



慶應義塾大学ビジネス・スクール

アイリスオーヤマ株式会社 (E)

5

2022年7月21日大山晃弘社長インタビュー

Q：売上が1兆円に迫る中で、スピード感は以前から変わりましたか？

10

A：法人事業や大型家電等が増えるなかで「商品開発」のリードタイムは長くなっているが、「意思決定」のスピードの変化はあまりないという感触です。

月曜会議（新商品提案会議）の案件が増えているので、決定のスピードを上げるためのコミュニケーションに関して、以前は「こういう不満を誰もが持っているだろう」というある意味「開発者の実体験に基づく予測」頼りだったものが、ECのレビューやEC大手企業からのデータを活用して提案するようになっていきます。

15

Q：新商品の発売に関して、どのくらい市場規模などの予想をされていますか？それとも、これは面白そうということで決める感じでしょうか？

20

A：市場規模の予測などは年に1～2回しっかりやっています。販売計画に関しての実績チェックもしっかりやっています。市場創造や需要創造する新商品開発が多いため、単品で見ると当たらないことは多いですが、全部合わせて新商品全体で見ると7割がたには入ってきます。

計画自体は意志も入っていますから絶対100%にはならないんですが、2/3当たればいいという経営をしています。これが100%当たるということになると、チャレンジしていないということになります。市場に迎合した商品ばかりを出しているということになるわけですから。

25

このケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクールのクラス討論の基礎資料として教授 清水勝彦が M44 安部裕貴、池田 颯、清水美由記、土屋智宏とともに大山晃弘社長に行ったインタビューをもとに作成したものであり、経営上の適切もしくは不適な状況を例示しようとするものではない。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話 045-564-2444、email: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機会的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright © 清水勝彦（2022年8月作成）