

2005年 社長年頭所感

株式会社 日立情報システムズ
執行役社長 堀越 彌

1. コアビジネス営業力強化による成長への挑戦

ITサービス市場の低迷下、厳しい事業環境が続いています。しかし、中でも確実に顧客の信頼を得て受注を獲得している案件も多くあります。競争環境下で生き残るためには、強いサービス・製品を持つことが必須です。日立情報はPAI およびCBO事業を柱とし、中でも、PAI 分野では、e-CYDEENを含むe-ADWORLD系ビジネス、SAP/ SuperStream/ TennSeries/ BistroMateなどの中核パッケージと個別開発（CAI: Custom Application Integration）を融合したベストスイートERP事業を強化しています。また、CBO分野ではネットワーク構築・運用、サーバアウトソーシングなどの事業を強化してきました。

しかし、現状は営業力、SE力がコアビジネスを十分活用できていないと感じています。本年は、これらコアビジネス対応の営業力・SE力を飛躍的に強化、厳しい競争環境に打ち勝ち、受注・売上を拡大していただきたいと思えます。企業は健全な成長力なしには社会の敬意を集められません。何にも増して、本年は成長への挑戦をお願いいたします。

2. 信用力（Credibility）向上へ真摯な努力

現在のITサービス事業が健全な発展を遂げるためには、信用力（Credibility）の確立が必須です。顧客満足が現時点の評価に偏りがちなのに対して、信用力とは、継続的価値と理解されます。すなわち、顧客が日立情報と取引することにより、5年後、10年後も満足できるという信頼感の醸成に尽力願います。このためには、個人情報漏洩事故や、障害時の不適切な対処など、顧客の将来の不安を増幅する予兆を徹底排除しなければなりません。特に、私は次の3点の改善を強く要望します。

- ①データセンタ信用力の強化： 顧客は重要なIT資源の運用を継続的に日立情報に委託されます。データセンタ信用力の維持・強化は当社事業の根幹です。信用力強化には設備の充実は重要な要素ですが、それ以上に、日々の創意と工夫が欠かせません。障害時や情報漏洩時の顧客の不便を肌で感じ、高い水準の信用力実現に向け、真摯な努力をお願いします。
- ②品質保証力の強化： 本年も引き続き、当社の情報システム品質の重要性を再認識し、さらなる強化をお願いします。特に、稼働後の障害対処性、機密管理性、顧客利便性、障害回復性、維持管理性など、システム諸機能の拡充を積極的に進め、顧客に安定した機能を継続的に提供する努力を強化願います。
- ③顧客提案力の強化： 真の提案力とは顧客業務の成功を実現するものです。表面的技術や流行に惑わされず、顧客の活用段階でのサクセス実現に向け、真摯な努力を行い、活用時にこそ日立情報が顧客から感謝されるようお願いいたします。

しかし、如何なる信用力向上の努力も、一度、社会的規範に反する行動があると、全てが瓦解します。日頃から、基本と正道の遵守、適法かつ適正な判断と行動を切にお願いします。

3. 企業のダイナミックな活動を支援する企業間電子取引（B2B eBusiness）事業の強化

日本国内企業におけるインターネット普及率は100%近くに達し、日立情報顧客においてもIP-VPNを中心としたインターネット活用事例が増大しています。約10年前に喧伝されたB2B eBusiness が、企業競争力強化の重要な手段として、広範な活用時代を迎えつつあります。

日立情報にはEDI サービスを中心に企業間電子取引サービス提供の長い歴史と経験があります。PAI およびCBO事業の次の柱として、B2B eBusiness 事業の強化をお願いします。B2B eBusiness 事業は、対調達企業側のSRM (Supplier Relationship Management) と、販売会社やサービス会社などの対顧客企業側のCRM (Customer Relationship Management) を包含します。これら企業間、場合によっては拠点間取引の“分”単位の鮮度に応え、また、店舗開設など取引関係改廃の企業のダイナミックな活動を日々支えるものと理解しています。事業部・支社に分散したB2B eBusiness 構築・運用実績の知識と経験を共有・集約し、強いコアビジネス育成に向けた努力をお願いします。

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（東京都渋谷区道玄坂 1-16-5）

社長室広報・IR グループ 担当： 畑中、松林 TEL 03-3464-5073 E-Mail press@hitachijoho.com