**6月14日 ライフスタイルアクセント株式会社(ファクトリエ) 代表取締役 山田　敏夫 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**

この事業を始めたきっかけが、“日本って本当のブランドは存在しないよね”“あるっていうけど、それって全部made in Japanなの？”という言葉だったそうですが、こういう風に違う価値観を持った人の発言や観点を大事にしたいと思いました。自分が気づかない何か、自分が変えなきゃと思う何かに出会える機会になるかもしれないと思いました。“伝える力”がキーワードだなと感じました。ビジョンと理念のお話しは、企業経営のみでなく、自分の生き方にも当てはまると思いました。（経済学部・国際経済学科・１年）

自分が講義前、ファクトリエを調べて思ったのは、契約工場が下請けではなく、ファクトリエと工場とが対等な関係というのが一番重要だということ。講義を聞いてみても、やっぱり重要でこの関係があるから、両舎が考えるし、ファクトリエが業績を上げどこにもしわ寄せがいかないということにつながっている。自分のやりたいことで、ここまで理想的なコミュニティを作り上げ、なお押し上げていることはとてもすごいと思った。それはやっぱりビジョンと理念をしっかりと考えているからなんだとも思った。（経営学部経営学科１年）

「世の中に天井はなくて、自分が天井を作らなければ大抵のことはできる。」山田さんの言葉は正しいと思う。私たちの能力は数値で表すことはできないのと同様に、私たちの限界は誰も知ることができない。それにもかかわらず、自分で限界点を決めてそれ以上のことに挑戦しようとしない。これは私が大学受験を経験した時に実際に気が付いたことである。山田さんの信念に共感するとともに、この信念が私たち一人ひとりに浸透していけば日本の経済は活気を取り戻すことができるのではないかと考えた。「本当にやりたいことをビジネスにすべき」という言葉は新鮮であった。焦って案が熟す前に実行するよりも、じっくり煮詰めてから実行する方がより良いと学べた。(経営学部　経営学科　2年)

「沸点を超える」というお話が印象に残りました。起業をするなら心の底からやりたいことでやるべきであるという意見は、これまでの講師の方々もおっしゃっていましたが、「100度を超える情熱」というお話はありませんでした。また、起業したくてもやりたいことが分からないならば沸点を超えるのを待てばいいという言葉もとても印象に残りました。私は起業に興味がありますがまだやりたい事業が見つかっておらず、まだ深く踏み込んでいません。また今までの講義では学生企業家の方をはじめ、若くして起業した方が多くいました。なので少し焦りを感じていましたが、今回の「沸点」という話を聞いて必ずしも焦る必要はないのではないかと思いました。（経営学部国際経営学科1年）

本日の講義ありがとうございました。今日のお話で心に響いたのは「先進国にモノづくりはいらないのか？」という山田氏の問でした。グローバル化やアメリカ流の株主を重要視した「利益至上」の短期的思考の経営が、いま先進国から伝統や文化を戴せるにする企業を少なくしてしまったのは淋しいしつまらないと思いました。工場の利益を大切にすることは、職人を守ることにつながり、地域貢献につながるだけでなく、面白い国造りにもつながるのだと思いました。誇りと尊重、継続する仕組みを作り、「made in Japan」を盛り上げていけば、日本はイキイキ働く人があふれ、楽しい社会になると思いました。（経営・経営２年）

以前からファクトリエについて興味がありました。お話しを聞いていて、驚いた部分は「日本品質(Made in Japan)をどうやったら売り出せるのか」、「工場の方はどのようなものを作りたいのか」、「“儲かる“ことから逃げてはいけない、大事なこと」というところです。気づけば物心ついたころから「Made in Japan」は稀、といったような印象がずっとあり、「Made in China」がほとんど、だということも塾では教えられました。当時は単純に「もっとつくればいいのでは？」と考えていたのですが、今回の抗議で山田さんの「フル回転で赤字」、「利益がほとんどない」といったような根本的な原因から、どのように改善、そしてどのようにしたらもっと知名度を上げられるのか、などといった非常に実践的でリアルなお話しが聞けたので、もっと知ってみたいと思いました。(教育人間・人間文化２年)

工場見学を行うことで社員のモチベーションを上げるというのがとても面白いと思いました。また、売り上げの半分が工場に行くというのも面白いと思いました。私は熊本の人吉市出身で私の地元にも、人吉シャツというmade in Hitoyosiの製品を販売している会社があります。高校の時、実際に見学に行ったりもしましたが、こんなに社会全体のことを考えている感じはしませんでした。私も海外で働くということではなく地元の活性化が行いたいという風に考えています。今日聞いたことをより多くの人に知ってもらいたいなと思いました。ただ、Uターン的な、日本から世界に出すことで、自然と地元に活気が戻るという考え方はとても面白いと思ったので、これから先、グローバルな目線で考えたいと思います。（経営学部　経営学科　1年）

会いたい人には必ず会える。この言葉には目が覚めるような感覚になりました。会えないのは自分から遠ざけているという考え方は衝撃でした。山田さんの話を聞いて、やはり人と人とのつながりは大切だと感じました。自分から積極的に人とつながっていくことが重要で、人と人とのつながりが会社をやっていくのを助けてくれると思いました。「何かをするときにはやりたくてしょうがないと思うくらい沸点を超えるべき」という言葉がとても印象に残りました。（教育人間科学部　人間文化学科1年）

沸点を超えていること、ほんとうにやりたいことならば失敗してもへこたれずに出来るという言葉を大事にしたいと思った。「お客様は神様」ではなく、「お客さんは同士であり応援者」だと考え、自分の提供するモノに対しては本気で本当に作りたいモノを作る、という考えが、日本の物作りをいかしていく上で本当に大切な考えだと思った。物作りのイノベーションだけでなく売り方やパートナーの側面でも革新的なモノにしないと伝わらない。これまでのベンチャー企業は今までにない発想で新しいモノを生み出していたが、ファクトリエは物作りをもとに伝統的な良いところを生かしているのがすごい点だと思った。(経済学部・経済システム科・1年)

商業と工業は等価値であり、イノベーションの価値は通えるところまで全力で行わなければ失われてしまうという言葉が印象に残った。また、この事は企業側に対する言葉というだけではなく、私たち自身も素晴らしい技術に気づかずにいるという言葉だと受け取った。したがって私たちは、そのような技術を見落とさずに継承していく事が大切だということを心に刻んでおくべきだと思った。（経営学部　国際経営学科　1年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

本日の講義を聞いて一番驚いたのは山田さんの視野の広さと人脈の多さです。世界の様々な分野や国、ブランド、年齢層、工場と、本当に視野が広いと思いました。僕はこれから視野を広くして物事を見ていこうと思いました。また、世界を知るために、色々な国に行ってみたいと思いました。友人を大切にすることが重要だと思いました（経済　国際経済1年）

学校の授業は自分の中で必要なもの、必要でないものに分けてしまうことがあった。しかし、今は必要ないと感じても将来必要になるかもしれない。今できることは授業でも何でもきちんとしていく。同じ時間を過ごすのなら有効に使っていきたい。（経営　会計・情報１年）

「物を作るところでイノベーションを起こしたのなら、伝えるところまでイノベーションしないとイノベーションの香りは失われる」という言葉が印象に残りました。自分が変わるだけでは意味はなく、それを相手に伝えるところまで変革していけるように生活したい。

**授業スタッフの感想**

今回、山田さんのお話をお聴きして、伝える力の大事さを改めて感じました。自分のことを伝える力ももちろんですが、ファクトリエさんのように魅力あるものを誰かに伝えていく＝繋ぐという考え方をお聴きして、情熱をもって妥協せず全力でやるというその力を自分にも備えておきたいなと思いました。そのためにも、知りたいという探求心が大切なのだなと感じました。また、今まで築いてきた自分を手助けてくれる友人をこれからも大事にしていきたいです。そして、大学でより確かな・濃い人間関係を増やしていきたいと思いました。