

# 生徒のキャリア形成に向けた 研究開発新科目「起業基礎」の開発

## 起業基礎部会

小澤信治・石井克佳・金城幸廣・工藤泰三・對崎加奈子  
初谷和行・福原行也・本弓康之・茂木好和・小清水貴子

文部科学省研究開発学校の指定の下で、開発を進めてきた新科目「起業基礎」の概要について記すとともに、キャリア教育における位置づけについて考察した。

【キーワード】 研究開発 起業 キャリア教育 高大連携

### 1 研究開発新科目「起業基礎」の開発経緯

本校は平成15年～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・ベンチャープログラムの開発」の課題の下に、筑波大学システム情報工学研究科教員ならびに研究科院生と連携しながら新科目「起業基礎」を中心に、その他、総合学科系列改編に伴い、従来の教科を超えた、合科的な科目を開発、さらに特別講座「アカデメイア」のシラバス作成に取り組んできた。このような科目等を通して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より社会と関わりながら培いたいと構想し、本研究開発に取り組んできた。特に起業基礎においてはビジネスプランに止めずに、生徒自らが立てた事業計画に基づいて、実際に起業活動を試みさせる展開を考え、生徒の中にいわゆるアントレプレナーシップが醸成されることを期待しつつ指導してきた。

産業構造の変化、終身雇用制の消失、フリーター・ニートの増加という状況の中で、日本においてもキャリア教育の必要性が訴えられるようになったが、新科目「起業基礎」もその流れの中で開発に取り組んできた科目である。今年度が開発の最終年度になるが、作成した授業内容が我々が意図したような生徒の力の育成につながる一つのモデルになればと期待している。

以下に、各年度の取り組みの概要を記す。

#### ・平成15年度の取り組み

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」（2時間）、起業に挑戦「筑坂マーケット2003」（14時間）、経営ゲーム「E-cube box」（4時間）、起業家講話「食材関連ビジネス起業」（2時間）を実施した。これらはやや単発的な試行であり、十分な効果が

あるとは言えなかった。

ただ、「筑坂マーケット2003」は、従来特別活動として行っていた文化祭へのクラス参加を「起業機会」と捉え、企画書作成から組織的な店舗運営等を行った。例年、一部の発想で行っていた文化祭企画を系統的に構築し、企画書をもとにクラスでビジネスプランコンペを開くなど、従来とは異なる形を体験した。生徒は、「役割分担がしっかりできた」「起業の成り立ちについて学んだ」「各部門で個人の意見を尊重し、代表が持ち合って一つの企画を決めることを学んだ」等の評価をしている。

#### ・平成16年度の取り組み

この年度は各学期ごとに取り組み内容に一貫性を欠いたとの印象が強く、これは生徒ならびに担当教員からも反省事項として意見が出された。

1学期はオリエンテーションならびに文化祭へ向けた取り組みを起業教育の視点から展開したが、講話は生徒の関心から離れていたり、難しすぎる話もあった。一方で、起業家講話の「すきめし」（好きなことをしながら生計を立てていくこと）はとても親しみやすく、わかりやすい話で、起業に対する生徒の意識を高める上で大いに効果があったといえる。文化祭「つくさかマーケット2004」では、クラス企画を決める際にグループ毎のビジネスプランコンペの形で行い、クラス企画もかなりアイデアを生かした面白いものになった点、また振り返りとして損益計算書の記入や反省を通して、経営に関わる金銭の取り扱い、アイデアを出し合うことのおもしろさを生徒にある程度、伝えることができたと考える。2学期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」（既存の会社から課題が出され、解決に挑む内容）を取り入れて実施した。各企業から出された課

題の中には生徒の関心からかなりかけ離れたものがあったり、授業時間内で取りませるには無理な内容があったりもしたが、中には意欲的に取り組む生徒がいた。来年度の授業構成のための参考として取り入れたプログラムであるが、指導する立場から考えると、手法上参考になる部分が多く含まれていたといえる。3学期は生徒にアイデアを出すためのプロセスを踏ませる授業を実施した。これは2学期に実施したプログラムで生徒によっては、なかなかアイデア自体を出すことに苦労しているのが多くみられたためである。まず問題意識を先行させ、それから解決に向かう方法としてコンセプトマップなどを指導することになった。ビジネスプランを作成する上で、アイデアをいかにして出していくかは必須の課題であり、今回の指導は来年度の授業展開を考える上で参考になった。ただ生徒にとっては、起業とどのように結びつくのかよくわからなかった様子もあったが、演習的な形態は、教師側からの働きかけも多くあり、抵抗感は少なかったようである。

評価委員会による授業内容アンケート、各学期毎の意識変化によると、1、2学期は授業内容に対する学習効果の生徒の評価が、肯定的否定的がほぼ半々であったが、3学期ではわずかであるが肯定的評価が増加した。

#### ・17年度（完成年度）の取り組み

起業やビジネス、経営という分野は従来、教育の分野にあまり馴染まないものとの印象で見られてきた感がないではない。ただ生徒自らの人生、また勤労観・職業観を培っていく上で、自らが社会に潜在しているニーズを掘り起こし、あるいは問題点に気づいて、これをもの・サービスの提供として社会に創造的に関わっていくあり方も、キャリア教育の一つの次元として扱っても良いと考え開発に取り組んできた。

#### 「起業基礎」のねらいと授業

起業基礎の目標としてアントレプレナーシップの養成を掲げたが、完成年度にあたり、そのアントレプレナーシップを以下7つの力からなるものと操作的に定義した。

- 1 社会のニーズを見つける力（問題発見、気づき）
- 2 もの、サービスを考案する力（問題解決、アイデア）
- 3 アイデアを具現化する力（企画立案）
- 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）
- 6 市場展開のための知識とそれを利用する力（マー

ケティング）

#### 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）

前半の取り組み（資料1. 17年度起業基礎前期指導計画）

年度の前半は「黎明祭でプレ起業」をテーマに、9月に行われる本校文化祭（黎明祭）のクラス企画を作成するにあたって、上記の7つの力を意識させながら活動を展開することにした。事業計画書を作成させ、それを生徒、教員、筑波大教員、院生の前で、各クラスプレゼンを行い、質疑応答を行った。この計画書の中には企画概要（資料2. 企画概要書）とともに資金計画を記入させた。文化祭終了後には事業報告書（資料3. 事業報告書）を作成させ、同じく生徒、教員、筑波大教員の前で報告させた。生徒の主體的な取り組みを全面にした活動であるが、4回にわたるヒアリングを行って各生徒の活動の取り組みをチェック（資料4. ヒアリングチェックシート）するようにした。

さて7つの力とともに、重視したのが上に述べた資金計画であり、また報告の時にもきちんと収支がまとめられているかをチェックした。

黎明祭（テーマ：MOTTAINAI）の当日には資料5.

あんたが社長～起業基礎～を配り、来校者に2年次生の企画を理解してもらうとともに、2年次生の4クラスへの部門別（装飾部門、企画・内容独創性部門、サービス対応部門、社会通用性部門、MOTTAINAI部門）の投票をしてもらうことにした。

なお夏期休暇中には昨年に引き続き5日間の就業体験（1年次には全員に1日の職場体験を実施）を希望者にさせた。受動的な体験で終わらせることがないように、体験を通して自分ならばどのような工夫ができるだろうか、etcといった問題発見、気づき、問題解決の意識を持ってのぞむように事前指導を行った。

後半の取り組み（資料6. 17年度起業基礎後期指導計画）

後半は、社会で起業する、をテーマに取り組むことになった。

学習活動のねらいは、「社会というフィールドにおいて、実際に起業する。アイデアを具現化することにより、起業基礎で身につけたい7つの力を養うことを目的とする。起業にあたっては、利益を得ることだけにとらわれず、社会に貢献すること（社会益）を視野に入れた活動を行う。」とし、学習の流れは以下の通りである。

- ① キーワード「環境」「ものづくり」「情報」「生活」「サービス」の中から1つ選び、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 各キーワードが示すカテゴリーで集まり、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。（資料7. 社会で起業するアイデア構想・提案シート例）必要に応じて、起業に必要な求人を募集し、起業の準備を行う。（資料8. ポスターセッションの規格名と会社名一覧）
- 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、チャンスは原則として1/31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。
- ⑥ 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、発表する。

以上の流れを模式図で表したのが、資料9. 社会で起業する（模式図）である。さらに企画審査は資料10. 企業登録・融資について、のように行った。審査を通過したグループは事業を始めることになる（資料11. 企画概要書・カップDラーメン）。小学生を対象にロボット作りを体験させる企画、坂戸市の商工労政課による商店街活性化の企画「高校生が起業活動」、親子でパン作り体験などの活動に取り組んだグループもいる（資料12. ロボットを作ろう2005、坂戸文化会館ふれあ前での起業活動、親子でパン作り）。

## 2 現在までの本校が取り組んできた研究

本校は平成6年度に全国にさきがけて総合学科を開設した7校の一つであり、筑波大学が国立大学法人になるにあたり作成された中期計画には「総合学科高等学校の研究校としてキャリア教育を実験的に実践」する附属学校と位置づけられた。

総合学科の教育は学校教育と社会、職業と積極的に結びつける教育であり、生徒自らが自分の進路をしっかりと見据えた上で、科目選択を行うシステムを保障する。生徒にしっかりとした、勤労観・職業観を確立させるとともに、自らのキャリア形成をどのように行っていくかについて、徹底した指導を行っていくことが基本的な課題

となるわけである。

本校は「文部省指定：平成10～11年度高等学校教育多様化実践研究協力校」「文部省指定：平成12～14年度研究開発学校」「文部科学省指定：平成15～17年度研究開発学校」としてこの課題に取り組んできた。平成12年度に始まる研究開発では科目「産業理解」の開発、また平成15年度に始まる研究開発では科目「起業基礎」の開発にあたり、これら2科目は「産業社会と人間」とともに教科「産業」の構成科目として、キャリア教育の推進力になるものと考え、全国に発信していきたいと考えている。

ここに教科「産業」を構成する3つの科目について主な目標を書く。

### 「産業社会と人間」

産業構造や社会の仕組みについて体験的に学ぶとともに、自分を見つめ、将来の進路・生き方を考えた上で科目選択を行う。

### 「産業理解」

産業を、しくみ、あゆみ、環境、国際、生活、福祉、情報、消費などのそれぞれの側面から捉え、総合的に関係させながら理解するとともに、産業社会と自分との関連性についてより深く考察する。「産業社会と人間」への補完的な機能を持つものとする。

### 「起業基礎」

産業構造、就業構造の変化の中にあって、自ら課題や問題を発見し、その解決法について考えるとともに、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アントレプレナーシップを培う。

## 3 キャリア教育をめぐる動き

キャリア教育ということばが文科省関係の文書に初めてあらわれるのは中央教育審議会答申(平成11年12月)「初等中等教育と高等教育との接続の改善について」、いわゆる接続答申においてである。ここでその内容について、まとめてみたい。戦後、日本は単線型の学校制度を採用することになったが、昭和40年にはいと、教育の多様化が話題に上るようになり、特に50年代に入ると、教育のあり方全般について見直しの必要性が訴えられるようになった。この背景には校内暴力、非行、学歴偏重などがあった。臨時教育審議会が59年から62年にわたり開かれ、そのまとめとして、個性重視、生涯学習体系への移行、国際化・情報化などの変化への対応、6年制中等学校の設置が答申された。この後、後期

中等教育の増大、高等教育の増大があった。このような状況で多様化した後期中等教育と多様化した高等教育との間の円滑な「接続」が問題となるようになる。すなわち後期中等教育における履修教科、科目の多様化と、進学率の上昇により、多様な能力、適性、意欲、関心を持った生徒が進学するようになったためである。主体的な進路選択が行われるようにするためには、教育上、次のような配慮が必要となる。一つは、自分の将来の進路、職業を長期的に展望した上で、自己の能力、適性、関心等を最大限生かすようにすること。もう一つは、学校教育と職業生活の円滑な接続を図るために、望ましい職業観、勤労観、および職業に関する知識や技能を身につけさせ、また自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力、態度を育てる教育（キャリア教育）を発達段階に応じて実施することである。また初等中等教育で育成すべき資質、能力として、「自己の生き方を主体的に考え、進路を選択する態度を育て、勤労を尊ぶ精神を身につけさせ、さらに進路に応じて職業生活に必要な知識、技能を習得して、生涯にわたり、その向上に努める態度を育てること。」とある。高等学校にあっては「生徒が自らの在り方生き方を深く考え、将来の進路を選択し、決定する能力を身に付けさせるとともに、各自の興味・関心・能力・適性・進路等に応じて選択した分野の学習を深める。」ことが教育目標として述べられている。キャリア教育は「児童生徒一人一人の勤労観、職業観を育てる教育」また「望ましい職業観、勤労観及び職業に関する知識や技能を身に付けさせるとともに、自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力、態度を育てる教育」として、小学校段階から発達段階に応じて実施する必要がある、と述べられている。これには家庭、地域との連携、体験的な学習を重視することが求められている。また平成16年1月には、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報告書が出され、これによると、キャリアの概念は「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及びその過程における自己と働くこととの関係付けや価値付けの累積」であるとの考えに基づき、「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」がキャリア教育であるとしている。また平成15年4月には文科省、厚労省、経産省などにより「若者自立、挑戦戦略会議」が発足し、同年6月には「若者自立、挑戦プラン」（キャリア教育総合計画）の推進が図られることになった。さらに文科省の委託を受けて産業教育振興中央会が

「高等学校における『日本版デュアルシステム』の推進に向けて一実務と教育が連結した新しい人材育成システム推進のための政策提言」を平成16年2月にまとめた。これらはいずれも学校教育と社会の結びつきが希薄であったことへの反省を踏まえ、小中高のキャリア教育を進める課題の下に、職業や仕事の体験活動を取り入れ、職業観、勤労観を生徒に培い、働くことに対する関心や意欲の高揚ならびに学習意欲の向上をねらいとしていると言える。生徒の職業観、勤労観の形成に関連する能力として、国立教育政策研究所生徒指導研究センターは、人間関係形成能力、情報活用能力、将来設計能力、意志決定能力を掲げている。

キャリア教育を通して、学校と社会、教育と職業、知識と労働、が結びつけられること、また変化の激しい産業社会の現状の中にあって、自らが目標を持ち、積極的にチャレンジする力、アイデア力、実行力などももめられていると言える。

#### 4 キャリア教育への位置づけ

従来の教育のあり方と対比的に述べると金銭教育と言えるものを積極的に取り入れた点があげられる。コスト計算やマーケティングという部分は、従来の初等中等教育の中ではあまり触れられなかった部分ではないか。むしろ少し極端な言い方をすれば教養主義的性格、時に道徳主義的モラル感が教育には根付いており、お金儲け、という考えでもって忌避されてきた部分であるとも言える。しかし現実の社会では利潤を追求する会社においてどのように自分の価値を認めてもらうかが問われるわけで、金銭に関わる教育について、もっと積極的に扱っても良いのではと考えている。さらにビジネスといってもそれは社会の中で受け入れられるものやサービスを提供するものでなければ存続できるものではない。そして新しいビジネスを創出する起業への視点、精神は産業界が変容し、発展させていく中においては必要な力であろう。99～01におけるデータでは日本は開業率が廃業率を下回る状況にある。開業率3.1%<廃業率4.5%。諸外国に比べて、起業家や創業者があまり尊敬されないカルチャー、失敗に寛容でない社会風土、再起しがたいシステムなどが起業を阻害しているとされる。一方、米国では（97年度のデータであるが）開業率が廃業率を上回っている。開業率14.3%>廃業率12.0%。数値的にも高く起業に対する意識の差が如実に表れていると言える。教育面においてもアメリカでは起業教育を進めており、バブソン大学はその点で名を知られている

が、高校生を含む低年齢者向けのNFTE(The National Foundation for Teaching Entrepreneurship)プログラムがあり、現在アメリカを始め14カ国に広がっている。

日本では「産業社会と人間」はキャリア教育の科目としてすでに市民権を得たと言えるであろうが、アントレプレナーシップの育成をキャリア教育の一つの次元として取り入れていくことは、いわば古い体質の教育、現実社会と乖離した教育への反省からキャリア教育が生まれたと考えれば、必然の流れと言えるのではないだろうか。職業観、勤労観を培う、様々な職業があることを知ること、また自分の適性やしたいことを考えていくこと、あるいは今、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のかを体験的に学び、働くことへの主体的な意味づけを行っていくこと、このようなキャリア教育に求められている目標に加えて、新たな仕事をはじめること、社会が求めているもの、サービスを考え出し、それを現実の社会に市場展開しようとする意欲、チャレンジ精神、といった能動的なものの見方、考え方の育成もまたキャリア教育であろう。これはまた単に個々人の生き方に関わるだけではなく社会を活性化させるものであるし、7つの力にあげた問題発見、問題解決などの力はもちろん起業に関わるだけのものではない。社会のニーズを発見し、掘り起こし、現実社会に対してものやサービスを創出していくことは、価値を生み出すことであり、社会の発達、貢献に資するものと考えられる。

## 5 本校の研究の基本的な考え方について

起業基礎では、むしろ積極的に金銭教育を採り入れる試みを行っている。すなわち事業企画書の作成、また事業報告書の作成にあたっては、コスト計算やマーケティングの考え方を生徒に意識させ、記入項目をもうけた。マーケティングにおいては4つのP、すなわち Product(製品)、Price(価格)、Place(営業場所)、Promotion(広報活動)の基本について考えさせるとともに、インタビューや質問紙法による顧客の満足度について調査を行ったクラスもある。

人は社会に生きて収入を得ていく上で、ものやサービスを売ることが求められているとされる。私たちを取り巻く労働環境が短時間のうちに大きく変わり、学校がその変化に対応した生き方を、あるいは勤労観、職業観を生徒に伝えることが求められ、キャリア教育の推進が訴えられるようになった。変遷する社会の動向に柔軟に対応し、時に自分なりに職業の選択を何度か行うことが求められる。これは終身雇用制が崩れ、アメリカのように

平均で一人の経験する職業の数が7つ程度、という状況に近づいていることによるものかもしれない。またアメリカでは技術・職業教育の高大接続のプログラム、テックプレップが学校と仕事を連結させる教育改革としていくつかの州で実施され、それは後期中等教育と高等教育との接続・連携をはかり、生徒の職業キャリアだけではなくアカデミックな基礎基本能力をも含む総合的なキャリア形成を培うことを目的としている。

いずれにしても生徒が自らの人生を生きていく上で、基本となる、働くことへの考え方、また、どのような職業があり、さらにはどのように自らが仕事を作り出していく主体者になりうるかについても伝えることができると考える。起業基礎はこの最後に掲げた新しい価値、新しいビジネスを創出することについてその基礎的な考え方を培うことを目標としている。既成の組織や会社に勤める場合であっても、また自ら業を起す場合でも、このような見方、意識は役に立つものであると言えよう。

さらに言えば職業観、勤労観を培う、あるいは働くということへの個々の価値付けについての教育を積極的に採り入れることは、既存の産業の実態について知り、どのような仕事、職種があるかということについて学び、体験するとともに、新たな仕事、社会が求めている職種、産業を作り出していくことも必要な考えである。そこでは起業家精神を培うような教育が求められる。これは働くことに対しての能動的なものの見方、考え方を育成するとともに、一方で社会を活性化することにも貢献する。

本校ではビジネスプランコンペという形でとどめるのではなく、さらに実際に事業を生徒に試みさせるまでの取り組みに挑戦することにした。これは机上の教育を離れ、一種の実学教育と言える。実学教育といえ、ともすると即、社会で役に立つ技術、技能、資格取得を教える教育と理解されるかもしれないが、本校ではそのようにはこの研究の目標を捉えていない。現実社会と結びついているとともに、特定の職種、仕事に関わるものではなく、どのような職種、仕事に就く場合でも、その意義を有する取り組みとして、生徒の意識を醸成していくように指導の展開を試みた。学園祭での取り組み「黎明祭でプレ起業」でも企画書の作成から報告書の作成にまでつなげ、後半の「社会で起業する」では、さらに生徒自らがオリジナルな事業案を考え、企画書を作成、それに対して審査を実施し、実際に融資して、事業展開をさせることにした。アメリカではNFTEプログラムが高等学校等ですでに実施されていることはすでに述べたが、使われている教科書 The Young Entrepreneur's Guide to Starting and

Running a Business には起業はむずかしいというイメージを変えるような話が随所に盛り込まれ、マクドナルドハンバーガーや Body Shop の例などが紹介されていて、起業を身近なものと捉えるような高校生にもわかりやすい内容になっている。アイデアを生み出すことが非常にむずかしい、という反省が昨年の実施の際にあった。しかし、全く新しいアイデアを考えつくということはビジネスを始める上で必要ではなく、古いアイデアに新しい装いを与えるとか、古いものを新しい技術で提供するというものでもよいのである。すなわち消費者のニーズを満足させればよいと言える。敷居が高いものではない。消費者の購入プロセスとして、以下のように5段階に分析できる。①こんなものがあればよいと自覚するように仕向けるニーズの掘り起こし、②自覚されたニーズを満たすもの、サービスの情報について調べる、③価格、内容について、他のものと比較検討する、④テストとして購入してみる、⑤その後の検討、である。すでに小学生がキッズベンチャーのような活動の試みが報告されているが、中学、また高校生レベルでの起業家精神（アントレプレナーシップ）の育成を、初等中等教育における学習指導の中に取り入れる措置がとられれば、生徒のキャリア形成に資するところは大きいとわれわれは考える。

## 謝 辞

研究開発にあたって指導を受けた筑波大学の三橋 平先生には起業に関わるキックオフレクチャーに始まり、「ブルーオーシャン戦略」（既成の視点からの発想である場合、価格競争や市場獲得の渦に巻き込まれることになるわけであるが、新たな視点を加えることで、その渦から離れた形で、ものやサービスを消費者にアピールしていく戦略）の講話などを担当して頂いた。

さらに研究開発運営指導委員の先生方をはじめ、講演をご快諾くださったドリームゲートチーフプロデューサー吉田雅紀氏、経済産業省新規産業室、ベンチャーエンタープライズセンター、中小企業・ベンチャー総合支援センター、教育研究開発企画評価会議協力者の先生方、文部科学省の方々に指導助言を頂いた。この場をお借りして深謝申し上げたい。

## 17年度「起業基礎」前期指導計画

月	日	単 元	ねらい	学 習 内 容
4	12	起業基礎ガイダンス	起業基礎の概論と全体像を認識する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 起業基礎の意味や役割について</li> <li>・ 本年度の取り組みについて <ul style="list-style-type: none"> <li>● 黎明祭でプレ起業する</li> <li>● 社会で起業する</li> </ul> </li> <li>・ 三橋先生の講義</li> </ul>
	19	起業のプロセスの説明	アイデアを実現させるプロセスを学ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アイデアを実現させるプロセス 「異性が喜ぶフレーズ集」を考える。 「ロッテスノー社トルコ風アイス」の開発。</li> </ul>
	26	「黎明祭でプレ起業」ガイダンス	前半の取り組みを理解する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「黎明祭でプレ起業」の目的を説明する</li> <li>・ ルール説明</li> <li>・ 企画書の書き方</li> <li>・ 評価の説明</li> </ul>
		「黎明祭でプレ起業」活動時間①	企画の立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企画の立案を行う。</li> </ul>
5	10	起業家講話 ドリームゲート吉田さん	実際に起業した人から経験・体験を聞く	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 起業家の生き方、考え方にふれる</li> </ul>
	24	「黎明祭でプレ起業」活動時間②	企画の立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企画の立案を行う。</li> </ul>
	31	「黎明祭でプレ起業」ヒアリング①	自己の活動を振り返る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クラスごとにグループ面接を実施</li> <li>・ 公平な判断のため、評価基準を明確にする</li> </ul>
		「黎明祭でプレ起業」活動時間③	企画の立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企画の立案を行う。</li> </ul>
6	7	「黎明祭でプレ起業」活動時間④	企画の立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企画の立案を行う。</li> </ul>
	14	「黎明祭でプレ起業」活動時間⑤	企画の立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企画の立案を行う。</li> </ul>
	21	「黎明祭でプレ起業」企画書プレゼンと審議	企画のプレゼン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企画書のプレゼンを行う。</li> <li>・ 企画書について審査を受ける。</li> </ul>

	29	「黎明祭でプレ起業」 ヒアリング②	自己の活動を 振り返る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラスごとにグループ面接を実施</li> <li>・公平な判断のため、評価基準を明確にする</li> </ul>
夏 期 休 業 中		マーケティング リサーチ	社会分析を実践する	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画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</li> </ul>
		就業体験（希望者）	起業家に学ぶ 手法をP10に学ぶ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インターンシップ（増加単位認定）</li> </ul>
9	6	「黎明祭でプレ起業」 活動時間⑥	実施準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画実施のための準備を行う</li> </ul>
	13	「黎明祭でプレ起業」 活動時間⑦	実施準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画実施のための準備を行う</li> </ul>
	20	「黎明祭でプレ起業」 ヒアリング③	自己の活動を 振り返る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラスごとにグループ面接を実施</li> <li>・公平な判断のため、評価基準を明確にする</li> </ul>
		「黎明祭でプレ起業」 活動時間⑧	実施準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画実施のための準備を行う</li> </ul>
	23 24	「黎明祭でプレ起業」	企画の運営	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラス企画について外部の人※に評価してもらう（ポイントを入れてもらう）</li> <li>※社会人講師・保護者等</li> </ul>
10	4	「黎明祭でプレ起業」 の振り返り	企画を振り返る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画の評価と反省を行う</li> </ul>
		「黎明祭でプレ起業」 ヒアリング④	自己の活動を 振り返る	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラスごとにグループ面接を実施</li> <li>・公平な判断のため、評価基準を明確にする</li> </ul>







起業基礎ヒアリングチェックシート

起業基礎目標

1. 社会のニーズを見つづける力（問題発見の力、気づき）
2. もの、サービスを考案する力（問題解決の力、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）
6. 市場展開のための知識とそれを利用する力（マーケティング）
7. 自分の考えを相手に分かりやすくまとめて伝える力（プレゼン力）

- 質問1 起業基礎の授業を通して皆さんがつけていく力が7つありましたが、あなたはそのうちの特にどの力をつけたいと考えていますか？なるべく具体的な理由を含めて答えて下さい。
- 質問2 4月26日から、黎明祭でプレ企業をするためのクラス活動が始まりました。あなたはその活動中、どんな形でクラスに貢献しましたか？何かを考えた場合にはその考えを、何か意見を出した場合にはその意見と結果を、何か行動した場合にはその行動と結果をなるべく具体的に述べて下さい。
- 質問3 現時点でのクラス企画を、あなたはどの程度評価していますか？クラス企画に対するあなたの評価とその理由をなるべく詳しく述べて下さい。

評価者 ( )

組番	氏名	質問1		質問2	質問3	ヒアリング態度（プレゼン力）					合計 (20点)		
		つけた 力(複数可)	評価 (5点)			評価 (5点)	評価 (5点)	言葉が 明瞭か	目を見て いるか	姿勢・身 だしなみ		言葉遣い が適切か	身振り 額き等

ヒアリング①（質問項目と評価の観点）

「これから3つ質問をします。一つずつ質問していきしますので、指名された人は答えて下さい。」

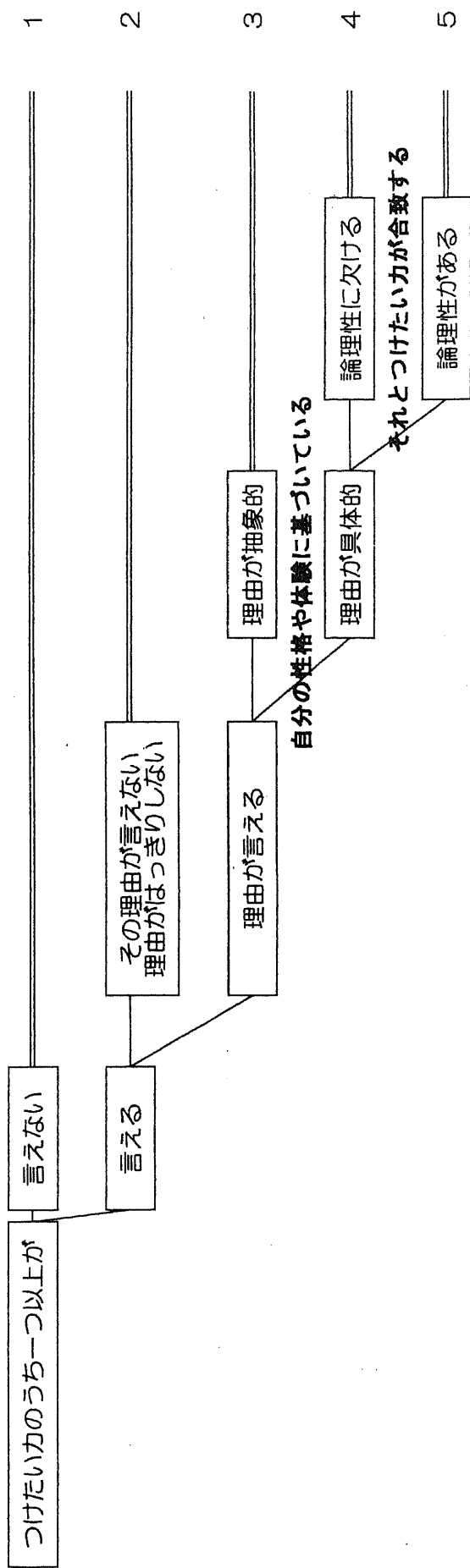
※3つの質問の受け答え中にチェックする事項

1. 言葉が明瞭である（声の大きさ、速さ）	評価 Yes	1	評価 No	0
2. 質問者の目を見て受け答えしている	Yes	1	No	0
3. 受け答えの態度（姿勢、身だしなみ）	Yes	1	No	0
4. 言葉遣いが適切である	Yes	1	No	0
5. 身振り、手振り、うなずき、笑顔等（非言語）	Yes	1	No	0
合計			5点満点	

質問項目1

起業基礎の授業を通して皆さんがつけていく力が7つありましたが、あなたはそのうちの特にどの力をつけたいと考えていますか？  
なるべく具体的な理由を含めて答えて下さい。

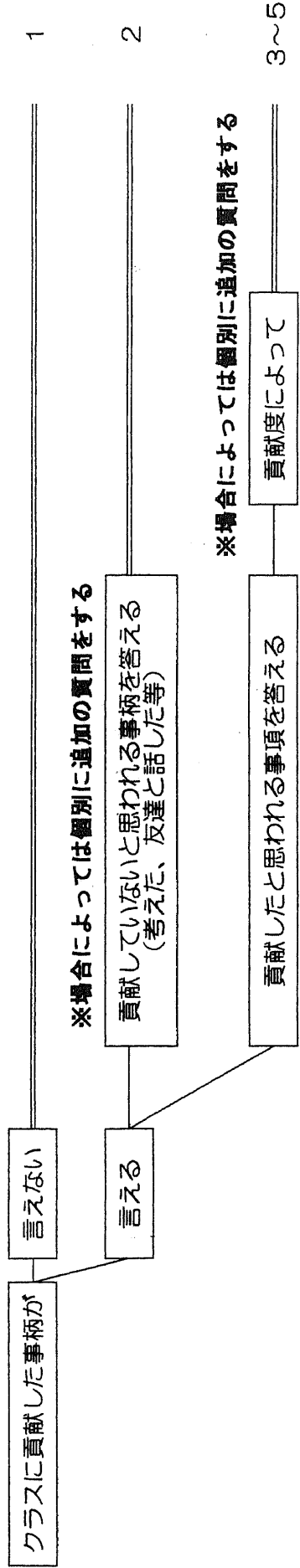
評価の観点



質問項目 2

4月26日から、黎明祭で押し企業をするためのクラス活動を始めるつもりです。あなたはその活動中、どんな形でクラスに貢献しましたか？何かを考えた場合にはその意見を、何か意見を述べた場合にはその意見と結果を、何か行動した場合にはその行動と結果をなるべく具体的に述べて下さい。

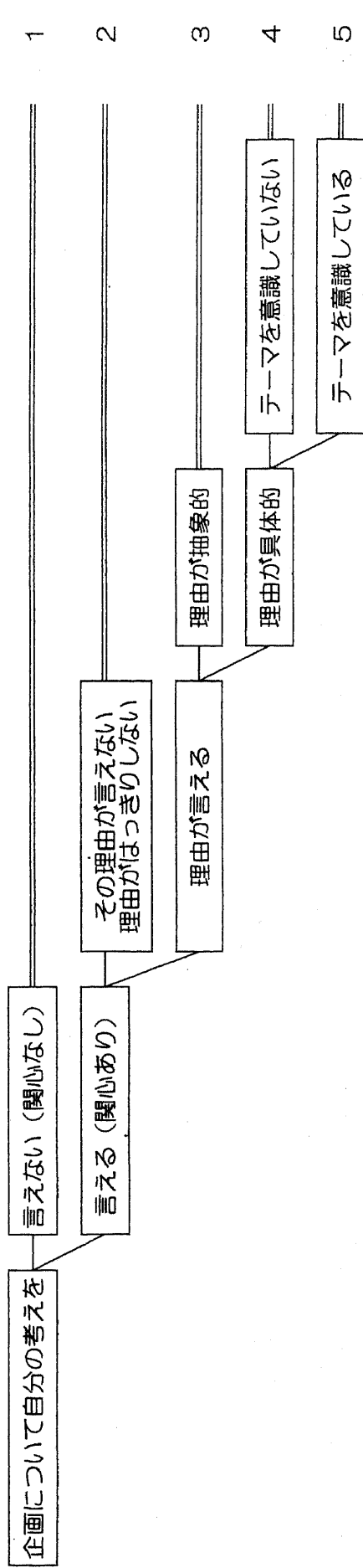
評価の観点



質問項目 3

現時点でのクラス企画を、あなたはどの程度評価していますか？クラス企画に対するあなたの評価とその理由をなるべく詳しく述べて下さい。

評価の観点



# あなたが社長!

## ～起業基礎～

### WHAT IS 起業基礎?

#### ● 1学期 起業基礎の内容

- ① 生き方を学ぶためにガイダンスを読み、聞き、話を聞く。
  - ・ 起業に必要な力は?
  - ・ 起業の語源は?
  - ・ 3つのタイプとマイケルポーターの3つの方法 (起業基礎を学ぶ目的を理解する。起業のイメージをつかむ。)
- ② 考えを実践する。
  - 一人で→同性グループで
  - 異性グループで、アイデアをだす実習。トルコ風アイスから学ぶ。
- ③ 行動した結果、どうなったか見つけなおす。
  - 黎明祭のテーマである「MOTTAIN!」にそってプレゼンから文化祭を自分たちの力で完成させる。

編集長：渡部ひかる / 副編集長：笹川みなみ、茂木もも子  
 本案内は、2年次自由選択科目「日本語表現」の授業の一環として、制作されました。

# ぶっちゃけどうなの?

## ～起業基礎～

Q 生徒にどのような力を与える授業なのか教えてください。  
 この科目の目標は皆さんの中にすでにある力や心の働き方を育てていく事とアントレプレナーシップの育成と決めて取り組んでいます。シッピングとは日本語で「精神」、アントレプレナーとは起業家のことで、社会に必要なとされるニーズを見つけたり、掘り起こしたり、人々の求めるものやサービスを提供する仕事を創り上げる、表現を変えたと一見何も無いところから価値を創造する精神を培っていくことが教育上とても大切なことと考えて、研究開発で取り組んでいるわけです。

現在はアントレプレナーシップを持った人材が求められている時代になつたと言えるでしょう。働くこと、勤労観、職業観の中に能動的に仕事を創るといふ部分を加える必要があると思います。

Q 起業基礎についてどう思っていますか。  
 今の社会に生きていく上で必要とされる大切な力を育てる授業だと思えます。その意義、意味を社会に出て皆さんは痛感すると思います。あるいは痛感するように前向きに取り組んで欲しいと願っています。皆さんには是非、積極的にチャレンジして授業にのぞんで欲しいと思います。

小澤 信治 先生

Q この授業は社会に出るにあたって役立つと思いますか。  
 単元によって違います。例えば「黎明祭でプレ起業」は、実際に企業で行われているような取り組みが出来ましたが、講義では主体的に考えにくい面がありました。また、積極的に取り組んでいるかどうかで個人にもよると思います。

Q 授業を受けての感想  
 私は将来起業を考えているわけではなかったのですが最初は消極的でした。しかし、授業の目的や意義がわかっていくに従って授業が楽しくなってきました。今までの授業の集大成である文化祭でお客様NO.1を目指して頑張りました。

2年D組 永井 桃子

Q この授業を受ける前後で変わったことはありますか。  
 授業を受ける前は「やったって意味がない」「普通科より勉強量が不足しているのにこんなことをやっているのか」と思っていました。しかし授業が進むにつれて普通科では絶対学べないことが沢山学べ授業に対する気持ちが変わりました。

Q 授業を受けての感想  
 不満もありましたがだんだん面白く感じられるようになりました。この授業では自分がまだ知らない沢山のことを学ぶことが出来ました。新たな発見の出来る良い授業だと思います。

2年D組 鈴木 亨祐

①せっかく筑坂にきたのに  
遊んで帰らないのは

『MOTTAINAI!!』

②4種類の遊びが楽しめる!

ほかのクラスにはないくらい  
カラフルな装飾★

③いっぱい遊べるところ☆

明るく元気なクラスのメンバーで  
接客!

入りやすい雰囲気です4つの

アトラクションが楽しめる!!

★ホームルーム企画★  
質問事項

①MOTTAINAIポイント

②サーブポイント

③満足度No1ポイント

①モッタイの基本である、  
いらぬ物をうまく利用した企画

②100円以下が多い  
量より質

本はゆっくりに読めるように  
イスをおいた(飲み物も売る)

③本の種類豊富  
100%いいものにあえる  
いいものがある  
内装に凝っている。

①教室内を日本の春夏秋冬ごとに

分けて、その中でお客様が癒される空間  
を作り出します。余分な勧誘はせず  
疲れたお客様が入りやすいお店を  
目指しています

②飲みものや食べ物も買って、日本の  
四季とともに目でも食でも空間でも  
楽しんで頂ける筈です。休みながら  
アクセサリーも買えたりします。

③日本文化を廃らせるなんてたくない!  
そんな理由から「和」の企画を出しました。  
アクセサリーも身近なものを使って  
作りたいと思います。

①もったいについて。

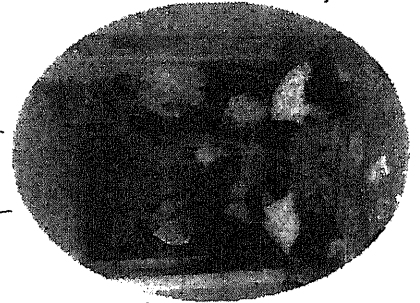
装飾はもちろんもったいを意識して考  
えましたが、特に私達のクラスが販売をす  
る食品については更にもったいないを追求  
しました。

②セールスポイント。

今までにない未知の世界! 獨創性に  
溢れた新商品!

③お客様のNO1!

皆様に楽しんで頂く為に幅広い年代から  
愛される食品で作りあげました。  
是非御賞味下さい!!



## 「起業基礎」後期指導計画

月	日	単元	ねらい	学習内容	備考
10	4	[黎明祭でプレ起業] ヒアリング④ 事業報告書作成	前半の活動を振り返る ＜事業報告準備＞	・学習活動を振り返る ・振り返りシートに記入する ・事業報告書（決算報告）の作成・報告準備	
	11	[黎明祭でプレ起業] 事業報告会 起業ノウハウ講義	前半の活動を振り返る＜事業報告＞	・事業報告書の提出および事業報告 各クラス・10分報告 ・来場者アンケート結果発表・講義	2年次 授業参観日
	18	[社会で起業する] ガイダンス アイデアを練る①	後半の学習活動を知る／アイデアを練る	・後半の活動の説明を受ける ・アイデアを練る	
	25	[社会で起業する] アイデアを練る②	アイデアを練る	・アイデアを練る	
11	1	アイデアを練る③	アイデアを練る	・各自がアイデアをもつ ・各がゴリーで集まり、仲間を集める	
	8	アイデアを練る④	アイデアの具体化	・企画を練る／企画書作成 ・企業登録の準備をする（求人票作り）	
	16	企画書の掲示 起業準備	起業アイデアの発表 所属企業を選ぶ	・起業アイデアを発表し、求人を募る （ポスターセッション・ワークショップ形式） ・掲示された企画書をみて、所属する企業を選ぶ	運営指導委員会
	22	企業登録・準備 資金集めの検討	企業登録 起業準備	・起業基礎銀行に申請し、企業登録を行う。 ・資金集め等の準備をする。	起業基礎銀行 営業期間 ★系列長参加
12	13	起業活動① (起業準備)	起業活動	・起業活動を行う。	
	20	起業活動② (起業準備)	起業活動	・起業活動を行う。	
1	10	起業活動③	起業活動	・起業活動を行う。 起業活動期間	短縮授業
	24	起業活動④	起業活動	・起業活動を行う。	
	31	起業活動⑤	起業活動	・起業活動を行う。	
2	7	事業報告①	事業報告書の作成	・起業活動をまとめ、報告書を作成する。	
	14	事業報告②	事業報告書の提出	・事業報告書を作成し、提出する。	
	17	活動報告発表会	事業報告の発表	・事業報告発表（ポスターセッション風）	研究大会
	28	1年間のまとめ ヒアリング	学習活動のまとめ	・1年間の学習活動を振り返る ・ヒアリング（振り返りシートに記入）	

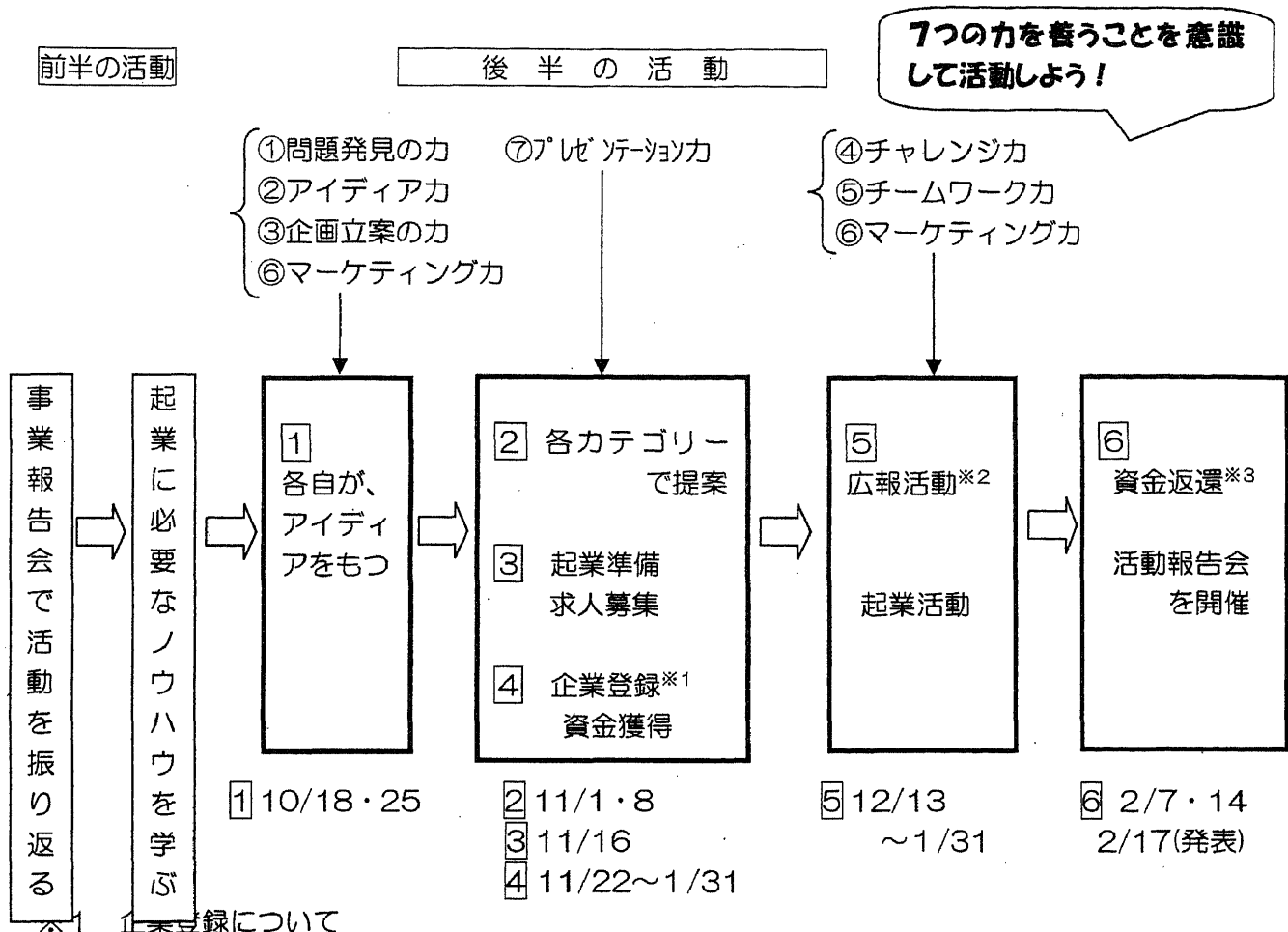




## ポスターセッションの規格名と会社名一覧

企画名	会社名
保険	落合陽三
潔癖性野村組	2年有志
筑坂農場ツアー	トン社
Sweets Factory	ホームメイドあかり
-parents and children-	
筑坂ツアー	勤ちゃんツアーズ
ラーメン	20・D有志
地域交流の輪	Links企画
SWEET & AWEET	SK企画
ファーマーズ	たかお会社
NONBORAプロジェクト	NOBORA企画
Cafes いもよみ	いもよみ
坂戸市ココア揚げパン大作戦	坂戸市ココア揚げパン大作向上委員会
つまみ食い ~after school ~	hande-made kitchen
宣伝請負	PRC
おでんカーニバル2003	子豚企画
ペーパーみゅーじかる	KMR企画
愛をお届け	TOTO
Let's Enjoy けいたいLife	-●●●企画
こころもからだもぽっかぽか	ちりっち企画
ネクタイ屋	304号室
地雷でなく愛をください	WOWHV
チャーリーブメンテナンス	CHARIB
かっぷDラーメン	小池組
ロボットを作ろう2005	自走社
Cafe de 団子	団子企画
緑化屋	カナブン企画
SUN室ローズ	MMss
広告代理	広告代理店
汁物とポテトの販売	天然華族企画
手伝いHP	ROUTE80
親子で学べる料理の本	Toy Company

## 社会で起業する（模式図）



※1 企業登録について

●審査基準

- 「社会益」を目指す起業であること。
- 「収支が黒字」になる起業であること。
- 今までにないアイデアを盛り込んだ起業であること。
- 消費者であるお客様が満足する起業であること。

●企業登録の手順

- (1) 起業基礎銀行にて、企画書をもとに起業アイデアのプレゼンテーションを行う。
- (2) 企画書が起業基礎銀行に受理された時点で、企業登録が済み、起業のための資金を受け取ることができる。  
ただし、銀行で借った資金は、起業活動後に全額返還する（※3）。

●起業基礎銀行とは

授業担当者与各系列担当の先生で構成され、企画書の審査を行う。

※2 広報活動について

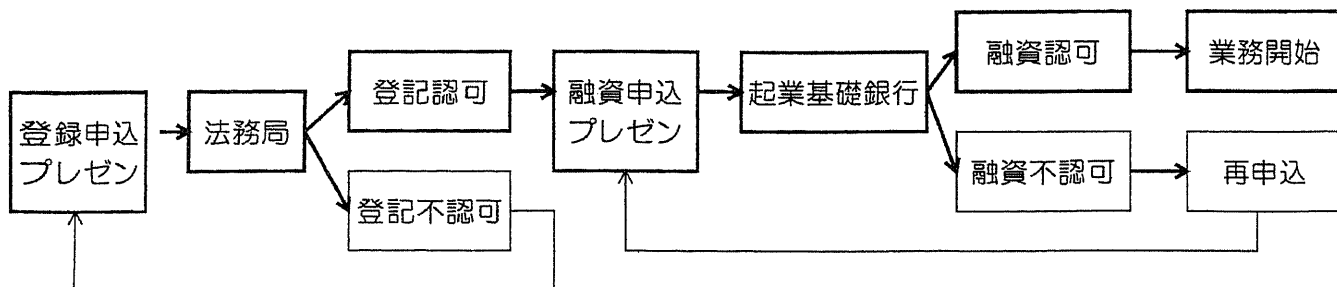
本校のHPを利用してアピールすることも可能。

※3 資金返還について

活動時の収支報告書を作成し、収益は2年次に還元される。

企業登録・融資について

<新ルール：登録は法務局が、融資は起業基礎銀行が管轄>



※ 起業基礎銀行で融資の申込ができるのは、法務局で登記の認可がおりた企業のみです。

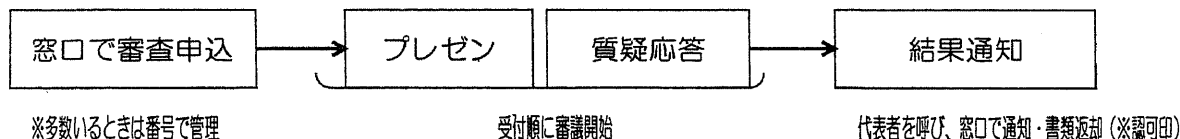
● 埼玉地方法務局・坂戸出張所の役割

法務局は、主に企画内容について審査する所で、審査基準は以下の項目です。登記の認可がおりた企業の企画書には、「認可印」が押されます。

<企業登記審査基準>

- ・「社会益」を目指す企業であること。
- ・「収支が黒字」になる企業であること。
- ・今までにないアイデアを盛り込んだ企業であること。
- ・消費者であるお客様が満足する企業であること。

<手続きの流れ図>

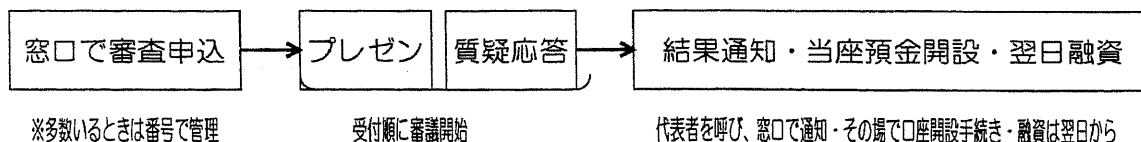


※ 審査の申込には、ポスターセッション資料を持参ください。

● 起業基礎銀行の役割

起業基礎銀行は、登記が済んでいる企業に対して審査・融資を行う所です。融資がおりたところから、業務を開始することができます。

<手続きの流れ図>



※ 審査の申込には、認可印のある企画書が添付されたポスターセッション資料を持参ください。

※ 当座預金口座について

当座預金とは企業が銀行に開設できる口座の一つで、無利子・手数料無料でいつでも預入・引出できる便利な口座です。融資がおりた企業は必ず当座預金口座を開設し、資金を預け入れるようにしてください。

# 企画概要書

社会で起業する

企業内容

役所 企業登録課
17 年

企画名	カップドラーメン	会社名	小池組
メンバー	[Redacted]		
起業期間	毎週(休) (本回) 金	起業場所	B館2階
企画のねらい・コンセプト (企画メリット)	<p>寒い時期に暖かい物がほしいからで"お昼時をあらい"の売にはない手軽で"安く早く食べる"ことのできるカップドラーメンを売った。たう店舗か3つのではないかと考えた。</p>		
ターゲット (企画対象者)	筑坂全校生徒と先生 (※)		
具体的な企画の内容 (取り扱う商品やサービスは何か)	<p>昼休みにB館で"限定20個"を販売する。注文されたらやくをあげ、お湯はセルフサービス。流し台に三角コーナーを置いて、食べ残したゴミを捨ててもらう。(放課後回収) あるいは"お湯"は無料提供。</p>		
企画立案の背景 (なぜこの企画を提案するか)	<p>こうきに暖かい物が売れてないため、昼食時に手軽に暖かいものを食べられるようにしたいと思ったから。</p>		
セールスポイント (企画の独自性、今までになかったアイディア)	<p>・冬の寒い日に暖かいラーメンが食べられる ・商品受け取りに時間がかからない</p>		
企画実施までのスケジュール	<p>冬休み 仕入れ</p> <p>1月 販売予定日 10、12、<del>14</del>、24、26、31日</p> <p>7日 肉!! 4</p>		

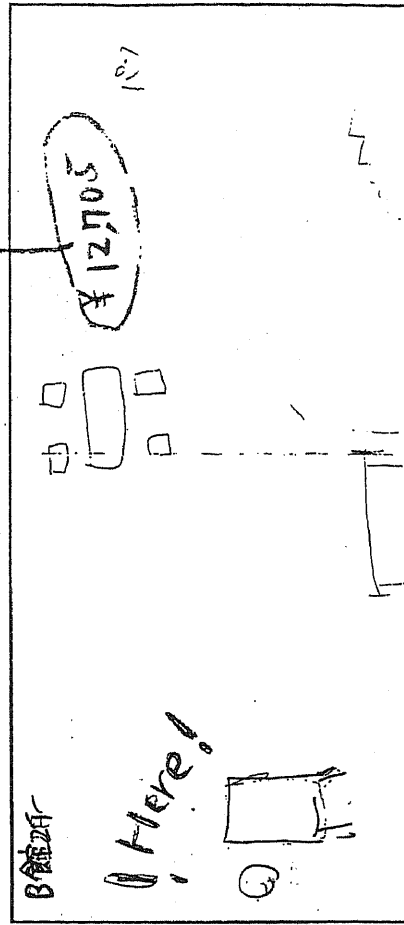
# 資金計画

頭取	副頭取	企業融資係
		(加藤)

13500  
保証金

資金計画1 <費用> 企画に必要な 物品及び経費 (交通費など)	物品or経費名	値段	数量	金額
	ラベ	¥ 68	× 20	¥ 2500
	カップドラーメン	¥ 105	× 20	¥ 1360
	カップドラーメン	¥ 98	× 40	¥ 5100
	光熱費	¥ 100	× 4	¥ 3920
	飲み物の水	¥ 585		¥ 700
	(注)カップドラーメン	¥ 88	× 5	¥ 585
	カミコップ	¥ 100	× 2	¥ 440
	おしぼり	¥ 100	× 2	¥ 200
	三角コーナー	¥ 100	× 2	¥ 200
	送料	¥ 300	× 4	¥ 400
	合計			¥ 10,205
資金計画2 <収益の予測> 何をいくらで どのくらい売 る(サービスす るか)	物品・サービス名	値段	販売回数・サービス数	金額
	ラベ	¥ 150	× 20	¥ 3000
	カップドラーメン	¥ 200	× 40	¥ 9600
	飲み物の水	¥ 50	× 15	¥ 750
	地方カップドラーメン	¥ 200	× 5	¥ 1000
	地方カップドラーメン	¥ 300	× 20	¥ 6000
	合計			¥ 19,950

企画実施場所 見取り図 (レイアウト)



企画を運営するために必要な条件・手続き・物品等

検便やりました!!

## 資料 1 2

ロボットを作ろう 2005 (06/1/28)



坂戸文化会館ふれあ前での起業活動 (06/2/4)



親子でパン作り体験 (06/2/5)

