

TEEP

進化型実務家教員
養成プログラム

VOL.30

NEWS LETTER

進化型実務家教員への扉

実務家教員に期待される大きな役割の一つに、産学連携や地域の企業・自治体と連携したフィールドワークがあります。しかし赴任先が自分にとって全く新しい土地で、地域の資源に明るくなかったり、大学に持ち込まれる案件が自分の専門分野に関わるものとは限りません。実務家教員としてどのような専門性を発揮すれば、大学・地域・学生にとって意義のある連携ができるのでしょうか。宮崎大学地域資源創成学部で地元の農家から企業、自治体やスポーツチームまで幅広く地域連携活動に取り組む丹生晃隆先生にお話を伺いました。

(文・鵜飼宏成)

実務家教員インタビュー ⑫

インタビュー

名古屋市立大学学長補佐 大学院経済学研究科教授
TEEP実施委員長 鵜飼宏成

“クライアント志向”で実務家教員としての強みを発揮する



宮崎大学
地域資源創成学部
教授
丹生 晃隆さん

現場に関わる大学教員に憧れて

私は2000年に大学院を修了した後、経済産業省の外郭団体の財団法人日本立地センター(当時、現・一般財団法人日本立地センター)でインキュベーション(新事業創出支援)の全国ネットワークの事務局に携わりました。インキュベーションの現場に関わる方々とお話をするたびに、自分ももっと現場に関わりたいと感じていました。そんな時、北九州市役所の方から北九州テレワークセンター(当時)というイン

キュベーション施設でインキュベーション・マネジャー(IM)として働かないかと求人のご案内をいただきました。

2003年に入職したのですが、ほとんど経験もないまま現場に飛び込んだわけですから、ベンチャー企業の支援ができるかという何もできない。自分には何ができるだろうかと考えながら、例えば、入居企業のビジネスに関連のありそうな新聞記事を切り抜いて、それをきっかけにして、社長さんたちにお話を聞く日々でした。ただ、元々事務屋ですので、新事業創出やベンチャー支援に関わる政策の設計についてはよく市役所職員の方々と話し合いました。マーケティング調査補助金やベンチャー企業補助金などの支援メニューを設計しつつ、実際にこれらを現場で回していくというのがテレワークセンターでの仕事でした。

専門が経済学だったので、働くうちに経営学を勉強したいと思い始めました。ちょうど九州大学にビジ

TEEP

進化型実務家教員
養成プログラム

NEWS LETTER

VOL.30

発行所
発行日

TEEPコンソーシアム実施委員会
2022年8月1日

事務局
連絡先

名古屋市立大学教務企画室内
E-mail: teep_office@sec.nagoya-cu.ac.jp

F467-8501 名古屋市瑞穂区瑞穂町字山の畑1

対しても地域の皆さんに対しても「クライアント志向」であるために欠かせないことだと考えています。こうしたプロセスからも学生は何かを学び取ってくれるはずですよ。

一方で、私は学生に対しては、ある意味教員側の「片思い」でかまわないとも思っています。教員がこんなにやっているのだから、もっと学生も動けよ、などと考えていては、学生との関係もギクシャクしてしまいます。結果として面白いプロジェクトにはならないでしょう。その時は思うようにならなくても、きっと学生たちの研究や卒業後の仕事など、次につながる何かは得られるはずだと信じて進めています。

大学の中に専門性を いかせる領域を見出す

—— 精力的に学生と地域をつなぐ教育活動をされているんですね。実務家教員を志された時の目標に先生自身が近づいていると感じられることはありますか。

所属学部では、実は私は実務家教員という位置づけではありません。これまでの研究実績なども評価していただき、研究者教員となっていますが、私自身はまさしく実務家教員を自認しています。

教育や社会貢献に加えて、大学教員として欠かせない「研究」に時間が割けていないことを現在の自分自身の課題として痛感しています。大学に入って数年経つと、どうしても現場から距離ができてしまう。だからこそ客観的に自身の経験から得たものを理論的に、具体的には査読論文にまとめることが実務家教員に求められていることなのだと思います。

私たちは教員として学生たちに、世の中をよく見て自分の考えや自分の世界を意識的に広げていくように、と指導しますよね。そう言っている自分自身の世界はどうだろうかとよく振り返ります。論文にも真摯に取り組み、学会などで発表し

ていかなければならないという危機感を持っています。

—— 大学の内外にネットワークを作っていくこと、そして学生を含めたステークホルダーと「クライアント志向」で関わっていくことなどをお話しいただきました。

他にも、実務家教員を目指す方にアドバイスがあればお聞かせください。

実務家教員というと、企業で成功した方がその経験を大学教育に還元していくというイメージを持たれていることが多いかもしれません。そういった側面も一部あるとは思いますが、「実務家教員を増やし、大学はもっと学生が社会に出てすぐ活用できることを教えるべきだ」、「実務家教員が入って大学のカルチャーを変えて行くべきだ」という昨今の風潮には、私は違和感を持っています。

むしろ実務家教員には大学が培ってきたカルチャーを知り、尊重して、その中で自身の経験や知識をいかせる領域を広げていく、新たに作っていくというマインドが必要だと思います。「自分が、自分が」という主張を押し出すだけでは上手くいきません。

また、社会貢献や産学連携が大学の使命として課されているのと同時に、特に国公立大学では公的な機関として、利益相反や利益誘導と捉えられない行動や発言には特に注意しなければなりません。こちら実務家教員としてのバランス感覚や柔軟性が問われるところだと思います。

実務家教員にとって、何よりも大学の教員や事務職員の皆さんとも、学生や地域の方々とも同じ目線でやっていくことが重要だと思っています。私はそれを「クライアント志向」という言葉で表しています。ボランティア活動も「先生もやるんですか?」と言われることもありますが、実務家だからこそ、地域の皆さんと一緒に汗をかき、共に悩み考えていくことができるのではないのでしょうか。

TEEP実施委員会では、11月に「2022年度TEEPシンポジウム 及び 専門コースワークショップ」を計画しています。具体的な開催日時と申込方法については、Webサイトに公開してまいります。

<https://teep-consortium.jp/>



ネススクールができたので、2期生として入学しました。

例えば九州大学で指導教員だった永田晃也先生に知識経営や技術経営を学んだこと、高田仁先生の産学連携マネジメント論を受講したことが大学教員を志す最初のきっかけでした。高田先生が現場の仕事しながらゼミを持ち、研究活動もされている姿を見て、自分もいつかこんな活動をしたいと思っていました。私の実務家教員としての一つのロールモデルは高田先生と言えらと思います。

ビジネススクールを修了する年に島根大学の産学連携部門の専任教員の公募を目にしました。35歳以下という若手の公募ではあったのですが、産学連携に直接関わる経験はなく、正直なところ他に適任者がいると思っていました。でも、当時は行動力の塊でもあったので、島根まで話を聞きに行きました。どんな仕事でどんな人材を求めているのですかと、担当の北村寿宏先生に直接伺いました。

そこで北九州テレワークセンターで行っていた行政と企業のコーディネート業務の経験や、大学と連携した起業家育成の運営、大学発ベンチャーの支援などは産学連携と共通するところがあると気づきました。これらの経験を評価していただき、2006年に島根大学に着任しました。

「クライアント志向」を産学連携に生かす

産学連携センターでは、自分で自分の仕事を作っていかなければならず、いい意味で自由にさせていただけだと思っています。ちょうど、オープンソースのプログラミング言語Rubyのプロジェクトが立ち上がったところでした。しまねオープンソースソフトウェア協議会の事務局に入ったり、国際会議の立ち上げに関わったりして、これらの活動を通じて、地域の方々に自分という存在を認識してもらいました。その結果、産学官連携に関わるさまざまな相談が持ち込まれるようになり、私もそれらの相談の一つひとつに地道に応えていきました。

—— 地域からはどんな相談があったのですか。

地元の中小企業からの相談が多かったです。技術的な相談もあれば、学生とこんなことができないかと

いった、自分からすると「これは産学連携なのか?」と思うようなこともありました。他にも産業振興財団や商工会議所・商工会、県庁、市役所からも問い合わせがありました。

私の相談対応スタイルは、大学に来てもらうのではなく、「せっかく相談していただけるのだから」とできるだけ先方に赴くようにしました。自分で各地に出て行きネットワークを作りつつ、一件ずつ細やかに対応していました。

少しずつ私の中にコーディネートノウハウが積み重なり、また地域の皆さんも「こういう相談なら大学に対応してもらえそう」というコツのようなものをつかんでいただけるようになりました。最初の相談は上手くいかなくても、二つ目、三つ目から具体的な案件として動き出してきたように思います。それができるまで、一年くらいかかりました。

—— 例えば理系の技術的な相談は先生のご専門ではないこともあるかと思いますが、そうした場合はどう対応されたのでしょうか。

確かに分からないことだらけでしたが、分からない専門用語は一つずつ調べ、研究室を訪ねてとことんお話を聞きました。私自身が、さまざまな研究分野に興味を持ち、研究者の方々からお話を聞くことが楽しかったことが大きかったように思います。

補助金の申請などは私にも専門性がありましたので、少しはお役に立てたかと思っています。例えば、科学技術振興機構(JST)の「シーズ発掘試験」の申請では、研究者一人ひとりとがっつき組みました。JSTの広島の出先機関に通って一つ一つの申請書にコメントをもらい、何度もブラッシュアップを行いました。

情報に付加価値を付けて提供することは強く意識していました。公募情報をいち早くお伝えする、説明会に参加して、公募の目的などの行間を読んで、それらを自分の言葉でまとめて提供するなどです。そうして自分の「顧客(クライアント)」を増やすことは常に意識していました。

—— 先生のおっしゃる「顧客(クライアント)」とは誰でしょうか。

コーディネーターにとっての顧客は大学であり大学の研究者です。そして大学の地域貢献というミッシ

ョンをベースにすれば地元の中小企業であり、産学官連携と考えれば行政も顧客ですし、「教育」であればもちろん学生さんたちも顧客です。

私がベンチャー支援で特に重視していたことは「クライアント志向」です。顧客(クライアント)の立場に立ってサービスを提供することの重要性は、産学官連携の活動にもそのまま当てはまります。

教育も研究も社会貢献も、多くの方々をつなぐネットワークが有機的に機能しないことには成り立ちません。コーディネーターは相談対応の積み重ねを通じてクライアントとのつながりを広げていくと同時に、イベントやセミナー、展示会などに参加して顧客を作っていくことが欠かせません。土地の歴史や文化に触れ、時には地元の皆さんと飲み明かしたりして自分が地域の「住人」となっていくことも重要です。時間を惜しまず顧客を増やし、信頼関係を構築していくからこそ、連携して新しいものを生み出していくことができるのだと思います。

学生に主体性を持たせる関わり

—— 先生は現在、宮崎大学で、さつまいものお菓子「キャラいも」のプロモーション、日向夏(みかん)の新品種のPR、また地元のプロサッカーチーム「テゲバジャーロ宮崎」のファン獲得の取り組みなど、学生たちと地域が連携するさまざまなプロジェクトを手がけられています。

学生たちは2年後期から3年後期までの「マネジメント実践I/II/III」で、地域をフィールドとした実践活動に取り組みます。

私の担当の宮崎市清武地区の企業をくまなく調べて訪問した企業の一つが「キャラいも」の株式会社イートさんです。最初のゼミ生がキャラいものプロジェクトに取り組み、次に入ってきた一学年下のゼミ生は別のプロジェクトを動かしました。次に入ってくる学生

地域の企業が開発した「キャラいも」のプロモーション動画を宮崎大学の学生が企画・編集



【宮崎大学コラボ】キャラいもすぐろくやってみたー YouTube
<https://www.youtube.com/watch?v=qn9x3Yg6Ylg>

のために、何か新しいプロジェクトをとというのは常に頭にあります。お声がけいただいた串間市や商店街の方々と一緒にしたりもしています。テゲバジャーロ宮崎のプロジェクトは、サッカー好きの学生から提案されたものです。私はサッカーを全く知らなかったのですが、今では自分が一番のサポーターです。(笑)

プロジェクトの方向性は私が決めますが、これをいかに学生が主体性を持って、自分たちのプロジェクトだと思って取り組んでもらえるようにするのが勘所です。全て学生に任せる、という方法もありますが、私は学生が動くための環境作りは教員がすることにしていきます。例えば企業訪問のアポ取りは私がしますが、事前学習での質問項目の取りまとめや、事後の振り返りは学生主体でといった感じです。

—— プロジェクトを通して学生に伸ばしてもらいたい力はありますか。

ゼミの2年間での変化も確かにあるのですが、それよりも5年後、10年後に「大学でやったことは、こういうことだったんだ」と気づいてもらえるようにと考えています。

実践活動では、意識的に「活動の見える化」を行っています。学生たちと一緒に学会発表をしたり、活動のプレスリリースを出したりしています。大学の広報や地元の新聞社に取り上げられると、自分たちの活動はこう受け止められるのだと学生たちも実感できます。卒業研究の発表会はヒアリングなどに協力いただいた地域の方にもご案内しますし、卒論は冊子にしてお送りします。当然、時間も手間もかかりますが、学生に