

2018年 8月 8日

<月例会用>

2018年 8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8月） <目次>

1. はじめに

{ 逆走台風は真夏の露払い、これからが異常気象下の夏本番か }

2. 当社関連の最近の話題

{ はやぶさ2のJAXAプレス発表、当社功労の恩人2氏の訃報 }

3. 平成30年度第1四半期6月度の業務実績の確定報告

{ 付加価値生産349M 経費330M 損益19M、前年比利益+32M }

4. 第1四半期の実績評価と第2四半期の業績予想

{ 第1四半期生産930M 前年比+51M、第2Q目標10億略圏内 }

5. 下期の案件状況と年度目標達成上の課題と対策

{ 先端もSS部門も下期は拡大予想、協調より専門自立化を優先 }

6. ITサービス各部門の課題及び問題プロジェクトの背景

{ 顧客主導のITサービス、時代変化を先取りする経営の必要性 }

7. 問題プロジェクトの解決方針と対応と責任

{ 問題の原因は内部、外部の責では解決不可、発想転換が第一歩 }

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：スマホ決済、SNSバブルの崩壊、GAFAにも天井感 }

9. 景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題: 米 GDP4.7%、動くかゼロ金利、自動車と関税戦争 }

10. IT サービス業における生産性向上のヒント

{ 働き方革命を支える IT サービスだが、我々の働き方改革は? }

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

{ 成長基盤整備初年度の 3 本柱、管理再生、採用強化、将来共有 }

12. おわりに

{ 季節の話題; パソコン甲子園、イノベーション文化の定着へ }

<< 8月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「一度は崖っ縁で努力し通り抜けると、仕事人生の踏ん張りがきく。」

～ 中須賀東大航空宇宙工学教授 朝日新聞「仕事力」から

「航空宇宙学科の学生と 4 日間の日米学生協働シンポジウムに出席、

超小型衛星と打上げの小型ロケットを 1 年後に創る超難題に挑戦、

3 日間徹夜で学生と課題に取り組み、何とか見通しを立てて帰った。

学生は進退窮まったと感じたと思うが、頑張って終わってみると、

精神的体力的にも能力の面でも自分はここまで出来るんだと知り、

この崖っ縁の経験を持つ事で、その後の仕事人生は大きく変わる。」

1. はじめに

{ 逆走台風は真夏の露払い、これからが異常気象下の夏本番か }

台風 12 号が直撃すると言うので、7 月 28 日（土）は 8 時過ぎに

仕事を切り上げ、時々叩きつける様な強い雨の中を帰宅したが、

結果は関東に上陸せず、通常とは逆に西に旋回、伊勢に上陸した

この異常な進路は、偏西風が北に大きく蛇行、東北日本の上空に

チベット高気圧が広く張出し、太平洋高気圧が太平洋から北西に

広く位置している為、台風は西に逆走せざるを得なかった様だ。

通過後にはフィリピン沖の海上で温められた上昇気流が二つの高

気圧に進路を拒まれて下降、気流の下降による圧縮熱が上下二層

の高気圧に重なり、連日の猛暑の原因となっている様だ。

台風前に熊谷で 41.1℃の日本最高を更新、東京の青梅も 40℃を

超え、8 月 3 日には大都市圏で初めて名古屋が 40℃を超えた。

今年の豪雨、猛暑は 30 年に 1 度の規模で異常気象と言えるが、

海水温上昇が影響しているので地球温暖化と関係がある筈だ。

土日の通勤路、上野不忍池の蓮、東御苑の木槿や夾竹桃、日本

庭園の百日紅に触れ、炎天下故に夏との再開の喜びを感じず。

若い皆さんも熱中症に注意して巡り来る夏を楽しんで欲しい。

2. 当社関連の最近の話題

{ はやぶさ2のJAXAプレス発表、当社功労の恩人2氏の訃報 }

○ はやぶさ2のJAXAプレス発表で共同研究として当社を紹介

8月2日のJAXAのプレス発表が行われ、はやぶさ2に関するJAXAと大学や独立研究機関との軌道上からの調査、調査結果の発表が行われ、19年末小惑星出発までの計画などが紹介された。発表の中では、小惑星探査の大きな目的である「生命の起源」に関し、近赤外分光計観測では水の存在は認められなかったことやリュウグウ自転方向が地球と逆であることなどの発表があった。当社の名前は動画の30分前後に出て来るが、JAXA側の立場でvSLAMで共同研究を担当した民間企業として紹介されている。回転するリュウグウ全体の3次元モデルを創ったことと、それがリュウグウから探査機やローバー投入場所、地形の判定に貴重な情報を提供するなど技術の有効性と当社研究概要が紹介された。

JAXAの記者会見は1時間強だが、YouTubeに登録されているので、{JAXA、はやぶさ2、8月2日}で検索すれば、ネット上のPCでも、スマホでもどこでも見ることが出来る。

当社もHPに載せるが、皆さんも是非見て知人に話して欲しい

○ 当社の恩人、小川元名古屋支社長と日機電装の川村会長の訃報

当社は今年 30 周年を迎え、社員も 500 名近く、画像処理を軸に先端技術導入を進め、トヨタ情報部門の一端を担う存在になっているが、それは現場技術者が努力しただけでなれた訳ではない。

多くの人との出会いとその人達の支えがあり今日の当社がある。

7 月に二人の恩人の訃報に接しご自宅へ弔問、焼香をして来た。

一人は当社元名古屋支社長の小川さん、早稲田政経から現 NUL の前身に入り、長年に渡りトヨタ担当の営業を務め、営業本部長や広報部長を経て TCS 取締役へ転出、2002 年当社に来ました。

若い頃は、コンピュータ時代の成長期、旧社の豊田営業所近くに居を構え公私全てを傾けトヨタの立場に立って情報化を提案推進結果的に営業成果と共にお客様の厚い信頼を得ることになった。

当社とトヨタとの関係の基礎には小川さんの信用と指導がある。

もう一人は、当社の創業時に資本や事務所面で立上げを支援してくれた日機電装の先代社長川村長治さん、鷺沼の事務所 100 坪を貸してくれ、当社開発センターを始めて開設することが出来た。

その後、ご息子のカーネギーメロン帰りの英二君にも助力を頂き多眼立体カメラや防衛省案件で技術指導と人材育成をして貰った

3. 平成30年度第1四半期6月度の業務実績の確定報告

{ 付加価値生産349M 経費330M 損益19M、前年比利益+32M }

○ 6月度の確定報告から第1四半期の実績を踏まえ現状評価実施

6月度の確定試算表（損益計算書）から （M：百万円）

売上高	376M	
仕掛増	-27M	(=月末仕掛-月首仕掛)
月首仕掛	245M	
月末仕掛	218M	
付加価値生産	349M	(=売上高+仕掛増)
営業経費	339M	(=製造原価+販売管理費)
製造原価	300M	
販売管理費	39M	
営業利益	10M	
営業外経費	-9M	(=営業外費用-同 収益)
営業外収益	10M	
営業外費用	1M	
経常利益	19M	

☆ 第1Q 生産930M 利益30M、計画未達だが前期比利益32M増

4. 第1四半期の実績評価と第2四半期の業績予想

{ 第1四半期生産930M 前年比+51M、第2Q目標10億略圏内 }

○ 第1四半期と第2の差異と今後の見通しを踏まえ、目標設定

☆第1四半期の前期との比較

	生産高	経費	営業利益	営業外経費	経常利益
今期	930M	907M	23M	-7M	30M
前期	879M	889M	-10M	-8M	-2M
差異	59M	18M	33M	-1M	32M

評価： 生産が増えた原因は景気が安定している中で企業のIT投資が堅調なこと、一方原価低減が進み利益が拡大した。

☆第2四半期の第1に比較して、生産増利益増に有利な点

① 新人研修が終わり、講師と新人が現場作業に就く

講師10名新人35名： $10 * 0.7M + 35 * 0.4M = 21M$ 増

② 予算による新業務の拡大と開発進展による実装業務拡大

=> 案件不足より人手不足、若手活躍の場は広がる。

③ 内製分のコストは増えず、仕事増に伴う外注分のみ増加

☆第2四半期の生産、利益予想と計画達成への経営努力の方向

生産： $300M + 320M + 380M = 10$ 億円 <= 人材補給が条件

5. 下期の案件状況と年度目標達成上の課題と対策

{ 先端も SS 部門も下期は拡大予想、協調より専門自立化を優先 }

○ SS 各部門の 2Q と下期の業務案件動向と各部門の目標優先度

☆ 応用技術開発本部 : アプローチは異なるが開発需要の取込

① ARD 部 先端軸に業務拡大、技術深化追及で業績アップ

② ESS 部 業務軸に人材進化、一括業務拡大で業績アップ

☆ ソリューションサービス (SS) 第 1 本部 : 部内業務の入替

① SSS 部 B-Fit 撤退しスマイル B、農中 JP の金融大手中枢へ

② NSS 部 Ci/Ma 保守の交替進め、中堅で MCS、アイ開拓

③ MSS 部 異業種案件に踏込み、キャリタス依存症を是正

④ BSS 部 DWH と CC4X は 2Q 終了、新案件早期立上げ

☆ ソリューションサービス (SS) 第 2 本部 : 専門性の推進

① ATS 部 放射光は JPT で繋ぎ、T 社先端案件戦略的拡大

② TES 部 RPA+データ解析軸に AI+自動化で新分野開拓

③ TMS 部 3D-EXP 拡大視野に設計生産の総合サービス

④ CRS 部 販社とコールセンター軸に自然言語分野の専門性確立

⑤ KRS 部 協業で AP 一括開発、基盤整備へ人材育成優先

○ 仕事は十分、先端技術軸に組織人材育成、利益より将来性重視

6. IT サービス各部門の課題及び問題プロジェクトの背景

{ 顧客主導の IT サービス、時代変化を先取りする経営の必要性 }

○ 応用技術開発本部： 発展的協業が進まぬ本部内の体質の違い

顧客の興味で小規模 POC 案件が溢れる ARD、サービス中心で
現地作業の ESS、直交して交わらぬ協業、本部の存在意義あり？

相乗効果の利なければ、独立採算で競業&業績見える化が代替案

○ ソリューションサービス第1本部： 環境変化の認識と適応性

☆SSS 部 1 G： 単価の安い B-FIT で業務縮小、先が見えない。

ゼロ金利に、少子高齢人口減で先細りの地銀信金に何が必要か
店舗整理の時代には、店頭サービスより顧客との対話サービス。

☆NSS 部 1 G： NTTデータ Ci/Ma の先行き案件が決まらない。

NTT グループは 20 年来の大再編の渦中、その影響もある？

データとコムと南ア DD 社が、Platformer へこの秋統合化

☆MSS 部 2G： 次期顧客案件の応札で大手元請と険悪な関係に。

データ持つ顧客主導のクラウド時代、当社と元請は競合関係

顧客の丸投げは終わり、元請も顧客の 1 専門サービスベンダー

☆BSS 部 1 G： ビール業界に特化して需要一巡、先行き見えず。

専門特化で長期間経過すると、技術陳腐化、人も適応性を失う。

顧客は最新の技術を求めるので、投資なきベンダは捨てられる。

☆BSS 部 3 G： 小田急にいなげや、順調に終わる先の不透明感

ゼロ金利下の賃金低迷では財布の紐が閉まり、小売投資も限界。

スマホ通販も新競合店舗、メルカリも所有より利用の時代変化。

○ ソリューションサービス第 2 本部： 課題山積も動かぬ新案件

☆TMS 部 2 G： 百年一度の変革期の業界、改良保守で良いのか

現業もあり、変化は上流から起こるので現場への波及は遅れる

12 月 TS 誕生、東京で TRI-AD と連携、変化は着々と進展する

☆CRS 部 3 G： T 社と SWS、B 系と E 系、分散で将来性相殺

人が分散、専門性も良質資産も生れず、場当りの仕事が大半

管理より旧を捨て成長分野へ入る経営の先見性と決断力の欠如

☆大阪支社 KRS 部： 少数で仕事取れず、仕事なく人増やせず

少人数は構造要因、支社を興す以上、人を増やすのは経営責任

成長する目標と時間軸を持たない限り人も技術も積上げられず

7. 問題プロジェクトの解決方針と対応と責任

{ 問題の原因は内部、外部の責では解決不可、発想転換が第一歩 }

○ 順調に推移している中の問題や課題、解決には主体性と構想力

今回取り挙げたのは、特定プロジェクトの個別の問題ではなく、現場ではなかなか気づかないが、放置しておけばジリジリと状況が悪化する類の、管理者の経営センスや環境変化に由来する問題、この解決には、共通な目標を共有して会社の成長を自分の成長と考える主体性と市場や技術動向を読取れる視野と見識が必要だ。

☆応用技術開発本部： 協業が進まぬ背景は本部内の体質の違い

先端技術の AI は、既存システムとの連携で本当の価値を生む。

現場との相互協力が必要な所以であるが、部門視点では解らない。

放置して良くなる訳はなく、競業の中で自ら学ぶ方法論が解決策。

☆ソリューションサービス第1本部： 環境変化への適応性欠如

環境変化の問題の解決策は現象の背後の変化を事前に知って、

自ら環境変化に適応すること、他に責を求めても解決しない。

☆ソリューションサービス第2本部： 課題山積でも新案件停滞

構造的問題は部門単独では変えられないが会社全体では可能だ

状況変化に対応、捨てるものを捨てて資源を集中投下すること

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: スマホ決済、SNS バブルの崩壊、GAF A にも天井感 }

○ スマホ決済に各社が参入、狙いは決済介したビッグデータ収集

アマゾンが、通販と同様、クレジットカードを使った小売店舗での決済サービス「アマゾン・ペイ」を 8 月から日本で開始する。

小売店舗の投資を少なくする為に QR コードとタブレットを活用、登録した QR コードをスマホ上に表示、店舗側はタブレットの専用読み取りカメラ端末で本人を認証、「アマゾン・ペイ」を介して本人登録のクレジットカードから必要な金額を引き落とす仕組みだ。

日本のキャッシュレス決済はクレジットサービスを含めて 2 割程度、キャッシュレスは金融、小売等の社会的費用 8 兆円規模の削減効果があると言われ、韓国 9 割、中国 6 割に及ばないが、政府はこれを 25 年までに 4 割に引き上げることを目標としている。

スマホ決済は、アップルペイもモバイルスイカもあるが今後の主流、日本の小売店舗の 9 割以上を占める中小店舗が、スマホ決済市場の主戦場となる為、店舗側の費用負担を減らすことが普及の鍵となる。決済の基本は認証と資産、スマホと QR コードを使うことで認証も可能、店舗側の負担もタブレットと読み取り端末で済むことになる。

通信キャリアだけでなく、大手 FG も Fintech のスタートアップもこぞって決済市場に参入するが、彼らはサービス費用の獲得だけを目指している訳ではなく、これからはデータの時代、情報の時代を見据え、個人の購買動向など膨大な情報の収集が真の狙いとなる。

○ SNS 大手の拡大路線にブレーキ、成長の中で時価総額大暴落

フェイスブックの 7 月 25 日の株価発表とその後の業績見通し会見の結果、翌日の株価は前日比 19% 暴落、企業価値を示す時価総額では 13 兆円減、米国の上場企業の 1 日の時価総額の下げとしては過去最大となった。日本のソフトバンクの時価総額も上回る額だ。3 月に顧客データの大量流出で急落した株価も一旦は戻して、決算発表前実は 217 ドルで過去最高だったが、結果の 4-6 月決算では、顧客数の増加比率が従来の 3% から 1% に落ち、増収増益だが予想売上には届かず、その後の会見で、偽ニュース対策、プライバシー対策に重点的に投資をする為、これから利益の鈍化が続くとした。正当な主張にもかかわらず、これを受けて株価は大幅に暴落した。ツイッターも、広告媒体の信頼性を高める為に不正アカウントの閉鎖強化を発表、その費用増とアカウント減で株価が大暴落した。必要な対策で暴落する SNS 大手の急成長とは、バブルではないか

○ 市場から見える GAF A の成長力の違いとその背後の環境変化

プラットフォームとして IT の新時代を開いてきた米国の GAF A、
グーグル、アップル、フェイスブックにアマゾン、米株式市場で
評価を受けている超優良企業、時価総額でも世界のトップ 5 に入る。
前項でも書いたが、不正投稿や広告を監視する要員を大量雇用する
ことを発表したフェイスブックの株価が急落、一夜にして時価増額
13 兆円も減じたが、顧客拡大に依存するにビジネスの成長限界だ。
グーグルは検索と広告、基盤ソフトが好調、AI スピーカーや賢い
クラウドなど AI 軸に新成長分野も拡大、次世代の自動走行ソフト
や量子コンピュータなどもあり、株価上昇はこれからも確実だろう。
アマゾンも、エフェクトの通販だけでなく、クラウド事業が絶好調、
将来性ある宇宙事業にも投資、「スペース X」に対抗する民間宇宙
ビジネスの雄、ベゾスの先見性と戦略が着実な業績を生んでいる。
アップルの 4-6 期は予想以上の好業績だが、世界市場の携帯天井感
に加えて、出荷台数も中国の華為技術に抜かれ第 3 位に転落した。
プラットフォームとしてのデータ独占は、EU はじめ各国が警戒中、
人口 13 億の中国市場への接近戦略は米政府との間に隙間風が吹く。
巨大故の大風圧だが、厳しい成長環境が GAF A 各社に迫っている。

9. 景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題:米 GDP4.7%、動くかゼロ金利、自動車と関税戦争 }

- 米商務省発表の 4-6 月 GDP は 4.1%増、危うさ抱えた高成長
前期 1-3 月期の年率 2.2%増に比べ急成長、雇用拡大と大型減税で
GDP の 7 割の個人消費を底上げ、その他、強引な関税政策に伴う
駆け込み需要とエネルギーや製造業への国内再投資が押し上げた。
しかし、関税の増税前の駆け込みはまだ良いとしても、貿易戦争が
消費や投資を冷やし、財政の大判振舞いや FRB の利上げ介入も
財政や金融政策の規律を歪め、安定成長への阻害要因となる。
今の好況は 10 年以上も続いており、調性が必要な時期に強引な
保護主義は産業力を弱体化させ、実態の伴わない中での巨額融資
ファンドや金融大手の独走はバブル崩壊の可能性すら内包する。
世界経済は否応なく米国中心に動いており冷静な注視が必要だ。
- 遠のく 2%物価上昇、長期緩和の副作用に日銀どう対応するか
デフレ脱却を目指した物価の上昇 2%が見えない中で異次元緩和
が 5 年続き、銀行収益悪化、国債市場の機能停止、ETF の大量買
による株式市場の歪み、金融政策の無効化など副作用が目立つ。
7 月末の政策決定は、先の見えない中で緩和を継続する方向だ。

○ 米国発の貿易戦争は、車の追加関税の脅しで米国有利に展開か貿易赤字解消を標榜、鉄鋼とアルミの 25%追加関税から始まり、7月6日、貿易赤字最大の対中国に電子部品など 340 億ドルの追加関税を発動、同額の報復関税に対抗、10日には知財侵害への制裁課税も加え輸入品 6千品目に追加関税 10%2000 億ドルを課した。急速な強国化を懼れ「中国製造 2025 年」の計画中止にも言及、米中両国は、互いに引くに引けない本格的貿易戦争に突入した。加えて、トランプ政権は、最大の貿易赤字の元凶である自動車と自動車部品を取り上げ、主な輸出国である EU、メキシコ、日本との通商交渉を本格化、自動車の追加関税という脅しを媒介に、カナダ、メキシコと NAFTA 見直し交渉、EU と日本に米国主導の二国間の FTA (Free Trade Agreement) 締結を迫っている。米中貿易の総額は米輸入の 5000 億ドルに対し中国は 1300 億ドル、報復関税の限界から急激に進む元安を放任するが、貿易収支悪化が進み、生産減速で上海市場の株安進行、打つ手なしの状況だ。自由貿易を唱えても聴く耳を持たぬ米、日欧に自動車関税をチラつかせ、関税撤廃と共に防衛装備品や農産物の輸出拡大を迫る。中国景気減速、自動車関税など景気の先行きは決して甘くない。

10. IT サービス業における生産性向上のヒント

{ 働き方革命を支える IT サービスだが、我々の働き方改革は？ }

○ 6月末成立の「働き方改革法」は長時間残業の制限が主な狙い

「働き方改革」の背景には、少子高齢化に伴う労働人口の減少があり、人的リソースを最大限活用する為に、労働参加率増加の為に敷居を低くし、健康を維持しつつ、最終的には産業競争力維持の為に企業の生産性の向上に資することを目的にしている。

19年4月から実施されるのは超時間残業の制限と脱時間給制、後者は専門職の成果給制であるが、大手に限定して導入される。

残業を減らせば、直接的には生産性が向上する訳ではないが、罰則規定も含めた長時間残業の制約をすることで、

働く上の障害を無くし高齢者や主婦などの労働参加を促し、

企業経営には IT サービスの活用と自由度のある働き方を促す。

結果的に総労働時間減少に努力することが生産性向上に繋がる。

脱時間給は、時間でなく成果で報酬を決める制度で、直接的な生産性向上を目的にした制度であるが、専門職のやる気を引き出す上で有効でも上司の業務命令があった場合、過度な残業を強いる面があり、高所得者に限定、運用上の条件整備も必要だ。

○ IT サービス業の長時間労働が問題だが、どう改革すべきか？

生産性とは労働生産性： $\text{労働生産性} = \text{価値生産額} / \text{労働時間}$

IT サービスでは、単位時間の通常は月、人月 80 万円などと表す。

生産性向上には、労働時間の削減か、価値生産を大きくするか、

人的サービスは時間を減らせば生産も減り、生産性向上はない。

IT サービス業以外の一般のサービスではその為に、

- ① 機械や IT を使って価値生産支援や生産の自動化を行う。
- ② 作業工程改善に加え担当への教育により、効率化を図る。
- ③ 職場の環境整備や設備の予防保守などで作業を支援する。
- ④ 管理により関連作業の同期や無駄取り、やる気を引き出す。
- ⑤ インセンティブや給与増額で担当者の潜在能力を引き出す。
- ⑥ 生産を増やす前提で内製能力を超え外部の能力を活用する。

などを実施、生産性を上げるが、自動化や工程変更だけでなく

管理や褒賞のデータ収集や評価にも、IT サービスが活躍する。

最近ではデータ分析や AI の活用により一層の効率化が可能だ。

IT サービス自身の生産性向上にも、基本的な方法は変らない。

ツールの活用による自動化、マニュアル化や教育、作業環境、

管理効果、主体的取組み、そして外部能力の活用などとなる。

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

{ 成長基盤整備初年度の3本柱、管理再生、採用強化、将来共有 }

- 成長基盤整備の年、社員500人を超え安定成長する仕組み作り、規模が500人にもなると、規模の利益も生れて安定成長が可能になるのが一般であるが、当社の場合は、中小企業の体質のまま、正確には、企業としての組織が未成熟なまま、規模が大きくなり、しかも、経営トップが高齢で、実質的な後継者が育っておらず、このままでは環境変化に対し適応性がなく、リスクが大きくなる。

後継者の問題は、15億円の個人補償分担や技術動向踏まえ総合判断できる人材が簡単に見つからないことにも寄るが、後継者が不在でも当社が安定成長出来る条件を整えることが、経営責任だ。それは、最低限、私が元気で仕事のできるこの3年間(+5年間)に、

- ① 自律成長出来る組織と体制：営業組織と部門の管理人材
- ② 組織安定の為の底辺の拡大：優秀な若手人材の採用育成
- ③ 管理層の刷新と新連帯意識：主体的参加で将来像を共有

会社の安定と成長の条件及び求心力の上記3点を実現出来れば、後継者に誰がなっても、その後5年間の安定成長は保証される。

☆ 経営会議で折に触れ議論、必要な投資で着実な具体化を図る。

12. おわりに

{ 季節の話題; パソコン甲子園、イノベーション文化の定着へ }

- 100周年で高校野球華やかだが、当社はパソコン甲子園を支援
季節の話題でもないが、会津大学主催のパソコン甲子園の予選が
始まっており、11月の本選を目指して展示や審査が行われます。
当社OBが大学にいる関係もあり、今年から支援広告を始めた。
文部省、福島県、情報処理学会も後援、本選には開成、灘、慶応
などの常連を始め、全国からプログラミングの英才達が集まります。
会津大学とは、教育用のコースウェアなども共有しており、今後、
20年から始まる小学校の正規教育から、大学入試科目にもなる
プログラミング、福島県と連携、教育ビジネスの将来展開も考えたい
- 30周年企業が再成長する上で必要なのはイノベーション文化
講演会で早稲田ビジネススクールの入山先生の話聴いて来た。
テーマは、「経営学から見たイノベーション創出の視座」
これからも不断に成長発展しづける上では、当社の伝統的な知、
と新しく生まれつつある外部の知、技術との結合が不可欠である。
同じ場所で、同じ仕事をして、同じ仲間と話しているだけでは、
何も起こらない。外に目を向け踏込んで学ぶ姿勢を大切にしたい。

<< 8月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「一度は崖っ縁で努力し通り抜けると、仕事人生の踏ん張りがきく。」

～ 中須賀東大航空宇宙工学教授 朝日新聞「仕事力」から

「仕事は人生の柱の一つ、早い時期からキャリア形成戦略を念頭に置いてほしい。『自分は何をやりたいか、何を残したいか』これがキャリアプランを考えるベースとなる。」

「将来の目標があっても、人生は、思い通りにはゆかないものだが、自分の限界を体験すると余裕を持って社会での仕事と対峙できる。航空宇宙学科の学生と4日間の日米学生協働シンポジウムに出席、超小型衛星と打上げの小型ロケットを1年後に創る超難題に挑戦、3日間徹夜で学生と課題に取り組む、何とか見通しを立てて帰った。学生は進退窮まったと感じたと思うが、頑張って終わってみると、精神的体力的にも能力の面でも自分はここまで出来るんだと知り、この崖っ縁の経験を持つ事で、その後の仕事人生は大きく変わる。」

「目標に向かってチャレンジを続けられるには不断の燃料が必要、問題意識こそ、この燃料、自分で見つけた問題を問い続けて行くプロセスこそ、自分の仕事を遣り甲斐あつて楽しく思う背景だ。」

中須賀教授のお話は、「自分の本当にやりたいこと、残したいこと」を大切に、早いうちから将来のキャリア形成を意識して努力すべきとの主張であるが、一生かけて自分が遣りたいことを、社会に出る前から決めて掛かれる人は、特別才能に恵まれた人に限られるので才能のない我々には関係ないのでと、最初は考えた。

それでも、この言葉を取り上げたのは、

目標に向かって努力する事の大切さを、私も感じているからだ。

高い目標を持ってそこに到達する努力すれば、必ず問題に出会う。

目標に向かって努力しない所に、問題意識は生まれず、

問題を超越しようとしなければ解決はないし、成長もない。

問題解決へのプロセスが、人生の大切な一部としての仕事である。

その仕事を通じ多くの人と出会い、考え悩み、新たな知見を得る。

結果的に自分を高め、人生を豊かにし、社会的な貢献にも繋がる。

創業 30 周年、今年成長基盤整備 3 年計画のスタートの年です。

皆さんの力を借り、社員 500 名、売上超 41 億の年度目標の達成、

それ以上に、この先の 10 年に向けた成長基盤への経営組織を創る。

そこで出会う困難な問題にも前向きに取り組み、必ず超えて行く、

修羅場を通り抜けて、更なる逞しい新 IVIS に脱皮して行く積りだ。