

2018年 6月 6日

<月例会用>

2018年 6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5月） <目次>

1. はじめに

{ キンシバイとビヨウヤナギが咲き、アジサイが梅雨を待つ }

2. 当社関連の最近の話題、3件

{ 農中金スタート、IHIエアロのプロト、癲癇マウスの動画検索 }

3. 平成30年3月期決算の内容と納税等の報告

{ 売上38億2227万円、経常1億7024万円、納税5817万円 }

4. 経営管理4月の月次試算速報から見た第1四半期の業績予想

{ 売上167M、生産286Mで、第1四半期目標950Mには届かず }

5. 5月31日株主総会向け説明：年度計画並びに課題と経営方針

{ 年度売上41億利益2億、目標は人材と組織基盤、採用強化 }

6. 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

{ 6月に動く新業務：クットAI品管、農中金、JP精算、K製作所 }

7. 上期（6月～9月）の組織再編と新体制、自律分散と協業推進

{ 経営機能の管理2本部下の3本部制、狙いは実践での人材育成 }

8. ITサービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか

{ 話題3つ：実用化進む先端技術、シャープ復活、インテル復活 }

9. 最近の世の中の動きから、景気や経営への影響を考える。

{ 話題3つ:貿易戦争本格化、6月12日と日米、中国製造2025 }

10. おわりに

{ 基盤整備3ヶ年計画の先、政府成長戦略に見る当社の将来方向 }

<< 6月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「自分がやりたいと思ったら、誰にも責任転嫁せずやり遂げ、突破した時の歓喜をぜひ味わってほしいと思います。」 片岡 鶴太郎

～ 「日経広告企画 挑戦者の原動力」から

「僕は紙一枚に一旦手を付けたら、何があっても最低限、判定勝ちするまではその紙から離れません。そう思ってやっていると必ず神が手助けしてくれると信じているんです。考えて、考えて考える。そして『これも悪くないんじゃないかな』って時にダダダっ行き、いい作品を仕上げていくこともあります。そうした時、自分にしかわからない達成感、自分は逃げなかった、ずっと正直だった、信じているものが形になったという手応えを得られるのです。

仕事でも何でもどんな道でも一緒ではないでしょうか。」

1. はじめに

{ キンシバイとビヨウヤナギが咲き、アジサイが梅雨を待つ }

新緑の5月も終り、夏を思わせるような暑い日が続いている。

私の住んでいる団地の庭では、サツキが終り何時の間にかシモツケが咲き、気が付くとキンシバイとビヨウヤナギの黄色い花が満開だ。

東御苑の雑木林にはユリが咲き、公園の庭や都心の道路の植込みにはアジサイも咲き始めたが、夏日に近い天気続きではアジサイの元気も今一つ、色褪せはじめた姿を見ると梅雨入りが待ち焦がれる。

6月は第1四半期の終わりで、5月末に我々の様な中小企業は決算を終えて新年度が本格的に動き出す時、大企業も実質的な年度予算が決まる時期であり、立ち上りの遅かった業務も徐々に動き出した。

○ 6月1日に経団連加入の大手企業で正式の面接解禁が始まった。

リクルートルック姿の大学生を見かけるが、実質的には5割近くが既に内定を貰っており、就活戦線も既に終盤戦入りと言われる。

当社もこの所、就職担当が東京・名古屋で休み返上で頑張っている。

成果は確定10名、内定出した有力が30名強、大手との競合避け大学院中心だが、公務員試験等の終わる10月まで続ける予定だ。

目標の60人超が達成可能か否か微妙だが、最後まで頑張りたい。

2. 当社関連の最近の話題、3件

{ 農中金スタート、IHI エアロのプロト、癲癇マウスの動画検索 }

年度業務が本格的に動き始めた中で新規案件も幾つか動き始める。

中でも、当社の今後に期待感を持たせる業務があるので紹介する。

○ NUL の農中金証券業務の更改に関わる大規模開発案件である。

農林中央金庫の1分野を担う証券システムの基盤更改に伴う業務

システム移行、そのAPI開発と運用試験、顧客昭島センターで

の2年余の開発だが、当初は4名で参加、来年には20人規模へ。

この開発の意義は、NTTデータ基盤系業務と「みずほ銀」の経験

が活きて、NUL 金融本丸への参入で将来的な業務拡大に繋がる。

○ IHI エアロの固体ロケットモーター品質検査をAIで行う実用プロトシステム

大量のX線写真で学習した判断力を使うAI検査システムだが、

前回のPOC予算を経て実用化を前提としたプロトタイプ予算案件、

実用化の過程で多くの問題が出てそれを越えることで当社のAI

技術が一段と鍛えられ、又、その延長上に実用版開発が控える。

○ 名大医療研究者支援の為に罹病マウスの観察動画のシーン検索

動画上の個体の状態検索は困難な課題でセキュリティ含め多くの

利用分野があり、これに名大助教出身の支社技術者が挑戦する。

3. 平成30年3月期決算の内容と納税等の報告

{ 売上 38 億 2227 万円、経常 1 億 7024 万円、納税 5712 万円 }

○ 前期の最終損益計算書 (P/L) K: 千円

売上高	3,822,277K
商品仕入高	1,496K
製品製造原価	3,252,832K
売上原価	3,254,328K
売上総利益	567,948K
販売及び一般管理費	410,268K
営業利益	157,680K
営業外収益	24,689K
営業外費用	12,127K
経常利益	170,242K

○ 法人税は中小企業の税率、800 万超の場合、23.4%が適用される。

税金： 法人税＋地方法人税＋事業税＋県民税＋市民税

⇒ 表面税率合計 37% 実効税率 33.8%

課税＝ (経常利益－特別損失) * 0.338

＝ (170,242K-1,225K) * 0.338 ≒ 57,128K

4. 経営管理 4月の月次試算表から見た第1四半期の業績予想

{ 売上167M、生産286Mで、第1四半期目標950Mには届かず }

○ 5月速報では経費増で損益がマイナスだったが、正規試算は利益側へ

売上高	167M	M: 百万円
仕掛増	119M	= <期末仕掛> - <期首仕掛> = 137M - 18M
付加価値生産	286M	
経費	280M	= <販管費> + <営業外損失> = 279M + 1M
経常利益	6M	

○ 年間目標での1Q生産目標は9億5千万、2Qが10億円

4月の実質生産は未契約外注分などで20M増し306M前後

5月は4月とほぼ同じだが、6月になると業務が増えるので

BP等の要員の見通しが立てば、6月生産は20M位増える

=> 1Q生産 = {306M + 306M + 326M} = 938M

9億5千万円には1千2百万円程度ショートするが、仕事は

あるので問題は要員確保、時間的余裕はないが努力範囲内だ

○ 2Qは新人36名講師8名参加、月20M増で60M増は可能

5. 5月31日株主総会向け説明：年度計画並びに課題と経営方針

{ 年度売上 41 億利益 2 億、目標は人材と組織基盤、採用強化 }

○ 11月10日に会社創業30周年を迎え、新生アイヴィスに脱皮。
推進役の企画委員会を立上げ、具体的に詰め、計画的に準備を進める。

又、この節目の年に「成長基盤整備3カ年計画」で企業基盤の整備、
特にITサービスでは人材基盤と管理組織基盤を重点的に整備する。

その第一歩として、本年度は、60名を目標に技術系素材の大量採用、
既存社員の中から、旧弊を排し将来から道を拓く指導者を育成する。

○ 今期の目標・・・人材基盤の充実を最優先に進める。

1. 売上利益：年間売上41億円、利益2億、期末仕掛5千万円

2. 社員規模：中途採用で480名を維持、段階的増員で期内500名

3. 大阪支社：常駐在籍30名早期実現、段階的増員で期内50名超

4. 営業採用：50代後半出向者、60歳の退職者、常勤採用5名超

5. 新卒採用：来期新卒者/60名、内、院卒20名、大阪勤務10名

6. 協力企業：技術の10%、地方BP連携、東京小規模BPフリース

7. 管理組織：役割給の見直し<若手育成・期間限定・評価透明化>

8. 年間賞与：年間3.5ヶ月+ α 、賃上げ8500円で給与水準優先

○ 年度目標とその達成及び重点課題の解決

- ① 年度経営方針 : 四半期生産= {9.5、10、10.5、11} 億円
人材と組織の活性化 <= 組織再編、人事異動、技術民主化
資格取得優遇<技術の底上げ>と人材異動支援<技術移転>
西部開拓の軸 WITS<名古屋大阪ビジネズ連携>へ積極投資
- ② 年度重点目標 : 持続的成長目指し次期経営体制へ布石
先端技術導入を踏まえた成長分野の開拓、人材育成
分散から中央集中へ、将来への組織力強化+技術基盤再構築
- ③ 第1四半期目標: 会議再開と経営参加で経営人材の育成、
役割の時限化と新評価方式で役割責任明確化、
技術民主化と人材活性化に向け人事異動と部門協業の推進。
- ④ 人材育成目標 : 途中で技術 480 名維持、新卒採用目標 60 名
SE 教育 3 ヶ月研修前提に、WITS の周年中途採用の実施
情報技術者資格取得目標 (応用情報 60 人、高度情報 30 人)
- ⑤ 新 3 ヶ年計画: 社員 600 名、売上 50 億、公募案件受注 5 億
地域別社員配置 (東京 350、名古屋 150、大阪 100)
次期 3 年計画: 社員 1000 名、売上 100 億、自社開発投資 5 億
地域配置 (仙台 100、東京 400、名古屋 200、大阪 300)

6. 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

{ 6月に動く新業務：医療 IOB、JP 車両精算、K 社図面管理 }

停滞気味だった新業務が、顧客予算確定で6月から動き始める。

動き出す主要な拡大案件と新規開発案件には以下の様なものがある。

定置カメラ道路センシング、衣料 IOB、SfM 応用 for はやぶさ P/リュウグウ、

ロケットモーター AI 検査、農中更改対応、JP 車両精算、マネサイト新基盤 IF、

決済 PLF for JP カード、監視動画シーン検索、基盤材料 AI 管理、

LANDLOG 開発、K 社図面管理、R 社電子部品生産管理・・・

以下、旧組織体制に沿って各本部、各部の現作業状況と課題を記す。

○ 営業推進本部 {SPC ; Sales Promotion Center }

☆ 潜在案件あるが取込不足、新人の場を創るべく良質案件掘起し。

☆ SS 本部の若返りと組織強化、業績に繋げる為の構想力と指導性

☆ 優秀な素材の採用無くして成長なし、来期超 60 名へ採用支援。

○ 技術開発本部 {TRD; Technical Research & Development }

☆ 今期はテーマ絞り現場と協調、専門性で顧客先端案件掘起す時。

☆ JAXA、Spring8 は課題残し中間報告、山越えへ背水努力の時。

☆ 新案件は、ISID 作業動作自動分析、JAXA リュウグウ 3D モデル化

研究開発案件は、汎用 VSLAM の FMPG 化

○ ソリューションサービス第一本部 (SS1D)

☆ ESS は応用技術開発と一体化、ビジネス系 4 部を将来に向け統合

☆ 本部長と SS 部長刷新、会議と現場で PDCA 回し若手管理育成

☆ キャリクス就活 20 年本番 21 プレ活況、新成長分野の開拓への重石

○ 第一本部各 SS 部の月次実績評価＋課題：Plan Do Check Action

<ESS> ロケットモーター X 線品管プロト 20M、先端実用化への着実な一歩

<SSS> JP 精算と農中金の新案件、2 Q 新人向実装狙いで人材投入

<NSS> MDB 実装はロテーションの好機、長期残留中心に新案件掘起し

<MSS> キャリクス就活プレ版本番へ最終調整、車補端末も設計最終段階

<BSS> WMS、CC4 小康、JPTS に代り決済 PLF の JP カード浮上

○ ソリューションサービス第二本部 (SS2D)

☆ T 社 IT 部門も 20 年 1 度の大転換中、流れに乗るべく全力投球。

☆ 中期構想は名古屋媒介、T 社を超え電子制御・IT 医療の西拓く。

○ 第二本部各 SS 部の月次実績評価＋課題：Plan Do Check Action

<TES> 主流は AI と MDB、Spring8 と癩癩マウス検索で技術導入

<TMS> CAD/CAM/PDM 小康、新投資はビッグデータ、分析環境整備

<CRS> 大阪結ぶ SS 二本のエンジン、テッソー媒介に社内ポータル横展開始

<KRS> 回線マイグレーション収束、SMC と K 製作所他で新規案件本格立上げ

7. 上期（6月～9月）の組織再編と新体制、自律分散と協業推進

{ 経営機能の管理 2 本部下の 3 本部制、狙いは実践での人材育成 }

○ 新組織体制への移行について：その狙いと主な変更点

経営目標達成の基本は、発展段階を踏まえた適切な目標設定と

それを共有して動く自律的な価値生産サービス組織体の存在です。

目標設定を担当する経営トップに必要な資質は、

先進構想力と総合判断力、それと健全な社会性であると思うが、

IT サービス企業の組織体制上の管理層には、専門性に裏付けられた

知的構想力と激変期にある業界で着実に事業の道を拓く実践行動力、

部下を統率できる信頼のリーダーシップ、これが必要不可欠な能力だ。

場を通じて失敗や成功に学び、成長しながら形になってゆくのが、

上記のような経験的組織管理人材育成の一般的方法論である以上、

可能性ある多くの素材に機会を与えることが必要であり、

その為には、成長志向の拡大経営と組織の新陳代謝が欠かせない。

企業として組織の連続性も必要だが、激変期の業界で成長を目指す

成長基盤整備 3 カ年計画の初年度の今期、現場に学ぶ人材育成の為、

多少の問題があっても、この際、組織体制全体の若返りを一歩進める。

○ 新組織体制の大きな変更点 <6月版新組織体制図、参照>

- ① 経営方針を決める取締役の増員と合意形成プロセスの確立
- ② 本部制をベースにした組織体制管理層の試行的登用
- ③ 役割の明確化と実体のない役割の段階的整理
- ④ 研究開発部門は発展段階に合わせて枠を広げ、分離統合へ
- ⑤ 構想力とチェック&バランスの為、経営スタッフ機能の充実
- ⑥ 業務消長、変更に伴うプロジェクト所属部変更、要員再配置

①と②は、中小企業であることの自覚も必要だが、激動するIT業界で成長発展を目指す為に一方で全責任を負う強力な指導力の存在と他方で、年功序列を排し、組織が停滞しない為の新陳代謝の仕組みと経営判断の組織化、合意形成プロセスの定着に踏込む必要がある。

現実に②では、本部長以下、SS部部長の若返り、専任体制を図った。

④については、先端技術が急速に進化発展している中で現場と協力、顧客案件を掘起し、実践から学び、人材育成と技術民主化を図る意図。

本部の下、文化の違う両部門が発展的に共存、協力して欲しいと願う。

⑤は、多忙な本部長の支援に技術の技師長と営業調整人材を配した。

⑦は、新業務や拡大業務に合わせた再配置や人事異動の実施を指す。

上期は微調整をしながら本組織で動き、必要な改正は下期に行う。

8. IT サービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか

{ 話題3つ: 実用化進む先端技術、シャープ復活、インテル復活 }

○ 実用化進む先端技術： 紙面に先端技術記事が日々溢れている。

これを単なるブーム的現象と受け取るのは間違い、実用化記事は企業が先端技術の可能性を評価、厳しい市場競争を生き抜く為に必死に業務改善や技術開発支援に取り組んでいる姿の報道であり、投資効果がそこまで見えて来たのと、その背景には先端技術体系が当面の応用に耐える完成域に来ており、開発技術環境も人材も技術経験の蓄積も我々の想像を超え育っていることを示している。

日本でも、学会の論文や大企業の研究発表を見ればそれが解るが、世界では GAF A の熾烈な開発競争、中国では国家主導の開発投資、現実に結果としてクラウド基盤やサービス、新商品の更新が続く。

この圧倒的な資金とスピード感がないと先端技術は商売にならず、POC 予算で同道巡りしているとビジネスに乗遅れ、お勉強で終わる。

人材育成を目的とするなら、現場との人事の相互交流が不可欠だ。

以下、どんな所に着目して、先端技術の先進事業が育っているのか

5 月の経営報告に続き、この数日間の先端技術の沢山の記事から、

AI と IoT とビッグデータに関わる仕組み創り 3 つの事例を紹介する。

☆1 AI 事例 : ダイナミックプライシングの会社設立

三井物産、ヤフーとチケットぴあが新会社「ダイナミックプラス」を設立、チケットなどを状況に応じて変動価格で販売する事業、ダイナミックプライシングに参入する。

日本では、野球やサッカーも、コンサートも価格が決まっているのが普通だが、スポーツなどは天候やチームの勢い、曜日や時間で需要が変動するので、過去の販売実績やこれらの条件変化で得られた試行販売の実績データを AI に学習させ、それを使ってリアルタイムに需給連動型の料金を決めるシステムを開発し、システムの販売やデータ分析サービスを主力事業とする。

対象は、イベントのチケット販売だけでなく、昔から変動価格を採用している航空機、その他ホテルやタクシー業界などがある。

サービスの質を高める為の蓄積データ分析や改良も重要な仕事。

☆2 IoT 事例 : Internet of Bodies ~ネットに繋がる生体情報

東大発のスタートアップ企業 Zenoma (ゼノマ) が着るだけで体の状態データを取込む衣服「イースキン」を開発、これを着て動くと PC のフィギュアやキャラクターが動きを追随する。

この衣服には、導電性繊維と共に 14 個の歪みセンサーが搭載

されており、着用者の細かい動きまで電気信号として送る。データの受け側では、処理にグーグルの「テンソルフロー」を使った動作分析装置があり、目的に沿った適切な動きかどうかなどの解析も可能、工場作業者の習熟度の管理指導、スポーツの訓練用やアマチュアゴルフの指導、VR ゲームなど幅広い応用が考えられや引き合いも上向いているとのこと。当社も K 社に参加しているが、多くの繊維メーカーが導電性繊維とセンサーなど IoT 機器を組み合わせた衣服型端末、「スマートウェア」で体調管理などの実用化試験を実施中、建築現場では作業者の熱中症対策など実用化が進んでいる。

☆3 ビッグデータ事例： セブン&アイなど異業種 10 社データ共有
セブン&アイや NTT ドコモ、東急電鉄や三井物産など 10 社が異業種間でビッグデータの共有や活用を行うとして研究組織「セブン&アイ データラボ」を発足させ、データ共有の形や手法、事業化の検討をスタートさせた。

各社の情報を共有することでデータ量を増やし、AI を使ったデータ分析の精度向上や以前は得られなかった新たな知見の獲得などを目指す。経産省もデータ共有を制度的に支援する。

- シャープの復活 : 東芝 PC 会社を買収し PC 市場へ再参入
- 戴社長の下、シャープは着実に業績を回復、成長路線に踏出した。
- 2年前の16年に鴻海傘下に入り、戴社長の下、リストラと同時に中国国内に強力な販売網を持つ鴻海チャネルを活かして液晶と液晶 TV を出荷、この3月期には4年振りに連結黒字を達成した。
- 今回、伝統ある東芝の PC 子会社の買収に踏出したのも、この中国国内の販売網があるからで、EMS の製造能力との相乗効果により成熟市場の PC でも鴻海とシャープ連合に勝算があるのは明確だ。
- 東芝の「ダイナブック」は世界初のノートパソコン、PC 減産でも世界 PC 市場は2億台強、鴻海の販売網で「ダイナブック」が蘇る。
- 当社も大阪でシャープ関連の仕事をしており、復活を熱烈歓迎。
- インテルの復活 : PC のウインテルもクラウドと AI で復活
- PC 時代を独占していたウインテル連合、MS とインテルも PC の減産と GAF A の登場で凋落傾向にあったが、ここに来て MS はクラウド AZURE と AI の解析サービスで成長軌道へ、インテルもデータセンター向けサーバーの CPU と AI 半導体で急浮上中だ。
- 車載半導体のモバイルアイや AI のナバーナを買収、今や GPU で AI 市場トップのエヌヴィディアに対抗、AI 専用半導体で優位に立つ。

9. 最近の世の中の動きから、景気や経営への影響を考える。

{ 話題3つ:貿易戦争本格化、6月12日と日米、中国製造2025 }

○ 鉄鋼とアルミ関税引上げ猶予廃止、米国G6敵に世界貿易戦争

6月1日、米国の鉄鋼・アルミ追加関税のEU、カナダ、メキシコへの猶予期間が切れ、譲歩を引出せないとして長年の西側同盟国に対しても一様に鉄鋼25%、アルミ10%の追加関税を発動した。

しかも、それに先立って5月23日には、安全保障を名目に自動車の輸入関税引上げの検討を指示、日本とEU、特にドイツには衝撃が広がり、WTOへの提訴と共に報復関税で対抗する準備を進める。

中国には、貿易赤字年3750億ドルから2000億ドルの縮小を要求、それに対し中国は、原油とガス、大豆など農産物、飛行機など輸入拡大で赤字削減に努力することを表明するが、保護貿易には反対、鉄鋼に関してはWTOに提訴し農産物への報復関税にも言及した。

米国は、ハイテクなどの知財侵害の問題も重要視、中興通迅(ZTE)への禁輸や高額制裁を課したが、背景に急速な力をつける中国への危機感があり、国家政策「中国製造2025」の是正も求めている。

強硬な通商政策のもう一つの背景には11月の中間選挙があるが、G7で四面楚歌でもトランプは目先最優先、解決の道が見えない。

○ 6月12日変節トランプ米朝会談再開、中間選挙への成果演出。

これも中間選挙が目当てだが、何故6月12日の開催に拘るのか、中間選挙の予備選挙が始まった6月以降の政治日程を考えると、

「世紀の会談」の成果を創るにはこの時期しかないということだ。

会談中止を宣言した時は、北に決断を迫るトランプ流の戦略だと

受け止めディールも悪くないと思ったが、その後の展開をみると

焦っているのはトランプ、CVID（完全かつ検証可能で不可逆的な

非核化）も先送り、経済制裁の圧力も緩和、「朝鮮戦争の終結宣言」

の成果を南北米で演出、金正恩に時間稼ぎの機会を与えるだけだ。

金正恩は何をするのか解らぬトランプの軍事的脅しに恐怖を感じ、

今まで無視していた中国、ロシアに急接近、近隣の重大変化に蚊帳

の外だった両国は、対米利害関係から、得たりと北を応援し始めた。

一連の騒動で得をしたのは中国、貧乏くじは日本ではないか？

何故、トランプが中間選挙の下院での敗北を恐れるのかは、今回の

下院は全議員の入替選挙、それに敗北すれば下院が弾劾裁判権を

持つので「ロシア疑惑」で大統領の地位が危うくなるからだろう。

「世紀の会談」も非核化はうやむや、中距離ミサイルは温存され、

拉致問題進展せず、トランプの盟友安倍首相にとっても正念場だ。

○ 貿易戦争の背景に「中国製造 2025 年」、日本に脅威はないのか
米国が恐れる「2025 年」は、2049 年の建国百年に世界一の製造
大国を築く上での第 1 段階の目標、「世界の製造強国入り」だ。
今の「労働集約型製造業」から「技術集約型製造業」への脱皮、
先進工業国のドイツ、米国、日本に「追いつき追い越せ」という
キャッチアップ型国家目標であり、内容は IT やロボット、IoT や
AI を駆使した第四次産業革命、「知能集約型産業」の実現だ。

こうした国家目標が本格的に動くと、結果は知財の流出を招き、
資本主義・自由主義の米国製造業の競争力低下に繋がり、米国が
今まで何度も経験してきた企業倒産、失業、地域の荒廃が発生、
その先には必ず国力の低下、米国の衰退が始まる筈だ、との懸念
が知識層の底流にあり、それが知財防衛への厳しい姿勢になる。

国家主導の計画的技術開発が本気で動き出すとどれだけ強いのか、
市場経済下のイノベーションなど、或る意味では平時の共同幻想
しかも 10 億の民を抱える異文化の大国が動くのだ、超大国への
道を歩む中国への脅威は、時代の流れと済ますことは出来ない。
日本にとっても隣国中国とどう折合うのか、重要な選択の時だ。

10. おわりに

{ 基盤整備3ヶ年計画の先、政府成長戦略に見る当社の将来方向 }

2025年に大阪万博があるかどうか解らぬが、パリも辞退した今、可能性は高く、開催されれば五輪後の日本に大きな影響を与える。その時のテーマは「いのち輝く未来のデザイン」、AIを搭載した人気アニメのキャラクターのロボットが来場者を案内、会場周辺をスーパー特区にし、医療・健康、自動走行、ロボットなどの世界の最先端技術を動員した展示館に国内外から投資を呼込む計画だ。1964年の東京オリンピック後に開催された1970年の大阪万博、高度成長への契機だったが、25年の万博はその再来の予感がする。政府が検討して来た成長戦略の骨子が、6月4日、未来投資会議に提出され、これを軸に未来社会実現に向け具体的施策が行われる。その底流にあるのは、急速に進む世界的なデジタル革命への対応で、IoTやAIの導入活用による企業や公共サービスでの生産性の向上であり、もう一つは、イノベーションによる産業競争力の強化だ。具体的には、ベンチャーの支援強化、キャッシュレス社会の実現、大胆な規制・制度改革、電子政府の先端技術化、健康医療への支援による医療費削減と健康寿命延長、そして自動運転の環境整備だ。

上記の 6 つの成長戦略の具体案の内、対象が明確で具体的なのは、自動運転だけ、世界中が開発競争を展開中のテーマであり、裾野の広い自動車は日本の基幹産業、政府も民間も本腰を入れる分野だ。

当社自身も、「成長基盤整備 3 カ年計画」を推進中だが、計画立案には、曖昧でもその先の状態、想定リスクと方針は考えてはいる。政府の成長計画とは独立に、デジタル革命の波に乗ること、自動車の大変革期の IT 需要を取込み、新時代の IT サービス需要と共に拡大路線に踏み込み、先端技術サービスを通じて次世代の人材を育成、当面の 3 年計画の成果を踏台にその先の成長発展に繋げる計算だ。

自動運転も含め自動車技術の中核は、電子部品と電子制御ソフト、シャープが復活したが、パナソニックを先頭に、オムロン、ローム、村田製作所など、関西には、半導体や電子部品、制御機器の優れた企業が多く、これからの自動車産業を支える重要な基盤産業となる。当社は、暫くの間、自動車の名古屋に軸足を置きながら、京都大阪を中心に関西に重心を移し西部開拓を通じ、会社の成長発展を図る。

「成長基盤整備 3 年計画」の先にある本格的な自律成長に向って、この 3 年間、足元を固めて行きたい。一緒に頑張ってもらいたい。(了)

<< 6月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「自分がやりたいと思ったら、誰にも責任転嫁せずやり遂げ、突破した時の歓喜をぜひ味わってほしいと思います。」 片岡 鶴太郎

～ 「日経広告企画 挑戦者の原動力」から

「僕は紙一枚に一旦手を付けたら、何があっても最低限、判定勝ちするまではその紙から離れません。そう思ってやっていると必ず神が手助けしてくれると信じているんです。考えて、考えて考える。そして『これも悪くないんじゃないかな』って時にダダダっ行き、いい作品を仕上げていくこともあります。そうした時、自分にしかわからない達成感、自分は逃げなかった、ずっと正直だった、信じているものが形になったという手応えを得られるのです。

仕事でも何でもどんな道でも一緒ではないでしょうか。」

お笑い芸人から俳優、プロボクサー、画家、書道家など、表現の場を次々に変え活躍してきた人、才能があったから大成したと思うが、我々凡人にも「一旦手を付けたら、何があっても逃げない」心構えは、問題から学ぶ上でも技術開発の様な仕事をする人には大切な姿勢だ。

教訓的な言葉が多い中で、私の心に残った言葉をもう一つ追加する。
5月初め、水俣病犠牲者慰霊式で患者・遺族を代表して話した水俣病の最初期の小児性患者金子親雄さん（66）の「祈りの言葉」です。

2月に「苦海浄土」の石牟礼さんが亡くなり、当時を知る人が次々に亡くなる中で、「言葉が不自由で話すことが恥ずかしかった」自分に別れを告げ、2年前に亡くなった母スミ子さんに語り掛ける言葉。

「母さんは今、何をしていますか。

弟の貢には会えましたか。たくさん抱っこしてあげましたか。

父さんと『うまか〜』で好きな魚をたべていますか。

悔しく苦しい耐えがたい思いだったと、親となった今では母さんの気持ちが分るような気がします。

母さん、人前で話したことがない私が今日ここで話すとは夢にも思わなかったでしょう。今、私たちに何ができるのか。

私たちは、水俣病と言う宿命を使命に変え、困難に負けずに生きる姿で、人に勇気をあたえる人生を、これからも歩んで行きます。」

～ 「朝日新聞 5月2日の社会面」から

社会が発展する過程では色々な宿命を背負って生きている人がいる。我々も彼らと共にあることを忘れず、社会を支えて行きたいものだ。