

平成21年度「起業基礎」実践報告

「起業基礎」委員会 加藤敦子 金城幸廣 中井 毅 後藤卷子
安達昌宏 奥村準子 大津展子 吉岡昌悟
福原行也

秋口の起業風景は本校の風物詩として定着した感がある。今年度の若き起業家たちは、IT技術を駆使した商品や、環境保護を意図した商品、それに、情報という付加価値を付けた商品を扱うなど、時代を反映させた起業活動を展開して見せてくれた。開発当初、起業することそのものに戸惑いを覚えた我々指導する側も、今では『起業基礎』という科目に時代や環境に翻弄されない普遍的な価値を見い出すようになってきた。この1年間の実践を振り返り、どれだけの成果をあげることができたのかを検証すると共に、目をそらしてはいけない課題を報告し、今後のあり方を考察する。

キーワード：起業家精神（アントレプレナーシップ） キャリア教育 7つの力 自主性

1. はじめに

平成21年3月に公示された高等学校学習指導要領では「総合的な学習の時間」は総則から独立し1つの章として取り扱われることになった。高校では廃止になるのではとの噂もあった総合学習であるが、次期学習指導要領では章扱いされるほどに後押しされる存在になった。学習指導要領の文面を見る限り、ゆとり、生きる力重視といわれた現行学習指導要領をしっかり受け継ぐものとなっている。

現行学習指導要領より一足早く誕生した総合学科であるが、生きる力重視教育路線で生まれた学科である。その中核の科目である「産業社会と人間」を補完する意味で、本校では1年次に「産業理解」、2年次に「起業基礎」を学校指定必修科目として設定している。

特に「起業基礎」では学ぶこと、働くこと、生きることの3つの距離が縮まり有機的につながることを目的としている。この「起業基礎」という授業を通して、学校での学びが将来の自分の生活とどのような関係があるかを知り、そして今をどのように生きなければならないかを考えてほしいとの願いが教員側にある。この1年の活動を振り返りどこまでこの目的が達成できたか振り返ってみたい。

2. 「起業基礎」開発の経緯と課題

本校は、従来の教科を越えた合科的科目の開発、特別講座「アカデメイア」などに取り組んできた。また、平成15年度から3年間にわたり文部科学省指定の研究開発学校として、筑波大学システム情報工学研究科教員お

よび大学院生と連携しながら「大学との連携による高等学校における起業・ベンチャープログラムの開発」の課題のもと、新科目「起業基礎」の開発に取り組んだ。

これらの取り組みを通じ、教科ごとに分断されがちな知識や技術などを統合し、生徒の問題発見・問題解決・アイデアの具現化などの力を養いたいと考えた。特に「起業基礎」では、単なるビジネスプランにとどめず、生徒自らが事業を計画し、実際に起業活動に取り組む中で、いわゆるアントレプレナーシップ（起業家精神）が涵養されることを期待しつつ指導してきた。

平成15年度は、開発科目「起業基礎」の試行授業として、「起業基礎ガイダンス」、「筑坂マーケット」「経営ゲーム」など、単発的な試行を行い、16年度は経済産業省のプログラム「コーポレートチャレンジプロジェクト」を取り入れるなどして実施した。

平成17年度（完成年度）は、アントレプレナーシップを「7つの力」からなるものと操作的に定義し、それを意識させながら、文化祭でのクラス企画を実施させた。この際生徒の主体性を前面に出させるいっぽう、4回にわたるヒアリングを行うことで活動のチェックを行った。また、資金計画を重視し、収支報告のチェック等もおこなった。以後年度ごとに様々な取り組みをしているが、基本的な形はこの平成17年度のを継承している。
参考文献：筑波大学附属坂戸高等学校研究紀要 第43集

3. 今年度の取り組み

(1) 基本的な考え方～キャリア教育の観点と「産社」・「産理」との繋がりを踏まえて～

キャリア教育という言葉が初めて文科省関係の文書に

現れたのは、平成11年12月の中高教育審議会答申「初等中等教育と高等教育との接続の改善について」においてである。この中で、キャリア教育は「望ましい職業観・勤労観を身につけさせ、将来の進路や職業を長期的に展望させ、自己の個性を理解した上で主体的に進路を選択する能力や態度を育てる教育」と表現されていた。

本校では教科「産業」の中に、「産業社会と人間」「産業理解」「起業基礎」を置いている。キャリア教育は学校教育全体を通して行うべきものであるが、その中でも教科「産業」は本校のキャリア教育の中核を担う科目となっている。

教科「産業」の目標は「産業に関する基礎的・基本的な理解や関心を高めさせ、産業と人間の関わりや、社会生活において産業が果たしている役割について広い視野を持って理解させるとともに、自らの体験を通して様々な問題に対処する力や、新たに創造する力を育てることにより、望ましい勤労観や職業観を育成する」である。この目標を受けて「産業社会と人間」では、様々な体験的学習を通して自分を見つめさせ、将来について考えさせた上で本校における履修計画を作成させている。また、「産業理解」では、産業や社会全般についての見識を深めることを主眼に置きつつ、産業社会の中で生きる自分の将来を展望させることを目指している。そして「起業基礎」では、激しく変化する産業社会や自らの生活を見つめて問題や課題を発見し、その解決を図るべく社会益を意図した「ものやサービスの提供」を考案するという活動を通して起業家精神（アントレプレナーシップ）を育成することを目指している。

ここで特に確認しておきたいのは、「起業基礎」で目指しているのは、〈起業家教育〉ではなく、〈起業家精神を育む教育〉だということである。確かに各種調査結果を見ると、我が国は他国に比べ起業に対する志向も、起業家に対する尊敬の念も高いとは言えず、〈起業家教育〉を推進するべきという考え方もあるが、「起業基礎」で目指しているのはキャリア教育の観点で言う起業家精神の育成である。日々の生活の中から問題点を発見し、その解決を図るべく考え、アイデアを具現化するために表現し、困難を乗り越えて行動する力、そうした起業家精神は起業家にならずとも必要な力である。時代や環境に翻弄されるのではなく、主体的に各個人の生涯をプロデュースしようとする態度こそが、日々の学習や生活に対する意欲を喚起するものと考えられる。例えば、大学に進学するにしても、研究に取り組む際、起業家精神は活かされよう。例えば、企業に就職するにしても、チーム

を組んで仕事をする際、起業家精神は活かされよう。本校は女子の比率が高いが、例えば、主婦として生活するにしても、家計を構想する際、あるいは子育てに勤しむ際、起業家精神は活かされよう。

学習指導とキャリア教育は、総合学科にとってどちらも欠けてはならない両輪であると言える。

さて、実際の授業には体験的学習形式を採用している。起業に必要な資金を調達するために銀行で審査を受け、審査に通ると実際に融資が受けられ、起業活動が実現するという仕組みである。つまり、社会と同じような仕組みを経て、直接現金を渡して活動させている。この時、教員は銀行員や法務局の職員の立場で、起業を志す生徒たちと接することになる。このようにして一定の緊張関係を維持することで、社会の厳しさを知らせようとしているのである。

各企業の企画内容に求めるものは、今までにないアイデアであること、社会益があること、お客様が満足すること、継続可能であること、採算性があることの5点である。

そして、我々が示す起業の条件は至ってシンプルである。まず、融資金額については上限も目安も提示しない。グループ構成についても何の条件も設けない。活動場所の示唆もしない。つまり、一から自分たちで考え決定しなければならない、そういう状況に追い込むのである。また、審査時間は『起業基礎』の授業内にシビアに限定されるし、学校の施設を使用するときは、すべて有料となる。自己資金の持ち出しを禁じ、食品取り扱い企業には社員全員に食品取り扱い企業のための衛生講習会を受講する義務を負わせる。

こうした一連の起業活動を通して、生徒には7つの力（問題発見力、アイデア力、企画力、実行力、情報力、チームワーク力、プレゼンテーション力）を身に付けられるように意識させるのである。

（2）今年度の指導体制

今年度も例年通り、2年次担任団を中心に合計9名で起業基礎委員会を構成し、授業を運営した。授業内容や出張等で人手が足りないときは、急速応援を頼むこともあった。

（3）「学習の流れ」の概要

1年間の学習の概要は以下の通りである。

1 学期

- ①授業のガイダンス
 - ・「起業基礎」の目標を知る
 - ・1年間の学習の流れを知る
 - ・評価の方法を知る
- ②起業の構想を練る
 - ・個人で起業するためのアイデアを考える
 - ・個人アイデア集を参考にグループを組む
 - ・グループで起業の企画を練る
- ③起業の構想を発表する
 - ・起業活動構想発表会においてパワーポイントを使用して発表する
 - ・お互いの発表を見て、意見を交換する
 - ・グループで企画を再考する
 - ・起業活動構想ポスターセッションで発表する

2 学期

- ④起業家講話を聞く
- ⑤ビジネスコンペに応募する
- ⑥起業活動に取り組む
 - ・企画書等必要書類を整える
 - ・法務局で企業登録をする
 - ・起業基礎銀行融資予備審査を受ける
 - ・起業基礎銀行本審査を受ける
 - ・資金融資を受ける
 - ・起業活動を行う

3 学期

- ⑦起業活動の報告を行う
 - ・起業活動報告書・会計報告書を作成する
 - ・起業活動報告会で発表する
- ⑧「起業基礎」の振り返りとまとめを行う

(4) 個人でアイデアを出させるための導きに関する実践

個人で起業のアイデアを出させる段階において、これまでトレーディング・ゲームやKJ法といった発想法を取り入れたことがあった。しかし、今年度はそれらを取り入れずに、生徒の思考を刺激する呼び水となる質問を投げかけて、アイデアを出させることにした。ブレイン・ストーミングに似た手法と言ってもいいかもしれないが、これを各個人に行わせた。

始めに、呼び水となる質問の提示と共に、その答えとなる事項を利用した起業の実例を示すプレゼンテーションを教員が行った。そうして、起業に至る考え方の道筋を示し、起業の具体例を提示した後、生徒にワークシー

トを配りアイデアを出させてみた。

呼び水となる質問とその答えとなる起業の例は以下の通りである。

- ①人を喜ばせることができる自分の得意なことは何だろう。
例：美味しいマラサダで有名な店
- ②生活の中で困っていること、不便なことは何だろう。
例：共稼ぎの親の家庭を支えるファミリー・サポート・システム
- ③生活の中であったらいいなと思うものは何だろう。
例：知らない場所へと導くナビゲーション・システム
- ④社会の問題点は何だろう。
例：踏むだけで発電する発電床
- ⑤自分が好きなこと、興味のあることは何だろう。
例：本屋とコーヒーが好き、両方を合体させたブックス・カフェ

(5) グループिंगの実践

個人で考えたアイデアのうち、「起業基礎」の授業で使えそうなものを一人ひとつずつ選択させ、文章化させ、一覧表にまとめたものを事前に配布した。生徒たちはそれに目を通した上でグループ分けに臨んだ。

その際の条件として以下のものを掲げた。

- ・クラス混合可
- ・男女混合可
- ・複数が望ましい

その結果、27グループに分かれ、27社が誕生した。

(6) グループ（企業）ごとに企画を練る活動

各社に企画書の枠を渡し、企画を練らせた。一通りまとまったところで学年全体を4つに分けて、パワー・ポイントを使ってプレゼンテーションを行わせた。互いの発表に対して意見を交換させ、それを各社にフィードバックし、企画を再考するヒントとした。さらに企画を練り直させた後、今度は最終構想発表会として、校舎の回り廊下を会場に利用して、ポスターセッションを実施した。この一連の取り組みの中で、生徒は2度のプレゼンテーションを経験した。

出てきた企画を見ると、時代を反映してか、環境改善に寄与する商品、IT技術を駆使した商品、情報を与える商品が目立った。環境改善に寄与する商品の例としては、割り箸の無駄な消費を防ぐことを目的とした『エコマイお箸』の販売や、豆腐店で廃棄処分になるおからを

使った『おからマフィン』の販売などが見られた。IT技術を駆使した商品の例としては、『本校紹介CDR』の販売や、携帯電話からアクセスできる『学生目線の商品評価サイト』の運営などが見られた。情報を与える商品の例としては、本校の昼食販売を委託されている業者に対して、本校生徒の好みに関するアンケート結果を提供し、共同して商品を開発する『コラボ商品』の開発などが見られた。このことから、生徒は広く現代の産業社会を視野に入れて課題を探し、商品を企画したことごとが伺える。また、1年次で履修した『産業理解』での学習内容が影響していることも考えられる。まずまずの結果が得られたと言えよう。



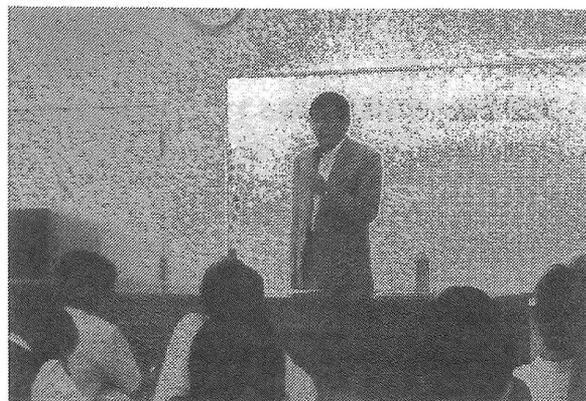
回り廊下でポスターセッション1



回り廊下でポスターセッション2

(7) 起業家講話、ビジネス・コンペ参加

2学期最初の授業は、本校で「起業基礎」に取り組み始めて以来継続してお呼びしている「商い研究所」の吉田雅紀氏による講演会で幕を開けた。続いて氏が深く関与されているビジネス・コンペ、アンダー22部門に全社とも応募させ、その結果、2社が応募総数200超の中から見事セミファイナリストに選出された。



起業家講話1



起業家講話2

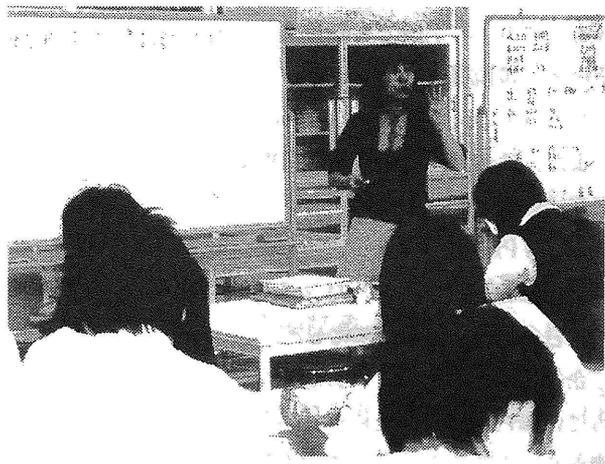
(8) 食品取り扱い企業のための講習会並びに筆記試験

食品販売の起業を許可する条件として、一般社会で行われている知事の指定した講習会と同様の講習を実施すると共に、校内で独自に行う『食品衛生責任者』資格試験の全員合格を課すことになった。即ち起業登録の際の必要書類には【食品衛生責任者試験合格証】が必要になるということである。今年度の起業基礎の指導体制となる担任団の意向は、安易な食品販売の起業を抑止することと、食品を扱う団体はその全員が食品衛生の知識を有していることが必須条件であるとしたためである。本講習と試験は家庭科で食物を担当している教員が担当したが、“食品を扱う”ことと“衛生知識”とを直結させるという意識の希薄な生徒にまで課すには大きな課題であることを認識した。

「埼玉県食品衛生責任者資格者養成講習会テキスト」によると、食品衛生・衛生法規・公衆衛生の知識が必要とのであるが、講習会と筆記試験においては食品衛生分野のみとし、代わりに食品衛生上の観点から幅広い範囲で問題を出題することとして、テキストも試験も独自に担当者が作成した。対象生徒は6企業のメンバー35名となった。

《講習会と試験の日程》

- 9 / 29 「食品衛生責任者講習会」(90分程度)
VTRを用いながら、食中毒発生のメカニズムと衛生管理について講義
- 10 / 6 「第1回食品衛生責任者」資格試験実施(15分間)
合計80問で○×での回答とし、換算点70点を合格ラインとした。
23名合格(合格者65%) 全員合格者のある企業はなし
- 10 / 20 「第2回食品衛生責任者」資格試験。20名受験、7名合格(39%)
1社が全員合格を果たし、合格証を授与した
- 10 / 27 「第3回食品衛生責任者」資格試験。12名受験、5名合格(42%)
2社に合格証授与
- 11 / 10 「第4回食品衛生責任者」資格試験。6名受験、2名合格(33%)
全員合格者のある企業はなし
- 11 / 17 「第5回食品衛生責任者」資格試験。5名受験、4名合格(80%)
2社に合格証授与
- 12 / 1 「第6回食品衛生責任者」資格試験。最終の1名が合格。合格証授与
- 全員が合格した後も各種手続きの必要性から、指定期間までに起業活動まで進めた企業は3社で、最終では第5回(11 / 17実施)のテストに合格した企業までであった。



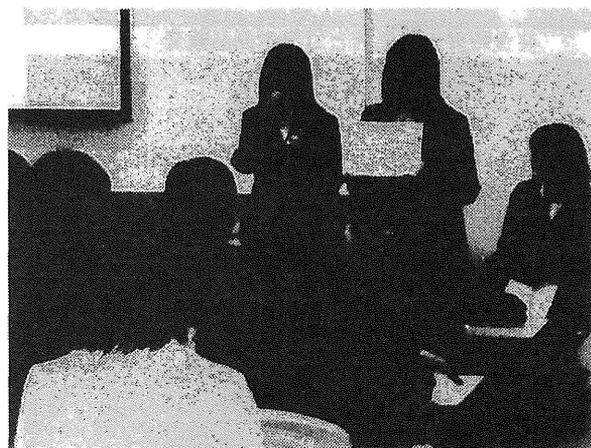
食品取り扱い起業のための講習会1



食品取り扱い起業のための講習会2

(9) 起業活動

起業活動は例年通りの手順で行われたが、今年度は世界的な新型インフルエンザ流行のため、起業活動にとって最も大切な10月、11月に学年閉鎖や学校閉鎖が相次ぎ、予定の変更を余儀なくされた。つぶれた分を後に延ばす形で時間を確保し、最終的には27社中、12社が起業活動の実施に至った。資料の「企業一覧」と「起業活動を実施した企業一覧」を参照されたい。



入試説明会会場で宣伝活動を行う



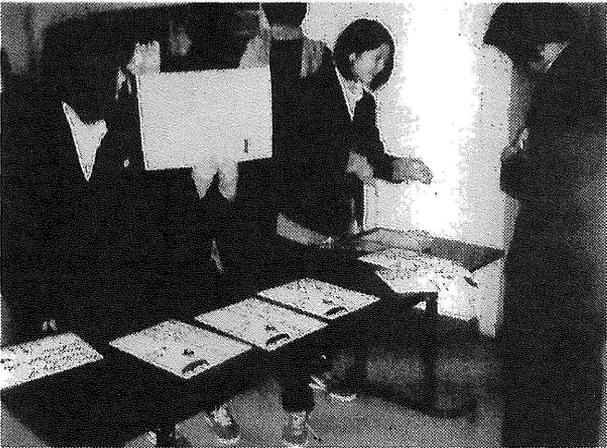
入試説明会で起業活動・CDR販売



放課後に起業活動・ステッカー販売



昼食時弁当販売店とコラボ商品販売



放課後に起業活動・オリジナルファイル販売



放課後に起業活動・おからマフィン販売

(10) 失敗する経験の重要性和今後への生かし方

今回の活動について、様々な事例があったが失敗することにより学ぶことは多い。様々なアイデアをもとに起業に結びつけていくことを目標としているが、残念ながら起業に至らなかった場合も多い。その際、起業に至らなかった原因等の分析を行い、今後に備えることが大切である。すんなり成功するよりも失敗したほうが良い場合もある。

一般的に社会においては、成功体験よりも失敗体験のほうが、はるかに多いように思われる。失敗をすることにより、もがき苦しみ、なにかを掴み取ることは大きい。その中で分析を行い、成功へと導くことが大切である。吉田氏は失敗して、仮に借金があっても授業料と思えば良いという表現があった。まさに吉田氏の様々な経験を通して、実感したことがあると予想されることである。起業に至らなかった場合を失敗とするとそこから多くの事を学び、今後の糧としてほしいものである。

4. 2009年(平成21年)の経済状況

08年9月に発生したリーマンショック以降、金融不安は世界の実体経済に波及している。一部の新興国では回復傾向が見られるものの、世界経済は依然不況に苦しんでいる。

米国の経済繁栄の象徴だったビック3のうち、クライスラーとGMは相次いで破綻した。前者は09年4月にイタリア大手フィアットの傘下に入り、後者は同年6月に米国政府の実質国有化となり、それぞれ再建を目指している。一方、わが国でも経営危機に陥った日本航空が企業再生支援機構に支援を要請しているが、09年12月現在、再生の目処は立っていない。

また、欧州系銀行の巨額損失懸念などを背景に、投資家が比較的安全な円に資金を避難させ、11月には1ドル=84円台まで円高が進行した。欧米の消費低迷による輸出減と円高のダブルパンチで製品輸出に依存する多くの日本企業の業績は悪化した。

企業による減産は、人材削減や賃下げにつながり、さらには国内消費の冷え込みにいたった。こういった悪循環から、1~3月期の実質国内総生産は前期比11.9%減(年率換算の確報値)と戦後2番目の落ち込みを記録した。

国内では40兆円規模の需要不足が生じ、8月の消費者物価指数は前年同月比2.4%減と過去最大の下落幅を示

した。政府は11月、3年5ヵ月ぶりのデフレ宣言をし、日本経済はいまだ景気回復のきっかけをつかめないまま

ている。
一方で雇用の改善は進まず、失業率は7月に過去最悪の5.7%を記録し、有効求人倍率も0.42倍と過去最低となった。09年9月末時点での、10年3月卒業予定の高校生の就職内定者数は6万6千人で、前年同期比32.7%減となっており、高校生に対する求人数は15万6千人で、前年同期に比べ46.7%減少している。

終身雇用・年功序列といった日本の経営システムは過去のものとなり、現下の厳しい経済状況の中、自らのキャリアを構築する新しい「学び」が求められている。

5. 評価方法について

今年度「起業基礎」成績評価については下記の通りである。

《1学期》	
①全体ガイダンス・アイデア企画	20%
②企画プレゼン	20%
③ヒヤリング(第1回目4/28、第2回目6/23)	20%
④各授業でのワークシート評価	20%
⑤1学期の振り返りシート(記述式)	20%
《2学期》	
①授業の記録(社会人講話)	20%
②起業活動状況	20%
③ヒヤリング(第3回目11/17)	20%
④各授業でのワークシート評価	20%
⑤2学期の振り返りシート(記述式)	20%
《3学期》	
①事業報告書の提出	20%
②事業報告会の評価	20%
③ヒヤリング(第4回目2/16)	20%
④各授業でのワークシート評価	20%
⑤3学期の振り返りシート(記述式)	20%

6. アンケート調査の結果と考察

(1) 調査目的

「起業基礎」の授業では、問題解決型のプロジェクト学習を通じ、経産省が提唱する「社会人基礎力」(アクション・チームワーク・シンキング)の向上を目指して開発された。本校では開発当初から、学習を通して生徒に身につけさせたい「7つの力」を学習目標に据えて学習プログラムを展開している。今年度は1学期・2学期

末に実施した「ふりかえりアンケート」から生徒の意識変容を調査分析し、おこなってきた学習活動を評価したい。

【起業基礎で育てたい「7つの力」】(「起業基礎イントロダクション」より2009.4.14)

1. 問題発見力(社会のニーズを見つける力)
2. アイデア力(発見した問題を解決するアイデアを考える力)
3. 企画力(アイデアを具体化し、実現に向け試行錯誤する力)
4. 実行力(立てた計画に沿って、きちんと実行していく力)
5. 情報力(必要な情報を集め、活用し、発信する力)
6. チームワーク力(他者の考えを理解し、協力していく力)
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)

(2) 調査結果

a. 調査方法

ふりかえりアンケート(4段階評価・16項目・記名提出)

第1回: 6月23日 実施(1学期最後の授業日)
回収率: 118/159 74.2%

第2回: 11月17日 実施(2学期最後の授業日)
回収率: 149/159 93.7%

b. 調査項目

4段階の評価を集計上「肯定回答」「否定回答」に統括した。

「4」とてもよくあてはまる・「3」ややあてはまる
……肯定回答

「2」あまりあてはまらない・「1」まったくあてはまらない…否定回答

c. 集計結果

全体の集計結果は以下の【表1】のとおりとなった。6月と11月の生徒の自己評価を比較して、特に肯定率が5%以上向上したのは次の項目である。

2) 自分から積極的にアイデアを出すことができた。〔アイデア力〕

3) 利益が出る企画を考えることができた。〔企画力〕

8) 起業のためのアイデアを思いつくことができた。〔アイデア力〕

13) これまで考えなかった社会の抱える課題を意識化することができた。〔問題発見力〕

一方、肯定率が5%程度減少した項目は次のとおり。

7) 起業に必要な具体的な情報を集めることができた。〔情報力〕

11) 消費者の実態をつかむことができた。〔問題発見力〕

【表1：「7つの力」に関する自己評価について（肯定・否定率の変容）】

	調査時期	6月	11月
		肯定率 否定率	肯定率 否定率
1) 社会の問題やニーズに対して関心をもった。	肯定率 否定率	93% 7%	92% 8%
2) 自分から積極的にアイデアを出すことができた。	肯定率 否定率	82% 18%	89% 11%
3) 利益が出る企画を考えることができた。	肯定率 否定率	70% 30%	77% 23%
4) グループの中でリーダーシップを発揮できた。	肯定率 否定率	48% 52%	52% 48%
5) 自分の考えをわかりやすく人に伝えられた。	肯定率 否定率	75% 25%	77% 23%
6) 起業基礎以外の授業でも、社会ではどのようなことが問題となっているのかが考えられるようになった。	肯定率 否定率	79% 21%	81% 19%
7) 起業に必要な具体的な情報を集めることができた。	肯定率 否定率	83% 17%	78% 22%
8) 起業のためのアイデアを思いつくことができた。	肯定率 否定率	82% 18%	88% 12%
9) グループの中での自分の役割を見つけられた。	肯定率 否定率	89% 11%	90% 10%
10) 社会の抱える課題を企画につなげられるようになった。	肯定率 否定率	61% 39%	61% 39%
11) 消費者の実態をつかむことができた。	肯定率 否定率	62% 38%	58% 42%
12) 自分の考えを筋道立ててまとめられるようになった。	肯定率 否定率	73% 27%	76% 24%
13) これまで考えなかった社会の抱える課題を意識化することができた。	肯定率 否定率	70% 30%	75% 25%
14) 起業基礎の授業は自分の役に立った。	肯定率 否定率	87% 13%	85% 15%
15) 採算性のとれる企画を考えられた。	肯定率 否定率	72% 28%	72% 28%
16) 将来の職業観についての自分なりの考えをもつようになった。	肯定率 否定率	78% 22%	79% 21%

太字：肯定率が5%以上向上した項目 斜体：肯定率が減少した項目

6月は「アイデアを練る」段階であり、11月にはそれを「具現化する」段階へ引き上げる作業が求められたため、社会を見つめながらアイデアは出せたがそこから企画を実行する段階で多くの生徒が苦戦したと思われる。

d. 起業活動に成功した生徒の自己評価特徴

一方、11月の融資審査に合格し、12月に起業活動を実現できた会社の生徒を抽出して同じ項目の変容を調査すると、全体に比較して異なる結果が現れた。

【表2：企業活動を実現させた生徒たちを抽出した自己評価の変容】

回収率：6月・11月ともに 12社、45名/63名中

(71.4%)

◆肯定率が大きく上昇した項目

	6月	11月
肯定率	71%	87%
否定率	29%	13%

5) 自分の考えをわかりやすく人に伝えられた。〔プレゼンテーション力〕
ポイントが大きく伸びているのは、プレゼンテーションの成功により起業活動が実現したと生徒たちが感じていると思われる。

	6月	11月
肯定率	73%	84%
否定率	27%	16%

6) 起業基礎以外の授業でも、社会ではどのようなことが問題となっているのかが考えられるようになった。〔問題発見力〕

	6月	11月
肯定率	60%	67%
否定率	40%	33%

10) 社会の抱える課題を企画につなげられるようになった。〔問題発見力〕

項目6・10に共通する〔問題発見力〕の自己評価向上は、社会のニーズを理解し、アイデア（企画）につなげていく作業をおこなって起業活動を実現させたことに影響していると考えられる。

◆肯定率が減少した項目

	6月	11月
肯定率	76%	73%
否定率	24%	27%

12) 自分の考えを筋道立ててまとめられるようになった。〔プレゼンテーション力〕

項目5の大幅な上昇と矛盾するかのようだが、「筋道立てて（論理性）が大きな鍵であるようだ。プレゼンテーションによって法務局登録や融資審査に合格はしたものの、自分たちの課題が論理性の構築にある点を見いだし

	6月	11月
肯定率	87%	82%
否定率	13%	18%

16) 将来の職業観についての自分なりの考えをもつようになった。起業活動に成功した生徒たちは、

自分たちの学習活動の成功体験によって大きく自信を付けたと思われるが、起業家たちの苦労をリアルに体験することによって、自分の適性や希望を改めて考え直す契機となったのではないだろう。

e. 特に顕著な傾向の見られる生徒の自己評価について（ケーススタディ）

生徒が記入した「ふりかえりアンケート」の分析とともに、記述式の「ふりかえりシート」から、自己評価変容の背景について分析をこころみる。以下の4件は、自己評価16項目の平均ポイントが特徴的な生徒の記述した内容を取り上げる。（以下、「」内は生徒の記述から引用）

○肯定傾向が強化されたケース（N.Sさんの場合 6月の平均3.88→11月4.00）

N.Sさんはエコの観点からエコ箸の販売を計画した。「昨年から楽しみにしていた授業」と述べているとおり、授業に対するモチベーションは高く、社員8人のグループを組織して社長（代表者）となり、事業を推進してきた。1学期末の記述には、「収益よりも、消費者の意識の変化を追究する社会益の重視といったコンセプトを設定」とあり、地球環境への配慮を重視した社会貢献型の事業展開を計画していたようだ。

しかし、2学期に入って実際の活動（法務局での企業登録に向けた企画書・資金計画書作成など）を行うなか

で、「社会益追究」よりも「起業活動実現」を優先しないと前に進まないことを自覚し、現実路線へ方針転換をはかるようになる。社員間の連絡にはメールやノート回覧を活用し、作業効率の面で成果を出していることが記述からも伺える。また、マーケティングについても、今年度のルール「アンケート調査は1社につき1クラス（40名）まで」では本校生徒の全体傾向がつかめないと判断から、8名の社員が分担して全クラスへ聞き取り調査を行い、周到な市場調査を実施している。その一方で、企画については「オリジナリティ（付加価値）の追求」に苦戦しており、筑波大学学生支援団体「紫峰会」へ連絡をとって、オリジナルブランド商品の戦略などについても相談しているようだが、コストの壁に苦戦して融資審査も一度は不合格になったことが記述から伺える。

様々な苦労の末、起業活動が実現し、本校の入試説明会でも中学生とその保護者を対象に完売を果たすなど、大きな苦労と成功体験がN.Sさんの自信につながり、もともと高かった自己評価の肯定がより強化された考えられる。

○否定傾向から肯定へ大きく変化したケース（Y.Mさんの場合 6月の平均2.38→11月3.31）

Y.Mさんは（1）で紹介したN.Sさんと同じ会社でエコ箸の販売をおこなった。1学期末の記述を見ると、「今までは全然起業に興味がなく」という状況からのスタートであった。「自分は簿記を授業でやっているから、わりと話はわかった」と述べるものの、「実際に自分たちが仕入れたりしてそれを販売する、とかを考えるとなかなか難しく」とあり、「起業基礎」の授業に対する困難を述べている。そのため1学期末の自己評価平均は2.38と全体平均3.07から大きく下回る結果となっていた。

2学期末（11月）の自己評価では、肯定的評価が大きく伸び、平均3.31となった。「全員で輪になって意見が言える状態になっていた」「プレゼンテーションソフトを使って、1人少なくとも1ページは発表したの、結果は不合格だったけど自分たちで思っていること、考えていることは、全て言えた。足りないところも知る、わかることができた。」と述べているように、社長のNSさんのリーダーシップと実行力に引き上げられる形で、8名の社員が協働体制を取ることができ、達成感をもって起業活動を実現できたと考えられる。チームワークのプラスの効果ははっきり現れたケースと言えるだろう。

○肯定傾向から否定へ大きく変化したケース（K.Mさんの場合 6月の平均3.63→11月3.00）

K.Mさんは、多機能クリアファイルの販売をおこなう会社の企画担当だった。1学期末（6月）の記述には、「会社名は私が考えた」「デザインは私が考えることになった」「自分の役職に責任を持って働こうと思う」など、意欲的な記述が目立つ。総合学科の本校では選択科目数が個人によって異なり、授業のプリント類などを自己管理することが重要だというニーズを掘り出し、インデックス型多機能ファイルにオリジナルデザインの付加価値をつけて販売することを提案している。2学期に入り、ビジネスプランコンペへの応募などを通し、自分たちの企画の「不十分であること」がわかり、企業活動の手順についても「手の込んだ大変な作業」であることに驚いている。全員で6名の会社であるが、「社員の内の目標にばらつきがあり」「仕事の進むスピードにそれぞれに違いがあり」「仕事の進み具合についての経過報告が少し不十分」であったと述べている。また、2学期に一番学んだことは「責任力」すなわち「分担された仕事を〆切までにしっかりこなすことの重要性」と述べている。これらの記述から推測すると、1学期に順調だった企画立案が、2学期に入って社員全体で進める作業の段階において、情報や目標の共有にストレスがあったために、自己評価の低下を招いたと考えられる。

○否定傾向が強化されたケース（Y.Sさんの場合 6月の平均2.63→11月2.19）

Y.Sさんは最終的に法務局登録までこぎつけることができなかった。その背景には、グループ内での衝突・分裂があったようだ。1学期末（6月）の記述からも「アイデアは出たがそのアイデアを人に伝える力が不足していた」「コミュニケーション力でも上手に意図が伝えられなかったため問題があった」など、当初からコミュニケーション力の不足を不安視していることが伺える。2学期に入り、企画の実現化に向けたところで活動が停止してしまい、今のグループに残るか独立すべきか2ヵ月近く迷っていたようである。最終的に11月上旬になって独立を決めたが、既に時間が無い状態となっていた。この失敗について本人は「問題は分かっていたがそれを言い出すことができなかった」「前のグループの人とは何度か意見が衝突したが、結果、あまり良い方向へ動かすことができなかった」「考えた事としてもっと自分は活動的になるべきだと思った」など述べており、コミュニケーション力の不足について本人も自覚しているものの、

不足を補う手立てを考えられずに2学期末を迎えてしまったことが、自己評価からも記述からも伺える。

（3）結果分析と今後の課題

プラン（計画・案）を実現させる、という部分が本稿の「起業基礎」の特徴であるが、企業の実現化に向けたチームワークとコミュニケーションは我々教員が思っている以上に生徒相互の人間関係や自己評価に大きく影響していることが今回の調査から浮き彫りとなった。起業活動の実現に成功した生徒・失敗した生徒それぞれがいろいろな形で学びを経験できたと思う。3年次の「卒業研究」では、個人ベースの研究が中心となるが、外部との連携協力や情報収集など、起業基礎での経験を大いに活かして欲しいと感じる。今後の課題として、起業活動を実現できなかった生徒へのケアや目的意識の維持が挙げられるだろう。

7. おわりに

学校で学習していることがどのように社会と結びついているかを体験的に学び、働くことへの主体的な意味づけを行っていくことがキャリア教育の目的であろう。この目的のうち起業基礎はアントレプレナーシップを育成することを主眼においた科目である。これまでの考察を通して生徒の行動の変容状況が明らかになり、期待通りの変化が見られたものやそうでなかったものがあったが今後の指導の参考にしていきたい。

卒業までに進学先や就職先を決定するだけの従来の進路指導（キャリア教育）を捨てて、平成15年から本校のキャリア教育は「産業社会と人間」「産業理解」「起業基礎」の3つの科目を通し、計6単位の時間で系統的に実施するものになった。生徒のキャリア意識が変わるなど教育効果は見られるが、週30時間という限りある授業時間の中で効率よいやり方が他にないものと現在の指導方法を疑問視する教員がいるのも事実である。新学習指導要領が告示され、本校では教育課程変更作業に入っているが、本校のキャリア教育の枠組みが大きく変わることがあるかもしれない。

H21年度「起業基礎」指導計画

No.	月	日	単元	目的	学習内容	使用教室	備考	
<p>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、自らの発想を基盤として具体化するともに、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。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実行能力を育成する。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問題発見力(社会のニーズを見つける力)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)③企画力(アイデアを具現化する力)④実行力(実際に試行錯誤する力)⑤情報力(必要な情報を集め、活用し、発信する力)⑥チームワーク力(他者の考えを理解し、協力していく力)⑦プレゼンテーション力(自分の考えを相手にわかりやすくまとめて伝える力)の7つを身につけることを目的とする。</p>								
1	4	14	全体ガイダンス	起業基礎の全体像を知る	科目の位置づけ・起業家精神について学ぶ	多目的	授業への動機付けを行う	
2								
3		21	授業ガイダンス	授業の流れを知る	起業までの流れを知る	多目的	年間計画・起業の注意点・ヒアリングの説明	
4			アイデアを練る①	アイデアを出す	個人でアイデアを持つ			
5			28	ヒアリング①	自分の考えを伝える	クラスごとのグループ面接	B館1階	
6				アイデアを練る②	アイデアを分析する	個人のアイデアを分類し分析する	HR	
7	5	12	企画を練る①	グループ作り	仲間を集め、グループとしてのアイデアをまとめる	多目的	企画書の提示	
8								
9		19	企画を練る②	企画を練る	グループで企画を練り、企画書を作成する	多目的 A・B/1F	グループの確認	
10								
11		28	企画を練る③	企画を練る	グループで企画を練り、企画書を作成する	多目的 A・B/1F 福祉	企画プレゼンの注意点	
12								
13	6	2	構想発表会	企画を発表する	グループの企画を発表し、企画の問題点を挙げる	多目的 A・B/1F 福祉	意見を交換する	
14								
15		9	企画を練る④	企画を練る	グループで企画を練り、企画書を作成する	多目的 A・B/1F	意見をフィードバックし、企画を練り直す	
16								
17		18	企画ポスターセッション	企画を発表する	グループの企画を発表し、企画の問題点を挙げる	B館2階 廊下	発表担当と聞く側に分かれ、交代制で実施	
18								
19		23	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	B館1階		
20			ふりかえり(個人)		ふりかえりシートに記入	HR		
21	9	1	社会人講話	起業することの意義を学ぶ	好きなことで飯を食うとは	多目的	吉田氏による講話	
22								
23		8	ビジネスコンペ資料作成	ビジネスコンペの資料を作成する	ビジネスコンペの資料を作成する	多目的	会社コンペに応募する	
24			起業活動の説明	起業活動の方法を知る	起業活動についての詳細を知る	多目的	原簿帳・損益分岐点などの説明	
25		15	起業活動①	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F	食品取り扱い企業のための講習会・調理室 食品取り扱い企業のための試験：2DHR 法務局：簡易科準備室 起業基礎銀行予備審査：ビジネス実践室 起業基礎銀行本審査：ビジネスデザイン室 起業基礎銀行融資受付：ビジネスデザイン室	
26			起業活動②	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する			
27		29	起業活動③	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F		
28			起業活動④	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F		
29		6	起業活動⑤	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F		
30			起業活動⑥	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F		
31	13	起業活動⑦	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F			
32		起業活動⑧	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F			
33	20	起業活動⑨	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F			
34		起業活動⑩	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F			
35	27	起業活動⑪	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F			
36		起業活動⑫	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F			
37	11	10	起業活動⑬	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F		
38			起業活動⑭	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B/1F		
39		17	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	B館1階		
40			ふりかえり(個人)①		ふりかえりシートに記入	HR		
41	12	8	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	多目的	事業報告書提示	
42			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	多目的 A・B/1F		
43		15	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	多目的 A・B/1F		
44			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	多目的 A・B/1F		
45	1	12	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	多目的 A・B/1F	活動報告会の注意点	
46			報告会準備①	報告会の準備をする	報告会の準備をする	多目的 A・B/1F		
47		19	報告会準備②	報告会の準備をする	活動報告の準備をする	多目的 A・B/1F		
48			報告会準備③	報告会の準備をする	活動報告の準備をする	多目的 A・B/1F		
49		26	活動報告会	活動報告会を行う	活動報告を発表する	多目的 A・B/1F	4会場に分かれて実施	
50								
51	2	2	振り返りとまとめ	授業を振り返る	授業を振り返る	多目的 A・B/1F	学んだことの確認と今後の課題	
52								
53		18	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	B館1階		
54			ふりかえり(個人)②		ふりかえりシートに記入	HR		
55								
56								

起業基礎

アイデアを練る① - アイデアの種を探そう -
()組 ()番 名前 ()

2009.4.21

- ◆ 一人で考える
いずれ起業をするために、まずは各自で以下の項目毎にアイデアを出してみよう。
- ◆ 人を喜ばせることができる自分の得意なことを思い付くままに書き出してみよう

↑

- ◆ 生活の中で困っていること、不便なことは何だろう。書き出してみよう。

↑

- ◆ 生活の中であったらいいなと思うものは何だろう。書き出してみよう。

↑

- ◆ 社会を見渡して問題だなと思うことは何だろう。書き出してみよう。

↑

- ◆ 自分が好きなこと、興味のあることは何だろう。書き出してみよう。

↑

- ◆ それを解決するために、どんな起業が可能だろうか。アイデアを書き出そう。

- ◆ 自分が欲しいものや、サービスを提供する起業のアイデアを書き出そう。

- ◆ その問題を解決へと導き得る起業のアイデアを書き出そう。

- ◆ それに關係する起業はできないだろうか。アイデアを書き出そう。

起業基礎

アイデアを練る② - アイデアの種を育てよう -
()組 ()番 名前 ()

2009.4.21

- ◆ 現時点でベストと思われるアイデアを選び、提案の文章にまとめてみよう。
※実験に活動することを踏まえて考える …… 時期：9～11月、社員は自分達 etc

提案するアイデア (下書き)

自分が考えたアイデアを提案する文章 (下書き)

240字以内

キリトリ

提案するアイデア (消書)

自分が考えたアイデアを提案する文章 (消書)

240字以内

()組 ()番 名前 ()

H21起業基礎・企業一覽(6/12現在)

グループNo.	グループの企画	代表者	クラス	No.	メンバー	人数
1	「自分で作れる」切り絵 絵葉書の販売	◎	C	29		2
			C	26		
2	高性能ルーズリーフ ノートの販売	◎	C	37		7
			A	34		
			D	3		
			A	31		
			D	27		
			C	16		
			A	16		
3	豆乳クッキー	◎	D	11		7
			D	20		
			B	4		
			D	13		
			B	24		
			A	30		
			B	30		
4	ルピナス購買との コラボ商品を作る	◎	C	30		6
			A	13		
			C	9		
			C	31		
			D	9		
			D	19		
5	コロッケ	◎	A	1		8
			A	5		
			A	8		
			A	4		
			B	39		
			B	6		
			D	7		
6	ショルダーバック	◎	B	38		4
			C	36		
			B	40		
			B	35		
			B	35		
7	筑坂オリジナル石鹸	◎	A	20		4
			A	39		
			B	1		
			D	34		
8	オリジナルステッカー	◎	D	12		6
			A	38		
			B	12		
			B	29		
			C	24		
			D	8		
9	ECOティッシュケース	◎	D	17		7
			A	29		
			D	31		
			D	26		
			C	19		
10	ポーチ	◎	A	17		4
			C	14		
			B	8		
			D	16		
11	筑坂の過去問から見る 最重要ポイント問題集	◎	B	28		5
			A	3		
			A	32		
			A	35		
			B	20		
12	筑坂データ販売	◎	A	9		6
			A	11		
			A	27		
			C	6		
			C	20		
			B	13		
13	ECOファイル	◎	B	14		5
			D	15		
			D	18		
			A	12		
14	教科書カバン販売	◎	A	19		6
			B	21		
			B	7		
			B	16		
			B	17		
	B	18				
	C	38				

計 77

グループNo.	グループの企画	代表者	クラス	No.	メンバー	人数	
15	筑坂ファイルの販売	◎	A	6		6	
			D	36			
			B	9			
			C	8			
			D	5			
			D	10			
16	ロゴ入りドキュメント ファイル	◎	D	25		9	
			A	40			
			B	22			
			C	25			
			D	29			
			◎	B	23		
			C	33			
			A	14			
			D	14			
17	オリジナルカイロ ケース	◎	C	17		5	
			A	15			
			A	26			
			A	36			
			C	15			
18	ハンドタオル	◎	C	13		7	
			A	24			
			B	10			
			B	11			
			C	12			
			C	28			
			C	35			
19	パンの耳ラスク	◎	C	7		5	
			A	2			
			A	7			
			A	33			
			C	11			
20	ハーブを苗から育て てお茶を飲む	◎	D	22		5	
			C	18			
			B	5			
			B	27			
			D	4			
21	募金を目的とした ケーキ販売	◎	C	22		11	
			A	22			
			C	10			
			C	21			
			C	34			
			D	21			
			D	32			
			A	28			
			A	37			
			B	37			
			B	25			
22	ECO My おぼし	◎	B	26		8	
			D	6			
			C	1			
			D	1			
			C	39			
			D	38			
			B	19			
			D	40			
23	エコカイロの販売	◎	B	31		6	
			A	23			
			B	34			
			C	32			
			B	36			
			C	3			
24	文具いろいろ (ロゴ入り)	◎	C	32		4	
			D	30			
			C	4			
			B	32			
25	防水グッズ	◎	D	37		4	
			B	2			
			D	2			
			D	33			
26	筑坂オリジナル ファイル	◎	D	28		5	
			D	24			
			A	18			
			B	33			
			D	23			
27	ハーブを使った ハイドロカルチャー	◎	D	35		4	
			A	25			
			A	10			
			B	15			
	C	2					
	C	27					

計 82

起業活動を実施した企業一覧

No.	種別	登録番号	企業名	企画内容	メンバー	企画実施日	時間	場所	機材	ポスター	放送	融資額	その他
1	有	200901	Salanc Salanc	エコマイ箸の販売	② B 26 B 19 C 1 C 39 D 1 D 6 D 35 D 40 ③ A 10 B 15 C 2 C 27 C 28	12月13日(日) 12月17日(木) 12月18日(金)	12:45~15:30 14:15~16:45 16:05~17:35	事務室前 事務室前	基机1 基机1	12月9日(水)~ 校内に2枚	12月17日(水)昼休み 12月18日(金)昼休み	¥6,880	12:55~13:15 多目的室・マイクで 重伝の廣播:(1)
2	無	200902	H. E. R. B(ハープ)	ハンドロカプチナーの販売	② A 10 B 15 C 2 C 27 C 28	12月13日 (日)?	12:45~13:30 14:30~15:30	B館1Fホール	基机2 椅子4	なし	なし	¥5,500	12:55~13:15 多目的室・マイクで 重伝の廣播:(4)
3	有	200903	myopie	学校紹介CD-Rの販売	③ A 9 A 11 A 27 B 13 C 6 C 20	12月13日(日)	12:45~13:30 14:30~15:30	B館1Fホール	基机1	なし	なし	¥2,410	12:55~13:15 多目的室・マイクで 重伝の廣播:(2)
4	有	200904	3K-YOU	紙張紙ファイルの販売	③ A 6 B 9 C 8 D 5 D 10 D 36 D 37 D 21 B 7 B 16 B 17 B 13 C 12 C 18	12月16日(水) 12月17日(木) 12月18日(金)	16:05~17:30 14:05~16:00 16:05~17:30	事務室前	基机1	12月9日(水)~ 校内に1枚	なし	¥28,800 (金額は確定し てから決定)	
5	有	200905	たかよしこよし	袋装飲料カハンの販売	③ B 21 B 7 B 16 B 17 B 13 C 12 C 18	12月9日(水) 10, 11日(金)休	16:05~17:30	事務室前	基机1	12月9日(水)~ 各クラスに1枚	12月9日(水)昼休み	¥40,000 (金額は確定し てから決定)	事前に注文を持って販路 各クラスに配布と事務室前
6	有	200907	オーストリッチ	スラングカーの販売	③ A 35 B 12 D 29 C 24 D 8 D 18 ④ C 30 A 13 C 9 D 9	12月14日(月)	16:05~17:30	事務室前	基机1	12月10日(木) 校内に1 枚	なし	¥5,050	
7	有	200913	ハビネス6	ルビナスロバ商品の販売	④ C 29 C 26 C 7 A 2 A 7 A 33 C 11 ⑤ B 28 A 3 A 32 A 35 B 20	12月18日(金)	12:25~12:45	ルビナス館	基机1	12月9日(水)~ 校内に2枚	12月18日(金)12:25 ~	¥6,770	本品には直接触れない
8	有	200914	Cutter Art	切刃紙業キットの販売	④ C 29 C 26 C 7 A 2 A 7 A 33 C 11	12月17日(木) 12月18日(金)	14:10~16:30 16:10~17:00	事務室前	基机1 基机1	12月9日(水)~ 校内に2枚	なし	¥2,381	校外で販売?
9	無	200915	mimirin	ハンの耳フスタの販売	④ A 2 A 7 A 33 C 11	12月16日(水)	16:05~17:00	事務室前	基机1	12月14日(月)~ 校内に2枚	12月16日(水)昼休み	¥5,181	総額検査済み
10	有	200916	NIKKA	学生自給品群検サイト運営	⑤ B 14 A 12 A 19 D 15 D 18	12月14日(月) 10~11日(金)休 12月18日 (金)	全日	ネット上	なし	12月10日(木) (サイト完成次第) 校内に10枚	なし	¥750	「ポケットスペース(予定)」で HP作成
11	有	200918	L.K. Style- corporation	おからマフィンの販売	⑤ C 17 A 15 A 26 A 36 C 15	12月15日(火) 12月16日(水)	16:10~17:30 16:10~17:30	事務室前 事務室前	基机2 基机2	なし	なし	¥13,657	総額検査済み
12	有	200919	KMAMS.	アロマキャンドルの販売	⑤ A 15 A 26 A 36 C 15	12月13日(日) 12月14日(月)	12:45~15:30 16:10~17:30	B館1Fホール 事務室前	基机1 基机1			¥3,510	12:55~13:15 多目的室・マイクで 重伝の廣播:(3)

12月9日(水) 放課後 たかよしこよし (事務室前)

12月13日(日) 終日 H.E.R.B myopie KMAMS. Salanc Salanc (9階1階ロビー 9階1階ロビー 9階1階ロビー)

12月14日(月) 放課後 オーストリッチ 放課後 KMAMS. (事務室前) (掲示室前1)

12月15日(火) 放課後 LK Style-Corporation (事務室前)

12月16日(水) 放課後 3K-YOU 放課後 mimirin 放課後 LK Style-Corporation (事務室前) (掲示室前1) (掲示室前2)

12月17日(木) 放課後 Salanc Salanc 放課後 3K-YOU 放課後 Cutter Art (事務室前) (掲示室前1) (掲示室前2)

12月18日(金) 昼休み ハビネス6 放課後 Salanc Salanc 放課後 3K-YOU 放課後 Cutter Art (ルビナス館) (事務室前) (掲示室前1) (掲示室前2)

起業までの流れ～起業登録・起業基礎銀行融資審査案内～

1. 事前準備
 起業登録に必要な下記の書類を揃える。
 A 企業簿
 B 資金計画書
 C 商標および商品使用許可書
 (起業基礎担当の先生の許可印のあるもの)
 ①各社とも多目的室内で経営会議を開き、社員全員が上記ABCを手書きで完成させる。
 ②各自手書きした書類をファイリングし、評価に備える。
 ③A/Bパソコン室でABCを漢字し、A/Bを2部、Cを1部プリントアウトする。
 ④漢字したCに許可印を受ける。
2. 手続きの流れ
 法務局で企業登録 → 窓口で審査申請 → 予備審査 → 本審査 → 融資通知
3. 法務局で企業登録
 国語科内の法務局で企業登録を行い、企業登録証の発行を受ける。
 *人員確認のため、社員全員で行くこと
 ①申請書は上記ABC (Cは許可印のあるもの) の漢字各1部を提出する。
 ②書類審査を経て、企業登録され、以下のものが発行される。
 D 企業登録証
4. 起業基礎銀行融資審査申請
 * 融資審査は、平成21年9月8日～平成21年11月10日の「起業基礎」の授業時間内で行う。
 ①ビジネス実践室内窓口で上記ABCDを渡した上で、審査時間と審査会場を窓口担当者から聞く。
 E プレゼン用資料 (必要な場合は持参する)
 F 食品衛生責任者講習合格書 (食品企業のみ提出する)
5. 予備審査 (ビジネス実践室) の手順
 ①プレゼンを行う。
 ②質疑応答を受け、審査を受ける。
 審査合格の場合
 ①プレゼン資料を返却してもらう。
 ②本審査 (商業デザイン室) へと進む。
 審査不合格の場合
 ①不合格の箇所について指導を受け、預けた資料を返却してもらう。
 ②計画を練り直す。
 ③再び、4. 窓口受付の手順に沿って、受付を行う。

6. 本審査 (ビジネスデザイン室) の手順
 ①プレゼンを行う。
 ②質疑応答を受け、審査を受ける。
 審査合格の場合
 ①プレゼン資料を返却してもらう。
 ②受付窓口に移動してしばらく待ち、企画帳取書 (許可印あり)・資金計画書 (許可印あり)・企業登録証の交付を受ける。
 ③起業基礎銀行の窓口 (商業デザイン室) へと進む。
 審査不合格の場合
 ①不合格の箇所について指導を受け、預けた資料を返却してもらう。
 ②計画を練り直す。
 ③再び、窓口受付の手順に沿って、受付を行う。
7. 融資を受ける (ビジネスデザイン室) 手順
 ①取支報告書を受け取り説明を受ける
 ②融資を受ける

H21年度起業基礎起業活動の計画(インフルエンザ感染拡大防止のための学校、学年閉鎖後改訂) H21.10.20

月	日	単元	目的	学習内容	教室	各社の予定	備考
9	1	社会人講話	起業することの意義を学ぶ	好きなことで飯を食うとは	多目的		
	8	ビジネス・コンペ	ビジネス・コンペに応募する	ビジネス・コンペの書類を作成する	多目的		
		起業登録の説明	起業活動について理解する	起業活動の手順と方法を知る			
	15	起業活動① 起業活動②	起業活動を行う	企画を運営し、検討する	多目的 A・B・バソ		
29	起業活動③ 起業活動④	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ		9/29インフルエンザ 学校閉鎖	
	8	起業活動③ 起業活動④	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ		
10		13	起業活動⑦ 起業活動⑧	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ	
	20		起業活動⑤ 起業活動⑥	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ	
	27	起業活動⑦ 起業活動⑧	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ		
11	10	起業活動⑩ 起業活動⑪	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ		11/14入試説明会
17	ヒアリング④ ふりかえり(個人)①	自己の活動をふりかえり、 今後の活動に活かす	クラスごとのグループ面接 ふりかえりシートに記入	B館1階 HR			
	1	起業活動⑭ 起業活動⑮	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ		校外学習延期のため
8		事業報告書の説明 事業報告書の作成 ①	事業報告の方法を知る 事業報告書を作成する	事業報告書の書き方を学ぶ 報告書をまとめる	多目的 A・B・バソ		
	15	起業活動⑯ 起業活動⑰	起業活動を行う	企画を運営し、再検討する	多目的 A・B・バソ		12/13入試説明会
15		事業報告書の作成 ② 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	多目的 A・B・バソ		12/18起業活動最終
	15	事業報告書の説明 事業報告書の作成 ①	事業報告の方法を知る 事業報告書を作成する	事業報告書の書き方を学ぶ 報告書をまとめる	多目的 A・B・バソ		事業報告書まとめは 冬休みの宿題
1		12	活動報告会の説明 報告会準備①	活動報告会の方法を知る 報告会準備	活動報告の方法を知る 活動報告の準備をする	多目的 A・B・バソ	
	19	報告会準備② 報告会準備③	報告会準備	活動報告の準備をする	多目的 A・B・バソ		
		26	活動報告会	活動報告会を行う	活動報告を発表する	多目的 A・B・バソ	
	2	2	振り返りとまとめ	振り返りとまとめ	振り返りとまとめ	多目的 A・B・バソ	
18		ヒアリング⑤ ふりかえり(個人)②	自己の活動をふりかえる	クラスごとのグループ面接 ふりかえりシートに記入	B館1階 HR		ファイル提出