**アンケート・ピックアップ**

**11月17日　未来電子テクノロジー株式会社　代表取締役・CEO　福本　真士**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

　Webマネジメントにはもともと興味があったので、今日のお話はすごく自分のやりたいこと、将来、どうすべきかなど想像するうえで助けになりました。また、「学生に伝えたい事」のお話はボリュームがあったにもかかわらずあっという間で、感銘を受けることが多々ありました。たくさん話していただいた中で一番印象的だったのは「戦略の立て方」のお話でした。失敗要因をつぶすために「やらないことリスト」を作成するというのは本当に今すぐできること、今すぐすべきことでもあると感じました。また、「正しい情報の伝え方」「伝える順序」についても学ぶことが多くありました。無意識のうちに癖がついていたwhatから始めてしまう話し方でしたが、今日気づくことができてよかったと思います。たった90分という時間でしたが、やってみたいと思うことがたくさん思いついたし、気づかされたこと、学んだこともたくさんありました。本当に勉強になりました。（経営・経営・1年）やりたいことだけをやりたいと私も思っていて、でも最近はそんな考えじゃダメなんじゃないかと不安になっていたので福本さんのお話を聞いて、私も自分がやりたいことにどんどん挑戦していこうと思いました。映画に出たいと思って事務所に入ったとかお笑いの道に行ったとか聞いて何でもできる可能性がある！と思えました。あと「価値観を伝える」ということの重要性も感じました。営業だけでなく普段の生活の中でも結局人間関係なので、価値観をぶつけ合うことは大事だなと思いました。「感情・ストーリーで相手を動かす。理論とか理由は後から」というのが印象に残りました。（教育人間科・人間文化一年）

　まず、今のこの企業を立ち上げる前に映画やお笑い、その他のことにためらわず果敢に挑戦している、その姿勢がすごいと思いました。普通ならみんな「やってみたいな」で終わるところを、福本さんは本当に行動に移していった、その勇気や行動力がこの未来電子テクノロジーを立ち上げることに繋がったのかなと思います。福本さんの考えは本当に魅力的で今日の講義すごく引き込まれました。「人は挫折と成長を繰り返して最終的に大きく見たら右肩上がりになっていればいい」「価値観は日々変わっていくのが当たり前」これらの言葉はすごく納得したし、すごく自分に響きました。私もよく色々なものに興味を持ち、たくさん目移りします。しかしそれを否定的に考えず、プラスに考えそこからいろいろ学び、点を結びストーリーを作ればいいんだ、それが自分の力になるんだとすごく励まされました。ただ点を点のままにするだけでなく、右肩上がりのストーリーにしていきたいと思いました。（経営・国際経営1年）

「会話」と「対話」の違い、アップルの伝え方に見る「why-how-what」ものそのものの価値は、それをどう伝えるかで決まるという内容に大変納得しました。これはプロモーションもそうですし、就活も、ゼミ面接も、インターンも、アルバイトもそして普段の生活の中でもできている人とそうでない人との違いを根本的に感じる部分であると思いました。(経営・会計情報・2年)

福本さんの作り上げたサービスにとても魅力を感じました。「やりたいことをやりたい」という考え方を全面的にサポートして、楽しく、参加したくなるようなサービスでした。講演の中で特に印象的だったのは情報の伝え方に関することです。福本さんの言う通りwhy→what→howのような流れを使うことで話の印象がガラッと変わるなと思い、自分のプレゼンなどに応用したいと思いました。また、戦略→作戦→戦術の流れもビジネスだけではなく、自分の趣味などにも生かせるなと思いました。自分の中でまた一歩成長することができると思った講演でした。本日はありがとうございました。（経営・経営1年）

“自分をいかに魅力的にするか”について考えさせられました。就職には関係なく大学での人脈を広げたいと思っていて、そのためにはコミュニケーション能力、人を引き付ける話し方を身につけるべきだと考えていたので、“ゴールデンサークル理論”や“価値観を伝える”、“対話をする”などの方法を試してみようと思います。また、顧客のニーズや労働者の形態、プレゼンの流れを図式化できることに感動しました。どうやってデータを分かりやすく分解し、図式化できるのか気になりました。沢山のデータの中から共通するものやクラス分けできるスキルを身につけたいと思います。（経営・国際経営1年）

　一番印象に残ったことは、戦略の立て方です。先日、USJのマネジメント長の方の本を読みました。そこでは、戦略の立て方として、まず的を絞り、自分がアイデアを出すべき範囲と条件を整理して理解してからアイデアを生みだして、実行していくという戦略の立て方を紹介していました。今日福本さんは、、“○○がしたい”ではなく、“○○のために仕事をしたい・事業をしたい”と思って戦略を立てていくというお話をしてくださいました。この本を読んだ後だったということもあり、私はこの言葉がすっと入ってきました。こうすることで自分のすることが明確になると思いました。（経営・経営1年）

　何かを成功させたいと思ったときに、戦略や戦術という言葉は、他の方からも聞いたことがあったが、兵站や作戦が必要だと仰ってくださったのは福本さんがはじめてだった。戦略を正しく立てるには、成功させるためにを考えるのではなく、「失敗要因をつぶす」ことを考えるべきだと知り、私の中の考え方が変化した。また、人の心を動かすには“価値観を伝える”ことが大切だと仰っていて、私も本でそのような内容を見たことがあったので改めて、重要性を感じることができた。（経営学部・経営学科・１年）

　大学時代に映画に出演し、小説家や芸人、営業マンを経由し、海外で出会った光景ですべてをやめ、ＩＴで生きていくことを決めたスタンスに強く憧れを感じた。人はまわりまってこれだ！というものに出会うのかな、と思う。「ビジネスにおいてどうすれば上手くいくかではなくて、何が失敗の原因かを考える」という言葉には驚いた。「良い商品であることを伝える能力がなければ売れない」「価値観を伝える」という就活にも活用できる考え方は覚えていきたい。（経済学部・国際経済学科・１年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

　何をやったら失敗するのかを考えるために「やらないことリスト」を作るという考えは今まで私の中では浮かんだことがなかったので将来使えそうな場面があれば実践してみようと思います。また、情報の伝え方について「why→how→what」の順序で普段から思考してみようと思います。（経営・経営システム科・一年）

今回のお話の中で、戦略の立て方、情報の伝え方などは、自分の大学受験で実行し成果を上げられた経験からとても実感として強く共感できた。これからすべきと思うことはインプットとアウトプットの量と質を確保しつづけることだと思う。そうした中で、今回のご講演の参考になることが多く大変感謝しています。(経営・経営・1年)

今日特に重点が置かれていたのは「伝えかた」という点であり、これは間違いなく近い将来就活や面接や就職後もずっと心に留めておくべき大切なことであると思うので、今一度自分の今までの伝えかたを見直し上記のような戦略、作戦、戦術などを意識し、内側から外側へという順序もしっかりと頭に入れて伝えかたを武器としていけるように昇華させ、さらには対話もこなすことで就活、さらにはビジネスも成功させて自分のものにしていけるようにしたいと思う (経済・経済システム・1年)

就職活動中やインターンの面接でまずは価値観を伝えることが大事で、何をしたかだけではなくそれの魅力や何故それをしたかなども話すべきと聞いて実践してみたいと思った。やっぱり何事も始めてみなければならないんだとおもって何か行動を起こすようにしたい。(経済・国際経済・１年)

　企業の方に電話をかける機会があって、その際、ずっと「what」しか伝えていなくて、福本さんが仰っていた「why」「how」また伝え方の順序を全く考えていなかったと感じた。情報の伝え方をもっと考えなければならない。ゲームのようにストーリーの数を持つことが自分自身のレベルアップに繋がるということを念頭において色々なものにチャレンジする。経験が圧倒的に足りない。（経済・国際経済１年）

　価値観を伝えることの重要性を感じたので、人と話す際に何気ない会話でなく、対話をすることで、何かが変わるか感じたい。やりたいことをやるにも現状をしっかり把握して行動するようにしたい。（理工学部・機械材料学科2年）

今回学んだ通りの情報の伝え方や人への価値観を提示する方法を身につけたいです。そのため、実際に意識して実行していこうと思います。だから、バイト先で生徒に勉強させる計画を伝えるときにwhy?-how?-what?の順で伝えてみたり、自分の目標を達成するために現状を把握したり失敗要因を挙げて潰したり、実行してみます。（経営学部・会計・情報学科・1年）

**授業スタッフの感想１**

久しぶりに若い起業家の方が講演してくださって、プレゼンにも勢いを感じ、聞きやすいと感じた学生も多かった様に思う。そして個人的にはとても自分が学びたいこと、やりたいこととマッチしていて感動した。授業もだるいし眠いと思っている生徒にとって、あのプレゼンの仕方は、思考を停止させないよく考えられたものである。事実、大学に入ってプレゼンの機会もいきなり増えて、何がコツなのかもわからないままなんとなくの学生も多い。そのような人たちにはとても勉強になったのではないか。講義の構成としても、実体験だけが多くを占めるのではなく、その実体験より分かったwhat,how,whyなどのスキルに重点を置いて講義してくださったのがとても良かった。