**4月18日　ライフスタイルアクセント株式会社(ファクトリエ)**

**代表取締役社長　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**

講義前に、ホームページを拝見しました。まず驚いたのは、1990年頃は国産比率が50％あったと書いてあったことでした。私が物心ついてから、服でもモノでも中国産だったので、戦後はもう中国産で溢れていたのでは、と勘違いしていたからです。日本では、「メイドインジャパン」がブランドであることは認知されているかもしれませんが、やはり安さにひかれて、バングラデシュ産、タイ産をえらんでしまいます。花形であると思っていたファッション業界の闇をまのあたりにして、コスト削減と価値創造を一緒にすることのおかしさに気づきました。今まで常識だと思っていたことは正しくない、という実例で納得できるものに初めて出会えてよかったです。(経営学部　経営学科　１年)

『ものづくりブランド』という風に言い切っていたところがとても印象的でした。理念・ビジョン・情熱がすべてこの言葉にこめられていたように感じます。私は3年生で、2年間授業で価値の創出についても話を聞いてきましたが、「感性」というキーワードは初めて聞き、衝撃を受けるとともに納得する部分がありました。多様化などがいわれる現代ですが、外に目を向けると共に、自己を見ていくことで信念をもって行動していくことが大切なのだと感じました。（経営学部　会計・情報学科　3年）

価値を上げるべき人とコストを下げることを目的としている人は、別物ではなくてはいけないという言葉に”はっ”とさせられました。すべてのものにコストパフォーマンスのよさを求めることによって、文化や歴史が衰退してしまうのではないかと思いました。現状に満足せずに、まだまだ高い目標を持ち、成長し続けようとしている姿に心惹かれました。そういう人だからこそ、みんながついてきたのだと感じました。今回の講義を聞いて山田さんんが自信を持って販売しているメイドインジャパンを手に取ってみたいなと思いました。私も行間大切だと思います。（経営学部　国際経営学科　4年）

日本ブランドが2014年約2％で、800万人の雇用がとんだ事にまず驚いた。負のサイクルを正のサイクルに変える使命感で立ち上げた御社の理念が印象に残った。インターネットを利用して全商品を紹介、販売しているのは販売方法としても先進的な事だし、ボーダーレスな販売展開をしているのも先を見据えていると思う。工場ブランドを全商品に入れる事と販売価格を工場自身が決めることによって全員参加のものづくりへと意識が劇的に変化するのを聞き、これからの日本ブランド復活への鍵を見たような気がした。山田さんの信念、決めたことをこつこつと継続していく事で心が変わり、さらに、意志あるところに人が集まってくるという、経営の正のサイクルを生んでいる事に感銘を受けた。（経営学部2年）

今までのものづくりのイメージが全部くつがえったというくらいとても刺激的な講演でした。たいていの人はこれから直近で伸びていく分野を予測して飛び込んでいくと思うので、逆行するような形で起業されたのは驚きました。日本のものづくりは全然だめだと思っていたので、実はいいものを作れるのにコストを追求するがために廃業する工場が多いと聞いて悲しくなりましたし、逆にまだまだ日本のものづくりも捨てたもんじゃないなと思いました。また、山田さんは信念をいくつも持たれていてそれを貫き通されていて、その信念も全て納得できるものですごいなと感じました。私はまだ見つけられていませんが自分の信念を見つけてそれに向かってこれから生活していきたいと思います。本日はありがとうございました。（経営学部　会計・情報学科　3年）

現在のものづくりにおいて、大規模化や、海外移転などによるコスト削減、機械の最新鋭化による価値増加の両方を満たすことで、より売れる商品になると僕は考えていましたが、日本でそのように正当に勝負できないと分かったときに、この２つを分離するという考えは、とてもすごいと思いました。また、流通のつてがない中で、大規模な小売りの手はとても欲しいはずなのに、イノベーションを維持する為にそれを捨てるという決断から、一つ自分の中で決めたことを、目先の価値ではなく最終目標をつねに考えて、その道をぶらしてはいけないということを学びました。資本主義において最下層の劣悪な環境で働く人を救う為に、その仕事を先進国でイケてる仕事にするという考えにとても感動し、そういう面での救い方もあると、多角的視野の必要性を感じました。（理工学部　化学・生命系２年）

何でも効率を優先することが日本の産業の衰退につながるという視点が盲点をつかれた感じがしました。感性で勝負し、非効率的なものづくりを目指すために、今まで誰もやらなかった手法を始めたことが、思い切りがよくすばらしいと思いました。私はまだ1年生で経営を学ぶ前の状態ですが、経営学のイメージとして、より効率的なシステムをつくり、利潤をあげることが企業の目的だというものがありました。しかし今回の講演で考え方が変わりました。私は、失敗をおそれる性格なので、新しいこと、難しいことに挑戦することが苦手です。しかし自分のやりたいことをやり、生き生きと話す山田先生をみて、自分も本当にやりたいことを見つけ、挑戦してみたくなりました。本日はご講演本当にありがとうございました。（経営学部　経営学科　1年）

僕は理工学部の人間で経営についての常識もないし、やってみたいと思ったこともなかったですが、山田敏夫さんの話を聞いて、「やべー、経営って面白そうなんだけど」と思いました。それはなぜかというと、アイデア、ものの見方、考え方が違えば、違うというか工夫すれば、経営の状態がこんなにも違うのか、と思ったことが大きいです。最初はファッションについての話なんだ、どんな話をするんだろうって思ってました。だけど、始まってすぐに、物作りはコストを下げることと価値を高めることは違うんだと聞いて、服を買うときはかっこいいだけでなく値段に引っ張られている自分の考えでは物作りって安ければいいしかなくて、自分は視野、考えが狭すぎると再確認できました。今日一番に思ったことは、自分のやりたいことを工夫して楽しそうに仕事？生活している人はかっこよすぎるということです。本当に刺激的で授業への関心がさらに高まりました。（理工学部　化学生命系1年）

今日山田さんから聞いた全てのことが新鮮で面白かったです。商品の作る過程がネットにアップされていることや、製品がネット販売のみであることももちろん斬新な考えで驚きましたが、私が一番興味を持ったのは、製品の販売価格を工場に任せているということです。本来、人間の生きる喜びであるはずの労働が、産業革命を起源とする大量生産の風潮により、利益追求の手段となることで、現在では皮肉にも労働は苦痛なものという考えが根付いてしまいました。しかし、工場が生産の場だけでなく、価格決定の場となることで、工場で働く人達一人一人が主体的に製品作りに参加でき、彼らが労働の喜びを知ることができると思いました。（経営学部 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**

服は服屋で買うものだと思いこんでいたため、その裏にある工場の存在は忘れていました。身近なものでも、その表面だけをみるのではなく、その裏側にあるものまで見通すつもりで普段から注意しようと思いました。（経営学部　経営学科　1年）

温度の高い人たちに加わると自分の温度が上がるという話は、常日頃私が感じていることで、自分より優れた人人々にとっての当たり前が、今の自分にとって当たり前ではないことに引け目を感じることもありますが、彼らに追いつきたいと思って努力することで比較的短期間で成長することが出来た経験があるので、今後も今の自分に満足せず目標を叶えるために、温度の高い人たちに積極的に交わっていきたいと思います。（理工学部　数物電子情報系学科　3年）

私も熊本出身で、実家は熊本１の過疎地域で農業を営んでいます。大学生のうちに、地方の農業の活性化につながる事業を始めようと思っています。山田さんの型にとらわれない考え方や、世界のことや100年後のことまで見据えられる視野の広さを見習って、自分もこれから目的の達成のために積極的に行動していきたいです。（経営学部　経営学科　1年）

**授業スタッフの感想**

この授業での初めての講義でしたが、山田さんのお話が大変面白く、あっという間に時間が過ぎていくように感じました。お話を聞いていく中で、今まで自分は地域活性化の事業に取り組むことで地域産業が再興するという大きな勘違いをしていることに気づかされました。地域産業を盛り上げ、雇用を生み出すことが、結果として地方創生につながるということを学ぶことができ、とても有意義な時間になりました。他の人のアンケートを見ていく中で、自分と似た感想を持った人もいれば、違う視点から考えている人もいるということが分かり、様々な考え方があるのだと勉強になりました。

私は社会貢献を事業として成り立たせることにとても興味があります。ファクトリエはNPOではないけれど、ファクトリエが会社として成功していくことは社会に正の循環をもたらすことにもつながるというお話には本当に感銘を受けました。そして、他の人の意見も聞くことができるスタッフをやってよかったと思いました。

山田敏夫さんの講義にはとても熱いものがあって、勉強になる話、自分の輪郭までも揺さぶられる話などを聴けました。また、アンケートも講義と同等の熱量を含んでいて、横国生の「沸点」に向かっていく熱をとても感じました。