

アントレプレナーシップ教育の 現在地



MEMBER

佐野 芳枝

関西学院大学研究推進社会連携機構事務部
社会連携課・関西学院大学院内講師

川副 智行

崇城大学総合教育センター教授

島岡 未来子

早稲田大学アントレプレナーシップセンター副所長・
研究戦略センター教授

濱田 祐太

株式会社ローカーフラッグ代表取締役

古賀 碧

株式会社Ciamo代表取締役

柴田 源

株式会社Genics代表取締役

司会

山田 健太

専修大学文学部教授、
広報・情報委員会大学時報分科会委員私立大学における
アントレプレナーシップ教育

山田 2022年6月に閣議決定された「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」では、「スタートアップ育成5か年計画」が掲げられました。同計画では、日本で起業家を増やすには、10代、20代といった若い時期から、スタートアップの起業を志す人材の育成を進めていく必要があるとされています。全国アントレプレナーシップ醸成促進事業が2022年度文部科学省予算において新設され、2023年度も継続計上されるなど、文教政策としてもこれを推進する機運がさらに高まっています。起業、スタートアップに高いハードルを感じる学生が存在する一方で、スタートアップ企業への就職希望者が増加傾向にあるとも聞いています。しかし、アントレプレナーシップ教育やスタートアップマインドの育成、その必要性の理解や環境整備は進みつつあるものの、政策が目指すレベルと現実に乖離かひりが生じていることは否めません。

そこで、今回の座談会では、多様な個性に彩られた私立大学における、アントレプレナーシップ教育の現在地を共

有し、今後を展望する機会としたいと思います。本日は3つの大学からのご出席者と、それぞれの大学を卒業して実際に起業なさっている卒業生にもご出席いただいています。では、最初に佐野さんから自己紹介とともに、現在の取り組みについて簡単に教えてください。

大学独自のプログラムで 人材育成に取り組む

佐野 関西学院大学研究推進社会連携機構の佐野と申します。私は社会連携機構の事務職員を務めながら、院内講師として国際学部と理学部でアントレプレナーシップ関連の授業も担当しております。本学では、創立150周年を迎える2039年を見据えた将来構想「Kwansei Grand Challenge 2039」で、卒業段階での成果として「質の高い就労」を掲げています。学生が自ら希望する最適な就職・進路へ踏み出すことを意味しており、その中には起業も含まれています。「質の高い就労の実現」の一つとして、2016年から「IPOアントレプレナー100人創出プロジェクト」を研究推進社会連携

機構社会連携センターが中心となり、全学を挙げて取り組んでいます。

川副 崇城大学総合教育センター教授の川副と申します。本学は10年ほど前からアントレプレナーシップ教育を実施しており、私は3年前より1、2年生に向けた講義を担当しています。本学では、実際に起業を促すというよりは、基礎教育としてアントレプレナーシップを学んだ上で、専門課程で活用してもらうという狙いがあります。また、実践的な活動の場として、大学が設立した課外活動である「SOJOアントレプレナーシップLab」があります。これは、起業に興味がある学生はもちろん、具体的な将来像はなくても大学において新しいチャレンジを目指す学生が集い、イノベーションに向けた高い創造意欲や積極的に挑戦する発想・能力を習得することができる場と位置付けられています。

島岡 早稲田大学アントレプレナーシップセンター副所長を務めている島岡と申します。本学は、2014年の文科科学省のグローバルアントレプレナー育成促進事業「EDGEプログラム」に「WASEDA-EDGE人材育成プログラム」が採択されたことを契機に、全学的なアント

レプレナーシップ教育を展開してきました。2017年からは、文部科学省の次世代アントレプレナー育成事業「EDGE-NEXT（エッジネクスト）」に採択され、早稲田大学を主幹とした複数の大学とのコンソーシアム体制を構築し、アントレプレナー人材育成の裾野の拡大と発展を目指してきました。

学生の挑戦を応援する サポート体制を構築

山田 現在の取り組みについて簡単にお話を伺いましたが、そこに至るまでどのような経緯をたどったのか、またどのように取り組みを具体化していったのか、お聞かせください。

佐野 本学では、起業も選択肢の一つとして、企業への就職と起業との双方に対する支援や教育に注力し、アントレプレナー育成プログラムに取り組んでいるところです。しかし、起業に関心のある学生はまだ少ない状態です。ですので、まずは興味を持ってもらうために学生団体「KING NEXT STAGE」とともにトークセッションを開催したり、企業との連携プログラムを実施したりしています。



2016年からは、大学の正課授業でも本格的にアントレプレナーシップ教育に取り組んでいます。卒業した学生のネットワーク形成のため、関西学院同窓会の公認団体として「関西学院ベンチャー新月会」という組織を立ち上げ、大学と連携しながら、起業した学生と卒業後も一緒に歩んでいけるような体制の構築に取り組んでいます。

川副 本学では、社会に出るに当たって、学生をレベルアップさせるための取り組みの一環としてアントレプレナーシップ教育を位置付けています。ただ、教育を受ける中で学生が本気で起業にチャレンジしたくなった時のために、実際の起業までつなげられる仕組みとして、学内に出資会社を設立しています。学生からこの出資会社に提案をしてもらい、採択された事業に出資が実施されます。本日、座談会に参加している古賀さんも、そのプログラムを利用して起業しました。また、このプログラムにはセーフティネットがあり、学生がやはり就職したいと進路を変更する場合には、学内で事業を継承していく形になっています。学生のチャレンジ精神と将来の可能性をできるだけ損なわない形で進めるために考えられた仕組みです。

島岡 本学で特徴的なのは、全学の学生に向けて共通教



佐野 芳枝氏

育を提供するグローバルエデュケーションセンターがあり、そこにビジネス・クリエーションコースを設置している点です。単位を取得できることや学部生と大学院生が交ざり合って活動できることもあり、年間約2千人の学生が参加する非常に人気の高いプログラムとなっています。また、先にお話した「EDGE-NEXT」のコンソーシアムに加え、2021年からは、「国立研究開発法人科学技術振興機

構（JST）」のスタートアップ・エコシステム形成支援事業の下で新たに「GTIE (Greater Tokyo Innovation Ecosystem)」が結成されました。現在、東京大学、東京工業大学とともに本学が主幹機関を務めており、100を超えるさまざまな機関と連携しながらアントレプレナーシップ教育を展開しています。そうした学外の組織と積極的に連携を行っている点も本学の特徴であり、その中でどのような役割を果たせるかを常に考えています。

また、われわれも起業した学生のサポートを手厚く行っており、アントレプレナーシップセンターを学内に設置し、学生の会員は少額の会費で法律や金融に関する相談ができます。他にも、研究成果を活用したビジネスアイデアに対して出資する「Waseda PoC (Proof of Concept: 仮説検証) Fund」を設置するなど、学生や研究者が起業しやすい環境を整えています。

学内プログラムをきっかけに 在学中に起業を実現

山田 ここからは起業された卒業生の方々にもお話を伺

いたく思います。実際に起業に役立った大学のカリキュラムや、現在生かされている学びがあればお聞かせください。

濱田 私は学部在学中の2019年に株式会社ローカルフックを設立し、地元である京都・与謝野町で作られたホップを使ったクラフトビールの製造を行っています。私は法学部に進学したため、当初は起業することは全く念頭にありませんでしたが、地域活性化や地方創生といったことに取り組みたいという思いはずっと持っていました。「ベンチャービジネス創成」という授業を偶然にも履修したのですが、学んでいくうちに、起業というものがどんどん身近に感じられるようになっていきました。そして、授業で実際に起業した先輩方のお話を聞くうちに、「もしかしたら自分でもできるかもしれない」という気持ちになったんです。現在、先ほどお話に出た「関西学院ベンチャー新月会」の事務局を務めています。関西学院大学の卒業生の中に、後輩を応援したいという思いを持った人がたくさんいることが大きな強みになっていると感じています。今後も、起業家間のコミュニティをさらに盛り上げていきたいと考えています。

古賀 私は、崇城大学生物生命学部在籍していた2018年に株式会社Ciamoを設立しました。学生



古賀 碧氏

時代の学びを生かして、微生物を活用した農業資材や水産養殖資材の商品開発・販売を行っています。卒業後は、大学院に進学して専門性を磨きつつ業務に取り組み、2022年の春に博士課程を修了しました。起業するきっかけとなったのは、先ほど川副先生からお話のあった「SJOアントレプレナーシップLab」です。私が学部2年生の時に設立され、興味を持って参加しました。2、

3名でチームを組んで自分たちが考えたプロジェクトを動かしていくというもので、参加者は50名ほどの、部活動のような雰囲気でした。私は地元を盛り上げたいという思いで、特産品を使った商品の開発に取り組みました。メーカーとのやり取りや提案書の作成なども行いましたが、分からないことがあれば、先生方は親身になって相談に添えてくださいました。そうした経験をできたことが、起業する際にとっても役立つと感じています。

栄田 私は現在、早稲田大学の博士課程に在籍しながら、株式会社Genicsを経営しています。主な事業内容は、ロボティクスを活用した次世代型全自動歯ブラシの研究開発です。私は創造理工学部に進学したこともあり、起業とは無縁な学生生活を送っていました。しかし、学内に掲示されていた「WASEDA-EDGE人材育成プログラム」のポスターを見て、講義に参加してみたところ、自身の研究テーマをビジネスにつなげる方法があるということを知りました。私は以前から自身の研究をどのように世の中に向けて発信すべきかを考えていたこともあり、起業という選択肢に惹かれ、修士課程ではビジネスにつながりそうな研究テーマを設定しました。博士課程に進学する2018年に起業し、

次世代型全自動歯ブラシの実用化を本格的に開始しました。ビジネスと研究内容が密接にリンクしているため、現在も大学院に在籍しながら経営と研究を両立しています。

多様化していく起業の姿

山田 実際に起業された皆さんのお話を伺いましたが、各大学でのアントレプレナーシップ教育がどのような成果を上げているのか、現状を具体的に教えていただけますでしょうか。

佐野 数年前まではアントレプレナーシップのプログラムの参加者はほとんどが男子学生でした。本学の学生は約半数が女子であるにもかかわらずです。そこで学生団体「KG NEXT STAGE」とともに化粧品メーカーや航空会社、百貨店と連携して、新商品の開発や新規事業の立ち上げに挑戦する企画をスタートさせました。女子学生の参加者が増え、半分ほどを占めるようになりました。やはり間口を広げるための工夫は重要だと実感しています。また、以前は参加者の多くが起業を志す学生でしたが、近年は社会課題を解決するための手段として起業を

視野に入れる学生が非常に増えていきます。ビジネスプランコンテストでも社会課題の解決を目的としたアイデアが多く見られるようになりました。年間に起業する学生の数は多くはありませんが、いったんは就職して、経験を積んだ後に起業するというケースも増えていきます。

川副 本学ではこれまでに大学発ベンチャーとして3社が立ち上げられ、現在は2社が稼働しています。熊本という



栄田 源氏

土地柄のせいか、ユニコーン企業を目指すといった大きな目標ではなく、地元に貢献して喜んでもらいたいという気持ち強い学生が多い印象です。それも顕在化している課題を解決するというよりも、学生が熊本に暮らして肌で感じたビジネスチャンスを入り口に行っているように感じます。

島岡 本学では認定制度がないため、学生が起業した会社の数は正確に把握できないのですが、学生も卒業生も参加できるアントレプレナーシップセンターの会員は、常時60〜70名程度が存在し、近年は増える傾向です。また、「ベンチャー稲門会」という早稲田出身のベンチャーの起業家が集まるコミュニティがあるのですが、そちらの活動も活発に行われています。私は企業内新規事業の立ち上げに関する講義を持っており、100名以上の受講者がいますが、大手企業にいったん就職して、経験を積んでから起業しようと考えている学生も増えているように感じています。

資金面の支援だけでなく 人的サポートにも感謝

山田 各大学が起業する学生に対してさまざまなサポー

トを行っていますが、卒業生の皆さんは実際に起業する際に具体的にどのようなサポートを受けられたのでしょうか。また、起業家育成に関して何か要望があれば教えてください。

栄田 私は、資金的なサポートというより、人的なサポートが非常にありがたかったと感じています。普段、学生の立場では会えない、社会に出てからもなかなか会うことができないような起業家や企業の方々をたくさん講義に呼んでいただいて、交流できたことが一番のサポートだったと感じています。そうして知り合った企業の方の協力で1年間の海外留学に行くこともできました。また、知識も資金もなかった創業初期に、アントレプレナーシップセンターで専門家の方に相談できたことも大変助かりました。

濱田 私が在学中は、アントレプレナーシップ教育の取り組みが始まったばかりで、講義以外のプログラムはまだ充実していませんでした。しかし、現在は起業体験やビジネスコンテストが催されるなど、起業家を育成する環境がずいぶん整ってきているように思います。私は現在、関西学院大学の非常勤講師として当時のゼミの先生と一緒にフィールドワークの授業を担当しているのですが、その背



濱田 祐太氏

景には、地方で起業するのなら肩書きがあった方がいいという先生からの配慮もありました。そのように応援していただけることはとてもありがたいと思っています。また、卒業生の愛校心の強さも実感しています。商談に行つた際に卒業生がいれば、その縁で取引を始めていただける企業もあります。このような経験から、大学出身者を集めた商談会のようなものを開催できれば、お互いにビジネス

チャンスが広がるのではないかと考えています。

古賀 崇城大学主催のビジネスプランコンテストに出場した経験は、その後、とても役立ちました。社会を変えようと活躍されている本場に素晴らしい審査員の方々からアドバイスをいただき、その後つながりができたことは会社を運営していく上で大きな支えになりました。また、崇城大学に在籍しつつ、大学が運営する出資会社から出資を受けて研究開発に取り組めたことで、場所や資金に不安を感じることなく起業に専念することもできました。このような挑戦しやすい環境を作っていただいたことに本当に感謝しています。

資金面・ハード面で残る課題

山田 皆さん、ありがとうございます。続いて、各大学でアントレプレナーシップ教育をどのように発展させていくべきだと考えているか、またどのような将来像を描いているか、ご意見を伺いたく思います。

川副 起業家を育てるといつても、実際にビジネスコンテストで出したアイデアでそのまま起業するとなると、保護

者の方も心配されるでしょう。実際に成功するのか失敗するのかはやってみないと分からないところがありますが、事業化の可能性を調査するフィジビリティ・スタディを実施して精度を高めていくという作業も必要です。また、ある程度、セーフティネットも設けなくてはなりません。そうしたことも含めた上で起業を目指すような仕組みができればいいと思っています。そのためには、本気で起業したい学生に向けて、契約や交渉、マネジメントなど実践的なことを学べるプログラムを展開していくことも今後は必要になると思います。

佐野 ハード面の整備が十分でないという課題も感じています。2025年春には神戸三田キャンパス近接地に学生寮を併設したインキュベーション施設を建設する計画があります。そこを活用することで起業家育成支援体制をさらに整えていきたいと考えています。また、理系学生のアントレプレナーシップ育成にも今後は力を入れていくと思っています。資金面では、研究と事業化のギャップを埋めるために「京阪神スタートアップアカデミア・コアリション（KSACC）」のGAPファンドプログラムを活用していますが、支援体制をさらに拡充する必要性を感じています。



川副 智行氏

島岡 われわれの場合、アントレプレナーシップ教育を持続可能なものにするのが大きな課題としてあります。外部資金で始めているプログラムですので、資金が途切れた時にどのように継続するか。財源も含めて、大学のシステムの中にどのようにうまく埋め込むかということが課題です。資金面で言うと、今後どんどん起業家が育ち、大学に寄付をするという還流が生まれるような動きを作り、



一つの財源だけではなくて、複数の財源をうまく活用しながら、プログラムを持続的に発展させることが大きなポイントだと思っています。もう一つの課題は、人材です。教える人材も運営を担う人材も不足しているのが現状です。特に教える人材に関しては、アクティブラーニングやPBL（課題解決型学習）に精通しており、なおかつアントレプレナー的な素質を持った人でないと指導が難しいと思います。そうした人材を育成することも今後は必要になるでしょう。

本来の大学教育や

学生の状況を考慮した推進策を

山田 現在、国として大学でのアントレプレナーシップ教育を推進していますが、各大学の現状と照らし合わせて政策に対して求めたいことがあれば教えてください。

川副 私個人としては、国や自治体には、学生に期待し過ぎないでほしいと思っています。学生には多くの時間があると思われていますが、それは一昔前のイメージで、多くの時間を勉強に費やしています。また、経済的な問題を

抱えている学生もおり、苦勞しながらアルバイトと学問を両立している。そんな学生に、さらに起業を促すのは現実的に難しいと思います。学生に期待してくれるのはうれしい反面、そうした事情を考慮した上でプログラムを提案していただきたいと思います。

佐野 失敗を恐れずに挑戦するためには、セーフティネットの整備が必要であり、環境をまず整えることが大切だと考えています。研究者や大学院生を対象としたGAPファンドプログラムを活用した起業支援が盛んになっていますが、GAPファンドの学部学生版のように、仮説検証のための資金や挑戦をバックアップする支援体制を充実させることも必要だと思えます。

島岡 現在、国の政策として経済の発展を促すために起業を後押ししていますが、私は、その傾向が強くなり過ぎることで大学教育の在り方にまで影響が出てきてしまうのではないかとという危惧を持っています。大学はあくまで人材育成の場であり、社会的な課題の解決に取り組む機関でもあります。その辺のバランスを取りながら、アントレプレナーシップ教育を推進することも大切ではないでしょうか。



山田 健太氏

起業の多様性を支える 仕組みや支援に期待

山田 卒業生の方々は実際に起業されているわけですが、これまでのお話を受けて、国や社会に対して要望などがあれば教えてください。



島岡 未来子氏

濱田 私はいろいろな形の起業家が生まれてくるのが、社会課題の解決や地域社会の活性化につながると考えていますので、起業というものにもっと多様性があった方がいいと思っています。そうした多様性に柔軟に対応できるような支援の仕組みができ、国全体に広がっていくことを期待しています。特に大学は、金融機関やベンチャーキャピタルよりも社会課題の解決や地域社会の活性化にコミットできる立場にあると思っていますので、大きな期待を寄せています。

古賀 熊本県はベンチャー支援制度が充実しており、これ

以上、求めることは思い当たらないくらいです。起業をした身としては、これから起業を志す学生の皆さんには、社会を良くすることはもちろんですが、同時に自分が幸せになることも考えてほしいと思います。起業して悩む方も多いのですが、そういう時こそ、大学や起業で得た横のつながりを大切にして取り組んでほしいです。

栄田 起業してから感じているのは、資金が一点に集中する傾向があるということです。例えば、私の事業の場合、1億円あればかなりのことができるのに、一つの企業に数十億円が集まっていることが多い。市場規模などにも左右されるのかもしれませんが、もう少し資金が分配されることでさまざまな企業が一緒に成長できるような環境ができればいいと思います。

アントレプレナーシップ教育の裾野を広げるために

山田 最後に、各大学からアントレプレナーシップ教育に対して期待することがあればご発言ください。

佐野 私は学生たちがやりたいことを語り合い、実践で

きる場を提供し続けたいと思っています。同じ想いを持った学生が集まるコミュニティであれば自分の夢を語つてくれますが、今は語れる環境が少ないのが現状です。志を持った学生が大きな声で夢を語れるような場を創出することが、アントレプレナーシップの醸成につながるのではないのでしょうか。

川副 学生にとっては、実際に起業することよりも、そのプロセスの方が大事だと思っています。ですから、アントレ



プレナーシップを実践していく過程を評価するような枠組みも作っていきたいと考えています。現在、多くのビジネスコンテストが開催されていますが、賞金にだけ意識が向いて参加する人が出てくるなど、本来の趣旨から外れているケースも見られます。そうしたコンテスト運営の需要と供給のバランスの崩れを解消するには、新たにエントリする層を開拓することが必要です。そのためには、アントレプレナーシップという言葉を高校生でも知っている状況を作り、きちんと理解した上で、大学で学べるようにしていくべきだと思います。

島岡 濱田さんがお話しされていましたが、私もアントレプレナーシップ教育の命は多様性だと思っています。現在、ディープテックやシーズオリエンテッドなど新たな技術を基にしたビジネスに資金が集中しがちですが、ニーズオリエンテッドなアイデアを支援するような仕組みを作っていければ多様性がさらに広がると考えています。最近、よく思うのですが、アントレプレナーシップ教育はとても楽しいのです。起業したい学生は苦勞しながらも楽しんでますし、教える側も人の成長を間近に見ることができて本当に楽しい。そんな楽しい場にもっといろいろな人に関



わってほしいと思います。

山田 起業された卒業生の方々には、ぜひ楽しみながら事業を発展させていただきたく思います。また、各大学におかれましては、アントレプレナーシップ教育が花開き、社会課題解決の一助となることを願っています。本日はありがとうございました。