『番外編』①

大野：まち化を目指して、大通地区を札幌丸井三越を中心に新しい価値提供やより良いものを作るのに、どプロになることが必要で、全員でどプロを目指して、まち化を実現していきたいと思いました。

神林：経営側からも6つのプロを提示しています。
小売りは極めること、勝ち切ることが一番大事です。
そこから生まれてくる強みを使って第二の成長エンジンを創りたいと思っています。
それはまだ決めない方がいいと思っていて、第二の成長エンジンを創る時に新しいスキルが必要になってくるかもしれません。このスキルがあれば。万全というものはありません。
常に我々は進化しなければなりません、会社に来て昨日より今日が進化してるかな？進化の方向性は将来の目指す姿と繋がっているかな？ということを考えながら毎日仕事をすることが理想です。
我々経営側としては、みなさんに通って欲しいキャリアパスを考え、学びの場を提供していきます。
みなさんは待っているのではなく、自分は会社にどのように貢献できるかを考えながら仕事をしていくことで、いい会社になると思います。

『番外編』②

大野：まち化は未来があって、札幌に新しい価値提供があり、実現していきたいと思いました。従業員が自分事として、目標に向かって一致団結して頑張らないといけないと思います。一致団結するために気持ちの持ち方で大事なことは何ですか？

神林：以前居た職場に三井不動産から転職してきた方がいました。その方の時間軸は50年から100年で、自分の手掛けた仕事が生きてる間にはゴールまで見れない。だからと言ってやらないとは言えない。
我々は普段1年で結果が出て、3～5年の中期計画に取り組んでいます。
今回やろうとしているのはまちづくりなので、三井不動産の方と同じような頭の使い方に切り替えましょう。
100年の間にやるべきフェーズがたくさんあり、全力を尽くすメンタリティが必要になってきます。
いずれにせよどプロになることが必ず必要になってきます。
どプロになれば、今も将来も活躍できますが、まち化が達成されるためにも、どプロへの型創り、道づくりを繋いで企業が未来永劫続くことを前提に自分が何を残せるか考えて働くといいと思います。