

起業・ベンチャー教育カリキュラムの構造

平成15年度 研究推進委員長 青木 猛 正

本校は、「大学との連携による高等学校における起業・ベンチャー教育プログラムの開発」を研究課題として、平成15～17年度、文部科学省研究開発学校の指定を受けた。現在、筑波大学社会工学系と連携をして、研究開発に着手している。高等学校における起業家精神を育むカリキュラムのあり方等を構造化し、今研究開発の開発科目「起業基礎」の指導計画のアウトラインを作成するに至った。

キーワード 研究開発 起業教育 起業家精神 キャリア教育

1 研究開発学校

(1) 研究開発課題

大学との連携による高等学校における起業・ベンチャー教育プログラムの開発

(2) 研究指定期間

平成15年4月1日から平成18年3月31日まで

(3) 研究計画書の概要

以下は、平成15年4月、文部科学省に提出した研究開発計画書の抜粋である。

①研究概要

「中等教育機関における起業・ベンチャー教育プログラムの開発」を研究課題としている筑波大学社会工学系との研究連携により、高等学校新科目「起業基礎」の開発および「起業基礎」を発展させた、総合学科の系列の目標に応じた科目を開発し、高等学校における起業・ベンチャー教育として位置づける。さらに、既存の教科・科目や「総合的な学習の時間」等と相互連携した新たな講座を開設して、生徒が自らの意見を持ち、理論的に述べ、帰納的・演繹的に思考することが可能となるようにする。

これらの取り組みを通じて、将来の社会人として必要とされる「課題発見力」「問題解決力」「交渉力」「創造力」「決断力」等の育成を体験に基づいて図る。高等学校教育に対する産業界からの要請を具現化して、生徒が将来の社会の構成員の一員として自覚し、地球規模の視野で我が国の産業の発展に寄与する意識や能力を育てる。

②研究の手段

学力問題が議論されている現状において、単に教科

・科目の学力だけではなく、生活場面における知識の活用能力が求められている。特に、「生きる力」の育成とともに、キャリア教育を通して今後の産業社会における有用な人材の育成が学校教育の大きな課題となっている。

高等学校教育において、生徒が現実の産業社会を体験的に理解することを通じて、よりよき社会人としての資質を育成することが必要とされている。さらに、変化や時代の要請に対応した、新たな産業の創造を可能ならしめる人材の育成は、現代の産業界の大きな課題である。

特に、産業界からの高等学校教育への要請として、単に与えられたことだけを実践できる受け身的な人材ではなく、自らの知識や発想、経験に基づいて目標を持ち、その目標の達成のための取り組みを主体的に行う「目標設定能力」「目標達成能力」の育成が重視されている。また、自らの役割を認識し協調性を持って組織的に取り組む力が求められている。

現在、筑波大学社会工学系教官には、附属学校活用計画として「中等教育機関における起業・ベンチャー教育プログラムの開発」を構想している研究者がいる。筑波大学の附属学校である本校が筑波大学社会工学系教官と連携して、上記プログラムの実証的な研究を行うことは附属学校の在り方にも叶うものである。すなわち、筑波大学教官の研究成果を本校の「起業基礎」において実践し、高等学校における起業・ベンチャー教育の基盤科目としての位置づけを行う。

さらに、平成15年度より改編される本校の系列「生物資源・環境科学系列」「工学システム・情報科学系列」「人間・生活科学系列」「人文社会・コミュニケーション系列」の各総合選択科目群の中で、「起業基

礎」における取り組みを発展させて、生徒個々の目的に応じた起業意識の涵養を図る科目を開発する。

専門教科の学習と関連づけて、生徒を「原材料販売会社」「農産物生産会社」「プラスチック製品生産会社」「アパレル製品生産会社」「コンテンツ提供会社」「情報システムサービス会社」「金融機関」「行財政機関」等のグループ（会社）に組織し、生産・製造加工・流通・販売の一連の流れを校内に構築させる。この研究を通じて、生徒に対して「課題発見力」「問題解決力」「交渉力」「創造力」「決断力」等を育成し、将来の社会人・ビジネスマンとして必要とされる能力を体験を通して学べる取り組みを行う。

具体的な内容として、電子商取引プログラムを活用した疑似取引や、生徒が何人かでグループを作り、チームワークで企画・運営・製造・生産・販売・会計等の事業計画を組織的に練り上げる「ビジネス・プラン・コンペ」、フリーマーケット等の活用による模擬会社経営等の学習を教材化する。

そのため授業の中に、卒業生の企業経営者や社会人講師の活用により、企業運営の実際や苦労の実践等の講演や講話、講義等を計画する。また産業界とも連携して、高等学校教育への要請を具現化する教材を開発する。最終的には、外部のベンチャー・キャピタルの方などを呼んで、その方々の前でプランをプレゼンテーションし、審査をしてもらう。「ビジネス・プラン・コンペ」に関しては、全国の高等学校にも呼びかけ、本校を起点とした規模の展開を図る。

これらの取り組みの基盤となる資質として、自らの視点からものごとを判断し、自らの意見を持つことができる生徒の育成のため、従来の教科・科目や「産業社会と人間」、「産業理解」、あるいは「総合的な学習の時間」等と相互連携した、「特別講座」を開設して、自分の意見を理論的に述べることができ、帰納的な思考、もしくは演繹的な思考が可能となるようにする。

この「特別講座」に関しては、昨今の時事問題から、様々な教科の専門分野に関連する教材を検討する。それらの課題をもとに「総合的な学習の時間」とは異なったねらいを持って、少人数のグループによる自主ゼミ形式で、生徒自身の運営と担当者の指導助言に基づいて、学習が深化されるように努める。

基礎学力の向上の取り組みとして、1単位時間を縮減して捻出した時間を活用して、生徒個々の実態に応じた学習を行う。

研究を推進させる校内組織として、研究の評価活動

を行う「研究開発評価委員会」のほか、各系列の目標・教育課程の編成等を担う「各系列運営委員会」、起業基礎の開発を担う「起業基礎開発部会」、特別講座の開発を担う「特別講座開発部会」、ビジネス・プラン・コンペの開発を担う「ビジネス・プラン・コンペ開発部会」を置き、各委員長・部会長および研究部で組織する「研究推進委員会」が研究の中心を担う。

③具体的な成果

この研究を通じて、起業意識の涵養、発想力・企画力の育成、目標設定能力・目標達成能力の育成を図る。さらに、生徒自身が将来の社会の構成員の一員として自覚し、地球規模の視野で我が国の産業の発展に奇与する意識や能力を育てる。

そのために、基礎的な学習に対する意欲を喚起し、生徒自身の目的に応じた教科・科目（総合選択科目群）の学習をさらに充実させる。

本学の附属学校としての本校の位置づけは「キャリア教育の視点に立った総合学科高等学校の実験的実践を行う研究校」である。この研究によって、キャリア教育を「起業」の視点から捉え、単に専門的な技術の習得にとどまらず、総合学科の特色を生かした知識や技術の活用や他領域との融合、新たなコンテンツの構築等を行う。新科目「起業基礎」を基盤とした教育プログラムを、アメリカで行われている「Entrepreneur Education」やイギリスで行われている「School Enterprise Program」の日本版プログラムとしての開発と発展させる。

(4) 研究組織

①校内組織

校内組織は、研究推進委員会を中心に研究を行っている。平成15年度の研究推進委員会の構成は以下の通りである。

青木猛正（委員長・研究部主任）

大平典男（「起業基礎」開発部会長・教務部主任）

石井克佳（研究開発評価委員長）

嶋田昌夫（生物資源・環境科学系列運営委員長）

工藤雄司（工学システム・情報科学系列運営委員長）

小林美智子（生活・人間科学系列運営委員長）

小澤信治（人文社会・コミュニケーション系列運営委員長）

阪本康之（「特別講座」開発部会長）

鈴木正徳（「ビジネスプランコンペ」開発部会長）

平野延行（2年次会主任）

小清水貴子（研究部）

土屋 光（研究部）

②校外組織

・研究指導者（敬称略）

三橋 平 筑波大学（社会工学系）

西村典芳 日本トラストファン(株)

・運営指導委員（敬称略）

久保田旺 元筑波大学教授

天野晴子 日本女子大学（家政学部）

鹿嶋研之助 千葉商科大学（商経学部）

名取一好 国立教育政策研究所

谷川彰英 筑波大学（学校教育部長）

金井幸雄 筑波大学（農林学系長）

餅田治之 筑波大学（農林技術センター長）

渡辺三枝子 筑波大学（心理学系）

田中統治 筑波大学（教育学系）

腰塚武志 筑波大学（社会工学系）

坂井直樹 筑波大学（農林学系）

藤田晃之 筑波大学（教育学系）

2 起業教育の定義

(1) 起業とは

①「起業」と「商業」

どちらも経営・ビジネスに関することを扱う。しかし、「商業」は実際の企業組織の運営において必要となる知識の習熟をめざすのに対し、「起業」は創造的破壊により従来の方法とは異なる新しい付加価値の提案を行うことと言える。

したがって、「商店疑似体験」や「証券市場疑似体験」等は商業ではあるが、起業ではない。「起業」は、新しいお金のもうけ方、従来とは異なるアプローチ、ひねりのある新しさが必要となる。

すなわち、できあがったものを行うのが「商業」で、自分たちで工夫して行うのが「起業」と区別される。

②起業の定義

- 1) 事業内容や技術に新規性・独創性、異質性があること
- 2) 強い成長志向を持つ
- 3) 投資家による資金調達や株式市場を活用する
- 4) 産業イノベーション（革新）に貢献する
ここで、イノベーションとは、新しい発明や生産方式、サービスなどを競争しながらこれまでのし

くみを変えていくことと定義できる。

したがって、「起業」を端的に指し示すキーワードは、「創造的破壊」である。

(2) ベンチャーとは

従来の企業に対して、「ベンチャー」もしくは「ベンチャー企業」と呼ばれるものに関しては、一般的には次のような特色がある。

- ①志が高く、ロマンがある
- ②成長意欲が高く、自己実現を図る
- ③リスクへも果敢に挑戦する
- ④事業の選定姿勢は、成長性で選択
- ⑤製品・商品に独創性がある
- ⑥市場や顧客を積極的に創造する
- ⑦経営システムに革新性がある
- ⑧社会性重視で、環境問題等も含む事業
- ⑨国際市場も視野に入れた高い国際性
- ⑩事業の独立性が高い
- ⑪若い企業で、新規事業に取り組む
- ⑫経営者が若くカリスマ的で特殊な能力
- ⑬経営には専門家も参画する
- ⑭従業員も若く、増加傾向にある
- ⑮高い成長率を維持している
- ⑯利益率が高く、先行投資をする
- ⑰若者を多く採用し、活力ある組織
- ⑱ベンチャー・キャピタルから資金の調達を行う

(3) 起業教育とは

①「起業家教育」と「起業教育」

「起業家教育」とはあらゆる職業、立場で発揮できる「起業家精神」を育成する教育である。この起業家精神は、将来生徒が独立しようが、会社で働こうが発揮できる力である。ただし、教育現場や家庭においては、言葉から起業家を育てる教育と誤解されることが少なくない。たしかに大学生や社会人に対しては起業家を育てる教育だが、小中高校生においては自立意識の育成が必要であることから「起業家精神」を養うことが大切となる。

そのため、起業家を育てる起業家育成の起業家教育に対し、小中高等学校における起業家教育は、はっきりと区別するために「起業教育」や「アントレプレナーシップ（entrepreneurship）教育」と呼ぶ場合もある。そこで、このカリキュラムも「起業教育」と位置づける。

したがって、本校がめざす「起業教育」をまとめると、「あらゆる職業、あらゆる立場に必要な起業家精神（entrepreneurship）を育成する教育」であり、その起業家精神を簡潔に表現するならば、自立のため自らの人生を自らの手で切り開いていくという、強い情熱に裏づけされた「リスクを恐れず自分の夢に向かってチャレンジする心」と言える。

②研究開発として

上記の定義に基づいて、本校では「アントレプレナーシップ教育」を実践する総合的なカリキュラムの開発を行う。

このカリキュラムにおいて明確にしなければならないことは、ショップの開業のように単なる起業体験を行うだけではなく、K・S・A－knowledge(知識)・skill(技能)・ability(能力)－の各段階に応じた取り組みである。

3 起業・ベンチャー教育カリキュラムの目的

本校では、総合的なカリキュラム開発によって、「起業・ベンチャー教育」を推進する。起業・ベンチャー教育カリキュラムの目的は、次となる。

「起業に関する体験的な活動を通じて起業家精神を育成し、自立の意識を高めることにより、生徒のキャリア形成に資する。」

筑波大学の附属学校として、本校は「キャリア教育の視点に立った総合学科高等学校の実験的実践を行う研究校」として位置づけられている。その存在意義のためにも、研究開発の課題は必然性のあるものとなっている。

ここで、「キャリア」とは、「個々人が生涯にわたって遂行する様々な立場や役割の連鎖」であり、そうした連鎖の中で行われる「自己と働くこととの関係付けや人生における働くことへの価値付けの過程およびその累積」と定義されている（平成15年7月10日「キャリア教育の推進に関する総合的調査研究協力者会議」中間まとめより）。

また、「キャリア教育」とは、キャリアの概念に基づいて「児童生徒一人一人のキャリア発達を支援し、それぞれにふさわしいキャリアを形成していくために必要な意欲・態度や能力を育てる教育」と定義されている（上掲 中間まとめ）。

4 起業・ベンチャー教育におけるK・S・A

(1) 起業教育の基盤となる知識 (knowledge)

①現代の産業社会についての知識

現代の産業社会に関する知識は、言い換えれば、「The outside-in approach」の部分となる。これは、おもに次の4点に集約される。

- 1) 現代社会のしくみ
 - ・ 産業の成り立ち ・ 産業のあゆみ
 - ・ 産業のしくみ 等
- 2) 経済活動のしくみ
 - ・ 金融のしくみ ・ 証券のしくみ
 - ・ 経済取引の実際 等
- 3) 現代社会の課題
 - ・ 環境問題 ・ 情報化社会
 - ・ 国際化時代 ・ インクルージョン 等
- 4) 消費者の動向
 - ・ 生活者のニーズ ・ 市場調査
 - ・ 統計表の活用 等

②自己の特性についての知識

自己の特性は、文字通り生徒の内面に関する知識であり、言い換えると「The inside-out approach」の部分となる。これは、次の2点に集約できる。

- 1) 自己理解
 - ・ 様々な体験を通して自己についての認識
- 2) 自己の特性
 - ・ プランナータイプ、プロデューサタイプ、コーディネータータイプ等の役割の認識

③表現することにおける知識

個々の発想や理解したことを他に伝達することは不可欠となっている。そのための「表現方法」に関する知識は、現在の高等学校において、必須のことと言える。この知識は、次の5点に集約した。

- 1) 要約すること
 - ・ 適切な資料を要領よく整理できる
- 2) 論理的に理解し、論理的に考えること
 - ・ logical thinking, critical thinking, analytical thinking
- 3) コミュニケーションの方法
 - ・ 正しい議論の方法と共生の意識
- 4) プレゼンテーションの方法
 - ・ 自分の意志を正しく伝える
- 5) 評価の方法
 - ・ 自己評価と他者評価の考え方

④専門的な知識

上記の基本的な知識をもとに、さらに専門的な知識も必要となる。

現状を鑑みて、具体的に言えば、次の6点である。

- 1) 現代の科学技術
- 2) 現代の生産技術
- 3) 国際経済
- 4) 生活産業
- 5) 余暇産業
- 6) NPO

(2) 起業教育のためのスキル (skill)

起業教育における skill を高める取り組みとしては、体験に基づいた次の取り組みが必要と考える。

- ① 起業体験
- ② 起業の過程
- ③ ビジネスモデル特許
- ④ 企業倫理
- ⑤ ビジネスプランの作成
- ⑥ 資金調達
- ⑦ 企業内の新規参入

(3) 起業教育によるアビリティ (ability)

① 「起業教育」における3つの柱

1) 創造力

起業教育で育むもっとも重要なことは、創造力である。「創造力」として必要なものは、

・ The inside-out approach

バイオテクノロジーに代表されるノウハウ、テクノロジー、イノベーション等、起業者の能力によるアプローチ

・ The outside-in approach

テレビショッピングに代表される、潜在的な顧客のニーズに対するアプローチ

・ 起業機会を創り出す力

・ 起業機会を探し出す力

等と言える。

2) 分析力

創造したことがらが、実際の起業機会とするためには、あらゆる状況を十分に分析できることが必要となる。分析力として必要なものは、

・ 発見した起業機会の潜在的な成功率の分析

・ 消費者の行動パターンの分析 (マーケット・リサーチの実行)

・ 産業・マーケットの構造の分析

・ このマーケットで成功できるのか？そしてその根拠となる事実は何か？等の分析

3) 実行力

さらに、起業機会を最大限に利用して起業活動を行うためには、まず実行することが不可欠である。実行力として必要なことは、

- ・ 創造的な発想を分析し、その結果を実現する力
- ・ リスクをおそれずにチャレンジする力
- ・ 賛同者を得る取り組み
- ・ 組織の編成と活用

② 起業教育で得られる能力

「起業家精神」を「リスクを恐れず自分の夢に向かってチャレンジする心」と捉えることで、大胆かつ緻密な実行力も必要となる。また、社会では共同作業が主となるので、他者から孤立しては学ぶことはできず、他人者の共同作業を通じてより高い習得効果を得ることができる。

そのために、生徒が自ら考え実行し、自らの発想を評価してもらう機会を与えられることにより、以下のような力を培うことを支援する。

1) 創造力の基盤となる力

創造力の基盤となる力の列挙すれば、

- ・ 発想力 ・ 独創力 ・ 知的好奇心や探究心
 - ・ 問題発見能力 ・ 能動的姿勢
 - ・ チャレンジ精神 ・ 変化を生む力
 - ・ 自信や自尊心 ・ 忍耐力 ・ 自立心
 - ・ プラス思考 ・ 企画力 ・ 自己変革力
- 等であろう。

2) 分析力の基盤となる力

分析力の基盤となる力の列挙すれば、

- ・ 観察力 ・ 問題解決能力 ・ 情報収集能力
 - ・ 決断力 ・ 柔軟性 ・ 独立して行動できる力
 - ・ 論理的な分析力 ・ 評価能力
 - ・ 社会の変化への適応力
 - ・ リスクを見極め必要なリスクを負う力
- 等であろう。

3) 実行力の基盤となる力

実行力の基盤となる力の列挙すれば、

- ・ チームワーク力 ・ 責任感 ・ 積極性
 - ・ コミュニケーション能力 ・ 表現力
 - ・ プレゼンテーション能力 ・ 判断力
 - ・ リーダーシップ・皆で行動できる力
 - ・ 計画を実行にうつせる力
 - ・ 他人をやる気にさせる力
- 等であろう。

③ 三者の関係

創造力・分析力・実行力の三者の関係は、一連の

流れの中で次のような段階を持つことになる。

- 1) 現状を認識し、その解決のための創造的な発想を持つ
- 2) 自らの発想の妥当性を検証できるように多面的に分析する
- 3) 発想を実態に応じた形で実行する
- 4) 実行した結果を検証し、改善を図り、新たな創造を行う
- 5) 三者が一連のサイクルを形成する

④能力の開発と評価

- 1) 創造力の開発
 - ・具体例を提示することで生徒の内面の力を引き出す契機とする
 - ・あらゆる学習活動を通じて、創造力を育む
 - ・個々の発想を表現することによる評価
- 2) 分析力を高める方法論
 - ・技術的な方法を指導する
 - ・学んだ方法を実際に活用して検証を行う
 - ・具体的な体験による評価
- 3) 実行力を育む取り組み
 - ・思い切って実行する意欲と自信を持つ
 - ・失敗を認める風潮
 - ・体験とその結果の評価のみならず、経過の重視

5 本校における起業・ベンチャー教育カリキュラム

本校では、高等学校3年間において「起業・ベンチャー教育カリキュラム」を3領域に分割して、「錬成期」「活動期」「拡充期」と位置づけることとしている。それぞれの段階に応じた、総合的なカリキュラムを開発することによって、起業家精神の育成に資することが可能となる。

(1) 1年次－錬成期

体験を通して起業教育の基礎的な知識を育む。なお、①②に関しては、本紀要の「1年次教科「産業」の新たな取り組み」(青木猛正代表)を、③に関しては「アカデミア(土曜特別講座)」(阪本康之代表)を参照されたい。

①現代の産業社会についての知識

各教科・科目における取り組みや、前研究開発における開発科目「産業理解」の学習の充実を通じて、現代の産業社会に対する理解を深めるとともに、必要な知識を習得させる。

「産業理解」では、すでに産業のあゆみやしくみ、現代の産業課題、生活者から見た産業の創造等を学

習内容に盛り込んでいる。今後は「起業教育」を中心的な柱立てにすることが必要となる。

②自己の特性についての知識

「産業社会と人間」の学習の充実を通じて、自己実現を図るとともに、社会の一員として果たすべき役割を認識し、必要な知識を習得させる。

総合学科改編以降「産業社会と人間」の指導内容も充実してきた。今後はさらに内容を精選して、より自己の特性に関する理解を深めることが必要となる。

③表現することにおける知識

今年度より開発・試行している、特別講座「アカデミア」の学習の充実を通じ、考えること、表現することの意味を理解し、体験に基づいた知識を習得させる。

今年度の試行を評価し、さらに改善することにより、定着を図る必要がある。

(2) 2年次－活動期

今研究開発の中心課題として、起業教育の根幹をなす開発科目「起業基礎」において、起業に関して体験的に学び、必要な skill や ability を育み、起業家精神を高める。

「起業基礎」は2単位科目として、2年次の全生徒を対象に、火曜日6・7限及び長期休業中を利用して開設する。また、就業体験による単位認定も行う。

「起業基礎」では、起業の意味を理解するとともに、起業教育における3つの柱である「創造力」「分析力」「実行力」を高める取り組みが必要となる。

(3) 2・3年次－拡充期

基礎的な学習を踏まえて、各系列における学習において「起業家精神」の涵養を位置づけ、各自の目的に応じた知識を習得させる。

このことは、起業教育の基盤となる知識のうちの「専門的な知識」の習得も意味する。

生徒個々の目的に応じて各選択科目を履修する中で、各教科と直結した起業教育の推進が必要となる。

6 新科目「起業基礎」について

今回の研究開発の中心部分が、新科目「起業基礎」の開発である。「起業基礎」は、2年次の学校指定必修科目と位置づけている。

(1) 目標

「起業基礎」の目標は次のとおりである。

「教科「産業」の学習を踏まえた、起業に関する体験的かつ実践的な学習を通して、自らの発想を実態に基づいて具体化するとともに、起業家精神を養い、物事に主体的に取り組む態度を育成する。」

(2) 年間計画の構造

「起業基礎」の指導は、単に擬似的な体験による学習ではなく、具体的に1年間かけて「UTSSブランド製品」の開発をめざした年間計画を策定している。資料として「起業基礎」の構造図と年間計画を添付した。

※ UTSSとは、本校名の英語標記、「University of Tsukuba Senior High School at Sakado」の頭文字であり、本校のシンボルマークとなっている

(3) 「UTSSブランド製品」の開発について

①テーマ「UTSSブランド製品の開発」

「起業基礎」として、あえて「UTSSブランド製品」を取り上げた理由は、本校で学ぶ生徒たちが、本校のイメージをもとに新たな開発を行うことで、下記のような付加価値を求めたものである。

- ・愛校心をもつ
- ・自分たちの学校を客観的にとらえる
- ・学校の良さについて考える
- ・自分たちにできること、自分たちが実践することを認識する
- ・学校のイメージアップをはかる
- ・高校生の自由な発想・アイデアをいかす 等

②UTSSブランドの製品としてのイメージ

「UTSSブランド製品」の開発は、単なる資金稼ぎ等の一時的な思いつきによるものではなく、1年間かけて様々な実証的データをもとに、「創造的破壊」を伴うものでなければならない。

例えば、単なる「鉛筆」などの文房具用品であっても、現状の不具合をどう考え、どう克服するかを重点的に検討して、オリジナリティのあるものでなければならない。さらに言えば、生徒自身が考える本校の特徴を生かしたものであることが望ましい。

なお、ここで言う「製品」とは、単なるモノづくりだけではなく、システムや流通方法、コーディネートも含めるものとする。

したがって、たとえ1年間かけて製品化できなくとも、そこまでの取り組みを評価することになる。

②流れ

1) UTSSブランド製品のコンセプト

- ・学校の何をアピール（売り）にするのかを考える。学校全体でもよいし、系列の特色でもよい。

〈ねらい〉筑坂の特徴・良さに目を向けさせる。

- ・自分たちができることを考える。

〈ねらい〉自分たちが主体的にかかわっていくことを認識させる。

2) UTSSブランド製品のキャッチコピー・コンテスト

- ・UTSSを広く知ってもらうためのキャッチコピー作りを行う。

〈ねらい〉どこに価値をおくのか（アピールの視点）、言葉の力、広告のあり方などを総合的に学習する。

- ・ロゴマーク、キャラクター、ネーミングなどに発展させることも可能。

3) UTSSブランド製品の開発

- ・製品の生産・製造～廃棄・リサイクルまでを視野に入れる。

- ・資源や環境に配慮したもの。

- ・「筑坂を地域（さらに全国）にアピールする」ことを目的に、学校にあるものでアピールできるものを探し、プロデュースする。

等が考えられる。

7 「起業基礎」の開発に向けて（今後の課題）

(1) 学習内容の精選

上記のように、年間指導計画は固まってきた。しかし現段階ではまだ机上の論理である部分は否めない。来年度の実施に向けて、まだまだ改善をしなければならない点も多い。同時に、教材の開発も必要となる。具体的に試行授業を展開する中で、さらに内容の肉付けを行っていきたい。

特に、16年度を本格的な試行期間と位置づけて、試行の結果やその過程においても学習内容の精選を行っていく必要がある。

(2) 新たな教材の開発

現在、研究開発の研究指導者である、筑波大学社会学系の三橋平先生と研究連携を行っている。三橋先生からは社会調査法がご専門の石井健一先生もご紹介いただいた。

今後は、専門的な立場からご指導をいただいて、高等学校としての指導内容をさらに発展させていくことで、

教材の開発を行う。

引用文献・参考文献

(3) 経済産業省との連携

経済産業省経済産業政策局新規事業室より、「起業家教育促進事業」についての照会があった。この事業においては、「起業家育成」の裾野を広げる取り組みを実施しており、平成14年7月には本校も直接お話しをお伺いした経緯がある。

現在、小・中学校を中心に試行授業を実施しているが、高等学校の協力が十分ではないとのこと。この時代の中で、来年度の予算も増額されるとのことである。それほど、起業教育は我が国の経済政策上も大きな課題であることが推察できる。

今回の打診の内容は、起業家教育に係るトレーディングゲームの試行を計画しており、高等学校での協力が欲しいとのことであった。

本校としては、国の事業に協力することとともに、本校の開発科目「起業基礎」の教材開発の一部として、積極的に関わりたい。

(4) 先行研究機関との連携

地域的に起業教育の取り組みが実践されている。その先行的な取り組みを研究する中で、先行研究機関とも連携を図りながら、よりよい研究を推進していく。

そのためにも、本校の研究成果を報告書や公開研究会で発信するだけでなく、日常的な取り組みをホームページや学会等で積極的に発信できる体制を構築していく。

- 1 筑波大学附属坂戸高等学校(2004)『平成15年度 研究開発実施報告書(第1年次)』
- 2 キャリア教育の推進に関する総合的調査研究協力者会議(2003)『中間まとめ』
- 3 阪本康之(代表)「アカデメイア(土曜特別講座)」『筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要第41集』pp11-20
- 4 青木猛正(代表)「1年次教科「産業」の新たな取り組み」『筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要第41集』pp33-44
- 5 筑波大学附属坂戸高等学校(2004)『第7回 総合学科研究大会 資料集』
- 6 大江建・杉山千佳(1999)『「起業家教育」で子供が変わる!—「ビジネスの楽しさ」を教え、独創性と行動力を育てる』(日本経済新聞社)
- 7 畑村洋太郎(2003)『創造学のすすめ』(講談社)
- 8 筑波大学附属坂戸高等学校(2003)『平成14年度 研究開発実施報告書(第3年次)』
- 9 青木猛正(2003)「研究開発概要(3)—新科目「産業理解」の開発」『筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要第40集』pp1-12
- 10 筑波大学附属坂戸高等学校(2001)『「総合学科」を創る—生き生きと伸び伸びと学ぶ喜びを—』(学事出版)

「起業基礎」の構造図

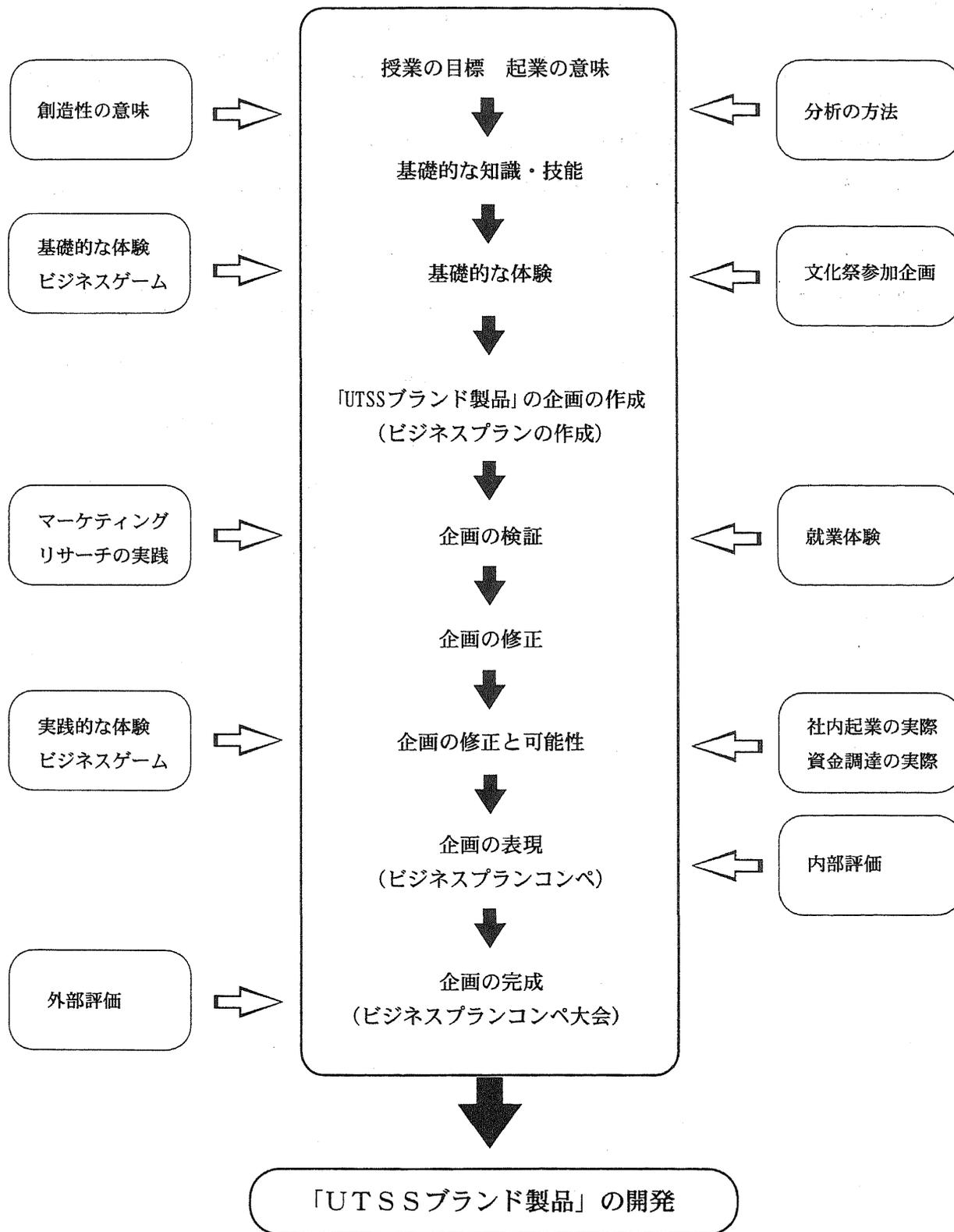


表 平成15年度「起業基礎」年間計画

月	単 元	ね ら い	学 習 内 容
4	オリエンテーション① この授業でめざすもの	起業教育の概論と全体像を認識する	・起業基礎の意味や役割についての講義（プロジェクトXの視聴等）
	オリエンテーション② 「UTSSブランド製品」 開発のねらい	「UTSSブランド製品」の開発のコンセプトを理解する	・「UTSSブランド製品」の開発の目的についての ・学校の何を売りにするのか、筑坂の特徴や良さを考えさせる
	起業家講話	起業活動の実際の認識	・起業家の体験談等
	起業の実際	「創造性」の実態の認識する	・ベンチャー企業の取り組みから、創造性とは何かの理解
5	社会調査法①②	分析する力を育成する	・社会調査法についての技術的な理解
	文化祭参加企画とコンペ①②	基礎的なプラン作成を体験する	・文化祭クラス参加企画のためのプランを作成 ・発表し、具体化を図る（特別活動と連動）
6	ビジネスゲーム(1) ①②	疑似的な起業活動を体験する	・「e-cube Box」の実施を通して、現代の企業活動を体験する（社会工学類の協力）
	「UTSSブランド製品」 の開発①②	実践的な起業活動を体験する	・「UTSSブランド製品」の開発をめざした起業活動 ・本校の特徴を生かした製品について
7	「UTSSブランド製品」 の開発のビジネスプラン	本格的ビジネスプランの作成を体験する	・ここまでの学習を踏まえて、「UTSSブランド製品」の開発の本格的「ビジネスプラン」の第1案を作成
	マーケティングリサーチ	社会分析を実践する	・自分のプランを裏づけるものとして、実際に調査活動を実施し、その結果を分析する
	就業体験（希望者）	企業実際を体験する	・インターンシップ（増加単位認定）
9	文化祭経営 ①②③④	文化祭企画の実践的体験と組織的運営を評価する	・文化祭経営の実践を通して、組織的な活動や組織内の役割の体験および反省と評価
10	ビジネスプランの修正 ①②	社会調査結果や文化祭経営の結果をもとに修正	・夏休みの調査活動や文化祭経営の問題点をもとに「UTSSブランド製品」のビジネスプランの修正
	起業家講話	企業の新規分野参入に関する実態的に理解する	・新規分野に参入する「社内起業」の実際とそやビジネス特許等についての講話
	資金調達の実際	実際に会社における資金調達の実際を認識する	・株式会社のしくみ、銀行融資のしくみ、ベンチャーキャピタルによる投資等の講義（社会工学系の協力）
11	ビジネスゲーム(2) ①②③	実践的なビジネスゲームを体験する	・社会工学類の協力で「Biz World」の体験を通して、起業活動を学ぶ
12	ビジネスプランの再修正と具体化①②③	体験や知識に基づきプランを再修正する	・学習の成果を踏まえて、「UTSSブランド製品」のビジネスプランの修正
1	校内ビジネスプラン大会 ①②	投資家としての見方と評価を実践する	・生徒を起業家と投資家に分けて「UTSSブランド製品」開発のビジネスプランのコンペの実施
2	ビジネスプランコンペ大会	本格的ビジネスプランコンペと外部評価を実施	・本格的なビジネスプランコンペの実施 ・ベンチャーキャピタルによる評価
	コンペの結果の評価と分析	コンペの結果の評価と分析を行う	・ビジネスプランコンペの結果の評価と分析をもとに、商品化についての検討
	「UTSSブランド製品」 の実践	「UTSSブランド製品」を商品化する	・決定した「UTSSブランド製品」の商品化に向けての取り組み
3	学習のまとめ	今後の発展について	・3年次の系列の選択科目による学習の深化