

週刊BCN

Weekly Business Computer News

発行所 株式会社BCN
〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル
TEL: 03-3254-7801 FAX: 03-3254-7808
比世間(上海)信息諮詢有限公司 商業計算機新聞社 上海支局
〒200040 中国上海市静安区延安中路1440号 同波羅大厦617室
週刊(毎週月曜日発行) ©BCN2016 昭和57(1982)年12月13日第3種郵便物認可
印刷・製本 株式会社広英社印刷

購読のお申し込み
TEL 03-3254-7801 FAX 03-3254-7808
MAIL sub@bcn.co.jp
年間購読料: 15,000円+税 1部: 330円+税 郵便振替口座: 0018-4-108217
<http://biz.bcnranking.jp/>

2016 2/29
vol.1618

KEY PERSON

クロノス

代表取締役社長 濱田浄史

就業管理をもっと簡単・安く



TOP NEWS

SlerのAI活用ビジネス

AI関連商材で
Watsonが一步リードか?

扱いやすさで研究機関が採用

SPECIAL FEATURE

地方特集

松山のIT市場とIT事情

クロノス◎ 代表取締役社長 濱田 浄史

就業管理をもっと簡単・安く

ピー・シー・エー (PCA) の連結子会社として再出発した就業管理システムのクロノスが丸5年を迎える。発足当初に比べ売上高は1.5倍に成長。「ブラック企業問題」など労務管理の重要性が高まるなか、「もっと簡単に安く」管理できるシステム開発を目指し、クラウドへも本格参入した。依然として高いポテンシャルを秘める同市場で、強力な競合他社を前に、より存在感を発揮する。

Company Data 放送機器・通信システム開発会社、エル・エス・アイジャパンの就業管理システム部門が前身。2011年5月には、同部門が会計ソフトウェアのピー・シー・エー (PCA) に事業譲渡され、同子会社「クロノス」として発足。1987年に勤怠管理システム「たんぼぼ」を開発、91年にテレタイムシステム1100の開発・販売を始めた。就業関連のシステム開発・販売は29年になる。現在は就業管理システム「クロノス」、ICカード式タイムレコーダー「テレタイムX」などが主力製品。導入実績は約5600社。最近、クラウド版を出し幅広い層への波及を狙う。

就業管理では“老舗中の老舗”

— 就業管理システムの開発メーカーとしての歴史は古いですね。

前身のエル・エス・アイジャパン (LSI) で1987年に開発・販売を開始したシステム (当時は勤務管理システム「たんぼぼ」という名称) が、現在の当社主力製品である就業管理システム「クロノス」です。2011年5月に会計システムのPCAに事業譲渡・子会社化されて創業したので、会社としては5期目になります。ですが、就業管理システムが29年目ですので、同システムでは“老舗中の老舗”のベンダーです。

— LSIという通信機器メーカーのイメージがありますが、その会社で就業管理システムは異色な感じがします。

当時のLSIは、放送局の通信機器と関連するソフトウェアに強みを持っていました。メインはそれで、警察庁の「110番システム」などを担っていました。確かに、そのなかで就業管理システムは異質な存在でしたね。私が入社した頃 (95年) は、就業管理システムの担当者は私を含め3人しかいないくらいですから。当時、ニッポーというメーカーのタイムレコーダー機器に連動する就業管理システムの開発を依頼されたのがきっかけです。私が入社した頃から外販を始め、銀行関係のシステム会社経由で売りましたが、販売実績はポチポチだったんです。

— 「29年目」というと相当長きに渡りますが、その間、御社の就業管理システムは、どう進化してきたのでしょうか。

最初は簡単な連動システムでした。長年、その時々に関客の要望に応え、例えばコンプライアンス (法令遵守) 強化の要求があれば、それに対応したシステムへと変化させてきています。ただ、当初から顧客の個別カスタマイズはしないという方針です。個々の顧客向けに開発した部分は「標準機能」として搭載し、その繰り返しで進化してきました。製品名は当時「たんぼぼ」で、今でも業界内ではこの名称が知られています。「クロノス」のブランドはまだ7年ですから。

— たんぼぼからクロノスにブランドを変更したのは、何か理由があったのですか。

(たんぼぼまでは) データベース (DB) を使わず、ファイルで動かしていましたが、クロノスではDBを採用しています。これによって、データの活用の幅が広がりました。

不規則な就業形態の企業に販売伸び

— 現在、御社のシステムは、どんな層に導入されていますか。

導入実績は、累計で約5600社になります。導入した会社として最大は、従業員数千人のパチンコ店のガイアで、当社のICカード式タイムレコーダー「テレタイムX」が270台入っていて、「クロノス」も使われています。一方で、PCAの業務システムを購入する層の数百人の企業にも導入されています。当初は大規模が多かったのですが、今では幅広い顧客層に使われるようになりました。

— パチンコ店などを想定すると、アルバイト店員が多い店舗系に多く使われている印象があります。

昔は、流通・小売がほとんどでした。しかし、最近では老人ホームや病院、福祉事務所など、24時間無休で稼働し不規則な就業形態の事業所や企業への販売が伸びています。流通・小売に関しては、各店舗でパソコンが導入され、ネットワーク環境で勤怠管理するケースが増えましたので、逆に減少傾向にあります。

— タイムレコーダーの領域まで含めた競合になりますと、大手の機器メーカーが複数ありますよね。

テレタイムXは、競合他社よりも低価格です。今どき、パソコンが10万円程度で買えるのに、タイムレコーダーだけで20万円以上するものがほとんど。それと比べると、価格競争力があるんです。

— 就業管理システムの専門メーカーですが、製品ラインアップは多いですね。現在、とくに注力している製品は何ですか。

今年1月にテレタイムXの後継機種として「テレタイムZ」シリーズの販売を開始しました。今までは、出先機関や事務所などを多く抱える企業の場合、タイムレコーダーの押し忘れや有給休暇などを誰が管理するかという課題がありました。そこでテレタイムZシリーズでは、簡易サーバーが内蔵されてい

就業管理システムは、大手企業で50%、中小企業で20%に導入されている程度。まだまだ、市場のポテンシャルは高い



Kiyoshi Hamada

1953年9月、東京港区三田生まれの62歳。75年に東京観光専門学校を卒業後、仕事をニュージーランドに求め、Farmers TradingというデパートとAVBO Cleaning Serviceというクリーニング会社に約3年勤務。80年には帰国し、全自動麻雀卓の販売会社に14年間勤めた後、95年に現クロノスの事業部があったエル・エス・アイジャパンに入社、取締役就任。2011年にピー・シー・エーの子会社として独立してから現職。



るので、画面上にタイムカードのイメージを表示し、そこで入力できるようにした。さらに、管理者は自分の席で、タイムレコーダーと接続するパソコンで承認できるようになったのです。

— 就業管理システムの国内市場は、どの程度あるのでしょうか。

就業管理システムは、大手企業で50%、中小企業で20%に導入されている程度とみています。まだまだ、市場のポテンシャルは高い。PCAの子会社になってからの販路は、PCA経由でリコーやキヤノン、富士ゼロックスなど事務機系からの販売が増えているので、中堅・中小企業を中心に市場開拓が進んでいます。

当社の国内シェアは、ソフトウェアのシェアで10%程度。競合他社には数千万円単位の製品があるので、どうしても小さくみえてしまう。当社の「クロノス」は1本売れると、タイムレコーダーが平均4～5台は導入されるので、総額で200万円程度。提案しやすい価格ですので、販売会社には魅力的な製品になっているのです。

— 市場自体のポテンシャルが高く、競合優位がある、ということを生かし、さらにシェアを拡大する戦略をどう立てていますか。

就業管理システム1本で事業を展開しているので、もっと簡単に扱える製品にすることだと思っています。最大の競合メーカーの製品は、カスタマイズが多く、導入から4～5年を経過した際に機能を変更しようとすると、さらにコストがかかる。先ほど申し上げた通り、当社製品は必要な機能が標準で積み込まれています。それが逆に、利用者の使い勝手を難しくしている可能性がありますので、より簡略化し、わかりやすくしていきたいですね。

過重労働の危険を事前にアラート

— 最近、就業時間に対する管理の必要性が高まっているように思いますが、御社システムで何か工夫をされていますか。

一つは、昨年12月に施行された「改正労働衛生法」にもとづく「ストレスチェック制度」。これに、当社システムが直接対応するということではありませんが、「ストレスは過重労働」が要因の一つですので、当社システムで対応できる部分があります。これまでの就業管理システムは、タイムレコーダーで従業員が打刻した結果を集計し、給与にアウトプットするだけでしたが、新しい「テレタイムZ」は、各月10日間ほど経過したところで残業時間を計算し、残りの就業日数から予測して、

残業超過のワーニングを出す仕組みにしました。競合他社にない機能ということもあって、引き合いが増えています。

— 御社システムの販売が伸びるトリガーは、多そうですね。

今年4月1日に施行する「女性活躍推進法」もその一つです。求人を出す際に、会社で雇用する女性の数や就業状況などを公表する必要があります。以前から当社システムに盛り込まれていますが、今年3月リリースのクロノスでは、これに必要な帳票が出るようにする計画です。

— 「クロノスクラウド」と「テレタイムクラウド」を1年前から展開していますが、狙いはなんですか。

当社にとって大事なものは、タイムレコーダーの「テレタイムクラウド」です。タイムレコーダーは受信側にあり、クロノス側からタイムレコーダーにデータを取りにいくかたちです。ただ、一般的にはVPNを引くことになるので費用がかさみます。当社のクラウドは、タイムレコーダーがインターネット経由で当社データセンターにデータを渡す仕組みです。サーバーやVPNが不要なため、会社に出勤しない営業担当者や派遣社員でも、スマートフォンなどがあれば打刻できます。1年前に発売しましたが、ユーザーが増えれば未来の資産になると思っています。

— 将来の成長をどう考えていますか。

今期（2016年3月期）の売上高は7.5億円を見込んでいます。これを、2020年までに10億円にする目標を立てています。従来の販路と異なるルートを開拓し、学校や病院などにも波及させたいです。

眼光紙背

「就業管理システム」の専業ベンダーで社長を務めているだけに、硬いイメージを抱く人は多い。しかし、濱田浄史社長にその印象は感じない。現在はIT業界に身を置いているが、若い頃にたどった経歴を聞くと、それが理解できる。

取材日の前には、ニュージーランドで休養していたという。ここで長く仕事をしてきたため、よく旅行するそうだ。「英語を覚えたくて」と、デパートとクリーニング店で働いた。結果的に、今はIT

業界にいるが、一つ路線を違えば、別な業界で活躍していただろう。

同社関係者に聞くと、濱田社長はこうした経験があっただけで「アイデアマン」という。アマノといった競合他社は強力だが、独自のユニークな発想で事業を急成長させた。PCAとの連携で販路も拡大した。後は「知名度を上げること」と、就業管理システムといえば「クロノス」という印象をどこまで高められるかが、同社の成長のカギを握りそうだ。（吾）