

2019年1月16日

<月例会用>

2019年1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（2019年1月） <目次>

1. はじめに

{ 神田明神への新年の参拝と「大吉」のおみくじの内容に想う }

2. 当社関連の最近の話題

{ **TS**と**TRI-AD**の誕生と当社の役割に応じた専門性向上の努力 }

3. 平成30年度第3四半期11月業務実績と同四半期の実績推定

{ 12月生産394M利益41M、実績推定3Q生産1063M利益70M }

4. 営業契約から見る1~3月の生産推定と第4四半期生産見通し

{ 4Q推定生産1128M利益76M、一括増と大阪立上げが条件 }

5. 平成30年度決算見通しと年度目標達成上の課題と対策

{ 決算推定:売上40.8億円、利益2億、当初計画達成確率20% }

6. ITサービス各部門の話題或いは新規業務

{ ATD本_RL再構築、BIT本_Drug ツルハ、TIT本_ATS案件 }

7. 現行プロジェクトの状況報告、見通しと課題解決

{ NUL_DNP 決済、NUL_JP 精算、京都 KSR_WMS }

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: アップル減収、スマホ決済乱立、今年のCESの話題 }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題： 米日株価乱高下、中国景況悪化、今年の景気は？ }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 金融証券：サービス化自動化に向けた POC 投資が支え役 }

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 2 年目： 人材活かす組織強化と大阪立上げ }

12. おわりに

{ 新時代への適応力と若返り・・・新組織体制を軌道に乗せよう }

<< 1 月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「 あいつらは部下と言うより戦友だ。 一緒に苦しみぬいた所で
生まれる団結力と信頼関係。ともに生き残った。這い上がってきた。
これこそが志を共有すると言うことだ。」

ブロードバンド ADSL 立ち上げ当時の SB 社長 孫正義

杉本 貴司著「孫正義 300 年王国への野望」(日経新聞出版)

「ここまで辿り着くまで七転八倒して来たストリートファイター達は修羅場を
経て孫を支える一騎当千の将へと成長した。『革命を起こすには多
くの優れた将を得なければならぬ』その将が孫の下に揃ったのだ。」

1. はじめに

{ 神田明神への新年の参拝と「大吉」のおみくじの内容に想う }

- 1月3日、箱根からの帰り道、思い出して神田明神に参詣した。

「ときわなる 松のみどりも春くれば

今ひとしおの 色まさりけり。」

神田明神は、平将門が合祀されている神社で、祈願すると「戦い」

に勝てると言われており、宗教心の無い私も、時々お参りに行く。

上の歌は、おみくじにあったもので、新年の開運の兆を示している。

早春の自然を歌っている様だが、常緑樹の新緑は4月5月の初夏、

自然描写ではなく、春に託して心の持ち方の大切さを伝えている。

早春の素晴らしさを教えてくれるのは中学で習った万葉集の歌だ。

「岩走る 垂水の上の さ蕨の

萌え出ずる春に なりにけるかも」 志貴皇子

- 心の持ち方で見えるものが見えたり見えなかつたりするものだ。

余裕を持ってプラス思考で見ると良いものが見えて元気が出るが、

先々のリスクを考え過ぎると自分だけでなく周囲の元気まで奪う。

当社も新人 60 人を迎え、今年は若手社員中心に 500 名を超える。

課題も多いが、若き才能と共に発想新たに未来を拓いて行きたい。

2. 当社関連の最近の話題

{ TS と TRI-AD の誕生と当社の役割に応じた専門性向上の努力 }

○ 1月1日付でTCSとTDC、TCIが合併、TSが誕生した。

自動車業界はCASEと言う技術革新の時代を迎え、MaaS：
目的に沿って快適な移動サービスを提供する会社になる、と言う。

CASE：Connected、Autonomous、Sharing、Electromotive

安全で安心、快適な移動を支える用語だが、車の基本動作である

「動く、止まる、曲がる」に加え、最新のITの支援が前提だ。

AI、IOT、ビッグデータ、Edge処理、Cloud環境と5G通信など

の先端ソフトとIT基盤を使って実現する訳だが、開発と共に運用

が重要、自動車企業自身が主体的に動かなければ実現不可能だ。

TSは3社合併を超え、トヨタIT分野の中核会社になって行く。

ITに関係する開発や調達は、大手も含めてTSに一本化される。

シリコンバレーのトヨタの研究機関、TRIの日本法人TRI-AD

(Advanced Development)も同じ日に日本橋で誕生した。

TSは、名古屋、東京の2本社制を敷いて東京本社には先端技術部

を置くことになっているが、これは、TRI-ADとも連携、大学や

Start Upとも協力、CASE実用化に向け開発を進めて行く為だ。

○ **TS 名古屋本社は名駅横の JP ビル 32 階、年賀に参上して来た。**

3 社が合併し新たに誕生したトヨタ自動車の未来を拓く戦略会社、TS の取引先が倍増、社内体制も大幅に変わるタイミングでもあり、7 日に、協力企業向けの新年賀詞交換、名刺交換会があり、当社もトヨタ出身の佐藤常務、片井さんと一緒に出席して来ました。

新会社の開所式でもあり、入り口には、数多くのお祝いの胡蝶蘭が所狭し、と並んでいましたが、IT 関連企業では日本MS から IBM、富士通、日立、NTTDT、野村総研、NEC、ユニシスなどのビッグネームが並び、TS が担う役割、重責と内外の期待感を肌で感じた。

☆ 新社長は、トヨタ自動車本社の前常務理事の北沢宏明氏、TCS の大平専務は CTO 専務取締役で、東京本社先端技術開発本部本部長、TCI 社長の川添氏が専務取締役でエンジニアリング分野の分野長、我々に近い部署では伊藤慎吾取締役が制御解析本部の本部長です。TS 新体制にはお世話になっている方も多いが、役割や使命は別格、総勢 2500 名、3 年後は新規採用や本社も加え、5 千名規模になる。

○ **TS 新体制に合わせて当社も体制刷新、気持ち新たに頑張りたい。**

9 日には北沢社長に時間を頂き、話を伺ったが、当社への期待は大きく、重責だが千載一遇の機会、緊張感を持って頑張りたい。

3. 平成30年度第3四半期12月実績速報と同四半期の実績推定

{ 12月生産394M利益41M、実績推定3Q生産1063M利益70M }

○ 11月の経営管理ベースの業務実績速報 M：百万円

売上高 489.2M

仕掛高 期首 415.0M

期末 320.0M

仕掛増分 △ 95.0M

付加価値生産高 394.2M : 月間4億円に届かず。

経費 製造原価 319.5M

一般管理費 32.9M

営業外費用 0.8M

経費 計 353.2M

利益 41.0M : 前月予想は20M強。

○ 第3四半期目標、生産11億、経費10億4千万、利益6千万円

第3四半期推定、生産～ $330M+339M+394M=1063M$

利益～ $17M+12M+41M=70M$

☆ 3Qの対計画比業績評価 ～ 生産△37M、損益+10M

3Qの対前年同期比評価 ～ 生産+110M、損益+50M

4. 営業契約から見る1~3月の生産推定と第4四半期生産見通し

{ 4Q推定生産1128M利益76M、一括増と大阪立上げが条件 }

○ 2019年1月度の営業契約から見る付加価値生産と利益推定

売上高（契約予定の納品額） 531M

仕掛増推定（今月末一月初） $\Delta 160M$ (=307M-467M)

1月度推定生産 361M

1月度損益<原価=>経費推定> 18M

○ 期内の仕事残は十分あり、これを前提に2,3月の推定

2月は、1月に比べて売上+5M、利益+2M

3月は、期末特需に中途能力増と外部調達が可能として

3月は、1月に比べて売上+40M、利益+20M

=> 2月生産365M利益20M、3月生産401M利益38M

○ 第4四半期の推定 : 4Q目標 生産11億、利益6千万円

4Q推定生産 = $361M + 366M + 401M = 1128M$

4Q推定利益 = $18M + 20M + 38M = 76M$

☆ 達成上のリスクとその回避努力

若手や技術的適応力の無い技術者の活用及び構造問題解決

=> POC営業強化、部門拡大と管理組織、大阪自立へ投資

5. 平成 30 年度決算見通しと年度目標達成上の課題と対策

{ 決算推定:売上 40.8 億円、利益 2 億、 当初計画達成確率 20% }

○ 4Q 推定の延長上での年度生産、利益見通し

年度生産 = < 1Q 生産 + 2Q 生産 + 3Q 生産 + 4Q 生産 >

$$= 930\text{M} + 1002\text{M} + 1063\text{M} + 1128\text{M} = 4123\text{M}$$

年度利益 = < 1Q 利益 + 2Q 利益 + 3Q 利益 + 4Q 利益 >

$$= 29\text{M} + 66\text{M} + 70\text{M} + 76\text{M} = 241\text{M}$$

○ 生産推定の延長での年度売上、期末仕掛、利益見通し

期末仕掛は売上 40 億超の前提で、一括少なく昨年比 2 千万円増

昨年の期末仕掛 : 17.8M => 今年の期末仕掛 : 43M

☆ 2018 年 3 月期 決算見通し

売上高 4080M : 40 億 8 千万円

期末仕掛 43M : 4 千 3 百万円

期末経費 41M : 4 千 1 百万円

経常利益 200M : 2 億円

☆ 対前年度比 売上 6.3%UP 、利益 11.1%UP

○ 期末までの努力目標と年度計画 : 売上超 41 億円達成の可能性

努力目標 ; 中途採用増と POC 案件受注、 計画達成見込み ; 20%

6. IT サービス各部門の話題或いは新規業務

{ATD 本_RL 再構築、BIT 本_Drug ツルハ、TIT 本_ATS 案件}

○ 年度内の新業務は少ないが、次年度準備や残予算 POC に動意

- ☆ 新 ATD 本部の車レンタリース基盤再構築、分室 7 F で作業

TMS 社の RL 再構築案案件が TS プロジェクトとして、参加の CTC、NUL 東京事務所で開発中であるが、PG コードレスのアジャイル開発なのに予算や環境の都合で場所が離れていた。当社も 6 名が NUL 側で参加して作業しているが効率が悪く、開発環境を改善する趣旨で当社の分室 7 F 提供を申し出た。承認を得て 40 名が年末に移動、新年から 7 F で作業中です。

T 社標準開発手法なので、Out-systems にも慣れ、アジャイル開発にも馴染んだ提案型 SE の育成の場として期待している。
- ☆ 来年度流通系新案件として Drug Store 大手のツルハが浮上

当社の流通系は、倉庫出入庫の WMS、決済基盤構築に加え、NUL の CC4X ベースの小売、卸システムの開発が得意分野、平和堂や小田急、いなげやの開発実績あり、千代田は進行中。

来年度案件に Drug 大手のツルハが浮上、2 月から参加する。
- ☆ 名古屋支社も POC 掘起し中で手応え十分、要員が緊急課題

7. 現行プロジェクトの状況報告、見通しと課題解決

{ NUL_DNP 決済、NUL_JP 精算、京都 KSR_WMS }

○ 終了する重要業務、問題含みの小康案件、期待案件の立上げ

- ☆ NUL 主要株主の DNP との共同事業、プリペイ決済が終了
プリペイカードによる決済基盤システムの要件定義から参加、
開発を終え、イオンから初めて最後は日本郵政の決済組込み、
途中ではポンタカードの立上げ等にも尽力、今役割を終える。
DNP は本来のカード発行販売事業に移行、NUL も撤退する。
政府のキャッシュレス化政策もあり、決済は携帯端末に移行中、
決済手段に繋がる QR コード読取りが主流、時代背景もある。
- ☆ 計画厳守、仕様承認確定が遅れた JR 精算、漸く実装段階へ
承認手続きの厳しい顧客、仕様と開発の間に立つ技術責任者が
ボトルネックで要員投入と手戻りを繰り返して来たが、漸く仕様
が FIX、残課題もあるが、実装に入り開発は順調に進む筈だ。
並行して仕様矛盾の調整と最終試験に向けた設変の準備をする
- ☆ 大阪支社立上げに不可欠の一括 KSR 案件、順調に設計推移中
京都 KSR 社の委託開発業務、大阪 S 倉庫向 WMS 開発業務、
精鋭参加で時間をかけた設計、年度初めから本格実装に入る。

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：アップル減収、スマホ決済乱立、今年の CES の話題}

○ 新機種投入も売上減のアップル、ファブレス商法の減産影響大

アップルが、10-12 月期の売上が当初見通しより 10%近く下回る

9 兆円になったと 2 日発表、NY 株式市場が急落、為替市場でも

円が 104 円に高騰との報道に触れ、私はまずこの数字に驚いた。

翌日の東京市場、大発会にも拘らず日経平均 700 円超の暴落だ。

改めて iPhone 販売減を考えたので、その影響と復活に触れる。

考えてみれば、2007 年、ジョブスが初代の iPhone を発表以来、

画期的な商品故に新しい市場が次第に拡大、新型を発表する度に

革新的イノベーションで製品陳腐化、拡大に拡大を続けて来た。

加えて独占的商品故のファブレス化でコストを削減、製造リスク

を負わず、世界の IT 業界のトップに登りつめて君臨して来たが、

スマホが行き渡り、競合製品の品質も向上する中で限界が来た。

スマホ世界生産は年間 14 億台、17 年から約 4%減少し始めた。

最大の成長市場は中国、その中国もテンセント他の競合が誕生、

しかも米中貿易戦争で中国经济減速中、天井には必然性がある。

☆ 部品製品製造に影響大、復活は長期、有機 EL の 5G 端末か

○ キャッシュレス化を先取り、QRコード媒介にスマホ決済乱立

デジタル社会の中で現金での決済は、銀行の窓口やATM、店のレジ係や現金移動の人的費用等で年間1兆円のコストが発生する。政府や行政は、観光客も念頭にキャッシュレス化を推進中だ。国別のキャッシュレス率は、韓国が90%を超え、中国は60%、欧米50%前後なのに、日本は未だ20%に届かず、今年の消費税増税対策でキャッシュレス決済に5%自動還元が計画されている。一方で、通信キャリアやネット通販の様なプラットフォームは、個人の購買データの利用価値の高いことを知り、購入やサービス決済時の最新個人情報、ビッグデータ獲得に躍起になっている。最近では、ヤフーとソフトバンクがペイペイという決済サービスを立上げ、買物に2割還元、総額100億円の還元キャンペーンを始めたが利用者が殺到、10日で締切ったことで話題になった。ペイペイはクレジットカードや銀行口座とリンクしたQRコードをスマホに表示、店側はQRの読取り装置で決済する仕組みだ。キャッシュレス化は従来、クレジットやプリペイのカードが中心だったが、各社がこのスマホ決済を立上げ、今や乱立状態だ。LINE、楽天、オリガミ等、QRコードの標準化が必要な時期だ。

○ 今年の CES の話題は、5G と自動走行車に言葉を話す音声家電

年初恒例の CES (Consumer Electronics Show) がラスベガスで開催され、最先端の 5G と AI 技術を軸に、応用分野のサービスや製品を展示、来場者に先端技術が拓く新時代の到来を告げた。

CES は元々、家電ショーだったが、80 年代のパソコンの時代、90 年代のネットと携帯の時代をへて 2000 年以降はスマホ時代が続いたが、10 年代に入ると AI や AI 製品が登場、話題を呼ぶ。

2000 年代には B・ゲイツも S・ジョブスも CES で公演したし、2013 年の CES はトヨタが自動走行車を出展して話題になった。

時代に応じ、次の技術革新の方向性を示して来た貴重な展示会。

今年は、米国と韓国で 4G の 100 倍の高速大容量の 5 G 商用通信が始まる年、高速通信を活用した医療手術システムや作業支援用の VR (仮想現実)、AR (現実拡張) システム、自動走行車を開発中の各メーカーは自動走行実験の展示やデモを行っている。

膨大なリアルタイム走行データをクラウドに送り、分析し安全な遠隔操作情報を瞬時に送るのは 5 G があって初めて可能になる。

アマゾン「アレクサ」、グーグル「アシスタント」を使った家電、「繋がる家電」も話題を呼んだが、AI の実用化製品の到来だ。

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{景況 3 題：米日株価乱高下、中国景況悪化、今年の景気は？ }

○ 日米株乱高下の背景は世界の政治リスク拡大と景気低迷見通し

減税や財政の息切れに加えて米中貿易戦争、ここに来てトランプ大統領の FRB 介入やマティス国防長官の辞任、メキシコの壁建設など、政治政策面の悪材料が重なり、昨年のクリスマス・イブ、米 NY 株式市場のダウ平均は、一気に 2.9% の大幅下落となった。翌日の東証は日経平均 1000 円超安、節目の 2 万円を割込んだ。大納会の 28 日には辛うじて 2 万円台に戻したが、日米共に景気反転の好材料乏しく、先行き不透明、景気後退の可能性が残る。昨年 1 年の総決算とみると、アベノミクス相場が失速し、金融や自動車大手の時価総額が下落、中国経済急降下による工作機械の低迷など、激動の海外情勢に揺れた日本経済の今を映している。

○ 中国景気急降下に必死の景気対策、20 兆円減税に上乗せ 20 兆

18 年 10 月～12 月期の中国 GDP 成長率は 6.4%、1990 年以来の低成長だが、18 年通期は 6.6% で計画 6.5% を何とか達成した。しかし、19 年には米中貿易戦争の影響が顕在化、輸出減の影響が生産、投資、更に消費にも波及、6.2% 水準に止まる見通しだ。

中国経済のリスクは、貿易戦争よりも内政側にあり、地方政府や企業の高水準債務に加え住宅市場のバブル調整が始まっており、成長率を下げているだけでなく経済の梶取りを難しくしている。景気対策は金融よりは即効性の財政出動、地方の高速道路や鉄道などのインフラ整備、それと減税、前年 20 兆円規模の減税をしているが、製品購買補助金など更なる大幅減税を実施する予定だ。貿易戦争に関し、中国側が大幅な譲歩に出ると言う話もあるが、バランスを取った膨大な財政出動、長期戦覚悟が透けて見える。習主席も貿易戦争は回避したいが、経済大国、軍事大国への国家目標の旗を下す気はなく、対米 90 日交渉で合意するのは難しい。むしろ、半導体も含め、これを機会に先端技術の内製化に注力、一時的な困難を超えても、将来の技術大国への道を選ぶ筈だ。日本への期待大きく、今日本は政治的に大きな決断が必要な時だ

○ 日銀短観と1月の日経産業天気図の楽観超え、現実が悪化進む

日銀短観（12月）も日経産業天気図も、中国の景気減速の影響で工作機械と半導体の不振はあるが、緩やかな成長との見立てだ。欧州、中東、アジアの景気減速表面化、米国も3月危機の予想、中国と世界の急回復は困難、周辺は厳しく予想以上に悪化する。

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 金融証券：業務効率化自動化に向けた POC 投資が支え役 }

○ 異業種のフィンテック攻勢に耐え愈々都銀自身が再生に踏出す

AI と DX 進展の中で、最も影響を受ける業界は銀行と言われる。専門的知識が必要な銀行の審査や融資の判断も、取引データ等、最新データを得て AI が学習すれば、専門家以上の判断が可能、そうした中でロボアドが生れ、Start Up や異業種の参入が続く。資金のある IT 系異業種、アマゾン、リクルート、楽天も、決済と共に融資や送金に踏み込み、既存金融機関の地盤を崩している。それが今、大手中心に多くの地銀が参加、信用データを持寄り、業務熟知の専門家が銀行系 Start Up と組んでスクラムを組む。顧客とデータと資金持つ銀行連合が先端技術で巻返しを始めた。みずほグループと地銀が仮想通貨による送金、3メガ銀と商社が地銀 18 行を加えて AI 審査による中小企業融資、合理化に伴う雇用維持人材活用は別として、銀行専門業務が生産性高く蘇る。

○ 少子高齢化で地銀は待ったなしの革新の時、IT 活用で再構築へ

不動産やシェアハウスへの甘い融資はスルガだけの問題でなく、少子高齢化とゼロ金利に苦しむ多くの地銀の共通の問題である。

モラトリアム法で、負の遺産を抱えながらも生延びている銀行、安全最優先に米国債で運用している堅実な銀行も予想外の米国の長期金利上昇で損切りに走るなど、海外経済動向に翻弄される。本業の貸出しによる金利収入は見込めず、不良資産処理の損失も増えており、運用でも逆風で躓く、3重苦で逃げ場なしの状況。店舗廃棄統合を前提にIT投資を進め、自身もM&Aに踏込む。広域営業の為にタブレットを使った仮想店舗サービスと共に、地域データセンター活用や他行との共同システム投資も必要だ。単独でも合併でも、困難な状況下で地銀を救うのはIT投資だ。

○ IT 需要はSI サービスより省力化投資、最初に POC 需要あり

当社の金融系のITサービスは、NULを中心に、中小金融機関の勘定系BANK-FIT、地銀信金の窓先業務をタブレットで支援するSmart Branch、これは営業マンが顧客に出向いて業務の出来る仮想店舗機能でもあり、地域金融特化型の開発とサービスだ。それと、農中金関係がこれから大きくなり、全国店舗の窓口業務の見直しが始まるが、これにはSmart Branchの経験が活きる。又、手形金額読取りやブロックチェーン開発も手掛けているが、業務特性から、暫くこの種の先端技術POCが増える見通しだ。

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 2 年目： 人材活かす組織強化と大阪立上げ }

○ 4月に優秀な素材 60 名入社で社員規模超 500、組織改革急浮上

同業他社が優秀な人材を採用できない中、60 名の院卒学卒が入社すること自体は、成長路線戦略で計画通り、順調で悪くないが、社員が 500 名を超える時、管理と指導がスカスカでは失速する。

☆ 中小企業の旧体制管理者と組織では、能力資産を活かしきれず

成長分野の人材育成を主眼に先端技術部門の受け皿を拡充する。

蓄積貯める仕組みを創り、POC 案件を常時探す提案型営業増員。

会社の中枢機能である管理部を司令塔として再構築する。

老化した組織と人材を刷新、必要ならば、外部人材を導入する。

技術部門を 3 本部 1 部門に分け、責任者の合理的討議を定例化。

中央管理体制下、各本部の自律的挑戦と努力促す仕組みを構築。

○ TS 誕生も大手変身も次代の要請、次期組織構想下で人材育成

自動車の大きな変革を前に TS も新体制を整えサービスを深化、

大手 IT ベンダーも SI に加え高い専門的技術で顧客満足へ挑戦、

当社も 3 年後の企業組織を構想、人材と技術基盤で新組織創造。

○ 需要高い POC で人材育成と技術導入、時間をかけて管理育成

12. おわりに

{新時代への適応力と若返り・・・新組織体制を軌道に乗せよう}

○ 2日発表の厚労省就労人口推計、40年就労20%減とその対策

18年の日本の就労人口は7500万人、経済成長も1%台で女性の参加も現状並みならば、40年の就労人口は20%減の5300万人、経済も成長、女性、高齢の就労が増えれば、8%減の6900万人、それでも就労者の65歳以上の人々が20%を超える、これが推計。

☆ 国力を維持するには、まず第1に就労参加者を増やすことだ。

その上で、就労者一人一人の労働生産性を上げる為に、

成長分野に人材の流動化を進め、新規参加者に教育を施す。

IT活用など作業環境を整え、国は作業者の能力向上を支援

○ 企業を国に対応させて考えれば、当社の経営方針の理解が進む

人材確保困難なIT企業は、労働人口の減少続く国の課題に対応

☆ 技術者の増員が成長への基礎的条件：新人60名社員500名超

成長組織に社員を移し、新たな参加者に技術教育を施す

新組織体制と管理者を整え、経営は作業者の技術向上を支援

○ 成長基盤整備の2年目、若手社員増から組織と管理の質向上へ

500名超の人材を活かす組織を作る。それぞれの立場で協力を！

<< 1月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「 あいつらは部下と言うより戦友だ。 一緒に苦しみぬいた所で生まれる団結力と信頼関係。ともに生き残り、這い上がってきた。これこそが志を共有するということだ。」

ブロードバンド ADSL 立ち上げ時の SB 社長 孫正義

杉本 貴司著「孫正義 300年王国への野望」(日経新聞出版)

「ここまで辿り着くまで七転八倒して来たストリートファイター達は修羅場を経て孫を支える一騎当千の将へと成長した。『革命を起こすには多くの優れた将を得なければならぬ』その将が孫の下に揃ったのだ」

正月の多少余裕のある時間、通勤電車の中で孫正義の二つの伝記、杉本氏の日経の前述の書と佐野氏の小学館の後述の書を読んだ。

SBGの経営に不安を感じたのが動機だが、感銘する所があった。

前者はビジネス書、構想力の大きな孫が知名人と出会いながら成長して行く過程、困難への挑戦の過程で新たな部下と出会い、困難を超えて部下が大きく成長、何時の間にかNTTを超える様な会社になってゆく、孫と共にそんな群像達の大勝負ドラマを描いた本だ。

「ソフトバンクは孫だけで出来た会社ではない。孫の志に共感した先達が陰に陽に協力したからこそ若き才能が開花、そして孫の志に共感する腕に覚えのあるストリートファーター達が孫の下に集うことで、この異形の企業集団が出来上がった。」著者は最後にそう結んでいる。

後者は、在日三世として佐賀で生まれた孫（安本）正義が、差別と闘いながら 15 歳で 1 人米国に渡り、猛烈な勉強をして人間として IT ベンチャーとして、経営者として大きく成長して行く姿を、ルーツに遡り、父三憲の育て方や多くの先輩との関係に触れながら描いており、これも孫正義と言う人の人格の根本が解って面白い。佐野真一著「あんぽん」（小学館）には、孫が 12 歳の小学 6 年生の時に書いた自作の詩が載っている。この感性と思索、詩文の構成の仕方、やはり子供のころからの天賦の才だ。以下、採録しておく。

「君は、涙をながしたことがあるかい。

『あなたは』、『おまえは』、

涙とは、どんなに、たいせつなものかわかるかい。

それは、人間としての感情を、あらわすたいせつなものだ。

『涙。』

涙なんて、ながしたらはずかしいかい。

でも、みんなは、涙をながしたくて、ながしては、いないよ。

『じゅん白の、しんじゅ。』

それは、人間としてとうといものなのだ。

『とうとい物なのだよ。』

それでも、君ははずかしいのかい。

『苦しい時』『かなしい時』そして、『くやしい時』

君の涙は、自然と、あふれ出るものだろう。

それでも、君は、はずかしいのかい。

中には、とてもざんこくな、涙もあるのだよ。

それは、『原爆に、ひげきの苦しみを、あびせられた時の涙』

『黒人差別の、いかりの涙』、『ソンミ村の大ぎゃくさつ』

世界中の人々は、今も、そして、未らいも、泣き続けるだろう。

こんな、ひげきをうったえるためにも、

涙はぜったいに欠かせないものだ。

それでも、君は、はずかしいのかい。

『涙とは、とうといものだぞ。』

経営の才は一朝一夕に育たず、天才は天賦の才をどう育むかだ。

凡才は才を嘆かず、身の丈以上の会社を創る努力の積重ね。＜了＞