

# 第2回 創業政策検討会報告

## アントレプレナーシップ教育実践者の視点から

報告者：  
国立大学法人北海道大学  
産学・地域協働推進機構スタートアップ創出本部  
特任准教授/文部科学省アントレプレナーシップ推進大使  
椎名 希美



# アントレプレナーシップ教育の背景

# アントレプレナーシップ（起業家/企業家精神）について

- 狹義：起業や新規ビジネスを創業するための実践的知識やスキル、具体的な起業活動のこと
- 広義：創造性、積極性や革新性など、起業家の活動を通して学べるより広い知識やスキル、態度のこと



様々な困難や変化に対し、与えられた環境のみならず  
自ら枠を超えて行動を起こし、新たな価値を生み出していく精神と定義  
(文部科学省HPより)

# アントレプレナーシップ教育について

起業家になるための教育

起業家的思考を  
体験を通じて身に付ける教育

変化の激しい予測困難な時代（VUCA時代）を生き抜く  
誰にでも必要な教育として認識が進んでいる

# アントレプレナーシップ教育について

準備・動機形成  
フェーズ  
(プレシード期)

探索・仮説検証  
フェーズ  
(シード期)

事業立ち上げ  
フェーズ  
(アーリー期)

成長フェーズ  
(ミドル期)

拡大フェーズ  
(レイターフェーズ)

課題発見  
問い合わせを立てる  
  
市場や社会課題の  
リサーチ  
  
自己理解  
(強み・動機等)

仮説立案  
顧客・提供価値  
  
ヒアリングや観察  
による検証  
  
プロトタイプの  
作成とテスト

実際に販売・契約  
  
営業プロセス確立  
  
資金調達

チーム構築  
  
チャネルの拡大  
  
大規模な資金調達  
  
KPI設計とデータ  
ドリブンな運営

M&A、上場戦略  
  
海外進出／新規事  
業の立ち上げ  
  
コーポレート化・  
ミッション再定義

← 起業家的な思考を体験を通じて学ぶ →

# アントレプレナーシップ教育について

対象範囲を広げ教育プログラムが展開されている

2014～2016年 アントレプレナー育成促進事業（EDGE）

2017～2021年 次世代アントレプレナー育成事業（EDGE-NEXT）

2023年 EDGE-PRIME Initiative事業（初等中等教育向け）

2023～ スタートアップエコシステム形成拠点事業



主幹機関: 京都大学



主幹機関: 信州大学



主幹機関:  
北陸先端科学技術大学院大学  
金沢大学



主幹機関: 北海道大学



主幹機関: 東北大学



主幹機関: 広島大学



主幹機関:  
東京大学  
早稲田大学  
東京科学大学



Platform for All Regions of  
Kyushu & Okinawa  
for Startup-ecosystem

主幹機関:  
九州大学  
九州工業大学



主幹機関: 名古屋大学

(出典) 全国設置の9拠点 NINEJP資料

# スタートアップ創出プラットフォーム－HSFC〈エイチフォース〉

## 共同機関



## 主幹機関



## 共同機関



21大学  
4高専  
1専修学校  
および  
26機関・6自治体



産

デモディ運営等のノウハウ活用／ネットワーキング



官

札幌市・北海道等の幹事自治体および協力機関

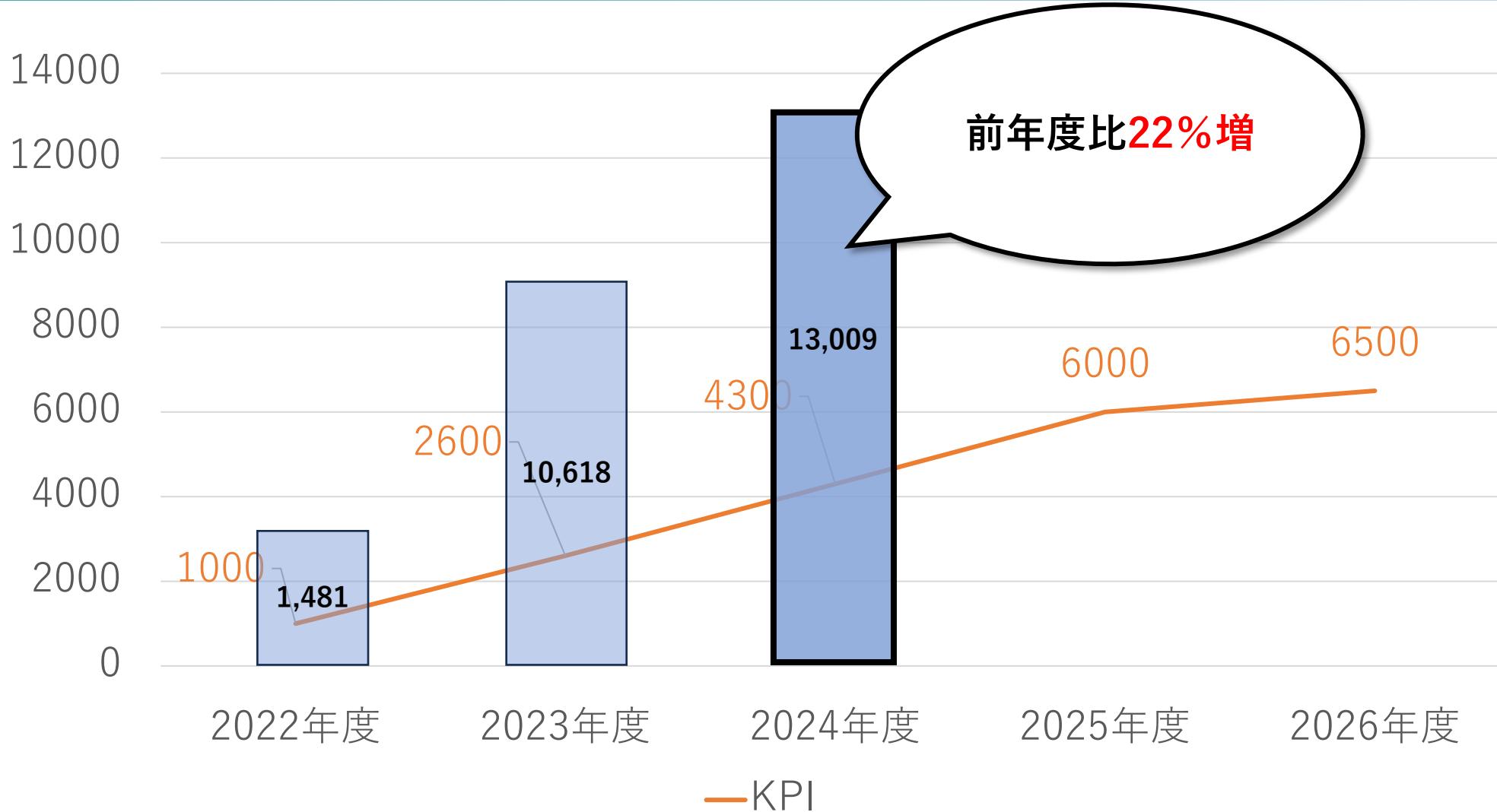


金

北海道内VC／首都圏金融機関・監査法人



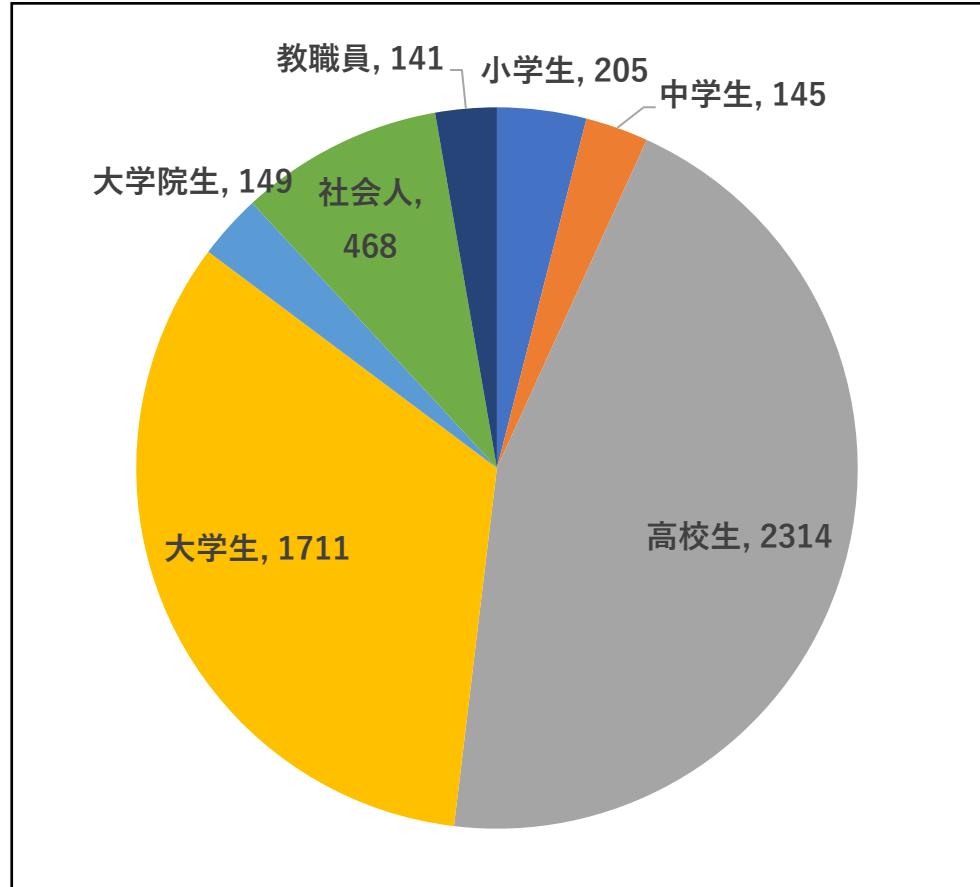
# HSFCでの受講者数の推移分析



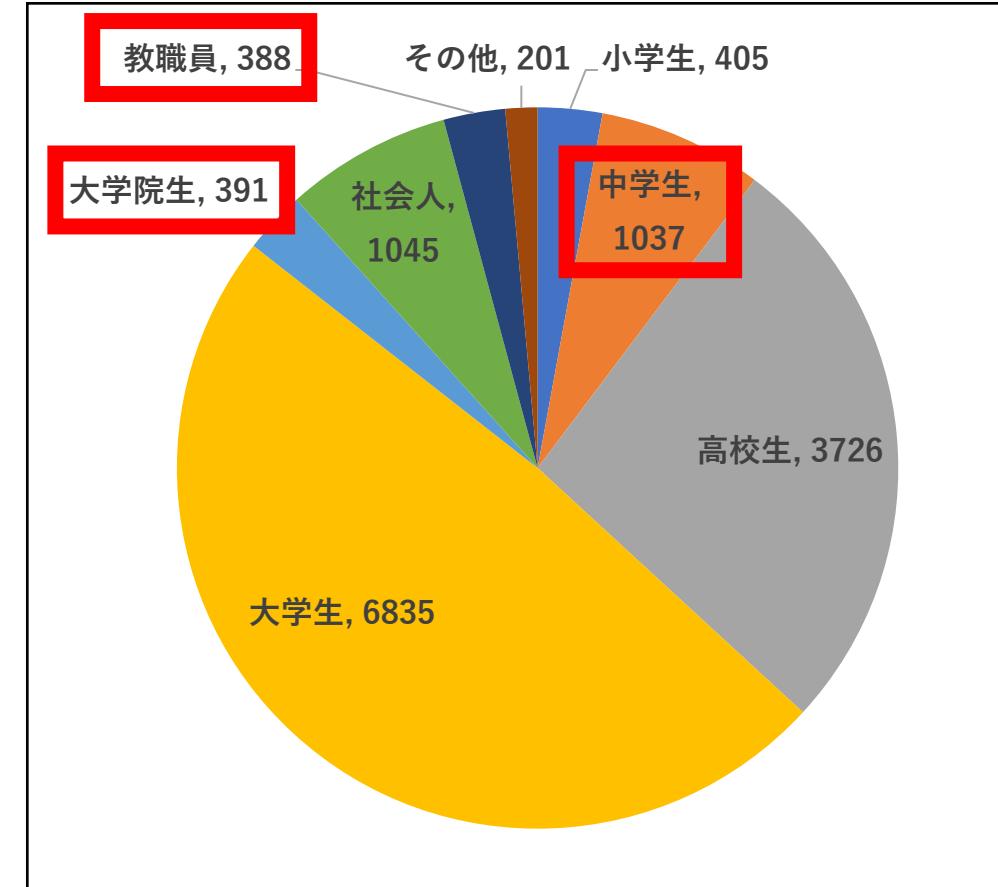
プログラムの受講者数は堅調に推移し、機会は少しづつ広がっている

# HSFCでの受講者属性

2023



2024



全対象に置いて純増、少数層にもリーチが少しづつ拡大



# アントレプレナーシップ教育の課題

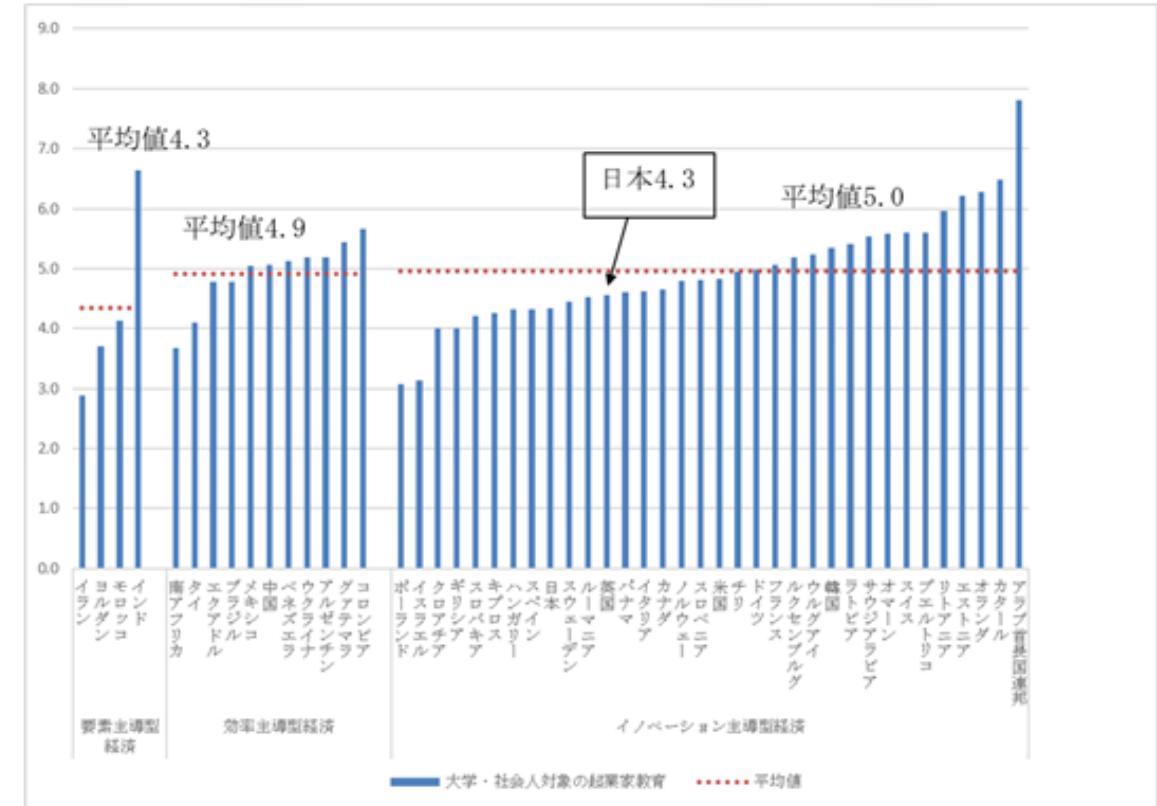
# 日本のアントレプレナーシップ教育の課題

## アントレプレナーシップ教育の普及は進んでいない

小中学校における起業家教育



大学や社会人の起業家教育



小中高における起業家教育に対する評価が低いことが、起業態度の関連指標の低さの要因になっている可能性が指摘されている

## 第1回事務局資料より

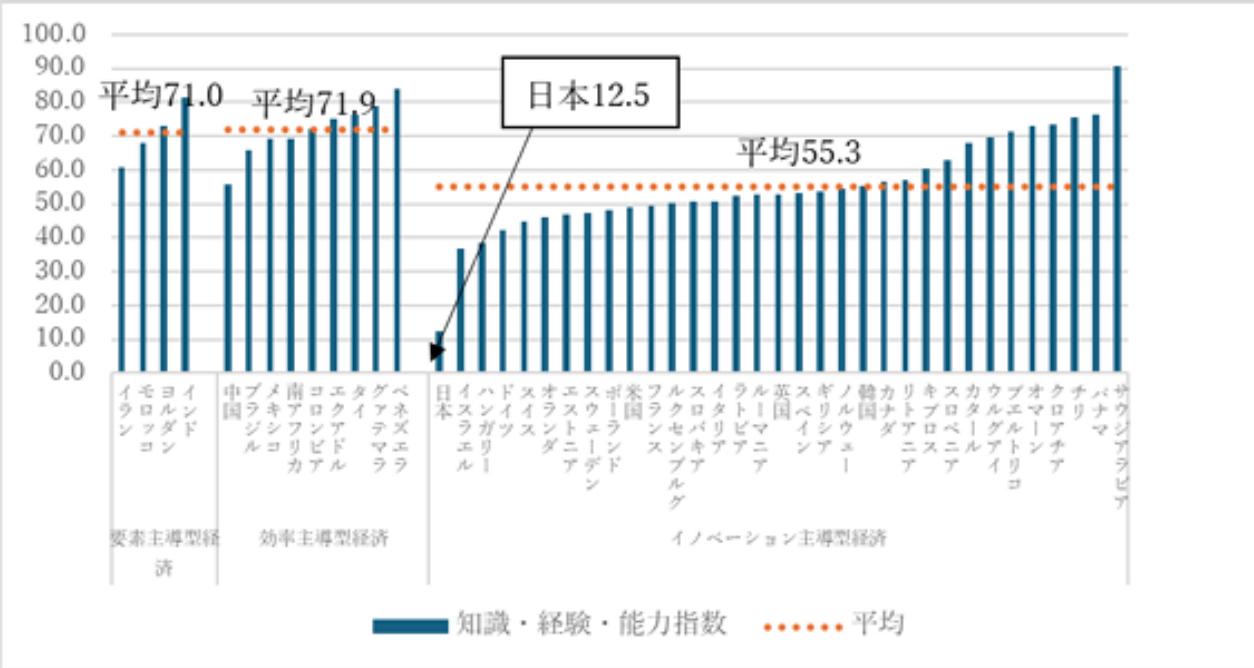
- ・日本の起業実現率（創業希望者に対する創業者の割合）は約4割と、諸外国との比較では高い水準にある。
  - ・他方で、創業希望者は諸外国と比べて低く、起業無関心者の割合が約8割弱と高水準にある状況。

(出典) 令和5年度ユニコーン創出支援事業（起業家精神に関する調査）

## 日本のアントレプレナーシップ教育の課題

## アントレプレナーシップ教育が抱えている課題まとめ

知識 · 能力 · 經驗



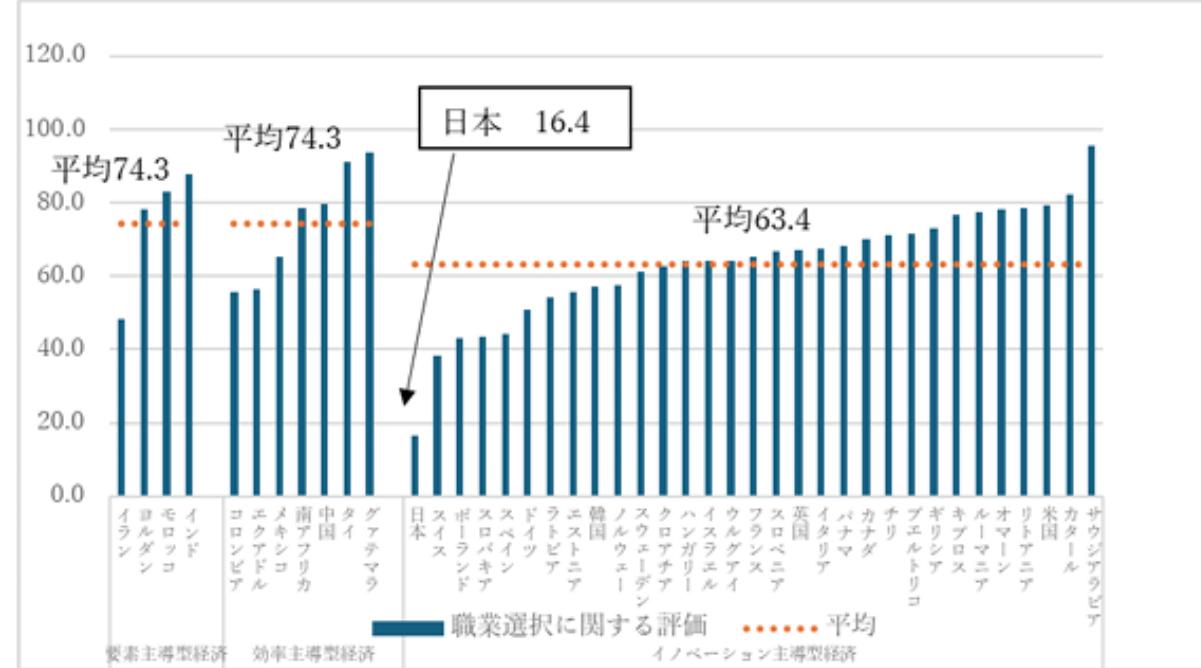
「新しいビジネスを始めるために必要な知識、能力、経験を持っていますか」という質問に対する持っているとする成人人口の割合。

起業を選択しにくい現状がある

日本の課題は「起業できない」ではなく「起業に触れないまま終わる人が多い」こと。

→ 教育は「起業家を選抜するため」ではなく母集団を広げ、適切な選択や理解へ導くために実施する必要がある

## 職業選択に対する評価

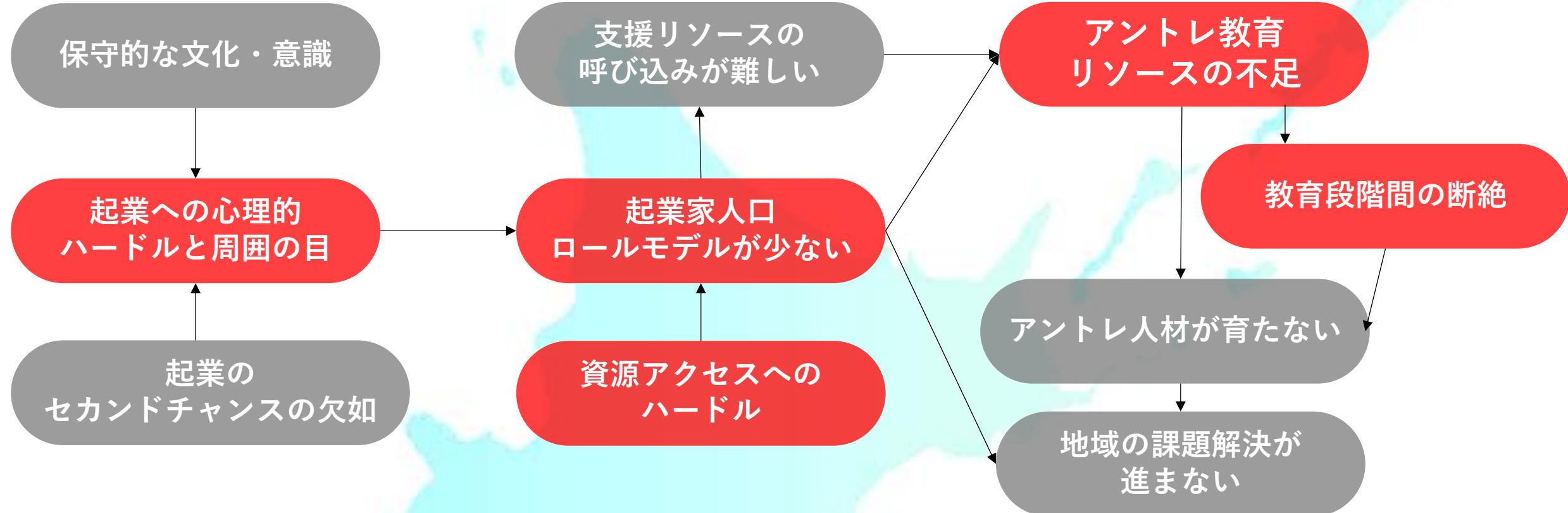


「あなたの国の多くの人たちとは、新しいビジネスを始めることが望ましい職業の選択であると考えている」という記述に賛成する成人人口の割合

# 北海道におけるアントレプレナーシップ教育の課題の整理

	起業前	起業時	起業後
	<b>動機づけ・マインド醸成</b> アントレプレナーシップの理解 挑戦意欲の育成	<b>コンピテンシーの形成</b> ビジネススキル／実践的知識の習得 プロジェクト型学習	<b>社会実装</b> 事業計画の立案／法人設立 プロトタイピング
幼児・小学生	ロールモデル不足で起業を意識しにくい <b>教育機会が不足している</b>	ビジネス思考を育む教育が未整備 地方: 探究学習やICT活用が限定的	年齢的に本格的な事業化は対象外だが、 起業体験イベントなど模擬的な取組が一部に留まり機会が少ない
中学生	起業の選択肢が認識されていない 地方: 地域産業以外の職業像が希薄	<b>アントレに関する授業・体験が不足</b> 地方: 課題解決型学習の機会が少ない	学生主体のビジネスプランコンテスト等は 全国的にも高校以上が中心で、中学生には実践機会が少ない
高校生	就職・進学が優先で起業が身近にない 起業家・アントレとの接点も一部のみ	実践的な起業教育の不足 <b>地方:企業・大学との連携機会が限定</b>	法的・経済的ハードルから高校生の実起業例は極めて少なく模擬体験も少ない。起業に対する周囲の支援や理解を得にくい
高専生	就職志向・安定志向が強い	<b>正規授業の起業教育はごく一部</b> メンター・OBOG起業家との接点不足	起業希望者は <b>都市部へ流出</b> しがちで、地元で起業するケースはまれ。起業しても市場規模が小さく事業継続が難しい
大学生	起業マインドが醸成されにくい	起業支援プログラムが限定的 地方: 事業化を学ぶ機会なし	<b>技術シーズを持つ院生でも事業化にはハードルが高い</b> 資金・人材・市場開拓の面で北海道は不利になることが多い
大学院生	<b>研究成果の事業化意識が低い</b> 産業界との接点が乏しい		
教職員・一般	<b>教員・行政の起業マインド理解不足</b> <b>起業支援に関する人材不足</b> <b>起業をリスクと捉えがち</b>	<b>起業教育の体系化が未整備</b> 教師・メンター育成、学び直しの場が限定的 <b>地方: 支援ノウハウの蓄積が進んでいない</b>	スタートアップ支援拠点の不足 地方: 繙続的フォロー・ネットワークが未整備 VC・投資家が不足し、資金調達が難しい

# ローカルの特徴的な課題



北海道全体の課題を論じる際には「都市部のモデルをそのまま地方に当てはめられない」

地方固有の事情（人口規模、主要産業、交通・通信環境など）に合わせた

起業教育・支援策の設計が求められる

→ 北海道に限ったことではなく多くのエリアで同様の問題が発生している

# アントレプレナーシップ教育として取組むべき重点課題と目指すゴール

## アントレプレナーシップ教育が抱えている課題まとめ

### アントレ教育 プログラムの開発・運営

#### ●裾野が狭い

- ・アントレプレナーシップ教育の重要性・必要性の理解不足
- ・受講環境が無い
- ・普及啓発や情報共有が不十分

#### ●プログラムの体系化

- ・質の高いプログラムの構築と評価/効果検証が必要

### 提供する体制

#### ●指導者・メンターの不足

- ・個人的な繋がりに寄っている、ロールモデル少なく継続性が無い
- ・指導者の育成機会が限定的

#### ●教育体制の未整備

- ・環境整備が必要

### 活躍機会・情報の接触

#### ●機会の不足

- ・社会実装、国際活躍など多様な機会の創出
- ・情報が集約されていない
- ・起業の多様性を認知できない

## KGI・KFS

### アントレ人材育成数の増加

- ・受講人数の拡大施策
- ・広報の強化
- ・プログラムの開発と改良
- ・評価と効果検証



### 教育機会の浸透

- ・大学、地域、支援機関の連携強化
- ・広域展開のための制度設計  
(オンライン活用、共通単位化など)
- ・指導者の育成と獲得



### 活躍機会・選択の多様化

- ・多様な起業機会の創出
- ・出口プログラムへの連携
- ・グローバルへの連携
- ・情報の獲得・接触機会の創出





# アントレプレナーシップ教育プログラムの実践について

# これまでのプログラム実践例



到達レベルごとにプログラムを拡充し、連続性のある教育体制の構築を目指している

# 段階的教育の全体設計

主な対象

↑  
幼稚・小学生  
中学生

高校生

高専生

大学生

大学院生

教職員・一般  
↓

## アントレプレナーシップの醸成

職業体験  
つなぐ横丁  
北大施設公開  
アントレイベント



環境広場  
アントレ



スポーツ  
アントレ



サイエンス  
アントレ



スタートアップ  
ポップコーン



## コンピテンシーの形成

探究学習サポート  
まちなかENGLISH QUEST



起業体験  
探究学習サポート



アントレクエスト  
アントレまちなか留学



StartupBaseU18



## 社会実装

まちなかENGLISH QUEST



探究学習長期伴走サポート



ミラスキ



アントレまちなか留学



StartupBaseU18



SCSK社連携  
プログラミング教室



STARTUP HOKKAIDO  
連携講義



株式会社HBAコラボ  
ハッカソン



ファシリテーター研修



ビジネスシミュレーション



北海道農政事務所  
みどりのワークショップ



モンゴルDX CUP



DEMOLA



企業協働イベント



レジリエンス  
アントレプレナー育成



海外チャレンジプログラム



ワークショップの開発・運営



アントレ教育学会発表



ツキビズキャンプ



SCSK社連携  
みらい創造ワークショップ



メタバース×AI



各種報告会  
サイエンスフェスティバル



ビジネス基礎



Hokkaido Innovation Week



NEXT STEPへ

- GAPファンド応募
- 学生起業
- SU就職
- 大学院進学

小中高校生はマインド醸成、高専生・大学生以上はコンピテンシー形成、社会実装のプログラムを充実化

# プログラムの実践例

## マインド醸成 教育機会の裾野拡大

### STARTUPHOKKAIDO連携講義 フューチャースキルを育てよう

- 参加者：168名、起業家：15名
- 23チームに分かれソーシャルビジネスのアイデアを立案。起業家15名のサポートを受けながら、最後は札幌市 秋元市長、北海道大学 宝金総長、小樽商科大学 穴沢学長、起業家・専門家らに向けてピッチ。



### HBA連携 地域課題解決キャンプ

- 参加者：20名、講師等：6名
- 2泊3日で生成AIを活用し調査設計を行い、フィールドワークを経て小樽市の観光課題を解決するビジネスアイデアを立案。エンジニアのサポートを受けながらバイブコーディング的にプロトタイプを構築。



## コンピテンシーの形成

### グローバルプログラム

- The Bologna Gatheringに運営ボランティアとして参加。
- イタリアポリッカでのフィールドワークプログラム。
- トロントでのDMZ連携プログラム実施後海外研修へ。
- UC Berkley Boot CAMPを札幌で実施。

### Taiwan Innovation Journey

- 参加者：5名
- 台湾の成功大学や台湾設計研究院を訪問し、現地の教員、VC、起業家に向けて自身のビジネスプランをピッチ。現地学生との交流を経て自身のプランをブラッシュアップ。



## 社会実装

### 北海道Society5.0 みらい創造ワークショップ

- 参加者：30名、講師等：17名
- 起業家、エンジニアや中小企業診断士らのサポートを受けながら、事業計画書づくりまで行う実践的プログラム。
- 2024年度までに5社起業。



### ツキビズキャンプ

- 参加者：11名（2025）
- 1ヶ月半で①新たに起業を目指す人②新規事業を作る人を発掘、育成し、実際の起業や事業創造を支援するプログラム。
- 2023年度から実施し3期目。



# プログラムの実践例

## マインド醸成 教育機会の裾野拡大

### STARTUPHOKKAIDO連携講義 フューチャースキルを育てよう

- 参加者：168名、起業家：15名

- 23チームに分かわソーシャルビジ

### 延べ300名が参加

参加者らは沖縄アントレッサー等  
コンピテンシー形成プログラムへ参加



金総長、小樽商科大学 穴沢学長、  
起業家・専門家らに向けてピッチ。

### HBA連携 地域課題解決キャンプ

- 参加者：20名、講師等：6名



民間企業との連携が促進  
ソーシャルアントレプレナー育成に向けた  
包括連携協定をHBA社と締結

を受けながらバイブルコーディ  
ング的にプロトタイプを構築。



## コンピテンシーの形成

### グローバルプログラム

- The Bologna Gatheringに運  
営ボランティアとして参加。



### 海外連携の強化

グローバル実施後海外研修へ。

- UC Berkley Boot CAMPを札  
幌で実施。

### Taiwan Innovation Journey

- 参加者：5名



### 継続的な活動促進へ

起業済1名：事業継続  
起業前1名：参加1か月後に事業化へ  
起業前2名：みらい創造ワークショップへ  
起業前1名：J-STARXへ

プランをブラッシュアップ。



## 社会実装

### 北海道Society5.0 みらい創造ワークショップ

- 参加者：30名、講師等：17名

- 起業家 エンジニアや中小企



### 5社起業（2025年12月時点）

- 2024年度までに5社起業。



### ツキビズキャンプ

### 7名が事業化、3名が移住

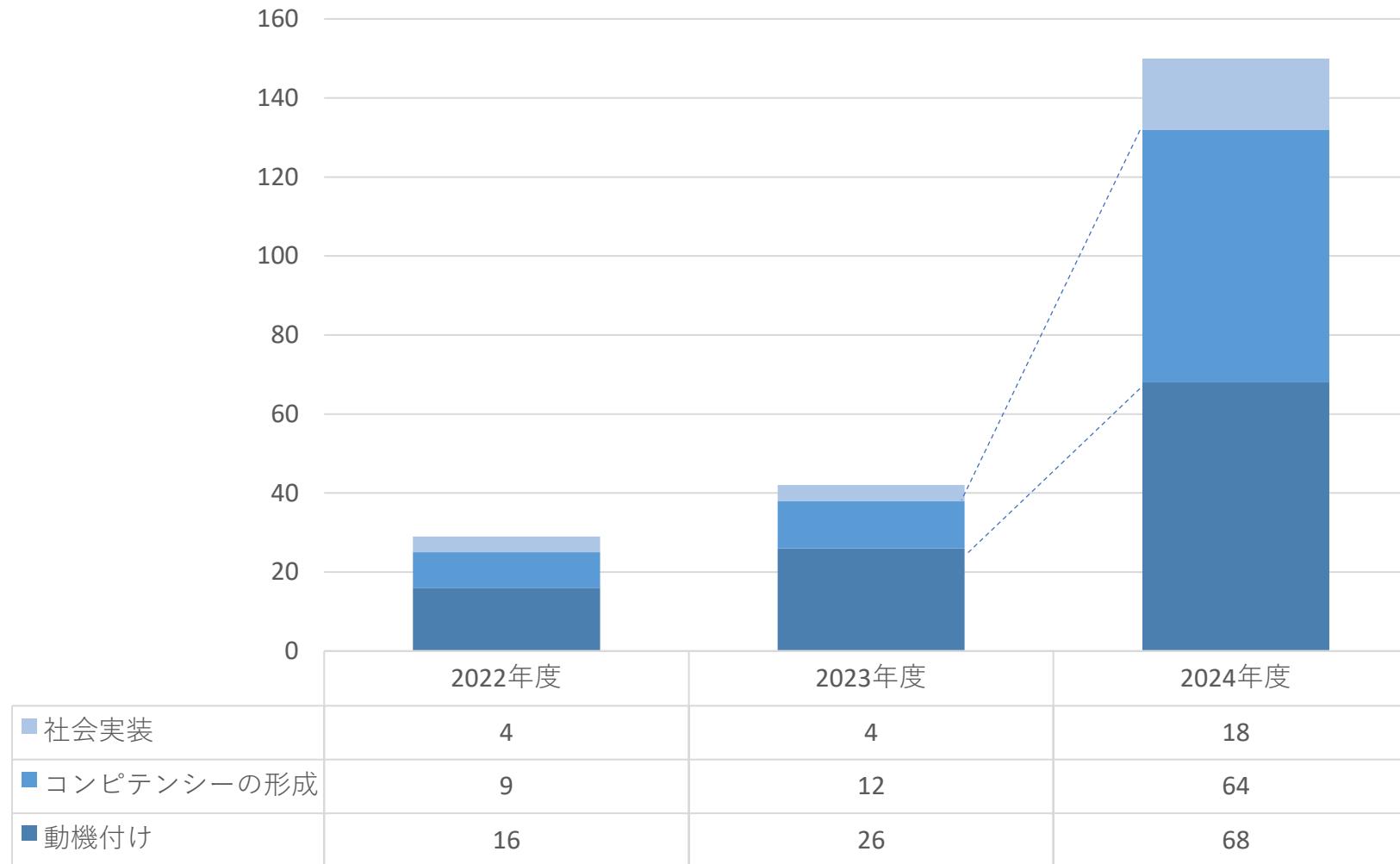
ツキビズキャンプから生まれた事業・関係人口

1期	2期	3期	4期	5期	6期	7期	8期	9期	10期
KAPATO プロジェクト	福祉施設で ダンス事業	ジビエ肉事業	月形高校 附属所と連携	つきがたdesign加入 法人設立 ゲストハウス準備中					

# 段階別人材育成プログラム数の推移

21

## HSFCプログラム数の推移

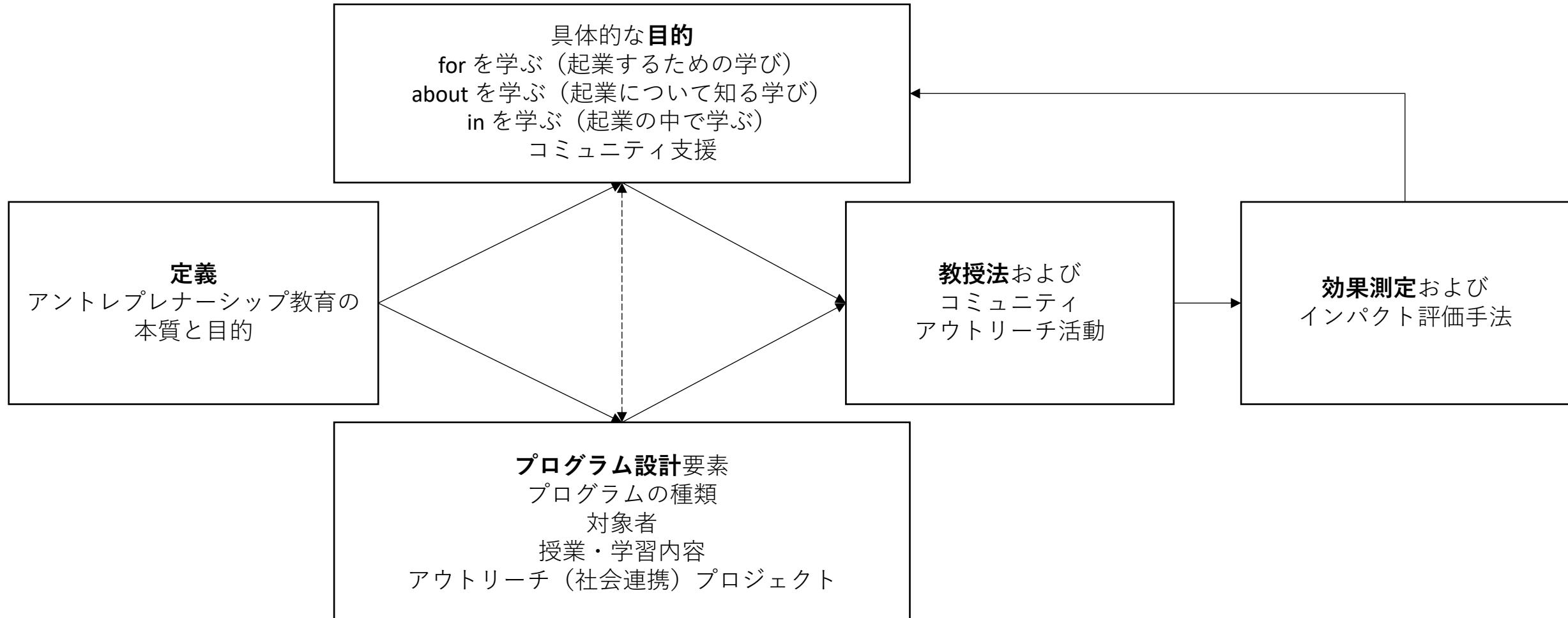


コンピテンシーの形成のプログラムが2023年度より大幅に増加

21

# プログラム構築の際に考えるべき要素

5つの構成要素全てが一貫した論理的なつながりを持っていることが不可欠



アントレプレナーシップ教育の5つの構成要素フレームワーク  
Mwasalwiba (2010) より筆者訳出

# 起業像別のプログラム設計も拡充すべき

年齢別・段階別のプログラム構築が進む一方で、目指す起業像別のプログラム設計を拡充する必要がある  
各類型に適合した指導者が必要

※イメージ案として提示

創業類型	教育目的	主な対象者	教授法 (+適合した指導者)	効果測定・KPI	プログラムの深さ・濃度
① 地域コミュニティ型	小規模事業を持続可能に運営するための基礎的経営能力の形成	地域住民 主婦・シニア U/Iターン層 副業関心層	・ケースベース学習	・黒字条件の理解	浅い 非選抜・裾野拡大型
			・会計・運営の体験型演習	・事業継続意向	
			・合意形成ロールプレイ	・創業後の継続率	
② 地域資源型	地域資源を市場価値に変換する能力の獲得	地域事業者 一次産業・観光関係者 地域創業関心層	・競合代替品ベンチマーク分析	・ターゲット顧客定義の明確性	中程度 実践導入型
			・価値提案設計演習	・実証実施率	
			・実証販売・データ分析	・域外売上比率	
③ 地域課題解決型	社会的価値と事業性を両立させるハイブリッド事業設計能力	学生 社会人 NPO関係者 官民連携担い手	・課題構造化演習	・事業モデル具体度	中～やや深い 伴走・設計重視
			・官民連携ケース	・官民連携案の成立度	
			・インパクト評価指標設計	・実証・委託案件接続率	
④ 事業拡大型	成長局面における再現可能な経営・組織運営能力の獲得	既存事業者 第二創業層 中小企業後継候補	・成長失敗／成功ケース分析	・KPI運用実装度	深い 選抜・実務密度高
			・KPI設計・管理会計演習	・粗利率・利益率改善	
			・営業・提供プロセス演習	・組織化進捗	
⑤ スタートアップ型	不確実性下での仮説検証・学習能力の形成	大学 大学院生 研究者 成長志向創業準備層	・リーンスタートアップ実践	・仮説検証サイクル数	最も深い 高選抜・高密度
			・短周期での実験	・PoC/MVP完成度	
			・専門家伴走メンタリング	・資金調達	



# 教育効果に関する検討

# 効果測定：受講者アンケート分析

※参考値として

**STARTUP HOKKAIDO連携講義「社会課題を読み解き未来を生き抜くフューチャースキルを育てよう」**  
**質問紙調査の結果**（大学生34名・高校生9名）

	大学生の平均値	高校生の平均値	平均値の差（絶対値）	t検定の結果
全体満足度	8.74	8.89	0.15	-
アントレプレナーシップへの理解	8.12	9.11	0.99	p<0.05
ビジネスへの自信	5.88	6.00	0.12	-
ビジネススキルの向上	6.91	7.63	0.71	-
新しいアイデアや方法を取り入れる意欲	8.03	8.11	0.08	-



ポジティブな変化	24	71%	変化なし	7	21%	ネガティブな変化	3	9%
----------	----	-----	------	---	-----	----------	---	----

大学生の回答結果



ポジティブな変化	7	78%	変化なし	1	11%	ネガティブな変化	1	11%
----------	---	-----	------	---	-----	----------	---	-----

高校生の回答結果

受講後に大学生・高校生共に教育効果が一定数認められ、起業意欲もポジティブな変化がみられた

# 効果測定：受講者アンケート分析

※参考値として

2024年度に実施したアントレ教育プログラムに参加した

高校生向けの受講前後のアントレプレナーシップコンピテンシーに関するアンケート調査 (n=280)

各コンピテンシーが自分にどの程度あてはまるかを5段階評価で回答

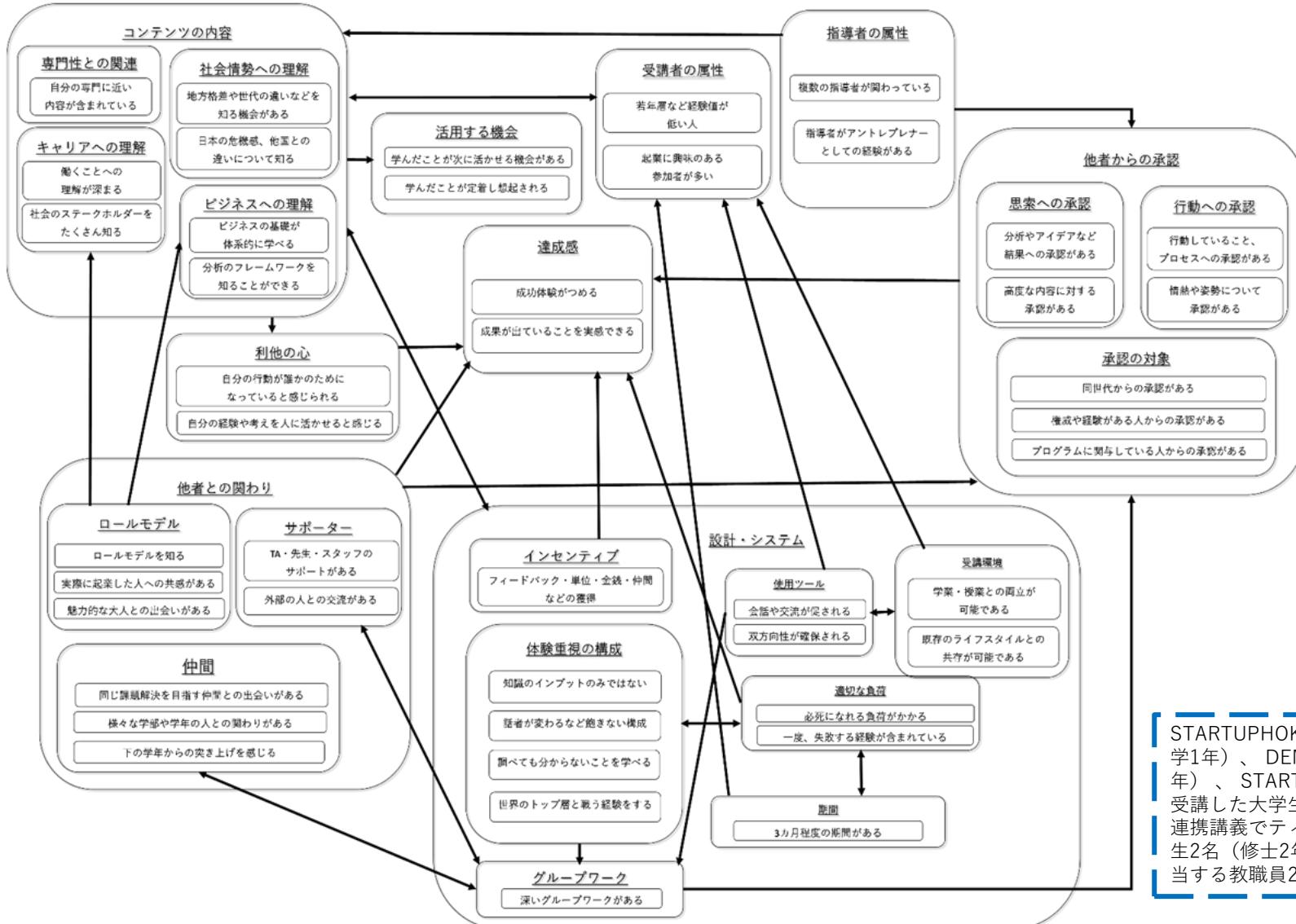
(\* p<.05) (\*\* p<.01) (\*\*\*)p <.001)

	起業無関心層			起業低関心層			起業中関心層			起業高関心層		
コンピテンシー	受講前	受講後	有意差									
知識：メンタルモデル	2.91	3.18	*	3.3	3.62	*	3.36	3.92	*	4.13	4.38	NS
知識：基礎知識	2.4	2.7	*	2.7	3.13	*	2.62	3.19	*	3.69	4.25	*
知識：自己洞察	2.66	2.89	*	3.25	3.59	*	3.48	3.71	NS	4.5	4.63	NS
能力：マーケティング	2.81	3.04	*	3.3	3.64	*	3.48	3.6	NS	4.25	4.5	*
能力：リソース	3.06	3.18	NS	3.41	3.56	NS	3.55	3.57	NS	3.75	4.25	*
能力：機会獲得	3.24	3.36	NS	3.46	3.66	NS	3.74	3.83	NS	4.5	4.63	NS
能力：対人	2.87	3.08	*	3.31	3.61	*	3.31	3.71	*	4.25	4.56	*
能力：学習	3.18	3.36	*	3.61	3.7	NS	3.5	3.88	*	4.25	4.56	NS
能力：戦略	3.23	3.35	NS	3.62	3.74	NS	3.14	3.71	*	4.06	4.56	*
態度：熱意	3.41	3.64	*	3.77	3.89	NS	3.98	4.05	NS	4.5	4.75	*
態度：自己効力感	3.16	3.42	*	3.37	3.77	*	3.64	3.95	NS	4.5	4.63	NS
態度：主体性	2.93	3.17	*	3.41	3.67	*	3.6	4.1	*	4.43	4.56	NS
態度：積極性	2.84	3.06	*	3.33	3.62	*	3.33	3.67	*	4.43	4.31	NS
態度：不確実性/あいまいさへの寛容	2.99	3.18	*	3.33	3.57	*	3.38	3.76	*	4.31	4.56	NS
態度：革新性	2.78	3.01	*	3.23	3.69	*	3.6	3.74	NS	4.06	4.56	*
態度：忍耐性	3.14	3.24	NS	3.36	3.64	*	3.45	3.71	NS	4.25	4.56	*

起業を受講前に考えたことが無かった層の方がより多くの項目で上昇が見られた  
どの段階からでもアントレプレナーシップ教育に触れる機会は重要

# 重要な要素の検討※参考として

「自分にとってアントレプレナーになること、あるいは起業的な考え方を持つことが合っていると感じられるようになるために、教育プログラムにはどのような要素が必要だと思いますか。」  
受講経験を振り返りながらブレインストーミングを実施した結果



STARTUPHOKKAIDO連携講義を受講した大学生（大学1年）、DEMOLAを受講した大学生1名（大学3年）、STARTUPHOKKAIDO連携講義・DEMOLAを受講した大学生（大学4年）、STARTUPHOKKAIDO連携講義でティーチングアシスタントを務めた大学院生2名（修士2年）、アントレプレナーシップ教育を担当する教職員2名で実施

# 重要な要素の検討※参考として

「自分にとってアントレプレナーになること、あるいは起業的な考え方を持つことが合っていると感じられるようになるために、  
教育プログラムにはどのような要素が必要だと思いますか。」  
受講経験を振り返りながらブレインストーミングを実施した結果

Factor	Element
コンテンツの内容：専門性との関連	自分の専門に近い内容が含まれている
コンテンツの内容：キャリアへの理解	働くことへの理解が深まる 社会のステークホルダーをたくさん知る
コンテンツの内容：社会情勢への理解	地方格差や世代の違いなどを知る機会がある 日本の危機感、他国との違いについて知る
コンテンツの内容：ビジネスへの理解	ビジネスの基礎が体系的に学べる 分析のフレームワークを知ることができる
他者との関わり：ロールモデル	ロールモデルを知る 実際に起業した人への共感がある 魅力的な大人との出会いがある
他者との関わり：サポーター	TA・先生・スタッフのサポートがある 外部の人との交流がある
他者との関わり：仲間	同じ課題解決を目指す仲間との出会いがある 様々な学部や学年の人との関わりがある 下の学年からの突き上げを感じる
設計・システム：インセンティブ	フィードバック・単位・金銭・仲間などの獲得
設計・システム：使用ツール	会話や交流が促される 双方向性が確保される
設計・システム：受講環境	学業・授業との両立が可能である 既存のライフスタイルとの共存が可能である
設計・システム：体験重視の構成	知識のインプットのみではない 話者が変わるなど飽きない構成 調べても分からなことを学べる 世界のトップ層と戦う経験をする
設計・システム：適切な負荷	必死になれる負荷がかかる 一度、失敗する経験が含まれている

設計・システム：期間	3ヶ月程度の期間がある
設計・システム：グループワーク	深いグループワークがある
他者からの承認：思索への承認	分析やアイデアなど結果への承認がある 高度な内容に対する承認がある
他者からの承認：行動への承認	行動していること、プロセスへの承認がある 情熱や姿勢について承認がある
他者からの承認：承認の対象	同世代からの承認がある 権威や経験がある人からの承認がある プログラムに関与している人からの承認がある
達成感	成功体験がつめる 成果が出ていることを実感できる
利他の心	自分の行動が誰かのためになっていると感じられる 自分の経験や考えを人に活かせていると感じる
活用する機会	学んだことが次に活かせる機会がある 学んだことが定着し想起される
受講者の属性	若年層など経験値が低い人 起業に興味のある参加者が多い
指導者の属性	複数の指導者が関わっている 指導者がアントレプレナーとしての経験がある

# 重要な要素の検討※参考として

学生層では実践的な活動を通じて、どのような起業が自分に適しているのかを知る機会を提供することが重要

Factor	Element	
コンテンツの内容：専門性との関連	自分の専門に近い内容が含まれている	
コンテンツの内容：キャリアへの理解	働くことへの理解が深まる 社会のステークホルダーをたくさん知る	
コンテンツの内容：社会情勢への理解	地方格差や世代の違いなどを知る機会がある 日本の危機感、他国との違いについて知る	
コンテンツの内容：ビジネスへの理解	ビジネスの基礎が体系的に学べる 分析のフレームワークを知ることができる	
他者との関わり：ロールモデル	ロールモデルを知る 実際に起業した人への共感がある 魅力的な大人との出会いがある	
他者との関わり：サポーター	TA・先生・スタッフのサポートがある 外部の人との交流がある	
他者との関わり：仲間	同じ課題解決を目指す仲間との出会いがある 様々な学部や学年の人との関わりがある 下の学年からの突き上げを感じる	
設計・システム：インセンティブ	フィードバック・単位・金銭・仲間などの獲得	
設計・システム：使用ツール	会話や交流が促される 双方向性が確保される	
設計・システム：受講環境	学業・授業との両立が可能である 既存のライフスタイルとの共存が可能である	
設計・システム：体験重視の構成	知識のインプットのみではない 話者が変わるなど飽きない構成 調べても分からなことを学べる 世界のトップ層と戦う経験をする	
設計・システム：適切な負荷	必死になれる負荷がかかる 一度、失敗する経験が含まれている	
	設計・システム：期間	3ヶ月程度の期間がある
	設計・システム：グループワーク	深いグループワークがある
	他者からの承認：思考への承認	分析やアイデアなど結果への承認がある 高度な内容に対する承認がある
	他者からの承認：行動への承認	行動していること、プロセスへの承認がある 情熱や姿勢について承認がある
	他者からの承認：承認の対象	同世代からの承認がある 権威や経験がある人からの承認がある プログラムに関与している人からの承認がある
	達成感	成功体験がつめる 成果が出ていることを実感できる
	利他の心	自分の行動が誰かのためになっていると感じられる 自分の経験や考えを人に活かせていると感じる
	活用する機会	学んだことが次に活かせる機会がある 学んだことが定着し想起される
	受講者の属性	若年層など経験値が低い人 起業に興味のある参加者が多い
	指導者の属性	複数の指導者が関わっている 指導者がアントレプレナーとしての経験がある



今後に向けて

# まとめと今後に向けて

## 定義・目的

創業類型を教育に組み込む

- ▶年齢・段階別だけではなく目指す起業像に合わせた支援プログラム設計、サポート体制の構築を行う

## プログラム設計

教育のパッケージ化

- ▶自治体・実施機関・学校等が組込み易いプログラムのパッケージ化
- ▶地域特性 × 類型 × 業種 × 対象

## 教授法

専門性による分業  
指導者不足への対応

- ▶地域で実施すべきプログラム
  - ①地域コミュニティ型
  - ②地域資源型
  - ③地域課題解決型
- ▶全国的にリソースを集約して行うプログラム
  - ④事業拡大型
  - ⑤スタートアップ型

## 効果測定

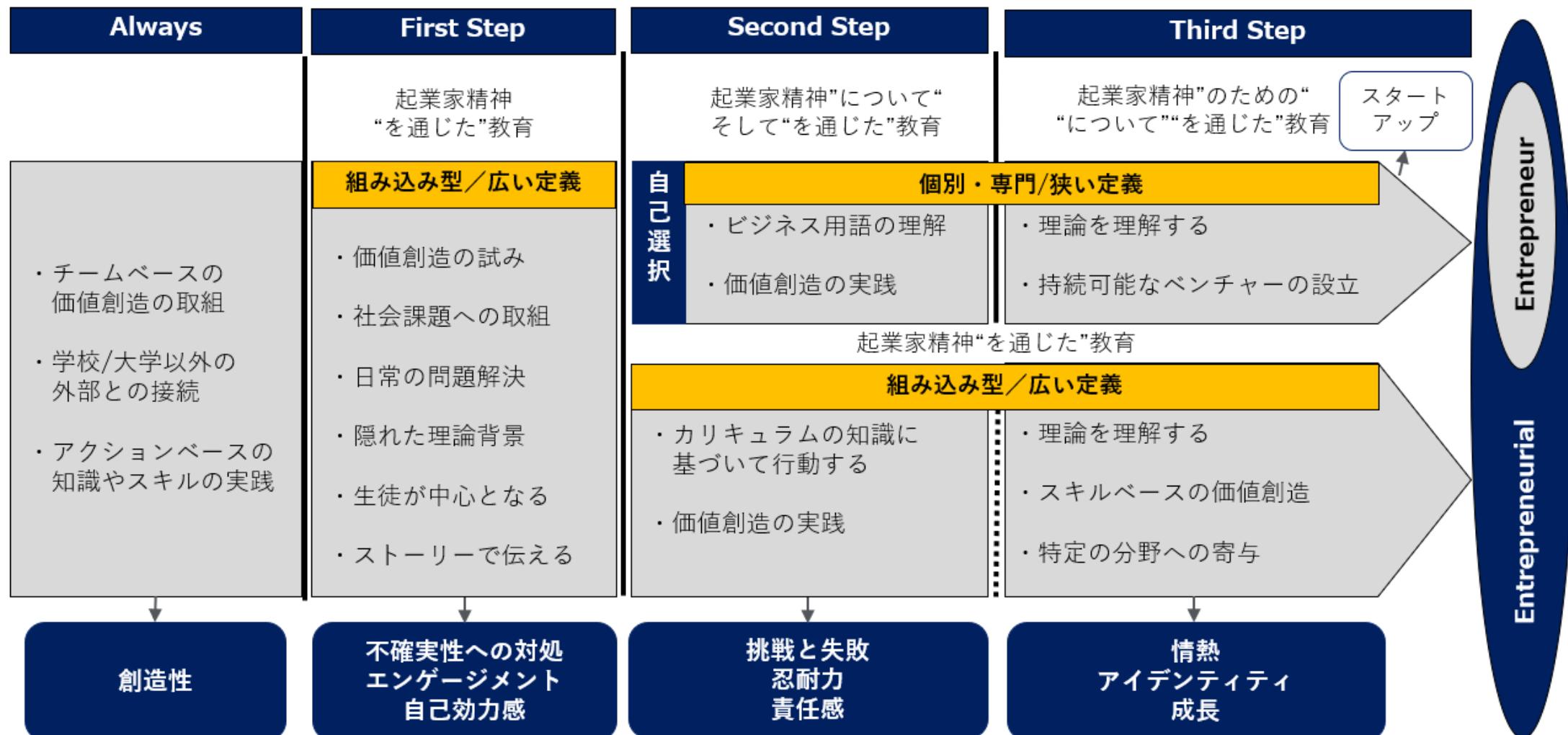
起業数以外のKPIの設計

- ▶例えば無関心層から関心層の移行なども成果としてKPIをそれぞれの類型別に整理



以下、ご参考資料

# 参考資料：アントレプレナーシップ教育プログラムプログレッションモデル

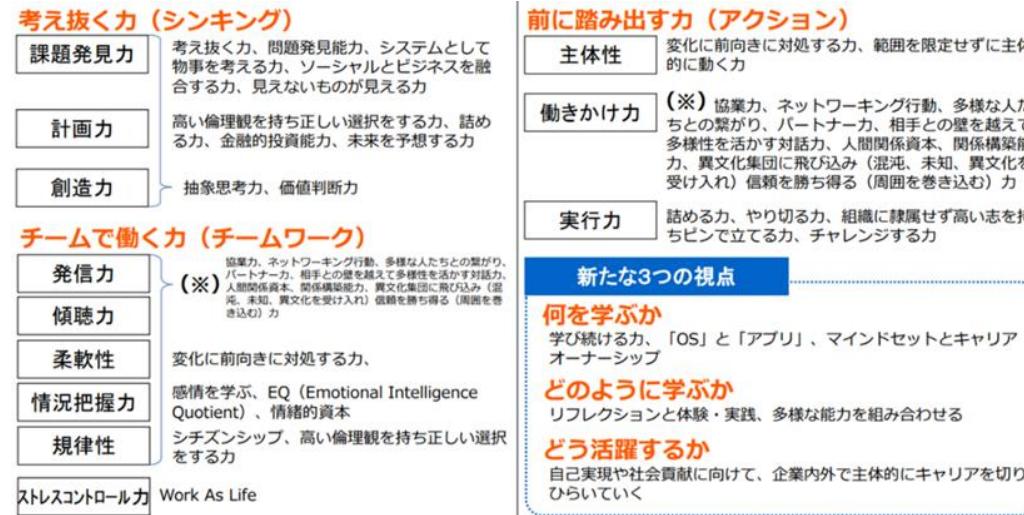


EEPのプログレッションモデル Lakeus (2015) より筆者訳出

# 参考資料：アントレプレナーコンピテンシー関係資料

認知能力	メインテーマ	サブテーマ	出展	解釈
知識	メンタルモデル		(Kraigerら, 1993)	リソース、リスク、確率のモデルを使わずに物事を成し遂げる方法に関する知識。
	基礎知識		(Kraigerら, 1993)	起業家精神、価値創造、アイデア創出、機会、会計、財務、テクノロジー、マーケティング、リスクなどの基礎知識。
	自己洞察力		(Kraigerら, 1993)	アントレプレナー（起業家）であること／起業思考を持つことが個人に適合するという知識。
能力	マーケティング能力		(Fisherら, 2008)	市場調査の実施、市場の評価、製品やサービスのマーケティング、説得力、自分のアイデアに支持を獲得する、顧客との取引、ビジョンの伝達に関する能力。
	リソース能力		(Fisherら, 2008)	ビジネスプランの作成、ファイナンシャルプランの作成、資金調達、リソースへのアクセスの確保する能力。
	機会獲得能力		(Fisherら, 2008)	ビジネスチャンスやその他の機会を認識し行動する能力。製品/サービス/コンセプト開発スキル。
	対人関係スキル		(Fisherら, 2008)	リーダーシップ、他者の動機づけ、人材管理、傾聴、対立の解消、社交的な能力。
	学習能力		(Fisherら, 2008)	アクティブラーニング、新しい状況への適応、不確実性への対処する能力。
	戦略的能力		(Fisherら, 2008)	優先順位の設定（目標設定）、目標への集中、ビジョンの定義、戦略の策定、戦略的パートナーを特定する能力。
態度	起業家としての情熱		(Fisherら, 2008)	「私は～したい」と思う。達成の必要性を感じていること。(I want)
	自己効力感		(Fisherら, 2008)	「私は～できる」のように、自分自身に特定のタスクを正常に実行できる能力があると信じること。(I can)
	起業家としての主体性		(Krueger, 2005;2007)	「私自身には/私は～の価値がある」のように、深い信念、自分自身の役割、価値観を持っていること。(I am/I value)
	積極性		(Sanchez, 2011;Murnieks2007)	「私が～する」のように、イニシアチブをとり積極的に行動できること。(I do)
	不確実性/あいまいさへの寛容・耐性		(Sanchez, 2011;Murnieks2007)	「私はあえて～する」のように、不確実性とあいまいさにおいて適応力があり、不意のできごとに寛容であること。(I dare)
	革新性		(Krueger, 2005;Murnieks2007)	「私は～を創造する」のように、斬新な思考/行動、予測不可能、急激な変化においても革新性、先見性、創造性があり、ルールブレークであること。(I create)
	忍耐性		(Markmanら, 2005;Cotton, 1991)	「私は～を克服する」のように、不利な状況を克服する技能を持ち合わせていること。(I overcome)

アントレプレナーコンピテンシー Lakeus(2015)より筆者訳出



新・社会人基礎力 1（経済産業省「人生100年時代の社会人基礎力について」より）

コア・コンピテンシー（日本版）	コア・スキル
機会の発見	① 問いを立てる ② 情報を探索する ③ アイデアを作る
資源の動員	④ 今ある資源を認識する ⑤ 今ある資源を活用する ⑥ 足りない資源を獲得する
不確実性、曖昧さ、リスクへの対処	⑦ 不確実性、曖昧さ、リスクを見極める ⑧ 試してみる ⑨ 意思決定をする ⑩ 学びを得る

日本版 EntreComp v1 より