

2020年1月 6日

加筆修正 2020年1月13日

<月例会用>

2020年1月

月次経営報告 広報版

(株) アイヴィス

代表取締役 石和田 雄二

月次経営報告（2020年1月） <目次>

1. はじめに
{ 東京五輪と共に 5G 開始の年、IT サービスは新たな成長期へ }
2. 社内向け当月の経営メッセージ
{ DX が需要を牽引、顧客取込みへ Open Innovation の波に乗る }
3. 令和元年度 11 月確定業績と 12 月の単純推定
{ 11 月生産 369M、新案件先細りと赤字案件抱えて一時的停滞 }
4. 令和元年度 3 Q 推定値、前期実績から推定の 4 Q 実績値
{ 3Q 推計生産 1156M 損益 95M、4Q 予想生産 1198M 損益 99M }
5. 令和元年度の年度収益推定と目標達成へ向けた当面の経営努力
{ 年度目標売上 44 億円利益 2 億は達成可能、残るは組織改革 }
6. 1 月度の部門別主要サービス案件と事業としての営業方針
{ 問題案件から受注規則を整備、顧客 DX 新案件に戦略的参入 }
7. 年度の課題解決へ向けた統括本部組織体制の再調整
{ 時代の流れに乗って DX に経営資源を集中、組織体制再編へ }
8. IT サービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか
{ 話題 3 題： ヤフー・LINE 統合へ、政府クラウド化、CES2020 }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 動向 3 題：米中関税交渉、米国大統領選、2020 年日本経済 }

10. 当社が関係する業界又は企業の今後の業況見通し

{ 航空機・整備業界：川重と三菱重工がエンジン整備に参入か }

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

{ 経営管理部門の補強人事と社員経営参加へ新持株会制度構想 }

12. おわりに

{ 初夢に代えて： 25 年 3 大都市圏技術者 1 千名体制を目指す }

<< 1 月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「日本でいちばん立派な人は、総理大臣でもなく政治家でもなく、
小さな会社を、命をかけて経営している社長さんと、いっしょう
けんめい働いているスタッフさんたちなんだ、そんな日本人たち
が勤勉に働き、余裕のない中で払う税金の中からアフリカを支援
してくれている。日本からの支援をムダには出来ない。」

母国に作った日本語小学校、16 年間で 1400 以上の人学んだ。

元駐日ベナン大使 ゾマホン・ルフィンさん

朝日新聞 1 月 4 日朝刊 「志エコノミー」から

1. はじめに

{ 東京五輪と共に 5G 開始の年、IT サービスは新たな成長期へ }

○ 2020 年正月、今年は時代の変革期、キーワードは 5 輪と 5 G

年末年始は 9 連休、皆さんはどんな正月を過ごされたでしょうか

昨年 12 月に、米中の関税戦争に第一段階の決着が付き、

内容とは別に、世界経済に多少の明るい展望が見え始めました。

英国の BREXIT もジョンソン政権の頑なな EU 離脱方針と政治

手法には多少の違和感があるが、方向が明確になって新たな道を

切り開くことは英国には勿論、日本にとっても好ましいことだ。

旧年のしがらみに決着をつけ、新しい年に相応しい再出発の例。

今年は、日本では東京オリンピックが開催されます。

又、米国は大統領選挙の年、トランプ大統領再選の声が高い。

アジアでは香港デモ収まらず、台湾では独立派の再選確実な中、

中国の習近平主席が日中新時代を開く為に国賓として来日する。

正月早々、日本では保釈中のカルロスゴーンが日本から脱出し、

米国とイランの緊張の中でトランプ大統領は司令官暗殺を発表、

年初から想定外の事件が起こっており、時代の転換期を感じる。

DX が動き 5 G も始まる。IT サービスの新たな夜明けでもある。

2. 社内向け当月の経営メッセージ

{ DXが需要牽引、顧客取込みへ Open Innovation の波に乗る }

○ DXが動き出すが、我々もこの波に乗って成長分野を突き進む

DXの進展が今年のITサービスを特徴づける重要なトレンドだ。

当社もITサービスの経営方向性をDXと定めて再出発する。

DXの背景を改めて説明しておく。

今までシステム化に当たって対象から外されていた作業、

専門分野の経験豊かな人や特殊能力者が行う作業に関しても、

先端技術を使うことでDigital化とその最適制御が可能となる。

最新クラウドを使うことで時空を超え逐次発生する膨大なデータ

の共有も可能となり、AIやアルゴリズムを駆使したシステムで

データがインフォメーション、更にマネジメント指針となる。

5Gの登場とIOTの普及で企業に現実的解決策を提供し始めた。

Digital化した自社ビジネスモデルでこの解決策を得ることで、

生産性は格段に上がり、新製品や新サービスの創造にも繋がり、

新たな事業創造や他事業への進出も可能になる。これがDXだ。

この流れに乗り遅れると、企業はビジネス競争で遅れをとり、

気付くとジリ貧の谷に落込んでいて二度と再び立上れなくなる。

これが経産省が民間企業に警告している「2025年の崖」だ。

旧態依然の小売業がネット通販に席を譲り、少子高齢化が急速に進む地方でフィンテックと低金利に追詰められた地銀が倒れる。

ロボアドを抱えたネット証券が店舗主体の伝統証券を追詰める。

製造業でも IOT を駆使して工程や製品の欠陥を見つけて改善する

企業は生残るが、漫然と人手に頼る企業は市場から捨てられる。

分野を超え Digital 化とデータ活用で企業の盛衰が決まるのだ。

見識のある企業は、一斉に DX の波に乗ろうとして動き出した。

IT サービス側も千載一遇のチャンスと見て、

DX シフトに動き始めている。

○ DX は顧客の経営革新、IT 的にはコンサルと新旧両技術が必要

DX は Digital Transformation の略称、Digital の力を活かして

企業が本業の生産性を上げ、新たな価値を創り出す方策である。

その為には、IT の最新技術、AI や IOT、Cloud でのデータ管理

やリアルタイムに発生するデータの分析が欠かせないばかりか、

Web や Database を構築、ソフトを創る SI 技術も欠かせない。

先端技術者と SI 技術者の社内連携、業務分析担当のコンサルと

の連携は更に重要、Open Innovation の新企業文化が必要だ。

3. 令和元年度 11 月業績速報と 12 月の単純推定

{11 月生産 369M、案件先細りに赤字案件抱えて一時的停滞 }

○ 経営管理 11 月の確定売上 309M、生産 369M、損益は+29.5M

11 月の確定試算表から

M: 百万円

売上高	309.3M
仕掛増	60.0M
期 (10 月) 首仕掛	305.0M
期 (10 月) 末仕掛	365.0M
付加価値生産	369.3M
経費	339.8M
製造原価	303.0M
販売及び一般管理費	36.2 M
営業外経費	0.6M
損益	29.5M

☆ 停滞気味の 11 月実績を 2Q 実績推移から 12 月業績を単純推定

生産は 9 月の対 8 月差分を 11 月に加え、経費は 11 月の 45M 増

12 月生産 : $62M + 369M = 431M$

12 月经費 : $340M + 45M = 385M$ 損益 = $431M - 385M = 46M$

4. 令和元年度3Q推定値、前期実績から推定の4Q実績値

{3Q推計生産1156M 損益95M、4Q生産1198M 損益99M}

○ 第3四半期はΣ {10月 11月 12月}、生産1156M 損益95M

第3四半期推計 生産 $356M+369M+431M=1156M$

損益 $25M+24M+46M=95M$

第3四半期の評価 生産予想1156M、累計予想3238M

修正年度生産計画 {10.0、10.7、11.5、12.5} 億円

計画比生産 3Q単独で6M、4-12月累計3238Mで+18M

※12月営業管理報告による3Q売上は1201M、累計は3023M

○ 第4四半期の単純推定値、生産が1198M水準で損益は99M

生産は今年3Q実績に前期の3Qと4Qの差分の要員比を加えて推計し、損益は、生産に比例して増えるとして単純推計する。

4Q推計値 生産 $1156M+(1092M-1054M)*475/435=1198M$

損益 $95M*(1198/1150)=99M$

下期の単純推計値

生産 2354M(=1156+1198)M : 23億5400万円

損益 194M(=95+99)M : 1億9400万円

5. 令和元年度の年度収益推定と目標達成へ向けた当面の経営努力

{ 年度目標売上 44 億円利益 2 億は達成可能、残るは組織改革 }

○ 11 月実績による単純推計では今期業績は生産 44.2 億利益 2 億

上期の実績と 11 月速報で単純推計した下期の推計値から

本年度業績推計値 生産 2083M+2354M=4437M

損益 3M+194M=197M

- 補正の必要性は、
- ① 景気悪化など経営環境の急変
 - ② 生産に含まれる販売等の一過性要因
 - ③ 3Q 以降の開発上の QCD トラブル
 - ④ 期末前受金要請・受入の営業事情

3Q に EB 社向け機器販売の 5M 相当の売上があるが、T 社向け QCD トラブルと相殺、4Q は生産利益共推定値の微減
DX に伴う潜在需要在り、案件先細りは経営努力で吸収可能

○ 年度目標売上 44 億利益 2 億は達成可能、人材補給+組織改革

年度目標は、300 名強の若手の生産性向上分が上乘せされ、
期末仕掛を加えて売上 44 億円利益 2 億は達成可能だろう。

来期入社新卒 62 名への流れを創るには、中途採用と BP 活用
それと組織体制の抜本的見直しが必要、基盤整備を進める。

6. 1 月度の部門別主要サービス案件と事業としての営業方針

{ 問題案件から受注規則を整備、顧客 DX 新案件に戦略的参入 }

○ 1 月は年度最後の第 4 四半期、継続作業多いが案件整理進める

1 月の案件は前年から続く業務が多いが、時代の転換期である今 DX 関連の成長性のある案件が発生中、企業の将来的発展成長に資する案件を受注すべく、判断基準を明確にして組織で決済する

案件受注の判断基準 ① 最終顧客から 2 段以内との契約へ

② 案件の将来性とリスクを専門審査

③ 一括は責任者明記と役員決済必須

④ 超契約額の赤字顧客とは取引停止

○ 当社は DX に関しても実装に徹し、上流は他社連携で人材育成

DX に必要な先端技術と SI 技術はあっても Cloud 移行の知識やコンサル能力乏しく、特に後者は一朝一夕に育つものではない。

専門能力のある他社と連携し、当社は Cloud 含む実装に徹する。

連携先との信頼関係確立が重要で、必要なら資本提携に踏込む。

○ 4 月以降の DX 新案件を各社が計画準備中、戦略的に参入推進

DX を標榜する F 社、N 社の直系子会社 FX 社、NX 社と連携し

共同受注案件に戦略参入、上流人材とアーキテクトを育成する。

7. 年度の課題解決へ向けた統括本部組織体制の再調整

{ 時代の流れに乗って DX に経営資源を集中、組織体制再編へ }

○ DX の IT 実装にフォーカス、上流は分野別に外部連携一本化

DX は分野の異なる顧客案件であり、それぞれの顧客単位に従来手つかずに残されていて専門家の行っていた仕事に着目、これを AI、IOT、データ分析など先端技術でシステム化、場合によって API 等で基幹系と結び、自社事業モデルの制御可能な Digital 化を実現、問題の見える化や自動化、全体最適化などを実施する。

従来との違いは、データドリブンであること、動的な事業モデルに関わる関連データをリアルタイムに蓄え、分析して知見を得て事業や運用業務を制御、製品やサービスの改善に生かすことだ。

結果として生産性の向上や新たな価値の創造に資するのが目的。

☆ 分野別顧客担当の ITS 本部が責任部署、統括本部が指揮を執る

上流のコンサル業務との連携組織を ITS 総括本部下に設置する。

その上で、専門分野担当の ITS が責任部署となり、コンサル業務及び先端技術部門と連携してプロジェクト編成を行い実施に移る

☆ DX ビジネス推進に向け、社内の組織体制の再編と強化を図る

一体で動く為、ITS 統括は本社に限定、地域の独立性も強める。

8. IT サービスの話題と動向、当社の将来へどう生かすか

{ 話題3題：ヤフー・LINE 統合へ、政府クラウド化、CES2020 }

○ 米中プラットフォームに対抗、顧客1億人規模の経済圏目指し統合へ

検索サービス大手ヤフーと対話アプリ大手のLINEが統合する。

米国のGAFAYや中国のBATを中心に巨大プラットフォームが日本にも

進出、その圧倒的競争力からして現状を放置すれば、既存店舗も

ネット通販もジリ貧に追い込まれるのは時間の問題、対抗軸作り

のラストチャンス、今後の成長市場は日本国内より東南アジア、

ヤフーとLINEの親企業、ソフトバンク Group と韓国ネイバー

の意見が一致、ブランドを維持したまま統合に踏み切った。

プラットフォームの競争力の源泉は、膨大な顧客ベースと彼らの意向や

購買動機を分析できる環境と手段、これが第一で、それと商品、

サービスの品質と多様性、リコメンデーション等の提案手段だ。

伝統のヤフーは中高年層を中心に3千万人以上の固定客があり、

ヤフオクを始めとしたネット通販ビジネス、LINEは自社の対話

アプリの利用者が若い世代を中心に8千万人近くおり、金融証券

分野のサービスに注力、統合で1億人超の顧客を抱え得意分野の

商品、サービスの重複も少なくビジネスとしての広がりもある。

☆ プラットフォーマーとして成功するには、先端技術と資本が必要となる

今回の統合を一貫して主導したのは、孫さん率いるソフトバンク Group(SBG)であり、SBG は世界の AI の中堅大手企業を束ねて次世代の成長ビジネス集団を作りつつある巨大ファンドである。

今回の統合案も SBG とネイバーが 50%出資をする共同出資会社を作り、ヤフーの持ち株会社 ZHD の筆頭株主になり、その下でヤフーと LINE を 100%子会社とする案で、共同出資会社は SBG とネイバーの同率出資だが、SBG の連結子会社となる構想だ。

SBG の下で形は出来るが、経営主体は、ZHD であり、ヤフーと LINE、文化の違いを超えて大きく成長できるか、注視したい。

○ 政府の各省庁が今年の秋から基幹システムの Cloud 化を進める

今の各省庁の利用するシステムは、オンプレミス、セキュリティ重視を理由に、自前保有するサーバー群上のデータセンターを利用し、業務システムも省庁ごとに独自開発し、運用している。

これが各省庁の伝統的な縦割り行政の下で、データ活用の時代に相互補完すべきリアルタイムデータの迅速な分析を妨げていた。

それ以上に、従量制の Cloud 活用により運用コストが大幅に削減できるメリットがあり、以前から Cloud 化は要請されていた。

各省庁は大手 IT ベンダーとの相互依存関係もあり、長年に亘り非効率な巨大システムを購入し続けてきたが、AI、IOT、5G、そしてDXとITサービスの大転換期に直面、米国の国防総省も民間Cloudを導入する時代、愈々重い腰を上げることになった。表面的狙いは、各省庁の業務効率化と運用コスト削減であるが、既存の基幹システムの全面的更改でもあり、数年に亘って投資額も膨大になる筈、この際、和製プラットフォームの立ち上げや人材育成も考える筈で、これを機会に民間DXが一段と進む契機にもなる。ITサービス業界にとっても大きな影響を与える重要な出来事だ

○ IT 動向を占う年初の恒例行事 CES が米国ラスベガスで始まる

7日の一般公開を前に5日から各社の発表があったが、昨年同様今年も技術開発が進む5G、IOT、AIと自動運転車などが中心だが、昨年より一段と進化と広がりが見える面と実用化の現実問題に直面、更なる技術開発に取り組んでいる処の両面が感じられる。前者は、AIやIOT、5Gで、グーグルの長文の自然で滑らかな音読みやP&GのIOTでの乳幼児健康管理、ソニーやサムスン、クアルコム自動走行車向け半導体などもその部類だと思うが、予測推論が必要な完全自動走行の実演などは表面上一步後退だ。

ソニーの発表は、自動運転車の試作車まで展示しての発表だが自社の画像センサーに AI や MEC を搭載、5G 介した Cloud との連携で社内外の人や物、車を検知する機能の実現可能性を示し、完全自動走行が実現した時の車内空間がエンタメ空間になることを前提に、座席内に音響機器を設置する等車内空間の創造が主張のポイントで完全自動走行を目指すものではない。それにしても、試作車のデザインは犬型ロボット AIBO の設計チームが行ったとのこと、EV の制御機構を作ることもソニーならば可能、Digital 化で自動車製造の参入障壁も低くなっていることの証左であり、DX 時代の到来を暗示している様だ。

トヨタ自動車は、PHV、EV や FCV の新車展示も行っていると思うが、今回のテーマはコネクテッド・カーを媒介にすべてのモノやサービスが繋がる「スマートシティー」構想を発表、現実に静岡県の子会社敷地後に自動走行を前提とした街を作り、その実験都市から住宅や環境、エネルギーや生活スタイルなど持続可能な都市の在り方を学び、その中で Maas や次世代の車の在り方を研究、将来的には効率的移動を可能にする Maas に止まらず、Maas を軸に都市作りをビジネス対象にする様だ。

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 動向 3 題：米中関税交渉、米国大統領選、2020 年日本経済 }

○ 米、対中制裁関税緩和と第 4 弾の見送りなど第一段階の合意

香港情勢が悪化する中で 1 国 2 制度下での解決を急ぐ中国と香港の民主主義と人権擁護を支援する米国との政治対立が表面化し、懸案の制裁関税緩和交渉の合意が殆ど絶望かとみられていたが、12 月 13 日、米中が第一段階の合意に達した旨の発表があった。中国が農産物の輸入を大規模に実施することに加え、金融市場の開放、知的財産の保護、為替政策の透明化に取り組むことを表明、国家資本主義の根幹に関わる産業補助金や「中国製造 2025 年」などの産業政策や国有企業の優遇に関しては断固として譲らず、米国側も産業機械や半導体、家具家電などの 25% 関税は維持し、第 4 弾のスマホや PC を含むすべての中国からの輸入品への 15% 関税の実施を見送り、9 月実施の第 3 弾の一部を 15% から 7.5% に引下げることで合意、交渉を継続することでも一致した。

背景には、米国は大統領選挙を控え、中西部農家の要求に応える必要があったし中国もこれ以上の景気悪化は政権維持上の限界、双方とも、国内事情から妥協せざるを得ない事情があった為だ。

それだけでなく、自由貿易下の分業体制が世界経済を支えている現状では、米中の貿易戦争とその結果としての中国経済の急落で東南アジア諸国や日欧の景気悪化を招き、先行きの不透明感から投資が停滞、世界経済の縮小と景気の下押し圧力になっている。米国では、輸入抑制による投資と製造業の国内回帰で雇用状態が良く好況だがこれは一時的、何れ世界経済の影響を受ける筈だ。この悪循環の桎梏がなくなる可能性が見えたのが昨年末の状況、クリスマス商戦も盛り上がり、米国株価は空前の高値を付けた。日本の年末株価は2万3千7百円台、中国の景況悪化が続くので製造業中心に急回復は程遠いが、明るさは見えて来た様に思う。

○ 2020年は米国大統領選の年、外交も内政も選挙戦中心に動く

トランプ大統領の弾劾裁判は、これから上院で審議されることになるが、結果的に共和党の離反者は出ず、無罪終結になる筈だ。しかし、この裁判自体が民主党大統領候補、バイデン元副大統領の追い落としを狙ったトランプ大統領のウクライナ疑惑、黙って選挙戦に入ればトランプ大統領再選がほぼ確実視されるからこそ罷免は無理でも、弾劾と言う公の場に引出すのが民主の目的だ。イラン司令官の殺害もトランプが国民の目を外に向ける戦略だ。

イラン革命防衛隊のソレイマニ司令官は、「イスラム国」IS 掃討の英雄であり、12月の親イラン武装勢力のイラク大使館襲撃に対する報復にしては、司令官殺害はリスクの大きい判断であり、トランプ大統領が何らかの意図で決断したと見るのが正解だ。

米国の現職大統領、選挙は選挙を超えた政治的判断に繋がる。

☆ 11月3日の本選へ共和民主は各州で代理人獲得戦を経て指名

今年の民主党全国大会は7月中半、共和党は8月中、そこで両党の指名候補が選ばれるが、共和党はトランプ大統領に決まりだ。

民主党は本命なく、バイデンの他は、左派の大学教授ウォーレンとサンダース、内政では格差社会の改革を主張、外交はトランプの米国第一主義を否定、同盟関係を重視する伝統の政策だが、

この3人ともトランプと同様に70を超える高齢、7カ国語を話す最も優秀な37歳のブーティジェッジがいるが大企業からの献金が多く、アフリカ系からの人気もなく、民主候補には向かない。

最近はブルームバークが名乗りを上げたが、高齢で人気がない。

こうした状況の中で、国内景気に支えられたトランプ大統領への共和党や中西部農家、北東部ラストベルトの白人の期待は高く、民主党の対抗馬不在もあり、トランプ再選の確率が増している。

○ 東京オリンピックの年、訪日客大幅増で日本経済はどうか？

今年には東京オリンピック開催の年ですが、我々にとっては5Gの商用サービスの始まる年、IOT、AI、Cloud、そして顧客側DXと結びついた新たなITサービスの成長期であるが、世界と日本の景気後退傾向の中で輝くことが出来るのか改めて考えてみたい。

まず、マクロ景気から見ると12月13日に米国の対中関税摩擦の妥協が成立し米中対立への警戒が薄らぎ、展望が明るくなった。

しかし、中国の産業補助金廃止など第二段階の関税交渉は厳しく一方で、米国国民の中国急成長に対する恐怖心、対抗心は根強く米中関係の更なる進展は考えられず、中国経済後退が一段と進み貿易障壁と共に、それが世界経済回復の重荷になると思われる。

一方の米経済の先行きは選挙一色で議会が機能しない面と選挙戦もトランプ優位に進むことが予想され、想定外の事態が発生した場合のリスクは大きいですが、通常で推移する限り懸念材料はない。

ITの進歩により過剰在庫による短期の景気循環が抑えられているのと、大減税と公共投資に米国第一のトランプ関税政策によって失業率が3.6%と言う完全雇用状態にある今、景気回復11年目の長期景気であるが、当面、後退の可能性は考えられないからだ。

そうした中で 2020 年の日本の景気動向であるが、総じて言えば
低成長の中で何とか景気後退を回避、各産業の DX と IT サービス
が牽引する来年以降の成長にバトンを繋ぐのではないかと考える

☆ **中国の経済減速の影響は今年も続き、製造業中心に景気は停滞**

11 月の貿易統計は 12 ヶ月連続の減少で米中東南アジアへの輸出
減少に韓国向けが加わり、輸入減にも拘らず貿易赤字になった。

業界天気凶でも鉄鋼、造船、工作機械が雨、自動車、精密が小雨

☆ **消費増税は東京オリンピックの熱狂とインバウンド消費で解消**

消費増税はキャッシュレス化の還元で一息ついているが、8 月の
オリンピックを前に国内消費や来日外国人消費が増え、小売りや
旅行ホテル、食品飲料は活況、消費増税の影響は自然に消える。

☆ **五輪特需の建築は沈静化、東京オリンピック後には消費も停滞**

5 輪特需の建築需要は既に終了、都市再開発や防災工事の需要は
あっても平年並み、オリンピック終了後に消費は息切れ、秋以降
の日本経済は不動産・住宅バブルもはじけ、一時的に落ち込む筈だ

☆ **5G の国内需要よりは中国携帯需要の復活で半導体関連が上昇**

5G 影響は今後 5 年続くが今年は軽微、半導体・電子部品が復活

☆ **年度後半から DX 需要に勢い、官公庁含め IT 関連が景気牽引**

10. 当社が関係する業界又は企業の今後の業況見通し

{ 航空機・整備業界：川重と三菱重工がエンジン整備に参入 }

○ 航空機産業の環境変化で整備等サービスに製造企業が参入予定

三菱重工の MRJ の離陸が大幅に遅れている間に、航空機産業の需要や環境が変わる中で、重工も事業の見直しを迫られている。

世界的な HUB 空港と地域主要空港を結ぶ航空需要が格安航空機 LCC の成長や快適さを求める顧客要求によって、90 席の中型機から 70 席クラスの経済的な短胴型に変わってきたことがある。

更には整備機能を持たない世界の LCC などの便数拡大によって機体部品も含め航空機整備需要が爆発的に伸びている事情もある

☆ MRJ は SJ-M90 に名前を変えて再出発、今年 1 号機納入予定

三菱重工が設計製造し、専門子会社三菱航空機が引き継いだ

MRJ (Mitsubishi Regional Jet) は米国 FAA での型式証明取得の為、5 次に亘って納品を遅らせることになったが、年内取得の見込みが立ち、パリの航空見本市では、名前も Space Jet-M90 に切換え、席数増減可能な 70 席の短胴型 SJ-M100 を披露した。

SJ-M90 クラスで地域需要競合の加国ボンバルディアやブラジルのエンブラエルに遅れたが、愈々、本格的な商用機が離陸する。

☆ 三菱重工と川崎重工がエンジン整備のサービス事業に本格参入

三菱航空機の後方支援ではないが、参入障壁の高いエンジン整備事業に三菱重工が本格的に参入、小牧にエンジン整備の新工場を30億円を投じて新設する。これによって三菱重工の航空・防衛及び宇宙部門の事業規模を拡大、特にこれからの需要増加が予想されるエンジン整備と部品で200名近くの雇用増と1000億円の新規売上げを目指す。この背景には、環境問題が厳しくなる中、同社の稼ぎ頭でもある石炭火力発電の段階的縮小も視野に置く。川崎重工も、防衛省向けの機体整備の経験を活かしてP&W製のエンジン整備を手掛ける方向で新工場の建設を計画 중이다。背景にあるのは、参入障壁の高いエンジン整備需要の急拡大だ。LCCの急増と共に、民間ジェット旅客機の需要予測から運行中の航空機は18年の2万4000機が38年には4万機を超える見込み。エンジン市場も整備を含め130兆円の需要が発生する見通しだ。

☆ 業界トップのIHIも新工場を建設中で機体部品製造も計画 중이다

需要増を背景に業界トップのIHIも埼玉県鶴ヶ島で245億円を投じて新工場を建設中、整備能力を3年後に3倍にする計画だ。炭素繊維複合材での機体部品製造も、IHAS中心に進めている。

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

{ 経営管理部門補強人事と社員経営参加へ新持株会制度構想 }

○ 若手社員の急増と経験不足を踏まえ経営管理部門の補強を実施

今年も4月には62名の大学院・学部新卒が入社、中途採用者も技術系に限定しても専門技術・管理経験者が10名強入社する。

退職者を考慮しても、4月には社員総数が550名を超える筈だ。

現在の経営管理部門は、成長するITサービス企業の経営知識や

経理財務、人事教育に馴染んだ人が少なく、現場管理者側も技術

は良いとしても経験不足、しかも上級スタッフの高齢化もあり、

健全な形で更なる成長を目指すには、経験者の導入が不可欠だ。

経営スタッフや管理系の専門家を補強する為に、日電、富士通、

大手FG出身者など外部人材を選定中だが、第一次候補は1月末

に決め、年度内の導入訓練を経て新体制に参加して貰う予定だ。

○ 会社成長と共に社員向け果実再配分を目的に新持ち株制度創設

優秀な人材も多く顧客にも恵まれ、経営は今後も成長を目指す。

社会的に良質のITサービス提供を目的に成長を目指すのだが、

成長の果実は既存社員や将来の社員に配分する仕組みも必要だ。

創業期に創った現行制度をリセット、将来へ新持株制度を創る。

12. おわりに

{ 初夢に代えて： 25年3大都市圏技術1千名体制を目指す }

○ ITサービスの大きな転換期、将来像を共有して再出発したい

今年、5Gの商用化サービスが始まる年であり、世界で開発を競っている自動運転車が実用段階に入る年、日本でもレベル3の自動運転車をホンダが売出す予定であり、DXの環境整備として官庁や大企業の幾つかが基幹システムをCloud化に踏出す年だ。ITサービスの大きな転換点であり、課題先進国の日本を支えるITサービスが不断に進化しつつ成長を遂げるその最初の年だ。今は中堅より中小企業に近い当社も、この波に乗って成長する。当社が平成の30年間を通じて成長出来たのは、ITの成長の波に乗れたからであり、今また、新たな成長期の入口に立っている。市場だけでなく立派な顧客も優れた人材もいて、量的な面でも超500人の社員と程々の資産、今後役に立つ多くの実績がある。基盤整備3年計画が終了する2021年4月から「IVIS IT 2025」を目標に、AIの応用や量子コンピュータなど研究開発職100名を加えた技術者1千名体制を創り3大都市圏で活躍することだ。目標を明確に遭遇する問題を超えて皆で頑張ってください。

<< 1月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「日本でいちばん立派な人は、総理大臣でもなく政治家でもなく、
小さな会社を、命をかけて経営している社長さんと、いっしょう
けんめい働いているスタッフさんたちなんだ、そんな日本人たち
が勤勉に働き、余裕のない中で払う税金の中からアフリカを支援
してくれている。 日本からの支援をムダには出来ない。 」

元駐日ベナン大使 ゾマホン・ルフィンさん

朝日新聞 1月4日朝刊 「志エコノミー」から

今年の大河ドラマは明智光秀、今月のこの欄で光秀を考える予定で
いたが、調べれば調べる程、光秀と共に織田信長の偉大さも見えて
短時間で簡単には纏められないと思い、急遽テーマを変更した。

表題の人、ゾマホン・ルフィンさんはテレビ番組「ここが変だよ、
日本人」で人気を集め、出演料や印税で西アフリカの母国ベナンに
給食を無料で提供、日本語と日本文化を教える小学校を創った人。

「識字率の低いベナンで江戸小学校、所ジョージ小学校、あいのり
小学校など7校を創ったには、初等教育が大事だと思ったからだ」

「日本に地下資源、ない。石油、ダイヤモンド、ない。それでも、先進国になった。なぜ？ それは初等教育が整っているから」

「日本人の考え方、行動様式は、他の国の人とは違います。日本人は、自分のことを先に考えない。相手に迷惑を掛けない様に動く人間です。自分さえ良ければいいとは考えない。」

「2003年に『たけし日本語学校』を創り、この16年間で1400人以上が受講、この学校から東大、北大、名古屋大などの留学生として70人以上が学び、ベナンに戻って活躍しています。」

これを読みながら私が考えていたのは自分自身の中にある偏見、アフリカ出身の人は、運動能力に優れているからマラソンで優勝する人はいても、政治経済、科学や先端技術など判る訳がない、日本文化を解する微妙な感性など持てる筈がないと考えていた。

ルフィンさんの言っていることを冷静に考えるとズバリ本質的な所を突いているし、長い間の努力の積み重ねで結果も出ている。

閉鎖的環境が偏見を作る。ITサービスを通じて時代を拓くなら、偏見を解く上でも多様な異文化に身を置く必要性を学びました。

聞き手の人のコメント。「日本人への感謝と礼賛に、申し訳なさでいっぱいになった。この国は、貴兄が思う様な国ではない」(了)