

令和6年度

中小機構 起業家教育プログラム 実施支援事例集

全国の高等学校における起業家教育の実施概要やカリキュラムを完全網羅!

必読!
起業家教育の
意義と効果が
丸わかり!



Entrepreneurship
Education

全国20校の起業家教育事例を詳細に紹介
担当教員と生徒のリアルなコメントも掲載!

Be a Great Small.
中小機構



中小機構の起業家教育について

目的と事業の背景

日本の開業率は欧州・米国と比較して低い水準にあります。その一因として、そもそも創業に関心がある者の割合が低いというデータがあることから、創業に関心がない者における創業機運を醸成し、創業の裾野の拡大を図ることが重要です。このため、中小機構では、起業家に必要とされるマインドと資質・能力を有する人材の育成に資する若年層向け起業家教育の推進を目的として、高等学校等が実施する起業家教育に対する支援を行っています。

起業家教育支援のメニュー紹介

学校側の目的やニーズに応じて、以下の2つのメニューを準備しています。

① 起業家教育プログラム実施支援



令和6年度は、1年間を通じて最短で10時間、最長で32時間の支援メニューに取り組みました。メニューは、発想力や創造力、決断力などの育成や、ビジネスプラン作り、商品開発、販売戦略立案など、起業家としてのマインドや資質の育成につながる実践的で踏み込んだ内容となっています。

- 対象** 起業家教育標準的カリキュラムを導入し、起業家教育に取り組む高等学校等
- 目的** 起業家に必要とされるマインドと資質・能力を有する人材の育成。起業家教育に取り組む高等学校等及び自治体、創業支援機関等の拡大。
- 提供内容**
 - ・起業家教育標準的カリキュラム導入のためのサポート
 - ・他校や社会との接点、教員・生徒のコミュニティ作成
 - ・起業家の紹介、派遣
- 実施期間** 令和6年4月～令和7年2月
- 支援数** 20校
- 学校名** 学校法人北海道立正学園旭川実業高等学校／函館工業高等専門学校／青森県立大湊高等学校／石川県立金沢二水高等学校／福井県立福井商業高等学校／学校法人佐藤栄学園埼玉栄中学・高等学校／静岡女子高等学校／桜花学園高等学校／英心高等学校 桔梗が丘校／大阪府立豊中高等学校 能勢分校／関西学院高等部／甲南高等学校・中学校／兵庫県立武庫荘総合高等学校／兵庫県立和田山高等学校／広島加計学園 英数学館高等学校／山口県立西京高等学校／愛媛県立今治東中等教育学校／長崎総合科学大学附属高等学校／海星高等学校／早稲田大学系属早稲田佐賀高等学校

② 起業家教育出前授業実施支援

中小機構から起業家や経営コンサルタントなどの講師を派遣し、講義等を実施します。起業家が身近にいない高校生が起業家と触れ合う機会を設けることで、起業家に対するイメージや理解を高め、起業を身近に感じてもらうための施策です。

- 対象** 起業家を招いた講演・出前授業の実施を希望する高等学校等。主に生徒等を対象とする、起業家教育・創業機運醸成に関する講演・出前授業の実施を希望する自治体・創業支援機関等。
- 目的** 起業家に必要とされるマインドと資質・能力を有する人材の育成。起業家教育に取り組む高等学校等及び自治体、創業支援機関等の拡大。
- 提供内容**
 - ・出前授業実施に向けた企画相談(1コマ50～60分程度)
 - ・起業家の紹介、派遣
 - ・謝金の支払
- 実施期間** 令和6年4月～令和7年2月
- 支援数** 50校
- 学校名** 非公表

※本事例集は、起業家教育プログラム実施支援を行った20校についての事例集となります。

■ 巻頭インタビュー

中小機構が行うアントレプレナーシップ教育とは 4

■ 令和6年度起業家教育プログラムの成果

起業家教育プログラム実施後の生徒の意識調査 6

起業家教育プログラム実施報告会の開催 7

■ 中小機構 起業家教育プログラム実施支援活用事例

北海道	北海道	事例① 学校法人北海道立正学園 旭川実業高等学校	8
		事例② 函館工業高等専門学校	10
東北	青森県	事例③ 青森県立大湊高等学校	12
北陸	石川県	事例④ 石川県立金沢二水高等学校	14
	福井県	事例⑤ 福井県立福井商業高等学校	16
関東	埼玉県	事例⑥ 学校法人佐藤栄学園 埼玉栄中学・高等学校	18
東海	静岡県	事例⑦ 静岡女子高等学校	20
	愛知県	事例⑧ 桜花学園高等学校	22
	三重県	事例⑨ 英心高等学校 桔梗が丘校	24
近畿	大阪府	事例⑩ 大阪府立豊中高等学校 能勢分校	26
	兵庫県	事例⑪ 関西学院高等部	28
		事例⑫ 甲南高等学校・中学校	30
		事例⑬ 兵庫県立武庫荘総合高等学校	32
		事例⑭ 兵庫県立和田山高等学校	34
中国	広島県	事例⑮ 広島加計学園 英数学館高等学校	36
	山口県	事例⑯ 山口県立西京高等学校	38
四国	愛媛県	事例⑰ 愛媛県立今治東中等教育学校	40
九州	長崎県	事例⑱ 長崎総合科学大学附属高等学校	42
		事例⑲ 海星高等学校	44
	佐賀県	事例⑳ 早稲田大学系属 早稲田佐賀高等学校	46

INTERVIEW

中小機構が行うアントレプレナーシップ教育とは？

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
創業・ベンチャー支援部 参事
白川 雅義



Entrepreneurship Education

国の機関として総合的に中小企業を支援

—中小企業基盤整備機構(以下、中小機構)の組織について教えてください。

白川:中小機構は経済産業省所管の独立行政法人で、中小企業支援施策を実施する機関です。様々な中小企業支援施策を活用して中小企業の経営支援を行うとともに、商工会議所、商工会、地域金融機関などの支援機関や、自治体等が行う中小企業支援のサポートを行い、直接・間接に中小企業支援を実施しています。創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに応じて多様な支援を行うのが特徴です。

世の中に価値を提供し、社会にインパクトを与える人材の育成を目指して

—中小機構におけるアントレプレナーシップ教育の位置付けについて教えてください。

白川:アントレプレナーシップ教育を所管する部署は「創業・ベンチャー支援部」です。当部では、「スタートアップ支援5か年計画」の方針とも連動し、創業者を創出する創業機運醸成事業、アクセラレーションプログラムによる成長加速支援や、インキュベーション施設の運営による研究開発支援など、様々なメニューでスタートアップを支援し、シード期からレイター期まで切れ目のない総合的な支援施策を展開しています。

ただ、この流れで言うと中小機構のアントレプレナーシップ教育とは将来の起業を増やすためと捉えられてしまうかもしれませんが、それだけではありません。アントレプレナーシップ教育を通じて、現状に変化をもたらすマインドやスキルを習得する者が増えることによって、実際に起業した起業家のみならず、様々な場面で起業家的な行動を取る人が社会や経済にとって多くの恩恵を与えるものと考えています。VUCA (Volatility [変動性]、Uncertainty [不確実性]、Complexity [複雑性]、Ambiguity [曖昧性]) の時代においては、的確な状況判断、アイデア発想、仮説・検証、実践への決断、チームビルディング、障壁の突破、レジリエンス、などのアントレプレナーシップの発揮が、自分自身の人生も社会も豊かなものとするでしょう。

現時点では、当機構は高校生年代を対象にアントレプレナーシップ教育を実施しています。探究学習の授業を中心に多くの学校でアントレプレナーシップ教育の重要性を認識し、チャレンジされていますが、学校単独ではどのように実施

すればよいかわからない、効果的なカリキュラムの作成が難しい、などというお悩みを持つ学校に対して、これまでに積み上げてきたノウハウを提供し支援をしています。民間事業者や他の公的機関でも、学生を対象にしてビジネスアイデアをビジネスプランに昇華させるプログラムや、ビジネスプランコンテストの入賞を目指す学生を導く支援などの起業家教育を実施されていますが、当機構の起業家教育は、起業家教育を学校が自立自定で実施できるように、学校および教員に対してノウハウの提供を行い、学校が主体となって進行していくことが特徴となっています。スコープとして、起業家教育の実績がない学校も支援対象にしています。

アントレプレナーシップ教育に取り組む学校を手厚くサポート

—では、起業家教育事業で行っている取り組みには具体的にどんなものがありますか。

白川:中小機構が実施する起業家教育の中核的な支援メニューである「起業家教育プログラム実施支援」では、年間授業計画の作成や、授業の実施前に担当教員に対して授業の進め方のレクチャー、ビジネスプランのブラッシュアップ時のメンタリングやプレゼン大会の審査講評、フィールドワーク受入先の紹介など、様々なサポートを行っています。



当機構の支援では、社会課題の解決や新たな価値の創造につながるビジネスを生み出すプロセスを通じてアントレプレナーシップの育成を図る内容となっていますが、ビジネスに関する知識や経験が乏しいなどで担当教員が自ら実施するのが困難なコマについては外部講師を派遣しています。また実際に起業した人の話を生徒に聞かせたいという要望については、起業家を講師として派遣するなどの支援も行っています。

起業家の講師派遣については、一般社団法人インパクトスタートアップ協会との連携を強化しました。一例としてご紹介すると、WOTA株式会社の前田社長に

石川県立金沢二水高等学校での登壇を依頼し、起業に至ったきっかけや経緯、現在に至るまでの経験などをお話いただきました。WOTAさんは水を再生し循環して再利用できるシステムを製品化しているのですが、これが2024年1月に発生した「令和6年能登半島地震」における被災者支援に活用されていることを聞き、高校生たちは社会課題の解決が多くの恩恵をもたらすことを学ぶとともに、県内での事例であったことで起業がより身近なものに感じられるようになりました。

また、各校を訪問し先生方のお話をお聞きしていると、他の学校の状況を知りたいというご要望や、ご自身の悩みや不安、課題などについて他の先生と話してみたいというご要望があり、起業家教育プログラム実施支援校の先生同士が意見交換や交流を行える場を年間に複数回設け、コミュニティの形成を支援しています。生徒同士のコミュニティ形成の場としては、毎年2月に東京都で支援校各校の代表生徒が一堂に会するイベントを開催しています。各校のビジネスプラン発表を聞いたり、起業家を含めた座談会で意見交換をしたりするもので、他校の生徒との交流を深める場を提供しています。

先人のアントレプレナーシップから学ぶ。起業を身近に感じる

—起業家教育プログラム実施支援のほかにも、出前授業実施支援もされているそうですね。

白川:日本の開業率は4%程度と、諸外国と比較して低水準となっていますが、この要因の一つとして、起業家が身近にいないことで起業の解像度が低いことがあります。そのため、この起業家教育出前授業実施支援では、高等学校に起業家を派遣し、起業家との接点を提供することによって、起業という選択肢があることや、起業が身近なものであるということを知ってもらうことを主目的として実施しています。聴講した高校生からは、「自分も起業してみたい」「起業への関心が高まった」との感想が届いています。学校としても、起業家による講演会は起業家教育の入り口として取り組みやすいとのことで、大変多くの学校からお申し込みをいただいています。1コマで1時間前後の講演を行う形であり、取り組みやすく効果も高いことから、今後も多くの学校に対して支援を行っていきたくと考えています。

先生「起業家教育プログラムの役立ち度100%」生徒「起業への関心度の高まり100%」の学校も

—これらの取り組みを推進してきて得られた効果や成果などを教えてください。

白川:当機構の起業家教育は、起業家教育に取り組む学校の増加を目指して支援するものですが、さらにその先の話をすると、今すぐ高校生に起業して欲しいということではなく、まずはアントレプレナーシップを習得して欲しいということ、そして起業という選択肢があるということを知っておいて欲しいという思いがあります。

先生方からは、「想定外のことが起きても、生徒が自発的に行動できるようになった」「身近な社会課題を解決するアイデアを考えることで、自己肯定感が高まってきている」「自分の想いや考えを、自分の言葉で伝えられるようになった」など生徒の変容を評価するコメントや、「今回の取り組みを経験して得たノウハウを生かして、新年度も実践していく」「他校のモデルとなり、アントレ教育を地域に広げていく中核となっていきたい」など、学校としてアントレプレナーシップ教育のノウハウを習得したことを評価する声が寄せられ、起業家教育プログラム実施支援を利用された先生方のアンケートでは「起業家教育プログラムが役に立った」という回答が100%となりました。

また、高校生へのアンケートでは、「起業に関心を持った」「起業してみたいと思った」という回答が7~8割、学校によっては生徒全員が起業に関心を持ったという結果が出てきています。

自分を信じて、失敗を恐れず挑戦するマインドが未来を切り拓く

—最後に、教員の方や学校関係者の方にメッセージをお願いします。

白川:たくさんの高校を訪問して高校生と対話をしてきましたが、良い意味で常識に囚われない、実現可能性はまだ低いがこんな技術やモノがあったら本当に便利だというアイデアが次々と出てきます。高校生の感性や柔軟性は目を見張るものがあります。ここで重要なのは、身近に接する大人が、自分の価値観や経験則などでそのアイデアを安易に否定しない、ということです。取り巻く人々が自分の経験や価値観でアイデアを否定してしまっていたら、いまもスマートフォンや生成AI、自動車の自動運転技術などは存在していなかったかもしれません。確かに、これらの偉大な発明をした先達は他人に否定されたとしても自分を信じてやり続ける強さがあったと思います。とはいっても、高校生が初めて自分のアイデアで何かを成し遂げようとしているこのタイミングで、モチベーションの芽を摘む必要は全くないと思っています。世の中にまだ存在しなかったら自分が創ればいい、というマインドをぜひ尊重して育てていただけたらと思います。また、起業家教育は正解がひとつではない、という特徴があります。しかし、高校生がビジネスプランを練っていく際、詰まってしまって大人に答えそのものを求めてくることがあります。その時に、ストレートに答えを与えることが、その生徒の成長にとって良いことでしょうか。アントレ教育においては、ティーチングではなくコーチングに立ち返っていただき、大人が持っている答えを与えるのではなく、ヒントやフレーム、調べ方や判断基準などの情報を提供して、自ら答えを出せるように導いて欲しいと思います。時には、失敗を経験させることも良いと思います。失敗を経験すれば、どうやったら失敗するのかを学び、次はそれ以外の方法で挑戦できる。いまの高校生は、勉強でもスポーツでも大人が先回りして失敗しないように導きを受けられていて、それはそれで大変素晴らしいと思いますが、失敗から学ぶという経験に乏しい。起業家の多くは、一度の挑戦ではうまくいかず、何度もトライした結果、成功をつかみ取っています。起業家教育では、ぜひトライ&エラーを繰り返して、学生には自分を鍛えて欲しいですし、先生方にはそれを忍耐強く見守っていただけたらと思っています。

これらのエピソードは、実際にこれまでの起業家教育プログラム実施支援の担当教員の方から、プログラムを進めていく際にご相談されたもので、今後起業家教育に取り組まれる教員の皆様のご参考になればと思います。

最後になりますが、当機構の起業家教育プログラム実施支援は、中小企業庁が作成した標準カリキュラムをベースに実施してきました。このカリキュラムも、時代の進化とともにバージョンアップしなければならない部分や、さらに蓄積が進んだ知見をもとに記載を改めたい部分などが出てきているため、鋭意改訂作業を行っています。これにより、さらに内容が充実し、かつ先生方の使い勝手が良いものとなりますので、多くの学校にご活用いただければ幸いです。

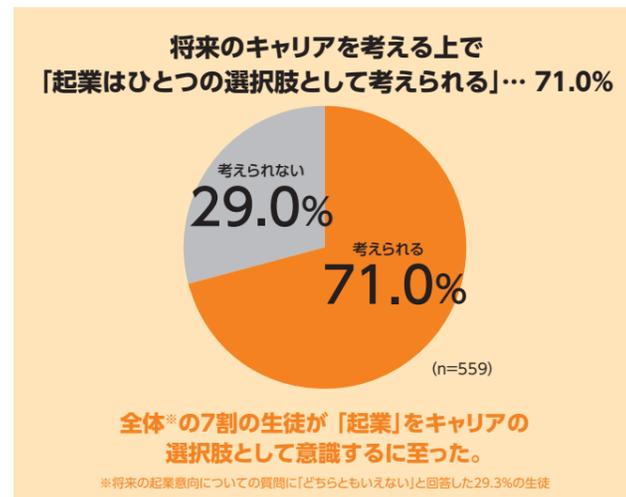
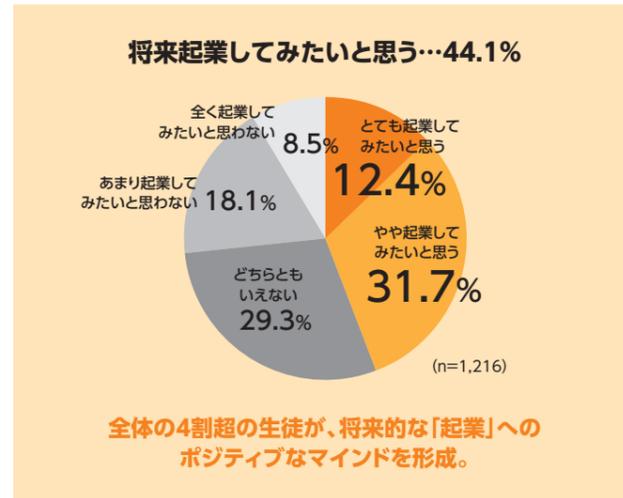
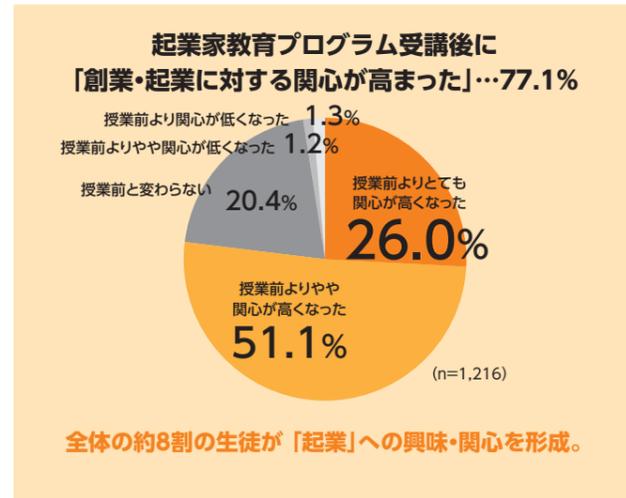


令和6年度 起業家教育プログラムの成果

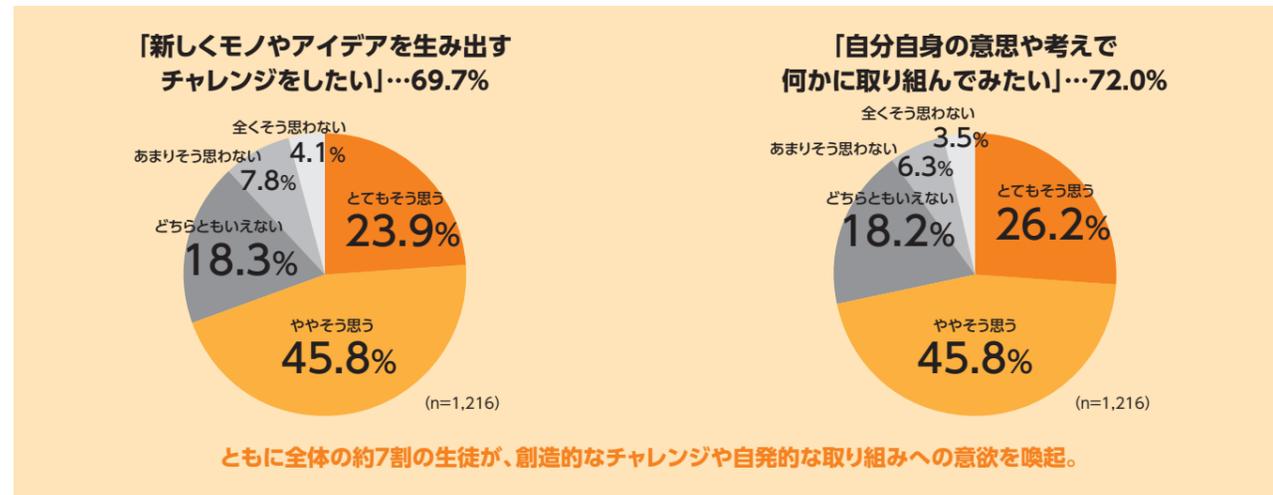
1. 起業家教育プログラム実施後の生徒調査

(プログラムを受講した高等学校全20校の生徒1,216名へのアンケート結果より)

■起業に対する関心や意向について



■アントレプレナーシップ(起業家精神)に関する意識調査



2. 「起業家教育プログラム実施報告会」の開催

起業家教育プログラムの集大成として、令和7年2月1日(土)に「令和6年度 起業家教育プログラム実施報告会」が東京・日本橋の「KABUTO ONE」にて開催され、全国から21校が参加し、各自の取り組みを発表しました。

■日時: 2025年2月1日(土) 13:00~17:00

■会場: 「KABUTO ONE」(東京都中央区日本橋兜町7-1)

■参加校およびプレゼンテーションテーマ

起業家教育プログラム実施支援20校、日本政策金融公庫 高校生ビジネスプラン・グランプリ受賞1校

NO.	学校名	プレゼンテーションテーマ
1	学校法人北海道立正学園 旭川実業高等学校	レCT~次世代のレシート~の形~
2	函館工業高等専門学校	勉強の効率を上げるAIを活用したアプリ
3	青森県立大湊高等学校	廃棄リンゴの活用
4	石川県立金沢二水高等学校	Poista
5	福井県立福井商業高等学校	FMT
6	学校法人佐藤栄学園 埼玉栄中学・高等学校	紫陽花だー
7	静岡女子高等学校	カメラとはまた違ったよさの商品がここにあり
8	桜花学園高等学校	(株)MieuxXのコーヒープロジェクトと新規事業の展開
9	英心高等学校 桔梗が丘校	猫と寝るにゃんこ旅館
10	大阪府立豊中高等学校 能勢分校	ARMO
11	関西学院高等部	関西学院高等部 アントレプレナーシップ授業 アイデア発表
12	甲南高等学校・中学校	SCOLE「~あなたの青春をシェアしよう~」
13	兵庫県立武庫荘総合高等学校	トークミドル
14	兵庫県立和田山高等学校	廃校 × 高校生ビジネス ~キャリアの進化~
15	広島加計学園英数学館高等学校	おばあちゃんの八朔農家を助けたい
16	山口県立西京高等学校	Assistudy
17	愛媛県立今治東中等教育学校	松葉ペレットで「雑草抑制」・「脱農業」に貢献しまつ!
18	長崎総合科学大学附属高等学校	SHUNII 焼けない、残さない、もう、紫外線には負けない
19	海星高等学校	プロとつくる世界に一つの長崎土産
20	早稲田大学系属 早稲田佐賀高等学校	~被災地に「温かい」を届ける~ポイルポトル
21	早稲田大学 本庄高等学院	qUick

■起業家講演: 株式会社ARROWS 代表取締役社長 浅谷 治希 氏

■主催: 独立行政法人中小企業基盤整備機構

■運営: 株式会社ValuesFusion



プレゼンテーション風景



株式会社ARROWS 浅谷社長ご講演



起業家との交流



閉会後のフォトセッション

学校概要

学校名 学校法人北海道立正学園
旭川実業高等学校

所在地 北海道旭川市末広8条1丁目

特色 普通科・自動車科・機械システム科・商業科の4学科を有する道内唯一の総合的な私立高校で特色を活かした多彩な教育実践を行っている。

対象生徒 2年生202名(普通科)

起業家教育プログラム応募理由

「不確実なこれからの時代を生き抜ける力を身につける」ことを目的に、自らが感じている課題を設定し、解決に向けて主体的に行動する資質・能力を涵養するために起業家教育プログラムを導入しました。また、このプログラムを通して自分自身の興味・関心の種を発見・追求し、自ら行動を起こそうとする起業家精神を習得した本校生徒が、社会をよりよくするために活動することを目指しています。この経験で身につけた資質・能力を生かして卒業後はどのような立場になっても自ら課題を発見し、主体的・能動的に動ける人材になってほしいと思います。

起業家教育プログラム実施概要

グループごとに自ら感じる課題を設定し、解決策立案のためにインターネットや自主的なフィールドワーク等での情報収集をもとにプロトタイプ(MVP)を作成し、「本当にこのプロダクト及びサービスが求められているのか」を論点にインタビュー調査を行いました。ビジネスアイデアをブラッシュアップさせるために起業家講演や外部講師による講義での指導、リアルタイムでのフィードバックをいただきながら、最終成果物として年度末に校内ビジネスコンテストを行いました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:38時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~2	4月	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」起業家講演 講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など	・起業家の講義を通じて、本プログラムに対する意欲喚起を促すとともに、起業家教育の意義を知る。 ・起業家から起業やビジネスに関する体験を学び、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師①の活用	外部講師① Floatmeal株式会社 代表取締役 北村もあな氏
3~8	5月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ・ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 ・調査の実施とグループでの共有、話し合いなど	・ビジネスアイデアの考え方を学び、チームごとに課題設定とアイデア出しを行う。※外部講師②の活用 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。 ・世の中にある既存サービスを調査し、チームで考えたプランと比較検討する。	外部講師② 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏
9~14	6~7月	プロトタイプの作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプの作成」 ・製品またはサービスのプロトタイプの作成 ⑫インタビュー調査の実施	・ビジネスアイデアを具体化する方法として「MVP」について学び、色画用紙や粘土を用いてプロトタイプ作成を行う。 ※外部講師③の活用 ・作成したプロトタイプを用い、チームごとにインタビュー調査を実施。	外部講師③ MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
15~23	9月~10月	プロトタイプの作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑫インタビュー調査の実施 ⑬インタビュー結果の集計など 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑭中間発表 ・インタビューの実践	・引き続き、作成したプロトタイプを用い、チームごとにインタビュー調査を実施。 ・ビジネスプランシートとプロトタイプを用いたショートピッチを行い、外部講師からフィードバックを受ける。 ※外部講師④と日本政策金融公庫出前授業の活用 ・これまで学んだ内容をもとに、ビジネスプランのブラッシュアップを行い、日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出。	外部講師④ 株式会社DRIVE Incubation 代表取締役 藤岡 恭平氏
24~31	11月~12月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑮講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑯最終発表	・ビジネスピッチの特徴と資料作成のポイントを学び、チームで発表資料の作成を進める。 ・最終発表会①(クラス内発表) 発表を生徒同士で評価し、クラス代表を決める。 ・最終発表会②(全体発表) クラス代表(7チーム)による発表を、中小機構と日本政策金融公庫、学校関係者からなる審査員が評価し、最優秀チームを決める。	
32~38	1月~3月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ⑤アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク	・チームを解散し、これまで(12月まで)に学んだことを活かして、各自で課題設定とアイデア出しに取り組む。	

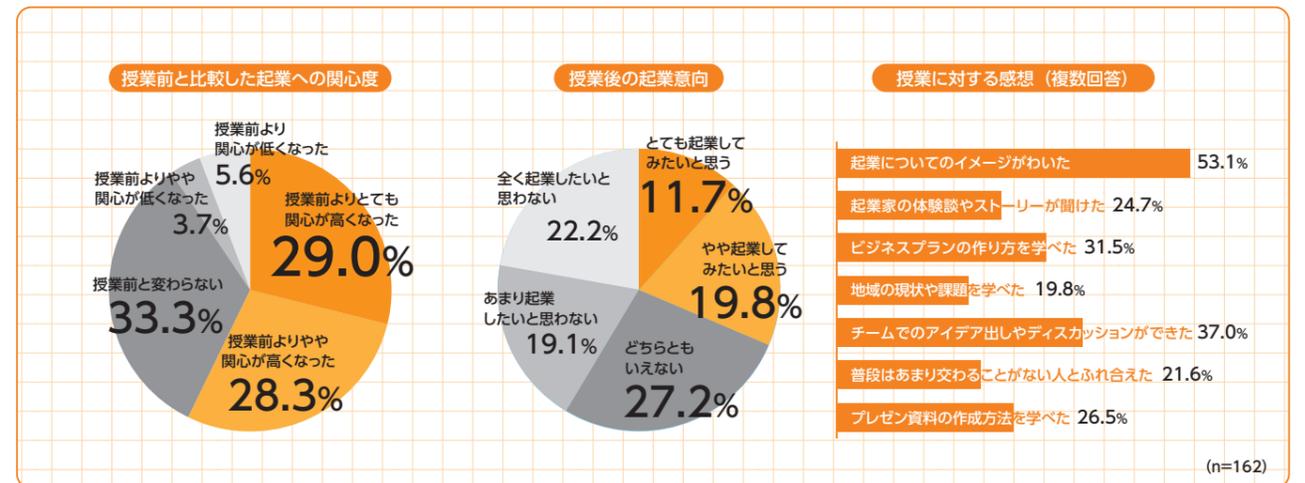
※起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



各チームが立案したビジネスプランのプロトタイプを作成し、先生などへのインタビューを実施。仮説と検証を繰り返し、実現可能なビジネスアイデアへと磨きをかけた。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



旭川実業高等学校
今野 佑飛 教諭

中小機構様、日本政策金融公庫様、そして起業家の皆様から多大なるご支援を賜り、起業家教育に取り組むことができました。生徒からは、「答えがなく、どうすれば良いかわからない中で、考え続け行動するしかない」という、通常の教科では体験できない重要なことを学べたとの声がありました。自ら主体的に「何かを起こし、コトを成す」経験を通じて、生徒たちはビジネスのみならず、実生活においても行動を起こし、内省する力を身につけたと感じております。貴重な機会を与えてくださいました中小機構様ならびに、本校にご協力いただきました皆様に、心より感謝申し上げます。

生徒の声

- 自分たちの不満や悩みに基づいて商品やサービスを考えることが、とても楽しかったです。また、プレゼンテーションを通じて、どのように話せばよいのかを学び、人前で話す良い練習にもなりました。
- 自分たちが解決したい課題を見つけ、それに対する解決策を考える過程で、クラスメイトとの絆が深まり、さまざまな角度から物事を考えられるようになった。
- 起業家のイメージがより鮮明になった。自分は起業しようと思っていないが、しようとしている友達がいたら、応援したい。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 函館工業高等専門学校
所在地 函館市戸倉町14番1号
特色 5年間(15歳~20歳)で高校から大学専門課程までのカバーする高等教育機関。生産システム工学科、物質環境工学科、社会基盤工学科の3学科を擁しています。
対象生徒 1~3年生11名(全学科対象)

起業家教育プログラム応募理由

「高い創造意欲を持って新しいことに積極的に挑戦する人材」、「自発的に取り組んで結果を追求する人材」が社会では求められ、文部科学省でも「アントレプレナーシップオフィシャルサイト」を立ち上げ、このような人材育成を図ろうとしています。本校でも2023年度に「アントレプレナーシップ教育推進室」を設置しアントレ教育を開始しました。中小機構主催の「起業家教育プログラム」は、その目的が本校で行おうとするアントレ教育とほとんど同じと考えられたため応募に至りました。

起業家教育プログラム実施概要

高い創造意欲を持って新しいことに挑戦するための心構えを9回の講義で学びました。講義では「アントレプレナーシップとは」、「イノベーションの必要性」、「デザイン思考のプロセス」等のテーマについての講演、及び実務で活躍中の若手技術者による講演、起業を目指す高専生による講演が行われました。その後5回の演習でビジネスアイデアをグループごとに立案し、最終回ではビジネスアイデアのプレゼンテーションを行いました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:15時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指称として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~6	6月~7月	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」 ①講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・イノベーションとは何か、具体的なイノベーション事例からビジネスを考える。※外部講師①の活用	外部講師① INTILAQ東北イノベーションセンター長 佐々木 大 氏
7	9月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ・ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ⑦講義「ビジネスモデルとは」 ・ビジネスモデルの作成など	・ブレインストーミングの方法を学び、チームごとにアイデアを立案する。 ・「ビジネスモデル」とは何か、ビジネスモデルの考え方、組み立て方を学ぶ。 ・マーケティングの視点を学び、市場調査や販売方法について理解する。 ※外部講師②の活用	外部講師② INTILAQ東北イノベーションセンター長 佐々木 大 氏
8	9月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ・アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク	・立案したビジネスプランの実現性と魅力度を高める視点を学び、チームメンバーと共にビジネスモデルを磨く。※外部講師③の活用	外部講師③ INTILAQ東北イノベーションセンター長 佐々木 大 氏
9	9月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「収支計画の作り方」	・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。 ・収支計画を検討する中で、計画的な生産計画や生産管理、利益を最大化させる仕組みについても学びを深める。 ※外部講師④の活用	外部講師④ INTILAQ東北イノベーションセンター長 佐々木 大 氏
10~13	10月~11月	ビジネスアイデアの立案・改善 ④講義「先行事例調査の実施方法」 プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプの作成」 ・製品またはサービスのプロトタイプの作成 ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「ビジネスモデルの復習」	・ビジネスプランに関する市場調査として、先行事例の調査を実施し、既存サービスの強みと弱みを分析する。 ・プロトタイプ制作(模型やサービスの企画書など)を通じて、ビジネスプランの課題を発見し、ビジネスプランの改善を実施する。	
14~15	11月~12月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥講義「ビジネスピッチとは」 ・発表資料の作成 ⑩発表の練習 ⑪最終発表	・ビジネスピッチの特徴を知り、どのような発表をするのが効果的かをチームで検討する。 ・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。	

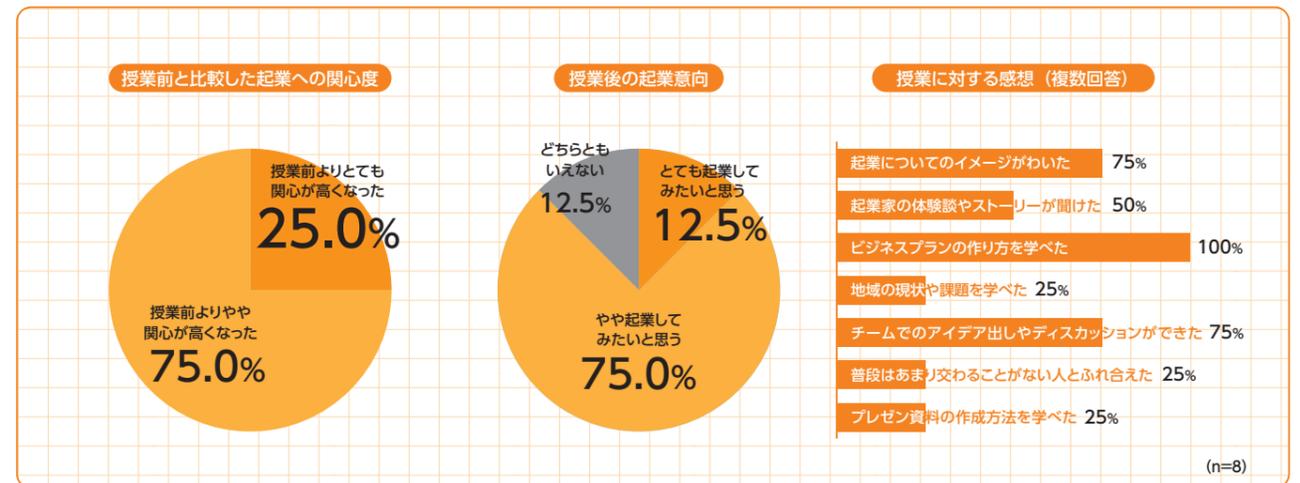
※起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



地域の多様な外部人材を巻き込みながら、地域課題を解決するためのビジネスプランを練り上げた。AIを活用したアプリサービスなど、高専生らしいプランも考案した。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



函館工業高等専門学校
平沢 秀之 教諭

「アントレ教育」を科目として設置するにあたり、どのような内容を盛り込み、どこまで到達させ、成績評価をどのように行うかは非常に難しい課題でした。さらに、学内で指導できる教員がいないため、外部から講師を招聘する必要性がありました。このような状況下で、「起業家教育プログラム」への参加が認められ、講師を派遣していただいたことに大変感謝しております。

生徒の声

- 最初は、起業のイメージが浮かばなかったが、より深い知識を得ることができ、とても楽しい授業になったと感じる。
- 自分の視野を広げることができて、とても有意義な授業でした。
- 今回、地域の課題に着目したことで、自分の地域について新たに知ることができたのは非常によかったです。また、そこから今後どのように取り組むべきかを、さらに深く考える必要があることにも気づきました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 青森県立大湊高等学校
 所在地 青森県むつ市大字大湊近川44-84
 特色 人文科学、自然科学、健康福祉、情報ビジネスの4つの系列を設置する総合学科単一の高校
 対象生徒 1年生112名(総合学科)

起業家教育プログラム応募理由

生徒はよく「下北には何も無い」と口にします。しかし、豊かな自然や伝統文化、地域に根差した企業など実は特色のある地域です。本校の産業社会と人間では、これまで、これらの特色を知り自分の将来に活かす取り組みを行ってきました。今年度はさらに「何も無いと思うなら自分たちで作ってみる」という新たな視点を取り入れたく、起業家教育プログラムに応募しました。「どんな世の中にしたか」「世の中で何が求められているのか」を考え、自分の将来の可能性を広げる機会にしてほしいと考えています。

起業家教育プログラム実施概要

インターネットなどによる調査、全8回の起業家講演会(起業家教育とは/プレインストーミングのやり方/先行事例の調査/アイデアの実現性と魅力を高める/収支計画の作り方/インタビューの実施方法及び評価/生成AIの使い方)、地域企業11社を招いたインタビュー、グループ活動での「お題」への取り組み、年度末のグループごとにポスターまたはスライドによる成果発表会を行いました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:41時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指称として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~7	4月~5月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」 ②講義「ビジネスアイデアの立案・改善」 ③講義「プレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・プレインストーミングの実施方法を知り、チームでアイデア出しを実施する。	
8~13	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③プレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ペルソナの作成 ⑦講義「ビジネスモデルとは」 ビジネスモデルの作成など	・地元下北の課題とその課題の解決策をチームで考える。 ・プランの先行事例として世の中にある既存サービスを調査する。 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素とターゲットを検討する。※外部講師①の活用	外部講師① 株式会社PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
14~25	7月~9月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「収支計画の作り方」 プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑦講義「インタビューの実施方法」 インタビュー調査の実施 ・講義「インタビュー結果の評価」 ⑧インタビュー結果の集計など	・ビジネスにおける収支計画の考え方を学ぶ。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用 ・インタビューの方法や心構えを学び、チームで模擬練習をする。 ・考えたビジネスプランを企業・団体の担当者にプレゼンテーションし、ニーズや改善点についてフィードバックを受ける。 ・インタビューの振り返りを行う。※外部講師②・③の活用	外部講師②・③ 株式会社MAHO-LA CREATIVE 代表取締役 櫻井 亮氏
26~31	9月~11月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②ビジネスモデルの作成 ②講義「収支計画の作り方」	・ビジネスモデルとは何かを改めて学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。	
32~34	11月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑧中間発表 起業家との交流 ⑨起業家講演	・作成したビジネスプランについて発表し、中小機構が各チームに対して、フィードバックを行う。 ・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、自身のキャリアについて考える機会とする。※外部講師④の活用	外部講師④ 株式会社01start 代表取締役 芝先 恵介氏
35~41	12月~1月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑨最終発表資料の作成 ⑨最終発表	・これまでの取り組みを踏まえて発表資料を作成する。 ・ポスターセッション形式で、各チームが発表を行う。	

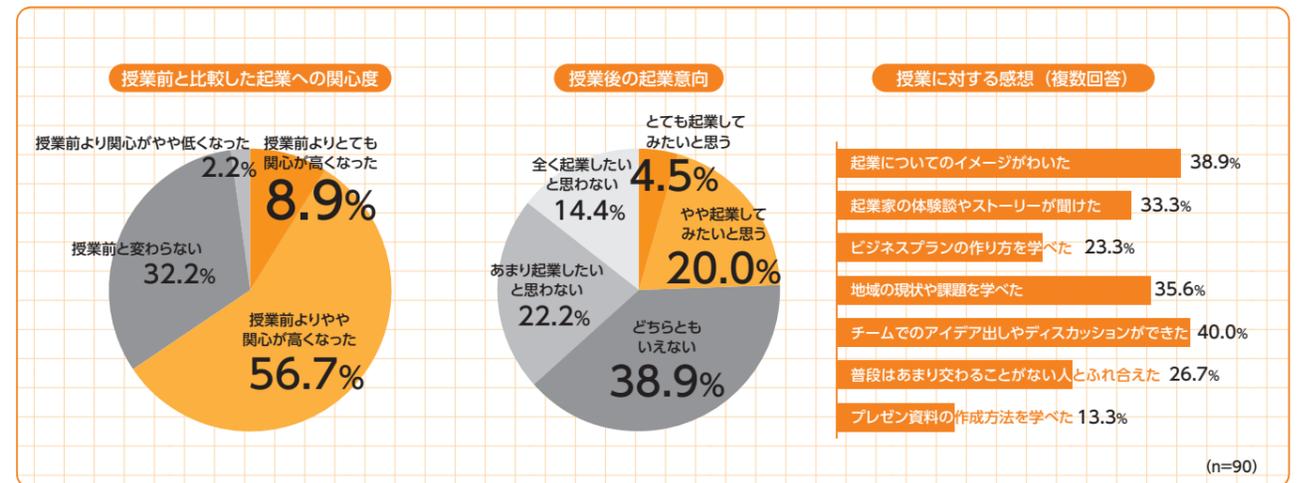
※起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



地域企業へのインタビューやビジネスアイデアを考える活動を通じて、観光客を対象に地域の魅力を発信するアイデアや地域課題の解決方法を立案。ポスターセッション形式で学びの成果を発表した。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



青森県立大湊高等学校
小原 舞子 教諭

本校の産業社会と人間及び探究活動は「アイデアの出し方」にいつも苦労していました。講演では毎回アイデアの出し方のヒントをご教授いただきました。教員の問いかけでは引き出せなかった生徒の考えやアイデアを見ることができたと思います。自分の興味のあることや下北のよさを活かして、高校生ならではの発想でアイデアを膨らませている様子でした。社会と学校を繋げる大変貴重な機会となりました。実施計画から生徒のアイデアへのアドバイスまで親身にご対応いただきありがとうございました。

生徒の声

- 起業について全く興味がなかったが、このプログラムを通して、前よりも起業のことについて興味が湧きました。
- 自分たちの身の回りの課題について、普段は考えないような解決策を考え、それを実際に行動に移すという貴重な経験ができたと思います。
- アイデア出しやプレゼン資料作りを通して、自分の考えたものが形になっていく過程をとっても楽しむことができました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 石川県立金沢二水高等学校
所在地 石川県金沢市緑が丘20-15
特色 全校生徒1200名の普通科高校。STEAM教育推進モデル校、DXハイスクールなど新しい教育に挑戦する伝統校。
対象生徒 2年生320名(普通科)

起業家教育プログラム応募理由

「総合的な探究の時間」において、これまで取り組んできたビジネスプランを通じた社会課題解決プログラムを、さらに充実させるため、実社会で活躍する起業家等のサポートを得られるこのプログラムを導入しました。これからのVUCA時代を生き抜くために必要な問題解決力や主体性、創造性、分析力、コミュニケーション力を育むことを期待しています。また、教員にとっても、変化の激しい社会で求められる資質や能力の育成を学ぶ貴重な機会となることを願っています。

起業家教育プログラム実施概要

本プログラムのカリキュラムをベースに、年間30時間で実施しました。クラスを解体し、文理融合のグループを編成。前半では、身のまわりや社会の課題解決をテーマに、すべてのグループが高校生ビジネスプラン・グランプリへの応募を目標としました。後半では、プランをブラッシュアップしながら学年発表を目指して活動を進め、表現力の育成に努めました。また、途中で起業家による特別講義やサポートを受ける機会を設け、学校の外に目を向けて、実社会を意識する場も設けました。



支援内容

①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:26時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指称として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~5	4月~5月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・起業とはどういったものか、起業の志を学ぶ。 ・ビジネスアイデアの考え方を学び、チームでアイデア出しを行う。 ※外部講師①の活用 ・ビジネスモデルの考え方を学び、チームで作成する。	外部講師① MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
6~10	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ・調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ・ペルソナの作成など ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「収支計画の作り方」	・チームごとに先行事例調査を実施する。 ・ターゲット(ペルソナ)について学び、ビジネスプランのペルソナを考える。 ※外部講師②の活用 ・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。	外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
11~14	9月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク 起業家との交流 ⑨起業家講演	・中小機構、日本政策金融公庫からの助言をもとに、ビジネスプランのブラッシュアップを行う。※日本政策金融公庫出前授業の活用 ・日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出する。 ・「起業家」という生き方を知り、自身のキャリアについて考える機会を設ける。※外部講師③の活用	外部講師③ WOTA株式会社 代表取締役兼CEO 前田 瑤介氏
15~18	10月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑩中間発表	・ペルソナの考え方を学び、改めてビジネスプランのペルソナを設定する。 ※外部講師④の活用 ・現時点のビジネスプランを発表し、他チームからフィードバックを受ける。	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏
19~22	11月~12月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑪最終発表資料の作成 ⑫発表の練習	・発表内容の検討や発表資料の作成など、最終発表に向けた準備を行う。	
23~26	1月~2月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑬最終発表	・最終発表①(クラス内) 作成したビジネスプランについて資料を用いたプレゼンテーションを行う。各クラスに配置された、中小機構、中小企業庁、日本政策金融公庫の審査により、クラス代表を選出する。 ・最終発表②(校内) クラス代表8チームによる発表。中小機構、日本政策金融公庫が審査を行う。 ・「第12回高校生ビジネスプラン・グランプリ北陸地区発表会」に代表チームが登壇する。	

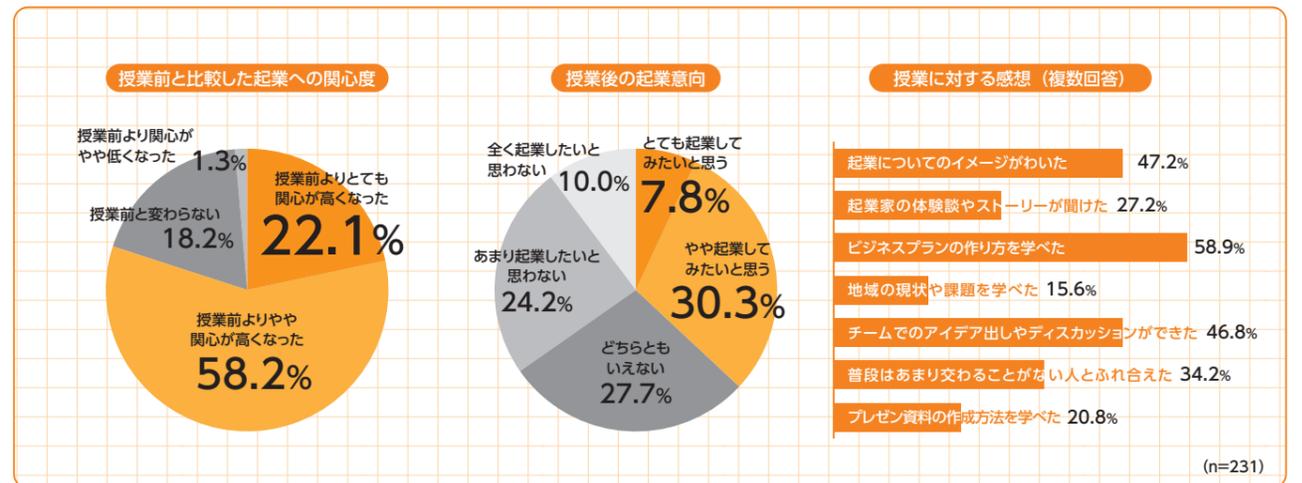
※起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



伝統工芸品の職人を救うプランや高齢者をサポートするプランなど、地域・社会課題を解決するためのビジネスプランを立案。最終時には、全64チームがプレゼンテーションを実施。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



石川県立金沢二水高等学校
捨田利 謙 教諭

より実現可能なビジネスプラン作成を目指すとき、教員側にそのノウハウがないため、専門家のアドバイスによるブラッシュアップがどうしても必要と考え、助けを求めました。また、学校規模が大きいため、講演会では、大人数の生徒たちを巻き込んだ活動を取り入れる工夫をいただいたり、助言や発表会では6クラス全てに専門家を派遣して頂くなど、多大なご指導ご支援に大変感謝しています。探究活動を通じた起業家教育の経験により、将来、自分のアイデアをフットワーク軽く試し、主体的に行動を起こせる生徒になって欲しいと願っています。

生徒の声

●起業家は、自分とはかけ離れた存在だと思っていました。しかし、身の回りにある課題を解決するための選択肢の一つだと知り、考えが変わりました。

●多くの企業がすでに存在する中で、なぜ起業家は新たな道を切り拓こうとするのか、疑問に思っていました。しかし、起業家の方々の話を聞き、自ら問題意識を深める中で、起業への思いが生まれる理由を理解することができました。

●チームでアイデアを出し合い、プランについて試行錯誤を重ねた過程は、将来必ず役立つ能力を養う上で貴重な経験になりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 福井県立福井商業高等学校
所在地 福井県福井市乾徳四丁目8番19号
特色 百年を超える歴史を持った伝統のある学校であり、各学年商業科(A類型、B類型)、国際経済科、会計科、情報処理科、流通経済科の5学科8クラスからなる県内最大の商業高校です。
対象生徒 3年生31名(会計科)

起業家教育プログラム応募理由

商業教育とは、「商業の見方・考え方を働かせ、実践的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、ビジネスを通じ、地域産業をはじめ経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人として必要な資質・能力を育成することを目指す。」ことを目標としています。いわゆる【起業家精神を育成】するものだと私は考えています。このプログラムを導入し、商業の学びが実社会にどういかされているのかについて、さまざまな企業の方を講師に招き、本物に触れることで商業教育の目標を達成できるのではないかと考えたからです。

起業家教育プログラム実施概要

起業家や企業の方からの講演を通じ、起業家理念などの本物に触れることで商業教育の目的を果たしました。大きくは、①ビジネスプランの作成と②地元企業から依頼を受けての商品開発の2つを行いました。①では、講師や専門家の方々にブラッシュアップのアドバイスを頂き、完成させました。ビジネスプランだけでなく、プレゼンテーションのアドバイスも受け、年度末に校内でプレゼンテーションを実施しました。②では、①の学びを実践する場として活用しました。



支援内容

①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:42時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指称として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~12	4月~5月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど	・起業とはどういったものか、起業の志を学ぶ。 ※外部講師①の活用 ・ビジネスアイデアの考え方を学び、チームでアイデア出しを行う。 ※外部講師②の活用 ・チームごとに先行事例調査を実施する。	外部講師①・② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
13~24	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ペルソナの作成 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・ペルソナについて学び、ビジネスプランのペルソナを考える。 ※外部講師③の活用 ・日本政策金融公庫より「商品・サービスの考え方」について学ぶ。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用	外部講師③ C2S CREATIVE株式会社 代表取締役社長 森 文彦氏
25~29	9月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ④プレゼン資料の作成 ⑨中間発表 ⑩中間発表及びインタビューの振り返り	・ここまで学んだことをビジネスプランシートにまとめながら、ビジネスプランのブラッシュアップを行う。 ・各チーム、ビジネスプランシートを用いてプランの中間発表を行い、中小機構と日本政策金融公庫よりフィードバックを受ける。 ・日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出する。	
30~36	10月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨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 ⑪インタビュー調査の実施 ビジネスアイデアの掘り下げ ⑩講義「収支計画の作り方」	・プロトタイプの必要性について学び、各チームごとに商品・サービスのイメージがわかるチラシを作成する。 ・チラシを用いたインタビューの実施する。 ・収支計画の立て方を理解し、売上・費用・利益を計算する。 ※外部講師④の活用	外部講師④ 株式会社PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
37~41	11月	ビジネスアイデアの掘り下げ ⑫収支計画の作成 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩講義「ビジネスピッチとは」 最終発表資料の作成	・引き続き、各チームごとに収支計画を作成する。 ・プレゼンテーションの基本と資料の作り方について学ぶ。 ・各チームでビジネスプランのブラッシュアップと発表スライドの作成を行う。	
42	12月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑬最終発表	・全8チームが、作成したビジネスプランについて資料を用いたプレゼンテーションを行う。 ・中小機構と日本政策金融公庫が各チームに対して、講評を行う。	

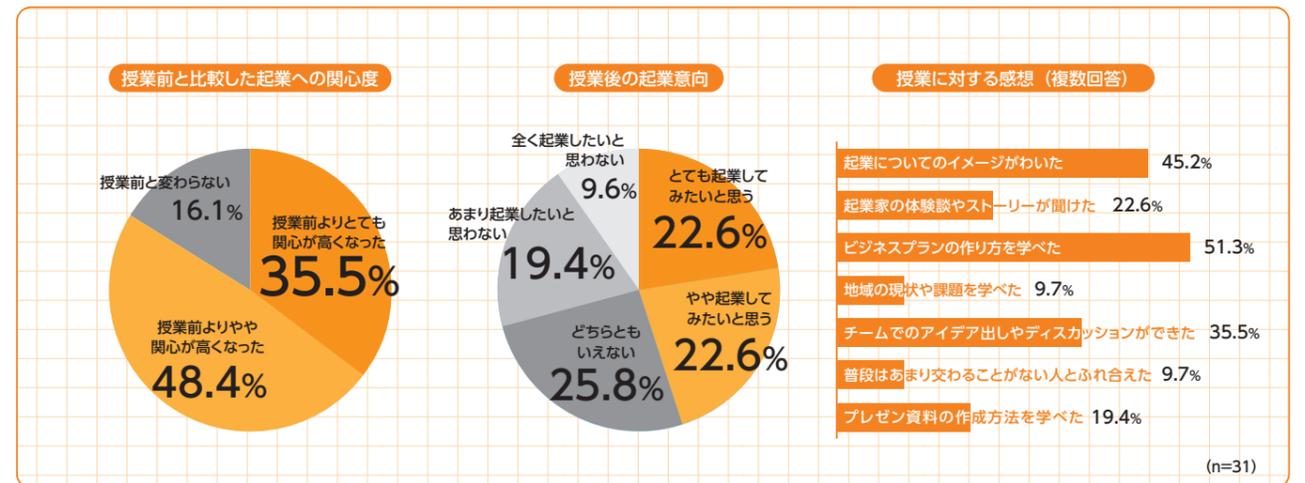
※起業家教育標準カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



高校生ならではの視点から、化粧品や高齢者支援に関するビジネスプランを立案。後半のプログラムでは、地元企業と福井市商工会議所青年部と連携し、商品開発に取り組んだ。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

福井県立福井商業高等学校 牧田 翔平 教諭

新幹線が敦賀まで延伸したことによる100年に一度のチャンスをもにすることは、企業は既存の商品・サービスに加え持続可能な新たな挑戦が必要です。企業側は、高校生との協働により、顧客目線のマーケットインの商品開発の流れを体感し、今後の継続的なヒット商品開発へとつなげることができます。加えて、高校生とのつながりは、将来の働き手の創出へとつながります。高校生側は、県内企業との協働を経て、起業家マインドが醸成され、福井で働く内発的な動機付けがされます。この度は、このような機会を与えてくださり、本当にありがとうございました。

生徒の声

●今回この授業に参加して、起業を身近に感じる事ができたと、今の自分たちの年齢でもアイデアを出して、正当な手続きを得れば起業が出来ることと学びました。

●普通の授業では正解がある事ばかりを学ぶのに対して、このような授業だと自分たちで1から考えることができるのがとても魅力的だと感じました。

●起業家教育プログラムの授業を受けて、ビジネスプランの作り方やアイデアの出し方などを学ぶことができ将来にも活かしていきたいなと感じました。また、多くの人たちと交流することができて、良い経験ができました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 学校法人佐藤栄学園 埼玉栄中学・高等学校
所在地 埼玉県さいたま市西区西大宮三丁目11番1号
特色 建学の精神を「人間是宝」、校訓を「今日学べ」として、新しい時代の主役たちを全力で支援・育成しています。
対象生徒 1～3年生33名(普通科・保健体育科)

起業家教育プログラム応募理由

これまでの、与えられたミッションの範囲内で解決策を考える生徒を、社会情勢の分析や課題の発見ができる生徒に育てたいと考えておりました。今回、専門家や起業家からプロトタイプ作成や収支計算の方法を学ぶことで、アイデアと行動力に富み、リスクを恐れず成果を追求できる生徒を増やすきっかけになればと期待しております。また、この取り組みが本校のアントレプレナーシップ教育をさらに推進する基盤となることを願い、応募させていただきました。

起業家教育プログラム実施概要

本校所在地であるさいたま市西区の活性化を目標に、本講座を開講しました。8つのグループがそれぞれビジネスプランを立案し、西区の現状把握や活性化ポイントの発見、プロトタイプ作成、案のブラッシュアップ、収支計算などを専門家から学びました。1グループは炭酸飲料水の企画・開発(色・ラベル・味)から販売、売上の寄付までを実施し、社会実装を経験しました。また、年度末には学内外でプレゼンテーションを行い、成果を発表しました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:34時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指称として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1～3	5月	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」/起業家講演 ・講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・起業家から起業やビジネスに関する体験を学び、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師①の活用	外部講師① 株式会社モパイルファクトリー 代表取締役 宮脇 裕二氏
4～9	5月～6月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・ビジネスプランの作り方を学ぶ。 ・ブレインストーミングの方法を学び、チームでアイデア出しを行う。 ・プランの先行事例として世の中にある既存サービスを調査する。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。	
10～14	6月～7月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプ作成」 ⑩講義「インタビューの実施方法」 ビジネスアイデアの掘り下げ ⑬講義「収支計画の作り方」	・プロトタイプとは何か、なぜ必要なのかを学び、チームで作成する。 ・顧客インタビューの意義を学び、どのようにリサーチするかをチームで検討する。 ・ビジネスアイデアを磨く一環として、収支計画の作り方を学ぶ。 ※外部講師②・③の活用	外部講師②・③ 株式会社PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
15～21	7月・9月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑭講義「プレゼンとは」 ・プレゼン資料の作成 ⑮中間発表会	・中間発表会に必要な準備内容について学び準備を実施する。 ・これまでの学びを活かして、ビジネスの経験として、販売体験/資料展示を文化祭にて実施する。 ・文化祭に来校した想定顧客にインタビューを実施し、顧客の声を集め、ビジネスプラン改善に活用する。	
22～27	10月～11月	起業家との交流 ⑯起業家講演・質疑応答	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、自身のキャリアについて考える機会とする。 ・さらに、具体的なビジネスモデルの考えを深め、自分たちのビジネスモデルを磨くヒントを得る。 ※外部講師④の活用	外部講師④ 株式会社AsMama 代表取締役社長 甲田 恵子氏
28～34	2月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑰講義「ビジネスピッチとは」 ・発表資料の作成 ⑱講義「発表の練習方法」 ・発表の練習 ⑲最終発表	・ビジネスピッチの特徴を知り、どのような発表をするのが効果的かをチームで検討する。 ・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。	

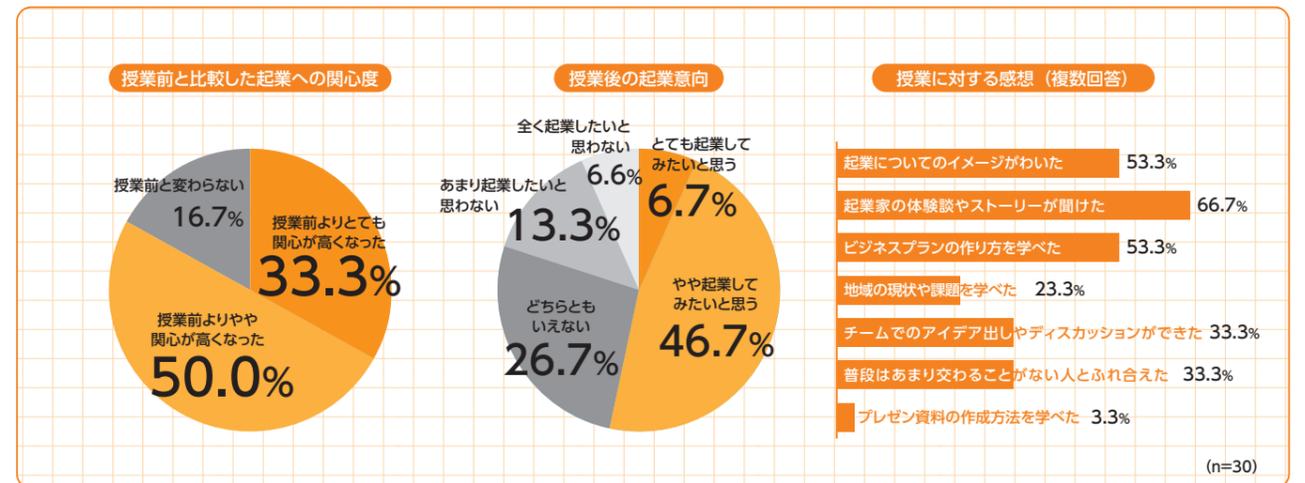
※起業家教育標準カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



地域課題の解決や地域振興を目指したビジネスプランを考案。プラン作成を通じて地域理解が深まり、地域の特色を活かした商品を開発し、文化祭での販売体験も実施した。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



埼玉栄中学・高等学校
田村 陽 教諭

本校は、アントレプレナーシップ教育を通して、地域・社会・グローバル規模で活躍できる人材育成に注力しています。生徒が、キッカケ・ケイケン・キャリアの3つの「K」を実感し、机上にとられない課題解決型学習から多くを学ぶことを期待しました。また、学内だけに留まらず学外の第三者からの厳正な評価により、生徒の多角的・根本的・長期的視点の育成が図られ、社会実装できたことは何事にも代えがたい体験であり、生徒の自信に直結したと感じます。このようなプログラムに参加する機会をいただき、感謝申し上げます。ありがとうございました。

生徒の声

- プログラムの中で、起業の方法やビジネスプランの作り方を学んだが、社会人になってからでなく部活動や行事などの学校生活でも役に立つと思うので参加できてよかった。
- 起業家の方のお話を聞かせていただいて、職業選択の視野が広がったと感じました。
- 起業することは、それほど難しいことではないように思えた。自分にもチャレンジできそうだ。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 静岡女子高等学校
所在地 静岡県静岡市駿河区八幡三丁目6番1号
特色 建学の精神は「誠実・温雅・適応」です。創立100年を超える伝統を重んじながら、時代の変化に適応し、自ら道を切り開く女性の育成を目指します。
対象生徒 3年生24名(商業科)

起業家教育プログラム応募理由

生徒たちにより幸せに生きてほしいからです。幸せはどこから来るかと考えたとき、私は自分らしさの実現から来るのだと考えます。起業家は、自分がしたいことを自らの心技体を駆使しビジネスとして成立させた方々なので、そのような方々からご享受いただける本プログラムは自分らしさを実現する心技体を身に付けるには最適なものでした。起業のノウハウを学び、楽しさを味わい、自分たちにもできると感じることで、起業という選択肢が当たり前となることを期待します。

起業家教育プログラム実施概要

起業家教育標準的カリキュラム通りに実施するのが基本ですが、受講する生徒の実態に応じてカスタマイズした部分もあります。ビジネスについて方向性の近い者同士でチームを編成し、ビジネスプランを作成しました。起業家の方々のアドバイス、他、先行調査やインタビューによってプランをブラッシュアップしていきました。プレゼンテーションにはパワーポイントを使用し、わかりやすく、かつ見る者の心を惹き付ける資料の作成を目指しました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:24時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] <small>(32時間カリキュラムを指標として)</small>	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~5	5月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど	・起業、新しい一歩を踏み出すときの「不安」を取り除く心の持ち方、向き合い方を学ぶ。※外部講師①の活用 ・個人単位でアイデアを考えたあと、チームに分かれて考えたアイデアを共有する。 ・チームごとに事業計画シートの作成と、PCを用いた先行事例調査を実施。	外部講師① MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
6~12	6月	ビジネスアイデアの立案・改善 ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ・ペルソナの作成など 起業家との交流 ⑤起業家講演	・ペルソナについて学び、ビジネスプランのペルソナを考える。 ※外部講師②の活用 ・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師③の活用	外部講師② 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏 外部講師③ 株式会社comipro 代表取締役社長 櫻井 知里氏
13~16	7月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨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	・プロトタイプの必要性について学び、各チームごとに商品・サービスのイメージがわかるチラシを作成する。 ※外部講師④の活用 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏
17~19	8月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑫インタビュー調査の実施 ⑬インタビュー結果の集計など ビジネスアイデアの掘り下げ ⑭講義「ビジネスモデルの復習」 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑯講義「ビジネスピッチとは」	・チラシを用いたインタビューの実施。 ・プレゼンテーションの基本と資料の作り方について学ぶ。	
20~22	9月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑰最終発表資料の作成	・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用 ・日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出。 ・各チームでビジネスプランのブラッシュアップと発表スライドの作成を実施。	
23~24	10月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑱最終発表	・全6チームが、作成したビジネスプランについて資料を用いたプレゼンテーションを行った。静岡市と中小機構が審査員となり、令和6年度起業家教育プログラム実施報告会への出場チームの審査も兼ねて実施した。	

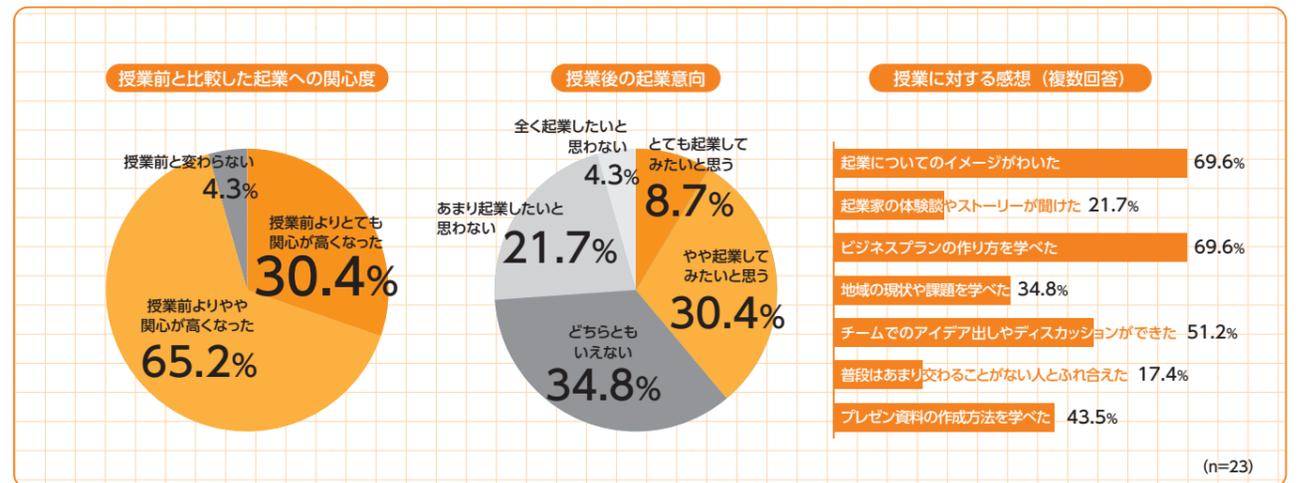
* 起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



スマホにレンズを装着して撮影するカメラの新しい価値提案や、運転に課題を感じる方の練習体験など、多様なビジネスプランを立案し、8チームが最終プレゼンテーション発表会でそれぞれのアイデアを自信を持って発表した。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

静岡女子高等学校 近藤 巧朗 教諭

素敵な起業家の方々との出会いが、生徒にとって大変良い刺激になったと思います。起業家以外にも中小企業庁や日本政策金融公庫の方々からのアドバイス等が生徒の気づきを生み、大きく成長させてくださいました。教員としても、大きく成長させていただけたと思っています。教員が生徒のプランを理解したうえで、疑問をぶつけたり議論したりして関わるのが大切だと感じました。押し付けるのではなく、生徒と同じ目線になって建設的に議論すること、この関わり方がこそ生徒の力を最大限に引き出せるのではないかと思います。

生徒の声

- 些細なことに様々な課題やニーズがあり、その中のターゲットを絞って商品・サービスを考えるのは大変だった。起業家と聞くと「一人で」というイメージが多かったが、たくさんの人が携って細かなビジネスプランが作成されていると思った。
- 始めは、起業家というものに興味がありませんでしたが、この授業を通して、起業家というものにとっても興味が湧きました。私の進学先が経営学を学ぶところなので、この経験を通して、ここで学んだことを活かしたいと思います。
- 自分のビジネスプランを実現する難しさを知りました。まだまだ様々な課題があるので、いろいろな人の意見を聞き、良いプランにしていきたいと思いました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 桜花学園高等学校
所在地 愛知県名古屋市長区緑町1-7
特色 新しい学びを取り入れた教育活動を通して、女性リーダーの育成を図る。
対象生徒 2年生22名(国際キャリアコース)

起業家教育プログラム応募理由

国際キャリアコースの学生が運営する株式会社 MieuxX で、コーヒープロジェクトに続く新規事業の立ち上げを目指すためです。

起業家教育プログラム実施概要

起業家の講演を通じて、事業を立ち上げ推進する背景にある理念や具体的な活動を肌で感じました。また、学生自身が新規事業のアイデアを考案し、そのビジネスプランを推敲しました。さらに、実際に販売活動を行い、得られた利益の活用方法についても検討しました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:28時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~8	4月~5月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	・インサイトとは何かを学び、それをもとに新規事業のアイデアを考える。 ※外部講師①の活用 ・ビジネスアイデアの考え方を学び、引き続きチームでアイデア出しを行う。	外部講師① MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
9~12	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	・各チームで新規事業につながるアイデア出しを実施。 ・プランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学ぶ。 ※外部講師②の活用	外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
13~16	9月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク ⑦ビジネスモデルの作成など ⑧準備時間	・ビジネスプランをチームでブラッシュアップする。 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用 ・これまで学んだ内容をもとに、ビジネスプランのブラッシュアップを行い、日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出する。	
17~20	10月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	・SDGs AICHI EXPOに出展し、フェアトレードコーヒーを紹介・販売を行う。 ・ターゲット(お客さん)とお金を払ってくれる理由(利用動機)について考えるワークを実施。 ・再度チームでターゲットと利用動機を検討する。	
21~24	11月	起業家との交流 ②起業家講演 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥最終発表資料の作成	・起業家から起業やキャリアに関する体験談を聞き、自身のキャリアを考える機会とする。※外部講師③の活用 ・ビジネスアイデアを磨きつつ、最終発表資料の作成を行う。	外部講師③ 株式会社comipro 代表取締役社長 櫻井 知里氏
25~28	12月~2月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「収支計画の作り方」 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥最終発表資料の作成 ⑧最終発表	・収支計画の基本を学び、進めている事業における収支計画を検討する。 ※外部講師④の活用 ・各チームがMieuxXの新事業計画を発表する。中小機構、日本政策金融公庫よりフィードバックを受ける。 ・最終発表の振り返りと実施の具体案を考える。	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏

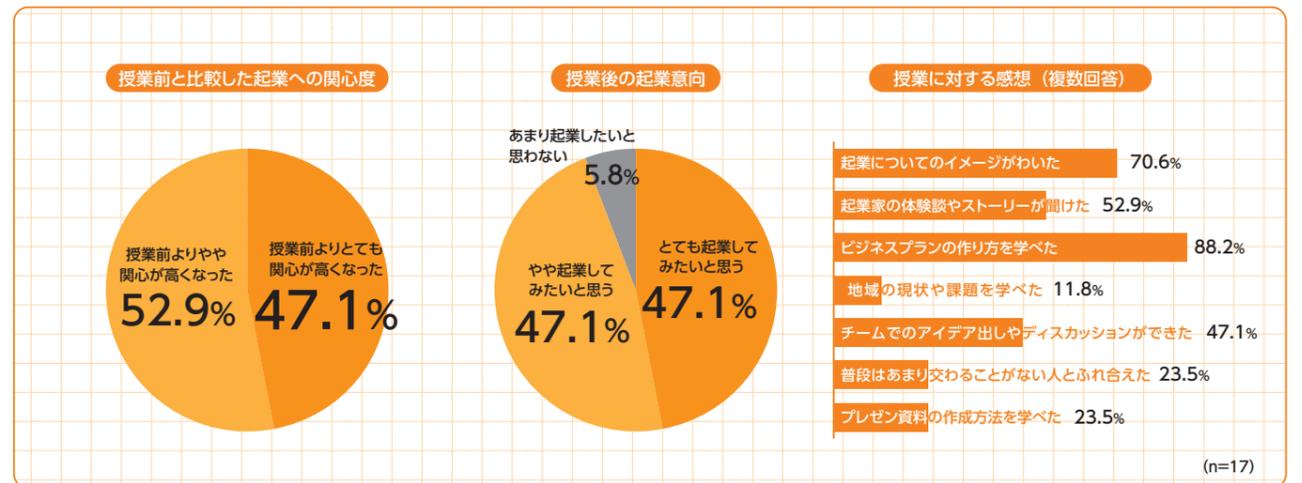
^{*} 起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



国際キャリアコースの生徒が運営する株式会社MieuxXの新規事業として、既存のフェアトレードコーヒーの販売促進につながるアイデアや、桜花学園の女子バスケットボール部を応援するグッズの企画や制作を実施。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



桜花学園高等学校 市田 圭 教諭

株式会社MieuxXで取り組んできたコーヒープロジェクトに続く新規事業の立ち上げを通じて、収支計画の作成や販売活動に取り組む貴重な機会となりました。実際に会社運営に携わりながら学校生活を送る学生にとって、起業家の方のお話は、より身近でリアリティのあるものとして響いたように感じます。自分たちで事業を考え推進する中で、多くの方々と接する機会が生まれ、学生の世界が広がるきっかけにもなりました。また、新たに動き出した事業を後輩へ引き継ぐことで、MieuxXの継続的な発展を目指していきたいと考えています。

生徒の声

- 起業は難しいものだと考えていましたが、授業を受けるうちに身近に感じられるようになりました。
- このプログラムを通して、ビジネスの基礎と挑戦することの大切さを学びました。グループでの議論や実践的な活動を通して、視野が広がったと実感しています。また、失敗を恐れずに挑戦することこそが、成長につながるということを学びました。
- 発表したアイデアをさらに具体化し、実現に向けて努力していきたいと思えます。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 英心高等学校 桔梗が丘校
所在地 三重県名張市桔梗が丘1番町5-13
特色 伊勢市に本校を置き、桔梗が丘校は分校として開校3年目の通信制高等学校。 Mottoは、「できることから始めよう」。
対象生徒 2年生60名(通信制普通科探究コース)

起業家教育プログラム応募理由

本校が進めるSDGs探究学習において、アントレプレナーシップの醸成が、人生100年時代を生きる生徒の「生きる力」を育て、それが地域の未来にもつながると考えています。昨年度からTIPS®を通して、名張市役所、地域の起業家の方々とワークショップ等を行い、地域の課題だけでなく魅力の再発見、新しいアイデア、価値観に触れることができました。そこから、自分たちが動き出す、自分たちのアイデアをカタチにする。そんな機会の必要性を感じ、応募しました。

※中小機構で実施する、創業機運醸成イベントの開催を支援する事業。

起業家教育プログラム実施概要

2年生の探究学習として、グループや個人で何かひとつのものを協働して進めるというマインドセットを大切に、様々な視点や価値観に触れました。起業家の方や外部講師の方の意見をスパイスに、アイデアのブラッシュアップを図りました。地域のお祭りや学校の文化祭等のイベントと本プログラムをコラボさせ、お店を出したり店主さんへのインタビューをしたりと、フィールドワークを通して地域性や生の声を生かした企画立案を目指しました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:20時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~4	4月~5月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	・起業とはどういったものか、起業の志を学ぶ。 ・ビジネスアイデアの考え方を学び、チームでアイデア出しを行う。 ・ビジネスとして成り立つプランを考案していく。 ※外部講師①・②の活用	外部講師①・② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
5~7	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ペルソナの作成 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・チームごとに先行事例調査の実施。 ・ターゲットとビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。	
8~9	8月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨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	・ビジネスアイデアを具体化する「プロトタイプ」について学び、色画用紙や粘土を用いてプロトタイプ作成を行う。 ※外部講師③の活用	外部講師③ MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
10~11	9月~10月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑩講義「プレゼンとは」 ・プレゼン資料の作成 ⑪中間発表	・専門家よりプレゼンテーションのポイントを学び、資料の作成を進める。 ・現時点のビジネスプランを発表し、専門家からフィードバックを受ける。	
12~18	11月	起業家との交流 ⑫起業家講演 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑬最終発表資料の作成	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、自身のキャリアについて考える機会とする。※外部講師④の活用 ・最終発表資料の作成を進める。	外部講師④ 株式会社HAYATO KURATA 代表取締役社長 倉田 速音氏
19~20	12月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑭最終発表	・全15組が、作成したビジネスプランについて資料を用いたプレゼンテーションを行う。 ・中小機構と名張市が各チームに対して、講評を行う。	

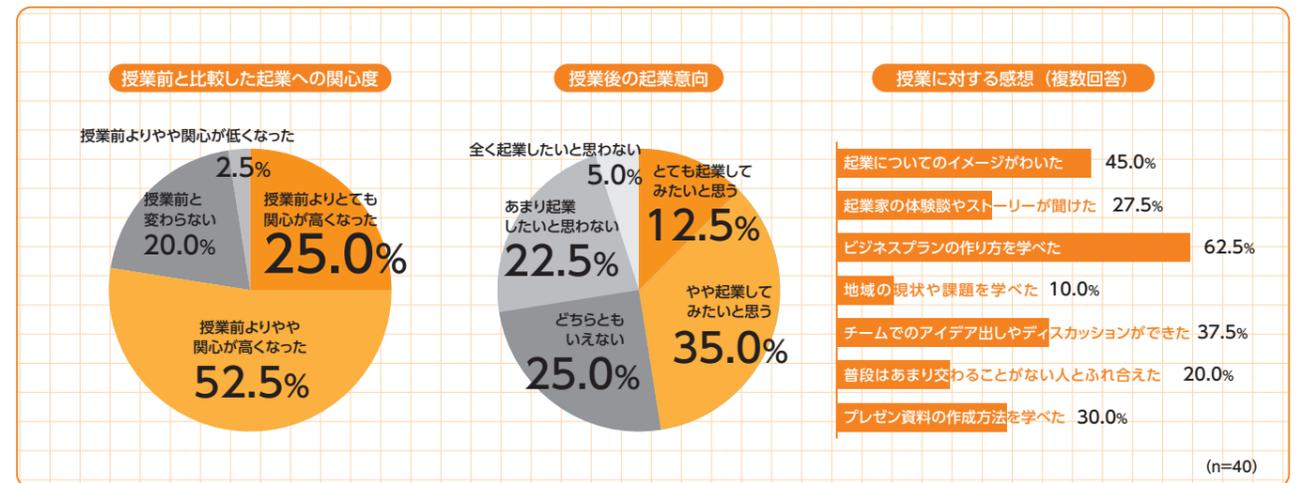
※起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



「猫と泊まれる旅館」や「ドレスや着物の着付け体験」など、日常生活や地域に活かせるようなアイデアを考案し、最終発表では名張市へプレゼンテーションを行った。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

英心高等学校 桔梗が丘校
松尾 綾子 教諭

生徒達の将来の選択肢として、雇われるだけではなく雇う側、自分の「やりたい」を仕事にする選択肢もあることを考えてもらいたいと思い、取り組んできました。本プログラムは、生徒に寄り添った内容で、起業家精神だけではなく社会情勢や社会の仕組みなども学ばせて頂きました。また、プロトタイプづくりでは、自分達の奇想天外な発想をグループワークの中で試行錯誤しながら、落とし込んでいくという普段の授業では経験できない体験ができました。未来を生きる生徒達のヒントになったと思います。ありがとうございました。

生徒の声

- 起業家の方々の話を直接聞く機会があり、多くの新しい発見があった。また、自分で考えたビジネスプランについて、プレゼン資料や口頭説明でどのように伝えるか、何を強調すべきかなど、チームワーク以外にも多くのことを考える機会となり、このプログラムでしか得られない気づきや学びをたくさん得られたと感じている。
- 世の中にある困りごとを解決するという考えもあったが、「好き」を形にすることも良いことだとおっしゃっていただき、とても嬉しかった。
- 自分の考えたプランがビジネスとして成立させられるか確かめてみたい。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 大阪府立豊中高等学校 能勢分校
所在地 大阪府豊能郡能勢町上田尻580
特色 全校で80名弱の小さな学校です。府内北端の田舎にあり、農場を活用した授業があります。
対象生徒 3年生7名(総合学科 里山起業学習群)

起業家教育プログラム応募理由

本校では探究学習として、地域の課題解決に取り組んでいます。新たな試みとして、起業家教育を取り入れたいと考え応募しました。ビジネスプランを考えるプロセスにおいて、地域創生の課題にとらわれず、新しい切り口で新しいアイデアが生まれることを期待しています。目指すゴールとしては主体性、創造性、分析力、コミュニケーション力など、これからの時代で生きる力を身に付けてほしいと考えています。

起業家教育プログラム実施概要

里山起業学習群(コース)の週2時間「ビジネス実践」の授業内で本プログラムを実施しました。はじめに起業についてや、起業家教育の意義について学び、それぞれのグループが自由な発想でビジネスプランを立案しました。その内容について起業家の講師の方々にアドバイスをいただきながら、ブラッシュアップを進めました。外部コンテストへの応募やインタビューの実施、校内での発表会などを通してより実践的な学びを深めました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:38時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] <small>(32時間カリキュラムを指称として)</small>	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~6	4月~5月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」など ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・ビジネスプランの作り方を学ぶ。 ・ブレインストーミングの方法を学び、チームでアイデア出しを行う。 ・ビジネスプランの先行事例として世の中にある既存サービスを調査する。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。	
7~14	5月~6月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプ作成」 ⑩講義「インタビューの実施方法」 ⑪講義「インタビュー結果の評価」	・プロトタイプとは何か、ビジネスプランの実現のためになぜプロトタイプが必要かを学び、各チームでプロトタイプに取り組む。 ・顧客インタビューの方法について学び、インタビューを実施する。 ・顧客インタビューの結果をチームで振り返り、ビジネスプランの改善点を見出す。	
15~17	7月	ビジネスアイデアの掘り下げ ⑫講義「収支計画の作り方」 ⑬講義「ビジネスモデルの復習」	・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。 ・収支計画を検討する中で、利益を最大化させる仕組みについても学びを深める。*外部講師①の活用 ・専門家よりビジネスプランに対するアドバイスをいただき、ブラッシュアップする。*外部講師②の活用	外部講師① 株式会社OCL 柳 茂樹氏 外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
18~25	8月~9月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑭講義「プレゼンとは」 ・プレゼン資料の作成 ⑮中間発表会	・日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」の過去事例やフォーマットからビジネスプランを磨く観点を学び、チームでビジネスプランをブラッシュアップする。*日本政策金融公庫出前授業の活用 ・プレゼンテーションについて学び、中間発表に向けて準備を行う。 ・大阪商業大学主催「第23回全国高等学校ビジネスアイデア甲子園」日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出する。	
26~30	10月	起業家との交流 ⑯起業家講演・質疑応答 ビジネスアイデアの掘り下げ ⑰講義「ビジネスモデルの復習」	・中間発表会を実施し、振り返りを行う。 ・起業家講演を実施し、起業家から起業やビジネスに関する体験を学び、自身のキャリアに関する選択肢を考える機会とする。*外部講師③の活用 ・起業家が取り組むビジネスの具体例を知り、ビジネスモデルの改善点をチームでディスカッションする。	外部講師③ 株式会社だんきち 代表取締役 与島 大樹氏
31~38	11月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑱講義「ビジネスピッチとは」 ⑲講義「発表の練習方法」 ・発表資料の作成 ⑳最終発表	・専門家より、ビジネスピッチのポイントを学ぶ。 *外部講師④の活用 ・ビジネスピッチの特徴を知り、どのような発表をするのが効果的かをチームで検討する。 ・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。	外部講師④ 株式会社comipro 代表取締役社長 櫻井 知里氏

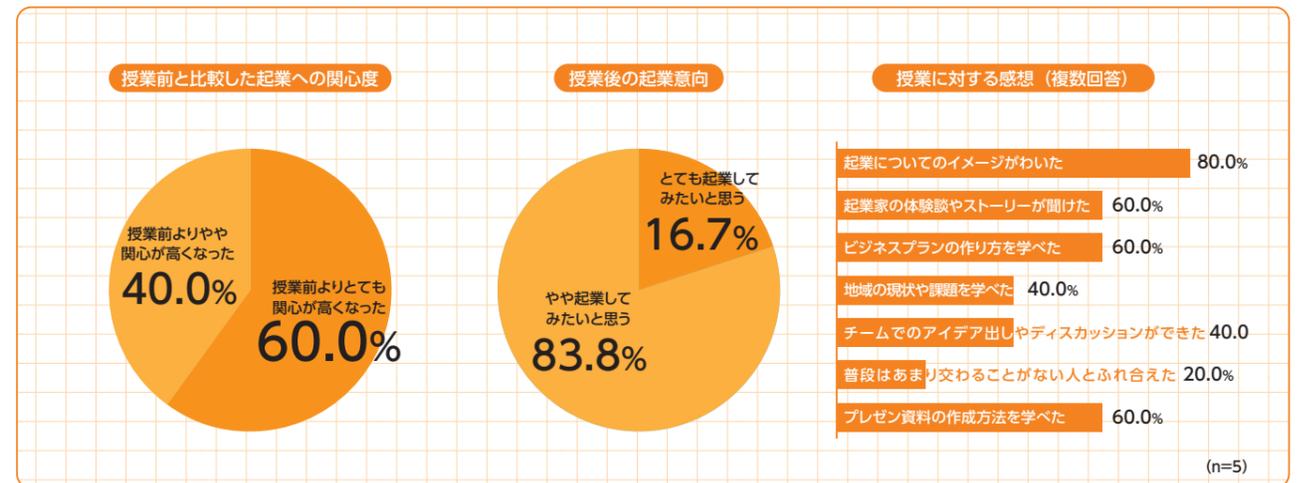
*起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



2チームが切磋琢磨しながらビジネスプランを考案。インターネットを活用して、テクノロジーを取り入れたプランや地域課題の解決を目指すプランを作り上げた。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声
 大阪府立豊中高等学校 能勢分校 佐竹 琴美 教諭
 起業に関して素人の教員が担当しているので、カリキュラムを提示していただき、指導方法などご教授いただけたのは大変ありがたかったです。また、起業家の方を派遣していただき、生徒への講演やビジネスアイデアに対してアドバイスをいただけたのは、生徒だけでなく私たちにとってもとても参考になりました。熱心に話を聞き、積極的にプランを考え、意見交換するなど、生徒の取り組み姿勢にも大きな影響を与えていただきました。このような機会をいただけたことに感謝しています。

生徒の声
 ●起業は、自分のような普通の高校生には遥か遠いものだと思っていたが、行動に移そうと思えば今すぐにでも始められる意外と気軽なものだった。
 ●本当に小さなことからビジネスを考えられることが分かった。
 ●未熟ではありますが、発表スライドの作り方、発表時の話し方、その他企業の方たちからの貴重な体験談が聞けてほんとにいい経験になりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 関西学院 高等部
所在地 兵庫県西宮市上ケ原一番町1-155
特色 135年以上の歴史を持つキリスト教主義に基づく全人教育を掲げ、生徒一人ひとりの個性や才能を伸ばす教育を提供しています。
対象生徒 高校3年生35名
 (選択授業:アントレプレナーシップ講座)

起業家教育プログラム応募理由

関西学院高等部のアントレプレナーシップ講座では、これから生きる生徒たちが社会に貢献する新しい価値を創造する力を育み、ビジネスや技術だけでなく、倫理的判断やリーダーシップのスキルの習得を目指し構築してきました。今回、起業家教育プログラムを導入することで、起業家精神を持ち合わせた様々な分野で活躍するプロ経営者や講師と生徒が接点を持つことで、実践的な学びを通じて変化に対応できる柔軟な思考と実践力が身につくことを期待し応募しました。

起業家教育プログラム実施概要

前期には、投資家や銀行の専門家を招き、ダミーの紙幣を使用した資金調達学習を行いました。また、事前に決められたプロダクトを構築し、実際に30人の顧客に販売する実践形式を通じて、マーケティングや販売戦略の理解を深めました。
 2学期は、0から新しいサービスを考案しました。市場での優位性を持たせるための戦略を練り、文化祭では実際の紙幣を使用して販売会を実施しました。一連のプロセスを通じて、創造性や実行力、チームワークを育み、未来のリーダーを育成することを目的に取り組みました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:37時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] <small>(37時間カリキュラムを指標として)</small>	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~14	4月~6月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」など ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・ビジネスプランの作り方を学ぶ。 ・ブレインストーミングの方法を学び、チームでアイデア出しを行う。 ・ビジネスプランの先行事例として世の中にある既存サービスを調査する。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。	
15~20	6月・9月	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」起業家講演 ・講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師①の活用	外部講師① KAPOK JAPAN株式会社 代表取締役 深井 喜翔氏
21~23	9月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・ビジネスプランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学び、ビジネスプランをチームでブラッシュアップする。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。※外部講師②の活用	外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
24~29	10月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプ作成」 ⑫講義「インタビューの実施方法」	・プロトタイプとは何か、なぜ必要なのかを学び、チームで作成する。 ・顧客インタビューの意義を学び、どのようにリサーチするかをチームで検討する。 ・文化祭での販売体験の準備。(プロトタイプ計画やインタビュー計画など)	
30~33	10月~11月	起業家との交流 ②起業家講演・質疑応答 プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑩製品またはサービスのプロトタイプ作成 ⑪インタビュー調査の実施	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ・さらに、具体的なビジネスモデルの考えを深め、自分たちのビジネスモデルを磨くヒントを得る。※外部講師③の活用 ・文化祭での販売体験学習を通じて、ビジネスのリアルやマーケティングの重要性を体感する。 ・販売体験を通じて出会った顧客へのインタビューを通じて、自分たちの仮説の検証を行う。	外部講師③ 株式会社だんきち 代表取締役 与島 大樹氏
34~37	11月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑧講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑩講義「発表の練習方法」 ・発表の練習 ⑫最終発表	・ビジネスピッチの特徴を知り、どのような発表をするのが効果的かをチームで検討する。※外部講師④の活用 ・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。	外部講師④ 株式会社comipro 代表取締役社長 櫻井 知里氏

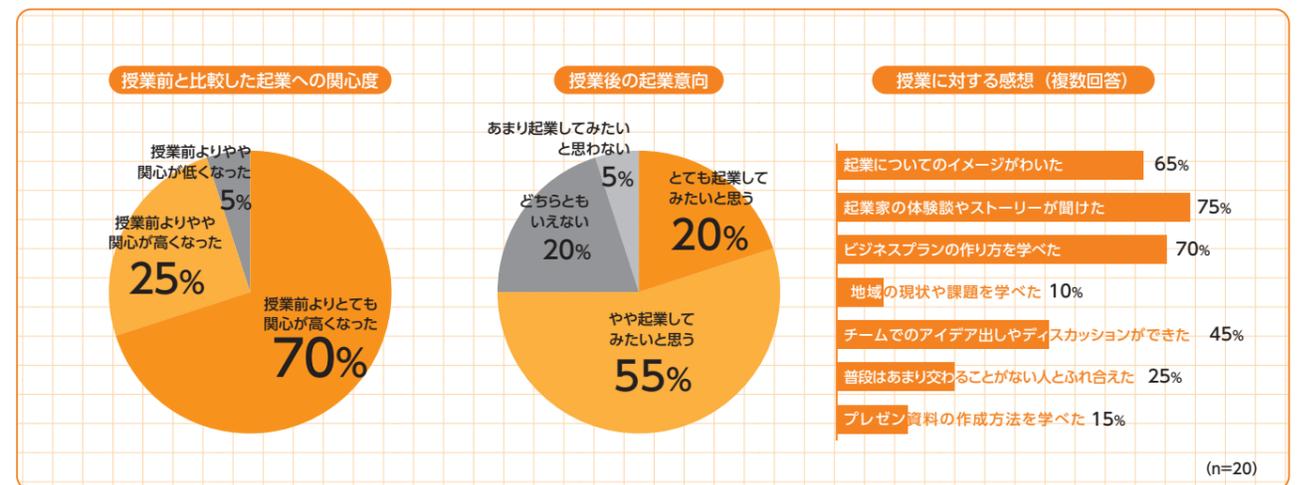
*起業家教育標準カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



外部講師のサポートを受けながら、販売体験を軸としたプログラムを実施。各チームが独自の価値創出に挑戦し、販売体験を通じてビジネスへの理解を深めた。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



関西学院 高等部
五十嵐 駿太 教諭

アントレプレナーシップは、関西学院高等部の教育理念に基づく重要な一歩です。現代社会では、創造性や柔軟性、問題解決能力が求められており、生徒たちが自らのアイデアを形にする経験を積むことが必要です。このプログラムでは、実践的なビジネススキルを学ぶだけでなく、チームワークやリーダーシップも養われます。また、実際に現場で活躍する経営者や講師との接点を持つことで、リアルなフィードバックを得ることができ、生徒たちの成長につながっています。

生徒の声

- 起業家は、成功ばかりでなく様々な困難に直面し、それを乗り越えていることを痛感しました。
- 実際に起業家の話を聞くことで、起業に対するイメージが具体的に湧いてきました。怠らずに挑戦し、行動に移すことの大切さを学びました。
- このプログラムを通して、以前よりも起業が身近なものになりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 甲南高等学校・中学校
所在地 兵庫県芦屋市山手町31-3
特色 「ひと創り」という本来の教育に立ち返る目的のもと創立されました。社会で活躍できる人物の育成を目指し、徳・体・知のバランスのとれた学びを実践します。
対象生徒 3年生91名、2年生76名(普通科)

起業家教育プログラム応募理由

関西の実業家の方が協力して設立された本校では、一人ひとりある天賦の個性を引き出し、自分で考え物事を成し遂げる人間に育てるという教育観のもと、社会に必要とされる人物の育成を目指します。「健全な常識を持った世界に通用する紳士たれ」とは創立者平生 三郎先生のお言葉です。Entrepreneurshipとは、総合的なアプローチとバランスのとれたリーダーシップを備え、チャンスを探るための考え方と行動方法ととらえます。VUCA時代を生きぬくビジネスリーダーの輩出を目指します。

起業家教育プログラム実施概要

Who am I?からはじまり、新聞を活用し世の中の出来事を観察しました。自分の強みを活かしながら、他者、社会での課題を知り、その解決方法をビジネスで見出しました。100年を超える企業が大切にしていること、新規事業創設の理念など多くの起業家の皆様の根底にある思いに触れました。課題を整理し、その解決に向け諸々のビジネスモデルを学習し、そのビジネスにおける提供価値、ソーシャルインパクトを考えながらビジネスプランの作成を行いました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:40時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~8	4月~5月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・起業とはどういったものか、起業の志を学ぶ。 ・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師①の活用 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。	外部講師① MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
9~15	6月	ビジネスアイデアの立案・改善 ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑦ビジネスモデルの作成など	・ビジネスプランの先行事例として世の中にある既存サービスを調査する。 ・調査結果をもとに、他社との差別化を検討する。 ・引き続きビジネスプランを作成する。	
16~19	9月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②ビジネスモデルの作成 ③講義「収支計画の作り方」 収支計画の作成	・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用 ・日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出する。	
20~30	10月~11月	起業家との交流 ⑤起業家講演 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥最終発表資料の作成 ②最終発表	・OB起業家の講演を聞き、キャリアについて考える機会にする。 ・考案したビジネスプランを発表資料としてまとめる。 ・10チームがプレゼンテーションを行い、中小機構と日本政策金融公庫が講評を行う。	
31~32	11月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師②の活用 ・自身の強みや興味関心を整理した後、個人でビジネスプランシートを作成する。※外部講師③の活用	外部講師② 株式会社トリドールホールディングス 代表取締役社長兼CEO 栗田 貴也氏 外部講師③ multiply 田中 彬士氏
33~40	1月~2月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ⑦ビジネスモデルの作成 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ②最終発表	・ワークを体験しながらビジネスアイデアの発想方法を学ぶ。 ・出たアイデアをもとに、各チームでビジネスプランを作成する。 ※外部講師④の活用 ・各チームがビジネスプランを発表し、中小機構が講評を行う。	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏

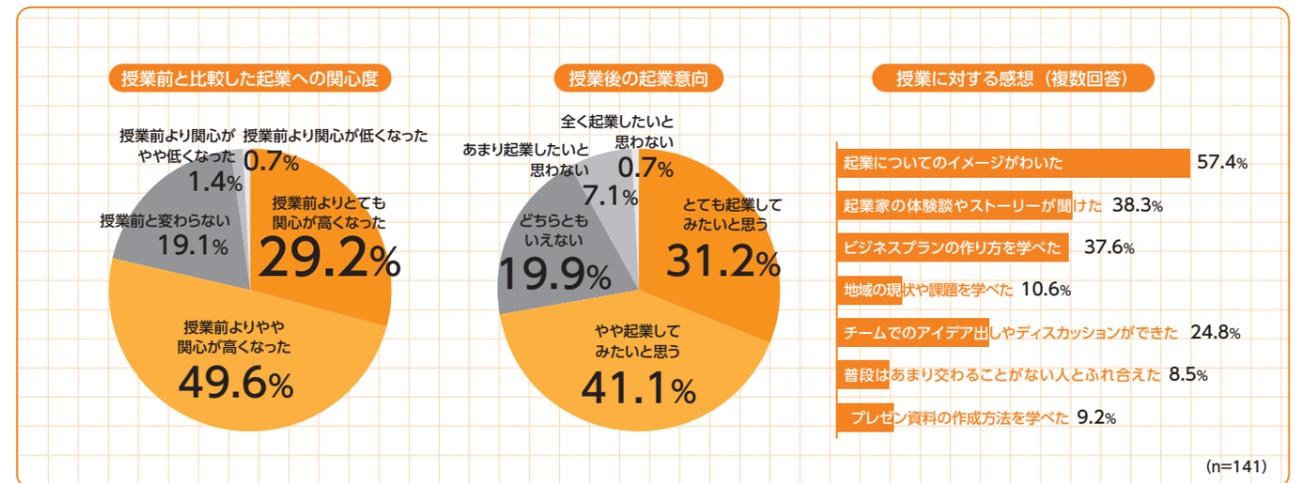
※起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



社会課題の解決を目的に、3年生と2年生のチームがビジネスプランを立案。他校の学生と交流できるアプリを提案したチームは、プロトタイプの実成にも取り組み、起業を視野に入れて活動を進めている。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

甲南高等学校・中学校
花野 勝幸 教諭

これからの社会に求められる力、イノベーションを起こすためのヒントとして生徒にたくさんの刺激を与えてくださいました。ビジネスに関する基礎知識の構築、事業事例、起業家の方々の交流など様々な機会をいただきとても感謝しております。ビジネスモデルの構築を考える上で自・他・社会を見つめることにより、生徒一人ひとりが今後歩むべき道しるべとなりました。学校と学校、学校と社会がつながり、世界の中の日本という視点で取り組むことができました。この事業が多くの学校に活用されますことを切に願います。

生徒の声

- 起業家として成功するためには、良いチームを作り、適切にリードすることが重要だと学びました。グループワークを通じてリーダーシップやコミュニケーションの重要性を実感しました。
- 実際に起業された方のお話は、とても心に響きました。この授業を通じて、起業への意欲がさらに強まりました。
- 自分が興味を持っていることが、他人にとっては関心のないものだと感じるが多々あります。しかし、このプログラムを通じて、他人の考えを知り、自分の考えを共有することで、新たな課題を発見できました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 兵庫県立武庫荘総合高等学校
所在地 兵庫県尼崎市武庫之荘八丁目31番1号
特色 総合学科と福祉探求科が併設されている県内においても最大規模の総合学科の高等学校。工業科目や芸術科目も充実している。
対象生徒 2・3年次起業ゼミ生徒
 (主にプログラムは3年次起業ゼミ生徒16名)

起業家教育プログラム応募理由

問題を発見し、その解決方法を主体的に考える姿勢を生徒に身に付けさせたいという思いから起業家教育を導入することにしましたが、アントレプレナーシップの精神を生徒に指導するにあたり、未経験の教員には負担が大変大きいという課題がありました。そこで、一度起業家教育プログラムを導入し、教員がシステム化された専門的な指導法や、講師の派遣を利用しその手法を学ぶことで、システムティックで持続可能な指導法についての仕組み作りができると考えたため応募しました。

起業家教育プログラム実施概要

起業家の方の講演やビジネスを考える際の基本となる先行事例調査やベルソナの作成などのカリキュラムの実施を通じて、自分たち自身でビジネスアイデアを作成し、地域の人々や商工会議所、地元の起業家の方々に向けて地域のイベントで発表を行いました。いただいた意見をもとにブラッシュアップを行い、ビジネスアイデアの精度を高めました。また、講演を通じて、プレゼンテーションを行う時に必要な視点も培うなど、発表する能力の育成にも力を入れました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:49時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~7	4月~5月	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」起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・起業、新しい一歩を踏み出すときの「不安」を取り除く心の持ち方、向き合い方を学ぶ。※外部講師①の活用 ・個人単位でアイデアを考えたと、チームに分かれて考えたアイデアを共有する。※外部講師②の活用 ・チームごとに事業計画シートの作成と、PCを用いた先行事例調査の実施。	外部講師①・② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
8~15	6月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ベルソナの作成 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	・自身のプランのベルソナを考える。 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用	
16~29	7月~8月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ②講義「インタビューの実施方法」 インタビュー調査の実施 ビジネスアイデアの立案・改善 ⑧予備時間	・考えたビジネスプランを企業・団体の担当者にプレゼンテーションし、ニーズや改善点についてフィードバックを受ける。 ※外部講師③の活用 ・尼崎商工会議所が主催する「高校生向けビジネススクール」に参加。最終日に作成したビジネスプランを発表する。 ・尼崎市が主催する「みんなのサマーセミナー」に参加。ビジネスプランを地域の方々に発表する。	外部講師③ 公益財団法人 尼崎地域産業活性化機構 株式会社ATOMICA Hui hou 株式会社タカラボタモチ マサゴ楽器店
30~35	9月~10月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②ビジネスモデルの作成 ③講義「収支計画の作り方」 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑧中間発表 起業家との交流 ⑤起業家講演	・これまで学んだ内容をもとに、ビジネスプランのブラッシュアップを行い、日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出。 ・現時点のビジネスプランを発表し、専門家からフィードバックを受ける。 ・「全国産業教育フェア栃木大会」決勝大会に代表チームが出場し、奨励賞を受賞。	
36~41	11月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥講義「ビジネスピッチとは」 最終発表資料の作成 ⑨最終発表 審査員の講話など	・専門家より、ビジネスピッチのポイントを学び、資料の作成を進める。 ※外部講師④の活用 ・全14組が、作成したビジネスプランについて資料を用いたプレゼンテーションを行う。中小機構をはじめとする専門家が各チームに対して、講評を行う。	外部講師④ 株式会社アクティス 樋口 典久氏
42~49	12月~1月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩最終発表	・代表1チームが、他ゼミ合同の校内発表会で発表する。 ・有志によるチームで民間企業が主催するコンテスト「マイナビキャリア甲子園」[高校生Ring]に参加する。 ・「高校生ビジネスプラン・グランプリ」兵庫県内受賞校表彰式&ビジネスプラン発表会に代表チームが登壇する。	

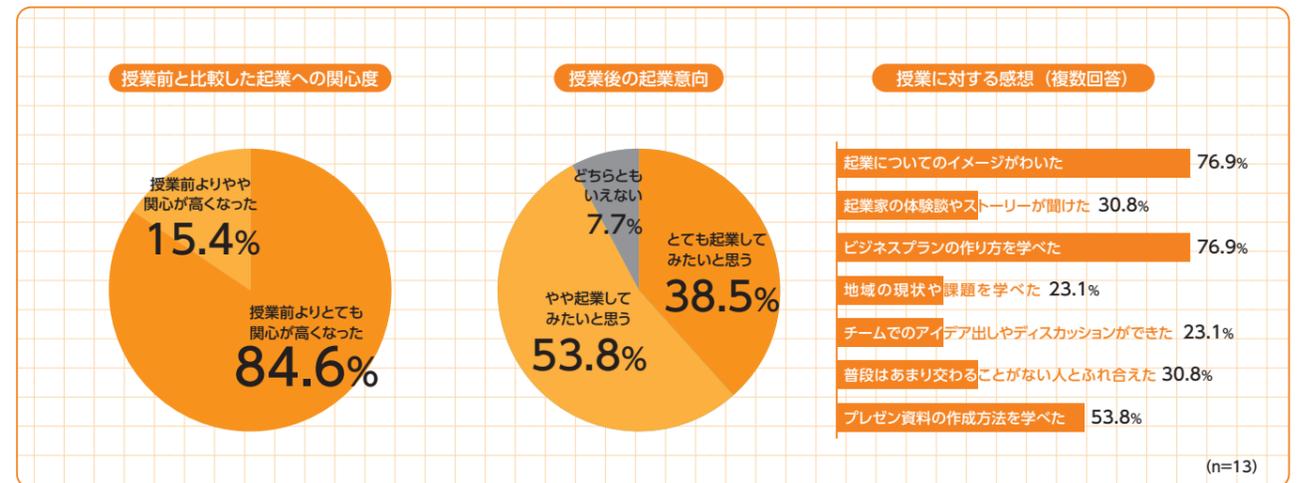
※起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



公益財団法人尼崎地域産業活性化機構や商工会議所と連携し、地域在住の起業家と触れ合いながらビジネスプランを考案。日本政策金融公庫高校生ビジネスプラン・グランプリでベスト100に選ばれた生徒も。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



兵庫県立武庫荘総合高等学校
 岡本 潮 教諭

本校の起業ゼミの取り組み自体は昨年度から実施していましたが、コーディネーターの方を雇ったり、講演会を組んだりすることは難しいのが実情で、専門性を高めた授業はできていませんでした。そういった中でこのプログラムの支援を受けることができたことで、1年間充実したプログラムを組むことができました。特にビジネスプランの作成の際には、私たち現場の教員では気づかないような視点でアドバイスやご指摘をいただき、全国産業教育フェア栃木大会の決勝大会に進むことができ、生徒にとっても大きな自信となったようです。

生徒の声

- 自分がこれまでのプランを考えられるとは思っていませんでした。とても貴重な体験で楽しかったです。
- 自分が目を向けていなかっただけで、日本には多くの課題があることを改めて実感しました。このプログラムを通じて、自分の視野が大きく広がったように感じます。
- 自分のアイデアを具体的に形にすることができ、とても楽しかったです。本当に勉強になりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

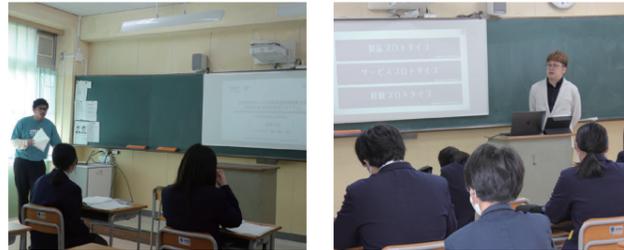
学校名 兵庫県立和田山高等学校
所在地 兵庫県朝来市和田山町枚田岡376-1
特色 地域に開かれた学校として、地域連携に重点をおきながら生徒のニーズに合わせた学びを提供する総合学科。
対象生徒 3年生11名(総合学科における科目選択者)

起業家教育プログラム応募理由

教科「商業」の授業を多く取り入れた総合学科の中で、商業教育をベースとしたアントレプレナーシップ教育を取り入れるための検討をしていました。教科書だけでは教えることができない実体験を踏まえた授業や、実際に社会で活躍されている方を身近に感じることができる講演を多く取り入れた授業を行い、生徒たちが「自分事」として考えることができる授業を実施したいと思い、応募しました。

起業家教育プログラム実施概要

自分たちが住んでいる地域をより知るために、「もし、自分がこの地域で起業するのであれば」をテーマに学習しました。テーマに沿って、①調べ学習、②お金について、③プロトタイプ、④ビジネスピッチ、⑤財務諸表、⑥類似商品(サービス)との差別化を中心に学び、ビジネスプランを作成しました。11月初旬に中間発表を行い、1月に最終発表会を授業内で実施しました。生徒が考えたアイデアを引き出すため、さまざまな手法やタブレット端末等を活用し、発表資料の作成を行いました。



支援内容

①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:44時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~5	4月~5月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」など ②起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」	・地元起業家の講演を通じて、起業意欲の醸成を図る。 ※外部講師①の活用 ・カフェをテーマに街づくりのアイデアとそのターゲットについて考える。	外部講師① 南谷農園 南谷 雄大氏
6~11	5月~6月	プロトタイプの作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプの作成」 製品またはサービスのプロトタイプの作成 ⑩講義「インタビューの実施方法」	・ビジネスアイデアを具体化する「プロトタイプ」について学ぶ。 ※外部講師②の活用 ・インタビューの意義を学び、どのようにリサーチするかをチームで検討する。	外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
12~18	6月~7月	ビジネスアイデアの掘り下げ ③講義「収支計画の作り方」 収支計画の作成	・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。	
19~24	9月	起業家との交流 ⑤起業家講演 質疑応答 ビジネスアイデアの掘り下げ ②ビジネスモデルの作成	・起業家の講演を通じて、自身のキャリアについて考える。 ・講師からのアドバイスを参考に、ビジネスプランのブラッシュアップを行う。 ※外部講師③の活用 ・大阪商業大学主催「第23回全国高等学校ビジネスアイデア甲子園」にビジネスプランシートを提出。	外部講師③ 株式会社ブランディーユ 代表取締役 小笠原 恭子氏
25~37	10月~11月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑭講義「プレゼンとは」 プレゼン資料の作成 ⑮中間発表 ⑯中間発表及びインタビューの振り返り ビジネスアイデアの掘り下げ ⑫収支計画の作成	・専門家より、ビジネスピッチのポイントを学び、資料の作成を進める。 ※外部講師④の活用 ・現時点のビジネスプランを発表し、地元起業家や中小機構等からフィードバックを受ける。 ・中間発表の振り返りと収支計画の作成を行う。	外部講師④ 株式会社アクティス 樋口 典久氏
38~44	12月~1月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑰最終発表資料の作成 ⑱最終発表	・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・全7組が、作成したビジネスプランについて資料を用いたプレゼンテーションを行う。 ・中小機構をはじめとする専門家が各チームに対して、講評を行う。	

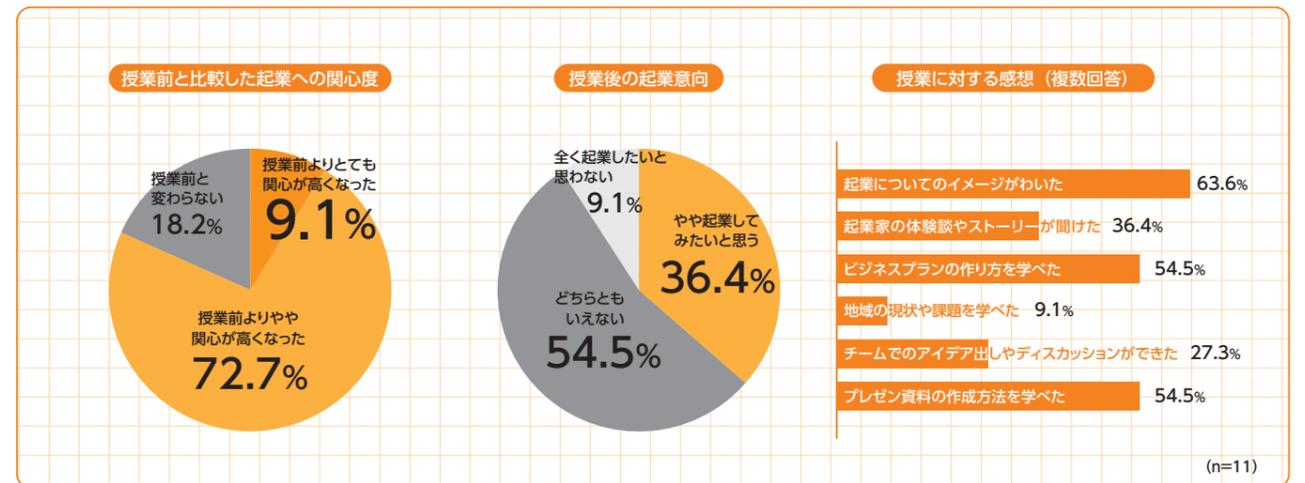
※起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



地元起業家の講演を皮切りに、廃校を活用したカフェやジビエを活用したペット用品など、地域に適したビジネスプランを立案。最終時には、7チームが起業家に向けてプレゼンテーションを実施。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

兵庫県立和田山高等学校
百合 高子 教諭

専門家として来校された先生方は「生徒を惹きつける授業」を実施され、受講後の生徒の表情がとても良くなる印象が1番です。「先生、知らなかったわ。でも興味ある。」という会話が授業で飛び交うことが多く、何も言わなくても自ら行動できる「主体性」を身に付けることができたように感じます。また、教員にとっての刺激も大きく、専門家の先生と話し込むこともありました。地域連携を多く取り入れている本校では、地域の起業家だけでなく、全国で活躍されている専門家に来ていただくことで、より深い学びと専門性が高まる授業展開ができました。

生徒の声

- 起業の形には思っていた以上に多様性があり、自分のやりたいことに合った選択肢も豊富にあることを知りました。また、志を持って取り組めることがあれば、起業はとても面白い選択肢の一つだと感じました。
- 起業については、はじめはとても難しそうで、失敗しそうだと考えていました。しかし、難しさはあるものの、自分のアイデアを活かしたり、ビジネスプランを考えて相手に伝えたりすることが、とても楽しいと感じました。
- 起業において大切なことやさまざまな知識を学ぶことができ、とても良い経験になりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 広島加計学園 英数学館高等学校
所在地 広島県福山市引野町980-1
特色 国際バカロレアプログラムを導入し、探究学習をベースとした教育を推進する国際性豊かな学校。
対象生徒 1・2年生13名(アドバンスコース)

起業家教育プログラム応募理由

今年度、私が起業家教育プログラムに応募した最大の理由は、生徒たちに学校外で新たな「ものさし」を手に入れてほしいと考えたからです。生徒たちは、起業家精神を養う体験を通じて、これまでに触れたことのない価値観や視点を得て、新しい「ものさし」を手に入れることができると感じています。生徒たちが自己成長を遂げ、自分の可能性に気づき、さらに自信を持つことを期待しています。

起業家教育プログラム実施概要

本教育プログラムでは、生徒が関心のある分野について探究を深めながら、ビジネスの基本スキルとして課題発見、ペルソナの具体化、ターゲットへのインタビューなどを実践的に体験していききました。また、学外から投資家を募り、自分たちのビジネスプランを発表し、資金の獲得を目指しました。最終的には、学校主催のマルシェで自らの成果を発表し、実社会に近い環境で学びを深め、生徒一人ひとりの成長を促す機会としました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:24時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指称として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~3	4月~5月	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」起業家講演 講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・起業家の講演を通じて、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。*外部講師①の活用	外部講師① READYFOR 株式会社 徳永 健人氏
4~6	5月~6月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど	・ブレインストーミングの方法を学び、チームでアイデア出しを行う。 ・チームで考えたビジネスプランの先行事例として、世の中にある既存サービスを調査し比較検討する。*外部講師②の活用	外部講師② 株式会社ソアラサービス 代表取締役社長 牛来 千鶴氏
7~8	7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ペルソナの作成	・ビジネスプランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学び、チームでブラッシュアップする。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。	
9~14	9月~10月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑦講義「ビジネスモデルとは」 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ④講義「プレゼンとは」 プレゼン資料の作成 ⑧中間発表	・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討し、ビジネスプランを更新する。 ・中間発表会に必要な準備内容について学び準備を実施する。 ・チーム内で役割分担し中間発表会を実施する。	
15~20	10月~1月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨講義「プロトタイプ作成」 ⑩講義「インタビューの実施方法」 ⑪講義「インタビュー結果の評価」 ビジネスアイデアの掘り下げ ⑫講義「収支計画の作り方」 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑬講義「ビジネスピッチとは」	・ビジネスプランの実現のためになぜプロトタイプが必要かを学び、各チームでプロトタイプづくりに取り組む。 ・顧客インタビューの方法について学び、インタビューを実施する。 ・インタビューの結果をチームで振り返り、ビジネスプランを改善する。 ・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。 *外部講師③・④の活用	外部講師③・④ 株式会社ソアラサービス 代表取締役社長 牛来 千鶴氏
21~24	2月~3月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑭最終発表資料の作成 ⑮講義「発表の練習方法」 ⑯最終発表	・最終発表会に向けた準備をチームで進める。 ・最終発表の場として、校内マルシェにて販売体験やプロトタイプの展示を行い、来場者からのフィードバックを得る。 ・最終発表の振り返りを実施し、改善点などの気づきを言語化する。	

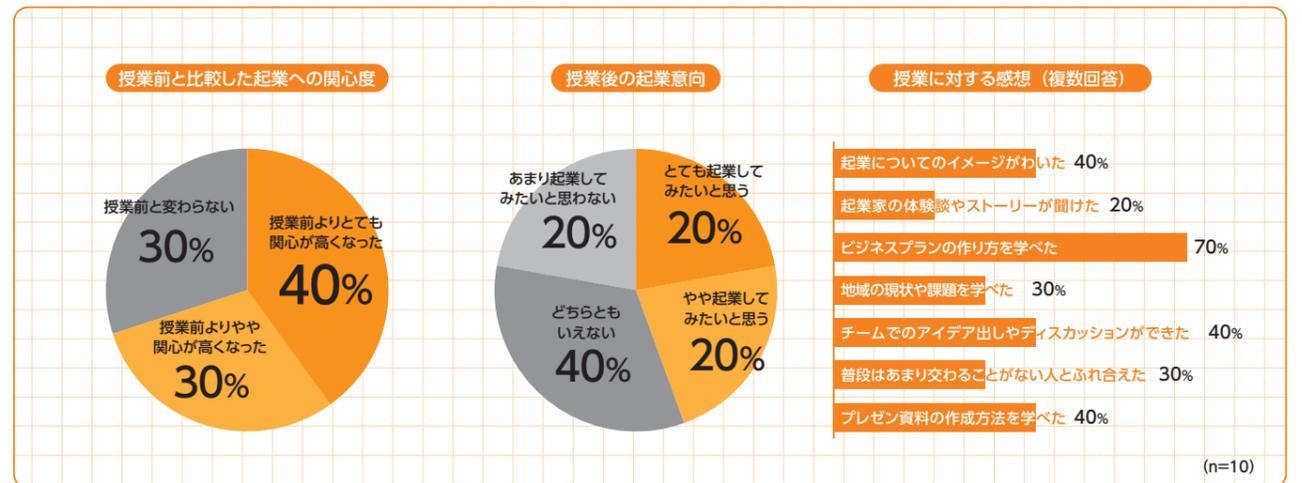
*起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



複数のチームに分かれ、自由なテーマでビジネスプランを考案。ドローンを活用したビジネスプランなど、最新技術を取り入れることにも挑戦し、考案したビジネスプランを地域の方々へ披露した。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



広島加計学園 英数学館高等学校
 栢野 祐介 教諭

起業家教育プログラムを通じて、生徒たちは通常の高校生活では得られない貴重な経験を積んでいます。これまでになかった視点の学びを通じ、新たな価値観を育み、社会への理解を深め、自己の可能性を広げたと感じています。また、自分自身と向き合い内省を深める中で、自己認識が進み、未来への自信と希望を持つことが期待されます。この機会、生徒の未来に大いに役立つものと確信しています。この度は、このようなプログラムをご提供いただき、深く感謝申し上げます。

生徒の声

- 活動を通して、問題を多角的に見ることの大切さを学ぶことができた。
- 起業家教育プログラムを通じて、様々なことを学ぶことができました。今後も、これまで培ってきた学びを生かし、次の挑戦につなげていきたいと思っています。
- 自分の中で、起業のイメージを持つことができたと思います。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 山口県立西京高等学校
所在地 山口県山口市黒川2580番地1
特色 校訓「進取〜創信健和〜」のもと、「普通科」「普通科(体育コース)」「総合ビジネス科」「情報処理科」の4つの学科・コースを設置。部活動では全国大会で活躍をしている。
対象生徒 3年生77名(総合ビジネス科・情報処理科)

起業家教育プログラム応募理由

商業教育の中で学んできた知識を活用し実践力を伸ばしていきたいと考えています。座学中心の授業から「実学」として実際にビジネスに関わる活動を行い、多くの人の関わりの中で新たな視点、能力を身に付けてもらい、実体験から学んだことを「当事者」として様々な「社会課題」に気づき、解決するためのビジネスプランの策定をしてもらいたいと思います。実際に起業家の考え方や生き方に触れる経験を通じた「起業家マインド」の習得を狙っています。

起業家教育プログラム実施概要

内容を大きく2つに分けて実施しました。前半部分では文化祭での「販売実習」を通じて生徒自身が模擬店のコンセプト設定やペルソナ設定を行い、仕入から販売、店舗デザイン、広報などの活動を実施しました。その過程において様々な課題に直面し、生徒自ら課題の解決を行いました。後半部分ではSDGsの観点から現在の日本の課題について分析を行い、そこで浮かび上がった「地域課題の解決」のためのビジネスプランを策定しました。ビジネスプランにはフィールドワークを通じて自分たちのアイデアの方向性を定めました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:79時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~16	4月~5月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 フィールドワーク 売れているお店の訪問・観察	・小売業を切り口にビジネス、マーケティングの基礎を学ぶ。 ※外部講師①の活用 ・文化祭模擬店の出店に際し、ターゲット、商品選定、販売方法を検討する上で、考え方を講師から学ぶ。 ・ターゲットやライジングの参考として、地元の小売店舗を視察する。	外部講師① 株式会社PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
17~24	6月~8月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑤アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「収支計画の作り方」 収支計画の作成	・収支計画の考え方および作成の方法について学び、採算性とともビジネスプラン内容を詰めていく。 ・販売商品の仕入れ、POPの作成、その他模擬店開設に必要な準備を行う。 ・文化祭当日、一般来場のお客様に対して商品の販売を行う。	
25~36	9月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ④講義「プレゼンとは」 プレゼン資料の作成 ⑧中間発表	・自分の考えをまとめ、発信する方法を学ぶ。※外部講師②の活用 ・文化祭を振り返り、活動を通じて身につけたことや気づきを資料にまとめる。 ・各チームの発表に対し、専門家より改善のアドバイスを受ける。	外部講師② 株式会社comipro 代表取締役社長 櫻井 知里氏
37~46	10月	起業家との交流 ⑤起業家講演 ビジネスアイデアの掘り下げ ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ②ビジネスモデルの作成	・起業家の講演を通じて、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師③の活用 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討し、ビジネスプランを具体化する。	外部講師③ 株式会社Blanket 代表取締役 秋本 可愛氏
47~58	11月	ビジネスアイデアの立案・改善 ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなどプロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑩インタビュー調査の実施 ビジネスアイデアの掘り下げ ②収支計画の作成	・ビジネスプランについて、消費者へインタビューを行う。 ・競合調査をし、他社との差別化を図る。 ・収支計画の考え方を学び、ビジネスプランの収支計画を検討する。 ※外部講師④の活用	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ッ柳 茂樹氏
59~79	12月~1月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥最終発表資料の作成 ⑩最終発表	・令和6年度起業家教育プログラム実施報告会への出場チームを選抜するための選考会を開催。8チームがプレゼンテーションを行い、中小機構、中小企業庁、事務局が審査を担当。 ・「やまぐち高校生ICT活用コンテスト2024」[リそなSDGsアイデアコンテスト]へエントリー。 ・全24チームが最終発表を行い、中小機構や地元関係者から講評を受ける。 ・「リそなSDGsアイデアコンテスト」へ参加する。 ・「やまぐち高校生ICT活用コンテスト2024」へ参加する。最終審査会に進出した代表チームが、教育長賞を受賞。	

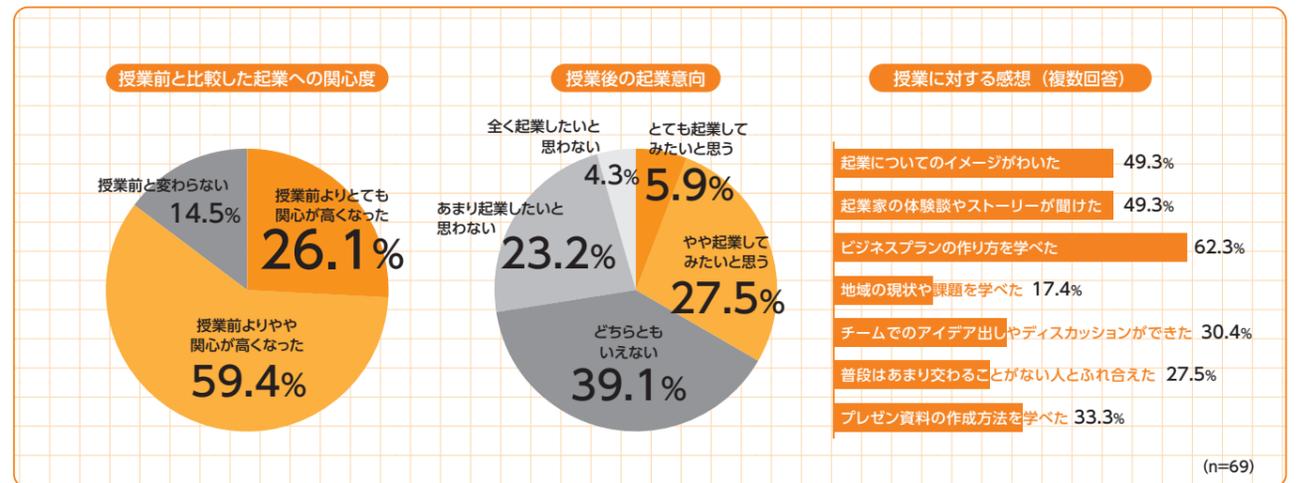
※起業家教育標準的カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



前半では、起業家教育プログラムを活用し、「文化祭での販売実習」を実施。仕入れから販売までのビジネスの流れを実体験する。後半では、社会課題や地域課題の解決に向けたビジネスプランを考案。やまぐち高校生ICT活用コンテスト最終審査会に進出した代表チームが教育長賞を受賞。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

山口県立西京高等学校
金子 竜二 教諭

「起業家マインド」を身に付けることを狙いとし、ご支援をいただきながら活動を進めてきました。生徒自身の考えたコンセプトに従って「販売実習」を実施し、失敗を繰り返しながらも課題解決のための活動をすることができました。「ペルソナ設定」の重要性を感じ、それ以後のビジネスプラン策定に課題意識をもって向き合うことができたと思います。「結果」だけではなくそこにたどり着く「過程」の中で「起業家マインド」を自然に身に付けることができました。生徒の大きな成長を感じることができるプログラムでした。心から感謝いたします。

生徒の声

- 身近な出来事からさまざまな発想を生み出し、人々の役に立つアイデアを提案し、実現していることが素晴らしいと感じました。
- 実際に起業した方の話を聞いたことが、とても印象に残っています。どんな些細なことでも挑戦のきっかけになると知り、深く共感しました。貴重な体験ができ、物の見方も少し変わったと感じています。
- 就職するため、すぐに起業へ踏み出すのは難しいですが、機会があれば今後の人生で挑戦していきたいと考えています。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 愛媛県立今治東中等教育学校
所在地 愛媛県今治市桜井二丁目9番1号
特色 令和4年に創立40周年を迎えた愛媛県東予地域唯一の中等教育学校。令和8年度にスポーツコースが新設予定。
対象生徒 3・4年生30名(普通科)

起業家教育プログラム応募理由

令和4年から、本校の地域貢献の一環として、地域の歴史的景観として評価される「桜井海岸の白砂青松」の保存に取り組んでいます。「総合的な探究の時間」を利用して、地域課題である「廃棄松葉」の活用方法の検討や持続可能な取組とするために必要な事業化の方法について考えていくことを通して、「ソーシャルビジネス」についての理解を深めてほしいと思います。また、各種コンテストに積極的に挑戦することで、プレゼンテーション力も高めてほしいと考えています。

起業家教育プログラム実施概要

起業家による講演会、外部講師、指導・助言をもとに、廃棄松葉で地域課題を解決する企画立案を行いました。また、ビジネスプランコンテスト等への出場を通して、公開されている優秀なプレゼン動画なども参考にしながら、プレゼンテーション力を身に付けていきました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:19時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~4	5月~6月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」など ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・ビジネスプランを考えるための手法としてブレインストーミングの方法を知り、チームでアイデア出しを行う。 ・ビジネスプランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学び、チームでブラッシュアップする。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。	
5~8	6月~7月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」など ビジネスアイデアの立案・改善 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師①の活用 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討し、ビジネスプランを作成する。	外部講師① 株式会社スチームシップ 代表取締役 藤山 雷太氏
9~12	9月~10月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑧講義「プレゼンとは」 プレゼン資料の作成 ⑨中間発表	・プレゼンテーションについて学び、中間発表に向けて発表資料を準備する。 ※外部講師②の活用 ・チーム内で役割を分担し、中間発表を実施する。 ・「ビジネスEHIME2024ビジネスプランコンテスト」に出場し、優秀賞を受賞。	外部講師② 株式会社PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
13~16	12月~1月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ④講義「先行事例調査の実施方法」 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	・ビジネスプランを考えるための手法としてブレインストーミングの方法を知り、チームでアイデア出しを行う。 ・ビジネスプランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学び、チームでブラッシュアップする。 ・ビジネスプランのペルソナを考える。 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討し、ビジネスプランを作成する。 ※外部講師③の活用	外部講師③ 株式会社ソアラサービス 代表取締役社長 牛来 千鶴氏
17~18	2月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩講義「ビジネスピッチとは」 最終発表資料の作成	・最終発表会に向けた準備を進める。 ・ビジネスピッチの特徴を知り、どのような発表をするのが効果的かをチームで検討する。 ※外部講師④の活用	外部講師④ 株式会社PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
19	3月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩講義「発表の練習方法」 発表の練習 ⑪最終発表	・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。	

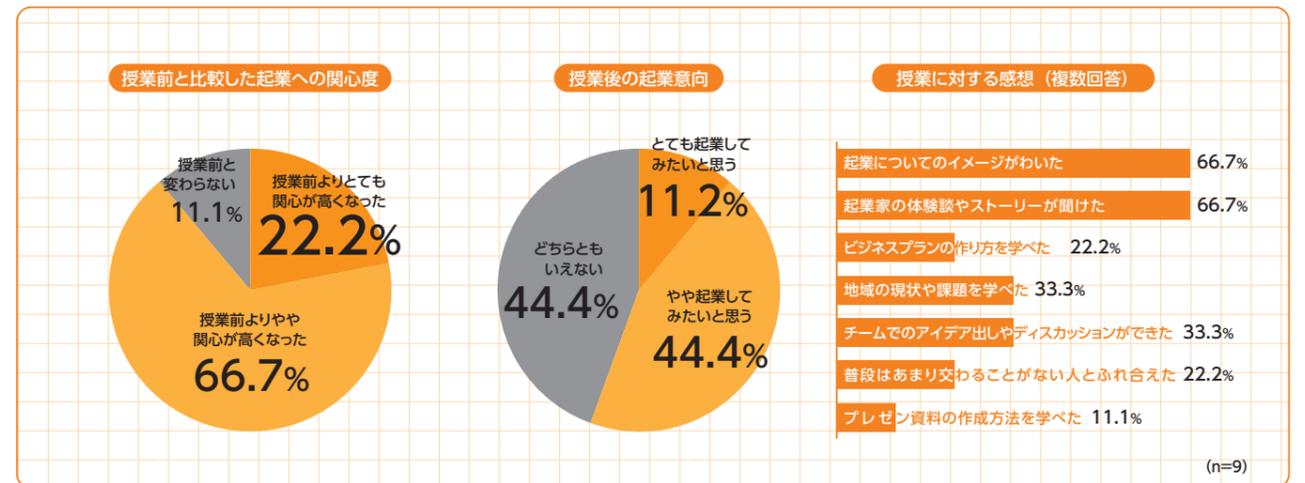
* 起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



地域課題を解決するプランを考案し、プロダクトの開発に取り組んだ。地域のビジネスプランコンテストにも挑戦し、決勝大会で優秀賞を受賞した。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

愛媛県立今治東中等教育学校 井川 六月 教諭

商品開発・プレゼンテーションのいずれの段階でも、派遣くださった講師の方から作成したプランの課題点についての具体的なアドバイスを頂くことができました。おかげで、「ビジネスEHIME2024ビジネスプランコンテスト」で優秀賞を受賞することができ、生徒たちは大いに自信になったようです。「実際に試作品を利用したユーザーの声を集めるように」というアドバイスを受け、現在は、商品の普及に向けたイベントを開催したり、ユーザーの声を反映させた商品改良に取り組んでいます。販売を目指して、これからも活動を継続させていきます。

生徒の声

- 起業は難しいものだと考えていましたが、今回の授業を受けて、そのイメージを少しつかむことができました。
- 地域課題に付加価値をつけることは非常に難しかったですが、付加価値を生み出すことが地域の活性化につながると、今回のプログラムを通じて実感しました。
- これまで起業について意識することはあまりありませんでしたが、今回の授業を受けて関心が高まりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 長崎総合科学大学附属高等学校
所在地 長崎県長崎市宿町3番地1
特色 「普通科4コース制」「高大連携教育システム」等を構築して、デジタル人材、ビジネス人材の育成を目指している。
対象生徒 1年生21名(地域ビジネス)、2年生40名(地域ビジネス33名、エンジニア7名)

起業家教育プログラム応募理由

地域ビジネスコースにおいては、これまで長崎観光プランの作成や、波佐見町産業促進事業参画の一環として、地域に根差す産業の特色について取り組んできました。また、エンジニアコースにおいては、2年生7名がドローン操縦士ライセンスを取得しています。これらを踏まえて、地域ビジネスコースの生徒は「長崎」を、エンジニアコースの生徒は「ドローン」をテーマに、ビジネスプランを作成・発表し、起業家的資質や起業家マインドを身につけてほしいと考えています。

起業家教育プログラム実施概要

大学などの高等教育機関の教授陣や起業家による講演、外部講師からの指導・助言を受けながら、地域の課題をテーマにビジネスプランを作成。日本政策金融公庫のビジネスプラングランプリに応募するとともに、年度末にはプレゼンテーションを行いました。この活動を通じて、情報収集・分析力、判断力、リーダーシップ、コミュニケーション力といった起業家的資質を身につけるとともに、チャレンジ精神、創造性、探求心などの起業家マインドを育てました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:44時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] <small>(32時間カリキュラムを指標として)</small>	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~4	4月~5月	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」/起業家講演 ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど	・起業とはそもそも何か、どんな起業家がいるのか、世の中の企業はどんな価値を提供しているのかを学ぶ。学びへの意欲を高めることを目指す。※外部講師①の活用 ・ブレインストーミングを通して、各グループが「長崎」「ドローン」を題材とするビジネスアイデアを考案する。 ・既存商品やサービスについて調べ、ビジネスアイデアを改善する。	外部講師① MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
5~13	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ペルソナの作成 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ビジネスアイデアの掘り下げ ②ビジネスモデルの作成	・ビジネスアイデアを、実現性があり、かつ魅力的であるものに変えるために、ターゲットがお金を払ってくれる理由について考える。 ※外部講師②の活用 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用	外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
14~20	9月	ビジネスアイデアの掘り下げ ②ビジネスモデルの作成 ③講義「収支計画の作り方」	・ビジネスプランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学び、チームでブラッシュアップする。 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用 ・日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出。	
21~30	10月	起業家との交流 ⑤起業家講演 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑧中間発表 プロトタイプの作成と それを利用したアイデアの評価 ⑫インタビュー調査の実施	・起業家から起業やキャリアに関する体験談を聞き、自身のキャリアを考える機会とする。※外部講師③の活用 ・現時点のビジネスプランを発表し、専門家からフィードバックを受ける。 ・企業の担当者にプレゼンテーションし、ビジネスアイデアのニーズや改善点についてフィードバックを受ける。	外部講師③ DRONE PILOT AGENCY株式会社 代表取締役 上野 豪氏
31~36	11月~12月	プロトタイプの作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑨製品またはサービスのプロトタイプの作成 ビジネスアイデアの掘り下げ ②講義「ビジネスモデルの復習」 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥講義「ビジネスピッチとは」	・プロトタイプとして、商品・サービスのイメージが伝わるチラシを作成する。 ・ビジネスを実現するために必要な要素を検討し、ビジネスプランを更新する。 ・ビジネスピッチの特徴と準備のポイントを学ぶ。	
37~44	12月~1月	ビジネスアイデアの掘り下げ ③講義「収支計画の作り方」 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑦最終発表資料の作成 ⑩最終発表	・収支計画の考え方を学び、ビジネスプランの収支計画を検討する。 ※外部講師④の活用 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。 ・中小機構をはじめとする専門家が各チームに対して講評を行う。	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏

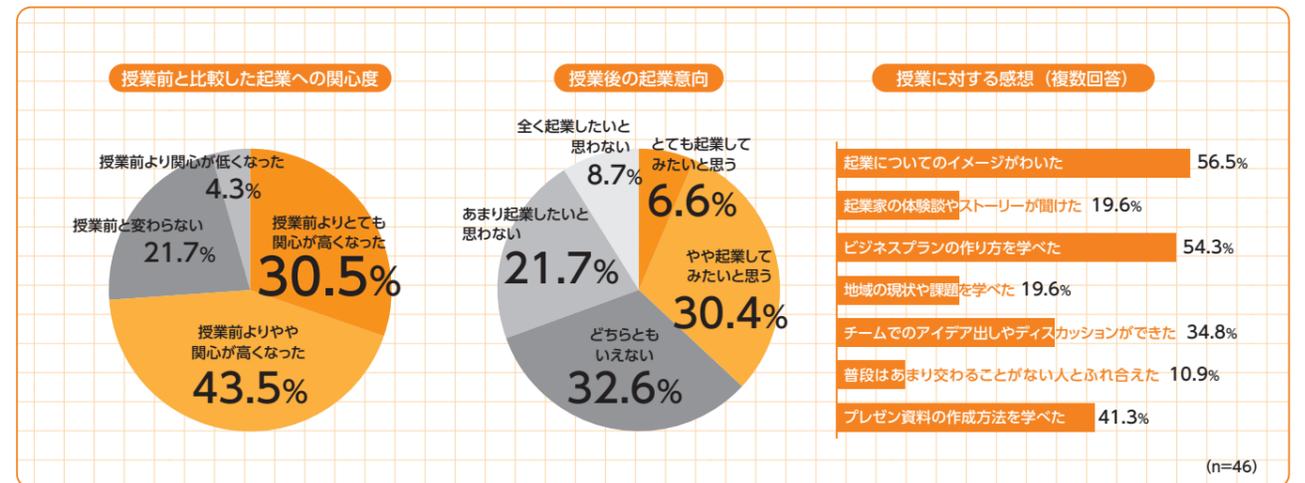
^{*} 起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



気軽に借りられるポケットWi-Fiや、塗りが漏れを防ぐ日焼け止めクリームなどのビジネスプランを考案。プロトタイプの作成や市場調査を目的として、化粧品販売会社へビジネスアイデアに関するインタビューも実施。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声

長崎総合科学大学附属高等学校
松林 修一郎 教諭

まずは、中小機構をはじめ、ご支援いただいた皆様に心より感謝申し上げます。起業家の方々の素晴らしい講演を拝聴し、多くの大人の方々から細やかなご指導をいただきながら、生徒たちはテーマに沿ったビジネスプランを作成することができました。今回の経験を通じて、生徒たちはコミュニケーション力を向上させることができました。当初は難しさを感じていたようですが、取り組みを進める中でプランの改善点を見つけ、モチベーション向上にもつながったように思います。貴重な機会をいただき、誠にありがとうございました。

生徒の声

- 私は地域に貢献したいという目標がありますが、起業という形でその夢を実現する選択肢が、より現実的に感じられるようになりました。
- 現時点ではじっくりアイデアは浮かばず、計算も理解できませんでしたが、たとえ起業しなかったとしても、グループの仲間と協力し、より良いプランを考える過程に関われたことは、この夢を育む糧になると思います。
- 起業についてだけでなく、プレゼンの方法やスライドの作り方も学ぶことができ、とても良い経験になりました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 海星高等学校
所在地 長崎県長崎市東山手町5番3号
特色 3つのコースで生徒の多様な進路に応じた学びを提供し、調和ある人間形成と社会対応力の育成を目指しています。
対象生徒 2年生82名(普通科)

起業家教育プログラム応募理由

本校は「長崎県歴史まちづくり協議会」の一員で、地域とともに街の活性化のために活動しています。地域の活性化のためにはビジネスモデルが必要で、そのアイデアと人材教育のため、本プログラムを申し込みました。
 ポイントは学校という立場で継続していけることと、この地域で儲けることを主眼としています。観光だけではなく、新たな視点を獲得したいと考えています。

起業家教育プログラム実施概要

本校の立地である観光資源豊富な東山手という地域特性を活かし、地域が抱える課題を見つけ出しながら、「起業」してお金を稼ぐための手法を探究しました。このプログラムでは、様々な分野から招いた外部講師の講義を受け、「起業」という誰もが直面する可能性のあるテーマについて学びました。生徒たちは各グループで起業テーマを立案し、ビジネスプランを完成させ、最後にその集大成としてプレゼンテーションを行いました。



支援内容

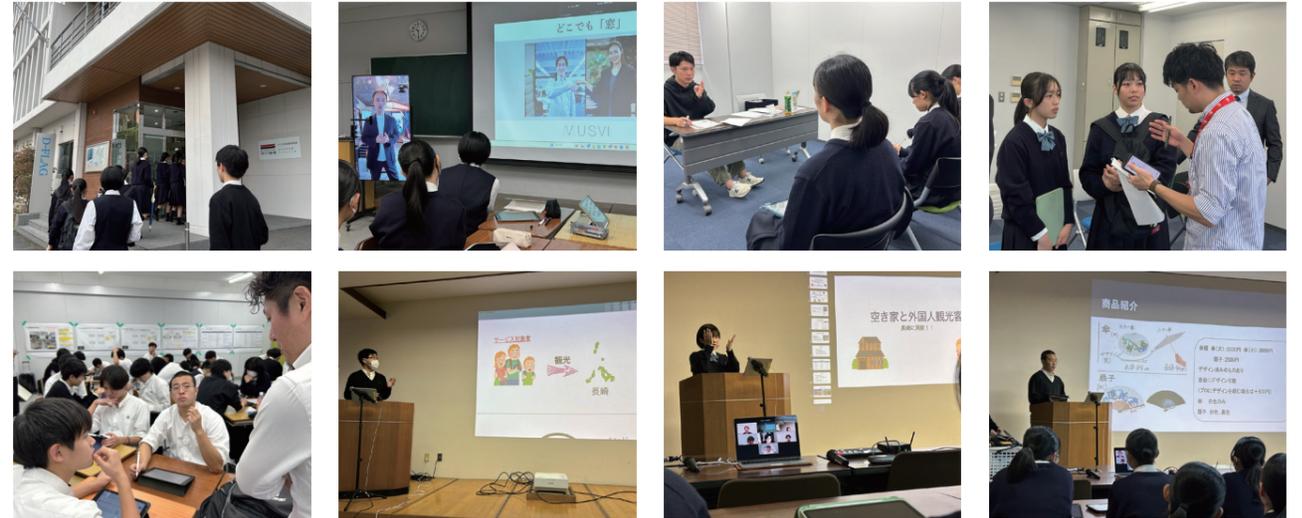
- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:27時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (32時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~4	5月~6月	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」起業家講演 講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など ②起業家講演 質疑応答	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ※外部講師①の活用 ・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師②の活用	外部講師① KOKS株式会社 山下 淳司氏 外部講師② AGRIST株式会社 代表取締役 斎藤 潤一氏
5~8	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑤講義「主なターゲットについて考える」 ⑥講義「ビジネスモデルとは」	・日常生活で気になった箇所から課題を発見し、解決のアイデア出しを行う。 ※外部講師③の活用 ・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。	外部講師③ KOKS株式会社 山下 淳司氏
9~12	9月	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑦講義「インタビューの実施方法」 インタビュー調査の実施 ビジネスアイデアの立案・改善 ④講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク ⑧予備時間	・ビジネスプランの実現性と魅力度を高めるために必要な観点を学び、ビジネスプランをチームでブラッシュアップする。 ・外部の専門家にビジネスプランの壁打ちをしていただく。 ※日本政策金融公庫出前授業の活用	
13~14	9月~10月	中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑩中間発表	・これまで学んだ内容をもとに、ビジネスプランのブラッシュアップを行い、日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にビジネスプランシートを提出。 ・現時点のビジネスプランを発表し、専門家からフィードバックを受ける。	
15~22	11月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑦講義「インタビューの実施方法」 インタビュー調査の実施	・専門家からペルソナとなる具体的なターゲットの考え方を学び、チームで検討する。※外部講師④の活用 ・事前にインタビュー項目の準備を行う。 ・D-FLAG協力のもと、考えたビジネスプランを企業・団体の担当者にプレゼンテーションし、ニーズや改善点についてフィードバックを受ける。	外部講師④ 株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏
23~27	12月~3月	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑪最終発表資料の作成 ⑫最終発表	・令和6年度起業家教育プログラム実施報告会への出場チームを選抜するための選考会を開催。8チームがプレゼンテーションを行い、中小機構、中小企業庁、事務局が審査を担当。 ・各チームが、これまでの学びを活かして作成したビジネスプランを発表。	

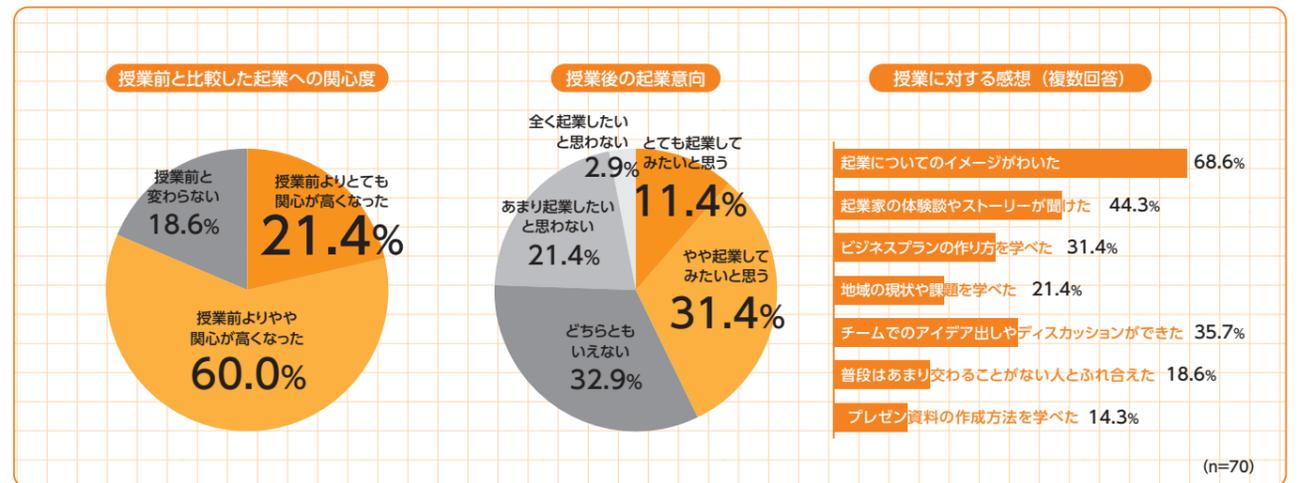
※起業家教育標準カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



猫や空き家、観光客など、長崎の魅力と課題に着目し、各チームが地域の活性化と課題解決につながるビジネスプランを立案。プログラム後半では、地元の起業家にインタビューを実施し、改善に向けたアドバイスを受けた。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



海星高等学校
金子 淳哉 教諭

教頭が応募した本プログラムの担当になった際、正直戸惑いを覚えました。「起業」という学校としても初の探究テーマであり、その壮大なスケールに圧倒されたからです。普通科の学校において「起業」という耳慣れないワードが一人歩きする中、多方面から講師を派遣していただいたり、本部から講師の方々に来ていただいたり、真剣にご対応していただいたことに感謝しかありません。進むにつれてこのテーマに取り組む生徒たちの姿勢が本気モードに変わっていくのを目の当たりにできたことを本当に嬉しく思います。ありがとうございました。

生徒の声

●今回のプログラムを通じて、起業を身近に感じることができました。今後、やりたいことや創りたいものができたときには、起業も選択肢の一つとして考え、創造性のある人間になりたいと思います。

●最初は、起業は特別な人だけが出来るものだと思っていましたが、自分なりの考えや思いがあれば、成功するかどうかは別としても、誰にでも挑戦する機会が平等にあるのだと感じました。

●地域の問題を調べ、それを解決する方法をチームで考える中で、新たな発見があり、とても面白かった。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

学校名 早稲田大学系属 早稲田佐賀高等学校
所在地 佐賀県唐津市東城内7番1号
特色 2010年、建学の精神「①学問の独立②進取の精神③地球市民の育成」のもと、早稲田大学の系属校として開校した。
対象生徒 1年生213名(普通科)

起業家教育プログラム応募理由

多くの生徒が早稲田大学(生徒の5~6割)や首都圏の大学に進学しています。しかし、早稲田大学であれば学部を問わず、入学がゴールとなっている生徒も少なくありません。この状況を改善するため、今回のプログラムを通じて、生徒が「志」や「軸」を持ち、「在りたい自分」を見つけ、進路選択の一助とすることを目指しています。こうした目標の達成には、中小機構提供の起業家教育カリキュラムの導入が有効であると考え、本プログラムへの参加を希望しました。

起業家教育プログラム実施概要

第一線で活躍する起業家講師、ファシリテーターが「仕事の意味」や「働くことの意味」を考えさせ、在りたい自分を見つけるキャリア教育講演会を実施。後半に、「地域、日本、世界の抱える問題発見、解決に貢献する」をテーマに、共感するメンバーと具体策(ビジネスプラン)を出し合うグループ探究(フィールドワークを含む)を行いました。ビジネスプランの中間及び最終発表会も生徒の主体的な運営で実施し、中間発表会は、生徒全員を審査員として行いました。



支援内容

- ①外部講師と実施学校との調整 ②プログラム内容の企画立案 ③プログラムの進行 ④担当教員に対する助言 ⑤外部講師手配 ⑥メンター参加

起業家教育プログラムカリキュラム (標準カリキュラム導入時間数:29時間)

時間数	日程	標準カリキュラムの活用 [*] (29時間カリキュラムを指標として)	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~5	4月~5月	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「高校生が起業家教育を受ける意義」など ビジネスアイデアの立案・改善 ③講義「ブレインストーミングのやり方」 ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど ④講義「先行事例調査の実施方法」 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	・アントレプレナーシップとは何か、現代社会でアントレプレナーシップが必要な理由を理解し、起業家教育の意義を学ぶ。 ・ビジネスとは何かを理解する。 ・ブレインストーミングの方法を知り、チームでアイデア出しを行う。 ・ビジネスプランの先行事例として世の中にある既存サービスを調査する。	
6	6月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑥講義「主なターゲットについて考える」 ペルソナの作成	・ペルソナを考え、ビジネスプランをチームでブラッシュアップする。	
7~13	6月~7月	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑦講義「ビジネスモデルとは」 ビジネスモデルの作成など	・ビジネスモデルとは何かを学び、ビジネスを実現するために必要な要素を検討する。※外部講師①の活用 ・中間発表会に必要な準備内容について学び準備を実施する。 ・チーム内で役割分担し中間発表会を実施する。	外部講師① MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
14~15	9月	起業家との交流 ⑧起業家講演 質疑応答	・起業家から起業やビジネスに関する体験談を聞き、起業意欲を醸成するとともに、自身のキャリアについて考える機会とする。 ※外部講師②の活用	外部講師② ユニファ株式会社 取締役 CFO 星 直人氏
16~21	10月~11月	ビジネスアイデアの掘り下げ ⑨講義「収支計画の作り方」 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑩講義「プレゼンとは」 プレゼン資料の作成 ⑪中間発表	・ビジネスにおける収支計画の考え方を学び、作成しているビジネスプランの収支計画を検討する。 ・収支計画を検討する中で、利益を最大化させる仕組みについても学びを深める。※外部講師③の活用 ・中間発表会に必要な準備内容について学び、準備をする。 ・チーム内で役割分担し中間発表会を実施する。	外部講師③ KOKS株式会社 山下 淳司氏
22~29	12月~3月	ビジネスアイデアの掘り下げ ⑫講義「ビジネスモデルの復習」 最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑬講義「ビジネスピッチとは」 最終発表資料の作成 ⑭講義「発表の練習方法」 ⑮最終発表	・ここまでの取り組みを踏まえて、改めてビジネスモデルを見直し、改善点をチームにてディスカッションする。 ・ビジネスピッチの特徴を知り、どのような発表をするのが効果的かをチームで検討する。※外部講師④の活用 ・令和6年度起業家教育プログラム実施報告会への出場チームを選抜するために、中小機構、事務局が書類選考を行う。 ・チームごとに最終発表資料を作成する。 ・これまでの学びの集大成として、各チームがビジネスプランを発表する。	外部講師④ MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏

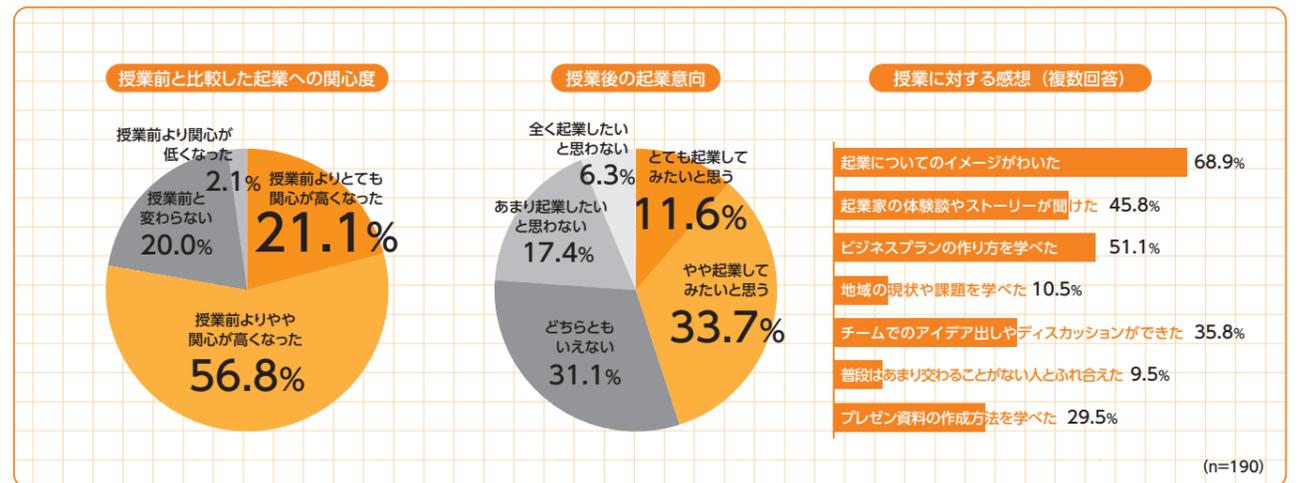
* 起業家教育標準カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



1年生200名以上が起業家教育プログラムへ参加。各クラスで複数のチームを結成し、全43チームが地域課題や身近な生活課題の解決プランを考案。プロトタイプを検証を繰り返すチームもあった。

起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)



先生および生徒の声

先生の声



早稲田佐賀高等学校
吉山 耕一郎 教諭

多くの生徒が早稲田大学の他、首都圏の大学に進学しています。現状としては、早稲田大学がゴール(目的)となっている生徒が少なからず存在します。このプログラムを通じて、自分の将来をデザインし、進路決定への一助となりました。また、唐津市や社会の問題を知り、解決しようとする中で、地域への特別活動への参加が増え、学生生活の満足度を向上させることができたと感じました。今後も「アントレプレナーシップ=自ら考え、自ら学び、自ら行動する(生きる力)」の育成を目標に教育活動を行いたいと考えています。

生徒の声

- 授業を通して起業のイメージが湧き、ビジネスプランの作り方や地域の現状・課題について学ぶことができました。また、このような機会があればぜひ参加したいと思いました。
- 身近なことから始めて、誰かにとって価値のあるものを見つけていきたい。
- アイデアは身近にあふれているものだと実感し、今後の生活の中でも常に視野に入れて考えていこうと思いました。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より