

経営学科

関根 雅 則 先生



——関根先生が専門とされている「イノベーション」とは「革新」や「刷新」といった意味です。いったい革新や刷新について研究できるものなのでしょうか？

関根 きちんと研究されているし、研究できる分野です。イノベーションという
と一人の天才によるひらめきを思い起こすかもしれないけれど、必ずしもそ
うではないんです。企業にとってイノベーションはマネジメントの対象なんです
ね。たとえば国が規制緩和すれば、そこに新規参入の余地が生まれる。そう
した機会を見つけ、イノベーションを行って、新たな事業を起こす。そう
したプロセスの全体が経営学の研究対象となるわけです。

——イノベーションがマネジメントできるものだと分かったのですが、それをど
うやって教えるのでしょうか？

関根 講義ではまずイノベーションとは何ぞやという説明から始まって、それが
社会に与える影響の話をする。例えば20世紀初めのフォードシステムの
開発というのはイノベーションと言えますよね。フォードが大量生産方式を開発
したことで、それまでは金持ちの道楽品だった自動車が大衆の足に変わった。
イノベーションは社会に大きなインパクトを与え、経済成長をもたらす。そ
の中で政府はどのような役割を果たすのかという話もしますし、機会の見つけ方の話もします。

——機会の見つけ方を講義で説明できるのですか？

関根 それについてはドラッカー〔注：Peter Drucker [1909-2005] 現代経
営学の発明者と呼ばれる著名な経営学者・社会学者〕の見解に基づいて説
明するんだけど、大雑把に言うと、イノベーションはリスクの低いものから、高
いものまであるんですね。リスクの低いイノベーションで言うならば、
ジョンソン&ジョンソンのベビーオイルってありますよね。その名の通り、も
ともとは赤ちゃんの肌を保湿する商品だったのだけど、それが若い女性に受け
入れられたというので、

イノベーションは 一人の天才が 起こすものではない！

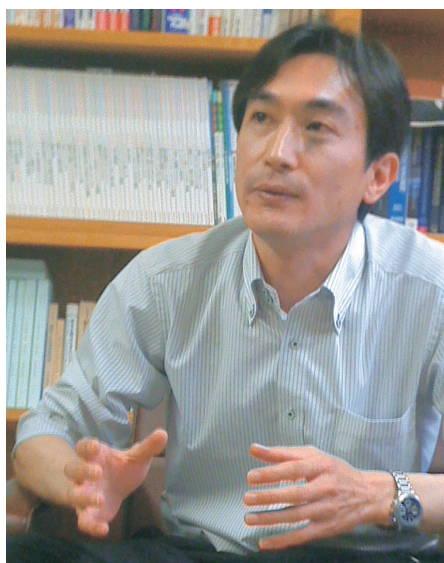
ジョンソン&ジョンソンは戦略転換をした。こんな思いがけない成功というのもイノベーションのひとつなんです。逆にリスクが高いイノベーションというのは、例えばライト兄弟による飛行機の発明のような、全く新しい技術の開発ですね。こういう分野は商業ベースに乗るまで30年から40年かかるから、華々しいけどリスクが高い。

——関根先生がイノベーションを学ぶようになったきっかけを教えてください。

関根 偶然といえば偶然なんです。元々、僕は大学の先生ではなくて、事業家になりたいと思っていたので、大学は商学部に入ったんです。経営学を担当する先生は少なかったんだけど、の中で「いいな」と思える先生がいて、そうしたらその先生がイノベーションについて研究されていたんですね。その先生のゼミでイノベーションの研究を始めて、その可能性に気づかされていったんです。

——事業家を目指していらした先生が、どうして大学教員を志すようになったのでしょうか？

関根 それはちょっと動機不純で、『イントロ』の原稿にふさわしいかどうか分からない話なんだけど(笑)、とにかく起業したかったので、大学二年の時に資金作りのために塾を始めたんです。そうしたらこれが思いのほか成功して百何十人も生徒が集まった。それはよかったんだけど、今度は簡単には塾をやめられなくなってしまったんです。周りは就職活動を始めるけれど、生徒を放り出すわけにはいかないので自分は就活ができない。どうしようか悩んでいた時、ある先生から成績がよいと大学院に推薦で入れるという話を聞いて、僕は大学はまじめに通っていたんで成績はよかったから(笑)、大学院に行けば学生を続けながら塾も続けられると考えた。それで進学して、修士課程を一年、二年と進んだのですが、それでもまだ塾の経営を続けていたから、いろいろ迷って、最終的に「じゃあ、今度



こういう風に生きて
きた人もいるということ
みんなに知ってもらいたい

は博士課程に行こう」と決心したんです。でも、博士課程は推薦がないから、本当に一生懸命勉強しました。そうしたら、うまく受かってしまった。それで博士課程で三年勉強して、まあ博士課程までいくと大学の先生になるしかないというところがありますので、いまのように大学の教員になったというわけなんです。

——大学院と塾経営の両立というのは、とても忙しかったのではないのでしょうか？

関根

すごい忙しかったですよ。でも、両立できたからこそ塾も自分も今どうにかなっているんだと思います。

——いやあ、いい話ですね。

関根

こういう次第なので、僕は他の先生方のように、夢をきちんと持って、目標を定めて、それに向かって努力しなさいというようなことがいえないんですよ。

——しかし、先ほどのイノベーションの話とも重なるのですが、機会を見つけて、それに対して臨機応変に対応できるというのは、とても大切な能力ではないでしょうか。変に目標を立てるとそれにガチガチに拘束されてしまうこともありますよね。

——わたしたち大学生がそういった意味でうまく機会を掴むためにはどういった準備をすればよいのでしょうか？

関根

うーん、それは難しい質問だね。一般論になってしまうけど、いろんな人から話を聞いて、いろんなものを経験して、自分の可能性を狭めないようにするということでしょうか。例えばビジネスだったら現場を見てみるということだよな。



先ほどお話しした塾ですけど、なんで僕が塾を始めたのかと言うと、一年生のころに大手の塾でアルバイトをしていたんです。そこは学校と全く同じ、一人の講師が30人ぐらいの生徒を相手にするというやり方でした。だからアルバイトをしながら、「もっと少人数で、わきあいあいと勉強できないものか」と考えていたんです。そんな中で、「塾を始めなきゃ」という気持ちが湧き上がってきた。これは僕が塾という現場を体験していたからですよ。だから皆さんのような若い人は、自分の足で動いて、いろいろ体験するのが大切だと思いますね。

——先生は、どういった学生にご自分のベンチャービジネス論の授業を受けてもらいたいとお考えですか？

関根 そうですね、極端に言えば、誰でもいいんです。みんなの中には、大学を出て、いい会社で終身雇用という道を考えている人が少なくないだろうと思います。僕はそのことについて、「事業を起こすこともひとつのキャリアパスとしてあり得るんだよ」と言いたくて講義をやっているんです。起業したい人たちにノウハウを教えるとかそういうことじゃなくて、こういう生き方もある、こういう風に生きてきた人もいるということをみんなに知ってもらいたい。その上で、大企業に勤めてもいいし、ベンチャービジネスの企業に勤めてもいいし、もちろん自分でベンチャービジネスを起こしてもいい。要するに僕は皆さんの持っている大きな可能性の幅を知ってもらいたいんです。だから、受講生が多いとテストを採点するのは大変ですが（注：関根先生のベンチャービジネス論は経済学部最多履修生を誇る大人気講義！）、たくさんの人に聞きに来てもらっているのはありがたいことだと思っています。

——今日は興味深い話を本当にありがとうございました。

関根雅則

高崎経済大学経済学部経営学科教授。
1997年明治大学大学院博士後期課程単位取得。
同年、講師として本学に就任。2009年より現職。