

平成18年度 「起業基礎」実践報告

平成18年度 起業基礎委員会

本弓康之・平田佳弘・安達昌宏・塗田佳枝・川上有正・
吉備豊・金城幸廣・八手又仁彦・小清水貴子

教科「産業」の中の科目「起業基礎」は、平成15～17年度にわたって「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」の課題の下で研究開発指定を受け、筑波大学システム情報工学研究科教員ならびに同研究科院生との研究連携により開発された科目である。研究開発年度は終了したが、授業実践を継続し、「高等学校における起業・ベンチャー教育として生徒のキャリア形成に資するプログラム」として、学校指定必修科目にもなっている。以下、平成18年度の「起業基礎」の授業実践の報告をする。「目的」等、大枠は変更していないが、昨年度（H17）の授業実践反省から、年間計画の若干の変更、修正を加え、一つ一つの言葉やその定義を生徒にわかりやすく伝えようとした。

【キーワード】 教科産業 起業基礎 起業家精神教育 アントレプレナーシップ 7つの力

1. 起業基礎の目標について

起業基礎の目標は、『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現化すると共に、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。また、教育、環境、生活、学校、地域、福祉、文化などの社会的な領域において、生徒の身近な視点で問題点を発見し、その解決策を具体的に考え、実践する能力を育成する。』ことである。つまり、社会に貢献すること（社会益）を視野に入れた起業アイデアを具現化することにより、①社会のニーズを見つける力（問題発見の力、気づき）、②もの、サービスを考案する力（問題発見の力、アイデア力）、③アイデアを具現化する力（企画立案する力）、④試行錯誤、失敗にくじけない力（チャレンジ精神）、⑤力を合わせて行動する力（チームワーク力）、⑥市場展開のための知識とそれを使用する力（マーケティング力）、⑦自分の考えを相手にわかりやすくまとめて伝える力（プレゼンテーション力）の7つの力を身に付けることを目的とした。

「起業基礎」という科目は、生徒にとって初めて授業を受ける科目なので、起業基礎がどのような科目なのかを理解させるために、教科「産業」とその構成科目、「産業社会と人間」、「産業理解」、「起業基礎」の関係をまず理解させ、その上で起業基礎の目的を説明した。説明は以下のようなものである。

○教科「産業」とは

働くことの意味を考える。適切な勤労観・職業観を培う。

○「産業社会と人間」のねらい

社会の中にどのような職業や仕事があるかを体験的に

理解し、自分の能力適性を生かした進路選択を行うこと。

○「産業理解」のねらい

私たちの周りにある産業（人間が組織体系的に取り組む営み）を歴史的な観点からまた地域・世界的な観点から理解すること。

○「起業基礎」のねらい

私たちが置かれている社会の中で、課題や問題を発見し、新しい視点からその解決方法を考え、それを具現化するまでのプロセスを体験的に学習することにより、自ら主体的に物事を考え、取り組む態度を身に付けること。また、起業基礎では、起業教育ではなく、アントレプレナーシップ（起業家精神）を培うこと。

また、アントレプレナーシップ(起業家精神)とは「自ら考え、行動できる態度」とした。

2. 起業基礎の目指す「起業」とは？

「起業」の定義については、「起業」という言葉は、単に会社を興すことではなく、広く「事業をおこすこと」（例えば、新しいボランティア活動を企画し、実際に活動するなど）を視野に入れたものと説明した。

3. 活動を通して育てたい知識、意識、能力(科目目標)

実際に生徒に起業基礎の目的を説明する際、できるだけ生徒に親しみやすい、わかりやすい言葉にするためにいろいろ検討した結果、次の7つ「力」の名前や説明にし、「起業基礎」の授業活動を通して、養いたい7つの力を身に付けることがアントレプレナーシップ（起業家精神）を培うことである、とした。7つの力の表現、説明は以下の通り。

《起業基礎で養いたい「7つの力」》

- ①問題発見力（社会のニーズを見つける力）
自分の身の回りや社会にある不便や問題に気づく力
- ②アイデア力（発見した問題を解決するアイデアを考案する力）
気づいた不便や問題について、その解決アイデアを発想する力
- ③企画立案力（アイデアを具体化する力）
発想したアイデアを、考えるだけでなく実際に実現させる企画を立てる力
- ④実行力（実際に試行錯誤する力） ←「チャレンジ精神」からの修正
立案した企画を、実際に試してみる行動力
- ⑤情報力（必要な情報を集め、活用し、発信する力）
←「マーケティング力」から修正
アイデアを実現するために必要な情報を集める力
立案した企画を世の中に広めていくための情報発信をする力
- ⑥チームワーク力（他者の考えを理解し、協力していく力）
問題解決のために、人の話を聴いてその考えを理解し、協力しあうためのコミュニケーション能力
- ⑦プレゼンテーション力（自分の考えをわかりやすく人に伝える力）
自分の考えや発想を、上手に人に伝えるためのコミュニケーション能力

4. 「起業基礎」年間計画と授業の流れについて

起業基礎年間計画を作成する上で、前年度反省から、次のようなことを検討し、作成材料とした。

①年間計画について

2年次は、12月に校外学習があるので、総合的な学習の時間とLHRに起業基礎が入り込まないように年間計画を作る必要がある。また、起業基礎の活動は、生徒間の人間関係等も関連し、クラス運営等にも支障をきたす恐れがあるので、クラス単位よりもグループ単位で活動させることが望ましい。最近の傾向として、3学期から卒業研究が始まるので、起業活動は11月中に終わらせることが望ましい。

②起業家講話について

起業家講話を行う場合、4月から5月の早い時期が効果的である。ただし、予算との兼ね合いがあるので注意しなければならない。（起業基礎には予算がない）

また、起業基礎は「起業家精神教育」であって「起業教育」ではないので、講話の内容にも注意する必要がある。

る。

③一学期の活動について

グループ作り、企画作りを中心に活動させ、生徒に実際に活動させるのは、2学期以降が良い。

④二学期の活動について

2学期を全て起業活動として活動させると良い。ただし、9月は黎明祭があるので、生徒はほとんど動けない。実質的には10月から11月中旬まで起業活動を行わせる。

⑤起業活動の食品企画の割合について

食品企画は校内で販売する機会が多く、担当教員との連絡、弁当屋さんとの連絡調整等が必要なので、担当教員や特別教室を管理する教員の仕事量が多くなる。しかし、校内での食品販売を規制してしまった場合、生徒は校外での起業活動を考える場合があるので、起業基礎担当教員の負担（土日出勤等）が大きくなる恐れがある。

⑥ヒアリング

生徒の様子を知るだけでなく面接指導の効果もあるので、効果的である。ただし、教員の動きを細かいところまで確認する必要がある。

⑦企画審査・起業活動時の役割

教員は大きく分けると、授業時間の生徒を監督する多目的室担当、企画書を審査するつくさか法務局担当、融資を担当する起業基礎銀行担当の3つが必要である。

以上のようなことをふまえて、H18年度起業基礎年間指導計画を作成した。H18「起業基礎」年間指導計画は、資料1の通りである。

また、起業活動までの授業のおおまかな流れは、次のようなものである。

- ①起業するためのアイデアを各自で練り、「アイデア構想・提案シート」を作成する。）
- ②構想シートをもとに、自分のアイデアを提案する。他の人の意見を聞いてアイデアをさらに練ったり、アイデアを同じくする仲間が集まってグループを作ってもよい。
- ③企画書を掲示し、起業アイデアを発表する。必要に応じて、起業に必要な求人募集し、起業の準備

備を行う。(H18生徒企画は、資料2参照)

④起業基礎銀行で、企画のプレゼンテーションを行い、審査を受ける。審査に合格すると、資金を獲得することができる。資金が必要ない企画も、審査を受ける。合格できない場合は、再度企画を練り直す。起業活動期間を含め、チャンスは11/14まで。

⑤起業活動をアピールする広報活動、起業活動を行う。(9/19~11/14)

⑥事業報告書(活動報告書)収支報告書を作成し、資金を返還する。「社会で起業する」の起業活動を事業報告としてまとめる。(12/12~1/30)

⑦活動について発表する。(活動報告発表会:2/6)

H18の年間計画を作成する際に、前年度(H17)と大きく変更したことは、文化祭でのプレ起業を取りやめたことである。前年度は、本校の文化祭でプレ起業、その後、起業活動にもっていったが、文化祭までの起業基礎の授業の過密日程、さらにその後また新しくアイデアを考え、それを具現化するまでの時間や労力(生徒側、教師側の両方)等考えても、7つの力の育成や起業家精神を培う上で、あまりにも時間的余裕がなく、効率的ではないと判断したからである。むしろ、アイデアや企画を練ること、またそれを実際に具現するにはどうしたらよいかという企画立案や情報収集に時間をかけた方が7つ力の育成にとって望ましいと考えた。また、本校の文化祭に参加するという形での起業では、文化祭本来の目的が薄れ、発表内容、企画内容(食品関連等)、企画場所等にも制限があることから、文化祭においては、「起業基礎」の授業内容にとらわれず、自由にクラス毎に参加させ、その後文化祭とは別に、起業活動を行わせた。

結果、企画内容の善し悪しは別にして、昨年度よりも実際に起業活動できた生徒数が増え、ほとんどの生徒が企画審査を通過し、何も企画立案さえできなかった生徒数が減少した。

5. 起業の条件について

起業の条件については、昨年度同様、次のように説明した。

- 継続可能な企画であること
 - ・受益者(お客様)が必ず満足すること
 - ・採算性があること
 - ・社会益を考えた起業であること
- 今までにないアイデアを盛り込んだ企画である

こと。

授業中の説明の中で、「採算性」や「社会益」について、商業科の教員を含めて生徒に説明した。

「採算性」の説明については、商業科の教員に、起業するときの必要経費や利益計算の仕方等、専門性のある内容も取り入れたが、起業活動する上で、生徒達自身の家にあるものを使用するのはお金がかからないとか、生徒達自身の働いた時給等の計算までには至らなかったようである。「採算性=融資額が返金できる」ととらえたか、結果そうだったグループが多かった。また、「社会益」のとらえ方が、「社会益=ボランティア」と捉えてしまう生徒が多く、生徒達自身で「お金儲け」をするという意識が低いようであった。学校教育の中で、「お金を儲ける」ということを教えることにまだ抵抗感があり、教師側の生徒への伝え方、授業の工夫が今後必要と思われる。

6. 授業の評価について

起業基礎の授業の評価は、今年度年間指導計画にそって、以下のように評価項目を具体的に生徒に提示し、成績評価を行った。

《1学期》

授業の記録(ガイダンス・起業家講話・起業プロセスを学ぶ)	10%
企画書の提出・内容	20%
ポスターセッションの参加・内容	20%
ふりかえりシートの内容	10%
ヒアリング(第1回目5/30、第2回目6/27)	20%
毎回のワークシートの記録状況	20%

《2学期》

夏休みの課題(提出・内容)	10%
企画審査をうけたか	20%
起業活動ができたか	20%
ふりかえりシートの内容	10%
ヒアリング(第3回目9/5、第4回目11/21)	20%
毎回のワークシートの記録状況	20%

《3学期》

起業活動状況	10%
事業報告書の提出	20%

事業報告会（ポスターセッション）の評価	20%
ふりかえりシートの内容	20%
ヒアリング（第5回目2/13）	10%
毎回のワークシートの記録状況	20%

評価については、毎授業のワークシートについてはそれぞれのクラスの担任が、その他の提出物については担任以外の担当者が評価することとした。また、学期末には、今後の学校での「起業基礎」以外での学習指導に役立たせるため、提出物の数によっては評価1をつけることもあえて行った。ヒアリングについてはクラス毎に実施し、ヒアリングを受けているクラスの担任以外の教員が評価を行った。生徒達に緊張させ、今後の進路における面接指導も念頭におきながら実施した。さらに、項目毎の点数を担当者が提出し、それを集計し、クラスの評価平均に偏りが無いか、特に評価に値する生徒はいないか等、起業基礎委員会で検討した。

7. まとめ

起業活動後のアンケート結果（資料3参照）や平成18年度「起業基礎」の反省については、アンケートの詳細な分析、評価が行われておらず、また今後授業が継続するので年度末に報告する予定である。

職業観・勤労観等、昔は家庭生活の中で、親からの言葉や生き方、生き様から学んだことであるが、今日ニートやフリーターが多い中、それを学校教育で教えなければならぬというさびしさ、またそれ以上の必要性を感じる。より望ましい職業観・勤労観等を身に付け、高校のうちから進路をしっかりと考え、職業を通して自己実現をする人材を育成していく上で、「起業基礎」は、一つの大切な科目であると考え。2年次では、総合的学習の時間や進路研究の時間で卒業研究が始まったが、起業基礎で培うことを目的とした7つの力をすべて発揮し、三年間の系列学習の集大成として、作り上げてもらいたいと思っている。

H18「起業基礎」年間計画

資料 1

No.	月	日	単 元	目 的	学習内容
1		11	全体ガイダンス①	起業基礎の全体像を知る	科目の位置づけについて
2		18	全体ガイダンス②	起業基礎の全体像を知る	三橋先生による講演
3		25	起業家講話	起業家の話をきく	吉田さんによる講話
4		9	ガイダンス	学習活動を知る	活動の説明を受ける
			アイデアを練る①	アイデアを練る	個人でアイデアを持つ
5		23	ヒアリング①	自己の活動をふりかえる	クラスごとのグループ面接
			アイデアを練る②	アイデアを練る	個人でアイデアを持つ
6		30	アイデアを練る③	アイデアを練る	仲間を集める
7		6	アイデアを練る④	アイデアの具現化	企画を練る
8		13	アイデアを練る⑤	アイデアの具現化	企画を練る
9		20	企画書の掲示	ポスターセッション	企画を発表する
10		27	ヒアリング②	自己の活動をふりかえる	クラスごとのグループ面接
			ふりかえり(個人)		ふりかえりシートに記入
11	夏期 休業中		マーケティングリサーチ	企画を裏付けるものを調査し、分析する	市場調査
			企画書の書き方	企画書の書き方を学ぶ	企画書の書き方を理解する
12		5	ヒアリング③	自己の活動をふりかえる	クラスごとのグループ面接
			ふりかえり(個人)		ふりかえりシートに記入
13		12	起業登録の説明	起業活動の方法を知る	起業登録の方法を知る
			起業活動①	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
14		19	起業活動②	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
15		3	起業活動③	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
16		10	起業活動④	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
17		17	起業活動⑤	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
18		24	起業活動⑥	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
19		31	起業活動⑦	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
20		7	起業活動⑧	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
21		14	起業活動⑨	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する
22		21	ヒアリング④	自己の活動をふりかえる	クラスごとのグループ面接
			ふりかえり(個人)①		ふりかえりシートに記入
23		12	事業報告書の説明	事業報告の方法を知る	事業報告書の書き方を学ぶ
			事業報告書の作成①	事業報告書を作成する	報告書をまとめる
24		19	事業報告書の作成②	事業報告書を作成する	報告書をまとめる
25		9	事業報告書の作成③	事業報告書を作成する	報告書をまとめる
			事業報告書の提出	事業報告書の提出	報告書をまとめる
16		23	活動報告会の説明	活動報告会の方法を知る	活動報告会の方法を知る
			ポスターの作成①	プレゼン準備	ポスターの作成
27		30	ポスターの作成②	プレゼン準備	ポスターの完成
28		6	活動報告会	ポスターセッション	発表する
29		13	ヒアリング⑤	自己の活動をふりかえる	クラスごとのグループ面接
			ふりかえり(個人)②		ふりかえりシートに記入
		15	研究大会	ポスターセッション	発表する
30		27	ふりかえり(全体)	自己の活動をふりかえる	ふりかえりシートに記入

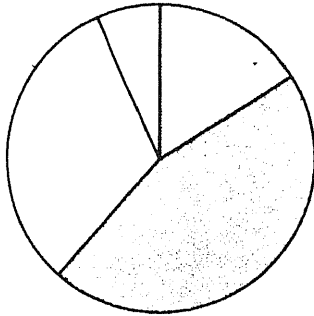
生徒企画：融資総額¥75,500

資料 2

企業名	企画内容	融資額	収入	収支
#SHA-RP	筑坂ロゴ入りシャープペンシルの企画・販売	¥12,500	¥17,440	¥4,940
ナチュ☆	ハーブ入りロウソクの製造・販売・ユニセフへの寄付	¥4,900	¥4,900	¥0
ツクサカーンLibrar	マンガ喫茶	¥6,500	¥7,905	¥1,405
Dear Bear	マスコット作り教室	¥1,500	¥1,580	¥80
MELHEN企画	軽食の販売	¥6,600	¥7,428	¥828
EKKSA隊	清掃活動・保育園でのボランティア	¥1,400	¥3,230	¥1,830
れりま企画	手作りお菓子の製造・販売	¥19,900	¥21,111	¥1,211
AC企画	フリーマーケット	¥3,900	¥3,900	¥0
3R清掃	ゴミ拾い	¥0	¥345	¥345
大島企画	おからドーナツの製造・販売	¥4,900	¥8,430	¥3,530
オカカンパニー	靴磨き	¥1,200	¥1,800	¥600
麒麟組	携帯電話の待ち受け画面の作成代行	¥500	¥600	¥100
NARUMIX	ケバブの製造・販売	¥8,500	¥8,880	¥380
KAM企画	林檎販売・手作り楽器	¥1,100	¥1,980	¥880
山本カンパニー	傘の貸し出し	-	-	-
ワールドエアポート社	工作教室	-	-	-
J-sweets	軽食の販売			
KAKKU	おしるこの製造・販売	¥2,100	¥2,570	¥470
EHIFU	布製髪留めの製造販売	-	-	-
キラキラ木馬と大きなくまさん	オーダーメイドアクセサリーの製造・販売	-	-	-
アンブレラ社 (FAN社)	扇風機購入の提案	-	-	-
W☆A	チュロスの製造・販売	-	-	-
JAS	ポップコーンの販売			
M-A-S-S	カップラーメンの販売	-	-	-
信企画	軽食の製造・販売	-	-	-
チャリーズメンテナンスフルロットル	自転車の整備			
Bock*Tom	揚げ餃子の製造・販売			
M&R's	手作りお菓子の製造・販売			
STILE OF GAL'S	ヘアアレンジ			
横田工房	ベビーカステラの製造・販売			
鹿	カレーの製造・販売			
SWEET'	お菓子の販売			
ケース製作所	缶ジュース携帯ケースの製作・販売			
にしたけ	おでんの販売			
ほかほか亭	シチューの製造・販売			

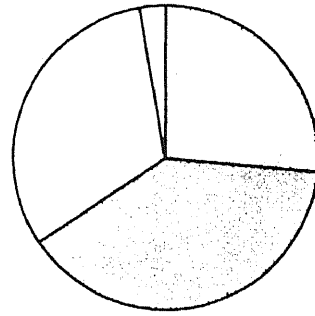
起業活動後アンケート結果

自分の身の回りや社会にある問題を考えながら起業活動を行うことができた。



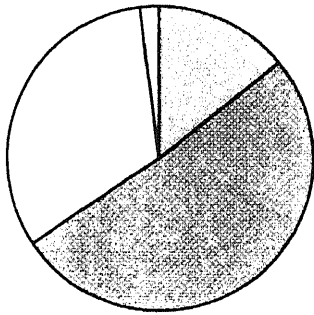
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

今までにないアイデアを企画の中に盛り込むことができた。



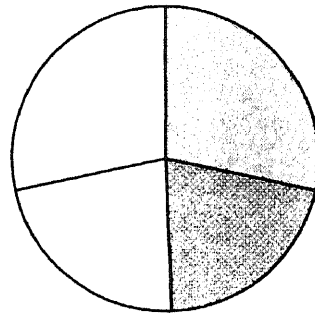
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

アイデアを具体化させるための方法を企画の中に盛り込むことができた。



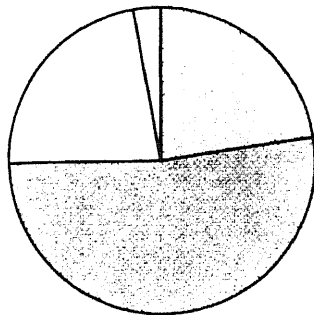
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

自分たちで考えた企画を実行することができた。



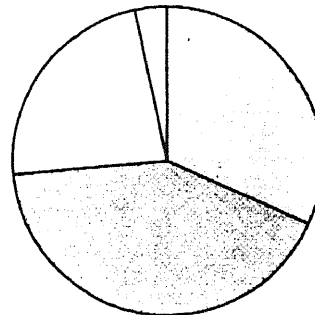
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

アイデアを実現するために必要な情報を集め、企画に役立てることができた。



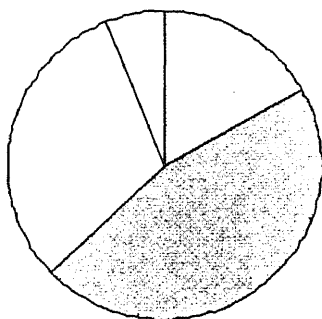
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

グループで協力しながら、起業活動を行うことができた。



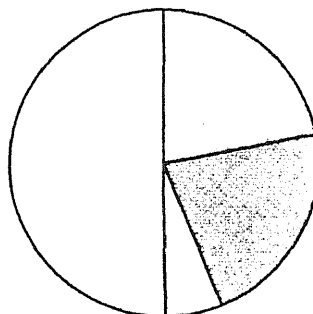
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

企画を分かりやすく(つくさか法務局・起業
基礎銀行)に伝えることができた。



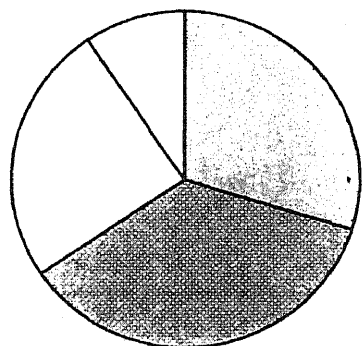
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

商品を購入したお客様を満足させることが
できた。



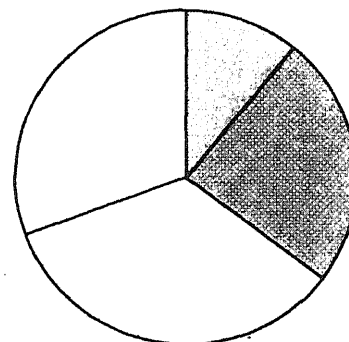
- よくできた
- できた
- あまりできなかった
- 全くできなかった

起業活動は良い経験になったと思う。



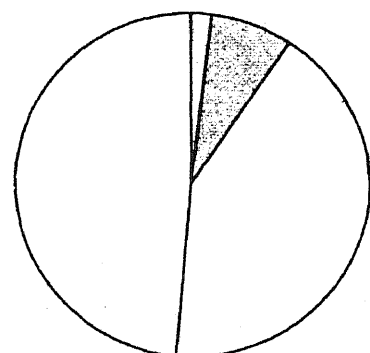
- とてもそう思う
- そう思う
- あまり思わない
- 全く思わない

起業活動をまだできることなら続けたいと
思う。



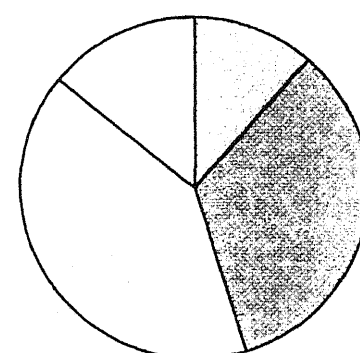
- とてもそう思う
- そう思う
- あまり思わない
- 全く思わない

将来、自分で会社を作りたい(社長になり
たい)と思うようになった。



- とてもそう思う
- そう思う
- あまり思わない
- 全く思わない

自分にとって起業基礎は役に立つ授業だ
と思う



- とてもそう思う
- そう思う
- あまり思わない
- 全く思わない