

2019年4月10日

<月例会用>

2019年 4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（2019年4月） <目次>

1. はじめに
{ 本郷界限は歴史と文化の街、新入社員も探索・散策を楽しもう }
2. 当社関連の最近の話題
{ 働き方改革法と賃上げ、将来性優先、上位抑制で平均 2.7%UP }
3. 平成 30 年度第 4 四半期 2 月業務実績と同期 3 月の売上実績
{ 2 月実績生産 342M 利益 29M、確定年度売上 40 億 7800 万円 }
4. 3 月推定生産から見る 3 月推定利益と第 4 四半期収益見通し
{ 3 月生産 432M 利益 21M、第四四半期生産 1110M 利益 121M }
5. 平成 30 年度決算概要と基盤整備 1 年目の年度計画達成再評価
{ 決算予想は売上 4078M 経費 3878M 利益 200M で仕掛 38M }
6. IT サービス各部門の年度新案件と年間の潜在需要とその勢い
{ 本社は金融とエネルギー、流通の一括案件、支社は T 社 3DEX }
7. 新卒中途は成長分野での拡大再生産へ、管理形態を見直し中
{ 旧組織の管理形態に押込めず、潜在能力活かす新組織体制へ }
8. IT サービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか
{ IT3 題：5G 商戦始まる、GAFA と BATH、日本再生 AI 政策 }

9. 景気の現況と先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題: 日銀短観と産業天気図、景気動向指数、消費増税 }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ ネット通販: 競争力の源泉は物流とスマホ、既存小売りを圧倒 }

11. 今月の経営会議の主要議題とその背景の説明について

{ 議題 3 題: 年度計画、若手人材確保徹底、大阪早期自立計画 }

12. おわりに

{ 基盤整備 2 年目: 基本は成長期の一步先行と地道な基礎固め }

<< 4 月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ ディー・エヌ・エー会長 南場 智子

日経 「一步踏み出すあなたに」から

「新社会人は同期より自分が成長出来ているかどうか気にしがちだ。

かく言う私も、肩に力が入り、仕事が空回りすることが多かった。

ただあるプロジェクトで、他の人からの評価を気にせず目の前の

仕事に没頭した時、ようやく仕事の楽しさに気づいた。

その経験は、私の宝物になった。

意識を自分でも他人でもなく仕事そのものに向けることが大切だ」

「期限を決め仕事に没頭してみる、成長や評価は後からついてくる」

1. はじめに

{ 本郷界隈は歴史と文化の街、新入社員も探索・散策を楽しもう }

○ 朝晩の冷え込み故か桜はまだ残っている、上野に行ってみよう

日中の温かさにも拘らず朝晩の冷え込み、外堀通りの医科歯科大境内の桜は、若木で遅れて咲いた為か、青空に映え未だ素晴らしい。

枝垂れ桜で有名な駒込の六義園は、柳沢吉保の旧庭園、東京ドームの奥にある小石川後樂園は光圀の旧庭園、桜は散っても八重桜やハナミズキ、つつじや山吹など、4月には春の花が庭園一杯咲誇る。

私の土日の通勤経路は、東京駅から皇居東御苑や少し足を延ばす北の丸公園経由、上野駅からは公園を通過して不忍池、東大構内又は岩崎庭園外経由で、春日局ゆかりの春日通りに入る道が一般的だ。

江戸城跡地の東御苑には本郷側からも白山通り沿いに歩いて30分、

旧加賀百万石藩邸跡地の東大構内、不忍池経由で、桜の名所であり

美術館、博物館の文化の森、上野公園へも本郷から徒歩で30分だ。

上野公園と寛永寺は幕末の舞台、西郷と勝・山岡の江戸無血開城時

の慶喜と彰義隊控え所、その縁で上野公園に西郷さんの銅像がある。

○ 4月27日の10連休を経て我々も平成から令和の時代に入る。

平成最後の4月、次の成長発展に繋がる良い橋渡しの月としたい。

2. 当社関連の最近の話題

{ 働き方改革法と賃上げ、将来性優先、上位抑制で平均 2.7%UP }

- 4月から働き方改革法が施行され、制限超える残業超過に罰則
過度な残業を減らすことが狙いだが、本質は生産性向上への努力と成果、賃金は概ね生産性に連動、残業を減らせば良い訳ではない。今回の法改正では、月 45 時間、年 360 時間が上限で、特別な事情があれば年 720 時間以内で単月 100 時間までは許されるが、従来と違い 36 協定の特別条項に拘らず、上限違反があれば罰則となる。
- 新人 66 間接 4 名で総賃金前期比 10%UP、賃上げ水準は 2.7%
月額給与ベースで新人<新卒 59 名+経験中途 7 名>と間接中途の 4 名で総額は 1380 万円、これは昨年比の純増となる。
既存の技術系社員 409 名の支給総額は、前年実績 1 億 2000 万に対して {定昇+特昇+役割増} の概算 320 万を加え 1 億 2320 万、契約と間接社員分は 2640 万円に 80 万の増額で支給額 2720 万円、以上から、前年総額 1 億 4640 万円に増加分の 1780 万円が加わり今期月額支給総額は 1 億 6420 万円となり、総額の UP 率は 12.2%、技術部門(≒既存全社員)の賃上げ率は 2.7%前後となる見通しだ。
- 東証 1 部上場企業の予想は 2.1%、その平均よりは率も額も高い

3. 平成30年度第4四半期2月業務実績と同期3月の売上実績

{ 2月実績生産342M利益29M、確定年度売上40億7800万円 }

○ 2月の経営管理ベースの確定業務実績 M：百万円

売上高	276.4M	
仕掛増分	66.0M	= 期末仕掛－期首仕掛
		= 370.0M－436.0M
付加価値生産高	342.4M	: 前月推定は342M
経費 製造原価	280.8M	
販売管理費	32.0M	
営業外費用	0.8M	
経費 計	313.6M	: 前月推定は321M
利益	28.8M	: 前月推定は21M

○ 2月の累計売上、売上原価、販管費、営業外損益、利益も確定

累計売上 3256M、 売上原価 2655M、

販管費 393M、営業外損益 0M 経常利益 208M

○ 3月売上は営業レベルで確定、営業管理資料から 822M

4Q 売上実績 : 286M+286M+822M = 1385M

年間売上実績 : 730M+925M+1038M+1385M=4078M

4. 3月推定生産から見る3月推定利益と第4四半期収益見通し

{ 3月生産432M利益21M、第四四半期生産1110M利益121M }

○ 3月生産推定は前受け含め2月実績の90M増、利益は42M増

経営企画 3月生産予想 ～ 342M+90M=432M

利益予想 ～ 29M+42M=71M

○ 第4四半期の生産と利益 : $\Sigma PL \{1月+2月+3月\}$

4Q 付加価値生産額 = 336M+342M+432M = 1110M

4Q 利益額 = 21M+29M+71M = 121M

○ 2018年度の生産と利益 : $\Sigma PL\{1Q+2Q+3Q+4Q\}$

年度付加価値生産額 = 930M+1002M+1063M+1110M

= 4105M : 41億5百万円

年度 利益額 = 29M+66M+70M+121M

= 286M : 2億8千6百万円

○ 2018年度の経費、売上原価、販管費、営業外損益の推定

3月の販管費、営業外損失を2月水準の微増とすると

年度販管費=393M+32M=425M、年間営業外損益≒0M

年度売上原価=2月累計+3月原価=2655M+3月売上原価

=2655M+{822M-(32M+(286M-208M))} = 3367M

5. 平成30年度決算概要と基盤整備1年目の年度計画達成再評価

{ 決算予想は売上4078M 経費3878M 利益200M で仕掛38M }

- 期末仕掛は期首仕掛の20M増、期末の裁量経費を86Mとする

推定生産 4105M

確定売上 4078M

期末仕掛 $17.8M + 20M = 37.8M \rightarrow 38M$

期末経費 86M

- 期末決算見通し : 期末経費86Mを全額売上原価に加える

売上原価 \Rightarrow 定常原価 + 期末経費 = $3367M + 86M = 3453M$

2018年度決算見通し

売上高 4078M 40億7千8百万円

売上原価 3453M 34億5千3百万円

営業利益 625M 6億2千5百万円

販管費 425M 4億2千5百万円

営業外費用 —

経常利益 200M 2億円

期末仕掛高 38M 3千8百万円

- 当初の年度計画 売上41億円、利益2億円にほぼ Just Fit

6. IT サービス各部門の年度新案件と年間の潜在需要とその勢い

{ 本社は金融とエネルギー、流通の一括案件、支社は T 社 3DEX }

○ 半歩先を行く ATD 本部の POC 案件は勢いあり、安定して拡大

期末は、残予算もあり、新規 POC と継続実証プロト案件が混在していたが、新規 POC は実験終了評価と予算待で終了している。

4 月は継続案件、気象協会の IOT とビッグデータ分析、T 社関連の品質管理、名大との農業 ICT 関連、防衛省と JAXA の V-SLAM。

今期も顧客の先端技術への関心高く新 POC 案件を積極受注する。

○ IT サービスは現業の維持拡大に加え、成長分野への戦略的参入

相対的に従来の SI 案件は縮小基調、現状維持ではジリ貧化必至
一括開発の顧客評価で受注再生産か、差別化技術で新規受注か

☆ 製造系は世界景気後退で IT 投資弱含み、派遣と先端提案掘起し

派遣先の拡大見込めず、新規顧客の開拓に全力投球、結果的に

メーカー系販促アプリ開発や営業支援ツール開発など受注、

先端新案件は {ICT+データ分析} の工程効率化や製品故障予知

☆ 公共系はエネルギー関連と金融、差別化技術で拡大と新規参入

ブロックチェーンを活用したエネルギー取引案件と店舗無人化

加えて、店舗縮小向け Smart Branch で、JAB や YB に参入

☆ **ビジネス系は物流と小売り、従来実績で一括案件の拡大再生産**

物流は、WMS：倉庫管理システムと出入庫システムの再生産、元々当社が開発した SP 社のシステムから誕生した経緯もあり、その後の改良踏まえ SP 社へ再提案、再開発賭け期待が膨らむ。

小売基盤新案件は、FS 社の RB ネット通販システム再構築。

その他、NUL_CC4R の延長上でドラッグストア大手の T 社や靴卸 C 社の本社基盤開発、実装以降は一括受注で社内持帰り可。

新案件の掘起しも必要であるが、製造系の生産計画、在庫管理、工程管理で工場効率化支援、F 社 GLOVIS/MES に参入検討中。

☆ **名古屋支社 TS 関連は、顧客需要に依存、C/C 終え 3DEXP 増**

熱・流体・構造の解析、塗装用カラーの色調合・分析、電池劣化シミュレーションなど TAS の解析案件は従来技術の延長上だが、テーマが新しく専門性高く需要あり、積極的に提案して行きたい。

成長分野は先端技術開発案件、現在、本社と連携しつつ養殖中の魚の識別と回遊魚の匹数確定、特定魚の寸法、重さの推定を AI で自動判断をする課題に取り組み、今後本格的開発に入る。

熱中症と地域気象の関係を分析する IOT 案件も担当している。

TES は安定 Cheam Center から CATIA-3DEXP に参入開始。

7. 新卒中途は成長分野での拡大再生産へ、管理形態を見直し中

{ 旧組織の管理形態に押し込めず、潜在能力活かす新組織体制へ }

○ 従来業務で会社を支え、新成長分野への進出と人材育成に焦点

当社の今年度の重点目標の一つは、先端技術の深化、民主化であり、持続的成長に向けた IT サービス組織の若返りと拡大再生産定着化。

働き方改革は、残業減でなく生産性向上によってのみ達成される。

将来的には人材不足下で要員増は期待できず、成長力は生産性向上、

技術差別化と信用で一括案件を受注、人材育成による QCD 達成だ。

再生産の為には成長分野への参入、組織的な技術提案力も磨きたい。

○ 新人を便利屋的に使うのではなく将来の高度技術者として育てる

新人の稼働率を上げることより早期に技術者になって貰った方が

全体的にプラス、本人もチームも高い意識で更なる成長へと繋がる。

新人育成には一括受注案件が必要であり、会社を挙げて努力したい。

近道は営業活動でなく、納期品質価格で顧客の高い評価を得る事、

BIS 本部に一括案件多数、与えられたチャンスを最大限生かしたい。

○ 管理層の意識改革で当社収益の源、IT サービスの若返りを図る

旧 BITS 分割は、自立と専門性の強制で拡大再生産への布石である。

新管理体制下、一括案件で新人育成の場を創り、組織の拡大発展へ。

8. IT サービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか

{ IT3 題: 5G 商戦始まる、GAFA と BATH、日本再生 AI 政策 }

○ 5 日、韓国通信大手 KT が 5G サービス開始、新ビジネスに号砲

世界に先駆けて韓国 KT がソウルや釜山の首都圏及び中核都市でスマホ向けの商用サービスを開始した。5G 用の基地局整備に時間がかかり、韓国内でも当面は限られた地域だけでのサービスだ。

当初使える端末はサムソン電子製の「ギャラクシーS10・5G」のみ

同社の 4G 端末高級機より数万円高い。通信速度は 4G の 100 倍、

2 時間動画のダウンロードが 4G で 5 分だが、それが 3 秒になる。

韓国では、SK テレコム、LG ユープラスが KT に続き順次、商用 5G 通信をスタートさせ、国を挙げ 5G 関連ビジネスを推進する。

米国ベライゾン・コミュニケーションズが 4 月からイリノイ州と

ミネソタの都市部で商用開始、英国、南アフリカ、イタリアで今年

度中の開設が予定され、日本、中国、独仏露、インドが来年目指す。

高速化、低遅延、多数同時接続、5G メリットを応用で生かす用途

は広く、産業基盤の構築を目指し各国が戦略的に取り組んでいる。

折れ曲がる端末や高速通信によるコンテンツ関連、自動走行車や

遠隔医療、AR・VR・IOT などこれから 5G ビジネスが本格化する

○ **GAF**A を超える中国 IT 巨人 **BATH**、国内景気減速で踊り場へ

中国で急成長を遂げたネットサービス大手各社にリストラの動きが出ているが、成長の背景には 12 億の人口を抱える巨大国内潜在需要と移動体通信ビジネス特有の「カエル飛び」成長環境があり、そして産業を強力に進める国家資本主義の投資があった為だが、ここに来て米中貿易戦争を契機に成長が急減速、歪が表面化した。昨年度の世界の時価総額ランキングは、1 位から 5 位がアップル、アマゾン、グーグル、MS にフェイスブック、ダブついた金融市場環境とデジタル革命が押し上げた結果だが、アリババ (A) が 7 位、8 位にテンセント (T) がランクイン、日本のトヨタが 35 位、常連エクソンが 10 位、バンカメ 13 位、GE や GM などは遠く圏外だ。AT 以外の中国ネット企業、検索のバイドゥ (B)、ネット端末と基地基盤のハーウェイ (H) も急成長、彼らの総称 **BATH** が次の時代を拓くと囃されるが、拡大成長志向で特色のなくなった **GAF**A 同様、急成長の歪が表面化した国内志向の **BATH**、今後の展開が見物だ。

○ 政府が「AI 人口年 25 万人」育成戦略案、日本の将来にプラス？

今は AI の入り口、これから現実課題を超えて真の成長が始まる。表層人口の育成より、基礎研究とリアルビジネスの強化が必要だ。

9. 景気の現況と先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題： 日銀短観と産業天気図、景気動向指数、消費増税 }

○ 四半期単位の業況を判断する二つの指標が景況感の悪化を示す

3 月を起点に現状の景気状況と 4 月以降先行き 3 ヶ月の見通しに触れた二つの調査結果、日銀短観と日経産業天気図が発表された。

日銀短観は、大企業、中小企業の製造業、非製造業の約 1 万件の企業からの聴き取り調査で、各分類別に景気の「良い」「悪い」を標本数全体を 100 に指数化して「良い」から「悪い」を引いた数、DI (Diffusion Index) 値として表現されたものが基本となる。

日経産業天気図は、日本の産業を構成する主要 30 業種に関して、日本経済新聞社の業種担当記者が最新取材情報から分析した調査で「晴れ」から「雨」まで 5 段階の天気に対応させたものである。

両者とも、4~6 月の予測は外需不振による景気悪化を示している。

☆ 1 日発表の日銀短観は大企業製造業: +12 で前期より大幅悪化

米中貿易戦争を契機に大幅減速になった中国経済の影響を受け、大企業・製造業の落込みが激しく、業種別では汎用機械 27Pt 減、電気機械 12Pt 生産用機械 9Pt 減、全体で 12 月から 7Pt 下げた。

DI 値自身は 12Pt で内需も含めて好況を維持しているが、17 年の

12月調査の25をピークに3四半期連続の悪化の後、前回調査の昨年12月に一旦横ばいになったが、今回再び悪化した。これから先の4~6月の四半期予測でも8Ptと4Ptの悪化になる見通しだ。その他、大企業非製造業も3Pt悪化してDIは21Pt、中小企業は波及的影響を受けて製造業が8Pt悪化の6Pt、非製造業は12Ptで1Pt改善、問題は外需だが、設備投資と消費で内需は比較的堅調だ。

☆ 3日の天気図も中国の景気減速で輸出中心に3四半期連続悪化

前回1月時の「晴」は建設・セメント、旅行・ホテル、人材派遣にアミューズメントの4業種、この中で今回、アミューズメントが薄日になった。これはゲームソフトの出荷が遅れた面もあるが5G前にクラウド・ゲームに進出するグーグルの影響もあろう。これ以外、今回悪化したのは産業・工作機械、電子部品・半導体と通信の3業種、通信は、通信費と端末のセット販売禁止により通信料が大幅に下がり、端末自体も市場飽和と値下がりが続き、少子高齢化日本で楽天の市場参入がキャリアの競争激化を招く。業界は一時的に落ち込むが、来年以降は5Gの新需要が生まれる。産業・工作機械と電子部品・半導体は中国景気減速の影響だが、貿易戦争終結と景気対策で何れ浮上するものの先行き不透明だ。

- 政府の景気判断の基になる「景気動向調査」が3ヶ月連続低下
- 内閣府が毎月発表する「景気動向指数」、政府の景気判断の基礎となる重要な指標で、政府が発表する「月例経済報告」に反映される。
- 3月20日に発表された「月例経済報告」では、「緩やかに回復」との総合判断が茂木経済財政・再生相を通じて安倍総理が発表した。
- これが、多少の問題になったのは、3月7日に発表された1月の「景気動向指数」速報値で、景気の現状を示す一致指数が97.7と(2015年を基準年の100)前月から2.7Ptマイナス、3か月連続の低下、指数の基調判断は「下方への局面変化」となったからだ。
- 景気動向指数は、CI値とDI値があるが、直近に発表された景気動向を表す9つの統計から形式的に計算されるCIが重視され、これが今回、「景気後退」に繋がる「局面変化」と自動判断した。
- 最終判断は、政府判断だが、1月が重視されるのは、一つには、1月に戦後最長の景気回復になる時期であることと、もう一つは年度後半実施予定の消費税実施先送りの判断材料になるからだ。
- 結果的には「緩やかな回復」として、消費増税の実施を断行する。
- 日銀短観を見ても景気は大減速中ではあるが、DI値はプラス、1月は回復過程にあり、戦後最長景気になった可能性は十分ある。

○ 撤回出来ない消費増税、対策厚く実施、キャッシュレス推進へ

2019年10月の消費増税を前提にした19年度予算が通り、2兆円の消費増税対策費も確定、景気後退位では延期が出来なくなった。

消費税対策は、消費増税で直接に負担が増す層への負担軽減策と公共投資による景気下支え対策に分かれるが、

前者は大きく、買い物と住宅、子育て支援であり、後者は景気浮揚効果の大きい防災・減災に関わる公共投資、空港道路などの整備だ。

買い物支援は、クレジットカードや電子マネーなど現金を使わずに買い物をした人へ期間限定で最大5%分のポイントを還元する。

飲料食料品の税率は8%に据え置く軽減減税措置、

低所得者世帯と2歳以下の子供のいる世帯には、400円で500円分の買い物ができるプレミアム付商品券の付与などが柱となる。

住宅は、住宅ローン減税を10年から13年に延長することや住宅購入時に最大50万円を助成する「住まい給付金」、それと耐震や省エネ住宅の建築・リフォームへのポイントの付与だ。

子育て支援は、幼児教育・保育の無償化、保育の受け皿拡大など。

○ 消費増税対策に重ね、財政軽減に繋がるキャッシュレス化を推進

日本のキャッシュレス化の現状は20%、欧米並みの40%へ側面支援

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ ネット通販：競争力の源泉は物流とスマホ、既存小売りを圧倒 }

○ アマゾンエフェクトは国内も同じ、物流インフラでネット優勢

リアル店舗が地域立脚型であるとすれば、ネット通販は全国区型、ブランド力のある同じ商品ならば市場規模の大きいネット通販側に価格競争力がある分だけ有利に働くが、今まではデジタル端末の広がりの問題と物流コストの課題があって普及が遅れていた。

スマホ普及と物流インフラ整備に伴い状況は急速に改善している。

スマホの様なネット端末の利用率は基地局など基盤整備が進むと開発途上国に見る「カエル飛び」の様に、地方全域で急上昇する。

物流インフラも輸送網や倉庫と配送業者だけでなく、買い手が受取れる手段の多様化、郵便局やコンビニとの連携で整備される。

品質が保証されているなら最終的には価格競争、ネットが有利だ。

○ リアル店舗が有利な商品もある、生鮮、薬品、高級品、体験商品

生鮮値引きで集客、利幅ある生活用品を正価で売るのがドラッグ、

デパートも、基本は生鮮・食料品売り場と高額高級商品売り場、

体験型デザイナーブランドの衣料や試着型の靴やスポーツ用品は、

来客があっても店舗で見て、実際に買うのは大半がネット通販だ。

多くのリアル店舗も、ネット通販の進出を見ているだけではなく、自らデジタルとモバイルに取組み、リアル店舗をベースにネット通販を始め、ネットと店舗の融合で新たな相乗効果を狙っている。しかし、地域立脚が基本のデパートなどのリアル側はネット通販の価格戦略には対抗出来ない、リアル側の競争相手はネット大手だけではなく、同業他社や専門店、海外大手ネット通販業者もある。それ以上に、長いゼロ金利で所得増えず、資産価格が低迷、一方で教育やネット費用、医療健康支出の増加で買い手の可処分所得が低下、相対的に消費需要減り、小売業界の競争が激しくなっている。価格競争力の強い全国展開のネット通販が益々有利になる構図だ。米国では、シアーズが倒産、メーシーズや JC ペニーも地方店舗を閉鎖、街の賑わいの中心だったモールも「墓場」と化した所も多い。ネット通販だけの理由ではないが、日本の小売市場の明日の姿だ。

- 当社は店舗基盤も扱うが、物流、決済、店舗自動化などに注力中
「アマゾンゴー」「アマゾンフレッシュ」は次期リアルの新動向だ。
当社も CC4X ベースに小売基盤の構築に関わって行くが、生鮮や広域小売りチェーンと物流や決済の共通処理基盤の開発が中心だ。
小売り SI は価格競争や店舗閉鎖に巻き込まれるリスクあり、要注意。

11. 今月の経営会議の主要議題とその背景の説明について

{ 議題 3 題: 年度計画、若手人材確保徹底、大阪早期自立計画 }

○ 前期実績と生産性向上努力と成長分野への要員投入で業績 UP

☆ 前期実績を現本部制で見ると売上は以下(営管調べ、M:百万)

本社	ATD 本部	技術開発関連	338M	
		設計製造分野	555M	{計 893M}
	BIS 本部	社会インフラ分野	848M	
		ビジネス分野	702M	{計 1550M}
名古屋	NIS 本部	技術支援分野	911M	
		ビジネス分野	323M	{計 1234M}
大阪	WIS 本部	地域サービス分野	160M	{計 160M}
その他			242M	{計 242M}
合計			4078M	≒ 41 億円

☆ 新人中途入れ 70 名、退職加え純増 40 名、生産性効果 10%

技術者純増は 440 => 480 名で 9.09%、成長分野へ戦略投入。

経験による生産性向上、再生産管理効果で 10%成長を目指す。

仕事は十分にあり、外注比率を現 5%から超 10%に引上げる。

今期売上目標 45 億、基盤整備と人材育成優先で利益追わず。

○ 今期採用計画新卒 60 中途加え純増 30 名、在籍社員超 550 名

今期も従来の勢い活かし最低限前期並みの新卒 60 名確保する。

優秀な技術者の採用が厳しくなる中、目標を 80 名採用に設定、大学とのチャネルや卒業生の活躍を見える化、成長性を実証し、最低限、前期並みの新卒採用超 60 名を達成する。

事業的には、人材の成長分野へのシフトと大阪支社拡大自立化、今期、50 名超に増える本社の先端技術組織と連携する地方分室、名古屋支社、大阪支社での先端技術組織立上げも目標に据える。

本社側と技術開発本部を構成、各地域での先端サービス部隊だ。

関西中部地区の大学院生、院卒で地元志向の人中心に採用する。

大学院博士課程 5 名、修士課程 30 名、学部 30 名超、高専 5 名超

今の IT 技術者の採用増の中心は非 IT 系のエンドユーザー大手、東京に本社人事部のある採用チームが担当、特定業種の自社向け IT 開発に専門を持った優秀な人が待遇だけで行くとは思えない。

専門企業として誇りをもって努力、60～80 名の採用を目指す。

○ 既在籍者 25 名、中途加えて社員 30 名、大阪の早期立上げ図る

中途の博士人材 2 名の大阪支社入社確定、7 月時点で BP と新人加え超 50 名体制とし現地管理と共に自律成長基盤を実現する。

12. おわりに

{ 基盤整備 2 年目： 基本は成長期の一步先行と地道な基礎固め }

- 世界経済は同時減速見通し、外需依存の日本経済は楽観出来ず
四半期単位に IFM が出す年度の世界経済見通しで 19 年度に関し
欧米、中国、日本、ブラジルの主要国で景気が減速、世界全体で
GDP3.3%と 1 月時点より 0.2%下げ、10 年以降で最低の水準に
なると発表、世界のサプライチェーンを破壊した米中貿易戦争、
中国景気急減速、BREXIT など今後のリスクにも言及している。
日本も消費増税のリスクなどで前回 1.1%成長から 1%に下げた。
- 当社 30 年の成長は IT 分野の成長に依る、令和も新成長の時代
平成の夜明け前に設立、経済的には大変厳しい時代だった平成と
共に歩んできた当社、IT の成長時代の故に波に乗り成長出来た。
この 5 月から令和の時代が始まるが、新時代も経済的には困難な
時代になりそうだが、IT の新たな成長期になることはほぼ確実、
しかも今の当社の体力信用は、平成初期と比べ雲泥の差がある。
社員 500 超との未来に向けた地道な努力が報われる確率は高い。
- 基盤整備 2 年目、先端技術体制と大阪の立上げ、皆で頑張ろう
五輪と共に基盤整備を終え、大阪万博に向けて業界先頭を狙う。

<< 4月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ ディー・エヌ・エー会長 南場 智子

日本経済新聞 「一步踏み出すあなたに」から

「新社会人は、同期より自分が成長出来ているかどうか気にしがちだが、私も昔、肩に力が入り仕事が空回りすることが多かった。

ただあるプロジェクトで、他の人からの評価を気にせず目の前の仕事に没頭した時、ようやく仕事の楽しさに気づいた。

その経験は、私の宝物になった。意識を自分でも他人でもなく仕事そのものに向けること、このことが一番大切なことなのだ」

「一つの会社で退職するまで働く時代は終わりつつある。ただ、一度選んだ会社でまずは夢中になって仕事をすることも大事だ。

3～5年と期限を決めて、まずは仕事に没頭してみよう。

成長や評価は後からついてくる。旨く行かない時は必ずあるが、それを環境や他人のせいにしてしまうと、拾えたはずの宝物をも逃してしまう。簡単な成功は人を成長させてくれない。」

「大企業は業務の一部を任せてくれるだけ、自分たちで試行錯誤しながら工夫、市場を生み出す方が成長に繋がる。大きな仕事をしている先輩の背中を追って行けば、数年後に自分もそうなる」