

－2015 年 仕事始め 年頭の挨拶－

新年、明けましておめでとうございます。

今年は戦後 70 年、焼け野原の廃墟から立上がった日本が 60 年代の高度成長を経て世界第 2 の経済大国に上り詰めた後、89 年をピークに失われた 25 年に入る。当社は 88 年に創業、厳しい環境だったが、時代は同時に ICT 革新期でもあった。

ダウンサイジングの本格化から PC、インターネット、モバイル端末、SNS の時代を経て今、新たに IOT とクラウド、ビッグデータの時代が始まっている。

厳しい環境下で当社が成長しつつ生抜けたのは、この ICT 革新期の需要による。日本の総人口 1 億 2 千万、平均年齢 46 歳の中で正味労働人口 7 千万人、30 年には 5 千万に減る急速な少子高齢化、日本は多くの難題を抱えた課題先進国です。日本の将来をどう創るか、国外と連携、国内ではロボットや自動化機器を活用、高齢者や未就労者を労働側に組入れ、ICT で課題解決、労働生産性を高める。一方でイノベーションにより医療介護の財政負担を減らし、他方で地方主体に農業・観光を魅力ある産業に育てるなど世界に冠たる課題解決先進国に挑戦する。

経済再生に加えて新たな成長期に入る ICT サービス、供給側の当社も今は形が整って来ており、企業基盤の整備が進めばその後の高度成長への道が拓ける。日本にとっても当社にとっても今年は未来への挑戦の年、目標を明確に人材の高度化と旧弊刷新を断行、現地現物に学び、飛躍への企業基盤を再構築したい。

平成 27 年 1 月 4 日

代表取締役 石和田 雄二

(( 内容の補足説明 ))

1. はじめに

<リフレッシュされた今、新しい年を迎え、1 年の計を立てよう>

2. 2015 年は戦後 70 年、歴史の大きな分岐点

<今年は大きな節目の年、過去を振り返り現状を冷静な目で見ると>

3. 当社は日本の下り坂の 25 年を生き抜いてきた。  
＜IVIS は 1988 年創業、結果的に困難な時期の 27 年間を生きて来た＞
4. 課題先進国、日本の新しい時代は既に始まっている。  
＜総人口平均年齢 46 歳、課題先進国日本の将来に曙光が見え始めた＞
5. 日本の将来を拓くのは ICT による技術革新である。  
＜少子高齢化の中で新たな価値を創造し、生産性を上げるのは ICT＞
6. 経営環境は創業以来最良、将来を構想、目標を明確に未来へ挑戦する。  
＜画像処理など当社技術は新 ICT 革新期の中核技術、成長性が高い。＞
7. 当社の中期計画と来年度の計画、そして今年の 1 年の計について。  
＜今年は準備の年、リーマン前の売上を超えて新たな基盤整備に挑む＞
8. おわりに  
＜1 年の計は足元から、念願の売上 32 億黒字を達成し来期に繋げる＞

## 1. はじめに

＜リフレッシュされた今、新しい年を迎え、1 年の計を立てよう＞

あけましておめでとうございます。

今回の正月休みは、昨年末が長く大半の人は 9 連休、

社員の皆さんはそれぞれの予定の中でリフレッシュされたことと思います。

私は、正月 3 日を除いて出ていましたが、

大晦日の帰り道、深夜まで分室の電気がついており、仕事をしていた人もいたと気づかされましたが、仕事とは言え、休み返上の社員には改めて感謝します。ご苦労様でした。

私も 3 が日は家族サービス、

正月元旦は実家に行き、2、3 日は健保の箱根保養所に行ってきました。

箱根では大学駅伝の復路の出発を元箱根で見る予定でしたが、

前日の雪で道路が凍結、

テレビ観戦に変更し、陽がさしてから安全運転で大涌谷に行ってきました。

青空を背景に大涌谷の駐車場から見る富士山の姿は美しくかつ雄大、

今年1年の会社の発展と平穩無事を心の中で祈りました。

暮れに大きな手術をした為、体調は今一つピリッと来ないままの正月でした。  
動きが鈍くなった分だけ、本や新聞を落着いて読み返し、  
過去を振り返り将来を考える時間を持ちました。

2015年の今年には日本が戦後70年を迎える節目の年、  
人生で言えば青年期も壮年期も過ぎて体力知力の下り坂、随所にガタが来る時、  
日本にとっては一時代が終わり、問題を抱えながら新しい時代が始まる時です。

## 2. 2015年は戦後70年、歴史の大きな分岐点

<今年には大きな節目の年、過去を振り返り現状を冷静な目で見る>

戦後70年、これは私が歩んできた時代でもあります。

日経の12月の「私の履歴書」は萩本欽一さんが書き、この1月からは王さんが執筆していますが、彼らは文字通り戦後70年を生き抜いて来られた人です。  
文章を読んで二人の逞しい生き方と共に時代背景が痛い程伝わってきました。  
今後の当社の在り方を考える上で、経済面からこの70年を振り返っておきます。

- ① 1945年の8月が終戦、人口の5%、300万人を失い、生産設備の8割が破壊され、経済規模は戦前のピークの1/10、それがスタートです。
- ② 大都市は焼け野原、廃墟の中から闇市、町工場から日本は立上ってきた。
- ③ 55年の朝鮮戦争を契機に経済が急成長、60年の池田内閣の所得倍増論が生まれ、61年の経済白書で「もはや戦後ではない」という文言が使われた。
- ④ 60年初頭の日本の平均年齢は30歳強、繊維、化学、鉄鋼、造船などの生産高も世界の上位、日本経済は10%を超える高度成長が20年近く続く。  
米ドル基準だが、69年には、日本は世界第2の経済大国に押し上がった。
- ⑤ 70年代に二つ大きなショック、為替固定相場を崩すニクソンショックと中東産油国OPECが石油の支配権を握るオイルショックで一時停滞するが日本経済の勢いは衰えず、家電電機、自動車、半導体、工作機械などの輸出を通じて世界を席卷、度々対米貿易摩擦を引き起こすことになった。

- ⑥ レーガン政権下の 80 年台の米国は貿易財政の双子の赤字を抱えて苦しみ、ドル高是正を目的に主要国に為替の協調介入を要請、これを受けたのが G5 によるプラザ合意、これがその後のバブル経済に繋がる発端となる。中曽根首相と竹下蔵相は大幅な金融緩和で輸出自主規制や内需拡大の円高誘導策を実施、資産価格上昇の流れを作りバブル経済に道を拓いた。
- ⑦ 85 年のプラザ合意前の対ドル円レート 240 円が 10 ヶ月後に 154 円に上昇、円高不況が本格化し中小の倒産続出、日銀は公定歩合大幅切下げを実施。ダブついた金が土地や株式に廻り日本経済は 97 年からバブルに突入する。世界金融センター東京への期待感や土地神話もあり、金を借りて不動産投資する財テクがビジネスの常態になり、日本中が熱狂に浮かれた時期。東京 23 区で米国が買える位の土地の高騰、ディスコのジュリアナ東京も、三菱地所が米心臓部ロックフェラーセンターを買収したのもこの時です。
- ⑧ 株式市場は 89 年大納会に日経平均 3 万 9815 円を付け、それをピークに、下り坂に転じ、日本経済も低迷、今日までの失われた 25 年へと続きます。IVIS の創業は 88 年 11 月 10 日、戦後 70 年の中でも最も厳しかった 25 年、90 年代前半のバブル崩壊不況、山一、北拓などが倒産した 98 年金融不況、米国 9.11 の世界同時不況、そして、リーマンショックの世界不況の荒波、加えて東日本大震災や原発稼働見直しなど多くの問題を超え今日がある。

皆さんにもこの 20 数年間の日本経済は、身近で記憶に新しいと思います。私も中小企業経営の立場でこの時代状況と正面から向き合ってきました。そして今、日本の総人口平均年齢 45 歳、先行き少子高齢化の課題を抱え、それでも、日本経済はアベノミクスの第 1、第 2 の矢でデフレ脱却が見え、第 3 の矢を踏まえ日本の再成長に向けた未来への曙光がさし始めています。

3. 当社は日本の下り坂の 25 年を生き抜いてきた。

<IVIS は 1988 年創業、結果的に困難な時期の 27 年間を生きて来た>

この厳しい 25 年間で当社は、社員 3 名でスタート、26 期連続黒字で 4 月には社員 400 名、平均年齢 32 歳、技術志向で信用力の高い中堅ソフト企業になる。それが何故可能だったのか。

私も含めて社員の皆さんが前向きに頑張ったからだけではないのです。背景には様々な要因がありますが、一番重要なのは市場環境、この 25 年間で日本の ICT サービスにとって画期的な革新期、その波に乗れたことが原因です。

80年代はメインフレームがダウンサイジングにより UNIX ワークステーションのネットワークに代わって行きます。95年には Windows95 が出て、従来の NEC98 などとは違う、拡張性の高い世界的流通基盤を持つ新 PC の時代が始まります。この基盤の上に Web ブラウザが登場、97年から本格的インターネット時代が始まり、ポータルサイトや EC に加え、企業システム再構築需要も急増した。02年頃から Docomo の i モードに代表されるキャリア+携帯端末+ネット接続の時代が到来、基盤構築と共にメール関連アプリやサービス開発が活発となる。08年以降のリーマンショックで経済が低迷していた時期もスマートフォンが登場、個人のコミュニケーション能力が格段に進歩、画像や音声、自然言語を活用したモバイル・アプリや FaceBook などの SNS サービスが急速に立上った。

こうしたコミュニケーション能力の高い端末による ICT の基盤変化は、日本の市民社会の情報基盤を革命的に変えただけでなく、産業やビジネス、働き方や教育に至るメディアやシステムの在り方に対して根本的見直しを迫りました。同時並行的に発展を遂げているセンサー、電子部品や制御機器、カメラと連携、或いはロボットや無人機、FA/OA 機器、自動車の HV, EV, FCV の製品群とリンク、製造工程や物流の効率化、製品の品質向上、安全安心に至るまで多様な ICT サービス分野を拓き、共通プラットフォームやツール開発への道に繋がった。

当社は、この ICT サービスの成長期の大波に乗って、そして NUL と TCS の両輪、アルゴグラフや東レ ACS、ディプロなどの EIT ベンダーや富士通、NTT-DT など大手ベンダーに支えて頂きながら、更にはホンダ、IHI、理研や NII、防衛省電装研などの先端技術研究開発に参加させて貰いながらここまで来たのです。

ICT サービスは人類の知的活動の共通基盤、好奇心や問題解決への意志、社会や文化的創造への情熱がある限り、永遠に途絶えることなく発展するものです。そして今、クラウド、IOT、ビッグデータ・・・と新しい大波が押し寄せています。

4. 課題先進国、日本の新しい時代は既に始めている。

<総人口平均年齢 46 歳、課題先進国日本の将来に曙光が見え始めた>

日本は、課題先進国と言われています。

戦後 70 年の高度成長、バブル期の遺産を食潰してきた「失われた 25 年」の後遺症も問題ですが、本当に大変なのは人口問題、世界一の財政赤字を抱え、少子高齢化と労働人口急減少に向っている 15 年先 30 年先の問題なのです。抜本的な対策を打たなければ、日本経済の衰退とそれに伴う社会問題は勿論、

今の若者世代に巨大な負荷が押寄せ、痛みが浸透、大変な事態に陥るです。

労働人口とは、15歳～64歳までの人口で8000万人ですが、この中には未就労者がおり、失業率から逆算すると正味の労働人口は7000万人強です。2030年には人口は多少減って1億1千万強ですが、労働人口は6000万人、現在の延長での単純推計では正味労働人口は5000万人強になる見通しです。

少子高齢化は、何度も聴きなれた言葉ですが、昨年末の統計で説明します。日本人の人口は1億2550万人、前年に比べ26万人減少、労働人口である15～64歳の人口は7813万人、両者共これから本格的な下り坂に向かいます。年齢人口の多寡と寿命の延びから、当面は労働人口の減り方が激しくなる。2030年には、正味労働人口5000万人が1億1千万の人を支えて行くことと、日本人全体の平均年齢が高度成長前期の30歳強から46歳+ $\alpha$ になること、人口が減ることで経済的には国内消費市場が縮小に向かい、地方が衰退し、地方を中心に拡大期に作った設備や投じた資本財が劣化、無駄が拡大する。

これからの問題は何で、日本の将来を担う若い世代への極端な負荷を軽減、今後も安定した経済や豊かな生活を維持する上で何をどうすれば良いのか。大きく問題は、財政負担拡大、経済活力低下、制度疲労劣化、個人の窮乏化などが挙げられるが、その一次的原因は下記4点位に集約出来るでしょう。

- ① 労働人口減：非生産人口増による年金医療介護費の増加。
- ② 生産性低下：労働人口減に伴う経済規模縮小と生産性の低下。
- ③ 地方の衰退：若者中心に主要都市圏への人口流入と地方の過疎化。
- ④ 福祉費用増：年金高齢者の窮乏化と公私費負担増による実質所得減。

単純に考えても、ICTの支援活用で高齢者や若者の能力を生かし、労働人口を15歳～75歳に引上げ公費を削減、実質的な生産性も上げることが出来る。「失われた25年」を経て、2020年の東京五輪開催に向って日本経済が再生、デフレ脱却が見え、燃料電池車や再生医療と共に、ロボットなど先端ICTの実用化が新段階を迎えている今、課題解決先進国への曙光がさし始めている。

5. 日本の将来を拓くのはICTによる技術革新である。

＜少子高齢化の中で新たな価値を創造し、生産性を上げるのはICT＞

ICTサービスは、多くのビジネスで情報の共有化や問題の見える化、OAやFAを

通じて作業の効率化、自動化の役割を果たし、製造業では設計支援システムや産業用ロボットによる高難易度の作業工程代替、物流の中核になる自動倉庫の出入庫管理などでも活躍、それは、医療や公共サービス分野にも広がっている。

1000 人分の仕事を 500 人で低コスト・高品質の商品やサービスを提供する役割、これがシステム導入に伴う狙い、省力化、省人化による効率化の本質であるが、一見、人減らしに見えるが、別の視点では ICT を活用することで社員 500 人で 1000 人分の付加価値を産めることでもあり、ICT は少子高齢化の中で課題解決への特效薬になると考えられる。

特に今、急速に立上りつつある先端 ICT 技術の応用は、労働者の代替役としてだけではなく、作業支援を通じ少子高齢化社会の仕事の生産性向上に貢献する。自律型ロボットや自動機器だけでなく、装着型ロボットは高齢者を青年にする。モバイル端末とクラウドとも一体となった働き方革命を支える基盤システム、作業指示をリアルタイムに伝えるウェアラブル端末、教育や訓練用の VR や AR、学習能力を持つ最新人工知能ソフト、音声合成で人と話ができる自然言語処理、センサーとネットへの通信機能を持つ IOT 機器やビッグデータの分析処理、…、最新の ICT は従来システムに比べ機動性や人との親和性が一段と増している。

前述の少子高齢化の要因を ICT でどう解決するのか、方向性に触れておきます。

- ① 労働人口減： <高齢者・未就労者への労働支援への道>。  
～ ロボットスーツ、作業ロボット、自動化機器、働き方支援・・・
- ② 生産性低下： <産業高度化と衰退産業の整理復活への道>。  
～ システム基盤刷新、IOT、ビッグデータ活用、知識ベース・・・
- ③ 地方の衰退： <地域施設の集約化と産業・人口移転への道>。  
～ 植物工場、会話自動翻訳、遠隔作業支援基盤、農業観光支援・・・
- ④ 福祉費用増： <医療介護の高度化省力化による福祉大国への道>。  
～ ウェアラブル端末、地域医療、医療観光、高度医療薬品開発支援・・・

少子高齢化の中で新たな価値を創造し、労働生産性を上げるのは ICT であり、世界に先駆け課題を解決、日本の将来を拓くのは ICT による技術革新である。当社との関係でいえば、将来的に必要な ICT サービス需要は多方面にあるが、大切なのは成長性、先端技術を社会ニーズと結び付ける実践的技術戦略である。

6. 経営環境は創業以来最良、将来を構想、目標を明確に未来へ挑戦する。  
＜画像処理など当社技術は新たな ICT 革新期の中核技術、成長性が高い。＞

ビジネスが成長するには、成長性のある潜在需要があること、それに対応して供給側に新サービスを提供できる基盤的条件、ヒトモノカネが揃っていること、その上で、技術開発や取引に安心して取組める中期経済環境が整っていること、この需要、供給、経済環境の3条件があれば拡大路線に踏出すリスクは少なく、サービスが大きく変わる時は、未来を構想して飛躍に向って挑戦すべきである。

会社を創ってからの26年、IVISは何とか夢を追って生抜いて来たとは言え、上記の条件的には、唯一需要側のICTサービスだけは旺盛に推移したが、供給側の当社の形もまだまだ未熟、経済環境は最悪で不況の連続でした。それが、当社と当社を取り巻く現在の状況はどうでしょうか、経済環境は安定して先が見える様になってきており、会社も顧客、人材、信用の各面で中堅サービス企業として形が出来ている。そして何より、ICTサービス産業が新たな技術革新期に入っているばかりか、将来的には、社会的な要請からICTサービスの需要は長く続く見通しにある。

過去26年間と2020年に向うこの先5年間の企業成長の3条件は、全く異なり、需給、経済環境とも二重丸、会社が急成長する可能性が高くリスクは少ない。ICTサービスの内容は、インフラ面ではモバイル・クラウド化が一段と進み、IOTとビッグデータ、自然言語とAI、電子制御と安全設計が勢いを増し、応用分野としてロボットや知的な自動化機器、無人飛行機、自動走行車などが研究試作を超えて実用化に近づいており、画像による位置同定など今まで、当社が培ってきた技術が活きる時代、先端技術の応用が成長期に向かう。市場でのサービス内容が大きく変化する中、将来構想を描き、目標を明確にし、体制を整えて果敢に挑戦するなら成功する可能性が高い。

顧客としてのトヨタ、国内最大の情報通信企業NTTデータ、そして防衛省の電装研、科技省の国立情報研、総務省の情報通信研など国立研究所群があり、そしてユニシス、富士通などの大手SIベンダーがある。

ICTサービスが新たな革新期に入る時、当社の顧客は時代を拓く企業であり、先進性と同時に企業基盤とビジネスとしての企画推進力、そして勢いがある。当社の社内サービス部門、応用技術開発、ESS、MSS、SSS、BSS、TSS、WITS、上海IVIS東京の全8部門も、専門性と業務実績が定着、新成長分野へのシフトを進めながら各部がフル稼働、安定成長はほぼ確実です。



問題は質的量的な人材不足、人材高度化と新卒採用強化を軸に正面突破を図る。

7. 当社の中期計画と来年度の計画、そして今年の1年の計について。

<今年は準備の年、リーマン危機前の売上を超え新たな基盤整備に挑む>

社会に有用なサービスを安く、品質を維持して提供するにはどうしたら良いか。それを実現する第一歩は原価を下げる事、新卒の優秀な若手を大量採用する。昨年は36人、今年度は45名、来年度は50名の新卒採用を実施、これによって、サービス原価を引下げると同時に新技術への適応性を高め、社内活用化も狙う。但し、大量の優秀な人材を採用しても、活かすことは出来なければ、技術者がダブつき、人は育たず費用だけが增加、会社は失速して分解に向かいます。優秀な若手大量採用が活きる為には彼らがSEとして育つ環境整備が必要です。既存の社員、特に上下各管理層の意識革命と実践的マネジメント能力の向上、また中堅の指導性啓発と一般技術者の底上げ、専門資格取得も不可避事項です。更にベンチャースピリッツの企業文化再生と人事制度改革が重要な課題となる。

将来の成長への好条件と採用難の中での優秀な若手社員の大量採用の当社実績、この条件と可能性を将来の飛躍に繋げる上で新たな企業文化の創造が大切です。将来の当社に必要な人材を再定義、役割を見直して旧弊一掃、人事を刷新する。4月から始まる次年度は、中期計画への飛躍準備の年として基盤固めを優先する。以下は準備年と創業30周年を念頭に置いた以降の3年計画の数値目標です。

《・・・社内情報により省略・・・》

IVIS 平成27年(2015年)の1年の計は以下、この達成の為に全力を尽す。

- ① 本年度3月末決算の売上32億黒字達成と次年度への成長業務の確保。
- ② 管理中堅の底上げと旧弊刷新、人事組織面で将来への成長基盤を創る。
- ③ ICT戦略投資推進のT社向けサービス体制の強化と東京での遠隔開発実現。
- ④ 7月までに新人45名+上海IVIS要員の活躍の場、一括業務案件整備。
- ⑤ 次年度目標は新業務への挑戦と人材高度化、新卒50名売上36億達成。

8. おわりに

<1年の計は足元から、念願の売上32億黒字を達成し来期へ繋げる>

少子高齢の下、GDP500兆円を維持しICTを通じて課題解決先進国になれば、

1人当たりのGDPが倍加、日本国民は世界一の豊かな国になれないこともない。  
ICTの可能性と当社の成長可能性を信じつつ、一年の計はまず足元から固めたい。  
今期目標、売上32億黒字と円滑な次年度スタート、協力して達成しましょう。

以 上