

電波新聞

新社長に聞く

パーソルグループのパーソルビジネスプロセスデザイン(東京都港区)は2月3日、富士通子会社でコンタクトセンターサービスなどを手掛ける富士通コミュニケーションサービス(以下「コミュニケーションサービス」)の全株式を取得し、同日付で富士通コミュニケーションサービスはパーソルコミュニケーションサービスに社名変更した。社長にはパーソルビジネスプロセスデザイン執行役員の軽井宏直氏が就任し、新たなスタートを切った。軽井氏に戦略を聞いた。

— 今回のグループ化の狙いについて教えてください。

軽井社長 パーソルグループでは人材派遣

パーソルコミュニケーションサービス 軽井 宏直 社長



【プロフィール】(かろい・ひろなお)1973年7月26日生まれ52歳。奈良県出身。関西大学商学部卒。2001年1月テンプスタッフ(現パーソルテンプスタッフ)入社。13年4月ハウコム(現パーソルビジネスプロセスデザイン)取締役。21年4月パーソルワークスデザイン(現パーソルビジネスプロセスデザイン)取締役。23年4月同社社長。24年10月パーソルビジネスプロセスデザイン執行役員本部長。25年1月パーソルエスアンドアイ社長(兼任)。25年2月パーソルコミュニケーションサービス社長(兼任)。

「狭く深く」をモットーに

M&A(企業の合併と買収)を軸にしながら事業領域を広げており、特にコンタクトセ

ビス(CSL)の存在は知っており、今回は知っており、今回、力がある。パーソルで進めるITサポート

総合力を生かす

軽井社長 パーソルグループとしての総合力を生かせるようにしていく。パーソルの持つ人材と当社の人材を組み合わせることで、これまで請け負えなかった大規模なITサポートの対応ができるよ

や人材紹介といったキャリア支援の事業とともにビジネスプロセスアウトソーシングやコンタクトセンターといったサービス事業を手掛けている。アウトソーシングはこの10年は

軽井社長 富士通グループのITサポートだけでなく、EC(電子商取引)モールのサポートやIT以外のサポート業務も多く手掛けていると感じている。技術力も高く、現場での教育などもきち

は、問い合わせなどのナレッジ(蓄積した情報)を生かした仕組みを構築し効率よく対応しているため、仕組み十技術のある人材でシナジー(相乗効果)が出せるとみている。

— 新体制になり、どのような会社にしていきたいですか。

軽井社長 ITサポートの業界自体の価値を高める。パーソルの知見と当社の知見を組み合わせることで付加価値が提供できるとみている。

— 25年度はどのような展開を図っていくですか。

軽井社長 パーソルグループに入ったことで営業力なども生かしながらサービスを広げていく。今後は、完全在宅による「センタース・サポート」と企業が自社で対応していた内製化したコンタクトセンターの請け負いを進めていきたいと考えている。双方の強みを生かしながら新規案件の獲得を目指していく。