

2005年1月4日

2005年 社長年頭の挨拶(抜粋)

株式会社 日立製作所
執行役社長 庄山悦彦

新年明けましておめでとうございます。

2005年は、中期経営計画「i.e.HITACHIプラン」仕上げの年として、日立グループの真価が問われる、重要な年です。そこで、肝心なことは、目標以上の「実績を出す」ということです。「実績を出す」ために、私が社員に望むことは、一人ひとりの真価が問われるという覚悟を持つこと、他社に対して優位性を持つトップクラスの製品・サービスによって、競争に勝つこと、そして、周囲に気を配り、相手の立場に立って仕事をすることです。そして、2010年に迎える創業100周年を祝うための基礎を、実績により築こうではありませんか。

<ご参考：詳細>

新年明けましておめでとうございます。

2005年は、日立グループの真価が問われる、重要な年です。2004年度の目標や、「i.e.HITACHIプラン」で掲げた2005年度の目標を達成することは、あくまでも最低限の目標だということ、肝に銘じて下さい。そして、肝心なことは、目標以上の「実績を出す」ということです。それこそ、強い日立の復活が本物であることが証明されるのです。

私は、日立グループの人材や技術力が世界トップクラスであることを確信しています。自分たちの力に自信を持ち、目標を実績とすべく、全力で邁進しようではありませんか。

そこで、実績を出すために私が望むことは、まず、覚悟を持つことです。一人ひとりの真価が問われるという覚悟を持ち、全員が持てる力を120%出し切ろうということ。約束した目標を必ず守る、そして、さらにそれ以上の力を出すようにしてほしいと思います。われわれが120%の力を出しても、お客様からは100%のご満足しか得られないものなのです。そのくらい厳しい覚悟で、お客様から120%のご満足を得られるように、全員がさらなる努力をしようではありませんか。

二点目は、他社と差別化された、世界トップクラスの製品・サービスの開発や製造、販売に120%の力を出すことです。これからの厳しい時代に勝ち残れるのは、そうした製品やサービスだけです。常に、グローバルな視点で、ライバルを明確に意識して、競争に勝つ努力をしてください。

そして、三点目は、周囲に気を配り、相手の立場に立って仕事をしようということ。それが職場においてチームワークを生み、お客様にとっての「ベスト・ソリューション・パートナー」につながるのです。

日立製作所は、2010年に、創業100周年を迎えますが、今年は、その地歩を固める年です。「i.e.HITACHIプラン」を達成できなければ、祝うべき100周年もありません。われわれが、120%の努力をすれば、目標は必ず実績になります。強い日立は、必ず復活するのです。

今年は、100周年に向けたしっかりとした基礎を、実績によって築こうではありませんか。

以上

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL 等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。
