

変革時代を勝ち残る！
緊急特別企画

不況に負けない
必勝ITを大公開！

「スタッフエクスプレス」

URL ▶ <http://www.staffexpress.jp/>



株式会社エスアイ・システム 代表取締役

森元 潤治 JUNJI MORIMOTO

人材ビジネス向けの総合パッケージソフトを開発・販売している若手起業家が札幌市にいる。その企業は「エスアイ・システム」。今春、画期的な新サービスをリリースして話題を呼んでいる。そこで緊急特別企画として、同社社長の森元潤治氏(31)取材した。森元氏は、新サービスと人材ビジネス業界の発展に貢献したいという意欲を熱く語ってくれた。

聞き手・本間俊典=本誌編集長 5月1日、札幌市西区の同社オフィスで。

「スタッフエクスプレスと
完全連動する究極のASP」
「スタッフネオ」
「スタッフパートナー」

基幹システムと連動するSaaS

—— エスアイ・システム社といえば、08年1月号の本誌フロントティア欄で取り上げた総合パッケージソフトの「スタッフエクスペレス」が、好調に推移していると聞いています。今度は、その姉妹版をリリースしたそうですが。

森元 スタッフエクスペレスは、おかげさまで全国各地の多くの人材ビジネス企業に利用してもらえるまでになりました。

スタッフエクスペレスは、人材派遣・請負会社の主要業務であるクライアントからの受注、マッチング、アサイン、各種契約管理、勤怠、給与、請求、統計分析、会計仕訳連動など、煩雑な業務を一元管理できる基幹システムとして開発しました。

同掲載以後も継続的に商品のブラッシュアップを重ね、非常に成熟度の高い商品となっています。

今回は、そのスタッフエクスペレスと連動した「スタッフネオ」「スタッフパートナー」という2種類のSaaS(注)を新サービスとして開発して、4月にリリースしました。リリース以来、非常に多くの反響があり、好評をいただいています。

(注)SaaS(サービス) ASP(一種ソフトウェアをユーザー側に導入するのではなく、ベンダー側で稼働し、ソフト機能をユーザーがネットワーク経由で活用する形態。電気料金や水道料金のように、ユーザー数に応じた従量制の課金モデルが採用される。

人材ビジネスにマッチした多様なサービス群

—— 今回、開発した二つの新サービスは、スタッフエクスペレスと連動したものになるわけですね。

森元 そのとおりです。「スタッフネオ」は人材ビジネス企業と派遣スタッフを橋渡しするASP、一方「スタッフパートナー」は人材ビジネス企業とクライアント企業を結ぶASPです。どちらも基幹システムである「スタッフエクスペレス」と連動するSaaSです。

これらの関係は、ちょうど一本の「木」に例えるとわかり易いと思います。スタッフエクスペレスは基幹システムですから、言わば木の「幹」と言えます。そしてスタッフやクライアント企業を「実」とするならば、今回リリースした新サービスは、「枝」として「幹」と「実」を結ぶ役割を果たしています。

—— システム間につながりがあるから「木」に例えられるわけですね。その「枝」といえる新サービスがもたらす導入効果は。

森元 「幹」「枝」「実」が、一本の「木」を構成しているように、スタッフエクスペレス、スタッフネオ、スタッフパートナーは、それぞれが独立したシステムではなく、有機的に結びついています。シナジーが効くと同時に、人材ビジネスの業務プロセスが極めてシームレスになります。

これまでの手作業、電話、ファクス、メール

でのやりとりが、ネットワークを介して標準化されることで業務が圧縮されます。

—— なるほど。では、それぞれの機能について具体的に説明してください。

森元 まず、スタッフネオは、人材ビジネス企業とスタッフ間のやりとりを九つのサービスで支援します。

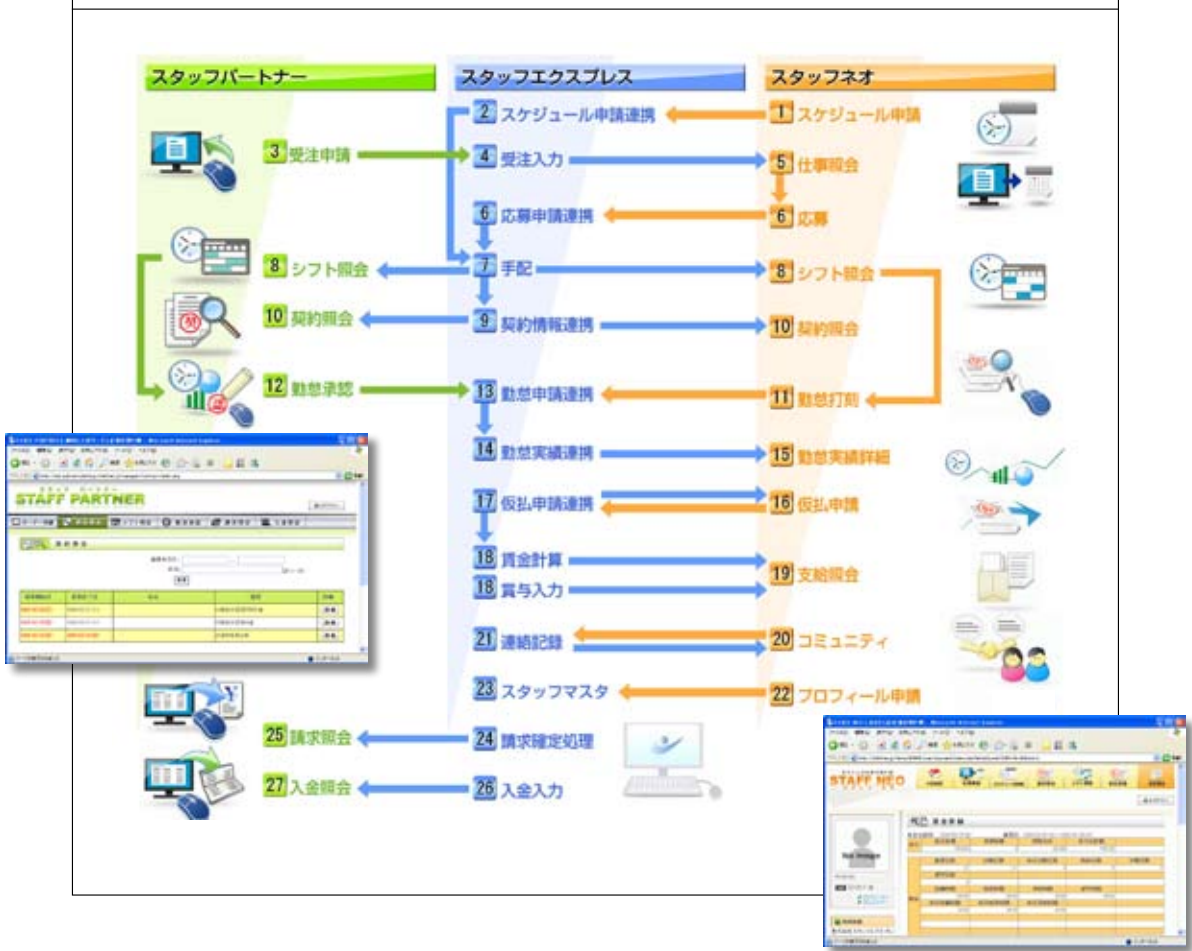
たとえば、「仕事照会」では、クライアントからのオーダーをスタッフエクスペレスに登録すると、仕事情報としてリアルタイムにスタッフネオへ公開できます。これにより受注と同時に人員募集ができるだけでなく、ウェブで公開している最新の仕事情報をメンテナンスする手間が省けます。

また、就業条件明示や労働条件通知など、コンプライアンスを徹底する「契約照会」、出勤の打刻をする「勤怠打刻」、給料の前払いを支援する「仮払申請」、給与、賞与、源泉徴収票を電子交付する「支給照会」など合計で九つの機能を備えています。

一方、スタッフパートナーは、人材ビジネス企業とクライアント企業間のやりとりを六つのサービスで支援します。

まず、クライアントからのオーダーをウェブから受け付ける「オーダー申請」、労働者派遣個別契約、労働者派遣通知、派遣先管理台帳などクライアントと締結した情報を共有する「契約照会」、稼働したスタッフの勤怠を決済する「勤怠承認」など合計で六つの機能を備えています。

「スタッフエクスペレス」「スタッフネオ」「スタッフパートナー」の関連図



小さな投資で大きな業務改善

—— これだけの機能を備えたサービスなら、料金もかなりのものではないか。

森元 その点は自信があります。スタッフネオもスタッフパートナーもSaaSですから、ユーザーは全機能を使う必要はなく、自社に本当に必要な機能だけを選べます。

また、初期導入コストが不要です。加えて、スタッフエクスペレスと連動しているメリットとして、特別な準備が要らずに手軽に運用を開始できることから、導入に多くのエネルギーを費やす必要がありません。

—— 具体的な料金体系は。

森元 スタッフネオの場合、1スタッフ1サービスあたり月額10円と同100円のプランがあります。たとえば、月額10円の「仕事照会」を登録スタッフ1000人が利用した場合、月額1万円。また、同1000円の「契約照会」と「支給照会」を稼働スタッフ1000人が利用した場合でも同2万円で済みます。

一方、スタッフパートナーの場合、一律で1クライアント1サービスあたり月額100円で提供しています。利用サービス数、利用者数によっては、ボリュームディスカウントをさせていただきます。

スタッフネオやスタッフパートナーでできることと、マンパワーでこなす場合の人員費を比較した場合、企業規模や運用形態により、3割程度のコスト削減に相当します。

小さな投資でも大きな業務改善を果たすわけです。

ネオとパートナーはノウハウの結晶

——月額10円と100円とは、驚きの低コストです。それにしても、これだけキメ細かい機能を集約して開発できたのはなぜですか。

森元 私は、スタッフエクスペレスの開発・販売と同時に、コンサルティングをする上で人材ビジネス企業を一軒一軒訪問し、実務レベルで望まれる機能のマーケティングを重ねてきました。1〜2年かけて100社は回ったでしょうか。

もちろん、各社の要望はさまざまで、最初はいわば「点」の状態でした。しかし、その「点」が積み重なっていくと、幾つかの共通項ができて1本の「線」になり、それが新サービス開発のヒントにつながりました。

ですから、スタッフネオやスタッフパートナーは、ニーズありきで開発したのではなく、現場のニーズを拾いあげたノウハウの結晶だと考えています。

当初は中小のユーザーが圧倒的に多かったのですが、口コミで次第に広がり、中堅・大企業、また、株式公開している企業にも利用いただけるようになりました。これは私たちにとって大きな励みです。



苦しい時代こそ「IT」を

——景気の急激な落ち込みで、人材ビジネス業界も四苦八苦しています。そんな時に新サービスをぶつけた狙いは何ですか。

森元 たまたま、リリースするタイミングがこの時期に当たっただけです(笑)。ただ、私はこうした非常時だからこそ、人材ビジネス各社はIT化できる部分はあるだけITに任せ、貴重な人材を営業やマーケティングなどの重要分野にシフトできるかできないかが生き残りを分けるポイントになると考えています。

とくに、人材ビジネスを取り巻く社会情勢は、世界不況に加えて、業界の飽和、コンプライアンス、2009年問題、日雇い派遣改正論などで激変しているわけですから、今こそ業務プロセスにムダ・ムラ・ムリがないか点検を行い、改善すべきは改善していく。そのツールとしてITを積極的に生かすことが、今の厳

しい時代を生き残り、やがて来る回復の時期に成長を遂げるカギであると考えています。

「法令順守に役立てる」 外井浩志弁護士

エスアイ・システム社が開発した2つのASPを見て、使い勝手やコストパフォーマンスもさることながら、派遣元と派遣スタッフ、派遣元とクライアントの契約内容が明示されるといふ点に注目している。

派遣に係る契約関係のトラブルは数が多く、私も関係者の方々に「労働者派遣契約は透明性が大切」と何度も申し上げてきたが、いまだにトラブルが絶えないのが実情だ。

同社のシステムを導入することで契約内容が明確になり、派遣スタッフもクライアントも納得できるようになれば、コンプライアンス面で大いに期待できる。導入する側の意識も変わってくるのではないだろうか。(談)