



中堅市場ソリューション特集に 寄せて

株式会社富士通マーケティング
代表取締役社長

藤田 正美

株式会社富士通マーケティング（以下、富士通マーケティング）は、富士通グループの国内市場戦略において、中堅企業向けICT市場（以下、中堅市場）の責任を担うグループ中核会社として2010年に新たなスタートを切りました。

当時の国内ICT市場は、ハードウェアの性能そのものが価値につながる領域が急速に縮小していく中で、圧倒的なスケールメリットを持つ海外メーカーの台頭による価格破壊とコモディティ化が進展し、市場全体の成長力に陰りが見え隠れしていました。そのような状況の中、富士通グループはソフト・サービスビジネスの強化を推進する一方で、事業の未展開領域の大きい中堅市場に着目し、同市場への進出が急務と考えていました。富士通マーケティングの母体となった株式会社富士通ビジネスシステムは、ソリューション営業、システム開発、システム建設、導入展開、保守サポートを一体展開する他社にない事業形態の会社で、当時、富士通グループ最大のソリューションディーラーとして、国内の主要都市圏を中心に中堅企業へのICTソリューションの提供や運用のサポートを得意としておりました。

2010年の構造改革は、富士通との市場責任を分割し、

- (1) 国内の中堅企業向け「市場責任」（後に準大手企業向け市場責任も移管）
- (2) 日本全国の中堅市場向け「営業機能」（同上）
- (3) 中堅市場向け「ICTソリューション商品の企画・開発機能」

を新会社に集約することで、双方の強みを活かしながら、裾野が広い市場に対してより的確に、よりスピーディーに、ICTソリューションをお届けすることを目的としたものです。

富士通マーケティングは、業種、業態、規模、地域に限定されたいくさんのお客様やパートナー様に支えていただいています。私たちは、多岐にわたるお客様の期待に高いレベルで応え続けるために、現場・現実・現物を正しく捉えると同時に、社会の変化を予測して社会にとってのICTの在り方をプロフェッショナルの視点で考え抜き、そこにお客様を導いていくことをお約束いたします。そして、日本各地から、中堅企業から、日本を元気にしていく会社を目指して邁進してまいります。

今般、富士通グループの中堅市場への取り組みをご紹介するために特集号を発行する運びとなりました。ここにご挨拶を申し上げますとともに、富士通グループならびに富士通マーケティングを末永くビジネスパートナーとしてご愛顧賜りますようお願い申し上げます。