

2018年11月18日

<月例会用>

2018年11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11月） <目次>

---

1. はじめに  
{ 創業 30 周年を迎え、歴史に学ぶことの大切さと新たな決意 }
2. 当社関連の最近の話題  
{ 未来を拓く仕事、R&D、IT サービス、社内業務の 5 分野 12 選 }
3. 平成 30 年度第 2 四半期 9 月度の業務実績と上期確定報告  
{ 9 月生産 386M、2 Q1002M、上期実績 1932M で利益 95M }
4. 第 3 四半期計画及び 10 月度速報と四半期業績予想  
{ 10 月生産 330M、賞与増折込み、3Q 生産 1068M 利益 44M }
5. 下期の案件状況と年度目標達成上の課題と対策  
{ 一括受注不足で生産性向上は限界、要員増努力で目標達成 }
6. IT サービス各部門の話題或いは新規業務  
{ IITS の内部要員異動と BITS、NITS の外部協業 + 中途採用 }
7. 当面の問題プロジェクトの解決方針と対応と責任  
{ モビリティ停滞遅延、厚労省 HW + イオン、JPT 精算の管理 }
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： 楽天携帯参入、SBG リスク、ドコモ越え NTT 再編 }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題: 減速景気動向、中国経済見通し、中間選挙後の経済 }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 自動車業界: 日米 FTA と自動車関税、日中接近、テスラ復活 }

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

{ 議題 3 題: 採用は 60 名、管理部門再生、来季へ繋がる受注活動 }

12. おわりに

{ 熊本に慰霊と感謝の旅、30 周年を契機に IVIS の新しい旅立ち }

<< 11 月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「遠い点を繋いだ方が面積は大きくなり、近い点を繋いでもあまり面積は広がらない。新しいサービスを始める際に、どうゆう可能性があるのかを考えることが大切だ。」

楽天 三木谷社長の会見から(日経新聞 11 月 10 日)

「遠い点を繋いだ方が面積は大きくなり、近い点を繋いでもあまり面積は広がらない。中核事業のネット通販は元々顧客を獲得するツール、そこから金融や保険にエコシステム生態系を広げて来た。携帯事業に本格参入で中核事業はこれから大きく変わるだろう。」

## 1. はじめに

{ 創業 30 周年を迎え、歴史に学ぶことの大切さと新たな決意 }

### ○ 11月6日、お世話になった方々をお招きし「記念の会」を開催

30周年の記念の会は、神田一ツ橋の如水会館で行いました。

主賓のトヨタの大島 TCS 社長はじめ、トヨタ様、NTT データ様、NUL 様、アルゴグラフ様など、錚々たる方にご出席頂きました。

会社が 30 年続いた結果、外交辞令でお褒めの言葉を頂きました。

私には努力の才しかなく、お話を伺い身が引締まる想いでしたが、(正直に言えば、身が縮み、冷や汗が出る想いでしたが、・・・)

ご出席の多くの方々が、楽しそうに歓談をされていた様子を見て、お世話になった方々に来て頂き、本当に良かったと思いました。

### ○ 経済的には激動の時代だが、IT サービスは右肩上りに成長した

当社は激動期に経営が良くて生き残れたのではなく、IT の成長期、モバイルネット時代の波に乗り、此処まで来ることが出来たのだ。

成長が続いたのは 30 年前にダウンサイジングが底を打った為

歴史は繰返す、今は技術の芽が育った IT サービス新時代の始り

ABCDE ~ AI、BIGDATA、Cloud、DX、Edge Computing

☆ 30 年前同様、今後暫くは新技術をベースに成長の時代が続く。

## 2. 当社関連の最近の話題

{ 未来を拓く仕事、R&D、ITサービス、社内業務の5分野12選 }

### ○ 30周年に当たり、アイヴィスの未来を拓いた仕事を表彰する。

技術開発も対象だが、利益と信用で会社を支えるITサービス、社内で優秀な素材を採用、人材を育て、生活支援の裏方も対象だ。

5つの分野は、研究開発1分野、ITサービス3分野、社内1分野。

#### ☆1 R&D 先端技術分野

ARI 分野： Advanced Research & Development for IT

#### ☆2 ITサービス技術開発分野

TDS 分野： Technology-based Development Service

#### ☆3 ITサービス信頼品質分野

RQS 分野： Reliable Quality DevOps Service

#### ☆4 ITサービス技術革新分野

BIS 分野： Business Innovation Support Service

#### ☆5 社内成長基盤分野

CMG 分野： Corporate Management Basis for Growth

部門入選は1つ、次席に関しても原則1つ、CMGだけが次席3席。

5分野入選の「未来を拓く仕事」は30周年記念夜の部で表彰した。

☆ 表彰対象の「未来を拓く仕事」は、以下の通りです

30周年記念の当日は、入選だけでしたが、

次席については、本社、各支社での朝礼、集会で表彰します。

賞金は個人が対象でないので、チームや部門で役立ててください。

## ARI 分野

入選 JAXA 宇宙探査 Innovation Hub\_ V-SLAM 共同研究業務

応用技術開発部 {PM 廣瀬尚、PL 川崎、その他 }

次席 Auto-Encoder と GAN による AI 応用課題の実用化

応用技術開発部 {PM 谷口、PL 村山、その他 }

## TDS 分野

入選 トヨタ様との共同研究：電池劣化の高精度シミュレーション

NITS 部門 TES 部 {PM 江口、SE 馬場、その他 }

次席 IHI 様の委託：IoT による遠隔機械の見える化と制御

IITS 部門 MSS 部 {PM 成井、PL 大瀧、その他 }

## RQS 分野

入選 NTTDT 様の委託：モバイルネット Ci/Ma の改良開発及び保守

SITS 部門 NSS 部 {PM 安孫子、PL 田村、その他 }

次席 DISCO+NUL 様委託：キャリア就活の開発保守と運用支援

BITS 部門 ISS 部 {PM 小山、PL 持田、その他 }

## BIS 分野

入選 TCS 様委託：Teamcenter による機能安全 PDM 実用化

NITS 部門 TMS 部 {PM 山家、PL 袴田、その他 }

次席 NUL 様の委託：輸送在庫小売決済の Digital 革命支援

BITS 部門 BSS 部 {PM 廣瀬友、PL 佐藤、その他 }

## CMG 分野

入選 戦略的新卒中途採用活動による組織と技術文化の刷新

経営管理部人事採用担当 {主担当；赤石、森達、他}

次席 画像認識超え、AI 中心の先端 IT 部立上げと人材育成

応用技術開発部指導担当 {主担当；谷口、川崎、他}

次席 CAD/CAM を超え、現場 IT サービスによる事業安定化推進

IITS 部門 MSS 部指導担当 {主担当；坂本、岩崎絵、他}

次席 部門枠超え、部門連携による大阪基盤構築への協業開発

NITS 部門 KRS 部指導担当 {主担当；古性、富田、他}

3. 平成30年度第2四半期9月度の業務実績と上期確定報告

{ 9月生産386M、2Q1002M、上期実績1932Mで利益95M }

○ 9月の経営管理ベースの確定業務実績 M：百万円

売上高 433M

仕掛高 期首 342M

期末 295M

仕掛増分 △ 47M

付加価値生産高 386M

経費 製造原価 320M

一般管理費 27M

営業外費用 1M

経費 計 348M

利益 38M

○ 第2四半期の目標10億、上期目標生産19.5億、利益8千万円

第2四半期実績 :  $308M + 308M + 386M = > 1002M$  目標達成

上期実績 : 生産 ~  $930M + 1002M = 1932M$  計画△1800万円

利益 ~  $29M + 66M = 95M$  計画 +1500万円

4. 第3四半期計画及び10月度速報と四半期業績予想

{ 10月生産330M、賞与増折込み、3Q生産1068M利益44M }

○ 第3四半期10月業績速報 <= 11/16 経営管理推定

売上高	320M
仕掛増分	10M
付加価値生産高	330M
経費 計	313M
利益	17M

☆ 冬季賞与が夏1.5ヶ月分から2.0ヶ月、半期60Mで月10M増

○ 10月速報からの第3四半期の単純推定

10月生産に2Q増分を参考に11月12月に一律オフセット

10月经費も2Qに対して一律通常経費10M+賞与分10M

3Qに計上の新入社員、30周年記念費用と退職金、計30M

3Q生産 ~  $330M + 330M + 408M = 1068M$

3Q経費 ~  $316M + 310M + 368M + 30M = 1024M$

3Q利益  $\div 1068M - 1024M = 44M$

☆ 3Q目標 生産11億、利益4千万に生産 $\Delta 32M$ 、利益+4M

目標未達の改善策は当面要員増、協力会社協業と中途採用徹底

## 5. 下期の案件状況と年度目標達成上の課題と対策

{ 一括受注不足で生産性向上は限界、要員増努力で目標達成 }

### ○ 勢いあるのは技術開発系と製造系、従来型ビジネスは保守中心

エンジニアリング系やビジネス系、ネットや社会インフラ系でも AI 応用や IoT やビッグデータ分析、従来型業務の省力化は盛ん、従来型の新規のシステム開発は少なく、大半は更改か移行か保守、頭数の人置きでは人材不足の今、売上増も生産性向上も無理だが、人材育成やチーム力による相乗効果も期待出来ず、部門最適化で旧業務視点の部門管理者や営業のローカル判断に委ねるは問題だ。

### ○ 営業部門の情報共有と将来見越した議論、責任ある判断が必要

案件選択は、将来に責任を持てる営業組織主導で行うのが良い。

<= ビジネスとしての将来像共有と情報収集力+経営判断

<= 営業の小会議と議論 + 専門性を重ねた行動的営業

要員アサインメントは、部門を超え技術導入、人材育成の視点で

<= 未来を拓く仕事には部門越え案件適材の PMPL 抜擢

<= 動いた仕事には部門要員主体で、人材育成と技術導入

### ○ 管理能力面で、当初は受注部門主体の開発、要員移動も必要だ

<= 売上管理責任は受注部門、要員所属部門には費用配布

## 6. IT サービス各部門の話題或いは新規業務

{ IITS の新規案件と SITS、BITS、NITS の外部協業＋中途採用 }

### ○ ARD 部 (Applied Research & Development 部)

JAXA コンペ案件： 宇宙デブリの位置姿勢同定ソフト開発

産総研ベンチャ、東工大ベンチャと競合し、調査提案で合格

### ○ IITS 部門 (Industry IT Service 部門)

トヨタレンタリース案件： アジャイル＋コードレス開発

作業環境に問題 ～ アジャイルに作業場所がバラバラ

増員 6 名＋作業場を本社分室にプロジェクト移動を提案

### ○ SITS 部門 (Social IT Service 部門)

厚労省 HW 更改案件： FAE の元請 F の意向で単純移行優先

基盤共通化の要件定義 ～ 一括なく他社の支援作業へ

⇒ 撤退か単純移行か ー⇒ 撤退へ

### ○ BITS 部門 (Business IT Service 部門)

平和堂 CCX 案件： 遠隔地での主要メンバーでの保守作業

⇒ 業務拡大か撤退か ー⇒ 撤退交渉

### ○ NITS 部門 (Nagoya & Osaka IT Service 部門)

KSR WMS 設計案件： 開発要員育成と体制準備へ有償化

## 7. 当面の問題プロジェクトの解決方針と対応と責任

{ モビリティ停滞遅延、厚労省 HW+イオン、JPT 精算の管理 }

### ○ モビリティ支援システム\_要件定義停滞遅延

アジャイルスクラムによる要件定義作業なのに作業環境が分散、  
それもあって進捗が停滞、新規技術要素の将来性

「アジャイル」「コードレス開発」「T 社標準化」「モビリティ」

などのあるプロジェクト、技術導入を目的に参加したが・・・、

⇒ 新技術の導入、新たなサービスに問題、課題は当然のこと

どう超えるかの改善工夫と現場努力で、積極対応が経営方針

→ 当社の分室に設備環境整え、プロジェクトへ安く提供  
将来性から、適材を選んで投入する

### ○ {厚労省 HW+イオン} の元請体質下の作業継続

将来の大規模現地一括開発受託を目的に人材を投入するが、

方針変更と元請体質に系列 IT サービス企業の質で将来性見えず

⇒ 系列 IT サービス企業の下、単純開発支援を続けるか

→ 当社として資料作り等、すべきことをして撤退

### ○ JPT 精算の管理体制： 無理を承知の作業計画とスケジュール

→ 要件定義の管理体制の自責もあり、管理支援で委任継続へ

## 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：楽天携帯参入、SBG のリスク、ドコモ越え NTT 再編 }

### ○ 19 年秋の携帯参入の楽天、KDDI と提携、全国展開へ準備急ぐ

基地局の整備には、局単位で 1 兆円のコストと 2 年以上の時間が必要で、後発の楽天は容易に立上れないだろうと見られていた。

それが、KDDI との提携で一挙に全国展開をすることが出来る。

KDDI が楽天と組むのも、少子化進む日本では携帯だけでは成長不能であり、既に価格競争にも入っていて止まれば潰れかねない。

既存の通信業者はサービスに軸足を移し、KDDI も楽天の店舗で決済や物流施設を活用、ネット通販のサービス向上を図る考えだ。

通信 3 社がサービスを強化する中、楽天の立場はサービスが本業であり、自前のネットはサービス基盤の強化が目標、格安価格で参入するので既存 3 社に負ける訳がないと三木谷社長は豪語していたが、一番の問題の立ち上りが見えたので参入は半ば成功だ。

楽天は、海外の通販、アマゾンやアリババに比べて成長が遅く、規模も小さい。独身の日 1111 のアリババ売上は楽天の 1 年分だ。銀行や保険など多くの事業を持つが殆ど国内、通信参入を踏台に海外進出、GAFA に対抗するプラットフォームに脱皮してほしい

○ **SBG** はサウジとの投資ファンド **SVF** が揺れる中、**SB** 上場へ

12日、東証は **SBG**（ソフトバンクグループ）の通信子会社 **SB** の上場を認めたので **SBG** は 12 月上場で 2.6 兆円を手にする。

**SBG** の孫会長は、通信子会社 **SB** も育てたが、昔からヤフーやアリババに投資、巨額の投資益を得ながら大きくなってきた。

最近ではサウジのムハマンド皇太子と意気投合、サウジが 5 兆円を出す **SVF**（ソフトバンク・ビジョン・ファンド）を 10 兆円で立ち上げ、IoT と AI、モビリティサービスを軸にアームやウーバー、滴滴出行、直近はバイトダンスにも出資している。投資先は 67 社に拡大、大小問わず世界の有力企業に先行投資、その投資先を選ぶ先見性からトヨタも手を組む存在になった。

サウジ皇太子の穏健改革派著名記者ジャマル・カショギ氏殺害事件で欧米の IT 企業にサウジ資金を避ける動きがあり、一時的には窮地に追い込まれた様にも見えたが、巨額調達資金を得て **SBG** は専門投資企業に変身、サウジ色を薄めて再浮上を狙う。通信企業の停滞見通しの下、**SB** は 7 千人を AI 分野等に配転、課題に対する迅速な対応、孫さんの **SBG** は成長が続きそうだ。

## ○ 通信市場の伸び悩みから NTT はグローバル化へグループ再編

NTT コムとディメンションデータの株をグローバル持株会社へ移し、NTT は 2 日、99 年の分離分割以来の組織再編を行った。

国内中心の NTT は営業益の 6 割をドコモが稼ぐが、そのドコモのよって立つ携帯電話市場は飽和状態、それに楽天が加わるので携帯料金の大幅値下げは必至、NTT は率先垂範、自ら実施する。ドコモに頼る体質からの脱皮、これが組織再編の大きな背景だ。

少子化の進む国内の新規事業でなく、デジタルサービス専門企業として海外市場を目指す、戦う相手は AT&T の様な通信企業とでなく、GAFA や IBM の様な巨大な IT 企業と戦うことになる。日本の技術を持ち込んでも彼らに勝てないのは明白、基礎研究所をシリコンバレーに設置、先端 AI や量子コンピュータの技術を取込み、中長期的に IT 大手に対抗、世界市場に進出する計画だ。先端技術と 5G を併せて 5 年間で 3 兆円を投資して行く。

今の NTT の海外売上高は全体の 2 割程度、現組織を来年 7 月に国内事業とグローバル事業会社に再編、後者を抜本的に伸ばす。基本は携帯事業からの脱却、我々も大局を見て変る必要がある。

## 9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題： 減速景気動向、中国経済見通し、中間選挙後の経済 }

### ○ 9 月経済指標や上期 4-9 月の企業業績から景気減速傾向が滲む

内閣府の 9 月景気動向指数速報値では、前月比 2.1Pt 低下して景気の基調判断を 24 ヶ月ぶりに「足踏み」に下げた。

9 月は台風 21 号や北海道の地震で大規模な停電もあり、自然災害の影響が拭えないが、米中貿易戦争や世界的な景気の減速もあり、貿易統計でも、中国向け輸出が前年同期比 1.7%減、米国向けも 0.2%減、日本の貿易相手国 1 位 2 位の両国の直近の影響が顕著だ。7-9 月の機械受注は 10 年ぶりの高水準にあるが、これを牽引しているのは人手不足の運輸などの非製造業、前期比の 3.5%伸びた。しかし、製造業は 2.0%減と 6 四半期ぶりにマイナスとなっている。

企業の 4-9 月の中間決算も出ているが、主要企業の半数の利益が市場の期待値に届かず、10 月の株安の原因にもなった。

原因は、米中貿易戦争の影響で、中国経済が急速に落ち込んでいる状況を反映、特に設備投資需要減で工作機械の落込みが激しい。自動車関連は対中制裁と鉄鋼アルミ関税の引上で減益基調だが、トヨタはアジアが好調で減益幅が縮小、利益は 2.3 兆円見込む。

○ 中国経済は、景気循環の減速に貿易戦争の影響が加わった状態

7-9月の中国の国内総生産 GDP は、実質で前年同期より 6.5%の成長で 4-6月より 0.2%減速、2期連続の減速で、この成長率は、08年のリーマン危機直後 09年 1-3月期の 6.4%以来の低水準だ。米中貿易戦争の影響で、物価は上昇し、米国向け輸出減に伴って製造にもブレーキが掛かり、生産減から個人所得も株価も下落、個人消費が減退、景気減速の中で元安と海外資金の流出も続く。地方政府の債務過剰で公共投資も減少、停滞感は強まる一方だ。

10月にみずほのトップセミナーで中国の景気循環サイクルの図表での説明があり、拡張、減速、停滞、回復の 4象限に 12年以來のプロットがあり、17年から減速に入った中国経済は、18年に減速の足を速め、6月時点では停滞に入りそうな状況にあった。それが、11日の日経上では同じグラフで 9月に停滞入りとある。停滞は 12年から 14年にかけてのリーマン危機以來の状況悪化だ貿易戦争の影響以前に元々景気循環的に停滞に入る所で貿易戦争が起こり、その影響はこれから来るとすれば、事態は深刻だ。中国は日本の貿易相手国の第一位、日本への影響は計り知れないリーマン危機時の 4兆元はあり得ず、日本自身の対応策が必要だ

○ 中間選挙は民主が下院奪還で上院は共和、日米経済への影響は選挙結果は民主党の圧勝、上院の改選議席 35 の内で民主が 26 を占めていたことを考えれば、共和が議席を伸ばしたのは当然だ。ロシア疑惑もあって中間選挙の結果如何では大統領の弾劾訴追も予想される状況の中で、大統領権限の裁量の大きい外交や通商で「米国第一」を進めて来たトランプ大統領は一息ついた格好だ。大統領選後の中間選挙は政権側に不利になるのは一般的な傾向、これも考えれば、トランプにとって大勝利と言える背景はある。しかも、財政均衡、自由貿易など伝統的な共和党の政策に反するトランプに反対した共和議員は引退や落選、トランプが応援した議員が増えた結果、選挙後の共和党はトランプ支配力が強まる。セッションズ司法長官を退任させ、ロシア疑惑にも手を打った。議会のねじれ現象で政権は外交を優先、経済対策は後手に回る。米国経済は今、IT が牽引、大幅減税や雇用拡大、インフラ投資で GDP 成長率 3%超と好調だが、貿易戦争や金利上昇で企業収益や住宅投資に急ブレーキがかかっており来年後半には減速に入る。中国経済の急落に加え米経済がピークアウトすれば円高が進行、消費増税や TAG 交渉も控え、日本経済は大きな節目を迎える。

## 10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{自動車業界： 日米 FTA と自動車関税、日中接近、テスラ復活 }

### ○ 日米 FTA の代わりに日米 TAG で協議、自動車関税の対象如何

トランプ大統領の強硬な要請を受けて米国 USTR と日本の代表は日米 FTA に代わって日米 TAG (Trade Agreement on Goods) を締結することにし、ペンス副大統領が来日、大枠の協議を始めた。

### ☆ FTA と TAG の違いは何か、唯の言葉の綾か何が守られるのか

FTA は WTO で認められている二国間に限定した関税引下げ協定であり、包括的な FTA はサービスや投資分野を含むが、これが含まれないのが TAG だが、農産物も含まれることに注意が必要。

FTA を使うことで米国が求める農業分野の関税交渉に反対が多く言葉を変えたというのが実態で、米国の要求に沿った交渉になる。

### ☆ 自動車交渉の米国要求の非関税障壁への予防線が TAG の狙い

日米関税交渉の目玉は、農産物と自動車、日本が死守するのは、自動車の非関税障壁の議論に踏込ませないこと、自動車のモノとしての関税は米国が高く、日本に 25%の自動車関税をちらつかせながら迫る数値目標等の押し付けを断つのが TAG の真の狙いだ。逆に、農産物に対しては無防備、TPP 水準+ $\alpha$ での合意を目指す。

○ **自動車業界の日中接近は民間企業レベル、生産拠点変更が中心**

米中貿易戦争の影響で米国が輸入自動車にかかる関税は 25%だが、中国が米国にかかる輸入自動車の関税は 40%、これは貿易戦争の第 3 弾で品目の少なくなった中国が主要輸入品に高関税を課したからだが、米国で生産した日本車の輸入にもかかることは勿論だ。米国車の 40%関税と中国で生産する自動車に必要な米国製自動車部品への高関税で、年間 2800 万台と言われた中国自動車市場での GM など米国車の競争力が急速に低下している。

自動車一般の輸入関税を下げたこともあり、レクサスなど日本の輸出自動車の伸びが著しいのとホンダはアキュラなど米国生産を中国生産に移すことを自主判断、同様に他社でも生産移転を計画、結果的に日本車の中国に於ける競争力が急速に増している。

○ **テスラ復活も、マスク CEO に対する証取法違反の訴訟が続く**

米国テスラは、本命の量産車、小型 EV セダンのモデル 3 出荷が順調に進み始め、第 3 四半期での出荷が過去最高の 8 万 3500 台を記録、前年同期の 3.2 倍となり、生産障害を越えて復活した。

しかし、マスクの悩みは消えず、生産が低迷で苦しんでいた時の株式市場での空売り対応の過失発言が、訴訟対象に浮上している。

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

{議題3題： 採用は60名、管理部門再生、来季へ繋がる受注活動 }

○採用は60名： 来期新卒現時点53名、院卒中心に60超達成へ

IT業界の先行きは、人材不足と技術転換期、必要な人材は高素材

最終価値生産はリアルビジネスだが今はABCDEの技術転換期

A(AI)、B(Big Data)、C(Cloud)、D(DX)、E(Edge Computing)

新成長分野は成長続き安全、優秀な素材中心に取れるだけ取る。

○管理部門再生： 人材確保、技術導入の次は管理体制の抜本入替

大阪支社中心に管理部門の再構築を図るが、本社再構築の実験場

ITサービス企業発展の方程式：

戦略的技術導入=> 人材確保=>技術導入と人材確保の加速

=> 枠組み再構築=> 経営管理人材導入=> 組織安定化

○来期に繋がる受注活動： 来期一括実装、リスク対応と成長基盤

今期は延長線上で、当初計画達成は無理だが売上超40億増収増益

来期以降の成長とその為のリスク対策、営業基盤整備に重心移動

経営リスク対応： ① 新人旧人の為の来期一括案件への布石

② 先端技術応用分野拡大に向けた掘起し

## 12. おわりに

{熊本に慰霊と感謝の旅、30周年を契機に IVIS の新しい旅立ち }

### ○ 協力企業の創業30周年に呼ばれて10月27日熊本に出張した。

マインドソフト社の佐藤正文社長に招待され、熊本に往き、地元の業界幹部を交えた創業30年記念の盛大な宴を楽しんできました。

1週間後に当社の30周年記念の会を控え、リハーサル的な気持ちも抱きつつ、内心では「慰霊と感謝の旅」と決めて出掛けました。

30年前の会社創業時に世話になった2人の恩人、一緒に創業した高校同期東工大出身の友人南波と初期の要員不足を支えてくれた博多に住む元SVC社長園田さん、二人への慰霊と感謝の旅でした。

南波は後に独立して新事業を始めたが、熊本で不慮の死を遂げた。

私も年、30周年を迎え気持ちの整理もあり、南波が発見された地

で彼の冥福を祈り、経営者へ一歩踏み出す契機を作ってくれた園田

さんと一緒に働いた旧SVCの仲間達に感謝の気持ちを伝えて来た。

### ○ これから、愈々、ITサービスの新たな成長期が始まる時だ。

創立30周年を機会に未来の可能性にチャレンジして行こう。

新たな技術環境の下で、今まで以上に努力し、

少子高齢化が進む課題先進国日本の役に立ちたいと考えている。

<< 11月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「遠い点を繋いだ方が面積は大きくなり、近い点を繋いでもあまり面積は広がらない。新しいサービスを始める際に、どうゆう可能性があるのかを考えることが大切だ。」

楽天 三木谷社長の会見から(日経新聞11月10日)

「遠い点を繋いだ方が面積は大きくなり、近い点を繋いでもあまり面積は広がらない。中核事業のネット通販は元々顧客を獲得するツール、そこから金融や保険にエコシステム生態系を広げて来た。携帯事業に本格参入で中核事業はこれから大きく変わるだろう。」

アマゾンがネット通販と最も遠いクラウドを繋ぐ巨大なプラットフォームを築いたことを考えると、構想力の大きさがビジネス成長のエンジンになることは理解出来、サービス化を図る通信大手3社を相手に、サービスから通信に踏込む楽天の成功を見る思いがする。

「楽天には僕ほどのクレージーな人間はいない。ソニーの森田氏やアップルのジョブスなど、創業者がいなくなったらイノベーションは止まる」とも三木谷社長は言っている。創業の社長には、通信で成功した暁こそ、超本命のグローバル展開に踏込んで欲しいものだ。