



リーダーズインタビュー
インフォシス・リミテッド 安藤穰氏

The Summer Presentation Competition

受賞者の声 孫小軍さん・吉田貴寿さん

■リーダーズインタビュー インフォシス・リミテッド 安藤穰氏

インドが世界に誇る産業ITサービス。その中でも、1981年に7人のエンジニアが、わずか250ドルの資金で立ち上げたインフォシス・リミテッド（以下インフォシス）は、約20万人の社員を抱え世界50カ国以上でサービスを展開する世界最大のソフトウェア会社まで急成長を遂げた。これほどまでの躍進の秘訣はどこにあるのだろうか。

インフォシスに日本人社員第一号として入社し、マーケティングマネージャーとして活躍する安藤穰さん（GCL外部プログラム担当者）に、その秘訣とグローバルリーダーの条件を聞いた。



インフォシスの名前は今回ご縁があって初めて聞いたかもしれませんが、世界的にみるとインドITは非常に大きな市場を占めていて、英語を話す国では主要ベンダーとしてマーケットのポジションを占めています。

よくどんな会社かと聞かれますが、日本でいうとIBMとか日立とかアクセンチュアのようなITベンダーで、特にソフトウェアにサービスを特化しています。つまりハードウェアは扱っていません。人を介してITサービスを行うというのがインドITのメイン

サービスです。

インフォシスの日本支店でマーケティングマネージャーとしてマーケティング活動や経営企画を行っています。少しでもインフォシスという会社を日本のみなさんに知ってもらうこと、ビジネスを拡大させることが私のミッションです。日本のIT市場は、閉鎖的かつドメスティックで、今後人材が減っていくことが予想されています。その部分をインドITのパワーで補えないかということを考えています。とはいっても、この会社も日本に来て19年経ちますが、まだ

まだ成長段階ですね。ビジネスの前に「お宅何屋さん？」と聞かれることもあり、もしかしたらビジネスの前にインドという国を知ってもらわなければいけないのかなど。

安藤さんの経歴を教えてください——

車のまち、愛知県豊田市で生まれ、自動車メーカーに勤めていた親の転勤のため小学校6年生の時にタイ・バンコクに引っ越しました。そこで初めて海外、しかも東南アジアというものを学びました。80年代後半の東南アジアでは、多くの日本企業が進出し日本型の製造モデルを現地化していて、タイには日本の高度成長期の姿がそのままありました。帰国後、愛知県に戻り、大学から東京に来ました。僕は文系なのですが、インフォシスは社員の97%くらいは理系です。「あなたエンジニアじゃないの？よくこの会社入れたね」とよくインド人から言われますが、僕は文系のバックグラウンドを生かしてマーケティングや経営を担当しています。

大学卒業後、アクセンチュア（当時アンダーセン・コンサルティング）というITビジネスのアウトソーシングを行うコンサルティング会社に入りました。アクセンチュアでは6割くらいの方がシステムエンジニアになりますから、僕もシステムエンジニアとしてC言語やJavaなどを学びました。アクセンチュアにいた約3年間で大手製造業のプロジェクトなどもやらせてもらったのですが、自分はこの会社ではなかなか頭角が表せないかなと感じるようになりました。僕より優秀な人が多かったですし、早いうちから前線に出て責任を持つ仕事をしたいなと思っていた時に、インフォシスから声がかかりました。

インフォシスへの転職を決意した理由は3つあります。1つは、学部時代の恩師が、日本人離れた変わった先生で、「出る杭になれ」とか「人生ユニークネスを追求しろ」、「同じようなメンバーといっても伸びないから異質の中に入っていけ」ということをいつも話していました。ですので、インドITは当時珍しかったですし、誰も行ったことがないなら、そこで自分がパイオニアになろうと思いました。

2つ目は、小学生のときにタイに住んでいたと話しましたが、実はバンコクの不動産市場はなぜかインド人が握っています。僕の住んでいたマンションも、上

の階にインド人のオーナーが住んでいて、毎日エレベーターでオーナーさんや息子さんと顔を合わせていたので、インド人に対して抵抗がありませんでした。

3つ目は、転職活動の中でいくつかお話をいただいたのですが、一番よく会社のことが分からなくて何をやるのか分からないインフォシスが最もよい待遇でした（笑）。まだ20代後半だったのですが、インドITってこんな待遇なんだと驚きと共に、飛び込んでみました。

インフォシス急成長の秘訣とは——

この会社のアメイバー的急成長の凄さは、全速力で走りながら自分たちを装備して目標に向かっていく「スピード」だと思います。日本企業ですと、プランを立て、プランに基づいて人を採用したり、設備投資したり、お客様とのアポを取ったりするのが一般的ですが、インフォシスでは、その逆パターンであることもしばしばです。お客様に対しては会議で「このような人材を1ヶ月後にインドから送ります」と言うのですが、会議が終わって私が「そんな人いたっけ？」と聞くと「これから採用するんだよ」と（笑）。それでも実際に適切な人材を計画通り採用できてしまうんです。これが、日本市場の伸びの緩さとグローバル市場での成長の速さの違いかなと思いました。

また、鳥インフルエンザが流行って日本企業の間で海外渡航が禁止になったり控えられたりしていた時期にも、インフォシスの社員はみな出張に躊躇せず行きます。理由を聞くと、「鳥インフルエンザなんて言われてられない。お客様第一、仕事第一なので出張を控えるなんてことはしない」と。インフォシスでの日常は異質で、まだまだ驚きの毎日ですね。

逆に良くないなと思うところは、インド人社員から僕経由でアポを取ってほしいと依頼されてミーティングを設定しても、そこでの話し合いが良い方向に行かないと、帰り際にインド人社員は「wasted time」などと言います。わざわざ役員レベルの方にアポを取ったのに、そんなことを言うのは勝手だと思いましたが、逆に言うと、インド人はそれくらいはしっかりしているのだと思います。最初のころは驚きましたが、最近は「そうだね」と同意しています。

裏表がないのですね——

ないです。この会社にいていいなと思うことが、ジメジメした感じがないことです。ミーティングで言い合ったり、喧嘩をしたりしても、すぐに笑いあうんですよ。陰湿なイジメなど全くありません。

グローバルリーダーに求められるものは何でしょうか――

僕は2つあると思います。1つはスピード。グローバルに活躍している人は何事にもスピード感があります。日本のリーダーは、慎重に合議制で動く傾向がありますが、海外のリーダーを見ていると、出張も一人で動き、メールの返事も社長ですらすらすぐに返します。日本の会社の社長さんの場合、「今出張なので返事ができない」などがありがちですが、海外のIT系の社長さんは、たとえ自分が出張している時であっても24時間以内には返信すると決めている方が多いです。

2つ目は、異質を受け入れるための素地があることです。インフォシスやインド系のグローバルリーダーと接して感じることは、異なった意見や考え方であっても、まず耳を傾けてくれるということです。インドは他民族・他言語国家です。インドのお札の裏を見ると、15のインドが認めている公用語でお札の額面が書いてあるくらいです。異質の意見を、「そんなのできるはずない」というのではなく、「まずはやってみよう」と受け入れる。僕も何かを提案したときに頭ごなしに「それはダメ」などと言われたことはないです。

インド企業の日本人社員として――

日本人は組織の判断に基づき動くことが多く、長所でもあると思うのですが、我々のようにスピード感を持ってやり取りをする立場からすると、日本企業の仕組みは少し歯がゆいです。返事は遅いし、何か提案しても「社内で調整しておきます」と、なんとも英語に訳しづらい返事が来ます(笑)。日本は曖昧な部分をよしとする文化ではありますが、それが海外企業からすると分りにくく、日本企業は「スピードが遅い」とか「生産性が低い」ということで片付けられてしまっているのかもしれないです。

安藤さんはインドと日本の間で板挟みの立場ですね――

まさに板挟みです。日本的な歯がゆい仕組みを説明しなければいけません。例えば、日本企業は毎年9月から12月に来年度の第一次予算をつくるので、秋にはプロモーションに行かないと来年の仕事が取れないとインド人社員に話すと、日本企業はそんなに計画ばかり立てているのかと驚かれます。僕らの会社はすごく成長が早いのですが、予算計画は四半期毎、9月に立てている計画は10月から12月分だけと、直近の計画しかありません。

安藤さんのような海外と日本を繋ぐノード的人物の需要が高まるのでしょうか――

そうです。その際にイエスマンにならないでほしい。どうしても上司がインド人ですとインド人側になびいてしまう態度を持つ日本人スタッフもいますが、私はインフォシス日本支社の日本人社員としての立場は、きっちりとインド側に日本の立場を伝えることで、ノーという時は言わなければいけないし、違うことは違うと伝える必要があると考えています。

日本のことをよく知ることも重要です。僕はインフォシスに日本人社員第一号として入りました。ですので、他の社員から、政治、経済、文化のことまで日本のことを色々質問され、まるで自分が日本代表になったかのような感じでした。GCLのメンバーのみなさんも、これから世界に出て行くと思いますが、外国の方はあなたそのものを日本代表として見るでしょう。外国の方は、オールマイティな会話を求めてきますので、全分野のある程度の知識をつけて行った方がいいと思います。センシティブな隣国との関係も、自分なりの言葉で言えるように準備をしていかないと、話し相手からは「この程度のやつなんだ」と思われ、それ以上深い話をしてもらえなくなります。

最近の日本の若者は外国人に対して抵抗感が少なく、身軽ですごいと思うんです。しかし、実は僕は、学生の海外ボランティアには反対なんです。自分の土台をしっかり固めてから海外に行って欲しいからです。今までの人生で縁のない人のために働く前に、両親やおじいさんやおばあさん、生まれ育ったふるさとへ孝行していますかと聞きたいです。そこができないのならば、同じボランティアでも海外行く前に、地元のためのボランティアをしたほうがいいと思います。日本や自分の地元をよく知ることにつながります。ふるさと、

日本、海外と3つの軸を持つことが重要かもしれないですね。

学生時代にしておくべきことはありますか――

学生のうちにしかできないことは没頭することだと思います。大人になると、何かにどっぷりと浸かることが難しくなるので、どんな些細なことでもいいので、色々広げずに熱中してほしいです。学生と面接をすると、ビジネスプランコンテストやサークルなど、3つ4つのことを話す学生が多いのですが、何を一番達成できたのかを言えないんです。僕は、一つのことを突き詰める姿勢が学生時代の特権だと思いますので、寝食を忘れて何か一つに打ち込んで欲しいです。

今は情報の洪水で、LINEなどでメッセージは来るし、色々なサイトをチェックしたりと大変だと思います。なので例えば、色々なページを毎日ザッピングしていると疲れるので、1つのニュースサイトだけを信じて、そのページは1日10分だけチェックするなど決めることで、情報に埋もれないで欲しいと思います。

インドの若者と比べると日本の若者はどうでしょうか――

日本の若者は流されやすいと思います。色々なことに惑わされていて、自分の主張が弱いと思います。一つのことをやり遂げた人は言葉や表情や発する言葉に自信や威厳が出てきます。

また日本の若者は、二言目に悲観的なことや、後ろ向きなことを言う人が多いと感じています。例えば職場で「これをやって」というと「わかりました。でもできるかな。何のためにやるんですか？」などと聞いてくる。それに対して、インドの若者は目が輝いているし、情熱的に仕事をやり遂げる勢いを感じるんです。もしかしたら多くの日本企業があまり儲かっていないことが原因かもしれませんが。勝ち続ける組織にいると自然と仕事に対する態度も前向きになりますが、売上げの低下やリストラ問題を抱える企業にいと、どうしても受け身になってしまいます。自分がリードして目立つということは許されないと考えているのかもしれないですね。インフォシスの社員は、全世界に約20万人いて、全員が全員社長のつもりで張り切っているのですが、逆に大変なんですけどね(笑)。

これからの日本のICT産業をどのように捉えていますか――

日本は市場が大きいとか、日本企業は世界の中でも最先端というイメージや気持ちはあると思うのですが、実際のポジショニングとしてはどんどんと低下しています。ですので、グローバルに出ていき、海外企業との提携などに積極的にならないと日本のICT産業は生き残れないと思います。成長の低い日本市場向けにものを作っているようではどんどんと地盤沈下してしまいます。中近東やアフリカ、南米などICTシステム導入が盛んな場所を狙った方が成長のスピードは早いですね。

GCLコース生へのメッセージをお願いします――

まず行動してほしいです。例えば、社会人と学生の間には大きな壁があると思っているかもしれませんが、会いたい人や訪問したい会社があったらすぐにアポを取ると良いと思います。案外、企業、特に海外企業は突拍子もないアプローチにも真面目に答えますし、実際に学生にお会いすることが多いです。

2つ目は、日本というのを何か説明できるようにしてほしい。インド人社員から日本人は「Give and Take」でなく「Take and Take」だとよく言われます。一方的に話を聞きに来て、ほしい情報を全部取っていくと。相手も聞きたいことや知りたいことがありますので、「Give and Take」の「Give」の部分をしっかり持って行って欲しいです。そして帰国後にはGCLのメンバー間で情報を共有して、共通のナレッジを作っていくって欲しいと思います。そうすればGCLが東大ないで最先端で国際的・学際的で一番尖ったグループになると思います。

(取材・構成 渋谷遊野)

The Summer Presentation Competition 受賞者の声

今年8月に行われたThe Summer Presentation Competitionで第2位を受賞した(第1位該当なし)、孫小軍さんと吉田貴寿さんに、プレゼンの概要と受賞の喜びの声を寄稿していただいた。



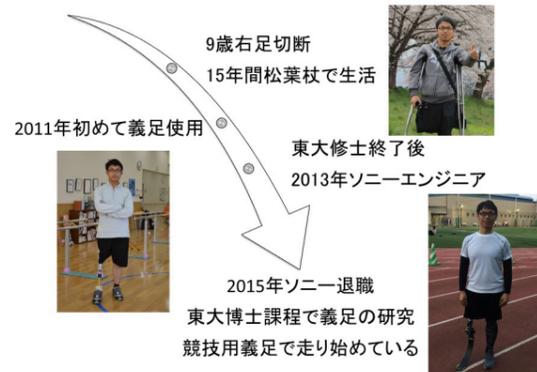
孫小軍さん

「障害者のモビリティを高める高性能義足の研究開発」

プレゼンの概要

8月上旬GCL2016年プレゼンコンペにて義足について話をさせてもらった。私の博士研究テーマは障害者のモビリティを高める高性能義足を開発することである。義足に関して、皆さんは普段あまに触れることがないと思うので、どうやって義足のことを理解してもらえるのか非常に悩んでいた。テレビでは多くの人々は競技用板バネ義足を見たことがあると思うので、義足が非常に速い、健常者に近いスピードを出せるという印象を持っているかもしれない。私の研究対象は日常生活用義足であり、実際は競技用板バネ義足と異なり、課題が非常に多い分野である。

About Me



最初自己紹介からプレゼンが始まり、これまでの略歴、このような研究をやっているエピソードを紹介した。私は義足のユーザーであるので、当事者として義足を研究開発するモチベーションと情熱を伝えた。義足と言えば、テレビで見たことがあるかもしれない競技用義足とロボット義足に対して、スピードが速い、良く進化されているというポジティブな印象を持たれる話しをした一方、多くのユーザーは日常生活の中によく使っている義足は構造が非常にシンプルで、性能が良くない、見た目も重視されていないことである。

皆さんの印象と現実の間、ギャップが生まれた。その時、きっと義足のことをもっと知りたいので、義足の構造を紹介して、それぞれのパーツの役割、義足はどうやって人の体に付けられているのかを紹介した。その後、既存の義足の種類と既存の義足で解決できていない問題点を伝えた。義足の機能不足と高価という問題点による、義足装着率が低いという社会課題がでてきた。社会イノベーションプロジェクトとして、その課題に対して、義足装着率をアップして、障害者のモビリティを高めることによって、障害者の自立・社会進出と障害者への介護費用の抑制という大きい社会意義があることを伝えた。

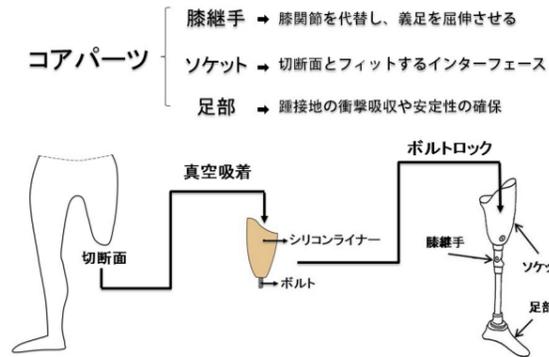


研究開発目的

- ◆ 軽量、コンパクトかつ
パワード義足を生み出す
- ◆ 3Dプリンタで製作手法による
義足のコストを抑える

多くの障害者に高機能義足を
届け、モビリティ能力を高める

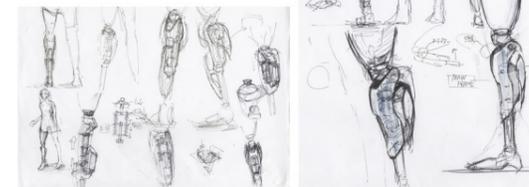
義足構造



既存の義足ではパッシブ式が主流で、モータやバッテリーが搭載されておらず、ユーザー自ら義足を動かさなければならぬので、疲れやすく、歩行距離が短く、椅子からの起立、交互階段上りが難しい。その課題を解決するために、研究開発ではロボット技術を生かして、歩行、椅子からの起立、交互階段上りをアシストできるロボット義足を開発し、3Dプリンタ等製作手法を工夫することで、義足のコストを抑える。最終的に、多くの障害者に高性能義足を届け、モビリティを高めることができる。人に取り付けられる義足は軽量かつコンパクトという要素が求められているので、エネルギー効率が良いアクチュエータは必要がある。これまでエネルギー効率が重視されていないロボット技術はそのまま生かすことが難しい。既存のパッシブ式義足は外部動力が無くとも動くことができるというのはパッシブ義足のメカニズムを活用しなければならない。まず人間の歩行からのエネルギーを活かして、歩行をアシストしていき、椅子からの起立など大きなパワーが必要な際に、外部の動力でアシストしていきような設計発想が重要だと考える。そのような発想に基づく、プロトタイプを設計して、プロトタイプを動かしている。また、これまでの義足はデザインを重視

Future

- 人間に近い歩行を実現する。
- 機能設計に外観デザインを融合することで、高性能かつ審美性の高い義足を生み出す。



Design by 佐藤(山中研)

されていないが、機能設計に外観デザインを融合することで、高性能かつ審美性の高い義足を生み出す。最後に、2015年GCL活動をレビューして、今年2月Rehabilitation Institute of Chicagoにてインターンを紹介した。

プレゼンでの工夫

プレゼンというのは自分の研究活動を整理する切っ掛けと考えられる。毎日色々な研究活動を行っている中に、私の研究はどのような意味があるのか、目的は何なのか、どうやって素人の相手に分かってもらうのか、考える時間が中々少ないと思う。プレゼンのスライドを作った際、自分の研究に詳しくない相手に分かってもらうために、どのようなストーリーを作るのか、研究の目的・意味は何なのか、これからどのような計画があるのかを考えなければならない。やはり相手に共感してもらうために、ストーリー作りは非常に重要だと考える。日々ストーリーを考える時間が無いと言っても、電車を待ったり、食堂で並んだりする隙間に、チラッと研究のストーリーを考えると、プレゼンの際に、共感してくれるストーリーを自然に作ることができる。また、うまいプレゼンは練習するしかないといわれるので、事前練習するのは重要である。今回もプレゼン前日、GCLラボでGCL学生同士の前に、プレゼンを練習した。自分の研究領域以外の人から色々なコメントを受けて、ストーリーを磨くことができた。やはり事前に他の人の前何回練習した上で、プレゼンに臨むと良いプレゼンできるのではないかと。

受賞の感想と副賞研究費の活用法

今回多くの優秀なプレゼンの中、受賞することができて光栄です。これからも良いプレゼンをするために、日々研究開発を工夫した上で、分かりやすく、共感できるストーリーを磨いていきたいと思います。日本のロボット技術は世界をリードしてきていますが、日本では義足の研究をあまにされていないのは現実です。今回受賞した賞金を活かして、アメリカで最先端の義足研究を行っている大学と研究所を見学させてもらって、研究・技術調査し、ネットワークを作って、私の研究開発に繋げて、早く実用化できる義足を生み出したいと考えます。



吉田貴寿さん

「実物と見分けがつかない究極のディスプレイを求めて」

こんにちは！システム情報学専攻 M2 の吉田貴寿です。このたびはプレゼンコンペ準優勝という栄誉を頂きまして、誠にありがとうございます。とても嬉しいです！この寄稿では、まずプレゼン概要と工夫した点について少し話し、最後に副賞の使いみちについての抱負を述べさせていただきます。

吉田貴寿（システム情報学M2）

- 研究分野
 - 質感と形状を同時に再現するリアルなディスプレイの開発
- 興味関心
 - 情報技術によって物理世界の操作自由度を上げること
 - 画像処理、作品制作、理科教育、アウトリーチ活動
- 活動紹介ブログ
 - <http://techpcho.tumblr.com/>



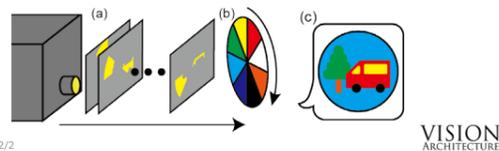
プレゼンの概要

まず簡単に、私のプレゼン概要についてご紹介します。今回は「実物と見分けがつかない究極のディスプレイを求めて」というやや挑戦的なタイトルで、今まさに研究している「リアルな形や質感を再現できるディスプレイ」の研究を紹介しました。ディスプレイと聞くと、みなさんスマホやPCの画面のような液晶ディスプレイを想像されると思います。しかし、これは左右から見たときの立体感がなかったり、毛糸のふわふわ感や金属のつるつる感のようなリアルさを上手く表現できなかったりという根本的な問題を抱えていました。これを解決する新たなディスプレイ原理の提案が、私の研究です。提案の基本となるアイデアは、極めてシンプルなものです。たとえば、ふわふわの毛糸を表現したいのであれば、「ふわふわな毛糸そのもの」をディスプレイの素材として用いてしまえばいいのではないかと考えました。ここに高速な照明制御と目の残像特性の積極的活用を組み合わせると、なんと、実物体さながらのリアルな像が動き出すのです！...とはいえ、文字だけの説明は味気ありません

ね。「ディスプレイは実際に映像を見てなんぼ！」ということでデモ動画をご用意いたしましたので、ぜひ、[Phyxel Youtube] と検索して動画をご覧ください笑。動画では人間と馬のフィギュアからケンタウロスを出現させるような、魔法のような演出もお見せしております。現在は工業デザインなどのプロトタイプング用途に用いたいと考えておりますが、何か応用先についてご質問・ご提案がありましたら、どしどしご連絡頂ければ幸いです。

提案手法

- 時分割構造化照明と実物体運動の高速同期制御
 - ディスプレイ領域を運動する実物体に向かって高速構造化照明
 - 各瞬間に、実物体はパターン照明で部分的に照らされる
 - 実物体の回転に合わせて、異なるパターン光を照射
 - 1周するとディスプレイ全領域の各点が1度ずつ照らされる
 - 残像特性を利用した時間積分像の呈示
 - 複数のパターン光を知覚分解能の数ms以内に照射する
 - 複数の照射パターンが同時のものとして知覚される



結果1

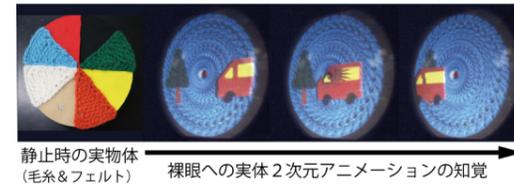
- 任意質感の2次元配置
 - 毛糸、フェルト、油絵などさまざまな質感の組み合わせ



2016/12/2 実物体がもつ質感の空間分布を制御できることを確認

結果2

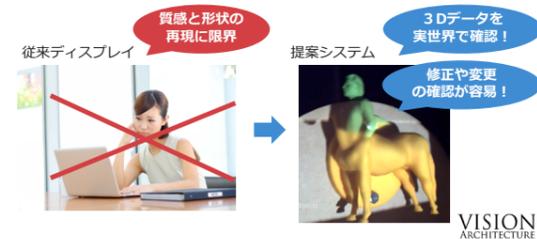
- 実体アニメーション
 - 任意の2次元形状の動的変形を呈示できる
 - 実物体が変形したり運動したりしているように見える



2016/12/2 質感の空間分布を「動的に」制御できることを確認

課題解決シナリオ

- プロダクトデザイン支援
 - 製品の多くはまず3Dデータとして作られる
 - 従来手法では、実際の形状や質感の確認には限界があった
 - 微調整のために造形出力するのは効率が悪い



対外発表

- SIGGRAPH2016 (7/24-28)
 - CGとインタラクティブ技術のトップカンファレンス
 - Emerging Technologyというデモ展示



プレゼンでの工夫

次に、プレゼンでの工夫についてです。本寄稿に際しては、担当の方より「プレゼンで気をつけたこと（受賞の秘訣など）を教えてください」との項目を頂きましたが、そんな大それたものは私にはありません！笑なので、個人的にプレゼンテーションと聞いて思い出すことをいくつか書かせて頂きます。まず私が所属する研究室ではグループミーティングとして定期的にプレゼンの機会を頂いております。鋭いツッコミや耳

が痛いコメントを通じて、研究プレゼンの基本は、ほとんどこの場で教えていただきました。この場を借りてお礼申し上げます。そのほかには「企画→プレゼン→ダメ出し」を繰り返したインターンの経験も印象深く残っています。私が書くと「ただのそれっぽい技法の羅列」になってしまうのが惜しいところですが、心に残ったものを抜粋すると、コンサルティング会社では「1スライド1メッセージ」「違和感を感じさせない終始一貫した流れ」「ロジックに応じた図表の選択」などを、広告代理店では「心を動かす良いプレゼンの基準は、ハッとさせてグッとくること」「企画（わたしが伝えたいもの）と表現（あなたに伝わるもの）を一致させること」「聴いている人の気持ちを丁寧にデザインすること」などを教わりました。ここでは先輩メンターの本職プレゼンを見せていただく機会に恵まれ、「誰かのプレゼンによって自分の心が動かされる体験」をたくさん出来たのも、とても貴重な経験だったのだと感じます。こういった本職の方々の方々の業務プレゼンとは比較になりませんが、少しはこうしたアドバイスのおかげで成長できたのかなと、今回の受賞を通じてとてもうれしく感じます。「すべてのレビューを砂金のように扱え！」という論文執筆の金言もあるようですので、今回のプレゼン評価シートが届くのを恐る恐る待ちつつも、とても楽しみにしています。

受賞の感想と副賞研究費の活用法

最後に、副賞の研究奨励費は大切に活用させていただきます。大学院生でありながら自分の裁量で自由に使える研究費をいただけるというのは、眠っているアイデアを試することができるまたとない機会だと考えております。本業に差し障りのない範囲で、オリジナルのアイデアを実現させるための研究費に充てさせていただきます。また昨年度 GCL からご支援いただいた制作団体 UT-HACKs での活動も続いております。東大×藝大を中心とした学生の機動力を活かし、新たな挑戦の元手としてフル活用させていただきます。今年もこの活動を具体的な成果物へと変えて、また来年のプレゼンコンペでご報告できればと思います。このたびは本当に、ありがとうございました！

■ GCL 研究被験者募集

GCL 共同研究へのご協力をお願い（再掲）

現在、「認知・記憶・状態の関係について」の実験にご協力いただける方を募集しております。

GCL ラボにお越しいただき、いくつかの質問紙の回答および実験課題を行っていただきます。

実験期間：

2016年11月1日から2017年1月31日

場所：

GCL ラボ：

東京大学工学部3号館235号室

(ローソン100の隣)

所要時間：

20～30分

謝礼金：

1,500円分のAmazonギフト券

下記のリンクまたはQRコードから、協力可能なお時間をお選びいただき、GCL ラボまでお越しください。

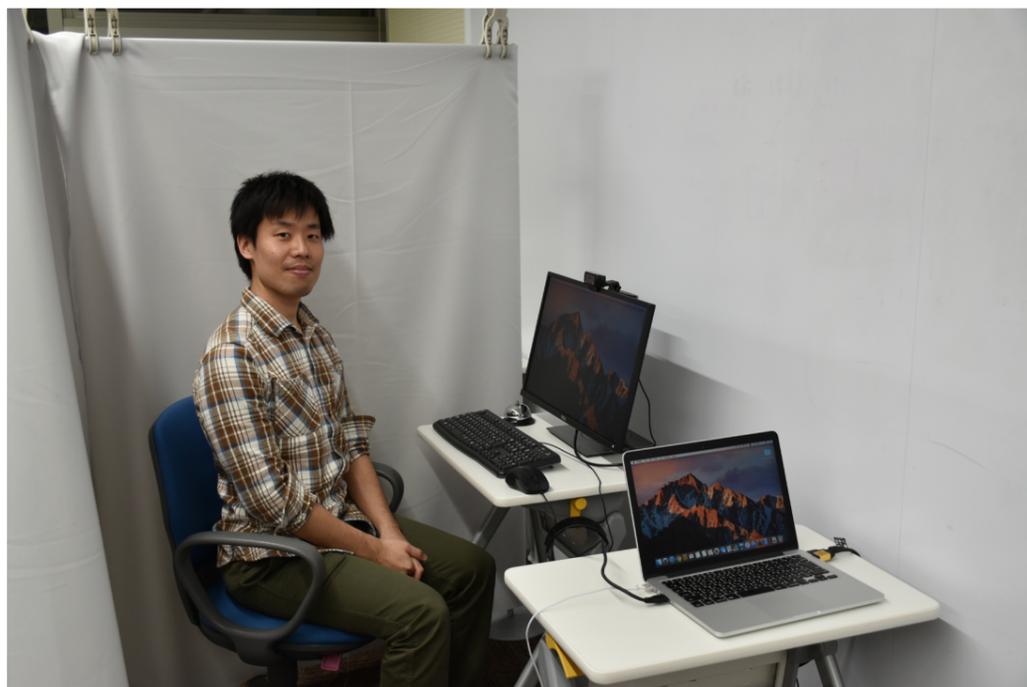
<https://coubic.com/gclpsychology/339282>

よろしくお願いたします。

研究従事者：浜村俊傑

連絡先：hamamura@p.u-tokyo.ac.jp

(東京大学大学院教育学研究科臨床心理学コース博士課程1年)



■ イベント告知

● 2016/12/21 (R2P) Global Design Leading Researcher Cafe (GCL 定例ポスターセッション)

今年度もまた、ソーシャルICT グローバル・クリエイティブリーダー育成プログラム (GCL) の博士課程学生による研究の成果発表会を開きます。下記のように、自由セッションとなります。

日時：12月21日(水) 14:55-16:40

場所：工学部2号館3F 電気系会議室1ABC

次第：

14:55-16:40 ポスターセッション@電気系会議室1ABC

*会場にポスターを掲示し、自由なセッション

●平成29年度コース3年次(博士課程1年相当)編入募集(第2回)(2017/02/02 正午必着〆切)

平成29年度コース3年次(博士課程1年相当)編入募集(第2回)のお知らせです。

対象：博士後期課程に平成28年9月に入学した者、または平成29年4月に入学予定の者。

なお一人の学生は複数のリーディング大学院プログラムに属することはできない。

平成28年9月入学者に対する募集は今回で最後である。

募集人数：若干名

申請書提出期間：

・平成29年1月30日(月) 午前10時～平成29年2月2日(木) 正午。GCLプログラム事務局に直接提出する。

・郵送の場合は平成29年1月31日(火)の消印まで有効

※要項、申請書などに関する詳細な情報はGCLのホームページをご覧ください。

編集・発行：情報理工学系研究科・GCL 広報企画

渋谷遊野 (学際情報学府 D1), 山田文香 (情報理工 M2), 荒川清晟 (学際情報学府 M1), 小川浩寿 (農学国際 M1),
北里知也 (情報理工 M1), 津田幸宏 (工学 M1), 松本 啓吾 (情報理工 M1)

発行責任者：谷川智洋 (特任准教授)

〒113-8656 東京都文京区本郷 7-3-1 東京大学工学部 8 号館 621 号室 GCL 事務局

E-mail : pr_plan@gcl.i.u-tokyo.ac.jp