

2007年4月3日

社長就任挨拶（要旨）

株式会社日立ハイテクノロジーズ
執行役社長 大林 秀仁

この度、日立ハイテクノロジーズの社長に就任しました大林でございます。社長就任にあたり、日立ハイテクおよびグループ社員の皆さまにひと言ご挨拶を申し上げます。

2001年10月に日立ハイテクノロジーズが誕生してから5年が経過しました。これまで桑田会長、林社長の陣頭指揮のもと、当社はいろいろな会社、組織を統合・再編し、その多彩な経営資源を基に成長してきました。今後、これらを礎として、2010年に向けてさらなる飛躍が実現できるよう、皆さまと一緒に取り組んでいきたい、と身の引き締まる思いです。

当社が市場の伸びを上回る高成長を遂げるには、「熟慮断行」、つまり、中長期的な視点で市場潮流を見極め、それに確実に対応する一手を矢次継ぎ早に打っていくことが必要です。その際に重要なのは、その“スピード”と“アジリティー（機敏さ）”です。激動するマーケットにおいては、事業価値が高いうちに競合他社よりも早く事業化することが重要であり、その積み重ねが「ハイテク・ソリューション事業におけるグローバルトップを目指す」という当社の企業ビジョンの実現を可能にします。当社は昨年作成した2008年度を最終年度とする中期計画と、2010年度を最終年度とする長期計画の達成を確実なものとし、次なる目標を目指しています。

その推進にあたって、次に述べる5点を皆さまにお願いします。

1. スピード重視の経営
2. 現場重視の経営
3. 連結経営の強化
4. 価値創造と価値回収
5. 「明るく風通しのよい会社」、「競合に恐れられる会社」に

第1点目は、「スピード重視の経営」です。

時代の潮流を見極めて、顧客第一主義の徹底を図りながら、攻めの経営をするには、何よりもスピードが重要です。自社製品部門においては、市場ニーズを先取りした研究開発、製品開発、ソフト開発力の強化とスピードアップが必要です。ビジネスの根幹は、何よりも強い製品をもつことに尽きます。グループ内外のリソースを最大限に活用し、単に性能を実現するだけでなく、高品質の実現、市場価格に対抗できる原価を実現していただきたい。

商事部門は、技術力・インテグレート機能・マーケット情報を駆使して、ハードとソフトを融合した最適ソリューションを提供することが重要です。また、グローバルネットワークを活かした調達ソリューションの展開や、海外企業とのアライアンスなど、付加価値提供型ビジネスの開発をスピーディーに進めていただきたい。今後成長が期待されるBRICsなど新市場の開発や、日立ハイテクならではの価値提供を行う組織横断的開発を、強力に推進していただきたい。

第2点目は「**現場重視の経営**」です。

私はどんどん現場に足を運びたいと思います。現場というと、製造現場など「モノづくり」に直接関係する場を思い浮かべる人が多いのですが、私は「人間が活動している場所・場面」はすべて現場だと考えています。現場は変化の波打ち際です。現場に出ることにより、最新情報が得られ、現場が抱える問題を第一次情報として把握し、必要な指示をその場で直接与えることができます。また、現場における直接的な対話によって、この指示が一方的な強制目標ではなく、納得目標として現場と共有することが可能となります。

現場側にも多くのメリットがあります。直接指示を受けることによって、事業の全体像、その中での自分の位置付け・意義や相手からの期待度を理解し、それがモラル向上へとつながります。「現場」は大変重要であり、現場を知ることで情報と知識とが動き出し、私たちの活動はスピードを増します。皆さまも率先して現場に向いて、多くの現場の情報をバランス良くとらえ、経営指標や市場動向、技術潮流と合わせて迅速に判断し、競合他社に勝つ戦略を確かなものとしてください。

また、現場は日本だけではありません。当社グループは今後もグローバル展開を積極的に進め、現在約60%の海外取扱高比率をさらに上げていきます。去年はインド、ベトナム、ロシアに駐在員を派遣し、ベトナムでは現地事務所を立ち上げました。これらの国々では、先進国にはない特殊な現場事情があり、一筋縄ではビジネスに繋がらないのが実情です。今後とも優先順位をつけて、それぞれの現場を着実にフォローしていきます。

第3点目は「**連結経営の強化**」です。

各グループ会社においてそれぞれの強みを活かした事業展開をしていますが、日立ハイテクグループの総合力を発揮することにより、顧客に最大の価値を提供し、かつグループ全体の利益最大化を目指すよう力を注いでいただきたい。常に連結ベースで物事をとらえ、それぞれが自分の持ち場で最大の力を発揮するだけでなく、日立ハイテクグループとして目的・目標を共有し、知恵を出し合い、今まで以上に効率を高めてシナジーを創出していく。そうすれば、当社グループ全体が顧客から高い評価を得て、市場での地位が高まります。

品質・信頼性についても、常にグループ全体であらゆる角度から品質改善に取り組み、顧客満足度の向上を追求していただきたい。また海外においては、日立ハイテクグループ内はもちろんのこと、日立グループ全体での連携を密にし、日立グループの連結経営に寄与する視点を忘れていただきたいと思います。財務面でも、引き続き連結ベースでのキャッシュフロー経営を強化し、2005年度に達成した無借金経営を、今後も継続していききたいと思います。

第4点目は、「**価値創造と価値回収**」を間断なく実践していただきたいということです。

企業が存在する目的は、「価値の創造」と「価値の回収」です。企業活動は、「モノづくり」における設計・開発、営業・マーケティング、調達、生産、品質保証、アフターサービスなどの諸活動に加え、人事・教育、情報システム、財務、広報など多岐にわたり、これらの活動の中で企業としてお客さまの期待に応える価値を生み出しています。価値創造のためには様々な投資が必要であり、企業の存続・発展のためにはこの投資の回収がされなければなりません。価値の回収とは、製品やサービスをお客さまに購入していただいて、この投資を回収することです。

企業経営における「価値創造」と「価値回収」は、個々の社員や組織が有機的に結合して初めて実現するのであって、個人や部門といった部分最適を目指すだけでは、会社全体でうまくいくとは限りません。経営者のみならず、一人ひとりの社員が、自分の業務を会社の全体像の中で正しく位置付け、常に価値の創造と回収とを意識して仕事を進めていただきたいと思います。

最後に第5点目として、日立ハイテクの企業風土として、「明るく風通しのよい会社」、そして「競合に恐れられる会社」にしていきたいと思えます。

そのためには、一人ひとりが“プロフェッショナル”であることが求められます。単に業務を遂行するだけでなく、その業務・成果について、積極的に外へアピールし、個々人が常にそれを意識することで、当社の企業ブランドはおのずと高まっていくと思えます。

チームとしての生き活きとした成果を出す企業風土の高度化のためには、価値創造活動の場としてのワークプレイスの改革にも取り組む必要があります。特に、工場と一体化したITインフラの拡充により、コーポレート業務の効率向上、働きやすく効率の良い職場づくりに向けた取り組みが必要です。

また、これまで以上に風通しの良い職場環境を目指し、4月から当社イントラネットにおいて、「(オバ)オンライン」を開設します。私からのメッセージを毎月社員の皆さまに発信するだけでなく、皆さまの意見も広く聞き、会社経営に生かしていきたいと考えています。

さらに、皆さまには、顧客第一主義の観点からお客さまに対するソリューション提供を徹底すると同時に、ビジネスパーソンとして競合から手ごわい相手だと思われるような“タフネス(粘り強さ)”を持っていただきたい。日立ハイテクが「手ごわい」「タフだ」と思われるためには、現場への強い“こだわり”と仕事を“ミッション”としてとらえる感覚を持つことが求められます。自分の仕事に大きな誇りを持ち、使命感を持って完遂していただきたいと思えます。

以上の5点が私からのお願いですが、決して忘れてはならないことは、「基本と正道を守る」、「損得より善悪が重要」という価値観を堅持することです。法律、社会ルール、社会正義、および公序良俗を守り、企業の社会的責任を果たすことは、企業活動の大前提です。全員がその重要性をよく認識し、この行動原則を浸透させ、実際に行動していただきたいと思えます。

私は皆さま全員が、日立ハイテクグループで共に働いていることに喜びと誇りを感じられるように全力を尽くしていきます。ぜひともそれぞれの目標達成に向けご尽力され、日立ハイテクグループのさらなる飛躍に貢献していただくようお願いします。

お問い合わせ先

社長室 広報・IRグループ 担当：塩澤

TEL：03-3504-5637