

スタートアップ企業との共創を通じて 見えてくる未来の丸井グループ

丸井グループに新しい革新の風を呼び込もうと始まったのが、スタートアップ企業との共創。EC決済代行、投資型医療[®]、ネットショップ開設サービス、外国人専門の生活総合支援サービスなど、実際にスタートアップ企業に出向し、新しい価値観を学ぶ社員4名が、丸井グループの課題とこれからの可能性について語ります。

中島 優介

出向先：投資型医療[®]
(株)ミナケア

田口 恭平

出向先：外国人専門の生活総合支援サービス
(株)グローバルトラストネットワークス

三森 麻衣

出向先：EC決済代行
GMOペイメントゲートウェイ(株)

芝尾 崇孝

出向先：ネットショップ開設サービス
BASE(株)



スタートアップ企業への出向は「職種変更」の延長

中島：(株)ミナケアへの出向の話は突然でした。もともと丸井グループでは、小売の(株)丸井から物流の(株)ムービングに異動して4年経ったところでした。(株)ムービングへの職種変更が自分を大きく成長させてくれたという実感があったので、また新しい業界での仕事にチャレンジできることへのワクワク感や成長への期待の方が強かったです。(株)ミナケアではおもに新規事業の企画をする仕事をしていますが、法人営業や、人事や広報、経理に関連することなど、幅広く仕事をさせてもらっています。

芝尾：BASE(株)で現在所属している部署では、新しいサービスを企画し、ビジネスモデル設計やシステム構築・日々の運営まですべてを担当しています。私自身、挑戦や新しいことが大好きなので、日々が自分の成長につながると考え楽しくやっています。その中でサービスを通じて新しい世の中のニーズが見えてくる時はワクワクします。例えばパソコンが使えない20代の女性がスマートフォンだけで年間数千万円を売り上げたり、ポップアップストアにファンが殺到したりと、丸井グループでは出会えないような人たちに会えます。

田口：私の出向している(株)グローバルトラストネットワークス(GTN)は、日本に来る外国人の生活を向上させるという理念のもとに、家賃保証事業などを行っている会社です。社員の7割が外国人で、債権回収も15言語に対応しています。審査基準がエポスカードとまったく異なるのがおもしろいです。

三森：私はGMOペイメントゲートウェイ(株)で、ECサイトに決済システムの導入を検討しているお客さまに提案資料をつくり営業をしています。丸井グループではずっと売場や商品開発の仕事をしてきて、フィンテックや営業は

苦手分野だと思っていたので、突然出向の話を知った時は不安な気持ちの方が大きかったのですが、やってみるととても楽しくて、日々、自身の成長を感じています。

中島：私も出向を通じて自己の成長を感じています。丸井グループでは一つのプロジェクトを自分だけで組み立てるということはあまりなかったので、仕事は分業で行うものという感覚がありました。プロジェクトを組み立てるには幅広いビジネススキルが必要で、自分にはそこが圧倒的に足りていないということが、今どんどん浮き彫りになっています。スタートアップ企業で働いたからこそ気づけた課題に対して学び、自分の成長につなげる。それが出向のバリューの一つだと思っています。

田口：出向は、丸井グループの「職種変更」で今まで経験してきた「いろいろなジャンルに異動すると成長する」ということを、さらに実感できると思います。スタートアップ企業では一人でいろいろなことを行う必要があります。ですので、何かの業務を極めるというよりは、個人のスタイルや生業を極めて、一段高いタワーをつくり、それが並ぶことが多様性ではないかと思うようになりました。丸井グループの社員は思った以上にスタートアップ企業でやっていけるなど、実際に行ってみて感じました。

芝尾：専門スキルと経験の掛け合わせが大事ですよ。BASE(株)に来て思ったのは、テクノロジーの分野ではスキルや発想で今の20代に勝てる気はともしない。でも彼らはリアルでのコミュニケーションやビジネスを組み立てる経験は不足していて、そういった部分を自分の知見で微力ながら支えています。自分と違う人を見ると、足りないスキルに気づいて成長することに改めて気づかされました。丸井グループは職種変更で流動性はあるのですが、社外や他業種の「違う人材」を取り入れるとさらに良い循環が生まれるのではないかと思います。

外から見た丸井グループ

田口：スタートアップ企業はリソースに余裕がないので、育った人を入れるしかありません。それを考えると、丸井グループは本当に人を大切に育てる会社だなと思います。

三森：スタートアップ企業では、社員一人ひとりのスキルが非常に高く、利益につながっている一方で、会社の未来について考える機会はあまりありません。丸井グループは、会社や組織が今後どうなっていくのか、中長期的に考える機会が多かったのも、そのパワーのすごさを改めて感じました。でも逆に、私たちはそれを個に落とし込むことができていたのだろうか。

芝尾：あと、スタートアップ企業の強みはスピードがとてつもなく速いことですね。外のサービスを使えばいいとか、考え込まずにやってみて、その後改善していこうという文化なので、発想がかなり違いますね。

中島：私は予防医療の大切さを広めるための新規事業の企画に携わっていますが、4月にキックオフして夏までにはサービスインしようと言われた時には、びっくりしました。

田口：「これは3日で終わらせて1週間で仕上げよう」とか、スケジュールを書く時から違います。このスピード感は、丸井グループに持って帰りたいものの一つです。

芝尾：スタートアップ企業のアウトプットする速さと数はすごいですね。ただ、サービスの粗さもあるし、最初からスケールを大きくすることはできませんが。

中島：大企業がスタートアップ企業と同じスピードで進むようになればいいかという、必ずしもそうではないと思います。大企業には大企業の、スタートアップにはスタートアップの良さや役割があるので、お互いの良いところを取り入れつつ補い合う関係にあるべきだという気がしています。

芝尾：出向して見方が大きく変わったと思ったのは、スタートアップ企業は今の売上をどう上げるか以上に、「サービスを通じてどんな未来をつかっていきたいか」という未来への責任があることです。もちろん最終的には利益を出すこ

とも考えるのですが、それは必ずしも「今」ではなく、きちんと叶えたい「未来」が実現するようにビジネスを考えています。

田口：スタートアップ企業の方が意外と時間軸は長いのかもしれませんね。目の前のためではなくて、もっと大きな未来のゴールを見据えた時に、この事業をやっていかないとダメだよねという組み立て方です。今の利益を上げることだけにフォーカスして、何かをやるということはないですよ。

芝尾：根底にある目的が、利益以上に課題解決の方が強く、ミッションを達成することが本業ですね。「今すぐ利益を出すこと」も重要ですが、そこによりすぎてしまうと、未来のお客さまのお役に立てず、ミッションを達成することもできないかもしれません。

田口：あと、ミッションを第一に考えると、業種・業態の概念がなくなってきます。(株)GTNは、本業は携帯電話事業でも家賃保証事業でもなく、二つの国をつなぐ港になることだと言っています。今は日本に来る外国人が多いので、日本でサポートしているけれど、世界中で見るとターゲットは他国で暮らす12億人。どの国でも「外国人」はないがしろにされているから、(株)GTNのノウハウを持っていれば世界中どこでも容易にビジネスができると。そう考えると、丸井グループの本業って何だろうと最近よく考えていて、小売とか金融という話ではなくて、もう一段進化している気がします。

プレイヤーの一人ひとりが責任を持って動く

中島：(株)ミナケアは、上司のことも役職ではなくファーストネームで呼ぶなどフランクに接していて、意見が言いやすいです。上司との距離感はとても大事だなと思っています。

芝尾：BASE(株)も上司とはフラットな関係で、仕事のプロセスについては細かく言わないですね。企画書に対しても指示ではなくて、内容に対して意見を言います。基本

的にすべてを自分で決めていくので、結果にも自分が責任を持ちます。

三森：提案から見積作成、アフターフォローまで、営業一人の裁量がとても大きい仕事です。ちょっとした説明不足やミスが、お客さまの大きな損害につながるかもしれないという責任を感じながら、スピード感を持ってやっています。

田口：スタートアップ企業は自分で責任を持たないと動けないですからね。丸井グループの内部にいたころは「大企業」ということに甘えていて、自分の仕事にきっちり責任を持っていなかったんじゃないかと、外に出て思いました。

三森：GMOペイメントゲートウェイ(株)の職場の先輩は、一つの提案に自分の年収を賭けられるかという基準でプレゼンするそうです。そういう意識で今まで提案をしてきたか?と自問自答し、一人ひとりが仕事に対してもっと強い意思を持てるかどうかが課題だと感じました。

中島：これまでは、自分に「こうしたい」という意思がないから、先輩から「こうしなさい」という指示が先に来ていた

のだと思います。世の中の人に見てほしい、買ってほしいと自分が心から思えるサービスをつくれるとしたら、テンションが大きく上がると思うので、そういう仕事の仕方をしたほうが楽しいし、そんなチームをつかっていきたいと思います。

芝尾：「アクションは自分から起こす」という文化が、私たちが丸井グループに持って帰ることで加速し、やがてそれが組織風土になってほしいと思います。そういった風土を体感として感じられたことは、今回の出向で得られた貴重な経験です。

田口：「スタートアップ企業ではできないのに、丸井グループではできない」ということはないと感じています。私たち一人ひとりがもっと「自分にできることは何だろう」と考えて、自分の力で責任を持って動くようになったら、自分自身も丸井グループもより強くなれると信じています。

中島：出向した私たちが持つべき責任ですよ。出向で学んだことを活かして、少しでも、会社を良い方向に変えていきたいと思っています。

出向社員4名の経歴



中島 優介

2011年入社
(株)丸井 マルイファミリー溝口
(株)丸井 店舗サポート部
(株)ムービンググループ物流部



三森 麻衣

2014年入社
(株)丸井 池袋マルイ
(株)丸井 オムニチャネル事業本部



田口 恭平

2006年入社
(株)丸井 川崎店
(株)エイムクリエイツ プランニング部
(株)エムアンドシーシステム
システム企画部
(株)エボスカード クレジット管理部



芝尾 崇孝

2005年入社
(株)エイムクリエイツ 広告事業本部
(株)丸井 ニーズマーケティング部
(株)丸井 オムニチャネル事業本部