

2006年1月4日

2006年总裁新年致辞

大家好!

首先,祝我公司工作在世界各地的全体员工新年好!希望各位在刚刚结束的新年假期中,从精神和体力两方面,均得到了充分的休息,并恢复良好,带着新的决心,准备以饱满的精神开始新的一年。

在去年向大家祝贺新年时,我曾经说过希望能够尽可能多地访问各地的分支机构和当地的子公司,并尽可能多找机会与工作在业务第一线的三菱商事员工们交谈。因此,在过去的一年里,我实际上也的确访问并参观了许多分布于日本和国外的三菱商事分支机构和投资对象企业。三月份,我访问了马来西亚和印度尼西亚,然后,访问了印度、拉丁美洲、澳大利亚、欧洲、北美以及俄罗斯的萨哈林岛,并且,最近,11月份,我又访问了中国。

在每一次访问中,我都亲眼目睹了三菱商事各相关业务的营运情况。并且,有机会与商业和政府部门的有关领导进行了谈话。此外,还与1000多名工作在世界各地的三菱商事职工进行了谈话。今年,我仍然希望能够更多地访问地处国外的我公司的各分支机构,并且,尽可能多地与三菱商事集团的员工们见面。

在上述这些访问中,我切身感到整个世界在发生着巨大的变化,带来了一个充满无限商机的商务环境。尽管我们面临自然资源和能源价格的飞涨以及潜在的地缘政治风险,世界经济仍然在持续稳定地增长。与此同时,以经济伙伴协议和产业动态转变为代表的全球化也在日新月异地发展,因此,我认为现在到处都在创造着新的机会。

一个例子便是,有关中国及其他新兴经济大国(BRICs)在世界经济中所处的位置。这些经济主体正处于转变时期——它们的经济角色正自发地从经济发达国的供应商转变为迅速发展的消费社会。新的商务模式被不断地引进,因此,这些地区的商业正以惊人的速度在不断地扩展。

日本,在人口老龄化和出生率下降的背景下,也在发生着巨大的变化。大规模的结构改革正在进行,政府正在对官方经营的项目进行民营化,如日本邮政服务的民营化以及正成为当今趋势的对政府所管金融机构的淘汰和整顿。这些变革的结果,预示着新的跨领域商务模式将开始出现。

在日本和全世界产生巨大变化的时期，“Innovation 2007”的“起步(hop)”阶段在新年3月份将圆满结束，从4月份开始我们将步入第2个阶段“跨步(step)”阶段。在我们向“跨步(step)”阶段迈进的时机，我想就我认为尤为重要的以下三点，谈一谈自己的意见。

首先，我想谈谈我公司的中长期发展战略，然后，是有关人才培养的方面，最后，是在步入2006年之际我的一些想法。

我想从我们的中长期发展战略开始谈起。正如各位所熟知，我们制定了在本会计年度实现合并纯利润3,400亿日元的计划，这个目标远远超过了“Innovation 2007”初始制定的1,800亿日元收益的原定目标。

在公司利润出现急剧增长的情况下，资本积累也出现了大幅度的上升，并且，我公司的财务结构也得到了进一步的巩固。在此基础上，我们就可以面向未来，提高我们的发展战略目标到一个空前的规模。

但是，如果这次成功带来一种使我们感到自满或使我们认为仅靠现有的商业模式即可求得发展的可能性，并且，如果我们因此而限制了我们的想像力或者认为只需延续我们传统的业务即可求得发展，那么，我们很快将在竞争中开始落伍。

在这个领域，机会与风险总是相伴而来，因此，希望大家认识到：我们公司的未来完全依赖于我们如何发展各项面向未来的业务。我希望公司的各位员工，能够充分发挥自己的主动性，使自己能够永远领先于时代，通过自己的工作，不断将各种新的机会转变为美好的现实。

最重要的是，我公司分布于世界各地各行各业的各分支机构、各子公司以及各业务投资企业，必须团结一致，充分发挥三菱商事集团的集体力量。正如我一直特别强调的，从分布于世界各地的各分支机构及各投资对象企业获得的各种信息正是我们公司的生命线。我们作为一个整体的三菱商事集团，必须充分收集各方面的信息，共同努力以求获得一种增效的作用。此外，我们还需要充分调动存在于三菱商事内部的集体力量，共同奋进。在当今时世，这方面的努力将越来越重要。

接下来，我想谈一谈有关人才培养的问题，这方面直接关系到三菱商事未来的发展。

实现我们的未来发展战略，不仅需要金融投资，而且，还需要发展具体实施这些战略的职员，我们将在全公司的范围内，将其作为首要的课题，贯彻落实下去。

有关具体的计划，我们将通过全公司的努力迅速地实施。我们将进一步加强经营人员的培养，进一步加强对外派职员的语言培训，并且，进一步培养世界各地职员的才华和技能。但是，最重要的是不能处于被动，各位职员都必须在自己的职业发展中担当主角。

尤其，对于我们的年轻职员，希望你们能够自发地采取行动，不断开发自身的能力。你们肩负着创造三菱商事集团之未来的任务。当你们在各项业务的最前线工作时，一定要寻找机会发挥主动性，努力发展自身的才智。

对于管理阶层的人员，希望能够认识到培养人才属于自己义不容辞的重要职责，在教育和培养自己的部下时，既要严格要求，又要充满热情。

最后，我想谈两点我的新年所感。

首先，我想强调一下我们的根本在于我们基本上是顾客导向的商人。在我公司的收益不断增长的时期，我希望各位能够时刻注意：作为商社，什么是最基本的。我希望各位能够不断地反省自己是否我们过分自信了；是否我们忘记了评估我们的顾客，或者，是否忽略了要从顾客的观点考虑问题。

接下来，我想谈的是无论如何强调都不会过份的一个问题，即“守法经营”。请大家一定注意，一时的疏忽或者一个不谨慎的判断，都有可能影响整个三菱商事集团。我希望你们每一个人，无论你工作在总公司、分公司、当地子公司或投资对象企业，都能够时刻具备一种现场守法经营责任者的意识，严格、彻底地贯彻各项守法经营制度。

最后，我希望 2006 年成为我们整个三菱商事集团团结一致，勇于挑战这一急剧变革之时代的一年，使“跨步(step)”阶段能够成为标志三菱商事新发展的开端。

我衷心祝愿三菱商事在新的一年里能够取得更大的成功，最终成为我们每一位员工均能获得丰收的一年。祝愿大家在新的一年里一切都好。同时，让 2006 年成为使三菱商事再次载入史册的一年！