

静岡県代協が公開講座開く

「もしドラ」の岩崎氏講演

静岡県代協は10月8日、静岡市の静岡音楽館A.O.Iで公開講座を開き、作家の岩崎夏海氏が「椅子取りゲーム社会で生き残る方法」をテーマに講演した。当日は会員代理店や保険契約者、一般参加者、保険会社社員など約120名が参加した。



岩崎氏

著書「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」で知られる岩崎氏は、経営学者のピーター・ドラッカーの思想に自身の考えを織り交ぜながら、企業や個人が



静岡県代協・元場会長

現代社会を生き残るための方法を考察。なかでも、社会が急速に情報化している点に着目し、情報化社会の伸展はさまざまな影響を社会におよぼすと指摘。とりわけ、情報流通が進むことは多くの人が同じスタートラインに立つことができ、既得権益が損なわれることになると述べた。



東海ブロック・高木会長

その典型的な例がインターネットの普及による企業や店舗への影響だとし、自身の別の著書の内容を引合いにだして「インターネットが普及する

前は、味がまずいラーメン屋でも

営業を続けることができた。地域の住民はそれが他の地域のラーメンと比べてまずいかどうかかわらなかつたからだ。ところがインターネットの普及により、誰でもおいしい店はまずいラーメン屋を調べることができるようになり、結果的にまずいラーメン屋にはお客が入らなくなっていく」と話した。

情報化社会で急成長を遂げている企業としてアマゾンの社名を挙げ、アマゾンの躍進により地方の書店が軒並み経営困難

になっており、「アマゾン」の目下の目的は出版分野と家電分野で業界最大手になることだ」とした。こうした大競争時代で生き残る方法は2つしかないとした岩崎氏は、1つはアマゾンなどが取り組んでいるように業界で一番になること、2つめは競争しないことだと説明。このうちの競争しない方法を考えることがマネジメントなのだ」と強調した。

マネジメントはマーケティングとイノベーションという2つの要素からなっていると説明。多くの人はマーケティングの意味を販売手法と捉えていると指摘した岩崎氏は、「マーケティングとは文字通りの市場という意味だ」とし、自分や企業が周囲や社会など特定の市場からどのようにみられているのかを客観的に知ることが大事だと話した。

自身を客観的に知ることがの難しさについては、アメリカの高級車ブランドで知られるキャデラックのかつての戦略を例に挙げて説明。一時、販売不振に陥ったキャデラックの売上を回復させようとしたメーカーが車販価格を下けたところ、一層売上が減少した。その原因を探ったところ、購入層はキャデラックを車ではなく、装飾品として捉え、ステータスとして購入していることがわかった。その結果、逆に値上げを図ったところ、売上は回復したという。

マネジメントのもう一つの要素であるイノベーションについて岩崎氏は、技術革新のことをイノベーションだと思っている人が多いと指摘。技術革新はイノベーションの一部でしかなく、イノベーションとは自社の今の業態を変えていくことで、それ

により競争相手のいない新しい市場を作り出すことだと説明した。そのためには、「何か新しいことを始めるのではなく、何かを終わらせることが必要だ」とし、例えば、古いやり方、陳腐化したもの、形だけのものなどを終わらせることで、違った仕事のやり方を余儀なくされることになる。それが新しいやり方にならば、その際のちょっとした小さな変化や違和感を大事にすることが大

事だとアドバイスした。なお、講演に先立ち、同代協会長の元場光男氏と日本代協東海ブロック協議会会長の高木勝氏が挨拶し、代協の意義を参加した一般消費者などに訴えた。