

2018年4月2日

2018年度 新入社員入社式式辞（スピーチ用原稿）

代表取締役 石和田 雄二

< 目次 >

1. はじめに

{芽吹き始めた樹々の葉芽が皆さんの門出を祝福している}

新卒の皆さん、社会人としての第一歩、おめでとうございます。

2. ICT が支える日本の未来

{人の能力を倍加させる ICT、日本の将来で一番重要な産業だ}

少子高齢化が本格化、豊かな社会に向け日本は課題先進国です。

3. 20年に1度の変革期に入った ICT

{20年単位に変革して来た ICT、新たな時代が始まっている}

自動車産業は今、100年に1度の変革期にあると言われます。

4. AI とビッグデータが IT の未来の可能性を拓く

{クラウドと AI、IoT 背景に、専門家に代わる IT 時代始まる}

データに学び、特徴抽出可能な深層学習は従来の AI とは違う。

5. ITサービス業界も主役企業の新旧交代が進む

{変革の時代は主役交代の時、淘汰選別の市場競争が始まる}

先端技術に特化した多くのスタートアップが生まれている。

6. 伝統と先端のICTの技術連携が新たな価値を創造する

{新旧システム連携が研究促進や自動化、生産性の向上を齎す}

専門的判断のAIにはデータ処理や解析制御との連携が必要だ。

7. 創業30年、IVISも準備を整え未来へ挑戦

{社員485 平均年齢33歳、新旧技術連携で再出発への基礎固め}

当社は複数分野のSI実績があり、先端技術人材も育てている。

8. 5年後のIVISを支える主役は皆さん

{3年後目標は社員600 売上50億 利益3億、その先の成長へ}

3年で成長基盤を整備、それを踏台に企業の成長発展を目指す。

9. 皆さんへのメッセージ： 時代の変化を乗り越えて成長せよ

{最新技術と専門資格を取得、困難を超え現実の場から学べ}

主体的に課題解決に取り組み、構想力と強い意志を磨いて欲しい。

10. 終わりに

{書に学び人に学び己の失敗に学ぶ、仕事を通じて成長しよう}

可能性を信じ、目標をもって地道な努力を積み重ねること。

1. はじめに

{芽吹き始めた樹々の葉芽が皆さんの門出を祝福している}

新卒の皆さん、社会人としての第一歩、おめでとうございます。

○ いつもの入社式は満開の桜の下で行われるが、東京の今年は開花も10日ほど早く、好天続きで既に葉桜になった。

○ 代わって、芽吹き始めた新緑が陽光に映えてまぶしい。

お茶の水から来られた人は、医科歯科大正面と御茶ノ水橋両側のケヤキの木に気づかれた人もいるかと思うが、

青空を背景に天に向かって揺れる新緑の葉芽は爽やかだ。

常緑のクスノキも、衣替えを前に赤茶色の葉芽に染まる。

順天堂の坂道では馬酔木の葉芽と白い花が春を知らせる。

葉芽は明日への生命力、若者達の門出を祝うに相応しい。

○ 昨年の就職戦線は学生側の売り手市場、当社も水準以上の学生を選ぶ為に採用枠を35名に絞り込んだ。

結果は36名。内、今年の院卒は12名、大卒24名。

名大5、京大4、東工大3、東北2、筑波2、電通2、・・・

36名の優秀な新卒に来て貰って、気持ちが引き締まる。

皆さんと共に社員が誇れる立派な会社を作って行きたい。

2. ICT が支える日本の未来

{人の能力を倍加させる ICT、日本の将来で一番重要な産業だ}

少子高齢化が本格化、豊かな社会に向け日本は課題先進国です。

- 日本の少子高齢化が本格化、人口減少と共に高齢者の比率が増え、労働人口が減少、働く若い世代の負担が重くなる。
- 高齢者を放置したまま生産を増やすだけでは、高齢者の意欲減退と将来不安で消費需要が減り、問題解決に繋がらない。
現状では国も民も豊かにならず、国力は衰えるばかりだ。
- 高齢者や弱者に働く場を提供、生産性を上げつつ、簡易労働の対価を所得で還元、働く意欲と潜在需要を高めるべきだ。
これが出来るのは人の能力を高めることが出来る ICT だけ、しかも、特定の産業に拘わらず、製造業でも、流通小売り、輸送やサービス業でもそれぞれの産業や場で支援が可能だ。
- 更には科学技術や医療教育、旅行レジャーや農業水産でも、コスト削減と共に質の高度化を可能に出来るのが ICT、
新需要開拓や新たな価値創造の役割を担うことが出来る。
- ICT は日本のこれからの課題解決に有効に働く技術であり、ICT サービスは日本の将来を担う最も重要な産業となった。

3. 20年に1度の変革期に入ったICT

{20年単位に変革して来たICT、新たな時代が始まっている}

自動車産業は今、100年に1度の変革期にあると言われている。

○ 自動車産業は、CASEと言われる大変革が進行中である。

CはConnected、インターネットに繋がる車の利便性追求、

AはAutonomous、自律走行で運転手不要の自動走行車、

SはSharing、自動車利用の共有、ウーバーの相乗りビジネス、

EはElectric Vehicle、ガソリン車に代わる電動車、EV化。

異業種グーグルやダイソンを巻込んだ熾烈な戦いが進行中。

これは自動車技術や産業単独で起こっている現象ではなく、

デジタル化の進展やクラウドやネット通信高速化という

ICTの大変革を背景に起こっている現象であることに留意。

○ ICTは戦後、民生用コンピューターが世に出てから大きく

4期に分れる、初期から60年代の単能機の普及、80年代に

至る中央集中大型機、20世紀終わりへのダウンサイジング、

そして21世紀に始まるインターネットの時代、そして今。

○ 今は、クラウドとIoT、AIによるビッグデータ中心の時代、

大手ITの凋落、所有から利用、顧客自律化の変化を促す。

4. AI とビッグデータが IT の未来の可能性を拓く

{クラウドと AI、IoT 背景に、専門家に代わる IT 時代始まる}

データに学び、特徴抽出可能な深層学習は従来の AI とは違う。

- AI は 60 年代 80 年代と過去 2 回ブームがあり今回が 3 回目、
1 回目は、ミンスキーなどの推論・探索や定理の証明など、
2 回目は、ファウゲンバウムなどが述語論理を媒介に提唱した
エキスパート・システム、日本の第五世代もこの延長にあるが、
ルールを人が定義する為に知識獲得に限界あり、立ち消えた。
- 今の AI のルーツは 90 年代の機械学習、人の知覚構造である
ニューロンのネットワークをモデルにしたもので、大量データ
の学習で自律的に能力を高められる仕組みが優れているが、
分類の特徴軸を分析のベテランが定義する所に限界があった。
これを、隠れ層の多層化を通じて解決したのが今の深層学習だ。
- 一方で、IoT で各種データが得られ、クラウド背景にデータ
の蓄積活用が可能となり、AI の学習や分析とも繋がって来た。
GPS と一体の車や携帯は重要な IoT の発信源、応用は広い。
- AI が過去の膨大なデータや IoT と繋がり新時代が始まった。
 α 碁や自動走行にロボアド、データに学び専門家を凌駕する

5. ITサービス業界も主役企業の新旧交代が進む

{変革の時代は主役交代の時、淘汰選別の市場競争が始まる}

先端技術に特化した多くのスタートアップが生まれている。

- 今までのシステム化は、人の判断を必要とする節目、節目で途切れていたが、専門家に代わる AI の登場で系が一回り大きくなり、生産性向上や人手不足解消の可能性に繋がる。
- 顧客の業務システム開発の元請だった大手 IT ベンダーは、先端技術の優秀な研究者は居ても顧客現場との距離感あり、現場と一緒に適用する実用化スピードについて行けない。自分の問題を抱えデータも所有するエンドユーザー自身も旧来の IT 専門家はいるが、先端技術の人材不足で動けない。
- AI の可能性に着目した専門性の高いベンチャー、大学発や企業の意向を受け投資する CVC 傘下のスタートアップが身軽さを武器に問題解決、新時代の牽引役に躍り出て来た。
- 成長分野に踏込んだスタートアップも、東大発の有名な AI スタートアップ、プリファード NW などの一部を除いて成長に限界、何れ大手 IT ベンダーや顧客に吸収される筈だ。
- IT 専門、顧客、スタートアップ入乱れての競争が始まる。

6. 伝統と先端の ICT の技術連携が新たな価値を創造する

{新旧システム連携が研究促進や自動化、生産性の向上を齎す}

専門的判断の AI にはデータ処理や解析制御との連携が必要だ。

- AI の得意分野を理解して使うことが AI を生かす上で大切。
経験に基づく専門性の高い判断と回帰や分析がその一つ、
人が出来る特徴活かした文字や音声認識、識別がもう一つ。
- AI の活用には、対象となるデータの管理や入出力、データを作り評価するビジネスロジックに基づく処理システムなど、
AI 対象業務に関係する周辺処理システムが欠かせない。
- 周辺作業と同時に、他システムとの連携は更に大切であり、
技術計算では設計や解析、評価システムとの連動が必要だ。
この AI 周辺システムや連携する他システムも、時代と共に
環境が変化変遷するので改修や再構築が絶えず必要となる。
- 従って、顧客の AI 導入時には、専門技術だけでなく従来の
システム構築や保守改良の IT サービスが不可欠、満足度の
高い AI システムを作るには、総合的な IT 技術力が必要だ。
- 人材不足の大手や顧客に加え、領域の狭いスタートアップ、
先端技術力を持つ中堅 IT 企業の存在価値は益々高くなる。

7. 創業30年、IVISも準備を整え未来へ挑戦

{社員485 平均年齢33歳、新旧技術連携で再出発への基礎固め}

当社は複数分野のSI実績があり、先端技術人材も育てている。

- アイヴィスに戻ろう。

当社は大きく、7つのソリューションサービス分野を持つ。

エンジニアリング、社会インフラ、ネットワークインフラ、

モバイルネットビジネスとビジネスプロセスが東京本社

トヨタ特別と地域サービスの二つを加えた7つのSS分野、

多くの顧客課題を解決して来た安定したサービス組織だ。

- これに加えて先端技術担当の技術開発本部が当社にはあり、

伝統の画像処理を中心にAI、IoT、計測の応用技術開発と

科学技術や構造・熱流体解析など理工学系の研究者のいる

先進技術開発部があり、最近ではAI応用に取り組んでいる。

- これらの二つ組織の連携で顧客への提案ができることと

現実に密着した解析や実装ができることが当社の強みだ。

- 技術開発本部は、医療、農業など多様な仕事をしているが、

今、将来に繋がる二大プロジェクトと真剣に取り組んでいる。

相生の放射光施設効率化とJAXAイノベーションHubだ。

8. 5年後のIVISを支える主役は皆さん

{3年後目標は社員600 売上50億利益3億、その先の成長へ}

3年で成長基盤を整備、それを踏台に企業の成長発展を目指す。

- 今年の業績は、対前年度増収増益、売上は2億増の38億、利益は3倍増の1億5千万、今までにない成長の勢いを感じる。利益は拡大再生産の結果、コストカットで出した数字ではない。50人の新卒の育成、研究開発と戦略受注の赤字プロジェクト、大阪支社立上げ、賞与等や福利厚生を厚くした上での利益だ。
- 顧客、技術、採用力も同業他社に加えて一步先を行っている。何よりも、リーマン危機後、この10年間に取った若手の専門技術者250名の成長が大きく、サービス面でも第一線を担う。
- もう一段、成長する上で不足しているのは、広義の営業力、一括受注の提案力と将来の商品化への企画営業力、加えて経営課題を共有する管理者やスタッフと経営継承候補者群の不在だ。3年間で底辺も広げつつ人材育成+導入で段階的に補強を行う。
- 3年後の21年3月期には、売上50億利益3億、投資3億、平均年齢33歳を維持して600名を超える在籍社員とする。自律成長への成長基盤整備が目標、その先は皆さんが道を拓く。

9. 皆さんへのメッセージ： 時代の変化を乗り越えて成長せよ

{最新技術と専門資格を取得、困難を超え現実の場から学べ}

主体的に課題解決に取り組み、構想力と強い意志を磨いて欲しい。

- 当社の将来は、皆さんの成長にかかっている。
- 専門性のある人もない人も、まず、IT 技術者として基礎力をしっかりと身に着けること、専門分野での活躍はその上での話。

☆ 現実の仕事に真剣に取り組むこと。

- ① 仕様を理解すること。不明を放置しない。
- ② 解への論理を組み立てる。曖昧さを放置しない。
- ③ 簡潔な表現に努め全体見える化。報告を放置しない。

☆ 知識の体系化と能力の客観化の為、情報処理資格を取る。

- ① 1年で応用技術者資格、
- ② 3年でDB、5年でPMの専門技術者資格

☆ 実装の論理を考えつつ、その先の問題解決への構想力を磨く

- ① 実装問題の背景にある課題を理解する。
- ② 解決方法を他の人と議論する。
- ③ 納得するまで、PDCAを繰り返す。

- 知識刷新へ、IT関連の雑誌1冊を必ず読む習慣をつける。

10. 終りに

{書に学び人に学び己の失敗に学ぶ、仕事を通じての成長しよう}

可能性を信じ、目標をもって地道な努力を積み重ねること。

- 今日から社会人。

社会人には教養と常識も必要、息抜きと余裕も大切だ。

仕事を通じて学ぶ基本の軸をずらさず、仕事を冷静に見直す。

- 基本の軸は5年後の自分の姿、目標をしっかりと持つこと。

3年後に1つのゴールを設定、節目、節目で振り返ること。

問題あっても1年間は目標変えず、目標への己の姿勢を正す。

- 将来から今を考え、自分の不足を他者から学ぶ習慣をつける。

自分を客観的に見る目を養う訓練をする。

本を読んで考えるのが一番。

- 可能性を信じ、目標をもって地道な努力を積み重ねること。

書に学び、人に学び、己の失敗に学ぶ、

仕事を通じての人間的な成長。

- 1年後の皆さんの成長を期待する。

目標をもって、地道な努力を続けてください。

<おわり>