**アンケート・ピックアップ**

**11月10日　Tedtech（株）　株式会社ピコサーム　元取締役　野村　哲雄**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

　「会社」というのは、やはり興味だけでは創業できないんだなと改めて感じました。お金儲けのため、単なる興味のためなど様々な理由（動機）がありますが、やはりその根源にはそれなりの技術や知識が必要であることが今回の講義でわかりました。また「いいものは高くても売れる」と言われていますが、実際はそうではないということを改めて考えさせられました。日本製品は基本的に品質が良いものが多いです。特に自動車の下請けの部品作りなどは世界中から信頼されています。では、品質が良いから高いのか？というとそうではありません。品質の良いものを作るのは当然。それに加えて原価、販路、管理面のコストをしっかり考えているからこそ日本製品の「今」があるのだと思いました。（経営・経営・一年）

　ごみ処理場や暖炉の熱を利用して電気を生み出す話はとても面白かったです。運動から電気を生み出すのが基本だと思いますが、熱の寒暖差を利用して電気を生み出す仕組みは驚きました。言われてみれば、宇宙は物を燃やせないのでこの仕組みが使われているのには納得しました。半導体の弱点を改善しようとする技術者の姿勢に感動しました。宇宙に興味があるので、宇宙では半導体がどういう条件をクリアしなければならないかという話はとても面白かったです。自分の専門が電子系というのもあるのですが、今回の講義はとても分かりやすかったです。有り難うございました。（理工・電子情・三年）

本日の講演で「技術的な興味がどれほどあってもそれだけでは創業ができず、製造・原価・販路・管理など多くの面で直ぐに行き詰ってしまう。」という言葉が一番印象に残った。どれほどすごい発想や発明をしたとしても、それを生産・開発するための資金、また世間にそれを広め興味を持たせ買わせるための広告力・販売力がなくてはどうにもできない。それを補うためには資金援助やそれぞれの面のプロの支援が必要になってくる。つまり数多くの支援を受けるためにはそれだけ多くの人脈が必要ということになる。原点回帰ではあるが改めて人脈の大切さを考えさせられた。（経済・経済システム１年）

最後のハッキングされやすいWi-Fiに代わる、レーザー通信が特に興味深かったです。ちなみに私はWi-Fiが内蔵されたスマホはないのかなと思いました。予想の斜め上を行くようなことが実現されているのが印象的でした。どんなに高度な技術があれども、経営の知識も備わっていなければ、会社の経営も技術の実用化も難しいなと思いました。今は本当に文系と理系の連携がより大事になっていると考えました。世の中の技術のほとんどが、軍事技術の開発によって進んでいるのが、なんとも言えないほど複雑です。（経営・経営・１年）

ハッキングは今後の成長戦略だということが、確かにそうなんだろうと思いました。昔、海外ドラマで善意あるハッカーがハッキングして、難事件を解決するというものがありました。そういうのはドラマだからかもしれないけど、そうすることで意外と、解決困難な事件がたやすく解決できたりして、情報を得るということは、ものすごく重要なことだと思った。逆に言うと、自分の情報がばれたらどうしようもなくなることもあるということだ。今日のお話は文系の私には結構難しい内容でした。スライドを見返してもよくわかりません。でも、文系でも理系の会社に就職できると聞いているので、そういうことも考えて、理系は興味のある分野が多いので、会社のことを調べてみようと思いました。（経営・国際経営１）

　今日の講義では、科学技術にはまだまだビジネスの可能性が秘められていることが分かった。私には、何のためにあるのか、どう利用するのか、よく分からないような公式・方程式でも、装置をうみだすために、必要なものとなっていたり、引いては、１つのビジネスを行っていくために必要なものになっているんだと感じました。また最後の方で野村さんがおっしゃっていた、興味がある、技術に興味がある、技術のプロだけではなく、実際にビジネスを行っていくためには、経営のプロである必要もあることも感じました。科学技術の発展が進む現在、それを生かしうまくビジネスを行っていく方法もあるのだと、科学の可能性を感じました。（経営学部経営システム学科）

野村さんの学部は工学部であり、技術開発に情熱を持っているが、経営者として成功している。私は、経済、経営でもなければ理工学部でもないが、もし自分が自分で会社を作ってみたい、製品を世の中の役に立てたいという気持ちがあれば、しっかり経営の知識を付ければ、もちろん大変だしリスクはあるが可能性はあると思った。そして、野村さんの純粋に技術開発が好きで、常に動向を見ていることや新しいアイディアを探しているというアクティブな生き方を見習いたいと思った。授業の最初の方で、企業では『常識を疑ってかかる』姿勢が大切だとおっしゃっていたが、それは起業家だけでなくとも大切だと思ったので実践していきたい。（教育人間科・人間文化課程・1年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

　理工学系で起業する場合にはやはり、技術や「物作り」への意欲が特に必要なのだなと思いました。理工学部にいる私にとっては、特に関わりが深く、今後の学業の方針に与える影響も少なからずありました。私の専攻とは、少々異なる分野ではありましたが、理系起業の構想について学ぶことができましたので、とても役に立ちそうです。（理工学部・建築都市・環境系学科・１年）

　世の中の動きが早くなっている中で“変化や進化すること”と“基礎として変えてはいけないこと”を見極める必要があると改めて考えた。目の前の変化の激しいものばかりに囚われてしまうと（日本の多くの企業が失敗したように）長期的な戦略が立てられない。自分に落とし込むと、学ぶ内容に関して“すぐに役立つもの”“将来役立つもの”“ずっと役立つもの”を考えて受講したい。（経営・経営二年）

　まず、最初に言っていた「何かを学び取るためにこの授業に出るという人が少ない。前がガラガラだ」という言葉を聞いて、自分の中に、どこか受け身になっている感じがあるなということを感じた。何事にも積極的に取り組むことを頭に常においておこうと思った。また、経営者であり、利益のことを常に考えなければいけない立場でありながら消費者の安いものを求めるという考えを頭においていて二つの対になるようなことを同時に考えていてすごいと思った。自分は一つの物事を考えたら一面からしかとらえることができないことが多いので、より幅広い目線で物事を捉えて、柔軟に対応できるような人間になれるように、自分だけの立場だけではなく、他の人の目線になったときのことも考えて、物事を考えていこうと思った。（経営・経営・一年）