

ONE for ALL11

Vol.88

月号

J-LEASE COMPANY NEWSLETTER

2022 November



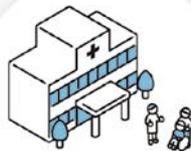
住居用賃料保証



J-LEASE



事業用賃料保証



医療費保証

今号のテーマ：Co-Creation～共創～
第三の柱の確立

THE CEO Column

title : 一人呑みの流儀



【社長近影】定年退職された山岡元副社長と／2022年9月

ジェイリース広報誌『OFA』をご覧くださいの
皆様

いつもお世話になります、ジェイリース社長の中
島です。

朝夕はずいぶん涼しくなってきましたが、皆様にお
かれましてはお変わりなくお過ごしのことと存じ
ます。

秋を迎え、食べ物が美味しい季節になってきまし
たね。

私は殆ど外食ですが、その中でも地方に出張し
た際の「一人呑み」は楽しみなひと時です。

友人の漫画家ラズウェル細木先生が描く『酒のほ
そ道』には、一人呑みの極意が幾度となく描かれて
おりまして、出張時はそれを思い出しながらフラリ
と外に出ます。

で、まずはのれんのおとなしめな居酒屋か小料理
屋に入ります。そして出来るだけカウンターの端か、
トイレから遠い席に座るようにします。

さて、私の呑み方。

スタートは普通にビールですが、私は「とりあえず
ビール」でなく、『お前は本当にビールが飲みたいの
か?』を自問自答し、その上でビールを注文するよう
にしています。それは最初の一杯がその日の満足を
大きく左右する?と勝手に決めているからです。です
ので稀にハイボールやレモンサワーからスタートす
るときもあります。

すると程なくアルコールと「お通し」が出てきま
すが、実はこの「お通し」も一人呑みのスタートを飾る

重要なアイテムです。初めて行くお店の「お通し」に
は、かなり期待をしてしまいます。季節のモノだとそ
れだけで得をしたような気分になりますが、業務用
スーパーで売っているようなお通しが出てくると出
鼻をくじかれた思いになります。(食べるけど)

さて、私のつまみは決まって三品。季節の根菜類
とお刺身、それと焼き魚か煮魚をチョイスすること
が多いです。魚はこの時期だと秋刀魚とか戻りカツオ
が美味しそうです。

お酒は既に麦焼酎に変わっています。飲み方は
ロック。水ももらって自分で調整しながら2杯ほど飲
みます。

なお、私は私なりの「一人呑みの流儀」を持ってお
りまして、それは「できるだけボーっとしながら呑む」
ことなのであります。

従って

- ・情報に触れるべからず。携帯を見たり新聞を読んだり
テレビを眺めたりしない。
- ・無口になるべし。お店の人や隣の人に話しかけたり
しない。

を貫くのです。

カウンターの端に座ったりトイレから距離のある
席に座るのは、出来るだけ音を避けたいからです。

その上で「長居をせずに切り上げる」をモットーに、
「あー今日もいい酒だった」と、粋な呑兵衛を気取っ
て店を出るのです。

しかし、私には昔から大きな欠点があります。

それは、いくら無口で粋な呑兵衛を気取っても、気
がつくと帰り道の立ち食い蕎麦で「すみませーん。
天玉うどん大盛りとイナリ3個ねっ!あとトッピングで
チクワ天ね!」をズルズルと賑やかに食べている自分
がいるのです。

これではとても粋な呑兵衛とは言えません、てか
体に悪いわ。

ということで、この歳になっても粋な呑兵衛になる
にはまだまだ時間がかかりそうです。

2022年10月13日 大分本社にて
ジェイリース株式会社
代表取締役社長兼会長 中島 拓

トップ会談 ANNEX

～創造と革新の経営を通じて～



アコム株式会社
代表取締役社長 木下 政孝

ジェイリース株式会社
取締役副社長 田淵 悦郎

田淵

本日はお忙しいところお時間をいただきありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。お父様の木下会長には随分前からお世話になっておりましたので、木下家とは長いお付き合いをさせていただいています。

木下

こちらこそよろしくお願いたします。田淵さんは私の若い時からご存じと思いますが、お話をさせていただくようになったのは、2006年頃でしょうか。田淵さんが弊社に勤めていらした頃ですね。当時から公私ともに親しくさせていただいております。

田淵

木下社長は昨年6月に社長に就任されました。ご祖父様が創業者でいらっしゃるんですが、アコムに入社すること、延いては現在の立場になることは早くから意識されていたのでしょうか。

木下

子どもの頃の話になりますが、私が7歳の時に祖父が他界しました。祖父からは大変可愛がってもらい、また、人として厳しく躰けられていた中で、三つの約束をしなさいと言われました。一つ目は「友達を大切にしなさい」。二つ目が「嘘をつくんじゃない」。三つ目が「会社と社員を頼むぞ」でした。子どもながら一つ目、二つ目は理解をしましたが、三つ目の意味がよくわかりませんでした。当時、祖父が勤めていた本社ビルに行ったことがありましたので、建物のことかな?などと思っていたことを覚えています。

三つ目の真意がよくわからないまま、大学を卒業して別の会社に入社しましたが、その時に、会社は物を売ったりサービスを提供したりすることによって、お客さまを幸せにする。それによって利益を上げ、また、一緒に働いている社員も幸せにする。これが会社であり組織なんだと徐々に分かってきました。

そんな中で祖父との約束を思い出し、当時の社長、今の会長である私の父に、祖父との約束を果たすためにも入社させて欲しい、と伝えアコムへ入社しました。

ですから、「社長になる」ことは意識としてずっと心のどこかに持っていたんだと思います。今思うと、前の会社に入社会社とはどういうものなのか理解を深めたタイミングで、アコムという会社のトップになることを意識したのだと思います。

田淵

子どもの頃にご祖父様と交わされた約束が今に繋がっているんですね。

社長に就任されて1年ほど経ちますが、心境の変化などはありますか。

木下

父である会長からバトンタッチしたいとの話をもらった時は、その重責にプレッシャーを感じつつも、未来へ向け新しく描くビジョンを実現していくうえでは、組織の先頭に立つポジションに就くことにワクワク感とドキドキ感を抱いていました。就任してから1年間社長職を務める中で、慣れてしまうと社長業でさえもルーティーンになってしまうことに気づきました。現状維持は後退の始まりというよう

に、前年と同じことを繰り返すのではなく、時代の流れを読んで自ら新しいものを取りに行ったり、生み出したりする必要があると改めて感じた1年でした。

田淵

木下社長らしいです。常に新しいことを取り入れ、変えていきたいという思いは日頃から言葉の中に込められていると感じます。

一方で、自分の考えが理解されるか、一緒に取り組んでもらえるかといった悩みは、トップに立つと一層強くなると思慮しますが、この辺りはいかがでしょうか。

木下

そうですね。私は2005年にアコムに入社し、課長職や部長職を経験していますが、その頃は物事を1回で決めよう、変えようとしていたように思います。そこから様々な経験を通して、必ずしも1回で決める必要はない、2回3回かけて、時に遠回りをして、最終的に良い結果になれば良いと思うようになりました。仮に自分は答えをわかっていたとしても、組織の中で一緒に答えを見つけること、共に歩むこと、そのプロセスに意義があると気づきました。

田淵

そうですね。その過程で、自分の中で決まっていた「答え」とは別の選択肢に気づかされることもあるということですね。

自分が描くビジョンを実現するには、自分以外の多くの力が必要で、その中で自分が出した「答え」を強制するのではなく、共に考えることで、当事者意識を持たせ、結果として社員一人ひとりのパワーが最大化され組織力が向上するのですね。

木下

また、以前の弊社は会長や社長が役員や部長から報告を受け、指示をする体制であり、役員同士、部長同士の横の繋がりが弱かったと反省しています。経営メンバーとしてもパフォーマンスを最大化するため、現在は対話の場を多く設け、情報を共有しています。

目的地を決めるのはトップの役割です。その中で、例えばA部長は自転車しか乗り物を知らない、でもB部長は電車やバスの乗り方を知っている、C部長は車を持っている、

それをお互いに共有し合うことで、一人ひとりが選択の幅を広げ、結果的に組織として最善の策を選択できることが理想です。会議の場などでの発言も増えているので、より良好な関係を築きつつ、良い方向に変化していると思います。

田淵

会社の風通しを良くして、自由な意見を出せる環境に変えていったのですね。

逆に、変わらないこと、受け継いだことはなんでしょうか。

木下

たくさんありますが、1つは「現場・現物」主義です。

会長は表面上の数字やレポートだけでなく、実態やお客さまの声を重視し、どこにでも出かけて自分の目と耳で確かめていました。

先日、弊社の初回申込数が想定より減少したことがあり、原因はいくら考えてもわかりませんでした。そこで私は、自分のスマホから申込をして、手続きの煩雑さに気づかされた経験があります。

田淵

確かに、私が貴社にお世話になっているころも、会長は積極的に各地へ出向き有人店舗や無人店舗を臨店されご自身の目で立地や店舗の状況を確認されていました。また、看板がどのように見えるのか、時々、都内の夜間臨店もされていたと記憶しています。実際に見る、また体験することを大切にしていってほしいと思います。

話は変わりますが、AI活用などDX化についての取り組みを教えてください。

木下

約30年近く前の1993年、お客さまが有人店舗に行かなくても、自身で機械を操作してカードローンの申し込みから契約、カード発行までを行う業界初の自動契約機「むじんくん」を開発・導入しました。これは「人の目が気になる」というお客さまの心情に寄り添い、ITを活用して事業のあり方を変革したもので、現代のDXに近いものだと思います。

このように弊社はDX等を通じてお客さまの「今欲しい」





「今したい」に対して、スピード感とお客さま第一義を持って実現していくことを使命と考えています。キャッシュレス化の加速など、現代のニーズを的確に捉えDX化を進めるにはまず社員の意識改革が必要です。

経営陣とシステム部門の意思疎通を図り、経営陣のITリテラシーを高めるためにIT戦略会議を開催したり、外部有識者による勉強会を開催しています。この勉強会は、経営陣だけでなく部長や担当者などもWebで参加できるため、全社的に知識向上が図れていると感じています。これからも知識とスキルを磨き、お客さまの「今欲しい」「今したい」に応えつづけていきたいです。

田淵

2022年より新たな中期経営計画が始動したと伺っています。その内容について教えてください。

木下

中期経営計画を策定するため、最初に議論したことはアコムグループの存在意義は何なのか、お客さまのニーズにどのように応えていくのかということでした。普遍的な価値観、信念である「創業の精神」「社名の由来」「企業理念」をいかにして具体化し「誰に」「何を」提供していくのか、社員一人ひとりが自分事として捉え、自分の言葉で語り、社員同士が共感することでビジョンの実現を加速させて欲しいと考え、ビジョン体系を再定義しました。そこで「全てのステークホルダーの期待に応えつづける」というビジョンを掲げました。長期的な成長を見据えたときに「誰に」「何を」届けたいのか、どんな価値を届け、どんな期待に応えつづけるのか、ステークホルダーへの約束を掲げました。「お客さま」への約束は、国内外のお客さまの「今欲しい」「今したい」にスピード感とお客さま第一義をもって応えること。「提携先」への約束は、アコムグループで培ったノウハウを提供し、提携先の企業価値の向上に貢献すること。「社員」への約束は、社員とその家族を今日よりも明日、さらに幸せにすること。他にも「会社」「株主・投資家」「取引先」への約束を掲げました。

この約束を基本とし、重点的に取り組むべき方針や課題を中期経営計画に取り込みました。全社員がこのビジョンを胸に世界のアコムに挑戦します。

田淵

ビジョンを共通認識として持つことで、行動基準が明確になったのですね。

貴社は、国内に留まらず、海外展開もされていますが、「世界のアコム」とはまさにそのことでしょ



木下

そうですね。アコムグループは現在、日本、タイ、フィリピン、合計して約3億人のマーケットでビジネス展開をしています。世界の人口は約78億人で、アコムはその4%弱にサービスを提供できている計算です。これを2倍、3倍に事業を拡大していきたいと考えています。

昨年の7月、マレーシアに新会社を設立し、12月にライセンスを申請しました。

田淵

新しい市場での事業開始、それも海外となると文化の違い等あると思いますが、日本で培ったノウハウは通用しますか。

木下

新しい市場での事業開始は新規事業と同じだと考えています。78億人の人口があれば78億通りのニーズがあり、借入への考え方や返済に対しての意欲は国や地域の文化・性質で大きく変わります。

模索することも重要ですが、まずは一歩踏み出すことも非常に大切だと思っています。

田淵

国や地域をリサーチし、リスクテイクしながら挑戦しているのですね。

今回は改めて木下社長にお話を伺い、トップリーダーでありながらも「現場・現物」主義を徹底し、社員と共に新しいことに挑戦する姿勢に感銘を受けました。

そのようにいつも第一に会社のことを考えていらっしゃる木下社長ですが、休日の息抜きの方法は何でしょうか。

木下

そうですね。スケジュールに隙間があると、あれもこれもできると考えてしまいます。

気分転換は、フィジカルを鍛えることですね。有酸素運動をしていると頭が冴えてきますし、活力が湧いてきます！

休日はもっぱら子育てとゴルフを少々。家族と過ごす時間を大切にしています。

田淵

育メンぶりを発揮していると伺っています。育児の合間に、また一緒にゴルフに行きましょう！

本日はありがとうございました。

※本会談は新型コロナウイルス感染症対策を講じた上で実施しています。

たしかな家賃保証



J-LEASE