**12月6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**

様々な事業に安易に手を出すことなく、経営方針に沿って、ニッチな市場での特化という点にとても感銘を受けた。堀江さんが入社したころのままの経営だったら、生き残っていたかどうかはわからないと思う。また、日本の文化を海外市場に売り出すという非常に挑戦的な戦略もすごいなと感じた。東京オリンピックも控えており、今こそ日本文化をビジネスとして売り込むチャンスかもしれない。（経営学部・経営学科・1年）

成功と失敗をありのままに話してくださった感じがして、会社のたどった経緯がとてもよく理解できた。いついかなる時でも「何かしよう」という努力の姿勢が感じられ、その精神は自分の人生でも生かしていきたいと思った。また、メーカーが考えることは、製品の事だけでなく、市場の状態やその製品に関連する知識、地域、国の違いから生まれる環境の差など実に多くのことがあり、1つの商品を売っていくだけでも大変な苦労をするということを実感した。しかし、掘り下げていけば行くだけ、オンリーワンに近づき、かけがえのないものになることも本講義で感じた。なので、私もオンリーワンの商品を開発・製造できるような技術者になりたいと感じた。（理工学部・機械工学・材料系学科・機械工学EP・3年）

商品の差別化戦略のお話でサイズ・デザイン(色)・材料・材質での差別化と営業、アフターサービスの差別化の両方が大切だということを教えていただきました。差別化と聞くと商品そのものの差別化に注目しがちですが、他の面での差別化も非常に重要であると感じました。また、失敗と成功のお話で、お客様のニーズに応えた“全自動酒燗器”は成功し、マーケティング不足の“焼酎サーバー”は失敗したとおっしゃっていました。孫子にも「敵を知り己を知れば百戦殆うからず」とあります。何事においても自分の置かれている状況、周囲の状況を理解しておくことが成功につながると思いました。(経営 経営システム1年)

　今回の講義を聞いて学んだことは、使用者の事をよく考えることの大切さです。他社との競争に勝つために差別化を図ったとはいえ、きちんと工夫して、少しでも多くの客からアンケートを集めようとして、そのニーズを把握して、サイズにカラーに、機能に…

とお客さんにとって使い勝手のいい商品を提供するというその方針に感動しました。しかも、カラーのところでパネル以外のつくりは同じにしたというように、コストを抑えつつ多様性を創出するという発想も賢いなと思いました。日常的に、何気なく、便利だなーと思いながら使っている機械類が、こんなにも製造・開発側の客への思いが込められているとわかって、今日の講義はとても満足でした。（経営学部会計情報学科1年）

発想の転換が豊かで迅速なのが素晴らしいと思いました。また、度々出る課題に対する対処の仕方がスマートで分かりやすかったです。市場衰退からの新商品開発は、技術だけを売りにするのではなく、文化を輸出する発想になるのが印象的でした。ホスピタリティで勝負する姿勢も良いと思いました。自宅のドライヤーを修理へ出したら、ピカピカになって帰ってきました。パナソニック製でしたがこういうことは好印象です。（理工・化学生命系3年）

自分のバイト先のおしぼりを温める機械はタイジさんの物です。いつも使わせていただいています。とても使いやすいです。大手金融グループに入っていたにもかかわらず、社長令嬢と結婚してその愛車を継ぐというのはとても大きな決断ですごいと思うし、自分はとても安定志向なのでその道には絶対進まないなと思いました。しかもその後その金融会社がつぶれたという話を合わせて考えると本当に漫画のような小説のような話だなと思いました。アンケートが大事、商品を実際に使った人の声が大事というのは確かにそうだなと思いました。（経済学部　国際経済学科　1年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

 “振り向いたら誰もいなかった”という言葉がとても印象的で、市場や時代の流れを読む力が非常に重要だとわかったので、周りの物事に敏感になり、気づく能力を身につけたいと思った。百聞は一見に如かず、百見は一考に如かず、百考は一行に如かずというのは本当にその通りだと思うので、積極的に考えを行動に移していきたい。(経営　会計・情報　1年)

　企業を変えるためには戦略などが当たり前のように必要とされるけれど、それだけではなく企業で働く人の意識を変えることが大切であるというお話がとても強く印象に残り、企業で働く際には自分がどのような点でどのように貢献できるのかを常に自分の課題にしていきたいと感じました。その課題を達成し自分自身も成長していくために、プラス思考でまずやってみようという積極的な姿勢や、自分だけでなく周りを思いやることを心がけで行きたいです。(経営学部経営システム学科　1年)

**授業スタッフの感想**

今まで食事をするためにお店に行くとおしぼりが提供されるのが当たり前だと感じていたが、一歩世界へ踏み出してみれば、日本独特のホスピタリティーで売り込めるものだということに気づかされました。海外市場で競争するためには、それまでの準備が非常に大変で障壁は大きいが、それも社内の方々で乗り越えていかれたことが本当にすごいなと思いました。また、人も会社を変えられるという言葉が心に響きました。そして、ほかの会社よりアフターサービスをよくするということは大切だと気づかされました。アフターサービスはあまり利益が出るわけではないけれど、そこに力を入れるからこそ得られる信頼もあることを感じました。