



祝・法政大学経営学部 創設50周年

1959年に誕生した法政大学経営学部は、社会の進歩を担う人材育成を教旨に約5万人の卒業生を送り出すなど、経営学の実績を誇る。学部創設50周年を記念して、秋のホームカミングデーに

同学部出身の経営者による討論会を開催。さらに先日、経営戦略論の世界的権威であるマイケル・E・ポーター米ハーバード大学ビジネススクール教授を招き、講演会を開いた。

パネル討論「日本を支える経営者からメッセージ」

新しい視座で顧客の心理を読む



ヤナセ社長
西山俊太郎氏

1968年卒、梁瀬(現ヤナセ)入社、2007年10月から現職。

「まずは学生時代に買って、一番の思い出や親友のお話から伺いたい。」

西山 真っ先に思い出出すのは卒業式。私には終わりではなく、社会人としてのスタートの儀式だった。実は就職内定をいただいたとき「科目を3つ落としたら入れない」と言われ、絶対卒業すると猛烈と毎日学校に通い、ちゃんと卒業できた。以来、何事も「今からでも遅くない」と心に留めている(笑)。

佐々木 何か一つやり取りたいの思いで大学に進み、音楽に興味があったので、ギタークラブに入った。同期は100人強いたが最後は26人に。大体、下手な人が最後まで残る(笑)。この4年間で、増収で利益を確保している。

伊藤 8月に昔の仲良し8人がほぼ10年ぶりに顔をそろえた。オリエンテーションでたまたま縦に並んだのがきっかけ。振り返ると、意外に単純な巡り合わせから後の長い付き合いが始まるものだ。――さて、それぞれの立場から今の日本経済や経営環境をどう見ているか。

佐々木 総合小売業は衣料品が振るわず大きな危機が迫ってきたと認識している。ただ、見方を変えれば新しい戦略も見いだせるのではないかと。日本製品の人気が高いアジアには世界の半数以上の人が住む。優れた日本の品をええ接客も通じるはずだ。――この難局をどう乗り切ろうとお考えか。

伊藤 自律的な実行力を強めていきたい。社員が落ちたのではなく、会社の環境や働く仕組みがその妨げになってはいないかという問題意識がある。話ばかりで行動しない「NATO」(ノータクシオン・トークオンリー)で

佐々木 不況下で好調な専門店が価格、品質、品で劣る。お客様にその店を選ばない理由をほつきり示している。我々もこの3要素をいかにうまく組み合わせるか。顧客にとって常に変わらぬ判断基準は品質。小売先の安売りに走らずに、モノやサービスの質を充実させることが大切だ。トップの強いリーダーシップで前向きに取り組むべきである。



ユニー会長
佐々木孝治氏

1969年卒、西川屋チエン(現ユニー)入社、97年社長、2007年2月から現職。

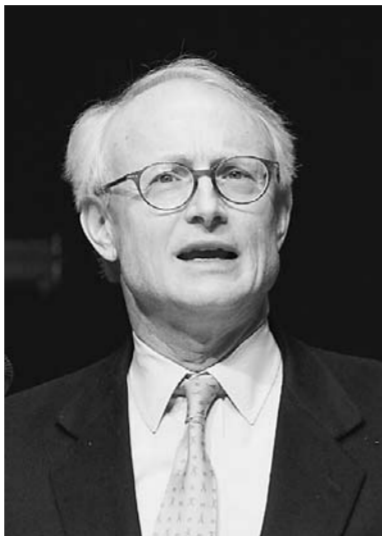
小手先の安売りより質の充実

時代先取り、進歩をけん引

特別講演「企業戦略〜新たな知見〜」

ハーバード大学ビジネススクール教授

マイケル・E・ポーター氏



競争戦略論と国際競争力研究の第一人者。「競争の戦略」はじめ多数の著作が出版されている。

健全な社会つくる「価値の共有」礎に

法政大学経営学部創設50周年の記念行事にお招きいただき、みなさんの友人として参加できて大変うれしく思う。50年という長い時間のなかで法政大学が着実な変革を遂げられてきたことに心から敬意を表したい。

佐々木 不況下で好調な専門店が価格、品質、品で劣る。お客様にその店を選ばない理由をほつきり示している。我々もこの3要素をいかにうまく組み合わせるか。顧客にとって常に変わらぬ判断基準は品質。小売先の安売りに走らずに、モノやサービスの質を充実させることが大切だ。トップの強いリーダーシップで前向きに取り組むべきである。

伊藤 8月に昔の仲良し8人がほぼ10年ぶりに顔をそろえた。オリエンテーションでたまたま縦に並んだのがきっかけ。振り返ると、意外に単純な巡り合わせから後の長い付き合いが始まるものだ。――さて、それぞれの立場から今の日本経済や経営環境をどう見ているか。

伊藤 自律的な実行力を強めていきたい。社員が落ちたのではなく、会社の環境や働く仕組みがその妨げになってはいないかという問題意識がある。話ばかりで行動しない「NATO」(ノータクシオン・トークオンリー)で



カルビー社長兼COO
伊藤秀二氏

1979年卒、カルビー入社、2009年6月から現職。

自律的に実行する人の集団へ

佐々木 不況下で好調な専門店が価格、品質、品で劣る。お客様にその店を選ばない理由をほつきり示している。我々もこの3要素をいかにうまく組み合わせるか。顧客にとって常に変わらぬ判断基準は品質。小売先の安売りに走らずに、モノやサービスの質を充実させることが大切だ。トップの強いリーダーシップで前向きに取り組むべきである。

伊藤 自律的な実行力を強めていきたい。社員が落ちたのではなく、会社の環境や働く仕組みがその妨げになってはいないかという問題意識がある。話ばかりで行動しない「NATO」(ノータクシオン・トークオンリー)で

佐々木 不況下で好調な専門店が価格、品質、品で劣る。お客様にその店を選ばない理由をほつきり示している。我々もこの3要素をいかにうまく組み合わせるか。顧客にとって常に変わらぬ判断基準は品質。小売先の安売りに走らずに、モノやサービスの質を充実させることが大切だ。トップの強いリーダーシップで前向きに取り組むべきである。

伊藤 自律的な実行力を強めていきたい。社員が落ちたのではなく、会社の環境や働く仕組みがその妨げになってはいないかという問題意識がある。話ばかりで行動しない「NATO」(ノータクシオン・トークオンリー)で



佐々木 不況下で好調な専門店が価格、品質、品で劣る。お客様にその店を選ばない理由をほつきり示している。我々もこの3要素をいかにうまく組み合わせるか。顧客にとって常に変わらぬ判断基準は品質。小売先の安売りに走らずに、モノやサービスの質を充実させることが大切だ。トップの強いリーダーシップで前向きに取り組むべきである。

健全な社会つくる「価値の共有」礎に

佐々木 不況下で好調な専門店が価格、品質、品で劣る。お客様にその店を選ばない理由をほつきり示している。我々もこの3要素をいかにうまく組み合わせるか。顧客にとって常に変わらぬ判断基準は品質。小売先の安売りに走らずに、モノやサービスの質を充実させることが大切だ。トップの強いリーダーシップで前向きに取り組むべきである。

ユニークな経営を追求

だが、日本の大企業はますます成長ありきで、利益は二の次にする場合が多い。資本効率

だが、日本の大企業はますます成長ありきで、利益は二の次に場合が多い。資本効率

広告

企画・制作 日本経済新聞社 クロスメディア営業局



法政大学経営学部
〒102-8160 東京都千代田区富士見 2-17-1 TEL: 03-3264-4565
URL: <http://www.hosei.ac.jp/keiei/> (経営学部ホームページ)
<http://www.hosei-web.jp/keiei/> (50周年特設ホームページ)

法政大学経営学部の一般入学試験日程

- 2月5日 経営学部全学科(統一日程入試)
- 2月7日 経営学科(A方式入試)
- 2月8日 経営戦略学科・市場経営学科(A方式入試)

このほか、センター試験利用入試があります。詳細は <http://www.hosei.ac.jp/nyushi/> をご覧ください。