



約400人の全社員が一堂に会して行われた創立記念式典。創業から22年目を迎えたアイルだが、岩本さんは「会社の盛衰は人で決まる」と語り、社員教育に力を入れてきた。こうした取り組みの結果、新入社員の離職率は3年で30%と言われる中で、同社は5.4%と大幅に業界平均を下回っている



新入社員は毎日手書きの日報を提出。これを読みながら新入社員の顔と性格を致させていくのだという



新人研修には特に力を入れる。ここで風通しのいいアイルの社風や会社の考え方を浸透させていく



毎月の「月報会議」では数字の報告や会社の方針などを発表し、全社員に会社の方向性を理解させている



毎月、成績優秀者10人ほどを囲んで行う「社長会食」。岩本さんがホスト役となって、有名料亭などに成績優秀者を「お招き」する。普段、自分では行けないお店に連れて行ってもらえることで、社員のモチベーションアップにもつながるのだとか



中小企業向けのシステム開発を行うアイル。基幹システムの開発・運用保守からウェブサイトの制作、パソコンスクールまで、大企業が手の届かないきめ細かいサービスを提供している。取引先は約5千社。契約の更新率は97%以上と高い。その秘訣は「地道にお客様との信頼関係を構築するしかない」と話している

社員の潜在能力を最大限発揮できるような職場づくりを!

4期連続で増益の予想

当社は1999年に創業。販売・在庫管理システムの提供など、主に中小企業向けのシステム開発・販売を行っています。

お客様はアパレル・食品・鉄鋼と、幅広い業種をカバー。これまでの販売管理・在庫管理システムの導入実績は約5千社、契約の更新率は97%以上です。システム戦略・WEB戦略・人材戦略を有機的に結合した「CROSS-OVER シナジー」でお客様の企業力と経営力のアップを目指しています。

中でも、基幹システムの構築や運用サポートといった「リアル」に販売促進やプロモーション支援を行う「WEB」の両面からきめ細かいサービスを開発・提案できることが最大の強みでもあります。

世の中、システム開発の会社はたくさんありますが、実はリアルとWEBの両方のサービスを一社で提供している会社はそんなにありません。中小企業向

けのパッケージソフトを自社で持ち、窓口も一本化され、低価格でアフターサービスまで提供できるのは当社だけです。

最近経営者のマインドが前向きになってきているのか、リーマン・ショック後に投資を控えていた企業もIT投資が活発になってきました。お陰さまで当社も単月でレコードを更新。今は新しい期に入ったばかりですが、前期(2013年7月期)は売上高54億円(前年同期比17%増)、営業利益2.8億円(同16.6%増)を見込んでおり、4期連続で増益の予想です。

組織の健全性を高める!

20年余をかけてようやくここまで来たというのが実感ですが、やはり、当社がここまで成長できたのは「人」の育成に注力してきたからです。透明性ある会社にするため、創業時から毎月行う「月報会議」で各部門の売上や達成率を全社員に公表。会社やトップの考えを正確に伝え、組織の健全性を高めることに注

力してきました。特別、奇をてらったことは何もしていませんが、誠意と情熱をもって社員に接してきましたつもりです。

やはり、会社の成長を司るのは社員です。今後も社員の潜在能力をもっともって発揮させるような環境作りをし、業界トップクラスの会社へと成長していきたいと考えています。