

「不確実な時代」の成長への道筋

ハルナビバレッジ

社長対談

成長の階段を駆け上るハルナビバレッジ(前掲高橋純司)。一歩は足元を平一踏む危険のおおむねを覚悟で収益が拡大したが、短期収益率によって見事にV字回復を果たした。新製品の有力候補が買手はネットポータル検索時代の到来を眺め、会社を成長させてきた。昨今の経営環境は不透明ながらも一段と薄く、成長を望める。時代を眺めながら生きてきたその道は、この「不確実な時代」をどうよつかに乗り越え、持続的成長への道筋を見据えていけるのか。日刊工業新聞社の井水治博社長が聞いた。



■ 井水 井水治博社長、お久しぶりです。ハルナビバレッジの成長が驚異的ですね。特に収益面での回復が顕著です。これはどのような要因によるのでしょうか。

■ 高橋 そうですね。まず、製品の差別化と品質の向上が大きな要因です。また、販売チャネルの多角化も効果的でした。特にネットポータル検索の活用が、新規顧客の獲得に大きく貢献しました。



ハルナビバレッジ名誉会長 青木 清志氏

21世紀前半を経て、世界の統治は一つに向かう

■ 青木 清志氏 21世紀前半を経て、世界の統治は一つに向かう。これは、グローバル化の進展とデジタル技術の革新によるものである。国境を越えた経済活動が当たり前になり、文化や価値観の融合が進んでいる。これにより、世界は一つの大きな市場として機能し、成長の機会を捉えている。



日刊工業新聞社社長 井水 治博

■ 井水 井水治博社長、お久しぶりです。ハルナビバレッジの成長が驚異的ですね。特に収益面での回復が顕著です。これはどのような要因によるのでしょうか。

■ 高橋 そうですね。まず、製品の差別化と品質の向上が大きな要因です。また、販売チャネルの多角化も効果的でした。特にネットポータル検索の活用が、新規顧客の獲得に大きく貢献しました。

■ 井水 井水治博社長、お久しぶりです。ハルナビバレッジの成長が驚異的ですね。特に収益面での回復が顕著です。これはどのような要因によるのでしょうか。

■ 高橋 そうですね。まず、製品の差別化と品質の向上が大きな要因です。また、販売チャネルの多角化も効果的でした。特にネットポータル検索の活用が、新規顧客の獲得に大きく貢献しました。

■ 井水 井水治博社長、お久しぶりです。ハルナビバレッジの成長が驚異的ですね。特に収益面での回復が顕著です。これはどのような要因によるのでしょうか。

■ 高橋 そうですね。まず、製品の差別化と品質の向上が大きな要因です。また、販売チャネルの多角化も効果的でした。特にネットポータル検索の活用が、新規顧客の獲得に大きく貢献しました。