**10月14日　オプティワ株式会社　代表取締役　岩越　尚樹氏**

**問1　学んだこと、印象に残った言葉・エピソード、メッセージなど**

アメリカのベンチャー企業についての知識があまり無かったので、とても勉強になった。投資の話が多かったため少し難しく感じた場面もあったが、分かったことは日本のベンチャー企業よりもアメリカのベンチャー企業のほうが結果を求められるということだ。アメリカのベンチャー企業はお金を借りることができず、日本とは違い、投資に頼るしかないことからも結果をだして自社が潰れないことを示すことが重要なんだと思った。また、アメリカの方が日本よりもしっかりしている気がした。日本は人のつながりでアメリカはお金のつながりという印象を受けた。（経営学部経営システム科学科1年）

　　今回の岩越さんのお話は自分が今まで触れたことのない分野の内容で、自分にとっては理解しづらいものでしたが、日本とアメリカでの様々な認識の違いを知る事ができました。たとえば、ベンチャー企業はアメリカでは投資家と勘違いされるからスタータップと言わなければいけないことや、NOAHの認識がアメリカでは必ずしもポジティブなイメージではないこと等を知って改めて異文化間でのやり取りの難しさを感じました。そして、将来グローバルに働くためにはもっと深く英語を勉強しなくてはいけないと思いました。（経済学部国際経済学科１年）

　生き残りの辛さをありありと感じた。半分以上の淘汰、大量の失業者。あたりまえなのだろうがその現実の厳しさを数字で見せつけられたように思う。0-1と10-100の才能は違うという言葉が心に残った。組み合わせ経済のアメリカナイズされた考えなども感じたが、どこへ向かうかわからない日本、あるいは世界で生き残るためには覚えておくべきことだと考える。(経営・国際経営　2年)

　今日お話しいただいたのは、海外のケースが主でしたが、多くの企業が5年前後で閉鎖または他社に売却されているということで、ベンチャー企業が事業を成功させて存続していくためには優れたアイデアと技術を持ち合わせているだけでは厳しく、経済状況等にも左右されるということを実感した。また、将来のビジョンをしっかりと持って長期にわたって事業を継続していくだけでなく、売却によって新たな分野での事業を始めるというやり方もあると理解した。経営と技術開発をだれがどのように担っていくかもカギであると分かった。(経営・経営　1年)

私はケーススタディを踏まえた上での解説の際に岩越さんがおっしゃっていた『会社の規模が変わるにつれ、会社の運営方法も変わってくる。1－10、10－100、100－1000…ましてや0－1の全ての経営をできる人は大変稀である』というお言葉が今までのイメージを壊され大変印象に残りました。また、Burn-Rateの項目でおっしゃっていた『アメリカでは、Start-upsは投資資金のみがポケットマネーの全てである』といったことに驚愕し、『どこで聞いても“あと2年は大丈夫”との返答が返ってくる』謎について自分で調べてみたいと思いました。特にBurn-Rateの実状をCanteenのコーヒーを自分で入れにいったり、駐車場のつまり具合で見たり、オフィスの空き状況、荒れ具合で判断する岩越さん流の見極めはとても参考になりました。お忙しい中お時間を割いてくださり、ありがとうございました。（経営学部　経営学科　1年）

会社を大きくすることが、とても難しいことをあらためて実感しました。また、巨額投資されたビジネスが必ずしも事業として優良なものではなく、泡沫に終わってしまうことを知ることができたのは現実の厳しさを感じ、ためになりました。また、会社の規模、成長段階によって社長として求められる資質が異なるのも、短いお話でしたが非常に興味のある内容でした。日本では、「社長一代で築く」といったのが一般的ですが、日米の会社に対する意識の違いを知ることができました。（経営学部 経営学科 3年）

**問2　今後の学びやアクションに繋げたいこと**

先見の明がないと、ベンチャー企業のビジネスアドバイザーにはなれないと感じました。どれほどベンチャーの持つサービス・財が今後活かすことが出来るか、そのアピールすることが出来なければ、投資を得ることができません。日本の今の状況、世界の今の状況を踏まえて今後を見る、その練習は今からでも可能です。逆に練習しなければ、間隔的なものはつかむことが出来ないかもしれません。身近にインターネットがある今、世界情勢を集めていこうと思います。（経営/会計・情報１年）

今回一番心に止まったのは、今後の見通しが暗い企業はコーヒーが有料になるというのお話です。客観的に対象を判断するという時、さりげない部分に目を留められるのだなと驚きました。この先、目上の人や丁寧に対応しなければならない時、服装や発言の内容を含め重々注意していかなければならないのだなと思い知らされました。（教育人間学部 人間文化課程 1年）

 日本と外国では１つの物事に対する価値観やニュアンス、考え方が全然違っているということを知り、ただ英語やその国の文化を学ぶだけではダメなのだと感じた。言語における細かいニュアンスや文化に関するさらに深い背景知識を積極的に学んでいくことが必要だと思った。（経営学部国際経営学科1年）

Burn-Rateで追加投資なしで後何か月存続できるか考えるように教育でも未来のことをつねに考えて計画的に授業を進めていくべきだと思った。ただ教えるということをするだけでなく、子どもがどのくらい分かっているかということを数値化し、グラフなどでまとめることによって分かることもあるのではないかと思った。クラスでもマネジメントは活かせると思った。　（教育人間科学部　学校教育課程　1年）

授業スタッフの感想１

「ベンチャーから学ぶマネジメント」初回だったのでこの講義が何を学ぶものかがわかった気がします。春学期の「リーダーシップ」はとにかく起業の成功例とそれに向けた学び、インターンの大切さを知ることでした。「ベンチャー」は起業の厳しさやリアルな現実を知ることができるのかなと思いました。

授業スタッフの感想２

初めてグローバル的なベンチャーの実態を知って、自分的には非常にショックでした。しかし、マーケティングが実際にどうおこなわれているか、どういう基準で判断しているかの一部が知れて、非常に面白かったです。ありがとうございました。

授業スタッフの感想３

スタッフになってはじめての集計レポート提出です。生徒たちの感想を読んでいて、問1では、「アメリカのベンチャーが銀行から融資を受けられないことに驚いた」、問2では、「世界で活躍するために違う言語や文化を持った人々と上手に共存できるよう今から努力をしたい」といった表現を何度か目にしました。問1のその感想から、やはり日本人の多くが保守的で慎重派であり、ベンチャー精神がアメリカ人に比べて弱いことがうかがえました（日本人のその特徴が悪いわけでもないですが…）。同時に、そういったベンチャー精神の違いといった観点からも、問2に書かれている「言語や文化」だけでなく、日本とアメリカなど海外の人々と理解しあうのに難しい点を見出せると思いました。もしもこの講義、ベンチャーから学ぶマネジメントがアメリカの大学で開講されたなら、生徒たちは、「私は将来こんなビジネスを立ち上げてみたい」だとかいった感想をたくさん書いてくるのかなと客観的に考えながら集計をしていました。