

(株)エスアイ・システム

北海道札幌市西区琴似1条6丁目4-19 大輝ビル4F
TEL.011-206-4925 FAX.011-206-4926
<http://www.si-system.jp/>

対談

代表取締役社長

森元 潤治

インタビュアー

角 盈男

[野球評論家]



INTERVIEW
JUNJI MORIMOTO × MITSUHO SUMI

人材ビジネスのメタボリックな実務をスッキリ解消します！



角 早速ですが、会社設立の経緯からお聞かせ願えますか。

森元 私はシステム開発の企業に勤務していた時からお客様との折衝、企画、仕様策定、システム開発、納品、アフターフォロー、フィードバックというシステム・製品開発にまつわる一連の流れを経験し、ノウハウを培ってまいりました。その中で良いお客様に恵まれ、「もっと多くのお客様と出たい」「より大きな仕事を手掛けてみたい」という思いを持つようになったことや、大変良い仲間にも恵まれて、二〇〇五年三月に当社を設立しました。

角 こちら札幌には最近進出してこられたと伺っていますが。
森元 ええ、二〇〇七年の十月までは、地元旭川で仕事に携わってきたのですが、営業面を考えると、やはり多くの人や企業の集まるエリアに拠点を置いた方が効率的です。メーカーとして自社のパッケージソフトを全国的に拡販する上で、札幌は強い発信力を持っています。そこでシステム開発部門はそのまま旭川に残し、営業部門を札幌に移転させました。当地に移ってきて

からは非常に営業活動がしやすくなりましたし、潤沢な資金提供のお話を頂戴する機会も増えましたね。

角 なるほど。さて、御社では人材ビジネス業界へ向けたソフトウェア開発に尽力されているようですが、そのあたりのお話を。

森元 当社は人材ビジネスの特有の流れにフィットした総合パッケージソフトを開発・販売しています。人材ビジネスは「〇〇の現場に〇〇のスキルを持った人材を〇〇人を集めてほしい」というようなクライアントからのニーズに即座に対応し、大勢のスタッフの中から適材適所に人材を配置していかなくてはなりません。それだけでも大変な作業なのに、支払いや請求などの事務も当然発生してきます。それも複数のクライアント、複数のスタッフ、それら相互に対して変則的なケースがあり非常に複雑なものです。そこで当社ではこれらの一連の業務を効率的に行なえるシステムとして『スタッフエクプレス』を開発致しました。

角 具体的にどんな機能があるのですか？

森元 人材ビジネスの受注、スタッフ手配、勤怠日報、クライアント請求、外注先精算、スタッフへの支払いなどトータルで行なえるシステムです。また、日払い、週払い、旬払い、月払いといった多様な支払形態や、スタッフの勤務実績に基づいた仮払いにも対応しています。年末調整や社会保険の分割控除機能も備えるなど細やかな部分まで網羅しています。このように、人材ビジネスにおける管理業務の十から十までを安心してご利用頂けるソフトウェアに仕上がっています。自社専用の社内システムを構築でき

るような資金力のある大手企業さんは別として、ほとんどの会社が多岐にわたる管理業務をこなすのに大きな負担を背負っておられますが、『スタッフエクプレス』があれば業務を効率化して「ムダ、ムリ、ムラ」の削減を実現できます。

角 人材ビジネスを手掛けられる中小企業は多いようですが、このソフトウェアなら業務の流れもスムーズに運べるのですか。

森元 ええ、一連の流れをソフトウェア一つで完結できますから、事業を拡大させても管理業務はスリムな状態を保てるというメリットに加え、データを一元管理していますので、運用拠点が分散してもデータのつじつまが合わなくなる心配はありません。また、一元化されたデータにより、過去データ検索や比較が容易に行なえ分析や営業戦略構築に大きく役立てて頂けます。ただ単に管理や会計のためだけといった受け身のソフトウェアではなく、次のステップアップに向けた攻めのツールとしても活用できるわけです。また、「価格は品質の一部である」をモットーに、より多くの中小企業様にご利用頂けますよう「インシャル、ランニングにおいても圧倒的なコストパフォーマンス」をご提供しております。

角 機能も次々と追加していただけるそうですね。

森元 はい。当社のウリである機動力、ソフトウェアを生かし、お客様からのニーズに対して、柔軟さと積極性を持って対応していくことで様々な機能を追加開発し、商品のブラッシュアップを重ねております。人材ビジネス向けでは

「日本一のソフトウェア」と選んで頂けるようになるための企業努力です。また、相乗効果の期待できる企業様とのコラボレーションで、一層の付加価値向上を図っております。機能の拡張については随時当社のホームページでご紹介しておりますので、楽しみにして頂きたいと思えます。更に当社は単にソフトウェアを開発・販売するだけでなく、ソフトウェアをご活用頂いているお客様が継続的に成長を遂げていくためのコンサルティングを積極的に行なっております。そのようにしてお客様と当社が共に成長すること（「WIN-WIN」の関係となること）、ここに重きを置いています。現在は北海道のお客様が主ですが、今後の展開としては、展示会などへの出品やプロモーション活動を通して全国展開を図り、二年后にはクライアント「〇〇社」を目標に掲げております。画期的なソフトウェアだけに、全国規模での普及と御社のご発展が楽しみです。

① INFORMATION



<http://www.staffexpress.jp/>