

創立47年に裏打ちされた信頼と技術で、 お客様に必要とされる企業を目指す

インタビュー 株式会社ジムマネジメント

株式会社 ジムマネジメント

<http://www.jimmanage.co.jp/>

〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-16-6 タツミビル3F

・事業内容：情報処理サービス業

■システム系技術者（基幹系・情報系・
勘定系）の常駐サービス

■データ処理アウトソーシング

・設 立：1973年（昭和48年）9月14日

・資 本 金：15,000,000円



長野BPOセンター（長野県佐久市）

人が何よりも重要

ジムマネジメントは、コンピュータを活用して付加価値をつける情報サービスを提供しており、大きく二つの事業ドメインによるビジネスを行っています。それぞれ自社内業務ビジネス、他社駐在業務に分けられ、まず、自社業務は、お客様の情報をお預かりし、仕事を行う役務事業になります。また、もう一つの他社業務は、お客様のところに常駐をして、システムの稼働が24時間365日安心安全に運用可能な環境を提供していくための管理を行う要員派遣事業になります。

元々ジムマネジメントは、自社内業務を主に行っていました。その中でも創業当初よりデータのエントリー業務を行っており、現在も長野県佐久市にあるデータセンターでお客様の紙の帳票をお預かりし、入力業務を行っています。各種保険・共済の申込書やアンケート、はがきなどの紙をお預かりし、キーパンチャーが一件ずつデータをパンチしていき、出来上がったテキストをお客様に納品するという業務になります。元々はテキスト化した情報を納品するだけだったのですが、今ではこのテキスト化した情報を自社内のシステムに登録するまでが一連の作業となります。

そうした次第から、テキスト化した情報の登録までお願いできないか、また、システム自体の管理もお願いできないか、そ

ういう人を派遣してほしいという声をさまざまなお客様から寄せられた結果、立ち上げたのが現在の他社駐在業務となります。

このようなジムマネジメントの2つの大きな業務の中で、共通して重要なことがあります。それは、ジムマネジメントの理念にも掲げておりますが、事業の原動力は全て人であり、人が重要である

ということです。ホストコンピュータを動かしたり、データをエントリーしたり、画像を作るスキニングをすることも全て行うのは人がキーになっています。そのため、従業員にはとにかく1日でも長く働いていただきたいと思ったり、もっと働きたいと感じていただくのが一番の願いかなと考えています。私たちがこだわる『働く幸せ』は“愛されること”“褒められること”“お役に立つこと”“必要とされること”であり、この4つのマインドは仕事を通じて得られると考えています。



ジムマネジメントの企業キャラクター“ジムくん”。皆様に愛される企業を目指して考案された。

長年のノウハウを糧に、時代に合わせた成長をする

47年間続いている企業であるという実績や優位性であったり独自性であったり、革新性がジママネジメントの特長です。来期で48年目に入りますが、ジママネジメントの先人たちの努力、企業を立ち上げたメンバー、培われた技術力、品質管理、そして運用体制、安心安全な文化の構築、人脈のネットワークなどのノウハウで独自の企業体質が形成されそれが強みだと思っています。もちろん時代にマッチしたサービス、いまは時代の流れが早いので、求められているニーズを素早くキャッチして、いかに付加価値をつけてお客様にご提供できるのかというところ、それがジママネジメントと他社との差別化という部分につなげていっているのかなと考えています。

今のような早い時代の流れの中で、ジママネジメントが大々的に取り組んでいることとして、まず収益性の拡大のため、ローコストのオペレーションができるようにしています。具体的には、エントリー事業のテレワーク化です。BPOソリューションのプロセスの軸となり、主幹業務であるデータの入力となりますが、入力業務に携わったことのあるオペレーターやキーパンチャー、これらの労働力の確保がジママネジメントのような業界では喫緊の課題となっています。昔は、石を投げればキーパンチャーにあたるといわれたぐらい人材は多かったのですが、いまはまった

く人員がおりません。ですので、労働力が不足している中でいかに集めてくるかと言うと、やはり「出勤・出社したいんだけどできない。空いた時間をうまく使いたい」というような人をターゲットにしてやっていくこの「テレワーク」がジママネジメントのビジネスの主流になるかなと思っています。このような取り組みでジママネジメントでは、現時点で全国にいる38の方が、ジママネジメントのテレワークによる在宅勤務をしております。全体的には女性の方が多く、出産後の主婦の方やご両親の介護をしながらなのでどうしても出勤して職場に出られないという方がいらっしゃいます。そのような方たちに24時間好きな時間に働けますよという環境を提供してあげることがジママネジメントで行っている特長的な取り組みです。

なお今般の新型コロナウイルス感染の広がりには残念な出来事ではありますが、テレワークは単純に在宅勤務だけを可能にするだけでなく、感染拡大を防ぐ情報技術活用の働き方改革でもあります。

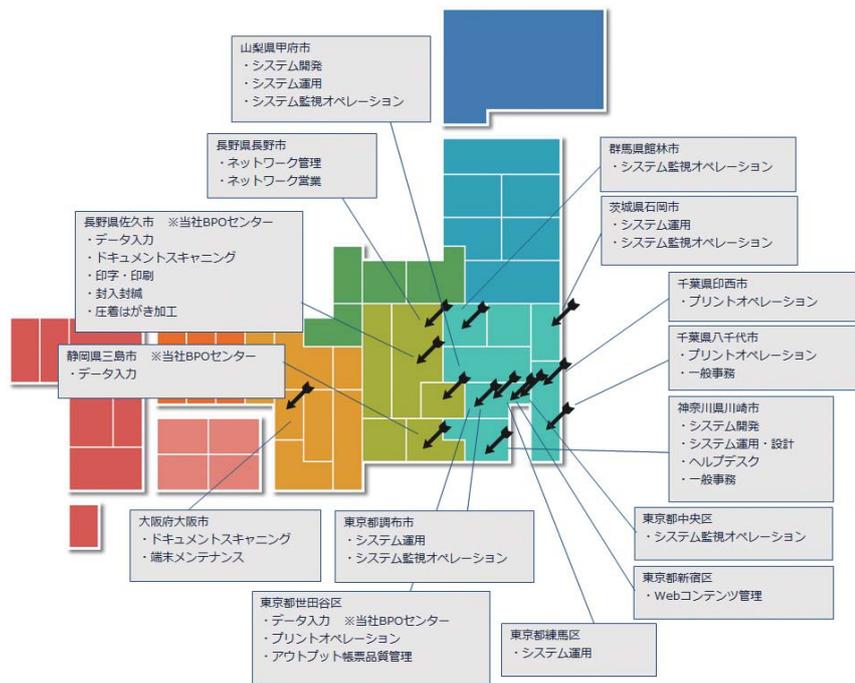
時代の流れを知るために

今回JIIMAにご入会させていただいたのは、自社業務の中でデータエントリー手法が、ここ10年ぐらいでかなり変わってきており、その現状や今後の流れを把握するために入会をしまし

た。以前は、お客様の所へ車でお伺いし、対象となる帳票をお預かりしてセンターまで運送、その帳票を見ながらデータをやり取りするというような流れでした。

ただ、昨今では、紙の帳票を全てスキャンし、イメージ画像を見て情報を入力していただきという形に変わってきています。また、紙をお預かりして、ジママネジメントの方でデータのエントリーを行います。せっかくデータを作る作業をしてテキストデータを作るのであれば、作ったテキストデータの一部分でスキャンデータのリネームをし、テキストデータとスキャンデータを紐づけて検索できるような仕組みにしてほしいというニーズが10年以上前から案件として入ってくるようになりました。

こういったご要望をお応えする中で、ジママネジメント内で体制や設備を整えたりしているのですが、法令といった部分で知見を得る

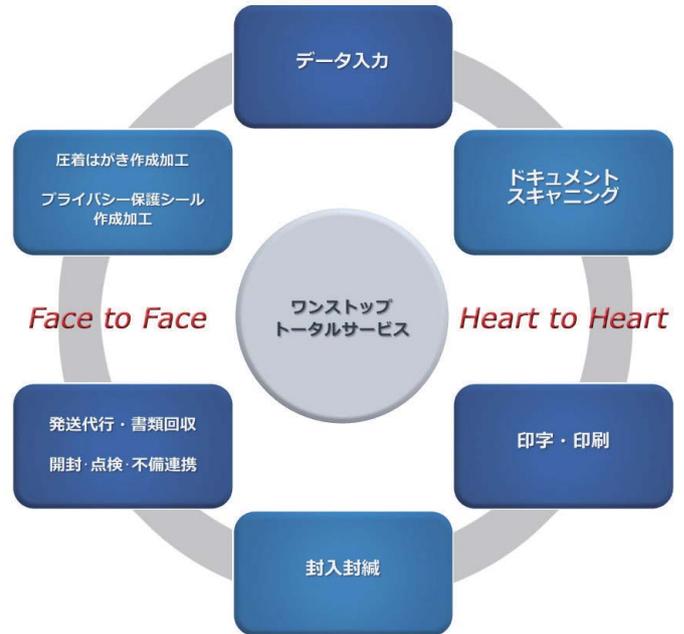


事業所は各地に点在しており、それぞれの業務を請け負っている。

ことが難しくなっております。イメージを取って納めることによってお客様がそれで永年保存できるものなのか、いや媒体は駄目だけど、フィルムだったらいいよとか、そういう部分をやっぱりお客様に提案する上で勉強しなければいけないと感じ、JIIMAに入会しました。今は時代が動いていますので、パンチ業務だけではなく今後はイメージとかそういう部分も増えてきておりますし、情報収集という意味でも、しっかり把握していきたいという思いからになります。

まだまだ新規入会ということでJIIMAについて詳しく知らない部分も多いのですが、文書情報業界、そういう業界でどういうニーズがあるのか、的確に把握して会員企業同士のつながりを手助けして、それら業界の情報をフィードバックしていただきたいなと思っています。

最先端の情報について、そして世の中の情報に向けてアンテナをはっておりますが、JIIMAにはそれらの部分で支援していただければと思っています。



ワン・ストップ・サービスによる作業の流れ

今までの幹をより太く、新しい芽を増やしていきたい

今後の事業戦略の大枠として、既存の事業の幹をもっと太くしていきたいと考えています。幹の枝葉から新しい芽が出てくるわけですが、そもそも幹が太くないと枝葉も新しい芽も出てこないと思います。太い幹として、システムの運用、オペレーション、データのエントリー、スキャン、システムというものは、まずなくなると考えています。ただ、その中でもやっぱり新しいニーズやチャンスを必ず見つけていく。それが必ず見つかるものだと思います。

創業当初からやっている優位性のあるデータの入力業務だけではなく、今ではそこから枝葉で広がってきたイメージ取りやす

キャンニングの作業も提供しています。そしてさらにオーサリングし、検索できるようにすることはもちろん、データの再利用として、原本とは異なる別の専用の用紙に印字して出力し、その出力したものを封入封緘して発送しています。入り口から出口までいわゆるワン・ストップ・サービスでお客様の業務に携わるというBPOをもっと拡大していきたいと思っていますし、いまはその最中です。これがジムマネジメントの事業としての成長性であり、収益性を狙う戦術かなと思っています。

昨今、入力という業務は減少傾向にあります。いまはWebでの直接入力で申し込みができますし、インターネットのおかげでだいぶペーパーレスになってきているので、わざわざ紙から申し込みをするということが減ってきています。こうして市場自体がスリム化していく中で、ジムマネジメントは事業の垣根を越えて体力のある異業種事業者や大手企業が参入している海外のオフショアにも目を向けていかねばなりません。

結果的に、内需拡大が見込めず仕事の奪い合いが激しくなってしまう部分は避けられませんから、そういう部分に対抗していくにはどうしようか、また少子高齢化による労働力不足など、今後どういうふうに残りをかけてやっていくのか、その中でステップアップしていくために、JIIMAに加入して人工知能(AI)や次世代通信(5G)を含めた新しい技術革新情報を収集して事業の裾野を広げていきたいと思っています。



従業員も満足、お客様も満足、そうすれば会社も満足する。その3つの満足を大切にしていきたい。

(左から) 取締役 正田 安徳氏
BPO推進チーム チームリーダー 関 孝徳氏