

## 新しいビジネスモデルの台頭と起業家教育(2)

櫻 澤 仁

### はじめに

前稿に引き続き、本学で展開されている産学連携型の起業家教育の現状を見ていくこととする。本学の起業家教育の一定部分は東京ニュービジネス協議会（以下NBC）との包括協定提携に基づき展開されているものであるが、今回は前号の最後でも触れた「NBC冠講座」のなかの1科目（2年生後期配当コース必修科目：「起業と事業創造」）につき、その展開動向及び学生の受講意識そして招聘した外部講師の講義後の意識を中心に、若干のデータをまじえつつ検討を加えていくこととするが、その前段階で再確認を兼ねて、大学における起業家教育の位置づけの検討作業を行っておきたい。

### 1. 経営学部等の学部教育における起業家教育の位置づけ

経営学部等を保有する大学において、起業や事業継承を学部・学科内にコース・専攻として設置している大学は散見されるものの、起業家教育や起業家育成を学部教育の中核に据えている大学は皆無といってもいいだろう。特色付けするには小さな市場すぎるといった指摘がある一方、いささか異端視された領域として位置づけられていることも確かであるが、いずれの大学においても、当該領域に一定の着目がなされてはいるものの、重要領域扱いされているわけではなさそうである。その主たる理由としては、以下のような諸事項が考えられる。

- ① 起業に関連する開講科目が単一もしくは限定的で、コース・専攻としての特色を持たせることが困難
- ② 当該領域の教育を担当する能力を保有している教員の絶対数が学部内にごく少数
- ③ コース・専攻等を設置したとしても所期定員の学生の確保が困難
- ④ そもそも起業や事業継承を強く意識しつつ経営学部に入ろうとする受験生の存在確認が困難
- ⑤ 経営学部等に応募してくる学生の大半が起業家教育を高校生時代までに受けたことがなく、また起業を全く意識することなく経営学部等に入学してくる学生が大半を占めていること

このような状況下で、各大学ともに試行錯誤しつつ様々な特色づけを行い、そして起業家教育を展開しているわけであるが、“起業など夢見たことがない、ごく普通の大学生”にどのように“起業と事業創造の世界”をPRしていくか、腐心しているところである。これとて卒業生

に豊富に起業家がいる、彼らがロールモデルを担えるような大学ならばいいが、一般的な大学ならばVTR素材の有効活用、ケーススタディの展開、そして社長講座の開催、ビジネスゲームの有効活用、学内でのビジネスプランコンペの開催等のようなものに依存していくことが一般的であろう。

一方、起業家教育で一定の実績を上げている大学を見ていくと、その担当教員の専門領域のバックグラウンドや経歴と教育内容に密接な関係があることが見て取れる。そして地域特性や産学連携のパートナーにも影響を受けているのかもしれない。おそらく。このような様々な属性は、「何をどこまで自前でやるのか?」「起業家教育のどこにこだわるのか?」という起業家教育の本質的事項とも関連し、たとえば担当教員の個人的なネットワークの有効活用のようなかたちでも一定の個性化が表出される。実は当方自身も、起業家教育を手がける初期段階においては、当時に深く関与していた地域活性化領域の行政案件に学生たちを巻き込む(空き店舗の有効活用策の模索、実験店舗運営等)かたちで、起業家教育のフィールドを確保するとともに、その差別化推進を図ろうとした。同様に地方都市の国立大学に併設されているMOTでは、周辺自治体や周辺企業から人やモノそして課題が持ち込まれつつ、そして周辺企業が保有する技術的経営資源の汎用性を念頭に置きつつ、それらと関連づけながら実験主義的な起業家教育(企業内起業の領域を含む)が手がけられている事例も散見される。

本学は当方が担当する「起業と事業創造」という科目で平成21年度に経済産業省より「起業家教育モデル講座」に認定され、ベストプラクティス事例に掲載された。この翌年度とあわせて約20校がモデル講座の認定を受けている。その概要は「起業家教育ひろば」のサイト<sup>(1)</sup>に掲載されているが、大学・大学院(MOTを含む)が混在し、そして講義科目のみならずゼミナールや実習科目も含まれている。上述のような起業家教育発想の多様化傾向がこのサイトの情報からも感じ取れるとともに、創造的で実験主義的な試みが数多く展開されている事実に気づく。ただし、学部ベースの教育に限定して主要大学の実態を見ていくと、「ベンチャービジネス論」「中小企業論」「地域産業論」等の伝統的な枠組みの中で起業家教育が部分的に取り扱われているようにも感じ取れ、そして新しい傾向として「NPO論」や「ソーシャルビジネス論」等の新設科目の中で、当該領域の検討や実践教育が展開されている事例を認めることができる。このような新しい動きに関しては、いずれ稿を改めて検討していくこととする。

## 2. NBC冠講座「起業と事業創造」の講座運営

次に本学経営学部で展開されている起業家教育の中で、2年生後期配当のコース必修科目である「起業と事業創造」について、その講座運営概要と学生の受講意識の動向を整理しておくこととする。この科目は経済産業省の起業家教育モデル講座にも認定されているが、NBCの冠講座であり、座学形式の一般的な約15回の講義の中に、NBC会員の新興企業の経営者4~5名が、リレー形式で最近の産業事情や成長産業のマネジメントについて起業という視点から講義を展開している。そして外部講師による講義の翌週には、経営者の講義内容について検証を

行うとともに、当方からの補足説明も行われている。ここでは2011年度の講義の概要を紹介し、あわせて講座運営上の留意点を提示する。その上で、当該講義の評価について言及したい。

## 2-1. 講座の全体像

この年度の講義は特定のテキストは使用せず、当方作成のレジюмеや様々な参考資料を活用しつつ、パワーポイントを用いて講義を行い、その間に5名のNBC経営者を特別講師として招聘し、自らの起業体験や産業事情等を講じている。当該年度に関しては、実験的な試みとして、「起業の一連のプロセスとパターン」を強調し、招聘ゲストの配列にストーリーを持たせ、①若手経営者による20代からの起業の可能性の提示、②起業後10年以上経過したベテラン経営者によるIPO計画の提示、③IPOを支援するベンチャーキャピタリストの活動内容の提示、④企業内起業（社内ベンチャー）という選択肢とキャリアデザインの提示、⑤事業継承という可能性、といった流れを設定した。この配列と設定の意図に関しては、招聘ゲストのみならず、様々なNBC経営者から高い評価を得たとともに、NBCが独自で展開しているベンチャー創出活動にも有益な指針を提示することとなった。その概要は表-1に示した通りであるが、いささか長文の例示となるが、各回の特別講師の講義概要と講義後の感想を提示しておくこととする。

表 - 1. 2011年度の「起業と事業創造」の講義概要

回数	形式	内容	特記事項
1	オリエンテーション		★履修エントリーシートによるアンケートを実施
2	講義	「起業家の基本特性と資質」「事例研究」	
3	講義	「起業活動の現状」	
4	特別講義 1	◎有限会社アースライト 代表取締役 岡本貴士氏 講義テーマ「20代からの起業」受講者66名	
5	講義	「起業アイデアの創出方法」「起業活動の目的と財務諸表」	
6	特別講義 2	◎アートグリーン株式会社 代表取締役社長 田中豊氏 講義テーマ「上場企業を目指す」受講者65名	
7	講義	「起業活動の現状②」「企業の生成発展とIPO」 「資金調達とVC」	
8	特別講義 3	◎事業創造キャピタル株式会社 代表取締役社長 永瀬俊彦氏 講義テーマ「事業発展とベンチャーキャピタル」受講者68名	
9	講義	「新規事業展開の推進方法」「分社化と社内ベンチャー」	★履修意識調査（中間）によるアンケートを実施
10	特別講義 4	◎株式会社JTB法人東京 取締役 大塚雅樹氏 講義テーマ「企業内起業という戦略発想」受講者66名	
11	講義	「企業の発展ステージと事業創造」	
12	特別講義 5	◎株式会社ジャスト 代表取締役 本多均氏 講義テーマ「事業継承と企業再構築」受講者68名	
13	講義	「収益構造の設計」「ビジネスモデルの構成要素と構築方法」	
14	講義	「ビジネスモデルの構築方法」	★履修意識調査（最終）によるアンケートを実施
15	テスト		

（※開講期間:2011年9月26日～2012年1月23日）

<特別講義1:有限会社アースライト 代表取締役 岡本貴士氏: 講義テーマ「20代からの起業」>

(講義概要)

岡本社長は、大手学習塾でアルバイトしていた時に、地域教育の向上を職とすることを決意。2003年大学在学中の21歳で起業し、学習塾クリップアカデミーグループを運営している。講演では、学生起業家としての起業体験を語った。講義の最後には「努力できない人でも努力できる技」を伝授する場面もあった。「努力とはやる気。やる気の源は自信。自信は自分の可能性を信じること。ただ待っているだけではだめで、自分の可能性を高める創意工夫をするとやる気は湧いてくる。」実際に、在学中に必死で創業資金を貯めつつも、挫折しかけた時に、競馬でお金が儲かって目標の創業資金まで手が届きそうになった瞬間、一気にやる気が出てきたという話に学生達は驚きつつも熱心に聞き入っていた。

(講義後の講師見解)

起業することに関して学生の話を知ると、「起業は特別な人にしかできない」「自分には関係ない世界の話」と思っている人がほとんどで、学生起業した私にしてみれば、寂しいことだと思っていました。だから、この講義を通じて一人でも多くの学生が、起業は難しいことではなく自分にもできることだと気づいてくれたら嬉しいです。そして、できない理由を探すのではなく、自分の可能性を信じて、どうやったらできるのかを考え、自らたくさんの可能性を生み出してほしい。最後に。私は教育者として、起業したいという学生をできる限り支援したいと考えています。今後も、多くの学生と出会い、こうした形で起業家育成に協力できたら幸いです。

<特別講義2:アートグリーン株式会社 代表取締役社長 田中豊氏: 講義テーマ「上場企業を目指す」>

(講義概要)

アートグリーン株式会社は、法人向け贈答用胡蝶蘭の生産及び卸売事業をメインに、異業種からフラワービジネスへ参入する際の支援をする総合園芸コンサルタントなどを行っている会社である。講演では、テーマが「上場企業を目指す」ということもあり、直接金融と間接金融の違いや、それ故の上場審査基準の厳しさ、上場企業の役割等にも話は及んだ。子供のころから「起業する」と決めていた田中社長は創業当時の苦勞を語りつつも、「夢は絶対に逃げない。自分が様々な言い訳を作って、夢から逃げてしまうだけで、夢そのものは、動かない。だから、諦めずに頑張れば絶対に夢は叶う。」と断言する田中社長の姿に、学生たちの熱い視線が注がれていた。

(講義後の講師見解)

学生が大変真剣に聞いてくれた嬉しかったと同時に、またレポートを読んだところ、共感してくれた人も多く、自分としても何がどう伝わったか勉強になりました。自分は子供の頃は特に取り柄のないいじめられっ子でしたが、「社長になる」という夢を叶えることができました。起業の世界でも、スポーツの世界等でも、「諦めずに頑張れば、夢は必ず叶えられる」、というメッセージが、一人でも二人でも、一生心に残ってくれば、非常に嬉しく有り難く思います。

## &lt;特別講義3:事業創造キャピタル株式会社 代表取締役社長 永瀬俊彦氏:

## 講義テーマ「事業発展とベンチャーキャピタル」&gt;

## (講義概要)

事業創造キャピタル株式会社は、若者の教育に携わり有用な人材の輩出に貢献してきたNSGグループ及び代表の池田弘氏のベンチャービジネス育成に対する強い意志とそれを支援するための現実的な枠組みを提供することを目的として設立されている。ベンチャービジネスに留まらず全ての起業家のための育成支援によって、地域経済の活性化、そこより波及する日本経済の発展に貢献することを主目的としている。講演では、永瀬社長が直接手掛けた3件のベンチャービジネス投資の事例を挙げて、ベンチャーキャピタルの仕組みや役割、投資のポイントなどを説明。「起業への熱意のある人はどんなに苦境に陥っても絶対に逃げない。」との言葉に学生は熱心に聞き入っていた。

## (講義後の講師見解)

経営学部の講義の中で、経営者・起業家の生の声を聞く機会があるのは、とてもよいことだと思います。特に文京学院大学では、起業家だけでなく、起業家を支援する側、ベンチャーキャピタルとセットになっているところが、さらによいと思います。「経営者」というと、孤独で、一人で資金調達の苦勞をするイメージがありますが、様々な人が支えていることを知ってもらえたら嬉しく思います。今回は、こちらの講義が主でしたが、学生に事業プランを発表してもらい講評する等、双方向の機会もあると、さらに相互理解が深まると思います。その中で本気で光るプランがあれば、実際に資金その他支援もしていきたいと考えています。

## &lt;特別講義4:株式会社JTB法人東京 取締役大塚雅樹氏:

## 講義テーマ「企業内起業という戦略発想」&gt;

## (講義概要)

大塚氏は20代で株式会社JTB法人東京の社内公募制度を利用してJTBモチベーションを社内ベンチャーとして立ち上げ、3年で単年度黒字達成、5年で累損解消、40代になって代表取締役社長に就任、現在はJTB法人東京の取締役マーケティング部長として、新たなビジネスモデル作りに取り組んでいる。これまでに登場した起業家やベンチャーキャピタリストとは異なる企業内起業という視点から事業創造について語った。「今の時代、『大企業だから安定、ベンチャーだからリスク』ということはない」、自分自身が起業しなくても、これからの企業では起業家の要素が必要とされていることや、起業家的思考で仕事をすることの楽しさ等についても学生に伝えていた。

## (講義後の講師見解)

当日の私からのメッセージは、他の講師の独立ベンチャーと異なり「企業内起業意識の重要性」でした。学生が、今後どのような組織で仕事をする事になっても、常に持ち続けて頂きたい“ベンチャー・スピリット”を、私の社内起業の体験をもとに話しました。学生の皆さんは、真剣な眼差し

で自分の将来と重ねながら聞いてくれました。質問も、「起業プロセスで壁に当たったときどう乗り越えたか」など、具体的なものばかりで興味の深さを感じました。残りの学生生活で、社会の大きな動きを捉える訓練をして、常に“ビジネスのチャンス思考する癖”を身体化して欲しいと思います。

<特別講義5:株式会社ジャスト代表取締役 本多 均氏:講義テーマ「事業継承と企業再構築」>  
(講義概要)

株式会社ジャストは、法人向けのオフィス用品のサポート事業と、宅配水などのホームサービス事業を展開している。1969年に父親が創業者としてサニクリーン東京のフランチャイジー株式会社サニクリーン大宮を設立しダストコントロール事業を開始、10年後に本多氏が社業を継承し、就任当時は従業員数12名、売上1億5千万円だった企業を、それぞれ50倍以上の600名、売上76億円にまで伸ばすなど、企業体質をドラスティックに変革させた実績を保有している。事業承継のメリットから、企業を再構築させていくお話の中で、共創の理念のもと、徹底した社員満足の追求によって、社員一丸となって事業発展を遂げてきた経緯に、学生は聞き入っていた。

(講義後の講師見解)

今回、学生に伝えたかったことは、社長は、サラリーマンとは違い、自分の時間を、自分の器や価値観で自由に使うことができ、「自分の生き様を表現できる職業」だということ。またわずかでも利益があり資金繰りの心配のない会社を引き継げるのは、スタートアップの社長と比較し、とてもラッキーだということ。ユニクロも実は二代目が飛躍的に伸ばした会社。もし、親の店や会社を継ぐことを後ろ向きに考えていた人が、事業継承を前向きに考えてくれたり、社長業に興味を持ってくれたりしてくれたら、嬉しく思います。経営者にも一言。大学の講義という限られた時間の中で、学生に何をどう伝えるか考えるのは、改めて今の自分や会社を見直すことになり、多くの気づきが得られます。経営者の方は、こうした貴重な経験に、積極的にチャレンジして下さい。

これらのコメントにも如実に表れるように、各経営者ともに自らの生きざまを表出しつつも、かなり冷静かつ客観的に起業と事業創造の動向を語っている。その背景にあるものとしてあえて提示する事項が「特別講師打診時の事前対応」であり、この事前準備により講義当日の成否がすでに決定付けられていると言っても過言ではないだろう。

## 2-2. 特別講師打診時の事前対応

経営者等の外部講師招聘は経営学教育の中でも、もはや当然視されている一般的な方法論であり、最近では経済産業省やNBC等がサポートしている「起業家教育ひろば」の講師派遣システムを活用する大学も増えている。このような外部講師招聘の有効性については、さまざまところで議論されているが、招聘に至るまでのプロセスに関しては、全くといっていいほど言及されていない。そこでここでは外部講師に特別講義を打診する際に、本学側で留意・配慮している事項を整理しておくこととする。

おしなべて、当方が特別講義を打診するNBC経営者とはすでに面識があり、また飲食を共

にする機会も多く、さらに一緒にNBCで様々な活動を展開している旧知の仲であるので、当方の打診に快諾していただける場合が多い。そのような、いわばツーカーの仲であったとしても、必ず以下のような手順にて、特別講義の事前打ち合わせを行っている。

- a) 当該年度の招聘予定講師一覧と各講師別の設定テーマ一覧を配布し、全体の中での各講師の役割と位置づけを理解していただく。
- b) その上で、起業家教育に関する本学のミッションと基本的スタンスが、以下のように設定されていることを各講師予定者に伝達する。この場合、必ず相手企業を訪問し、直接面談しつつ、細部まで説明するようにしている。

\* 基本的ミッション: 「起業家精神の醸成と具現化」

\* 補助的ミッション: 「教えるだけでなく支える」

「将来的に変革を起こそうとする人に対する基礎力構築とその支援の展開」

\* 指導内容の基本: 「変化する環境への的確な認識の保有」

「事業機会の探索と発見」

「何らかの際立った特異性の創出」

「それを実現させていく仕組みとビジネスモデルの表出」

「あきらめずに最後まで実践する能力」

\* 本学のこだわり: 「学生のハートに火をつける作業としての起業家教育」

「起業希望者、事業継承希望者向けの個別・専門的な起業家教育」

\* 設定する段階: 「第1段階: 起業活動の経済社会における位置づけと重要性を理解させる」

「第2段階: 自らのキャリアデザインのなかに起業家の可能性を設定させる」

「第3段階: 実際の起業を目指し、準備に着手する」

(NBCの冠講座等で意図する起業家教育は、上記の第1と第2段階の途中までであり、第3段階は当方のゼミ内で部分的かつ試行的に展開する。)

- c) そして、そのようなステップを特別講義の3ヶ月前には完了しておき、そして講義の約2週間前までには、講義の参考資料や会社概要等を事前送付してもらい、特別講義の前の週に学生に配布しつつ事前オリエンテーションを実施し、参考資料の見方や着眼点等を説明するようにしている。

このような事前準備により、特別講師・担当教員・学生間のベクトルの方向性がほぼ一致するよう、可能な範囲で取り組んでおり、この事前準備については、NBC側も好意的に対応し

ていただいている。

### 2-3. 茶話会の開催

さて、NBC冠講座の特徴のひとつに、そして当日の外部講師からも好評な試みに、講義終了後の茶話会開催がある。この茶話会は90分間の特別講義の終了後に、ゼミ教室を使用して約30～60分間にわたり、少人数の学生との質疑応答を継続するものであるが、本来は当方のゼミナール教育の時間内の対応ではあるものの、ゼミ生以外の学生にも開放して行っている。この茶話会開催については、講師招聘の事前打ち合わせ時にすでに了解を得ていることであるが、特別講師であるNBC経営者たちは本学での長時間滞在を快く受け入れてくれている。基本的には学生からの質問に対応する時間として設定しているが、単なる質疑応答を越えて意見交換の域に達する場合も多く、その内容は特別講義で設定していた領域から逸脱し、むしろ戦略経営の本質や社外秘の新規事業探索動向そして失敗の事例も及んでいる。学生側は自らの研究テーマとの関連において質問や意見交換を行おうとしており、またNBC経営者側もそのような場を楽しんでいるように感じられる。当然のことながら、直前の講義で話した内容の真意の吐露のようなものも経営者側からあり、さらに一歩進んで、どこが理解され、どこに共感が得られなかったのか、そしてどこが誤解されたのかを自ら学生たちに確認しようとする情報フィードバックの局面も多いが、当方が議論の活性化を促すまでもなく、そして当方がストップのサインを出すまで、延々と質疑応答と議論が続く。さらに経営者と当方の間の議論となり、学生たちがそれを聞いているといった場面もあった。このような双方向的な意見交換の場の設定が、実は経営者・学生の双方に最も満足感の高いものとなっているものと推測され、事実、数多くの経営者がそのように語っていた。実はこのような環境設定こそ、大学における起業家教育のウィークポイントのひとつである一方通行的指導の弊害を打破し、そして学生のハートに直接的に火をつける効果をもたらし、そしてさらには起業をキャリアの選択肢のひとつとした次のアクション（インターンシップへの参画、ビジネスプランコンペ等への応募等）を誘発する格好の機会となっている。

### 2-4. 当該科目の受講学生の意識の変化

次に当該科目の受講学生に焦点をあて、受講前と受講後で、起業と事業創造に関する意識がどのように変化していくかについて見ていくこととする。当該講義に関しては、自主的かつ試行的に学生の受講意識をアンケート調査により確認している。詳細な分析を行うに足るような調査手法は採用していないが、大よその傾向はつかめるものと思われる。ここでは前述した2011年度のデータに基づき、学生の受講意識の変化の概要を提示する。

図-1及び図-2に示したように、受講前・受講中・受講後では学生の意識が大きく変化しており、とりわけ「社長という存在を身近に感じる」「起業のストーリーに関心を抱く」「起業を身近に感じる」等の項目で、その傾向が顕著となっている。

今回の報告では、この種のアンケート調査結果の詳細なデータ提示は控え、一般的傾向の概説のみにとどめることとするが、時系列的にこの種のデータを取り始めて3年が経過しており、



若干のファインディングスのような整理も可能となった。それらを簡条書式的に整理すると、以下の通りである。

- a) 大学2年生向けの起業家教育の機会において、体系だったメニュー設定（理論と実践の統合）により、一般学生に対する起業家精神の涵養は十分に可能であるが、その前段階として、経営学部で学ぶ意味のようなものを体感させる仕掛けと工夫の設定が大切であり、その方法論のひとつとして外部講師招聘を位置づけることができる。
- b) 学生の起業意欲と当該科目の受講意欲には強い相関がありそうであり、当然のことながら、起業を強く志向する学生は講義への参画も積極的であり、また受講後に起業意欲が高まりを見せている。
- c) 起業を念頭に置いていない学生に対しては、企業内起業や社内ベンチャー等のキャリア開発の可能性認識、ビジネスプラン作成の方法論修得の重要性把握そして起業関係者にとっての様々なステイクホルダーの認識のような諸事項を付与することによって、当該領域にある程度の関心を持たせることが可能となる。
- b) 少しずつではあるものの、当該冠講座の学内外での認知度が高まったことを反映し、起業をキャリアデザインの中に位置づける学生数が増加傾向を示している。
- e) 業界構造をある程度まで理解できるような、そして当該企業のビジネスモデルの全体像が理解可能な領域の経営者の話に、学生たちは敏感に反応し、受講後の満足度も高い。
- f) 学生たちは、「起業のきっかけ」や「創業期の苦労話」よりも、むしろ「事業発展や多角化戦略のダイナミズム」のような話に関心を寄せている。

このようなファインディングスは図-2に示した学生の保有意識に関する見解の具体例からも明らかであるが、この種の起業家教育の推進が学生の経営学部に対する帰属意識を高めるといふ副次的効果を生んでいるという事実を付記しておくべきかもしれない。

図-1. 当該講義の受講前・受講中・受講後の意識の変化（有効サンプル：60名）

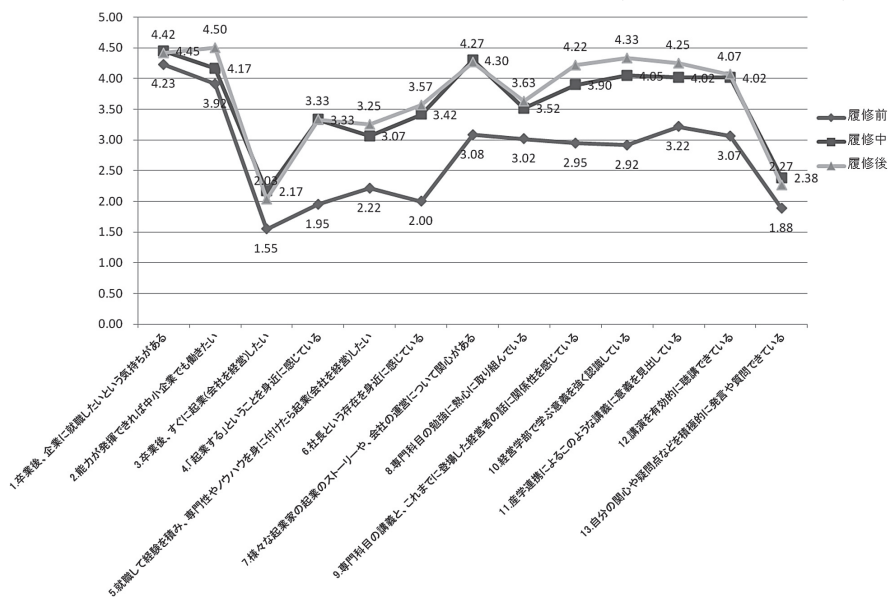
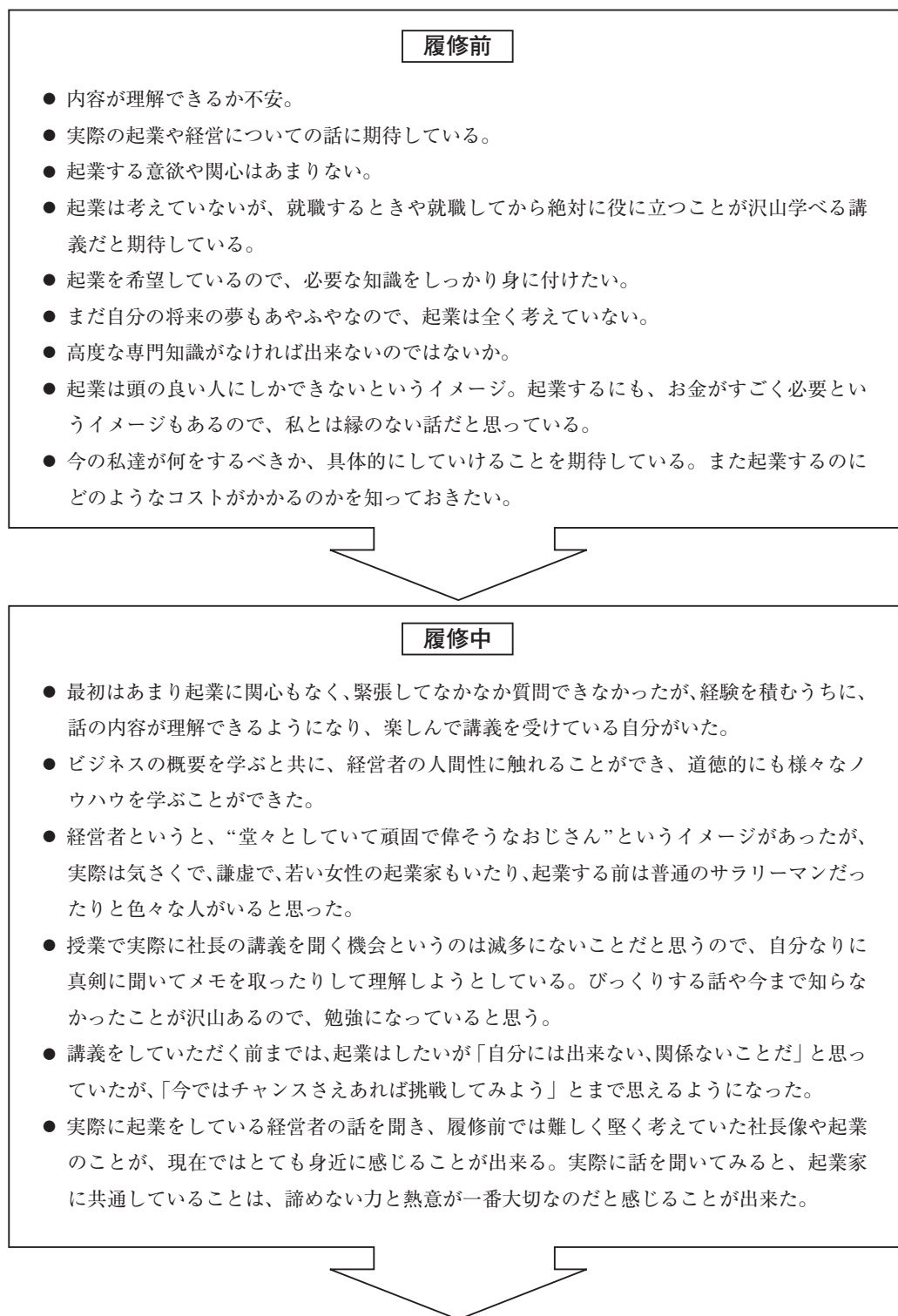


図-2. 当該講義の受講前・受講中・受講後の意識の変化の具体例



## 履修後

- 起業というものは、自分とは全く関係のないものだと思っていました。しかし、社長のお話を聞き、少しは自分にも可能性があるかな、と感じるようになった。具体的に将来のことを考え出し、今自分が何をやりたいかを明確にしていきたいと思えるようになった。
- 自分でも頑張れば起業できるのではないかというポジティブな姿勢が変わった。
- 実際に社長のお話を聞いていくうちに、自分自身の社会というものに対しての見方の甘さを痛感。将来と向き合う時間が多くなり、非常にためになった。
- まず自分の夢を見つけてやりたいことを見つけようと思った。
- 教科書等で学んでいたことを、具体的な体験談として聞くことができ、経営学に対する視野が広がり知識も深まった。
- 履修前は数百億といった大きなビジネスモデルばかり思い描いていたが、実際には失敗なく成功することは難しく、小さな成功や失敗を積み重ねて最終的な目標に向かっていく「経営のプロセス」の部分がより理解できるようになった。

## 2-5. 講義成果のフィードバックとレビュー・ミーティングの開催

本学に招聘したNBCからの特別講師に対しては、講義終了後に、講師が作成・使用したプレゼンテーションのデータ、当日の音声・写真データ、次週の講義時に学生が提出したレポートをPDFファイル化したデータ等を送付している。そして学生のレポートは紙媒体でもあわせて送付し、それを読了した特別講師からは感想等の情報のフィードバックがあり、その一部は学生にも情報開示している。フィードバックされる情報の内容としては、受講学生の誤解を解くようなもの、強調したかったことに理解と共感が得られたことに対する感謝、そして追加の情報提供等が指摘できる。一方、講師側は時として自らの著書にサインとメッセージを添えて、高品質のレポートを提出した学生にプレゼントしようとする。このプレゼントが学生から好評であることは言うまでもない。なお、このNBC冠講座はNBC会員や経産省関係者等には見学可としており、例年数名の関係者が、冠講座とその後ゼミ教室で設定されている講師と学生の茶話会にも足を運んでいる。この見学者からも当方に対して様々な感想が寄せられるが、最も多い指摘は質疑応答の環境設定の意義とその内容の面白さ、そして茶話会における議論への学生の積極的参画である。

さて、NBC・本学間では、毎年の年度末に当該年度のコラボレーションの成果と反省に関する会合の場を設定している。そこでは今回の報告で提示した学生の受講意識等に関する詳細データを提示しつつ、双方の関係者間で様々な意見交換を行っているのだが、NBC側からの参加者の多くは、他大学を含め大学での講義経験を有する経営者がほとんどであり、また経産省関連の起業家教育推進の検討組織入りしているメンバーも含まれている。そのようなレビュー・ミーティングともいうべき会合で、よく聞かれる声を整理すると以下の通りである。

- a) 学生レポート等による感想提示で、講義に対する学生の受け止め方についてはある程度把握できているが、全体として何を意図し、何を目的とし、何をゴールとしているかについての明確な指針が事前に提示されていることに、安心感のようなものを感じている。
- b) 大学での講義に際し、あらかじめどこに焦点を当て、何を強調すべきかに関する指針が提示され、かつ事前協議の場があるので、講義の準備が容易だが、その一方、手を抜けない。ここまで深く注文を出してくる大学は他にない。
- c) リレー形式の講義スタイルが展開されているが、シリーズの中での自分の位置づけや立ち位置のようなものが明確に設定されていることは好ましいが、その位置づけがそのまま学生からの評価になっているような気配も感じられる。
- d) 大学が産学連携を推進する際に提示すべきアカウンタビリティの典型的な資料として位置づけることが可能であるが、このデータの開示方法や積極的なPR策を模索していく必要がある。

このような見解には首肯できる要素も多いが、各大学ともにこの種の産学連携活動の展開で精一杯であり、その成果の検証に費やす人力や資金を欠き、手弁当で奔走している場合が圧倒的であることも確かであろう。

次号においては、このような概括を踏まえた上で、「起業活動の経済社会における位置づけと重要性を理解させる」という第一段階の起業家教育から、「自らのキャリアデザインのなかに起業家の可能性を設定させる」という第二段階への飛躍を念頭に置き、より個別指導型の起業家教育の方法論の検討を行うこととする。

(注)

(1) <http://www.jeenet.jp/> 参照

(参考文献等は次号末にまとめて掲載する。)