**11月15日　株式会社キーストーンテクノロジー　代表取締役CEO　岡崎　聖一　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**

初めて聞くことばかりで非常に勉強になりました。まず1次産業から3次産業までを足し合わせた6次産業というものの存在を初めて知り、１つの会社で３つの産業をすべて成し遂げるという大胆さと発想に驚きました。“植物工場”というものはおもしろいと感じましたし、従来の畑などとは異なり、”新しいものを生み出す”ための場所であると考えると非常に夢の詰まった場所であると思いました。また、“ビジネスの基本”のお話が印象に残る同時に良い学びでした。私は金もうけだけを考えて生きている人には同感できません。企業は社会の機関であるがゆえに、事業の目的は顧客の創造であるという考え方は素晴らしいと思います。何事にも目的は必要で、それがモチベーションになることは多いと思いますが、それが自分のためだけではなく、社会のためだと考えられる人は仕事をする意味や責任をしっかり持てている人だと思いました。（教育人間科学部　学校教育課程　3年）

1度リストラされ、そこから自分で起業することを決め、分野を選択し、その知識を蓄えるために大学院まで行ったということがすごいと思いました。また、マーケティングに対する考え方にはとても感心させられました。利益を追求することを目的とするのではなく、顧客のニーズに対応し、自分から買いたいと思わせることが今の時代では大切なのだと感じた。あくまで利益はビジネスの結果をモニターするものに過ぎないという発想が自分にはなかったので、頭の中にとどめておこうと思います。これからの時代どうなっていくのかを先読みし、顧客のニーズに合うように工夫して勝ち連鎖による付加価値を商品につけてビジネスをしているので、とても勉強になる企業例だと思いました。（経営学部・経営学科・1年）

植物の研究に必要な学問を学ぶために大学院に入ったというお話に、環境・食糧自給問題の解決に対する熱量を感じ、非常に心を動かされた。ビジネスは金儲けのためにあらず、事業の目的は顧客の創造である。そのためには、マーケティング：ニーズへの対応とイノベーション：ニーズの創造の２つの側面が必要という話が印象に残った。社会的責任を意識している企業は、本当に増えていると思う。利潤追求だけではなく、環境への配慮も、今後は重要になるのだろうと考えた。（経済学部・国際経済学科・１年）

文化的背景やニーズに合わせ、商品を売るべきであること、また現在の売れ行きを考慮した商品を扱うべきであることを学んだ。「消費者はバイアスを持って商品を見ている」ということを聞き、確かにその通りだと感じ、印象に残った。難しめの内容であったが分かりやすく説明をしてくださっていた。（教育学部・人間文化学科・1年）

「企業の目的が利潤追求というのは古い考え方である」という考えは今まであまり聞かなかったが、このような考えをもとに事業されていると知ってうれしかった。企業は人々の役に立つようなものを生産すべきだと私自身思うし、利潤追求だけを目的とする企業はいずれうまくいかなくなるとも考えている。キーストーンテクノロジーの植物工場事業は研究から開発、生産、購買、さらに顧客のことまでしっかり考えられていて信頼できるかいしゃだな、と思った。今後の活躍に期待しています！（経営学部国際経営学科１年）

事業革新の苦労話で、他分野にわたって新規事業を模索し、その中で植物工場事業を興したきっかけが一つの論文ということを知って驚いた。社会では幅広い視野で、社会が直面している問題や消費者のニーズについて考える必要があるのだと感じた。ドラッカーに学ぶビジネスの基本で、「SMARTの原則」や「ニーズ、ウォンツ、需要」のお話は、私にとって新しい知識となり、ビジネスの事業目的を明確にするうえで、非常に効率的な考え方であると思った。植物が光の色により成長の度合いが変わったり栄養素が変化したりすることや、都心に生産拠点を作る必要性など多くのことを学べたと思う。（理工 機械工学・材料3年）

現在専門の授業で紫外線や赤外線を用いた電子スペクトルの実験を行った。光による反応促進・制御も前回のこの授業で勉強したが、光を使った事業は面白いし、今後世界で勝負できる分野だと改めて思った。医療分野で、特に治療に関することで役に立つことはないのだろうかと思った。（理工学部　化学生命系学科　3年）

“LEDで野菜を作る”ということへの好奇心が起業のきっかけになっていたように感じた。LEDの光を当てて野菜の苗を栽培しようとした一番始めの実験が失敗に終わり、そこから自分のすべきことを冷静に分析し、それを実践なさった岡崎氏の姿勢は“起業家精神”そのものであるのではないか。1つ1つの失敗からヒントを得ることはとても貴重なことであると再確認した。私自身、LEDで栽培された野菜にとても関心をもった。栄養価も高く、新鮮であるということはとても魅力的だ。“これらの野菜を食べてみたい”“普通の野菜と食べ比べてみたい！”と感じた。(これほど消費者の興味をそそり、ニーズにこたえることができるのはすばらしいことだと思う)(教育人間科学部　学校教育課程学科　1年)

LED菜園・植物工場の利点、あるいはどの光をどの程度与えれば植物が効率よく育つのかについて、科学的な根拠から説明して下さったのが面白かったです。「売るための仕掛けを作らず、安易に儲けようとするから事業に行き詰まる」という視点は、他産業にも応用が利くと思いました。(経済学部・経済システム学科・1年)

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

LEDライトで植物を育てるという試みに、私は衝撃を受けたわけですが、これは利益の追求だけではなく、社会問題の解決であると岡崎さんはおっしゃいました。人間にとってなくてはならないものは、“食べること”と“睡眠”であると私は思っていて、この二つを充実させるために何か私にできることはないかと気付いたら考えていました。社会に貢献したいという気持ちが私は強いので、今日広がった選択肢の中から自分がやっていきたいと思う事業を見つけられるように頑張りたいです。“睡眠”に関する事業があれば非常に興味があるので、教えていただきたいです。（教育人間科学部　学校教育課程　3年）

植物工場事業などについて今も学び続けている先生のお話を聞いて、自分がやりたいことについてもっと学ばなければ、そして学び続けなければならないと思いました。また、4分間ルールも実践して行動的になろうと思います。（経営学部　国際経営学科　1年）

自分が新たに目指したときに失敗して、そこで大学で学ばないと、と思うその精神はすごく強いものだと思います。何度も阻まれた中から、誰もしたことがないベンチャーに進んでいくという、力強い気持ちは自分も持ちたいです。祖父母が農家を営んでいますが、今一度、その活動と日本の農業について知っていこうと思いました。（経済学部・国際経済学科・1年）

スライドの最後にあった4分間ルールはぜひやってみたい。物事は取り掛かりさえすれば集中できるのは、自分の過去の経験などからも感じていることなので、実践する価値は大いにあると思う。（経済学部・経済システム学科・１年）

ただただ反自然的な植物工場を毛嫌いしていたが、栄養素や香りを人工的な光によってオーダーメイド出来ることなど、魅力的なこともたくさんあった。偏見でシャットアウトせず、色々なことを知って平等な立場で物事を判断すべきだと思った。（経営・経営システム1年）

**授業スタッフの感想**

　岡崎さんの話の中で、一つの分野の知識だけでは新しいものは生み出せない。複数の知識を持っていることが、他社との差別化を生み、自分だけの強みになる、ということが出てきたけれど、これは本当に大切なことだと思った。自分も含めて多くの人は、自分の専門ではないからと、いろいろなことから逃げてしまっていると思う。今まで気づくことができなかったこの甘えに気づくことができたのは、本当に大きいことだと思うので、これからこの授業、様々な分野の方に来ていただくと思うので、たとえ自分には難しくて分からなくても、分かろうとする努力と、知りたいと思う向上心を持って講義を受けていきたい。

今回のアンケートを集計して思ったことは、岡崎さんが試行錯誤を繰り返してしっかりとした技術を確立したところに焦点をあてている人が多かったということです。岡崎さんは自分の苦労話や失敗談を聞かせてくださったのでとても参考になりましたし、そこから心構えや姿勢を学ぶことができました。