**アンケート・ピックアップ**

**6月23日 ライフスタイルアクセント株式会社(ファクトリエ)代表取締役社長 山田敏夫氏**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

初めてでした。この科目を受講していて目頭が熱くなるほど心が動いたのは。講師の方の熱がこんなにも伝わってきたのは初めてでした。私はこれまでファッショングッズを買う際、ブランドも大切にしていました。もし安い店とほぼ同じデザインでも少し高ければ何かいいところがあるのだろう、と考えていました。しかし、考えが変わりました。ネームじゃない、値段じゃない。質が大切なのだと実感しました。どのように作られているのか、どれだけ熱が入っているのか、それを知ることも重要だと感じました。日本のものは本当に良いものです。使えば使うほど良さがわかります。これについていかに良さを伝えるか、それが日本の企業の課題だとわかりました。私の地元の新潟もたくさん良いものがあります。しかし、横浜に来たら‘新潟＝米’というイメージしかありませんでした。もっともっとおいしいもの、キレイなところ、すばらしい製品があるのに…。地元の良さをもっと全国に、さらには世界に知ってもらいたい、そう思える機会になりました。（経済　経済システム　1年）

　今日はご講演ありがとうございました。私の服を見てみましたが、上も下も中国製でした。多分家にある服もほとんどが海外製だと思います。　でも今までそのことに疑問を持ったことはありませんでした。日本には外国に負けない素晴らしいものづくりの技術があるにもかかわらず、安い服は海外製品、高いブランドも海外製品というイメージがあります。そのような中で、海外に負けない日本のものづくりの技術を生かした服作りをしようと思ったことを、本当に素晴らしい発想だと思います。　私の出身は群馬ですが、群馬の絹製品を利用した服作りなどが全国へ、そして世界へ進出すればとてもうれしく思います。地域の技術が発達していくことを応援しています！（経営・会計情報・一年）

　まず世界のブランドが日本の工場で、しかも人口も少ないところで、作られていることを知らず驚きました。そのためそのような工場が厳しい状況に置かれていることも知りませんでした。日本の技術力の高さを世界に発信しながら地方の活性化も同時に目指していけるのは凄いことだと思いました。また、Ｙシャツが売れなかった時も自分で電話をかけてセミナーをしたり、手紙を書いて売り込みに行ったりするような行動力を見習いたいです。勇気が要りそうなことでもどんどんチャレンジするのが大事とわかりました。そこで得た人脈が非常に役立っているということも印象的でした。（経営・経営・一年）

今まで講演に来ていただいた起業家の方々は未開拓の分野を極め、ニーズを分析したうえで起業するという方法をとっていた方が多かったです。その為、今回山田さんの“沸点を越えたら自分が腹の底から取り組みたいと思ったら起業時”という経験談は新鮮に感じました。周囲の環境を変化させることで自分の沸点を上げていく方法、また１００℃の沸点を越えた人と触れる方法など自分が沸点に到達するように上げていくことができる点を見つけていくことが出来るということから自分の行動次第で未来は変えられると確信しました。ファッションブランドという一定の分野にとどまらず、服を着るすべての人をハッピーにさせるという広い視野を持つライフスタイルアクセントの経営理念に共感する点が多かったです。（経済・経済システム1年）

1人で50万円から始めた、と聞いて思い切ったなと感じた。コンセプトの洋服界の高品質なMade in Japanを復活させる、という物づくりや『本物』のブランドを作ろうという経営理念が大変良かったです。特に呼び込みでいろんな会社に売り込んでいく様子が行動力に溢れているなと思い、一人で心の底から情熱を持って取り組んでいれば仲間も集まってくるという話を聞き、感動しました。山田さんの『伝えて』としての熱い思いが効いている私にもひしひしと伝わりました。（経営・経営・1年）

ファクトリエが作っているシャツとイタリアのシャツが同じ工場で作られているのに手頃な価格で購入できるのにはビックリした。また製品ごとにその製品の良さを引き出すような動画を作るなど、様々な工夫をしていてすごいと思った。工場の技術などは正直よくわからないので、帰ったらファクトリエの動画を見てみたい。またスタートの時期が早いのにもうこんな成功していることに驚き、日本製の商品が50%もあったのに今は3%しかなくなっているということにも驚いた。もっと日本の技術をアピールしていくべきだと思った。アパレルを生涯の職にしていいのかという意見に関してはとても共感できた。一年間売り上げ0なのに諦めず、ものすごい努力を行うという姿勢がすごく、やはり努力が当たり前という考えはどの場合においても通用すると感じた。（経済学部 国際経済学科 1年）

　世界最高峰の物を手頃な値段で、中間利益を省けば中間業者の仕事をしなければならない、沸点を越える、ビジョンと理念、地域ブランドなどとても分かりやすかったです。日本発世界ブランドを作るのには、必ず事業が大規模化し、職員が増え中間業者をはさまなくても社内で利益が分散され結局値上がり、もしくは質が低下するのではないかと思います。「無印良品」が「無印」というブランドを作ってしまったようにそうなるのではないかと思いますが、具体的な計画がおありでいらっしゃるのか気になりました。（教育・人間文化・1年）

SNSなどから、社員や同僚が見つかったのはすごいと思ったし、現在ならではの繋がり方だと思った。また、会いたい人に手紙を送るという発想がとても素敵だと思った。芸能人とか有名人に会ってみたいというのは多くの人が思うことだけど、実際に会うために行動を起こすところがやはり起業家なんだなと思った。さらに、返事が来るまで粘り強く手紙を送り続けるのも、起業を成功させた人ならではだと感じた。手紙を書き続けるということは、自分にでもできそうだから、早速取り組んでみようと思う。過疎地域の振興を助ける事業は一石二鳥になっていると思った。いま、過密過疎問題は本当に深刻になっているし、わたしもそういった社会問題解決の手助けになるような事業を考え、立ち上げることができたら良いなと思う。(経営学部・国際経営学科・1年)

どういうマネジメントをしてどうやって多くの商品を買ってもらうのかという話を聞くことが多い中で、人とのつながりを重視したビジネスのお話を聞けて大変興味深かったです。地域活性化や技術の後継にも貢献した人の心を動かす思いが素晴らしいビジネスだと思いました。「語れるもので日々を豊かに」すべてをオープンにするのは少々勇気があることのように思いますが逆にオープンにすることで気持ちよくとことん思うように働けると思いました。（経済　経済システム1年）

　アメリカで成功した起業家には５０代が多いと知って驚きました。起業するには年齢なんか関係なく、世の中の役に立つことがしたい！という強い気持ちが必要なのだと思いました。若い時は体力の面で歳をとってからは経験の面でそれぞれ有利に働くことがあるので自分の気持ちを大事にしたいと思いました。また、使い手と作り手がつながるような仕組みはすごく良い取り組みだと思いました。作り手は実際使ってくれている人の話を聞けて、使い手は作り手の思いを知ることができます。大量生産・大量消費という考え方ではなく、物のありがたみを感じることができるのはなかなかないと思います。そういう経験が‘物を作りたい’という思いにもつながるのではないかと思いました。（経済　国際経済1年）

私は今日「ファクトリエ」について初めて知りましたが、とても魅力のある会社だと思いました。反ブランドというか、徹底的な品質重視志向が刺激的でした。私は山田さんの考えに賛成です。ブランドの原価率の低さは本当にばからしい。同じデザイン・同じような品質であれば、他の店で同じようなものを売っているし、私は今までそうやって考えて買い物をしてきました。山田さんのビジネスの場合、原価率の高い商品を、地方の大手の子会社の工場で作ることで、良いサイクルを作り出していてすごいなと思いました。また、「マーケティングのやりすぎ」という言葉が印象に残りました。（経済・国際経済１年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

現在、グローバル化がどんどん進んでいて、世界を見るというと私たちはどうしても海外ばかりに目を向けてしまいがちですが、日本を世界にアピールすることもグローバル化につながると思ったため、私たちが未だ知らない日本の技術やブランドを知ることから始めたいと思いました。(経営・国際経営1年)

コネクションの広げ方について、もっと色々なやり方を模索していくべきだと思った。直接会ってコネクションを広げていくことがもちろん重要であるが、間接的につながるということをもっと意識していきたい。自分が疑問を、持った部分から将来やる職業を探して行くのも全然アリなんじゃないかと思った。（経済学部 国際経済学科 1年）

努力が当たり前、という言葉をもとに何事にも努力をしていきたい。またどの講演者にも通じることだが、自分のやりたいことに関する執念がすごいし思い入れも誰よりも負けていないから、やはりそういう気持ちが何かを成し遂げるためには大切であるということを教訓にしたい。（経済 国際経済 1年）

**授業スタッフの感想１**

沸点を超えたら起業すれば良い、という考え方に意外性を感じると共に納得したという声が多かったです。大学生のうちに様々な活動をして自分自身を沸点に近づけていきたいと思いました。

**授業スタッフの感想2**

今回、MADE IN JAPANを復活させたいという山田さんのpassionにとても驚かされ、またとてもいい刺激を受けました。これこそまさに、沸点を越えた人と接するということだと思いました。昨日よりも今日、今日よりも明日をよりよくするという考えはとても素晴らしく、私もそのように毎日を過ごし悔いの残らない、また充実した大学生活を送ろうと思いました。