

平成24年度

大阪商業大学

中小企業論集

第10号

大阪商業大学経営学部

条野ゼミナール

目次

I. 2012年度3年生論文

わが国における起業家教育
～大学の考える起業家教育～

北濱 雅史
渡邊 匡
射場 大祐
小野田 惇騎
松本 明夫

II. 2012年度2年生の活動

1. ビジネスアイデアコンテスト

学長賞作品
「着火線香」

田中 伸我

2. ビジネスアイデアコンテスト

審査員特別賞作品
「カラーワイヤーアート」

長崎 悠

3. 海外調査記録

田中 伸我

4. 大阪府起業家同友会会合

左近充 宗尚
奥田 成弥
寒川 雄大
長崎 悠
田中 伸我

5. 成果報告会

土手 康幸
長崎 悠
寒川 雄大
左近充 宗尚
奥田 成弥

I. 2012年度3年生論文

「わが国における起業家教育 ～大学生の考える起業家教育～」

論文テーマ

産業部門

わが国における起業家教育

～大学生の考える起業家教育～

目次

はじめに

要旨

1. 日本起業家教育の歴史
 - 1) 吉田松陰の起業家教育の原点
 - 2) 福沢諭吉の起業家教育
 - 3) 戦前の起業家教育
 - 4) 戦後の起業家教育
 - 5) 高度経済成長期
2. 現在の起業家教育
3. 大阪商業大学の起業家教育
4. 起業家教育のこれから

はじめに

今日の日本では海外から優秀な企業が多く進出し、昔から日本を引っ張ってきた企業が経営難や倒産に追い込まれている。その他にも巨大な「チャイナマネー」による企業買収により、多くの企業がその名を聞かなくなってしまった。高度経済成長期から世界経済の第一線にいた日本は完全に影を薄め始めている。そんな今日の日本で起業家教育が注目を集め始めている。なぜ今、起業家教育なのか。それについて、日本の起業家教育の歴史を吉田松陰、福沢諭吉の話を変え、現在の起業家教育の実態、そして私たちの体験した事例と関連させながら今後の起業家教育について考えました。

1. 日本起業家教育の歴史

1) 吉田松陰の起業教育の原点

江戸時代には、様々の塾があった。その中でも明治維新、そして明治政府の多くの指導者を出したのが吉田松陰の松下村塾です。

吉田松陰の松下村塾には 9 つの特徴があると寺岡を述べている。その中でもっとも起業教育の考えが三つある。「教師の側での明確な教育目的・「政治結社の私塾という図式からすれば、その教育は来学した人びとすべてを政治的人間ならしめようとしたことになるが、事実は必ずしもそうでもない。……政治的世界で権謀術数をめぐらすタイプではなく、各人の生活する場で地道に家業に励みながら、しかも天下国家に熱い想いを寄せる有為の人材であり、……士農工商に属しながら、それぞれの立場でこれを領導するインテリの」育てようとした。」「各人の勉強目的の明確化・「村塾の新来者は必ず勉学の目的を尋ねられ、読書人ではなく実績家たることを強く求められた。」「机上の空論を排し、常に実践をめざし、実用、実利に資することに努めた・「松陰にとって学ぶことは、とりもなおさず実践することです。……戦場の生死を賭ける兵学者的発想からきたもの……平均的な学塾であまり見かけぬ農学や経済方面の書物も意欲的にテキストとして使っている。……算術や経済を重視したのは、いかにも実学的な経世済民をめざす村塾の授業らしい。」と三つの特徴を述べている。この三つの特徴から分かるように、自分が出来ることを考えて行動に移し、勉学で学んだことを実践的に活かせる人材育成が松下村塾の起業教育の考えです。吉田松陰が考えた教育方法は日本の最初の起業教育の原点になります。(注 1)

2) 福沢諭吉と起業家精神

明治以降に起業教育の重要な起業家精神にあたる独立自尊を唱えたのが、福沢諭吉です。独立自尊とは福沢諭吉の人生そのものだと「独立自尊 福沢諭吉の挑戦」ではこう述べています。「独立自尊」という言葉は福沢がとくに好んだ言葉です。それは福沢の人生そ

のものであった。福沢が郷里を出て、蘭学を学び始めたとき、何の成算があったわけではないのです。むしろ、無謀な行動だったと言うべきだろう。しかし、福沢は小さい打算や、利害得失で考えたりはしなかった。それは自らを貶めることです。そうではなく、福沢は自らのうちなる声に耳を傾けて、本当にしたいこと、本当に正しいと思うことだけをした。自らを高く持し、何者を恐れず、独立独歩で歩んだ。」と述べている。つまり独立自尊は人に頼って行動する自分から自立して、自分がやりたことは行い、それに誇りを持って人生を歩むことなのです。その独立自尊の考えこそが、起業家精神と同じだと言えます。(注2)

3)戦前の起業家教育

日本の戦前の旧国民学校では、戦前の旧国民学校高等科、さらに戦後しばらくの間、義務教育の過程において職業教育（実業教育）が行われた時期もありました。しかし、旧文部省は、義務教育を削除した。「明治前期に初等実業教育が制度化されませんでした。第1に初等普通教育制度の整備充実に政府の関心が集中されていたこと、第2に欧米の先進的な技術を消化するために、まず高等教育の確立が必要であったこと、第3に近代工業が未発達で初等実業教育の普及を必要とするまでに至らなかったことをあげることができます2)。しかし、初等実業教育の萌芽と考えられるものとして、明治5年（1872）の学制のなかに諸民学校の名称がみられるし、さらに明治23年（1890）の小学校令の改正にあたって、小学校の一種として実業補習学校に関する規定がみられるようになりました。この二つの学校は、ともに設立されることはなかったにしても、明治26年（1893）の実業補習学校規程公布以前における初等実業教育の萌芽として注目されよう」3)。「わが国産業化と実業教育」佐藤守」に書いてあるような理由があったため実業教育が課程から削除しました。そのため、実業教育は、職業高等学校や実業学科を置く一部の大学のみ委ねられることになり、起業を含めた実業に関する理解を深める機会がほとんど無いまま社会に出される若者が多くでてきました。

4)戦後の起業家教育

「戦後の日本人は十分な資産があるせいか、それを活用してさらに増やすよりも、失うことを恐れているように見えます。戦後の日本人はバイタリティーに溢れていました。その頃の自信を取り戻せば、日本はきっと再生できます。日本人は世界的に見てもモノ作りの技術に長けています。これに独創的なアイデアが加われば、グローバルに通用するビジネスを確立できる。このような時代背景のもと起業家教育に取り組もうという動きが活発になっていった。」「日経ビジネス 2003年9月22日号」戦後は、起業家教育と言うものはなかったのです。戦後は戦前と変わらず朝鮮戦争などがあり、戦争に使う武器などを、

大量生産大量消費するということもあり、その影響もあり、そのような風潮は戦前と全く変わらなかった。そのため、大量生産、大量消費には、起業家教育は一切必要なかったのです。ものがこうした状況において、起業家の排出に対応できるような教育制度の改革が求められる。そのために起業に関する講座を開設したり、アントレプレナーコース（起業家養成コース）などの専門課程を大学院に開設する大学もでてきています。このように戦後の起業家教育は、いろんな課程をふみながら日本の起業家教育は発展していった。このような流れもあり最近では小、中、高でも起業家教育の取り組み行われていて、これが戦後の起業家教育の流れです。

5)高度経済成長期

日本の高度経済成長とは、1955年から1973年にかけて実質GNPの伸び率が年内に10%にも達した時期をいいます。高度経済成長期をさらに前半と後半に分けると、1955年から1964年までの「先進国の仲間入りをするまでの時期」であり、後半の1966年から1973年までは「経済大国と呼ばれるようになる時期」です。なお、1964年に東京オリンピックが開かれるが、この年後半から本格的な不況におちいり、1965年まで続いた。政府は不況克服のために公共投資の拡大をはかり、その財源として戦後初めて国債を発行した。高度経済成長の要因として次のことがあげられます。(注3)

(1)民間設備投資の急増（特に前半期）

分配国民所得のうちで、雇用者所得以外の「企業所得・財産所得」の割合が大きかった。欧米の2倍の投資率で重化学工業化を推進した。1959年から1964年までの設備投資の率は日本28.7%に対し西ドイツ19.5%、フランス15.1%、イギリス13.5%、アメリカ12.1%であった。1961年の経済白書は「投資が投資を呼ぶ」状態と記している。(注4)

(2)間接金融方式

日本では、欧米各国にくらべ貯蓄性向が高い。欧米が10%前後なのに対し、日本は約20%です。そのため、銀行資金が豊富で、銀行は低利で貸し出しを盛んに行った。そのため、常に貸し出し超過（オーバーローン）の状態となるが、日本銀行が資金を追加供給して支えた。オーバーローンとは、預金残高に対して貸出残高のほうが上回っているために恒常的に日本銀行から資金を借り入れている状態のことをいう。経済活動が活発なときに見られ、日本の高度経済成長期がそうだったが、現在は解消している。(注5)

(3)政府の産業保護政策（特に後半期）

産業基盤（道路・港湾など）の整備を積極的に行った。例えば、1963年から1965年にかけて、新産業都市・工業整備特別地域が指定され、工業開発を中心とする地域開発が進められた。（注6）

(4)国際的要因

安い原油が安定的に供給された。1ドル＝360円の固定為替相場であったことも輸出促進につながった。当初は1ドル＝360円では円高であったが、日本企業の生産性や品質が向上し、かつては300円で作っていた1ドルの品物を250円で作れるようになるなど、その差の50円が利益の増加分となり、輸出を促進した。（注7）

財閥の解体により、それまでに経済を掌握していた大企業の力がなくなり新たな企業を起こす起業家が現れた。新しい起業家が増えれば増えるほど色々な考えが生まれてくる。この戦後の起業が大きな飛躍の一つだと思います。

戦後の日本経済は、廃墟と化した街からの出発であった。しかし朝鮮戦争（1950年）というまでも戦争による軍需ブームで復興のきっかけをつかむと一気に波に乗り、未曾有の高度成長期、安定成長期を経て現在の高度に発展した社会まで上り詰めます。

この時代にもっとも隆盛を極めたのが自動車産業でした。

戦前の各種軍用機の製造技術がそのまま自動車に移行したことでより性能のよい商品が開発されたためであった。

電機産業もまた隆盛を極めた。戦後はアメリカが日本を占領したため、アメリカの影響を多大に受けた。当時の日本庶民にとってアメリカ家庭の生活ぶりは実に魅力的であった。それはあらゆる電化製品に囲まれて便利に暮らしている姿が盛んに紹介されたからであった。

経済の発展とともに庶民の生活水準も戦中・戦後直後のどん底生活から格段に向上した。庶民の購買力の向上とともに自動車と電気製品はますますその需要を伸ばしていきました。

2. 現在の起業教育

今日の日本の若者は就職先に大企業を挙げ、大企業に就職することが良いと考える人が多くなっています。アメリカ、中国、韓国などの他の先進国は、国を挙げて起業家教育を推進し、小中学校の時代から起業家教育に関連した教育を受けている。この若者達は大企業ではなく、中小企業に就職しています。アメリカの例を挙げると、「11才から29才までの若者の2/3が起業を起こす意欲を持っており、自らが経営のトップになりたい希望が1/2

を越えているという調査結果が公表されている・・・小遣いは休暇中に稼ぐ、大学では奨学金が当然という社会、MBA を取ると所得は 2~3 倍であり、若者の夢はビジネス・スクールへ向かう。MIT 出身者の内約 35% が従業員 300 人未満の若い企業に就職する。」(注 8) となっています。彼らが中小企業を選ぶのは、それまでに培ったリーダーシップ、強烈な自己主張をしやすいからでしょう。

今日の日本でも新しい起業家を育成するために、経済産業省による「起業家人材育成事業」など国による政策が行われるほど、起業家教育が注目され重要なものとなってきています。実は私達は小中学校の頃から起業家教育の起業家の基礎となる自立心、創造力、チャレンジ精神、リーダーシップなどの能力を道徳の授業などで培ってきています。

大学に入るとほとんどの大学でアントレプレナー論、起業家論など起業家教育の講義が行われている。しかし、これらの講義を受講したからといって、起業家に必要な能力を培うことができるのでしょうか。

「「起業家の素質や能力は、教育（特に正規の教育課程）によって養えるものではないという意見があります。また、養えるとしても、むしろ初等・中等教育における創造力、企画力、決断力、忍耐力、実行力等の育成の方が重要ですとの意見もある。大学・大学院で起業家教育を施しても、卒業生の大部分は起業よりも就職を選択するので、無駄ではないか、という見方もある。しかし、米国等に比べて、創業することが一般的なライフスタイルでない日本においては、そもそも「起業家」というライフスタイルが存在し、そのライフスタイルを選択するためにはどのような能力・準備が必要かということ、自己のライフスタイルを一定程度真剣に考える時期に、知ること、学ぶことが重要です。実現性を問われずに将来の職業を夢見る初等・中等教育の時期ではなく、現実に職業を選択する一歩手前の段階である高等教育の時期において、起業家という職業の選択肢を認識させることが実効性の高い教育プログラムになる。」(注 9) とあるように、アントレプレナー論や起業家論などの講義は、職業選択の一歩手前で、「起業家」という選択肢があることを認識させ、そのためには何が必要なのかを判断させるものであり、現在の起業家教育において最も重要なのは、小中学校時代に自然と培われた能力を高等教育の時期に改めて認識させることなのです。

3. 大阪商業大学の起業家教育

私たちの考える起業教育は、会社を興すとか、社長になるとかという狭義のものではなく、アントレプレナーシップの涵養、すなわち「起業家精神」と「起業家的な資質・能力」を持った人材を育成することを目標としたものです。そして、「起業家精神」とは、自立性、チャレンジ精神、創造性、積極性、探究心であり、「起業家的な資質・能力」とは、自己責任で決断する能力やリーダーシップを発揮する能力、コミュニケーション能力、情報の収

集・分析能力とそれに基づく判断力、問題解決能力、行動力ですと考えています。

このような起業家精神や起業家的な資質・能力は、ベンチャー企業の経営者などの起業家だけに必要とされるわけではありません。将来、どのような職業に就くにしても、「自分で考えて判断し、自分で決断して行動できる能力、さらにはチームを率いることができる能力」が求められるのは確実です。そして、起業教育が目指しているのは、こうした能力を持つリーダー的な人物の育成であります。

起業教育の現場では、様々な取組みがなされています。模擬会社設立による企業運営の体験（バーチャルな市場、現実の市場）、就業体験（インターンシップ）、意思決定に重点を置くビジネスゲーム、現実の起業家や企業経営に学ぶケーススタディなどがあります。しかし、起業教育の内容は、極めて幅広いものであり、限られた時間ですべてに取り組むことはできません。

そこで、起業教育の方法と育成すべき能力を次のように考えました。

まず、日常生活に関連する商品やサービスの中から、不満・不足・不十分・不便を感じている（つまり充足感のない）消費者ニーズを発見し、そのニーズに対応するための商品やサービスのアイデアを考え、それを企画書にまとめます。そして、これらのアイデアを自己満足で終わらせるのではなく、プレゼンテーションを通じてクラスの仲間に評価してもらい、さらに改善された企画書に発展させていきます。こうした方法を用いることにより、「消費者ニーズの発見・ニーズに対応する商品やサービスの開発を題材とした起業教育」を行うのです。

このような起業教育を通じて育成された能力は、単に新しい商品やサービスを開発する場面だけに活用されるわけではありません。地域の産業や地域社会における問題を、さらには職場や家庭生活など様々な場面において直面する問題を発見し、解決していく際にも有用となるに違いありません。そして、こうした能力の育成は、自らの選択と自らの決断で積極的に人生を切り拓いていく「生きる力」を育てることにもなると確信しています。(注10)

また、大阪商業大学は「世に役立つ人物の養成」を建学の理念として、ビジネス社会における諸問題を発見・解決できる能力の育成を目指す「実学教育」を実践してきました。そして、社長を輩出した実績も傑出しており、ダイヤモンド社による2003年の大学ランキング（ベンチャー企業の役員・管理職数の部門）では第4位になりました。このような本学の伝統を活かし、さらにわが国有数の中小企業の集積地です東大阪市に立地しているという地域特性を活かして、起業家精神あふれる人材を育成しようとする取り組みを行っています。その一環として「大商大ビジネス・アイデアコンテスト」を開催しています。このコンテストでは新しいビジネスモデル、新しい商品やサービスのアイデアを考え、これを企画書にまとめ、書類審査のあと、上位の学生に自らの企画について公開でプレゼンテーションをしてもらい、最終審査を経て、入賞者を決定します。このコンテストは将来創業を目指している学生だけを対象としているのではなく、学生が今後ビジネス

社会で生きていくうえで、いかに他社に先駆けて新しいビジネスモデルを構築・実行していくか、新しい商品やサービスを開発していくかを考える「企画力」、そしてそれを人に的確に伝えることができる「プレゼンテーション能力」を培い、自分で考えて判断して行動し、チームを率いることができるリーダー的存在になることを目指しています。(注 11)

4. 起業家教育のこれから

私たちが所属しているフィールドワークゼミでは、行政、中小企業、NPO などクライアントが抱える問題に対して、ゼミナールを中心にプロジェクトを結成し、クライアントとともに課題の解決にあたっています。これを通して学生が創造性、判断力、行動力、コミュニケーション能力、協調性といった素養を身につけることを目的としています。そして、私たちが参加したプロジェクトで高架下プロジェクトというものがありました。高架下プロジェクトとは、東大阪市にある旧モノレール用地を使い地域活性化を目指すといったものでした。私たちが提案したものが、ドッグラン、小川の流れる公園などです。現地視察をし、アイデアを洗練していくことで、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力などを鍛えることができました。他にも、多大な被害を受けた福島県の中小企業を支えるため、京都の鴨川での納涼祭に参加し、福島県の特産品販売のお手伝いをさせていただきました。

そして、私たちは2012年3月に工場萌えツアーというものに参加してきました。このインターシップは、従来のインターシップとは違いコンソーシアム型インターシップという大阪市と中小企業団体の大阪ケイオスと連携したインターンシップで5日間に渡り大阪ケイオスに所属する企業に学生がインターシップをし、社長に同行し会議や取引先との商談など社長と行動を共にしながらいろんなノウハウなどを学びました。

この工場ツアーで学んだ一番大切なことは、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力などの小さいことではなく、それは今まで座学で身に付けてきた知識を現場に立って実践することや、自分で考えて判断し、行動していく決断力が必要だということです。工場ツアーはそれを学ぶ場として、とてもいい場所だったと思います。経営者の方たちは、会社を維持、成長させていくために、自ら考えて判断し、決断しているからです。そして、工場ツアーでは経営者に同行することで、判断や決断を間近で見ることができるからです。フィールドワークでは、自らが先頭に立って行動し、意見を言い、人前に立って発表する場面が何度もあります。だから、私たちはこのフィールドワークに参加していること自体が起業家教育だと思っています。こうした場面を日常にもっと増やしていけば、自然と起業家教育は進んでいくはずですよ。

参考文献

「起業教育論 起業教育プログラムの実践」著者 寺岡寛

「独立自尊 福沢諭吉の挑戦」著者 北岡伸一

「我が国の産業化実業教育」著者 佐藤守

「日経ビジネス 2003年9月22号」

注1) 「起業教育論 起業教育プログラムの実践」 P154・14行目、P155・4行目 P156・4行目

注2) 「独立自尊 福沢諭吉の挑戦」 P6・14行目～P7・5行目

注3~7) 「のぞみウェブ」

<http://www.t-netsurf.com/nozomi/economics/eco42b.html>

注8) 「起業家教育の実態について」 岩田 年浩

<http://iwata-yamana.jp/cn6/pg127.html>

注9) 「平成20年度 大学・大学院における起業家教育実態調査報告書」 大和総研

<http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/kigyokakyouikuhonpenhonbun.pdf>

注10) 「高校生のための起業教育ワークブック」

<http://ouc.daishodai.ac.jp/entre/practice/workbook/>

注) 「大阪商業大学ホームページ」

http://ouc.daishodai.ac.jp/research/at_university/business_idea/outline.html

わが国における起業家教育

～大学生の考える起業家教育～

目次

はじめに

要旨

1. 日本の起業家教育の歴史
 - 1) 吉田松陰の起業家教育
 - 2) 福沢諭吉の起業家教育
 - 3) 戦前の起業家教育
 - 4) 戦後の起業家教育
 - 5) 高度経済成長期
2. 現在の起業家教育
3. 大阪商業大学の起業家教育
4. 起業家教育のこれから

1. 日本の起業家教育の歴史

- ① 吉田松陰の起業家教育
 - ・ 日本の起業家教育の原点は松下村塾にあり
- ② 福沢諭吉と起業家精神
 - ・ 独立自尊と起業家精神
- ③ 戦前の起業家教育
 - ・ 戦前の職業教育である義務教育を削除

1. 日本の起業家教育の歴史

- ④ 戦後起業家教育
 - ・ 戦後の日本人はバイタリティーに溢れている
 - ・ 大量生産と大量消費
 - ・ 起業家育成コースの開設
- ⑤ 高度経済成長期
 - ・ 日本の高度経済成長とは
 - ・ 民間設備投資の急増
 - ・ 間接金融
 - ・ 政府の産業保護政策

2.現在の起業教育

- アメリカ、中国、韓国の国を挙げて起業家教育を推進
- 日本の経済産業省による「起業家人材育成事業」
- 職業選択の一手手前で「起業家」という選択の認識

3.大阪商業大学の起業家教育

- 大阪商業大学の起業家教育について
- 自分で考えて判断し、自分で決断して行動できる能力
- 起業家教育の現場では様々な取組みがなされている
- 大阪商業大学の建学理念「世に役立つ人物の養成」

4.起業家教育のこれから

- 私たちが所属しているフィールドワークゼミの活動について
- 2012年3月にコンソーシアム型工場萌えツアーに参加して
- フィールドワーク活動と起業家教育

桑野ゼミナール活動計画

工場萌えツアー



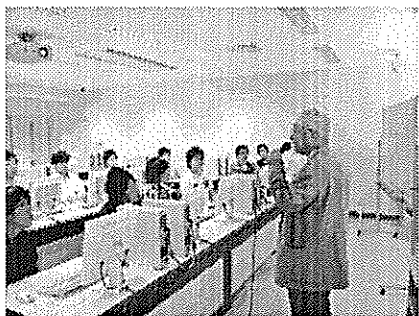
ボランティア活動



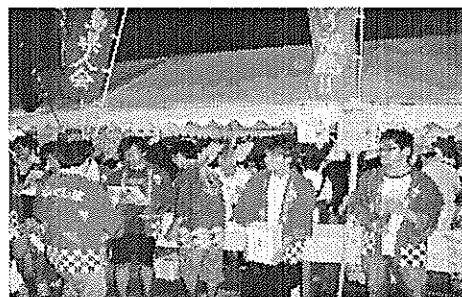
高架下



安川会長との対談



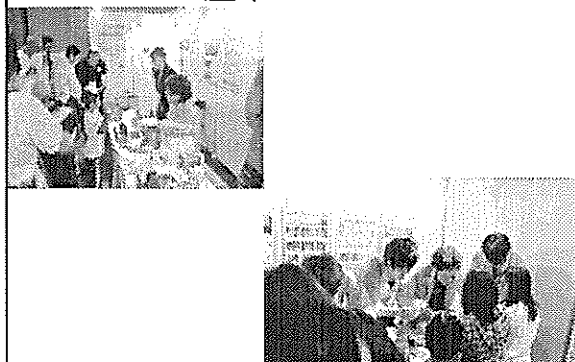
福島プロジェクト



高架下2



産業フェア



工場萌えツアー



II. 2012 年度 2 年生活動記錄

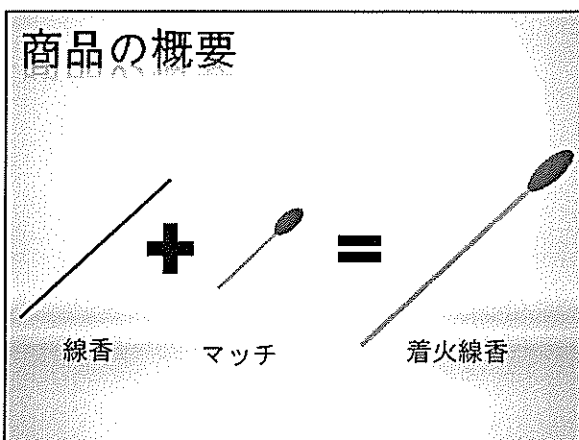
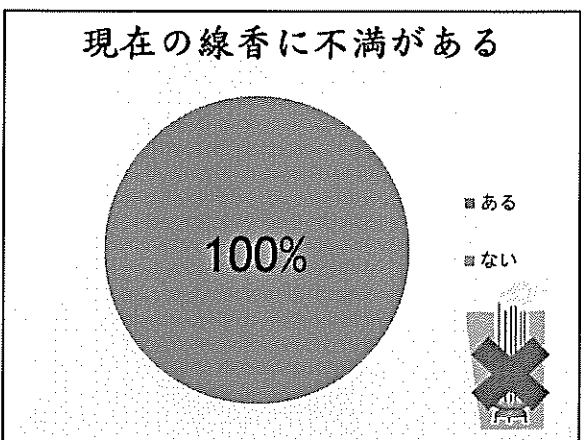
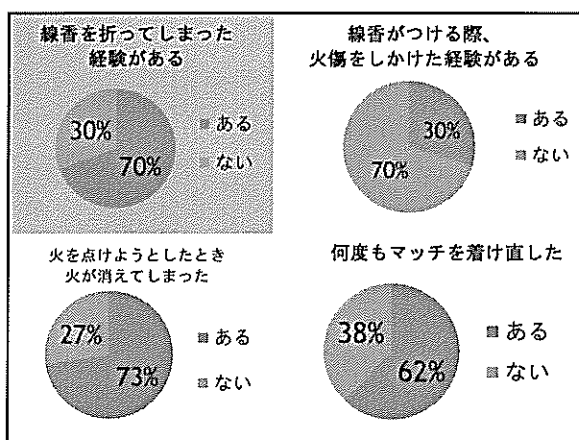
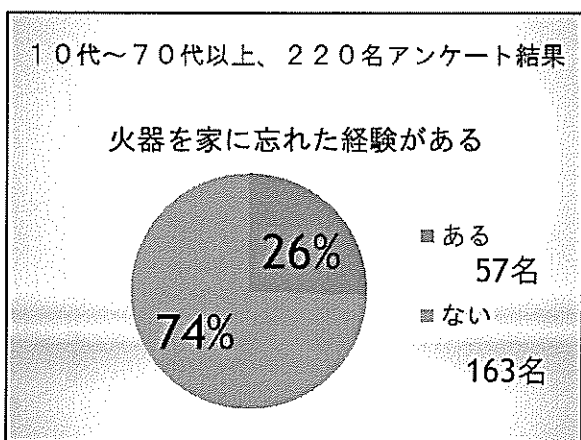
第10回ビジネスアイデアコンテスト

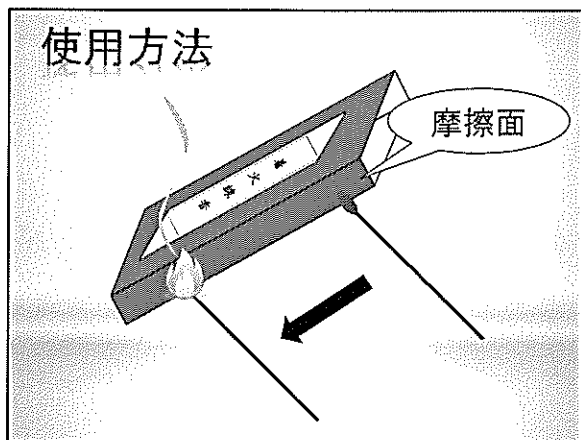
着火線香

総合経営学部 経営学科2回生
田中 伸我

お墓参りでこんな経験はありませんか

- ・マッチやライターを忘れてしまった
- ・線香が折れてしまった
- ・火傷しかけた
- ・線香に火が灯る前に火が消えてしまった
- ・何度も火を着け直した

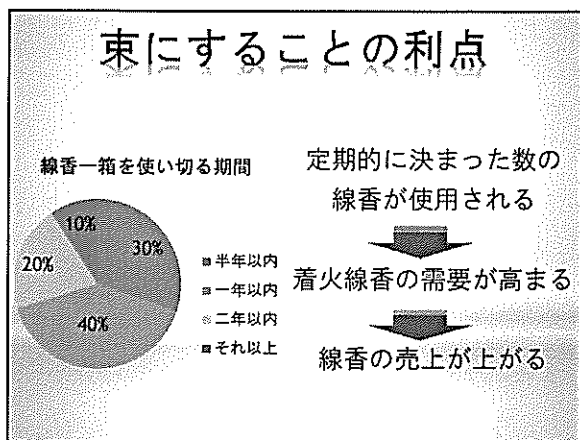
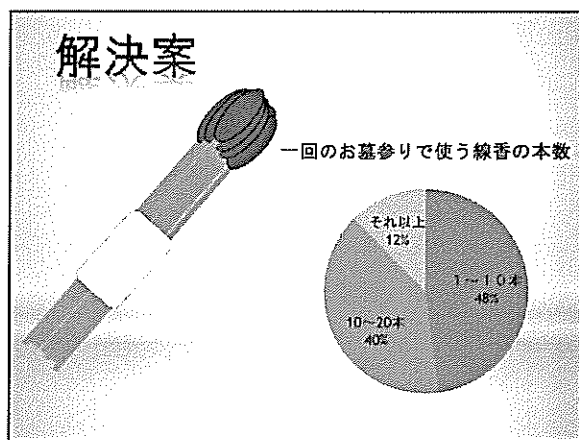




- ・~~マッチやライターを忘れてしまった~~
- 着火可能
- ・火傷しかけた
- 危険性減少
- ・~~線香に火が灯る前に火が消えてしまった~~
- 着火可能
- ・何度も火を着け直した
- 必要なし

+

- ・マッチと違いゴミが出ない



まとめ

線香の不満の解決

使用しやすい線香

着火線香

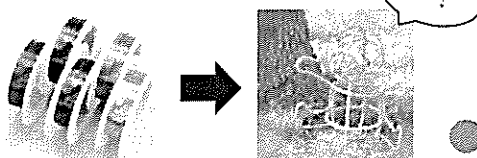
ドアノブカラーアート

総合経営学部経営学科
桑野ゼミ


カラーワイヤーについて

○カラーワイヤーをご存知でしょうか？


カラーワイヤーは針金の特徴を使い、自由な作品が作れるので、自分自身の創造性を働かすことができます。



カラーワイヤーの特徴




曲がる




巻きつける

この特徴を使えば新しい作品ができるのではないかと？



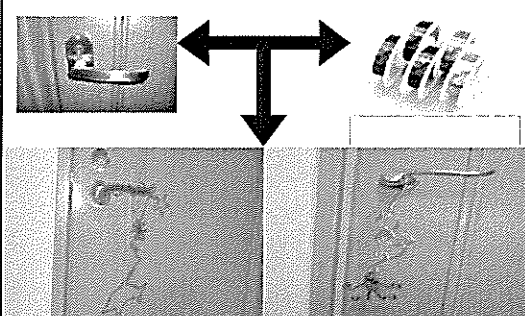
ねじる



色が選べる

この画像は日本化機株式会社様の画像を引用しています。

ドアノブカラーアート



ドアノブカラーアートの重視すべきこと

キャップが付いているので怪我しない

誰でも簡単に作れる
(子供でも)

取り付けが
(巻きつける) だけ

周りはゴム材質
なので邪魔にならない

海外研修の記録

～マレーシア編～

総合経営学部 経営学科
2回生 田中 伸我

マレーシア概要

- ・人口 約1,600万人
- ・面積 33万平方Km
国土の70%ジャングル
- ・民族構成 マレー系67%・華人系23%・インド系8%・先住民族系2%
- ・国教 イスラム教
- ・言語 マレー語・英語・各種中国語・タミール語
- ・政体 立憲君主制
- ・通貨 リンギット (RM1=約2.7円)
- ・主な産業 天然ガス・油・電気・鈴・農林水産業
- ・日系企業数約1,400社
- ・在留日本人約10,000人

マレーシアヤクルト(株)工場視察

・現在マレーシアの乳酸菌飲料販売で第2位となっています。



・日本からわざわざ発注した乳酸菌飲料を製造のための機械。それだけ日本の技術は世界的に評価されているという現われです。




ロイヤルセラランゴール工場見学


・マレーシアの主要産業の一つである鈴製品を扱う工場。
目玉となるのはギネスにも載る世界最大のビールジョッキがあります。長い歴史の中で製造され続けてきた加工技術は食器をはじめ置物やアクセサリーまで幅広く用いられるものとなっています。



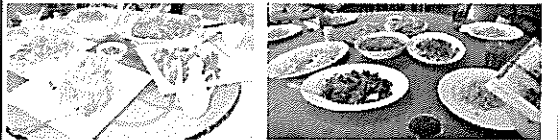
マラッカ世界遺産調査




フランシスコ・ザビエルの像
仏教寺院 多民族国家感あふれる世界遺産が多い



マレーシア料理



中国・マレーシア・インド様々な料理を食べる事が出来、さらにそれらが混ざり合ったニューマ料理どれも美味しかったなあ・・・



大阪府中小企業家同友会 青年部会合

同友会の三つの目的

1. 同友会は広く会員の経験と知識を交流して企業の自主的近代化と強靱な経営体質を作ることを目指します。
2. 同友会は、中小企業家の自主的な努力によって、相互資質を高め、知識を吸収し、これからの経営者に要求される総合的な能力を身につけることを目指します。
3. 同友会は、他の中小企業団体とも連携して、中小企業をとりまく、首魁・経済・政治的な環境を改善し、中小企業の経営を守り安定させ、日本経済の自主的・平和的な繁栄を目指します。

会合内容

1. 帝塚山大学経営学科 ゼミA・Bチームによる新ビジネスプレゼンテーション
2. 松本氏による「夢」についての講演会
3. 学生と起業家による「夢」への考え方
4. 会食

帝塚山大学プレゼンテーション



内容

- Aチーム: お客様のカロリーを考えた新しい居酒屋
Bチーム: 多くの大学と協力した共同就活施設

各テーブルにてプレゼン内容に対する
意見交換会

実際の企業家の意見はとても嬉しい!

松本氏による「夢」のについての講演

居酒屋チェーンに鳥貴族発端当初から携わってきた松本氏は「自分の生甲斐をなくして生きていても仕方ない。自分のやりたいように生きる。」と私たち学生に夢の大切さとエールを頂きました。

まとめ

- 今回の会合に参加して得たもの
- ・経営者の就活生に対する考え方
 - ・夢を持たない生き方をしても自分が死んでしまう
 - ・学生と経営者の目の付け所
 - ・経営者の社会への考え

桑野ゼミナール

～フィールドワーク調査～

1. 東大阪市役所最上階レストラン跡地再利用プロジェクト

問題点

- ・市役所に入りにくい
- ・最上層まで行きにくい
- ・知名度が低い
- ・風評が停って行きにくい

おもてなしする新しいビジネスプラン

ランチ営業
観光休憩施設
保養施設
コワーキングビル
異業連携

2. 東大阪市役所実地調査

新問題の発生

新しい問題

1. レストランの狭さ
2. 会議室の隣
3. 通路の狭さ+入り組んでいる
4. ホームレス問題
5. 閉館時間の問題
6. 予想以上の知名度の低さ

今後の再利用プロジェクト

次年度二回生と共同でアイデア模索予定！

市役所職員の前でプレゼンテーション

3. 新商品・新ビジネス研究

水で飲む粉
おかずとご飯が出せる炊飯器
冷たいそばが食べれる丼

→

- ・新アイデアへの発想転換力
- ・4Fの発見

ビジネスアイデアコンテスト挑戦

「いいな！」

「これでいいの??」

着火線香

ビジネスアイデアコンテスト
1st 選出！！


ドアノブカラーアート

第10回ビジネスアイデアコンテスト

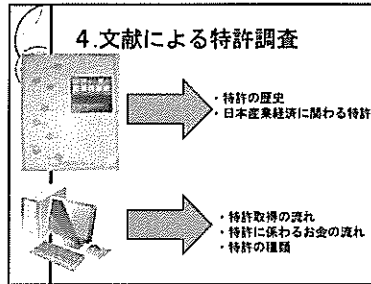
学長賞・審査員特別賞受賞

株式会社アドバンス安川会長の特許講義

本当に必要としているアイデアだからこそ類似した商品が考えられるんだ。商品化されていないということは、まだ多くの問題があるということ、それを打破するアイデアで特許を取ればいいんだよ。

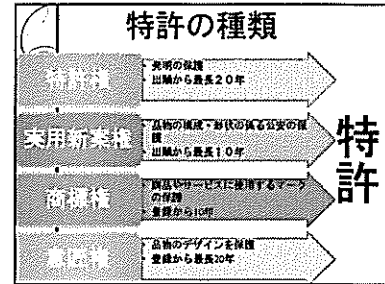


4. 文献による特許調査



- 特許の歴史
日本産業経済に関わる特許
- 特許取得の流れ
特許に係わるお金の流れ
特許の種類

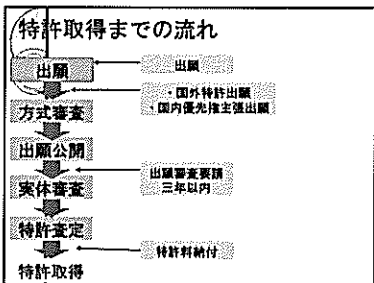
特許の種類



特許権	発明の権利 出願から最長20年
実用新案権	物品の構造で形状の異なる発明の権利 出願から最長10年
商標権	商品やサービスに使用するマークの権利 登録から10年
意匠権	商品のデザインを保護 登録から最長20年

特許

特許取得までの流れ



```

    graph TD
      A[出願] --> B[方式審査]
      B --> C[出願公開]
      C --> D[実体審査]
      D --> E[特許査定]
      E --> F[特許取得]
      A --- A1[出願]
      B --- B1[・国外特許出願  
・国内優先権主張出願]
      C --- C1[出願審査要請  
三年以内]
      E --- E1[特許料納付]
    
```

- 特許出願印紙代
定額 16,000円
- 出願審査請求費用
168,600円+ (請求項の数×4,000円)
- 特許料納付
(2,600円+請求項数×200円) × 3

+

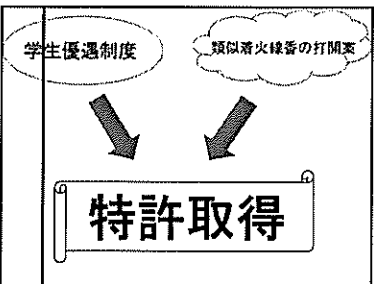
弁理士・行政書士・弁護士代

特許における学生優遇

- 広域大学知的財産アドバイザーの派遣
- 大学関連出願早期審査
- 特許料審査請求料の減免措置

学生優遇制度

類似着火線番の打聞案



特許取得

