



Faculty of LIFE DESIGN Tohoku Institute of Technology

東北工業大学 ライフデザイン学部 2008年4月設置



経営者

株式会社インテージ代表取締役 社長
佐藤 郁雄さん
[1970年 東北工業大学 電子工学科卒]

経営とは?

商品やサービスを提供することで利益を上げ、会社を運営します。雇用者のためにも、社会にいいものを作りたいという考えで動いています。

工業大学を卒業して、宝石店の経営を始めるという経験は少し珍しいですね。どのようにして現在の仕事に就いたのですか?

「大学4年卒のときに、父の知人である洋裁の宝石店に遊びに行ったんです。そこで宝石の研究や、合成石の複製と、自分のゼルマニウムに関する研究との意外なつながりを感じ、それが面白くなって、それとなく宝石の業界に興味を持ちました。卒業後、その人の元で2年間宝石の勉強をさせてもらい、そのお世話になった社長にお店を出す事を勧められました。まだ24歳でしたから経営というものを全然知りませんでしたが、その時にアメリカで宝石に関する資格が取れることを知り、これからの宝石の事業は「複製」とか「偽」の時代ではないという確信を決意しました。苦戦しつつもその資格を取得して帰国後、27歳で宝石の鑑定複製の会社を作りました。あの頃までは、1年もないうちに宝石の複製もしてこれという自信を、お客様からいただくようになったんです。私としても、自らデザインして仕入れたものをお客様に届けて、その喜ぶ顔を見たいと思ったので、宝石商売も始めることにしました。」

経営者に必要な資質とは何ですか?

「お客様を大切にすることですね。つねに笑顔をお客

様と一緒に、まっすぐに提供して、お客様が何を求めているのかを考えることだと思います。あとは、行動力です。いくらビジネスの意見があっても、それを実行しなければ意味がありません。それに加えて、楽観であること。自己肯定ができることも大切ですね。例えば、失敗して売れ残っているときでも、これは自分のためになるんだって肯定的に考えるかどうかで、その後の人生が大きく変わってくると思います。」

経営コミュニケーション学科に入ろうと考えている学生に対して、アドバイスをお願いします。

「何のために経営者になるのか、ということ考えるのが大事です。最初は、自分が好きなものを作る、作るなどという目標でいいと思います。でも、会社を作ることは簡単ではありません。自分だけが好きなだけでは、社会にも貢献していかなくてはだめだと思います。どうやって社会に貢献していくのかを考えることが、ビジネスを成功させるポイントだと思います。最初は経営側の不安が次々と発生してきますが、それは結局、利益追求と量の追求なんです。でも、大事なのは、ウソをついて儲けることは、決してビジネスとは言いません。消費者の立場に立って、まっすぐに提供していくのは結局はいい結果につながります。」

この仕事のことが興味!

消費者と同じ目線で商売をすることで誠意が伝わりお客様の喜ぶ顔が見られるところです。

この職業に就くために最適な学科

経営コミュニケーション学科



佐藤さんがデザインした宝石の展示が、顧客とのコミュニケーションが大切になる。



宝石を鑑定するためのルーペと、デザイン図を描くグラフ紙。

佐藤さんが語る、東北工業大学のオススメポイント!

「先生や仲間たちとの創造的な人間関係」

研究室の規模が小さかったため、自分が尊敬する多くの教授と先生に接することができました。それと先生が熱心な人というところは大きかったです。当時の仲間や先生との付き合いは今でも続いています。

「課外活動も充実しています」

私は、高校生のときからやりたいと思っていた、模範的企業を作りました。それと平行してサークル愛好会にも参加したりして(笑)。学生時代は、本当に楽しく過ごしていました。