

7月24日

株式会社 MAKERS 創業者 代表取締役社長 林 慧亮氏

株式会社 PetVoice 創業者 代表取締役 CEO 深田 篤氏

unitense 合同会社 代表社 山田 大生氏

学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ

MAKERS の林さんの話のなかで、人事面のお話が特に興味深かったです。「人は変わることはできるが、人を変えることはできない」という考え方のもと、自立できている人をペルソナに設定し、その上で入社 2 年からプロジェクトを主導させる環境で力を発揮させる、という体制は魅力的に感じました。また、人脈を作る上で、利害関係でない繋がりの重要性を再認識しました。以前この授業の枠で、組織運営で立ち行かなくなってしまった松村さんの話を聞いて以来、「どんな人をどうやって引き込むか」という点を考えていたので、「副社長と人事が大学関連の繋がり」というのは参考になりました。

そのことに関連して、Pet Voice の深田さんも人事面でタメになるお話をしてくださいありがとうございました。優秀な CTO を獲得する際の話で、クラウドワークスの存在は初耳でしたし、リンクトインの有用性を改めて認識しました。またその他にも、留学生の友達と交流していたことは視野の拡大やエゴンセンターの就職、台湾進出に活きているのだと思いますし、四つのレイヤーの話も自己分析・自己アピールの際に役立てようと思いました。

深田さんの話でもう一つ興味深かったのは学会への参与です。今までの登壇者の方に医療業界に関連する経営者があまりいなかったこともあります、医療業界と信頼関係を築くことで差別化・宣伝・社会貢献を同時に達成するというのは革新的でした。将来、自分は省エネ・新エネ関連にアプローチをかけようと思っているので、その際に学術的な基盤をしっかりと固めようと思いました。

unitense の山田さんは、お話を聞いていて芸術家的経営者の方だな、という印象を受けました。実際に Web デザイナーという芸術家である、ということ以上に、自分の感性を行動の基準に据えている点で、そのように思いました。「時間巻きで！」と林さんが促した時も「いやどうしても飛ばしたくない！」と強行した際に、「自分のこだわりを曲げたくない」という姿勢が見られ、強くそう思いました。今までの登壇者の方々とはまた異なった観点からの話が聞けて面白かったです。(経営学部 1 年)

今回の講義では、林慧亮さん、深田篤さん、山田大生さんの 3 名から、それぞれ異なる角度で「起業」や「働き方」について学ぶことができた。講義全体を通じて私が強く感じたのは、自己分析の重要性とつながりを作ることの大切さ、そして何より皆さんととてもタフであるということだった。

林さんの講義では、「今が一番楽しい」「楽しいを更新している」という言葉が特に印象に残った。ただビジネスを回すというだけでなく、自社で商品開発から販売までを一貫して行い、ブランドとしての世界観を作り上げようとする姿勢には、強いこだわりと熱量を感じた。また、「お金が関わる前のつながりが大切」という話からは、損得でなく信頼でつながれる人間関係が、後々どれほど力になるかを実感した。副社長と出会ったのも学生時代とのことで、今のうちからの人との関係の築き方を考えさせられた。

深田さんの講義では、テクノロジーとペットヘルスケアを組み合わせた先進的な事業の裏に、さまざまな苦労や工夫があったことを知った。技術力のある仲間との起業や、海外展開に向けた連携、そしてAIや特許の活用といった取り組みからは、理想を現実に変えるために必要な準備と行動力を学んだ。特に、クラウドファンディングの経験談から、資金調達の難しさや納期のプレッシャーなど、リアルなスタートアップ的一面を知ることができた。

山田さんの話は、これまでの講義の中でも特に「自分と向き合うこと」への重要性を感じさせられた講義だった。「怠惰だが、好きなことには努力できる」という言葉にはとても共感したし、自分の特性を冷静に受け入れた上で、どう行動していくかを考えている姿に刺激を受けた。Unitenseという会社の設立は、自由な働き方を実現するための土台であり、その先にある自己実現のためのチャレンジとして新たな事業にも取り組んでいる姿勢が印象に残った。「経験しないと自己理解は進まない」という言葉も、最近の講義全体の流れとつながっていて腑に落ちた。(経営学部2年)

本日の講演では、三人の登壇者の方の共通点と相違点が一度に見えて非常に興味深かった。林社長と深田社長の共通点として、起業家として創業初期の段階で事業を継続させるための資金源をお持ちであるという点がありました。起業家とは、リスクを恐れず果敢に挑戦するものであるというのが一般的なイメージであるが、その一方で、一人間として生きるために大胆な挑戦だけでなく冷静な判断や緻密な計画が必要であることに気が付いた。社会人になれば家族のためにも生計を立てる必要があるため、その意味では、学生起業というものは借金を負わない範囲であれば、まだ親の仕送りで生活できるため、失敗はないという考えが理にかなっていると感じた。

また、三名とも社会人経験を積むという経験をされており、起業家としての志を持ちながらも、それへ向けた準備をすることや、最適なタイミングを探ることを重視されていると知り、プロダクトは競争させても、アントレプレナーとしては無理に競争はせず、焦らないという姿勢が感じられた。

個別のお話では、林社長の事業拡大の仕方が大変参考になるものであったと感じている。大企業に対して、ビジネスにおける資産を持たない中で、最初はニッチから攻めるという定石をまさに体現されていた。もちろん、ニッチだから簡単であるというわけではな

いと思うが、スタートアップの戦略としてはやはりこのような定石を学ぶことに一定の効果があるのではないかと感じた。その意味で、この C&E の授業では、起業家を中心に様々なキャリアをお持ちの方々のお話を聞くことができて大変有意義であったと感じている。（経営学部 1 年）