



高田弘明

たかだ・ともあき

株式会社シャルフ 代表取締役社長

1969年生まれ。大学卒業。経営学修士課程修了(MBA)。国内オートバイメーカーでマーケティングの研究開発をしながらマーケティング職に就き、ついで国内タイトルを取得。30歳で世界トップシェアの米国ライバルメーカーにヘッドハンテられ、技術以外にも企画、マーケティングを担当し、アメリカ式の仕事やマネジメントを経験し、33歳で現職に就任。社員教育に力を入れ、従業員の労務情報管理とエンゲージメントの向上、経営者としての情報管理の構築に取り組みながら現在にいたる。

橋本真那美・ブレインマークス
ビジネスコンサルタント ます
は株式会社シャルフの事業内容を
ご紹介させていただきます。
高田弘明・日本シャルフ代表取
締役社長 労務管理システム
の開発と販売を手掛けていま
す。主な販売先は全国の社会保
険労務士事務所、それぞれの
事務所が雇い先の人事・労務・
給付などの業務を効率的に行う

10年後をリードする 未来企業

78

「ウェブ日報」と「お客さまの電話は即座に取る」 社風が生み出した 独自の社労士向け労務管理システムが話題

全国の社会保険労務士事務所向けに、労務管理を中心とするさまざまな管理システムの開発・販売を行っている株式会社シャルフ。2020年には一般企業向けのHRテック製品の販売も予定しているという。そんな同社の高田弘明社長の夢と想いに、株式会社ブレインマークスの橋本真那美氏がアプローチした。



社内風景

ためのシステムということになります。また現在、従業員の入社手続きなどを電子化などで簡素化する動きがすすんでおり、ITを駆使した労務管理システム「HRテックノロジー」(HRテック)のニーズが拡大しています。そこで、2020年中にはクラウドを活用した一般企業向けの労務管理システムを販売する計画も立てています。

橋本 会社設立の経緯についてうかがいたいのですが。

高田 当社の基盤となったのは、父が経営していた社労士事務所です。父はもともと個人事務所を経営していたのですが、業務拡大にともない法人化することになり、そしてそれにもない、膨大な書類の手書き業務を効率化できないかと考え、パソコンを使って独自に専用の管理システムをつくりあげました。これが父の社労士仲間の間で好評となり、商品として販売することに

な強みがありますか。
高田 お客さまからは「販売後のサポート体制が素晴らしい」との評価をいただいています。システム開発会社は良い製品やサービスを提供するのが第一ですが、提供後のサポートがおろそかになりがちです。でも、当社では「お客さまの電話を即座に取る」をモットーにしており、電話に出られなかった場合も速やかに折り返し、問い合わせへの返答などを翌日に持ち越さないようにしています。こうすることでお客さまとの信頼関係の構築をはかり、お客さまの声をシステムの改善に生かすことができますのです。

高田 当社では「ゆとり」のビジネスライフ、「やさしさ」と調和の実現を目指して」という経営理念を掲げており、さまざまな取り組みを通して、この理念が業務のなかに浸透するよう心がけています。

橋本 具体的にはどのような取り組みを実施していますか。

高田 社員全員が閲覧できる「ウェブ日報」もそのひとつです。この日報にはほかの社員もコメントを加えることができるので、社内コミュニケーションの活性化に役立っています。たとえば、日報で開発部からの提案があった場合、サポート側がその日報にコメントを付すことで、あらたなアイデアが生まれたりするのです。ただ、その際には「ネガティブな発言は避ける」というルールを設けていま



17時以降はオフィスの一角で飲酒ができるようになる。お酒はオフィスの冷蔵庫に常備しており、おつまみはビル内のコンビニで入手可能。飲みケーションがずっと手軽になる

す。みんな頑張っていることを認めますし、おたがいに尊敬する気持ちをお互いに忘れずにしなげれば、社員同士で感謝の気持ちを伝える「サンクスシステム」、社内通貨を発行し一人当たり月に1000コインを限度に贈り合い、社内のカフェで商品と交換できる制度などを導入しています。

橋本 当社の代表(安東邦彦氏)が、御社のこうした取り組みに非常に感銘を受けていました。

高田 安東さんにはこのシステムをほめていただいただけでなく、社内通貨に関しては「会社

のコア・バリュー(核となる価値観)と一致させ、適切な基準に則って運営すれば、社員のモチベーションを高める強力なツールになる」というアドバイスもいただきました。そのアイデアを実際に活用するために、贈呈されたコインの額を人事評価の一部に反映することができないかと相談のついでにもなっています。

橋本 今後どのような事業を展開していきますか。

高田 社労士向けのコンサルティングツールを開発したり、勉強会を開催したりして、サービスをさらに充実させていきたいと考えています。また、今後は社労士に求められる業務がますます多様化してくるのだから、当社としても労務管理や人事評価、組織運営の知識をさらに蓄積したり、ブラッシュアップしたりしながら、さらに良質なソリューションを提供できるようにしていきたいと思っています。また、冒頭で述べたとおり、これから一般企業向けのサービスにも注力していきたいと考えています。

橋本 働き方改革にともない、事業そのものもさらに多様化していきますよね。ユニークなビジネスが生まれるのを楽しみにしています。



橋本真那美

はしもとまなみ

株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

2012年大学卒業後にブレインマークスに入社。自社の会員サービス運営や社内の文化づくり、採用などさまざまなことを経験。現在は持ち前の計画力・実行力を生かして、マーケティング部門に所属。最後まで諦めない粘り強さで、集客、販促、社内のウェブ制作などを務めている。

—10年後のためのアドバイス—

インタビューにあったとおり、同社のベースになっているのは高田社長の父親が経営していた社会保険労務士事務所であり、最大の強みは「業界のニーズを把握できている」ことです。そこからさまざまなシステムを開発するだけでなく、サポートに熱心に取り組むことで見事に成長を遂げてきました。これからさらにニーズが多様化する社労士業界において、同社の存在はますます重要なものになっていくでしょう。と同時に、そういったニーズに対応するためにも、現在の取り組みを推進して社員全員でコア・バリューやビジョンを共有し、開発部門とサポート部門が一丸となってあらたなビジネスに取り組み始める環境を整えることがポイントになると思います。