
●役員人事に関する会見

日 時 : 2008年3月27日(木) 16:00~17:00

場 所 : 汐留本社 24階 大会議室

登壇者 : 黒川社長、間塚副社長、野副上席常務

黒川社長

忙しい時に突然お呼び立てしたことをお許しいただきたく存じます。

2003年6月に社長を拝命し、富士通の経営をやってきました。お客様の信頼をまず確保し、従業員の心と行動に関して富士通の強さを取り戻し、営業利益を上げていくということを軸に経営をしてきました。私自身、SEを長年やり、プロマネしか知りません。その中で強いワンマンコントロールをしいて経営をしてきたつもりです。社員の努力とお客様の支援により当社は2000億円相当の利益を目指すまでになりました。これもひとつにはシンプルな経営をしてきたからだと思います。

昨年、成長と利益をもたらす富士通に変えていきたいということで、3ヵ年計画をつくりました。その1年目も終わります。その骨子としては、強いところを強くし、ポートフォリオを考えながらマネジメントを行い、海外売上比率を3年で40%まで高めようというものです。

こう考えた時、ワンマンコントロールでのマネジメントでなく、リーダーを変え、新しいマネジメントをする必要性をずっと考えていました。

強いワンマンコントロールの弊害ということでは、何事も私の意向を確認してからやる風潮、下からの情報の統制も見受けられます。こうしたことでリーダーを変えたほうがいい時期と判断しました。

今回、6月に新体制になったほうがいいということで、本日の常務会、取締役会で新体制を内定しました。

野副は、バランス感覚の優れた強いリーダーです。私とは直接、ソリューションビジネスの建て直しを一緒にやってきました。また、プロダクトビジネスの建て直しと拡販に尽力しました。変化への柔軟性があります。私にはない「海外経験」、2003年から2004年にかけて数百億円の不採算ビジネスを2006年から2007年にかけて数分の一とした「実行力」、社内外の「幅広い人脈」を持っている人です。マネジメントを変えていくのに最適な人物と判断しました。

間塚は、私の盟友として、私がSE、間塚が営業として昔からお客をサポートしてきました。富士通の中で一番お客様を考えているのは、まずは間塚だと自信をもって挙げることができます。

SBR(Solution Business Restructuring)ということで、営業とSEが伝統的に別組織だったのを強引に一緒にし、ひとつの組織にできたのも間塚がいたからです。

富士通がお客様のパートナーとなれるよう、野副のサポートを行います。野副と間塚の新体制で3ヵ年計画が確実に進められるよう、期待しています。

野副上席常務

急なお呼び立てで申し訳ございません。社長の黒川から背景の説明もありましたが、初めてお目にかかる方もおられるので自己紹介させていただきます。

私はこれまでひとつのところに落ち着いたことがなく、色々な職場を経験してきました。ニューヨークに3年間駐在し、IBMをはじめとするコンピューター業界の競合分析をやってきました。1981年には富士通サービスの前身となるICLの提携交渉に参画しています。1982年にはIBMの著作権紛争がおき、これに関わる仕事をし、弁護士などとも付き合いってきました。1989年には日本の経済が強くなりすぎたということで通商摩擦問題が勃発しますが、ブラッセル、ワシントンDCに駐在員事務所をつくり、ロビーイング活動が大事とのことでやってきました。ワシントンDCには5年間駐在しています。1994年に帰国し通産省などが電子商取引の基本をつくるなかで、ユーザードリブンの考えのもと、お客様とITベンダーと一緒に考えるということでしたが、この中でさまざまな業種業態のお客様と付き合いことができました。2001年にビジネスマネジメントを担当し、さまざまな提携や協業を経験しました。2003年はSBRへの着手時期です。この時期にソフトサービス部門に移り、事業管理をやってきました。2004年にSBRが完成します。2003年から2004年にかけて、ソリューション/SIで巨額の赤字が発生、黒川の指示のもと、徹底して赤字を撲滅しました。マーケティング本部長などソリューションの基盤づくりを間塚と一緒にやってきました。

色々な指示は黒川からあり、私は黒子です。黒川の指示を実行に移し、そのスピードも3~4倍でやってきたつもりです。黒川本人から、評価というか褒められたことがなかったので、その後継とは晴天の霹靂であります。

ですが、この立場になった以上、2003年より黒川が取り組んできたお客様起点をいっそう強化し、富士通はトータルソリューションを提供し、グローバルを意識した発展を目指します。富士通はプロダクト、その上のソフトサービス、その後の保守や運用をワンストップで、スピーディーに、お客様にとって最適な形で提供するグローバルカンパニーになれるよう努力します。また、従業員が生き甲斐、働き甲斐を持って働ける、活気ある会社にしていきたいと考えています。

道しるべは、数値の細かいところまで黒川から記されています。スピーディーにやれば中期計画を達成できると思います。皆様のご指導ご鞭撻をお願いいたします。

間塚副社長

略歴を申し上げます。1968年の入社から、ちょうど40年になります。そのうち、35年は営業の第一線におり、そのうちの大部分は製造のSEとともに営業を担当してまいりました。残りの5年のうち2年は、ソリューションサポートグループとして野副と一緒にやってきました。野副は人のいうことをよく聞き、本質を見抜く、切れのいい人です。

切れがいいというと非情のようですが、そうではなく、親分肌で人の意見を聞いて、かなえてやる人です。3年間ソリューション全体を担当しましたが、今後果たす会長の役割も、お客様起点であることは変わりません。経営の執行は野副に託し、私はお客様や外部の声を経営に反映することで会社に貢献していきます。皆様のご指導ご鞭撻をお願いいたします。

以上