

## 第 8 回 寄附 講義 6 月 7 日

テーマ：「社会構造の変化と企業」

講師：(株)SSプランニング代表取締役社長佐村信哉氏(大 26)

佐村氏は、20代で大手通販会社(株)ニッセンの取締役就任した後、常務・専務を経て代表取締役になり、最後にはグループ全体を統括する(株)ニッセンホールディングス代表取締役社長も務められた、同窓では立志伝中の人である。



### (1) 小売業の移り変わり

#### ・ 小売業の売り上げ上位企業変遷

1960年：トップテンはすべて百貨店

1980年：4位まで大型量販店（ダーエー、イトーヨーカドー、西友、ジャスコ）

2000年：イトーヨーカドー、イオン、ダイエー、高島屋

2018年：イオン、ファーストリテイリング、ヤマダ電機

#### ・ 現在はこれまでの常識が通用しない時代

インターネット、スマホ、高齢化、インバウンド

#### ・ これからの小売業

全ての人にチャンス（商圈が一挙に拡大、情報格差縮小、瞬時の情報共有）

キーワードは『ビッグデータ』、「AI」

アマゾンイフェクト…常識が変わる

小売業：test by amazon

メーカー：売れ筋製品はアマゾンが自前で製造

IT関連：アマゾンの自社開発

物流：アマゾンの自社物流

銀行：アマゾンペイ、融資

検索：グーグルとの闘い

## (2) 学生へのアドバイス



以上の説明（記録者の主観的なまとめです）の後、学生に次のようにアドバイス。

- ・どんな会社に入っても、生涯安泰ということはありません。
- ・どんな会社に入っても、そこで一生懸命に働けば社会に貢献できる。
- ・世の中は不公平。しかし理不尽な事でも諦めずにやれば道は開ける
- ・実社会では苦しいこと、大変なことが山ほどある。同時にその何倍も何十倍も楽しいことがある。

通信販売が印刷物のカタログ中心からインターネット中心へと変わる激動の時代を生き抜いてこられた氏の経験を踏まえて小売業変遷の歴史を解説。いまや安定した業界・企業はないのだと学生に説く口調には説得力があった。