

第3章 起業支援講座

1. 講座開設の概要

大東文化大学では2002年9月下旬から11月中旬にかけて本学学生および主に板橋区民を対象に起業支援講座を開講した。この講座は学生起業アイデア・コンテスト、学生起業支援基金と同じ背景と目的のもとに開設されたものであり、いわば3点セットのうちの1つを構成する。本章では大東文化大学が起業支援講座を開講するに至った経緯の概要、大学と板橋区行政(以下区)にとっての意義や効果、今後の課題等について述べる。

板橋区内に約6000人の学生と数百人の教職員をもつ大東文化大学を21世紀の地域経済・産業振興のための資源としてみた場合、その多くの部分が未利用のまま埋もれている。研究と教育の伝統的な様式、枠組みから一步踏み出し時代の変化、変革に応じ、地域デザインのための知識創造と人材養成の拠点として大学が自己を再設計してこそイノベーションの源泉としてこれを利用可能な資源にすることができるのである。それによって真に地域社会に開かれた大学が実現可能になる。

起業支援講座、学生起業アイデア・コンテスト、学生起業支援基金から構成されるこの3点セットは、「地域デザインフォーラム」第1期における産業振興部会の共同研究にもとづく結論の1部にとり重要な意義を有していた。そのため2002年6月頃から実施準備作業に入り、日程に余裕のないなか、関係各位の尽力によりようやく開講にこぎ着けることができた。

同区においては、従来より区により起業支援講座が開講されていた。しかし今回、本学がこれを開講する意義があるという判断は、以下に示す従来と異なる新たな可能性や効果を追加的に期待できたことによる。大学における従来の講座との明確な相違点およびその要点は以下の3点にある。

- ①大学と区の共催であること→大学における実践的教育と区における産業振興策という、異質な2つの視点の融合を図ることができる。
- ②大学の公開講座であること→学生と区民が相互に刺激し合いながら学習に取り組むことが可能になる。
- ③講師の人選に弾力的に対応できること→大学の慣例や基準、あるいは文部科学省の基準に拘束されことなく講師を選定できるので、より多様性に富んだ知識の集約が可能になる。

大東文化大学において従来の大学教育の方式と異なるこのような講座を開講することは、それに関わる教職員が必要な対応を迫られるだけでなく、本学の多くの教職員にとりこれまでになく新鮮なインパクトを与える効果をもつ。このことに関わる一連の活動自体が、大学を社会に開くという意識の体現、情報発信、広い意味でのいわゆる社会実験と位置づけられ、自己変革、改革のための格好の機会になりうる。大学や地域社会を取り巻く環境が大きく変化しつつある今日、本学が保有する未利用資源を利用可能にすること、さらにそれらを有効利用することは、地域社会における大学の役割、機能、存在意義など様々な観点からも不可欠な対応となっている。

2. 講座の意義

(1)第3分科会の研究テーマとの関係

2000年から開始された大東文化大学と区による地域連携研究「地域デザインフォーラム」の主な目的は、大学と区が地域社会の課題に共同研究を通じて取り組むことによって地域社会の活性化を図ることにある。その1分科会である第3分科会(産業振興班)は地域の産業経済が抱える課題の分析・検討を通じて地域産業の活性化を有効かつ効果的に図る方法について研究活動を進めてきた。第1期2年間の研究成果を最終報告書として纏め、大東文化

大学および区に対して提言をした。

本節では、この講座の開講と産業振興班の研究テーマの関係を明らかにするために、その提言に至った経緯の概略、提言内容の要点と論拠を示す。そのため、まず板橋区の地域経済のおかれている状況について概略を、つぎに提言に至った経緯、論拠について述べる。

長引く不況下、同区内の第2次産業、第3次産業の現況をみれば、企業数や事業所数で廃業率が開業率を上回る状況がこの十年余り続き、今後事態はさらに悪化することが予測される。区内にある110余の商店街では、区内への大規模店の出店が続いたこと、隣接の豊島区等への交通アクセスが比較的良好なことから、売上不振に喘ぎ、さらに店主の高齢化、後継者不足、本業以外からの収入(たとえば不動産収入)確保が進んだことから、シャッターを下ろす商店が少なくなく、その多くが活気を失っている。一方、生産部門の中国への移転が進み製品輸入が急増する状況下で、製造業をとり巻く環境も厳しい。量産品については安価な人件費、規模の経済性を背景にした中国企業との価格競争から国内中小製造業に十分な価格競争力を発揮できる局面はほとんど残されていない。国内および区内中小製造業の生存の余地は、高い精度の技術を必要とする単品・少量生産の領域に見い出される。それは研究、開発の段階で使用される部品、金型等の生産であり、多くの中小製造業者はシビアな納期に対応し差別化を図る方法を追求することにより生き残りの可能性を模索している。

この「地域デザインフォーラム」の共同研究を通じ、当班の研究領域において地域社会の活性化を図るということは、すなわち地域の経済社会のこのような現状を的確に分析把握したうえで、地域社会がもっている既存の活力および潜在的活力を引き出すことを意味する。既存の活力を引き出すには、既存製造業や商業を取り巻く諸問題に対して何らかの有効な解決策、克服策等を見い出す必要がある。しかし、残念ながら、第1期においては、問題の諸相の把握までには至ったものの有効な打開策を見い出すまでには及ばず、継続課題となっている。

他方、潜在的活力を引き出すということについては、雇用の維持・拡大に限定する限り、製造業、商業ともに開廃業率の悪化がこの十年余り続き地域経済の活力を削いでいる状況が顕著だという認識から、起業(開業、創業)を促進できれば地域経済の活性化を図ることができると考えられた。政府政策にこれだけ長期間にわたる不調が続くと、経済情勢に対しミクロ的にもマクロ的にも悪影響を拡大させる。雇用情勢の悪化は消費を冷え込ませ設備投資を一層控えさせる。規制緩和が雇用を拡大し景気を回復させるという主張の根拠や正当性は稀薄であり、規制緩和を競争政策としてどう位置づけることができるのか、位置づけるべきなのかはいまだ不明である。このことは結果的に、将来ビジョンのないまま多くの経済部門に対し現下の雇用情勢の悪化、デフレの進行による景気の冷え込みに耐えることを強いる。したがって、いまこそ地域経済の範囲において有効かつ実行可能な対応策が求められているといえよう。そうした観点から、その時点で対応可能とみられる最有力の活性化方法は、雇用規模を維持する方法を地域として工夫し整備することである。雇用の創出はその先にある課題に位置づけられる。

当班では、地域経済の活性化へのひとつの方法論として、産業振興の観点からビジネス・インキュベーションの可能性について研究してきた。それまでの経緯とそれらの事情をあわせて検討した結果、地域経済の活性化を効果的に図ることができる方法として、これが地域における雇用の確保、ひいては拡大に有効な方法のひとつだとみられた。

ビジネス・インキュベーションは、起業家を輩出する土壌の醸成、起業期から成長前までの支援プログラムの開発・提供をして、必要なときに必要な支援をすることにより起業を促進し新事業、新産業を創出しようという総合的起業支援体制とそのための活動である。近年、これは大学の研究室などに埋もれているアイデアや技術のシーズを実用化し事業化まで進める仕組みのひとつとして広く注目を集め、新事業、新産業を創出する可能性に高い期待が寄せられている。比較的高度な技術やアイデアを使用する領域

だけに関わるという誤解が一部にあるようだが、本来のビジネス・インキュベーションはそのような領域に限定されない。すなわち、一般小売業の開業もその対象になるのである。

結論として、ビジネス・インキュベーションの推進が有効であると判断され、提言内容としては、そのために必要な各種施策を講じるべきであるとした。具体的には、インキュベーション施設の設置、インキュベーション・マネージャーの当該施設への配置、資金供給の仕組みの整備と内容の充実、起業家を輩出する土壌の醸成などである。この提言を受けて、区側は既設の施設および継続中の施策の再検討と併せて必要とみられる対応をとった。本学でも何らかの対応をとる必要に迫られた。その対応がこの3点セットの事業化だった。

さて、ビジネス・インキュベーション研究の日も浅くインキュベーション施設を用意する費用も時間的余裕もない本学がこれを本格的に展開するにはいささか性急に過ぎる。準備期間が不足していることは明らかだった。それでも、これらの事業化が有効だと考えた理由は以下の通りである。

本来のビジネス・インキュベーションには専用のインキュベーター施設は不要であり、空店舗、空事務所、空校舎などを活用できれば十分対応できる。区が区内の空店舗調査を終えていたこと、浮間舟渡に企業活性化センターの開設を準備していたことから、区には十分対応可能な提言となった。それに対し、大学には上述のように何の用意もなかった。しかも本学板橋校舎は2002年度から数年間をかけて再開発をする予定になっており、施設面での余裕は皆無といえる。いずれ本格的にそうした設備を用意する可能性も否定できないとはいえ、学内既存施設の使用はきわめて難しい状況にある。そのとき区が浮間舟渡のセンターに設ける20区画のスタートアップ・オフィスの1区画を無償で提供してくれることになった。その1区画に学生チームを2組入居させる、それには選抜する仕組みが必要だ、起業アイデア・コンテストを実施しよう、学生に参加を呼びかける、ところが学生にはそのための知識や意識、感覚が欠けている、そこを補強して学生に関心を喚起

する仕組みが必要だという論拠から、学生を対象に起業支援講座を開講する必要があるという認識に至った。現実の対応をやや優先し過ぎの嫌いがあるとはいえ、そこから始めることによって後の諸段階の事業化に時間的余裕を生み出すことができる。現段階では学内を中心に区民も含めて起業家を輩出する土壌の醸成に特化するのである。

この段階で再検討すると、現実的に実行可能なのはキャンパス・インキュベーションだった。学生を支援対象にしたインキュベーション、すなわちキャンパス・インキュベーションが有力案となった。教職員を支援対象としたビジネス・インキュベーションは対象外であった。現在の雇用条件では教職員の兼業が認められておらず、教職員の起業活動の実施は不可能だったからである。そのような事情背景から先の3点セットが計画された。

(2)開講の意義

大東文化大学は7学部からなる文系の総合大学であり、1万人以上の学生と3百余人の教職員を擁す。主に、1・2年生は埼玉県東松山市の東松山校舎に、3・4年生は板橋区高島平の板橋校舎に通う。通勤通学の途中はもちろん、板橋区内に居住する教職員が多く、さらに大学近辺に下宿する地方出身の学生も多いことから、地元社会との関係は比較的広範にわたると推測される。

そうした事情から地元である板橋区の地域社会との関係はこの連携研究を待つまでもなく必然的に密であったのだが、それは分散的に個別に生じていたに過ぎず、組織的・意図的な要素は稀薄だった。したがって、教職員、学生を含め本学が有する人的・物的資源を組織的・意図的に活用し研究・教育の成果・機能を地域社会へ還元すること、それを通じ地元地域社会に貢献することは、有意義なことだと判断された。そのような認識にもとづき、当班ではそれらの活用による地域経済への貢献の可能性をはじめ、様々な可能性が検討された。これまでの当班の研究経緯からは、文系大学に可能な起業促進策があるのか、あるとすればどのようなものがあるのかが検討された。おそらく、その基本方向は製造業等

の第2次産業でなく小売業等の第3次産業にあると推測された。

学生を対象に起業支援講座を開講するには、事前の検討課題、各種の障害があり、それらをクリアする必要がある。検討を要する事項には、講座の目的、意義、効果等を明確にすること以外にも、科目や講義回数、講師の陣容の検討から教室の確保、募集人員、受講料などの検討、学内の調整までを含め、開講のためのさまざまな準備がある。開講にはそれらの障害をクリアしたというメッセージを学内外に発信する効果を期待できる。

この講座を開講する意義は以下の諸点にある。まず、講座を開講すること自体に意義が見い出される点である。これは、従来の講義と異なり実学に直結した実践的講座を開講することによって、伝統的な様式、枠組みから一歩踏み出し時代の変化やニーズに応じた変革を大学自体が指向しているという、社会に対するひとつの重要なメッセージである。換言すれば、自由な学問研究、教育活動、社会貢献の場として、大学が自ら選択の幅を増やすという行為を通じ豊かな社会を創造することに積極的に取り組み始めたことにほかならない。この推進は、選択肢の増加を通じ、大学、教職員、学生、区、地域住民、地域社会にとり、それぞれが保有する潜在能力、活力を発揮する可能性を高めることになる。

そして、この講座の開講を継続することに意義がある点である。上記の意義を持続し一層高めるには常時、利用可能な人的・物的資源の効果的活用方法を再検討し、客観的に適切な対応を心掛けなければならない。その評価を下すのは学生と社会人による受講者、潜在的受講者、地域社会である。そのとき大学にはそうした評価に関わるフィードバックを活用できる体制整備が不可欠になる。したがって、この講座を開講し続けるということは、それらに適切な対応を心掛け、それが客観的に一応の評価を得られていることを意味するのである。

つぎに、大学、教職員、学生、区、地域住民、地域社会それぞれについて開講の意義をみる。大学にとって、新たな試みを通じ大学のプレゼンスを学内外に示す意義がある。教職員の連携、潜在能力の開発、発揮を促進することにこれはつながりうる。在籍

する学生の学習意欲を増進するだけでなく、意欲のある学生を集める可能性を拡大する。啓発的な段階から現実的な段階まで、起業、起業活動への関心を喚起することにより学生の能力開発に役立ち、受講者、非受講者間での間接的な能力開発効果も期待できる。さらに、就職面において、募集企業が当講座の開講を認識している場合、受講者に就職活動を有利に展開できる局面が期待でき、結果的には全学的な就職率の向上につながる。

地域住民にとって、本学が開講している従来の教養講座と異なり、実践的講座の開講はそれを必要としている地域住民の選択肢を増やす意義をもつ。大学教員、専門家からなる講師による講義の受講の可能性が生じることは起業の決意に必要な判断材料の学習に有益である。

区にとって、区の講座と別に大学において講座が開講されることは、区民が受講できる限り、受講の機会、選択肢を増やす意義をもつ。また、現時点では未検討だが、大学と区が今後、連携にもとづき役割分担することにより既設講座の機能や効果を向上できる可能性がある。大学との連携により、区独自の政策の幅、奥行きを増す効果も大きい。

地域社会にとって、本学においてこの講座が開講されるということは、地域住民の潜在能力の開発だけでなく出会いの機会と場も増やす。それを活用すれば人的・物的資源の開発、ネットワーク化の可能性を高め、地域社会の活性化を促進することができる。講座開講の意義が効果的に発揮されて起業活動が活発化すれば、雇用の維持・創出、経済の活性化につながる。

(3)講座の意義

起業には、既存企業からの暖簾分け(分社)やスピンアウトによる開業、当該事業の素人による創業のふたつがある。これらは必要とされる支援の質・量が異なるので、支援する側にとっても支援される側にとっても区別することが有効である。

この講座はビジネス・インキュベーションの推進においてつぎのように位置づけられる。まず、起業志望者が各段階で必要とす

る支援を提供するビジネス・インキュベーションにおいて、起業支援講座は、起業前の段階における起業に必要かつ有用な知識、情報、判断材料を提供する役割をもつ。そして起業を志す者を輩出する土壌の醸成、起業へ向けての心構え、動機づけ、助走準備、起業の決意と断念など啓発的役割をもつ。

この講座と通常の講義の根本的違いは以下にある。通常の講義は科目ごとに編成されており、たとえば経営学、会計学、マーケティング論など個別科目を分散的に履修した受講者が自己の必要に応じて自己の中で体系化、再構築しなければならない。それに対し、この講座は起業というひとつのテーマに合致した総合的体系をもつ。したがって、講座の受講により起業、起業活動に直接関わる必要最小限の内容を習得可能である。もちろん、これは起業の十分条件を提供するものではない。

つぎに、講座の意義について述べる。理論と実践という観点からは、大学にとってこの講座はまさに実学そのもの、起業にとり最も必要な実践的内容だけからなる。それは本学が文系大学であることから第3次産業を対象にした起業に特化している。キャンパス・インキュベーションには理工系・医学系の技術系大学だけによる印象が強いが、文科系・社会学系の文系大学にとってもその可能性は十分にある。この領域に特化したキャンパス・インキュベーションを体現することによって、本学のプレゼンスを示すことができる。キャンパス・インキュベーションを検討しながら文系大学ゆえに思いとどまっている大学があれば、新たな可能性を示す事例となる。もちろんそれは、本学がこの取り組みを通じ着実に効果をあげることができその情報を発信すれば、その点において他大学との差別化を図ることができるということでもある。

通常の講義科目と異なり試験やレポートの結果による単位認定はない。それは無意味だからである。この講座内容を知識や教養としてのみ学習することは、単位が認定されない以上学生にとって無益である。講座の受講人数に制限があるので、そのような受講生の受講は真に受講を必要とする者の機会を制限することになる。他方、いわゆるやる気のある学生にとって、この講座の受講

は実践的な分野の学習意欲を増進することになるだろう。受講は成功を確約するものではない。起業に際し必要な情報や心構え等について認識する機会を提供するに過ぎない。したがって、受講によって起業を決心する者もいれば断念する者もいるだろう。そこにこの講座の基本的な意義がある。

3. 講座の概要と特徴

(1) 講座の概要

図表－4 に示すとおり、講座は一般ベンチャービジネス編と小売ベンチャー編の二本立てとした。初めての大東文化大学学生および板橋区民を対象としたベンチャービジネス講座の開講だったため、受講者の関心や目的などが十分に予測しきれなかった。

そこで、一方の講座は、いわば入門編として幅広い受講者向けとし、他方の講座は応用編として小売・サービス業を起業しようとする受講者に対応しようとした。二本の講座を開設することでコストが倍増したが、次年度以後に継続するための市場調査の意味もあったので、あえて効率性は若干犠牲にしたのである。また合計8回で授業1回当たりの時間は3時間とした。これは通常の市民向け講座としては「多すぎ、長すぎ」との意見もあったが、初年度の講座からできるだけ多くの経験と情報を獲得しようという「主催者側の都合」も潜んでいたことは確かである。

図表－4 ニューベンチャー講座

	一般ベンチャービジネス編	小売ベンチャー編
1 回	ベンチャーの考え方と起業のすすめ	ベンチャーの考え方と起業のすすめ
2 回	ケーススタディ 1	ケーススタディ 1
3 回	事業化の要点	事業計画とマーケティング・プランニング
4 回	事業計画	資金調達とニューベンチャー資金配分
5 回	資金調達とニューベンチャー資金配分	税務・会計知識
6 回	税務・会計知識	小売マーケティング・ミックスとマーチャンダイジング
7 回	ニューベンチャーに必要な法的知識	ニューベンチャーに必要な法的知識
8 回	ケーススタディ 2	ケーススタディ 2

(2) 開講準備と講座運営

講座内容の検討や講師の選定などは板橋区職員と大東文化大学教員から構成される産業振興部会のメンバーによって行われたが、講座それ自体は大東文化大学エクステンションセンター2002年秋期講座の一つに組み込まれ、同年9月下旬に開講された。板橋区と大東文化大学の共同開催であるが、大学エクステンションセンターのオープンカレッジの一講座として開講するという幾分ややこしいマネジメント問題が開講までに解決されなければならなかった。

一般的に言えば、新しいタイプの共催事業は、アイデア検討の段階まではロマンチックで明るく進行するが、実施段階に入ろうとすると、直ちに費用、施設、労力等をどこが負担するかという複数主体間の実務問題に直面することになる。各主体は、当然のことながら独自の慣行や文化を持ち、また既存の事業計画を持っているので、共同事業を成功させるためには、効果的な調整が不可欠である。今回の講座の受講料や講師報酬、板橋区民へのPR等々をエクステンションセンターの従来の方式とは異なるやり方で決定し実施に移すことができたのは、板橋区と大学のさまざまな立場の人々の話し合いと調整の成果であった。

(3) 受講者の実態と感想

二つの講座のうち、一般ベンチャー講座の受講者は社会人17人（うち女性3人）、学生1人、小売ベンチャー講座のそれは社会人7人（うち

女性3人）、学生8人であった。各講座とも受講者数は決して多いとは言えない。受講者数はさまざまな原因が複合した結果であると考えられるが、次回はもう少し増やす工夫を凝らすことが必要である。

講座の内容に関して受講者から感想を聞いたところ、①講師の話の内容はとても良かった、②配布資料の質と量が不満である、③受講料金が格安で良かった、④大学校舎は駅から遠くて少し不便だ、という回答が目立った。次回以後、配布資料に関

して改善する必要があるように思われるが、外部の実務家の方々に講師を依頼する場合、充実した資料作成を依頼することは困難を伴うものである。

また、今回の講座の受講生有志10名程が「大東ニューベンチャーの会」という、いわばOB会を結成し、講座終了3ヶ月後に第一回の研究会を自主開催している。今後、こうした研究会が引き続き発展することは望ましいものと考えられる。

(4) 今後の見通し

必ずしも充分な準備期間を経ずして開講された今回のニューベンチャー講座の経験から、今後の見通しを自信を持って語ることは不可能である。おそらく、近年のこうした分野の動向を見る限り、類似の講座は増加するであろう。そうした状況の下では、われわれのこの講座は何らかの特色ないし強みを持つことが必要となるであろう。講座にそうした特色を付加するためには共同開催の利点を生かし、板橋区および大東文化大学の中に未使用のまま埋もれているさまざまな形での資源を創造的に加工し、活用する本格的な検討が必要となるであろう。こうした検討は、今後の課題である。

4. 科目の設定と内容

この講座の科目および内容を設定するに先立ち、各コースの受講者が必要とするであろう知識、情報等が検討された。起業志望者が起業できない、起業を思いとどまる理由、障害等が確認された。それらの事項および存在を事前に確実に認知すること、そして効果的に回避、克服する方法を学習することが重要である。起業に向けての基本的な方向性や方法論、具体的な手順の認識、動機づけ、実際に起業し活躍している経験者からの経験談も同様に重要だと考えられた。併せて、起業した場合に、その後の障害を切り抜ける方法論や方向づけ等を概ね明示しておくことも講座で

取り上げる必要があると考えられた。

起業段階の起業者にとって、起業に向けての障害は資金調達、取引先の開発、人材の確保、技術・研究開発、経営ノウハウの蓄積、商品化、市場の調査・分析である。中小企業庁の99年12月の「企業創造的活動実態調査」によれば、創業期の課題として、資金調達(62.3%)、取引先の開拓(49.7%)、人材の確保(41.3%)、財務・会計(20.2%)、技術・研究開発(15.4%)、市場の見直し(13.7%)、商品化(11.9%)があげられた。また創業支援策への要望としては、開業資金の融資(70%)、人材の確保・斡旋(31.1%)、取引先の斡旋(26.9%)、支援者との出会いの場(19.8%)、事業環境についての情報提供(17.5%)、設備・工場の貸与・提供(17.1%)、技術・研究開発の指導(15.4%)、財務・会計の指導(15.2%)、VC等による出資(15.1%)があげられた。起業を志す者には起業段階およびその前段階でこれらの障害を回避したり克服する能力、情報が不足していることが多い。そのため、よくわからないといった理由から実際に起業しても途中で失敗したり、失敗、失敗することへの恐れから起業活動を断念することになる。

起業支援講座の内容を検討するに際し、当然これらの障害についての情報、克服や回避をするために有効かつ有益な情報を提供する必要がある。したがって、そのような配慮から8回の講義に各種障害に関するテーマ、科目を配置するように心掛けた。ただし、第1回は啓発的意義をもつ。第2回と最終回には、起業経験者から経験談を直接聞くことが起業活動の要点や心構え、そして何よりも活力を感じ効果的に自己のものにする最善の機会と推測し、ケーススタディを配置した。やる気だけでは起業はできない。やる気と情熱、活力、的確な判断力が必要である。そのためにも成功事例を間近に体感することは有意義かつ不可欠である。

5. 講座の効果と課題

ここでは、まず講座を開講するに際し、事前に期待した効果について述べる。その後、実際に開講してみて得られたとみられる効果、反省すべき点や改善を要する点について述べる。

本学学生にとってこの講座は既述の3点セットの1つを構成する。したがって、その効果の1部はそれらとの相対的な、あるいは相乗的な関係においてとらえられる。とくに密接に関連するのは学生起業アイデア・コンテストである。本来ならば講座受講学生が同コンテストに応募し、高いレベルで学生が互いに競い合うことに大きな効果を期待した。初年度はこれらの開催順序が逆になり、期待通りにならなかった。次回と同コンテストの成果に効果の評価は待たれる。効果の残りの部分は、学生が社会の有用な一員として地域社会に関わる重要性に気づくことである。同時に受講する社会人受講者の真剣な起業への姿勢に触れることは視野を広げる効果をもつ。また、起業が地域社会に及ぼす効果について真剣に考える機会を提供できる。それだけでも受講学生の人生の選択肢をひとつ確実に増やすことができることになる。

一方、社会人受講者にとって、漠然とした起業志望を確固とした決意にまでする効果、積極的に起業を勧める効果があるかという一点に集約される。講師および関係者は、講義の範囲だけの対応でなく、ときに起業志望者が真剣に求める個別的な助言等にも真摯で柔軟な対応を心掛けなければならない。厚い信頼関係なくして、この講座が本来期待される効果を発揮することはありえないからである。

この講座は一般の教養講座とも通常の授業として提供されている講義とも内容、目的が異なる。当初、開講者側が必ずしも明確に意識していた訳ではないのだが、この講座を受講したからといって理解の程度や習熟度、到達度等について試験をすることもない。単位数として認定されない以上、起業する意志も意識も稀薄な学生が受講したとしても何にもならない。

学生への効果に関しては、同時に受講していた社会人に比較すれば、問題意識、認識の程度の格差から、実際の起業活動にとりくむ意識および認識を深める効果が学生にあったかという点では、はなはだ心許ないといわざるをえない。受講しなかった学生にくらべれば相対的に関心があるという程度で、まだ漠然とした問題意識、感覚の域から出たものとはいいいがたい。今後の進路希望等について明確な目標を見い出すまでに至っていないため受講理由も曖昧である。したがって、受講学生がこの講座から受けた影響を現段階で開講側が明確に把握することはきわめて困難である。ただし、この事実は講座開講の意義を否定するものではない。むしろ、だからこそ継続して開講する意義がそこに見い出されるのである。

学生の受講者とは対照的に、社会人受講者は相対的に起業への意識、問題への認識も高い。それは受講理由、目的が明確だからである。社会人受講者全員が具体的に起業を考えている訳ではないが、ある程度具体的な構想をもった受講者から積極的な質問が多々あったことから推測して、開講した意義はあったと判断することができる。

日が浅く効果は未確定だが、学生にとって実践的能力の開発により就職活動に有利な局面をもたらす効果が期待できる。就職面で堅実な実績をあげることができれば、受験生の確保をはじめ結果的に就職状況の改善につながる。雇用の観点からみれば、通常の就職活動によって、そして起業活動によって二重の雇用効果を期待できる。

今後、教員の一層の連携を図り、講座開講に関わるノウハウを蓄積する必要がある。最も重要な視点は、起業志望者が必要とする内容の講座を継続して提供することである。初年度は何とか開講にこぎ着けたものの、反省点は多々ある。この講座はリピーターの受講は期待できず、すべきものでもない。継続して開講しようとするならば、毎回初心にかえり細心の注意をもって最も有効かつ効果的な講座開講を用意する必要がある。そのためには教員だけでなく区との連携を欠くことはできない。

学生に対する起業促進効果という観点からみれば、初年度における試みに必ずしも積極的な評価をすることはできない。その理由は以下の諸点にある。

まず、本来あるべき学生起業アイデア・コンテストと講座開講の順序が逆になってしまったことがあげられる。時間的制約からそうになってしまったが、次年度以降は本来の順序での実施を検討する必要がある。

つぎに、望ましい講座の開講方法、開講場所等を再検討すべきであろう。初年度には、時間の制約からエクステンション・センターでの開講になってしまったが、事前の調整不足が原因でセンターとの意思の疎通が不十分だった。今後、検討が必要である。

講師の人選に関しては、区の紹介によるところが大きかった。区との連携研究の延長線上の対応という視点からは、必然的な選結果になったといえよう。これも時間的制約の影響が多分にあり、区の開講している講座と講師が同じ場合に講義内容が似通う可能性が高い。起業支援講座を大学と区が連携して啓蒙を目的にした講座と位置づけその方向に推進するならば、その対応でよい。しかし今後、もしこの講座の独自色を出そうとするならば、講義内容を一層吟味したうえでそれに適切な講師を選定する対応が大学に必要なことになる。

講座の性質上、受講者のなかには眼前の意思決定を含め重要かつ真剣な局面にある者がいることも想定され、その場合直接的な助言を必要としている可能性がある。質疑応答の取り扱い、講師との交流、受講生同士の交流といった機会や場を効果的に提供する方法を検討する必要がある。

この講座は誰でも彼でも起業を勧めればよいという性質のものではない。起業志望者に必要な知識、情報等を提供し、できれば起業に向け勇気をもって一歩踏み出す決意を固めることを願う。しかし、それは当人の人生にとって重大問題である。本講座の受講により起業を断念する者がいれば、それはそれでひとつの重要な成果であると考えられる。

最後に、この講座の開講および在り方について、つぎのことを

再確認しておく必要がある。それは変化に対する対応についてである。現実の経済社会は大きく急速に変化する。それに応じ講座の内容、科目等のリニューアルの必要が生じるであろう。ただし、それは本質を見誤った目先の対応に終始することではない。大学が提供する実践的講座として、経済社会の本質を射貫いた揺るぎない明確な方針にもとづき、それを地域社会に対するメッセージとして発信し続けることが重要である。現時点におけるこの講座開講の意義は「地域デザインフォーラム」における共同研究による一成果にもとづく点にある。すなわち、これに関わる一連のすべての活動は地域社会の活性化という基本方針の延長上にある活動である。したがって、もしこれをその基本方針から外す必要が生じた場合には、その目的を明示したうえで明確にこれを「地域デザインフォーラム」とは別の仕組みに適切に移管すべきだろう。地域の活力が低下している今日、本学学生、地域住民の双方にとり選択肢の増加は減少より望ましいことに違いないからである。