

招待論文

学生と留学生のネットワークによる企業の海外進出
(Breakthrough プロジェクトの挑戦)阿比留 正弘^AAdvances in the Overseas Market by
the Breakthrough ProjectMasahiro ABIRU^A

Abstract: This paper presents a new approach to the Problem Based Learning (PBL). The problem in the PBL is shared by Japanese students, foreign students and local companies who really want to advance into the overseas market. The emphasis is placed on Japanese college students who cannot find meaning in their lives. Students who have joined a Breakthrough project can build self-confidence after opening a new market.

Keywords: PBL, Active Learning, Global, Entrepreneur, Foreign Students

1 はじめに

日本の人口は 2048 年には一億人を切ると予想されている。今後 30 年で約 3,000 万人の人口減少が起こるが、これは毎年 100 万人の市場が国内から消えていくことを意味している。これに対して、中国、インドネシア、マレーシアなど新興国に於いて、2010 年から 2030 年までに新中間層が 7 億人生まれると言われ、毎年 3500 万人の新しい市場が生まれることになる。この事実は、今後日本が生き残るには海外進出しか選択肢がないことを意味している。

九州の企業の中で、海外進出している企業はどれくらい有るのだろうか？2010 年の調査によると 964 社で、九州の企業数 23 万社の中の 0.4 パーセントに過ぎない²⁾。海外進出となると、語学や現地の文化習慣などが壁となり、信頼すべきパートナーの存在が欠かせない。したがって、本気で海外進出を考えると留学生の存在価値が高くなり、日本で留学生が 2 番目に多い福岡市は、企業から熱い視線が向けられて当然ということになる。ところが現実には、そうになっていない。九州の留学生総数 17,488 人の中の 419 人 (2.3%) しか九州の企業で働いていない³⁾。

このような状態が続けば、市場の縮小により、企業は商品の買い手を失い、商品が売れなくなり、企業で働く人々の給料が上がらないばかりか、リストラされ、日本の学生も留学生も就職先を見つけることも出来ないことになる。このような未来は放置できないと若者が立ち上がったのが Breakthrough である。

私は、16 年前から学生主体の起業家育成講座を始めた。最近では、プロジェクトの内容や私の取り組みがメディアでも多く取り上げられるようになった⁴⁾。福岡大学の取り組みが、何故、注目されるようになったのか時々考えるのであるが、それはたまたま私が、ベンチャー起業論で行ってきた取り組みが、全国的にもユニークであり、同様の取り組みがほとんど行われていないからであろう。本稿では、このようなプログラムの成立過程を明らかにしたい。

次節では、ベンチャー起業論の 16 年の歴史を振り返り、立ち上げのきっかけ、基本コンセプトとカリキュラムを紹介し、この取組が Breakthrough へとつながった過程を示す。Breakthrough は福岡大学でのベンチャー起業論の取り組みを基本的な考えとするものの、参加者が福岡大学から福岡市内の大学生と留学生まで拡大したことに特徴がある。Breakthrough の目的は、現在、長期的な人口減少のトレンドから閉塞状

A: 福岡大学経済学部

態にある学生や留学生や企業の抱える問題を打開 (breakthrough) するものである。第3節では、Breakthroughのきっかけについて述べる。第4節では、Breakthroughの背景として、留学生、日本人学生、企業の抱える現在の問題について詳しく述べる。最後に今後の課題を述べる。

2 ベンチャー起業論

Breakthroughは、福岡大学経済学部の専門科目であるベンチャー起業論を母体とする。ベンチャー起業論で培った経験や関連科目でお世話になっている多くの方々の協力によってBreakthroughは成り立っている。そこで、この節ではベンチャー起業論の成立過程を詳述する。

2.1 きっかけ

ベンチャー起業論を立ち上げる直接的なきっかけを与えてくれたのは、1998年、当時の通産省の「若者会社をつくろう」という全国縦断シンポジウムであった。このシンポジウムを福岡大学で開催することになって、私がコーディネーターになり、基調講演を福島正伸氏(株式会社アントレプレナーセンターの社長)に依頼した。パネルディスカッションには、孫泰蔵氏(株式会社ガンホー社長)と大倉紀子さん(株式会社ジャンヌマリー社長)、当時大ヒットしていた「たまごっち」の開発者である横井昭裕氏(株式会社ウイズ社長)などの著名人をパネラーとして迎えた。

シンポジウムは大成功で、刺激を受けた学生達が、その後、私の研究室に出入りするようになった。彼らは毎週地元企業の経営者を呼び、放課後に「若者会社をつくろう」という講演会を開催するようになった。

学生がどれだけ本気でこの講演会を開催していたかを示す良いエピソードがある。講演会開催告知のビラを作り、毎週私の講義や理解を示してくれそうな教授の研究室を周り、説得し、その教授の講義の開始時にこのビラを配布し集客していた。また、あるときには福岡大学の学生全員宛のメールを電算センターのコンピューターから送付して、メールシステムをダウンさせ、センターからひどく怒られたこともあった。この学生は、その後ビジネスプランを作成し、福岡ベンチャーマーケットのビジネスプランコンテストで発表した。

このような学生の取り組みを見ていて、私は学生には舞台を提供することが重要ではないか、その運営を基本的に学生に任せてはどうかという気持ちになった。

2.2 カリキュラムの設計思想

カリキュラムを設計する上で、私には1つの悩みがあった。それは学生の受講態度である。この起業家育成の講座を担当する前、私は「産業組織論」、「経済学のための数学」などの科目を担当していたが、十分に学生の関心を惹きつけることが出来ていなかった。その結果、講義中に寝てしまう学生や、関心がなさそうにただ出席している学生を見る度に、「これでいいのだろうか?」と自問自答を繰り返していた。

そのような時、講義中にいつも寝ている学生が、学術文化部会の活動でいきいきと活動している姿を見た。このような視点で見ると、そのような学生は私の講義中、寝ていた学生だけではなかった。ほとんどの学生が、講義中は存在感を発揮していないが、クラブ活動では、別人のように生き生きと活動しているのだった。このとき私の頭にひらめいたのが、「講義をクラブ活動にしたらいいい」という考えだった。この考えをカリキュラムに落とし込んだのがベンチャー起業論である。このようにして、学生主体の運営によるベンチャー起業論の基本的な考え方が生まれた。ベンチャー起業論や詳しい活動内容については、トヨタ生産方式との比較で論じた論文を参照されたい⁵⁾。

2.2.1 カリキュラム：関連科目

ベンチャー起業論の骨格は、2.1で述べたように経営者による講義とビジネスプランコンテストである。講義は、オムニバス形式で様々な分野の経営者、映画監督、政治家、ニュースキャスターなど普段の学生生活では会えない人を講師にして、「憧れの対象」を学生にとって「見える化」することに努めた。学生は講義を通じて、なりたい自分を明確化し、そのなりたい自分になるための設計図を描かせることを課題とした。

講義では、経営者に経営の技術論ではなく、これまでの生き方、どのようなきっかけで起業されたのか、失敗した話、成功までの道のりなどを話してもらうことにした。学生は、経営者が特別の人ではなく、自分と変わらない普通の人であること、きっかけと人との関わり方次第で運命が開けることを身近な事例を通して学ぶことになる。このようにして、自分の人生の設

計図を書くことの楽しさを実感させることを講義の目的とした。

この目的は、「動機付け」という言葉で表すことも出来るだろう。学生はひとりひとりの顔と性格が違うように、同じ講義に対して、実に様々な反応をする。ある学生には感動的な話も他の学生には響かないことも珍しいことではない。そのため、できるだけ多くの学生の心にスイッチを入れることを考えて、講座を整備した。その結果、ベンチャー起業論とその関連科目で年間約120名の講師を抱えるようになった⁹⁾。

私がベンチャー起業論を始めてから、他大学においても起業家育成の講座はいろいろ開講されているが、関連科目の数の多さでは他を圧倒しているのではないかと自負している。ベンチャー起業論以外のオムニバス形式の講義(90分)には産業技術論、人間関係論、人的資源管理論、情報社会と経済がある。また、これ以外にオムニバスではない関連科目もある。1つは産業戦略論であり、HIS創業時から九州・中国地方の店舗展開を任せられHISの礎を築いたビック・フィールド・マネージメント代表取締役の大野尚氏に毎週2コマ連続の講義をお願いしている。さらに、九州経済論、企業システム論という講義科目がある。この科目は元佐賀市長であった木下敏之氏が平成24年から福岡大学の教授陣に加わり、実務家の視点で現実の経済の動きを具体的に講義することで学生の人気を保っている。

これらの科目はベンチャー起業論のもう一つの柱であるビジネスプランコンテストのための準備科目という位置づけになっている。

16年前、ベンチャー起業論を開始した時、経営者による講義とビジネスプランコンテストでの発表を特徴として、講義を開始したが、学生はビジネスプランの作成で大いに苦労していた。私は学生のビジネスプラン作成に際して、「あなたたちの身の回りにある、困ったこと、不便、不満、不安などの問題を嬉しい事、便利、満足、安心に変えること」がビジネスプランであるから、そのようなプランを書くように指導してきた。しかし、豊かな社会に生まれ、両親の深い愛情に育まれ、これといった不満のない学生たちにとってビジネスプランの作成は困難を極めるものだったようだ。出てきたプランの典型は「どこでもドア」のようなものばかりだった。言うまでもなく、「どこでもドア」は漫画ドラえもんのみみつ道具の一つだ。確かに、最高に

便利なものには違いないが、実現可能性が全くないので、ビジネスプランには程遠い。

2.2.2 プロジェクト活動 ～守・破・離～

このようなビジネスプラン作成の困難を回避し、実現可能性の高いプランを学生に作成させるためには、どのような仕組みがあればいいかを考えた末、通常ビジネスプランに要求されるオリジナリティをある程度捨てることにした。オリジナリティと実現可能性は二律背反的で同時に両方達成することは困難だからだ。

オリジナリティを捨てて実現可能性を重視し、実現可能性を学ぶために、実際に成立しているビジネスプランを現場から取材によって再構成することを課題として与えた。地元の企業にインターンシップの協力を依頼し、参加者全員が、その企業研究を徹底的に行い、その企業のビジネスプランを作成することを求めた。この活動がプロジェクト活動である。

インターンシップ先の協力企業を見つけることは、一般には簡単ではない。企業はインターンシップ生の受け入れのために日常業務を犠牲にして様々なプログラムを組まなければならないため、受け入れの負担が大きいからである。しかしながら、ベンチャー起業論のインターンシップではそれほど、協力企業の発見に苦労はしなかった。その理由は、まず、オムニバス形式の講義で年間120名程度の経営者に非常勤講師として学生指導をお願いしていることがある。すでに、経営者との信頼関係があったため、インターンシップのお願いを好意的に受け入れてもらうことが出来たからである。

また、ベンチャー起業論のインターンシップは、企業に特別の負担をお願いしていないことも理由としてあげられる。私が受入企業をお願いしているのは、学生の調査活動(取材)に協力していただくことである。あたかも新聞記者の取材に答えるようなものである。学生は、社長に創業の経緯や、苦労されたことなどを聞き、その社長の考えが社員にどのように浸透しているかをインタビューする。また、仕入先や販売先の企業担当者に商品のこと社長や社員のことを聞いて、その企業のことを出来るだけさまざまな角度から把握するのである。

私はこのような活動において、「守・破・離」という言葉を強調している。「守・破・離」とは、千利休の教えを「規矩作法、守り尽くして破るとも離るるとも

本を忘るな」という和歌の形式で教えたものである。日本の茶道や武道で語られることが多いが、私はベンチャー起業論におけるプロジェクト活動の基本に据えている。

現在、ベンチャー起業論では300名前後の受講生が、20前後の企業にインターンシップに行き、プロジェクト活動を行っている。

活動はまず「守」から始まる。これは、経営者、社員、顧客、仕入先、販売先の人々の話を徹底的に聞くことを意味している。この段階では、学生は自分の考えを出来るだけ排除し、インターンシップ先の人々の考えを肯定的に受け入れ、正確にその企業のビジネスプランを理解することに努める。この段階の調査がうまくいくと、受入企業との間に信頼関係が出来ると考えている。

学生がインターンシップ先企業の考え方を受け入れようとどんなに努めても、それぞれのインターンシップ生の心のなかに何らかの違和感が芽生えてくることがある。この違和感が「破」である。それは、社長が社員に強要しているその企業独自のルールであったり、労働慣行であったりするかもしれない。それらを社員も積極的に受け入れ、楽しんでいることであれば問題はないが、社長の前では「すばらしい」といいながら、陰で社長の悪口を言っていたりするようなものであるかもしれない。社員は、このようなことを口にするると給料や昇進ということで不利益を受けるために言えないこともあるが、インターンシップの学生であれば、そのような制約はないので、はっきりと言うことができる。

このように、企業の現状を正確に理解した上で、潜在的に存在するリスク要因を発見することが、前期の「対決・理系研究室紹介」のテーマである。このイベントは16年前から毎年開催している。

この「対決」が、「守」と「破」を中心にしているのは対して、後期のテーマは「破」で提起された問題の解決「離」を目指すことになる。

2.2.3 「破」から「離」へ

前節で述べたように、ベンチャー起業論のビジネスプランコンテストでは、オリジナリティを捨て、現実のビジネスプランから学ぶことに力点をおいている。このようなアプローチは必ずしも多くないと思われるが、戦後における日本経済の発展を思い起こしてほし

い。そこでは、オリジナリティの追求より、アメリカの成功モデルから学ぶことにより成功がもたらされた。2014年3月時点の、売上高トップのトヨタ自動車を持ち出すまでもなく、ほとんどの工業製品はアメリカ製品の模倣として開発された。日本では改善されることによって市場価値を獲得してきたという歴史がある。

このような点を考慮して、私は、大学に入学して右も左もわからない学生にオリジナリティを要求するよりも、改善に特化した方がいいのではないかと考え「守・破・離」に行き着いたのである。実際このように考え、実行してみると、オリジナリティを捨てて改善に特化したプロジェクトほど、学生はリアリティを感じて本気で取り組んでいるように思う。

表面上のオリジナリティを捨て、インターンシップ先の企業研究を徹底的に行い、その企業の改善に専念しようとしていたところ、そのような改善を専門に行なっている企業とのご縁を得ることが出来た。全くの偶然の出会いで元昭和鉄工社長の水口敬司氏に出会い、トヨタ生産方式で有名な新技術研究所を紹介していただいた。新技術研究所は、トヨタ生産方式を世界に知らしめた本の中で取り上げられているコンサルタント企業である⁷⁾。ベンチャー起業論では、新技術研究所の役員による講義を「産業技術論」で開講した。これまでにその受講生が3名同社に就職した。

このような流れを汲むプロジェクトで現在残っているのが KAIZEN プロジェクトである。現在の KAIZEN プロジェクトは新技術研究所が、製造メーカーから病院まで守備範囲を広げ、シアトルの Virginia Mason Medical Center の KAIZEN で大きな成果をあげたことに刺激され、ベンチャー起業論の学生が福岡大学病院の改善を手がけた。この改善の成果は福岡大学病院に歓迎された。詳しい内容は、同病院のホームページでビジネスプランコンテストにおける学生の発表としていつでも見ることが出来る⁸⁾。

3 Breakthrough のきっかけ

このように福岡大学経済学部で行ってきたベンチャー起業論の取り組みには、正式の単位登録をしないで受講する学生も少なくなかった。九州産業大学、西南学院大学、九州大学などの学生だけではなく、時には、経営者や主婦の方も講義やプロジェクトに興味を示された。そのように方々を巻き込んで福岡大学の枠を超

える取り組みが3年前に始まった。それが Breakthrough である。

Breakthroughが始まるきっかけは、DLC日中ビジネスコンサルティングの代表取締役である青木麗子さんから、2008年に実施された鑑真プロジェクトの提案を受けたことであった。このプロジェクトは鑑真が来日した逆ルートを総計40人でたどり中国を訪問するというものであった。

私の学生の一人であった壇健太郎君がこのプロジェクトに参加し、とても感動して帰ってきて、「これからは外国と交流しなければいけない」と、2009年の12月12、13日に天神中央公園で留学生を集めたWorld天神文化祭を開催した。この文化祭を通じて、留学生を取り巻く環境に興味を持ち、学生と交流していく中で、彼は留学生の抱える問題に気づき、私に相談してくれた。福岡県は、全国でも2番目に留学生が多いにもかかわらず、その留学生が地元企業に就職できないで、大好きになった福岡を離れ関東や本国に帰国しなければならない実態があるというのである。この時の私の正直な感想は、「地元の企業はもったいないことをしている。留学生をもっと雇用し、海外との関係を強化しなければいけない」であった。そこで、Asia Business Plan Convention(ABPC)というビジネスプランコンテストを開催しようとしていた九州大学の学生達(平島彩乃さん、大城大君など)や壇君と私が合流することにした。

4 Breakthroughの背景 ～何が問題か?～

Breakthroughの目的は、留学生、日本人学生そして企業の抱える問題に風穴を開けて突破することである。では、留学生、日本人学生、企業は、それぞれどのような問題を抱えているのだろうか?

4.1 留学生が抱える問題

福岡にいる留学生は、実に多くの問題に直面している。例えば、上述したように地元企業との間のマッチングがうまく行っていない。留学生が、アパートを借りようとする信用してもらえず、保証人を要求されるが、日本人の知り合いがいない。私費で留学している学生は、授業料などの支払いのためにアルバイトをしなければならず、勉強に専念できない。そのために日本語が上達せず、日本人の友人も出来ないの、外

国人同士で固まって行動せざるを得ない。せっかく日本に留学しているにもかかわらず、そのメリットを活かしきれていない。このような人は、日本に夢を抱いて、日本に来たにもかかわらず日本のことを好きにならず、むしろ嫌いになって本国に帰ってしまうことが多い。事実、週刊アエラには、反日運動の指導者は日本で差別を経験した元留学生だったという記事が出たこともある。

私達は、日本に留学してきた人たちに、日本について良い印象を持って帰国して欲しいと思っている。そのためには、留学生が日本に来て直面する可能性のある問題の芽を事前に摘み取ることが重要である。

4.2 日本人学生が抱える問題

多くの日本人学生は、高校までは生活のスケジュールがすべて与えられ「子ども」として扱われる。しかし、大学に入ると突然、起床から食事、講義、睡眠まですべて自分で決める「大人」として扱われる。このような急変に戸惑い、新しい生活へ適応できないために挫折する人が多い。このような学生は、卒業や就職活動で失敗し、NEETとかフリーターになることも多い。

東京大学社会科学研究所教授の玄田有史氏は2012年からSNEP (Solitary Non-Employed Person) 孤立無業者という概念を提案している。総務省統計局「社会生活基本調査」によると、2011年において162万人存在しており、深刻な状況である。若者がこのように社会から孤立することは、企業の観点からも大きな問題である。採用しても長続きしない。コミュニケーション能力に欠け、企業の存続に直結する社外の人とのコミュニケーションが出来ない。そのような企業人として育たない若者が増えているという声をよく聞く。

ベンチャー起業論の立ち上げのきっかけで述べたように、私がベンチャー起業論やBreakthroughの活動の根底におく問題は、学生にどうやってやる気を出させるかである。ベンチャー起業論の活動を一生懸命やっている学生はSNEPとは無関係と思われるかもしれないが、必ずしもそうではない。私は、ベンチャー起業論とBreakthroughで多くのプロジェクトの指導を行っているが、ある時こんなことがあった。

プロジェクトの中間発表会でコメントした後、リーダーの女子学生から夜、電話がかかってきた。「先日、

私の発表には『こだわり』がないと先生に言われましたが、どういう意味ですか?」という質問だった。実はこれは最近の学生に見られる一つの典型的な反応である。小学校以来、彼らの勉強には常に正解というものがあり、それを示すことができるかどうか問われつつつけてきている。しかし、現実の社会では、正解はなく、その人がその人の個性をいかに発揮して成果がでせるかが勝負になる。だから私は、常に、学生が自らの個性や能力に気づき、そこに「こだわり」を持って活動することを期待している。それに気づいた学生は、水を得た魚のように生き生きと活動し、周囲を驚かすような大変身をする。それをこの学生に何とか伝えたかったのである。

そこで私は、「おそらくあなたは自分の本当にやりたいことに蓋をして、どうすれば僕が満足するかばかりを考えて、僕に正解を求めて聞いているような気がする。でも僕は正解なんて持っていないよ。答えはあなたがもっているはずだ。それをはっきりと表現することが大事だよ」と答えた。

そもそも、このような質問をすること自体が問題だと私は思う。本人の「こだわり」を否定する発言がしていたのであれば、彼女は悔しくて、眠れない夜を過ごし、「あの発言は納得できません、取り消して下さい」等と言いたくなるのが普通ではないかと思うのである。自分に自信が持てなくて、相手に合わせることに一生懸命になるという心の持ち方が今の学生に共通の問題である。

これは、現代の日本の教育にその原因があると思う。彼らは「お手本主義」の教育にどっぷりと浸かっているので、自由を与えられたときにその自由をどのように行使したらよいかわからないのである。そのような学生にどのようなアドバイスができるだろうか。

実は、そのような人には共通点がある。一つは、自分自身の目的が設定できないこと、もう一つは、彼らが他人との比較で苦しんでいることである。これがヒントになるように思う。

4.2.1 適応の条件(1) 目的設定 I からWe へ

目的設定について考えてみたい。戦後の教育と戦前の教育で何が一番変わったかというそれは個人と国家の考えである。戦後教育は個人重視で、個人の人権が尊重されるようになった。その結果、個人と集団が同列に扱われるようになった。象徴的な事件は1977年

日本赤軍によるダッカでの日航機ハイジャック事件で、時の福田首相が身代金と過激派の解放の要求に対して、「人の命は地球よりも重い」と答え、犯人グループの人命と乗客の人命が同様に重視された。個人情報保護法などの法整備により、個人の人権は保護されて、個人と集団との関係が対等になった。果たして人々は幸せになったのだろうか?むしろ人々は混乱しているように私には思われる。

私 (I) とあなた (You) で私達 (We) になるが、SNEP達は、私とあなたの人間関係 (We) を作れなかった人のような気がする。私達 (We) になるためには、私 (I) が自立していなければならない。それがうまくできなかった人々がSNEPである。彼らに限らず、自分に自信が持てなくて、他人の顔色ばかりを伺っている人があまりに多いように思う。他人の評価を得るために良い子を演じて疲れている人も多い。

昔は、お国のためとか、地域のためとかが全面に出ていて、誰でもわかる「何のため」が社会から与えられていたが、今日ではそれを与えられていない。この事自体は、素晴らしいことである。「何のために、誰のために」は他人には与えられたくない。しかし、残念ながらこの「何のために、誰のために」は、自然に与えられるものではない。私は、この目的を私 (I) が自ら発見することが重要であると考えている。

学生が、自分自身の目的を発見しなければならないが、それは、他者から認められ共感されるようなものでなければ、自己の確立や自信にはつながらない。他人との確認作業を通じて、人は自信をつけていく。共感される度合いが高いほど、大きな自信となる。自分の家族のためより地域のため、地域のためより国のため、国のためより、世界のためへと広がりを持つほど、自信の大きさも大きくなる。

「私 (I)」の目的の共通するものが集まって、同じ方向をめざす「私達 (We)」となる。私はベンチャー起業論やBreakthroughの活動においては、「私 (I)」の目的を互いに共感できる共通のものとする事で「私達 (We)」が形成されるように努めている。その場合、共通の目的となるものは、「誰かの幸せ」である。学生は皆自分自身が「幸せ」になりたいと思っているはずである。だから、留学生や企業など「誰か

を幸せにする」という目的は、共感できる共通の目的となるであろう。その活動の舞台を提供することが私の仕事である。

このような抽象的な話では、学生には伝わらない。そこで、私は、様々の経営者やインターンシップ先企業を準備して、経営者の創業の苦労話を聞きに行く取り組みや、実際の仕事の現場を提供している。このような経験談や、職場体験、そしてその職場における問題発見、問題解決の経験を通して、それぞれの学生が自分の目的と社長の目的が同じになるようにしている。

このような問題解決型の講義を16年間実施してきた実感するのは、成果を出しているプロジェクトは社長の目的と学生の目的が一致した時に、コンテストで優勝するなどの成果を出すのである。社長の目的と学生の目的が一致することは簡単ではない。社長はそれほど暇ではないからだ。会社が抱えている課題を、それも社員が出来ない課題を学生が達成できるとしたら、社長の本気度も増す。社長が本気になれば学生も本気になる。私は、学生なんかには出来るわけがないと言われるような課題を学生が達成できることにロマンを感じている。

このような課題を達成し、成果を出した学生は、結局自分を認め、大好きになっている。本当の自分 (I) に出会っているように感じる。私 (I) から私達 (We) への橋渡し、それが私の仕事だ。

4.2.2 適応の条件(2) ～誰と比較するか～

次は他人との比較の問題である。学生諸君は小学校から大学に入るまで、平均点による他人との比較という尺度で評価されてきている。大学入試において重要視されるのは平均点であり、平均点が他人と比較して高いかどうかで、「良い」大学に入学できると考えられており、「良い」大学は「良い」就職につながり、幸せになれると考えられている。私はこのような、典型的な学歴信仰は間違っていると考えている。実際、16年前から、私がベンチャー起業論やその関連科目の講師の方々を累計すると延べ1,000名以上の方々に直接お会いしてきたが、魅力的な経営者に平均点が高く、他人との比較に心を砕いている人にほとんど会うことはなかった。

大学を卒業してから問われるのは、平均点ではなく、得意科目である。何か1つ魅力があることがとても大

切だ。ヤンキースの田中将大に誰も、英語や数学の能力は期待しない。経営者に求められるのは、その会社が今後どのようなのかという将来のビジョンを分かりやすく示せるかどうか、そしてその実現に必要な資源を集められるかどうかである。その能力を判断する時、人は他人との比較はしない。その人自身がこれまで何を発言し、どのように実現してきたかというその人の過去から現在までの足跡だけではないだろうか？

つまり、学生にとって大切なのは、まず、自分の得意とするものは何であるかであり、それについて、他人と比較するのではなく、過去の自分、現在の自分、そして将来の自分に対する評価ではないかと思う。他人がどう見ているかではなく、自分自身が自分をどのようにみているか、そして自分を自分で承認しているかどうかであろう。

4.3 企業が抱える問題

企業が抱える問題は、冒頭で述べたように人口減少、少子高齢化などの人口構成の歪みに起因する生産年齢人口の減少などに伴う、市場の消失、労働者の確保の問題であろう。この問題は、最近のニュースで見ると代々木ゼミナールが平成26年8月23日、全国27箇所の校舎を20校閉鎖し7校に削減すると発表した。

また、「牛丼チェーン」すき家が大量の人手不足閉店が起こっていることが報道されているが、このような問題は、介護の現場や建設現場などにおいても深刻である。このような問題は、海外からの労働力の調達や海外への販売先の確保と言った解決策が求められる。

以上、留学生と日本人学生と企業が今日直面している問題について述べてきた。このように生き残りをかけて、留学生、学生が、企業が真剣な対応を求められている。このような危機的な状況を一気に解決することがBreakthroughプロジェクトの挑戦である。

5 今後の課題

海外進出において難しいのは、信頼できるパートナーを見つけることである。そのための仕組みづくりがBreakthroughの課題である。その解決策の1つとしては、留学生の本国でのネットワークがある。進出先の留学生の親や親戚は自分の子どもや親戚の親友やお世話になった経営者のためにと一生懸命応援してくれ

るであろう。

留学生の抱える問題は、経済的な問題が多く、Breakthrough の組織だけでは必ずしも解決できない。この課題を解決する Breakthrough の支援組織として私が現在期待しているのが、NPO 法人 ASIA である。

実は、これにはお手本となるモデルがある。それは、飯塚の縄田修医師が始められた飯塚友情ネットワークである。縄田修医師は 20 年前から飯塚において、近隣の大学の留学生の医療、生活の支援をしておられる。この卒業生たちはインドネシア、タイ、マレーシア、中国等、様々な国に戻り、国を支える重要な人物として成功している人が多い。彼らは、来日すると縄田先生に挨拶をするためにわざわざ、飯塚まで足を伸ばす。縄田先生の活動は、飯塚の人々の共感をよび、飯塚友情ネットワークという組織になり、今では、100 社以上の企業を巻き込んでの活動に発展している。

福岡においても、同じような組織をつくらうと立ち上げたのが NPO 法人 ASIA である⁹⁾。この組織が Breakthrough の活動¹⁰⁾を企業側から応援するものとなることを期待している。

Breakthrough も NPO 法人 ASIA もできて間もない組織であり、課題は山積している。しかし、この福岡の地で多くの人々、多くの企業と問題を共有し巻き込んでいくことで課題を克服し、発展させていきたい。

謝辞

本論文を書くに際して、多くの方にお世話になった。同僚である西原宏教授には、初期の原稿を読んでいただき多くの有益なコメントをいただいた。ベンチャー起業論は、多くの方々によって支えられている。九州大学医学部大平猛教授や産業カンセラーの永野眞治氏、株式会社 SeaManJapan 代表取締役の庵博文氏には、ベンチャー起業論、Breakthrough の両方で特段のご指導を頂いている。革真塾の井崎貴富塾長には、学生

に対して特別の指導を頂き、発表の質の向上に大いに貢献していただいた。サニックスの宗政伸一社長には多額の寄付により、ベンチャー起業論の基礎づくりに貢献していただいた。すべての名前をここで挙げる事が出来ないが、関連科目の講師の方々やNPO法人アジアの関係者の方々、そして学生のインターンシップ先の企業の方々にも大変お世話になっている。すべての皆様に感謝の意を表します。

引用・参考文献

- 1) 新中間層獲得戦略研究会. (2012 年 7 月). 新中間層獲得戦略～アジアを中心とした新興国とともに成長する日本～.
http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/external_economy/chukan_kakutoku/pdf/report01_01.pdf
- 2) 総務省統計局統計調査部経済基本構造統計課. (2011). 経済センサス - 基礎調査.
- 3) 法務省. (2011). 平成 22 年における留学生等の日本企業等への就職状況について.
- 4) 日本経済新聞.(2013 年 12 月 14 日).九州沖縄版肖像欄.
- 5) 阿比留正弘. (2006). トヨタ生産方式とベンチャー起業論. 彦根論叢 357, pp.29-45.
<http://www.biwako.shiga-u.ac.jp/eml/Ronso/357/abiru.pdf>
- 6) ベンチャー起業論関連科目および講義スケジュール(<http://npo-asia.com/fund/>ベンチャー起業論/).
- 7) James P. Womack, Daniel T. Jones, Daniel Roos. (1990). *The Machine that changed the World*.^{*[9]} Free Press.
- 8) 福岡大学病院ホームページ (関連リンク)
http://www.hop.fukuoka-u.ac.jp/topics/kaizen_project.php
- 9) NPO 法人 ASIA ホームページ (関連リンク)
<http://npo-asia.com/index.html>
- 10) Breakthrough のホームページ (関連リンク)
<http://breakthrough-asia.com>

*[9]この本は、MIT (マサチューセッツ工科大学) が 500 万ドルをかけて 5 年間にわたり世界の自動車メーカーのベンチマークテストを行ったことを紹介している。このプロジェクトによって、トヨタ生産システムが驚異的なリーン (ムダのない) システムであることが明らかになった。この革命的な本は、11 カ国の言語で翻訳され、60 万冊以上販売されている。