**アンケート・ピックアップ**

**４月２８日　株式会社スペースマーケット　代表取締役　重松　大輔　氏**

**問1　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

今日の講義を聞いて学んだことが2つあります。1つ目は人脈づくりの重要性です。重松さんの話を聞いていると、学生時代に様々なアルバイトで関わった人が仕事仲間や、仕事相手に今なっているということでした。私は、どちらかというと深い関わりというのが大切だとおもっていました。しかし経営や起業ということになると、広いネットワーク、人脈を持つ人が有利になるのは当然です。浅く広くが良いのか、深く狭くが良いのか難しいと思いました。ベストは、広く深くなのでしょうが、そんな簡単にできることではないので、これから上手い人脈づくりはどういったものなのか、自問していきたいと思いました。2つ目は、シェアリングエコノミーについてです。インターネットやスマホを使って世界中の人々が簡単に品物や空間、サービスの売り買いをできるようになった現在の傾向をうまく使った経済活動だと思いました。ウーバーとかとても最近有名な企業も“シェア”ということを上手く生かして、固有の概念を超えてきているのだとよくわかりました。シェアリングエコノミーにすごく関心を持ちました。（経済　国際経済1年）

SNSやアプリ・サイトの充実によりユーザー同士で“お店”を介さない商売とゆうものが増えていると思うのですが、実際メルカリを使ってみて「これが商売なのか」と実感しました。商売の形は変われど“客がほしいものを見極めて売る”ということはいつの時代も変わっていないように感じます。それをどう見極めるかが重要だと思うのですが、その力を養うためには人脈やバイト、それこそメルカリ等でいろいろなものを見ることが必要なのだと思いました。現在事務系のバイトをしているのですが、今まで知らなかった経験を毎回しています。失敗もしています。これからもどんどん視野を広げたいです。UBERもairBandもSPACE MARKETもtaskrabitもそうですが、これからは「皆が客で皆が提供者」という形のビジネスがどんどん増えていくのだと思います。（経営　１年）

NTTという大企業をやめるという選択をした理由が「先が見える安定が怖い」とおっしゃっていて、何が起こるかわからないから毎日奮闘するのが面白いと頭では分かっていても、現実を目の前にすると強気な選択は自分には出来ないと思いました。すき間産業についてたくさんお話が聞けて面白かったです。その話をきいて、「なるほど、気づかなかった」と感じました。しかし、そのすき間産業など柔軟な思考が必要だと強く思いました。最後に何かにしぼって解決策を考えていたともおっしゃっていたので、着眼点を間違わないことも大切だと学びました。　　　（理工学部　科学・生命系　3年）

重松氏は、何か大きな契機があって起業したというよりは、日常生活の何気ない経験を通して、ビジネスマンとして成長していったんだということがわかりました。ほかの講演でも拝聴しましたが、ちょっとしたビジネス、物の売買から始めてみることが大切なんだと痛感しました。（経営・経営システム・１年）

「身の回りのものをアイディアでシェアする」ということから現在の社会問題（孤独死、物流経済）を解決する仕組みに感動し、自分がしようとしている社会貢献かつビジネスの好例になった。映画館をプレゼンの場所にするとお互いにメリットがあり、新しい価値の創造がすごい変革をなすということに本当に感動した。空きスペースを利用するというシンプルな考えで経済が潤うというビジネスの本質をついていると思いました。（経営・経営・１年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

たくさんのものであふれている現代で、何か新しい価値を生み出すのは、とても困難だと思います。そのためには周りをよく見て、どんな物・サービスがあったら人々の生活がよくなるのかを考えるのが大切なのかな、と思いました。不便に思うことをその都度メモをしてビジネスにつなげていけたらいいなと思います。（経営・経営システム・1年）

独立して社会に通用するためには、まず物の売り買いを今のうちにやることが大切だと重松さんがおっしゃっていました。重松さんは「誰かとつながっていたい」という人間の心情を利用してアイディア出し、更には今まで培ってきた経験を生かして今経営されているということで、私もまずは小規模な「経営」というものを実際にやってみたいと思います。そして私はまだ日本の企業しか視野に入っていなかったので外国の企業も視野に入れて調べていこうと思います。（経営・国際経営・１年）

**授業スタッフの感想１**

今回の感想で多かったのは、重松さんの発想の柔軟さと人脈・経験の重要さに関してでした。実際私もスペースマーケットという発想の柔軟さには驚くばかりですし、カネとコネは非常に重要なものなのだろうと今までの講演を聞いて思っておりました。身近にあるものをマーケットという大きな場所へ持っていくことで安心感を与え商売として成立させてゆくという手腕にも感服しております。発想の柔軟さ、人脈・経験の豊富さ、経営者としての手腕どれもとても重要なものだとは思いますが、今回の講演をきいて私は宣伝能力が最も大切なのではないかと思いました。スペースマーケットの事業が波に乗っているのはもちろんアイデアの柔軟さもあるでしょうがそれより重松さん達の宣伝能力の高さによるものなのではないかと思います。スペースマーケットの事業を必要としている人を探し巧みに自らの事業を売り込んでゆくという能力がなければ短期間でこうも繁盛することはないでしょう。どんなに素晴らしいアイデアでもそれを他人にうまく伝えることが出来なければ何の意味もありません。発表やプレゼンを数多く経験して宣伝能力を鍛えていきたいです。