**10月18日　株式会社creative box　代表取締役社長　ＣＥＯ　大野　謙介 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**

今の世の中では、案外簡単にいろいろなことができるということを知った。講義の中でもあったように、今のインターネット社会の中ではTシャツをプリントしたければすぐにできるし、雑誌を作ろうと思えば1万円で作れる。宣伝にしたってSNSを使えばただでできるし、開発の知識を蓄えたければSNS等を通じてそのようなことに詳しい人と仲良くなれる。

つまり、やろうと思えば自分がやりたいことを実現できる社会になっているということなのだ。本気で何かをやりたいと思うなら、とことん調べてみて、やれる方法を探していけばできる道は必ずあるのだろ言うことに気づいた。（経営学部・経営システム学科・1年）

PCの性能向上やJPEG、PNGの需要が高まる中で、スマホの普及とともに、徐々に再注目されたGIFに目をつけ起業するという着眼点や世の中の動向に敏感に反応する洞察力を素晴らしいと感じた。また、実際に会社を起業する場合に、人材、資金をどのように調達すればよいか、ベンチャーキャピタルに支援を受けるときに資料に何を記していくかなどの実践的な知識を聞くことができて良かった。(経営学部　経営システム学科　1年)

私は個人で、レンタル彼氏で稼いでみたいと考えている。そこで、大野さんの資料の「最小価値でサービスを作る方法」のプランAをレンタル彼氏で文章化してみた。すると「競合」の所で手が止まってしまった。ビジネスプランがフワフワしていることに気が付いた。そのタイミンングで、「人材・資金を調達する方法」など具体的な話をしてくれたので、自分が考えるべきことを発見することができた。その後の伝えたいことも心に響いた。１か月後にはレンタル彼氏でお金を稼げるようになっていたいと思う。（経営　経営　１年）

「他人と違っていると自分で思う部分はこの人ってこうだよねと人から思われたい部分だ。」という言葉は印象的でした。自分が人からどう思われたいのか意識する、いいきっかけになりました。配布資料にあった「一番のハードルはお金でも機会でもなく自分の心」という言葉に考えさせられました。機会がないと落ち込むのではなく自分から機会を作る気でなにかを始めようとすることが大事なのかなとお話を聞いて自分なりに想像しました。起業するうえで、メンバーはたいへん重要になると思いますが、「人材・資金を調達する方法」としてあがっていた「出会いの場に行く」という方法はとても手っ取り早いし参考にしようと思いました。能動的に周囲に働きかけて成長していきたいです。（経営　経営1年）

授業中のツイッターなど、普段の授業と違って面白かったです。確かに、時価総額の高い、世の中に求められている企業が、いかにしてその地位を築いているのかを全く理解していないということを感じたので、もっと目を向けていきたいと思いました。「まずは0にする」という言葉がとても印象に残りました。私はいつも臆病で、行動する前に「～かもしれない」とすぐ考えてしまうところがあるので、「一番のハードルはお金でも機会でもなく自分の心です」という言葉にはっとしました。自己実現は仕事のみではない。自分が自身の人生に納得して生きていけることが重要だ、ということも印象に残りました。（経営 会計情報1年）

自分の好きなことをしている人なんて一握りだと何度も何度も聞かされてきました。その上、そういう人だって並々ならぬ努力と果てしないほどの運に恵まれただけだ、と。そんな考えに新たな光が差し込んだ気分です。成功、失敗というのは、あくまでその人の考えに過ぎない。だったらなんでも自分にやれることをやってみよう、という気になりました。また、今私は何がやりたいのか、それがわからず悩んだりしています。そんな時にこの講義を聞けたのは一種の巡り合わせであるように感じました。（理工学部　建築都市・環境系1年）

今までの講義を通してやりたいこと、起業することの面白さや意義というものを教わることができた一方で、秋学期の初めの授業として今回の講義を聞いて、やりたいことの探し方や、起業のスタートアップの時点での方法論を言及されていて、今期はより理論的であるなと感じ、非常にためになりました。自分はコンピューターや映像についての知識がないため、技術的なことはわかりませんが、プレゼンの方法論としてすごく面白い取り組みをしていたと思います。聞き手が“きく”だけでなく能動的に参加できる部分があったことがよかったと思います。今後の指針のひとつにしてみようと思います。（経営学部経営学科1年）

大野様のお話はとても面白かったです。特に授業の最後の方でお話しされていた「リスクを負いたくても負えない事実」というのはとても考えさせられました。学生の間に何かに没頭したくても、それと引き換えにリスクについて必ず考えてしまうので、確かに今は失敗しても負うリスクが小さいのなら今からでも挑戦してみようかなと思いました。あと、「好きにしろ」という言葉がありましたが、自分が置かれている環境の上でしか最高のパフォーマンスはできないわけで、「好きにしろ」という言葉だけでは少し足りないのではないかと思いました。（理工学部・化学生命系学科・3年）

一ヶ月で社長になる方法、とだけ言うとお金を稼ぐ方法なのかなと思ったが資金面よりも意識的な面でのいろはが多くとても興味を持った。帰ったらさっそくワークシートに取り組みたい。『経営学部じゃなくても起業できるんだ！』とわかったことが非常に大きい。今は勉強と部活とで忙しない毎日だが、自分のペースで、でもなるべく早く、0から0.01に踏み出したいと感じた。（教育人間科学部人間文化課程 １年）

ベンチャーについて相談に来た学生１００人のうち実際に起こした人がたった一人だったというエピソードについて驚いた。何か新しいことを考えている人は多くても、それを行動に移す人は以外と少なく、自分に当てはめて考えてみても同じだった。何かリスクや躊躇、精神的に障害を自分で作っていると思った。資金調達について学生のうちでせいぜい数百万、という言葉を聞いて、目からウロコのような思いをした。ベンチャー、アントレプレナーを聞いてまず私は「お金をどうしよう」と考えていたので、そこまでリスキーに思わなくて良いのだと思いました。（理工学部　数物・電子情報学科　２年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

自分がやりたいことの見つけ方が過去、未来に分かれ、表になっていたことがすごくためになった。やりたいことを見つける方法を伝えてくれる講師の方は今までにたくさんいたが、わりと抽象的なアドバイスが多かった。年齢の近さが私たちのことをわかっていらっしゃると思いました。ワークシートに取り組んでみます。また、プレゼンの切り口が上手だと思いました。1ヶ月後に社長になる方法が順序立てて紹介されていたり、PPのデザインが見やすかったり、さすがベンチャー企業を運営されている方だと思いました。(経営　経営1年)

例えばYNUビジネスプランコンテスト。部活等で忙しく無理だと看板の前を素通りしてしまうけれど、日頃から情報を集めようとしていなかったなと思う。待つばかりで選り好むのではなくて、説明会に自分で探して参加する、といったように能動的になりたい。できる範囲で最大限に全力を尽くしてみたいと思う。（教育人間科学部人間文化課程　1年）

私は学生団体みんなの夢AWARDという２月に2000人規模で行うイベントの運営企画をする団体に入っています。今回の講義を聞いてGIFを含め、改めて広報活動の方法や質の大切さを感じました。そこで私たち夢AWARDと御社のGIFの技術の力を合わせて今後連携させていただきたいと思いました。（経済学部　国際経済学科　1年）

**授業スタッフの感想**

　秋学期はより実践的な内容になっていくという言葉通り、大野さんの講演の中では、アイデアを生み出すための手段というものが含まれていた。現在の市場、需要を知るために時価総額上位の企業の商品、取引相手を調べる。言われてみればとても勉強になることだけれど、アイデアを出そう出そうと考えている状態では、案外見落としがちな観点だと思った。

また、自分の1年、10年先のビジョンを考えたり、得意、不得意、好き、嫌いなことを挙げていくということも、やろうと思うと頭を悩ます難問だった。自分がやりたいことを探しているのに、自分自身のことが分かっていないという現状を思い知らされた。

　新しいことを始める・生み出すには、現在・過去の自分や社会のことを理解していなければならないのだと感じた。