

2019年5月1日

<月例会用>

2019年 5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5月） <目次>

1. はじめに
{ 10連休を経て令和の時代、心機一転、新たな目標にチャレンジ }
2. 当社関連の最近の話題
{ 予定を超える賃上げ、年功より将来性重視の「役割給」運用へ }
3. 平成30年度第4四半期3月業務実績と年度累計実績
{ 3月売上822M生産416M、年度累計売上4078M生産4090M }
4. 平成30年度期末特別処理と年度決算推定及び計画実績評価
{ 期末経費47M加え、前期決算売上4078M仕掛30M利益205M }
5. 令和元年度業務計画の概要と4月度業務実績と評価
{ 今期目標売上45億利益3億、4月継続業務の延長でフル稼働 }
6. 成長基盤整備3年計画の見直しと次期中期計画との整合調整
{ 今期を経営刷新元年とし来期を成長5カ年計画準備年とする }
7. 令和3年度（2021年度）以降の5カ年計画「IVIS IT 2025」
{ 関西大阪万博と昭和100年を目標年度へ1000人体制を目指す }
8. ITサービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか
{ 動向3題：アマゾン包囲網、政府のGAFA規制、AI人口不足 }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 動向 3 題: 景気後退本格化、米対中関税強硬、欧州も混乱拡大 }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 移動体通信業界: 5G 前に自由化と新規参入で競争本格化 }

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

{ 年度計画の各部門展開と最重点施策「大阪支社自立基盤」構築 }

12. おわりに

{ 会社の姿を将来から市場から結果から考え現状を変革しよう }

<< 5 月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「建国の大業は、議論弁舌でもやりくり算段でも、虚喝でも不可。

権謀術数でも駄目、着実なる実績の積み重ね以外に方法はない。」

大久保利通 司馬遼太郎「翔ぶが如く」から

令和の幕開けに当り、当社の未来を拓く上で維新に学ぶ気持ちに

なり、棚にあった司馬遼太郎の古びた文庫本を読返すことにした。

薩摩藩のエネルギーが幕末を回転させたが、時代を拓く大久保と

旧士族の不満を背負う西郷の両雄の友情と別離を描いた歴史小説、

変革の矛盾を超え未来を拓く当社、考えさせられる所が多々ある。

1. はじめに

{ 10連休を経て令和の時代、心機一転、新たな目標にチャレンジ }

○ 爽やかな緑の季節、今年特別の10連休、どう過ごされましたか？

4月と5月の境目で、天皇陛下の退位と即位で30年続いた平成が終わり、元号が改まり、令和の時代になった。

普段は、ゴールデンウィークで長期休暇を楽しむ人が大半ですが、今年には特別な10連休、過去を振り返り、新しい時代に自分の将来を重ねて、新たな決意をされた人も多いのではないのでしょうか。

○ 平成をどんな時代とみるか、それにより令和への想いも異なる

天皇の生前退位と言うこともあり、マスコミが新旧時代を振り返ることが多かった影響もあるが、平成は激動の昭和の清算の時代、新しい時代への過渡期として土壌整備を行い、生産から消費へ、製造からサービス、アナログからデジタルへ、時代に適応すべく旧習を捨て新たな芽を育てることに努めた時期と言えるだろう。

結果は経済の衰退や災害もあったが、それを超える力を呼び起し、平和の中でデジタル社会へ旨く転換を果たし得た時代だと思う。

○ 令和はデジタルの時代、ITサービスが大きく成長する時代だ

平成と共に歩んで来た当社、愈々我々の本格的挑戦の時が来る。

2. 当社関連の最近の話題

{ 予定を超える賃上げ、年功より将来性重視の「役割給」運用へ }

○ 今年の賃上げは大手並み 2.5%を超え 2.8%、賃上げ額 8 千円強

今年は賞与も年間 4 ヶ月に戻すので賃上げは、大手並みと考えていたが、3.4%、3.5%に続き今期も大幅な賃上げになってしまった。

原因は、4月の給与支給の為、新年度の役割給に関して現場との調整時間がなかったことも理由だが、基本は現場の意識変わらず、

役割給にも年功が活きており一旦役割を付けると外すこと難しく、調整給が属人的に維持され若手抜擢で手当だけが増えた為である。

来年度からは、新年度の組織や役割を1月頃から準備することと

役職定年制導入や役割退出者の調整給を廃止する方向で検討する。

○ 1、2等級 148名は成長性の高い人材、選別的な抜擢をすべき層。

ITサービスの激変期に、年功序列では優秀な若手が納得しない筈、資格取得による職能給の自動昇格と共に「役割給」の適切な運用が、

実力のある若手の抜擢や処遇に通じる制度、マジョリティを全員

引上げる話はなく、技術力や提案管理能力で、選別的に処遇したい。

○ 新人中途と賃上げで賃金 2 億、経費 3 億の増、業績で吸収可能

若手の成長が会社成長の牽引車、年度計画売上 10%増の 45 億へ

3. 平成30年度第4四半期3月業務実績と年度累計実績

{ 3月売上822M生産416M、年度累計売上4078M生産4090M }

○ 前期3月売上は前受けを含め確定822M、前受けで利益も51M

3月の試算表から

M: 百万円

	<3月単月>	<4月～3月累計>
売上高	822M	4078M
仕掛増	-406M	12M
3月期首仕掛	436M	18M
期末仕掛	30M	30M
付加価値生産	416M	4090M
経費	365M	3826M
製造原価	327M	3394M
販売及び一般管理費	37M	431M
営業外経費	1M	1M
利益	51M	252M

○ 平成30年度の年度計画は売上41億利益2億、目標ほぼ達成

売上高は不変だが、利益は退職積立て、償却など期末に調整、

利益は若手成長の原価低減効果、管理効果でないことに留意。

4. 平成30年度期末特別処理と年度決算推定及び計画実績評価

{ 期末経費47M加え、前期決算売上4078M仕掛30M利益205M }

○ 年度累計から退職金不足等期末費用を加えて年度決算表を作る

	<4月～3月累計>	<期末特別経費>	<年度決算>
売上高	4078M	0M	4078M
仕掛増	12M	0M	12M
期首仕掛	18M	30M	18M
期末仕掛	30M	30M	30M
付加価値生産	4090M	0M	4090M
経費	3826M	47M	3873M
製造原価	3394M	退職金 42M	3436M
販管費	431M	未計上 3M	434M
営業外経費	1M	社債償却 2M	3M
利益	252M	-47M	205M

○ 決算書は総経費から売上原価を分離、仕掛と経費・利益で構成

仕掛30Mの経費を25Mとして売上原価は3848M、

決算は、売上4078M、売上原価3848M、

仕掛30M、経費3873M、経常利益205M

5. 令和元年度業務計画の概要と4月度業務実績と評価

{ 今期目標売上45億利益3億、4月継続業務の延長でフル稼働 }

○ 今期の売上利益目標は成長基盤整備通り売上45億利益3億円

当初計画は、基盤整備3年計画終了の来年度をビジネスの広がり
と勢いの指標である売上高に絞り、超50億円達成としていたが、
今期が目標の41億に届かなかったばかりか、経営環境としての
景気状況が年度後半、かなり厳しい状況になることを考え、来期の
売上目標50億の旗を降ろし、今期目標を売上43億円としていた。

新人中途採用70名強を、賃上げも含めて試算すると経費は最低限
年間3億近く上昇するので売上43億円では計画が成り立たない。

当社の主要顧客であるトヨタ、NTTデータ、IHI、防衛省、NUL
のITサービス関係の仕事は、従来業務にCASE、5Gの新動向を
考えただけでも減ることはなく、AI、IOT、データ分析の先端技術
で半歩先行く当社は、業務掘起こしもさほど難しいことではない。

1～3等級の若手SE248名の10%生産性UPと1、2年生の現場
実践参加で4億増となり、結果的に利益も1億は増える筈だ。

今期の計画を売上45億利益3億として整備計画2年目を終え、
来期には売上50億と成長基盤整備の完成を目指すことにする。

- 4月の業績も継続業務中心に新規も加え順調に推移している
 一括業務が少ないのも問題だが、顧客密着型の常駐サービスが多い今の状況では、年度切替え時に仕事のない待機者が増えるリスクもないので、受注待ちや予算待ちがなく安定している。
 応用技術だけは予算待ちもあり、新人教育に5名近くが参加しているので、此処の付加価値生産が3割方落ちる位だろう。

下記は、部門単位の案件と予想生産高である。 M: 百万円

<部門> (社内要員)	<案件 (継続)>	<価値生産>
応用技術 AA+AS (45)	22 件 (13)	24M
設計製造 ES+IS (69)	25 件 (17)	36M
社会公共 NS+SS (101)	24 件 (19)	68M
情報流通 MS+BS (71)	16 件 (14)	54M
名古屋 TA+TE+TB (111)	61 件 (42)	92M
大阪 KJ+KB (27)	12 件 (8)	18M
計 IVIS (424)	160 件 (113)	292M

- 継続業務を含めフル稼働、単純推定の4月生産は2億9千万円
 前期4月の生産額は291M、今期もほぼ同様の292M
 技術講習中の指導社員15名と新人・中途社員61+α名が潜在力

6. 成長基盤整備3年計画の見直しと次期中期計画との整合調整

{ 今期を経営刷新元年とし来期を成長5カ年計画準備年とする }

○ 成長基盤整備3カ年計画の中間年、今期と来期の重点施策設定

この一年間は、当社の将来性に関わる環境条件を整えて来た。

社員の若返りと新たなITサービスの芽を育てる事、顧客の信用、

経営基盤の安定、大阪支社を始め新事業の立上げ、過去の整理、

更には3カ年計画の里程標として、売上40億、利益2億の達成

・・・等々、そしていま一番足りないのは、

☆1 事業継承の受け皿とシナリオ

☆2 基盤整備後の時期目標と計画

○ 2019年度中に次期社長候補を決めて、実践で学ばせること

誰を外から連れて来ても、内部から抜擢しても、旨く行かない。

社長は、実務屋だし、理想家でもあり、構想力と実行力が必要、

環境変化の激しい中では、将来から考え、市場動向から議論し、

責任を負うべき結果を踏まえて行動する勇気が必要だ。

これは、知識と経験、失敗や成功から謙虚に学ぶ資質なのだ。

◇ 社長を作る前に上を支える経営スタッフを創る必要がある。

○ 2020年度は過去でなく未来、新しい5年計画を作ることだ。

7. 令和3年度(2021年度)以降の5カ年計画「IVIS IT 2025」

{ 関西大阪万博と昭和100年を目標年度へ1000人体制を目指す }

○ 2020年度は、当社の新未来像を策定、当面の計画を立てる。

2020年度を準備年として、5カ年計画を立てる。

「IVIS IT 2025年」、一流企業への必要条件の整備だ。

2025年を定義する為には、その先の目標が必要。

2030年度： 東証2部上場：売上250億、社員1500人

☆1 資本力・投資力・技術力・信用力

☆2 IT専業から、ITを駆使する課題解決企業

具体的計画は構想力ある若手社員がプロジェクトを組んで創る

○ 「IVIS IT 2025年」は3拠点+R&D組織、AI応用サービス

東京 400人、名古屋200人、大阪300人

研究組織は 東京・名古屋・大阪、超100人規模の専門家

◇ 2020年前後の当社を取巻く環境を考える

自動走行車、リニアモーター新幹線、量子コンピュータとAI

労働人口の逼迫、大学入試科目：ITの一般化、アジアの勃興

先進国高齢化と世界人口拡大、食料・資源・交通・教育・軍事

◇ さあ、どうする！ 会社の将来像を考える若手専門家を育成

8. IT サービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか

{ 動向 3 題:アマゾン包囲網、政府の GAFA 規制、AI 人口不足 }

○ 1-3 月期連続最高益を記録するが、無敵アマゾンに陰りが見えた

アマゾンエフェクトとネット通販で実店舗の異業種に恐れられて来たアマゾンが、米国内外で此処に来て成長に陰りが見え始めた。

1-3 月決算は過去最高益を 3 期連続で記録したが、売上高の伸び率は前期の 20%から半減、しかも、伸びているのはクラウドの AWS やネット上での広告事業、売上の 49%を占める本業ネット通販にはアマゾン包囲網が形成され、急成長にブレーキが掛かって来た。

国内では、実店舗の雄であるウォルマートが店舗を活かした生鮮食品のネット注文&自動車での持帰りなど本格的攻勢に出て来た。マイクロソフトと組んで無人店舗を実現し、グーグルのウェイモと組んだ自動走行車での店舗顧客の無料送迎サービスも試行中だ。

「敵の敵は味方」、クラウドでアマゾンと競合するマイクロソフトやグーグルはアマゾンに対抗する小売業を自社クラウドに取込む。

国外では現地大手の攻勢に敗れ撤退するケースが出始めている。

典型は中国で、アリババや京東集団に地元の流通網を押さえられ大量仕入大量販売の価格競争に勝てず、中国通販から撤退した。

○ **米国プラットフォームへの個人データ乱用規制に各国が着手**

EU では昨年、グーグルに対してスマホ・メーカーに対して OS や地図アプリの抱き合わせ販売させていた事実で、欧州委員会は独占禁止法違反と断定し、5400 億円の罰金の支払いを命じた。

自社の便利なソフトやサービスで個人データを集め、その個人に対して便利な各種サービスを提供、サービスを使えば使うほど、プラットフォームから離れ難くなり、結果として不利な条件を飲まされることになり、一方で益々他サービスに移れなくなる。

GAF A など米国の大手 IT ベンダー共通の戦略だが、これに各国で規制が検討され始めており、日本政府も本格的に動き始めた。

個人データの移動の自由、ポータビリティ権の保障が骨子だが、これによって企業の負担が増え、利用者のサービス価格に上乗せされるなど難しい問題も派生し、導入に向けた検討が始まる。

○ **経産省が 2030 年に先端人材が 55 万人不足になると試算公表**

運用など従来の IT 人材も不足するが、これから重要になる AI や IOT など先端技術者がどの位不足するかを試算し、公表した。

先端の成長は年 16%、従来型が年 3%程度と推定、従来型 IT 人材の 1~2%が先端に移るとして計算、1%なら 55 万人不足とした。

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 動向 3 題:景気後退本格化、米対中関税強硬、欧州も混乱拡大 }

○ 世界経済が不安定化する中、日本も景気後退期に入りつつある

4 月 26 日発表の鉱工業生産指数は前月比 0.5%減、2 ヶ月ぶり減、これを生産の 1 指標に取込んでいる「景気動向指数」が特に重要だ。

この指数は 3 月に一旦プラスに転じたが、2 月時点での発表では、一致指数は 3 ヶ月連続マイナス、先行指数も 5 ヶ月連続マイナス

傾向表す 3 ヶ月後方移動平均は以下の様に 4 ヶ月連続のマイナス

{ 11 月:-0.27、 12 月:-0.16、 1 月:-1.87、 2 月:-1.03 }

これから、実質的に既に悪化しているのではとの意見も出ている。

政府の景気判断は、9 指標から機械的に評価される「景気動向指数」を参考に議論され、経産大臣により「月例経済報告」で発表される。

◇ 日本の景気悪化は中国の影響が大きい、世界的にも影響大

今の経済は、世界的な相互依存関係の上に成り立っている。

世界第二の経済大国で世界の工場中国の急減速の影響は、日本の電子部品、工作機械を直撃したばかりか、欧州自動車メーカーの業績も軒並み悪化に巻き込み、東南アジア経済も減速させた。

減税で好況が続いている今の米経済にも大きな影響を与える。

○ トランプの突然の対中関税引上げ宣言で、世界市場が大混乱中

連休最後の6日（米国は5日）、米国トランプ大統領が中国との関税交渉で、知財や補助金等で従来の主張を後退させたとして10日から第二弾の関税引上げ対象2000億ドル（22兆円）の製品に関し、現行10%から25%に引上げることを宣言した。

3月の交渉期限を引き延ばして、何度も双方の歩み寄りに言及、直前まで合意の近いことをツイートしながら、8日予定の閣僚級交渉の直前、突然の宣言に世界中の株式市場が大混乱に陥った。

米ダウ工業株は3日連続で下げ、下げ幅は530ドル、昨日開いた東証も前日比321円安の大暴落、上海も香港も欧州も同様だ。

交渉を前に最後の譲歩を迫るトランプ流取引との見方もあるが、交渉期限を延期するにしても大統領の宣言は軽くないばかりか、来年の大統領選強を考えると、中国の脅威は米国民全体の気持、此処は知財を含めハイテクの芽を潰すことに賭ける方が有利だ。

中国も今年の6月4日が天安門事件30周年記念日、10月1日は建国70周年記念日、高関税は経済的ダメージが大きく習主席も今までは譲歩を重ねてきたが、これ以上の脅しに屈すれば政権は維持不能、双方の事情から早期妥協なく最悪の状況に突き進む。

◇ 中国は今や共産主義国ではなく、最強の「国家資本主義」国

中国は二つの 100 年を目指しており、中国共産党成立 100 年の 2021 年に小康社会（ややゆとりある社会）建設を達成し、GDP と都市・農村部住民の所得を 2010 年比で倍増させる。

もう一つは中華人民共和国成立百年の 2049 年に富強・民主・文明・調和を実現する社会主義国家を建設するという目標だ。

その途中に「中国製造 2025」の目標があり、今の人海戦術的製造大国を、IT で武装した先進的な製造大国に変える狙いだ。

この為に国を挙げ、巨額補助金で先進 IT 企業と人材を育成、国内の外資には合弁や技術移転を強要、又、海外の大学研究所に人材を留学させ、彼らの帰国と共に技術導入を図っている。

キャッチアップ段階でのこの「国家資本主義」の競争力強化の戦略的成果は抜群、国内 10 億人市場を抱えることをも考慮、将来の覇権維持の為に今叩いておくと言うのが米国の論理だ。

○ **BREXIT** を巡る英国の混乱だけでなく **EU** の内部対立も深刻だ

英国の合意無き離脱の混乱回避から EU 側も大幅譲歩、離脱は 10 月末まで延期されたが、英国内の政治的混乱は相変わらずだ。

伊の財政赤字、独の経済低迷、独仏 EU 人事対立、EU に遠心力

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 移動体通信業界： 5G 前に自由化と新規参入で競争本格化 }

○ 国内の業界は通信料金値下げと競争激化で新収益源求めて必死

携帯電話の契約数は既に国内 2 億件を迫るほどに普及して成熟、これ以上の量的拡大を望めず、一方で海外との比較で国内の通信価格高止まりを是正すべく政府中心に料金引下げに踏込んでおり、端末の抱合せ販売も規制、通信料金は従来の 4 割方下る見通しだ。

次世代「5G」の投資負担も重くなるが、通信料金だけでビジネスは成立たず、通信外のサービス事業開拓が各社の主要課題になる。

新規参入の楽天は、元々ネット通販が本業、金融や決済サービスも通販に取り組まれており、余裕の中で低価格で通信業界再編を狙う。

AU は、今年 2 月ネット証券一部上場企業カブドットコムを買収、銀行、決済、投資、保険、損保、証券の専門企業を傘下に置いて、モバイル端末での One Stop を狙う金融持ち株会社を設立させた。

ソフトバンクは、ヤフーを取込み、サービスの一層の拡大を狙い、ドコモは 5G を前提に、IOT とデータ分析を前面に工場の自動化などを製造、流通、輸送、電力の異業種と連携し、新たなサービス価値の創造を目指しており、独自に予防医療にも踏込む計画だ。

各社は、モバイル通信を活用し、それぞれ経験や実績のあるサービス分野で新たなビジネスを切り拓く訳だが、本業の収益が低下する中、

一方で新たな 5G 基地局やサービス基盤投資を続ける必要があり、金融等既存の専門サービス企業との戦いの中で業績を伸ばせるのか、移動体通信業界各社の生残りを賭けた戦いの始まり、目が離せない。

一方で 5G を迎える移動体通信の競争相手は、国内より海外企業だ。

日本企業は、国内 1 億人の人口の中でのサービス競争を、大手 4 社中心に多くのサービスベンダーも加えて行うわけだが、世界的には技術で先行している米国のベライゾンや人口 10 億の中国で、急成長をしているテンセントやファーウェイ、グローバルなマーケットで先行する韓国のサムソンなど、新たな 5G マーケットはスケールの違う世界企業との競争になることを考えると、価格競争だけでなく、先進的な研究開発の投資面でも、日本の業界各社が勝てるかどうか、単独で 5G の新サービスに立向うには困難な課題が山積している。

5G は、4G の百倍のスピードだけでなく、低遅延、多回線接続から、4G で 5 分の 2 時間動画ダウンロードが数秒で出来るなど映像配信、対戦ゲーム、遠隔手術や自動走行、防災や安全監視など新規ビジネスの宝の山、日本企業連合の新通信ビジネスの拡大発展を期待したい。

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

{ 年度計画の各部門展開と最重点施策「大阪支社自立基盤」構築 }

- 景気後退下、稼働率向上と共に経営資源は成長分野に重点配分
次の技術導入と専門人材育成を担うコストセンターの研究開発と
プロフィットセンターとして事業の拡大発展を迫る IT サービスの
明確な分離を実現、その上で成長分野拓く協業連携を考えて行く。
 - ◇ 研究開発も主体は先端技術応用に関わる顧客 POC サービス
研究開発費 2 千万と新人 10 名投じ 50 人で年間 4 億円を生産
 - ◇ IT サービスは東京 3 本部 6 部と名古屋 1 本部 3 部大阪 1 部門
東京 3 本部は拡大成長を旨に増員で昨年比 12%UP 目指す
要員は社内要員増に加えた BP 要員で増分構成、<>内新人
 - ☆ 設計製造 IT サービス (69 名+15 名<10>) : 6.8 億円
 - ☆ 社会公共 IT サービス (101 名+17 名<10>) : 9.6 億円
 - ☆ 情報流通 IT サービス (71 名+15 名<7>) : 7.0 億円
 - ☆ TS 向け IT サービス (111 名+21 名<12>) : 13.2 億円
 - 大阪は新人中途、人員増やして基盤作り、要員生産倍増へ
 - ☆ 地元密着 IT サービス (27 名+23 名<12>) : 3.9 億円
- 生産 46 億円、IT サービス 40.5 億、研究開発 4 億、口座貸 1.5 億

12. おわりに

{ 会社の姿を将来から市場から結果から考え現状を変革しよう }

○ 時代の大きな転換期、今の問題は今を見るだけでは解決しない

将来から、市場から、結果から考える。

将来から： 目指すものと現状との差分、それを埋めるシナリオ

市場から： 未知を織り込む、競合、新技術、市場ニーズから

結果から： 責任と実現可能性、リスクを読み対策を考える

=> これから 10 年、IT サービスの発展成長は絶対的、

当社の顧客に問題なく、先端で半歩先行く当社に有利、

構想大きく、前向きに、令和時代を踏み出そう。

=> 但し、当面の景気は下降局面にあり、

米中関税の推移如何では、IT 投資も低迷する可能性、

経営資源の人材を安全側にシフトするリスク管理は必要

=> 技術変化の時代は、適応性ある若手が最大の武器

平均年齢 33 歳、この 5 年間に採用した人材が半数超

基盤整備終了の 2020 年 3 月期の先が本当の勝負の年だ

=> 旧習を廃し、組織と人材を刷新、構想大きく前へ進む

過去より未来、力を併せ、新しい豊かな未来を拓こう

<< 5月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ 明治の元勳 大久保 利通

「建国の大業は、議論弁舌でもやりくり算段でも、虚喝でも不可。
権謀術数でも駄目、着実なる実績の積み重ね以外に方法はない。」

司馬遼太郎 「翔ぶが如く」から

これは、大久保利通の言葉だが、時代を拓くとは言わないまでも、
中小企業が時代の変化の中で脱皮、基盤を築く上で必要な姿勢だ。
令和の幕開けに当り、当社の未来を拓く上で維新に学ぶ気持ちに
なり、棚にあった司馬遼太郎の古びた文庫本を読返すことにした。
薩摩藩のエネルギーが幕末を回転させたが、時代を拓く大久保と
旧士族の不満を背負う西郷の両雄の友情と別離を描いた歴史小説、
変革の矛盾を超え未来を拓く当社、考えさせられる所が多々ある。
幕府を倒した後、明治新政府の太政官制が断行した廃藩置県は、
旧幕のみならず、討幕を進めた薩摩の旧士族をも失業に追いやり、
新政府の主流派薩摩藩内でも、国作りに進む大久保派と旧士族の
期待を一身に背負う西郷派の間に深刻な対立を生むことになる。
没落士族の救済を海外の軍事行動に求めた西郷征韓論への対立
激化の行き着く先が西南戦争、西郷は城山で自刃することになる。

かつて生死を共にした仲である西郷を死に追いやっても、未来に対する使命感から時代を拓こうとした大久保の心情は痛々しい。当社も此処に来るまでの多くの山を越えて来た仲間達がいるが、ITサービスの大転換期を迎えている今、彼らの意見だけを聴いていては未来拓けず、先端技術に適応力ある若者や外部専門家達も加えて新たな道を拓く必要があり、大久保に共感する所が大きい。大久保と西郷は又、人の上に立つ指導者像の二つの典型でもある。理想と戦略を持ち、結果優先で部下を旨く使いこなす人が大久保、人格と度量で部下に信頼され、彼らの意見に耳を傾けるのが西郷、平時の指導者や部下に優秀な人材が居る大企業経営者は西郷型、時代の大きな転換期や中小企業が成長する時の指導者は大久保、結果の為なら自分の感情さえ押さえられる冷徹さ、その為に策士とも呼ばれ、自身も紀尾井坂で暗殺されることになるのだが……。小説には桐野や川路を軸に薩摩以外の江藤や大隈、伊藤など多くの人物も登場するが、彼らは有能な官僚、時代の脇役に過ぎない。私は器でなく現実の矛盾に悩むばかりの経営だが、次の経営には豊かな構想力と共に戦略的に振舞える大久保的な人物が望ましい。