

2018年 1月 10日

<月例会用>

2018年 1月

月次経営報告の為のスピーチメモ

(株) アイヴィス

代表取締役 石和田 雄二

月次経営報告（2018年1月） <目次>

1. はじめに
{ CES開幕： AIの応用では車が主流、トヨタは多用途EV車 }
2. 当社関連の最近の話題、3件
{ 3つの話題： WEKO3失注、ARDと現場連携、中途採用反応 }
3. 経営管理11月確定試算と12月の業績推定速報
{ 11月生産は計画320Mに対し、予想以上の低迷304M }
4. 12月の営業推定と第3四半期の生産、利益見通し
{ 営業推定は生産360M、利益10Mで、3Q推定1000M届く? }
5. ITサービス各部門の話題或いは問題プロジェクトの紹介
{ 営業管理資料から：ARD/EITS黒字浮上、BITS利益減少 }
6. 1月の業務計画、組織体制と役割、業務担当の微調整
{ 1月の業務計画から：現状維持を脱して年度目標へ近づく }
7. ITサービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか
{ 年頭の挨拶から：これからのITサービスの動向と特徴 }
8. 景気動向とITサービス経営環境の変化
{ 東証高値26年振り、NY初の2.5万ドル、金融バブルだが堅調 }

9. 今年の社内主要イベントと経営の狙いと方針

{ 平成30年、基盤構築3カ年計画の準備年から計画初年度へ }

10. おわりに

{ 年度計画へ最後の努力、売上超38億を達成しよう }

<< 1月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ トヨタ自動車会長 内山田 竹志

～ 技術革新で大転換期を迎える自動車産業について

聞き手 福島敦子との対談から <SMBC マネジメント 1月号>

「自動車は『人を運ぶもの』から『情報インフラの一部』になる。」

「時代が変わっても、エンジニアのあり方は基本的に変わらない。

大切なのは、自分の興味でやるのではなく、

その仕事が世の為、人の為になるものかどうかを考えることです。

私は『志』と『挑戦』という言葉が好きです。

世の為、人の為という『志』と積極果敢に『挑戦』すること。

高い目標に挑戦することで初めてブレークスルーが起こります。

これは、時代が変わっても変わらないことだと思います。」

1. はじめに

{ CES開幕： AIの応用では車が主流、トヨタは多用途EV車 }

- 年明け恒例の世界的ITイベント、CESが昨日から始まった。
今年の主役は自動車とAIと言われているが、背後にいる真の主役はDigital Transformationと第4次産業革命、それを支えるIOTとAI、基盤のクラウド、技術の結晶、自走電動車だ。
IOTとAIに関して次世代半導体、センサーのソニーやGPUのNVIDIAがあり、製品にはAIスピーカーやAIイヤホン、5G携帯に心理ロボット、EV車と多様だが、本命は、実用化段階に入った自動走行車と繋がる車、それを取巻く製品群だ。
- Digital Transformationとは、デジタル化が進むと産業の技術境界が低下し、異業種や関連企業からの新規市場参入が容易になること、産業の今の体制を崩壊させる力が働くことを指す。
今年のCESでは、AIと共に自動車が話題の中心と言ったが、自動運転と電動化の推進主体は、既存自動車メーカーと共に新規参入のパナソニック、ソニー、半導体のNVIDIA、そしてITのグーグル、家電の英ダイソンや日本のヤマダ電機がある。

- GPU の NVIDIA_CEO ジェイソン・ファンのプレス向け発言
 - 「(自動走行と電動化) 明日の車はソフトウェアが定義する。」
 - 「(高速並列プロセサーGPU が支える) AI は人間を超える」
 - 「自動走行用 AI 機器で 10 兆ドル市場に参入し世界を変える」
- CES での日本メーカーの展示及びアピール、主な話題 8 題
 - ① トヨタの自動運転 EV : 多目的利用の移動空間 e-Pallet
 - ② LINE の AI イヤホン : 外国語を母国語で聴ける翻訳機
 - ③ ソニー : 自動走行向車載センサーと犬型ロボット AIBO
 - ④ パナソニック : EV 用の共通車台とトマト収穫ロボット
 - ⑤ ヤマハのモトロイド : 持主の手招きで近寄る自動二輪
 - ⑥ シャープのヘルシオ: 言葉でメニュー相談可のオープン
 - ⑦ 江崎グリコ: AI スピーカーでの食材に関する質問応答
 - ⑧ NTT ドコモ: 他者と共同で繋がる車など 5G 通信実験
- 今月の月次経営報告は年度初めでもあり、概要は以下の通り。

まず、12 月度の経営状況と先行き見通しに簡単に触れ、次に我々の関心の強い IT サービスと自動車の新トレンドを解説、現在の経営環境と景気見通しを前提に平成 30 年の今年、創業 30 周年を迎える当社の現状認識と可能性について話をする。

2. 当社関連の最近の話題、3件

{ 3つの話題: WEKO3失注、ARDと現場連携、中途採用反応 }

- 当社が育てた NII（国立情報学研）の開発案件 WEKO3 失注
理研から NII に移られた山路先生の下、学術文献検索サービスの
リポジトリ（電子書庫）開発を構想段階から 10 年近く担当、
最近はジャイロ・クラウド上での情報処理学会など多くの学会や
研究機関の文献検索サービスの運用支援も担当してきました。
今回、AI 機能も含めたサービス品質の向上と拡張性にも配慮、
NII 自前の Web ベース_データ検索基盤 Net Commons をやめ、
評価の定着した認証や検索の OSS を活用した基盤を再構築する
ことになり、9 月の基盤開発に続いて 1 月からの新検索機能
WEKO3 開発の競争入札に参加したが、残念ながら失注した。
- ☆ 開札前の技術審査には合格したが、落札した H 社の提示価格
2040 万円に対し当社は現場見積下限の 2 割引 2822 万円で応札、
取る為にとってには当社能力で品質保証不可、敗れても仕方なし。
- ☆ この結果を H 社が超安値で取る為にとって来た、と考えるのは
間違い、事実かも知れないが、海外パッケージに精通した人材や
言語 Python に慣れた企業の生産性の結果と考えるべきだろう。

- 先端 IT サービス急成長する中、ARD と現場の連携始まる。
全国紙の正月特集記事版の中には、「デジタルと ICT」特集が必ずあり、急速に進む IOT、AI、ビッグデータ、ロボットの例や 5G とその総合製品である自動走行車の解説が載っていた。
- ☆ AI は、第 3 次ブームの中核である深層学習とビッグデータの可能性を信じで世界のプラットフォーマーが競って開発投資、プラットフォームと利用環境が急速に進化、それに呼応して自分の問題を抱えている顧客が試行錯誤的にシステムを構築、日本でも企業独自或いはスタートアップと共に、製造業から、銀行、流通大手まで利用ノウハウが急速に積みあがっている。
- ☆ 当社の ARD は、AI のプリファード社と競争する意思はなく、技術の底上げと伝統の画像処理や自己位置検知技術をベースに応用分野の現場課題に半歩先に入り、課題解決の苦闘を通じて技術開発部門として専門性を磨き、現場と連携して顧客課題を解決、顧客開発案件を順次掘起して先端技術の民主化も図る、これが開発予算制度を設け、優秀な人を集めた趣旨でもある。
世の中の進歩が速く、キャッチアップ所か益々差が開く現実と ARD と他部門との距離感拡大に、多少の危惧を抱いていた。

☆ 顧客の自社課題の様な現実の具体的目標と開発環境がないと技術導入は難しく、提案型の指導的人材育成は更に難しい。部門連携を超えてエンドユーザーとの具体的先端技術開発が社内部門連携や技術民主化を進めると考える方が現実的だ。この事例が、漸く、各部門で出始めて来た。

IHI エアロのロケット固体燃料の品質検査、NTT データとのインシデント過去データを使った対応処理効率化、NUL は OCR では読めなかった手形数字や免許証データの読取り、TCS や TCI と特徴抽出などの研究は従来からやっていたが現場で電池寿命推定のビッグデータによる解析や CAE での解析補完の過去の実験データによる構造部材評価検討など、各分野での客先事例が増え、ノウハウが漸く貯まり始めた。現場課題こそ技術開発の最大の教師、壁を超え人材は育つ。

☆ 東京での JAXA イノベーションハブの V-SLAM 実用化研究や名古屋での Spring8 放射光の制御パラメータ自動化研究は、計画からの自己責任重く、成果達成へ努力すれば人は育つ。

☆ 実践を経た専門人材が社内に育ち、改めて顧客現場を見れば提案可能案件の宝の山、各現場に新成長分野の道が拓ける。

- 大阪支社の構造的問題を解決する為に中途採用を実施した。
大阪は主要製造業も復活、業務案件はその気になれば取れる。
当社は、かつてパナソニックでは 20 人規模で仕事をし、
直近でも、NUL 経由の村田の SharePoint による情報共有や
積水ハウス、NTT 西の回線マイグレ、DIPRO 三井造船案件、
NTT データ SBC など、本気になれば仕事は幾らでも取れる。
最大の問題は人材、若年層中心の 20 名に満たない要員では
仕事の切変わり時に、上級技術不足で仕事が取れず、取れても
若手がダブついて動けず、戦略的効率的作業計画が立たない。
構造問題は現場努力で解決不能、中途採用を行うことにした。
- ☆ 中途採用は待遇向上を目指す中堅技術者の期待に応えるもの、
無名中堅企業の当社、10 名応募で 2 人採用かと考えていたが、
応募 90 名、IT 技術者は人材不足、質は別にしても予想外だ。
当社の会社として将来性と安定性、良質な技術現場を再発見、
もう一段イメージ作りの写真やコピー文を工夫すれば使える、
これを活用、東京名古屋も含め成長加速に使える感触を得た。
- ☆ 高齢技術者や未経験多く、再教育前提でも採用は 5 名程度だ。
焦点絞込んで今後 2 回実施、4 月入社を 15 名強採用したい。

3. 経営管理 11 月確定試算と 12 月の業績推定速報

{ 11 月生産は計画 330M に対し、予想以上の低迷 300M }

○ 11 月の確定数字 < 経営管理の 11 月試算表 >

売上高 208M (M: 百万円)

仕掛増 96M {=月末 363M—月首 267M}

生産額 304M

経費 294M

利益 10M

○ 11 月の赤字 SS (ソリューション・サービス) 部

< 営業管理の 11 月損益管理表 >

W1 KRS (West ITS 部門_KRS 部)

W2 MSS (BITS 部門_MSS 部)

W3 CRS (West ITS 部門_CRS 部)

前月に比べ、ARD、ECS、NSS、BSS の 4 部が黒字化

○ 4 部の黒字化の背景

新人の成長と有償化、業務の安定化、ARD は POC 予算の急増

○ 12月の実績推定 < 経営管理の12月推定資料から >

売上高	450M	(M: 百万円)
仕掛増	-105M	{=月末329M一月首434M}
生産額	345M	
経費	335M	
利益	10M	

○ 12月の赤字SS (ソリューション・サービス) 部

< 営業管理の12月損益管理表 >

W1 KRS (West ITS_KRS 部)

前月に比べ、MSS、CRSの2部が黒字化

○ 現状の推移からは、

MSSのディスコ案件のトラブルは山を越えているので黒字化は確実だが、同じBITS部門の安定収益を続けて来たBSS部に問題発生中、JPTS ネット通販一括案件で今更の仕様調整、深みに嵌らない前に主体的自主対応、BSSに赤字可能性あり。
NUL 流通部門の停滞傾向が鮮明、構造的な問題でもある。

4. 12月営業推定による補正と第3四半期の生産、利益見通し

{ 営業推定は生産 333M、利益 13M で、3Q 推定 950M 前後 }

営業推定も、経営管理推定も顧客との契約をベースにしており、付加価値生産に関係する月次売上高は同一となる。

仕掛評価では、経営管理側が安全サイドで見るので9掛け評価、

但し、営業管理と経営管理は、仕掛対象の作業量に差異があり、

営業は未契約でも実質対象とするが、経営は契約に限定する。

現状に未契約は一括なく、四半期単位の仕掛増は略一致する。

☆ 経営 3Q 生産推定 = 経営 3Q 売上 + 経営 3Q 仕掛増

$$= \text{営管 3Q 売上} + 0.9 * \text{営管 3Q 仕掛増}$$

$$= 0.9 * (319\text{M} - 251\text{M}) + (250\text{M} + 208\text{M} + 449\text{M})$$

$$= 0.9 * 68\text{M} + 907\text{M} = 61\text{M} + 907\text{M} = 968\text{M}$$

逆算して

$$12 \text{ 月生産推定} = \text{経営 3Q 生産推定} - (10 \text{ 月生産} + 11 \text{ 月生産})$$

$$= 968\text{M} - (302\text{M} + 304\text{M}) = 362\text{M}$$

☆ 実際は、3Q 仕掛が一括のディスコと JPTS の経費オーバーで

20M 減じており、12月生産 342M、3Q 生産 948M と推定。

3Q 生産計画の 10 億円 (1000M) から大きく低下している。

5. IT サービス各部門の話題或いは問題プロジェクトの紹介

{ 営業管理資料から : ARD/EITS 黒字浮上、BITS 利益減少 }

最新の営業管理資料は、実績ベースで 11 月度の部門業績、
今まで赤字が続いて来た ARD と EITS が黒字浮上、仕事の
切換で 10 月単月赤字だった NSS と BSS も黒字に戻った。

技術要員が少なく上級者の少ない KRS と CRS に加え、仕様の
詰め甘く作り直しとなった案件で MSS が赤字になった。

要員が少ない場合は生産より固定費が掛かる構造的な問題、
しかも、上級技術者が少ない場合は仕事の選択も難しく、
一朝一夕には改善不可、中途採用などで自立条件を整える。

☆ EITS、特に ECS の赤字は CAD/CAM/CAE 関連の当社技術が
実装中心の為に、パッケージの機能高度化の中に吸収され、
サービス価値が低下していることと指示に従った受身の仕事
に慣れ、課題解決の時代に新たな業務を開拓できない為だ。

一部が IHI の現場作業に移り、ハウジングの繋ぎ仕事が入り
黒字化はしたが、解決には営業力と共に意識改革が必要だ。

☆ 本来 ARD には赤字はなく、収益実績よりも現場の仕事上で
専門課題を究明、技術民主化と課題解決に努力して欲しい。

6. 1月の業務計画、組織体制と役割、業務担当の微調整

{ 1月の業務計画から : 現状維持を脱して年度目標へ近づく }

12月の業務を終え、年度計画の売上38億4千万円の達成は殆ど不可能な状況にあると言うのが、冷静な判断と考える。

背伸び投資や冬季賞与の引上げ等、将来必要な費用を投じてその上での前期を超える大幅な利益、

成長段階では利益より売上とは言っても、当初の計画目標に固執して歪を作るより37億6千万で増収増益ならOKだ。

重要なことは、上期に7千万の貯金があっても下期に伸びず計画割れになるには、内部に問題があるのは明らかであり、

現状に安住せず問題定義、来期に繋がる改善努力をする事だ

☆ 最大の問題は各部門が内向きで部分最適化に陥っている事。

会社の将来を共有、全体最適に向け協力する体制が必要だ。

経営の見える化と解り易い経営メッセージを送ることも必要

それと執行役員とSS本部体制を整えた上の会議の再開だ。

経営の求心力復活の為に人事にメリハリを付けたい。

☆ 1月は今や最終目標ではなく次年度への成長策を最優先する

赤字解消、成長分野シフト、ARDと現場の相互異動と連携

7. ITサービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか

{ これからの IT サービスの動向と特徴、開発は顧客主体に }

○ 現在の IT サービスは 20 年に 1 度の大変革期の渦中にある。

平成 30 年は、当社創立 30 周年を迎える年だが、

創立の 1988 年は、メインフレームが UNIX マシンへ移行

するダウンサイジングの時代、それから 10 年後の 1998 年

には、Windows が普及し日本のインターネットが始まった年、

その 20 年後が 18 年の今だが、進行中の IT サービスの変化

はこの 20 年間に起ったと同じか、それ以上の大変革なのだ。

社会を大きく変えると同時に、IT サービスも変わって行く。

☆ ビッグデータ・・・蓄積、公開、IOT 収集データの利活用

データの時代、データが経済成長や企業の命運を握る時代

☆ 深層学習による AI・・・学習可能なシステムの拡大発展

データで賢くなるシステム、専門家に代り業務業態変える

☆ パブリッククラウド環境・・・SI の小型化と元請の消滅

元請メーカーが主役を降り、利用環境が自由で便利になる

☆ エンドユーザーの自主開発・・・高専門性の IT サービス

顧客自ら開発主体となる中、IT サービスの価値が問われる

○ 当社の経営方針

大変革の時代、創業30年で初めて会社の成長可能性が見える

Intelligent Vision & Image Systems の活きる時代だ。

当社は顧客も信用も経営基盤も人材の厚みも10年前とは違う

今までは困難な経営環境で生抜く為にバランスを重視したが、

これからは、サービス分野を絞込まなければ、成長は不可能だ

それによって専門性も高くなり再生産資産の活用が可能になる

10年続く時代の流れであり、焦ることなく成長基盤を作る。

☆ 成長力の高い若手中心に人材の更なる量的基盤を創る。

質は競争原理の中で高め、今重要な人材の量的基盤を再構築

☆ 大手エンドユーザーの下で自らを鍛える。

ITベンダーの下請から脱し、現場に学び個人も組織も鍛える

☆ 先端技術分野に道を拓く高度専門人材を育てる。

規模を追いつつ若手の専門人材を育て、成長分野へ道を拓く

☆ 高度専門人材が現場と連携、顧客の新成長案件を開拓。

実践力を高め顧客価値を実現、現場技術力の底上げも図る。

☆ 成長分野での技術、人材、利益、投資の再生産循環を築く

成長分野を選択、サービス再生産と知財資産化へも踏込む

8. 景気動向と IT サービス経営環境の変化

{ 景気と共に、当社の最大の関係業界、自動車産業の動きを見る }

- 東証高値 26 年振り、NY 初の 2.5 万ドル、金融バブルは安全圏内
昨年暮れの大納会の東証株価、日経平均は 2 万 2764 円で 26 年
振りの高値でしめたが、昨年 10 月には株価が 16 連騰を記録し、
年間レベルでも、6 年連続の株価上昇だ。

今年の大発会でも上昇、それ以降、昨日まで 3 日続伸、

今日の株価は 2 万 3849 円 99 銭、これも 26 年振りだ。

26 年前は 1991 年、株価のバブル期は 1988 年から 91 年で、

1989 年 12 月に 3 万 8900 円を付けたが、ピークアウトながら、

バブル崩壊の起こる前、熱狂醒め遣らぬ 91 年以来の高値圏だ。

- ☆ 株価は、08 年のリーマン危機以降の各国の経済対策の結果、
大規模な財政投入とゼロ金融状態を続けた極端な緩和により
通貨がダブっていることが、世界的上昇傾向の背景にある。
- ☆ 投機的資金が動いているにしても、世界の経済実態が回復を
超え拡大基調にあり、世界的にも長いデフレに苦しんでいた
日本や欧米は需給ギャップがプラスに転じ、現在は供給不足、
必要な所に金が流れている限り、バブル崩壊のリスクはない。

○ 日本の景気拡大は、東京五輪が終わる 2020 年下期まで続く。

現在の直下の景気状況は、株価とは別に、外需が好調なのが主因
スマホや自動車の電動化、自動走行に絡む半導体は空前の好況、
都市建設やエネルギー関連の建機や人手不足と共に生産性向上
目指す工作機械、ロボットなどの制御系自動化機械も絶好調だ。
背景には、中国、インドの景気回復と共に東南アジア各国の社会
インフラ投資があり、100年に1度と言われる自動車の変革期
を迎え、自動車メーカーを超えて異分野の企業も巻き込んでの
開発競争が加熱化、今後10年先まで益々加速する事情もある。
アメリカ・ファーストの米国も、トランプ大統領の大減税政策、
特に法人税を35%から20%に一気に下げる案が共和党の下で
採決され、9年続く景気拡大が息切れせず更に続くことになる。

☆ 1月4日の日経産業天気図での1-3月予測は10年ぶり好調

30業種の内、6割が「晴れ」「薄日」、雨は電力と紙パルプ、
電子部品と旅行ホテル、工作機械と化学、建設が堅調の晴れ

☆ 失業率は2.7%、完全雇用は4%水準、24年振り空前の低さ

雇用安定が消費を支える面と人手不足で倒産する中小企業も

☆ 2020年以降にも自動走行車など社会変革が景気を支える。

- 世界経済に大きなインパクトを与えている自動車産業について CES では、トヨタの e-Pallet や NVIDIA の AI 半導体、ソニーのセンサー、パナソニックの電動車向車台、ダイソンの EV 車 その他、多くの自動車メーカーや IT 大手が次世代の自動車とそれを支える車載機器や部品、半導体やソフトウェアなどを展示した。
- この背景には、自動車が必要な変革期を迎え、産業構造が変化
する中で、企業の成長機会と盛衰をかけた熾烈な開発競争が
自動車業界だけでなく異業種を巻き込んで始まっているからだ。

☆ 自動車の大変革の象徴として、頭文字の CASE が使われる。

C は Connected、繋がる車だ。

GPS を備えたカーナビの位置情報だけでなく、あらゆる車載
機器や部品がネットに繋がることで膨大なデータが得られ、
それが交通情報や天気気象や災害情報に活用され、一方で、
車が家庭や職場、企業と繋がり、新車設計情報にも使われる

A は Autonomous、自動走行車で運転者無用の車

人に代わって車が自分で運転する為に目的地までの道が解り
自分の今の位置と先に進む方向が解り、ベテランの運転車と
同様、あらゆる外部の状況と状況変化を把握して絶対に自分

からは事故を起こさぬ能力を備えること、目と頭と判断力と瞬時の制御操作能力が必要となる。基本は AI と電子制御。

グーグル（アルファベット）子会社ウェイモが開発中の車は既に公道を 350K マイル走り、試験場や仮想の都市空間で膨大な事故ケースを設定して日々評価から学習、賢くなっている。

トヨタも TRI の研究者やスタートアップの AI 専門家を交え開発は、既にレベル 4 の実用化段階に来ており、今回の CES

出品の運転席もない箱型 e-Pallet は、レベル 4 の試作車だ。

遅れていると見られていた GM も 19 年に試作車の公道実験を行うと発表、2022 年頃から量販車が市場に出てきそうだ。

S は Shared で車の共有、その先のシェアリングビジネスだ。

自動走行車と相乗り若しくは共同所有が重なると、コストが安く、利用の多様性の広がりで見存タクシー業界を破壊する威力があるが、新たなサービス産業を興す潜在力もある。

E は Electric、電動車で環境問題対応のエコカー、

欧州、中国、米国加州などの環境規制で一気に加速したが、エンジンのガソリン車と入れ替わるのには 10 年はかかる。

その先に ZEV : Zero Emission Car、FCV が本格登場する。

9. 今年の社内主要イベントと経営の狙いと方針

{ 平成30年、基盤構築3カ年計画の準備年から計画初年度へ }

○ 今年の社内主要イベント： 実施時期と準備作業期間

☆ <中途採用広告>	：	2月、3月各一回		1月~3月
☆ <新組織体制①>	：	2月		1月~2月
☆ <資格取得広報>	：	2月		1月~2月
☆ <期末年度表彰>	：	3月末		2月~3月
☆ <新卒採用実施>	：	4月~10月		2月~5月
☆ <入社式+教育>	：	4月~6月		3月~4月
☆ <新3か年計画>	：	4月		2月~3月
☆ <18年度賃上げ>	：	4月		2月~4月
☆ <新組織体制②>	：	5月		2月~5月
☆ <31期年度決算>	：	5月		3月~5月
☆ <技術成果発表>	：	6月		4月~6月
☆ <新人発表+配属>	：	7月		5月~7月
☆ <社員慰労行事>	：	10月		7月~9月
☆ <30周年記念会>	：	11月		9月~11月
☆ <年末社員懇親会>	：	12月		12月

○ 主な社内行事に関する経営としての狙いと方針

IT サービスの大変革時代を前に、将来の安定的高度成長に向けた技術向上、経営人事面の改革「基盤整備3ヵ年計画」が始まる。

11月には創業30周年を迎え、「30周年記念の会」を開催する。

☆ 資格取得広報 : 3年後の高度情報資格者を3倍増150名へ

時代変化に対応、昇格と特別報奨で技術高度化を全面支援

☆ 新卒採用実施 : 19年入社目標60名院卒に加え実戦力重視

従来の中核素材40名に加え関西地区軸に平年の20名UP

☆ 新3ヵ年計画 : 目標～技術600名超、売上50億利益3億

若手の裾野を広げ、成長性と利益を明確にしてIPOへ布石

☆ 18年度賃上げ : 若手社員多く今年も大手水準3%UP以上

政府主導3%賃上げ、若手中心に大手超える昨年並み3.5%

☆ 新組織体制② : 役員体制一新、東西二本部制、役割明確化

新体制は組織若返りと重心移動、名阪連携で大阪自立化

☆ 社員慰労行事 : 社員旅行の効用踏まえ全社員参加型の行事

予算500万、企画委員が具体案検討、旅行か家族運動会か

☆ 30周年記念会 : 5年単位に実施の「創業30周年記念の会」

お客様を迎えて記念の会、その後OB交え社内パーティー

10. おわりに

{ 年度計画へ最後の努力、売上超 38 億を達成しよう }

目標が未来を創る。

シナリオを設定して努力しても、進む過程で必ず問題が起こる。

目標を捨てず、当面の問題を如何に超えるかの工夫、努力こそが

個人であれ、組織であれ、主体の視野を広げ他者の協力を仰ぎ、

自らの潜在能力を引き出し、成長と成功に繋がる道である。

目標を維持し全力を尽すことで、仮に問題解決が出来なくとも、

一歩下がって冷静に見れば、前提条件が厳しすぎる場合もあり、

現実に学んで時間軸など条件の自由度を増やしシナリオを変更、

目標を変えずに再挑戦すれば、大抵の目標は達成できるものだ。

売上目標 38 億 4 千万円の今期達成は、12 月末で 27 億 5800 万円

残り 10 億 8200 万円で 4Q での達成は殆ど無理だが、年度目標を

38 億超にすれば、4Q 目標 10 億 4200 万円、何とか努力圏内だ。

当初の 4Q 目標 11 億、駄目でも可、最後の最後まで頑張ろう。

来期は短期の高成長は求めず、若手人材を増やし育てることと

中途採用で人材補強、着実なサービス前提に 42 億円を目指す。

成長性の高い若手人材の確保育成が当面の最大の目標だ。

<< 1月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ : トヨタ自動車会長 内山田 竹志

～ 技術革新で大転換期を迎える自動車産業について

聞き手 福島敦子との対談から <SMBC マネジメント 1月号>

「自動車は『人を運ぶもの』から『情報インフラの一部』になる。」

「時代が変わっても、エンジニアのあり方は基本的に変わらない。

大切なのは、自分の興味でやるのではなく、

その仕事が世の為、人の為になるものかどうかを考えることです。

私は『志』と『挑戦』という言葉が好きです。

世の為、人の為という『志』と積極果敢に『挑戦』すること。

高い目標に挑戦することで初めてブレークスルーが起こります。

これは、時代が変わっても変わらないことだと思います。」

これだけでは特に感ずるものもないが、大切なのは続く言葉

「高い目標を掲げることの大切さは、仮にそれが失敗に終わっても、

課題が見え、人が育ち、次の世代の人が必ず達成してくれること」

☆ IT サービスの大変革期の渦中、当社も高い目標を掲げたい。

課題先進国の日本にとって IT サービスの役割は特に重要だ。

仮に私が倒れても、いつか次代の人が必ず達成してくれる筈だ。