**アンケート・ピックアップ**

**12月1日　タイジ株式会社　代表取締役社長　堀江　裕明　氏**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

　大手の金融グループからタイジ株式会社に入社し、経営多角化の失敗やファブレス化の弊害などの問題を改善した手腕は見事だと思いました。大手グループからの転職はなかなかできないことだと思いますし、その転職先でリストラクチャリングを成功させたこともすごいと思います。他との差別化と一口に言ってもサイズや機能など多くの点で差別化はできるのだと実感しました。また、商品の改善だけでなく、営業サービスの面での差別化も提案・実行しているのは、素晴らしいと思いました。お客様を大切にしているように感じたからです。そのこともあって、おしぼり機や酒燗器のイメージが強かったのから技術自体を頼られるようになっていったのだと思います。入社2年目の社員に大役を任せ、ぺるしぇユニットを開発させるところは、人を見る目があるのだとわかりました。タイジさんのロゴは親族の飲食店で見ました。これから世界市場への展開応援しています。(経営　経営　1年)

おしぼりという私達にとって身近なものですがその無意識に施された工夫は、到底簡単に思いつくようなものがありませんでした。夏冷たく、冬暖かく、上開き、サイズを変えてみたり…と。消費者の需要を考えに考えた堀江さんたちだからこそ生み出せた製品だと思いました。もちろん失敗もあったようですが、そこからさらに良い製品を使うとする姿勢に感激しました。もともと６社いたライバル社も、今では堀江さん達の会社だけ。「努力した会社が生き延びられる」という言葉がとても胸に刺さりました。たいさんたちの頑張りと成功をかっこいいと思うと同時に、現実はとてもシビアで倒産してしまう会社もあとをたたないと知り怖くなりました。「人も会社を変えられる」大学生のうちに私も意識を改革してまず自ら動ける人間になりたいです。(経営・会計情報・1年)

今日の講義のポイントは「他社との差別化」「すでにある商品の応用」「働く人の意欲とお客様の声」にあると私は考えました。この3つのポイントは前学期で講義をしていただいた馬路村の村長・上治さんとファクトリエの山田さんがおっしゃっていたことに共通する点があるのではないかと考えます。既にあるモノを商品化するという点では馬路村に、働く人の意欲とお客様の声という点ではファクトリエに似ていました。少し違うところは、タイジの方々は既にある商品を別の商品に応用している点です。また。職員を海外に行かせることで新しい影響を受けさせ、新しいものを作り続けていくという方針は、社員の‘やりたいこと’を実現できるという点でとても面白いなと思いました。そういった個人の意見を尊重することで他社との差異が生まれ、会社のためになっていくのだと思います。今回の講演はとても面白く、興味深かったです。ありがとうございました。（経営学部・国際経営学科・1年）

倒れかかっていた企業の問題点を徹底的に見直すことで立て直しに成功しただけでなく、さらに成長させて海外へ向けて市場を開拓してしまう根気強さと手腕にとても感動しました。そのようなことを成し遂げられるのは、常に新しいことに挑戦していく姿勢があってこそなのだと思います。また、お話の中で横浜国立大学に特許を有する技術があるということに非常に驚きました。新技術の確立をぜひ成功させて下さい。（経営学部。経営学科・1年）

　今回おしぼりを温める機械を作っているという企業の話を聞いて、普段の日常の何気ないことにも、ビジネスが関わっていて、“おもてなし”というホスピタリティが潜んでいるのだと実感しました。焼酎の話をしていたときに、顧客のニーズを把握することがいかに大事であるか、ということがよくわかりました。ブランドイメージの影響がこんなにも大きいものだとは驚きました。（経営・国際経営1年）

堀江さんが戒めとしてあげていた、組織の３つの病、サーカスの象、村の祭り酒、石を切る職人にはとても共感しました。私は高校のころ、長く続く山岳部に所属していました。そこでは、古くから続く伝統の三時間ほどの反省会や、山に情熱を持たない部員など、多くの問題を抱えていました。会社と部活動とは、また異なると思いますが、当時役職もちだった私に今回の講義内容を教えてあげたいと思うほど感動しました。また、価格勝負に出なかったり、単機能的な商品で差別化を図り、シェアを拡大したマーケティングは本当に参考になると思いました。（経済・国際経済・１年）

会社がだめになっていく3つの要因①諦め②人任せ③やる気のなさは会社だけでなく自分たちにも当てはまると思いました。それに気づき、悩んでいる中で考えをポジティブなものへと変え、目的をしっかりと定めることが大切だということがよくわかりました。また、当時いろいろ似たようなものがある中で、ほかのものと差別化するためのアイデアが本当にたくさんあってすごいと思いました。また、その時の経済の状況の把握なども大事だなと思いました。(経済・経済システム・1年)

　印象に残ったのは「お客様の立場に立った提案、開発」という言葉です。以前、大学の講演会でセブンイレブンの鈴木さんが「お客様のために、ではなくお客様の立場で」という話をされていて、今回の講義で改めて顧客の立場にたって開発を行うことは大切なのだと感じました。（経営・経営システム一年）

 “ニーズを形にすること”、いかにニーズと関連することを模索するかによるものだと感じました。お客様の声をそのまま形にしてもすでに既存であるし、形にしたころにはニーズが変わっている可能性があります。お客様が喜んでくれることが本質だと考えられるサービス・製品を提供できる自利他利が会社には必要だととても感じました。（経営・経営二年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

　「小さな改良で大きな差をつける」という言葉から学び、小さな習慣でこの大学生活で大きな差をつけたいと思います。たとえばこつこつ復習をする、部活で自主練を欠かさないなど。(経営・国際経営・1年)

「百聞は一見に如かず」➡「百聞は一考に如かず」➡〈百考は一行に如かず〉と言っていたのがとても心に残りました。この言葉をずっと心に留めておいて段階を踏んでしっかり行動できる人になろうと思いました。それから、おしぼりという何気ない日常のものからアイデアが生まれることを知ったので、これからは色々何もなさそうのことも意識してイメージを膨らませようと思いました。（理工・建築1年）