



# ZeeM 人事給与の 「使いやすさ」と「親身のサポート力」 ～それぞれの企業・人事部門に最適な導入をバックアップ～

## ZeeM 人事給与

福岡県福岡市中央区に本社を構えるキューサイ株式会社。ケールを原料とした青汁の製造販売で名をはせた同社だが、現在は青汁・コラーゲン製品を中心とした商品ラインナップを展開し、「良質・安全な商品を世に提供し続ける」との経営理念のもと、自由な発想で商品の研究・開発に取り組んでいる。また、サプリメントといった特定保健用食品の開発・販売や、食品への残留農薬検査といった分析ビジネスを手掛けるグループ企業を擁している。2008年9月に基幹システムを『ZeeM 人事給与』にリプレースし終えた同社では、旧システムとの並行稼働期間を経て、この11月からのZeeM単体での本稼働を控えている。同社グループ人事部 人事・研修課の井原謙二氏に話を伺った。

### 限界に達しつつあった給与計算業務の外部委託

「今回の導入前までは、給与計算は外部委託で行っていました。外部に出すことで、通常の企業の人事部門で発生するような手間や作業時間を減らすことが目的でした。」(井原氏)

約200名の正社員に、グループ企業の職員・パートタイマーを含め約400名分の人事給与をあずかる“グループ人事部”では、外部の業者にその管理を数年来委託していた。ところが、2007年ごろから事業一部譲渡・合併といったキューサイ内部での事業再編が続いたこともあって、外部委託先がこうした組織の変化にうまく対応できないケースが多く見られるようになったという。

「欲しいデータがすぐに手に入らないばかりか、データの正確性に欠けるなど外部委託で省略されるはずの工数が余計にかかるようになってしまったわけです。ならばシステムそのものを刷新しようということで、クレオさんと数社のベンダーさんの中から新システムを選ぶことにしました。」(井原氏)

### 導入の決め手は『使いやすさ』

数社によるコンペティションから、クレオのZeeM人事給与を選んだ同社。その選定理由のポイントは『使いやすさ』にあったという。

「『担当者にとって使いやすい』ということを最初に考えました。業務に詳しい特定の人だけが理解しても仕事は回りませんから、複雑な業務、分かりにくい業務は平準化してノウハウを蓄積しなければなりません。『ZeeM 人事給与』では、前もって設定しておいたメニューを選択すると、メモ帳やエクセルなどの外部ファイルを開かせる仕組みがあります。ここでタスクリストが展開するようにしておけば、業務に不慣れな者でも次に何をすればよいかが目に分かります。」(井原氏)

ZeeM のもう一つの使いやすさの要素として、井原氏は『汎用性の高さ』も例に挙げる。

「人事給与のメニュー設定に関しては、システムを導入する企業それぞれの規定や制度があるわけで、必ずしもZeeMのプリセットメニューを全部活用するわけではありません。ですが、そうしたメニューの一つ一つを取捨選択し、時には自社仕様につくり換えて運用できます。こうした汎用性という意味での『使



ケールを原料とした青汁の製造販売で名をはせたキューサイ株式会社は、現在は青汁・コラーゲン製品を中心とした商品ラインナップを展開し、「良質・安全な商品を世に提供し続ける」との経営理念のもと、自由な発想で商品の研究・開発に取り組んでいる。

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

#### お問い合わせ

#### 株式会社クレオマーケティング

ZeeM 事業部  
営業部  
TEL : 03-5769-3620  
FAX : 03-5769-3621  
info.zeem@creo.co.jp  
<https://www.zeem.jp>

### ZeeM 導入以前

- 給与業務を外部委託しており、欲しいデータがすぐに手に入らないばかりか、正確性に欠ける計算結果が出ることもあった。
- 給与業務の締め日(20日)から支払日までの作業負担が大きな足かせとなっていた。
- 使いやすく、親身のサポートを受けられる業務システムを探していた。

### ZeeM への期待

- 基幹システム化による、迅速かつ正確な給与計算業務の遂行。業務効率の向上。
- 人事部スタッフの負荷軽減。
- 月末に偏っていた業務スケジュールの平準化。
- 将来の人事制度改正を見据えての、人事データ活用。

## ZeeM への期待は 業務の『平準化』と『高効率化』

管理業務を外部委託していた会社では締め日（20日）から支払日（翌月5日）までの作業負荷の集中が大きな足かせとなっていた。社内でまとめたデータを委託先に送信する、委託先から戻ってきたデータを確認し、そこでまた再度訂正データを送り…という作業を何度も繰り返すことになる。

「外部委託の課題が解消され、従来の月末に偏っていた業務スケジュールを平準化できたことは大きいですね。この期間の残業も確実に減るのではないかと思います。また、さまざまな情報をすぐ引き出せて、共有化できるのも改善されたポイントです。以前は、何かデータが欲しいと言われた場合、担当者が要求者に直接メールやファクスでデータを送るという1対1のやりとりでした。ですが、今は画面上で伝票や帳票の変更箇所などもすぐに反映されます。この仕組みであれば、手間をかけることなく、データの迅速かつ正確なやりとりが行えます。」（井原氏）

## ZeeM ユーザーを支える 『親身のサポート』というサービス

井原氏は今回のシステム選定にあたり、『使いやすさ』という ZeeM の特長とともに、そのサポート力も評価のポイントとして挙げている。

「普通の販売営業の方だと、製品／サービスの機能や特徴についての話が聞けても、業務の内容やこちらで抱えている問題にまで踏み込んで見てもらえないことがあります。その点、クレオのプロダクト事業部 カスタマーサービス部の佐々木さんには、弊社のシステム構成や業務の改善もすべてひっくりめられた観点で提案していただけて助かりました。また、今回はクレオの SE さんに、月に一回程度の割合でシステム設定やレクチャーをしてもらいました。レクチャーを定例化できたことで、弊社のスタッフもそのペースに合わせたスケジュールで新システムに慣れていくことができました。大変親身に弊社の要望を酌んでいたただけなので、スムーズな移行ができたかと思えます。」（井原氏）

だが、福岡に本社を置く同社があえて東京のベンダーを選ぶに際し、不安はなかったのだろうか。

「トラブルにすぐ対応できるか、という不安はありま

した。ですが、クレオさんは、地方企業との実績も豊富でしたし、何よりも『使いやすさ』に信頼を置いていましたから、不安要素もサポートセンターなどで充分フォローをいただけるのではという感触がありました。」（井原氏）

逆に SE に頼りすぎてしまったほどと振り返る井原氏は、今後はスタッフが自分でシステムに触ってみて、問題を解決していくというフェーズが必要ではないかと述べた。導入を終えた現在のサポートについては、次のように語った。

「特に強調したいのは ZeeM のマニュアルは、ユーザーにとって非常に分かりやすいということです。分かりやすいマニュアルにはなかなか出合えないものですが、今回の ZeeM のマニュアルはどこに何が載っているかが直感的に分かるんです。操作で分からないことがあれば見当をつけてマニュアルを引く。するとだいたいそこに書いてある。それでも分からないようならサポートセンターですが、その回答も早い。違う画面を見るはずなのに、何でこちらの聞きたいことが分かるのかと驚くことも多々あります。」（井原氏）

## システム導入によって拓けた キューサイ再上場への道程

キューサイは 2004 年に目標管理や業績・成果の評価方法などについての人事制度を改正している。だが、当時と現在では事業形態や従業員構成にギャップ生まれているという。この人事制度を再度改正し、従業員の目標達成意欲がさらに湧くような仕組みにしていくことをグループ人事部として目指しているという。

「ZeeM によって業務負荷が軽減され、人事データは格段に抽出・活用しやすくなりました。こうしたメリットは、間接的にも直接的にも“人事制度改正”とい



「リプレースに際しては分かりやすく使いやすいシステムを選定することも重要ですが、スタッフ全員が“全体像の理解”を常に意識することがポイントです」と語る井原氏。

キューサイ株式会社  
グループ人事部 人事・研修課  
井原謙二 係長

お問い合わせ

株式会社クレオマーケティング

ZeeM 事業部  
営業部

TEL : 03-5769-3620

FAX : 03-5769-3621

info.zeem@creo.co.jp

<https://www.zeem.jp>