

本校の起業家教育について (平成 28 年度版)

1 実践授業について

- (1) 科目名 : 3 学年必修科目「地域ビジネスプランニング」(2 単位・学校設定科目)
- (2) 実践期間 : 6 月～1 月
- (3) 指導形態 : 担当教員 3 名によるティームティーチング

2 起業家教育について

起業家教育は、模擬会社の運営や商品開発、販売体験などの経済活動を題材とした課題解決学習を通して、生徒が自ら課題を見つけ解決していく過程の中で、起業家精神や起業家的資質・能力を育成する教育である。起業家精神とは、未来を切り開くチャレンジ精神であり、創造性や探究心、そして自信をともなうものである。起業家的資質・能力とは、課題を解決するため、情報を収集し分析する力、協同して取り組むチームワーク力、さらに、リーダーシップ、プレゼンテーション力、コミュニケーション力等を指している。

これらの力は、企業を立ち上げる起業家だけに必要な力ではなく、社会の中でよりよく生きていくために、だれにでも必要な力であり、特にこれからの社会を担っていく子供たちが身に付けるべき基本的な力であると言える。

3 使用教材について

(1) プログラム (教材) 名

「鹿島台商業高等学校アントレプレナーシッププログラム」

(KASHIMADAI commercial high school Entrepreneurship Program 通称 : K E P)

(2) 独自教材の作成にあたって

本教材は、本校独自に作成しており、グループ学習を主体とし課題解決学習を行うものである。その際、グループ活動の活性化と、生徒の思考力や創造力の向上をねらいとして、企業において意思決定の場や企画会議などで活用されている「フレームワーク」を取り入れている。

実際に活用したフレームワークは次のとおりである。

アイスブレイク	チームワークを高めるゲーム
ロジックツリー	思考過程を樹形図で表現し、幅広く深く考える思考法
ブレインストーミング	多くのアイデアを生み出す集団発想法
ワールドカフェ	メンバーの入れ替えを複数回行う話し合いの方法
KJ法	多くの情報を整理・収束・結合させる方法
衆目評価法	投票形式による意思決定法
6W3H	アイデアを具体的にする項目

(3) 地域との連携・大学との連携について

平成 27 年度より、大崎地区の 6 つの企業団体様に協力していただいている。9 月と 11 月にアドバイザーとして授業に参加していただき、生徒の意見に対して専門的な立場からアドバイスをしていただいた。生徒にとっても緊張感のある授業が行えた。こうした連携は、次年度以降も継続したいと考えている。

また、数年前から継続してきた宮城大学事業構想学部との連携については、今年度から、内田先生のゼミに協力していただき、授業の中で生徒と大学生とのディスカッションを実施することができた。

(4) 協力していただいた企業団体「アドバイザー」

連携先名	代表者役職	代表者氏名
デリシャスファーム 株式会社	専務取締役	今野 栄子様
有限会社 ダイアファーム	代表取締役	小堤 孝志様
株式会社 一ノ蔵	マーケティング室長	山田 好恵様
ブルーファーム株式会社	代表取締役社長	早坂 正年様
岩出山観光協会	会長	真山 隆宏様
大崎市役所鹿島台総合支所	地域振興課 商工観光担当技術主査	志賀 康英様

4 指導計画 (20 単元 37 時間構想)

月	STEP (単元)	タイトル(単元名)	時数	主な学習内容
6	0	事前調査・自己分析&他者分析	1	・起業家教育に取り組む前の自分の能力について自己評価する。 ・クラスメートの能力について他者評価する。
7	1	起業家教育をスタートしよう	1	・起業家教育のねらいと学習内容を理解する。 ・事前調査の結果を振り返る。
	2	チームをつくろう	1	・チーム編成の条件に従って、チームをつくる。 ・事前調査の結果を参考に、チーム内で役割分担を決める。
	3	チームワークを高めよう	1	・アイスブレイクを行い、チーム内でのコミュニケーションを深める。 ・チームワークの大切さについて理解する。
	4	チーム理念を決めよう	1	・チームとしての目標(理念)を設定する。
8	5	ミッションを受け取ろう	1	・ミッションの動画を見る。 ・ミッションの内容とアドバイザーについて理解する。
	6	アドバイザーを決めよう	2	・アドバイザーについて調べる。 ・担当してもらいたいアドバイザーを決める。
9	7	ミッションの背景を深く探ろう	2	・ロジックツリーの考え方を理解する。 ・ロジックツリーを活用して、地域が抱えている問題の原因を推測する。
	8	『アドバイザー・ミーティング』の準備をしよう	1	・ロジックツリーで推測したことを文章化する。 ・アドバイザーへの質問事項をまとめる。
	9	『アドバイザー・ミーティング』	1	・アドバイザーについて理解を深める。(仕事の内容など) ・地域の問題に対するチームの考えを報告する。 ・アイデアの方向性についてアドバイスをいただく。
10	10	『アドバイザー・ミーティング』をまとめよう	2	・アドバイザー・ミーティングを振り返り、アドバイザーからいただいたアドバイスをまとめる。
	11	地域の資源を調べよう	2	・活用する大崎市の資源について調べる。 ・活用する資源の「強み」「弱み」を分析する。
	12	企画会議を開こう	5	・連想ゲーム、発想ゲームを行い、発想力を高める。 ・ブレインストーミング(ワールドカフェ)を行い、アイデアを考案する。 ・KJ法でアイデアを整理する。 ・投票形式でアイデアを絞り込む。 ・6W3Hシートを作成し、アイデアを具体化する。
11	13	中間報告の準備をしよう	1	・アイデアを企画書にまとめる。
	14	中間報告をしよう	1	・アドバイザーとチューター(大学生)に向けて、アイデアをプレゼンテーションする。 ・アドバイザーからアイデアの改善点についてアドバイスをいただく。
	15	アイデアを改善しよう	1	・チューターと共に、アイデアの改善点について整理する。 ・チューターと共に、ブレインストーミングを行い、アイデアの改善案を考案する。
12	16	アイデアを完成させよう	4	・アイデアの改善案について確認する。 ・手直したアイデアを企画書にまとめる。
	17	プレゼンテーション資料を作成しよう	5	・プレゼン資料作成のポイントを理解する。 ・発表原稿とスライドを作成する。
1	18	プレゼンテーションのリハーサルをしよう	1	・プレゼンテーションのリハーサルを行い、改善点を整理する。
	19	プレゼンテーションをしよう	2	・プレゼンテーションを行い、自己評価と他者評価を行う。 ・学習成果発表会で、アイデアをプレゼンテーションする。
	20	すべての活動を振り返ろう	1	・学習成果発表会について振り返る。 ・起業家教育に取り組んだ後の自分について評価する。

5 生徒が取り組む課題(ミッション)について

(1) ミッション

「地域の資源を活用し、若者の観光客が思わず欲しくなる『大崎市の逸品』を提案せよ！」

(2) ミッションクリアのポイント

- ①地域の資源(特産品、郷土料理、観光地、イベント、伝統文化など)についてよく調べ、その特徴を十分に活用すること。
- ②活用する資源は、アドバイザーさんとの協議の上で決定すること。
- ③ターゲットの特性を分析し、観光に対するニーズ(購入するお土産に求めること)に応える商品を考案すること。
- ④若者の観光客が、思わず欲しくなる根拠を明確に示すこと。
- ⑤これまでになかったような独創的でオリジナリティ溢れる商品を考案すること。
- ⑥アイデアは、商品の内容だけでなく、ビジネスモデル(製造過程や提供の方法、コストや収益の構造など)として具体的に提案すること。

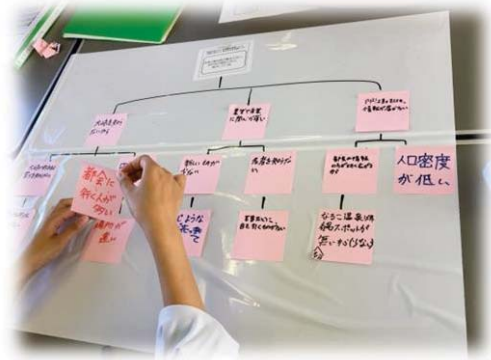
6 実践について

(1) STEP7：ミッションの背景を深く探ろう

この単元では、ミッション設定の背景となった、地域が抱えている問題について、その原因が起きている原因を生徒の考えで推測するという内容である。

今回のミッションでは、大崎市誕生10周年を受けて、記念になるような新しい商品の開発に挑戦することと、若者の観光客を誘致するために、そのニーズを分析することを背景とした。地域が抱える問題としては、若者の観光客が少ないことを挙げ、商品開発に取り組ませた。

若者の観光客が少ない原因を推測するために、ロジックツリーを活用した。ロジックツリーは、物事を深く幅広く考える際に有効なフレームワークであり、チーム内での話し合いも活発に行われた。



(2) STEP9：『アドバイザー・ミーティング』

この単元では、アドバイザー（企業団体）に来校していただき、担当するチームの生徒とディスカッションする活動を行った。

まず、アドバイザーの仕事内容や経歴、地域に対する思いなどをお話ししていただいた。

また、生徒からは、地域が抱えている問題について、その問題がなぜ起きたのかを、ロジックツリーを活用して推測した結果を報告し、その考えについて、アドバイザーから助言をいただいた。

そして、今後考案するアイデアの方向性についてもアドバイスをいただいた。

プログラム全体の中で、初めて外部の講師を招く単元であり、話を聞くだけではなく、講師とのディスカッションを通して、生徒の緊張感を良い意味で高めることができた。



(3) STEP 14 : 中間報告をしよう・STEP 15 : アイディアを改善しよう

STEP 14は、企画会議を経て考案したアイデアを、中間報告として、アドバイザーとチューター（大学生）に向けてプレゼンテーションし、アドバイザーからアイデアの改善点についてアドバイスをいただく単元である。

STEP 15は、中間報告でアドバイザーからいただいたアイデアの改善点をもとに、チューターを交えて、ブレインストーミングを行い、アイデアの改善案について話し合った。

この時点までで考案したアイデアに対して、アドバイザーから専門的な視点でのアドバイスをいただくことによって、生徒は自分たちの考えが未熟であることに気付くことができた。また、場合によっては難題を抱えることになるが、チューターからヒントを得ながらブレインストーミングを行い、アイデアの改善案を考えることによって、アイデアはさらに厚みを増すことにつながった。



7 活動の成果と今後の課題

前年度までの学習内容から、教材を一部改善して実践したことによって、これまでには見られなかった成果を得ることができた。

事前調査（自己分析と他者分析）の結果を、グラフやランキング形式で示すことによって、チーム編成と役割分担を決める際に、適材適所を心掛けることができていた。

「アドバイザー・ミーティング」の実施時期について、昨年度は、就職試験が始まってから開催したために、試験日と重なる生徒が多かった。そこで今年度は、就職試験が始める前に実施した結果、ほとんどの生徒がアドバイザーと接することができた。

企画会議前に、連想ゲームと発想ゲームを行ったことによって、その後のブレインストーミングなどの話し合いが活発に行われた。（石井力重氏が代表を務めるアイデアプラントの製品を参考に教材を作成した。）

昨年度までは、アドバイザーとチューターが授業に参加する授業を別々の日程で行っていたが、同日に行ったことによって、アイデアの改善点を整理することと、改善案を考案する活動の流れがスムーズであった。

なお、今後の課題については次のとおりである。

活動に余裕を持たせるために、昨年度までは8月から実践していた期間を、7月からに早めたが、アイデアを考案する活動や、プレゼンテーション資料を作成する活動では、時数が足りない印象であった。しかし、年間の指導計画上、活動の開始時期をこれ以上早めることは難しいので、学習内容の見直しや、学習成果発表会の開催時期を遅らすことを検討しなければならない。

年々、生徒が考案するアイデアの質は落ちてきている。また、この授業のような活動に不慣れな生徒も少なからずいるため、学校全体でアクティブ・ラーニングの実践について検討しなければならない。

来年度以降の実践について、担当者間での連携をより一層図らなければならない。実際に授業を進行する教員と、外部との渉外を行う教員を分担するなどして、継続的な実践に向けて体制を整える必要がある。