

2019年3月6日

元大リーガーの名投手は、対談相手を本気にさせるインタビュー巧者だった！
元メジャーリーグ投手 斎藤 隆氏による、経営者へのインタビュー企画
『“社員力”で勝ち抜く経営のヒント』（「経営力向上ラボ」サイト連載）に
日本百貨店社長の鈴木 正晴が出演しました

株式会社トライステージの子会社である株式会社日本百貨店（以下日本百貨店）代表取締役の鈴木 正晴が、元メジャーリーグである斎藤 隆氏がインタビュアーを務める対談コンテンツ『“社員力”で勝ち抜く経営のヒント』に出演しました。本記事が公開されましたので、野球がお好きな方、企業経営に関心のある方をはじめ、ぜひ多くの方にご覧いただきたく、お知らせいたします。



日本百貨店独自の経営スタイルがどのように生まれたか、モノとヒトの出会いの場としてリアル店舗を重視する日本百貨店のインバウンド対策や ICT への取り組みなど、間口を広く丁寧にご紹介いただきました。

対談中、今まで少なくない数のインタビューを受けてきた鈴木が「それは生まれて初めて受ける質問です」と居ずまいを正し、考えを巡らせる場面がありました。斎藤氏の“聞く技術”“見抜く技術”の巧みさを、記事を通して読者の方にも感じていただけるのではないのでしょうか。

[記事はこちらからご覧ください 『自然体で臨むインバウンド対策 作り手の思いを乗せて、「日本のいいもの」を世界に発信』](#)

『元大リーガーの斎藤隆氏が迫る “社員力”で勝ち抜く経営のヒント』は、NTT 東日本が運営する法人向け web サイト「日経 BP 総研 中堅・中小企業経営センター presents 経営力向上ラボ」にて連載中です。

<https://business.ntt-east.co.jp/content/keicilab/>



“日本の食と文化の専門館” 日本百貨店しょくひんかん(秋葉原)にて、撮影中の齋藤氏と鈴木

■齋藤 隆氏プロフィール

東北福祉大学から1991年ドラフト1位で大洋ホエールズへ入団。先発投手として98年の日本一にも大きく貢献。06年、MLB ロサンゼルス・ドジャースに入団、クローザーを担い大活躍した。09年から、ボストン・レッドソックス、アトランタ・ブレーブス、ミルウォーキー・ブルイェーズ、アリゾナ・ダイヤモンドバックスとそれぞれ単年契約、行く先々でブルペン陣の柱としてチームを支えた。13年、東北楽天ゴールデンイーグルスと契約。ベテランとしてブルペンをまとめ、チーム初の日本一に大きく貢献した。2015年シーズン終了後に引退。2016年よりフロント業務の勉強の為、サンディエゴ・パドレス 編成部門へ1年間インターンシップ生として参加。2017年には、球団本部・環太平洋顧問を務めている。

(出典：<https://profile.yoshimoto.co.jp/talent/detail?id=3049>)

■株式会社日本百貨店(にっぽんひゃっかてん)について

“ニッポンのモノづくりとスグレモノ”をテーマに、全国各地からストーリー性や地域色あふれる魅力的な商品を探し出し、都内近郊あわせて8店の直営小売店舗を中心に販売するほか、全国の百貨店等での期間限定の催事販売や、卸売、飲食店(1店舗)の運営等を展開。(2019年3月現在)

【URL】 <http://nippon-dept.jp/>

【株式会社トライステージ 会社概要】

所在地：東京都港区海岸1-2-20 汐留ビルディング 21F

代表者：代表取締役 CEO 丸田 昭雄

URL：<https://www.tri-stage.jp/>

上場市場：東証マザーズ・証券コード 2178

事業内容：テレビ通販をはじめとするダイレクトマーケティング事業を総合的に支援。

本件に関するお問い合わせ先
株式会社トライステージ 広報担当 服部
Tel 03-5402-4111(代)、03-5402-4729(直通) / E-mail info@tri-stage.jp
URL <https://www.tri-stage.jp/>