

2020年3月10日

追加修正 2020年3月19日

<月例会用>

2020年 3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3月） <目次>

1. はじめに
{ サクラ開花と言うのに気の重い期末期首、新型コロナの重圧 }
2. 社内向け当月の経営メッセージ
{ 社員の自己申告を前提に、期末期首の社内行事は開催実施 }
3. 令和元年度の経営管理1月の確定実績と4Q業績推定値
{ 1月生産363M、2/3月推定値加え4Q生産1174M利益115M }
4. 令和元年度下期の業績見通しと年度決算見通し
{ 下期生産2315M利益204M、年売上3億増4375M利益207M }
5. 令和元年度の部門別業績評価及び本部別部別ランキング
{ 月PH利益Top名古屋TES153K、Bottom応技AAT△28K円 }
6. 来期以降の部門別主要サービス案件と将来への営業方針
{ NTTDTの2案件、TSデータセンター、DX基盤にオフショア }
7. 基盤整備最終年を繰り上げ、経営基盤整備3カ年計画へ
{ 環境が急変する中、準備調整期間を加えて新3カ年計画へ }
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:5Gサービス始動、楽天携帯半値、新型コロナとIT }

1. はじめに

{サクラ開花と言うのに気の重い期末期首、新型コロナの重圧 }

暦の春は梅と河津桜で知るが、自然の春の到来は都心のモクレン、郊外のコブシの開花で知り、上野の森の賑わいと櫨の新芽で知る。御茶ノ水駅前、外堀通りの順天堂大学の花壇にある紫モクレンが、蕾から顔を出して一斉に咲き始め、坂道の馬酔木も芳香を漂わす。待ちに待った春、通勤路を足早に歩きながら心躍らせ春を楽しむ。今年は桜の開花が早く、都心は3月中旬にも咲始めそうな気配だ。新型コロナの影響で、上野の森の花見は宴会中止の自粛モードだ。人心が抑圧されるこんな時ほど変わらぬ春の訪れは心に沁みるもの。郊外の公園や桜並木を朝夕一人で散策するのも悪くはないだろう。新型コロナの感染拡大が止まらない。感染防止に気を取られ新型コロナのニュース漬けになっている間に経済状態は次第に悪くなり、ITサービス業界にも波及して来る。人がいれば費用は出るが、移動が止まり生産止まれば収入はゼロ、赤字が続けばコストを削り、無駄な雇用に手を付けることになる。新型コロナの終息が長引けばリーマン危機以上の危機になる筈だ。感染予防に務め、空前の不況を成長の契機とすべく頑張りたい。

2. 社内向け当月の経営メッセージ

{ 社員の自己申告を前提に、期末期首の社内行事は開催実施 }

今度の新型コロナの拡大防止には、クラスター感染を押さえるのが基本戦略、政府からもマスコミからも小集会抑止への要請がある。

一方で3月末4月初めは、学校会社も年度の区切りで集会の季節、入試から卒業式、謝恩会、年度打上げ、送別会、入社式、新人教育など、日常とは違う人たちとの集会や行事、交流などがある時だ。

当社の様な人材中心のITサービスは、社員感染が発生した時には関係部署、場合によっては全社員の休業、自宅待機が必要になる。

信用も含め会社の損失打撃大きく、予防には万全の注意が必要だ。

私的集会は別として、会社としての集会行事に一定の規制を課す。

当社の恒例行事は、31日の勤続表彰を兼ねた期末懇親会、

そして新人を迎えた4月1日の入社式とその後続く技術教育だ。

大学や大手企業の入社式は人数も多く大半が中止となっているが、

当社は、参加者の事前申告と必要な措置、対策を前提に開催する。

当社は、社員である以上感染者を差別はしない。休業補償もする。

疑いのある人には休んで貰い、安全を確保し恒例行事を実施する。

具体的には、人事からの実施要領の文書で関係者にお知らせする。

3. 令和元年度の経営管理 1 月確定実績と 4 Q 業績推定値

{1 月生産 363M、2/3 月推定値加え 4Q 生産 1174M 利益 115M }

○ 経営管理 1 月の確定売上 303M、生産 363M、損益は+22.3M

1 月の確定試算表から

M: 百万円

売上高	303.6M
仕掛増	60.0M
期末仕掛-期首仕掛	260.0M-200.0M
付加価値生産	363.6M
経費	341.3M
製造原価	311.0M
販売及び一般管理費	29.6 M
営業外経費	0.7 M
損益	22.3M

☆ 2 月推定生産 375M 利益 31M、3 月推定生産 438M 利益 62M

経営管理の 2 月推定値 生産 372M 経費 341M 損益+31M

3 月生産は 2 月実績+12 月 11 月差分+20M、経費は 2 月+35M

3 月生産=372M+66M=438M 損益= {438-(341+35)M=62M

第 4 四半期 生産=364+372M+438M=1174M 利益=115M

4. 令和元年度下期の業績見通しと年度決算見通し

{下期生産 2315M 利益 204M、年売上 3 億増 4397M 利益 207M}

○ 年度下期の単純推定値、生産が 2315M 水準で損益は 204M

※ 修正年度生産計画 {10.0、10.7、11.5、12.5} 億円

利益は昨年実績 209M を超える 210M+ : 2 億 1 千万円超

下期生産 = 3 Q 生産 + 4 Q 生産 = 1141M + 1174M = 2315M、

下期経常利益 = 3 Q 利益 + 4 Q 利益 = 89M + 115M = 204M

修正年度生産計画に対しては

4Q 生産は、殆ど伸びず 76M 円のショート

基本は生産性が悪いことだが、

赤字案件による能力停滞と外部能力活用不足

今後の改善点は、上流の設計能力の強化と技術管理能力の向上

○ 年度生産は年度決算見通し

年度生産 = 上期生産 + 下期生産 = 2082M + 2315M = 4397M

年度経常利益 = 上期利益 + 下期利益 = 3M + 204M = 207M

前期仕掛 28M、生産規模から期末仕掛を 50M 程度見込むと

売上高 = 4397M - (50M - 28M) = 4375M : 43 億 7500 万円

年度計画に対し 25M 売上不足だが、経営実績は増収利益トントン

5. 令和元年度の部門別業績評価及び本部別部別ランキング

{ 月 PH 利益 Top 名古屋 TES153K、Bottom 応技 AAT△28K 円 }

○ 本年度各本部に於ける 1 人月当りの生産額と利益<残業込み>

部門	生産 (人数)	PH 生産	利益	単位千円
応技開	315,773 (53)	496	-9	
AAT	219,448 (39)	468	-28	
AST	96,325 (14)	573	45	
製造	574,306 (68)	703	39	
AES	115,416 (12)	801	43	
ESS	458,890 (56)	682	38	
公共	894,597 (99)	753	53	
NIS	466,884 (56)	694	36	
SSS	427,713 (43)	828	76	
流通	661,394 (79)	697	85	
MSS	337,493 (44)	639	70	
BSS	323,901 (35)	771	104	
名古屋	1,363,389 (114)	996	118	
TAS	427,403 (46)	774	89	
TES	633,289 (43)	1227	153	
TBS	302,697 (25)	1009	114	
大阪	306,382 (41)	623	12	
KJS	135,888 (22)	514	3	
KRS	170,494 (19)	748	23	
全体	4,115,841 (454)	755	56	

※ 営業管理 1 月損益_期末推定生産から <研究開発は除外>

○ 年度最終ではないが傾向は見える。ランキングを示す。

<本部別の生産順位>

トップ3 : ① 名古屋 ② 公共 ③ 製造

ボトム : 大阪

<部門（部）単位での生産順位>

トップ3 : ① TES ② NIS ③ ESS

ボトム : AST

<本部別の PH 生産順位>

トップ3 : ① 名古屋 ② 公共 ③ 製造

ボトム : 応技開

<本部単位の PH 利益順位>

トップ3 : ① 名古屋 ② 流通 ③ 公共

ボトム : 応技開

<部単位の PH 利益順位>

トップ3 : ① TES ② TBS ③ SSS

ボトム : AAT

○ 残業除く月間標準時間の生産高が如何に低いか、何をすべきか

平均残業 40 時間の 160 時間生産 : 1 人月 60.4 万円 =>低い!

6. 来期以降の部門別主要サービス案件と将来への営業方針

{NTTDT の 2 案件、TS データセンター、DX 基盤にオフショア}

○ 来期の年度初めは空前の不況、当社の成長戦略に問題はないか

不況で守りに回れば回復期の成長に乗れないばかりか捨てられる。

好不況は正負の力の均衡点、不況に抗して時代を拓く力が必要だ。

安定基盤の強化の上に将来の成長新業務取込み、人材を育成する。

当社は IHI、NTT データ、トヨタなど大手エンドユーザーか、

ユニシスなどの大手 IT ベンダーか、防衛調達庁の様な官庁系の

仕事が大半、契約も委任か準委任の一括契約が多くリスクはない。

既契約案件には来期に跨る契約もあるが、

殆どが 3 月末納品検収で来期には新たな契約が必要となる。

大半が継続作業だが、契約の切れ目こそ新成長分野への参入の時。

☆ 稼働率維持の目先案件より、成長分野への開拓参入案件を優先

成長性の高い新案件は、I 社「新資格 DB」、A 社「航空共通基盤」

N 社「社内基盤再構築」、D 社「就活新基盤」、T 社「Drug 基盤」

T 社「新コールセンタ」、J 社「新物流」他、人材を優先投入する。

新案件では若手が動けないが、新人教育などで若手は吸収出来る。

顧客直請けも重要、主要新案件の安定立上げを総力戦で支援する。

7. 基盤整備最終年を繰り上げ、経営基盤整備3カ年計画へ

{ 環境が急変する中、準備調整期間を加えて新3カ年計画へ }

○ 環境の急変を受けて成長基盤整備3カ年計画を繰り上げ終了
新型コロナの世界的拡大が続けば、観光、飲食、サービス系の仕事が止まり、製造業もサプライチェーン分断、工場停止に迫られ、赤字企業が続出、非正規雇用中心に解雇が続き失業率が急騰する。エンドユーザーの不況は、ITサービス業界にも波及して来る。

不況到来を前に、従来計画を見直しもせず踏襲して良い訳はない。不況超える新体制と共に不況後の成長を想定した新計画の策定へ

○ 当面の新計画は「新経営基盤整備3年計画」、準備期間も含む
不況を乗り越えるには、経営基盤をしっかりと作ることが必要条件。その核はCEO、会社代表であり最終責任者、但し、後方に承継者と戦略スタッフを置き、雑用を除き全力投球出来る体制が必要だ。組織と一体になった計画策定が必要で4-6月準備、7月本体制へ。新計画の二本柱は「不況を超えた成長基盤構築」と「事業承継」、後者については、本報告11章を参照のこと。

○ 次年度の経営計画は、売上48億利益3億、新人採用超80名
当面は緊急対応最優先、賃上げは実施するが昇進昇格役割は7月へ

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：5G サービス始動、楽天携帯半値、新型コロナと IT}

- ソフトバンク 27 日にサービス開始、他社も追随、5G 時代へ
この欄でも何度か触れて来たが、愈々4月27日からソフトバンクが消費者向けの5Gサービスを開始、ドコモも KDDI も近々追随し次世代通信規格 5G をめぐるサービス競争が日本国内でも始まる。
5G は、4G に比べて通信速度が 100 倍、遅延が 1/10 になり、同時接続の端末や機器が 40 倍になるので、5 分の動画のダウンロードが 3 秒で済み、遠隔医療や自動運転に道を拓き、IOT を通じて工場自動化やエンタメの新分野を拓くことになると言われている。
電波の直進性と周波数帯の制約で今は基地局も少なく、実際に利用可能な地域は東京、名古屋、大阪の 3 大都市圏のその一部だけだ。
これから基地局が増えるのと、4G の帯域を 5G にも使えることを総務省が検討中で、これが可能になる本年後半には既存の基地局が使えるので一気に 5G の利用地域が拡大、5G は急速に普及する。
☆ 料金体系は 4G 料金を前提に、当面は普及期でもありタダ同然ソフトバンクの料金体系は 4G の基本料金+1000 円、8 月末までに加入すれば 2 年間追加料金無料、競争開拓期なので他社も同様だ。

5G 用新端末も必要だが、通信料金低減へキャリア側の端末値引きが禁じられた状況下、端末企業は競争市場の中で価格を下げて来る筈であり、iPhone 始め 5G 端末価格は高機能でも高くはならない。ソフトバンク向けにシャープや韓国 LG 電子、中国の OPPO や ZTE の 5G 端末が用意されるが、シャープ「アクオス R5G」は 3300 万画素の高解像度で動画再生用 8K カメラ搭載の高級端末だ。

☆ 5G の特徴は一般消費者向けよりも産業分野向けが有効有望だ
5G が本格化するとキャリアのサービス競争が一段と激しくなる。
4G の始まりの頃は、繋がり難さもあって設備関係が充実しているキャリアが有利であったが、今の様に設備上の問題が無くなると、キャリア選びはサービスの質、コンテンツが競争条件となる。

5G の様な新サービスが可能になると、4G で出来る一般消費者向けの従来機能より産業面での高度サービスの内容や質に関心に移り、工場スマート化や医療ロボットの遠隔操作などの需要が拡大する。

☆ 地域版 5G 免許取得の富士通、工場自動化や監視カメラで実験
産業面の 5G 利用には工場や特定地域に限定した地域版 5G があり
先月、富士通が初めて免許を取得、工場内での IOT 実験を始めた。
産業 5G はこの地域版の方が早く進む可能性高く、目が離せない。

○ 携帯参入が遅れていた楽天、劇的安値価格で4月中にスタート

3社独占状態の携帯事業に新規参入した楽天が4月からのサービス新規価格を発表し、「劇的なインパクトを与える」としていた楽天三木谷社長の意向から容量制限なしで月額2980円の価格とした。

自社の通信網を使う条件で、地域も東京名古屋大阪の3大都市圏に限られるが、同クラスの他社の料金体系に比べて半額の低価格だ。

楽天の本業はネット通販、自社のサービス経済圏に取り込めるなら半額でも安いと考えている面があるが、携帯事業は独立の事業だ、携帯契約数230万の楽天に大手3社の契約数は5千万超、体力ある3社が料金を下げてきたら楽天は抗しきれず撤退に追い込まれる。

しかし、携帯料金は菅官房長官の指揮の下、「4割値下げ」の号令で端末価格分離が動き始めた所、大手は暫く楽天潰しには動けない。

☆ アマゾンとの対抗上送料無料化に拘る楽天、公取委と対立中

楽天は、楽天市場で3980円以上を購入した時の送料を無料にするよう出店者に要求した為、「優先的地位の乱用」として公取委から注意を受けたが、「無料」を強制するのではなく商品価格の値上げを前提に「送料込み」としているとして断固譲らぬ姿勢をみせた。

「料金込み」が優先的地位の乱用かどうか、議論が分かれる所だ。

公取委は、自身の裁断が可能な独禁法による排除命令に変わって、2月28日楽天に緊急停止命令を出す様、東京地裁に申し立てた。

楽天は12月決算だが、19年12月期の連結最終損益は318億円の赤字、投資先の米国リフト社の減損計上が赤字の直接の背景だが、携帯事業の先行投資への負担重く、大きな岐路に立たされている。

☆ **携帯の通信料金値下げは、第四次産業革命に通じる重要戦略だ**

携帯通信料金の値下げを演出したのは市場競争ではなく、政府側の菅長官で、2018年8月「携帯電話利用料4割削減」を宣言した。

その背景には産業の重要インフラの利用料金が外国に比べ高いとの認識があり、その原因は高額携帯電話端末をキャリアと結び付けるSIMの固定化や端末価格の値引き分を通話料に上乗せする慣行、又アップルの高価なiPhoneをキャリア3社が扱う独占体質の維持、民間任せでは利用料金が下がらぬと見てトップダウンに切込んだ。その後、電気通信事業法を改訂、端末料金と通信料金を完全分離、端末乗換可能な様にSIMロックの解除を促し、高額な乗換え料金の改訂も進め、携帯利用料金である通信料金値下げを進めて来た。最後の切札が楽天参入による価格破壊、期待は大きかったが、楽天自身が本業で迷走中、価格破壊者の役割を果たすことを期待する。

○ 新型コロナの拡大が IT 業界にどんな影響を与えているのか？

新型コロナ感染者の急拡大で IT の活用が改めて見直されている。

感染した人でも潜伏期間は症状が出ないと、明確な初期症状なく

風邪程度と考える感染者もいて、対面で人と会話する時や密閉空間

での会合や集会、行事やイベントへの参加が一番の感染リスク、

結果的に会議、集会、学校の授業までが中止に追い込まれている。

万一のことを考えたクラスター感染を防ぐ予防的措置ではあるが、

日本の感染者が人口の 0.001%にも満たないとすれば、他の人達は

普段通りの日常生活を送る権利があり、予防的措置に苦しむ筈だ。

小中学生向けのオンライン教育やテレワーク用のオンライン会議、

今回の様な検査体制が不十分な時の専門家によるオンライン問診、

サイバー空間を通じて人と人が対面で会話、授業を行い、議論し、

病気の診断を行う、今までもあった IT サービスの通常技術だが、

人に会いたくとも会えない状況でその価値が改めて見直されている

☆ 米国のユニコーンの株で急上昇中はズーム、急落がウーバー

ズーム・ビデオ・コミュニケーションズは、昨年 4 月にナスダック

に上場したビデオ会議を手掛ける急成長企業、音質よく途切れ難い

など実用性が高く、3 四半期連続黒字、株価上昇率も安定着実だ。

一方のウーバー・テクノロジーは、今や誰でも知っている自動車のシェアリングビジネスの雄であり、自動運転車の先端開発企業だが今まで一度も黒字化したこともなく、資金調達力は抜群だが、事業として何時立ち上がって自立安定化するのか、なかなか解り難い。今回の様な先の見えない不安の時代は、収益性の高い健全な企業が投資家にも好まれ、反対に構想とは別に儲からぬ所は避けられる。それと同時にコロナ危機には、リアル軸よりサイバー軸が好まれ、サイバー空間で閉じているビデオ会議は良いが、リアルビジネスを支援するシェアリングサービスの様な IT ビジネスは好まれない。人とモノの動きが止まるからでエア B アンド B も再生は難しい。

☆ テレワークは非常時だけでなく平時でも必要、環境整備を急げ

不測の事態に陥ってみると、社会や企業や個人はどんな状況下でも必要な活動を続けられる環境が大切だが、インターネットや SNS を見れば解る様に、必要な情報の発信受信がデジタル社会では今、普通に出来るし、多くの人との対面的な情報交換も容易に出来る。IT を活用すれば何処にいても働ける環境を創ることが出来るのだ。テレワーク環境が整備されている国は米国 85% 英国 40% で日本は 20%、東京五輪で整備を進めるとしていたが、今こそその機会だ。

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{動向 3 題：日本経済大不況入、東京五輪の行方、米国大統領選}

○ 「黒い白鳥」新型コロナ危機、2 期連続のマイナスで不況入り
予想もしない事態の発生で引き起される深刻な経済危機を黒い白鳥と呼ぶが、今回の新型コロナ感染の世界的な急拡大による経済危機は正に「黒い白鳥」、各国の対策も後手に回り今や世界の感染者は 10 万人に届く勢い、人とモノの動きが止まり深刻な経済危機だ。
昨年までは、米中貿易戦争が世界経済の障害と見られていたが、関税障壁で貿易が止まるどころの騒ぎではなく、各国が競って
コロナ感染国からの入国制限、サプライチェーンが分断され、市場が分割、製造も消費も止まり、中小企業は破綻、経済が収縮する。
確かに早期に沈静化すれば一過性なので V 字回復が可能であるが、長引けば超低金利下でダブついた債権が不良化、金融危機に陥る。
今が新型コロナ感染拡大の分岐点、経済動向を慎重に見極めたい。

☆10-12 月期 GDP 実質 7.1%減、大型台風と輸出低迷で 5 期振り

3 月 9 日に前期 10-12 月期の GDP 改定値が発表され、前回の実質成長率対前期比 1.6%減は 1.8%減、年 7.1%減に下方修正された。
設備投資 4.6%減、個人消費 2.8%減、リーマン以来の厳しさだ。

☆2月に入り新型コロナ感染拡大で人と物の動き止り、経済が悪化

2月に入り、クルーズ船の横浜寄港と集団感染に加え国内各地での感染者確認が続き、日本国内でも在宅勤務、イベント中止が相次ぎ都心の人が減って飲食店は閑散、経済活動が極端に委縮している。

武漢からの帰国便も17日で終わり、19日にクルーズ船の乗客下船開始で節目を迎えたが、感染抑止・拡散防止はこれからが本番だ。

北海道の感染者は150人を超え、28日緊急事態宣言が発令され、

今まで無傷だった大阪、名古屋にもコロナ感染者が急速に増えた。

国内旅行者の予約キャンセルが続き、百貨店もコンビニも専門店や飲食店の売上が3割方減り、堅調だった消費が止りそうな状態だ。

☆中韓入国制限に休校要請、インバウンドと消費低迷で景気急減速

中国の爆発的感染拡大と出国禁止措置、加えて韓国の拡大もあって

インバウンドは急減していたが、3月5日、安倍首相は中韓両国の

入国制限に言及、2週間の検査待機を課す為に入国は殆ど止まる。

首相は又、全国の小中高へ自主休校を要請、重ねて動きが止まる。

身近な街角景気の3月9日ウォッチャー調査では、現状判断指数が27.4Ptで前月から14.4Pt低下、東日本大震災以来の低水準だ。

タクシー客84%減、旅行会社の予約なく倉庫にも出荷商品がない。

☆都心から人去り、無観客相撲に甲子園中止、日経平均 2 万円割れ

3 月 4 月は学校の卒業式入学式、大学生の就職戦線スタートの時。

大学は横並び体質、東大京大も早稲田慶応も一斉に卒業式と入学式

を中止、就活大手のリクルート、マイナビ、ディスコなどは大規模

な合同説明会を中止し、自社の就活サイトを通して動画配信形式の

合同説明会に切替、学生は事前予約の上で希望会社の説明を聴く。

スポーツイベントも今年は様変わり、プロ野球のオープン戦は観客

無しの練習試合、大相撲春場所はテレビ放映を前提に無観客実施、

春の選抜甲子園野球は一転二転して中止、球児の悔し涙が印象的。

東京マラソンは招待選手だけで開催、男子は大迫が再び日本新記録

を出し 4 位、女子は一山が歴代 4 位で優勝、これは成功イベント。

上野の国立博物館や東京都美術館も 3 月一杯は休み、東京文化会館

なども当面の間、公演中止、お花見も自粛要請でイベント中止だ。

中止自粛の中で経済低迷、NY 市場暴落を受け東証も 2 万円割れ。

☆1-3 月期は年 3.6%減、金融不況に転ずればリーマン超える大不況

今が新型コロナ感染 Outbreak の分岐点、政府要請もあってだが、

市民が一体になって見えない敵との戦い、自粛以外に方法はない。

1-3 月期 GDP 予想は 0.9%減年率 3.6%減、2 期連続で空前の大不況

○ **新型コロナ世界拡散で五輪中止は確定、延期に向け合意形成へ**

甲子園の選抜高校野球が中止、各種イベントが次々中止になる中でこれから4か月後に東京五輪が開かれるのか、誰もが疑問に思う。欧州での拡大や米国の感染が今から拡大期に入ること考えれば、日本の感染が終息する可能性があるとしても、開催は無理だろう。無理が解っていても、政府始め日本の関係者が「予定通りの開催に向けて準備する」と一貫して発言を続ける真意は何処にあるのか。出来ないとすれば、中止か延期しかなく、延期となれば年内か来年の同じ時期か或いは又、冬季五輪に重ね2年後か、のいずれかだ。中止は利害関係者、それぞれの立場の人達に失望と損害を与える。選手もIOCも、主催側の東京都と日本政府、大会組織委員会も、スポンサー特に放映権を握る米国大手TV局も、チケットを買った観客、運営関係者、設備投資企業や自治体、観光旅行・輸送業者、そして閉塞状態の日本の中で大会開催を期待している一般大衆だ。全員が一致していることは、中止より延期が良いということだが、延期による損害と延期時の最適時期は立場で異なり、これが問題。ベストな解決方法は自ら決断せず関係者の合意形成に委ねること、奇跡的に開催なら最良、延期でも時期は皆が自然に決めるだろう。

○ 米大統領選、火曜日決戦でバイデン復活、コロナの影響如何？

3月3日スーパーチューズデイが民主党大統領選挙の山場だった。残った候補の大半が70歳以上の高齢者、格差社会米国の若者達が支持するサンダース、ウォールストリートを敵に回す左翼理論派のウォーレン、オバマ政権副大統領で黒人層からの厚い指示を受ける中道派のバイデン、私財を広告に投じてこの火曜日決戦にすべてを賭ける中道の大富豪ブルームバーク、唯一の若手候補でアイオワの初戦で躍り出た37歳、同性愛を公にするハーバード出身の中道派ブティージェッジ、5人の中で勝利したのは、後の無いバイデンだ。アフリカ系支持の圧倒的強さと、トランプに対抗できる弁舌能力と経験実績、そしてなりよりも中道層の安心感、消去法で浮上した。私は限定一期でトランプと戦う候補として、国民皆保険を主張し、若者達と共に格差社会と戦うサンダースかウォーレンに勝って貰いたかったが、ブルームバークやブティージェッジが辞退し、中道派の票が大量に流れるバイデンの有利は動かず、これでほぼ決まりだ。新型コロナ危機とその対策が米国で大きな政治課題に浮上している現状を考えると、圧倒的有利だったトランプ大統領の再選に国民皆保険やオバマケアに反対した政策評価がどう出るか、興味が湧く。

10. 当社が関係する業界又は企業の今後の業況見通し

{旅行・ホテル：「黒い白鳥」が業界直撃、国内低調で倒産寸前}

○ 春節前後にキャンセル続出、インバウンド減ってホテル閑古鳥

当社は今、直接的に旅行業界の仕事に関係している訳ではないが、人口減少の日本は、歴史遺産や豊かな風土や文化を活かしながら、観光立国を目指しており、これが日本経済を支えることと、当社は間接的には航空業界の搭乗システムの開発を担当し、顔認証や監視カメラによる空港の安心安全システムを提案中のコンサルも在籍、又、航空業界を支えるエンジン整備関連の IT 支援も行っている。

インバウンドは移動滞在費だけでなく国内での免税消費額も大きく19年で4.6兆円、この観光収入はGDP計算上輸出として扱われ、今や日本経済の重要な成長部門で、更なる成長が期待されている。

平成元年に年280万だった来日外国人が、平成20年の観光庁設立により平成30年に3千万を超え、東京五輪の今年は4000万人が目標、10年後の2030年には6000万人の来日客を予定している。

こうした重要な産業が今回の新型コロナで、壊滅的打撃を受ける。

☆ **インバウンド8割減、航空、ホテル旅館、旅行飲食、壊滅状態**

昨年の訪日客、3188万人の内、中国が950万人、韓国は558万人

合計で全体の 5 割を占めるが、昨年からの日韓関係悪化で本年 1 月は韓国が 59.4%減の 31 万人、その分、中国が 22%増の 92 万人で支えていたが、春節以降中国で新型コロナ感染が拡大する中で 2 月来日客は前年の 2 割減だったが、感染者が爆発的に急拡大した為、中国が出国禁止令を出して来日客が激減、その後、日本自身も感染防止の為に中韓へ入国規制を実施、来日客がピタリと止まった。

欧米も感染拡大で出入国規制強化、世界的にヒトの動きが止まる。結果的に、航空業界もホテル旅館も百貨店も客が来ない以上仕事にならず壊滅状態、航空会社は減便自宅待機、百貨店は売上 3 割減。

☆ **政府の集会自粛や休校要請で国内旅行需要も蒸発、回復絶望的**
観光地は来日客で成立つ訳でなく、国内の旅行客が訪れる観光地の魅力と賑わいの中に来日客も集まるが、国内の感染が広がる中で、国内旅行もキャンセル続出、新規予約なく観光地地元は閑古鳥だ。これに東京五輪の開催中止が重なれば中小中堅企業に逃げ場なく、先行投資した企業ばかりでなく大半の業界企業が困難に直面する。観光産業は必ず復活するが、今この困難をどう乗超えるか大問題。

☆ **航空産業の傷深く特に LCC が壊滅的で再編進み、整備等に影響**
航空産業もエンジン整備も当面低空飛行、IT 投資は停滞先送りか

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

{ 事業承継に向けた二期 6 年計画、形から入る第一期 6 月始動 }

○ 新型コロナ危機を乗り越える経験と次世代の経営体制を創る矛盾

経験則でもある経営能力は、最終責任負い修羅場を超え学ぶもの。

そうであれば出来る、出来ないより、立場に置いてみるのが先だが

一方で、空前の不況が迫り来る状況下に当社は新人が 63 名入社、

社員 550 名を超える所帯となり素人が舵取り出来る状況にはない。

土日なく毎日終電とは言え、私も今年は喜寿、事業承継の明確化は

待ったなし、経営基盤整備 6 年計画を立て事業承継に一步踏出す。

☆ 第一期は代表取締役会長の下、新任取締役社長支えと学びの時

自律経営組織と本命社長育成を最優先に、手続き的分野の権限移譲

を進め、一方で不況超え社員 700 名の成長基盤を代表主導で築く。

本社 IT サービス 3 部門の自律見える化、大阪の超 200 名自立体制

☆ 第二期は代取会長と選ばれた代表取締役社長の二人三脚の経営

取締役社長と他の候補の中から責任感と指導性で本命代表を選出。

代取社長配下の管理本部体制再構築、役員本部長の定例会議定着化

本社 400 名 古屋 200 大阪 300 技術研 100 名で新たな成長へ挑戦。

☆ 第二期後の 26 年 3 月に代表会長辞任、新体制下で上場目指す

12. おわりに

{ 憂鬱な時代を前向きに生きる為の姿勢を、不条理哲学に学ぶ }

伊集院氏の病気療養で、2月から始まった日経新聞の赤神氏の小説

「太陽の門」は、名画「カサブランカ」の主人公リックを題材に、後の独裁者フランコに抵抗するスペイン内戦の重苦しい時代を描いたものだが、先の見えない時代が今に重なり興味深く読んでいる。

新型コロナウイルスの対処法も見つからない中、拡大の止まらない状況に不安で重苦しい閉塞感を感じている人は少なくないと思う。

しかし、こうした時代の雰囲気は、今の我々だけの経験ではなく、長い歴史の中、疫病や戦争により何度も繰り返されてきたことだ。

キルケゴールやカフカ、カミュの時代の「不条理」の哲学は、自分の力を超えて押寄せて来るこうした圧倒的力への抵抗なのだろう。

カミュの「ペスト」が売れているという話を聞いた。

諦めを正当化して観念論に走る神父に抗し、現実の対処法を求め、病人を支え、医療を通じて道を拓こうとする医師リュウと仲間達、そうした努力の中、圧倒的に見えたペストも次第に終息を迎える。

我々も出口を信じ、仕事と言う使命を誠実に果たして行きたい。

ITサービスは一過性を超えた未来社会を拓く力、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

「 山川異域 風月同天 寄諸仏子 共結来縁 」

～ 山川域を異にすれども、風月天を同じくす、これを仏子に寄せ

共に来縁を結ばん。 : 天武天皇の孫 長屋王

唐の高僧へ遣唐使に託して袈裟1千枚を贈った時、袈裟の刺しゅう

にこの4句が縫い込まれ、異国の同じ仏教徒へ想いを伝えた言葉。

鑑真はこの言葉に触れて日本に渡る決意を固めたが、何度も渡海を

試みるが悪天候等に阻まれ盲目になった6回目に漸く辿り着いた。

今回、武漢に贈ったマスクの箱にこの前半の2句が書かれていた。

鑑真は国宝の鑑真和上座像や唐招提寺を開基した中国の盲目の高僧

として誰でも知っているが、当時の遣唐使藤原清河からの来日要請

があったとは言え、彼が何故、絶頂期にあった唐を離れて命の危険

を冒してまで海を渡ろうとしたのか、しかも何度も失敗を繰り返し、

それでも困難を超え来日したのか、鑑真を知る誰もが懐く疑問だ。

鑑真は、中国天台宗の祖である智顛大師の先生であり、同郷の江南

の先輩である慧思に深く帰依していたが、その慧思が死んで日本の

王子に生まれ変わったという転生伝説を何度も聞かされていた。

これが伏線となっていて、そうした中で玄宗皇帝の時代になると
仏教よりも道教が重んじられる風潮が強くなり、仏教指導者としての
鑑真としては、如何に困難であってもこのまま唐に止まるよりは
日本に渡り仏教を広めたい、そんな想いが強くなったのだと思う。
折も折、長屋王が贈って来た袈裟 1000 枚の 1 つに触れ、その縁に
刺しゅうされていた表題の詩四句を読み、「日本は仏教伝播の有縁
の地、是非にも行く」と固く決意したと中国高僧伝が伝えている。
5 度の渡海の失敗で多くの弟子も去り、視力も衰え盲目になる中で
まだ見ぬ国に夢を託しながら遂に 6 回目の渡海で薩摩に辿り着く。
754 年天平勝宝 5 年、聖武上皇の下、日本での鑑真和上の本格的な
布教活動が始まり、戒律制度を整備し、唐招提寺の創建に至る。
鑑真は建築彫刻や薬草の造詣も深く、味噌や豆腐も日本に伝えた。
表題の言葉が改めて脚光を浴びたのは、新型肺炎の急拡大で武漢が
苦しんでいる時、日本人を迎えに行った特別機が救援物資を大量に
輸送、特に不足のマスクを届けたが、その箱の側面に書かれていた
のが表題の言葉、前述の長屋王が伝えた 4 句の前半の 2 句である。
国は異なるが、風月の営みは同じ天で繋がっている。頑張れ武漢！
困難と戦う武漢の人々に、マスクと共に言葉が勇気を与えた様だ。

3月の経営報告「言葉に学ぶ、人に学ぶ」、もう一人紹介したい。

皆さんも知っている元ヤクルト、楽天監督の野村克也さんの言葉。

「ID野球」の野村監督、2月11日突然亡くなった。享年84歳。

「私は才能に恵まれていたとは思っていないし、口達者でもない。

長嶋や王のようにまばゆい輝きは放っていない。

むしろ地味で口下手、花でいえば月夜に咲く月見草の様な存在。

だから深沈重厚、物事を分析しよく考える指導者を目指した。」

野村 克也

日経新聞 2005年6月「私の履歴書」から

野球少年だった昔、毎日オリオンズのホーム球場だった川崎で捕手

野村という無名選手からサインを貰ったことを懐かしく思い出す。

野村監督の訃報を知って、昔読んだ「私の履歴書」を棚から取り出し

改めて読んでみると、その人間的な深みと幅の広さに驚かされる。

野村さんは最初、高校から南海ホークスにテスト生として入団する

「壁にぶち当たり、出来ないことを恥と感じてがむしゃらに練習、
考えに考えて工夫し、努力を重ねて一段ずつ階段を上って来た。」

履歴書では、出来ない悔しさをバネに努力を続ける大切さを説く。

本人は野球一筋、この真面目さが選手から監督への成長に繋がる。
南海では本塁打王 9 回と三冠王、兼任監督優勝 6 度、ヤクルトでは
優勝 4 回日本一 1 回、全員が活躍「野村再生工場」とも言われた。

「野球というものは奥深い、極めようとすればするほど、
新しい発見、驚きがある」、野球を極めた人だけが言える言葉だ。
強い問題意識が有るからか、野村監督は野球を超えて学び続ける。
その言葉には、人知れず陰で勉強を続けた智慧がにじみ出ている。
表題の文の前で野村監督は次のように記している。

「中国の呂新吾という思想家は、著書『呻吟語』の中でリーダーの
資質について『深沈重厚なるはこれ第一の資質』と述べている。

リーダーとして一番大切なのは、物事を深く考え、沈着冷静で人間
として重みを持つことだと言う。二番目は『磊落豪雄』で気持ちを
大きく持ち、細事に拘らないこと、最後が『聰明才弁』頭が良くて
才能が有り、弁舌が立つこと、これは優先順位が低いとされる。」

監督の野村さんが「聰明才弁」でない訳はないし、始めから「深沈
重厚」「磊落豪雄」であったとも思われないが、監督になった以上
そうなろうと日頃努めたからこそ資質が次第に備わって来たのだ。
凡人故に我々が野村監督に学ぶ所は多い。ご冥福をお祈りする。