

小学校・中学校・高等学校における 実践的な教育の導入例



チャレンジ精神、
自己肯定感、
進路への意欲が
向上!



はじめに

現行学習指導要領では、子どもたちの「生きる力」の育成を目指しており、変化の激しいこれからの社会を生きるために、確かな学力、豊かな人間性、健康・体力の知・徳・体をバランスよく育てることが求められています。また、今後、生産年齢人口の減少、グローバル化の進展や絶え間ない技術革新等により、社会や職業の在り方そのものも大きく変化する可能性が指摘される中、そうした厳しい挑戦の時代を乗り越え、未来を切り拓いていく力が必要とされています。

このような中、各学校では、学習指導要領を踏まえ、例えば、将来、社会の中で自分の役割を果たしながら、自分らしい生き方を実現するためのキャリア教育や、思考力、判断力、表現力などを高めるための言語活動の充実などに取り組まれているところです。また、学校支援地域本部やコーディネーターによる地域と連携した実践的な教育も進んでいます。

「生きる力」を育むこれらの取り組みとあわせて、チャレンジ精神、積極性を向上し、自己肯定感を高めるなどの効果が期待される教育手法が「起業家教育」です。

起業家教育は、起業家や経営者だけに必要な特殊な教育ではありません。高い志や意欲を持つ自立した人間として、他者と協働しながら、新しい価値を創造する力など、これからの時代を生きていくために必要な力の育成のための教育手法です。チャレンジ精神、創造性、探究心等の「起業家精神」や、情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力等の「起業家的資質・能力」の育成を目指すものです。

起業家教育の充実は、今後いつそう必要とされている、課題の発見と解決に向けて主体的・協働的に学ぶ学習（いわゆる「アクティブ・ラーニング」）の充実にも寄与するものであると考えられます。また、起業家教育の実施により学校と地域社会との繋がりが強化され、特色のある学校教育が実現します。起業家教育の活動は児童生徒の目線を世界に広げ、グローバルに活躍する人材の育成にもつながります。

しかし、現在、このような起業家教育は、一部の学校、団体に実施されているものの、その普及は進んでおらず、指導手法や情報等の共有が必要となっております。

このような状況を踏まえて、経済産業省では文部科学省の協力を得て「初等中等教育段階における起業家教育の普及に関する検討会」を開催し、起業家教育の現状、課題の整理、今後の方向性等を検討した上で、起業家教育の考え方や指導事例についてとりまとめた「指導事例集」を作成いたしました。

本冊子により、校長、教員のみならずははじめ教育関係者の理解が得られ、地域、企業との連携などにより、全国の学校で実践的な教育としての起業家教育が推進されることを期待しております。

INDEX

本事例集の
構成

「生きる力」を育む起業家教育のススメ

小学校・中学校・高等学校における
実践的な教育の導入例

03-04P	起業家教育とは
05-10P	初等中等教育段階における起業家教育の現状 起業家教育の取組状況……05-06P 起業家教育の効果……07-08P 起業家教育導入の課題と対策……09-10P
11-13P	起業家教育の導入に向けて 起業家教育導入に向けてのステップ……11P 検討会の議論から：導入成功のポイント……12-13P
14-60P	起業家教育の指導事例 起業家教育の指導事例の一覧……14P 指導事例からの声……15-16P 小学校における取組事例……17-32P 中学校における取組事例……33-48P 高等学校における取組事例……49-54P 教育課程外の取組事例……55-60P
61-62P	起業家教育の支援プログラム 学校支援地域本部の取組……61P 起業家教育ひろば・高校生ビジネスプラン・グランプリ……62P
63-66P	起業家教育プログラムを提供する団体・事業者(例)の紹介

初等中等教育段階における
起業家教育の普及に関する検討会
名簿

《委員》

【座長】

藤井 千春 早稲田大学教育・総合科学学術院教育学部教育学科大学院教育学研究科 教授

池之上 義宏 佐賀市立川副中学校 校長

井上 智治 (一社)新経済連盟 幹事 (株)井上ビジネスコンサルティング 代表取締役

漆 紫穂子 品川女子学院 校長

梶原 督三 広島県立三次高等学校 校長

佐藤 広明 杉並区立杉並第四小学校 校長

長島 由佳 横浜市教育委員会 委員

安測 聖司 (公社)経済同友会 スタートアップ都市推進協議会協働PT 副委員長 (日本GE株) 代表取締役

《プレゼンター》

浅谷 治希 株式会社LOUPE CEO

吉川 哲也 NPO法人ジュニアエコノミーカレッジ 理事長

原田 紀久子 特定非営利活動法人 アントレプレナーシップ開発センター 理事長

平井 由紀子 株式会社セルフウイング 代表取締役社長

藤原 和博 杉並区立和田中学校・元校長 元リクルート社フェロー

<協力> 文部科学省 <事務局> 経済産業省

起業家教育とは

地域の担い手となる新しい企業の育成と日本経済を牽引する新しい産業の創出のためには、起業家マインドを持った人材を育成することが重要です。政府の成長戦略である日本再興戦略改訂 2014 では、ベンチャー企業を支える国民的な意識改革のために、起業家教育の充実を掲げています。

また、教育の観点からは、「生きる力」の育成や、他者と協働しながら価値の創造に挑み、未来を切り拓いていく力等を育成していくことが求められています。

このような状況の中、今、初等中等教育段階における起業家教育が注目されているのです。

起業家教育とは

起業家精神(チャレンジ精神、創造性、探究心 等)と起業家的資質・能力(情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力 等)を有する人材を育成する教育です。

起業家や企業経営者だけに必要な特殊なものではありません。

高い志や意欲を持つ自立した人間として、他者と協働しながら、新しい価値を創造する力など、これからの時代を生きていくために必要な力の育成のために
起業家精神と起業家的資質・能力の育成をするための教育です。

《起業家教育の方法の例》

・ 起業家・経営者など外部講師を招いての講演

・ 事業アイデアの検討、ビジネスプランの作成、コンテストの実施

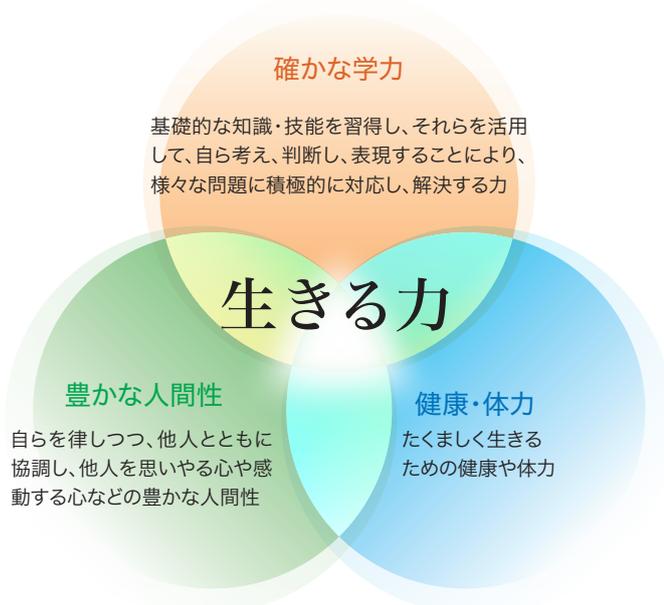
・ 創業経営者が経営する企業・商店の訪問、職場体験学習

・ 起業体験(模擬店舗の出店体験、模擬会社の設立)

・ 職業調べ・企業活動の学習、経営者に関するビデオ等の視聴

・ 企業・地域団体等との共同プロジェクト(新商品の開発体験) 等

・ ケーススタディ・ビジネスゲーム



学習指導要領の理念と 起業家教育が涵養するもの

現行学習指導要領(平成20年・21年改訂)においては、知・徳・体のバランスのとれた「生きる力」の育成を目指しています。

起業家教育は、「課題発見・解決能力」「創造性」「感性、思いやり、意欲、多様性を受容する力」といった、これからの時代に求められる力の育成と方向性を共有するものです。

こうした教育を進めることは、課題の発見・解決に向けた主体的・協働的な学び(いわゆる「アクティブ・ラーニング」)の充実にも寄与するものと考えられます。

現行学習指導要領における各教科等の目標等においても、起業家教育によって育まれる資質・能力と関連する記述として、例えば、以下のような点が見られます。

小学校学習指導要領(平成20年3月告示)

起業家教育によって育まれる資質・能力との関連が見られる箇所の抜粋(例)

<p>第1章 総 則</p>	<p>第1 教育課程編成の一般方針</p> <p>1 …学校の教育活動を進めるに当たっては、各学校において、児童に生きる力をはぐくむことを目指し、創意工夫を生かした特色ある教育活動を展開する中で、基礎的・基本的な知識及び技能を確実に習得させ、これらを活用して課題を解決するために必要な思考力、判断力、表現力その他の能力をはぐくむとともに、主体的に学習に取り組む態度を養い、個性を生かす教育の充実に努めなければならない。…</p>
<p>第2章 各教科 〈第2節〉 社 会</p>	<p>第2 各学年の目標及び内容</p> <p>----- (第3学年及び第4学年) ----- 1 目標 (1) 地域の産業や消費生活の様子、人々の健康な生活や良好な生活環境及び安全を守るための諸活動について理解できるようにし、地域社会の一員としての自覚をもつようにする。</p> <p>----- (第5学年) ----- 1 目標 (2) 我が国の産業の様子、産業と国民生活との関連について理解できるようにし、我が国の産業の発展や社会の情報化の進展に関心をもつようにする。</p>
<p>〈第5節〉 生 活</p>	<p>第2 各学年の目標及び内容</p> <p>----- (第1学年及び第2学年) ----- 1 目標 (3) 身近な人々、社会及び自然とのかかわりを深めることを通して、自分のよさや可能性に気づき、意欲と自信をもって生活することができるようにする。</p>
<p>第3章 道 徳</p>	<p>第1 目標 …道徳の時間においては、以上の道徳教育の目標に基づき、各教科、外国語活動、総合的な学習の時間及び特別活動における道徳教育と密接な関連を図りながら、計画的、発展的な指導によってこれを補充、深化、統合し、道徳的価値の自覚及び自己の生き方についての考えを深め、道徳的実践力を育成するものとする。</p>
<p>第5章 総合的な 学習の時間</p>	<p>第1 目標 横断的・総合的な学習や探究的な学習を通して、自ら課題を見付け、自ら学び、自ら考え、主体的に判断し、よりよく問題を解決する資質や能力を育成するとともに、学び方やものの考え方を身に付け、問題の解決や探究活動に主体的、創造的、協同的に取り組む態度を育て、自己の生き方を考えることができるようにする。</p>
<p>第6章 特別活動</p>	<p>第1 目標 望ましい集団活動を通して、心身の調和のとれた発達と個性の伸長を図り、集団の一員としてよりよい生活や人間関係を築こうとする自主的、実践的な態度を育てるとともに、自己の生き方についての考えを深め、自己を生かす能力を養う。</p> <p>第2 各活動・学校行事の目標及び内容</p> <p>----- (学級活動) ----- 1 目標 学級活動を通して、望ましい人間関係を形成し、集団の一員として学級や学校におけるよりよい生活づくりに参画し、諸問題を解決しようとする自主的、実践的な態度や健全な生活態度を育てる。</p>

※上記は例示であり、これらに限られるものではない。

起業家教育の取組状況

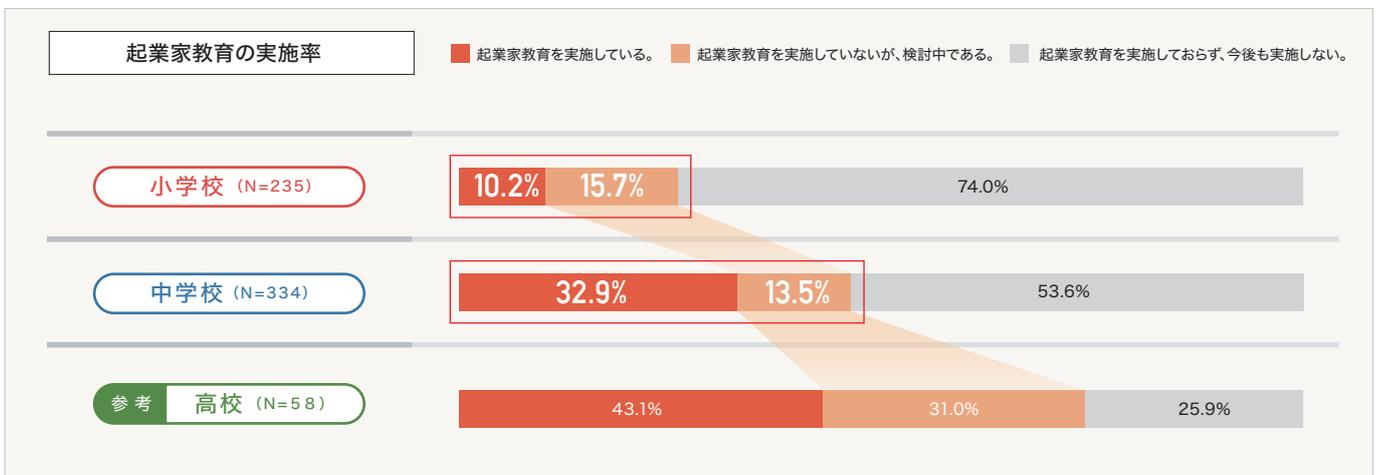
調査概要

経産省では、全国の小中学校向けの郵送アンケート調査を実施し、起業家教育の取組の状況・意向や、課題などについて聴取しました。

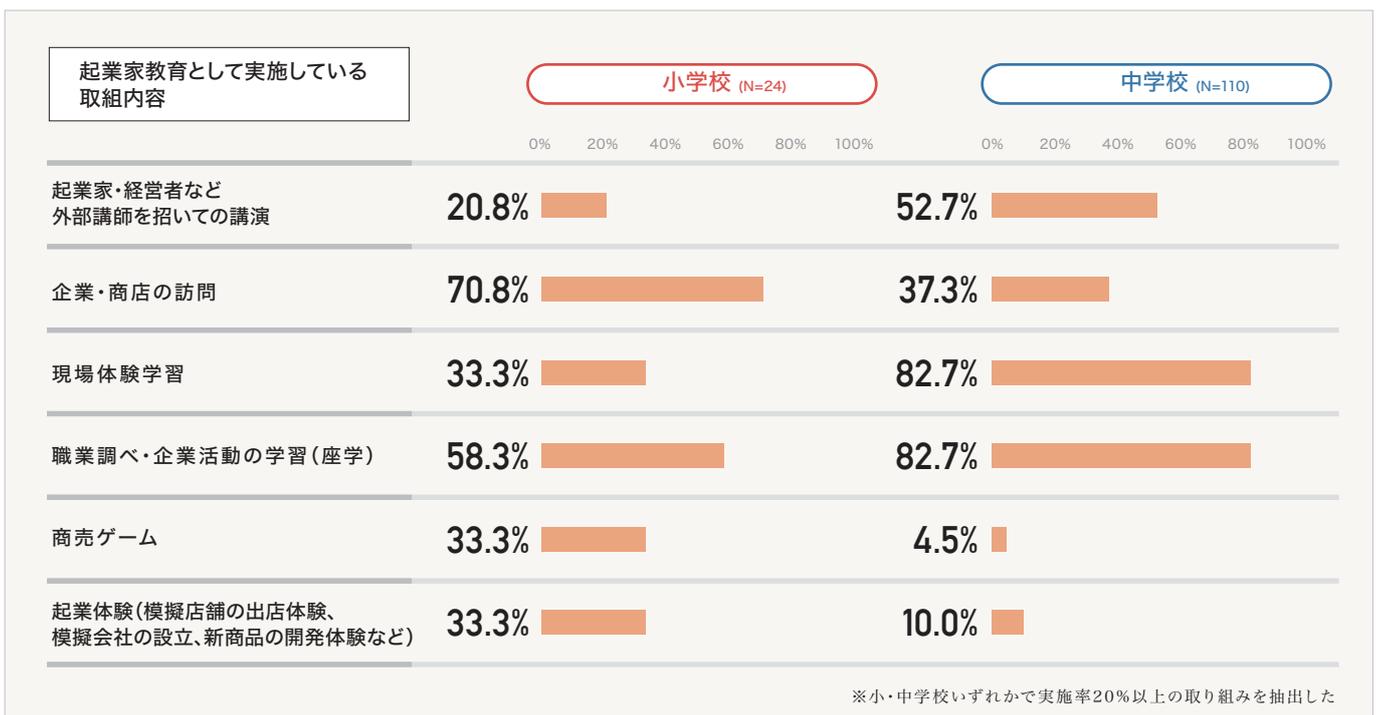
実施時期：2015年1月

実施対象：全国の公立、私立、国立小中学校2000校（有効回答数569）

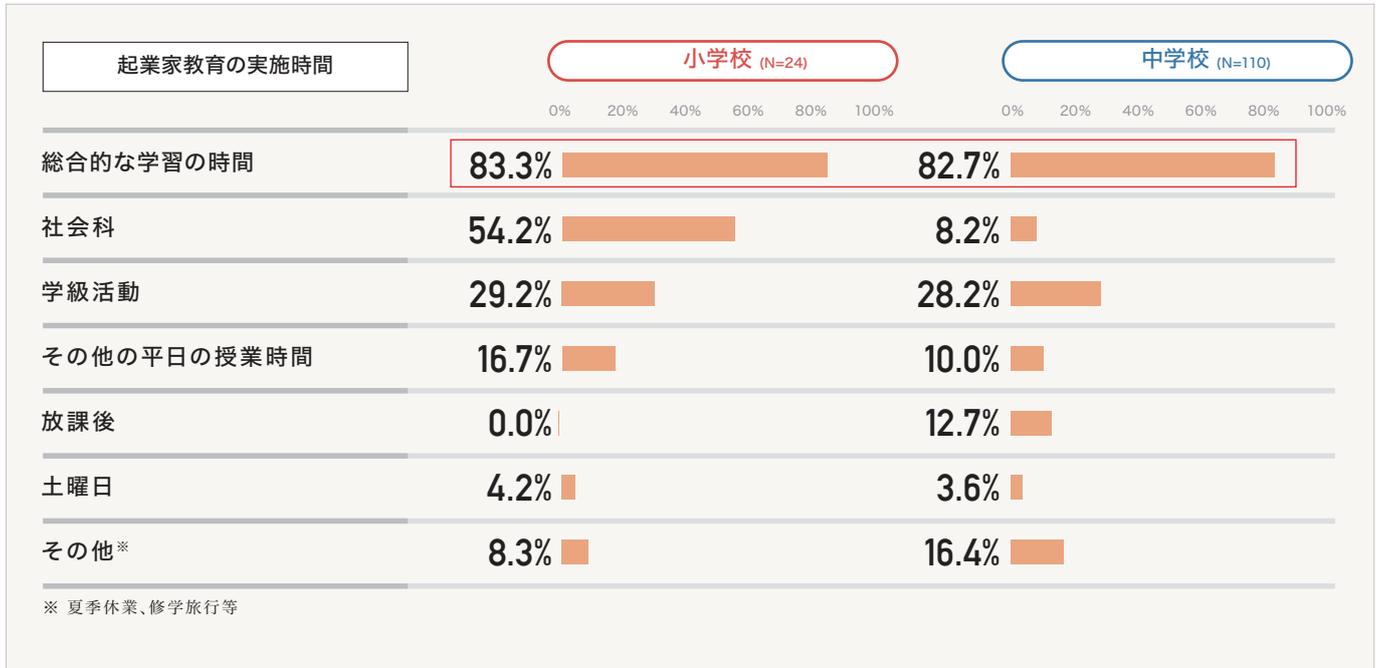
初等中等教育段階においても
既に起業家教育に取り組む学校が出てきている



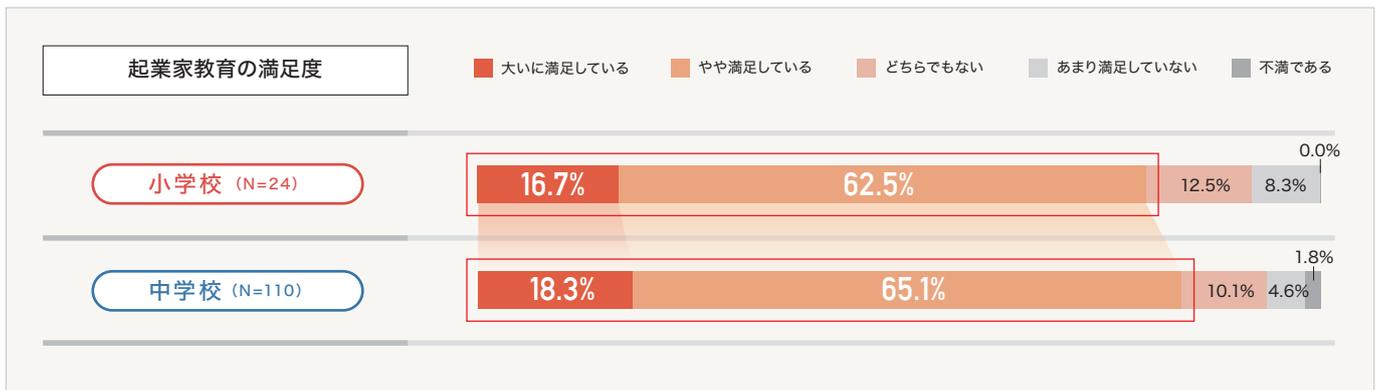
企業訪問や職業調べ、外部講師による講演の他、
起業体験に取り組む学校も



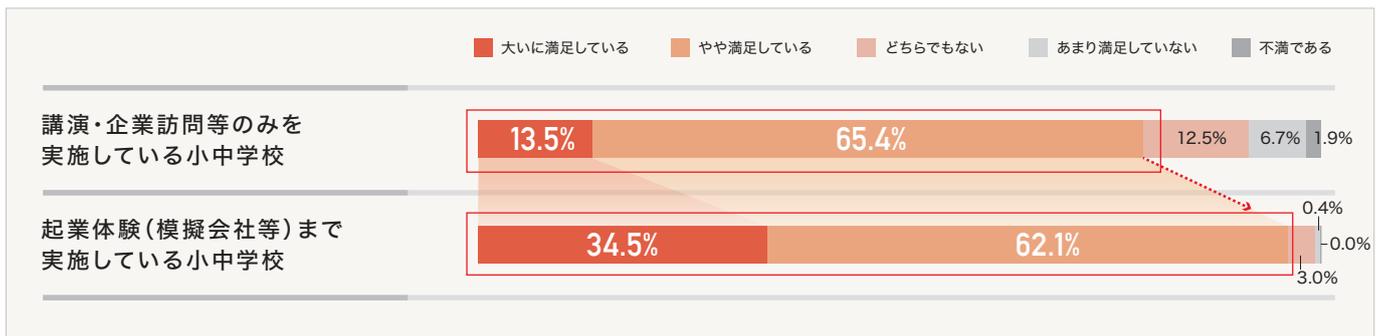
総合的な学習の時間と社会科で、
起業家教育に取り組む学校が多い



起業家教育実施後は小中学校ともに
8割前後が取組の効果に満足している



踏み込んだ取組を
実施している学校は満足度が高い



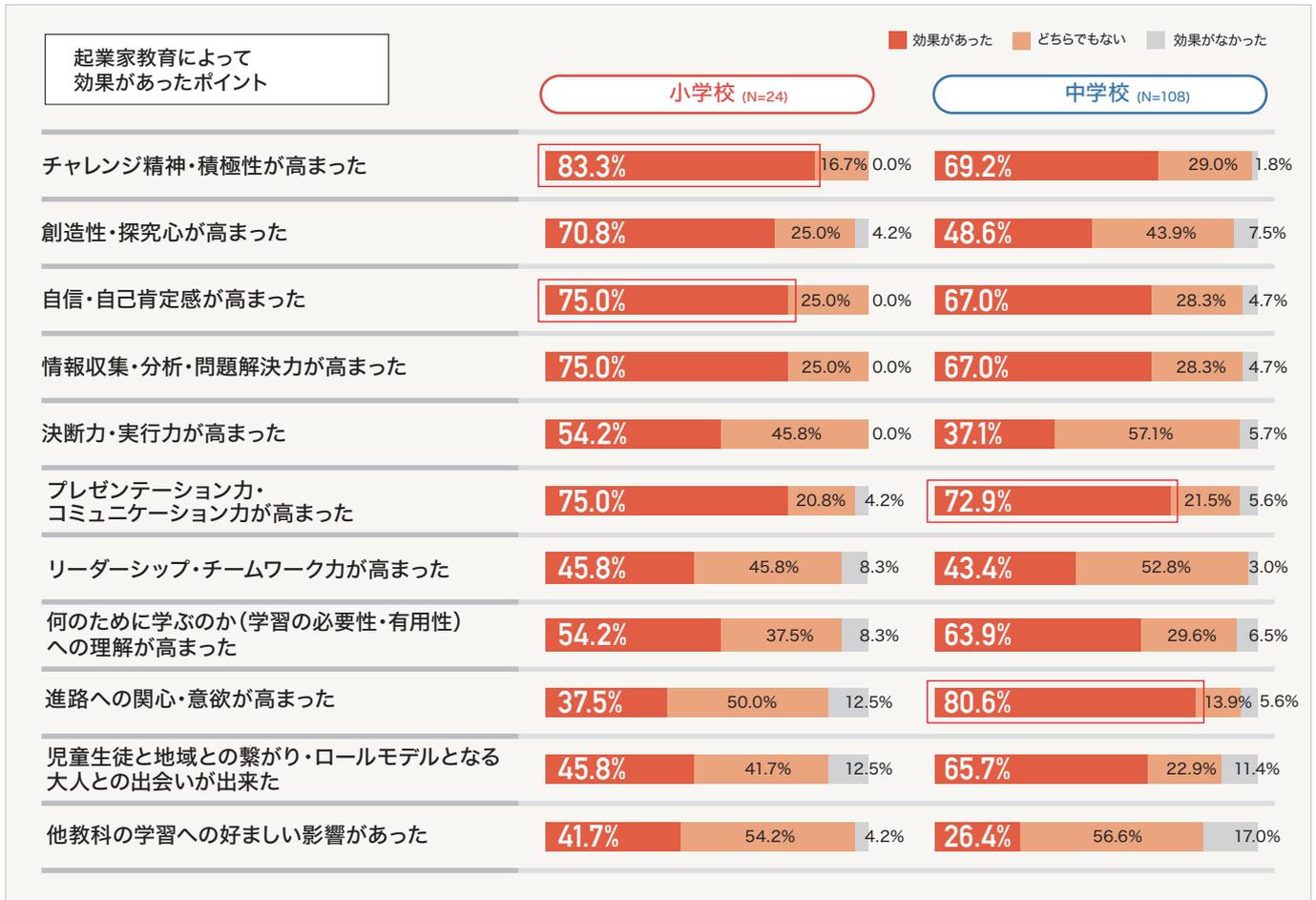
起業家教育の効果

小学校

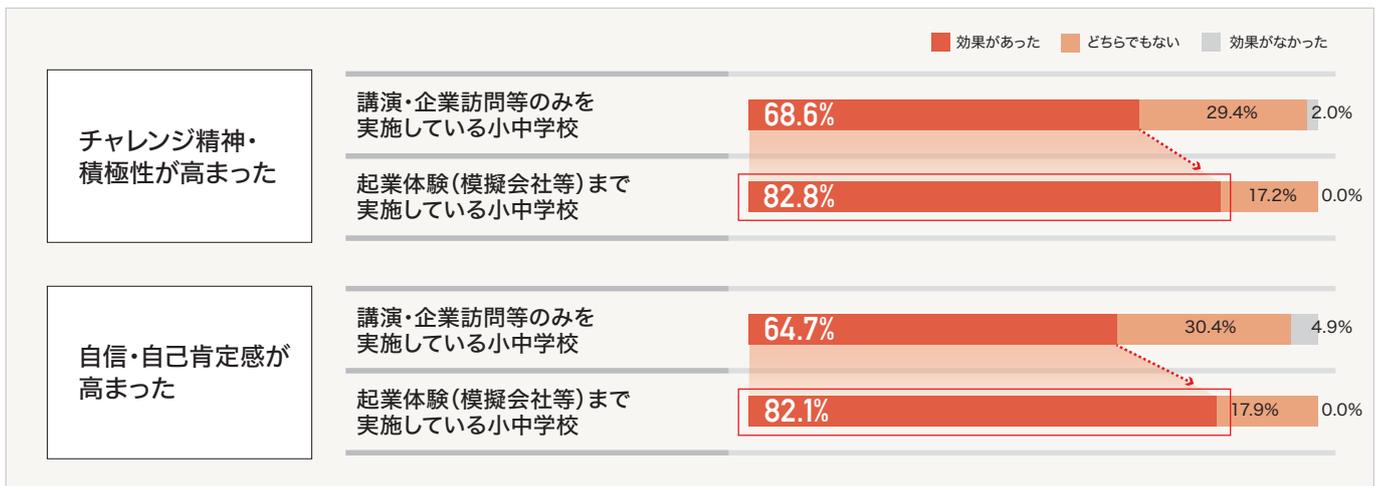
「チャレンジ精神・積極性が高まった」が8割以上
「自信・自己肯定感が高まった」が7割以上

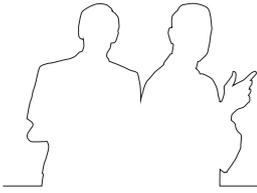
中学校

「進路への関心・意欲が高まった」が8割以上
「プレゼンテーション力・コミュニケーション力が高まった」が7割以上



特に、踏み込んだ取組を実施すると効果が高い





調査や検討会では、起業家教育を実施して「良かった点」について、
たくさんの声が寄せられました。その一部を紹介します。

子ども自身の 意識の変化

起業家教育で育つのは三つの心。まず一つは「貢献意識」。社会のために何かをしたいという意識。
二つ目は「使命感」。人任せにせず最初に手を挙げる人になるという意識。最後が、「自己肯定感」で、
勉強の出来不出来と関係なく、自分でも得意なことを活かして起業が出来るんだ、という意識。

人と接することで、自己肯定感を高める効果がある。
普段の授業とは違う角度から子どもを評価できるため、子どもに自信をつけさせることが出来る。

自己の長所、短所を知り、社会的な自立に向けての意欲の高まりに伴って、
学校生活の向上(学習に向かう姿勢)が見られた。

子どもが日常から将来の目標を意識することができた。

自立して生きるために必要なことを考えさせるきっかけとなった。

子どもが意欲的に情報を収集して活動できるようになった、仕事の大変さを理解できるようになった、
資料にまとめたり、自信を持ってプレゼンできるようになった、など、多くのことを学ぶ機会となった。

やりとげたことで自信をつけた子どもが多かった。

職業観・勤労観 の醸成

各自の職業観、勤労観が実践をとおすことで、育成される。
また、地元の社会人と直接対面することで自らの生活圏への視野が広がる。

初めて「仕事」というものについての認識を持つことができた。

仕事の厳しさや苦勞、お金を得ることの大変さを身を持って体験することができた。

子どもに夢や目標を持ち、努力することの大切さが伝わった。また、働くことの苦勞や意義を知り、
将来の職業選択のきっかけとなった。

算数では教えられないコストの問題を身近に学ぶことができた。

コミュニケーション・ 礼節の学び

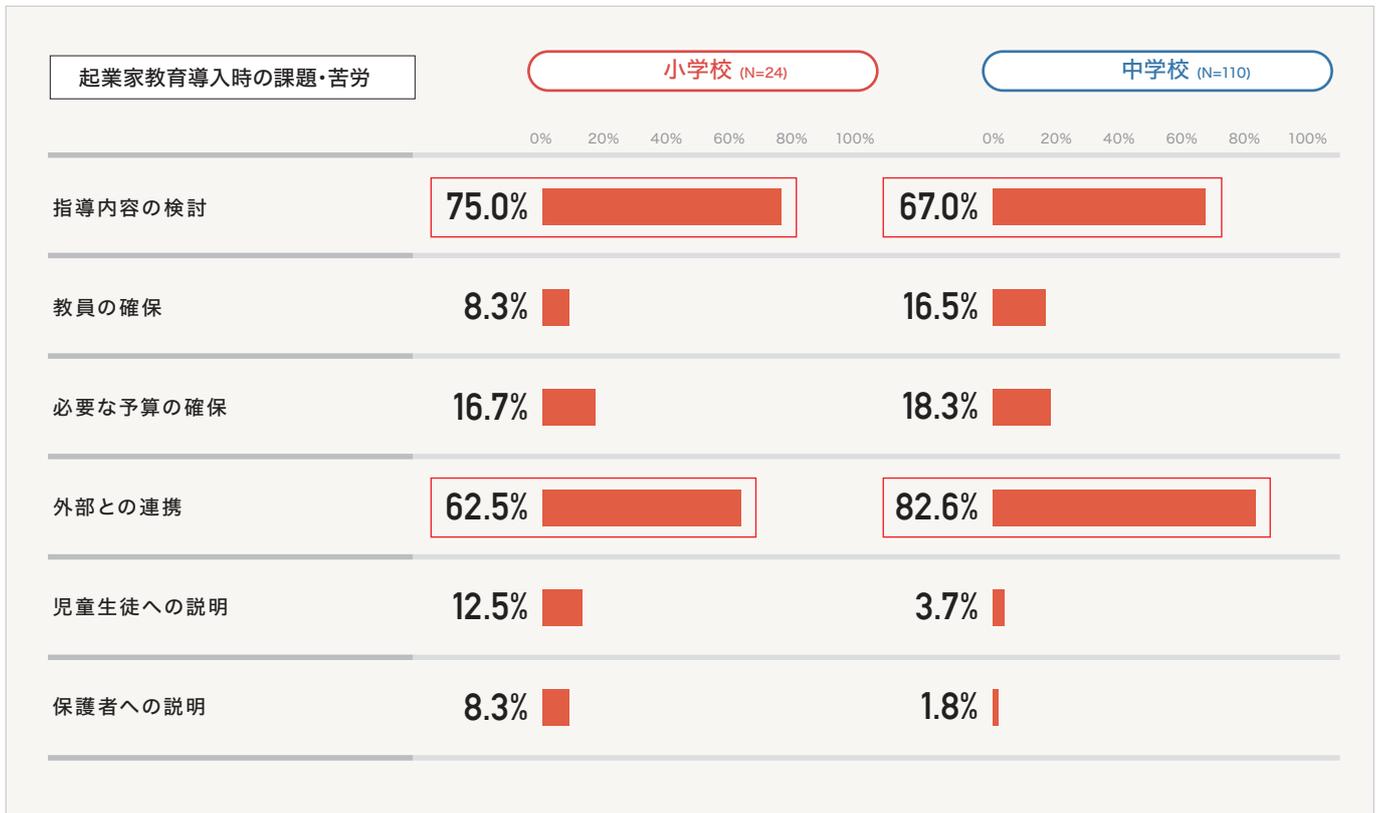
常に消費者側であった子どもたちが「ものを売る」ことの難しさや
接客におけるコミュニケーションの大切さ等、さまざまなことが勉強できた。

地域の一員としての立場を確認させることができた。

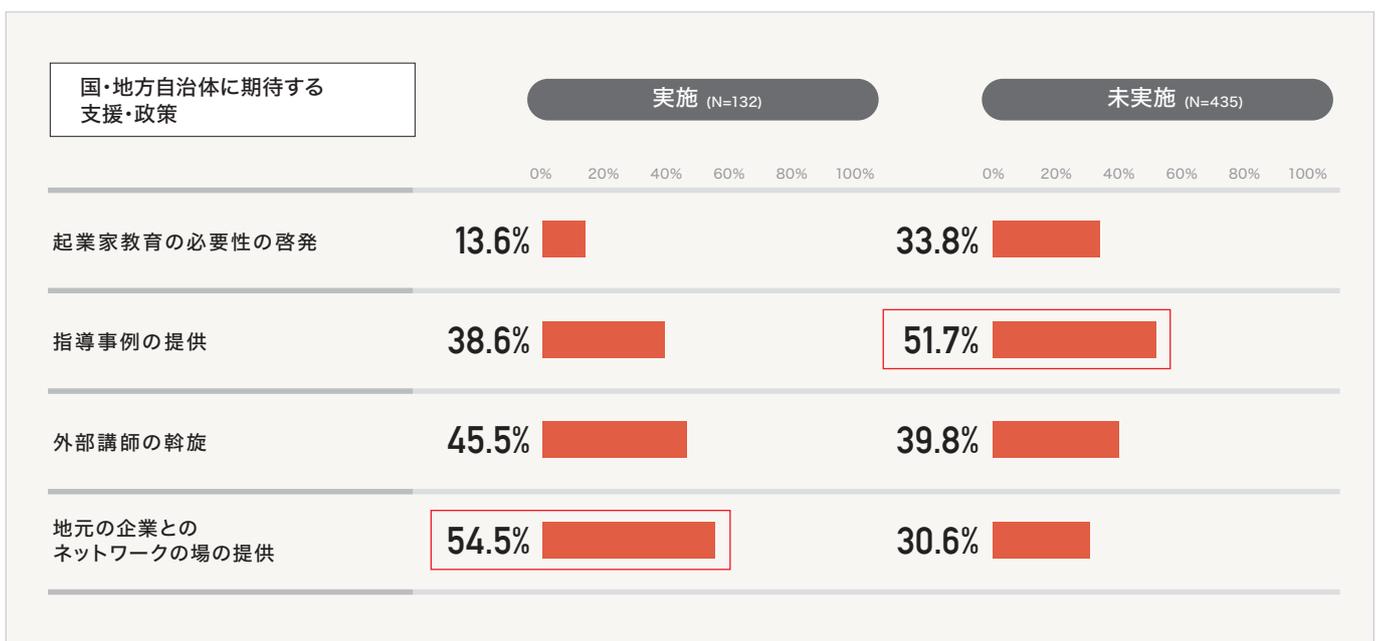
礼儀・礼節の大切さを学ぶことができた。

起業家教育導入の課題と対策

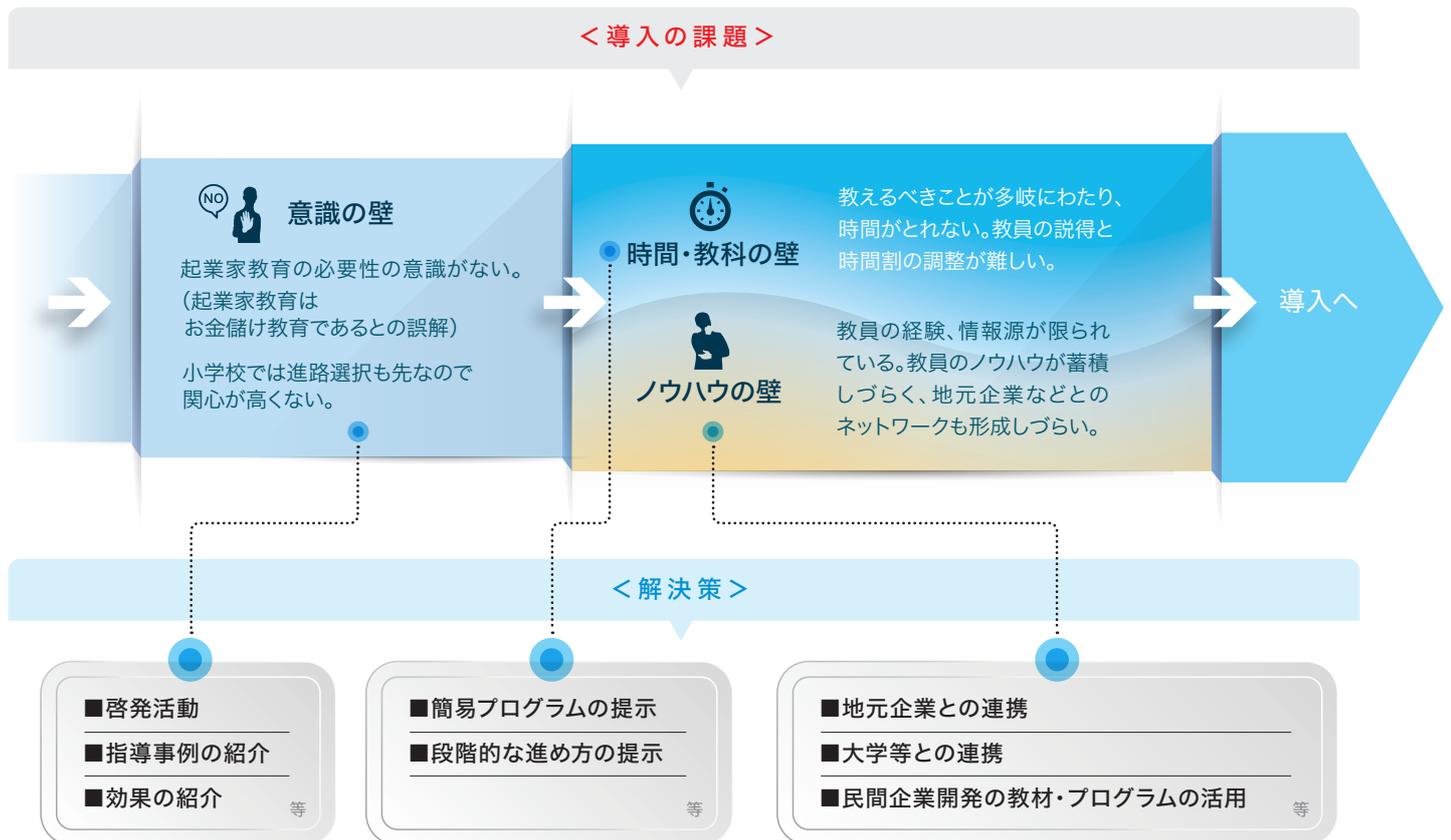
起業家教育導入時のハードルとなるのは
指導内容の検討と外部との連携



実施校においては外部連携、
未実施校においては指導事例について支援を求める声が多かった

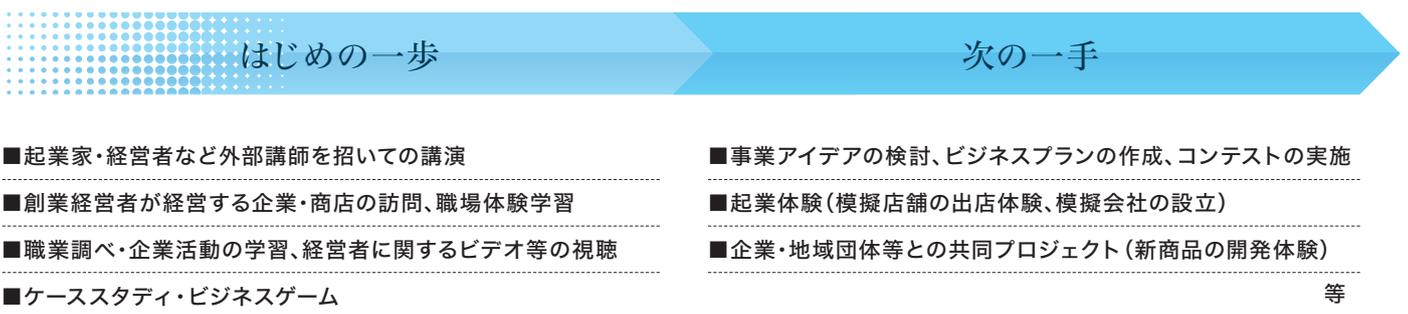


起業家教育の取組状況によって、課題と求められる解決策は異なる



起業家教育のプログラムには段階が存在する。
取組みやすい活動「はじめの一步」から始めることも必要。

起業家教育プログラムの導入段階



STEP

1

学校の教育目標、教育課程、年間指導計画の中での位置づけ

学校の教育目標等との関連で起業家教育の必要性を考える

- 挑戦する心を育てる、自立した人格を形成する等 各校の目標

各学年の教育課程、年間指導計画の中での位置づけを考える

- キャリア教育の一環として
- 総合的な学習の時間、社会科、学級活動等の一環として
- 教育課程外の活動として

例

具体的な学習プログラム

子どもに身につけさせたい意識、資質・能力を考える

- チャレンジ精神、積極性、創造性、探究心 等
- 情報収集・分析力、判断力、実行力、コミュニケーション力 等

プログラムの内容を考える

- 導入は起業家・経営者の講演など簡易なものから、時間・人員が割り当てられるようであれば、模擬会社設立など
- 既存のキャリア教育のプログラムとの繋がり、社会科等の他の教科との繋がりを検討
- 例えば、総合的な学習の時間に実施する際にも、各教科等で身に付けた知識や技能等を相互に関連付け、総合的に働くようにする

校内の指導体制と関係者の理解

教職員の共通理解・担当・分掌

- 組織的・継続的に取組むため教職員の理解を得る
- 担当教員、教育委員会、外部との連携のための校内の窓口等を定める

実施内容の公表による周知

- 実施内容を積極的に公表し、保護者、地域社会の協力を求める

STEP

2

STEP

3

検討会の議論から：導入成功のポイント

校長のリーダーシップが大事

起業家教育実施のハードルは、学校教育の中でお金を扱うことへのアレルギーの方が大きいこと。それをほねのけて、校長が「やる」と決断し、教員が手間暇をかけるという覚悟が出来れば実施は可能だと思う。

(漆委員)

起業家教育に取り組めるかどうかは、学校の姿勢というより、校長がやる気になるかどうか大きい。スタートに当たっては、教育支援企業のプログラム活用や地域、学校支援地域本部の支援などがポイントであるが、これらの外部プレーヤーを繋げる校長の力が重要である。そして一度形ができれば、工夫しながら進めていくことが可能である。

(佐藤委員)

地域、外部機関の積極的な活用を図る

子どもが、ロールモデルになるような人と会うことが重要。地域の中でよい活動をしている大人に出会い、またそうした大人たちと一緒に何かを経験することに、意義がある。

(藤井委員長)

本校の起業家教育のポイントは、地域とともに進めるということ。学校がいくら起業家教育を進めようとしても、一般論として教員は企業勤務や起業の経験がなく、ノウハウもっていない。特に小学校教員においては尚更である。学校が活用できるのは、地域の経済の担い手と連携することや教育支援企業と連携することである。

(佐藤委員)

子供はリアルに近い物に触れることで、失敗体験であれ、成功体験であれ短期的に心が大きく振れるとの結果が出ている。そのため、なるべくリアルに近いプログラムを組むべきである。

(平井氏)

- ・学校支援地域本部、コーディネーターによる地域、企業との繋がり作り
- ・商店街、商店会、商工会、商工会議所、経済団体等との連携
- ・民間の教育支援企業の活用(模擬会社設立プログラムなど)

土曜日、放課後の活用を図る

土曜日授業を活用すること。土曜日授業の運営は教員にとって負担になるため、地域の人のサポートが必須。土曜でも、地域の塾や商工会議所など外部のカリキュラムを持っているところと協力できれば学校も取り組みやすい。特に保護者や学校支援地域本部側から土曜日にこういった取組みが欲しいと伝えられれば現場に入る可能性はある。

(藤原氏)

検討会の議論から：導入成功のポイント

カリキュラムの中での連動を

本校では、3年次に地域学習・フィールドワーク、4年生で杉四カンパニー（模擬株式会社設立）、5年生で金融教育、6年生で税理士や行政書士、NPOと組みキャリア教育を実施し、起業家教育を系統立てて進めている。

（佐藤委員）

教科教育の中でも子供達の自発的な課題提起と、自主的な解決を奨励すれば、プログラムを特別に立てなくても起業家マインドの醸成はできるものである。教科横断的な起業家教育の奨励体制が必要ではないだろうか。

（原田氏）

子どもの自発性を伸ばす

起業家教育に欠かせない要素として、「失敗」があげられる。失敗はチャレンジの結果であり、その乗り越え方を早く学ばせることが大事。「対立」も重要。チームでの取組みを行う中で必ず起こるもめごとによって、リーダーシップ・フォロワーシップ・チームワークが育つ。加えて、「チームでの競争」が重要。チームで競争するからこそ、本気になる。

（漆委員）

ジュニエコとして大切にしていることは3つある。1つ目は、地域の大人が関わること、2つ目は共通のガイドブックを使うこと、3つ目は大人が「自分力発揮」の環境を作る役割に徹すること。運営する大人は商工会議所メンバーをはじめ教育のプロではない。その中で大切にしているのは、「教えない」ことである。大人が用意した確からしい答えを教えるのではなく、子どもたちに自分で考えてもらうことが大事である。

（吉川氏）

起業家教育や起業家精神の定義は解釈が分かれる為、セルフウイングではそれを2つに分けている、1つ目はどの職業にも必要なマインドセット（チャレンジ精神などの内的精神）、2つ目は高等教育におけるスキルや知識と言った実際の創業に必要なスキル。若年層の場合はマインドを育てることを重視している。

（平井氏）

日本の教育はこれまでずっと正解主義であり、そのメソッドは一斉授業であった。これを、より主体的に学ぶアクティブ・ラーニング型に変えないと、課題解決型人材の育成は無理だし、起業家教育にはほど遠い。よのなか科の授業では、正解は1つではない。要は正解がない課題に取組ませること、プレスト、ディベートを中心にワークショップ型で進めるのが肝心だ。

（藤原氏）

起業家教育の 指導事例一覧

- 起業家教育に取り組む学校の事例を紹介します。
- それぞれの事例では、どのような取組を行っており、どのような教育効果を得られたか、導入にあたってどのようなプロセスを経て、どのように課題を乗り越えたかを示しています。

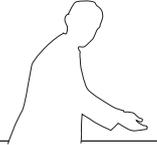
カテゴリ	地域	学校名	実施時間	プログラム概要・特色	
小学校 における 取組事例	はじめの 一歩	静岡県浜松市	産業振興課	—	-「チャレンジ精神」と「ものづくり」-事業者から受け継ぐ地域の伝統
		鳥取県倉吉市	上灘小学校	6	地域の「かっこいいオヤジ」が社会の仕組みの体験ゲームを!
	次の 一手	山梨県甲府市	山梨学院大学付属小学校	8	教科学習と運動して学ぶアントレプレナーシップ
		静岡県焼津市	大井川西小学校	15	本物の体験を通して、自ら考え、工夫する力を養う
		大阪府和泉市	幸小学校	20	自分もまわりの人も幸せにするための力を育てる
		東京都杉並区	桃井第三小学校	32	地域があるから学校がある、地域から積極的に学ぼう
		東京都杉並区	第四小学校	35	地域の一員としてまちをセールスする:杉四カンパニー
京都府京都市	養正小学校	35	和菓子販売を通して、伝統文化と働く喜びを実感する		
中学校 における 取組事例	はじめの 一歩	青森県十和田市	十和田湖中学校	1	“目標をもってあきらめずに続ける”ことの尊さを学ぶ進路座談会
		福岡県福岡市	舞鶴中学校	4	起業家の先輩から学ぶ「夢の育て方」
	次の 一手	岐阜県本巣市	本巣中学校	20	地域の企業と共に自分たちの商品を開発する
		奈良県北葛城郡	西大和学園中学校	24	仕事を創る仕事を目指せ!進学校が志す「正解主義」からの脱却
		岐阜県岐阜市	藍川北中学校	30	モノ作りの大変さが教えてくれる「あたり前」の有難さ
		広島県尾道市	美木中学校	35	地域と繋がりがら会社を運営して、子どもたちに自信を!
		広島県福山市	山野中学校	34~37	地域の活性化に貢献しよう! Yamano Activation
		宮城県登米市	東和中学校	48	地域コーディネータを梃子とした起業学習で地域貢献!
奈良県奈良市	富雄中学校	—	子どもと地域と企業が力を合わせて、学区ブランド製品を開発		
高等学校 における 取組事例	千葉県千葉市	渋谷教育学園幕張高等学校	3	自分の原体験をみつめなおす: Dream School	
	東京都品川区	品川女子学院高等部	20	起業家教育が教えてくれる、私にもできる「社会貢献」	
	東京都中央区	日本取引所グループ	30~40	社会で「生きる力」今こそ、学ぼう。やり遂げた自信が未来の財産に。	
教育課程外 の取組事例	—	放課後アフタースクール	6~8	~人生に必要な知恵はだがしやで学んだ~ だがしやチャレンジ	
	東京都板橋区	いたばし起業塾	8	8時間で学ぶ、ビジネスの「難しさ」と「面白さ」	
	—	ジュニアエコノミーカレッジ	30	子どもたちの決める力を養う、地域に根付いた「ジュニアエコ」	



指導事例からの声

① 取組を始めた想い ② 子どもたちの変化 ③ 導入のポイント

杉並第四小学校 佐藤校長



1 / 取組を始めた想い

地域社会と関わっていくことの大切さに加え、単にお小遣いをもらって使うだけではない「お金の意味」を実感させ学ばせたかった。

2 / 子どもたちの変化

社員として、自分たちで考え協議し決定し、自ら行動する機会を重ねることで、責任感や行動力、自発性、協調性が身に付いた。

3 / 導入のポイント

杉並第四小学校の起業家教育の一番のポイントは、「地域とともに進める」ということだ。

社長より株主配当を受け取る



大井川西小学校 下橋校長



1 / 取組を始めた想い

ゲームや職業体験ではなく、本物の商売の経験を通して、自ら考え、工夫する力を育てたい。

2 / 子どもたちの変化

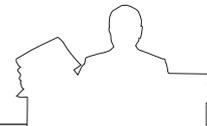
販売促進のために個性的な呼びかけをしたり、商品を持って売り歩くなど、子どもたちが工夫をするようになった。

3 / 導入のポイント

学校の子どもたちの教育のために、地域が一丸となって、取り組んでいくことが重要である。



幸小学校 上野校長



1 / 取組を始めた想い

子どもたちが、社会に出たときに、自分も周りの人も幸せにするための力を養いたい。

2 / 子どもたちの変化

自分に自信のなかった子どもが、堂々と受け答えができるようになり、自尊心の高まりにつながっている。

3 / 導入のポイント

自発的に考える力を身につけるために、すぐに正解を教えるのではなく、失敗してからどう立ち直るかを教えている。



起業家教育を実践している学校の、起業家教育に取り組み始めた際の思い、取組を進める中で子供たちに現れた変化、そして起業家教育を導入するにあたってどのようにハードルを越えていったかを紹介します。

杉並第四小学校 | 大井川西小学校 | 幸小学校 | 美木中学校 | 東和中学校 | 品川女子学院

美木中学校 杉浦校長



1 / 取組を始めた思い

地域との関わりを深め、
自分たちの会社を運営していくことを通して、
新たな発想ができる子どもを育てたい。

2 / 子どもたちの変化

保護者の応援、地域との協力を得ることで、
子どもたちはいきいきと活動することができ、
さらに保護者や地域の応援を得られるようになり、
自信をつけることができる。

3 / 導入のポイント

教育委員会との連携による取組の
共有と意義の共通理解により、統廃合後も継続。



東和中学校 野家先生



1 / 取組を始めた思い

地域の秋祭りに出店して商品を販売するという
実際の起業を模擬体験することで、
会社経営を通じた地域貢献を学ばせたい。

2 / 子どもたちの変化

子どもたちが起業学習を通して活躍する姿を
地域の人々が見ることで、地域の人々が元気づけられ、
地域の人々がさまざまな協力をしてくれることで、
子どもたちに地域愛が芽生える。

3 / 導入のポイント

地域コーディネータが地域のプレーヤーを駆けまわり、
東和中学校の起業学習に協力を促していくことで実現できている。



品川女子学院 漆校長



1 / 取組を始めた思い

人口減少社会の中で、今後は一人一人が起業家精神を持つことが必要。
起業は女性がワークライフバランスを保って
仕事をするための選択肢の一つにもなる。

2 / 子どもたちの変化

学校で成績が付くのは社会で必要な力のほんの一部。
普通の授業とは違う角度からほめられ、自信を付け、
それがきっかけで他の面も伸びていく生徒が多い。

3 / 導入のポイント

「失敗」は起業家教育に欠かせない要素。
失敗はチャレンジの結果である。
失敗は実験という言葉に置き換え、乗り越える工夫を体験させる。



-「チャレンジ精神」と「ものづくり」- 事業家から受け継ぐ地域の伝統

静岡県浜松市産業振興課

概要

浜松市は、ものづくりのまちとして、スズキやヤマハをはじめとして今までに多数の世界的な企業が生まれ育ってきた。しかしながら、地域の開業率は近年全国平均の4.6%を下回る水準で推移しており、地域産業の新陳代謝や雇用創出に向けて、産学官金を含む地域一丸となって創業を支援する「はままつスタートアップ」を2014年度より開始した。
その、はままつスタートアップの一環として、浜松市は小中高生向け

に「次世代起業家育成事業」を実施している。本事業では、希望する小中学校に対し、地域で企業を経営する講師を派遣し、生徒に対して講演を行っている。2014年度は小学校40校、中学校12校、高等学校4校の計56校、総勢5,828人の生徒を対象に活動を実施した。この取組みを通じて、次世代を担う小中学生が起業をより身近に感じ、将来浜松で起業することを人生の選択肢として考えられることを目指している。

目的・ねらい

次世代起業家育成事業では、将来的に子ども達が浜松において事業を興し、地域経済を活性化させてくれることを目指している。そのコンセプトは「起業」と「ものづくり」の2点である。

「起業」

学校へ派遣される講師は、自ら業を興した企業の代表者やものづくりの技術者である。子どもたちには「起業の実体験」を生声として届けることを重視しており、小学生のころから起業の実態に触れることで、将来、事業にチャレンジする子ども達の土台作りを目指す。

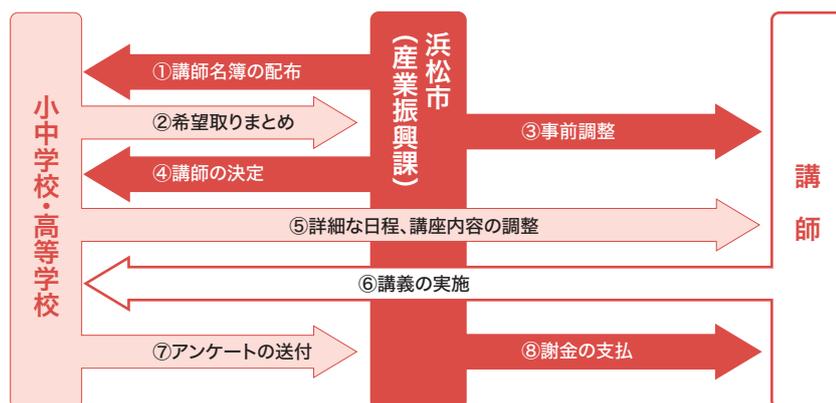
「ものづくり」

浜松は、繊維、楽器、輸送用機器、光・電子を中心としたものづくり産業が盛んな街である。さらに、近年はそのものづくりの基盤から派生し、ソフトウェア産業やコンテンツ産業も生まれてきている。地域に伝統的に根づくものづくりを、地域の子ども達に伝えることによって、浜松の将来を担う次世代のものづくり人材の育成を目指す。

事業全体の流れ

次世代起業家育成事業では、浜松市が中心となって講師となる企業経営者やものづくり技術者を集め、各学校はそれぞれ派遣を希望する講師を指名する。講師との日程調整や、具体的な授業内容の

調整は学校が自ら行うが、きっかけとなる講師集めを市が行う事で、学校は負担感なく外部講師の授業を行うことができる。



実施校の事例① 篠原小学校

概要

篠原小学校の授業では、ゲーム機やスマートフォン向けのソフトウェア製作を行う株式会社CAIメディアの福地社長を招き、5、6年生の児童150人が参加した。授業ではCAIメディアで作られているゲームソフトの開発風景や、ゲームを動かすソースコードについての説明があり、子どもたちは普段自分たちが遊んでいるゲームソフトの仕組みについても積極的に学んだ。仕事に対する心構えや、仕事をするにあたって必要なことなど、経営者自らが語りかける言葉を子ども達は真剣に聞き入った。

授業風景



起業家教育の効果

「仕事は楽しい、大人は楽しい」ということを社会で働く大人から直接聞くことによって、子どもたちの仕事に対する興味が高まったという。参加した子どもたちからは「最後まで諦めずに大きな夢に向かっていきたい」「いろんな仕事に夢や苦労があることがわかった」や「全ての事に努力は欠かせない、努力をすれば結果がついてくるのが分かった」等、将来に向けての心強い感想が聞かれた。

実施校の事例② 伊佐見小学校

概要

伊佐見小学校では、地元で特許事務所を開業し、特許や商標の手続代理や商品開発のコンサルティングを行っている加藤特許商標事務所の加藤氏を招き、授業を行った。授業では、本業の弁理士の仕事だけでなく、その傍らで行う、アウトドアグッズの販売や飲食店のコンサルティングについても紹介された。また、二足歩行ロボットの実演を通じ、ものづくりの根幹である「発明」を体験する機会が提供された。

授業風景



起業家教育の効果

加藤氏の体験談を通じて、子どもたちは挑戦することの大切さや、自らの無限の可能性について気付きを得た。この授業をきっかけに、総合的な学習の時間のテーマである「将来の夢」についても積極的に学ぶ子ども達が多かったという。

実施校の事例③ 大平台小学校

概要

大平台小学校では、金魚、鯉、熱帯魚といった観賞魚の輸出入を行う株式会社エクスポートサービスの佐藤社長が講演を行った。授業では、実際に輸出される鯉や金魚の実物を持ちこみ、子ども達がよりビジネスを身近に感じることができる講義が行われた。

授業風景



起業家教育の効果

笑顔、挑戦など社会で生活する上で大切なことを経営者から直接学ぶことで、子ども達は大人に向けてこれから頑張っていこう、という意欲を高め、活動の振り返りにも積極的な言葉が並んだ。授業後には笑顔で教室に戻る子どもが多く、子どもたちには前向きな影響があったという。

地域の「カッコいいオヤジ」が 社会の仕組みの体験ゲームを！

鳥取県倉吉市立上灘小学校

概要

上灘小学校では、総合的な学習の時間を使って、株式会社ウィル・シードの「いきいきゲーム」を取り入れている。「いきいきゲーム」は楽しみながら自然な形で世界経済や社会の仕組みを学べる体験型のシミュレーションゲームで、現実社会をわかりやすく理解できる「仕掛け」がたくさん詰まっている。具体的には、会場を1つの世界とみたと、いくつかの国(チーム)に分かれて行う国対抗ゲーム。進行は、世界を取りまとめる『国連役』が行う。それぞれの国情に合わせて、支給される紙(資源)・道具(技術力)・所持金(資金)が異なる。それらを用いて指定された製品を生産し、『製品取引所・銀行』に持ち込むと換金でき、その他、様々なアイデア・工夫を凝らして、時間内に一番豊かになることができた国が勝ちとなる。ゲーム中は、現実にも起こりうる出来事や変化がおこるため、どの様に対処していけるかも重要な鍵となる。

対象学年	小学校6年生
実施時間	総合:6時間

【学校プロフィール】

学級数	16
児童・生徒数	303
教職員数	26

目的・ねらい

- 1/ 自分の可能性を知る
 - 2/ 社会への興味がわく
 - 3/ 社会で生きていく上で大切なことを理解する
- 自らの意志で考え・選択すること、夢や目標を持つこと、主体的に行動することの大切さに気づかせる。その中から自分の強みや弱みの理解を促す。
- ゲームを通じて疑似体験した社会を日常生活に結びつけることで「社会全体」とのつながりを感じられるように促す。
- 働く意義や、仕事における役割、ビジネスの仕組みや進め方を理解させる。効果的な仕事の進め方(PLAN-DO-CHECK-ACTサイクル)、チームワーク、コミュニケーション、情報収集、WIN-WIN思考などを考えさせる。

プログラムの流れ

- 1 いきいきゲーム(第1回)
- 2 いきいきゲーム(第1回)結果発表
- 3 ゲーム振り返り
- 4 いきいきゲーム(第2回)
- 5 いきいきゲーム(第2回)結果発表
- 6 振り返り・アンケート

プログラムは1日をかけて実施される。子どもたちは午前中は制限時間すら知らされず、ゲームに取り組む。午後の最初に午前中のゲームの結果発表があり、子どもたちは「嬉しい」「悔しい」の思いを持つ。その思いの勢いそのままに振り返りとPDCAの概念の説明を行い、2回目のゲームへ。子どもたちは1回目の反省を活かしつつ、自分たちの成長を実感しながらプログラムを終える。



授業内容上の工夫

「いきいきゲーム」のファシリテータである『国連役』は株式会社ウィル・シードから認定された民間団体のメンバー(=地域の「かっこいいオヤジ」)が務める。民間団体のメンバーは地域の中小企業経営者なので、ゲーム進行の中で、自分の事業経験の中の事例を織り交ぜてくれることが、生徒たちの興味をより一段強くしている。また「いきいきゲーム」中で中核機能となる「製品取引所」や「銀行」は



児童の保護者が行い、楽しみながら社会の仕組みを体験し、またチームワークや工夫を通し、成長していく子どもたちの様子を目の当たりにすることで、保護者の理解・支持を取り込んでいる。また、小学校サイドでは、場所と時間の提供を行うのみなので、現場教員等の負荷を最小限にとどめながら(担任は授業へ同席)、同校では、体験効果の高いプログラムとして継続的に実施されている。



起業家教育の効果

1. チームワーク

お互いの得意を確認しながら、自然にチーム内の役割が決まっていく。自分自身や友達の新たな一面を発見することで、社会性や人間関係の大切さにも気づく。

2. 不平等な設定の受入

現実の世界では、すべてが同じ条件ということはありません。そこに価値観の違いが生まれる。与えられた環境をどう受け止めるか、目的を達成するために、環境をどう変えていくかを考えさせる。

3. さまざまな状況変化への対応

予想可能・不可能な変化によって、現実の社会をリアルに体感する。そこをどう切り抜けるか、柔軟な対応力やあきらめない精神力が試される。

4. 成功体験

このゲームは、普段の学習とは異なる能力を発揮する機会である。その中で、友人に認められる体験は子どもにとっての大きな成功体験になり、また、先生たちからは生徒たちの個性をみつけるツールとなっている。

導入にあたっての課題・乗り越え方

倉吉市では、平成17年度に経済産業省の補助事業で、株式会社ウィル・シードの「いきいきゲーム」を取り入れた起業家教育促進事業を開始。上灘小学校では、事業開始当初から本プログラムに取り組んでいる。

自治体の関わり方

倉吉市では、平成18年度に策定した第10次総合計画の重点課題に位置付けられた「若者の定住化」につながる取組の一つとして、起業家的精神を持った人材を多数輩出していくことを目的とし、地域の将来を担う子どもたちを対象に、良質な教育プログラムを提供する当事業に取り組んできた。

民間団体の関わり方

地域の若者の定住化をすすめるために、民間団体がプログラムの講師役を担い、起業家教育の促進に携わってきた。民間団体は、「鳥取県起業家教育推進協会」を設立するほどの前向きな取組を行った。このような取組が奏功し、現在に至るまで、途切れることなく本事業は継続されている。

民間団体は、地域の「かっこいいオヤジ」として起業家教育に参画することで、生徒たちが「大人になったら、この地域で働きたい」と思ってもらえるように、という地域貢献の志を持ちつつ、起業家教育を推進している。民間団体がプログラムのファシリテータを務めることで、予算をグッズ(資材や教材ノートなど)のレンタル料程度に抑えることにつながっているという面もある。

参考:実施体制

校長—担任

+

民間団体

+

外部事業者(株式会社ウィル・シード)の活用

教科学習と連動して学ぶアントレプレナーシップ

山梨県甲府市山梨学院大学附属小学校

概要

山梨学院大学附属小学校では、1～2年生のアントレプレナーシップの授業で商品開発など、多様な起業家精神涵養の取組を実践している。オリジナルのケーキのアイデアを構想し、本物のケーキ屋さんの目で評価をしてもらう。そこでは、人に喜んでもらえる商品をつくることで「誰かのために何かをやる」という気持ちを養うことができる。

平成18年度から始まったアントレの授業は、毎年その内容を更新させてきた。低学年でのプログラムも商品開発以外の多様なバリエーションがあり、また教科学習との連携も合わせて他学年の起業家教育・キャリア教育のプログラムとの系統性も考慮しながら年々その形を変えて進化し続けている。そこには、活動ありきの学習ではなく、その活動を通じて身につけさせるべき力を追求する同校の教育姿勢が現れている。

対象学年	小学校1～2年生
実施時間	生活：約8時間 (商品開発の場合)

【学校プロフィール】

学級数	12
児童・生徒数	388
教職員数	28

目的・ねらい

“他者意識の実践” 一同校の起業家教育が目指すものを端的に表すのがこの言葉だ。自分以外の他者、ひいては社会のために何かをやるという精神を身につけ、それを行動に移すことである。

そして、行動する中で生じる問題点や壁をどう乗り越えるかまで含めて体験させることで、この言葉にリアリティをもたせることができるのである。

プログラムの流れ

実践は子どもたちの実態や特徴を理解しつつ、担当教員が工夫してプログラムを決定している。例えば、2013年度には、オリジナルケーキの開発に挑戦した。「○○な人に喜んでもらえるケーキ」というかたちで、子どもたちがコンセプトを考えて商品開発を進める。すると、「野菜嫌いの人もおいしく食べられるカボチャケーキ」といったアイデアが生まれ、それを色付の粘土で模型を作る。そのアイデアを評価するのは、本当のケーキ屋さんだ。「先生ではない人の評価が入ることが重要。いい評価を外の人から得られたら社会で通用したという喜びが得られる」と、担当教員は語る。最

も評価が高かったアイデアは、実際にケーキ屋さんが本物のケーキにしてくれる。過去には、オリジナルのピザやおにぎりの開発といった商品開発のプログラム、山梨の名産の桃をPRする作戦を立てるプログラム、模擬店での販売体験を実施した年もあった。これらのプログラムの中で、実践以外の部分の多くが教科学習との連動が図られている。例えば、お金の計算を算数(同校では「数」の時間と呼んでいる)で、宣伝の文章の書き方を国語(「言葉」の時間)で学ぶといった工夫がある。



2013年度のオリジナルケーキ作りの様子



2012年度のオリジナルピザ作りの様子

授業内容上の工夫

複数学年を通した統合的なプログラム構成

1～2年生の生活の時間での授業がチャレンジしたり他者に貢献する「精神」を涵養するものとしたら、そこを起点としてより社会とのつながりを学んだり、自己を掘り下げたりするプログラムが3年生以降の学習の特徴といえる。例えば、社会とのつながりを学ぶためにビジネスの仕組みを仮想体験で学ぶ「マーケットゲーム」は、3年生以降のどの学年でも実施する人気授業である。3時間バージョンや5時間バージョンなど対象学年に合わせてその内容をより高度に進化させていく。更に、租税教育や企業との連携授業などのプログラムが組み合わさって、社会と自分のかかわり・つながりを学ぶことが出来るようになってきている。また、村上龍著の「13歳のハローワーク」などを題材に扱った夢・将来を探求するプログラムの流れがもう一つの柱である。自分の課題意識を掘り下げ探求していく学びは、6年生での卒業研究がその集大成となっている。



マーケットゲームの様子

徹底した教科学習との連動

同校の起業家教育は、徹底して教科学習と連携を図っている。(前述の通り低学年での学習は勿論)高学年になると卒業研究の論文指導を国語(「言葉」の時間)で実施したり、総合的な学習の時間の中で情報に関する学習で実施したりする。加えてプロジェクトマッピングの作品を、今度はマーケットゲームの商品にしてみるなど、随所で連携の工夫が施されている。「単なる知識だけではない、実際に生きていく中で役に立つ力をつける」という同校の教育における基本方針がそのベースになっている。

起業家教育の効果

チャレンジ精神・積極性 様々なプログラムを通じて子どもたちに現れる変化を端的に言えば、「何やればいいの?」と聞いてくるが多かった子どもたちが「これやってもいい?」と提案してくるようになる」ということである。このように指示待ちではなく、自ら創意工夫をしていく姿勢が身につくのである。

他者・社会への貢献意識

同校の起業家教育の取組の中では、世の中に貢献する喜びを感じる機会が随所にある。例えば、幼稚園に「遊びの出前」にいく授業がある。子どもたちが、訪問先の園児のために遊びを考え、幼稚園に出向いて園児たちを集め、用意した遊びで楽しませるといったものだ。園児たちが何を喜んでくれるか、それをどうしたら実現できるか真剣に考える学習である。「子どもたちの“ゴール”が変わるんです」と担当教員はその効果を表現する。リニアが山梨にくることを知らせる新聞を作成する授業では、子どもたちが進んで「リニアの乗客にアピールできる、山梨のお土産を考えて、えらい人に送ろう!」と考え、実際に山梨について勉強し、県庁にお土産のプランを送ったという。どうすれば社会に貢献できるかと、子どもたちが自主的にそうした発想をしてゴールを設定することができるようになってきている。

導入にあたっての課題・乗り越え方

平成16年度に開校してすぐに、平成18年度から文部科学省研究開発学校に指定された。そこで実施されたのが「アントレプレジエクト」である。その期間に実践研究された起業家教育プログラムが発展し、現在に至っている。プログラム自体は、他校の実践や様々な企業のプログラム等を研究しながらオリジナルで作成している。その過程は苦労が多かったが、各教員が自らノウハウを蓄積

し、プログラムを工夫し続けてきている。

また、校内での調整や保護者への理解を求めることが同校においても課題であるものの、校長の強力なリーダーシップによって、起業家教育が推進されてきた。授業参観やHPを通して子どもの学びの具体的な報告を様々な手段によって行うことで起業家教育の取組についての理解を求めてきている。

参考:実施体制

学校全体(校長一教頭一学年主任一各教科担任)

※山梨学院大学附属小学校は教科担任制を敷いている

本物の体験を通して、自ら考え、工夫する力を養う

静岡県焼津市立大井川西小学校

概要

大井川西小学校は6年生を対象に、地域で催している「街頭カーニバル」において、「殿様道中」と起業家教育である「子ども門前市」に取り組んでいる。殿様道中は、江戸時代に城主となった田沼意次に縁のある田沼街道を再確認してもらうよう、街道沿いの現場において、子どもたちによる交通安全の行進を行う行事である。殿様道中のゴール地点の地域の公園で実施する販売イベントが、子ども門前市である。

子ども門前市では、商工会や地域内企業・事業所の指導のもと、商品の仕入れから、値付け、ポップ作り、販売までを子どもたちが行い、本物の商売をする体験を通して、子どもたちが自ら考え、工夫する力を養っている。

対象学年	小学校6年生 (次年度から5年生)
実施時間	総合:約15時間

【学校プロフィール】	
学級数	13
児童・生徒数	426
教職員数	21

目的・ねらい

自分たちで仕入れから販売までを行わせ、商いの仕組み、難しさ等を経験させることにより、お金、物の大切さ等を感じてもらい、ひいては子どもたちの健全な育成及び後継者育成につなげていくことが目的である。

座学や職業インタビュー、職業体験などのキャリア教育だけでは、自分で考えるための力を養うことが困難である。ゲームではなく本物の商売の体験をすることで、子どもたちに自分で考え、工夫する力を養うことをねらいとしている。

プログラムの流れ

- 1 金融教育
- 2 商店訪問
- 3 子ども門前市に向けた準備
- 4 街頭カーニバル
- 5 子ども門前市での販売活動

1/ 金融教育
子ども門前市での販売活動に向けて、経済の仕組みを理解する。具体的には、「需要と供給」「ものの値段の決め方」等について、地元の信用金庫等の協力のもと、学習する。

2/ 商店訪問
子どもたちは、グループに分かれて、協力してくれている商店を訪問する。子どもたちは、商店で扱っている商品やその価格設定方法について、店主から説明を受ける。

3/ 子ども門前市の準備
子ども門前市に向けて、ポップ製作等に取り組む。ポップ製作では、商工会や商店の方々が講師として指導する。子どもたちは、より販売できるようなポップを製作できるよう工夫をする。また、販売する商品の仕入れ数や販売価格について、子どもが決める。

4/ 殿様道中
道路を利用するひとりひとりに交通安全意識の啓発を図り、また、地域住民及び近隣市住民等に歴史ある田沼街道を再確認してもらうことを目的に、大井川西小の子どもたちや地元幼稚園の子どもたちが、江戸時代の衣装に身を包み、交通安全を訴えて街道を練り歩く。

5/ 子ども門前市での販売活動
子ども門前市において、商工会やおおいがわAkindo事業組合の会員店舗と、商品の販売や販売促進のための活動を実施する。



授業内容上の工夫

多くのキャリア教育では、座学や職業インタビュー、職業体験などを実施しているが、働いた経験を積むだけになることが多く、自分で考えるための力を養うことが困難である。子ども門市では、ゲームや職業体験ではなく本物の商売をすることで、子どもたちに自分で工夫させ、考える経験を積めるようにしている。また、学校は地域と深く関わりながら教育活動をしていかなければならない。子ども門市は、地元の商工会や地域内企業・事業所

の協力のもと運営している。近年は、保護者も共働きの多いため、小学校が保育所感覚になりがちであるが、大井川西小では、保護者も積極的に教育活動に参加してくれている。子ども門市では、実際に商品企画や値付けの経験もするため、前もって金融教育も実施している。金融教育では、地元の信用金庫の職員を講師とし、需要と供給や商品の価格がどのように決まっているかなどについて、学習している。

起業家教育の効果

子どもたちが地域の各事業所の方々と直接ふれあい、商いの仕組みや苦労を経験することができた。商品の値付けは子どもたちが行うが、最初は価格がどのように決まっているか分からず、値段を下げすぎてしまうこともあった。値付けの失敗を通して、原価や需要と供給について学習できた。当日の販売においても、声を出して呼びかけないと商品がなかなか売れないことに気づいた子どもたちが、ステージで个性化的な呼びかけをしたり、商品を持って売り歩いたりするなど、様々な工夫を行った。さらに、平面のポップだけでなく、立体的なポップを製作する子どもたちもおり、数時間の販売経験の間だけでも、多くの変化が見られた。



殿様道中



子ども門市での販売

導入にあたっての課題・乗り越え方

殿様道中および子ども門市は、今年で14年目である。この起業家教育は、地域の方々との協力のもとに実現できている。地域の行事のために学校が参加しているように見えるが、実際はその逆であり、学校の子どものための教育のために、地域が一丸となって、こうした行事をつくってくれている。特に商工会やおおいがわAkindo事業協同組合の方々が、全面的に企画や運営を主導してくれていることが、本起業家教育を運営できている理由である。

たとえば、商店訪問のときは、商工会と訪問する商店の人が車で子どもを迎えに来たり、子ども門市に向けたポップ製作でも商工会の人が製作について指導をしたりする。子どもたちには、地元の企業・事業所とともに本物の商売体験をさせるため、値付けや販売で失敗することもあるが、地元の企業・事業所の方々は、失敗もよい学びであると理解してくださり、快く協力をしてくれている。

参考：実施体制

校長 - 学年担当教員

+

商工会・おおいがわAkindo事業協同組合

自分もまわりの人も 幸せにするための力を育てる

大阪府和泉市立幸小学校

概要

和泉市立幸小学校は、和泉市北部に位置し、創立141周年を迎える学校である。人権教育を学校教育の中心に据え、様々な教育活動をおこなっている。学校教育目標の一つに「たくましい心と体を育て、『生きる力』としての確かな学力を身につけた児童の育成」を掲げ、子どもたちの将来の自立にむけて生きて働く力を身につけさせたいと願っている。その思いから、取組みを継続してきたのが、「起業家教育」である。

平成 17年度に導入されて以来、地域の企業やたくさんの方に支えられて、毎年5年生が取組んでいる。市場調査から資金調達、商品の企画立案、商品評価会（プレゼンテーション）、製造・販売、売上管理、役割分担の人事など一般企業とほぼ同じ活動を行うまでに至っている。

実施時間	小学校5年生
実施時間	総合：20時間
【学校プロフィール】	
学級数	9
児童・生徒数	161
教職員数	19

目的・ねらい

幸小の起業家教育の目的・ねらいは、次の4つである。

- ①もの作りや販売活動をつうじて自分や友だちの「良さ」を発見・認識し、認めあえる仲間づくりをすすめる。
- ②「本気」で取り組むことで、自分の考えや思いを適切に伝える、相手の話を聞いて理解する、などのコミュニケーション力を高める。
- ③社会の仕組みの一端を知り、会社の一員として協力しながら活動をすすめることで、働くことの楽しさや喜び、厳しさを理解し、学習への意欲を高める。
- ④ロールモデルとなる地域の方や社会で働く方とのよい出会いを通して、生き方を学び、自分の生き方を考えるきっかけとする。

プログラムの流れ

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1 市場調査 2 調査結果の分析 3 商品開発・評価会(プレゼンテーション) 4 会社設立 5 資金調達(出資金を募る) 6 宣伝活動&制作活動 7 販売活動 8 収支決算&御礼 | <ol style="list-style-type: none"> 1/ 市場調査
実際に販売する場所(3ヶ所)に出向き、販売予定の時間に通る方に聞き取り調査を行う。 2/ 分析
市場調査の情報を元に、どのような商品を作ればいいかを企画、立案する。 3/ 商品開発・評価会(プレゼンテーション)
立案した商品のサンプル作成を地域企業に依頼。実際に販売する商品化のために、保護者、教職員、人造真珠の会社の方に向けて、班ごとに工夫を凝らした評価会(プレゼンテーション)を行い、採点・審査を経て販売商品が決定する。 4/ 会社設立
商品開発部、製作部、宣伝部、経理部等で構成し、それぞれが得意な分野で自ら積極的に活動する。 5/ 資金調達(出資金を募る)
教職員や、保護者の方等に出資をお願いする。 6/ 宣伝活動
商品販売日の案内の手作りポスター掲示を地域の方にお願ひしたり、校内でのチラシ配布を行う。 7/ 販売活動
事前に市場調査を行った地域の販売店や駅前にあるスーパー等にお願ひし、場所を提供してもらい販売活動を行う。 8/ 収支決算
出資者に出资金返還と利益の配当を行い、協力いただいた方々に挨拶に回る。残りの収益は、子どもたちが自分たちで考えた品物を学校に寄付する。 |
|--|---|



授業内容上の工夫

5年生の起業家教育では、市場調査から資金調達、商品の企画立案、商品評価会（プレゼンテーション）、製造・販売、売上管理、役割分担の人事など一般企業とほぼ同じ活動を行うまでに至っている。地域の企業と連携して、地場産業であるガラス細工、和泉木綿、人工真珠などを商品開発し、製品化して販売する実践に取り組んでいる。

また、キャリア教育の全体指導計画に基づき、児童の発達段階に応じて系統的・体系的にキャリア教育を推進している。5年生の「起業家教育」の取組を柱に、1年生で「家の人のお手伝い」、2年生で「家の人からの自分の小さいころの聞き取り」、3年生で「地域探検での聞き取り・自分たちの町を紹介」、4年生で「2分の1成人式」、6年生で「たてわり活動」などに取り組んでいる。

起業家教育の効果

起業家教育に取り組んだことで、幸小が目指す子ども像である「すすんで取りくむ子・最後までやりぬく子・心の豊かな子」に向けた成長・前進がみられた。具体的には、子どもたちの自尊心・自己肯定感が高まり、将来の夢や目標に対する前向きな姿勢を持つことができた。

さらに、人とつながる力が向上し、日頃の挨拶が増えたり、仲間と協力しあうようになるなどの効果が見られた。実際に取り組んだ

子どもたちの感想では、市場調査では「はじめはなかなか積極的に話せなかった。でも、やっていくうちにだんだん慣れてきて、スムーズに聞くことができた」や、「商品開発のために、市場調査をしている自分が大人になった気分だった」などの声が聞かれた。販売では「わたしは、お店で売れ残ったときの悲しさがわかったような気がする。だけど、反対に売れたときのうれしさも同時に分かったような気もする」などの声が聞かれた。

《事前アンケートと事後アンケートの比較H25》
自分にはいいところがありますか



導入にあたっての課題・乗り越え方

幸小は平成17年度に経済産業省の「起業家教育促進事業」を受けた和泉市教育委員会の指定校の一つとして実施した5年生での起業家教育の取組をきっかけに、「社会とつながる・人とつながる・未来とつながる」を目的としたキャリア教育を推進し始めた。指定校としての取組は「マイトイ」の指導の下で平成17・18年度の2年間で終了したが、その後、5年生の総合的な学習の時間では「起業家教育」の取組を続け、会社の立ち上げから製品開発、販売までの流れ等を学び、地域の企業と連携して、地場産業であるガラス細工、和泉木綿、人造真珠などを商品開発し、製品化して販売する実践に学校独自で取組み続けた。

起業家教育を継続している理由として、子どもたちの日常生活の中では、自分に関わってものを創造する経験や、社会とつながる経験がなかなか持てないという問題意識があった。幸小では、

子どもたちが自分の良さや力に気づき、自分の人生や進路選択に活かすことができるものとして、自己実現や社会貢献、チャレンジ精神に代表されるアントレプレナーシップ（起業家精神）を育成するために、起業家教育に取り組んでいる。

授業の設計では、教師が正解を教えるのではなく、子どもたちに自発的に考えてもらうようなプログラムにする必要があった。そこで、子どもたちが失敗した場合、その失敗の中から次に取組む際のヒントを出すようにした。

プログラムの導入においては、地域産業と連携をするために、地元企業と交渉を行った。起業家教育を継続するためには様々な工夫が必要だ。専任教員の設置や地域の協力やネットワークの広がり、校長や教頭、教諭のリーダーシップや職員の団結があってこそ、継続が可能である。

参考：実施体制

校長－キャリア教育専任担当

+

学校支援地域本部

地域があるから学校がある、地域から積極的に学ぼう

東京都杉並区立桃井第三小学校

概要

東京都杉並区の西荻窪駅近くにある桃井第三小学校は、3年生から6年生にかけての総合的な学習の時間生の中で、様々な「生き方教育」を実践している。

桃井第三小学校は生き方教育の一環として、4年生の中で児童を対象に起業家教育を実施している。児童が模擬会社を設立し、てぬぐいの商品企画から販売活動までを体験する教育に取り組んでいる。

本プログラムでは、「株式会社とは何か」から始まり、インタビューによる市場調査と分析、商品企画と評価会、販売活動など、起業家教育における一連の流れを学習できるプログラムになっている。

実施時間 総合:32時間

【学校プロフィール】	
学級数	21
児童・生徒数	539
教職員数	40

目的・ねらい

4年生の児童向けの起業家教育では、次のことを狙いとしている。1つ目は「地域の商店街や環境に興味・関心を持ち、課題を見つけて調べることができる」こと、2つ目は「話し合いを通して課題を解決し

たり、協力して準備をしたりすることができる」こと、3つ目は「取り組んだことを工夫しながら相手に伝えることができる」ことである。

プログラムの流れ

- 1 売るってどんなこと
- 2 市場調査をしよう
- 3 調査結果を分析しよう
- 4 商品を考えよう
- 5 商品評価会を開こう
- 6 販売活動の準備をしよう
- 7 販売活動をしよう
- 8 活動をおえて

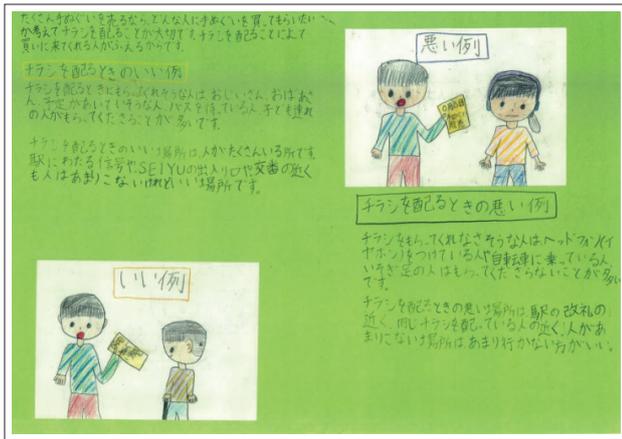
- 1/ 売るってどんなこと 5月
売るとは何かについて学ぶ。社長、副社長を決める。
- 2/ 市場調査をしよう 5月
販売する手ぬぐいのニーズをさぐるために、アンケートを実施する。アンケート項目を考え、西荻窪駅前インタビュー調査をする。インタビュー調査後、教室に戻り集計をする。
- 3/ 調査結果を分析しよう 6月
アンケート結果をもとに、ターゲットを絞り込む。
- 4/ 商品を考えよう 6月
各学級の班ごとに、商品のデザインを考える。考えたデザインを、デザインパネルにする。
- 5/ 商品評価会を開こう 7~9月
商品評価会に向けて、プレゼンテーションの練習をする。練習をした上で、各教室で商品評価会を実施する。商品評価会の結果を報告し合い、商品と販売する個数を決定する。
- 6/ 販売活動の準備をしよう 9~10月
販売活動準備の役割分担を決める。役割は、チラシ・ポスターのぼり・ミニ冊子・袋詰め・レジで、各部に分かれて準備を行う。販売活動当日の分担を決める。役割は、販売・商品アピール・整理と呼びこみである。
- 7/ 販売活動をしよう 10月
西荻窪駅まで、販売活動を実施する。販売活動終了後、決算を行い、売り上げの使い道を考える。
- 8/ 活動を終えて 10月
活動を振り返り、感想をまとめる。



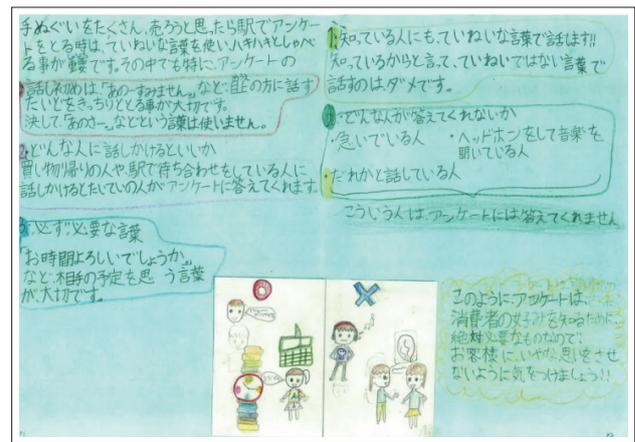
商品評価会

授業内容上の工夫

起業家教育を経験した上級生が、これから起業家教育に取り組む4年生に「コツ」を教えるための冊子を作成している。伝える子どもにとっても、自分が学んだことを振り返ることができる。また、6年生の学生を対象に「職業エキスポ」と題したイベントを実施している。数十人の現役の職業人が体育館に集まり、小学生が実際の職業人にインタビューをしながら調べ学習をするイベント



トである。この職業エキスポに向けて、3年生から5年生の間に段階的に学べるようにプログラムが組まれている。3年生では商店街のマップづくりを通して地域とふれあい、4年生でてぬぐい販売をする株式会社をつくる経験をする。5年生では西荻の商店街のお店で商業体験をするなど、6年生の職業エキスポにつながるような段階的な教育に取り組んでいる。



起業家教育の効果

起業家教育における職業体験で、和菓子体験をした学生が、実際に和菓子職人になったという例もあり、自信のキャリアを築ききっかけになっている。

また、市場調査やてぬぐい販売をする中で、子どもたちは、数多くの知らない大人と関わる。知らない大人に関心を持ちたり、自分を知ってもらうために、子どもたちは、積極的に話しかける。最初は、ドキドキしながら関わっているが、知らない大人から優しくされることで、次第に喜びに変わる。他者から優しくされることで、子どもたちも他者に優しくなれるようになっていく。



導入にあたっての課題・乗り越え方

杉並区における義務教育の9年間を見通して、小学校・中学校・高校の近隣の学校との連携した取り組みは、生き方教育の柱になっている。その生き方教育の一環として、5年前から3年生から6年生までの一連の起業家教育が始まった。

現在の子供たちは、自分の将来を考えるのに役立つ理想とする大人のモデルが見付けにくくなり、自分の将来に向けて希望あふれる夢を描くことが困難になっている。子どもたちが、西荻の多くの人々と関わり、西荻の人々をよく知り、西荻のたくさんの人に認められていく中で、西荻周辺に住む人や働いている人、そして、西荻の街を好きになり、自分の将来に夢と希望を持たせ、西荻の地域に貢献できる人材を育成したいと考え、「西荻大好き!」をテーマにキャリア教育を推進している。

起業家教育の実施には、組織的な人材確保が重要である。地域を

巻き込んだ教育では、地域の協力者との関わりや調整において、臨機応変な対応が不可欠である。カリキュラムの運営において、緊急事態が発生した場合など、問題解決にあたる専任の人材がいなくてはならない。

また、中心にいるのは子どもであるため、子どもから発信される疑問や意欲を吸い上げる必要がある。それぞれの学年の感性を踏まえて、去年はやったがやらないこと、新しくやることについて、アンテナを張っておくことが重要である。担任の先生がつぶやくことを見逃してはならない。担任の先生から意見をもとに、プログラムを改善していくことも重要である。

また、起業家教育を継続させるためには、一貫した教育方針のもとに学年をまたいだカリキュラムを構築することが重要である。

地域の一員としてまちをセールスする：杉四カンパニー

東京都杉並区立杉並第四小学校

概要

高円寺駅前の活気ある商店街に隣接する杉並第四小学校で行われているのは、児童が模擬会社を設立して高円寺のまちをアピールする商品を開発・販売する「杉四カンパニー」。3年次から6年次にかけての総合的な学習の時間を使い、地域学習や職業教育等系統的なプログラムを行っているが、「杉四カンパニー」は4年次を対象としたもの。コンセプトは「高円寺のまちをセールスすること。まちの一員としての意識を育て、会社の実体験を通し地域とともに商品を開発・販売する。社長・副社長は立候補でビジョンを語らせ選出し、社員とともに商品開発し、地域とタイアップして商品化する。企業や地元商店街と協力して組織を活かした販売を行い、利益還元まで考える年間を通したプログラム。買ってもらえるものをつくるにはどうすればよいか、創意工夫と行動力、組織の一員としてのチームワーク、コミュニケーション力を学ぶ起業家教育となっている。

対象学年	小学校4年生
実施時間	総合：35時間

【学校プロフィール】

学級数	12
児童・生徒数	263
教職員数	23

目的・ねらい

杉四カンパニーでは、単にお小遣いをもらって使うというだけではない「お金の意味」を実感し、商品開発・販売を通し、地域や社会と関わり、その一員であることを学ぶ。さらに、事業をするには資金が

必要でいかに調達するか、成功するだけが目的ではなく、失敗や困難も経験・体験させていく。

プログラムの流れ

1	杉四カンパニーの立ち上げ	6月
2	市場調査と分析	7月
3	デザイン開発・商品評価会	7月～9月
4	価格・販売数決定と資金集め	10月
5	販売活動に向けての準備	12月
6	販売活動	1月
7	決算および配当決定	2月～3月



商店街での販売の様子

- 1/ 杉四カンパニーの立ち上げ 6月
児童の中から社長・副社長を募りビジョンを語らせ、社員となる児童の投票によって社長・副社長を決定する。開発・販売する商品も、この時に議論して決められる。今年ハンドタオルに決定。
- 2/ 市場調査と分析 7月
商店街で道行く人に勇気を出して声をかけ、商品になる色やデザイン、価格などの項目のアンケートを実施。集計分析をして開発商品のイメージを決める。
- 3/ デザイン開発・商品評価会 7月～9月
グループに分かれて商品デザインを考え、地域や保護者の方々に審査員を迎え評価会で競い合う。商品化は1点のみ。審査結果は、プラスやマイナス点も子どもたちに伝え「自分の作りたいもの」ではなく「買ってくれるもの」をつくる難しさを知る。
- 4/ 価格・販売数決定と資金集め 10月
どれだけつくっていくらで売れば利益が出るか、みんなで議論を行い決定する。資金集めは社長・副社長を先頭に、自分たちで模擬株式を発行して調達する。
- 5/ 販売活動に向けての準備 12月
ポスターやチラシ等の販促物を作成する。家電メーカー販売部門から講師を招き、販売促進についてレクチャーを受け、さらに工夫をして準備を進める。
- 6/ 販売活動 1月
出来上がった商品をみんなで手分けして袋詰めし、商店街や駅頭で販売。無事500枚を売り切った。
- 7/ 決算および配当決定 2月～3月
収支決算を行い利益より、社員への給料を100円と決定。社長自ら手渡す。利益は株主への配当に一部を当て、残った利益の使い方については、会社の税金について学び、社会地域貢献の考え方につなげていく。

授業内容上の工夫

杉並第四小学校の起業家教育の一番のポイントは、地域とともに進めるということ。地域の経済の担い手と連携することで、大人に真剣に挑戦する機会を子どもたちに与えている。

チーム間の競争も大事にしているポイントの一つ。例えば商品開発のプロセスにおいても、アイデアをブレインストーミングでチームごとに作った後、審査員へプレゼンテーションを行い、最も

点数が高かった1チームのみのアイデアが商品化される。商品化する厳しさも実体験する。

また、集める資金、動く資金も本物のお金。本物のお金で取組むことで、子どもたちの気持ちや意識が変化する。真剣さと取組への意欲が授業を大きくしていく。本物のお金でプログラムを実施する意味は、子どもにもしっかりと通じるものだと言っている。

起業家教育の効果

杉四カンパニーでは、チームごとの競争があったり、商店街や企業の大人たちとの接点がたくさん用意されたりしており、その分子どもたちの真剣な表情、息遣いを感じられる。

立候補して副社長になった子は、「自分ができることをしたいと思って」と、顔に責任感をにじませながら立候補の理由を語る。駅前商店街での販売会では、社長を務めている子が商店街に「御迷惑をおかけしています」とあいさつ回り。時には、上手く動けない社員のところに行ってヘルプに入るなど大活躍。その表情は真剣そのもの。それを見守る教員も、「知らない大人と接するので、子どもたちの真剣さは、やっぱり違いますね」という。

このように、大人からはアドバイスを受けるだけでなく、大人から資

金を募ったり、タイアップを仰いだり、あるいは大人たちに商品売り込んだり、正に子どもが地域の大人に体当たりして挑戦することになる。そうして、自分の実力を大人や社会にぶつけることが、子どもたちの自信につながっていくとともに、普段とは違う子どもたちの個性や力を発見する機会にもなる。「杉四カンパニーのタオルです！」声が大きい元気な子は、呼び込みでその力を存分に発揮し、算数が得意な子は会計担当としてしっかりと金庫を預かる。ひとりひとりの力が合わさって会社が動いていくことを実感できる。

また学習で、社会でお金が動くことを理解するとともに、利益や社会貢献の考え方も学んでいける。



開発商品の数々



商品評価会の様子

導入にあたっての課題・乗り越え方

杉並区の学校では、全校に学校支援地域本部が設置されており、杉並第四小学校でも杉四カンパニーの応援をしてくれている。それらの外部のプレーヤーを繋げる校長の行動力が重要となってくる。

また、地域や外部事業者、NPOのノウハウや企業とのネットワークを活用することも重要である。なれない起業家教育プログラムを実施することになった教員は、「私は今年1年目なので、正直なところ戸惑うことも多く、読めないです。そんな中で、やはり外部事業者の支援は大きいです」という。杉並第四小学校の場合は、岐阜の事業

者とタイアップしている。学校と協議をしながら学校に適したプログラムを作っている。ノウハウをもっているところとタイアップしてスタートすることで、スムーズな立ち上げにつながっているといえる。本プログラムに限らず、他のプログラムにおいてもいえることだが、外部の力を使う際のポイントは、例えばゲストティーチャーを要請し、授業をして終わりではなく、その前段階の打合せ・授業計画がたいへん重要である。単に授業を実施するのではなく、学校に応じた、児童に応じた効果的な授業体系を設計していくことが大切である。

参考：実施体制

校長と担任

+

学校支援地域本部

+

外部事業者の活用

和菓子販売を通して、 伝統文化と働く喜びを実感する

京都府京都市立養正小学校

概要

養正小学校は5年生を対象にした起業家教育で、毎年、アントレプレナー開発センター主催で開催されているトレードフェア(※)に和菓子店を出店している。11月に開催されるトレードフェアに向けて、「総合的な学習の時間」70時間のうち35時間程度を使って、9月～11月の3ヶ月で実施しており、現在で6年目の取り組みである。

本プログラムは、アントレプレナーシップ開発センターの協力のもとカリキュラムを開発し、2010年から地元和菓子店の協力を得て実施している。授業では京都の伝統文化である和菓子を調べた上で、実際に子どもたちが和菓子づくりの体験をする。さらに、子どもたちが主体となり、トレードフェアに向けた、バーチャル・カンパニーを立ち上げ、HPで商品である和菓子の宣伝も行い、他校と交流している。

目的・ねらい

子どもたちの将来を考えたときに、将来展望をもたせるための取り組みとして、実体験を伴った学習が必要である。そこで、京都の伝統文化でもある和菓子(作り)について調べる活動を通して、和菓子に興味をもつとともに、京都で和菓子作りが盛んな理由を考え

る。和菓子のデザインを考えたり、実際に作ったりする体験や、自分たちがデザインを考えたと菓子販売する活動を通して、伝統文化のよさや働くことの喜びを実感することを目的としている。

対象学年	小学校5年生
実施時間	総合:約35時間

【学校プロフィール】

学級数	8
児童・生徒数	157
教職員数	22

プログラムの流れ

- 1 和菓子の歴史と作り方
- 2 和菓子作りの実演とお店への取材
- 3 和菓子のデザインを考えよう
- 4 トレードフェアへの参加と和菓子の販売

1/ 和菓子の歴史と作り方
本単元の学習の見通しをもつ。
和菓子の歴史や作り方、よさなどについて調べる。

2/ 和菓子作りの実演とお店への取材
和菓子職人に来校していただき、和菓子の作り方を知り、工夫などについて聞く。
実演をもとに、自分たちで和菓子を作るために必要なこと、大切にしなければならないことなどを調べる。
地域の和菓子店を訪問し、お店で働く人の工夫や喜び、また和菓子と洋菓子の違い、接客の仕方などについて知る。

3/ 和菓子のデザインを考えよう
調べたことをもとに、オリジナル和菓子のデザインや名前を考える。
自分たちの考えた和菓子について、和菓子職人の方からアドバイスをもらう。
インターネット上にバーチャルカンパニーを立ち上げ、自分たちの作った和菓子を宣伝する。
トレードフェアに出す和菓子のデザインを決定し、和菓子店で実際に作ってもらう。

4/ トレードフェアへの参加と和菓子の販売
トレードフェアへの参加に向けて自分たちの考えた和菓子についてのプレゼンテーションを作る。
買った人から感想をもらうなどして、実際に販売する難しさや喜びを知る。
本単元の学習を振り返り、和菓子や働くことに関する学びを交流する。



(※): 正式には「ユース・エンタプライズ トレードフェア」/ 起業家教育を実践している小学生～大学生が一斉に京都に会してその取り組みを発表する見本市。2001年からNPO法人アントレプレナーシップ開発センターが開催。

授業内容上の工夫

プログラムの運営にあたっては、地域を巻き込みながら、地域の素材・人材を活かしていくことが重要である。子どもたちが開発した和菓子には、同校から臨むことができる「大文字焼き」の「大」の文字をデザインとしてあしらうなど、「和菓子作り→販売」をベースとした活動を進める中で、地域との関わりがより強くなるようにする

など、活動内容に工夫を加えていった。また地元の和菓子店へのヒアリングや和菓子づくり指導を受けるなど、まさに地域一丸となった協力体制があるが故のプログラムとして仕立てていった。

起業家教育の効果

調査を進める中で、和菓子職人の方が季節感やネーミングなどを工夫し、和菓子の歴史やよさを守るうとする姿勢にふれることができ、子どもたちが、実体験を通して伝統あるものを身近に感じ、すばらしさを知る機会となった。

子どもたちが、自分たちがデザインした和菓子のトレードフェアでの販売に向けて、売れる工夫や値段を考えるなど、販売することの

難しさを実感することができた。それとともに、バーチャルカンパニーでの活動の楽しさにふれたり、宣伝のためのプレゼンテーションを工夫したりすることができた。実体験からの学びを発表・交流する活動において、一人

人が自身の役割を自覚し、責任をもって分かりやすい発表やその準備などの活動を進めることができた。

またトレードフェアには保護者だけでなく、親戚も足を運び、いきいきとした子どもたちの活動を目の当たりにすることで本プログラムへの理解をさらに深める結果となった。

The screenshot shows a project page for 'Youth Enterprise' titled '流彩27 和菓子で伝えよう！養正地域のよさ' (Wagashi 27: Let's convey the goodness of the Yōsei region with wagashi!). The page includes a photo of colorful wagashi, a '応援したい!' (I want to support!) button with '28人' (28 people) and '2024/04/01~2025/03/31' dates. Below the photo, there are sections for 'プロジェクト内容' (Project Content), '参加者' (Participants), and '事業紹介' (Project Introduction). The introduction text describes the goal of introducing wagashi to the younger generation and mentions a '和菓子作り体験' (Wagashi-making experience) and '和菓子店訪問' (Wagashi shop visit).

The handwritten notes are titled '流彩27' and contain the text: 'ぼくたちは、総合の勉強で和菓子の学習してきました。' (We have learned about wagashi through our general studies). Below this, there is a flowchart showing '和菓子作り体験(授業)' (Wagashi-making experience (class)) leading to '和菓子店訪問(授業)' (Wagashi shop visit (class)). A box labeled '今日' (Today) contains a photo of a wagashi and the text: 'このように、順序で学習してきました。そして作り上げたのが下の写真です。' (We have learned in order like this. And the photo below is what we made). The notes also mention '和菓子「大文字」' (Wagashi 'Daibunji') and '和菓子の住む町から' (From the town where wagashi lives) with a note '毎日見ると「大文字」の魅力' (Every day, the charm of 'Daibunji' is visible). At the bottom, it says 'おにぎり → 秋の魅力' (Onigiri → Charm of autumn).

<写真>

- ① アントレプレナーシップ開発センターが提供する起業家教育プログラム「Youth Enterprise」での活動発信サイト
- ② 商品の和菓子の企画案

導入にあたっての課題・乗り越え方

担当教員による運営の円滑化が課題であった。トレードフェアの参加には、会社を立ち上げるために事業計画書を作成する必要があるが、その作成がハードルになったのである。地域のお店を調べてインタビューをすることは、社会科など他の教科でも指導しているが、担当教員は会社を立ち上げるための事業計画の作成を支援した経験がなく、トレードフェアに参加するための書類づくりが困難であった。書類では、具体的には会社の経営方針、会社のアピールポイント、事業計画などを記載する必要がある。また、トレ

ードフェアのウェブサイトを更新するときも、子どもたちの手で更新しているが、その指導が困難であった。こうしたプログラム設計や運営においては、アントレプレナー開発センターの協力があり、外部の支援を受けながら、円滑な運営を実施できるよう取り組んでいる。また子どもにとってプログラムの負荷が大きすぎて消化不良とならないように、事業計画や利益管理等の部分については、教員サイドで策定するなど、実行可能性を優先した運用を行った。

参考：実施体制

校長 — 高学年担当教員

+

外部事業者(アントレプレナー開発センター)

“目標をもってあきらめずに続ける”ことの 尊さを学ぶ進路座談会

青森県十和田市立十和田湖中学校

概要

青森県商工労働部では、次世代の青森県を担う中学生及び高校生を対象に、起業家（自ら事業を興した社長）の生き方から、職業の選択肢の多様さ、挑戦し続けることの大切さなどを学んでもらう新たな取組として、起業家講演会を実施している。十和田市立十和田湖中学校では、隣の三沢市を本拠地とするIT企業の株式会社ヘプタゴンの立花社長を講師として招いた。同校では、キャリア教育の一環で行っていた進路講話に新しい視点を導入したいと考えていたところで、県の事業の存在を知って講師とのマッチングを希望した。

当日は、これからの変化の激しい時代には、何かを自分で生み出すことこそ重要になること、そうした時代の流れの中で、夢や目標をしっかりと持ち、そのために努力を続けることが何より大事であるという立花社長からのメッセージを受けて、活発な質疑応答が交わされた。

対象学年 中学1～3年生

実施時間 総合：1時間+昼休み等

【学校プロフィール】

学級数	3
児童・生徒数	11
教職員数	10



株式会社ヘプタゴン立花社長



熱心に質問する生徒

授業のねらい、流れ

ねらい 外部からの視点を得ることで、多様な職業感を身につけさせること。

授業の流れ

事前Q&A(昼休み)

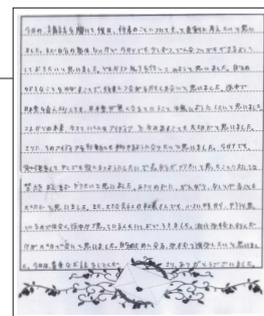
授業1コマ

感想文・感謝状作成

講演前には、昼休みの時間を使ってオリエンテーションを行い、講師の経歴や会社の事業内容をインプットした。また、生徒たちには当日に質問したいことをまとめさせた。小規模校ということもあり、当日は講師を囲むように生徒が座って、座談会のような形で講師の話に耳を傾けた。事前の質問に対して回答してもらった後も、その場での追加の質問が積極的に出され、生徒の高い関心が伺える会となった。終了後は、講師に向けた感謝状として、講演に対する感想を各自が手紙に綴った。

効果

子どもたちが講師に送った感謝状を読むと、講師のメッセージがしっかりと子どもたちの心に届いていることがわかる。「これからの未来、生きていくにはアイデアを生み出すことも大切だと思いました」と、創造性・チャレンジ精神の重要性に触れた声や、「目標をもちその目標に向かって努力していきたい」、「何事にも、どんどんチャレンジし、できないことがあったら努力をして、必ずできるようになるという強い意志をもちたい」と、目標に向けて努力することの尊さに触れた声が印象的だ。同じ地域で活躍する先輩の、夢に向かって努力する姿が、子どもたちの胸にしっかりと跡を残したようだ。



生徒の感想文・感謝状

参考：実施体制

十和田湖中学校

+

青森県商工労働部

+

外部起業家

起業家の先輩から学ぶ「夢の育て方」

福岡県福岡市立舞鶴中学校

概要

福岡市立舞鶴中学校では、2014年7月に東京のITベンチャー企業経営者5名を招いての講演会を「チャレンジマインド醸成事業」として実施した。普段なかなか会う事が出来ない経営者が直接語る体験談を通して、チャレンジすることの大切さや、起業とは何か、について約2時間の密度の濃い学習が行われた。

特に、「これからの人生で仕事をするときに一番重要なのは、やりたいことを見つけ、それを仕事とすること。」や「これから決定をする際は、まわりがそうするからではなく、自分で選んで決定してほしい。」といった、まさにこれから自らの進路を決定する中学3年生を前向きに後押しするアドバイスがなされ、生徒は真剣に話に耳を傾けた。この取組みは、世界一チャレンジしやすい都市を目指す福岡市が創業特区(国家戦略特区)の指定を受け、新たな価値を生むチャレンジを応援する「スタートアップ都市づくり」の一環として行ったものである。福岡市はスタートアップ都市づくりに共鳴する自治体(※)で構成するスタートアップ都市推進協議会のメンバーであり、加盟自治体間でそれぞれのチャレンジマインド事業は情報共有されているという。同協議会には、経済同友会もスタートアップ都市推進協議会協働プロジェクトチーム(PT)を新設して連携を行っている。このような取組みについての情報が、各地域で共有されることによりノウハウの蓄積が生まれ、それぞれの地域が独自に新しい活動をスタートする、といった好循環が生まれることが期待される。大企業や有名ベンチャーの起業家に来てもらえなくても構わない、最初は小さな取組みでもよいのだ。まずは活動を始めることが期待されている。

対象学年 中学校3年生

実施時間 総合：4時間+アンケート3回

【学校プロフィール】

学級数	12
児童・生徒数	206
教職員数	16

授業のねらい、流れ

※三重県、広島県、千葉市、横須賀市、浜松市、奈良市、福岡市

ねらい

受講者の8割が起業に興味を感じる。

授業の流れ (対象2クラス49名)

事前アンケート(7/1)

事前授業2コマ(7/14)

授業2コマ(7/16)

事後アンケート(7/16)

夏休み後アンケート、聞き取り調査(9/16,19)

インターネット調べ学習、話を聞きたい経営者で班分け、質問を整理

全体で経営者を紹介し、経営者とその話を聞きたい生徒を全体を2班に分け、MC・アシスタント各1名で担当し、生徒からの質問への回答、ある課題について経営者がどう考えるかを共有する。最後に全体でまとめる。

効果

本授業実施後のアンケートでは、起業に興味のある学生が、38%から92%へ増加した。また、起業や社長就任への意欲がある学生も、42%から71%へ増加した。このように直接的な起業意欲の高まりだけではなく、アンケート自由回答からは、「これからもっと自分と向き合いたい」「何事にも熱を持ってチャレンジしたい」「社長とは意外と身近で自分達と変わらないが、チャレンジできた人」といったコメントが見られた。挑戦することへの憧れとやりがいを感じる事が出来たことが、中学生にとっての何よりの収穫ではないだろうか。



参考：実施体制

舞鶴中学校

+

スタートアップ都市推進協議会

+

経済同友会

+

外部起業家

+

福岡市/福岡市教育委員会

地域の企業と共に自分たちの商品を開発する

岐阜県本巣市立本巣中学校

概要

本巣中学校では、市場調査、商品企画、資金集め、そして販売まで商売の一連の流れを、2年生が学年全体で1つの会社となって取組んでいる。2013年度に取組みを始め、1年目は和菓子屋、2年目はパン屋、と活動に賛同する地域の事業者と協力をしているのが特徴である。生徒は地域社会とのやり取りを行う中で、社会人としての自らの存在を自覚していく。

市場調査・商品開発は各チームごとに行うが、商品評価会で地域の大人たちがアイデアに点数を付け、実際に販売される商品が絞り込まれる。その後は生徒の中から選ばれた社長の下、学年が一丸となって商品販売に向けて取り組んでいく。失敗を受入れ、それを乗り越えチームでの役割を全うする、という社会の現実を体験することにより、生徒達はたくましさや身につけている。

目的・ねらい

「仲間と一緒に様々な課題を乗り越える力や社会性を身に付け、自己肯定感を味あわせる」ことが本プログラムの目的である。この取組みの中でたくましくなった中学2年生が、学校の顔としてこれからの学校を支える存在となることを教員たちは期待している。

対象学年	2年生
実施時間	総合:20時間

【学校プロフィール】

学級数	8
児童・生徒数	203
教職員数	18

プログラムの流れ

- 1 市場調査
- 2 商品開発
- 3 商品評価会
- 4 宣伝活動、商品製造
- 5 販売活動
- 6 決算と配当

- 1/ 市場調査
市場調査では実際に街に出て、想定ユーザーに生の意見をインタビューする。例えば、お題が「パン」であれば、ユーザーはどんなパンが欲しいのか、をインタビューを通じて検証する。
- 2/ 商品開発
インタビューで得た意見をもとに、4、5人のチームで商品を企画する。パンの具材、デザイン、商品名を考えて商品評価会に備える。
- 3/ 商品評価会
評価会には街の企業、自治体の代表者、保護者など、多くの大人たちが集まり、生徒はその前で商品のプレゼンテーションを行う。各チームに点数が付けられ、選ばれたチームの商品だけが、実際に販売されるのである。
- 4/ 宣伝活動、商品製造
商品が決まれば、生徒は自らの足で資金調達を行う。保護者へビジネスを説明し、資金調達ができればよいよ販売の準備だ。宣伝、製造などチームに分かれて、販売当日に向けて、放課後も含め力を併せて準備を行う。
- 5/ 販売活動
販売は市内の道の駅で行う。当日はこれまで準備してきた商品を売り込むため、積極的な声掛けと共に販売活動を実施。みんなで考えた商品を力をあわせて売ること、大きな達成感を得られる、プログラムの山場である。
- 6/ 決算と配当
商品販売後は、決算を行い、株主への還元を実施する。そして生徒は自らの活動で得た、利益を手にすることが出来る。この利益の使い道は生徒たちに委ねられており、寄付や備品などの購入に充てる。働いたからこそ得られるお金、それを有意義に使う事で生徒は働くことの意義とやりがいやさらに感じる事が出来るのだ。



商品開発デザイン

授業内容上の工夫

生徒たちが楽しみながら取り組める活動、それが本巣中学校の目指す起業家教育である。起業家教育のポイントは、いかに生徒達が与えられたお題を解くだけでなく、「自分で考え、行動する」ことができるか。商品開発における生徒の工夫の余地をいかに大きくするか、生徒が外部の協力者と直接やり取りする機会をいかに多く持つか等、生徒の活動の自由度・幅を広げる工夫が本巣中学校ではなされている。

その与えられた自由の中で、お金を稼ぎ、その使い道を自らの責任で考える。それによって生徒に自立心が生まれてくるのである。また、商品開発の際には、地域をPRする視点を持つように指導がされている。いかに地域の特産を活かして良い物をつくるのか、それを生徒が必死に考えることによって、地域の良さを発見し自らの故郷に誇りを持つきっかけを作っているのである。

起業家教育の効果

生徒がこの取組みで身につけるのは、大きくは「コミュニケーション力」と「自己肯定感」の2つである。

コミュニケーション力

本プログラムの成功の要因は、言うまでもなくチームワークである。特に、商品評価会で負けてしまったチームも、その後は他のチームの考えた商品売るために会社一丸となって協力する。それぞれが役割を担う中で、社会におけるチームワークの重要性を認識するのである。



商品評価会

自己肯定感

通常の授業とは異なり、本プログラムでは各自がそれぞれ違う役割を担い、チームの中で存在感を発揮するシーンがある。普段おとなしい生徒が、きめ細かい気配りでお店作りのデザインを考えたり、普段落ち着きの無い生徒が、積極的な声かけでお客さんを呼びこんだり、と各自が自らの得意なことでチームに貢献できるシーンが多く用意されている。通常の学級生活では見えてこない、自分のよいところ、が社会で生きることを実感することで多くの生徒に自然と自己肯定感を与えることができるのである。



販売活動

導入にあたっての課題・乗り越え方

本巣中学校では、2013年に本取組みを開始し、2014年も継続して同様のプログラムを実施している。その中では、地域企業との連携における学校外との協力や、授業時間の調整、教員の負荷調整等多くの課題があったという。

学校外との協力

地域企業との連携はこのプログラムの要となる要素である。本巣中学校では、このノウハウを起業家教育をサポートする民間企業(マイトイ)と連携することにより、外部のノウハウ、リソースを活かして解決している。

授業時間の調整

基本的に本取組みは総合的な学習の時間を活用して行っている。また2014年度は3日間の土曜日授業の時間も販売会等の活動に合わせて本プログラムにあてている。今後土曜日授業の枠が拡大される場合には、土曜日のさらなる有効活用も視野に入っているという。

教員の負荷調整

プログラムの推進には、関係する教員同士の連携が欠かせない。担任は普通の業務に追われる割合が多いため、本巣中学校では、教頭のリーダーシップのもとで学年主任が現場のまとめ役となっている。学年主任と担任は授業の空き時間に密に連携を取り、プログラムの内容を確認しながら進めているという。

参考:実施体制

校長 - 教頭 - 学年主任 - 担任

+

外部事業者(マイトイ)

教頭/学年主任が外部と連携してプログラムを主導し、担任が現場での推進を実施。

仕事を創る仕事を目指せ！ 進学校が志す「正解主義」からの脱却

私立西大和学園中学校

概要

西大和学園は有名国立私立大学に多くの合格者を排出する、関西の有名進学校である。本学園では2012年度より、中学2年生を対象に教育と探求社が提供するクエストエデュケーションを取り入れている。

本プログラムでは、実在の企業(6社)が与えるお題を1年間を通してチームで考え、それを企業に対して発表する。この活動の大きな特徴は「実ビジネスとの近さ」にある。お題を与え、発表を評価するのは全て現役のビジネスマン。そして、与えられるお題も日本を代表する企業が今、まさに現実に直面している課題そのものである。

本プログラムは全国の中学、高校で実施され、優秀チームは年に1回の全国大会で発表する機会が与えられる。全国大会の大ホールで各企業の役員、大勢の聴衆の前で自らのアイデアをプレゼンする、これが全国でクエストに取り組む中高生の大きな目標なのだ。

対象学年	2年生
実施時間	技術:約24時間

【学校プロフィール】

学級数	15
児童・生徒数	635
教職員数	43

目的・ねらい

「正解主義からの脱却」これが本プログラムの大きな目的である。進学校である本学園の生徒は問に対して常に「正解」を求めようとするという。しかし、現実世界の課題は正解の用意されていないもの

ばかりだ。本プログラムの課題は、企業が直面する現実の課題であり、当然「正解」は用意されていない。正解のない問題に立ち向かう経験、それこそがこのプログラムが提供する最大の価値である。

プログラムの流れ

- 1 活動の準備
- 2 会社の仕事を理解
- 3 ミッションの実施
- 4 プレゼンテーション
- 5 全国大会

- 1/ 活動の準備
プログラムの最初は、会社とは何かの学びから始まる。仕事についての意識、会社の使命を学んだ後、どの企業のミッションに挑戦するか、を生徒の希望をもとにクラス内で決定する。
- 2/ 会社の仕事を理解
ミッションへ取りかかる前に、まずは企業の事業についての理解を深める。ここでは企業文化や事業内容の理解に加え、街の人々へのアンケート調査によって、企業活動についてさらに理解を深めていく。調査をし、それをまとめる経験もビジネス活動を学ぶ一つのステップである。
- 3/ ミッションの実施
いよいよ企業からのミッションの発表だ。各チームは担当企業から課題を受取り、およそ半年に渡って検討を続ける。企画会議でのブレインストーミングに始まり、アイデアの絞り込み、中間報告と検討は進む。そのステップの中で、企業の担当者や教員から厳しい指摘を受け、生徒たちはより真剣に、より深く課題にのめり込んでいく。
この期間には、同じクエストに取り組む他校とも交流する機会があり、学校を超えて同じ課題に対して生徒同士が熱い議論を行うチャンスが用意されている。
- 4/ プレゼンテーション
検討した課題はクラスのプレゼン大会で発表される。参加者に自分達のアイデアを精一杯伝えるためのパワーポイントや劇には生徒たちの努力の跡がにじみ出る。プレゼンテーションの様子はビデオに撮影され、企業の担当者に送付される。そこで全国大会の参加チームが選ばれるのである。
- 5/ 全国大会
全国大会では各企業の課題に取り組んだ選りすぐりのチームが全国から集まる。クエストに取り組む生徒の憧れの舞台である。



授業内容上の工夫

西大和学園が取組むクエストの特徴は、外部事業者(教育と探求社)によるサポートと実際の企業の参加である。テキストは外部事業者から提供され、教員はそのテキストに沿ってプログラムを進行する。さらに教員達が普段慣れていないブレインストーミングの授業などでは外部事業者からサポートのコーディネーターも派遣される。加えて、ミッションを提供してくれる企業は、ミッションの発表やプレ

ゼンテーションに参加をする。現役ビジネスマンから直接指導してもらうことで、生徒たちは課題をよりリアルなものとして捉え、真剣に取り組むことが出来るのである。

そして、西大和学園の教員は生徒が「ダイレクトかつ能動的に」活動できるようサポートを行っている。答えや解き方を教える存在ではなく、議論のパートナーとして、教員は生徒を導くのである。

起業家教育の効果

仕事への理解、
学び続ける意義

「生徒には、仕事を創れる仕事を目指せ、と言っています」と担当教員は言う。本学園は進学校であり、生徒の大半が有名大学や医学部への進学をあたり前のように目指すという。しかし、なぜ大学に行くのか、なぜ医者になりたいのかを答えられる生徒は意外と少ない。仕事とは何か、を学ぶことで、生徒が「将来の自らの仕事」を考えることが、このプログラムの狙いでもある。このプログラムをきっかけに、目標に向かって学び続ける姿勢が生徒に生まれつつあるという。「人生の先輩」としてのビジネスマンとの触れ合いは、生徒に働くこと、学ぶことの意義を教えてくれるのだ。

自己肯定感、
仲間同士の認め合い

本プログラムでは正解のない問に対してチームで挑戦する。正解がない、ということとは常にチームで相談し、最適な道筋を見つけていくことが求められる。その中で、生徒たちは仲間を認めることを覚え、自らのアイデアがチームの「答え」となる体験をしていくことで自己肯定感を見出していくのである。

異業種と触れ合う
教師自身の学び

「異業種のビジネスマンとの触れ合いは教師自身にも貴重な経験です」と担当教員は言う。学校を卒業して、その後生徒はどんな人生を歩んでいくのか。ともすれば教科の指導に閉じてしまいがちな教員の意識を、異業種ビジネスマンとの触れ合いはより広い世界へと広げてくれる。



導入にあたっての課題・乗り越え方

授業時間の調整

西大和学園では本プログラムの実施時間に、中学校技術科の情報分野の時間を一部割いて行っている。年度によっては学年の取組として道徳の時間を活用した事もあるという。そこで不足する時間は各クラスの学級活動の時間を使い、情報の担当教師、クラス担任がそれぞれのパートをテキストに沿って進めていく。ただ、ミッションの検討、プレゼンテーションの練習は授業時間外に及ぶことも多い。そこは各生徒に委ね、授業前や放課後も含め「生徒が自ら動く」ことを教員は見守っている。

教員の実施体制

西大和学園では各学年の活動は学年の教員に任されている。本取組みは教材の提供、外部事業者からのサポート、民間企業からのミッション提供等、支援体制が充実しており、教員はそれぞれのスタイルで生徒達の議論に参加をすればよい。「大変だと思ってやると大変になるものです。教師もはまると楽しいですよ」と語ってくれたように、教師自身も未知の課題に向かう楽しさを共に感じる事が求められているのであろう。

参加生徒の温度差

生徒には個性があり、このような活動に積極的に参加できる子もいればそうでない子もいる。しかし、本プログラムで経験させたいのは、社会で求められるリアルな問題解決である。多様な人材がいる社会で、将来生徒達が自らの役割を果たしていけるよう、あえて必要以上に口出しをせずに、自らのできること、得意なことを見つけ出せる機会を与えるよう意識をしている。

参考：実施体制

校長—学年団

+

外部事業者(教育と探求社)

+

民間企業

学年の教師陣が外部との連携も含めプログラムを推進。

モノ作りの大変さが教えてくれる 「あたり前」の有難さ

岐阜県岐阜市立藍川北中学校

概要

岐阜市立藍川北中学校では2014年度より、新しい起業家教育プログラムを取り入れた。きっかけは教育委員会の公募であったが、教務主任、学年主任の先生がサポートの事業者と連携を取り合い、半年の準備を経て2014年11月から本格的に取組みをスタートした。

対象は中学2年生。当地区は一小一中であるため、仲間との関わり合いが強い一方で、閉鎖的な環境になりがちである。小中9年間に及ぶ期間の中で、中学2年生では働くことの意義、厳しさを学ぶことを目標に掲げ、職業体験学習と併せて、起業家教育プログラムを推進している。

プログラムでは、ユーザーへのインタビューから商品企画を行い、地域の企業と協力して商品を作り、そして販売する。閉じた環境から一歩外へ出て、自らが生産者となることで、自分達のまわりにあふれている「あたり前」のモノの裏にある生産者の苦労を生徒は肌で感じていると言う。

対象学年	2年生
実施時間	総合:30時間

【学校プロフィール】	
学級数	8
児童・生徒数	181
教職員数	18

目的・ねらい

藍川北中学校が掲げる、小中一貫での目標は「立志、自主、連帯」である。自ら学び考え、問題を解決する力、自己の生き方に物事を関連させて考える力、の醸成を目指している。中学2年生では、次年度に迫る進路選択の前に、職業体験と併せて本プログラムを行う事で、受身で行う本物体験と、主体的に行う疑似体験の両面から働くことの意義を学んでいる。

プログラムの流れ

1	市場調査
2	商品開発
3	商品評価会
4	宣伝活動、商品製造
5	販売活動
6	決算と配当

1/ 市場調査
実施初年度にあたる2014年は、取組みのハードルが高い食品ではなく、販売商品は手ぬぐいに決まった。生徒たちは近所のスーパーに出向き、想定ユーザーとなる大人たちからニーズのインタビューを行う。もちろんスーパーには予め了承を取っており、地域の事業者との協力がここでも活かされている。

2/ 商品開発
インタビュー結果をもとに、手ぬぐいのデザインを5人のチームで検討する。生徒たちは、ユーザーのために何を作ればよいか、ということを実際に考えて、価格やデザインを決めることの苦労を体験する。

3/ 商品評価会
商品評価会には、協力してくれる手ぬぐいメーカーを始め、地域の事業者、PTAなど様々な大人が評価者として参加する。ここで生徒たちはチームごとに自らのデザインを発表し、評価委員によって製作されるデザインが決定される。しかし、もちろん全てのデザインが選ばれる訳ではない。そして、ここからいよいよ全員が一つの会社となって販売に向かう正念場である。生徒たちは社会の厳しさ、チームワークの重要性を体験するのである。

4/ 宣伝活動、商品製造
生徒は自宅で家族に出資を募り、商品製作に入る。そして販売当日に向けてポスター等の準備を行う。

5/ 販売活動
販売は地域のスーパーで行う予定である。ユーザーへのインタビューが活かされているかが試される。

6/ 決算と配当
初年度の取組みの中で、利益が出るのか。それは先生たちにもわからない。生徒が自分で稼ぎ、そしてそのお金の使い方を自ら考えるのである。



授業内容上の工夫

授業は起業家教育プログラムを提供する民間事業者(マイトイ)のテキストに沿って行われる。本テキストには、会社の仕組み・作り方などプログラムに必要な知識が、各ステップの取組みに合わせて学べるようになっている。テキストは全員に配られ、プログラムの骨子を作っていると言える。また、プログラムと既存の教科授業との連携も視野に入っている。「株式会社作りは社会の授業と繋がっているんです」と先生は語

る。2014年度は初年度という事もあり、授業との連携は行っていないが、次年度以降にはそういった連携も視野に入っている。座学で学び、実践で活かす。インプットとアウトプットを有機的に結び付けることで、生徒はいわゆる「勉強」が将来の自分の役に立つことを自覚する。目指すは「自分の生き方を考える力」であり、このプログラムがそのきっかけとなることが期待される。

起業家教育の効果

生徒の良さを引き出す

「いつも声を出せない女の子や、落ち着きの無い男の子が大人の前で堂々と発表をしていたんです」担任の先生はそうやって商品発表会を嬉しそうに振り返る。一・小・一・中・の閉じた世界の中で生活を送ってきた生徒たちにとって、知らない大人の前で発表を行う機会は非常に貴重であり、プレッシャーがかかるものでもある。そんな中で、普段見せない生徒の立派な一面が見られたことは、時間の無い中プログラムを推進する先生にとっては何より嬉しいものである。



モノの大切さを理解する

生徒は自ら想定ユーザーのニーズを調査し、製品を企画する。その取組みを通じて得られるのは世の中の「あたり前」に隠れた苦勞である。「1つのモノを作るのに、客層を決めて、デザインを決めて、価格を決めて…そういった取組みからモノの大切さを学んでくれました」という先生の声は、生徒が真剣に商品を考えていた証拠であろう。藍川北中学校での取組みは、まだ初年度の途中である。きっと2014年度が終わるころにはより多くの発見が、生徒、そして先生にあるのではないだろうか。



導入にあたっての課題・乗り越え方

授業時間の調整

本活動は総合の時間を使って行われている。総合の時間は年間70時間あるものの、2014年度はプログラムの開催が年度の初めに決定して開始が10月となったため、下半期のおよそ35時間が利用されている。準備期間が短かったこともあり、立上げには苦勞をしたが、次年度以降は職業体験のスケジュールもあわせて計画を作成する予定である。

学外事業者からのプログラム提供

「時間の無い中プログラムを運営するのは大変だが、事業者(マイトイ)の力を借りて進められている」と先生は言う。今回協力してくれた手ぬぐいメーカーもマイトイからの紹介である。プログラムの指針となるテキスト、必要不可欠な協力事業者の紹介を外部の力を借りて効率よく容易をすることによって、先生達に必要以上の負荷をかけることなく活動を進めることが出来ている。

チームワークの醸成

本プログラムでは商品企画に始まり、販売会まで全てチームで活動することとなる。「チームには絵が得意な子もいれば、消極的な子も積極的な子もいる」のが実際であり、皆で一緒に進めるのは難しい面も多い。そんな中、先生も「何を決めてどう進めばよいかかわからない」と感じることもある。しかし、このプログラムには決められた答えは用意されていない。決められた成果を出すのではなく、先生も、生徒と共に試行錯誤する中でプログラムを作っていく、という心構えが必要なかもしれない。

参考:実施体制

校長 - 教頭 - 教務主任 - 学年主任 - 担任

+

外部事業者(マイトイ)

教務主任/学年主任が外部と連携してプログラムを主導し、担任が共に現場での推進を実施。

地域と繋がりながら会社を運営して、子どもたちに自信を！

広島県尾道市立美木中学校

概要

美木中学校では、MNC(美木ナチュラルカンパニー)と称し、地元農家の指導を受けながら、腐葉土の製造・販売を行っている。美木中学校は平成26年に原田中学校の統廃合を受け入れており、起業家教育プログラムは、原田中学校時代からのものを継続している。事業の特徴は以下のとおり。

- ①自社の腐葉土は全て地元の落ち葉を使用。化学薬品を使用しておらず、安心・安全な環境に優しい商品である。
- ②蔵から出した腐葉土は、全て手作業で小枝などを取り除き、丁寧に揉んで細かくほぐし、袋詰めしている。
- ③「この腐葉土を使うと花がとても元気に育つ」等、多くのお客様から好評を得ている。
- ④年間を通した活動で、地域と繋がり、地域を元気にする一助となっている。

対象学年	中学校1年生
実施時間	総合:35時間

【学校プロフィール】

学級数	6
児童・生徒数	184
教職員数	26

目的・ねらい

模擬株式会社設立の主旨

- ①夢や目的をもち、生涯にわたって自らの進路を主体的に切り拓いていく力を育成する。
- ②生まれ育った地域に目を向けその良さを再発見することにより、郷土に誇りを持ち、これからのグローバル社会に生き抜く力の基礎を養う。
- ③模擬株式会社の取り組みを行うことにより、起業家の精神を養

い、将来仕事をするうえで必要な発想力やコミュニケーション能力等を育成する。
もともと原田中学校で本プログラムを開始した際には、過疎地域で生徒数が少ない学校の子どもたちに都市部に出ても気おくれせずにやっていけるだけの自信をつけさせたい、という主旨で導入された。

プログラムの流れ

年間の活動として、会社設立から次の年の仕込み、そして学内、地域、地域外での販売等、会社としての一連のプロセスがプログラムに組み込まれている。

1	MNC(美木ナチュラルカンパニー)会社設立
2	企業訪問研修(万田発酵株式会社訪問)
3	入社式 / 社員研修
4	腐葉土製造
5	腐葉土販売(学内文化発表会)
6	トレードフェア(※)出展(京都大学)
7	腐葉土販売(地域の「健康・福祉まつり」)
8	「蔵」へ落ち葉を入れる「仕込み」作業



腐葉土製造



社内会議



文化発表会



トレードフェア

授業内容上の工夫

MNC運営上の最大の工夫としては、子どもたち自身で全てを考え、全てを企画・実行するための「ワークシート」の存在が挙げられる。「ワークシート」は既製の教材ではなく、全て本プログラムを

担当する学年主任と校長とのディスカッションにより作成している。校長は「ワークシート」を含むプログラム全体は、まだまだ完成版ではなく、年々ブラッシュアップが必要と考えている。

1年総合的な学習の時間 「MNC～産業主販売を振り返ろう～」
()組()番 名前()

☆文化発表会で、初めて産業主販売をしました。産業主販売するための準備や当日の販売を振り返って見ましょう。

【作業】

①個人で、「よかった点」「改善点」「これからやっていたらいいと思った点」を思いつく付箋に書きます。

※場所・時間・接客態度・接客人数・事前準備など色んな面の「よかった点」「改善点」「これからやっていたらいいと思った点」を整理し出します。

②個人の分析表（PMK）に付箋を貼ります。

③班で、交流しながら班の分析表（PMK）に付箋を貼ります。

よかった点 (Plus)	改善点 (Minus)	これからやっていたらいいと思った点 (forekara)

発表をしながら、付箋を貼ります。発表者と似たような内容が出たら、自分もその付箋の近く自分の書いた付箋を貼ります。

④貼ったものを、似たようなものでグループ化します。

⑤グループ化したものに名前をつけます。

お助け（サービス）

- 荷物を選んだこと
- 産業主を持ってあげたこと
- 荷物を手まで届けたこと

1年学習 「自分の個性を考える」
()組()番 名前()

☆まず、自分をみつめてみよう！
・自分の強み（得意なところ）はどこだろうか？

・仲間から聞いた自分の強み（得意なところ）は何だろうか？

つまり、私の強みは～

☆どんな人材が必要か考えよう！～部署()～

高
↑
↓
低

分析表（PMK） ()組()番

よかった点 (Plus)	改善点 (Minus)	これからやっていたらいいと思った点 (forekara)

起業家教育の効果

保護者の応援

文化発表会、地域の「健康・福祉まつり」、そしてトレードフェア(※)と、製品販売を通して、外と触れる機会が多く、保護者の目にも多く触れることで、おのずと保護者の本取組への応援が得られるようになった。

地域への貢献・
そして地域を元気に

地域の良さや特徴を活かした事業を行うことで、子どもたちが地域に貢献する経験ができると同時に、子どもたちが地域の活動に参加することで、地域が元気になる。

子どもたちがいきいきと

保護者の応援、地域との協力を得ることで、子どもたちはいきいきと活動をすることができ、さらに保護者や地域の応援を得られるようになり、自信をつけることができる。

導入にあたっての課題・乗り越え方

原田中学校の時代から本プログラム存続の一番の危機は、平成26年に原田中学校が美木中学校に統合される際であった。原田中学校から美木中学校に転入する生徒数はわずか3名。プログラムの継承が難しい状況で、校長自身も継続を断念していた。(原田中学校校長は、統合で美木中学校校長へ)しかし、原田中学校での本プログラムへの取り組みをよく知ってい

た教育委員会から「素晴らしい取組なので継続するように！」と強いバックアップもあり、統合後も継続する運びとなった。ここでのポイントは本プログラムの取り組みと意義を教育委員会が十二分に承知していたということである。教育委員会との連携による取組の共有と意義の共通理解は、外部要因でプログラムの存続が困難になった際に継続するために価値があるかもしれない。

参考：実施体制

校長 - 学年担当教員

+

外部事業者(アントレプレナーシップ開発センター)の活用

(※)：正式には「ユース・エンタプライズ トレードフェア」/ 起業家教育を実践している小学生～大学生が一斉に京都に会してその取り組みを発表する見本市。2001年からNPO法人アントレプレナーシップ開発センターが開催。

地域の活性化に貢献しよう！ Yamano Activation

広島県福山市立山野中学校

概要

山野中学校では、2012年から総合的な学習の時間を活用し、模擬株式会社「Yamano Activation」の運営を始めた。会社名は、「山野の活性化に貢献し、元気を届けよう」という思いをこめて、生徒たち自身が命名した。

生徒たちは、地域に自生している雁皮(ガンピ)を使ったオリジナルの和紙などで商品を開発・作成し、地域の祭りから修学旅行で行った東京銀座の広島県アンテナショップでの販売も経験している。また、NPOのアントレプレナーシップ開発センターが主催する、起業家教育の実践校が集まるフェア「ユース・エンタープライズトレードフェア(※)」にも参加している。

目的・ねらい

模擬株式会社の運営をしていく中で、答えの用意されていない課題を、自分たちで積極的に見出して解決していくことを体験させる。

その課題解決のために、必要な情報を集めて分析・活用することになるが、そこでは他者と互いの意見を尊重し、協力しながら取り組むことが出来るようになることも、重要な側面である。

更に、こうした活動を通じて、最終的には将来の夢や目標、自分の生き方について考えさせることができれば、Yamano Activationのねらいは達成されたといえる。

対象学年	中学校1~3年生
実施時間	総合:34~37時間

【学校プロフィール】

学級数	2
児童・生徒数	7
教職員数	7 (全員が山野小学校兼務)



プログラムの流れ

和紙はがきセット 販売中!

山野中学校伝統の和紙と
山野の自然をつめこんだ商品です!

商品セット名 **和紙はがき**
山野中学校生徒の手作り和紙はがきです。

- 和紙はがき
- オリジナル切手(山野絵)
- しおり(山野の植物)
- 折りバラ
- 説明書

200円

商品名 **いのし 良ノ紙**
和紙はがきの3枚セットです!

150円

商品名 **やまのめく 山野恵み**
山野にある植物の写真を使ったしおりの3枚セットです!

50円

- 1/ 会社設立説明会**
地元の人たちを集めて、設立説明会を行い株券を発行する。1株100円のこの株券には配当として、Yamano Activationの商品を株主総会でプレゼントしている。
- 2/ やまの熟議**
「山野らしい商品とはなにか」、「どうやって宣伝したら売れるだろう」と、生徒たちと地元の人たちが一緒になって、机を囲みじっくりと話し合う。KJ法によるファシリテーションなども経験する。
- 3/ 雁皮採り**
和紙商品作りは、生徒たちが地域の山に入り雁皮を採るところから始める。採った雁皮は、地道に皮むきをする。
- 4/ 和紙すき**
皮むきの済んだ雁皮を煮沸してゴミ取りをし、繊維を叩いてほぐし、といった工程を経て、ようやく和紙すきができるのだ。
- 5/ 販売活動**
地元の祭りや文化祭、修学旅行先の東京銀座の広島県アンテナショップ等、色々な場所で販売を行っている。
- 6/ 株主総会**
1年の活動を振り返るのが株主総会だ。プレゼンソフトを使って、地元の人たち(=株主)の前で、今年の取組とその成果を報告する。株主からの質疑応答もあり、課題を確認して翌年につなげていく。



和紙すきの様子



水車と語りん祭での販売の様子

授業内容上の工夫

学年を超えての交流を促し、先輩としての意識を持たせることができる。今年からは、山野小支店を出店、隣接の山野小学校とも一緒に取り組んでいる。「自分の努力が、みんなが買ってくれるという形で返ってくるのがうれしい」小さな支店長の言葉が頼もしい。また、先輩たちも後輩への期待をのぞかせる。「世代交代に向けて、下の子たちに頑張ってもらいたい。自分たちがこの中学校を卒業しても、(後輩たちに)ひろめていきたいと思う」と社長は語り、副社長は「今

の2年生には、もっとたくさんの新商品を、山野ならではのものをつくってほしい」と期待を込める。

地域の人や他校との交流を積極的に行いながら進めることも重要な工夫だ。副社長は「和紙の紙すき体験を、福山市内の内海中学校の生徒会の人たちも来て一緒にやれたことが楽しかった」といい、「折りばら(福山市の市花)づくりを地域の人とやれたことが、嬉しかったです!」と、社長はこの1年の楽しかったことを振り返った。

起業家教育の効果

地域への思い

「どの商品もつくるのがとても大変なので、買ってもらえると嬉しい。それに、買ってもらえれば山野のことも知ってもらえるんです」生徒たちは、地域の人と触れ合いながら活動していくうちに、自然と地域への想いを育んでいく。「山野の活性化に貢献し、元気を届けよう」という模擬株式会社をはじめたときの思いが、しっかりと後輩たちの中にも生きている。

コミュニケーション力

起業家教育の取組の中では、色々な人と会うことで、相手を理解した上で自分の意見をはっきり言えるようになっていく。特に、地域の人たちと話し合う中で「聴くスキル」が磨かれたり、山野町の外に飛び出での販売体験で、「初めての相手にも臆せず接する積極性」も育まれる。山野町は過疎化の進む地域であり、生徒たちは町の外の人と会うことも少ない。しかし、山野中学校の生徒は、いずれ高校進学などに伴い山野の外に出ていく。そんな生徒たちに、外の世界をみせ刺激を与えることも重要なのである。



アンテナショップTAUでの販売の様子

導入にあたっての課題・乗り越え方

山野中学校の起業家教育の歩みは、2010年度から導入した「金融教育」から始まっている。お金の役割や働くことの意味、暮らしと経済のかかわりを理解し、職業選択の視野を広げることを目標に、造幣局の見学や、お金について考えさせるワークショップなどの学習に取り組み、次の年には東京証券取引所(現JPX)が提供する、模擬株式取引が体験できる「株式学習ゲーム」を導入した。

そして、せっかく株式や会社について学習するのだから、自分たちでも模擬会社を運営してみようというアイデアから、ちょうど当時、山野中様に過疎化の地域にある尾道市立原田中学校(現在は廃校)の生徒との交流がきっかけとなり、Yamano Activationの設立につながった。原田中では、腐葉土をつくって販売する模擬株式会社NRC(ナチュラル・リサイクル・コーポレーション)を運営しており、それをみて「我々も出来るのでは」と考えたのだ。

それ以来、やり方に正解がない中で、生徒と教員がオリジナルで教

材を開発しながら試行錯誤しながら進めてきたが、生徒たちの次々と浮かぶ発想に後押しされる形で発展してきた部分も大きい。「地域活性化への貢献」のコンセプトから会社の命名をしたのも、英字と木の絵柄を組み合わせたロゴも生徒たちの発案だ。「生徒たちの発想、想像力の豊かさに驚かされてきた」と担当教員は語る。

また、山野中は、全員で7名という小規模校である。人数が少ないので、生徒は生徒会の役職や運動会の準備など、一人何役もこなしている多忙な状態だ。こうした中で、模擬株式会社の社員としての役割をこなしていくのは並大抵ではない。しかし、だからこそ一人一人が学ぶ機会が比較的多いともいえる。色々な役割を与えることで、生徒たちのそれぞれの良さを引き出すことにもつながっている。一方、小規模校であるからこそ、多人数や集団での活動や取組がむずかしく、一人でできることが限られてくる。そのため生徒一人一人の実態をふまえての取組を考えることが重要になっている。

参考:実施体制

校長一教頭一担任(基本的に全ての教職員が関わっている)

(※):正式には「ユース・エンタプライズ トレードフェア」/起業家教育を実践している小学生～大学生が一斉に京都に会してその取り組みを発表する見本市。2001年からNPO法人アントレプレナーシップ開発センターが開催。

地域コーディネータを梃子とした 起業学習で地域貢献！

宮城県登米市立東和中学校

概要

東和中学校では、登米市職員である専任コーディネータの協力を得て、地域の企業や職業人との連携により、起業学習に取り組んでいる。中学2年生の1、2学期の総合的な学習の時間のほとんどをこの活動にあてている。

起業学習では、4月に地域の起業家からの講話を聞いて、会社の経営を通して地域に貢献することを学んでいる。その後、10名程度のグループごとに会社を立ち上げ、会社設立のコンセプトをまとめ、経営計画を立てる。運転資金は、これまでの起業学習収益金の積立金から融資を受けることで賄う。その後、商品開発と生産を行い、地域の秋祭りに出店して商品を販売する。このように実際の起業を模擬体験することで、会社経営を通じた地域貢献を学んでいる。

対象学年	中学校2年生
実施時間	総合:48時間

【学校プロフィール】

学級数	7
児童・生徒数	164
教職員数	18

目的・ねらい

生きる力を身につけよう！

起業学習を通して、テーマ設定に始まり、進め方に至るまで全ての企画と実行を自分たちで行うことで「課題発見能力」、「課題解決能力」、「かかわる力」を養う。

調整力やバランス感覚を身につけよう！

事業を進める中で多くの関係する人たちの調整や、その調整に必要なバランス感覚を身につけながら、地域の方々と交流を深める。

正しい職業観や勤労観を身につけよう！

職業人と触れあいながら、起業の模擬体験をすることで「仕事の厳しさ」、「やりがい」、「生きがい」を理解する。

プログラムの流れ

- 1 会社設立（グループینگ）
- 2 地域起業家による講話（働く意義）
- 3 会社設立（企業理念、商品企画）
- 4 会社ごとの活動（コンセプト、組織等）
- 5 製品づくり、予算書作成
- 6 融資交渉
- 7 起業学習中間発表
- 8 直前模擬販売会
- 9 秋祭り参加
- 10 起業学習発表会

会社設立から事業計画づくり、製品づくり、融資交渉を経て、地域の一大イベントである秋祭りへの出店。収益金は東和銀行で繰り越し、また次年度事業に活用されるという継続可能なサイクルが確立されている。

地域起業家による講話



秋祭りへの出店



授業内容上の工夫

地域の素材(モノ・人・施設)を生かす

シイタケや米といった地域の農作物を使った事業、納豆・豆腐等の地域の加工食品メーカーとの協業、また地域の施設を活用させてもらうなど、あらゆる地域の素材(モノ・人・施設)を生かすことが本プログラムの柱となっている。この取り組みは登米市職員の地域コーディネータが地域のプレーヤーをかけまわり、東和中学校の起業学習に協力を促していくことで実現できている。



秋祭りでの合唱の披露

地域の活性化を狙う

東和中学校の生徒が、多くの地域の人々と触れ合いながら活躍することで、地域が活性化する。また、東和中学校の生徒は地域の方々とのさまざまな協力を体験することで、地域愛が芽生える。そして、自分も地域の一員であることを自覚し、地域に貢献しようとする気持ちが育つ。特に、地域の一大イベントである秋祭りは、起業学習の対象学年である2年生だけでなく、1年生、3年生も登校日とし、演技や演奏を披露するなど、秋祭りを東和中学校全体で盛り上げており、地域からも大変感謝され、また、起業学習においては協力を仰ぐことができ、というような地域内の好循環が作られている。



地域の人々との触れ合い

起業家教育の効果

- 1 地域を元気づけ 中学生が起業学習を通して活躍する姿を見ることで、地域の人々が元気づけられ、
- 2 地域愛が芽生え 地域の人々が起業学習に理解を示し、さまざまな協力をしてくれることで、地域愛が芽生え、
- 3 地域が活性化 東和中学校が地域を大切に、地域が東和中学校を大切にするすることで、地域が活性化する。

導入にあたっての課題・乗り越え方

東和中学校では、全てのプログラム開発は教員(学年主任)が行っており、それなりの負荷がかかることは否めないが、毎年継続的に行うことで、ノウハウが継承されつつ、また年々ブラッシュアップされることで、負荷を抑えながら、より効果的なプログラム開発がされている。

例えば、融資交渉を行う際の予算請求書や秋祭りの収支報告書のフォーマットや、その運用は年々ブラッシュアップを重ねており、事業の質も年々向上している。

< 予算請求書① >

商品名	器	皿
商品図		
ターゲット	四つ代 ~ 五つ代 〆の別荘	
値段設定	1個 300 円	販売予定数 器 X 10.皿 X 10 個
予定売上金	600 円	

< 秋まつり収支報告書 >

項目	単価	個数	金額	備考
おにぎり 12	2181 円	1	2181 円	①
おにぎり 408	408 円	1	408 円	②
レモン汁 708	708 円	1	708 円	③
おにぎり 336	336 円	1	336 円	④
おにぎり 245	245 円	1	245 円	⑤
おにぎり 1210	1210 円	1	1210 円	⑥
おにぎり 842	842 円	1	842 円	⑦
おにぎり 1185	1185 円	1	1185 円	⑧
合計金額			9115 円	

参考:実施体制

校長—学年主任—(各クラス担任)

※主たる担当は学年主任

子どもと地域と企業が力を合わせて、 学区ブランド産品を開発

奈良県奈良市立富雄中学校

概要

「富より団子」は、奈良県月ヶ瀬産の古代米を使用した「富雄のお菓子作りプロジェクト」で富雄中学校の生徒と地域住民が協力して開発した商品である。同校ではこの団子を学区ブランド産品として根付かせようと活動している。モチモチしたごま団子に古代米をまぶして揚げ、ほどよい硬さと香ばしさを感じられる仕上がりになっている。

平成22年度文部科学省「社会教育による地域の教育力強化プロジェクト」から始まったこの取組は、今では、地域連携に参画したい生徒が集まる、「ボランティア部」(地域コーディネーターが顧問)の発足や、米を育てた時に出たワラを使った、しめ縄作り、団子を揚げた時に出る廃油を使ったエコ石けん作りなど、広がりを見せている。

実施時間 平成22年より継続

【学校プロフィール】

学級数	23
児童・生徒数	758
教職員数	46

目的・ねらい

地域が主体となって子どもの学びの場を創造する。学校への理解を得ながら、学校に負担をかけることなく、地域と学校が学習プログラムを構築する。

このプログラムを通して、キャリア教育の一環として商品が店頭に並ぶまでのプロセスを学ぶことや企業との交渉等を行う過程で職業に対する意識の改革、達成感のすばらしさを子どもたちに経験させたい。

プログラムの経緯

平成22年度に奈良市立鳥見小学校の5年生が文部科学省『社会教育による地域の教育力強化プロジェクト』で古代米について勉強したことをきっかけとし、次年度にそれを受けて富雄中学校の1・2年生の有志約40名がその古代米を使った学区ブランド産品を開発した。アイデアを出し合い、ラスクやマフィン、まんじゅう等、試作品を作り、油で揚げた“ごま団子”にたどり着いた。「富や名声よりもひとつの団子で幸せに」という思いと学校名をかけ合わせて『富より団子』と命名した。古代米は市内月ヶ瀬産を使用するまでは決定したが、製造協力の事業者を、見つけることが困難だった。そこで市内の和菓子屋に相談し生菓子の「富より団子」を製造して

いただいた。評判も売行きも良かったが、生菓子のため、日もちという点で販路拡充が困難という課題に直面し、学校支援地域本部の地域コーディネーターが動き地域企業に働きかけた。生徒が商品化への思いを込め、地域企業にプレゼンを行った。その結果、地域企業が子供の声に応え、冷凍食品として製造されることになった。当初は駅周辺のレストランメニューに加えていただき、コンビニでも販売された。現在は地域の行事や祭り、市教委のイベント等での販売に加え、富雄中学校のボランティア部がプロジェクトを引き継ぎ、販路拡大に向けて活動している。



富より団子



生徒作成のポスター



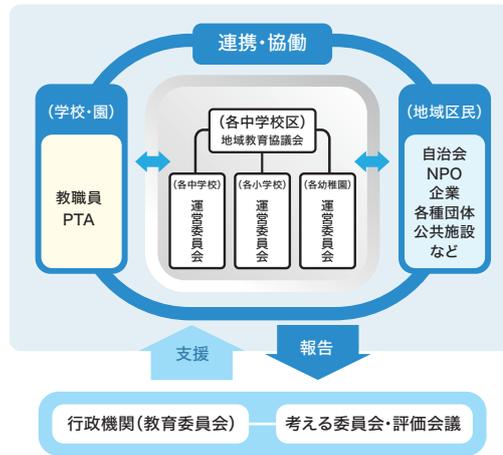
販売会の様子

授業内容上の工夫

地域コーディネーターの活躍

このプログラムは、教育課程外の扱いになっており、地域コーディネーターが主体となり開発した。運営上も、地域コーディネーターが商品化までの子どもたちの活動を全面サポートしている。

もともと同中学校区では、幼稚園・小学校・中学校の地域住民や教職員らで作る富雄中学校区地域教育協議会（学校支援地域本部）と連携し、教育活動を支える活動をすすめている。子どもの学びの場を創り出すため、PTA、自治会、民生委員、社会福祉協議会など地域既存の子どもの支援を行ってきた組織が協働している。それに、関連部署や企業・団体などが加わり、地域の中で支援の輪が広がっている。



奈良市では、市内全ての中学校区に地域教育協議会（学校支援地域本部）を置き、地域ぐるみで子供たちを守り育てる仕組み作りをすすめている。

起業家教育の効果

目標に向けて
試行錯誤する力

「どうすれば商品を知ってもらい、購買力をあげることができるのか考えることが重要」と地域コーディネーターの加藤氏は話す。地域の皆で作上げた富より団子をより多くの人に知ってもらいたい、ひいては奈良を世界に発信したいという子どもたちの想いが、いろいろな工夫に繋がっている。

同校ボランティア部では販路を拡大するために、色々な工夫をしている。地域のスーパーなどに置いてもらえるように交渉し、校区内の小売店で販売してもらえることになったのは一つの成果だ。また、ボランティア部の部長は「一つの考えだがインターネットで販売できれば、奈良だけでなく、世界に広げられるかも」と夢を語っている。

努力の結果の
成功体験

富より団子を広めていく中で試行錯誤する過程は、子どもたちに成功体験と自信を与えてくれる。お団子を作る過程でも、「最初は形が丸くならなかったり、古代米が硬すぎたりで、なかなかうまくいかなかった」と、苦労があったが、いざ商品が完成してみると、「クラブも休んで頑張ってきたのでうれしい。古代米の良さを多くの人に知ってほしい」と喜びの声がきかれた。

導入にあたっての課題・乗り越え方

この取組においては、地域や企業団体が学校の教育課程外の活動（放課後や土曜日・日曜日など）を含め、学校の教育活動全般を支援する組織作りが必要である。文部科学省がすすめる、学校支援地域本部事業や放課後子供教室推進事業、コミュニティ・スクールの設置などを導入・活用する方法がある。また、PTAや地域既存の諸団体、NPO団体等が中心となる方法も考えられる。学習プログラムを、ある程度時間や内容が決まっている教育課程内に、年度中に更に入れ込むことは難しかったため、まずは、放課

後や土曜日等の時間を使って、一部の興味や意欲をもつ児童生徒を集め活動をすすめることから始めた。

地域が主体になっているが、必ず活動の様子は学校側と共有することを大切にしている。できる範囲で学校側の管理職や教員にも協力を呼びかけている中で、学校と地域コーディネーターの間に強い信頼関係が構築され、協働する中で子どもを支えるプログラム作りがすすんでいる。

教育課程の中で取り扱うことは難しい



放課後有志による活動から開始。

全校体制での取り扱うことも難しい



アンケートを全校で取り組むなど、巻き込む工夫。

販路の拡大



給食に出す（市長にプレゼンを行う等の活動）、ネット販売など課題解決に向け活動。

自分の原体験をみつめなおす：Dream School

私立渋谷教育学園 幕張高等学校

概要

渋谷幕張高校では、生徒たちが自分の「原体験」を掘り起こし、自分はどういう社会課題を解いていきたいのかを考えるワークショッププログラム「Dream School」を実施した。身近な起業家の講演で刺激を受け、自分のうちに秘めた想いを掘り起こし、それを社会の課題と結びつけるワークショッププログラムだ。その中で、生徒たちは、自分の中に潜む課題意識を掘り起こし、ストーリーとして互いに語り合う。

現在は、放課後の時間を利用した任意参加の取組となっているが、今後は更に原体験となる刺激に触れに行ったり、課題意識をアクションに移す次のステップに発展させたいとの意向だ。

対象学年 高校1~2年生

実施時間 教育課程外:3時間

【学校プロフィール】

学級数	27
児童・生徒数	1051
教職員数(中高併せて)	197

目的・ねらい

キャリアエデュケーションをより強化したいという想い、特に、進学の目的が明確化できていない生徒がいるのではないかと、この課題意識が存在していた。また、現代社会の授業の中では、起業がこれからの経済・社会の中で重要なものになってくることを教えていたが、それはあくまで知識として教えるところまでであり、それ以上は

普段の授業の中では踏み込めなかった。

生徒の中に眠っている、世の中に対する知的好奇心を引き出すことで、(起業も一つの選択肢として含めた)幅広い人生のキャリアに対してアンテナを広げることが、起業家教育のねらいとなっている。

プログラムの流れ



コンセプト説明の様子

1/ **コンセプト説明**
これから生徒たちが生きていく時代が、極めて変化が激しく、今ある職業が将来も存在し続ける保証は何もないこと、主体的に課題を発見して解いていく人材こそが求められるようになることを、インパクトのある数字を示しながら説明し、考えるきっかけを与える。



真剣な討議の様子

2/ **起業家による講演**
既に実際にWebサービスでの起業をしている在校生からの「進路とは」と題した講演。この後のワークショップのテーマと合わせて、「原体験」、「課題」、「解決策」の順にこれまでの歩みを整理して話す。生徒たちは、自分と同じ在校生の現役起業家から刺激を存分に受け、質疑応答も盛り上がる。

3/ **ワークショップ**
ワークショップセッションの最初は、自らのこれまでの人生を振り返って、「原体験」となるようなエピソードを掘り起こす。そして、その原体験から着想して、自分がこれから解決したいと思う「課題」を設定する。最後に、設定した課題を解決するために有効なアクションの「アイデア」を考える。拙くとも、こうして最後までストーリーとして語らせる体験こそが、重要なのである。

4/ **振り返り**
講師がワークショップの議論を振りかえり、今日のディスカッションでの思考が、生徒たちの中に整理されて根付き、次の「行動」に移っていけるように筋道をつける。

授業内容上の工夫

身近な起業家から刺激をもらう

在校生や卒業生など、生徒たちにとって身近に感じられる起業家の講演をアレンジすることで、自ら社会課題を定義し解決しようとしている人のことを、遠い存在と感じずに、自分ごととしてプログラムに取り組むことが出来る。

生徒たちに合わせてカスタムする

事前のアンケートを実施し、生徒たちの興味や関心の在り処、度合を確認した上で、プログラムの難易度や誘導の仕方を細かく調整していく。このノウハウの積み重ねがあってこそ、生徒たちの本音を引き出し、一過性ではない心に残るセッションをつくりだすことができるのだ。



起業家の在校生による講演セッション

互いに気づきを与えあう議論の仕立て

互いに「Why(なぜそう思うのか)」と「So What(だから何なのか)」を質問するよう誘導するなど、生徒たちが互いに議論を深めあえるようなファシリテーションを講師やスタッフが誘導する。

起業家教育の効果

知的好奇心の発掘

「生徒の中には、確実に世の中に対する知的好奇心が眠っている。適切な機会を与えれば、形になって現れてくるものだ」と進路指導担当教員は語る。プログラムの中で、社会課題について討論する生徒たちの表情は、とても生き生きし、かつ真剣なものであった。それは、世の中全体、

社会全体に対する強い関心をもつことができたということの現れだろう。特に、高校でも1年生のうちにこうした体験をすることで、これからの色々な学びの機会に対して、アンテナをひろげることが出来るようになる。

授業の満足度



受講後の意識の変化

Q2. 授業前後の変化について、5段階で評価してください。

キャリアに関する考え方は変化しましたか？

大きく向上した	5	8
	4	18
	3	2
	2	0
向上しなかった	1	0
	4.21	

キャリアについて考える中で、学習に対する意欲は向上しましたか？

大きく向上した	5	10
	4	15
	3	3
	2	0
向上しなかった	1	0
	4.25	

導入にあたっての課題・乗り越え方

導入時の一つ目の苦勞は、「時間をどうねん出するか」というところであった。トーマツベンチャーサポートのプログラムに興味をもったときには、既に年間の学習計画が決まっており、授業時間の枠に組み込むことは難しかったため、パイロット的に教育課程外で任意参加のものとしてスタートすることになった。

また、生徒たちが実際にどれくらい関心を示してくれるのか、不安な面もあったという。この不安については、ふたを開けてみたら多くの申し込みがあり杞憂に終わった。

次年度以降は次のステップに取組みたいと考えており、具体的には、各チームで深めた議論を発表させたいということ、そして、(今

のプログラムは既に自分のうちに眠っている原体験を掘り起こすものだが)原体験となるような刺激に触れる機会自体をもっとつくっていくこと、更に、考えるだけでなく「考えて行動する」プログラムにするとということである。進路関連の授業がどうしても受け身で情報をインプットするものになりがちなか中、自分で積極的に行動する機会をつくりたいという想いがある。

そのためには、短時間のプログラムだけではなく、もう少し時間をとった取組にチャレンジすることになる。その中で、同校独自のプログラムに徐々にしていきたい、と進路指導担当教員は抱負を語った。

起業家教育が教えてくれる、私にもできる「社会貢献」

私立品川女子学院高等部

概要

中高一貫の女子高である品川女子学院では、生徒1人1人の創造性を上げたいとの想いから2005年から本格的に起業家教育に取り組んでいる。活動の3つのポイントは「思考方法の習得」「社会人との協業」「社会貢献意識の醸成」だ。

本格的に活動を開始する中学3年時には企業とコラボ授業を行い、企業の商品開発等を実施する。その際に「自分で考える力」を身に付けるために、デザイン思考と呼ばれる思考法を同時に学習する。そしていよいよ高校1年時には、生徒が企業の「理念」から社会貢献を考え、自ら協力企業を探し出している本格的な「起業体験プログラム」が開始する。企画・提案、提携、販売を生徒達が主体的に経験することで、生徒は自信を身に付け、自らの人生における社会貢献を意識することとなるのである。

対象学年 1, 2年生

実施時間 総合: 20時間

【学校プロフィール】

学級数	16
児童・生徒数	627
教職員数	107

目的・ねらい

品川女子学院では、起業家教育で育つ3つの心を大切にしている。

- ①貢献意識(社会のために何かをしたいという意識) ②使命感(人任せにせず最初に手を挙げる人になるという意識)
- ③自己肯定感(教科の勉強の出来不出来と関係なく自分も得意分野で起業が出来るという意識)

プログラムの流れ

品川女子学院では6年間に渡り様々なプログラムを実施しているが、ここでは高校1年、2年時に実施する代表的な起業体験プログラムについて記載する。

- 1 企画書の作成
- 2 協力企業の探索・提携
- 3 校内企画コンペ、プレゼンテーション
- 4 商品開発
- 5 販売活動(文化祭)
- 6 決算、株主総会



- 1/ 企画書の作成
活動は春休みに始まる。生徒は、なぜ自分が文化祭でその企画で起業するのか、自分と社会の接点を個人で考える。
- 2/ 協力企業の探索・提携
春休みに考えた企画をもとにグループで議論し、提携先企業を選抜。生徒が自ら直接企業に連絡を取り、提携先を探しだす。そして、生徒は全員が500円の株券を購入し、ここに自分達の会社が誕生する。
- 3/ 校内企画コンペ、プレゼンテーション
提携先が決まれば、出資を募るためのプレゼンが待っている。銀行役の教員達、保護者や卒業生の協力者たちを前に、活動資金を得るために自らの理念と共に企画をアピールする。コンペの評価によって出資額、出店エリアが決まる、プログラム前半の山場である。
- 4/ 商品開発
提携先の企業の社員と協力し、販売会に向けて商品開発を進める。商品販売を通して何を実現したいか、自分達が行う意義は何なのか、を考えながら商品を作っていく。
- 5/ 販売活動(文化祭)
販売は9月の文化祭で行われる。半年間の集大成として、自らの商品を披露する晴れ舞台である。
- 6/ 決算、株主総会
文化祭の翌日には会計を行い、株主総会の準備を行う。株主総会では決算発表を行い、監査役の大人からも厳しいチェックを受ける。銀行役である学校に利子を支払った後の利潤は生徒が決めた通りに使われる。社会貢献のため、多くのチームは「理念」に沿った寄付を行い、自らの思いを形に残すのである。

授業内容上の工夫

中学3年生でのデザイン思考の習得、企業コラボ授業に始まり、高校1年、2年時の起業体験プログラムは、生徒が自ら学び、反省し、それを次に活かすプログラムが設計されている。プログラムは主に担任の教員がフォローをして進めることになるが、ここで活躍するのが、保護者を中心とした「サポート委員」のメンバーである。在校生の保護者から、経営者やベンチャー投資経験者、会計士などを募り、プログラムの要所でリアルなビジネスの現場の声を生

徒に直接届けてもらっている。

また、起業について学ぶテキストは、日本テクノロジーベンチャーパートナーズのテキストをもとに、教員が長年の取組みの中で修正を重ねた、独自のものを利用している。

保護者からの強力なサポートと、教員たちの経験の蓄積によって、高校1、2年生の学年主任、担任の教員たちはそれぞれのクラスで起業体験プログラムを継続的に実施できているのである。

起業家教育の効果

生徒がこの取組で身につける3つの心は、「貢献意識」「使命感」「自己肯定感」である

貢献意識

本プログラムでは、企画作りや会社設立にあたって、常に社会貢献意識が求められる。この考えは、当校でグラミン銀行設立者のユヌス氏がソーシャルビジネスについての講演を実施してから、より強く意識されるものとなった。「世の中へどんなインパクトを与えるか、を生徒が意識するようになりました」という担当教員の言葉通り、生徒は自らの人生を通じた社会貢献について考え、その結果、大学卒業後の就職にも近年は効果が表れ始めているという。



使命感

人の後を付いて行くだけでは、イノベーションは起きえない。品川女子学院では、人の一歩前にでる意識を身に付け、「人任せにしない、私がやる」という生徒の気概を育てている。



自己肯定感

「必ずしも成績上位でない子も、私にはこんなことができるんだ!という気付きが必ずあります」と起業家教育を担当する学年主任の教員は言う。本格的に進路を考える高校3年生の前に、自分のよさを前向きに捉える機会を得ることは、その後の進路にも少なからず良い影響を与えている。

導入にあたっての課題・乗り越え方

教育の世界の専門職である学校の教員が、本格的な起業体験プログラムを実施するには当初は様々な苦労があったという。

それを乗り越えた背景には、大きく以下の3つの要因があった。

保護者からの協力

社長役の生徒には経営者のお父さんから、会計役の生徒には会計士のお父さんから講義が行われる。現場で働く人の生の声を聞くことによって、生徒はより実感を持って知識を身に付け、教員は社会におけるビジネスの知識を生徒と共に学習する機会を得る。

外部企業との協力

品川女子学院では起業体験プログラムだけでなく、年に数十の外部企業との特別コラボ授業が放課後に開催される。様々な外部企業との協力が学校、生徒に対して外の世界との接触を「あたり前」のものとしている。協力する企業としても、学生への指導は自らの初心を取り戻すきっかけともなり、企業、学校共にメリットのある取組となっている。

教員が楽しめる仕組み

起業家教育を楽しむのは生徒だけではない。外部企業とのコラボ授業を経て、教員自身が新たな外部連携を企画することも推進されている。普通学校では会えない、様々な人との接触を通して、教員自身も自らの見識の幅を広げる体験を楽しめる仕組みが整えられている。

参考：実施体制

校長 - 教頭 - 学年主任 - 担任 + 民間企業 + サポーター委員(保護者)

※立上げ初期のプログラム開発では、日本テクノロジーベンチャーパートナーズが協力

社会で「生きる力」今こそ、学ぼう。 やり遂げた自信が未来の財産に。

日本取引所グループ「JPX起業体験プログラム」

概要

JPX起業体験プログラムは、東京証券取引所や大阪取引所などが国の資本市場を担う公共的な使命を果たしている日本取引所グループ(JPX)がCSR活動の一環で実施している起業教育実践プロジェクト。模擬店ビジネスを行う株式会社を擬似的に設立・経営する体験等を通じ、自ら学び・自ら考える力などの「生きる力」を育むことを目的とする取組となる。主な実施対象は中高生となるが、小学校高学年(5~6年生)でも実施可能。このプロジェクトを通じて、子どもたちは働くことの意味を理解し、チームで模擬会社を運営することで、思考力・判断力・対話力など「21世紀型能力」に不可欠となる資質の向上を目指すことができる。学校を舞台とする場合、総合的な学習の時間や土曜学習での展開が可能。

対象学年	中学生～高校生 (小学校高学年も可能)
実施時間	教育課程外:30～40時間 (総合でも対応可)

目的・ねらい

本物の公認会計士や司法書士らのサポートのもと、日本取引所グループ(JPX)社員を中心とした民間企業人ボランティアが務めるベンチャーキャピタリスト役から出資を受け、実社会と同じく実際に現金で仕入れをし、商品・サービス等を組織の仲間と提供するという株式会社における一連の事業活動を体験することで「起業家精神(アントレプレナーシップ)」の涵養を図るプログラムとなっている。

子どもたちに、①利他・愛他 ②協業・協調 ③自学・自考 ④自立・自律 ⑤自己肯定といった、自らの「志(こころざし)」を改めて確認させることを学習効果として狙う。



プログラムの流れ

- 1 チームビルディング(アイスブレイク)
- 2 ビジネスモデル決定(プレゼンテーション)
- 3 模 擬 株 式 会 社 の 設 立
- 4 資 金 調 達 (株 式 発 行 / 銀 行 借 入)
- 5 販 売 準 備 ⇄ 販 売 活 動
- 6 決算/株主総会/模擬株式会社解散(表彰式)

1/ チームビルディング(約3時間)
本プログラム実施の前に、子どもたちにはルールブックが手渡され、自分が興きたいビジネスの内容を事前に考えてくる。チーム化にあたっては事前に考えてきたビジネスモデルをもとに4~5名のユニットを組み、自由意見交換のもので仲間意識を醸成(アイスブレイク)させる。

2/ ビジネスモデル決定(約5時間)
各自のビジネスモデルを議論・討論させ、最も実現可能性があり収益性の高い事業計画の策定を求める。作成した事業計画書は、ベンチャーキャピタル役にプレゼンを行い、質疑応答を経て、必要な場合は事業計画書の修正作業を行う。コミュニケーション力が問われるシーン。

3,4/ 模擬株式会社の設立(約5時間)
株式会社設立の基本となる、1.定款、2.株主名簿、3.登記簿、4.株券の作成をワークブック等で行う。必要な場合は銀行役からの借入を行う。これら一連の手続きを経て、自分たちの模擬株式会社が設立登記となる。

5/ 販売準備⇄販売活動(1~2日程度、1日=約6時間)
事業開始までに、事前の準備を各チームごとに行う。事業計画書通りに進めば、いよいよ事業開始(販売開始)。ただ、当日の天気や集客など状況に応じた事業計画の臨機応変な変更も可とする。柔軟性や適応力が問われる。

6/ 決算/株主総会/模擬株式会社解散(約5時間)
最後は、決算作業を経て事業結果を株主総会を開いて報告。自らの力で進めてきたビジネスの結果をまとめ、その成果(収益率)をもとにランキングし表彰。ここに「甘え」はなく、結果を出すことの重要性を認識させる。





授業内容上の工夫

JPX起業体験プログラムは、以下の3点を特徴とした「起業教育実践プロジェクト」として展開される。

1 リアルなビジネス体験

生きた商売の体験を、本物（現金・店舗）に触れることで実施することで、ビジネスの理解を深める。

2 仲間とのコミュニケーション

模擬会社の運営をチームで1から議論して実行させることで、仲間との相互刺激による成長を目指す。

3 成功/失敗体験

お金を稼ぐことの大変さ（模擬会社の赤字も失敗からの「学び」）を通じ、社会で生きることの意義を再確認させ、勤労観・職業観の育成を図ることでキャリア教育にもつなげていく。

起業家教育の効果

平成26年秋（9月～11月）、JPXは中央区（東京都）の後援を得て「JPX起業体験プログラム」を地元中高生らの公募形式により実施。30人の中高生を4つのチームに分け、中央区産業文化展（へそ展）で模擬店を出店するための模擬株式会社を設立するプログラム展開を行った。

とで責任感や自発性を持たせる効果、②実社会と同じ厳しさを味わうことで、生徒の達成感が高まる効果。③地域の特色を活かし、様々な人と関わりながら、人間力・社会力を高める効果などが伺えた。

ここに参加した生徒・保護者らへのアンケート結果から、同プログラムにおいて、①生徒たち自らが考え・行動するこ



優勝チーム代表者
東証の大納会で打鐘



販売の様子



◆予想売上

☆@単価×個数に自分の合計額を記載

- しらす、大根、うずらの卵、貴布巻
①@80円×250=20,000円×3品目=60,000円 (60%)
- あられ、プリン、かんぱん、出巻玉子、餅入り市巻
②@80円×150=12,000円×1品目=12,000円
- ロールケーキ、牛乳しぼり、おまんこ、あんぱん
③@100円×300=30,000円×4品目=120,000円 (100%)
- ④@120円×400=48,000円×5品目=240,000円 (100%)
- ※2分×12個×100円×2日×400個×4
⑤@250円×200個=50,000円×2日=100,000円

100,000円（※2ヶ分）82,000円=18,000円 (100%)

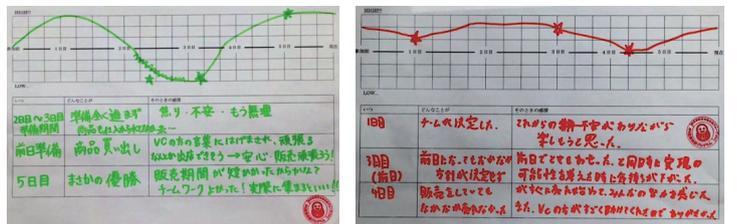
売上予想金額 450,000円

チームで作成する事業計画書

事業活動方針
—事業展開の基本方針—

- 前日準備
 - オニオンスープを作る（ミネストローネも同様）
- 開店前
 - スープを温める
 - ココアを作る（粉末から）
- 開店後
 - 受付・会計をする人、スープをよそう
 - 裏方に分かれ作業

参加者による「成長・学び」の自己評価

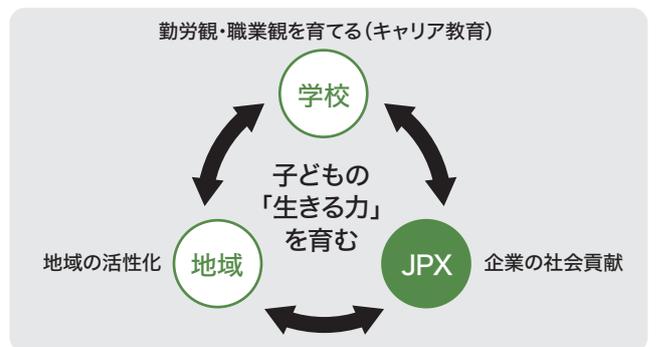


導入にあたっての課題・乗り越え方

このプログラムは、「教育現場」（学校）—「自治体」（市町村等）—「民間企業」（地元企業等）という、「産学官」のコンソーシアム形式で取り組むことが望ましい。このため、同プログラムをCSR（企業の社会的責任）の一環で実施しているJPXをその調整役として、学校側のニーズを踏まえ、地域における課題分析等の調整を行うことが課題となる。

①編成、②専門家の協力要請、③その他の運営業務は、学校とJPXが相互に調整・連携して行うことが必要となる。

このため、実施にあたっては、協賛・後援を要請するセクター、同プログラムの実施に係る専門家（①司法書士（又は行政書士）、②公認会計士（又は税理士）、③ベンチャーキャピタル（VC）役）の協力・支援先の確保が課題となる。なお、JPXを通じたベンチャー市場の上場企業関係者等の講演会等の実施可能性についても検討が必要となる。このため、同プログラムの実施に係る、①カリキュラム



参考：実施体制

校長 - 学年主任 - 担当教諭 + 自治体等 + 民間企業

日本取引所グループ（JPX）が調整役等となりカスタマイズを学校と相談して実施に向けて推進。

～人生に必要な知恵はだがしやで学んだ～ だがしやチャレンジ

NPO法人放課後NPOアフタースクール

概要

初めて自分でお買い物した場所、友達とのたまり場、地域のおじいちゃん・おばあちゃんとの接点。だがしやには誰しも様々な思い出があるのではないかと。
こうした人生の知恵を学ぶ場としてのだがしやを、現代版にリニューアルし「小学生が経済を学ぶ場」に変化させたのが、放課後NPOアフタースクールが提供するプログラム「だがしやチャレンジ」である。子どもたちが自分たちでだがしやを出店・運営することで、経済学の第一歩を学ぶことが出来る。小学校・中学年から高学年がメインの対象ではあるが、低学年や、工夫次第で幼稚園・保育園の子どもも参加可能なプログラムになっている。

対象学年 (主に)小学校1~6年生

実施時間 6~8時間

目的・ねらい

だがしやを出店・運営することを通じて、大人の仕事や社会とはどのようなものか、お金の意味は何かということを学ぶ、成功しても失敗しても学びのあるプログラムになっている。



プログラムの流れ

- 1 申し込み・審査(出店1ヵ月前)
- 2 目標と商品の設定(1か月前)
- 3 販売の作戦会議(1週間前)
- 4 販売実施(当日)
- 5 振り返り(当日)
- 6 報告(終了後2週間以内)

- 1/ 申し込み・審査(出店1ヵ月前)
FAXあるいはメールで申し込みをし、審査を受ける(地域の大人)。
- 2/ 目標と商品の設定(1か月前)
大人と子どもと一緒に、このプログラムで達成する販売目標を話し合って決めるが、このときに目標設定に必要な売上・仕入・利益の概念を理解させる。この時、放課後NPOアフタースクールのホームページの商品リストをみて、どんなだがしを販売するか決めてだがしを発注する。お店の名前を決めるのもこの時である。
- 3/ 販売の作戦会議(1週間前)
大人と子どもと一緒に、販売作戦をたてる。どのように接客すればよいか、陳列やPOPはどうすればよいか議論をさせる。
- 4/ 販売実施(当日)
だがしやを出店する。PTAまつり、子ども会のお祭り、スポーツ少年団のイベント他、地域のイベントなど、人の集まる出店場所を手配することで盛り上がり期待できる。
- 5/ 振り返り(当日)
振り返りを当日のうちにやる。最初に勉強した売上・仕入・利益を計算し、よかったところと悪かったところを反省させる。利益の使い方を考えさせるのもよい学びがある。
- 6/ 報告(終了後2週間以内)
販売当日の様子を、放課後アフタースクールのホームページ上にアップする。ホームページではこうした各地域での販売の様子が多数閲覧でき、現場の活気を伝えている。申し込みを検討するときは一読してイメージをわかせるのとよいだろう。



授業内容上の 工夫

主役は子ども

あくまでも大人は運営サポーターに徹することが重要。子どもたちの様子を見てみると、つい口を出しすぎしてしまうものだが、ぐっとこらえて子どもに任せることが、成長につながる。

きちんと目標設定をする

目標を決めてチャレンジすることで、単なるお祭り・イベントで盛り上がり、終わりとということではなく、学びのある取り組みとなる。いくらで仕入れをしていくらで売ると、利益がこれだけ、という考え方を大人が教え、子どもたちに目標を考えさせる。少し難しいところは、自然と高学年の子がまわりの子に教えるようになったりと、成長が垣間見えるシーンでもある。

だがしやチャレンジ 3原則

1. なるべく全ての仕事を子どもたちが行います。
2. 目標を決めてチャレンジします。成功しても失敗しても学びがあります。
3. 子どもだけでは行いません。申込は必ず大人がします。

チャレンジ目標		レッスン⑧
利益	= 売上 - 仕入	
売上	= だがしが売れたお金の合計	
仕入	= 問屋から買ったお金の合計	

2チーム以上で競い合う

2チーム以上で競い合うと盛り上がり、学びも深くなる。申し込みをする地域の大人には、なるべく多くの子どもに参加してもらえようとするよう推奨している。販売実施の当日には、中間発表の時間を設けて、各チームの売上がわかるようにすることも、競争意識を高める仕掛けである。自然と、子どもたち同士が集まって、真剣な作戦会議が始まるのだ。

起業家教育の 効果

子どもたちはだがしやチャレンジを体験すると非常に熱中するケースが多く、そのためリピート参加も絶えない。「次やるならもっとこんな工夫をしたい!」と子どもたち自身が言い出すという。子どもたちはだがしや体験を通じて、試行錯誤の中から暫定的な解を見出して物事を進めていく。その中で、自然とチームワークも学ぶことができる。もともと友達同士の子もいればそうでない子もいるが、だがしや体験を進める中で仲良くなり、自ずと役割分担、チームワークが出てくるものである。このように、だがしや体験を通して実社会での仕事の進め方、課題解決の方法を学ぶことができるのだ。

また、このプログラムを通じて一所懸命売上や仕入れの計算をすることで、自然とお金の計算ができるようになるため、金銭教育と

しての効果はとても高いといえる。まさに、「経済学の第一歩」といえる内容が、楽しく自然と学べるプログラムになっている。地域の人たちと子どもたちの交流が図れることも、大きな魅力だ。子どもたちが一所懸命販売する様子は自然と地域の人たちをひきつけ、交流と笑顔をうむ。結果として地域のコミュニティの活性化につながることを期待できる。



販売準備の様子



販売の様子

導入にあたっての課題・乗り越え方

このプログラムを導入する際は、放課後NPOアフタースクールの助けを借りるケースもあるが、基本的には地域のコミュニティだけで実施するケースが多い。なので、大人側の多くが子どもに何かを教えた経験が乏しいケースが多く、「私が子どもたちに教えられるだろうか」と、心理面で少しハードルを感じることもあるという。確

かに、やる前にはイメージしづらいところがあるだろうが、放課後NPOアフタースクールのホームページには、これまでだがしやチャレンジに取り組んだ地域でのレポートが掲載されており、それを読めば多くの疑問・不安は解消できる。

8時間で学ぶ、ビジネスの「難しさ」と「面白さ」

いたばし子ども起業塾

概要

板橋区立企業活性化センターでは、平成22年度より毎年、小学校高学年(4~6年生)を対象として、夏休みの1日を使って会社経営をバーチャルに体験できる「いたばし子ども起業塾」を開催している。本活動では、子どもたちが「自ら考え、自ら創り、自ら稼ぐ」という経験を通して、クリエイティブ力や提案力を磨ききっかけを提供している。さらに、ビジネスの仕組み、会社経営の仕組み、経済の仕組みを体験することにより、ビジネスや起業をより身近に感じてもらいたい、というねらいもある。本プログラムは、株式会社セルフウイングのサポートによって運営されている。自治体が民間企業と協力し、学校をまたいで地域の子供達に機会を提供する、という起業家教育の1つのあり方を提示してくれている。

対象学年 **小学校4~6年生**

実施時間 **8時間(1日)**

目的・ねらい

いたばし子ども起業塾の目的は、社会人・職業人として必要な起業家的精神の涵養にある。その要素として特に意識されているのが、「不確実性への対応」「実際の経済との接点」「失敗を恐れず挑戦す

る気持ちの育成」の3つである。いたばし子ども起業塾での気づきが、20年後、30年後の日本を担う人材が生まれるきっかけとなることを運営者は願っている。

プログラムの流れ

STEP	各STEPの目的
会社について知ろう	話を聞いて理解する・自分の考えを伝える
調査をしよう	好奇心の喚起、情報処理能力をあげる
会社をつくる	自分の得意を活かす
商品を企画する	アイデア・発想力を磨く
事業計画書作成	論理的思考能力・計算能力の向上
お金を借りる	プレゼンテーション力をつける
仕入れをする	コスト意識を身につける
商品製造	チームワークの重要性を知る・時間の管理能力をあげる
宣伝準備	情報発信能力を高める
販売準備	段取りする力をつける
販売	商品を最後まで売り切る責任感を養う
決算報告書作成	損益に対する理解力を高める、細かい作業の大切さを知る
借入金返済	約束を守る事の大切さを知る
利益分配	お金と社会の関係、社会貢献について学ぶ

いたばし子ども起業塾では、セルフウイングが持つ起業家教育コンテンツが1日約8時間で体験できるようアレンジされたプログラムである。子どもたちは、会社とは何か、を学んだ後、自らの得意領域を活かした会社作りをグループで考える。会社を設立したら、事業計画を作成し、銀行へ資金調達のプレゼンテーションを行う。審査を行う銀行役には、地元の信用金庫の職員が参加し、リアルな会社設立を子どもたちは体感する。資金調達を終えると、いよいよ商品の製造・販売である。自分達のオリジナル商品を、力を合わせて工作し、販売に臨む。販売では自分達の商品、宣伝資料を手に、参加者の前で発表する。自分達の創りだした商品が売れるときに、子どもたちはこれまでにない達成感を感じることができる。



授業内容上の工夫

本取組には、地域の経営者がボランティアとして参加をしている。それによって、継続的に活動が実施できるノウハウを持つ指導者を地域に根付かせることができる。プログラム時間は8時間と限られているが、その中で最大限の結果がでるように、指導者教育をきちんと実行し、関係者の意向や教えるスキルが均一化するように努力されている。

また、社会とのつながりを重視するプログラムにするため商品の

企画に対して「板橋区らしいもの」「外国人に対して日本をアピールできるもの」などの課題を与え、単なる図画工作に留まらず「社会の情報に敏感に反応できる」「地域の素晴らしさ・特徴を知る」などの能力の向上を目指している。起業家教育を通じて、子どもたちが板橋に誇りを持ち、力強く生きていけるよう、金融機関、大学、自治体といった地域の機関、人を巻き込みながら、自走式の起業家育成プログラムを地域全体として取り組んでいる。

起業家教育の効果

起業家教育プログラムを受けた子どもたちの多くは、「難しかった」けど「楽しかった」という感想を残すという。自分の会社を作ってビジネスをする、ということが大変であるがやりがいのある楽しいものだ、という事を身を持って体験することが、将来の起業家育成に繋がっていく。

一般的なセルフウイングのプログラムでは、プログラムの前後で①基本的姿勢(自分の可能性への信頼度など)、②コミュニケーション力、③工夫する力、④自分への意識(前向きさ、学ぶ姿勢、人や社会との関わり)、⑤いまの心の状況、⑥未来への意識、⑦仕事への意欲(積極的に関わる姿勢の有無)、⑧仕事への理解度(仕事の仕組み、職種・働き方、勤労観)、⑨仕事への意識(勤労の意義、人との協力、勤労を通じた自己表現など)、⑩仕事選びの意識(どのような組織、形態で働きたいか)といった項目についての継続調査が行われている。この中の多くの項目において、子ども達はプログラムの前後で新たな気づきを得ているという。

いたばし子ども塾に参加した子ども達からも、「お金を借りるのがとてもたいへんだった。」「作ったものが全部売れてとてもうれしかった。」「お金をかせぐのはとても大変で、ふだん、こういうことをしているお父さん、お母さんはとても大変だとおもった。」等、ビジネスのやりがいと苦労を感じた結果の言葉を聞くことができる。



商品企画



販売活動

導入にあたっての課題・乗り越え方

起業家教育の実施には一般的に多くの課題があり、板橋区でもその苦労は同様であった。

周囲(保護者、学校、地域等)の理解

起業家教育プログラムでは「失敗から学ぶ」ことを前提としているため各チームごとに「成功と失敗」の結果が出ることもある。一部保護者などからは、参加する子どもたちに「差」がつくべきプログラムに対する懸念の声があがることもある。ただし、この手法は最終的には参加者の「自分への自信=自己への確信能力」や「将来への自信」がもてるように設計されているので、この点は地域における起業家教育の必要性についてのセミナーを実施するなどして理解を得たい。

予算に合わせたプログラム多様化

多くの自治体や学校では起業家教育に割けるリソースは限られている。そこで、予算に合わせて実施できるようプログラムを多様化することにより、多くの場で起業家教育が行えるように工夫がされている。いたばし子ども起業塾では1日という短い時間の中で、子ども達に気づきを与えるプログラムが提供されており、必ずしも時間とお金をかけずとも起業家教育が提供できるノウハウが民間事業者であるセルフウイングから提供されている。

参考:実施体制

自治体(板橋区)

+

外部事業者(セルフウイング)

+

地域の金融機関、地域の大学、地域の経営者、専門家等のボランティア

子どもたちの決める力を養う、 地域に根付いた「ジュニエコ」

NPO法人ジュニアエコノミーカレッジ

概要

資金を集め会社を作る、事業を計画し、商品を製造・販売し、決算を行い、会社を解散する。ジュニエコでは実際のお金を集めた起業・商売の実施体験をおよそ4カ月に渡る5回のプログラムで提供している。運営主体は商工会議所青年部やNPO法人等、つまり地域で活躍するプロの売人が行う事業である。基本的には土日にプログラムを開催する。

対象者は小学校5、6年生であり、参加希望者は5人1組のチームで応募し、チーム一丸となって商売にチャレンジをする。地域の商店街や祭りで開催される販売実践で、大人顔負けの接客を行い、決算発表会では銀行を前に堂々と収支を報告する。そんな少年少女の姿が、自分で考え、チャレンジした子どもたちに芽生えた自信を伝えてくれる。

対象学年	小学5, 6年生
実施時間	30時間

目的・ねらい

ジュニエコの一番の目的は、子どもたちに「決める体験」をしてもらうこと。子どもが自分の持っている力を発揮し、自らアウトプットを出すことで、自分で決めることの楽しさを知り、自己肯定感を育むことがプログラムの主なねらいである。

プログラムの流れ

- 1 ドリームセミナー 会社設立
- 2 アクティブセミナー 商品企画、銀行借入
- 3 会社説明会 出資金集め
- 4 販売実施 製造した商品の販売
- 5 まとめセミナー BS/PL作成、株式配当
- 6 決算発表会・表彰式 銀行・株主報告



- 1/ **ドリームセミナー(1日 3時間)**
プログラムの幕開けとなる本セミナーの前に、子どもたちはチームで会社の名前や役職を考えてくる。セミナーでは会社とは何か?を教え、プログラムの目的を説明を実施。同時に保護者向けにサポーターセミナーを開催し、ジュニエコの目的である「決める体験」について意識を共有している。
- 2/ **アクティブセミナー(2日間 約10時間)**
合宿で行われるこの会では、事業計画書の作成が行われる。作成した商品計画、販売計画を銀行役の大人にプレゼンし、借入の審査を行う。ただ、借入は強制ではない、ここでも子どもたちは借入をするかどうか、という「決める体験」を重ねるのである。
- 3/ **会社説明会(各家庭)**
保護者は、サポーターである共に会社の出資者でもある。子どもたちは家庭で保護者に1口1,000円の出資してもらえよう事業計画をプレゼンし、会社の魅力を伝えていく。
- 4/ **販売実施(1日)**
資金が集まるといよいよ販売当日だ。子どもたち自ら模索して販売を進める中、お客様への声掛け、接客の重要性を学び、商売の難しさを体感していく。ここで得たお客さまからの「ありがとう」や完売の達成感、子どもたちに大きな自信を与えてくれる。
- 5/ **まとめセミナー(1日 4時間)**
本セミナーでは販売の損益・貸借を計算し、利益から税金を支払い、残りが株主の配当、メンバーの給料となる。その後、はじめて自分で稼いだ給料が生み出されたプロセスを事業レポートで振り返る。
- 6/ **決算発表会・表彰式**
最後はお金を出してくれた株主と銀行に事業報告を行う。自分の力でやりきった子どもたちの顔は皆晴れやかである。

授業内容上の工夫

ジュニアエコは以下の3つの土台となるルールの上に運営されている。逆にこれ以上の制約を作らず運営者の自主性に任せることが、ジュニアエコが進化続けるためのもう一つのルールである。

1 「街の大人」が関わること

街の商売のプロが楽しく取組んでいると、子どもたちも自然と商売を楽しんでくれる。

2 「公式ガイドブック」を使う事

運営者が毎年変わる中、ガイドブックを使う事でプログラムの幹は常にぶれないものとなる。

3 大人は「環境作り」に専念すること

何を売するのか、借入をするのか、全て決めるのは子どもたちだ。大人が教えるのは「決めるために必要な知識」だけ。これがジュニアエコを成功させる最大のポイントである。

起業家教育の効果

ジュニアエコでは正解のない問いに対して、子どもたちが終始「自分で決める」ことで、商売の大変さ、面白さを学ぶと共に、責任感や自己肯定感を養える。

過去にジュニアエコを体験した経験者に対するアンケート結果を見ても、「会社・経済の仕組みに対する理解」といったスキル面での効果だけでなく、「仕事でお客様を喜ばすことの大切さの理解」や「仲間

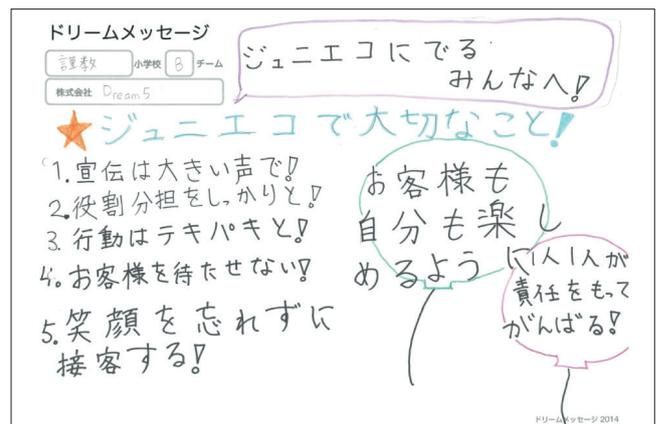
と協力することの大切さ」などの気付きを得たとの回答が多い。自らを社会の一員として考え、将来社会で働くための心構えを自然と身に付けさせることができるのが、ジュニアエコのプログラムの大きな効果と言えるだろう。



社会的になった。また、学校や家庭でも、自分から積極的に提案するようになったと感じている



保護者に聞く
ジュニアエコの成果



参加した子どもから次年度への参加者へのメッセージ

導入にあたっての課題・乗り越え方

企業教育・キャリア教育という言葉が浸透する前からスタートしていたジュニアエコは、当初街の大人や学校からも、単なるお店ごっこと認識され、的屋育成だ、というような心ない声も聞こえたという。しかし、運営主体となっている地域の商工会議所のメンバーが学校や教育委員会にきちんと説明を行い、そして実際に参加した子供達、保護者から好意的な意見が上がってくる中で、徐々に地域での理解を得られるようになってきた。

最近では子どもたちにこういった取組みをさせてあげることの大切さが広く認知されてきたため、今では新しくジュニアエコを始める地域では学校の反応も良く、参加者も定員を上回るほどの人気が出るという。また、ジュニアエコは子どもが全員参加する強制的なイベントではない。希望者のみが参加する「プラスα」の学習機会である。継続的な取組のために、ジュニアエコの場合はあえて学校の教員に負担をかけ

ない運営、が貫かれている。ここに、地域との協力で推進される起業家教育の一つの形が提示されている。

そして、理事長の吉川氏が成功のポイントとして特に強調されるのが、地域の大人の「熱い気持ち」である。その熱を全国で共有し、各地の悩み・体験談を共有する機会が年に1度開催される「ジュニアエコサミット」と呼ばれる全国の運営者同士の会合だ。このように運営者となる大人たちがノウハウや悩みを共有し、仲間の存在を確認しながら進めていけることが、ジュニアエコが全国に広がり、細かいルールがない中でも進化を続けられる一つの要因となっている。運営のノウハウやテキストももちろん大事ではあるものの、地域の「熱い」大人の力を活用できたことが、ジュニアエコが長く続いている最大の秘訣かもしれない。

参考：実施体制

商工会議所青年部・青年会議所・一般社団法人等

+

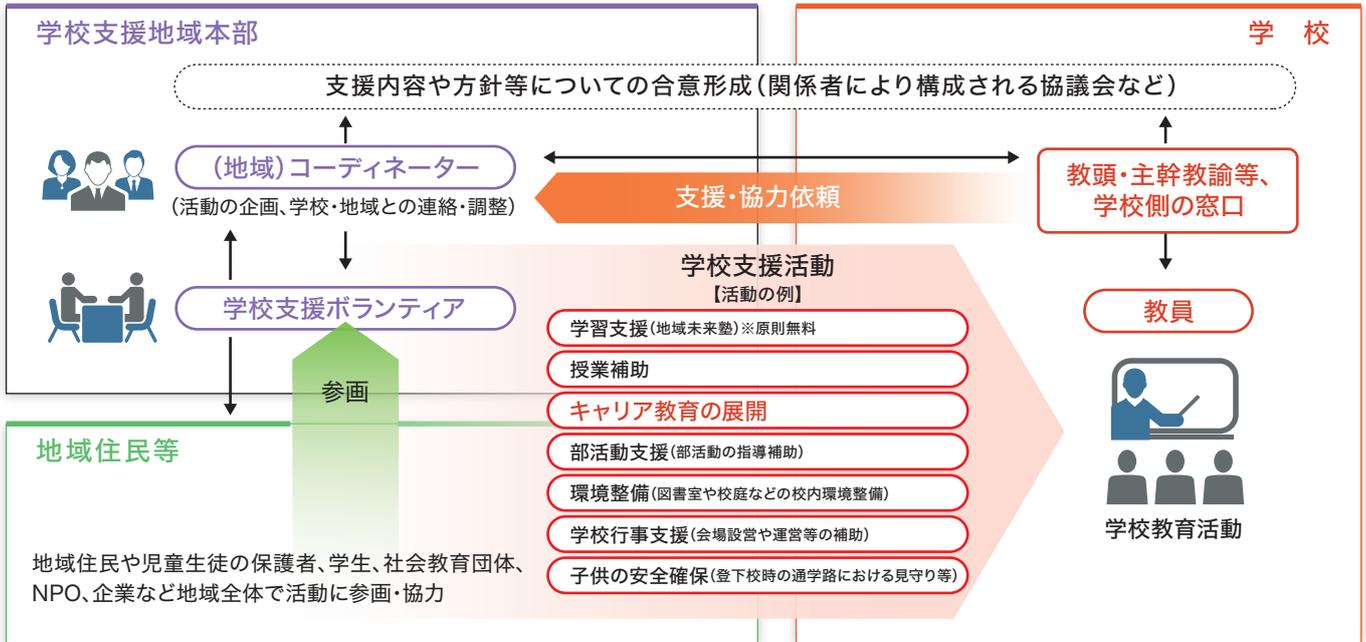
家庭/子ども(小学校は募集のみ協力)

学校支援地域本部の取組

地域住民の参画により、学校の教育活動を支援する仕組み 【文部科学省】

学習プログラムの実施は、教育課程内の授業だけでなく、放課後や土曜日などの時間の活用も可能。

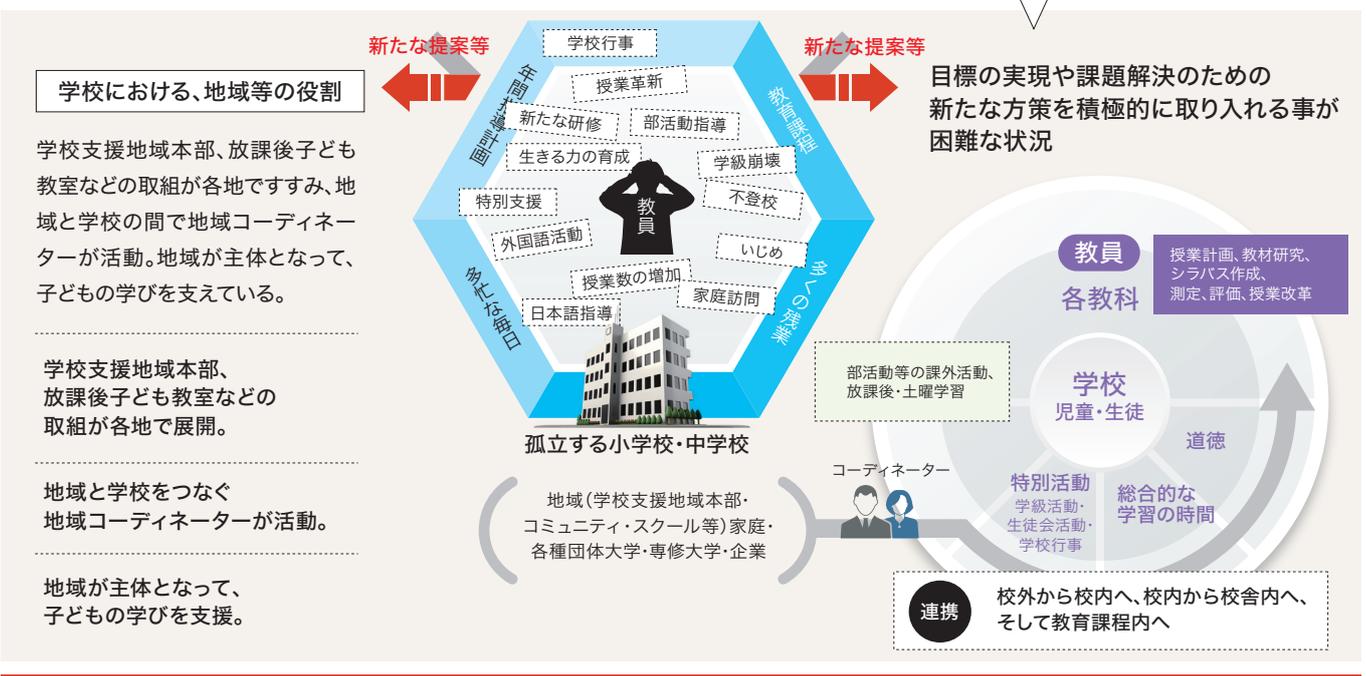
<H26年度実施状況>3,746本部（小学校6,244校 中学校2,814校(全公立小・中学校の30%)）



地域で学校を支援する仕組みづくりを促進し、子どもたちの学びを支援するだけでなく、地域住民の生涯学習・自己実現に資するとともに、活動を通じて地域のつながり・絆を強化し、地域の教育力の向上を図る

社会全体で教育活動の支援が必要な背景

学校が抱える課題が多様化・複雑化する中、学校と地域が連携・協働した取組が求められている。



起業家教育に必要な情報が集まるサイト

起業家教育ひろば

外部講師 | 教材・ケース | UVGP | 過去の活動

検索

Jump Start NIPPON

起業家教育ひろばについて

未来の起業家育成のために
起業家教育の充実を目指し、各種イベントの開催や
関連情報の提供を行います

起業家教育ひろばについてもっと詳しく >>

学生の方へ > 起業支援者の方へ > 教職員の方へ > 外部講師の方へ >



起業家教育ひろばは、経済産業省と大学・大学院起業家教育推進ネットワークが運営する、起業家教育に関する情報をまとめたWebサイトです。サイト上では、起業家教育関連イベントの情報や、起業家教育講座を実施可能な外部講師のデータベースやケース教材集があり、また、起業家教育関連の情報を掲載したメールマガジンも発行しています。

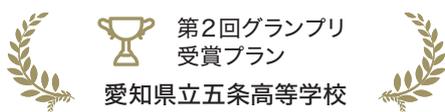
※大学院起業家教育推進ネットワーク：起業家教育の手法や情報を共有するネットワークを構築し、起業家教育の活性化を支援するもので、平成21年5月に設立

創造力、無限大∞ 高校生ビジネスプラン・グランプリ

高校生を対象としたビジネスプランコンテスト

日本政策金融公庫は、「自ら考え、行動する力」を養うことのできる起業教育を推進することを目的として、全国の高校生を対象としたビジネスプランコンテストを開催しています。

【高校生ならではの創造力あふれるプランを大募集！】



専用の募金機に募金することで、寄付先を設定できる仕組みを考案し、日本における寄付文化の定着を目指すプラン



応募高校生の声

- ビジネスというと非常に冷たく固いイメージを抱いていたが、成功するビジネスには相手を思いやり、相手の不満を解消しようという非常に温かい心があることに気付いた。
- この大会が教えてくれたこと、それはプランを考えるということは地元を知り、課題を認識して、どのように地域と関わっていけるかということでした。

《 第3回の募集内容 》

●若者ならではの自由な発想や創造力を活かしたプラン
・人々の生活や世の中の仕組みをより良いものに変えるプラン
・地域の課題や環境問題などの社会的な課題を解決するプラン

●希望する高校向けに「出張授業」やオンライン講座を無料で実施し、ビジネスプラン作成をサポートします。

●平成27年7月1日(水)からエントリー受付を開始する予定です。

起業家教育プログラムを提供する 団体・事業者(例)の紹介

一般社団法人新経済連盟	代表	代表理事 三木谷 浩史	
	TEL	050-5835-0770	
	URL	http://jane.or.jp/	
東京都港区赤坂1-14-5 アークヒルズエグゼクティブタワー8階 N811			

団体概要	新経済連盟は、豊富なネットワークを活かした政策提言・要望活動、新経済サミット等での啓発活動、プロジェクトチーム・ワーキンググループ・勉強会等を通じた会員への積極的な情報提供と会員相互の活発な交流を通じて、日本の経済と社会における「イノベーション」「アントレプレナーシップ」「グローバルイノベーション」の発展を促進するべく行動し、実現する新しい経済団体です。
対象となる児童の段階	全国の中学校・高等学校を中心とした出張授業の開催
支援内容	新経済連盟「新経済人育成貢献プロジェクト」による出張授業の開催。次世代の起業家を育てるため、「実社会から“逆算”したキャリア教育」の実践に向けて、主に全国の中学生・高校生を対象に教室まで出張して行う特別講座を実施。また、起業家教育を広めていくため学校での特別講座を今後も実施していく予定。現在、特別講座を開催する学校を募集しています。特別講座を希望される学校関係の皆様からのご連絡をお待ちしています。

一般社団法人東京ニュービジネス協議会	代表	会長 下村 朱美	
	TEL	03-3584-6080	
	URL	http://www.nbc-world.net/	
東京都港区赤坂1-11-28 常和赤坂一丁目ビル7階			

団体概要	一般社団法人東京ニュービジネス協議会(英語:Tokyo New Business Conference 略称:NBC)。NBCは、創業経営者や、新事業創出・事業革新に積極的なベンチャー・スピリッツを持つ者が、ベンチャー・ニュービジネスの創出・成長を通じ、日本経済を活性化することを目的として活動する経済団体です。経済産業省を主務官庁として発足し、現在は一般社団法人として活動しています。
対象となる児童の段階	現在は、高校生を対象に、訪問授業(経営者の講演)や、NBC会員企業による訪問の受け入れを行っています。
支援内容	学校を訪問して、「起業体験」を起業家がお話します。 NBCには、「起業」をキーワードに様々な経営者が集っています。 ご要望に応じて、様々なタイプの起業家をご紹介します。

株式会社日本取引所グループ	代表	取締役 兼 代表執行役グループCEO 斉藤 惇 取締役 兼 代表執行役グループCOO 米田 道生	
	TEL	03-3666-1361	
	URL	http://www.jpjx.co.jp/index.html	
東京都中央区日本橋兜町2-1			

団体概要	日本取引所グループ(JPX)は、株式市場を開設する東京証券取引所とデリバティブ市場を開設する大阪取引所等を傘下に持ち、日本の資本市場を担う公共的な使命を果たしています。JPXでは取引所の専門知識を活かしたCSR活動の一環として、生徒・学生等の方々に金融・経済のリテラシー向上の機会を提供し、また教員の方々にも当該教育の支援を行ってきました。平成26年度より、新たに、学校や自治体等における起業教育の支援を開始しました。
対象となる児童の段階	小学生(高学年)、中学生、高校生ならびにそれらの学校の教職員
支援内容	起業家精神の涵養を図ることを主な狙いとし、株式会社を擬似的に設立・経営する体験等を通じ、自ら学び・自ら考える力などの「生きる力」を育むことを目的とする学習機会「起業体験プログラム」の実施を支援。また、キャリア教育や総合学習などを通じて、子どもたちへの教育を実践している教職員に、「起業教育」をテーマとする情報紙「OCOSO(オコソ)」を発行するなど、起業教育に関するさまざまな情報等を継続的に提供しています。

特定非営利活動法人アントレプレナーシップ開発センター	代表	理事長 原田 紀久子	
	TEL	075-468-8907	
	URL	http://www.entreplanet.org/	
京都府京都市中京区両替町通丸太町南入西方寺町160-2 船越メディカルビル3F			

団体概要	社会問題の解決や社会変革に革新的な手法で挑戦する起業家の人材の育成を目的に1999年に事業を開始。教材や指導者研修の提供、先進事例調査や教育効果の検証等を実施。日本では、先駆的に初等・中等教育での起業家教育に取り組んできたことから、教育現場での普及のために、単体の学校や地域だけで終わりがちな実践を広く共有・発信するためのプラットフォームサイトの構築や実践発表会、国際競技、海外研修事業なども行う。
対象となる児童の段階	小学生から大学生まで各教育段階にあわせたプログラムを提供
支援内容	小・中学生対象のオンライン教材「キッズ・アントレ」、中・高校生用の教材「集まれ起業家の卵」、小～大学生まで幅広く参加できる教育プログラム「ユース・エンタプライズ」などの提供や導入時に必要な様々な支援を実施。同時に、これらの実践の発表会「トレードフェア」を毎年開催し、優秀な取組みに賞を授与したり、高校生向けの国際ビジネス競技を開催したり、多様な価値観や国際的視野を持った人材育成にも寄与している。

特定非営利活動法人ジュニアエコノミーカレッジ	代表	理事長 吉川 哲也	
	TEL	0242-85-6843	
	URL	http://jec-net.com/	
福島県会津若松市大町1-1-41			

団体概要	ジュニアエコは、平成12年から会津若松商工会議所青年部で始まった商売体験を通して、「自ら決めて行動できる人材の育成」プログラムです。NPO法人は、出来るだけ多くの子供たちに「自分で決める」体験の場を設けることを目的として、開催希望地への指導や広報活動を行っている。また、年1度のジュニアエコ実践者たちの集まりジュニアエコサミットを運営し、実践者の研鑽を行っている。
対象となる児童の段階	小学校5、6年生対象（一部、中学生でも実施）
支援内容	当法人からは、共通ガイドブックの提供（有償）、開催希望者への説明会の実施、運営上必要な全てのデータおよび紙媒体の提供を行う。また、全国各地で開催しているので、ネットワークを通じて、近隣地との交流・相談関係が出来るようにしている。地域で持続可能なジュニアエコを目指すために、ガイドブックの購入とジュニアエコサミットの参加のみの負担で実施することができる。

特定非営利活動法人放課後NPOアフタースクール	代表	代表理事 平岩 国泰	
	TEL	03-6721-5043	
	URL	http://npoafterschool.org/	
東京都港区新橋6-18-3 中村ビル2F			

団体概要	放課後の小学校を舞台に「アフタースクール」を展開。アフタースクールは、子どもたちの「安心・安全な預かり（学童保育機能）」と「多様で豊かな体験（プログラム）」が両立しているのが特徴。地域住民やその道のプロや企業などが「市民先生」となり子どもたちに多様なプログラムを開催。2005年の活動以来、300種類以上のプログラムを開発し、5万人以上の子どもが参加。2年連続グッドデザイン賞など受賞多数。
対象となる児童の段階	小学生 ＊内容により幼児～中高生までカバー
支援内容	「だがしやチャレンジ」 子どもたちが本物の駄菓子屋を出店します。出店場所は商店街や地域のお祭りなど。仕入れ～店作り～販売まですべて子どもたちの手で行い、もちろん本物のお金で実施します。目標は「利益を出すこと」。うまい棒やおなじみの（株）やおきんのご協力により、8掛けで仕入れた商品で利益を出せるかはいかに値下げしないで売り切るかにかかっています。放課後NPOのHPより申込可能で、全国どこでも出来る仕組みになっています。 http://npoafterschool.org/dagashiya/

株式会社ウィル・シード	代表	代表取締役 長澤 誠	
	TEL	03-6408-0801	
	URL	http://www.willseed.co.jp/	
東京都渋谷区恵比寿1-3-1 朝日生命恵比寿ビル9階			

団体概要	“自ら学び成長する”人材の育成を目的として「企業内人材開発事業」「学校教育事業」領域で人材教育サービスを提供しています。子どもたちが、将来、自身の志向や特長を發揮しながら、積極的に社会に関わっていくためには、早い段階から自分や社会について考える機会が必要です。そのきっかけとして、楽しみながら、自然な形で世界経済や社会の仕組みを学べる体験型シミュレーションゲーム「いきいきゲーム」等を提供しています。
対象となる児童の段階	小学校5年生から高校3年生までが対象
支援内容	プログラムは「事前学習→レディネス形成→ビジネスシミュレーションゲーム体験→振り返り→事後学習」で構成されています。地域で継続的に実施が行えるよう、以下の3モデルにてプログラムを提供しています。 1. ウィル・シード講師が授業を実施する「講師派遣モデル」 2. 教員が授業を行えるよう支援を行う「教員養成モデル」 3. 地域で選出された人材が授業を担当できるよう支援を行う「地域人材養成モデル」

株式会社教育と探求社	代表	代表取締役社長 宮地 勤司	
	TEL	03-6674-1234	
	URL	http://www.eduq.jp/	
東京都千代田区四番町4-9 東越伯鷹ビル6F			

団体概要	2004年創業。 現実社会を題材に生きる力を学ぶキャリア教育プログラム「クエストエデュケーション」の提供をはじめ、教育関連コンテンツの開発・提供。
対象となる児童の段階	中学生・高校生がメイン
支援内容	◎企業探究コース 実在する企業でのインターンシップを教室で体験することで、実際の企業活動の一端に触れながら、働くことの意義や経済活動についての理解を深めるコース。 ◎進路探究コース 日本経済新聞のコラム『私の履歴書』を題材に、先人の軌跡を見つめ、自分の「私の履歴書」を作り、未来を展望し、進路探究の意思や視点を育てるコース。

起業家教育プログラムを提供する 団体・事業者(例)の紹介

株式会社セルフウィング	代表	代表取締役社長 平井 由紀子	
	TEL	—	
	URL	http://www.selfwing.com/	
東京都新宿区西早稲田1-22-3 早稲田大学インキュベーションセンター			

団体概要 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科にて実施されていた「小学生からの起業家起業家マインド教育」の研究を元に、2000年に大学発ベンチャーとして創業。全国・アジア・中東等でプログラムを実施。起業家教育の指導者教育及び短期的、中・長期的評価を重視し、研究実証を重ねる。経済産業省が実施した起業家教育のプログラムについても客観的評価事業を受託。2008年 教育の観点に加え、地域での人材育成の成果にて「中小企業庁長官表彰」を受ける。

対象となる児童の段階 小・中・高校生(及び、大学生、社会人、教諭への指導者トレーニング)

支援内容

- ・実施団体・学校・企業のニーズ ・学習成果に合わせたプログラムの企画、開発
- ・各種教材の提供 ・指導者のトレーニングプログラムの実施(学校用、地方自治体用、大学用、企業用など)
- ・効果測定の実施 ・講師の派遣
- ・起業家教育の必要性や事例についてのシンポジウム・セミナーの開催

トーマツベンチャーサポート株式会社	代表	代表取締役社長 吉村 孝郎	
	TEL	03-6213-2000	
	URL	http://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/about-deloitte/articles/tvs/tvs.html	
東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス丸の内ビル			

団体概要 トーマツベンチャーサポート株式会社は、デロイト/トーマツのネットワークを活用し国内20拠点、海外3拠点で、2,000社以上のベンチャー企業の成長支援を中核とした活動を行っています。また、その基盤の上に、大企業の新規事業創出支援および官庁および全国自治体のベンチャー政策の立案・実行支援を手がけております。ベンチャー企業のネットワーク等を活かし、起業家教育プログラムの提供も行ってあります。

対象となる児童の段階 進路について考えている高校生

支援内容 高校生向け起業家教育プログラムの「Dream School」を、全国の高等学校様に提供しています。「社会課題を解決するリーダーを生み出す」をコンセプトに、起業家になるよう誘導するのではなく、起業家/社会起業家の講演を通じて社会課題に主体的に取り組む生き方を紹介し、高校生自身にもワークショップで人生について考えていただきます。高校生20~100名程度を対象に、授業内外で3時間~6時間程度のプログラムを提供しています。

日本テクノロジーベンチャーパートナーズ (NTVP)	代表	代表 村口 和孝	
	TEL	03-5758-1311	
	URL	http://www.ntvp.com/index.html	
東京都世田谷区等々力4-1-1 尾山台駅前ビル4階			

団体概要 NTVPは、独立個人と深い関与を基本コンセプトに、技術力の高いスタートアップ・ベンチャーへの投資手掛ける、日本初の未来を先取りする、組織を超越した、独立系ハンズ・オン型ベンチャーキャピタルです。「日本の技術を世界に羽ばたかせよう!」「未来は自ら拓くもの」「原価(取引先・従業員)、価格(商品)、価値(顧客)三つの健全」という理念のもと、創業期のベンチャービジネスへの投資や支援サービスを行っています。

対象となる児童の段階 小中高生から大学生、大学院生(一部MBA)までの幅広い年代

支援内容 1999年から社会貢献活動の一貫で起業体験プログラムを、全国の学校や地域にプログラムを提供している。学園祭会場を一つの経済社会と捉え、参加者がゼロから模擬的に会社を作り、事業の立ち上げ体験をすることで、短期間で資本主義経済を理解することを目指している。現在、プログラムは都文館夢学園、品川女子学院、慶應義塾大学理工学部、九州大学、成蹊大学、福岡大学等に広がっており、累計参加者は1万人を超えた。

有限会社マイトイ	代表	代表取締役 前谷 智香	
	TEL	0584-83-1090	
	URL	http://www.mytoy.co.jp/	
岐阜県大垣市林町5-18 光和ビル6F			

団体概要 弊社は起業家教育「とびだせ!がってん」を学校で1万人以上に実施してきました。実施校から「子どもたちが本気で課題に立ち向かい、チャレンジする姿に頼もしい成長を見た」「仲間の得意を認められるようになり、クラス全体に一体感が生まれた」との声をいただいています。私達は子供達が感じる思いに真正面から向き合い、前向きな強い「思い」を引き出し、あきらめずやりきってよかったと思える体験することを追求しています

対象となる児童の段階 小学4年生~中学2年生(小学生がメイン) 主に学年単位で実施

支援内容

- 【1】地域リサーチ 売れる商品製造や販売に関わっていただく協力事業所の発掘
- 【2】本プログラムを実施する形態:①全授業を弊社講師が実施 ②教員研修と併用し、一部授業を弊社講師が実施 ③教員研修のみでサポート(ご要望が一番多いのは、①のタイプです。)
- 【3】教材提供 【4】アンケート集計アプリ提供 【5】指導ポイントのレクチャー 【6】自己分析アンケート

よのなかnet	代表	藤原 和博	よのなか net
	TEL	—	
	URL	http://www.yononaka.net	

団体概要	よのなかnetでは「よのなか科」と呼ばれる「学校で教えられる知識と実際の世の中との架け橋になる授業」をHPで公開している。教科書を使った受身の授業とは異なり、自分の身近な視点から世界の仕組み、世の中の仕組みなど、大人でも簡単に答えを出せないテーマ（「ハンバーガー1個から世界が見える」、「模擬子ども区議会」、「少年法の審判廷口ロールプレイング」など経済・政治・現代社会の諸問題）を扱う。
対象となる児童の段階	小中高生から大学生、大学院生までの幅広い年代
支援内容	受験サブリ:< http://jyukensapuri.jp/movie/future/ > 上記HP上で、世の中の仕組みを考えさせる独自コンテンツを、教材とセットで配信している。 1本の動画は5-10分と手軽なので、全国の中学高校の道徳や国語（ディベート）や社会科や総合授業での導入に使い、自宅での反転授業の予習教材にも利用できる

一般社団法人 キャリア教育コーディネーターネットワーク協議会	代表	代表理事 生重 幸恵	
	TEL	03-3392-1988	
	URL	http://www.human-edu.jp/	

東京都杉並区荻窪5-28-16 西武コミュニティオフィス302

団体概要	経済産業省の事業から自立化した民間団体。キャリア教育を学校・地域社会により広く・より深く浸透させるために、産業界と教育界のかけ橋となる専門人材「キャリア教育コーディネーター」の育成・認定を行い、約240名（平成27年2月現在）の認定キャリア教育コーディネーターを輩出しています。学校・行政機関・企業・地域社会等との実践事例を生み出すため、全国各地で活動する団体とのネットワークを持つ全国組織です。
対象となる児童の段階	小学生～大学生。発達段階に応じたキャリア形成支援。
支援内容	キャリア教育コーディネーターは、地域社会が持つ教育資源と学校を結びつけるなどの支援を行います。外部人材の紹介だけではなく、学校の状況・課題に応じたプログラムの提案や年間を通じた支援や学年横断の取り組みなど様々な事例に対応します。また、地域・学校の抱える課題の解決につながるカリキュラム開発などのコンサルティングの他、キャリア教育を推進する専門人材の育成支援を行います。

キャリア教育プログラム開発推進コンソーシアム	代表	代表取締役 若江 真紀	
	TEL	06-6251-6002	
	URL	http://www.career-program.ne.jp/	

大阪府大阪市中央区東心斎橋1-7-30心斎橋ビル8F

団体概要	次世代育成（教育CSR）に真摯に取り組む企業や団体が連携し、学校現場に活用できる教育プログラムを協同で普及させることで教育現場を支援することを目的としています。当コンソーシアムでは、キャリア教育による社会参画し続ける意識醸成やスキル育成をベースに、新たな社会を創造する意識やスキルについての興味・関心やノウハウ育成に重点をおいた教育プログラムを「起業家教育」と考えています。2015年度参画企業数：26社・団体
対象となる児童の段階	小学校・中学校を中心に高校まで（教科・教育課程内外にも対応）
支援内容	教科書だけでは実現できない、実社会とつながりのある様々なテーマ（環境・経済・食育・福祉など）を持つ企業のノウハウを活かしたプログラムを通して、子どもたちに発見や感動のある教育プログラムを学校現場（教育委員会・学校）無償で提供しています。2015年度提供プログラム数：45プログラム

指導事例集

「生きる力」を育む起業家教育のススメ
小学校・中学校・高等学校における
実践的な教育の導入例



経済産業省

起業家教育に必要な情報が集まるサイト

起業家教育ひろば

