

(概要報告用)

## 秋田県立大学地域コア運営委員会議事録

- 日 時 平成 25 年 12 月 20 日(金) 13:00～14:30
- 場 所 カレッジプラザ 大講義室 (秋田市中通)
- 出席者 出席者委員 17 名 (委員 23 名、欠席委員 6 名)

○協議概要

### ○まとめ

委員からの意見・提案は、大きく三つに整理される。

一つ目は、産学連携のあり方について、二つ目は、産学連携におけるマーケティングの必要性について、三つ目は、学生のコミュニケーション能力の育成についてである。委員から多くの意見が出されたのが、コミュニケーション能力の育成についてであった。

一つ目の産学連携のあり方については、次の意見・提案があった。

- ・秋田の基幹産業である農業を基盤として幅広く工学・農学の連携をめざすべきである。現在はやや工学に偏っている。
- ・大学においては、企業にシーズを提供するだけでなく、事業化を企業と一緒に考えるコーディネータが必要だ。企業においても、大学のシーズを翻訳して企業が持っているリソースと結びつけることができるコーディネート人材が必要。
- ・産学連携は、結論を急がず時間をかけて交流しながら何かを探していくことが現実的。
- ・大学は、シーズの応用可能性やマーケットまで見込んでおき、企業は、人モノ金のリソースとコアコンピタスがあれば、スムーズにつながる可能性がある。
- ・県内企業に就職を促すために、若い人たちや県外の人たちにも興味を持ってもらえるような見栄えの良い企業就職情報パンフレットを発行するシステムを作ってはどうか。

二つ目の産学連携におけるマーケティングの必要性については、次の意見・提案があった。

- ・県立大学とのコラボでは、マーケティングにより見極めをする力が足りなかった。マーケットがあつて、販路があつて、売れる仕組みが必要。
- ・自社の持つ「強み」により、大学のシーズとマッチさせないと本当にいいものができる。
- ・これまでのスタイルとして、大学にはこういうシーズがあるので、企業側で選べというのが多かった。逆に、マーケティングをして、こういうものをやってみたいというのは企業側の方が強く持っている。
- ・マーケットリサーチは第三者の目で見てもらい、実現可能性を追求した連携が必要。

三つ目の学生のコミュニケーション能力の育成については、次の意見・提案があった。

- ・企業が求める人材は、工学系あるいは文系がいいとかではなく、共通の課題としてコミュニケーション能力がキーとなる。
- ・商売で大事な的是お客様のことを理解すること。それができないと信頼関係が築けない。
- ・実務の世界では、感情のある人間とディスカッションしながら技術を鍛えることになる。学生は同じ釜の飯を食いながら、一つのテーマでものづくりをするワークショップを取り入れ、そこに企業人も入れるカリキュラムにすべき。
- ・産学連携で行う県のプロジェクトに学生を積極的に入れて経験させると、コミュニケーションや世の中の仕組みが分かるし、人の動かし方も勉強できる。
- ・大手企業では、コミュニケーション能力評価から勉強に対する努力を評価するところもある。
- ・人をどうまとめていくのか、人の気持ちをどのようにおもいやるのかということ。これらがどんどん希薄になってくる。学力よりももっと大切なものがあるということを経験できる教育システムを提案すること。
- ・県立大学で育った学生たちが、企業に出て行くときに、コミュニケーション能力というよりも人間性、人の思いやりが分かるような人であれば、何をやってもできる。
- ・人間の知性は侮れない。ディスカッションしている中でシーズが生まれてくるという経験がある。
- ・製造業的な部分に大学との連携が偏っている気がするので、地域コアの目指す人材育成としては、マインドの方を重要視して欲しい。
- ・インターンシップで学生が地域に入ることによって単位が取得できるような仕組みを作る必要がある。大学の体制も変えていくこと。
- ・学生がインターンシップで企業訪問するのであれば、企業も門戸を広げてくれるし、商工会でも会員を紹介して、先生たちの研究と学生たちの力で活性化する事例を作れる。
- ・企業では、インターンシップで1週間いると生徒のことが大体分かるという。企業とのマッチングも良くなるようだ。
- ・本を読んで、知識の幅、リベラルアーツ（人文科学、社会科学、自然科学を包括する専門分野）のようなところがバックグラウンドになればコミュニケーションはできない。経験も必要だし、知識の裏付けも必要。

このほか、地域コアとして秋田県の抱えている課題に貢献できる連携を探ることが必要との意見や県立大学の卒業生が県内出身の県外大学卒業生よりも優位になるには優れた研究や技術が身につくことに重点を置いて育てるべきとの意見が出された。

今回は、今回の意見・提案をもとにテーマを選び、地域コアの目指す人材育成について議論を深めていくこととした。

## ○意見・提案の概要

今野 秋田今野商店社長

秋田の基盤は農業であることに変わりはない。農業をベースにした生物産業で幅広く工学と農学の連携とか生命工学のきわの部分をやると、この中に明確に出てくるとうれしく思う。

企業との連携で重要なのは、大学の先生やスタッフの企業への理解度。改善するために教員を民間から採用すること。成功体験だけでなく、失敗体験も含めてどうやって点を線で結んで誘導していくことが、マッチング・メーカーやコーディネーターなどスタッフに重要なこと。

石川コーディネーター

コーディネーターとして大学のシーズと地域のニーズをマッチングしている。これまでの経験を活かし、大学のシーズを地元の企業に翻訳をして、地元の企業のリソースを最大限活かせる大学のシーズをこちらから提案して、プロデュース的な立場でやっている。

コーディネートできる人材が企業で育てていれば、企業から大学のシーズを自分たちで翻訳して自分たちのリソースとくっつけることができるのではないかと。

山崎・山崎ダイカスト社長

35年前、横浜市からできれば地方に移転して欲しいと言われて、秋田に来ることになった。ただし、機械の修理や金型の修理のためいちいち関東圏に行くことになった。そこで自社で人材育成に携わった。まず設計から入り、金型の製作、機械の修理をした。専門学校を出た者がいなかったの、失敗しながらひとつひとつ育ててきた。今は県立大学、秋田大学からも採用しているので、スピードが速くなった。設計・金型・鋳造それぞれに配置すると人が足りない。忙しいときは、鋳造を手伝い、金型を手伝うことで人材の育成になっている。

須田・由利工業社長

これまで、県立大学とのコラボをしてきたが、見極めをする力がなかった。こういうものがあるからやりましょうということで始めた。マーケットがあって、販路があって、売れるような仕組みがなければいけない。そういう視点で学生が職場見学とかいろいろな形で、「お客様」を描くことが大事だ。スーパー連携大学院の七つの志の中に「ベンチャー精神」というのがあり、専門性の前にいろいろなことを想像する教育が大事。コラボで、事業計画というのはいくらでも立てられるが、事業の絵を描くということが大事だと思う。

小林副学長

シーズに対する見極めという話があったが、会社でマーケットについてしっかり把握できる組織や人はいるのか。

須田・由利工業社長

今その体制を育てているところ。今は自社だけでなく外部から来てもらっている。自社の持っている強みを深掘りし、シーズとマッチさせないと本当にいいものがない。強みは自社だけでなく他社との競争優位でナンバーワンであるべき。

齊籐・斉藤光学製作所社長

産学連携では決して結論を急いではいけない。ゆっくりと交流をしながら何かを探していくというのが現実的。

最近ものづくりだけではなかなか商売が難しくなっていて、お客様が作りたいものをお手伝いするという開発サービスが非常に好調になってきている。それは、技術をいかにオープンにするかということだと思う。マーケットを見極めるということが大事。

大学の問題は、地域といっても将来どんなマーケットができるのかということをつかえないまま研究を進めているところにあるのではないかと。もう少し先生たちも学生と一緒にマーケットを勉強し、どんな研究で役に立つのか知ってからやること。基礎研究は大事なので、一年後の少しずれた応用研究のような気持ちを持った方がよいのではないかと。そういうことを議論するのが産学連携の大事なところ。

企業が求める人材は、工学系がいいとか、文系がいいとかではなく、共通の課題はコミュニケーション能力がキーになってくる。優秀な技術屋も自分の技術をプレゼンできなければ評価されないし、総合的管理職の技術を持っていても人を説得する力がなければ、お客様に支持をいただけない。この課題をどうやって学生たちに解決させるかということ。若いうちに自分で立案して、自分で進めるという力を付けてもらった人材を我々は採用したいというのが本音。企業が求めるのは最終的に、儲けられる人材。会社の中で採用されても、自主的にイノベーションをもって、こういう商売をしたいということを立案できる企業人を採用したい。会社の中でもそういう人を作っていかなければならないので、そういうことに興味のある学生の教育を積極的にしてほしい。

小林副学長

今大学に突きつけられている一般社会からの目というのは、今の意見に代表されている。大学を出てきても企業で役に立たないと言われている。それで、大学でもコミュニケーション能力をやっているが、どうしたらコミュニケーション能力がつくのか。

齊籐・斉藤光学製作所社長

経済を分らないのではないかと。

齊籐・斉藤光学製作所社長

商売で大事なのは、お客様のことを理解すること。そこを理解できないと、お客様との信頼関係を結ぶことができない。

小林副学長

学生時代の隣人との関係でも同じで、相手が自分を信頼してくれるためには、相手をきちんと理解できていなければ、相手は信頼してくれない。どうやって教育すれば、相手を理解できるようになるのか。

佐藤 羽後設備社長

同じ釜の飯を食うという装置をはめるべき。例えば、技術者育成で先生からワンウェイで情報を得て、それを咀嚼するというのも大切だが、実務の世界では、感情のある人間としてディスカッションしながら、技術を鍛えるということになる。学生は、同じ釜の飯を食いながら、一つのテーマについてもものづくりワークショップをもっと積極的に取り入れて、そこに企業人もはめていくというカリキュラムをやるべきではないか。白紙からものを作っていく成功体験もあるし、人を動かすにはこうする、ということが覚えられる。

シーズとニーズの話で、これまでのスタイルでは、大学にはこういうシーズがあるので、企業側で選べというものが多かった。逆に、マーケティングをしてこういうものを作ってみたいというのは企業側の方が強く持っている。うちの会社あるいは企業連合はこんなことをやりたいのだけれども何か役に立つものを出して欲しいということを年間通じてやれないか。大学からこういう技術があるからそちらで使えないかという照会があるが、大抵使えない。

石川コーディネーター

東京都大田区では企業が4千社くらいあるが、毎年会社のパンフレットのリソースを整理し、地方の我々の大学まで提供してくれる。産業フェアに行く前に、この会社と話をしてみようという狙い撃ちができる。大学も企業のコアコンピタス（核となる能力・得意分野）が分かる。個々に初めてコンピタスとシーズが結びついて、そこでサステイナブル（持続可能）な仕事ができる。産学連携はそれにつきと思う。大学は、シーズの応用可能性やマーケットまで出す準備はしておかなければならない。企業も人モノ金のリソースとコアコンピタスが分かる説明の準備をしておいてもらえれば、スムーズにつながる可能性がある。県のプロジェクトに積極的に学生も入れて、そこで経験させるという方法もある。コミュニケーションや世の中の仕組みもわかるし、人の動かし方も勉強できる。実際に若い先生はそういうプロジェクトで育っている。

斎藤・産業技術センター所長

所内の職員に、いろいろな機会に企業の人たちに接触して、そこからテーマを見つけるように話している。学会に行ったり、本を読んで、これはおもしろいと思っていたら、それは古い情報で、他に負けるに決まっている。

大学の先生は、論文のネタにならないとどうにもならないというし、進んでいるテーマでないと、大学の中での地位が上に行かないという。泥臭いものをやるということと合致するのか疑問。

小林副学長

大学は、そこは突きつけられていて、その地域で認められなければ、その大学の存在価値はない。ただし、どっちかと言われると難しいところ。

斎藤・産業技術センター所長

大手企業では、学校でしっかり勉強したかということを重視するようになり、一年生はCだったが、二年生で上がってきた場合、その努力を評価するように振り替えているところもあるとのこと。コミュニケーションは、ちょっと気の利く人は、その場を取り繕ってうまくやっている。

小林副学長

ここでいうコミュニケーション能力とは、人をまとめる力、責任感、達成するまでの意気込みなど全部入っているもの。

今野・秋田今野商店社長

それを大学に求めるというのは根本的に間違っている。県立大学なのだからもっと県と連携して、教育していくこと。要するに、人をどうまとめていくのか、人の気持ちをどのように思いやるのかということ。これらがどんどん希薄になってくる。これから産業を育成していく上で、あるいは高等教育を受けていく上で、学力よりももっと大切なものがあるということ認識させられるような、教育システムを提案することが大切。

県立大学で育った子供たちが企業に出て行くときに、コミュニケーション能力というよりも人間性、人の思いやりが分かるような人であれば、何をやってもできると思う。学力が少し劣っていてもいい、それは企業に行って鍛えればいい話。もっとベースのところを議論しなければいけないと思う。

山崎・山崎ダイカスト社長

秋田はものづくりに向いている県だ。派手なパフォーマンスはできないかもしれないが、ここで地道に働き、地域を元気にしようとしている。県内で県立大学に入学した人は県内に残る可能性が高い。我々にとってもプラス。

工藤・秋田銀行地域サポート部長

12年前に秋田活性化支援ファンドを作った。新事業を創造することはハードルが高いので、産学の連携というのがどこを目指すのかしっかり把握した方がよい。

マーケットリサーチを第三者の目でみてもらい、実現可能性を追求した連携が良いと思う。庄内地方で慶応大学が連携して学術研究を行い、店頭公開すると聞いているが、やるのならそこまで突っ込んでやる必要があると思う。

地域に根ざす場合、工学系だけではなく食品系とか農業とか幅広くやった方がよい。秋田県ならではの地域コアを考えたときに、秋田県が抱えている課題に何ができるかを考えた方がよい。例えば、高齢化社会に対して技術的に貢献できるものを探していくなどの学術連携が、地域に根ざしたコアであれば必要だ。

#### 佐藤・羽後設備社長

コミュニケーションという話があったが、人間の知性は侮れない。ディスカッションしている中でシーズが生まれてくるという経験を持っている。皆さんの困り事や願い事をもとに話し合い、ここにはこういう知見を持っている先生がいるという巻き込みをしていけばいい。逆にそういう巻き込みのプロセスもあっていい。

#### 虻川・東光鉄工会長

県北に大卒が来てくれないのは、企業の発信力不足や魅力を伝えられないため。特に県北は、大学から遠いので人が集まらない。大学との距離が離れると開発のスピードも上がらない。秋田発というもので、全国にアピールできるものがもう少し多くあれば、生徒が中央へ行かないで、地元に残ることができる。

#### 斎藤・県産業技術センター所長

県外の大学にいた 1970 年代当時、県内にどういう企業があつて、どんなことをやっているのかパンフレットもなく全く分からなかった。今はインターネットで見られるようになり当時とは違うが、1社で企業の就職情報パンフレットを作成するとすればお金がかかるので県や団体が、若い人たちや県外の人たちにも興味を持ってもらえるような見栄えの良い企業就職情報パンフレットを作成し、配布してはどうか。

#### 塩田・ヨコウン社長

スキルもさることながら、マインドやコミュニケーション能力という話も出ていたけれども、最終目標をはっきりすると分かりやすくなるが、現在よりも良くなればよいということなのか、明確に分からないところがある。必要な最低スキルに到達しなければ、昨日よりもよくなったからといいというわけではない。

大学を出れば、一般教養が専門知識よりも大事なのではないか。当社はサービス業で、業をやる上での資格はないので、人間力的なところが大事だと思っている。

製造業的な部分に大学との連携が偏っているような気がしていたので、地域コアの目指す人材育成としては、マインドの方を重要視して欲しい。

#### 小林副学長

運営委員会は、人材育成。ただし、人材育成をする上でスローガンだけでなく、研究テーマがあり、その研究を通して人材を育成して行こうというのを大きな目標としている。

あるテーマを出して、そこに人を集めて、コミュニケーション・責任感・スピードなどを一つのプロジェクトにして教育する仕掛けを作ってはどうかというのが先ほどの提案の趣旨。

#### 齊藤・齊藤光学製作所社長

大学の先生たちは忙しすぎるのではないか。先生にスケジュールを立てて来ていただくが、本来学生たちと一緒に連れてきて地域と一緒にいった方が、学生も地域のことが分か

るし、秋田のことも分かる。もう少し幅広く、インターンシップに学生を活用して地域に入るようにして単位を取得できる仕組みを作っていく必要がある。大学も体制を変えていかなければならない。

学生がインターンシップで来てくれるのであれば、企業も門戸を広げてくれるし、商工会でも会員を紹介して、先生たちの研究と学生たちの力で活性化する実例を作れると思う。

#### 田口・セカンドデザイン代表

翔北高校に外部講師で週2回行っている。今年からインターンシップに力を入れている。

生徒のコミュニケーションについては、会話できる人は教えなくてもできる。うまくできない人は性格にも関係があるが、うまく言い出せない雰囲気させてしまう指導者の責任もあるのでないか。インターンシップについては、生徒に将来何をやりたいのかと聞き、その企業と先生たちが協議しインターンシップ体験をしている。思ったよりも受け入れてくれる企業は多い。インターンシップで1週間いると生徒のことが大体分かるのとことだった。企業とのマッチングも良くなるようだ。大学生の場合は、持っている知識が違うので、もう1ステップ上がると思う。

#### 和賀・和賀組社長

県立大の建築との関係では、結露したときや火災の原因などで相談したりしている。石川コーディネーターを通じて、コンクリートの打ち方について意見をもらったことがあった。近くに県立大学があるのはありがたいと思う。

コミュニケーション能力について言えば、まず雑談ができないのが困る。

今の学生は本を読まない。性格を抜きにすれば知識の幅、リベラルアーツのようなところがバックグラウンドになればコミュニケーションはできない。経験も必要だろうし、知識の裏付けも必要だと思う。

地元企業とのミスマッチについて、湯沢市はエクセレントカンパニーが多いが、ある工場長がうちには地元出身の学生が応募してくれないと言っていた。学校では国公立に入ればどこでもいいと考えているところがある。国公立に何人入るかが、学校のステータスみたいなどころがありおかしい。まず、地元こんな素晴らしい会社があるということの子供たちに教えること。そして、商工会議所や学校、誘致企業などが、地元の企業で働くにはどこの大学に行き、どこの研究室でどんな勉強をすればよいかを協議すること。優秀な人間を地元に着させるためには、そういうことも必要。

研究テーマとして、湯沢市では地熱とジオパークで盛り上がっている。商工会議所では、九州でやっているような温泉熱とか浅いところを使った発電ができないか、バイオマス、小水路発電とかのエネルギー関連で課題を見つけて、実現できないか考えている。

うまくマッチングの場を作れば、就職も含めて連携していけると思う。

#### 三浦・北都銀行地域振興部副部長

なぜ優秀な学生が定着しないのか、産学連携がうまくいかないのか、なぜ改善されないのかと聞いていた。秋田県出身の学生たちが地元に残ろうと思うような企業でなければ、他県からきた学生も秋田に就職しようとは思わないだろう。

企業側からみて、本当に欲しいという学生になっているかという点とそうでもない。実は銀行も7割は県外の大学を出た学生を採用している。高校まで同じ秋田県に住んでいて、4年間ほかの大学に行ったか、秋田県の大学を出ただけで何か大きく違いが出てきて、企業の採用目線が変わる。首都圏に行ったほうがいろいろなことを潜り抜けてくるから、秋田県で4年間過ごした人よりも強いかもしれない。県立大を出た人を強くするには、秀でた研究をしているとか技術を身に付けたとか、そういうところに重きを置いて育てていけないといけない。

コミュニケーション能力については「同じ釜の飯ワークショップ」のとおり。体育会系のクラブで4年鍛えられると上下関係がはっきりしているが、そういうクラブに入らなくても先生と学生のふれあい方や学内のイベントを整備することが近道ではないか。