

にいがたTOP インタビュー

「企業の成長は人の成長の結果」
— トップの思想が会社を導く

オーエムネットワーク株式会社

代表取締役社長 山岸 真也 氏

聞き手

株式会社帝国データバンク 新潟支店長 坂口 和隆



小売、サービス業を営む会社にとって、店舗の人員配置は重要なタスクで、店長の頭を悩ませていることも多い。そんな店長のお助けとなる出勤シフトを効率的に管理することができるシステムを提供しているのがオーエムネットワーク株式会社である。代表取締役社長の山岸真也氏に、開発からリリースに向けた歩みと今後のビジョンについてインタビューした。

— 本日はお忙しい中、お時間をいただき、ありがとうございます。さっそくですが、まずは御社の事業内容について、改めてご紹介いただけますか

弊社は情報システムを手がける会社で、主に「アールシフト」と「アール勤怠」という2つの自社プロダクトを展開しています。「アールシフト」はシフト管理ツール、「アール勤怠」は勤怠管理ツールです。加えて、小売業界向けの受発注システムなど、基幹業務に関わるシステム開発にも力を入れています。

— 創業時は小売業界向けの基幹システム開発からスタートされたとのことですが、「アールシフト」をリリースされた背景についてもお聞かせいただけますか

当社がサービス業向け基幹システムの開発をメインの事業としていた2017年頃、当時からお客さまであったPPIH（株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス、「ドン・キホーテ」等展開）様が、レジ周りの適正配置に課題を感じており、「シフトの最適化」をしたいとのご要望があったため、プロジェクトが始動しました。そして、開発されたのが当社の「アールシフト」の前身です。その後、シフトの考え方を応用し、より幅広い業態や人材管理に対応できるようにブラッシュアップし、現在の「アールシフト」となりました。弊社システムの特徴の一つは、いわゆる数理AIを活用している点です。最近よく耳にする生成AIとは違い、数理AIは最適解を導くためのもので、特にシフト管理と相性が良いのです。過去のデータや条件から最適な答えを算

出してくれるので、無駄のないシフトが組めるわけです。

— 御社が開発したもうひとつの管理ツールの「アール勤怠」について教えてくださいか？

「アール勤怠」は、スタッフの勤怠を管理するツールで「アールシフト」から派生して生まれたツールです。シフト管理に対するニーズは未だ高いですし、導入余地はまだあると考えています。その上で、「アールシフト」を導入いただいたお客様に「アール勤怠」を併せてご提案し、より一貫した人材管理を提供していく、という流れを基本としています。

— 「アールシフト」と「アール勤怠」の競合優位性についてお聞かせください

世の中にシフト管理ツールはたくさんありますが、多くは簡単にシフトを組むことに特化しています。でも実は、お客様が本当に求めているのは「無駄のないシフト」です。無駄な人件費を抑えつつ、人間関係、相性やスキルの組み合わせまで考慮した精度の高いシフトが理想です。そこで弊社

が活用している「数理A I」が活きてきます。複雑な条件設定をもとに、正確で納得感のあるシフトを作る。それが我々の強みです。具体的には、お客様の業務棚卸から一緒に取り組み、複雑な条件設定をヒアリングし設計しています。これが非常に重要で、簡単なようで難しい。だからこそ、導入時の伴走支援には特に力を入れています。価格面についても、大手企業向けには競争力ある価格だと自負しています。ただ、店舗規模が10人未満の小規模事業者にはコストパフォーマンスが合わない場合もあります。現状、500名以上の規模感がマッチしやすいと考えています。

— 将来的に手掛けたいと考えている新サービスはございますか？

現在2つの新しいソリューションを準備しています。1つは「アールシフト」に付随する形で、今年6月にリリース予定です。そしてもう1つは、2年後のリリースを目標にしているソリューションで、これまでの「人」に関わる管理ではなく、より「数字」にフォーカスしたものを考えています。経営指標を支えるような、新しい切り口のプロダクトにしたいと考えています。

— それは人事評価制度などにもつながる分野でしょうか？

人事評価制度構築については、グループ会社の株式会社プラスアルファ・コンサルティングが「タレントパレット」というソリューションを持っていますから、役割分担や連携も考えながら進めていきたいと思っています。



— 山岸社長のこれまでのご経歴についてもお聞かせいただけますか

元々はテニスコーチをしていました。それから広告代理店やペットショップの経営幹部等、様々な職を経験させていただいてきました。その中で自分の会社を立ち上げ、当社とはホームページ制作の依頼を通じて取引が始まったのです。その後、大野勝現会長から「うちを手伝ってほしい」と声を掛けられ、週2回顔を出すようになり、気づいたら社長になっていました。

— 非常にユニークな経緯ですね。外部からの登用で、色々なご経験を活かしつつ企業改革を進めていらっしゃるわけですね。山岸社長の今後の市場開拓や会社のビジョンについてお聞かせいただけますか

今、飲食、介護、製造、運輸業など今まで広がってこなかった業界にも力を入れています。実際、大手企業様とも商談が進んでいますし、40万人規模の企業様への導入も視野に入っています。しかし、飲食、介護業界は課題が多く、コスト面で折り合いが難しい。そのため、機能を絞った廉価版

の開発も構想中です。今後3～5年で事業領域を広げたいと考えています。

会社のビジョンについては、スタッフの成長がテーマです。システム会社にありがちなのですが、どうしても人材育成やスキルアップが製品開発に絡むものに偏りすぎていて、企業として人の成長への意識が不足していました。これからは「人が成長することで企業も成長する」文化を醸成していきたいと考えています。個々が数字を意識し、経営に参画する意識を持つことで、会社全体がさらに飛躍すると信じています。また、新潟のIT企業の中で、オーエムネットワークがナンバーワンと言われるような圧倒的な存在感のある会社になりたい。それが私のビジョンです。

— 本日はありがとうございました。これからの御社の成長を楽しみにしております



会社概要

TDB企業コード：340320998

法人番号：1110001006629

商号：オーエムネットワーク株式会社

所在地：新潟市中央区東大通2-1-18

だいし海上ビル6F

代表取締役社長：山岸 真也 氏

法人設立：2002年（平成14年）6月

事業内容：コンピュータシステム・ソフトウェアの開発、管理運営受託

URL：<https://www.omnetwork.co.jp/>