

「社会のために何かをしたい」。 その思いをビジネスにつなげる 実践力を育成します

オープンディール
ホールディングス
株式会社

代表取締役
きむら かずちか
木村 和睦さん

甲南大学 社会連携機構長/
地域連携センター 所長/
学長補佐/経済学部

教授
いしかわ のりこ
石川 路子



地域を元気にする人

木村：プログラム説明にある「地域社会のためのスモールビジネス」に魅力を感じました。このテーマが選ばれた理由は何だったのでしょうか。

石川：以前から甲南大学には、地域と学生をつなぐ地域連携センターがありました。学生たちが積極的に地域と連携して活動する中で、地域には何かアクションを興したいと思っている人がいる現状もわかってきたのです。そんな人たちが応援したいと考え、プログラムとして立ち上げました。

木村：アントレプレナー育成の中でも、あえて「スモールビジネス」と絞り込んだ

のには、何か訳がありそうです。

石川：そのとおりで、本学として取り組むべきアントレプレナー教育を吟味した結果、スモールビジネスを打ち出しました。大学発や最先端研究を全面に打ち出すベンチャーではなく、地域の人たちの営みをしつかりと支え、その人たちの思いを形にする。地に足のついた取り組みが本学にはふさわしいと考えたのです。

木村：なるほど、その考え方は、2022年4月に立ち上げられた社会連携機構の目的とも合致しますね。

石川：地域連携センターとリカレント教育センターを包括するのが、社会連携機構ですから、地域との連携や社会貢献を重視

地に足をつけて起業する

石川：ただスモールビジネスとはいえず、起業して事業を回していくのは、決して安易な心積もりではできません。それを実践されてきた木村さんは、どのように展開してこられたのですか。

木村：「三十にして立つ」といいますが、私もちょうど二十代の終わりごろに転機を迎えたのです。どこかに転職するか、それとも自分で事業を興すか。考えた末に、思いきって挑戦しようという覚悟を決めました。

石川：いったん社会経験を積んだうえで決断されたんですね。

木村：もちろん仕事はしていましたが、起業についての知識など皆無でしたから、そのとき石川先生のプログラムがあれば、ぜひ学びたかったところなんです。とりわけワークショップを中心に組まれているのが、実践的な学びにつながりそうです。

石川：最も重視しているのが、まず「自分」は本当に起業すべきなのかを改めて考えるプロセスです。自分と向き合い、自分を深く知るためのワークショップに力を入れています。

木村：応募時にビジネスプランを描いて提出しているのに、さらに改めて考えるのですか。

石川：プログラムを受講する段階でいったんゼロベースに戻して、自分のテーマを見つめ直してもらおうのです。

木村：そのねらいはよくわかります。自分自身を振り返ってみても、大切なのはノウハウなどではなく、まず思いであり、その思いが導く行動でした。

石川：起業当初は、かなり苦労したのでありませんか。

ビジネスの根幹は継続性

木村：社会人を対象とした初めての試みながら、応募者が予想以上に多かったと聞きました。

石川：20名の募集枠に対して約3倍の応募がありました。その中から地域を支えたいとの思いの強さを基準として絞り込ませていただきました。

木村：確かに研ぎ澄まされた思いこそが、自分たちは何ものなのかを明確にし、立ち位置をはっきりさせてくれます。私たちも「テレビ業界と大学業界に特化し、デザインで支える仕事をする」と自分たちを定義するところから始め、その後コンテンツ制作の業界などに領域を広げていきました。

木村：文字通りサイバイバルでした。次の日にどんな行動をするのか。とことん考え抜いて、一分一秒単位で翌日の行動を決めておかないと眠れませんでしたから。

石川：まさに、それぐらいの覚悟をもっていただくために、最初に自分を掘り下げてもらおうのです。



石川 路子 教授

広島県生まれ。神戸大学大学院修了。都市計画コンサルタントとして勤務した後、大阪大学大学院にて博士(国際公共政策)学位を取得。近畿大学経済学部講師、甲南大学経済学部准教授等を経て、2016年4月より現職。

石川：顧客を明確に定めて、その人たちにどのような価値を提供するのか。その価値提供によって対価を得る、これがビジネスの原理ですね。ソーシャルビジネスではよく、儲けてはいけないなどと誤解されがちですが。

木村：とんでもない話で、ソーシャルであればNPOであれ、収益がなければ継続できません。事業を継続できなければ、顧客に価値を提供できなくなります。

石川：ボランティアだから少々質が悪くても、などと甘えてしまうのも間違いで、安易な心構えでは長続きしません。提供する価値の質を保証し、行動を差別化する。それに対する正当な対価として報酬を受け取る。これがビジネスの根幹です。

木村：自分たちの活動に誇りをもてないと、ビジネスは成立しないと思います。なるほど、だからまず自分と徹底的に向き合うプロセスを重視されるのですね。

人間力が前に進ませてくれる

石川：いざビジネスがスタートしたら、しっかりフォローするだけの体制も整えています。受講生にとっては、プログラム修了後が実際のスタートになるわけですから。

木村：ビジネスを進めていくうえで重要なのは、人のつながり、つまりネットワークです。その意味で甲南のネットワークは、強力な支えになりそうです。

石川：いわゆるマンモス校ではないだけに、中学・高校・大学とも卒業生の方々のつながりも非常に密接です。学外でも甲南

あなたの人生、地域社会に彩りを加える、社会のための小さなビジネスを創り出そう ソーシャルビジネス・アントレプレナー育成プログラム

兵庫県 令和4年度「県内大学と連携した起業人材育成事業」活用事業
「地域社会の課題解決や新たな魅力を創出するスモールビジネス(=地域社会のためのスモールビジネス)」を受講生が実際に実現することを目標にした実践型の起業家育成プログラムです。

- 受講期間：1年間(2022年9月17日~2023年9月16日)
- 受講料：無料 ● 募集人員：20名 ※第1期生の募集は締め切りました

