

第15回 技術と事業 (5) 新事業 樋口先生

今回は第15講のみならず、キャリアマネ全体に対するご意見やご感想、ご要望を記載してください。
来年度以降の参考にさせていただきます。

修士学生：質問／コメント	回答／コメント
実際に企業で働かれている方から事業戦略やイノベーションなど現在行っている研究や就職後に使える知識を聞くことができるとても有意義な授業であった。	
専門分野の授業ばかりを受講している中、このような自分のキャリアについて考える機会を頂戴できたのは非常に貴重な機会となりました。	キャリアに関してもしっかりと考えてくださいね。
魔の川、死の谷、ダーウィンの海についての考えることが重要だと感じた。	
研究開発から事業創出への流れの中に、魔の川や死の谷といったようなスランプがあることを、サントリーのセサミンを例に紹介していただいた。新規事業の創出の中で重要だと感じたことは、消費者のニーズに寄り添うことと、創出したい事業が業界内に入り込む余地があるか、等の事前の調査の2つである。新規事業の創出までには、数十年オーダーでの時間がかかる。しかしながら一つの商品のみで生きているような会社にとっては、今後生き残るための重要な出費であると感じた。	B2Cのマーケティングでは特に消費者のニーズは重要です。それも潜在的なニーズをどのように引き出せるか、がイノベーションにつながります。
本講義を受けて、新規事業のように新しいアイデアを創造するためには、ゼロから考えるのではなく、自分の持っている技術と他分野の知識の融合や、もともとあるものの新たな使い道の模索などを行うことが必要だと分かった。今後は、1つのことを深めることと、広い視野と好奇心を持ち、多分野の知識を取り入れていくことを意識して生活していこうと思った。	そうですね、意識して広い視野、視点を持つことは重要です。俯瞰力、ですね。
普通に大学院に研究しに行ってる間に、今までのような貴重なお話を聞くことができないと思うので、ビジネスのことを知るためにも、このような授業は開講した方がいいと思った。	来年度も講師を一部入れ替えて実施の予定です。
自分のキャリアについて考える契機にはなったが、講師の事業分野のばらつきが欲しかった。自分の専攻との共通点を見つけるのも良いが、専攻に完全に合った講師の話も聞きたい。	例えばどのような分野でしょうか？今回は確かにメーカーを中心に集めました。最も皆さんがイメージしやすいと考えたからです。

<p>健康食品は年齢高めの方々にとっても需要があるんだなと思った。そこを見つけることができたサントリーさんはすごい。この講義ではいろんな会社の方々の話を聞くことができ、どの話もためになるし面白いしでこの講義を取れてよかったなと思った。</p>	<p>顧客特性を見抜くのもマーケティングの重要な要素ですよ。買ってくれるのはどのような人たちなのか？</p>
<p>キャリアマネジメントセミナーの講義全体を通して、実際に企業で働いている皆様のお話を聞くことで自分のキャリアについてどうしたら良いか、具体的には学生のうちに出来ることは何があるかを考えるととてもいいきっかけになりました。</p>	
<p>今まで大学で企業の方のお話をここまで深くお聞きする機会がなかったので今回の講義では学ぶことがとても多かったです。</p>	<p>今後も活用してください。</p>
<p>これまで企業の中でどのように働き、開発や研究が行われているかを知る機会がなかったため、本授業のようにさまざまな企業の方の話を聞くことができて勉強になった。</p>	
<p>それぞれのプロフェッショナルの話を聞くことができ、大変勉強になった。今回講義を行っていただいた講師の方々には時代の流れに敏感で、合わせて仕事をするということがいかに重要かということが理解できた。実際に会って、講義後座談会のようなものができれば、より有意義な機会となると思った。</p>	<p>そうですね、対面講義の良さはそこにあります。事後に疑問点などを直接お聞きすることができます。早くコロナが収まるといいですね。</p>
<p>今回は食品企業の新事業について、貴重な講義ありがとうございました。そして、今回このような授業を設けてくださり、本当に就活につながるような良い機会になりました。この授業は今回は非対面形式ということで実際に講師の方々に会うことができなかつたのは残念に思いました。しかし、講師の方々の伝えたいものは十分伝わってきたのでオンライン開催というのも悪くないと思いました。この授業を生かして、今後の自分の研究活動、そして就職活動に繋げていければと思います。</p>	
<p>この講義を受けて、各企業の事業内容面だけでなく、企業ごとのビジネス面からそれぞれの事業についてを知ることができました。私が現在参加しているような企業説明会とは一味違う、企業や社会全体のビジネスを考えることができる講義でした。貴重な経験ありがとうございました。</p>	<p>通常の企業説明会は通り一遍のことしか言えないですし、時間も機会もそうありません。企業の本当の活動は実際の社員に時間を使って話してもらわないと判りません。</p>

<p>私はこの講義を受講した理由として実際の企業の方のお話を聞くことが出来る機会は貴重であると感じたためである。実際に最後まで受講し、様々な会社の方のお話は大学生活を通して、関わることのない貴重な機会であったと思う。就職がゴールなのではなく、勤務してからがスタートであり、様々な事業に対して自分がどのように取り組むかがとても重要だと感じた。</p>	<p>そのとおり、就職がゴールではなく、そこから始まるわけです。皆さんの社会人人生はそこから創り出すわけですね、そのヒントが多く提供されたのではないのでしょうか。</p>
<p>様々な企業の方の話を聞くことができ、とても面白かった。</p>	
<p>普段の授業では聞けない話が多くとてもおもしろかったです。実際の企業の方から聞いてよかった。なんとなくではありますが、社会に出た時のイメージが掴めました。</p>	
<p>話がとても具体的で1番面白かった。もっと研究職の実際の現状などについて話が聞きたい</p>	<p>今後は現役の若手研究者の話を聞く機会も設計します。</p>
<p>本日の講義は具体的な企画書の書き方を理解していなかったのが最終レポートに向けてとても参考になりました。また、キャリアマネジメント全体としては、普段知ることのできない大企業の成り立ちや商業戦略、起業者の考えを知ることが出来てとても有意義なものでした。ひとつだけ改善してほしい点として、次回は8月の補講日に及ばないようにターム開始の1,2週目から講義を開始してほしいです。本当にありがとうございました。</p>	<p>スママセン、私が新潟大では初めて開講する講義だったので、状況がよく判らず、履修登録期限が過ぎてから開講かと思っていました。来年度は4月の早い段階から開講するつもりです。</p>
<p>単純に顧客のニーズに応えるだけでなく、すでに顧客になっている世帯の情報などをしっかり得ることで、より購買意欲を掻き立てられるような商品の開発が可能になるのだと感じました。この講義を通じて、実際に企業で働いている社会人の方から様々な話を聞くことができ、これからのキャリア形成に非常に役立つ情報を知ることができました。講義を通して得られたことを、自分のこれからの研究や就職活動に活かしていきたいと思いました。</p>	<p>ぜひ生かしてください。</p>

<p>セサミンは飲んだことはないが聞いたことがあり、比較的有名な健康食品だと思っていたが、発売当初の売れなさがたり、売り込みなどの苦労があったのだと知り、今では有名なものでもかなりの苦労があったから有名なのだとわかった。講義全体を通して、様々な業種のことを聞いてとてもためになった。企業だったり事業の立ち上げなどは積極性がないとできないことなので、消極的な自身では将来体験できないような話で面白く、自身も積極性を持って関わってみたいと感じれる程良い講義だった。</p>	<p>社会に出て必要とされる、というか、自己実現を進めるためには、何事にも積極的に関わる、という姿勢です。待ちの姿勢ではやりたい仕事も自身のところには降りてきません。自ら関わる姿勢を培ってください。</p>
<p>全講義とても貴重なお話を聞くことができ、とても参考になりました。可能であれば対面で講義を受けることができればよかったなと思いました。</p>	<p>対面でやりたかったです。講師の皆さんはほとんどが私のお友達なので、新潟で会いたかったです。</p>
<p>事業展開についてよくわかりました。研究を深める際に様々な苦労があることがわかりました。今期の授業全体では、ビジネスについて知らないことがたくさんあることが改めて感じました。よい勉強になりました。</p>	
<p>分野の偏りなく様々な方の話を聞くことができ大変ためになりました。ありがとうございました。</p>	
<p>最終講義は対面でも行うということだったのですが、ワクチン接種の翌日ということでzoomで受講しました。本講義を受講することで様々な企業の方のお話を聞くことができ、そこで企業の方向転換や新規開拓を説明していただくことでさらに非常に就職活動に対する考え方が変わりました。実際にカメラをオンにして質問して講義に参加することで、聞きたいことプラスαの回答を頂けたことが、とてもいい経験になりました。ありがとうございました。</p>	<p>その姿勢が重要です。上にも書きましたが、これからは社会に対して積極的に関わりたい！</p>
<p>それぞれの企業の取り組みが詳しく聞いて良かったです。特に、新事業の立ち上げから、取り組むまでの過程や目的や思いについてのお話しがどれも興味深かったです。課題が企画書の提出とのことですが、形式について早めに教えていただき良かったです。前もって聞いていたら、イメージしながら話を聞いてもっと充実できたと思います。</p>	<p>企画書の書き方ですね、確かに中盤くらいでこの部分を入れておけば良かったですね、来年度は調整します。</p>

本授業では、日常生活を送っているだけでは考えることのないことについて考える機会をいただきました。とくに、社会の移り変わりによる消費者の需要の変化やそれにたいしてどのように答えていくかなどの考え方や、今まで知ることのなかった言葉や知識についても知ることができました。この授業で学んだことをこれからのインターンシップや就職活動だけでなく、就職後もいかしていきたいと考えています。

お役に立てれば幸いです。恐らくこれから社会に出て必要な視点とかをいくつか獲得されたと思います。ぜひ活用して下さい。

今行っている事業が軌道に乗っている、良い売上げを出しているという状況であっても、今後も永遠に好調さが続く訳ではない事を考えた時に、新規事業の創出へ一歩踏み出すことの意味を学ぶことが出来た。勿論成功する例は一握りであると考えますが、BtoBへ視線を向けたり、他企業とは異なる事業を考えたりと「無理だろう」と始める前に諦めるのではなく「やってみる」という姿勢が大切なのではないかと感じた。本講義は、実際に社会で活躍していらっしゃる方の経験やお話をお聞きする事ができる貴重な機会で、自分が将来就きたい業界の方だけでなくその業界、業種以外の方のお話も伺う事ができたことから、自分の将来に関する選択肢や視野を広がったのではないかと考える。個人的には本講義を受講して良かったし、後輩などにも受講を進めたいと思うような講義であったと感じる。

ぜひ後輩にもお勧めください！

キャリアマネジメントセミナー全体を通しての感想は、企業の実情を知ることができる良い機会になったなと思った。普段の大学生活ではまず関わる事ができないような大企業の方々が、どういう風に仕事に取り組んでいるのか、どういった信念をもっているのかを理解でき非常に良かった。コロナ禍で対面で行うことはできなかったが、逆にこの不安定なコロナ禍で、どういう視点で捉えているのかを知ることができ、非常に参考になった。就職前にこういった話を聞くことができたのは、自分自身にとって良い経験になったと思う。

そうですね、コロナで不便を感じる中でも、それに対する先端企業の対処方法といった視点でも参考になりますね。

様々な分野でご活躍されている講師の方々に今のトレンド等踏まえて講義をしていただいて、今後の就活に向けていい経験となりました。レポート課題の企画書の作成という学生の間はなかなか経験できないようなことなのでしっかり取り組みたいとおもいました。できれば来年も聞きたいと思います。

ぜひ来年もお待ちしています。講師もかなり入れ替わると思います。

受講前に想像していたよりも多くの企業、業種の方からお話を聞くことができ、とても有意義な時間でした。就職活動が始まるこの時期にこの講義を受けたことで、企業を見る視点も広がりました。「企画書作成」も頑張りたいと思います。ありがとうございました。

企画書楽しみにしています。

各講師が所属する企業において、どのように専門性を生かして課題を克服し、他者との差別化を図ったか、具体的に聞いて面白かったです。一方、各講師の経歴紹介は専門分野やどのように知見や能力を獲得したかに繋がるため必要だと思うのですが、そこが長くなると聞きたい部分の講義が短くなってしまいますので、もう少し簡潔に話して頂きたいなと感じることがありました。

これは講師の方々の考え方や方針に依存するので、こちらからはなかなか規制できないのですが、今後の方針として承っておきます。

就職活動についてどのようにすればいいのか、そもそもどのような企業があって、企業の中でもどのような部門があって企業理念なども様々で、基本的なことが多く学べた講義だった。すでに就職活動はぼちぼち始めているので引き続き頑張りたいです。

さまざまな分野で活躍している講師の方々のお話を聴くことができ、半年前はあまり考えていなかった今後の自分のキャリア形成について考えるきっかけになりました。さらに、さまざまなキャリア形成の手段があると感じたため、専門分野の知識や技術の向上だけでなく、これから自分がやりたいことや、できること、もっと学ぶべきことをしっかり考えようと思いました。

全体を通じて、講義では出てこないけれど社会に出てからは知っておくべき話の新しい事業や分野への参入、それにあたってのアイデアや方向性、今までの研究の応用及び必要ない部分のそぎ落とすといったように挙げるとキリがない位お話がありとても参考になりました。講義を受ける前までと同じく事業の創出やリノベーションは難しいものと感じていますが、今までよりどんな壁や競合する会社、特許、軌道に乗せるまでの期間といった問題があること難しいものであるというイメージができるようになったと感じます。また、今日の講義ではヘルシア緑茶を例に一般的なお茶との比較した粗利の話もあり、大学の講義では普段聞くことのできない社会での特許や商標イメージなどの強みを知ることができ面白いと感じました。

まあ経済学部や経営学を専攻していれば、マーケティングの講義などでこのようなケーススタディは聞けるのではないかと思います。自然科学を専攻している人たちからすれば、結構新鮮な話題ですよ、つまり社会は自然科学だけでは成り立っていないことを認識いただければそれでいいと思います。新たな視点を獲得できたわけですね。

私は電気電子専攻なので、科学や食品など他分野の事業についてお話が聞けて良かった。事業での困難や解決策、考え方など多くのことを学んだ。講義中にとったメモを何度も読み返し、自分のものにできるよう、今後の就職活動や研究に活かしていきたい。貴重なお話を本当にありがとうございました。

普段とは異なる視点で物事が見えるようになると、面白いですね。

半年間で様々な企業の方のお話をお伺いし、どの企業・産業においても一つの事業にとどまらず様々な新規事業に挑戦することで新たな時代に対応しながら生き残っているということを学びました。また、今後就職活動をする際にはメインの事業のみならず新規に行っていることも調べ、自分がどのように貴社に貢献できるかをしっかり考えたいと思いました。

この講義を受けて、社会人になるにあたっての予習ができたと思います。今までは、会社に入って何をするのか、どのようにして会社が成り立っているのかを、恥ずかしながら勉強したことがありませんでした。しかし、講師の皆さんが実体験をもとに、社会人になって必要なスキルや能力だけでなく、会社がどのようにして利益を得ているか等、様々な興味深いことをお話ししてくださったので、聞き入ることができました。ぜひ、来年も開講してほしいと思いました。

ぜひ来年もお待ちしています。講師もかなり入れ替わると思います。

様々な企業の方々のお話を聞くことが出来たのはとても貴重な体験であったと感じます。また、新規事業の立ち上げについてや、自分が将来恐らく関わる事が無い分野の企業の方々のお話も聞くことが出来たので、とてもいい刺激になりました。ぜひ来年度も開講していただきたいです。

「死の谷」を渡るために、色々な方法を試し、未知の領域へ進出することが必要です。しかし、結局、成功か失敗かになるのは運にも左右されるかもしれません。キャリアマネの講義から、たくさん業界界のことが紹介されました。やる気、思考力とコミュニケーション能力の重要性が再認識できました。キャリアマネのどの回の講義も非常に有益で、素晴らしい十五回の講義を受けました。

死の谷を乗り越えることの難しさ、乗り越えるための戦略について学ぶことができた。キャリアマネ全体としては、様々な分野のプロフェッショナルの貴重な話を聞くことができ、とても参考になった。

全体を通して、ビジネスモデルが重要性を理解することができました。同じ商品でも誰に、どのように売るかで結果が異なることを学び、就職活動でも自分の売り込み方を工夫することが大切だなと思いました。様々な企業の方のお話を聞ける機会はなかなかないので、貴重な機会となりました。この講義を通して今後のキャリアプランを考える際の視点が増えたと感じました。

ビジネスモデルは非常に重要ですね、いい商品ができて、売る相手や売り方を間違えると、結果は大きく異なります。また、一つの斬新なビジネスモデルを作り上げると、大きなイノベーションにもつながります。

今回の修士のためのキャリアマネジメントセミナーを聞くにあたり、自身が講義を聞くことについて、受け身になっていたなと感じた。講師の先生の話をしてノットに書き写しはしたため、新たな知識は身に着いたかもしれないが、学んだ知識を日常生活や研究生活、就活にどのように活かすのか、という、知識の応用は今の自分には、出来ない気がする。自分にとっての目的をもって授業を聞く、聞いたことを何かに活かすことを念頭に置く、ということが、今年度はあまり出来ていなかったため、来年、もし聴講する際は、どうにか意識したいなと思った。

心がけは素晴らしい・・・知識はそれを使わないと、おそらく身につけません。ただ、この講義を受けて、いろいろなケースがあることを学んだはずですが、今後何か壁におぶち当たったとき、このケースを思い出すと、解決の糸口が見つかるかも知れません。ケースは知らないよりはたくさん知っているほうが、解決の糸口を多く持つことになります。

錚々たる方々からお話を聞くことができ、非常に貴重な時間でした。社会でご活躍されている方々でも悩むことはあるということや、悩んだ時に思わぬところに閃きの材料や人材が存在していること、失敗を恐れずにやってみることなど、日常的に意識したいと思うことを多々学びました。来年以降もぜひ開催していただきたいです。ありがとうございました。

来年も開講します。悩めば悩むほど、ブレイクスルーの愛アイデアが出てくるものです。それも一人ではなく、チームで悩めばもっとよいアイデアが出てくるものです。

1学期間ありがとうございました。本日の講義も含め、多くの企業の実際について触れることができ、非常に満足でした。自分がネット等で調べる情報はやはり外向けの発信ということもあり、大枠を理解する程度のもので多いのが現状でした。しかし、本講義を通して実際の研究開発の実際について深く知ることができ、将来の選択肢の1つについて以前よりも強いイメージを持つことができました。また、事業についてだけでなく、社会の中で大きなインパクトを出した方々が感じた、社会で生きていく上で大切な気持ちやマインド等を聞くことでできたことも個人的にはすごくうれしかったです。これらの学んだことを活かし、研究活動や就職活動、更にはその先にある社会に出てからの活動に活かしていきたいと思えます。自分にとっては非常に得ることが多い講義でした。1学期間本当にありがとうございました。

本日の授業について 私が中学生の頃、青いバラの開発を知って遺伝子組み換えに興味を持ち、理系に進学し今応用微生物学研究室に所属をしています。ですので今回の先生のお話は大変面白かったです。特に青いバラだけではなく花事業全般も聞くことができたことが興味深い内容でした。講義全体について この講義は現在活躍されている方々のお話を聞ける有意義な時間となりました。自ら話を聞こうとすると興味のあるものしか聞こうとしなかったもので、多くの分野の方々の話を聞いたことはこの講義を受けて一番良かったことです。4年生の後輩にも進めるほど面白い講義でした。ありがとうございました。また、リクルート室での開催イベントを授業の初めにご紹介していただいたこともよかったです。

来年は青いバラ開発者を呼びますか！

ぜひ後輩にも宣伝しておいてください！来年も開講します。またこれ以外にも多くのプログラムを考えています。積極的なご参加を期待しています。

興味深い話を聞くことができました。それぞれの会社がどのようにビジネスを行っているのか聞くことができ参考になりました。全体を通して大事だと思ったことは考える力です。これから世の中が変わり続け、AIなどが人と代わり作業するようになります。その中で考える力を大事にしていきたいと思いました。

全体を通して、会社の成長の仕方について聞いてきたが、それぞれの会社の中で、アイデアだけでなく、社員の努力によってうまくいったところや、逆にたまたまうまく行ったところなどの様々な経験の話は、就職を目指していく中で世の中の企業というものの理解につながったと思う。また、何を武器としたか、何が武器になったのかというお話から、自分を成長させるヒントをもらったのではないかと考えている。今回のように経験のお話をよく聞いたことも、就職後の自分の会社、取引先の会社などを見つめる力につながるのではないかと考える。

たくさんケースを知っていると、実際に課題にぶつかったときや、他社との対応が必要になったときの解決のヒントの引き出しが豊富になります。

多種多様な現役の社員の方々が、実際に行われた事業をもとにお話しくださるのは貴重な機会であり、学生の私たちにはなかなかイメージのしづらい分野の話なので、今後働く際にとっても役に立つと感じた。この方々は率直に、地頭もよく勘のよいのだと思った。私が同じような立場になったときに、同様な判断をできるかはわからない。しかし最善の判断をするために、いろいろな成功体験を知っているのは非常に重要である。また、個人的にはリーダーシップに関する話が心に残っている。この力は様々な場面で求められるが、深く考えたことはなかった。状況を客観的に把握し、分析する。長期的影響を考慮する。こういったことを見通しをもって行うことの大切さを感じた。半年間の講義を通して、種々の知識を得ることができました。ありがとうございました。

社会に出ると、特に多くの方は企業に就職すると思いますが、企業では業務のほぼすべてがチームプレイなので、その場合にリーダーシップという能力が非常に重要な役割を果たします。これからも意識してください。

全体的に実際に企業で働いている人の話を聞くことができ、非常に有意義な講義だった。特にPhDリクルート室でのコメントに対するフィードバックが存在したことは非常にタメになったので来年度以降も続けてほしいと感じました。

来年も続けます！

様々な企業の方のお話が聞いて良かったです。私は企業就職ではなく、教員になりたいと考えています。そのため、今まで企業戦略や、マーケティングについてはほとんど何も知りませんでした。この講義を通して、自分のキャリア形成に関する世界を広げることができました。また、ビザスクの社長さんやサントリーの方など研究開発や起業の分野で女性が活躍しているという ことを知れてとても励みになりました。ありがとうございました。

今後はもっと女性の力が必要にあってくると思います。また、教員になるのであれば、それこそ世間のことを知らないでなくてほしくないと思います。世の中のことを知らないと、チビッ子に対して適切な知識を提供できないと思います。

授業全体を通して企業ごとの意識の違い、開発の指針の違い、目標とするものの違いをそれぞれ学ぶことが出来、自分がこれまでしてきた考え方と実際に社会に出て活躍してきた人たちの考え方の差というものを強く感じさせられた。学生生活からは学べない思考、目標の立て方、他者とのコミュニケーション方法などはこれからの人生において役立てていきたい。5限にも授業が入っていたため講義後に質問、感想を書くのが間に合わず、かといって講義中に書くと内容に集中しにくいため可能であれば提出可能な時間をもう少し伸ばしてほしい。

提出可能な時間を今後は少し緩和して延長します。ご指摘ありがとうございます。

様々な業界の企業の実例を学ぶことができ良かった。特に、就活する前に企業に求められている人材や資質を理解できてよかったと思う。また、イノベーションや開発の方向性、新規事業の創出について、研究開発との関連を理解することができたと思う。特に、基礎研究を新規事業、産業へと展開する場合の様々な障害とその対処法について知れてよかった。

全15回の講義をありがとうございました。どの回も、我々学生ではまずお会いすることができないような方々のお話を聞くことができ、尚且つ質問やコメントまでさせていただける素晴らしい機会となりました。なにより、これらの講演があくまで「大学院の講義」として行われたことにも、大きな意味があると思います。多くのキャリアセミナーは、話し手も聞き手も同じ分野・業界の者であることが多く、受講者はもちろん就職を視野に入れた者を対象としている場合が多いように思います。しかしこの講義はあらゆる分野を志す学生、また就職志望者だけでなく博士志望者なども受講しており、講演もそれを想定して構成されていました。私は博士課程への進学を予定しているものです。周囲は皆就業ないし就活者が多いので、教養として履修しました。モノや技術、サービスを作ることの面白さを垣間見ることができ、働くのも悪くないなと思いました。

半年間の講義大変ありがとうございました。様々な業界の、体験談といったものを聞いてとても参考になりました。特に三菱ケミカルさんの講演では、研究で三菱ケミカルさんの製品を使っていることもあり、とても内容が興味深く聞くことができました。私はこの講演を聞いて三菱ケミカルのインターンシップに応募しましたので、この授業には講義という形をしながらも企業の話や業界についての知識を得ることができる充実した講義だと思います。少し、不満な点を述べるとしたら、講義冒頭の各種スケジュールの説明なのですが、興味を持ってgoogle formのサイトのほうに行こうと思ったら、どこにあるのかわからないということがあったので、サイトの方を分かりやすくしていただけると助かると感じました（自分が探せなかっただけかもしれませんが）。いろいろ述べましたが、半年間講義ありがとうございました。

産業界は実際に科学技術などを用いて、世の中に貢献する活動をしているからこそ、利益を得て存続できるのですね。皆さんの実生活に直接関与しているわけです。これが面白くないはずがない（笑）。ともあれ、アカデミアに残るにせよ、この世間とのかかわりを詰めに意識することが重要です。

これもスミマセン。当室のホームページを立ち上げたばかりなので、まだ皆さんの期待する利便性に到達していない部分が多くあると思います。今後、予算を獲得してこの改良を考えていきます。ご指摘どうもありがとう。

多くの産業に携わる方のお話を聞けとても有意義な時間となりました。特に発明から事業に至るプロセスはいろいろなヒントがあり、とても参考になりました。今度はぜひ対面で授業を聞いてみたいと思いました。

対面でやりたいですね！

本日の講義では、サントリーがこれまでどのような事業に取り組んできて今に至るのかその過程を知ることが出来ました。青いバラの開発、セサミンの売り込み、トクホ事業の発展とサントリーが他の企業よりも強くできることを手探りで探していったのだなということが伺えました。青いバラの発展には化学反応の知識、利益を上げるための特許申請の知識などこの先社会にでたとしても自分が覚えるべき知識は山ほどあるのだという印象を受けました。特に自分が今回の講義で印象に残っているのは、花王とサントリーの商品(お茶)に対する向き合い方の違いです。花王のほうは特許申請の量で、サントリーは商品の品質で利益をとっていました。商品に対する向き合い方で両者ではっきりと違いがみられたのは、自分がとても面白いと感じました。全体を見て、どの企業も「死の谷」のようなときに、自分にできることを精一杯取り組んでいるという印象を受けました。

お互い、業界の常識の中で事業を行っていたわけですが、他分野から算入されると、今までの常識では理解できないような商品の出現やビジネスモデルが出てきます。それがイノベーションに繋がるのですが、それによって業界自体も進化していきます。

サントリーのセサミンについての話だけでなく青いバラの開発の話などを聞くことができました。今ではサントリーといえば大手飲料メーカーというイメージですが苦労が研究結果があまり出ず内部で批判があったということでした。やはり企業のモットーは利益を追求することであるので研究は結果が出るまで時間がかかるし確実に出るという保証はないので難しいと思いました。最後にヘルシアについての話は興味深かったです。味もあまりおいしくなく高いうえコンビニにしか売ってないのになぜあれだけの利益を生むことができるのか、ということでした。粗利を大きくし多くの特許を取得することにより可能とのことでした。このようにビジネスは奥が深いものだと思います。

ビジネスは奥深い・・・そのとおりですね・・・ある分野への新規参入者はほとんどが蹴散らされて消えてきますが、一つのビジネスモデルの工夫によって、今までのマーケットを破壊して、総取りをすることも可能性としてはあるということです。イノベーションですね。例えばEVもそうかもしれません。

知的財産権についてや、商品開発についてなど、毎回様々な分野で活躍している方のお話を聞くことができ、自分の企業選びの参考になりました。ただ、私が興味のある「土木業界」に関するお話がなかったので、その分野の方のお話も聞きたかったです。このようなお話は、zoomよりも対面の方が圧倒的にためになると思うので、来年度コロナが収まっていたら、対面でしていただきたいです。

土木業界、建設業界、来年度は絶対にお呼びします！

<p>キャリアマネジメントを通して様々な業界の話を知ることができて面白かった。最終回だけは101講義室で授業を受けたがやはり現地で授業は受けたいと感じた。</p>	
<p>キャリアマネジメントとはどのようなものなのか、そして学ぶことによってどのように学んだ知識を活かせるか考えさせられる良い講義だった。</p>	
<p>第14講の岡田さんのお話と同様に、周りのビジネスを参考にすると、ということがひとつの突破する鍵であると実感した。また、最後の健康飲料事業の話が特に興味深かった。花王の「特許をたくさん貼った1,200万c/sしか売れないが、100億円の利益がでる」ヘルシアと、サントリーの「3,400万c/sも売れているが、最初の一年は利益0である」伊右衛門という全く正反対の商品のお話が面白かった。ヘルシアの登場によって、健康飲料事業が拡大していったことを初めて知った。この講義全体の感想としては、様々なバックグラウンドを持つあらゆる業界の方の貴重なお話を聞くことができ、大変有意義な時間であった。非対面ではあったが、質問できる時間が設けられていて、疑問も解消できる点がとても良かった。</p>	<p>本来であれば対面で行い、時間中にできなかった議論は講義後にもできるような状況ができればよかったです。コロナのせいでできませんでした。来年度はできることを期待しています。</p>
<p>本講義は就職後の自分の社会人としての生き方を想像するために参考になる講義でした。今までの講義を振り返り、今になって講師の皆さんが働く上でモチベーションにしていることについて気になりました。講義後に質問をしておけば良かったのですが、今後は講師の皆さんが働く上でモチベーションにしていることについて知りたいです。</p>	<p>それは今後ぜひ聞いてみてください。</p> <p>一つ言えることは、入社早々は上司から与えられたテーマを解決するところから始まりますが、それからあとは自身で課題を見つけることが重要になります。また経験を積むにしたがって重要で困難なテーマや、専門外の分野も担当させられます。その時に、どのような苦しい分野に置かれても、その状況を楽しめる人であることが重要なことです。目の前にあることを楽しめたら、それが一番のモチベーションです。</p>
<p>普段何気なく見ていた商品も、それが世に出るまでに多くの物語があり、そこに携わった人達が大勢いたのだなあ、と当たり前のことを実感しました。自分の将来を考えるきっかけにはなったと思うので、この講義を受講して良かったです。</p>	

今でこそ当たり前前に売れているけど確かにヘルシアが出た当初はあまり売れないように感じた。意外なところに顧客の需要があったり、その需要にマッチするような宣伝、情報提供が需要だと感じた。講義全体を通して、様々な企業の事業例や、キャリア形成過程を学ぶことができた。また、企業があるものを商品化するまで、した後のプロセスや考え方、重要視することなどを知ることができた。全体的に転職や起業を経験してきた方が多いように感じた。一企業内でキャリアを形成してきた方のお話をもう少し聞きたいと感じた

今回の講師の中で、転職や起業経験者は4名だけです。他はすべてその道一筋なので、多いと感じたのは話が鮮烈だったからかな？

セサミン等の開発の話聞いて、うまい商売の話聴けてとても面白かったです。食品の味やオリジナリティーはもちろん、特許取得の戦略や、商品の特性（求める年代など）をうまく分析して、うまく売れる商品にしていることのやり方はさすがだなと思いました。他の様々な成功例をたくさん見て、マネして自分もうまい商売ができるようになりたいと思いました。要望なのですが、より生物学的なことの開発などしている会社の話聞きたいと思いました。

製薬企業とかですか？食品でもマルハニチロとか候補で考えています。

私はこの講義をとって非常に良かったと思います。就活したくないと思って大学院に進学したので、企業やビジネスなどについて全く調べたことがなく、知らないことばかりだったので、難しい話もありましたが全体的に有意義な講義でした。この講義で得た知識を使って今後の就活を頑張っていこうと思います。

知らないで考えない・食わず嫌い・はよくありません。まず知らないと評価も判断もできません。

私の研究テーマや所属している分野とはあまり関係がないような企業の方も講師をしてくださり、非常に幅広くキャリア形成について学ぶことができたと思う。私は特に元NHKの方の講義が強く印象に残っており、相手にわかりやすく伝える方法を自身のプレゼンに反映させ（ることが上手にできたか分からないが、）実践することができた。事業の立ち上げや商品開発、ビジネスアイデアといった、就職後に重要なスキルに関する内容が講義全体を通して多く感じた。将来必要なスキルを知ること、そこから逆算し計画を立てて現在すべきことを見つけることができるので、とても価値がある内容だと思ったが、その反面少しイメージがつきにくいとも感じた。

NIMSの小林さんのプレゼンテーションは、どこの大学でも人気の講義です。来年度もお呼びしようと思います。

イメージがつきにくい？とは具体的にどのような？

久しぶりの対面講義でやっとかつての日常に戻ってきたようで嬉しかった。今回の講義では、皆が知ってる大企業から、成長著しい新規の企業まで様々な業種の方の話を聞ける貴重な経験ができた。それぞれ大企業としてのノウハウや資金力、社会貢献事業から中小企業の勢いや冒険心などそれぞれの強みが理解できた。今回の講義を通して新規事業開拓に俄然興味が湧いた。今まで企業というものに無知すぎて会社の内部で一見本業とは、関係ないような事業展開をするとは、最初聞いた際に違和感しかなかった。しかし、よく内容を聞くとこれまでの事業の経験を生かしたり、資金力がある分一年目は目先の利益よりもこの先の授業拡大をして赤字を恐れず挑戦する点など新規事業開拓へ納得するものばかりだった。本講義を受講した友人と共に将来を話すぐらい刺激になる講義だった。来年も聴講だけでもしたいと思う。

意識を高めることができ良かったです。来年度もある程度講師を入れ替えて開講します。お楽しみください。

今回の講義では、セサミンが世の中に普及するにあたって研究開発の苦労だけではなく、通販や訪問販売といった販売形式に重点を置いたり、セサミン+多くの人にとって馴染みのあるラベル付きの製品を6万人のモニターへ無償で提供して、より多くの人に認知してもらうといった事業化までの裏話を聞くことができ、非常に興味深かったです。キャリアマネ全体を通じて、革新的な企画開発やその計画の実用化までには楽しいことばかりではなく、厳しい現実が背景にあったことを自分の中で認識することができ、この講義を履修して最も良かったと感じました。最後に難しい内容かもしれませんが、要望を記述させていただきます。私は、自然科学研究科の環境科学専攻に所属しており、環境分野に関する企業にも興味があります。今年度はいらっしやらなかったと思いますが、もし可能であれば農薬開発や環境保全、エネルギー開発などを行っている企業の方の話も伺ってみたいです。

環境、エネルギー系の企業ですね、調整してみます。来年度お楽しみに。

さまざまな有名企業についてや、講師の方のキャリアや考え方についての話が聞けて大変有意義だった。以前より多くの視点から自分のキャリアについて考えることができるようになった。講師が今年と違う方に代わるのであれば、来年も受けてみたい。

全部と言いませんが、「技術と事業」の部分はかなり入れ替えたいと思います。ぜひ。

<p>(講義について) 商品売るためには戦略が不可欠で、その戦略によってどれだけ消費者にとって惹きつけられるかにかかっていた。その際の、キーワードとしては、知財や販売ルート等であった。(全体の感想) 様々な業界で活躍されている方から、ビジネス上のポイントや苦労話を聞くことができ、将来のことをイメージする良い機会になった。</p>	
<p>今回の授業を通して、今まで馴染みのなかった様々な業界のを知ることができて大変有意義だった。技術者としての考え方や、他分野の知識が生きることなど、研究にも生かせる内容だった。本講義で学んだことを活かして研究や将来に役立てていきたいと思う。</p>	
<p>博士学生：質問／コメント</p>	<p>回答／コメント</p>
<p>研究から産業化までの流れがいかに大変かということがわかった。講義全体としては社会全体の動向が把握できて有意義だった。</p>	<p>できるだけいろいろな切り口で産業界を見つめる機会として設計しました。</p>
<p>産業界で活躍する人たちからの貴重なお話が聞いて大変有意義でした。要望を挙げるとするならば、研究開発にスポットを当てたお話が聞けるとよいと思いました。</p>	<p>研究開発の詳細は企業機密の部分が大きく、なかなか外に発表できないものです。ただ、それでもできる範囲で話していただけたと思います。</p>
<p>・様々な業種の先生から貴重な情報を頂きました。・自然科学研究科に建築専攻や社会基盤など専攻もあると思いますが、もし開発系、建築系の講師もいれば、もっと良いかもしれません。</p>	<p>来年度はぜひゼネコンや重工、コンサル系もお呼びしたいと思います。</p>
<p>大学院での研究生活では研究を進めていくことにのみ考慮しがちであり、研究の成果を社会に役に立つ形にすることや産業として価値があるかどうかを考慮する視点はあまりなかった。しかし、この講義を通して、今まで軽視していたそのような見方が社会貢献にとって重要であると気づいた。また、研究から産業界への接続をこの講義で学ぶことができたこともよい経験になったと思う。</p>	<p>そうですね、ご自身の研究の「出口」をしっかりと意識することは大変重要だと思います。</p>
<p>全講義を通して、様々な企業の研究事情を聞いて非常に勉強になりました。産業界における研究ならではの困難やセオリーを学べただけでなく、今行っている学校での研究との共通点にも気付けたことが非常に良い収穫でした。ありがとうございました。</p>	<p>世の中の企業の最先端の雰囲気を感じていただけたら幸いです。</p>

<p>第15講について：開発や事業化にあたって直面する魔の川や死の谷を乗り越えるためのノウハウがたくさん詰まっています。面白かったです。商品の質だけでなく特許をいかにして活用するかという点も、ビジネスの中では重要なファクターであることを知りました。キャリアマネ全体について：このようなキャリア関係の講義を受けたのは初めてでした。用語を聞いたことがあってもその本質的な意味を知らないという場面が多く、とても貴重な経験になりました。毎回来られる講師の方々が凄腕の方が多く刺激になることばかりでした。来年度以降、この講義で別の方が来られるようだったら参加したいと思いましたし、同じテーマについて別の方のお話しも聞けたらいいなと思います。</p>	<p>言われるように、ビジネス界で普通に使われている言葉を、聞いたことがあっても実際にどのような意味があつてどのように使われているかを知るだけでも大きな進歩だと思います。</p>
<p>毎回様々な業界の、異なる経歴や職種に携わっていらっしゃる講師の方々の話を聞くことができるのは大変貴重な時間でした。自分の就きたい職業を考えたとき、どうしても専門に関わっている業種や興味の対象のジャンルばかりを調べてしまっていたので、毎週ジャンルも偏っていない業界からの講師の方々の仕事に対する考えやモチベーションを聞くことができ、キャリア形成を考える際に大変参考になった。</p>	<p>それはよかったです。来年度も講師をある程度入れ替えていきたいと思いますので、ご都合つけば受講してください。</p>
<p>Thank you for the lecture. I was especially interested in a part with flowers changing their colours due to reaction inhibition.</p>	<p>The technology behind the transformation of flower colors is easy to understand and interesting.</p>
<p>この半年では博士キャリアや業界などについて、いろいろを教えていただきありがとうございました。</p>	
<p>様々な会社の企業講師は現実の事例を出して講演しました、特に先生は起業する時起こす困難を「魔の川」と「死の谷」に比喻して、乗り越える方法と考え方をおしえました、印象的だと思います。最後の対面講義を体調不良でzoomで参加しました。講演教室を広すぎで、残響ですからzoomで内容の聞き取りのは困難です。これから改善できればいいと思います。</p>	<p>残響で聞き取りにくかったとのことで、大変失礼しました。今後の参考視させていただきます。</p>

今回の講義を通して漠然としか知らなかった企業の概要や、それぞれがどのような思惑で事業を進めてきたのかなどを聞くことができ、今後の自分の就活のために非常に役立つと思った。一方で、企業ごとにそれぞれの話の説明の仕方などにも差があり、学生にはもっとわかりやすくスライドなどを使用してはなさないといけないことなどもあったと思う。全体として今回の講義は今後の就活やその後のライフプランに役立つと感じた。

企業の講師の方にはできるだけ制限をかけずに自由にお話してくださいとお願いしました。またその方が企業人の個性も見えて面白かったのではないのでしょうか？

SNSの普及で様々な情報が広く流通するようにはなりましたが、この半年のセミナーで聞いた話はSNSでもなかなか流れてこないような価値ある話だったと思います。SNSでたびたびバズる仕事に関する極論などとは違って、地に足のついた実経験に基づく話が聞けて良かったです。来年も面白そうなものがあれば聞いてみたいと思います。

そのとおりですね、SNSで飛び交っている情報は出典がよく判らないものが多すぎます。「地に足のついた・・・」重要です。

今回の講義では、事業の最終的な出口の設定とそれに向けた研究の方向の整理、成果が出なかった場合に他を参考にすることの重要性を感じた。全体を通した感想としては、様々な企業で実務経験を積んだ方々から経験に基づいた事業の進め方などを聞くことができ非常に貴重な機会を得られた。

役に立ってよかったです。

例えばお酒で、水を加えないお酒はワインくらいでそれくらい必要。それ以外にも社会を潤すという観点からも「水と生きる」という言葉は大切。元々は酒類の販売がメインであったが、現在は食品の発売がメインとなっている。確かに、お酒や飲料水をメインとした食品の販売はサントリーのイメージではあるが、その間にもその他様々な事業への取り組みが行われていた。花の事業への取り組みの際には、様々な課題が生まれた。健康食品事業への進出時には、B to Bの大切さに気付きながらもB to Cのサントリーには合わないとの判断のもとどのように事業を進めればよいのか考えた、そこで、注目したのがごま油でその中の成分からセサミンを発見した。セサミン知財のすごさはゴマ以外でセサミンを1%以上含むものはサントリーのものとなるという点は聞いていてすごく驚いた。しかし、物の良さや知財を得ても物は売れなかった。この売上げが伸びないのは典型的な「死の谷」となった。ここで、周りの状況、売れているところはどのようにしているかを考えるようになった。ファンケルなどを見てみると通信費こそかかるが通信販売をうまく使うことで利益を得ている点に気づき、素材別にみても新しい製品が伸びる余地がある事を確認した。事業開発について様々な点をお聞きすることができた。

キャリアマネジメントセミナー全体についての感想は、まず私はフェローシップ生であり講義を受けるように言われての受講となった。つまり、今回の事業がなければおそらく受ける機会はなかったと感じる。実際に受けてみると、この数年間は歯科業界の話しか聞いてこなかった私にとっては様々な業種の方の話を聞くこと、考え方を学ぶことは貴重な経験であった。他の学生がどのように感じているかは立場が異なり不明だが、私としては歯科業界にいただけでは聞くことができないお話を聞くことができ非常に興味深かった。その中でも食品業界など自身の分野と近い分野もあり今後の多職種連携、異分野融合を行う際のヒントに少しはなったのではないかと感じる。企画書の作成も今回の機会がないと作成することはないと思われるので自分なりに取り組んでみたいと思う。

医歯学系のフェローシップ生の方には少々違和感のある講義だったかも知れませんが、この事業制度が文科省より「アカデミア分野のみならず、産業界でもイノベーションの起こせる博士人材の育成」という趣旨が提示されています。ですから皆さんには必須受講とさせていただきます。でも実際に受講されてみると、皆さんの生活を取り巻く産業界がどのような方向で製品やサービスを生み出しているのか、それが皆さんのこれから目指すキャリアとどのように関連しそうか、といった視点で、面白い気づきがあったのではないかと思います。ぜひここで得た「何か」を今後のお仕事で活用できることを祈念しています。