

株式会社日東テクノブレン

先進のIT技術と豊かな人間性で 「顧客のビジネスを進化させるビジネス」を貫く ITアウトソーシングのパイオニア



株式会社日東テクノブレン
会長 鈴木 真澄氏
代表取締役社長 鈴木 立氏

鈴木真澄／埼玉県出身。独身時代に所沢に駐留していた米陸軍に英文タイピストとして勤務し、結婚後、夫の鈴木倬と共に東京・池袋でデータ入力会社を起業。1974年に地元の所沢に戻り、株式会社日東テクノブレンを立ち上げる。

鈴木立／1966年8月29日埼玉県出身。大学卒業後、株式会社日本システムディベロップメントにプログラマーとして入社。1993年に日東テクノブレン入社。2003年、同社社長に就任。座右の銘は「積小為大」。日頃からのお客様への信用の積み重ねが、大きな実績につながることを信じて、母である会長と共に同社を率いている。

誰もが毎日のように利用している有名スーパーや金融機関、鉄道会社、ホテル。その経営を支えるITシステム構築や日々のデータ処理を、所沢に本社を構える株式会社日東テクノブレンが、長年託されていることを知る人は少ないだろう。

「表に出ることはまずないけれど、あの店も、このサービスも、我々がいるからつつがなく運営されている。それが誇りなんです」と語る鈴木社長。

同社の創業期を切り拓いた鈴木真澄会長と、経営を引き継ぎ、さらに先進的なサービス開発に打ち込む鈴木立代表取締役社長、おふたりにお話を伺った。

創業はコンピュータ黎明期の1974年 データ入力会社としてのスタート

—近年、パソコンはひとり1台といわれるほど普及していますが、貴社が創業された70年代初頭には、まだまだ一般的なものはなかったのではないのでしょうか？

その時代から、IT企業として歩み始めることになったきっかけを教えてください。

当社、日東テクノブレンは、株式会社日東計算という名で、1974年に所沢市星の宮で設立されました。創立社長は、現社長の父である鈴木倬。そして現会長である母の鈴木真澄を中心に、従業員7名のささや

かな船出でした。

当時のメイン業務は、いわゆるデータ入力。若い方には信じられないかもしれませんが、この時代のコンピュータのプログラミングや運用には、パンチカード（さまざまなパターンの小さな穴をあけたカード）で英数字をあらわし、そのカードを機械に読み取らせるという作業が必要不可欠だったのです。

今から考えるとアナログな話に思えるでしょうが、当時この作業をできる人材はごく少なく、最先端のIT技術者といっていいいくらいでした。

こうした分野で起業することになった、さらに大元のきっかけとしては、真澄会長がまだ独身だった1960年（昭和35年）頃、所沢に駐留していたアメリカ陸軍基地で働いていたという経緯があります。

英語が堪能で、英文タイプを使うことができた真澄会長は、ここで、当時官公庁や大企業が導入し始めたばかりの「コンピュータ」というものに出会います。

それまでソロバンや筆記で計算していた事務処理を、コンピュータという大型電算機で処理する体制に移行するため、若いスタッフを集めて組まれたプロジェクトチームの一員となったのです。

約1ヶ月、コンピュータ概論の特訓を受け、初めて対面したIBMのコンピュータは、小部屋くらいもあるかという巨大な機械でした。そこからプリントアウトされてくる数字が本当にあっているのか、半信半疑でソロバンで検算してみたというのですからまるで笑い話のようですが、当然、計算は合っていました。

この時の「なんで金物の箱みたいな機械と電気が合体して計算ができるんだろう？」と

いう強烈なショックが、真澄会長がその後、ITの世界に身を投じる端緒になったのだと思います。

——ソロバンや電卓からコンピュータへ。その時代の過渡期に、くしくも立ち会うことになったのですね。

本当にそうです。所沢の米陸軍は、その後ほとんどの土地を返還して機能縮小しましたが、真澄会長はここで学んだコンピュータの知識と技術を買われ、民間のデータ入力会社の先駆けである中央計算センター（現・中央コンピュータシステム）の誘いを受けて就職。さらにITの世界との関わりを深くしていきました。

1966年には結婚退職しますが、知人がデータ入力会社を立ち上げたという話を聞いて、自分も起業したいという想いが強くなっていったのです。

——日東テクノブレーンの創業には、真澄会長のキャリアが大きく影響しているのですね。倬氏との二人三脚ながら、女性起業家としてもパイオニアといっていいいのではないのでしょうか。

そうなるかもしれませんね。実際、創業社長である父の倬は主に経営や経理を担当し、業務内容の策定やお客様との打合わせは母の真澄会長が中心となって行っていましたから。

創業したのはちょうど第一次オイルショック（1974年）で大不況のタイミングでしたが、それまで官公庁や大企業しか利用していなかったコンピュータが、徐々に中小企業にも普及しつつありました。

後発の国産コンピュータメーカー（富士通・日立・三菱・東芝など）が、海外メーカーに負けない技術力をつけつつあったこともあり、コンピュータを扱える者へのニーズはう

なご登りでした。

また、こうした業務を担える企業が少なかったこともあり、まだ事業規模が小さかった頃から、国内大手の流通会社や鉄道会社などの一流企業とおつきあいをさせていただくことができたのも、当社にとって幸運でした。

——それは先駆者の強みですね。

はい。創業時から、コンピュータ業界の成長、そして日本経済の拡大と足並みを揃えて歩んでこられたからこそ、今日の当社があるのだという感謝の想いは、常に抱えています。

業務委託サービス・システム構築・人材サービスの3本を柱に

現在、当社の事業は①BPOサービス（ビ

ジネスプロセスアウトソーシング・業務委託）、②Siサービス（システムインテグレーション）、③ITOサービス（インフォメーションテクノロジーアウトソーシング）、が大きな柱になっていますが、この3つの柱が確立する経緯というのも、まさに時代のニーズに应运ってきた結果といえるでしょう。

——各事業がどういった経緯で発展してきたのかをご説明ください。

当社が創業当初から行っていたのはデータ入力ですから、このカテゴリでいうと①のBPOサービスにあたります。

かつてこの業務は、お客様が「入力してほしい」と持ってきたデータを打ち込む、いわゆるキーパンチャーやタイピスト的な作業が中心でした。

しかし最近ではもっと複合的で、入力した

コンピュータ黎明期から時代の最先端を走り続ける 日東テクノブレーンのサービス

コンピュータが国や一部の大手企業でしか使われていなかった1970年代から、同社の歴史は始まっている。以来、現在に至るまで大手流通会社や鉄道といった超一流のパートナー企業と深い信頼関係を築いていることが、同社の事業の安定成長を支えている。

一方で、中小企業にもコンピュータが普及し始めた1990年代には、システム開発やソフト販売部門を強化。

1974年

(株)日東計算設立。データ入力業務をスタート。

1976年

人材派遣業務スタート。



さらに2000年代に入ると、法人向けの給与計算業務委託や事務処理代行、クラウドで利用できる各種サービスソフトの販売・開発などに進出。

いち早く時代のニーズをつかみ、鋭敏に応える開発力・技術力で、業界のバイオニアとしての存在感を示し続けている。

1988年

創業15周年を機に日東テクノブレーンに社名変更。自社ビル完成。受託システム開発業務スタート。



■自社の業務プロセスを外部企業に委託する「BPO」にはこんなメリットが…

人事労務や財務会計、販売仕入といったルーチンのプロセス業務に人手や時間をとられると、利益を生み出す本来の業務（コア業務）に支障が出てしまいます。こうしたプロセス業務を、専門知識とノウハウをもった外部に委託することで、経営上の問題がスムーズに改善される可能性が高まります。



1990年

大手流通会社の本社機能移転に伴い、幕張事業所開設。業務代行サービスをスタート。



2006年

IT・オフィスワークに特化した人材派遣専門サイト「Job nitty」オープン。人材登録センター「Job nittyスタッフセンター所沢」開設。



1995年

インターネット関連サービス業務スタート。

2008年

「クラウドサービス」「BPOサービス給与計算」スタート。

2001年

有料職業紹介事業認可。



2013年

第40期 経営基本方針発表会
2013年8月31日
於 川越プリンスホテル

2015年

法人向けメンタルヘルスケアクラウドサービス「Cinfinityメンタルヘルスケア」取扱い開始。

データをもとに集計・分析したり、派生する事務処理を代行するといった範疇にまで踏み込んでいます。

ルーチン作業的な業務を当社が引き受けることによって、お客様は本来のコア業務に専念することができるようになるというわけです。

こうした業務は、最近では「BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング／Business Process Outsourcing）」と呼ばれ、企業の経営コスト削減や業務の安定化に一役買っています。

②のSiサービスは、お客様からの「こういう業務やサービスができるシステムがほしい」というニーズに応じて、最適なソフトやシステムを提案・構築するという仕事です。

既存ソフトをお客様のニーズにあわせてカスタマイズしたり、構築したシステムの運用保守や、社内に導入する際のヘルプデスク的な役割も果たしており、お客様が抱える経営課題を解決する、という意味で、IT技術で戦う会社として非常に手応えを感じるミッシ

ンです。

また最近ではクラウドを利用し、多くの企業が活用できるソフトの販売やカスタマイズ、開発も行っています。

近年社会的な問題となっている「メンタルヘルスケア対策」を社内で行うためのクラウドサービス「Cinfinity」などは、いま大きな注目を集めていますね。

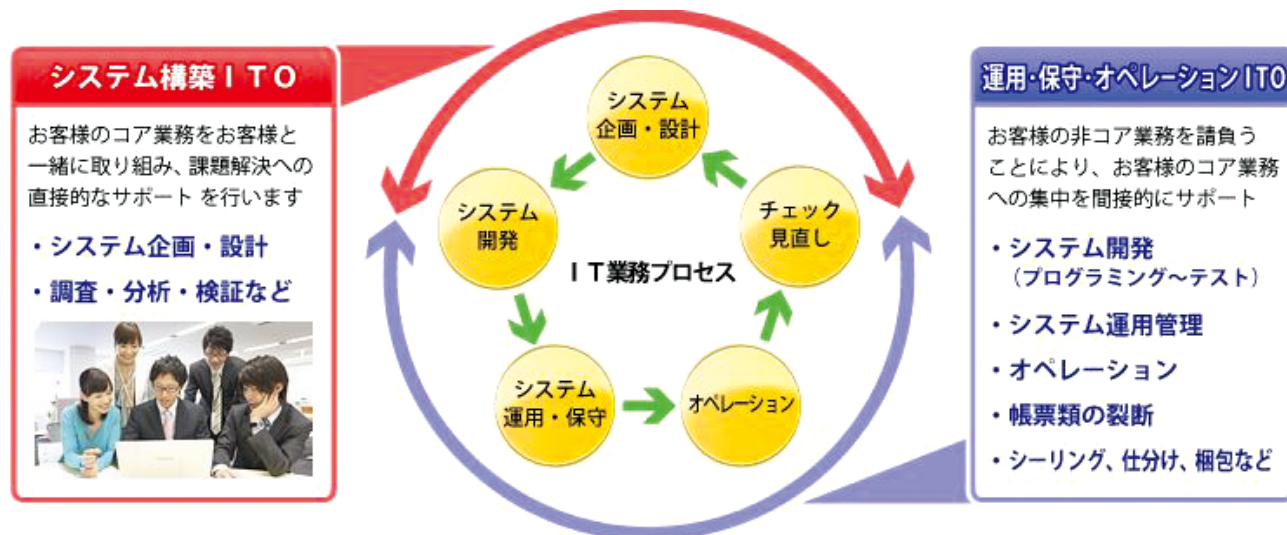
③のITOサービスは、上記のような多彩な業務を、お客様の企業内で行う人材を育成し、派遣するサービスです。

ITスペシャリストからオフィスワークスタッフまで、幅広い能力を持った人材を、お客様のご希望の体制でご活用いただけるというのは、創業当時、個人情報や顧客情報管理の観点から、外部発注ではなく社内作業を希望される声に応える形で始まりました。

現在は、「Job nitty」というITやオフィスワークに特化した独自の求人サイトを運営し、約8,000人の人材を擁してお客様のニーズにきめ細やかに対応しています。

■お客様の経営課題をともに解決する「ITO」にはこんなメリットが…

日東テクノブレインの「ITO」は、お客様のシステムインテグレータや情報システム部門に常駐し、IT系業務全般の設計・企画・運営サービスのサポートを行います。お客様の抱える、さらにはお客様が気付いていない課題への問題提起も行い、ベストパートナーとして経営改善のお手伝いをいたします。





形あるものを売る企業ではない
だから「人がすべて」

——お客様と時代のニーズにあったサービスを次々と打ち出しながら、今のお姿になった経緯が見えてきますね。先見の明とともに、ITへの熱い想いが感じられました。

確かに当社はIT関連企業、そして人材サービス業として、国内ではパイオニア的存在といえるでしょう。

しかし、ここまでコンピュータが普及し、誰もが気軽に使える道具となった現在まで、当社が生き残ってこられたのは、単に早く着手したからとか、技術が優れているからというだけではないと、私たちは考えています。

当社は「百術不如一誠」という言葉を経営理念として掲げています。百の術も、ひとつの誠には及ばないという意味です。

広い知識も優れた技術も、もちろん大切です。しかしなによりも豊かな人間性を持った人でなくては。それが当社が、社員や派遣スタッフに求める心構えであり、この理念のもとに人材育成に励んでいます。

お客様の声に耳を傾け、課題を深く理解すること。お客様の会社の中に入って、明るく、気持ちよく働けること。問題に直面しても、落ち着きと誠意を持って対処することができること。

どうしたらいい？ 社員の「メンタルヘルスケア」
悩みに応えるクラウドサービス

2015年12月から施行された改正労働安全衛生法により、企業のストレスチェックが義務化されることになった。常時使用する労働者に対して、年1回のストレスチェックと、問題があった場合にはその対応を行うことが事業者の義務となる。

しかし、具体的にどのようなチェックが必要で、どんな対応をすべきか…という指針はまだ曖昧で、実施体制

の整備に悩んでいる経営者も多い事だろう。

日東テクノブレインが取り扱っている「Cinfinityメンタルヘルスケア」は、ストレスチェック制度の運用に必要なすべての機能が追加費用無しの固定料金でご利用できる、クラウド型のオールインワンサービスとして、経営者たちの注目を集めている。

厚生労働省発行『労働安全衛生法(H26.6改正)』対応の決定版！

主なストレスチェック・サービスと運用項目の比較

運用分野	提供するサービス等	厚労省(注)15	Cinfinity	他のITサービス	EAP (ITサービス)
準備等	社内サーバ構築	必須	不要	不要	不要
	対象者登録	不明	WEB入力・CSV取込	ファイル送付	ファイル送付
ストレスチェックの実施	医師等によるサービス	×	×	×	◎
	産業医等向けの機能	×	◎	×	△(※1)
	結果データ保管	○	◎	×	△(※1)
面接指導	指導・措置等の記録機能	×	◎(※2)	×	×
	随時検査	◎(※3)	◎(※4)	×(※5)	×(※5)
集団分析	集団分析結果出力	◎(※6)	◎(※7)	○(※6)	◎(※6)
	運用支援	×	◎(※8)	×	○(※9)
コスト		○(※10)	◎(※12)	△(※11)	×(※13)

(※1) 契約内容による (※2) 産業医がチェックを実施 (※3) 無料で何度でも検査可能 (※4) 契約年度中は何度でも追加費用なしで検査可能 (※5) 検査ごとに費用がかかる (※6) 事前に定めた業種のみ分析可能 (※7) 契約に業種を変更して分析できる (※8) システムが運用フローを支援 (※9) 運用指導を提供 (※10) プログラムは複数企業が運用ツールコストは高価 (※11) スポット契約で複数企業がツールコストは高価 (※12) 年間契約でITサービスより若干高価な契約ツールコストは高価 (※13) 契約内容によっては非常に高価

<http://www.nitto-tech.co.jp/post-soft/cinfinity/>

こういう豊かな心と行いを兼ね備えた人でなければお客様の信頼を得ることはできないと、私たちは考えています。

先ほど述べた3つの事業は、それぞれ独立しているのではなく、連動してお客様の期待以上のサービスをご提供することができるものです。しかし、どのサービスや技術を、どう組み合わせるご提案すればお客様のお役に立つのかを気付くのもまた、現場に立つスタッフの心ひとつではないでしょうか。

当社は長年、クールでロジカルなITの世界を、カタチのないサービスや技術を武器に生き抜いてきました。それが可能だったのは、社員や登録スタッフの皆さんが、誠意をもって仕事と向き合ってくれたからだ、深く感謝しています。

目指すは人財の地産地消 意欲ある埼玉の人に、やりがいある仕事を

いまの日本の経済環境は、アベノミクスやTPP対応で一部大企業は好調だといわれていますが、その一方で職に就くことすらできずに苦しんでいる人や、身を粉にして働いても幸福になれないワーキングプアの人が多数いるという、アンビバレンツな状況にあります。

ここ埼玉県にもまだまだ、働きたいのに働けない、埋もれた人材がたくさんいることでしょう。たとえば、結婚や出産によってキャリアが途切れて再就職できない女性や、退職して時間のあるシニアの方などです。

幸い当社は多くの企業様からお引合いをいただいておりますし、首都圏というポテンシャルを生かし、よい人材との出会いを常に求めている状態です。こうした皆さんに、自分の都合にあわせて働ける場と機会を提供することをモットーとしておりますので、意欲ある方にはぜひ人材登録をしていただきたい

です。目指すは「人財の地産地消」です。

前向きに働きたいというスタッフの想いと、お客様のニーズとがマッチすれば、お互いにとってプラスになる成果が生まれるでしょう。

そうしたポジティブなパワーがあつてこそ、当社も永続的に繁栄していけるのだと信じて、これからもIT分野のパイオニアとして、自社の存在意義を高め、地域貢献をしてまいりたいと思います。

株式会社日東テクノブレン 概要



創業	1974年(昭和49年)10月
資本金	2,000万円
本社	所沢市西所沢1-14-14
電話	04-2922-5359(代表)
ホームページ	http://www.nitto-tech.co.jp/ http://www.job-nitty.com/
取引店	所沢支店