

当社は2007年8月にダイヤモンドシティと合併し、翌2008年には海外1号店を北京にオープン。その後も国内外で新規出店を続け、最近5年間だけを見てもモール数、会社の規模とも大幅に拡大しています。入社後にこうした変化を経験してきた若手社員は、当社の現在、そしてこれからをどう考えているのでしょうか。さまざまな部署の社員から率直な意見を聞いてみました。



岡田：海外研修が頻繁に行われ、身近に異動した方もいて、いよいよ海外に進出するんだと感じています。

真野：現場では専門店さんからも「うちも海外へ行きます」といったお話をよく聞くようになりました。

兵頭：「行くときはいっしょにね」なんて。3、4年前までは冗談でもそんな会話はありませんでしたからね。

河野：開発段階で行政から海外展開について質問されることもあるので、対外的にも浸透してきたかなと思います。



兵頭：幅を広げるという意味では、現地のやり方を取り入れるのもいいかも。

今井：お客さまが心地よいと感じる接客や空間も国によって違うから、地域に合わせた対応が必要ですね。

藤：私たちはディベロッパーなので、いづれにしても従業員の教育は専門店さんの協力が不可欠です。考え方や慣習が違うと時間はかかるでしょうね。

東：明確な四季がない国で夏冬のパーゲンをどうするなんて考えたら、販促企画もそのままでは持っていけません。

河野：従来のように開発→建設→リーシング→営業/オペレーションという順番で赴任して仕事を引き渡していくのではなく、早い段階から全セクションで現地に行って、文化・慣習を踏まえ、コンセプト、プラン、MDを検討すべきだと思います。

——海外勤務について思うところは？

岡田：私たちの世代が将来的に海外に行かなければという思いはありますが、失敗することもあるかもしれませんが、イオンモールのいいところを世界に広めたいですね。



真野：私も同じ研修でスタッフの勤務態度を見て、どこまで日本のやり方を貫いて、どこを現地のスタイルに合わせるかが難しいと思いました。

【出席者】

開発本部 建設部 新店建設グループ	伊吹 巧(入社8年目)	イオンモール名取 オペレーションマネージャー	藤 珠代(入社8年目)
開発本部 近畿開発部	岡田 俊(入社7年目)	イオンモール東浦 営業マネージャー	真野 宏晃(入社6年目)
開発本部 西日本開発部	河野 克也(入社6年目)	イオンモールむさし村山 オペレーションマネージャー	菅原 典子(入社9年目)
営業本部 マーケティング部	兵頭 良樹(入社9年目)	イオンモール新居浜 営業担当	東 駿太郎(入社6年目)
秘書室	今井 智子(入社7年目)		

菅原：私も行くなら早めに行きたいと考えますが、結婚したらどうなるのか…相手とよく話し合わないといけませんね。

今井：そうですね。チャンスを与えられるのは嬉しいですが、結婚していろいろ考えると思います。

東：私は子どもが生まれたばかりで、家族で行くなら医療や教育の事情が気になりますね。

伊吹：心配なのは、たとえば海外に3年行って、そこで自分がどう成長できるのか、日本に戻ってどんなポストで働くのかを、まだうまく想像できないことなんです。



兵頭：入社当時は今の会社の姿も想像できなかったですからね。いろんな可能性があると考えれば楽しいとも思うのですが。

河野：やっぱり全従業員の意識改革が必要ですね。海外シフトについて、まだ現場と会社の思いに温度差があるように感じます。

真野：意識改革といっても、もともと積極的でない人が海外でどんなパフォーマンスができるのかという疑問はあります。「海外に行けば早く偉くなれるぞ」と周囲からは煽られますが、将来みんなが自分の会社を好きだと胸を張って言えるような会社にしていきたいです。

——会社の将来をどう見えていますか？

今井：「この5年間で劇的に何が変わった？」と言われると実はあいまいなところが多いですね…私たちが変えていかないと。最近は競合他社の物件が目立っていますので、話題づくりなどもうまくする必要がありますように思います。



東：私がいるモールはオープンして10年、活性化はしていますがあまり大きくは変わっていません。お客さまの年代も上がるなか、グループが打ち出すシニアシフトを既存店でどう展開するかはまだ見えていません。

岡田：数はどんどん増えています、もっと各モールごとに特色を打ち出していく必要がありますよね。

真野：国内で地域に合わせたモールづくりをしきれないまま、海外に行ってそれができるのかという気もします。今はプロモーションもほぼ統一されているので、もっと個性を発揮せねばと感じています。

河野：他のフォーマットに比べ収益性の高い2核1モールは、イオンモールのスタイルとして確立されていると思いますが、会社の成長戦略として、2核1



モールからさらに進化したオリジナルのフォーマットも考えていくことも、ソフト面の強化によりアジアナンバーワンにつながると思います。また、会社の規模が拡大してなんでも縦割りの組織になりがちですが、横のつながりもさらに強化していくべきだと思います。

藤：私は部下に「入社1年目や2年目でこれだけいろんな仕事をして、いろんな人に出会う職業はそうはないよ」と話しています。将来は多くの人にとってイオンモールが生活の一部になっているというのが理想です。

菅原：夢を言えば、中国やアセアンのモールが軌道に乗り、みんなが成功させて帰ってくるというかたちであってほしいです。やるからには一番になりたい。

伊吹：アジアナンバーワンという目標も、社員みんながなろうと思えばなれると思います。あとはみんなの意識をどうひとつにしていけるかでしょうね。