

21世紀の我が国の課題解決に向けて ～一人一人が生き生きと暮らせる社会を目指して

Towards Resolving Japan's Problems in the 21st Century —
Aiming at a Society in Which Each Person Can Live Vibrantly



長崎大学産学官連携戦略本部副本部長（人材育成部門）教授・嶋野 武志
Deputy General Manager / Professor at Nagasaki University, Center for Industry, University and
Government Cooperation

○嶋野武志

御紹介をいただきました嶋野でございます。今、御紹介にあったとおり、私は自分でペットも飼っておりますし、全くの門外漢なので御遠慮申し上げたんですが、1人ぐらい素人がいたほうがいいというお求めなものですから、のこのこやってまいりました。そろそろセッションが始まって2時間以上たっておりますし、恐らくこの後に控えているディスカッションが大変おもしろいんじゃないかと思っておりますので、ちょっと顔を洗いたいとか、手を洗いたいという方は、今のうちにいらっしゃっていただいたほうがいいと思います。通路側におかけの方はどうぞ、真ん中の方がちょっと外へ出たいとおっしゃるときは御協力をしていただければと思います。

事前に座長に、大してお話をする内容もないので、私のところは時間調整に使ってくださいと申し上げておりましたので、ちょうどそういう私のもくろみに合致した状況が今、生まれておりますが、少しだけ皆さんの、演者の先生方のお話を聞いて思ったことを2つ3つコメントして、ディスカッションに移っていただきたいと思っております。

実は私、10年前までさる経済官庁で役人をしておりまして、今でも実は出向という形になってるので、薄い関係が残ってるような、残ってないようなあれですが、この10年で行政も大分変わったと思っておりますので、最近の行政のことも必ずしも熟知してるわけではないんですが、きょう行政の関係者の方がいらっしゃると、もしかして何言ってるんだおまえはという方はお出になっちゃうかもしれませんけど、行政の攻め方ってやっぱりあるんですね。

基本的な戦略としては待つか押すか。これは待つというのは、ただひたすら陳情を繰り返して、世論が自分に味方してくれるまでひたすら待つ。5年から10年、最悪の場合、30年ぐらいかかたりしますから。そのほうがいいだろうという場合もないことはないん

ですけども。もう一つ、押す。これは行政が動かなければ責任を問われてしまうような環境をつくり出すことなんですね。

ですから、きょう緒方先生も、その前の演者の先生もいろんなエビデンス、いろんな根拠のまとめをしようじゃないか、いやいやもう欧米にはある。そういうのをどンドン表に出していただいたらいいですよ。それで、それでも動かないときは、ちょっとマスコミのほうにこんなエビデンスがあるのに、どこそこのお役所の何とか課長さんは一向に動かないんですよ。ちょっと通報してあげると、これはなかなか容易ではないことになる。今、申し上げているのは、私はやられたら嫌だった手法を今、皆さんにお教えをしております。

それと、もう一つビジネスのほうで申し上げますと、今、緒方先生がおっしゃったとおりなのでさしてつけ加えることもないんですが、皆さんもP. F. ドラッカーという経営思想家の名前をお聞きになられたことのある方、大勢いらっしゃるんじゃないかと。まさしく緒方先生と同じことをドラッカーが書き残してまして、企業の使命とは需要の創造であると。これはきれいごとではなくて、余りにも競争が激しいので、どンドン需要を創造していけるような企業じゃないと生き残っていけないという現実があると。恐らく緒方先生、そういう御趣旨でおっしゃられたんじゃないかと私は推察をしていたんですけど、そういう意味できょう産業界の関係者の方いらっしゃったら、これだけ需要の存在を推測させるようなお話がいろんな先生から出たわけですから、改めて、もう一回ビジネスモデル確立の可能性を考えていただいたらいいんじゃないかというのが1点と。

もう一つは、ベンチャーですね。ベンチャーというのはこれもいろいろややこしい話がありますし、つくったところで千に三つ成功するかどうかわからないというリスクの多い世界ではあるんですけども、最近見て

ますと、若い人が、役所とか大企業行ってさ、50、60のおっさんに顎で使われるぐらいだったら自分で商売したいよ、という若い人がどんどんふえてますし、そういう若い人をどんどん応援しようという若い人もいるんですよ。

この間もさるベンチャーサポートの会社のイベントに行ったら、応援するほうもされるほうも、何かどう見ても20代、30代、せいぜい40代ぐらい。こういう人が何十人も、100人も200人も集まって一生懸命やってる。実は私は、割と、ろくな勉強もしない若造が何ちゃらちゃらやってんだと最近まで思ってたんですけど、この間、そのシーンを見て若い人の努力をそういうふうに否定的に考えるようになった私は、そろそろ社会の第一線から引いたほうがいいのかもしれない。いや、実はこれ何年前にそういうことを論してくれる人生の大先輩がいたのもあって、ちょっと反省しちゃったぐらいなんですけど。きょう、これだけ大勢の方いいらっしゃいますから、この中で、よし、俺がペットビジネスで一旗揚げようという方がいらっしゃればそれはそれでいいですし、この中に不幸にもいらっしゃらなくても、知り合いにいるかもしれないなんてときは、そういう方をお誘いいただいて、最初、何もわからなければ、ベンチャーサポートの企業を頼るのもよし、私がかつて在職していた某経済官庁の本省も出先もベンチャー支援を一生懸命やっていますから、そういうところを頼っていただくのもよし、いろいろな道があると思います。私自身が皆さんのお役に立つかどうかという甚だ心もとないんですが、さっき理事長のコンパッションというお話もありましたが、それを軸にして進めていかれると、いろいろ変化を起ししようがあるんじゃないかと、きょう伺っていて思いました。

最後に、私から皆さんにお贈りするということちょっと僭越なんですけど、ちょっとお伝えする言葉としては、私も自分が企業の経営なんてしたことがないものですから、いろんな経営者の本なんかを読むと時々出てくるのは「情と理」という言葉が出てくるんですね。英語のほうがもしかしたらわかりやすいのかもしれませんが。要はウォームハートとクールヘッド。つまりお客様に価値を生み出すぞ、課題を解決するぞ、ここは熱意で何とかすると。だけどビジネスのモデルを組むときはちょっと冷静にやろうじゃないか、あるいは人を説得するときは冷静にやろうじゃないか、読んでなるほどな。私の言葉じゃないですよ、立派な先人の言葉です。それを借用してるだけです。ですからコン

パッションをベースに、皆さんのウォームハートとクールヘッドで取り組んでいただくと、いろいろといいことがあるんじゃないか。どういうところにベンチャーの相談に行ったらいいんだと。それぐらいのことでしたら、私でも十分にお答えできますので、そういう場合は、必要に応じて私のメールアドレスにでもメールを頂戴できればと思います。

大変雑駁ですが、時間の都合も考えると、この辺で打ち切らせていただいたほうがいい。御清聴ありがとうございました。

