**アンケート・ピックアップ**

**12月8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**

　本日は、大変ためになる講義をありがとうございました。岡崎さんの発想は独創的でただただ感銘を受けるばかりでした。お財布を持っている女性の心をつかんで商売するというお話には思わず納得してしまいました。また、印象的だったのは“ポーターに学ぶビジネスの基本”のところで付加価値は販売に近づくほど大きくなっていくということです。初めて聞きましたがうまいビジネスだと思いました。また、最後にお話ししていただいた“魔法の４分間ルール”。いつも私は、掃除にしろ、勉強にしろどうもやる気になれませんでした。一歩動き出すことが出来ないのです。今回、この４分間ルールを知れたので、「まずは４分間だけ！」という気持ちで動こうと思います。（経営・会計情報・一年）

本日はご講演ありがとうございました。論文を読んで実際に試作機を作成し、大学院まで進まれるという行動力に感動しました。また、電卓をたたいてエクセルと格闘するだけで満足するのではなく、実際にお客様とふれあい人間の心情を汲んだうえで商品企画を行う事の大切さがよくわかりました。女性の視点で商品開発を行ったり、アジアの成長が見込める場所へ飛びいくような行動力もとても素晴らしいことだと思いました。　ベンチャー企業で生き残っていくためには、自分の利益だけを追求していくのではなく、お客様の立場に立って、お客様の声に耳を傾けそれを反映させていくことが大事なのだと感じ、今後自分が行動を起こしていくうえで参考にしたいと思いました。（経営・経営システム科一年）

　今回の講義で植物工場は市場創出型事業であると言っていましたが、これは植物工場だけに限らず、多くの業種でも創り出すだけでは不十分であると感じ、マーケティングの重要性を感じました。また、人々の消費行動は合理的ではないということは、考えてみればその通りだと思うのですが、言われてみないと気付かないと思いました。したがって、少しでも相手に買ってもらうには、相手に良さを伝えることが必要になってくると思いました。また、自分は今まで旅行目的でしか海外に行った事がないので、学ぶために海外に行くというのも１度やってみたいと思いました。（理工学部・化学生命系・２年）

農業は私たちにとても関わりがあって、生きていく上では必要不可欠であるが、実際の産業としての農業を知る機会は多くありません。光合成という、太陽やライトが自然とやってしまうことに目をつけるのがすごいと思いました。波長によって遺伝子が変化するなんてやってみないとわからないし、私だったらやろうと考えもつかない。植物をリスペクトしている話、おもしろかったです。植物を、この子達と言っているあたりから、日ごろからの植物への愛情が伝わってきました。（教育人間・学校教育・１年）

ハイカラ野菜がここまでイノベーションにあふれているとは失礼ながら考えてもいませんでした。より高い栄養価で、よりおいしいものを、より早く作り上げる技術がまさにイノベーションだと理解できました。講演の中で特に印象に残ったのは予定調和だとかステロタイプにはまっては新しいものが生まれないということ、そして企画とはたくらむことの再認識です。今後1のリソースから10のものを生み出すための付加価値を作るためにも予定調和の罠にはまらないよう気をつけたいです。(経営・経営1年)

ベンチャー企業はあらゆる矛盾をバネにしてイノベーションを起こし進化しつづける存在、というのがかっこよかった。ビジネスは利益追求が存在価値だと考えていたので意外性をつかれた感じがした。結果としての利益だという点が印象に残った。事業目的が明確でなければいけないというのはその通りだと思った。（教育・学教・1年）

スライドがとても多くて、一つ一つの話は分かりやすかったのですが、大きな流れとして何が言いたいのか、前半はよくわからなかったです。中小企業が生き残るためには独創性が大事で、競合しない分野に手を出すのがいいとありましたが、競合していない分野は認知度が0ということで、売りこんでいくことはても難しいと思いますが、そこをどう工夫して売り込んでいるのかを詳しく聞いてみたかったです。（理工・機械工学材料系・三年）

　「『経営者の個性』が中小企業の最強の武器」という言葉に目を引かれました。日本には、中小企業がたくさんあるということは高校の授業で習いましたが、たくさんある中小企業の中から抜きんでるためには「経営者の個性」が必要だと私は解釈しました。この個性は就職活動の時にも役立つのではと考えました。自分と似たような能力を持った就活生の中で埋もれないためには“自分の個性”を相手に伝えることが大事だとこの授業を春から受けてきて頭にしっかり叩き込まれました。今はまだ就職するか、起業するかを決めていませんがどっちにしろ自分の個性は何なのか、また見つけたらそれをしっかり磨いていこうと思いました。（経済・国際経済・一年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

やるべきことがあるのにもかかわらず、未着手でやる気が起きないとき4分間だけやってみるというやり方は、私も挑戦してみようと思った。自分で自分に圧力をかけるのは簡単なことではないが、それができればもっと可能性を広げられる。（経営・国際経営）

「何より実践が大事」と岡崎さんがおっしゃっていたことが非常に印象に残っています。何十万種の光の色の中から実験を繰り返し、繰り返しした中で最適なLEDの色を見つけたといわれていました。自分で、勝手に予測して、予測の結果の良し悪しで行動するのではなく、何よりもまず「行動」を起こしたいと思いました。（経営・経営一年）

**授業スタッフの感想1**

最近アンケートの質が下がってきているのかなと感じるようになりました。一つの原因としては、すでにもう8か月もこのアンケート集計という仕事をやってきて、目が慣れてきたのかということです。みんなが聞いたことを書いても何の魅力にもならず、とても退屈です。講義者が講義の中で言っていたことを書くのもいいですが、人の注目を引く感想というものは、独創的であるべきです。その観点でいうと、目をひく感想はだんだん減ってきているように思えます。もともと、このアンケートの趣旨が授業で印象に残ったことなどを書くことも含まれているので何とも言えないですが、もう少し深い考察が増えてほしいです。もちろん自分にも同じことが言えるので、もっと熱を入れて感想を書きます。