

2018年10月10日

<月例会用>

2018年10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10月） <目次>

1. はじめに

{ ノーベル賞発表で知る世界の広さと深さ、人の尊厳と卑小さ }

2. 当社関連の最近の話題

{ 新人採用活動終盤戦、院学卒 47 名確保、60 名達成へ細く長く }

3. 平成 30 年度第 2 四半期 8 月の業務実績と 9 月の推定

{ 8 月生産実績 307M、9 月の生産予想 390M で 2 Q1005M }

4. 第 2 四半期の実績推定と年度上期の業績評価

{ 1Q930M と併せ上期 1935M、対前期比 125M 計画比-15M }

5. 上期業績の背景と年度目標達成上の課題と対策

{ 新規案件立上げに何を捨て、何を取るか、生産性向上が目標へ }

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

{ 部門の新業務、I がアジャイル、S の運用、B 分析、M は RPA }

7. 成長基盤整備に向けた優先度の高い課題への対応

{ 陣容が一定水準迎えた大阪支社、一步後退も組織基盤整備へ }

8. IT サービスの話題と動向、将来へのヒント

{ IT 3 題: アレクサ浸透急、米系クラウド攻勢、AI の総合戦略 }

9. 景気動向と経営への影響

{ 景気3題:短観と景況、貿易戦争と世界経済、株高は何時まで }

10. 自動車産業とITサービス企業の競争と協業

{ テスラ漸く軌道に、縮小に向かう新車市場、国を超え業界再編 }

11. 今月の経営会議の主要議題と背景にある課題の解説

{ 3Q目標達成条件は生産性向上、下期組織体制改革で第一歩 }

12. おわりに : 平成と共に歩んできた当社も次の新ステージへ

{ 動乱の時代を超えて30周年、記念の会を迎えるに当たって }

<< 10月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「感染症におけるペニシリンの段階だが、効かない人はなぜ効かないかを研究、いずれ解決され、がんも感染症の様な時代が来る。」

本庶佑京大教授 ～ ノーベル賞受賞の記者会見から

「『PD-1』の発見とそれに続く極めて基礎的な研究が、新しいがん免疫療法として臨床に応用され、この治療法によって重い病気から回復できた人を知り、研究の意味を実感、その時が何よりうれしい。」
昔からの免疫療法との違いは基礎研究による理論の裏付けであり、続く研究者達に拡大発展の場を提供している所が本質的に重要だ。

1. はじめに

{ ノーベル賞発表で知る世界の広さと深さ、人の尊厳と卑小さ }

○ 10月の季節の話題はノーベル賞、医学生理学賞以外は外国勢へ

昨年は日本の受賞者がなかったが、16年までは自然科学3部門で

3年連続受賞、画期的研究も多く今年は受賞への期待が高かった。

医学生理学賞は、糖尿病薬開発に役立つ「小胞体」機能を解明した

京大の森教授、がん免疫療法薬「オブジーボ」実用化の本庶教授、

免疫の暴走を防ぐ「制御性T細胞」を発見した坂口阪大教授など、

物理学賞は新材料開発の理研十倉氏、鉄の超電導東工大細野教授、

化学賞はリチウムイオンの開発者、旭化成吉野氏と東芝の水野氏、

実用開発でソニー西氏、新材料合成法を開発した東大藤田教授だ。

結果は、がん治療に第4の道を拓いた本庶教授一人だけとなった。

しかし、物理学賞はレーザーの生物応用や高性能化に尽した米仏加

の3博士、化学賞は進化の仕組みを創薬に応用した米英の3教授、

業績を知ると近視眼を解かれ、改めて世界の広さと深さを感じる。

平和賞で米最高裁判事に比べ人間の真の偉大さと賞の意義を学ぶ。

○ 10月は又、自然災害国の現実と共生共助に改めて驚かされた。

「塩害」で紅葉なく枯葉の秋だが、秋は文化、上野に足を運ぼう。

2. 当社関連の最近の話題

{ 新人採用活動終盤戦、院学卒 47 名確保、60 名達成へ細く長く }

- 技術革新期の経営には優秀な若手と先を見通す人材が必要だ。

経団連の中西会長が就任早々、就職活動の時期を決める「就活」自由化や採用法の独自化に触れ、企業横並びの春の新卒一括採用の廃止に言及したが、政府指導で慣行は維持されることになる。背景にあるのは、グローバル化が進む中で企業が競争優位に立つには優秀な人材確保が不可欠であり、経団連が自縄自縛ルールで優秀な人材確保に遅れを取ったことへの反省と早急な対応策だ。自由化で採用早期化は確実、益々、中小には有利な状況となる。

- 大手と同じ場では採用不可能、当社は独自チャンネルで採用活動
リクルート企業を介しての活動も、企業情報提供という意味では続けているが、当社の基本は主要大学研究室中心の採用活動だ。コミュニケーション力も大切だが、技術変革期には、応用の為にこそ、基礎研究を通じ思考構想の訓練をした多様な人材が必要。当社はリーマン危機以降 10 年の実績がありそれが可能なのだ。
- 採用確定 47 名、承諾待 5 名、2 次面 5 名、60 名確保へ着々。
47 名中院卒 19 名、大学は名大名工大阪大京大、東北静岡千葉等

3. 平成30年度第2四半期8月の業務実績と9月の推定

{ 8月生産実績 307M、9月の生産予想 390M で2Q1005M }

○ 8月の経営管理ベースの確定業務実績 M：百万円

売上高	235M
仕掛高 期首	270M
期末	342M
仕掛増分	72M
付加価値生産高	307M
経費 製造原価	258M
一般管理費	32M
営業外費用	1M
経費 計	291M
利益	16M

○ これから見える第2四半期上期末、9月の生産、利益推定値

9月は通常の場合で7月8月の未契約分 20M が上乗せされる。

契約額からの推定では生産上振れ、今回は計 60M 位になる。

(生産、利益) => (330+60M、30+10M) ~ (390M、40M)

4. 第2四半期の実績推定と年度上期の業績評価

{ 1Q930Mと併せ上期1935M、対前期比125M計画比-15M }

○ 第2四半期の付加価値高と利益推定と年度上期の集計をする

第2四半期の付加価値推定=308M+307M+390M

= 1005M ~ 10億500万円

推定利益=11M+16M+40M=67M

~ 6700万円

第1四半期 : 930M ~ 9億3000万円

確定利益=29M ~ 2900万円

したがって、平成30年度上期の業績概要は

付加価値生産 : 1935M ~ 19億3500万円

利益 : 96M ~ 9600万円

○ 上期推定値と年度計画値及び前年実績値との比較

☆前年度実績 付加価値生産 1810M、利益 63M

対前年度比 付加価値生産 +125M ~ 1億2500万円

利益 +33M ~ 3300万円

☆対年度計画比 付加価値生産 1935M-1950M=-15M

利益 96M-60M=36M

5. 上期実績の背景と年度目標達成上の課題と対策

{ 新規案件立上げに何を捨て、何を取るか、生産性向上が目標へ }

○ 上期業績の背景は経営環境と戦略投資の結果、組織力ではない

経営環境： 規模拡大時期に安定した業務確保が出来た

- ① 少子高齢化と人で不足 ⇒ 旺盛な IT 省力投資
- ② 20 年に一度の IT 変革 ⇒ 新旧サービス交代期
- ③ 企業収益と D/T 化対応 ⇒ 業態転換への IT 投資

戦略投資： リスク承知の経営方針で時代の波に乗れた

- ① 継続的新卒大量採用 ⇒ 若手の原価低減効果
- ② 高技術・高学歴採用 ⇒ 新技術適応と大学連携
- ③ エンドユーザー指向 ⇒ 現場学習と時代適応性

上期業績： 努力と実力の成果でなく、リソース増の結果

- ① リーマン後の若手 250 ⇒ 原価低減効果で利益化
- ② 2Q 計画達成は要員増 ⇒ 講師新人参入 45 名効果
- ③ 現地の役務作業が中心 ⇒ リスク少ない人工作業

○ 年度目標達成には組織力で生産性向上、3Q 生産 11 億円達成

☆ 社内要員に余裕なく、中途採用と BP 連携での外部要員

☆ 本命は生産性向上 : 専門性+一括案件+管理能力

7. 成長基盤整備に向けた優先度の高い課題への対応

{ 陣容が一定水準迎えた大阪支社、一步後退も組織基盤整備へ }

○ 基盤整備 3 年計画の初年度後半は、構造的問題の大阪の立上げ
一昨年後半から NTT データ西の営業支援システム「回線マイグレ」
が開発の中心、支社での社内開発でもあり、これを媒介に要員を補給、
本社と連携、開発を通じて人材育成、支社の中核を造ることを考えた。
その狙いで急遽、古性部長を大阪専任として東京大阪で共同開発、
仕事は旨く運び、技術も育ち信用も得たが、少人数事業所の哀しさ、
プロジェクトが終わってみると要員に余剰が発生、次の仕事求めて
あれこれ奔走し、名古屋に余剰人員育成をお願いすることとなった。

☆ 部門管理とプロジェクト管理は別、部門管理者で成長基盤構築

部門管理 : 複数業務の全体的成果管理、人材の活用育成指導

プロジェクト管理 : 目的業務の QCD 管理、着地への課題解決

部門管理 ~ Σ {プロジェクト管理+案件受注+人材育成}

部門管理者の必要条件 <= 業務経験、外部人脈、人格教養

☆ 外部から複数の人材を導入、技術人材を活かす環境整備を優先

部門管理者 パナソニック OB、 技術指導 シャープ OB

営業推進+人事 元気と明るさ、 総務管理 真面目な経験者

8. IT サービスの話題と動向、将来へのヒント

{ IT 3 題: アレクサ浸透急、米系クラウド攻勢、AI の総合戦略 }

○ アマゾンの「アレクサ」が家電に浸透、商品の中核価値に居座る。

日本で動画用の画面付き AI スピーカーを発表している 9 月 20 日、
米国では同日、AI スピーカーの中核機能である AI 認識の会話支援
OS「アレクサ」を組込んだ自社製の電子レンジと時計が発表された。

日本で発表されたアマゾン AI スピーカー新機能は「エコー・ショー」、
会話機能の「エコー・ドット」や家電用の「エコー・プラス」に加え、

これは動画用画面追加で AI スピーカーの機能拡張を図ったものだ。

米国で発表した電子レンジは、アマゾンの深謀遠慮の戦略的製品だ。

『電子レンジ』は「アレクサ」を組込むことで料理、調理に特化した
会話が自然に成立ち、学習を通じて利用者固有の商品へと成長する。

「アレクサ」付き『時計』も話かければ返事だけでなく指示にも従う。

「明日は早いのでいつもの 20 分前に起こして」「OK、解った」・・・。

製品と利用者との接点にある会話 OS が、本来の製品機能を超えて
利用者と身近になり、時計や電子レンジを会話の付属機器に変える。

「アレクサ」は室内外で、車など生活に必要な各種機器に組込まれる。

それがどんな結果をメーカーや消費者に齎すか、アマゾンは怖い！

○ ITサービスのインフラであるクラウド PaaS、日本は参入不能。

シェアリングは自動車に始まった訳ではなく、IT サービス業界でもインターネットが本格化した今世紀初からクラウドという形で誕生したが、技術革新の激しい中でこの事業の重要性が益々増している。

クラウドが生まれた当初、旧計算センターの新業態か、機密性の高い情報を扱うデータセンターと考え、運用中心で収益性に限界があり、機密などの事業制約もあることから大手は本格的な投資を手控えた。

データ爆発でビッグデータを持つ企業が増え、貴重なデータを管理、分析結果を SaaS で送ってくれる事業の存在価値は、今や急上昇だ。

料金が従量制で拡張性があり、最新の AI など多くのソフトも使える。

日本に於けるそのクラウド企業、PaaS 業者はアマゾン AWS が 41%、マイクロソフト AZURE が 29%、最近急成長のグーグル GCP17%とほぼ米国 3 社が独占、加えてセールスフォースや IBM その他諸々、クラウドの中核 PaaS 事業で今や日本企業の割込む余地は殆どない。

企業自らが主体的に動く IT サービス時代に対応、アマゾンは品川にスタートアップ向施設「AWS ロフト」を開設、将来の拡販を目指す。

アマゾンは毎年多額の投資をしてコンサル付データセンターを構築、値下げは 06 年から 67 回もしており、此処でも後発の日本は完敗だ。

○ AI を成長戦略の柱に据え、日本も国として本格的投資に踏出す。民間も含め AI 企業への投資は米国が日本の 60 倍、中国 9 倍の現状、日本は次世代産業基盤の核となる AI 技術の取組みでも遅れている。政府の統合イノベーション戦略会議は先月、漸く、日本の「AI 戦略パッケージ」を議論、AI を第 3 次安倍政権の成長戦略に位置付け、G20 で発表して世界から人材や AI 投資を呼込む政策を実行に移す。具体的には、教育改革と研究開発、社会変革の 3 本の柱からなる。教育改革は、AI を活用できる人材の育成、数理・データサイエンスを全大学生の必修科目にすることや専門資格の認定制度の整備など。研究開発は、AI の先端技術や応用技術を拓く研究者や専門家の育成、国内だけでなく世界中から優秀な人材が集まる研究環境施設の整備。社会変革は、少子高齢化に伴う構造的な社会課題、産業課題の解決、金融や健康、医療、介護分野の新しいデータ基盤の整備などとなる。此処で言う AI は、狭義の AI 技術とその応用だけでなく、IT 全体でデータに学んで高度な専門能力を獲得出来る仕組み作りを指す筈だ。その中心が AI、応用が多岐にわたり国力を左右する力があるからだ。フランスも大統領自ら「AI 立国」を宣言、国として推進している。AI に注力している当社、競争も厳しくなるが流れに乗って行きたい。

9. 景気動向と経営への影響

{ 景気 3 題 : 短観と景況、貿易戦争と世界経済、株高は何時まで }

○ 短観悪化傾向、製造業は貿易戦争と原油高、非製造業は災害が因。

当面の景況を示す調査には日銀の短観と日経の産業天気図がある。

どちらも景気の現況を、水準は高いが悪化傾向にあるとしている。

大企業製造業は、日本の貿易相手国の 1 位と 2 位を占める米中の

貿易戦争の影響が強く、中国の輸出を支える工作機械や電子部品

と共に中国経済の減速で消費関連の輸出品にも悪影響が出ている。

大企業製造業は 3 期連続の悪化、先行きが見通せないのが苦しい。

大企業非製造業は、大型台風と地震の自然災害、これが海外旅行者

のインバウンド消費を低下させているが、一方で復興需要と共に

早期回復は旅行者にも好印象を与え、先行き落込みは回復する筈だ。

中小企業は大企業の景気減速の影響を直接受けるのと、災害による

生産への影響や人手不足も厳しく、落込み幅は大企業より大きい。

3 期減速でも DI 値はプラス 19、未だ高い水準にあり、技術革新や

少子高齢化を背景に、省力化自動化投資は堅調に推移する見通しだ。

日経の産業天気図では快晴は化学、建設、旅行、アミューズメント

と人材派遣の 5 業種、貿易戦争絡みで自動車と工作機械が下げた。

○ 米国は対中関税第3弾を発動、中国も即日報復、新冷戦構造へ

9月24日、米国トランプ政権は予ての予告通り総額2000億ドルの輸入品5700品目に対し、第3弾の関税引上げ10%を実施した。当初予定の25%には来年1月に移行実施する予定、当面国内企業が代替調達先を探す間、関税引上げを10%に抑えておくとの処置。

中国がこれに報復関税で対抗するなら、残りのすべての輸入品への総額2500億ドル分に25%の追加関税を課すとの意向も表明した。

これに対し中国は即日、600億ドル相当の輸入品に対し5%~10%の関税を課すことを発表、米中は後に引けない貿易状態に突入した。

米国は、品目も多く家具や家電など日常生活に関わる消費財が多く、中国は、品目が限られているので米国産LNGなどの燃料が中心だ。

米国の主張は当初、総額8000億ドル超の貿易赤字の半分は対中国、雇用確保、産業育成の為の貿易赤字削減が関税引上げの狙いだった。

それが今では、覇権を目指す中国の発展を経済面で抑え込むことに重点が移り、ITを駆使した産業高度化政策「中国製造2025」の取下げ、財政支援策や米国の知財侵害を止めることを要求している。

中国としては自国発展の為の産業近代化やその為の政策を米国の脅しで放棄する積りはなく、貿易戦争は政治的冷戦状態に突入した。

米国の対中総輸入額 5000 億ドル、直接投資残 400 億ドルに対し、中国の対米総輸入額は 1300 億ドル、直接投資残は 1080 億ドルだ。貿易戦争は米国に有利で、続ければ必ず最後は中国が妥協して来るとするのがトランプやナバロ、ライトハイザーの戦術的思考だが、両国関係が貿易戦争の枠を超えた今、当面双方に妥協の余地はない。中国脅威説は米国に根強く、これがトランプを支える原因となるが、関税引上げは物価が高騰して米国市民の生活を直撃するばかりか、部品や材料価格上昇で米国産製品も値上り、輸出競争力を失うこと、期待は、この延長上で都市部中心に経済政策への反発が強まること、農産物輸出停滞で共和党の地盤中西部で反対派が台頭する等々で中間選挙への危機を感じ、トランプに妥協の余地が生まれることだ。このまま貿易戦争が続けば、双方の GDP 成長率を 1% 下押しする。経済基盤の強い米国は大きく崩れないが、中国はバブル要素があり、成長率が 5% 台に下ると企業倒産が増え、金融市場は大混乱に陥る。習政権も事態を深刻に受止め、中国にも妥協の余地が生まれて来る。年内か来年か、何れにしてもトランプ習会談に希望を繋ぐしかない。日本の経済的損失も少なくないが、双方のキャスティングボードを握れる絶好の機会、世界経済と日本の将来を見据えた外交が必要だ。

○ 米 2 日のダウ平均最高値、日経平均も 27 年ぶり高値、背景は？

日経平均は 9 月 28 日、23 日の 2 万 4129 円を抜け一時 27 年ぶりの高値 2 万 4286 円を記録したが、これはバブル崩壊直前の水準だ。

日本の株価が米国経済と円安に支えられているとして、その米国のダウ平均も 10 月 2 日、2 万 6773 ドル 94 セントの最高値を記録した。

米国は今、トランプ政権の「米国第一」政策と大胆な法人減税効果、加えて共和党らしくもない来年以降の大幅な財政支出計画により、失業率も空前の低水準、企業業績も好調、FTA で交易条件も改善、金利も緩やかな上昇で適温、7 月には過去最長の景気拡大を迎えた。

特別のことがない限り、米経済は今後 1 年位この状態が続く筈だ。

リーマン危機以降、世界的な超低金利政策で先進国所有の 8 兆ドル近くマネーが金融・資本市場を通じて世界にばらまかれているが、米国の金利上昇に伴って戻って来たリスクマネーが米株高、ドル高を支え、それに連動して超低金利の続く日本には円安の恩恵を齎す。

日本の株高の原因は、堅調な世界経済と円安に支えられた輸出だが、背景にアジア新興国から退避して来た一部マネーの投資が加わる。

貿易戦争と中国経済の失速、中間選挙や消費税などリスクはあるが、今の水準は暫く続き、米の景気減速と共に沈静化する見通しだ。

10. 自動車産業と IT サービス企業の競争と協業

{ テスラ漸く軌道に、縮小に向かう新車市場、国を超え業界再編 }

○ 量産車「モデル3」2Q生産5万台超、漸く目標超える生産へ
シリコンバレーのEVメーカー、イーロンマスクのテスラが自動化
による量産で苦しみつつ漸く目標生産を超え、曙光が見えて来た。

量産で苦しむテスラに株の空売りを仕掛けた市場に反発、一時は
証券取引委員会 SEC から退任勧告を受けたマスクだが、会長辞任
と罰金支払いで和解、CEOとして苦境を乗り越える目途が立った。

スペース X で格安の再利用ロケット打上げを実現させたマスク、
貿易戦争でEV大国中国市場への参入が益々困難になりつつあるが
自動車とITの融合時代、時代を拓くマスクの活躍に期待したい。

○ MaaSの時代が足早に到来、トヨタがソフトバンクと新会社
2020年代前半を目標に、世界の自動車メーカーが生残りを賭けて
自動走行を軸に開発競争を展開して来たが、漸く先が見えて来た。

CASEと言われるネットに繋がる車、自動走行車、シェアリング、
そして電動化、これらの100年に1度の大変革が実現すると自動車
メーカーはどうなるのか、ビジネス形態がどう変わるのか、自らの
将来だけに大変革の先の課題に対してメーカーが舵を切り始めた。

問題の一つは、自動車販売市場の拡大にブレーキが掛かることだ。先進国だけでなくアジアの新興国や資源のある低開発国が近代化を進める以上、自動車生産は拡大を続けるとの見方が一般的だった。世界の新車販売市場は規模で1億台、昨年まで10年間の成長率は年平均3.7%、それが今年からは2%弱に下るとの予測が出て来た。短期的に米の高関税と米中貿易戦争で市場が縮むことも大きいが、本質的には自動車革命CASEの進展、特にライドシェアの影響だ。環境問題と資源制約でガソリン車にブレーキが掛かりEVが普及、EVの普及でEVとネットとAIが繋がると自動走行車が登場する。移動が便利になって所有する必要が薄まれば、販売は減少するし、ネット時代のライフスタイルもあって車の個人所有が利用へ変化、一台当たりの車の稼働率が上がれば、販売台数も減少する。所得の差もあり新興国の車市場の拡大では、補えない。加えて、デジタル化で障壁が低くなり他業種からの参入も増える。自動走行車や繋がる車は、従来メーカーよりグーグルのウェイモやGEのクルーズの様なIT企業の新規参入企業の方が有利な状況だ。自動車メーカーは、トヨタですら、従来の自動車製造販売を超え、未来の新市場、モビリティサービス市場の開拓を迫られている。

MaaS : Mobility as a Service、これが新市場、データ爆発を背景に通信とサーバー技術が急速に進展、所有から利用へ移る計算機需要を吸収したクラウド用語の IaaS、PaaS、SaaS を思わせる名だ。

トヨタ自動車は、5 日、ソフトバンクとの新会社設立を発表した。

ライドシェア大手ウーバー、Grab、滴滴出行、オラの筆頭株主、GPU のエヌヴィディアに出資、IoT 向半導体設計のアームを傘下に収めるソフトバンク、10 年前なら相手にしなかった IT 投資会社が今や時価総額は国内 2 位であり、MaaS の行く先々を握る会社だ。新会社は「モネ・テクノロジーズ」、トヨタも一歩前へ踏出した。

ライドシェア大手 4 社の今年度の売上は 10 兆円、これからの成長発展を考えると踏出さなければ将来は彼らの 1 サービス業者になる懼れもあり、ソフトバンクを通じて彼らを取込む戦略を優先した。

トヨタ自身、20 年代半ばには、移動や宅配、小売りにも使える完全自動走行車「イーパレット」を開発し、サービス展開を計画中だ。

技術を超え技術の先にある新市場の覇権を目指しメーカーが動く。

○ 自動運転車の出荷近く、自動車各社は国を超えての合従連衡。

グーグル傘下のウェイモは、年度中にライドシェアを実用化する。

GM は、再生後業績低迷の下で自動走行車の開発も遅れていたが、

時代を先取りする為に、カイル・ボークが立上げた自動走行の会社 Cruise Automation を買収、GM クルーズとして先頭に躍り出た。今や GM クルーズは自動運転技術では、ウェイモと並んで実用化の時代を拓く存在、19年に都市で有料ライドシェアを始める計画だ。ウェイモも GM クルーズも自動走行実用化を先導するメーカーは、周辺を認識して安全走行を制御するソフトの高度化と共に、危険をいち早く察知して次にどう行動すべきかを公道実験で学習していることが強み、ウェイモは既に地球 14 周分 56 万 Km を走っている。公道実験は人が同乗、危険を感じた時に人が割込んで運転することで自動走行車が学習する仕組み、自動車は経験を重ねて賢くなる。日本のメーカーは外部環境の認識や制御ソフトでは進んでいても、この公道での走行実験データが少なく、海外に後れを取っている。自動走行車の開発と共に自動走行実用化の先に広がる世界の MaaS 市場への参入も重要な課題、成功には走行データが不可欠なのだ。合従連衡は自動走行 1 番手 2 番手や先行企業を軸に急速に広がる。メーカーと IT 大手、自動走行データを軸に異業種連携が進む。ホンダと GM クルーズ、日産と DeNA、トヨタとソフトバンク、フィアット・クライスラーとグーグル、BMW と百度、等々・・・。

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

{ 3Q 目標達成条件は生産性向上、下期組織体制改革で第一歩 }

○ 生産性向上は専門性と業務案件と管理力、組織体制見直し必要

☆ 応用技術開発部と ESS 部を分離、ESS は IT サービスへ

ESS は、インダストリ IT サービス部門として

エンジニアリングとマニュファクチャリングの 2 部構成

☆ IT サービスはバランスと成長力～本社 3 部門で競争と協調

サービス分野のバランス、要員のバランス、負荷のバランス

成長分野開拓の為の新技术提案と IT サービスのバランス、

☆ 部門担当者：＜部門長・営業＞の専任制と部門内管理若返り

IITS＜坂本・山下＞、SITS＜石和田(古性)・西川＞、

BITS＜小山・花輪＞、MITS＜佐藤（片井・西羅）・XYZ＞

☆ 重点施策：SITS 重点管理、新規立上げ支援、一括案件拡大

SITS: JPT 精算とハローワーク+テレコム系新サービス

IITS: 全般的に一括案件掘起し、レンタリース車両管理

BITS 車両端末、靴チェーン店舗 BO、一括案件掘起し

MITS T 社品質向上、RPA+アジャイル、地域案件開拓

○ 大阪支社の再生目指し外部人材を導入、組織自立基盤の強化

12. おわりに

{ 動乱の時代を超えて30周年、記念の会を迎えるに当たって }

○ 平成に始まり来年は平成も終わるが、平成の30年間は激動の年

☆ 経済面から見た平成： 1992年バブル崩壊、
 1998年 金融不況 、 2002年 世界同時不況
 2008年 リーマン危機、 2011年 東日本大震災

上記に伴う経済的困難、不況を超えて創業30期連続黒字達成、
来年度のスタート時には売上40億超、社員500人超となる。

☆ IT技術面から見た平成：

Windowsに始まり、インターネット、UNIXマシン、携帯、
OSS、Web、スマホ、クラウド、AI、IoT、ビッグデータ

=> 多くのシステム開発を経験、ITサービスは成長の30年

ゼロから500名のIVIS、技術と顧客信用の次期IVISへ

○ 11月10日が創立記念日、6日に記念の会、9日は社員旅行

6日は、昼58名のお客様を迎えて記念の会、夜は社内祝賀会。

10年間の業務から道を拓いた10業務を選び、ベスト3を表彰

○ 基盤整備3年計画を達成、名実共に自律成長可能なIVIS創る。

その先のIVISと社員の更なる発展を祈念して10月度報告終了。

<< 10月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「感染症におけるペニシリンの段階だが、効かない人はなぜ効かないかを研究、いずれ解決され、がんも感染症の様な時代が来る。」

ノーベル医学賞受賞の本庶佑京大教授 ～ 受賞の記者会見から

「『PD-1』の発見とそれに続く極めて基礎的な研究が、新しいがん免疫療法として臨床に応用、この治療法で重い病気の治癒が進んだ。」

「基礎研究をやっているが、私自身は医学を志した人間であり、常に可能性としてこれが病気の治療や診断に繋がらないかと考えている。基礎研究をやり、可能性があれば社会に還元したいとの思いはある。」

「科学と言うのは、積みあがってゆくものです。積みあがっていない時に端と端を繋ぐのは危ない、基礎研究を積上げて正しい道が解る。」

「感染症におけるペニシリンの段階だが、効かない人はなぜ効かないかを研究、いずれ解決され、がんも感染症の様な時代が来る。」

昔、丸山ワクチンという薬があり、薬効証明できず学会で一蹴された。

昔からの免疫療法との違いは基礎研究による理論の裏付けであり、

続く研究者達による将来の発展可能性こそが独創の本質なのだろう。

IT技術者も、基礎を固めることが応用の発展可能性を広げる正道だ。

上述の言葉は、本庶教授がノーベル賞受賞決定後の記者会見の中で述べられた言葉を繋いだものであるが、生命科学の様な未知の領域が残る分野での研究者の在り方、心構えについて述べられたものだ。

「固定観念を捨て既存理論を疑い、自分で考えて進め」と言うことか。本庶教授は又、普段から学生や若い人へも自然体で語りかけている。

「6つのCを大切に、中でも何かを知りたいと言う好奇心が出発点」我々ITサービスの技術者にも必要な姿勢なので此処で紹介する。

ネット上にある栃木県作新学園 畑恵理事長のブログから引用する。

『Curiosity（好奇心）を忘れず、

Courage（勇気）をもって困難な問題に Challenge（挑戦）し、

必ずできるという Confidence（確信）を持ち、

全精力を Concentrate（集中）して、

諦めずに Continuation（継続）させること、

若い人はこの6つのCを心がけて未来に向けて進んでほしい』

また、教授の座右の銘も乗っているので紹介する。

『有志竟成（ゆうしきょうせい）』 後漢書：光武帝の斉攻略から

～ 志を曲げることなく堅持していれば、必ず成し遂げられる。

我々も志を堅持、皆で力を併せ未来を拓いて行きましょう。（了）