

「博士活躍がこれからのセクター」の活性化に向けて



JAIST TKM
教授 白肌邦生
<https://www.shirahada-lab.info>

博士学生
として

2006-2009：技術経営の研究室で博士学位取得
日産自動車を対象に博士3年間、研究。

教員
として

2009：JAISTに参画
サービス経営→Well-being, SATOYAMA
ウェルビーイング志向のサービス研究室
2025：サステナブルサービスリーダー育成プロ開始。

私の(修士)博士課程

下準備

- ①東京大学・丹羽清研究室（技術経営），社会人と共に学ぶ研究室で，話題の理解に必死。
- ②「企業研究所の技術人材のマネジメント」に関して横断的な調査。
- ③研究室の特別ゼミ（外部に開かれたメーリス）。
- ④関心を示していただいた複数企業に訪問（指導教員と）。

提案

- ⑤日産との協働（先方が実際に持っている課題を共有）。
- ⑥1人の部長の支援から課長相当を含めた関わりへ。
- ⑦NDAを結びつつ，学として論文を出すことの理解を共有。

持続努力

- ⑧緊張感のあるMTGで毎年課題を更新。徐々に単独で訪問。
- ⑨報酬は無し（活動は学振DCの補助で）。
- ⑩博士のテーマを活かした仕事の話は実際に出た。
育てている感覚－育てていただいた感覚 の共有があった。

博論はフルタイム学生によるアクションリサーチとして当時は珍しかった。

14

マネジメント方策の効果分析

目的:技術組織活性化マネジメント方策が、実際に現場の活性化に寄与する有効な方策であるかを検証

方法論:アクションリサーチ:AR (p.40)

1. エブリー クライアントと研究者の間で相互に合意された目的、目標を置き、互いにメリットを享受できるための役割分担を決定
2. 診断 クライアントと研究者協同で現場の状況を診断
3. 行動 研究者のアシストを使った、クライアントによる実行
4. 評価 行動結果の評価

■共通の目標・契約

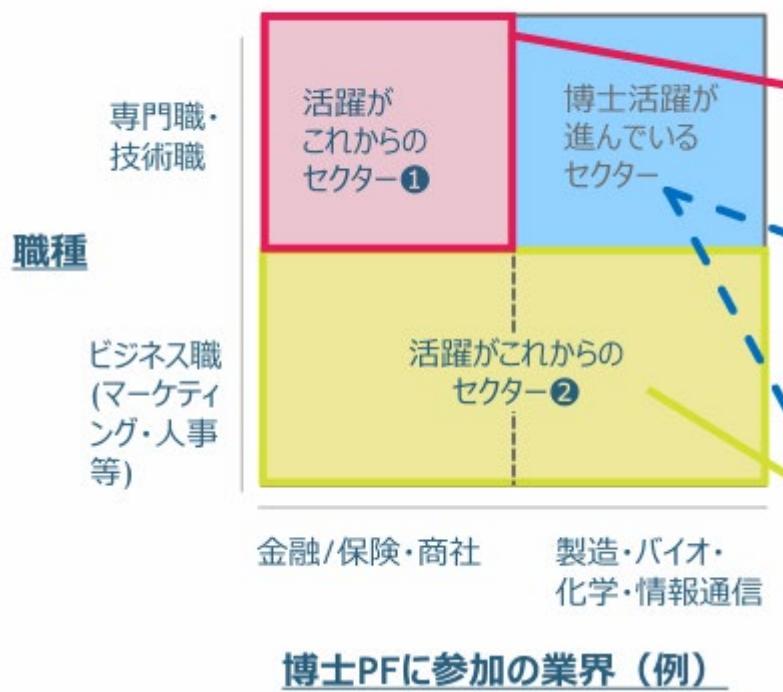
- ・ 2005年:自動車会社との意見交換会組織活性化という共通の目標を設定
- ・ 2006年9月1日:秘密保持契約締結
オープンな情報開示が可能、取り組みの成果が口コミや成果報告会で取り上げられ
様々な技術開発の特徴を持つ組織で方策を適用

■ARの窓口役を各年決定

- ・ 方策のフィージビリティチェック
- ・ 診断のための対象組織の各種資料の授受など

- **教員の特徴**
 - 実務家のネットワークを持っている.
 - ネットワークをactiveにする定期開催の外部セミナーをしている.
 - 毎週のゼミ発表2名. 毎回数日前にメーリスにアナウンスメントを出し, 部外者も来たくなる内容説明の指導をしている. (この程度の予告ならやめてくださいと指導も)
- **大学と連携するとはどういうことか**
 - コンサルではなく, 企業も能動的に共同して進める知的作業.
 - 「手法を作り出す」, 「解析技術を持つ」, 「そもそも異質の知に出会う」, あとは何だろう.

产学マッチングが難しいセクター



(令和6年度学校基本調査) 博士課程2023年度修了/満期退学者の産業別就職者数 (2024年5月時点・回答率100%)

産業区分\研究科区分	人文科学	社会科学	理学	工学	農学	保健	家政	教育	芸術	その他	計
農業, 林業	0	2	2	4	20	0	0	0	0	6	34
漁業	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	4
鉱業, 採石業, 砂利採取業	0	0	1	4	0	0	0	0	0	2	7
建設業	0	2	7	86	2	1	0	0	0	26	124
製造業	6	10	165	802	67	228	5	5	2	283	1,573
電気・ガス・熱供給・水道業	0	2	3	25	0	0	0	0	0	12	42
情報通信業	8	13	102	180	10	13	0	3	5	67	401
運輸業, 郵便業	0	1	3	12	0	1	0	0	0	6	23
卸売業, 小売業	0	6	4	21	8	31	1	2	0	7	80
金融業, 保険業	1	19	17	12	0	3	0	0	0	7	59
不動産業, 物品販貸業	2	1	0	2	0	2	0	0	0	4	11
学術研究※1, 専門・技術サービス業	47	67	228	435	154	233	0	26	34	270	1,494
宿泊業, 飲食サービス業	2	1	0	0	1	1	0	0	0	1	6
生活関連サービス業, 娯楽業	2	2	0	2	1	4	0	3	1	2	17
教育※2, 学習支援業	225	237	207	605	140	1,077	12	225	21	454	3,203
医療, 福祉	4	6	0	19	9	3,012	7	13	0	61	3,131
複合サービス事業	1	2	2	2	1	2	0	0	0	1	11
サービス業 (他に分類されないもの)	24	16	11	33	13	29	0	4	1	28	159
公務 (他に分類されるものを除く)	26	38	15	70	36	39	1	6	1	62	294
上記以外のもの	10	22	31	97	17	38	0	1	1	77	294
集計	358	447	799	2,411	482	4,714	26	288	66	1,376	10,967

例：広島県の企業

- ・25年2月通期. 売上高：5,241億, 経常利益：257億 (イズミ)
- ・25年3月通期. 売上高：50,189億, 経常利益：1,890億 (マツダ)

地域経済を回しているにも関わらず参画が進んでいない産業としての食品小売り

博士人材を企業と育成することについての所感

- ・ 共同研究をしていくことで研究の意義を認識頂くのが近道.
- ・ しかし社会科学系のテーマは下記に起因する限界がある。
 - 学：現場課題で開始するので学術側にプレゼンの勘所がつかめない.
 - 産：必ずしも研究開発部門をもつ企業がすべてではないために（委託ではなく）共同研究への経験に乏しい.
 - 産：担当者のイメージがクリアでないために組織化・金銭のイメージ無. コンサルのほうが安心.
- ・ だから
 - 産：高度人材を共に育てる経験ができず，採用のイメージもわかない.
 - 産：博士による専門的視点を得る機会が持てない.
 - サービス産業の生産性はそのまま. . 高度人材の参画も限定期.
- ・ ではどうする
 - 業界企業同士が先駆的な企業を見る機会を持つように動機づける→内閣府発の「この場」
 - 企業にとってリスクであれば，研究資金配分機関等が資金を出し合う仕組みが必要か（欧州を参考に）.