

東日本大震災で被災された皆様とご関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。

梅田の名所、タニマチと知恵者の交遊施設 「社団」テラプロジェクト

大阪梅田の名物ビルの一つである、富国生命ビルが新築され2010年に竣工式を迎えました。地上、132m 28階建てのユニークなデザインが特徴です。12月には、ビルのグランドオープン式典がなされ、地下に入居した飲食店の開店祝いが盛大に執り行われました。

当ビルの建て替えにあたり、東梅田のランドマークとして、その雄姿を一層引き立たせるための建築コンセプトづくりと、社会貢献要素をどのような形で盛り込むかを考える中で、小生の意見が求められました。このビルのオーナーである富国生命保険相互会社さんは、自社の社会貢献活動の中で、「いのちの森づくり」を進めていたこともあり、社会貢献を見える形で実践したいとの思いをもっていました。

全く偶然にも、その思いと、小生が阪大FRセンターで進めていたグリーンアメニティプロジェクトの中で構想し、2005年の愛知万博、「地球の授業」で披露した、少子高齢社会における「緑豊かな都市とそのライフスタイルづくり」提案とに多くの共通点があることがわかりました。

<富国生命ビルの新しい機能>

ビルの建設にあたり、社会貢献施設を導入することでビルの存在感を増すことが出来るとの思惑もあり、小生の提案した、「植・食、健康」をキーワードとする産学連携活動支援施設の導入を受け入れてもらえました。

高齢社会は、心身共に健康であることを目指し、個人に合ったライフスタイル設計に従って心豊かに生きる時代であると思います。「心」は、緑の環境によって癒され、健康な身体は、個人に適した食事を摂取することで達成されます。生活習慣は高齢化するにつれ、病気に繋がることから、個人が各自の遺伝子特性に合った食事を取ることが重要です。特に、健康補助食品やサプリメントの適量摂取は長寿には不可欠とされています。このような食に関する問題を相談する「食の相談所、食の薬局」を開設したいと思っています。

<情報発信の仕組み>

課題の一つとして社会貢献施設である産学連携活動支援システムを運用するためのビジネスモデルの構築が検討されました。

小生にとってカルフォルニア州アナハイムで開催された食の祭典やシカゴでのバイオフィアは印象的でした。この種のフェアは、毎年開催され、出展ブースは大変活況を呈していることから、「植・食、健康」に

関する常設ブースからなる産学連携の成果物をショーアップするシステムは魅力的でした

<植・食、健康フロア展開を支えるシステム>

食フェアを実施する組織は有能な人材を抱え、企画から実行まできめ細かい運営を手際よく進めています。その運営形態を解析した結果、学会と会社の長所を備えた組織である、一般社団法人とし、法人名を「テラプロジェクト：Thera-Projects Associates」とすることにしました。

当法人は、テナント賃料を運営費と事業費に当て、不足分を中高年者を対象とした塾運営やコンサルティングなどの自主事業で補填し、大学に基礎研究基盤プラットフォームをもち、市民の発想を具現化する新しい開発研究システムとして運用されることとなりました。

<新しいモノづくり・コトづくりへの市民参加>

欧米でも、オープンイノベーションなる市民参加型モノづくり・コトづくりが進められており、「テラプロジェクト」は正に、市民のアイデアを練り上げて産学の参加を得て叶えていくシステムとして、「あなたは、発明家！」を旗印に、金の卵（情報・アイデア）を孵化させる組織として運用していきます。すなわち、「市民は、ニーズの提供者、ニーズは発明の母」を胸に、市民参加型のモノづくり・コトづくりプラットフォームとしての展開を目指しています。皆様方のご支援を切に希望しております。

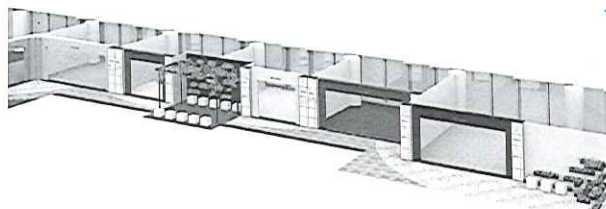
社)テラプロジェクト理事長
大阪大学名誉教授(特任教授) 小林 昭雄



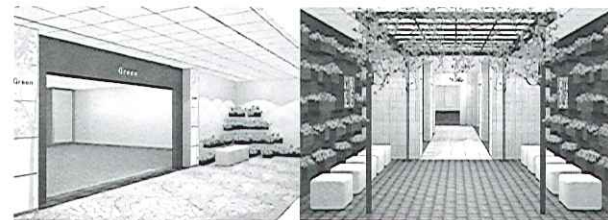
(富国生命ビル)



(2005年愛知万博での提言:21世紀の通天閣)



(産学交流ゾーン)



(企業ブースと市民の集う市民オープンガーデン)

VECへの期待

先日、市川理事長のお話を伺った。VECの新機軸について熱弁をふるっておられた姿が印象に残っている。

かつてのメイン事業だった債務保証に代わり、これからは技術評価・事業化評価、企業価値向上に向けた人材紹介・人材派遣、経営塾の支援・紹介、販路拡大データベースの構築、中小機構・日本ベンチャーキャピタル協会等との連携を図りたいと仰っておられた。

周知のとおり、ベンチャーへの期待は高まってはいるものの、ベンチャーを取り巻く環境はあまりにも厳しい。VECでは、債務保証で培って来られたベンチャー支援のノウハウと、公益法人としての役割を背景として、果敢に支援の大海へと漕ぎ出されようとしている。古くからVECと入魂にさせていただいている者として、行く末の成功を願わずにはおれない。そこで、いくつかの要望をさせていただきたい。

第一に、何れともあれ「マーケティング」(売れる仕組みづくり)を重視していただきたい。VECに限らず、従前からベンチャー支援といえば、技術・資金両面に対する支援のウエイトが高かったが、技

術も資金もベンチャーが提供する「価値」が市場に受け入れられるための「手段」に過ぎないからである。

第二に、VEC本部人員が大幅に入れ替わったと聞くが、ベンチャー支援に当たり、最前線に立たれるご担当者が培って来られた能力や経験を如何にもなく発揮していただきたい。ベンチャー支援を実効あらしめるためには、その方々の目利き力と、スキルや熱意が極めて重要となるからである。

第三に、債務保証等VECの支援を受けて成功された起業家を「組織化」し、新進気鋭の起業家に対して、様々な気づきやノウハウを提供していただきたい。ベンチャー支援には、メンターの協力を仰ぐことが効果的だからである。

第四に、様々な団体との連携を指向されているが、VECが積極的に提供できる資源と、他団体に委ねるべき資源とを峻別して、支援先ニーズに応じた「一品料理的」な連携の姿を指向していただきたい。その際、VECが担われるであろうコーディネートの重要性にも十分配慮する必要がある。

チャレンジャー&ベンチャー

3月29日(火)の交流会で32才の若手経営者、株式会社クレアリンクテクノロジーの水原代表が情報通信関連における最先端のお話しをして頂きました。国内外の高速通信網やipad・iphone、電子ブックのビジネスでの利用方法、クラウドサービスほか情報通信の研究開発と普及促進を意欲的に取組んでおられます。

<会社概要>

- ・会社名：株式会社クレアリンクテクノロジー
代表取締役 水原 隆道 氏
- ・本社所在地：京都府相楽郡精華町光台1-7
けいはんなプラザラボ棟7階
TEL：0774-98-3873
URL：http://clealink.jp
- ・設立：2005年10月
- ・資本金：2600万円
- ・代表略歴：1978年 兵庫県生まれ
国立大学法人奈良先端科学技術大学院大学情報科学研究科
博士後期課程修了。学校法人天理大学人間学部非常勤講師
を経て、2005年10月当社設立 2010年に「関西フロンタ
ランナー大賞」を受賞
- ・今後の目標は最先端の技術や豊富なノウハウに裏付けされた、
信頼性の高いソリューションを提供し続け、IPOが視野に入る
企業を目指されています。

「セールスレップ」を広める

「セールスレップ」って何？

一言で言うと「営業販売代行」のことです。メーカーや企業に代わって商品やサービスの営業や販売活動をしていくことです。アメリカやヨーロッパではすでにごく当たり前のビジネスモデルになっています。私は60歳、還暦を迎えた時に、一念発起し、心理学の勉強をはじめました。5年たって1冊の本「明るく楽しく生きるために、ピンチ脱出の心理学」を上梓しました。この本を出したことがきっかけで、長い間会ったことがなかった旧友に会い、この「セールスレップ」を教えてください、アメリカやヨーロッパで流行っていることはいずれ日本でも流行るんやと「セールスレップ」を日本で広めることを勧められました。当初は心理カウンセラーとしてやっていくつもりでしたからお断りをしていたのですが、よくよく考えてみると、商売はいかにモノとカネが動いているように見えますが、実はすべて人が動かしている、つまり「人のこころ」が動かしているのだということに気づきました。

「心理学から商売の道へ」

そうや、今まで心理学を学んで、こころの勉強をしてきた経験を生かして、これを商売の道に生かしていこうと決心しました。65歳からの出発です。何かの新しいことを始める時、なかなか物事は容易にはすすみません。世間も、この「セールスレップ」をそう簡単には受け入れてくれません。しかし、私は近い将来きっと今の時代にマッチした合理的な「セールスレップ」というビジネスモデルが日本に定着するものと信じております。これからのビジネス社会の活性化のために役に立つと思って、この「セールスレップ」を広めていこうと思っています。みなさまも一度、やってみられたらどうですか。今、力を入れているのが、(株)フジキン様ご依頼の、天然繊維から生まれた柔らかい炭-ソフタンの販売促進、選択制確定拠出年金401K「年金くん」の企業への導入などです。

株式会社 セールスレップ コラボ 代表取締役 堀部武司
〒542-0081 大阪市中央区南船場1-11-9 長堀安田ビル2F
電話番号：06-6262-9881 FAX番号：06-6262-9882
E-mail：horibe@salesrep-co.com
URL：http://www.salesrep-co.com
ブログ：http://salesrep-co.blog.eonet.jp/cocoro/
著書：明るく楽しく生きるために

「ピンチ脱出の心理学」
自分を磨き出すための
「ビジネスに役立つ心理学」

「私が歩く道」



弁理士は、知的財産権に関わる法律業務を行う国家資格者です。

特許出願など、特許庁に対する手続の代理を主要な業務としており、2011年2月28日現在で、8,695名の有資格者(うち女性は1,108名)がいます。

私が弁理士という資格を知ったのは、大学を卒業して社会人になった年の春でした。指導を受けていた先輩から教えてもらったのですが、そのとき何故だか、不思議な感覚をおぼえたのです。

ちょっと大げさにいうと、運命の人に初めて出会ったときのよ
うな気持ち・・・宿命のようなものを感じたのです。

その感覚はすぐに消え、長い間、思い出すこともありませんでした。再就職のためにいくつかの特許事務所に応募をしたのも、弁理士になることを目的としたものではありませんでした。

縁合って今の事務所に入り、弁理士の実際の仕事がどのようなものであるかを知るにつけ、私が弁理士になることなどあり得ないことだ、と感じました。そんな私が試験に合格し、弁理士登録をしてから早や5年が経過しました。弁理士の補助者として知的財産権に関する業務に長く関わるうちに、資格を取得したいと思う気持ちがしだいに強くなり、受験したのです。弁理士試験の制度が変わったことを知ったときに、「これならやれる、やろう！」という気持ちがすぐに生じたのには、自分でも驚きました。それは、初めて弁理士という資格のことを知ったときに経験したのに似た感覚でした。

これらのことを思い起こし、弁理士になることは私の定めだったような気がするがあります。

弁理士になってもしばらくの間は、担当している企業に出向く以外に外に出ることのない引きこもり状態でしたが、VEC交流会をはじめとするいくつかの会に参加したり、自分なりの情報発信をするようになって、少しずつ世界が変わってきました。様々な方とビジネスの枠を越えたお付き合いができるようになったことで、弁理士として進むべきこれからの道が開けてきたようにも思います。この新しい道をどのように歩けば良いのか、まだ模索中ですが、私にふさわしい歩き方が少しだけ見えてきたような気もしている、今日このごろです。

鈴木由充特許事務所 弁理士 小石川由紀乃

～VEC関西より～

◆わが国は、今回の東日本大震災で大きなダメージを受けました。以前VECの大先輩で大阪ガスの田中至様という方がおられまして、「ピンチがチャンス」とよく言っておられました。東北地区の再生に向けて、新たな都市構想や減税など大きな投資が望まれます。間違っても増税などを急いで、日本全土が暗闇にならないよう監視しなければなりません。(本田)

♥謹んで地震災害のお見舞いを申し上げます。私は16年前の阪神大震災で地震の驚異を体験し今回の東日本大震災で「つなみ」という自然災害の怖さを見て「今、私にできることは何なのか」と真剣に考えました。私の居住区も明治18年に淀川大洪水により大きな災害があった事も知っておりながら日頃忘れがちだった災害に備える気構えをより一層強く感じずにはおれません。(濱本)

♣若手からシニアまで、それぞれの分野でご活躍されている方々からご寄稿いただきました。そして関西発のパワーが震災からの復興、復活につながることを願っております。なお「テラプロジェクト」につきましては小林先生から5月17日(火)の交流会講演で詳しくお話しを頂きます。(澤村)

◆<交流会>
平成23年6月7日(火) 財)大阪科学技術センターATAC
運営委員長 梶原 孝生 様

☎06-6263-0366

皆様からのご意見・ご要望お待ちしております!