

起業家教育標準カリキュラム案（抜粋）

※ 本案は、現在、中小機構の検討委員会にて検討中の案です。

カリキュラム案（基本5時間）

実施事項	時間	授業見出し	概要
アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	1	・講義／ディスカッション 「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	アントレプレナーシップを持って挑戦・行動することで何が得られるか。ビジネスは、お金儲けのみでなく、社会への価値提供の方法。起業という将来の選択肢をどう考えるか。
自分自身や他者の課題やニーズを発見する	2	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	自分や他者、社会や日常生活で感じる不便さや困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供するための課題やニーズを発見する。
ビジネスプランを考える	3	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランを考える。商品・サービス案を考え、ビジネスプランシートに記入していく。スモールビジネス、スタートアップ、ゼブラ企業等のスタイルを学ぶ。
先行事例調査を実施する	4	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を広げる」	課題やニーズに対して先行事例の調査を行い、既存の商品・サービスからヒントを得て、発想の枠を広げ、ビジネスプランの内容を磨き上げる。
考えたビジネスプランを周りの人と共有する	5	・発表／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	生徒が作成したビジネスプランをクラスで共有するプレゼンテーション会を開催。（状況に応じ、地域の経済界や関係者も呼んでフィードバックをもらう）

中小機構起業家教育プログラム ビジネスプランシート		個人名： _____ 年 組 番 () チーム名 (任意)： ()	
ビジネスプランのタイトル・概要 _____			
① やってみたいこと (情熱・想い)	② 誰にむけて? (個人or企業)	③ 課題& 奮んでもらいたいことは?	④ 思いついたきっかけ・理由
⑤ 解決策は何か?	⑥ 商品・サービスのコンセプト	⑦ 商品・サービスの特徴	⑧ 効果
⑨ 価格? (1点あたりの販売価格)		⑩ 収支計画	
_____ 円		1点 _____ 円 × _____ 名・社 = 売上 _____ 円	



カリキュラム案（10時間）①

インタビューを組み込みアイデアを磨いていくカリキュラム事例

—— 実施事項 —— - 時間 - —— 授業見出し —— 概要 ——

アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	1	・講義／ディスカッション 「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	アントレプレナーシップを持って挑戦・行動することで何が得られるか。ビジネスは、お金儲けのみでなく、社会への価値提供の方法。起業という将来の選択肢をどう考えるか。
自分自身や他者の課題やニーズを発見する	2	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	自分や他者、社会や日常生活で感じる不便さや困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供するための課題やニーズを発見する。
ビジネスプランを考える	3	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランを考える。商品・サービス案を考え、ビジネスプランシートに記入していく。スモールビジネス、スタートアップ、ゼブラ企業等のスタイルを学ぶ。
ビジネスモデルの深掘り	4	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランの主な顧客や顧客に対して提供する価値について考える。
	5	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	バリュープロポジションキャンバス・リーンキャンバス・ビジネスモデルキャンバスなどを活用してビジネスモデルを深掘りする。
先行事例調査を実施する	6	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拡げる」	課題やニーズに対して先行事例の調査を行い、既存の商品・サービスからヒントを得て、発想の枠を拡げ、ビジネスプランの内容を磨き上げる。
インタビュー実施によるアイデアの評価を行う	7	・フィールドワーク／ワークシート作成 「インタビューの実施」	地域の関係者や企業を訪問し、ビジネスプランを紹介し、フィードバックと改善のアドバイスを受ける。
	8	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「インタビューの振り返り」	インタビューで得たフィードバックと改善のアドバイスをもとに、さらにプランのブラッシュアップを行う。
収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	9	講義／ワークシート作成／ディスカッション 「収支計画の基本／資金調達」	収支計画の基本(売上、原価、利益)を学び、作成したビジネスプランの採算性と持続可能性を考える。事業に必要な資金調達の方法を学ぶ。
考えたビジネスプランを周りの人と共有する	10	・発表／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	生徒が作成したビジネスプランをクラスで共有するプレゼンテーション会を開催。（状況に応じ、地域の経済界や関係者も呼んでフィードバックをもらう）

カリキュラム案（10時間）②

起業家講演と実践学習を組み込み、起業をより身近に感じるカリキュラム事例

実施事項	時間	授業見出し	概要
アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	1	・講義／ディスカッション 「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	アントレプレナーシップを持って挑戦・行動することで何が得られるか。ビジネスは、お金儲けのみでなく、社会への価値提供の方法。起業という将来の選択肢をどう考えるか。
起業家との交流	2	・講義／ディスカッション 「起業家講演 なぜ起業したのか 社会課題解決の活動」	地域出身の起業家や生徒の関心のある分野の起業家に、起業の動機や社会課題解決のための活動について話してもらい、生徒と意見交換してもらう。
自分自身や他者の課題やニーズを発見する	3	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	自分や他者、社会や日常生活で感じる不便さや困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供するための課題やニーズを発見する。
ビジネスプランを考える	4	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランを考える。商品・サービス案を考え、ビジネスプランシートに記入していく。スモールビジネス、スタートアップ、ゼブラ企業等のスタイルを学ぶ。
ビジネスモデルの深掘り	5	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランの主な顧客や顧客に対して提供する価値について考える。
	6	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	バリュープロポジションキャンバス・リーンキャンバス・ビジネスモデルキャンバスなどを活用してビジネスモデルを深掘りする。
先行事例調査を実施する	7	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拓げる」	課題やニーズに対して先行事例の調査を行い、既存の商品・サービスからヒントを得て、発想の枠を拓げ、ビジネスプランの内容を磨き上げる。
収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	8	講義／ワークシート作成／ディスカッション 「収支計画の基本／資金調達」	収支計画の基本(売上、原価、利益)を学び、作成したビジネスプランの採算性と持続可能性を考える。事業に必要な資金調達の方法を学ぶ。
実践学習の準備	9	・講義／ディスカッション 「実践学習の導入・準備」 ※実践は別日程を想定。	起業家教育で学んだことを活かし、文化祭・地域イベント等で実践学習を行うための準備・スケジュール調整を行う。
考えたビジネスプランを周りの人と共有する	10	・発表／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	生徒が作成したビジネスプランをクラスで共有するプレゼンテーション会を開催。（状況に応じ、地域の経済界や関係者も呼んでフィードバックをもらう）

カリキュラム案（20時間） 1/2

実施事項	時間	授業見出し	概要
アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	1	・講義／ディスカッション 「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	アントレプレナーシップを持って挑戦・行動することで何が得られるか。ビジネスは、お金儲けのみでなく、社会への価値提供の方法。起業という将来の選択肢をどう考えるか。
起業家との交流	2	・講義／ディスカッション 「起業家講演 なぜ起業したのか 社会課題解決の活動」	地域出身の起業家や生徒の関心のある分野の起業家に、起業の動機や社会課題解決のための活動について話してもらい、生徒と意見交換してもらう。
自分自身や他者の課題やニーズを発見する	3	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	自分や他者、社会や日常生活で感じる不便さや困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供するための課題やニーズを発見する。
ビジネスプランを考える	4	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランを考える。商品・サービス案を考え、ビジネスプランシートに記入していく。スモールビジネス、スタートアップ、ゼブラ企業等のスタイルを学ぶ。
先行事例調査を実施する	5	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拡げる」	課題やニーズに対して先行事例の調査を行い、既存の商品・サービスからヒントを得て、発想の枠を拡げ、ビジネスプランの内容を磨き上げる。
ビジネスモデルの深掘り	6	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランの主な顧客や顧客に対して提供する価値について考える。
	7	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	バリュープロポジションキャンバス・リーンキャンバス・ビジネスモデルキャンバスなどを活用してビジネスモデルを深掘りする。
プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る	8	・実践 「プロトタイプ作成」	ビジネスプランを基にした商品・サービスのプロトタイプを作成し、アイデアを具体化する過程を体験する。
	9	・実践 「プロトタイプを用いたインタビューと評価・改善」	作成したプロトタイプを用いたインタビューを実施し、商品・サービスの評価と改善を行う。

カリキュラム案（20時間） 2/2

実施事項	時間	授業見出し	概要
インタビュー	10	・講義／ワークシート作成 「①インタビューの準備」	インタビューで質問する項目を確認し、実施に向けて準備する。
	11	・フィールドワーク／ワークシート作成 「インタビューの実施」	地域の関係者や企業を訪問し、ビジネスプランを紹介し、フィードバックと改善のアドバイスを受ける。
	12	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「インタビューの振り返り」	インタビューで得たフィードバックと改善のアドバイスをもとに、さらにプランのブラッシュアップを行う。
収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	13	講義／ワークシート作成／ディスカッション 「収支計画の基本／資金調達」	収支計画の基本(売上、原価、利益)を学び、作成したビジネスプランの採算性と持続可能性を考える。事業に必要な資金調達の方法を学ぶ。
ビジネスコンテストへの出場	14	・ワークシート作成 「ビジネスプランコンテストの出場①提出シートの作成」	高校生ビジネスプラン・グランプリ（日本政策金融公庫）、自治体主催のビジネスコンテスト等への出場を目指す。外部機関から評価を受ける機会を作る。
	15	・ワークシート作成 「ビジネスプランコンテストの出場②提出シートの作成」	
プレゼンテーションを学びビジネスプランを発表する	16	講義 「プレゼンテーションスキルと資料作成について学ぶ」	アイデアやビジネスプランを効果的に伝えるためのプレゼンテーションスキルと資料作成について学ぶ。
	17	ワークシート作成 「プレゼンテーション資料の作成を行う」	ビジネスプランを発表するためのプレゼンテーション資料を作成し、実際のプレゼンテーションのトレーニングをする。
	18	ワークシート作成 「プレゼンテーション資料の作成を行う」	
	19	・実践 「プレゼンテーションのトレーニングを行う」	
考えたビジネスプランを周りの人と共有する	20	・発表／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	生徒が作成したビジネスプランをクラスで共有するプレゼンテーション会を開催。（状況に応じ、地域の経済界や関係者も呼んでフィードバックをもらう）

カリキュラム案 (30時間) 1/3

実施事項	時間	授業見出し	概要
アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	1	・講義／ディスカッション 「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	アントレプレナーシップを持って挑戦・行動することで何が得られるか。ビジネスは、お金儲けのみでなく、社会への価値提供の方法。起業という将来の選択肢をどう考えるか。
起業家との交流	2	・講義／ディスカッション 「起業家講演 なぜ起業したのか 社会課題解決の活動」	地域出身の起業家や生徒の関心のある分野の起業家に、起業の動機や社会課題解決のための活動について話してもらい、生徒と意見交換してもらう。
自分自身や他者の課題やニーズを発見する	3	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	自分や他者、社会や日常生活で感じる不便さや困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供するための課題やニーズを発見する。
ビジネスプランを考える	4	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランを考える。商品・サービス案を考え、ビジネスプランシートに記入していく。スモールビジネス、スタートアップ、ゼブラ企業等のスタイルを学ぶ。
ビジネスモデルの深掘り	5	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	課題解決や価値創造のためのビジネスプランの主な顧客や顧客に対して提供する価値について考える。
先行事例調査を実施する	6	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拡げる」	課題やニーズに対して先行事例の調査を行い、既存の商品・サービスからヒントを得て、発想の枠を拡げ、ビジネスプランの内容を磨き上げる。
ビジネスモデルの深掘り	7	・講義／ワークシート作成／ディスカッション① 「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	バリュープロポジションキャンバス・リーンキャンバス・ビジネスモデルキャンバスなどを活用してビジネスモデルを深掘りする。
	8	・講義／ワークシート作成／ディスカッション② 「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	バリュープロポジションキャンバス・リーンキャンバス・ビジネスモデルキャンバスなどを活用してビジネスモデルを深掘りする。
プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る	9	・実践 「プロトタイプ作成」	ビジネスプランを基にした商品・サービスのプロトタイプを作成し、アイデアを具体化する過程を体験する。
	10	・実践 「プロトタイプを用いたインタビューと評価・改善」	作成したプロトタイプを用いたインタビューを実施し、商品・サービスの評価と改善を行う。

カリキュラム案（30時間） 2/3

実施事項	時間	授業見出し	概要
インタビュー	11	・講義／ワークシート作成 「①インタビューの準備」	インタビューで質問する項目を確認し、実施に向けて準備する。
	12	・フィールドワーク／ワークシート作成 「インタビューの実施」	地域の関係者や企業を訪問し、ビジネスプランを紹介し、フィードバックと改善のアドバイスを受ける。
	13	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「インタビューの振り返り」	インタビューで得たフィードバックと改善のアドバイスをもとに、さらにプランのブラッシュアップを行う。
収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	14	講義／ワークシート作成／ディスカッション 「収支計画の基本／資金調達」	収支計画の基本(売上、原価、利益)を学び、作成したビジネスプランの採算性と持続可能性を考える。事業に必要な資金調達の方法を学ぶ。
ビジネスコンテストへの出場	15	・ワークシート作成 「ビジネスプランコンテストの出場①提出シートの作成」	高校生ビジネスプラン・グランプリ（日本政策金融公庫）、自治体主催のビジネスコンテスト等への出場を目指す。外部機関から評価を受ける機会を作る。
	16	・ワークシート作成 「ビジネスプランコンテストの出場②提出シートの作成」	
中間発表	17	・講義／ワークシート作成 「中間発表①発表資料の準備」	プログラムの中盤に、現状進捗の把握と共有として中間発表の場を設ける。担当教員や外部機関等からフィードバックを生きる。
	18	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「中間発表②途中経過の発表」	
	19	・講義／ワークシート作成／ディスカッション 「中間発表③中間発表の振り返り」	
起業家との交流	20	・講義 「起業家講演②起業のきっかけや事業を知る」	プログラムの中に、生徒のモチベーションを高める。

カリキュラム案 (30時間) 3/3

実施事項	時間	授業見出し	概要
ビジネスプランの社会実装 (文化祭等での実践学習)	21	・講義／ワークシート作成 「実践学習①準備」	起業家教育で学んだことを活かし、文化祭・地域イベント等で実践学習を行うための準備をする。
	22	・講義／ワークシート作成 「実践学習②準備」	
	23	・実践 「実践学習③準備」	
	24	・実践 「実践学習④顧客に向けて販売活動を行う」	
	25	・実践／ディスカッション 「実践学習⑤振り返り」	
プレゼンテーションを学び ビジネスプランを発表する	26	講義 「プレゼンテーションスキルと資料作成について学ぶ」	アイデアやビジネスプランを効果的に伝えるためのプレゼンテーションスキルと資料作成について学ぶ。
	27	ワークシート作成 「プレゼンテーション資料の作成を行う」	ビジネスプランを発表するためのプレゼンテーション資料を作成し、実際のプレゼンテーションのトレーニングをする。
	28	ワークシート作成 「プレゼンテーション資料の作成を行う」	
	29	・実践 「プレゼンテーションのトレーニングを行う」	
考えたビジネスプランを 周りの人と共有する	30	・発表／ワークシート作成／ディスカッション 「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	生徒が作成したビジネスプランをクラスで共有するプレゼンテーション会を開催。(状況に応じ、地域の経済界や関係者も呼んでフィードバックをもらう)

(参考) 令和6年度事業の「起業家との交流」での派遣起業家の例

石川県立金沢二水高等学校

WOTA (株) 代表取締役CEO 前田遥介 氏

関西学院高等部

KAPOK JAPAN (株) CEO 深井喜翔 氏

英数学館高等学校

READYFOR (株) CEO室 徳永健人 氏

山口県立西京高等学校

(株) Blanket 代表取締役 秋本可愛 氏

早稲田佐賀高等学校

ユニファ (株) 取締役CFO 星直人 氏

※ 起業家との交流に当たっては、社会課題の解決と持続可能な成長の両立を目指す「インパクトスタートアップ」の集まりであるインパクトスタートアップ協会等と連携し、適切な起業家に依頼。

WOTA株式会社

WOTA

設立：2014年 所在地：東京都

事業内容：「小規模分散型水循環システム」及び
それを実現する「水処理自律制御技術」の開発

MORE INFO



Top Message：インパクトスタートアップとしての意思

「水問題を構造からとらえ、解決に挑む」というのがWOTAのパーパスです。「水問題を構造的にとらえ」とは、人類の生活と地球の未来に関わる水問題に対し普遍的な解決方法を実現するために、現代社会の水利用の表層ではなく構造的課題をとらえるという意味です。

「解決に挑む」とは、水問題解決のロードマップの最速PDCAによって水問題の最速解決を目指す意思です。WOTAは「世界の水問題解決のためだけに存在する会社」であり、その背景にあるのはインパクトに対する純粋な意思です。

パーパス

水問題を構造からとらえ、解決に挑む

ビジョン

小規模分散型水循環社会の実現

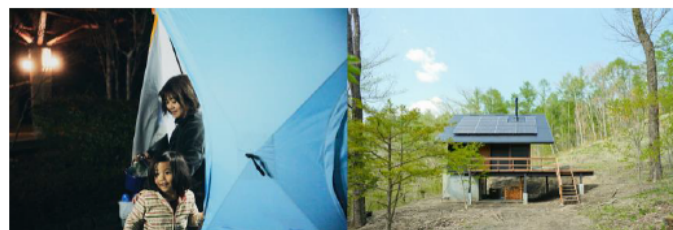


代表取締役兼 CEO 前田 瑤介

課題

世界の水問題（水量不足、水質汚染、水道財政問題）

安全な水を必要なときに使えるようにする「水供給」と、使った水を衛生的に処理する「排水処理」。決して欠かさないこれらのニーズを満たすために、人類は上下水道の普及を推し進めてきました。しかし、近年の急激な人口増減や気候変動によって、水問題は以前にも増して深刻化し、①水不足（水源や給水設備が足りず、地域住民が安全な生活用水を十分に得られない問題）、②水質汚染（生活排水が適切に処理されず、河川や地下水などの貴重な水資源が汚染されてしまう問題）、③水道財政問題（水処理施設や配管網の維持費用がかさみ、国や地域の財政が圧迫されてしまう問題）が、世界中で課題となっています。これらは上下水道のみでは解決できず、新しい技術やソリューションの開発が求められています。



事業・取組

「小規模分散型水循環システム」の開発・実装

私たちは「排水を最も身近な水源ととらえ、その場で生活用水に再生して何度も使う」という発想のもと、生活排水を再生し最大限有効活用する「小規模分散型水循環システム」及びそれを実現する「水処理自律制御技術」を開発しています。既に、2つの製品を上市し、日本国内において全国的に活用されており、災害時の断水状況下における応急的な水利用の実現や、公衆衛生の向上に寄与してまいりました。また、日常的な水利用を実現する住宅向け「小規模分散型水循環システム」の実証に成功、2022年以降、国内外の自治体・政府等への導入を開始しております。研究開発とプロダクト普及を推進し、人類の持続可能な水利用のために、「小規模分散型水循環社会」の実現を目指しています。

選定理由

生活排水を再生し有効活用する「水循環システム」を開発した高い技術力のもとに、水資源の課題という世界的な課題に取り組んでいる。今後、国内の過疎地域や発展途上国などの水道未整備地域において次世代の水インフラとなる可能性を秘めており、地球上の水資源偏在、枯渇、汚染といった課題解決に貢献することが期待される。 ※推薦コメントより一部抜粋・編集