

学街連携

21世紀日本企業

日本大学商学部三年の西野恒五郎さんは卒業後、ベンチャー企業を起そうと考えている一人だ。その布石として、今年の夏休み、IT（情報技術）ベンチャー「ガイアックス」（東京都渋谷区）でインターン（実習生）として約二か月間働いた。「実社会ではあらゆる場面で速さが要求されることを、肌で体験できたのが最大の収穫」と興奮冷めやらぬ様子で話す。

ベンチャー体験 ②

五十人、二千代中心の若い企業だが、既に日本テレコムやシャープなど大手企業中心に約三百五十社にシステムを納めたほか、最近では韓国のIT企業とも提携した。インターン生を毎年約二十人受け入れている。

ガイアックスでは社内連絡の大半を電子メールで行っている。約五十人の社員が一日十本前後のメールを、他の全員に同時送信する。つまり各社員は一日五百本のメールを仕事の合間に読まねばならぬ。

実社会のスピード実感

い。西野さんは営業に配属され、新規顧客の開拓に奔走したが、「すばやく読んで、返事も一瞬で処理しないと、自

分の仕事が進まなかった」。西野さんにガイアックスを紹介したのは、渋谷に本拠を置く非営利組織（NPO）「エ

ティック」だ。インターンのあっせんのほか、コンサルティング業務やセミナーの開催、出版などを通じて、起業

家をカリキュラムに入れるのが一般的だ。スタンフォード大学などでは卒業生が設立したベンチャー企業群がキャンパスの周囲にあり、学生が学業とインターンを両立しやすい。受け入れ先の企業が「エ

■ インターンは戦力 ■



受け入れ企業の社長（右）から説明を受けるインターンの大学生（東京・渋谷区で）

家志向の人を支援している。九三年に起業を目指す早大生の勉強会として発足し、昨年、経済企画庁（現・内閣府）からNPOに認定され、昨年度は五百人のインターンを百二十社に送り込んだ。

ベンチャー側も学生を一人前の戦力として扱い、十分な裁量を与える傾向が強くなり、エティック代表の宮城治男さんは「大手メーカーが理工系学生の『青田買い』目的でインターンを受け入れるのは性格が違ふ」と強調する。大学を休学して一年間インターンを続ける学生も多く、受け入れ先企業のシンガポール支店長を務めたり、単身渡米して商談をまとめたつわものもいたという。

アメリカでは大学生の七割がインターンを経験し、それを

をカリキュラムに入れるのが一般的だ。スタンフォード大学などでは卒業生が設立したベンチャー企業群がキャンパスの周囲にあり、学生が学業とインターンを両立しやすい。受け入れ先の企業が「エ

ンジェル」（投資家）となつて、インターン生を後押しする例も多く、こうした環境から誕生したITベンチャーが九〇年代のアメリカの経済成長を引っ張った。

一方、日本では米国のように大学が正式に認定したインターン制度は少なく、学生は夏休みを活用したり、休学しなければならぬ。日本で、起業家志向の若者を育成するためのインターン制度はまだ緒に就いたばかりだが、ベンチャー企業を生む素地は着実に根付き始めている。