

「価値創造リーダーへの道」



ANAホールディングス 社長 片野坂 真哉氏

困難を乗り越える成長のDNA 独立独歩で価値創造の軌道描く

現在、安心と信頼を基礎に、世界をつなぐ心の翼で夢にあふれる未来に貢献します。ANAグループ経営理念「ANAグループは、お客さまの笑顔と信頼を大切に育みます。」

継承すべき理念 全日本空輸(ANA)は創業以来、初代社長の美土路昌一が残した「現在窮乏、将来有望を台言葉に事業に取り組みました。」

客観満足と価値創造で世界のリーディングエアライングループを目指します(ANAグループ経営ビジョン)として、グループ全体への浸透を図っています。

の連結売上高は1兆7652億円。このうち航空運送事業が売上げの87%を占めており、一本打法の経営を続けているといえます。

20年度に向けた中期計画では、国際線を収益の柱に据え海外販売の拡大やリゾート戦略を積極的に推進します。

第3期 価値創造リーダー育成塾

Vol. 1

第3期「価値創造リーダー育成塾」(主催=一般社団法人価値創造フォーラム21 価値創造リーダー育成塾、共催=日本経済新聞社クロスメディア営業局)が9月19日、東京・大手町の日経ホールで開催された。

特別対談

「経営の道を深める」

目的の理解が良い仕事生む 枠はみ出す価値創造人材に

多様な経営課題

経営と現場、営業と管理を統合し、企業全体で価値創造を力強く推進していくためには、どのような取り組みが求められるでしょうか。

永野 経営と現場をつなぐのは目的意識だと思います。保険事業は事故や災害など「起こさなければ」お客様を支えるビジネスです。

大西 私は1979年に伊勢丹に入社し、2017年3月に三越伊勢丹ホールディングスの社長を退任するまで、小売業一筋で歩んできました。

「永野氏」

対象にしたエグゼクティブコーチングや若手部長職向けのリハラルアーツ研修など、年代や職務に応じた体系的なプログラムで戦略的人材を育成しています。

永野 当社がグローバル化を進めているのは、日本で大規模災害が起きた際に海外のビジネスで支えるなど、リスクを分散してグループで支え合う構造をつくるためです。

大西 国内のマーケットが縮小していく中で、小売業の海外進出も必然だと思えます。経済産業省を中心とした「グローバル」の取り組みもあり、職人の匠(たくみ)の技術も日本の良いものを、日本人に理解してもらい、次に海外にも発信していく事業を推進してきました。

「大西氏」

の意義や目的をより深く理解できるからです。本日に良い会社というのは何をやらなければいけないのか、肌で感じたいことを各人の持ち場で語り伝えることで、経営理念は組織の隅々にまで浸透していきま

永野 小売業におけるリーダー人材には、チャレンジ精神、当事者意識、幅広い人脈、マーケティング感性、それに加えて最も重要な人間力が求められます。こうした人材を育成し、適正に評価することも、社外から多様な人材を受け入れて企業の体質強化を図ることも大切です。

大西 私は社員に「Stacy Cray」という言葉を贈りました。これは幅広い視野を持ち、枠をはみ出しながら、新たな価値創造をリードしていく人材に必要な要件だと思えます。そうした人材のネットワークを広げていくことも大切です。

リーダーの要件

次代を担う人材育成についてお話しください。

永野 当社が経営人材(グローバルリーダー)に求める資質は、①ふれぬい軸②誠実さや人間味などの豊かな人間性③コミュニケーション力④グローバルレベルでの事業への精度⑤変化を読み取りビジネスを構想する変革力⑥の5つです。

大西 小売業におけるリーダー人材には、チャレンジ精神、当事者意識、幅広い人脈、マーケティング感性、それに加えて最も重要な人間力が求められます。こうした人材を育成し、適正に評価することも、社外から多様な人材を受け入れて企業の体質強化を図ることも大切です。



クオリティ・マネジメント・リンケージ機構 理事長 大西 洋氏



東京海上ホールディングス 社長 グループCEO 永野 毅氏

大西 次世代リーダーを戦略的に育成するため、三越伊勢丹ホールディングスでは社内に「MIBビジネススクール」を設置しました。執行役員を兼ねて実施。同フォーラムの理事長であるANAホールディングス社長の片野坂真哉氏の基調講演に加え、クオリティ・マネジメント・リンケージ機構理事長の大西洋氏と、東京海上ホールディングス社長 グループ最高経営責任者(CEO)の永野毅氏が、「経営の道を深める」をテーマに熱く語り合った。

