

IVIS ビル内装工事完了及び新社屋開設祝いのご挨拶（広報版）

代表取締役社長 石和田 雄二

<はじめに>

今日、IVIS ビルの内装工事が終了、新社屋の実質的な引渡しを受けました。工事関係者の皆様、ご苦労様です。

又、社屋購入に御骨折り頂いた業者並びに関係者の皆様、更に、社屋購入に当り、資金面でご支援頂いた銀行関係の皆様、これまでの温かいご支援、誠に有難うございます。

<当社の概況\_\_歴史>

当社は、平成の前年の11月に創業、この11月で創業28年目を迎えました。この27年間は日本経済にとっても大変な時期、バブル崩壊からリーマン危機に至るまで4度の大不況期を経験して参りました。

最後のリーマン危機後の不況では、前年の売上30億から一挙に25億まで落ち込み、本業のITサービス業務も業務案件が激減、雇用を維持しながら黒字達成するだけでも大変なことでした。

ただ、この時期が新しいITサービスの黎明期と重なっており、一方で、雇用調整金で余剰人員を支え、他方で人材採用にも力を入れ、同時に、新たな成長分野への要員シフトと次世代の技術導入にも注力しました。モバイルクラウド系のサービス、蓄電池解析やモデルベースデザインの新技术、自動走行に関連する自己位置検知ソフトなど差別化ソフトの開発、AIや画像処理など先端技術導入やその応用にも取り組み、場を得た若手人材が、1年1年と力を付けて行く姿、気が付くとリーマン危機から6年、新たな成長のスタート台に立っていました。

<当社の概況\_\_財務>

FRBの7年目の利上げではありませんが、当社もここに来て漸くリーマン危機前の売上利益水準を超える体力がついて来ました。

この3月期決算では、6年目にして売上30億の壁を超え、過去最高32億6千万円を達成、営業損益でも5千万円超、創業27期連続の黒字です。漸く、長いトンネルを抜けたのです。

構造的な人手不足と同時に、  
採用に於いても、中堅中小企業にとっては特別厳しい年でしたが、  
不況時からの採用努力が実を結び、当社は今年、院卒中心に新人 44 名を採用、  
彼らを含め若手が育つ中で今期の売上も相応に伸びる見通しです。  
16 年 3 月期決算は、  
対前年比 12%増、売上 36 億円超を達成出来ると思います。  
来年度の新人採用も既に終わって、当社は優秀な 45 名を確保しており、  
特別なことがなければ、来年度も二桁成長、売上は 40 億を超える筈です。  
創業 28 年目にして、漸く新たな成長の入口に立っています。

### <自社ビル購入の背景、そして決断、その期待効果>

・・・関係者向けの購入に至る経緯説明の為、一部省略します・・・

.....

自社ビル購入の期待効果は財務基盤を整える為の一步を踏み出せることです。

.....

.....

.....

財務体質改善が進めば、事業承継の条件が緩和、次期経営の選択肢が広がる。

その他にも、いくつかの効用は当然ある。

1 つは、自社商品開発や研究開発の拠点として自社ビルは使い易いこと。  
返済が進めば設備コストが低減、先行投資的な開発案件が進めやすくなる。  
将来的には自社ビルの拠点名称は「本郷 R&D センター」を想定している。  
もう 1 つは、自社ビルの 6F を使った社内コミュニケーションの円滑化だ。  
6F は斜線制限もあり、複数の避難経路が作れず、事務所として使えない。  
テーブルを囲んで 30 人位は集まれるので稲盛流コンパには最適、  
プロジェクトのキックオフ、打ち上げ、メンバーの歓送迎、理屈は何であれ、  
仕事の同僚や同期同好会の仲間の集まりなど、インフォーマルな場には最適、  
費用会社持ちの茶会、飲み会、食事会、自由な会話と団欒で活力を再生する。  
新装なった自社ビルは明るく綺麗、それだけで利用価値は沢山ある。  
設備を充実させて来社のお客様に説明会や会社紹介、デモなども見せたい。  
短期間に素晴らしい自社ビルを作ってくれた工事関係者に感謝する次第です。

### <おわりに>

本日はお忙しい中、ご出席を賜り有難うございます。  
短い時間ですが、新装なった社屋での小宴、ご歓談頂ければ幸いです。  
今回、ご支援頂いた皆様のご期待に応え、  
社員と共に頑張り、立派なビルに相応しい立派な会社を創って行く積りです。  
これからも、折に触れてご支援賜りたく、宜しくお願い致します。 (了)