**アンケート・ピックアップ**

**1月6日　津梁貿易株式会社　社長　金城　拓真　氏**

**問1　学んだこと、印象に残った言葉・エピソード、メッセージなど**

　今回の講義は、良い意味で想像と違う部分が多かった。アフリカで仕事をすると聞いて、途上国を支援しようという志を持った人が井戸を作ったりするイメージだった。対して今回の話ではアフリカの現状をうまく利用して次々とビジネスとして発達していた。今までイメージしていたものと異なる途上国でのビジネスモデルを知れて良かった。(経営学部・経営学科1年)

やりたいビジネスを決めてからそのビジネスに必要なものをそろえるという流れが多い。それが普通なのだと思っていたけど今あるものの中からできるビジネスを考え、決めるというビジネスもあるのかと驚いた。と同時にそれによって本来損になるところがならなかったりすることに興味をもった。またお金で回収できなかったら現物で回収する先進国である日本とは違う国や土地でのビジネスについての話を聴いて自分の中の選択肢が増えたと思いました。（経営　１年）

ストーリーを語って値段が上がることはない、頑張ったら売れるという訳ではない、というお話は非常に印象に残りました。先進国では例えば訪問販売などで、話の上手な人が商品の売り上げに貢献していたりしますが、それは国が豊かな証拠であったと初めて知りました。私は世界の地理や歴史に興味がありますが、アフリカについての知識など、パブリックイメージを強く持っていることで誤解をしている部分が多々ありました。実際にアフリカに行っている方のお話を聞くことができてよかったです。（経営・会計情報　1年）

今回の授業のおかげで自分の固定観念が色々とくつがえりました。僕は経済学部に所属しているので、お金がどうとか数字がどうとかの話ばかり考えがちだったのですが、貨幣経済の常識が通用しないアフリカの話は衝撃的でした。現金を回収できないのであれば現物で回収して結果的に利益を生みだしたり、中古車の売れ残りでタクシー会社を運営するなど、金城さんの、成功したら満足せず次から次へとアイデアをアクションにうつす精神を見習っていきたいと思いました。（経済・国際経済1年）

途上国のビジネスを行う上での独特さなどが分かってとても面白かったです。今回の講演で一番印象的だったのは競合企業を見極めることの重要さです。金城さんのGPS会社の競合企業の話がありましたが、私には最初その競合企業が浮かびませんでした。しかし、ビジネスをする上ではやはり競合企業が見極められないとすぐに他企業に抜かされると思います。また、最後におっしゃっていた変化に対応するということですが、この力は簡単には養えないと思います。このような力をどう身につけていけばいいのか気になりました。普段は聞けない経験を聞くことができてよかったです。（経営・経営システム1年）

金城さんのことは、数年前に（多分沖縄の新聞）なにかの新聞記事で読んだことがあります。中古車の販売会社１つから新しくはじめられそうなビジネスを次々と見つけ、どんどん会社を立ち上げていくという方法に私は衝撃を受けました。日本とアフリカはあらゆる場面で異なる点があります。より受け入れられる広告、GPSの競合会社についてなどその土地（アフリカ）について様々な情報をもっているからこそうまく経営できているのだと思います。また、変化に対応できる力が大事だとおっしゃっていましたが、金城さん自身がそういった力をもっているのを実感でき、経営で生き残っていくための大事なスキルなのだと感じました。（経営学部経営システム学科１年）

最初に決めたことや、やり始めたことにこだわるのではなく、「できるかも」「可能性があるかも」と思ったことにいろいろチャレンジしていくことが大切だと思いました。また、破産者が出れば出るほど稼げるというシステムは、私が思ってもみなかったことなので、新しくて面白いと感じました。「儲かっているところに入っていくのではなく、儲かっているところをアシストしていくという視点が大切だ」という言葉にはなるほどと思いました。「マーケティングするだけでは儲かることはできない、みんなより少しだけ前に出ることが大切。そうすることで人との違いを程よく強調できる」というのも自分の経験も踏まえて、確かにと思いました。強豪他社の見極めが重要だと思いました。（経営/国際経営１年）

**問2　今後の学びやアクションに繋げたいこと**

　自分は海外での活動をすることが夢なので、今日の話を聞いてたくさんの刺激を受けた。金城さんの行動力にすごく感心しました。「信頼感」が本当に大切だと思いました。金城さんの人との触れ合い方とかを見習いたい。春にベトナムに行くので金城さんのアフリカでの体験談などを参考に頑張りたいと思った。 (教育人間科学部・学校教育課程1年)

就活の場では、個性を押し出すのではなく、周囲より１歩踏み出し、自分の良い面をアピールすることの話は今後使えるなと思ったので参考にしたいなと思いました。また、途上国特にアフリカの現在の状況を知ることができて良かったです。国によって価値観の違う点もあるけどそうでもない点もあることに気づかされました。（経営/会計情報１年）

今回のお話の中で、「変化に対応できる者だけが生き残れる」というのが印象に残りました。特に、現代社会は変化がとても激しい時代です。今の社会を生きていくため、さらにその中でビジネスを行い、成功するためには、日々変化する世の中についていくことが最重要なのだと思いました。　　　　　　　（経営学部　経営学科　1年）

自分をアピールするとき、１００の力を出すのではなく、周りを見ることが大事だということを心に留めておこうと思いました。私は先日ある場所で自己アピールをしたのですが、先方の冷たい一言でボツになってしまいましたが、その理由が分かりました。自分のいいところを知ってもらうことに夢中で、一人よがりなスピーチになっていたのです。今後はこの講義を踏まえて、身の振り方を変えようと思いました。（経営学部・会計情報1年）

その土地、その周りの人々、慣習によって最適なビジネスややり方が異なる。ということが分かったのでその場面場面で最適な選択肢をとるようにまずまわりをよく観察してまわりの環境をしっかり把握する練習をしようと思った。自分を貫くことも大切だけど環境の変化に対応できる柔軟な姿勢を持ちたいと思った。(経営・国際経営1年）

授業スタッフの感想

今回は周りが60%なら自分は61%の力を出すという言葉が全体的に印象に残ったようだ。100%で頑張るのが普通だと思っていたが確かに周りを考えず1人張り切りすぎているのは逆に悪目立ちしてしまうことはよく経験していることだった。今回は今までの経営者の方とはまた違った考え方シンプルかつ大切な考え方を学べた回だった。