

○文教大学 石塚浩教授による講義の様子と生徒の感想



講義名：「大学で経営学を学ぶということ」

☆生徒から講師の先生へのお礼と感想

1年 Y.R さん

文教大学経営学部 石塚浩先生

本日はお忙しい中、我々横浜清風高校生徒一同のために授業をしてくださり、本当に感謝しています。ありがとうございました。

本日学んだことは、会社を大きくしてきた人たちと会社の経営方法についてです。私が今日授業を受けて最も印象に残っているのは「経営戦略」であり、中でも特に興味深かったのは「多角化戦略」です。自分なりに考えてみた結果、多角化戦略は競争戦略をたくさん行ってきた末に行われる戦略であり、その上で競争が安定、あるいはうまくいかなかった際に、別事業に進出するのではないかと考えたからです。

特に、味の素の辿ってきた道筋がとても面白かったです。戦前から戦時中まで安定して市場を占めていた味の素でしたが、戦後新技術を持つ会社が現れ、その会社の買収に成功しました。先を見据えて多角化戦略に乗り込み、海外企業とのつながりを持つなどして、大成功を収めました。機転の利く発想や行動力を持ち合わせた人が成功を収め、企業・組織・会社をさらに成長させたのです。たとえ借金が増えたとしても、その分世間や消費者の絶対的な信用が得ることができます。華麗な経営戦略によって借金返済をし、新事業に取り掛かっていくという経営の進め方にとっても魅力を感じました。

逆境を起点に成り上がる、SPA を利用して企画開発と販売の連携による情報提供を元に製造に改良を加える、顧客のターゲットを絞りターゲットのニーズに応えるものを開発する、新しいニーズを産むなどの観点から、経営学は非常に面白い学問であると感じました。また、経営学は自分の将来や就職、社会に直結しているという事が顕著に分かる、大切な学問だと感じました。

改めまして、本日は本当にありがとうございました。



1年 S.Kさん

今回経営の授業を受けて、会社などの組織を運営していく上で「利益」がとても大切であることが改めて理解できました。なぜなら、何かあたらしいことを始めようと銀行から借金をすると、リスクが伴い利益を上げられなかった場合に借金が積み重なり倒産してしまうからです。

また、それぞれの企業がそれぞれの視点から物事を分析し、客の求める事柄を見つけて実行していることが分かりました。大企業がなぜ今のようになったのかという経営戦略の話には、特に関心を持ちました。例えば、衣料品店のユニクロでは、今までの「高品質高価格」・「低品質低価格」という常識から「高品質低価格」という良いところ取りをするために、「カジュアル衣料」というジャンルを選びました。自社で製造・開発をした商品の製造を中国やベトナムなどの日本と比べて人件費が安い国に委託することで実現させました。私も生活の中でもっと色々なことを見たり聞いたりして、自分なりの視点から物事をより良い方向に導くための方法を考えられるようにしたいと思いました。

今回の体験授業を通じて、大学の経営の授業でどのようなことを学べるのかということが具体的に分かりました。