**11月28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**

今回の講義で最も印象に残ったのは、最初に出てきた「日本のおもてなしの精神は世界に通ず」という言葉である。このような日本独特の文化が需要を生み出し、企業の経営にも関係してくると分かり、異なる領域の視点が相互に作用しあっているのだと驚いた。また、「鎖につながれたサーカスの象」や「村の祭り酒」、「石切り職人」の話から経営で必要なことについてわかりやすく知ることができ、経営についてほとんど知識のない私でも興味深く学ぶことができた。このような話を参考にしたという精神論だけでなく、顧客の意見からサイズや機能を充実させたという戦略も確立されていて、その２つのバランスが非常に良い関係にあるからこそ健全な経営と成長が出来ているのだと感じた。(教育学部　学校教育　1年)

今までの講演では新しいモノ、サービスを０から作るうえでの競争や技術的苦悩について述べられてきたが、今回は一転して既存の商品の差別化及び同技術を用いた新市場の開拓を中心とした話であり、経営について新たな視点を得ることができた。また、おしぼりや酒そのものを需要する来店客には見えない、店で用いられる裏方を支える商品を販売する会社は世の人々の多くがそもそもその存在を意識していないし、販売相手である飲食店もまた顧客を持っており、何重にもなった商品に対するリクエストを加味して開発しなければならないという、地味ではあるが重層的に多数の人を幸せにする仕事をしていると素直に感じた。そして1つの製品を開発するためにデザイン、システム等を世界レベルで研究するという努力と工夫に心打たれた。（経済学部　経済学科　1年）

ドラッカーの話や自身の経験をもとに、理想の組織体系について語られており、自分から積極的に環境に働きかけることが組織の改善に必要だと痛切に感じた。これが堀江さんのおっしゃるプラス思考なのだと思う。そしてその思考の柔軟性にも自分の足りて無さや学ぶべきことを感じた。というのも新商品を開発する際に、おしぼり温め器のときのように現場の失敗や、リアルな要望を元としてアイデアを生む。そうして差別化をしていくということである。この差別化がニッチ市場において大きなシェアを勝ち取る仕組みだと理解した。自身の携わるマーケティングの現場を徹底的にのみこむことがイノベーションには必要なのだと思う。（経営学部　1年）

ちょっとした一つの気づきが世間に受け入れられる商品を生み出す、新しい発見につながるのだということを学んだ。「食品がカピカピになってしまうウォーマーにおしぼりを入れたら食品が潤った」というお店の人の発言から、新しい製品のアイデアにつながったという話があった。ちょっとしたことから自分の発見へと繋げる能力は会社の発展に必要不可欠な要素なのだろう。「日本にある会社なのだから、日本の文化を取り入れたものを作った」というお話を聞いて、視野を大きく持っていなければ出てこない考え方だと思った。結果、清潔さを好み、おもてなしの心を大事にする日本人に好まれる商品の開発が可能になった。また、より良い商品を作るためにはアイデアの源泉になる人との出会いを大切にすることが大切だということも学んだ。私は理工学部で化学を学んでいる。研究室に入れば、今日学んだ“人の考えを自分のアイデアに生かす”ということが非常に役に立つと思う。(理工学部　化学・生命系２年)

組織を蝕む３つ（失敗すると諦める、「俺一人ぐらい…」、理念を見失う）の要素に対してはとても共感しました。そして組織がダメにならないようにするには上層部が軸を持っておく必要があるのだと感じました。また、今まで経営に関する学習で「先発企業にどうやって打ち克つか」とか「どういう経緯で市場が拡大したのか」は出てきたが、“市場衰退”というワードは出てきたことがなく更にリーマンショックも重なったということでその逆境を突破した方法が聞けたのは貴重で良かったです。特にペルチェユニットの話では諦めずに立ち向かったことで成功できたと思うので、諦めないことの大事さを痛感しました。（経営学部　会計情報学科　2年）

日本に来て、もうすぐ三年目だが、何回も“おもてなし”の文化に対して、感動していた。例えば、日本の店にあるおしぼり文化について、私は非常に賛成する。紙おしぼりや常温のおしぼりを出す店も沢山あるが、暖かいおしぼりをもらうと、その店自体を「お客様に対して温かいお店だな」と感じてきた。現在日本の企業は経済の衰退や人材不足など様々な問題に直面しているが、その「おもてなし」の文化は重要だと考える。だから、おしぼり文化を伝える商品の開発は非常に価値があると思う。（経営学部　1年）

結婚によって経営者の道を歩むことになったのはこれまでの方にはないユニークなきっかけだと思いました。これまでの方はだいたいスタートアップに携わってきた方でしたが、堀江さんの場合は経営状態の悪い会社の経営に途中から携わるというケースでためになる話がたくさん聞けました。トップシェアの企業とどう戦うか、市場の縮小にどう対応するかなど現実的な課題への対処法を肌に感じることができました。またニッチな市場で戦うことの良さも少しわかったような気がします。（経営学部　1年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

今経営学リテラシーという講義で、イベント企画をおこなっているので、今日学んだ「差別化をはかる方法」が活用できないか、検討してみようと思います。企画案をより優れたものにできそうなので、今回このお話を聞けてよかったなと思いました。（経営学部　経営学科　1年）

「自分だけが変わっても組織は変えられないか、自分が変わらないと他人は変えられない」という言葉を聞いて、まず行動するということを心がけようと思った。利他の心を忘れないようにしたい。ツキや運がないと思うことは多くあるが、自分がどれだけプラス思考に慣れているかを見つめなおして、運やツキを自分で引き寄せていきたいと思う。（経済学部　経済学科）

**授業スタッフの感想**

堀江氏のお話を聞いて、単純な機能で一部にしか需要がないローテクの機械を製造し販売して生き残っているニッチ産業が、いかにしっかりとマーケティングを行っているかがよく分かりました。綿密な調査と予測を行い、そして優秀な技術者による製品開発で、ターゲットの細分化をしており、各顧客にきめ細かい対応をしていることが成功している要因だと思います。世の中の情勢の変化もしっかり見ることが重要だと思いました。今後の学びの姿勢として、興味のある分野を中心に色々なものに触れる経験を大事にしたいです。