

人育て1兆円企業目標

勇者の挑戦

ぎふ財界人列伝
バローホールディングス編

「いい人材を育てなければ持続的な発展はない。次の1兆円に向かって、われわれは何をするのかを考えなければ生き残れない」。2019年6月、バロー創立60周年記念式典で、会長兼社長の田代正美は営業収益1兆円を目指す方針を打ち出し、人材開発に注力する考えを示した。会場は、可児市に新設した人材開発センター「嫩葉舎」。新芽の葉を意味する嫩葉。田代がここから育つ人材への期待を込めて名付けた施設だ。

バローホールディングス(HD)の2020年3月期の連結決算は営業収



持続的な発展に向け人材開発を進める拠点の嫩葉舎。6月2日、可児市大森

◇◇12

エピローグ



1兆円企業達成に向け、いい人材を育て持続的な発展を目指す田代正美。6月2日、可児市大森、嫩葉舎

くらないと売れない。次の世代、人材を持つていくかどろろが企業の次の成長につながる。嫩葉舎は田代の考えを具現化するための拠点だ。

実際、経営では想定外の環境の変化もある。今年には新型コロナウイルスの感染拡大が生活スタイルに大きな変化をもたらした。スーパーマーケットのバローは、春先からチラシの販売促進を自粛

して混雑緩和を図り、安心して買い物ができる環境をつくった。入店せずに商品を受け取るドライブスルーサービスを一部店舗で導入した。事業所向けの商品配送サービス「ainoma(アノマ)」を基盤に、事前に注文して店舗駐車場の専用スペースで従業員から商品を受け取り、人との接触機会を減らした。



バロー店舗のドライブスルースペースで商品を手渡すスタッフ。5月、可児市内

スポーツクラブを展開するアクトスは、新型コロナウイルスで休業要請が出された時期から準備を始めたエクササイズやヨガの「オンラインレッスン」を7月から開始。専用予約サイトから受けたレッスンを申し込むと、ビデオ会議アプリの画面越しに自宅に居ながらインストラクターの指導が受けられる。内容をフラッシュアップして21年3月期は5万人の利用を目指す。

「バローに追い風となるチャンスが10年に1回ぐらい来る。それがいま」。新型コロナウイルスで幅広い業種が打撃を受けている中、田代は現状をリスクではなく、好機と感じ取る。6月初めの社内会議や現場視察で従業員と方向性を確認し合った。経営者に必要な条件は「ビジョン」「やり切る力」「人間力」と公言する田代。成功を続けるには四つ目があるという。それは「運」。「チャンスは何度も来ない。来たチャンスを感じ取り、つかめるかだ」と言う。バロー、アクトスで新たに始めたサービスもチャンスをつかむ手段の一つだ。

製造から流通、販売までを担う「製造小売業」のビジネスモデルの構築を目指すバローHD。スーパーマーケットを中核にドラッグストア、ホームセンター、スポーツクラブを展開するほか、農産物の生産、食品製造・加工といった多様な機能をグループで補完できるのが強みだ。

しかし、1兆円企業という目標を達成するには「新しいビジネスの創出が必要。既存のビジネスも変えていかなければならない」と田代は言い切る。経営理念にある先取りを胸に刻み、時代のニーズを捉える挑戦は続く。(敬称略)

この連載企画は編集委員足立泰弘が担当しました。

【参考文献】「大正人 創業ものがたり集 華ひらくまで」バローホールディングス社内報 勇気ある者「恵那商工会議所創立五十周年記念誌」ほか。