

パーソン

フィールドずらし オフィスなどへ

商業施設の開設に「フィールドずらし」が広がっている。日本はいよいよ人口減の国になり、津々浦々をカバーする、生活の利便性に貢献してきたビジネスはこれから苦しくなるでしょう。特に物販は厳しいです。今後商業施設の分野でV字回復は望めない状況にあり、文化施設や企業を拡大、売上高の10%にする

「商業施設の開設にフィールドずらし」が広がっている。日本はいよいよ人口減の国になり、津々浦々をカバーする、生活の利便性に貢献してきたビジネスはこれから苦しくなるでしょう。特に物販は厳しいです。今後商業施設の分野でV字回復は望めない状況にあり、文化施設や企業を拡大、売上高の10%にする



やしま だいすけ
1961年9月3日生まれ。84年三井物産入社、04年ブランドインポート部長、05年台湾三井物産ライフスタイル部長、11年三井物産ファッションビジネス事業部長、15年コンシューマーサービス本部部長補佐、17年台南企業に出向し副社長、18年三井物産を退社、3月船場入社、副社長、19年1月社長就任。

■船場 1947年に大阪で陳列ケースを扱う栗山陳列ケース店として創業。51年、前身の船場ウインド東京店が独立、新会社の船場ウインドとなり、68年に現在の船場に社名変更した。*サクセスパートナー。を打ち出し、百貨店、SCなどの商業施設や専門店など、商環境を創造してきた。16年に東京証券取引所二部、17年同一部に上場した。18年12月期連結の業績は売上高284億7300万円(前期比3.6%減)、営業利益12億6900万円(10.7%減)だった。19年12月期~21年12月期の中期経営計画をスタートしており、最終年度の目標は340億円、営業利益20億円。



イオンモールのカンボジア2号店となったイオンモールセンソックシティも手がけた (Eiichi Kano写す)

機能生かし新たな領域と海外へ

制度疲労の組織 変えて縦割り克服

船場社長

八嶋大輔さん

海外事業の拡大も中期計画の柱だ。GDP(国民総生産)の動向をみても海外で伸びてきているのは必然です。船場は80年代にオオハンの進出に合わせて香港に拠点を移して以来、日本の大手流通企業の中で、中華圏、東南アジアにインフラを持つ会社になってい

現在では、香港のほか台湾、上海、シンガポール、ベトナムのホーチミン、ハノイと合計6カ所の事業所を運営しており、合計で日本人スタッフ12人、ローカルスタッフ1000人の陣容になっています。18年10月期、海外事業は日系の関与が盛んな台湾が最大で、こ

「組織改革を行ったが、事業領域の拡大を具現化するため成長エンジンになるでしょう。そこで7つの目的とこのほど、マレーシア・クアラルンプールに拠点を設けました。初めての現地企業との合併です。海外では施工が課題になりますから、現地の施工会社と組んだものです。この会社は東南アジアのほかの国にグループ会社を持っていきます。これにより、こ

「海外事業の拡大も中期計画の柱だ。GDP(国民総生産)の動向をみても海外で伸びてきているのは必然です。船場は80年代にオオハンの進出に合わせて香港に拠点を移して以来、日本の大手流通企業の中で、中華圏、東南アジアにインフラを持つ会社になってい

「組織改革を行ったが、事業領域の拡大を具現化するため成長エンジンになるでしょう。そこで7つの目的とこのほど、マレーシア・クアラルンプールに拠点を設けました。初めての現地企業との合併です。海外では施工が課題になりますから、現地の施工会社と組んだものです。この会社は東南アジアのほかの国にグループ会社を持っていきます。これにより、こ

「組織改革を行ったが、事業領域の拡大を具現化するため成長エンジンになるでしょう。そこで7つの目的とこのほど、マレーシア・クアラルンプールに拠点を設けました。初めての現地企業との合併です。海外では施工が課題になりますから、現地の施工会社と組んだものです。この会社は東南アジアのほかの国にグループ会社を持っていきます。これにより、こ

「組織改革を行ったが、事業領域の拡大を具現化するため成長エンジンになるでしょう。そこで7つの目的とこのほど、マレーシア・クアラルンプールに拠点を設けました。初めての現地企業との合併です。海外では施工が課題になりますから、現地の施工会社と組んだものです。この会社は東南アジアのほかの国にグループ会社を持っていきます。これにより、こ

「組織改革を行ったが、事業領域の拡大を具現化するため成長エンジンになるでしょう。そこで7つの目的とこのほど、マレーシア・クアラルンプールに拠点を設けました。初めての現地企業との合併です。海外では施工が課題になりますから、現地の施工会社と組んだものです。この会社は東南アジアのほかの国にグループ会社を持っていきます。これにより、こ

記者メモ

三井物産でファッション関連の経験が長い。そこからの転身を「社長に含みか」と尋ねると、「違います。でも中期経営計画の策定に携わり、「作ったのだからやってみるか」と社長だった栗山浩一現会長に言われて引き受けたという。前職では「同規模の企業の経営に携わって

いたから違うことをやっている感じはしない」とし、入社間もなくの実質半年ほどで計画をまとめたあたりにも手腕が分かる。船場の感想を聞くと、「真摯でひたむきな社員が多い。それが武器だともいう。しかし、国内の事業環境は厳しく、レッドオーシャン。という過剰な競争を強いられる中でそのひたむきさが収益に結びつきにくいのは悩ましいところ。新しい事

業領域の開拓、東南アジアを軸とした海外の拡大と中期計画のテーマは明確だが、ひたむきさが「報われる方向にシフトする」ことが目標でもある。インタビューの後日、改装オープンした広域型SCで行き会った。手がけたところを見て回っているそう。現場に足を運びながら計画を着実に進める。(田村光龍)

「これから右肩上がりになるとは思いませんが、悲観しているわけではありません。例えば、20年のオリンピック以降に大型開発が減るといわれています。これは建設を担うセネコなどに影響は出るとは思いますが、商業施設の変化対応は続きます。新規開発は減っていますが、商圏や流通環境の変化に対応するための改装や増床、さらには業態転換などは続きます。変化が大きくなれば、私たちがそれをビジネスにするチャンスでもあります。」