

2024年12月20日  
改訂 2025年1月5日

## 2024年3地域年末社員懇親会のスピーチ原稿（改訂版）

代表取締役社長 石和田 雄二

本年度の年末社員懇親会は、東京地域の本社と分室・月島事務所・本郷事務所の社員約500名、名古屋支社の社員150名、大阪支社社員100名余を対象に3地域で、お客様の業務上の都合で来られない人を除いた全員参加で実施した。実際の参加者は各地域7割程、東京350、名古屋120、大阪70、全体で540名、各地域の懇親会企画委員の綿密な準備の下、年末に相応しい楽しい会となった。

ITサービスの大きな変革期にある今、産業的には新たな成長期を迎えている一方で、中堅サービス企業としては課題問題がいろいろあるが、当社の今年は、各地域の社員各位の努力で当初の計画に対して想定以上の成果を出して貰った。

今年の年末社員懇親会に当たっては、経営の立場から各地域の社員それぞれの努力に対して感謝の意を表する為、1年間を振り返って冒頭の挨拶をして来た。

仕事が忙しく参加出来なかった人もいるのと、それ以上に各地域社員が当社の将来像を共有しながら切磋琢磨し一方では地域差を超え補完協力することを願って、私の各地域でのスピーチ用原稿文案を広報する。

次頁以下、開催順に名古屋、東京、大阪でのスピーチ原稿となっている。

尚、スピーチは簡略にしたが、本原稿は事前メモを改訂文書化したものである。

4月から始まった今年度は成長基盤整備3年計画の初年度、3年後には技術系社員1000名、売上100億円、給与ベース社員の年間賞与5ヵ月、日本の業界の第一線で活躍する会社を目指す。この目標達成はゴールではなく、基盤整備目標を達成後の着実な持続的安定成長が最終ゴールとなる。

先進的なITサービス技術企業としての3ヵ年計画を達成、経験豊かな先輩と共に若い力を結集してその先の当社の未来を拓いて行きます。

一年間、ご苦労様でした。

来年も、高い目標を持って皆で頑張りましょう。

実際の開催内容を伝える写真、動画は、別途人事部から広報される予定です。

☆☆☆ [名古屋地区スピーチ原稿： 12月11日]

今年もトヨタシステムズから特別賞を貰いました。2年連続、おめでとう。

1. はじめに : <1年間、ご苦労様でした。>

☆1 アイヴィス恒例の年末社員懇親会です。

コロナ禍の3年間を除いて、創業以来毎年開催して来たイベントです。名古屋支社は、支社が名駅から今の伏見事務所に移ってからのことです。基盤CADがCADCEUSベースの統合からCATIAに移る頃、2007、8年頃なので、名古屋支社懇親会も15年を超える伝統の会になりました。

☆2 名古屋懇親会の魅力は、ダンス・パフォーマンスです。

コロナ以前から続く名古屋懇親会は、伝統的な出し物があります。出口さん演出のダンス・パフォーマンス、同期の取れた動きが魅力です。10月ごろからの休日、チームを組んで自主的に集合、踊りを楽しみつつ厳しい訓練をしてきた結果の発表であると聴いています。このイベントを楽しみに、名古屋に参りました。

2. 今年の当社 : <成長路線に復帰、将来展望がはっきり見える。>

☆1 コロナ明け後、過去の問題を清算、成長軌道に復帰した年です。

2年前の品質管理問題を抱えて業績が低迷状態にあった当社だが、前期は半期で1億円弱の赤字であったのに今上期は逆に1億2千万円の黒字、前期売上68億円、利益1億8千万円に対して現時点の期末見通しでは、売上78億、利益6億円、漸く2年前の成長軌道に復帰出来ました。

今期の増収は、対前期比15%増の10億円、

この数字は過去の問題解消だけでは不可能で、提携3社との協業効果に毎年100名超の新卒採用とその成長が加わっていると考えています。

☆2 来年入社の新卒内定者は、厳しい環境の中で超120名達成。

人手不足見越した大手企業の大幅賃上げで採用が厳しくなりましたが、当社の新卒採用内定者は120名強、社内技術教育体制も刷新、来年4月に彼らの入社を迎える予定です。

☆3 今年は成長基盤整備の初年度、3年後の目標に1歩近づいた。

27年度に技術者1千人、売上高100億円利益8億、賞与年間5ヵ月、ITサービス産業の第一級の先進技術企業へのスタート台に立つ、これが3年後27年度の目標ですが、目標に1歩近づいた。

3. 今年の名古屋支社 : <技術力で現場から評価を頂いた年>

- ☆1 TS パートナー会で前期の塗装に続き、品質保証分野で特別賞受賞。  
前期は、防錆・塗装分野の貢献で先進技術開発部門が受賞、  
今期は、現場に近い当社 IT ソリューションサービス部門が、長年の Teamcenter 導入支援による成果実績で品質管理の特別賞を受賞した。  
1回はフロックか外交辞令であっても、2年連続の異部門での受賞は、現場の改善努力とそれに対する評価と考えて良い。  
支社の技術者の皆さんの努力の結果だが、会社としても誇らしい。  
これで慢心せず、次年度も現場の課題解決に技術的な工夫努力を続け、成果を出して貰いたい。宜しく願います。
- ☆2 課題解決から一歩踏み出し、現場で課題を考え始めた年でもある。  
名古屋支社に於いても、与えられた課題解決を中心に仕事をしてきた。  
今期は、TS 出向だけでなく業務上での企画提案活動への参加や  
工場の工程設計への調査活動、画像を活用した現場 DX 調査への参加、  
データの時代を反映、データ収集や分析による課題発見業務が増えた。  
技術企業としてのオフアリング能力向上、将来への大きな財産だ。

4. 支社の役割に感謝 : <現場持つ名古屋は未来の当社への牽引車>

- ☆1 経営資源であるヒト、モノ、カネが揃う名古屋支社  
IT サービス的に言えば、優秀な若い技術者が育ち、サービス力向上への実践の現場があり、それに不断に成長を目指す安定顧客の存在がある。  
自動車業界は今、100年に一度のCASE革命が進行中だ。  
その環境の下、世界一のトヨタのお膝元にあるのが名古屋支社だ。  
そこで学んだ若い力と貴重な経験がアイヴィスの未来を拓く力になる。
- ☆2 皆さんの力と学びを共有、当社の未来を拓いてゆく。  
私と契約社員を除くアイヴィスの平均年齢は31歳の若さです。  
若く伸び盛りだが、現場が少なく経験から学ぶ機会は十分でなかった。  
支社を媒介に全社の成長へ繋げたい。協力の程、宜しく、

5. おわりに : <1年の掉尾を飾る新懇親会、お楽しみを！>

- ☆1 仲間たちと語り合い、楽しい時間をお過ごしください。  
イベントを楽しみつつ、  
日頃話す機会の少ない仲間たちとこの1年を振り返り、  
自分の将来と共に当社の未来を語り合ってください。
- ☆2 一年間、ご苦労様でした。

(了)

☆☆☆ 【東京本社地区スピーチ原稿： 12月17日】

NTT データ、TS、BIPROGY 資本提携 3 社との協業軌道化、新たな未来へ

1. はじめに : <1年間、ご苦労様でした。>

☆1 アイヴィス恒例の年末社員懇親会です。

コロナ禍の3年間を除いて、創業以来毎年開催して来たイベントです。  
30年超の伝統のある年末社員懇親会です。

☆2 第1回は、銀座2丁目にあった風月堂本店の2階を借りて開催。

今の銀座通り東京風月堂本店だと思うが、証券会社にいた友達の紹介で  
12月20日頃、店の2階を借り切ってクリスマスパーティーを開催した。  
創業2年目の平成元年1989年12月、バブルがピークアウトした年だが、  
まだまだ賑やかな人通りの絶えぬ銀座通りには、イルミネーション輝く  
巨大なクリスマスツリーがあって、その対面にある風月堂2階で、  
社員20名、協力会社15名と親しいお客様3、4名を招いての会でした。  
会社創って初めての社員懇親会、妹がガン宣告を受け病床にあり私の心  
は暗く沈んでいたのに努めて明るく振舞ったことは、生涯忘れられない。

☆3 本郷に本社を移してからは、25年以上湯島の私学会館で開催して来た。

本社を竹芝に移してからも銀座風月堂を使ったが、2年措いて93年には  
本郷に本社を移したので近くの私学会館ガーデンパレスを初めて使った。  
その後名古屋、大阪での社員懇親会もガーデンパレスを使うことになる。  
その年の新卒内定者を交え社員が参加、コロナ前の19年までの27年間  
毎年実施、コロナ後再開した昨年は内定者抜きで4年ぶりの会となった。

☆4 参加人員を考え、今年初めて此处ソラシティーホールでの開催とした。

当社も、毎年新卒100人規模で採用することが常態化、本社も500名超、  
7割近くの社員が参加するとしても350名超、会場を移すこととした。

☆5 本社伝統イベントは、内定者紹介と豪華な景品の当たるビンゴゲーム

本社の年末社員懇親会の目玉は入社予定の新卒内定者の参加紹介と人数  
も多いことから全員参加のビンゴゲームだったが、準備不足で内定者の  
招待が出来ず、今年は実行委員会が工夫を凝らしたビンゴゲームとなる。  
豪華景品が用意されているので、楽しみにしてお待ち下さい。

2. 今年の当社 : <資本提携3社との業務が本格的に軌道に乗った。>

☆1 コロナ明け後、外部環境に恵まれ3年ぶりに成長軌道に復帰出来た。

2年前、5億円のクラウド基盤再構築の一括受注案件で技術的な不慣れも  
あり品質管理問題から2億の赤字を出し、前期もその後遺症に苦しんだ。

本年 3 月末までに完全に解決、困難を克服し若手が伸び、今第 3 四半期を終わる所だが、業績は計画通り順調に推移している。

現時点の期末見通しでは、前期売上 68 億円、利益 1 億 8 千万円に対して売上 78 億、利益 6 億円、漸く 3 年前の勢いを超え成長軌道に復帰した。成長力が加速している背景には、

若手の成長だけではなく、外部環境に助けられた面もあると考える。

一つは、当社専門技術の AI などの先進性が時代の流れに乗っているのと当社の資本提携 3 社、NTT データ、トヨタシステムズ、BIPROGY との業務連携が今年本格的に動き始めたことが背景にある要因と考えている。

☆ 2 来年入社の新卒内定者は、厳しい環境の中で超 120 名達成。

人手不足を見越した大手企業の大幅賃上げで厳しくなったが、現時点で当社の新卒採用内定者は 120 名強、社内技術教育体制も刷新、来年 4 月に彼らが入社、社員数は 850 名規模になる。

☆ 3 今年は成長基盤整備の初年度、3 年後の目標に 1 歩近づいた。

27 年度に技術者 1 千人、売上高 100 億円利益 8 億、賞与年間 5 ヶ月、IT サービス産業の第一級の先進技術企業へのスタート台に立つ、これが 3 年後の目標だが、

厳しい環境の中で、今年の新卒採用でも、現時点で内定者は 120 名強、年度売上も 80 億近く行くとすれば、実現可能性は十分と考えても良い。3 年後の目標に一步近づいた。皆で力を合わせて未来を拓いて行こう。

3. 今年の東京地区 : <応用 AI と基盤、先進技術ブランドが確立>

☆ 1 AI 先進応用の月島、先進基盤の本社 ITSS、顧客信用が定着した。

NTT データ技統本との先進技術連携、国研での AI 研究や JAMSTEC との共同研究、加えて TS 社との画像を軸にした AI 共同研究が進んだのが今年の月島の大きな特徴であり、将来に繋がる成果でもあるだろう。一方で、顧客課題対応の IT ソリューションサービス部隊は、SI の基盤再構築の新たな展開であるクラウドネイティブなモダナイゼーションに資源を集中、組織体制も再編し顧客案件を獲得出来るまでに成長した。技術者の皆さんの努力の結果だが、会社としても誇らしい。

これで慢心せず、次年度も現場に学び課題解決に努力を続けて欲しい。

☆ 2 時代の大きな転換期、次世代の IT サービスの在り方を学ぶ。

AI 時代は IT サービスが顧客中心へと移る時代、構想力と提案力が必要な時代、請負型の受動的 IT サービスが成立たなくなる時代でもある。現場を介し IT サービスの在り方に触れ、思いを新たにしたい年だった。

#### 4. 東京地区の役割と使命 : <先進技術媒介に自らの未来を拓く>

##### ☆1 目標高く市場で苦しみ、課題を越える努力の先に未来は拓ける。

3億の赤字を出した2年前の受託案件はクラウド基盤へのマイグレ案件、技術不足による品質問題ではあっても、仕様の曖昧さと代替手段のない発注先の立場から、当社には逃げる機会も資金面の交渉の余地もあった。経営の不作為で赤字を放置した訳ではなく、クラウド化への将来性ある技術案件を自責もある品質問題で降りて若者主体の当社の未来が創れるとは思わなかったからだ。

困難な課題問題を超えて人も組織も成長する。

現場は良く頑張った。若手の成長と管理層の自信、達成感に繋がっている。

当社の稼ぎ頭は顧客サービス部門、ここが軟弱では、未来は拓けない。

##### ☆2 先進技術と差別化で成長軌道に乗せることが、安定成長への経営戦略。

時代の先進案件は持続的に拡大し成長する。先進案件には未知の問題もあり容易でないが、これを越えることで技術も管理も成長、人も育つ。当社は先進案件受注が可能な立場にありその達成で技術は一段と進み、不断に半歩先を行くことでチャンスが増し、成長の場が再生産される。これが当社の安定成長の仕組み、無理なく成長の好循環に乗る考えだ。

##### ☆3 持続的な当社の発展の為には、月島と本社 ITSS との連携が必要だ。

生成 AI の登場以来、その可能性の大きさとエンドユーザーの関心が高く、その活用場が広くあるので専門人材を多数確保し、IT 技術力も高い。当社も ITSS に技術開発部門を設けたが、これは顧客課題解決への開発兼調整役、顧客専門課題解決には月島と ITSS の連携が必要不可欠だ。先端技術実用化の問題が独自技術を生むことから協力は大切なのだ。専門を高める段階は自由な環境も必要だが、今や会社全体の成長の時、先進技術媒介に会社の持続的成長へ繋げたい。互いに協力してほしい。

#### 5. おわりに : <1年の掉尾を飾る新懇親会、お楽しみを！>

##### ☆1 仲間たちと語り合い、楽しい時間をお過ごしください。

今日は400名を超える専門の違う社員たちが集まっています。

イベントを楽しみつつ、

日頃話す機会の少ない仲間たちと1年を振り返りつつ、

自分の将来と共に、我々の産業や当社の未来を語り合って欲しい。

##### ☆2 来年は、内定者も交え、一段と盛大な年末社員懇親会を開こう。

一年間、ご苦労様でした。社員各位の努力に感謝します。

(了)

☆☆☆ 【大阪地区スピーチ原稿： 12月18日】

## 大阪支社は今年、技術者100名突破、クラウド基盤技術軸に大きく離陸

1. はじめに : <1年間、ご苦勞様でした。>

☆1 アイヴィス恒例の年末社員懇親会です。

昨夜の東京では、本社地区の350名超の社員の参加が見込まれ、従来のガーデンパレスを変更、ソラシティの広い会場を借りて開催しました。名古屋は11日に終わっており、今日の大阪支社は最後の社員懇親会です。名古屋支社では伝統のダンス・パフォーマンスがあり、楽しい会でした。大阪の昨年は、ピアノ演奏がメインイベントだったが、今日の会は、19年以來のバンド演奏があるとのこと、楽しみです。

☆2 大阪支社は今年初めて在籍社員数が超100名、第一段階の山を越えた。

今年の支社は業務範囲も拡がり、規模拡大へ自律成長が始まった年です。リーマンショック前も仮支社で10名近くの社員がパナソニックのオートモチブ業務を担当していたが、リーマン危機後に顧客情報部門が解散、その支社を今は亡き中村加え4人が支えた。潘騏事業部長大阪転勤の頃から社員増員を図って来たが、コロナ前の19年でも在籍者は30人程だ。今いる皆さんの努力があって今日がある。本年も1年間ご苦勞様でした。

2. 今年の当社 : <成長路線に復歸、将来展望がはっきり見える。>

☆1 コロナ明けの今年、過去の問題を超えて漸く成長路線に戻って来た。

前上期は1億円弱の赤字であったのに今上期は逆に1億2千万円の黒字、前期売上68億円、利益1億8千万円に対して現時点での期末見通しでは売上78億、利益6億円、漸く2年前の成長軌道に復歸出来ました。

今期の増収は、対前期比15%増の10億円、

この数字は品質問題解消だけでは不可能な数字、大阪支社の活躍の他、提携3社との協業効果と新卒採用に伴う若手の成長が背景にあります。

☆2 来年入社の新卒内定者120名超、厳しい環境下で社員の若返り続く。

人手不足を見越した大手企業の大幅賃上げで厳しくなりましたが、当社の新卒採用内定者は120名強、社内技術教育体制も刷新、来年の4月に彼らの入社を迎える。大阪支社への新人配属は戦略的に増やす積りだ。

☆3 今期は成長基盤整備の初年度、3年後の目標に1歩近づいた。

27年度に技術者1千人、売上高100億円利益8億、賞与年間5ヵ月、ITサービス産業の第一級の先進技術企業のスタート台にたつ、これが3年後の目標だが、目標に1歩近づくことが出来た。

### 3. 今年の大阪支社 : <基盤モダナイ化浸透、支社成長を支える>

- ☆1 クラウドを軸に技術差別化を進め、基盤再構築案件を再生産中  
大阪の再拡大のスタートは大手倉庫企業の倉庫管理・出入庫管理を行う大規模 WMS の開発だが、これで支社内に若手の技術者が沢山育った。今日の支社発展はその次の基盤更改業務を通じた技術の差別化にある。GCP によるクラウド化、ローコード、コンテナ、マイクロサービスの開発で最新のアーキテクチャーを若手技術者達が習得し、その後続く最新プラットフォームを使う基盤再構築案件を継続受注出来たからだ。これを管理面で主導したのは潘騏事業部長だが、彼の下で問題を超越、開発実績を積重ね支社の専門技術にまで高めた若手技術者達の成果だ。
- ☆2 ロボットに RC、生成 AI 軸に存在感高めた先進技術の活躍もある。  
東京、名古屋に比べ要員は 10 数名の小部隊だが、専門性の高い人材が多いのと先進技術利用の顧客に近く、東京支援を超越存在感を高めた。RC 応用部隊としての評価も高くパナ系 C 社との実用化研究が始まり、ロボット専門松尾部長の下、川重やカナデビアの制御計測案件も動く。高い専門性で地域顧客を開拓、支社自立への一翼を担う存在になった。
- ☆3 若手中心の支社で 2 年連続増収増益、支社自立に向け大きく前進  
前年に続き今期も増収増益の見通しで前期の生産 6 億 5 千万円に対し、今期は 20% 増の 7 億 1 千万、利益も 11% 増の 5 千 4 百万の見通しだ。管理・営業部門が手薄だが、3 年後の自立に向け着実に前進している。
- ☆4 顧客層の拡大と共に地元大企業の信用も拡大、安定成長への条件揃う  
リボルブ・シス経由 S 薬品卸の仕事から BIPRO 経由の電子部品商社の因幡電機産業、JR 西日本や積水ハウス、EC の RAXUS カーネクスト、独自チャンネルではパナソニックやカナデビア等、商圏が広がっている。サービス系はクラウド基盤技術のモダナイ化が中心だが信用度は高い。管理層のもう一段の充実で新人大量投入も可能になり、展望は明るい。

### 4. 支社の役割と使命 : <関西再成長の波に乗って支社拡大へ>

- ☆1 5 年後技術者 300 名、目標を明確に問題・課題を越えて未来を拓く。  
3 年後の技術者 1 千名目標の内訳は、東京地区 400 名、名古屋 200 名、大阪が 300 名で、広く中部地区を想定する研究所に 100 名だ。大阪は歴史的にも活力溢れたビジネス都市、当社発展に必要不可欠だ。3 拠点を中心に成長を目指す上で大阪だけがこれから築く新拠点、今年 100 名を超えたが、3 年度に 200 名へ 5 年後に 300 名を目指して行く。当初からすれば 10 年超の歳月が掛かったが、漸く展望が見えてきた。



- ☆2 若手でも顧客獲得、先進技術特化が経験を超えたサービスを実現。  
ITサービスの大きな転換期にある今、従来の発想に縛られてはならぬ。AIの応用で最も早く産業構造が変わるのは、我々のITサービス産業だ。日本のITサービスは、技術の下請け構造と人海戦術で成長して来た。エンドユーザーが主流になり、アセットとAI活用で生産性が上がる。経験や人員管理よりも専門性と構想力、道具と環境活用が勝負になる。若い最新技術に馴染んだ優秀な若手が居れば、成長発展に障害はない。
- ☆3 早期の支社拡大、万博機会に再成長始める地域発展の波に乗る。  
事業は顧客価値の拡大、実力もないのに支社拡大を焦る必要もないが、市場にITサービス再成長に向う波があれば、それに乗らぬ手はない。大阪は、万博が来年始まる。  
一方で、ITサービス業界は、今までにない大変革期の渦中にある。大阪万博のテーマは、「いのち輝く未来社会のデザイン」  
世界各国からの、選りすぐった最新テクノロジーの製品化展示がある。この流れに乗って大阪支社と共にアイヴィスも未来社会へ踏みみたい。

## 5. おわりに : <1年の掉尾を飾る新懇親会、お楽しみを！>

- ☆1 仲間たちと語り合い、楽しい時間をお過ごしください。  
バンド演奏を始め、楽しいイベントを楽しみつつ、  
日頃話す機会の少ない仲間たちと1年を振り返ると共に、  
大阪支社を舞台にした自分の将来と当社の未来を語り合ってください。
- ☆2 3年後の200名、5年後の300名の大阪支社を実現しよう。  
大阪の活気に加え、今の支社の若さと勢いがあれば、実現は容易だ。  
目標はあくまで高く、皆で力を合わせて頑張ろう。  
一年間、ご苦労様でした。

(了)