

報告書

下記の通り講演会を開催しましたので、ご報告申し上げます。

記

1. 名 称 第8回「未来へのことだま」
2. 日 時 令和7年2月18日 16時～18時
3. 場 所 オンライン (zoom)

講 師 株式会社えがお／株式会社原田泳幸 代表取締役社長 原田泳幸様

4. 内 容

今回の講演会では「経済力と国際競争力」「ビジネスの基本」「商品戦略」「人事」「デジタル化」などの経営について、原田様の豊富な経験の元、多岐にわたる視点で話していただきました。

〈経済力と国際競争力〉

日本経済は、非正規社員問題、所得格差、少子高齢化、人手不足、貧困、デジタル後進性、女性の社会進出遅延、GDP ランキング低下など、多くの課題に直面している。

- ・国際競争力低下の要因として、日本人経営者のグローバルリーダーシップ不足、異文化コミュニケーション能力の課題が挙げられる。
- ・今後の経済成長には、大企業だけでなく、地方中小企業の成長が不可欠である。

〈ビジネスの基本〉

- ・経営とは、ステークホルダー（顧客、社員、株主、取引先、社会）の価値向上を目指すことである。
- ・ステークホルダーの価値向上のためには、投資が不可欠であり、そのためには業績向上が必要である。
- ・業績向上には、ステークホルダーからの支援と信頼が不可欠である。
- ・経営者は、商品への情熱、経営全体の把握、成長戦略、人材育成、コミュニケーション能力、変革力など、多岐にわたる能力が求められる。
- ・企業の不祥事は、ステークホルダー間の価値バランスの崩壊によって起こる。
- ・経営戦略は、理念、コアバリュー、ターゲット顧客、5P（プロダクト、プライス、プロモーション、プレイス、ピープル）に基づいて策定される。

〈商品戦略〉

- ・商品戦略は、技術だけでなく、顧客に提供する無形の価値（利便性、サービス、安心安全、コンサルティング、精神的価値など）を重視する。
- ・商品のポートフォリオは、顧客獲得商品、利益獲得商品、差別化商品の3つの柱で構成されるべきである。
- ・顧客の可処分時間の価値を高める商品・サービスを提供する。
- ・ビジネスモデルは、プロダクション力、プラットフォーム型、リカーリングビジネス、オープンコラボレーション、エコシステムなどの要素を組み合わせる。
- ・変化を恐れず、普遍的な強みをさらに進化させることが重要。

〈人事〉

- ・経営の7割は人事であり、人材育成と組織成長が事業成長に繋がる。
- ・従業員満足度を高めることが、顧客満足度向上、売上向上、利益向上に繋がる。
- ・従業員満足度向上のためには、働きやすい環境、教育、評価制度などが重要である。
- ・経営者は、従業員とのコミュニケーションを重視し、感謝の気持ちを表現する。
- ・後継者の育成は、企業の継続的な成長に不可欠。

〈デジタル化〉

- ・デジタル技術を活用し、ビジネスモデルを変革する。
- ・顧客体験を向上させるために、デジタルツールを活用する。
- ・デジタル時代において、異業種の動向を常に把握し、自社のビジネスに与える影響を予測する。

5. 所 感

今回の講演では、経営者を目指す意識を高め、必要な知識や課題の認識、目標設定などを学ぶ上で大変貴重な機会となりました。原田様の豊富な経験に基づいた経営の事例や考え方はとても説得力があり、大変勉強になりました。

特に印象に残ったのは、ステークスホルダーと革新的な取り組みに対する姿勢です。顧客、社員、株主、取引先、社会などすべてのステークスホルダーの価値を最大化するという考えに得心いたしました。この様な関係性が偏ることなく経営できることが経営者として求められる能力であり、原田様が数々の実績を持つ理由なのだと感じました。

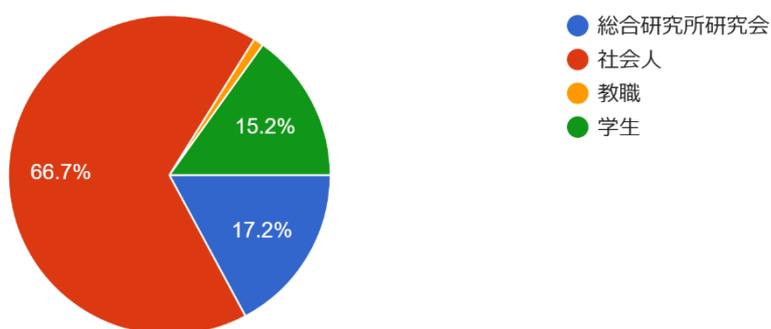
また、過去の成功体験に固執せず、常に変化に対応し、新たな取り組みをしていくことが企業の成長や自分自身の成長に必要なことなのだと学びました。一つの場所に留まることなく、様々な企業で革新的な取り組みを行ってきた原田様だからこそ話せる内容であり、経営者に限らず、多くの人にとって重要な姿勢だと感じました。

6. 参加者について

今回は総勢 99 名のエントリーがあった。エントリーの内訳は社会人が最も多く、全体の 66% を占めた。今回ご講演いただいた原田泳幸様は様々な業界の CEO を務め、企業の革新的な取り組みにより企業の業績を伸ばしてきた実績がある。また、経営に関連した講演会の実績も多く、動画配信サイトでの発信も行っている。

そのため、農業関係企業からの参加だけでなく、幅広い業種の方が参加していた。今回は開催時期が学生の春休み期間だったこともあり、学内ポスターによる周知効果が低かった。休み期間中の学生にも講演会の開催を知っていただけるように、ポスター以外による周知方法を工夫していきたい。

本セミナーがより有意義なものとなるように第 9 回も引き続き準備を進めていきたい。



最後に、本講演会開催に漕ぎつけることが出来たのは経営者会議様のご厚意、ご支援のおかげであります。改めまして心より感謝申し上げます。

以上