

2011 年(平成 23 年)1 月 26 日(水)

インターンシップ成果発表会 講演

岡田 基幸

財団法人 上田繊維科学振興会(AREC) 理事・事務局長
信州大学 繊維学部 特任教授(産学官地域連携) 工学博士
内閣官房 地域活性化統合事務局 地域活性化伝道師

1. アジアの時代が到来、グローバル対応力。

- ・ 中国、韓国、台湾、香港、シンガポール、タイ、ベトナム、インドネシア、インド、ミャンマー、(ブラジル、ロシア)
- ・ 「工場としての機能」 + 「市場としての魅力」 + 「グローバル展開のパートナー」
- ・ 企業は「優秀!？」な学生を確保 留学生の採用
- ・ 「作ったモノを売る日本」と「売れるモノを作る韓国」 →失敗から学ぶ日本
- ・ 「技術力の日本」と「商品力の米国」 →失敗から学ぶ日本
- ・ 過剰品質から得たものは? →アジア大移動時代「国産中型 JET 旅客機 (MJ)」
- ・ 日本はイノベーション発信基地
プリウス、2 足歩行ロボット、エコキュート、省エネ家電、低消費電力の電車、高効率石炭火力タービン発電機、太陽電池、液晶パネル、発光ダイオード、リチウムイオン電池、デジカメ、プリンター、iPS 細胞、GPS、自己修復する樹脂シート、炭素繊維…。
- ・ 「ドイツの品質+日本のサービス」を「中国の価格」で世界に提供
- ・ 「東南アジアは国内と思え 中国語・韓国語は訛りと思え(京都銀行 高崎秀夫頭取)」
- ・ 縮小化する日本国内市場向けの企業活動だけではなく、(日本が東アジアにあったので)拡大化する市場への展開できる権利を幸い手に入れた程度に思う。マインドチェンジ
- ・ 日本の技術 → 人間工学、感性工学、暮らしと省エネまでにも展開
きめこまやかなサービス、感性
- ・ 日本人の細やかな感性から打ち出せるものは何かを考え、尊敬され続ける日本であることが大事。
- ・ クールジャパン

2. キャンパスベンチャーグランプリ関東大会での地方大学(信州大学)の奮闘

- ・ 第 2 回(2005 年) CVG 東京受賞大学内訳(95 件応募)
①早稲田大学 4 件 ②信州大学(繊維)・東京大学・他 3 校 1 件
- ・ 第 3 回(2006 年) CVG 東京受賞大学内訳(114 件応募)
①東京大学 3 件 ②信州大学(繊維・工) 2 件 ③早稲田大学・一橋大学・青山学院大学・他 2 校 1 件
- ・ 第 4 回(2007 年) CVG 東京受賞大学内訳(101 件応募)
①信州大学(繊維・工)・東京大学・一橋大学 2 件 ④東京農工大学・早稲田大学・他 1 校 1 件
- ・ 第 5 回(2008 年)CVG 東京受賞大学内訳(約 120 件応募)
①信州大学(繊維) 3 件 ② 慶応義塾大学 2 件 ③東京大学・他 3 校 1 件

【大学の名前、偏差値等とは関係ない世の中に。個人の資質。何を学んだか。】

3. インターンシップで学んでももらいたいこと 30 (100 から抜粋 30)

1. スピード・小回り・タイミング
2. 情報、資料をどんどん捨てる 頭に入れる 一瞬での判断・決断 所詮入れたものしか出せない
3. コスト感覚 時間 (情報収集・会議)・在庫・封筒
4. ノウハウ・情報は宝の意識を持つ
5. 「忙しい」「この仕事は初めて」「もう少し様子を見よう」と言わない 勤務初日からプロ
6. ものは試し、何事も経験、アンテナを高く、好奇心旺盛に 一流の品・サービスに接する
7. 「修羅場・恥じ」を経験すべし
8. 「ヒト、モノ、カネ」なくとも、「人的ネットワーク・タフ・スタミナ・野次馬根性・度胸・気迫・愛嬌・運・カラ元気・作り笑顔」の無形の財
9. ひとつ簡単なことをやってみせる (ブランコ理論)
「知っている知らない・できるできない」ではなく「やるかやらないか」
「何をやろうかではなく、何をやったか」
10. 前例なし。自分で考える。誰にも頼れない。ただし、ヒントはどこかに必ずある
11. 「万事休す」もない 必ず抜け出せる道がある
12. 頑張るのは当たり前 (予想以上の) 成果・数字・ $+\alpha$
13. 顧客の期待を知る 期待に応える 期待に応え切る 期待を超える
14. ASOBY(遊ぼうよ) 遊び心・捨てる神あれば拾う神・落とし所は落ちたところ・場当たり・矢継ぎ早
15. 局地戦、土俵戦略 オタクで良い
16. 仕事は自然と忙しい人に集まる 仕事と作業は異なる
17. 仕事は期限の中で最大限の質を確保 70%で確認・143%のスピード
18. ミスは必ず起きる。起きたときの対応 ミスを少なくする仕掛け
19. 社会にできれば、誰も注意してくれない
20. 提案・対案を出す
21. 前年と同じではダメ 改善→改革 (やり方) →変革 (やる事) 変化の波頭をとらえ変革
22. 発想の転換ではなく、発想の逆転 ただし、逆風に耐えることが必要 逆風を揚力に
23. 先手必勝
24. 事実関係を明確に ・原理・原則・現地・現物・現実 5 ゲン
25. 会社にて、自らを人間的に成長させること
26. 組織、上司のために仕事をしない 「人生の質を上げる。間違いを正す。良いものを無くさない。」
職を通じて実現を
27. 細かな仕事の徹底と評価
28. 社会人は、嫌な人と仕事をせねばならない
29. 関係は一瞬にして崩れる
30. 奈良の鹿になれ 3 人のうちの一人に

4. 学生の皆様に贈ることば 10

1. 「やりたいこと」を見つけるよりも 「やりたいことが見つかりそうな場」を見つける
2. 学生は「成果」より「結果」 どんどんとやってみる
3. 「生意気」と「無礼」は似て非なるもの
4. あなたのファンを作る努力をする (「評価」より「評判」)
5. 人間だけが笑える (笑う門には福来たる)
6. 人生に失敗がないと人生を失敗する
7. 故郷、家族を大事に、癒しに、支えになる
8. 一より習いて十を知り、十より還るものの一 看脚下
9. 起きて半畳、寝て一畳、天下取っても二合半 吾唯足知
10. 小事にこだわるには人生は短すぎる

岡田 基幸 (おかだもとゆき)

okada@arecplaza.jp

財団法人 上田繊維科学振興会 理事・事務局長
信州大学 繊維学部 特任教授(産学官地域連携) 工学博士
内閣官房 地域活性化統合事務局 地域活性化伝道師
(AREC/AREC プラザ 事務局長)



略歴・取組の紹介

1971 年／ 大阪市生まれ

(中学 3 年のときに父を肝臓がんで亡くす(59 歳)。母子家庭、日本育英会奨学金のお陰で進学)

1996 年／ 信州大学大学院 工学系研究科 博士前期課程 修了

1997 年／ 長野県上田市役所入所

1999 年／ 信州大学大学院 工学系研究科 博士後期課程 修了

2000 年／ 上田商工会議所ほか産学官連携会員組織「AREC プラザ」を設立

(法人会員 36 社→180 社 (年会費 5 万円))

2002 年／ 上田市が経済産業省の補助金を活用し、信州大学繊維学部内に産学官連携支援施設

「AREC (浅間リサーチエクステンションセンター)」を設置

2002 年／ 財団法人長野県テクノ財団へ出向 (AREC の管理運営)

2005 年／ 財団法人上田繊維科学振興会へ出向 (AREC の管理運営)

2005 年／ 信州大学繊維学部 客員助教授 (現在、特任教授)

2010 年／ 長野県上田市役所退職

信州上田の地にて、地方・地域における産学官連携事業・施設設置の企画、運営、コーディネート
の活動を 1997 年から開始し早や 14 年目。現在は、産学官連携による地域中小企業の支援活動に加え、
人的ネットワークを活かした地域経済活性化に従事。

代表的な受賞歴

- ・第 1 回イノベーションコーディネータ大賞 文部科学大臣賞 (2009 年) (個人)
- ・JAPAN Venture Awards 2007 地域貢献賞 (AREC)
- ・日刊工業新聞社 第 3 回モノづくり連携大賞特別賞 (AREC)
- ・優秀地域力連携拠点 関東経済産業局長賞受賞 (AREC)
- ・JANBO Awards 2004 新事業創出支援賞 (個人)
- ・JANBO Awards 2004 新事業創出機関賞 (AREC)
- ・中小企業組織活動懸賞レポート本賞 (個人) 他

活動理念

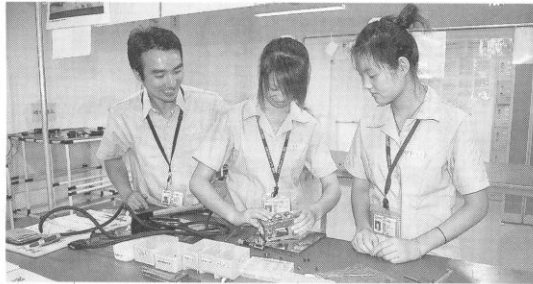
「ヒト、モノ、カネ」が十分でなくても、地域にいるキーパーソン達の「理念、覚悟、執念」で地域は生まれ変わることを日本全国に証明するとともに、それを全国に伝播させ、地域からも日本を元気にする。

海の攻防/政治の不安/官と民のはざま 製造の現場 消える垣根 再生の糸口 報酬の逆転

向龍

日本は仕事がない時代

町工場が続々と中国へ。国内でのじり貧に焦る。新たな舞台で、独自技術で輝く企業もある。



中国・深圳市、伊佐野

9月、東京都墨田区の刻印メーカー「東京彫刻工業」の花輪専務社長(88)は米国シカゴの世界最大工作機械展「MTS」の会場にいた。ブースを備えて出した新製品「マインボックス」は好評で、先月、米国の3社と代理店契約を結んだ。パソコンに記憶させた文字を金属に直接刻む小型の刻印機だ。年明けから本格の出荷する。

1999年に操業を始め、自動車や工業製品に製造番号や製造年月を打ち込む刻印機、刻印機の製造をしてきた。しかし、取引先は次々と

国外に移った。「下請けでやっていくのはもう限界。花輪専務社長は生き残り策として、独自製品の開発を考えた。昨年7月、広東省深圳市の「テクノセクター」にその拠点を移した。中国で工場を立ち上げ日本人経営者が後継の企業を助けるために2年に渡って賃貸工場に滞在。ここで人の現地従業員が新製品を開発する。シンガポールに販売会社も設立し、タイやベトナムへ販売。中国市場も狙っている。

墨田本社は社員22人で年商は約3億円。「うちメインは

町工場が中国に進出する無謀な動きは、小国が利からこそできることある。それを証明したい」

「3次下請け」が実績積み逆上陸

多くの町工場が中国に進出している。高い技術力をもち、日本だけでなく中国や世界と取引を広げ、成長の好機をつかむ企業もある。

上海万博の跡地近くの雑居ビルに事務所を置く上海MDI。空調やタクトの清掃技術で上海市メンテナンス業界

「10年版『中小企業白書』によると、海外子会社を持つ中小企業は00年度の8.7%から07年度12.1%に増えた。進出先の割合は欧米が減ったが、東京彫刻工業や上海MDIのような成果を上げていく企業は多い。

中小企業の中国進出に詳しい関根博・一橋大教授は「日本企業の進出については、3分の1が成功、3分の1がまあまあ、3分の1が失敗と通説でいわれている。かき意図決定の速さであり、社長自ら中国でやっている会社は成功している」と話す。

その成功組に入るのも今後難しくなる。関教授は「製造業の進出のチャンスは最終段階組み立てを点検する東京彫刻工業の花輪専務社長(左)中国・深圳市、伊佐野

成功率3割 カギは意思決定の速さ

「零細企業まで中国に出て行かざるを得なくなっている」と、東海日中貿易センターの原田泰典専務理事は言う。

中国市場で自動車の価格競争が始まり、日本国内の部品メーカーへの値下打力が強まった。円高が追い打ちをかけた。日系メーカーが現地企業から部品を買い始めた。「向こうで作らないと仕事がなくなくなる。部品メーカーは焦るが、海外に出る余力はない。問屋センターは、そうした企業のために、従業員の採用や

中国勢も成長、進出余地「あと5年」

通関手続きの代行などの支援がある小規模な賃貸工場団地の計画に協力している。

独自に中国進出を志す中小企業を支援した「ミナミ」が花輪専務社長、東京や大阪のみならず地方都市でも開かれる。一方で、撤退方法を教えるセミナーも少なくない。

弁護士事務所やコンサルティング会社が10月に東京で主催したセミナーには350人が集まった。会社の清算手続きや解雇する従業員への対応も説明。中小企業は失敗できない。進出を考えると、これは、撤退まで考えて出口戦略を練っておくことが大切」という講師の言葉に参加者たちからはうなずいた。主催した水野真澄氏は「中国進出を悩んでいた企業が金融危機による不況に直面し、体力のある今が最後のチャンスと思っているが高まっている」と話す。

でき、利益半分確保できるという。

「小さな会社でも、技術があればまあ間に合う。このまま日本にいてはみんな消耗する」と、清水社長は国内のかつての業界仲間を誘って、中国進出を志す企業が毎月見学に訪れる。

取引先を開拓 本社抜く年商

最大の得意先が生産拠点をタイに移転したのを機に、「中国で一新し取引先を開拓して、下請けではない仕事をする」と決意した。年商は本社を抜いて、07年に20億円に達した。08年の世界不況で落ち込んだが、今年夏以降、急速に回復している。

10月には日本国内の全主要メーカーからプレスではなく金型の注文があった。国内企業に頼んだのでは間に合わないという。24時間稼働で生産して日本に輸出した。金型製造も事業になりそうだ。(伊佐野、小山謙太郎)

柳井正の

希望を持とう



今春卒業予定の大学卒の就職内定率が過去最低水準になっているというが、アジアを見渡せば、韓国も中国も大して事情は変わらない。現在の日本では、その気になれば、仕事はまだまだいくらでもあるはずだ。要は、えり好みしている部分があると思う。

今の若者は、就社という最初の入り口ばかり気にする。でも、大事なのは「就職」であり、「就社」じゃない。会社にとだわらなくていい。どんな仕事でも良いから、まず働くことを考えるべきだ。そして、自分で生活費を稼ぐ。生活を安定させ、毎年、自分が向上していけるよう目標を持つことだ。そのすべてのとっかかりとして、まずは仕事に就かなければいけない。内定をもらえないからもう1年留年、なんてやめた方がいい。

「就社」にこだわるな

最近の子の就職相談にまで来る親がいるそうだが、親と一緒に「就活」しているような子なら、僕は採用したくない。親なら、大学を卒業したら自分で食え、と突き放すのが筋ではないか。

大学を卒業しても、まだ半人前。仕事をすることで一人前になる。どんな仕事でも一生懸命やっていたら、必ず認めてくれる人が現れる。そこで、もっといい職種やいい会社から、声がかかるかもしれない。当たり前のことだが、仕事を始めない限り、自分を評価してくれる人は出てこない。

実際、初めから仕事ができる若者なんて、ほとんどいないのだ。だからこそ早く仕事に就いて、一人前になったものが勝ちなのである。（ファーストリテイリング会長兼社長）

ソニー 新卒3割外国人

ソニーは2013年をめぐりに日本の新卒採用に占める外国人の割合を全体の30%まで高める。中国やインドなどアジアの学生の採用を増やし、外国人比率を11年予定の2倍にする。国籍を問わず優秀な人材を集めることでグローバル競争力を高

13年採用、比率2倍

める狙いだ。ソニーは国内の大学に留学している外国人を採用したり、アジアの理工系大学などに人事担当者が向いて現地の新卒者を採用したりする人数を大幅に増やす。採用した外国人は入社後はまず日本で勤務してもらう。仕

める狙いだ。ソニーは国内の大学に留学している外国人を採用したり、アジアの理工系大学などに人事担当者が向いて現地の新卒者を採用したりする人数を大幅に増やす。採用した外国人は入社後はまず日本で勤務してもらう。仕

める狙いだ。

事で成果を上げた場合は、日本の本社や海外グループ会社の幹部候補生として育成する。

アジアの理工系に的

国人は35人の予定で全体の約14%。10年の4%から大幅に増やし、12年以后もさらに拡大する。

楽天が11年度の新卒社員約600人のうち、約3割を外国籍とする見通しなど外国人採用が広がっている。パナソニックやファーストリテイリングは、本社と海外法人を合わせた採用の多くを外国人にする考えだ。