

2011年3月8日

辻 慎吾 ステートメント

本日はお忙しいところ、多数お集まりいただきましてありがとうございます。
6月の定時取締役会で、代表取締役社長を拝命することになりました。社長の森稔が、半世紀にわたり、精魂込めて築き上げてきた街づくりの思想と組織を引き継ぐ、という大役をおおせつかり、大変光栄に感ずると共に、身が引き締まる思いでおります。

初めてお目にかかる方も多いので、簡単に自己紹介をさせていただきます。
私が森ビルに入社したのは、アークヒルズが竣工する1年前の1985年です。入社以来26年間、森ビルの原点である再開発の推進に邁進してまいりました。大きな転機となったのは、六本木ヒルズの再開発です。街をつくるという仕事をしながら、全く新しいコンセプトでつくられたこの街を、一つの街として、どう運営し、どう育てていけばいいのかを考え、タウンマネジメントという新しい分野を立ち上げました。森社長と連日のように議論を重ね、タウンマネジメントという世界に類のない新しい仕組みと組織、そして街を活性化する仕事ができることは、私にとって非常な幸運であり、大きな力となっていると思っています。

ちょっと脱線しますが、六本木ヒルズの再開発、2003年の六本木ヒルズのオープニング準備、タウンマネジメントの立ち上げと続いた何年間、まるで、会社に住んでいるような毎日でした。森社長から、夜中の12時に電話で指示があり、翌朝7時には「どうなった？」と聞かれるのですから、寝る暇もありません。なんと人使いのあらい社長だろうと思いました。

しかし、私は、この日々を通じて、森稔の街づくりにかける凄まじいまでの情熱と、こだわり、トップ自ら常に最前線に立つという姿勢を、身をもって教えられました。新しい街、新しい価値、新しいビジネスを生み出す苦しみと、それを上回る喜びを知りました。

話を戻しますが、1年半近く前、社長から「君を社長に・・・」といわれ、返答に

窮したことを覚えています。その後、1年前には副社長として経営企画室を立ち上げて、森社長や役員と議論を重ねながら、経営戦略や経営計画、直面する経営課題の解決に取り組んでまいりました。しかし、私の原点は、今も街づくりと街の運営にあると思っております。

さて、私が社長として果たすべき使命ですが、次の3つであると思っております。第1は、森ビル、森社長の街づくりの思想を受け継ぎ、発展させることです。社長の森がそうであったように、私も常に街づくりの最前線に立って、森ビルの街づくりを進めてまいりたいと思っております。

私たちが目指す街は、森がずっと提唱し、六本木ヒルズや上海ワールドフィナンシャルセンターなどで実現してきた「ヴァーティカル・ガーデンシティ、立体緑園都市」であり、街が出来上がったあとも、そこに暮らし、働き、集う人々が、文化的な刺激や交流を通じて新しいアイデアを生み出せるような場と時間と機会を提供しつづけることです。

「都市をつくり、都市を育む」という仕事を通じて、東京を、日本を再び元気にすることが森ビルの社会的使命であり、この思想と使命感は社内に浸透していると思っております。

第2は、ふたつの意味での「グローバル展開」です。

ひとつは、いわば、内なるグローバル化です。グローバル企業やグローバルプレイヤーを東京に集めること、それにふさわしい場を東京につくることです。森ビルはこれまでも、グローバルプレイヤーが望むような、職住近接で、文化・交流環境を備えた都市づくりを進めてきましたが、今後は、今以上のスピード感をもって進めてまいりたいと考えています。

ちなみに、私はここ数年、オフィスや住宅の営業を通じて、外資系企業や日本で働く外国人が、東京に何を期待し、何を不満に思っているか、生の声を聞いてまいりました。また、タウンマネジメントからも日々情報が入ってきます。これらの声を次の街づくりに確実にフィードバックしていく。それが、開発からタウンマネジメントまで一気通貫で行ってきた森ビルならではの強みであり、その強みを十二分に生かしていきたいと思っております。

もうひとつの「グローバル化」は、森ビル自身の海外展開です。森ビルは、まだ、世界が中国に対して懐疑的であった1993年に、森社長の英断で中国事業を

開始し、上海、大連の都市開発に参画、上海ワールドフィナンシャルセンターなどの超高層ビルを建設し、運営しております。この事業を通じて、中国の関係機関や企業と強い信頼関係を築いてまいりました。これらの経験と人脈は、今後のアジア展開に大きな力になるものと思います。

また、六本木ヒルズに代表される、私どもの街づくりの理念やノウハウは海外から高い評価を受けており、すでに相当数の国や都市からコンサルティングを請け負っています。これをさらに拡大するとともに、海外で活躍できるよう、能力開発にも力を入れていきます。

さらに言えば、街をつくるというハードと共に、これからは出来上がった街をどう運営していけばいいか、というソフトのノウハウに対する需要が急増するものと思います。アジアにおけるこの需要は無限大であり、実はこれが、大変な成長力を秘めたビジネスフィールドでもあると思っております。

グローバル化によって、森ビルの街づくりや街の運営のノウハウとブランドを海外に輸出できる時代になったことは、私どもにとって非常に大きなチャンスであり、このチャンスをしっかりと活かしていきたいと考えております。

第3は、都市を舞台としたさまざまな新しいビジネスの創造と、それができる組織づくりです。

これまで森ビルは、森稔という類い稀なリーダーに率いられて、既成概念を破る街づくりを進めてまいりました。今後は、それを組織として進めていく。それが思想を引き継ぐ最良の方法であると思っております。

また、森ビルには、理想の街づくりを実現するために、森美術館をはじめとする文化芸術ビジネスや研究教育ビジネス、交流ビジネス、スパやゴルフ場といった健康ビジネスなど、都市活動を支えるさまざまなビジネスを自ら立ち上げてきた歴史があります。まさに都市はニュービジネスの宝庫であり、私どもはその最前線におります。今後はそれを組織として創造し、ビジネスとして確立していく。そのことにも力を入れていきたいと思っております。

幸いにも、森ビルには、既成概念にとらわれずに自分の頭で考え、行動する社風があり、新しい価値を生み出す苦しみやそれに勝る喜びを体感してきた役員や社員がたくさんおります。私は、それが森ビルの最大の経営資源であると思っております。そうしたさまざまな才能を戦略的につなげていくことによって、都市を軸とした新しいビジネスを創造していくことが、私に課せられた使命の

ひとつであると思います。

特に、こうした変革期を生き抜くには、既成概念を打ち破り、果敢に挑戦していく意欲とパワーが必要です。「街づくりを通じて人を育み、人づくりを通じて街を育む」という気持ちをもって社員を大切に、共に歩んでまいりたいと思っています。

最後になりますが、日本は今、あらゆる意味で転換期を迎えております。東京はアジア諸国の都市間競争に遅れをとりつつありますが、東京の持つポテンシャルや魅力を最大限に引き出せば、再びアジアのリーダーの地位を奪還できると思っています。

そして、この東京の課題こそ、森ビルに課せられたテーマであり、都市づくりを通じて、その課題を解決することが森ビルの社会的使命であると感じております。一民間企業が東京の課題を背負うなど、おこがましいと思われるかもしれませんが、森ビルの存在意義は、これまでも、そしてこれからも、そこにあると確信しております。

私は、森社長に「社会になくってはならない会社になれ」「どんな困難なことがあってもあきらめずにやり遂げろ、責任を果たせ」と、身をもって教えていただきました。その期待に応えるためにも、パートナーたる社員の期待に応えるためにも、持てる力と時間のすべてを注いで、森ビルの発展と、東京、日本の復権に尽くしていく所存です。