

2019年3月6日

<月例会用>

2019年 3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3月） <目次>

---

1. はじめに  
{ 梅が終わる3月初め、桜を待たず、春の花が一斉に咲き始める }
2. 当社関連の最近の話題  
{ JAXAはやぶさ2のリュウグウへのTouchdown成功を支援 }
3. 平成30年度第4四半期1月業務実績と同期2月の実績推定  
{ 1月実績生産336M利益21M、需要に勢い2月も上昇基調か }
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  
{ POCに勢い前受け前提に3月生産426M経費343M利益73M }
5. 平成30年度決算見通しと基盤整備1年目の年度計画達成評価  
{ PL年度予想は売上4079M経費3899M仕掛38Mで利益200M }
6. ITサービス各部門の話題或いは新規業務  
{ 再生エネ取引管理、エッジ型のAI\_POC、AgileとCodeless }
7. 現行プロジェクトの状況報告、見通しと課題解決  
{ 60名採用もボトルネックは要員不足、働き方改革で生産性向上 }
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:富士通NECリストラ、5G祭典MWC、アマゾン挑戦 }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 景況 3 題： 国内景気、米中トップ会談、BREXIT と日系企業 }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ IT サービス：クラウド化とエンドユーザー台頭で業界下剋上 }

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： 変化対応力と経営、営業主導経営、次年度計画 }

12. おわりに

{ 年度打上げ会： 1 年間ご苦労様、更なる発展へ皆で頑張ろう }

<< 3 月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ 2 月 8 日に亡くなった堺屋太一

『次』はこうなる」の新・人材革命から

「戦後教育の中、更にいえば欧米に学ぶという明治以来の教育方針

の中で、『有名大学の成績優秀者、試験の上手な人』が『優秀な人』

だと信じる癖がついた。これが、今日の人材論の第一の欠点である。

もう一つ、戦後優秀な人材とされたのは『やる気のある人物』だが、

やる気とは、極めて限られた範囲内で与えられた目標を追求する

のが熱心だということ、それが極端に強い人は、短期かつ狭量な

視野で、自己満足的な権限意識に固執する 경우가少なくない。」

## 1. はじめに

{ 梅が終わる3月初め、桜を待たず、春の花が一斉に咲き始める }

### ○ 梅は湯島天神だが私が行くのは東御苑、梅林坂の白梅が綺麗だ

「東風吹かば 匂いおこせよ 梅の花 主なきとて 春な忘れそ 」

近くの梅なら天神様の梅、湯島天神は2月8日から恒例の梅祭り、入試時期が重なって人出も多いが、祭りは今週一杯で終わりになる。

梅に関して、私が行くのは小田原を除けば、皇居東御苑の梅林坂、土日の通勤はいつも東京駅から歩いてくるので、途中、大手門から御苑に入り平川門から白山通りに出るが、園内で梅林坂の梅を見る。

2日土曜日も坂を下って来たが、紅梅は終り白梅も散り始めていた。

園内では、シナマンサクが満開、ボケもアセビも咲き始めていたが、春には早く、これから一斉に咲く筈のユキヤナギも、トサミヅキやサンシュユ、ヒユウガミズキも蕾はあるが、まだ花は咲いていない。

花のない園内中央広場で目立ったのはオキナワカンヒザクラ、今が7分咲き、大きな木が3本、青空に紅色の花が周囲に映えていた。

これから暫く春の花の競演が続き、愈々ソメイヨシノの季節になる。

### ○ 年度末から新年度、新人を迎える季節、緊張感に身が引締まる。

将来担う新入社員60名、新たな仲間との出会いを想い、襟を正す。

## 2. 当社関連の最近の話題

{ JAXAはやぶさ2のリュウグウへのTouchdownを後方支援 }

### ○ 画像によるリュウグウの地形の詳細な分析が成功の一因である。

2月22日(金)の7時50分頃、はやぶさ2の進行方向が下降から上昇に転じたことでリュウグウへの着地を確認、岩石採取の弾丸発射の信号も受け、数秒間の第1回Touchdownの成功を確認した。地球から30億Km離れた小惑星との通信は片道20分かかるので正確な着地時間は日本時間7時29分、歴史的な使命達成の時刻だ。リュウグウに着くだけでも大変なのに、地図もない未知の天体で20Km上空から半径3mの目標域に着地出来たのは、姿勢制御機構など前回の経験に学んだ新システムが良く機能していたからだが、軌道上と接近過程で必要な高精度の自己位置検知と軌道計算及び地形3D化がカメラ画像分析により行なわれたのも成功の一因だ。JAXA研究者の下で開発を続けて来た当社VSLAMの成果であり当日も当社社員2名がJAXA相模原で徹夜、後方支援を行った。

### ○ 宇宙開発競争の中、米中の1/10予算で日本の存在感を示した

46億年前の太陽系の状態が残る小惑星、生命の起源の研究にも役立つ一方、困難なミッション達成で日本の存在感を示した。

3. 平成30年度第4四半期1月確定業務実績と2月の実績推定

{ 1月実績生産336M利益21M、需要に勢い2月も上昇基調か }

○ 1月の経営管理ベースの確定業務実績 M：百万円

売上高	285.9M	
仕掛高 期首	320.0M	
期末	370.0M	
仕掛増分	50.0M	
付加価値生産高	335.9M	: 前月推定は330M
経費 製造原価	284.3M	
一般管理費	30.2M	
営業外費用	0.8M	
経費 計	315.3M	: 前月推定は313M
利益	20.5M	: 前月推定は17M

○ 2月はPOCに勢いあり、仕事が軌道に乗り生産1月比6M増

経営管理2月生産予想 ~ 342M : 前月推定は336M

同 利益予想 ~ 21M : 同 12M

☆ 経営管理ベースは、契約未確定の先行作業が入っていない

又、仕掛を安全サイドで評価しており生産、利益は低めになる。

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

{ POCに勢い前受け前提に3月生産426M経費343M利益73M }

○ 2019年2月、3月の実績推定から最終月3月度の実績を予想

経営管理ベースの2月3月の平均生産/利益は、339M/21M

3月は、業務増基調なので、この現行能力に増分が加わる。

① 2月3月の未契約分の生産/経費 => 40M/35M

② 3月の仕掛再評価分の生産/経費 => 37M/0M

③ 期末特有の前受け作業の生産/経費 => 10M/0M

=> 2月対比増分は、生産87M経費35Mとなり利益は52M

従って 3月の生産:  $339M + 87M = 426M$

同 利益:  $21M + (87M - 35M) = 73M$

○ 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 =  $336M + 342M + 426M = 1104M$

4Q推定利益 =  $20M + 21M + 73M = 114M$

☆ 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、退職増とBP減による技術者不足

=> POC営業強化、新組織体制の問題解決力とBP掘起し

5. 平成 30 年度決算見通しと基盤整備 1 年目の年度計画達成評価

{PL 年度予想は売上 4079M 経費 3899M 仕掛 38M で利益 200M}

○ 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 >

$$= 930M + 1002M + 1063M + 1104M = 4099M$$

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

$$= 29M + 66M + 70M + 114M = 269M \quad (\text{経費 ; } 3830M)$$

○ 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

一括業務は少なく、期末仕掛を前期比 20M 増で調整するとして

前期の期末仕掛 : 17.8M => 今期の期末仕掛 : 37.8M

☆ 2018 年 3 月期 決算見通し

売上高 4079M : 40 億 7 千 900 万円

期末仕掛 37.8M : 3 千 780 万円

期末特別経費 69M : 6 千 900 万円

経常利益 200M : 2 億円

☆ 対前年度比 売上 6.4%UP 、利益 11.1%UP

○ 当初の年度計画 : 売上 41 億、利益 2 億円の達成見通し

売上 41 億円には 21M (約 0.5%) 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

{ エッジ型の AI\_POC、Agile と Codeless、再生エネ取引管理 }

### ○ エッジ型 AI 処理が増える中で FPGA に加えて「蒸留」が有効

「はやぶさ 2」で使った VSLAM の応用に月面探査用ローバーの走行制御や直近に自動走行車の制御もあり、田圃の畔を認識して動くトラクター制御や携帯での音声認識 POC など、エッジ側での AI 処理の用途は広く、POC は機能実現で終わりだが、判断の精度向上とリアルタイム処理が実用化研究の課題となってくる。

当社も VSLAM 高速化に九州工大と FPGA 研究をしているが、JAXA との次の共同研究提案には、AI 研究で急速に広まっている

「蒸留 (Distillation)」技術の実用化研究も進めて行きたい。

これは、センター側のサーバーで大規模データから学んだ精緻な AI 結果をリアルタイム処理の必要なエッジ側 AI に伝え学ばせる技術で実用面の応用が広く、当社の差別化技術の一つにしたい。

### ○ TM 社レンタリースシステム再構築にコードレス Out Systems

当社分室 7 階で開発している TM 社レンタリース案件は現行仕様を踏襲する開発だが、開発方法だけは従来と違って革新的であるアジャイル開発自体は、以前から使われている開発方法論だが、

開発ツール環境が整備されていないとプログラム開発が遅れ実験や共同検討のボトルネックになり、スパイラル作業が進まない。今回は CTC のアジャイル開発用超高速開発ツール **Out Systems** を使っているので短いサイクルで開発・検証を行え、仕様作成と開発メンバーによる共同作業の開発生産性が抜本的に上がった。エンドユーザーが中心となるシステム開発ではプロマネも不在、**Out Systems** などツール仕様のアジャイル開発が普及すると判断 CTC は 200 人規模の顧客向専門指導者を編成、アジャイル開発専用事務所も構え **Out Systems** の普及浸透に力を入れている。T 社が標準ツールに指定する動きあり、当社も前向きに取り組む。

○ **ブロックチェーンを利用する再生エネ取引管理の Web 開発へ**

NTT 関連からブロックチェーン応用分野で Web 開発依頼があり詳しく聞いてみると地域の再生エネルギー需要家同士の取引管理のトータルシステムを作る上での入出力用の Web 開発だった。瞬時の複雑な相互取引と取引履歴管理、後で期間清算をするのでブロックチェーンが有効に働くシステム、参加することにした。実際の開発主体は、電力の配送ルータとコントローラを開発した東大阿部特任教授が立上げた DG 社、成長性あり直接取引とした

## 7. 現行プロジェクトの状況報告、見通しと課題解決

{60名採用もボトルネックは要員不足、働き方改革で生産性向上}

### ○ 全般的に Full 稼働状態続くが、将来性で考え案件の取捨必要

<応用技術開発本部> POC に勢い、人材不足で一部先送り

- 主要案件 AAT : AI による特定人物の追跡技術の開発検証  
気象 IOT プラットフォームと熱中症予測  
高度対話エージェント技術の研究開発検証
- AST : 無人店舗システム用棚上商品列の差異認識  
ロケット検査用複雑形状 X 線画像自動判定
- ESS : 製造業事務管理部門の RPA 導入予備調査
- ISS : トラック販売支援の車載連動スマホアプリ  
製造業設計部作業の承認ワークフロー開発

<ビジネス IT サービス本部> 来期開発の新規準備作業始動

- 主要案件 MSS ネット採用情報システム本番スタート支援
- SSS 金融機関の店舗集約用営業支援システム
- BSS 靴販売チェーン店舗のバックオフィス開発  
ドラッグ店舗の基幹システム開発予備調査

### ○ 来期も業務拡大続き 60 名入社も要員不足、生産性向上必須

## 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：富士通 NEC リストラ、5G 祭典 MWC、アマゾン挑戦}

### ○ 富士通 5 千人の早期退職に 2850 人、NEC は 3 千人に 2170 人

IT サービスが業績好調で、IT 人材不足なのに何故今、リストラなのか、誰もが不思議に思うが、

IT サービス企業も自社向け効率化投資の結果、間接部門が過剰、時代の変革期には自前主義も問題で、優秀な人材を外部に求める必要もあり、景気良い今がリストラのチャンスとの見方もある。

富士通も NEC も間接部門が中心、当初予定では配置転換を考えていたが、中高年の職種転換は難しく割増金で希望退職とした。

ソフトバンクも 11 月に通信業務の社員 6800 名の配置転換を発表したが、RPA 導入や AI 活用で浮く要員を新規事業に移す計画とのこと、移転先も DX、若い人なら比較的業種転換が楽に進む。

そうはいつでも、旧来型総合電機メーカーの体質を持つ企業は、グローバル経済の激しい競争下での海外事業が重く、この整理も兼ね国内事業が順調な時に一気にリストラに踏出した面もある。

富士通の本年 3 月期決算はリストラ前から減収減益ではあった。

希望退職で間接要員だけでなく元気な技術者も出ることになる。

## ○ スペインのバルセロナでのモバイルの祭典、新 5G 端末が席卷

2月25日にバルセロナで開催された世界最大のモバイル端末の見本市 MWC (Mobile World Congress) は、スマホ市場の飽和を背景に世界の先進端末メーカーが競って次世代高速通信規約「5G」を前提とした新端末商品の説明会や展示で賑わっている。

スマホ市場は、07年の「iPhone」出荷で幕を開けたが、16年の14億6千万台をピークに減少に転じ、アップルも減収減益だ。格安スマホの中国勢と新端末廉価版へ参入のグーグルに追われ、メーカー最大手の韓国サムソン電子は4Gの100倍の通信速度を持つ「5G」新端末で飽和市場を突破、新市場開拓へ挑戦する。

通信高速化で動画が主流になる流れを先取り、液晶に代って有機ELを使った折り畳型（フォルダブル）の端末、畳めばスマホで開けばタブレットになる新端末「GALAXY FOLD」を発表した。

「5G」は米国と韓国が年内試験的实施、日本は来年後半だが、位置情報や決済機能を持つ携帯端末自身はこれからのIOT時代の貴重なデータの出入口、今後も進化発展を遂げるのは確実だ。

有機ELの素材は日本企業が強いが、端末では出遅れが目立つ。アップルも現段階では未発表、5G端末の競争はこれから本番だ。

○ ネット通販で既存店舗の反転攻勢を受ける中、自動走行へ挑戦  
自動走行車の開発ベンチャーの「オーロラ・イノベーション」は、  
アマゾンなどの企業や著名なベンチャーキャピタルから 590 億円の  
開発資金を調達したと発表、従来から Volkswagen や現代自動車、  
とも提携しており、時価総額は 25 億ドル (2700 億円)に達する。

「オーロラ」は、Google の自動運転車開発の出身者アームソンが  
CEO を務めるなど、多彩な専門人材を擁した実力派企業である。  
アマゾンの投資は、拡大を続ける EC 事業を支える物流網の構築や  
人材不足を補うことが当面の狙いの様にも思えるが、EC 事業への  
強力な支援策であると同時に、今までのアマゾンの足跡を辿ると、  
無人運転自動車ビジネスへの本格的参入スタートの様にも見える。  
アマゾンは、宇宙ロケット事業や巨大物流倉庫でのロボット作業、  
ドローン配送の実績があり、無人コンビニ店舗「アマゾン・ゴー」  
の実用化もある。以上にクラウド基盤の AWS、音声認識ソフトの  
アレクサや AI スピーカー「アマゾンエコー」を重ねると、自動車  
OS 軸に AI を駆使した運転用ソフトハード技術が蓄積されている。  
これらを統合、次世代無人運転車製造のメーカーを傘下に置けば、  
自動車市場への本格参入も可能となると考えるのが妥当な推測だ。

## 9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{景況 3 題： 国内景気、米中トップ会談、BREXIT と日系企業}

### ○ 米中貿易戦争を境に米中景気が急減速、輸出減で国内も黄信号

2 月 14 日内閣府発表の 18 年 10－12 月期の GDP 速報値は実質で前期比 0.3%増、年率で 1.4%増、相次ぐ自然災害による 7－9 月期

のマイナスをプラスに戻したが、中国の景気急減速の影響を受け、

建機や工作機械、半導体関連が業績悪化、10－12 月期機械受注は

6 四半期ぶりに前期比 4.2%減、1 月以降もこの状態が続く予想だ。

生産と輸出悪いが、投資と消費で 1 月は辛うじてプラスに留まる。

GDP で一時的にマイナスでも年間でプラスならば景気回復過程と

するので、2012 年 12 月から始まった現在の景気は 1 月まで続き、

「いざなぎ景気」の 73 月（02 年 2 月～08 年 3 月）を超え戦後最長

の景気回復過程となりそうだが、先行き不透明で実感も余りない。

問題は、これからのことだが、暫くは人手不足で内需の設備投資と

雇用が安定、輸出が鈍化しても年率 1%位の成長は維持しそうだ。

来年度は、消費税対策もあり、新天皇の即位や 20 年の東京五輪も

控えて国内景気は維持される筈で、後述するが、中国の景気対策に

加え米中関係が一時的に改善に向かう可能性が高く、回復は続く。

○ 世界経済最大の懸案、米中貿易戦争がトップ会談で決着見通し

3月27日28日の両日、ベトナムのハノイで開かれていた米朝の首脳会談は事前予想のビッグディールとは逆、最終的に決裂した米朝会談に先立って同時並行的に進めていた米中の貿易戦争は、事前の閣僚級協議がライトハイザー米 USTR 代表と劉鶴副首相の間で行われ、進展なければ3月1日が期限で2日から2千億ドル分の中国製品を対象に現行10%から25%に引上げるとした関税引上げ政策をトランプ大統領は十分な進展があったとして延期、その足で、トランプ大統領は、米朝会談の為にハノイに飛んだ。米朝が成果なく終わり、再び米中貿易戦争に焦点が移って来た。貿易戦争の痛手は予想以上に中国側が大きく、これ以上の悪化は許されず、中国として大幅譲歩に踏込まざるを得なかった様だ。貿易赤字解消の為に数年間で米国製品の輸入を1兆ドル積増す、更には、元安誘導などの為替問題にも合意、首脳会談に繋げた。知財やハイテク製造大国を目指す国家資本主義の商習慣は残るが大統領も今度こそは成果が必要、3月末に行われる習近平主席との米中首脳会談、米朝会談とは違い諸条件から決着はつく筈だ。覇権争いは続くが、世界経済悪化への一つの重石が取除かれる。

○ 英国民の大陸への違和感は伝統的、**BREXIT** 問題も愈々終局へ

英国の自動車産業は 175 万台を生産し、その 80%が輸出される。直接雇用 17 万人、間接雇用 80 万人の重要な産業で、生産台数で見るとその内の半分は日系企業トヨタ、日産、ホンダが生産する。日系企業は、政治的安定と事業環境も配慮して英国工場で生産、それを関税のかからぬ欧州全土に輸出し、英国の地方経済と共に雇用と輸出を支える英国経済の重要なパートナーとなっている。

それが、英国の EU からの離脱、**BREXIT** が 3 月末に迫る中で、議会強硬派の「合意なき離脱」が現実味を帯び、日産の生産計画中止に続きホンダが工場閉鎖で英国撤退、トヨタも撤退を計画、一連の日系企業の動きが地元には大きなショックを与えている。

サプライチェーンの広い自動車産業は、日系も含めて欧州各地の部品メーカーからの調達が必要、完成車も欧州輸出が大半だ。関税 10%と税関手続の煩雑さから、日系企業だけでなく、欧州の完成車や部品メーカーも、ここに来て工場撤退を言及している。

EU 加盟は域内の人の移動と金融・通商の一体化が前提、EU に残るアイルランドとの国境問題でメイ首相の関税同盟残留案への是非が英国議会混乱の原因、再国民投票もあるが時間切れが濃厚

## 10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ IT サービス：クラウド化とエンドユーザー台頭で業界下剋上 }

### ○ 業界は時代変革の渦中にある顧客の未来を IT で支えるべきだ

従来のシステム化は、個別の顧客が自社の業務プロセスに応じて自社の共通基盤の下、各プロセスの効率化や省力化を進めることを狙いとして作られてきたが、近年のデジタルの進展とビジネスのグローバル化でビジネスモデルが変わり、自社の業務プロセスに拘り過ぎていては、市場や技術の変化に乗遅れるリスクがある。一方で、デジタル化されたビジネスロジックを活用することで異業種から他分野への参入が容易になり、独自の価値創造と顧客サービスの仕組みを創ればトップクラスに躍り出る事も可能、これが、DX（デジタル・トランスフォーメーション）だが、これからの IT サービス業界には、従来型の SI サービスを超えて顧客のこうした要求に応えられるシステム作りが求められる。

従来型 SOR(System of Record) : 顧客業務支援開発

将来型 SOE(System of Engagement) : 価値創造支援開発

パブリッククラウドの本格的登場で、顧客のシステム作り意識が大きく変わり、業界のサービスの在り方も大きな影響を受ける。

- **クラウドとデータの時代に入り、IT サービスは顧客主導型へ**  
サーバー等のハード提供や OS に加えて業務ごとの基盤ソフトはクラウドに吸収され、国内大手 IT ベンダーの役割は縮小する。  
新製品開発、成長部門のサービス拡大、或いは業務効率化でも、企業システムにおけるデータ価値、重要度が増す中で、顧客はシステムの企画、開発管理業務などを外部委託から自社に移す。  
これからは大手 IT ベンダーの開発件数も規模や縮小する筈だ。
- **DX の時代に顧客業態は可変、企業はスピード、SI から利用へ**  
顧客のビジネスモデルの変更に耐えられる様に、顧客企業独自の基盤系開発は極力抑えられ、システム開発は AP が中心になる。  
手法はアジャイル開発が中止となり、クラウド・ベンダーが提供する共通基盤を利用、無償の OSS や著名流通パッケージを使い、開発する場合でもツールベースにコードレス開発が主流になる。  
これからはデータの時代、顧客が所有し、利用価値の高いデータを活用、AI や IOT システムが増えこの面からも開発量は減る。
- **労働集約的多階層下請構造の日本的 IT サービス業界は消滅へ**  
重要なのは、日本の業界特有の多段階下請構造の崩壊、消滅だ。  
大手中小の区別なく、コア技術を持寄るサービス連携が始まる。

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： 変化対応力と経営、営業主導経営、次年度計画 }

○ 変化対応力は会社組織の下、社員が自ら変わることが必要だ

社員は、普段から以下の 3 つのことに前向きに取り組んでほしい

- ① 好奇心を育む : 専門を超え社会的事象に興味を持つ
- ② 学習の習慣化 : 進んで未知の大切なことを学ぶ習慣
- ③ 目標への挑戦 : 目標達成への意思をもって行動する

会社は、持続的発展を前提に社員の役割を決め、努力を支える

☆1 専門部隊 ~ 新たな技術の導入、必要な人材の育成

☆2 顧客対応 ~ 実業で価値を生み、信用と人脈を創る

☆3 戦力増員 ~ 若い能力を補強し、必要な部門を補強

☆1+☆2 => 顧客提案で新業務発掘、現場人材育成

☆1+☆3 => 成長分野の新技术要員の拡大・再生産

☆2+☆3 => IT サービスの質的向上と拡大・再生産

○ 環境変化に対し会社が適応・成長するには営業主導経営が必須

◇ 営業活動の使命 ~ 成長分野の選択可能案件を常時集める

◇ 開発管理の使命 ~ 総合技術力で業績と顧客満足度を向上

○ 来期目標は売上 45 億利益 3 億、技術力と組織力で生産性向上

## 12. おわりに

{年度打上げ会： 1年間ご苦労様、更なる発展へ皆で頑張ろう}

### ○ 3月末に期末打上げ会、1年間の社員の努力に感謝、ご苦労様

<1年間の総括>

- ① 良い経営環境：景気安定、IT変革時代に良質案件を受注
- ② 新人と若手の成長が新時代への適応力とコスト削減に貢献
- ③ 応用技術部門の蓄積伸び、信用を通じて新案件を取込めた
- ④ 現場が顧客課題に経験で挑戦努力、信用増で収益性に貢献
- ⑤ 新大阪の開発基盤安定化、未来拓く3大都市圏拠点再構築
- ⑥ 基盤整備1年目の目標達成；売上超40億、質量人材育成

<来年度へ向けて>

- ① 時代の先端技術の民主化と深化、一段のサービス高度化推進
- ② 新人60人、中途採用者の育成定着化と超500人の安定稼働
- ③ 主要顧客NTTDT・IHI・TS・NULと協業連携を深化拡大
- ④ 大阪支社年度内80名体制、3拠点の自律成長と協業を推進
- ⑤ 3大都市圏に地域立脚型のITサービス先端技術開発部設置
- ⑥ 整備2年目目標、売上45億円年間賞与4ヵ月技術者超500名

### ○ 基盤整備3ヶ年計画、体制整え現実に学んで着々と進めたい。

<< 3月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ      2月8日に亡くなった堺屋 太一

「油断」「団塊の世代」「知価社会」「時代末」「街角の景気」、・・・  
構想力に優れ、時代を象徴的な言葉で切取る言葉の魔術師だった。  
小説評論だけでなく、時代の大転換期の政治家としても活躍した。  
歴史上の人物も「秀吉」、秀吉の弟「秀長」、巨いなる企てをした  
「三成」そして「チンギスハーン」など独自の視点で描いている。  
学ぶ言葉は多いが、世界が工業社会から知価社会に変る中で、時代  
適応出来ぬ日本の衰退リスクに警鐘を鳴らし続けた言葉が印象的だ  
  
「戦後教育の中、更にいえば欧米に学ぶという明治以来の教育方針  
の中で『有名大学の成績優秀者、試験の上手な人』が『優秀な人』  
だと信じる癖がついた。これが今日の人材論の第一の欠点である。  
もう一つ、戦後優秀な人材とされたのは『やる気のある人物』だ。  
やる気とは、極めて限られた範囲内で与えられた目標を追求するの  
が熱心だということ、それが極端に強い人は短期かつ狭量な視野  
で、自己満足的な権限意識に固執する 경우가少なくない。」  
  
「変革の時代に『試験の上手な人』を過大に評価すべきではない。  
先生に従順で、記憶することに熱心、辛抱強く教えられたことを

繰返すのが上手な人は、こうした時代にはむしろ危険な存在だ」

「昭和 24 年の『東京大学卒業性のしおり』を見ると、

成績の優秀な人が大勢石炭産業に入っていることがわかる。

ところが、昭和 30 年代に入るとエネルギー流動化という現象が

起って石炭会社は急速に衰退し、閉山が相次いだ。

歴史のあと知恵からいえば、当時の信用と組織、資金力があれば、

石油を手がけるとか、観光とか幾らでも転換のしようはあったが、

それに率先して挑戦するような「優秀な人材」は全くいなかった。

戦後の高度成長の中で衰退した産業は、石炭だけではなく、ミシン

もカメラも伸びなくなったが、石炭より小規模で有名大学卒業生も

少ない産業では、その後、事務機や医療機器に転換、大部分が今も

盛況だ。『試験で優秀な人材』よりも優れた人材が居た訳である。」

「やる気のある人物」については、ビスマルクの参謀総長モルトケ

元帥が引退で後継者に言った言葉を紹介している。

「一番に要職につけるべき人は『能力が高くて意欲のない人間』、

その次は、無理せず全て上司に任せる『能力も意欲もない人間』、

3 番目は能力以上の意欲に要注意だが、「能力も意欲もある人間」、

絶対に就けてはならない人物は、『能力がなくて意欲のある人間』」