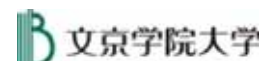


NBCと連携する文京学院大学の 起業家教育

大学・大学院起業家教育推進ネットワーク
全国フォーラム2010
2010. 11. 14



文京学院大学 経営学部教授 櫻澤 仁



本学における起業家教育の体系 ①

<経緯>

- ・我が国初の女子大経営学部として20年前に学部創設(5年前に共学化)
- ・1期生に学生起業家(生花店経営)出現
- ・12年前から経営学部内にインターンシップを単位認定化する科目を設置
- ・地域連携・産学連携を意識しつつ、長期フィールドワーク実践(具体例:商店街内実験店舗運営, 上福岡・所沢)を奨励し、その単位認定化にも着手
- ・企業派遣型の長期インターンシップ・プログラムも6年前に導入
- ・・・これら産学連携型の短期・長期インターンシップ・プログラムの展開が本学の起業家教育の原点であり、これに複数の講義科目を関連づけていった

<展開過程>

- ・カリキュラム改訂やセメスター制導入等により、経営戦略領域の科目の一部をアントレプレナーシップ涵養型の起業家教育科目へと徐々に性格変更
- ・「起業と事業創造」(3年後期開講科目)は4年前に開講。初年度は知人の経営コンサルタントとタイアップしつつ、クライアント企業2社(SE系・韓流音楽系)向けの事業提案を実習メニューに盛り込む。翌年度からNBC冠講座化。



本学における起業家教育の体系 ②

＜起業家教育の体系＞

基本的性格：アントレプレナーシップ涵養型＋起業家育成型

形式：「講義」＋「ゼミナール教育」

陣容：担当教員（1名）と学部全体のサポート

開講科目：

- ・1年次前後期「経営学Ⅰ＆Ⅱ」（2回分の講義で「起業」を取り扱う）
- ・2年次前期「ベンチャービジネス」（NBC冠講座，5名のゲスト経営者登場）
- ・3年次後期「起業と事業創造」（NBC冠講座，1～2名のゲスト経営者登場）

＜平成23年度から新カリキュラム導入＞

- ・1年次「経営学Ⅰ＆Ⅱ」（2回分の講義で「起業」を取り扱う）
- ・2年次後期「起業と事業創造」（NBC冠講座，コース必修科目化）
- ・3年次後期「ビジネスモデルと事業戦略」（NBC冠講座予定）

インターンシップ体系：

- ・短期（主として3年生の夏休みに2～3週間）
- ・長期（随時、3カ月以上、社長のカバン持ち型あり、卒業後サポートあり）

NBC・本学間の包括提携協定締結の経緯と内容

NBC（関東ニュービジネス協議会）／文京学院大学
包括提携協定概要

＜2007.11締結＞

（目的）

ニュービジネス育成やアントレプレナー養成及び主としてマネジメント領域の学術研究の発展、さらに関連する施策の推進のため相互協力を図り、産業界における新たな人材の育成と地域社会の発展に寄与することを目的とする



（共同事業推進の領域と具体的な内容）

- ・領域：主として「ニュービジネス育成」「アントレプレナー養成」「ビジネス・インキュベーション推進」等の諸領域での共同事業の推進
- ・具体的内容
 - ①経営学部開講科目の共同運営化（NBCの冠講座化）
 - ②ニュービジネス育成、アントレプレナー養成等に関する共同事業・共同研究の推進、シンポジウム・セミナーの開催、講義録等の出版化推進
 - ③NBC加盟企業でのインターンシップ学生受け入れ、文京学院大学学生による業務受託型のインターンシップ・プログラム構築、「社長講演会」等への講師派遣 等

* 包括提携協定締結に合わせて、本学はNBCに正会員登録

NBCと連携した起業家教育の具体例 ①

『ベンチャービジネス』

[2008年度]

- 4月28日 ㈱ナバ(ITシステムの企画・制作・保守、情報通信業)
代表取締役社長 高田 容治 氏 参加学生数22名
- 5月19日 ㈱メイン(人材派遣業) 代表取締役 山尾 百合子 氏 参加学生数19名
- 6月 2日 ㈱リューノス(オリジナルwebサービス、ASP提供、プライダルサービス)
代表取締役 野元 千也 氏 参加学生数17名
- 6月16日 ㈱ガイアックス(コミュニティサービスの企画・開発・運営、各種ASPの提供)
代表執行役CEO 上田 祐司 氏 参加学生数18名
- 6月30日 松下運輸㈱(運送業、引越業、倉庫業) 代表取締役社長 坂田 生子 氏 参加学生数17名



[2009年度]

- 4月27日 ㈱トリリオン(温浴施設のソリューション事業)
代表取締役社長 木地本 朋奈 氏 参加学生数54名
- 5月18日 アテナイオス㈱(フードアナリスト検定事業、食のソリューション事業)
代表取締役 横井 裕之 氏 参加学生数52名
- 6月 1日 ㈱フタバファー(毛皮製造業) 代表取締役社長 今井 千晶 氏 参加学生数49名
- 6月15日 ㈱セルシス(アニメ・マンガ制作・流通環境デジタル化事業)
代表取締役会長 川上 陽介 氏 参加学生数49名
- 6月29日 ㈱ソリスト(IT総合商社・半導体製造業)
代表取締役社長 西川 貴生 氏 参加学生数48名



[2010年度]

- 4月26日 LMNホールディングス㈱(プライダルサービス)
代表取締役社長兼CEO 近藤 浩 氏 参加学生数24名
- 5月17日 ㈱メディカルプラットフォーム(医師向けSNS事業)
代表取締役社長 東野 徹 氏 参加学生数19名
- 5月31日 ㈱山之内製作所(宇宙開発・通信機器や航空機部品の製造・加工)
代表取締役 山内 慶次郎 氏 参加学生数22名
- 6月14日 ㈱シェイプアップハウス(エステティック業) 代表取締役 下村朱美氏 参加学生数20名
- 6月28日 ㈱虎の穴(同人誌、同人ゲーム、漫画・アニメなどコンテンツ流通業)
代表取締役 吉田博高氏 参加学生数21名

文京学院大学

NBCと連携した起業家教育の具体例 ②

『起業と事業創造』

[2007年度]

- 10月31日/11月21日 ㈱ワイエムジーワン(車体・車両・屋外ラッピング広告プロモーション業)
代表取締役社長 山家 一繁 氏 事業提案レポート:5グループ(参加学生数9名)
課題テーマ:「ラッピングビジネスの新市場・新用途開発の方法と具体例」
- 12月 5日/ 1月 9日 アートグリーン㈱
(胡蝶蘭・輸入切花・生花卸売・園芸資材・総合園芸コンサルタント)
代表取締役社長 田中 豊 氏 事業提案レポート:5グループ(参加学生数10名)
課題テーマ:「3年後に年商5000万円程度の新規事業創出の可能性検討」



[2008年度]

- 10月22日/11月19日 ㈱ベアーズ(家事代行業) 専務取締役 高橋 ゆき 氏
課題テーマ:「愛」これから3年を見越した社会性にマッチングしたベアーズを発展させるにはどうしたらいいか?それに伴うサービスの開発と会社の方向性について
事業提案レポート:6グループ(参加学生数16名)
- 12月 3日/ 1月14日 ㈱OMG(ボディリラクゼーション・予防介護事業)
代表取締役社長 大平 雄伸 氏
課題テーマ: GENKI NEXT事業を5年間で100施設出店する上での事業戦略の構築
事業提案レポート:6グループ(参加学生数16名)

[2009年度]

- 10月 7日/10月28日 ㈱メイン(人材派遣業) 代表取締役 山尾 百合子 氏
課題テーマ: 株式会社メインに対する新規事業提案について
本業周辺で継続性があり、初期投資額1千万円、
2年で損益分岐点を越えることを条件とする。
事業提案レポート:17名
- 11月18日/12月 9日 ㈱光彩工芸(貴金属製造業) 代表取締役社長 深沢 栄治 氏
課題テーマ: 環境意識の高い消費者が共感かつ自己投影できる新しいビジネスモデルの構築
事業提案レポート:5グループ(参加学生数17名)



文京学院大学

NBCと連携した起業家教育の具体例 ③

2008年度短期インターンシップ受入企業

- ・(株)日本プロバスケットリーグ 4名(男3、女1) ・日本体育施設運営(株) 1名(男1)
- ・(株)ソリスト 1名(男1) ・アテナイオス(株) 3名(女3) ・(株)センサップ 1名(女1)
- ・(株)アドバネクス 1名(女1)

2009年度短期インターンシップ受入企業

- ・アテナイオス(株) 2名(女2) ・(株)エクスグラビティ 1名(女1)
- ・(株)ゼウス・エンタープライズ 3名(男1、女2) ・(株)ベアーズ 1名(女1) ・(株)OMG 1名(女1)
- ・(株)山之内製作所/JASPA(株) 1名(女1) ・(株)フォーバル 2名(男2)

2009年度長期インターンシップ受入企業

- ・(株)OMG 卒業生1名

2010年度短期インターンシップ受入企業

- ・(株)ベアーズ 1名(女1) ・(株)山之内製作所/JASPA(株) 1名(女1) ・(株)フォーバル 1名(男1)
- ・(株)アースライト 1名(男1) ・(株)ジー・ピー・アイ 1名(女1)

2010年度長期インターンシップ受入企業

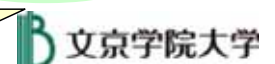
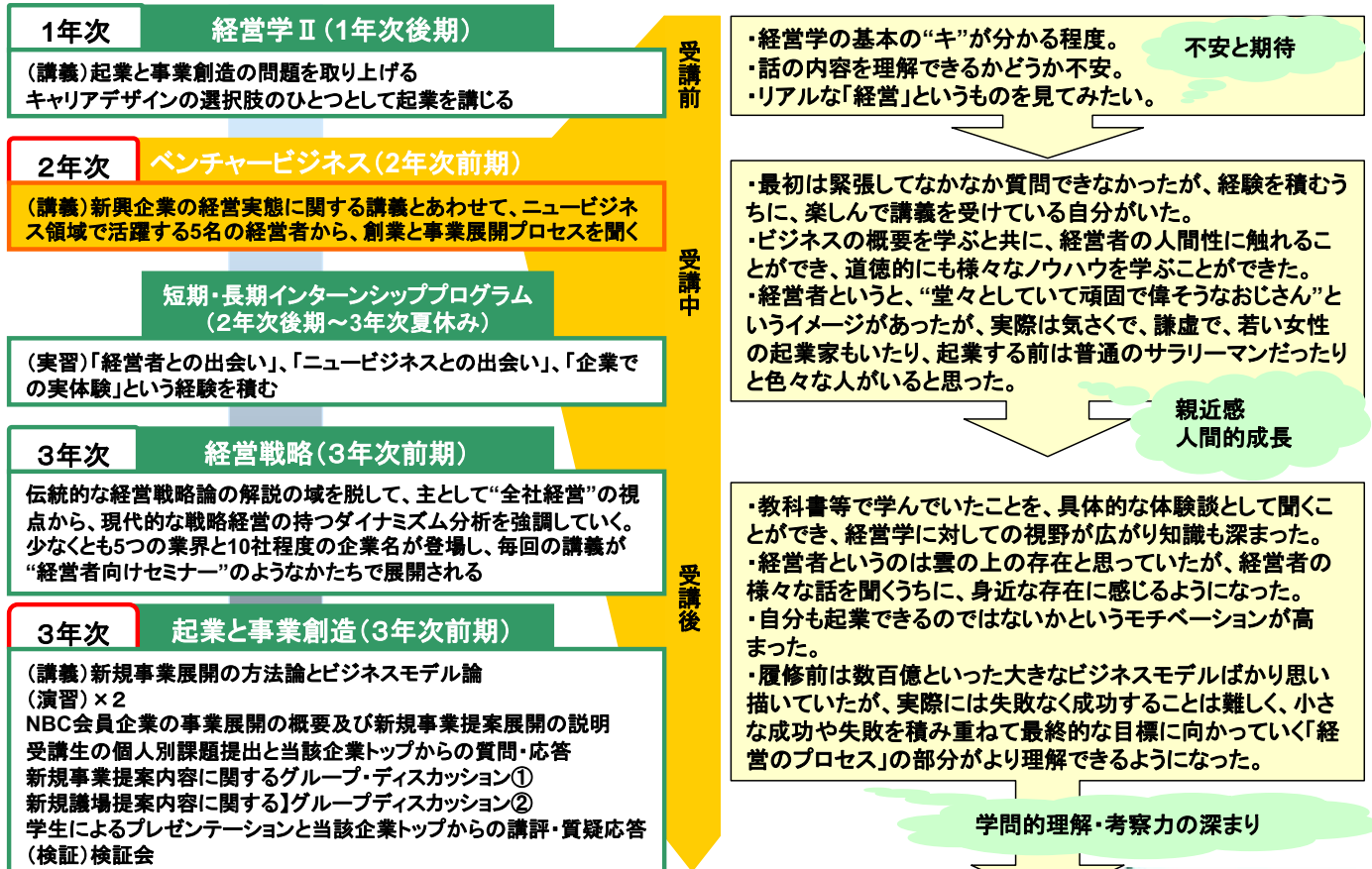
- ・(株)エクスグラビティ 1名(男1) ・リソウル(株) 1名(男1)

* NBC関連企業への本学学生の就職・・・協定締結後に3例あり

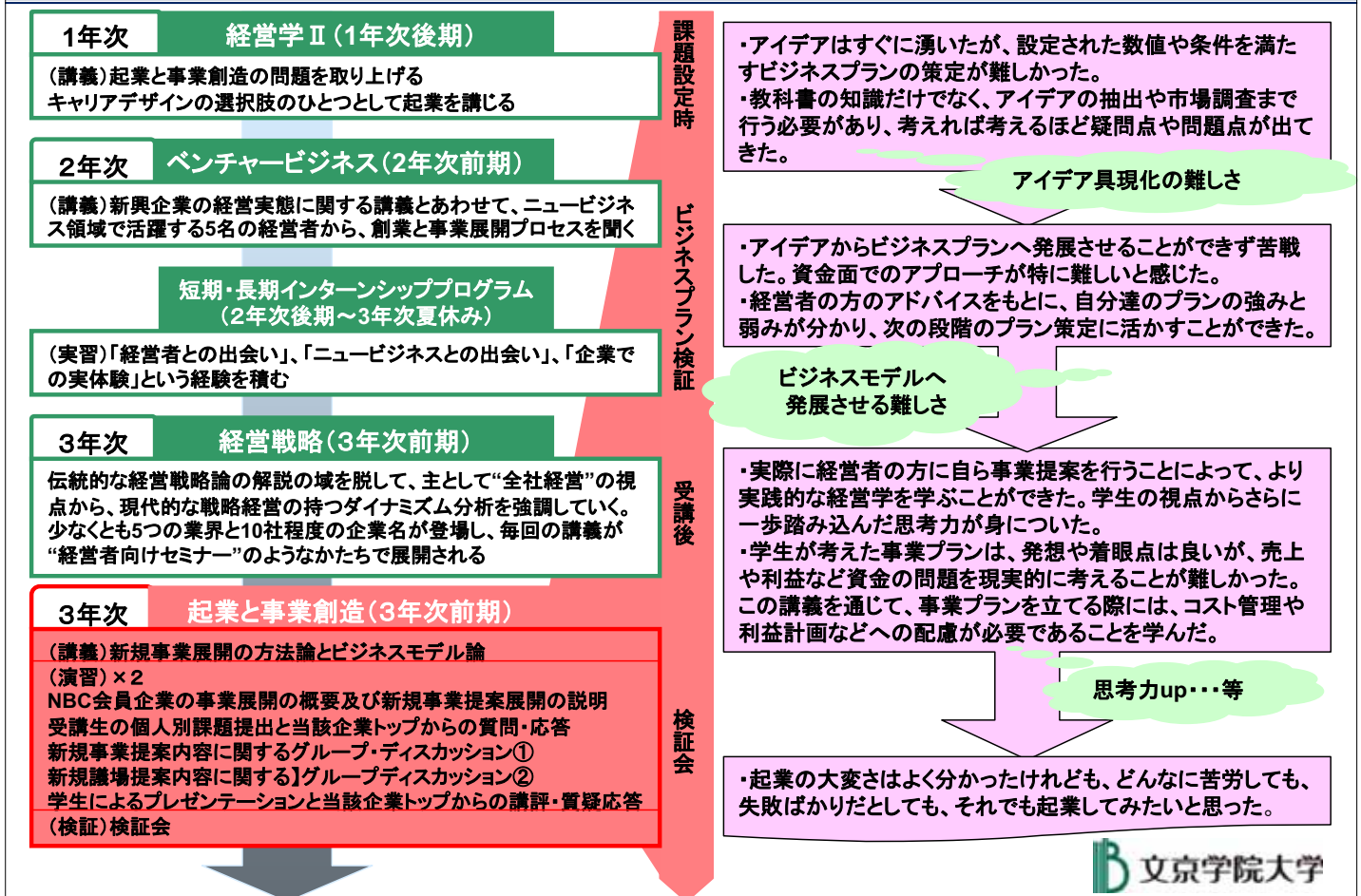
(うち1例は起業支援的ニュアンスあり)



NBCと連携した起業家教育による学生の意識変化①



NBCと連携した起業家教育による学生の意識変化②



NBCと連携した起業家教育の企画運営・教育効果

<企画運営>

- 講師選定: NBCとの協議に基づき選定(懇意にしている方を基本的に招聘)
 会社を訪問し詳細な事前打ち合わせも実施(講義内容や課題内容については、ある程度のシナリオを大学側が用意)
- 講義当日: 90分の講義時間後に毎回必ず1時間程度の「茶話会」を開催
 (この「茶話会」の自由な議論の方が、むしろ教育効果が高い)
- 双方向性: いずれの講座も学生のレポートを外部講師に送信、講師側からの情報フィードバックもあり
 「起業と事業創造」に関しては、事業提案が学生・講師間で3往復している(うち2回については、口頭で直接コメントあり)
- 情報開示: 大学・企業・NBCが定期的に冠講座開催情報をHPで情報開示
- その他: 大学教員による講義と連動させつつ外部講師による講義を展開
 ゼミナールのイベントにもNBC経営者が随時参画

<教育効果>

- ・リアリティを持ったアントレプレナーシップ涵養(脱→育→拡)
- ・ニュービジネス領域の新しいビジネスモデルの理解の加速化
- ・昨冬に既に1名の学生起業家が出現(NBC経営者の積極的な支援あり)

