

抱負文 (取締役候補 勝呂文康)

積水ハウスにおける、今回の土地取引とそれに続く重要事実の隠ぺいは、執行部の責任回避の色彩が強く、本来あるべき企業統治が完全に機能不全に陥っているとしか言いようがありません。

私は、健全な意思決定ができる取締役会、取締役会と執行部が適度な緊張感をもって臨む経営、従業員や取引先といったステークホルダーにとって公平で透明性の高い会社、を実現することを目指して、このたび立ち上がりました。

【取締役会について】

取締役会は本来、経営執行部を監視・監督する組織ですが、日本では執行と監視・監督の境界線が曖昧な会社がほとんどです。今回の株主提案では、この監視・監督を担う取締役として11人が候補となっておりますが、このうち過半数の7人が独立社外取締役です。

その狙いは、馴れ合いを排除し、世間の常識に照らして正しい判断をしてくれる見識を備えた人々に、会社が正しい道を歩むよう見張ってもらうことにあります。会社に蔓延する忖度を一掃しようという狙いもあります。

【指名委員会等設置会社について】

株主提案への賛同が過半数を超えた場合、積水ハウスを速やかに指名委員会等設置会社に移行することを視野に入れていきます。コーポレートガバナンスに最も有効と言われているのが指名委員会等設置会社ですが、経営トップの選任・解任に強い影響力を持つ指名委員会を経営陣の「お友達」で構成しては、経営トップの暴走を止められません。

そこで、指名委員会の過半と指名委員長を社外取締役に務めていただき、経営が内輪の論理だけでは進まない組織にします。

【執行役員会】

実際の事業を担うのは、執行役員をはじめとする従業員です。積水ハウスをどのように成長させて株主の負託に応えるかは、ここで議論します。

そこで決まった方針を取締役に諮り、最高意思決定機関である取締役会で決議をしていただいて、各執行役員が事業に臨む体制に改めます。

【事業の成長】

積水ハウスが持続可能な成長を遂げるには、国内戸建・賃貸事業を始めとする機関事業でシェアを高めること、今後、成長が見込まれるリフォーム需要を取り込むこと、国内よりも高い成長率が見込める海外事業を強化する必要があります。

国内事業と海外事業について、それぞれ以下のような具体策を考えています。

〔国内事業〕…低迷する受注量の増大

国内戸建事業・賃貸住宅シャーメゾン事業の受注を増大するために、まずは市場のシェアを高める必要があります。戸建て・賃貸住宅事業は地域特性があります。そこで権限と責任を現場に移譲し、地元のニーズに合った対応をする事業活動をします。もっとも、人口減少と高齢化が進む国内で新築ビジネスの成長には限界があります。またパワービルダーとの競争も激しさを増しています。そこで、リフォーム事業を強化するとともに、リーズナブルなボリュームゾーンをより積極的に取り込むため、他ビルダーとの連携・M&Aを積極的に展開する可能性を探ります。

〔海外事業〕

これまで海外ビジネスを担ってきた経験を踏まえると、積水ハウスの技術水準は海外でも十分に通用すると考えています。そこで「海外は海外」「国内は国内」という分け方を捨て、海外企業とも積極的に事業連携するとともに、国内で培った技術を海外でも展開し、海外でのブランド力向上を狙います。

【活気ある社内風土】

取締役会と執行役員会が緊張感のある関係をもつことで、公平性が担保され、忖度のない組織が構築できると思います。

積水ハウスが大切にしてきた、自由にものが言える雰囲気、不正が働かない組織をもう一度実現することが出来れば、従業員や協力業者が積極果敢にチャレンジできるようになると感じています。

以上