

○塚越雅信（インクタンク・ジャパン）， Karl Ruping（incTANK Inc. U.S.A.），  
渡部俊也（東大先端研）

### はじめに

我が国では、ここ数年の新たな産官学連携の流れの中「大学発ベンチャー」という言葉が独り歩きを始めている。現平沼赳夫経済産業大臣は昨年、向こう3年間に1,000社の大学発ベンチャー企業創出を目指す大胆な目標を掲げられた。全国の大学も、新規事業創出を目的とする助成金システムの後押しもあり、独自の技術シーズをベースにベンチャービジネスの機会を模索中であろう。

ただ、現時点ではその成果は「教授主体」の「研究開発型」ベンチャー企業が多く、一種研究室の民営化のような風潮が見え隠れする。勿論その成果を軽視する訳ではないが、「大学発ベンチャー創出」には本来大学に課せられた大事業である「21世紀に必要な若手人材の産出」が根底に流れるべきではなかろうか。「儒教の国」的教育・研究体制の中、どのように縦割り・横割りシステムを活性化し、キャンパスや研究機関の過疎化を 방지、事業化に適した技術シーズを発掘することが、意味のある「大学発ベンチャー創出」を促進させ、21世紀に相応しい人材を産出し、日本の新しい、ダイナミックな産業体系を構築するであろう。

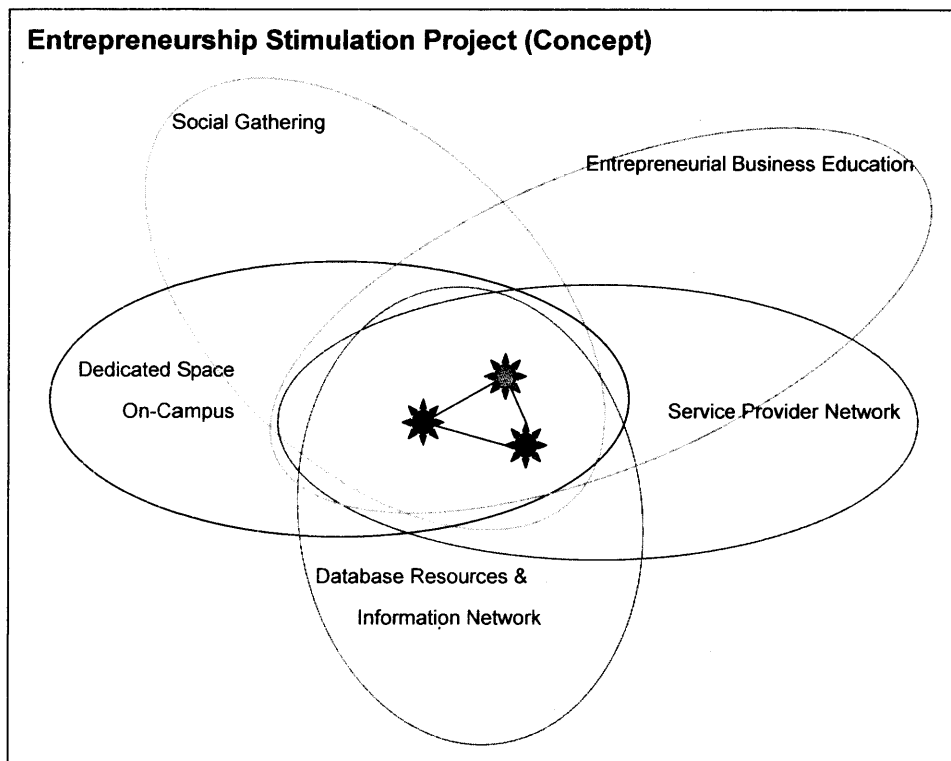
今回発表する起業家育成コンセプトはあくまでもソフト・コンテンツ重視である。よって、このコンセプトが先ず認識された上でキャンパスのハードウェアを構成することが理想的である。また、このコンセプトは起業家教育論ではない。コンセプトの目的は「包括的な、垣根の低い、目的意識を持った魅力的な場の提供」である。起業家「育成」と題し、起業家「教育」とあえて述べていないのもその理由である。一見欧米的なコンセプトも日本特有な学生意識、大学環境や住環境などが噛み合えば、日本特有な起業家育成コンセプトになりうる。これをたたき台にして、今後このコンセプトに更に磨きがかかり日本の大学環境がより良いものに進化して頂ければ幸甚である。

### 起業家育成コンセプト（Entrepreneurial Stimulation Project: ESP）

ESPの趣旨は下記の通りである：

- 理工系大学院生、研究者の起業家精神の育成
- キャンパス内の人材・情報交流の活性化
- キャンパスの過疎化防止
- 大学発ベンチャー創出に適する技術シーズの発掘
- （国立大学においては）独立行政法人化に向けての環境整備の一環

また、ESP は下記の5つのサブシステムで構成されている。



### 1) オンキャンパス・スペース

研究室・研究者・学生・学外者間ソーシャルネットワークのプラットフォームの提供

- 研究者のモバイル性をサポートするネットワーク環境の整備
- 社交を促す快適且つ魅力的な空間の提供

### 2) ソーシャルギャザリング

研究室間の意図的な交流のコーディネートやその都度決めたテーマに見合った研究室や学部間のソーシャルイベントの企画運営

- ラボツアー、ワインテースティング等

### 3) データベース・リソース&情報ネットワーク

起業並びにビジネス全般に関するデータベースの集積

- ベンチャービジネスライブラリー
- e-ニュースレターなど

#### 4) 起業家育成プログラム

大学院生や研究者を対象としたビジネス教育プログラム

- 実務指向の単位取得性カリキュラム
- アントレプレナー・イン・レジデンス・プログラム  
(国内外の起業家が継続的に1～2ヶ月フルタイムでキャンパスに在籍)
- 国内外のベンチャー企業での単位取得性インターンシップ
- ベンチャービジネス・コンファレンス、など

#### 5) 専門サービス・ネットワーク

起業に必要な学外専門サービス提供者とのネットワークの構築

- グループディスカウント
- サービスアクセスの優遇
- 学内インキュベーション施設との共同作業

上記サブシステムは時系列で進行するのではなく、全てが平行に、継続的に進行することによって効果を発揮する。また、根底に流れるテーマは「意図的な場の提供」である。例えばソーシャルギャザリング一つを取って見ても一般的にイメージする日本の懇親会ではない。企画運営者がプロアクティブに研究者同士を結びつけ、魅力的な場を提供しなければならない。よって、単なる場を作れば後は任せるといような「箱物志向」だと効力が半減してしまう。もともとソーシャル性に乏しい研究者を継続的に、積極的に公的な場に引き込むにはそれなりのインセンティブが必要である。

### コンセプトの企画運営と実施

大学がこのような企画運営をするには積極的な民間事業者の導入が必要不可欠である。それは、審議委員や単発的なご意見番としてではなく、継続的に「実務界からの視点」を導入することにより学内関係者の意識改革も兼ねる相乗効果を持つ。民間事業者といっても様々な事業体があるが、理想的には起業家育成に日々携わっている民間インキュベーターやハンズオン創業支援を念頭に置くベンチャーキャピタリストであろう。勿論、このコンセプトは人材育成であるから短期間で成果を生み出すような金融投資とは異なる。よって、ある程度の時間を要することを念頭に、大学は共通の目的意識をもつ事業者と連携しなければ近い将来認識のズレが生じる。教育者と実務者によって構成された企画運営チームは、起業家としての成功要因を主眼に置くことにより「起業家育成・大学発ベンチャー創出」と言う共通の目的意識を持ってプロジェクト運営を行う。

実働部隊には学生や研究者を積極的に導入する。ただ、全体的なマネジメントは実務者が行うことによって効率的なプロセスを構築し不必要な学内政治などを避けることも出来る。教授や学内関係者は、実働部隊がいかにキャンパス内で迅速に活動できるかにポイントを置き、プロジェクトマネージャーではなく、プロジェクトインキュベーターとしてサポートサイドに回る方が上手く稼働出来る。

## アメリカでの事例

弊社インクタンク社 (<http://www.inctank.com>) はマサチューセッツ工科大学 (MIT) やハーバード大学の研究者を創業支援・初期投資の観点からプロアクティブにサポートしているアーリーステージ・ベンチャーキャピタルである。ハンズオン事業で培ってきた起業家支援のノウハウを MIT の理工系院生に提供するため、1999年に院生同志と共に MIT Techlink (<http://web.mit.edu/techlink/>) という院生組織を創設した。執行部は学部を超えた院生陣や我々のような事業者が構成し、様々なイベントを企画運営し、イベントごとに企業スポンサーが付くシステムを構築しつつある。現在はその活動が認められ、MIT Sloan Business School の MBA オフィスや MIT 大学院生学生会長などの学内スポンサーシップも頂いている。

確かに、欧米諸国の大学環境や住環境は日本のそれらと随分異なる。前項で述べたコンセプトのサブシステムが個別には既に存在している場合が多い。Techlink の存在はそれらサブシステムを有機的に、且つプロアクティブにリンクすることによって「目的意識を持った魅力的な場」を継続的に提供している。

## 日本における今後の課題と方向性

日本でこのようなコンセプトを実施するに当たり一番弊害となるのは学内関係者のコンセンサス作りであろう。実情として大学発ベンチャー創出に悲観的な学内関係者もいるだろうし、基本的人間の心理としてステータス・クオ (現状) を維持することの方が容易いしプレッシャーがない。新しい試みや改革を実行する時は大学のみならず民間の企業でも至難の業である。最初から当事者間の理念共有と利害関係の合致をしっかりと方向付けることが必要である。そこで一番大きい要素は学長を始めとする大学上層部の関与の度合いである。学部間でのコンセンサスも重要な要素だ。また、運営資金は政府助成金で賄えれば理想的である。今までの「箱物志向」から脱皮し、真の人材育成のために助成金が使われることが将来の日本を作り上げるのではなかろうか。

ESP は理工系の研究者を対象にしたコンセプトではあるが、真の相乗効果が生まれるためには経営・経済学科などの文系との交流が必要不可欠である。魅力的な起業家や起業チームは、必ず相乗効果のある経営体系を作る。その基盤を作るこのコンセプトでは、なるべく多くの異文化や異業種の人材交流も必要な要素の一つである。

欧米的なビジネススクールがあればそれを ESP インフラの一部に組み込めるが、例えなくても、理工系と文系の学部間コンセンサスや企画運営の仕方によっては同様の効果を生むことが出来る。それは、ESP が目指すものが「教育」という枠組みを打破した「包括的な、垣根の低い、目的意識を持った魅力的な場の提供」であるからだ。よって、その行く末は大学全体がその場になる、即ち、大学改革の一つの形ではなかろうか。この新しい起業家育成コンセプトが今後更に成熟し、学部や研究室を超えたダイナミックなキャンパスの誕生に寄与することを切望する。