

経営実務_2025 年度_年末年始行事スピーチ

2026 年 1 月 4 日 年頭の挨拶

IT サービスの大転換期の年、目標明確に自らを信じて頑張ろう

代表取締役会長 石和田 雄二

<目 次>

1. はじめに 今年の正月休みは 9 連休、リフレッシュ出来ましたか？
2. 年初のニュースから 時代の転換期、大きな流れに乗って成長目指す
3. IT サービスの大転換期 足元に AI 浸透、IT サービスは転換期を迎える
4. 我々の仕事が AI で変わる IT サービスへの AI 参入で開発業務が激減
5. Physical AI が現実の社会を変える 機械を智能化、自律的に人の作業代行
6. 選択と集中の時代へ 市場の流れと勢いに乗って当社の強みを極大化
 - AI-Agent の開発：IT サービス及びビジネス分野を NTT データと共に
 - Physical AI 応用：モバイル機器 AI 化と DTW 最適化をトヨタと共に
 - Modernization+：AI 活用の顧客システム構築サービスを BIPR と共に
7. 終わりに 箱根の青学に学ぶ指導者の役割、伝統・組織・信頼・戦略

2026年 年頭の挨拶

IT サービスの大転換期の年、目標明確に自らを信じて頑張ろう

代表取締役会長 石和田 雄二

1. はじめに 今年の正月休みは9連休、リフレッシュ出来ましたか？

新年、明けましておめでとうございます。

今年の正月休みは久しぶりの9連休、円安の中で海外旅行はないと思うが、故郷の実家に帰った人も、自宅で家族と過ごした人も、予定した計画の下で楽しい時を過ごし、久しぶりにリフレッシュされたのではないのでしょうか？

経営雑務に追われる私は日頃の遅れを取戻し、書類整理や調べ物をする減多にない貴重な時間、今年もまた、元旦以外は毎日会社に出ていました。

実は、元旦はTJKの箱根強羅の保養所に泊まりました。箱根駅伝は私の子供の頃からの正月行事、5区の山登りで選手応援の為に家族と行ったのです。

4区トップの中央を制して早稲田が来ると思っていたら来たのは、小田原で5位だった緑ユニフォームの青学の黒田朝日、「シン山の神」の誕生でした。

2. 年初のニュースから 時代の転換期、大きな流れに乗って成長目指す

正月の世界のトップニュースは、米ランプ大統領のベネズエラ侵攻です。

石油権益を狙ったのか、左翼強権国家の属国化を狙ったのかは解らないが、強力な軍事力を背景にした独立国家への侵攻、旧帝国主義の復活の様だ。

昨年の関税問題を始め、米国が自由貿易や国際協調を捨て非民主主義国家に変身、中国の香港支配、ロシアのウクライナ侵攻、イスラエルのガザ地区のハマス壊滅作戦、アジア紛争も止まず、世界情勢は混沌とした状況にある。

IT サービスも大きな転換期だが、AI の本格的登場で方向性は明快である。

目先の事に捉われず、この大きな流れに乗って会社の成長を実現したい。

3. IT サービスの大転換期 足元に AI 入り IT サービスは転換期を迎える

元旦日経新聞朝刊の1面左上段に NTT データの記事「AI がシステム開発〜IT 人材の不足を解消」が載っていた。AI は今や要件定義から実装、運用・維持までの開発工程を全面的に支援する。従来の顧客システムは人が中心となってシステム開発を進めて来たが、これからは AI 主導のネイティブ開発が主流、その不足分を専門家が支える形となり生産性は抜本的に向上する。NTT データは今年からこの方式を本格的に導入、停滞気味の DX を進める。これによって従来型の人工ビジネスを価値生産ビジネスに変える、とある。

AI は今や AI-Agent、マルチ AI-Agent 時代、AI が人に代わって仕事をする。

IT サービスに於いても、米 Cognition 社の DEVIN などは、IT サービス工程全体を AI がカバーする。米国で普及している Vibe-coding は、作りたい内容を話し、一括生成されたコードを基に対話的に編集を進めてコードを創る。

NTT データも、自社 LLM 新 Version 「Tsuzumi2」をベースにオンプレ型の IT サービスの各種 AI-Agent を用意、Modernization 用の AI ツーツもある。

Modernization では AI が旧システムのコードから仕様書を再生、顧客が最新機能を加えた新仕様書を基に、AI がコード変換や自動生成でコードを創る。

実作業系の AI-Agent は、特定業務システムの実行プロセスの Black Box 化と複数システムを自律的に自動制御する機能が基本、人の作業指示でデータを収集編集、複数業務システムの同期制御と実行、数値や図表を示して結果をユーザーに説明、関連する質問に何でも何時でも答える。優れた代理人だ。

高度化すると難しい業務も可能、SaaS 型業務ソフトに取って代わる機能だ。

4. 我々の仕事が AI で変わる IT サービスへの AI 参入で開発業務激減

実作業系の AI-Agent は、多くの産業大手が積極的に導入を検討している。

彼らは、Open AI の Chat GPT-4 やそれと連携した Microsoft の Copilot の有効性を感じて AI 専門人材の補強を積極的に進め、本気で取組んでいる。

この種のエンドユーザーは、金融から製造流通まで国内 2~300 社はある。

一方で、IT サービス大手は社内の生産性向上に向けた開発現場への AI 適応を早期に検討実践、環境整備を進めていたが、人工依存型体質から生産性向上が価格低下に繋がることを恐れ、顧客業務への適応を躊躇して来た。

それが、海外の IT ベンダー製品が普及する中で、市場投入へ踏み込んだ。今年は大手各社が競って IT サービス分野への AI 適応に取り組む年となる。

システム構築案件の発注元の利用企業が開発内製化を進め、IT サービスの元請大手が開発生産性向上に本気で取り組む状況の中、日本の下請け構造下にある IT サービス業界の開発運用業務量は近々激減する可能性が高い。

米国の GAFAM の大規模な人員削減は、業界の未来を暗示する姿である。人出不足の影響もあって DX 推進上の IT 人材不足が喧伝され、業界各社が増収増益を実現している為に来るべき業界危機に目が向かないが、従来のサービス内容形態に留まる限り、余剰人員抱え価格低下でじり貧に陥る。

当社は若く優秀な技術者も多く、AI 技術力は他社より断然先んじている。基盤技術面の NTT データ、応用技術面のトヨタ自動車との関係も深い。

当社は業界の先を目指し、IT サービスへの AI 応用である Modernization と AI-Agent 開発に注力、一方で実業系 AI 応用、顧客向け AI-Agent 開発にフォーカス、NTT データの Tsuzumi2 を始め第一線の開発基盤を活用、製品化視野に体制を整え、人材育成とサービスの高度化を図る必要がる。

5. Physical AI が現実の社会を変える 機械を知能化、自律的に人の作業代行

6日から世界最大のテクノロジー見本市、「CES」がラスベガスで始まる。

AIとロボットや機械、自動車や家電などとの統合が進み、製品の自律化を実現、生活や仕事、工場や社会インフラを大きく変える。そうしたAIの応用分野をPhysical AIと呼び、今回のCESの主要テーマとなっている。

エヌビディアを先頭に、世界の指導者たちが講演、技術製品が展示される。

エヌビディアは、Physical AIを活用して製品を創っている人達にオープンな開発基盤と技術交換の場を提供している。物理AI構築とトレーニング用が

Cosmos、仮想空間でのシミュレーションによる学習用基盤がOmniverse、

これらを提供する中で世界の英知を集め実用化課題を解決、AI半導体や

GPUビジネスを越え、AI覇権の中核となるプラットフォーマーを狙う。

エヌビディアは富士通、ファナックと提携、産業ロボットの知能化も進めている。

日本でも日立が自社開発のAIロボットで自社工場へ全面展開すると発表した。

産業の衰退は社会的役割の変化にある。ITサービスがAIを取込んでその可能性を

広げる中、ITサービス産業の更なる成長は、新たな社会的役割を担いそれを拡大

発展させることだ。当社はIVIS創業以来、設計製造に特化、3DCADやAI技術者

を多数育成、技術蓄積も十分ある。当社がITサービスの強化と共にPhysical AI

を通して新たな社会的価値の創造に挑戦するのは、合理的な選択肢の一つである。

6. 選択と集中の時代へ 市場の流れと勢いに乗って当社の強みを極大化

膨大な投資資金と世界的な競争の中で生まれてくる AI 関連のサービスや製品の先進性とその進化スピードを考えると、如何にテーマが良くても、単独で特定顧客の POC 的な AI サービスや研究を続けていても、最終的に成果に繋がるとは思えない。目標としている成果は頭越しに実現される。

一般のビジネスサービスは顧客の課題解決であり、将来の市場性や世界の技術動向を考えないで良いが、先進技術の AI の場合はそうはいかない。

世界最重要技術となった AI は競争激しく、参入するなら将来の製品化かサービス技術の市場価値を前提に「選択と集中」で絞り込む必要がある。

当社の専門技術である製品設計分野の IT サービスや伝統の SLAM 技術、そして当社の支援協業企業である NTT データとトヨタ自動車、BIPROGY との関係も考慮、加えて製品若しくはサービスの将来的な市場性と当社の技術力の優位性、これでテーマを 3 つに絞り込むとすれば次の様になる。

○ **AI-Agent の開発**：IT サービス及びビジネス分野を NTT データと共に

○ **Physical AI 応用**：モバイル機器 AI 化と DTW 最適化をトヨタと共に

○ **Modernization+**：AI 活用の顧客システム構築サービスを BIPR と共に

世界市場を視野に、オープン基盤ソフトを活用、先進大手の現場に学び、製品化の明確な目標を掲げ中間時の評価も実施、成果に向け邁進したい。

7. 終わりに 箱根の青学に学ぶ指導者の役割、伝統・組織・信頼・戦略

青学のダントツ優勝は、厚い選手層と選手達の努力で出来た訳ではない。事前予想を覆して3連覇したのは確かに選手層の厚みと選手の高い実力、互いの信頼感があるからだが、その裏に原監督の指導力の存在があった。

10月の大学駅伝で10位、優勝圏外と思われた青学が圧倒的な強さを発揮したのは、1区16位のブレーキにも屈せず、着実に順位を上げてエースの黒田にタスキを渡したのは、伝統に根差したチームの信頼感の力である。

復路も8区9区の区間新を始め全員が区間3位以内、人材育成の成果だ。

2015年に初優勝して以来、9回目の総合優勝、伝統が全国から素材の高い選手を集め、選手の厚みと駅伝10区間で競争原理を媒介に力を引き出す。

この伝統を、初優勝以来創って来たのは原監督、選手の信頼感も抜群だ。

黒田の5区起用の成功も、思い付きではなく監督の洞察眼の結果である。

当社も今や人材880名を有し、AI始め先進技術の伝統と実績信用がある。

技術優位の超大企業が当社の顧客で資本参加先、経験豊かな顧問もいる。

社会や技術の大転換期でも経営指導が充実すれば、持続的成長は可能だ。

3年計画とその先の成長に向け、木谷特別顧問と川添社長の指導力の下、この新年を機に当社の新たな未来を拓きたい。皆で頑張りましょう。(了)