

起業家精神涵養のための 「若手経営幹部候補米国派遣プログラム2012」

関経連では、駐大阪・神戸米国総領事館との共催により30代を中心とする若手人材が起業家精神とイノベーションについて学ぶ研修プログラムを2011年に立ち上げ、2回めとなる研修を2012年に実施。関西の中堅・中小企業の若手経営幹部候補8名が2012年6月から12月にかけて米国西海岸および日本国内にて研修を行った。研修生はその成果を自社や地域に革新をもたらすプランとして発表し、自らが変革者となる決意を新たにした。

プログラム創設の背景

2010年2月の関西財界セミナーにおいてルース駐日米国大使から、「日本の若者の内向き志向が憂慮されるなか、若手人材が米国で起業家精神を学ぶ機会を設けてはどうか」という提案があった。この提案を受け、当会は駐大阪・神戸米国総領事館と共同で、関西の中堅・中小企業の若手人材を対象とする米国派遣プログラムを2011年に立ち上げた。さまざまな業界・企業から集まった若手人材が切磋琢磨しながら、イノベーションや起業家精神について学ぶことで、企業のグローバル化を支える人材を育成することが当プログラムのねらいである。

プログラムの構成と 研修での課題

今年度は、関西学院大学専門職大学院の定藤教授、立命館大学大学院の玄場教授による指導のもと、おのおのが自社で実現したい事業革新プランの策定に加え、イノベーションを起こすための外部環境として関西地域に何が必要かという観点からの提言をグループごとに取りまとめることを最終目標に、3部構成により研修を実施(図)。会員企業14社より応募があり、選抜された8名が参加した。

■事前研修



事前研修でのディスカッション風景

6月から8月にかけて実施した事前研修では、講義やグループディスカッションを通じて、シリコンバレーや日本の現状、日本・関西の抱える課題、事業戦略の策定方法などについて学んだ。また、大阪企業家ミュージアムを訪問し、関西で活

躍した先人の起業家精神に触れ、事業革新プランの素案づくりの一助とした。

■現地研修

9月の現地研修では、ベンチャー企業の一大集積地であるサンフランシスコとシリコンバレーに加え、オレゴン州を訪問した。オレゴン州を選んだのは、製造業の集積地であるポートランドを擁する同州には、クリーンテクノロジー関連のベンチャーを含む企業も多く立地し、若年労働人口が増加傾向にあることで注目を集めているからである。

行程の前半では、米国国務省が

〈図〉プログラムの流れ



企画する交流プログラムに参加し、シリコンバレーの中心的存在であるスタンフォード大学やベンチャー支援組織、インキュベーション施設等を訪問。こういった大学や組織などで構成されるシリコンバレー特有の「生態系(エコシステム)」の中で、起業家精神がいかにか醸成されるかを学んだ。また、オレゴン州では大学や研究所に加え、NIKEのグローバル本社等を訪れ、活発なイノベーションを生み出す環境を目の当たりにした。

後半は、再びシリコンバレーに戻り、現地企業や日系企業に勤務している日本人技術者らと懇談。人材の流動性が極めて高く、各国から多彩なバックグラウンドを持つ人びとが集まる中で活躍している彼らのビジョンや仕事への姿勢に触れ、研修生は大いに刺激を受けた。あわせて、ベンチャーキャピタリストやインキュベーション施設の主催者から、成功するベンチャーの特徴や条件等について話を聞いた。



NIKEグローバル本社

■事後研修・研修報告会

帰国後の事後研修では、現地研修での学びをふまえ最終課題についてグループ討議を重ね、提案内容のブラッシュアップをはかった。

12月12日には研修の集大成として報告会を開催。リネハン駐大阪・神戸米国総領事館総領事、松下関経連副会長、研修生の派遣元企業の役員や人事担当者らに対し、研修生は提言と革新プランを発表した。

提言では、イノベーションに必要な「人・知恵・資金」の循環を促すため、関西の中堅・中小企業とシリコンバレーの企業や研究機関、ベンチャーキャピタル等をつなぐアドバイザー機能や国内外の人材を集めるインキュベーションセンターなどの必要性が示された。

革新プランについては、例えば、業種の壁を越えたオープンで緊密な議論を通じて、顧客のニーズに合った製品を作り出すというシリコンバレー流の手法を取り入れた、新規事業開拓のための研究開発・営業一体型部門の設置などが提案された。また、研修を通じて「リスクをとった者がリターンを獲得すべき」との確信を得、アジアをターゲットにしたオンラインリサーチ分野で自身が起業するというプランを披露した研修

生もおり、自ら変革者となりアイデアを実践に移したいという決意が述べられた。

派遣元企業の役員や上司からは、プランの実現に向けた激励の言葉が贈られたほか、本プログラムに対し「自社の若手社員が他の参加者と業界・業種を越えて議論を重ねるなかで『他流試合』を経験し、成長することができた」等、高い評価をいただいた。

玄場教授は、総括のなかで「シリコンバレーで最も大切なのは『クレディビリティ(信頼性)』である。行動が伴わなければ信頼を失う。各社の役員・上司には研修生のアイデア実現に向け、後押しをお願いしたい」と述べた。



次年度の実施に向けて

本研修事業は3年間の実施を計画しており、来年度も実施する予定である。今後、研修生や派遣元企業へのヒアリング等を実施し、国際委員会での検討を重ねながら、プログラムのさらなる改善をはかっていく。

また、今年度に引き続き、研修生・研修修了生との交流会やソーシャル・ネットワーキング・サービス等を活用した情報交換への支援などを行いながら、研修生同士のネットワークを維持・拡大し、異業種間での活発な交流の場を提供することに努める。

(国際部 吉田典巧・桐村美代/
企画広報部 荻田弥生)

研修での学びについて(参加者のコメント)

- ・顧客が必要としているのは、技術ではなく製品であることをあらためて認識した。
- ・自社が海外展開する上で押さえておくべきポイントやノウハウを学んだ。
- ・アイデアの多様性や意思決定のスピードがシリコンバレーの最大の特徴だが、その重要なカギは、世界各国から集まるさまざまな分野の専門家との「垣根のないネットワーク」であることがよく理解できた。
- ・実験設備の貸し出しも行うラボを見学することができ、ITだけでなく製造業の海外拠点設立の可能性を考える上で参考になった。
- ・プログラムには各社の第一線で活躍する若手人材が集まり、非常に刺激を受けた。