

## IMPACT 01

# 将来世代の未来を共に創る

一つ目のテーマが、将来世代の未来です。気候変動により、刻一刻と私たちの未来、地球環境が破滅に向かっていきます。これがほかのいかなるものを望む前に解決すべき喫緊の課題です。私たちはその中で、グリーンリカバリーを成す2点、「脱炭素社会」と「サーキュラーエコノミー」を実現するための選択肢を社会に提示することで、将来世代が不安を抱くことなく過ごせる地球環境を未来に残します(詳しくはP26～)。

## IMPACT 02

# 一人ひとりの「しあわせ」を共に創る

二つ目のテーマは、一人ひとりの「しあわせ」です。私たちはどこか息苦しい毎日を生きています。当たり前という常識の壁、人間関係によって生じる心の葛藤、個人の能力とは比例しない格差。しかし誰もが、それぞれ本来の姿を取り戻し、個がエンパワーするような社会を望んでいます。私たちはその中で、金融・投資・消費の観点から、皆さま一人ひとりの「自己実現」と「好き」を応援します(詳しくはP40～)。

# OUR IMPACT

## IMPACT 03

# 共創のプラットフォームをつくる

「インパクト」実現の鍵を握るのが、共創の場づくりです。丸井グループがめざす社会は、私たちだけで実現することはできません。私たちの想いに共感してくださる皆さまとの共創により、エコシステム全体でつくり上げるものです。私たちは企業として現在持っているリアル店舗・エポスカード・IT技術や社員というアセットを外部と共有することで、共創からイノベーションの創出をめざします(詳しくはP68～)。

“将来世代と共にインパクトを起こそう”  
丸井グループの宣言です。

IMPACT

IMPACT

IMPACT

IMPACT

IMPACT

IMPACT

IMPACT

将来世代と共にインパクトを起こそう

## WHAT'S OUR IMPACT?

### インパクトとは何か？

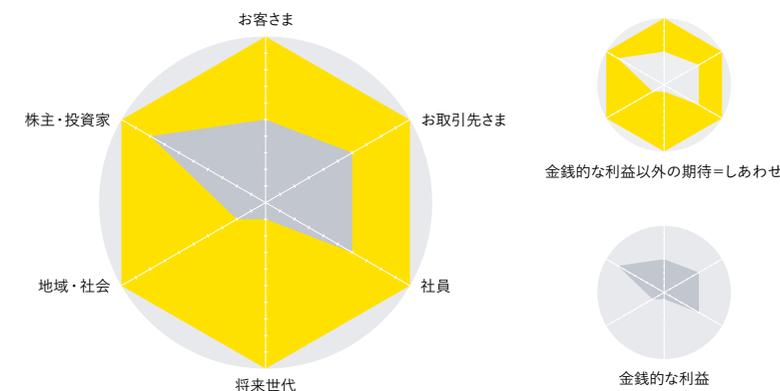
2021年5月、丸井グループは3つのテーマからなる「インパクト」を発表しました。これは2050年の未来を見据えた丸井グループの新たな宣言であり、企業として実現したい方向性を明確化したものです。

ここでいう「インパクト」とは、社会に与える変化や影響のことです。では、なぜ今「インパクト」なのか。それは私たちが定義する企業価値が、すべてのステークホルダーの「利益」と「しあわせ」を調和・拡大させることであるからにほかなりません。私たちには6つのステークホルダーがあり、彼らが丸井グループに求める「利益」と「しあわせ」も異なります。金銭面で言えば、社員の給料、株主の配当、商品の価格、お取引先さまの原価など、それぞれが対立する項目のように見えます。一方で、金銭では測れない「しあわせ」は、人類共通の価値として、ステークホルダー同士が重なる部分も非常に多いのではないのでしょうか。

「インパクト」とは、そういった「利益」と、目には見えにくい「しあわせ」を測るための新たな指標です。丸井グループは今後、何をすることでステークホルダーや社会に価値ある変化を起こしていくのか。ステークホルダーが私たちに求めることの中で、丸井グループが応えられること、応えたいことを3つのテーマに絞り、「将来世代の未来を共に創る」「一人ひとりの『しあわせ』を共に創る」「共創のプラットフォームをつくる」と設定しました。

丸井グループはこれらの「インパクト」を達成することで、世界に存在するあらゆる二項対立を乗り越え、すべての人が「しあわせ」を感じられるインクルーシブで豊かな社会を実現していきます。

ステークホルダーが求める「利益」と「しあわせ」(仮説)



VISIONS

FUTURE  
GENERATIONS

将来世代と共にインパクトを起こそう

## WHY FOCUS ON FUTURE GENERATIONS?

なぜ将来世代なのか？

丸井グループのステークホルダーの特徴は、その中に「将来世代」がいる点です。2019年、2050年に向けた長期ビジョンを策定した際、私たちのステークホルダーに加えしました。将来世代と共創することで、サステナブルな社会、Well-beingな社会をつかっていきたいという想いを込めています。

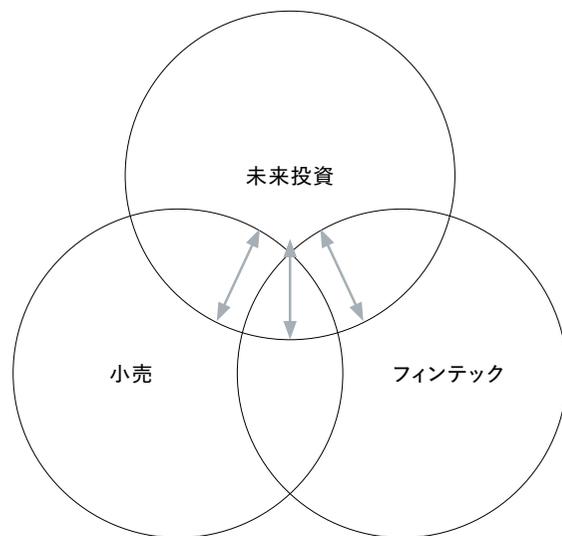
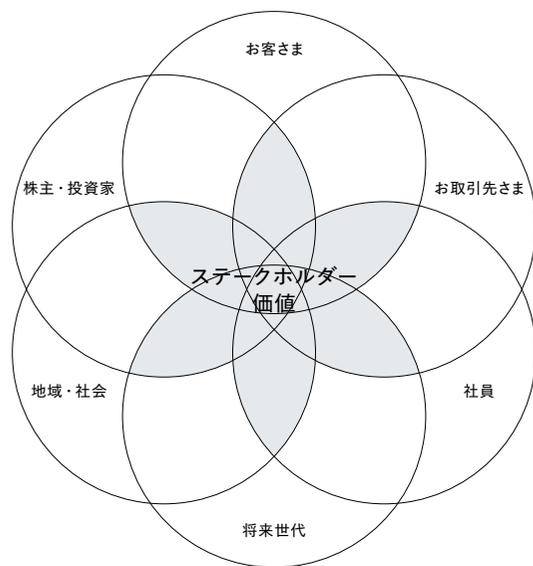
私たちは「よき祖先になれるだろうか」。これは英国の気鋭文化思想家、ローマン・クルツナリックが、短期思考から長期思考へ転換すべき必要性を説いた著書『グッド・アンセスター』（あすなろ書房）からの一説です。

この問いかけは今や、かつてないほど切実なものになりつつあります。私たちは「人新世」と呼ばれる時代—すなわち人類の文明、その経済活動やライフスタイルの影響が地球環境の自己回復能力を超えるほどまでに膨張してしまった結果、人類の生存そのものが危機に瀕するようになった時代を生きているからです。その最たるものが気候変動で、未来を植民地化してきたとまでいわれています。

現世代の私たちは、さまざまな反省から国を挙げてサステナビリティに取り組むようになり、多くの企業がステークホルダーとして環境や地球を加えています。しかし、それには違和感がありました。環境や地球というステークホルダーとは、いったい誰なのかという問いです。

私たちが守ろうとしているのは地球そのものではなく、地球に暮らす未来の人類。つまり、私たちにとって大切なステークホルダーは「将来世代」なのだという結論にいたりました。これが、丸井グループが「将来世代」を6つ目のステークホルダーに加えた理由です。

私たちは「よき祖先になれるだろうか」と自問するだけでなく、「よき祖先であれ」という決意を持って行動に移します。



価値観：6ステークホルダー・ガバナンス

実行：三位一体ビジネスモデル

方向性：インパクト

丸井グループがめざす姿

# MARUI GROUP'S DIRECTION

## 丸井グループがめざす姿

丸井グループはこれまで、私たちがめざす姿として、「ミッション」や「ビジョン」を提示してきました。めざす姿が明らかになったことにより、私たちと共創していただけるパートナーとの多くの出会いがありました。それと同時に、「ミッション」や「ビジョン」で共感し合ったとしても、実際にビジネスを進めていく過程で齟齬が生じる事例があったのも事実です。これは、私たちが提示しためざす姿がまだ不明瞭だったからだと考えました。

今回、私たちが特に注力したい3つのテーマに絞った「インパクト」を設定したことは、社外からはもちろん、社内から見ても、丸井グループが向かおうとしている方向性が明確化されました。次ページより、IMPACT 01「将来世代の未来を共に創る」、IMPACT 02「一人ひとりの『しあわせ』を共に創る」、IMPACT 03「共創のプラットフォームをつくる」を詳しくご紹介します。

# IMPACT 01

## 将来世代の未来を共に創る

一つ目のテーマが、将来世代の未来です。気候変動により、刻一刻と私たちの未来、地球環境が破滅に向かっていきます。これがほかのいかなるものを望む前に解決すべき喫緊の課題です。私たちはその中で、グリーンリカバリーを成す2点、「脱炭素社会」と「サーキュラーエコノミー」を実現するための選択肢を社会に提示することで、将来世代が不安を抱くことなく過ごせる地球環境を未来に残します。



# SHAPING A BETTER FUTURE FOR FUTURE GENERATIONS

DIALOGUE 02 — SAORI IWANO — PETER DAVID PEDERSEN

## 余白の未来を想像し、閉鎖的な未来を超えていく

30センチ以上あった毛髪を坊主にし、論文「気候変動×坊主—坊主は気候変動対策になりうるか—」を著した現役高校生にして、環境活動家の岩野さおりさん。一人ひとりの理想も多様であり、髪が長くて女の子らしい女性が魅力的とは限らない。そう語る岩野さんに、究極のサステナビリティを追求する当社社外取締役のピーダーセンが迫ります。

岩野 さおり | Saori Iwano

2003年、東京都生まれ。高校3年生。学生環境活動団体Fridays For Future Japan/Tokyoの中心メンバーを務める。一方で、分散型エネルギーの研究や、30センチ以上あった毛髪を切り実証実験を行った論文「気候変動×坊主—坊主は気候変動対策になりうるか—」を書くなど、異色のZ世代環境活動家。

ピーターD.ピーダーセン | Peter David Pedersen

1967年、デンマーク生まれ。日本を代表する大手企業の事業・環境・CSR戦略などに携わり、LOHASを日本に紹介。現在は特定非営利活動法人ネリスの代表理事として「次世代リーダー」の育成に尽力。このほか、学校法人大学院大学室善館専任教授。2021年6月より、丸井グループ社外取締役。

### 環境活動を始めたのは、大人たちの矛盾を強く感じたから

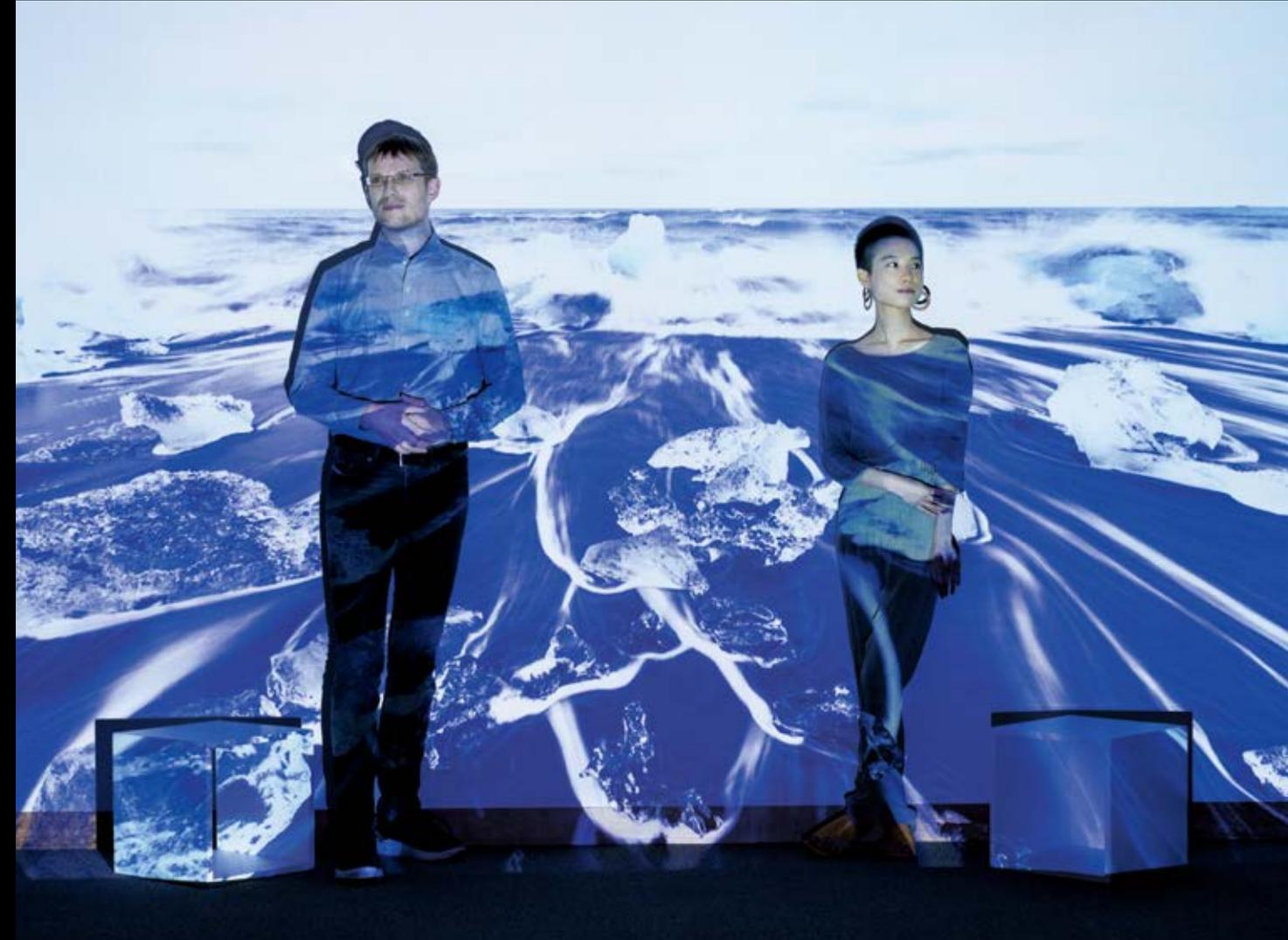
**ピーダーセン**：私は、これまで25年間、日本の大企業と仕事をしてきましたが、サステナビリティを考えないイノベーションを、ガラクタイノベーションと呼んでいます。イノベーションは新しい価値を生み出しますが、経済的価値のみを追求し環境を破壊していたら、そのようなイノベーションは無意味です。岩野さんから見た日本の企業は、どんな存在で、どのように映っていますか。

**岩野**：企業にもよるのですが、既存のシステムの中でビジネスを運営していくことしか考えていなくて、自社の将来像が完全に現状ベースのままに設計

されているように感じます。日本の企業はイノベーションという言葉をすごく使いますが、現在のシステムやビジネスを延命するためのイノベーションになっていることが多いと思います。

**ピーダーセン**：まったく同じ思いです。既存のシステムの中にいるプレイヤーは、システムの囚人になっているので、そのゲームの中でやらざるを得ないのでしょう。それで、岩野さんの今の活動について教えていただきたいのですが、実際、どのようなことをされていますか。

**岩野**：私は、学生団体Fridays For Future Japan/Tokyoの活動を2019年から現在まで続けています。活動の内容は、気候変動問題の解決を呼びかけるムーブメントです。現在は新型コロナウイルスの



影響で、SNS上での気候変動への対策を求めるオンラインアクションや密集しない形でのアクションを行っています。また、政府や企業セクターとのかわりも持ちながらの政策提言や、先進的な企業の方々とも協働しています。アジアの環境アクティビストともコネクションを築いたり、COP(国連気候変動枠組条約締約国会議)に向けた動きもするなど、形を変えながら活動をしています。

**ピーダーセン:** 私はデンマーク生まれですが、10歳の時に親と一緒に原子力発電導入反対のデモ行進に参加した経験があります。デモがきっかけでデンマークは風力発電に切り替わりました。行動することの大切さを知った初めての経験でした。岩野さんは、今の活動をどうして始めようと思ったのですか。

**岩野:** 私が中学3年生の時に、当時12歳だったセヴァン・スズキさんがリオデジャネイロの地球サミットで語った「あなたが世界を変える日」という伝説のスピーチを聴いて、大人たちが私たちに求めている正義と、実際の行動とのギャップを訴えるスズキさんの演説に強い印象を受けました。そんな気持ちでいる時にちょうど、グレタ・トゥーンベリさんがスウェーデンで気候変動のアクションを始めたのを知りました。グレタさんのメッセージも「なぜ大人は私たちにこれはやっては駄目だというのに、大人はそれを破りバリ協定では整合しない態度を取っているのか」と、同じ問題提起をしていました。この二人の印象がすごく重なったのです。自分も当時15歳だったので年齢も近く、何か動かなくてはと思ったし、大人たちの矛盾を強く感じたので、すぐ活動を始めました。

私たち将来世代が企業のインパクトに意見を伝えていくことが重要

**ピーダーセン:** 岩野さんはおもしろい論文を書かれていますとか。

**岩野:** 髪を切ることでどういう気候変動対策になりうるかという論文ですね。私はそのために坊主にしたんです。もともと髪は30センチ以上あったのですが…。

**ピーダーセン:** それはすごいですね。どういった結果が得られたのですか。

**岩野:** 入浴時の水やガスの利用、ヘアドライヤーの使用率の観点で仮説を立てて、実際に自分で計測をしてどういうインパクトがあったのか、他の選択肢と比較をしました。すると、坊主にすることで中程度の緩和策になるということがわかったんです。

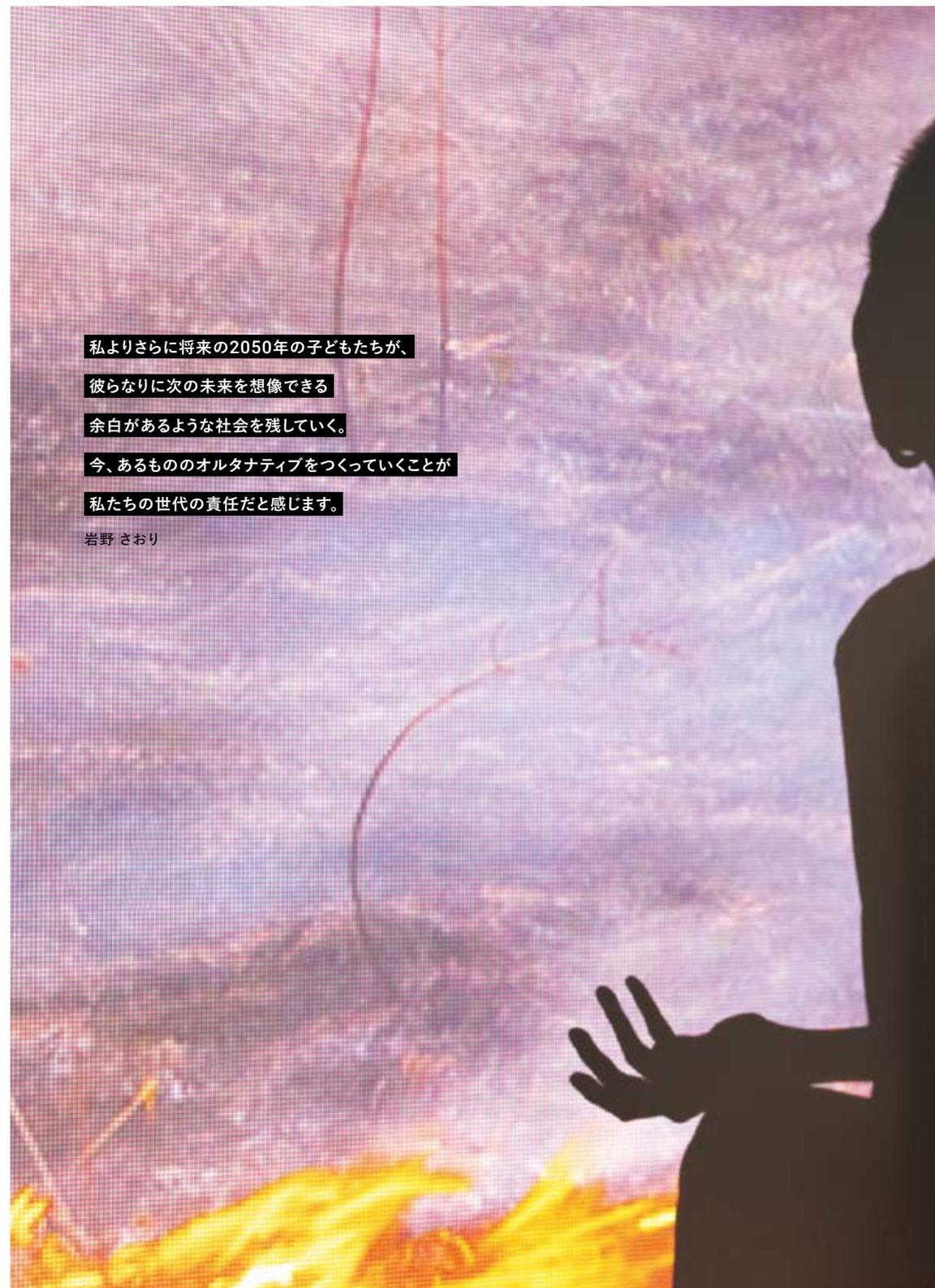
**ピーダーセン:** 岩野さんくらいの年代は化粧とか、おしゃれとかに興味を持つと思うのですが、坊主にしたことへのまわりの反応はどのような感じでしたか。

**岩野:** よく質問されるんですけど、坊主だからこそ「なんでこの髪型にしたの?」と話しかけてくれるので、それをきっかけに気候危機の話ができるんです。あと、必ずしも「髪が長くて女の子らしい」女性が魅力的とは限らないじゃないですか。今の時代は一人ひとりの理想も多様になってきているのではないかなと。

**ピーダーセン:** 確かに「髪が長い」ことが「女の子らしい」というのは、ダイバーシティの価値観に反する古い先入観ですね。ところで、社会にインパクトを起こしていくためには、企業の力がどうしても必要ですが、岩野さんは、どう考えていますか。

**岩野:** 企業が持つインパクトはとても大きいので、将来世代の意見を伝えていくことが必要だと思います。企業は収益的なビジョンを掲げていますが、将来世代は課題解決のビジョンを持っています。この二つを社会全体のビジョンとして共有し、そこに向かっていくパートナーとしてお互いを認識することが必要です。例えば、『人新世の「資本論」』(集英社新書)という本があります。今の資本主義の問題点を鋭く突き、そのうえで著者のビジョンとしてオルタナティブ(もう一つの選択肢)が提示されています。私は著者の齋藤幸平さんと何度かお話をさせていただきましたが、本書では、まだそこにいたるプロセスが明確ではないとのことでした。私は、どのように新しいシステムをつくり、移行していくのかという部分は、企業をはじめとするルールメーカーが担っていくと思っていて、私たちみたいな将来世代が、それらのビジョンを共有しつつ、そのプロセスにちゃんとコンタクトできることがすごく重要なのだと思います。

**ピーダーセン:** 米国の未来学者ヘイゼル・ヘンダーソンは、マネー・エコノミーに対してラブ・エコノミーを提唱しています。マネーを稼ぐことと、慈悲心をかけることや社会貢献、これまでは連動することの



私よりさらに将来の2050年の子どもたちが、

彼らなりに次の未来を想像できる

余白があるような社会を残していく。

今、あるもののオルタナティブをつくっていくことが

私たちの世代の責任だと感じます。

岩野 さおり

ない別々のものでした。しかし近年、徐々にソーシャル・パーパスを持った企業が出始めてきています。**岩野**：これからは、インターセクショナリティ\*が大きくなってくると思っています。丸井グループさんは、ステークホルダーを大切にされていますが、インターセクショナリティは、ステークホルダーの価値の考え方と整合してくると思うのです。

**ピーダーセン**：ある意味で、マネー・エコノミーとラブ・エコノミーが重なり、インターセクショナリティの境界線が重なってくる。企業はNPOと協力して、それぞれの強みを活かしていくことで通気性を良くし、NPO的企業になっても良いと思います。

**岩野**：ビジネスが成り立つには、そこに携わる人だったり、消費者だったり、地域だったりポイントになるので、三方よしの考え方は、脱炭素の文脈でも重要だと思います。丸井グループさんも消費の形をつないだりして、地域に還元したり、その地域で

脱炭素の方向へ一緒に向かっていけるように、リーダーシップを取っていくことが重要です。

\*人種、性別、性自認など、複数のマイノリティ要因を抱える人が直面する差別の実態のこと。

### 求められるのは、課題解決だけの ビジネスを超えた新たな価値観

**ピーダーセン**：私は消費において、これまでのトレードオフからトレードオンへの選択に変わることが、究極のサステナビリティであると考えています。経済を優先し、環境やサプライチェーンを犠牲にするトレードオフではなく、インクルーシブやサーキュラーが当たり前となる選択肢の提供であり、それはライフスタイルの革新です。そのうえで、私がやりたいことの一つは、日本における「消費の代替」と「暮らしの革新」です。

**岩野**：サステナビリティやエシカルは教育の中でも取り入れられており、高校生の意識も高まってきていますが、やはり、課題解決の域を超えてない部分があります。例えば、貧困や搾取の問題があるから、その解決としてのフェアトレードという選択肢があり、気候危機の問題があるから、脱炭素の選択肢がある。これからは、そのうえで課題解決だけのビジネスじゃなくて、新しい価値観を提示して、そっちの方に導いていこうなビジネスや商品のあり方が求められていると思います。新しく、より良い選択肢を提示してもらえることで、そこで気づきがあったり、出会いが生まれたりする可能性があります。そこは課題解決型とは違うと思うのです。

**ピーダーセン**：丸井グループも消費を喚起している会社だから、その商品の中身を代替していかなければいけません。そのシフトをどうするのか。岩野さんは、消費のあり方をどうとらえていますか。

**岩野**：私はあまり店で買い物をしません。今着ている服も従姉妹にもらった古着です。これからは、消費的な感情を促進するようなアプローチはそぐわず、ベターなチョイスを示すための消費に可能性があると思います。モノがつくれた背景など、そのストーリーを消費者が理解し、購入することができたらすごい。作り手の気持ちを知っていることで、使う時に相互作用が生まれ、これを買って良かったと思える実感につながっていくと思うからです。

### 包括的視点には、意思決定の場 に多様なセクターが入ることが必要

**ピーダーセン**：丸井グループは、新中期経営計画でインパクト目標を設定しました。岩野さんは、丸井グループのこの取り組みをどう思いますか。

**岩野**：そういう意思決定の場に、ピーダーセンさんや、いろいろなセクターの人が入っていることは、包括的な視点を持つためには必要であると思います。他の社会課題を生まないで、脱炭素をめざしていくという部分でもすごく重要だからです。例えば、SDGsの中でも、ある一面を切り取って、その部分だけは、課題解決にはつながるかもしれませんが、よく考えたら、別のこんな問題を絶対引き起こすよね、という

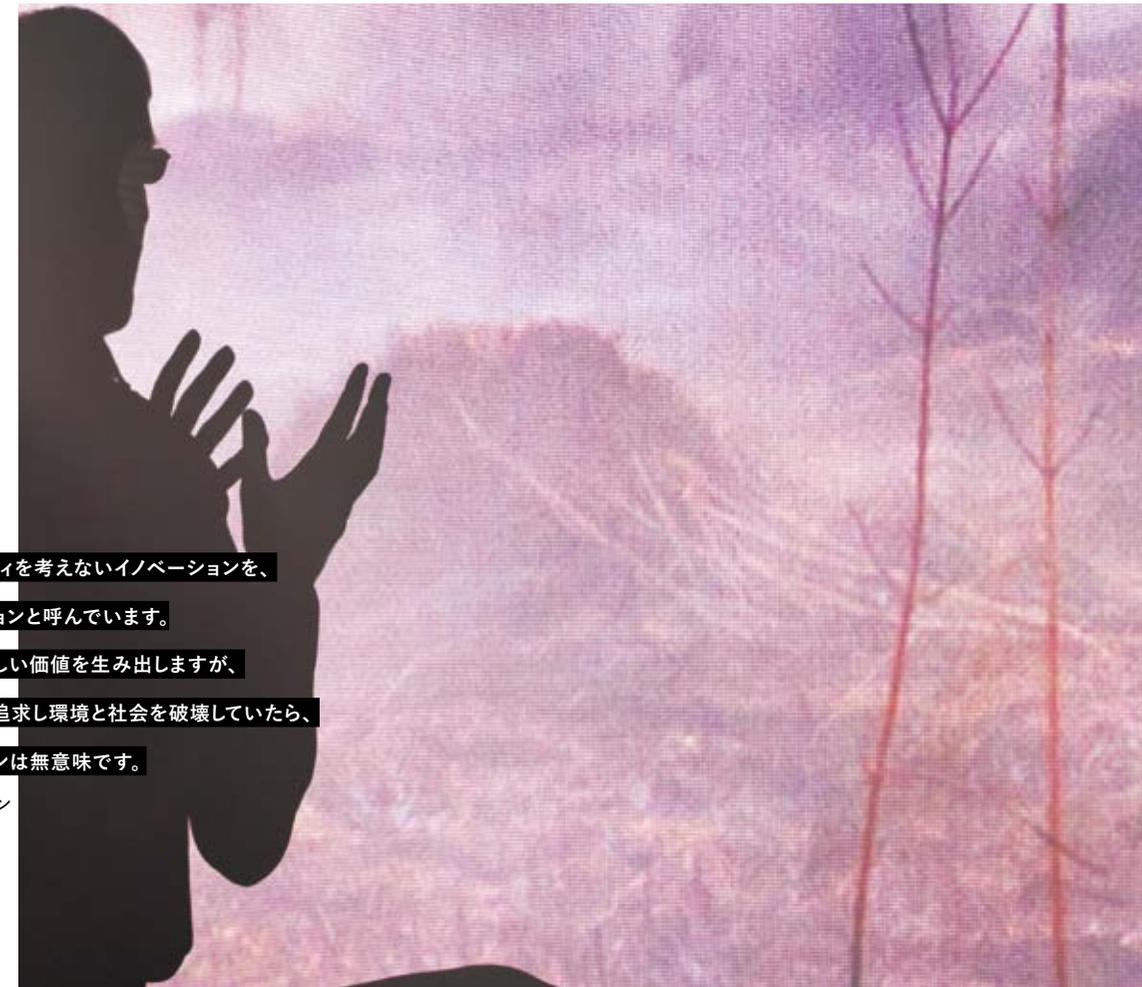
部分が出てきます。包括的に考えられていないというのがSDGsウォッシュの特徴だと思うのです。社会の常識が変わっていく中で、インパクトの定義も変化していきます。例えば、脱炭素であればゴールの目標を掲げやすいと思うのですが、インパクトでそれを固定的に決めてしまわない方がいいのかなと思います。企業の可能性を狭めることにもなると思うのです。重要なのは、行動計画のプロセスに多様なバックグラウンドを持った人を組み込んで、公正に、計画をつくることだと思います。

### 子どもたちが未来を想像できる 余白があるような社会を残したい

**ピーダーセン**：岩野さんのこれからの目標について教えてください。

**岩野**：地域分散型のエネルギー循環に携わっていきたくと思っています。分散型ブロックチェーンという意味では、意思決定プロセスへの応用も考えられると思います。ブロックチェーンには、透明性や公平性が高い意思決定ができるツールの可能性があるからです。どういう未来を残したいのかという意味では、余白のある未来が大事だなと思っています。今の社会の中だけの自分の人生の未来って、閉鎖的な未来しか想像できないと思うのです。例えば、私よりさらに将来の2050年の子どもたちが、彼らなりに次の未来を想像できる余白があるような社会を残していく。そして、またその世代が次の世代により良い未来を残す、それがどんどん続いていくような環境がすごく重要だと思いますし、そこまでの未来、今、あるもののオルタナティブをつくっていくことが私たちの世代の責任だと感じます。そのためには、いろいろなセクターの人と一緒にビジョンに向かってどう動いていくのか、さまざまなフィールドでやっていきたいです。

**ピーダーセン**：企業との連携は、「For」じゃなくて「With」です。私は25年間、日本の大手企業と仕事をしていますが、企業を否定しながら企業と接してきました。創造的自己否定が企業に必要なだと思っているからです。「企業のため」というより「企業と共に」一緒に世の中を変えていく必要があると思っています。



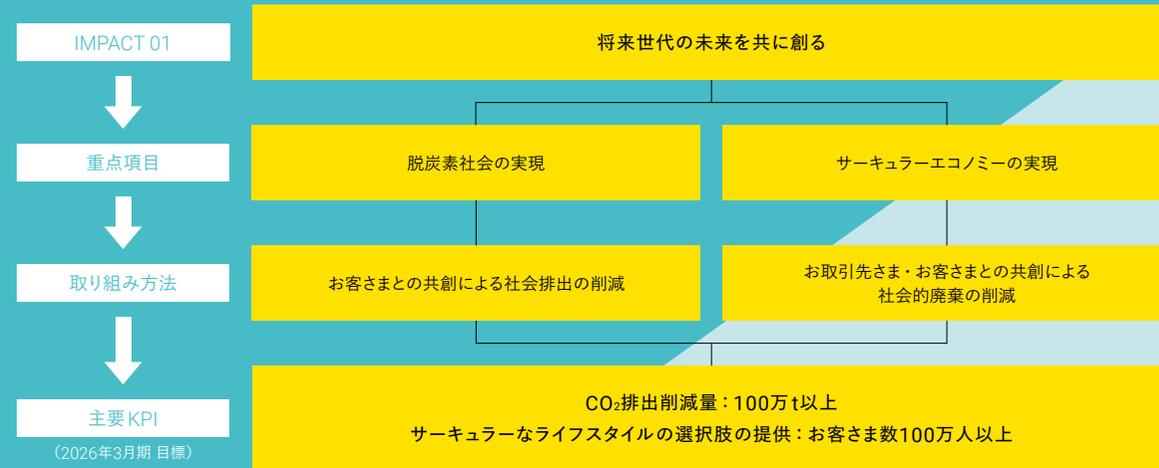
私はサステナビリティを考えないイノベーションを、  
ガラクタイノベーションと呼んでいます。  
イノベーションは新しい価値を生み出しますが、  
経済的価値のみを追求し環境と社会を破壊していたら、  
そんなイノベーションは無意味です。

ピーターD.ピーダーセン

# 将来世代の未来を共に創る

将来世代とは、30年後の世界で主役となるミレニアル・Z世代やα世代、まだ生まれていない次の世代やさらにその先の世代を指しています。すべてのステークホルダーの「利益」と「しあわせ」の調和と拡大を企業価値とする私たちにとって、将来世代の未来を毀損するような経済発展や豊かさは望むべきことではありません。私たちは持てるアセットと経験と人類の知恵を持って、気候変動という難題を共創で乗り越えた先に、本当の意味での豊かで「しあわせ」な未来が存在すると信じています。

## 全体像と主要KPI



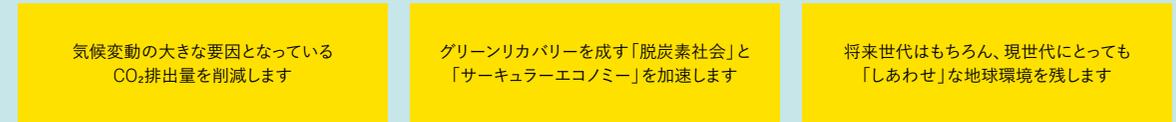
## WHO?

誰と



## WHAT?

何を



## HOW?

どのように



## OUR IMPACT

めざす規模



# CONTRIBUTION TO A DECARBONIZED SOCIETY

## 脱炭素社会を共に創る

丸井グループは、2018年7月、事業活動で消費する電力を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる企業が参加する国際イニシアチブ「RE100」に加盟しました。今後は自社事業に限らず、さらにその輪を多くのステークホルダーに拡げ、皆さまと共に脱炭素社会の実現をめざします。



## 皆さまと共にCO<sub>2</sub>排出削減量100万t以上をめざします

2018年12月、丸井グループは(株)UPDATER(旧・みんな電力(株))さまと資本業務提携契約を締結しました。(株)UPDATERさまは、ブロックチェーン技術を活用することにより、世界で初めて電力のトレーサビリティを商用化したエネルギー・ベンチャーです。おもに再生可能エネルギー(再エネ)を家庭あるいは法人向けに供給するサービス「みんな電力」を展開しています。

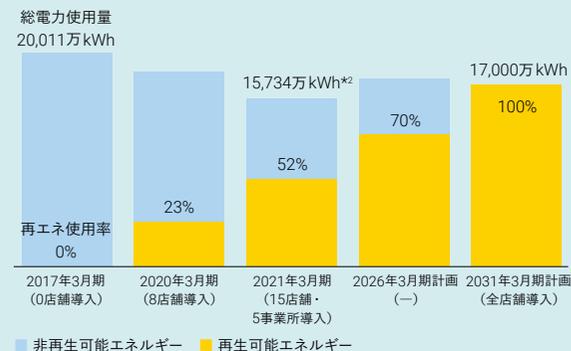
そして、丸井グループは、(株)UPDATERさまをはじめとする再エネ事業者さまとの共創により、全国のマルイ・モディ店舗などへの再エネの導入を進めています。2019年3月期は新宿マルイ本館1店舗のみでしたが、2021年3月期は、15店舗・5事業所で導入し、再エネ比率52%を達成しました。2031年3月期には再エネによる電力調達を100%にする予定です。

(株)UPDATER  
minden.co.jp/

また、丸井グループは、自社で消費する電力だけではなく、お客さまに再エネをご利用いただくことでCO<sub>2</sub>排出量を削減する取り組みも進めています。それが2020年9月にスタートした「みんなで再エネ」プロジェクトです。丸井グループが発行するエポスカード会員さまに対し、再エネ電力への切り替えが簡単にお申し込みいただけるサービス「みんな電力エポスプラン」を開始し、「みんな電力エポスカード」も発行しました。廃棄プラスチックを使用した日本初のクレジットカードで、従来のカードより1枚当たり9.8グラム\*1のCO<sub>2</sub>排出量を削減。また、ご入会時には応援金1,000円分が再エネ発電所に届き、発電所の維持・開発に使われます。そして、2026年3月期にはエポスカードの「みんな電力」利用者数を50万人以上を目標に、自社排出分と合わせて100万t以上のCO<sub>2</sub>排出量削減をめざします。

\*1 カード製造会社の取引先からのデータをもとに自社で策定

## 再生可能エネルギー100%達成のロードマップ



\*2 2021年度3月期は、新型コロナウイルスの影響による店舗休業のため、総電力使用量が計画を下回っています。



廃棄プラスチックを使用した日本初のクレジットカード「みんな電力エポスカード」

エポスNet  
www.eposcard.co.jp/eposnet/index.html

みんな電力エポスカード  
www.eposcard.co.jp/collabo/minden/index.html

## 一般市民が皆でつくった“顔が見える”発電所

「みんな電力」と契約する再エネ発電所は現在600カ所\*。そのうちの 하나가神奈川県厚木市の「あつぎ市民発電所」。約150名の厚木市民が出資してできた発電所で、落合農園の畑500m<sup>2</sup>の上にソーラーパネルを設置し、年間3万3,300kWhを発電しています。それによるCO<sub>2</sub>排出削減量は13.9t。市民発電所の関係者は「再エネは使いたいと思っている人にこそ使ってほしいと思っています。だからトレーサビリティがしっかりしていて“顔が見える電力生産者”になれる『みんな電力』と契約したのです」と語っています。



「あつぎ市民発電所」の皆さま

\*2021年7月現在



## 「みんな電力エポスプラン」に切り替えたお客さまの声

### きっかけについて

- 簡単に切り替え手続きができるので申し込みました
- 環境に配慮している点と料金を検討して決めました
- 原子力を使っていない電力会社を探している時に、エポスカードのアプリで知りました
- 再エネに興味を持ち、環境負荷を与えない電力を使用したいと思いました

### 今思うこと

- 全国の再エネ発電所の方々に頑張してほしい
- 子どものために環境のことを考えるようになりました
- 自分の住む地球の環境が良くなるように少しでも力になりたいと思います
- 普段の生活の中でも環境を意識するようになりました

## VOICE



高村 祐貴人  
(株)丸井グループから(株)UPDATERに出向中

誰でも気軽に再エネ電力にシフトできるというメッセージを伝えていきたい。家庭から排出されるCO<sub>2</sub>の約半分は電力由来といわれています。個人が地球温暖化問題に一番貢献できるアクションが「自宅の電力を再エネ電力に変える」ことです。また、脱炭素社会実現には社会の大きな変革が必要ですが、それは個人の意識変化なしには実現できないと考えています。「みんな電力エポスプラン」には、再エネ比率100%、大手電力会社より安い電気料金などの特徴があります。さらにエポスポイントも貯まるので、未来のためだけでなく使う人にもうれしい電力プランです。気軽に再エネ電力にシフトできることを皆さまにお伝えすることで、アクションを起こすきっかけになればと思います。

# FOSTERING OF A CIRCULAR CULTURE

## サーキュラーな文化を共に創る

サステナビリティに対するモチベーションを当たり前のように持ち合わせている将来世代、「サステナビリティ・ネイティブ」。これからは彼らの価値観が主流となっていきます。そのような新しい時代に求められるサーキュラーエコノミーとは？丸井グループの取り組みをご紹介します。

サーキュラーなライフスタイルの  
選択肢の提供

お客さま数

100万人以上

2026年3月期(目標)

## 「サステナビリティ・ネイティブ」がけん引するサーキュラーな文化

2024年には「サステナビリティ・ネイティブ」が生産年齢人口の過半数を占める時代を迎えます。これまでの大量生産、大量消費のビジネスモデルとは一線を画し、サステナブルな商品やサービスを提供することが私たちの責務であると考えています。

例えば、一人ひとりのお客さまに合わせてカスタマイズするシャンプー「MEDULLA」を製造・販売する(株)Spartyさま。あるいはビジネスウエアのカスタムオーダーサービスを展開する(株)FABRIC TOKYOさま。共にD2C企業で、個性的で

ダイバーシティに富んだビジネスを行っています。こうしたD2C企業との協業では、丸井グループの持つ店舗は、パーソナライズ化された体験価値を提供するリアルプラットフォームとして機能します。これが「売らない店」を具現化した新たな店舗の形の一つです。

今後はこうしたD2C企業やスタートアップ企業との協業を軸に、サーキュラーエコノミーやサステナブル消費の選択肢を提供していきたいと考えています。



頭皮診断や香り体験などリアル店舗ならではのコンテンツも提供(有楽町マルイ「MEDULLA」)  
④ medulla.co.jp/



採寸と生地サンプル展示に特化したショールーム型店舗(新宿マルイ 本館「FABRIC TOKYO」)  
④ fabric-tokyo.com/



## サーキュラーエコノミーの新たな試み

### アイカサ

使い捨て傘ゼロをめざす日本初の本格的な傘のシェアリングサービス「アイカサ」を運営する(株)Nature Innovation Groupさまと協業。傘を借り、雨が止んだ際には最寄りの傘スポットに返却します。全国約850カ所で展開しており、累計登録ユーザーは20万人を超えています。

④ www.i-kasa.com/



### ツクルバ

中古・リノベーション住宅物件の紹介や売買仲介を行うプラットフォーム「cowcamo(カウカモ)」を運営する(株)ツクルバさま。丸井グループとの協業で、リノベーション賃貸マンションのブランドおよび事業の立ち上げを進めています。

④ tsukuruba.com/



### MARUI TOCLUS(マルイ トクラス) 吉祥寺

「MARUI TOCLUS 吉祥寺」は、丸井吉祥寺店に隣接する旧邸宅をリノベーションしたシェアハウス。「マルイと暮らす」をコンセプトに、一人暮らしへの不安や家計負担の悩みが大きい将来世代の皆さまに向け、サービスを提供しています。

④ marui-toclus.com/

写真 太田 拓実



## VOICE



和田 恭子

(株)エポスカード  
共創推進部 共創推進課

傘の使い捨てがない文化を将来世代と共に創っていききたい

2021年6月から日本全国の22歳以下の若者に向けて「アイカサ」の「U22応援プラン」を始動しました。これは将来世代のライフスタイルを応援したいという丸井グループと(株)Nature Innovation Groupの丸川社長の強い想いが合致して生まれたプランです。SNSで「自分のキャンパスにもあった。もう帰りにコンビニで傘買わなくてもいい♪」「突然の雨でも濡れなくてすんだ!ありがとうアイカサ&エポス」といった発信を見るとうれしくなります。ビジネスを通じた社会課題の解決に向けて、まずは傘の使い捨てがない文化を将来世代と共に創っていきます。

## VOICE



村松 渚

(株)マルイホームサービス  
トクラス事業部 事業企画課

「サーキュラーなライフスタイル」を自然に体験していただけます

トクラス事業は、将来世代の一人暮らしのサポートを目的とした、新たな住まい事業です。2021年3月に開業した第1号の物件が「MARUI TOCLUS 吉祥寺」です。ブリッジで丸井吉祥寺店とつながった“店舗直結型シェアハウス”で、お店が生活の一部になる新しい暮らしをご提案しています。お取引先さまとの共創の取り組みを通じて、「サーキュラーなライフスタイル」を自然に体験していただくことで、丸井グループの想いに共感していただけるきっかけになればと思います。ご退去された後も深く長いお付き合いになり、生涯利益(LTV)の向上につながると考えています。

# IMPACT 02

## 一人ひとりの「しあわせ」を共に創る

二つ目のテーマは、一人ひとりの「しあわせ」です。私たちはどこか息苦しい毎日を生きています。当たり前という常識の壁、人間関係によって生じる心の葛藤、個人の能力とは比例しない格差。しかし誰もが、それぞれ本来の姿を取り戻し、個がエンパワーするような社会を望んでいます。私たちはその中で、金融・投資・消費の観点から、皆さま一人ひとりの「自己実現」と「好き」を応援します。



中神 康議 | Yasunori Nakagami

みさき投資株式会社代表取締役社長、2021年より丸井グループ社外取締役を務める。「三度の飯より良い経営が好き」と言うほどの自称「経営オタク」。大学卒業後、経営コンサルティング業界に入る。経営者と社員、さらに株主の三位一体経営が企業価値を向上させるという固い信念を胸に、日本を元気づけたいと本気で考えている長期投資家。  
www.misaki-capital.com/

関本 創 | Arata Sekimoto

妖怪を語らせたら右に出るものはいない13歳の妖怪探家。妖怪への愛は研究だけにとどまらず、自身で妖怪本や妖怪グッズを販売してしまうほど。2020年に制作・販売した「アマビエ・キーホルダー」の売上でマスクを購入し、地元の医師会や保健所に4,000枚を寄付。小学5年生の時に「株式会社想いを創る」を立ち上げ取締役社長を務める。  
egaku.thebase.in/



ヒカリ | Hikari

コスプレで世界をつなぐ「金融女子コスプレイヤー」。国内外の金融機関でファンドマネジャーを務める傍ら、バックパッカーや海外イベントのゲストで60カ国以上を駆け巡り、世界中に数多くのファンがいる。コスプレ歴19年間で自作した衣装は200着以上にまでおよび、2017年、Kawaiiに特化し、海外を見据えた洋服ブランドを立ち上げた起業家。  
www.instagram.com/hikari\_green/

高畑 翔輝 | Shoki Takahata

彼がラジコンを走らせたら、そう簡単には止まらない!10歳からラジコンを始め、ラジコン全日本選手権3連覇、2019年にアメリカ カリフォルニアで開催されたIFMAR 1/8 GPレーシング(ラジコン)世界選手権でも優勝。コースや天候に合わせてタイヤや細かい部品を選び、1ミリ単位でマシンを仕上げていく強いこだわりを持つ、世界が憧れるラジコンサラーマン。自身のラジコン愛をSNSで世界に発信したいと目を輝かせている。



# SUPPORTING EVERYONE'S HAPPINESS AND SELF-EXPRESSION

DIALOGUE 03 — YASUNORI NAKAGAMI — ARATA SEKIMOTO  
— HIKARI — SHOKI TAKAHATA

## 「好き」を極める将来世代の想い

小学生で会社を起業した妖怪探家の関本創さん、機関投資家としてのキャリアを積み、アニメ・漫画のコスプレ女子として国内外で活躍、自らのブランドを立ち上げたヒカリさん、ラジコンに魅惑され、ラジコンカー世界チャンピオンに登りつめた高畑翔輝さん。一人ひとりの「好き」を極めた彼らを相手に、自らも経営マニアを自称する機関投資家であり当社社外取締役の中神康議がそれぞれの熱い想いを聞き出します。

妖怪・ラジコン・コスプレ・経営…。一人ひとりの「好き」

中神：今日は、それぞれの「好き」を極めた若者3人にお集まりいただきました。僕だけオジサンですが(笑)、皆さんと同じように「好き」を極めていて、三度の飯より経営を考えることが好きな経営オタクです。僕は大学卒業後、経営コンサルティング会社に就職し、お客さまの経営を1ミリでも良くすることを20年間やってきました。それから15年前にコンサルタントから投資業界に飛び込みました。自分で会社を始めるなんて思ってもみな

かったです。2021年6月からは、丸井グループの社外取締役も務めています。本日は、「好き」を極める皆さんの熱い想いをうかがえる座談会になるとうれいんです。まずは、自己紹介をお願いします。関本：こんにちは、妖怪探家の関本創です。僕は小さいころから本が大好きでした。自宅には漫画や小説、図鑑などがたくさんあり、その時々で昆虫や恐竜などいろいろなものに「ハマっては飽きて」をくり返していました。しかし、妖怪は言い伝えが残っている「不思議」な存在です。そこに、人間が仮説や想像を加えることで成長していくところに、ロマンを感

じてハマっています。『小学5年生がかいた ざんねん いが い ゆかいな 妖怪事典』(講談社)という本も執筆しました。高畑：ラジコン世界チャンピオンの高畑翔輝と言います。僕がラジコンを始めたのは10歳のころで、最初は親の影響でした。ラジコンカーが家にあって、親から「やってみるか」と誘ってもらったことがきっかけです。もともと負けず嫌いなので、結果が順位としてははっきりと出るレースというものが性に合っていたんだと思います。それからレースに向けての準備段階、マシンのセッティングも大好きです。レースは1周600~700メートルの



妖怪は言い伝えが残っている「不思議」な存在です。そこに、人間が仮説や想像を加えることで成長していくところに、ロマンを感じてハマっています。

コースを最高時速120kmで走って1,000分の1秒を競う競技なんですけど、自分のイメージ通りの走りをするためにはすごく精緻なセッティングが求められます。例えば、ネジ1本の締め方一つで、ロール(コーナーでの車体の傾き)が変わってしまう。そんなところにも夢中になっています。僕は、2019年にカリフォルニアで開催された「IFMAR 1/8 GPレーシング世界選手権」で優勝しました。これは8分の1スケールという、ラジコンカーでは最も大きな車体を走らせて競うレースです。ラジコンは、F1など実際のクルマのレースと同じで、チームを組み、スポンサーについていただいています。世界選手権は2年に1度あり、2021年の開催予定地は日本だったんですがコロナ禍で延期となってしまいました。ホームで2連覇をめざしていただけに、とても残念でした。

**ヒカリ:** こんにちは、ヒカリです。私は今、投資ファンドで働きながら、アニメ・漫画のコスプレイヤーを19年間続けています。また私は海外が本当に好きで、コスプレしながら海外をバックパッカーで60カ国くらい回りました。好きになったら極めないと気が済まない性格で、いろいろな二次元キャラクターの複雑なウィッグやコスプレ衣装を、どうやったら三次元で表現できるかアイデアを巡らせたり…。そうして撮影した写真をSNSで発信していたら海外ですごく有名になりました。海外のコスプレイベントにご招待いただいた時には、10年前に私を知ってコスプレを始めましたと言われたり、10年前に出した写真集を大事に保管してくれていた子から、サインを求められたこともありました。コスプレイヤーは同じ「好き」を共有することで、日本だ

けでなく世界規模でもつながれるんだなと思って続けています。

**高畑:** 僕もラジコンで、人とのつながりが広がり、いろいろな体験をしています。ライバルとして戦っている人たちも、僕が世界戦で勝つと一緒に喜んでくれて。ライバルだとしても、同じラジコンを極める仲間なんだなと、印象が変わりました。

**関本:** 僕のまわりの妖怪について研究している人や民俗学に詳しい人は、年上の方が多いです。その方たちとは、何時間でも話していただけるし、とても楽しいです。同年代にはあまりいないので、妖怪について語り合える友人がいてくれたらうれしいなと思います。

**中神:** 今の皆さんの話から、我々4人の共通点が二つ出てきたような気がします。経営オタクの僕もそうですが、研究しないとオタクになれないじゃないですか。



「突き詰めないと、気が済まない」、そういう姿勢がすごく大事なのです。それから「仲間」の大切さ、最初は自分で研究して楽しむのだけど、それを皆とシェアし、盛り上がって楽しむところは共通です。世界の「仲間」と話すことで空間を超える、年代を超える、そして時代も超えていくんですね。

「好き」をビジネスにするために必要なもの

**中神:** 関本くんとヒカリさんは起業もしているんですね。もう少し詳しく教えてください。

**関本:** 小学5年生の時に「株式会社想いを創る」という会社を起業して取締役社長になりました。きっかけは、特許を取ったことです。小学3年生の夏休みの宿題で発明に挑戦したんですが、人の役に立

つモノをつくりたいと思って、お母さんに困りごとを聞いたんです。そうしたら洗濯の時、バスタオルが乾きづらいことに困っていると聞きました。それで大きな洗濯物の乾きを早くするという「物干し補助具」をつくり特許を取りました。2021年に、僕の特許を使用した商品が100円ショップで発売されたので、頑張って起業して良かったなと思っています。

**ヒカリ:** 私は「日本製のKawaiiお洋服ブランド」というコンセプトで、普段着としてもコスプレとしても楽しめる洋服のブランドを立ち上げました。ひと昔前は、コスプレをするためには衣装を自分で作る必要があったので、最初の参入障壁が高かったです。裁縫の知識はまったくなかったのですが次第にうまくなり、これまでに200着以上つくりました。最近では安価な衣装も市場に出回り、より多くの皆さんがコスプレを楽しんでいます。

**中神:** 「好き」がしっかりビジネスになっているんですね。高畑さんは起業に興味がありますか。

**高畑:** 現在はまだレース活動に専念したい気持ちのほうが大きいですが、ゆくゆくは起業したいと思っています。ラジコンをやっている人に喜んでいただけるようなサービスを提供したいです。競技人口という点で言えば、ひと昔前には全日本選手権の出場者は100人以上いたのですが、今はその半分くらいになっています。ラジコンはお金と時間がかかるので、外出しなくてもできるゲームに人が流れているんだと思います。ただ世界選手権で優勝したら、地元のテレビ局などから密着取材の声がかかるようになりました。その番組がYouTubeで配信されたんですけど、100万回以上再生されたようなので、ラジコンに関心のある人は多いのかなと思っています。



コスプレイヤーは同じ「好き」を共有することで、日本だけでなく世界規模でもつながれるんだなと思って続けています。



SUPPORTING EVERYONE'S  
HAPPINESS AND SELF-EXPRESSION



現在はまだレース活動に  
専念したい気持ちのほうが大きいですが、  
ゆくゆくは起業したいと思っています。

**中神:** 起業したら、世界チャンピオンだから、「TAKAHATA」がブランドとして強みを発揮しそうですね。

**高畑:** ありがとうございます。中神さんはどうして起業しようと思ったのですか。

**中神:** 経営コンサルティング会社で、担当する会社が良い方向に変わるお手伝いを20年間やってきて、ふと投資家もやれるんじゃないかと思っちゃったのです。無邪気に投資業界に飛び込んだって感じですよ。起業って、無邪気でないといけないですね。失敗するんじゃないかと思ってしまったら行動に移せない。

**ヒカリ:** 私は上場していない会社の案件も扱っていたのですが、リーマンショックのころは経営が悪化する会社がけっこうありました。経営者が「好き」を極めて立ち上げた会社で、すばらしいものをつくっているのですが、会社の経営自体が得意ではない職人気質の人たちも多くて、

「好き」であることはすばらしいのですが、それをうまく会社の価値に反映できない経営者が多いなと感じました。

**中神:** 高度成長の時代には、皆が欲しいがるものを大量に生産して皆に届けるということがすごく大事だったと思いますが、現在は物が売れない。そしてコロナ禍もあってお客さんも来ない。どうやってビジネスを続けるのか、皆困っていて誰も答えを出せていないですよ。そんな中、丸井グループの「一人ひとりの『好き』を応援」というコンセプトが答えになるのではないかと僕は思っています。例えばラジコンは大量生産・大量消費するものではないだろうし、妖怪関連の需要もそう多くないでしょう。でも、そこにはすごく濃いニーズがあります。そこに関心を持っている人たちはいくらでも体験したいし、いくらでも話したい。そういうニーズをキャッチして会社

の価値に反映できればいいですね。

一人ひとりの「好き」が広がって、やがて…

**ヒカリ:** 皆さんのお話を聞いていてすごいなと思ったのは、世の中で流行っているものに飛びつくのではなく、シンプルに「好き」だから続けているところ。私がコスプレを始めたばかりの時は、まだ一般的ではなかったので、誰にも理解してもらえなかったです。「何をやっているんだ」という世間の逆風がすごかったですし、家族からもあまり理解されていませんでした。でも少数ながら、理解してくれる人、一緒に楽しんでくれる人がいたのです。続けていたら、オタク文化だった漫画やアニメ、コスプレがいつの間にか「Cool Japan」に。私はコスプレをメジャーなものにしたかったわけでは

なく、自分自身が大好きだから続けてきたんです。

**高畑:** そうですね。僕がラジコンを始めた10歳のころは、友だちからは「ラジコンってオモチャでしょ」という扱いを受けましたが、今はとても応援してくれています。勤務先の会社も、最初は「ラジコンが趣味なんです」という感じでしたが、全日本選手権などの結果を報告していくうちに、たくさん応援してくれるようになりました。ラジコンのレースに合わせて会社を休む必要もあるので、会社が理解してくれているのがとてもうれしいです。

**中神:** たしかに、まわりがついてくる、時代がついてくるということはあるですね。関本くんの妖怪というのは、まだ小さい種だけど、頑張って長く続けているうちに理解者が増え、同世代の人が集まり、世界にも広がっていくという順番になるのではないかと思います。

**関本:** 僕が調べた中では、妖怪や怪異に関する伝説は、日本にものすごく多いようです。キリスト教の国などでは、神は

世界に唯一と考える一神教が主流で、他の不思議なものは悪魔や妖精のような存在とされています。しかし日本には、たくさんのお神さまがいますし、不思議なことは「怪異」や「妖怪」とされて伝承が残されています。

**中神:** 日本は八百万の神といえますよね。木も神さまだし山も川も神さまで、いろいろな主役がいるという精神性が背景にありそうな気がしますね。

**関本:** そうです。日本は言霊の国ともいわれ、この世のありとあらゆるもの、言葉や色などにも心、神さま、魂が宿るといった考え方があります。例えば、昔は禊ぎ(みそぎ)といって、神さまの前に出る前に汚れを落とすということをしたのですが、日本人は入浴という行為でそれを毎日しています。日本ほど頻りに風呂に入ることは世界ではあまりないようなので、そういうところでも無意識に文化というか、伝承や言い伝えみたいなものがつなげられているのかなと思います。

**中神:** 関本くんは本当に詳しいですね。

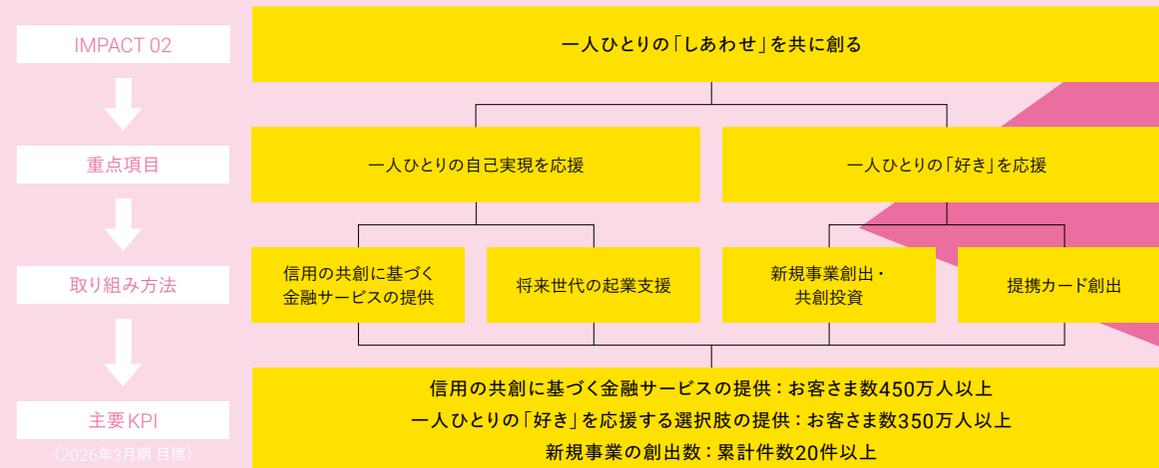
びっくりしました。これまで皆さんの熱量を感じたことで思い出した本があります。『「漫画少年」物語 編集者・加藤謙一伝』(加藤丈夫・都市出版)です。青少年の教育には漫画が良いと思い「漫画少年」という雑誌を創刊した人の評伝で、家族経営で漫画雑誌を発行するんですが、それが日本の漫画の源流になったそうです。トキワ荘というアパートで、当時売れっ子漫画家だった手塚治虫に仕事部屋を提供し、まだ売れていない漫画家たちを住まわせて、そこからいろいろな才能が育っていったのです。僕が言いたいのは、今や世界に誇れるカルチャーに成長した漫画も、たった一人の編集者の情熱、それは「好き」と言い換えることができると思うんですけど、そこから始まっているということです。アニメやコスプレ、ラジコン、妖怪、何でもかまわないと思いますが、一人ひとりの「好き」が大きく広がって、それで世界中の人がしあわせになるということは本当にあると思います。



# 一人ひとりの「しあわせ」を共に創る

私たち人類には、人の数だけ夢があり苦悩があります。置かれた境遇によって実現できない夢や、許されない夢があってはなりません。私たちには可能性があります。誰もが心の中に持っているその前向きな気持ちが、イノベーションを生み出す原動力となるのです。丸井グループは、年齢・性別・国籍・身体的特徴や境遇にかかわらず、誰もが「しあわせ」に自分らしく生きられる選択肢を提供することで、一人ひとりの「自己実現」や「好き」を応援し、個がエンパワーできる社会の実現を加速させます。

全体像と主要KPI



## WHO?

誰と

かなえない夢や実現したい未来をお持ちの方と共に

未来に変革を起こすようなアイデアをお持ちの方と共に

無限に存在するマニアックな「好き」をお持ちの方と共に

## WHAT?

何を

一人ひとりが本来の姿を取り戻し、個がエンパワーするような社会を実現します

金融・投資・消費の観点から、一人ひとりの「自己実現」と「好き」を応援します

実現に向けて、インターネットやブロックチェーンなどのテクノロジーを活用します

## HOW?

どのように

年齢・性別・国籍・身体的特徴にかかわらず信用を共創する金融サービスの提供

起業を志す方への人的・金銭的支援を含むコミュニティ全体での共創

未来に変革を起こすアイデアに社内外で投資することで新規事業を創出

選択先の組織・団体に自動的に寄付される提携カードの開発

同じ「好き」を持つ方が集えるコミュニティの創出

## OUR IMPACT

めざす規模



# Support for Pursuing Interests

あなたの「好き」を応援します!

アニメ、K-POP、ヴィーガン、コスメ、アート、カフェ巡り、キャンプ、サウナ、DIY…丸井グループが応援する「好き」のテーマは無限にあふれています。丸井グループでは、アニメ好きな社員を中心に、2016年にアニメ事業部が発足しました。その後、「好き」の応援団が続々と結成されています。「好き」という共通の気持ちを持った人が集うことで、自己表現や自己実現をかなえるポジティブな場をつくれます。「好き」の応援団が、どんな想いでどのような活動をしているのかをご紹介します!



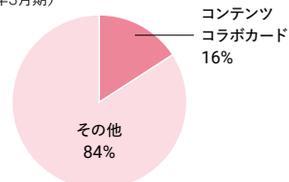
# ANIME

## 世界で絶大な人気! アニメ

世界に誇る日本を代表するポップカルチャー「アニメ」。動画配信サービスの人気作品ランキングで上位を独占するなど、アニメが社会や産業に与えるインパクトは年々大きくなっています。

アニメ好きな社員を中心に、アニメファンのお役に立ちたい!という想いから立ち上げたのがアニメ事業部です。アニメをもっと楽しむことのできる場を提供するために、マルイ店舗でのアニメイベントを開催。また、お気に入りのコレクションを増やしていただくために、オリジナルグッズの企画販売やアニメデザインのエポスカードを発行するなど、「好き」を応援するための新しいアイデアを生み出しています。イベント年間来場者数、開催件数も年々増え、私たちの取り組みに共感してくださる「好き」の仲間がどんどん増えています!

新規カード会員のうち  
16%がコンテンツコラボカード会員  
(2020年3月期)



### イベント開催数の推移



ハマる人が続出!「東京リベンジャーズ」のイベント  
©和久井隆/講談社 ©2020 映画「東京リベンジャーズ」製作委員会



大人気アニメ「呪術廻戦」のイベント  
©芥見下々/集英社・呪術廻戦製作委員会



高尾 麻利奈  
(株)丸井  
アニメ事業部 営業1課

## 大好きなアニメシリーズのコラボカードをつくりました!

数年前に訪れたコミックマーケットに私の大好きなアニメシリーズの著作権元である企業さまが参加されていました。そこでご挨拶したことがきっかけとなり、その後何度もお話を重ね、コラボカードの実現にいたりしました。アニメ事業部から店舗に異動し、接客中にそのコラボカードをお持ちのお客さまから「デザインをととても気に入っています」とのお声をいただいた時は、本当に感激しました。2年ぶりに事業部に戻りましたが、アニメだけでなくYouTubeや配信アプリなどのデジタルコンテンツまで領域を拡げており、以前に比べてたくさんの好きを応援する事業になったと感じています。

### あなたの「推し」がきっと見つかる! たくさんのアニメカード

2014年に女性向けゲームブランド「オトメイト」とのコラボカードから、エポスのアニメカードはスタートしました。その後も、「銀魂」「エヴァンゲリオン」「ワンピース」などの大人気アニメから、知る人ぞ知るアニメまで、幅広いコンテンツとのコラボカードが続々と登場!今後も、フォーエバーカードとして長くご愛用いただけるよう「推しをそばに感じられる」カードを生み出していきます。



## プレイヤーとファン両方の「好き」を応援していきたいです!

現在アニメ事業部では、YouTubeや配信アプリなどのオンライン上で活躍するプレイヤーとファン両方に貢献できるサービス展開を進めています。マルイ店舗でイベントを開催することでプレイヤーの活躍・認知の場が拡大すると同時に、ファンもイベントに参加することで、ファン同士やプレイヤーとの一体感を得ることが出来ます。こうした自社メディアをステージとして活用していただくなど、デジタルコンテンツとの協業をさらに推進していきます。今後も丸井グループのアセットを活用した「好き」を応援するプラットフォームをめざします。

### Twitterフォロワーは約30万人!

マルイアニメのTwitterはアカウント開設から5周年を迎え、フォロワーも約30万人(2021年12月現在)と拡大中です。マルイ・モディの期間限定イベントやECのお知らせだけでなく、推し活アンケートなどのキャンペーンも実施。ファンの皆さまの「推し」への愛にあふれたツイートが集まり盛り上がっています。今後も、たくさんの「好き」との出会いや新しい発見をお届けしていきます。

「マルイアニメ」公式Twitter  
@marui\_anime



大人気!マルチクリエイター「P丸様。」の誕生日イベントをマルイ店舗で開催  
©P丸様.



YouTubeアニメの制作・配信を行う「Plott」初のリアルショップを開催  
©Plott Inc. 2021



小川 佳  
(株)丸井  
アニメ事業部 営業1課

# K-POP

## 熱狂的なファンダムを持つK-POP

全世界から熱狂的なファンの支持を集める「K-POP」。ファンがアーティストの誕生日やデビュー記念日を祝う「広告看板」を駅や商業施設に掲示したり、アーティストの出演番組の字幕を作成したりするなど、韓国をはじめとした世界中でファンの応援が非常にアツいです！

そのようなファンたちのアツい「好き」の想いをもっと爆発させていただきたいとの想いから、K-POP部門を立ち上げました！オンライン上での交流の場づくりや、マルチ店舗でのイベント企画運営などを進めています。

### パッと見てわかる！韓流ブーム

2004年	「冬のソナタ」が国内地上波で放送開始され、ペ・ヨンジュンをはじめ韓流俳優が爆発的人气に
2010年	東方神起、BIGBANG、少女時代、KARAを筆頭にK-POPブームが到来
2015年	BTSがアメリカのヒットチャートビルボード200で1位を獲得
2020年	映画「パラサイト」やドラマ「梨泰院クラス」など映像作品の人气に火がつく
2021年	K-POPアーティストが海外の音楽番組の常連に。活躍の場が世界へ

「推し活がはかどってありがたい…！」とっていただきたいです！

私は、BTSのパフォーマンスを見てからK-POPの沼にハマりました。「推し」のためなら即行動するファンのために、K-POPや韓国ドラマなどのイベントをマルチ店舗で開催しています。またファンの交流の場として運営している「チョアコミュ」では、イベントを逃してしまった方向けに、ファンによるイベントレポ投稿も始まっています。「丸井グループのおかげで、推し活がはかどってありがたい…！」とっていただけるような、ファンダムビジネスを実現させたいです！

### 「チョア(好き)」でつながるコミュニティサイト

「チョアコミュ」は、韓国カルチャーが好きなおと、どこでも・いつでも・だれとでもつながることのできる場所をつくりたいという想いから生まれました。現在、「チョアコミュ」のコミュニティ登録者は、約22,000人(2021年12月現在)。おすすめの韓国ドラマや韓国料理を教え合ったり、お気に入りのK-POPアイドルや俳優について語り合ったり…ファン同士で楽しめるオンライン広場です。

「チョアコミュ」はこちらから  
[www.beach.jp/community/CHOA-0101/index](http://www.beach.jp/community/CHOA-0101/index)

イベントの最新情報はここからチェック  
 「チョアコミュ」公式Twitter  
[@choa\\_0101](https://twitter.com/choa_0101)



お揃いのトマトのオブジェを持って記念撮影



好きな韓国ドラマやK-POPを自由に書き込めるスペースをご用意

### 社員も好きだからわかる！

#### ファンが喜ぶ演出にこだわりたい

イベントを企画するうえで、一番大切にしているのは「エモさ」です！例えば、人気俳優の写真集イベントでは、表紙で俳優が手にしているトマトのオブジェをファンの撮影用に用意したり、K-POPアイドルのイベントでは、誕生日イベント定番のアイテムを配布するなど、ファンが喜ぶ工夫をしています。



日野原 麻結  
 (株)丸井  
 アニメ事業部 営業2課



# K-COSME



Support for Pursuing Interests

## 美容の最先端を走る韓国コスメ

コスメのトレンドを次々に生み出し、世界で大注目の「韓国コスメ」。最大の魅力は、高品質なのに価格がお手ごろなところ。性別・年齢・国籍問わず多くのファンが韓国コスメに夢中になっています。

「自分にぴったりのコスメが見つかる」、そのような場所をめざして、ECサイト・リアル店舗どちらでも安心してお買物を楽しんでいただけるサービス「KOREAJU(コリアージュ)」をつくり、イチオシコスメをお届けしています。



横山 愛理香  
 (株)okos  
 Kコスメ事業部

「KOREAJU」は、韓国コスメ好きが集まるコミュニティにしたい！

K-POPが好きで、そこから韓国コスメが大好きになりました！「KOREAJU」の店舗イベントで、お客さまとK-POPの話題で盛り上がりながら、コスメ選びのお手伝いをしたところ、「ずっと開催してほしい！」とうれしいお声をいただきました。「KOREAJU」を単なる商品販売の場ではなく、韓国コスメ好きが集まるコミュニティとして、韓国ファンの輪をもっと広げていきたいです！



外部店舗での出店イベント

### お気に入りが見つかる「KOREAJU」

ECサイトで販売している韓国コスメは、約50ブランド、800アイテム以上！毎月追加される「KOREAJU限定セット」は、お得なセットやおまけがついたセットとしてお届けします。また、定期的なリアル店舗へイベント出店することで、実際に使用感を試しながら安心してお買物を楽しんでいただけます。

「KOREAJU」公式サイト  
[koreaju.0101.co.jp/](http://koreaju.0101.co.jp/)

人気コスメやスタッフの推しコスメも発信中！  
 「KOREAJU」公式Instagram  
[@koreaju\\_official](https://www.instagram.com/koreaju_official)

**KOREAJU**

### 「KOREAJU」スタッフがおすすめするアイテムTOP3

1位：コスバ抜群！フェイスマスク

2位：バリエーション豊富♡アイシャドウ

3位：マスクにつかない！リップティント

「コスメ選びが楽しかった！」というお声が、本当にうれしかったです！

韓国コスメ好きを活かし、イベント運営や公式Instagramの投稿などをサポートするのが「KOREAJU応援隊」です。社内公募に受かるまで応募し続け、これまでに2回イベントスタッフとして携わりました。お客さまと一緒にコスメを試しながら、お気に入りを見つけるとともに、新しい「好き」を見つけるお手伝いのでき、うれしかったです。「好き」を応援するビジネスは、働く私たちの「好き」を通じて、お客さまの「好き」の輪を広げることができます。今後もお客さまの声や想いの実現に向けて、より良いサービスを提供していきたいです。



山口 梨  
 KOREAJU応援隊  
 (株)丸井  
 町田店 レディスシューズ担当

# VEGAN



Support for  
Pursuing Interests

## ライフスタイルに新しい選択肢「ヴィーガン」を!

環境保全や健康の観点からも注目が集まる「ヴィーガン」。最近では、ファッションやビューティ業界でも、革製品を使用しない・動物実験をしないブランドが増えています。知らないうちにヴィーガン製品を使っていた、なんてこともあるかもしれません。VEGAN事業部は、日常生活に取り入れやすい「食」に着目し、動物性食材を使わないヴィーガンスイーツの企画販売や、おすすめの食べ方をSNSで発信しています!



兼子 節子  
(株)okos  
VEGAN事業部

お客さまに「選べるしあわせ」を提供できていると実感しています

2021年5月にヴィーガンスイーツ通販サービス「vee ga boo(ヴィーガブー)」を立ち上げて以来、お客さまの喜ぶ姿やお声がやりがいに繋がっています!イベントで、アレルギーのあるお客さまが「ここにあるお菓子は、なんでも食べていいんだ!」と目をキラキラさせている姿を見て、本当にうれしくなりました。卵や乳だけではなく小麦や大豆などアレルギーにも種類があるため、多様なブランドをご用意することで、お客さまに「選べるしあわせ」を提供できていると実感しています。



月ごとに参加ブランドが変わるので、毎月違うお菓子を楽しめます

おいしくて、わくわくするヴィーガンスイーツの食べ比べBOXが登場!

2021年5月、厳選したヴィーガンスイーツを月替わりのボックスに詰め合わせてお届けする通販サービス「vee ga boo」がスタートしました。1箱3または5ブランドのお菓子をお試しいただけるので、きっとあなたのお気に入りが見つかります。

「vee ga boo」販売サイト  
vee-ga-boo.jp/

Instagramをフォローして情報をいち早くキャッチ!  
公式Instagramをフォローしていただくと、今月の食べ比べBOXやおすすめブランド、イベント情報をいち早くチェックできます。ブランドとのインスタライブは、ブランドの成り立ちやスイーツの製作秘話が聞けちゃいます。限定クーポンなどのお得情報もあるかも。

「vee ga boo」公式Instagram  
@vee\_ga\_boo\_official



# EMPOWERMENT

「個をエンパワーメントする」  
ブランドがマルイ店舗に  
フラッグシップショップを  
続々オープン!

「一人ひとりの『好き』を応援」という想いが共鳴したブランドさまとの共創を進めています。今回ご紹介するのは、マルイ店舗に新しくフラッグシップショップをオープンした「DINETTE(ディネット)」さまと「BULK HOMME(バルクオム)」さまです。

こだわり抜いた高品質のプロダクトだけでなく、そのブランドストーリーが多くのお客様から熱い支持を得ています。各ブランドの世界観を詰め込んだショップでは、スタッフからのビューティアドバイスが受けられます。あなただけのお気に入りが見つかるはず!

女性たちが願う「あったらいいな」の声にお応えします!  
「DINETTE」さまは「女の子の力で世界をハッピーに」をミッションに掲げ、ビューティSNSを通じてユーザーが知りたい最新コスメ情報やキレイになるためのノウハウとコンテンツを提供しています。プライベートブランド「PHOEBE BEAUTY UP」は、メディアを通じて集めたユーザーのニーズに応じてつくられました。多くの方に愛される理由が、このユーザーに寄り添うブランドづくりにあります。

「PHOEBE BEAUTY UP」公式サイト  
phoebbeautyup.com/lp?u=gold

「DINETTE」公式 Instagram  
@dINETTE\_inc



ショップ内ではSNS投稿用の撮影も可能  
(有楽町マルイ「PHOEBE BEAUTY UP」)

メンズビューティを通じて、  
世界中の男性をエンパワーメント

「BULK HOMME」さまのミッションは、「メンズスキンケアブランド世界シェアNo.1」。メンズビューティを通じて、世界中の男性のライフスタイルをサポートします。2017年にアジア、2020年5月にはイギリスやフランスへ進出し、着実にファンを獲得し続けています。「BULK HOMME」さまでは、検証をくり返し「BULK(中身)」の品質が確信にいたったプロダクトしか販売していません。リアル店舗では、ショップスタッフと相談しながら、メイクアップ体験やスキンケアのテクスチャーをお試しいただけます。

「BULK HOMME」公式サイト  
bulk.co.jp/

丸井グループ社員による「BULK HOMME THE STAND」体験レポはこちらから  
www.to-mare.com/news/2021/bulk-homme.html



最新のテクノロジーで世界観を再現  
(新宿マルイ本館「BULK HOMME THE STAND」)

## VOICE



野口 卓也氏  
(株)バルクオム  
代表取締役 CEO

フラッグシップショップ展開に、お客さまからうれしい反響をいただいています

「BULK HOMME」は、世界に誇るべき日本の美容・スキンケアの高い研究開発レベルを活かして、世界に名だたるブランドをつくりたいという想いから創業しました。マルイ店舗への出店を決めたきっかけは、男性向けのメイクアップラインを開発したことでした。メイクはその特性上、試してみるための空間やサービスが非常に重要だと考えているからです。実際に、これまでECでお買い上げいただいていたお客さまから、店頭で初めてプロダクトに触れたという方まで、幅広いユーザーの皆さまからたいへんうれしい反響をいただいています。



# Vegan Baking with 8ablish

EIGHTABLISH

## 地球にも人にもやさしいヴィーガンスイーツづくり

近年、環境保全以外の観点からも注目を集めつつあるヴィーガンフード。しかし日本ではお店はまだ少なく、馴染みのあるものではありません。丸井グループは、ヴィーガンフードをより身近に感じていただけるよう、2021年5月から、月替わりで厳選したヴィーガンスイーツをお届けするサービス「vee ga boo(ヴィーガブー)」を始めました。今回、ヴィーガンスイーツの魅力をさらに多くの方に知っていただくため、「vee ga boo」でも商品を提供して下さっている「8ablish(エイタブリッシュ)」さま監修のもと、将来世代である子どもたちに、自分たちにも地球にもやさしいヴィーガンスイーツを楽しくつくっていただきました。

### グルテンフリーチョコチップマフィン材料(6個分)

- A 製菓用米粉 .....160g
- 大豆粉 .....40g
- アーモンドパウダー .....50g
- ベーキングパウダー .....10g
- B 菜種油 .....70g
- 豆乳 .....170g
- メープルシロップ .....80g
- C チョコチップ .....40g

トッピングはお好みに合わせて  
(チョコチップやアーモンドなど)



1 材料は卵など動物性食材を使用しません。



2 Aの粉類を合わせてふるいにかけます。



3 Bの菜種油に豆乳、メープルシロップを順番に加えてしっかりと混ぜ合わせます。



4 AにBを一気に入れてゴムベラでよく混ぜ合わせます。



5 少し粉っ気が残っているくらいになったらCのチョコチップを混ぜ合わせます。



6 直径7cm高さ約3.5cmのマフィン型に生地をスプーンで入れます。生地を合わせたらなるべく早くカップに生地を入れて焼きましょう。時間が経つとふくらみにくくなります。



7 今回はトッピングにチョコチップとアーモンドをのせました。



8 予熱をした180°Cのオーブンで30分焼いたらでき上がり!

おいしくできました!  
頑張ってたかって  
良かったね!



今回初めてスイーツづくりを体験したのは、まさみくん(5歳)とあこちゃん(7歳)

## What's Vegan Sweets?

卵・乳製品などの動物性食材や、はちみつを使わず、植物性食材のみでつくられたお菓子です。アレルギーでお悩みの方や環境に配慮した食生活を送りたい方など、子どもから大人まで、誰もが「おいしい!」と楽しむことができます。

### 今回ご協力いただいた8ablish(エイタブリッシュ)さまについて

2000年創業。「UNIVERSAL PLEASURE FOR EVERYONE」を掲げ、ヴィーガンスイーツを提供。体質や宗教、思想などの理由で食に制限がある方々にとっても、食べる側もつくる側も安心して楽しめるスイーツ。時代を超えてユニバーサルに愛されるお菓子を日々お届けしています。東京・南青山店のほかに銀座店、2021年8月には富山県にも店舗をオープン。

PARLOR 8ablish ☎ www.8ablish.com/  
オンラインショップ ☎ 8ablish.shop/



南青山店

スイーツづくりの様子を動画で2021年12月末公開予定  
☎ www.to-mare.com/ytube/

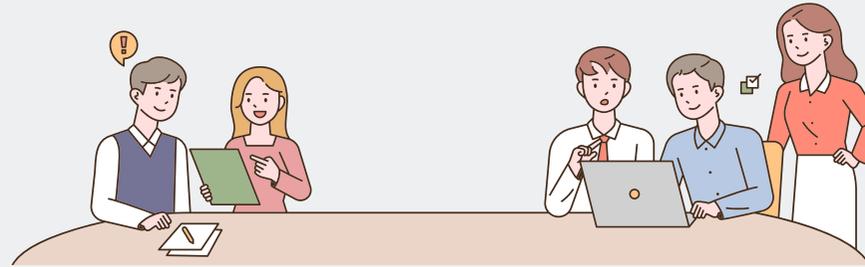
さまざまなヴィーガンスイーツを堪能できる「vee ga boo」  
公式サイト ☎ vee-ga-boo.jp  
公式 Instagram ☎ www.instagram.com/vee\_ga\_boo\_official/



# ASSISTANCE FOR ACHIEVING SELF-ACTUALIZATION

## 一人ひとりの自己実現を応援

丸井グループは、オープンイノベーションを加速し、新たな事業創出をめざす二つのプログラムをスタートしています。各々のプログラムには、革新的なアイデアを持った将来世代や、ビジネスを通じて豊かな社会をつくりたいという信念ある若手起業家たちが多数集結。丸井グループのアセットやノウハウを活用し、一人ひとりの自己実現を応援します。



## 大学生・大学院生(それに準ずる年齢18~24歳)対象 Future Accelerator Gateway

IT教育プログラム運営のライフイズテック(株)さまと連携し、2020年10月に「Future Accelerator Gateway」は始動しました。大学生・大学院生の皆さまから新規事業アイデアを募集。学生の皆さまと丸井グループ社員がチームを組み、約3カ月間にわたり起業家メンターのもとで新規事業アイデアをブラッシュアップしていきます。第1回イベントでメンターを務めたライフイズテック(株)代表 水野雄介氏に加えて、第2回開催時のメンターには、BASE(株)代表 鶴岡裕太氏、(株)ツクルバ代表 村上浩輝氏を新たにお迎えしました。デモデーでは、著名な実業家の方々や当社代表 青井が審査員を務めます。将来世代の皆さまの「こんな事業を実現したい!」という熱い想いを形にするため、充実したサポート体制でプログラムを実施しています。

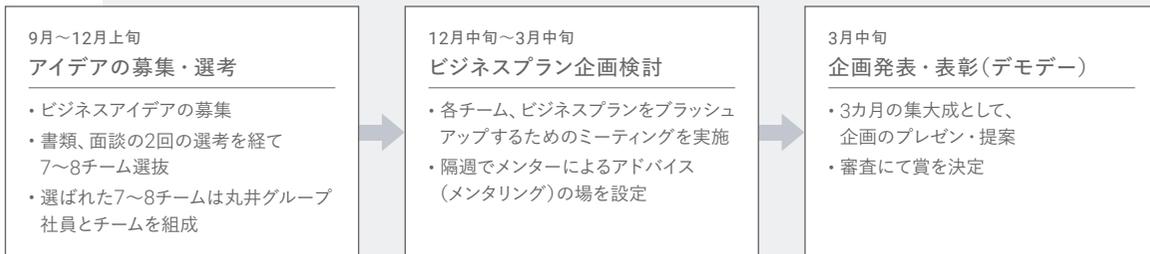


## スタートアップ企業対象 Marui Co-Creation Pitch

スタートアップ企業より事業アイデアを募集するイベント「Marui Co-Creation Pitch」は、2021年2月に(株)サムライインキュベートさまとの共同開催によりスタート。同社は、創業期中心にスタートアップ投資・成長支援を行うベンチャーキャピタル事業と、大手企業や自治体・行政のオープンイノベーション支援も行っています。第1回イベントでは、35社の応募の中から書類・面談選考を経て選出された10社が事業アイデアの提案を行いました。提案内容はどれも熱量高く、審査委員との質疑応答は非常に白熱しました。その結果、4社が優秀賞に選ばれ、優秀賞・オーディエンス賞をダブル受賞した(株)ヘラルボニーさまとは提携クレジットカードの取り組みにもつながり、すでに共創が実現しています。

## 優秀賞に輝いた4社をご紹介します!

社名	事業概要
エリー(株)	昆虫の「蚕」を原料とした次世代食品「シルクフード(SILKFOOD)」の開発
(株)シェアウィング	社寺体験ステイ「OTERA STAY(お寺ステイ)」、オンライン宿泊体験サービス「クラウドホテル」の運営
(株)DATAFLUCT	データサイエンスで企業と社会の課題を解決するソリューションの提供
(株)ヘラルボニー	「障がい×アート」をテーマとした社会実装(作品販売・ファブリック展開制作物・空間演出)



将来世代の方々の姿を見て、創業時の想いをあらためて胸に刻みました

学生の皆さまが力を合わせてアイデアを練り合っている様子や、プレゼン当日の緊張感がありながらも全力で楽しんでいる様子、どれもとても印象的でした!プログラムで将来世代の方々の柔軟で素直な発想に刺激を受け、私たちもあらためて創業時の気持ちを胸に刻む機会になりました。学生の皆さまには「まずはやってみることを大切に、はじめの一歩を踏み出してどんどん行動に移ってほしいです!

第1回イベント審査員からコメントが届いています!



原 由記  
Mellia(株)  
代表取締役 CEO



和田 由紀  
Mellia(株)  
代表取締役 CEO

「ヘラルボニーエポスカード」  
コロバカード発行を記念してポップアップショップを開催(有楽町マルイ)  
写真 杉能 信介

使うたび、社会を前進させる。  
「ヘラルボニーエポスカード」が誕生!

(株)ヘラルボニーは「異彩を、放て。」をミッションに掲げ、日本全国の障がいのある作家と共に、福祉を起点とした新たな文化の創造をめざすスタートアップ企業です。2021年11月に、お買物でのご利用金額の0.1%が、ヘラルボニーを通じて福祉を支える力となる「ヘラルボニーエポスカード」が誕生しました。お客さまの日常生活でのご利用が、作家の創作活動・ギャラリーの運営・福祉団体への寄付に還元されます。

丸井グループを代表するような共創事例を創出したい

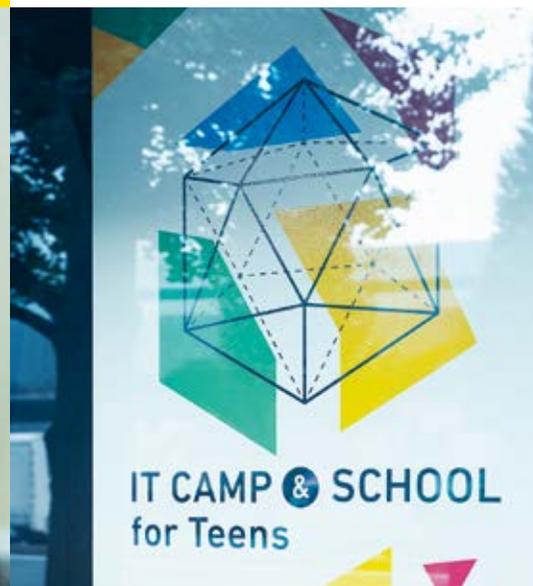
丸井グループの掲げるビジョンやミッションを実現するためには、自社だけでなくオープンイノベーションによる新たな価値創出が重要だと感じました。そこで、スタートアップ企業と丸井グループのアセットやノウハウを掛け合わせるオープンイノベーション型の新規事業創出プログラムを企画・実施するにいたり、その結果生まれたのが「Marui Co-Creation Pitch」です。

本プログラムを通じて、ユニークな共創アイデアが数多く集まり、うれしいことに1つ目の共創を実現することができました。今後も丸井グループを代表するような共創事例を創出し続けられるようなプログラムをめざします!

私が応援します!



大沢 翔  
(株)丸井グループ 経営企画部  
新規事業開発担当



# NEW BUSINESSES BORN OUT OF IDEAS FROM YOUNGER GENERATIONS

DIALOGUE 04 — KIMIHIRO KATSUMI — YUTO TOMITA  
— YUSUKE MIZUNO — HIROYA NAKAMURA

## 将来世代のアイデアから創出する新規事業とは

未来に変革を起こすような画期的なビジネスアイデアを将来世代から募り、選ばれたアイデアを約3か月間にわたり、スタートアップ企業の社長や丸井グループ社員と共にブラッシュアップしていく「Future Accelerator Gateway」。2020年12月から2021年3月まで開催された第1回プログラムに参加した将来世代2名と再び膝を交え、プログラムの経験から得た学びと今後の可能性を語り合います。

「Future Accelerator Gateway 2020」の様子はこちらから  
www.0101maruigroup.co.jp/future/archive/001.html

それぞれが実現した未来とは

**中村:** 皆さん、お久しぶりです。私はご出席いただいている勝見さん率いるAllesgoodチームに、丸井グループの社員メンターとして参加しました。一方、起業家メンターとして参加された水野さんには、貴重なアドバイスを頂戴するなど、すべてのチームに目を配っていただきました。今日は、それぞれの立場から語り合いたいのですが、まず、水野さんから自己紹介をお願いします。

**水野:** 2010年にライフイズテック(株)というEduTechベンチャーを創業して、中学生や高校生向けのIT・プログラミング教育などを提供しています。ただ学ぶというだけではなく、2025年までに120万人のイノベーション人材を育成することを中期的な目標にしている、そこから社会を変えられる、他人をしあわせにできる力を育てたいと考えています。僕らも丸井グループさん同様、次の世代にとって少しでも良い社会をつくるために仕事をしたと思っています。

**勝見:** (株)Allesgoodの代表取締役をしています勝見です。名前のキミヒロからキミーと呼ばれています。当社では、気候変動や貧困問題といった社会課題に積極的に取り組む企業と、そんな企業に就職したい学生をつなぐ採用プラットフォーム「エシカル就活」というサービスを運営しています。起業のきっかけは、そもそも僕自身が就活にすごく苦戦したことでした。社会課題を軸に企業を選びたいと考えていたのですが、当時、そのような軸で企業を探す手段がなかったという体験から思いついたアイデアです。僕は即行動しちゃうタイプなので、アイデアが浮かんだらすぐに法人登記してしまって。ちょうどその時に「Future Accelerator Gateway」を知って応募しました。

**中村:** キミーは、現在すでにサービスを実装しているんですね。

**勝見:** リリースしてまだ3カ月くらいで、ようやくユーザーの課題や打ち手を決める事業フェーズです。僕らのミッションは産業界、いわゆるビジネスのサステナビリティ

を加速させることです。経営資源の中では人材がキーです。社会課題や将来のことを考えている企業と人材がマッチすることによって、水野さんや丸井グループさんの言っているインパクトを生む変革者が増えるのではないかと考えています。  
**水野:** キミーはプレゼンがかなりうまくて、人としての魅力がある。最初は実装力が弱めだったけれど、アイデアも今の時代感があって、すごく良いなと思いました。  
**勝見:** ありがとうございます。でも、優秀賞を受賞したのは、富田さん率いるiisaでしたね。

**中村:** 富田さんも、自己紹介と事業アイ

デアや「Future Accelerator Gateway」に参加したきっかけを教えてください。  
**富田:** 富田悠斗です。僕は、経済的な理由から教科書を持っていない学生向けに、教科書配信サービスを展開しようとしています。中学や高校で始まっている教科書のデジタル化を大学の教科書でもできるのではないかと考えて、スマートフォンやパソコン上で読めるようにするサービスもつくる予定です。「Future Accelerator Gateway」に出会ったきっかけは、僕らのチーム3名全員がライフイズテックで中高生向けにメンター(中高生に対するアドバイザー)をしていたの



勝見 仁泰 | Kimihiro Katsumi  
株式会社 Allesgood  
代表取締役 CEO

1998年生まれ。既存の就活に対する疑問から、株式会社 Allesgoodを創業。社会課題に取り組むエシカル企業と優秀な学生をつなげる社会課題版LinkedIn「エシカル就活」を運営。

で、僕たちも何かおもしろいことをしたいという話になってエントリーしました。

**中村:** 富田さんのサービスは今、どのくらいまで進んでいるのですか。

**富田:** 今は大学のアクセラレータープログラムを通して、出版社とコネクションをつくっている段階です。僕らのサービスは著作権を持つ出版社の協力がないと進められないのですが、出版社には書籍のデジタル化にマイナスのイメージを持っている人も多いのです。またサービスをローンチできたとしても最初の問題点になるのが、サブスクサービスに必須のクレジットカードを持っていない学生が多いということです。プログラムの中で丸井グループさんと協業させていただくことを仮定してメンバーで議論を進めるうちに、エポスカードと連携させるとか、プリペイドカードを発行するとかの可能性が見えてきました。

**若者の良いところは  
縛られないところ**

**勝見:** 優秀賞を逃したこと以外にも、実は、忘れられないことがありました。最終プレゼンの2日前に、水野さんに事

前プレゼンをする機会があって、僕らのサービスはその時点で契約が取れた企業もあり、売上の目処も立ちつつあったので、「優秀賞はもらったな」くらいに慢心していたのです。そのような状態で水野さんに事前プレゼンしたら、「つまんない」と言われてしまいました!

**水野:** 覚えていない。(一同爆笑)

**中村:** 社員メンターとして「やばい」と思いました。でも冷静に見直すと確かに、大企業が予算を取るためにプレゼンしているみたいな資料で、つまらないなと思いました。我々社員の思い込みで「もう少し論理的にやろう」と提案してしまっただけだったので、そこは私の反省点でもあります。

**勝見:** 僕にとっては、人生の中で最も頭が真っ白になった瞬間でした。水野さんにその後で「キミーらしさがないよね」と言われて、ハッとしました。論理的に伝えることを意識しすぎて、自分の想いが薄くなっていたのです。そこで、ちゃんと自分の想いを伝えようと、その後の2日間で全部作り直しました。ここで、つまりいた時にいかに前を向くのか、ということをすごく学びました。

**水野:** これであきらめてしまうなら、起業家として成功するわけがない。だから僕



富田 悠斗 | Yuto Tomita

1999年生まれ。大学在学中にプログラミングのメンターとして、ライフイズテック株式会社に所属。大学生向け教科書配信サービスを開発するためにiisaを立ち上げ、現在は事業化を進める。

はちゃんと思ったことを言って、それに対して彼がやるかどうかは正直どちらでもいいのです。やらなければ起業家としては厳しいという話だし、こういうことをくり返す中で、人は非連続な成長をしていくものだと思うし、キミーにはそういう力があつたということです。

**富田:** 僕らも最初は正攻法で攻めようとしていたのですが、水野さんに助けていただきました。はじめは、デジタル化した本を貸し借りができないような法律がありました。でも紙では赤字になってしまふ。1カ月くらい行き詰まっていた時に水野さんから、「既存の概念にとらわれなくてもいいのではないか」と言われたのです。さらに「まずプロダクトをつくって出版社に声をかけてみたら」とアドバイスをいただいたので、プロダクトを2週間でつくってみました。それを持って出版社をまわってみたら、話を真剣に聞いてくださるところが増えて驚きました。

**中村:** この実装力には正直、驚きました。我々社員の常識からすると、アプリなどのプロダクトはある程度のコストと時間

水野 雄介 | Yusuke Mizuno

ライフイズテック株式会社  
代表取締役 CEO

1982年、北海道生まれ。慶應義塾大学理工学部物理情報工学科卒、大学院修了。大学院在学中に、高校の物理非常勤講師を2年間務める。大学院修了後、人材コンサルティング会社を経て、2010年7月、ライフイズテック株式会社を設立。2019年に、丸井グループと資本提携を結ぶ。シリコンバレーIT教育法をモチーフとした中高生向けプログラミング・IT教育キャンプ/スクール「Life is Tech!」を立ち上げる。



をかけてつくるものという先入観があつたのですが…。

**水野:** 学生が2週間でつくってしまった(笑)。企業側も学生が相手だと「本当にできるのか」という先入観があるので、動くものを見せられたら「これはいいじゃん」となります。若い人の良いところは縛られていないので、大企業が難しいとされていることにもチャレンジできるのです。

**ITやプログラミングは誰かの生活をより良いものにするためのスキル**

**勝見:** ITやデジタル技術を使うことで、僕のような学生や個人でも課題解決へのアクションを踏み出しやすくなったと思います。「エシカル就活」は採用プラットフォームなので企業と学生とのマッチングですが、もしITやデジタルを使わずに人と人をつなごうとすると、めちゃコストがかかりますよね。

**富田:** 僕もそう思います。ITやデジタル技術があるからこそ、起業とかサービスのローンチが身近になってきていると思います。まずプロトタイプをつくってみるという考え方は今も役立っていて、人生が変わったと言ってもいいくらいです。

**中村:** メンターとして参加した社員たちも同じで、自分たちにもできるのだと気づいたので。実は私も「Future Accelerator Gateway」の後、担当している新規事業のアプリをつくり、それを見せながらお客さまにアンケートやインタビューをしました。が、企画書を紙芝居でやるのとは、まったく違う反応でした。

**水野:** それがDX化です。何のためにプログラミングを学ぶのかというと、プロダクトをつくるためであり、それによって誰かの生活をより良いものに変えたり、便利なサービスをつくりたいからです。2022年4月から「情報」は高校の必修

科目になり、2025年にはそれが共通一次試験科目になります。つまり近い将来、全学生がプログラミングの知識をある程度持った状態で就職する時代が来ます。英語と同じようにベーシックなスキルになる。

**勝見:** 今回このプロジェクトに参加して、何よりもありがたかったのは、水野さんや青井社長など本当に世の中を変えようと思っている人たちの想いやサクセスストーリーを間近で聞いたことです。今後は僕が学んだことを、「何かをやりたい」と思ってチャレンジしている中高生たちに還元しなければいけないと思っています。

**水野:** ぜひそうしてほしいです。大人から言われても中高生のテンションは上がらない。だからライフイズテックでは、20代のメンターが生徒たちに教えるのです。教えるスキルを持っている40代が教えるより、スキルはなくても20代のちょっとカッコいい先輩から教わるほうが、彼らの人生を変えるという意味では価値があります。

**中村:** 「Future Accelerator Gateway」



中村 紘也 | Hiroya Nakamura

D2C&Co.株式会社  
共創メディア・事業管理担当

2015年 株式会社丸井グループ入社。2020年より、新規事業としてD2C&Co.株式会社 共創メディア・事業管理を担当。国内初のD2Cブランドキュレーションメディア5PM Journalの立ち上げ、運営に携わる。  
5pmjournal.com/

は可能性のかたまりだと思っています。まったく想像していなかった事業が生まれてくるので、それらの事業との掛け算によって丸井グループの未来も変わってくるだろうとイメージしています。そして、キミーや富田さんのような将来世代の共創パートナーをどんどん増やしていきたいです。その数が増えることが、インパクトを実現する原動力になると思います。



# TELL US WHAT YOU LOVE

皆の「好きなこと」「楽しいこと」を教えてください！

丸井グループ創業の地、東京都中野区にある学校法人新渡戸文化学園は、「しあわせを創る人=Happiness Creatorの育成」を目標に掲げ、社会課題を解決できる人材の輩出に取り組んでいます。この学校には、学年の枠を越え、先生も児童も共に学ぶクリエイティブ空間「VIVISTOP NITOBE」があり、自分が興味を持ったモノを自由につくることができます。子どもたちも、このような場で、一人ひとりが「好き」の気持ちを育てています。丸井グループがめざす共創の場づくりと共通するこの空間を運営するチーフクルーの山内佑輔先生と将来世代である児童4名に、VIVISTOPの活動で夢中になっていることを聞きました。

プログラムはなし。

子どもたちが思い思いのモノづくり

**山内先生**：僕は新渡戸文化小学校の図画工作専科の教員もしていて、放課後には「VIVISTOP NITOBE」で子どもたちと一緒にモノづくりをしています。廃材を活用したアップサイクルマテリアルや、レーザーカッターなどの最新テクノロジー機材が揃っていて、それらを使ってできることはなんでもチャレンジして、大人と子どもが一緒になってカタチにしています。VIVISTOPには、「これをやりなさい」ということが一切なくて、一人ひとりの好きなことや、やりたいことを実現する場です。

**ひかりさん**：先生っぽくない！どこかにいる、おっちゃんみたい。(全員爆笑)

**山内先生**：確かに、教えるって感じじゃないからね、僕は(笑)。早速だけど、VIVISTOPで皆が取り組んでいたことを教えて。ひかりさんはきれいなグラデーションを紙に描いていたけど、事前につくろうと思ってつくったというより、楽しくやったらできたものだよ。

**ひかりさん**：そう。なんかできちゃった。

**山内先生**：ね。でもすごいのは、美しさをちゃんと考えているっていうか…きれいなものができ上がるので、そこはいつもすごいなー、きれいだなーって思ってます。

**ひかりさん**：絵の具を出して、ちょっとだけ水入れて、この紙をぼちゃんって中に落として、取ったらこういう模様になった。やったことない色を全部試してみても、この辺に落としたりどうなるかなーみたいな感じ。

**山内先生**：捨てられてしまう紙の端材を学校に提供してもらっていて、これを使って何ができて、遊びの延長から生まれた取り組みだね。

**みりさん**：私は学校に木の廃材がたくさんあるから、ブランコを友だちと3人くらいでつくろうとしています。新渡戸文化子ども園にブランコがないから、その子たちにブランコをつくってあげたくて。今は子ども園に、「つくっていいですか？」って聞いてるところ。クリスマスプレゼントにあげたい。ソファみたいに、すごいリラックスできるやつがいいなって思ってる。

子どもたちが座るのは、新渡戸文化小学校5年生がデザイナーと一緒にVIVISTOPで制作した国産木材の椅子。第15回キッズデザイン賞最優秀賞の「内閣総理大臣賞」を受賞しました。



山内先生

ゆうせいさん

みりさん

ひかりさん

りょうたろうさん

**山内先生**：クリスマスには間に合わないかも。でも模型はあげられるんじゃない？こういうのができるよみたいな。

**みりさん**：やだ！模型じゃ乗れないじゃん！(笑)

**りょうたろうさん**：僕はえっと…動く車をつくりました。ゆうせいさんと山内先生が自分でつくったラジコンみたいな車で遊んでたから、今度は僕もやってみ

よーって思って始めた。

**山内先生**：特徴的なのは、自分でプログラミングして、コントローラーもつくれて、自分で操作できるっていうところだよ。

**りょうたろうさん**：モーターつけるのが大変だった。ネジで穴を開けたり…まわりの人に教えてもらいながらつくったよ。

**ゆうせいさん**：僕は電車が好きなんで、車で駅のホームとか吊り橋をつくった。吊

り橋は、レーザーカッターっていう、レーザーで木を切る機械を使って切って柱をつくって、そこにタコ糸をあちこちに通して、なんとか倒れないようにバランスを取ってレールを支えてるんだ。

**山内先生**：ゆうせいさんは先日のロボットコンテスト(ロボコン)で優勝したんだよ。

**ゆうせいさん**：そう。プログラミングを一つミスると、自分だけで直すのは無理だから…山内先生とか、いろいろな人に助けてもらったりもして。でも本当は優勝じゃなくて、別の賞をねらってたの。

**みりさん**：え、何賞？

**ゆうせいさん**：テクノロジー賞。とりあえず、何かの賞を取ればいいかなーと思っていたら、あれ？勝った？みたいな。(全員爆笑)

モノづくりを通じて成長する子どもたち

**山内先生**：ゆうせいさんはVIVISTOPに通い始めて1年くらい経つのかな。1年前を振り返って、変わったことってある？

**ゆうせいさん**：レーザーカッターを使ったりするところが変わったのかな。木から机をつくったり、棚をつくったり…。

**山内先生**：確かにね。レーザーカッターを活用しながら今はいろいろ道具も使って、



つくる物の幅が増えたよね。りょうたろうさんはこの夏からだけど、できることが増えたよね。

りょうたろうさん：レーザーカッターと電動糸ノコギリを使えるようになった。

山内先生：だね。授業では絶対扱わないレーザーカッターも、もう少し慣れてからやろうと思っていた電動糸ノコギリもいち早く習得して、一人でバンバン使っているよね。ひかりさんは？

ひかりさん：うーん…わかんない。楽しいと思うことをしているだけだから。

山内先生：確かにいつも自分の感覚に素直だもんね。やりたいって思ったものを、どんどんやってる感じがするな。みりさんは半年くらいだけさ、できるように なっちゃったかもみたいなのある？

みりさん：機械が使えるようになったことかな。

山内先生：機械や工具って、ここにくる前は使いたいか使おうか思ったことってある？

みりさん：あ、全然(笑)。

山内先生：思ってなかったよね(笑)。一人でつくるのと皆でつくるの、どっちが好き？

みりさん：皆でワイワイつくる方が好き！一人で考えるのだと、まだ行動に移せない。でも、友だちがいれば、皆で相談しながらついたりできるから。

ゆうせいさん：次はこんなものをつくりたいなど、家で考えてからVIVISTOPに来るけど、あらかた試作品だよ(笑)。つくりながら山内先生とかが、これはこういう方が良いとか、この方がバランスが安定するよとか一緒に進めてる。

山内先生：何回も失敗するもんね。僕も答えを知ってるわけじゃないから、皆で悩みながらつくることが多いよね。

何でもつくれるところ。

それがVIVISTOP

山内先生：皆にとってVIVISTOPのここが好きってところを教えて。

りょうたろうさん：何でもつくれるところが好き。レーザーカッターを使ったり、図工が好き！

ひかりさん：私も勉強はしたくないけど図工は好き。あとは絵を描いたり。やりたいことで、できないってことが、ほとんどないところも好き。VIVISTOPは夢の国みたい！週に1回は来てます。

みりさん：VIVISTOPは毎日来たい。自分だけではできなくても、先生や大人が手伝ってくれたり、失敗しても、こうしたらできるんじゃない？とか、教えてくれるからね。

ゆうせいさん：僕はとにかく自由なところ、そして何でもつくれるところが好き。毎日、土曜日も日曜日も朝7時から夜0時までVIVISTOPを開けてほしいな(笑)。

山内先生：0時まで?(笑)

みりさん：あと、3Dプリンターを買ってほしい！

りょうたろうさん：あ、3Dプリンター欲しい！

山内先生：それでは来年度、絶対買うリストに入れておきましょう。VIVISTOPという場所はそれぞれの想いをカタチにして、皆と一緒に願いをかなえる場になって、皆で一緒に願いをかなえる場になっている感じですね。皆がVIVISTOPを好きでいてくれてうれしいです(笑)。



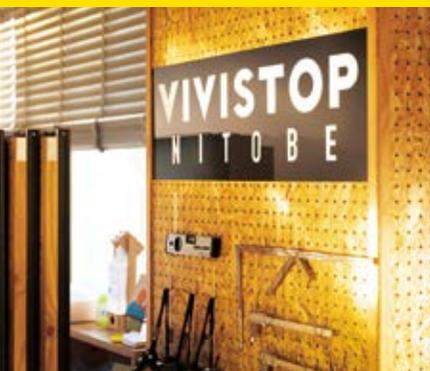
ロボコン大会で優勝した。プログラムを細かく設定したんだけど、自分で見ても路線図みたいで複雑だと思う。鉄道と写真も好きだから、ぼくの写真展を学校で開いたこともあるよ。  
—— ゆうせいさん  
小学校5年生



ブランコをつくりたくて、学校に聞いているところ。新渡戸文化子ども園の園庭に、クリスマスプレゼントで置いてあげたいの。リラックスできるソファのような木製のブランコ。  
—— みりさん  
小学校5年生



先輩に教わりながら、ラジコンづくりに初挑戦してみた。プログラムをどう設定したらいいかが、まだよくわからないけど、何とか走るようになった。とっても難しいけど、楽しい。  
—— りょうたろうさん  
小学校3年生



きれいなものが大好き。最近水にいろいろなインクをたらして、グラデーションを楽しんでいる。学校にあった紙の端材に色づけしたら全部違う模様になるから、たくさんつくっちゃった。  
—— ひかりさん  
小学校4年生



# IMPACT 03

## 共創のプラットフォームをつくる

「インパクト」実現の鍵を握るのが、共創の場づくりです。丸井グループがめざす社会は、私たちだけで実現することはできません。私たちの想いに共感してくださる皆さまとの共創により、エコシステム全体でつくり上げるものです。私たちは企業として現在持っているリアル店舗・エポスカード・IT技術や社員というアセットを外部と共有することで、共創からイノベーションの創出をめざします。



## CO-CREATIVE TEAMS INSPIRING INDUSTRY

DIALOGUE 06 — ETSUKO OKAJIMA — AYAMI TORIHATA  
— NOZOMU ABE — MIZUKI TAKENOBU

### 「共創チーム」は、産業構造を変える起爆剤となりうるか？

丸井グループの未来投資は、社外からのイノベーションを導入する共創投資と、社内からのイノベーションを創出する新規事業投資からなります。この未来投資の一翼を担うのが、24チーム、総勢212名からなる「共創チーム」です。スタートアップと共創する専属チームは、執行役員クラスが各チームのリーダーを務め、丸井グループ全体から社員が集結しており、いわば「共創のプラットフォーム」というインパクトを具現化していく先兵部隊です。スモールサクセスを仕掛け、積み重ねていく。「共創チーム」は、ゆくゆくは産業の構造を変える起爆剤になりえるか。期待も込めて社外取締役の岡島悦子が、共創チームにあらゆる角度から切り込んでいきます。

### 共創プラットフォームを具現化する 先兵部隊

**岡島:**「共創のプラットフォームをつくる」というインパクトは、既存事業のアセットを活用する共創の「場」づくりと、オープンイノベーションなど社内外に開かれた働き方の実現の二つからなります。共創チームはまさに、この二つを仕組み化したものです。そこで本日は、共創チームの皆さんからチームに参画するメンバーならではの経験をお聞きしたいと思います。まず、自己紹介をお願いします。

**鳥畑:**私は丸井グループの(株)okosのTSUKURUBA事業部で、出資先の(株)ツクルバさまと新規事業の創出に取り組んでいます。TSUKURUBA事業部は、2021年4月に共創チームから事業部に昇格しました。ツクルバさまは不動産の中古リノベーションのプラットフォームの「cowcamo」を手がけている企業です。不動産には売買と賃貸の両方がありますが、ツクルバさまとの共創では、丸井でも手がけている賃貸事業をメインに、ユーザー視点に立ったUXや、不動産のDX化を担当しています。

**阿部:**私は丸井グループの(株)エムアンドシーシステムに所属しており、兼任という形でスタートアップ企業WED(株)さまとの共創チームに参画しています。山内奏人さん率いるWEDさまは、当たり前を崩す斬新さのある企業です。画像データを文字データに変換するOCR技術を応用し、レシートを撮影してお金に変えるアプリを開発しています。共創チームとの取り組みでは、テナントさま向けの精算・売上報告システムを共同で開発しました。

**竹信:**私は丸井グループさまの社員ではなく、商業用不動産のデジタル化を手がけるスタートアップ企業(株)COUNTER WORKSからの出向です。2021年4月か

らマルイ・モディを運営する丸井のテナントサクセス推進室で週3日勤務しています。そこで、「売らない店」や「一人ひとりの『好き』を応援」することでインパクトの実現を進める丸井さまと、オンライン出店の構築や、テナントさまの店舗出店を容易にするための契約書の見直しなど、テナントさまへのサービス自体を変えるガバナンス設計や実装に取り組んでいます。

**岡島:**ありがとうございます。私はスタートアップ業界のゴッドマザーと呼ばれていますが、日本に「経営のプロ」を増やすことをミッションに掲げています。2014年から丸井グループの働く社外取締役として、次世代経営者育成プログラム(共創経営塾:CMA)をはじめ、社員の皆さんの個の成長、組織の成長のお手伝いをしています。丸井グループの強さの根源は、まさしく共創プラットフォームにあると思っています。共創チームの皆さんは、まさにその現場と言えます。

### 丸井グループ内の 小さなスタートアップ

**鳥畑:**共創チームに参画して気づいたのは、私くらの立場の裁量でもできることがたくさんあるということです。これまでミーティングの場で、「私の判断はこうです」と言えることが少なかったのですが、

現在は私が持つ権限の範囲がとても広くなりました。現在のTSUKURUBA事業部は、不動産の知識がないメンバーが大半です。しかし、これまでのエポスカードや新規事業開発の経験から、不動産領域とは違った視点のアイデアが出せるので、それが私たちの強みなのかなと思っています。

**岡島:**丸井グループではこれまで、グループ会社間の職種変更を積極的に行うことで、経験の多様性を重視してきました。いわば「経験のタグ」「強みの掛け算」がどんなでできる体制になってきています。TSUKURUBA事業部が、丸井グループとツクルバさまとの架け橋になっているわけですね。

**阿部:**WEDさまの例を挙げると、丸井グループと共創する以前はシステム会社とのお取引が多かったと聞いています。現在は、Well-beingやサステナビリティ、フイテックなど、丸井グループらしいさまざまな観点から仕掛けができるので、発想の幅がかなり広がるとおっしゃっていただいています。また、スタートアップならではの瞬発力と、人気漫画の海賊集団のような先鋭的な力を持ったメンバーで構成されています。そのため共創チームの中に入っていると、大企業ならではの軸の強さを持ちつつ、小さい動きがたくさんできる。スタートアップの「いいとこ取り」だなど

一人の個性を持った人間として、  
ミッションをやり遂げてやろうという  
強い気持ちがあります。

鳥畑 礼未 | Ayami Torihata  
2016年 株式会社丸井グループ入社  
株式会社okos TSUKURUBA事業部



感じます。共創チームとは、社内の小さなスタートアップチームというイメージです。

**岡島:** WEDという会社を10代で創業した山内奏人さんは、既存の枠組みにはまらない視点を強く持っている人です。丸井グループが共創をプラットフォームとしてやっていく時には、異能をリスペクトすることが、すごく重要だと思っています。竹信さんは、丸井グループの外から来られていますが、丸井グループと一緒にやることによる付加価値をどこに感じていますか。

**竹信:** 丸井グループの資産を活用することで、社会に創出する価値を大きくできる点が付加価値だと思います。我々はスタートアップなので、お客さまや市場セグメントを絞って、想像力を働かせることはできるのです。しかし丸井さんは、その先にある商業施設ならどうなるのか、エポスカードを使ってどう稼ぐのか、という考え方が根づいています。多角的な視点でどのように全体バランスを取るかが、非常に大事なことだと気づかされました。需要の可能性を拡大することに関して、丸井さんは非常にバランス感覚がいいと思います。

**丸井グループの資産を活用することで、社会に創出する価値を大きくできる点が付加価値だと思います。**

竹信 瑞基 | Mizuki Takenobu  
株式会社 COUNTERWORKS から  
株式会社 丸井 テナントサクセス推進室 に向向中



**縁側からスタート、そしてスモールサクセス**

**竹信:** 私が丸井グループさまと進めているのは、商業施設の運営やリーシングという既存事業の場をどう変えていくのかということです。皆さんは、それぞれの共創チームで、既存事業の場を変えていくことに対して、どのように向き合っていますか。  
**鳥畑:** 例えば不動産業界の賃貸物件であれば、視線はオーナーに向けられ、ユーザーが置き去りにされている印象があります。時代に合っていない、変えないといけないことだと感じます。ツクルバさまとは、まず新規事業を小さく始めて、ちよつとずつインパクトを出していくことで、あるべき市場に変えていきたいねと話しています。今はその種まきを始めようとしている段階です。

**阿部:** WEDさまのレシートをスマホで読み取るOCR技術を使うと、全テナントさままでの業務が年間11万時間、出納センターでは年間2万時間の削減が実現します。これまでの私たちの視点では、システムの対象範囲を限定していたのですが、WEDさまと共創することで既存事業を変える可能性が広がりました。事業会社を超えた提案というか、生産性向上や働き方改革の取り組みが一つの切り口になり、広い範囲でのテナントサクセスを考えることができるようになってきたと思います。

**岡島:** 共創チームというのは、ゆくゆくは皆さんがかかわっている産業の構造を変えていくと思っています。スモールサクセス的なものを仕掛けていく時に、自分たちだけでは変えられないスタートアップと、自分たちだけでは変えられない丸井

グループとが一緒になることによって小さな成功モデルをつくり、ゆくゆくは小売でやってきたように産業構造を変えていく。共創チームとは、その1個目の起爆剤であり、その中から勝ち筋を見つけるというトライアルを一緒にやらせてもらっているという感じです。

**竹信:** 我々のように外の企業から見ると、こんなにも既存事業にアクセスさせていただけるということは、すごいことです。特に、私たちが今手がけている「OMEMIE」という出店サービスは短期のイベントなので、結構腹を割って話さないとならないうと、丸井グループさまからは、詳細な内部データも見せていただいていますし、こちら側の内部データも出しています。そういうオープンな関係で、既存事業にちゃんとアクセスできることと、それに合わせて、既存の体制も変えていけるので、社内に限ってもインパクトがすごくあるなと感じています。

**岡島:** 大企業がスタートアップと協業しようとする時は通常、離れた島でやるのです。それは本体とは地続きになっていないので、本体側に良くも悪くも影響を及ぼすことが少ないです。丸井グループの共創チームがユニークなのは、グループ

という母屋があって、そこに縁側を巡らせて、この縁側に共創チームがいる点です。母屋からも縁側からもお互いに見える関係です。縁側のような小さいところでいろいろな挑戦をして、スモールサクセスを仕掛けていく。共創チームが事例を積み重ねていくことで、本体側もだんだん変わっていく形になっています。

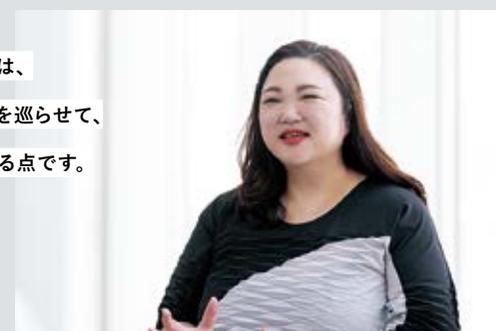
**竹信:** 私のいる共創チームで意識しているのは、インパクトをどれだけ早く出すかというスピード感です。「OMEMIE」という出店サービスは、2021年4月に立ち上げて1カ月でローンチしました。大企業としての丸井グループさまは、いろいろな組織があるので、新しいことをする際にどうしても時間がかかると感じます。しかし共創チームは、出すと決めたものは、皆で「わかりました!」と一気に進めて、すぐに出す。まずは縁側でスタートというところが、丸井グループさまのうまいやり方だと感じます。

**「人の成長=企業の成長」を実装する共創チーム**

**竹信:** とところで、共創チームの皆さんはチームに参加して楽しいですか? Well-being になっていますか?

**共創チームがユニークなのは、グループという母屋に縁側を巡らせて、この縁側に共創チームがいる点です。**

岡島 悦子 | Etsuko Okajima  
当社社外取締役  
株式会社プロノバ 代表取締役社長



**鳥畑:** 「鳥畑」という個人が業務に入ってきている感覚を持っているので楽しいです。一人の個性を持った人間として、ミッションをやり遂げてやろうという強い気持ちがあり、まずは共創チームという場でインパクトを出したいと思っています。結果を出し、「丸井グループと一緒にやれば、いろいろなことができそう」というワクワク感を皆さんに持っていただけるような、そんなスタートを切りたいです。

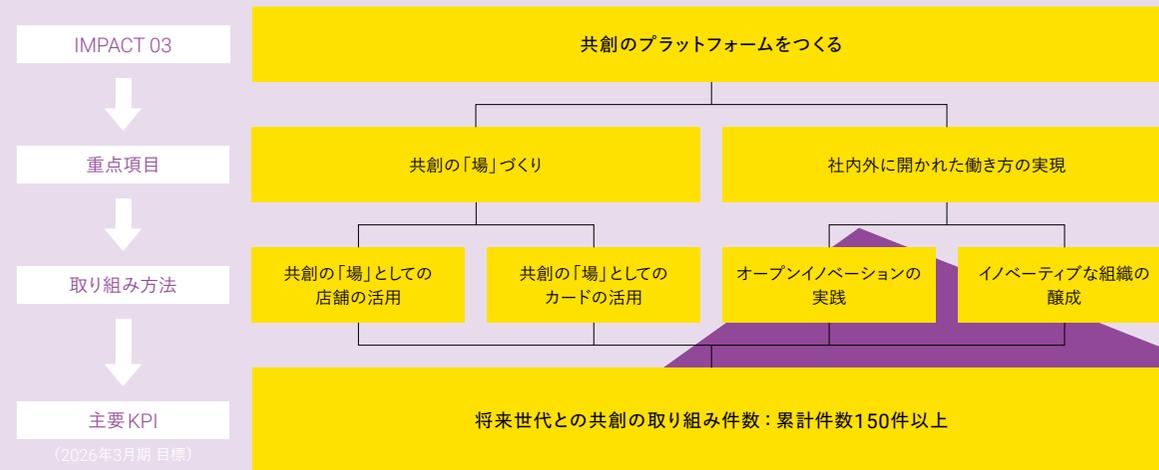
**阿部:** これまでのシステム開発は、会社の課題解決という限られたものでした。しかし、新規事業の立ち上げにかかわることになって、業界全体とか日本から世界へとか、時間軸も30年後とか50年後とか、すごく視座が高くなりました。自分が何かして貢献できる範囲、度合いもすごく広がったので、さらにやりがいを感じています。また、共創チームという小さな組織に所属すると、自分でやらないと何事も進まないで、働きがいも感じています。

**竹信:** 丸井グループさまとの共創は、自分の中の狭いアイデアにとらわれなくて、こういうやり方もあるのではないかと、という対話ができる範囲が広がり、特にこのコロナ禍においてすごく良いことだなと思います。一緒にコミットする仲間から支援をいただけるのは、スタートアップからすると非常にありがたい環境だと感じます。  
**岡島:** 私は「人の成長=企業の成長」という丸井グループの経営理念がすごく好きです。一方で、未来の産業構造がよりWell-being になっていくためにはどうすればいいのかを模索しています。今日の皆さんの話を聞きながら、共創チームというやり方は、産業構造の変革と人材開発の二つの要素が組み合わさっている仕組みだと思いました。人を成長させるという意味でも、企業を成長させるという意味でも、すごくイノベティブな試みです。

# 共創のプラットフォームをつくる

丸井グループがめざす世界は、私たちが単独で実現するものではありません。共感していただけるステークホルダーの皆さまとの共創によって実現をめざします。丸井グループが持つおもなアセットは、2億人の顧客接点を持つリアル店舗、700万人を超える会員を有するエポスカード、お客さま視点とIT視点を兼ね備えた約5,000人の社員、そして共創が深く根づいている企業文化です。これらのアセットをステークホルダーの皆さまと共有することで、共創のプラットフォームをつくります。

全体像と主要KPI



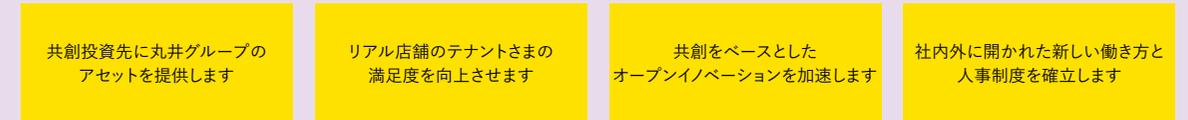
## WHO?

誰と



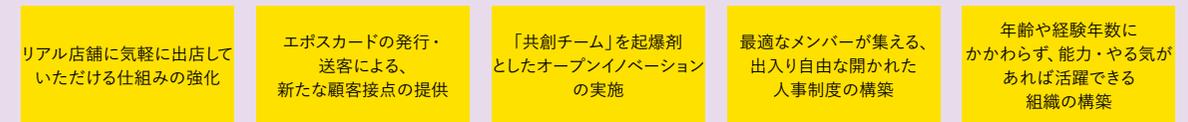
## WHAT?

何を



## HOW?

どのように



## OUR IMPACT

めざす規模



# CO-CREATION PLATFORM

## 共創プラットフォームの加速

丸井グループはこれまで、社内でアニメ事業や証券事業といった新規事業を立ち上げる一方で、スタートアップ企業への投資や共創による外部とのイノベーション創出を推進してきました。このスピードを加速させるため、2020年にD2C (Direct to Consumer)のエコシステムを支援する新会社D2C&Co.(株)を設立したほか、投資先との協業を進めるために「共創チーム」を設置。また、2021年にはインキュベーション会社(株)okos(オコス)を立ち上げました。共創の「場」づくりのための体制を強化し、今後も共創のプラットフォームづくりを加速させます。



将来世代との共創の取り組み件数  
(累計)

150件以上

2026年3月期(目標)

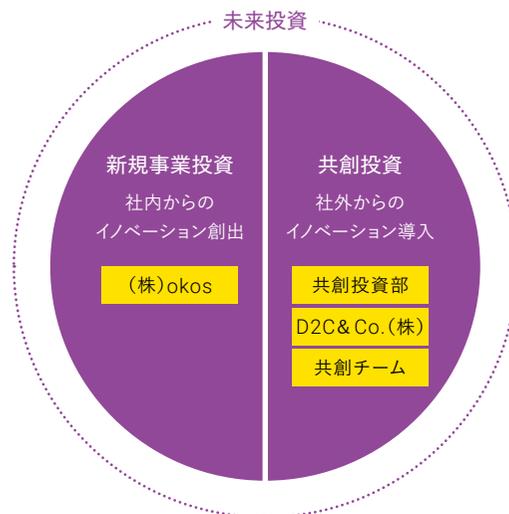
## 社内外を巻き込む共創プラットフォーム体制

未来投資は、社外との共創による共創投資と、社内からイノベーションを創出する新規事業投資で構成されています。共創投資領域は、共創投資部が中心となり、中長期的な世の中の変化や潮流をとらえて投資領域を定め、その中から丸井グループのめざす未来を共に創るスタートアップを見出し、投資します。自社ECサイトやSNSを通じて消費者とブランドが直接つながる新しいビジネスモデル、D2Cは、特に注力すべき投資領域であることからD2C&Co.(株)を設立し、D2Cスタートアップ企業への投資だけでなく、リアル店舗への出店・運営受託などを通じて、D2Cエコシステムの発展をめざしています。さらに、投資先との共創推進を加速するために、各部門で活躍する社員が集まり「共創チーム」が組成されました。

また、共創投資領域に加え、新規事業投資領域においては(株)okosがプラットフォームを担っています。社内からイノベーションを創出するため、より早く新規事業を育成して事業化をめざします。そして、将来的には収益化した事業をさらに独立させ子会社化することも想定し、グループの中長期的な収益貢献につなげます。

以上のような体制により、共創のプラットフォームづくりを積極的に推進していきます。

## 未来投資の事業構造

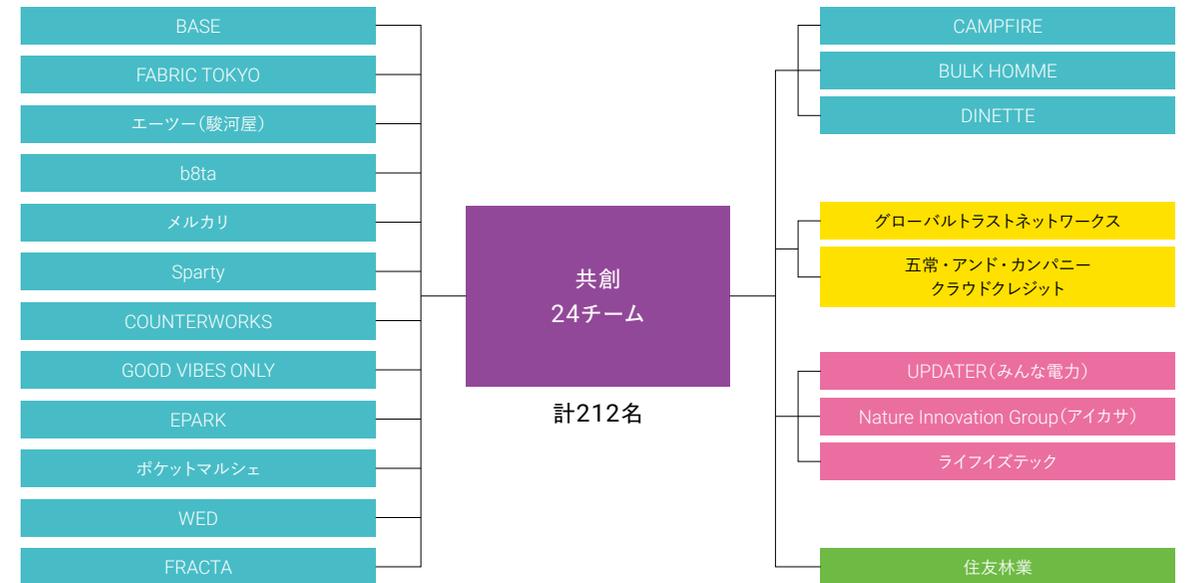


インパクトと収益の両立  
(サステナビリティ、Well-being、DX)

## グループ横断で組成する「共創チーム」

「共創チーム」は、投資先との協業の実行までの効率化や責任と成果を追求するため新設しました。現在、「共創チーム」は24チーム(合計212名)体制となり、投資先・協業先との取り組みをグループ全体で加速しています。各チームのチームリーダーには

執行役員を配置し、投資、小売、エポスカード、物流、内装担当など、対象のスタートアップとの協業に最も適した部門からメンバーを集めます。それぞれが責任感を持って成果にこだわることで、意思決定のスピードが非常に速くなっています。



\*投資先以外も含む  
2021年10月現在

## VOICE



青木 正久  
(株)丸井グループ 執行役員  
tsumiki証券(株) CEO

## 「共創チーム」の発足により、当事者意識を持ってスピーディに共創を進める

私は現在、リユースホビー通販上で日本一の駿河屋さまとの共創を担当しています。駿河屋さまとは、2018年の新宿マルイアネックスにご出店いただいたのを皮切りに、2019年の資本業務提携、2020年からの「駿河屋エポスカード」の発行など、包括的な協業と未来に向けた共創を進めてきました。

2020年7月からは、「駿河屋共創チーム」が発足。執行役員の私を含めた8名で構成されています。メンバーは、小売事業やフィンテック事業、駿河屋さまに出向中の社員など複数部署にわたっており、丸井グループ全体で包括的に取り組んでいます。以前は、単独部署が窓口となり協業を進めていたため、どうしても取り組みが断片的になったり、コミュニケーションが間接的になったりしていました。それが「共創チーム」になることで、各メンバー一人ひとりが「駿河屋さまの一員」という当事者意識を持ち、スピーディに共創を進められるようになりました。おかげさまで、マルイ各店舗の「駿河屋」ショップは、有数の人気大型ショップに。「駿河屋エポスカード」も、マルイ大型店舗の発行件数に匹敵する規模となっています。

今後については、「駿河屋×丸井グループ」という、1対1の共創に留まらず、他の共創先ともリンクしながら、「n対n」の共創で、新しいビジネスモデルをつくり上げたいと考えています！

## 外部との共創によるイノベーション

丸井グループにとって外部のスタートアップ企業は、単なるお取引先さまではなく、互いの「利益」や「しあわせ」を最大化するための「パートナー」としてとらえ、共に成長していくことをめざしています。

### 互いに成長し合う「テナントサクセス」の実現

丸井グループは、短期的には対立しているように見えるステークホルダー間の利益について中期的に「対話」と「共創」を重ね、互いの「利益」と「しあわせ」の交わる部分をより大きくしていくことが企業価値であると考えています。これまで共創経営

を進めてこられたのは、テナントさまの存在あってのものです。そのため丸井グループでは、共創を進めるテナントさまの「しあわせ」を共に創り、互いに成長し合う「テナントサクセス」をめざします。

### WED

#### 業務簡略化システムを共同開発

レシート買取アプリ「ONE」を運営するWED(株)さまとの共創では、テナントさまが毎日閉店後に行う精算レシートの出力や報告書作成などの煩雑な業務を簡略化できるシステムを共同開発しました。これにより、1テナント当たり年間60~180時間の作業時間の削減\*、出納センターでの送付物の受け渡しや照合業務を年間20,000時間削減できる計画です。

\* レジの所有台数により所要時間が異なります。



### COUNTERWORKS

#### 個人やスモールプレーヤーを含めた誰もが出店できるサービスを開始

店舗や空きスペースの貸し手と借り手をマッチングするオンラインサービス「SHOPCOUNTER」などを運営する(株)COUNTERWORKSさまとは、「誰もが小売業にチャレンジできる世界をつくりたい」という想いが重なり、「小売の民主化」というミッションを掲げ共創の取り組みを進めています。

共創の取り組みとしては、「OMEMIE」というオンライン出店サービスを開始。(株)COUNTERWORKSさまのアイデアや実装力により短期間で実現したサービスで、1週間単位から気軽にマルイ店舗へ出店ができ、区画の価格や設備情報、サポート内容が掲載されているため、出店者さまが事前に自分に合う区画を調べることができ、安心してお問い合わせいただけます。

「OMEMIE」の詳細についてはこちらから。

omemie.0101.co.jp/

#### 出店までのステップ

- STEP 1：お問い合わせ  
フォームにご記入いただき、お打合せに
- STEP 2：商談  
オンライン商談で  
区画や賃料をご確認
- STEP 3：プラン確定  
出店店舗やサポート内容を決定  
オンライン上で手続きが完結
- STEP 4：出店  
出店前の準備も手厚くサポート!

### VOICE



山元 佳奈  
(株)丸井  
テナントサクセス推進室

#### 共に「小売の民主化」実現をめざすパートナーとして成長

(株)COUNTERWORKSさまとは、ビジョン「意志ある人と、自由をつくる」、ミッション「すべての商業不動産をデジタル化し、商いの新たなインフラをつくる」という丸井グループのめざす方向が重なることから共創を進めてきました。私たちもお客様に喜んでいただける、持続可能な事業を推進するための「売らない店」「イベントフルな店」に取り組んでおり、丸井グループのリソースと(株)COUNTERWORKSさまのリソースを掛け合わせ、2社がめざす世界を一緒に実現させたいと思っています。

(株)COUNTERWORKSさまと共に、丸井グループ内の部署横断で共創の取り組みを進めることは、多くの学びにつながっています。お取引先さまとしてではなく、「小売の民主化」実現をめざすパートナーとして、共に成長しながら頑張っていきます。

## 出向・運営受託で、丸井グループのアセットを共有

共創のプラットフォーム実現に向け、丸井グループのアセットを積極的に外部と共有しています。一つは、スタートアップ企業への「出向」です。出向を通じて将来を見据えた新規事業の創出につながる視座を養い、個人の裁量で意思決定する機会を

経験するとともに、その企業が持つ独自ノウハウなどの無形資産の導入をめざしています。もう一つは、丸井グループのアセットである「店舗」や「店舗運営のノウハウと接客ができる人材」を共有し、共に成長をめざす「運営受託」です。

### GTN

(株)グローバートラストネットワークス(GTN)さまとは、丸井グループ社員の出向をはじめとしたさまざまな取り組みを進め、国内初の外国人専用エポスカードの発行などを実現しました。現在GTNさまは、新たなアプリ開発などのDX投資およびアジア圏での拠点拡大を推進しており、丸井グループとの共創においても外国人向けサービスの拡大を図っています。



GTNさまの外国人データベースを活用し発行した「GTNエポスカード」

### 駿河屋

(株)エーツーさまの運営する「駿河屋」は、これまではマニア層の支持が多かったのが、マルイに出店したことで女性客などの新しい顧客層との接点が増加。また、コロナ禍でリアル店舗が苦戦している中、提携カード「駿河屋エポスカード」は堅調に新規会員数を増やしています。ECサイト「駿河屋.jp」の取扱高増によるシナジーが発揮された事例です。



丸井グループ社員が店舗運営を行う、マルイファミリー溝口の買取センター

### メルカリ

(株)メルカリさまとは、手軽に「メルカリ」のサービスを体験できるリアル店舗「メルカリステーション」の出店と、丸井グループ社員による運営受託を通じて共創しています。「メルカリ」の既存のお客さまだけでなく、「メルカリ」を利用したことがないお客さまにもご来店いただけるなど、オフラインの新しいタッチポイント拡大につながっています。



丸井グループ社員が店舗運営を行う、メルカリ初のリアル店舗「メルカリステーション」



### VOICE



吉田 博樹  
(株)丸井グループから  
(株)エーツーに出向中

#### 両社の強みを活かして新しい価値を生み出すのが、共創の本質

(株)エーツーの杉山社長は「商売の鬼」と呼ばれるほど利益にこだわる方で、私は出向によって、「利益の源泉はお客様さまの満足である」という利益視点を叩き込まれました。一方で、共創に対する理解度の相違から、「丸井グループのやりたいこと」に共創パートナーを付き合わせてしまう状況に陥りがちな点に課題を感じました。共創パートナーに共感していただき、お互いの利益を最大化できるように、両社の強みを活かして新しい価値を生み出すのが共創の本質です。多様化するお客様さまの期待にお応えするためには、会社や事業は常に変化・革新していかなければなりません。自社のみで実現できることは限られてしまいますので、共創の輪を拡げつつ、常にお互いが「Win-Win」であるかどうか立ち返り、「利益」と「しあわせ」の実現をめざします。

## 内部からイノベーションを起こす

丸井グループはこれまで、外部のスタートアップ企業との共創により新たなイノベーション創出を進めてきました。今後は、グループ部署の枠を超えた共創がさまざまな場所から自然と生まれ、内部からもイノベーションを起こすことができる組織文化を醸成していきます。

### 新規事業と社内起業家の育成を担う「okos」

丸井グループ内部からもイノベーションを起こすことができる組織文化を醸成するために設立したのが、「(株)okos」です。



「okos」は、「今までなかったものを新たに生じさせる」「新しく物事を始める」に由来し、新規事業を「興す」という意味が込められています。新規事業の創出だけでなく共創投資事業においてもスピードを持ってインキュベーションするとともに、社内

起業家人材の育成プラットフォームとしても機能します。

多くのスタートアップ企業は、さまざまなリソースが不足する中でも自発的に行動し、革新的なアイデアを生み出しています。「okos」は、起業や新規事業創出において必要となる支援を行い、失敗を恐れず何度でも挑戦できる「場」、小さな成功体験を積み重ねる「場」を提供します。これにより、起業家精神を持った人材を育成し、内部からイノベーションを起こす組織文化を醸成していきます。

#### (株)okosのビジネスモデル

ECを主軸に、WebサイトやSNS、オウンドメディアなどを通じてファンづくりを行い、ECに送客。Webメディア、ECの補完として店舗を活用し、ポップアップストアやイベントなどを実施します。EC、店舗での決済やクレジット機能の提供をフィンテックが担い、あわせて会員募集も行います。このように、ECを主軸としながらも、丸井グループの店舗運営やフィンテックを活かし、参入障壁の高い独自のビジネスモデルを構築していきます。



## イノベーションを起こしやすい、新しい働き方へ

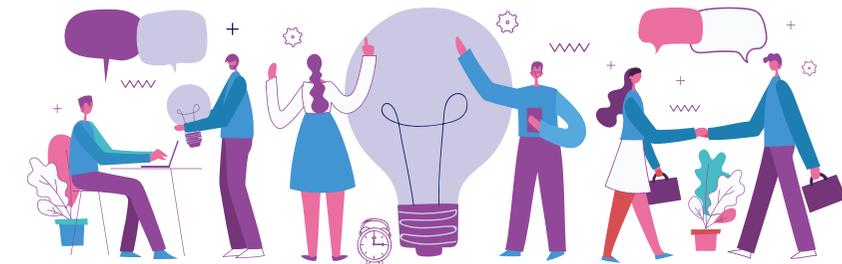
イノベーションを起こすには、トップのコミットメントだけでなく、社員による自発的なボトムアップが重要です。社員が自発的に行動する企業文化は、時間をかけて基盤を整える必要があり、丸井グループは10年以上にわたって社員が自ら手を挙げる「手挙げの文化」づくりに取り組んでいます。社員が自らの意思で挑戦することこそが、イノベーションを起こすための原動力であり、3つのインパクトの実現にもつながると考えています。

また、3つのインパクトを実現するためには、これまでのような社内中心の働き方ではなく、社外にも開かれた働き方が重要になります。例えば、副業やシェアワーカー、長期インターン、年齢や経験年数にかかわらず能力とスキルとやる気さえあればすぐに活躍できるような働き方、スタートアップ企業などへの戦略的な出向や共創チームによる「協業が本業」となるような働き方

などです。こうした新しい働き方を模索しながら、着実にイノベーションを起こしやすい「場」づくりを進めていきます。



主体性のある社員が年齢や役職にかかわらず参加できる「グループ横断プロジェクト」と「中期経営推進会議」。写真は、中期経営推進会議の様子



## VOICE



郡 裕一

(株)okos 社外取締役  
NEXTBLUE, LLP 代表パートナー

### 丸井グループのユニークな新規事業創出の仕組み

今の時代は、世界中で新しい考え方、表現の仕方、生き方を新世代の若者が生み出しており、また、個性や違いを許容し、むしろそれがパワーになっている時代です。その流れは年々加速していますが、若者には経験も人脈も資金もないため、丸井グループのようなアセットやリソースがある会社が若者に門戸を開いていることはすばらしく、共創プラットフォームの取り組みは、まさにそういった時代のニーズを捉えたものだと思っています。

私は、丸井グループの新規事業創出の仕組み自体がとてもユニークだと感じています。それは、①既存のアセットを活用することで自然と新規事業が生まれやすいという事業特性、②社員同士の縦横の関係性が強く風通しも良く社内連携がスムーズ、③社会のトレンドを読み他者に先んじる視点、この3点が新規事業を生み出す土壌としてすばらしいと感じ、丸井グループならではの事業開発にワクワクを覚えました。その中心地となる「okos」から、新規事業を生み出しどんどん社会課題を解決し、それが丸井グループの利益にも還元していくというループが生まれていく。その中で丸井グループの社員が誰でも新規事業をつくって軌道に乗せ、大きくしていく筋力をつけていく。私はそんな未来をつくっていきたくです。

## VOICE



伊藤 真

(株)丸井グループ  
人事部 人材開発課

### 企業と企業の共創から、人と人の共創が起こる風土にしたい

自らの意志があれば、誰にでもチャンスがある仕組みや文化は丸井グループならではの感覚です。その一方で、イノベーションが生まれる組織風土を実現するためには、社外の方々と交わり、自分の知らない知見や価値観に触れられるような場が必要だと考えています。

共創チームの取り組みなどを通じて、今後「部」「課」だけでなく、会社という「枠」さえも超えた働き方が増え、「協業が本業」になっていくと思います。そしてそのためには、社員一人ひとりの成長が不可欠です。丸井グループでは、「一人ひとりの『好き』」を応援していますが、働き方においてもそれを実現していきたいと考えています。社員一人ひとりが自分の人生における目標を達成するうえで、仕事を、つまり丸井グループを「活用する」。自分の「好き」と「仕事」が重なり合う部分を見出して、それを広げていくようなイメージです。このような形で、社員の成長をサポートして、「この人にプロジェクト参加してほしい」と社外から声がかかるような、「枠にとらわれない人材」を育成し、企業という枠を超え、人と人の共創が起こるような風土にしていきたいです。