

令和7年度

Be a Great Small.
中小機構

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！



Entrepreneurship
Education

全国 34 校のアントレプレナーシップ教育（起業家教育）の事例を繊細に紹介
担当教員と生徒のリアルなコメントも掲載！

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。

出前授業支援

(興味・関心の向上)

起業家による講演などを実施する高等学校等をサポート



起業家教育プログラム実施支援

(集中的な学習機会)

中長時間(5～30時間)の起業家教育授業を実施する高等学校等をサポート



アウトプットの機会提供

(成功体験等)

プログラムを通じて作成したビジネスプランを各生徒が発表し、他校の生徒や起業家等との交流機会などを提供



起業家教育（アントレプレナーシップ教育）の意義

地域課題や社会課題が顕在化する現代において、若い世代から、**起業家精神を育み、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**」を身につけることが重要とされています。また、大学のAO入試における主体性評価でも、このような点が重視される傾向があると言われています。

文部科学省では、「アントレプレナーシップ（起業家精神）」を「**新たな価値を生み出していく精神**」と捉え、**自ら社会課題を見つけ、課題解決にチャレンジし、他者と協働しながら解決策を探究することができる知識・能力・態度を身に付ける教育をアントレプレナーシップ教育（起業家教育）**と位置付けています。

アントレプレナーシップは、起業に限らず、民間企業や行政など、あらゆる領域で必要な考え方であり、経済産業省や中小機構においても全国に醸成すべく強力に推進しているところです。



起業家教育カリキュラム

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。

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に対して、中小機構が、出前授業の実施に向けた企画相談、起業家の紹介・派遣を行います。

起業家教育出前授業実施支援

支援内容

- 出前授業（60分程度）実施に向けた企画等の相談
- 出前授業に登壇する起業家等の紹介並びに派遣
- 支援校の起業家教育への取組みに関する広報など



起業家教育プログラム実施支援

起業家教育に取り組む全国の高等学校等に対して、中小機構が起業家教育カリキュラム導入のサポート、カリキュラムに基づく授業実施に対する講師・起業家の派遣、ビジネスプラン発表の機会の提供等の支援を行います。

支援内容

- 授業実施（カリキュラム導入）のサポート
 - ▶ 学校側のニーズに応じたカリキュラムの作成支援
 - ▶ ビジネスプランのブラッシュアップ等支援
 - ▶ 外部講師（専門家等）や起業家等の紹介・派遣など
- 社会との接点を提供
 - ▶ 地元企業の紹介
 - ▶ 他校の生徒等との交流の機会を提供
 - ▶ 創業関連施設の紹介 など



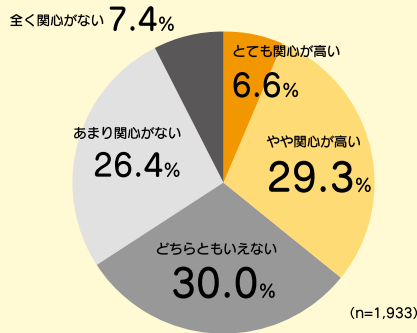
令和7年度 起業家教育プログラムの成果

起業家教育プログラム受講生徒への調査

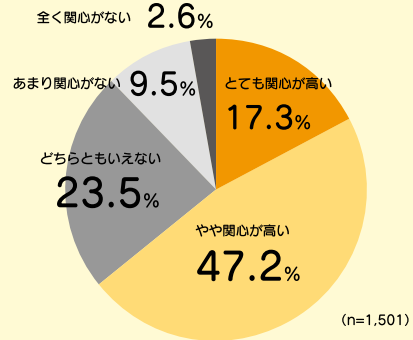
(プログラムを受講した高等学校全34校の生徒へのアンケート結果より)

■ 起業に対する関心や意向について

授業前の起業への関心度

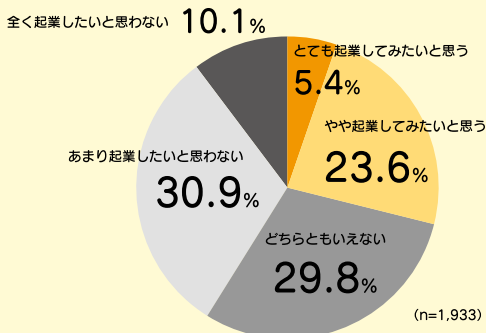


授業後の起業への関心度

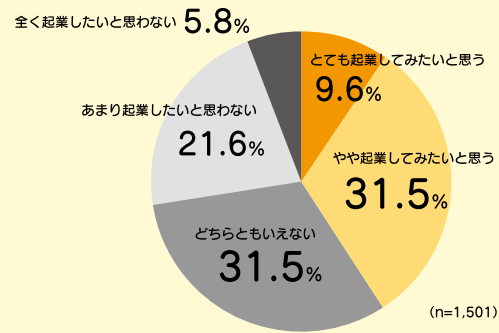


授業を通じて、起業に対する関心が高まり、心理的距離が縮まった

授業前の起業への起業意向



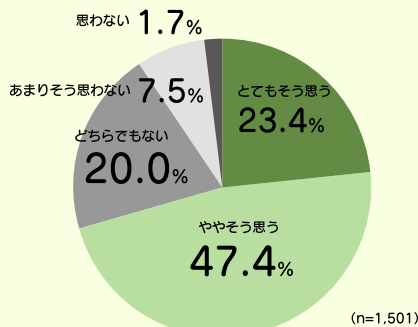
授業後の起業への起業意向



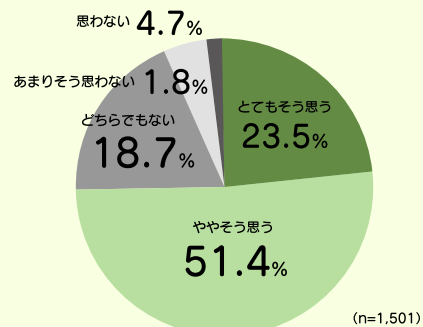
授業を通して、起業を「将来やってみたい」と考える生徒が増加

■アントレプレナーシップ（起業家教育）に関する意識【授業後】

新しくモノやアイデアを生み出す チャレンジをしたい



自分自身の意思や考えで 何かに取り組んでみたい



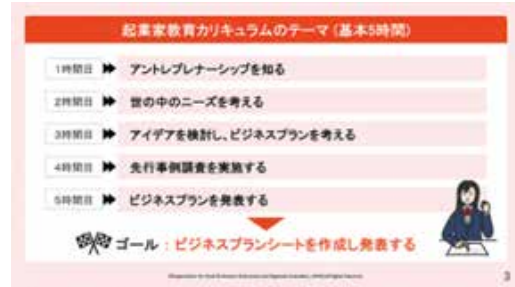
いずれにおいても、7割強の生徒が挑戦意欲や主体性に関する意識を形成。

プログラム実施のポイント

中小機構のスライド・ワークシートを活用しましょう！

中小機構が公開している『「起業家教育プログラム」標準的カリキュラム実践のための手引き（改訂版）』（起業家教育マニュアル）では、教員の皆様にご活用いただけるよう、カリキュラムに合わせたスライド（PowerPoint）やワークシートを用意しています。

現場の先生の声も反映させつつ、生徒に伝えるべき内容や順番などを十分精査して出来上がった教材です。



また、実際に生徒の皆さんに手を動かしながら考えて頂くワークシートも充実しています。アイデアを整理するためのもの、収支計画など具体的なテーマに即した内容のものもあるため、生徒の理解度や授業の流れに応じて自由にご活用いただけます。



これらの教材は中小機構のホームページで公開されており、教員の皆様も自由にお使い頂けるほか、起業家教育プログラムにおいて、中小機構が派遣した起業家や専門家の方も使用されています。授業計画を策定する際の参考にもなりますので、ぜひご活用ください。

外部講師（起業家・専門家等）の活用について

起業家教育プログラムは、原則として教員の皆様に授業を行っていただく形式ですが、「自分に起業経験がないため、生徒に伝えるのが難しい」といったお声をいただくこともあります。特に長期のプログラムでは、その不安はより強くなるかもしれません。

そのような場合は、ぜひ外部のリソースを有効にご活用ください。

例えば、導入段階で「アントレプレナーシップとは何か」を伝える際、外部講師を招いたり、中小機構が提供する動画教材を授業内で活用したりすることも可能です。

本プログラム実施支援では、最大で4回（※支援時間数により上限があります）まで、外部講師として起業家や専門家等を各実施校へ派遣することができます。

「ビジネスモデルの深掘り」や「収支計画」、「発表会でのフィードバック」など、専門的な視点や外部の意見を取り入れることで、生徒がより真剣に、リアリティを持って取り組める場面での活用が効果的です。

また、その他の支援機関等が実施している講師派遣制度を活用することも有効です。例えば、文部科学省の「アントレプレナーシップ推進大使派遣」、日本政策金融公庫が高校生ビジネスプラン・グランプリの参加予定校向けに実施する出張授業、などがあります。

所在の自治体が実施している場合もございますので、ぜひリサーチしてみてください。

ビジネスアイデアの深め方

生徒とのやり取りの中で、ビジネスプランに対するフィードバックを求められることがあります。「そんな時、どのように答えれば良いのか？」というご質問をたくさん頂戴しました。

実際、どんなアイデアも、初期段階では、それが「良いかどうか」を判断することは誰にもできません。しかし、仮説を立てて検証を重ねることで、そのビジネスが実現可能かどうかを判断するための「材料」は確実に集まっていきます。

教員の皆様におかれましては、アイデアの良さ悪しをジャッジするのではなく、アイデアを実現するために「何をしたか（行動）」に対してフィードバックを行うことが大切です。

「誰が困っていたのか？」「誰にとっての価値なのか？」「それをどう確かめたか？」といった問いかけを通じて、ひとりひとりのアイデアのタネを尊重し、共に歩む伴走者として接してみてください。

オフィスアワー

起業家教育プログラム参加校の先生および生徒向けに、月1回のオフィスアワーを実施しました。起業家の実体験に基づく回答や考え方に触れることで、授業設計や生徒への関わり方をより具体化し実践につなげることを目的としています。主に起業家をゲストに招き、起業に至るまでのストーリーや実践の過程をお話いただきました。

No.	日程	内容
第1回	6月11日	一般社団法人 Focus on 代表理事 森本陽加里 氏
自身の体験を元にビジネスプランを立案し、高校生でビジネスグランプリに出場。実際にアプリをリリースし、現在も大学生と両立しながら事業を展開していくまでのストーリーをお話いただきました。		
第2回	7月22日	スローガン株式会社創業者 伊藤豊 氏
教育者のためのアントレプレナーシップを通じて、高校生が将来の進路をより広く捉えられるようにすることの重要性を伝えていただきました。社会課題をビジネスチャンスとして捉える視点を育てる方法について先生方と意見を交わしました。		
第3回	8月26日	株式会社 Blanc.C 代表取締役 舘野 知紘 氏
高校生の頃からビジネスコンテストに参加し、起業への道のりを歩んで行ったストーリーをお話いただきました。「準備が完璧になる日は来ない」という信念を元に活動する舘野さんから、行動の大切さを学びました。		
第4回	9月12日	株式会社コンタス 代表取締役 CEO 柴崎 莉菜 氏
ビジネスコンテストを通して挑戦することの恐怖を克服し、達成感と自信を手に入れた柴崎さん。起業には、やり抜く力、継続力、仲間を巻き込む力が不可欠だとお話しいただきました。		
第5回	10月14日	半期振り返り - 取り組みを振り返り、後半の実践へ繋げる
先生方からいただいた質問、相談事を元に悩みを共有する場を持ちました。カリキュラムの進め方、ビジネスアイデアへのフィードバック方法などについて具体的な議論を交わしました。		
第6回	11月10日	神山まるごと高専3年生・株式会社 WAQHAPI 代表 松井ひな子 氏
現役高等専門学校生ながら、自分のコンプレックスを元に「自分を認める」体験を形にし事業化した松井さん。起業までの資金集めや準備の具体的なストーリーをお話いただきました。		
第7回	8月26日	外部人材とつくる学びとフィードバック設計
プログラム実施校である城南静岡高等学校の先生をゲストとして迎え、本プログラムの活用方法について具体的に共有する場を持ちました。		
第8回	2月26日	元女子レスリング日本代表・リオデジャネイロ五輪 金メダリスト 登坂 絵利 氏
世界の舞台で挑戦を続けてきたアスリートの経験を通して、起業家精神の本質である「失敗を恐れず積み続ける力」「逆境に向き合う姿勢」「当事者として行動する力」について学びました。		

先生の声

- ・継続的な取組を通じて、これまでの実践は無駄ではなかったと実感でき、アントレプレナーシップの考え方を理解することが指導力の向上につながった
- ・AI活用の新たな視点を得られ、授業内で実際にAIを使用しビジネスプラン作成に役立てるなど、実践につなげられた
- ・ビジネスコンテスト参加者の実体験を聞き、指導の参考になる具体的なイメージを得られた
- ・アントレプレナーシップの考え方そのものを得たことが、自身の指導をスキルアップさせることにつながった

勉強会

教員向け勉強会を全3回実施しました。起業家教育プログラムの円滑な導入と継続的な実施に向けて、教員が授業設計や実践を進める中で生じる不安や課題を段階的に共有・整理し、各実施段階に応じた知見や指導の工夫を学び合うことを目的としています。

No.	日程	内容
第1回	5月22日	講師派遣の希望が多い科目を中心に、授業の進め方の工夫・進め方の検討
第2回	8月28日	起業家教育におけるカリキュラム設計と授業実践に関する工夫・課題の整理と共有
第3回	11月20、21日	生徒のアイデアを引き出す指導・フィードバック方法の共有

第1回では計画段階の不安、第2回では実践上の課題、第3回では教育全体での位置づけに関する関心へと、カリキュラムの進行に合わせて悩みは段階的に変化していきます。勉強会では、こうした不安や課題の変化に対応し、各段階で必要となるテーマを設定することで、教員の理解と実践を継続的に支援することを狙いとして実施しました。

先生の声

- ・授業計画や周囲の巻き込み方、アイデアを生み出しにくい生徒への働きかけなど、日々の授業に活かせる具体的なヒントが得られた
- ・他校の先生方の実践や挑戦の様子を知ることができ、意義を感じた
- ・多くの学校で同様の苦労があることを知り、自分も取り組みを続けていこうという前向きな気持ちになれた

起業家教育プログラム成果報告会

起業家教育プログラムの集大成として「令和7年度起業家教育プログラム実施報告会」を開催
全国から実施支援校 22 校が参加し、18 校が作成したビジネスプランのプレゼンテーションを行いました。

- 日時： 2026年1月24日（土）13:00－19:00
- 会場： 日比谷三井カンファレンス
- プログラム： 【第1部】 13:00－15:00 ビジネスアイデア発表会
【第2部】 15:50－18:00 アイデアソン
【第3部】 18:00－19:00 交流会

発表校およびプレゼンテーションテーマ

No.	学校名	ビジネスプラン タイトル
1	兵庫県立小野高等学校	簿記で使える締め切り線定規ーしめピター
2	兵庫県立豊岡総合高等学校	城崎にて～思い出を形に～
3	静岡大成高等学校	OHANA
4	高知県立大方高等学校	幡多の魅力を次世代へ！潜在型観光と防災を両立する地域再生ビジネス
5	甲府市立甲府商業高等学校	日本の子育てを「楽」にする！～制服の負担を減らす魔法のリース～
6	学校法人藤園学園 龍谷富山高等学校	年金 × ビジネス
7	宇都宮海星学園 星の杜高等学校	働きすぎているのは人か、空間か。
8	福島東稜高等学校	スタディワイド
9	宮城県工業高等学校	QRコードから考えるビジネスモデル
10	東京電機大学中学校・高等学校	地方を助けるゲーム ふらっと
11	東京農業大学第二高等学校	BAGGY バッグでワンランク上へ
12	沖縄県立那覇商業高等学校	地域循環型ビジネス ゆいまーる食堂
13	神奈川大学附属中・高等学校	日本の学生に安心安全のボランティア留学を in 発展途上国
14	長崎県立長崎北高等学校	パラブル（長崎市を中心とした傘の貸し出しサービス）
15	山脇学園中学校高等学校	行動を切り替えるためのアイマスク
16	学校法人川島学園鹿兒島実業高等学校	しごとたね
17	成城学園高等学校	継フェス～文化継承をアップデートする次世代インフラ～
18	成田高等学校	“成田” 開発事業支援にむけて

- 起業家講演： 株式会社 My Fit 代表取締役 山田 真愛 氏
とらでいっしゅ株式会社 代表取締役 片桐 萌絵 氏
- 主催： 独立行政法人中小企業基盤整備機構
- 運営： 株式会社エンターテイン



参加校生徒集合写真



プレゼンテーション



アイデアソン



交流会

INDEX

中小機構 起業家教育プログラム実施支援活用事例

実施校の応募きっかけ	9
【5 時間】	
茨城県 茨城県立下妻第一高等学校・附属中学校	10
埼玉県 武蔵越生高等学校	11
東京都 山脇学園中学校高等学校	12
東京都 東京電機大学中学校・高等学校	13
神奈川県 立花学園高等学校	14
富山県 学校法人藤園学園 龍谷富山高等学校	15
大阪府 常翔啓光学園高等学校	16
岡山県 津山工業高等専門学校	17
山口県 山口県立光高等学校	18
鳥取県 鳥取県立鳥取商業高等学校	19
愛媛県 弓削商船高等専門学校	20
【10 時間】	
宮城県 宮城県工業高等学校	21
茨城県 学校法人田中学園 水戸葵陵高校	22
千葉県 成田高等学校	23
神奈川県 神奈川大学附属中・高等学校	24
神奈川県 法政大学国際高等学校	25
香川県 大手前高松中学・高等学校	26
高知県 高知県立大方高等学校	27
宮崎県 宮崎県立都城商業高等学校	28
沖縄県 沖縄県立那覇商業高等学校	29
【20 時間】	
福島県 福島東稜高等学校	30
群馬県 東京農業大学第二高等学校	32
栃木県 宇都宮海星学園 星の杜高等学校	34
東京都 桜丘中学・高等学校	36
東京都 成城学園高等学校	38
静岡県 静岡大成高等学校	40
兵庫県 兵庫県立小野高等学校	42
長崎県 長崎県立長崎北高等学校	44
鹿児島県 学校法人川島学園鹿児島実業高等学校	46
【30 時間】	
山梨県 甲府市立甲府商業高等学校	48
静岡県 城南静岡高等学校	50
愛知県 愛知県立犬山総合高等学校	52
兵庫県 兵庫県立淡路三原高等学校	54
兵庫県 兵庫県立豊岡総合高等学校	56

実施校の応募きっかけ

カリキュラムへの体系的な位置付け

- アントレプレナーシップを教員がしっかり理解し自ら教えることができるようになるためには外部の支援が必要だと感じており、専門家の知見を取り入れた実践的な教育を実現するため、本プログラムへ応募しました。
- 次年度より新しいコース制を導入する中で、ドキュメンタリー講座とビジネスコンテストを接続するための教育が不足しており、その橋渡しとなる学びの強化として活用しました。
- これまで情報工学科の授業の一部で行ってきた取組を発展させ、電子機械工学科を含めた学科横断で本格的なアントレプレナーシップ教育を実施したいためです。
- これまでバラバラに実施してきた取組を統合・発展させ、持続可能なカリキュラムとして標準化するとともに、学校全体へ広げる基盤として本プログラムを位置付けています。

探究学習の課題と改善

- 本校では3年間を通して社会課題の発見と解決に取り組んでいますが、課題設定で躓く、生徒の思考が浅く調べ学習に終始するなどの課題があり、実践的な学びへの転換を求めています。
- 総合探究の授業において金融や商品開発をテーマとする生徒も見られ、その探究へのエネルギーをより実践的な学びへと接続し、主体的な取組へ発展させたいです。
- 探究活動において最初の課題設定で躓く生徒が多く見られるため、適切なステップを踏みながら課題発見から解決までを支援できるプログラムとして活用したいです。
- これまでの探究活動ではワークシートや指導の体系が十分でなく、生徒の思考が深まらない課題があったため、より構造化された学びへと改善していく必要があります。

実践的学びと社会実装の推進

- キャリアデザインコースの商業選択生徒やビジネスプランコンテストに挑戦する生徒に対し、学外のプロから助言を得られる環境を整え、実践的な学びの充実のため応募しました。
- 社会課題に目を向けビジネスの仕組みで解決する力や、自分の得意や関心を活かして価値を創造する力を育て、主体的に進路を選択できる生徒の育成を図りたいです。
- これまでの取組は理想に留まり実現性に課題があったため、外部の助言を得ながら実行可能なビジネスプランへと発展させ、社会実装につなげていきたいです。

地域・学校資源を活かした学びの展開

- 地域の飲食店とのコラボやイベント参画などを通して生徒の活動の幅が広がる中、一部の生徒にとどまらず学年全体で起業家教育を展開し、学校全体の取組として定着させていきたいです。
- スタートアップ企業による起業ワークショップが好評であったことを踏まえ、継続的に起業家教育を取り入れ、探究学習の質の向上につなげていきたいです。
- 少子高齢化や若年人口流出による地域経済の縮小という課題に対し、起業家精神を持ち地域の未来を担う人材育成につなげることが不可欠と考えています。
- 地元企業との連携で培ってきた学習活動に新たに起業家教育の視点を取り入れることで、地域と結びついたより実践的で発展的な学びへと昇華させたいです。

アントレプレナーシップの醸成

- アントレプレナーシップを意識した教育を実施し、生徒一人ひとりの可能性を広げるとともに、自ら考え行動し価値を創造する力を育て、将来の多様な進路選択へとつなげたいです。
- 自ら社会課題を見つけ課題解決にチャレンジする生徒を育てるとともに、キャリア教育の観点から視野を広げ、自ら将来を切り拓く力の涵養へとつなげていきたいです。
- 進路選択において「大学進学」がゴールとなりがちな現状に対し、働くことや価値創造に目を向け、自らの得意を活かしたキャリア形成を考えさせたいです。
- 起業家教育を通じて非認知能力の育成を図り、失敗を恐れず挑戦し続ける姿勢や、社会に新たな価値を生み出す力を持つ生徒の育成につなげていきたいです。

事例① 茨城県立下妻第一高等学校・附属中学校 茨城県

学校概要

学校名 茨城県立下妻第一高等学校・附属中学校
所在地 茨城県下妻市下妻乙 226-1
対象生徒 2年生 240名からゼミ形式で選抜 12名

実施概要

「探究授業を学ぶ本質的な意義を理解し、RPDCA サイクルを実践する。探究授業を進めて行く為に必要な起業家精神教育をしかるべきタイミングで設定していく」を目的としてスタートしました。探究の授業に合わせたプログラム活用となり、外部講師の起用はアントレプレナーシップについての講義と、ビジネスプランの深掘りの2コマを活用しました。

起業家教育プログラムカリキュラム

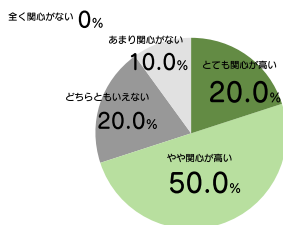
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1~2	6月	アントレプレナーシップの意義 ニーズ発見	株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子 氏
3	10月	先行事例調査	
4	11月	ビジネスプランについて	Soar 株式会社株式会社 代表取締役 西山 知恵子 氏
5	2月	ビジネスプランの発表	

起業家教育プログラム実施風景

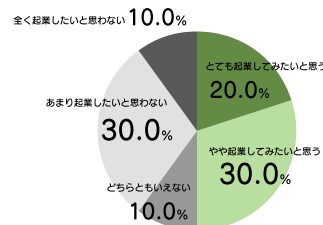


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

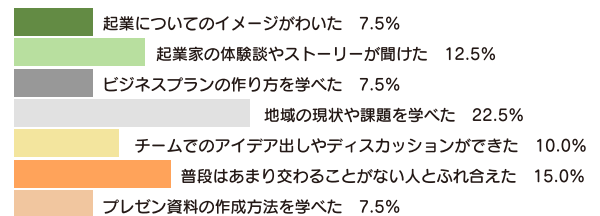
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=10)

先生及び生徒の声

先生の声



本プログラムに参加させていただき、「アントレプレナーシップ」とは何なのかについて、生徒たちが考えるきっかけとなりました。6月、永田洋子氏を講師にお招きし、2時間の講義・実践を行いました。起業家精神という言葉が生徒にとってかけ離れたものではないこと、身近な課題や出来事の中で、アイデアの種が転がっていることを知ることができました。11月には中小企業基盤整備機構の西山氏をお招きし、地域ビジネスゼミに所属する生徒を対象に、ビジネスプランの立て方についてご講義いただきました。2月の探究発表会ではビジネスに焦点を当てたプレゼン発表がみられるなど、本プログラムでの学習成果を発揮した様子がみられました。

生徒の声

- 自分が何かのために出来ることをちっぽけだと思わずに、大切にすることで将来大きなことに繋がったり、世の中に貢献出来たりするのだと考えました。
- 新しい視点から物事を捉える事が大事だと分かった。
- やりたいことが必ず成功するとは限らないのに、自身の力で新しいことに挑戦しようとする精神は見習うべきところがあると思った。

事例② 武蔵越生高等学校

埼玉県

学校概要

学校名 武蔵越生高等学校
所在地 埼玉県入間郡越生町上野東1-3-10
対象生徒 1年生 30名

実施概要

全体としては5コマの短いカリキュラムですが、中小機構の用意するベーシックカリキュラムに基づいて設計され、アイデアの創出からフィールドワークを経て仮説検証を一巡することを目的に実施されました。

起業家教育プログラムカリキュラム

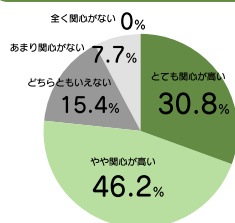
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
2		世の中のニーズを考える デスク調査	
3		アイデアとビジネスプランを考える	
4	5月	先行事例調査を実施する	
5	6月	フィールドワークのための準備	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
6		発表	

起業家教育プログラム実施風景

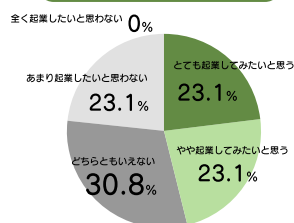


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

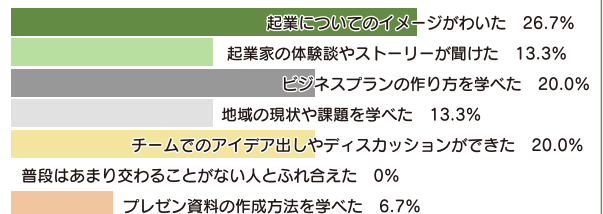
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=13)

先生及び生徒の声

先生の声

今回の授業を通して、生徒たちはアントレプレナーシップを「特別な人のもの」ではなく、自分ごととして捉え始めた様子が見られた。グループ活動では、課題の設定から解決法の模索まで主体的に取り組む姿が印象的であった。一方で、アントレプレナーシップの意識度合いや考えを言語化し他者に伝える力には個人差も見られ、今後の指導の必要性を感じた。何事も失敗を許容する雰囲気づくりを大切にしながら、継続的に実践の機会を設けていきたい。

生徒の声

- 自分でビジネスのアイデアを出すことはとても難しいと感じました。起業をするとなると他と違った自分だけのアイデアを考えなければならないので、少し自分にはまだ向いていないと感じましたが、たくさんのアイデアを考えることはとても楽しかったです。
- 起業する上で大切なことを知ることが出来ました。自分がやりたいことを実現するには、プランを立てて発表することも大事ですが、行動することが一番大事だと気づきました。
- みんなで意見を出し合いながら、自分たちの企画を作り上げるのがすごく楽しいです。もっと探究の時間があっても良いと思いました。
- 今回の授業を受けて、よりよくするためにどうすればいいか詳しく考えることができました。他の、班の発表も聞いて自分たちに足りないものが何かもよくわかりました。これからの学校生活でもこの経験を活かして、よりよくなる方法、解決法はないかなど考えていきたいです。

事例③ 山脇学園中学校高等学校

東京都

学校概要

学校名 山脇学園中学校高等学校
所在地 東京都港区赤坂4-10-36
対象生徒 1年生200名(LAPコース(普通科))

実施概要

基本的なカリキュラムに基づき、ワークシートを使いながら、また先行事例調査なども意識してアイデアを深め、生徒同士で共有してアウトプットを行うことで、アイデアだけではなく実際に行動して確かめる大切さを知るきっかけとなるプログラムとなりました。外部講師は2回、特に前半でビジネス的な視点を持って頂く内容で活用頂きました。

起業家教育プログラムカリキュラム

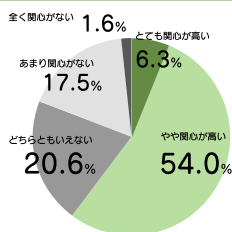
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	
2		自分自身や他者の課題やニーズを発見する	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
3	5月	ビジネスプランを考える	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
4		先行事例調査を実施する	
5	6月	考えたビジネスプランを周りの人と共有する	

起業家教育プログラム実施風景

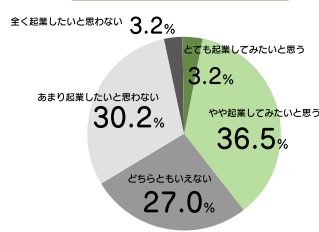


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

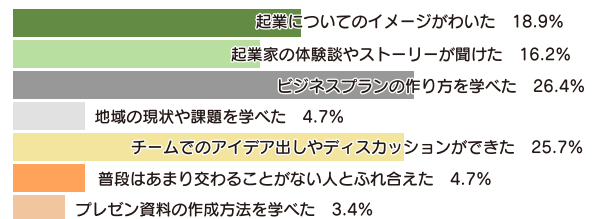
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=63)

先生及び生徒の声

先生の声



これまでアントレプレナーシップ教育の重要性についてはしばしば耳にするものの、具体的に何をどうすればよいのかについて、私たち現場の人間の理解が及んでいないという問題がありました。しかし、起業家教育プログラムに参加したことで、実際にどのような授業展開をすればよいのか明確になりました。本校では5回という僅かな回数だけ実施させていただきましたが、講師の先生を派遣していただいたこともあり、生徒たちは人々のニーズのとらえ方やビジネスアイデアの考え方など、その後の探究活動でも使用できる様々な「ものの方」を身につけられました。生徒にとって、とても良い講座になったと思います。

生徒の声

- 自分がいいと思って考えた案がもうすでにあったりと、たくさん課題があって起業することは簡単なことではないということがわかりました。
- 1 からアイデアを出して、ビジネスを作り上げていくことをやったことがなかったので新鮮でした。ただアイデアを出すだけではなく、社会で必要とされていることに応えるための仕組みを構築するのが、1 番大変でした。表面的なニーズに留まらず、その奥に潜む本当に求められていることを探る必要があるというのが一番の学びだったと思います。
- 人が表面的に求めているものなのに、本質となる潜在ニーズが隠れているということが特に印象に残りました。また、起業ということが一気に身近な存在になったと感じました。
- 今まで、自分からビジネスプランを考えることがなかったので、広い視野で物事を捉える良い機会になりました。まだ将来起業するかは考えつきませんが、一つの選択肢として、自分の将来を俯瞰してみようと思いました。

事例④ 東京電機大学中学校・高等学校

東京都

学校概要

学校名 東京電機大学中学校・高等学校
所在地 東京都小金井市梶野町4-8-1
対象生徒 1,2年生で10名

実施概要

5コマの基礎的なカリキュラムをベースにして、アイデアの創発とチームアップ、先行事例調査を経て発表という一通りの流れを体験した後に、経験豊富な起業家の方から直接フィードバックを得たり、講演をして頂くといった内容となりました。

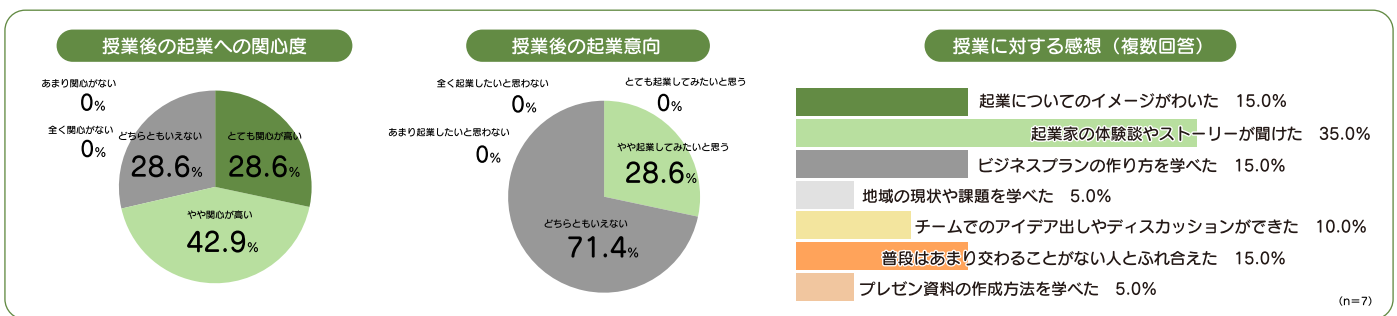
起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	8月	アントレプレナーシップを習得する	株式会社エドギフト 代表取締役 村松 美穂 氏
2		世の中のニーズを考える	
3		アイデアを検討し、ビジネスプランを考える	
4		先行事例調査を実施する	一般社団法人 Arc & Beyond 代表理事 石川 洋人 氏
5		ビジネスプランを発表する	
6		講演会	

起業家教育プログラム実施風景



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)



先生及び生徒の声

先生の声



本校は理系進学者が約7割、うち5.5割が工学系で、理科・情報教育やSTEAM教育を柱に学びを進めています。理科では実験道具を自作してから検証に入るなど、日常的にプロトタイプングを重ねてきました。そこで、生徒にプロダクトアウトの「つくるわくわく」を言語化した次の挑戦へつなげたいと本プログラムを導入。村松さんの事例は「ほしい・つくりたい」という動機を肯定し、石川さんからは「Will・Can・Need」の重なりを意識し経験を通じて明確にする大切さを学びました。学校だけでは得難い学びを創っていただいた中小機構様に深く感謝いたします。

生徒の声

- 「起業」を目指すことは大事だと思いますが、全員が起業して成功するわけではありません。やはり私的にはリスクを考えてしまうので、そこをフラットにできる勉強をしたいと考えています。
- 自分が思い「描いたとおり」にならなくても、それに近づけるための努力をすれば、その先に活すことができると思いました。将来のために1つのことに限らずいろんなことをやってみることで新たな価値観や考えを得られ、選択肢を広げられると思いました。
- 人の助けになること、かつ自分の好きなこと、関心があることが一致した時に起業が成り立つということが分かった。
- 起業に限らず何かに取り組む際には why を人に言われたからでなく、自ら作り出していくことが、行き詰まった時の糸口になり、原動力になると思いました。また、そこに自分の好きなこと、得意なことを入れていくことも重要と分かりました。

事例⑤ 立花学園高等学校

神奈川県

学校概要

学校名 立花学園高等学校
所在地 神奈川県足柄上郡松田町松田惣領 307-2
対象生徒 1年生 460名 (普通科)

実施概要

1年生普通科全体を対象に、探究の授業の一環として起業家教育を実施し、2年生ではアントレプレナーシップ教育として発展的に展開する。神奈川県西部の地域に立地する特性を生かし、地域関係者の協力を得ながら運営し、3月まではSDGsをテーマに、家庭のごみ問題など身近な課題から社会課題を捉える学習を行いました。身近な起業家の事例を通じて学びを深め、アイデアを構想し、プレゼンテーションにより他者に伝える力の育成を図りました。

起業家教育プログラムカリキュラム

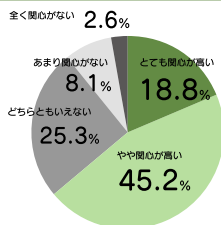
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	3月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	
2		自分自身や他社の課題やニーズを発見する	
3		ビジネスプランを考える	
4		先行事例調査を実施する	
5		考えたビジネスプランを周りの人と共有する	

起業家教育プログラム実施風景

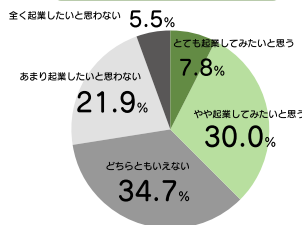


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

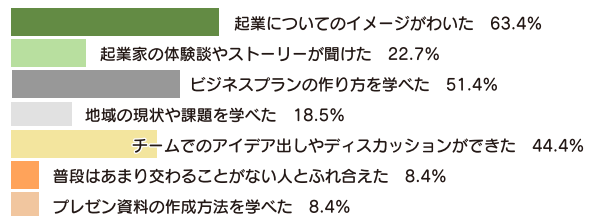
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=383)

先生及び生徒の声

先生の声



現代の生活は利便性に溢れ、特に学生にとって不自由を感じる機会は少なくなっています。しかし、その裏側では深刻な不便を抱えながら生活や仕事に従事している人々が依然として存在します。日常に潜む不便や不快に目を向け、それを解決するためのアイデアを練る機会は、平穏な日常の中では滅多に得られません。だからこそ、今回の起業家教育カリキュラムは、生徒たちが当たり前の日常を問い直し、他者の課題を自分事として捉える非常に良い刺激になったと言えます。この経験は、社会をより良くしようとする創造的な視点を養う貴重な一歩となったはずで

生徒の声

- 起業家教育プログラムの授業を通して、身の回りの課題に目を向け、それを解決することの大切さを学びました。起業は特別な人だけがするものではなく、小さな気づきやアイデアから始まるものだと感じました。
- これからもこういう授業を増やしてほしい。ニーズや消費者の気持ちを考えるのでとても勉強になった。
- 顧客のニーズにしっかり答えられるようなものを作るのは難しいと改めて感じることができた。
- チームで意見を話し合うことで自分では思いつかない考えに触れることができ、とても良い経験になりました。これからは普段の生活の中でも課題を見つけ、より良くする方法を考えていきたいと思いました。起業家は身近な存在だと感じました。
- 起業家は堅苦しいイメージがあったが、私たちの社会を変えようとしてくれているようなカッコいいイメージが変わった。
- 自分たちで商品やアイデアを作るにあたって実現している商品などとの違いやどれくらい求められているかや実現可能かという面、値段などを考えていくのが難しかったけれど最終的に案がまとまり新しいアイデアを思いついたときは面白さも感じました。
- 自分の身近にある不便なことや、こうだったらいいのという考えを通して、自分なりの新しいアイデアやビジネスを考える力が身についた。
- アントレプレナーシップは起業だけでなく他の分野にも活かせるような能力だと思った。

事例⑥ 学校法人藤園学園 龍谷富山高等学校

富山県

学校概要

学校名 学校法人藤園学園 龍谷富山高等学校
所在地 富山県富山市赤江町2-10
対象生徒 2年生26名(普通科)

実施概要

1学期の間に起業家の講演を聞き、生徒のアイデアを少しずつ形にしていき、夏休みを挟んでビジネスモデルを作り上げていきました。5時間のコンパクトな構成ながら、発表会に至るまでに生徒の変化を感じる事ができるプログラム内容となりました。

起業家教育プログラムカリキュラム

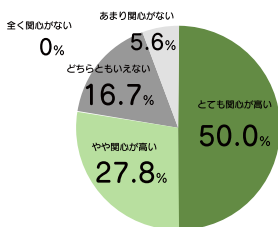
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	6月	起業にかかる情報のインプットおよび起業家との交流ガイダンス 「高校生で知っておきたい起業について」	
2~3		起業家講演	株式会社オズリンクス 代表取締役 原井 紗友里 氏
4	9月	ビジネスプランシートをつくる	
5	10月	ビジネスプランシートのブラッシュアップ	
6~7	12月	ビジネスプランを発表する 起業家からフィードバックを受ける	株式会社オズリンクス 代表取締役 原井 紗友里 氏 株式会社エンターテイン 代表取締役 常川 朋之 氏

起業家教育プログラム実施風景

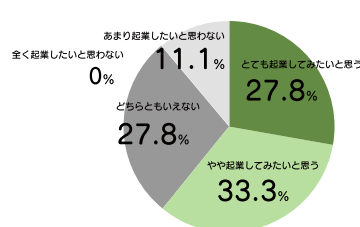


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

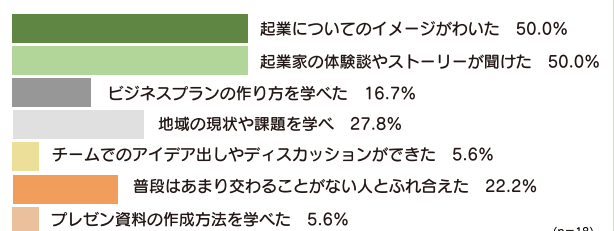
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



アントレプレナーシップ教育をはじめ2年目になります。講師の選定や予算など学校にとって大きな壁ですが、今回中小機構起業家教育プログラムに採用していただいたことで、スムーズに進めることができました。パワーポイントなどの教材が豊富にそろっていることも魅力でしたが、何より中小機構の方々や事務局の方々からのオンラインなどの温かいバックアップ体制があることで安心できました。また、この起業家教育プログラムを通して、何より生徒たちが自発的に授業に取り組み、個々に成長できたことが何よりの成果です。改めて感謝いたします。

生徒の声

- 起業に対しての考え方やイメージがわかりました。
- あまり起業というものがピンと来なかったが、このプログラムを経て、起業というもののハードルが少し下がった感じがしました。これからの進路の選択肢の一つとして身近に考えていきたいです。
- 今回授業を受けてみて最初はあまり興味がなかったのですが、話を聞いてみてとても面白そうだなと思いました。
- 起業するまでにみんなとても苦労をしているんだなと思いました。
- 何事にも挑戦することが大事だと思いました。
- 視野を幅広く持つことが大事だと感じました。

事例⑦ 常翔啓光学園高等学校

大阪府

学校概要

学校名 常翔啓光学園高等学校
所在地 大阪府枚方市禁野本町 1-13-21
対象生徒 2年生 40名

実施概要

総合的な探求の時間の一部として5時間を起業家教育事業を活用しました。経験豊富な中小企業アドバイザー2名より、課題やニーズの発見、ビジネスプランを考えるとところまでをサポート。5月～6月と短いながらも、秋に行われる中間発表に向けた実践的な授業となりました。

起業家教育プログラムカリキュラム

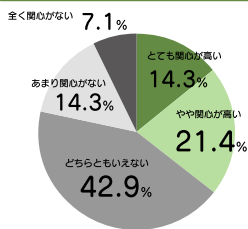
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	5月	アントレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健氏
2		ビジネスにおける課題やニーズを見つける	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健氏
3	6月	課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える	株式会社 OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹氏
4		先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拡げる	
5		ビジネスプランを話し他社からフィードバックを受ける	

起業家教育プログラム実施風景

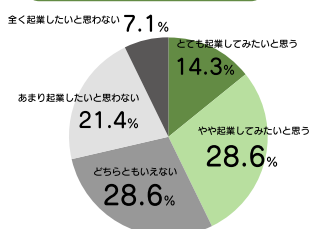


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

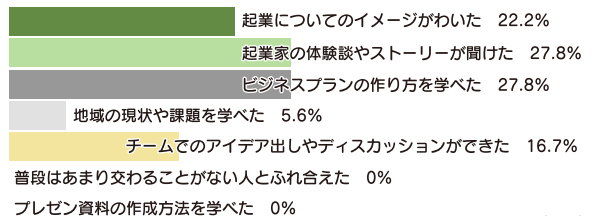
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=14)

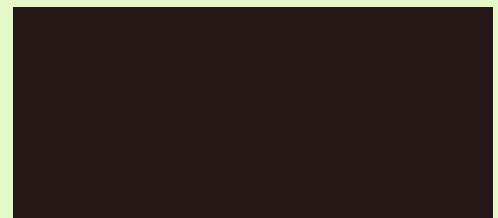
先生及び生徒の声

先生の声



起業家教育プログラムに初めて参加しました。今年度は5時間のプログラムとして、高校2年生の「総合的な探究の時間」で実施している「企業探究」の事前学習に位置づけ、2名の講師の方をお招きしました。講義では、ビジネスプラン立案の基本的な考え方についてご指導いただきました。本授業は、高校生の視点から新たな商品やサービスを考えるものです。ビジネスを通して、私たちの日常生活が多様な企業活動によって支えられていることを理解し、社会への関心を広げるとともに、見いだした課題の解決に主体的に取り組む行動変容につながることを期待しています。

生徒の声



事例⑧ 津山工業高等専門学校

岡山県

学校概要

学校名 津山工業高等専門学校
所在地 岡山県津山市沼624-1
対象生徒 2年生 169名(総合理工学科)

実施概要

5コマという短いカリキュラムですが、ベーシックな内容で構成され、アイデアの創出から仮説を立て、生徒同士で共有して深める構成となっています。外部講師の活用は2コマですが、前半のうちに色々なものの見方を伝えるなど、後半は生徒ひとりひとりが自分のアイデアと向き合える力を醸成することが出来ました。

起業家教育プログラムカリキュラム

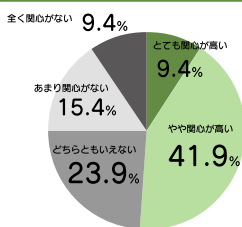
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
2		自分自身や他社の課題やニーズを発見する	
3	5月	ビジネスプランを考える	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
4	7月	先行事例調査を実施する	
5	8月	考えたビジネスプランを周りの人と共有する	

起業家教育プログラム実施風景

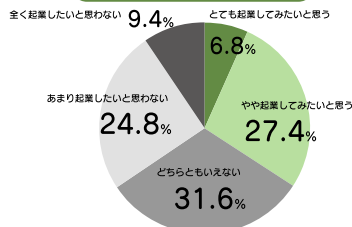


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

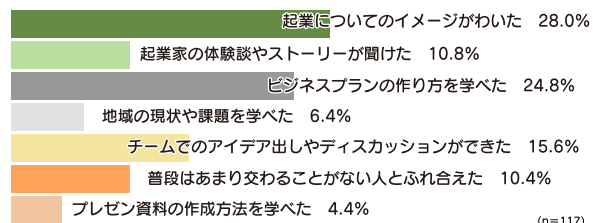
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=117)

先生及び生徒の声

先生の声



5月7日(水)に外部講師を招いて起業家教育プログラムの授業が行われました。本校では中小機構の支援を受けて2年生を対象にホームルームの時間を活用して起業家教育プログラムの授業を実施しています。
 5月7日(水)の第3回目となる授業には神奈川県から中小機構の鈴木先生に本校にいらしていただき、合併教室で2年生全員に起業家教育プログラムの授業を実施していただきました。
 学生は前回の課題をもとに各チームでビジネスプランを考えるワーク等を行いました。起業は自己実現のためのツールと考えればよいとの話で授業は締めくくられました。遠方より来校して授業を担当していただいた鈴木先生及び中小機構の関係の皆様には深く御礼申し上げます。

生徒の声

- 起業そのものや、ビジネスプランシートの作り方についても学ぶことが出来ました。また、グループの中で考えたビジネスプランを発表することが出来てとてもやりがいのある授業でした。
- 起業はハードルの高いものという意識があったけれどアイデア次第で自由に色々なことができること知り、捉え方が変わりました。なにも一人だけでやらなくてもよいのだと知り、協力して成し遂げることの難しさと楽しさを感じました。
- 自分がもし起業するならば何が出来るかを考えると、リスクが高いもの、自分の実力じゃ実現しにくいものなどが多くなかなか案がなかったため、起業家の方々はずいと思った上、もっと身の回りなものについて考えようと思いました。
- 起業は自分の好きなようにできて世の中に価値を提供できるビジネスの一つの方法だと知ることができました。

事例⑨ 山口県立光高等学校

山口県

学校概要

学校名 山口県立光高等学校
所在地 山口県光市光井6-10-1
対象生徒 2年生 80名（総合学科）

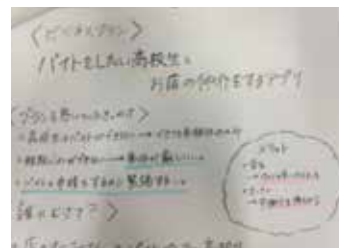
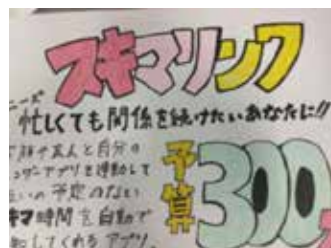
実施概要

起業の基本的な考え方や社会的意義についての理解を深めることを目的に、本プログラムを実施しました。起業家による講演を通じて実体験に基づく知見に触れ、学習内容の実効性を高めました。その後、グループワークを通して起業アイデアを創出し、対話や検討を重ねながら、実現性および魅力の向上を図りました。最終的には、各グループがビジネスプランを整理し、発表を行うことで、論理的思考力や表現力の育成につなげることができました。

起業家教育プログラムカリキュラム

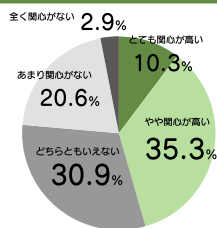
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	1月	起業の意義（アントレの意義）	
2		起業プランの作成①（ニーズの発見）	
3		起業プランの作成②（ビジネスプラン）	
4		起業家の講話	アロマ空間デザイン株式会社 代表取締役 山崎 美穂氏
5		起業プランの作成③（先行事例調査）	
6		起業プランの作成④（プレゼンの実施）	
7		起業プランの作成⑤（収支計画）	
8	2月	各グループによる発表活動と相互評価①	
9		各グループによる発表活動と相互評価②	

起業家教育プログラム実施風景

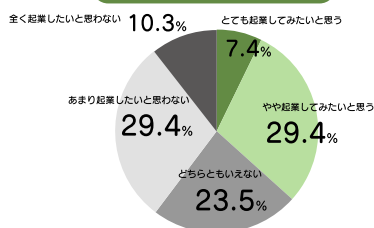


起業家教育プログラム効果（プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より）

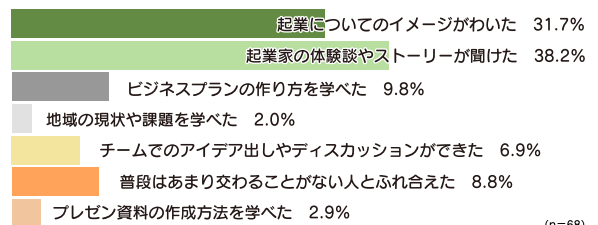
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



起業に対する感想（複数回答）



先生及び生徒の声

先生の声



本プログラムは、時間的制約から6時間程度の短期実施とした。全チームが1分間の発表を行い、成果を共有する機会を設けた。集団でアイデアを出し合い、対話を通じて磨き上げる過程は、生徒にとって社会を想定した疑似体験となったと考える。一方で、活動時間や努力は十分とは言えず、知識定着の面で課題も残る。しかし、自己の困りごとを起点に社会との関わりを考える本取組は、知識の必要性を実感させ、学びへの動機づけや探究心を喚起する機会となった。

生徒の声

- 自分の過去から自分自身を見つめ直して、何が得意かどうかなどを考えることが起業だけに限らず、職業を決めるうえでも大切なことだと学ぶことができました。
- 起業家教育プログラムの授業を聞いて、起業や創業をしてみたいなと思いました。
- どんなことをすれば社会に役立つことができるか考えることができました。
- 起業に大切なことや必要なことが知れたのでよかったです。
- 起業することは絶対に無理だと思っていたけど、やってみたいなと少し思いました。

事例⑩ 鳥取県立鳥取商業高等学校

鳥取県

学校概要

学校名 鳥取商業高等学校
所在地 鳥取県鳥取市湖山町北2-401
対象生徒 1年生 154名（商業学科）

実施概要

地域との関わりがテーマでもあるプログラム内容となり、地元出身で活躍する、また大きな事業を視野に入れた外部講師の方を依頼するなど、学生が地域という枠組みを大切にしつつ、新しい視点を得られるような工夫のあるプログラムとして実施しました。

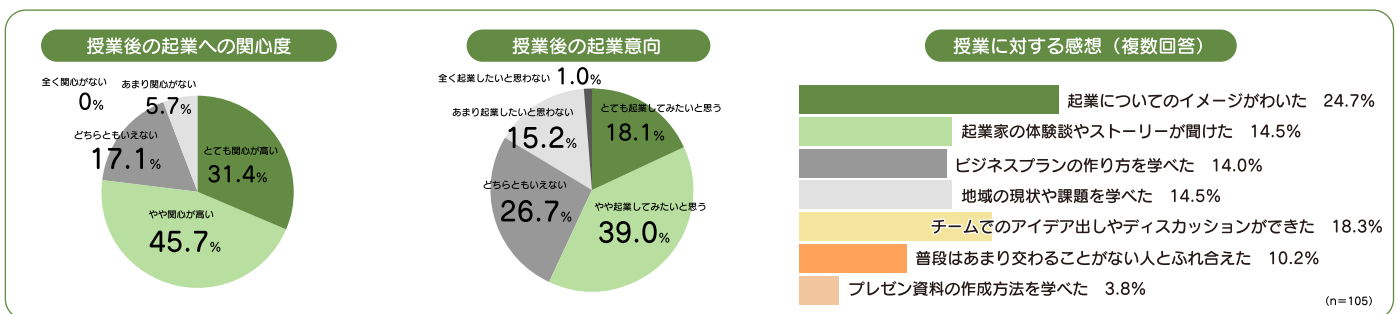
起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1~2	6月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	たにかみ農園 三代目 村上 雄亮 氏
3		自分自身や他者の課題やニーズを発見する（地域の課題について考える）	
4		先行事例調査を実施する	
5	7月	先行事例調査を実施する	
6		ビジネスプランを考える	
7		プレゼンテーション作成	
8		ビジネスプランを発表する、起業家講演	株式会社 TheraGATE 代表取締役 山根 鶴太 氏

起業家教育プログラム実施風景



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）



先生及び生徒の声

先生の声



本プログラムの導入を通じ、生徒たちが「正解のない問い」に対して主体的に向き合う姿勢へと変化していくプロセスを実感しました。全10時間の体系的な流れは、単なる知識伝達に留まらず、身近な不便を「自分事の課題」へと昇華させる優れた枠組みでした。プログラム導入の際に起業家の方の講演を組み込むことで、生徒の学びに対する「熱量」が劇的に変化しました。チーム内での対話を通じて、受動的だった生徒たちが自ら役割を見出し、仮説検証に挑む姿勢が見られました。当初は戸惑いも見られましたが、失敗を「学びのデータ」と捉える起業家精神の本質に触れることで、自己有能感が高まった様子が見えました。この10時間で芽生えた「社会を創る視点」を、今後の教科指導や進路探究にも繋げていく重要性を再認識しました。

生徒の声

- 自分も将来起業したいと思うので、進路選択の上でもとても参考になる授業でした。
- もともと将来は起業してみたいと思っていたので今回の授業はとてもいい経験になりました。起業することの難しさを知り、大変そうなことだけ挑戦してみる価値はあると思うので、たくさんの方に挑戦していき今の地域の課題を知り、鳥取県がもっと良い街になるように努力したいと思いました。
- 起業などあまり興味がなかったけれど、一から自分たちだけで決めて話し合っどどのような商品にするか、自分たちの身の回りの課題などを見つけてとてもいいなと思いました。
- 普段頭では考えるけど実行には移そうと思わないことを、今回の授業を受けて深く考えることができず案外面白かったです。小さいと思う悩み、課題でも解決するには柔軟な考えが必要だったり、自分が思うより費用がかかってしまったり...など難しい部分が多くなるなと思いました。ですがその案を出すうえで、今まで生きてきて培った知識を活用するので成長する場面が多くありそうだなと思いました。
- 起業家は、解決したい課題を見つけ、解決する過程でさらなる課題も解決した上で、自分のやりたい事業をやっているんだなを感じました。

事例⑪ 弓削商船高等専門学校

愛媛県

学校概要

学校名 弓削商船高等専門学校
所在地 愛媛県越智郡上島町弓削下弓削1000
対象生徒 1年生 80名（電子機械工学科、情報工学科）

実施概要

近年高等専門学校においてアントレプレナーシップ教育が強化されている状況を踏まえ、起業を進路の選択肢として捉える生徒を増やすことを目的に本取組を実施しました。DCON等への応募を視野に入れたきっかけづくりとして、生徒自身が将来の夢や目標を再確認し、実現に向けた課題整理および日常生活における具体的な行動計画の作成を行いました。あわせて、起業家等の外部講師による講演を実施し、実体験に基づく知見に触れることで、主体的に将来を考える姿勢の醸成を図ることができました。

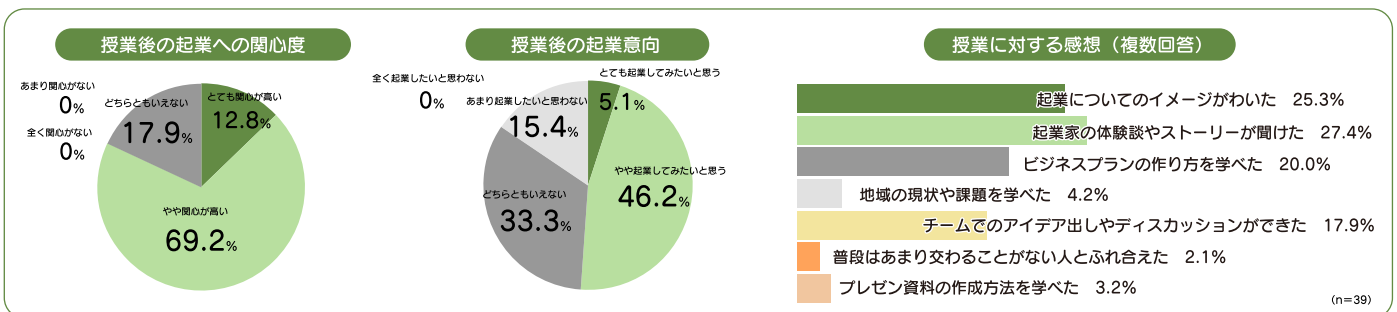
起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1~2	12月	アントレプレナーシップマインドの講義	
3	1月	アントレプレナーシップマインドを活用したライフプラン（勉強計画など）の設計（「ニースの発見」とワーク）	
4		アントレプレナーシップマインドを活用したライフプラン（勉強計画など）の設計（「ニースの発見」とワーク）	
5		起業プランの作成（先行事例調査）	SMZ株式会社 代表取締役 CEO 清水 正隆 氏
6		起業プランの作成（プレゼンの実施）	

起業家教育プログラム実施風景

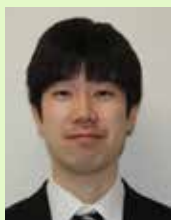


起業家教育プログラム効果（プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より）



先生及び生徒の声

先生の声



以前より、本校においてもアントレプレナーシップ教育を取り入れた実験的な授業を部分的に実施してまいりましたが、十分な成果が得られていない状況でした。本プログラムでは、提供いただいた授業資料を活用することで、筋道立てた授業展開を実現することができました。また、実際に地域で活躍されている起業家の方をご紹介いただき、ご講演いただいたことは、学生たちにとって非常に強い意識付けになったものと考えております。一方で、今回の授業ではビジネスプランの検討時間を十分に確保できなかったため、今後は授業実施のための時間を確保すること、ならびに本授業を継続的に実施していくことが課題であると認識しております。この度は、誠にありがとうございました。

生徒の声

- 生活しているなかで、些細なことでも新しいこれからの未来に役立つものについて考えることが大切だと思いました。
- 大切なことは、小さなことでも思いついたら行動することだと気づきました。
- 起業ではいろんな視点で物事を考えることが必要なんだと学びました。起業には夢があるけど、やっぱり難しそうだなと思いました。
- 起業をすることで自分のやりたいことができることが分かりました。
- 起業するには、世の中のあったらいいなどを自分なりに作るというところが面白いと感じました。

事例⑫ 宮城県工業高等学校

宮城県

学校概要

学校名 宮城県工業高等学校
所在地 宮城県仙台市青葉区米ヶ袋 3-2-1
対象生徒 1年生 40名 (情報技術科)

実施概要

10コマのプログラムのうちベーシックな内容に加えて、中小機構の外部講師派遣以外にも地元で外部講師を活用することで、より地域に根ざした学生への支援体制を整えたプログラムとなりました。

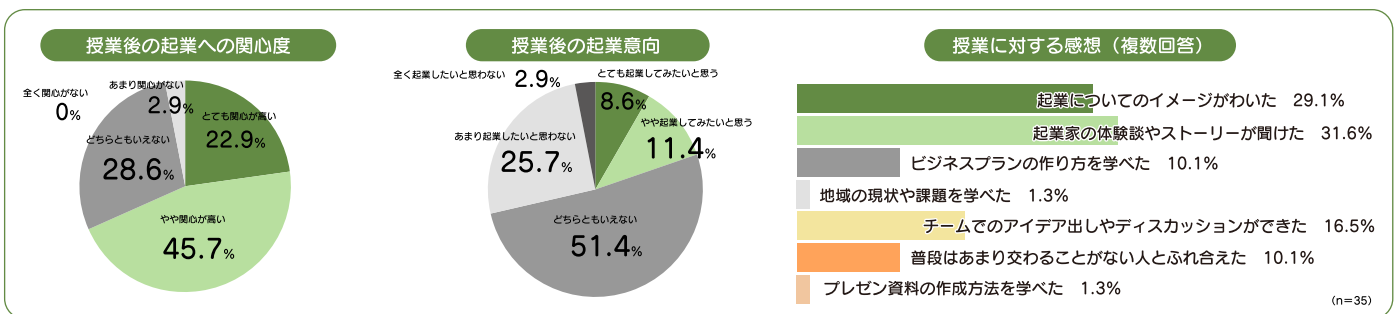
起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	7月	アントレプレナーシップの意義	株式会社テセラクト 代表取締役社長 小泉 勝志郎 氏
2		起業家講演の実施 カリキュラムスタート時の講演	
3	11月	ニーズ発見	株式会社デンソーウェーブ 牛嶋 隆雄 氏 (学校独自手配)
4		ビジネスプラン	
5		先行事例調査	
6		ビジネスモデル作成	
7		顧客価値の検討	
8~9	12月	ビジネスプランを発表する①②	株式会社ディスコ 塩津 聡 氏 (学校独自手配)
10		振り返り・事後指導	

起業家教育プログラム実施風景



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)



先生及び生徒の声

先生の声



情報技術科 1年生 40名がこのプログラムに参加しました。1年次での参加ということや、まとまった期間での実施が難しく苦労も多かった1年間でした。しかし、外部から講師の先生を招いての特別授業や自由な発想でのアイデア出しに取り組む生徒の表情はとても生き生きとしており、このプログラムに参加してよかったと感じました。特に、成果報告会では全国の高校生と一緒に考えたり、情報交換を行ったり、オンラインでは叶わない充実したコミュニケーションを経験できたようで、参加した生徒の達成感が高かったようです。このような機会をいただけましたこと感謝いたします。ありがとうございました。

生徒の声

- 起業家としての意思や苦労などだけでなく、班活動を通してアイデアを出す楽しさ等にも気付くことが出来て、とても有意義な時間になることができました。
- 今回の授業で、起業家の人たちがどんな人か、どんなふうに通ってきたか(努力してきたか)がよくわかりました。自分では絶対になれないし、そういう人は少ないと思っていましたが意外にも色々なことに挑戦して起業している方が多いと思えるような授業で、良かったです。
- 自分の目指す場所や新たな目標、授業を通した様々な発想や話し合いが生まれたので、これからの進路にとても活かせるものがありました。
- 今大切なことや、やるべきことを知ることができました。

事例⑬ 学校法人田中学園 水戸葵陵高校

茨城県

学校概要

学校名 学校法人田中学園 水戸葵陵高校
所在地 茨城県水戸市千波町 2369-3
対象生徒 2年生 18名(普通科)

実施概要

起業家教育は今年度が初めての取り組みとなります。カリキュラムについては担当の先生と一緒に検討した結果、ベーシックな内容を中心とした構成で企画。外部講師の起用はアントレプレナーシップを直接伝える1コマ目と、実務経験を元に伝えて頂きたい収支計画・資金調達で起用し、発表会を含む10時間のプログラムを実施しました。

起業家教育プログラムカリキュラム

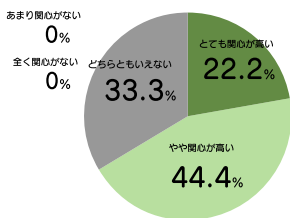
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	9月	アントレプレナーシップを知る	株式会社タイセー 岩城 良和 氏
2		世の中のニーズを考える	
3	10月	アイデアを検討しビジネスプランを考える	
4		先行事例調査	
5~6	11月	顧客への価値を検討する	
7		ビジネスモデルを作成する-ビジネスモデル・キャンパス-	
8		収支計画/資金調達を検討する-収支計画の作成方法-	
9	12月	プレゼンテーションを実施する-プレゼンテーションとその構成-	株式会社タイセー 岩城 良和 氏
10		発表会	

起業家教育プログラム実施風景

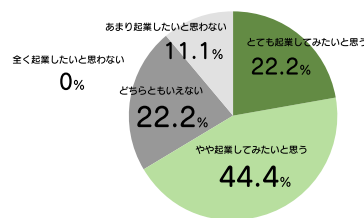


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

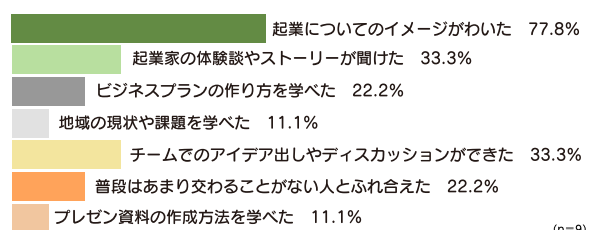
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



本プログラムに、水戸葵陵高校進学Vコースの2年生18名が参加いたしました。生徒たちはフィールドワークを含めた各活動に、終始意欲的かつ主体的に取り組む姿が見られました。授業のテーマが明確に設定されていたことで、生徒自身が「今、何を目的として学んでいるのか」を常に意識でき、深い理解につながったと感じております。特に岩城様から直接伺った、経営のあり方やお金に関する実践的な考え方は、生徒にとって非常に刺激的な学びとなりました。また、常川様をはじめとする事務局スタッフの皆様には、手厚いサポートを賜り心より感謝申し上げます。教員の負担にも細やかなご配慮をいただき、円滑にプログラムを進行することができました。この場を借りて厚く御礼申し上げます。

生徒の声

- 起業家教育プログラムを通して、自分で考えて行動することの大切さを学びました。失敗を恐れず挑戦する姿勢や、アイデアを形にするプロセスの面白さに気づきました。身近な課題を解決するサービスを考え、将来は人の役に立つビジネスを実現したいと思いました。
- 世の中にある多くの課題を、色々な角度から見ることによって解決方法がたくさんあることに気づきました。実際の体験談などを聞き、企業も成功すれば楽しそうだなと思いました。
- 普段見ることが出来ない所を見てとても興味深かったです。
- この授業がなかったら聞けなかった話や見なかったものがたくさんありました。
- 起業について学んで来て、起業は失敗するか成功するか分からない中でやるから成功した時の嬉しさ、失敗した時の次への活かし方をどうするのかを学べました。
- 授業のなかで自分たちのアイデアを具体的なサービスとして形作ることの難しさを理解できました。

事例⑭ 成田高等学校

千葉県

学校概要

学校名 成田高等学校
所在地 千葉県成田市成田27
対象生徒 2年生20名(普通科)

実施概要

夏休み期間中、3日間の短期集中プログラムとして実施をされました。選択制で集まった生徒という事もあり、1日に3コマという長時間のカリキュラムにも集中力を失うことなく、自分の考えたアイデアを生き活きと発表するなど熱量高くプログラムを行いました。

起業家教育プログラムカリキュラム

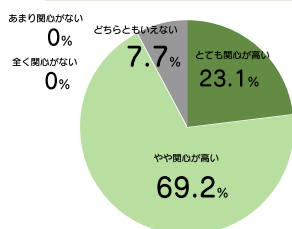
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	8月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	一般社団法人 FOCUS ON 森本 陽加里 氏
2		起業家との交流 / 自分自身や他者の課題やニーズを発見する	
3		ビジネスプランを考える	
4		ビジネスモデルの深掘り	株式会社エンターテイン 代表取締役 常川 朋之 氏
5		先行事例調査を実施する	
6		収支計画の作成方法と資金調達	
7~8		ビジネスモデルの深掘り (1) (2)	
9~10		プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る (1) (2)	
11		ビジネスプランを改善する / 本プログラムを振り返る	

起業家教育プログラム実施風景

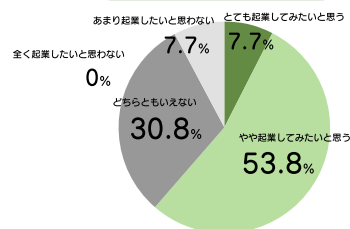


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

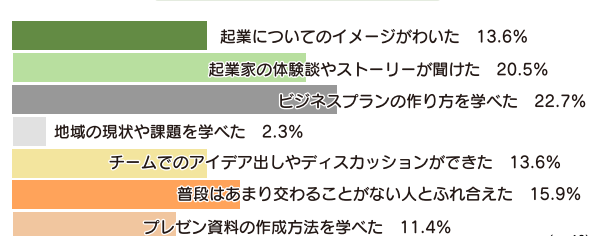
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



本校では中小機構の支援のもと、10時間の実践演習や万博での調査など質の高い探究活動を展開できました。特に「成田の開発事業」をテーマに課題解決策を練り上げた経験は、社会を自分事として捉える糧となりました。起業家や講師の方々の助言により、非常に充実した一年を過ごせたことに感謝いたします。ご協力いただいた皆様に厚く御礼申し上げますとともに、学んだ姿勢を今後の進路や日々の活動に活かしていきます。

生徒の声

●今回のプログラムを通じて、起業に必要な知識やスキルだけでなく、実際に行動する姿勢の大切さを強く感じました。特に「アイデアを形にする力」と「チームで協働しながら課題を解決していく力」は、普段の学習だけでは得にくい貴重な経験でした。
●実際に自分の考えたアイデアを形にしていく楽しさや難しさを体験し、起業に興味を持ちました。また、起業とは何か、起業家の実際の活動や精神について具体的な理解が深まり、起業に対するイメージが湧きました。
●今回初めて実際の起業家の方の話を聞き、起業家の方の考え方や物事を見る視点が学べました。また、自分達の問題を解決するための取り組みを協力しながら考え、発表まで進められたことも初めてだったので、簡単ではありますが起業家の方が行なっていることが体験できたと思います。私は、進路に悩んでいるからという理由でこのプログラムに参加しましたが、進路を決める手助けになることが学べたと思います。

事例⑮ 神奈川大学附属中・高等学校

神奈川県

学校概要

学校名 神奈川大学附属中・高等学校
所在地 横浜市緑区台村町800
対象生徒 1,2,3年生 20名(普通科)

実施概要

起業家による講演を通じて、実体験に基づく話に触れながらアントレプレナーシップへの理解を深めました。その後、生徒自身がビジネスプランの立案に取り組み、アイデアを形にする過程を通じて構想力や課題解決力の育成を図りました。作成したプランは、学校祭におけるポスター発表をはじめ、ビジネスコンテストへの応募などを通して発信しました。こうした取組により、他者の視点や評価を意識しながら改善を重ね、伝える力や実践力の向上につなげることができました。

起業家教育プログラムカリキュラム

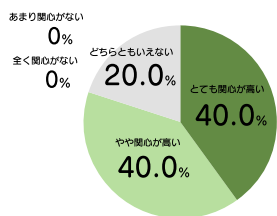
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1~2	7月	アントレプレナーシップの意義、起業家との交流	株式会社シェアデザイン 共同代表 飯田 陽狩 氏
3		自分自身や他者の課題やニーズを発見する	
4		ビジネスプランを考える	
5	8月	ビジネスモデルの深掘り	株式会社 OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹 氏
6		先行事例調査を実施する	
7		ビジネスモデルの深掘り	
8		収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	
9	9月	実践学習の準備	日本政策金融公庫
10~11	10月	考えたビジネスプランを周りの人と共有する(学校祭)	

起業家教育プログラム実施風景

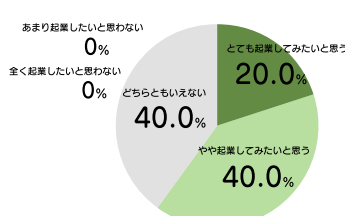


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

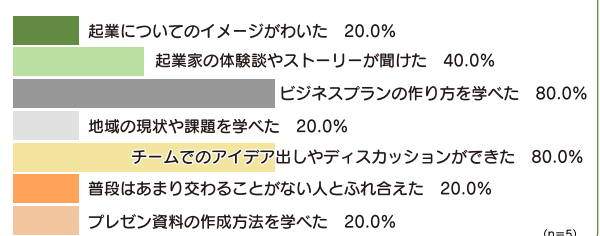
授業前と比較した起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



本校ではこれまで、校内でのビジネスコンテストは実施してきたものの、学外のビジネスコンテストへの参加については生徒個人の判断に委ねており、学校として組織的に関与する機会は多くありませんでした。今年度は、初めて起業家教育プログラムに応募し、参加することができました。初の取組であったため、授業運営が可能かどうか不安もありましたが、事前説明会や不安解消のためのオンラインミーティングが実施され、安心して取り組むことができました。特に、講師の方に来校いただき、目の前の生徒の実態に応じた指導を受けることができた点は、大きな意義がありました。さらに、学外のビジネスコンテストにも出場し、他校の高校生との交流を通して、生徒の学習意欲や主体性の向上が見られました。

事例①⑥ 法政大学国際高等学校

神奈川県

学校概要

学校名 法政大学国際高等学校
所在地 神奈川県横浜市鶴見区岸谷 1-13-1
対象生徒 2,3年生 80名（普通科）

実施概要

なるべく外部講師は使わずに自分たちで授業をする前提のプログラムでありつつ、実際の起業家の考え方を教えて頂くことも重視したプログラムとなりました。前期と後期で同じ内容で、受講する生徒が違う形で13コマずつ実施しました。外部講師の話に耳を傾け、積極的に取り組む姿が見られました。

起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	オリエンテーション「なぜ起業家教育を学ぶのか」	
2		アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	
3		自分自身や他者の課題やニーズを発見する	
4		ビジネスプランを考える	
5	5月	先行事例調査を実施する	
6		起業家との交流	Ready to Bloom Ltd Founder & CEO 西藤 琴音 氏
7~8		ビジネスモデルの深掘り (1) (2)	
9~10	6月	プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る (1) (2)	
11		インタビュー実施によるアイデアの評価を行う	株式会社エンターテイン 取締役 辻 孝次 氏
12		収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	
13		考えたビジネスプランを周りの人と共有する	

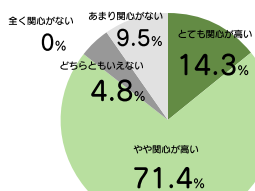
9月~2月 同様のプログラムを別クラスで実施

起業家教育プログラム実施風景

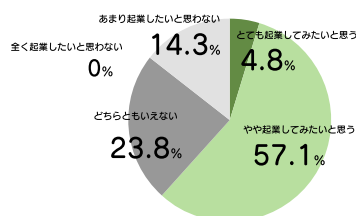


起業家教育プログラム効果（プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より）

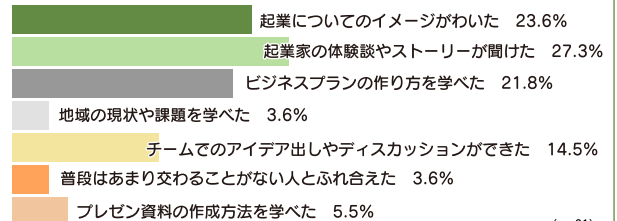
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想（複数回答）



先生及び生徒の声

先生の声



主に勤と経験で培ってきた自身の授業を標準プログラムによって省察し、より効果的なカリキュラムへ改善できたことが何よりの収穫でした。また、強い使命感を持って事業展開する社会起業家の方や、見事な呼吸で生徒に数字の組み立て方を指導いただける方を派遣いただいた授業は、生徒が社会とのつながりを実感し、学びから行動へと後押しする効果があったと確信しています。さらに、成果発表会での教員同士の対面での交流は、少数派となりがちな普通科教員にとっては、仲間のがんばりや苦勞を知ることで大きな励みになりました。当方の課題としては、都合により多くのオフィスパワーへの参加が難しく、貴重な機会を活用できなかったことは反省点です。全体としては、ご支援のおかげで生徒たちにとって、より実践的な起業家教育が実現できたかと思えます。ありがとうございました。

生徒の声

- 会社に従属しない新しい生き方を知ることができました。
- 授業を受ける前は起業するのだけでも難しいものだと思っていたけれど、独創的なアイデアと綿密な計画があれば誰でも起業するチャンスがあるということを知りました。自分の進路の選択肢の幅が広がったように感じます。

事例⑰ 大手前高松中学・高等学校

香川県

学校概要

学校名 大手前高松中学・高等学校
所在地 香川県高松市室新町1166
対象生徒 1年生20名(普通科)

実施概要

本プログラムの一環として、社会で求められる発想力や表現力の育成を目的に、「高校生ビジネスプラン・グランプリ」への挑戦を行いました。本番に向けてはプレ発表会を実施し、発表内容や伝え方について相互に意見交換を行いました。その過程で、生徒は図やイラストを用いた分かりやすい説明や、聞き手の関心を引くタイトルの重要性に気づくことができました。こうした実践的な取組を通じて、生徒の思考力、表現力、そして新たなことに挑戦する姿勢の育成につなげることができました。

起業家教育プログラムカリキュラム

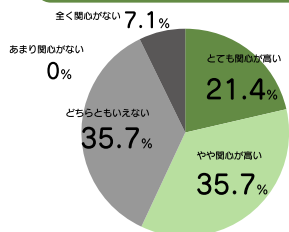
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
2		ニーズ発見	
3	6月	ビジネスプラン	INTILAQ 東北イノベーションセンター センター長 佐々木 大 氏
4		顧客価値の検討	
5		先行事例調査	
6		ビジネスモデル作成	
7~8	7月	ビジネスプランの改善	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
9~10	8月	収支計画	
10	9月	ビジネスプランの発表	株式会社 OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹 氏
11		ビジネスプランの最終改良	

起業家教育プログラム実施風景

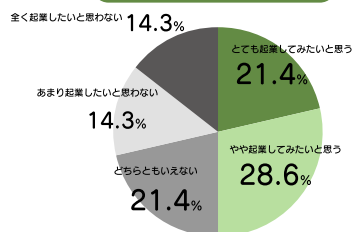


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

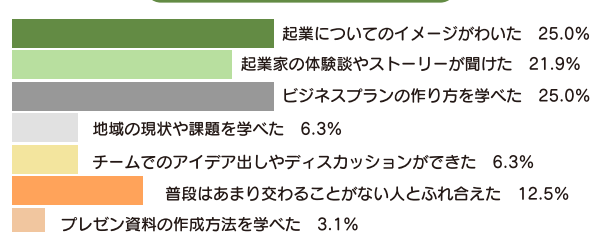
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



対象の生徒たちは本校の中学在籍中にも身近な課題を解決するビジネスアイデアを考える授業に取り組んできました。しかし、このプログラムで専門的な知見に基づいた授業を展開していただけたことで、そのときはアイデアのレベルが段違いになりました。

そのおかげもあり、対象の16名全員が高校生ビジネスプラン・グランプリに応募することができ、一次審査通過率も88%でした。

次年度は今回の生徒たちの経験を継いで伝承していくことを計画しています。このプログラムを1回限りのイベントに終わらせず、「大きな始まり」にしていければと考えています。

生徒の声

- 今回の授業を受けて、今後、将来の自分がどうあって欲しいのか改めて自分自身と向き合う時間ができ、自分の中で目標を立てることができました。これからは、その目標を達成するための過程を立てて、自分なりに自分の人生を歩んでいきたいと思えました。学生のうちに貴重な授業を受けれてよかったなと思えました。
- 起業家は自分が将来なりたい夢ではないけれど、何かしら起業家の人と関わることがあれば支えたり助けられたらいいなと思えました。実際にビジネスプランを発表してアドバイスを聞くことができ新しい発見ができました。
- 実行に移せるくらいまで話めてまとめるまでできてよかったなと思えました。どのくらい大変なものなのかもわかりました。ここまで持ってくるのも結構大変だったけれど、まだまだこうすればよかった!と思うことが何箇所もあるの、いくらでも工夫できる楽しい活動だなと思えました。
- ビジネスを考えるのは慣れていなかったけれど、向いていないとは思わずにきちんと学べてよかったです。

事例⑱ 高知県立大方高等学校

高知県

学校概要

学校名 高知県立大方高等学校
所在地 高知県幡多郡黒潮町入野 5507
対象生徒 2年生 6名 (普通科)

実施概要

観光ビジネスの構築をテーマに、地域資源を生かしたビジネスプランの検討に取り組みました。調べ学習に終始しないためにも、現地調査や関係者へのインタビューを実施し、現場の声を踏まえながら内容の具体化を図りました。さらに、派遣講師等からアイデアを具体化させるための助言を受け、改善を重ねることで、実践的な学びを深めることができました。

起業家教育プログラムカリキュラム

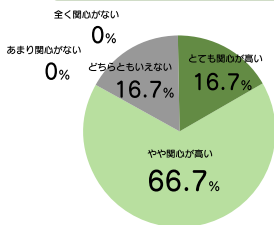
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップを知る	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
2		世の中のニーズを考える	
3		我が国における観光の始まりと観光産業のこれから	
4		アイデアを検討し、ビジネスプランを考える	
5	5月	着地型観光の成功事例とインバウンド	
6		先行事例調査を実施する	
7	6月	ビジネスプラン構築 (観光事業について)	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
8		アイデアを発想する - プレインストーミング	
9~10	7月	ビジネスモデルを作成する	

起業家教育プログラム実施風景

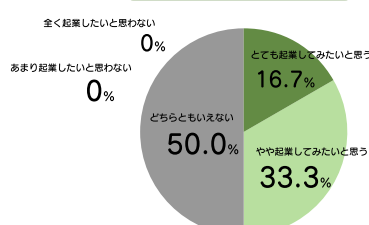


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

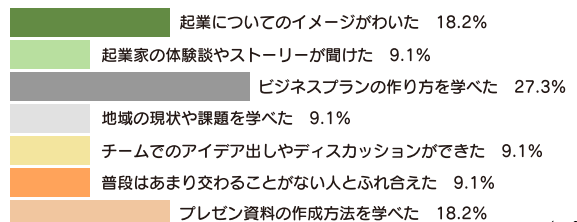
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=6)

先生及び生徒の声

先生の声



「観光ビジネス」の授業で導入し、観光を切り口にした地域ビジネスの考察・立案をベースに、興味をもった生徒による地域系部活「みらい起業部」の活動へと発展させようとしています。ここでは単に起業のノウハウを学ぶのではなく、生徒に内在する可能性を引き出し自分らしい考え方や捉え方を相互に共有し、減少・衰退する地域においても、自己のアイデンティティを大切にしながら、あらゆる事柄に対して当事者意識を持って取り組めるようになるための学びの入り口(機会)を、アントレプレナーシップ教育と定義づけ、このプログラムに参加させていただきました。授業プランや講師の手配のみならず、他の参画校とのプログラムも意義深いものとなっています。

生徒の声

- 最初は起業というものに全く知識がなく、遠いもの感じていましたが、今回授業を受けて起業への流れなどを学びもっと起業への知識を増やしていきたいと感じました。今回は素敵なプログラムありがとうございました。
- 起業家は自分の目指したいことができるというメリットがあると感じましたが、成功した時の高収入が得られる分失敗した時のリスクがあることを踏まえると慎重に動くべきだと感じました。
- 非常に貴重な体験となり、自分の人生に新たな選択肢が生まれたように感じました。また、これらの体験は起業するしないに関わらず役に立つ内容であったと思います。

事例⑱ 宮崎県立都城商業高等学校

宮崎県

学校概要

学校名 宮崎県立都城商業高等学校
所在地 宮崎県都城市上東町 31-25
対象生徒 2年生 82名 (商業マネジメント科)

実施概要

生徒が起業に関する基礎的な知識を段階的に学びながら、疑似的に起業プロセスの一部を体験できる学習を実施しました。ビジネスの基本的な考え方や顧客視点の大切さを理解した上で、課題解決や価値づくりに実践的に取り組みました。あわせて、社会や日常生活の中から生徒自身が課題やニーズを見だし、それをもとにビジネスプランを立案し発表する活動を行いました。これらの取組を通じて、主体性や考える力、相手に伝える力の育成につなげることができました。

起業家教育プログラムカリキュラム

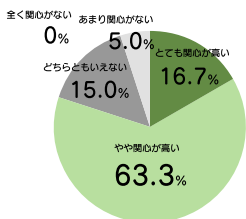
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	1月	起業家講演	うきはの宝株式会社 代表取締役 大熊 充氏
2		ブレインストーミングのやり方	
3		先行事例調査を実施する	
4		アイデアの実現性と魅力を高める	
5		主なターゲットについて考える	
6		プロトタイプ作成	
7		インタビューの実施方法	
8		インタビュー結果の評価	
9		ビジネスピッチとは	
10	2月	発表 審査員の講話	

起業家教育プログラム実施風景

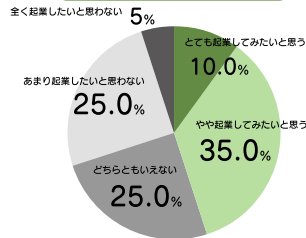


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

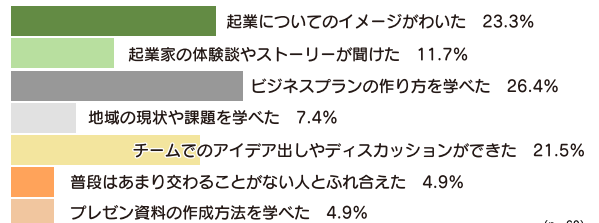
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=60)

先生及び生徒の声

先生の声



今回のプログラムを通じ、生徒たちは起業家精神の本質を深く理解できたと感じています。単なるビジネスプランの知識習得に留まらず、より良い社会を創造するために自らアイデアを練り、リスクを恐れず挑戦する姿勢を養う貴重な機会となりました。身近な生活の悩みから遠い未来の社会課題まで、多角的な視点でニーズを捉え、主体的に解決策を見出すプロセスは、彼らにとって大きな自信になったはずで、10時間という限られた時間ではありましたが、試行錯誤を繰り返す生徒たちの姿は頼もしく、私自身にとっても教育のあり方を再考する素晴らしい学びとなりました。この経験を糧に、彼らが未来の切り拓き手となることを期待しています。

生徒の声

- ビジネスプランを考えるのが初めてで少し難しく苦戦しましたが、今まで知らなかった地域の課題などを知れていい機会になりました。
- 自分で行動することの大切さを学び、何事にも挑戦していきたいと思いました。
- 今回の授業で起業家がどんな事を考えているのかが少し身近に感じることができた。今回考えたビジネスプランは、私達が続けて頑張れば意外と実現できるものなのではないかと思った。世の中にたくさんのビジネスがあることに気づけた。
- 起業家教育プログラムの授業を受けて、今までの起業に対するイメージと大きく変わりました。起業家という特別な才能や多額の資金を持っている人だけが出来るものだと思っていたけど、授業を通して、課題を見つけ、それを解決しようと行動する人が起業家だという考え方を学び、起業がより身近なものに感じました。
- グループでのブレインストーミングやプレゼンを通して友達同士の仲も深まり起業を考えるきっかけにもなりました。起業家や起業に対して持っていたイメージが変わったような気がします。たくさんの事が知れていい学習時間になりました。

事例② 沖縄県立那覇商業高等学校

沖縄県

学校概要

学校名 沖縄県立那覇商業高等学校
所在地 沖縄県那覇市松山1-16-1
対象生徒 3年生 40名

実施概要

約10時間のカリキュラムを通じて、探究学習をよりビジネス寄りの観点から深める内容となりました。沖縄の産品や地場の魅力を活用した商品やサービスといったアイデアが多く、地元への思いとそれをどうビジネスとして成り立たせるかといった生徒の試行錯誤を感じる内容でした。

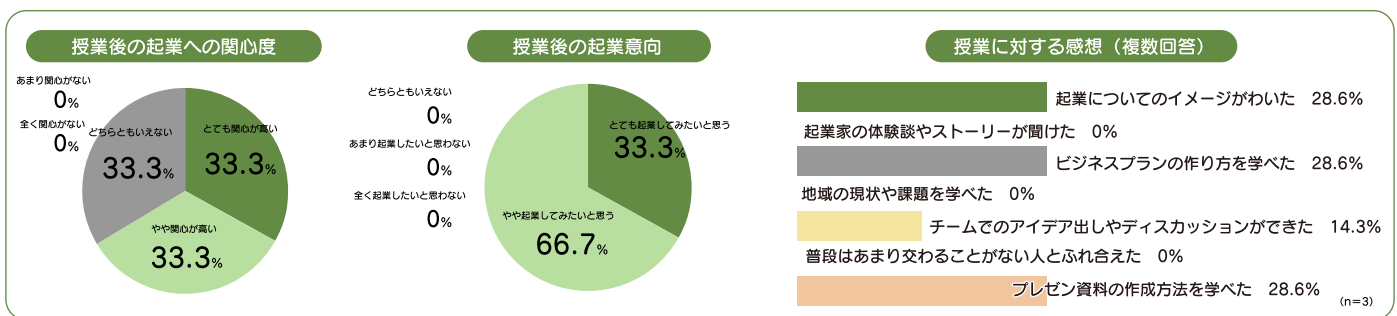
起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1~2	4月	アントレプレナーシップの意義、起業家との交流	
3		先行事例調査	
4		ビジネスプランを考える	
5		顧客価値の検討	株式会社 OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹 氏
6		ビジネスモデル作成	
7		収支計画	
8~10		5月	プレゼンテーションの実施
11	7月	ビジネスプラン発表	株式会社エンターテイン 代表取締役 常川 朋之 氏
12		作成したプランの社会実装	

起業家教育プログラム実施風景



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)



先生及び生徒の声

先生の声



この度は、中小機構をはじめ関係者の皆様にも多大なるご支援をいただき、心より感謝申し上げます。本校では例年「リアルビジネス模擬起業グランプリ」に挑戦しておりますが、商品開発における具体的な施策の立案に課題を感じていた際、本プログラムに出会いました。専門的な指導のおかげで、生徒たちの開発力やプレゼン力は大幅に向上いたしました。また、東京での発表会や他校との交流は、生徒たちにとって非常に大きな刺激となり、自校の中だけでは得られない成長を遂げる貴重なきっかけとなりました。中小機構の皆様には審査員として多角的なフィードバックをいただいたことで、非常に質の高い発表会が実現できたことを大変嬉しく思います。今回の経験を糧に、今後も起業家精神の育成に励んでまいります。

生徒の声

- ビジネスを考えるのは初めてでしたが、向いていないと決めつけずに挑戦して本当に良かったです。
- プランを練り上げる大変さを通じて、世の中のサービスを見る目が変わりました

事例② 福島東稜高等学校

福島県

学校概要

学校名 福島東稜高等学校
所在地 福島県福島市山居上3
対象生徒 3年生70名
 (普通科キャリアデザインコース地域デザイン系列)

実施概要

2学期からスタートする20コマのカリキュラムで企画運営を行いました。外部講師の活用は学校の要望をもとに地元の起業家を中心に依頼し、カリキュラム終了後も学校と起業家の関係が残るように、また要所では経験豊富な中小機構のアドバイザーからのレクチャーで視座上げとビジネスモデルの深堀りを意識した内容となりました。

起業家教育プログラムカリキュラム

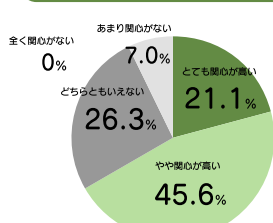
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	9月	起業とは、起業家教育を受ける意義	
2		起業家講演	シニアリンク・コミュニケーション株式会社 代表取締役 遠藤 康弘 氏
3		ブレインストーミングを用いたアイデア出し	
4		先行事例の調査	
5		アイデアの実現性と魅力を高める	
6	10月	ビジネスモデルの作成	
7		プロトタイプ作成①	株式会社 OCL 代表取締役 四ツ柳 茂樹 氏
8		プロトタイプ作成②	
9		プロトタイプ作成③	
10		中間発表の準備①	
11		中間発表の準備②	
12		中間発表の準備③	
13		中間発表会①	
14		中間発表会②	
15	11月	中間発表の振り返り	
16		プレゼンテーション、発表の準備①	INTILAQ 東北イノベーションセンターセンター長 佐々木 大 氏
17		プレゼンテーション、発表の準備②	
18		プレゼンテーション、発表の準備③	
19		発表会	株式会社ブレインバージョン 代表取締役 菅家 元志 氏
20		アントレプレナーシップ教育のまとめと振り返り	

起業家教育プログラム実施風景

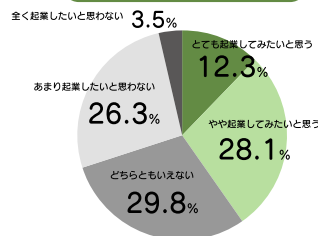


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

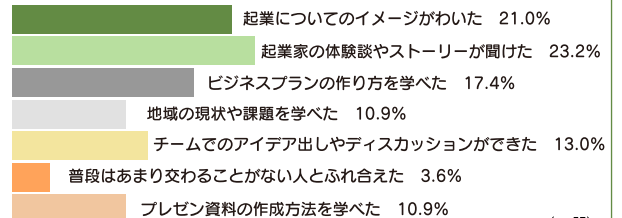
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



アントレプレナーシップ教育に取り組む中で、起業家の方々の素晴らしい講演を拝聴できたこと、生徒たちがアイデアを出し合いながらビジネスプランを作成できたこと、すべてにおいて貴重な経験ができたことに中小機構をはじめ、ご支援、ご協力いただいた皆様により感謝申し上げます。

自分のアイデアを具現化し、ビジネスプランを作成する過程は非常に刺激的で、生徒達は課題を見つけ、その解決策を考えていく能力が向上したと感ずます。この経験は自分自身の可能性を広げるだけでなく、今後のキャリアや人生においても積極的にチャレンジする精神を持つ土台となったと確信しております。

生徒の声

- 失敗を恐れずに挑戦をすることは簡単ではないけれど、それでも挑戦を続ける人は尊敬できると思いました。
- 起業することは自分には難しいことだと思っていたけど、今回の授業を通して自分にもできる可能性があることがわかりました！！将来に生かしていきたいです。
- 自分でビジネスプランを考えてみると、自分の必要としているものが既にビジネスとして活用されているものもあったので、人々のニーズにあったプランを考えることが出来たと感じました。
- 将来、経営者を目指す自分にとってすごく貴重でありがたい経験になりました。実際に起業家の方の話を聞いて納得する部分だったり、新しく知る部分があり楽しかったです。

事例② 東京農業大学第二高等学校

群馬県

学校概要

学校名 東京農業大学第二高等学校
所在地 群馬県高崎市石原町3430
対象生徒 1年生 260名

実施概要

プログラムを通じ、社会課題解決に向けたビジネスプランを構築しました。専門家によるマインドセット講義から始まり、ブレインストーミングによるアイデア創出、ペルソナ設定、ビジネスモデルの可視化を行いました。現役起業家からのメンタリングを経てプランをブラッシュアップし、最終回には学内でプレゼンテーション発表会を実施して、学びを総括しました。

起業家教育プログラムカリキュラム

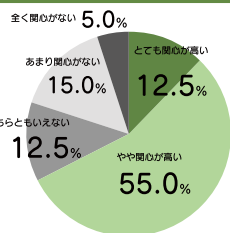
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	
2	5月	自分自身や他社の課題やニーズを発見する	INTILAQ 東北イノベーションセンター センター長 佐々木 大 氏
3		起業家との交流	
4	6月	ビジネスプランを考える	
5	7月	先行事例調査を実施する	
6	9月	ビジネスモデルの深掘り（一回かためていく時間）	
7		ビジネスモデルの深掘り①	中小機構 中小企業アドバイザー 田中 彬士 氏
8		ビジネスモデルの深掘り②	
9		中間発表準備①	INTILAQ 東北イノベーションセンター センター長 佐々木 大 氏
10		中間発表準備②	
11	10月	中間発表 クラス内発表会	
12		中間発表準備③	
13	11月	中間発表 学年発表会 ポスターセッション 他のクラスの方のアイデアなどを見る	
14	12月	プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る	
15	1月	プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る	
16		インタビュー① インタビューの準備	
17	2月	インタビュー② インタビューの実施の内容報告	
18		インタビュー③ インタビューの振り返り	
19		収支計画の作成と資金調達について学ぶ	
20		収支計画、資金調達を含めたビジネスプランの再考①	
21	3月	収支計画、資金調達を含めたビジネスプランの再考②	
22		収支計画、資金調達を含めたビジネスプランの再考③	
23		全体の発表会（クラスの代表班決定）	

起業家教育プログラム実施風景

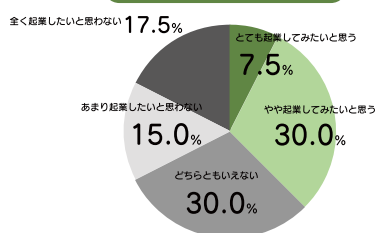


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

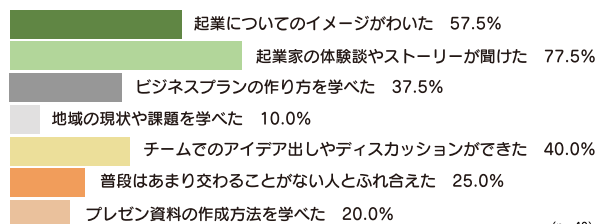
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=40)

先生及び生徒の声

先生の声



本校では今年度初めてアントレプレナーシップ教育に取り組みました。年間計画をはじめ様々な場面でご助言いただきました。また、用意されているスライドがBCとOPに分かれていて使いやすく授業をスムーズに進めることができました。クラスごとに大きな差異がなく授業ができたことは大きなメリットだったと思います。生徒たちにとって最もよかったことは、外部講師を派遣してくださったことと生徒の発表の場を提供していただいたことです。学校の教員だけでは生徒の心を動かすことはできません。生徒が目を輝かせていたことが何より印象的でした。この1年間ほんとうにありがとうございました。

生徒の声

- 視野を広げることができた
- 自分でやりたいことを見つけそれを行動に移し継続していく姿がかっこいいと思った
- 起業は難しいと感じた。でも自分のやりたいことができるのは楽しいと思った。自分も肌に興味があるので起業と結びつけて考えたいと思った。
- 起業する人は、たくさん考えて努力したんだと改めて実感した。批判的 thinker を持つのが大事だなと思った。
- 行動力の高い人たちの話が聞けて楽しかった。また、行動する際の心構えを聞けた。
- 起業家の方々はどの人もまずは行動することを大切にしているのだと気づき、自分も迷ったら行動することを大切にしていきたいなと思った。
- どんな商品がいいのか、どんなニーズがあるのかなど起業するには考えることが多いとわかったが、それを通して今の商品があるとわかったのが良かった。

事例②③ 宇都宮海星学園 星の杜高等学校

栃木県

学校概要

学校名 宇都宮海星学園 星の杜高等学校
所在地 栃木県宇都宮市上籠谷町 3776
対象生徒 2年生 100名 (普通科)

実施概要

プログラムを通じ、社会課題解決に向けたビジネスプランを構築します。専門家によるマインドセット講義から始まり、ブレインストーミングによるアイデア創出、ペルソナ設定、ビジネスモデルの可視化を行います。現役起業家からのメンタリングを経てプランをブラッシュアップし、最終回には学内でプレゼンテーション発表会を実施して、学びを総括します。

起業家教育プログラムカリキュラム

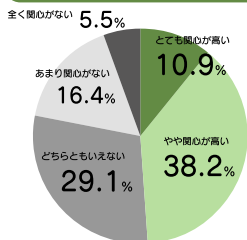
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アイスブレイク	
2		世の中のニーズを考える	
3	5月	半径5m 探究	
4	7月	アイデア発想 (問い・仮説)	
5		顧客価値の検討	
6		ビジネスモデル構想①(構成要素整理)	
7	9月	ビジネスモデル構想②(モデル化)	
8		起業家講演	株式会社エンターテイン 代表取締役 常川 朋之 氏
9		収支計画 (費用・収益)	
10		可視化とプロトタイピング①	
11	10月	可視化とプロトタイピング②	
12		ピッチについて	
13		中間発表準備	
14		中間発表準備	
15		改善と再構築①	
16	11月	改善と再構築②	
17		プロジェクトと自分	
18		プレゼン準備 (スライド作成)	
19	2月	2/5 に校内探求発表会	
20		最終発表に向けてのリハーサル	
21	3月	1年間のリフレクション	

起業家教育プログラム実施風景

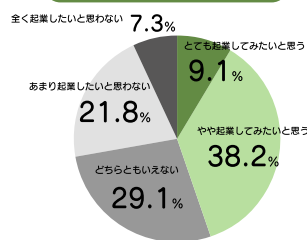


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

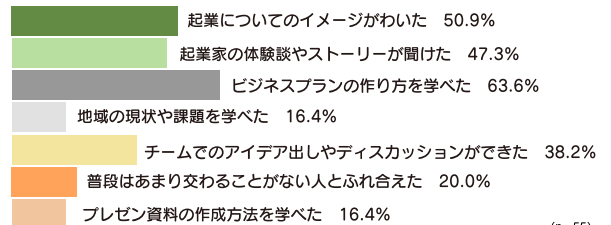
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=55)

先生及び生徒の声

先生の声



本校が掲げる「チェンジメーカーの育成」を具現化するため、本プログラムを導入しました。正解のない問いに対し、自ら課題を見つけ価値を創造する起業家精神を養うことが狙いです。外部のプロとの対話で「自前主義」を脱し、ビジネス視点の実践的な探究を通じて、レジリエンスや主体性といった非認知スキルを実社会で通用するレベルまで引き上げることを目的としています。

生徒の声

- 今まで探求活動でストップしていたが、自分の考えが世界にも広がり、人を助けられるかもしれないことを学んだ。将来ワークライフバランスと空間設計を掛け合わせた企業を立ち上げたいという夢もできた。
- 身近な課題について解決しようとするいろいろな視点で考えることができた。
- 起業がどういう手順で進んでいくのか学び、お金の計算が1番難しいと感じた。
- 起業は優秀な人のみができるものだと思っていたが、この授業を通して、誰もがやろうとすればできるものだと知ることができた。
- 企業側の策略や思惑についてたくさん考えることができて、面白かった。
- この授業を受けるまでは起業はハードルが高いものだと思っていたが、意外とやろうとすればできるものだと知ることができた。起業することは自分には縁がないものだと思っていたけれど、授業を受けることで身近に感じる事ができた。

事例②④ 桜丘中学・高等学校

東京都

学校概要

学校名 桜丘中学・高等学校
所在地 東京都北区滝野川1-51-12
対象生徒 2年生 90名（3クラスに分けて実施）

実施概要

探究学習からアントレプレナーシップへの取り組みへと挑戦される過程のプログラムとなる位置づけで活用をされ、ビジネス的な要素を組み込んだ20時間のプログラムとして企画されました。3クラスに分かれ並行して同じ内容を実施、外部講師を起用する授業については録画をして対応しました。中小機構が提供するパワーポイント資料なども上手く活用しながら授業をされました。

起業家教育プログラムカリキュラム

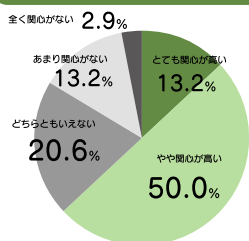
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	「なぜ探究のマインドが必要か」	
2		「当たり前の中から『課題』を見つける」	
3		「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	株式会社エンターテイン 常川 朋之 氏
4		「起業家講演 なぜ起業したのか社会課題解決の活動」	
5		「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	
6		「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拓げる」	
7		「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	
8	5月	「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
9		「プロトタイプ作成」	
10		「プロトタイプを用いたインタビューと評価・改善」	
11		「インタビューの準備」	
12		フィールドワーク/ワークシート作成「インタビューの実施」	
13		「インタビューの振り返り」	
14	6月	「収支計画の基本/資金調達」	INTILAQ 東北イノベーションセンター センター長 佐々木 大 氏
15		「ビジネスプランコンテストの出場① 提出シートの作成」	
16		「ビジネスプランコンテストの出場② 提出シートの作成」	
17	7月	「プレゼンテーション資料の作成を行う①」	
18		「プレゼンテーション資料の作成を行う②」	
19		「プレゼンテーションのトレーニングを行う」	
20	9月	「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	

起業家教育プログラム実施風景

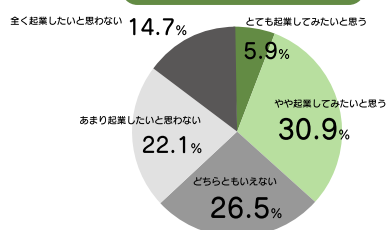


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

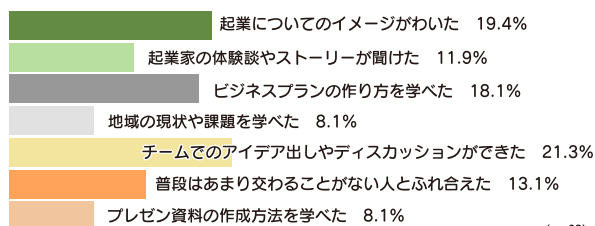
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



答えのない問題に対し、自ら答えを創り出す方法論を導くことができたと思います。起業家精神教育実施の際、課題の設定や、その後の動きなど教員主導になりがちですが、事務局にご相談でき、ワークシートもご準備いただき、生徒に考えさせるワークができたと思います。実際に起業家の方々にご講演いただいたことも、リアリティを持って課題に取り組む動機づけになりました。

外出先で人目を気にせず利用できる短時間休憩スペースの提案や、雨天時に足元が濡れにくい傘の考案など、こちらの想像を超える実体験に根差した発想が生まれました。週1回・1学期間という限られた期間でも、課題発見から提案までを自走する姿勢を育むことができました。

生徒の声

- 今回の授業を通してプランの立て方を知り、多くの人々にそのプランがいいものだと思ってもらえることの大変さを知ることができました。そしてそれは企業することだけでなく、社会に出た時にも役立つものだと感じました。
- 従来の視点を超えて柔軟な視点を持つことで新しい世界が見えてくる、成功の兆しが現れるんだと感じました。
- 自分でプランを考えることの難しさ、そこに対する情熱等たくさんの難しさがあったり起業が成り立つことがわかりました。
- 実際に起業することは特に経済面で、リスクのあるものだと思っていたが調べてみると様々な支援があることを知れました。
- 起業するにも自分一人の力では成り立たず、色々なアイデアが飛び交ってこそ成り立つんだなと思いました。



事例②⑤ 成城学園高等学校

東京都

学校概要

学校名 成城学園高等学校
所在地 東京都世田谷区成城 6-1-20
対象生徒 3年生 18名（選択制ゼミ）

実施概要

生徒が起業に必要な基礎知識やスキルを体系的に学びながら、課題設定から解決策の検討、価値提供の形に落とし込むまでの一連のプロセスを体験しました。身近な社会課題を題材に、ビジネスの視点で解決方法を考え、仮説検証や発表を行うことで、社会課題と経済活動のつながりを具体的に理解し、主体的に行動する力を育成できました。

起業家教育プログラムカリキュラム

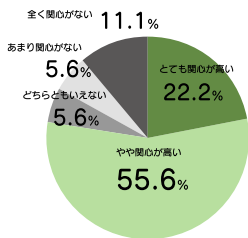
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	「アントレプレナーシップ」の意義-生徒が考える「ビジネス」のイメージをもとに、社会における「ビジネス」の意義を確認し、「アントレプレナーシップ」の重要性を認識する-	
2		社会課題とビジネス-現代日本における社会課題とは何か。「ビジネス」という視点から、社会課題について洗い出す-	
3		自分自身や他者の課題やニーズを発見する①-自分や他者、身の回りの不便さ、困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供できる課題やニーズを発見する-	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
4		自分自身や他者の課題やニーズを発見する②-自分や他者、身の回りの不便さ、困りごとに目を向け、ビジネスの手法で解決・価値提供できる課題やニーズを発見する-	
5	5月	ビジネスプランの作成①-社会課題解決につながるビジネスプランをプランシートに記入する-	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
6		ビジネスプランの作成②-ビジネスプランをまとめるにあたっての様々なスタイルを学ぶ-	
7		先行事例調査-考えたビジネスプランに類似した商品やサービスを調査し、自分たちのビジネスプランの付加価値を高める-	
8		ビジネスモデルの深堀り-ビジネスプランにお金を支払う顧客の属性などについて考える-	株式会社オリエント研究所 代表取締役社長 CEO 笹山 正浩 氏
9		起業家との交流①-起業家に自身の活動に関して話してもらい、起業家や起業することの具体的なイメージをもたせる-	
10		起業家との交流②-生徒たちのビジネスプランを紹介し、ビジネスとして成立させるための視点やヒントをもらう（意見交換）-	
11	6月	プロトタイプ作成①-ビジネスプランに基に、商品・サービスのプロトタイプを作成する-	
12		プロトタイプ作成②-作成したプロトタイプをグループごとに発表。質疑の中から改善点を見出し、実現化に向けてプロトタイプをブラッシュアップする-	
13		フィールドワーク①-企業訪問をし、自分たちが考えたビジネスプランを紹介。フィードバックと改善のアドバイスを受ける-	
14		フィールドワーク②-企業訪問をし、自分たちが考えたビジネスプランを紹介。フィードバックと改善のアドバイスを受ける-	
15		収支計画の作成方法と資金調達-起業に必要な資金調達の方法を学ぶ。また、収支計画の基本を学び、ビジネスプランの採算性と持続可能性を考える-	
16		ワークシートの作成①-高校生ビジネスプラングランプリ出場に向けてのエントリーシートを作成する-	
17		ワークシートの作成②-高校生ビジネスプラングランプリ出場に向けてのエントリーシートを作成する-	
18		ワークシートの作成③-1学期末のビジネスプラン発表に向けてのプレゼンテーション資料を作成する-	
19		ビジネスプランの発表①-グループで作成したビジネスプランを発表し、他者からフィードバックを受ける。また、フィードバックから高校生ビジネスプラングランプリに提出するシートのブラッシュアップにつなげる-	
20		ビジネスプランの発表②-グループで作成したビジネスプランを発表し、他者からフィードバックを受ける。また、フィードバックから高校生ビジネスプラングランプリに提出するシートのブラッシュアップにつなげる-	

起業家教育プログラム実施風景

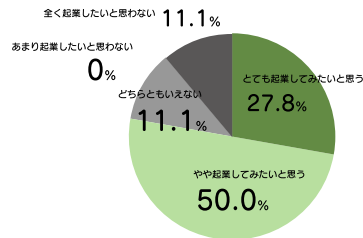


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

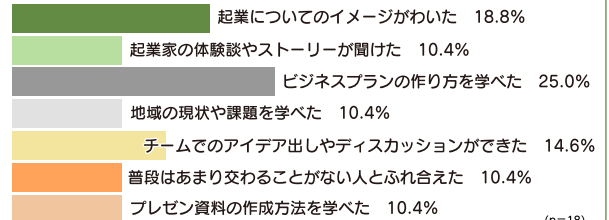
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



アントレプレナーシップ教育というものがないまま、具体的にわからないまま、起業家教育プログラムに申し込みましたが、スライド資料やワークシートなど、充実した教材のおかげで1年間密度の濃い授業を行うことができました。また、起業のプロセスを具体的に話していただいたり、ビジネスコンテスト出場にあたっての秘訣を教えていただいたりするなど、授業の内容ごとに、その分野の講師を派遣していただけた点も大変ありがたく感じました。このプログラムを通じて、生徒は社会課題を自分事としながら、その解決方法をビジネスに求める具体的な方法を体験することができたと思います。次年度も、この貴重な体験を生かしながらアントレプレナーシップ教育を推進していきたいと考えています。

生徒の声

- 最初は起業というものに全く知識がなく、遠いものを感じていましたが、今回授業を受けて起業への流れなどを学びもっと起業への知識を増やしていきたいと感じました。今回は素敵なプログラムありがとうございました。
- 起業家は自分の目指したいことができるというメリットがあると感じたが、成功した時の高収入が得られる分失敗した時のリスクがあることを踏まえると慎重に動くべきだと感じました。
- 非常に貴重な体験となり、自分の人生に新たな選択肢が生まれたように感じました。また、これらの体験は起業するしないに関わらず役に立つ内容であったと思います。

事例②⑥ 静岡大成高等学校

静岡県

学校概要

学校名 静岡大成高等学校
所在地 静岡県静岡市葵区鷹匠 2-4-18
対象生徒 3年生 10名（普通科）

実施概要

アントレプレナーシップの意義や役割について理解を深め、現代社会の諸課題を主体的に捉える力の育成を目的として本取組を実施しました。時事問題への関心を高め、社会を多角的かつ統合的に考察する学習を行いました。あわせて、地域企業とのフィールドワークを実施し、企業へのヒアリングを依頼したほか、アプリ開発方法等の情報収集を行いました。ビジネスメールの作成、アポイント取得までを実践し、課題発見から解決策の構想・検討に至る思考過程を通じて、実社会で求められる課題解決能力の育成につなげました。

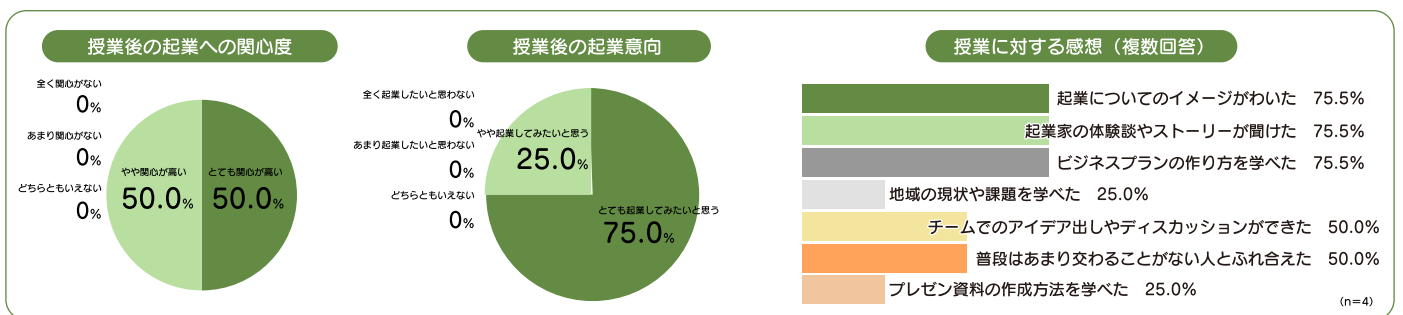
起業家教育プログラムカリキュラム

授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用	
1	9月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ		
2		世の中のニーズを考える		
3	10月	アイデアとビジネスプランを考える		
4～5		起業家との交流	株式会社 MATCHA 代表取締役社長 青木 優 氏	
6		先行事例調査を実施する	株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子 氏	
7		アイデアとビジネスプランを深める		
8		プロトタイプを検証		
9～10		フィールドワークのための準備		
11		ビジネスプランの改善		
12～13		フィールドワークの実施		
14		11月	中間発表	
15			中間発表の意義とビジネスの考え方を学ぶ	
16	収支計画			
17～18	フィールドワークの実施			
19	フィールドワークの振り返り			
20～21	発表			
22	12月	発表の振り返り		
23～24		金融セミナー	静岡銀行	
25	1月	支援企業の選定		
26～27		支援企業へのアポイント		
28～29		最終発表会	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏	

起業家教育プログラム実施風景



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)



先生及び生徒の声

先生の声



昨年9月より本プログラムを導入し、生徒主体の活動を教員が「伴走者」として支えるアントレプレナーシップ教育に取り組んでまいりました。計4回の起業家講師派遣では、ビジネスの生の声に触れることで、プロトタイプ作成や現場へのインタビューといった社会実装のプロセスが、生徒にとって「自分事」へと大きく変化しました。また、地域課題の発見から試行錯誤を重ねる中で、生徒たちは主体性と自信を獲得しました。本授業は、生徒にとって特別な時間を提供し、机上の空論に終わらない実践的で価値ある学びとなりました。正解のない問いに挑み行動する生徒の変容は、教育現場にとっても大きな成果であり、心より感謝申し上げます。

生徒の声

- 将来の考え方が変わりました。
- 起業というものがより身近に感じられた。

事例②⑦ 兵庫県立小野高等学校

兵庫県

学校概要

学校名 兵庫県立小野高等学校
所在地 兵庫県小野市西本町 518
対象生徒 2年生 30名（ビジネス探究科）

実施概要

春から秋にかけて20時間のカリキュラムとして企画運営されました。学校の売店や小野駅、学習場所など身近なテーマから着想を得る学生も多く、半径5メートル以内の課題に着目したアイデア創発から、日本政策金融公庫のビジネスプラン・グランプリへの応募をひとつの目標値として学びを深めました。外部講師は4回の活用で、学生のアイデアをより深めるようなタイミングで活用されました。

起業家教育プログラムカリキュラム

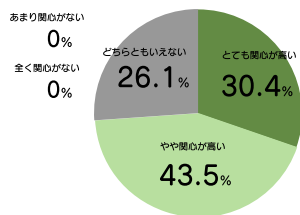
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1～2	4月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ 自分自身や他社の課題やニーズを発見する	未来創生学院 三宅 範行 氏
3		ビジネスプランを考える	
4		先行事例調査を実施する	
5		ビジネスモデルの深堀り①	
6	5月	ビジネスモデルの深堀り②	未来創生学院 三宅 範行 氏
7		プロトタイプ作成	
8		プロトタイプを用いたインタビュー・評価・改善	
9		インタビュー①	
10		インタビュー②	
11		インタビュー③	
12	6月	収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ	
13		ビジネスコンテスト提出シート作成①	未来創生学院 三宅 範行 氏
14		ビジネスコンテスト提出シート作成②	
15		プレゼンスキルと資料作成について	
16		プレゼン資料作成①	
17		プレゼン資料作成②	
18		プレゼン練習	
19	7月	ビジネスプランの発表	
20	9月	ビジネスコンテスト前の発表とフィードバック	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏

起業家教育プログラム実施風景

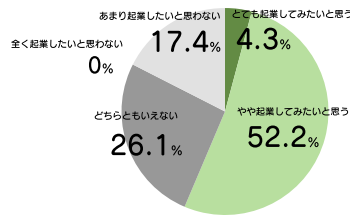


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

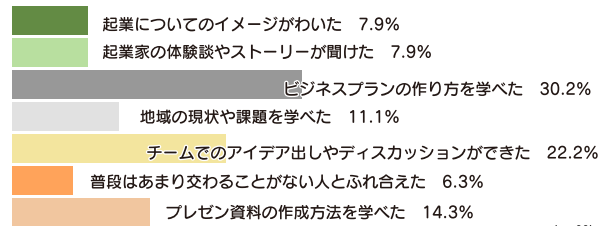
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=23)

先生及び生徒の声

先生の声



ビジネスプランのプレゼンテーションをとおして、機構の方や派遣いただい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。3～4名1グループでチームを組み、複数のビジネスプランコンテストに応募していくなかで、徐々に中身をブラッシュアップしていただき、実際に試作品を作ったり、その試作品を使ってイベントを実施するなど、実践的な活動にもっていきことができました。ビジネスプランコンテストで本選に出場できる機会を得た班も複数あり、生徒たちの自信にもつながったと思います。東京で発表させていただき、他校の様々な取り組みも聞かせていただき、大変刺激をいただくことができました。

生徒の声

- このプログラムを通して、自分のアイデアについて深く探究して行くことはとても楽しいことだと思いました。また、ビジネスプランを考えることで、起業されている人たちは普段どのようにして自分のアイデアを具現化しているのかなど、起業について詳しく知れたので良かったです。自分のプランを実現する上で、収支計画や、どのような会社の人達の協力が必要なのかなど、詳しく知ることができたのでとてもいい経験になりました。
- 1つのアイデアを実行させるまで収入や先のことまでたくさん考えないといけなくて起業は大変な仕事だなと思いました。でも身近にある課題を解決するためにアイデアを出すことは簡単なことではないけれどやりがいを感じることができました。将来は柔軟な考えを大事にして少しでも地域のために働けるような仕事に就きたいです。
- 新しいアイデアを考え、それを今回は実物として作る事ができたのでとてもいい経験になりました。この授業を通して自分が想像しているより潜在的な顧客がいることが分かり、新しいアイデアを作ることで気付くことができ楽しかったです。

事例⑳ 長崎県立長崎北高等学校

長崎県

学校概要

学校名 長崎県立長崎北高等学校
所在地 長崎県長崎市小江原1-1-1
対象生徒 2年生239名(普通科)

実施概要

1年間21コマに及ぶ長期のプログラムとして企画運営されました。学生にとってはビジネスは初学となるところで、起業家の講演にはじまり、自分が興味関心のある課題を探るところからスタート。カリキュラムの中盤では日本政策金融公庫の高校生ビジネスプラン・グランプリへの全校生徒参加を達成し、学校賞を受賞しました。

起業家教育プログラムカリキュラム

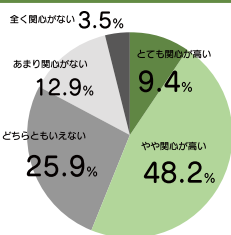
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	5月	アントレプレナーシップの意義	
2		起業家講演の実施	株式会社Booon 代表取締役 橋爪 海 氏
3	6月	ニーズ発見 ビジネスプラン	中小機構 中小企業アドバイザー 加納 大 氏
4		グループ分け グループ分けのあとに、代表プランを選択する	
5		先行事例調査	
6	7月	顧客価値の検討、ビジネスモデル作成、壁打ち	
7		ビジネスプラングランプリのエントリーシートを作成する	日本政策金融公庫
8		高校生ビジネスプラングランプリへエントリー	日本政策金融公庫
9	9月	エントリーシートの最終ブラッシュアップ	
10		公庫のビジコン最終プラン作成	
11	10月	ビジネスプランのブラッシュアップ①	
12		ビジネスプランのブラッシュアップ②	
13		ビジネスプランのブラッシュアップ③	
14		フィールドワークの説明と計画	
15		フィールドワーク	
16	1月	フィールドワーク	
17	2月	プレゼンテーションの講義	
18		プレゼンの作成	
19		プレゼンの練習	
20		学内最終発表会	
21	3月	最終発表(全体)	株式会社コンタス 代表取締役 柴崎 莉菜 氏 日本政策金融公庫

起業家教育プログラム実施風景

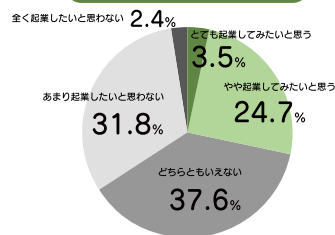


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

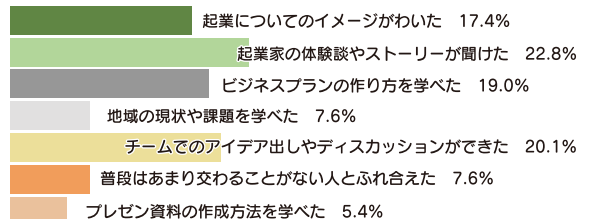
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=85)

先生及び生徒の声

先生の声



本校は大学進学を主軸とする普通科進学校です。本年度は文系・理系全員の学年 240 名でアントレプレナーシップ型探究に挑みました。エネルギッシュな起業家との出会いが、普段は大人しい生徒たちのロールモデルとなり、可能性を広げる契機になることを期待しての挑戦でした。しかし、身近な「不」を見つけること自体に苦労する場面も多く、YouTube のピッチ動画を視聴し、日常の気づきとビジネスを結びつける視点を学ぶところから出発しました。起業家講演や中小機構・日本政策金融公庫の皆様とのオンライン壁打ちでは、専門家ならではの切り口で助言をいただき、生徒たちは普段の学校生活では触れない世界へ踏み出しました。答えのない問いに向き合うことは教員にとっても未知の挑戦でしたが、フィールドワークで社会のニーズと照らし合わせる経験は、生徒に予測不能な時代を生き抜く力のヒントを与える一年となりました。

生徒の声

- 起業家の方のお話では、最初は私たちと同じビジネスコンテストに応募したことがきっかけと聞き驚きました。発想や行動力の差だけでなく、そのビジネスを通して「これをやりたい」という思いが強いのだと思いました。
- 今回の授業で起業についてより詳しく知ることができました。実際に自分たちでアイデアを出し合って、まとめてひとつにしていくのがやりがいを感じることでできずごく楽しかったです。
- 今まで起業家を身近に感じる事がなかったけれど、今回の授業で少しは身近なこととして捉えるようになりました。自分には一切関係ないことだという考え方を考える良いきっかけになりました。起業家と関わることができて、自分の世界を広げることができました。
- 起業家は成功しているイメージが強かったのですが、必ずしもそうではなく社会に貢献したい気持ちを持っている人が向いていると感じました。

事例② 学校法人川島学園鹿児島実業高等学校

鹿児島県

学校概要

学校名 学校法人川島学園鹿児島実業高等学校
所在地 鹿児島県鹿児島市五ヶ別府町 3591-3
対象生徒 1,2年生 90名（普通科）

実施概要

1年間を通じた長期のプログラムとして、20コマの授業となりました。途中データサイエンスの講義を取り入れている事が特徴的で、ビジネスの基礎的な学習とアイデアの仮説を立てるところまでを一通りやってみて、データに裏付けられた検証方法を考える事が出来る内容となりました。外部講師からは初度のアイデアについて発表とフィードバックを頂いたり、発表会の直前のフィードバック、プレゼン講義などを実施して、外部からの評価も学生に意識させる内容となりました。

起業家教育プログラムカリキュラム

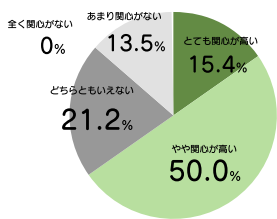
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義	
2		ビジネスにおけるニーズを発見する	
3		課題解決につながるビジネスプランを考える	
4	5月	先行事例調査を実施する	
5		顧客価値の検討①	
6		顧客価値の検討②	
7	6月	ビジネスモデル作成	
8		提案内容の可視化	
9		ビジネスプランの改善（1）	株式会社モバイルファクトリー 代表取締役 宮脇 裕二氏
10	7月	ビジネスプランの改善（2）	
11		ビジネスプランの改善（3）	
12		ビジネスプランの改善（4）	
13	9月	収支計画の作成方法	
14	11月	プレゼンテーションの資料作成と発表準備（1）	株式会社 ASO 代表取締役 宮井 智史氏
15		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（2）	
16	12月	プレゼンテーションの資料作成と発表準備（3）	
17		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（4）	
18		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（5）	
19	1月	プレゼンテーションの資料作成と発表準備（6）	
20	3月	ビジネスプランを発表する	

起業家教育プログラム実施風景

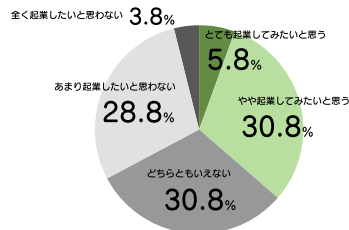


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

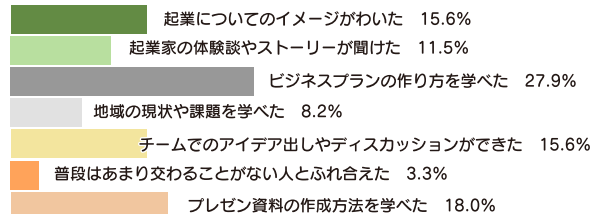
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



鹿児島実業高等学校では、普通科キャリアデザインコース2年生70名を対象に起業家教育プログラムを実施した。これまでは、企業課題解決型のPBLを2年次に実施していたが、これに加えて起業家教育プログラムを実施することで、ビジネスアイデアの創出だけでなく、商品・サービスの内容などを具体化し、ビジネスプランを作成すること、顧客価値の検討、ビジネスモデル作成、プロトタイプ作成などの提案内容の可視化、収支計画の作成方法の学び、実現に向けて本気で考えることができる深い学びを期待し取り組んだ。

理論を学びながらビジネスプランを立案する中で、生徒がより主体的に取り組む姿勢が見られるようになり、発表後も実現に向けて取り組む生徒が出てきた。

この起業家教育プログラムを通じて、生徒の学ぶ意欲の高まり、思考力、創造力が身に付いている過程を見ることができ、今後の総合的な探究の時間の授業内容の柱にしていきたいと考えている。

生徒の声

●自分でビジネスのアイデアを出すことはとても難しいと感じました。起業をするとなると他と違った自分だけのアイデアを考えなければならぬので、少し自分にはまだ向いていないと感じたが、たくさんのアイデアを考えることはとても楽しかったです。

●起業する上で大切なことを知ることが出来ました。自分がやりたいことを実現するには、プランを立てて発表することも大事ですが、行動することが一番大事だと気づけました。

●みんなで意見を出し合いながら、自分たちの企画を作り上げるのがすごく楽しいです。もっと探究の時間があっても良いと思いました。

●今回の授業を受けて、よりよくするためにどうすればいいか詳しく考えることができました。他の、班の発表も聞いて自分たちに足りないものが何かもよくわかりました。これからの学校生活でもこの経験を活かして、よりよくなる方法、解決法はないかなど考えていきたいです。

事例③〇 甲府市立甲府商業高等学校

山梨県

学校概要

学校名 甲府市立甲府商業高等学校
所在地 山梨県甲府市上今井町300
対象生徒 3年生30名（商業科・情報処理科）

実施概要

31時間の長期のプログラムを活用、ベーシックカリキュラムに加えて、オプションのカリキュラムをフルに使いビジネスアイデアを深める内容。また特徴的なのは途中で実際にアイデアを検証する場が用意されている点で、学校祭で物の販売を通じて直接アイデアの価値を見出す事ができることで、学生も自信をもったり改善に気づく起点となりました。

起業家教育プログラムカリキュラム

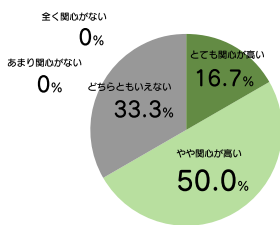
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップを習得する	
2		ビジネスにおけるニーズを発見する	
3	5月	カリキュラムスタート時の講演	株式会社 tsam 池森 裕毅 氏
4		問題解決につながるビジネスプランを考える	
5		先行事例調査を実施する	
6		顧客がお金を払う理由	
7		お客様への価値を深堀りする（バリュー・プロポジション・キャンパス） ビジネスモデルを作成する（ビジネスモデル・キャンパス）	株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
8	6月	ビジネスモデルを作成する（ビジネスモデル・キャンパス）	
9	7月	商品・サービスを具体化する（プロトタイプ作成）プレゼンテーションとその構成	
10	8月	ビジネスプラン・レビューの準備	
11	9月	ビジネスプラン・レビューの実施	株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
12		ビジネスプラン・レビュー結果の振り返り	
13		収支計画の作成方法	
14		ビジネスプランコンテスト応募書類の作成（1）	
15		ビジネスプランコンテスト応募書類の作成（2）	
16		発表資料の準備	
17		中間発表の実施	
18	10月	中間発表の振り返り	
19		カリキュラム中盤時の講演	
20		販売活動の準備（1）	
21		販売活動の準備（2）	
22		販売活動の準備（3）	
23	11月	顧客へ販売活動を行う（甲商デパートでの実施）	
24		販売活動の振り返り → プレゼンテーションとその構成	
25		プレゼンテーションとその構成	株式会社エンターテイン 代表取締役 常川 朋之 氏
26		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（1）	
27		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（2）	
28		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（3）	
29		プレゼンテーションの資料作成と発表準備（4）	
30～31		ビジネスプランを発表する	

起業家教育プログラム実施風景

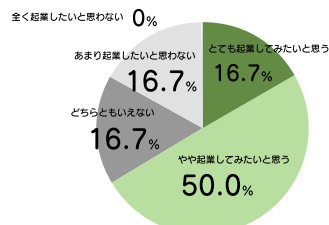


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

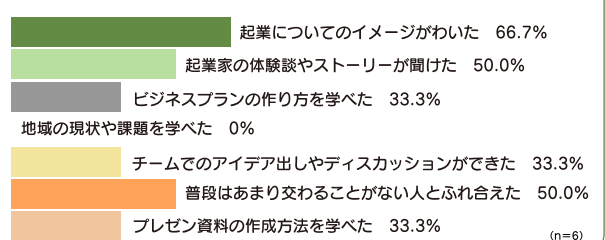
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



本事業に関わっていただいた多くの方々のご支援により、充実した起業家教育に取り組むことができました。答えのない課題に向き合い、考え続け行動する経験を通して、生徒は主体性や内省力を着実に身につけることができました。従来、教員のみで行う取り組みでは難しかったアイデアの創出やビジネスプランの具体化において、専門家の皆様からの助言は非常に大きな力となりました。これまで生徒のアイデアは机上の空論にとどまりがちでしたが、本プログラムでは実現性のあるビジネスアイデアとして形にすることができ、例年とは比べものにならない成果を上げることができました。その結果、学校と社会をつなぐ貴重な学びの場となり、生徒が将来、自らの発想を試し、主体的に行動できる人材へと成長する手応えを強く感じています。

生徒の声

- 全体を通して、人前で話すという力を養うことができると思いました。面識のない人と一緒に企業内容を作っていくべきだと思えました。
- 起業家さんたちのきっかけは何かを変えたいと思う人が多く、それは小さな一つの問題でもあるため、私たちでも分かる悩みであると感じた。今の時代では若い人でも起業するのでとても参考になった。

事例③① 城南静岡高等学校

静岡県

学校概要

学校名 城南静岡高等学校
所在地 静岡県静岡市駿河区南八幡町1-1
対象生徒 2年生17名

実施概要

探究基礎カリキュラムの一環として、本プログラムに準拠しつつ、本校独自の視点を取り入れた探究活動を実施しました。各種コンテスト等への応募を通じて、ビジネスプランの構想、発表、改善を繰り返し行い、生徒の表現力および課題解決力の向上を図りました。また、学年進行に応じてキャリア教育と接続し、進路意識の醸成にもつなげました。さらに、静岡市と連携した自主開催イベント「Shizuoka SOCIAL Startup Hub」を企画・実施に向けた取り組み、地域に根差した実践的な学びへと発展させることができました。

起業家教育プログラムカリキュラム

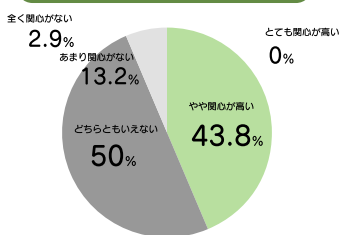
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	
2		自分自身や他者の課題やニーズを発見する	
3		ビジネスプランを考える	
4		ビジネスモデルの深堀り	Soar 株式会社代表取締役 西山 知恵子 氏
5		先行事例調査を実施する	
6～7	5月	プロトタイプ作成について学び、作成、フィードバックを得る	株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子 氏
8～9		特別講話、ディスカッション及びビジネスプランの作成	株式会社天神屋
10～11		特別講話、ディスカッション及びビジネスプランの作成	静岡鉄道株式会社
12～13		特別講話、ディスカッション及びビジネスプランの作成	株式会社エフビコ
14～15	6月	特別講話、ディスカッション及びビジネスプランの作成	株式会社セブン・イレブン・ジャパン
16～17		特別講話、ディスカッション及びビジネスプランの作成	株式会社 TOKAI ケーブルネットワーク
18～19	7月	特別講話、ディスカッション及びビジネスプランの作成	三井農林株式会社
20～21	9月	収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ プロトタイプの実施方法	ティッピングポイント株式会社 代表取締役 浦野 隆好 氏
22～23		起業家との交流	アントレプレナーシップ 推進大使派遣（文科省）
24～27		ビジネスコンテストへの出場 ①日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ」 ②静岡市産学交流センター「しずおかビジネスプランコンテスト」	
28～29	10月	プレゼンテーションを学びビジネスプラン発表準備	株式会社コンタス代表取締役 柴崎 莉菜 氏
30～31	11月	ビジネスプラン発表会 準備	
32～33	12月	ビジネスコンテストへの出場 ③静岡県主催「スタートアップビジネスプランコンテスト」	
34～37	1月	ビジネスプラン発表会 模擬発表会 ～考えたビジネスプランを周りの人と共有する～	
38～39		ビジネスプラン発表会 振り返り	

起業家教育プログラム実施風景

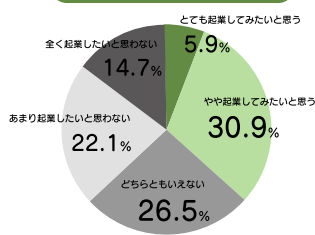


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

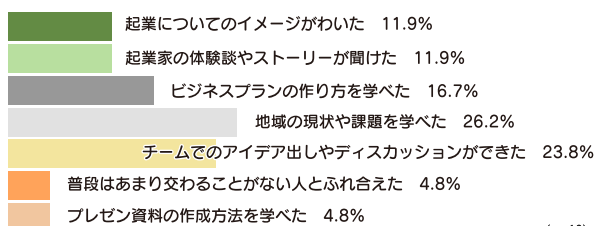
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



教育者として「生きる力」を追求した先に、起業家教育がありました。本プログラムが育むのは、単なる知識ではありません。困難を突破する GRIT、調和を生む EQ、そして無から有を創るデザイン思考。これらが噛み合った時、生徒は「誰かがやる」から「自分がやる」という主体的な眼差しへと変化していきました。「答えは一つではない」、「あなただけの答えがある」という問いは主体性に繋がり、教育現場で良い刺激となりました。自ら導き出した答えは、その過程で刻まれる成功体験と失敗体験のすべて、キャリアの財産になると確信しています。物事を「自分事」として捉え、力強く踏み出す次世代の人材を、今後の起業家教育で輩出していく決意です。

生徒の声

- 以前は起業についていいイメージを持っていなかったけど、このプログラムを通して起業家の精神を学べて良かった。
- 自分の好きな分野で起業をして顧客のニーズに答えながらやりがいのある仕事を責任を持って働きたいという意見を持つことができたので今回の授業はとて素晴らしい経験になったと実感できました。
- 珍しい経験ができました。周りに起業家の人がいるか探してみます。

事例③ 愛知県立犬山総合高等学校

愛知県

学校概要

学校名 愛知県立犬山総合高等学校
所在地 愛知県犬山市蓮池2-21
対象生徒 3年生61名（総合学科）

実施概要

起業家教育の一環として本授業を実施しました。1学期は、起業の意義やビジネスの基本的な考え方について学び、ビジネスコンテストへの挑戦を通してアイデアや構想の具体化を図りました。2学期には、中間発表および最終発表を行い、外部講師による講義も取り入れながら、実践的な学びを深めました。発表に対する助言を受けて表現方法を工夫するなど、生徒の主体的な学びの姿も見られました。

起業家教育プログラムカリキュラム

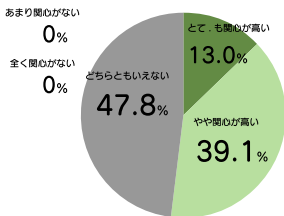
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	「アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ」	
2	5月	「起業家講演① なぜ起業したのか 社会課題解決の活動」	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
3		「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子氏
4		「課題解決や価値創造につながるビジネスプランを考える」	
5		「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	
6		「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を拡げる」	
7～8		「フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	
9		実践「プロトタイプ作成」	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
10		6月	実践「プロトタイプを用いたインタビューと評価・改善」
11	「インタビューの準備」		
12～13	「インタビューの実施」		
14	「インタビューの振り返り」		
15	「収支計画の基本 / 資金調達」		ティッピングポイント株式会社 代表取締役 浦野 隆好 氏
16～17	7月	「ビジネスプランコンテストの出場①提出シートの作成」	日本政策金融公庫
18	9月	「中間発表① 発表資料の準備」	
19		「中間発表② 途中経過の発表」	
20～21		通常授業	
22	10月	「起業家講演② 起業のきっかけや事業を知る」	オヤシル株式会社 代表取締役 武田 勇 氏
23		起業家講演の振り返り	
24		「プレゼンテーションスキルと資料作成について学ぶ」	
25～27		「プレゼンテーション資料の作成を行う」	
28～29	11月	「プレゼンテーションのトレーニングを行う」	
30		「ビジネスプランを話し他者からフィードバックを受ける」	

起業家教育プログラム実施風景

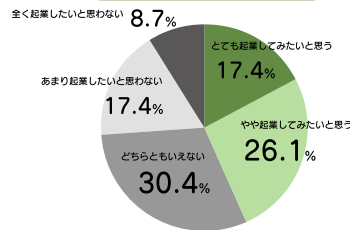


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

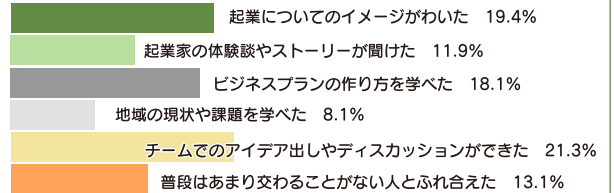
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=61)

先生及び生徒の声

先生の声

普通科高校から総合学科に改編し、現3年生が1期生となります。本校では「チェンジメーカー」(あらゆる課題を自分事としてとらえ、自分や社会を変えてみんなを幸せにする人)の人材育成を目指しその柱として「起業家教育プログラム」を行いました。特に本校ではソーシャルビジネスに力を入れており、社会のあらゆる課題を自分事としてとらえ、自己実現と社会全体の問題解決ができる力をこのプログラムで体系的に学ぶことができました。この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日本政策金融公庫様および起業家様に心より感謝申し上げます。

生徒の声

- アイデアを形にすることは難しいと思ったこと、言葉では言えるけど行動に移すまでが長いと感じました。まず若い時に行動をすることが大切だと感じました。
- 身近にある問題に目を向けてどうやったら解決できるかを考え、自分の意見を起業家の方に伝えることができてよかったです。やっていて楽しかったです。
- 自分の人生に絶対必要になっていくもので、とてもためになりました。
- 身近な困りごとが世界に提供できるのがいいなと思いました。

事例③③ 兵庫県立淡路三原高等学校

兵庫県

学校概要

学校名 兵庫県立淡路三原高等学校
所在地 兵庫県南あわじ市市円行寺 345-1
対象生徒 2年生 27名 (普通科)

実施概要

「総合的な探究の時間 (Sagas II)」における探究活動の一環として、教員担当ゼミのうち二つのゼミにおいて実施しました。南あわじ市役所との連携協定に基づき、市職員からのインタビューや助言の機会を随時確保しました。急速に進行する少子高齢化や人口減少といった地域課題を踏まえ、定住人口の維持や環境保全、観光ビジネスとの調和を意識した持続可能で魅力ある地域づくりの提案を行いました。

起業家教育プログラムカリキュラム

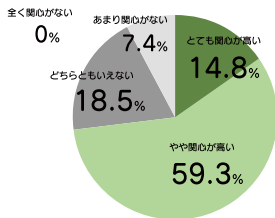
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	アントレプレナーシップの意義とビジネスの考え方を学ぶ	
2		・起業家との交流① 「起業家講演～なぜ起業したのか 社会課題解決の活動」 ・自分自身や他者の課題やニーズを発見し、テーマを仮決定する 「ビジネスにおける課題やニーズを見つける」	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
3		発見したニーズの背景を調査する 「参考文献の探し方、読み方、問いの立て方の整理」	
4	5月	ビジネスモデルの深掘り 「顧客は誰か、なぜお金を払ってくれるのかについて考える」	日本政策金融公庫
5		ニーズの背景調査について共有し、ビジネスプランを考える 「ゼミ内で文献調査の内容を共有し、課題解決や価値創造につながる具体的ビジネスプランを考え始める」	
6		先行事例調査を実施する 「先行事例調査で、既存の商品・サービスから発想を広げる」	
7	6月	ビジネスモデルの深掘り 「①フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	
8		ビジネスモデルの深掘り 「②フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	
9		ビジネスモデルの深掘り 「③フレームワークを使ってビジネスモデルを可視化する」	
10		中間発表 「プランの背景からビジネスプランの提案までをポスター発表」	
11	Sagas 問答 (南あわじ市役所など地域住民との面談) 「中間発表資料を提示し、面接形式で提案について話し合う」		
12	9月	プロトタイプ作成について学び、実践、フィードバックを得る 「商品、アイデアのイメージ (プロトタイプ) 作成」	中小機構 中小企業アドバイザー 鈴木 健 氏
13		プロトタイプ作成について学び、実践、フィードバックを得る 「プロトタイプを用いたインタビューを評価・改善」	
14		インタビュー、ビジネスコンテストへの出場準備 「①準備：質問項目の精査」「提出書類の作成」	
15	10月	インタビュー、ビジネスコンテストへの出場準備 「②実施：地域関係者、企業への提案とフィードバック」「提出書類の作成」	
16		インタビュー 「③考察：振り返りの全体共有」	
17		収支計画の作成方法と資金調達について学ぶ 「収支計画の基本と採算性、資金調達について考える」	
18		起業家との交流② 「起業家の講演～起業のきっかけや事業を知る」	
19	11月	ビジネスコンテストへの出場準備、追加フィールドワーク 「提出資料の理解と準備」「インタビュー、調査の実施」	
20		ビジネスコンテストへの出場準備、追加フィールドワーク 「提出資料の作成」「インタビュー、調査の実施」	
21		ビジネスプランの社会実装 「①プランの説明資料準備：目的、計画、経費、収支目標など」	
22		ビジネスプランの社会実装 「②プランの説明資料準備：目的、計画、経費、収支目標など」	
23	12月	ビジネスプランの社会実装 「③商品作成、販売計画 / 専門家の助言と修正など」	
24	1月	ビジネスプランの社会実装 「④商品作成、販売計画 / 専門家の助言と修正など」	
25		プレゼンテーションを学び、ビジネスプランを発表 「プレゼンテーションスキルと資料作成について学ぶ」「校内発表資料の作成」	
26	2月	プレゼンテーションを学び、ビジネスプランを発表 「校内発表資料の作成、発表練習」	
27		校内発表 「校内ポスタープレゼンテーション (校外発表予選)」	
28		1年の振り返り 「ゼミ内での振り返り作業と今後の展望、アンケート」	

起業家教育プログラム実施風景

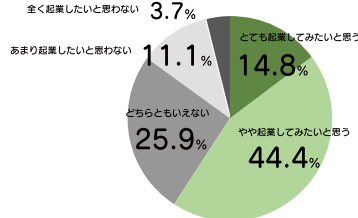


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

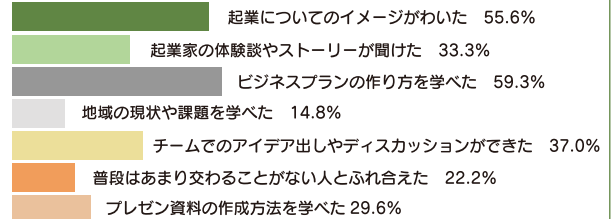
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



(n=27)

先生及び生徒の声

先生の声



生徒みんなが探究活動を好きならいいのですが、なかなかそうはいきません。具体的な問いを立てることが難しく、授業ではついつい時間だけが過ぎてしまいがちです。アントレ教育では、これまでの文献検索は「競合調査」に、検証は「プロトタイプづくり」に変わり、課題がグッと生徒に近づきました。自分の不満がビジネスアイデアに変わるワクワク感で教室は常に活気がありましたし、遠く淡路島までお越しいただいた講師の皆様には、従来のキャリア教育では得難い生きたアドバイスをいただきました。秋には応募しやすいビジネスコンテストも多く、その度にアイデアをブラッシュアップできたことも大きな魅力でした。

生徒の声

- 学んだことは答えの出ない問いに対して諦めず考え続ける力
- 自分の意思で自分の道を決める大切さを再確認できました
- 起業するためのアイデアを考える方法がわかりました。
- 社会に価値があるものを生み出せると、応援されて大きなビジネスになっていくんだろうなと思った。自分も何かできることを見つけたいと思った。
- 自分たちで1から商品を考えるのは自分たちのやりたいようにして考えやすいと思っていたけど、実際には課題がどんどん出てきてすごく大変だった。現状では全く起業できず、今のままでは納得がいかない状態で止まってしまっている。社会で起業に成功している人を本当にすごいと思ったし尊敬だとこの探究活動を通して思った。
- 地域の問題について考え、その解決策を班員と協力しながら具体的に作り上げることが出来た。
- 起業は一部の優れた人しかできないものだと思っていたが、誰にでも可能性はあると分かった。
- アイデアなんかもうサービスとか物がいっぱいあるからこれ以上見つからないと思ってたけど意外と身の回りの困ってることとか考えたら見つかりました
- 起業をする事は、自分のしたい事をする事が出来ることだと思ったけど、周りの人の協力や、お金の問題など、様々な課題を解決することで自分のしたい事を実現出来るんだと分かった。

事例③④ 兵庫県立豊岡総合高等学校

兵庫県

学校概要

学校名 兵庫県立豊岡総合高等学校
所在地 兵庫県豊岡市加広町6-68
対象生徒 3年生17名（総合学科）

実施概要

61コマという長いプログラムの中で、じっくりビジネスのアイデアを深めること、また城崎温泉の観光産業がテーマでもあり、温泉地や商店街へフィールドワークへ行くなど特徴的なカリキュラム。発表会にも組合の方や旅行代理店の方がフィードバックをするなど地域で起業家教育に取り組む内容となりました。

起業家教育プログラムカリキュラム

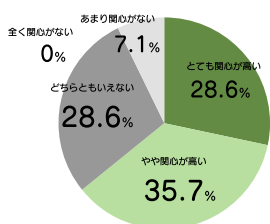
授業時間数	実施月	標準カリキュラムを活用した授業テーマ	外部講師の活用
1	4月	オリエンテーション 観光ビジネスとアントレプレナー	
2		なぜ但馬で観光業？観光で但馬地域をどうしたいのか？	
3		但馬の観光について グループワーク	
4～5		専門家講演会（観光業の概要と但馬の観光について）	
6		講演会振り返り 自分の考えと実際との比較	
7		ターゲティングについて（顕在ニーズと潜在ニーズ）	
8		但馬に観光へ来る人ってどんな人？	
9		事例調査①（他地域と但馬の比較）	
10		5月	事例調査②（他地域と但馬の比較）
11	アンケートの作成方法を学ぶ アンケートの作成①		MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
12	アンケートの作成②		
13	依頼文の作成 フィールドワークの準備		
14～15	フィールドワーク（城崎）		
16	フィールドワーク振り返り		
17～19	6月	課題と仮説の設定 課題から仮説（アイデア）を設定する	
20～21		ビジネスピッチ講演会	未来創生学院 三宅 範行 氏
22		ターゲットの詳細設定（誰に、何を、どのように）	
23		自分たちのアイデアはどれくらい儲かるの？（収支計画の概要）	
24～25		ビジネスピッチ作成	
26		ビジネスピッチ発表練習	
27		ビジネスピッチ発表会	
28		発表振り返り	
29	7月	データ分析について①	
30		データ分析について② 夏課題について	
31	9月	ビジネスプランの発表	
32～34		ビジネスプランの作成①②③（アンケート内容を踏まえて）	
35～36		ビジネスプランの作成④⑤（アンケート内容を踏まえて）	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
37～39		ビジネスプランを深める①②③	
40	10月	プレゼンテーション再作成	
41～42		ビジネスプランを深める④⑤（問いを立てる）	MAHO-LA CREATIVE 株式会社 代表取締役 櫻井 亮 氏
43		収支計画①（原価計算の話など）	
44～45		ビジネスプランを深める⑥⑦	
46	11月	収支計画②（ビジネスモデルにあったコスト計算）	
47		ビジネスプランのブラッシュアップ	
48～49		フィールドワーク（プロトタイプ作成に向けて） 業者（JTB など）にプレゼン	
50		フィールドワーク振り返り	
51～52		発表会準備	
53	12月	発表練習	
54～57		最終発表に向けて	
58		最終発表会の調整	
59～60	1月	最終発表会	
61		振り返り	

起業家教育プログラム実施風景

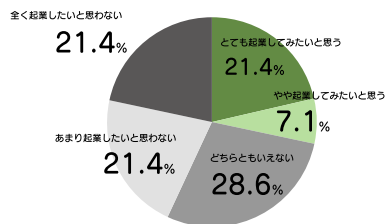


起業家教育プログラム効果 (プログラムを受講した生徒へのアンケート結果より)

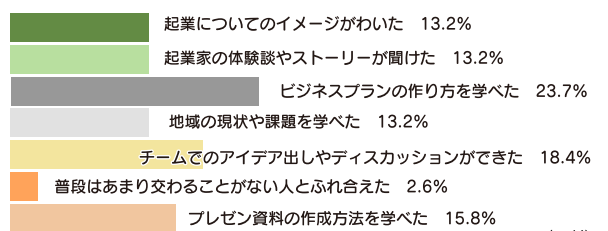
授業後の起業への関心度



授業後の起業意向



授業に対する感想 (複数回答)



先生及び生徒の声

先生の声



本授業を通して、生徒たちは変化し続ける社会で活躍するために必要な力、すなわち課題発見・解決力やコミュニケーション力、主体性などを着実に身に付けることができましたと感じています。今年度は、講師の方々による授業や、授業内容に対する専門的なアドバイスをいただく機会があり、これまで以上に探究的で質の高い授業を展開することができました。なかでも、講師によるアイデア創出の授業では、生徒たちが課題を「自分事」として捉え、主体的に取り組む姿が多く見られ、大変印象的でした。本プログラムを通して、生徒一人一人の成長を強く実感するとともに、指導にあたる私自身にとっても大きな学びと成長につながる貴重な経験となりました。

生徒の声

- この授業をやってないと絶対に知らなかったような起業の仕方や思い、どのように成功に近づけていくかなどを深く学ぶことができました。
- 地元の企業について調べることはあったけれど、実際にどういったビジネスで盛り上げていくかを考えるのは初めてだったので難しかったけれど学びが深まりました。
- いつもは触れられない事に触れられていい機会になりました。地域を知ることで新たな課題が見え、課題を解決することに皆で力を注いで良かったです。
- 私は今回の授業を通して、自分の思いついたアイデアを実現させるということを積極的にしていこうと思いました。



中小企業の価値を、
日本の原動力に。

