

2018年3月7日

改訂 2018年3月10日

<月例会用>

2018年3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3月） <目次>

1. はじめに
{ 東京マラソンに設楽が日本新で優勝、箱根出身の新世代台頭。 }
2. 経営管理 1月確定試算と 1月末の累計実績
{ 1月生産 306M、1月末累計生産 3070M で累計利益超 1 億円 }
3. 2月3月の生産推定と第4四半期及び通期の生産見通し
{ 2月 308M 3月 401M で 4Q 生産 10.1 億、通期予想は 37.8 億 }
4. 3月の振り返り、先行き見通しと計画、Plan Do Check Action
{ 3つの話題：今期を振り返り、当社の将来展望、来期移行組織 }
5. IT サービス各部門の状況と話題の新プロジェクト
{ AI 学習データ、ロケット品管、郵政 JPT、来年への新しい芽 }
6. 3月の業務計画、組織体制と業務担当の役割調整
{ 問題解決と来期への準備、新体制の条件、現実的アプローチ }
7. 話題から見る IT サービスの動向、影響と対応
{ スマホの次は何、トヨタ IT の再編成、就職戦線と IT サービス }
8. 世の中の新潮流と経営環境の変化、影響
{ 国際協調崩れ孤立主義、貿易戦争宣戦布告、Start Up#東大 }

9. 当面の社内イベントと経営方針

{ 経営関連会議の再開、年度末勤彰の在り方、新入社員への期待 }

10. おわりに

{ 当社の現状と将来性を再評価、成長基盤整備3年計画を再設定 }

<< 3月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

澤田 秀雄 HIS 代表 ～ 日産の広告「挑戦者の原動力」から

『 夢や目標は、頭の中できちんと絵を描ければ、成功する 』

「 80年当時、日本の海外旅行者は400万人ほど、欧州では人口の10%以上が海外旅行しているので、日本も海外旅行の時代が来る、海外対象の旅行業は、成長産業だと考えた。 」

「 事業が軌道に乗ってからも、困難な事業に次々挑戦してきたが、難しいからこそチャレンジしたい気持ちが大きかった。一貫しているのは、お客さんに喜んで、楽しんで、感動して貰いたい思い。 」

「 夢や目標は、頭の中で絵を描ければ、成功する確率はかなり高い。日本の将来の為にも、若い人にはどんどんチャレンジしてほしい。ぜひ、世界を見据え、失敗を恐れず挑戦してください。 」

1. はじめに

{ 東京マラソンに設楽が日本新で優勝、箱根出身の新世代台頭。 }

3月25日の土曜日、何時もの様に休日出勤で東京駅に降りた。

人多く交通規制もあり、OAZOの地下を通過して大手町に出たが、

どうも雰囲気が違う、旧興銀ビルに来て東京マラソンと気付く。

東京マラソンは、何度か皇居前で見て来たが、昨年からのコース

変更で東京駅前の御幸通りがゴールになったとは知らなかった。

中央通り旧三菱重工ビルは若い頃の私の勤務先、既に上位選手の

ゴールが終わった後ではあったが、急いで戻り選手を出迎えた。

○ 優秀はケニヤ選手だが、2位が設楽悠太で2時間6分11秒の

日本新、16年ぶりの日本記録更新で特別報奨金1億円を獲得。

設楽は東洋大が14年に東京箱根駅伝で優勝した時の兄弟の弟、

東京オリンピックを前に青学神野、早稲田大迫、山梨学井上など

箱根のOBや現役からスピードのある選手が生まれて来ている。

世代交代の時代変化を感ずるが、世界との差は3分、126分から

の3分短縮、若い世代が競い合えば超えられる範囲の目標数字。

円谷が走った東京五輪、男子マラソン日本の復活を期待したい。

○ 時代拓くのは若い力、当社もこの力を活用、次の飛躍へ向かう

2. 経営管理 1 月確定試算と 1 月末の累計実績

{ 1 月生産 306M、1 月末累計生産 3070M で累計利益超 1 億円 }

○ 経営管理ベースの 1 月度確定月次試算表について

| | | |
|-----|---------|---|
| 売上高 | 1 8 9 M | < M : 百万円 > |
| 仕掛増 | 1 1 7 M | { = 月末 3 7 6 M - 月首 2 5 9 M } |
| 生産額 | 3 0 6 M | |
| 経費 | 2 8 2 M | { = 製増原価 2 5 1 M + 販売一般管理 3 0 M + 営業外費用 1 M } |
| 利益 | 2 4 M | |

| 予測との差異 | 2 月 予想推定 | 3 月 実績 | 差異 |
|--------|----------|---------|-------|
| 生産額 | 3 0 1 M | 3 0 6 M | + 5 M |
| 経費 | 2 8 8 M | 2 8 2 M | - 6 M |
| 利益 | 1 3 M | 2 4 M | 1 1 M |

○ 1 月の赤字 SS 部 < 営業管理の 1 月損益管理表 >

| | | |
|-----|----------------------|------------|
| W 1 | BSS (BITS_BSS 部) | ▲ 3. 0 5 M |
| W 2 | KRS (West ITS_KRS 部) | ▲ 1. 0 8 M |

NUL 流通部門の停滞傾向が鮮明、構造的な問題でもある。

3. 2月3月の生産推定と第4四半期及び通期の生産見通し

{ 2月 308M 3月 401M で 4Q 生産 10.1 億、通期予想は 37.8 億 }

- 4月～1月の累積確定額 : 1月試算表から

売上高 2724M < M : 百万円)

仕掛増 346M {=1月末 376M—4月首 30M}

生産額 3070M

経費 2963M {=製 2637M+販 338M+外-12M}

利益 107M

- 経管ベース1月度の確定月次生産高と利益

生産高 306M 利益 24M

- 3Qの変化から推定した経管ベースの第4四半期の生産高

2月=1月+(11月-10月)=306M+(304M-302M)=308M

3月=1月+(12月-10月)=306M+(347M-302M)=351M

4Q 生産高=306M+308M+351M+ α =965M+ α

$\alpha < 2$ 、3月受注分+安全評価増分+前受け分 $> \div 50M$

4Q 生産高推定=965M+50M $\div 1015M$ 、3月補正 $\div 401M$

- 当社平成29年度(29年4月~30年3月)、通期の業績見通し

通期生産見通し=1,810M+953M+1015M=3778M

4. 3月の振り返り、先行き見通しと計画、Plan Do Check Action

{ 3つの話題：今期の振り返り、当社の将来展望、来期移行組織 }

○ 今期の振り返り。生産性上がらず、前期貯金空しく計画未達

<良かったこと、良くなったこと>

- ① ARDの技術深化と顧客信用の拡大、現場連携も前進
- ② ARD4本の柱、JAXA、TCS共研、Spring8、気象協会
- ③ SS赤字3部の黒字化 or 赤字減、先行きの展望が見える
- ④ 新人50名が育ち平均年齢を維持、技術450名体制実現
- ⑤ SSS公共サービス中心に中堅若手管理者PMPL伸びる
- ⑥ 月間生産320M、四半期960Mの能力水準、確実な基盤

<反省点、これからの改善目標>

- ① 一括案件少なく、生産性向上の努力の余地が生まれず
- ② 退職、高齢化による営業力の低下、業務選択が広がらず
- ③ 一定数の退職者、将来性や給与、達成感での不満増大中
- ④ 技術革新の下、旧来の管理部門・管理者の機能不全表出
- ⑤ 上級管理者の経営への参画意識薄く、中小ソフト集合体
- ⑥ 経営の高齢化と後継不在で将来に繋がる投資の停滞懸念

<現状の企業基盤と成長目指す将来性、可能性>

- ① 要員 500 名と月間 3 億超の体力、先行投資の企業基盤
- ② ARD 新技術開拓力と現場課題知る SE の協業相互協力
- ③ NTT、IHI、トヨタ、防衛省、JAXA など安定成長顧客
- ④ 採用力、信用力、資金力など新旧同業他社に勝る総合力
- ⑤ 平均年齢 33 歳、技術資格 200 名の総合技術力と成長性
- ⑥ 少子高齢背景に IT サービス期待の社会経済環境の追風

<3 年後の目標と 6 年後の目標>

- ① 成長基盤整備計画で 3 年後の自律的企業成長力を埋込む
- ② 3 年後、社員 700 名、売上 50 億、利益 3 億、投資 5 億
- ③ 社員の支社構成は、東京 400、名古屋 200、大阪 100 名
- ④ 6 年後は、東京 500、名古屋 300、大阪 300、仙台 100
- ⑤ 6 年後の所得水準一流大手超え、専門子会社群と研究所

<来年度の基本方針と定性目標>

- ① 責任と協力の自律成長組織、組織長と支援職位の専任化
- ② SS 部門の技術底上げと現場側での先端応用技術者育成
- ③ 本社・名古屋支社連携を強めて大阪支社の自立化推進
- ④ 拡大に必要な人的資源の充実、採用、求心力、将来共有

5. IT サービス各部門の状況と話題の新プロジェクト

{ AI 学習データ、ロケット品管、輸送車両管理、来年への新しい芽 }

○ 新体制での SS 部門単位の {新業務 /中心安定業務 /傾斜業務}

現場担当は納品に全力投球、管理経営は来期下地作りへ奔走努力

☆ ソリューションサービス第一本部

<ESS> {ロケット燃料室検査 / NE 社+I 社 /Housing CAD}

<SSS> {車両輸送精算管理 / 国保+金融 /A 社マネーサイト改良}

<MSS> {車両端末ネット接続 / D 社_キャラタス就活 /DX 社金融 SI}

<BSS> {回線マイグレ / WMS+決済+大手スーパー /HD 社+J 社}

☆ ソリューションサービス第二本部

<TAS> {CAE の AI 予測 /電池シミュレーション+CAE /OSS 活用}

<TES> {部門 AI 化提案 /塗装とカラー DB / CAE プリポスト開発}

<TMS> {MBD+繋がる車 / PDM+ビッグデータ /CATIA_V-UP}

<CRS> {D 社海外ポータル /車両カテ+販社 GW /SWS_CAM}

<KRS> {輸送+出入庫管理 /回線マイグレ+SBC /SH 社 H-CAD}

☆ 先進技術開発本部

<ARD> {昭大 AI 学習データ / AI+VSLAM /S 社の POC 案件}

<TAS> {Spring 8 自動化 / (T 社 CAE サービス) / - }

6. 3月の業務計画、組織体制と業務担当の役割調整

{ 問題解決と来期への準備、新体制の条件、現実的アプローチ }

○ 期内業務は開発と納品、来期への営業的種蒔きと準備優先

☆ 期内の懸念プロジェクトと支援体制

- ◇ ESS の H-CAD : 東京限定で継続、NDES 傘下で再生
- ◇ SSS の AE 社決済 : J 社系に要員シフト、新生 FAE 再開拓
- ◇ BSS の H 社スーパー : 遠地業務終了、N 社+DX 社掘起し
- ◇ KRS の WMS 案件 : 本社連携開発、回線マクセル後 TS 開拓

☆ 来期の SS 部立上げに必要な重点支援プロジェクト

- <ARD> ベイジアン深層学習_学習データ拡張_実用化共同研究
- <ESS> I 社空本_承認ワークフロー開発_一括開発
- <SSS> J 社車両_車両管理-応用開発_精算管理_要件定義
- <MSS> S 社_列車内発券端末_Android 版_基本設計
- <BSS> D 社_決済 PKG_J 社プリペイドカード+案件対応
- <TAS> T 社_電池寿命解析/Li 電池_統計=>AI 予測_POC
- <CRS> D 社向ボータ向け S/P による構築と運用設計
- <KRS> K 社_自社輸送 PKG_顧客向カスタマイズ_次開発準備
- <KRS> K 電力_配電システム再構築_客先常駐開発+保守

○ 来期に向けた新組織体制の考えと次年度移行組織体制の概要

成長基盤整備 3 か年計画を目指す上で、暫定組織の移行組織案を先週発表したが、背景となる考えとその先のスケジュールを示す。

☆ 移行版新組織体制案の背景となる考え

- ① 事業的部門制を廃し機能別本部制とし、営業と技術を分離
～ 現部門制は独立中小ソフト、経営戦略が活きる組織へ
- ② SS 本部は、全体最適の技術特性と制御性から 3 本部とする。
～ 専門性と地域性で、先進技術開発、SS1、SS2 の 3 本部
- ③ 本部内 SS 部は最大 5 部、機能別に業務と要員を再配置。
～ 組織ゴミの貯まった属人的組織を整理、機能別に再編
- ④ 目玉の応技開も再編の要あるが、自由度増やし棲み分ける。
～ 専門深化の戦略組織は閉鎖的、拡大組織で本部間連携
- ⑤ 技術知らぬ営業機能せず、SS 副本部長兼任営業が案件開拓
～ 仕事待ちの技術部と顧客対応営業を繋ぐ兼任副本部長
- ⑥ 経営継承人材の不在解消に責任と評価明確に育成候補配置
～ 管理者多いが小成に安んじ動かず、適材選び幹部特訓

☆ 組織体制は 3 月 1 日発表の「移行版新組織体制（案）」を参照

5 月に本部長仮登用、9 月に年度本格組織確定し目標達成へ

7. 話題から見る IT サービスの動向、影響と対応

{ スマホの次は何、トヨタ IT の再編成、就職戦線と IT サービス }

- スマホの世界出荷が 2017 年で低迷、新たな製品を模索中だ。

アップルの iPhone は 15 億台を目前に頭打ち、特に最新の X は当初生産計画 18 年 1Q の 4000 万台が 2000 万に下方修正され、急激な減産で鴻海やサムソンは大打撃、経営の建直しに懸命だ。

そうした中でスマホの先の製品が議論されているが・・・、

スマホの先に革新スマホもあり得るが、新たな需要喚起が必要、本命は、人に近いユーザーインターフェースの自然会話商品だ、しかも日々賢くなり、カスタマイズ可能な成長する AI 端末だ。

具体的には、人の声を聞き分けられる AI スピーカーやアマゾンの「アレクサ」などを組込んだ家電製品や自動翻訳端末が候補。

- トヨタが次代に向けて、傘下のソフト会社を再編、新設する。

☆ 当社が関係する TCS、トヨタコミュニケーションシステムが

TCI トヨタケーラム、TDC トヨタデジタルクルーズを併合

して新会社 TS「トヨタシステムズ」になるとの報道がある。

新会社はネットワーク導入も加えて 2500 名、東京本社も持つ

トヨタ系列支える基幹系中心の総合 IT サービス企業になる。

☆ 時期は不明だがもう一つ、自動運転実用化を目標に AI の開発会社、TRI の子会社を都内に設立するとの新聞報道だ。これは、トヨタ単独でなく、デンソー、アイシンの研究者も加え 300 人規模でスタート、最高責任者（CEO）には TRI 技術部門トップのジェームス・カフナーを据え、外部からも専門家を迎えて 1000 人規模で開発を加速する計画の様だ。社名は TRIAD 「TRI アドバンスド・デベロップメント」、TS は、現場視点から TRIAD と関係を深める筈であるが、TRIAD が我々の顧客となるか、先端開発の競合になるのか我々の実力とアプローチ次第、TS と連携して前向きに対応高度研究の実装レベルでトヨタの課題解決に貢献したい。

- 本格的就活が始まったが業界別で IT サービスが人気トップ。3 月 1 日に経団連所属の大手企業の就職説明会が解禁となり、大手就活支援企業のイベントに多くの学生が押し掛けている。大学生 1 人当たり 1.8 社の売り手市場だが、人気の業種も変り昨年まで長くトップだった銀行系は 6 位に転落、IT サービスが人気トップ、3K 職場の不人気を想うと隔世の感がある。業界の人気は競争と表裏一体、実力と実績で正面突破を図る。

8. 世の中の新潮流と経営環境の変化、影響

{ 国際協調崩れ孤立主義、貿易戦争宣戦布告、Start Up#東大 }

○ ヒトラーも選挙で選ばれたが、選挙で選ばれたトランプ大統領

☆ 勝手な振舞いが民主主義の砦米国を根底から崩しつつある。

米国だけでなく世界が長年かけ積み上げて来た国際協調路線を片端から壊し、それが各国のポピュリスト政党台頭を許した。

ドイツもイタリアも非寛容な政党が急伸、政治不安定を招く。

メルケル政権が漸く決まったが、ドイツですら先行不安定だ。

☆ 人気凋落気味とロシア疑惑調査で後のないトランプ大統領、

中間選挙を意識したのか、鉄・アルミ関税引上げを突如表明、

中国を標的としつつ同盟国も巻き込んで貿易戦争の構えだ。

国内事情による鉄鋼 25%アルミ 10%の輸入関税の引き上げ、

自由貿易体制を踏みにじる大統領に世界中が反発、EUなどは

オートバイやジーンズ、バーボンの報復関税を表明し、対する

大統領は、欧州輸出自動車へ関税引上げ実施と脅迫ツイート、

中国も米国が一方向的に踏出すなら報復措置を取ることを明言、

アルミ輸出のカナダは勿論、同盟国日本や韓国も農産物などの

関税引上げで対抗措置を検討中、貿易戦争突入の一步手前だ。

○ 産業界が応援、大学発スタートアップが活躍を始めている。

研究分野に於ける大企業の閉塞状態と急激な技術進歩の狭間で

大学の研究知財を背景に先端技術に特化したスタートアップが

此処に来て急速に立ち上りつつあるが、CVC（コーポレート・

ベンチャーキャピタル）や大学発 VC の役割と支援が大きい。

資金を出す産業側からすれば、大学の知財を活用した新事業の

芽を育てるとの狙いもあり、産業界からも期待は更に大きい。

先端技術は大学発ベンチャが活躍する場、我々も応援したい。

☆ 阪大系の大学発 VC の支援を受けたジェイテックが上場

2014 年の国立大学の VC 設立解禁を受けて、

大学発のスタートアップ企業に資金が集まり易くなった。

マザーズに上場したのは、ジェイテック・コーポレーション、

大学の加工技術を使った企業向けの理化学機器を取扱う企業、

高精度ミラーの製造工場の用地買収に 1 億 4 千万を調達した。

ルクセナバイオテックは薬学研究科が開発した人工核酸技術の

事業化で 1 億円を調達、新規に事業会社を立ち上げた、等々。

阪大だけでなく、東大、京大、東北大の 4 大学が VC を立上げ

総額 6 0 0 億規模のファンドでスタートアップを支援中だ。

☆ 東大からも300社以上の大学発ベンチャが生まれている。

ユーグレナ、ペプチドリーム、パークシャテクノロジーが大手の先行企業、続くプリファードがそれを超え急成長している。

AIプラットフォーム Chainer を開発したプリファードNW

は実世界の各分野で応用ソフトを開発、ファナック、トヨタ、

日立製作所、NTT、博報堂、国立がんセンターなどと提携して

ソフトを開発、各分野でライセンス・ビジネスを広げている。

日経 Next ユニコーン調査では時価総額でトップの2326億円、

IT サービス分野を超え、今一番成長力のある未上場会社だ。

☆ 東大発のベンチャが生まれたきっかけは、04年の国立大学の

法人化、研究予算が減る中で、大学の知財を活用した事業化が可能となり、東大も学内に産学協創推進本部を新設した。

その推進部長に就いた各務教授がスタートアップを目指す学生

向けに、「アントレプレナー道場」を開き、同時にVCの東大

エッジキャピタルが資金面を援助、それが起業家達を育てた。

プリファードNW、パークシャ、ペプチドリームなど多くの

逸材を輩出、今ではその後輩たちが新たな挑戦を始めている。

○ 本郷バレーと呼ばれ始めているが、当社への影響土測り難く・・・

9. 当面の社内イベントと経営方針

{ 経営関連会議の再開、年度末勤彰の在り方、新入社員への期待 }

○ 組織体制を仮決めし、現在休止中の各種会議を早期に再開する。

各階層での議論をベースに現場意見を吸上げ、経営に反映させる。

又、経営と現場、双方向の直接コミュニケーションも大切にしたい。

☆ 主要会議と開催指針（案）

| | | | |
|------------|----|--------|--------|
| ◇ 執行役員会議 | 月一 | 第一月曜日朝 | 10：00～ |
| ◇ 経営管理会議 | 隔週 | 第二四月曜朝 | 9：30～ |
| ◇ 営業推進会議 | 隔週 | 第一三火曜朝 | 9：30～ |
| ◇ 本部連絡会議 | 月一 | 第三月曜日朝 | 10：00～ |
| ◇ ATD 本部会議 | 月一 | 第三水曜朝 | 9：30～ |
| ◇ SS1 本部会議 | 隔週 | 第二四水曜朝 | 9：30～ |
| ◇ SS2 本部会議 | 月一 | 第三水曜日昼 | 2：30～ |
| ◇ 東京全体朝礼 | 月一 | 第一水曜日朝 | 9：15～ |
| ◇ 名古屋支社会 | 月一 | 第三水曜日夕 | 5：00～ |
| ◇ 大阪支社夕会 | 月一 | 第四水曜日夕 | 4：00～ |

当面私が主催するが、4月以降順次本部長を決め移譲して行く

☆ 目標・計画なき所に調整も改善もない、目標共有が出発点。

○ 年度内イベントと年度初のイベントへの準備、など

年度内イベントは各部個別にあると思うが、全社は期末懇親会、この場で、永年勤続表彰を実施する。

今年は、10年表彰者は25名、20年表彰者は10名、当社の場合殆どの方が新卒入社のプロパー、98年は金融危機の年、08年はリーマン危機、技術や社会環境の変化を超えて当社が今日ここにあるのは皆さんが頑張ってくれたからであり、心から感謝する。しかし、来年は30年の永年勤続者も生まれるが、永年勤続より年度ごとの業績貢献の方が重要、年功の永年勤続表彰を見直し、人事制度として残しつつ、期末はプロジェクトや個人ベースでの年度内の業績貢献者を表彰するイベントに切替えて行く積りだ。後者は発表も含め大々的にやるべしとの案もあり、検討したい。

○ 来年度新入社員の入社式及び新人教育方法などの準備をする。

1日が日曜なので今年の入社式は4月2日、37名+ α が入社する。期末納品があり3月中の座席移動が難しいので、今年の入社式はIVISビルの2階で行うことに決定、新人一般研修も此処で行う。技術研修は第2週から分室7階、その為の移動を週末実施する。教育のコースウェアと計画、講師の選定などはこれから始める。

10. おわりに

{ 当社の現状と将来性を再評価、成長基盤整備3年計画を再設定 }

4章でも述べたが、ITサービスは少子高齢化が急速に進む日本の課題解決上、重要な役割を期待されており、財政的な支援を背景に企業自身が投資に向かうので、ITサービス産業は順調に推移する。

特に生産性向上や自動化に関わるAIやIOT投資には勢いがつく。

当社のITサービスでの立位置も、技術企業として決して悪くない。

産業の成長が明らかな上に当社の将来的な発展が見込めるならば、

構想大きく、必要な準備を整え、努力するのが経営の選択肢となる。

来年度からの成長基盤整備3カ年計画は、こうした考えに基づく。

ITサービスは今、大きな技術革新期にあることにも留意が必要だ。

漫然と拡大基調に走れば、コスト急増で自分の首を絞める。

実力と立位置を忘れて先端を追い過ぎれば、失速する。

技術高度化と共にサービスの量的拡大が必要、条件は人材確保だ。

3カ年計画の計数的目標を掲げ、今年度最後の経営報告としたい。

18年度 期中社員 1Q生産 2Q生産 3Q生産 4Q生産

生産 500名 9.4億円 10億円 10.6億円 11億円

年度生産目標 18年度 41億、19年度 45億、20年度 50億

<< 3月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

澤田 秀雄 HIS 代表

『 夢や目標は、頭の中できちんと絵を描けば、成功する 』

～ 日産の広告「挑戦者の原動力 スカイライン広告企画」から

「 世界旅行をした 80 年当時、日本の海外旅行者は 400 万人ほど、
欧州では人口の 10%以上が海外旅行しているので、日本も海外旅行の時代が来る、海外対象の旅行業は、成長産業だと考えた。 」

「 事業が軌道に乗ってからも、困難な事業に次々挑戦してきたが、
難しいからこそチャレンジしたい気持ちが大きかった。一貫して
いるのは、お客さんに喜んで、楽しんで、感動して貰いたい思い。 」

「 夢や目標は、頭の中で絵を描けば、成功する確率はかなり高い。
日本の将来の為にも、若い人にはどんどんチャレンジしてほしい。
ぜひ、世界を見据え、失敗を恐れず挑戦してください。 」

「夢を描くだけでは成功しない」とも言っていることに注意が必要。

成功する条件として、 ① 好きな仕事である ② 成長性の確信
③ 競争相手の少ない分野 ④ 諦めない心 ⑤ ブレ無い思い。