチームとなりました。「社外の仕組みを使ってもっと便利に」をテーマに、グループウェアの有用性を検証。カタログで選ぶのではなく、実際の業務に落とししたときの使い勝手のよさや、業務との相性を確かめ、現場の生の声を集めてレポートをGM会議に提出。それを元に導入を決定しました。

株式会社北海道アルバイト情報社

<https://www.haj.co.jp/>

〒060-8647 北海道札幌市中央区南2条西6丁目13-1 南2西6ビル

主な事業：求人事業（求人媒体の編集・発行等）、人材サービス・就職支援事業（有料職業紹介事業・一般労働者派遣事業等）、IT事業、印刷事業

設立：1971年4月

資本金：7,000万円

従業員数：185名（グループ全体256名）（2019年4月12日時点）