

起業家精神を育む アントレ教育を 10 年間支援して

(一般財団法人) 大阪科学技術センター ATAC 会員 三原恵二郎

2010年の初め、思いがけない嬉しい電話がありました。それは「先生のヒントで構想したスタチによる地域おこしの企画で学園のビジネスコンペにチャレンジした結果、最優秀賞を頂き百万円を獲得しました」との報告でした。彼は阿波徳島出身で、生まれ育った山間僻地の活性化を志す立命館大学の当時3回生のアントレプレナー受講の学生でした。

阿波徳島はスタチの国内最大生産地であり、この消費拡大が県の使命となっています。亜臨界技術によりスタチをペースト状にすると、外観不良で廃棄されるスタチも丸ごと食材に再活用できます。またスタチは高齢者でも容易に扱える背が低い樹であり、その生産増は高齢化する山間地域の再活性化に寄与します。先進科学技術を活用して地域興隆を研究するのも青年のミッションかもしれないね！と前年に話題提供していました。

彼以外にも多数の学生がここ10年の歴史の中で活躍して、国内外の地域や機関が開催するビジネスコンペでの表彰を数多く受けています。ゴミ処理に困っていたたばこのフィルターを繊維化してTシャツを作り、2011年京都の国民文化祭でのファッションショーで受賞されたこと、自身障害者であることからの知恵で国内バリアフリーの権威となり、日経ビジネスから「日本を変える百人の一人」に数えられる卒業生も現れていること等は特筆されます。かかる積極性豊かな学生が育ってきた大学カリキュラムについての経緯を説明しましょう。

厳しい国内外の競争に打ち克つために、産業界は起業家精神の豊かな人材の育成・輩出を大学に求めています。文科省はこの社会の要請に応えるために2004年度から「現代的教育ニーズ取り組み支援プログラム（現代GP）」で有意な大学プロ

グラムに3年間財政支援をしています。立命館大学は草津キャンパスにおいて「自立的で創造的（アントレプレナーシップ）な人材」育成を目的とした文理共通（理工系、文系）の「産学協同アントレプレナー教育プログラム」を開発して、2005年度文科省から支援を受けることとなりました。

本プログラムはアントレプレナーシップの本質を理解し、実際に学生がそれを実践して産業界で評価を受けるまでを視野に入れた、「基礎科目群」「展開科目群」「実践科目群」からなるカリキュラムになっています。

展開科目群では、産業界の現場での経験やイノベーションの事例を具体的に教えるために、ATACが製造現場の経験を有する講師陣や、マーケット展開で活躍する講師陣を探索して、各界の企業経験者や現役の経営者を講師として招聘して講義を行いました。

講義は数十名の男女学生を対象に半期で15講座、テーマは毎回代わる講師の経験に即したテーマで、例えばスマホの発展の歴史・現状・展望・問題点など、多くの産業分野の現実の事例を講義しました。また、学生のインターンシップ先として、講師の所属事業所で実習し、実情を目の当たりにできるようにも支援しました。

2005年度の講座開始時点では、講座は学生に認知されていなかったが、講座開設に尽力された経営学部黒木教授やスタッフ各位の並々ならぬ努力の結果、順次認知も深まり、文科省からもモデル校として注目されるまでになっています。

ATACは、学生や企業における若手を対象とした人材育成に関しては多くのノウハウを有しており、産学の各位と連携協力して有意な青年層の育成に貢献することを期しています。

第8回 OB活用全国会議 —課題解決と相互連携を目指して—

OB活用全国会議は、大企業OBで構成する中小企業支援機関のスキルの向上と相互連携に役立てようとの主旨で、ATACの呼びかけで2007年に発足し、大阪と東京で開催してきました。今回は平成26年11月7日に9機関28名の参加を得て大阪で開催しました。

1. 開会挨拶

ATAC運営委員長梶原孝生から、今回は会場が大阪ということもあってか出席者が関西に偏ったが、各機関から課題解決への智恵を出し合い、相互連携の推進を図りたいと挨拶した。

2. 参加機関の活動状況

多くの機関でメンバーの高齢化、クライアントの減少が挙げられたが、紙面の都合で各機関の活動の特記項目のみに触れる。

①パワー・マーケティング（大阪）

クライアントの確保にテレマーケティングでアプローチし、訪問してニーズを発掘し、活動計画を提案している。昨年の会議がきっかけで、ATACとの企業支援の協業例ができた。

②近畿産業技術クラスター協同組合（大阪）

業務を受託している門真市中小企業サポートセンターでは、「ものづくり補助金（中小企業庁）」に関して市内の500社にコンタクトし、課題の発掘、申請書作成から支援して応募し、54件の採択を見た。

③企業組合 STEP-21（滋賀）

機械設計などの教育・研修に注力中。

④日本機械学会関西支部シニア会（大阪）

大学と企業のシニアで構成。子供理科教室、大学への非常勤講師派遣などが主業務。

⑤NPO法人ノウハウ会（大阪）

環境面、経営面の産業支援型活動が主体。環境管理支援では、ISO 14000、エコステージ、エコアクション21の取得支援がある。エコステージはSTEP 1から5まであり、STEP 2でISO14000レベルになるが、5社への導入を支援した。

⑥NPO法人プラスチック人材アタッセ（大阪）

クライアント確保にクライアントのニーズに即した「プラスチック技術研修セミナー」のような

サービスの企画・実行を最優先で実施している。

⑦NPO法人ATAC・MATE奈良（奈良）

メンバー1人当たり3顧客を決めて年3回訪問する「パトロン制度」を継続実施中。

また、河川水で出力数十kW級の発電をする小水力発電の開発を進めている。

⑧NPO法人ATACひろしま

数年来、広島市、広島県からの委託事業（「ものづくり技術伝承」、「ロボット技術活用」）を推進してきたが、クライアント獲得に結び付けるべく活動中。

⑨NPO法人アタック・メイト和歌山（和歌山）

学校の理科教育支援、熱エネルギーの活用支援に注力中。

⑩ATAC（大阪）

クライアント確保に関して、企業訪問、マスコミ利用、金融機関との連携、講演会・社長懇話会等の開催、他機関との交流など、考えつくあらゆる手段を実行することに努めている。

3. 特別報告「データサイエンスは最強の学問だ!!」

（講師：ATAC会員 坂井公一）

大量の情報が氾濫している社会で必要な情報を選択し、ビジネスの課題を解決していくのがデータサイエンスの役目。中小企業が保有しているデータこそ宝の山でこれを活用していくことが重要である。

標準のエクセルで可能な多変量解析、推定と予測、最適化分析のデータ活用の具体的な事例を、身近な例を挙げて説明し、感銘を与えた。

4. まとめと交流会

今回の会議では他機関の取り組みで参考になるところが幾つかあり、また、連携の動きもできており、有意義でした。

来年の会議に関しては、大阪以外で、例えばSTEP-21のお世話により大津付近で開催し、この会がより活発化するための新たな試みも期待したいとの意見ができました。

会議後の交流会では参加者同士、講師と参加者の間で活発な情報交換が行われました。

（長田、田中、池田（隆））



新潟県燕三条地方の元気な企業見学記 …YSEC(株)、(株)セブン・セブン、地場産業振興センター…

ATAC では毎年優れた技術や製品をもつ企業を訪問する一泊研修旅行を行い、メンバーの見聞を広めて日常のコンサルティングに役立てています。昨年(2014年)は12月3～4日に新潟県の優れた二つの企業と地場産業振興センターを訪問しました。

◆YSEC 株式会社



YSEC は、新潟市で航空・宇宙機器、防衛機器、医療機器などの難削材加工、難形状加工に焦点をおいた精密部品加工を得意とする資本金 5 千万円の会社です。平成 16 年に設立され、産官学連携による航空機関連産業支援の取組みに参加し、無人飛行機用ジェットエンジンの開発や製造にも携わるなど、航空機分野を中心とした事業を展開する時代の最先端を走る姿に心を打たれました。

◆株式会社セブン・セブン



セブン・セブンは昭和 40 年に燕市で金属器物製造業からスタートし、平成 15 年に現在の社名に改めた、資本金 1 千万円、従業員 55 人の、ステンレス・チタンを使用した真空容器の製造を得

意とするユニークな企業です。このセブン・セブン製の真空チタンカップは、2010 年に日本で開催された APEC の参加国首脳への贈答品に‘日本の技術と和の美しさを兼ね備えたもの’として選ばれたそうです。かなり高価なカップですが、多くの ATAC メンバーが土産にしたほど魅力的な逸品でした。

◆燕三条地場産業振興センター



一般財団法人燕三条地場産業振興センターは、昭和 63 年にオープンし、地域企業の経営、生産管理、生産技術など広範囲な支援をしております。

世界的にも知名度の高い作業工具・各種刃物・金属洋食器などの製品を生み出す燕三条地区を紹介し、地域企業間の受発注・共同研究・新分野への参入などを仲介する事業を行っていました。

伝統的な技術をベースに地域をさらに発展させるための地道な事業内容が大変参考になりました。

燕三条地区の‘ものづくり’は有名ですが、独自の技術力で数々の特産品を作っている姿を現地で垣間見ることができました。空港までの帰り路では新潟を代表する「宝山」酒蔵に立ち寄り、美酒と新潟美人の説明に聞き惚れながらしばし旅の疲れを癒しました。(齋藤、山口、佐々木、池田雅)

松下幸之助氏の経営のコツ(つづき)

前号につづいて松下幸之助氏の経営に関することばをご紹介します。

企業は社会の公器

創業して数年後、税務署の職員が順調に成長する松下電器を調査に来たが、見解の相違で申告以上に利益が上がっていると指摘された。幸之助さんは、二晩眠れぬままに思案にくれた末「よく考えてみると、この金はもともと国家のものだ」という考えに至った。すると悩みは解消し、翌日「必要なだけ取ってください」と税務署の職員に申し出た。その一言で、その後の調査は簡単に済んだという話がある。この発想はその後、巨額の資本を集め、広大な土地を占有し、天下の人を擁して事業を営む企業は、形は株式会社、私企業であっても、本質は世間のもの、公器であるという考えとなり、さらに公器が赤字を生むのは罪悪であるという確信にまで発展した。

ダム経営

事業経営は、いついかなるときでも健全に発展していかなければならないが、現実にはさまざまな経済要因に左右されてなかなか難しい。しかし、幸之助さんは「それはやり方次第で可能なこと」という。その一つの方法が“ダム経営”である。ダムは河川の水をせき止め、蓄えることによって季節や天候などに影響されることなく、常に一定量の水の供給を可能にする。そのダムの如く経営にも設備、資金、人員、在庫、技術、企画や製品開発など、あらゆる分野に的確な見通しに基づいた適正な余裕をもてばよいというのである。この余裕は一見ムダのように見える。しかし、このムダは経営の安定的な発展を保証する保険料なのである。

社員に夢を語らない社長は失格

社長時代の幸之助さんは、何年後に会社の規模をこの位に、売上はここまで伸ばしたいと、事あるごとに将来の会社の姿を社員全員の前に公表していた。それは例えば、昭和31年の5カ年計画であり、35年に発表した「5年後に週5日制導入」の計画である。当時は例え社内の話に限っても、社外に計画が漏れるのを恐れて社員への公表を差し控える企業が少なくなかった。しかし、それを承知で発表したのは「社員にしっかりした目標なり夢を持たせたかったからであり、またそれが経営者として正しい道だと信じたからだ」と後日語っている。幸之助さんは“夢を語る経営者”だった。その夢が社員に働き甲斐を与えたといわれている。

好きになる

幸之助さんは、成功する経営者と失敗する経営者の分かれ道は「経営が好きであるか好きでないかということに第一の要素がある。昔から“好きこそものの上手なれ”というが、これは一つの哲理だと思う」と言い切っている。自分の仕事を天職だと思うほどに、本当に好きになってこそ、新たな創意工夫も次々と生まれ、力強い信念、行動も生まれて、着実に成功への道を歩むことが出来るというのである。逆に「経営はいい仕事だと思っているし、意義ある仕事だと思っている、実は自分はこの仕事が好きではない。社命なので仕方がないからやっているのだというようでは、仕事のコツはつかめない」とも言っている。

前号と合わせて「経営のコツ」を10項目ご紹介しました。ご意見、ご感想をお寄せいただければ幸いです。(藪野記)

出典：PHP 研究所 「いまだから松下幸之助」、1993年、THE 21 特別増刊号

編集後記

今号では冒頭に大学での10年間のアントレ教育の記事を載せました。教育の効果が現れるには時間がかかるというのが通説ですが、学生が起業だけでなく、中小企業についても理解を深め、男子だけでなく女子学生も中小企業のものづくり現場で働いてくれるようになればと願っています。(池田(隆))