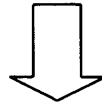


中山間地域フォーラム4周年記念シンポジウム
「地域再生に企業は何ができるか」

パネルディスカッション パネリスト
荒蒔 康一郎
(キリンホールディングス(株)相談役)

中山間地域は、地形・気象条件・消費者(他)へのアクセス面など、農地として必ずしも好条件を具えてはいない。



不利な点(欠点)をマイナス材料と考えるのではなく、不利といわれる点を他にはない材料(資源)と考える“逆転の発想”が大切である。

そこで、

農業そのものを知っているのは農家、農業を資源として活かすために、企業の知恵と人材を積極的にとり込むことを薦めたい。

企業からとり込むべきもの

<理念、発想>

- 経営とは、どうありたいか(what)の理想を掲げ、科学的手法(how)を駆使しつつ、執拗に本値を問いつつ(why)、状況に応じた卓越性(excellence)を究めること。(野中 郁次郎氏)
- 何故出来ないのかを説明するのが王道のように感じている。日本企業は従来の強みだったいわゆるサプライ側の論理を打破することが必要だ。「改変型」や「漸進的」といわれる手法では多様化が進む世界市場には対応しにくい。
自分達の強みを認識しつつ、弱い部分はパートナーを探り連携することが肝要である。
(黒川 清氏)
- ・ 経営規模は大なるにはこだわらない。大企業なるがために進み得ざる分野に技術の進路と経営活動を期す。
・ 極力、製品の選択につとめ、技術上の困難はむしろこれを歓迎、量の多少に関せず社会的に利用度の高い高級技術製品を対象とす。
(ソニー設立趣意書)
- 大切なのは競合相手ではない。お客様に視点をおくことだ。(カルロス・ゴーン氏)

<人材>

- R&D・IT・海外事業・市場(お客様)と接する分野などで経験を積んだ人材(退職者を含む)。