

帝国ニュース栃木県版（株式会社帝国データバンク 発行）

2004年1月15日号

「～企業最前線～とちぎの元気企業」より

株式会社プラマックス

【会社概要】本社：栃木県宇都宮市峰 1-1-22

代表者：伊澤三千夫

資本金：1000万円

業種：管理部門・営業部門の強化支援

併設：アイケイ社会保険労務士事務所

URL：<http://www.pramax.co.jp/>

2004年第1弾の企業最前線は2002年に設立した（株）プラマックスを特集します。

同社は弁護士、社会保険労務士、税理士、司法書士、中小企業診断士、不動産鑑定士との業務提携によるコンプライアンス体制を強みに専門的ノウハウを有する実務価値の提供を行っている。具体的には人材ビジネス事業（人材派遣及び請負事業）立ち上げ及び運営支援、人事制度構築、賃金制度構築、退職金制度構築、給与計算代行、給与業務完全請負、経理記帳代行、福利厚生支援、会社設立支援、株式公開支援、有料職業紹介(09-01-ユ-0044)、社員教育支援、広告・広報の支援、販促の支援等が挙げられる。

今回はコンサルティング営業により得意先開拓を進める（株）プラマックスの伊澤社長に話を聞いてみた。

TDB（帝国データバンク） 明けましておめでとうございます。本日は宜しく願いいたします。

伊澤社長（プラマックス） こちらこそ、本年も宜しく願いいたします。

TDB まず主な事業内容をお聞かせ願えますか？

伊澤社長 はい。主に以下の事業を行っています。

1. 給与計算代行
2. 人材ビジネス支援（新規立上げ及び運営支援）
3. 広告、広報、販促の強化支援
4. Web戦略の構築（ホームページの作成）
5. 有料職業紹介、社員採用支援
6. 会社設立支援、ベンチャー・SOHO支援
7. 経理記帳代行
8. 人事制度・賃金制度・退職金制度構築
9. 株式公開実務支援

TDB 幅広いサービスを提供しているんですね。



伊澤社長 ありがとうございます。
すべてのサービスが共通した目的を持っています。

TDB と言いますと？

伊澤社長 それはクライアントの「企業力強化」です。
企業力強化とは、企業の収益力と体力を同時に向上させることだと考えています。そのために必要な専門的ノウハウを実務価値として提供するのが私たちのサービスです。

TDB なるほど。
一般的にコンサルティングとかアウトソーシングとか言われているサービスとは異なるということですか？

伊澤社長 大きな枠の中では、同じカテゴリーに入ると考えていただいてもいいと思います。
しかし私自身、以前在籍していた企業でそれらのサービスを活用してきたのですが、コンサルタントはコストと時間を費やし対策課題が数多く指摘されるものの、それに見合う十分な実効が得られない場合があります。
また、アウトソーシングという形態は、企業のノウハウの流出や企業体力そのものの削減に繋がる危険性があるのです。
私たちはクライアントの支援をさせていただくとき、企業内での具体的なノウハウの蓄積に結びつくことを考えサービスを提供しています。

TDB 具体的な支援方法をお聞かせ願いますか？

伊澤社長 はい。
まず、各専門分野におけるノウハウをもったスタッフが、クライアント企業の諸問題に直接関わり、クライアント企業の担当者との協力関係の中、直接的実務を行います。
そして必要に応じて現状の分析、問題点の抽出、問題の解決へ向けての方向性を提案します。専門性と経験を活かした実務支援により、クライアント企業内にノウハウを蓄積しながら、短期間で具体的な問題解決を実現したいと考えています。

TDB 御社の専門スタッフが直接、実務を支援するというのがポイントなのですね。
そして、それがクライアントの企業力強化に結びつくと。

伊澤社長 そうです。これからの時代、企業はコストダウンと社内ノウハウの向上を同時に達成していかないと生き残れないと考えます。

TDB 確かにその通りですね。
ところで、御社のサービスの中で給与計算代行が実績を伸ばしていますね。

伊澤社長 ありがとうございます。

TDB 具体的に説明していただけますか？

伊澤社長 はい。多くの企業にとってコストダウンは大きな命題になっていますよね。
給与計算という業務には、実は目に見えないコストが多くかかっています。
担当社員の業務負担コストもちろんですが、給与明細書の印刷コストや計算ソフトの年間保守料だけでも結構な金額になります。
また、セキュリティやデータバックアップなどのシステム面にかかるコストもありますし、関連法規の頻繁な法改正に対応するのも大変な業務になります。

TDB 続けていただけますか？

伊澤社長 それらすべてを合わせて考えるとかなりのコストになることはご理解いただけましたよね。

当社の給与計算代行サービス“@256”を活用していただければ、最低で従業員一人あたり 256 円のコストで済みます。

TDB 一人あたり 256 円ですか。それは安いですね。初期導入費用は必要ないのですか？

伊澤社長 導入時に必要な費用はマスタ登録費用だけになります。その他、月額基本料や法改正時に発生するソフト変更料などは一切いただいておりません。

TDB どうしてそんなに安くできるのですか？

伊澤社長 私たちはアイケイ社会保険労務士事務所を併設しています。

給与計算も社会保険労務士が当社システムを使用して計算業務をしているのです。

専門的ノウハウをもった専門家が業務を行えば、正確にスピーディに業務ができます。短時間で業務を処理するのですから、単価が安くなっても不思議ではないですよ。

TDB なるほど。普通は専門家に任せるとコスト高になるように感じますが、そういう捉え方もあるのですね。

社会保険労務士の方に業務を任せられるのなら、機密保持の面でも安心ですね。

伊澤社長 ありがとうございます。

社会保険労務士は法により守秘義務を負いますから、安心してお任せいただけたと思います。

TDB 他にも給与計算を御社に委託するメリットはありますか？

伊澤社長 一番のメリットはコストダウンですが、もうひとつ大きなメリットとしてコンプライアンス体制の強化があります。

つまり法を遵守した社内体制の構築です。

私たちは栃木県内外の税理士と提携しており、社会保険労務士と税理士の双コンプライアンス体制のもと、企業支援をおこなっています。

たとえば法改正については、労働・社会保険諸法令の改正は社会保険労務士が、所得税法の改正は税理士が迅速な対応をおこないます。

企業のリスクマネジメントの観点からもメリットがあると思います。

TDB なるほど。コストダウンとリスクマネジメントを同時に達成できるのなら、クライアントにとっても大きなメリットですね。

伊澤社長 ありがとうございます。

TDB 他のサービスについてもお聞きしたいと思います。

人材ビジネス支援というサービスがありますが、異業種からの新規立ち上げなども可能なのですか？

伊澤社長 もちろん可能です。当社の支援により新規立ち上げされた実績もあります。

TDB そうしますと人材ビジネスに関わる知識がまったくなくてもいいわけですね。

伊澤社長 人材派遣や人材紹介の許可取得から、人材ビジネスに関わる諸業務のノウハウ提供、また、各契約書や協定書などの必要書式の提供まで全面的に支援いたしますので、今まで人材ビジネスに関わったことのない企業でも大丈夫です。

TDB では、すでに人材ビジネスを始められている企業に対しては、どのような支援を行なっているのですか？

伊澤社長 もっともニーズが高いのは、各契約書等の内容および運用方法のチェック・指導です。派遣法や労基法など業務に関連する法規が多く、対応しきれていない場合が多いようです。人材ビジネス業界には職安や労基署などの立入調査も頻繁に行われているので、必要書類の整備などを定期的にチェック・修正することは人材ビジネス企業にとって必要不可欠なことだと思います。

そのほかの支援としては、人材募集、面接、マッチング、スタッフフォロー、クライアントフォローなど業務フローのノウハウ提供・指導や、営業ツール、スタッフ向けツール、ホームページの構築など、各コミュニケーションツールの作成支援も行なっています。

T D B 許可取得から運用体制の構築、そして実際の業務に関わるノウハウまで支援してもらえるのなら、新規立ち上げの場合も心強いですね。

伊澤社長 ありがとうございます。

T D B それでは最後になりますが、今後の抱負についてお聞かせください。

伊澤社長 今後ますます本格化する大規模な企業間競争に勝ち抜くためには、戦略品質の向上と競争力強化を図る必要があります。

如何に管理コストを抑制し、直接的収益部門に経営資源を傾注させ、力のある組織体制を構築して行けるかが重要なファクターではないでしょうか。

そうした対策を具体的にサポートするのが私たちの使命であると考え、今後もクライアント企業の企業力強化のため全力を注いでいきたいと思っています。

T D B 本日は有り難うございました。

給与計算代行“@256”に加え様々な専門サービスを手掛ける（株）プラマックス。

（株）プラマックスが提供するサービスは付加価値が高いことや伊澤社長のビジネスに対する想いは読者の皆様にご理解頂けたのではないのでしょうか。

2004年、（株）プラマックスの更なる飛躍を期待したい。

（聞き手 調査課 A. N）