**12月5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**

今回のお話で、印象に残った言葉は「何でもやるは命取り」という言葉です。私は、何でもできるなら、それに越したことはないと考えていたのですが、実際は自分の苦手な分野には無理して手を出さないようにした方が良いとのことでした。「自分の強みを強化して、弱点をカバーする。」なんとなくですが、現在の医者のようにも思えました。市場の小さい場所では、総合医の方が求められますが、市場の大きい都会などでは、専門医の方が求められるということと似ている気がします。（経営学部　1年）

外部環境、すなわち経済、技術環境の変化は会社の内部環境の変革を強いられる分岐点であり、変化を成長の糧とするプロセスを今回吉岡精工の1960年代から2000年代の流れに通じて理解することができた。そして、そのプロセスが決して論理的戦略ばかりで構成されているわけでなく、大企業、中小企業、親会社、子会社という枠組みを超えた会社の存在意義、つまり顧客を100%満足させるという大前提を大事にした顧客とのコミュニケーションが成長要因の大部分を占めている。このプロセスの結果、会社が主体的になり、問題意識を常に製品に大きく向けることができ、外部要因に負けない高品質、高サービスというブランドを長く強く持ち続ける会社を創造していくことができると分かった。（経済学部　1年）

同族経営の生々しい実態、一社依存状況とそこからの転換を詳しく話してくれたのは、中々聞けない話だと思ったし、何かに活かせるものかもしれないと感じたため、有り難かった。その転換の中での、ポーラスチャック事業での教訓、「モノを売る」→「問題解決の道具としてのモノを価値として売る」という考え方の転換は今後の自分の人生で自分の道を正してくれる格言になりうると感じた。今日聞けた話を自分の中でかみくだいて糧にして活かしていきたいと思う。有り難うございました。（経営学部　1年）

常に変化する外部環境を察知し、対応するために、内部環境を変える必要性を知りました。

「課題は常に内部にある」という考えはとても重要だと思いました。企業にとっても大事ですが、個人に置き換えても言えることだと思いました。周りの環境のせいにはいくらでもできますが、それでは自分は一向に変化せず、成長は止まってしまいます。自分は何か問題が起きたら、まず自分の課題を見つけることに集中したいと思います。（経済学部　1年）

 “将来に点を打つ”

何となく過ごしているのではなく、いついかなるときも何か目標や目的を持って努力することで充実した生活を送ることができると思いました。（教育人間科学部　学校教育課程　3年）

今回の講義では下請け企業について理解を深めることができたように感じる。印象的だったのはお客様が要求する際の言葉が少なくてもそこから相手の要求を考えて要求以上のものを作り出しているという話だ。すごく日本人的だと感じ、成長のために努力しているのだと感じた。（都市科学部　１年）

時代が変化して行く中で、そこに適応し、新たな市場を開拓すべく果敢に挑戦し続けている姿が印象的でした。顧客は“もの”ではなく、そのものがもたらす“価値や効用”を求めているのだという言葉はとても納得できるもので、心にすっと入り込んでくるように思えました。思い返してみれば、私たちが普段手にするものにおいても、そのものによってもたらされた価値や効用によって満足感を得ているということが言えると思います。これはB to CだけでなくB to Bにおいても同じなのだということが今日お話を聞く中で理解できました。そして、その顧客が求めるものも、時代によって変わっていくこともよく分かりました。内部を変えることによって初めて外部環境に適応できる、このことを心に留めておきたいと感じました。（経営学部　会計・情報学科　2年）

メーカーや二次サプライヤーの注文によって、中小企業の仕事が左右されているように感じ、中小企業の大変さを少し知ることができた。何でもやるのではなく、苦手な分野には手を出さず、自社の強みを追求し、生かしていくことが、今後会社が生き延びていくのに必要であることがわかった。外部環境の変化や技術の移行によって内部環境の変化が必要になるが、それがビジネスチャンスにもなり得るということがわかった。授業では、よく大企業の経営について学ぶことが多いが、今回の講義を機に、中小企業の経営や課題についても考えていきたいなと思った。（経営学部　経営学科　1年）

今回の講義で1番印象に残ったのは仕事によって養いたい力のところです。コミュニケーション能力や意思疎通能力はよく聞くけれど、相手の気持ちを察する能力や問題解決能力が今の世の中で大切だと改めて感じました。前者は日本人が得意とする能力ですし、ときにそれは自己主張してないということでマイナスにとらえられがちですが、逆にそれを生かしてものづくりをするという点が素晴らしいと思いました。(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**

「変化」を起こすことは、周りの人の反発を買ってしまうこともしばしばですが、その反発が「変化」したあとに賞賛へと変わると思える「変化」ならば、それは起こすべき「変化」だと学んだので、周囲の人の反応を恐れずに必要な「変化」を見抜いて行える人になりたいと思いました。また、見返りを求めずに面倒なことを買って出たり、将来に点を打ったりすることで、お金では得られない利益を得られる充実した人生を送りたいと思いました。（経営学部　経営学科　1年）

電子情報を専攻する身として本日の講義で与えられた情報はとても多く役に立つものばかりだった。しかし半導体市場は売れの波が大きく、株価の安定なさも気になる。そこで半導体の製品について授業や文献から調べて市場でのファンダメンタルズ分析を行い、半導体・電気材料メーカーでの課題や概要を本日の講義以上に取り入れたい。 (理工学部　数物・電情学科　２年)

 “自社の内部環境は変えられる”、“変化を受け入れ、変化に柔軟に適応する企業が生き残れる”という言葉は、常に内部に問題があるのではないか、という視点でいることで、変化を恐れずに過去とは違うことでも変えることが大切だと分かったので、企業だけでなく、自分に置き換えても考え、積極的に変化していきたいと思いました。（経営学部　1年）