

『年頭ごあいさつ』

セブン&アイHLDGS. 会長兼CEO 鈴木敏文

【守りに入らず、積極的な挑戦を続けよう】

明けましておめでとうございます。2008年を迎えましたが、昨年後半から世界経済はたいへん厳しい環境にあります。米国のサブプライムローン問題はもとより、原油価格や穀物価格の高騰、さらには年金問題など先行きの不透明感は否めません。

かつて、私たちは70年代の後半にスタグフレーション（不況下の物価高騰）を経験しました。私はそのようなことのないようにと願っておりますが、スタグフレーション再来の恐れも感じられます。しかも、現在はかつてとは違い、消費飽和の環境下で原材料費の上昇を容易に販売価格に転嫁できないという厳しい状況にあります。

このような中で、私たちは従来と同じ仕事を続けていたのでは、時代の流れに対応できなくなってしまいます。消費飽和の状況下で、お客様は新しいものを絶えず求め続けています。厳しい状況にあるからといって守りに入るのではなく、積極的に新しい仕事に挑戦する姿勢が不可欠です。

【お客様は新しいモノを求めています】

販売という点では、現在のお客様のニーズに徹底して耳を傾け、品揃え、売場構成など過去の売場のあり方を根本から変えていかなければなりません。総合スーパー（GMS）事業では、かつて2,000坪クラスがもっとも効率的な店舗でしたが、現在では同クラスがもっとも苦戦を強いられています。しかし、これは2,000坪クラスの規模が時代に合わないということではありません。大きく変化しているお客様のニーズへの対応を徹底することで、必ず成果を上げることが可能です。過去の経験にとらわれることなく、商圈内のお客様のニーズ、地域特性を徹底して調査し、売場構成から品揃え、サービスにいたるまで、新しいニーズに応える店づくりを進めることが必要です。

バイイングについても、かつてとはまったく状況が変わっています。従来の仕入れの仕方では新しいモノを求めるお客様の期待に応えることができないことは言うまでもありません。バイヤーは、これまで取引のない新たな海外市場を含め、広く世界から情報を取り入れた産地開発が必要になります。いままで取り組んだことのないことにも積極的に挑戦していかなければ、時代に則した仕事ができません。

【生産性の高い仕事で大競争に勝ち残る】

私たちの競争相手は、同業他社ではありません。絶えず新しいものを求め、時代の変化を促しているお客様のニーズこそが競争相手です。そのためインターネット通販などあらゆる物販・サービス事業を視野に入れていくことが必要です。私たちは仕事に対する考え方、行動を時代に合わせて大きく変えて、新しい挑戦を進めていかなければ、この大競争時代に勝ち残ることはできません。それとともに、効率的な仕事の進め方を身につけ生産性を高め、販売における機会損失や廃棄ロスを抑えるきめ細かな仕事に取り組んでください。厳しい環境にあるからこそ、社員の一人ひとりが、これまで以上に積極的に挑戦を進めることで、大きなチャンスを手に入れることが可能になります。

（2008年1月4日）