

JISA 経営セミナー（第 11 回）

「～企業価値向上に向けた丸井グループの I T 戦略～」開催



令和 2 年 2 月 10 日、TJK プラザにおいて、「企業価値向上に向けた丸井グループの I T 戦略」と題し、株式会社丸井グループ 副社長執行役員の佐藤 元彦氏をお招きし第 11 回 経営セミナーが開催された。

同社が進めるビジネスモデルは、三位（小売・金融・IT）一体がキーワードとなっている。小売についてはモノを売る店から体験を提供する店へ転換していくといい、金融に関しても、現金支出だけでなく口座振替まで家計全体にアプローチする仕組みを構築している。その実現に必要な IT については、自社社員とパートナ企業メンバの割合がほぼ半数ずつといった体制においてシステムを内製化していると説明があった。

ビジネスの具体的な取り組み例として、オムニチャネルに関して、また、リアルとネットが融合した店舗の 2 つの事例について紹介があった。両者の取り組みも、顧客のニーズを愚直に取り込んだ成果である。ビジネスにおいては、提供側の意識においてビジネスの成否が変わってくる。

企業価値向上に向けた IT 戦略としては、人材育成、投資基準、標準化の 3 点が挙げられた。人材育成では、グループ間の枠組みを超えた人材交流を積極的におこなっている。システム開発を特別な業務にするのではなく、現場担当からシステム担当への異動もおこなわれている。標準化については、業界標準があればまずはそれに従うことが重要であるとのことであった。

最後に、どうすればビジネスになるのか、よいシステムになるのかは、相手の立場になってとことん考え抜くことが重要とあり、そのためには過去の成功体験を払拭させるための様々な体験をさせるべきではないかと示唆された。

(大原)