

2026 年 4 月 1 日

2026 年度

新入社員入社式式辞（スピーチ用原稿）

株式会社 アイヴィス

代表取締役会長 石和田 雄二

< 目次 >

1. はじめに

{ 国内 97 名、海外 16 名、113 名の新入社員、入社おめでとう }

成長途上の当社、会社と共に各自の豊かな未来を拓いて欲しい。

2. IT サービスも大変革期、AI 媒介に新サービス時代が始まる

{ 今 Modernization、その先に AI Agent、Physical AI と続く }

AI と共に産業の自動化効率化支え、新 IT サービスの先頭目指す

3. 当社の専門技術とサービス優位性、学ぶ場と若さ、挑戦実績

{ Intelligent Vision & Image Systems、新 ITS の潮流に乗る }

技術者平均年齢 32.1 歳、長年の経験信用加えた新時代の成長力

4. 景気は新オイルショックで停滞に向う

{ 低成長を脱した日本経済、国際情勢の変化で先行き不透明 }

50 年前のオイルショック再来、世界経済全体が再び停滞に向う

5. 新たな会社成長への土台築く基盤整備 3 カ年計画の中間年

{ 前期 2 桁成長、今が一番の成長期、経営刷新第二の創業へ }

新たな成長に向け経営体制を刷新、組織の段階的若返りを図る時

6. 技術革新下の今、当社の未来を担う技術者の皆さんへ

{ 視野広く目標明確に一步一步、先人に学び課題越え成長へ }

目標が最終成果に繋がる基本、熱い心で現場に学び未来を拓け

7. 社会人となる皆さんに贈ることば

{ 論語 衛霊公編十五： 子曰、君子求諸己、小人求諸人 }

責任を自分自身に求める。成長の機会も自分自身の努力にある。

8. 終わりに

{ 40 周年目標、1 千人の高技術集団目指し、共に頑張ろう }

2026 年 4 月 1 日

2026 年度

新入社員入社式式辞（スピーチ用原稿）

株式会社 アイヴィス

代表取締役会長 石和田 雄二

1. はじめに

{ 国内 97 名、海外 16 名、113 名の新入社員、入社おめでとう }

成長途上の当社、会社と共に各自の豊かな未来を拓いて欲しい。

新社会人になられた皆さん、入社、お目出とうございます。

土曜日はお茶の水から会社に来たが、外堀通り沿いの東京科学大学
構内の桜、木が新しいこともあって殆ど咲いていなかった。

日曜日は、私の昔からの通学路でもある上野・不忍池経由で来たが、
天気も良く、桜は満開状態、人ごみをかき分けてきました。

桜は、樹齢を重ねた老木の方が、花は早く咲き長く持つ。

聴いてはいましたが、今年改めて実感しました。

今日は、生憎の天気ですが、

芽吹き始めた櫟の新緑は、春雨の下、生き生きとしており、

外堀通りの桜は皆さんの門出を祝うかの様に満開に近い状態でした。

人も又、経験豊かな高齢者は、視野の広さと瞬時の判断力に優れるが、若者の斬新な創造力と行動力には、遠く及ばない。

会社も社会も、老若夫々の特性を持ち寄って協力、豊かな未来を築くのが好ましい。

創業社長でもあるので、83歳の私が前座を務めますが、会社として皆さんを迎える言葉は川添社長から後程あると思います。

今年の新入社員は全体で113名、国内採用が97名、上海支社を介した海外採用者16名です。

全体の半数近く51名が理系大学院卒です。

在籍の750名の技術者と一緒に、新たなIT時代を拓いて貰いたい。

皆さんを迎え、在籍の事務系の社員とベテランの契約社員を加えて社員総数は965名、平均年齢は33.4歳です。

契約社員を除くと既存の常勤社員の平均年齢は32.4歳、

113名の若い皆さんを加えると常勤社員の平均年齢は31.4歳、

当社は、創業37年と社歴は古いが、

若く活力ある、これから成長する可能性の高い元気な会社なのです。

2. IT サービスも大変革期、AI 媒介に新サービス時代が始まる

{ 今 Modernization、その先に AI Agent、Physical AI と続く }

AI と共に産業の自動化効率化支え、新 IT サービスの先頭目指す
今年は AI-Agent 元年と言われる。

AI が仕事の手順を組立て自ら自律的に作業を行うのが AI-Agent、
IT サービス業界にも AI-Agent の波が押寄せており、IT サービスに
大変革を齎しつつ、産業の存立自体を揺さぶる要因にもなります。

AI は 10 年前、英国の Deep Mind 社が作った Alpha 碁が世界一の
囲碁名人、中国の柯潔と対局、3 連勝と圧倒的な強さで破って AI の
能力を世界に知らしめ第 3 次 AI ブームと呼ばれる流れを創った。

その背後には、カナダのトロント大学のヒントンやヤン・ルカン、
ベンジオなど先達の人々の深層学習研究とその深化があった。

第 3 次 AI ブームから 10 年余、いずれ終わると思われていたが、
深層学習を使った大規模言語システムが生れて、状況が一変した。

3 年前の生成 AI、Open AI の Chat GTP の登場以来、米国のテック
企業を巻き込み AI 競争が激化、ブームを越えて AI 時代が到来した。

AI の対象とする分野は大きく分けて 3 つ、
IT サービスでの AI 活用、自律的な機械の制御、そして仮想空間を
利用した実世界の学習の場、シミュレーションによる最適化学習。
この中で我々の緊喫の課題は、IT サービスに於ける AI の活用だ。

業種別システム開発で必要な定型の手順を整理、それを中核の
LLM に学習させる。要件定義から基本設計、開発、試験、運用の
各工程で作業に必要なソフト、入出力データの所在、実行制御環境
も教え、IT サービスの工程業務を担う AI Agent が作られてゆく。
中核の LLM の選択が基本だが、アンソロピックの Claude code は
作りたいソフトの仕様を伝えたと殆ど完成品のコードが提示され、
これを対話的に実行改修するだけでソフトが出来てしまう。過去の
ソフトやシステム資産があれば AI で仕様書再生、追加を加え機能
単位にコード変換をする。今、需要の高い作業 Modernization だ。

作業対象を IT サービスから管理や人事、会計の一般業務にすると
人に頼らず業務を実行する管理作業系の AI Agent が生れて来る。
多くの顧客が既に取り組んでおり、Agent 化で人の作業が半減する。

AI は、机上の作業だけでなく自律的な判断を要求される機械制御にも使われる。ロボットや自動車、ドローンなどモビリティ機械だけでなく産業機械や料理や医療の自律的な機械制御にも応用される。この様な機械制御目的の自律的 AI 応用技術を Physical AI と呼ぶ。

これら一連の AI 応用技術が社会に本格的に進出するのは 30 年代、それは世界の産業の在り方を変え、第 4 次産業革命となる。

その移行期は、過去の産業革命の時と同様、大規模な失業を生む。

IT サービス産業に於いても同様のことが起こると言われている。

我々、IT サービスの当事者はどう対応すべきなのか？

18 世紀の初頭、英国でラッタイト運動という繊維機械の破壊暴動があったが、これは産業革命で職を奪われた職人達の反乱であった。

しかし、失業は機械が原因ではなく、機械を使い良質で安い製品を作った人が手工業に止まっていた職人の仕事の場をなくしたのだ。

AI でも同様。AI は敵ではなく、人の能力を無限に伸ばす手段だ。

当社はこの将来課題に対して、他社より一歩先に AI の先端技術を導入、人材育成、AI を活用する IT サービスの先頭に立つ積りだ。

自ら新 IT サービスに踏込む事が、将来の可能性を拓く道となる。

先進技術分野にシフトするとして均衡の取れた経営が成立つのか？

今更、中小企業が AI シフトをして先行企業に勝てるのか？

仕事で技術導入を図るとして未経験者に先進業務を期待するのか？

人材育成の時間とコスト、従来型の技術者 100 名の技術教育費用は 3 ヶ月の研修で 2 億円、生産減は 3 億円、研修位では、実業務の先進案件業務に着けず、研修終えて従来業務に戻れば、投資効果はゼロだ。

それでも当社は踏込むのか？ 答えは YES、出来るから踏込む。

新人への話でこの段落を書いているが、37 年間の伝統と文化があり、現実の課題解決に挑戦している当社、その説明用のイントロである。

当社は既に先進技術の要員も実績も技術蓄積も顧客信用も十分ある。

これから、改めてスタートを始める訳ではない。

先進技術要員は社員総数 750 名の内、200 名強は訓練された SE だ。

応用面では、トヨタ自動車の現場課題を解決、基盤技術面では、

NTT データの先進技術の司令塔である技術革新統括本部と 5 年以上のサービスと研究開発の業務提携の実績がある。

自社商品やライセンスは持ってないが、IT サービスでの技術蓄積は信用という面に置換えて良いと思うが、資本参加を頂いている企業 3 社、国研の 2 案件に NII や JAMSTEC との委託業務で十分だろう。

3. 当社の専門技術とサービス優位性、学ぶ場と若さ、挑戦実績

{ Intelligent Vision & Image Systems、新 ITS の潮流に乗る }

技術者平均年齢 32.4 歳、長年の経験信用により時代の成長力へ
バブル絶頂期、日本がある意味で一番輝いていた時、1988 年に
IVIS: Intelligent Vision & Image Systems を立上げた。

述語論理系の AI と共に 3D モデルの創成、画像処理を目指した。

「新技術への挑戦を通して共に学び、成長し、社会に貢献する。」

これが、創業時に掲げた企業理念である。

以来 37 年余、多くの困難な仕事の達成を経て今日の当社がある。

当社は大きく 2 つの部門、先進技術開発と顧客サービスに分かれ、
前者は先進技術の 3 本部、研究開発本部と AI 系サービス 2 本部、
Physical AI サービス本部と AI Native IT サービス本部からなる。

後者は課題解決型のソリューションサービス (ITSS) 7 本部、
本社 5 本部、名古屋支社、大阪支社の 2 本部からなる。

本社は、金融、社会公共、技術開発設計製造、DX 推進小売物流の
4 本部、名古屋は TS 連携 ITSS と大阪は地域連携 ITSS の 2 本部。
要員の的には、収益基盤の ITSS が概略 540、先進技術が 210 名だ。

先進技術部門は、国の大型研究案件、防衛装備庁と経産省の二つあり、サービスの的には当社の資本参加企業の NTT データ、トヨタシステムの基盤系、応用系の AI 実用化中心に研究開発を実施している。

ITSS 系は、顧客向けの実装型の IT サービスが中心で、資本関係先の NTT データや BIPROGY の下、

システム構築から運用まで IT 実装を中心に作業をしている。

近年は Cloud 移行やシステムの Modernization に注力している。

200 名超の先進技術部門が AI 中心に多くの実績を積んでおり、

彼らが顧客サービス担当の ITSS 部門と連携して

先進技術の提案や作業が出来ること、これが当社の強みであり、

今も実施中だが、人事交流・異動を通じこれを更に強化して行く。

IT サービスは今、変革期の渦中、今後は先進を軸に発展して行く。

顧客主体の新たな先進 IT サービスが生まれ成長、変革が進む。

所有から利用、スクラッチ開発からアセット活用時代へ、

IT ベンダーから顧客中心開発へ、

そしてこれらは、AI ネーティブを前提とした IT サービスだ。

技術変化に適応性の高い当社の若者達が活躍する時代が到来する。

4. 景気は新オイルショックで停滞に向う可能性がある

{ 低成長を脱した日本経済、国際情勢の変化で先行き不透明 }

50 年前のオイルショックが再来、世界経済全体が再び停滞に向かう

前期の日本は、米トランプ大統領の独善的な MAGA 政策もあって

トランプ関税に始まり、米国イスラエルのイラン壊滅戦争で終わる

大変な 1 年だったが、誇り高いイラクもホルムズ海峡封鎖で対抗、

戦争が長引けば、物価は上昇、資源を海外に頼る日本は、経済的な

競争力が低下、株価は下落、円安に歯止めなく景気は急激に落ち込む

可能性がある。50 年前の第一次オイルショック再来を思い出させる

事態だが、当時の日本経済の混迷を描いた堺屋太一の小説「油断」

を想起するまでもなく、日本経済は相当困難な状況に追込まれる。

中近東石油に頼るアジア中心に世界経済も停滞する可能性が高い。

先行き不透明な VUCA (Volatility、Uncertainty、Complexity、

Ambiguity) の時代とは言え、今回の戦争は現代が強権国家の時代

へ突入したことの証でもあり、我々中堅企業の力でどうなるもので

もないが、世界経済と共に日本経済が安定成長を続けられなくなる

最悪の事態も考えリスクヘッジを怠らない経営姿勢が必要である。

今後景気が悪くなることを前提に、事業の舵取りをしてゆきたい。

5. 新たな会社成長への土台築く基盤整備 3 カ年計画の中間年

{ 前期 2 桁成長、今が一番の成長期、経営刷新第二の創業へ }

新たな成長に向け経営体制を刷新、組織の段階的若返りを図る時
前期の当社の業績は、売上 86 億円、利益 7 億 5 千万円、その前の
年度に比べて二桁成長の増収増益だ。昨年入社の 120 名強が育ち、
先進基盤、応用面で技術を磨いて、困難を越え信用を築いて来た。
これが前期の実績、3 年計画の基盤整備の方もそれなりに進んだ。

前期は創業 38 期に当たるが、経営的には 38 期連続の黒字となる。
バブル崩壊から、金融不況、世界同時不況、リーマン危機や東日本
大震災や直近のコロナ禍まで中小企業として荒波を乗り越えてきた。
社員 750 名先進技術者 200 名を抱え、今が一番安定した成長期だ。
人は若返ることは出来ないが組織は若さを維持することは出来る。
絶えず会社の若さを維持、IT サービスの時代変化に前向きに対応、
先進技術を軸に人材育成、不断に課題解決に取り組んで来たからだ。

今年は 3 年計画の中間年、40 周年の 28 年度に技術者 1 千人、業界
第一線のサービス力、売上 100 億、この目標に向け皆で頑張ろう。

6. 技術革新下の今、当社の未来を担う技術者の皆さんへ

{ 視野広く目標明確に一步一步、先人に学び課題越え成長へ }

目標が最終成果に繋がる基本、熱い心で現場に学び未来を拓け
毎年、同じ様な内容ですが、新社会人への私からのメッセージです。
自分の可能性を信じて、目標をもって地道な努力を積重ねて下さい。

☆ 社会人としての自覚。自分の行為や言動に責任を持つこと

社会人には教養と常識も必要、読書で人間性と世界を広げる。

仕事以外も含め、自分の立場と役割を冷静に振り返る。

☆ 基本の軸は5年後の自分の姿、目標をしっかり持つこと。

3年後に1つのゴールを設定、節目、節目で振り返ること。

問題あっても1年間は目標変えず、目標への己の姿勢を正す。

☆ 将来から今を考え、自分の不足を他者から学ぶ習慣をつける。

経営は将来から、市場から、動向や競合から会社を見る目が必要、

社会人も自分を客観的に見る目と歴史的素養が必要、読書が一番。

☆ 可能性を信じ、目標をもって地道な努力を積み重ねること。

書に学び、人に学び、己の失敗に学ぶ、自ら行動して現実学ぶ。

仕事は社会接点だが自己実現の場、仕事を通じての人的成長へ。

☆ 1年後の皆さんの成長を期待する。

7. 社会人となる皆さんに贈ることば

{ 論語 衛霊公編十五： 子曰、君子求諸己、小人求諸人 }

責任を自分自身に求める。成長の機会も自分自身の努力にある。

表題の読み下し文は、

「君子は諸（これ）を己に求め、小人は諸を人に求める」

立派な人はなすべきことの責任は自分にあると考えるが、

つまらない人間は、それを人のせいにする、という意味です。

「なすべきことの責任」を「成長機会」と言変えてみれば、

立派な人は、成長機会は自分の不断の努力にあると考えるが、

つまらない人は、それを仕事や上司のせいにする、と読取れる。

高い目標を持つ人に、主体性と責任感の大切さを説いたものだ。

もう一つ、人の行いで大切なことを子貢に答えた言葉を載せる。

子貢は衛の国の人で、孔子の高弟、孔門 10 哲の一人。

子貢問曰、「有一言而可以終身行之者乎」、

子曰「其恕乎、己所不欲、勿施於人」

人が一生実践していくべきことを、一言で言えば何か、

それは「恕」、自分がして欲しくないことを、他人にしないこと

8. 終わりに

{ 40 周年目標、1 千人の高技術集団目指し、共に頑張ろう }

新経営体制の本格的テークオフ、基盤構築に向け共に頑張ろう。

創業 2 年目、平成元年の入社式は既に辞めた専門卒の 3 名でした。

想いを託し、将来一緒にロボットを作ろうと歓迎スピーチをした。

今、目の前の新人は 113 名、50 名以上の大学院卒業者もいる。

海外からの優秀な学生も、研究者として活躍している人も多い。

会社を創業して 37 年目、隔世の感を拭えません。

可能性を信じ目標をもって地道に努力を続けた結果か、と思う。

景気はいずれ回復、IT サービスの新しい時代が愈々始まる。

従来型のサービスは衰退、新たな成長市場が生れて来るでしょう。

当社の第二の創業期に向けて企業基盤の整備に専念してゆく。

川添社長、廣瀬、川村副社長の下、皆さんと共に努力を積上げ、

IT サービスの大変革期を乗り越え、その先のスタート台に立ちたい。

最後に、皆さんの成長を期待して私の入社式の挨拶とします。

健康に気をつけて、有意義な会社生活を送って下さい。 (了)