

本年からいよいよ、飛躍的な事業拡大に向けた中期経営計画がスタートします。昨年末に中計説明会を開催し、経営幹部から直接、皆さん一人ひとりに、中計の内容について説明しました。今後、当社のすべての事業と施策は中計に沿って進め、予算も中計と連動させて審議します。現在、中計に沿った事業戦略を各事業部で策定して頂いていますが、2月には、事業部別の実行プランが固まり、皆さんが動くべき方向がはっきりと見えてきます。

中計は既に一部前倒しで進めています。昨年12月に「日立コンサルティングとの連携強化」と「上海 Covics 社への出資によるグローバルビジネス加速」の2件を社外発表し、それぞれ具体的に動き始めています。4月から本格的にスタートする中計を着実に実行するためにも、下期予算の確保という第1ハードルの着実なクリアをまずお願いします。言うまでもなく、下期予算確保は当社の信用を保つための最優先事項です。ここでつまずくと、中計は第1ステージで大きく出遅れ、挽回は厳しくなります。智恵を絞り、活発に議論して、皆さんの底力を発揮してください。

2007年のキーワードとして「マーケティング思考」と「スピードアップ」の2点を挙げ、以下の取り組みを皆さんにお願いします。

### 1. マーケティング思考を徹底し、事業機会を最大限に活かそう

事業戦略・経営基盤強化策の起点は、マーケットの選択と集中にあります。1点目は、お客様と市場を理解するマーケティング思考を徹底し、事業機会を最大限に活かすことです。

マーケティング思考を簡単に言うと、「お客様から選ばれる存在になるためにお客様とその市場を理解すること」です。お客様が何を求め、どこへ向かっているかが理解できなければ、当社はお客様の眼に魅力的に映らず、受注・売上に結びつきません。我々の製品やサービスを売り込むという従来の発想から、お客様の役に立ち、必要とされる存在となるという発想へと、頭を切り替えてください。これが、受注・売上、そして事業の飛躍的拡大への第一歩です。

マーケティング思考は、お客様との地道なコミュニケーションから生まれ、磨かれます。お客様と話す機会を多く持ち、お客様が何をしたいか、何をすれば我々がお客様の役に立てるか、お客様とのコミュニケーションを通じて考えてください。もはやマーケットは国内にとどまりません。グローバルな視野でマーケットを捉え、戦略を立案してください。

こうしたマーケティング思考は営業に限った話ではありません。自分がアクションを起こそうとする対象を理解することは、全ての業務に通じます。皆さん一人ひとりがマーケティング思考を徹底することを念頭に、業務に取り組みましょう。

### 2. スピードアップへの意識を高めよう

2点目は、スピードアップへの意識を高めることです。

当社が今後、中計に沿って飛躍的な成長を遂げるには、これまでと同じ時間の中で、より多くの価値を生み出す必要があり、モノの考え方、判断、議論、開発など、会社のあらゆる業務スピードを上げていくしか道はありません。

そのためには、何より業務遂行の目的あるいは本質を理解することです。業務の目的や本質がしっかり理解できていれば、目的を達成する最短距離が見えるようになります。例えば、資料の作成は、目的でなく手段です。相手が何を求めているかが理解できれば、その資料も目的が絞られ、作成にかかる時間も短縮できます。会議、議論、報告なども、目的がはっきりしていれば、それを果たすことに集中でき、時間を短縮できます。

業務の目的を理解し、「計画したらまず行動」を旨に、業務を少しでも早く前に進めることを常に意識してください。

以上2点、皆さんにお願いしましたが、中計の成否は、会社のエンジンをどれだけ早く回転させるかが鍵です。エンジンとは、今述べた「マーケティング思考」と「スピードアップ意識」、そして「活発な議論」です。中計がスタートする4月まではエンジンのテスト期間と捉え、エンジンを何回もまわしてテストし、4月から正しく始動することを試して下さい。エンジンが一度回り始めれば、会社は着実に前に進み、サクセスストーリーも自然と生まれてくるはずですよ。

私の理想は、当社を皆さんが持てる力を最大限に発揮し、確かな成果を残せる「多数精鋭」の会社にするということです。その意味で、皆さんには大きな期待を寄せており、また、私自身も、一人ひとりの持ち味や強みを重視した『人に光を当てた経営』を推進していきます。皆さんも目標達成への強い意志と執念を持って業務に取り組み、中計実現ロードを私とともに走ってもらいたいと願います。

また、中計は「高品質と信頼のブランド確立」の方針との両立で進めないと意味がありません。そのためには、当社の体質・風土として正道と基本を徹底するとともに、信頼を大きく損ねる情報セキュリティ、品質などの事故を徹底的に防止することです。そして、私たち一人ひとりがお客様から信頼を得るにはどうすればいいかを常に考え、行動してください。お客様の事業に貢献すれば、その先の社会にも貢献できるという高い意識を持ち、業務に取り組みましょう。

以上

#### **【本件に関するお問合せ先】**

株式会社日立情報システムズ（東京都品川区大崎 1-2-1）  
CSR 本部コーポレート・コミュニケーション部 広報・IR グループ  
担当：松林 TEL 03-5435-5002 E-Mail [press@hitachi.joho.com](mailto:press@hitachi.joho.com)