

【インタビュー】

オラクル進化論の第2巻は、 定石にとらわれない柔軟な発想で推進

本年6月、新宅正明前社長からバトンタッチされ、新社長・最高経営責任者に就任した遠藤隆雄社長。第1巻のデータベース主軸のビジネスから、次の成長に向け第2巻ではSOAプラットフォームとビジネスアプリケーションに注力することを社長就任会見で表明した。挨拶回りで過密スケジュールの遠藤隆雄新社長に直撃インタビューした。



日本オラクル(株)
社長執行役員 最高経営責任者
遠藤 隆雄氏

景気後退傾向の今こそ 大胆な変革が求められている

—この6月1日、新宅正明前社長（現代表取締役会長）からバトンタッチされ、社長に就任されました。原油高騰、サブプライム問題による金融不安など、経済環境が厳しい中での就任ですが、貴社のビジネスを取り巻く状況をどのように捉えていますか。

遠藤 金融不安、株価低迷、物価指数の急上昇など、決して経済環境が良いとは言えない状況です。しかし、景気が後退傾向にある今こそお

客様がイノベーション、変革のスピードアップを求めていると捉えています。個人消費が落ち込む、企業の収益力も弱まる。それで何もしないのかというと、その反対で、生き残りをかけたサバイバル競争をやるわけです。これがBigチャンスなんです。ビジネスモデルの変革も含めた企業としての大胆なチャレンジが必要となる現在の状況は、IT業界にとってはチャンスと捉えています。

—経営状況はいかがですか。

遠藤 日本オラクルは着実に売上高を伸ばし、利益も伸ばしています。IT業界の伸び以上の伸びを示していますので、その意味では堅調な成長を続けているといえます。

さらなる成長に向けた「オラクル進化論 第2巻」が始まる

—遠藤新社長の体制になったことで、変わることに変わることがありますかと思いますが…

遠藤 オラクル進化論の第1巻、第2巻という言い方をしていますが、第1巻では、ゼロベースで会社を立ち上げ、データベースを主軸にビジネスを展開してきました。その結果、

データベースといえばオラクル、あるいは東証一部上場会社として、日本の社会に根付いたオラクルというものが確立できました。したがって、お客様やパートナーの皆様方を含め、日本の市場で信頼される会社になったというのが第1巻の価値だと思っています。なので、その価値は継続していかなければいけない、と考えています。

—第2巻では、どのような方針で経営の舵取りをされるのですか。

遠藤 これまで主軸であったデータベースは引き続き伸ばしますが、事業領域を拡大して、SOAプラットフォームというミドルウェアの領域とビジネスアプリケーションの領域にシフトしていきたいと思っています。シフトというのは別にデータベースをなくすわけではなくて、それは堅実に維持拡張しながら、同時にさらなる成長に向けた牽引者として、ミドルウェアの領域とアプリケーションの領域を拡大していくことです。したがって、大きな成長を続ける領域と、堅実な成長を続ける領域を合わせて、いままで通りの高成長を続けていきたいと思っています。事業領域を少し変化させるというの

がひとつ大きなポイントです。

—なぜ、SOAプラットフォームとビジネスアプリケーションの2つの分野に注力されるのですか。

遠藤 冒頭お話ししたように、お客様の経営を取り巻く環境が厳しい時こそ、経営者のほとんどは変革を望んでいます。コストの削減、業務の変革やビジネスモデルの変革など、大胆な変革にチャレンジしようとしています。これまで私どもは、ITによる効用という価値をお客様にお届けしてきましたが、これからはお客様の経営イノベーションに貢献していきたいと考えています。経営のイノベーションを実現するためには、業務プロセスのデザインを含めた業務改革が必要です。業務改革そのものを推進するエンジンとして、変化への柔軟な対応のためのSOAプラットフォームと、ビジネスアプリケーションのコアとなるコンポーネントを同時に提供することによって、経営レベルでの貢献ができると考えています。

日本オラクルは、これまでIT部門の方々には広く認知いただいています。これからは、お客様の経営に価値を提供する会社、お客様の経営に変化というイノベーションをもたらす企業として、広く経営者の方々に認知していただくことを目指しています。これは、ITの価値から経営の価値へと、私たちの提供する価値に変化を創りだしていくことにほかなりません。

—SOAとビジネスアプリケーションによる価値をどのようにして提供さ

れるお考えですか。

遠藤 製品単体の販売ではなく、ソリューション提案に注力します。オラクルとパートナー企業の総力によって、お客様の経営変革をサポートすることを考えています。

定石にとらわれず、柔軟な発想での経営を重視

—ご趣味は囲碁で、かなりの高段者とうかがっています。経営の初手はどんな手を打たれましたか。

遠藤 初手は、6月2日のキックオフで、社員との価値観の共有を行いました。第二手が、お客様及びパートナーの皆様との価値観の共有ということで、各社を積極的にお訪ねしております。こうして、お客様の期待を確認しながら、これから進むべき会社の方向性というものを見極めたいと思っています。私の価値観は、まさに“お客様に貢献し続けたい”。長期的に信頼関係を築ける会社でありたい”、そのためにはお客様と接する社員が満足でない限りお客様に良い提案ができないという思いから、最初の一手二手を打ちました。

—遠藤社長が考える経営の定石とは…。

遠藤 実は、囲碁は定石は忘れた方がいいというのが第一歩なんです。一番重要なところに打つのが定石ですが、定石にはない手を打つこと。これは経営も同じで、定石にとられない、変化に柔軟に対応できる自由な発想が必要です。何が起るかかわからないのが今の時代ですから、定石通りしか打たないというの



は、変化に柔軟に対応できないわけです。大局観を持って、自由な発想で次の一手を打つ。何が起こっても、それに対して自分たちの形を変えていくことができる柔軟性というのが非常に大事だということです。

—最初に、オラクル進化論の第2巻を進めるにあたって、どんな点に一番注力されるお考えですか。

遠藤 SOAプラットフォームとビジネスアプリケーションの両事業に注力していくと言いましたが、基本は人です。戦略を実現するためには、人材育成はきわめて重要です。当然、製品の品質とか価格とかいろんな要素がありますが、結局戦略を実現するためには社員ひとり一人のスキルというのが大事だと思っています。そこを強化していくことで、次の成長に向けて進化し続けることができると思っています。

—本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)