**アンケートピックアップ**

**11月6日　株式会社　TNPパートナーズ　代表取締役　社長　　呉 雅俊　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**

本日の講義で呉氏の話を聞いて、今までの2、3回とは全然違った切り口からのベンチャーについての知識が得られた。長い間ベンチャーと関わっている方だけあって、失敗に対する日本という国での捉え方への指摘や、最初はうまくいっていなかったけど成功している会社の事例、有名な会社の～さんはこう話していたなど、まだ20才で社会にも出ていない自分には面白い話が多かった。特に、自分が生まれてきたときにはもう当たり前だったもの・ことも誰かが時間をかけて成功させたものなのだという考え方、スタバ、ラウワンなどは自分には普通にある店だが、切り口を変えて時間をかけて成功したという事実が特に興味深かった。（理工学部　化学生命学科　2年）

ベンチャーキャピタルが中小企業やベンチャー企業に勝る点は情報量と失敗経験であるという点、ベンチャーキャピタルが投資をする際は信頼といった重要なものをかけて投資・支援するということが分かりました。ベンチャーキャピタルがどのように利益を生み出すのかについて知らなかったので、ファンドを組成していくことでベンチャー支援をすることが出来るという図がわかりやすかったです。また、イノベーションの源泉として客観的に現実を見るより、自分が「こうしたい！」という考えが重要で、知る・学ぶということを重要視することが、夢ややりたいことを広げていく方法であるということを聞き、自分の身の領域を開拓していこうと思いました。(経済学部　1年)

起業する際「普通のことをやってもウケない。全く新しいものを考えなければ！」となりがちですが、完全に新しいものを考える必要はなく、たとえ既存であっても、どこか一つシステムが他と異なるものであれば、あとは死ぬ気で宣伝すると「新しいな！」と人を集めることができるということがわかりました。実際、果てしない苦労を伴うとは思いますが、挑戦するハードルがぐっと下がりました。（経営学部　1年）

ベンチャーキャピタルという言葉は今まであまり聞いたことのない言葉でしたが、VCの仕組みやベンチャー企業の実態を分かりやすく説明してくださったのでありがたかったです。特に、ワタミやスタバ、ブックオフなど皆が知っているような企業を例に出してベンチャー企業や起業家の話をしてくださったので話に興味を持ちやすかったです。企業がどのようなビジネスモデルを用いて成功したのかということが特に分かったのと、色々なビジネスモデルがあることが分かりました。その一方で、今までの枠を超えて新たなビジネスモデルを作ることがベンチャー企業にとって大事だということも分かりました。また、失敗がもっと評価されても良いというメッセージとベンチャーキャピタルは夢に投資しているということが強く印象に残りました。失敗を評価できないために、アメリカなど世界の国との差ができているということもよく分かりました。(経済学部　1年)

シリコンバレーの仕組みとして、失敗してもまたやり直せて、失敗がスキルとして認められるというのがすごい仕組みだと思いました。定量的・客観的にやっても失敗する、思い込みと発想が大事、という言葉が印象的でした。お客様を見続けることが成長する秘訣というお話の具体的な内容がすごいと思いました。ワタミの「店から出た客の声を聞けるように待機しておく」や、ツタヤの「客が欲しかったものがなかった時を見逃さず、欲しいものを先にそろえる」など、当たり前に聞こえるが他の企業との差別化を図るアクションが成長した理由だということがわかりました。10回やれば、必ず一回は成功する、とのお話もインパクトに残りました。（都市科学部　都市社会共生学科　２年)

呉さんが仰っていた新事業の入口であるChange Focus Combine　がとても印象に残りました。確かに最近何かと何かを組合せたビジネスが生まれてきていると感じました。(経営学部1年)

一見無関係に見える物事が独創的なアイデアを生み出すという話が以前読んだ「アイデアが生まれやすい人の考え方」に書かれていたことと一致して見解が深まりました。(経営学部1年)

マーケティング1.0から4.0へ社会が変わっていく上で、どのような会社が社会のためなのかということ、大学に入ってから進路を考えるのではなく、事前に考えておくような時代が来るのか、といったことをもう一度考えてさせて頂きました。ベンチャーキャピタルは地域密着の企業にお金を出しにくいという話は興味深かったです。(経営学部1年)

ベンチャー企業にとっては倒産が好循環だということはあまり日本では浸透していないなと感じた。今後、新たなニーズが増え続ける中でいろいろなことにチャレンジしながら協力しながら利益を生み出していくことが大切なのだと理解することができた（教育人間科学部　学校教育課程　４年）

“何もしないより失敗した方がいい”、どうしても経営するということを考えると失敗を恐れてしまい、守りに入ってしまうと思っていましたが、お話を聞いていてとりあえずやることが大事なのかなと考えが変わりました。ベンチャー企業に投資するのはリスクが高いと思いますが、ベンチャー企業に投資する企業が無ければ日本の成長はないと思います。TNPさんのような会社が増えることが日本の未来を明るくすると思います。（理工学部、化学生命系学科、2年）

「リスクはあって当然、それをどうやって突き進んでいくか。」この言葉を聞いて、確かにそうだと思った。リスクは何にだってあるし、そのリスクを越えなければ、成功が実現しないのだと思った。また、呉さんは明確な目標を持っていたとも言っていた。明確な目標を持つことで、その目標を達成するために何をすればいいか。などその目標のためにいろいろなアタックをすることができ。一番印象に残った言葉は「新事業の切り口はchange，focus，combine」である。これはベンチャー企業だけではなく、何かを始めるときに肝に銘じておかなければならないことである。（教育学部　保健体育学科　1年）

**問２ 今後のアクションにつなげていきたいこと**

お客様を見続け、よくないところはすぐ直す、これが成功している秘訣だ、と聞き、確かにお店を出た瞬間本音を言っている自分を思い出して、そうだなと思ったし、そういう本音に耳を傾けられる会社はまた来たいと思えるので、お客様、対象の本音に目を向けようと思いました。また、やり続ける人が勝つと聞いて、ベンチャーに限らなくても、全てにおいて途中でやめてします人の負けは確定してしまうと思ったので、何かをやると決めたら、やり続けていこうと思いましたが、“10回やれば必ず一回は成功する”失敗をしてしまったらもう諦めてしまうような気がしますが、そこを折れずにチャレンジしていける精神を持ちたいと思いました。（経営学部　１年）

身近なことから経営について考えたいと思った。私はタリーズで働いているが、夏に近くにスタバができ、圧倒的に売り上げが落ちた。要因を分析し今後に繋なげたい。(理工学部化学生命系2年)

これからも授業で商品開発をする機会があると思うので、まず既存のものを深く分析して捉えた上で、考えられたアイデアを失敗する事を覚悟して積極的に挑戦したいです。(経営学部1年)

やはり商売は人とのやり取りなんだと思わされるエピソードばかりでした。人の失敗談は自分の糧にしたいです。(経営学部1年)

**授業スタッフの感想**

VCの存在自体は知っていましたが、実際視野の中心に入れて考えたことがなかったので新鮮でした。今回の講義でもこれまで学んできた“経験”と“挑戦”ということの価値を再認識できたかなと思います。さらに講義の後のお話では、日本の頭の固さ、地方の融通の利かなさを改めて感じて、それに屈しないくらいの人を動かせる説得力・発信力も身に着けてやりたいことを全力で追求したいなと思いました。この講義であらゆる言い訳に対して「だから何？」と思えるくらいの図太さが身についた気がします笑（それをいいことだと思っていますが）これからも頑張りたいです。

日本では、赤字を許容する精神がなく、お金が集めにくいというお話がとても心に残りました。お金さえあれば成功する事業があるときに、誰も出資してくれないような状況では、限られた人間しか成功できないし、日本の未来がないと思うので、事業をアピールし、少額であっても個人からお金を集められるような、クラウドファンティングを発展させたようなシステムがあればいいなと思いました。

　また、全て自分でやるのではなく、必要に応じて学習し、できる人に頼るというのも必要だというお話も重要だと思いました。スタートアップなどのスピードが重視されるときに、全てに一人で気を回すことはできないので、良いメンバーを見つけることも重要だと思いました。

今回の呉さんのご講義は今までのベンチャー企業の経営者の方々の講義と違って、VCからの視点でのお話だったので新たな学びを多く得ることができた。特に『テクノリゼーション』としてのシリコンバレーの仕組みは日本と違って一度失敗しても再チャレンジができるようなサイクルができており驚いた。やはり、日本も米国のように失敗をスキルとして認めてくれるような体制を整えるべきで、その点で呉さんが目指されている「神奈川のシリコンバレー化」は意義のあることだと思う。次回は更に起業の初期の段階のお話を伺えると思うので、今回の講義内容との違いに注目して拝聴したいと思う。