

株式会社トヨタレンタリース兵庫

アルバイトの給与計算、社員の人事情報管理に加え店舗情報や新卒採用の管理まで自由度の高いパッケージで柔軟に対応



導入の狙い

- ・パート・アルバイトの給与管理の効率化
- ・正社員の人事情報管理
- ・紙ベースの店舗情報管理からの脱却

導入システム

- ・基幹業務システム『SMILE V 人事給与』
- ・基幹業務システム『SMILE BS 2nd Edition CRM QuickCreator』

導入効果

- ・パート・アルバイトの給与管理の一元化
- ・紙ベースで行われてきた人事情報や店舗情報を電子化
- ・新卒採用状況の可視化

USER PROFILE

株式会社トヨタレンタリース兵庫

【業種】カーリースとレンタカー

【事業内容】各種自動車のリースおよびレンタル、その他(中古車・保険)

【従業員数】222名(2018年6月現在)



2018年9月取材



兵庫県内一円で26店舗を展開し、きめ細かなカーリース・レンタカーサービスを提供している

株式会社トヨタレンタリース兵庫は、国内レンタカー市場でトップシェアを誇るトヨタ自動車のレンタカー・カーリース事業の運営会社だ。同社は正社員のほかパート・アルバイトが多く、総務担当者の給与計算業務は大きな負担となっていた。正社員の人事情報や営業店舗の契約情報が紙ベースで管理されていることも、業務の非効率や属人化につながっていた。こうしたバックヤードのさまざまな業務課題を、設計の自由度が高いパッケージシステム導入によって解決している。

車両管理費用を平準化する カーリース事業が伸長

株式会社トヨタレンタリース兵庫(以下、トヨタレンタリース兵庫)は、国内レンタカー市場でトップシェアを誇るトヨタレンタリースの運営会社だ。1967年設立、現在は兵庫県内に26カ所の直営営業所と5カ所の拠点を展開し、きめ細かなサービスを提供している。

「所有する」から「必要なときに利用する」というクルマへの意識の変化やインバウンド需要を追い風に、レンタカー市場は拡大が続く。こうした中、同社がもう一つの成長の柱と位置付けるのが、近年法人や官公庁を中心に普及が進むカーリース事業だ。

レンタカーが最短で3~6時間、最長でも1カ月という契約期間であるのに対し、カーリースの契約期間は最短で3年、最長では7年に及ぶ。また提供されるクルマにも違いがある。管理本部 総務部の伊庭 侑次郎氏はこう説明する。

「在庫として持つクルマの中から最適な一台を選んでいただくレンタカーサービスに対し、カーリースは車種や色、カーナビをはじめとする各種オプションも選択いただいた上でお貸し出しいたします。ご要望に応じて特殊車両をご用意する場合もあります。このようにお客様のニーズに合わせて、オーダーメイドできるのがカーリースの大きな特長です」

法人や官公庁でカーリースが受け入れられるようになった第一の理由は、車両管理コストが経費として平準化できる点にある。

これまでは、業務用車両は資産として所有し、購入に伴う出費や減価償却などの会計上の手続きを行うのが一般的であった。車検や法

定検の都度、部品交換やタイヤ交換などのメンテナンスコストも発生するため、何十台もの車両を保有する場合は、保守管理のための専任担当者を置くことも珍しくない。しかしカーリースであれば、タイヤやオイルといった消耗品の交換コストまでが月々のリース料で一元処理可能となる。トヨタレンタリース兵庫では、給油の精算管理など車両の管理業務や事務処理もサポートするなど、きめ細かなサービスを提供することで、法人や官公庁の車両管理業務の省力化に貢献している。

現在、同社の保有台数は、レンタカーが約2,300台、カーリースが約10,000台。カーリースの需要は今後さらに高まると同社は予測している。

三つの課題を パッケージシステムで解決

同社では、グループ企業である兵庫トヨタ自動車の給与システムを利用して給与計算を行ってきた。

だが、このシステムだけでは網羅できない業務が存在していた。解決すべきおもな業務課題は三つ挙げられる。①パート・アルバイトの給与管理、②正社員の人事情報管理、③営業店舗の物件情報管理である。

まず、課題①のパート・アルバイトの給与管理だが、同社に約150名いる彼らは、洗車や客先からのクルマ引き取り、店舗間の

回送といった業務補助を担当し、レンタカーの返却手続きが集中する夕方の短時間に仕事をすることが多い。彼らの給与計算については、正社員用の給与システムの対象とはなっていない。管理本部 総務部の菊池 奈緒子氏は当時をこう振り返る。

「これまでは、約150名のパート・アルバイト従業員の給与計算は、紙とExcelの併用で管理していました。そのため、毎月の給与計算や年末調整には大きな業務負荷がかかり、その改善は以前から課題となっていました」

課題②の正社員の人事情報についても、既存の給与システムの管理対象外であったため、こちらも紙とExcelの管理となっていた。結果、非効率な作業が発生していた実情を伊庭氏は次のように語る。

「履歴書管理したいというのが最初ですが、人事情報が電子化されていないための弊害も解消したいという思いがありました。例えば、リクルーティングで大学訪問の準備としてOB・OGの在職状況の資料が欲しい場合も、一人ひとりの履歴書を引っ張り出して、出身大学を調べていました。その作業に、膨大な時間を費やしていたのです」

そして課題③は、営業店舗の情報管理の一元化と共有だ。店舗情報は、各店の賃貸契約・図面・地代家賃や契約金・保証金・契約期間等の契約情報をはじめ、最寄りの営繕会社の連絡網などすべての

管理本部 総務部
伊庭 侑次郎氏

「[SMILE BS2 CRM QC]で新卒者の採用活動が可視化できるようになった効果は大きいですね。大学訪問用の資料作成の効率化と合わせ、今後の採用活動に役立てていきたいと考えています」



管理本部 総務部
菊池 奈緒子氏

「当社の場合、社員の人事情報を給与計算の委託先へ送る必要がありますが、[SMILE V 人事給与]導入後は、必要なデータを抜き出すことで、こうした書類も作成できるようになりました」



情報を網羅している。これまではExcelと紙の書類で管理してきたが、26店舗の管理を行うには煩雑で、時には最新情報に更新されてない状況もあったという。

「紙書類による人事情報や店舗情報の管理は、ムダが多いだけでなく、災害発生時の従業員の安否確認や事業継続、復旧という観点でも課題が少なくありません。また個人情報紙ベースで管理するのは、情報漏えいの点からも不安がありました。新たなシステム構築への取り組みには、こうした背景もありました」(伊庭氏)

これらの課題を、同社のITパートナーである、さくらケーシーエスとリコージャパンに相談したところ、パート・アルバイトの給与計算と正社員の人事情報管理については『SMILE V 人事給与』を、営業店舗の物件情報管理については『SMILE BS 2nd Edition CRM QuickCreator(以下、SMILE BS2 CRM QC)』のパッケージシステムの導入を提案された。

他社製品を含め複数検討した中で、『SMILE』シリーズを選んだ一番の理由は、同社独自の管理項目を自由に設定できる柔軟性だったという。

「当社の給与計算や人事情報管理では、無事故手当の有無や取得運転免許の種類など、独自の管理項目が必要です。一般的な人事給与パッケージではそうした対応が難しいのですが、『SMILE V 人事給与』の場合、ユーザーが自由に項目を設定することが可能でした。

また『SMILE BS2 CRM QC』では、リコージャパンさんに、デモンストレーションで分かりやすく説明いただき、直感的にできそうだなと感じて、選定する上でとても効果的でした。管理業務を一から自社仕様で構築できる点も高く評価しました。」と伊庭氏は語る。

システムは2017年12月に導入され、翌年の4月から本稼働を開始した。

管理情報の電子化が業務の効率化に貢献

課題①のパート・アルバイトの給与計算は、同システムの導入によりすぐに効率化された。

「手作業で行っていた給与計算や年末調整などの業務負荷は、システム導入によってかなり軽減しました」(菊池氏)

そして、課題②の正社員の人事情報管理は、システム化することでさまざまな業務の効率化、標準化に貢献している。

「これまで苦勞していた、出身大学別の従業員検索が即座に行えるようになり、OB・OGと共に大学を訪問することも簡単にできるようになりました。出身大学別従業員比率など、リクルート用の資料もすぐ作成でき、業務の効率化に大きく貢献しています。また、当社では、免許の情報等、管理する項目が多岐にわたるので項目を増やせる機能は助かっています。店舗間の異動も多いのですが、社員の住所情報に基づいた最適な異動先を検討できるなど、大いに活用しています」(伊庭氏)

課題③の営業店舗の物件情報管理は、『SMILE BS2 CRM QC』によって、物件賃貸の契約期間満了や保証金の確認から、日常の水回りや電気関係の修繕対応依頼先などの情報まで一元管理が実現

した。担当者にしか分からないという業務の属人化が解消されただけでなく、今後は、経営判断の迅速化という観点でも大きな効果を期待している。

「店舗を閉鎖しようと考えた場合、これまでは判断に先立ち、物件の契約内容を調査する必要があります。しかし今は、閉鎖に伴う正確なコストを即座に把握して、迅速な経営判断を下すことができます。また、店舗のトラブルに関する本部への問合せも多いのですが、すぐに確認、対応が可能となりました。現在はこうした情報を全て本部で管理していますが、今後は更改の都度、各店舗に配信することも検討しています」と伊庭氏は将来構想を語る。

自由度の高いCRMパッケージはさまざまな業務管理が可能

『SMILE BS2 CRM QC』は、新卒者の採用管理にも活用されている。CRMはもともと、顧客管理を目的としたパッケージシステムだ。しかし、項目設定や項目間の連携の自由度が高い同製品は、さまざまな業務の管理用途に利用できる。同社では、店舗情報の管理のみならず、新卒者の採用管理でも有効活用している。

「長期間にわたる新卒者の採用選考では、応募者の履歴書や面接評価、進捗状況などを正しく管理することが求められます。リコージャパンさんから『こんな使い方もできますよ』という説明を受けて当社でも

株式会社さくらケーシーエス
産業ソリューション事業部
産業営業部 営業三グループ
マネージャ
藤田 勝巳氏



「ITによる業務改善をご提案させていただいています。これからも課題解決への道筋を明確にアドバイスいたします」

リコージャパン株式会社
兵庫支社 兵庫コーディネート営業部
業務ソリューショングループ
リーダー
松原 佳代氏



「お客様のご要望にパッケージペー
スでお応えできたのも、自由度の高い
『SMILE』シリーズならではの魅力で
す。これからもご活用いただけるよう
に、しっかりとサポートしていきます」

株式会社トヨタレンタリース兵庫

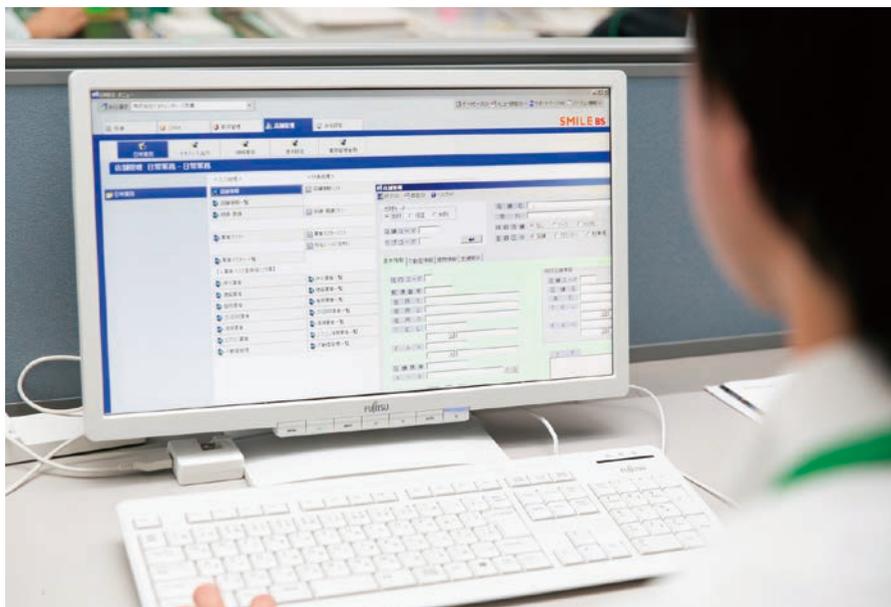
試してみたのですが、選考状況の可視化や、条件指定をした宛名ラベルの出力など、業務の省力化に大きな効果を実感しています。運用後も項目を追加したり、柔軟に拡張できる点も評価しています」と伊庭氏は語る。

なかでも、大学別エントリー状況のデータ集計が即座に行えるようになったことは好評だ。

「当社では、2019年3月卒の新卒採用管理から同システムの運用を開始しています。会社説明会参加者の中で一次試験に進んだ割合や、内定決定時期の分布が一目で把握でき、効果を実感しています。これらのデータは確実に翌年以降の採用活動に生きてくると考えています」

システム化によってさまざまな業務課題を短期間で効率化してきたが、人事関連業務については今後、『SMILE V 人事給与』の情報を人事考課などに活用していく考えだ。

「蓄積された人事情報は、人事考課や新卒採用者のキャリア構築のモデルケース作成など、さまざまな活用が考えられます。運用をスタートしてまだ一年にもなりませんが、新卒者採用に関連した情報は、すでに多くの気づきにもつながっています。これまで紙ベースで管理してきた情報を電子化した今、人事考課や新卒採用、店舗計画など情報の有効活用を図っていくことが今



項目設定の自由度が高く、目的に応じた使い方が可能な「SMILE BS2 CRM QC」によって、物件の契約期間や契約内容、水回りや電気関係の修繕窓口などの店舗情報の一元管理を実現している

後の大きな目標です」と伊庭氏は言葉をまとめた。



株式会社トヨタレンタリース兵庫のホームページ
<https://www.r-hyogo.co.jp/>

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
・この記載内容は2018年11月現在のものです。
Copyright©2018 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.