

インタビュー

「先代のルールに凝り固まらず、

好きなようにやればいい」

シー・システム株式会社 専務取締役

森下 亮佑 Ryosuke Morishita

#AI JIMY Paperbot #SYSTEM #DX



紙のデータをすべてデジタル化できる業務自動化 AI ツール「AI JIMY Paperbot」によって、世の中のデジタル化を促進してきたシー・システム株式会社。

管理システムの開発から AI ツールへと方向転換するまでには、こういった道のりがあったのだろうか。シー・システム株式会社専務取締役森下亮佑氏にインタビューした。

1. 前職に感じた不安から、入社を決意

元々家業に関わろうという意識があったのでしょうか。

まったくありませんでした。幼少期から、父親が何をしているのか知らないまま育ってきました。社会人1~2年目くらいまで、家業で何をしているのかだけでなく、父が経営者であることも知りませんでした。

社会人になって、京セラ株式会社に就職しました。入社して3年半ほど働いている中で、実家に帰って父親と話す機会があり、その時に父がどんなことをやっているのかも聞きました。京セラ時代はすごく楽しかったですが、自分の人生はこのままで大丈夫なのかという不安も感じていました。

その時期に父親が病気にかかったことが発覚したので、タイミングとしてちょうどいいと思って、帰ることを決意しました。自分の人生を考えたときに面白いと思って、父親の会社を少しお手伝いする感覚で入ったのがきっかけです。

2. RPA と OCR のかけ合わせで事務作業に AI を

新規事業である AI JIMY に取り組むことになったきっかけを教えてくださいませんか。

6 年前ぐらいに、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）というツールが世の中で注目を浴び始めたタイミングがありました。その時に、ソフトウェア型のロボットで、24 時間 365 日あなたのパソコンで勝手にロボットが動くといわれても、実態がわからなかったんです。IT 企業を経営している身としては使い方を少し見ればわかるし、その優位性もわかる。生産年齢人口が減ってきている中で、RPA は必ず必要なツールになると思いました。でも、RPA に関する情報が圧倒的に少なかったんですよ。

そこで、まず RPA のユーザーが集まる「RPA コミュニティ大阪支部」を作りました。年間 2000 人、毎回 100 人以上参加するようなイベントになりました。このことをきっかけに会社の事業の方向性を業務自動化へと舵を切ったんです。今まで業務システムの開発をしていた会社として、業務自動化を進めるためのツールということで RPA に 1 歩を踏み出しました。

年間で 300 社以上ヒアリングさせてもらう中で、RPA で自動化できる業務がたくさんある一方で、自動化できない領域があることに気がつきました。その一例がファックスなどの紙媒体です。RPA はデジタルなデータには強いものの、紙で管理されるデータには弱かったんです。

そのタイミングで、AI OCR という最新の文字認識技術が確立されてきていました。RPA と AI OCR を組み合わせると、アナログなデータもデジタルに変換でき、デジタルなデータを業務システムに入力できる。この組み合わせがツールとして相性がよかったので、「これを 1 つにまとめてしまおう」と始めたのが AI JIMY です。AI JIMY の目指す世界観は、事務作業に AI を組み込むということ。だから AI JIMY という名前を付けました。



打ち込み作業を AI にやってもらう需要はどんなところにあるとお考えでしょうか。

たくさんあります。過去からのデータを貯め、紙で残す企業が日本は特に多いのに、そのデータを有効活用できていないんです。データ管理も保存するためで、漏れがないか、ミスがないかの確認のためだけにシステムが使われる現状があります。

基本的に、業務に関する情報はデジタルデータ化していくべきだと考えています。なぜなら、業務データから経営判断できるデータを簡単に作ることができるからです。

特に営業関連はすごくやりやすいです。例えば、ホームページにアクセスが来たそのタイミングで電話するなどの、リアルタイムの動き。攻めの IT の領域で活用できることが広がっているので、ぜひ我々もデータ作成ツールとして一役買えたらと思っています。

3. ミスの繰り返しが成功へ

新しい方向に舵を切ったことに対して、先輩社員や社長から反発は起きませんでしたか。

そこに対して反発は基本的になかったです。

IT 業界には元々「世の中に求められていることをする」という風土があり、トレンドを取り入れていく業界の文化があるので、先輩社員も反発はなかったですね。

新しい方向に企業の舵を切ったというお話がありましたが、そういった場面でお父様とどうやって折り合いをつけたか。

喧嘩はしましたが、父親はこんなことをして大丈夫かという不安があるだけで、結果さえ出せばいいんです。RPA を始めた頃もコミュニティ活動してワイワイ遊んでいるだけじゃなくて、ちゃんと売り上げに繋がって、実績に落とし込んだので何も言われなかったんだと思います。任せていいと考えると思うんですね。

実際、それを乗り越えたタイミングで何も言われなくなりました。相談役としてはいてくれるんですが、安心させるっていうのが第一だと思っています。

特に成功を実感した瞬間はありましたか。

逆に言うと、失敗はあまり感じたことがないです。ミスをしたことは山ほどありますが、ミスは成功するための過程だと思っています。過去を振り返った時に反省は積み重ねていきますが、その繰り返しで待ってるのが成功だけであって、成功に向けて進むのみだと思っているんですよ。

成長してる感覚はすごくありますが、これをやって成功したという瞬間はあまりないかもしれない。それまでの過程がいっぱいあっての成功なので、これが成功だということはあまり感じないです。

4. AI を文房具のような身近なツールに、より人間らしく

今後の事業展開を教えてください。

A.AI JIMY のコンセプトは、AI を文房具のような身近なツールにする、人間がより人間らしさを発揮する社会の実現です。

基本的に AI というのは、エンジン側がすごく注目を浴びやすいです。一般企業がどう関係するのかは、遠い世界なんです。AI のエンジンは、中小企業や現場の担当者のような顧客からしたら縁が遠いように見えますが、本当はそれを利用できるようなアプリケーションがまだまだ世の中にないだけです。業務に落とし込んでいくところは、まだまだニーズがあって、入る余地がいっぱいあるんですね。

そこで、AI JIMY という事務作業に AI を組み込んでいくシリーズを構築しています。

1 つは、AI JIMY Paperbot という製品で、PDF やファックスで来たものを自動的に読み取って、業務システムに入力をしていくツールです。その他にもどんどんツールを展開していきたいです。

一方でまだまだ課題もあります。それは、AI を搭載したツールが使えない層が存在することです。

ツールを使いこなすことができない会社は何百万社といて、すごくアナログなことをしています。ファックスで受発注業務をしていたり、エクセルでそのデータをまとめたりしているケースは少なくありません。こうした企業を相手にしていても大きな売り上げに繋がらないため、AI ツール開発の会社はまだまだ手をつけていない領域なんです。

例えば、ファックスで来たデータを打ち込む作業であれば、代行して受け取ってデータで即時納品することができる。そんな風に、日本のデータ入力作業を全部 AI JIMY で自動化したいと思っています。簡単な試算をしてみると、5000 億から 6000 億円の経済規模で毎年データ入力作業がされているんです。それを全部うちで自動化してしまおうと事業を進めてます。

5. 好きなようにやったらいい

他のアトツギの方に向けてメッセージをお願いします。

好きなようにやったらいいと思うんですよね。

跡継ぎは後ろ髪を引かれすぎな感覚があって、父親や先代がやってきたことを全て踏襲したり、そのルールや文化に凝り固まった人が多い感じがしています。でも自分が有益だと思ったところだけピックアップして残していけばいいと思って、そうじゃないとスピードは上がらないと思うんです。実績が上がったらみんなついてくるし、若いパワーで乗り越えていけばいいというスタンスでやっています。

