

卓 話

平成 25 年 3 月 5 日

「熱量がすべて」

株式会社電算システム
代表取締役会長執行役員CEO
宮地正直会員

1. もやは潮流が大きく変わってきている

- (1) グローバル（都市が国家の中の国家。都市間競争）
- (2) クラウド（IT市場の創造的破壊が始まった）
- (3) スマートフォン（2015年10億台 30兆円）

2. 創造的破壊が起きつつある（どんな産業も30年で起きる）

- (1) 東京一極集中
世界は東京をはじめ大都市に創造的人材が集まり、イノベーションの80%を生み出している。東京は日本を引っ張るエンジン
- (2) グローバル人材の不足
（英語によるコミュニケーションが不可欠）
- (3) 日本ではベンチャー企業は育たない



3. 創業来、当社が目指してきたことは（誰にも相手にされず「夢のまた夢」）

- (1) 先ず、100億円企業（中堅企業として認知される）H.16.12
100億円企業になるには、よほどのビジョンとロマンが必要
- (2) 岐阜県ナンバーワンになる
- (3) 二部上場（H.20.10）
- (4) 一部上場（H.24.9） 1,671社 2,000社に1社（0.08%）
事業をやるなら上場企業へ（株式の流動性向上、資本調達の手軽化、知名度の向上、人材の強化、信用力の向上、事業推進選択肢増加）

4. そして現在（H.24.12）

- (1) 233億円 営業利益9億円
- (2) しかし夢半ば。中途半端。ITはグローバル産業。
大きな市場で戦うにはボリュームが必要。ボリュームは戦力。

5. 次にどんな夢が描けるか、それが重要（必要なのは熱量）

- (1) 大きな志を持つ（東海ナンバーワンになる）
（大きな舞台で活躍できる会社になる。事業拡大選択肢の増加）
- (2) 高い目標を持つ（東海ナンバーワンを目指す）
売上高 H.32年 500億円（年10%）
営業利益 H.32年 35億円（年17%）
- (3) SI開発型からITサービステクノロジーへ
 - ①ますます先行投資型のモデルに変わりつつある。
 - ②そのポイントはデータセンター クラウドのインフラであり、競争力の源泉。

6. 究極の戦略（この「熱量」が人を育て、会社を成長させる）＝経営力

- ①CHALLENGE（経営の基本）とにかく、やってみる（新しいマーケット、サービスを生む）
- ②INNOVATION（経営の原動力）とにかく、変えてみる（創性、差異化を生む）
- ③SPEED（経営の命）とにかく、スピードにこだわる（最大のサービスを生む）

7. 戦術 どう実現するか、小さなムダが成長の原石、ムダが大きな利益を生む

（選択と集中の対局をいく）目先の損にとらわれない。

- ①売りが強い ②人と違ったことをする ③マーケットをつくる（売れる仕組み）
（営業） （イノベーション） + （マーケティング）
事業はこの2つが基本機能（ドラッカー）