

○西村由希子（東大先端研），大野一樹，比毛智一（学生ビジネス研究会），  
渡部俊也（東大先端研）

大学が社会から望まれる機能は、時代と共に大きく変化している。教育機関としてだけの存在にとどまらず、時代により適合した人材育成、並びにイノベーションを起こす中核的な存在となることが求められている。また、国立大学が独立行政法人化により法人格を持つことで、今後すべての大学がビジネスとしての大学経営を意識することになる。大学がビジネスとして成立するためには、知的資産の創造並びに流通サイクルを円滑にすることと同時に、顧客である学生を満足させるカリキュラムの作成が必須課題の一つである事は間違いない。

学生に対する新規カリキュラムについては、現在、全国の各大学が、学生意識調査等を基にして、企画・実行している。

その一つとして、今年度から、東京大学先端研（先端科学技術研究センター）にて、大学と学生が共同でカリキュラムを作成した、学生主導の技術系学生ビジネスプランコンテストを開催する。このコンテストは、ベンチャー創出はあくまでも目的の一つであり、理工系学生に対する教育プログラムとしての側面を兼ね備えている。開催に至った経緯、目的を報告し、新規教育プロジェクトとしての技術系ビジネスプランコンテストを紹介する。

#### 学生ビジネス研究会（BLS）

BLS は、科学、技術、ビジネスを三本柱とした、日本最大の大学をまたいだ理工系学生による広域任意団体である。2001年4月に発足した本部のある関東を中心に、地方支部（東北、関西、四国、九州）も独自の活動を展開している。会員数は700名を超え（2002年9月現在）、科学技術を基礎とした勉強会、ベンチャー創業、講演会開催といった、理系文系という枠を超えた様々な企画を実行している。また、講師の先生方にも、ボランティアで講演をお願いしており、収支は殆どない。創業者（東工大博士課程学生）が東京大学先端研主催の知的財産マネジメント研究会（smips（注1））OBである事が縁で、活動主旨に賛同して下さった先端研のスタッフが、外部アドバイザーとして数名就任している。先端研との過去の共同企画は、知的財産・産学連携ワークショップ（2001年度開催、2002年度開催予定）、国内外の研究者・起業家を招いたシンポジウム（2002年8、9月開催）等、多岐に渡っている。

#### BLS 主催の理系学生ビジネス教育プログラム（BESTS）

BLS 企画の一つとして、2002年度より、理工系学生のためのビジネス教育カリキュラム（BESTS）がスタートした。毎月一度、東京大学構内にて、起業家、特許庁職員等を招いての講演・授業を開催している。企画主催は国立大学学部生が務め、学生は大学名を問わず参加可能である。受講者は主に大学院修士課程の学生であり、理系・文系の学生比は8対2で、月に平均20名が参加している。

この教育プログラムの利点は、大学という枠にとらわれず、講師陣もボランティアのため、学生自身が必要としている授業を講師に依頼し、受講することが可能であるという点である。そのため、顧客である学生自身が、自発的に授業に臨むことができる。その反面、現在の形態では、教育として広めていくことには限界があると予想される。理由として、受講者一人一人の意識が異なるため、毎月の授業だけではゴールの設定が難しいこと、主催がNPO法人格を持たない広域学生団体である為、大学から単位認定されていない事もあげられる。理工系学生に対し、お仕着せではない技術教育を施すためには、やはり大学との連携が不可欠であると考えられる。

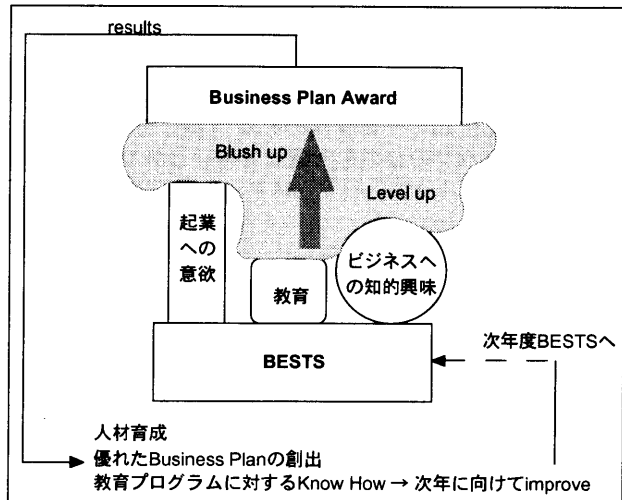
#### 大学と連携したビジネスプランコンテストの開催

このような問題点を解決するために、BLSは東京大学先端研の後援を得て、今年度末から年に一度、技術系ビジネスプランコンテスト（ONE（注2））を複数年に渡って開催する。次頁に、上記

教育プログラムとビジネスプランコンテストとの連携状況をまとめた。

BESTS に参加している学生の意義・目標は、大きく分けて (1) ビジネスへの知的興味、(2) 起業への実現意欲、(3) 専門的ビジネス教育の受講希望、と三つあると考えられる。この様な目的が異なる学生に対して、ハイレベルなビジネスプランコンテストを実施する事で、興味や意欲だけにとどまらないレベルアップが期待される。また、技術系シーズに限定してコンテストを開催することで、学生という自由な視点からの優れたビジネスプランが創出される可能性がある。さらに、起業を目的としていない学生でも、自身の研究を社会的効用と結びつけて試行錯誤する事により、広い視野で己の研究をとらえることができるであろう。つまり、このコンテストに参加する段階で、各学生のモチベーションは異なるが、それらすべての学生が、それぞれのゴールに向かって結果を出すことが可能となる。

当然、上記理由により、毎年優れた技術系ビジネスプランが創出される事はあっても、毎年のようにベンチャー企業が誕生する可能性は薄い。しかし、BESTS とは、起業家養成講座ではなく、あくまでも、理工系学生に対する経営教育プログラムである。従って、大学発ベンチャー創業を望むというよりは、むしろ、第三者に通用する技術系ビジネスプランを書くことができる学生を養成し、将来の研究活動へとつなげることが目的である。従って、参加者すべてが起業を目的とする必要はなく、様々な学生が、教育の一環としてコンテストに参加することができるであろう。

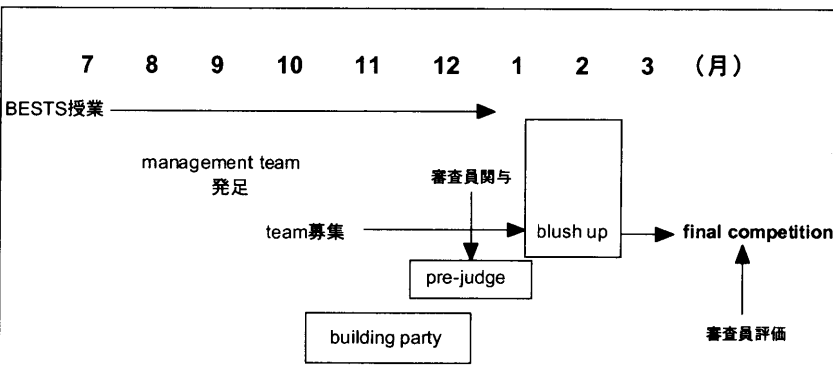


### 技術系ビジネスプランコンテスト (ONE) 開催までの流れ

次に、BESTS と ONE の 2002 年度スケジュールを下図に示した。

4 月から開講している BESTS については、引き続き 12 月まで授業を開催する。後期授業は、事業計画書の書き方等の、より実務的な内容とする。

一方、BESTS 参加者以外の学生に対しても、9 月以降に ONE を告知し、幅広く参加チームを募集する。参加チームは、大学教授等（教授、助教授、助手等）を含んでも良いが、必ず 1 名以上の学生を有し、発表者は学生に限定することを条件とする。また、チームを自力で作ることができない学生に対しても、10 月下旬に Building party と名付けたマッチングの場を提供し、新規チームを構成する機会を与える。この時、技術系 VC（ベンチャーキャピタリスト）等にも同席して貰い、様々なアドバイスを受けることもできる。



様々なアドバイスを受けることもできる。

12 月中旬に、各チームから事業計画書を提出して貰い、これをプレジャッジとする。計画書は、審査員に仮審査をして頂き、その後各チームに返却する。こ

の段階では、順位等の採点はつけない。このプレジャッジにより、各チームは、自分たちの提出した計画書のレベルを否応なしに知ることができ、プランの再考を促される。従って、3月の本コンテストまでの数ヶ月で、更に優れたビジネスプランを作成することができるため、本コンテスト（発表形式）では、より完成されたプランの発表が可能となる。尚、発表は非公開であり、守秘義務契約を交わした審査員のみが全貌を知ることができるものとする。審査員の選定は、各チームの提出プランの分野を考慮して行い、大学関係者だけにとどまらず、企業研究者、VC、インキュベーター、TLO関係者等、様々な分野の方々に依頼する予定である。

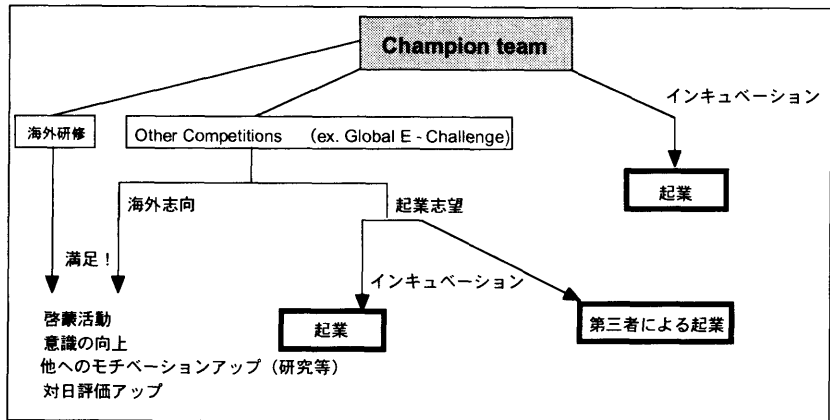
### コンテスト優勝チームの進路

コンテストに優勝したチームは、以下のような様々な進路を選択することが可能である。起業希望チームには、チームに適したインキュベーションをして、起業までのサポートを行う。また、第三者による起業を希望しているチームについても、マッチング等の同様のサポートを行う。この際、東京大学内の技術については、これらのサポートを東京大学先端研で現在実行している戦略的研究拠点育成事業（注3）と絡めた形で行うことも可能である。

また、海外ビジネスプランコンテストへの出場も選択することができる。適切なコンテストの選定、更にプランをブラッシュアップするサポート等を行う。起業志望者には、その後の簡単なサポートも可能である。

あくまでも研究志向のチームで、教育の一環としてコンテストに出場し、その結果優勝したチームについては、海外研修に行くことができる。研修場所は、主にシリコンバレーとするが、希望場所がある際には考慮する。期間は2〜3週間とし、帰国後簡単なレポートを提出して貰う。渡航費用等の諸経費は、東大先端研が負担する。

この様に、複数のゴールを設定することにより、参加学生すべてに満足してもらえらるコンテストを実現させる。また、むやみに起業のみを奨励する形は取らず、あくまでも教育としてのコンテスト開催を目指す。



### 大学側からみた技術系ビジネスプランコンテスト開催のメリット

このような学生団体のプロジェクトを後援することで、大学側は、技術系ビジネスプランコンテストを軸とした新たなインキュベーションシステムを構築でき、大学技術の社会還元を促進することによって、新規事業及び産業を創出する可能性をさらに大きく広げると期待される。また、理工系学生対象の教育プログラムと、大学後援のビジネスプランコンテストとの共存が実現し、経営・技術のダブルメジャータイプの人材育成にも貢献できると考えられる。

以下に、技術系ビジネスプランコンテスト開催にあたり、大学側からみた上記以外のメリットを考えてみた。

#### (1) 起業家精神とビジネススキルを持った人材育成が可能である

単年度企画でないことから、今後の社会的ニーズに対応した教育プログラムの作成が可能である。また、コンテスト実施によって得られる人材、技術シーズと TLO、インキュベーター、VC等とのマッチングによって、学生や研究室の有する技術の社会還元の効率性を高めることができる。更に、審査員も長期間に渡って参加することから、技術系プランを評価する審査員も育成す

ることができる。

#### (2) コミュニティの中心としての大学の位置確保

外部との連携により、今回のような学生団体との企画だけではなく、大学が中心となった様々な企業との連携による新たなコミュニティをつくる事ができる。また、生み出されたプログラムは、他大学・他団体とで共用できる可能性もあり、より一層社会に広めていくことが可能である。

#### (3) 大学・学生共同のカリキュラムづくり

顧客である学生の満足度を念頭に置いた企画作りをコンテスト開催の約一年前から行うことができるため、参加学生の意識を常に高く維持することができる。大学側もこれらのデータを生かして、今後大学でのカリキュラム作成にそのまま取り入れる、もしくは応用することができる。また、学生団体との連携により、大学枠を超えた学生のニーズを調査することもできる。

#### (4) 知的資産創造力の向上

社会還元の方法論を学生に提示することができる。また、知的資産の価値を身近にとらえることが可能である。従って、研究志望の学生に対して、自分自身の研究のあり方を考え、その意義を再確認することができる。

### 最後に

ビジネスプランコンテストは、参加したからには起業せよ、という声がある事は事実である。しかし、一般教養過程で文学を学んだ学生が文学者になるとは限らないように、ビジネスプランを学ぶことで、研究の幅が広がったり、改めて自身の研究方向を再認識することも可能であろう。そのような学生が研究者となり、ゆくゆくは素晴らしい技術を創成する可能性は非常に高いと思われる。

この様な、コンテストを意識した通年カリキュラムの作成、それに続くゴールが選択できる技術系ビジネスプランコンテストの開催は、海外では極めて珍しく、日本独自のシステムと考えて良いだろう。従って、理系教育プログラムとコンテストとの連携という試みを成功させることにより、新たな教育プログラムを創成できると考えられる。

しかしながら、例え大学枠内で学生が発表を行うとしても、研究内容を外部に公表しながらない研究室は多い。ましてや、BLSは東大生のみで構成される学生団体ではなく、あくまでも大学枠を超え、NPO法人格を持たない広域任意団体である。将来、このカリキュラムを大学が単位認定した場合には、学生が責任を持った形で大学の授業に参加することができ、学生の満足度は非常に高いであろう。しかし仮に、このプログラムを東京大学先端研が単位認定したとしても、東大生以外の学生には無意味となる。また、他の大学発の技術に対する取り扱いについても検討が必要だ。従って、他大学との連携が必要不可欠になるであろう。

数年後に控えた独立行政法人化に向けて、ビジネスを意識した大学教育や新規プログラムの創出、大学同士の単位互換制による協力関係等は更に活発になってきている。仮に今回の試みが成功した場合には、今後大学側がこの企画をどの様に位置づけていくか、議論の分かれるところだと思われる。しかし、今後の大学が、BLSの様な広域学生団体が企画・運営している学生のための教育プログラムを積極的に評価・応用する様な法人に生まれ変わるべきであると筆者は考える。独立行政法人化後には、個々の大学の評価軸が充分な多様性を持ち、今回の試みを始めとする様々な機会提供を受け入れる、そんな大学へと変化することを期待する。

- (注1) smips は、2001、2002 年度の文部科学省「21 世紀型産学連携手法の構築に係るモデル事業」の一環として活動を行っている。
- (注2) ONE とは、Origin of Next Entrepreneur の略称である。
- (注3) 東京大学先端研の戦略的研究拠点育成事業は、2002 年度から文部科学省「科学振興調整費プロジェクト」として遂行中である。