

人材ビジネス トップインタビュー

「社員が成長すれば、会社も成長する」
人を中心に据えて事業を拡大

株式会社 アイル

岩本哲夫 代表取締役社長

Tetsuo Iwamoto

1991年に創業したアイルは、中小企業のシステム戦略や人材戦略の支援で業績を伸ばし、2007年にヘラクレスに上場した。全社員が参加する「月報会議」を創業当時から継続するなど、人材育成や企業文化の醸成に注力する岩本哲夫代表取締役社長に、同社のビジネス展開を聞いた。

——創業の経緯を教えてください。

大学時代はバンドをやっているような学生で、最初から起業を志していたわけではありません。就職も友人に誘われて、たまたま大手コンピューター販売会社に入社したという感じでした。コンピューターの知識もなく、新入社員研修では劣等生。ところが、いざ営業の現場に出ると、顧客の課題解決に本気で取り組み、「できないことはできない」とはっきり伝えて、新たな改善提案をしていく姿勢が受け入れられたのか、入社2年目には全国で売上げ1位のトップ営業になりました。当時は大変でしたが、仕事が楽しく、顧客の課題を深く分析できるように、がむしゃらに勉強しました。

そんな私が起業を考え始めたのは、中間管理職になってからでした。大企業では転勤や異動などで、働く環境や人間関係が大きく左右されます。自分で会社を作れば、信頼できる人間と自分が納得した仕事を続けていけると思いました。また当時は、どの会社もコンピューターを販売しているだけで、アフターケアやサポートなど、コンピューターにまつわる全てのことを一貫して提供している会社はありませんでしたから、特に、中小企業向けのサポートが絶対に必要になると感じていました。

顧客が本当に必要としているサービスを提供する会社を作りたい、共に働いてきた仲間と一緒に仕事をしたいという2つの思いを持って、1991年に、大阪のワンルームマンションの一室で、オフィスコ

ンピューターの販売会社として創業しました。メンバー5人でのスタートでした。

——人材採用・育成、企業文化の醸成に関する考え方を教えてください。

創業時から、会社の盛衰は人で決まると考えていましたが、当初は求人を出しても全く応募者が集まらず苦勞しました。そこで、まだ会社の規模は小さかったのですが先手を打つ意味で、1995年に初めて新卒採用を行いました。大きな投資でしたが、当社以外は大手企業がずらりと並ぶ就職情報誌のページに会社案内を掲載したところ、学生の大手企業志向が弱くなっていった時代背景もあって、セミナーに多くの学生が来てくれました。当時の新卒メンバーが、現在は取締役として活躍していて、嬉しい限りです。

現在でも採用セミナーでは、私が学生に直接思いを伝えています。学生がセミナーに参加すると、その後の面接を希望する学生の割合は9割を超えます。

創業から3年で5億を売上げるまでに急成長しましたが、そこから売上げが横ばいになってしまいました。当初はバブル経済の崩壊や大型コンピューターからパソコンへの移行など、外的要因によるものだと考えていました。

しかし、ある日、大手企業の創業者から、企業規模と権限委譲に関する話を聞いて、ハッとしました。当時の私は、会社の規模が大きくなってきてもかかわらず、全てのことを自分が把握していないと気が済まない状況になっていたのです。

話を聞いた日から決心し

て、朝出勤しても、昼には帰宅するようにしました。権限委譲を強制的に行ったわけです。そうすると、しばらくして、また売上げが伸び始めました。トップの意識が変われば、会社が変わるということを実感しました。自分が一歩下がって、現場に任せることで、社員の中に「自律と責任」が生まれました。

全社員が参加する「月報会議」は、創業時から現在までずっと続けています。会社の現状や今後の方針、財務内容までを全社員が共有することで、軌道修正やベクトル合わせができます。また、その月に活躍した社員を紹介して、働くモチベーションが高まるような仕掛けを行っています。

2007年にヘラクレスに上場したことで、社員やその家族にも「上場企業」という安心感を与えることができたと思っています。社員が成長すれば、会社も成長します。創業時からいつも人を中心に据えてきましたので、今後も積極的に優秀な人材を採用し、育成していくことが大事だと考えています。

——御社の事業内容を教えてください。

「システムソリューション」、「人材ソリューション」、「Webソリューション」の3つの事業があります。

売上げの7割を占めるシステムソリューション事業は、システムの開発、販売、運用保守などのシステムインテグレーション事業を行っています。1996年にスタートした人材ソリューション事業は、会員数30万人の求人・求職マッチングサイトの「派遣@ばる」や8月にオープン



岩本 哲夫 (いわもと とつお) 氏

1955年大阪府生まれ。1979年に日本大学卒業後、同年に大塚商会入社。91年にアイルを設立し、代表取締役社長に就任。

したモバイル求人サイト「バイト@ばる」の運営、「アイルキャリアカレッジ」などの人材教育支援サービスを行っています。Webソリューション事業は、「Webドクター」など中小企業向けにWebマーケティングのコンサルティング業務を行っています。

これらの事業は一見ばらばらのように見えますが、顧客の声と時代を先読みした発想で繋がっています。創業時はオフィスコンピューターの販売がメインでしたが、販売だけでなく、メンテナンスやトラブル対応までトータルに支援できる体制が求められるようになりました。それを実現することを考えていく中で、パソコンスクールの開校や求人・求職マッチングサイトの開発など、人材に関わる新しい事業が次々と生まれました。

現在はインターネットの普及で、会社の所在地や規模に寄らないビジネスが可能になりました。インターネットをうまく利用すれば、大企業と中小企業のギャップを埋めることができるはずですが、中小企業は、まだまだインターネットをビジネスに使いこなしていないのが現状ですので、Webマーケティングのコンサルティングが求められています。

人材ソリューションに関しては、一部の派遣会社の不祥事もあって人材派遣市場が低

迷っていますが、単なる広告媒体事業としてではなく派遣会社様の企業力を高めるためのサービス開発に力を入れていくつもりです。

——今後の事業展開について教えてください

アイルの使命は、中小企業の味方となり、大企業にも負けない力をつけるために、システム戦略、人材戦略、そしてWeb戦略を有機的に結合して支援することです。

それぞれの戦略を相互にリンクさせることで相乗効果を生み出す「CROSS-OVER マネージメント」が、当社独自のビジネスモデルであり優位性です。これは、非常に大きなビジョンですが、今年8月にスタートしたモバイル特化のアルバイト求人サイト「バイト@ばる」の開始はその一つです。

「CROSS-OVER マネージメント」が構築できた後は、異業種間でのコラボレーションやアライアンスも視野に入れながら、さらなるビジネスの拡大を目指します。

会社プロフィール

▼設立=1991年 ▼資本金=2億65百万円 ▼所在地=大阪市北区曽根崎新地2-1-23、東京都港区新橋1-9-6 ▼Tel=06-4798-1170、03-3569-3270、URL=http://www.ill.co.jp/ ▼事業内容=基幹業務システム、人材採用教育支援、Webマーケティングに関するソリューションサービス等