

2020年4月19日

追加編集 2020年5月5日

<月例会用>

2020年4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4月） <目次>

1. はじめに
{ 新型コロナが世界席卷、日本に本格上陸、経済破壊大恐慌並み }
2. 当社関連の最近の話題
{ 緊急事態に対応、新人のオンライン研修と社員の在宅勤務化 }
3. 令和元年度第4四半期3月の月次実績確報
{ 最終月、来期の前受け加え、売上 821M 生産 453M、損益 61M }
4. 令和元年度の経営実績速報（令和2年3月期の決算概要）
{ 成長基盤固めて前期売上44億、利益1億8千万円の増収減益 }
5. 令和2年度第1四半期4月の経営実績見通し
{ 緊急事態下の在宅勤務、生産性低下と営業停止で稼働率8割 }
6. 令和2年度の賃金決定に対する経営方針と支給水準
{ 若年層のベア+賃上げと中高年層の抑止、高齢契約社員減額 }
7. 計画達成に向けた上期の営業方針と組織体制の再調整
{ 技術の外部連携に加えサービスの外部連携、総合営業力強化 }
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：商用5G開始、スマート都市、在宅勤務とWeb会議 }

9. 先行き 6 か月の景気動向と経営への影響

{ 動向 3 題:前期業績急落、空前コロナ不況、コロナ戦争の戦後 }

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 自動車業界:コロナで需要蒸発、全世界で生残りをかけた戦い }

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

{ コロナ戦後視野に、優秀な若手大量採用と先端技術シフト強化 }

12. おわりに

{ 大手 IT 企業との業務提携、自立と成長へ向けて出発台に立つ }

<< 4月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「一時的には内外の人の動きが完全にストップしている。日本経済が今後、成長するには、海外の成長力を取込んで行くのは不可欠だ。」

菅 義偉 内閣官房長官

日経の「コロナと世界」のインタビュー記事から海外との人の往来が減り、日本が内向き志向に陥る懸念を聴かれて答えた言葉だが、日本経済をアイヴィス、海外を外部の優れた企業と読み替えれば、まさに危機を超え成長を目指す当社への教訓だ。当社発展の為、技術とサービスの向上求めて外部連携を推進する。

1. はじめに

{ 新型コロナが世界席卷、日本に本格上陸、経済破壊大恐慌並み }

例年なら入社式を終え技術研修が始まって2週間も過ぎるこの季節、新人達が通勤にも慣れ、仲間も出来、通勤時の植込みのツツジも咲き、先にはゴールデンウィークの連休も控えて一番楽しい時の筈だが、今年には誰も想定しなかった国内新型コロナの急速な感染拡大期入り、首都圏中心に4月7日の緊急事態宣言が発令され、景色が一変した。

4月19日現在、国内感染者は1万人を超え死者も220人を超えたが世界的には、感染者が200万人を超え死者は15万人を超えている。

3月初めには死者が1名出たことがニュースになっていた米国では、今や感染者8万人死者も4千人を超えているが、トランプ大統領は初動態勢が良いので死者は10万人以内に抑え込めると、自讃気味だ。

日本もこれからがオーバーシュートへのギリギリの瀬戸際であるとするれば、仕事よりも拡大抑止協力を最優先、在宅を優先させて行く。

それにしても日本経済は昨年10-12月期GDP成長率7%減に加え、1-3月期4.1%減、4-6月は先が見えないが更に11%減になると言う。

陥落は1929年の大恐慌以来、愈々これから歴史的困難との戦いだ。

2. 当社関連の最近の話題

{ 緊急事態に対応、新人のオンライン研修と社員の在宅勤務化 }

○ 今回の緊急事態宣言の趣旨は企業への休業要請、例外なしだ。

緊急事態宣言は、米国の様な非常事態宣言ではなく、欧州のイタリア、フランス、スペインの様に都市封鎖でもないが、厳しさでは略同じだ。

人と人の接触機会を最低 7 割、出来れば 8 割まで減らさない限り、

爆発的拡大を防げないとして密閉密集密接の 3 密を避けよ、とした。

公共施設や学校も百貨店や飲食店、スポーツやレジャー施設も休業、

自粛要請に従っている以上、3 密の典型の様な我々 IT サービス業は、

テレワーク環境の整備以前にまず在宅勤務を率先優先すべきだろう。

☆ 12 日に決断、新人教育は 15 日、在宅勤務を 16 日から実施へ

先行き不透明な中、新人含め当社社員 550 名超の年度の昇進昇格、

暫定組織体制、賃上げを固めた後では、在宅勤務を実施するか否か

が最大の経営判断であったが、週明け待たず在宅を決断した。

徹底的に感染防止を呼びかけ防止環境も整えてきたが、万一でも、

クラスターの発生を避ける為に、新人 62 人を 6~7 人単位に分け、

15 日から在宅学習に切替え、翌日には社員も原則在宅勤務とした。

従来からのビデオ会議の経験を基に、準備不足を越えて踏切った。

3. 令和元年度第4四半期3月の月次実績確報

{ 最終月、来期の前受け加え、売上 821M 生産 453M、損益 61M }

○ 最終月実績、売上 821M は確定、期末の仕掛調整で生産 453M

大手 IT 企業との資本提携の都合で前期決算処理を 4 月 24 日目標に急いだが、3 月実績がその前提、仕掛前期同水準を前提に調整。

3 月の月次実績：

M は百万円

売上高	821.4M
仕掛増分	- 368.4M
期末 (3 月末) 仕掛	29.6M
期首 (3 月首) 仕掛	398.0M
価値生産	453.0M
経費	391.9M
製造原価	353.9M
販売及び一般管理費	37.0M
営業外費用	1.0M
損益 (= 生産 - 経費)	61.1M

☆ 売上げには前受け分が入り、経費なくそのまま利益になるが、その額 25M、来期は税引き後 6 掛けで作業することになる。

4. 令和元年度の経営実績速報（令和2年3月期の決算概要）

{ 成長基盤固め前期売上44億円利益1億8千万の増収減益 }

○ 2019年度決算見通しは年度計画の売上44億を達成、増収減益

2019年度の決算は19年4月→20年2月の累積額に3月実績を加え、それに期末調整分を加える。

期末調整は、2019年度取得資産の経費化、退職給付引当など

売上は4413M、経常利益180M、創業32期連続黒字達成。

☆決算書は貸借対照表（BS）と損益計算書（PL）だが、以下 PL

売上高	4,413M
売上原価	3,754M
売上総利益	658M
販売及び一般管理費	479M
営業利益	178M
営業外損益	2M
経常利益	180M
特別損益	0
税引き前利益	180M

5. 令和2年度第1四半期4月の経営報告（当月推定）

{ 緊急事態下の在宅勤務、生産性低下と営業停止で稼働率8割 }

○ 契約上の4月売上は220M超だが、在宅多く実績は200M以下

新型コロナの緊急事態宣言以降、顧客の大手企業は在宅を原則としており、当社の仕事も一括開発に加え、準委任、派遣の客先常駐での業務では、仕事の内容により客先勤務、在宅勤務、自宅待機の3種類の形態になり、実績精算上、フルの人も実績のない人もいる。実績のない人も契約上、5割程度の休業保障は出るが、実質待機だ。

当社も原則、自宅勤務なので、研究開発部門も含めて一括開発の生産性が低下、案件不足と管理不在から実質待機者が発生する。

業務終了時にも待機者が増え、現場の稼働率は急速に低下する。

新人62名の教育講師側に技術要員の1割、残り8割が契約済、

実績は契約の9割、5月以降、既契約分も見直される可能性大。

☆ 案件確保を最優先としつつ、今は計画的社内業務と自主研究か

採算とは別に、人材育成に必要な計画的案件確保が当面の課題。

今後も7割の業務は安定継続するが、成長を続けるには、能力の

3割超の選択可能な案件必要、営業強化に加え外部連携で開拓。

将来性あるテーマ研究を官公庁の公募、調達、助成金に重ねる。

6. 令和2年度の賃金決定に対する経営方針と支給水準

{ 若年層のベア+賃上げと中高年層の抑止、高齢契約社員減額 }

○ 緊急事態が迫る中での賃上げ、実績・能力より現状改善を優先

前期実績は、程々計画通りであったが、管理効果や生産性向上よりは当社の半数以上を占める若手の成長と彼らの原価低減効果が主因だ。

しかも、来るべきDXの時代に、当社が実装段階で他社と差別化が可能なのは、先端技術など時代適応能力の高い若手とその成長力だ。

今期以降も不況を超え、優秀な素材を確保、彼らの活躍の場を創る。

☆ 内外情勢に鑑み、今年度の賃上げ方針を以下の様に決めた。

(1) 1等級千円、2、3等級5百円嵩上げ。(新卒初任給も千円Up)

(2) 1~3等級の停滞感を払拭、定昇に加え特別昇進・昇格進める。

(3) 技術資格取得者の自動昇格など客観的基準の昇進昇格は実施。

(4) 50歳以上の昇進昇格は凍結、年齢給役割給は現状維持。

(5) 基本はマイナス評価だが、若年層の昇給は維持。

(6) 役割制度の見直しを上期に行い、下期に役割変更実施。

(7) 現役上位の賃金抑制に連動、高齢契約社員の年俸も時限的抑制。

(8) 冬季賞与は業績連動とし、前期の年間支給実績を前提としない。

現状維持を前提に若手中心の賃上げ、基本給1.9%UPで額4700円

7. 計画達成に向けた上期の営業方針と組織体制再調整

{ 技術の外部連携に加えサービスの外部連携、総合営業力強化 }

○ 先端技術要員の実践応用力 UP とサービスの場確保へ外部連携

「2025年の崖」を超えて IT サービスが支える DX が本格的に動く予定であったが、新型コロナ危機に伴う不況到来で暫く休戦状態。生残ってこそ企業、不況の中でも動く仕事を通じ来るべき時を待つ。

- 不況下で動く仕事
- ① 本業に必要不可欠な運用・維持業務
 - ② 市場収縮に伴う旧外注業務の内製化
 - ③ 社会基盤系の成長性の高い公募案件
 - ④ 民間大手の本業改革に伴う DX 案件
 - ⑤ コロナ経て急成長の非接触システムサービス

① と②は不況が深まっても大手の関連では案件が固まり増える。

この仕事を受けるには、高い専門性か大手企業との連携が必要。

③ ④と⑤は、クラウドのプラットフォーム技術と AI 技術が前提、継続的に案件を受注して行く為には、高度な実践技術を持つ企業との連携に加え、上流担当の大手 IT とのサービス連携が不可欠。

⇒ 上記の必要性を満たす上で、技術系大手企業、並びに

大手 IT サービス系企業との資本・業務提携を検討中だ。

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: 商用 5G 開始、スマート都市、在宅勤務と Web 会議 }

○ ソフトバンクが 3 月 5 日 5G 開始を発表、ドコモ、au も続く

発表とは別に、NTT ドコモが先頭を切って 3 月 25 日から日本の 5G 民間サービスを開始、KDDI は 26 日からソフトバンクも 27 日からスタート、米国や韓国に 1 年遅れで、一斉に 5G サービスを始めた。

基地局の整備が進んでいないのと当面は、周波数帯の制限があり、利用できるエリアが極端に小さく、しかも最大の売りである高速化も 4G の 100 倍とは程遠く、現在の 4G/LTE の 2~5 倍程度となる。

基本料金は 3 社ともほぼ同じで、4G の延長で使え、大容量プランも 8 千円前後で差がないのは、これから大きく市場が広がる 5G への期待感の表れで、初期段階では 3 社とも横並び以外の選択肢はない。

3 社の競争は、コンテンツと利用できるエリアの広さになる筈だ。

コンテンツは、ドコモが AR による業務支援サービスで法人向け、KDDI は高解像度エンタメ、ソフトバンクは多視点映像やゲーム。

エリアは 1、2 年かけて順次拡大される予定だが、今は NTT ドコモでも主要 29 都市の駅や観光施設 150 か所、限られた施設内だけ、KDDI は 15 都府県、ソフトバンクは東京中心の 7 都府県となる。

○ トヨタと NTT が次世代都市基盤の共同開発を目指し資本提携

トヨタ自動車と NTT は 3 月 27 日、次世代都市、スマートシティの共同開発に向けて資本・業務提携することを発表した。

相互に 2000 億円を出資、長期に亘って関連する技術を持ち寄り、スマートシティ構想に関わる国内の仲間企業を増やすとしている。都市データをグーグルや中国の様に開発者が独占するのではなく、都市の住民のものとしてブロックチェーンで管理、AI での分析等先端技術で活用できるプラットフォームの構築を目指し、将来的には内外の都市に展開するスマートシティ・ビジネスを共同で構想、リアルとサイバーの巨大日本連合で GAF A に対抗するとしている。トヨタ自動車は今年の CES で「ウーブン・シティ」構想を発表、東富士の工場跡地に、実際に 2000 人以上の社員を住ませ、多目的自動運転車イーパレットを走らせ、生活や健康に関連するモノから IOT を駆使して次世代都市のデータを集める構想を発表している。NTT も、都市生活の質を高める「スマートシティ」構想を次世代の成長戦略として掲げ、具体的に米国のラスベガスや日本の札幌や千葉市と組み、通行車両や自動運転の実証、住民の購買履歴などのデータ収集、分析も実施、両社共に次世代都市構想を温めていた。

トヨタ自動車は元々移動体通信（IDO）を起ち上げた企業であり、IDO が第二電電（DDI）と国際電電（KDD）と一緒に今この KDDI になった経緯もあって、繋がる車（コネクテッドカー）分野のグローバル対応では KDDI との関係が深い。トヨタは又、自身を自動車製造企業から移動手段のサービス（MaaS）企業へと再定義する中でソフトバンクと提携、モネ・テクノロジーを設立した。

日本の主要移動体通信企業の KDDI やソフトバンクと提携している中でトヨタ自動車が NTT と 2000 億の相互出資で組む背景は何か各社とはそれぞれ目的に沿った提携と言えればそれまでだが、次世代都市への世界 IT 投資が 18 年 9 兆円から 21 年には 15 兆円になると言われ、この分野で不動産、エネルギー、医療、防災などの IT サービス分野で幅広い実績を持ち、しかも 6G を見据えた次世代の移動体通信基盤「IOWN（アイオン）」構想と研究開発能力を備える NTT と組むことで、世界市場で戦えると判断したからだろう。スマートシティ・プラットフォームは、都市の情報基盤であるが、GAFA や中国が次世代 IT 領域の覇権を目指して競い始めた分野、世界と共存しつつ日本の独自性を前面に日本連合に勝ってほしい。当社の 2 大顧客でもあるトヨタと NTT の連携を熱烈に歓迎する。

○ **新型コロナの感染予防でテレワークと Web 会議が一気に普及**

緊急事態宣言の発令と同時に多くの企業が社員の在宅を前提にしたテレワークを推進することになり、必要に応じ対面で会話が出来、関係者が複数集まって議論出来るビデオ会議、多くの新人に対して技術教育を行うオンライン研修、或いは採用活動に不可欠な面接に使うオンライン面接など、従来、一部の人達しか使っていなかったインターネットを介したとコミュニケーション手段が急速に普及、在宅勤務やサテライトオフィスでのテレワークが一般化して来た。

人気の無料ソフト Zoom や MS の Teams、会議ツールも沢山ある。音声の文書化や雑音の除去、カメラ画像に背景画を差し込むソフトなどもあり、会議の仮想環境は工夫されているが、リアルな会議での議論の応酬など場の雰囲気や緊張感伝わらず、臨機応変な進行も難しく、情報共有は可能だが、必ずしも成果に繋がる訳でもない。

しかし、新型コロナが短期間に収まる前提よりも長く続くと考えて仕事の仕方、顧客との情報交換を考えておく方が安全で合理的だ。成果が不十分だからと言って避けるよりも事前準備や視覚的資料の活用など、どうしたら効率よく作業を進められるかを考える時だ。仕事の仕方を変えられれば、働き方改革時代への適応準備となる。

9. 先行き6か月の景気動向と経営への影響

{ 動向3題:前期業績急落、空前コロナ不況、コロナ戦争の戦後 }

○ 比較的安定していた前期も1-3月期に急転直下、減益赤字続出
前期の12月までは、米中貿易戦争と中国自身の景気後退も重なり、
世界経済の低迷と対中輸出減少で、輸出型の半導体や電子部品、工作
機械、建機、加えて自動車、プラント、鉄鋼などが大幅減収減益となり、
国内でもインバウンド減少と消費増税の影響もあって年度後半から
消費が低迷、百貨店やホテル、外食、アパレルなどが落込んでいた。
それでも、10-12月のGDPが7%減になっても1-3月期にプラスに
転じ、年度GDP成長率も1%と良くも悪くもない着地を考えていた。
それが中国の春節を迎える1月後半、武漢の新型コロナの感染拡大
による都市封鎖、中国経済の急減速と海外との渡航貿易の完全停止、
訪日客なく航空機はガラガラ、部品が来ない為に工場も操業停止、
日本経済は製造業も非製造業も急速に落込み、企業業績が悪化した。
2月に入るとクルーズ船と共に国内感染が広がり、3月には欧州から
米国に拡散、3月は内外の感染拡大で製造も消費も停止状態となり、
イベントは中止、外出自粛、東京オリンピックも中止が見える中で、
経済活動は実質停止状態のまま、企業の決算期である期末を迎えた。

☆ 大企業の決算は正式には6月末だが、ANA、日産など赤字続出

決算も在宅勤務では進まず、一部決算発表は6月以降になる筈だ。

業界別で動向を大掴みに見ると、新型コロナ危機が直撃した旅行、

レジャー、交通、百貨店、飲食などは文字通り壊滅的打撃で赤字、

工場が停止状態で輸出も落込んだ製造業は、1-3月期が赤字でも

年度決算では何とか持ち堪えた所と赤字転落企業とに分かれる。

消費関連の一部は前半好調だったこともあり、非製造業は黒字組

と赤字組の双方に分かれるが、内需の低迷でこれから苦しくなる。

唯一、好調なのは情報通信関連だが、前半が良かったので大手は

殆ど黒字だが、全産業が沈み投資も減る中で赤字組も生れる筈だ。

新型コロナ直撃では、オリエンタルランド（OLC）は年間で黒字

だが1-3月期で赤字、ANAは600億、JALは240億の年間赤字、

1-3月期営業赤字のJR東、JR東海は年間黒字を確保したがJR西

は赤字、三越伊勢丹は合併以降初の110億円の赤字に転落だ。

製造業は、日本製鉄が4000億の赤字、三菱重工も赤字、自動車は

日産と三菱、いすゞが赤字、ファナックや安川電は利益6割減等々。

決算には年度業績だけでなく減損処理とリストラ費用計上があり、

丸紅や地銀系の何行かが赤字になったが、これから更に増える。

○ 空前のコロナ不況、リーマン越える大不況、出口時期も不透明

空前の新型コロナ危機の日本経済に及ぼす影響を見る為に、GDPの変化でトレンドを見た上で、四半期別30業種調査である日経天気図と最新の現場状況の聞き取り調査である日銀短観の分析で補足する。

2月17日の10-12月期の速報値では実質年換算で6.3%減、表面的な消費増税の影響はキャッシュレスなどで軽減化できたが、米中貿易戦争や中国経済の悪化などに伴う輸出減やインバウンド抑止が発生、設備投資減、消費減に繋がり、構造的な内需の失速を招いたとされた。

その後、3月9日の改訂値では7.1%減とされ、リーマン危機以来の大幅減で、中国経済の悪化に伴う設備投資急減が下振れ要因と発表、中国武漢で急拡大している新型肺炎への先行き懸念も生まれてきた。

1-3月期は、元々、プラス成長に戻るとの見方が大半だったが、欧州の感染拡大が急で、国内でもクルーズ船や武漢からの帰還者の患者がいたこともあり、外出自粛や先行き不透明感から、GDPも3%減程度には落込むが、4-6月には2.7%増と回復に向かうとされていた。

この時点では、渡航者制限など防疫体制の厳格化の議論はあっても国内の感染急拡大、その経済的な影響を予想していた人は少なく、米国で感染急拡大する3月前半も、まだ他人ごとに聞こえていた。

3月前半には国内でも感染拡大が続き10日に500人を超え、20日には1000人超、国や自治体の呼びかけで3密を控えた外出自粛が本格化、イベント中止、旅行キャンセル、百貨店など繁華街避け、夜の飲食自制、NTTなどのIT系大手企業はテレワークを始めた。

ヒトとモノの動きが止り、工場の生産も物流も消費拠点の大型店の操業も止り、生産側の生産性が急速低下、消費者も購買意欲減退、東京オリンピックも来年に延期、日本経済が急速に縮み始めた。

決定打は4月7日の緊急事態宣言発令、事実上の外出禁止と休業。学校や公共施設が閉鎖、工場は止り、商業施設は完全休業、会社も大半は在宅勤務と言う準学習準休業、動くのは社会インフラを担う交通と公共事業、物流と日用品販売のスーパーとコンビニだが、

ヒトが動かない以上、民営の交通機関も小売り関係も大幅赤字だ。

この時点の民間エコノミストの予測は1-3月期が4.1%減、4-6月期はマイナスが明確に意識され11%減、3期連続の大幅マイナスだ。

これが5月に入ると、1-3月期5.2%減、4-6月期は21%減と下げ幅拡大、緊急事態宣言が5月末まで延期されると4-6月期は30%減を超えるのでは、との予測も出ている。

対前期比の予測なので10月以降3期で前年同月40%の落込みだ。

米国の GDP 成長率は 1-3 月期が 4.8%減、予算局推定の 4-6 月期は 39.6%減、感染も 100 万人を超え失業、倒産も街に溢れる状況だ。国家主導の中国は、感染 8 万人死者 4500 人で流行抑止を達成したとしているが、1-3 月期は対前年同期比で 3.7%減、2020 年通期で 3.3%になるとの予想だが、10 数年二桁成長維持、米中貿易戦争の不況下でも 6%だったことを考えれば厳しい状況に変わりはない。

貿易立国日本の 2 大相手国がこんな状況の下では、GDP3 期連続の大幅マイナスは空前の大不況、多くの企業が壊滅的打撃を受ける。

☆ 日経主要 30 業種 4-6 の産業天気図はリーマン危機以来の低さ 1-3 月期の豪雨の業種は、鉄鋼、石油、電力、自動車、プラント造船、工作機械、アパレル、外食の 8 業種、4-6 月期では、これに小雨の旅行ホテル、百貨店、国際物流の貨物輸送が加わり合計 11 業種。晴はネットサービスと巣ごもりのアミューズメント、情報は薄日。

☆ 現場調査の日銀短観と街角景気からは、中小企業の悲鳴の声が大企業製造業は 7 年振りの悪化、非製造業も 11 年振りの落込み、中小企業はそれを更に上回る悪化だ。設備投資が 6.4%減と大幅に縮小、個人消費と設備投資の内需の柱が失速すれば悪化は深刻だ。飲食など街角景気は 2 ヶ月連続二桁落込み、リーマン危機下回る。

○ 新型コロナ終染後の日本経済、産業、IT サービスがどう変わる

今は自らの経済活動を止めても、社会の要請を優先すべき時だろう。

しかし、経済活動が本格的に再開するのを待って対応するのでは、

会社も倒産しかねないし、それ以上に再開後に出遅れれば、今までの

努力も、積上げた実績や若い社員達の能力も水泡に帰すことになる。

出口後の準備を進める上で、一番大切なのは次の時代への構想力だ。

危機が去った後、日本経済がどうなるか、IT サービスがどう変わり、

市場での優位性確保の為にはどうすれば良いのか、それを考えたい。

☆ コロナ後遺症残り、対面回避とデータ重視の新常態が加速する

教育、医療、商取引などオンラインサービスの新ビジネスが次々起る。

テレワーク、ビデオ会議も一般化するが、最終価値を生む現実世界と

の接点として、機器の遠隔制御、生産製造の自動化が一段と進む筈だ。

そして又、未知の不透明な状況への対処方法として、経験に頼るだけ

ではなく、IOT でデータを集めデータ分析で得た知見や判断材料に

基づいて行動する習慣が一般化、データの時代が本格化するだろう。

これは正に先端技術とプラットフォームによる DX の流れであるが、

大不況による経済停滞からの回復を急ぐ為に、進み方は急速になる。

社会基盤としての IT とその活用の DX 事業が急速に立ち上る筈だ。

10. 当社が関係する業界の業況見通しと当社への影響

{ 自動車業界：需要蒸発生産停止、世界的な同時不況は体力勝負 }

2月の自動車需要の低迷は、既に世界一の自動車需要国である中国の国内の需要が沈滞していたのに加え、自動車産業集積地である中国武漢の部品工場が新型コロナで都市封鎖され、サプライチェーンの断絶に伴う主要自動車部品の供給不能が生産停止を招いたのが原因。

3月に入って、新型コロナの世界的拡大に伴い広州、深圳、瀋陽など中国国内の工場のみならず、東南アジアや欧州、米国や日本国内工場の操業停止に及び、生産がストップ、4月になり、世界的感染拡大に伴う都市の封鎖、日本国内でも緊急事態宣言の発令により、人も街に出なくなり消費需要は完全に蒸発、販社も休業し、それが今に至る。

百貨店も観光もホテルも飲食も、そしてエアラインも航空機産業も大変な状況だが、今回の新型コロナの感染拡大によって、世界各国の自動車メーカーは需給両面から極端に厳しい状況に追込まれている。

裾野広く関連産業の需要と雇用を支える産業の柱である自動車産業、自動車とその関連部品メーカーとその下請け企業だけでなく、その材料である関連の鉄鋼、パネル化学品やハーネス電子部品、タイヤ、塗料、工作機械、車載半導体、そしてIT関連製品等々に影響が及ぶ。

☆ 国別、メーカー別の3月次の販売減と2020年度の販売見通し

4月3日の日本経済新聞の「ビジネス Today」の推計記事から見る。欧州の3月の新車販売台数を前年同月比で見ると、イタリア 85%減、フランス 72%減、スペイン 69%減、コロナ感染国で大幅な減少だ。感染急上昇中の米国でも、日本車が43%減、GMなど国産も4割減、中国では2月の8割減から多少の回復基調にあり、3月は4割減だ。この中国の2月8割減がこれからの米国であり、欧州各国、そして日本の4月以降の状況を暗示している訳だが、インドや東南アジアの新興国では、経済が急速に収縮しており販売などは期待出来ない。インドの主要メーカーであるマルチスズキの3月販売実績はゼロだ。英国調査会社 IHS マークイットによる3月時点での2020年の販売見通しは、1月時点の当初見通し8883万台に対し3月は7879万台、対前年度比1000万台減少の12%減、各国別では、日本が8%減の465万台、中国は10%減の2238万台、欧州は14%減の1403万台、米国、カナダの北米は15%減の1721万台などとなっている。

4月以降のコロナ感染の拡大と世界経済の急速な収縮、生産需要両面からの自動車産業への逆風を考えると12%どころか30%近くまでに販売台数は減少、業界の世界地図も塗り替えられる可能性が高い。

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

{ コロナ戦後視野に、優秀な若手大量採用と先端技術シフト強化 }

○ 来期以降も新卒採用は継続、21年4月入社は院卒中心に65名

この新型感染症に伴う経済的困難は、感染の沈静化と治療薬の効果が実証されれば、国内においては比較的短期間に終息が可能な筈だ。

来年にはワクチンが実用化される見通しで、長くて1年、短ければ夏には終息、新常态ながらも経済活動が第3四半期から正常化する。

この不況の深い谷を越えることが何よりも必要だが、

越えた後に来る世界は、ITが社会基盤の多くを支える新たな社会、我々と共に、ITサービスの若く優秀な人材が活躍出来る社会の到来、来期のコストを心配する必要はなく、将来の成長性に賭けるべきだ。

☆ 新興企業の大量採用は失速するが、当社は10年来の継続採用だ

リーマン危機以降に採用した院卒中心の人材が350名、この先輩達だけでも連続性を保って階層化しており、新成長文化を形成する。

日本有数の優れた顧客、創業32期黒字の信用、研鑽努力する若さ溢れる当社は、新たな仲間達と未来を拓ける可能性は大きい筈だ。

☆ DXの時代は、若く優秀な素材が拓くデータ活用とAIの時代

日本を代表する大手と連携、先端ITの実装力を武器に未来を拓く

12. おわりに

{ 大手 IT 企業との業務提携、自立と成長へ向けて出発台に立つ }

○ 最終段階にある大手 IT 企業との業務提携、5 月には社内発表へ IT 技術革新の勢いが急で、当社が現時点で先端技術分野で同業他社に比べて数歩先に位置するにしても、高専門性のスタートアップや大手 IT の取組みは我々の及ぶ所でなく、海外との技術連携、資金力や人材の厚みなどを考えれば、相対的に当社の存在感は消えて行く。これが大手 IT 企業の先端技術開発部門との業務提携の動機である。当該企業とは、ある意味で補完関係を維持しながら当社の先端技術分野で人材育成と技術導入が可能で、事業拡大にもなると判断した。業務提携は、当社の主体的な経営と自己責任の下、先端技術分野での支援と社内基盤開発の支援を行うことを目的とする資本提携となる。これにより、副次的には当社事業承継リスクが軽減するだけでなく、採用も銀行の信用も、更には当社顧客との信頼関係向上にも繋がる。

☆ 先端技術面とは別にサービス面での資本・業務提携も検討中だ
技術活用は場無くして技術は活かないし技術の更なる発展もない。
サービス連携の強化へ他の大手 IT との資本提携も進める予定だ。
この危機を超え IVIS と IT サービスの未来を拓く、共に頑張ろう。

<< 4月の番外広報メッセージ >>

◎ 人に学ぶ、言葉に学ぶ

「一時的には内外の人の動きが完全にストップしている。日本経済が今後、成長するには、海外の成長力を取込んで行くのは不可欠だ。」

菅 義偉 内閣官房長官

日経の「コロナと世界」のインタビュー記事から

海外との人の往来が減り、日本が内向き志向に陥る懸念を聴かれて答えた言葉だが、日本経済をアイヴィス、海外を外部の優れた企業と読み替えれば、まさに危機を超え成長を目指す当社への教訓だ。当社発展の為、技術とサービスの向上求めて外部連携を推進する。

「政権で大事なものは、やはり危機管理だ。霞が関の官僚は優秀な人が多いが、弱点は縦割りだ。霞が関全体で取り組まないと危機管理はできない。新型コロナは厚生労働省だけでカバーできない。

経済産業省、国土交通省や自衛隊、海上保安庁なども含めて一度に、一挙に動かすことが大事だ。」

これも政権をITサービス、危機管理をDXの様な異なる専門性を必要とするプロジェクト、霞が関を現場と読み替えると教訓になる。

又、内閣官房長官は、今回の新型コロナ危機の終息後の日本の在り方を問われて、次の様に応えている。

「日本はいろんな意味で世界に打って出ていける可能性がある。

真面目な人材がそろっているのに能力ある人材を活用できていない。

個々の組織、会社にとどまっていて、外に目を向けてこなかった。

能力をフル活用できる仕組みが必要だ」

これも、日本を当社アイヴィス、組織、会社を業務、部門の中と読み替えれば、我々が学ぶべきことも伝わって来る。

最後に、国民と国政の在り方に考え方について纏めている。

「国の基本は、自助、共助、公助だ。自分で出来ることはまずは自分でやってみる。その次に、地域が共助で助け合う。それでもどうしてもなくなったら、国が必ず責任を持って対応してくれると、

国民から信頼される国をつくるのが大事だ。」

これをどう読み替えれば我々の教訓になるかは、もはやいう必要もないであろう。会社と組織と社員の関係だが、社員の主体性が第一だ。

本来の言葉自身が論理と意味内容に於いて深く示唆に富んでおり、

だからこそ、誰にも考え方と意図が伝わる。この危機の渦中であって

国民を守る責任者の発言として感ずる所があり、引用させて貰った。