

研究開発科目「起業基礎」への取り組み

英語科 小澤 信治 ・ 農業科 石井 克佳

研究開発の中心課題である「起業基礎」の2年次目の科目開発活動の状況ならびに評価活動を紹介する。

I部に起業基礎開発部会報告、II部に研究開発評価委員会報告を載せてある。

キーワード 研究開発 キャリア教育 起業 高大連携 評価

I. 起業基礎開発部会報告

1 研究開発課題（平成15年～17年）

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 研究の概要

本校は昨15年度から「大学との連携による高等学校における起業・ベンチャー教育プログラムの開発」の課題の下で、研究開発指定をうけている。筑波大学システム情報工学研究科との研究連携により、高等学校新科目「起業基礎」の開発を行い、このような実践を高等学校における起業・ベンチャー教育として位置づけていきたいと考えている。

さらに特別講座「アカデメイア」を開き、生徒の問題発見能力、解決能力またデータの解釈の仕方を培うための試みを展開している。

これらの力を総合的に合わせ従前の教育にともすると欠けていた力を養い、積極的に社会に自らの能力を価値的に実現する研究実践を完成させたい。

培いたい意欲・態度・能力・知識として次のようなものを考えている。まず問題意識、問題発見の力、問題を解決する力、このような力を支える発想力、調査力、分析力、説得力、忍耐力、実行力、また問題解決で得られたアイデアを、現実の社会で展開する上に必要となるマーケティングの知識、ヒューマンネットワークを作る力、チャレンジ精神、失敗から学ぶ力、さらに自立心、そして自律心である。

問題解決までの力に加えて、その市場展開までを視野に入れたことが本研究の一つの特色である。

3 研究の目的と仮説等

本校は日本で最初の総合学科として従来の学科にはない新しい取り組みを平成6年以来続けてきた。その大きなポイントは生徒自身による時間割の作成であり、そしてその選択をサポートするための、産業や社会、また自分自身を知ることを通じた進路の探求活動である。今や自分や学校を取り巻く産業界や社会の構造を知る活動は、多くの学校の教育活動に取り入れられ、総合学科の原則履修科目である「産業社会と人間」は、もはや総合学科以外の学科の学校でも広く行われているところである。

ところで本校は平成12年度から平成14年度にかけて「産業理解」の科目開発を手がけた。これは産業のしくみやあゆみについて、環境や国際や福祉と絡めながら、また地域から世界にわたるまで、時間軸、空間軸におかれた立体的な産業の理解を目指すもので、「産業社会と人間」の科目を補完しながら実社会で必要な産業に関する知識・態度の習得を図るとともに、勤労観・職業観の育成を図ろうとしたものである。さて「産業理解」の開発を進める中で、教育現場の中で不足している力が見えてきた。それは新しく業（仕事）を起こす力である起業家精神（アントレプレナーシップ）である。

本校の附属学校の位置づけは「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」とされている。生徒一人一人がふさわしいキャリアを形成していくために必要な意欲・態度や能力の中に、このアントレプレナーシップ教育を取り入れていくことが必要であると考え。また、この教育を通して生徒達は学校で身につけた力を、実社会と結びつけ、さらに実現していく視点を持ちうるものと考えられる。生徒が問題意識を持ち、問題発見を行い、それから問題解決につなげる一連の指導を試みるとともに、さらにその解決を社会、

市場に展開させていく知識や能力、意欲を培うことができれば、この一連のプロセスは自分の中で終わるものではなくもっと世間や社会に開かれたものになり、生徒の問題意識を持つ部分にも社会的な意味を持った影響を与えるのではないかと考える。

今、産業界が活性を失っている中で、経済産業省の後援の下に「起ちあがれニッポンDREAM GATE」プロジェクトが進行している。起業家魂に火をつけ、挑戦する心を、メールマガジンや専門家による相談で支援しサポートしている。また起業家教育促進事業も行われ、欧米と比較して弱い起業に対する意識を高める試みがなされている。

日本においては開業率が廃業率を下回る状況があり、(99～01年：開業率3.1%<廃業率4.5%)また諸外国に比べて、起業家や創業者があまり尊敬されないカルチャーや、「失敗」に寛容でない社会風土や再起しがたいシステムが起業を阻害しているとされる。

一方、米国では開業率(97年:14.3%)が廃業率(同:12.0%)を上回り、かつ、ともに高水準を保っており、代謝が激しく、常に新たなもの、サービスが生まれ出されてくる土壤があると考えられる。欧州やアジア諸国でも「起業家的な人材」育成に教育面から取り組んでいる国が多いとされる。

アメリカでは起業家教育で力を入れているバブソン大学や高校生を含む低年齢者向けのプログラムを提供しているNFTEプログラムがあり、現在14カ国に広がっている。

総合学科の原則履修科目である「産業社会と人間」や12年度から14年度研究開発で取り組んだ「産業理解」に、創り、起こし、社会展開をも視野に入れた能動のベクトルを加えていく新しい次元を初等中等教育に取り入れていく価値があるかと考える。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のな人材ではなく、社会の動向を見据え、よりよい社会を作っていく上での新たな産業の創造を可能ならしめる人材の育成が求められていると言えないだろうか。本校が昨年度より取り組んでいる「起業基礎」を通して、アントレプレナーシップを生徒に培う教育を行い、このような要請に応えていきたい。

さらに、平成15年度より改編された本校の系列「生物資源・環境科学系列」「工学システム・情報科学系列」「生活・人間科学系列」「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を浸透させていきたい。これらの取り組みの基盤

となる資質として、自らの独創的な視点からものごとを分析したり判断した上で、自らの意見をまとめ、発表する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「アカデメイア」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したい。この「アカデメイア」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ことにした。また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(アシスト7)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「アカデメイア開発部会」、を置き、各委員長・部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組織構成とした。

期待される成果

この研究を通じて、大きくは、問題意識、問題発見の力、問題を解決する力を育てていく。このような力を支える発想力、調査力、分析力、説得力、忍耐力、実行力を培うとともに、問題解決で得られたアイデアを、現実の社会で展開する上に必要となるマーケティングの知識、ヒューマンネットワークを作る力、チャレンジ精神、失敗から学ぶ力、さらに自立心、そして自律心をあわせ生徒の中に育てていきたい。

研究成果の評価方法

本校の取り組みを公開することにより、研究の方向性の確認・改善を行った。また、生徒の起業意識や勤労観の育成の状況に関しては、質問紙や面接調査等を事前事後に継続的に実施し、意識の変容の確認や研究内容の改善を行った。

保護者に対しては、日常生活において生徒の意識の変容について調査し、より多面的な評価活動を行うとともに学校評議員を通じて、地域社会の実態や地域の要請を具現化させた。

教職員に対しては、指導内容や研究内容の自己評価や相互評価を実施し、計画・実施・改善に役立てた。上記の取り組みのため、校内に研究開発評価委員会を設置し、研究推進とは独立な位置づけを持って評価活動や評価研究を実施した。

(2) 授業関係資料 (資料5～11)

おわりに

起業基礎開発部会に本年度所属し授業を中心的に構成し、実施した教員は以下の通りである。

小澤信治 (部会長) ・ 阪本康之 (副部会長) ・ 塗田佳枝
 ・ 岡 聖美 ・ 小澤真尚 ・ 深澤孝之 ・ 川上有正 ・ 建元喜寿 ・ 小清水貴子 ・ 對崎加奈子

4 研究計画ならびに授業関係資料

(1) 平成16年度授業実施計画と評価計画 (資料1～4)

資料1

○年間計画

	実施計画	評価計画
1 学期	(学期テーマ：黎明祭に向けた取り組み) 起業家の精神を学ぶ 起業家講話 ビジネスプランの作成の基礎、社会調査法の基礎についても学ぶ グループ単位でのプラン作成	① 6/12 ～ 保護者の意識調査…アンケート調査 ② 6/15 黎明祭プラン作成・発表…ビデオ録画、2年次生へのアンケート調査 ③ 6/29 5～7限 起業家講話…ビデオ録画
夏休み	・課題【こんなことできたらいいなあ～を探そう】自分の身の回りを見直して、こうしたらどうかな、あったらいいなあと思うこと、などアイデアの種を探す。流行る会社、企業のひみつを考えてみる。魅力的なシステムは何か。 ・就業体験(起業家の元で働くー希望者)レポート作成、増単 ・経済産業省、起業家教育支援事業「トレーディングゲーム」の体験	④就業体験(希望者のみ)…インタビュー ⑤ 8/31 トレーディングゲーム…ビデオ録画、生徒の感想、アンケートなど(要検討)
2 学期	(学期テーマ：「コーポレートチャレンジプロジェクト」の受講とビジネスプランコンペ(つくさかアントレチャレンジ発表会)に向けた取り組み) *経済産業省、起業家教育支援事業「コーポレートチャレンジプロジェクト」の実施	⑥「コーポレートチャレンジプロジェクト」…ビデオ録画、事前事後の生徒の変容を見る。
	「つくさかアントレチャレンジ発表会」への取り組み 中間発表 アイデアを出し、可能性を探る 社会調査の実践 分析力と企画力	⑦「つくさかアントレチャレンジ発表会」へ向けた発表資料の作成…ビデオ録画、事前事後の生徒の変容を見る。
3 学期	(学期テーマ：プランの現実化) 最終発表 各賞の授与(*) プランをどのように現実のものとするか 実行力とチームワーク (*) 賞の授与 「つくさかアントレチャレンジ発表会」にあたっては次の各賞を計画した。 ・三橋 平 創造的破壊賞 ・UTSS 開発アイデア賞	⑧プランの現実化…ビデオ録画、生徒の感想、アンケートなど(要検討) ⑨最終発表とまとめ…ビデオ録画、生徒の感想、アンケートなど(要検討) ⑩最終発表時の保護者意識調査…アンケート調査

資料2

○1 学期 (起業オリエンテーションと黎明祭への取り組み)

	月 日	テーマ	講演者等	内 容
1	4月20日	起業基礎入門	筑波大学社会工学系 三橋 平	・起業家とは ・起業家の活動事例 ・起業の魅力 など
2	4月27日	ビジネスプラン の書き方	三橋 研究室院生 薛 瑜琥 星野 英雄	・ビジネスプランとは ・ビジネスプランの例 ・ビジネスプランの書き方 等
3	5月11日	社会調査法入門	筑波大学社会工学系 石井 健一	・フォーカスグループによる 調査を中心に
4	5月25日	クラス演習(*)		・グループ作り ・黎明祭に向けた企画
5	6月 1日	起業家講話	ドリームゲートプロ ジェクト (チーフプ ロデューサー) 吉田 雅紀	・起業家の生き方 ・会社起ち上げの体験 ・高校生に伝えたいアントレ プレナーシップ精神 など
6	6月 8日	クラス演習(*)		・グループディスカッション ・グループ毎にビジネスプラ ンの完成と発表練習
7	6月15日	黎明祭ビジネス プラン発表会		・黎明祭に向けた取り組み ・クラス発表会 (1グループ10分)
8	6月22日	クラス企画書 見直し		・企画内容を振り返る。 ・組織の編成 ・作業のグルーピング
9	6月29日	起業家講話	中小企業総合事業団、 中小企業・ベンチャ ー総合支援センター、 西澤 民夫 加藤 弘道	・人はもの/サービスを売っ て生きる。 ・事業を起こすことの功罪 ・アメリカの起業教育 (NI FTE) 内容の紹介 など

資料3

○2学期 「コーポレート・チャレンジ・プロジェクト」を実施)

*経済産業省「起業家教育促進事業」の1プログラムである

9月 7日 (火) 6・7限	1 オリエンテーションを受ける	動画上映設備
	2 「ショートチャレンジ」に取り組む	
9月14日 (火) 6限	3 課題を受けとる	動画上映設備
9月21日 (火) 6限	4 現状を分析する①	
10月 5日 (火) 6限	4 現状を分析する②	
10月12日 (火) 6限	5 全体構想を描く①	動画上映設備
10月25日 (月) 7限	5 全体構想を描く②	
10月26日 (火) 6・7限	6 具体案を立てる①②	
11月 1日 (月) 7限	7 プランを検証する	コンピュータ室
11月 8日 (月) 7限	8 プレゼンテーションの準備をする1	コンピュータ室
11月 9日 (火) 6・7限	9 プレゼンテーションの準備をする2	動画上映設備
		コンピュータ室
(11月15日 (月) 7限)	予備 (プレゼンテーションの準備をする)	
11月16日 (火) 6・7限	10 プレゼンテーションを行う1	
	11 プレゼンテーションを行う2	
11月19日 (金) 6限	12 すべての活動を振り返る	動画上映設備

資料4

○3学期 (つくさかアントレチャレンジ)

	月 日	テーマ	内 容
1	12月14日	オリエンテーション	3学期の活動の概要と目標
2	12月17日	問題の発見・客観①	身の回りの不便・問題について意識し、日常を客体化する。その結果を他者と共有し、客観性を高める。 ・オーストラリアと日本との比較 ・身の回りの不便問題を書き出す
3	12月21日	問題の発見・客観②	日常生活の客体化。「気づき」を促す活動と気づきをグループで共有。共感者探し。 ・「気づきカルタ」の制作 ・「気づき」から「アイデアの種」に ・冬休みの課題
4	1月11日	問題解決の手順①	共有した課題に対する問題の明確化と解決方法の考察 クラス内で発表
5	1月25日	問題解決の手順②	解決方法についてさらに考察を深める 市場展開の可能性について考える ・もの、サービスとして提供できるか

総合科学科 2年 組 番 名前

(2) 独創性

- 他社にはない独自の方法で業務を行う
- 他社にはない独自の製品・サービスの提供
- 差別化
 - { () による差別化：激安路線で他社に勝つ (例) 新ル・フィアーズ
 - { () による差別化：高付加価値製品・サービスで他社に勝つ (例) 都市デザインシステムのコーポラティブハウス

(3) 成長性・・・リスクを恐れずに高成長を目指す

- 非リスク回避型
- 高成長、業務拡大、利益拡大を目指す
- 安定収益を目指す「××屋さん」とは違う (例) GLOBAL-DINING

4 この事業はベンチャー・ビジネスか？ ～見分ける3つのチェック・ポイント

- (1) 完結性・・・「改善・提案すること」は起業ではないが、「改善・提案することを目的とした会社の設立」は起業
「新しい商品を提案すること」は起業ではないが、「新しい商品を提供する会社を設立する」は起業
- (2) 新規性・・・製品・サービスに今までにない新しさがあるか？
ライバル企業とはどのように異なっているのか？
- (3) 妥当性・・・その事業が成功する根拠はあるのか？
なぜ、顧客は他社ではなく、あなたの製品・サービスを買うのか？

5 どのように起業のシード(種)を見つけるのか？

- (1) 市場や製品の() を考えることから始めるアプローチ
●アンソフの成長マトリクスによる例

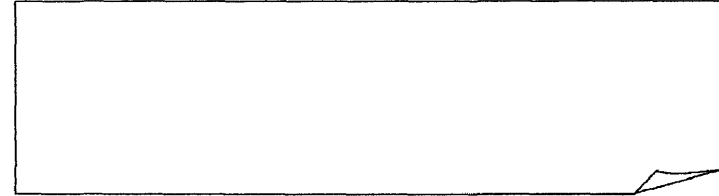
新製品	新商品開発 (例) マツダ	多角化 (例) ホンダの小型飛行機
既存製品	市場浸透 (例) トヨタのトラック	市場開発 (例) トヨタのプリウス
	既存市場	新規市場

起業基礎 (第1回)

2004.4.20.

起業基礎 入門

◆科目の目標



◆起業基礎 入門講座

講師 三橋 平先生 (筑波大学社会学系)

【今日のメニュー】

- ◇起業とはどのようなものなのか？
- ◇具体的な起業の例とは？
- ◇どのようなアプローチで起業を考えるのか？

1 起業の例：DELL・ヴァージンレコード・pip・ハルカファミリー

この4つの例からわかること

- 経験・() は必ずしも起業の条件ではない。
- 誰にでも() する可能性がある。

2 ベンチャービジネスとは何か？

- 高い志と成功意欲の強いアントレプレナー(起業家)を中心とした、新規事業への挑戦を行う若い起業
- 商品、サービス、あるいは経営システムに、イノベーション(innovation: 技術革新)に基づく新規性がある企業
- 既存の企業では満たすことができない新しい需要を満たす企業

3 ベンチャービジネスの特徴

- (1) () 性・・・市場、事業そのものが新しい
- 今までにはない新しい製品や() の提供
 - 顧客の中に眠っている() の開拓
 - 時代の変遷と新しい市場
- カーシェア市場、癒し系市場、携帯電話市場、介護市場、ワグリア市場、中食市場

【考えてみよう】

身のまわりの製品・サービスを見渡して下の表に思いつく例をあげてみよう

●自分の好きな市場・製品では？

	製品開発	多角化
新製品		
既存製品	市場浸透	市場開発
	既存市場	新規市場

●あなたの好きな市場での事業のアイデアの組み合わせパターン

アイディアな商品・サービス		
一般的な商品・サービス		
	一般的な販売・提供方法	アイディアな販売・提供方法

●事業アイデアの組み合わせパターン

アイディアな商品・サービス	十分な競争力がある (例) 季節限定もの	ハイリスク ハイリターン (例) 発砲酒
一般的な商品・サービス	新規性が低い (例) 街のお店	十分に競争力がある (例) 名入れラベルをつける
	一般的な販売・提供方法	アイディアな販売・提供方法

(2) 社会の変化から事業の発想を得るアプローチ
(例) パソコンの普及・マヨネーズキッチン

(3) 潜在的・顕在的ニーズから考えるアプローチ

●ニーズ（お客様の望んでいること）に応えることで成立するビジネス

- 顕在的ニーズ・・・「あれが欲しい」「これがしたい」「〇〇があると便利」
 - 潜在的ニーズ・・・「そういわれてみれば、こういうのがあるといいよね」「自分では気がつかなかったけども、こういうのほしいよね」
- (例) 100円ショップ、古民家ビジネス、楽器レンタル

(4) キーワードを使って考えるアプローチ ～事業アイデア10のヒント

【自分軸・インサイドアウト】

- 不便・困難：日常生活で不便なことなどの解決方法を事業にする方法。
- 感動・感激：日常生活で嬉しかったと思うことを事業にする方法。
非日常的なシーンを演出したり再現したりする方法。
- 趣味・嗜好：自分が好きで取り組んでいたことを事業にする方法。
- 経験・専門：経験、知識、技能を生かして事業を考える方法。
- 持ち物・財産：不動産、家財、コレクション、資格、人脈など自分の持っているもので事業を発想する方法。

【事業軸・アウトサイドイン】

- 導入・合体：異なる業種や業態同士をくっつけて新しい事業を考える方法。
(例) コンビニ+ガソリンスタンド、ピザ+ビデオ
- 分離・分割：業務プロセスの一部を取り出して事業化する方法。
- 変更・転用：既存の商品・サービスの用途を本来とは違うものに変えたり、新しい価値観でそれらをとらえ直すことで新市場を考える方法。
(例) 燃料の木炭を健康食品にする。
- 蘇生・復活：終わりかかっている商品やサービスを稀少価値と定義づけたり、一定の改良を加えることで再浮上させる方法。
- 輸入・輸出：日本にはなくて外国にあるもの。またはその逆を考える方法。

040511

社会調査法入門ワークシート (1)

次の中から、社会調査法の考えにふさわしいものを選んでみよう。

1. ぼくはこれまでの経験から、必ずこの製品は皆買ってってくれると考える。
2. 第六感で、わたしの考えた方法でうまくいくと思うわ。
3. まあそうかもしれないが何人かの人に意見を聞いてみよう、もしかして意外なアイデアが開けるかも知れないね。
4. 最近読んだ雑誌には、その新製品の時計は必ず売れると書いてあったから、ヒットすることは間違いないよ。
5. ぼくの友達は一応、学園祭の企画でたこ焼きをやるのがいいと言っているけど、他のクラスの連中はどうなのかわからない。他の人たちはどうだろう。もっとたくさんの人に聞いてみよう。

今日の講義を参考に次の間に答えよう。

1. 調査法は大きく二つに分けると、A () 調査法と B 仮説検証型調査法がある。前者 A は質的な調査であり、後者 B は () な調査である。
2. ビジネスプランを考えていくときには、A と B、どちらがよいか。
3. 答えのパターンがわかっているものには、A と B、どちらがよいか。
4. どのような問題が潜んでいるかを知りたい場合は、A と B、どちらがよいか。
5. 筑坂の生徒のどれだけの人数の人が、裏門の開放に賛成しているかどうかを知るには、A と B、どちらがよいか。
6. 参加者どうしのやりとりから意外なアイデアが得られるのはグループインタビューと、個人インタビューのどちらか。
7. なぜ A 子さんがその製品を好むのか、理由を知る場合はグループインタビューと、個人インタビューのどちらが適切か。
8. プライベートな内容のインタビューをする場合はグループインタビューと、個人インタビューのどちらが適切か。

「社会調査法の意義と目的」ワークシート (2)

2004 05 11

Q 以下のようなことを知るためには、どういう調査方法が効果的だと思いますか。今日の授業を参考にして答えなさい (いずれも、本・雑誌、インターネット等では情報が得られないとする)。

1. 某フリーペーパー (無料で配られている新聞で東京を中心に数十万部) について、どういう記事がよく読まれているのかを調べたい。
2. 「光ファイバー」 (高速のインターネットサービスで利用率はまだ低い) を家庭で使っている人の理由を知りたい。
3. A 社 (某大企業) はどういう CM を出しているのか、どういう商品を買っているのかを知りたい。

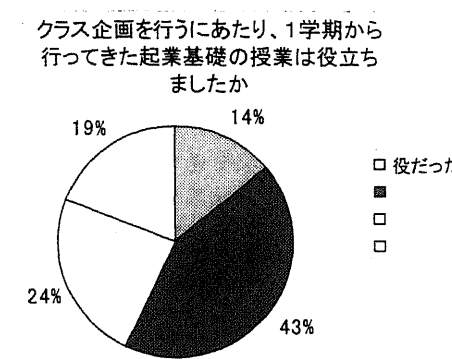
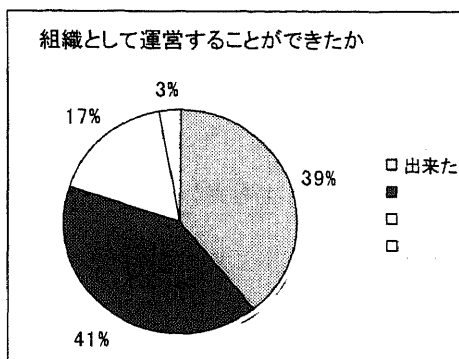
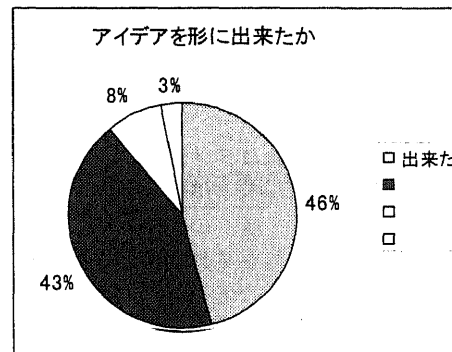
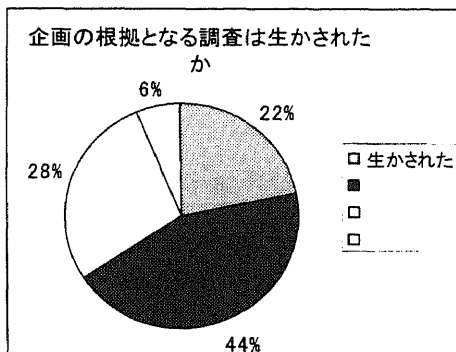
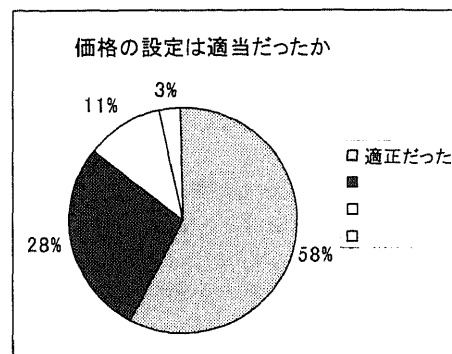
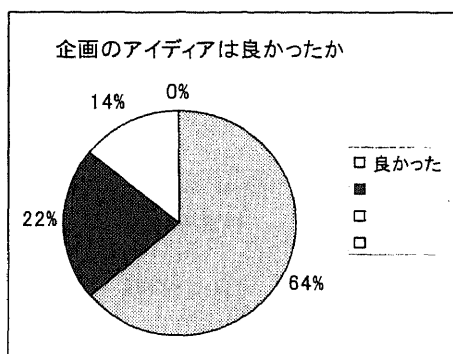
資料9

・筑坂マーケット2004（黎明祭・文化祭）クラス企画を振り返る

筑坂マーケット2004 クラス企画を振り返る

ク ラ ス	クラス代表記入者名
2 年 A 組	小 林 郁
企画名	NUCKY
企画内容	型抜き（50円） 成功したらジュース、失敗したら駄菓子 ジュース（60円）
企画の根拠となる調査の結果は生かされたか。	大人の人には知名度があって、子供には知られていない（5人） みんなが知っているかどうかを知れた・型抜きを知らない人が多いことがわかっていた（5人） 生かされた（5人） 完売したということは、調査通りたくさんの人に知られていたし、楽しいと思っているから客がお金を払ってくれたんだと思う。（3人） 値段の設定（3人） 全く知っている人がいなければ、やっても失敗に終わったと思うから（2人） わからない・根拠なし（7人） 知らなくてもやってくれた（5人）
価格は適性だったか？	適当（完売・50円が適当・お客さんがたくさん来てくれた・何回もやってくれた）（29人）※ジュースは自販機で買うよりも安い。ジュース販売をしているクラスはほとんどなかった 決まるのが遅い、成功者が少なかったから、もっと高くして利益が欲しかった。（各1人）
アイデア工夫は生かされたか、どうか。（その具体的な内容は？）	型抜きのお店が出来た（11人） 和風な感じも出せた・装飾が予想以上にきれいに出来た（7人） 企画が成功した（5人） ジュースも型抜きも完売だった（4人） 楽しんでもらうことが出来た、利益を出すことが出来た、めずらしいことをやった（各1人） 賞金はダメだったので（4人） 値段などは変わった、型抜きっていうのがわかんなかった（各1人）
うまくいったこと、いかなかったこと。	・うまくいったこと 値段がそれほど高くないので何回もやろうと思わせることができた（9人） 今までどこの学校でもやったことのないことをやった（8人） 調査の結果の懐かしさと珍しさを前面に出した（8人） 和風な感じだったら人を引きつけた・量をしきつめたのがよかったかなと思う。疲れている人も休めたし（4人） クラスで意見を出し合い、協力することの大切さ（4人） 中心になって進める人がいてくれたから（3人） 値段とかを決めるとき、自分たちの利益だけじゃなく、いくらくらいならみんなやってくれるかとかを考えさせられた（2人） 文化祭を通してクラスが仲良くなれた（2人） 景品を駄菓子にしたり、ジュース別売りという考えもとても良かった（2人） ・うまくいかなかったこと クラスの装飾がもう少し出来ればよかった。今度はもう少し早くから始められればよい（10人） 数量の予測をもっとしっかりやるべきだった（10人） 役割分担をもっとはっきりさせて、文化委員の人だけに負担をかけないようにする。分かってる人が分からない人達にあまり指示がなかったこと。次回は言われるのを待つのではなくて自分から聞こうと思った・準備の時、もっと手伝いをすればよかった（3人）

	<p>型抜きをやる机の量をもっと増やすべきだった。(3人)</p> <p>景品が少ししょぼかった・もっと景品らしく手間をかけたものに出ればよかった。(3人)</p>
<p>実際に社会でこの企画をビジネス化したら成功すると思う？その理由は？</p>	<p>難しい・無理だと思う。(22人)</p> <p>縁日とか文化祭だからこそ(7人)</p> <p>あくまで遊びでのごこと・ビジネスには適していない(5人)</p> <p>1回の金額も安いし、利益が出ても、景品や型抜きなどにかかるお金で収入は少ない(4人)</p> <p>店を持っても、毎日お客は来ないと思う・固定客を作ることができない・すぐあきる(3人)</p> <p>成功する(12人)</p> <p>祭りに店を出している人はすでにいるし、もっと色々考えたらうまくいきそう(4人)</p> <p>今の子供のほとんどがやったことのない遊びだと思うから(2人)</p>



筑坂マーケット 2004 クラス企画 収支報告

クラス名	2 年 A 組													
収支報告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		¥										
	すだれ	¥ 708		¥										
	ジュース	¥ 4000		¥										
	のれん	¥ 598		¥										
	駄菓子	¥ 2100		¥										
	型抜き・駄菓子	¥ 3517		¥										
	ラシャ紙	¥ 252		¥										
	色画用紙	¥ 252		¥										
	麻布	¥ 1050		¥										
	両面テープ	¥ 735		¥										
	ちょうちん・かごなど	¥ 540		¥										
	ファブリーズ	¥ 523		¥										
	糸糸	¥ 120		¥										
		¥	合 計	¥ 14,395 (a)										
収支報告2 <収益>	商 品 名	販売価格	販売数	収 益										
	型抜き	¥ 50	290	¥ 14,500										
	ジュース	¥ 60	52	¥ 3,120										
		¥		¥										
		¥		¥										
		¥		¥										
		¥		¥										
		¥		¥										
		¥		¥										
		収 益 合 計	¥ 17,620 (e)											
収支報告3 <純利益>	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: right;">収益 (e)</td> <td></td> <td style="text-align: center;">費用総額 (a)</td> <td></td> <td style="text-align: right;">純利益</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">¥ 17,620</td> <td style="text-align: center;">-</td> <td style="text-align: right;">¥ 14,395</td> <td style="text-align: center;">=</td> <td style="text-align: right;">¥ 3,225</td> </tr> </table>				収益 (e)		費用総額 (a)		純利益	¥ 17,620	-	¥ 14,395	=	¥ 3,225
収益 (e)		費用総額 (a)		純利益										
¥ 17,620	-	¥ 14,395	=	¥ 3,225										

ワークシート

全体構想立案シート

年 月 日

年 組 氏名 M.D

■メモと台紙を使って整理した結果を記入します。分類したグループをまとめたひとことをすべて書き出します。それらを見ながら、まとめの一文を書き、レポートを完成させましょう。

バリアフリー

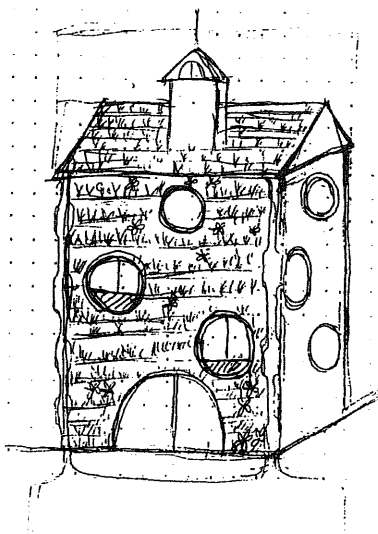
- 横断歩道に点字ブロック
- 黒いコンクリート（歩道に雨がしみこむスペース(排水溝)を設ける）
- 信号機を全てはつける（点字ブロックの近くはスピークを付ける青の時にのみ）
- 歩道橋の階段をスローアップにする
- 段の階段の前は13cm、幅20cm
- 階段の色をかたむき 正面の部分

壁

- 珪藻土（珪藻土）
- 藍壁、土壁
- 壁紙の種類を色々

環境

- ゴミ置場をフェンスで囲む（資源ゴミは全てリサイクル）
（生ゴミはバイオポスターを設置する）
- フリママーケットを開く



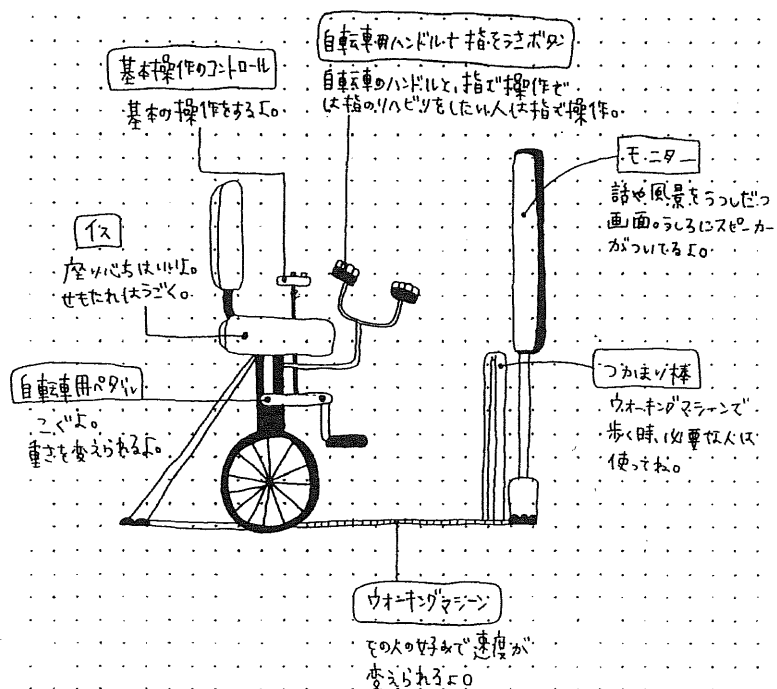
ワークシート

全体構想立案シート

年 月 日

年 組 氏名 Y.H

■メモと台紙を使って整理した結果を記入します。分類したグループをまとめたひとことをすべて書き出します。それらを見ながら、まとめの一文を書き、レポートを完成させましょう。



つくさかアントレチャレンジ発表会に向けて

○アイデアのシード（種）を探す

アイデアフルな製品サービスの例を調べる。

- ・ NPO菜の花エコプロジェクト埼玉…遊休農地に菜の花を作り、菜種油を作る。廃食油をリサイクルして、環境にやさしい石けんやバイオディーゼル燃料として活用。
- ・ 東京モーターショー「環境と福祉」に焦点。
- ・ 第1回グリーン購入世界会議 in 仙台
- ・ ハルカファミリーのペーパースコップ
- ・ 流木を利用した art 作品。

なぜ〇〇店は客が入っているのだろう。なぜ〇〇はよく売れて、使われているのだろう。
（宣伝、サービスの善し悪し、店の雰囲気、もの自体が安い、使いやすい、おもしろい、潤いをもたらす、などなど）

○アイデアを出す軸とは

提供する製品サービスまたは提供する方法のいずれかがアイデアフルであればよい。製品サービスに改良、新奇性をもたせる、あるいはその提供方法に改良、新奇性を持たせる。もちろんその双方に改良、新奇性を持たせてもよい。

自分軸 → 不便だ、おかしい、困った、よかった、感動した、たのしい、うれしい
じゃーその気持ちから出発して、解決に向けて、ものやサービスを考える。

社会・事業軸 → 時代、社会はどのようなものを求めているか。違った使い方を考える（木炭・竹炭を健康商品に、使われなくなったものの再生利用リサイクルや使われたことのないものを使って何かを作ってみる、地方で売っていたよさそうなものやサービスを自分の町で提供する、など。

○プランを作ろう（プランの要素）

自分のアイデアを社会に展開するための、指針、計画。

- ・ なぜこれに取り組むのか。自分はどのような動機で、この事業を展開しようとしているのか、どのような社会的な価値や意義をもっているのか。
- ・ どんなもの、どんなサービスを提供するのか。
- ・ どこで、どのような人を対象に自分はものやサービスを提供するのか。
- ・ どこに自分のアイデアを生かしたか。もの？方法？今までのものとどこが違う、どこが

強みか。

- ・ いつからどんなタイミングではじめるか。
- ・ どんな力をもった人とチームを作って展開するのか。
- ・ どれだけの資金が必要か。売上の見込みは。事業として展開していきけるか。

○マーケティング

もの、サービスを実際にもらったり、使ってもらったりするための工夫や仕組み作り。あるいは自分のアイデアで作ったものやサービスを実際に社会に展開、持続していく方法。どんな人たちに、どのようなものやサービスを見せて、どんな宣伝や説明をして、どんな値段ならば売れるかを調査したり、工夫、立案する。

4つの視点

- 1 商品を工夫する
- 2 値段を工夫する
- 3 売り方をくふうする
- 4 広告・宣伝を工夫する

4つのP

Product

消費者のニーズに合っているか、あるいはニーズを生み出しているか。

Price

消費者が買い求めやすい価格であり、また事業が展開できる価格。

Place

需要があり、消費者の目につきやすい場所。

Promotion

宣伝広報活動。

Ⅱ. 研究開発評価委員会報告

I. 評価委員会の活動について

1. 今年度の活動方針

評価委員会の活動方針を決めるに当たり、研究推進委員会において示された今年度の研究開発の骨子をもとに検討した。評価と直接かかわる項目を確認し、評価委員会の活動方針を作成したが、その際に次の(1)～(4)に関する項目を検討した。

- (1). 研究開発は単なる科目開発ではない。次の学習指導要領の検討資料である。
- (2). 評価に当たっては、新しい教育課程とされるものが授業内容にきちんと反映されているかチェックする必要がある。授業内容への反映は、生徒個人レベルのみではなく、学校全体に反映されることが望ましい。単に、教科の研究ではなく、教育課程の研究であるため、すべての教科の枠組みの中で、見つけ直す必要がある。
- (3). 研究システムと評価システムをどのように関連づけるかを検討し、研究の目的と評価内容の一体化を図る。
- (4). 評価計画の作成に当たっては、データを集め、記録する。データの内容としては、生徒の変容の印象を記述したものや、アンケート調査等の統計データを取ることとする。これらのデータを集める対象は生徒、教師、学校運営、保護者などが考えられる。特に、「こうしたい」というねらいに対して、どうだったのかということを意識し、そのデータを集めるように努める。

2. 今年度の評価活動について

活動方針の検討に続いて、評価活動の具体的作業を検討した。限られた期間と人数で評価活動を行うため、評価の重点を確認し効果的な活動を意識した。

- (1). 「起業基礎」部会から、今年度の活動計画が発表された。それに合わせて、評価委員会の活動について計画することとした。
- (2). 今年度は、「起業基礎」の本格的授業試行の年である。「特別講座」は昨年度に引き続いて実施する。
- (3). 「起業基礎」の活動にはいくつかのヤマ場がある。その前後に評価活動を実施していくことを計画した。

3. 評価活動のスケジュール

今年度の評価活動のスケジュールを下記のように計画した。今年度本格的に実施する「起業基礎」に関する評価活動を優先し、「特別講座」等の活動に対する評価活

動は、別途検討することとした。

- ①6/12～ 保護者の意識調査…アンケート調査
- ②6/15 黎明祭プラン作成・発表…ビデオ録画、2年次生へのアンケート調査
- ③6/29 5～7限 起業家講話…ビデオ録画
- ④夏季休業中 就業体験(希望者のみ)…インタビュー
- ⑤8/31 トレーディングゲーム…ビデオ録画、生徒の感想、アンケートなど
- ⑥2学期 ビジネスプランの作成…ビデオ録画、事前事後の生徒の変容を見る。
- ⑦起業家マインド育成コース…ビデオ録画、事前事後の生徒の変容を見る。
- ⑧プランの現実化…ビデオ録画、生徒の感想、アンケートなど
- ⑨最終発表とまとめ…ビデオ録画、生徒の感想、アンケートなど
- ⑩最終発表時の保護者意識調査…アンケート調査

Ⅱ. 研究開発の内容に関して

1. 教育課程

(1). 編成した教育課程の特徴

- ①2年次学校指定必修修科目「起業基礎」を開設する。
- ②「産業社会と人間」、「産業理解」の2科目に関しては、時間割上は各1.5単位時間を配当し、長期休業中における学習活動を各0.5単位時間に換算して、各計2単位の修得を認定する。
- ③理科における必修修科目、物理Ⅰ・化学Ⅰ・生物Ⅰの選択履修を2単位とし、総合選択科目群に同様の科目を開設し、各系列に応じた発展的な内容を取り扱う。

(2). 教育課程の内容は適切であったか

(1)の各項目について、次のとおりまとめた。

- ①当初、「起業基礎」の開設にあたっては、教育課程全体の位置づけを明確にすることの検討を行った。本校では「産業」に関する科目である「産業社会と人間」、「産業理解」をすでに開設している。これらの科目との関連性や相違点を検討し、「起業基礎」に2単位時間を配当した。
- ②産業社会と人間・産業理解の2科目に関しては、時間割上は各1.5単位時間を配当し、長期休業中における学習活動を各0.5単位時間に換算して、各計2単位の修得を認定しているが、「起業基礎」に関しては、時間割内

での授業実施を基本とし、就業体験については参加した生徒に増単をすることとした。

③理科における必修科目の扱いに関しては、各系列運営委員会や教育課程検討委員会が中心となり、校内の系列再編に伴う教育課程編成の中で取り扱うこととした。

(3). 授業時間等についての工夫

①連続100分2単位による教育課程の編成（進度に応じて休憩時間を設けること）で、実験・実習を伴う授業でも十分な時間が確保できるように配慮した。

②奇数単位科目においては45分1単位とし、生徒個々の実態に応じた基礎学力向上のための学習の時間を確保した。

③土曜日を活用して、ゼミ形式による特別講座「アカデメイア」を開講し、ディスカッションをもとに問題意識の向上、データをもとに考え、分析する力などの育成を図った。

④長期休業中の就業体験の単位認定を行った。

2. 指導方法・教材等

(1). 実施した指導方法等の特徴

①16年度実施計画作成に当たっては、春季休業期間に教員1名をアメリカ合衆国へ派遣した。現地の起業家精神(アントレプレナーシップ)育成に関する行政機関や教育機関を視察し、実情を調査し資料を収集した。また、筑波大学大学院システム情報工学研究科講師三橋平先生には15年度に引き続いて今年度も指導助言をお願いした。この指導助言により、各学期ごとに主題を設定し年間指導計画を作成した。

②1学期の実践では、大学や外部から講師を招き、起業家精神に関する基礎的な学習を進め、生徒の学習活動が円滑になるよう努めた。

③校内「研究推進委員会」を開き、各系列と校務分掌の代表者を中心に学校全体で運営していく体制を整えた。「運営指導委員会」では大学や教育研究機関から有識者を招き、指導助言を受けることで高大連携を進めている。

(2). 指導方法等は適切であったか

「起業基礎」の指導方法に関しては、次の点が挙げられる。

①各学期の目標が明確で、これにそって授業計画が立てられ、実践が進められた。

②「起業基礎」の授業内容を実践する場として文化祭などの学校行事との連携が図られた。

③起業家精神(アントレプレナーシップ)育成に関しては外部講師を導入し、実際に活動している起業家の体験談等をおして起業家の生き方を伝えることができた。

④「起業基礎」の科目開発と同時に、系列や教育課程の改編、特別講座「アカデメイア」の実施、長期休業中の就業体験等、多面的な学習活動を展開した。

III. 実施の効果

1. 児童・生徒への効果

(1). トレーディングゲーム(図1-1, 1-2, 1-3, 1-4, 1-5)

夏季休業中に実施した経済産業省、起業家教育支援授業「トレーディングゲーム」の体験では、2年次生全体のアンケート調査を授業実施者である(株)ウィル・シードと共同で行った。それによると、生徒の自己チェックでは、本校生は高校生全体と比較してほぼ同じ結果が得られた。「情報を共有する」「情報を活用する」「冷静に行動する」「変化に対応して行動する」の4項目では、本校生徒が高校生全体を上回る結果を得た。事前・事後の比較では、「今日の授業を終えて仕事へのイメージは変わりましたか?」という質問に対して53%の生徒が「はい」と答えている。事後に「自分の得意なところや不得意なことなどを発見しましたか?」という質問に対して45%の生徒が「はい」と答えている。「今回の授業を終えて新たに取組みたいと思ったことはありましたか?」という質問に対して18%の生徒が「はい」と答え、76%の生徒が「いいえ」と答えている。このように生徒全体を見ると、トレーディングゲームのねらいである「トレーディングゲームで体感した“気づき”や“きっかけ”をその日だけのものにせず、生徒一人ひとりの学びをより深いものにし、持続性を持たせる」ことについては、約半数の生徒では効果が期待できそうであるが、持続性を持たせるためには事後の取組みに工夫が必要である。

また、ゲーム中に行動が目立った生徒に対し、別に調査を実施した。それによると、「失敗をおそれない。」「失敗をバネにして次のことにチャレンジする。」「失敗を隠さず生かしていく。」「失敗することにより次の可能性が大きくなる。」など、ゲーム中の失敗を前向きに捉え、次に生かしていく姿勢が共通してみられた。「自分の考えを大切にする。」「ひとつのことをいろいろな視野から見て、そのもののいろいろな場面を見てみようと思う。」「人の考え方は様々で、それによって行動

・結果も様々だから、自分らしく生きてみるとよい。」
「多くの答えがあってその中から一つ選ぶということは、選ぶためには他の人の考えや思いをしっかりと聞いていかなければいけない。」「しかし、人生の中で答えをひとつに決めなくてはならない時もある。」というように、決断を下す場面では他者と話し合い自分の可能性を知ることの重要性に気づいた。

(2). 筑坂マーケット2004 文化祭クラス企画

「筑坂マーケット2004」とは、文化祭のクラス企画を利潤を求めることを含めて、ビジネスプラン形式で作りに上げていくものである。食品を扱う企画が3クラス、駄菓子屋を1クラス出展したところ、純利益は黒字3クラス(3,225円、4,046円、89,242円)、赤字1クラス(-1,576円)となった。文化祭実施後に生徒全員にアンケート調査を実施した。それによると、肯定的な意見は、「今までどこの学校でもしたことの無いことをした。」「クラスで意見を出し合い、協力することの大切さを知った。」「ネーミング、見た感じ、アイデア性抜群の商品を開発した。」「クラスで畑を作るというのは画期的だった。」「すごく大変だったけれど楽しくできた。」などであった。このように、新しい企画やアイデアを出し合うことや、協力してひとつの企画を作り上げていくこと、その結果利益を生み出して行くことに満足した意見が多かった。一方否定的意見では、「数量の予測をしっかりとすべきだった。」「あくまで遊びでのことでビジネスには適していない。」「展示の装飾に費用がかかり過ぎた。」「利潤を求めると楽しくできない。」「結局昨年の文化祭と変わらない。」「まとまりが無く、もめ事も多く、お互い理解して進めることができなかった。」「学んだことが生かされていない。」「調査をしていない。」「講義はためになったが難しい話もあり、それを実際のクラス活動に結びつけるのは難しい。」「どこに授業が生かされたかわからない。」「起業基礎の時間に話し合いをしたが、前に進まなかった。」「起業基礎は何を基礎にしているのかわからない。」「起業基礎自体、何をしているのかまったくわからなかった。」などが挙げられた。とりわけ、起業基礎の授業内容と文化祭企画とがどのように関連していくのかの道筋を理解しないままに終わった生徒がいた。「クラス企画を行うにあたり、起業基礎の授業は役に立ちましたか。」という質問に対して肯定的な回答と否定的な回答は半々であった。このことから、授業で学習を進めている「起業基礎」の部分と、その実践形態である「文化祭への出展」が、現段階では結びつ

いていない部分が多いことがわかる。とりわけ、「起業基礎は何を基礎にしているのかわからない。」「起業基礎自体、何をしているのかまったくわからなかった。」という意見については、今後改善していかなければならない部分が少なくないことが予想される。

2. 教師への効果

校内では、全校で取組む体制を組み立て、それぞれの実践の成果について調査を進めている。今後、全校の教職員を対象に調査を実施していきたいと考えている。6月時点での経過を報告すると、「授業が始まったが、まだ生徒の変化が見られない。」「起業基礎の授業内で求めるチームワーク力は、部活動でのそれとどう異なるのか。」「『起業基礎』と『アカデメイア』の関係は、起業家教育とどのように結びついていくのか。」「大学や外部講師に頼るばかりではなく、現場の中で作っていくべきではないか。」などの意見が挙げられた。

3. 保護者等への効果 (図2-1, 2-2, 2-3, 2-4)

今年度の実践開始時期に合わせて、6月中旬に保護者全員にアンケート形式の意識調査を実施した。155名から回答があり(回収率32%)、「起業基礎」の内容に関して肯定的な意見が多く寄せられた。生徒の学習活動の充実や職業意識の形成のために、起業基礎の学習内容や目的に関する各項目がどの程度役立つと考えるかについて、保護者に対してアンケート調査を行った。各設問と同時に、回答している保護者の職業についても大まかではあるが質問し、集計の際に分類した。

集計結果をまとめたところ、大きく3つの傾向をつかむことができた。

(1). 肯定的意見が多かった項目

3.1.3. 「物事に忍耐強く果敢にチャレンジしていく精神を育てる。」

3.1.7. 「自己の考えを他者に理解してもらうための説得力・チームワーク・実行力を培う。」

3.3.9. 「本校の特徴を生かした製品の生産や販売を体験する。」

3.3.10. 「就業体験(インターンシップ)に参加し、職業意識を高める。」

(2). 全体に肯定的な意見が多い中でも、否定的な意見が見られた項目

3.2.1. 「志が高く、ロマンがある人材を育てる。」

3.2.5. 「市場や顧客を積極的に創造する。」

3.3.5. 「アンケート調査の方法を身につけ、社会を分

析する力を身につける。」

(3). 肯定・否定が保護者の職業により分かれた項目

3.1.1 「変動していく社会の中で社会の要請を的確に捉える能力を身につける。」

公務員では、9割が「大いに役に立つ、まあ役に立つ」と肯定的であったが、自営業と会社員では3割が「どちらともいえない、あまり役に立たない」と答えた。

3.1.2. 「冷静な分析を行いつつもリスクを恐れない心を育てる。」

主婦と自営業では8割が「大いに役に立つ、まあ役に立つ」と肯定的であったが、公務員、会社員、その他では4割が「どちらともいえない、あまり役に立たない」と答えた。

3.3.6. 「文化祭の参加に際し、計画的で収益のあがる企画を立案する。」

公務員では、9割が「大いに役に立つ、まあ役に立つ」と肯定的であったが、自営業と会社員では3割が「どちらともいえない、あまり役に立たない」と答えた。

保護者は直接授業を受ける対象ではないため、この調査がどの程度生徒の意識と関係あるのかが不明確ではある。しかし、授業開始時期に実施した事前アンケートとして、事後との比較を行うことで何らかの変化を見ることができないのではないかと期待している。3学期に実施する「つくさかアントレチャレンジ発表会」に併せて、2回目の保護者アンケートを実施する予定である。

研究開発評価委員会

石井 克佳 金城 幸廣 平田 佳弘 八手又 仁彦
福原 行也 杉村 祐美子 川上 有正 後藤 卷子
山中 紀子

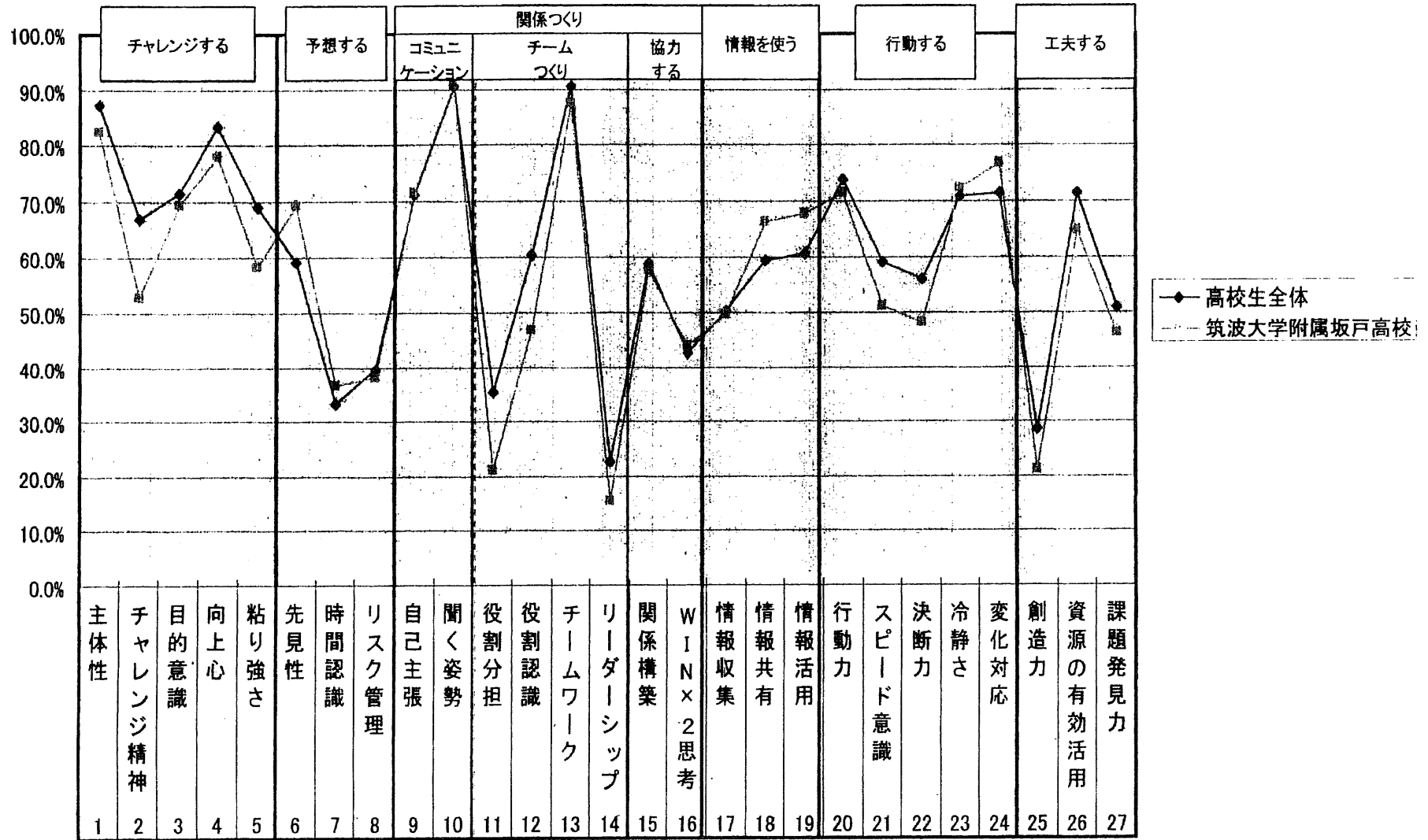
IV. 研究実施上の問題点と今後の課題

第2回運営指導委員会において、研究開発について今年度の実践状況を報告した。その際に運営指導委員から次のような指摘を受けている。これらの意見を紹介することで、研究実施上の問題点と今後の課題の確認とした。

- ①高校段階では、福祉・環境などNPO的要素を強めて、人材育成を主とする方がよい。
- ②もう少し、教師の指導性を強めたほうがよい。
- ③本校なりの主体性を持ったほうがよい。
- ④評価活動についても本校なりの視点や設問が必要である。
- ⑤生徒にどういう力をつけてほしいのか。困難だが、ねらいは何かをさらに明確化しなければならない。
- ⑥すぐに結果が出るものではないので、生徒の卒業後にアンケート調査を行うのが一番よい。

1、自己チェックシート・アンケート集計結果

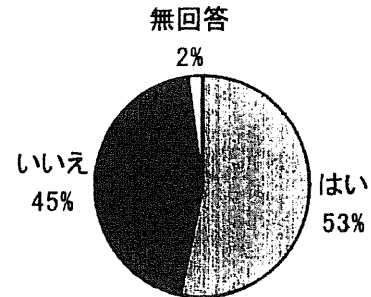
自己チェックシート アンケート集計結果(坂戸高校の生徒VS高校生受講者全体)



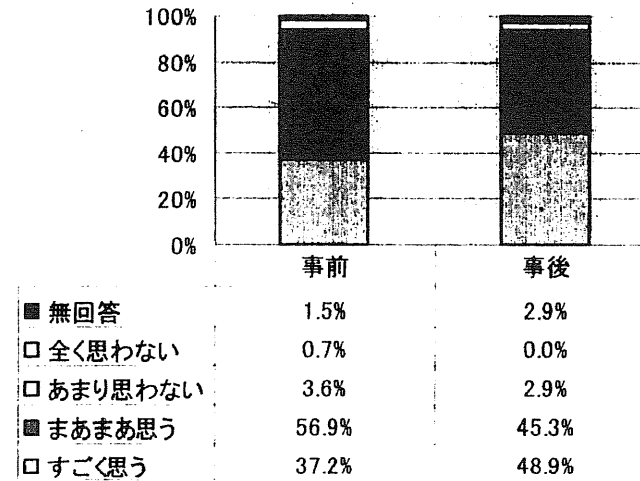
坂戸高校データ	N=137
高校生受講者全体データ	N=714
	高校2年生=137(坂戸高校のみ)
	高校1年生=577

2、事前と事後のアンケート集計による差異① (事前1-3、事後56-58)

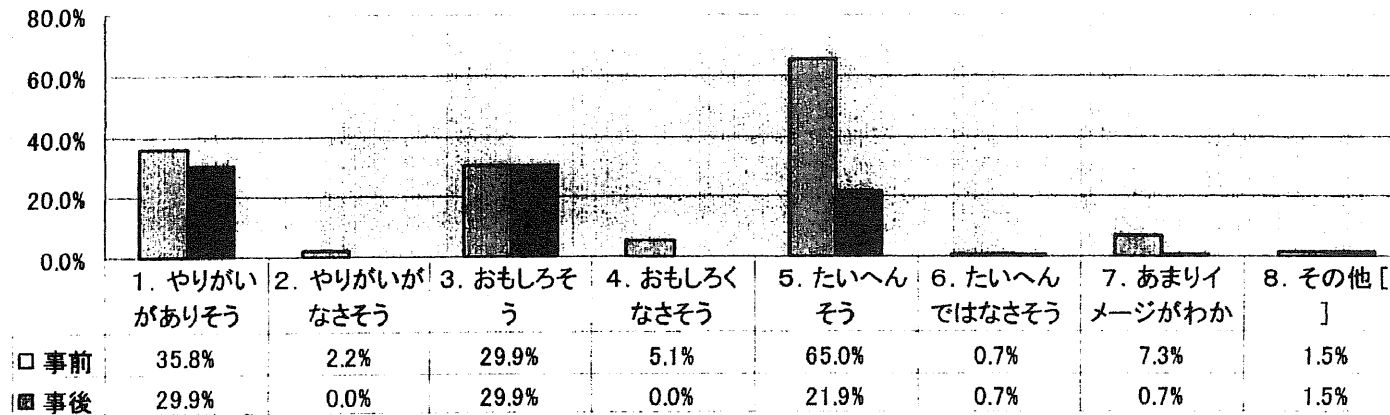
今日の授業を終えて
「仕事へのイメージは変わりましたか？」



将来、社会に出て仕事をしたいと思いますか？



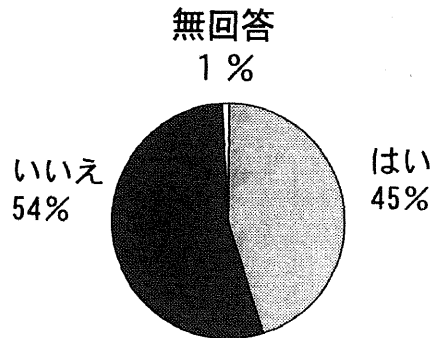
仕事に対してどのようなイメージを持っていますか？



坂戸高校データ N=137

4、事後アンケート集計結果① (設問51)

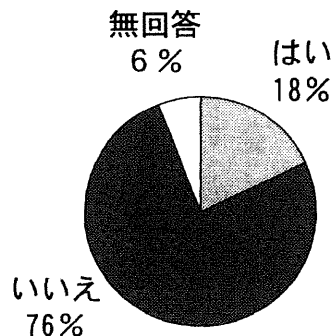
自分の得意なところや不得意なことなどを発見しましたか？



自由回答		
思いつきが少ない	人と話したりすること。(交渉や意見をいう)	リーダーシップをはっきできた。
自分からどんどん動きまわるより、他の人にやることをまかせて、自分は判断するという所があった。	もっと行動力や考える力が必要だと思った	発言力
自分の意見が上手く伝えられないこと。	協調性がある	交渉するのは得意みたい
周りをよくみることがとくいではない	わからないときは、聞いてみるとか、行動にうつせた。	不器用のような気がする
得意でないのは思いきった交渉	ものをつくる事	こまかい作業はすきである。
人の意見を尊重し、自分の意見も言う	状況認識力に少し欠ける	情報収集がにがてらしい・・・
交渉がにがて	自分で決断するのにどうしても時間がかかってしまうなあと思った。	人にはなしかけるのがにがて
交渉をうまくすることができるようになったと思う。	自己主張する	慣れれば進んでできる
自分はやっぱり不器用だと思った。	情報を集めることが苦手	交渉しに行くことが不得意。「交換出来ない」って言われたらねばれなかった。
積極性	あきらめないこと	まわりをみたりすること、予想して行動すること
決断力が弱い	思ってたよりみんなと協力できた。	あんまり自分から意見とか言わないこと
交渉は苦手	思った事を行動に移すのが得意だと思った。	時間を考えて行動するのが得意でない点
考えるのはおもしろい。	基本的にめんどくさがりやで、動くのがめんどくさかったけど、そういう所はなおそうと思った。	リーダーシップがとれない
私は自分の意見を言ったり、計画を練って実行するのが苦手だと思いました。	びみょうに行動がおくれる	消極的、スピードが遅い
話し合い、説得	他人とこうしようする力	カッター、強いつていうか恐い交渉をする
商品をつくること	行動力がたりない	人との話しあいのはじめが自分からいえない
決断力がなかった。	作業するのが苦手	積極性、積極的に意見を言うのが得意でない所です。
積極性が少ない。	交渉に行ったりすることができた。	みんなと協力し合って作業をすすめること。得意・・・他の人と協力すること 不得意・・・時間を考え行動すること
すぐ考えて行動するのが苦手	色々な考えをもっていた。	協力できるけど、決断力に欠け、時間配分がうまくない。
決断力がなくて、いつまでも迷っていたこと。	みんな頭の回転が早くて行動力がある	チームの仲間に自分の意見をはっきり言うこと。
落ち着き	みんな行動力があると思った	
聞き役	みんな、協調性がある。だれかにまかせたりはない。	考えるのがはやい
人の意見に耳をかたむけること。	協力ががある	わからないと立ちすくんでしまう。
まとめたり自分の意見を言うこと	意外な発想が出たりして、すごいと思った	人と話したりするのは得意だと思った。
回りを兎てはんだんしたり、情報を得るのが苦手だとわかった	リーダーシップをとってくれる。	考えたりはできないが、実行したりチャレンジしたりができることがわかった。

4、事後アンケート集計結果④ (設問64)

今回の授業を終えて新たに取り組みたいと思ったことはありますか？



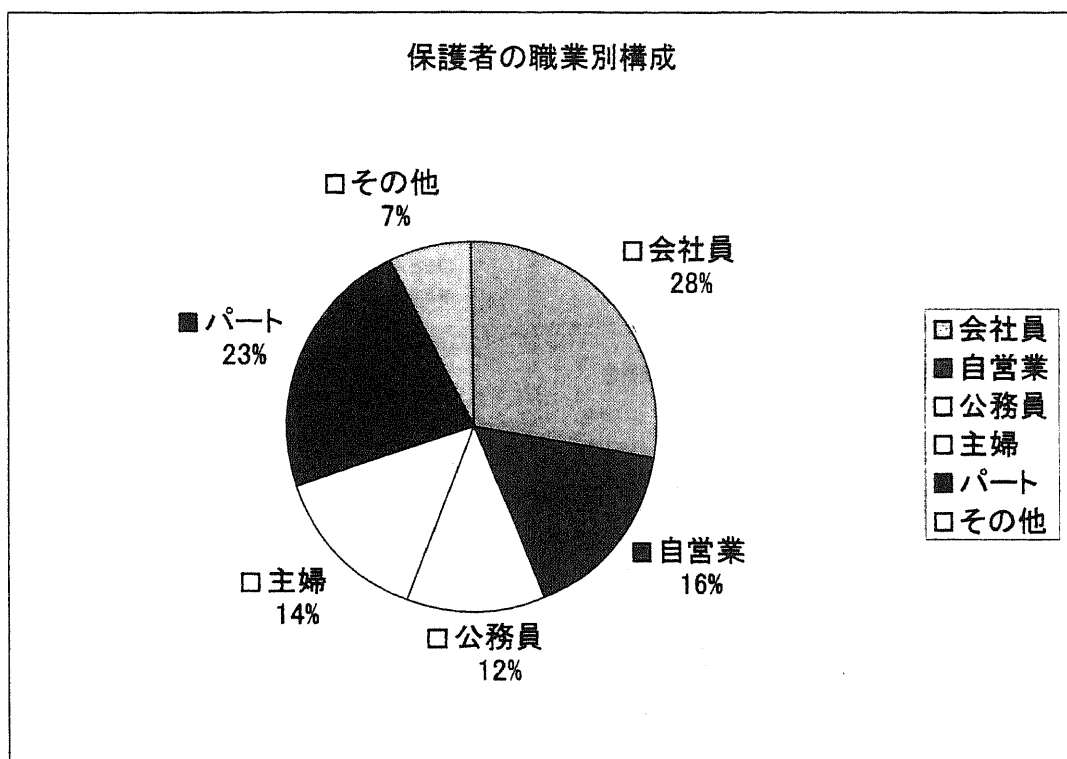
裏64自由
時間の有効活用
交渉上手になりたい
自分の意見を言う
リスクをしっかりと考えてから行動すること。
商売などのけいえい法を学ぶのもおもしろい。
かけひきの勉強をしてみたいと思った。
今までやろうとしなかったこと。
技術力を多く付けるということと、それに対してお金は使うことよくわかんない
くわしくはまだ決まってないけど、何かはやりたい
いろいろなことに挑戦していきたいです。
英語をペラペラ話せるように。
わからない
検定とか、あきらめないでがんばる
世界一の科学・物理・数学の三冠となって、未来はこれでノーベル賞を狙って自分自身を成長させ、仕事というのを楽しみたい。
もっと沢山の視野で物事を見れるようになりたい
英検受ける
資源を大切に
数学。英語を話せるようになりたい。
色々な人とコミュニケーションをとる。
英会話
協力的になって自分のいけんをいうこと
英語を勉強すること
今にがてな教科の勉強

起業基礎に関するアンケート 集計結果
(保護者対象)

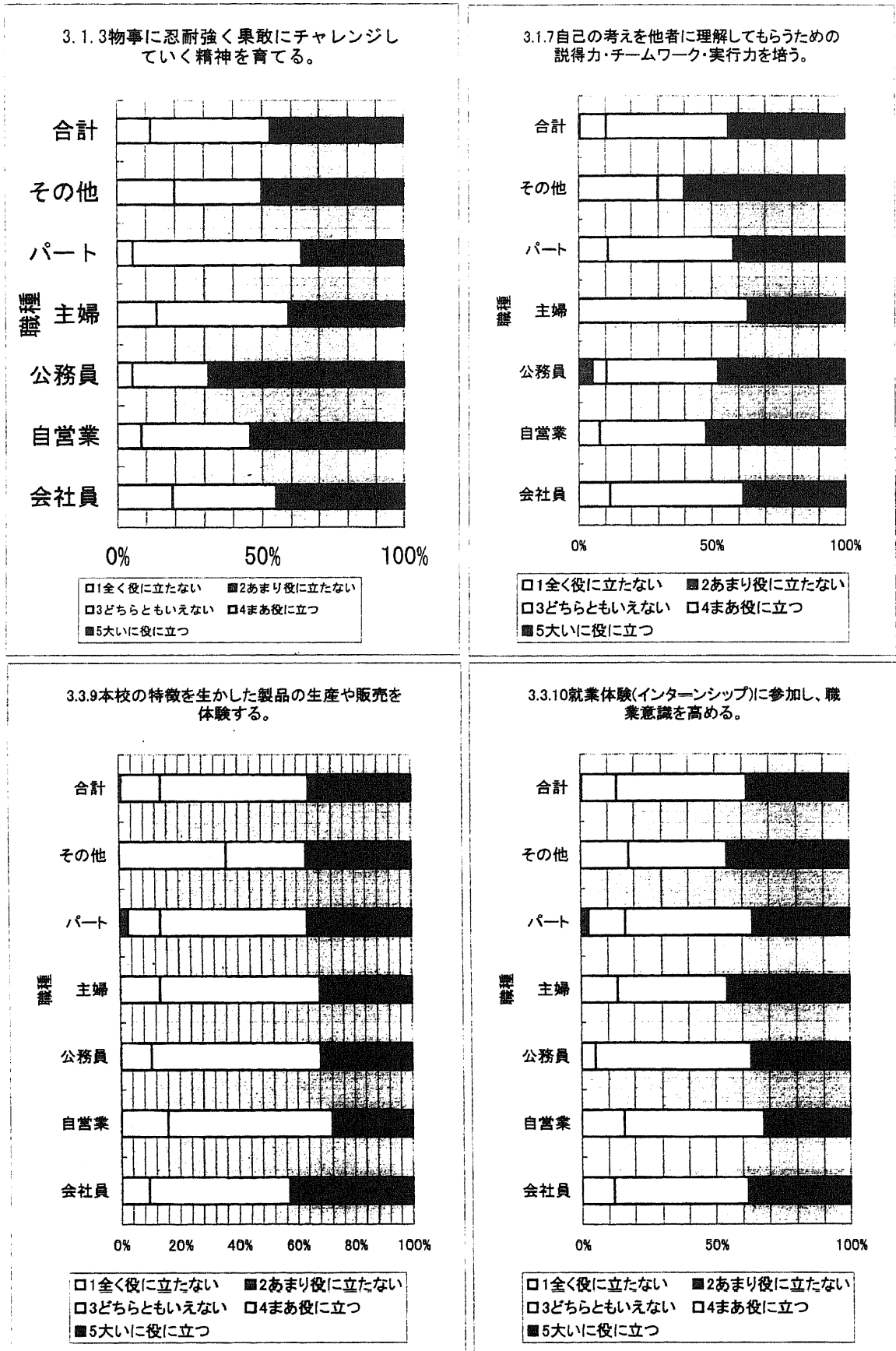
実施期日 平成16年6月12日～29日
 配布数 478
 回答数 155
 回答率 32%

保護者の職業別構成

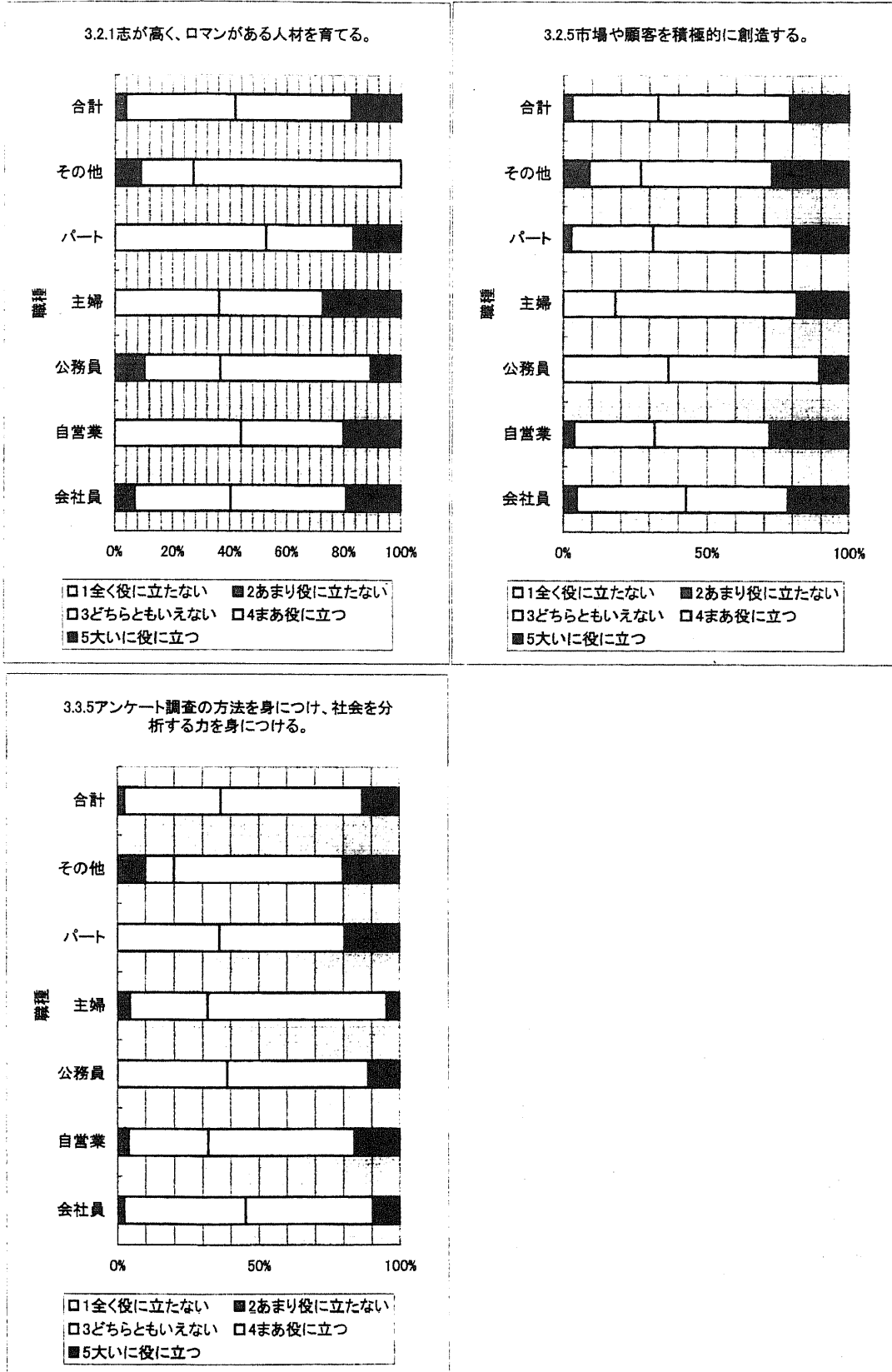
会社員	自営業	公務員	主婦	パート	その他	合計
42	25	19	22	36	11	155



保護者アンケート(1).肯定的意見が多かった項目



保護者アンケート(2).全体的に肯定的意見が多い中でも、否定的な意見が見られた項目



保護者アンケート(3).肯定・否定が保護種の職業により分かれた項目

