

第9回2月18日（木）

今回の一流塾は、講師に岩田彰一郎氏（アスクル㈱代表取締役社長兼 CEO）、茂木友三郎氏（キッコーマン㈱代表取締役会長兼 CEO）を、懇親会の特別ゲストに西川善文氏（㈱三井住友銀行顧問、前日本郵政㈱取締役兼代表執行役社長）をお迎えしました。

岩田氏は『Web時代のマーケティング～経営者の視点から～』と題し、アスクルがお客様志向を成長エンジンとし、“社会最適”の流通モデルを構築してきた経緯を、創業時のエピソード等を交えてご紹介頂きました。また、20世紀末の約10年間で流通構造に劇的な変化が生じ、21世紀は業種の垣根を越え新たな競争が始まっている。ノンコア業務の外注化、循環型社会の到来、日本からアジアへ、といった経営の環境の変化に対応して、お客様志向で対応しなければならないとの見解を示し、「お客様のために」を進化させるアスクルの新たな取り組みをご紹介頂きました。塾生からは、「顧客志向の大切さを改めて再認識した」、「イノベーションにチャレンジし続ける姿に感銘を受けた」等の声があげられました。

茂木氏は『グローバル経営の勘所・醤油をキーワードにして・』と題し、アメリカを皮切りに50年数余年にわたるキッコーマンの国際化への取り組み、多角化戦略への取り組みについて、数々のエピソードを交えてご紹介頂きました。そして、グローバル経営の勘所として、①需要の確認、潜在需要の顕在化、②技術優位性の確保、③経営の現地化、の3点が大切であると述べられました。奇しくも昨今の経営環境は、同社が国際化・多角化に取り組み始めた当時の市場の飽和化・低成長化と同様の状態にあることもあり、塾生からは「技術優位性の確保のポイントは？」「海外進出に際して、現地トップはどうすべきか？」「日本の成長戦略はどうあるべきか？」等、活発な質疑が行われました。

西川氏は、現在の日本経済はバブル崩壊以降、低成長の「失われた時代」が10年のみならず20年も続き、そこから抜け出せずにいるが、ここから抜け出すには起業家精神と実効性のある成長戦略が必要である。また、経営者には、決断力、行動力、先見性、私心がないこと、そして“人間力”が必要であり、人間力を磨くためには修羅場に遭遇し、それを打破することが一番である、と述べられました。一流塾の志向する「人間力磨き」に関連したお話に、「人間力を観る時のポイントは？」「日本で起業家精神を発揮させるイノベーションが起こり難いのは何故か？」等の活発な質疑が行われ、大いに盛り上がりました。