

人間情報学研究所講演 急速に変化する社会と求められるアントレプレナー シップ

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2022-08-23 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 原田, 紀久子 メールアドレス: 所属:
URL	https://tohoku-gakuin.repo.nii.ac.jp/records/24893

急速に変化する社会と求められる アントレプレナーシップ

Why entrepreneurship is crucial in a rapidly changing world

アントレプレナーシップ開発センター 理事長

原田 紀久子



ご期待に添えるようなお話ができるかどうか分かりませんが、私がほぼ20年位携わって来ました仕事の話を皆さんに聞いていただいて、ほとんどの方が若い学生さんですので、将来自分で働くにあたって何かヒントになるようなことをこの90分ほどの間に得てもらえたらなと思っています。

今の事業に関わるようになった経緯

まずは、私の自己紹介をさせていただきたいと思います。水谷先生からご紹介がありましたように、私は京都の生まれで、今のお仕事をする前は英語を教えていました。その時に京都に

あるスタンフォード大学の日本キャンパスがあるスタンフォード日本センターで学生向けのインターンシッププログラムをコーディネートする仕事を友人がやっていて、自分が留学して辞めるので後任にどうかと声かけて下さって、そちらの方に転職したのが1994年頃です。

まだ皆さん生まれてらっしゃらないと思うんですが、ちょうどこの頃は、コンピューターや情報技術が急速に発展している時期で、文章の作成や編集作業がコンピューターで出来るようになったり、インターネットが繋がって電子メールをやり取りしたり、会社のホームページを作り始めたりしている頃でした。日本ではま

だ電子メールはそんなに普及していませんでしたし、会社のホームページを作ってることもほとんどなかった時代です。ところが、スタンフォード日本センターで働き始めたら、スタッフも学生もみんなコンピューターを使いこなしていて、連絡も電子メールだし、理系の学生はプログラミングも出来てすごい優秀なんです。情報技術のスキルの差をすごく感じました。

このインターンシップのプログラムは、日本語や日本の政治・経済・文化等について3ヵ月ぐらい勉強して、その後日本の企業で2〜3ヶ月ほど有給でインターンシップするというものなのですが、私の仕事は、来日する40名ほどのアメリカ人の学生の研修の受け入れ先を探して、仕事内容や住居等を調整したり、一緒に企業視察に行ったりと、彼らのサポートをすることでした。その頃日本では大学生のインターンシップという制度がなかったので、それで面白くなって。若い時、特に大学生のうちに、アルバイトではなく、企業で働く経験ができるなんていいなと思いました。

それで、来日している学生達に「将来どんな仕事がしたいんですか？」と聞くと、一番優秀そうな子は「将来、起業したい」と言って、その次は、「まずはベンチャー企業に就職して、経験を積んでから将来自分も起業したい」で、3番目くらいが「大企業に就職したい」とか「弁護士・研究者になる」とかで、ほとんどそういう子がいなかったんですけど、一番最後くらいが公務員なんですね。日本だと、当時は、東大なんかの優秀なエリートは大蔵省や外務省に入省して官僚になるというのが職業選択のトップだったんですが。アメリカの学生にはそういう人がいなかった。日本と全然違うなと思っていたら、来日していた学生が帰国して起

業するらしいというのを聞いて。「えーなにやってるの？ どんな事業？」と聞いたら「ホームページを検索できる事業」と聞いて、先ほどお話したように当時日本にはホームページを持っている会社が殆どなかったので私はよく事業内容が理解できなくて。でも、アメリカにいる友人達の中にはこの事業に出資している人もいて、Yahooが上場した時にはすごいお金持ちになって家を買った人もいます。私は、実際にサービスが利用できるようになって初めて検索エンジンのすごさがわかって、「あー私もあの時投資しておけばよかったな」と後悔していました。

私がビジネスに興味を持ち始めたのは、このスタンフォード日本センターに来ている若者達から刺激を受けたのがきっかけなのですが、それで、センターを辞めてビジネスの勉強をした後に転職した先が京都リサーチパークという会社です。この会社では、起業支援をしていて、今では広く普及しているサービスですが、起業家や中小企業に対して安価でオフィスを貸し出して、同じパーク内にある京都市や京都府の中小企業の支援機関と連携してビジネスに関わる特許やお金の事などを一括してサポートできる環境を提供していました。実は、この転職も、パークに勤めていた友人が、私がビジネスを勉強して帰国した時に就職活動をしていたら、「来ない？」と声をかけてくださったのがご縁でした。

当時は、京都リサーチパークもアメリカの大学と提携してスタンフォード日本センターでやっていたようなインターンシッププログラムを提供していて、そのプログラムの担当をしながらインキュベーションマネージャーということで、起業支援をするポジションに着きました。

その時に、私は、こういう企業での研修体験を日本の学生にさせてあげたいと思って、京都リサーチパークの海外の提携機関の協力も得てオックスフォード、シドニー、フィラデルフィア等のサイエンスパークに入居するベンチャー企業に大学生を送って現地で研修する事業を立ち上げました。が、残念ながら、当時はインターンシップと言っても、大学の先生方でさえ「それ何ですか？」って言われる人がほとんどで、それが海外のベンチャー企業での研修となると、学生にとってはハードルが高すぎたようで、応募してきたのは数人。英語で応募書類を提出してもらって、最終的に面接の選考にパスして現地に送り届けられたのは1名だけでした。

募集がうまくいかなくてインターンシップ事業はやめたほうが良いなと思っている時に、上司が「こんなのがあるけど」と言って渡してくれたのが、通商産業省（現在の経済産業省）が開催していたアントレプレナー教育研究会が「起業家精神を有する人材輩出に向けて」としてまとめた報告書でした。欧米では大学生だけでなく、小中学校から起業家精神を育成する授業や課外活動があって、その事例を紹介したものでした。それを読んで私が興味を持っているのを見て、上司が通商産業省の担当課長に紹介してくれて、報告書に紹介されているような初等・中等教育段階の実践事例を調査したいと企画書を提出したら、予算がついて欧米での起業家教育の先進事例調査を1998年にしたのが、今の仕事に繋がっています。

ですから仕事っていうのは、案外自分がやりたいと思っていることでなくても、なんか縁が回って来て自分の興味があることが出来るんだなあっていうのを今振り返って思っているところです。

アントレプレナーシップについて

ちょっと横文字になりますが、「アントレプレナーシップ (entrepreneurship)」という言葉ですが、皆さんの中に聞いたことがある方はおられますか？

「アントレプレナーシップ (entrepreneurship)」というのは、元々13世紀ぐらいにヨーロッパからインドまで渡って、香辛料とか買い付けに行った仲買人のことをアントレプレナー (entrepreneur) と呼んでいたと言われていました。

アントレ (entre) というのは、フランス語で間 (あいだ) って言う意味で、プレヌール (preneur) というのは (取る) ということ、そこから仲買人 (entrepreneur) と言う意味が生まれたと言われています。ですから、そういう行動能力のことがアントレプレナーシップ (entrepreneurship) なんですね。日本では起業家精神と訳されることが殆どですが、リーダーシップと同じで精神というよりは起業家的な行動能力やそういう特性を持っているととらえ、起業家的行動能力と訳すほうが近いかなと考えています。

アントレプレナーシップを発揮して新しい事業を起こした人が、アントレプレナー (起業家) ということです。『アントレ』という雑誌が発行されていますが、あれはこのアントレプレナーから名づけられているんですね。

そして、こういう言葉を私たちの身近な経済活動の中に広めた人が経済学者として有名なシュンペーターや経営学の父と呼ばれているピータードラッカーなんです。この中には「もしドラ」と呼ばれている『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』という本や漫画を読まれた方もい

らっしゃるんじゃないでしょうか。こういう方が色々と本を書かれて、私たち一般の人の中にもアントレプレナーやアントレプレナーシップという言葉が広まって来たんですね。また、ピータードラッカーは営利組織だけでなく、非営利組織でのアントレプレナーシップの重要性についても書かれていますので、皆さんが読まれても非常に面白いと思います。

私たちの暮らしと起業家との関係

私たちの暮らしと起業家がどのように関係があるのかということですが、今までに皆さんが20年ほど生きて来られて、自分自身やあるいは家族が「こんな物ができて便利になった。助かったわ」という思いをされたことがあると思うんですが、いかがでしょうか。

多分、この数年、ほとんどの人が影響を受けたものにインターネットとスマートフォンがあると思います。もちろん私が生まれた時にはスマートフォンはなかったんですが、固定電話しかありませんでしたので、友達から電話がかかってくるとお父さんに呼んでもらったり、お母さんに呼んでもらったりして電話で話す。内容は家族に筒抜けです。

それが情報技術の発展で、今ではこのスマートフォン一つにあらゆる機能が入っています。もうスマホなしでは何も出来ない。カメラもついてるし、スケジュールも管理できる。音楽も聞けるしゲームも出来る。万歩計の代わりにもなって、健康管理もして来れる。地図も検索出来るし。これは、「こういう機能を追加したらどうかな?」「あれもやろう、これもやろうと」発案して来た起業家達がいたことで、それを実現するために必要なコンピューターの計算能力、データを記憶するメモリ、ネットの通信速度等、

どんどん周りの技術が発展して行って可能になった。このスマホの中の部品は結構日本の企業が作ってるんですね。画像センサーやモーター、液晶フィルム等。でも、残念ながら、このスマートフォンの仕組みやそれを使った様々なサービスのアイデアはアメリカ発がほとんどです。1994年頃、インターネットが普及して来た当初は、Netscape っていうウェブブラウザの会社が生まれ、私が先ほどお話しした検索エンジンのYahooも創業し、その後、Googleが出て来て、Amazon、YouTube、ソーシャルネットワークのFacebookと、次々と新しい事業が創出されて来た。

そして、今後、高速大容量通信がさらに進むと、遠方にいる人たちが同時に演奏しても音がずれることなく聞けたり、あらゆる家電が繋がってスマホ一つで操作できたりという時代が来ているんですね。

ただし、電気が使えなくなったりスマホがどこかに行ってしまったらすると何も出来ない。今まで昔の人が出来ていたことを私達は出来なくなっている。

電話番号を一つとっても、私も自分の電話番号は覚えてますが、家族の電話番号は覚えてないので、スマホがないと電話がかけられない。昔はちゃんと記憶したり、メモ帳に書いて持ち歩いたりしていたのに、それをしなくなったことで電話ひとつかけられなくなってしまう。便利は不便な時があるということを自覚しておくことも大事ですね。

いずれにしても、私達の生活習慣を変えるような事業を生み出し、イノベーションをもたらした人がアントレプレナーと呼ばれる人達ですね。宇宙旅行や電気自動車事業を創業したイーロン・マスクさんもそうですし、代替肉のビヨ

ンドミートを立ち上げたイーサン・ブラウン氏、AIの医療診断アプリを提供する事業を始めたアリ・パーサ等、いろんな分野で活躍する人達が出て来ています。

そして、成功した人達は世界的な規模で事業を展開し、富を得ています。2021年12月の株価で見た世界の時価総額ランキングによると、トップがAppleで、2番目はMicrosoft、3位はGoogleの親会社のAlphabet、4位がSaudi Aramcoとサウジアラビア王国の国有石油会社で特殊ですが、5位がAmazon、6位がTesla、7位がMetaplatforms (Facebook) と、この20~30年の間に急成長し、大勢の従業員を雇うようになった企業です。50位以内に入っている日本企業はトヨタだけです。

この30年ほど、日本の企業には、世界的規模で人々の生活を変えてしまうような事業を創出した起業家があまり生まれていない。でも、実際は、日本にも、多くの起業家がいる、私たちの暮らしが便利になるのに貢献した人達が大量にいます。

例えばヤマトの宅配便。私が小さい時にありませんでしたが便利ですね。auやソフトバンクもそうです。昔は、電話事業はNTTの独占でした。それを、京セラを創業した稲盛さんがKDDIを買ってauのサービスが生まれ、その後、孫さんのソフトバンクも出来て価格競争が生まれました。警備会社のセコムは日本初の警備保障会社でした。私が大学生の時は海外に旅行に行こうと思ったらすごく高かったのが、HISのお陰で格安の旅行チケットを買えるようになった。ファーストリテイリングのユニクロのお陰で、フリースの服とかダウンジャケットも安く着られるようになった。ただ、一方で、低価格の影には他国の人達の低賃金労働等の問題があるこ

とは皆さんもご存知だと思いますが。

そして、若い起業家も活躍しています。特に社会問題に貢献するような事業分野での起業家が増えています。WOTAは、被災地等でシャワーが浴びられないような人達に向けて、水を循環再生利用できるシャワーや手洗いのシステムを提供する企業です。また、弱い立場の人を助けるような社会起業の分野では、女性起業家も多く活躍されていて、皆さんもテレビとか雑誌とかで見られたことがあるのではないのでしょうか。

加えて、こういう有名な人たちだけでなく、実は皆さんの周りにもアントレプレナーってたくさんいらっしゃると思うんですね。美味しいパンを売っていらっしゃる方、オーガニック野菜を販売していらっしゃる方、あるいは間伐材を使って商品づくりされている方とか。最近、森林を整備しないので、猪とか鹿が出て来て野菜を食べて田畑を荒らしていますが、そういう野生の鳥獣をジビエ料理として食用にしている方などもあります。

皆さんは若いし、気がついていらっしゃる方もいると思いますが、小中学校でPTAとかありますよね。ああいうPTAの会長さんってほとんど地元で事業している方がなっておられるんですね。サラリーマンの人だと、昼間は会社に行かないとダメなので、学校や地域の役職をなかなか引き受けてくれない。地域の自治活動は、こういう自営業の人達で実は成り立っていて、地域の発展には起業家は大きな存在なんですね。

ですから、アントレプレナーシップっていうのは、新しい価値を生み出すとともに新しい仕事も生み出しているし、社会を変える力にもなっている。そして、私達の暮らしも豊かにな

る。ただ、その時すごく良い事業でイノベティブだと思っていっても、時代が変わると、環境に負荷がかかっているんじゃないか？とか、低賃金で子どもを働かせているんじゃないか？事業で得た個人情報を他の目的に使っているんじゃないかとか、問題が出てくることもあります。

インターネットやゲーム等のアプリは便利だけど、小さい子供がずっとスマホの画面を見ているというのは健康によくないですね。新しいだけではなく、よりよい事業を選んでいくということが大事かと思います。

なぜ、今アントレプレナーシップが求められているのか？

これは今日の私の講演のテーマでもあります。なぜアントレプレナーシップが求められているのかということについて考えたいと思います。

先ほど皆さんにご紹介したような事業も含めて、5000万人のお客さんの市場を持つのにどれぐらい時間がかかったかを見てみましょうか。ネットに広く公開されている情報によると、例えば飛行機は68年、車62年、電話50年です。ということは、この間は、お客さんに利用してもらうために同じような製品を製造することが出来たということです。これが、時代が進むにつれてだんだん早くなり、コンピューターは14年、セルフォンからスマートフォンは12年、インターネットは7年、iPodは4年、YouTubeも4年、facebookは3年、Twitterは2年、ポケモンGOは19日です。

一気にお客さんを獲得しないと競合他社に追い付かれてしまう時代になったと共に、同じ物を2年3年作り続けることが難しくなってい

まった。新しい商品を市場に出したとしても、次々と新しい物を生み出し、新しい価値を提供し続けなければ駄目な時代になって来ている。ということは、皆さんに新しい物を作り出して行く力、アントレプレナーシップが求められているということです。

30年、40年と同じ物を作ってビジネスが成り立つという安定した時代だと、工場で作る方法を覚えて同じ作業を続ければよかった。今は、そうじゃない時代になってしまったということです。生活は便利になって来たけれど、働くうえでは大変。

ビジネスに特化したソーシャルネットワークでLinkedInというサービスを提供している会社がありますが、そこが調べた2021年に最も需要が高かった技術・専門知識の一覧によると、Blockchain、Video design、Cloud Computing、Web analysis、AI (Artificial Intelligence)、UX Design、Business development、Affiliate marketing、Online salesと書かれています。私が生まれた時には、ほとんど存在していなかった仕事です。科学技術の発展で、次々と新しい事業が生まれていますが、今やどのような事業に携わっても情報技術を見捨てることは出来ないということになります。また、人の代わりにロボットやAIが働くようになります。単純作業だけでなく、人間がやるのが難しいような過酷な労働もロボットが代わりに担うようになりました。同じ作業を繰り返していたら、人間は疲れてしまいますが、ロボットは疲れません。遠くまで人がトラックや車で運んでいた物も、ドローンが代わりにボタン一つで運んでくれる。介護や医療の現場でも、ロボットが人間の力を補うようになって来っています。高齢者の話し相手になってくれるコミュニケーションロボットもここ数年

の間にすごく発展して来ていますし、人間の動作をアシストする着用型ロボットも普及して来ています。難しいと言われて来た農作業の分野でも、アメリカや北海道など大規模農業をしているところでは、ロボットがイチゴやブドウ等の収穫をしたり、ドローンが農薬を撒いてくれたりっていうように、大勢の人を雇わなくても農業が出来るような時代になって来ていますよね。一方で、工場で野菜を作るところも出て来ています。

ということで、科学技術については、今の皆さんは大学入学時に学んだ知識が卒業時には古くなってしまいう時代に生きている。そして、今存在しないけれども新しく生まれて来る未知の仕事に就いて、流動化する労働市場で転職を繰り返して行く。同じ会社にずっと勤め上げるって人は、本当に少なくなるでしょう。そして、外国籍の人やAI・ロボットと共に働く。技術が急速に発展するので、常に学び能力を向上して行かなければならない。

皆さんは、昨年から、コロナのせいで授業をオンラインで受けておられる方も多いと思いますが、その際、Zoomを使ったり、オンライン授業に関わる機械やソフトの操作をしたりするのは大して苦ではなかったですよね。でも、還暦近い私にとっては、新しいことをマスターするのは大変でした。私は子供達の講座も開催していますが、Zoomを使ってオンラインでやろうとなったら、小中学生は使ったことがないのに、私の知らないところからホワイトボード探し出して来て、お互いに絵を描き始めたりするんですよね。説明書を見なくても出来る。そういう能力が若い人達にはある。でも、年を取って来ると意図的に勉強しなければすぐには出来ない。常に学習し続けないとダメなんです。こ

れは大変。100歳まで生きる時代と言われていますが、まだあと何年新しく変化し続ける技術について行かなきゃいけないんだろうと思うと、本当に心配になって来ますが、それが現実なんですよね。今日は、生涯学習の勉強をしてらっしゃる学生さんが多く参加されていると聞いていますが、本当に生涯学習し続けなきゃいけない時代になりました。そして、私たちのような年齢の者が皆さん若い人達の下で働くことが普通になって来ます。年上の人が上司っていうのはもう古い話になってくると思います。

これからは、雇ってもらってというよりも、自分で仕事を作り出す Make a jobという時代になって来ているんです。それで最初のタイトルに戻りますが、新しい価値を創り出せるアントレプレナーシップという能力は本当に必要になっているということです。

アントレプレナーシップは育成できるか？

アントレプレナーシップは育成できるかっていうことなんです。よく、社長になるような人は生まれながらそういう素質があったと言う人がいますが、今は、様々な研究結果からアントレプレナーシップは訓練で育成出来るとされています。

皆さんも、スポーツや音楽を学校で勉強しますよね。実際にプロのプレイヤーや音楽家になるわけじゃないけれども勉強して素養があると、スポーツの競技を見に行ったり、コンサート行ったりしますよね。

起業も一緒です。自分で新しい事業を作り出す訓練機会を持つ事によって、自分で実際に起業しなくても、就職した会社で新しい事業を立ち上げたり商品を開発したりします。そして、友達が起業すると言った時に、さっきのYahoo!

の話じゃないですけど、「投資してやるよ」と協力してくれる人が多くなる。応援者を育てるっていう意味でも、学校教育でアントレプレナーシップを育てることは大切です。

じゃあ何をやればいいのかっていうことなんですが。自分で事業を作り出す能力を付けようと思うと、株の勉強をしたらただでは意味がない。自ら動く訓練をしないと駄目なんです。「あっ！ここにビジネスチャンスがある」とか、「この社会問題をなんとか新しい事業で解決しなきゃいけない」というのがあって、それをどんな風にしたらうまく行くかっていうのを考え、事業計画を何度も練り直し、これをするにはこういうものが必要だっていう資源を集めながら協力者を見つけ、徐々に形にして行く。もちろんその途中、試行錯誤しながら失敗する経験が何度もあると思います。でも諦めなければ最後は成功しますから、やり続ける。そして、新しい事業が形になり、新たな価値が生まれる。それがすごくいいものだったら真似する人が出てきて競争が生まれる。

セブンイレブンだって、できた時はセブンイレブンしかコンビニがなかったのが、利益が出るとなると、その後色々出て来ましたよね、ローソンだったりファミリーマートだったり、いろんなところが出て来て、今度は競合が激しくなりすぎて淘汰され、残っている大手が数社になった。

日本でも、戦後多くの起業家が生まれ、私達の暮らしを豊かにしてくれたんですが、この20～30年、他国と比較すると起業する人が非常に少なく、国際調査などでは教育での実践が少ないことが要因の一つと言われて来ました。

総務省が国民皆保険・皆年金の登録者数から出した「労働力調査」のデータによると、1961

年は55.1%と働く人の半分は勤め人で、残り半分が自営業とその事業に関わる家族の従業員だったんですね。それが、2010年になると9割の人が勤め人で、会社で働いてお給料をもらう働き方になった。『ジャパン・アズ・ナンバーワン』と言われて、1970年から80年代日本型経営が評価され、日本でサラリーマン化が進むなか、1990年代にはバブルがはじけて、大企業が苦戦するようになった。一方で、1990年代は、アメリカでは次々と新しい情報技術を使った事業が生まれていて、日本も新規事業を興す起業家を支援しなきゃいけないなっていうふうになったんですね。

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) という世界規模の起業活動の実態調査の結果によると、18歳から64歳までの人口100人あたりに何割ぐらい新規に起業又は起業準備している人がいるかという割合を示したものです。2000年の調査では、日本は下から2番目でした。ちょうど私がこの事業に関わるようになったのが1998年ですから、時期的に重なります。それで、NPO法人として事業を始めるにあたり、掲げたミッションというのが、「持続可能な事業を通じて、社会的課題の解決や社会変革に積極的に取り組むアントレプレナーシップ溢れる若者育成と、彼らを応援する社会風土創出」ということです。

「社会的課題の解決」と入れたのは、単にお金が儲かったら良いという起業家ではなくて、学校教育で実践する限りは、やはりより良い社会づくりに貢献してくれるような起業家やアントレプレナーシップを持った人材を育てたいという思いがありました。NPO法人としてのゴールとしては、アントレプレナーシップの育成が学習指導要領の中にしっかり位置づけられ

ることです。当たり前には学校教育のなかでアントレプレナーシップを奨励する環境を作りたいということで活動しています。

この図は、当センターの今までの歩みを書いたものですが、1998年に先進事例調査をして、1999年にセンターを開設しました、ちょうどその頃はバブルがはじけて失業率が高止まりしていた時で、起業家教育を進めようとしていた通産省（今の経済産業省）を中心に、政府のほうでも、起業しやすい環境を整備するために、新しく新興企業向けの市場を開設して投資をしやすくし、資本金が1円からでも創業ができるような特例を作り、後には会社法を改定して、今では1円あれば株式会社が設立できるようになりました。また、文科省や厚労省でもキャリア教育が必要だということで、段階的に小中高で導入が始まった「総合的な学習の時間」の中で、職場体験が始まり、商品開発に取り組んだり、起業家の話を聞いたりする活動が取り入れられるようになりました。そして、高等学校の商業分野では、学習指導要領の中に起業家精神の育成が明記され、普通高校でも課題解決型の学習が奨励されて社会問題の解決につながる事業活動に取り組む高校が増えています。中学校の社会科でも「起業」についての学びが入りました。大学では、起業家育成のコースに予算がついて、殆どの大学で起業したい学生がいれば支援する制度が整備されつつあります。ということで、今、当センターの方では小中学校での教育実践に一番力を入れているところです。

で、こういう流れの中で起業家が増えたかという、さきほどご紹介したGEMの2013年の調査結果では、日本は先進国の部類では、相変わらず最下位あたりに留まっています。ちょうどこの頃は第二次安倍内閣の時代で、これでは駄

目だと。2020年までに開業率・廃業率を米国・英国レベルの10%台を目指すということで、大学や役所等で創業支援をする環境を充実したり、業界の規制を緩和したり、投資を促進したりとか、様々な施策を安倍政権下で実施したんですね。民間レベルでも、クラウドファンディングといって、銀行にお金を借りなくても直接応援したい人からお金を集められるような仕組みも随分整備されました。

最新の2020年のGEMの調査結果では、参加国も増え、調査のデータの表示方法も変わって来ていますが、これはG7に中国を加えて私が加工して作成したのですが、日本の起業率や「将来起業したい人」の割合も少しずつ増えて来ていますね。まだまだ他の国に比べると低いですが。良い変化が見られるのは、行政の支援です。浮き沈みがありますが、他の国と比べて遜色ない程度のサポートは提供していると言えます。大学や大学院と言った高等教育での教育や実践の数値も上がっていて、起業について勉強できるコースや講座が大学で整備されて来ていることがわかります。

では、小中の義務教育段階はどうかというと、ここは長年日本の問題でもあったんですが、本当に少しずつですが改善して来ています。あまり変化がないのが、「職業の選択肢としての評価」と「起業に必要な技術や知識の有無」です。起業するのが良い職業の選択として評価している人の数が、断トツに日本は低い。「どこも就職出来なかったから自分で起業したんじゃない？」なんて私なんかの時代は言う人がいたんですが、そこまでは思わなくても、まだまだ起業することが良い働き方と思われてないということですね。そして、起業するために必要な技術や知識があると思っている人も少ない。他国

と比較して唯一高いのは「失敗に対する恐怖心」ですね。「事業に失敗したらどうしよう」と心配で起業に踏み切れないという訳です。

この中に将来自分で事業したいと思っている人はいますか？ 誰もいない？ 大体、これだけ学生さんがいると、そのうち一人か二人ぐらいは手が上がるんですけど。これがアメリカだと、5～6割の人は、将来社長になりたいとなる。米国の調査では、高校生の7割が将来起業したいと考えていたりします。人に使われるより自分で人を使う立場になりたい。自分自身で事業がやりたい人が非常に多い。多分アジアでも、日本以外の国では、起業志望の人はかなり多いと思います。アジアの中でも日本が一番少ないくらいじゃないでしょうか。

なぜこの意識が変わらないかという、そりゃ誰でも安定しているほうがいいということになるんですが。一つには、国の予算の使い方にもあります。実際に起業する人の支援に集中していて、長期的な人材育成に投資していない。人の意識は、長い間かけて学習や訓練をしないと変わりません。

それに、みなさん、実際に起業しなくても、起業体験をしておくと、就職された時に役立つと思います。うちのプログラムを卒業した人達からも、起業体験が社会人になってすごく役立つたと実際に聞くからです。是非皆さんも、起業家のかばん持ちでもいいから、新しい事業を世に出すとはどういうことか学ぶ機会を卒業までに作ってみて下さい。

アントレプレナーシップを育成するため教育活動

当センターのミッションを果たすために、具体的にどんな活動をして来たかという紹介をさ

せて頂きます。

例えば、これは1年生から6年生まで17人しかいない小さな小学校の事例ですが。この小学校では「総合的な学習時間」を活用して、地元の資源、地元の強みって何かなっていうのを考えて、それを活用した商品を考え、地域の人達の協力も得ながら手作りして販売する体験を行っています。そして、同じような取り組みをしている学校がありますので、そういう学校とオンライン会議をやって交流したり、自分たちの活動をホームページで発信したりという事をしています。

また、活動時間があまり取れないっていうような学校には、特に中学校なんですけど、起業家の方に話しに行ってもらって、その上で自分たちの町をより良くするためにどんな事業があったらいいと思う？ というようなワークショップをしたりしています。

他にも、課外活動で、小学生の高学年から中学生を集めて、「10年後にこんな仕事があったら今の問題が解決するんじゃないかなあ？」っていう彼らのアイデアを実際に形にして発表するキッズベンチャータウンという講座をしたり、地域に根付いた活動ということで、子供達を月2回集めて、「この地域を良くするためにどんなことができるかな？」というのを子供達自身に考えてもらって、それを実際にやってもらうジュニアリーダーズクラブという活動をしています。このジュニアリーダーズクラブでは、今年は、コロナで外出できない高齢者の方へのバーチャル散歩のサービスということで、福祉施設にいる高齢者の人に行ってみたくところを聞いて、自分たちが代わりにその場所に行って撮影した動画を編集してYouTubeにアップして見てもらいました。宇治の鵜飼、祇

園や八坂神社、出町の商店街等、6～7か所、子供達が撮影して来ていました。この動画の編集も、まずは私が勉強をしてから教えるんですが、子供達はあっという間にマスターしてパパパッと編集して、音楽入れたり、コメント入れたりしていました。若い力ってすごいなと思います。もう一つ、実施した活動が、目の見えない子供達とも一緒に遊べる物を作ろうということで、「目隠しパズル」という商品を作っています。パズルに動物の絵を書いて、そこに動物の模様が手で触ったらわかるように工夫したパズルを思考錯誤しています。上手く完成したら今コロナで財政難になっている京都市動物園のお土産商品にしてもらって、収益を寄付出来たらいいねと話しています。こんなことも子供達は機会さえあれば出来るって感じです。

また、この「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」は、京都府の補助金を活用して行っている事業ですが、京都府内の小中学生対象に、自分の身近な問題解決をするプロジェクトを提案してもらって、その実現を応援するというものです。10万円までは必要な経費を補助しますってということで、今年で2回目、年により応募数が代わりますが、100～200くらいの提案の中から書類選考・面接試験を経て、5～6つのプロジェクトを採択して、月2回オンライン会議で進捗状況を確認しながら助言指導しています。

提案事業の中には、自分達の通学路が非常に危ないので看板を立てたいというものもあって、地元の製材所に頼みに入ってベニヤ板を無料で提供してもらって、自分たちで看板をデザイン・作成して、自治会に頼みに行って設置させてもらったという事業や、京都市北部の花背という地域に生育するチマキザサが絶滅の危機に瀕していて、それを保護するだけでなく、広く

普及したいということで、このチマキザサについて知ってもらう広報誌を作成し、地域の人に作り方を教えてもらってチマキザサを使った和菓子の粽を販売する活動をしている子供達もいます。このチマキザサは、京都の祇園祭りで販売されている厄除けチマキに使われるもので、香りが良く、貴重なものなんです。また、今年は、京都府北部の伊根町の小学生達が、地元産の食材で地産地消のハンバーガーを作りたいということで、米粉からパンも作って販売したりしています。

他にも、高校生対象に「Global Enterprise Challenge」という国際競技を2004年から開催しています。これは、12時間の競技で、朝8時に課題を出して、夜の8時までにそれを解決するためのビジネスプランをA4サイズの用紙2枚と3分のビジネスプレゼンの動画にまとめて提出してもらうというものです。この競技は、英語でビジネスプランを書くということで、ハードルが高くて、最初は参加する人が少なかったんですが、今は日本全国から参加頂いています。今年は73校から79チーム、500名以上の高校生が参加し、その中から3チームが世界大会に出場権を得て、見事広尾学園高校のチームが優勝しました。最近、私立の参加が多く、中高一貫校だと受験がなくてユニークな取り組みにも時間が割けるようで、こういう課題解決型の学習活動を学校でやっている子供も増えて来て、提出物のレベルがアップして来たように思います。また、世界大会に出場するメンバーは、事前学習、国内予選、世界大会と3回、それぞれ異なる課題で新しい事業を提案しますので、良い訓練になっていると思います。

次に大学の授業の中での取り組みの紹介ですが、18年ぐらい一緒にさせて頂いている同志社

女子大学の実践では、学生たちが商店街にもっと人を呼ぼうということで、シルバー人材として登録されている人達にお化けになってもらって、お化け屋敷をしたりとか、子供のファッションショーをしたりして、まずは商店街に足を運んでもらってその良さを知ってもらうようなイベントを毎年開催しています。群馬の共愛前橋国際大学では、毎年、地元の特産物を使ったお菓子を開発して高い成果を出しておられます。最近では特に社会問題に意識の高い学生さんが増えています。名古屋市立大学のチームは、インスタント麺の残り汁をそのまま捨てると環境に良くないので、油を取ってから捨てられるような油取りパッドを開発して企業に売り込んだり、ジェンダー理解を促進するために子供向けの絵本を作ったりして、今年のイベントでも入賞していました。そして、当センターでは、こういう取り組みを発信し、互いに学び合える場として「Youth Enterprise」というサイトを提供していて、小学校～大学生まで、学年を超えて使って頂けるようになっています。皆さんも機会があれば覗いて下さい。そして、年に1度、参加校が実際にオフラインで集まって、対面で発表・交流できる場「トレードフェア」を秋に開催し、良い実践に知事賞や経済団体の賞を授与しています。残念ながらコロナでここ2年はオンライン開催になっていますが。

こういう活動をずっと行ってきて、実践の成果としては、受講者へのアンケート結果等から、起業への興味関心が向上していることが分かっています。人と働く力がついたという人も多い。ただ、小学生、中学生、高校生、大学とデータを比較すると、活動を行った後の起業への興味は小学生が一番伸びる。だから、こういう活動は若ければ若いほど効果があると考えて

います。

ここにいる皆さんも、アルバイトする等して働いた経験がおありだと思いますが、大人でも気の利かない人や人と一緒に働くのが苦手な人はいますよね。そういう人が大人になってから、その行動特性を変えるのはとても難しい。でも、小中学生の時に、こういう体験を繰り返し行って訓練をしておく、大人になってからよりはるかに効果があります。

アントレプレナーシップは、訓練で習得出来ますから、教育活動を通じて、積極的に発言するようになったり、リーダーシップを取ったりできるようになる。うまくチームがまとめられない時は、じゃあここを直したらいいんだなって素直に考えて改善できる年齢なんですね。ですから、小中学生の時に、チームで協力して何か一つの事を成し遂げるっていう経験をさせてあげるのはとても大事なんです。生きていく基盤になる能力を培うっていうのは若い時の方が良い。もちろん大学生でも決して遅くはない。皆さん柔軟ですから。ぜひ自分で何かを一つのことを誰かの協力を得ながら形にする体験を、就職するまでにされるといいと思いますね。そうすると、会社に所属しても、あるいは一人で事業をやっても、その経験が役に立つと思います。

先ほどご紹介した「Kyotoアントレプレナーチャレンジ」の事業でも、子供達が自分達の住んでる町をもっと多くの人に知ってもらいたいからスタンプラリーをしたいというようなアイデアが出て来る。それで、「その町のこと知ってもらうのに、スタンプラリーの場所をどこにするの？」と聞く。町外の人が興味を持つような場所じゃなかったら成果が出ませんよね。「でも、あなた達が言っている場所は、その町

に住む人達が親しみを感じている場所で、そういう場所があるって言うのを知ってもらえると、スタンプラリーの対象はそこに住んでる人達に変えた方が良いかもしれないね?」「この広報資料は誰に向けて?」「どういう人にどういうことを伝えたいの?」っていうことを質問すると考える。「多くの人に来てもらいたい時はどうする?」って言ったら、「新聞社を呼ぶ」とか「テレビ局を呼ぶ」とか返事が返って来て、「じゃあどうして呼んだら来てもらえる?」となり、プレスリリースの資料を作って連絡する作業になる。事業は子供達が主体で進めますが、要所要所で私達が突っ込むことで、気づき生まれる。

子供だから若いからで出来ない事は何一つないです。でも、それをやるためにどういう作業が必要か、うまくやるためにどうすればいいかっていうヒントをあげる事は、とても大事になって思っています。こういう経験を繰り返すことで、働く力がついて来る。仕事する時に、上司に言われなくても出来るし、仕事を通じて社会に貢献出来る事が理解できる。先ほどご紹介した高校生の国際競技でも、12時間の競技ですけど、これに参加したことで進路を変えましたっていう高校生が出て来たりする。

お蔭様で、20年以上事業をやっていると、活動に参加した子が大学生になってインターンで帰って来てくれたりとか、子供達のサポート側に回ってくれたりとか、子供達の成長を見る機会もあります。

求められる教育のイノベーション

最後に、アントレプレナーシップ教育で今課題になっているのは、こういう教育をやってみたいっていう学校の先生がまだ多くないという

ことです。指導者の育成がついて来っていない。これは、何もアントレプレナーシップの育成に限らず、今教育のイノベーションが求められている時代に、あらゆる面で言えることだと思います。

今や世界で最も入学が難しいと言われているミネルヴァ大学は、キャンパスを持たず、全授業をオンラインで行い、4年間で7都市を移動しながら学ぶ全寮制の大学です。教育が今までと異なる形で行うことが出来るっていう発想の元、新しいタイプの人材育成を日本も実現して行くことが必要かなと感じています。もちろんこういうことは、私一人で出来ることなく、多くの人達がそういう行動していくことで初めて変わって行くんですが。

皆さんも学習されたかと思いますが、若い人達は、ここ数年、小・中・高校と、学校でSDGsを勉強していて、持続可能な社会を作っていくためにどうしたらいいかっていうことを考えていて、社会問題に対する意識がすごく高い。でも、SDGsが10年後の2030年までの到達目標であるにも関わらず、「10年後これが到達出来てと思う?」って聞くと、子供達は「たぶん無理だと思う」って言うんですね。「何故無理なの?」と続けると、「自分の利益が優先になって、問題解決のために行動する人が少ないから」と答えます。SDGsについて学習し、持続可能な社会が必要だと言ってるだけでは変わらないんです。それを実現するために行動する人を育てないと。問題をどうしたら解決できるかを考えて、実行する人。そして、そこには経済的な要素が重要です。エコバックを例にとれば分かると思いますが、お店で無料だったビニール袋が有料になった途端、8割近い人がエコバックを持って歩くようになりました。最初は

有料化に反対している人もいたけど、今はそれが普通になった。だから、持続可能な社会を実現する上で、経済性と社会性の両立は重要です。経済面での課題もクリアにしながら、より良い社会にするための新しい事業を実現していく人が必要です。残念ながら、他国に比べて日本にはそういう人材が少ないと言われて来たけれど、私は今の小中学生達、若い人達と接してて、未来に対して希望というか可能性を感じています。そして、今日ここにおられる皆さんにも頑張って欲しいなと思います。

理想の社会っていうのは、「そんなの理想や」って言うてるうちは絶対実現できない。未来を生きる若い人達だからこそ、理想とする社会を実現するために頑張って欲しい。皆さんが、これからの10年、20年を創って行かなければ誰が行動するんでしょう？ 大いに期待しています。

ということで、私の拙いお話をこれで終わりにしたいと思います。ご清聴ありがとうございました。