

# リーダーたちの本棚 VOL.123

L  
【率いる】  
Leading

社会の変化に応じて  
売り場の改善を推進

ローソンは1975年に大阪府豊中市に1号店を開店。以後全国に店舗を増やし、現在国内の店舗数は14,721店(2019年8月末現在)。少子高齢化や女性の社会進出といった社会の変化に応じて商品やサービスを進化させ、店舗の形態も、健康志向の「ナチュラルローソン」や、OTC医薬品の販売を強化した「ヘルスケアローソン」、薬・介護・栄養の相談ができる「ケアローソン」など、地域のニーズに合わせて展開。「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」という企業理念のもと、緊急時や災害時も頼れる「マチのインフラ」としての役割を果たし続けています。

竹増貞信社長はローソンの親会社である三菱商事で長く食肉事業に携わり、米国勤務や広報など経験。ローソン入社以前は小林健社長(当時)の業務秘書を務めていた。

「ある日突然、小林社長から『ローソンに行ってほしい』と言われました。大変驚きましたが、三菱商事とローソンの連携強化を図り、ローソンの企業価値を一層高めることが自分の役割ではないかと考え、入社を決めました」

2014年に副社長として入社し、2016年に社長に就任。同年度から開始した「1000日全員実行プロジェクト」をけん引した。少子高齢化による人手不足やコンビニ業界の再編、テクノロジーの進化などに対応するためのプロジェクトだ。

「最新のIT(情報技術)の導入、多様化する人財に対応できる店舗オペレーションの開発、食品や日用品のラインアップの拡充などに注力しています。1000日と銘打ましたが、1000日で終わるわけではありません。キャッシュレス決済などテクノロジーの進化、人手不足、お客様のニーズの変化、どれもプロジェクト発足当時の予想を超えるスピードで進んでいます。フランチャイズ加盟店のオーナーの皆さんがあらゆる変化に対応しなければなりません。店舗経営の相談窓口を設置するなど、日々改善を図っています」

## 一人ひとりが輝く職場環境へ

社会課題の解決にも力を入れる。この夏は、消費期限の近い対象商品を買うと食品ロスの削減と貧困家庭の子ども支援につながる取り組み「アナザーチョイス」を愛媛県と沖縄県の店舗で実施した。

同社は新感覚のスイーツなど、商品企画力に定評がある。竹増社長も企画に参加し積極的にアイデアを出す。

「商品だけでなく、例えば、淹れたてコーヒーのスリーブに本の抜粋を印刷し、「~賞受賞作品」といった宣伝文や、本を注文できるサイトのQRコードもつけて、デジタルとアナログを融合したサービスが提供できないか、など既存の枠にとらわれないサービスの可能性を探っています」

竹増社長のモットーは、現場の声に耳を傾けること。

「1万人超の社員、そして各店で働く皆さんが存分に能力を發揮し、自分は輝いていると実感できるような職場環境を作ることが私の務め。これまで築き上げた土台に改善を積み重ね、全員一丸で企業理念の実現を目指します」

■朝日新聞社メディアビジネス局ウェブサイトでは、竹増貞信さんが語るリーダー論を紹介しています。  
<https://adv.asahi.com/>



ローソン  
代表取締役社長

## 竹増貞信

1969年大阪府生まれ。1993年大阪大学経済学部卒。同年三菱商事入社。2014年ローソン副社長に就任。16年6月から現職。

### 竹増貞信さんのおすすめ本棚



『流転の海』全9部  
(新潮文庫) 宮本輝・著



『人を活かす経営』  
(PHPビジネス新書) 松下幸之助・著



著者はいかに社員を指導し伸ばしてきました。仕事をまかず、部下の提案を活かすなど、「人」の持ち味を引き出し、仕事を成功に導くためのヒントが満載。



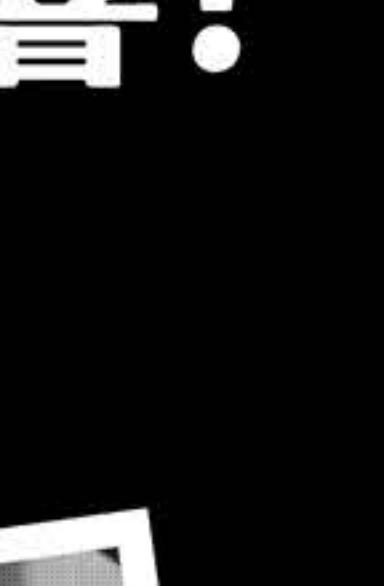
『蒼穹の昴』全4巻  
(講談社文庫) 浅田次郎・著



『アナログの逆襲』ポストデジタル経済へ、ビジネスや発想はどう変わる? (インターフェース) ディビッド・サックス・著 加藤万里子・訳



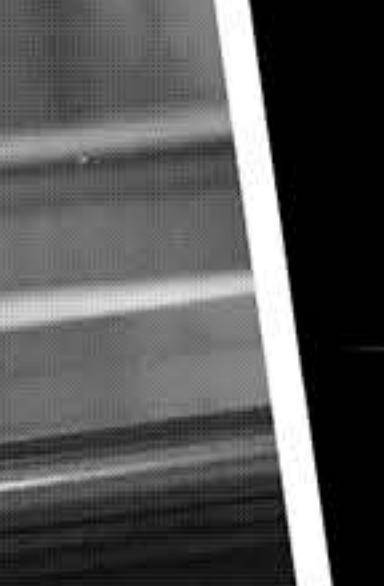
なぜいまアナログなモノや発想が、世界中で再注目され、ヒットしているのか? アナログの隠れた力を明かし、大転換の深層を読み解く話題作。



『AI vs. 教科書が読めない子どもたち』(東洋経済新報社) 新井紀子・著



AI化が進んだ未来の行き先は、教育の劣化を伴った最悪の恐慌。それを避けるためにはどうしたらいいのか? 東京ボーカル研究所で教育の専門家でもある著者が提言。



AI化によって、デジタルネイティブ世代の間でコードや紙のノートなどのアナログ製品が支持されている現象に注目しています。私たちの世代にとってはパソコンやスマートが目新しい刺激でしたが、デジタルネイティブ世代にとってはアナログなモノに目新しさがあり、想像力が刺激されるようです。それを

松下幸之助さんの「人を活かす経営」とは何か、自らに問う機会にもなりました。最終巻は熊吉は生涯かけてかけがえのない家族と仲間を作り上げたのだとしみじみ思える結果でした。

松下幸之助さんの「人を活かす経営」とは何か、自らに問う機会にもなりました。最終巻は熊吉は生涯かけてかけがえのない家族と仲間を作り上げたのだとしみ