**アンケート・ピックアップ**

**12月15日　株式会社吉岡精工　代表取締役 吉岡　優　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**

基本技術と応用技術を組み合わせると様々な製品が生産できるといった内容が印象に残った。他社より良い製品を創ろうと思ったときに自社の技術を高め消費者が魅かれるような機能を付加するというのは良くある話で今ある技術を同じ方向へ応用しようとする。しかし、この話を聞いてある技術一つとってもそれを何に利用するかで完成してできるものは全く変わって来ると感じた。言い換えると、技術の高め方は一つではなく基本との組み合わせで大きく広がるということである。一方向へ技術を伸ばそうとすると必ず限界が来る。組み合わせから全く新しい価値を創造しそれを消費者へ伝ええることが革新で、技術革新とは新しい価値を生み出すことと同等であるように感じた。（理工・化学生命系・2年）

下請けの工場の話は初めて聞いたのでとても興味深かったです。特に「なんでもできる会社」より、「この仕事なら一番」を目指すということは、新鮮でした。変化を予測して内部環境を変えるといっていたが、この「変える」ができる人は本当に強い人だし強い会社だと感じました。（経営・国際経営1年）

下請けから自立型企業へ転換するまでの歩みをくわしく述べてくれて、時代の変化に触れながら自分はどのようにして事業を展開していたのかを聞けて良かった。（理工学部・数物電子情報学科・2年）

半導体のしくみ等、解説してもらえて、親近感がわいた。僕は文系の人間なので、技術関係には全く知識がなく、こういうこともある程度の基本的な部分は理解できるようになりたいと思った。全く理解していないと、技術者との連携もうまくとれないからだ。同族経営の会社の話は今まで聞いたことがなかったので面白かった。会社を継ぐときにどのような不安とかがあったのかはさらに聞きたいと思った。同族経営だと互いに近い関係でみんな本音で仕事をしやすそうだが家族の団らんにもビジネス関係が入り込んでしまってリラックスしづらいこともあるのかなと思った。（経済・国際経済1年）

毛髪断面の切断サンプルを見て、吉岡精工のダイサーの精密さに驚いた。真空と大気圧との差で薄くて平らなものを変形無く吸着させるという機械はさまざまな応用がきいていいなと思った。もともとの経営状況は一社に依存していて、他の会社への営業も必要ない状態で楽ではあるが、他社との取引をするなと言われており、まさに、大企業の下請けという立場があった。1979年突如、他社の仕事もするようにと言われ、内製化し、金型の生産が10分の1となった。その外部環境の変化から、今までの仕事と異なる、大量生産を始めた。うまくいかず、量産から撤退。ここまで見ると、大変なことばかりな気がするが、そこでブランド開発の方向に進み、大成功をおさめた。それは、中小企業の強みを全面に出した方向だと思う。（理工・建築都市・環境系・1年）

今回この講義を受けて、人材教育の大切さを学んだ。会社で人は成長できる、そう考えさせられる講義であった。私は良い指導者に会って少しでも成長したいと思った。また、海外進出など話を聞いていて常に向上心を忘れないこと、また先見の明を養うことが大切であると思った。(理工 化学生命 2年)

　今回の講義で何でもやるのは命取りといっていたことが印象的で、経営においてはやる気だけではできないということを感じました。そのあとの話から、失敗を活かして自分たちのやるべきことを見つけていたように感じたので、失敗が許される大学時代ならばまだ何でもやるということは悪くないと思いました。自分は理系であり、将来技術者になる可能性も高いと思うので、その時は今回の講義で言っていたように新しいものを作り出すことだけではなくて、お客様のことを考えて作り出すことが重要であるということを忘れないようにしたいです。変化を受け入れるということは安定した経営には必要だと感じました。（理工・化学生命系・二年）

　会社経営を続けていくにはどのようなことを気を付けているのか、大切なことは何か学ぶことが出来ました。外部の変化によって会社がうまくいかないことは当然であり、誰かが悪いといったわけではない。外部が変わったなら内部を変えていくことが大切だということでした。様々な物事にもつながってくる大切なことだと感じました。自分たちはどのような考えに陥ってしまうのかがとても考えられている経営をしていて、学ぶことがとても多かったです。（経営・経営システム一年）

　ものを売るということと、価値を売るということその違いを明確にしておいて、使い分けができるようにしておくべきだと思いました。過去にもあったように、“対話”というのは何事にも重要だと思うので覚えておきたいです。（経営・国際経営・一年）

　自分の強みは何かということを客観的に分析したうえで、その優位性をどう有効的に使い、顧客のニーズを引き出して組み合わせるかが大切だと考えさせられました。また、「ものは問題解決の手段」という考え方は谷地教授の本から学ばせていただきましたが、それをリアルにビジネスに生かしているのを初めて見たのでとても感動しました。（経営・国際経営・一年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

　外部の変化に文句を言うのではなく内部から、自分から変化させる。そして自分や周りはどのような性質をもっているのかを理解することで、考え方が変わってくるのではないかと思ったので少しずつ実践しようと思う。（経営・経営システム科・一年）

　進むべき方向性のなかでおっしゃっていた「自社の強みを知る」ことは会社だけではなく、個人にも言えることだと思うので、むやみに苦手分野に取り組んで行き詰った時は、一度自分を省みて、良さを見つけてみようと思います。人の役に立つことも、社会から必要とされることも周りへの利益であるとともに、事故の承認欲求を満たすものであり、私の専攻する教育の分野の中でそのニーズをとらえていこうと思います。（教育人間科・学校教育・一年）

自分が教師になったとき、自身の教育の基盤となる「価値」は何か。そこからどんな生徒の能力向上を目的とした手段を作り出せるかを考えていこうと思った。（教育人間科学部・学校教育家庭・1年）