

究極の権限委譲によって、 「源流経営」を 実践していきます。

2019年9月25日付で代表取締役社長CEOに就任いたしました、吉田直樹でございます。前社長の大原の後を引き継ぎ、PPIHグループのCEOに就任するにあたり、厳粛な気持ちを抱くとともに、重責に身が引き締まる思いです。

代表取締役社長 CEO
吉田 直樹

中期経営計画「ビジョン2020」は 1年前倒しで完全達成

2019年6月期は、当社にとって大きな節目の年になりました。ドン・キホーテ1号店開業から30期連続増収営業増益の達成、さらに、2019年1月にユニー株式会社を連結子会社化したことなどにより、PPIHグループの事業規模は、「売上高」「総資産」「時価総額」が、それぞれ1兆円を超えるまでに成長しました。

また、「売上高1兆円」「店舗数500店」「ROE15%」を2020年6月期までに達成することを目標とした中期経営計画「ビジョン2020」は、2019年6月期において売上高は1兆3,289億円、店舗数は693店、ROEは15.6%と、いずれも1年前倒しで完全達成を果たすことができました。

現在、「ビジョン2020」に次ぐ新・中期経営計画を2020年2月の公表に向けて策定中です。この新・中期経営計画の達成と次世代経営者の育成が、私に課せられた最大のミッションであると考えています。

今まで以上に、時代の変化に 果敢に挑戦し続ける

国内市場においては、消費そのものの成熟化と人口構造的な面からも厳しい状況が続いていますが、新規出店とともに、既存店の利益構造をさらに向上させる施策を講じていきます。一方で、ユニーとのダブルネーム業態である「MEGAドン・キホーテUNY」が、想定を上回る勢いで伸長しています。

海外事業は、2019年2月にタイ1号店、7月に香港1号店を出店するなど、ASEAN諸国の開拓が進んでいます。高品質な日本産の青果や加工食品、コスメ雑貨などをリーズナブルな価格で提供していることから、連日多くのお客さまにご来店いただいております。おかげさまで大盛況となっています。従来の業態と大きく異なる「DON DON DONKI (ドン ドンキ)」という新しい業態の創造により、それぞれの国のお客さまのハートを掴んだことによる結果だと自負しています。

このように、既存事業において、国内・海外ともに成長のポテンシャルは高いと見ていますが、今後は、PPIHグループの独自業態をお客さまにより深く浸透させること(ライフタイムバリュー(生涯利益)などの長期視点の時間概念を取り入れた新たな収益モデルの追加)と、新しい業態を創造し続けるという伝統を顕示し、「変化対応業」を社業とするPPIHグループとして、新たな挑戦を続けてまいります。つまり、時代とともに私たちはどんどん新しいことに挑戦しなければなりません。これは当社の企業理念集である「源流」に、「成功体験をゼロベースにした創造的破壊が求められる」と創業者が著した通りであり、私たちが日々心がけていることであります。

これからの経営体制は 「チーム経営」へ

私が、PPIHグループの創業者である安田隆夫取締役の知己を得たのは約20年前で、最初は外部の立場からサポートし、その後、2007年にハワイのドン・キホーテUSAの社長に就任いたしました。

それから丸12年、それまでの経歴とは全く畑の違う小売業での業務に邁進してまいりましたが、小売業ほど素晴らしい事業はないと確信し続けた12年でした。それは、お客さまと接する機会が少ない私が、現場で活躍する従業員から12年間にわたって教わったことです。従業員は、私たちの最大の財産であり、彼らと一緒に働く機会を得た私にできる社長としての唯一の恩返しは、「源流」に基づき、私自身が「顧客最優先主義」を貫き、その顧客に最も近い場所で奮闘している従業員を信頼し、権限委譲を徹底することにあると考えています。

これらのことから、私は、営業部門に関してははしかるべき人財に権限を完全に委譲します。言い換えれば、当社には、誇るべき最強の営業チームがすでにあり、権限を委譲できる体制がすでに整っているということです。すなわち、営業部門については、新たに選任した4名の常務執行役員を中心に、全執行役員がそれぞれの得意分野で役割と責任を担っていきます。もちろん、私自身も営業部門と常に密な連携を図ってまいります。常務執行役員をはじめとする執行役員は、いずれも、さまざまな部門において目覚ましい実績を残してきた人財です。さらにその下に構える、部長やマネージャー(30代で活躍している人財も多数います)を中心とする当社の中核メンバーも確実にその実力を付けてきています。

社会の大きな変化に対応するために、従来よりも一層、営業・非営業、また新たなビジネス・パートナーの皆さまと一体となって経営をすることが求められています。幹部社員全員が、社内の関連な議論を通じて、スピード感を持ち、果敢な挑戦をしていく新しいステージにワクワクしています。そのため、私の役割は、現在の営業チームを、死力を尽くしてバックアップすることに尽きます。私たちの企業原理である「顧客最優先主義」を貫く最も大切なことは、経営陣が、顧客に一番近い現場を第一に考えて経営に取り組むことであると考えています。

これら経営陣が一丸となった「チーム経営」により、新たな成長ステージにおけるPPIHグループの輝かしい未来に向かって進んでいきます。

2019年11月

吉田 直樹

PPIHグループの屋台骨「源流」

「源流」は、PPIHグループの全従業員、役員が遵守すべき企業原理と経営理念を定め明文化した企業理念集です。創業当時から息づく商魂とDNAが余すところなく記されており、私たちが新規事業やチャレンジを進めるなかで迷ったり困ったりしたときに、ヒントをくれるのが「源流」です。「顧客最優先主義」など、私たちは日々「源流」に則って業務にあたっています。



経営理念

- 第一条 高い志とモラルに裏づけられた、無私で真正直な商売に徹する
- 第二条 いつの時代も、ワクワク・ドキドキする、驚安商品がある買い場を構築する
- 第三条 現場に大胆な権限委譲をはかり、常に適材適所を見直す
- 第四条 変化対応と創造的破壊を是とし、安定志向と予定調和を排する
- 第五条 果敢な挑戦の手を緩めず、かつ現実を直視した速やかな撤退を恐れない
- 第六条 浮利を追わず、中核となる得意事業をとことん突き詰める

社員心得・行動規範十箇条

- 一、逆境から立ち上がる不屈の闘志と、タダでは起きないしたたかさを持って
- 二、誰よりも店、商品、顧客へ熱き想いと情熱を注げ
- 三、現場で知恵と感性とひらめきを研ぎ澄ませ
- 四、単なる根性ではなく、本番で勝つ情念とはらわた力を磨け
- 五、いかなる時も「主語の転換」を心がけ、相手の立場で発想せよ
- 六、現場のリーダーは、常に自分の代わりとなる人財を育てよ
- 七、役職や上下の別なく、個人の多様性を尊重し認め合え
- 八、仕事を「ワーク」でなく「ゲーム」として楽しめ
- 九、できない理由をあげるのではなく、「どうしたらできるか」をとことん考えよ
- 十、相並ばない二択を安易に受け入れず、両立させる知恵を絞れ

「源流経営」の徹底

「源流」の示す理念を追求し、あるべき姿をめざすことで、カリスマ的存在のリーダーが不在でも、時代を超えて成長し続けることができる「自立自走経営」にシフトしていくことこそ、「源流経営」を徹底的に実践する目的です。

個人のリーダーシップに左右されない組織体制を構築し、PPIHグループという存在が未来永劫持続していくことをめざしています。

