

アントレプレナーの戦略的思考

第5週（7月11日）：企業とスタートアップの世界観

Guest：木田 泰夫 氏

（元 Apple Inc. 基本ソフトウェア開発チーム シニアマネージャー）

受講生の感想（抜粋）

- “チャレンジすることは水に飛び込むようなスリルがあり、そのスリルは一度経験すると「楽しい」に変化する”ということが、印象に残りました。
- “自分の目は前にしかついていないので過去のことを考えても仕方がない、今を考えることである”という言葉に感銘しました。
- 東大にいながら大手企業に行かずに、アップルに採用してくれるよう直談判した、という行動力にとっても驚かされました。
- 「座右の銘はありますか？」という質問に、木田さんは、きっぱり「無い!」。予想を裏切るところか、木田さんらしさがより感じられる回答に、これは参ったと思いました。
- 「どんな人一緒に働きたいか？」という質問に、即答で「優秀な人」とのこと。さらに深めると「前向きで色々な提案ができる人」「リーダーシップの理解ができていて、ベクトル合わせの役割ができる人」とのこと、これは大学内外での様々な活動でも心の持ちよう一つで極めていけそうなことだと思い、今後努力します。
- とても記憶に残っているのが「高度経済期の成功体験に乗っかっていたらダメ」というのを成功されているご本人がおっしゃっていたことです。以前から、「人の話を聞いて刺激を受けるのは重要で楽しいけれども、やはり時代が違うから真似をしていては絶対道は開けない」と感じていました。学ぶところは学びつつも、今を生き抜くために必要な新しい発想を大事にしていきたいと思いました。
- “常に前しか見ない、当たり前のことこそ疑ってみる”木田さんは、あえて何かに留まったり固定したりしないのだと感じました。時期を逃さず、その時々を存分に楽しんでこられた様子が目に浮かびました。
- 自分より優れた人がいる時。就職活動が迫ってきている私は、周囲の人と比べて何が出来るのか、自分の強みは何なのかを考え悩むことが多いです。木田さんは、“周りの人がどうこうという前に自分の出来ることで貢献しよう、優れた人には学んでいこう”という姿勢をとってきたそうです。“先を歩む人は自分の邪魔にはならないよ”という言葉にハッとさせられました。
- “これからの時代は若い人、あなたたちの時代だから楽しんでください”という言葉に胸に刻んで、木田さんのように“樂觀的に”、そして冷静に判断をして後悔のないように楽しんで生きていきたいと思えます。



アントレプレナーの事業開発方法

第5週（7月12日）：Team Building 仲間を集め組織を作る

Guest：大津 愛 氏

（株式会社COMPASS Founder & 代表取締役社長）

受講生の感想（抜粋）

- 人は変わり続けるのだから、**自分で自分を見切る**なということを強くおっしゃいました。確かに、自分で設定した一つの物差しに当てはめて勝手に限界を感じてしまうのはもったいないことだなと感じました。
- **何がやりたくないかをリストアップ**してみることや、とりあえずやってみて合わなかったら次を探せばいいなどのアドバイス、大津さんに言われると説得力があり、背中を押された気がします。
- 一番心に響いたのは、“**親や周りの大人が楽しそうに生きていることが一番大切**”という言葉でした。
- こんな風に社会を作りたい、変えたい！と考えることは素敵なことで、私も大好きですが、私はそれ以上に、それをキラキラした目で語ってもらうことが好きです。大学生になって、こんな風に世界を変えたい、と語り起業家を目指す友人に出会いました。おそらく私は起業家としてビジョンを語り仲間を集める側ではなく、そのビジョンを実現するために仲間になりたい側であるということに気がしました。
- 女性という立場から考えていること、お話しされたことがすごく身に沁みました。自分は男で、決して性差別していないつもりでしたが、無意識に女性というカテゴリーを何度も作っていたと思いました。
- 起業するには 1) 社会の課題解決と自分のやりたいことが一致する必要がある 2) **志とビジョンを共有**して互いに高め合える仲間を見つけなければならない 3) 自分と違うタイプの人と組むことで多様性が生まれ、足りない部分を補い合えたり、異なる価値観を共有することができる 4) 一緒に仕事をする相手は目標が同じであれば、考え方ややり方が同じである必要はない 5) 自分と考え方の異なる人と仕事をするにあたってはアサーショントレーニングやディスカッションを習慣にしていくことが大切 6) 足りない部分を外注すると自分の会社の中に残るものがなく、外注した部分で問題が起こってもすぐに対応できないといった問題があるため、多様な人材をチームに入れて、出来るだけチーム内で開発・問題解決することができるようにしておくこと



アントレプレナーの事業開発方法

第6週（7月19日）：資金を作る 資金政策：DebtとEquity

Guest：吉崎 浩一郎 氏（グロースポイントエクイティ LLP パートナー）

受講生の感想（抜粋）

- 人生どう物事や経験がつながっていくかわからないなと思いました。プライベートのアップダウンや銀行員時代の経験も含めてすべてが今の吉崎さんにつながっているように感じられたし、確固たる目標はその都度必要だけれども、自分の経験や選択がつながっていくような人生にしたいと思いました。
- ベンチャーファイナンスという言葉を知り初めて聞いたが、ライブハウスの例を利用して説明していただき、とても分かりやすかった。自らが実践するにはまだ1/10の知識もないけれど、友達に説明してみてもと言われたら、同じ例を用いて少しは説明できる気がする。
- 自分のこれまでの20年間を振り返っても、山あり谷ありで、これからもっと大きな凸凹を作り上げるかもしれない。あまり大きく波打ちたくないが、これまでの経験から、自分はトラブルメーカー気質であることがはっきりと分かっているのだから、多分これからも大きく波打っていくような気がする。失敗を恐れずに、挑戦できるときにやってしまうこと、タイミングが全てだなと思った。人生を長い目で見て、**自分に180度向いていない職業を選ぶ**という発想や、つまらない環境を変えて新しいことにチャレンジする好奇心など、ベンチャーファイナンス以外にもいいお話が聞けたと思う2時間だった。
- ファンドに対してこれまで自分はドラマやニュースで見る無慈悲な買収のイメージが強くあり嫌悪感があった。しかし、お話を聞くと嫌悪感どころか、将来に向けての投資、頑張ろうとしている人たちへの助けという面が伺われ、すごく魅力的に思えてきた。またひとつ世界が広がりました。
- 吉崎さんのお話で面白かったのは、自分の**本質は幼少期の体験に現れる**ということです。野球選手のサインを集めて大人相手に商売したという吉崎さんの幼少期のお話には驚かされました。自分には何が当てはまるだろうと考えこんでしまいました。
- 一番心に残ったのは、**「経験への耐性を上げるためには、常に少し「背伸び」をする必要がある**」



アントレプレナーの事業開発方法

第7週（7月26日）：事業を大きく育てる Growth Hack, DevOps

Guest：川原 大樹 氏（株式会社 KURASERU Founder & 代表取締役CEO）

受講生の感想（抜粋）

- 川原さんは、私が思い描くアントレプレナーそのものでした。**感覚で行動する、自分から折れない、好きなことをとことんやっている...**、自分と同じ類の人間なのだと気づいて、なんだかあこがれのような感情を抱きました。
- スタートアップにおいて、アイデアやビジネスモデルよりも**”人やチームが重要である”**ということがとても印象的だった。
- 川原さんのピンチをチャンスに変えてしまう考え方にとても驚きました。そして、起業をするのに向いているのは**へこたれない強い精神力**のある人だと思いました。しかし、これは起業においてだけではなく、自分のしたいことをして幸せな人生を送っていく上でも大切な気持ちだと思いました。
- 低所得者への就業支援や起業家支援のファンド、そして今回の医療や介護業界向けのITサービスなどと、起業あるいは起業に携わる職業は多様であるなど改めて感じた。講義でも、新たなビジネスにつながるアイデアを考えることは比較的容易ではあるが、実際に起業という行動に移れる人は極めて少ないという話があったが、今回、実際に学生の間に起業したいと手を挙げた人は3人だけで、まさにそうだと思います。
- 川原さんは**決断力、行動力、物事に対する情熱、そしてハングリー精神**が強く、私が想像していた「起業家」そのものだと思います。
- 特に印象に残っているのは、顧客からクレームが殺到したという状況に陥った際に、どうしようと慌てるのではなく、これは自分からわざわざアポをとらなくても営業をしに行くことが出来る**チャンス**だと考えていたところです。私は間違いなくこのような考え方は出来ないと感じましたが、相手が求める以上の対応を行うことが出来れば、その分だけ相手の信頼につながるじゃないかという考え方になるほどと思いました。
- 今後の日本における医療・介護産業に関する情報に衝撃を受けました。今後少子高齢化社会が進行していく日本において、顧客の急増と人手不足といった、これほど可能性とリスクの両方を秘める産業はそう多くないと思います。私たちがこれと向き合っていくか、それは今後の日本の興亡にも大きく関わるかもしれないと感じました。



アントレプレナーの戦略的思考

第7週（8月1日）：“Growth or Die” 革新の特性と意味

Guest：穂積 大陸 氏

（IntraHealth International Chief Technology Officer）

受講生の感想（抜粋）

- 最も印象に残ったのは、「**文化の違いは大して重要ではない**」という話だ。文化の違いを考えるのではなく、共通の部分に目を向けるという視点は今まで全く自分の中になかったので新鮮で説得力があった。
- 最も記憶に残っているのは、ヨード塩のコマーシャルで失敗してしまった話だった。グローバルな人は失敗したことがないのだと思い込んでいたので驚いた。また、穂積さんがそれをあまりにフランクに、そして穏やかに話されていたのも驚きだった。私ならかなり落ち込むだろうし、話をするそもそものできないだろう。**自分の失敗に引っ張られないのがアントレプレナーか。**
- 「**キャリアは天の采配**」という言葉も非常に印象的だった。天職というものは自分で熱心に取り組んだあとに振り返ってみて実感するとおっしゃる穂積さんがとても輝いてかっよく見えた。
- “**イノベーション的思考はトレーニングできる**”という言葉は、私の背中を大きく押した。
- 穂積さんが力説された “**この進歩は『誰の為か』**” という台詞が心に残りました。驚いたのは、出産の際に役立つ革命的なキットの普及が全く成功しなかったことです。もの凄く画期的なアイデアだと思ったのに、実際に広めるとなるとなかなか上手くいかないということなのでしょう。「Invention」は難しいでしょうが、その先の「Innovation」も同じく難しいのだと思います。改革に必要な4要素、「Innovation」「Users」「Systems」「Environment」はいつか役立ちそうなお話でした。「果たして、作れるのか？」「使用者はだれか？」「どうやって？」というのは何かを開発して売り出す時に考えるべきことなので、いずれこの要素を踏まえる時が来ると思います。
- 「やってみることに価値がある」「大きな失敗はたくさんしてきた」「途上国で**大変だと思ったことはない**」とのこと。その答えに私は衝撃を受けた。当時の話をされる穂積さんはとても生き生きと楽しそうだった。お仕事を純粋に楽しんでいらっしゃる事が伝わってきた。その姿を見て、「**大変だ**」と思いながら何かをしたり、失敗を恐れながら取り組むのではなく、「**これをしてみたい**」「**次はこうしてみよう**」といった前向きな気持ちで果敢にチャレンジしていくことが、自分のキャリアを切り開いていくうえで、自分を成長させていくうえで必要なのではないか」そんな考えを持つことができた。

