

Newsletter

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所



2012年度「ビジネスプラン発表会」の様相

**第4回 追大学生
ビジネスプランコンテスト**



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。
たくさんのご応募をお待ちしております。

応募資格 大阪府下の高校、大学、大学院に通う学生(個人またはグループ。ただし、大学生、大学院生の場合は、追手門学院大学の学生個人か、1人以上の追手門学院大学学生を含むグループ)。

募集期間 平成25年8月1日(木)~11月1日(金)まで
(第2次審査は平成25年11月30日(土)追手門学院大学5301教室にて)

賞
 優秀賞 QUOカード5万円分 1組
 奨励賞 QUOカード3万円分 4組
 佳作 QUOカード5千円分 7組
審査員 ベンチャービジネス研究所内審査委員会
 ●応募方法等の詳しい内容は裏面をご覧ください。

主催 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 大阪府茨木市西安部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 當下)

50!
 追手門学院大学
 変わるもん。おうちもん。
 2016年に創立50周年を迎えます

独立自強・社会有為 ~自由と調和の人間教育をめざして~
OTEMON GAKUIN UNIVERSITY

会員募集

(対象：全学年、大学院生)

1. アプリ研究会
一緒にアプリを作って起業しませんか？
2. 起業研究会
ベンチャービジネスの研究や会社の起業に挑戦しませんか？
会社の作り方、マーケティング、事業計画、人材育成、株式公開
3. 事業承継研究会
事業承継と企業革新、M&A
事業承継と税金、会社訪問

お問い合わせ先
 追大ベンチャービジネス研究所 (中央棟1F)
 TEL:072-641-7374 (月・水・金 9:15~16:00)
 mail:venture@ml.ccile.otemon.ac.jp
<http://www.otemon.ac.jp/investigation/labo/venture>




ベンチャービジネス研究所2013年度運営方針について

2013年度のベンチャービジネス研究所の主な運営方針について下記にご紹介したいと思います。

1. 事業承継を研究の目的に加えしました。

本研究所の目的に事業承継に係る調査研究を加えました。これは、本大学の既存学部の中では、例えば、経営学部の目指す『事業承継のすべてを学べる日本で唯一の経営学部』というコンセプトに呼応し、経営学部で学んだ事業承継に係る知識を、より実践的に調査研究を目指すといった趣旨です。

ベンチャービジネスも新規の企業設立のなかで行われるのみならず、事業承継の過程においても、常に技術革新、経営革新、事業革新（イノベーション）は行われており、このようなイノベーションに基づく新たな事業や技術への挑戦は起業家精神そのものと言えます。このような考え方から、ベンチャービジネスの研究と同時に事業承継過程におけるイノベーションの研究が、本大学における経営学部や、将来の新学部での教育にも承継可能であり、同時に関西地域における中堅中小企業への支援、貢献にも資するものと考えます。

2. 学生研究会を立ち上げました。

ベンチャービジネス研究所が大学の組織として学生の社会にできるための支援を行うことを重要な目的として捉えたいという考え方にに基づき、大学の教育・研究機関として学生、卒業生を支援することにも重心を置く運営を目指したいと考えたものです。

また、事業承継を授業で学んだ学生や起業に興味を持つ学生に、知識をより具体的なものにするよう教育しながら指導し、アイデアを具体的なものにする過程やマーケティング、組織における企画運営を学んでもらいたいと考えています。

具体的には、ベンチャービジネスとしての挑戦として簡単な『アプリ』の開発に挑戦し自分のアイデアを目で見えるものにして消費者に訴えてみたいと考えています。例えば、地域の商業施設を紹介するアプリを作って地域との連携を図りたいと考えています。

3. 事業承継についてのベンチャービジネス研究所の知見を世に問う出版を目指す。

本出版は、追手門学院大学経営学部における事業承継の授業を出版という形で世に問うものであり、その授業出講者の知見、学術研究の成果を広く公開するための出版である。

また、学生研究会会員を育成し、彼らが、本学の卒業生が営む事業承継企業、ベンチャービジネスを取材して報告をコラムとして本書に加えることにより、本学が企業経営者の子弟教育に永年貢献して多くの人材を輩出してきた歴史を再認識して世に広く知ってもらうことにも資するものとしたいと考えている。

4. ビジネスプランコンテスト

追手門学院大学ビジネスプランコンテストも今年で4回目になります。今年は特に追手門学院大学生の参加を強く促すため、大学生の参加者については、1名以上追手門学院大学生が加わっていることを条件とすることとしました。高校生や他大学からの参加も積極的に受け入れて立派なビジネスプランが報告されることを期待しています。

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所
所長 田淵 正信
(経営学部教授・公認会計士・税理士)



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

産学連携による地域経済の活性化

日 時：2013年2月16日(土) 13時20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：藤井 康之 氏（株式会社富士開発コンサルタント 代表取締役）

パネリスト：松永 豊 氏（有限会社マツナガ電器 社長）

パネリスト：山田 久敬 氏（大福商会 代表者、茨木市商業団体連合会 会長）

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：岡崎 利美 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所員）

司会：まず、大学を代表して、追手門学院前理事で、現在、相談役の大木令司氏より、ごあいさつを申し上げます。

大木：本日はご多用のところ、私共の追手門学院大学のベンチャービジネス研究所が主催いたします。「産学連携による地域経済の活性化」と題したセミナーにご出席をしていただきまして、誠にありがとうございます。

このベンチャービジネス研究所というのは、今聞くと、私はもっと最近だと思いましたが、既に6年目に入っています。いろいろな講習会や勉強会をしていて、経営学部だけではなく、他の学部の先生方も参画しています。多角的な角度からベンチャービジネスを研究しようと、いろいろな会合を重ねています。

また、学生を対象として、大学の中に何か新しいビジネスプランをやっていきたくて、ビジネスプランコンテストも開催しています。昨年の11月には、40～50人の学生が参画したビジネスプランコンテストを、盛大に行いました。

この研究所が、今日は茨木商工会議所の掛谷会頭のご理解の下に、茨木経済界を代表される社長さん方にご参加いただき、「産学連携による地域経済の活性化」をテーマにしてディスカッションを頂こうと本セミナーを企画致しました。ぜひ、皆さん、最後までお付き合いいただきますようお願い申し上げます。開会のごあいさつにいたします。ありがとうございます。

司会：追手門学院大学前理事長の、大木令司氏でした。

続きまして、ベンチャービジネス研究所を代表して、追手門学院大学ベンチャービジネス研究所所長、米倉穰氏よりごあいさつを申し上げます。

米倉：皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介いただきました、追手門学院大学ベンチャービジネス研究所所長の米倉です。よろしく申し上げます。

本日は、当セミナーに多数の皆さまのご出席を賜り、厚く御礼申し上げます。

私共ベンチャー研究所はもちろん研究所ですので、企業の研究をしています。それ以外に地域とのつながりを深めていく

こと。そして、学生の起業家的人材の育成に努めています。

起業家的人材というのは、「全員が社長になれ」というわけではありません。「経済界、社会、実際界の中で、どう生きていくか」、「経済の流れが、どうなっているのか」と、自分の考えをはっきり述べるができる人材を育成することが目的です。

最近、いろいろなメディアで情報が取り上げられており、世界は激動しています。話はがらっと変わりますが、シェール革命があり、2017年には、アメリカが石油天然ガスで世界最大の生産国になるだろうといわれています。

普段はそういう研究をしています。今日はそういうことは一切関係なく、「私共の地元の街おこし、地域経済の活性化をどうすればいいか」ということに焦点を絞り、これを産学連携で考えます。

昨年、茨木の近くの居酒屋さんが、「37年間、ありがとうございます」とお店を閉めました。私はそれを見て、「こんなことでは、いけない」と思いました。

ぜひとも、地元を活性化させたいと思っていますので、今日は最後までよろしくお願いします。ありがとうございます。

司会：それでは、二つの基調講演から始めます。

最初の基調講演として、茨木商工会議所会頭、掛谷建郎氏から、茨木市の地域の経済状況について、大きな視点からお話しいただきます。よろしく願いいたします。

掛谷：ここまで、よくいらしていただき、ありがとうございます。

こうして拝見すると、社会人の方と学生の方が、半々くらいです。産学連携ということなので、ちょうどいいという感じがします。

今、紹介がありましたように、私の方から10分間、大変荒っぽい話になると思いますが、茨木市の状況についてお話しします。茨木市の現状といってもいろいろなことがありますが、今日のテーマに沿うようなことについてお話しします。

そして、私は商工会議所の役員をしているので、商工会議所としてどういうことを考えているかを中心に、お話ししたいと思います。

大変ざっくりした話ですが、地域活性化は、本当にローカルなテーマなのです。しかし、そのローカルというのは、10年前、20年前に比べると、大変重要になってきています。今の学生さんには分からないと思いますが、高度成長は終わりました。日本がプラス成長していた時期が随分ありましたが、そんな時代はとっくの昔になくなりました。企業が海外に出て行くような経済の国際化も、何十年か前と比べると次元が全く違います。

そういう中で、地域がある程度、自立していかなければならないのは、当然です。茨木も、今度、立命館大学が来ますが、その場所には以前、サッポロビールがありました。そして、JRの総持寺の駅が計画されていますが、そこにはフジテックというエレベーターの会社の本社工場がありました。太田に東芝の工場の跡地がありますが、ここはスマートシティやスマートコミュニティといった、まちづくりを計画しています。

サッポロビールにしても、フジテックにしても、東芝にしても、日本の大企業が海外に行ったり、日本でも田舎の方に移って、大きな土地が空きます。そこに、次の人たちが入ってきます。

そういうこと一つをとっても、空き地をそのままにするわけにもいかなないので、地域でいろいろなことを考えてやっていかなければなりません。茨木はまだ恵まれていると思いますが、放っておけば、まち自体が沈みかねない状況にあります。しかし、幸いなことに、学校が来たり、駅ができたり、スマートシティが来て、何とかやっています。

ハードの話になりますが、新名神があと数年後に通ります。また、今日も新聞に出ていましたが、彩都地区がバイオの関係の特区となり、進出企業は税金をまけてもらうことになりました。茨木は比較的项目があるほうだと思います。

ただ、まちづくりはハードの問題だけではなく、ソフトというか、皆さんの知恵をいろいろ拝借して、まちづくりをしていかなければいけません。

人のふんどしで相撲を取るわけではありませんが、商工会議所だけでは何もできないので、いろいろな知識や、専門技術を持った方や、マンパワーが必要となります。そこで、みんなでいろいろなことをやっていこうと、力を入れています。足元にある知恵やパワー、観光資源などの地域の資産を、うまくネットワークをつくりながらまちをもち立てていこうと考えています。

その中で、特に「産学連携」ということに、ここ数年間、前向きに取り組んできました。実は、10年近く前に、今日、主催している追手門学院大学さんと、茨木市も入って産官学連携協定を結びました。また、茨木には梅花女子大学があり、川の向こうにある摂南大学とも、産学連携協定を結んでいます。去年の8月には、2015年に茨木に来る立命館大学とも、商工会議所と茨木市とが、お互いに協力しようという協定を結びました。

ただし、これは書き物なので、実を付けていかなければなりません。それで、今日はそういったことに関わっている方に、まちづくりのお話をおうかがいします。まちづくりには学生さんにも参加していただいているので、今日来られている方にも、やる気があれば加わっていただきたいと思います。

後で話が出ると思いますが、7月の終わりに「茨木フェス

ティバル」というお祭があります。これは学生さんに随分助けられています。「学生が居なければ、運営ができない」といっても、過言ではありません。スタッフの半分ぐらいは学生さんをお願いしているので、居なくなると大変困ります。その他にも、学生さんにご活躍いただいているイベントはいろいろあります。

そういったイベントだけではなく、「商工会議所として、これはやりたい」と思っていることを申し上げると、一つはインターンシップで、企業で短期間の職業体験をするというものです。これは、就活の一環でもあるかもしれませんが。

就活のある、なしに関わらず、地元の企業をもっと知ってもらいたいと思います。皆さんが「インターンシップ」といわれたときに、茨木商工会議所には1,700の会員が居ますが、ほとんど名前を知らないと思います。パナソニックの工場もあるので、パナソニックも会員ですし、大きな企業もあります。しかし、学生さんは、その1,700のかなり会社の名前を知らないと思います。もちろん、一人で商売をしている人も居るので、そういうところに就職は難しいかもしれません。

しかし、地元の企業を知っていただき、「こういうことをやっているのか」ということを体験することは、大変大切なことだと思います。われわれの方も学生さんに来てもらうように、協力しなければなりません。

産学連携というのは、大変、可能性のあることだと思います。以下、大木相談役からお話をいただいた後、皆さんからご報告をいただきます。よろしくお願ひします。

司会：ありがとうございます。二つ目の基調講演は、大木令司氏から、大学と地域との関わりについての現状を説明していただきます。

大木：基調講演というようなものではありませんが、大学と地域との関わりについて話します。

追手門学院は今から125年前に、大阪城の前に「偕行社附属小学校」という形で小学校を開学しましたのが始まりです。大学の方は、今から47年前に茨木の現在地に、大学を開学しました。

現在、茨木キャンパスの大学生だけで、6,500人ぐらいです。そこに中高が入るので、約7,000~8,000人ぐらいの学生が、この西安威キャンパスで勉強をしています。

そんなわけで、茨木に来てまもなく50年になります。何千人もの学生がいますが、茨木市との関係ももっと密接なものになければならない。

ただ調べて見ると、茨木フェスティバルで学生が300人近くお手伝いをした、あるいは生涯学習センターに学生を派遣した、など地域経済との間にかんりの接触があります。

ところが、これらの接触は大学の方は、5学部と、それに付属するいろいろな研究所が、それぞれめいめいにやっているもので、もうひとつ学院として1本化されていません。

皆さんのお手元の資料の中に、「地域文化創造機構」というしおりが入っています。去年、この地域文化創造機構を立ち上げ、ばらばらであった地域との連携を組織化して、皆さんと一緒に学びこの地域で皆さんと一緒に生きる。単なる学問だけではなく、スポーツ、芸能など、いろいろな面で多角的に地域社

会と交わってこういう考え方です。

実は、私は、80年前に隣の高槻で生まれ、大学の4年間を除いて、ずっと高槻に住み続けていました。追手門学院では、私の娘3人が高等学校にお世話になっており、「PTAの会長をやってくれ」というので1年ほどやると、知らないうちに理事になり、気が付けば30年近く理事をやり、最後に理事長になりました。まさに、私は地域人です。

ところが、その地域人から見ると、大学はどうも地域としくりいていません。それは、頭に「学問」というものがあるからです。追手門学院は、今、経済学部、経営学部、社会学部、心理学部、国際教養学部という、現在は5学部がありますが、それぞれの学問分野で、それぞれの専門の先生が学問をしています。ところが、地域はそのように分けることができません。そのあたりが、大きなすれ違いの、一つの原因ではないかという気がします。

ですから、なるべく地域社会の方々と接触する、地域社会の中に溶け込む努力を、大学はしなければいけません。また同時に、地域のいろいろなところに学生たちをどんどん動員して、地域社会で地域の人たちと一緒に仕事をすることが、一番大切なことではないかという気がします。

私の理事長在任中に、就職関係で企業さんを40~50社並べて、それぞれのコマに学生をずらっと流し込んで面接をする会で私は企業の方々にご挨拶しました。

しかし、このごろの学生は、自分の父親が会社に行って、どんな仕事をしているのかを、ほとんど知りません。昔は、父親が何をしているのかは分かりました。今の子供は、父親の働く姿をみていない。学生たちは仕事についての理解があまりぴんときていません。ですから、就職の際も、テレビコマーシャルで、少し変わったコマーシャルをやっている企業のコマに多くの学生が集中して並ぶ。地味なものづくりをしている、昔からある漢字の社名の会社は、学生が並ばない。カタカタのテレビコマーシャルをしているところは多いという、こんな状況です。

ですから、もっと学生を地域社会に出さなければいけない、多くの人と会わさなければならぬと私は思います。

茨木の旧商店街に行くと、シャッターが降りて、営業しているお店が少なくなっています。これは、コンビニエンスストアという便利なものができて、24時間も開いているので、「それぞれの店に行くより、コンビニに行けばいい」となるのです。しかも、駐車場もあります。そんなことから、地域の商店街がだんだん衰退してしまいました。

しかし、このシャッター通りも、例えば、追手門学院大学の学生、6,500人のほんの1割の650人が、本気になって「旧商店街を活性化するために、何かをしよう」というプランを描けば、その小さな商店街をよみがえらせることができるのではないかと思います。若者は、きっとそんな力を持っていると思います。

今までの大学は学問を中心に教えていたので、学生がこういったところと接点が少なかったのです。ぜひ茨木の社会の皆さまにお願いをしたいのは、なるべく学生を引っ張り込むようないろいろな事業を考えて、教室ではない経験を社会で経験するようにする。これは、茨木で働かずにほかの会社にいくとしても、必ずその企業の入社試験の面接で「学生時代に、何か印象に残ったことをしたか」、「茨木市でこういうお手伝いをし

た」という話題が提供できるような学生生活を、この4年間に経験できるようにしてほしいと思います。

時間がまいったようなので、私が日ごろ考えていることを申し上げて、終わらせていただきます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。引き続いて、地元の企業、商店街、シニアの方々の地域と、学生との、コラボレーションを通じた町おこしへの貢献について、4名の方にご報告いただきます。

最初の報告者は、株式会社富士開発コンサルタント代表取締役、藤井康之氏です。よろしくお願ひします。

藤井：皆さん、こんにちは。私、茨木フェスティバル実行委員会の実行委員長を務めている、藤井です。どうぞよろしくお願ひします。

今日は、産学連携による地域活性化ということで、私から事例紹介ということで、実際に行われている茨木フェスティバルの中で、学生がどのように地域と一緒にわれわれとやっているかをご紹介します。

まず、その茨木フェスティバルがどういうものか。そして、僕がどう生きているかということを含めて、自己紹介をします。

僕は茨木で生まれ育ち、父がやっていた測量会社の跡を継いで経営していますが、地元の茨木青年会議所(JC)に入会しました。その中の活動の柱の一つとして、地元の茨木フェスティバルの運営に携わっていました。そこに、昔から祭り好きな私が抜てきされ、最終年度に茨木フェスティバルを担当する委員長に任命を受け、フェスティバルと深く関わるようになりました。

その後、JCは卒業しましたが、フェスティバルは卒業できずにそのまま居残り、一市民として3年ほど茨木フェスティバルの実行委員会に携わりました。そして、今年からは、実行委員長として携わっています。

皆さんは茨木フェスティバルに行かれたかもしれませんが、資料の中に両面刷りの去年のパンフレットが入っています。これを見ながら、話を聞いていただきたいと思います。

そして、もう一枚ありますが、これは今年のメンバー募集用に配布されていますので、こちらも見いただければと思います。

募集用紙の真ん中のロゴマークの真ん中には、茨木童子があります。見ていただきたいのは、その回りに書いている文字で、「MINNADE TSUKURO MINNANOMATSURI (みんなでつくろう みんなの祭り)」と書かれています。茨木フェスティバルが立ち上がって、今年で41回目になりますが、これが1回目からのテーマになっています。「市民みんなでつくる、市民の祭り」ということで、フェスティバルを行っています。

パンフレットを見ていただくと分かるように、音楽のイベント、ダンスのイベントなど、いろいろなイベントがあります。これは、何かにこだわったものではなく、市民が求めるものを全てやろう、あらゆるイベントがあります。

これはどのように決まっているかというと、スタッフとして集まってくれた方の「こういうことがしたい」という意見が、結集されて、力を持ったものが、イベントとして形になります。要は、スタッフとして集まってくれた市民の方々や学生

さんの中の声で、「これでいこう」というものが行われています。

このフェスティバルは二日間で、いろいろなイベントが催されますが、その中で学生さんは非常にありがたい力になってくれています。具体的には、追手門さんの將軍山祭実行委員会、体育祭実行委員会、児童研究会のクラスの方が、フェスティバル当日の二日間に総勢300名ほど来てくれています。一般の社会人が200名ほどです。スタッフは大体500人ですが、半数以上が追手門の学生となります。

アイデアも大事ですが、祭りなので当日、ものを動かすマンパワーや、祭りに必要な活気で、非常に学生さんが力を出しています。

私の知る限り、この3団体は、茨木フェスティバルに10年以上前から携わっています。最初は、ボランティアスタッフの募集で学生が来ていましたが、「一緒に行こう」という形で増え、そのまま正式な行事として組み込まれているようです。

準備が年の暮れから始まりますが、ちょうどこの時期から声を掛け始め、来月から追手門の学生さんも一緒に来てもらいます。月1回の全体会議と、エリアに分かれての会議が月に1~2回あります。そこに、この3団体の代表の5~6名に来ていただき、会議をしています。

追手門の学生さんの、「自分たちで、こういうことをしたい」という提案の企画もあります。ゲームコーナーや、ステージで子どもに見てもらおう催し物などは、独自で面白い発想を出して、毎年、出し物をしています。

先ほども言いましたが、マンパワーの協力が非常に助かります。例えば、ダンスの「オドリニック」の警備をしていただきます。また、祭りに行くと、ごみ箱のごみがたくさんあふれるので、全員でローテーションで集めています。やはり、学生さんの比重が高く、ごみ集め回収など目に見えないところで力を貸していただいています。

また、祭りということで、やはり活気が必要です。昼の12時ぐらいからスタートしますが、スタート段階ではお客さんはほとんど居ません。しかし、学生さんが声を掛け合っただけでグラウンドをぐるっと回り、店舗の人やスタッフに向けて「皆さん、盛り上がっていきましょう」という声掛けをしながら、「自分たちも、こんなゲームをやっているのだから、皆さん楽しんでください」と活気を起こしてくれます。普通は、お客さんが集まるとグラウンドがにぎやかになりますが、私たちの捉え方は違い、学生が雰囲気をつくり、お客さんがそこに飛び込んでいくような雰囲気があります。そこが、茨木フェスティバルの面白い特徴かと思います。フェスティバルには、私たちのような40代を超えた大人にはできないパワーがあり、学生さんの力が生かされていると思います。

あとは、学生さんのTシャツのデザインや、「こんな催し物はどうか」という提案は、社会人のわれわれが提案した企画よりも面白く、学生さんのアイデアが非常に生きてくる場面がたくさんあります。大人だけでは決めきれないことが、学生さんの一声で決まるような、気持ちよく物事を進めさせてくれるパワーをいただきます。

現在、茨木フェスティバルのメンバー募集をしています。今日お集まりの学生さんも対象になるので、もしよければ、スタッフとしてきていただければと思います。

茨木フェスティバルは40年以上の歴史がありますが、何が特徴かという、ほっておいても市民が集まって、毎年、10万人以上の来場者があります。何か物事をやる時には、人に集まってもらう努力が並行しなければ物事は成立しません。しかし、フェスティバルにはお客さんから来るので、「こういうのをやってはどうか」ということを試すと、一目瞭然に答えが出るような場になっています。

企業的な発想でいえば、「どういうことをすれば、市民に受けるのか」ということを試す、絶好の場ではないかと思います。それが仕事に直接関わることでなくても、例えば、焼きそばをつくって配るにしても、「どうすれば、看板が目にとまるのか」と考えることは、「どうやれば、人に来てもらえるか」ということについての学びの場として、学生さんに生かしてもらえるのではないかと思います。

ですから、個人でわれわれのスタッフの中に来て、来なくてもいいですし、研究室でチームを組んでいただいてもいいですが、もしよければ来ていただいて、皆さんの「何か試してみたいこと」を、フェスティバルの中でチャレンジしていただければ、私たちも非常にありがたいと思います。

このような感じでフェスティバルをやっているのだから、よろしければ皆さん来てください。

少し短いですが、これで終わります。どうもありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

引き続いての報告は、有限会社マツナガ電器社長、松永豊氏にお願いします。

松永：ただ今、紹介いただきました、マツナガ電器の松永です。

私は、この地で商売を始めて、38年目になろうとしています。最初は、「そんなに、長くできるのか」と思っていました。私の創業したときは、オイルショックなどいろいろな事情があり、「こんなときに、独立をするな」と親、兄弟から言われましたが、「不況こそチャンスだ」とそそのかされました。

もともとは日立で家電の営業等をしていましたが、営業先のご主人が病気になる、その店を手伝うことになりました。主人が帰ってきたときには、その主人の売上よりもたくさん売っていたので、「おまえは商売人に向いているから、独立してはどうだ」と言われました。しかし、会社に籍を置いていたので、そこから量販店に出向し、店長になり、ある程度、成績が上がると、「これなら、自分でできるのではないか」と自信がついた上で商売を始めました。

しかし、商売を始めることは大変で、銀行に行ってもお金を貸してくれず、国民金融庫も駄目でした。銀行で「当座を開いてください」と頼んでも、開いてくれない時代でした。

今はいろいろなベンチャー制度がありますが、われわれの時代では「開業」、「創業」、「独立経営」など、言葉は違いますが、ベンチャービジネスのはしりだったと思います。

われわれは時代の厳しい中で独立しましたが、私の世代に生まれた人は、兄弟が多いのです。ご存じのように、私は昭和24年生まれなので、戦後、父が戦地から帰ってきて、兄、弟、妹が生まれ、4人、5人兄弟はざらにいました。従って、長男は家を継ぎますが、次男は、お金は少し出すけれども、あ

とは自分で稼いで何とかしろという時代であったので、一生涯、会社に勤めるつもりは毛頭ありませんでした。「いつか、チャンスがあれば創業したい」という気持ちがありました。

そういう形で、今日まできています。若干、その経験を踏まえて、説明をします。

なぜ創業するのか。創業するための心構えと、目標。今は、終身雇用が崩壊しているといわれています。また、就職率の悪化で、大変厳しい環境の中で就活をしていると思います。大学を出ても、就職ができなかったという人も居ます。そんな方にも非常にチャンスがあるのが、このベンチャービジネスですが、いろいろな苦難があるかと思っています。バラ色の商売ではないので、メリットもデメリットもご紹介します。

起業するという事は、自分なりのメリットも、デメリットも考えなければなりません。

まず、メリットについては、会社に勤めていたような縛りがなくなります。私のような少しはみ出したような人間は、組織の中に染まりません。上司と方針が合わず、「いつかは、こんな会社は辞めてやる」という気持ちがありました。また、自分でやることにより、目標を立てろという話もありました。そして、稼いだお金は、自分のものになります。また、頑張れば、収入がアップします。自分の給料は、自分で決めるのです。景気がいいときは100万でもとることができますが、少し景気が悪くなると、自分の給料を下げます。今日うちの顧問税理士が来ていますが、そういうことはご存じのはずです。来期の目標を掲げたときに、そういう設定をします。

また、交際費があり、大企業では交際費はほとんど認められます。われわれ中小企業では1年間で500~600万円使えますが、ほとんど社長が使っています。交際費は、ほとんどが税金で控除され、認められています。従って、これは、「大企業に勝つには、中小企業は交際費を使って営業をしろ」という意味だと思います。税制改正により、ほとんどが控除されるようになります。

そういうメリットもありますが、デメリットもあります。収入が不安定になったり、事業が失敗したときの破産などの金銭的なリスク、また、倒産する場合もあります。特に社員の時代は、不祥事がなければ、ある程度、安定して過ごすことができますが、私腹はありません。自分で事業をすると、起伏も人生として行わなければなりません。また、経営者は労働基準法が適応されておらず、何時間働いても基準法に抵触しません。そして、失業保険はないので、会社がつぶれても、会社を辞めても失業保険はありません。安定した社員と違って、そういうデメリットがあります。

私は何年間か前に、掛谷会頭及び、今日お見えの方々と一緒に、シリコンバレーに行きました。シリコンバレーのベンチャービジネスを少し勉強すると、スタンフォードという素晴らしい大学を卒業した人が創業するという歴史が、非常に多いと聞きました。これからは、日本の大学の果たす役割というものも、あるのではないかと思います。大変、生意気な言い方もかもしれません。

また、日本では、お金を返さなかったり、借金を踏み倒したり、1回失敗するとブラックリストに載り、10年ぐらいは再スタートできないと銀行の人に聞きました。しかし、アメリカでは1回失敗しても「よい経験者」の部類に入り、失敗者は

「落後者」ではないということです。

ベンチャービジネスの環境として、日本は本当に整っているのでしょうか。アメリカは再スタートができますが、再スタートした方は成功率が非常に高いといわれています。日本でも、そういう関係づくりが必要かと思えます。

起業家に求められるマインドは、事業に対する強い意志や使命感です。最近は大企業のベンチャーなどがいわれますが、実際には小さいことからコツコツとしていく必要があります。起業家として成功するには、お金もうけを超えた、事業に対する意思や使命感を持つことが重要だと思います。その使命感が、すぐれた商品やサービスを目指す源になります。こうした使命感のベースになるような、強い意志や使命感を再度つくっていく必要があります。そのようにして、社会に貢献していくことが大事になります。

また、プラス思考に考えなければ、マイナス思考では創造者としての新しい発想が生まれません。失敗をネガティブにとらえる、気が衰える、泣いてしまうこともあります。何事もスムーズに運ばないことも多くあり、ほとんどが失敗だらけです。しかし、プラス思考であれば、可能性を追求して障害を乗り越え、ハードルとして問題解決に試みることができます。また、起業家には、失敗をポジティブにとらえ、成功に導くための通過点として物事を考えるマインドが大切だと思います。

起業、経営は一獲千金では絶対にできず、コツコツとしなければなりません。

それから、強靱（きょうじん）な忍耐力と、精神力です。私は今、わずか10名以下の社員の社長をしていますが、成功よりも失敗、いろいろなところで店を出してつぶしたことが何度もありました。しかし、三つ成功して二つ失敗なら、これは成功です。シリコンバレーでのベンチャービジネスの成功率は、20%といわれています。私は野球が好きなのですが、10打数3安打であれば、世界の一流選手になることができます。「七つ失敗してもいいから、チャレンジをしろ」と、いつも従業員に言います。

私の会社に来る従業員は、将来は独立を希望しています。ですから、電気工事の資格を取らせたり、販売のトレーニングをして、将来は独立経営を目指しています。私の会社から既に独立して、私の会社より大きい会社の社長になった人も居ます。従って、私共の小さい電器店で一生涯、勤めていても面白くないので、将来は独立するように指導し、そのような人材を採用しています。

そして、絶えず学び続ける姿勢が大切です。起業しても、そこが終着点ではなく、スタートです。ですから、そこから日々、研修や勉強が、絶えずあります。一生涯勉強しなければ、経営は続きません。

そして、人間関係は、とても大切です。私は、コミュニケーションよりも、ほとんど飲みケーションに徹しているので、人との交流は夜になってからの方が得意です。

また、心身の健康も大切です。私は手術のために1度、入院したことがあります。病気になる「このままで大丈夫か」と非常に弱気になります。病気で1カ月間入院しただけで、会社の売上が落ちました。われわれ中小企業の社長は、自分のパフォーマンスで仕事をしたり、売上を上げているので、社長が居なければ駄目なのです。従って、絶えず健康に留意しなければ

ばなりません。

先ほど見せていただきましたが、大学ではビジネスプランを書いています。ビジネスプランとは絵を描くようなもので、そのとおりに行くかどうかは分かりません。起業家、創業する人は、理想通りにはいかないことを頭に入れておいてください。

それから、数字に強くなることも大切です。「損益分岐点やバランスシートが読めない起業家は、成功しない」といわれています。私も苦手な分野ですが、経営についての管理能力が必要です。

最後は、マーケティング能力も大切です。商品の企画、開発、市場分析、販路の開拓、販売促進、店舗運営など、商品やサービス、または自分の技術や能力を磨くために、研鑽（けんさん）に励む必要があります。

昨今、私は小中のPTA会長をしていますが、最近は少子化によって、将来について安定指向型になっていると感じていますが、若い人には大いにチャレンジしてほしいと思います。以上です。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

次の報告者は、大福商会代表者で、茨木市商業団体連合会会長の山田久敬氏です。よろしく願います。

山田：皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介いただきました、山田です。

私は追手門さんについて、先ほど大木相談役さんが言われていた偕行社と、小学校の独特な制服を思い出しました。また、卒業生として、作家の宮本輝さんや、歌手の円広志さん、高山巖さん、シンクロナイズドスイミングの巽樹理さん、オリンピックの関係でメダリストがいます。また、私の友人、知人のご子弟の多くが追手門さんで学んでいることから、非常に親近感を覚えています。また、私が所属している茨木市の各種審議会の委員に、追手門さんの先生方がおられ、非常に親密感を抱いています。

後ほど、商店街寺子屋、「茨木童子」として説明しますが、先日、私とその塾に行くと、中学3年生の生徒が追手門高校の入試試験に合格したと非常に喜んでいました。追手門さんが50年近い伝統を茨木に残し、茨木市と非常に関わりを持っていることを感じました。

本日、私は茨木市の商店街のおじさんの代表として、皆さんにお話をさせていただきます。皆さんは、茨木の商店街をご存じでしょうか。私の所属している商店街は、JR茨木の駅から阪急に向かって通る、茨木市役所の間にある茨木駅前本通商店街です。

以前、春日丘高校の皆さんが、シャッターに茨木童子のペインティングを行い、夜になるとシャッターの前に各業種の茨木童子がいる商店街です。

二つ目の商店街は、茨木市駅前本通り商店街よりもJR寄り、アーケードがある商店街です。この商店街の会長は、酒屋をしている北野さんです。

もう一つは南の商店街で、JR茨木駅からハローワークにまたがる商店街です。会長は食品関係の田峰さんです。

これら三つの商店街が協力し、「JR茨木東3商店会」という名称で行動しています。

ほかの大阪の商店街の会長の意見を聞くと、近隣の商店街がまとまることは珍しいそうです。これは、われわれが茨木を心から愛している気持ちが、三つの商店街の結束に結び付いたと思います。もちろん、ここにおられる先生方は、われわれ以上に茨木市に対する情熱を持っていることと拝察しますが、われわれも「茨木を盛り上げなければいけない」という心意気に燃えています。

この3商店街が今までどうしたのかを、少しお話しします。ここにある資料に少し載っていますが、商店街に空き店舗が多くなってきて、何とかしなければいけないと考えていました。私が代表を務める茨木市商業団体連合会の事務局が、ちょうど商工会議所の下にあります。用が終わった後に商工会議所に寄りました。

そのときに、小林事務局長さんから呼び止められ、「大手の学習塾の重役が、商店街との関わりをもってみたいといっているが、どうだろうか」と言われました。早速、あと二人の会長と相談し、ぜひとも話に乗ってみようと、私の事務所へ商工会議所の方が3名、われわれ会長が3名、学習塾さんの方々が数名集まって、いろいろと相談しました。

平成22年から、話し合いを随分重ねた結果、日本にはないような組織をつくろうと、商店会寺子屋「茨木童子」を立ち上げました。私共の商店街の中に、今までめったに人に貸さない家主さんの店舗がありましたが、その方が「一肌脱ごう」と、今までは年に2~3回、あるいは選挙の事務所として貸していた場所を拠点として、三つのコンセプトに基づいて始めました。

一つは、子育て支援です。これは、小学校から中学生を対象にした、学童保育と学習的機能を持ち合わせた施設を運営しています。利用料金は1時間500円ですが、月曜日から金曜日の午後4時から9時までやっています。もちろん、学校の宿題のほか、大手学習塾から無料で借りた教材を使い、大学生が講師になって勉強をしています。

二番目は、環境啓発事業です。ペットボトルのフタを回収し、近畿圏内のエコステーションと連携しております。

また、iPadを利用して、ペーパーレスで社会学等を学習しています。

そして、茨木市から借りた電力計を付けて、1日にどのくらいの消費電力があったかを測り、なるべく消費電力を使わないようにしています。これが、環境の啓発です。

これが一番大事なことですが、三番目が地域利用促進機能です。商店街で商売をしている方が講師になり、「ワクワク講座」という出前講座を行います。これは子どもだけではなく、父兄の方にも来ていただき、そこでわいわいとやっていただきます。

過去には、薬局の店主による「家庭で役立つ薬の知識」や、フランス料理のシェフの「スパイスの研究」や、また、「チキンのクリーム煮の作り方」を行い、つくった後は、皆さんで試食を楽しみました。

あるいは、茨木市の商工会議所に加盟している会社の方々、例えば、「伏見屋」さんのこんにやく屋や、豆腐屋の工場に、見学に行きました。あるいは、ジャムの「ソントン」さんに、講師をしていただきました。また、あんこで有名な「橋本食糧工業」さんが、あんこの話をしました。これらには必ずお土産が付くということで、皆さん、喜んで集まっていただきました。

また、先ほども出ましたパナソニックさんの講演とか、また「ガンバ大阪」のカステラを作っている、「聖磁堂」というカステラ屋がありますが、そこのカステラ工場へ見学に行ったり、製造のお手伝いなどをやりました。こういうような、いろいろなことをやっています。

少し横道にそれますが、最近、茨木市で市会議員の選挙がありました。寺子屋の講師をしていた大学院生の米川さんが市会議員に立候補されて、見事、当選されました。また、寺子屋の講師には、もう一人、伊東さんという東京大学の経済学の大学院に4月から進学される方もいて、なかなかよく頑張っています。そして、塾の先生、一番初めに浜学園さんから出向いておられた先生の教え子が高校生でしたが、見事大学に通りました。今現在、そこで先生になっています。申し忘れましたが、私は校長をやっております。

こういうふうに、われわれも何とか茨木に根付いて、皆さんと一緒にまちの活性化をしたいと思いますが、なかなか朝夕ではなれません。

茨木のコンサルタントの先生に「先生、シャッター通りが多いので、何とかありませんか」と申しますと、「まだ茨木はましです。どんなにひどいか、地方へ行ってみなさい」、「いや、先生、それはちょっと」というような議論を毎回やっております。これも、何とか追手門の学生さんの力を借りて、この「茨木童子」にちよくちよく顔を出していただき、手助けしていただければと思います。

時間もありませんが、先ほど、茨木フェスティバルの方が言われましたが、私共、茨木商業団体連合会も昔は構成団体の一員でした。今は少しお休みをいただいています。その代わりに、規模が小さいですが、毎年8月の最後の土曜日、今年は8月24日の土曜日に、第7回目の「茨木童子まつり」を開きます。中央公園の北グラウンドの茨木市市民会館の階段下で、夕方の4時からいろいろ催し物をやっているの、皆さんも「1度のぞいてみよう」という気持ちを持って、ご参加いただければと思います。

しゃべり足りないこともあります、時間が来たようです。ご清聴、ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

最後の報告は、追手門学院大学経営学部教授で、ベンチャービジネス研究所所長の米倉穰氏にお願いいたします。

米倉：どうも、失礼いたします。先ほど、ごあいさつさせていただきましたが、ベンチャービジネス研究所は研究所なので、研究者がいろいろのものを開発し、論文発表しています。

そこで、まず一つ、皆さまにもご理解いただきたいのは、開発した知恵を地の皆さんと共有していこうというのが、私の考え方です。

もう一つは、地域に貢献していきたいわけですが、学生が私共の財産なので、この学生の皆さんに地域に溶け込んでもらいます。そのときに、「起業家的人材の育成」をテーマにして、いろいろなパネリストの先生方がお話をされて時間がなくて、「地域にベンチャー通りをつくらう」ということを提案させていただきます。

追手門学院大学ベンチャービジネス研究所は、毎年11月に、

学生による「ベンチャー・ビジネスプランコンテスト」を開催しました。これは、昨年からは対象を広げ、大阪府下の全高校、経営・経済関係の30の大学の皆さんにもご案内し、今年は他大学の方も発表をし、非常に優秀な成績でした。

コンテストなので、優秀賞から佳作までいろいろ受賞されます。今日のご提案とも関係するのですが、このコンテストが、ビジネスプラン発表で終わっていることが問題なのです。松永様が、「プランは、いつもやっている」と言われましたが、経営学のテキストにも、例えば、レオナルド・ダ・ヴィンチの手帳を見ると、その時代に想像もできないようなものが書かれています。それは何も現実化できませんでした。現実化できないものは、イノベーションではありません。ということで、これを具体化するように、話を進めていきたいと思っています。私は、この発表者のアイデアを、ぜひとも大学発ベンチャーにして起業させたいと思っています。

少し余談ですが、「起業家的人材になれ」というのは、発表した人にみんな「社長になれ」という意味ではありません。そういうものを考え、社会の経済動向の仕組みを理解し、自分の考えを主張する人間、人材に育つことを目的にしています。しかしせっかく発表したの、いいプランは実現したいと思っています。発表したプランの中には、本当にビジネス化できるようなアイデアがたくさんあります。そこで、「この発表を、ベンチャーとして起業するためにはどうしたらいいか」ということを考えたいと思います。

学生の発想は、私共は文系の大学なので、エンジニアの方も少しはいますが、ほとんどいないために、大学教員だけではなかなか技術指導できません。例えば、ある人は「特別な自動車をつくりたい」という発表をして上位に食い込みましたが、「自動車をつくれ」といっても、教員は指導できません。

そこで、私は地元の起業家の皆さまや、退職されたシニアの方々の皆さま方で、エンジニアの方々もたくさんいらっしゃると思いますが、皆さま方のお力添えをいただいて、彼らの発表を具体化、具現化させるように持っていきたいと思っています。

それから、もう一つは、今まで「ビジネスプランコンテスト」は11月の1回で終わっていましたが、これを何回かに分けて予選を行い、12月に最終決勝戦を行い、素晴らしいアイデアを出していただくと思っています。

もう一つ、これに加えて、地元の皆さんと連携していかないとけません。特に、今日、女性の皆さんの起業のパワーは、ものすごいものがあります。この前、万博記念公園前のホテルでビジネスマッチングフェアというものがりましたが、そこに出席した160ぐらいの会社の中に、女性の皆さんの発明家グループがありました。地元の女性の皆さま、一般、シニアの皆さまを対象とした、別枠のビジネスプランコンテストを、大学で開催してみたらどうかと考えました。要するに、学生、女性、一般、シニアの皆さまと戦略提携をして、新しいベンチャービジネスをつくり上げて、茨木市内にベンチャービジネス通りをつくってあげれば、地域の知名度が上がり観光にも結び付けることができます。これは、現に京都にそういう通りがあり、テレビでも紹介されて非常に好評を得ています。古い技術が、若い人によって新しい技術に生れ変わってきているので、それをぜひとも実現していきたいと思っています。

皆さん、ご存じのとおり、「ベンチャービジネス」は和製英

語で、本当は「ニューベンチャー」といいます。つい最近、ベンチャー企業の百科事典を買いましたが、やはり「ニューベンチャーの百科事典」と書いていました。「ニューベンチャー」というのがグローバルに通じる用語で、日本だけが「ベンチャービジネス」といっています。

ベンチャービジネスの核心は、学問的には「イノベーションとアントレプレナーシップ」だといえますが、そんな難しいことを言うとみんないやになるので、何かニュービジネスを立ち上げることです。先ほどの学習塾でも、外食産業でも、何でもいからニュービジネスをつくり上げて、どなたでも参加できるようにすればどうかということです。

先ほど申し上げた万博会場のホテルで行われたマッチングフェアでも、みんな企業が個々にPRしています。これを、今日、私が研究しているんですが、オープン・イノベーションの立場から、戦略的提携を行って、隣の会社と何かできないかということ話し合い、私共の研究所と連携、提携されれば、何か面白いことができるのではないかと考えています。

最後に、世の中が変わってきています。世の中が変わっているのに、自分だけが変わらなければ、どうすることもできません。今、求められていることは、自らを変化させることです。変化を起こすことが、イノベーションを起こすことであって、それこそがわれわれベンチャービジネス研究所のコア・コンピテンシーです。当研究所のミッション・使命は、ステークホルダーである学生、教職員、地域社会を支える担い手である皆さんと一緒に、ビジネスプランの現実化を実行していくことだと思えます。よろしく願いいたします。どうもありがとうございました。

司会：4名のご報告者の皆さま、ありがとうございました。

ここで、5分間の休憩とさせていただきます。パネルディスカッションは、14時40分より再開いたします。

<休憩> (音声ファイル2本目)

司会：それでは、時間が若干過ぎましたが、セミナーを再開させていただきます。

後半はパネルディスカッションで、テーマは「産学連携による地域経済の活性化」です。コーディネーター、パネリストには既に基調講演と報告をしていただきましたので、お名前だけご紹介させていただきます。

コーディネーターは、掛谷氏。パネリストは、向かって右から、山田氏、松永氏、藤井氏、大木氏、米倉氏です。

それでは掛谷さん、よろしく願いいたします。

掛谷：時間が30分ですから、テーマは一つに絞りたいと思います。

今日は、産学連携という分野で、先ほど米倉先生からお話がありましたが、「どんなことができるか」ということを、夢のようなことでもいいと思いますが、こういうテーマでお一人ずつ伺いたいと思います。

会場には学生さんもうらっしゃるし、そうでない方もいらっしゃいますが、「こんなことを、やったらどうか」、あるいは学生さんの立場から「こんなことが、できないか」ということ

でもいいと思いますが。これは、できれば質疑応答のところに回したいと思います。

まず、パネリストの方々に、「こんなことが、できるのではないか」ということがありましたら、お一方ずつ伺いたいと思います。それでは、この順番で、藤井さん、よろしく願いいたします。

藤井：「どんなことを、してみたら」ということですね。

掛谷：こんなことをしてみたら、面白いのではないかと。

藤井：してみたら面白い。最後に回れないでしょうか。

掛谷：ほかの人に代えていただいても、大丈夫です。

藤井：すみません。

松永：「どんなことがいいのか」というのは、その方が判断することかもしれません。

最近、われわれの茨木のまちを見ている、いろいろなイベントがありますが、そのイベント屋さんの企画が、商工会議所もそうですが、観光協会でもやったり、大学もイルミネーションを手伝っています。そういう新しい事業を、このまちは欲しています。ですから、地元の企画会社は市内業者優先になっているので、活躍の場もあり、それも一つの起業だと思います。

また、時代によって変わりますが、私は電気屋で、創業塾の講師をやっているときに50人にアンケートを採ると、「電気屋をやろう」という人は一人も居ませんでした。みんな斜陽産業だと思っていますが、実は、やると結構もうかります。もしよろしければ、きちんと来て、修行していただいたらいいと思います。今年はインターンシップで、摂南大学の生徒が4名来ました。「将来、やってみたい」という子も居ました。何でもチャレンジしてみないと分からないので、そういうチャレンジも試みてはどうかと思います。

掛谷：どうもありがとうございました。山田さん。

山田：先ほど、塾のことで、いろいろと相談させていただきました。とにかく、皆さんも一度、のぞいて雰囲気を感じてください。家庭教師をしている方がいると思いますが、そんな難しいことではなく、小学生の子どもがたくさんいます。彼らは、勉強が終わって、iPadをするのが非常に楽しみなのです。平成22年の当初にiPadを導入しましたが、勉強が終わってから15分ほどiPadをやっています。皆さんもこういう機器については大変詳しいと思いますので、ぜひ、のぞいていただきたいと思っています。

少し横道にそれますが、私共は茨木出身なので、茨木市に対して非常に愛着を持っています。私は茨木小学校卒業で、掛谷さんもそうですが、小学校で、小林先生という女の先生に習いまして、今でもお元気です。その先生を中心にして、私共は同窓会を開いています。ですから、皆さんも一生懸命学んで、いずれは社会に羽ばたいていけるので、必ず「母校を出てよかった」と思われる時代が来るのではないかと思います。今、

精一杯勉強して、勉強でなくても、人に秀でるものが一つあれば頑張っていけるのではないかと思います。それがひいては追手門大学さんの母校愛に通じるのではないかと思います。

先ほどもちょっと申しましたように、私共は茨木フェスティバルを休んでいるので、商店街、茨木童子まつりというものを8月24日、最後の土曜日の16時からやっています。どうぞのぞいてみてください。いろいろなイベントをやっていますし、掛谷さんはじめ商工会議所の方もいらっしやいますので、ぜひ参加していただいて、皆さんの新しい力を拝借したいと思っています。また色々なもののやり方によって、皆さんのお力になれるのではないかと思います。どうぞよろしくお願いします。

藤井：いろいろ考えていましたが、今日はフェスタという感じで来たので、フェスタに近い話になるかと思います。

茨木市は、「茨木フェスタ」が40年もありますが、ここ2～3年で「茨木音楽祭」や、「麦音」というイベントや、「車のビンテージカーショー」というようなイベントが、グラウンドを使うイベントとして上がってきました。

一つは、茨木市の中で助成金制度ができました。ある程度の規模のイベントに関して助成金が付くという制度を機に、そういうイベントが起きています。市民の方が集まる場面で試すのは、非常にいい場所ではないかなと思います。

いちから学生さんだけで、「いついつ、どこを借りて、何をしよう」というのもいいのですが、皆さんがやられている中に入ってやり、その中で自分なりのものを試していくのは非常にいいことではないかと思います。

茨木市のフェスティバルを見ている限りでは、そういう方向にいくのではないかと感じています。せっかく茨木に来ているので、駅まで行って、直接、電車に乗って帰るだけではなく、帰りに茨木のそういう集まりの場面に寄って、社会の方々と交わって企画の中に入っていただければ、後々も非常に生きる体験もできると思うので、生かしてもらえたらと思います。以上です。

掛谷：「麦音」というのはビールの「麦」ですが、地ビールの販売、プラス音楽会という催しで、大変楽しい催しです。

こういうものは、企画している人が必ず居ます。先日も、「たたき初め」という太鼓の催しを2月の初めにやりましたが、そういった催しと商業活性化をくっつけるような形でやります。山田さんのところも店を出したりしています。企画から運営までいろいろ場があるので、皆さん、そういうことを言っているのだらうと思います。

それでは、大学の方からお話を伺いたいと思います。大木相談役、いかがでしょう。幾つか、いろいろアイデアをお持ちだと思いますが、「例えば、こんなことをしたら、いいのではないか」とか、アイデアをいただければ、われわれも参加させていただきます。

大木：私が所属していた摂津水都信用金庫で、10年ほど前から日刊工業新聞と組んで、「キャンパスベンチャーグランプリ」という、大学の中で芽生えたベンチャープランに賞を与える事業をやってきました。

これは、摂津水都信用金庫がお金を毎年1,000万出して、日

刊工業新聞が総力を挙げて大阪府下の大学を回って、いろいろなベンチャー向けのものを出し、それに対して1等は100万円、2等は50万円という形で賞を与えます。優勝した人は、日刊工業新聞に大きく取り上げられます。この運動が、今、北海道から九州まで全国で8ブロックに広がって、大きな動きになっています。

ところが、ここから素晴らしいビジネスが始まったかといえますと、なかなかそううまくはいきません。優勝した案件は見事な案件ですが、事業化には問題があるとか、いろいろな障害があります。本田技研の創業者である本田宗一郎さんの言葉に、「創意工夫というのは、本当に土壇場の苦し紛れの知恵」という言葉がありますが、そういうところで成功した人は大変な苦勞で、本当に生きるか死ぬかのところから編み出したということがあり、奇麗事で素晴らしいビジネスができることは、なかなかありません。

ただ、考え方とすれば、例えば、ベンチャービジネス研究所で、追手門大学の中でコンテストをやっていた。これは、常日ごろから学生にそういうことを考える習慣を付けるという意味では、効果があります。

ですから、先ほど私が最後に言ったように、茨木の地域社会の中に6,000人ほどの学生がもっともっと関わり合いになって、いろいろな地域の人たちと接触している間に、いろいろなアイデアが出せればいいのではないかという気がします。

休み時間に掛谷さんと話していましたが、例えば、今、茨木にはシャッターを降ろしている店がたくさんあります。それには、商工会議所で、5軒なり10軒の店舗で貸してくれるところを、まず取ってきてください。そうすれば、こちらは多くの学生が居ますし、先生方のような知恵の集団がいます。ですから、「商店街を、何とか活性化するような方法を考えよう」というテーマを具体的に出していただければ、私はかなり面白いアイデアが出てくると思います。

一つの具体的なテーマを目の前に出さないと、「いつの日か、夢みたいな機会ができたらいいに」という程度では、実現することは難しいと思います。もう一步、現実のところ一步が踏み出せるようなことを、お互いに計画しなければいけないと思いました。

掛谷：ありがとうございます。続いて、米倉先生、いかがでしょう。学校の方からもご提案があれば、産学の両方で考えるためには、先ほど、「ベンチャー通り」と言われましたが、それを具体的におっしゃっていただいてもよろしいですが。

米倉：まず、一つだけ、私が学生の皆さんにしっかり理解しておいていただきたいことは、ベンチャーの会社をオープンすれば、「大学の勉強や、授業、講義は、どうでもいい」と思っている人も、中にはいるようです。しかし、それは間違いで、基礎知識がない人は経営者にはなれないので、しっかり勉強をしなければなりません。従って、普通の講義の授業を大切に、基礎知識を身に付けて、そこから新しい発想を浮かべて現実化していくこととなります。

私のゼミでは、5年前から「PBL (Project Based Learning)」という問題解決型学習法の導入をし、座学、「PBL」、実践活動、三つで組み合わせる演習をやっていますが、

大学ではなかなか理解してもらえません。少しだけ予算が付いたので、細々とやっています。

皆さんは、「V E C」をご存じでしょうか。「ベンチャーエンプライズセンター」という、もともとは経済産業省の特殊法人で、ベンチャー企業を育てるところです。このV E Cが、去年4月に特殊法人から一般財団法人に変わったときに、記念講演会に行きました。そのとき、アメリカに長い間、住まわっている方が発表しましたが、「アメリカのベンチャーを興す人と、日本人のベンチャーの経営者を比べると、レベルが違う」と、はっきり言っていました。ですから、「ベンチャー」といっても、そんないい加減なものや違い、しっかりしたものを頭の中にたたき込んでおかないと駄目なのです。

うちのゼミ生で、4月から早稲田大学の大学院情報技術システム研究科に進学する学生がいます。その人は「先生、2年間で情報の研究をして、会社を興します」と言うのですが、「もう時代が変わり、大学院は2年と3年で5年あるので、5年間しっかり勉強して、博士の学位を取って『うちのベンチャーの社長は、こういう人物、人材である』ことを世界に訴えられるような人間にならなければいけない」と、私はその人に言いました。それぐらい、世界はレベルが高いということです。しかし、そこまで言うと、みんな引っ込み思案になり、やる気がなくなってしまうので、先ほど申し上げましたように、ベンチャーの考え方を「イノベーション」とか、「アントレプレナーシップ」とか、難しいことを言わなくてもいいので、少なくとも基礎知識だけは身に付けて、あとは持ち前の発想力で動いてほしいと思います。

皆さん、ご存じかどうか分かりませんが、ビジネスプランコンテストはたくさん大学の大学で行われています。もう一つ、全国学生の間で「経済ゼミナール大会（学術大会）」というものがあります。これは、全国の経営学、経済学、商学の三つの学問の分野を研究する大学の学生たちが、毎年、1年間に1回、2,000名ぐらい集まって学術大会をやります。大会委員長が私の研究室に来て、「審査員をやってくれ」ということで引き受けました。委員長に「なぜ、そんなことをするのですか」と聞くと、「先生、ビジネスプランコンテストがあるということは、私共も知っています。しかし、学術面での重要性も欠くことはできないので、そこに力を入れています。社会が、それを求めています」。ですから、どちらも社会が求めているのです。この二つが融合しないと、うまくいかないのです。「これこそ、大学生のあるべき姿を生かすものだ」ということを、述べたいと思います。

もう一つは、「ベンチャー通り」をつくるを前に、ジェンダーの問題として、男女雇用機会均等法というのができてからかなりたちますし、先ほど申し上げたニューベンチャー、つまりベンチャービジネスの百科事典の中には、第1章に「ジェンダー」という欄が設けられています。それぐらい、女性起業家が世の中に今増えています。私は関西ベンチャー学会の副会長をしていますが、その常任理事の人はアジア女性起業家代表として、世界で初めてアメリカで表彰されました。女性の時代だということです。街おこしをするためには、掛け声だけではなくて、みんなに集まってもらってやらなければならないということなのです。それで、先ほど申し上げたように、追手門の中で、一般の人にもコンテストの場を設けてさしあげたいと

思っています。

そして、最後は、シニアの皆さんには、いろいろな方がおられます。先ほど、発表者の皆さんとお話しているときに、パナソニックの方は、去年の11月に57歳で退職だとお聞きしました。そのときに、「そこから、どうするんだ」と聞くと、「みんな韓国やアジアに行って1年間働いて、3,000万ぐらい技術力を売ってもうけて帰ってくる」というのです。そのために、日本の技術が流出するのです。そんなことをするよりも、学生のために力を貸して、新しいベンチャーを興して起業家経済の時代を築くことが大切です。

この前、ビジネスプランコンテストで発表したのが、この冊子にまとまっています。皆さんにこれを見ていただくと、「これは、うちの会社にいけるのではないか」というものがあるかもしれません。ぜひとも、これを利用していただいて、生かしていただきたいと思います。

「シニアの皆さん」と先ほど申し上げたのですが、今日ではシニアの方、60歳、70歳の方々は、まず20歳引いてください。これが、現代にマッチした方です。ですから、60歳の人は40歳ぐらいの体力もあるし、知力も残っています。老け込んでいっては駄目だということを、私は申し上げたいのです。

そういう元気なシニア、女性を活用して、私共の大学生のプランを「具体的にこうするのだ」と。茨木にはシャッター通りがたくさんありますが、1店舗ずつでもいいからそこに入って、うちだけではなく、梅花さんでも、これから来られる立命館さんでも、いっぱい集まって、東大阪市と同じように。あれは国がつくっていると思いますが、そういう通りをつくって観光街にするぐらいの街づくりをしたらいいのではないかと思います。

ただ、本日のセミナーではこの視点だけに焦点を絞りたいと思います。いろいろな視点がまだいっぱいありますが、時間がありませんので、そこだけしか申し上げられません。以上です。掛谷：ありがとうございます。松永さんに、インターンシップの話を伺いたいと思います。われわれは、企業家で仕事をやり、皆さんは学生で勉強をしています。そこに接点を持たないと、なかなか頭で考えて、いきなり「これをやれ」といわれても、ギャップが大変大きいのだらうと思います。われわれが新入社員を採っても、すぐに使えるかということ、経験がないので使えないのに決まっています。

そういう意味では、私はインターンシップというのは、短い期間でも実際の会社を経験してもらうためには、大変いい機会だと思っています。私の会社もインターンシップをしていますが、松永さんも、この間やられたということで、感想を伺いたいと思います。

松永：去年の夏に、摂南大学の理科系から4人ほど来ていただきました。うちの店長が4人申し込んだのに、「男女」というのを書かなかったのが、女性が二人と男性二人が来ました。いろいろ聞くと、女性も「技術系に携わってみたい」ということでした。

われわれは、文化系なら文化系、また技術系なら技術系で仕事はできますが、ちょうどそのときに電子黒板・プロジェクターを学校で付けていました。皆さんの学校でもそうですが、授業にいろいろなものがこれから進出していきます。去年、茨木

市は、電子黒板のプロジェクターを入れたのに従って、パソコンからインターネット、いろいろなものをつなげる工事をしなければ動きません。そういう作業は、女性でもインパクトというドリルで穴を開けるような体験をしました。

感想を聞くと、最後は、ちょっとおべんちゃらもあったかも分かりませんが、「いろいろな経験ができて。非常によかった」ということで、むしろ男の子よりも積極的にやっていた姿を、私は非常に印象的に思いました。

男女雇用機会均等法になっているので、われわれが男女の区別をする必要はありませんが、われわれの時代にはまだ先入観が残っています。しかし、経験、体験してみると、今の学生さんは男女の区別はほとんどなく、むしろ男女が共同でできる仕事があることを感じました。以上です。

掛谷：また、インターンシップを入れてみたいと思いますか。

松永：あまり興味がないようで、その前の年は来ませんでした、その前の年は来ました。商工会議所の木村さんから紹介いただいて申し込みましたが、「1年目に相当ハードに使ったので、2年目は来ないか」と思ったのですが、また3年目に来ました。来年も、来られると思います。絶対にいい体験ができると思うので、追手門でもされるのであれば、来ていただきたいと思います。職業体験は、学生さんにとって非常にいいと思います。

大木：インターンシップについてですが、私は、かつて企業側としてインターンシップを受け入れたことがあります。またここに来てからは送った方と、両方をやってきました。アメリカなどでは随分、成功していますが、日本のインターンシップは、あまり関心のないのに、学生を無理やりはめ込んでしまうような。そうすると、受ける方の企業も、「その気がないような学生に来られたら、忙しいのになかなか」ということになります。ですから、本当にやりたい学生が、やりたい企業に行くというようなインターンシップに変わらなければなりません、「それに出たら、何単位になる」というような学生は来てほしくない。

インターンシップを長年やっていた名誉教授の真庭先生がそこにおられます。インターンシップについての感想を先生からお聞きしたいと思います。

真庭：ご紹介いただいた、真庭です。ここで少しご意見をというので、お恥ずかしいですが、少しばかり。

今、大木元理事長が言われたように、学生たちは一生懸命です。私が担当して成功したインターンシップの事例は、コースごとに分かれて、大半の場合は、学校でやる場合は、集団の一方通行の授業という形になっています。ですから、説明したり何とかというので、就職活動のセミナーのような形になります。

「それでは、うまくいかない」ということで、それぞれコースをつかって、小さな学校形式のものをつかって、どちらかという職人を育てるというようなスタンスで、それぞれの専門の先生に来ていただいて、前期に15回の授業をしました。そうすると、普通に、一般的に経営学の学生たちなどは、そうい

う関連の企業で実習しますが、「ファッション系の店で働きたい」、「将来は、こういうことをしたい」という人は、非常に近いコースをつくって勉強します。そうすると、学生も、オリエンテーションになり、将来に希望を持ってやっています。

それは3年生ですが、その後、就職時期が非常に早まりました。今、前でおっしゃった皆さんからすれば、できるなら大学の1年生、2年生から、そういう学生たちを、もう少し受け入れていただきたいと思います。普通の商店や、作業場などでいいかと思うのですが、その人たちに先生役をしていただき、お互いに大学、地域と共同のカリキュラムをつくってできることをすれば、この地域自身が知的な活動の場になったり、そういう活動をすれば、茨木に愛着を持ってくれるのではないかと思います。

先ほどの米倉先生のご提案のように、もう少しベンチャー風をつくるということも、ある意味で見れば、経営といいますが、ベンチャー、そういう特別事業活動をぜひ設定していただき、市民が協力していけるような場ができればありがたいと思います。

大木：今、説明がありましたのは、インターンシップに行くのに、行った企業から「なぜ、このような学生をよこしたのか」と言われると困るので、礼儀作法から、「こうして、ああするのだ」というふうに、随分、時間をかけて教えます。これも、大学生には重要かもしれません。そして、インターンシップに送っています。

しかし、就職のときに、20件、30件回ったけれども採用されないというときの学生の目つきを見ると、こういう学生たちがインターンシップに行っていたら、もっと成功していると思います。

ですから、そこらへんで、やはり大学も、やり方も考えていかなければならないと思います。本当にハングリーになるように、「ぜひ就職したい」と。企業の方には、「いい学生がいたら、採用したい」という気持ちがあります。

そここのところに、「何かしらないけれども、学校から『行け』と言われたから来ました」というようなことで来られていると、「何をしているのか。そういうことなら、来年からはやめよう」となります。そこらへんが、少し問題があると思います。余計なことを言いましたが。

掛谷：どうもありがとうございました。

一言、インターンシップについて、商工会議所の役員として言えば、われわれ、つまり会社の方も、少しお客さま扱いしたり、面倒がったりするところがあることも確かなのです。ですから、われわれの方も、もう少し受け入れ体制をしっかりしなければいけないと思います。

それから、先ほど申し上げましたが、今日は学生の皆さんがいっぱいいますので、一言付け加えますが、大きなところから、小さいところまで、茨木だけで1,700人の商工会議所の会員が居ます。そういう場がいろいろあるということも、ぜひ知っていただきたいと思います。それは、商工会議所も、大学に行ってPRをきちんとしなければいけないと思います。「世の中、パナソニックとシャープだけではありません」ということは、われわれ商工会議所サイドもやっていかなければなりま

せん。もっと場をしっかりとつって、接点を増やしていきたいと思ひます。商店街なども、先ほどおっしゃったようなことだと思ひます。

それでは、時間がありません。どんどん指示が来ていますので、次にまいります。

次は、質疑応答です。これは、一応、15分、取っています。が、どうぞ皆さんから、質問でも、ご意見でも、何でも結構です。どうぞ、お願いします。

イワナガ：イワナガと申します。

300兆円の内部留保を持つ大企業と、「電気代が上がって、大変だ」という厳しい企業と、格差が非常に広がっている感じがします。

一つ、商工会議所の方に伺いたいのですが、大企業優先の形で商工会議所が動いているかどうか。それが1点です。

それから、もう一つは、失礼ですが、松永さんの会社が、38年間も厳しくもってこられたということをお教へください。メリット、デメリットをお話されましたが、「こうすれば、38年以上もつ」ということをお教へください。

それから、あとのもう一点は、相談役には申し訳ないのですが、私は追手門学院大学の社会人ベンチャーのゼミナールに入りまして、一緒に話を聞いていたのですが、授業中に学生が食事をします。これは、初めて見ました。前の方が先ほどお話ししましたが、これは人間以前の問題だと思ひます。そのへんは、大学の方できちんとやっていただきたいと思ひます。

あとは、学生たちが、やはり安定志向や大企業志向があるのですが、そのへんをどういうふうにお考へしているでしょうか。たくさんお話ししましたが、お話をさせていただける部分だけで結構です。

以上で終わります。

掛谷：幾つか、質問いただきました。最初の、「商工会議所は、大企業優先か」ということですが、私は商工会議所の役員ですのでお答へします。全然、そういうものではないと思ひます。商工会議所は、むしろ中小企業のための組織だと思ひます。

これは、いろいろな意味で、例えば、お金の問題があります。商工会議所の活動にはお金がかかりますが、これは、大企業の方に会費などをたくさん出していただいています。

ただし、商工会議所のプログラムというのは、いろいろな活動の中身を見ていただければ分かると思ひますが、大きな企業は「もう、商工会議所なんて必要ない」というところが多いのです。むしろ、商工会議所の活動内容を見ていただければ、中小企業のためにあると、私は断言できると思ひます。

もちろん会員ですから、小さな一人のところでも会費を出してもらっていますが、資金面や人材面で大企業の協力も相当得ながら、中小企業、あるいはお一人でする方のためのプログラムを、たくさん用意しているということだと思ひます。そのつもりで、やっています。

ただし、使ってもらうかどうかは、それぞれの方の積極性によりますので、「商工会議所は、こういうことをやっているのだ」ということで使っていただければ、お一人の事業主の方、商店の方も実際問題、多いですが、使いはあると思ひます。ですから、別に大企業優先ではありません。大企業もあり

ますが、数の上では圧倒的に中小企業、零細企業の団体ですから、活動もそうなります。

それから、松永さん。

松永：「なぜ、38年」続けてこられたか？

掛谷：どのような事業精神があるかということです。何かあるとは思ひますが、少し手短にお願ひします。

松永：始めるときは、「30年続けば一流だ」とおっしゃいました。30年は続けたいと思ひました。紆余曲折はありましたが、結果的に運がよかったです。

メリット、デメリットは、先ほど申し上げましたが、メリットは、自分で給料を決められるということがありました。もうかっているときも、ありました。

デメリットというのは、皆さま方が遊びに行っているのに、私たちは祭日でも仕事をしています。本当に、年間300日以上は仕事をしています。その中で、1日8時間という労働ではありません。社長には、大変たくさんのお仕事があります。ここに3人いて、皆、青年会議所出身ですが、青年会議所は異業種が集まっているのでいろいろな交流ができ、いろいろな話がお聞けます。また、フェスティバルなど、いろいろなイベントがあるので、仕事にでもそれを手伝いに行かなければいけません。しかし、仕事はきちんとしなければいけませんので、1日10時間や12時間働くことはしょっちゅうです。今でも、そういう時間を過ごしています。

しかし、それは苦になりません。本当に楽しいと思ひてやっていますので、そういう意味では、あまりメリット、デメリットというのは感じなくなりました。

以上です。

掛谷：では、大木さん、あと幾つかありましたので、どうぞお願ひします。

大木：授業中、ご飯を食べたというのは、よく分かりませんが、今も米倉先生に聞いていました。

卒業生が大企業志望かということは、大体において、皆、やはり安定を望んでいるか、無難にいたいという風潮が確かにあります。

しかし、考へ方としては、大企業に行って競争に苦勞するよりも、成長企業に行って自分を生かしたいというのを、随分、分りかけている学生も増えていて、先生方の指導もそういう方向にしているんで、小さくても優良な企業、将来性のある企業に対する興味はだんだん増えています。そういう意味では、決して、大企業一辺倒ではありません。ご理解いただきたいと思います。

掛谷：よろしいですか。まだ少し、ふに落ちないところがありますか。

イワナガ：いいのではないですか。

掛谷：そうですね。どうもありがとうございました。はい、ど

うぞ。

阿久根：今日は、ありがとうございました。私は、茨木シニアカレッジの事務局をしています、阿久根と申します。

先ほど、掛谷さんと大木さんからお話がありました商店街の活性化を、学生とやろうとしています。これは産官連携となっていますが、ぜひ産官民でやりたいと思います。

シニアでいろいろな経験をしていて、「地元で、何かをしたい」という60代の方がたくさんいます。しかし、「どこで、何をするのか」というのを、皆、探していますが、意外とありません。

ぜひ、具体的なスキームをつくっていただきたいと思います。60代の男性、女性にも、「何かやりたい」という方がいます。お金はどうでもいいけれども、「何かの役に立ちたい」と思い、いろいろな経験を持っている方がたくさんいますので、ぜひ、具体的なそういう活動に声を掛けていただきたいというお願いです。よろしくお願いします。

大木：今の考えは、私も全く同感です。今、大学で社会人向けの講座をやっている、食堂などに行くと同輩の方が来られます。700台の駐車場があるので、車を運転して来て、食堂で食事を取られます。何回も来ているので、手慣れたものです。食事をして、授業を受けて帰ることを楽しみにしているらっしゃる同輩の方を、随分お見かけします。ただこの方々は、今、おっしゃったよりも、年がもう少し上です。65歳ごろから、もう少し上までです。

しかし、本当は、60歳から65歳ごろまでの人に、もう一度働いていただけるようなフィールドを、つくらなければいけないと思います。

ぜひ、これは、今日こうしてディスカッションした成果として、商工会議所にもお考えいただき、木本市長なども、そういう話は賛成だと思いますので、役所などのバックアップも得て、商店街の活性化なども込めて、学生とシニアの方を交わらせたいのです。そうすれば、学生が非常に伸びると思います。ぜひ、これから、そういう機会をつくっていききたいと思います。よろしくお願いします。

掛谷：商工会議所も、まだまだのところもあります。例えば、市民活動センターと接点が増えていっていると思いますが、それをもっとやっていこうと思っています。今日は、産学の話になりましたが、本当に「産学民」と言われたのはその通りだと思います。「さんがくろう」というと、しかられそうなので「産学民」にしておきます。

例えば、追手門学院大学の公開セミナーなども見ても、割と高齢の方が多く、街づくりに非常に関心をお持ちだというのは、私も感じています。商工会議所も、もう少し、そのへんも視野に入れてやっていきたいと思っています。

時間はまだ5分ほどありますが。

男性：今度は、学生に聞いてみてください。

掛谷：若い人、学生さん、どなたか聞きたいという人はいませんか。学校では、一方的な授業を受けていると思いますが、何

か質問があればどうぞ。われわれは、学問のことはあまり分かりませんが、会社のことや、松永さんのお得意の営業の話など、そういう実践的なことはお話しできます。「会社は、どんなところか」というようなことでも結構なので、もし何か質問があれば、どうぞお願いします。こちらとしては、年代差があるので「言いにくい」のはよく分かりますが、どうですか。当てたりはしません。なければ、別に構いませんが。どうですか、他に何か聞いておきたいということはありませんか。では、この列を挟んで後ろの方はどうですか。

エンドウ：エンドウと申します。

自分のことなのですが、私も自営業でやっていますが、いわゆる若い人、特に新入社員の方には、「新規開拓だ」ということでいろいろな方がよくおいでになります。

その方々と話をしているときに、私はともかく、具体的な仕事の話ではなく、「われわれは、このようにして生きてきました」、「われわれの時代はこうでした」、「これはこうでした」という話をすると、非常に興味を持って聞いてくれます。そのときに、「皆さん、そういうお話は、年配者とはしませんか」と聞くと、「したことがない」という人が多いのです。

そうすると、いろいろなベンチャービジネスはありますが、結局、皆さんは学問的なことや、新しい発想については素晴らしいのですが、残念ながら経験は、われわれ年配者の方が十分持っています。ですから、こういうふうに、われわれと、いろいろな世間話をしている中で、「ああ、そうか」ということを気付けば、もう一歩前に進むことができるのではないかと思いますので、その点も考えてみてほしいと思います。以上です。

掛谷：どなたか、何かご意見はありますか。

「にぎわい亭」というのが商店街の中にあります。少し狭いので、なかなか交流センターとまではいきませんが、そういう目的を持ったところがあります。ただ、若い方も、ご高齢者も、いろいろな方に来てもらわなければいけないと思いますので、そんな場を少し持てればよいなど、今、話を伺って思いました。それは物理的なものですが、ただ、いろいろなプロジェクトをつくっていけば、おのずから、そのようなことにもなると思います。

では、手を挙げられた方、どうぞ。

男性：よろしいですか、すみません。

掛谷：少しぐらいはいいですよ。

ヒグチ：タイヨウパッキングのヒグチと申します。どうもありがとうございました。少し相談いたします。

感想なのですが、私はこういう「活性」、「ベンチャー」という言葉に、いつも違和感を感じる方なので、「何をもって活性するのか」、「何の実感で」、「何の数値で」と思っています。また、「ベンチャー」というとき、「だから、どうなんだ」と思う方なのです。

ただ、皆さんの情熱的な話を聞いていると、マクロ的にはこの中で「イノベーションは、やはり起こるのだろう」と思いました。

米倉教授の言葉で、非常に今、感じましたのは、「アライアンス」というのが、ベースに出てくると思います。

私共では、今、18歳から30歳ごろまでの人たちが、工場で働いています。高校を出て働いている人もいますし、大学を出て働いている人もいます。この人たちは、お金のためだけではなく、やはり求められて評価を得たいというものがあります。いったん現役を退かれて、現役をされたい60歳以上の方と「求められるならやるよ」という形で、嘱託や顧問でいます。

一つの組織でも、18歳から25歳ごろまでの方々と、60歳以上の方々が話をすると、ギャップが生まれます。このギャップにイノベーションがあると、今、感じました。

どうということかという、今、少しマクロ的な言い方をしましたが、ミクロ的に話しますと、どうしても年を取ってくると、筋力が衰えてますし、スピードが落ちてきます。そうすると、スピードを持っていて、筋力を持っている人たちと、ギャップが出ます。ここに軽量化、軽労化という、重さを軽くするのではなく、できるだけ労力を軽くするようところに発想を持っていくといいのではないかと、ものづくり的にはそう思います。

こここのところに、エンジニアの感覚というのは、どうしても自己満足性の高いものなので、文化系の方々の、自由闊達(かつたつ)の幅広い感性を持って融合させると、これもイノベーションなのかと思いました。

教授の話ばかり聞いて思ったのですが、恐らく、東大阪であ

れば「クリエイション・コア」ですね。高井田中1丁目のことだろうと、私は聞いていて思っていたのですが、それが「この茨木であれば、どこなのか」と思います。音がうるさくても怒られないところというのは、ベンチャーストリートなどをつくればいいのかと思います。静かなものづくりなどの場合は、具体的にストリートをシミュレーションして進めていくような、ラフスケッチのようなものができれば楽しいかというのが感想です。どうもありがとうございました。

掛谷：もう、よろしいですか。では、これで時間がきましたので、終了します。司会の方に、バトンを渡します。

司会：では、以上をもって経営セミナーを終了します。

ベンチャービジネス研究所では、今回のような年2回の経営セミナーの他、全10回の土曜セミナーなど、大学からの知識や情報発信の場を設けています。次回もぜひご参加くださいますよう、お願い申し上げます。

また、本日のアンケート用紙を袋の中に入れてありますので、ご協力をよろしくお願いいたします。ご記入いただいたアンケート用紙は、出口で集めます。本日は、長い時間、どうもありがとうございました。

2013年度ベンチャービジネス研究所 所長・所員・顧問一覧

役 職	氏 名	所 属 等
所 長	田淵 正信	経営学部教授
所 員	池田 信寛	経営学部教授
所 員	岡崎 利美	経営学部准教授
所 員	梶原 晃	経営学部教授
所 員	金川 智恵	経営学部教授
所 員	地代 憲弘	基盤教育機構教授
所 員	朽尾 安伸	経営学部准教授
所 員	長岡 千賀	経営学部准教授
所 員	葉山 幹恭	経営学部専任講師
所 員	原田 章	経営学部教授
所 員	朴 修賢	経営学部准教授
所 員	藤田 正	経営学部教授

役 職	氏 名	所 属 等
所 員	水野 浩児	経営学部准教授
所 員	宮宇地俊岳	経営学部専任講師
所 員	村上 喜郁	経営学部准教授
所 員	森島 覚	経済学部教授
所 員	八木 俊輔	経営学部教授
所 員	山下 克之	経営学部准教授
所 員	李 建	経営学部教授
顧 問	掛谷 建郎	茨木商工会議所会頭
顧 問	牧 美喜男	客員教授
顧 問	阪田 真二	公認会計士
顧 問	西岡 健夫	経営学部教授
事 務 員	宮下 知子	教育支援課

(50音順)

Newsletter vol.9

■ 編集・発行 2013年8月1日 印刷
2013年8月1日 発行

■ 編集代表者 田淵 正信

■ 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
(事務局 宮下知子)

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

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