



株式会社プロアシスト  
代表取締役社長

# 生駒京子氏

いこまきょうこ

## 社員の幸せをモットーに ギブ・アンド・ギブの精神で社会に貢献

企業の制御系システムや基幹業務システムの開発をITを駆使して支援するプロアシスト。創業者で社長の生駒京子氏は、システムエンジニアから専業主婦を経て起業した経歴を持つ。その行動力・発想力の源や企業経営への思い、関西・大阪の経済や文化の活性化に向けた課題などについて、当協会の崎元利樹理事長が伺った。

### 全力で与える

**崎元** 生駒さんが起業しようと思われた動機をお聞かせください。

**生駒** 1992年に13年間の会社勤めを辞め、1年半ほど専業主婦をしました。その生活に幸せを感じていましたが、当時はバブル崩壊で日本経済が大打撃を受け、テレビや新聞では連日暗いニュー

スばかり。私のような技術職から畑違いの配置転換を強いられて心を病み、自ら命を絶つ人もいることを知りました。こんな状況で日本の将来はどうなるのかと不安になり、もう一度社会に出て貢献したいと思ったのです。しかし就職するにも履歴書に書く内容がほとんどありません。そこで、自分のやってみたいことや、こんな会社があればいいと思うことを書き出したらアイデアがどんどん出てくる。ならば起業しようと決めました。“プロの方々の課題解決をアシストするプロフェッショナル”という意味で社名を「プロアシスト」としました。

お客様に信頼されるためには、“ギブ・アンド・テイク”ではなく、“ギブ・アンド・ギブ”の精神が大切だと思っています。会社員時代、

大手ソフトウェア会社から大手電機メーカーの研究所に1年間出向したことがありました。自社開発のOS(オペレーティングシステム)マシンを導入してもらうのがミッションです。最初、製品説明のチラシを配って回ったのですが、誰も見向きもしてくれません。そこで私は、研究所の食堂に毎日通い、人々の雑談に聞き耳を立てました。そんなある日、「プログラムの入力に1週間もかかって困る」とこぼしている研究員を見つけ、「私なら1日でできます。その方法もお教えします」と申し出て、その仕事を引き受けました。これがきっかけで「生駒の研究室に行けばタダでC言語(コンピュータプログラミング用の言語)を教えてもらえる」と評判になり、1年でミッションを果たすことができました。相手のためにどうすればいいかを一生懸命考え、全力で“与える(ギブ)”ことに取り組みれば、とても喜ばれ計り知れない“テイク”が返ってくることを実感しました。これが“ギブ・アンド・ギブ”の精神です。また、全身全霊をかけて取り組むことで相手の心を動かし、助けていただいたことも数多く経験しました。男性は一歩家を出ると7人の敵がいるといわれますが、女性が全力で取り組みれば100人の味方がいると思っています。

## コンピュータとの出会い

**崎元** そういう行動力や発想力はどのようにして培われたと思われますか。

**生駒** 両親が共に学校教師で、私が小学生の頃は一人で留守番しなくていいように、月曜から土曜まで習い事がありました。ピアノ、フィギュアスケート、スイミング、英会話などです。中学生のとき、担任の先生から生徒会副会長に立候補するよういわれ、全校生徒を前に選挙演説をしました。3歳からピアノを習っていたおかげで大勢の前で発表する度胸がついていた私は、このとき緊張するどころか快感を覚えたのです。何事も全力で向き合い、プレッシャーすら楽しむタイプの私は、生徒会選挙もそうして楽しんだのだと思います。

とはいえ全くやる気をなくしたこともありましたが、数学が大好きだった私は、将来は両親のように教師になると決めていました。しかし、母の勤めていた学校が警察沙汰を起こすほど荒れていて、教師になるのを猛反対されました。目標を失った私は大学受験をせず、遊び気分で浪人生活を送りました。見かねた母が「これからは情報化時代だ」と、大阪電気通信大学への進学を勧めてきたのです。母はコンピュータのことなんて何も知らないのに、でも、その言葉に従って大学でコンピュータを学んだことで、社会に出て働く意欲が湧きました。

学生時代にアルバイトで小さな洋服店を任されたことがありました。当時はパソコンが普及しておらず、顧客分析もせず、お客様一律に同じ内容のDMを出していました。そこで私は、ノートに手書きされた購入履歴を分析し、個々のお客様に合わせた商品のDMを出してみたら、販売成績がグンと上がり、その会社からは入社を勧められました。先ほどお話しした食堂での作戦は母親譲りの文系的発想で、情報分析で結果を出す考え方や、出向先でC言語教室を開くなどして課題解決をサポートしたのは父親譲りの理系的行動ですね。

## プロアシスト・フィロソフィ

**崎元** 創業者として、どのようなことを信条にしておられますか。

**生駒** 会社を立ち上げたからには、未来永劫にわたり不滅で前進し続けなくてはならないと思っています。会社が窮地に陥れば社員本人だけでなく社員のご家族も困りますし、ご家族が社員の働き方に不満を持つと、その社員は働きにくい。当社では「社員の精神的物質的幸福」を存在要件に掲げ、社員のご家族にも当社のファンになってもらうべく、家族同伴でレクリエーション行事を行っています。

**崎元** 御社には「生駒塾」という塾があるそうですが、どのようなものですか。

**生駒** 社員研修の一つです。創業当初から8年間は業務的なことをレクチャーしていましたが、その後は社員が育ってきたので、そうした実学は外部講師にお任せし、私は理念教育に専念しています。当社の経営方針や豊かな人生を送るための心の持ち方など、「プロアシスト・フィロソフィ」と呼んでいる経営哲学です。「生駒教」なんていわれたりもしますが、単なる精神論ではなく、どうすればお客様や周囲の人々から信頼される人間になるのか、具体的な行動指針を示して社員の気づきを



プロアシスト本社リフレッシュルームにて

促すものです。毎月何名かを選んで私が話をしてきました。それをまとめたものをテキストにして全社員に配布しています。キリストの教えを使徒が広めたようにといえば、やっぱり生駒教だと笑われそうですね。



生駒塾のテキスト

## イノベーションを促す連携力

**崎元** 昨年5月に関西経済同友会の代表幹事に就任され、ウイズコロナ時代の経済界の舵取りを託されました。同友会での取り組みや関西経済の活性化のために、今何が必要だと思われますか。

**生駒** 先輩方のバトンをしっかり繋いでいくことに加えて、同友会が提言組織だからといって提言だけで終わるのではなく、実行が伴う集団に変えていきたいですね。そのためには840名の会員の方々の「個」の強みを活かして、小さなことからでも行動に移すことが大事だと思います。

また、関西には多様な産業や固有の技術があり、近年は医療・創薬をはじめ半導体など材料メーカーの存在感が際立っています。学術、医療の研究機関が集まるけいはんな学研都市や神戸医療センターがあり、大学や学生の数も他の地域に比べて非常に多い。ノーベル賞受賞者を多く輩出し、アカデミックの分野でも多数の新技術が生まれています。こうした強みを活かして、企業、大学、研究機関などが密に連携することで、イノベーションの数や速度はもっと大きくなるでしょう。現在、関西各地で産官学連携の取り組みがなされていますが、それらは“点”に終始して面の広がりがない。各取り組みの垣根を越えて交流する仕組みづくりが必要だと考えます。神戸、京都、大阪（関西）の3つの経済同友会も連携すれば、もっと広がりとお効力のある活動が行えるでしょう。アイデアは一人より何人かで考えると生まれやすいし、何気ない会話から思いつくこともある。オンラインによるコミュニケーションが一般化した今こそ、連携しやすい段階にきていると思います。

中小企業の視点でいえば、当社を例にあげると、2016年にデンマークのリラックスチェアの販売会社と提携して、北欧各国の介護市場に当社製チェアの販路を広げています。このように関西・大阪には中小企業でも独自の技術やサービス



を売りにして下請けから脱却し、独自のポジションを確立している例は少なくありません。大企業のほとんどが東京へ本社機能を移したことで、中小企業にとって新たな世界が広がります。このチャンスを活かして、世界市場に目を向けていくことも重要です。大阪には各国の領事館がたくさんありますから、それらと同友会がネットワークを密にし、中小企業のグローバルな経済発展を促すのも重要なミッションだと考えています。

## 戦略的インバウンドビジネス

**崎元** コロナ禍でインバウンドが急減し、多くの業種・業界が苦境にあえいでいます。新型コロナウイルスが終息すれば繁華街にも賑わいが戻ってくると思いますが、インバウンド経済についてはどのように見ておられますか。

**生駒** 関西とりわけ大阪は、インバウンドに振り回されている一面があります。例えば、高級ブランド店の多い心斎橋はハイグレードなまちという印象がありましたが、医薬品や日用品を爆買いする外国人旅行者目当ての商売が急増してイメージが一変しました。インバウンドによる景気高揚とまちづくりをセットで考えるなら、例えばインテックス大阪周辺のような比較的人が少ないところに施設を作り、そうした買い物客を誘導する、そして同時に、心斎橋の高級感を世界に発信してまちのイメージを守ることも大切でした。今後はインバウンドをもっと戦略的に活用しなくてはならないと思います。

また、どこからきた旅行者が何をどれだけ買ったかという情報は各店舗にしか残らず、全体像が把握できません。そこで一つのアイデアですが、外国人旅行者に対する消費税の免税制度を利用して、一旦お店で消費税を払ってもらい、関西国際空港から出国する際に出費内容を確認して一括して返金する仕組みを作れば、消費行動の情報が一つに集められます。そのデータは景気対策やまちづくりに活用できますね。関空をハブ空港と位置付けるならデジタルデータのハブ設計も考えることもできますが、単なる出入口のようになってしまっは、とてももったいないと思います。

## 中之島ロボットチャレンジ

**崎元** 御社で取り組まれている文化事業についてご紹介ください。

**生駒** 2007年、当社は茨城県つくば市が主催する「つくばチャレンジ」に参加しました。次世代ロボット産業の創出を目指すつくば市が、企業や大学、市民と協力し、市街地におけるロボットの自律走行技術の向上を目指した公開実験です。これがきっかけで、当社は2016年に「中之島ロボットチャレンジ」の開催を呼びかけました。現在、大阪の大学や企業など20チームが参加し、中之島や扇町公園(大阪市北区)、八幡屋公園(同港区)で自律移動型ロボットレースなどの公開実験を行い、市民の方々にご覧いただいています。2025年大阪・関西万博では最先端のロボット技術が披露されるでしょうし、これがマース(MaaS\*)に繋がれば新たな物流イノベーションのきっかけづくりになるかもしれません。私は大阪をロボットのまちにしようと呼びかけているのではなく、こうした夢のある挑戦に市民が関心を寄せるムーブメントを作りたいのです。

MaaS(マース: Mobility as a Service) …鉄道やバスなど複数の公共交通手段を最適に組み合わせ、検索・予約・決済などを一括で行う次世代移動サービス。

**崎元** 生駒社長は大阪をニューヨークみたいなまちにしたいとおっしゃっています。具体的にはどういうことでしょうか。

**生駒** 文化を求める人たちが集まるまちです。ニューヨークに行くと、音楽や美術、ダンスなどさまざまなアーティストが各所でパフォーマンスを披露しています。文化の多様性がある大阪にもそうした素養があると思いますが、活動を披露する場が少ないですね。幸いなことに大阪中之島美術館ができましたし、ウメキタ2期開発によって緑豊かな都会のオアシスができると、まさにセントラル・パークのようなアーティストの集まる場づくりができます。関西・大阪21世紀協会には、そうした文化あふれるまちづくりの旗振り役としても期待しています。



中之島ロボットチャレンジの出場チームとロボット  
(2021年10月24日/株)プロアシスト提供)

## 一人ひとりが盛り上げ役に

**崎元** 2025年大阪・関西万博への関わりについてお考えをお聞かせください。

**生駒** 万博は起業家や開発者のモチベーションを上げる絶好の機会であり、これを契機に日本の発展に貢献するイノベーションが生まれます。私は、そのための規制緩和を行い、万博の開催期間だけでも特許申請をスピーディーに処理していただけるよう、関西経済同友会を通して2025年日本国際博覧会協会にお願いしています。

私としては、当社が開発した耳栓型の脳波計の活用を考えています。社員やその家族がそれを着けて会場に入り、そこで体験した感動指数を世界に発信することで、一人ひとりが万博の盛り上げ役となるのです。また、万博会場と当社をオンラインで結び、当社内にバーチャルな万博会場を作って来社された方々に立ち寄っていただくのも面白い。これはどんな会社にもできることだと思います。実際の万博会場では、私たちの自律型移動ロボットも多くの人にご覧いただきたいですね。こんなことを考えるとワクワクします。

**崎元** どうもありがとうございました。

### 生駒京子氏

京都市出身。大阪電気通信大学工学部経営工学科卒業。大手ソフトウェア会社勤務の後、専業主婦を経て1994年プロアシスト創業。経済産業省「ダイバーシティ経営企業100選」、内閣府「女性のチャレンジ賞 特別部門賞」など受賞。2021年5月、関西経済同友会代表幹事就任。

### 株式会社プロアシスト

本社: 大阪市中央区北浜東4番33号 北浜ネクスビル28階。  
1994年4月25日設立、資本金5,000万円。組込みシステム開発、制御システム開発、基幹業務システム開発、WEB開発、AI開発、データ解析サービス、介護・医療機器製造販売、従業員数217名。  
(2021年4月1日現在)