

2017年7月12日

改定 2017年7月20日

— 社外向け情報とし、社内情報を一部割愛します —

<月例会用>

2017年7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（2017年7月） <目次>

1. はじめに
{ 7月、夏の花が咲き始めた。愈々夏だ }
2. 第2四半期のスタート
{ 新人を迎え、年度計画への本格スタート }
3. 6月度試算表から見る業務推移
{ 付加価値生産が3億を超える水準になっている }
4. 第1四半期の計数レビューと年度計画の見通し
 4. 1 第1四半期の収益見通し
{ 生産は8億8千万、損益はほぼトントン }
 4. 2 当初計画との差異と今後の見通し
{ 年度第1四半期としての全体及び部門別評価 }
 4. 3 業務経過から見た部門別の実績と評価
{ …社内情報により、一部割愛します… }
5. 第1四半期の課題と問題点、改善の方向性
{ 営業推進活性化、問題の解決と後半に繋ぐ。 }

6. 7月以降の作業状況と行動計画、計数目標
{ 新人旧人の成長に向け、新規良質案件を立上げる。 }
7. 自助努力に加えて時代の流れに乗ることの重要性
{ 景気見通しとリスク、ITサービスのトレンド }
8. ITサービスのトレンドと中期的な需給見通し
{ グーグルもクラウド進出、顧客とデータ囲込み }
9. 経営環境としての景気動向と先行き見通し
{ 7月発表の日銀短観、産業天気図をどう読むか }
10. 業界における当社の立ち位置と先行きの展望
{ 新ITサービス時代に向け、安定成長へ基盤整備 }
11. おわりに
{ 目標をもって一步一步、当面は新人フル稼働へ }

<< 7月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

その1 ディープマインド社 デミス・ハサミス

その2 詩人 谷川 俊太郎

1. はじめに

{ 7月、夏の花が咲き始めた。愈々夏だ }

☆ 九州豪雨被害に合掌、特に、子供を庇いつつ若いお母さん親子が亡くなったニュースには心が痛む。

☆ 東京は、雨の少ない蒸し暑い日が続いている。気象は太陽活動や海洋、地殻変化など複雑な現象、CO2による地球温暖化の影響もあると思うが、それだけが原因とは思わないが、今年は暑くなる。水分補給で、体調維持には気を付けましょう。

☆ 土曜は東京駅から東御苑経由で出社、日曜は上野から公園経由で出社したが、既に花菖蒲の姿なく、ビヨウヤナギやキンシバイ、シモツケも終わり、梅雨を彩っていたアジサイも色褪せ、僅かに上野不忍池の蓮の葉からピンクの蕾が顔を出していた。7月の始めは花の端境期なのか、夏が待ち遠しい。タチアオイ、アサガオ、ムクゲ、キョウチクトウ、そしてヒマワリにサルスベリ・・・夏の花は爽やか見る我々に元気をくれる。愈々夏、頑張ろう。

2. 第2四半期のスタート

{ 新人を迎え、年度計画への本格スタート }

○ 一連の行事が終わった。

6月30日 : 新人の共同演習発表会+教育打ち上げ

7月3日 : 新人教育のまとめと解散、各自配属先へ

7月7日 : 夏季賞与支給

7月7日 : 恒例の応用技術開発部の技術成果発表会

7月は、第2四半期のスタートの月、新人教育も終了、各部門の新体制の下、目標に向かってチャレンジが始まる。

○ 新人教育の終わりに当って私が話したことは、人生にはいろいろな出会いがあるが、会社の同期は人生を一緒に歩みながら互いに競争し助け合い、感動を共有、悩みを語り合い、一生の友になることが多い。これから、タテの人間関係に出るが、だからこそヨコの繋がりも大切に。

○ 今年の技術成果発表会は、計測モデリング、機械学習、IoT ビッグデータの発表、質が一段と高くなっている事を感じるが、世の中の進歩普及は急、応用実践を大切に、又、IT 専門として理論体系再構築にも挑戦してほしい。

3. 6月度試算表から見る業務推移

{ 付加価値生産が3億を超える水準になっている }

4. 第1四半期の計数レビューと年度計画の見通し

...

4. 1 第1四半期の収益見通し

{ 生産は8億8千万、損益はほぼトントン }

☆ 新人教育を支えての第1四半期実績、

☆ 安定した仕事を通じて前期よりは良くなっている。

4. 2 当初計画との差異と今後の見通し

{ 年度第1四半期としての全体及び部門別評価 }

☆ 新人と講師60名強が生産に加わる2Q以降を考えると

1Qの貯金で上期は達成可能、生産的には3,4Qも可能、

計画では下期経費を折り込んでおり、達成の確率が高い。

4. 3 業務経過から見た部門別の実績と評価

...

5. 第1四半期の課題と問題点、改善の方向性

{ 営業推進活性化、問題の解決と後半に繋ぐ。 }

偶々の景気と運に恵まれ順調に見える業績だが、将来への成長基盤構築と潜在能力の向上という面では、問題が多い。技術者の準要員派遣に頼っているのは会社の将来性はない。受託ソフト開発だけに留まっては容易に脱出出来ない。

- 営業改革：成長可能性に向け案件の選択肢増やす。
 - ◇ 要員稼働中心の待ちの営業からサービス販売へ
 - ◇ 出来ない理由からどうしたら出来るかの構想へ
 - ◇ 営業体制の若返りと技術営業スタッフの充実
- 技術改革：技術水準の底上げと先端技術の導入
 - ◇ 停滞打破と代替性向上に向け高技術資格取得へ
 - ◇ 成長分野への参入に向け現場でも先端技術推進
 - ◇ 現場レベルでの研究会活動推進と助成制度確立
- 現場改革：現実の問題山積、身近な処から一步前進
 - ◇ 目標設定と目標自主管理による部門組織力強化
 - ◇ 業務問題の見える化と問題のエスカレーション
 - ◇ 年次問わず低生産性技術者の役割処遇と再教育

6. 7月以降の作業状況と行動計画、重点施策

{ 新人旧人の成長に向け、新規良質案件を立上げる。 }

- 組織体制見直し：現場見える化とフットワーク強化
- 良質案件受注の流れを創る為の戦略的営業交渉推進
- 7月～9月は現状案件が増えるが、要員手配が必要
現業務の延長で増員が必要な案件には以下がある。

・・・

第2四半期に限っても、その他の小さな増員案件や今後出て来る新案件、増員案件も十分予想される。

これらを、現行作業で問題や矛盾を起さない様にしつつ、外部要員を含め計画的な体制作りを行う必要があります。

・・・

7. 自助努力に加えて時代の流れに乗ることの重要性

{ 景気見通しとリスク、ITサービスのトレンド }

経営が旨く行くか行かないかは能力や努力だけでなく、ITサービスの環境変化に乗れているかどうか、更には、当社が景気動向に沿って運転しているかどうかによる。

□ チャールス・R・ダーウィンの言葉

It is not the strongest of the species that survives, nor the most intelligent that survives.

It is the one that is the most adaptable to change.

○ 景気はどうか、当面と先行き 3 年、5 年先は？

良くなるなら、資金を調達しても積極的に投資し、
不透明なら、足元を固め変化対応の様子見に徹する。

○ 我々の主要顧客、業界変化とその IT 投資動向は？

...

○ IT サービス関連の技術革新とサービストレンドは？

IoT、ビッグデータ、AI、Robot が急速に実用化へ

8. ITサービスへのトレンドと中期的な需給見通し

{ グーグルもクラウド進出、顧客とデータ囲込み }

- クラウドが本格的に市場に浸透、寡占化の兆し。
 - ◇ AWS と MS-Azure が世界のクラウド市場独占、カートナー予測では、19年に90%超に達する。
 - ◇ 日本の IaaS でも AWS は 40%、Azure は 10%、伝統的 IBM ユーザーの三菱 UFJ の基幹も AWS へ、トヨタは Azure、大手企業も SV も急速移行中。
 - ◇ グーグルも GCP (Cloud Platform) で日本展開。即時サービスイン、コスト削減、環境変化対応、セキュリティーと最新の先端技術サービスの提供
=> ビッグデータ分析、AI、自然言語処理,
 - ◇ 欧州の SAP も IoT_Internet4.0 で日本市場参入
Cloud で繋がる人事・財務・販売・購買・製造・・・
=> プロセス自動化のプラットフォーム
RPA (Robotics Process Automation) の時代
専門家、熟練者、管理者に代わって AI が繋ぐ
- ☆☆☆ 先端技術とデータ軸にクラウドが顧客囲い込み

8. 1 クラウドで生まれる IT サービスの新たな流れ

{ IT サービスの軸足は顧客へ、時代は下剋上へ }

○ IT サービスの主役は大手ベンダーから顧客へ

- ◇ 米国 IT 技術者の 7 割は顧客側で実業価値創造
- ◇ 顧客のクラウド活用は大手 SI からの独立促す
- ◇ IT は自事業基盤、顧客は IT 人材採用登用急ぐ

○ 開発二極化、サービス開発と先端技術開発

- ◇ サービス効率化投資、OSS 活用と自動化専用化
- ◇ 開発の専門家は IT 共通基盤と次世代技術実用化

○ 開発から利用の時代、業界のフラット化が進む

- ◇ 大手 IT ベンダーの役割はゼネコンから商社へ
- ◇ 顧客も開発は抱えず、IT ベンダーが群雄割拠
- ◇ フラット化した市場では専門と技術の市場競争

○ 異業種交流と越境、IT サービス企業が実業へ転身

- ◇ デジタル化が進むと業界業種の境目が薄くなる
- ◇ 顧客主導は上下流や関連業種の統合で越境進む
- ◇ IT 武器に IT サービス自ら価値創造に踏み出す

☆☆☆ JISA 統計、業界の需要は拡大なのに技術者減少

8. 2 ITサービスの短期的及び中期的な需給見通し

{ 当面は、IT 変革期と人手不足が重なり業況安定 }

現状の延長で、人手不足解消への IT サービスが活況だ。

しかし、水面下で抜本的 IT 技術の入換が始まっており、

IT サービスの成長性に関し今後乖離が鮮明になる筈だ。

○ 少子高齢化の潜在需要で当面安定、先行き問題あり

◇ 米国のビッグ 5 が世界を席卷、国内需要にも影響

◇ IT ベンダー自体が高齢化、生産性で競争力低下

◇ 先端技術対応には企業規模と技術と人材が必要

◇ IT サービスは二極分化、伸びる所と衰退する所

○ 日本に限れば、中期的に IT の潜在需要は崩れない

◇ 世界景気は回復期、安定経済成長が見込まれる

◇ 日本の 2020 年前後はイベント目白押し：

ラグビーW 杯、G20 会議、東京五輪、大阪万博

◇ 先端技術の応用実用化が進展、新規需要広がる

5G、IoT、ビッグデータ、AI、ロボット、自動走行車

☆☆☆ 当社 4 年後の目標、技術者 500、売上 50 億、

準備年で流れに乗れば、その延長で到達可能

8. 3 当社の主要顧客の業績推移と IT 投資の動向

{ トヨタ、NTT データ、流通小売、学術研究・・・ }

- トヨタ、車の戦いは IT の戦い、2 番手で実質トップ
 - ◇ 環境車とアジアカーで業績的には世界を牽引
 - ◇ 自動走行、繋がる車、TRI の下で AI ベンダーへ
 - NTT データ、5G 活用し自動車分野にも本格参入
 - ◇ 日本のキャリア開発元から世界の SI ベンダー
 - ◇ AI、IoT の基盤技術活用、通信からサービスへ
 - IHI、SMM などの製造業、技術蓄積と自動化で堅調
 - ◇ 宇宙航空等大型構造物と電池材料、世界市場へ
 - ◇ 第 4 次産業革命、IoT とデータ、製造業の時代
 - 流通、物流などの非製造業、大手は海外進出で発展
 - ◇ 少子高齢化と国内市場の希薄化、淘汰が進む
 - ◇ 集約される非製造業は IT 活用の最も優れた企業
 - 防衛省と JAXA などの官庁研究機関、予算集中拡大
 - ◇ 国防、宇宙開発は、IT 武装の日本の未来産業
 - ◇ 効率化省力化を超え新領域に挑戦する IT 開拓者
- ☆☆☆ 当社の顧客は日本を牽引し、IT 投資も拡大する

9. 経営環境としての景気動向と先行き見通し

{ 7月発表の日銀短観、産業天気図をどう読むか }

好調な海外需要に助けられ日本経済は安定成長続くが
個人消費は高齢化の将来不安の買控えで盛り上がりせず

○ 海外需要に支えられて輸出が好調

- ◇ 中国の景気回復と東南アジアのインフラ投資
- ◇ 電子部品に加え工作機械、自動車輸出が安定

○ 緩和と円安基調が続いているのも輸出を後押し

- ◇ 金融緩和でダブっている資金が投資下支え
- ◇ FRB, ECB の緩和出口に対抗、日銀緩和維持

○ ヤマトに端を発した人手不足も景気回復支える

- ◇ 従来の自動化投資に加え AI・ロボット活用急
- ◇ 働き方改革に加え賃金上昇と雇用安定に貢献

○ 景気の現況を映す日経天気図と日銀7月短観

- ◇ 曇り増え、建築・旅行・ゲーム・人材が晴天
- ◇ 短観、大企業製造+17 非製造+25、08 後最高
- ◇ 中小製造+7 非製造+7、1991 年以来の高水準

☆☆☆ 景気の当座と先行き安定、経営舵取り大胆に

10. 業界における当社の立ち位置と先行きの展望

{ 新 IT サービス時代に向け、安定成長へ基盤整備 }

経営環境は悪くないし、IT サービスの潜在需要は高い。

IT サービスの主体が大手ベンダーから顧客に移る中、

主体性を重視、下請け体質の甘えから脱皮出来れば、

当社の高い実装能力、経験、先端技術が有利に働く。

○ 創業29年にして漸く、チャンスが巡って来た。

これから日本を支える産業は IT サービスを措いてない

世界第三の経済大国で少子高齢化の課題先進国の日本

IT サービスの潜在需要は高く、しかも無限に広がる。

企業体力と技術があれば、更なる成長は十分可能だ。

○ 若さと伝統、IT 革新期での成長性と適応性に優れる

当社は今、平均年齢 32.6 歳、社員 480、技術者 440 人

情報処理技術資格、上級 50 名資格取得総数 380 名、

顧客安定で信用あり、先端技術を担当する部員 44 名

条件は揃っている。このチャンスを活かすべきだ。

☆☆☆ 顧客中心の時代であれば、IT 専門として勝負、

焦らず休まず、新 3 年計画で不動の成長基盤を築く

11. おわりに

{ 目標をもって一步一步、当面は新人フル稼働へ }

○ 新3カ年計画を前に、準備年として足元を固める。

3カ年計画は、来年度2018年3月からスタート、東京五輪のある21年3月期に、売上50億を目指す。その時の目標の一つは、技術者社員超500名であり、もう一つは、5億円のR&D投資で差別化を図ること。それによって次の5年間の自律的飛躍の基礎を創る。この3カ年計画への浮揚力養成が準備年の役割だ。

○ 準備年の目標は売上38億4千万、利益1億と余裕

第1四半期を終了、目標達成に余裕が生まれたが、大切なのは、機動性の高い組織体制を育てること、大規模一括案件確保と将来の成長分野への踏込み、先端技術では理論面の充実と応用実績の積上げだ。現場では、若手の技術底上げと旧世代の技術転換。欲張って精一杯努力し成長への潜在力を高めたい。この潜在力を新3カ年計画の初年度に先送りたい。

☆☆☆ 目標高く我々の未来拓く準備年を頑張ろう。

<< 7月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

その1 ディープマインド社 CEO デミス・ハサミス

『 AI 研究は正しいハシゴを登り始めた。

このハシゴはとても高く、何段あるかわからない。

ただ、AI の歴史は、誤ったハシゴを登っては下りる繰り返

しだったが、正しいハシゴに辿り着いたのはおおきい。

正しいハシゴに登り始めた今回は過去の様な冬はこない。』

その2 詩人 谷川 俊太郎

『あなたを待っています。 木の椅子に座って、

あなたが誰かも知らずに、あなたを待っています。

あなたを待っています。

決して来てくれないと知りながら、

独りでいることに耐え、いないかもしれないと思いながら

待たずにはいられないあなたを待っています。

明日を夢みずに、どんな祈りにも頼らず、待っています。』

誰に期待されなくとも、孤独に耐え、基盤作りに全力を傾け、

来るべき未来のその先の未来を待っています。 <おわり>