お知らせ / 開催レポート

【開催レポート】福井大学 宇宙リスキリングプログラム COURSE 03 第1回講義を実施しました

掲載日：2026年11月12日 ｜ 主催：福井大学　ふくい宇宙シーズ/ニーズ共有による新しい地域産業GX人材育成プラットフォーム ｜





講義風景「新事業を支える組織心理：挑戦を恐れないチーム作り」

福井大学にて、宇宙リスキリングプログラム　COURSE 03「宇宙シーズ活用・新事業企画講座」の第1回講義を開催しました。本講義では、株式会社パスコ 衛星事業部 事業部長の丸山 泰助 氏を講師にお招きし、「新事業を支える組織心理：挑戦を恐れないチーム作り ～航空測量の会社が、未知の宇宙市場へ挑んだ約20年～」と題してご講義いただきました。

本業（航空測量）の常識を超えた未知の宇宙分野への参入、人工衛星の運用停止などの試練に直面しながらも持続させてきた実体験に基づき、「つまずいた時に組織の資産を棚卸しし、事業目的を再定義すること」の重要性や、不確実性を恐れず次の一手を考え続けるチーム作りの要諦について解説いただきました。

◆ 受講者の声

講義終了後に受講者から提出されたレポートでは、自社の新規事業創出や組織づくりに直結する前向きな意見や気づきが寄せられました。

1. 新規事業の学びと気づき

- 本業の延長線上にある新しい市場を開拓していく視点の大切さを学べました。
- 事業がつまずいたり失敗に直面した際、自社に残った組織資産を棚卸しし、事業目的を問い直すことの重要性を強く実感しました。また、蓄積された組織資産が次の挑戦の土台になるという新たな気づきが得られました。

2.自社事業への適用･実践

- 受講内容をもとに、自社における航空宇宙・新分野での新規プロジェクト推進に向け、外部人材の活用法について考え方の整理が進みました。
- チーム編成の最適化や、事業目的のさらなる深掘りを行うための具体的な指針が得られました。

◆質疑応答と意見交換

質疑応答の時間には、「新しい事業を立ち上げる際の企業内でのプロセスや承認の流れ」や「事業を進めるうえでの営業戦略・市場開拓の組み立て方」などについて実務に直結する質問が相次ぎ、大変活発な意見交換が行われました。

特に、講義の最後に語られた「熱意だけでは事業は続かない。しかし、熱意なしでは事業は始まらない」という講師の熱い言葉に深く背中を押された受講者が多く、各自の自社課題やチーム作りの現場と重ね合わせながら、実務に即した深い議論へと発展していました。



受講者からの質疑応答風景

【今後に向けて】

本プログラムでは、単なる知識伝達にとどまらず、受講生各自が自社の強みや組織課題に向き合い、新事業創出に向けた具体的なアクションへと踏み出す後押しを行ってまいります。

次回以降におきましても、宇宙シーズを活用した具体的な事業企画や実践的なカリキュラムを展開していきます。