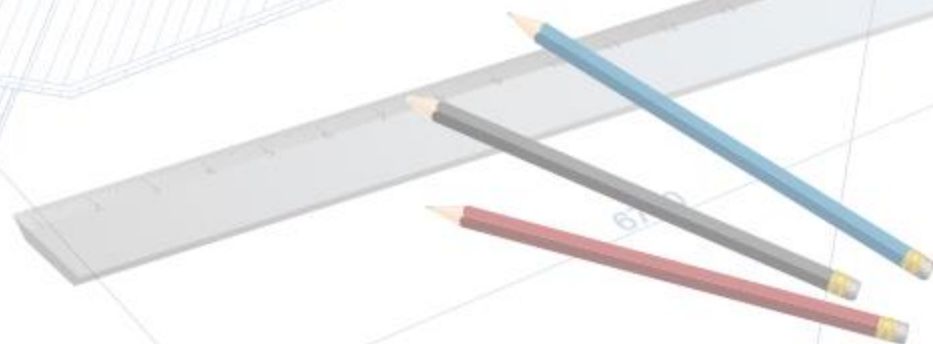


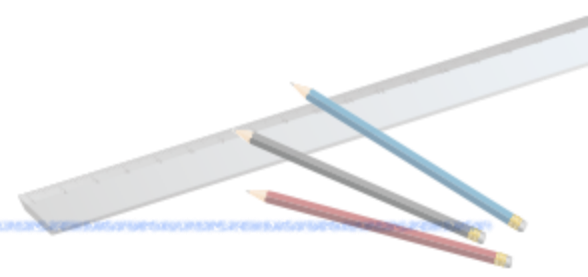
IT業界の表と裏

～激務と言われる業界で社労士ができること～

社会保険労務士 一柳 賢司

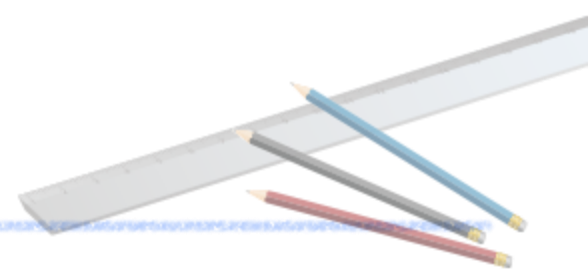


はじめに



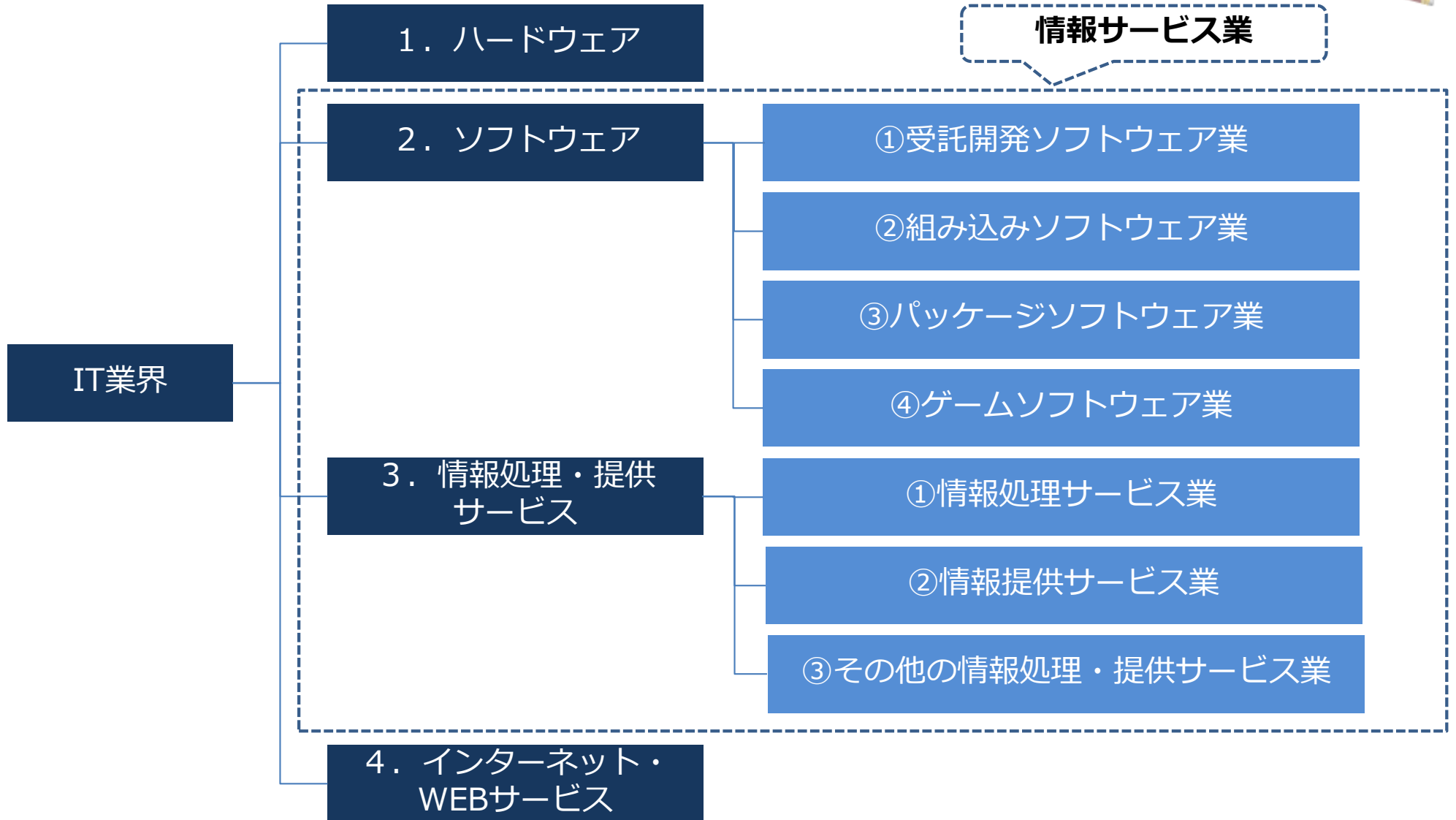
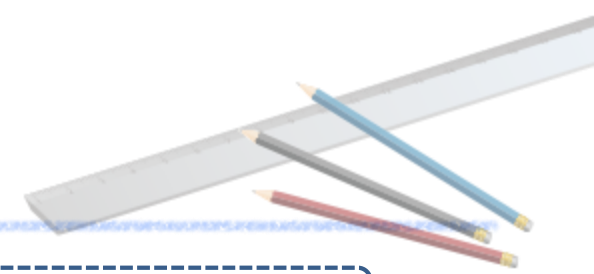
- ✓ テーマの背景にあるものについて少しお話しさせてください。

contents

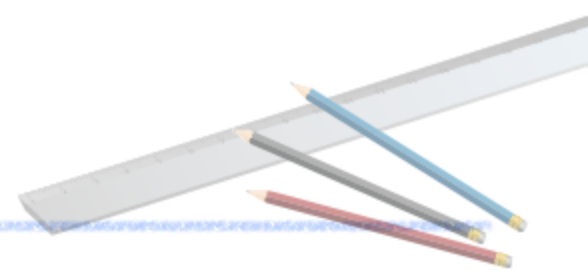


1. IT業界の市場動向と業態構造
2. IT業界の特異性について
3. IT業界で社労士は何ができるか
4. 本日のまとめ

1. IT業界の市場動向と業態構造 (1)



1. IT業界の市場動向と業態構造（2）



成長を続ける情報サービス業界

☞ バブル崩壊後も成長を続ける数少ない業界

IT業界は景気動向に左右される面もあるが、リーマンショックや東日本大震災後に低迷していた時期を除けば、市場規模は毎年拡大している。

☞ 零細企業から大企業まで

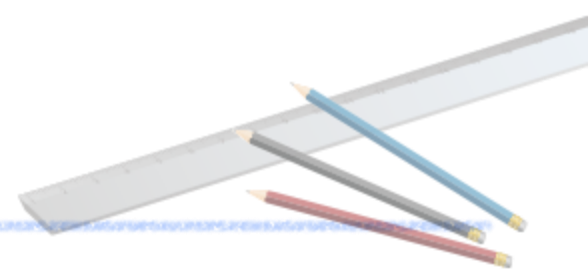
企業数は約91,000社、従事する労働者数は150万人という大きな産業規模ではあるが、その一方では従業員500人以上の僅か1%の企業が全体の40%の売り上げを独占する。

※総務省「情報通信業基本調査報告書」、経済産業省「工業統計調査」より引用

☞ 首都圏・関西圏といった大都市にビジネスが集中する

特に東京に本社を置く企業数は全体の30%、売上の60%が集中する。

1. IT業界の市場動向と業態構造（3）



二極化するIT業界

☞ ヒト・ビジネス・カネの寡占化

優秀な人材、発注元企業からの開発案件の受注、収益は元請けの大手開発ベンダー企業に集中する。

☞ IT業界は建設業と同じ

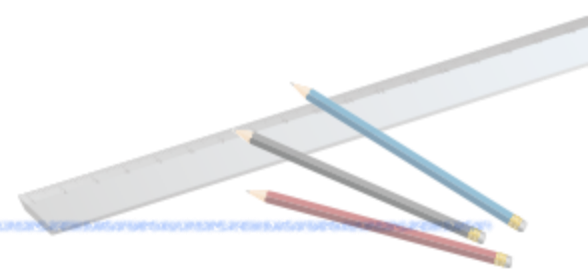
業態構造はゼネコン型の重層的な下請け構造で、下位層になるほど経営が不安定になる傾向が強い。

☞ 管理能力が求められる元請け、開発能力が求められる下請け

元請け企業は、設計・コスト・スケジュールなどの管理業務が中心で比較的安定した経営ができる。

一方で下請け企業は、開発業務で他の企業との競合に日々さらされている。

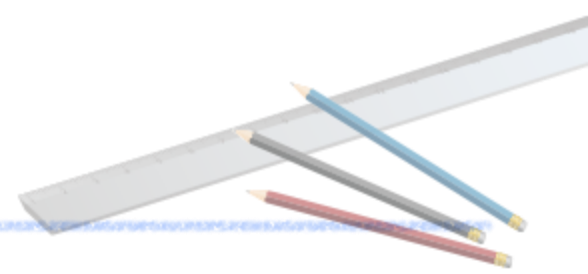
2.IT業界の特異性について（1）



見積や発注、受注の基本となるのは「人月」

- ☞ システム開発時の開発費用は「人月」単位で見積もる
例えばあるシステムを新規で開発するためには、1年間（12カ月）に毎月5人のエンジニアが必要とされる場合には、 $12\text{カ月} \times 5\text{人} = 60\text{人月}$ が開発工数として積算される。
- ☞ 開発工数（人月） \times 単金（円）＝開発費用
開発工数にエンジニア1人当たりの単金を乗じて概算の開発費用が算定される。実際にはプログラマー、システムエンジニア、マネージャー等職種ごとに単金は大きく異なるため、それぞれに積算され、サマリーされる。単金は企業の損益分岐点にも関わる重要な数字となることはいうまでもありません。

2.IT業界の特異性について（2）



IT業界は多重下請け構造

☞3種類の元請け企業とその他の下請け企業

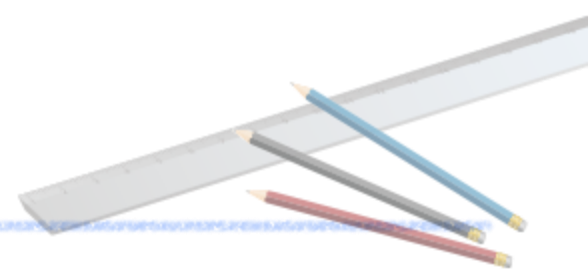
この業界の仕事の出発点は、その多くがシステムインテグレーターとよばれる3種類の企業が元請企業として受注し、あるいは下請け企業への発注元となるケースが多いのが特徴。

- ①コンピューターメーカー系列会社である「メーカー系」
- ②ユーザー企業の情報システム子会社である「ユーザー系」
- ③独立資本会社である「独立系」

この元請け企業からウオーターフローのように、少しずつ単価が下がって仕事の受発注が繰り返される。3次請け、4次請けともなると単価が3分の1以下ということも珍しくありません。

いかに元請けに近い位置で仕事を受注するか、近い位置で仕事ができるように会社の価値を高めるかがポイントとなる。

2.IT業界の特異性について（3）



IT業界の長時間労働は業界の常識？

☞他の業種と比較して、年間労働時間が長く、残業時間が週60時間以上となる労働者の割合が高い業種といわれている。

■年間総労働時間 1,922時間

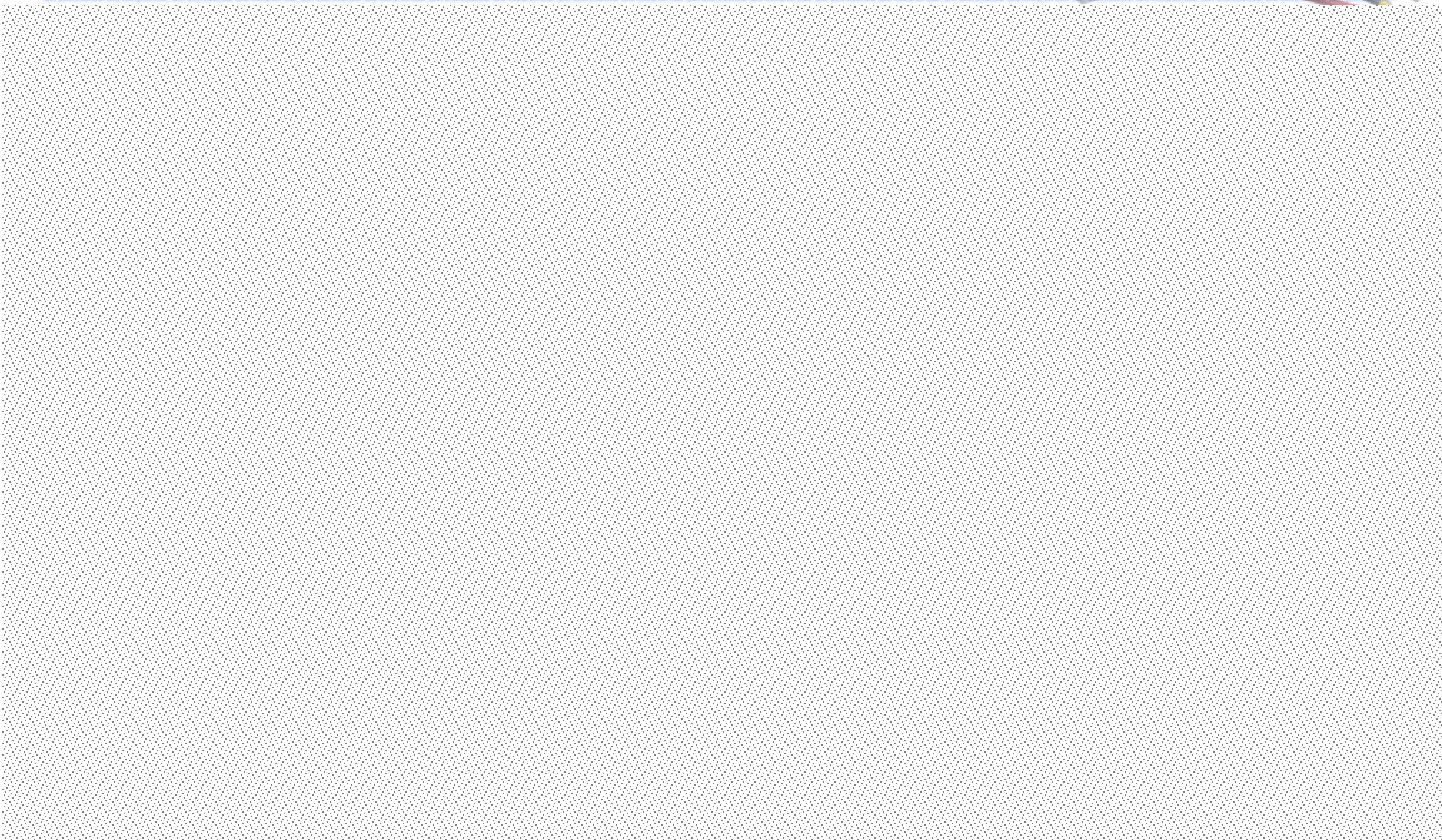
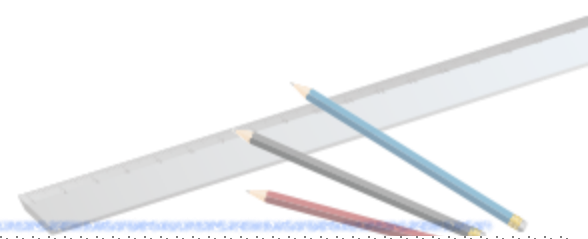
※厚生労働省毎月勤労統計平成29年度版より引用

■残業が週60時間以上となる雇用者の割合 8.2%

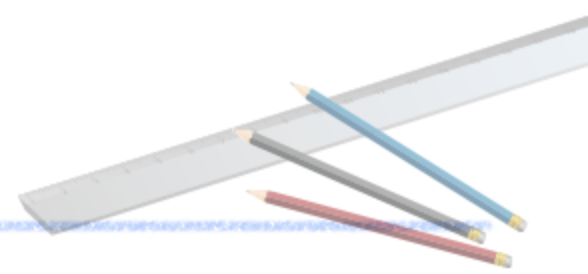
※総務省労働力調査平成28年度版より引用

以前に比べれば、36協定に対する意識が向上しており、勤務時間は大きく減少している。特に大手企業ほどその意識は強いが、小規模企業では、改善すべき余地は多分にある。

2.IT業界の特異性について（番外編）



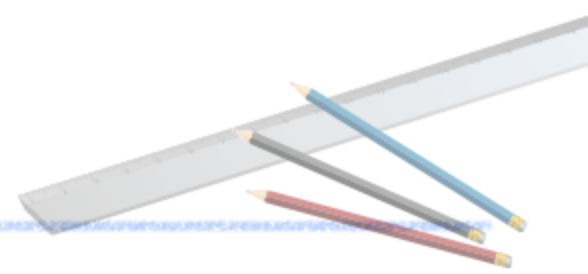
3. IT業界で社労士は何ができるか（1）



これまでにお話しした「IT業界」の表と裏を前提に、私たち社労士ができる
と考えられる3つのコト

- a. 人に関するコト
- b. コストに関するコト
- c. 組織に関するコト

3. IT業界で社労士は何ができるか（2）



a. 人に関するコト

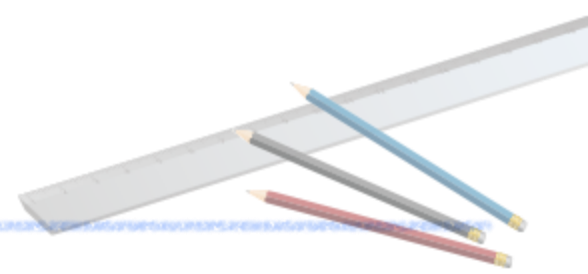
【採用・研修支援】

IT業界では、昨今慢性的な人手不足が続いています。また採用後もプログラム開発から顧客の業務に関する専門知識等、多くのスキルを必要とします。採用支援～新人研修、社員研修制度の構築等はどの企業も需要があります。

【人事考課制度】

スキルや経験が昇給・昇格等に連動していない企業が多くあります。IT業界はスキルを数値化しやすいという特性があります。スキルマップ等を構築し、これに人事考課面接や給与・賞与の査定を連動する仕組み等が提案できます。

3. IT業界で社労士は何ができるか（3）



a. 人に関するコト（つづき）

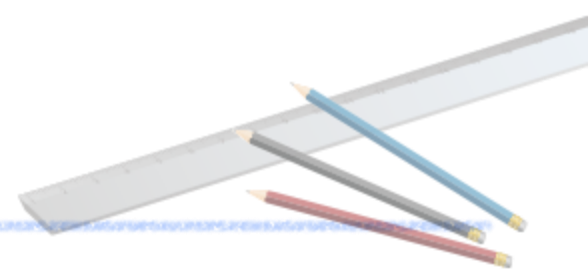
【働くことの意義や原価意識の刷り込み】

IT業界で働く人は、マニアックで一匹狼的な意識を持っている人が意外に多い。これが長時間労働の温床となっていることもあり、そのあたりの意識改革をすることが、コスト意識をもった働き方へと変わり、労働生産性を上げることに繋がれば、経営者にとってはメリットがあります。

【キャリアプラン・ライフプランのサポート】

その昔、SEには「35歳定年説」という、旬な時期が短い職業といわれていました。現実にそのようなことはありませんが、さまざまな職種があるがゆえに、具体的なキャリアプランやそれを前提としたライフプランを社員に示すことがモチベーションのアップに繋がります。

3. IT業界で社労士は何ができるか（4）



b. コストに関するコト

【適正な単価の算定】

自社の社員を客先に入場あるいは派遣する場合、あるいは請負業務として受注する場合、その価格は技術者である社員の単価が前提となります。その社員の人件費、間接費用や収益等を織り込んだ単価が前提になるはずですが、実際にはどんぶり勘定で「エイ！」とはじいた単価で受注し、終わってみれば赤字だったということが多いのも事実。

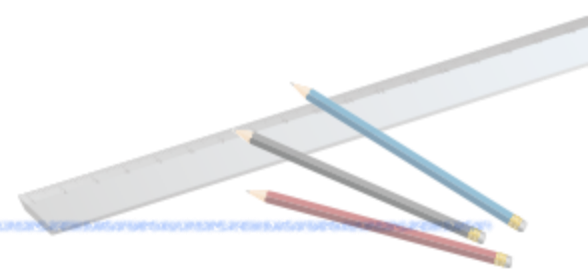
社員の単価 = 人件費（給与） + 間接費 + 収益 + バッファ（10～20%）

を前提とした営業用の単価テーブルを作成すると経営者さんは喜びます。

※現在、関西圏の金融関係の開発案件の相場

SE一人月75万～120万、PG一人月45万～75万程度（時間外精算はなし）

3. IT業界で社労士は何ができるか（5）



b.コストに関するコト（つづき）

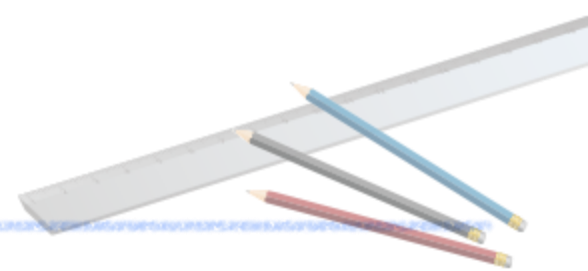
【適正な給与テーブルの策定】

IT業界は、同世代間で比較すると、給与水準が高い部類に入る業界です。これは、大きな案件を受注した際の収益分配として賞与が高くなったり、あるいは残業時間による割増賃金によるものです。

一方で企業側から見れば、IT企業は経費のほとんどが人件費であるといっても過言ではありません。適正な評価に基づく給与・賞与の支給は、社員のやる気のアップと、収益の向上に繋がるはずですが、この点も経営者の「エイ！」となっていることも。

職能給（スキルマップ+人事評価制度）と年功給のバランスのとれた給与体系の構築をご提案すると経営者さんは喜びます

3. IT業界で社労士は何ができるか（6）



c. 組織に関するコト

【企業にマッチした組織づくりの提案】

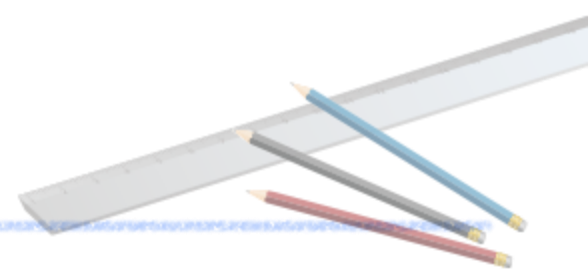
IT企業は、その多くが創業者が現在の社長という企業が多く、社員数が50人未満というのが一般的。そのため、社長とそれ以外の社員という組織が多く、企業としてのタテ・ヨコの組織ができていません。

組織化することのメリット・デメリットは企業マターですが、それぞれを社労士の視点で分析して、提案することもコンサルティングの一手法です。

【個人情報取扱いについての提案】

個人情報を取り扱う開発案件を受注したり、社員を入場させる場合、プライバシーマークの認定を受けているかを条件にすることが多くあります。認定を受けていないIT企業はまだ多く、その導入に関する社員教育を含めたコンサルティングも需要があります。

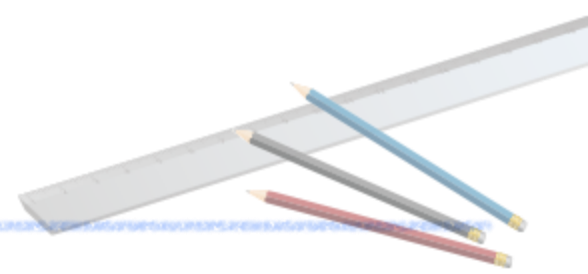
3. IT業界で社労士は何ができるか（7）



IT業界の裏話から（1）

- ・システムの専門家であるだけに、給与計算や勤務時間管理についてはできている企業が多い。また、創業者が起業したときに、庶務担当社員として採用された人がそのまま総務担当として、給与計算や社会保険手続きをしている企業が多い。（現役時代に関わった企業さんはほとんど）
- ・給与計算や書類作成、手続業務を前面にIT業界へ営業をするのは難しいというのが個人的な考え。総務社員とはいえ、システムには長けており、給与計算や出勤簿程度ならエクセルのマクロを使って作成してしまう。もしくは自社で作成できる。
- ・営業の切り口としては、会社の収益に結び付く人・コスト・組織についてのコンサルティングがベストではないかと思います。

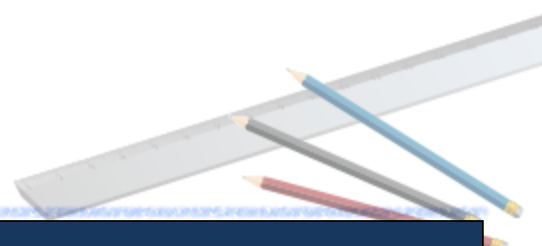
3. IT業界で社労士は何ができるか（8）



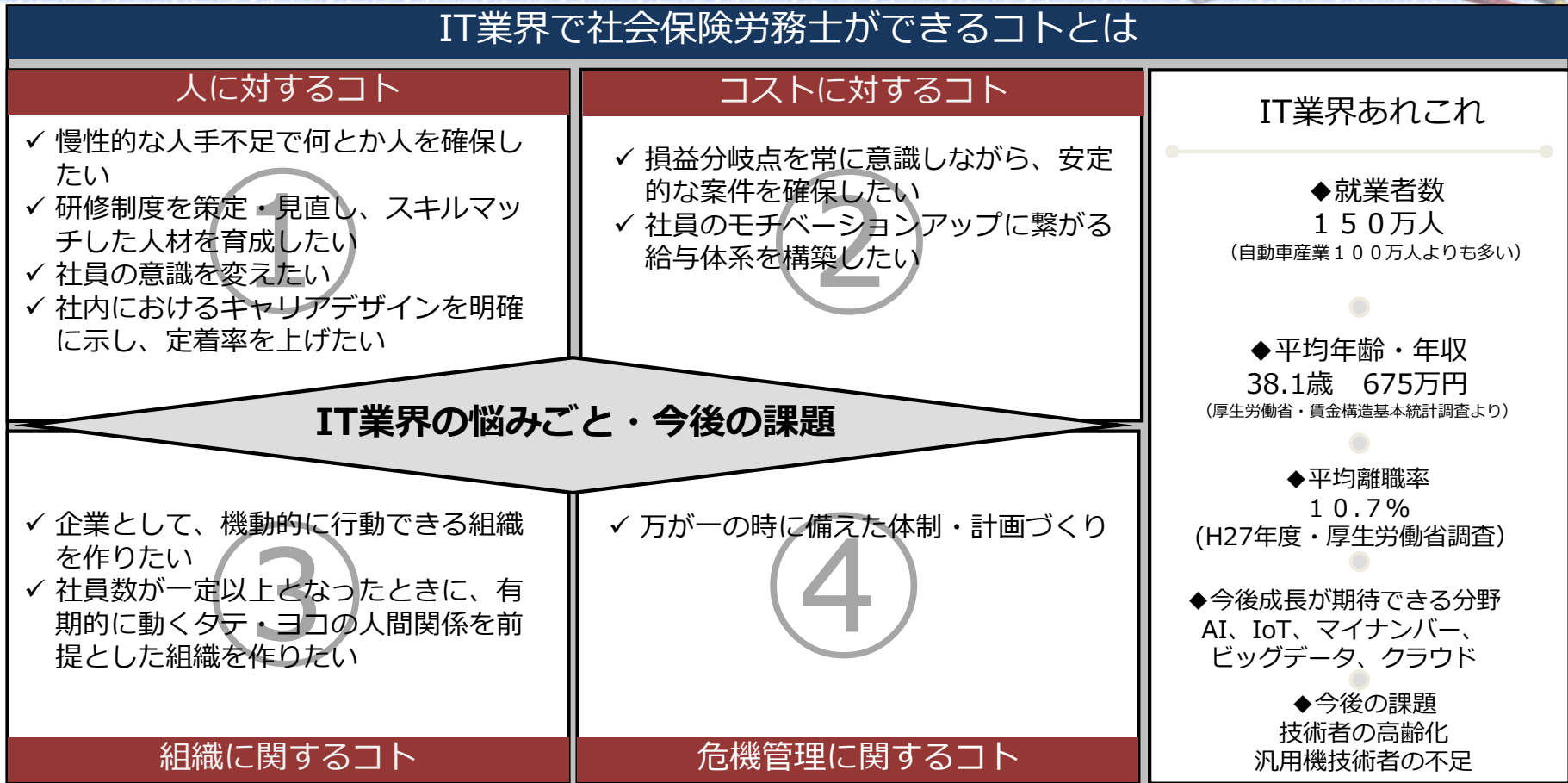
IT業界の裏話から（2）

- ・今でも多くのIT企業の経営者から、「人手がいない」「仕事はあるが手が出せない」という声を聞きます。技術の進歩と仕事量の増加に技術者の質と量が追いついていない、というのも現実です。
- ・その反面でIT業界は比較的元手が小さくても起業ができるため、新規参画する業者も多く、引き抜きや転職など人の移動が多いという面もあります。
- ・未経験者の採用や、情報技術に関する社内教育の充実、人材資源が他社に移らないような収入条件や勤務時間の改善なども、社労士として提案できる分野です。

4. 本日のまとめ



IT業界で社会保険労務士ができるコトとは



<p>人事支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 採用支援 ・ 研修制度の企画、立案 ・ 人事考課制度、評価制度の策定 ・ スキルマップの作成 	<p>営業支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 営業単価のシミュレーション ・ 営業単価を織り込んだ給与体系の見直し 	<p>組織作り支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 風通しのよい、発展する組織づくり支援 ・ 事務改善プランの支援 	<p>リスク対策支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ BCP (事業継続計画)の策定支援 「イザというときに、会社がなくならないために」
--	--	---	--