

2021年度特別講義

「デジタル社会に求められる人材」



主催：情報工学部 知能情報工学科

後援：校友会、経友会、知湊会(旧経工会)

目次

1. こんな時だからこそ3
2. 本講座の目的について4
3. 講演実施スケジュール5
4. 第1回 「成功＝ヒト×DX」 鈴木康弘氏6
5. 第2回 「連続起業家(シリアルアントレプレナー)という生き方」 川邊雄司氏11
6. 第3回 「組織を超えた“共同体”的働き方のデザイン」 津田賀央氏17
7. 第4回 「起業する都市大生の強みと就職以外の選択肢について」 木部泰明氏22
8. 第5回 「米国トップ企業(GAFA等)の特許/知財戦略について」 服部健一氏、本橋美紀氏26
9. 第6回 「『ゼロイチ』目覚めた日本！ 新しいこと始めるよ！」 東和信氏32
10. 全体を通しての感想35
11. 講演者の詳細プロフィール40
12. 講演者の方々を囲んで48
13. 過去の特別講義(アーカイブ)52

1. こんな時だからこそ



森 博彦
情報工学部
知能情報工学科
主任教授

COVID-19感染拡大からすでに2年が経ちました。職種によっては在宅勤務となり、それなら首都圏に住んでいる必要はないと郊外へ移住する人も多くなり、ライフスタイルも変化しました。この間、私達は何がオンラインででき、何ができないかを知りました。これからはこのできないことを克服する方法が新しい価値となる、まさに時代の変わり目に我々は直面しています。

歴史を見てわかるように、価値を生み出さない者が栄華を極める時代は必ず矛盾が起きて、社会は崩壊してきました。戦いがなくなった時代に戦場が仕事の武士が頂点に居続けると社会は困窮し、江戸時代は終わりました。価値の変化しない土地を動かす人が最も稼げるバブルはあっけなく崩壊しました。

今我々に求められているのは有形無形を問わず新しい時代に合った新しい価値を生み出すことです。この講義はこれまでに時代の変わり目に新しい価値を創造してきた先輩からのメッセージです。先輩方の話をヒントにみなさんも新しい価値を創造するエンジニアになることを期待しています。

2. 本講座の目的について

「人生100年時代」が叫ばれています。また、AIなどの発展・普及により「2045年にはシンギュラリティ(技術的特異点)が到来する」とも言われています。

この過去に誰も経験したことのない時代の真っ只中で学んでいる皆さんにとって、「これからの未来」をしっかりとイメージし、「そのために何をしていくか？」を考えることが非常に大切です。

本特別講義では、今、各界で活躍していらっしゃる東京都市大学出身の方々から直接お話を伺うことにより、皆さんにとって「これから活躍していくための貴重な気づき」が得られるものと期待しています。

この2021年度では、若くして起業し、現在ご活躍中の方々にも講演していただきました。

なお、本特別講義は2011年に鈴木威一先生が始められ、その後、松崎吉衛先生が引き継いでこられた特別講義「グローバル社会における経営」の流れを引き継ぐものです。参考のため末尾にアーカイブを添付しました。



芝 正孝

情報工学部

知能情報工学科

特任教授 博士(工学)

mshiba@tcu.ac.jp

3. 講演実施スケジュール

日程		内容	講演者(敬称略)	所属
☆	9/28	ガイダンス	芝 正孝	東京都市大学 知能情報工学科 教授
1回	10/12	成功=ヒト×DX	鈴木 康弘 (1987電気)	(株) デジタルソフトウェア 代表取締役社長、 (株) SBIホールディングス 社外取締役、 (一社) 日本オムニチャンネル協会会長
2回	10/26	連続起業家(シリアルアントレプレナー)という生き方	川邊 雄司 (2001環境情報)	(株) YKB 代表取締役 (一社) アライナー矯正歯科衛生士協会 会長
3回	11/9	組織を越えた“共同体”的働き方のデザイン	津田 賀央 (2001環境情報)	Route Design (同) 代表 /プロジェクトデザイナー/サービスデザイナー
4回	11/23	起業する都市大生の強みと就職以外の選択肢について	木部 泰明 (2006機シス)	(株) トレンドアクア 代表取締役社長
5回	12/7	米国トップ企業(GAFA等)の特許/知財戦略について	服部 健一 (1966機械)	WHDA LLP, Partner、 米国弁護士/弁理士、Juris Doctor
6回	12/21	「ゼロイチ」目覚めた日本！新しいこと始めるよ！	東 和信 (1999経営工学)	アズラボ(株) 代表取締役
☆	1/11	まとめ	芝 正孝	東京都市大学 知能情報工学科 教授

4. 第1回 (10/12)

成功 = ヒト × DX

DX: Digital Transformation

【講演者】
鈴木康弘氏
(1987電気)
(株)デジタルシフトウェーブ
代表取締役社長



4-1 鈴木康弘氏の講演要旨



【講演者】

鈴木康弘氏

(1987電気)

(株)デジタルシフトウェーブ

代表取締役社長

1. 「デジタル化」とは、既存のアナログ業務のデジタル化であるのに対して、「DX (Digital Transformation)」とはデジタル化に留まらず、既存ビジネスを変革させることであり、成長業界は全産業にわたる。
2. 日本のDXを迷走しており、9割が失敗している。①経営者は掛け声ばかり、②専門部門を設置してもノウハウ不足、③マーケティング部門のみの盛り上がり、④システム部門任せ、⑤外部委託で全社定着に至らず自然消滅、の5つのケースがある。
3. DXの成功に近道は無い。一段一段ステップを踏み全社改革を実行する。
 - ① 経営者の意識を変え決意を促す。(変革をあきらめない覚悟)
 - ② デジタル推進体制を構築する。(リーダー、メンバの選定は重要)
 - ③ 未来を想像し業務を改革する。
 - ④ 自社でITをコントロールする。(システム開発⇒システムプロデュース)
 - ⑤ 変革を定着させ加速する。
4. これからは、デジタルスキル(ITスキル=STEM+AIスキル+データ分析スキル)だけでなく、ビジネスをデザインできるスキル(人間力)も持つ人材が求められる。
5. そのためには、以下が大切である。
 - ① 多くのことに興味を持つ。
 - ② 自ら悩み、考える。(成長のためには、これが特に大切)
 - ③ すぐに行動する。
 - ④ 周り(仲間)を巻き込む。

4-2 学生からの質問に対する回答

Q1: 変革抵抗者への対処法は？

1. 教育とコミュニケーション(正確な情報伝達)
2. 参加促進と手助け(決定プロセスへの参画)
3. 交渉と懐柔(戦略的交渉や金銭的懐柔)
4. 組織的強制(ポジションパワーの直接行使)

Q2: 学生のうちにやっておいた方がよいことは？

1. 無駄なこと。(裏方や接客など将来やらないアルバイトがいいでしょう)
2. 海外(交渉できる語学力)
3. 普段会わない人に会う(様々なタイプ、年代)

Q3: どうすれば英語ができるようになりますか？

1. 英語は伝える手段。(きれいな英語である必要はありません)
2. 自分の考えを持つことが大切。
3. しゃべらなければいけない環境に身を置くこと。

Q4: ゴールが見えなくて、苦しんでいます

ゴールは自分になりたい自分であり、他者に求められる自分の重なった部分です。そして、それは大学時代に友と語り合い、先生と対話し、自ら悩み考えていくことで生まれます。大学時代で役に立ったのは知識の習得以上に、悩み、考え、語り合ったことです。

Q5: 明るく積極的に行動するには？

積極性だけで行動することは、勇気があることではなく無謀ともいえます。「人間だから失敗しても当たり前、命を取られることはありません。失敗したら、成功するまでやり続ければ良い」と考えていくと良いのです。

4-3 鈴木氏の講演を聞いての意見・感想（1）

行動力や考える能力は様々なことを行う過程で非常に大切な能力であり、それを求められる場面は多い。その中で自分が成長していくのに必要な能力はDXの本質そのものだと感じる部分があった。DXを学ぶことで、私自身の意識そのものが大きく変わり、視点がガラッと変わった。

私自身は新しいテクノロジーや概念といった理解しがたいものを受け入れにくいと知りました。新しいものを受け入れることが全て正しいというわけではなく、しっかり吟味していくことに意義があると感じました。

自分は周りの意識を変化させるほどの行動力は現状持っていないので、学生のうちに周りに興味を持ち、色々なことを実践していきたい。

「局所的ではなく、全体的に」という考え方が、今回の授業の中で、自分にとって1番の学びだ。

40代の中間層を中心に DX に対して否定的な意見を持つ人が多いという説明を受け、最初は驚きましたが、逆にチャンスでもあるという考えを持つようになりました。DX に深く関わり、デジタル社会で活躍するために、今勉強しているプログラミングや AI に関する知識を習得するだけでなく、それを私生活やビジネスにどう応用できそうかについて考えながら人間力を養っていきます。

「すべてのシステムをガラス張りして見てみることで何を行えば良いのかが分かる」とおっしゃっていた。これは、DX 化だけでなく現在行っている就職活動にも当てはまる。自分のこれまでの経験や今後経験したいことなどを表示し、客観的にみてることで、就職活動の軸や就職したい業種を見つけることができるのではないか。

英語を完璧にするのではなく、相手にわかりやすいように伝えることが大切だと感じた。このような経験を活かし、話の中身を大切にしたい。

4-4 鈴木氏の講演を聞いての意見・感想（2）

卒業生の方の実際のDXの声と、鈴木さんのやり方の違いがとても興味深かった。特に、鈴木さんが「実際に変革する企業の業務を経験した上で言い合いをする」とおっしゃっていたことが面白かった。外部依存のDXは、自主的に変化をもたらせない日本企業にマッチした方式だと感じた。

時事ニュースを見ることにより、雑学や世の中の流れを知ることができます。また、自分とは違った視点で物事を考えている人を見つける等、多くの新しい発見をすることができます。さらに、「幅広い知識が得られる」、「視野が広がる」、「考える力が身に付く」等、様々な力が向上するでしょう。就職活動と並行して、プログラミングを行い、WBS等テレビのニュースを見て、スキルを向上させていきたいと考えています。

デジタル化とDXの違いを聞かれても、明確に回答ができるようになった。

この講義の翌日のグループワークで、授業で理解したことを活かすことができた。分からないことは相談し、メンバーの進捗状況なども確認するなど、周りを巻き込み率先して行うことができた。今後の目標は、ビジネスデザインスキルを習得することである。これは一朝一夕で身につくものではないので、意識し反復することが課題である。

「他人のためにでないモチベーションは続かない」という言葉は、今の私によく刺さった。私は現在自分のプライドのためだけに資格勉強をしているが、これに対しモチベーションが最近落ちてきてしまっていた。だが大学に入った元々の目標を思い出し、家族のためにまた頑張ろうと思うことができた。

もしものことを考えることは大切であるが実行しないと何も変わらない。まずはやってみて、ダメだったら考え直し、やり直してみようという考え方が非常に大切だと学ぶことができました。

5. 第2回（10/26）

連続起業家(シリアルアントレプレナー)という生き方

【講演者】

川邊 雄司氏

(2001環境情報)

(株)YKB 代表取締役



5-1 川邊雄司氏の講演要旨



【講演者】

川邊 雄司氏

(2001環境情報)

(株)YKB 代表取締役

1. 大企業⇒お笑い芸人⇒フリーター⇒社長と、様々な経験するとともに、多くの失敗もしてきた。
2. お笑いを志していた時、他人を笑わせたいが何をすればよいかわからなかった。
3. 島田紳助・松本竜介の「紳竜の研究」に「XとYの法則」というのがある。
 - ・ Xは自分の戦力(自分は何ができるかであり、本人しかわからない)
 - ・ Yは世の中の流れ(これにXを合わせる事が大切)XもYも分析しないまま、ただ漫然とやっても何も変わらない。
4. 会社の経営者としては、事業の選択と集中を行い黒字化した。
 - ・ 分かりやすくセールスサイクルの短いサービスを開発し、だれでも売れるようにしたり、管理体制の整備や権限移譲を行った。
5. コロナ禍で、大企業も安定ではない。⇒これからは、個人が大切になる。
6. 死ぬ前に「挑戦しなかったこと」を後悔しないよう今日も一日頑張りたい。
7. まとめ
 - ・ 「やりたいこと、楽しいこと、求めること」に対して内なる感情を大事にしよう。
 - ・ 世の中の流れ、求められることやできそうなことを冷静に分析しよう。
 - ・ 色々あっても何とかあります！

5-2 グループワーク成果物 「自己実現のために今やっておいた方がよいこと」

課題3-1	チーム#	チームメンバ名(リーダは赤字、オブザーバは青字)
		5

課題: 自己実現のために今(学生の内に)やっておいた方がよいこと

STEP1

- ・自分のことについて考える。
- ・人脈を広げる。(良好な人間関係)→文系科目(一般教養)などを身につける
- ・いろんなことに挑戦する(ジャンル問わず)

↓

STEP2

- ・自分が将来やりたいものの知識を身につける。(調べる)
- ・資格・・・時間があるときに勉強できるもの 社会に出た時に役立つもの

GOAL

人脈が広い人間→仕事につながる→収入が増える
 専門知識の有る人間→希少性が高まる

課題3-1	チーム#	チームメンバ名(リーダは赤字、オブザーバは青字)
		1

課題: 自己実現のために今(学生の内に)やっておいた方がよいこと

- ・自己分析
 - yに対応するためにxを知る必要がある(島田紳助)
 - もしくは、xがあるからyでどう活かすかを考える
- ・遊ぶ
 - 学生の間のできる「友人」という交友関係を築いておく
- ・接客のバイト
 - 人と話すことが苦手
 - 自分が社会人になってから必要となるスキルをアルバイトを通じて身につける
 - お金を稼ぐことだけを目的とせず、プレ社会人の場としてバイトを活用
- ・資格の取得
 - (絶対的に勉強時間が必要な)資格のための勉強
 - できることの可視化 - 社会的に共通認識とされるスキル
- ・いろいろな人の話を聞く(知る)
 - "学生"だから聞ける、許される質問
(社会人になってからだとなかなか聞けないこともある)
 - 機会が豊富

1

5-3 学生からの質問に対する回答

Q1: 大失敗した時の対処法は？

法に触れる犯罪でない限り、大失敗というのはありません。

Q2: 営業する上で留意することは？

大事なことは伝えつつも、しゃべりすぎないこと。

Q3: 経営と営業、マーケティングでの共通点は？

相手にどのような価値を提供して喜んでもらうかを考えること。目の前のお金をくれる人が本当のお客様ではなく、その先の相手のことを考えること。

Q4: 一人で起業するときのメリット・デメリットは？

メリットは、「何でも自分一人で決められる」「人間関係が無い」「得られた利益も独り占めできる」です。デメリットは、「無い」です。

Q5: 独立して仕事を得るときに大切なことは？

「xxさんに聞けば何とかなる」と相手に想起してもらえるようになること。

Q6: 落ち込んだ時にどう立ち直っていますか？

今、経営者の間では、「悩むことや落ち込むことがあったら、とりあえず筋トレとサウナ」がキーワードになっています。体を動かして刺激を与えると心もリフレッシュしますよ。

Q7: 将来の夢がありません。

将来の夢がないのは普通です。私もそうだった。ありきたりですが、勉強すれば将来の可能性が増します。

5-4 川邊氏の講義を聞いての意見・感想（1）

やらずに後悔ではなく、やって後悔という言葉が非常に印象に残った。長い人生の中でおそらく今現在が最も時間があるだろう。だからこそ何をせずに日々を過ごすのではなく、自分のやりたいこと、学びたいこと、今しかできないことに時間をしっかり使うことが大切だ。

自分の内なる感情を大切にし、変化するニーズに応えられるような人間になりたいと感じました。

今までは、私自身が何をやりたいか、Xの部分は大切にしていたが、世の中の流れ、いわゆるYの部分を把握しようという努力はあまりしていなかった。常日頃からYについての情報収集のアンテナを立て、大企業に行けば何とかなるだろうというような考え方よりも、少しくらい後悔してもいいから得意な事を仕事にしてみたい。

自分の性格上、挑戦はしたいけれども失敗が怖くてなかなか挑戦する一歩が踏み出せなかった。しかし、歳をとってどうせ後悔をしてしまうなら、その時の自分の気持ちを信じて突き進んでいきたい。

川邊様が会社の創業に誘われたのは、会社員時代の人脈を失わずにいたからであると考えられる。人脈は自分の人生を左右するほど重要なものであり、私も強い人脈の形成や、それを失わない努力をし、かつ自分と人脈を持ちたいと思われるような魅力のある人間になりたい。

講義の日の夜に、ノートに自分の好きなもの、足りていないもの、興味があるものなど、様々なものを書き出した。これが正しい自己分析の方法なのか分からなかったが、自分を客観的に見つめ直すことができた。XとYは時間経過につれて変化するものである。そのため、今後の目標として、継続して自己と世の中の分析を行っていきたい。

5-5 川邊氏の講義を聞いての意見・感想（2）

これまで、自分で勝手に定めた能力の限界を軸に、狭い視野で将来を考えていた。しかし、今回の講演のまとめで川邊さんが仰っていた考え方が、自分の不安を取り除く助けになった。軸を作るにあたって、自己実現等を通して自分の望みを明確にする。また、手を出すのが遅かったという理由で後悔しないよう、作った軸に沿って今取り組めることに全力を尽くすことで、将来に対する不安を払拭したい。

自分よりも上手にできる人を認め、その人を超えて成績を上げるために参考にするという姿勢が大切であると学ぶことができた。

川邊さんの半生を紹介するスライドを見た時、その幅の広い職歴に驚いた。大企業勤めからお笑い芸人、フリーターから社長まで、今まで見たことのないキャリアだった。そして、それが何度も失敗し、それでも挑戦し続けた結果であることを聞いた時、失敗を恐れないことの重要性を理解した。

講義をしてくださる講師は皆成功していて、学生時代なども成績優秀で抜け目のない人が多いと思っていたため、何もかも包み隠さずに話していただけたことで、発言に嘘がない方だと感じた。

成功する人間は器も大きいのだと思った。私も川邊さんのような器の大きい人間になりたい。

講演の終了後、Facebookにて川邊さんと連絡を取り、講演中には聞けなかったことを質問した。以前の私なら迷惑になるかもしれないと考えたが、実際に連絡を取ると快く回答を頂けた。これを機に、気になったことがあればまずは行動に移そうと思う。

個人の価値が高くなっているデジタル時代では、起業することのリスクが減っているので、今の時代、自分の考えを積極的に試すことが自己実現のためのキーかもしれない。

6. 第3回（11/9）

組織を越えた“共同体”的働き方のデザイン

【講演者】

津田 賀央氏

（2001環境情報）

Route Design（同）代表

/プロジェクトデザイナー

/サービスデザイナー



6-1 津田賀央(よしお)氏の講演要旨



【講演者】

津田 賀央氏

(2001環境情報)

Route Design(同) 代表

/プロジェクトデザイナー

/サービスデザイナー

1. 業種を変える実験(広告業界⇒メーカ業界へ)を経て、働き方を変える実験(大組織内での働き方⇒フリーランスとリモートワークによるプロジェクト型の働き方)に取り組んでいる。
2. 運営中の「森のオフィス」ではプロジェクトが生まれやすい。
 - ・ 移住者中心のため、自分の人生や仕事に対して明確な意思を持った人が集まりやすい。
 - ・ 様々な背景の人が、生活と仕事が地続きで、お互いに緩やかな繋がりを形成している。
3. 異なるスキルやバックグラウンドを持つ者同士が、つながりとコミュニケーションを通してプロジェクトを発生させ、それが仕事を生み出す。(共同体的働き方)
4. 学生のキャリア形成の重要項目
 - ・ 複数のコミュニティをまたいだ人的ネットワークの形成
 - ・ 非連続的な経験の蓄積によるスキルセットの獲得
 - ・ 信頼をベースとした資本の形成
5. そのためのキーワード
 - ・ 興味関心と社会的視点
 - ・ 行動と身体的経験(軽快な行動力)
 - ・ 移動と居住
 - ・ 利己的&利他的な行い(誰かのために動くことが関係者の利益につながる)

6-2 学生からの質問に対する回答

Q1: 信頼を育むために必要なことは？

信頼を短期間で獲得することは難しいです。時間軸で見ると、自分の行いに対して等倍かかると見ておいた方がいいでしょう。一方で信頼というものは簡単に崩れてしまうものでもあります。

短期間で獲得するよりも、獲得したものを大事にしながら長期投資をするほうが、はるかに大きくしやすいのではないのでしょうか。

利他的に行動することも大切です。

利他的な行いは、ざっくり言うと「おせっかい」「世話焼き」です。相手のことを考え、「あなたに良いと思って」となにかをしてみましよう。半分くらいは相手にとって決して望まれることではないかもしれませんが。それでも「この人は自分の側についてくれる人だ」という認識は持たれるはずです。

相手に興味を持たないと、相手のことは考えられません。他人に興味を持つことが、最初の一步です。その際、「これをやったら迷惑かな？嫌われるかな？」という考えは、なるべく隅に置いておきましょう。

Q2: 複数のコミュニティに属する際の注意点は？

「自分が、自分が」を出さないことと、相手の話をよく聞くことが大切です。

Q3: 相手を信頼するかどうか決めるポイントは？

出会う人が信頼できる人かどうか。これを判断するにはある程度経験が必要です。

相手が騙すつもりがあるかはともかく、「騙された」と感じることもあるでしょう。

誰かから相談を受ける時、「この人が望んでいることが達成されることで、(自分以外の)誰が幸せになるだろうか？」を想像してみるのはいいと思います。

少なくとも誰かが幸せになるのであれば、相談者以外にも喜ぶ人がいることなので、自分が助けることで喜ばせられる人が2人以上いるわけですね？

もう一つは、「なぜやりたいのか？」という問いに相手が答えられるかどうか？そしてその答えにあなたが共感できるか？という点も、ポイントになると思います。

6-3 津田氏の講義を聞いての意見・感想（1）

津田さんは「挑戦」のことを「実験」という言葉に言い換えてお話されていました。この表現の仕方が失敗に対しての恐怖感を和らげ、挑戦の一步目を踏み出しやすくしていると感じました。私は勇気を出して一步踏み出すことが苦手なので津田さんみたいに表現の仕方を変えて頑張っていこうと思います。

業務以外での時間での人との関わりによって生まれるアイデアや視点の違いに気づくというものには驚かされた。業務時間外でも仕事について考えるということの意義を知った。

森のオフィスから生まれた様々なプロジェクトの多さと深みに驚いた。そして、共同体的な働き方という自分が考えたこともなかった発想に感心した。また、資本といえば金銭といったイメージが強かったため、信頼を資本とする考えは新鮮だった。今後は自分から信頼を勝ち取るようにふるまっていきたい。

講演内容とは関係ないがスライドの作り方やまとめ方が上手くデザインを学ぶこともできた。

女性は、結婚したら出産・育児という壁に直面する。私は、何歳になっても仕事は続けたいが、小さい子どもがいる中で毎日出社するのは困難であり、また、東京などの都会ではなく自然豊かな場所で子育てをしたい。そこで、森のオフィスのようなコワーキングスペースを利用すれば、都内に出社せずに集中して働くことができ、かつ緑がたくさんある場所で子供を育てることができる。

「働き方と生き方を考える」という言葉がとても心に響いた。就活は、そこに就職してからの働き方だけに焦点を置いているため、就職後に生き方に問題が生じ、結果的に仕事に影響が出てしまうのではないか。働き方と生き方の2つの大きな軸を明確にしておく必要がある。

6-4 津田氏の講義を聞いての意見・感想（2）

「山に移住した」という話があった。今聞けば、その後うまくいったことを知っているため、「行動力のある人だな」で終わってしまうが、当時聞いたら、「もったいない。馬鹿な人だ」と思ったかもしれない。私自身、将来について様々な行動を想像することがあるが、「そんな事したって」と行動する前に、やめてしまうことが多い。しかし、今回の講義で、行動することで未来を変えられること、そして、変化を恐れないことで本当の自分らしさを手に入れることができるのではないかと感じた。

これからの時代は信用社会になると多くの人が言っている。例えば中国では、各人の支出履歴をスコアリングして信用力があるかどうかを判断することを導入している企業もあり、公共料金を滞りなく支払っているかどうかまでが評価の基準になる。しかし、このような「信用」は、実は津田さんの言う「信頼」とは正反対のもので、周囲の人がその人を観察することを通して共同体の上に築かれるものである。

講義の日の夜に、ノートに一週間のうちに行った利己的な行動、利他的な行動を書き出した。結果として、利他的な行動がやや少ないことが判明した。そのため、身近である家族のための行動を心がけることにした。

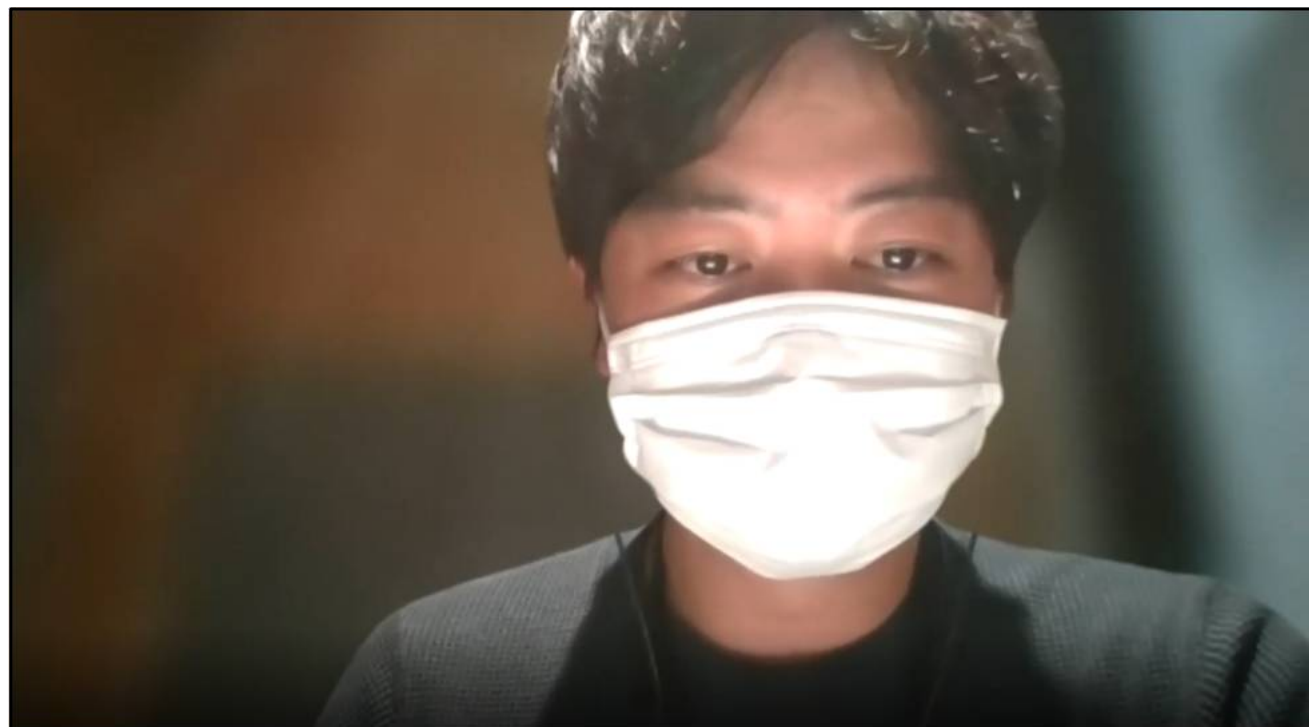
広告業界にいた時の津田さんは「大量消費を促進していて良いのだろうか」と考えたと言っていた。今でこそSDGsなどでも「つくる責任、つかう責任」などと言われているが、当時からそのような考え方ができている人は多くなかったと思う。これからの時代、このような考え方ができなくてはいけないと感じた。

「大学で学んだことは生かされた部分はあるがそんなに役立っていない」とおっしゃっていた。これは、「ただ通っているだけではだめだぞ」と言われている気がした。結局自分自身が考えて行動をしなくてはならない。

7. 第4回 (11/23)

起業する都市大生の強みと就職以外の選択肢について

【講演者】
木部泰明氏
(2006機シス)
(株)トレンドアクア
代表取締役社長



7-1 木部泰明氏の講演要旨



【講演者】
木部泰明氏
(2006機シス)
(株)トレンドアクア
代表取締役社長

1. 学生時代の振り返り
 - ・なんとなく大学に進学した。
 - ・エンジニアにはなりたくなかった。
 - ・授業は楽なものを選択した。
2. 起業がうまくいったのは運が良かったから。
 - ・最初のビジネスが当たった。
 - ・良いパートナーと出会えた。
 - ・大きな失敗や騙されることがなかった。
 - ・起業前の職場で身についた高いコスト意識が役立った。
 - ・周りが期待していなかったのでプレッシャーがなかった。
3. 起業を成功に導くコツ
 - ・まずは小さく始めて、適性をチェックする。
 - ・大きな借入れをせず、ダメ元でできる状況を作る。
 - ・他大学のサークルに入るなど、新しいことをするのが当たり前場所に身を置く。
4. 在学中にやっておいた方がよいこと
 - ①専門知識の強化、②色々な人に出て視野を広げる、③英語力。
5. やる気がない人へのアドバイス
 - 危機感を持ち、4年後をイメージする。覚悟も必要。これらがないと、そのうち、周りが何も言ってくれなくなる。

7-2 学生からの質問に対する回答

Q1: 学生時代に経営知識は勉強しましたか？

経営知識は、本を読めば得られます。

Q2: 睡眠時間はどれくらいでしたか？

平均7時間。掃除、自炊、洗濯もお金を出して、時間を買っていました。

Q3: 色々な社長と会って何を聞いたのですか？

- 起業の動機、起業のきっかけ、今何をすべきか。
- 回答は人それぞれでしたが、当時の自分とあまり変わらないという事実を知りました。
- 書籍を書いている人もいましたが、書籍はポジショントークや、格好をつけている部分もあります。実際に会うと現実感が増します。
- 自分の目指す姿に現実感を持たせるためにも是非、直接話を聞くことはオススメです。

Q4: 起業時に不安要素はありましたか？

とてもありました。私は現状分析と自己暗示をしました。現状分析は、「仮に成功したらどうなるか？失敗したらどうなるか？」を調べました。自己暗示は、「自分是可以する！ できる！ できる！」と呪文したり、部屋に目標となりたい姿を書いた紙を貼ったり、プラスのイメージが湧く講演音声などを聞いていました。自己暗示については、マクドナルド創業者の創業ストーリーの映画が面白いです。

Q5: 運を良くするために意識していることは？

運の良い場所に行くことです。たとえば、ZOOMも良いのですが、キャンパスに足を運んで専攻学科とは違う授業や他大学の講義を受ければ、新しい出会いや価値観を得られるかもしれません。誘われたり、興味をもったら一度は足を運んでみる癖をつけると良いと思います。

7-3 木部氏の講義を聞いての意見・感想

今までは、特別何かやりたいことがあるわけではなく、なんとなく安定しているからといった理由で大きな企業に入りたいと考えていましたが、将来の目的が曖昧な人こそ自分にはどんな能力があり、どんな選択肢があるのか考える必要があると分かりました。

「運は足を動かして掴む」ということを学んだ。木部さんはたくさんの経営者のお話を聞いて今のビジネスを教えてもらい、マッチングラウンジに足を運ぶことでビジネスパートナーと出会うことができた。これらの出来事に対して、「運が良かったからできた」と説明していたが、その“運”は偶然できたものではなく、機会がある場所に足を運んだ結果、作り出したものだ。

学生の目線に立っていてくれて、理解しやすく、納得できる話や共感する所もあり、説得力のある講演だった。

都市大といえばエンジニアという風潮に不安を感じている身だが、木部さんも学生時代に同じことを感じていたようでとても自分に響く講演だった。

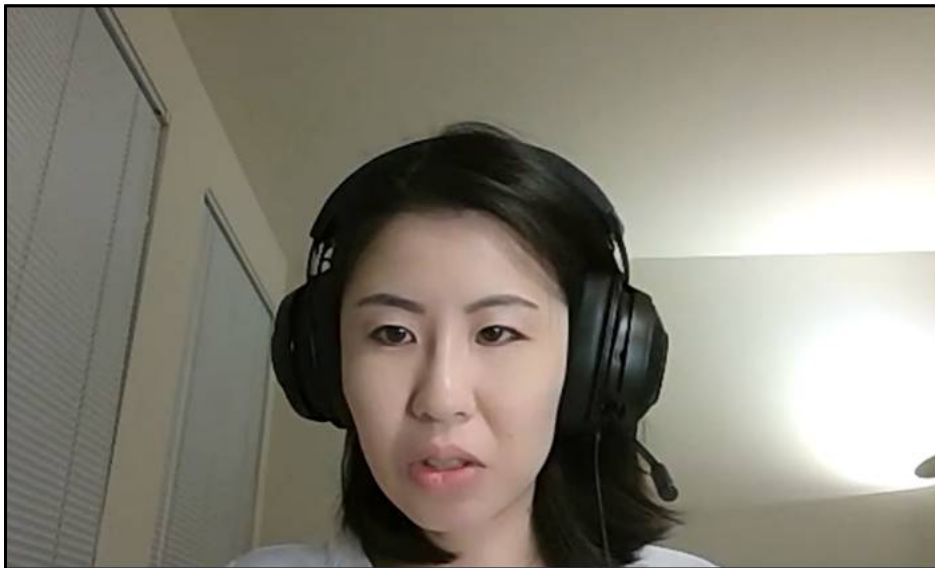
木部さんがイーアクセスにいた際に学んだコスト意識が後々役に立ったように、いま経験していることがどこでどのように役に立つかは分からない。「これは無駄だ」と初めから切り捨てることなく、様々な経験を大切にしていきたい。

自分を見つめ直してみたところ、目標を達成するにはあまり時間がないことがわかった。もし目標が自分に合わなかったら、再度目標を設定すればよいので、悩みながらも目標に向かい努力したい。

多くの先生が「これからは個人の価値が高まり、個人が自分で多くの価値を生み出せるようになっていく」と話した。実際、あらゆる規模の企業が、「戦場の霧」に直面している。小さな領域で柔軟に実験を行えば、大きなチャンスを生むことができるだろう。

8. 第5回（12/7）

- ・ デジタル社会で明確になった必要なもの・不要なもの、デジタル社会でのネットワーク(本橋美紀氏)
- ・ 米国トップ企業(GAFA等)の特許/知財戦略について(服部健一氏)



【講演者】
本橋美紀氏

WHDA LLP
Associate, ニューヨーク州弁護士



【講演者】
服部 健一氏
(1966機械)

WHDA LLP
Partner、米国弁護士/弁理士、Juris Doctor

8-1 本橋美紀氏の講演概要



【講演者】
本橋美紀氏

WHDA LLP

Associate, ニューヨーク州弁護士

1. コロナ禍以前に戻ることはできない。本質か、それ以外で判断することになる。
 - ・ 不要: 通勤通学、オフィス、会議室、出張、教科書など。
 - ・ 必要: 常時インターネット接続、目に見える成果、コミュニケーション力、集中力、専門力など。
2. 現状に共感するだけでは時代に取り残される。
 - ・ 三流は現状を嘆き悲しみ、後退する。
 - ・ 二流は現状に何とか耐える。
 - ・ 一流は現状に必要なものを改善強化していく。
 - ・ 超一流は社会のニーズを見て生きていく。(例: パンデミック発生直後からのオンラインセミナーなど)
3. ネットワーキングとは、目的に向かうための情報収集である。
 - ・ 大学はネットワーキング(人脈づくり)に最高の場所。
 - ・ デジタル社会で不要になるもの: 名刺、スーツ、飲食など
 - ・ 必要になるもの: つながる理由、積極性、コミュニケーション力、LinkedIn (オンライン会議での名刺代わり) など。
 - ・ ネットワーキングの本質は、デジタル社会でも変わらない
 - ・ 人生を費やしたいと思えるやりたいことを明確にする。
 - ・ 目標がぶれなければ、計画は変わってもよい。
 - ・ 自分をDiversify(多様化)する。【世代、国、言語】

8-2 服部健一氏の講演概要



【講演者】
服部 健一氏
(1966機械)
WHDA LLP

Partner、米国弁護士/弁理士、Juris Doctor

1. 事前配布資料に対する学生からの質問を「特許に関するもの」と「人生に関するもの」の二つに分けた。仕事においては、このように情報を素早く体系化することが大切。
2. 特許は、他者を排除する独占権の役割のほか、デジタル社会では情報としての価値も持つ。
3. 特許における米国と日本の違い。
 - ・ アメリカの発明は根本的なものが多く、継続出願や分割出願も多い。一方、日本は現場の改良が多い。
 - ・ 日本では個人発明家に対する投資が少ない。特許の価値は日本に比べ米国はけた違いに大きい。
 - ・ GAFAも最近では、自社特許出願は頭打ちであるが、M&Aなどで戦略的な特許マネジメントをしている。
4. 小学校時代は成績も悪く発達障害と言われていたが、英語放送、テニスなどが役にたち、米国留学時にも多くの友人を作れた。
5. アメリカで特許弁護士になった時に、嫉妬による嫌がらせも受けた。相手にメリットになる情報を与え、互いにギブアンドテイクの関係にすることで対処した。
6. 人の意見を聞き、総合的に判断できる人が優秀な人である。

8-3 学生からの質問に対する回答

Q1: 活躍している人達の共通の特徴は何ですか？

興味、欲求、冒険心と健康(体力)が強靱と言う事でしょう。(服部)

Q2: パテントロール(NPE)から守るためにはどうしたら良いですか？

他人の特許を買収して訴訟する純粋なパテントロール(NPE)は米国では衰退しつつあります。これはパテントロール(NPE)は、発明を開発していないので最近の裁判所が特許侵害や高額の損害賠償を認めなくなりつつあるからです。但し、発明はしたが単に実施していないだけの正当の特許権者(準NPE)には認めています。(服部)

Q3: この人には敵わないと思われた方は？

全ての人は何らかの点で自分より優れている点が必ずあります。(服部)

Q4: 学生へのアドバイス

社会人にならないと

- ① 大学の教授とお話しする機会がどれほど貴重かに気づかない、
- ② 大学教授に選ばれている先生方がその道のプロフェッショナルで、しかも一握りの人しか教授になれない、

という二つの事実に気づかない人がほとんどのようです。

学生の時点でこの事実を知っていれば「あの時、先生方ともっとお話ししておけばよかった」と将来後悔しないと思いますので、もっと積極的に学生の皆さんが先生方と議論や、将来の相談などを行っていただきたいと思っております。発表内では伝えきれなかったかもしれませんが、この点が学生の皆さんに特に伝わっていれば幸いです。(本橋)

8-4 服部、本橋両氏の講義を聞いての意見・感想

大学で自分を多様化することをせず、ただ卒業証書をもらうだけというのがいかにもったいないことが本橋さんのお話でよくわかりました。

デジタル社会とは関係なく自分のやりたいことを見つけるというのは大切という事を改めて感じました。やりたいことを見つけるためには主体的に行動し、物事を多角的に見るということが大切だと思いました。

デジタル社会における特許の重要性や、米国での特許戦略の強力化・巨大化、日本企業の特許戦略への対策の必要性などを理解できた。陪審員裁判という日本と異なる制度による特許訴訟に恐ろしさも感じた

いつどの機会でも夢が叶うか分からないということを知った。将来夢が見つかり叶うように、服部さんが仰っていた「何事も努力」という姿勢で頑張っていきたい。

本橋さんは、大学に入学してから卒業するまでに、様々な場所に行き、様々な人と出会っていた。この2年間は新型コロナウイルスの影響により自粛生活が続いていたので仕方ないのだと言い訳していたが、振り返ってみると、私には積極的に行動力がないのだと感じた。

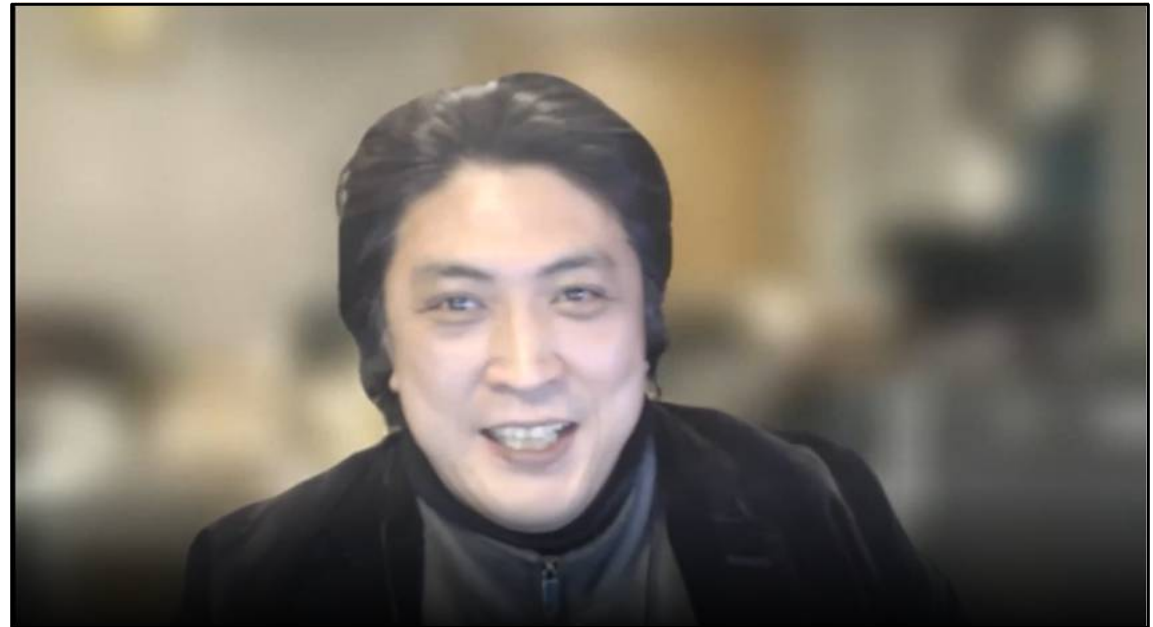
現在の日本では個人発明家に対する投資がなく、個人発明家が生きづらい現状があると分かった。また、特許訴訟や申請の例など初めて聞く話が多く、講義を聞く前の抽象的な「特許」をより明確にすることができた。

今の私にとっては、大学生活で良い成績をとることが一番重要ですが、成績をとることを目標として終わるのではなく、大学で学んだことの知識・発見、または、学ぶこと自体への理解力が自分の道を開くと信じ、いずれ自分や他者の役に立てるようなことを社会に出て実践できるよう、努力することが大切であると思いました。

9. 第6回（12/21）

「ゼロイチ」目覚めた日本！新しいこと始めるよ！

【講演者】
東和信氏
（1999経営工学）
アズラボ（株） 代表取締役



9-1 東和信氏の講演概要



【講演者】
東和信氏
(1999経営工学)
アズラボ(株) 代表取締役

1. 映像音楽演出プロデューサー・クリエイター兼ソフトウェアエンジニアとして、新しい未来事業の創出に注力している。超高速ソフトウェア・コアテクノロジーの開発メーカーとして、大手企業にも独自の技術・アイデアを提供している。
2. 趣味は、妄想・企み・発明・発見・ワクワクドキドキすること。
3. 森研究室では、ほとんど泊まり込んで、ユーザーインターフェースの研究に没頭していた。就職は一度も考えたことがない。
4. 森先生の「分析ばかりするな。批判するより批判される人間になれ！」が人生を変えた。
5. 目の前にあることを一生懸命やることを通して、誰かの信頼・信用を得ることが大切であり、これはお金に換えられない。初めて展示会に出品した時に、500人と名刺交換をしたが、一件も仕事に結びつかなかった。逆に、一緒にブースを手伝ってくれた人から仕事 came。
6. 2005年のアニメフェスティバルで会社紹介の映像ビデオを自作したが、この時のアイデアが十数年たって、「お部屋マッパー」という製品として結実した。できると信じるのが大切。

9-2 学生からの質問に対する回答

Q1: 相手を口説くコツは？

口説かない。マッチしないところには行かないようにしている。「よろしく」は言ったことがない。「一緒にやりましょう」というところとは仕事をします。

Q2: どうやってアイデアを得ているか？

自分のアイデアと発想を信じて、やりたいことをやればよい。自分でやるときに、マニュアルはない。アイデアが沸いたら、即座に実際にやってみる。また、最近は人と話しているときにアイデアが出ることが多い。

Q3: なぜマーケティングをやらないのか？

創業当初は、リソースが限られていたので、どう勝つか考え、研究に注力することにしたため。今は必要な分野も出てきている。

Q4: 独自のエンジンを使用している場合は、そのソフトウェアの公開を行わないのか？

ソフトウェア開発には、大規模なリソース（開発予算やサポート体制）が必要となるため、個別（非公開）に提供している。

Q5: 上手くいかない時の、気持ちの切り替え方

「前に進む」ことに集中するようにしています（前に進む＝次の手を打つ、次の方法を試す、違う方法を実行するなど）。
何かに挑戦したり、やったことないことにトライしていると基本的には「上手くいかない事だらけ」です。「上手くいかない＝途中・進行中・まだまだやれることがある状態・他の方法を試せる状況」と受けとめて、「はい！次、行ってみよう！！」といった感覚で気持ちを切り替えているように自分自身では感じています。

9-3 東氏の講義を聞いての意見・感想

ゼロから物事を始めたとしても、諦めずに積み重ねて続けることができれば良い結果は出るということを知りました。

私も東さんのように目的を明確にし、そこに向かって積極的に行動できるよう見習いたいと思う。

今回の講演では研究室に関する話が多く、それに対する興味が湧きました。特に東さんと森先生の関係性がまるで十年來の親友のようで、研究室では何があったらこのような強い信頼関係になるんだろうと感じました。

私は、失敗を恐れて行動できないことが多くあるが、この講義を聞いて、周りからみて失敗だと思われても、自分にとって学びや進化があれば自分にとっての失敗ではないという考え方に変わった。

今回心に残ったのは「差ではなく違い」という言葉である。私は周りの人の目を気にしてしまうことがとても多いので、差を感じるのではなく、違いを尊重するという考え方はとても大切だと感じた。

「今」の大切さを学ぶことができた。東さんは「大学の研究室で学んだことも役に立っている」とおっしゃっていて、大学での学びは直接的には役に立たないと考える人も多い中、見方を変えるとどんなことも将来につながっている。

何が売れるのかで判断するのではなく、自分が作り出したいと思うことを研究することで自然と良いものが作り出せると教えていただきました。私も将来、自分の興味のあることを研究し、技術・商品を作り出し、新しい社会を実現したいです。

自分の心の内から出てくる「やりたいこと」を大切に、前例のないことに果敢に挑戦していこうと考えるようになりました。

全体を通しての感想

「デジタル社会で活躍するために大切なこと」

課題8-1	チーム名	チームメンバ名(リーダーは赤字)
<p>大切なこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自主的に動く ・大学での専門知識の習得以外にも、スキルを身に着ける →単一の経験だけではやっていけない。 <p>信頼関係</p> <ul style="list-style-type: none"> →1人ではできることが限られる→人を巻き込むことも必要 <p>・専門知識とマーケティングの両方が大切</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャンスを逃がさない 	<p>今すべきこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大学では専門知識を習得する ・時間がある今のうちに、興味のあることに挑戦する <p>・信頼を得るため、積極的に利益を与える</p> <p>・積極的に様々なコミュニティに参加する</p> <ul style="list-style-type: none"> →人脈を広げる(チャンスを増やす) →視野を広げる ・複数人でのプロジェクトを行う 	

まとめると…

【自分自身】 大学では専門知識を習得し、それ以外にも興味のあることに挑戦することで、複数の経験を積む。

【他人との関係】 信頼される行動を心掛けて、仲間と協力してプロジェクトを行う。

【自分と他人】 異分野のコミュニティや仲間とも交流し、お互いに視野や知見を広げる。

課題8-1	チーム名	チームメンバ名(リーダーは赤字)
<p>■ 今回の講義を通して学んだこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分から行動することの大切さ (木部さん、服部さん、川邊さん) ・人のご縁と信頼構築の大切さ (東さん、鈴木さん、津田さん) ・本質を考えることの大切さ。 (本橋さん) <p>■ デジタル社会を通して活躍するために大切なことは何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネットワーキングを理解し、積極的に活用すること ・既存概念にとらわれず、時代の変化に対応すること ・専門力を取得すること (例:プログラミング、データ分析など) <p>■ そのために今何をすべきか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目標の明確化をした上でのバックキャストイング ・世の中の動きを把握(例:ニュース、SNSなど) ・自分に必要な力が何かを把握した上で行動する 		

課題8-1	チーム名	チームメンバ名(リーダーは赤字)
<p>デジタル社会で活躍するために… ほぼ共通して講師の方がおっしゃっていたことは</p> <p>何事にもチャレンジする精神を忘れない → 一番大切なこと</p> <p>他にも大切だと思うこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ・英語等語学力を使用したコミュニケーション能力 ・DXなど、デジタル社会に対する知識 ・人的ネットワークの形成 <p>今何をすべきか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他者と積極的にコミュニケーションをとる。 …いろいろな意見を取り入れることで価値観が広がる、柔軟性がつく、純粋なコミュニケーション能力の向上、人的ネットワークの形成に繋がる。 ・語学、特に英語の勉強 …国際化するデジタル社会で英語力は基盤となりつつある。 ・大学の講義をしっかりと内容を理解できるように受ける …デジタル社会において知能情報工学科で学んでいる内容はのちにアドバンテージとなる。 		

課題8-1	チーム名	チームメンバ名(リーダーは赤字)
<p>デジタル社会 = × デジタル化社会</p> <p>○ DX社会</p> <p>作業のデジタル化で終わらず、ヒトがデジタルで新たな価値や形態を創造する</p> <p>デジタル社会でも共同体 = ヒト対ヒトの関係はより複雑に難しくなる</p> <p>共同体 → お金 < 信頼関係 利己的主義に基づけば、利他的行動が伴う</p> <p>⇒ ヒトの理解がデジタル社会への供給につながる</p>		

特別講義全体を通しての意見・感想（1）

普段話を聞くことがない立場の人からの話を聞くことで、自分とあまり変わらない所や違う所を発見することが出来ました。とても役に立ちました。

起業には興味があったので、今回このような場を設けてくださった先生方に感謝しています。講師の方、貴重なお話をありがとうございました！

専門の方の話を聞くことで、私が大学生活で何を学ぶべきなのか、これからどのように行動していくのか考えることができました。大学生活では受け身の授業だけでなく、自分から行動し新たな発見を見つけられるようにしていきます。

起業で成功する人、失敗する人がいますが、何事にも挑戦と行動力が必要だと感じました。経験から学ぶこともあり次にどうすれば良いのか考え、新たな成長に繋げることが求められると思いました。これからは自信を持ち、積極的に取り組んでいこうと思います。

外部の方のお話を聞ける機会は少ないので、講義という形で貴重な体験をさせていただきました。

都市大生へいろいろなアドバイスを下さりありがとうございました。また次回の講義で後輩のために様々な助言を提供してあげてください。

3年になり就活が始まる前に有意義な授業を聞いてよかった。

レポートは添削されていて、ちゃんと見てくれるんだなと感じた。そのため、モチベーションも保ったまま課題に取り組めた。

大学生になり文章を添削してもらうことがなかったので自分の文章を直すいい機会になりました。ありがとう御座いました。

特別講義全体を通しての意見・感想（2）

ビデオ録画は来年度以降も継続する方が良くと思う。講義中に全ての内容を把握することは不可能であり、より学習を確実なものにするなら継続しない手はないと思う。

「先生を納得させる」という基準が分かりづらかったので、良かったレポートの紹介や例を提示してほしいと感じました。

来年度、夢キャンパスでの開講が予定されているのは理解していますが、オンラインでも受講可能になると、より気軽に講演が聞けるようになって良いのではないかと思います。

授業のタイムテーブルがあると良かった。

グループワークはストレスになることもありますが、全体としては楽しく受講できました。ありがとうございました。

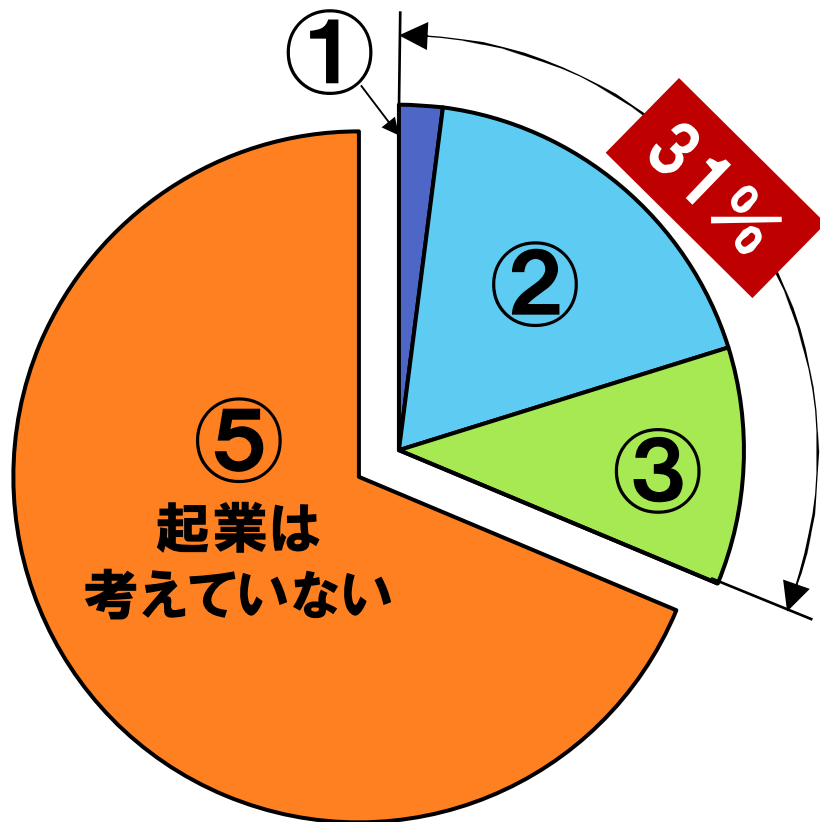
次回はデータの利活用とのことで、現在使われているビッグデータの中でも特に価値の高い分野を知りたいと思った。
また、そのデータの前処理にあたってどのような指標を持っているかを知りたいと思った。

次回、コロナ禍でよく目にするようになった「人流データ」に関する話（仕組みやビジネスモデル）が聞いてみたいです。
ポイントカードにおけるビッグデータの利活用に関しても聞いてみたいと思っています。

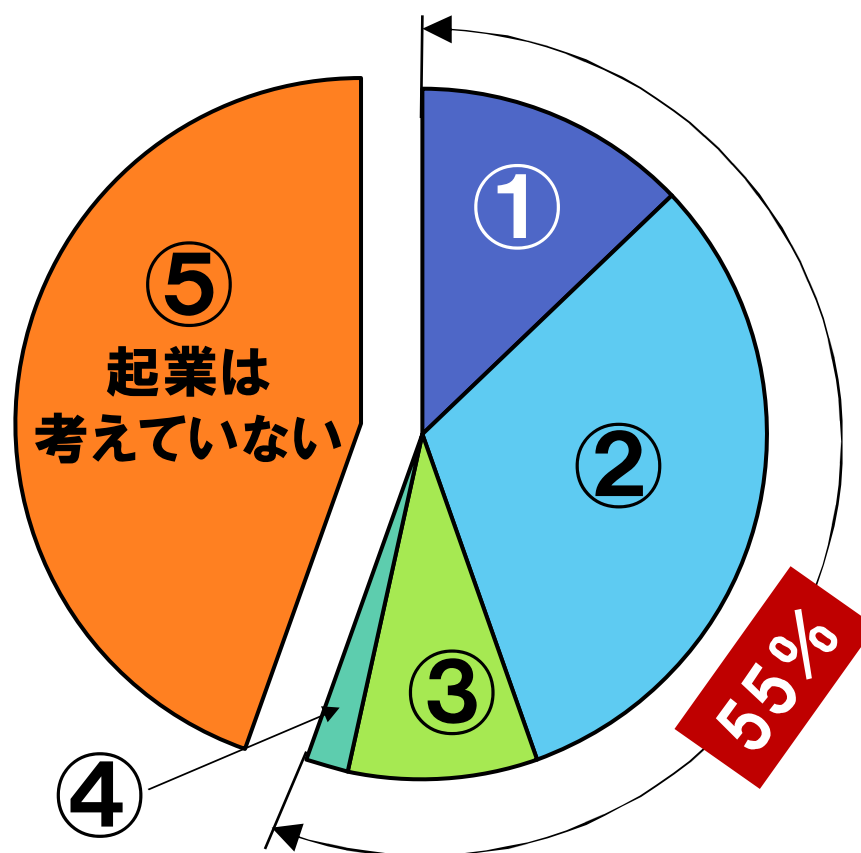
学生の皆さんからの貴重な意見を、次年度以降の授業設計に可能な限り反映させていきたいと思っています。本当にありがとうございました。 芝

起業に対する意識の受講前後における変化

2021年9月



2022年1月

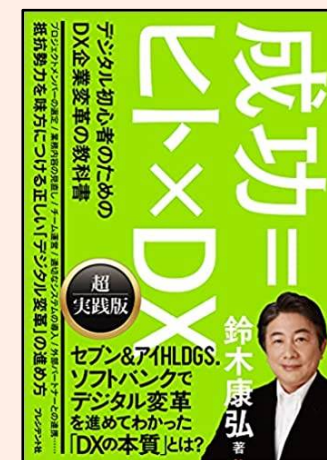


- ① 大学卒業後すぐに起業したい
- ② 一旦、企業に勤めてから若いうちに起業したい
- ③ 企業で実績を積み、中堅(40~50代)になったら起業したい
- ④ 定年退職前後に起業したい

講演者の詳細プロフィール

鈴木康弘氏 (10/12 講演者)

- 1987年 武蔵工業大学(現 東京都市大学)工学部 電気工学科卒業
富士通(株)に入社。システム本部流通システム配属。
- 1995年 富士通シンガポールに赴任。アジア圏サポートに従事。
- 1996年 ソフトバンク(株)に入社。営業部マネージャー。
- 1998年 同社 ソフト流通営業部長に就任。
- 1999年 同社 新規事業執行役員に就任。
- 1999年 イー・ショッピング・ブックス(株)設立 代表取締役に就任。
- 2006年 (株)セブン&アイHLDGS. グループ傘下に入り。
(株)セブンネットショッピング(社名変更)代表取締役社長。
(株)日テレセブン設立。取締役に就任。
(株)セブン&アイ・ネットメディア設立。代表取締役社長に就任。
- 2014年 (株)セブン&アイHLDGS取締役CIOに就任。
- 2017年 (株)デジタルシフトウェーブ 代表取締役社長(現職)
SBIホールディングス(株) 社外取締役(現職)
- 2020年 日本オムニチャンネル協会会長(現職)
情報イノベーション専門職大学 超客員教授(現職)



近著 : 「成功=ヒト×DX デジタル初心者のためのDX企業変革の教科書 (プレジデント社)」

川邊雄司氏 (10/26 講演者)

- 2001年 武蔵工業大学環境情報学部環境情報学科 卒業(1期生)
株式会社マクニカ 入社
- 2003年 同社 退職
吉本総合芸能学院(NSC) 入学
- 2004年 同校 卒業(東京9期生)
- 2005年 アップラン株式会社創業 代表取締役 就任
- 2006年 同社 取締役辞任
- 2007年 ビジネスサーチテクノロジー株式会社 入社
- 2010年 同社 営業部長
- 2013年 同社 取締役
- 2014年 同社 代表取締役 就任
- 2020年 同社 代表取締役 辞任
- 2021年 株式会社YKB創業 代表取締役 就任
一般社団法人アライナー矯正歯科衛生士協会 代表理事就任



津田賀央(よしお)氏 (11/9 講演者)

- 2001年 武蔵工業大学環境情報学部 環境情報学科卒業
- 2001年～2011年 (株)東急エージェンシー
広告コミュニケーション・プランナー
広告代理店でデジタル領域のプランナーとして活動。
- 2012年～2017年 ソニー(株)
サービスデザイナー／UXデザイナー
クラウドサービスやモバイルアプリ、ハードウェアなどの
プロトタイプ企画開発、コンセプト設計、UXデザインなど。
- 2015年～現在 Route Design合同会社
プロジェクトデザイナー／サービスデザイナー
コワーキングスペース「富士見 森のオフィス」の運営から、
企業のブランドコミュニケーション設計、商品開発など、
様々な分野の事業を“デザイン”する。



木部泰明氏 (11/23 講演者)

- 2006年3月 武蔵工業大学 工学部 機械システム工学科卒業
- 同年4月 イー・アクセス株式会社(現ソフトバンク)入社
無線設計技術部で携帯電話の置局業務に従事
- 2010年7月 同社退社
- 2010年7月 フリーランスとしてWEBサイト制作業務開始
- 2011年11月 株式会社トレンドアクア創業(現職)
スポーツ教育動画の企画制作販売
- 2021年 早稲田大学大学院経営管理研究科 修了

1983年生まれ

出身:神奈川県伊勢原市

家族:妻と子供2人



服部健一氏 (12/7 講演者)

- 1962年 武蔵工業大学付属高等学校卒業
- 1966年 武蔵工業大学 工学部 機械工学科卒業
- 同年 特許庁入庁
- 1972年 通商産業省大臣官房企画室
(田中角栄総理、中曽根通産大臣の下で通産行政)
- 1979年 ジョージワシントン大学へ政府留学
- 1980年 特許庁調整課
- 1982年 特許庁審判官
- 1983年 特許庁退職、弁理士登録
- 1984年 アームストロング・ニカイドー・マーメルスタイン
& クボーチェック法律事務所 アソシエート
- 1988年 米国弁理士登録
- 1989年 ジョージ・メイソン大学ロー・スクール卒業、法務博士
- 1990年 米国ワシントンD.C.及びバージニア州弁護士登録
- 1991年 アームストロング・ウェスタン&服部法律事務所 パートナー
- 2003年 ウェスタマン・服部・ダニエルズ&エイドリアン法律事務所
筆頭パートナー(現職)
- 東京都市大学でも毎年講演をしていただいています。



本橋美紀氏 (12/7 講演者)

- 2008年 東京都立日比谷高校卒業
(2011年 日本大学大学院知的財産研究科の特別講義に
学部生ではあったが参加し、服部弁護士と知り合う)
 - 2012年 日本大学法学部法律学科卒業
 - 2013年 University of New Hampshire School of Law
LLM-IP卒業 SBA Representative for LLM
 - 2013年
ウェスタマン・服部・ダニエルズ & エイドリアン法律事務所就職
パラリーガル・アシスタントとして働きながら司法試験を受験
 - 2017年夏 ニューヨーク州司法試験合格
 - 2018年冬 ニューヨーク州弁護士登録
 - 2019年春 ビザの職種変更完了に伴いアソシエイト弁護士として仕事を開始
- 現在
- 商標弁護士として商標の出願、リーガルコンサルティング業務を行う
 - ノーザンバージニアコミュニティカレッジ在学中
Engineeringコース (学科未定)、Phi Theta Kappa メンバー
 - 東京都市大学夏季インターンシップ生 実務指導担当 (現在はコロナ禍で休止中)



LLM: Master of Laws 法学修士、IP: Intellectual Property 知的財産

東和信氏 (12/21 講演者)

- 1999年 武蔵工業大学工学部経営工学科卒業(森研究室)
 - 2001年 同大学大学院工学研究科博士前期課程 修了
 - 2002年 同大学大学院工学研究科博士後期課程 中退

 - 2003年～ アズラボ株式会社創業(次世代技術開発事業)
 - 2012年～ アズベイ株式会社創業(海外技術輸入販売事業)
 - 2016年～ エージーエル株式会社創業(未来技術投資事業)
 - 2017年～ アズシス株式会社創業(システム製品サービス事業)
 - 2018年～ アズプロ株式会社創業(映像コンテンツ制作事業)
 - 2019年～ AZLAB Technology Limited.(台湾法人)創業
 - 2021年～ 東知株式会社創業(次世代知能クリプト事業)
- 上記会社の100%出資創業者・代表取締役社長



その他:

- 2003年～ 尚美学園大学芸術情報学部音楽応用学科音楽メディアコース兼任講師
- 2006年～ 2011年 株式会社空間コム 取締役エグゼクティブプロデューサー
- 2017年～ 株式会社タケナカ 社外取締役

講演者の方々を囲んで



第1回 鈴木さんを囲んで (10/12)

第2回 川邊さんを囲んで (10/26)



第3回 津田さんを囲んで (11/9)



第4回 木部さんを 囲んで (11/23)

第5回 服部さん、本橋さん を囲んで（12/7）



第6回 東さんを囲んで （12/21）



過去の特別講義 (アーカイブ2011~2020)



特別講義 第1回(2011)、第2回(2012)

第1回 2011年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル社会における経営の意味	鈴木威一（S41 通信）
All Aboutのご紹介とグローバル(中国)展開について	江幡哲也（S62 電気）
新規事業展開と中国企業との提携戦略について	鈴木浩二（S39 経営）
セコムの歴史と海外を含む事業展開	原口兼正（S49 通信）
グローバルカンパニーとは ～コーニングの事例紹介～	三背彰壽（S53 経営）
ICTによるビジネスイノベーション	佐藤正春（S46 経営）
日本的経営とグローバル資本主義 ～日本の大手電機メーカーの本質的課題と対策～	佐藤文昭（S56 機械）
第2回 2012年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル社会における経営の意味	鈴木威一（S41 通信）
セブン&アイHLDGS. の成長戦略	鈴木康弘（S62 電気）
世界中に大地がある限り	増田文彦（S59 土木）
日本の製品開発・製造業の未来	南川明（S57 電気）
地質コンサルタント企業の発展史と国際化への道のり	田矢盛之（S41 土木）
40才で渡米、50才で米国法律事務所を起業	服部健一（S41 機械）
”グローバルに挑戦する“ ～世界に通用する戦略を実行する～	鈴木威一（S41 通信）

特別講義 第3回(2013)、第4回(2014)

第3回 2013年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル社会における経営の意味	鈴木威一（S41 通信）
グローバル社会におけるコミュニケーションとネゴシエーション	山田直朝（S40 経営）
ホテルオークラの総支配人の条件	小川矩良（S45 機械）
モノでモノが売れるモノづくり	中村晋（S49 通信）
偽者から本物へ ～産業普及の足跡～	向出靖弘（S38 機械）
経営陣の視点と、その環境下での仕事のやり方	中川洋一（S48 通信）
あなたが、グローバル時代で活躍するために	佐藤興一（S51 通信）
スモールベンチャー 米国進出へのチャレンジ	押部弘（S54 機械）
第4回 2014年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル経営の課題	松崎吉衛
グローバル社会におけるICT企業のビジネスモデルと経営課題	磯村康典（H5 機械）
日本の電機業界の進路とグローバル経営	佐藤文昭（S56 機械）
サービス産業の歴史とグローバル経営	原口兼正（S49 通信）
世界で活躍する人の人間力の鍛え方	鈴木威一（S41 通信）
ソーシャルデスラプトの時代 ～オールアバウトの戦略とグローバル戦略	江幡哲也（S62 電気）
アップル対サムスン訴訟に見る米国陪審員裁判の特殊性	服部健一（S41 機械）

特別講義 第5回(2015)、第6回(2016)

第5回 2015年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル経営の課題	松崎吉衛
欧・米・アジアの企業経営をして面白かったこと	鈴木威一（S41 通信）
人、行動、スピード	押部弘（S54 機械）
今日の経営者は何を考えているのか？	原口兼正（S49 通信）
リアルとネットの融合によりもたらされる新しい社会のあり方	鈴木康弘（S62 電気）
米国産業・大学の知的財産戦略	服部健一（S41 機械）
海外生産革新コンサルティング	早川雄之助(S45 経営)
第6回 2016年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル経営の課題	松崎吉衛
Boseから学んでいるグローバル経営 日米文化相違からの比較考察	挽野元(H4 電気・修士)
IEによる海外コンサルで社会に貢献する	早川雄之助(S45 経営)
技術者から、管理職、経営者への道	原口兼正（S49 通信）
ビジネス革新とICT	佐藤正春（S46 経営）
世界に通用する”技術者の為のリーダーシップ論“	鈴木威一（S41 通信）
米国憲法解釈にみる米国社会そして知的財産の特殊性	服部健一（S41 機械）

特別講義 第7回(2017)、第8回(2018)

第7回 2017年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
グローバル経営の課題	松崎吉衛
社員の成長と会社の成長は一体不可分 ～人口減少社会の企業戦略～	原口兼正（S49 通信）
経験からわかった”外資系企業で成功する条件/日系企業で成功する条件“	鈴木威一（S41 通信）
IT業界の歴史とグローバル経営	磯村康典（H5 機械）
企業で使われる経営工学スキル	松崎吉衛
ビジネストランスフォーメーション ～求められるICT人材の要件～	佐藤正春（S46 経営）
日米憲法と社会構造と知財制度の違い	服部健一（S41 機械）
第8回 2018年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
特別講義での学び	松崎吉衛
アマゾン・エフェクト！ ～企業・個人はどう立ち向かうべきか～	鈴木康弘（S62 電気）
グローバル社会における経営者の目指し方	鈴木威一（S41 通信）
デジタルトランスフォーメーション ～新時代の人材とICTサービスの役割～	佐藤正春（S46 経営）
ロボティクス技術が人々の生活を変えていくこれからの世界	挽野元(H4 電気・修士)
日本もアメリカも知らない日本人	服部健一（S41 機械）
コンピュータの進化と経営	原口兼正（S49 通信）

特別講義 第9回(2019)、第10回(2020)

第9回 2019年度「グローバル社会における経営」	講演者（敬称略）
特別講義での学び	松崎吉衛
起業のオプションとリスク	木部泰明（H18 機シス）
世界に通用する技術経営者になるための学生時代 ～“日本の新卒一括採用は無くなるので準備せよ”と8年前に予測した講師と語ろう～	鈴木威一（S41 通信）
デジタルトランスフォーメーション ～新時代の人材に求められる要件～	佐藤正春（S46 経営）
米国弁護士になるまでの45年の人生設計	服部健一（S41 機械）
誰にでも稼げる力は養える ～経営者の目線と労働者の目線を合わせ持とう～	西尾茂子（H11 経営）
企業の持続的な成長とビジネスモデル	原口兼正（S49 通信）
第10回 2020年度「デジタル社会に求められる人材」	講演者（敬称略）
【パネルディスカッション】 DX時代に求められる人材	鈴木康弘（1987 電気）、佐藤正春（1971 経営）、 挽野元（1992 電気・修士）
ネット業界最新サービス動向とオールアバウトグループの戦略	江幡哲也（1987 電気）
ポストコロナ時代のDXシナリオ	磯村康典（1993 機械）
ロボティクス技術が変えていくこれからの世界	挽野元（1992 電気・修士）
学生時代と社会人時代の違い	服部健一（1966 機械）
就職前に身につけておきたいアントレプレナーシップ(起業家精神)とは？	大野高（2001 環境情報）、 白石健太郎（2001 環境情報）



知能情報工学科
DEPARTMENT OF INTELLIGENT SYSTEMS

特別講義

「デジタル社会に求められる人材」

～東京都市大学出身の有名企業経営者及び起業家による特別講義～

プロジェクト マネージャー
アドバイザー
撮影・編集
TA

芝 正孝
鈴木 威一 松崎 吉衛
薩川 宣昭 芝 正孝
清 夏実

主催 情報工学部 知能情報工学科
後援 校友会・経友会・知湊会(旧経工会)