

## カリキュラム概要と授業目標

本マニュアルで示す起業家教育のカリキュラムは、①起業に係る情報のインプット及び起業家との交流、②ビジネスアイデアの立案・改善、③プレゼンの作成・練習・発表、④事業計画書の作成、⑤ピッチの作成・練習・発表、の5つのパートに大別することができます。

①では、自己分析や地域課題からは発想し難いユニークなビジネスを複数紹介し、生徒のビジネスアイデアに関する発想を拓けます。また、本物の起業家から話を聴くことで、起業に対する興味・関心を高めます。②では、自己分析や地域課題からビジネスアイデアを考えさせ、プロトタイプの実験やインタビューを通して、アイデアを改善・発展させていきます。③では、プレゼンテーションの実験に係る基本的な知識を教え、実際に発表する経験を積ませます。④では、お金や市場に関する知識を深め、事業計画書の作成を経験させます。⑤では、ピッチの形で再度プレゼンテーションの実験を積ませます。

このカリキュラムは、未来の創業者の創出と、社会で要求される知識・技能を経験させることを目的に、それを達成するための3つの目標(表1)を立て、20時間の各授業を通してその目標に迫るものです。同目標は、「起業家精神の醸成」、「起業に対するイメージの確立」、「起業態度<sup>1</sup>の形成」の3つに大別され、それを更に2~3つに細分化したものを、それぞれの授業での狙いとしています。

起業家になるならならぬに関わらず、人口減少社会や人生100年時代、第4次産業革命といった激動の世の中を生きることになる若者にとって、起業家精神は必要不可欠な素養です。また、起業に対するイメージを確立し、起業態度を養うことは、生徒自身の人生の幅を広げることにつながると考えます。

表1 本カリキュラムにおける起業家教育の目的

1 起業家精神の醸成	1-1 チャレンジ精神・積極性・自信・探求心などの醸成
	1-2 創造性の醸成
2 起業に対するイメージの確立	2-1 起業に対するイメージの具体化
	2-2 起業に際する正確なリスクの理解
3 起業態度の形成	3-1 事業機会の認識 <sup>2</sup>
	3-2 起業に必要な知識・能力・経験の涵養
	3-3 身近な起業家の認識 <sup>3</sup>

<sup>1</sup> 世界各国の起業活動が経済に及ぼす影響について調査する、グローバル・アントレプレナーシップ・モニター(Global Entrepreneurship Monitor: GEM)の指数。日本は、この起業態度に働きかける教育が最も効果を発揮する可能性を秘めているとされています。

<sup>2</sup> GEM では事業機会に注意を払っているかどうかを調べています。本マニュアルでは、ビジネスのチャンスに関する講義、ビジネスアイデアを発想する授業を通じ、事業機会を認識できるようになることを目標としています。

<sup>3</sup> GEM では身近な起業家に関心を持っているかどうかを調べています。親戚や友人に起業家がいることで起業に対する関心は飛躍的に高まると考えられます。本マニュアルでは、県内の起業家を講師として呼ぶことで少しでも起業家を身近に感じ、関心を高めることを目標としています。

## 進行表

実施事項	時	外	PC	授業概要	狙い
① 起業に係る情報のインプット 及び起業家との交流	1			・講義「起業とは」他×2 ・アイデアの発想に係るグループワーク	2-1 3-1
	2	○		・起業家講義「起業とは」他×1 ・質疑応答	2-1 3-3
② ビジネスアイデアの立案・改善	3		○ 教員	・高校生ビジネスプランコンテストの発表視聴 ・講義「ブレインストーミングのやりかた」 ・ブレインストーミングを用いたアイデア出し	3-2
	4			・講義「アイデアが解決する課題」他×1 ・課題の特定 ・ビジネスモデルの作成	3-2
	5			・講義「ライフチャート」 ・ライフチャートを中心とした自己分析	2-1
	6		○ 生徒	・講義「プロトタイプ作成」 ・製品またはサービスのプロトタイプ作成	3-2
	7		○ 生徒	・製品またはサービスのプロトタイプ作成	3-2
	8	○	○ 教員	・講義「質問の仕方」 ・アイデアに関する調査(インタビュー)	3-2
	9			・講義「インタビュー結果の評価」 ・ビジネスアイデアのブラッシュアップ・確定	3-2
調整時間	10			・調整時間	
③ プレゼンの作成・練習・発表	11		○ 生徒	・講義「プレゼンとは」他×1 ・プレゼン資料作成に係るグループワーク	1-1 3-2
	12		○ 教員	・講義「プレゼン発表のコツ」 ・プレゼンの練習・発表	1-1 3-2
④ 事業計画書の作成 及び起業家との交流	13	○	○ 生徒	・講義「事業計画書の作成」他×1 ・収支計画書の作成	1-1 3-2
	14	○	○ 生徒	・講義「企業とお金の関係」 ・資金の調達方法に係るグループワーク	1-1 3-2
	15		○ 生徒	・講義「市場調査の目的とその方法」 ・市場調査	1-1 3-2
	16			・事業計画書の作成(経営方針等の記入) ・事業計画書のブラッシュアップ	1-1 3-2
	17	○		・起業家講義「融資や出資を依頼した経験」他×1 ・事業計画書のブラッシュアップ	2-2 3-3
⑤ ピッチの作成・練習・発表	18		○ 教員 生徒	・講義「ビジネスピッチとは」他×1 ・ピッチ動画の視聴 ・ピッチデッキの作成	1-1 3-2
	19		○ 生徒	・ピッチデッキの作成 ・ピッチの練習	1-1 3-2
	20	○	○ 教員	・ピッチの発表 ・審査員の講話	1-1 3-3

※時:授業時間、外:起業家などの外部講師を呼ぶことを推奨、PC:教員または生徒がパワーポイントなどを使用することを想定

## 起業家教育における評価

本マニュアルを用いた起業家教育を実施するにあたり、学習状況の評価を数値的に行うことは適当ではないと考えます。各授業において、起業家精神の醸成や、必要な知識・技能の修得に基づく狙いを設定していますが、その狙いを達成し、良い成績をとることが必ずしも起業の成功に繋がるわけではないためです。また、起業は個人ではなく、チームで協働するものであるため、その役割ごとに異なる資質が求められますが、その異なる資質を1つの評価基準で測ることは出来ません。そのうえ、高校生の授業中のパフォーマンスは、グループメンバーや題材で大きく変わってしまうため、適切に学習状況进行评估することは難しいと考えます。

起業家教育を取り入れやすいと思われる、総合的な探求の時間の学習指導要領によると、同時期の学習評価は、生徒にどのような力が身についたかという学習の成果を的確に捉えた上で、教師が指導の改善を図るとともに、生徒が自らの学びを振り返って次の学びに向かうことができるようにすることが求められます。この趣旨と、上記起業家教育の特質から、生徒に何らかの評価を与えるよりも、活動や学習の過程、作品や発表に基づく生徒の良い点、所見を複数視点からフィードバックすることが重要であると考えます。複数の視点として、生徒間の視点、教員及び起業家からの視点を想定していますが、これに加え、各地域の関係者(例えば PTA や自治体、商工会議所など)を上手く巻き込み、その視点を加えることが出来れば、生徒はより幅広い視点でのフィードバックが得られ、有意義なものとなるのではないのでしょうか。

生徒の良い点・所見を伝えることによるフィードバックは、①ビジネスプランに対する意欲・主体性、②同プラン作成に際する協働性、③同プランに関連する知識、④同プランの実現可能性など、多様な観点から行うことが重要です。ワークシートや発表の出来映えだけでなく、その過程で生徒が学んだことや良かった点なども見取ることが必要かもしれません。以下の表2には、このフィードバックが可能であると思われるタイミングと実施者を参考までに纏めています。

表2 フィードバックの実施概要案

実施授業(時間)	評価実施者	評価実施内容
プレゼン発表(12 時間目)	生徒及び教員、または身近な人	生徒及び教員などから、発表に対して良かった点などを述べる。
ピッチの発表(20 時間目)	生徒及び教員並びに審査員	審査員から、審査の結果に加え、良かった点やアドバイスを述べる。生徒及び教員からもコメントを述べる。
授業全体(20 時間終了後など)	教員	グループワークにおける姿勢やワークシートの記載内容を踏まえ、成績表に記入するなど。
授業全体(20 時間終了後など)	グループメンバー	グループワークにおける姿勢などを考慮し、互いに良い点を書かせるなど。

## 20時間の授業マニュアル

### 0時間目 本起業家教育カリキュラム実施の準備

#### 【1 グループの作成】

##### (1)グループ作成の時期

本マニュアルに沿って起業家教育を開始する前に、生徒のグループを決めておく必要があります。1 時間目からグループメンバーと協力してビジネスアイデアを考えますので、生徒には事前に伝えておくのが良いでしょう。

##### (2)グループの人数

4～5名のグループを推奨します。20 時間程度の実施期間の中、各自が役割を認識し、主体的に取り組む際に、この人数が適切であると考えます。なお、2～3グループに対し1名の教師が配置できると進捗の管理などの面から理想的です。

##### (3)グループメンバーの構成

男女混合のグループとする他、グループをリードするリーダーシップのある生徒を各グループに入れることで、それぞれの特性を活かしてグループワークが滞りなく進行すると思われます。グループ作成は、生徒の様子をよく知る教員によるもの、または事前に生徒に請け負う役割を自己申告させるなどして考えることも可能です(役割の例:社長、営業、デザイナー、エンジニア等)。

#### 【2 グループメンバーの団結促進】

協働してビジネスプランを作成すべく、グループメンバーを団結させることが出来れば、1 時間目から始まるグループワークは円滑に進むと考えます。本マニュアルの調整時間②として紹介しているペーパータワーの作成はそれに寄与するものです。1 時間目の前に行っておくことも一案です。

#### 【3 起業家や専門家などとの調整】

##### (1)起業家との調整

生徒の、雇用する側を含めた職業観を醸成し、人生における選択の幅を拓げるためには、本物の起業家との交流が非常に大きな役割を果たすと考えます。そのため、本カリキュラムでは 2 時間目及び17 時間目に起業家による講義と質疑応答の時間、20 時間目には起業家などによる発表の審査の時間を設けています。起業家教育を実施する先生は、市町村の関係課や経済産業局などを通じ、講義や審査を実施できる起業家などと連絡を取り、来校に関し調整する必要があります。なお、本マニュアルでは、生徒が起業家に対して親近感を抱きやすいよう、地元地域の起業家に依頼することを推奨しています。

##### (2)その他専門家や企業人との調整

カリキュラムの 13～14 時間目は会社の資金や収支といった専門的な内容になっています。そのため、上記授業は日本政策金融公庫の職員などに出前授業を依頼するのが良いと思われます。また、ビジネスアイデアのプロトタイプや事業計画書の作成に際しても、起業家や企業人などにメンターとして参加してもらうことが出来れば、ブラッシュアップの時間がより効果的なものになります。

1時間目 起業とは、起業のチャンスのインプット(50分)

○授業の進め方

この授業は、これまで自身が起業することなど考えたことも無い生徒に対し、起業とはそもそも何か、起業家教育を受ける意味などについて説明し、カリキュラム全体の導入として学びへの意欲を高めるものです。また、日本各地のユニークな発想に基づいた好事例(事業)を数多く紹介する他、ビジネスアイデアを考えるためのフレームワークを示し、生徒のビジネスアイデアに関する発想を拡げることを目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	必要な道具
導入 5分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 始業の挨拶をする。</li> <li>▶ 本プログラムの概要を説明する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 挨拶・出欠確認をする。</li> <li>▶ 本時より 20 時間、起業について学ぶこと、実際に起業家と交流すること、最後に発表を行うこと等を説明する。</li> </ul>	
展開1 10分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 講義「起業とは」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 起業とはそもそも何か、どのような起業家がいるのか、起業家教育を受ける意味は何なのか等を説明し、生徒の興味・関心を高める。</li> <li>▶ 同年代で既に起業している人物や、起業家教育と進路の関係について説明する。</li> </ul>	
展開2 33分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 講義「起業のチャンスのインプット」(10分)</li> <li>▶ ワークシートを使って新しいビジネスアイデアを考える。(10分)</li> <li>▶ 各グループの中で最も面白いと思うアイデアを発表する。(5分)</li> <li>▶ 講義「アイデアを考えるためのフレームワーク」(5分)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ユニークな発想に基づくビジネス事例(スタートアップの事例・葉っぱビジネス等)について簡単に、複数紹介する。</li> <li>▶ ワークシート①を配布する。</li> <li>▶ 机間巡視して、記入が進んでいないグループにはヒントを与える。</li> <li>▶ アイデアに対する批判はしない。面白いアイデアは褒める。</li> <li>▶ 新しいコンビネーションやタイムマシン等のフレームワークについて説明する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワークシート①</li> </ul>
まとめ 2分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 本時の簡単な纏めを話す。</li> <li>▶ 挨拶をする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 世の中にはユニークなアイデアで起業している人が沢山いること、フレームワークを使えば面白いアイデアが出てくることを再確認する。</li> </ul>	

【2 ワークシート①】

年 組 番 氏名

- ①1～3と書かれたの枠の中に、身近な好きなものを3つ書いてください。
- ②グループメンバーの誰かとワークシートを交換し、A～C と書かれたの枠の何れか1つに、講義で聞いたビジネス事例のキーワードを入れて、残り2枠には好きなテクノロジー名を書いてください。  
(ex. 時計、電灯、電話、車、汽車、インターネット、ドローン、AI、GPS、人工衛星、etc)
- ③再度ワークシートを交換し、パッと思いつくキャッチフレーズを A-1～C-3 のそれぞれの枠の中に書いてください。
- ④その中で面白いものを1つ選んで、新しいサービスまたは製品として紹介してください。

	1	2	3
A			
B			
C			

例:

(1)新サービス「猫×インターネット」は、猫を触りつつインターネットを使用したい人に対して、それを同時に実現する「ネコ・インターネットカフェ」を提供するサービスです。

(2)新サービス「猫×GPS」は、猫の散歩コースを知りたい人に対して、猫の行動記録を提供するサービスです。

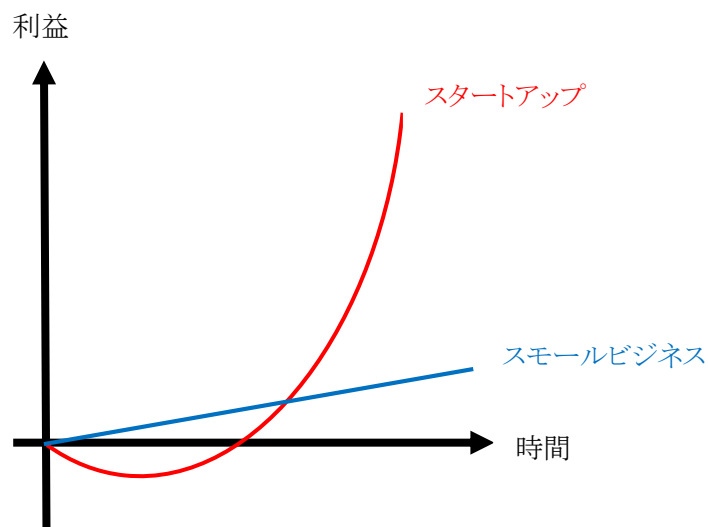
## 一ロメモ (1) スタートアップとスモールビジネス



スタートアップは、新しいビジネスモデルを開発して急激な成長と上場・バイアウトを狙う人々の一時的な集合体を指します(会社の設立年数は関係ありません)。この狙いが成功して、組織として大きくなった集合体はスタートアップではなく一般企業となります。フェイスブックやアマゾンなどは、スタートアップから一般企業となった会社に当たります。

初期は利益が出ないものの、事業が成功した暁には爆発的に利益を生むスタートアップに対し、急激な成長を目指さず、着実な利益を積み重ねていく起業の形態を、スモールビジネスと云います。こうした利益を得るための手法の違いは、資金の調達方法にも表れます。スタートアップは、株式の一部を、株式売却益を見込むベンチャーキャピタル(VC)や個人投資家に売却して資金を調達します。それに対し、スモールビジネスは、お金を貸して利息で儲ける銀行などの金融機関から調達します。銀行は、継続的に利息を支払い、お金を確実に返してくれそうな企業に融資するため、スタートアップのような不確実性の高い組織にお金を貸すことは出来ないからです。一方で、爆発的な利益が見込めないスモールビジネスに出資するVCや個人投資家はあまりいません。

	スタートアップ	スモールビジネス
成長の形	アルファベットの「J」のように成長	一次関数的に成長
資金の出し手	VCや個人投資家	自己資金や知人、銀行など
進出市場	市場を新しく創造	既存市場を改良



## 2時間目 起業家講義、質疑応答(50分)

### ○ 授業の進め方

この授業は、生徒の起業に対する興味・関心を高めるためのものです。起業家から直接話を聴き、質疑応答などの交流により、起業が意外と身近なものであると感じる中で、その狙いに迫ります。本物の起業家との出会いを通じ、起業家教育に対する学習意欲を高めるため、より多くの生徒に発言の機会を与えることが重要です。この経験は、高校生に大きな影響を与え、人生のターニングポイントとなることもあり得ると考えます。

### 【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	必要な道具
導入 3分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 始業の挨拶をする。</li> <li>▶ 起業家を簡単に紹介する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 挨拶・出欠確認をする。</li> <li>▶ 起業して、県内で事業を行っている方であることを知らせる。</li> </ul>	
展開1 30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 起業家の自己紹介</li> <li>▶ 講義「起業とは」</li> <li>▶ 講義「起業のポジティブな側面」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 自己紹介の中に、自社の情報、学生の頃の夢や目標、起業しようと思ったきっかけ等を含めて話してもらおう。</li> <li>▶ 起業とはそもそも何か、どうすれば起業出来るのか等、起業に対する具体的なイメージを出来るようになるよう話してもらおう。</li> <li>▶ 起業して良かったことを話してもらおう。その際、クイズ形式にする、ブレイクタイムを入れるなど、生徒が飽きないような工夫をする。</li> </ul>	
展開2 15分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ワークシートに記入する</li> <li>▶ 起業家に質問する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ワークシート②を配布する。</li> <li>▶ 起業家の講義で共感した点、生徒自身の目標と重なる点等を書くよう指示する。</li> <li>▶ 自発的に質問が出るクラスではない場合、質問が出るような工夫をする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワークシート②</li> </ul>
まとめ 2分	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 本時の簡単な纏めを話す。</li> <li>▶ 挨拶をする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 起業家の講義、質疑応答について簡単に纏めて話す。</li> </ul>	



【2 ワークシート②】

年 組 番 氏名

---

(1) 起業に関し、〇〇さんに訊いてみたいことを書きましょう。

(2) 〇〇さんの講義を聴いて、共感したことを書きましょう。

(3) 何故その点に共感したのかを書きましょう。

(4) 〇〇さんの講義を聴いて、自分の夢や目標と重なる点を書きましょう。

(5) その他の気付いた点や感想を書いておきましょう(メモ欄)。