

2004年3月31日

日立コンシューマ・マーケティングの組織改編の狙いについて

ソリューション事業強化など、コンシューマー事業の総合商社として大幅に再編

日立コンシューマ・マーケティング株式会社（取締役社長：飯塚健一、以下：日立CM）では、4月1日付けで営業体制の大幅な改編を行います。

現在、ライフスタイルの変化に伴い家電に対するニーズも多様化しており、液晶テレビ、PDPなどの新たな商品が急激に伸長するなど、事業環境は大きく変化しています。また、従来型家電製品のシステム化、ネットワーク化やブロードバンドの普及、地上波デジタル放送の開始などにより、企業向けのみならず、家庭向けにも新たなシステム製品の需要が生まれています。

日立グループのコンシューマー事業の総合商社として2003年4月に創立された日立CMでは、今回、これらの様々な変化に対応すべく、ソリューション営業の強化、サービス体制の拡充をさらに進めるため、組織改正を行います。このため、親会社の日立ホーム&ライフソリューション株式会社（社長：石垣忠彦）（以下：日立H&L）だけでなく、日立製作所のユビキタスプラットフォームグループなど、関係の深い組織と従来以上に連携を深め、今後も、新分野事業を伸長させて、家電事業に新しいビジネス・モデルの確立を進めていくこととします。

具体的には、本社部門と現地営業をターゲット市場別（流通・外食・サービス等の多店舗チェーン、システム・キッチンメーカー、ハウス・メーカー、ホテル・病院・公共施設等）に統合・再編し、「ソリューション営業本部」を設置します。これにより、本社企画部門と連携したソリューション営業力の強化と全社への展開を促進します。同時に、修理・サービス分野においても本社部門と地域のサービス機能を統合し、サービス本部を新設します。これらの再編によって、従来以上にお客様のニーズの掘り起こしを行うと共に、トータルでサービスが向上するように努めます。

今後も日立CMでは、様々な市場の変化に対応し、大胆で機動的な販売・サービス体制の構築を推進し、ハードからソリューションへ、そして新しい価値のある魅力的な製品・サービスの提供を通じて、「HITACHI」のイメージを牽引していきたいと考えています。

【日立CMの概要】

会 社 名：日立コンシューマ・マーケティング株式会社
(英文社名：Hitachi Consumer Marketing, Inc.)
本 社 所 在 地：東京都港区西新橋2 - 15 - 12 (日立愛宕別館)
代 表 者：取締役社長 飯塚健一 (日立H & L 常務取締役兼務)
設 立 年：2003年4月1日
資 本 金：30億円(日立H&L100%出資)
事 業 内 容：家電品・設備機器の販売・エンジニアリングと保守サービス

【日立H&Lの概要】

会 社 名：日立ホーム・アンド・ライフ・ソリューション株式会社
(英文社名：Hitachi Home & Life Solutions, Inc.)
本 社 所 在 地：東京都港区西新橋2 - 15 - 12 (日立愛宕別館)
製造拠点 茨城県日立市、栃木県下都賀郡大平町、東京都青梅市
代 表 者：取締役社長 石垣忠彦
設 立 年：2002年4月1日
資 本 金：250億円(日立製作所100%)
事 業 内 容：家電品および周辺システムの開発、製造、販売
売 上 高：4,489億円(2004年3月期実推)
従 業 員 数：14,650人 (2003年12月末現在)

以上

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。
