

体験グローバル 「天野実業株式会社」の講演を行いました

2017年5月2日7時間目に4年生を対象に、天野実業株式会社より畠中和久さんを講師として本校にお招きし、講演をしていただきました。

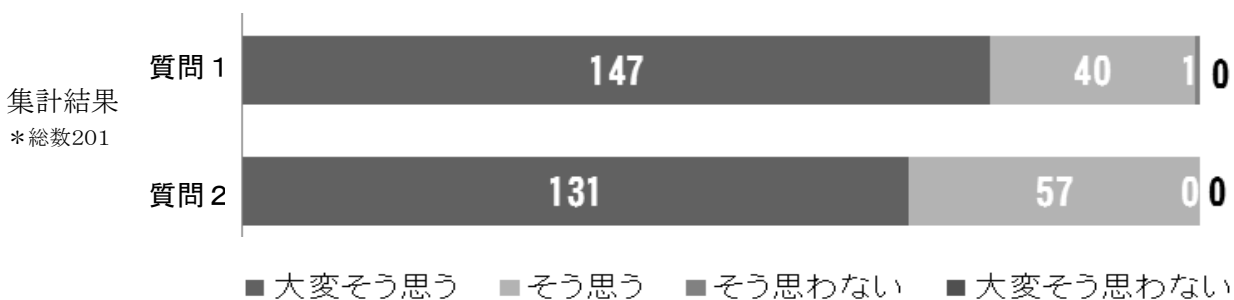
講演は、「天野実業のイノベーション」と題して、「天野実業の事業展開の背景に何があったのか」、「事業展開するにあたっての困難をどのように克服したか」、そして、「自社の技術・商品が社会にどのように貢献しているか」の3点から話をさせていただきました。話の中では、天野実業がフリーズドライ技術の開発を推進した経緯や、その技術開発で直面した問題、技術を活用した市場開拓を図るための特許戦略など、企業をもつ技術や経営戦略について具体的な事例をもとに説明していただきました。また、モノづくりの企業として「消費者のニーズに応え喜んでいただくこと」が社会貢献の一つであり、そのためには真に「消費者視点・起点である」ことが大事であることを最後に生徒に伝えてくださいました。



講演後の生徒のアンケートをまとめると以下のようになりました。

質問項目

1. 今日の講演は興味・関心をもって聞くことができましたか。
2. 今日の講演は新しい考え方や視点が学べるものでしたか。



自由記述 今回の講演から学んだこと、考えたことを具体的に記述してください。

○フリーズドライの歴史について学ぶことができた。会社の「消費者視点」についてだけでなく、会社の「社会貢献」についても知ることができ、経営をやっていく上での心構えについて考えさせられた。マーケティングについても勉強になった。単純に「自分自身が消費者になる」ことが大切だということも知り、自分の「商業」についての知識も増やすことができ良かった。いろいろな価値観に興味を持つことが大切だということを日常生活でも活かしていきたい。

○全然私の知らない苦労や戦略などがたくさんあって「すごい」と思いました。最初の7000万円の年間売り上げと同じくらいの機械を買おうとしたり、従業員の生活も考え自社商品を作ろうと考えたりと、とても行動が積極的だなと思いました。消費者視点のモノづくりという心がとてもいいなと思った。知らず知らず食べているものがこんなに深い歴史や背景があったんだなと思いました。

○企業の戦略について詳しく知りました。特許をたくさん取ることによって他の企業が真似することを防ぐとともに、あえて独占することなく、市場を活発にさせるなどの繊細な駆け引きには驚きました。また、今回は技術者という視点での講演でもありました。50分という短い時間の中でもその技術者という立場での苦労だったり努力というものが伝わってきてよい経験となりました。



○新しい市場で新しい製品を作るというのは大変なことなんだなと思いました。しかし、消費者のニーズに伝えていくことが社会貢献になるという視点を学ぶことができました。また、社会に貢献するという意味では救援物資を無償で提供していくことも大切なことだと思った。BtoB (Business to Business : 企業間の取引) で安定な商品を作ることも大切だが、BtoC (Business to Customer : 消費者とのつながり) は新しい商品を常に考え、開発していかなければならないというのが難しいところだと思った。



○経営者の視点や経営の基本的な考え方を知ることができました。市場をどう見るか、現在の状況をどう受け止めるかがとても興味深かったです。自社商品開発に必要な3つの「つくる」や、市場にとっても製品にとっても新規である「多角化」に挑んでいくことはすごいなと思いました。守ることも必要だけど、新しいことに投資することも必要なのだと思います。

○今、自分たちが使っている物、商品には、いろいろな企業、人々の努力があって完成したものだと思います。他企業との競争に勝つためには新しい商品を開発する、新しい市場に進出するなど、様々な方針を立てているのだと分かった。経営には答えはないけど、いろいろな視点から最善の方法を考え出すのはとても大変だと感じた。



○天野実業さんは、たくさん特許を取っていることがわかり、講義の中だけでも40以上出てきたので驚きました。特許をとることで、他社が真似をできなくなり、商品数で、他を圧倒するというという作戦で会社を大きくして、成功させてきたことがわかった。一方で、市場を独占せず、ある程度他社にも入らせて市場を活性化させ続けるアイデアや戦略がすごいなと感じた。

○天野実業と聞くと、お味噌汁。というのが私の最初のイメージでした。今でもそのイメージは変わりませんが、フリーズドライ商品の開発に至るまでの努力と勇気には創業者の強い思いがあったということを知って、「とても歴史あるすばらしい企業なんだな」と思いました。講演の中であった、凍結の仕組みに、今とても興味を持っています。そのことについて、機会があれば体験に行って、個人的にも調べてみようと思います。

○今のフリーズドライのみそ汁があるのは、たくさんの困難を乗り越え、また自分の会社をよく見つめたからこそあるのだと分かりました。特に、経営計画や経営戦略を考えていくことは、ただ「何かをつくる」のではなく、「誰に作るか」を考えることが大切だと分かりました。社会の変化や消費者のニーズを読み取り、「どうやって経営するか」を長いスパンでしっかり考えて決断をすることが大事であることも講演を通してよく分かりました。

○企業が成長するためには、多角化・協力者との連携・ニーズを客観的にとらえるなど、様々なことが大切なのだと思った。特に心に残ったのは2つ。1つは「安きにありて、危うきを思う」の精神、もう1つは「自分も消費者であることを忘れずにモノづくりを行う」ということです。これらはたとえ経営者でなくてもいえることだと思います。「自分も社会の一員であることを忘れずに社会を作っていく、変えていく」ということを忘れないようにしたい。

