

2003 年 社長年頭の挨拶（抜粋）

株式会社 日立製作所
取締役社長 庄山 悦彦

新年明けましておめでとうございます。

この 2003 年は、日立グループの中期的な将来像を決める、大きな意義のある年だと私は考えています。

一つめは次の中期経営計画のスタートです。「事業の選択と集中」「他社に容易に追随できない新規事業の創出」「グローバル化」の 3 点を軸に今後の日立グループの方向性を決めていきます。

二つめが日立グループの新しいグループガバナンス制度のスタートです。日立グループ各社を、「マネジメント連結」「ビジョン連結」「財務連結」の 3 区分に分類することをはじめとして、最適な経営スタイルを構築していきます。

三つめが大規模なグループ会社の誕生です。HDD 事業における「日立グローバルストレージテクノロジーズ」や半導体事業における「ルネサス テクノロジ」など、それぞれの分野において世界 No.1 になることを期待しています。

こうした大きな新会社の誕生や事業再編により、私が考える「社会インフラシステムと情報システムサービスをコアとして、それらを支えるソフトウェア、ハードウェア、高機能材料を周辺にもつ」という日立グループの姿をかなり実現させた上で、2003 年度をスタートさせます。

3 年後の日立グループの目標、その達成に向けた制度や枠組みを決めて走り始めるのが 2003 年なのです。

現在の競争環境は非常に厳しく、また低迷する株価が表しているように、投資家の方々も日立の将来に対して厳しい見方をしています。私はこのような大事な時期に社長を務めることの責任の重さを痛感するとともに、大きなチャレンジの機会を与えられたことに対して大いなる誇りを感じ、また闘争心を燃やしています。経営者としての私の最重要課題は、2003 年度以降の日立グループを競争に勝ち残る高収益企業に変革させることです。このため、日立独自の付加価値指標である FIV に基づいて、不採算事業からの撤退や戦略事業への大胆なリソース配分も行います。

日立グループにはお客様に育てられた優れた技術、人材、財務基盤などのリソースがあり、勝者になるポテンシャルは十分にあると確信しています。しかし、勝者を決めるのはお客様です。自分達がお客様に対して、他社よりも優れた価値を提供できるか、そしてお客様にその価値を認めていただけるかどうかにかかっているのです。時代の転換点にあっては、いままで以上にお客様のニーズをきめ細かく把握し、そこにフィットするハードやソフト、サービスを提供することによって、新しいマーケットを生み出していくことがなによりも重要です。日立グループが持つ幅広い分野における知識やノウハウ、技術力を融合し、シナジーを生み出すことによって、新しいマーケットの創造ができるのだと思います。

私は社長就任以来、「成長の創造」「価値創造」ということをお願いしてきましたが、今年はこれまで多くの皆さんとともに温めてきた新しい事業や新しい会社という卵をたくさん孵す年にしたいと思います。

私は、日立には次の時代を切り開いていく力があると確信しており、我々こそが次の時代に生き生きとした息吹を吹き込む「Inspire the Next」を実践するにふさわしい企業だと確信しています。

皆さんも、もう一度こうした我々の強さを再認識し、自信をもって次の時代に向けて一緒に走り出そうではありませんか。

以上

報道機関問合せ先

株式会社 日立製作所 コーポレート・コミュニケーション本部 広報部 [担当：柴谷]
〒101-8010 東京都千代田区神田駿河台四丁目 6 番地
TEL 03 - 3258 - 2056 (ダイヤルイン)

このニュースリリースに掲載されている情報は、発表日現在の情報です。
発表日以降に変更される場合もありますので、あらかじめご了承ください。
