

導入事例：福利厚生代行（アソシエ倶楽部）

株式会社DACS 様

“コスト優先”から社員の“使いやすさ優先”へ
導入直後から驚異的なサービス利用率を実現

企業情報

社名	株式会社DACS
本社所在地	大阪府大阪市中央区瓦町1丁目4-8 瓦町恒和ビル
事業内容	・コンサルティングサービス 業務改善・情報戦略企画立案、リスク管理コンサルティング、BCP策定 等 ・アウトソーシングサービス ハウジング、コロケーション、ホスティング、MSPサービス（監視、障害対応、オペレーション、業務運用）等 ・システム構築サービス ERP構築、Web系システム構築、オープン系システム構築、ホスト系システム構築 等
URL	http://www.dacs.co.jp/



背景・課題

厚生年金基金の解散を機に
全社員にとって使いやすい福利厚生へと刷新

コンサルティングからシステム構築、運用・保守のアウトソーシングまで、トータルなITソリューションを手がけるDACS株式会社は、「情報セキュリティの確保」を事業の根幹に据えています。同社では「ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)」や、ITビジネスの業界標準である「ITIL」をいち早く取り入れるなど、セキュリティに対する安全基準を明確化してきました。

こうした安全・安心な事業の確実な遂行には、社員一人ひとりがITに関する高いスキルを身に付けていることが重要です。同社経営企画本部の森木マネージャは、そのための施策について語ります。

「当社の強みは、システム開発から運用・保守まで一貫した安全性の高いサービスを提供できることです。社員には専門的なスキルが求められるため、日ごろから手厚く教育・研修を実施するなど、人材育成には特に注力しています。社員を大切にする社風が根付いているおかげで社員の定着率が高く、直近3年に入社した社員の離職はゼロです。これは人の出入りが激しいIT業界では異例といえるでしょう。」

人を育て、人を大切にしてきた同社では、パート勤務を含む全社員が厚生年金基金に加入していました。しかし、2014年に施行された厚生年金基金を原則廃止とする改正法に伴い、同社が加入する基金の解散が決定します。

森木マネージャは「会社は基金の代わりとして確定拠出年金(401k)を充てるなどの対応を行ったのですが、問題は基金に付帯していた福利厚生サービスが無くなることでした。利用していた社員が多く、代わりとなる福利厚生の仕組みが必要になりました。この機会に誰もが使いやすく、より充実した福利厚生環境を整備しようと考えました。」と当時を振り返ります。



株式会社DACS
経営企画本部 経営企画部
マネージャ
森木 昭博 様

過去の苦い失敗を踏まえコストより内容を重視 幅広いメニューを網羅する「アソシエ倶楽部」を採用

同社はアウトソース型の福利厚生サービスをいくつかリストアップし、自社にふさわしいサービスの検討を開始。その際コストではなく、あくまでサービスの中身に重きを置いたといいます。その背景には、以前廉価なアウトソース型の福利厚生サービスを利用したものの社員の利用率が低く退会したという苦い過去がありました。

森木マネージャは「福利厚生サービスにはさまざまなタイプがありますが、過去の失敗を踏まえ、上位クラスのサービスを検討しました。サービスのメニューや社員の使い勝手、それらに掛かるコストなど、費用対効果も加味して検討を重ねた結果、最も評価が高かったのが、『アソシエ倶楽部』だったのです。」と選定の経過を説明します。

「アソシエ倶楽部」は、NTTビジネスアソシエ東日本が提供する福利厚生サービスであり、健康、育児、介護などのライフサポートから、リゾート&トラベル、持ち家推進サポートまで、幅広いカテゴリーで約100万件の割引サービスが日本全国で利用できます。しかもリーズナブルな月額料金で利用数制限が無く、基本的にIDとパスワードの簡単な入力のみで利用可能です。さらに、社員の二親等まで家族会員としてサービスを利用できるという使い勝手の良さが採用の決め手になりました。

とはいえ、たとえどれほど福利厚生サービスが優れていても、その内容が社員に伝わらなければ社内に浸透するわけではありません。そこで森木マネージャが次に起こしたアクションは、パート勤務を含む約330名の全社員に対して、満遍なく周知を行うことでした。

「大阪本社、東京の支社については、社内LANを使って具体的なサービス内容や使いやすさなどをアナウンスしました。また、お客さまのもとに出向している社員も少なからずおりますので、その社員に対してもきちんと届くように心がけました。2016年の秋から年末にかけて、全社員平等に情報が行き渡るよう周知を徹底したのです。」

こうして同社では2017年の幕開けとともに、「アソシエ倶楽部」の利用を開始します。

周知徹底の甲斐あって開始2カ月で15%の利用率を達成 さまざまなライフステージに対応できる手厚さを高く評価

通常、初年度で利用率が10%に届けば合格点といわれる福利厚生サービスですが、同社では開始からわずか2カ月で15%を超える驚異的な利用率を記録しました。これは事前の周知徹底が功を奏した結果なのですが、ここまでの反響を森木マネージャは予想していなかったといいます。

「正直、1、2カ月はあまり利用されなくても仕方ないと思っていました。想定外の反響は、使い勝手のいい福利厚生サービスに対するニーズが社内にあったといえます。社員からは、幅広い用途で使えるのがいいという声をよく聞きます。福利厚生というと、旅行や宿泊施設などのレジャー関連が目向きがちですが、育児、介護、不動産といった社員のライフステージに合わせて広くカバーできていることが利用率の向上につながったのでしょう。本来の福利厚生とは、そうあるべきだとあらためて気付かされました。」

導入後半年が経過した現在でも、同社の利用率は高いレベルを維持しています。しかしながら、この利用率を維持し、向上させるためには継続的な取り組みが欠かせません。森木マネージャは「毎月、メールでお知らせしてもらえるサービスカテゴリ別の利用率等の利用実績を指標に、1年、2年というスパンで利用状況を把握し、より使いやすい環境を整備していくことが重要だと考えています。」と語ります。



メニューは拡充するものの導入した顧客に対するアフターフォローは行わないといった、売りっぱなしの福利厚生サービスは少なくありません。導入後も、利用促進に向けた改善提案などのサポートを提供していることも「アソシエ倶楽部」の強みの1つでしょう。

例えば、森木マネージャも触れた毎月配信されるメールマガジンには利用率に加え、夏季にはレジャーやテーマパーク情報、年末には忘年会に使えるお店情報など、季節に合わせたおすすめのサービス情報が紹介されています。ユーザー企業の担当者が社内メールで転送すれば、利用率向上の一助となるように工夫されています。

さらに、半年や1年、5年といったサービスの利用期間や利用率に応じた施策提案を行っています。若い女性社員をターゲットにした育児コンテンツ、ベテランの社員に向けた介護コンテンツといった、社員の様々な課題を解決するサービスも豊富です。さまざまな顧客を手がけてきた経験を活かし、担当者の負担を抑えるアフターフォローで継続的な利用率向上を支援することも強みといえるでしょう。

「アソシエ倶楽部」のサービスを有効活用して 今後はさらなるワークライフバランスの充実へ

システム関連、しかも運用・保守といったアウトソーシングも手がける同社は、休日・夜間といった時間外労働が少なくありません。こうした労働環境をいかに改善していくかが、今後率先して取り組んでいくミッションだと森木マネージャは将来を見据えています。

「例えば、法改正に合わせて法制以上の手厚い育児や介護の環境整備を進めています。おかげさまで育児休業の取得率はほぼ100%、介護についても使いやすい制度が好評です。働き方改革についても、社員が働きやすい環境づくりに向けた、取り組みを計画しています。ワークライフバランスの推進には充実した福利厚生が不可欠であり、育児、介護はもちろん、幅広いサービスが利用できるアソシエ倶楽部には大きな期待を寄せています。」

福利厚生サービスは導入すれば終わりではなく、むしろそこからスタートになります。社内に定着させ、継続的に利用率を伸ばしていく取り組みは不可欠です。サービスを選定する際には、そのような導入後の検討も十分にしておくべきでしょう。

森木マネージャは「当社が提供するアウトソーシングサービスにも言えますが、重要なのはお客さまの立場や目線で考えることです。こちらの問い合わせにのみ答える受け身の対応ではなく、ニーズをくみ取って先読みで提案してくれるサポートは大変ありがたいと感じています。」と締めくくりました。



(右から)
 株式会社DACS：森木マネージャ
 NTTビジネスアソシエ東日本：小山田社員

NTTビジネスアソシエ東日本の担当者より



各企業様のみならず社員様にご満足いただくために「アソシエ倶楽部」の普及に取り組んでいるため、特にサービス導入後のご利用促進に向けた施策提案に力を入れております。

その施策の多くがお客様から教えていただいたものであり、お客様の力を借りながら、お客様と共にお客様のための施策を作りあげていく、「アソシエ倶楽部」を通じてお客様とお客様をつなげる、お客様に支えられた「アソシエ倶楽部」の普及拡大を目指しております。

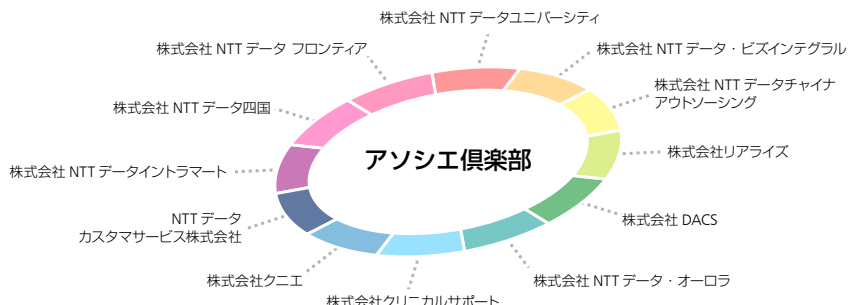
DACS様は、導入検討当初より、働きやすい会社に向けて、いかに具体的に社員様の満足度を向上させていくかを重視されておりました。導入前の「アソシエ倶楽部」の全社員周知にご尽力いただいた結果、多くの社員様にご利用いただいている状況です。

当社としても、今後は、社員様のみならず、サービスご利用可能な社員様のご家族にもご満足いただけるよう取り組んで参りたいと考えております。

株式会社NTTビジネスアソシエ東日本
 営業推進部 ソリューション営業担当
 小山田 美貴

DACS様をはじめ、 NTTデータグループ12社(約3,300名)の 社員の皆様にご利用いただいております

(2017年4月時点) ※関連会社様含む



お問い合わせ先

株式会社 NTTビジネスアソシエ東日本 営業推進部

〒143-0016 東京都大田区大森北2-1-1 アーバンネット大森ビル

TEL 03-5767-8464

URL : <http://www.nttba-east.co.jp>

E-mail : info_solution@nttba-east.co.jp