

2010 VEC関西  
今年の10大ニュース

今年も12月、あわただしい季節がやってきました。

10大ニュースは私の担当です。毎年のことながら、何か、平穏な一年だったかな～でも、やっぱり色々あるものです。

政権は民主党に替わり、しっかり政治をやってくれると期待しましたが、未熟さばかり目立ち、わが国の存在感が世界で小さくなりつつあるように思います。相変わらず、景気も株価もさえません。ベンチャーの活躍も静かな一年でした。

さて、今年の10大ニュース。

1. VEC 創立35周年を7月1日に迎えました。盛大に式典と言いたいがVECの財政を意識してささやかでも楽しく皆さんに祝っていただきました。  
優雅な中にも、したたかな京都花街のお話を京都女子大学准教授 西尾久美子先生に楽しく語っていただきました。  
何時かは花街に遊びに行こうと心に誓いました。
2. VEC理事長が替りました。松村さんから市川さんに。松村さんご苦労様でした。市川さんよろしくお祈りします。
3. 今年も新年交流会をめでたく行ないました。経済産業省新規産業室長八尋俊英氏から講演をいただきました。でも9月、省を辞められました。大いに期待していただけに残念でした。
4. 東京本部事務所が移転しました。八丁堀から人形町へ。昔は浜町地区として、落語にもよく出てきます。東京に行かれたらお立ち寄りください。
5. VEC創立当初からのメンバー、下條武男VEC理事が六月に「楽しくダイナミックに!」を発刊、ご自分のベンチャーの生き様を語られました。
6. 上海万博がオープン、上海観光親善大使・本堂亜紀さんが講演いただきました。  
美人なので、皆さん顔ばかり眺めていたような気がします。

7. 関西でもベンチャーをどんどん立ち上げなければ、関東に遅れをとるとのコンセプトで、シニアベンチャー支援会が発足。関西VECの人脈を活用しベンチャーを育てようと張り切っています。
8. 文部科学省の研究所からVECの交流会に参加されていた、山田聖子さん(旧姓)が結婚してフィンランドのオウルにおられます。澤村事務局長ご夫婦とわが夫婦など有志が訪問しました。オウル市のベンチャー、支援機関と交流会が何度かおこなわれました。
9. 「てんこもり」はお陰さまでこの12月号で75号となります。ご愛読いただいている皆さんもどんどん増えています。来年もよろしくお祈りします。
10. 交流会も参加者は増加してきました。  
九月の(株)カルクリエーション 社長 鍛冶良紀氏の講演、また、10月の小生の「ベンチャーと雇用」などは、60名以上、会場に入りきれないほどのご参加をいただきました。ありがとうございました。

これで、やっと10件になりました。甘えついでに、もう一件、番外です。

<番外> わが長男に、10月無事にかわいい男の子が出来ました。「泰地」という名前です。いつか皆様の仲間に入れてやってください。

やれやれ、今年もこれで終われそうです。来年も「てんこもり」ご愛読お祈りします。

財) ベンチャーエンタープライズセンター  
関西支部長 本田 英行

## 「社会が博士を育てる」

表題を見て、「何を寝言言うてんねん。博士を育てるのは大学やろ。」と思わず突っ込みを入れた方が多いのではないのでしょうか? 私見であることを予めお断りしたうえで少し意見を述べさせていただきます。

2008年の統計ですが、我が国では年間17,396人の博士が輩出されています。人口が約1億2,700万人ですので10万人あたり13.7人という割合になります。諸外国を見渡すと、ドイツが31.5人、イギリスが27.1人、アメリカが18.7人、お隣の韓国が18.4人となっています。

「量」的にやや開きがあることもさることながら、これら4カ国とは「質」的に大きな違いがあります。それは諸外国では博士の活躍の場が産業界にもあるということです。もちろん、我が国でも産業界で活躍されている博士がおられますが、まだまだアカデミアが主なフィールドです。

その原因は何だろうと思いを巡らせたところ、欧米各国では博士号を取得するために大学院の博士課程に在籍しますが、日本の様に大学院だけにべったり居る訳ではないということが一つのヒントではないかと思ひ至ります。

学士、修士も含めてですが、大学と産業界の間を行ったり来たりして、その代わり何年も掛けて学位を取得するのが常だそうです。

逆に、学業オンリーで一直線に学位を取得した学生は産業界の評価が高くないということです。

我が国は全く逆で、まるで脇目も振らず寄り道もせず一本のレールの上を一目散に走って来た学生しか企業は相手にしない風潮があります。「キャッチアップ型」の時代はこれで良かったのですが、「フロントランナー型」となった今、この悪しき慣習が日本経済のダイナミズムを殺いでいると言っても過言ではないと思います。

共同研究や知財のライセンスで産学連携は機能しつつありますが、人材育成といった観点でも産と学が「協働」することが、経済の足腰を強くし再び日本を強くするものと確信しております。

2年程前から大阪大学産学連携推進本部で「協働育成型イノベーション創出リーダー養成」事業に関わっております。インターンシップで博士人材を受け入れて頂いてキャリアパスを多様化すると同時に、企業の直面する課題を解決する糸口に繋ぐ取組で、成功事例も出始めております。ご興味おありの方は、<http://www.uic.osaka-u.ac.jp/led/>までアクセスしてみてください。

大阪大学/合同会社キックティアー 吉田 耕治



## 障害年金の手続きのお手伝いをさせていただいて (後編)

- ・また障害年金の手続きをさせていただいたご縁で、7月から『病気の人が前向きになる為の交流会』を以前から開催させていただいていた『障害年金無料相談会』と共に、毎月開催させていただく事になりました。
- ・ご病気の方が決して孤独にならないように、少しでも前向きにご病気と闘っていただくための情報交換の場などになればいいと立ち上げました。
- ・現代の諸問題のいくつかは地域のコミュニケーションを密にする事によって解決出来る問題があるように思います。
- ・お年寄りの孤独死、子育てにおける虐待、所在不明高齢者問題等々…。その中の一つとして私が行っている『多くおられる貰える人が貰っておられない障害年金を貰えるようにする』という問題を地元密着の社労士が行うべきであると思っています。
- ・これらの地元でしか解決できない諸問題を役所、病院、町会、介護事業所、児童相談所、学校とそれに我々のような士業に携わる人々が連携して高齢者、子育ての女性、子供、障害者を支えて行かなければならないと思っています。
- ・一人暮らしや核家族化された世帯が多い中、従来では家族が支えていた人達をこれらの機関がネットワークを作り、見守り、支えて行かなければならない時代になったと思っています。
- ・以上文章も稚拙でお恥ずかしい限りですが、これからも人様のお役に立てるような仕事をする事が出来れば有り難い事だと思っています。

社会保険労務士 安藤 克之

グ支援を行っています。この時代を乗り切るのは、いかに多くの情報を入手し、いかにスピーディに行動を起こしていくかが鍵となります。我々は時代や市場を見極め、いち早く海外に打って出る企業を支援していきたいと考えています。

アリババマーケティング株式会社 長島 直樹

## <シリーズ>



～「赤」と「緑」のクリスマスカラー～

「色彩学」を学ぶにあたって基本知識の中で「赤・黄・緑・青」を中心に特定の色が全部で24色が時計回りに各々の色を尺度化し1つの円を描いた形体を「色相環」といいます。



話は変わりますが12月と言えばクリスマス！クリスマス色でイメージしてみると「赤」と「緑」ですね。今回は色相環とクリスマスカラー（赤・緑）についてお話したいと思います。

上記の「色相環」で反対に位置する関係を「補色」といいます。（例えば赤→緑・橙→青・黄→紫の位置）特に私は講演やセミナーの際赤い○を10秒ほど見て頂きその後白い紙に視点をかえると緑色した同じ形の残像が見え皆さん本当に驚かれます。この関係を「心理補色」といいます。この作用が我々の生活でも活躍しており、特に「赤」と「緑」相互の関係は身近なところでよく目にするのはマグロのお刺身（赤）と横に必ずある大葉（緑）。この関係も補色同士であり補色は互いの色を強め合って鮮やかに見せる効果がありより一層の互いの色が引き立ち大葉の緑の効果でマグロの刺身の赤も一段と新鮮に見えます。

又、有名な補色による補色残像のケースでは外科医が手術時は白衣から青、緑の手術着に着がえること。これも手術時の血液（赤）の残像である緑色がちらつき外科医の目に支障がないようにしているのです。

今度は「色彩心理」みると、塗り絵によるワークショップで無意識に「赤・緑」がよく出現している方がいらっしゃいます。これは赤の「目標達成したい」という強い願望、達成感と緑の「安定・穏やかな気持ち」と両者、正反対と思えますが深層心理では欲求とブレーキを混ぜ人間として一生懸命バランスをとろうとしており、人として大変頑張っている状態であります。

毎年クリスマスシーズン、「赤」と「緑」のイルミネーションで色づく街並みを色々楽しんでる私です。皆様、メリークリスマス！！

色彩心理カウンセラー 濱本 妙子



## 中小企業の海外市場開拓を支援する アリババマーケティング株式会社

「海外市場の開拓」この言葉を聞いて、皆さんはどのようなことをイメージされるでしょうか。

海外の展示会への出展、貿易実務、言葉の障壁、代金回収の懸念、高額な費用がかかる等々、様々なことをイメージされると思います。しかし、その反面、国内市場が縮小する中で、海外を視野に入れないと事業の継続は難しい、と考えられている企業様も少なくありません。

日本の企業に多く見られる傾向は、先の心配をしすぎる事。諸外国の企業は、まずはチャレンジしてみる。そして、その中で学んだことを次に活かしていくという考え方が多いのです。事業にリスクはつきものです。問題はどこまでそのリスクを許容できるかだと思っています。海外市場の開拓についても、まずはチャレンジし、ノウハウを習得しながら自社に合った最適なビジネスモデルを構築して行って欲しいと思います。

次に、皆さんは何か情報を入手したいと思った時、例えば、お店を探したり、知らないことを調べたりする際、何から情報を得ますか？

インターネットのない時代は詳しい人から聞くなり、経験のある人から学んだりしてきましたが、今はインターネットから情報を収集するのが当たり前の時代になっています。我々のような先進国の人間は広告にお金をかけ、そこから情報を入手することも多いですが、次世代の人間や、新興国の方々は特にそのような歴史がない分、情報収集の手段がインターネットになっています。今後はインターネット上に情報を開示していなければ、永遠に知られることはない時代がやってくるでしょう。せっかく競争力のある技術を持っていたとしても誰にも知ってもらえなければ宝の持ち腐れです。まさに知ってもらえることの重要性を理解してもらいたいということです。まさに、世界中に知ってもらうことを時間をかけず、低コストで行えるのがインターネットの利点なのです。

海外市場の開拓でも同じことが言えます。世界中の企業に知ってもらえないことには問い合わせされることはありませんし、商談もできないわけです。海外市場の開拓において最も重要なことは、まず自社についてや自社の製品を知ってもらうことだと私は思います。現在、このインターネットを活用して海外企業との出会いの場である、「e-マーケットプレイス」に注目が集まっています。ここには新たな取引先を探したい世界中の企業が参加しています。その一つがアリババドットコム国際サイトです。弊社は、この世界最大級の企業間国際取引サイト「Alibaba.com」のサービスを国内の中小企業に販売し、アリババを活用した海外市場開拓支援とマーケティング

## ～VEC関西より～

◆今年も師走を迎えました。今年上海万博や尖閣諸島問題など、中国にわが国と民主党政府は振り回された感じがです。来年は是非、主体性を持って確実なる産業の成長とベンチャーが次々誕生するような活気ある年としたいものです。来年も皆様のご健勝をお祈りします。（本田）

♥一年経つのが本当に早く感じられます。交流会への参加人数も毎回増え、皆様のご協力に感謝いたしつつ、本年の最後とさせていただきます。有難うございました。来年よろしくお願ひ致します。（藤本）

♣今年のVEC10大ニュースを見て反省と共に皆様のご協力に大感謝でございます。来年も何かでお役に立ってベンチャー精神の溢れる機関紙を目指しますのでよろしくお願ひ申し上げます。（澤村）

## ◆<交流会>

1月は例年どおりございません。  
新年交流会は2月8日（火）の予定です。



来年もよろしくお願ひ致します。

VEC関西一同



☎:06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております！