**12月20日　創新経営研究所代表　元(株)神奈川サイエンスパーク取締役　志茂　武　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**

ベンチャー企業を支援する会社という立場のKSPから、成功のために人として必要な基本的なこと、心構えを、90分の授業内に何度も確認し、起業のためには新しいアイデアや技術（イノベーション）が必要とばかり考えてしまいますが、それよりも大切なことがあることを実感しました。まず、信頼感醸成努力の重要性について、このような努力をこれまでの自分にできていたかとても考えさせられました。また、「企業とは生き方そのものだ」という言葉もとても重く響きました。せめてこれからの人生を他人にとっても自分にとっても恥じないものとしたいと思います。（経営学部・経営学科・1年）

「ベンチャー役人」という言葉がとても印象に残りました。役人だけでなくすべての社会人が持つべき精神だと思います。高校、大学までは、前に教師がいて私たち学生は集団の中に埋没し没黙してしまいます。なので、どうしても役人や会社員になった時にも当事者意識が薄く、集団の一人にまで成り下がり本来持っているポテンシャルを発揮できていないのではないでしょうか。その意味ではベンチャーは違います。ベンチャーは企業自体が小規模なことも多く、一歩間違えると倒産する可能性があります。そのようなリスクと隣り合わせだからこそほかの中小や大企業の社員にはない当事者意識があるのではないかと思いました。また、ビジネスは利益があるものだと思っていたため、ソーシャルビジネスというものを初めて知りました。（教育人間科学部・人間文化課程・1年）

製品・サービスを提供するときには「どうやって売るか」だけ気にしていればいいと思っていました。が、志茂さんは、「どのようなニーズに売るか」を考えることが重要だと仰っていて、この授業で何回かお聞きしたのですが、一番に目を向けるべきは顧客なんだと思いました。「何事をやるにもミッションは必要」という言葉は大変印象に残りました。何に取り組むにしてもゴールを見据えていないと具体的な施策はうまくできないと思うし、モチベーションも上がらない。だから、志茂さんはそういったのかなと思いました。失敗する企業は信頼感醸成努力をしない所が多いと聞いて、ものを売り買いする上でも企業の中でも人と人とのつながりというのは大事にしなければならないと感じました。（経営・経営１年）

大切なのは最高品質でなく要求品質であること、というのが印象深かったです。商品にはそれぞれ使用目的があり、顧客からするとその使用目的にかなった出資金額があります。そしてその金額は、商品の提供者が希望する金額と異なることがあります。その差が売り上げを左右することもあるだろうと思います。私は現在、Web広告を製作する企業にインターンシップに行っています。相手が求めている広告とその効果、それらと私が作ろうとするものの間にあるギャップに悩んだりすることがあります。最高品質と要求品質のギャップは、今私が悩んでいることに似ているなと思いました。（教育人間科学部　1年）

ビジネスとは何かということを、経営学で学んできていましたが、やはり社会から見たビジネスと学問としてのビジネスは違うということが今回の講義でしっかりと理解しました。いや、もしかしたら、経済としてのビジネスかもしれないなと講義を聞きながら、自分で深く考えてみたいと思いました。社会も流れがあるように、ビジネスにも流れがあって、その中で改革(innovation)が叫ばれているのだと分かりました。自分の知識をもっと深みのあるものにできたと思います。ありがとうございました。（経営学部経営学科1年）

リーダーとして必要な要素として、部下に夢を与えることができるというのは確かに大事なことだと思いました。企業は利益をとても重視しているイメージがありましたが、このような企業が日本に増えていけば若者の育成がより良いものとなり、多くの優秀な人材を輩出できると思いました。（経営学部　経営学科　1年）

様々な会社の成功例、失敗例を見て来た中で、結局は経営者の人間性により企業が再出発できるかどうかが決まるというのが印象的でした。今までたくさんの企業の具体例から企業の成功要素、失敗要素を見てきた中で、その要素を整理し一般化したようなお話の内容で、今までの話が腑に落ちました。ある程度企業が成熟してくると、社会的に質の良い生活に寄与する社会的企業に傾く印象がありましたが、それは起業家精神によるものだったのだとわかり、自分もそういった精神を持っていたいと思いました。(教育人間　学校教育課程)

今回の講義で印象に残っているのは、KSPビジネスインキュベーションサービスが3つの要素で成り立っているということだ。まず、創業支援業務として、シェアードオフィスやスタートアップルームのような創業を目指す人に構想を具体化し、成長支援業務として、会社設立の手続きをして、実際の経営についての相談に乗る。そして、起業家育成として様々なビジネスプランのカリキュラムを作る。この3つのサイクルは非常に理にかなっており、土台をきっちりと作って到達点まで支援するというモデルが形成されているように感じた。

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

自分もそのようなベンチャーの精神を持ち、当事者だということを自覚して生きていきたいと思いました。また、市場や世間のニーズをしっかり理解してそれに見合ったものを創造していきたいと思います。信頼を得ることの大切さを知りました。信頼を獲得するのは簡単ではない(失うのは一瞬)なので、まず人として正しいことをし、地道に努力を重ねたいと考えました。（教育人間科学部・人間文化過程・１年）

企業を動かす従業員の一人であっても志をもってより良いものを追求する姿勢が大切だと感じました。これから社会に出るにあたって、会社の歯車としてタスクをこなす人材ではなく、社会や地域をよりポジティブなものにするために貢献できる人材になりたいと感じました。(教育人間科学部　学校教育課程)

私は起業することを考えてはいませんでしたが、起業家をサポートできるような仕組みがあると知り、とても興味深く、私も何か人のためになる仕事ができるのではないかと思いました。起業家精神は企業だけではなく個人の生き方にも生かせるのだとわかりました。私も周りへの感謝を忘れず、日々成長していきたいです。(経営学部　会計・情報学科　1年)

企業は住所・場所を持つことから始まるなど、企業について自分は何も知らないのだと感じたので、これから知る必要があると感じた。(経営学部　経営システム学科　1年)

教授が中小企業とベンチャー企業の違いとしてあげていた「人のせいにする」というのは私たちの日頃の生活にも通ずるものがあると思いました。うまくいかないことがあると、つい周りの環境や人のせいにしたくなることもありますが、いつも当事者意識を忘れずに持っていたいと思いました。（経営学部　国際経済学科　1年）

現在横国の研究室を訪問し、新たに何かビジネスを起こすことができないかと考えている。ビジネスプランを考えるとき、これからの社会に必要とされているものを考え、よりよいものを、と考えていたが、「要求品質」がどのようなものであるかという視点をもって考えていきたいと思った。（経営学部　国際経営学科　1年）

失敗企業の失敗要因のところで、謙虚さが必要で経営者の正直さ・感謝・信頼が大切とおっしゃっており、以前に“企業を自らに見立てて考える”という課題もあったように企業と人あるいは企業経営と人生設計・キャリアは似ているところがあると思うので、私も常に謙虚さを持ち、関わってくれる周りの人達に感謝を示し、信頼されるに値する立派な精神を身につけていきたいです。（経営学部会計情報学科1年）

「夢を持つことが全ての出発」という言葉は心を打つ言葉であった。夢は個人のもので、志は多くの人の願望をかなえてやろうとする気概だという考えはなるほどなと思った。私はたしかに、これまで夢については考えてきた。しかし、それは「私がこうなりたい」というように、主語はいつも「私」であり、周囲の人への気配りは全く考えていなかった。これからは周囲の人を幸せにするような志について考えていきたい。（経営　会計情報学科1年）