

第14回 技術と事業 (4) 企業内起業の事例 岡田様

修士学生：質問／コメント	回答／コメント
<p>企業内起業というあまりなじみのない文化に触れるいい機会となった。</p>	
<p>本日の講義でのお話ありがとうございました。開発部から突然営業に異動したお話はとても興味深かったです。自分も開発系に進みたいと思っていますが多くの経験をして自身の知識と研鑽を蓄えていきたいと思っているので岡田さんと同じようなシチュエーションになったときに進んで様々なことにチャレンジしていきたいと思います。</p>	
<p>企業内で起業する、ということについて最小は理解できなかったが、授業を通して、いろいろな偶然が重なることで岡田さんはそれをチャンスに変えていったのだとわかった。30代で今まで行ってきた研究等の仕事とはかけ離れた営業に転身したということを知り、そういった思い切った行動をとれる人なんだなということが印象に残った。今後の自分の人生において、岡田さんのように様々な分岐点に立った場合、柔軟な考えをすることはこれからの時代において大切になると考えた。</p>	
<p>イプロスという企業の成り立ち、そこに至るまでにいろいろな経緯があるということが分かった。</p>	
<p>インターネットを用いた企業と企業をつなぐ事業の先駆けとしてどのようなことを考え、経験したのかを知ることができ、社会構造の一部を知ることができた。また、今授業の他社でも同じような技術や人材を紹介するような企業があったように、現在ではインターネットが普及し競合他社が増えたなかのように他社との差を生み出し、付加価値を生み出しているのかが気になった。</p>	

<p>岡田さんは会社員として働いただけではなく、会社を立ち上げ社長としても働いており、そのような方の話はとても貴重でためになりました。</p>	
<p>今日のご講義いただき内容の中で、リクルートに学ぶというお話がとても印象に残りました。また、いろいろな業界を知り、知見や視野を広げることが大切であると学びました。</p>	
<p>マッチングビジネスという単語をはじめてきました。理系出身として技術を深く理解していることに加えビジネスモデルを理解することが自分がビジネスを行う際に大きな強みとなることを知った。</p>	
<p>理系出身で技術部に所属していた後に営業に携わり、そしてベンチャー部門を創設したという話を聞いてとてもよかったです。講義中にお話ししていただいた通り、様々な事業や業界に携わってきたことにより、多くの知識を得たことでたくさんの発想に繋がることのできたという話はとても貴重だと思います。他の業界のヒントが技術者としての新しい発想に繋がるということでしたので、今の企業では多角化が広がっているのも、多くの業界を知り、様々な発想ができるようになり、使える人材になりたいと思いました。</p>	
<p>インターネットのビジネスについて、どのように差別化を図るかといった点で面白いお話を聞いた。最近では地域活性化や地域づくりが課題となっているため、イプロスの新たな「まちづくり」という、市場の開拓について、魅力的に感じた。そのような新たな発想には、あらゆる技術分野、業界を知っているからこそ生まれるものであるとおっしゃっており、わたしもこれからはもっと広く学びたいと強く感じた。</p>	

<p>本日はご講演ありがとうございました。個人的にはイプロスのビジネスモデルが非常に興味深く、勉強になりました。また、技術者としての経験からリクルート社からの学び等、多くの幅広い経験から豊かな発想が生まれるというお話がとて心に残りました。自分はどうしても自分の興味のある一部に注目をしてしまいます。なのでもっと外に目を向けて、色々な経験をしていこうと思いました。本日は貴重なお話ありがとうございました。</p>	
<p>企業内起業の事例について学ぶことができた。</p>	
<p>広い業界の事業に触れることで、自分の知識の幅を広げることができ、柔軟な発想ができるようになることが分かった。問題が生じたときに、自分が持っている技術にこだわらず、自分の専門の業界以外の考え方に注目することが必要であることが分かった。自分がやりたい仕事をするためには、幅広い知識を取り入れることに加えて、事業全体(ビジネスモデル)を論理的に理解することが大切であると分かった。</p>	
<p>技術者として、自分の専門分野のみを深く理解するだけではなく、他分野の知識も広く浅く理解することと、疑問が生じたら専門家に聞くことができるような環境作りが大切だと理解した。技術的な知識があるというだけでなく、事業全体を考えるスキルを有することは技術者として大きな強みであり、環境の変化にも柔軟に対応できるようになると感じた。</p>	
<p>事業企画を進めるためには社会に存在する潜在ニーズを探ることが大切だと分かりました。イプロスを立ち上げるまでの経緯を詳しく話してもらえたので、興味深く聞くことができました。幅広い経験をすることや他の人と関わることで別の業界の知識を取り入れることが非常に大切だということを理解しました。</p>	

<p>キーエンスの事業企画の立て方として、社会の潜在ニーズを探すということも開発の仕事であるというのが面白いと思った。一方で自社や、他社と協力することでできること、といったリソースの把握が必要ということだが、それによってデザイン思考ではなく、できるものを開発するという形になってしまわないのか疑問に感じた。また、周囲（非開発業務、他社など）から学ぶ事、専門性の高さだけを追求するのではなく視野を広げることが大切であると理解できた。</p>	<p>潜在ニーズ = 誰も気付いていないニーズなので、その時点で実現できれば事業が成立していることを意味しています。こういった場合、早期に商品化、事業化することが大切です。「できる」ということが重要なわけです。この場合、価値は技術開発よりも市場発見が優位になります。デザイン思考は手段であり、考え方の手法であり、目的は価値を発見することです。デザイン思考をしなくても成功すればOKです。</p>
<p>株式会社イプロスはキーエンスの出資によって設立されたものであるものだと知りました。今回お話頂いた岡田さんはリクルートのマッチングビジネスを学ぶことによってビジネスのノウハウを学んだとおっしゃっていました。最初はビジネスの知識がないのは当たり前でその他の業界から学べることはたくさんあるということを知れました。</p>	
<p>技術職と営業職のどちらか一方での理解しづらいと伸び止まない。また、自社だけでなくリクルート社など他企業の成功例などを参考にする。これらが成功した結果につながるというお話を聞き、井の中の蛙にならないようにしなければいけないと感じた。</p>	
<p>様々な事業、成り立ち、ノウハウ、流れがわかっているからこそ、事業全体を考えるスキルが身につく、面白いと言われるような発想が出せるようになったこと。他の業界からヒントを得てこそそのスキルというお話から、経験はたくさん積むべきだと、社会人に向けて、たくさんの方に触れていきたいと感じた。自分で事業を盛り上げるという意識を持ってビジネスに取り組むことが楽しいというお言葉は将来大切になる気がしているため、覚えておこうと思った。</p>	

<p>一度企業に勤めたら、ずっと同じ企業で働くか転職するかの二択しかないと思っていたので、企業に勤めながら起業する選択肢があることに驚きました。貴重なお話ありがとうございました。</p>	
<p>ビジネスモデルを理解することの大切さがわかりました。</p>	
<p>人事異動についてあまり良くないイメージを持っていましたが、今回のお話を聞いて人事異動へのイメージが変わりました。</p>	
<p>キーエンスという現在では大企業となっている企業でも様々な困難があったことを知れた。また、企業は企業内で働いているうちはできないという固定概念があったのですが、それが無くなり、自分の選択肢を広げることができました。ありがとうございました。</p>	
<p>技術職を考えていましたが、事業全体を理解することが大切なことがわかりました。具体的に理解ができて大変ためになりました。</p>	
<p>本講義より前の講義で、既に持っている技術を利用して、他業界の新規事業を開発していくことが挙げられていたが、これは他業界のノウハウを自業界に利用できるという意味でもあることを、本講義で知ることができた。</p>	
<p>今日は貴重なお話をしてくださりありがとうございました。講義前は企業内起業ってなんだろうと思っていましたがとても分かりやすくお話してくださったので、企業内起業をした経緯や大変だったこと、起業して良かったことなどが伝わってきて楽しく聞けました。自分のキャリアがどういうものになるのか今はまだ想像つきませんが、いろいろなことを経験し、企業内起業という選択肢も頭に入れてキャリアの道を歩んでいきたいと思います。</p>	
<p>企業内の技術者でも、専門だけでなく関係のない他分野の知識や社会の流れを知ることが大切だと感じた。</p>	

<p>今回は、技術者、営業職、企画職、社長職と色々な職種を経験し、成功した方の講義だと思いました。修士を卒業して、営業職を目指している私からすると、企業に勤める際に技術者志望のほうがいいのかな、と考えていたのですが、官界の講義を聞いてもう少し営業職を目指したいと思います。さらに社会に出てからも向上心を忘れず、様々なことへチャレンジしていきたいと感じました。</p>	
<p>やはり様々なことを経験することが自分の成長につながるのだなと感じた。夏にインターンをいくつか受けるが、うまく自分の成長につなげ、視野を広げたいと思った。</p>	
<p>イプロスさんは、最近自分の研究の測定機器を購入検討する際に使わせていただいたので、元イプロスと聞いたときは、とても驚きました。技術開発から営業に移り、1から年齢問わず学ぶ姿勢というのはとても素晴らしく、自分も参考にしたいと感じました。また、最後の方に話していた、技術を全て身につけなくても良いから、教えてもらえるネットワークを作ろうというのは、自分にはない考えでした。</p>	
<p>自らの成長のためにスタートアップだろうが何であろうが本質を捉えて仕事に取り組む姿勢に感銘を受けた。</p>	
<p>いろいろなキャリアを経験してきたお話はとても興味深く、私自身とても影響を受けました。本来のビジョンと異なるようなことであってもそれを機会と考え努力することは、とても重要なことだと感じました。</p>	

<p>様々な業界での経験やスキルを積むことで新たなビジネスモデルの発掘、さらには深堀をすることができるという考えは非常に参考になった。岡田さんが現在代表をされている株式会社MITOSについて調べてみると、現在「ビジネスプロデューサーとして、様々な企業のビジネスモデルの見直し、新商品開発、営業改善などに取り組む。」とあり、経験を重ねることやスキルを積むことを続けている姿勢を感じ、感銘を受けた。自分も頑張りたい。</p>	
<p>今日は岡田登志夫さんにお話を伺いました。概要としましてはキーエンスの社員が社内にイプロスを立ち上げて社長になったお話でした。印象に残ったことが二つあります。一つ目は自分に成長を求めてキーエンス、イプロス二つの企業に携わったことです。人によってどのように成長しようとするかは異なりますが、転職しようともまで思うことのできるほどの意思は素晴らしいと思いました。二つ目はリクルートのDNAについてです。「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ。」という格言は私に響きました。機会はたまたまあるもの、と思っていた私の既成概念を壊すものでした。自分から積極的に動くことこそが自分を変えることにつながると理解しました。</p>	

<p>今回の講義では、専門的な技術を身につけて商品開発や研究を行いたいと考えることが今まで多く、営業や経営に関わりたいとはあまり考えてこなかった。しかし、専門知識を持つからこそ、他業種又は他業界を知ることは自分の成長に繋がるということを仰っていたのが個人的には印象に残った。技術があることで他の業界への理解がしやすくなる、というのはなるほどなと感じたし、共通項が無い、と先入観を持ってしまって自分のいる業界にこだわったりするのは勿体ないことであるのかなと考えた。私たちが今は当たり前だと考えるインターネットの可能性のお話から、もっとこんな機能があればいいな、と考えても実行に移すことは簡単ではないと思う。自分ならそもそも今ある機能に満足して思考がそこで止まってしまうとも思う。しかし、現状に満足してしまうことは自分の成長を止めることにもなると思うので、自分の周りの環境変化を厭わずにいたいと考えた。</p>	
<p>専門職に就くと視野が狭くなりがちですが、他の職種や他の事業を経験することで得られる知見は自分の専門分野にも生きて返ってくるのだなと感じました。キャリアに関わらず、色々なことを吸収していく力と、変化を恐れない気持ちを持ちたいなと感じました。</p>	
<p>技術と営業の視点から学ぶことで企業までの道のりを開拓することのフレームワークをまなぐことができた。</p>	
<p>今回の講義で強く思ったことは、経験は別の場所で生きてくるということです。岡田さんは技術者から営業に変わったりと、違った経験をしたからこそ2度の社長という役職を務められたのだと思いました。自分の成長を止めるのは自分だけだということを理解して、成長し続ける意識を持っていきたいです。</p>	



<p>今日の講義を聞いて、インターネット黎明期着目してそれを活用した先見の明がある方だなと感じた。また、技術者からの企業する側が変わることが今後ないとは限らないので、こういった話を聞ける良い機会になった。また、マッチングビジネスについても、過去の講義の話に加えてさらに理解することができた。</p>	
<p>&lt;ご質問&gt; 新しいことを始める際に、不安を感じられることはありますか。また、自分の成長以外のモチベーションはどのようなものがありますか。</p>	<p>私も多くの失敗はしていますが、致命的になる前に回避してきました。なので、意外に楽観的に取り組んでいます。成長以外のモチベーションは「社会を変える」ことです。イプロスもですが、原体験はキーエンス時代の企画です。斬新な機能を付与し、社内の反対を押し切って発売しました。顧客の工場で、どよめきが起き、全面的に導入され、工場の景色が変わりました。少しですが「社会を変えた」と感じました。</p>
<p>私は技術者として仕事をしたいと考えており、一つの仕事を極めたいと思っていましたが、他の業界についても知ることで新たな知見を得られ自分の仕事に活かせるのだとわかりました。一つのことを深く理解するより、必要なことを聞けるネットワークがあるほうが大切だという考え方を知り、大変参考になりました。</p>	
<p>会社内に会社を作るというケースについて、話を聞くことができてよかった。</p>	
<p>すでに企業で働いている中で、内部の問題点や課題を見つけ、それに対する事業を始めるという決断力や柔軟さを非常に感じました。キーエンスといった大企業の黎明期を支え、大きな会社になる流れを身をもって経験した貴重な話を聞くことができて、これからの自分の人生にも大きく影響してくるのではないかと思います。</p>	
<p>どうゆう過程を経て現在のキャリアとなったのかを知れて面白かった。</p>	

<p>自分が生まれたときには既にインターネット文化というのはある程度発展しており、生前のインターネットがどのように事業に活かされてきたのかという話はとても参考になるものであった。またリクルート社は私もリクナビでお世話になっている企業であり、そのノウハウを学んだマッチングシステムというのはとても面白い。また技術者の目線だけではなく、ビジネスモデルを学ぶことを強みにするというのをそれを経験した方から話を聞いたのはとても参考になった。現在技術を学ぶものとして今すぐ他の視点を身に付けるのは難しいが、余裕が出来たら他の視点というものを学んでみたい。</p>	
<p>起業する人や社長になる人は考え方・意見が他の人とは違い、違った視点を持つことができる人になるのだなと改めて今日の話聞いていて感じた。</p>	
<p>事業全体をみとおすことが重要であるといったことが非常にためになった。</p>	
<p>技術部で開発を担当していたにも関わらず、営業部の方へ異動があったという話はとても衝撃的でした。営業部と技術部での両方での経験を通して双方で学ぶ点があったという点がとても興味深いお話でした。差し支えなければ質問でお聞きしたいことがあります。技術部での開発や営業、事業内での起業を通して成功している方、うまく行かない方などたくさんの方を見てきたかと思われます。その中でこれからの社会人に必要な視点や姿勢、あるいは成功してきた方のここが勉強になった、という点があれば具体的でも抽象的でも構いませんので教えてください。</p>	<p>成功の方法はそれぞれなので一概には言えませんが、うまく行かない人に比較的共通することは文献やネットなどの調査をメインとして実際に行動することが少ない人です。行動すればうまくいかないこともあります、それは大切なノウハウです。社会は生き物なので、日々、状況は変わっています。行動した人のみが得られる情報、視点があります。それが刺激になり成功の確率を上げていくと思います。</p>
<p>すごく順応力が高くて、考えて行動する方なんだなと聞いてて感じた。研究職だけでなく、自分に向いている職種は何か考えるいいきっかけになりました。</p>	

<p>これまで、人事変動することは悪いイメージしか持ちませんでした。岡田さんの経験から、人事変動は悪いことばかりではなく、会社の上司と話し合っただけで上司の意思を理解することが大切だと感じました。どんな場面でも、うまくコミュニケーションできることが重要です。インターネットのビジネスにとって、規模と顔ぶれが大事だとわかりました。理系出身であっても、ビジネスモデルを理解すると将来のキャリアに役に立ちます。</p>	
<p>自分の分野だけでなくその他の分野の知見を得ることで成長するというこのことを肝に銘じて研究や仕事をしていきたいと思います。</p>	
<p>技術者、営業といった様々な業務に携わっている方のお話は、とても勉強になりました。私も、技術者を目指していますが、経営側や営業など同じ会社内でも別の視点を学んでいきたいと感じました。</p>	
<p>最後に質問させていただいたものです。この講義を聞いて、いい機会なので、非対称性やリボンスという概念を学んでみようと思います。これらの概念を会社に生かす前後で大きく変わったことは何でしょうか？また、こういった概念に出会うために努力していたことはありますか？</p>	<p>リボン図、情報の非対称性などのモデルを導入することで参入する分野やその後の投資などを数値的に検証することができます。それまでは、見えてくるまで頑張ろう（笑）だったのが、成否の見通しを立てることができるようになりました。事業を科学しているわけです。</p>
<p>貴重なお話ありがとうございました。私もバイトで規模は小さくとも似たような経験をした時があるので、確かにそうだなと思いながら聞いていました。将来どんな種類の職に就くかはまだ決めていませんが、いろんなことにチャレンジしてみて、周りの良い物はどんどん吸収して成長していけたらなと思います。</p>	

<p>様々なことを様々な場所から学ぶ姿勢が自分のスキルアップや自身につながることを学びました。また、学ぶ機会がくるのを待つのではなく、自分から探しに行くことが大切であると感じたので、もっと自分のために学ぶことは何か考えようと思いました。</p>	
<p>1からマッチングサイトの事業を立ち上げるにあたり、リクルート社さん等他社から素直に学ぶという姿勢が大事であると学びました。</p>	
<p>企業内企業という単語を初めて耳にした。企業のリソースを活用して事業を立ち上げられるというメリットがあることがわかった。</p>	
<p>他業界にヒントがあるということに、感銘を受けた。閉鎖的にならずに、「この分野はこんな感じなんだな」といった要領を理解することは、大切なことだと思う。また、技術と営業企画に携わることがきっかけで、企業間の結びつきの大切さを学んだ例も、素晴らしいと思った。</p>	
<p>起業の中で新しい会社を立ち上げるというお話で大変興味深かったです。様々なリスクがある中、起業されたその決断力と、事業にかける思いの強さが素晴らしいと思いました。また、一から営業を学ばれる姿勢、リクルート社に聞き込みされる姿勢など、先生のお人柄があってこそその成功なのだと思います。技術者や、研究者の世界にいとどうしても自分の専門性に奢ってしまいがちですが、謙虚に気持ちよく学ぶ心を私も大切にしたいです。ありがとうございました。</p>	

<p>今回の講義を聞いて、新しいビジネスを行う大変さを学んだ。岡田さんがおっしゃっていたように、ビジネスのノウハウを学ぶために、他社（リクルート社）のビジネスの実態や風土を直接学ぶ、ということは大切なことであるな、と感じた。実際に、私自身が就活サイトや旅行サイトを見る際に、大企業からベンチャーまで網羅しているのかや、有名な場所を取り扱っているのかを、一つの判断要素として利用しているので、マッチングビジネスにおいて、「網羅性（規模）と顔ぶれ」は信頼性における重要な要素であると改めて実感した。</p>	
<p>技術職として入社後、営業職の方に異動するというキャリアについて。私自身技術職として入社したら一生その道のみだと考えていたため、新たな知見となった。全く別の事業であるため、技術を知りながらも営業や経営の知識を持つこととなり、一人の社会人として大きな成長が見込めるのではないかと感じた。</p>	
<p>本日は、企業内起業ということで貴重な講義ありがとうございました。この講義を聞いた後に第一に思ったのが、やはり経験することは本当に重要なことです。社会に出ればその分チャンスが増える場あと思うので、さまざまな人にお話を聞いたりできるので、社会に出てみたいという気が以前より増した気がしています。また、起業するにあたり、1人では何もできないのであらゆる人に声をかけていった、とありましたが、まさにその通りだと思います。何か新しいことを始めるのに自分1人で始められる人は数少なく、自分もちろんそうではありません。今の学生のうち、そして社会に出ても仲間というものを大切にしていきたいと思います。今回の講義でこれからの自分の就職活動や研究活動に活かしていければと思います。</p>	

<p>事業全体を知っていることが大切ということが興味深かったです。専門性があってもその能力を活かしきれていない企業は日本に多いのではないかと思いました。日本の企業のほとんどは中小企業なのでその強みを活かした水平分業のようなことがよりできるようになればいいと思いました。</p>	
<p>マッチング企業として登録者、登録企業を増やすためにブランディングは避けては通れぬ道だったのではないかと思います。その際に意識していたことがあれば教えていただきたいです。</p>	<p>最初は私が製造業、技術に詳しくなりました。それがイブプロスの結果的にブランディングになりました。講演やセミナーもかなり実施しました。</p>
<p>貴重なお話ありがとうございました。お話を聞いた中で、1つ質問があります。会社から起業するときに、企業しなければならない条件の1つに中立であることと仰っていましたが、なぜキーエンスの会社でマッチングビジネスを行うと中立ではなくなるのでしょうか？</p>	<p>マッチングビジネスはシステム構成上、また人的な繋がりもあり、顧客の秘密情報を知る立場になります。とするとその秘密情報の管理が問題になります。キーエンスが自社で運営すると秘密情報を会社として持つことが可能になります。別会社であればその点を避けることができます。</p>
<p>インターネット黎明期において、ネットを活用したビジネスは他にやっている人が少ないためにチャンスも多くあるが、今後インターネットがこういった位置づけとなるかも不明なため、リスクも大きかったと思う。そんな中で、世の中に優秀なエンジニアや企業がいるにもかかわらず、その知名度により埋もれてしまっているのはもったいないといった点を解決すべく、社内ベンチャーを立ち上げられた志が素晴らしいと感じた。2年の期限が示されたため、通常のプロセスよりも迅速に行動しなければならない状況に置かれたことが、この場合においてはプラスに働いたのだと思う。一般に行動している際、余裕を持った行動も素晴らしいが、追い詰められたときに真価を発揮する場合もある。チャンスはどこに転がっているかわからず、こういった状況で力を発揮できるのかを改めて考えさせられた。</p>	

<p>私は、これまで技術系の道へ進んだからにはその専門を活かした業種に就職しなければ意味がないのではないかと考えていましたが、講義の中で自分が専門としている分野以外の業界についても学び専門的な内容だけではなく、文理が融合した深い思考を持ち、事業全体を考えられるようなスキルも大切であると強く認識することができました。最後に紹介して頂いた「リクルートのDNA」という本も手に取って読んでみたいと思います。</p>	
<p>企業内起業という貴重な話を聞くことができたためになりました。もともといた技術部から一度営業部に異動し、お客様の声を聴くという体験をするのは、とても興味深く意味のあるものだと思います。</p>	
<p>本日の講義では、企業の中で新しいことを始めようとするとき自分の専門外のことをするときのようなことから取り組めばいいかその道筋の一旦を学ぶことが出来ました。ありがとうございます。能力があっても業界で活躍できてない人を適切な場に移す、危険な状態にある環境に対応する機能が「営業」である話でした。今まで、営業というのは企業の良さや商品売り込み支援を頂いたり、他社との売買を行う仕事だと思っていましたが、本日の授業で視点を改めることができました。今回の講義では、キーエンスを主体として、新規事業を展開するときに志が同じ仲間を集める(条件は、明確な強みをもつ、自ら学習して隙間を埋めている、顧客と話ができる)、成功している企業の良いところを参照にする。自分にできる役割を探す。自分のできる限界を理解する。足りない部分を自分から動いて補うというように今後の自分の行動を考える上でとても参考になりました。</p>	
<p>自分にはまだ経験が無いような将来の話でありましたが、なかなか聞くことが出来ないお話でとても面白く貴重な体験をさせていただいたなと感じました。</p>	

<p>とても興味の惹かれる内容の授業でした。事業展開を行う際に社会のニーズを、しかも現状出て来ていない様な潜在的なニーズを理解することが大事だとわかりました。また、本講義で私が1番響いたのは、技術者といえども自分の分野に固執しないということです。自分で現在の環境から飛び出し、その環境内では得られなかった様な新たな知見を開拓する、これはとても学びとなりました。こだわりが強くなってしまいがちな私ですが、時には現状を客観的に理解して、一歩外に出てみてモノの見方を学ぶことの大切さを知り、私のこれからの考え方にも活かしていきたいと思いました。とてもわくわくする講義をありがとうございました。</p>	
<p>岡田さんが営業で実際に働いてみて営業の視点で商品開発の需要を見極めた話から、一般の会社で研究開発するうえでは需要を把握することが大切なのだと学びました。</p>	
<p>中小企業の製造業の方々にとって、まだインターネットが無かった当時は、たとえ良いものを作り上げたとしても、展示費用や、新聞への広告など、とてもお金がかかってしまうものだったことを始めて知りました。そうした中で、イプロスのマッチングシステムは、中小企業が、生きのこっていくためにとても、重要だったのだなと感じました。また、技術者という職業についてのイメージが、専門をより深く極めていくというイメージをもっていたため、技術自体の深堀は、あまりしなくてよくて、幅広い視点をもつことが、自身の成長につながるという話は、自分のイメージとはちょっと違った技術者像の話なので、新鮮でした。また、幅広く仕事を体験してる人ほど、様々な職種の人達の大変さを分かってあげられる人になれるのかもな、とも思いました。</p>	



<p>今回の授業を聞いて、何か新しいことをするには、自分の専門知識の中だけでなく、他分野の知識を持つことが重要だ、ということを理解することができた。実際キーエンス技術者からイプロスの立ち上げまで関わった岡田さんの話は説得力があった。新しい環境に飛び込めば大きく成長して帰って来れるという話も心に残った。今後の研究活動だけでなく、社会を生きていく上で大きなヒントをもらった気がする。</p>	
<p>博士学生：質問／コメント</p>	<p>回答／コメント</p>
<p>現在も価値は埋蔵されており、その価値を発掘する事が叶えば、新規業界・事業を創造することに繋がるという事をイメージした。しかし、技術面と時代のギャップ、金銭面等の問題もあり、先の見通せない不安定な状況下で起業する人達は、かなり勇気のいる事だろう。人々の認知を覆すには最低でも数年は掛かり、予定通り行く事は稀なのだろう。起業の難しさを認識した講義であった。</p>	
<p>技術は深いところまではいらず、幅広い知識と聞きたいときに聞ける人脈が重要というご意見はとても、ビジネスにおいて的を得ていると感じた。</p>	
<p>私自身は技術系に興味があってそういった職種を希望していますが、事業をマネジメントすることやビジネスにかかわるといことがあるかもしれません。起業とまではいなくても、そういった際に必要なスキルや求められる力というのはどのようなものがあるのでしょうか。</p>	<p>自分の研究成果をマネジメントすることを意識してみてもどうでしょうか？社会では個々の研究成果を公平に絶対評価してくれるわけではありません。少しの偶然で研究に価値が認められたり、そうでなかったり。自らチャンスを探す必要があるわけです。「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ」は万人のためにある言葉だと思います。</p>
<p>自らの専門以外の経験をすることで、得られるものがたくさんあるのだと感じた。</p>	

<p>Thank you for the lecture. I already lived in a time when internet wasn't available or only started to presented to the public. And it is always make me be in awe how fast the word changed and how every part of our life have to adapt to those changes.</p>	
<p>日本を代表する企業であるキーエンスの立ち上げに関与した人の話を聞くことができ非常に面白かった。自身が経験した来たことをもとに社会のニーズを知り、それをもとに自分の会社を立ち上げて進んでいくその精神が素晴らしいと感じた。最後に樋口先生と話していた際、企業に入ってから博士を8回取れる、と言われていたように自分の意識も年々変わっていくので、常に様々な分野を意識し、視野を広く持つことを心掛けていきたいと感じた。</p>	
<p>今回の授業では色々のことを教えていただき、ありがとうございます。</p>	
<p>事業企画の進め方において、インターネットがそれほど発達していない時代にどのようにして社会の潜在ニーズを見出すのか疑問に思った。</p>	
<p>インターネット普及の流れに沿って、変化していくことはどんな時代でも必要なことで、これから社会にでる身として非常に勉強になりました。お話しの中では、特に他分野から学ぶ姿勢が大切だという印象を受けました。</p>	
<p>営業経験を通して分かった技術者が心がけておくべきことなどがございましたら、教えて頂けると有難いです。インターネット技術では差がつかないとありましたが、具体的にはどのように差がつかないということなのでしょうか。</p>	<p>インターネットの技術は基本的に公開されています。文化としてオープンであることが正義とされています。知財に関しても製造業のように支配的ではありません。例えば、Amazonサイトで使われている技術は、それほどの費用をかけずに自社サイトに導入することができます。そこではAmazonですら差がつかないのです。それを知っているAmazonの経営者は物流センターやクラウドシステムに驚くべき投資をして今に至っています。これらは簡単には真似できません。</p>

<p>企業起業のヒントを学ぶことができました。また、技術者と専門研究者は「研究」だけではなく、もっと多い可能性があるとわかりました。将来、自分の研究活動にも生かしていきたいと感じました。</p>	
<p>将来的に規模の大きい仕事をすることを考えると、様々な業界や部署の仕事の経験は貴重だということが伝わった。</p>	
<p>これまで多くの方のお話を聞いてきましたが、理系で将来研究・開発に行くであろう人が経営</p>	
<p>20年前のインターネットブームについて話しました、新しい技術を用い起業するの辛さは想像にかたい。技術者として、長い時間で努力して技術を研究するより、開発する商品は売れるかについてストレスがよっぽと多いでしょうか。そのストレスを発散する方法があるでしょうか？</p>	<p>ストレスはありますが、売れないのであれば、それは売れないという市場からのフィードバックが得られたという成果です。そこから次の施策を考えることができる。研究なども同じではないでしょうか？きちんと仮説を立てた上で思った結果が出なかったのであれば、それは次につながる発見だと思います。そんな考え方で仕事を楽しんでいます。（笑）</p>
<p>事業全体を考えるスキルは他業界にヒントがある、という言葉のように、異分野での経験は考え方や考えの及ぶ範囲が広がる良い経験になるんだなと改めて感じました。私は今年インターシップを控えているので、広い視野で見渡すスキルを伸ばすことを意識しようと思いました。マッチングビジネスに関して2つ質問があります。①「網羅性と顔ぶれ」という言葉にも関連しているかもしれませんが、ビジネスを立ち上げた当初に顧客からの信頼を獲得する上で苦労したことや意識したことはありますか。②特定のドメインでトップを確立していくとしばらく生き残り続ける、というお話がありました。既存のトップを「網羅性と顔ぶれ」で追い越すのは難しく、新規参入は少ないのかなと思いました。マッチング業界への新規参入がどれだけ盛んなのか、また多くのマッチングビジネスが存在する今、新規参入する上で重要なポイントがあれば教えていただきたいです。</p>	<p>①私は広告戦略は取っていないため、最初は私自身が業界に詳しいことが信頼獲得に役立ちました。次に最初の規模の臨界点がありました。そんな規模になっているならば、自社も参加しないとまずいなと思われる状態です。そして、規模で有名になり、有名さが規模につながるというポジティブなスパイラルになっていきます。</p> <p>②ドメイントップのサイトが存在する分野に新規参入するためには「ビジネスモデルの革新」が行われています。WEB2.0、WEB3.0といった言い方がされています。ビジネスモデルの革新です。根幹は「顧客への提供価値の見直し」です。例えば「ぐるなび」という飲食業界のマッチングサイトを攻略した食ベログは飲食店からの情報発信に加えて、利用者のレビューを掲載しました。課金モデルも変更し、利用者側から利用料金をとっています。他にもこういった事例は数多くあります</p>

<p>異なる環境に身を置くことによって、新たな視点を持つことが重要であることを学んだ。その上で自分の専門性を持ち、事業に対して主体的に取り組む必要があると感じた。また、新しいことに挑戦するもしくは環境を変える機会を自分で作ること、そして前向きに取り組むことで一歩成長すること大切にしていきたい。</p>	
<p>キーエンスが上場したある日に、人事異動があったとのことで社会に存在する潜在ニーズを探してくるそれが実現できることを証明する。自動車業界、電機業界、半導体業界、繊維業界、様々な業界を経験しその共通構造が見えた。特に中小企業では環境に対応する能力、つまり営業がないということに気づいた。その中でイプロスプロジェクトを開始した。企業として成立するためにはキーエンス外に売り出していかなければならないことと、期限があるため優先順位を広告業に充てた。そして、マッチングビジネスモデルを学ばなければいけないということに気づき学び始めたが実際のところは自身のみで成長していくのは難しく、リアルな運用方法を分かっているところとしてリクルート社から学びを得たとのことであった。こうして緩徐にかつ確実に成長をしていった。私たちは技術を学ぶ必要があるが、事業全体（ビジネスモデル）を理解できることは大きな強みであり、柔軟な考え方を学ぶためや必要な情報を得るためには広いコミュニティがある事が求められている。</p> <p>質問)よく聞かれることかと思いますが、技術は必要であるが、事業全体を理解する必要があるとおっしゃいましたが、技術を突き詰めるほど全体とは遠くなりがちになるのかなと思います。専門性とはどの程度まで必要で、事業全体を理解するために普段から意識していることはありますか。よろしくごお願い申し上げます。</p>	<p>専門性は高い方が競争力があります。どの程度という基準には意味がないと思います。研究を突き詰めると全体とは遠くなることも理解できます。ただ、同じ専門分野の人とのみ情報交換、交流をするようになってしまうことに問題があると思います。開かれた気持ちで異分野から刺激を受けること、仕事上のパートナーを探索し、アンテナを張り大切にすることが意識していることです。</p>