

# 平成20年度「起業基礎」実践報告

「起業基礎」委員会

吉備 豊 工藤泰三 塗田佳枝 本弓康之 今野良祐  
金森雄大 田中友紀子 平田佳弘 工藤雄司

本校では、2年次に起業家精神教育（アントレプレナーシップ教育）を目的とした本校独自の「起業基礎」という授業を展開している。今年度は、過去に実施してきた授業内容を継続しながら、その評価として生徒の変容をアンケート調査する取り組みを行った。このアンケート調査によると、授業による明らかな生徒の変化が見られ、この授業に期待した生徒への効果が期待できることが確認できた。

キーワード：アントレプレナーシップ 超体験的授業

## 1. はじめに

生徒に現金を渡し、実際に起業活動をさせる現在のような授業形式で起業基礎の授業を展開してから、今年度で4回目の実施となる。

これまでの起業基礎の取り組みにおいて、教科「産業」としてのキャリア教育の連続性や総合学科である本校の特徴・学校行事・他教科との違い・担当する教員数・予算等を配慮しながら、授業として継続的に実施できるように変更を加えてきた。

そこで、今年度の起業基礎では、完成されつつある起業基礎の授業形式について、その授業評価を行い、起業基礎に対する生徒の変容を調べるアンケート調査を実施した。

## 2. 起業基礎の考え方

この本校独自の起業基礎は、起業教育ではなく、起業家精神教育（アントレプレナーシップ教育）を目標にしている。特に、本校の起業基礎では、「起業」という考え方に対し、本校では「起業」とは単に会社を起こすことではなく、「広く事業を起こすこと」（例えば、社会的な活動である新しいボランティア活動などを企画し実施することも含む）と考えている。

また、起業基礎では、原則的に生徒のアイデアを出されるための発想法や情報を整理するための手法などを教員が生徒に指導する活動を行わないことにしている。

これは、これまで実施してきた起業基礎の反省から、発想法・分析手法を生徒へ指導しても、生徒が自分で実際に現実社会において起業を行うわけではないので、生徒の考えた発想・アイデアが抽象的で具体性のないあいまいなものが多く、また、生徒のアイデアに対しそのア

イデアを分析し解決する方法を指導しても、生徒にとってその分析法を理解し利用することが難しく、生徒のアイデアも具体性が乏しいため、現実的な指導ではないと考えられた。そのため、この起業基礎では発想法・分析手法などを教員側から教える学習活動は適さないと判断し実施していない。

さらに、本校は総合学科であるため、3年次商業科自由選択科目として、教員が生徒へ指導しながら企業活動を行う「販売実践」という科目がある。そのため、この起業基礎は、すでに本校にある科目との違いを明確にする必要があった。

このような背景から、起業基礎では、生徒が自ら問題を発見し、生徒自らがその問題を解決するような授業展開を目指し、「生徒が実際に起業することによって超体験的に学習する」授業として考えている。

## 3. 起業基礎の授業展開

本校の起業基礎は、2年次必修科目であり学年単位で活動するため、学校行事（体育祭5月・文化祭9月・校外学習12月）を配慮しながら計画している。また、これまでの起業基礎の反省から、クラス単位などの教員が指定したグループ構成ではなく、生徒が自由にグループ構成を選択できるようにしている。

1 学期：企画を考える

起業家講話

アイデアを個人で考える

グループでアイデアを考える

企画書の作成

2 学期：起業活動

企画審査

## 起業活動

3 学期：活動の振り返り

起業活動の精算

会計報告書の作成

活動報告書の作成

### 4. 起業活動の条件と教員による指導

起業基礎では、生徒に起業活動の条件として、次のような条件を提示し、この条件を満たす企画のみ、起業活動を行うことを認めている。

- 今までにないアイデアを盛り込んだ企画であること。
- 継続可能な企画であること。
- 受益者（お客様）が必ず満足する企画であること
- 採算性があること
- 社会益を考えた起業であること  
ただし、補足する条件として
- 活動は通常授業に支障がないようにすること
- 学校施設を使用する場合、使用する許可必要なこと、さらに使用料金が発生すること。
- 食品企画を行う場合、文化祭食品企画基準で行うこと。としている。

この起業活動での教員の役割は、企画を審査し、必要があれば生徒に助言を与えることである。そのため、教員が積極的に生徒に助言を与え指導することはない。

しかし、起業活動の過程において、生徒の抱えるグループ内の問題（例えば、グループ内で活動に消極的な生徒への対処）や生徒自身が考えた企画の妥当性などの問題を抱え、生徒の活動が停滞することがある。

このとき、教員の指導として、企画を何度でも変更してよいこと、グループのメンバーは変更してもよいこと等を生徒に確認させ、「企画を考えていく中で無理だと判断すれば、企画を変えてよい」「働かない何もしないメンバーがいれば、クビにしてもよい」「メンバーが足りなければ、新たにメンバーに加えてもよい」「自分たちの企画内容が楽しくないならば、やめればよい」「時給に換算すると、その企画の時給はいくら？」など厳しい言葉を投げかけ、生徒自身が問題を解決するように行っている。

この指導方法は、起業基礎の授業で特徴的な指導方法で、生徒による問題の自己解決を促す目的で行っている。この指導方法は厳しい指導方法ではあるが、この指導方法により、起業グループ内での生徒間の議論が深まり、企画内容が充実していく傾向がみられている。

### 5. アンケート結果と考察

起業基礎の活動における生徒の変化を調べるため、7 月末（グループを作り企画書を書いた時期）、11 月末（実際に起業活動を行い、活動をおえた時期）、2 月中旬（活動報告書を完成させた時期）の3回にわたって、同じ項目のアンケートを実施した。アンケートは、とてもよくあてはまる：5、全くあてはまらない：1として5段階で評価させた。

#### ○ グループ活動の変化

グループ活動の変化の特徴として、起業活動が終了した11月の値が高く、グループを作り企画書を書いた7月、活動報告書を完成させた2月の値が低くなっている。これは、1学期のグループ作りや企画書作りに重点を置いた活動よりも、現実的な活動を伴う2学期の活動において、自分たちの企画を成功させるため、生徒が積極的に授業に取り組んだ結果だと考えられる。

また、3学期の活動では、2学期に行った生徒の活動を振り返り、客観的に自分たちの企画に対する評価を生徒自身行う活動を行った。そのため、生徒の企画の問題点や改善点が生徒自身により明らかになったため、2月のアンケート結果が低下したと考えられる。

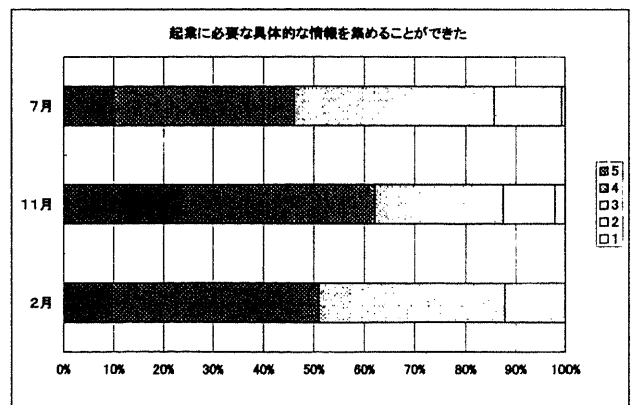


図1 アンケート結果1

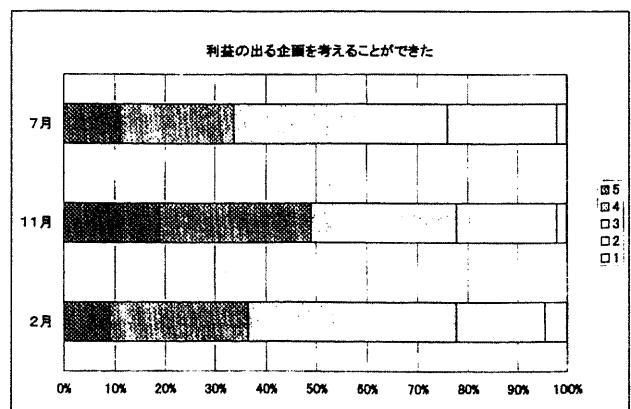


図2 アンケート結果2

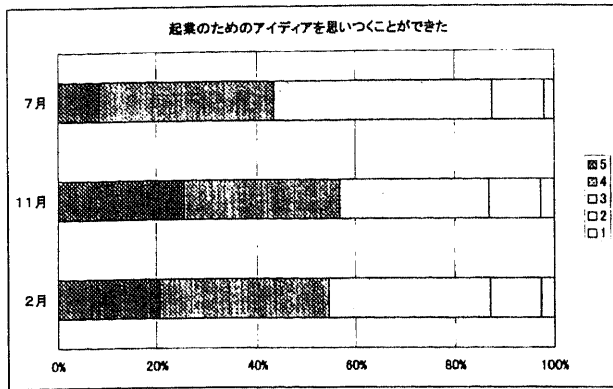


図3 アンケート結果3

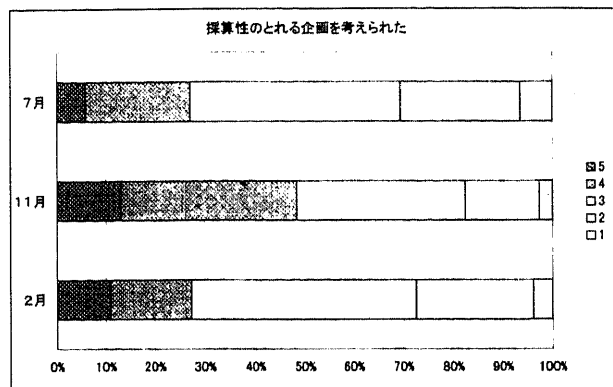


図4 アンケート結果4

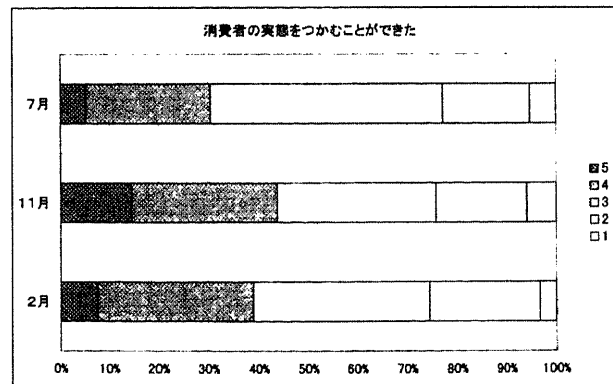


図5 アンケート結果5

このようなグループ活動の変化は、起業基礎の目的としている起業家精神教育(アントレプレナーシップ教育)に必要なアイデアを考える能力、情報を集める能力などが、この活動によって高められている傾向があることを示していると考えられる。

○ グループ内での生徒個人の変化

起業基礎の活動では、生徒のグループ構成を生徒自身に任せため、結果として、リーダーシップを発揮できる生徒を中心にグループを構成する傾向が強かった。そのため、グループ内でリーダーシップを発揮できる生徒が固定されてしまい、他の生徒が新たにリーダーシップ

を発揮できる環境が少なかったため、図6に示すように、生徒の変化が少なかったと考えられる。

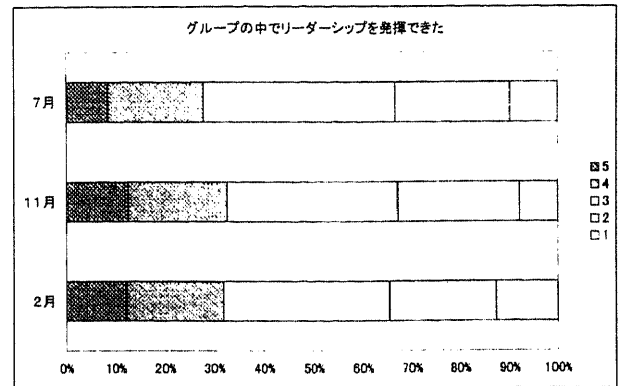


図6 アンケート結果6

教員による働きかけとして、役割分担を決め効率的に起業活動を行うことが成功の秘訣であることを繰り返し強調した。この教員による働きかけにより、グループ内での生徒の役割が明確になり、生徒が責任を持ってグループの活動に参加する傾向が見られた。また、その役割分担や責任の自覚により、生徒がより積極的にグループに対しアイデアを提供する傾向が見られた。この傾向を図7、図8が示していると考えられる。

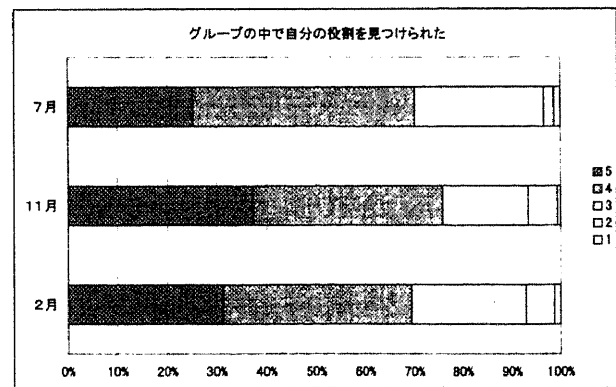


図7 アンケート結果7

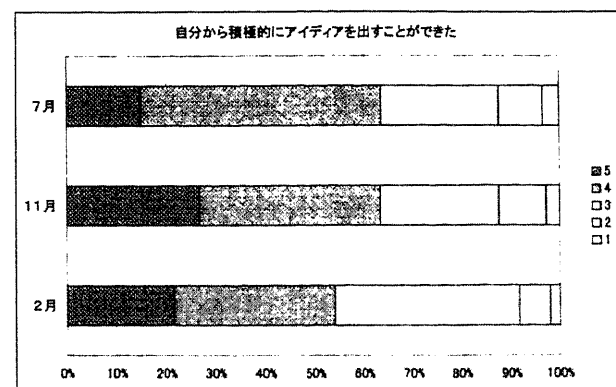


図8 アンケート結果8

○ 生徒個人の考え方の変化

図9や図10が示すように、自分の考え方を筋道を立ててまとめられる能力（論理的思考）や自分の考えをわかりやすく伝える能力（情報伝達能力）の変化は比較的少ない。これは、生徒自身で選択したグループでの活動が中心だったために、生徒個人の考えを主張する機会が少なかったために変化が少なかったと考えられる。

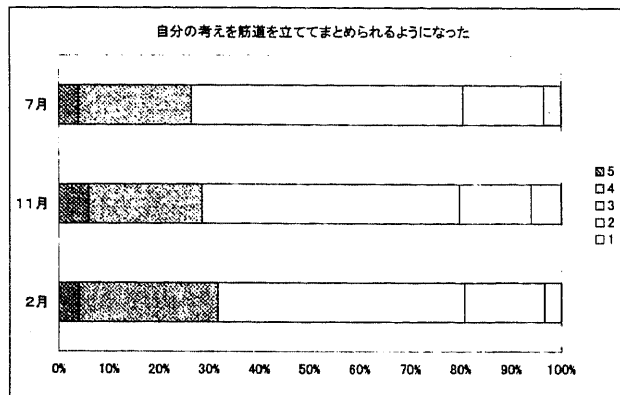


図9 アンケート結果9

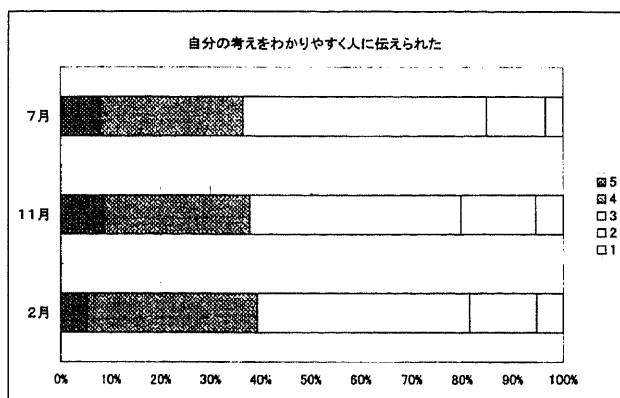


図10 アンケート結果10

○ 社会に対する考え方の変化

起業活動を行う企画を考えるときに、教員の働きかけとして、自分の持っている不満を解決するような企画を考えるとよいと伝え、この社会に対する不満を生徒が意識するように働きかけを行った。

しかし、図11に示すように、生徒は社会に対する不満を意識させながら活動を行っていないということがわかる。また、図12に示すように、社会に対する不満を企画につなげるといことも低下している。

このような傾向は、生徒の考える不満が「温かいお昼ご飯が食べたい」「放課後におやつが食べたい」「いつも温かい飲み物がほしい」など日常的なものであるため、生徒にとって現実性や実感のない社会に対する不満を考えることが難しく、企画の中に社会に対する不満を盛り込むことが難しいことを示している。

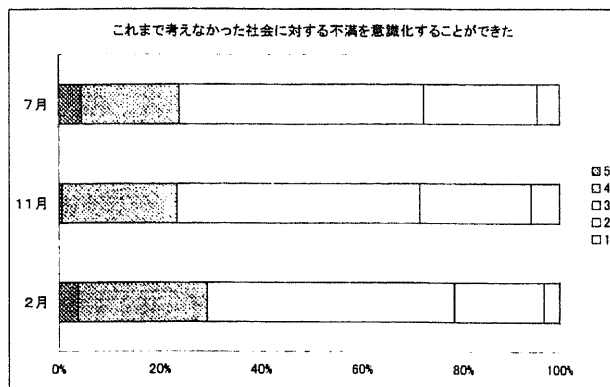


図11 アンケート結果11

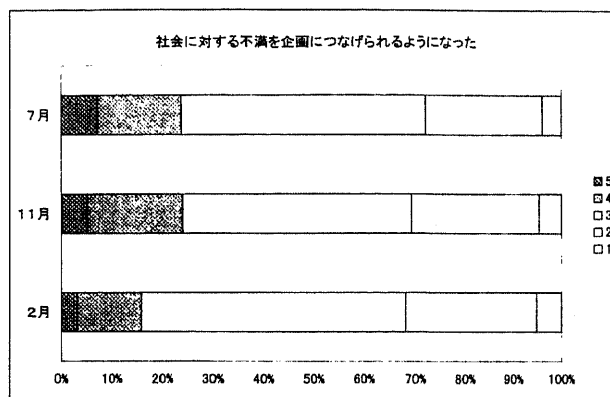


図12 アンケート結果12

しかし、起業活動の企画審査では、生徒の企画内容に社会益となる要素が含まれるかどうかを教員は重点的に審査している。そのため、生徒は社会益を意識するため、社会の問題やニーズを解決する方法としての企画を考える必要に迫られる。そのため、生徒は社会の問題やニーズを自然と意識するようになり、その傾向を図13が示していると考えられる。

したがって、教員が意図的に社会に関心を向かせる取り組みよりも、結果として企画審査等により生徒が自発的に社会に関心を持つよう働きかける取り組みのほうが、この起業基礎では効果的であることを示している。

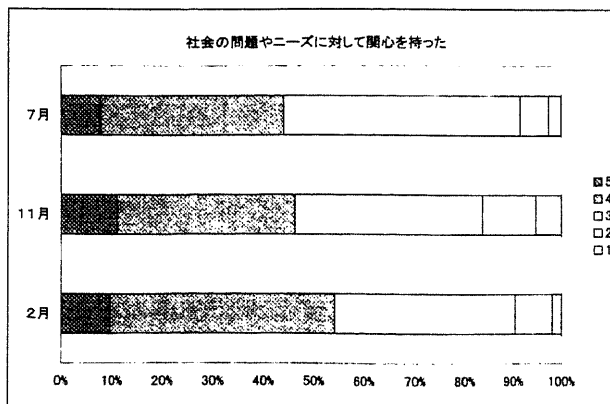


図13 アンケート結果13

将来の職業観や社会問題等は、1年次の産業社会と人間・産業理解で扱うため、この起業基礎では扱わないことにしている。そのため、図14、図15に示すように、このアンケート項目に対する変化は少ない。

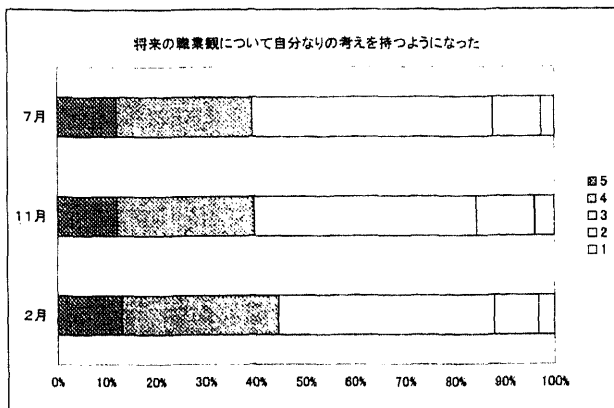


図14 アンケート結果14

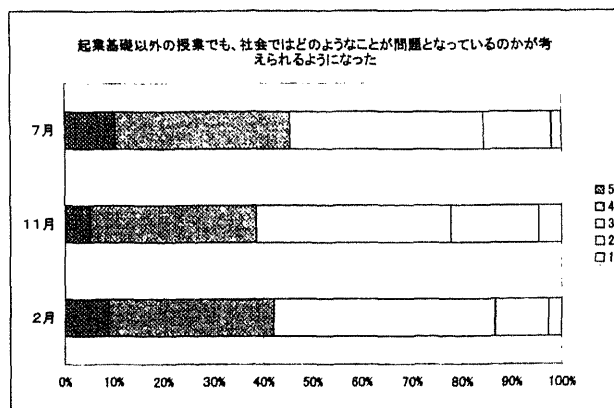


図15 アンケート結果15

起業基礎の授業は、2学期の生徒が実際に活動を行う起業活動を中心に授業を計画している。そのため、1学期よりは2学期、2学期よりも3学期というように生徒が積極的にグループ活動に参加する傾向がある。図16はその傾向を示し、グループ内での自分の役割やグループの成果がより具体的になるにしたがって、生徒の達成感や成就感を得ていることを反映していると考えられる。

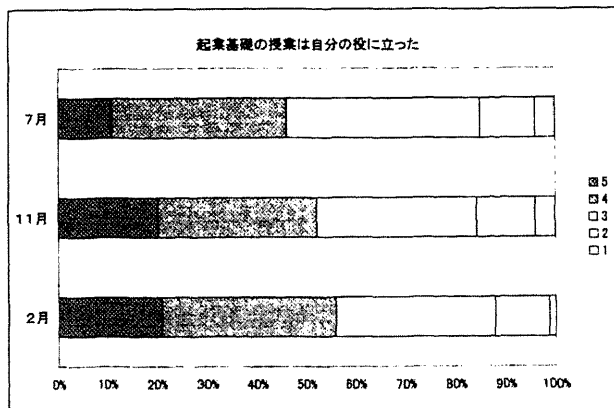


図16 アンケート結果16

## 6. おわりに

本校独自の起業基礎は、起業家精神教育（アントレプレナーシップ教育）という起業家精神に注目し、生徒が体験的にその精神を獲得していく超体験的な学習方法を採用している。また、この授業の効果は、授業直後に現れることを期待しているのではなく、生徒の人生においてこの効果が現れることを期待している。そのため、この授業の評価を短期的に授業期間内で行うことは難しいと考えられる。

しかし、今回行ったアンケート調査によると、授業期間内においても生徒の意識的な変化が見られることが確認され、この授業に期待した生徒への効果が期待できることが確認できた。

## 【引用文献・参考文献】

1. 筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要 第43集 (2005)  
「生徒のキャリア形成に向けた研究開発科目「起業基礎」の開発」
2. 筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要 第43集 (2005)  
「研究開発評価委員会活動報告」
3. 筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要 第44集 (2006)  
「平成18年度「起業基礎」実践報告」
4. 筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要 第45集 (2007)  
「平成19年度「起業基礎」実践と評価」

資料 1

企業名	業務内容	融資金額	売上	損益
つくす☆	タンブラー販売	¥ 15,000	¥ 23,200	¥ 8,098
本家本元・芳薫堂	メモ帳販売	¥ 7,000	¥ 8,250	¥ 1,350
JKPカンパニー	筑坂受験冊子とお守り作り	¥ 7,000	¥ 5,400	¥ -356
MEGAPRO	RPG 製作販売	¥ 13,000		
KITTY☆GIRL'S	シュシュの販売	¥ 3,000	¥ 4,240	¥ 2,140
OBE	オリジナルエコバック	¥ 6,500	¥ 9,000	¥ 3,048
CrustPlant	ノンフライラスク			
つくばっく	カバン販売	¥ 12,000	¥ 42,000	¥ -3,390
ATOKSS	おから蒸しパンケーキ	¥ 5,000	¥ 6,300	¥ 1,993
筑坂広告奇行	宣伝業務の手伝い			
プリンカンパニー	プリン製造・販売	¥ 7,000	¥ 6,790	¥ 457
ヨークープラザーズ	アロマキャンドルの販売			
Moneky	他企業の宣伝			
SR	エコせっけん			
Beaux	アロマキャンドルの販売			
MEDIATION PEOPLE	オークション活動	¥ 2,000	¥ 850	¥ 457
ドーナッツレンジャー	野菜ドーナッツ販売			
ぼんぼこあったか堂	カップ春雨販売	¥ 8,000	¥ 9,050	¥ 1,300
めるへん	じゃがいももち販売			
shiny☆factory	シュシュ・携帯クリーナー			
Sファンド	タオル販売			
Blanket Shop	ブランケット販売			
STRAWBERRY	お守り・受験情報	¥ 5,000	¥ 5,756	¥ 258
トラブルバスターズ	パソコン清掃			
勘合保険	保険業務			
ジョージタウン	炭で作った hidroカルチャー販売			
emblem	ロゴマークYシャツ販売			
Green愛ランド×	カレンダー販売			
ceaner's	ゴミ拾い			
Infomation Of UTSS	ボールペン作成・販売			