

平成 30 年 1 月 4 日

## 年頭のあいさつ <創業 30 周年を迎える、年の初めに>

(株) アイヴィス 代表取締役 石和田 雄二

### 1. あけましておめでとうございます。

2018 年、平成 30 年の仕事始め、明けましておめでとうございます。

天皇陛下も来年 4 月末で退位され、新天皇が 5 月 1 日に即位されることが決まり、平成も来年で終わることが正式に決まりました。

アイヴィスは平成の夜明け前に創業、平成と共に成長してきましたが、来年 5 月には、一つの区切りをつけて、新たな時代と共に、会社の更なる成長に向って歩を進めることとなります。そうした意味では、今年が当社の平成に於ける最終年度であり、短中期の年度目標を掲げ、将来へ向かって確かな実績と展望を示す年です。

この 30 年を簡単に振り返りつつ、現在が IT サービスにとってどんな時代なのかに触れ、これからの会社の方向性と目標を明確に 1 年のスタートを切りたいと思う。

### 2. 30 年間は、決して平坦な道ではなかった。

当社アイヴィスは平成の夜明け前、前年の昭和 63 年 11 月に創業しました。無から有、2 人の仲間と一緒に会社を立ち上げ、翌年には社長と社員 15 名に協力企業 7、8 名を加え総勢 22 名の成長可能な自立状態を創った。平成と共に成長してきて、今年 4 月には、社員規模は 500 名に近づく。この間は、決して平坦な時代ではなかった。平成元年は、バブルの絶頂期であるが、既にピークアウトした時だ。当社は、バブル崩壊という日本経済、経営環境の歴史的な混乱期を経験する。

その後、暫くの景気回復と前後する多くの不況に次々と出会うことになる。中小企業にとっては、生抜くだけでも厳しい、経営的に困難な時代であった。

### 3. 不思議にいつも仕事と人との出会いに恵まれ、困難を乗り越えて来た。

30年の間、繰り返し何度も大きな困難に遭遇してきたが、

結果的には、

何時も、仕事の行詰りを超える顧客、人との出会いがあり、

新たな仕事に必死になって努力している内に、気が付くと乗り越えていた。

- ① 創業期・・・経営も知らず平凡な IT 技術者のたった一人の旅立ち  
三菱総研<電機の MCAD 開発>、アルゴグラフ<本田技研 CAM 開発>
- ② バブル崩壊後・・・初めての長期不況。仕事が急減し価格も続落。  
NUL<CADCEUS とホップ系顧客基盤開発>、東レ<アパレル CAD 開発>
- ③ 金融不況後・・・日本のインターネット創成期でプロバイダーの乱立時代  
UIS<プロバイダー基盤>、トヨタ<統合 CAD>、山武<昭石販売基盤>
- ④ 世界同時不況後・・・米国 IT バブル不況と日本国内で携帯普及期  
NI+C (HP) <NTT データ\_移動体基盤>、サイバーアース<防衛省\_画像ジャイロ>
- ⑤ リーマンショック後・・・IT 大手軒並み赤字、IT 崩壊の様相  
海事協会<タンカー構造計算>、IVIS-SOL<A&T 医療検査+IHISC 造船>
- ⑥ 東日本大震災後・・・日本沈没的な喪失感、第二の敗戦と戦後  
NTT データ<スマホ顧客管理>、NUL<流通小売>、TCS<E-IT 案件>
- ⑦ そして今の IT サービス変革期・・・技術と人材の陳腐化、交代期  
4 本柱 {NUL、トヨタ、NTTDT、大学・官公研} + (セック、JAXA/理研)

この 30 年が、ダウンサイジングから、PC、インターネット、携帯、スマホ、そしてクラウドから先端技術にいたる IT サービスの大きな成長期だったこと、そうした時代背景の中、リーマン危機後の雇用維持には苦しんだが、経済状況とは別に、新たな IT サービス需要が次々に起こり、新業務に挑戦し、努力が成果に繋がったことが生き延びて来られた原因だ。

### 4. これからの時代の IT サービスの特徴は何か、それをどう見るか

4 月からの始まる 3 カ年計画の対象となる IT サービスの実態とトレンド  
これをどう認識し、行動に移すべきか、特徴を 10 点に絞って提示する。

- ① 深層学習 AI によるビッグデータ分析、業務経験よりデータの時代  
蓄積データ、公的機関の公開データ、IOT による即時的収集データ、  
AI とクラウドを背景に、ビッグデータとその分析の時代が始まる。

- ② データに学び、ベテラン経験者の知見を超える学習システムの誕生  
評価付き専門データを与えることで次第に賢くなる学習システム  
プラットフォームとクラウドが支える専門家 AI の試作乱立の時代。
- ③ 文字から音声、言語から感性へ広がる人間機械系マルチモーダル化  
AI スピーカーも家電も、質問応答にも自然言語で対話応答が可能な時代、  
自動翻訳 AI 仲間につき、AI とクラウドで感性対応型の端末が出現。
- ④ IOT に加え、人や車もモバイルネット端末として爆発的に情報発信  
データ爆発の元祖は GPS 付きネット携帯、IOT 元祖は小松の建機と  
GE の航空機エンジン、巨大情報端末に自動走行車と繋がる車加わる。
- ⑤ クラウド占有と顧客囲い込みの米国ビッグ 5 が世界市場で激突  
日本でもパブリッククラウドの市場占有率は、アマゾン、MS、グーグル、  
など米国勢が 70%超、AI 機能も無償化、世界サービス市場の争奪戦。
- ⑥ 大手 IT ベンダーの影が薄れ、開発主体がエンドユーザー側へ移行  
クラウド普及はサーバー提供大手ベンダーの相対的凋落に繋がり、  
問題解決主体の顧客 IT 部門の台頭と専門 IT サービスの拡大促す。
- ⑦ IT 知識と利用技術の大衆化とプログラミングの一般教養+学校教育化  
IT は社会の公共財、知識も技術も体系化され利用者の能力が高度化、  
IT サービス企業の専門性が問われ、果たすべき役割が大きく変わる。
- ⑧ IT サービスの技術革新はシリコンバレーから徐々にアジアへ移動  
米 IT 大手 FANG-MANT に中国アリババ/テンセントは売上も投資も今や互角、  
潜在市場や経済成長を考えれば技術革新も中印+日 3 国へ重心移動。
- ⑨ 少子高齢化の急速な進展で IT サービスが日本の重要な社会基盤へ  
無色透明でリアル産業に比べ存在感の薄かった日本の IT サービス、  
少子高齢化での生産性向上の最大の担い手、重要な社会基盤へ脱皮。
- ⑩ 自動走行車から量子コンピューターまで、開発中の実用化案件が目白押し。  
大変革期を迎える自動車、データ処理能力が限界を迎えるコンピューター、  
技術革新は今後も次々に起こり、IT サービスの適応能力が問われる。

5. そして今、IT サービス新時代を迎え、未来見据えた IVIS の挑戦が始まる。

IVIS はこの 5 年間で大きく成長しており、10 年前、5 年前の当社ではない。今後 3 年、或いは 5 年先を見ても IT サービスを取巻く環境は悪くない。当社が、創業 30 年で初めて迎える大きな飛躍、成長の可能性、次期 IT サービスの一流を目指し、困難を超え挑戦しよう。

トヨタ、NTT データ、IHI、日本ユニシス、防衛省・JAXA・理研の研究機関、そして SEC、NDES その他の高専門性 IT サービス企業など、他に類を見ない恵まれた顧客群があり、実績と信用の現場技術集団、新時代へ先端技術を磨く技術開発部隊を擁し、今期の年商 38 億で利益 1 億、平均年齢 33 歳の若さ、これが当社の現状だ。4 月には新入社員 37 名と中途補充社員若干を加え社員は 500 名に近づく、長く厳しい経済環境下で創業 31 期連続黒字の高い経営の信用力、未来に挑戦する IVIS の企業基盤は、昔と違う。高技術集団の将来像を共有、目標明確に体制整え、未来へ再スタートを切る。

6. 基盤整備 3 ヶ年計画の下、成長力のある技術集団と働き方改革を実現

自動車産業は CASE (Connected、Autonomous、Shared、Electric) 化中心に 100 年に 1 度の大変革期にあると言われるが、IT サービスも前述した様に 20~30 年に 1 度位の大きな変革期の渦中にある。

変革期とは、技術など市場での企業間の競争条件が変わること、変化に対応出来る様、従来の組織、技術、サービスを自ら変える必要がある。従来のままでは時代から捨てられ、実力がなければ失速し、前に進めない。

成長への基盤整備 3 カ年計画で大きな齟齬がない様に計画的に変えてゆく。但し、組織体制や意識改革、技術導入など必要な措置は曖昧にしない。

主要対象は

- ☆1 人材 <若く優秀な素材の確保と育成>
- ☆2 技術 <成長分野参入へ先端技術導入>
- ☆3 営業力 <技術の差別化と提案営業組織>
- ☆4 働き方 <生産性向上と賃金 UP+残業減>

次期経営体制への具体的準備や成長支える量的拡大の為の採用にも配慮、5,6 年先の IPO を視野に入れ、創業 30 周年の今年を節目に基盤再構築、3 年計画で売上 50 億、技術者 500 名、開発投資 5 億の IVIS を実現する。未来の共有と経営参加、現場と R&D の協調、勢いある組織がポイントだ。

## 7. IT サービスビジネス企業としての今年の経営方針

4月からの3ヶ年計画の初年度として、今年は着実に地歩を固めたい。  
成長企業として、技術者の頭数に比例したサービスからの脱皮は必要だが、  
技術の大きな転換期に独自ライセンスや商品を持つ事を焦っては間違える。  
優秀な若手の確保育成で、R&D 含むピラミッド型技術組織作りを優先する。

- ① 成長力ある量的基盤作りを最優先  
高度サービスよりも、成長力ある若手の量的技術基盤作りを最優先
- ② 現場の再活性化と成長分野への提案力強化  
現場部門と R&D 部門の協力協調の下で1歩先の顧客先端分野を開拓
- ③ 資格取得支援による中高年技術層の意識改革と戦力化  
受託に徹する中で高度専門技術資格 100 名実現への戦略的人材育成
- ④ 3カ年計画のマイルストーン具体化と初年度実施計画  
3カ年計画\_技術者 500 名・売上 50 億・開発投資 5 億達成へ基盤整備
- ⑤ 技術部門の協力協調体制を進める為に新 S S 本部制復活  
東京と名古屋大阪の二本部で、部の専門は活かし全体最適化を図る。
- ⑥ 受託案件で 500 人の場を創る提案型技術営業新設  
新市場開拓に向けたサービス技術ブランド化と専任技術営業育成
- ⑦ 組織としての BP との連携機能を強化  
サービス安定化緩衝機能、外部パートナーとの協業推進と人材育成
- ⑧ 有効な会議・報告制度を再確立  
組織階層での報告と関係者全員参加の簡潔会議で情報共有を徹底
- ⑨ 事業承継への布石  
創業 30 周年を機に平成の次を担う社長候補の選定と経営支援組織
- ⑩ 技術者採用  
中途採用により年度スタート時社員 500 名、来期新卒採用目標 60 名

## 8. おわりに

- 今年の正月三が日は、創業して以来初めて出社せず、休みました。  
2日は、T J K（東京都情報処理健保）の箱根保養所に行ったので、箱根駅伝と重なり、臨場感を感じながらTV中継を見ていました。  
今年の優勝候補は、下馬評では青学と東海大、神奈川大、東洋大、3年連続総合優勝の青学は、主力選手が卒業、全日本も勝てず、優勝は難しいのではと言われていた。
- 原監督も、今年の作戦は「ハーモニー戦略」、飛びぬけた選手が不在で、適材適所のメンバー配置と監督の下での調和のとれたチームワークで出来れば優勝を狙いたいと言っていた。  
蓋を開けると、1区が2位になったものの往路は2位をキープ、山下りの6区でトップに立つとそのまま1位を守り通して大会新でゴール、若手が多いにも関わらず安定した走り、優秀な選手層の厚みを感じた。
- 飛びぬけた選手がいないのは事実でも、無名の青学も3連覇で多くの優秀な人材が集まり、能力ある若手がひしめき、競合下の訓練と協調、それが層の厚みとなり、選ばれた若手が今まで以上の潜在能力を発揮したというのが、今回の予想を超えるダントツ優勝の背景だと思う。  
監督の采配を超え、若手の厚みは、来年以降も連覇が続く可能性がある。
- 当社も、リーマンショック以降の採用者が全体の半数以上の250名、直近5年間は、特に大学院主体に優秀な人材を意図的に採用して来た。  
IoTやビッグデータ、そして深層学習やロボット、自動走行などなど従来経験を超えるITサービス時代が来ることを感じていたからだが、それが今、研究分野でも現場の第一線でも本格的に活躍を始めたのだ。  
平均年齢33歳、新旧技術者に年齢ギャップはあるが、若手を更に増員、役割で棲み分ける機能階層を創れば、当社の潜在能力は益々高くなる。
- ここまで来た努力と成果は既に過去のもの、これから一流企業になるには何が必要で、組織体制のどこを直し、どんな人が指揮を執るべきか、これからの経営の在り方や私の立場も含めてこの1年間で結論を出す。  
平成の夜明け前に創業した当社、来年5月には、新たな時代を迎える。  
方向性を明確化、新時代のIT先進企業を目標に今年、スタートを切る。  
社員各位には自分の夢を会社に重ねつつ、協力をお願いしたい。（了）