

仮想会社による学習実践 ～ 民学コラボレーション2～

2008.02.01

明治大学講師

飯箸泰宏

1. 自己紹介

◆ 氏名 飯箸泰宏

◆ 経歴

1946年生まれ、男性

高校 ビートたけしと同級生

大学 東京大学理学部化学科卒、同情報科学科研究生修了

理工系出版社編集部10年

1981年システムハウスを設立、以来27年間経営に当たる

◆ 現職

情報システム系大学講師(国土館・慶応義塾・法政・明治大学)

株式会社サイエンスハウス代表取締役

2. ゼミ生の紹介

各自の役割

- ◆ 石川雄也 社長 ゼミリーダー
- ◆ 溝上龍一 副社長
- ◆ 吉田統太 副社長
- ◆ 中村ひろみ 社員 (SHアルバイト)
- ◆ 西山知之 社員 (SHアルバイト)
- ◆ 畠山拓也 社員
- ◆ 吉田卓磨 社員 (SHアルバイト)

3.昨年度の民学コラボレーション1

- ◆ 狙い: 学生らの企画力向上
- ◆ テーマ: 「お祭りサイト」の構築

- ◆ 学生の役割: 企画作成
- ◆ 企業の役割: システム構築とシステム運用

システム構築の担当の一部にゼミの先輩アルバイトが参加

4.今年度の民学コラボレーション2

- ◆ 狙い: 学生らの問題発見能力(及び解決能力)の向上
←「問題」とは目的と現状のギャップである。
企業には目的があり、解決不能に見える問題がいつでもたくさんある。
- ◆ テーマ: 会社を作って、やってみよう。
会社名: 気式会社起こせムーブメント
愛称 オッコセイ
- ◆ 学生の役割: 事業アイデアの作成とサイト運用支援
- ◆ 企業の役割: システム構築とシステム運用

システム構築の担当の一部にゼミ生の先輩だけではなく現役生も希望者がアルバイトとして参加。

5.今年度の民学バランスシート

- ◆ 企業が得るもの
 - ・学生らのアイデア
 - ・アルバイト労働力
 - ・アンケートサイトへの支援
 - ・お祭りサイトへの支援
- ◆ 学生が得るもの
 - ・お祭りサイトへの支援の対価がオッコセイに入る
 - ・アルバイトの対価が個人に入る
 - ・アンケートサイトへの支援の対価がオッコセイに入る可能性がある
 - ・お祭りサイト、アンケートサイトを作ってサーバを管理してくれる

Win-Win関係である。

6. 気式会社の売上げ

- ◆ 銀行口座
オッコセイの社長の口座に入れている。
- ◆ 使途 オッコセイのホームページのためのサーバ利用料などを想定
将来、余裕があったら、ゼミコンの費用
大もうけできたら、ゼミ旅行の基金
その他
- ◆ 売上げの見込み
今のところ、推測不能
- ◆ 売上げの実績
お祭りサイトへのデータ登録で、2000円の売上げを得た

7. 今回の大胆方針

- ◆ 民学コラボレーション自体が、実験的試みである。
- ◆ 学生たちに何処までできるか、教師も学生も手探りで進めている。
たとえば、「事業アイデア」だけではなく、学生らに「事業計画」まで作らせることはしていない。
実際問題としては、やってみなければ売上げの見込みも立てられない。
やってみる勇氣こそ、若者の特権である。アバウトにでもやれそうに思ったことはやってみるほうが正解ではないだろうか。失敗して学生が回復不能な傷を負わないように制御するのは教師の役目である。
- ◆ 今回の大胆方針
「やってみなはれ」
(サントリー創始者鳥井信治郎が二代目社長・佐治敬三氏に言ったとされる言葉)
 - ・やりたいことでやれそうなことがあれば、
 - ・やってみて、失敗して問題を知り、
 - ・改善を重ねて問題解決能力を高める

8.これまでと今後

- ◆ 次年度、気式会社は引き継がれることになるだろう。
- ◆ ようやく、運用モードに入るはずである。
- ◆ 本年度、前年度、前々年度のゼミ生は先輩として、次のゼミ生らをよりよく導いてくれると思う。



この後の、学生らの発表にご期待ください



学生らの発表につづく
飯箸の発表 終わり