株式会社ジムマネジメント

テレワークで次世代ビジネスに
進化するＩＴ時代の
先駆的アウトソーサー

英文会社名　JIM MANAGEMENT Co., Ltd.
設立　1973 年
資本金　1,500 万円
従業員数　189 名（2012 年 4 月 1 日現在）＊グループ会社計
主な事業内容
テキスト・イメージ等のデータ入力業務、個人情報保護・管理対策関連商品の販売、コンピュータシステムの運用業務、BPO ソリューション業務
代表取締役会長　甘利孝
代表取締役社長　甘利孝浩
関連会社
株式会社ジムコンピュータシステム
本社所在地
〒160-0023
東京都新宿区西新宿 6-16-6 タツミビル
TEL　03-3345-8855（代表）
URL　http://www.jimmanage.co.jp/

■創業者甘利孝の時代＋コンピュータ時代のアウトソーサー

「事務管理」という言葉から発想された社名が、事業内容をそのまま表している株式会社ジムマネジメントは、アウトソーサーとして事務作業の効率化・合理化のための最適サービスを提供する会社である。

甘利孝が会社を創業した１９７３（昭和48）年は、第1次石油ショックの最中、高度経済成長に浮かれてきた日本経済が大きな壁にぶつかった時代である。企業は一転省エネ・省力化を迫られ、その大きな流れのひとつに社内事務のコンピュータ化による効率化や人件費削減があった。

ジムマネジメントは、コンピュータによる大量の効率的情報処理が切実に求められＩＴ化に莫大な予算が投じられた金融および保険業界の周辺でこの事業に就いた。

このコンピュータ化は、労働集約的なパンチング・カードによるデータ入力を必要とし、膨大な伝票や帳票類の入力処理をしきれない企業は、外部に委託しなければならなかった。ここに創業間もないジムマネジメントの商機が訪れた。

＊

甘利孝は34年、長野県小諸市生まれ。地元の高校を卒業後上京、53年鉄道系のＴ自動車株式会社に入社。この会社には車両販売部門の他様々な関連分野があり、孝は鉱油部門に配属された。

ここで孝は車両販売よりもアフターメンテナンスや消耗品サプライに絡んだ仕事の方が金額こそ大きくないが毎月取り引きがあり、集金のたびに顧客のもとを訪れ、信頼関係が結べる部署だということを知る。信頼関係ができ上がれば、その会社と取り引きのある別の会社に繋がることもある。「顧客との継続的関係が非常に大切である」という認識は彼の仕事観に大きな影響を与えた。孝はごく自然にストック型ビジネスを志向するようになっていった。

＊

ところで孝は高卒であることを気にしていた。父は役所勤めだったが学歴がなく仕事ができても出世とは無縁で悔しい思いをした。自分は大学卒の学歴を強く望んでいた。

入社2年目の55年、学士号を取得すべく会社の1年先輩と法政大学の夜学に通うことにする。しかし会社からは仕事をとるか大学をとるかを迫られ、泣く泣く夜学を断念。この時、仕事で業績をあげ必ず出世してみせると固く自分に誓った。先輩は夜学を選び会社をやめ、その後コンピュータ関係の仕事に就いた。この人物こそ孝が退社の際、次の事業の核となるコンピュータ入力の仕事へと導いてくれた人物なのであった。

孝は鉱油部門で課長にまで昇進した。お客様本位の営業やお客様ニーズをすくい上げ、次の仕事に発展させるというスタイルを磨き好成績をおさめた。

次にその幅広い人脈に注目していた会社は彼を損害保険部門に配属、各大手損害保険会社の

創業者甘利孝現代表取締役会長

1973 年創業当時

キーパンチ打ち込み作業風景

販売代理業務を担当させた。孝は鉱油部門で開拓した顧客を中心に営業攻勢をかけここでもめざましい成績をおさめる。後々金融・保険業というコンピュータ化の中心にあった部門での仕事で培われた太い人脈が大きな財産となる。

＊

いつしか入社20年の歳月が流れていた。孝は財閥系の会社のなかでは、同族であるか幹部候補の学閥に属しているかが、その後の出世を決めてしまうという理不尽な現実にぶつかる。いつしか自分に与えられた立身の道筋は独立しかないと考えるようになっていた。それは、まさに第1次石油ショックの只中、労働争議が絶えない時代だった。夜学に通った先輩からは、これからはコンピュータ関連の仕事が絶対にのびると諭された。専門知識は一切持っていない孝だが、独立してとにかくコンピュータに関わる会社を立ち上げた。

この時偶然にも新会社のロケットスタートに繋がる事件が勃発する。

＊

T自動車の損保部門の各取り引き関係先のデータ入力は、ある情報処理会社が一括して請け負っていた。しかしこの会社が激しい労働争議に巻き込まれ業務の遂行が困難に陥る。孝は先輩を共同創業者に迎えてコンピュータの指導を受けながらオペレーター経験者を中心に数人で仕事を開始した。

当時の主要入力媒体はパンチカードだった。キーパンチャーは女性の花形職業でもあったので女性中心の華やいだ職場となった。

幸運なことに、各損保会社の電算室には孝が以前の会社で知己を得たお得意先の営業マンがたくさん異動しており、その後も次々と彼の新会社にデータ入力の仕事を任せてくれた。孝が人との縁の大切さをあらためて感じさせられたことでもあった。

73年、新会社ジムマネジメントは不況の中での船出とはいえ、取り引き先は人もうらやむ大企業や優良企業ばかりである。しかも各社一斉に業務のコンピュータ化が始まった時期と重なり、データ入力の仕事は引きもきらない。キーパンチャーのアルバイト・スタッフを次々雇い入れ、パンチマシンはフル稼働だった。新会社の仕事は順調に滑り出した。

■会社の経営課題とモットー

ジムマネジメントは入力業務で事業安定をはかる上での経営課題として、「継続的な定例大口受注の維持」「新規顧客の獲得とデータ量の増加」の2点。会社のモットーとして、「納期の厳守」「正確性第一のデータの高い品質」を掲げ、これによって創業間もない頃、まだ実績もない会社の信用度アップに努めた。

中国の故事とされる［百術不如一誠（ひゃくじゅつはいっせいにしかず）＝どんな手練手管も誠実さには勝てない］はこの時社訓として孝が採用した。

75年、業容拡大に伴い創業の地日本橋を離れ、新都心新宿（西新宿小林ビル）に移転。社員数も二十数名に。信用・技術・実績を買われて翌年には流通大手スーパー忠実屋と取り引きが始まった。これは会社飛躍の基盤となる大口契約で、忠実屋店舗数の拡大にともない伝票処理業務を大量受託することになる。会社は新宿８丁目アイリスビルに再度移転。

大手損保会社との取り引きは最重要な経営の柱だ。まず各種保険申込書のデータ入力の受託取り引き開始に加え、損害保険販売の代理店契約も締結した。大手損保会社の取扱商品は、自賠責保険、火災保険、障害保険など裾野が広い。ジムマネジメントは保険の販売を引き受けることで損保会社の様々な商品のデータ入力の仕事を獲得しつつ、大手損保との絆を強固なものとしていった。後の大手損保会社同士の合併の場面でもシステム統合に伴うデータ入力作業で獅子奮迅の活躍をし、各取り引き先損保から幾度も感謝状を授与されている。

■キーツーディスクへの移行と－Ｔ人材教育＋テクニカルソリューション事業誕生

入力装置の進歩で、キーツーディスクへ移行。出力媒体も磁気テープに置き換わり、データ入力業務はコンピュータ制御の最新エントリーシステム機器によって行われることになる。システムは高度化し、アプリケーションプログラム、ソフトウェア作成など高度なＩＴ知識とシステムを扱える人材育成が必要になってきた。

79年発生の第2次石油ショックが収束に向かう80年代に入ると、一般企業のエレクトロニクス化がいっそう顕著になり、データエントリー業務の他に高度な情報処理サービス会社としての役割を求められるようになってきた。

81年、会社はコンピュータ・オペレーションの業務受託を開始。神奈川県の某コンピュータ事務センターからのオペレーション業務受託をきっかけにビジネスチャンスが広がり、業務遂行のノウハウを蓄積しながら24時間３６５日フル稼働のシステム運用体制を構築。またエキスパート技術者も育成され、システム開発の企画立案、設計、開発、運用まで受託するところほどに成長した。

しかし１９９１（平成３）年のバブル経済崩壊という衝撃が会社を襲った。日本の多くのシステム開発企業が大きな痛手を負った。ジムマネジメントもシステム開発業務に関しては規模を縮小せざるを得なかった。人員の一部をテクニカルソリューション部門として社内に組織吸収、その他を顧客先内での開発業務受託の派遣スタッフとして事業を再構築し、人材の継続雇用を確保した。社員を大切にすることもジムマネジメントの重要な経営理念であった。地道だ

が安定したデータ入力業務の事業基盤があったおかげで会社はこの大きな難局を乗り越えることができた。

現在テクニカルソリューション事業は、1)「サーバーメインフレーム運用管理業務向け技術者常駐サービス」2)「システムサポート業務向け技術者常駐サービス」を二本柱に、24時間365日顧客先内コンピュータルーム、または関連部門向け常用雇用技術者常駐サービスとして運営され体制は変わったが、会社の中核事業である。

■長野にデータセンターを開設＋プライバシーソリューションサービス事業等

M7・4を記録し大きな被害がでた78年の宮城県沖地震を契機に、孝は、業務の性格上顧客から預かるデータの安全管理とリスク分散を事業課題としていた。82年には北海道浦河沖でM7・1の地震が発生。こうした自然災害等への対策として損保業界のリーダー格である東京海上を説得し他の損保会社の追承も得て、郷里長野にデータのバックアップ機能を持たせたデータセンター、別法人株式会社ジムコンピュータシステムを開設。85年には佐久市猿久保に自社ビルも完成させた。1階は大手損保の支社として貸し出し、2階は自社の事務所およびコーディング業務フロアに、3階はデータエントリー部門のスペースとした。雇用の少ない地元への孝のささやかな恩返しの気持ちも込められていた。

＊

80年代は、情報化社会の進展に呼応し、ジムマネジメントの中核事業に加えその周辺のビジネスが芽生えてきた。特にコンピュータの発達によって行政・民間が保有する膨大な個人情報を処理することが可能になると、個人情報漏洩によるプライバシー侵害の危険性や不安が社会に広がり、88年に公的機関を対象とした「行政機関の保有する電子計算機処理に係る個人情報の保護に関する法律」が公布される。翌年には民間部門に対して通産省（現経済産業省）による「民間部門における電子計算機処理に係る個人情報の保護に関するガイドライン」が設けられた。その後多発した個人情報漏洩事件を受け、2003年「個人情報保護法」が成立した。

ジムマネジメントでは89年から個人情報を保護する1枚の特殊ラベルと添付用ラベラー機器の販売を開始した。とりわけ住民情報が集中する都県市区町村での需要が旺盛で、全国をまたいだ積極営業も功を奏し、約130件を超える顧客から今日にいたるまでリピートオーダーが続いている。業界占有率も非常に高く、同社のプライバシーソリューションサービス事業を代表するストック型ビジネスとして定着している。

その発展系として顧客ニーズに応じてはがきへのシール貼付作業や圧着はがき加工など、帳票お預かりから加工処理、郵便局への投函までの一連のプロセス業務を請け負うトータル・ア

ウトソース・サービスも手掛けている。

＊

２００４年、情報セキュリティに関連するプロダクト販売事業を展開。小売販売に参入した「ＭＳＯＬＯＣＫ ｗｉｔｈ ｉＫＥＹ」は、ＵＳＢ認証キーと専用アプリケーションを組み合わせアクセス制御からログイン取得、ファイル暗号化までを実現したツールで同社のヒット商品である。また世界的に評価の高いウイルス対策ソフト、「カスペルスキー」の販売代理店も務めている。その他「マイクロフィルムリーダースキャナー」「連続帳票裁断機」等自社業務と関わりのある関連機器の販売にも進出している。

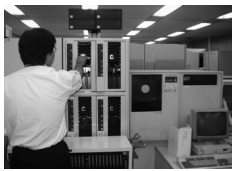
＊

■二代目社長甘利孝浩とＢＰＯ事業＋プライバシーマーク取得

95年にはさらなる業容拡大で現在の西新宿6丁目タツミビル3階に本社を移転。97年には元首相経験者も招き盛大な創業25周年記念祝賀会を長野県佐久市のホテルで開催した。この祝賀会で四半世紀の社史を振り返りながら、停滞する日本経済の渦中にあっていかに次世代に向けた社業発展に挑戦するかに思いを馳せた。

＊

本社を西新宿小林ビルに移転



コンピュータ・オペレーション
TS 事業立ち上げ時

長野データセンター

99年には孝は会長に、そして役員として父を支えてきた子息の孝浩が社長に就任、新時代への舵取りは第2世代へとバトンタッチされたのである。

＊

近年大きな注目を浴びているＢＰＯ（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業とは、企業活動における業務プロセスの一部を継続的に外部専門会社に委託し企業が経営資源のコア業務への集中やコスト削減をはかるというもの。ジムマネジメントの仕事は創業当初からＢＰＯ事業だったともいえるが、ＢＰＯの社会的認知と事業内容の明確化により一般にも理解されやすくなってきた。一方で他社の参入も激化、ジムマネジメントも専門性やサービス性にさらに磨きをかけ競争力をつけなければならなくなった。

ジムマネジメントとしてＢＰＯの事業があらためてクローズアップされた契機は、単独受託した福祉医療費助成申請書のエントリー業務だった。それを本格的なＢＰＯ事業として発展させ、申請書への医療情報コードの転記化、テキストデータ作成およびスキャナー処理でのイメージデータ作成、情報アウトプット、通知物加工作成、郵便局発送までのトータルアウトソーシングとして一括受託したのである。

これによってスキャナー処理されたイメージデータとテキストデータを統合しオンデマンド検索のデータベースを作成、短時間で大容量のデータ処理と低コスト化が可能になった。

これをきっかけに汎用スキャナー機器を多数導入、企業に退蔵されている紙媒体時代の膨大な業務資料をデータベース化する仕事をＢＰＯビジネスの特色にしようというアイデアが浮上してきた。

企業には膨大な紙媒体書類がデータ化されないまま遺され、かなりのスペースを占有している。これらをＩＴ化で瞬時に検索可能にし、物理的検索業務の解消や保管スペースの圧縮、さらに利用目的に合わせて使いやすくシステムを組み上げ企業遺産（レガシー）を有効に活用してもらおうというものである。

特に紙書類の電子化プロセスにまつわる仕事をＤＳ（データソリューション）事業と呼称し、ＤＳ事業を核とした包括的ＢＰＯの営業開拓が目下の最重要課題のひとつである。

実際にＤＳを駆使した大型のＢＰＯプロジェクトが２００５年からスタートしている。これは生鮮食料品を取り扱う業界最初のコンビニエンスストア・チェーンからの受託で、本社と店舗間の書類・伝票の分類、伝票スキャニングによるイメージ入力およびテキスト入力、仕入れ先からの請求書情報・買掛情報の照合などの作業をワンストップで行うもの。

この案件に対応するため新宿に東京ソリューションセンターを開設。また同類業務の目的で２００６年には名古屋市に中京ソリューションセンター、大阪豊中市に関西ソリューションセンターを開設した。２００６年には顧客企業内のオペレーション専用ルームでデータベース構

築の大規模な機微データ入力を軸としたＢＰＯ業務を受託。高度なノウハウを有した80名超のスタッフで、適時適切なＢＰＯ業務が対応出来ることを証明した。

＊

２００５年、個人情報保護法が完全施行された。５０００人以上の個人情報を管理する個人情報保護法取扱事業者は、万が一事件事故が発生した場合社名を公表され刑事罰を科される等深刻なダメージを被る。

ジムマネジメントも、安全対策と企業維持のため「プライバシーマーク」使用許諾の認定を取得した。対象事業者として社員教育も徹底させている。長野データセンターでは、指紋認証入退室管理システム、重要ゾーン・建物外周に24時間監視カメラを設置。徹底した情報セキュリティ投資を行い万全を期している。

■ペーパーレス・イメージエントリー＋テレワーク

ジムマネジメントでは、情報漏洩のリスクを徹底的に回避するため、顧客オフィスから原本を持ち出さないペーパーレス・イメージエントリーシステムを構築した。これは原票をスキャナー機で読み取り画像化、さらにＶＰＮ暗号化して通信回線で転送、キーオペレーターはモニター上に表示されたイメージデータから入力するシステムである。また中京、関西の遠隔地にあるデータソリューションセンターでスキャンしたデータを長野データセンターに画像転送し「紙」の搬送が不要な安全かつ電子的運用も展開、従来の搬送費用やリードタイムを大幅に圧縮することが出来た。

こうしたペーパーレス・イメージエントリー受託によって、個人情報漏洩リスクの完全回避、高入力効率・高品質保証を前提に徹底したローコストオペレーションを追求しているが、近年さらにキーオペレーターのテレワーク体制整備にも着手し一層のコスト圧縮をはかっている。最寄のデータセンターに勤務することが出来ないオペレーターでも、テレワークの手法でオペレーターの個別事情を適時調整した仕事の発注が可能となり、会社側は経済的に流動性に富んだ労働力を会社の所在地や勤務時間内に拘束されずに確保出来る。その場合、さらなるセキュリティ強化のため元情報の切り出し細分化も行われ、テレワークのキーオペレーターには個々の作業データがモザイク化されデータ元を特定出来ない仕組みになっている。

■さらなる躍進をめざして

73年に創立されたジムマネジメントは、２００７年には35周年記念式典を西新宿のハイアッ

トリージェンシーホテルで挙行。お得意様、関係先、先輩ＯＢ、全従業員総勢３５０名の大記念式典となった。２０１１年には東京信用金庫協会、信金協議会連合会、東京事業経営会主催の優良企業表彰式で特別奨励賞を受賞した。

＊

東日本大震災の翌年２０１２年に40周年を迎えた。孝浩は「今日ほど豊かなＩＴ時代になるとは誰も予測出来なかったが、いささかなりともＩＴ社会の発展に寄与出来たのは、お得意先各位の温かなご支援の賜物」と、尽きることのない感謝の念を表明する。

そして進化するＩＴ社会の中、40年の歴史を踏まえ、役員・従業員一同が力を合わせ卓越した企業価値を形成し輝かしい未来への躍進を目指して会社を存続発展させていく決意をこう語っている。

「重要な業務プロセスをお預かりする盤石なアウトソーサーの地位を確立して、社会に恩返ししたい。そのためには『データソリューション』『テクニカルソリューション』の基盤事業をさらに大きなＢＰＯソリューションビジネスへ昇華させる必要がある。そして、信頼・品質・人材を礎に会社のブランドとなる根幹をさらに磨き、ハードウェア・ソフトウェア・ヒューマンウェア・ＩＴ、４つのリソースを結びつけ、各リソースの点から太い線を導き、さらに水平に広げ大きな力強い面へと展開させる。それらの相互作用を活発に引き出すことで、最適なサービスとコ

甘利孝浩現代表取締役社長

BPO 事業本社店舗間書類分類

ストパフォーマンスの最大化、顧客満足度向上というさらなる高みにチャレンジしていきたい」

＊

企業のベストパートナーであり続けるという志は、2代目孝浩の時代になってもいささかも変わることがない、ジムマネジメントの企業遺伝子である。