



## 地域の創業、起業教育から地域の未来、 日本の未来を切り拓く!

地域活性化のためには、地域に新たな需要と雇用を生み出す創業は重要です。日本政策金融公庫（以下、「日本公庫」という）では、政策金融機関として、従前より創業支援に力を入れており、平成27年度の創業融資実績（創業前及び創業後1年以内）は26,465企業と、企業数ベースで4年連続の増加となりました。

この背景としては、国や地方公共団体による創業支援策の充実に加えて、各地域における「創業支援ネットワーク」の構築及び活性化大きく作用していると考えます。日本公庫も、その中のプレイヤーのひとつとして参画させていただくことが多く、私の場合、創業支援セミナーなど色々な場で、事業計画の立て方等についてお話させていただく機会をいただいております。受講される方々は、熱意を持って真剣に聞いてくださるので、こちらとしても、やりがいを感じております。

冒頭、日本公庫の創業融資が増加していると述べましたが、諸外国との比較では、「日本の開業率はまだまだ低い」といわれることも少なくありません。そこで、日本公庫では、起業の裾野を広げる活動として、若者層に対する創業マインドの向上を図るべく、長年の創業支援にかかるノウハウを活かした「起業教育」の推進にも力を入れています。

高校生を対象に「ビジネスアイデアの発想方法」「ビジネスプランの立て方」などについて講義を行い、実際にビジネスプランを考えてもらう…高校生にとっては、新しい経験で、最初戸惑ってしまう生徒さんも中にはいますが、若くて柔軟な発想でアイデアを出し、目を輝かせてプランを発表する姿には、地域の未来・日本の未来が少し明るく照らされたような感覚を抱かされ、逆に、こちらが勇気づけられています。

こうした取組を大きいムーブメントとするため、日本公庫では、毎年、「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を実施しております。このイベントでは、日本全国の高校生を対象にビジネスプランを募集し、書類審査を通過したファイナリスト10組による最終審査会（プレゼンテーション）で、グランプリ（優勝）を決定します。昨年度は、2,300件を超えるエントリーがあり、競争は年々激しくなっておりますが、「関西圏で初のグランプリを！」という想いで、日々、取り組んでおります。

株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業  
大阪創業支援センター所長 比留間 大輔



### 能楽に学ぶ経営学—世阿弥と人材育成—



2015年4月から1年間、能楽を経営学の視点から研究するため、法政大学に客員研究員として滞在しておりました。世阿弥が技能育成についてどのような考え方を持っていたかを、紙面をお借りしてご紹介します。

14世紀半ばに能楽の礎を築いた世阿弥は、『風姿花伝』という有名な書を残しています。この中の「年来稽古条々」という項目では、能楽師のキャリアが年齢に応じて区分（幼年期：7歳より、少年期：12,3歳より、変声期：17,8歳より、青年期：24,5歳より、壮年期：34,5歳より、初老期：44,5歳より、老年期：50有余）され、気を付けるべき点がまとめられています。

幼年期と少年期には、技能を無理やり教え込まず、よいところを伸ばすように工夫して、技能を身に付けることを本人が楽しいと感じるような指導育成方法をすべきとしています。また、どのような舞台に立たせるか、指導者が適切な技能発揮の場を選択することも述べています。変声期には身体の変化のため思うような技能発揮ができないことや、愛らしさを卒業する時期にもなり周囲の見方が変化するため、本人の意欲が低下することをあげます。そして、この時期での対応が一生を決めることになること、将来を見据えた展望をもって乗り切ることの重要性を指摘しています。身体の変化が落ちつく青年期には、若さが周囲からもはやされ高い評価を得たとしても、それが自分の本当の能力と思わず技能を評価する視点を持つことが重要だと述べています。自己の能力を冷静に見極め、研鑽を積み重ねて壮年期を迎えられれば、絶頂期として名声を得ることができるとしています。さらに、初老期からは技能が年齢とともに下り坂になることを自覚し、二番手の能楽師に多くの演目を譲ることに大切さを説いています。そして、老年期に至っては、何もしない以外に方法はないと述べています。

このように世阿弥は、単に稽古を積み重ねればよいとするのではなく、キャリア形成のプロセスに応じた技能育成の課題を明確に指摘し、それに対応すべき指導方法や本人に必要な工夫について述べており、合理的な考え方を持っていたことがわかります。そして、技能の進捗には限りがあり、組織としての能楽の継続のためには、二番手を育成することの重要性も実感しています。能楽を確立した世阿弥は、新しいことを切り開くベンチャースピリットにあふれる人物であると同時に、後継者育成と組織存続に対しても冷静に考察する、経営学的な視座のある人だったと思われます。

京都女子大学 現代社会学部  
准教授 西尾久美子

## それでも歴史は繰り返すか2

(アベクロノミクスはミッドウェーを経ていよいよインパール作戦突入へ 2020年からみるアベクロノミクス) ~後編

- ① 明治以来、岩崎財閥を發祥とし、国策に寄り添って日本一の財閥にのし上がった三菱東京UFJ銀行が国債購入の特別資格を返上したことである。マイナス金利が続けば、保有国債に大損がでると判断したのだろう。プラザ合意後の不動産融資、そしてその後の大蔵省指導による不良債権の償却、そして国際の大量購入と常に国策に殉じてきた三菱がついに国策にNOを付き付けたのである。ついに2020年9月の日銀金融決定会合で異次元緩和の効果を総括すると発表。日銀のこの思わせぶりの発言に市場も動揺し、長期金利も約0.3%と4ヵ月ぶりに反転した。そしてその日に財務相・日銀総裁会談発表。財政と金融の組み合わせ政策の相乗効果を狙った演出に懸命である。このままズルズルと政府に押し切られ、異次元緩和の手伝いをされていくのか。黒田総裁としては、幕末の徳川慶喜の心境なのだろう。この3年、安倍総理との一体感を演出してきたが、迷いが生じてきているのだろう。一転、形勢不利と判断した徳川慶喜は上野寛永寺に謹慎生活に入り、ひたすら朝敵の汚名を避け続けた。一瞬、日本経済を復活させた総裁から国債市場を崩壊させて歴史教科書に残る総裁になるのではないかと恐怖心であろう。7月の追加金融緩和も国債購入もマイナス金利も現状に止め、6兆のETF購入だけに止めた。安倍総理としては2006年7月の福井総裁の零金利解除という苦い思い出があり、日銀を力づくで押しても金融緩和の拡大路線をとるであろう。
- ② その流れで考えれば、アベノミクスのミッドウェーは、上海株式市場の暴落と原油の急落が始まった2015年の8月~12月がまさにそれだったのでしよう。そして、2016年の英国のEU離脱ショックによる円高が追い打ちをかけた。戦後経済史を振り返れば、為替相場は表向き市場原則言いながら、実は日本市場開放(繊維、鉄鋼、車、半導体、郵貯)と米発の経済ショック(ニクソンショック、プラザ合意、リーマンショック)に連動して円は360円から95円まで切り上げられてきた事が解る。親米政権樹立と米国安全保障への協力(小泉政権時のアミテージ国務長官のブーツオンザグラウンドの要請に対し自衛隊PKO、安倍第二次政権の憲法解釈変更による集団安保法制)によって勝ちえた、つかの間の円安による輸出型大企業の好決算が小泉構造改革景気、アベクロノミクスの実態である。経済構造の実態は何も変わっていないのである。そして次に想定の前提として、思い起こされるのは太平洋戦争でのガダルカナルから始まり、ニューギニア、インパール、硫黄島、沖縄戦と『勇気ある撤退』があればなかったであろう悲惨な敗戦の連続。今の若い人たちはインパールと言うものを知っている人は少ないが太平洋戦争史の中でも無能な将官の為、悲惨な撤退作戦を強いられた戦いであり、私の義理の伯父がそのインパールから奇跡的生還したのが、骸骨の上で寝ながらジャングルを彷徨ったと言う生々しい記憶がある。
- 今の経済に転じれば副作用も考慮せず、なりふり構わず日銀に突進作戦を取らせ、財務省には同期三人を次官に据え、コントロールし易くし(5年の赤字国債の立法不要化、低金利の内に前倒発行をどんどん進める等)成長、成長とひたすら精神論で国民をかき回し、異次元金融緩和に限界論が出だすと28兆の経済対策という財政出動に再び賭ける。金融緩和+財政出動戦略に頼る安倍政権はミッドウェー以降の戦い方を彷彿とさせる。

2016年4月米財務省は明確に日本の為替政策を監視すると発表。

アベクロノミクスは100円前後の相場で苦しい戦いが予測される。確かに、日本は銃弾・テロ事件もなく、大型企業の倒産もなく、街中に失業者が溢れていることもなく、一見静かな経済大国の様相を呈しているが、ペリー浦賀来航から太平洋戦争敗戦まで87年、戦後GHQ支配による民主化から75年(2020年)時代は静かに大きなうねりを伴って動き出そうとしている。

バブル経済崩壊後30年、赤字国債と低金利(企業所有>個人金融所得)に頼った余剰幻想経済運営は終焉し(日本人の成長経済依存症の性格から残り3~4年では今までの政策を否定するような転換は200%期待できない)高金利時代と小泉進次郎のような若い政治家と若き官僚への思い切った交替を待たないと構造改革はできないであろう。奇しくも、天皇陛下の生前退位がマスコミを賑わせかけている。

(2016年8月第二稿記)

大阪ベンチャー倶楽部代表 不動産鑑定士兼日本生産性本部認定経営コンサルタント 山口 孜

## 欧米のネットワークと日本のご縁

ベンチャー企業を成功させた方々軒並みに、誰かの人的支援のお蔭だと述べている事は洋の東西を問わないことである。しかしこの人的支援の仕方が欧米と日本では少し違うように思う。欧米人は「ネットワーク」という言葉をよく使い、仕事の上での人脈づくりに極めて熱心だった。ネットワークこそビジネスをする上での重要な武器で、その考え方は、①「あの方とつき合えば儲かる、あの方とつき合うと損する」と損得が先にたつ、②「効率的に人脈をつくろう」と個人が能動的、積極的行動を興す、③「目に見える物理的なつながりばかりみて、その裏にある“人の計らい”を超えたこと」に注目しない、④「あくまでも自分の頭で考えたことで、自分がすべての主人公になっている」。要するに自分から行動を起こし短期間に極めて効率的に人脈作りを行うのがネットワークだった。一方で日本人がよく口にする「ご縁」とは①「自分で意図的に結びつけたのではなく、何かサムシング・グレートの見えない力」により、②「あの方とつき合えば得するとか、あの方とつき合えば損する」などあまり損得勘定はなく、③「自分が積極的に行動するものでなく、待っていれば」それこそ「何かのご縁で」頂戴したものと受動的に考え、④「ネットワークは頭で考え物理的なものとすれば、ご縁はむしろハートの働き」によりソフトで温かみのあるものと言える。ご縁とネットワークを比較すると左記の表ようになる。

	ご縁	ネットワーク
地域	東洋	西洋
発想の源泉	ハート、温かみ	頭中心、物理的
考え方	上から頂戴する、感謝	損得を優先
範囲	見えない世界の働きも含む	見える世界の人脈中心
態度	受動的	能動的
意図	計らわずして	個人的な計らいによる

この両者の違いはビジネスに於いて決定的な違いをもたらすことがある。それは欧米人が個人の計らいによる“つながり”や人脈づくりがあることはもちろんよく理解している。

しかし日本人が考える「ご縁」には「全く想定外の個人の計らいを超えたミラクル的なことが、計らわずして誰かが与えてくれる」ことがあることは彼らには分かっていない。なぜこのご縁が我々ビジネスパーソンにとってかけがえのないものかといえば、ビジネスで問題が起きて困り抜いたときに、一所懸命努力を続けていると思わぬときに「ご縁のミラクル」が繋がり、問題が解決される不思議な力があるからで、これが日本人のトレードシットであると思う。

太成学院大学経営学部長 釣島 平三郎

### ~VEC関西より~

- 我が国は春の4,5,6月の梅雨に入る前と10,11月半ばまでが一番いい季節です。今、近くの山に登ると自然がいっぱいあり時には鹿や猿に遭遇することがあります。里に下りてくるとサウナバスに飛び込みそのあとのビールは至福の時間です。ベンチャーには気分転換も重要な仕事です。(本田)
- 何十年かぶりに昔の職場仲間、先輩の方々とおB会をしました。場所は当時よく行った店で、今現在もあり懐かしかったです！宮崎県在住の同期がいつも声掛けしてくれて感謝感謝です。当時の写真と現在の写真を並べてアルバムにしてくれるの事！嬉しいような、怖いような(笑)。楽しいひと時を過ごすことができました。(藤本)
- 厳しい夏の日差しから最近随分過ごしやすくなりました。夏から庭の成長著しく伸びきた木々の枝・葉の剪定を友人としました。お互い汗だくで大変でしたがその分庭はすっきりと綺麗になり、ひと段落です。しかし庭には

無花果の木があり、その熟した美味しそうな果実を頂くのに私と鳥とどちらが早いかな。庭を見てほっとする時間ありません。(濱本)

- 今月号もご寄稿者の専門的な視野から示唆を頂きお礼申し上げます。皆様も日常業務や生活の何かヒントにして頂けましたら有難く存じます。今年も残り3ヵ月となりましたが来年はどのようなご計画でしょうか。来年は酉(とり)ですので明け方一番に鳴く鳥のため縁起が良い年とのことです。(澤村)

<交流会の予定>

平成28年11月14日(月) Aniwo CEO 寺田 彼日 様

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部  
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階  
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293