

若い頃を思いだし、先輩としての仕事へのアドバイスをしておきましょう。
ポイントは3つ、1つ目は、仕事を好きになることです。
2つ目は、良き先輩を見つけて、その勉強法、考え方を真似ることです。
3つ目は、大規模業務を通じてチームワークの大切さを実感することです。
以上に留意しつつ、己を恃み、自らを励まし、目標高く自分の可能性に挑戦、
視野広く、現実から学んで、発想と表現力の豊かな技術者に成長して下さい。

株式会社 アイヴィス

代表取締役社長 石和田 雄二

1. はじめに

入社おめでとうございます。

国内採用 34 名、国外採用 10 名、大学大学院の新卒 44 名の皆さん、
本日から当社アイヴィスの社員になります。

皆さんの門出を祝う様に、街路樹の枝先に新緑の葉が芽吹き始めました。
東京は今年、梅の開花が遅く、
先週の半ばまで冬の様な寒さが続いて桜も遅れるかと思っていましたが、
先週末からの温かさで一斉に開花、今、まさに満開、です。
長かった冬も終わり、一気に春が来ました。

休眠打破という言葉もあり、桜は冬の寒さが花芽を眠りから起こします。
2 月の長く続いた寒さで花芽が眠りから覚め、
この所の暖かさで、急速に花芽が成長、開花が進みました。
冬の厳しさが一面に咲き揃う桜を、春の豊かさを、演出しているのです。

日本経済も長かった冬の時代を終え、漸く成長に向い始めました。
IT サービス業界も、昨年度から再び成長を始めています。
当社も、昨年度はリーマン危機前を超え、
2 桁成長の売上 32 億円、過去最高の売上を記録しました。
今年度は成長路線に舵を切り、4 年計画で当社の成長基盤を築く積りです。

皆さんには、会社の成長と共に情報技術者として大きく成長して貰い、
3 年後を目標に ICT スペシャリストとして、若手リーダーとして、
会社を支え、その成長を牽引して下さい。

2. ICT サービス及び産業の現状と見通し

改めて、皆さんの仕事である ICT サービスとその産業を見てみましょう。

ICT サービスは、

「ICT：情報通信技術」を使って、ソフトや応用システムを開発したり、それを社会や企業を支援するサービスとして役立てる仕事です。

コンピュータの処理と一体なので、

大型機から、ワークステーション、PC、クラウド、スマホ・・・

絶えず進歩発展してきたコンピュータと共に進化、成長して来ました。

この数年間、ICT サービス及び産業は大きな変革期の渦中にありました。

SNS、モバイルクラウド、ビッグデータ、IOT、ディープラーニング、

働き方革命の情報共通基盤、自動走行車やドローンの制御、

ロボティクス、等々の新技術やサービスが生れ、

それが漸く、実用段階に入りつつあり、

景気回復の今、次の基盤構築を急ぐ企業の戦略的 ICT 投資と重なり、

業界は、停滞から脱し、新たな ICT サービスの成長期を迎えています。

ICT サービスへの期待は、日本が直面している少子高齢化などの社会的な課題を背景として、かつてなく高い。

モバイルクラウドなど ICT の技術革新が問題解決の可能性を広げており、経済のグローバル化が進む中で、企業の ICT 投資に繋がっている。

又、消費増税後の景気低迷で先送りされた投資が、

今、再び戻って来ています。

アベノミクスの成長戦略を陰で支えるのも ICT サービスです。

2 月に出た 12 月の特定サービス産業動態統計の確報では、

売上高は前年同月比 4.2%と 17 ヶ月連続増加で、

受注ソフト中心に勢いが出て来ました。

以上を纏めると、

職業として皆さんが選んだ業界は、リーマン危機後の一時的停滞を脱し、知識サービス産業として、日本の課題解決を前に、

今、新たな活躍の場を広げ、成長への再スタートを切っている所です。

ICT サービスは未来を拓く職業であり、不断に成長発展する産業なのです。

3. 当社の概要とその現状について

アイヴィスは1988年11月10日の創業、27年目を迎えています。

社名アイヴィスは、IVISの音読みです。

マンマシーンインターフェースと人工知能の専門開発企業を目指し、Intelligent Vision and Image Systemsと命名、その頭文字を取りました。

当社の26年間は、数年単位に起きる不況を経験しながら、ほぼ同時に起きたICTサービスの変革のフォローの風に助けられ、ソフト開発企業として時代時代のテーマに挑戦、今日に至っています。

売上利益は、09年のリーマン危機後の落込みから回復に転じて5年有余、この3月期に初めて、危機前の水準を超え、売上32億円を達成しました。ICTサービスの復活と将来の専門人材の不足も想定、人材育成を優先したので利益は少ないが、中堅、若手が育ち会社の潜在成長力は増している。社員数は、皆さんを加えて407名、企業の量的基盤も整いつつあります。

ICTサービス会社が成長する条件は、大きく3つあります。

内部の技術基盤、外部の元気な顧客の存在、そしてサービスの成長性です。当社を取り巻く外部環境は大変良い。

トヨタ、IHI、NTTデータ、富士通、日本ユニシス、ディスコ、・・・
それに防衛省や文科省、総務省などの官庁系の研究所、
すべて勢いのある顧客です。

サービス分野の成長性もあります。

画像処理などの専門技術だけでなく、当社のサービス部門、エンジニアリング、モバイルネット、社会インフラ、ビジネスプロセス、名古屋支社、大阪支店の各部門で、リーマン危機後の厳しい環境の中で主体的に技術導入や技術転換を実施、成長性のある新たなサービス分野を切り拓いて来ました。

管理の手薄さはあるが中堅若手が育っており、技術基盤も整ってきました。

ICTサービス企業の成長3条件、技術基盤、外部環境、サービスの成長性がここに来て漸く整ってきました。

経済が中期安定する今、千載一遇のチャンス、4年計画で未来に挑戦する。

4. 1年後、4年後、8年後の当社の目標状態

中期的な外部環境と同時に最近の経営状況を見ると、
当社の経営リスクは減っており、
新たな成長目標に向けて挑戦する又とない機会にあると感じています。

チャンスには、構想大きく大胆に踏出すことが必要だが、
そうした時こそ、
経営は緊張感と危機感を持って、一步一步着実に進めなければならない。

一気に目標を目指すのではなく、
2段階に分け、基盤整備と拡大成長の3ヵ年計画とし、
それぞれに、準備期間と踊り場の1年のバッファ期間を置く。

最初の4年間では、過去の負の清算や惰性と悪弊を断つことも必要であり、
成長優先の中で、各層若手登用による組織運用リスクを吸収すべく、
本格的な基盤整備3年計画の前に、1年間の準備年を設ける。
背伸びに耐える組織体制への試行的な事前調整期間です。
準備年を通して成長目指す体制を固め、
その後の3年間で自律成長への組織基盤作りに磨きをかける。
準備年である本年度（15年度：16年3月期）の目標は、
社員410名、採用50名、
売上36億、利益5千万、リスク費用1億円積立。
基盤整備3ヵ年計画最終年18年度（19年3月期）の目標は、
社員520名、売上50億、利益3億、技術本部の設立と事業部制への移行。

その後は、本格的な成長を前に意図的な踊り場を作って成長のバネを養い、
製品販売やライセンスビジネス、新分野への進出の為にM&Aも模索したい。
次の3年計画で
23年3月期に社員700人、売上超100億を目指して行く。

2020年の東京オリンピックまでの安定経済成長を最大限活用、
企業体質を強化、
自律成長バネを組込み、ブランド化も進めて
オリンピック終了後の2020年後の停滞リスクを乗り越え、
2023年3月期の目標を達成、次の新たな目標に向けて挑戦を続けてゆく。

5. 新入社員の皆さんへの期待

当社は、中途採用はせず、新人が育って初めて会社の新しい力が増します。新人の皆さんに期待するところは大きい。

まず、お願いしたいことは、技術者としての仕事の仕方を身に着けること、不明なことに遭遇した時の自分なりの解決法、問題の整理法、調査の仕方、仮説の立て方やテスト結果の検証法など、自分なりの解決手順の確立です。これを、仕事の場で良き先輩に学び、現実から自ら学び身に着けて下さい。要は、仕事を通じて自分自身が成長する上での習慣を身に着けることです。

仕事は、問題の妥当な解決法の実践であり、知識でなく知識の活用、応用、問題に対して自分で考え、他者と議論し、表現し、現実の結果を出すこと、幾ら知識のある人でも、初めから仕事ができる人などはいる訳もなく、仕事の仕方も仕事の現場で、その大半は失敗を通じて学んでゆくものです。最初は失敗しても、そこから学んで成長する限り誰からも叱られません。

次は、目標を持って、その達成に努力することです。現実の仕事でも、或いは仕事を離れても、自分なりの目標を持つことです。目標を持って努力することで、大抵は壁にぶつかりますが、その壁こそが最大の教師、先生なのです。考え抜き、人に訊き、調べて試行、壁を超える努力が人やチームや組織の成長や進歩に繋がる。それは目標があるからであり、目標達成への強い意志を持つからです。

皆さんはまず、3年単位に自分の目標を定め、努力するのが良いでしょう。私の時代は5年でしたが、今は変化の激しい時代、3年位が妥当だと思います。3年後は、当社を支える専門技術者を目標に頑張ってください。その次の3年後の目標は、新しい道を開く専門性の高いスペシャリストか、自分を越えた目標に責任を持つ人、リーダーでありマネジメントです。どちらのタイプであれ、変革期を生き抜く技術者に求められるものは、高い専門性と創造力+構想力、加えて現実から学ぶ為に一步踏出す勇気と行動力、です。3年後、6年後の自分を絶えず意識、今からその能力資質を磨いて下さい。

6. 仕事についてSEを目指す皆さんに贈ることば

若い頃を思いだし、先輩としてのアドバイスをしておきましょう。

ポイントは3つ、

1つ目は、仕事を好きになることです。

一般論ではなく、コンピュータソフトを創ることを好きになることです。コンピュータから叱られ、仮説検証と実験を繰り返して完成度を上げ、幾多の困難を超えてソフトを実用化、利用者に評価されて、ソフトを作った仲間達と達成感を分かち合う。この仕事のプロセスとチームワークを好きになるのです。

2つ目は、良き先輩を見つけて、その勉強法、考え方を真似ることです。

何故そんな考えが生れるのか、聴いてみて下さい。

大切なことは、良き先輩は自己確立の手本という趣旨を忘れないこと、触発され自分が成長するのが本旨、仕事をする時は、従って主体的に取り組み、自分で考えることが重要です。その為には、これからの仕事の中に次のことを織込んで欲しいと思います。意味を問う ; 指示を鵜呑みにせず、その意味と効果を考えて納得する。体系的に掴む ; 仕様をその位置する全体像と相互関係の中で理解する。代替案を考える ; 仕組を受け入れる前に等価な代替案を考え比較する。経験を積み重ねつつ、得意な分野、新しい環境で、先輩を凌駕して下さい。

3つ目は、大規模業務を通じてチームワークの大切さを実感することです。幾ら能力ある人でも、システム開発を、構想から実装まで一人で期間内に行うことは出来ません。

多種多様な技術を要求されるシステム開発では

多くの技術者の協力が必要、チームワークとマネジメントが必要なのです。チームワークというのは、仲良しグループの謂いではなく、困難な問題を協力して乗り越える為の、技術者たちの真剣勝負の場なのです。目標を共有、自分の立場と役割と使命を自覚、異質な人と議論し、互いに悩みながら壁を越えて、ゴールを目指します。

技術を超え、人間としての成長を可能にする最高の学びの場でもあります。

以上、3つの点に留意しつつ、

己を恃み、自らを励まし、目標高く自分の可能性に挑戦、

視野広く、現実から学んで、発想と表現力豊かな技術者に成長して下さい。

7. おわりに

PL/PMの能力、又、高度な専門技術は一朝一夕には身に付きません。
まずは、3年先の専門技術者への目標をしっかり持って、
仕事で出会う新たな課題の解決に努力、知識を深め、能力を磨いて下さい。
努力すれば、誰でも、優秀なプログラマー、上級SEにはなれます。

「論理的に考える」という人が誰でも持っている潜在能力を、
「努力と忍耐」というソフトパワーで
時間をかけ、形になる様に表に削り出し、磨き上げて下さい。
逃げず、投げず、諦めず、一步一步、上級SEを目指して頑張ってください。

最後に、健康に気をつけて、
皆さんが、このアイヴィスという可能性のある舞台で成長、
公私ともに、有意義で楽しい社会生活並びに会社生活を送ることを祈念し、
私の今年の入社式式辞とします。