

2020年4月1日

令和二年度（2020年度）入社式 式辞

株式会社 アイヴィス

代表取締役社長 石和田 雄二

< 目次 >

1. はじめに
2. IT サービス産業の現状とその将来性
3. 景気回復期に顕在化する日本社会の課題と IT サービスの役割
4. 当社の概要、その過去と現状、皆さんと創る未来について
5. 中期計画「IVIS IT 2025」社員 1000 名、業界の先頭へ
6. 5年後 10年後の当社を牽引する新入社員への期待
7. おわりに

[はじめに]

☆ 新型コロナで騒然としているが、
皆さんにとっては社会人のスタートの日、
アイヴィスへの入社と共に新たな未来への第一歩、
80名近くが集まる入社式をすべきかどうか迷いましたが、
感染防止を確保した上で決行することにしました。
改めて入社、おめでとうございます。

○ **新型コロナが猛威を振るっている。**

世界の感染者が80万人、死者3万5千人、
日本も、抑止できるか急拡大に移るかのギリギリの瀬戸際、
これを押さえられるのは、
国民一人ひとりの自覚と意志と行動である。
新入社員の皆さんも、
日常の行動を通じ、社会人として協力して下さい。

○ 御茶ノ水駅前の外堀通り、桜並木と櫟の新芽が心和ませる。

雨で残念ですが、医科歯科大構内の高台にある若い桜並木、
少し遅れて咲き今が満開だ。

神田川沿いの櫟の大木も、

薄っすらと新芽が広がり、自然の春の息吹を感じさせる。

JR 通勤の人は桜並木と櫟の新芽を見て来られたと思います。

年年歳歳花相似、歳歳年年人不同、

こんな時だからこそ、

変わらぬ自然の営みに触れると、心が洗われる。

○ 4月1日、

今日は、皆さんが社会人としての第一歩を踏み出す日です。

今年も、院卒中心に62名の若い素材に入社して貰いました。

IT サービスは、

少子化の日本を支え、未来を拓く大切な産業です。

DXを通じて日本に第4次産業革命への道を開きます。

困難な状況にあっても、

夢を大きく、仲間と共に新時代を拓いて下さい。

[IT サービス産業の現状とその将来性]

☆ ヒトとモノの動きが止まる空前の危機の中、

IT の価値が見直されている。

不況を超えるのもその先の豊かな社会を築くのも、

主役は IT サービスだ。

○ 実体経済は、今まで経験のない大不況に、段階的に突入する。

コロナ危機は、経済のグローバル化が進んだ現代社会の中で、

ヒトとモノの流れを止める。

観光立国を目指した日本のインバウンドを止め、

貿易立国の優れた機械輸出や電子・自動車部品の輸出を止め、

トヨタなど大企業のサプライチェーンを止め、

製造機能を分断した。これが、景気後退の第一段階。

第二段階は、拡大する感染防止に向け都市や工場が封鎖され、

工場の生産が止まるだけでなく、街に人影無く消費も止まる。

東京オリパラも来年に延期、官民の巨大投資は空中分解だ。

第三段階は、生産なく消費も止まれば企業は倒産、失業者急増
財政が出動して急場を凌ごうとするが、一般的にはミスマッチ
必要な所に金は回らず、現金給付に手を出す
一時的で続かない。

感染が短期終息すればV字回復の可能性も高いが
長引けば、世界経済は壊滅的な打撃を受けることになる。

○ 今回のコロナ危機でも、サイバー空間が見直されている。

自宅待機が広がっている時、子供向けのオンライン教育、
滞る感染症診断のネック解消にオンライン問診も有効だ。
テレワークにはテレビ会議や在宅作業環境のソフトが必要だ。

○ ITが拓く時代のKeywordはDX <Digital Transformation>

サイバー空間で、リアルビジネスの効率化、創造性を開拓する
まさに今、このDXが各企業で始まろうとする時、
ブラック・スワン：新型コロナが登場、
リアルビジネスは、崩壊寸前だ。
しかし危機が去った時、力強く社会を支えるのもITだろう。

[景気回復期に顕在化する日本社会の課題と IT サービスの役割]

☆ IT サービス業界の本当の競争は、景気が底離れする回復期、
将来構想と基盤固めが回復期の勝敗を左右する。

大切なのは、危機の中のこの1年だ。

これから顕在化する社会課題の解決策の本命は、DX だろう。

○ 危機を脱しても日本の少子高齢化や起業の低さなど課題は残る

日本は課題先進国、世界第二の経済大国だった時代から11年
43歳だった平均年齢も5歳増えて48.36歳になった。

平和で豊かな日本はリスク回避意識が強く、

活力維持の為には、起業家を増やすことも重要課題だ。

危機から抜けても従来の課題が未解決のまま浮上して来る。

これを克服するにはSI能力に加え先端ITの力が必要となる。

単なるAI技術ではなく、企業固有のDX基盤だ。

リアルタイムにデータ解析可能なAIとIOTやSIとの結合形、
経験豊かな専門家に代る判断力の高い基盤系経営システムだ。

データから学習する能力が備わっている所が従来とは違う点、
企業で形は異なるが、第4次産業革命への共通な基盤となる。

○ **回復時の財政出動は、将来の日本を見据えた大規模投資。**

V字回復が絶対必要である以上、この際、膨大な予算を投ずる70兆円とも言われる国家予算は、失業など現状の困難な人達の救済に使うだけでなく、日本を再構築する新事業に重ねて投資するのは当然のことだ。将来の為に使うなら、民間のIT基盤の再構築の支援であり、具体的には、企業のDX化支援や研究開発助成、遠隔授業やオンライン問診、テレワークへの政策的投資だ。景気回復後の先進的IT予算は今までの何倍にも膨らむ筈だ。

○ **危機時に守りに回ってはいは乗遅れる、積極的な挑戦の時だ。**

当社は、回復時ではなく危機の渦中で準備を整え機会を待つ。準備は先端技術部門とITサービス部門との連携強化であり、DX案件の上流を担当する外部のコンサルとの情報交換、新卒採用を含めた人材の補強、組織力の強化、工程の標準化や関係者間の情報共有だ。半歩先に行くことで案件集まり、困難な仕事の場で人は育つ、DXを軸に、新たなアイヴィスへの脱皮は今がチャンスだ。

[当社の概要、その過去と現状、皆さんと創る未来について]

☆ 社員 550 名で平均年齢 34 歳、先端技術と豊富な各種 SI 実績、
DX 時代を拓くのは、
先端技術と SI の技術連携、当社の強みが活きる分野だ。

○ アイヴィスの社歴は古いが、先端を追い続けた文化伝統がある。

創業は 1998 年 11 月、社長が大田区蒲田の地で立ち上げました。

社名はアイヴィス、IVIS の音読みです。

画像系の UI と認知認識、形状処理の専門開発企業を目指し、
一晩考え、Intelligent Vision and Image Systems と名付けた

最初は、3 次元設計システムの内部構造作りが中心、

日本の 2 大 High-end Solid Modeler

ユニシスの CADCEUS、NK-EXA の Design Spinnaker を開発した

自由曲面含む内部モデルを前提に、切削加工処理機能の開発や

設計の核となる構造解析、熱、流体解析ソフトも開発して来た

解析系は日本海事協会の船舶や JAXA の超音速機などを担当。

この伝統は現在、

トヨタや IHI の社設計製造分野の技術開発に受継がれている。

○ IT サービスとして SI 能力高く、最近は先端技術が加わる。

当社のビジネス系 IT サービス部門は、設計製造、社会公共、流通小売りの 3 部門、SI 専門で今は会社の稼ぎ頭達だ。

IT サービス企業として、環境変化を超えて成長を維持する為、ビジネス系 SI サービスにより、ICT 基盤系人材を育てて来た。

近年は AI、IOT、ビッグデータ解析、ブロックチェーンなどの専門技術に加え、プラットフォーム環境の専門知識も必要で、専門部隊に加え、現場部門の中でも専門人材を育成している。

○ IT サービスの主流は DX、人材は十分、戦略シフトを進める。

DX サービスの必要条件は先端と SI の融合、当社が得意な分野。

先端技術の Start Up は、狭い専門か高度な技術に拘るので、DX 時代に顧客の意向を汲めず、

先端技術人材のいない旧下請け IT 企業はそもそも不可能、

しかも、Start Up も旧下請け企業も、大不況下で足元が揺らぐ。

IT サービス大手は、上流のコンサル中心で実装部隊が手薄だ。

大手 IT サービスと絶妙の補完関係が生まれており、

時代が作ってくれた場を活用、危機回復後に向け、一步踏み出す。

[中期計画『IVIS IT 2025』、社員 1000 人、業界の先頭へ]

☆ 不況を超え3年で経営基盤を固め、量から質への転換を果たす。

経営企画と技術開発の両輪で3大都市圏の拠点を固め、

2026年度以降の自律成長を目指す。

○ 中期計画「IVIS IT 2025」は、コロナ危機を踏まえ作り直した。

新型コロナ危機で想定される影響を考え、従来計画は破棄、

経営基盤整備と経営移行の2つの3年計画からなる6年計画で、

東京本社400名古屋200名大阪300名に技研組織100名を加え、

大阪万博の2025年度に売上高超100億、利益7億円を目指す。

達成後、26年3月に代取会長辞任、新経営体制下で上場目指す。

○ コロナ危機を乗り越えV字回復の波に乗って年度目標を達成する

今年度目標は、コロナ危機を考慮せざるを得ないが、

売上47億5千万、対前期比の3億5千万円増を目標にする。

上期はコロナ危機による停滞前提に売上22億、利益ゼロ、

下期はV字回復で売上25億5千万、利益は前年並みの2億円、

新人62名を迎え上期教育、下期現場OJTを考えれば現実的だ。

[5年後 10年後の当社を牽引する新入社員への期待]

☆ 今は新たな IT サービスの成長期の入口、

これからが技術革新が本格化する時、

知識を増やすだけでなく、

課題の壁を超える努力と工夫で考える力を養うこと。

○ 会社の発展は皆さんの成長だが、何れ会社の発展を牽引する。

当社は、院卒中心に高専門性の平均 33 歳の若手技術集団だ。

5年後、10年後には、皆さんが主役で会社を牽引する。

気概と構想力を持って仕事と取り組んでほしい。

○ 技術成長が激しい初期は、基礎知識と自ら考える力が大切

先端技術が実用化段階に入り、

実用化への課題解決が現場 IT サービス技術者の重要なテーマ、

オペレーショナルな技術者だけでは、成長は望めない。

最先端の知識を身に付けながら、顧客課題に取り組み、そこで

出会う壁、問題解決に向け自ら調べ工夫し検証する技術者達が、

これからの会社の将来を拓く人材だと考える。

皆さんは、今は素材だが、経験を経て人材へと育ててゆく人達だ。

○ **まず第一歩は、IT 技術者として基礎力を身に付けて下さい。**

☆ **現実の仕事に真剣に取り組むこと。**

- ① 仕様を理解すること。不明を放置しない。
- ② 解への論理を組み立てる。曖昧さを放置しない。
- ③ 簡潔表現に努め全体見える化。報告を放置せず。

☆ **知識体系化と能力客観化の為、情報処理資格を取る。**

- ① 1年で応用技術者資格、
- ② 3年でDB、5年でPMの専門技術者資格

☆ **実装論理を考え、その先の問題解決への構想力を磨く**

- ① 実装問題の背景にある問題課題を
一般化して考える。
- ② 解決方法を他の人と議論し、学び、
知識体系を絶えず刷新する。
- ③ 納得するまで、PDCAを繰り返し、
結果と自分の成長に繋げる。

技術研修も目標を持って前向きに取り組めば、役に立つものだ。

経験の有無に関らず、真剣に取り組んで欲しい。

[おわりに]

☆ 3年間は与えられた課題に我武者羅に挑戦、

人間的幅と共に一段一段階段を上る、その間に雑学にも学び、

友を増やし書に学び、自らの将来像を描く

○ 2月に亡くなった、野球の野村さんの言葉を皆さんに贈りたい。

「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。」

そうした努力の積み上げで、最終的に野村さんは、

南海で本塁打王9回と三冠王、兼任監督優勝6度、

ヤクルトで優勝4回日本一1回、「野村再生工場」とも言われた。

野村監督は又、リーダーの資質についても触れている。

「**深沈重厚**」を第一の資質と述べている

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**」、気持ちを大きく、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、

必要な条件ではあるが、これは優先順位が低いとされる。

これから、リーダーやStart Upを目指す人には参考になる。

○ 最後に、新型コロナ感染防止への協力を重ねてお願いします。

重苦しい空気が続くが、今回の危機も必ず何時か終わる。

一人ひとりが社会の問題を自分の問題と捉えて、

感染防止に協力、身近な努力を積上げることで、終息に向かう。

会社も個人も大切なのはその先だが、

この危機から脱出しなければ、先にたどり着けない。

社会人一年生の皆さんには、感染防止への協力をお願いします。

課題先進国の日本は、

今回の危機をバネにデジタル先進国へ脱皮する筈だ。

それ故、危機の時間をどう前向きに送るかが問われている。

技術者一人ひとりが自らの使命と役割を自覚し努力すること。

仕事で出会う課題解決で知識を深め、実力を高めて貰いたい。

自分の未来を拓くのは、

皆さん自身の不断の「努力と研鑽と忍耐」、

ITの専門家として活躍出来る様、地道に努力を重ねて下さい。

< 終り >