**４月２６日　株式会社ふらりーと　代表取締役　齊藤 大斗 氏**

 **R65 inc.　代表取締役　山本 遼 氏**

**COMEDYS　代表　藤巻 百合香 氏**

**WhatzMoney株式会社　代表取締役　前田 一人 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、4名の経営者の方々の話を伺って、起業のきっかけ、特にいかに自分の身近なところからビジネスチャンスを掴んでいったかというエピソードが聞けて非常に興味深かった。個人の体験や他人の言葉等の中に小さな引っ掛かりを発見し、そこから具体的な行動に移していくことは結果的に成功するかは分からないにしても誰にでも可能性のある事だなと感じた。自分も日常の中で必要とされているのに存在しない、あるいは足りていない物を感じる瞬間は多々あるが、それらを本気で解決しようとしたことはなかった。もちろん皆が皆起業に向いているわけではないと思うが、始めてみなくてはわからない物なのだろうと思う。(理工学部建築学科2年)

R65不動産→起業をする人は、小さい頃からすごい行動力があったり、すごい考え方をもっていたりするものだと思っていた。今回話してくださった講師の方々は、自分が困ったこと、興味を持ったこと、疑問に思ったことに純粋に取り組もうとしているだけだった。今まで普通にしたきた人でもできるということがわかった。自分の世界を広げて、社会を知ることで、やりたいことや知りたいことを理解していくことが今後の自分には大切だと感じた。（経営学部　国際経営学科　１年）

COMEDYS代表の藤巻さんが最後の方におっしゃった「あえて否定されることをやる」「本当にやりたいことで起業する」という言葉がすごく印象に残りました。否定されるということは注目されているということだし、人と感性が違うということだから大切にするべきということが、僕が日頃考えていることと共通していて、改めて自分のこの考え方に自信を持つことができました。また、起業する・しないに限らず、本当にやりたいことを一生の仕事とすることができたらなと思いました。（経営学部・経営学科・２年）

どういった経緯で起業をされたのか、きっかけなどが知れたのはとても参考になりました。今回、お二人の学生起業家の方がお話をしてくださり、まだ曖昧だった起業に関してそういうやり方があるんだ、という風に思うことが多々ありました。今回の授業ではとてもハッとすることが多く、教わるというよりも気づかされるといった感じでした。特に思ったのは「自分が1番コンプレックスになっていることを考える。」という部分です。今まで起業といっても自分が何をやりたいのか、という部分に関してはアイデアが浮かんでは消えというのが常でした。自分が何があったら便利だと思うかという考え方はあまりしてこなくて、社会に何が必要かということが起業だと思っていました。今回は違った考え方をたくさん聞けて本当に良かったと思います。（経営学部経営学科1年）

成功している方は、何か新しいことに踏みだす時に失敗した後の責任をとる覚悟をもってとりくんでいるというのが、先週の上田さんと共通していた。大学生で起業した方の話は年が近いこともあってか非常に共感できた。（経営学部・会計情報学科・１年）

4人とも新しいことへチャレンジしているけど、それぞれ着眼点は違っていて、山本さんのR６５の高齢者向けの不動産は自分の立場では気づくことのなかった問題点を改善しようとする事業ですごく納得できた。今後ますます高齢者が増えていく中で自分が高齢者になった時に充実したサービスのある社会を作り上げようと考えるのは今の社会に合っているなと思った。(経済学部/国際経済学科)

**問２－１　今後のアクションに繋げていきたいこと**

私はまず一般企業へ就職したあと、ビジネススクールへ通ってMBAの資格を取得し、経営コンサルタントとなって起業にこれからの新しい企業へアプローチしていきたい。私は経営学をもっと知って身につけて、そこから考えたり独自の発想ができる人間になって、新しい社会をつくっていきたい。（経営学部国際経営学科1年）

**問２－２　もし起業するとしたらどんな起業をするか？**

公立の小中学校レベルの勉強につまずいている生徒たちのための無料塾をチェーンで開く。講師は教職志望の大学生。(教育人間科学部/人間文化学科)

私は服が大好きなので起業するとしたらファッション関連で事業を組み立てます。私はよく友達にコーディネート相談をされて、コーディネートされると喜ばれることが多々あります。そこで私は「他にもコーディネートに困っている、悩んでいるひとがいるのではないか」と思い、それをサービス化できたら、、、、など思いました。(経営　経営システム年)

私は、海外の方々に「日本文化」を伝える企業を起こしたいと考えています。日本に旅行に来た海外の方に、特定の日本文化だけでなく書道、華道、着付けといった、旅行に来ただけでは味わうことのできない様々なものを１つの場所で体験できる、体験型アミューズメントパークのようなものを創りたいです。（経営学部　経営システム学科　１年）

産地がいろいろあって、誤表示、混入などの事故もいろいろある中で、消費者として、信頼できる生産者から買って食べたいと感じるから、食材の生産者とつながるサイトを作りたい。具体的には、オンライン上で「農村」みたいなものをつくって、様々な農家が生産情報を発信したり、商品を販売したりするスタイル。動画、ブログ、イベント情報（実際に消費者が産地を訪れて体験！など）などが手軽に見られたら、買いたくなるし、安心。農家側としても店頭ではできないPRが随時できるのでメリットがあると思う。（経営学部　経営システム学科　１年）

鉄腕ダッシュというTV番組に「0円食堂」というコーナーがある。TOKIOが本来廃棄される食材を集め、料理を振舞うというものだが、これはビジネスになると思う。私は本来廃棄される食材を無償で回収し、格安で販売するという事業を提案する。この事業は環境保護にもつながる。(経済学部経済システム学科1年)

スマホでカラオケサービス:カラオケボックス以外で一番多く歌うのは自宅。遠くのカラオケに行くのが面倒なら、自分がスマホに向かって歌って採点されるようなシステムがあれば多くの利用者がうまれるはず。(app)(経営学部　経営学科　３年)

一人暮らしだと出かける前に誰かに服の評価がきけないので、今日のコーディネートを評価してくれるサービスがほしい。写真を撮って、色や形の組み合わせから可、不可を出してほしい。自分の持っている服を登録してコーディネートを考えてくれたり、おすすめの服を紹介してほしい。（経営学部・会計情報学科・１年）

広告料を前提にしないニュース動画サービス（有料制のもの）。テレビ局だとスポンサーを気にして報道しないことを報道する動画サービス。「パナマ文書」の問題で、日本企業が関わっていたという情報があるにも関わらず、海外のニュースとして取り扱っている報道の姿勢に疑問を持ったため。（経営学部・経営学科・１年）

自分は服を買うときにデザインと価格で何を買うか決めてしまうが、それだけを見て買ってしまうと「洗濯機では洗えない」とか「色落ちが激しい」とか使うようになってその商品の欠点に気づき、買ったことを後悔することがしばしばある。そこで、様々な条件（商品の色、購入する地域、商品の素材、洗濯に関する条件）を入力すると自分の求める条件に最も合うような商品を見つけられるようなアプリを作りたいと思いました。（経済学部・経済システム学科・１年）

私は捨てられたペットの殺処分数を解決する事業をやりたいと考えています。具体的なプロジェクト内容はまだわかりませんが、ペットが捨てられた後のケアだけでなく、飼う前の飼い主の意識を変えさせるなどして、何とか殺処分数を減らしたいです。(経営学部経営学科1年)

**授業スタッフの感想**

今回のアンケートには、「身近な不満、自らの体験を元に起業した」ということと、それらの改善のために起業してしまう「実行力」について多く書かれていた。

ある人が、「コンプレックスから、やりたいことをやる、社会をどうしたいかなど企業のきっかけはたくさんある。」と書いていたけど、自分のコンプレックスが原点の人は、そのコンプレックスを感じる人を**社会**から**なくしたい**。と思い起業するだろうから金儲けだけが目的の人は別として、結局のところ社会やその業界をどうしたいのかの一点に収束し、それをどうやって実現させるのかという手段の選択に進んでいくのではないかと思った。

学生起業家と社会人起業家の違いとして、進めるスピードが違うということをおっしゃっていたけど、これは上田さんも授業後の会談でおっしゃっていたことで、前にもまして事業を進めるスピードが重要なのだと思い知らされた。

問2のやりたいこと、起業アイデア、プランに書いてある中で、自分がいいと思ったものは調べてみるとすでにあるものが意外と多かった。上田さんがおっしゃっていた「自分が思いついたことは多くの人が思いついている」ということはこういうことかと実感した。すでに開拓された中でやっていくには、すでにあるもの以上に理想に近いものを生み出さないといけない。つまりここで問われるのが自分の思い描くヴィジョンがどれだけ周りの人に受け入れられるものなのかと、いっきに理想まで押し上げて行く大胆さなのだと思った。今回の講義は前回の上田さんと共通することも多く前回の上田さんのおっしゃっていたことが改めて、よりいっそう自分の中で根付いていったと思う。

急遽行われた形になりましたが、とてもいい授業でした。なかなか起業家の方が4人もそれに違うジャンルの人たちが集まってパネルディスカッションを行うという機会はないと思います。自分的にはすごくいい経験になりました。特に学生起業家の方2人からお話をいただけたのがよかったです。私が特に感心したのは齋藤さんと山本さんの事業です。これから社会高齢化が進んでいく中、山本さんの事業はもちろんですが齋藤さんの事業も今後必ず社会で必要になるものです。講演者の方々は自分のやりたいこと好きなこと疑問に思ったことに対して活動していった結果起業につながったと言っていましたが、その事業が実際に自分のエゴだけではなくて、社会で生きていくという部分に私との大きな違いがあるように思いました。私はまだ起業をしたわけではありませんが、今回は4人の方々に起業についての考え方を変えられました。授業後は心機一転した気分でした。熊本の震災はお気の毒でしたが、今回このような形で授業をしてくださったことに感謝します。ありがとうございました。