

令和5年度

中小機構 起業家教育プログラム 導入支援事例集

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!



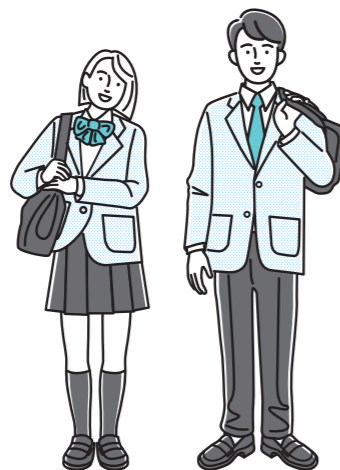
必読!
起業家教育の
意義と効果が
丸わかり!



Entrepreneurship
Education

全国10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



INDEX

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5年度の場合は1年間を通じて最短で5時間、最長で32時間支援メニューに取り組みます。具体的な内容としては、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。他校との接点、生徒のコミュニティ、社会との接点の提供。年間5～32時間程度を活用し、起業家教育を実施。

実施期間 令和5年5月～令和6年2月

支援数 10校

学校名 桜花学園高等学校／北九州市立高等学校／
(五十音順) 熊本マリスト学園高等学校／佐野日本大学高等学校／
静岡北高等学校／奈良県立商業高等学校／
福井県立鯖江高等学校／福島県立福島商業高等学校／
三重県立四日市商業高等学校／宮城県農業高等学校

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。主として、起業家が身近にいないという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ていただき、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5年4月～令和6年2月

支援数 50校

学校名 非公表

■ 巻頭インタビュー

中小機構が行う 起業家教育事業の意義とは 4

■ 令和5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事例

宮城県: 宮城県農業高等学校 8

福島県: 福島県立福島商業高等学校 10

栃木県: 佐野日本大学高等学校 12

福井県: 福井県立鯖江高等学校 14

静岡県: 静岡北高等学校 16

愛知県: 桜花学園高等学校 18

三重県: 三重県立四日市商業高等学校 20

奈良県: 奈良県立商業高等学校 22

福岡県: 北九州市立高等学校 24

熊本県: 熊本マリスト学園中学校・高等学校 26



※本事例集は、起業家教育プログラム実施支援を行った10校についての事例集となります。

INTERVIEW

中小機構が行う 起業家教育事業の 意義とは

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、中小企業を あらゆるステージで支援

—まず、中小企業基盤整備機構(以下、中小機構)とはどういう組織なのでしょう
か。

白川:学校関係者の方などは、初めて耳にされる方が多いと思いますが、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、全国の都道府県が設けている支援センターや商工会議所、商工会、地域金融機関などの支援機関が行う中小企業支援を国の機関としてサポートするなど、中小企業支援の中核的な役割を担っています。

欧米と比べ低い日本の開業率。 「起業」を選択肢の一つに

—中小機構における起業家教育の位置付けについて教えてください。

白川:通常、企業は創業期から成長期、成熟期を経て、衰退または再成長というライフステージを辿りますが、中小機構は全てのステージにおいて支援をしています。その中の「事業の創出」の取り組みの一つとして「起業家教育」を行っています。

—なぜ、中小機構では高等学校向けの起業家教育事業を行なっているのでしょうか。

白川:中小機構は、中小企業への支援を通じて日本経済を活性化させていくというミッションを担っていますが、「企業の開業率」という点に着目すると、欧米は10%前後であるにも関わらず、日本は4%程度と半分以下に留まっているのが現状です。開業率が高ければ、それだけイノベティブな企業が生まれる可能性も高まるわけであり、国としてもスタートアップ5カ年計画を打ち出すなど起業の加速に取り組んでいるところです。

では、なぜ日本は開業率が低いのかということ突き詰めていくと、令和4年度に実施した創業意識調査の結果から、「現時点で創業したいと考えておらず、将来の選択肢の一つとして考えていない」という方が7割もいることがわかりました。さらに深掘りすると、この7割の方のうち約8割が「身近に起業家がない」と答えています。すなわち「起業って何?」という状態であり、起業について具体的なイメージが描けていないことが大きな要因として挙げられます。さらには起業家教育、アントレプレナーシップ教育というものを受けたことがない人も8割とかなり多いことが調査によって明らかになりました。このような現状から、中小機構では、起業家の体験談を聞いたり、起業家と対話で

きる機会を提供して起業を身近に感じてもらう「起業家教育出前授業実施支援」や、起業家としてのマインドや資質を育成する「起業家教育プログラム実施支援」を行っているのです。また、なぜ対象が高校生の年代なのかということについては、様々な文献を読むと、一般的に職業選択の時期は高校2~3年生頃とされているのですが、勿論今すぐ起業していただきたいということではなく、起業も自己実現のための将来の選択肢の一つとして認識してもらえたら…ということで、高校生(高等専門学校の場合は18歳まで)を対象に行っています。従来の創業支援は、創業しようと思っている層に対して行われるものでしたが、そのような考えを持っていなかった層に対して意識の醸成を図るのが、起業家教育の特色と言えます。

学校の状況に応じて、 二つの起業家教育支援メニューで 手厚くサポート

—では、起業家教育事業で行な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:大きく二つの柱があります。一つは「起業家教育出前授業実施支援」と呼ばれるもので、我々は通称「出前講座」と呼んでいますが、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、一コマ50~60分程度の講義を行うものです。主として、起業家が身近にいないという高校生が起業家と触れ合う機会を設けることで、「起業家」のイメージや解像度を上げて、起業を身近に感じてもらうための施策です。学校側で「起業家教育をやりたいが何から始めたらいいのかわからない」といった場合に「まずは導入的にやってみませんか」という勧め方をしています。適切な講師の選定のサポートも行っており、「こういうテーマの話ができる方」「同じ地域の出身の方」など、学校側の要望も伺いながら、日程や講演内容等の調整を行っています。

もう一つは「起業家教育プログラム実施支援」と呼ばれるもので、出前講座にトライされた後、起業家教育を本格的にやってみたい、あるいは学校側が手探りで起業家教育をやっていたが、本格的なものを導入してみたいなどの学校のほか、起業家教育に初めて取り組みたいという学校にもご利用いただけます。

こちらは年間を通じて行われる支援メニューとなり、令和5年度の場合は1年間を通じて最短でも5時間、最長で32時間この起業家教育プログラムに取り組んでいただきます。

内容としては、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ものとなっています。

具体的に中小機構が何をするかと言うと、学校側からはどのように進めたらいいかわからないという声が多いため、中小機構から32時間の標準カリキュラムを提供し、学校側の要望もお聴きしながらこのうちのカリキュラムで何時間取り組むかといった、年間計画の策定のお手伝いからサポートを行います。計画に基づき、実際に授業を実施していくに際しては、例えば「このカリキュラムではこのワークシートを使ってください」といった教材の提供も行いますし「この授業はここがポイントで、こういう説明をしてください」といった授業の進め方のレクチャーも行います。学校の代わりに行うのではなく、あくまでも学校が主体となって行うことを我々が後方支援的にサポートする、というスタンスです。

学校の先生からよく聞かれることとして「起業の経験もビジネスの経験もないから、起業家教育など教えられない」という声が寄せられますが、しっかりとケア、サポートしていきますので、どうぞ不安がらず安心してお申し込みください。

ただ、教員の方がご自身で講義を行うことが難しいという場合や、起業家に体験談を講演して欲しいなどといった場合には、回数には上限がありますが中小機構から外部の講師や起業家を派遣することも可能となっています。

また、このプログラム実施支援の大きなポイントとして「起業家教育プログラム実施報告会」を開催する点が挙げられます。それぞれの学校でせつかく年間を通じてプログラムを実施しても、終了後にその熱が冷めてしまう可能性もあり得ます。そこで、参加各校の代表を招いた報告会を都内でを行い、他校のビジネスプランを聴いてもらったり、交流を深めてもらったりして、プログラムを終えた後も相互に刺激し合えるようなネットワークづくりをしています。ここまでするまでが起業家教育プログラム支援としての1パッケージとなります。

9割の生徒が「起業に関心」。 普段の授業には見られない変化も

—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:生徒側の声としては、アンケートにおいて「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9割が起業に関心を持ったという結果が出てきています。

先生方からは、「積極的に自分の意見を述べる生徒が明らかに増えた」「あの生徒にこのような特長があるとは知らなかった」などといった、顕著な変化を感じられている声が多くあります。さらに、今までは一人の担当教員だけの思いに過ぎなかった起業家教育が、起業家教育プログラム実施支援への申込みの校内稟議などの意思決定プロセスを経ることで、学校全体として「やはり起業家教育はやっていかねばならない」という合意形成ができた、といった声も寄せられています。

—起業家教育と聞くと高等学校の先生によってはハードルが高いと感じられる先生もいらっしゃると思うのですが、どのような高等学校でもエントリーは可能でしょうか。

白川:どの高等学校でもエントリーは可能です。学年で3年生(高専の場合は18歳まで)であれば、普通科であれ、商業、工業といった実業系であれ全ての学校に門戸は開かれています。中小機構が行う起業家教育事業は年間の支援校数に上限があることから、申し込み多数の場合は審査がありますが、まずはどの高等学校でも中小機構の起業家教育へお申し込みいただけます。

「違いが活きる、 答えが一つではない学び」の 機会を学校と共に

—最後にあらためて中小機構が行う起業家教育事業の意義について教えてください。

白川:従来の学校教育では、授業で教わった公式や解法、文法などを覚え、テストで与えられた設問の正解にたどり着くことが求められてきたと思います。起業家教育においては、ビジネスプランを考える過程の中で、目標や目的、ゴールも多種多様、プロセスも色々なやり方があるといい、どれも間違いではない。正解が一つではない、ということを知ることが学びのひとつですし、アイデアを出し合ったり議論したり、実践していく過程において、決断力や突破力、創造力、分析力、リーダーシップやレジリエンスなど、学力や運動能力とは異なる面の個性や能力が磨かれていきます。そして、これら全てを一人で兼ね備える必要はなく、自分の強みをとことん伸ばし、自分が出来ないことはその分野が強い人と補完し合えばよい、ということも体験していきますので、「一人ひとりが持つ強み」をとことん発揮させることができます。

課題に対する正解が一つではない教育、苦手を克服させるのではなく長所を伸ばして突き抜けさせるような教育、起業家教育を行う意義はその点にあると考えます。

子供たちとの信頼関係をしっかりと形成され、かつわかりやすく物事を伝えられるところは、教員の皆様は本当にプロフェッショナルでリスペクトしています。ビジネスや起業家教育のノウハウを持っている我々と先生方とが一体となって、未来を担う世代に新たな学びの機会を提供していければと思います。

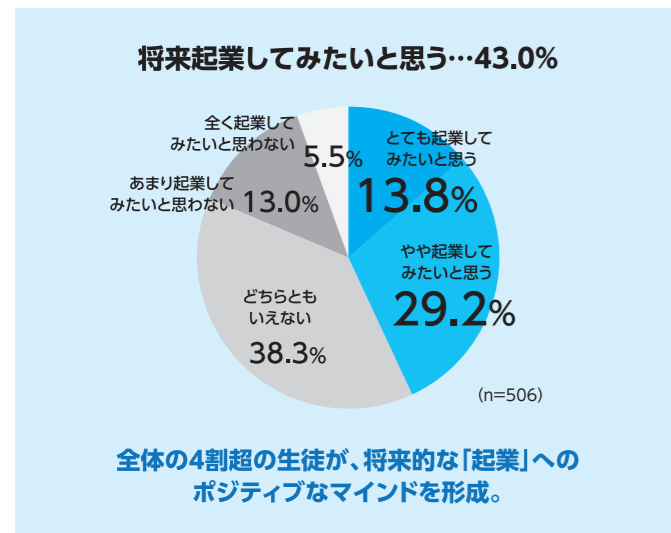
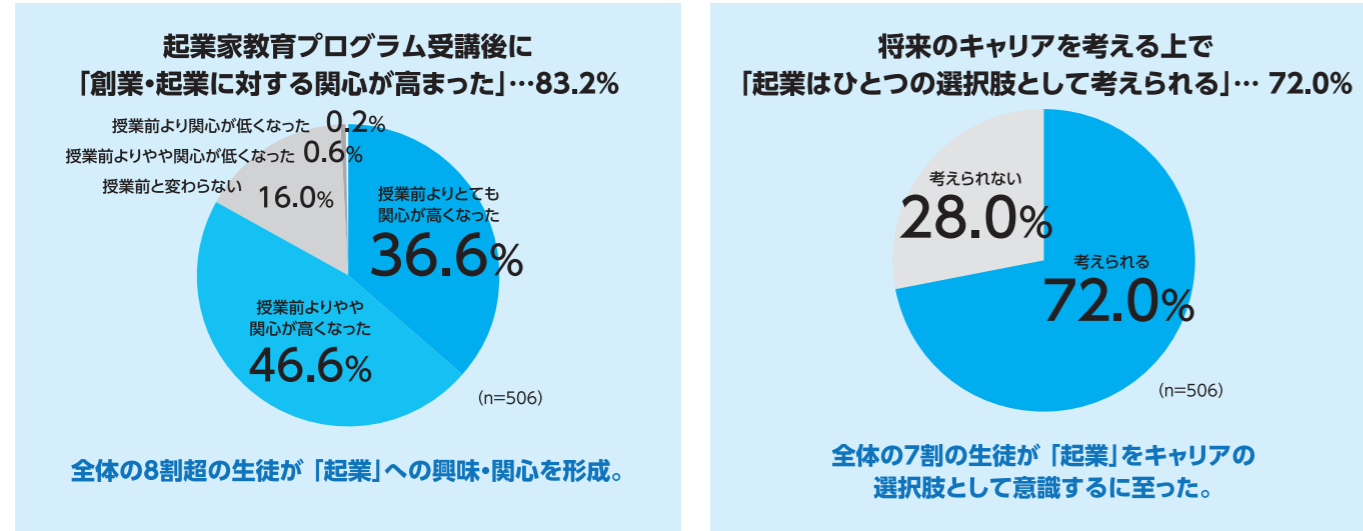


令和5年度 起業家教育プログラムの成果

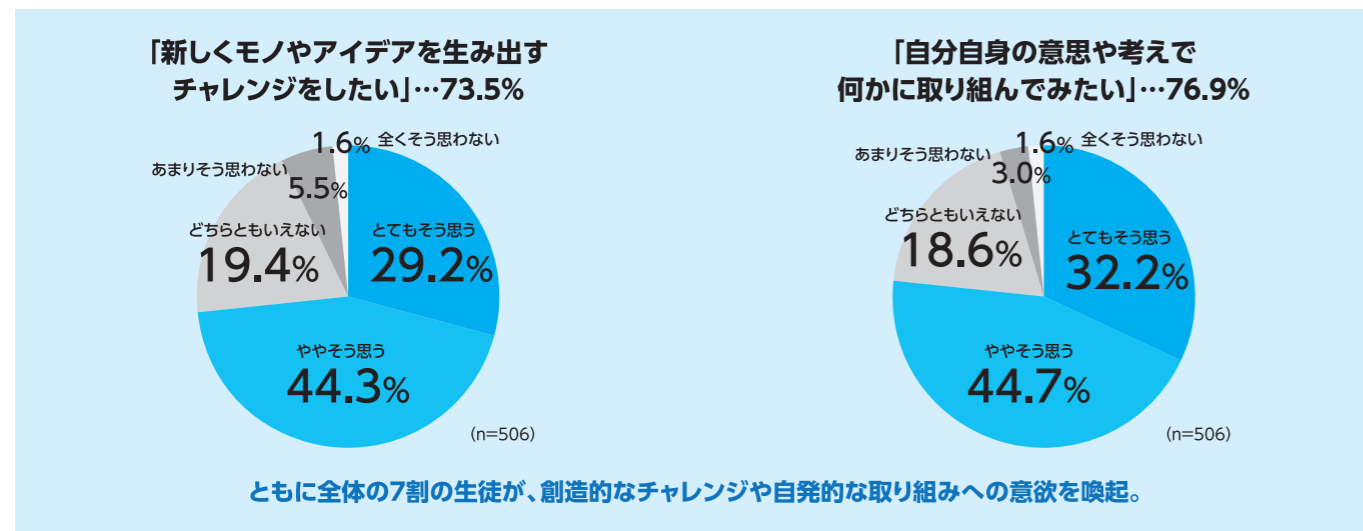
1. 起業家教育プログラム実施後の生徒調査

(プログラムを受講した高等学校全10校の生徒506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

令和5年度起業家教育プログラム事業の集大成として、令和6年2月11日(日)には「令和5年度 起業家教育プログラム実施報告会」が東京・港区の虎ノ門ヒルズ内のスタートアップインキュベーション施設「CIC TOKYO」にて開催され、全国から11校が参加、各自の取り組みを発表しました。

■日時: 2024年2月11日(日) 13:00~17:00

■会場: スタートアップインキュベーション施設「CIC TOKYO」(東京都港区虎ノ門1丁目17-1 虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー15F)

■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11校(うち日本政策金融公庫 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	静岡北高等学校	静岡をホビーの街に
2	福井県立鯖江高等学校	古町商店街を元気に
3	福島県立福島商業高等学校	食品ロス × 地域創生 ~食を通して福島から笑顔を~
4	北九州市立高等学校	地域課題をビジネスで解決! ~未来の起業家発掘プロジェクト~
5	三重県立四日市商業高等学校	四日市のバトン
6	佐野日本大学高等学校	自習場所提供支援サービス「スグ勉!」
7	奈良県立商業高等学校	未完成カフェ+ ~地域コミュニティの再生・異世代交流~
8	桜花学園高等学校	株式会社設立に向けて ~起業家プログラムから得たビジョン~
9	田園調布学園中等部・高等部 <small>(日本政策金融公庫 高校生ビジネスプラン・グランプリ受賞校)</small>	世界の女性を幸せにする「テック・ドミトリー」
10	熊本マリスト学園中学校・高等学校	シューカット、清涼レインコート
11	宮城県農業高等学校	#Jクレジット革命

■起業家講演: ユニファ株式会社 代表取締役CEO 土岐 泰之様 / 株式会社ALE 代表取締役CEO 岡島 礼奈様

■主催: 独立行政法人中小企業基盤整備機構、経済産業省中小企業庁

■運営: 株式会社ValuesFusion

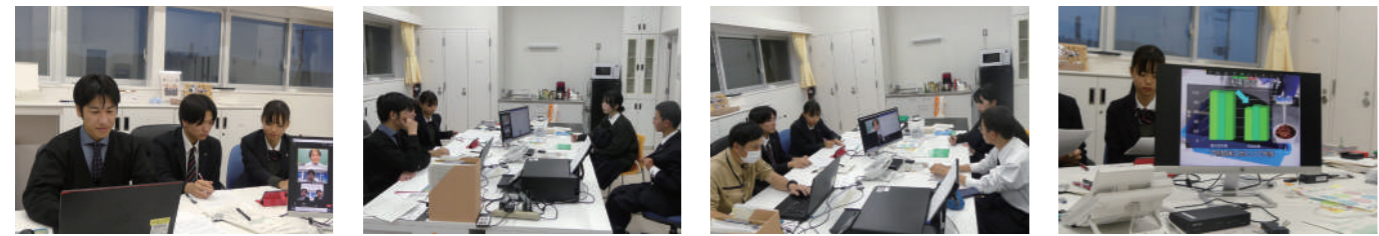


学校概要

学校名 宮城県農業高等学校
 所在地 宮城県名取市高館吉田吉合66号
 特色 農業、園芸、生活、食品化学、農業機械の5つの学科で農業技術について学ぶことが可能。実学をから将来に必要なスキルを学び、地域に根差した教育を行っている。
 対象生徒 20名

起業家教育プログラム応募理由

農業高校では作ることは専門でも、ビジネスを教えることは素人です。本プログラムは商業の観点から、ビジネスを多角的視点で生徒に身に付けられると考えました。また、農業についても経済観念をもったビジネスがこれからの産業発展に大きく寄与するため、プログラムを生徒に受講させることで目的を達成しようと考えたからです。



起業家教育プログラム実施目的

将来の農業経営者を生み出したいと考えています。農業高校では作ることを主としていましたが、これからは経営観念をもって儲かる農業を実践することが業界自体に求められています。そこで、高校生ビジネスプラングランプリにおいて、生徒が考えたビジネスが認められる位の経済観念を身に付けたいと考えています。各講師の様々な考え方を聞くことで起業家目線を養いたいです。

起業家教育プログラム実施概要

起業家理念がどのようなものかを理解した上で、ビジネスプランの作成を行います。それを講師の方にブラッシュアップのアドバイスを頂きながら、完成に近づけていきます。ビジネスプラングランプリに応募を行い、プレゼンテーションについても講評を頂くことで全国大会で勝てるような社会性と協調性を身に付けていきます。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

外部講師①
 中小機構 中小企業アドバイザー
 高見 啓一 氏

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コマ数:5コマ 約11時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ／授業項目	外部講師の活用
1	7月28日(金) 15:00~16:00 (1時間)	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	専門家からの出前授業を通じて、「起業家精神」と「起業の仕方」について学ぶとともに、起業の方法や心構えなど、新たな知識や視点を学び、自身の事業計画に活かす。	中小機構 中小企業アドバイザー 高見 啓一 氏
2	8月29日(金) 15:00~17:00 (2時間)	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」	日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ」に向けて、自身のビジネスプランの洗練とプレゼンテーションの準備を行う。	
3	9月20日(金) 15:00~17:00 (2時間)	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	ビジネスモデルの構築手法を知り、コンテストの申請書に独自性や説得力を持たせる。	中小機構 中小企業アドバイザー 高見 啓一 氏
4	11月6日(金) 16:00~18:00 (2時間)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑥~⑧講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑨最終発表資料の作成	日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ」の最終審査会に向けて、プレゼンテーションの準備をする。 講師の高見氏に、内容・話し方、その他必要な部分を指導いただく。	中小機構 中小企業アドバイザー 高見 啓一 氏
5	1月7日(日) 13:00~17:00 (4時間)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩最終発表 ・審査員の講話など	日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ」最終審査会プレゼンテーション	

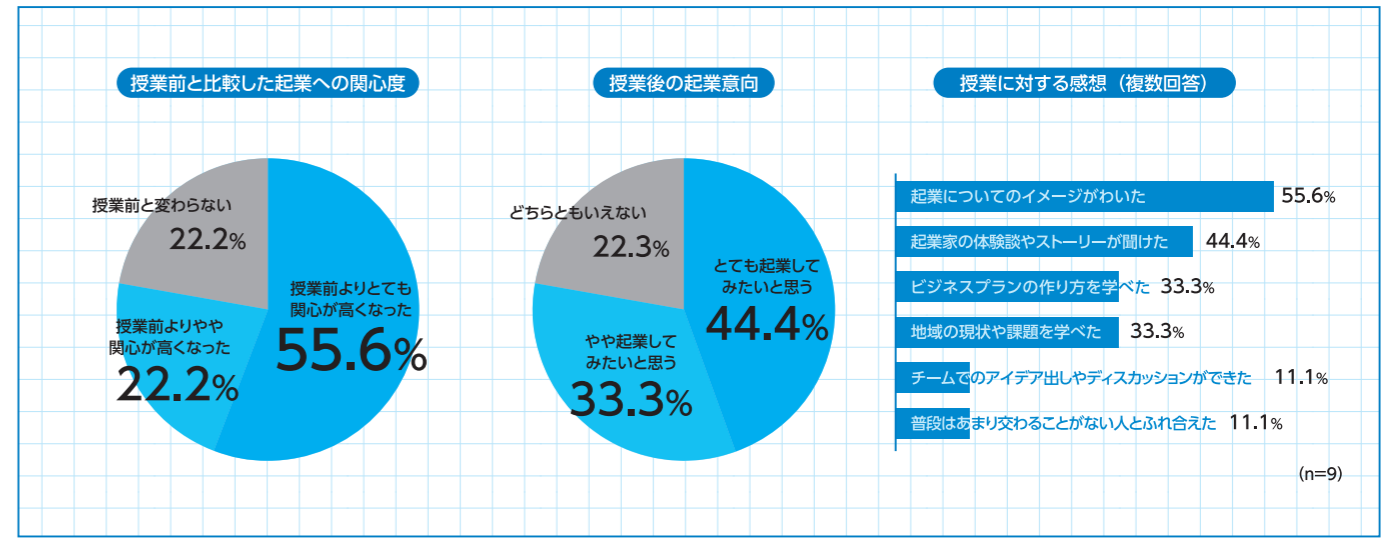
* 起業家教育標準カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



高校生初「Jクレジット」を申請。日本の農家を救うビジネスプランを立案。日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ」のファイナリスト10組に選出。

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

宮城県農業高等学校
 山根 正博 教諭

このプログラムに応募したのは生徒へ指導出来る時間がなかったためです。□□で良いという噂を聞き応募してみました。力のある指導者に来校して頂き、起業家としての理念やビジネスプランの作り方をご教授頂きました。私では到底教えられないことを、分かりやすく説明して頂きました。生徒は就職・進学という二つの選択肢に更に起業というものが増えたようです。大会指導も行って頂くことで、多くの実績と経験を生徒は得ることができたと実感しています。教員の実情に合わせてプログラムが導入できるため、とても感謝しています。

生徒の声

- 地元を元気にする起業を行いたい。地元が好きだからこそ、頑張りたい。
- 自分の想いや体験をもとに起業して世の中の為になることが必要だと感じました。私も何かを始めたくくなりました。
- 実際に自分が好きなこと興味があるもので成功した人の話を聞かせてもらって自分のやりたいことを一生懸命諦めないでやろうという気持ちが沸いた。

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 福島県立福島商業高等学校
 所在地 福島県福島市丸字辰ノ尾1番地
 特色 校訓「信義」「全力」「不撓不屈」の精神のもと、文武両道を推進する歴史と伝統ある商業高校です。
 対象生徒 経営ビジネス科2年80名

起業家教育プログラム応募理由

教育課程改訂に伴い、検定取得中心から脱却し、理論と実践の往還による深い学びと経験値の獲得をどう行うか、また、狭い価値観により人間関係や思考、行動パターンが限定されている生徒に、起業家という高い志と行動力をもつ素敵な大人との交流を通して、困難に挫けず、逞しく生きる術を身に付けてほしいと思い応募しました。



起業家教育プログラム実施目的

これまで生徒は、商業に関する知識・技術を身に付け、資格への挑戦等を通じて地域や社会に必要とされる力を養ってきました。しかし、VUCA 時代においては答えのない問いと向き合い生き抜くために、柔軟かつ大胆な創造力と課題の設定及び解決する力が求められます。これらを起業プロセスを通して、生徒に身に付けてほしいです。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

起業家教育プログラム実施概要

地元福島についての地域課題を解決するためのビジネスプランを立案し、専門家との意見交流を重視しながらブラッシュアップを進め、最終的に学内でプレゼンテーションを実施する。

派遣した外部講師

外部講師①
株式会社ヌーラボ
代表取締役 橋本 正徳氏 (左)

外部講師②
中小機構 中小企業アドバイザー
鈴木 健氏 (右)

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コマ数:10コマ 約14時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1~2	9月13日(水) 11:50~12:40(50分) 10月18日(水) 11:50~12:40/ 13:20~14:10(100分)	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	起業家教育動画教材を通じて起業についての基本的な理解を深める。実際の起業家から学び、その経験や知識を自身のビジネスプラン作成に活かす。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏
3~4	10月25日(水) 11:50~12:40/ 13:20~14:10(100分) 11月10日(金) 13:20~14:10(50分)	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	ビジネスアイデアの全体について考え、ビジネスプランを作成する。課題の設定、チーム内でビジネスプランの方向性を共有。チームでアイデアを共有し、新たな視点や解決策を生み出す。 ・ブレインストーミングを用いたアイデア発想 ・市場調査、ペルソナ設定を通じた事業計画に向けての具体化	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健氏
5~6	11月15日(水) 13:20~14:10(50分) 11月16日(木) 10:50~11:40(50分)	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」 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	実際の起業家から学び、その経験や知識を自身のビジネスプラン作成に活かす。 ターゲット市場の深い理解を得て、顧客ペルソナを設定し、これをビジネスプランに反映させる。	株式会社ヌーラボ 代表取締役 橋本 正徳氏
7	11月20日(月) 11:50~12:40/ 13:20~14:10(100分)	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 ⑦講義「ビジネスモデルとは」	実際の起業家から学び、その経験や知識を自身のビジネスプラン作成に活かす。	エスピージャパン株式会社 代表取締役 中元 英機氏
8~9	12月7日(木) 09:50~10:40/ 10:50~11:40(100分) 12月18日(月) 09:50~10:40/ 10:50~11:40(100分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ②⑧~⑩講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑤最終発表資料の作成	作成したビジネスプランをプレゼンテーションで伝える練習を行う。スライド制作(テーマ設定、誰の課題、原因、解決策、効果)制作準備は、自宅、放課後などで生徒が主体となりまとめていった。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏
10	1月17日(水) 09:50~12:20 (150分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩最終発表 ・審査員の講話など	プレゼンテーション発表会を学校内で行う。 ・プレゼンテーションをする。 ・他のチームのプレゼンテーションを拝聴し、新しい視点を学ぶ。 ・振り返る。	株式会社郡山塗装 代表取締役 佐藤 隆氏 株式会社元気アップつちゆ 代表取締役 CEO 加藤 貴之氏

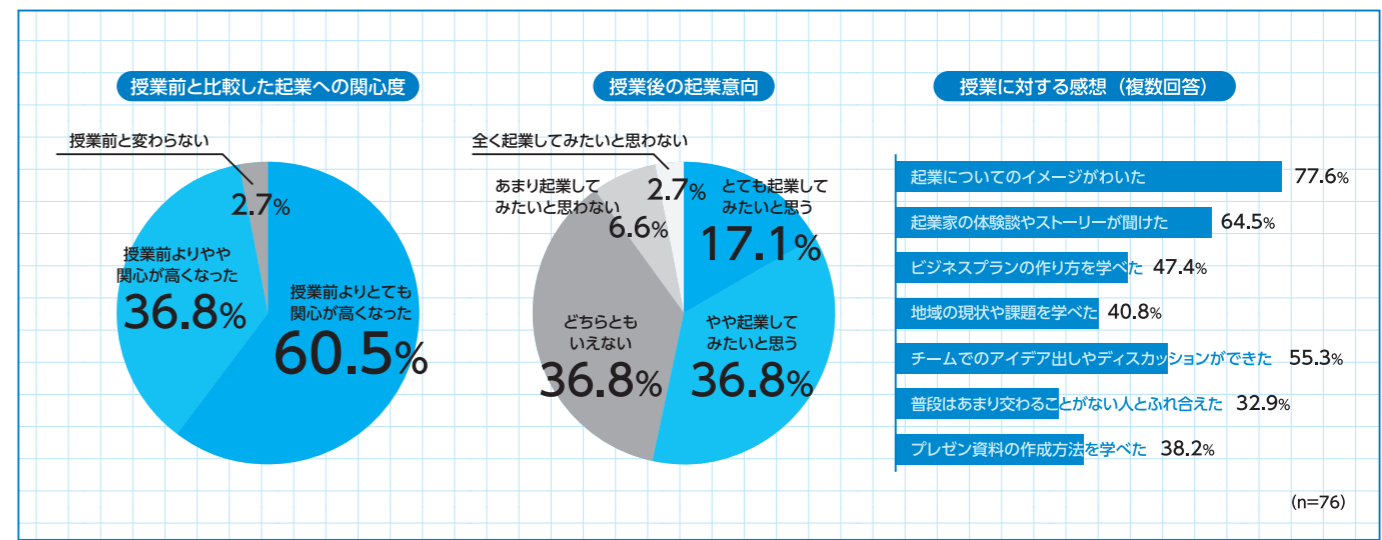
*起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



福島の地域課題を解決するアイデア、社会課題を解決するためのビジネスプランを立案。20チームが現役の起業家へビジネスプランをプレゼンするビジネスプランコンテストを実施。

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

福島県立福島商業高等学校
小林 利匡 教諭

新設科目「ビジネス・マネジメント」を充実した学びにすることを考え、餅は餅屋ということわざから、起業は起業家ということでプログラムに応募しました。起業家講師陣の熱のこもった講話や実習を通して、理論と実践の往還を体感すると同時に卒業後にいかにして社会の役に立つか、どのようなキャリアや資質能力が必要かを考える機会を得ることができました。社会の困り事や課題に対して、高校生が大人と一緒に向き合い考えることが、生徒にとって価値ある経験となり、学ぶ意欲を向上させるのだと実感しました。感謝申し上げます。

生徒の声

●授業を受けて、起業の仕方や起業とはなにかについて詳しく学ぶことが出来た。それによって理解が高まったし興味が出てきた。また実際にグループになって自分たちでプログラムを作って商品を考えるというのをして想像力が豊かになったと思った。そして他のグループのプログラムを聞いて新しい発想が沢山あって興味深いものが色々あった。今回の授業は将来に役立つことが沢山あったので進路や職業について視野が広がったと思う。

●他の人の意見を聞いて楽しく、あの人がこんなにできるんだという意外性もあった。起業に少しずつ興味湧きとてもいい機会でした。褒められてすごく嬉しかった。もっと時間をかければより良いものができたのではという思いもあります。次回はもっとみんなで話し合っていていきたいです。

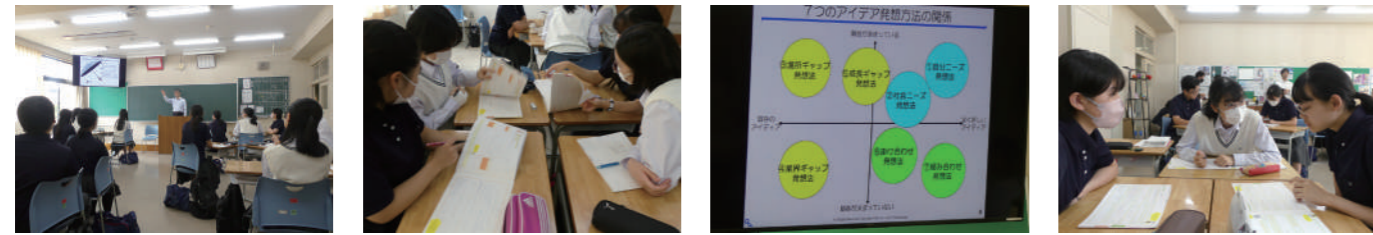
授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

- 学校名 佐野日本大学高等学校
- 所在地 栃木県佐野市石塚町2555
- 特色 校訓である「自主創造」「文武両道」「師弟同行」をもとに何事にも全力で挑戦する教師と生徒がいる。
- 対象生徒 特別進学コースαクラス 第二学年20名 (男子4名、女子16名)

起業家教育プログラム応募理由

個性豊かな生徒が集まるクラスで、チームを構成して何か新しいことに挑戦してみたいと様々なプログラムを模索していました。その中で起業家精神について知り、それを起業家の方から直接学ぶことができる本プログラムに出会うことができました。本プログラムがこれからの教育の可能性を追求していくためのきっかけになると思い応募しました。



起業家教育プログラム実施目的

多種多様な情報で満たされた現代において、教育と情報の関係性はより密接になっていくことが予想される。また、将来を予測するために知識を総動員し、行動に移す積極性の育成も教育機関の使命であると認識している。本プログラムの目的は起業を題材に答えのない問いを発見し、仮説検証を継続する過程で、豊かな発想力を育てていくことである。加えて、心身共に豊かな社会を築くため、常に向上心を持って物事に取り組んでいる先駆者から刺激を受けることで将来に希望を持ち、前向きに自己研鑽に取り組む姿勢を身につける。

起業家教育プログラム実施概要

7グループがそれぞれビジネスプランを立案し、起業家と交流を行う。はじめにアイデアの作り方を学び、生徒全員が楽しみながら自由な発想をすることができた。次にMVP(実用最小限の製品)について学び、各グループが講師との対話を繰り返すことでビジネスプランにおける仮説の解像度が高くなってきた。最後に各グループの仮説を学校内だけでなく外部とも連携を図りつつ検証していく。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整/プログラム内容の企画立案/
プログラムの進行/講師手配/メンター参加

派遣した外部講師

外部講師①
株式会社OCL
代表取締役 四ツ柳 茂樹氏 (左)

外部講師②
中小機構
起業家教育プログラム事務局
狩俣 裕之氏 (右)

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コマ数:7コマ 約6時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (2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	9月16日(土) 12:00~12:50 (50分)	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」 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」	起業家からの意見をいただく(ワークショップ) or 調査 起業家出前授業	株式会社OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏
2~3	9月30日(土) 12:00~12:50 (50分)	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑤講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ⑨講義「プロトタイプ作成」 ⑩製品またはサービスのプロトタイプ作成	調査をもとに試作品を作る: ビジネスモデルに基づいた製品やサービスのプロトタイプを作成する。 ・起業家から意見をいただく。 ・PMF(プロダクトマーケットフィット)について学ぶ。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 狩俣 裕之氏
4	11月4日(土) 12:00~12:50 (50分)	プロトタイプ作成とそれを利用したアイデアの評価 ⑩講義「インタビューの実施方法」	検証方法について起業家から意見をいただく。	株式会社comipro 代表取締役社長 櫻井 知里氏
5	12月16日(土) 12:00~12:50 (50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑫~⑭講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑮最終発表資料の作成	プレゼンテーションの準備をする。 ・ポスターやスライド制作(テーマ設定、誰の、課題、原因、解決策、効果) ・商品化(その根拠をみつけていくことが重要) ▶制作準備は、自宅、放課後などで生徒が主体となりまとめていく。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 森本 晴己氏
6	1月20日(土) 12:00~12:50 (50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑮最終発表 ・審査員の講話など	プレゼンテーション発表会をクラス内で行う。 ・プレゼンテーションをする。 ・他のチームのプレゼンテーションを拝聴し、新しい視点を学ぶ。 ・振り返る。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏/ 狩俣 裕之氏/ 森本 晴己氏
7~8	2月3日(土) 12:00~12:50(50分) 2月17日(土) 12:00~12:50(50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑮最終発表資料の作成	3月の校内発表会に向けて、プレゼン内容と資料のブラッシュアップを行う。	

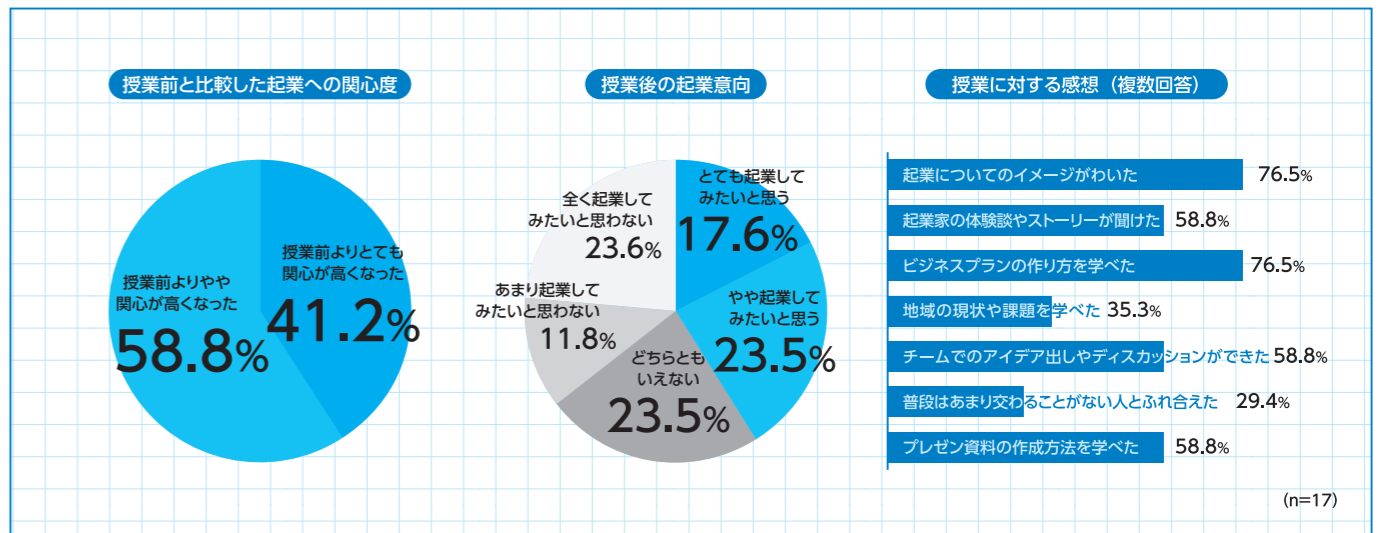
※起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



身の周りの課題に着目し、「コーディネートの相談」や「自習場所提供支援」などのビジネスプランを立案。7チームが現役起業家に向けて、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

佐野日本大学高等学校 五十嵐 良輔 教諭

本校の実態に寄り添って、内容の調整を検討していただいたので、安心して生徒達の成長を見届けることができました。本プログラムの最大の魅力は起業に携わる講師陣が本校に来て、直接生徒と関わることにあります。起業家の前でプレゼンをする機会は緊張感があり、良い刺激になりました。今後、起業の考え方が、今行っている学習と関連性があることを少しずつ理解していくと思います。また、生徒達の豊かな発想力には何度も驚かされました。もし、生徒達と共に成長を楽しみたいと考えている先生には選択肢の一つになるのではないのでしょうか。

生徒の声

- やりたい事とビジネスのバランスが難しいと感じた。起業家の方々の話は様々な点で非常にためになった。
- どこからお金をもらって運用していくかが自分たちの中でも不明瞭だったのですが、アドバイスをいただいたり、参考になるアプリを紹介していただいてイメージが湧いてきたので3月までに収入源という点をはっきりさせようと思いました。ありがとうございました。
- 自分たちに足りないものや新しい柔軟な考え方を知ることができた。

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** 福井県立鯖江高等学校
- 所在地** 福井県鯖江市舟津町2丁目5-42
- 特色** 創立100年を超える鯖江市内唯一の県立高校。高校再編により、普通科と探究科の併置校となった。
- 対象生徒** 普通科2年6クラスから希望して集まった30名（「持続可能な経済・ビジネスプランづくり」という学校重点テーマにエントリーした生徒）

起業家教育プログラム応募理由

本校は、平成31年度に文部科学省「地域との協働による高校教育改革推進事業」に選ばれたのを契機に、鯖江市役所や地域の企業・団体と連携した探究活動に取り組んできました。調査・取材したことを発表したり、解決策を校外で提案したりするというレベルから一歩進んで、地域社会の問題解決のアイデアやビジネスプランを考えてみようとする意識を持ってもらいたい、堂々とコミュニケーションがとれる大人になってほしい、と応募しました。



起業家教育プログラム実施目的

地域課題の解決策やビジネスプランを考えるプロセスにおいて、ユニークな考えを持った起業家や鯖江市役所や地域の企業・団体の方々等の大人とのコミュニケーションを重ねることで、「自分達にも何かできるかも知れない」という意識や行動を起こそうという意欲を持ってほしい。

地方の高校生にありがちな、引込み思案なカラーを打ち破り、誰とでも臆せず話をしたり、自分の考えを堂々と語れる人になってほしい。

起業家教育プログラム実施概要

インターネットやフィールドワーク等による調査・取材活動、起業家による講演、外部講師による指導・助言等をもとに、問題解決のアイデアをブラッシュアップし、年度末にプレゼンテーションを行う。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

外部講師① 株式会社こみんぐる 取締役 林 俊伍氏 (左)

外部講師② MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏 (右)

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コマ数:8コマ約7時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用 [※] (2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	9月29日(金) 14:10~15:00 (50分)	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	起業家講演(起業家の生の声を聞く) テーマ「100年後も家族で暮らしたいと思える金沢をつくる」 ・創業の想い、事業哲学を理解する。 ・鯖江市、地域の抱える課題を考える。 ・講演を踏まえて、「高校生ビジネスプラン・グランプリ」に応募したビジネスプランを再検討するとともに、自分の将来像を描く。	株式会社こみんぐる 取締役 林 俊伍氏
2~3	10月27日 14:10~15:00 (50分) 11月10日(金) 14:10~15:00 (50分)	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 中間発表資料の作成・中間発表・振り返り ⑧中間発表	チームミーティング(プランの練直し) ・ビジネスプランを修正するためのアイデア出しのプレスト 中間発表(外部からのフィードバック) ・アウトプットの機会として、クラス内で中間発表を行う。発表資料のスライドを作成し、「中間発表会」当日は、鯖江市役所から職員を招き、助言をもらう。	
4~5	11月17日(金) 10:40~11:30 (50分) 12月8日(金) 14:10~15:00 (50分)	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 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 ⑦講義「ビジネスモデルとは」 ・ビジネスモデルの作成など	ビジネスプランのブラッシュアップ ・ペルソナ(サービス・商品の典型的なユーザー像)について学ぶ。 ・自分達の考えたビジネスプランの顧客の解像度を上げる。誰から「ありがとう」と言ってもらえるか。(年齢、性別、居住地、困りごと等) ・修正したビジネスプランについて、講師からアドバイスをもらう。	MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
6~7	12月15日(金) 11:25~12:10 (45分) 1月12日(金) 14:10~15:00 (50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑨~⑪講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑫最終発表資料の作成	プレゼンテーションの準備をする。 ・プレゼンテーションの目的、効果的なプレゼンの仕方について学ぶ。 ・課題解決型のスライドに盛り込む要素(テーマ設定、誰の、課題、原因、解決策、実行した場合の効果等)を知り、スライドの構成を考える。 ▶制作準備は、自宅、放課後などで生徒が主体となりまとめていく。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏
8	1月19日(金) 14:10~15:00 (50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑬最終発表 ・審査員の講話など	プレゼンテーション発表会をクラス内で行う。 ・プレゼンテーションをする。 ・他のチームのプレゼンテーションを見て、自分達のプレゼンに取り入れられる良い点を学ぶ。 ・講師からの講評、助言を聴き、次の活動のモチベーションとする。	

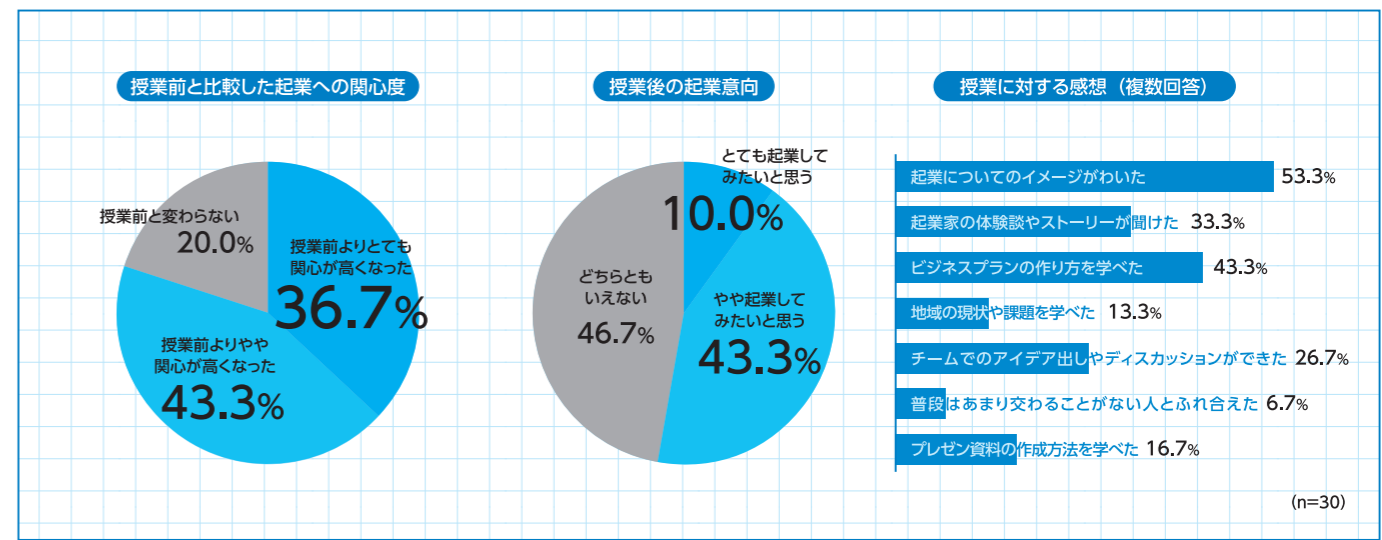
※起業家教育標準カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



福井県内のフィールドワークを経て、「子どものお仕事体験」や「投資教室」等、地域課題、社会課題を解決するビジネスプランを立案。最終時間に、対象生徒内でプレゼンテーション発表会を実施。

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

福井県立鯖江高等学校 吉田 繁 教諭

中小機構様、日本政策金融公庫様にご支援いただき、起業家の生の声を聴き、ビジネスプランの作り方、プレゼンの仕方等について学びました。プログラムに入る前の①テーマ設定、②情報収集活動と合わせて、プログラムを通して、生徒達は様々な大人との出会いを通して、③整理・分析活動、④まとめ・表現活動を行いました。まさに「探究」を本格体験できたのではと思います。収益に関する考えが甘い等至らない部分はありましたが、刺激的な経験であったに違いありません。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

●起業プランを制作していく中で社会のことや起業に関することを色々知ることができたので社会に出て就職するとなったとき今回行ったことを活かせるようにしたいです。

●起業について学べて面白かったです。自分たちの案を起業家の方たちが見てくださり、しっかりコメントをもらえたことが嬉しかったです。もし、すぐ良いアイデアが浮かんだら起業も考えてみたいと思いました。

●起業をするためには、お客さんが何を必要としているかということを一に考える必要があり、物事を客観的にとらえることが大事だと思いました。

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 静岡北高等学校
所在地 静岡県静岡市葵区瀬名五丁目14番1号
特色 昭和38年に時代の要請に応え、質実剛健な校風の中、「社会に貢献する人材の育成」を建学の精神に掲げている。
対象生徒 理数科2年29名

起業家教育プログラム応募理由

学校や家庭以外の見方、考え方に触れることで、さらに成長することを期待している。今回は希望者を募集しているため、短期間ではあるが、主体的かつ意欲的に取り組む集団になると思っている。また、客観的に「静岡」を見直す機会となり、地元愛にいずれはつながればと願っている。



起業家教育プログラム実施目的

日頃の課題研究を通して、興味関心を掘り下げること、課題を持ち解決しようとすることは体験しているが、その解決策を実際に商品化することには慣れていない。商品化することは地域におけるターゲット、効果、計画、販促、売上などをイメージすることになり、その結果、社会をもっと身近なものに感じ、さらには自分の未来を考える機会となって欲しいと考えている。

起業家教育プログラム実施概要

約20時間で、静岡における地域課題を見つけ、解決策のアイデアを考えて事業企画を策定。最終的にプレゼンテーションを学内で行う。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

外部講師①
 株式会社プライトネス
 代表取締役 長谷川 和代氏 (左)
外部講師②
 中小機構中小企業アドバイザー
 鈴木 健氏 (右)



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コマ数:5コマ 16時間30分)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ/授業項目	外部講師の活用
1	10月19日(木) 12:30~15:30 (3時間)	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	・起業家教育の意義について学ぶ(中小機構の起業家教育動画視聴) ・起業家講演「起業って一体何か?」生の声を聞く。 ・静岡市が抱えている課題について考える。 ・フィールドワークの見学先を決める。	株式会社プライトネス 代表取締役 長谷川 和代氏
2	10月21日(土) 9:00~12:30 (3時間30分)	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」 ⑥ペルソナの作成など	実践的プログラム:静岡の町の見学、目的を持って行う。 4-5チーム(4名から5名)ごとに静岡市フィールドワークを実施。静岡駅に集合し、駅前通り、様々なコースで周辺と見学する。できる限りインタビューする。課題の抽出例として、シャッター街が閉まっている。徳川家康ブームだが、多くの店が閉まっている課題。例えば自分だとどんな店を出すか?などを考案する。	
3	10月27日(金) 8:30~12:00 (3時間30分)	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 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 ⑦講義「ビジネスモデルとは」 ・ビジネスモデルの作成など	・課題解決のための具体的なプランをグループディスカッションする。 ・リーンキャンパスを用いて新規事業のビジネスモデルを可視化する。 ・具体的なビジネスアイデア、ビジネスプラン作りを行う。	中小機構中小企業アドバイザー 鈴木 健氏
4	10月28日(土) 8:30~12:00 (3時間30分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑧~⑩講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑩最終発表資料の作成	プレゼンテーションの準備をする。 ・ポスターやスライド制作(テーマ設定、誰の、課題、原因、解決策、効果) ・商品化(その根拠をみつけていくことが重要) 制作準備は、自宅、放課後などで生徒が主体となりまとめていく。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏
5	11月4日(土) 9:00~12:00 (3時間)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩最終発表 ・審査員の講話など	プレゼンテーション発表会を学校内で行う。 ・プレゼンテーションする。 ・他のチームのプレゼンテーションを拝聴し、新しい視点を学ぶ。 ・振り返る。	

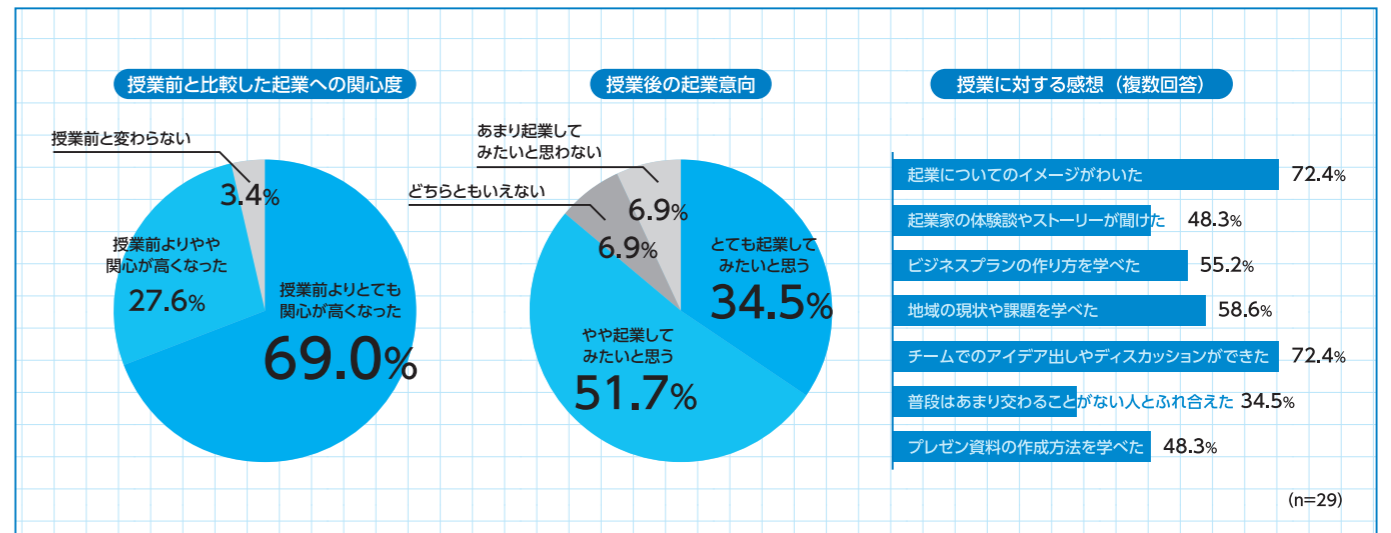
*起業家教育標準カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



静岡の地域課題を見つけるためのフィールドワークから、解決策のアイデアを考える事業企画を策定。静岡をホビーの街にする、静岡の名産物を活用した観光アイデアを考案し、総合模型メーカーTAMIYAや静岡市へプレゼンテーションも実施。

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



静岡北高等学校
 村田 卓久 教諭

長いこと探究活動に関わってきましたが、欲しかったことは「第三者による客観的な評価」です。校内だけでは普通の授業で終わってしまうので、事業関係者による裏付けのある厳しいコメントこそが本当の意味での成長につながると考えていました。今回は正しくその場であり、生徒達も大きな自信になったと感じられました。このような機会を与えてくれて感謝しています。ありがとうございました。

生徒の声

●今回の講座を通して、商品を実際に生み出す際のプロセスを学びました。特に個人的に驚きの多かったことはその商品売り出すことで不利益を得る存在を考えるとということです。商品を世の中に生み出すということは、大小関わらず世の中に影響を与えるということだと実感しました。貴重な経験をありがとうございました。

●この5日間でやってきたことは、絶対に無駄にならないものだと思う。とても楽しかったし、実際の起業家の話を聞くことができとても参考になった。私たちのアイデアは実際に企業に売り込むことができると思うので、今日の発表を活かして実際に企業にプロモーションしていけるように調整したい。

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 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 国際キャリアコース 2年生22人

起業家教育プログラム応募理由

生徒が主体性を持ってプロジェクトに取り組めるよう、ブランディングやマーケティングを学び、会社設立を目指したかったから。



起業家教育プログラム実施目的

探究活動としてすでに取り組んでいるフェアトレードコーヒーの普及を目指したコーヒープロジェクトを、より活発で魅力的な活動にするために新しいアイデアやビジネスプランを考える。また、コーヒープロジェクトを会社として立ち上げ、販路の拡大や新規事業の開拓など、活動の充実を図る。

起業家教育プログラム実施概要

起業家の方の講演を通し、事業を立ち上げて推進する背景にある理念や具体的な活動を肌で感じる。さらに、自分たちで現在のビジネスプランを推敲したり、新しいビジネスモデルを作成してそのアイデアの改善を試みたりするなど、起業へ向けた具体的な活動を経験する。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

- 外部講師① Indobox株式会社 代表取締役CEO 丹治 大佑氏 (左)
- 外部講師② 中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健氏 (右)



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コマ数:12コマ 約13時間)

授業数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ／授業項目	外部講師の活用
1~2	9月28日(木) 13:20~14:10(50分) 10月12日(木) 13:20~14:10(50分)	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	起業家講演を通して起業について触れる機会を創出する。インドと日本の未来を創る起業家に、起業について学ぶ機会を創出する。現在イベントで出店しているフェアトレードコーヒーを題材として、コーヒーを販売する手段の選択肢や体験価値について学ぶ。	Indobox株式会社 代表取締役 CEO 丹治 大佑氏 中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健氏
3~4	11月2日(木) 13:20~14:10(50分) 11月9日(木) 13:20~14:10(50分)	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 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 ⑦講義「ビジネスモデルとは」 ・ビジネスモデルの作成など	「女性起業家」の視点で、女性が起業するロールモデルについて起業家から学ぶ。 潜在ニーズをさぐり、売れないモノをどう売るのかを学びアイデアを作る。 課題解決のための具体的な提案をグループディスカッションする。	株式会社想ひ人 代表取締役 金子 萌氏 MAHO-LA CREATIVE株式会社 代表取締役 櫻井 亮氏
5~6	11月16日(木) 13:20~14:10(50分) 12月7日(木) 13:20~14:10(50分)	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	潜在ニーズをさぐり、売れないモノをどう売るのかを学びアイデアを作る。 課題解決のための具体的な提案をグループディスカッションする。 高等学校で法人設立に向けての会社名を考える。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏
7~9	12月14日(木) 13:20~14:10(50分) 1月11日(木) 13:20~14:10(50分) 1月13日(土)・14日(日) (200分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑨発表の練習	地元名古屋市のカフェ「マウンテンコーヒー」の店舗をお借りし、カフェ出店を行う。販売した商品は、生産者と公正な価格で取引する「フェアトレード」で製造されたコーヒー。コーヒーはアフリカ・ウガンダ産の豆を使い、カップにのせて湯を注げば飲めるドリップパップ式。生徒たちが企画やパッケージデザイン、チラシ作り、チラシポスティングによる集客、メニュー作り、当日の接客、収支報告まで一通り行なった。	
10~12	1月25日(木) 13:20~14:10(50分) 2月8日(木) 13:20~14:10(50分) 2月15日(木) 13:20~14:10(50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩~⑪講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑫最終発表資料の作成	起業家教育プログラム振り返りとして発表を行う。 ・コーヒープロジェクトを基軸としたビジネスアイデアをチームごとに発想する。 ・最終発表会(新会社の事業計画プレゼンテーション)	

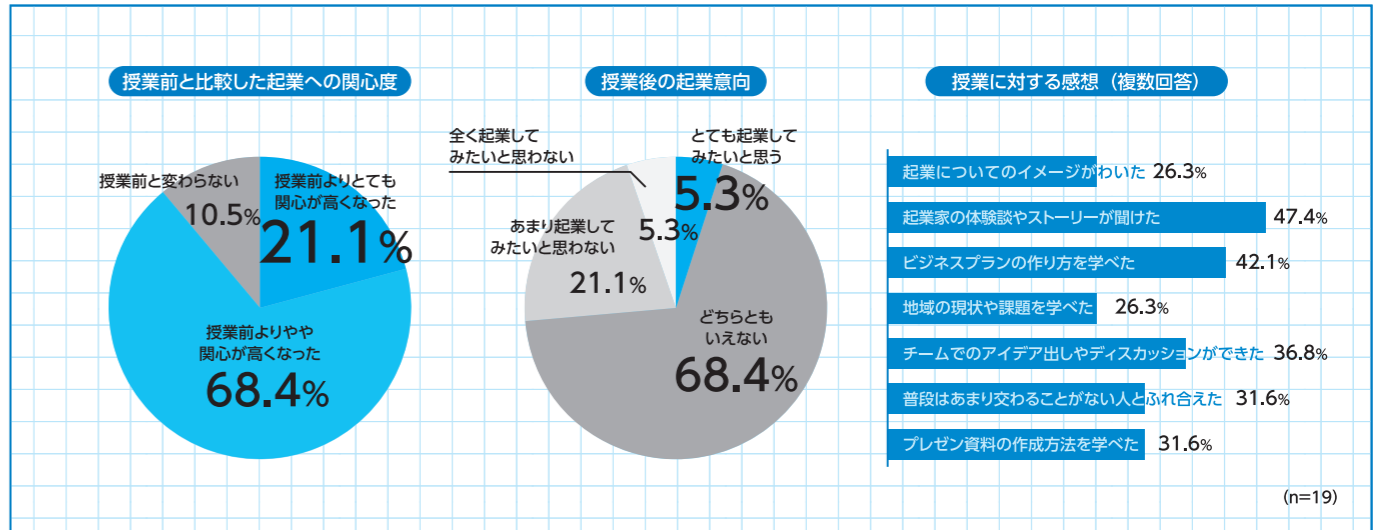
* 起業家教育標準カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



コーヒープロジェクトの販売促進、顧客満足度向上、新規事業アイデアを考案。マウンテンコーヒーの店舗をお借りしカフェ出店。メニュー作り、集客、接客まで生徒主体で計画から実施まで行った。

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

桜花学園高等学校 市田 圭 教諭

起業・ビジネスプランといったテーマに対し、学習者が具体的なビジョンをもって考え意見を共有できる貴重な機会となりました。“高校の普通科で起業する”という明確な目標をベースに、ヒントを与えてくださる起業家の方々の講演をタイミングよく実施いただくなど、このプログラムの計画を適切に策定いただけたことが、満足できる結果につながったと思います。現在行っている取り組みに第三者的な視点を含めるとどまらず、新しい地平に引き上げるためのノウハウと実行力をもって、サポートしていただきました。

生徒の声

- いろいろな起業家の方々の体験談を聞くことができ、私たちがこれから会社を立ち上げる上でのヒントがたくさんあったと感じた。会社のコンセプトや商品、サービスのプロデュースについて考えるためには何が必要なのかを知り、考え方を学ぶことができた。お客さんのニーズは何か想像力を働かせながら、これからの活動に取り組んでいきたい。
- お客さんにどのような感動を与え、(潜在)ニーズを満たすかというのが授業の中ですごく難しいと思いました。起業も会社の内部の士気なども0から1に上げていく大切な過程があることを十分理解することができました。

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 三重県立四日市商業高等学校
 所在地 三重県四日市市尾平町永代寺2745番地
 特色 校訓【至誠】を胸に何事にも真剣に誠意をもって行動をする生徒を育てています。地域と連携した多彩な授業を展開し、部活動においても活発に活動し、全国大会でも活躍する学校です。
 対象生徒 2学年(商業科195人、情報マネジメント科39人)

起業家教育プログラム応募理由

起業家等による講演やワークショップを実施することにより、近い将来の地域経済を担う高校生に「創業」を身近に感じさせ、それに対する関心を促すことにより起業家精神を醸成し、将来の起業家育成につなげることを目的としている。また地元の街の中心である近鉄百貨店とコラボすることで、自分たちの街を自らの力で作り上げる意識をもち、地域に貢献できる力を養う。



起業家教育プログラム実施目的

1年生「ビジネス基礎」で地元アピールする方法を学習し、2年生「課題研究」で、仲間と意見を交わし合いながら、街づくりに対し真剣に提案をし、それを大人たちが真剣に向き合って、街が少しずつ変わっていく、そんな達成感を得ることで、また地域に貢献したいという主体的な態度を育成したい。それを13講座ある3年生「課題研究」でさらに探求活動に積極的に活かせるようにしたい。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

外部講師①
 一般社団法人 実学実践探究舎 岩崎 美友紀氏 (左)
 外部講師②
 中小機構 中小企業アドバイザー 高見 啓一氏 (右)

起業家教育プログラム実施概要

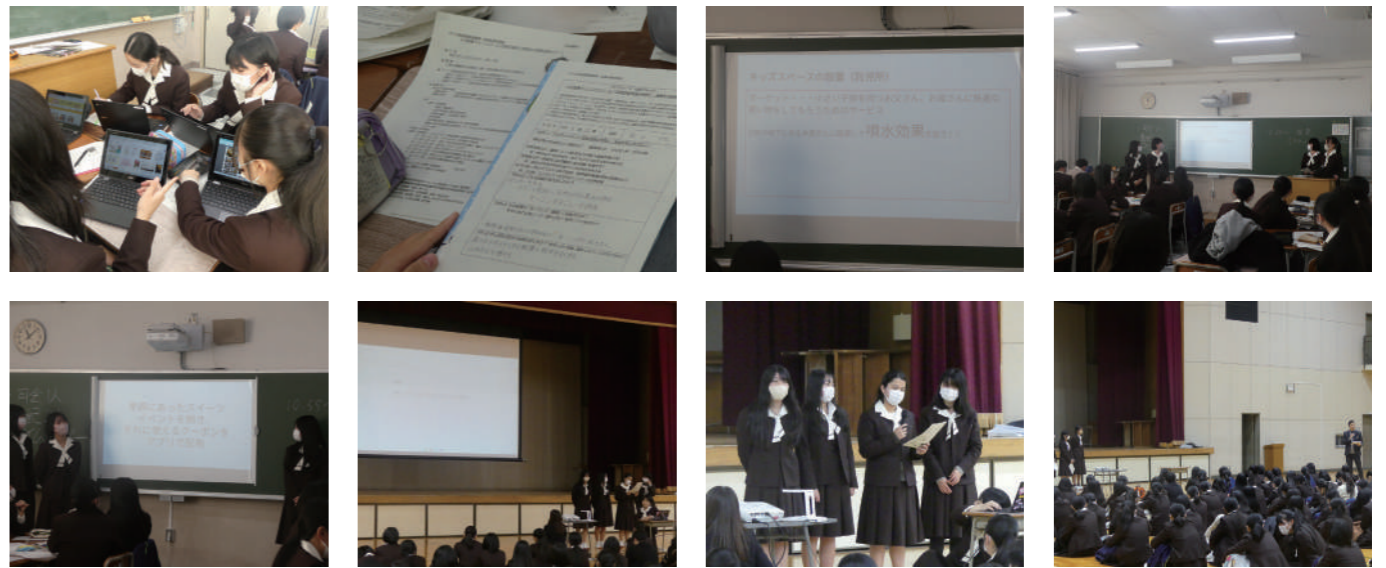
事前学習①で、起業家教育の意義を学び、事前学習②で、近鉄百貨店について理解を深め、個人で課題に取り組む。特編授業1限目に、ビジネスプラン提案のコツの講義をうけ、2限目に各グループに分かれビジネスプランを練る、3限目に各クラスで発表し代表グループを選出する、4限目に全体でプレゼンテーションおよび近鉄百貨店から講評を受ける。

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コマ数:6コマ 約6時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ／授業項目	外部講師の活用
1~2	12月上旬 事前学習 (120分)	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 ④調査の実施とグループでの共有、話し合いなど	起業家教育の意義(中小機構の動画視聴) 近鉄百貨店を知る／百貨店の現状を知る ビジネスプラン事前学習(先行事例調査・プロトタイプ作成)	中小機構中小企業アドバイザー 高見 啓一氏
3	12月20日(水) 9:05~9:50 (45分) 特編授業1限目	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」	近鉄百貨店へのビジネスプラン提案のコツ・ポイント (昨年度までの事例なども紹介) 商業科での学びと運動した提案の方法を知る。 昨年度までの提案事例を紹介し、プランとして求められるもの・高評価を得られるものを想起する。	中小機構中小企業アドバイザー 高見 啓一氏 一般社団法人 実学実践探究舎 岩崎 美友紀氏
4	12月20日(水) 10:00~10:45 (45分) 特編授業2限目	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アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク	各クラス・グループに分かれての指導&ワーク① (近鉄百貨店の活性化案を検討するワークを実施) メンター: 東海学園大学経営学部 准教授 岡田 一範氏 及びゼミ生	中小機構中小企業アドバイザー 高見 啓一氏 一般社団法人実学実践探究舎 岩崎 美友紀氏
5	12月20日(水) 10:55~11:40 (45分) 特編授業3限目	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ③最終発表資料の作成	各クラス・グループに分かれての指導&ワーク② (近鉄百貨店の活性化案の作成とクラス内発表を実施) メンター: 東海学園大学経営学部 准教授 岡田 一範氏 及びゼミ生	中小機構中小企業アドバイザー 高見 啓一氏 一般社団法人 実学実践探究舎 岩崎 美友紀氏
6	12月20日(水) 11:50~12:35 (45分) 特編授業4限目	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ③最終発表 ・審査員の講話など	プレゼンテーション(クラスごとの代表チームが発表)／ 近鉄百貨店による講評 6クラスの代表がプレゼンし、近鉄百貨店の社員による講評を行う。 講評: 近鉄百貨店 山本 勝徳／鈴木 健司氏	中小機構中小企業アドバイザー 高見 啓一氏 一般社団法人 実学実践探究舎 岩崎 美友紀氏 独立行政法人 中小企業基盤整備機構 白川 雅義氏

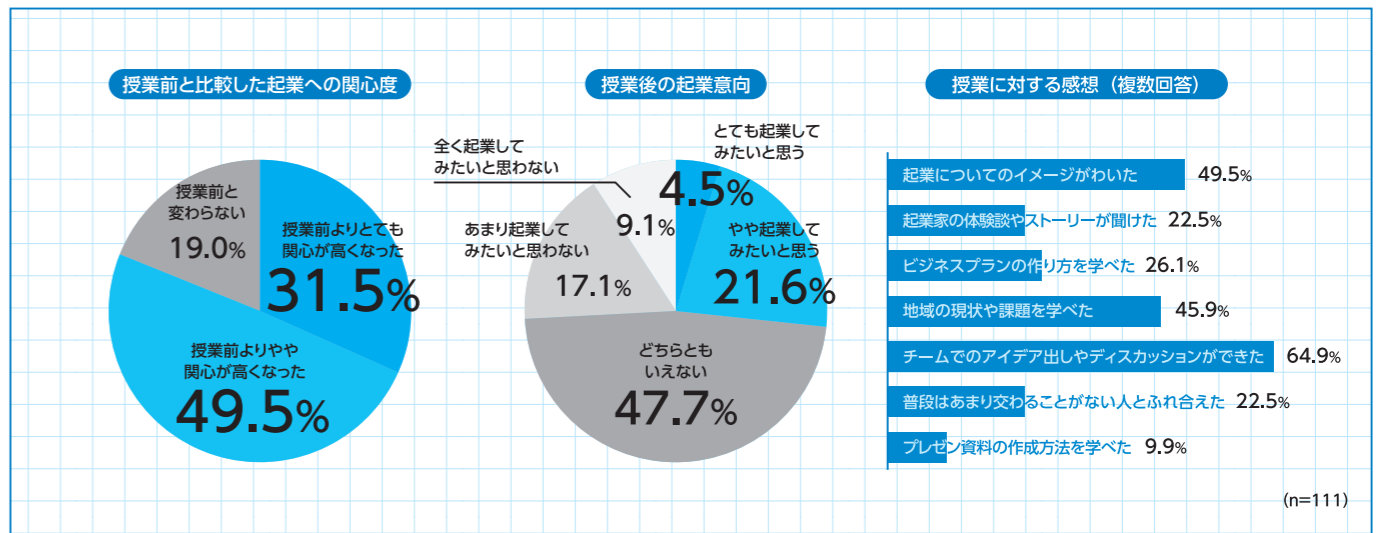
* 起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



各クラスに分かれて、近鉄百貨店の販売促進施策などを立案。各クラスの代表チームが、近鉄百貨店の担当者に向けて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

三重県立四日市商業高等学校 森 多恵 教諭

これまで実施してきた3年生の課題研究での探究活動につなげるという意味で、2学年全体でひとつのテーマに取り組む探究活動を実施でき、とてもいい経験になりました。また、起業家育成の要素も踏まえ学習することができ、さらに、近鉄百貨店の店長はじめ、起業家教育のスペシャリストや大学生などの大人たちが、本気で生徒の意見に耳を傾けてくれる機会というのは、生徒たちの達成感や、やる気に大きく影響することを実感できました。生徒たちのキラキラした表情が印象的な取り組みとなりました。ご協力いただきありがとうございました。

生徒の声

- コストやお客さんの気持ちも考えた上で活性化させる方法を考えるのはとても難しく視野を広げないと案がなかなか出ないことが分かりました。
- 私の中で起業する人は自分が見たいだけかと思っていましたが、街やお店のために独創的な考えや案を提供してるんだなと思い、素敵な仕事だと思いました。自分だけでなく、他の人の案を聞くことで考えが広がり、なるほどと思うことがたくさんありました。需要がありそうな物もあったので実現してほしいと思います。
- 発想力、新しいものを考え、実行したいと思えるかどうか、できるか出来ないうちではなくやってみようという精神が起業には大切なのだと思いました。

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 奈良県立商業高等学校
- 所在地 奈良県桜井市河西770
- 特色 奈良県立では唯一の単独商業高校。実学教育に力を入れている。
- 対象生徒 総合ビジネス科 3年生38名
部局たまつえ 12名

起業家教育プログラム応募理由

地域の居場所づくりを行う中で、当事者の地域の方のご意見はもちろんのことですが、第三者の方の視点やご意見をいただきながら、当事者にはない気づきを頂きながら改善・修正しながら実践していきたいと考えたからです。



起業家教育プログラム実施目的

地域の社会課題と向き合い、生徒が主体的に地域に参加し取り組んでいきたい。教科書にはない、多くの課題に挑戦し、自ら学び、考え、主体的・創造的・協働的に取り組み、社会で生き抜く力を身に付けさせたい。また、地域の多世代の方との交流を通じて、コミュニケーション能力の向上をめざしたいと考えている。

起業家教育プログラム実施概要

地域コミュニティの再生と異世代交流をテーマに、桜井市立図書館と連携し地域の居場所づくり「未完成カフェ」を実践する。「未完成カフェ」とは、生徒が主体となり、お仕事体験や縁日などのコンテンツを毎月1回桜井市立図書館で実施するものである。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

外部講師①
一般社団法人 未来創成学院
三宅 範行氏



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コマ数:18コマ 約32時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ／授業項目	外部講師の活用
1~2	5月27日(土) 11:00~15:00 (4時間)	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 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	アイデア改善および未完成カフェの準備(OODAループ) OODAループに基づき、適宜、観察や状況判断に戻りながら思考を重ね、未完成カフェ+のイベントに向けた準備を進める。 未完成カフェ+ (第1回) カフェ、ワークショップ(英語多読教室・防災コーナー・スマホ教室)、 全国高校生物産展、を企画実施する。	
3~14	6月~10月 (20時間)	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 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	アイデア改善および未完成カフェの準備(OODAループ) OODAループに基づき、適宜、観察や状況判断に戻りながら思考を重ね、未完成カフェ+のイベントに向けた準備を進める。 これまでの内容に加えて、ワークショップでは大日本印刷とのコラボによる対話型美術鑑賞を実施するほか、父の日になんだ「ピニール傘アート」を企画実施する。	
15	11月4日(土) 10:00~12:00 (2時間)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ②⑥~⑧講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑩最終発表資料の作成	各種ビジネスコンテストでの成果発表に向けての活動総括 一連の起業家教育で行ってきた仮説や実証の成果を整理し、 第三者に伝わるプレゼンテーションができるようになる。	一般社団法人 未来創成学院 三宅 範行氏
16~17	12月9日(土) 11:00~15:00 (4時間)	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	アイデア改善および未完成カフェの準備(OODAループ) OODAループに基づき、適宜、観察や状況判断に戻りながら思考を重ね、 未完成カフェ+のイベントに向けた準備を進める。 未完成カフェ+ (第8回) 桜井市立図書館フェスとのコラボ企画を実施する。	
18	1月17日(水) 13:20~15:10 (1時間50分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩最終発表	課題研究発表会の場を活用し、 全校生徒に向けて一年間の成果と意義をまとめ、発信する。	

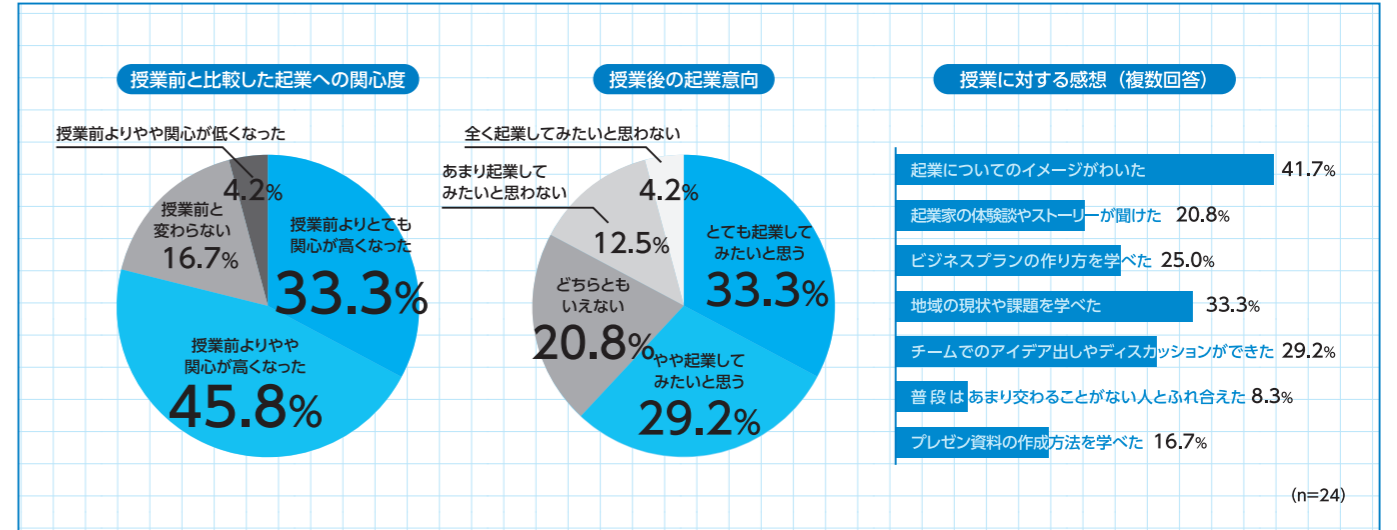
*起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



お仕事体験や縁日など、地域コミュニティの再生と異世代交流に繋がるコンテンツを考案。生徒が主体となり、毎月1回「未完成カフェ」を地元桜井市立図書館で実施。

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



奈良県立商業高校
足立 友美 教諭

桜井市立図書館の全面的なご協力のもと、この企画を実践することができました。また定例開催していく中で「自己満足」で終わることのないように、外部評価を取り入れていきたいと考えていた時に、こちらのプログラムを知りました。登録しておられる講師先生も多種多様で「こんな話を展開していただきたい」とお願いしたら要望通りの授業をしていただくことができ、生徒の深い学びにつなげることができ、イベント等できちんとした形で還元することができました。このような機会を与えていただいたことに深く感謝申し上げます。

生徒の声

- 起業について学ぶことが出来て良かったです。生きていく上でとても大切な事だと思います。
- 自分から課題を見つけて解決のために動ける人はすごいと思う。この授業で学んだことをこれから先に活かしていきたいと思った。
- それぞれに色々な考え方があるんだなと驚きました。とても勉強になりました。ありがとうございました。
- 起業した本人からの話が聞けたり、直接質問できたり、自分の意欲を高める良い経験になった。

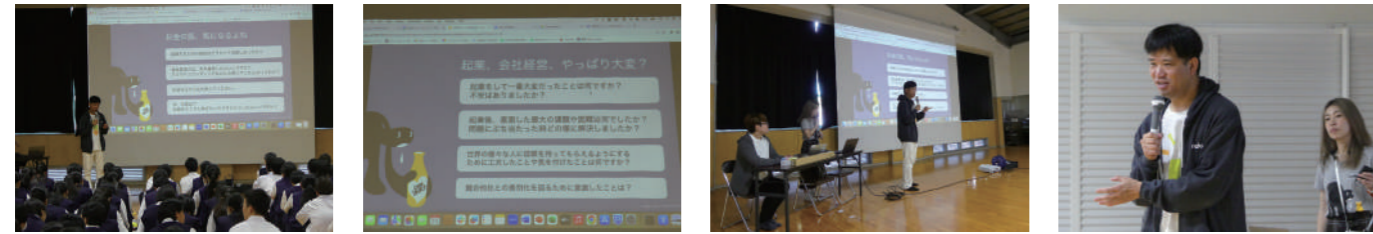
授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より

学校概要

- 学校名 北九州市立高等学校
- 所在地 福岡県北九州市戸畑区浅生1-10-1
- 特色 Be Future～なりたい自分に会おう場所～
- 対象生徒 課題研究R&D(3年選択者80名) / マーケティング(2年生情報ビジネス科120名)

起業家教育プログラム応募理由

商業教育を通し、「変化する時代に対応できる人材の育成」「地域創生を担う人材の育成」が出来るのは、この起業家教育プログラムしかないと考え、それぞれのビジネスプランへのアドバイスやより具体的なアイデアづくりにチャレンジさせたいと思い応募しました。



起業家教育プログラム実施目的

「新ビジネスで地域課題を解決」という意識のもと、学生が自由な発想を武器にビジネスを展開することで地域社会に貢献できる。プロジェクトマネジメントを学びの中に入れることで、主体的に行動する力や、課題を自分ごととして捉える力、物事を多面的に見る力等が高まる。2・3年合同でプロジェクトチームを組むことで、0→1の発見やアイデアが無限に広がる。

起業家教育プログラム実施概要

週4時間の授業の中で、北九州市における課題を見つけ、チームで解決していく。起業家講演会で起業家精神を学び、新たな発見をしていく。地元企業や北九州市役所とのタイアップ事業・商品開発など展開させる。学生スタートアップ企業設立予定。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整 / プログラム内容の企画立案 / プログラムの進行 / 講師手配 / メンター参加

派遣した外部講師

- 外部講師① 株式会社ヌーラボ 代表取締役 橋本 正徳氏(左)
- 外部講師② 中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健氏(右)



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コマ数:36コマ 約30時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ / 授業項目	外部講師の活用
1~2	6月に2回(100分)	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 ②講義「ビジネスモデルとは」	起業家教育動画教材を通じて起業についての基本的な理解を深める。実際の起業家から学び、その経験や知識を自身のビジネスプラン作成に活かす。	株式会社スチームシップ 代表取締役 藤山 雷太氏
3~13	7月~9月(500分)	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	ビジネスアイデアの全体について考え、ビジネスプランを作成する。課題の設定、チーム内でのビジネスプランの方向性の共有。チームでアイデアを共有し、新たな視点や解決策を生み出しアイデアの洗練化させる。ビジネスプランアプリに応募するための事業計画の作成。	
14~15	10月6日(金) 12:30~13:20(50分) 10月23日(金) 10:55~11:45(50分)	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 ②講義「ビジネスモデルとは」	実際の起業家から学び、その経験や知識を自身のビジネスプラン作成に活かす。ターゲット市場の深い理解を得て、顧客ペルソナを設定し、これをビジネスプランに反映させる。	中小機構中小企業アドバイザー 鈴木 健氏 株式会社ヌーラボ 代表取締役 橋本 正徳氏
16~31	11月~12月(750分)	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」 ②ビジネスモデルの作成 ③収支計画の作成	事業計画を再評価し、必要な改善点を見つけて修正する。事業計画の作成(試作品ができるまでのプランの見直し)を行う。	北九州市役所 / 戸畑区役所にて1回授業実施
32~35	12月14日(木) 8:30~9:20(50分) 12月15日(金)~1月12日(木) (150分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ②③講義「ビジネスピッチとは」 ④最終発表資料の作成 ⑤最終発表資料の作成	作成したビジネスプランをプレゼンテーションで伝える練習を行う。スライド制作(テーマ設定、誰の課題、原因、解決策、効果)制作準備は、自宅、放課後などで生徒が主体となりまわっていった。	中小機構 起業家教育プログラム事務局 竹内 慶太氏
36	1月18日(木) 13:30~15:20(110分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ②③講義「ビジネスピッチとは」 ④最終発表資料の作成 ⑤最終発表資料の作成	起業家教育プログラムで起業・アントレプレナーシップについて学んだ生徒200名を対象としたビジネスプランコンテストを開催。創造性と革新性を発揮し、地域社会や世界に向けて、北九州の高校生が新しい未来を切り拓いていくビジネスプランを発表するイベントです。現役の起業家も招き、リアルな出資の可能性もある高校生にとってのイノベーションデモデイを北九州で開催。	株式会社ヌーラボ 代表取締役 橋本 正徳氏 北九州市立高等学校 増田 順 校長 貴結(ほうゆう)株式会社 取締役 COMPASS 事務局長 兼スタートアップ支援責任者 福岡 広兵氏 株式会社グループノーツ 佐々木 久美子氏

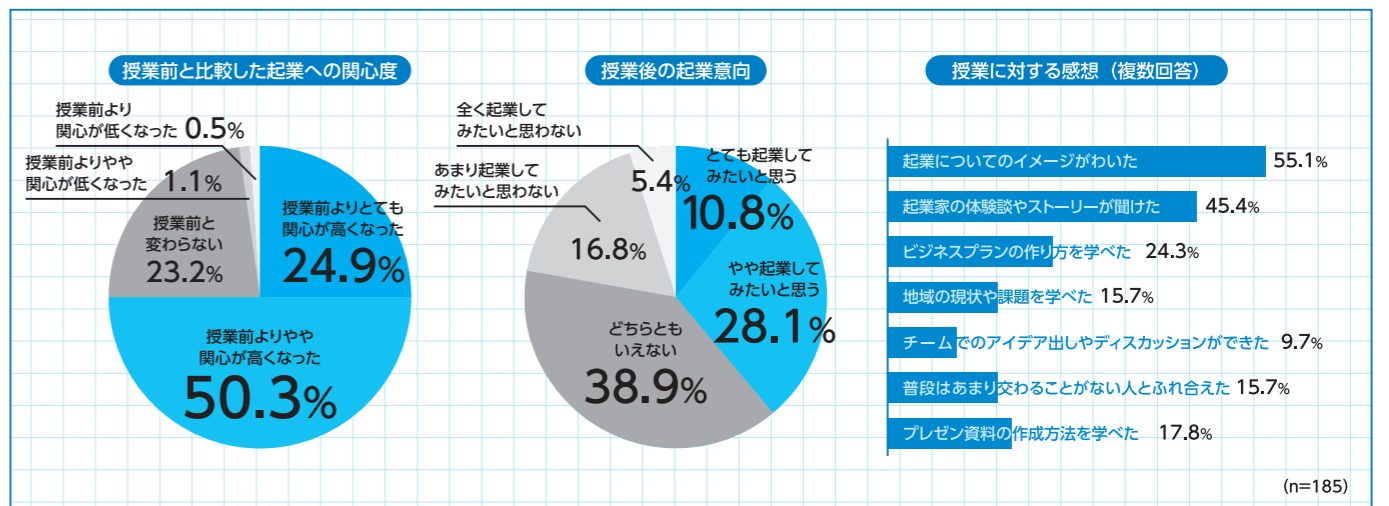
* 起業家教育標準カリキュラム実施のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



部活の道具を再利用する、北九州の魅力を届けるお菓子などのビジネスプランを立案。決勝大会に進んだ7チームが現役の起業家へプレゼンを行うイノベーションデモデイを実施。(プレゼン審査、仮想100万円のリアル出資審査を行い盛会となった)

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

北九州市立高等学校 秋好 望美 教諭

商業教育を通し、地域社会の中で活躍できる人材の育成を目指しています。このプログラムでは、0から1という考え方・開発から販売までのプロセス・ビジネスや会社経営の仕組みなど、創業を経験した起業家の方々と話をする機会が増えるため、高校生が起業を身近に感じる事が出来ました。「高校生イノベーションデモデイ in 北九州」では、学んだ成果を起業家の皆さんの前で発表し、出資も検討して下さるという企画だったので生徒達も本気モード。1年間で身につけたスキルを活かし、起業への第一歩を踏み出してくれたと思います。

生徒の声

- この1年間、自分たちで考えて行動に移していくことの大変さや企業の方々と連携して取り組んでいくことで今まで経験したことないを経験することが出来ました。大変なこともたくさんあったけど商品化されて嬉しかったです。これからはたくさんのお品を商品化して地域に貢献していきたいと思いました。
- 先輩たちのプロジェクトを見て、自分たちのプロジェクトとは違い目的や目標も明確で自分たちのプロジェクトも見直す必要があったと思いました。起業家の人たちのように、心を動かせるようなプロジェクトにしたいと思いました。

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 熊本マリスト学園中学校・高等学校
- 所在地 熊本市東区健軍2丁目11-54
- 特色 カトリック学校で「他者のために生きる生徒になる。」を目標に活動・生活している。
- 対象生徒 約20名
希望者 普通科高1・2年生及び中学生

起業家教育プログラム応募理由

本校では、高大連携企画(崇城大学)の取り組みの1つである、技術者・起業家育成プログラムを約6年前から実施。ここでは、参加希望者が放課後に集まってチームを作り、世の中の人を助けたい、または自分がやってみたいという考えを持続可能なビジネスでチャレンジをしている。その協力とブラッシュアップをしていただきたと考え、応募させていただきました。



起業家教育プログラム実施目的

持続可能なビジネスプランの確立と、本校におけるビジネスプランコンテストでのプレゼン力育成。

起業家教育プログラム実施概要

ビジネスアイデアのブラッシュアップと、ビジネスを実際に行っている方に講演いただき、生徒達の裾野を広げる。

事務局支援内容

講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

派遣した外部講師

外部講師①
一般社団法人 くまもとターボ代表理事
Shirakawa Banks副代表
九州大学起業部マネージャー
森永 健太郎氏

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コマ数:11コマ 約13時間)

コマ数	日程	標準カリキュラムの活用*	実施テーマ／授業項目	外部講師の活用
1~2	7月12日(水) 16:50~18:00(70分) 7月19日(水) 16:50~18:00(70分)	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	仕事とビジネスの違いを理解し、ビジネスにおける価値創出の重要性を学ぶ。 世の中のビジネス創出事例、起業についての基礎知識を学び、実際のビジネス創出事例を通じて学んだ知識を具体的なビジネスのコンテキストで理解する。	一般社団法人 くまもとターボ代表理事 Shirakawa Banks副代表 九州大学起業部マネージャー 森永 健太郎氏
3	7月26日(水) 16:50~18:00(70分)	ビジネスアイデアの立案・改善 ⑧準備時間	チームビルディング チームメンバーとの信頼関係を築き、効果的なチームワークを形成する。	一般社団法人 くまもとターボ代表理事 Shirakawa Banks副代表 九州大学起業部マネージャー 森永 健太郎氏
4~5	9月27日(水) 16:50~18:00(70分) 10月4日(水) 16:50~18:00(70分)	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 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	社会の問題や課題をビジネスの機会に変えるアイデアを創出する練習をする。	一般社団法人 くまもとターボ代表理事 Shirakawa Banks副代表 九州大学起業部マネージャー 森永 健太郎氏
6~7	10月11日(水) 16:50~18:00(70分) 10月18日(水) 16:50~18:00(70分)	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	ユーザーペルソナや競合を考慮に入れながら、可能な限り詳細なビジネスプランを作成する。	一般社団法人 くまもとターボ代表理事 Shirakawa Banks副代表 九州大学起業部マネージャー 森永 健太郎氏
8~9	10月25日(水) 16:50~18:00(70分) 11月8日(水) 16:50~18:00(70分)	ビジネスアイデアの掘り下げ ⑥ビジネスモデルの作成	崇城大学のビジコン2次予選に向けて、提出したプランのブラッシュアップしていく。 課題解決のための具体的な提案をグループディスカッションするより具体的にアイデア、プラン作りをまとめる。	一般社団法人 くまもとターボ代表理事 Shirakawa Banks副代表 九州大学起業部マネージャー 森永 健太郎氏
10	11月15日(水) 16:50~18:00(70分)	最終発表資料の作成・練習・最終発表 ⑩~⑪講義「ビジネスピッチとは」 ・最終発表資料の作成 ⑫最終発表資料の作成	第9回崇城大学ビジネスプランコンテストに向けてプレゼンテーションの準備をする。 ・ポスターやスライド制作(テーマ設定、誰の、課題、原因、解決策、効果) ・商品化(その根拠をみつけていくことが重要) ▶制作準備は、自宅、放課後などで生徒が主体となりまとめていく。	一般社団法人 くまもとターボ代表理事 Shirakawa Banks副代表 九州大学起業部マネージャー 森永 健太郎氏
11	12月13日(水) 16:50~18:00(70分)	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	起業家講演を通して、「起業家精神」について学ぶとともに、新たな知識や視点を学び、自身の事業計画に活かす。	合同会社よかごつ 代表社員 大堂 良太氏

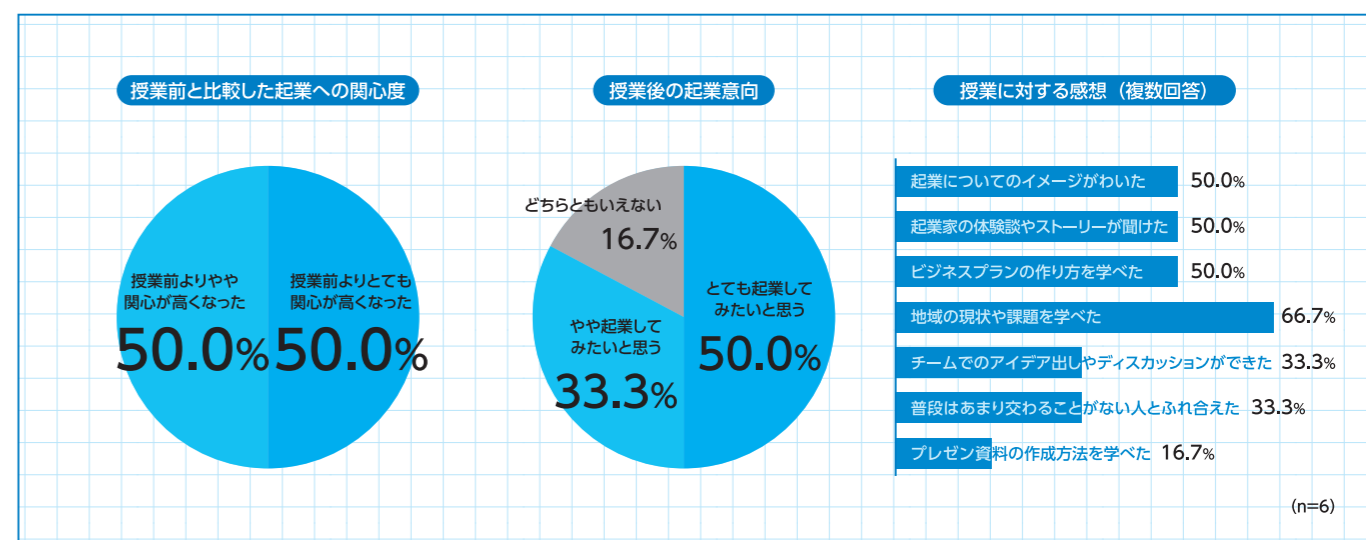
* 起業家教育標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

起業家教育プログラム実施風景



講師からアドバイスを受けながら、社会課題を解決するためのビジネスプランを立案。プレゼンテーションの練習を重ね、崇城大学ビジネスプランコンテストに出場。

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

熊本マリスト学園高等学校
村井 孝年 教諭

自分事として世の中の困ったことを見つけ、持続可能なビジネスにつなげることを学び、チームビルディングで形作っていく楽しさやおもしろさに気づき、スイッチが入った生徒の目は大きな力強さを持っています。大堂さんの空き家問題と大学生の地域でのコミュニティー作りを同時に解決する起業の話も大変刺激になりました。後押しをして頂いたおかげで、今年度の生徒達も思い切って自分のプランを練り上げて、本校のビジコンに繋げてくれることと思います。

生徒の声

●誰かを幸せにしたりできるアイデアを作るためにこの活動に参加しました。アイデアを出すだけなら簡単ですが、実現させ、ビジネスに繋げるためには、様々なことを考えなければならないと知りました。早い段階で、この事を知れ、ビジネスについて深く学べたので、この活動に参加してよかったと思います。

●起業部に誘われ仕方なく入ったような感じでしたが、チャレンジしやういことを探し、没頭できるプランと出会うことができました。仲間とプランを磨き上げるスキルは今後の人生に必要不可欠だと思い、参加してよかったと感じています。また、自分が社会に出たときに大きな力になると感じます。

授業を受けた教員・生徒の事後アンケート結果より