

Newsletter

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所

2012年度 土曜セミナー全15回

ベンチャー精神で新時代の経営を学際的に考える

日本では「ベンチャー氷河期」と言われていますが、米国ではリーマンショック後VCの新しい投資動向が見えてきています。2010年以降の投資対象産業を統計資料で見ると、第1位ソフトウェア、第2位バイオテクノロジー、第3位産業・エネルギー、第4位医療機器・設備、第5位ITサービスとなっており、2010年度以降米国産業を牽引するエンジンがはっきりと見えてきています。この傾向は早晩わが国にも影響を与えるものと思われれます。

このような状況の中で、本年度は本研究所の7つの研究グループが総力を挙げて新時代の経営をベンチャー精神に基づき学際的に皆様と共に考えてみたいと思います。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所所長 米倉 穰

第1回

クローズド・イノベーションとオープン・イノベーションは循環する



追手門学院大学 経営学部教授 米倉 穰

I 日本のVCの投資動向

VEC投資動向調査によると、日本のVCの投資額と投資先社数は2007年度までは堅調であったが、2008年4月から2010年3月までの統計を見ると急激に減少しており、いわゆる「ベンチャー氷河期」と言われている。ただ、2010年4月から2011年3月までの期間では回復の兆しがあり、一時IT関連への投資が多かったものが、この期になると製品・サービス業への投資が目立って多くなってきている。IPO社数の推移を見てもこの期には上昇の傾向が見られる。しかし、投資金額やIPO社数の合計を2007年度までの各年度と比較すると格段の差があり、わが国ベンチャーの完全復活までには時間がかかりそうである。

II 米国のVCの投資動向

NVCA YEAR BOOK 2011、VEC作成によると、VC投資額、投資件数では2009年に減少するものの、2010年度はソフトウェアを中心とするIT関連業種とクリーンテック

関連が多くを占める工業、エネルギーが中心たるエンジンであった。このことは、調査会社プライスウォーターハウズ・コーパースの2011年度のデータでは、第1位がソフトウェア、第2位バイオテクノロジー、第3位産業、エネルギーとなっているところから少し変化しているが、米国VC投資額はリーマンショックによる2009年度第1四半期の後退期後明らかに反転していることが分かる。この傾向は数年後には日本のベンチャーにも影響を与えるものと思われる。

III クローズド・イノベーション (C.I.) とオープン・イノベーション (O.I.) の比較

Chesbroughは、現代はC.I.からO.I.への転換期の時代であると提言しているが、これらの意味の違いを図表にしたのが図表Ⅲ-1である。この図表から両者の相違が明白であるが、Chesbroughは全ての企業に於いて現在O.I.へ移行しているのではなく、一部の産業では引き続きC.I.が行われている。

るとも言っている。一方、多くの産業では、C.I.からO.I.へ移行中でもある。しかし、ビジネスを取り巻く環境は変化している。Chesbroughは勝つためにはイノベーションのプロセスもC.I.からO.I.に変わらなければならないと主張している。

図表Ⅲ-1 C.I.とO.I.の比較

クローズド・イノベーション	オープン・イノベーション
最も優秀な人材を雇うべきである。	社内に優秀な人材は必ずしも必要ではない。 社内に限らず社外の優秀な人材と共同して働けばよい。
研究開発から利益を得るためには、発見、開発、商品まで独力でやらなければならない。	外部の研究開発によっても大きな価値が創造できる。 社内の研究開発はその価値の一部を確保するために必要である。
独力で発明すれば、一番にマーケットに出すことができる。	利益を得るためには、必ずしも基礎から研究開発を行う必要はない。
イノベーションをはじめに出した企業が成功する	優れたビジネスモデルを構築する方が、製品をマーケットに最初に出すよりも重要である。
業界でベストのアイデアを創造したものが勝つ。	社内と社外のアイデアを最も有効に活用できたものが勝つ。
知的財産権をコントロールし、他者を排除すべきである。	他者に知的財産権を使用させることにより利益を得たり、他者の知的財産権を購入することにより自社のビジネスモデルを発展させることも考えるべきである。

出所：H.Chesbrough著、大前恵一朗訳「OPEN INNOVATION」10ページ。

以上の概念を基にして、われわれは実際にO.I.を実施していると言われる2つの企業のケースを検証した。

IV O.I.のケース

1. Intel Corporationのケース

Intelは、米国Fairchild Camera and Instrumentの半導体部門パイオニアで、同僚であったGordon MooreとRobert Noyceが考えていたMOS技術を中心とする現場主導の戦略行動を本社が支援しなかったことと、二人に見えていた新技術による新しい事業機会がFairchildの経営陣に見えていなかったことから、二人を創業に走らせ生まれたものであった。のちにAndrew Groveが参加し、この三人が創業者となる。このことは、企業経営者にとって経営者とはどう

あるべきかを考えさせる事例である。

それではIntelは何故成功したのだろうか。その理由は、研究と開発を分離し、自社で基礎研究を行っていないことである。研究のための研究に膨大な資金を投入せず開発を重視したのである。つまり、O.I.戦略を採っていたのである。もう一つIntelが取った戦略は社内VCを立ち上げ、周辺のベンチャー企業とのネットワークを作り、ベンチャー企業の成果をIntelの戦略に採り入れたのである。

確かに外部の知識を活用することは強みであるが、他方、それは限界をも意味する。なぜなら、新たな分野に対する知識の蓄積がない故に、新発明をすることが困難となるからである。次世代IC、次世代ウエハー、素材がどこで発見されるか、社内か、外部か。社内であれば、かつて経験したことの無い長期の本格的な研究を行う必要が出てくる。外部であれば、その分野の外部企業に投資し、さまざまな研究活動をモニタリングする方法もある。いずれにしろ、Intelは新発見を探し求めなければならない課題を抱えている。

O.I.戦略を採っているIntelが、他方では、独禁法違反で世界のいろいろな国で訴えられている。つまり、Intelはある時期が来るとC.I.戦略を採っているようにも思える。このことを、次のケースで考えてみたい。

2. ジェノメディア(株)バイオ創薬メーカーのケース

典型的なO.I.戦略を採っている企業であるジェノメディア (GenomIdea) とは、ゲノム (Genome) + アイデア (Idea) の造語で、「新しいアイデアを駆使した技術開発」を目指した企業である。同社は、新薬品と診断薬 (抗がん剤) の開発を主体とする。研究と開発を区分し、前者はシーズの基礎研究で大阪大学が担当し、開発はジェノメディアが受け持つ。これ以外に臨床試験が大阪大学医学部附属病院で行われる。しかし、創薬では、C.I.が適している領域とO.I.が適している領域があるという。創薬の世界では、ターニングポイントになるところがあり、例えば生薬、有機合成化学薬品、醗酵とか菌から採ってくる抗生物質への移行、さらに現代はバイオ創薬の時代である。それぞれの時代では、当初はO.I.戦略を採る。自社がその技術を持っていないために誰かのノウハウを借りるかあるいは利用しなければその完成が困難であるためである。ところが創薬のプロセスが整ってきて安定化、又はマニュアル化されてくると自社のノウハウを守りに入る。その段階でC.I.戦略を採ることになる。ジェノメディアは現在こそO.I.であるが、次のターニングポイントがくると現在の創薬法はC.I.戦略へ転換するのではないかと思われる。

V 新しい仮説の提言～C.I.とO.I.は循環する～

PLCの短縮化、開発・生産の高コスト化、ICTの発展、

「知」の共有化などの企業の技術環境の変化を考えると、C.I.からO.I.への転換は避けられないのかも知れない。

ところが、Intelの戦略やジェノメディアの戦略を見ると、技術の発展レベルに於いてイノベーションに一つの変化を見いだすことができる。Intelは一方では、O.I.を有効に活用しながら、他方ではC.I.の立場を採ろうとしているのではない。また、ジェノメディアのケースからも明らかのように、創業者は新薬開発の段階ではO.I.戦略を採る。しかし、一度技術がマニュアル化されるとC.I.戦略を採る。次に新しい創薬の開発に入るとO.I.戦略を採る。このことはPLCによって、導入期、成長期、成熟期のイノベーション戦略が異なることを意味する。しかもPLCは循環するので、これによってイノベーションもC.I.→O.I.→C.I.→O.I.→C.I.のごとく循環するのではなからうか。以上から、われわれは「C.I.とO.I.は循環する」という仮説を提言したい。

Ⅶ ディスカッション

参加者の方から、グローバル競争の時代では自社の技術を守る必要から、当然C.I.戦略を採るべきであると考えているが、このことをどう考えられるかのご質問を頂いた。私は、現代のフロンティア技術においては一社のみでは新製品開発は困難であり、どうしても他社の力を活用するO.I.戦略を採らざるを得ない。しかし、C.I.の必要性は十分考えられる。そこで、この問題を解決する方策の一つとして、戦略的提携がある。戦略的提携でO.I.戦略を採り、しかる後C.I.戦略へ移行することも可能である。このことから、われわれの仮説の中に、戦略的提携が重要な意味を持つと考えられるのである。

第2回

自由経済と経営倫理—市場(競争)主義 vs. コミュニティ(協業)主義

追手門学院大学 経営学部教授 西岡 健夫



経営倫理を論じるには、経済活動の場である自由経済システム（以下FESと略す）についての考察が欠かせない。企業行動の半ばは、活動の舞台たる経済システムに規定されるからである。

FESの下では、経済活動の自由と引き換えに結果に対して自己責任をとらねばならないから、各人は自らの財・サービスを「売らねば」、そして売りこみ競争に「勝たねば」という行動をとらざるをえない。これは、言うまでもないことのようにありながら、FESの核心として銘記すべきである。

「売らねば・勝たねば」行動は、マクロレベルでは各人が「相互需要創造」することにつながり、経済を成長／膨張させる。また、マクロの経済社会は「分配合戦」の場となる。それは、『各人が互いに分業によって必要なモノを生産し交換する場』ではない、ということの意味する。もしマクロの経済社会が単に「分業・交換の場」であるなら、モノで満ちあふれる「豊かな社会」を実現した先進国では、経済活動はもっと落ち着いてよいはずだ。それが、相変わらずあくせくと販売競争に狂奔するのが現実であるのを見れば、「分配合戦の場」としてのマクロ経済社会という理解が了解できるだろう。

「売らねば・勝たねば」行動、分配合戦は、経済のエ

ンジンとして経済を成長させ物質的豊かさをもたらす。しかし一歩間違えば、自然環境の破壊や、人間の心、社会の絆の破壊をもたらす。これは、きわめて「普通の」、ミクロレベルでは合理的な行動がマクロレベルでは「合成の誤謬」に終わる例である。

これを回避するには、経済社会を正しく認識理解する必要がある。正しい認識は、市場（競争）主義ではなく、コミュニティ（協業）主義によって可能となる。後者は、需給原理・競争に過度に依存するのではなく、非市場的なもの（信頼関係・絆、社会規範・価値観など）を重視し、コミュニケーションに期待を寄せる。また、大前提として、バラバラの個人ではなく、コミュニティの一員としての個人という人間観、競争・分配合戦の場ではなく、協力・協業の場としての経済社会観を据える。そして、その上で、ルール・制度の整備をはかる。また、現状を打開する理念としては「知足・共生」が要請されよう。

企業経営に関する根本的重要事項（企業は何のためにあるか、企業は誰のものか、CSR、コーポレートガバナンス、利益とは何か、分配のありかたなど）はすべて、上記のコミュニティ（協業）主義的理解から明確適切に演繹して導き出すことができる。

大学創立50周年記念 —2016年に創立50周年を迎えます—

どくりつじきょうしゃかいゆうい
独立自彊・社会有為 ~自由と調和の人間教育をめざして~

第3回 追大学生ビジネスプラン コンテスト 募集!

追手門学院大学の上記“理念”の実践事業の一つとして、
学生の皆様によるビジネスプランやビジネスアイデアの提案を募集します。
個人、グループを問いません、応募してください。

応募資格 追手門学院の高校生、大学生、大学院生、ならびに大阪府下の高校及び大学に通う学生であれば誰でも応募できます。個人、グループは問いません。

募集期間 平成24年7月1日(日)~10月26日(金)まで

将来は
こんな会社を
立ち上げたい!

表彰

優秀賞 QUOカード3万円分 3組
奨励賞 QUOカード1万円分 6組
佳作 QUOカード5千円分 13組

1次審査通過者の中から惜しくも賞を逃した方全員にUSBメモリー1個を差し上げます。

僕達の
ビジネス
プランを
提案
しよう!

女性のための
理想的な職場を
創りたい!



追手門学院大学 ハンチャービジネス研究所

〒567-8502 大阪府 茨木市 西安威2-1-15 (TEL:072-641-7374)

H.P: <http://www.otemon.ac.jp/investigation/labo/venture/>

Email: venture@ml.ccile.otemon.ac.jp

(月・水・金 9:15~16:00 事務員 宮下)

応募方法やスケジュール等、詳しい内容は裏面をご覧ください。

第3回 追大学生ビジネスプランコンテスト

募集要項

1 趣旨

本学の教育理念(目的)は「^{どくりつ}独立自^{じきよう}彊・^{しゃかいゆうい}社会有為～自由と調和の人間教育をめざして～」ですが、その実践事業の一つとして、ベンチャービジネス研究所では、この度、学生による「ビジネスプランの作成と発表」の場を設けることにしました。これによって学内に起業家マインドの醸成と起業の正しいあり方への関心が高まることを期待しています。

2 募集内容

ニーズがあるものの供給がない、社会に役立つビジネスプラン(またはビジネスアイデア)であること。

3 応募資格

追手門学院の高校生、大学生、大学院生、ならびに大阪府下の高校及び大学に通う学生であれば誰でも応募できます。個人、グループは問いません。

4 審査基準

プラン・アイデアの創造性、市場性、実現可能性、成長性、社会性、及び、プレゼンテーション能力。

5 審査(予定)

本学ベンチャービジネス研究所の所員・研究員・顧問の中から審査委員会を設けて審査します。

6 審査のスケジュール

平成24年7月1日(日): 募集開始
 平成24年8月5日(日)・26日(日) オープンキャンパスにて説明会を行います。(場所: 中央棟1階研究所事務室)
 平成24年10月26日(金): 応募書類の提出締め切り
 平成24年11月初旬: 第一次審査結果の発表
 平成24年11月7日(水)～11月13日(火): プレゼン指導(希望者のみ)
 平成24年11月24日(土): ビジネスプラン発表会
 平成24年12月初旬: 最終審査結果の発表と表彰

7 応募方法

所定の応募申込書に必要事項を記入の上、下記事務室あて持参、郵送、FAXまたはメールでご応募下さい。プラン(アイデア)の内容が著しく異なれば1人で何件でも応募することができます。ただし、それぞれについて応募申込書を作成して提出して下さい。応募申込書は下記のホームページからダウンロードして下さい。

8 応募申込書 提出先・問合せ先

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所(中央棟1階)
 〒567-8502大阪府 茨木市 西安威2-1-15 TEL:072-641-7374 FAX:072-643-9597
 H.P: <http://www.otemon.ac.jp/investigation/labo/venture/>
 Email:venture@ml.ccile.otemon.ac.jp(月・水・金 9:15～16:00 事務員 宮下)

9 募集期間 平成24年7月1日(日)から平成24年10月26日(金)

10 応募者のサポート

第1次審査を通過された方の中で、希望者の方にはプレゼンテーション指導を行います。(日程は上記審査スケジュール参照)希望される方は上記問合せ先まで連絡ください。

11 賞状と賞金

●優秀賞 QUOカード3万円分:3組 ●奨励賞 QUOカード1万円分:6組 ●佳作 QUOカード5千円分:13組
 (1次審査通過者の中から惜しくも賞を逃した方全員にUSBメモリー1個差し上げます)

12 その他の注意事項

応募プランの知的所有権は応募者に帰属します。受賞したプランは、応募者に了解を得て、概要を公表します。審査結果の発表後、盗作や虚偽の事実等が判明した場合は受賞は失格となります。その他、応募に関して、何か不明な点がありましたら、上記問い合わせ先まで、遠慮なくご質問ください。

追手門学院大学 ベンチャービジネス研究所主催 経営セミナー

『創業と産学連携』—大学と商工会議所のミッション—

日 時：2012年2月18日(土) 13時30分～15時30分
会 場：茨木商工会議所5階大ホール
コーディネーター：掛谷 建郎 氏（茨木商工会議所会頭）
パネリスト：小林 秀樹 氏（株式会社創造舎代表取締役）
パネリスト：辻 輝也 氏（有限会社関西保険コンサルタント代表取締役）
パネリスト：藤崎 泰三 氏（株式会社シーガルボストン代表取締役）
パネリスト：米倉 穰 氏（追手門学院大学経営学部教授・ベンチャービジネス研究所所長）
司 会：原田 章 氏（追手門学院大学経営学部准教授・ベンチャービジネス研究所員）

○司会：それでは、そろそろ時間になりましたので、始めさせていただきます。

今日はお寒中、皆さん、お忙しいところを、どうもありがとうございます。追手門学院大学ベンチャービジネス研究所主催経営セミナー、「『創業と産学連携』—大学と商工会議所のミッション」を行います。

今日の司会を担当いたします、追手門学院大学経営学部の原田です。どうぞよろしくお願いいたします。

まずは開会に先立ちまして、追手門学院大学、松本副学長よりごあいさつを賜ります。どうぞお願いします。

○松本：こんにちは。

○一同：こんにちは。

○松本：追手門学院大学の松本です。一言、ごあいさつを申し上げます。

本日はお忙しいところ、また、お寒中を多数の方にご参加いただき、本当にありがとうございました。この追手門学院大学のベンチャービジネス研究所は、2006年4月に設立されました。今現在は、ここにいる経営学部の米倉教授が所長をされて、非常に活発に活動を続けています。

このベンチャービジネス研究所の活動方針の中に、「地域活性化のための調査及び提案」と、「地域文化の発展のための教育の実施」がうたわれています。その点からすると、今日のセミナーのテーマは、この精神に誠に合致したものであると思っています。

こういうテーマを設定することができたのも、茨木商工会議所の、とりわけ会頭の掛谷様のご理解とご支援のためであると感謝しています。誠にありがとうございます。実は、2006年から3年間、追手門学院大学では掛谷会頭に客員教授をお願いしていました。パンフレットに載っていますが、今現在もベンチャービジネス研究所の顧問をお願いしています。

追手門学院大学とベンチャービジネス研究所はともに、今後も地域に根ざした活動を継続して行っていきたいと思っています。皆さまのご理解とご支援を、よろしくお願いいたします。簡単ではございますが、ごあいさつとさせていただきます。ありがとうございました。

○司会：ありがとうございました。

それでは、引き続き基調講演に移ります。基調講演は、茨

木商工会議所の掛谷建郎会頭よりお願いいたします。よろしくお願いいたします。

○掛谷：皆さん、こんにちは。よく、いらしていただきました。

基調講演ということですが、15分なので、ごあいさつぐらいになると思います。今日のテーマの「創業と産学連携」について、商工会議所としてどのようなことを考えているかをご報告します。

ゼロから始められた方もいますし、創業とは少し定義が違ってもいいかもしれませんが、父親がやっていた会社を継いでも、時代背景が随分と変わってきています。そういう意味では、それを「第二創業」、「第三創業」と言うこともできると思います。本当にゼロからスタートする創業もありますが、会社を取り巻く環境が本当に変化しているので、それに対応しなければいけない。そういう意味で、創業というのは非常に大事なことだと思います。

開業率というのは、新規開業数が企業の総数の何%に当たるかという数字です。反対に、会社がつぶれたりする廃業率があり、よくこの数字が引用されます。2004年から2006年までの数字ですが、日本の開業率は5.1%で、廃業率は6.2%です。景気が悪ければこうなるのかと思いますが、バブル経済がつぶれた後は、廃業率の高い状態がずっと続いています。生まれるよりも、なくなる方が多いということです。

また、日本の廃業率、開業率は、アメリカやイギリスの開業率、廃業率に比べて低いのです。若干、統計の問題はありますが、アメリカやイギリスの開業率や廃業率は10%ぐらいです。それに比べ、先ほど申し上げたように、日本の開業率は5%、廃業率は6%ぐらいで低いのです。

産業構造が変わっていく中では、どうしても新陳代謝が起こります。そういう意味では、開業率が低いということは、産業の新陳代謝、もしくは活性化が少し低すぎるのです。安定しているといえど安定しているのですが、低位で止まっているような感じがします。

そこで、商工会議所は創業を支援しようということで、その一環として、今日のシンポジウムを追手門学院大学さんのベンチャービジネス研究所と一緒にしています。

今、商工会議所は助成金を頂いて、「創業塾」を行っています。今日のパネルディスカッションのパネラーの3人の方々は創業塾を受講していて、会社でサラリーマンをやっている中で事業を始められた方々です。

事業を始めるためには、どういうことをやり、そのための資

金や資材、人材を調達する事業計画づくりが必要ですが、創業塾ではその基礎知識を座学やディスカッションで学びます。宣伝するわけではありませんが、創業塾の費用は1日6時間が5日間で5,000円、そんなに高くはありません。

このようなことを、平成14年度から23年度まで10年間やってきましたが、今後もやるつもりです。

この10年間で、335人が創業塾を修了者しました。そのために受講されている方が多いので当たり前かもしれませんが、この335人のうち、商工会議所で把握しているだけで73人の方が何らかの事業を創業しています。これはパーセンテージにすると22%なので、この創業塾を受講した人の5人に1人が新たに事業を始めたこととなります。これが高いのか低いのかは分かりませんが、結構、事業を始めている方が多いと私は感じています。皆さん、いろいろな事業をされており、NPO法人の形で発明学校をしたり、デジタルアルバムの制作や、オリジナル絵本の製作をされた方など様々な事業を始められた方がいます。商工会議所は、こういった形で創業支援をしたいと考えています。

また、創業支援そのものではありませんが、商工会議所は異業種交流会を年に2回行っています。100人以上の企業家などが集まり、そこで交流することで取引が成立する場合があります。

異業種交流会への参加は創業された方でも老舗の企業でもいいのですが、間接的には、事業を始められた方のバックアップになるだろうと考えています。

企業の創業を支援することだけに限らず、商工会議所がもう一つの大きな柱としているのは、産学連携という分野です。これは、ここ数年で本当に進んできており、皆さまが日常、目に見える部分や見えない部分で、茨木市や商工会議所の活動に学校や学生さんが随分、参加しています。2004年から追手門学院さんや、梅花さんや、茨木市ではありませんが摂南大学さんと産学連携協定を結び、「お互いに協力しよう」という考え方の下でいろいろなことを行っています。

例えば、今日のセミナーも、産学連携で、追手門学院大学のベンチャービジネス研究所さんと、商工会議所で行っています。

茨木市の茨木神社から東の阪急本通り商店街を少し行ったところに「にぎわい亭」があります。ここで定期的に「ガンバル市」を開催したり、若手の商業者が店を出したり、イベントを行っています。去年の暮れには、近畿大学と大阪大学大学院の方々がそれぞれの商店にインタビューをして、同時に画像をインターネットに流しました。

チラシが入っていると思いますが、3月11日に「3.11産官学連携シンポジウム」を行います。3月11日なので、ちょうど震災から1年です。「今改めて考える食・絆・地域」というサブタイトルになっていますが、学校の先生方と茨木市の地の方で、「見山の郷」の前理事長、才脇さんにパネリストで出ていただきます。食の問題には地産地消の問題などが含まれますが、こういったことを産学で連携してやろうとしています。

このほか、就職、求職の分野では、インターンシップとして地域企業で学生を1週間ほど預かって職業体験してもらったり、ここ数年でいろいろなことが始まっています。

7月の最後の週末に行われる、「茨木フェスティバル」というお祭りに来ていただいている方も多いかと思いますが、これも追手門の学生さんに200~300人の単位で手伝っていただいています。このような形で、パターンはいろいろありますが、産学の連携が間違いなく増えています。

それから、茨木のことでいえば、3年後にサッポロビールの工場跡地に立命館大学が来ます。これで、5,000~6,000人ぐ

らいの学生さんや教職員が来ます。3年後には学生さんが増えるので、産学連携はもっとステップアップすると思います。

また、商工会議所としては、平成24年度に「大学と商店街連携事業」を計画しています。これは、「商店街の活性化に取り組んでみたい」、「いろいろ研究をしてみたい」という学生さんの企画力やマンパワーで、商店街をお手伝いしてもらいます。その代わりに、学生さんには実際の経済活動を体験してもらいます。今年度は、こういったことを考えています。

産学連携の中からは、いろいろなバリエーションが出てくると思います。創業については、今日のセミナーのような形もそうですし、冒頭で紹介した「創業塾」に、学生さんにもっと来ていただいてもよい。とにかく、学問の世界と、われわれ生の企業がうまく交流する中で、お互いに知恵や活力が出てくると信じてやっています。

商工会議所としては創業支援、産学連携について、いろいろなことを考えながら力を入れていきたいと思っています。これからパネルディスカッションに入りますが、こうした活動に対して温かい目を向けていただければと思います。本当にありがとうございました。これをもちまして、基調講演に代えさせていただきます。

○司会：ありがとうございました。それでは、引き続いてパネルディスカッションに移ります。

まず、コーディネーターとパネリストの方を紹介します。コーディネーターは、基調講演をいただいた茨木商工会議所会頭、掛谷建郎氏にお願いいたします。パネリストですが、一番奥の皆さんから向かって右側の、有限会社関西保険コンサルタント代表取締役、辻輝也氏です。

○辻：辻です。よろしくお願いいたします。

○司会：それから、株式会社創造舎代表取締役、小林秀樹氏です。

○小林：小林です。

○司会：株式会社シーガルボストン代表取締役、藤崎泰三氏です。

○藤崎：どうぞ、よろしくお願いいたします。

○司会：最後になりますが、追手門学院大学経営学部教授、米倉穰氏です。

○米倉：よろしくお願いいたします。

○司会：それでは、これから先は、コーディネーターの掛谷氏にお願いをしたいと思います。

○掛谷：よろしくお願いいたします。

それでは、始めさせていただきます。まず、プログラムに書いてあるように、今、紹介をいただいた方々に報告をいただきます。お三方は、いずれも私が先ほど申し上げた「創業塾」の経験者ですが、共通点はサラリーマン時代にやっていたことから新たに事業を始めた方々です。

小林さん、辻さん、藤崎さんから、それぞれ創業に当たったの経緯や、「どのようなところがよかった」、「しんどかった」という話を、おひとかた15分でお話しいただきます。その後、米倉先生に学校の立場から、創業や、産学連携について

の考え方を伺います。その後、パネルディスカッションを行います。

それでは、小林さんからよろしくお願いします。

○小林：先ほど紹介を受けた、「創造舎」の小林です。大したパワーポイントはつくっていないので、参考にご覧ください。15分という短い時間ですが、私からメッセージをお伝えできればと思い、この時間を頂きました。ありがとうございます。

私は、16年度、17年度の商工会議所の創業塾に参加しました。前職は電電公社（NTT）で、30年間、勤めました。リストラで辞めたわけではなく、入社して七日目には「この会社を辞めようか」と思っていました。なぜかという、会社に入ってから、お茶入れや、洗い物、掃除ばかりしていたので、「このようなことをするために、電電公社に入ったのではない」と思い、電話で母親に「もう、辞めます」と言った経緯があります。

その後、私は茨木ではなく、大阪の新大阪で創造舎の事務所を開きました。茨木は私のフランチャイズですが、事務所は大阪の中心部で、東京へ行くのにも一番立地条件のいい場所を探そうと、苦労してJR新大阪駅の改札口から90秒の場所に事務所を見つけ、現在はそこで5人の少人数で仕事をしています。

事業の内容は、3つのソリューションの事業化を行っています。

その1番目はITソリューションです。

現在はITよりもITC、「コミュニケーション」が付くので、やっと私の時代になったのかと思います。NTTの代理店をやっている、光フレッツや、マンションの光化という仕事をしています。

ITはこのような感じで、マンションの光化や、オフィスの光化という仕事がメインになります。

2番目は、エコソリューションとして、マイナスイオンを使った飲食関連の排水の浄化システムを販売しています。

今後は、EVや代替エネルギー、スマートグリッドをやりたいと考えています。

3番目は、ヒューマンソリューションということで、人材育成です。後でも話をしますが、「ジョブ・カード」にもいろいろ取り組みました。そのときの苦労話も、少しさせていただきます。さらに、海外との交流ビジネスも行っています。

環境事業の排水の浄化システムの販売ですが、なぜ環境の仕事をしているのか分かるでしょうか。飲食店には、必ず「グリーストラップ」という油と水を分ける水槽のようなものがありますが、そこをマイナスイオンで浄化するというシステムです。

なぜこの仕事を始めたのかということ、私の会社に2人の学生を預かりました。彼らは他の企業に内定していましたが、その企業が内定した学生を、半年私の会社で企業に入社するまでのエージング研修ということで預かりました。

その中に、「ラーメン屋の四天王で3年間アルバイトをして、この汚い仕事をやっていた」という、阪南大学の学生がいました。

私もラーメン屋でこの仕事を3カ月しましたが、グリーストラップの掃除をするのがつらくてきつい悪臭での仕事がいやで辞めました。この仕事を終えてから彼女とデートに行くと、臭い!のひとこと。この環境改善を仕事としてやることにより、環境にも人にも優しく継続雇用可能になると思って事業化に取り組みました。

NTTにて通信という一つの長いキャリアを持っていましたので、私は賢い電力網のスマートグリッドの事業に必ず参画したいと思い、この数年間いろいろとリサーチしています。

後で申し上げますが、私の願いがやっとなかない、商工会議所の笹井さんを中心に「茨木スマートタウン構想（「北摂スマートタウン構想」のこと）」を始めました。これも別途、ご紹介したいと思います。これで、パワーポイントは終わります。

「創業と産学連携」ということですが、「創業」という言葉は以前から使っていますが、私の頭の中には「起業」ということがありました。

NTT時代に、私は「社内アントレプレナー」という社内起業家制度に応募しました。私は絵が好きだったので、絵を企業にレンタルするという事業を企画して、40ページぐらいの事業計画書をつくりました。そのときの事業計画書をまだ持っていますが、今から見ればよくできた方だと思います。その企画は本社まで選考されて、NTTリースにて事業化になりました。私は社長にはなれませんでした、アントレプレナーの賞はいただきました。当時は、非常に苦労して事業計画を立てました。

その後、創業塾でいろいろと勉強しましたが、皆さんは事業計画を簡単に考えています。私もそうでした。「ドリームマップをつくりましょう」と、夢のようなことを描きながらやりました。新しい事業計画書を書いているので、やはり自己実現や、ある種のチャレンジ感、満足感が必ずあると思います。私もそれを信じて起業しましたが、リアルな事業計画と根拠がないままにスタートしたので、売上げの低迷が続き、資金繰りも悪くなり、融資を受けられなくなりました。また、人材も育ておらずに焦るばかりで、その日暮らしになり、私の頭を「縮小と廃業」というイメージがよぎりました。私はNTTで働いていたので退職金もそこそこありましたが、私の経歴に書いているように、2年ぐらいでその退職金を使ってしまいました。正直なところ、妻からは「これからどうするのか」という話も出しました。

そこで支えてくれたのが、私の妻でした。また、私は学生に一生懸命、教えていたので、その学生が遊びに来たり、新しい会社に入って私にお中元、お歳暮を送ってくれたことを、非常にうれしく思いました。そういった励みがあったので、何とか続けようと思いました。また、この茨木の商工会議所でいろいろなことを教えていただいたので、「それを糧に頑張ろう」など、いろいろなことを考えました。

しかし、営業で売上げは上がりますが、どうしても人が育たないのです。現状は、私が考えるような人はまだおらず、私1人で4人を養っている状態です。そこで、これからもっと人材の育成をしなければいけないと、「ジョブ・カード」という有期実習型の雇用制度に取り組みました。

ところが、3カ月間、私が一生懸命教えるので、その間は営業が全くできませんでした。そのことに気が付いたときには既に遅く、その余韻がさらにその後、3カ月間残り、当然、売上げが減りました。

その後、一発当てようと、通信関係の大きな仕事を受けました。25人体制で「さあ、やるぞ」と出発したのですが、3月の11日に震災が起こりました。その日、ちょうど私はビッグサイトのイベントに行っていました。苦労して大阪に帰りましたが、その時点でその通信の仕事は全くなくなりました。25人ほど登録して、社員も4人ぐらいいましたが、震災後は彼らの給料と後始末だけが残りました。本当に震災被害ということを実感しました。通信事業を専門に売っていましたが、震災で部品が供給できず、ものが入らず、売るものが全くなりました。それに追い打ちをかけてタイの洪水があったので、また部品の供給が止まりました。

どうしようかと考えたときに、たまたま「スマートカメラ」

に目がとまりました。このカメラは、声や映像が非常にクリアに入ります。飲食業など多店舗展開をしているところは人材不足で悩んでいるので、そこへこのカメラを入れることにより業務の支援になるのです。「監視カメラ」、「防犯カメラ」という言葉がありますが、私はそういう言葉を使いません。「これは、あくまでも弊社のスタッフが、部署で頑張っているのを応援しよう。見守っている」というコンセプトでお客さんに提案すると、それが口コミで広がりました。これは、定価2万9,800円で売っていますが、BtoCで一般家庭に売ってましたので、それを私が事例をつくって飲食店等にBtoBで、値段を65,000円にしました。そうすると利益が出始めたので、みんながこれを販売させてほしいということになり、やっと最近は少し上昇気流に乗ってきました。

ところが、このカメラは代理店が売っているので、価格競争なのです。そこで、私は「NTTの工事負担代を、全部抑えよう」と考え、私がこのカメラの工事を全国ですることになりました。先日、東京で説明会のメールを出しましたが、30社ぐらい集まりました。やはり、みんな新しいものに敏感で、工事の仕事が欲しいのです。3月6日から9日まで、ビッグサイトでこのカメラの展示販売をします。

やはり、「景気が悪い」などいろいろなことをネガティブに考えてしまいますが、何かを信じて他者になんかことをがむしゃらにやれば、多分、メーカーさんやいろんな方が共感して、「一緒に組みたい」と言ってくると思います。私も、それを信じて頑張ろうと思います。しかし、やはり人材が欲しいですね！

時間がないので次に入りますが、やはり商工会議所とのビジネスマッチングは、非常に大切なことだと思います。

笑話ですが、私の会社に学生が来たときに、夕方になって「社長。社員の方が、まだ誰も帰ってきません」と言うので、「いやいや。社員は私1人だ」という話がありました。学生は、みんなそう思っているのです。われわれの現場では学生と知り合う機会がないので、そういう意味でも、産学連携で学生さんとのマッチングを増やしていきたいと思います。後半は内容はしょってすみませんでした。ありがとうございます。

○掛谷：小林さん、どうもありがとうございました。後で、またディスカッションに加わっていただきます。

では、次は辻さん、よろしくお願いします。

○辻：皆さん、こんにちは。有限会社関西保険コンサルタントの辻と申します。

私の会社は、保険の代理店をしています。今回の話を商工会議所の木村専務からいただいたときには、「ベンチャー」ということでした。私の頭の中の定義で「ベンチャー」というと、孫正義や、失脚したホリエモンなど、自分の技術で人がやらないようなところに新しい価値を見だし、「最初はガレージのような所から小さく初めて、今は大金持ち」という世界でした。ですから、「私には、その講演をする資格はありません」と、いったんは辞退しました。しかし、聞いてみると、先ほどの掛谷会頭からも紹介があった「創業塾の第1期生で、いまだに商売を続けていることは評価できることなので、そういうことを話してください」ということだったので、今日は15分ほど時間をいただいております。

封筒の中に、A4、1枚もののレジュメを入れています。「人とつながり、人に活かされ、今年で創業10年」というタイトルです。15分間の持ち時間なので、15項目入れて、1項

目ずつ話していけばちょうどいいかと思いました。しかし、既にしゃべっている間に2分ほど失っているので、この中からかいつまんでお話ししたいと思います。

創業というと、自分の持てる技術であったり、事務系ではビジネスモデルといいますが、人がやらないようなところに着目する。あるいは、人の生活を抜本的に変えるような仕掛けを考えるようなことから、スタートすることが多いと思います。

私の場合は、そのようにえらそうなものではありませんでした。今度、茨木に来ますが、そもそも私の出身は立命館大学の文学部なので、物事を見るときの見方がおおざっぱなのです。文学部の中でも歴史を学んでいたんで、これがすぐに商売に結びつくかということ、全く結びつきませんでした。

就職をするときに「自分は、どんな仕事をするのか」と考えたときに、「何でもいから、やろう」という気分になれず、「一体、仕事とは何をするのか」と考えました。要は、「自分の人生を懸けて、やって値打ちのあるものは何か」と考えたときに、歴史を勉強していたため、物事を天高くから時系列を長く見るので、とてもおおざっぱになるのです。結局、「歴史に残るようなことをしなくては、意味がないのではないか」という考えに至りました。私は中世史という古いヨーロッパの歴史を勉強していたので、昔から残っている寺院、教会の建築や、都市など、当時の文化を反映して、いまだにその当時の人々の生き様や暮らしを現代に表しているものを手掛けたいと思い、竹中工務店に就職しました。

竹中工務店を調べると、東京タワー、東京ドーム、京セラドーム、福岡Yahoo! JAPANドーム、札幌ドーム、名古屋ドームなどをつくりました。掛谷工務店さんの社長がいらっしゃる横で言うのもなんですが、建築界では非常に実績のある会社だということで就職しました。

しかし、自分の力で、竹中工務店に就職できたわけではありませんでした。1991年、平成3年のバブル期に、私は就職しました。株価こそ、前々年に最高値を付けて下落基調に入ったとはいえ、建築業界、建設業界ではバブル当時の受注残が多くあり、非常に活況に沸いていた時代で幾らでも人が欲しかったのです。そのため、文学部卒でも何でも関係なく、「ちょっと元気がありそうで、そこそこ教育すれば何とか役立つだろう」と採用していただきました。

10年弱、サラリーマン生活を続けました。自分が志望するいい会社に勤めていましたが、世の中の流れというのか、先ほどのベンチャーが出てきました。「どんなに大きな会社でも、その組織の一員として働いている限りは、それだけの人間だ」という空気なのです。先ほど言ったように、「本当に実力のある人は、会社の中で課長、部長、本部長、役員になっていくのではなく、会社を飛び出してでも自分で勝負をするべきだ」という熱を、社会が持っていたときでした。まんまとそれにはまり、「これは、自分の実力だ」と勘違いをしていた面もあり、「このままでは駄目だ。自分で勝負をしよう」という気分がどんどん頭の中で増幅していきました。それが、レジュメ2~4番になります。

竹中工務店で総務や人事を3年やり、営業を3年数カ月やり、その後「少し勉強してきなさい」ということで、2年間、出向しました。今は名前が変わっていますが、財団法人関西産業活性化センターに調査課長として出向しました。そこは何をしているところかということ、関西電力や、大阪ガス、JR西日本、松下電器、三菱重工、神戸製鋼、竹中、大林という関西系の大きな企業から人間を集め、関電がお金をたくさん出して通産省の天下りを迎えて、「シンクタンクで、関西の産業を活性化す

るような提言をする」というものでした。今は仕分けにかかれ、合併、合併で、三つ四つのシンクタンクがくっついて一つになるようなところで、私は2年間、仕事をしました。

ここでは、大して忙しくないのにいろいろな研究をするので、私はどどん頭でかちになり、「これからはベンチャーであり、創業だ。産業構造を転換しなければならない。このままでは、関西は地盤沈下する」という机上の空論だけで、私は竹中工務店を退職しました。

しかし、現実には厳しいものでした。私に学生時代に学んだ技術があるわけでもなく、アイデアマンでもなく、結局、何もできずに、一失業者という形で世紀の壁を越えて21世紀を迎えました。そのときに誇れることは、禁煙には成功しましたが、起業としては大したことができずに、東京海上火災保険株式会社の代理店研修生として勉強をしました。再就職という選択肢もありましたが、自分がそういう思いで、「自分で勝負する」と決めて会社を飛び出した手前、もう一度どこかに雇ってもらうことは恥ずべきことだと思っていました。現実には、竹中という大きな会社で働いていましたが、大した実績も、技能も身につけていない人間を雇ってくれるはずはありませんでした。

ありがたいことに、東京海上で代理店研修生としていろいろと教えてもらい、手に職を付けました。そのときに、商工会議所さんにも非常にお世話になりました。ご当地である茨木商工会議所さんには、創業塾で会社設立、仕事を始めるに当たってのいろいろなノウハウや知識を教えてもらいました。私は、近隣の商工会議所を荒らしていました。ミスコン荒らしというのがありますが、私は無料だったので、あちこちの商工会議所を荒らしていました。箕面の商工会議所ではセールススキルを勉強し、高槻商工会議所ではITのホームページのつくり方や、ITの利用の仕方を教えてもらいました。吹田でも何かに参加し、豊中にも参加しました。この辺りのいろいろセミナーを全部、無料で受け、商工会議所さんには非常にお世話になりました。

「人とつながり」と書いていますが、私にとって一番大きかったのは、今日も何名か後輩が来ていますが、社団法人茨木青年会議所です。商工会議所と少し名称が似ていますが、この青年会議所に入会しました。今までは仕事上の付き合いだけであったのが、一気に付き合いの幅が広がりました。

青年会議所はビジネスマンが寄っていますが、ビジネスの話ばかりではなく、「この茨木をよくしていこう。明るい、豊かなまちにしていこう」という同じ理念の下に集まっているいろいろな事業をしていたので、非常にやりがいがありました。5年ぐらい一生懸命やり、多くの友達ができました。自分で言うのも何ですが、相当、人間の幅も広がったと感謝しています。

今日、従業員が忙しいところに来てくれましたが、ありがたいことです。これもご縁で、時代の趨勢で一人ではなかなかやっていけない時代になってきたので、個人代理店で頑張ってきた方々がうちの関西保険コンサルタントの下に合流して、現在、私を足して8名の組織になりました。おかげさまで、それぞれの得意分野で活躍をして、地域のお客様にいろいろな保険をお届けできるようになってきました。

あと1分ですが、ベンチャーというと、非常に技術やアイデアでコアを押さえてポンと大きくなるイメージがありますが、私のように地域密着で、お客様と商品・サービスをつなぐ細かい商売も必ずあります。

今度の地震でも、われわれ代理店は、皆さんの地震保険の1日も早い円滑な支払いに向けて奔走したことを誇りに思っています。これは商売の話になりますが、全てを失った人が、次の生活の第一歩を踏み出すための資金をお支払いできるのが地震

保険なので、それを1日も早く払うことができるように頑張りました。

また後で、パネルディスカッションで機会があれば発言させていただきます。どうも、ご清聴ありがとうございました。

○掛谷：辻さん、ありがとうございました。立て続けですが、藤崎さん、よろしくお願いします。

○藤崎：藤崎です。どうぞ、よろしくお願いします。

今日は15分ということで、何をお話ししようかと思いましたが、私は英語落語をしているので落語をしようかと思いましたが、そういうわけにもいかないので、私のつたない経験の中から少しだけお話しさせていただきます。

ベンチャーという概念がどの範囲に入るのかよく分かりませんが、私はもともと野球選手で、滋賀大学の経済学部で野球を教えたり、ノンプロの監督をしていました。ちょうど中学のときに、滋賀県代表の私は、大阪代表で後のジャイアンツの高田繁選手と近畿大会で対戦をして負けました。とにかく、運動ばかりしていました。

滋賀県から東京の学校へ行き、「東京を見たら、次はアメリカだ」ということで、アメリカにも行きました。アメリカでもカレッジで少し野球を教えていましたが、「こんなことをしていても、一生飯を食うことはできないだろう」と、大阪大学に声を掛けていただいたときに、赤堀先生という大変ご高名な総長先生が退官後につくられた財団法人 蛋白質研究奨励会にお世話になりました。

先ほど、仕分けの話が出ましたが、今でいう公益財団で文部省に属する公益財団で、生理活性ペプチドホルモンを有機化学合成していました。大阪大学はその技術に大変たけていたので、赤堀先生が東欧諸国から日本に持ち込んで、大阪大学で発展させました。

それをさらに発展させようとしたのが、弟子の先生方でした。名門の製薬会社からたくさんのお金を頂いて財団ができましたが、できたものをどんどん売らなければ研究者が食べていけません。ものはあるのですが、当時、ペプチドは売れるものではありませんでした。当時は、動物の実験用に製造して、「どうして売れるのか判らず」。研究者はいますが、販売できませんでした。いろいろなことをやっている中で、体内ある新しい生理活性ペプチドホルモンが学会で紹介されると、世界中から注文が入ってくるようになりました。これは、ペプチドのはしりです。今でこそ、ペプチド含有の化粧品や、何とかペプチドなど、いろいろ名前が出ていますが、当時は誰もペプチドを知らない時代でした。

あるとき、ウナギの臓器から取れるホルモンが、大きな医薬になることが分かりました。もともとはサケから取れる特殊なホルモンですが、これは血中のカルシウムイオン濃度を上げるという、すごいホルモンなのです。これをサケでやっていましたが、静岡にある東洋醸造が、ウナギで同じことができるのではないかと目をつけました。

そこで、ウナギ屋さんから臓器を山ほどもらって抽出をすると、非常に活性が強いことが分かりました。実は、これが骨粗しょう症に効くのです。年がいくと骨の柔軟性がなくなり、水分が減って過疎化し、痛みが出たり、いろいろなことが起こります。また、スポーツ選手が骨を折ったときに、骨を復活させる役割があります。これがウナギで見つかり、われわれの宝物になりました。

ところが、大きな製薬会社さんからお金を出してもらって

たので、単純に特定の製薬会社と仲良くなるわけにもいかず、私がちょうど30歳のときに株式会社に移行しました。その当時も、研究者の給料は非常に高いものでした。みんな阪大や北大、京大のドクターコースを出て、海外で研究をしてきた人なので、時間単価が高くて給料が払えないのです。どうしたらいいかと、お金がなくて非常に困ったことがありました。

そんなときに、国民金融公庫、商工会議所さんの「マル経融資」に、非常に助けていただきました。マル経融資は担保がありませんでした。われわれの起業は財団が土地や建物を全部持っていたので、会社には全くものがありませんでした。あるのは、研究者とものでしたが、そんなに簡単に売れるものではありませんでした。いろいろな融資を頂いて、やっと息をついて何とか進めてきました。

当時、住友銀行さんと三和銀行さんにお世話になっていましたが、銀行の融資の方々に取り囲まれて「どうしてくれるのか」と言われました。社員の給料が3,000円足りないために銀行から落ちないと聞き、ポケットにある3,000円を持って銀行に駆け込んだこともありました。これが、私の一番苦しかったときです。

しかし、その企業も非常に発展し、今は彩都にあります。昭和59年に北摂「彩都開発計画」が持ち上がっていましたが、当時お世話になっていた三和銀行さんと阪急から「彩都で、ライフサイエンスの研究所をつくらないか」という話をいただきました。林原、サントリー、大塚製薬、田辺製薬、その他5社がライフサイエンス群として入ることになり、当時われわれも阪急さんから土地をわけて頂きました。今、彩都には立派な研究所が建っていますが、そのときに一緒にいろいろと動いていただいた林原さんは、先日、会社更生法の申請をされました。

実は、この間、ショックなことが二つありました。一つは、やはり林原さんです。皆さんは、林原さんをご存じでしょうか。昔のカバヤさんです。日本のブドウ糖の大半を提供している老舗の老舗で、大財閥でした。岡山の駅を降りてすぐに岡山城があります。その中に林原美術館があります。研究所も素晴らしく、とにかく大企業でしたが、中国の奥地で会社の開発やメセナで発掘作業をしていたり、大変親しくしていただいたところが会社更生法を申請されました。

もう一つは、APECという会議があったときに、私の知り合いであるハワイ大学副学長のキャロル・イーストマンが来て、一緒に千里のビルで食事をしました。その方はイーストマン・コダック社の創業者の孫娘で、ハワイ大学の副学長をしていました。コダック社も、せんだってアメリカで会社更生法の申請をしました。日本では、パナソニックが大きな赤字を出しています。

老舗が、こういう形になってくる時代なのです。企業の栄枯盛衰を見ると、私は歴史を見ているように感じます。

私もベンチャーの立ち上げに関わって、いろいろなものを見てきました。しかし、自分としては自分のことをやりたいと、ちょうど50歳のときに株も売ってその会社を去り、今の仕事を始めました。

今の仕事は、ベンチャーでも何でもありません。東南アジアやベトナム、中国、台湾からスポーツ用品を仕入れて、国内通販をしています。ここに書いているように、「ワイルドフィット」というブランドで販売をしています。シーガルポストンというのは、「Sea gull coming back from Boston. (カモメがポストンから戻ってきた)」という意味で、私がいたポストンの名前を取って付けた名前です。「ワイルドフィット」でインターネットを検索していただくと出てきますが、中・高・大学

を中心に筋トレ用品を全国通販しています。ベンチャーとはおおよそ遠く、ペプタイトをしていたときには、ほんの数ミリグラムで100万円、200万円という単位でしたが、今はコンテナ1本で200~300万円で、時代に逆行するようなことをしています。

なぜこのようなことを始めたかという、ペプタイトのときもそうでしたが、今の時代は「健康」が一つのキーワードではないかと考えました。私がスポーツをやっている関係もあり、健康に携わるものであればきっと需要があるだろうと始めて10年たちました。おかげさまで、随分、知名度も上がりました。今、従業員が10人ぐらいいますが、大半は定年退職後の男性です。60歳を過ぎると、なかなか行くところがありません。

私はよく西河原のプールで泳ぎますが、60代、70代、80代、中には90代の5~6人のグループがあり、私が「毎日プールに来ることができて、いいですね」と言うと、「いえ。行くところがないのです」と言うのです。私はプールの中で、「うちに来てもらえないか」と思いました。私の会社では、一番上は75歳の方がはつらつと活躍しています。

やはり、これからは社会でもう一度、経験豊富なお年寄りを大いに活用しなければ、若い人が減ってしょうがないのです。少子化で、大変、若い人手が足りず、年金はもう成り立たないという状況になっているので、何とか社会を活性化するためには……、60歳以上の方がここにおられるかも分かりませんが、まだまだ休んでもらっては困ります。これから活躍していただきたいのです。私も65歳ですが、まだこれから新しい事業に入っていこうと考えています。今は中国、台湾、韓国、ベトナムからの仕入れが多くなりましたが、もともとはアメリカが中心だったので、これからはアメリカを中心に事業を拡大していきたいと考えています。

とりとめのない話で、まとまりのない話ばかりになりました。私も退屈ならだらとした話は聞きたくありませんし、皆さんも眠たいと思いますので、このへんで終わらせていただきます。ご静聴ありがとうございました。

○掛谷：どうもありがとうございました。私のところは小さな建設会社ですが、竹中工務店の説明をします。日本には、スーパーゼネコンと呼ばれる建設会社があります。竹中工務店、あとは大林、鹿島、清水、大成がビッグ5と呼ばれ、「スーパー」と名前が付くくらいなので大変な立派な会社です。私などから見れば、「なぜ、そんな会社を辞めるのかな」と思います。元NTTの方もいらっしゃいます。それから、65歳から新しい仕事をしようという、藤崎さんのような元気な方がいらっしゃるといって、「いろいろな方が、いらっしゃるな」という感じです。

お三方の話は、お聞きいただいたとおりで、こういう方がいらっしゃるということです。茨木商工会議所に入入りされているので、「こんなときは、どうでしたか」、「本当に、辞めてよかったですか」など、何でも聞いていただければと思います。

次は、ベンチャービジネス研究所の所長でもある追手門学院大学の米倉教授に、学校の立場から創業や、産学連携についてどのようなお考えをお持ちか伺います。最近、大学生も、随分、地域との関わりを持つようになりました。冒頭、私が産学連携の例を少し話しましたが、実は大学も象牙の塔ではなく、地域などに近い存在になりつつあります。今後は、もっと近くなるかもしれません。

ということで、米倉先生にお話を伺います。よろしくお願います。

○米倉：皆さん、こんにちは。追手門学院大学の米倉です。よろしくお話ししたいと思います。

私はベンチャービジネス研究所に所属していますが、このベンチャービジネスの話をする、先ほどお話しがあったように眠くなってるので、簡単に申し上げます。

ベンチャービジネスというのは、和製英語です。これは、アメリカから日本に持ってきたことになりませんが、そもそも「ベンチャービジネス」という英語はありませんでした。ジェフリー・ティモンズという非常に有名なベンチャー企業の研究者や、皆さんがご存じのドラッカーさんたちは、「New Venture」という言葉を使っています。原書を読むと「Venture Business」という言葉は出てこず、「New Venture」という言葉が出てきます。ですから、「『New Venture』が『Venture Business』のことだ」と考えていただければと思います。

そうすると、「ベンチャービジネスとは、何か」ということになりませんが、今日はそういう話ではありません。「創業と産学連携」ということですが、「どういうことが、大学のミッションなのか」ということを、かねてから私も考えています。

今日は4点お話ししますが、第1点は、先ほど掛谷会頭さんが話された「産学連携」についてです。今日では、「産学連携」や「産学官連携」という言葉が普通に使われますが、「産学連携」という言葉が重要視されるということは、それまで大学はオープンではなかったのではないかと思います。

昔は、アメリカの大学でも、研究主体の学者が正統派の学者と見なされました。例えば、エジソンのような、科学者と発明家を兼ねた、起業を考える学者は、正統派学者とは見なされない時期がありました。これは日本でも同じで、今でも「大学の学者とは、こういう者だ」と言う方もいます。

しかし、時代は変わり、研究者、学者は、もちろん大学内部での研究活動や教育を行います、「その成果を社会に提供して、産学連携をしていく必要がある」ということが強調されるようになってきました。大学のミッションが変わってきたのです。今日は、4番目の「商工会議所との連携」で、もう少し私も大学との連携を詳しくお話しします。

2番目に、経済産業省の調査資料では、大学のベンチャーというのは理系の大学が中心になった統計です。私が経産省の担当の方に「文系はないのか」と尋ねると、「それは少ないので、載せていない」という答えでした。今のICTの時代はソフトを開発することが重要になっていますが、そのアイデアを考えつくのは結構、文系出身の方が多いといわれています。ですから、あまり理系、文系というのは、関係のない時代になってきています。しかも、経営学をやる、経済学をやる、心理学をやるといった縦割りでなく、大学の研究は学際的になり、横のつながりが非常に強くなってきています。

そこで、今日、大学は学際的な関係から一つの「種（シーズ）」を開発して、それを情報として産業や起業に提供するミッションがあると考えます。そして、産学で、「知（ナレッジ）」を共有するシステムをつくらなければなりません。アメリカに、ハーバード大学とほとんど変わらないレベルのカリフォルニア大学バークレー校がありますが、この大学のチェスブロウさんが「オープン・イノベーション」という理論を提示しています。これが、今の私たちの研究の中心になっています。

オープン・イノベーションに対して、従来ほとんど企業がやってきたことが「クローズド・イノベーション」という考え方です。チェスブロウさんは、「今は、『クローズド・イノベーション』から『オープン・イノベーション』への転換期である」と言っていますが、そのように一直線にいけるものかと

考えると、そうではないことも分かってきています。

私は近いうちに出す著書の中で、「クローズド・イノベーションとオープン・イノベーションは循環する」という新しい仮説を立てています。一直線で動くのではなく、クローズドから始まってオープンになり、また企業はクローズドに戻ってオープンになるという、「循環をする」という考え方です。これは、産業や企業によって違うことが分かっています。

例えば、今調べている創業メーカーには、ちょうどこれが当てはまります。事象研究をさらに進めて検証しなければならないので、彩都のバイオの会社の方をお願いしています。近々それを進めて、この仮説を証明し、6月にある国際学会で発表しようと思っています。このオープンの時代の中では、「知の共有」が大きなポイントになってきます。チェスブロウさんは、オープン・イノベーションを個々の企業の経営戦略として捉えています。例えば、医療の分野で考えれば、これはむしろ国家戦略になります。ですから、個々の企業の戦略として考える場合と、大きく国家戦略として考える場合のオープン・イノベーションがあることを考えなければなりません。しかし、チェスブロウさんは、まだこの考えにも、先ほど言った仮説にも触れていません。

例えば、バイオ創業企業の戦略として、普通は大学でシーズ開発が行われています。一つの企業が、自分たちの人材だけでもを開発して販売するのがクローズドですが、オープンではそういうことができません。つまり、いろいろな技術が必要になるので、いろいろな会社の力を借りなければなりません。こういうことからオープン・イノベーションが起こるのですが、他の企業との戦略提携で重要な戦略は「アライアンス（Alliance）」という言葉です。このアライアンスを重要な戦略として製品開発を行い、製品の上市、利益の確保がサイクルとして行われていくのが、現在のバイオ創業の会社のやり方です。

私はそれをもう少し変えて、「クローズド・イノベーションとオープン・イノベーションは循環する」という仮説を提示しています。ですから、シーズを開発して知を共有することが、新しい大学のミッションではないかと思います。

3番目に、大学は教育の場なので、学部学生、大学院生を教育しなければなりません。ほとんどの人は卒業してから会社に勤めますが、企業がどういう学生を求めているのかが非常に大きなポイントです。私は、グローバルにもの考えることができ、想像力があり、自己実現ができる人材を、企業は求めているのではないかと思います。そのため、私は学生を「企業人」ではなく、「起業家的人材」に育てていこうと思います。

企業が大学にどのような人材を求めるときに、昔は大学名で採用する企業が結構、多かったのですが、そういう時代は終わってきました。企業は真の実力ある学生を求めていますし、そうではなければならないと私は思います。そのためにも、大学は起業家的人材を育成する考え方に、重要なポイントを置かなければなりません。昔からいる先生方は「『起業家的人材』、そんなものは何だ」と言う方もいて、私はこれに抵抗しています。しかし、それは困るということで、先ほど申し上げたように「グローバルに考え、想像力を持って、自己実現ができる人材」をつくりださなければなりません。企業はこういう学生を求めていると思いますし、単なるブランド名だけにこだわる企業はもう成長しないと思います。

そして第4番目に、「商工会議所さんとの連携について」です。大学は、地域との連携により、地域の経済の活性化に貢献すべきだと考えます。多くの学生を抱えている大学は、その資源を地域に役立てるべきだと思います。

例えば、連携の一つとして、2年前に終わりましたが、それ以前の3年間で文部科学省の「現代G P (Good Practice)」というプログラムで、優れた教育の取り組みという補助金を頂きました。そのお金で、大阪から神戸までの間に5店舗の店をつくり、その店に学生を参加させました。日常業務にはアルバイトを雇い、学生に経営を考えさせました。そういったことを3年間行いましたが、そのときに茨木市商工会議所さんのお力添えで、市の中にも店を2店舗つくって活動しました。しかし、残念ながら補助金が切れ、大学の支援もなかなか得られず、今は休んでいますが、中止したわけではありません。

というのは、学生を使おうとすると、昼間が重要になります。しかし、学生は午前、午後は授業を受けているので、店に行くことができないという問題点があります。そのへんをどう解決するのか、今、いろいろと考えているところです。実践的な体験をさせたいと考えており、過去に3年間、茨木商工会議所さんとの連携で店舗活動をしたことがあります。

大学で教えるのは、座学や理論です。ご存じかと思いますが、「PBL」という教育手法があります。「PBL (Problem/Project Based Learning)」は「問題解決型学習法」といい、カナダで生まれてアメリカのハーバード大学を中心にアメリカ国内のいろいろな大学で起こり、日本でも理系の特に医学部を中心に取り入れられています。これは、学生たちに想像力、発想力、プレゼン力を付けさせる方法ですが、これを使って次の店を開くための準備をしています。

私は、何か地域の役に立てることがないかと思っています。うちの大学は阪急、JRの茨木駅からスクールバスで通っていますが、スクールバスは途中で止まらず、市内とは何の関係もない状況です。そこで、下校時だけでもバスを途中で止め、学生に降車してもらって社会活動をさせる。そして、地域経済を活性化させるような場を、商工会議所さんに提供してもらえないかと思っています。何千人もの学生が、ただ駅と大学を往復するだけでは資源の有効利用にならないので、そういうことをやってまちを活性化させようと考えています。

もう一つは、起業ということです。私たちの学部にも留学生はいますが、大学院生の留学生は99%が中国の方です。私たちの大学だけでも分かりませんが、この中国の方々は日本人と違って起業するのが早く、在学中に起業に移る方々が非常に多くいます。

昨年3月に卒業した私の教え子は、典型的な例です。1回生のときにIT関係のビジネスを立ち上げ、中国でベンチャーキャピタルのアメリカ人から4億円の融資を受けています。

また、留学生はあまり「大きな会社に入りたい」と言わず、「小さくても、自分の力を使えばいい」という考え方を持つ人が多くいます。

もう一つ、そのような考えを持った学生にこそ、大きな会社が魅力を持つのです。今年、私のゼミから中国人の大学院生が6名卒業しますが、1人は上海ソニー、もう1人は上海オムロン。もう1人は、日本の中小企業の国際担当者になる予定で、初任給は29万円です。中国の上海オムロンと上海ソニーは初任給は6,000円で、日本円で9万円ぐらいです。もう1人は、中国での就職が決まっています。あと2人は日本に残り、3年ほどで中国に帰って起業する予定です。こういう形で、非常に起業を希望している方が多いのです。日本人と違い、彼らはビジネスの着眼点がよく、彼らに学ぶ点がたくさんあるように思います。これが、現在の大学の動きです。時間になりましたので、以上です。ありがとうございました。

○掛谷：ありがとうございました。少し、トイレ休憩にしましょう。休憩をしたい方もいると思います。終わりの時間もあるので、短くて恐縮ですが、5分間だけ休憩とします。トイレは、出て左にあります。できるだけ早く戻っていただければと思います。よろしくお願いします。

<休憩>

○掛谷：5分たったと思いますので、パネルディスカッションを始めます。皆さんのご都合もあると思うので、あと30分で終わります。「盛りだくさんすぎて、頭の中に入らない」という方が、実は多いのではないかと思います。

パネラーにはいろいろな経験をされた方が多いので、帰り際にも名刺を持っている方は交換していただき、持っていない方は立ち話でも結構だと思います。私から見ても大変いろいろな経験をされている方々なので、話をしていただければと思います。

では、パネルディスカッションに入ります。冒頭に申し上げたように、商工会議所や大学は、地域の中で何をすればいいのかといったテーマで議論していただきます。創業に関してはいろいろな苦労があるはずですが、私が聞いていると意外と明るくやっておられるような感じもします。

そんなこともお伺いできればと思いますが、あまり時間もないので、「そのへんの話は、後でこの人に聞いてみよう」ということで、個別でお願いできればと思います。

では、小林さんにお伺いします。そして皆さんに共通しているのは人間関係の重要さだと思います。茨木に閉じこもるわけではありませんが、地域の中にはいろいろな方がいますし、それぞれ専門能力を持った方がいます。学校もそうですが、ネットワークが大変大事であると思います。地域にしろ、大学にしろ、商工会議所にしろ、「こんなところが助かった」、「こんなところが足りないのではないか」ということがあれば、ご意見をお願いします。

○小林：先ほどは15分だったので、後半がほとんど話せませんでした。ちょうど私が伝えたいことについて、掛谷会頭がインタビューしていただいたので、少しお話をさせていただきます。

私は帰りが高槻で、会社が新大阪なので、帰りにちょっと寄れるところが茨木商工会議所の魅力です。

私の会社の社員から、一番最初に「研修制度はないのか」と尋ねられました。私自身もNTT時代に研修を受けていたので、素晴らしいカリキュラムはたくさんあるのです。しかし、私の会社には何もなかったので、「どこかでつくりたい」と思っていた矢先に「ジョブ・カード」、有期実習型の雇用制度を見つけました。ほとんど、パナソニックさんなどの一流メーカーさんが取り組んでいましたが、私は日経新聞でこれを知り、商工会議所さんに「ぜひともやりたい」と相談しました。「私たちのような小さな会社がこんなことをやると、最後に営業的な面で痛い目に遭う」というのが本当の実感でしたが、それで研修制度もでき、カリキュラムもでき、人材面では頑張ってきています。そういう意味では、そのときに支援していただいて助かったという経緯があります。

私のレジュメに書いていますが、「弱小会社は、ほとんど学生と縁がない」というのが、多分、現状ではないかと思っています。私は地域のいろいろな活動の中で……、例えば、「高槻ジャズストリート」も、最初から13年ぐらやっています。また、万博の口ハスフェスタでは、たまたま取引先が地域情報誌のシティライフさんということで、この企画やプログラムをつくり

ました。そのときに、追手門大学さんからもボランティアで20名ぐらい参加していましたが、「ジャズストリート」にも非常に多くの学生が来ていました。

しかし、最近は学生が参加しなくなっています。一体、学生はどこに行っているのかを、先生にお聞きしたいと思います。

レジュメの一番最後に書いていますが、学生との婚活ではありませんが、学生との産学パーティーなどの機会をつくっていただけないでしょうか。また、学生アルバイトのOJTアライアンスです。先生もおっしゃりましたが、アライアンスが非常に大事なので、できれば商工会議所さんと連携してやっていただきたいと思っています。以上です。

○掛谷：学生がいなくなっていますか。

○小林：私の年齢が高くなって、そういうステージに出ないのかもしれませんが、元気な学生がいないように思います。ボランティアをやっている、組んでいるのはシルバー世代ばかりです。ミーティングに行くと、毛の薄くなった人や、白い髪の人が増えています。「ジャズストリート」にも、それが顕著に出ています。大体5月の連休中に3～4日間、「ジャズストリート」が催され、来場者が大体12～13万人、ミュージシャンが2,300人ぐらい来ます。学生は来ますが、「学校からの派遣です」と義務的に来る学生が多く、自主的に来る学生はあまりいません。

○掛谷：実は、先ほど触れた「茨木フェスティバル」には、600人強のスタッフが手伝いをしています。ご存じの方もおられるかと思いますが、7月末の土日に開催されますが、1日当たり600人以上のスタッフがいます。辻さんをはじめ「JC」、青年会議所の方に随分お手伝いいただいておりますが、半分は学生で、追手門の学生が多いのです。

小林さんに対する質問は米倉先生に振ろうと思いますが、「茨木フェスティバル」で見れば、半分は学生に支えられています。「学生がいないと、やりにくい」という感じではないでしょうか。辻さん、報告してください。

○辻：社団法人茨木青年会議所にいたときから「茨木フェスティバル」に参画しており、現在も茨木フェスティバルの企画、推進をしています。また、当市で十数回続いている「おどりんピック」というイベントがありますが、そちらの実行委員長をしています。

掛谷会頭が会長をされている、「茨木フェスティバル協会」というものがあります。これは、産官学共同で、茨木商工会議所、茨木青年会議所、そして行政である茨木市役所も参画しています。あとは、観光協会が加わり、4団体合同で行っています。

茨木フェスティバルのプランや、組織の中核となるものは、この4者のフェスティバル協会で決定しますが、この二日間のオペレーションには多くの市民が参加するので、本当にネコの手も借りたいぐらいにスタッフが欲しいのが実情です。ボランティアの一般公募もしていますが、やはり例年、ある程度、数が読めて戦力になるのは、追手門学院さんを中心とした学生さんです。

私は43歳ですが、今日のパネリストの中では若い部類に入ります。そこで、私はおじさんですが、若者の代弁をさせていただきます。昨今の学生と付き合っていると、「草食系である」、「バイタリティーがない」と一般的には評されていますが、われわれのように、ちゃんぽらんで、いいかげんではありません

ん。非常にきっちり勉強をし、授業にもちゃんと出ているそうです。われわれの大学時代には、授業にはあまり出ませんでした。しかし、彼らはちゃんと授業に出て勉強をし、「これこれを、こうして」ということに対してはきっちりやってくれ、「なぜ、こうなのですか」というキャッチボールが返ってきます。ですから、世間一般に新聞やマスメディアが報じているほど、頼りない人間ではなく、むしろきっちりやっています。

今は経済環境が悪く、社会的な余裕がどんどんなくなってきているので、われわれのようにバブリーでいいかげんにやってそれなりに生きていた時代と、今の状況は全然違います。むしろ、ぐっと押さえつけられた中できっちりしている今の学生の方が、いずれいい方向に作用するのではないかと、私は期待を持っています。以上です。

○掛谷：米倉先生、いかがでしょうか。私も、大学で年に1～2回話することがあります。私の学生時代は、学園紛争のおおりのありほとんど学校に行かず、先生も「休校は当たり前だ」という世界だったので、学校で何を勉強したのかわかりません。大変申し訳ないことをいたしました。

今の学生は本当にまじめで、「よく授業に出てきている」、「よく我慢して、学校に来ている」という感じがしますが、社会との関係でいうとどうでしょうか。地域活動をやろうというのが、先ほどの米倉先生のお話だと思います。

○米倉：最近の授業風景を申し上げますと、私どもだけではなく、よその大学もそうですが、学生の出席を管理しています。学生証をカードリーダーにかざすと、授業に出席したことになります。それが半期15回の授業、全部に計算され、全部来た人は100%となります。

先日、私どもの成績の最終登録日に名簿を見てみると、私は3回生以上のクラスを受け持っているのですが、中にはほとんど単位が足りている学生もいます。そういう学生は、教科を選んであまり学校に来ない者もいます。ほとんどの学生は出席を取りますが、学生証のカードをかざしてすぐに帰ることもできます。しかし、成績を比較すると、やはり出席が100%の人は一番成績がいいのです。よく出てきている人は、きちんと聞いていることが分かりました。

「これで意味があるのか」と思っていました。きちんと学生の状況をつかむことができるような気がするのですが、今後、それを中止する必要はないと思います。

「私の授業では、出席を取らない」と最初に言いましたが、出席を取らないと、中にはよくしゃべって授業を聞かずに注意される学生がいます。しかし、私の授業では最近はそのような学生をあまり見掛けられないので、かなり授業効果が上がっているのではないかと思います。

私どもはブランド大学ではないので、「小さくても、自分の希望や思いをかなえられるような職場に入りたい。仕事をしたい」という学生が多くいます。みんなが「大企業がいい」と言っているわけではなく、何かをやることのできる会社であれば、結構、すすんで行くのではないかと思います。

卒業した私のゼミ生が、従業員、何人かの不動産会社に勤めています。その学生は卒業のころまでほとんどしゃべらない学生でした。ところが、2年後に彼が「ゼミに戻って、少し話をさせてほしい」と言うので、ゼミで話を聞くと非常に上手に話すのです。こんなに変わるものかと思いました。彼の会社は従業員、数名の会社ですが、社長さんが非常に立派な方でそういう教育をされているのです。本人も非常に喜んでいました。

「よろしければ、うちのセミナーに来ませんか」ということで、うちのゼミ生も何人かそのセミナーに参加しました。会社の規模が大きい、小さいと考える学生もいますが、それだけではありません。

また、こういう集まりに関しては、学生のサークルがいろいろあるので、そこを通していけば集まると思います。あるいは、私どものベンチャービジネス研究所で事前に「こういうことをやる」とお聞きすれば、それを公開して学生を集めることもできます。その点では、情報をいただければ何とかできると思います。

○掛谷：ありがとうございます。何かあれば、いろいろとおっしゃってください。会議所も、多分、お手伝いできると思います。

藤崎さん、いかがですか。言い足りないことも、あるかと思っています。先ほどは、どのようなキャリアでやられたというお話でした。

創業や産学連携について、「学校や商工会議所が、もっとこうしたらいいのではないか」ということはありますか。

○藤崎：随分、商工会議所にはお世話になっていて、多分、ここにおられる方もいろいろな形で商工会議所の皆さんと交流があると思います。

私は何か問題が起こると、まず商工会議所に電話をして「こういう人を紹介してほしい」など、いろいろなことをお願いします。融資の面でも、やはり商工会議所さんはいろいろな情報を持っているので、市の制度融資や、府の制度融資、または商工会議所さん独自で「マル経融資」など、いろいろなものを持っています。

さらに、私のような小さな企業経営者には、「小規模企業共済」というものがあります。入っておられる方も多いかもしれませんが、私は30歳くらいからずっと小規模企業共済の最高額に入っていました。おかげで、会社を辞めたときに、二つ目、三つ目ぐらいの退職金がもらえました。これは、全部、非課税です。今の源泉簿を見ると、小規模企業共済には初めから入るようになっています。昔のものは確定申告でしか入れることができず、会社の中でも控除ができます。ですから、今、最高、毎月7万円かけていますが、それを全て非課税で経営者の退職金にできる制度があります。

「特退共」というのは、今でもあるのでしょうか。これは、箕面市のときにお世話になりました。当時、箕面市はお金持ちの代表の笹川さんという方がいて、特退共の加入者には25%の還元がありました。今の金利から考えると、25%というのは飛び上がるほど素晴らしいのです。どこかの怪しい投資の勧誘のような金利ですが、そういうものがあって随分お世話になりました。

企業は、「左手に学者、右手に政治家。二人三脚で行くものだ」とよく言われます。私の研究所には大学や短大の先生を含め、研究者全部引き連れて、左手に学者はたくさんいましたが、右手がいませんでした。そこで、私が右手の役をして、政治家ばかりではありませんが、箕面市や銀行さんなどをコーディネートして、いろいろな事業を進展させていくという形を取りました。

今、会頭からもお話が出たように、企業の発展は人と人のつながりが、どのように発展していくかなのです。これは、本田さんが話されましたが、「人生は誰かがいて、その人にどう働きかけるかが人生を決める」といわれます。われわれはもう

先が短いですが、若い人は特に人との出会いを大切に、損得を抜きにして自分の興味を持って働きかけることにより、人生が大きく切り開かれるのではないかという感じがします。少し話がそれました。失礼しました。

○掛谷：藤崎さんの話を伺っていると、私よりも商工会議所の制度をよく知っておられる感じがします。

先ほど、「小規模企業共済」と言われましたが、こういうプログラムはたくさんあるので、会議所の事業内容を見ていただければ「これは、役に立つかもしれない」ということがあると思います。

また、小林さんが「ジョブ・カード」の話をされましたが、商工会議所は「ジョブ・カード」事業も行っています。書いたものを見ていただければ様々なプログラムが載っていますが、実は「もっと使っていただいてもいい」と思っています。

もう一つは、藤崎さんが言われましたが、「特退共」という事業はプログラムに載っていません。会議所のスタッフは十何人しかいないので、何から何までできるわけではありませんが、プログラムで載っていないことでも相談をしていただいて結構です。茨木市という結構狭い社会の中ですが、「誰か、こういうことを知らないか」と聞けばいろいろなことを知っている人がいます。地域限定ということを前提にすれば、そういうこともあります。

地域には、追手門学院や梅花などの大学があります。また、地域の中にはいろいろなことを知っている人や、「こんな特技がある」という人がいます。商工会議所としては、地域の中でいろいろな話をつなげたり、「これは、この人に聞けばいい」というような役目をしていこうと思います。全部できるとは限りませんが、プログラムには書いていない、字になっていないようなことでも、お手伝いできるのではないかと思います。

そういう意味では、各会員の方にはいつも「会費のもとを取ってください」と申し上げています。会費だけ出して使わない人がいるので、「もったいないことをしている」という印象があります。会議所は結構、使い手があると思います。できることとできないことがあります、「駄目元だ」と思って一度話を持ってきていただければと思います。

学校に対して、何かありますか。

○藤崎：私も、いろいろな学校にお世話になりました。中央大学にもいましたし、今はなくなりましたが、大阪外大の夜間に5年間、在籍しました。これは、会社で研究所の秘書を採用するにあたり、若い女生徒の中で優秀な人をピックアップするために、5年間、在籍しました。別に行く必要はありませんでしたが、そういう活用の仕方もあります。

大阪外大の夜間に行くと、とても優秀な方がいました。昼間はフルタイムで仕事をして、夜だけ学校に来るのです。私はそういう人を「すごくえらい」と思い、そういう優秀な人を採用し、5時には帰社させて6時の授業に間に合うようにしていました。

私は大阪大学の関係で長くいましたし、滋賀大学の経済学部にも夜間部がありましたが、一般社会人がもっと自由に出入りできればと思いました。

私はアメリカ、カリフォルニアのカレッジにいましたが、土曜日は70~80歳くらいのおじいちゃん、おばあちゃんが肩を組んで学校に来て、9時から12時までスペイン語の授業を受けていました。私も、その授業を取っていました。

社会の方々ももっと自由に大学に出入りできる、幾つになっ

ても大学や大学院にもう一度戻ることができるような社会のシステムがあれば、非常にいいと思います。しかし、先ほど先生が少し言われたように、日本の大学はクローズドの方が非常に強く、なかなか大学に入れてもらえません。

この間、私が追手門大学へ行って「住友銀行のATMはありますか」と尋ねると「あります」と言うので、「入ってもいいですか」と言うと「駄目だ」と入れてくれませんでした。そういうことでも入れてもらえず、非常に閉鎖的なのです。「もう少し、大学とは社会にオープンにあるべきだ」というのが、私の持論です。どうぞよろしく願いいたします。

○掛谷：米倉先生も「オープンイノベーション」と言われていましたが……。藤崎さんの言われる「オープン」とは少し意味が違うかと思いますが。

そろそろ時間なので終わります。おっしゃった言葉を横取りするようで申し訳ないのですが、本当に「オープン・イノベーション」、「知の共有」なのだと思います。先ほど申し上げたように、茨木中にはいろいろなノウハウを持った人がいます。お互いに同じ地域なのでうまく交流できれば、本当にいろいろな可能性が大きくなると思います。

○米倉：今、藤崎さんが言われた「学ぶ場」ですが、私どもは大学院で社会人の方をどんどん受け入れていきたいと思っています。また、この近辺の方でなければ、大阪、梅田にサテライト教室が設けられているので、そういうところで大学院授業に参加していただければ非常にありがたいと思います。ご希望の方は、ぜひおっしゃってください。よろしく願います。

○掛谷：コーディネーターがあまり論理的ではないので、あっちこっちに行っている間に時間が足りなくなっていました。これで締めようと思います。「何か、訳が分からなかった」と思っている方もいるかも知れませんが、それは私の不手際で、大変申し訳ありません。

「どうしても、これだけは、この人に聞いてみたい」という方はおられるでしょうか。おられましたら、数分であれば延ばしても申しわけないと思いますので、お答えします。

○女性：はい。

○掛谷：どうぞ。

○女性：今日は貴重なお話を、ありがとうございました。追手門学院大学の米倉先生に、お伺いしたいと思います。

学校の方針として、「グローバルに物事を考え、想像力を持ち、自己実現できる人材」、「知的な体験を積む」と言われましたが、そういう「仮想店舗」をつくる以外に、具体的にどういうことをされているのかを教えてください。

○米倉：仮想店舗というよりも、3年間で5店舗を実際に運営しました。そこで、自分たちが経営者になり、その店の利益管理から全てを経験しました。これは、学生のために非常に効果がありましたし、はっきり申し上げて、これに参加した人たちは、3年生の3月ごろには大体、就職が決まっています。

今は「産学」が議論になっていますが、産学+PBL+店舗活動が入っています。店舗活動は、例えば、商工会議所さんのいろいろなプログラムがあります。今は予算がないので、わずかなお金を有効に使える大阪市内、府内の各会議所さんや、商

工組合などの店舗活動に参加して、自分たちの理論を実践に移すようなことを行っています。

世間的には、私どもの大学は、裕福な学生がいるところだ思われています。確かに、いわゆる坊ちゃん、坊ちゃんしたような学生が多いのですが、そういう学生たちが自分の考えを述べることができ、新しいアイデア出して先へ進むことができるようにPBLで作り上げて、「外で実践をしよう」となります。

それから、「ビジネスプランコンテスト」はこのベンチャービジネス研究所でも行っていますが、それに応募する学生も結構います。今、日本全国のいろいろなところで「ビジネスプランコンテスト」を行っているので、そこに応募しています。実際に、生徒さんは日刊工業新聞社のコンテストに応募して、今年は駄目でしたが、毎年、誰かが受かっているような状況です。これで、お答えになったかどうかは分かりませんが。

○女性：ありがとうございます。

○掛谷：今のお話を補足すると、「追風」という店が、数年前に春日商店街と心斎橋の商店街にありました。これが追手門学院大学の学生さんが経営していた店で、商工会議所もお手伝いをしました。

また、「チャレンジショップ」という制度がもともとあり、商店街の空き店舗に「ちょっと、やってみよう」という人を支援して入れる制度で、商工会議所も関わっています。そういうものを組み合わせて、学生さんに実践してもらおうということです。今は途切れていますが、また「追風」のようなプロジェクトができればよいと思っています。

これで終わりますが、本当に追手門さんだけでも、「市民として協力して、いろいろと一緒にやっていただければいいだろう」ということがたくさんあります。どうぞ、よいアイデアがありましたら、追手門さんや商工会議所に一声掛けていただければ、一緒になって考えさせていただきます。

産学ということでは、追手門さんや梅花さんにプラスして立命館が来て、多分、5,000~6,000人の職員や学生の方が来られます。いろいろな専門がありますし、たくさんの学生さんや先生方が茨木にいることになります。そういう方々と袖が触れ合うかどうかは分かりませんが、本当に身近なところに来られるので、「そこから何か生まれればいい」というのが商工会議所の立場です。ぜひ、産学連携ができればと思います。

今日はごちゃごちゃとしたセミナーになりましたが、「創業」や「産学連携」という言葉だけでも頭の中に残っていたければ、大変ありがたいと思います。ご静聴ありがとうございました。

○司会：これをもちまして、経営セミナー「『創造と産学連携』—大学と商工会議所のミッション」を終わります。もう一度、コーディネーターとパネラーの皆さんに、拍手をお願いします。

受付でお渡しした資料の中に、今日のアンケートが入っています。出口で回収していますので、お渡しください。今日は、どうもありがとうございました。

(音声終了)

2011年度中の購入図書リスト

	著者名	書名	出版社名	出版国	出版年月
		和訳			
16	Landstrom, Hans (EDT)	Handbook of Research on Venture Capital (Elgar Original Reference) -- ベンチャーキャピタル研究ハンドブック	Edward Elgar	GB	2009/03
17	Bygrave, William D./ Timmons, Jeffrey A.	Venture Capital at the Crossroads--	Harvard Business School Pr	US	1992/05
18	久保憂希也	「数字」で考えるコツをつかめば、仕事の9割はうまくいく	中経出版		2011/12
19	平井明夫・石飛朋哉	データ分析できない社員はいらない	クロスメディア・パブリッシング		2011/11
20	ビジネス哲学研究会	思考の壁をやぶる起業家の言葉：イノベーションを起こす！...	PHP研究所		2011/12
21	前田隆正：河瀬謙一	個人事業からはじめる独立・起業マニュアル...	クロスメディア・パブリッシング (発売：インプレスコミューケ)		2011/11
22	リチャード・C.ドーフ： トーマス・H.バイアース	最強の起業戦略： スタートアップで知っておくべき20の原則--	日経BP社 (発売：日経BPマーケティング)		2011/11
23	磯辺剛彦：矢作恒雄	起業と経済成長：Global Entrepreneurship M--	慶応義塾大学出版会		2011/10
24	港徹雄	日本のものづくり競争力基盤の変遷--	日本経済新聞出版社		2011/08
25	森友 幸照	明治のリーダーたちに学ぶ今：新生日本のために挑戦した不屈の企業家精神--	東京堂出版		2011/08
26	加藤徹生：井上英之	辺境から世界を変える：ソーシャルビジネスが生み出す「村の起業家」...	ダイヤモンド社		2011/07
27	元 (GEN)	はじめての会社設立&運営： 起業から最初の決算までを乗り切る！...	大泉書店		2011/06
28	大門 則亮	起業・開業手続き・許認可のしくみがわかる事典：独立開業者必携--	三修社		2011/06
29	中里 義崇	個人輸入で始める副業・起業ガイド：年商1億円のカリスマ店長が教える1日1時間で月15改訂2版--	ソシム		2011/05
30	東京農業大学	バイオビジネス：東京農大型バイオビジネス・ケース (NBC) .9--	家の光協会		2011/03
31	日本公認会計士協会	起業家・ベンチャー企業支援の実務--	ぎょうせい		2011/03
32	早稲田大学：松田修一	日本のイノベーション：WASEDAから35の提言. 1...ベンチャーダイナミズム	白桃書房		2011/02
33	早稲田大学：松田修一	日本のイノベーション：WASEDAから35の提言. 2...ベンチャー支援ダイナミズム	白桃書房		2011/02
34	千葉大学ベンチャービジネスラボラトリー	大学発独創ベンチャーに挑む！：成功の秘訣はこれだ。--	日刊工業新聞社		2011/01
35	David Besanko	Economics of Strategy	John Wiley & Sons Inc	US	2009/10
36	Donald DePamphilis	Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities, Fifth Edition: An Integrated Approach to Process, Tools, Cases, and Solutions	Academic Press	US	2009/09
37	Aswath Damodaran	Applied Corporate Finance	Wiley	US	2010/03
38	橋本 尚：山田善隆	IFRS会計学基本テキスト	中央経済社		2010/10

	著者名	書名	出版社名	出版国	出版年月
		和訳			
39	忽那 憲治	ベンチャーキャピタルによる新産業創造	中央経済社		2011/08
40	ジョエル・ベスト、 林大	あやしい統計フィールドガイド ニュースのウソの見抜き方	白揚社		2011/12
41	ジョエル・ベスト	統計はこうしてウソをつく だまされないための統計学入門	白揚社		2002/11
42	竹内 啓	偶然とは何か その積極的意味	岩波新書		2010/09
43	刈谷 剛彦	学力と階層 教育の綻びをどう修正するか	朝日新聞社		2008/12
44	ロバート・A.バーゲル マン	インテルの戦略	ダイヤモンド社		2006/09
45	藤村 靖之	月3万円ビジネス	晶文社		2011/07
46	藤村靖之他	テクテクノロジー革命 —非電化とスロービジネスが未来をひらく	大月書店		2008/09
47	ムハマド ユヌス	ソーシャル・ビジネス革命 —世界の課題を解決する新たな経済システム	早川書房		2010/12
48	大室 悦賀 他	ソーシャル・ビジネス —地域の課題をビジネスで解決する	中央経済社		2011/07
49	加藤 徹生 他	辺境から世界を変える —ソーシャルビジネスが生み出す「村の起業家」	ダイヤモンド社		2011/07
50	Frank Knight	Risk, Uncertainty and Profit	Nabu Press	US	2010/01
51	Robert A. Burgelman	Strategy Is Destiny: How Strategy-Making Shapes a Company's Future インテルの戦略	Free Press	US	2002/01
52	曾我弘：能登左知	シリコンバレー流起業入門：投資を引き出すためのビジネスプラン作成ガイド---	同友館		2011/12
53	ビル・マーフィー： 藤原朝子	ハーバードビジネススクールが教えてくれたこと、教えてくれなかったこと：起業した卒業生3人の10年間---	阪急コミュニケーションズ		2011/12
54	渡部俊也：渡部俊也	イノベーションシステムとしての大学と人材- 東京大学知的資産経営総括寄付講座シリーズ-	白桃書房		2011/11
55	大木 博巳	欧米企業のBOPビジネスモデル---	日本貿易振興機構		2011/11
56	新日本有限責任監査法人： 河野明史	完全比較国際会計基準と日本基準： 国際会計の実務-第2版-	清文社		2011/11
57	芝陽 一郎	アフリカビジネス入門： 地球上最後の巨大市場の実像---	東洋経済新報社		2011/08
58	忽那憲治： 日本証券経済研究所	ベンチャーキャピタルによる新産業創造---	中央経済社		2011/08
59	宮澤 保夫	人生を逆転する学校： 情熱こそが人を動かす---	角川書店（発売：角川グループパブリック）		2011/03
60	ガイ・カワサキ： 三木俊哉	アップルとシリコンバレーで学んだ賢者の起業術---	海と月社		2011/01
61	池田弘	私と起業家6人の挑戦： 自分の道を探す若者たちへ---	ウイネット （発売：星雲社）		2011/01
62	Marks, Mitchell Lee/ Mirvis, Philip H.	Joining Forces : Making One Plus One Equal Three in Mergers, Acquisitions, and Alliances--2ND-- 効果的なM&Aと企業提携（第2版）	Jossey-Bass Inc Pub	US	2010/08

	著者名	書名	出版社名	出版国	出版年月
		和訳			
63	Steinhilber, Steve	Strategic Alliances : Three Ways to Make Them Work (Memo to the CEO) ---- 戦略的提携への3つの道	Harvard Business School Pr	US	2008/10
64	Gulati, Ranjay	Managing Network Resources : Alliances, Affiliations and Other Relational Assets---pap.- 企業の連携とネットワーク：資源ベースの視点	Oxford Univ Pr	GB	2007/05
65	Schaan, Jean-louis/ Kelly, Micheal J.	Cases in Alliance Management : Building Successful Alliances (The Ivey Casebook Series) ---pap.- 成功する提携管理：事例集	Sage Pubns	GB	2006/09
66	Harrigan, Kathryn Rudie	Joint Ventures, Alliances, and Corporate Strategy----	Beard Books Inc	US	2003/06

2012年度ベンチャービジネス研究所 所長・所員・研究員・顧問一覧

役職	氏名	任期	任 期	所 属 等
所 長	米倉 穰	2	2011/4/1-2013/3/31	経営学部教授
所 員	朽尾 安伸	2	2011/4/1-2013/3/31	経営学部准教授
所 員	原田 章	2	2011/4/1-2013/3/31	経営学部准教授
所 員	宮宇地俊岳	2	2011/4/1-2013/3/31	経営学部講師
所 員	今堀 洋子	2	2011/4/1-2013/3/31	経済学部准教授
所 員	増崎 恒	2	2011/4/1-2013/3/31	国際教養学部准教授
所 員	岡崎 利美	2	2012/4/1-2014/3/31	経営学部准教授
所 員	朴 修 賢	2	2012/4/1-2014/3/31	経営学部准教授
研究員(学内)	西岡 健夫	1	2012/4/1-2013/3/31	経営学部教授
研究員(学内)	藤田 正	1	2012/4/1-2013/3/31	経営学部教授
研究員(学外)	兼松 泰男	1	2012/4/1-2013/3/31	大阪大学産学連携本部イノベーション部 ベンチャー・ビジネス・ラボラトリーイノベーション部 部長
研究員(学外)	池田 潔	1	2012/4/1-2013/3/31	兵庫県立大学経営学部教授
研究員(学外)	林 茂樹	1	2012/4/1-2013/3/31	大阪工業大学知的財産学部教授
研究員(学外)	潘 燕 萍	1	2012/4/1-2013/3/31	中国・深セン大学講師
研究員(学外)	文能 照之	1	2012/4/1-2013/3/31	近畿大学 経営学部教授
研究員(学外)	村上 薫	1	2012/4/1-2013/3/31	Market Power Institute 主席研究員
研究員(学外)	吉永 徳好	1	2012/4/1-2013/3/31	吉永会計事務所代表、公認会計士・税理士
顧 問	大野 長八	1	2012/4/1-2013/3/31	大野アソシエーツ代表
顧 問	金田 嘉行	1	2012/4/1-2013/3/31	SONY株式会社 元代表取締役副社長
顧 問	川越 森雄	2	2011/4/1-2013/3/31	公益財団法人 松下社会科学振興財団 松下資料館 顧問
顧 問	掛谷 建郎	2	2011/4/1-2013/3/31	茨木商工会議所会頭

研究グループ
募集

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所規程第4条 研究所に前条第6号に基づき研究グループを編成し、研究を推進する。

とあり、下記8つのグループの研究員を随時募集しております。

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| (1) ベンチャービジネス研究グループ | (5) コミュニティ・ビジネス研究グループ |
| (2) 投資に関する研究グループ | (6) 国際研修・調査グループ |
| (3) マーケティング研究グループ | (7) アカウンティング・グループ |
| (4) アントレプレナーシップ研究グループ | (8) その他必要と認められる研究グループ |

お申し込みは下記まで。

お問い合わせ・お申し込み先：追手門学院大学 ベンチャービジネス研究所
 TEL：072 (641) 7374 (月・水・金 9：15～16：00)
 FAX：072 (643) 9597
<http://www.otemon.ac.jp/investigation/labo/venture/>
 E-mail venture@ml.ccile.otemon.ac.jp

土曜セミナー参加者募集

「土曜セミナー」参加申込をご希望される方は、下記FAXまたはメール（件名を「土曜セミナー」としてください）で、郵便番号・住所・氏名（フリガナ）・電話番号・参加日・テーマをご記入の上、お申し込みください。

定員：50名（先着順）

受講料：無料

会場：大阪梅田サテライト

所在地：大阪市北区芝田1-1-4（阪急ターミナルビル16階）

FAX：072-643-9597

E-mail venture@ml.ccile.otemon.ac.jp

講座日程

開催日	回	時間	テーマ	講師
終了 5月19日(土)	1	16：30 18：00 受付 16：00 より	「クローズド・イノベーションとオープン・イノベーションは循環する」	米倉 穰
終了 5月26日(土)	2		「自由経済と経営倫理」	西岡 健夫
6月 9日(土)	3		「経済学研究における研究手法」	朽尾 安伸
6月23日(土)	4		「現代中小企業の自律化とイノベーション」	池田 潔
7月14日(土)	5		「ベンチャーの知的財産戦略」	林 茂樹
7月28日(土)	6		「アントレプレナーシップ教育と大学発ベンチャー」	兼松 泰男
9月 8日(土)	7		「IPOにおける初値乖離の現状」	宮宇地俊岳
9月29日(土)	8		「ファイナンスと合理的な意思決定」	岡崎 利美
10月13日(土)	9		「決算及び会計は税務申告の基準ではなく、会計基準に準拠して行おう」	吉永 徳好
10月20日(土)	10		「人的ネットワークの投影法的測定」	原田 章
11月10日(土)	11		「ビジネスに必要な心理学知識」	藤田 正
11月24日(土)	12		「広告(advertisement)を『読む』-米文学研究者の視点から、ベンチャービジネスに役立つヒント-」	増崎 恒
12月 8日(土)	13		「エネルギーシフトを促すスモールビジネスの可能性」	今堀 洋子
12月15日(土)	14		「サービス産業のグローバル・マーケティング～医療機関の海外展開から考える～」	村上 薫
1月26日(土)	15		「日・韓モバイル通信サービス市場における消費者意思決定要因の比較」	朴 修 賢

Newsletter vol.5

■ 編集・発行 2012年6月1日 印刷
2012年6月1日 発行

■ 編集代表者 米倉 穰

■ 印刷所 川西軽印刷株式会社

■ 発行所 追手門学院大学 ベンチャービジネス研究所

〒567-8502 茨木市西安威2-1-15

TEL/072(641)7374 FAX/072(643)9597

E-mail : venture@ml.ccile.otemon.ac.jp

<http://www.otemon.ac.jp/investigation/labo/venture/>