

2019年2月6日

<月例会用>

2019年 2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2月） <目次>

---

1. はじめに  
{ 御茶ノ水駅バリアフリー工事が仮設から5年、漸く動き始める }
2. 当社関連の最近の話題  
{ 新卒採用最終、次年度目指す組織体制、レイアウトと組織運用 }
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月確定生産394M利益41M、3Q確定生産1063M利益70M }
4. 営業契約から見る2~3月の生産推定と第4四半期生産見通し  
{ 1月実績速報と契約残から推定する4Q生産1103M利益120M }
5. 平成30年度決算見通しと来期の主要政策目標と調整年度計画  
{ 決算推定:売上40.6億利益2億、仕掛3.8千万で略計画通り }
6. ITサービス各部門の話題或いは新規業務  
{ ATD本\_無人店舗実験、BIS本\_Drug Store、TIS本\_RPA }
7. 現行プロジェクトの状況報告、見通しと課題解決  
{ AA\_図面属性読取り、IAS\_JAXA Innovation Hub、BSS\_CC4R }
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: 米IT大手業績、銀行のクラウド移行、KDDI何処へ }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題: 米中貿易戦争余波、日欧 EPA 発効、人手不足倒産 }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 流通小売: ネットが弱い生鮮で客呼込み日用品で儲ける Drug }

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: 指揮系列と報告、主要会議再開、大阪立上げ計画 }

12. おわりに

{ 管理者の役割・・・今とは違う明日への道を拓き、流れを創る }

<< 2月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ ユーグレナ社長 出雲 充

< 貧しい国の食糧事情を満たす画期的素材が体内に葉緑素を備えて

光合成するミドリムシだったが、微生物の餌になって殆ど培養不能 >

「大学を卒業して、私は銀行に入りました。でもやっぱり、ミドリムシに

時間を割きたい、栄養問題に貢献したいと 1 年で退職しました。

ミドリムシ培養が旨くゆくとは思っていなかったけれど、自分の人生だ

からほれ込んだミドリムシに賭けてみたい気持ちを抑えられなかった。」

「人は挑戦して失敗して恥ずかしくとも、死ぬことはありません。

私生きています。失敗しても大丈夫、又歩き出せばいいだけだから」

## 1. はじめに

{ 御茶ノ水駅バリアフリー工事が仮設から5年、漸く動き始める }

### ○ 節分を過ぎると暦の上では春となるが、朝晩冷えて春はまだ先

寒さがゆるむのを肌で感じる春の到来より、野に咲く花は敏感だ。

早春の代表的な花、山地に咲くフクジュソウと川畔のフキノトウ、

3月にはカタクリが芽吹き、コブシの大木に白い花が咲き始める。

今は雑用に追われて土日なく会社で仕事だが、余裕のあった昔は、

雪の残る山形の出羽三山、福島や日光、十日市にも行ったものだ。

雪解け玉子湯の野の花、松之山のブナ林の芽吹きを、今も思い出す。

愈々春の到来、年度末に区切を付け、気持新たに新年度を迎えたい。

### ○ 3日日曜、新装なった御茶ノ水駅のエスカレータに初乗りした

2月から上り下りの両ホームのエレベータとエスカレータが動き

始めたが、仮設工事が始まったのが13年7月、5年半の難工事

大学病院が隣接する御茶ノ水駅が漸くバリアフリーに変身する。

これから2023年の完成を目指して第二期工事が始まり、3階に

新駅舎を創り、聖橋側の改札口を潰して駅前広場を創る計画だ。

仮設を含めた綿密な工事計画と努力の積上げの結果が完成の姿、

未来の一流企業IVISにも基盤整備という仮設工事が必要なのだ。

## 2. 当社関連の最近の話題

{ 新卒採用最終、次年度目指す組織体制、レイアウトと組織運用 }

### ○ 新卒採用を続けているが、要教育の4月入社2名を加え60名

社内新人教育のキャパから60人としているので、これで一旦終了。

内訳で見ると

卒業別は、博士課程2名、修士課程24名、学部31名、専門3名

分野別は、情報系21名、理工系32名、文科系7名、

大学別では、多い順に日大6名、名古屋大6名、京大4名、

阪大4名、名工大3名、千葉大3名。

これからは、20年入社の採用が中心になるが、

計画では目標80名、{博士課程5名、修士課程35名、学部40名}

60名を超える20名は、名古屋支社、大阪支社で教育する予定だ。

クラウド普及を背景にエンドユーザーがITの内部強化を図る中、

IT専門企業は勿論、大手中心に一般企業でのIT人材募集が増え、

従来型の中堅中小情報サービス企業は厳しい環境に置かれている。

同業他社は、成長企業の礎となる優秀な人材採用が出来ていない。

当社は、今始めた訳ではなくリーマン危機後の10年前から戦略的

な採用を進めており、若手も増え、成長の必要条件は出来つつある。

○ 次年度への組織体制を2月から実施、管理層の評価選別も行う

基盤整備3カ年計画の初年度は、優秀な若手の量的確保と育成に焦点を当てて来たが、次にすべきは、管理人材の量的質的な充足だ。それが出来て始めて当社の潜在能力を顕在化出来るし、サービスを通じて顧客の信用も向上、良質の案件も取れて好循環に乗れる。経営に有用な管理人材の育成は実践を通じてしか育てられないが、その為にも、管理人材を取巻く企業経営環境の整備が必要となる。新組織体制は環境整備への第1歩、以下の10項目を目標とした。

① 経営との連携：

上位層を3本部1部門とし組織の階層化を実現

② 管理素材抜擢：

構想力と指導性ある実践管理者の抜擢、評価選別

③ 将来像の共有：

会議議論を通じ、将来から今を考える実践訓練

④ 技術の高度化：

助教クラスの人材導入で先端技術を前線へ進める

⑤ 需要の取込み：

POCのビジネス化とPOCを介した成長案件取込み

⑥ 年度目標達成：

20年度売上超50億を目指し19年度45億達成

⑦ 量的基盤充実：

新陳代謝を前提に次年度も新卒採用80名に挑戦

⑧ 新組織自律化：

大阪支社超60名体制を早期実現、自律4本部制へ

⑨ 重要顧客対応：

TSの方向性、大手ITの脱SI先端志向への対応

⑩ 次期経営体制：

外部人材の導入含め次期経営体制構築へ人材選抜

これらの目標を掲げた組織体制下で実戦的に管理人材を育成する。

社員が500名を超える中で、旧来の管理者と管理手法をそのまま

踏襲しては、若手社員や会社としての潜在能力を活かせない。

既存の管理者にも勉強の場を与えつつ、外部から管理人材を採用、

指導力のある若手も抜擢、仕事の指揮指導系列を正し、結果として

社員が能力や個性で棲分け、当社が持続的成長を遂げる形を創る。

○ 新組織体制に応じたレイアウト実施と一部の会議等も再開する

心機一転、実際に動くことが重要、動きながら組織体制を微調整

3. 平成30年度第3四半期12月業務実績と同四半期の実績推定

{ 12月確定生産394M利益41M、3Q確定生産1063M利益70M }

○ 12月の経営管理ベースの確定業務実績 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	: 前月予想とほぼ同じ。
経費 製造原価	319.0M	
一般管理費	33.3M	
営業外費用	0.8M	
経費 計	353.1M	
利益	41.1M	: 前月予想とほぼ同じ

○ 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2~3月の生産推定と第4四半期生産見通し

{ 1月実績速報と契約残から推定する4Q生産1103M利益120M }

○ 2019年1月度の経営管理速報（暫定版）による生産と利益

売上高	286M
仕掛増推定（1月末-一月初）	50M（=370M-320M）
1月度推定生産／経費	336M／316M
1月度損益	20M

○ 期内POC契約残は十分、今後の増額を前提に2、3月推定

2月は、1月に比べて売上+15M、利益+10M

3月は、期末特需に1月2月の未計上契約50Mを加え

1月に比べて生産+80M、利益+50M

=> 2月生産351M利益30M、3月生産416M利益70M

○ 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=336M+351M+416M=1103M

4Q推定利益=20M+30M+70M=120M

☆ 上記推定値の達成上のリスクとその回避努力

期内業務の受注不足、技術者不足、大阪構造問題未開解決

=> POC営業強化、新組織体制推進、大阪協力企業掘起し

5. 平成 30 年度決算見通しと来期の主要政策目標と調整年度計画

{決算推定：売上 40.6 億利益 2 億、仕掛 3.8 千万で略計画通り}

○ 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 >

$$= 930\text{M} + 1002\text{M} + 1063\text{M} + 1103\text{M} = 4098\text{M}$$

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

$$= 29\text{M} + 66\text{M} + 70\text{M} + 120\text{M} = 285\text{M}$$

○ 年度生産推定から判断した年度売上、期末仕掛、利益見通し

一括の POC 活用で期末仕掛を前期比 20.2M 増で調整するとし

前期の期末仕掛： 17.8M => 今期の期末仕掛： 38M

☆ 2018 年 3 月期 決算見通し

売上高 4060M : 40 億 5 千万円

期末仕掛 38M : 3 千 8 百万円

期末特別経費 85M : 8 千 5 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

○ 現段階における年度計画：売上 41 億、利益 2 億の達成見通し

売上 41 億円には 40M (1%) ショート、利益 2 億には Just Fit

## 6. IT サービス各部門の話題或いは新規業務

{ ATD 本\_無人店舗実験、BIS 本\_Drug Store、TIS 本\_RPA }

### ○ ATD 本部\_AST : ND社ペイメント事業部\_無人店舗実験

航空管制を担当されていた M 事業部長に年末挨拶に行った時、JAXA「はやぶさ2」の話題から、現場にも POC 的な先端技術のテーマは沢山あること、流通現場でカメラ画像から物体認識をしたいが、経験あれば手伝ってほしいと依頼されたのが始まり。最終的には「アマゾン GO」の様な無人店舗の実現だが、当面は移動カメラによる陳列棚上の商品認識位から初めることになる。NDA 契約もするが、需要も高いので徹底して取組んでみたい。

### ○ BIS 本部\_BSS : NU 社の CC4R を活用した Drugstore の SI

対象は、札幌本社の複数チェーンを抱える T ホールディング社。小売りで元気なのは全国チェーンの Drug、大規模開発になる。実際の開発は4月からだが、今月2月から先行調査に加わる。決済システムで活躍、CC4Rにも詳しいSEが参加、道を拓く。

### ○ TIS 本部\_TBS : T 社働き方革命\_全社 RPA 化プロジェクト

RPA は、Robot Process Automation の略で、事務系現場で人が介在していたシステム間連携の自動化、質量とも成長性高い仕事

## 7. 現行プロジェクトの状況報告、見通しと課題解決

{AAT\_図面属性読取、AST\_JAXA Innovation Hub、BSS\_CCR}

### ○ ATD 本部\_\_AAT 部：CP 社\_施工図面形状属性の自動読み取り

プラント建築の施工図面から、特定工事を示す図形内の属性値を読取り、学習により工事と作業量を認識する機能をAIで実現、図面内のすべての工事を読取って自動積算することが最終目標。専門の人は読取れるので、AIの応用で出来る可能性はあるが、実現すれば応用広く画期的だが、実用化には課題も多く難しい。当面はそのPOCを積重ね、地道に実現可能性を模索して行く。

### ○ ATD 本部\_\_JAXA Innovation Hub；V-SLAM の実用化研究

500万円の予算で1 昨年の9月から一年間、2倍から3倍の自主研究費を投じ、JAXA 久保田先生の下で砂地の様なテクスチャーのない環境を認識するソフトを開発、検証してきたが、一定の成果得て終わり、今の「はやぶさ2」3D化にも貢献してきた。今後JSTへの研究提案を手伝い、更なる実用化研究を進めたい。

### ○ BIS 本部\_\_CC4R： NU 社の下、いなげや小売基盤の再構築

CC4R ベースの開発だが、要件定義から入ってCC4R上で実装、システムテスト並行本番を経て、完成度高くお客様へ引渡した。

## 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：米 IT 大手業績、銀行のクラウド移行、KDDI 何処へ}

### ○ 米国 IT 大手の 10 月～12 月期決算が出たが、夫々に課題あり

アップル・ショックが大きかったからか、プラットフォーム

GAF A や MS、ネットフリックスのデータ独占による弊害などで

限界説も出ているが、アップル以外、決算数字上は各社順調だ。

#### ◇ アップルは、売上が 5%減の 843 億ドル、

iPhone だけでは 15%の売上減で 520 億ドル、利益は 0.5%減

前後して各社の発表もあったが、まず、マイクロソフト

#### ◇ MS は、売上が 12%増の 324 億ドル、純利益は 84 億ドル

AZULE の中核「インテリジェント・クラウド」が売上 20%増

クラウドサービスの AZULE そのものは 76%の大幅増収

30 日発表のフェイスブックの決算

#### ◇ FB は、売上が前年同期比 30%増の 169 億ドル

純利益は、61%増の 68 億ドル、利用者は鈍化、広告が伸びた

偽ニュースの監視 3 万人の人員増で営業利益率は低下

31 日発表のアマゾンの決算は 3 四半期連続で最高益

#### ◇ アマゾンの売上は、物販が嵩上げされ、20%増の 723 億ドル、

純利益は、前年同期比 63%の 30 億ドル

クラウドサービス「AWS」の売上は 45%

通販は、米国内でのウォルマートなど世界中で激しく競争中

4 日発表したアルファベット（グーグルが 99%）の決算では

◇ グーグルの売上は、22%増の 392 億ドル

売上の大半は「YouTube」のネット広告だが、

クラウドの Google Cloud Platform や AI スピーカーも堅調

純利益は、89 億ドル、ウェイモの赤字を吸収した後の利益

課題は、個人データの大量吸上げ、EU 反発し制裁金科した

以上が、GAF+MS の直近四半期の業績だが、

アップルは iPhone の天井感と市場競争に巻込まれた格好だが、

他はクラウドとソフト・サービスが中心、未だ未だ天井は遠い。

アップルも 5 G 端末と共に、動画配信に出て蘇るのではないか。

○ 銀行のクラウド活用が本格化、MS と組む NUL に飛躍の機会

三菱 UFJ-FG がグループ全体の 1000 超のシステムの内、250 を

2020 年までにアマゾンのクラウド AWS に移す計画、自前主義を

捨てて、開発も早くデータや計算量の変化にも柔軟に対応出来る

運用・維持性能に優れた米 Platformer のクラウドに乗換える。

みずほ銀行も、時期によって計算量が変動する市場リスク管理を AWS 上で稼働させたが、従量課金のクラウド利点を使う為だ。三井住友も同様なシステムを IBM クラウド上で動かしている。銀行各行が Platformer との協業に動き始めたことを受け、大手 IT ベンダー各社も、銀行向クラウドサービスに力を入れ始めた。銀行の基幹の勘定系システムを日本ユニシスはマイクロソフトと AZULE 上で共同開発しており、20 年には出荷予定とのこと、モジュール化も徹底、システムを構成する融資や資産管理機能を機能別に分けて提供出来、フィンテックとも繋げるとのことだ。クラウド化を契機に自前主義だった銀行システムが大きく変わる

○ **DX 時代念頭に KDDI の本業を超える金融シフト、旨く行くのか**

日本ユニシスが KDDI 系「じぶん銀行」を受注したので調べた。KDDI が「カブドットコム証券」を 1000 億円出してグループに収めたのは直近のニュースだが、KDDI は DX 時代のサービス化を金融に特化して通信キャリアの競合時代を勝抜く狙いの様だ。

「じぶん銀行」は三菱系との出資会社、あいおいニッセイ同和と AU 損保、生保も LIFENET 生保、DX の時代とは言え、本業はそれぞれプロの世界、通信キャリアとして大丈夫なのか心配だ。

## 9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{景況 3 題：米中貿易戦争余波、日欧 EPA 発効、人手不足倒産}

### ○ 貿易戦争で米中の景気減速進むが、波及的に日本経済も弱含む

「世界の工場」「モバイルネット先進国」「世界一の自動車需要」の中国には米中貿易戦争に加え、アップルの減収減益＋生産調整の強い逆風が吹荒れ、内政面も住宅バブルや地方政府の債務問題があり政府は金融引締中、中国経済は今、急速に停滞を始めた。

「世界の工場」には、コスト安く市場にも近かったので海外大手が進出しているが、GM、フォード、テスラなど米国メーカーは輸出入両関税を受けて撤退寸前、VW など欧州車や日産、ホンダの日本車も購買需要が低迷して減収減益、自動車製造の波及効果は大きく、設備投資が止まって動かず、日本の工作機械メーカーや車載向け電子部品や自動車部品輸出に大きな影響が出ている。

アップル減産には、世界のスマホ需要全体の飽和が背景にあり、iPhone はその象徴、アップル関連企業だけでなく中国のスマホメーカー華為技術（ファーウェイ）、小米（シャオミ）や OPPO（オッポ）の生産は、既に以前から前年比 10%近く落ちていた。

それに加えてのアップルの 10%減産、関連企業に激震が走る。



日本では電子部品の日本電産、TDK、京セラなどが10%の減益、赤字JDI（ジャパンディスプレイ）は本格リストラに踏込んだ。シャープの親会社である鴻海（ホンハイ）は昨年秋以降10万人の人員削減を実施、米工場進出も諦めたがトランプに引戻された。車載用電子部品とスマホ減産のダブルパンチの日本電産永守会長は「46年間の経営で初めて、尋常でない変化」と驚いている。工作機械の雄、ファナックも、ロボットの安川電機も半導体装置の東京エレクトロンも、中国市場の輸出比率高いパナソニックやFAの三菱電機、有名企業がここに来て一斉に減収減益見通した。米中貿易戦争の間接的な影響も無視できない。対米輸出が止まった過剰製品、鋼材などが東南アジアに流入し、日本の鉄鋼メーカーに価格競争を迫り、米国シェールガス由来のエチレンなどの化学品が東南アジアに溢れ、石化企業を脅かす。輸出入の流れが停滞、貿易立国日本の経済に打撃を与えている

○ **日欧 EPA2月1日発効、米主導の保護貿易に対抗する新貿易圏**

日欧経済連携協定（EPA; Economic partnership Agreement）が日本とEU間で正式に動き出し、関税が段階的に撤廃される。身近な所では、輸入ワインが安くなり、日本酒の輸出が広がる。

EU は、英国の離脱で大変な状況にあるが、EU は英国を除いても人口 6 億人、段階的に関税を撤廃するという目標を共有、お互いが巨大な新経済圏を目指して自由貿易を推進する為に協力する。

米の保護主義政策に対抗、自由貿易を守る重要な防波堤になる。

即時撤廃は、輸入品でワインと衣類、輸出品では水産物や日本酒などのアルコール飲料、しょうゆや緑茶などだが、将来的関税の撤廃率は日本側で 94%、EU 側で 99%となり最大級の貿易圏だ。

この種の日本の貿易協定に、2015 年に合意した TPP があるが、米国の離脱で振出しに戻り、今、日本、カナダ、チリ、ベトナムなど残り 11 か国と合意、新協定は今年年末に発効する予定だ。

更には ASEAN と中国、韓国、インド、豪州、ニュージーランドの 16 カ国間で RCEP も進んでおり、米国の保護貿易に対抗する新たな枠組みが出来つつあり、貿易立国日本の条件整備が進む。

○ **人手不足による中小企業の倒産が前年比 22%UP と増えている**

人手不足の業種は、話題になった輸送業界、ホテル業界に加え、知識産業である我々の IT サービス業界、何れも人が中心となるサービス産業であり、現代日本社会で必要性の高い成長産業だ。逆に人がいなければ倒産しかねず、当社基盤の第一も人材だ。

## 10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{流通小売：ネットが弱い生鮮で客呼込み日用品で儲ける Drug}

### ○ ネット抵抗力が実店舗の生残り条件、化粧品と生鮮食品が強い

アマゾンエフェクト、アマゾンに限らずネット通販企業の存在は店舗型小売に取っては今や自分の将来の存在を奪う天敵である。

彼らにとっては、如何にネット抵抗力を付けるかが課題となる。

日経新聞の小売業界の業績調査によれば、

主要 8 業態で、ドラッグストアは 9 割が増益なのに、アパレルは

5 割が減益、業界特性を背景にネット抵抗力を付けるか、ネット

と店舗の相乗効果を創れるかが、業績を左右する分岐点となる。

ドラッグストアに関して、共通している処は、食品値引きで顧客

を店舗に呼び、医薬や化粧品の様な利益率の高い日用品で稼ぐ。

生鮮食品はネット販売が難しく、薬や化粧品は店頭チェックして

買いたい商品、この組合せ方と何で儲けるかがポイントになる。

業界でもアパレルは実店舗の魅力を出し難く、百貨店も大変だが

家具や家電量販、コンビニなど、魅力創りの工夫の余地はあり、

小売業にとっては実店舗における集客戦略が重要な課題となる。

Drug 担当に当り、AI 変動価額など更なる差別化提案が必要か？

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：指揮系列と報告、主要会議再開、大阪立上げ計画 }

○ チームで仕事をする為のルール、組織で仕事をする責任体制

個人の能力を超え顧客に責任あるサービスを提供するのが目的。

「個人の創意工夫が不要とか上司の言うことを聴け」ではない。

問題解決の良い知恵を出し合って、チームの潜在能力を引出し、

成果を出して顧客にも喜ばれ、仕事を通じて皆が成長する為だ。

業務上の責任体制明確化と共に「報連相」の徹底を図って行く。

○ 階層別の会議実施し、結果を経営と現場の問題解決に役立てる

会議は無駄なく階層的、かつ正確な情報が入る仕方で実施する。

私が参加する会議 : ① 各本部会議 <現場に私が出席>

② 営業会議 ~ 東京に限定して実施

③ 管理者会議 ~ 本部長+執行役員

本部及び部門以下では、工夫しつつ夫々のやり方で実施して可。

○ 未成熟な組織は時間をかけるより、計画的投資で早期に自立化

中途半端な組織の放置は、赤字の垂れ流しで責任者も育たない。

自立した責任体制で初めて問題も見えるし課題に真剣に取り組める

大阪支社はまず管理系を整理、7月目標に技術者 60 名を実現。

## 12. おわりに

{管理者の役割・・・ 今とは違う明日への道を拓き、流れを創る}

### ○ 管理者はチームの指導者、行く先を示し、仲間と共に道を拓く

☆ 管理者は、チームマネジメント

◇ マネージメントの5要素：

{ 目標、シナリオ、行動、問題認識、問題解決 }

自分一人でも、将来像を目標にマネジメントすべし

◇ チームリーダーが仕事の要、その資質がリーダーシップ

チームの目標を設定、それを共有して、行く先に至る

☆ 管理者はチーム目標を設定、達成へのマネジメントを行う

組織管理者の目標は、経営目標達成とのリンクが必要条件

☆ 変化の時代の現状維持は同道巡りか衰退、目標を明快に持つ

重要なことは目標に至る戦略と意志、困難に立ち向かう勇気

必ずチームは問題に出会う、壁や巨石、深い谷、ライオン

☆ 他者の知恵や力を借りても、通り抜ける使命感が問題解決力

出来ない理由を並べず、どうしたら出来るかを考える。

### ○ 人材集まり組織も出来た。 管理者が育てば一流企業になれる

失敗を恐れず、シナリオを考え、皆で新しい道を拓こう。

<< 2月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ ユーグレナ社長 出雲 充

朝日新聞広告 仕事力 2019年1月分から

ユーグレナ社は、微細藻類の屋外大量繁殖に成功、今や航空機燃料からサプリまで多様な製品を扱うバイオ系企業、現代の味の素だ。

出雲社長は、東大文学部1年の時、バングラディッシュに行き地元の厳しい食糧事情を知って農学部へ転じ、世界の貧しい国の食糧事情を満たす画期的素材を求める中でミドリムシに出会い、研究仲間とこの体内の葉緑素で光合成する藻の大量培養に人生を賭けて取組んだ。

培養しても、微生物の餌になって殆ど死滅、研究と失敗の連続、大量培養の後も、無知と戦いつつ事業化への苦労を重ねたそうだ。

「大学を卒業して私は銀行に入りました。でもやっぱり、ミドリムシに時間を割きたい、栄養問題に貢献したいと1年で退職しました。

ミドリムシ培養が旨くゆくとは思っていなかったが、自分の人生だからほれ込んだミドリムシ培養に賭けてみたい気持ちを抑えられなかった」

「人は挑戦して失敗して恥ずかしくとも死ぬことはありません。私生きています。失敗しても大丈夫、又歩き出せばいいだけだから」  
技術を超える想いと徹底してやり抜く力の大切さを教えてくれる。