

2025年6月1日

25年3月期の定時株主総会における営業報告

— 対面報告用 事前原稿 —

株式会社 アイヴィス

代表取締役社長 石和田 雄二

< 目次 >

1. 始めに・・・御礼
2. 決算概要
3. 増収の要因と背景
4. 環境変化の今後への影響
5. 新経営体制への準備と課題対策
6. 当面のゴール：40周年の当社の状態
7. 終わりに・・・足元を固めて

2025年5月30日

25年3月期の定時株主総会における営業報告

石和田 雄二

1. 始めに・・・御礼

お忙しい中、また、足元の悪い中、当社37期24年度定時株主総会にご出席頂き、誠に有難うございます。25年3月期の決算の概要をご報告、その背景と共に今後の見通しについても簡単にお話しさせていただきます。

2. 決算概要

24年度の売上は78億1千万円、前期の67億4千万円に対して15%増、経常利益は7億3千万円で、前期の1億8千万の4倍です。純資産は5億円程増えてほぼ20億円になりました。NTTデータ様にご出資頂いた時の基準純資産の約3倍、トヨタシステムズ様並びに、BIPROGY様にご出資頂いた基準純資産額の2倍です。

3. 増収の要因と背景

対前期利益の4倍は、それ以前の問題を片付けだけで、数字そのものに深い意味はなく、元に戻っただけです。売上15%増に関しては、それなりの要因と背景がある。会社の現状態が外部環境変化に旨く適合したからです。

当社は、36年前の創業時から社名の IVIS: Intelligent Vision & Image Systems に想いを込めた様に、画像処理と AI を軸に時代の先行く先進企業を目指して来ました。15年ほど前から院卒中心に専門人材を採用、深層学習が広まった8年前に AI 研究開発組織を立ち上げました。若い社員の成長と先進技術が IT サービスの変革期に重なり、加えて、ここにおられる資本参加3社様との提携による信用拡大があって新時代の波に乗れたこと、前期の事業拡大に繋がった背景であると思っています。改めて資本提携3社には厚く感謝申し上げる次第です。

4. 環境変化の今後への影響

生成 AI が登場、第3次 AI ブームを越えて、今後10年以上は AI を軸にした IT サービスの成長期は続きます。今期126名の新卒が入社、現在、近くの分室で研修中ですが、社員880名の現時点の平均年齢は33歳です。再雇用等を除いて、正規給与社員だけなら31歳です。当社先進技術の相対的優位性に加え、若い社員の成長、3社との資本・業務提携は続くので、前期の成長要因に変化なく、その意味では順調に推移する可能性が高い。トランプ関税の影響を受けて景気が後退する可能性もあるが、人手不足の日本では先進的な IT サービスへの潜在需要高く、当社実績と若さ、先進技術力を考えれば業務案件で困ることはない。持続的成長は可能である。

前期とは別にこれから浮上する構造的問題が二つある。私の高齢化に伴う事業承継に加え、産業基盤の変質だ。AI が本格的に IT サービスにも浸透、顧客の内製化が進む中で、従来型 IT サービスの在り方が問われて来る。提案力と開発環境整備、高い総合生産性が必要となる。

5. 新経営体制への準備と課題対策

事業承継には、IT サービスへの深い見識と経験豊かなトヨタシステムズの川添前専務をお迎えし、4 月以降、現場中心に当社に馴染み事業構想を磨いて貰っている。11 月には代表取締役社長に就任する。それに合わせて6 月以降の役員、新組織体制を発表、準備を進めている。新社長の努力も必要であるが、それ以上に大切なのは受入側の自立と自己変革への意識、そして指揮系列と責任者の存在、その為の改革整備を社内で進めている。

IT サービスは今、大きな変革期の渦中にあり、顧客の内製化と本格的な AI 導入によって、数年後には、多層下請構造の産業人口 90 万人の 1/3 は消えて行く筈だ。その分、生産性向上が進み、未来型の産業へと生れ変わる。そこに向け当社は今、技術環境整備を鋭意進めている。激変する IT サービス環境を企業成長への機会と捉え、AI 時代の第一線のサービス企業を目指して頑張りたい。新経営体制の下、社員と共に新たな未来を拓いて行く。

6. 当面のゴール：40周年の当社の状態

今期から始まる新基盤3年計画で、当社の中核組織である顧客対応部門の分野別技術の深化と先進化を進め、顧客価値創造を中心としたITサービスの変革に努め、同時にAI活用による抜本的生産性向上も目指して行く。今後3年間の努力を踏まえ創業40周年目の28年には、将来への持続的成長に向けた企業基盤として平均33歳の技術者超1千人体制、売上高100億円を達成したい。資本提携3社様との関係を更に強固に、半製品の先端技術資産を創って行く。中部には研究所を創設、大阪を第二本社として地方展開も開始、その先の未来を目指す。

7. 終りに・・・足元を固めて

2025年3月期は、当社が再び安定した成長軌道に復帰出来た記念すべき年度であり、それを受けた2025年度の今期38期は、新しい未来を拓くスタートの年となる。今期の目標はポテンシャルアップと安定成長基盤構築、売上目標10%増の86億、利益は前期並みの増収増益、目先利益より3年後の成長へ向けた足固めの年とする。主要株主であり、主要顧客でもある資本3社様には、当社がここまで来ることが出来たことへの感謝と共にこれからも従来に増したご支援とご指導をお願いして私の営業報告と致します。有難うございました。(了)