**10月18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、講師へのメッセージ**

光通信という一つのモデルからアメリカのスタートアップの発展・衰退の仕組み、資金や将来性の見分けなど、岩越さんの経験から自分の知り得なかったことを多く学ぶことができました。日本とアメリカでは、人口・市場規模はもちろん異なるが、新たなビジネスへの探求心や、気概にも違いがあり、日本人でも向き不向きがあるのだと感じました。日本より、スタートアップも活発なため、仕組みも合理化されており、経営者、技術者を共に生かすことができる構造は日本も見習うべき点だと思いました。(経営学部　経営学科　1年)

光通信関連事業の内容や専門用語などハードルの高い用語の理解が大変だったが経営方法に関して米国と違う所、共通している所がよくわかりためになった。日本では創始者がそのまま社長になってずっとそのまま会社を経営していく形が多いが、米国では創始者だからと言って経営に関してもプロになれるとは限らないという、日本人には少しドライすぎる様にも感じるがVCがその会社経営の見込みをみて投資しているのがよく分かった。(経営学部経営学科　1年)

オプティワさんが行っていることの中に「言語の違い・文化の違いによるビジネストラブルを防ぐ」というものがあり、そういうことを行っている会社があると知って少し驚きました。「言葉は自分が思っている以上にインパクトがある」とおっしゃっていましたが、この話についてはビジネスコミュニケーションという授業でも同じようなことを聞いていたので本当におっしゃるとおりだと思いました。また、今まで他の方の講義でもよく出てきたシリコンバレーについて詳しいお話を知ることができて良かったです。その他に米国のStart-upsの成り立ちについて日本とは違っていることも含めわかりやすく説明してくださったのでとても興味を持ってお話をきくことができました。特にFounderと起業の関係性についてのお話が一番興味深かったです。(経営学部・国際経営学科・1年)

ベンチャー企業について、今まであいまいであったことが分かった。ただ新しいことを始めた会社だと思っていたが、明確な定義があった。しかるべき投資を受け、新しい技術やビジネスモデルがあり、社会貢献できることを確信しているということ。また、ベンチャー企業は日本の言葉であり米国ではstart-upsと呼ばれていることも初めて知った。米国のstart-upsの仕組みが知れて面白かった。(経営学部　会計・情報学科　1年)

事業規模によって必要とされる資質が違い、向き不向きがあるのだという言葉が印象に残りました。自分に不向きな場所で働いてうまくいかなくて自分はダメなのだと思うのではなく、自分に向いているところを見つけるようにしていきたいです。英語に関する話も興味深かったです。（教育人間科学部・人間文化学科・１年）

日本人の理解とは大きく違っている英語の本来の意味からベンチャー企業の定義まで、やはり米国（外国）での常識は私にとってとても新鮮なものだったので、今回の話はとても興味深かった。ROUND－A,B,C（投資段階）において外部から有力者が投入されたり、特にROUND-CでFOUNDER（創設者）が解雇される可能性がある、という点が日本とは大きく違うし、実力主義のアメリカらしいと感じた。事業規模によって求められる経営者のレベルが違うというのは、理にかなっているが怖いことだなぁと感じた。（実力主義、日本と違いすぎて）。米国のベンチャー企業は銀行から一切借金ができないと聞いて、起業するにあたって日本の方がハードルが低いのかな？と思った。今回の講義で感じた全体的な印象は、外国は日本よりずっと合理的で厳しいんだなということである。（経済学部・国際経済学科・1年）

いくつかの言葉を例にとって、英語に関するネイティヴと日本人の間のでニュアンスの違いを知れたのが興味深かった。ハチの話でも分かった通り、文化的背景の違いというのはコミュニケーションをとるうえでとても大きな影響を及ぼすのだなと感じた。また、起業し世界を知った立場であるため他の経営者たちと異なり「社長」という立場は楽しいことばかりではないという“現実”もきちんと話してくれたのが印象深かった。今回、改めて社長（経営者）は自らの事業や会社内のことだけ考えればよいのではなく、投資家や市場、世界のビジネスにも常に目を向けなければならない大変な役割であると感じた。と同時に、やりがいもあるのではないかと思った。（経営学部・会計・情報学科・1年）

シリコンバレーのstart-upの規模が、自分の想像をはるかに超えたものであったので驚きました。生きるか死ぬかのような流れの激しい環境の中で巨額な資金を動かしながら、start-up企業はclosed doorになるか、波に乗るかの戦いをしているのだなという壮大なイメージを受けました。“それぞれの規模に適したリーダーがいて、自分がどのレベルのリーダーとして向いているのかを考えてみる必要がある”というお話がありましたが、これは非常に興味深かったです。リーダーとして活躍してみたいと思うことがあるけれど、どの規模のまで考えたことはなかったので、自分の中の一つの問いとしてこのテーマを意識していきたいと感じました。（経営学部・会計・情報学科・1年）

成功したスタータップスのお話をよく聞くので、BBN社のお話を通して現実の厳しさを改めて感じました。FounderがCEOでなくなることは私としては不幸なことに思われましたが、知られざる実情を聞けて印象も変わりました。VCなどの投資の仕組みは、日米で大きく異なります。言語に問題がなければ、どこで起業するのかも成功を左右する要件だと考えました。本日はありがとうございました。 (教育人間科学部・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**

大きな規模で動いている世界のビジネスにもっと目を向けてみる。言語や文化などのギャップを広げる誤った理解を見つけ、つぶしていく。自分がどのスケールの組織だとリーダーとして向いているのか考えてみる。（経営学部・会計・情報学科・1年）

私は自分自身の英語力を見直したいと思う。KAKEHASHIというコロラド州デーバーの研修に行くプロジェクトに応募しており、もし採用が決まったらアメリカで真の英語力をつけられるよう研修を頑張りたいと思う。私の英語力はこれまでスピーチコンテストで培われた日本人仕込みの英語を話している。したがって、イントネーションや語と語のつなぎ目が不自然だと自覚しておりアメリカでリアルな英語の世界にどっぷりと浸かりたいと思っている。真の英語力を身に付けられるよう、この機会を大切にしたい。（経営　経営学科　2年）

VCとクラウドファンディングについて詳しく調べる。実際に起業する際、資金運用の面で具体的にどういう言う手順を踏めばいいかについて調べる。（経済・経済システム学科・1年）

**授業スタッフの感想**

　講義の中での事よりも、授業前におっしゃっていたことのほうが自分にとっては衝撃的だった。たった1つのミスの影響、コミュニケーションとは相手を思い通りに動かすということ。自分もこの授業のスタッフをやっている中で、アンケートに小さい字でびっしり書かれるよりも、適切な文字の大きさで簡潔に書いているほうが頭に入ってくるし、読む気が起こる。やはり何事も受け手側の視点から逆算して考え、行動することが重要で、異なる視点をできるだけ多く持っていたほうが良いということを再確認できた。

秋学期の「ベンチャーから学ぶマネジメント」ではwayに主眼を置くということで、内容が難しいという感想が多く見られた。また、起業および経営における日本とアメリカの違いを知ることができたという声もあった。岩越さんの講演の中で理解できなかったのは「事業規模が違えば求められる経営者の資質も違う」という見解でした。理解できなかったのは知識不足というより経験不足によるものでしょう。大学生、就職後もたくさん社会経験を積んでこのことを実感してみたい（あるいは新たな「法則」を自分で見つけていきたい）。

今回の講義のアンケートでは、ほとんどの人が英語に対する認識について書いていました。やはり、case by caseなどの身近な言葉が実は意味が違っていたというのが衝撃だったのかなと思います。実際、自分自身も英語に対する学び方を変えようと思ったので、その内容にとても共感を覚えました。また、アメリカでのベンチャーやその他関連のある知識を様々な観点から知れたのでとても良かったです。