

クロノス

小規模企業向け市場の開拓に注力 新製品を投入し、新たな成長の柱に育成へ

クロノスは、10～50人の小規模企業向けの市場の開拓に注力し、ユーザー獲得に乗り出す。主戦場とする300～500人の企業向けの市場では、システムの導入が広く行き渡っており、「いつまでもブルーオーシャンというわけにはいかない」（大牧充社長）との考えがあるからだ。大牧社長は、本年度中に新製品を投入し、新たな成長の柱に育てる方針を示している。

同社は、就業管理・勤怠管理システム「クロノスPerformance」や申請・承認クラウドサービス「X'sion（クロッシオン）」などを提供している。2011年の創業時に約3400社だった顧客数は累計1万1500社を超えている。

働き方改革やテレワークの需要を追い風に、クラウド事業を中心にビジネスは堅調に推移している。ただ、大牧社長は「顧客数は、この先増えていかない」とみている。今後、1顧客当たりの単価を増やしていくためには、市場でどれだけのパイを押しえられるかがカギになっている」と話す。

そこで同社が着目したのは、小規模企業向けの市場だ。調査会社を通じて市場の状況を調べたところ、人数の規模が少なくなるにつれて、就業管理サービスの導入率が低くなっていることが分かり、ビジネスチャンスがあると判断した。

新製品は、クラウドで提供し、機能の多さによって三つのパターンを用意する予定。これまで最低



濱田浄史会長（左）と大牧充社長

50人としていたライセンスは、10人単位での設定を可能にするという。

大牧社長は「就業管理のサービスで働き方の概念を変えて、成果で仕事の内容が判断できる世界を実現するためのお手伝いをしていきたい」とし、濱田浄史会長は「ビジネスを伸ばしていくために、積み重ねでここまで来たので、さらに幅を広げていくことを目指していく」と意気込んでいる。