

広告特集 経営戦略としての働き方改革

また、同社は、女性の積極的な活用にも取り組んでいる。社員の半数以上が女性であり、管理職も3分の1以上が女性だ。取締役の構成も男女半々である。「産休や育休を取った後も大半の社員が復職しています。出産を理由とした離職はゼロです。それは単に制度が整っているからだけではなく、男性社員も含めた職場の理解と協力があって、産休や育休が取りやすい雰囲気があるからです。産休や育休を複数回取って働き続けている社員もいますし、子育てや介護などのため、時短勤務をしている正社員も数多くいます」

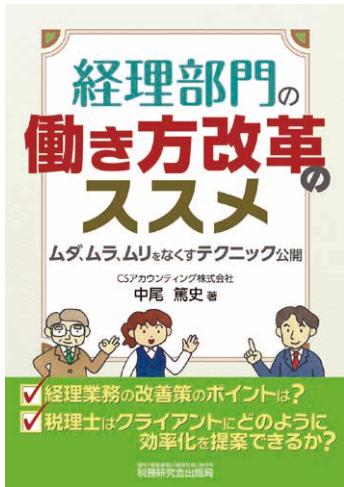
このように同社は業務改善や職場環境の整備に努め、着実に成果を上げていく。面白いのは、同社がそうした成果を顧客にも展開していることだ。その点について中尾専務が次のように説明する。「当社はBPOサービスだけでなく、お客様に対するコンサルティングも行っています。会計・経理業務の改善提案などは、当社自身が社内で実施して成果を上げている実践的なソリューションをご提案しているので、お客様にも高く評価していただいています」

未経験者もプロに育てる 教育研修

今のような企業にもコンピュータシステムが入っている。けれどもそうしたシステムを十分に使いこなせていない企業も少なくない

同社のBPOサービスは、社員が顧客先に常駐するビジネスモデルではなく、自社で対応するクラウド型を取っている。「そのため、ほかのお客様を担当している社員とのコミュニケーションが確保されず、情報共有もスムーズとなりません。成功例や課題を数多く学ぶこともでき、スキルアップにも効果的な環境ではないでしょうか」と中尾専務は語る。事実、同

お問い合わせ CSアカウンティング 03-5908-3421(代表) https://www.cs-acctg.com/



『経理部門の働き方改革のススメ』(税務研究会出版局)

長年にわたり経理業務のBPOサービスを提供してきた経験に基づき、経理業務のムダ・ムラ・ムリをなくす方法を解説。実際に裏打ちされているだけに説得力がある。著者は中尾篤史専務。



CSアカウンティング 経理管理専務 取締役 東山恵里香

社は会計などの経験のない転職者も受け入れているが、そうした社員でも短期間で戦力になるという。「当社の場合、複数の企業の経理を見ることができ、定期的に業務を変えてマンネリ化しないようにもしています。それぞれのステージに適合した分野別の研修も行っていますから、比較的短期間で専門的な知識を習得することができ、経理、税務、人事などそれぞれの分野でプロと認められる人材を育てるのが当社の目標です」(東山取締役)

実際、業務に即した業務改善に取り組み、業務の効率化、業務品質の向上に努めながら働きやすい環境を整え、その成果を顧客にも惜しみなく提供する。同社のこうした姿勢は、顧客からも高く評価されている。働き方改革は企業を強くするという好例が、ここにある。

BPOを通じて社会を支える プロフェッショナル集団

会計・経理・人事のアウトソーシング企業であるCSアカウンティングが、自社の働き方改革に力を入れている。残業時間の減少、有給消化率の向上など成果も上がっている。効果の大きい業務改善策は顧客にも提案することで、コンサルティング機能の強化にもつながっているようだ。

CSアカウンティング



最近、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の導入も進んでいる。単純作業的な業務はできるだけ機械で自動化して、社員は付加価値の高い業務に専念できるようにしているのだ。もちろんこうした取り組みも業務改善や働き方改革に直結するものだ。

管理職の3分の1以上が女性

「業務改善で効率が上がれば、労働時間の短縮、残業の減少など働き方改革にもつながる結果を生みます。実際、有給休暇の取得率はこの2年間で約20%もアップしました」



CSアカウンティング 専務取締役 中尾 篤史

会計・人事に特化したBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)サービスをワンストップで提供できるのが、CSアカウンティングの大きな強みだ。会計や税務、労務、さらにシステムやオペレーションのプロフェッショナル人材が豊富にいるからこそ、ワンストップでサービスを提供できるのである。約200人の社員のうち、およそ50人は公認会計士や税理士などの有資格者だ。

顧客側から見ると、複数のベンダーとやり取りする煩わしさがないというだけでなく、コスト削減にもつながるメリットがある。そのため同社がBPOサービスを提供している顧客は年々増加し、現在は上場企業を含む約2000社に及ぶ。従来、BPOサービスのユーザーは大手企業が圧倒的に多かったが、今は中堅中小企業にも広がっている。企業間競争がローバル化し、生産性の向上が強く求められる今、BPOサービスの活用によって合理化・効率化を図ろうという動きはますます加速化しており、同社の業績も堅調に推移している。

業務改善活動の実践で経験を積む

顧客の業務に合わせた行うオーダーメイド型がセールスポイントである。それも顧客から支持されている理由の一つだが、たとえば経理で使う帳票一つとっても、書式などは各社各様であることが多い。業務そのものの進め方や管理の仕方なども、顧客によって違う。そのため同社自身の業務は標準化しにくい側面があった。そこで同社は3年前から、個々の社員が自分の業務を改善し、有効だと思われるものは全社に提案するという形で業務改善活動を行うようになった。社員の投票で上位に入った提案を表彰する仕組みにしたことも功を奏し、専門的な業務の改善やシステムの改変、あるいはPCの使い方の工夫など、社員から

業務改善の成果について、中尾篤史専務取締役が語る。