文部科学省委託事業：令和3年度「小・中学校等における起業体験推進事業」

小・中学校等における起業体験推進事業

児童生徒のキャリア発達を促す起業体験活動

実践事例集

産業構造及び就業構造の変化、グローバル化の進展等が進む中、子どもたちの進路をめぐる状況は大きく変化しており、一人一人が受け身ではなく主体的に自己の進路を選択決定できる能力を高め、社会的・職業的自立を促すキャリア教育の重要性が増しています。
文部科学省では、平成28年度より「小・中学校等における起業体験推進事業」を実施。この事業においては、キャリア教育の一環として、「起業家精神（チャレンジ精神、創造性、探究心等）」や「起業家的資質・能力（情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力等）」を有する人材を育成するため、小・中学校等において起業体験を実施するモデルを構築し、全国への普及を図るというものでした。このような起業体験活動は、実体験を伴いながら社会を知ることにもつながります。

その時から5年が経とうとしている今、全国でユニークな起業体験が実施されるようになったと共に、成功する起業体験の要素のようなものが少しずつ明確になってきました。この冊子では、前半に起業体験の要素と、後半はさまざまな学校の事例を掲載しています。
起業体験にいくつかの共通の要素はあっても、正解はありません。どの学校も試行錯誤し、地域の方に知恵や力を借りながら、独自のプログラムを開発しています。丸ごとどこかのプログラムをそのままよりも、それを下敷きに自分たちの学校や地域やその時の状況にあわせて開発していった方が実施しやすいようです。
冊子制作にあたりまして、事例掲載の学校の方々には多大なご協力をいただきました。各学校がそれぞれの想いやねらいを持って起業体験を取り入れています。さまざまな取り組み方や位置づけの例に触れられるよう、できる限りリアルな資料の掲載をお願いしました。誠にありがとうございました。この冊子を独自の起業体験を考えてくいただくきっかけにしていただき、全国で多くのユニークな起業体験が進み、力強く次世代を生きる子どもたちが育っていくことを願ってやみません。

小・中学校における起業体験推進事業実践事例集制作委員会

なぜ“起業体

これまでの学習に、ちょっと物足りなさを感じ始めています。

もっと子どもたちがチャレンジできる活動をしたい。自分も教員としてスキルアップに挑戦したい。でも「起業体験」って、全くピンとこないんですよ。だって、全員が「起業家」になるわけじゃないですよね。子どもたちにとってどんな学びになるんでしょうか？

アオヤマ先生
教員歴20年目の小学校教員。
起業体験の「ギモン」を教員目線で聞いちゃいます。

起業体験でキャリア教育をブラッシュアップしてみませんか？

起業体験は、起業家精神（チャレンジ精神・創造性・探究心など）と起業家的資質・能力（情報収集・分析力・判断力・実行力・リーダーシップ・コミュニケーション力など）を有する人材を育成するものとされており、キャリア教育の効果をさらに高めることができるヒントがあります。

キャリア教育で育む 基礎的・汎用的能力		起業体験の特徴
人間関係形成・社会形成能力	ブラッシュアップ	**チームでやりきる協働活動** 対立や衝突も自分たちの力で乗り越えながら責任を持ってやりきることで、多様な他者との「協働」の力を身につけることができます。
自己理解・自己管理能力		**リアルなビジネス体験を通した役割理解** 会社設立・借入・決算などの社会の仕組みに触れながら、そこでどのような役割を果たすのか、自分なりのリーダーシップや社会参画の方法を考えることにつながります。
課題対応能力	ブラッシュアップ	**商品開発による探究的な学びのサイクル** 商品・サービスを企画し製造・販売まで行うプロセスは、情報を収集・分析し課題を解決していく探究の思考フレームの実践そのものです。
キャリアプランニング能力	ブラッシュアップ	**成功体験だけでなく失敗体験も** 失敗してもまたチャレンジできる経験が、自信を持ってあきらめずにやってみる・一歩踏み出す原動力につながります。

いま“験”なの？

起業家のアカネさん
起業家1年生。起業してみてわかった「必要な資質・能力」をお伝えします。

子どものころは自分が起業するなんて思っていませんでした。

起業は責任が重く、大変なこともたくさんあります。でも、好きなこと・興味のあることで人の役に立てて、いろんな人と出会えて仲間ができて、自分に自信が持てるようになったんです。思い切ってチャレンジしてみるって、大事ですね…

探究的な学習と起業体験はこうつながる！

探究的な学習は、「①課題の設定」「②情報の収集」「③整理・分析」「④まとめ・表現」のサイクルをらせん状に繰り返していくことで、自らの課題や考えを更新していくもの。この「らせん状のサイクル」は、**実際の起業家や企業が行っている活動と全く同じ**なのです。起業家・企業は**「社会にある課題を解決したい」**という想いからその活動を始めています。これが「①課題の設定」にあたります。人の役に立つ商品・サービスを実現するための**マーケティングリサーチ（市場調査）**が「②情報の収集」、それらをもとに**商品開発や企画立案**を行うのが「③整理・分析」、**より多くの人に知ってもらい・役立ててもらう**ための広報・宣伝・販売活動が「④まとめ・表現」ということになります。起業家・企業はこれを繰り返し**改善しながら社会に貢献しつづけている**（新たな課題の解決に取り組んでいる）点も、探究的な学習のサイクルと同じと言えます。起業体験は、**リアルなビジネス活動を題材としながら探究的な学習を実践していく**ことができるのです。

また、起業家・企業が目的としている「社会にある課題の解決」のためには、様々な知識・技能が必要になります。これからはAIなどの先端技術の活用も求められるでしょう。それらの**土台にあるのが小・中学生が学校で学んでいる教科の学び**であることは間違いありません。起業体験を通して**自ら課題を設定して学ぶ意味や教科のおもしろさ**に気付くことにもつながるはずです。

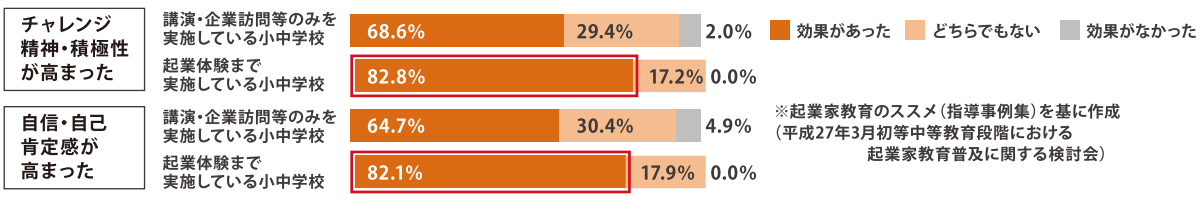
既存の活動とつなげることも！

地域調べ
▼
職場体験活動
▼
地域資源の発掘や市場調査に

※詳しくは実践事例もご覧ください。

▼ 過去に行われた調査では、以下のような結果も出ています。

単に職場訪問や講演の実施するだけでなく、起業体験を実施することでチャレンジ精神や自己肯定感が高まる。



※起業家教育のススメ（指導事例集）を基に作成（平成27年3月初等中等教育段階における起業家教育普及に関する検討会）

では、起業体験はどのように実践したらよいのでしょうか？

この冊子では、起業体験を実践した先生たちの声をもとに、**先生たちの試行錯誤とそこから生まれたノウハウ**をご紹介していきます。

こんなときはココから！

使い方ナビ

起業体験を実践した先生たちは、始めたときは、
どう思っていたんでしょう？お聞きしたところ、
次のような「**ホンネ**」が聞こえてきました。

教員は起業の知識
なんて全くない！
イメージを持つまでが
大変でした。

最初はピンと
来ませんでした。
やらされ感もあったかも…

見通しが持てなくて
困りました。
いつ何をやればいいか
がわからなくて…

僕も全く同感！わからないことだらけですよね！

でも、やってみたら、こんな変化もあったみたいです。

これから取り組む教員も、
試行錯誤して新しいものを生み出す方が
おもしろいと思います。

課題設定能力や先を見通す力を育むには、
レールに乗っからないことも大事です。

…あれ？なんだか、楽しそう…？
起業体験って、いったい何が起きるんでしょうか？

具体的な学習活動を知りたい！

「会社ってこうなってるんだ！9つの基本プログラム」へ

全体像のイメージがつかない…そんな先生はこちらから。アカネさんの起業ストーリーと共に、ポイントとなる授業については、1コマ分の授業案もご紹介しています。

▶▶ 05 ページへ

先生たちの実践事例を知りたい！

「実践事例と先生の工夫」へ

どんな活動になるの？…そんな先生はこちらから。全国の先生にご協力いただき、授業の計画や実際の様子、成果と課題、外部連携や評価のことなど、実践の工夫をお聞きしました。

▶▶ 25 ページへ

会社ってこうなってるんだ！

起業体験9つの基本プログラム

私がどうやって会社をつくっていったのかのストーリーとともに、
起業体験の9つの基本プログラムをご紹介していきます。

STEP 1 **オリエンテーション**
活動の目的や動機づけの時間 → 06 ページへ

STEP 2 **市場調査・課題の設定**
地域資源の発掘やニーズの開拓などの「情報収集」 → 08 ページへ

STEP 3 **商品やサービスの企画**
商品・サービスを考える「整理・分析」 → 10 ページへ

STEP 4 **事業計画の立案**
企画を実現させるための計画を立てる活動 → 12 ページへ

STEP 5 **会社設立**
企業理念や経営方針・役割を考える活動 → 14 ページへ

STEP 6 **生産・製造・仕入れ**
商品をつくったり仕入れたりする活動 → 16 ページへ

STEP 7 **広報・宣伝**
商品・サービスを広く知らせる方法を考える活動 → 18 ページへ

STEP 8 **販売・サービス提供**
商品を販売したり提供したりする実践活動 → 20 ページへ

STEP 9 **決算・報告**
売上や会社としての活動を振り返って活かす時間 → 22 ページへ

STEP 1

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

オリエンテーション

どんな学習活動をする？

これから始まる学習について、その意味やゴール（目標）を共有する時間です。

育成を目指す資質・能力

- **社会・生活に興味を持ち、「もっと知りたいこと」を見つけることができる**

指導のポイント

- これから始まる活動に興味が持て、ワクワクできるようなしかけを考えましょう。
- 販売等を行う場合は、いつ、どんな活動を行うのか、ゴールを提示しましょう。
- 一人一人がどんなことをやってみたいか、目標設定をしましょう。
- 過年度に同様の活動を行っている場合は、その様子や成果物を見せましょう。「もっとよい活動にしたい」という意欲が湧いてきます。

外部機関の協力

- 起業家や経営者（起業の体験の話を聞くなど）

もっと！ 事例で見る実践の工夫

上級生が会社の概要についての説明会を開催?!

▶▶ 長崎県・長与町立高田中学校の実践へ 36ページ

農業の6次産業の概要や地域ブランドについて話を聞いてみよう。

▶▶ 山口県・萩市立福栄小中学校の実践へ 30ページ

知的財産の専門家の出前授業も。

活動のヒント

これから始まる活動に興味を持てるようにするために、何をしたらいいでしょうか？

働くとはどういうことかを考える

働く大人から話を聞くなど、「働くとはどういうことだろう」を考える機会を作ってみましょう。
自分も誰かの役に立ちたい、そのためには何をする必要があるのかを考えるきっかけになります。

もっと！ 事例で見る実践の工夫

地元企業から「なぜ木工製品をつくっているのか」を聞いてみよう。

▶▶ 静岡県・浜松中部学園の実践へ 32ページ

地域の課題について知る

地域が抱える課題を解決したい、誰かの役に立ちたいという気持ちは起業の動機になります。
「地域の活性化」や「農産物の活用」など、地域が抱える課題があるでしょう。行政機関などから課題を解決できる提案をしてほしいという要望を提示するのもよいでしょう。

もっと！ 事例で見る実践の工夫

地域調べなど過去の活動の振り返りから始める。

▶▶ 滋賀県・大津市立葛川小・中学校の実践へ 46ページ

起業とはどういうことかを考える

起業は簡単なことではなく、大変なこともありますが、一方で、やりがいや達成感もたくさんあります。実際に起業した人から、仕事内容ややりがいを聞くことで、「自分たちもやってみたい」という気持ちになるかもしれません。

アカネさんの起業ストーリー

はじめまして、アカネです。いま33歳です。実は私、起業しようと思っているんです。私の生まれ故郷は、山に囲まれた田舎のまちです。高校卒業後、ずっと都会で暮らしてきましたが、久しぶりに故郷に帰ってみると、まちがすっかり寂しくなっていることに気づきました。故郷のまちで新しい仕事をつくることができたら、故郷を元気にできるんじゃないかと思い始めたのですが…

STEP 2

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

市場調査・課題の設定

どんな学習活動をする？

どのように地域や社会に貢献するのか、どんな課題を解決したいのか、起業（会社を作る）にあたっての「意義」を明確にするための活動です。具体的には、以下のいずれかをテーマに考えてみましょう。

- 地域の中にはどんな特徴や特産品があるか
- 地域の中にはどんな困りごとがあるか

育成を目指す資質・能力

- 目的に応じた情報を収集し、社会・生活の中の課題を見出すことができる

指導のポイント

- 学年に応じてテーマ設定の難易度も調整しましょう。
  子ども自身に課題の発見・設定をさせるものの方が難易度は高くなります。
- 実際にフィールドワークに行く、アンケート調査を行うなど、実践的な活動もしてみましょう。
- 興味関心ごとにチーム編成をするなど、一人一人の問題意識をベースに活動できるように工夫しましょう。

外部機関の協力

- 地域の行政機関、商工会議所、地域産業の組合など

もっと！ 事例で見る実践の工夫

観光客の流入数や過去の販売実績を調べてみよう。

▶▶ 沖縄県・竹富町立西表小中学校の実践へ 44ページ

「まち探訪」で地域の課題について考えてみよう。

▶▶ 秋田県・能代市立二ツ井小学校・中学校の実践へ 40ページ

活動のヒント

市場調査はその目的によって調査対象・調査項目・調査方法が異なります。

地域の資源を発掘したい！

どんな商材を扱ったらよいのか、地域の特徴や特産物について知るために調査をする場合。

▶調査対象： 地域の行政機関や経済団体
▶調査項目 ： 自分の住む地域にはどんな特産品や資源があるか
▶調査方法： 行政機関や経済団体へのインタビュー、統計データを調べてみるなど

市場のニーズを知りたい！

どんな商品やサービスが求められているのか、要望を知るために調査をする場合。

▶調査対象： 地域に住む人、学校内の児童・生徒
▶調査項目： 生活の中で困っていることや不便を感じていることは何か
ほしい商品やサービスはどんなものか
▶調査方法： インタビュー、アンケート調査など

売れる商品やパッケージを知りたい！

企画した商品やサービスが本当に売れるのかを知るための調査をする場合。
STEP③「商品やサービスの企画」のあとに行うものです。

▶調査対象： 商品やサービスのターゲットとなる人たち
▶調査項目： 考えた商品のサンプルやパッケージ案のうち、売れるのはどれか
▶調査方法： 考えた商品のサンプルやパッケージ案を見てもらって意見を聞く

ICTの活用も！ **アンケート調査ではICTを活用することでよりたくさんの人に簡単に協力してもらうことができるようになります。**

アカネさんの起業ストーリー

私は故郷のことを全く知らなかったことに気づきました。昔から農業がさかんな地域で、いろいろな農作物を作っています。中でも蕎麦畑がたくさんあり、都会よりもずっと美味しいお蕎麦が食べられますよ。ですが、最近はお蕎麦屋さんも減ってきています。特に観光スポットがあるわけでもありませんし、販路がないようです。故郷にはいろいろと「課題」があるんですね…

STEP 3

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

商品やサービスの企画

どんな学習活動をする？

発見した課題を解決する方法として、
自分たちがどんな商品やサービスを提供したらいいかを考える活動です。
具体的には、以下のような3つのフレームで考えていきましょう。

- ターゲット（商品・サービスを提供する相手）を設定すること
- ターゲットのニーズ（欲しいもの・困りごと）を探すこと
- ニーズに応えるアイデアを考えること
  （商品の内容・特徴のほか、商品名・価格・パッケージなど）

育成を目指す資質・能力

- **発見した課題の原因を分析し、解決のアイデアを考えることができる**

指導のポイント

- ☑ どんな人に売りたいのか「ターゲット」の姿を具体的に想像できるようにしましょう。
- ☑ アンケートやインタビューなど、「リアルな声に触れる」活動も促しましょう。
- ☑ アイデアを自由に「発散させる」時間と、ニーズに合わせて「収束させる」時間にわけて取り組みましょう。
- ☑ 最終的には自分たちに提供できることや得意なことを活かすことも考えてみましょう。

外部機関の協力

- 企業の商品開発部門の方、マーケティングリサーチ（調査）をしている方、地元の起業家など

もっと！ 事例で見る実践の工夫

商品企画の流れや企画書の書き方をプロから教えてもらおう。

▶▶ 岡山県・早島町立早島中学校の実践へ 26ページ

授業案

「チョコレート菓子を企画してみよう」

商品開発の導入として、基本的な思考フレームを理解する45分1コマの授業です。
思考フレームを応用し、自分たちオリジナルの商品開発に取り組んでいきましょう。

導入

「このお菓子は誰が買うと思う?」

【 学習内容 】

▶いくつかのお菓子を提示し、それぞれどんな人が買うと思うかを問いかける

▶どんなところからそう思うかを話し合い、誰が買うかによって味やパッケージ が異なることへの気付きを促す

【 指導上の留意点 】

▶リアルな商品のイメージを提示することで興味を喚起する

【 資料等 】

■ 実際にある菓子またはその写真

（子ども向け、高齢者向けなどタイプの違うものが複数あると望ましい）

展開

「オリジナルチョコレート菓子を企画しよう」

【 学習内容 】

▶お客様（ターゲット）が欲しいと思うチョコレート菓子を考え、「商品の特徴」「商品名」「価格」を考えるよう促す

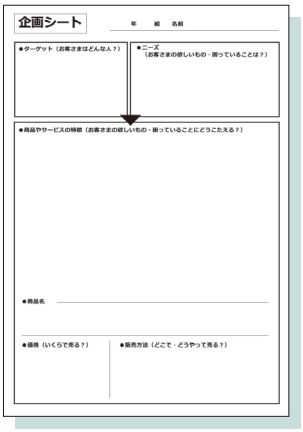
【 指導上の留意点 】

▶ターゲットがどんな生活をしているか、どんなことに困っていそうかを想像するよう促す

▶出てきたアイデアは否定せず自由に発想できるようにする

【 資料等 】

■ 企画シート



まとめ

「商品企画で大切なことを考えてみよう」

【 学習内容 】

▶アイデアを発表し合い、よかったと思う（売れそうだと思う）ものはどれか、またその理由はどんなところにあるのか問いかける

【 指導上の留意点 】

▶ターゲット（お客様）のことをたくさん知っていることが必要であることを押さえる

▶アイデアが自由に発想できたかどうかを確認する

アカネさんの起業ストーリー

故郷の特産品である蕎麦。「欲しい」と思うお客様が本当にいるのか、自信がありませんでした。そこで、私のまわりの友人たちに話を聞いてみることに。すると、忙しく働いている20代の女性たちには「手軽に」「少しだけ」食べられるコンビニスイーツが人気だとわかりました。見た目の可愛さも重要なようです。蕎麦を使ったスイーツだったら、新しいお客様を開拓することができるかも…?

STEP 4

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

事業計画の立案

どんな学習活動をする？

アイデアをビジネス（商売）にするための計画を立てる活動です。
以下のようなことを考えていきましょう。
また、わかりやすく伝わるようにプレゼンテーションをしましょう。

- 経費は何にどれくらいかかるのか
- どのように売上を立てていくのか

育成を目指す資質・能力

- **課題解決に必要な資源を整理し、具体的な計画を立てることができる**

指導のポイント

- 机上の空論にならないよう、材料や機材、資材など、何にいくらくらいかかるのかを実際に調べてみましょう。
- どこで、どうやって売るのか、自分たちができるかどうかも視野に入れながら具体的に考えましょう。
- 赤字になる場合はどうするのか、黒字（利益が出る）になる場合はどう使うのかも考えてみましょう。
- 事業計画についてわかりやすく説得力を持って伝えられるように工夫を促しましょう。

外部機関の協力

- 商工会議所の経営指導員や銀行の融資担当の方、経営コンサルタントなど
  事業計画のプレゼンテーションを聞いてもらい、アドバイスをもらいましょう

もっと！ 事例で見る実践の工夫

会社説明会で保護者や地域の方に発表する。
▶▶ 長崎県・長与町立高田中学校の実践へ 36ページ

「校長銀行」からお金を借りる？！
▶▶ 東京都・杉並区立高円寺学園の実践へ 34ページ

事業説明会で「株主」を募ろう。
▶▶ 熊本県・和水町立三加和中学校の実践へ 38ページ

授業案

「事業計画を考えよう」

商品・サービスの企画が固まった後に実施する2－3コマ程度の授業です。
アイデアを実現するための具体的なプロセスを考えます。

導入

「商品の“原材料”って、なんだろう?」

【 学習内容 】

▶具体的な商品を提示し、どんな材料でできているかを問いかけ、製造には原材料費などのお金がかかっていることへの気付きを促す

▶パッケージなど、お金がかかりそうな部分はどこか問いかける

【 指導上の留意点 】

▶身近な商品(お菓子や文房具)を提示し、イメージしやすくする

【 資料等 】

■ 具体的な商品の現物または写真

展開①

「必要経費を考えてみよう」

【 学習内容 】

▶グループで企画した商品・サービスには、どんな材料が必要で、お金がいくらかかるのかを考えるように促す

▶お金を借りるとしたらどれくらい必要なのかを問いかける

【 指導上の留意点 】

▶材料や機材・資材については、ICTも活用して実際に調べるよう促す

▶必要なものを忘れていないか、細かく考える

展開②

「販売の計画を立てよう」

【 学習内容 】

▶必要経費を回収するにはどうしたらいいのか問いかける
具体的に考えていくのは以下のポイント

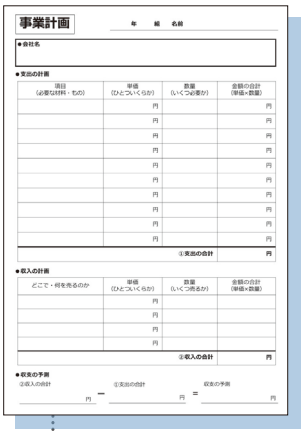
● 価格をもういちど検討する● 商品をいくつ売るのか ● どこで、どのように売るのか

【 指導上の留意点 】

▶赤字になる可能性もあることに気付けるよう、試算してみるように促す

【 資料等 】

■ 事業計画シート



まとめ

「本当にできるのかを見直す」

【 学習内容 】

▶ここまでに考えた事業計画を、もういちど冷静に見直し、修正ポイントがないか問いかける

【 指導上の留意点 】

▶自分たちで販売しきれるのか、自分たちにできる範囲に留意する

アカネさんの起業ストーリー

蕎麦スイーツで起業しよう!と思ったものの、簡単ではなさそうです。材料の調達も必要ですし、工場や機械のレンタル、人を雇うためにもお金もかかります。そこで、銀行に融資(借入)の相談に行くことにしました。しっかりと事業計画を立てるようアドバイスももらえましたが、一方で厳しいダメ出しも…。お金を借りるための審査はとても厳しいものなのですね。

STEP 5

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

会社設立

どんな学習活動をする？

事業を遂行するために、どんな体制・役割分担で実行するかを考える活動です。以下のようなことを話し合っていきましょう。

- 社会にどのように貢献したいのか（企業理念）
- どんな会社（チーム）にしたいのか（経営方針）
- どんな役割が必要になるのか（組織体制）
- 誰が何に責任を持って取り組むのか（分担・協働）

育成を目指す資質・能力

- **互いの良さを尊重し、自分のできることで貢献しようと行動できる**

指導のポイント

- 強いチームになるためにはどんな条件が必要かを考えてみましょう。
- 単なる役割分担にしないようにしましょう。メンバー一人一人がチームに貢献できるかどうかに向き合えるよう促しましょう。
- お互いの強みや弱みを認め合い、強みを活かせるようにしましょう。

外部機関の協力

・企業の代表（社長）やチームスポーツをやっている方、企業の中のいろいろな部署で働く人、弁護士や司法書士など会社設立のお手伝いをしている仕事の人。また、事業計画とあわせて、商工会議所の経営指導員や銀行の融資担当の方、経営コンサルタントなどにアドバイスをもらいましょう

もっと！ 事例で見る実践の工夫

部署ごとに分担して活動を考えよう。

▶▶ 長崎県・長与町立高田中学校の実践へ 36ページ

会社名を自分たちで考える。

▶▶ 岡山県・早島町立早島中学校の実践へ 26ページ

授業案

「会社をつくろう！」

商品・サービスを提供するための組織づくり（チームビルディング）のための45分1コマの授業です。
チームの一員として一人一人がどのように関わるのかを考えましょう。

導入

「よいチームの条件とは？」

【 学習内容 】

▶「よいチームとはどんな条件を持っているか」を問いかける

【 指導上の留意点 】

▶思い浮かばない場合は、「こんなチームはいやだ」という逆からのアプローチをしてみる

展開

「会社をつくろう！チームビルディング」

【 学習内容 】

▶グループで企画した商品・サービスを提供するために、どんな会社を設立したらいいか、以下について考えるように促す

- ●社会にどのように貢献したいのか（企業理念）
- ●どんな会社（チーム）にしたいのか（経営方針）
- ●どんな役割が必要になるのか（組織体制）
- ●誰が何に責任を持って取り組むのか（分担・協働）

【 指導上の留意点 】

▶「よいチームの条件」を思い出しながら、どんな会社だったら自分は働きたいと思うのかを問いかける

▶組織体制・分担は、企画した商品・サービスの内容にあわせ、必要な役割について考えるように促す

まとめ

「チームにどう貢献する？」

【 学習内容 】

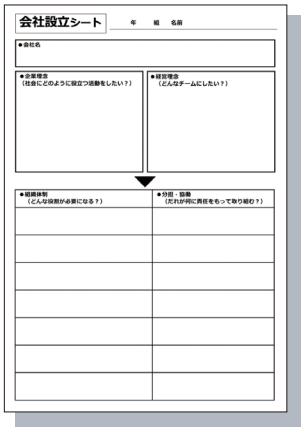
▶自分はどう貢献するのか、何をがんばるのかなど、自分の関わり方について問いかける

【 指導上の留意点 】

▶自分ごととして責任を持って関われるように促す

【 資料等 】

■ 会社設立シート


会社設立シート　年　組　名前

●会社名

●企業理念（社会にどのように貢献する活動をしたい？）

●経営理念（どんなチームにしたい？）

●組織体制（どんな役割が必要になる？）

●分担・協働（だれが何に責任をもって取り組む？）

アカネさんの起業ストーリー

蕎麦スイーツを企画した仲間と一緒に株式会社を設立。私が代表取締役社長ということで、登記を行いました。無事に銀行から融資を受けることも決まりました。ですが、もしもお金が返せなかったら、すべては代表取締役の責任になるんですよね。責任の重さに潰されそうです。社長って、会社の中でいちばん偉い人だっていうイメージしかなかったんですが、全く違いますね…

STEP 6

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

生産・製造・仕入れ

どんな学習活動をする？

実際に商品を準備する実践活動です。以下のようなことを、子どもたち自らがマネジメントしながら進めることが大切になります。

- いつ、誰が、何をするのか、手順を明らかにする
- スケジュール通りに準備を完了させられるように計画する

育成を目指す資質・能力

- **他者と協働し、計画を実行しようと試行錯誤を繰り返すことができる**

指導のポイント

- いつまでに何をするのか、それは誰がやるのか、子どもたち自身でマネジメントできるよう促しましょう。
- チーム内のトラブルを子どもたち自身が解決することも大切です。
- 材料や資材の仕入れは、子どもたち自身が買い物に行ったり業者に交渉したり、思い切って任せることにも挑戦してみましょう。
- 製造は地域の企業に依頼し、商品企画のみを子どもたちに担当させることも可能です。

プラスα　仕入れの際、外部機関に電話で問い合わせをするシーンも出てくるでしょう。
事前に電話の掛け方やマナーを学んだり、練習したりという指導も考慮しておきましょう。

外部機関の協力

- 地域の小売業など

「食品表示」にも注意を！

食品を製造・販売する場合は、「食品表示」も必要になります。加工食品なのか農産物などの生鮮食品なのかによって、表示すべき項目が異なります。消費者庁のホームページ等で確認しましょう。

活動のヒント

販売するためには「たくさんつくる」も必要に。
どんなことに留意したらいいでしょうか？

商品をたくさん製造するには？

売るためには大量につくることも必要になりますし、そのための時間を確保することも必要になります。下記のような設計書や手順書を考えておくことも学びのポイントです。

▶どんな材料が必要になるのか
▶どんな手順で製造したらいいのか
販売するタイミングにあわせて、作業を行う場所の確保も考えておきましょう。

もっと！ 事例で見る実践の工夫

アイデアコンペで製品案を決めて、
設計図をつくろう。

▶▶ 静岡県・浜松中部学園の実践へ 32ページ

お菓子などの食品の場合はどうする？

食品を扱う場合は、衛生面にも留意が必要です。
おいしい状態で販売できるように調理のタイミングも検討しましょう。

▶試作品を何度か作り、レシピ（材料の分量と調理の手順）を決める
▶つくる量にあわせて、材料がどれくらい必要かを試算して仕入れる
▶どれくらい時間がかかるかを考えながら、いつ調理を行うかを決める
▶どんな調理器具がどれくらい必要になるかを見積もっておく
家庭科室の使用など、学校内で調整もしておきましょう。

もっと！ 事例で見る実践の工夫

衛生面を考慮し、実際の生産は企業に委託。

▶▶ 山口県・萩市立福栄小中学校の実践へ 30ページ

アカネさんの起業ストーリー

材料は地元の蕎麦農家さんから仕入れるのですが、なかなか協力してもらえず、最初はとても苦労しました。食品を扱うので衛生面にも気を配ることが必須です。大きさ・形・見た目などの品質を一定に保つことも大切。どうしたら安全にいい商品を作れるか、働く人たちと一緒に話し合うこともありました。たくさんの人と信頼関係を築いて協力することの大切さを痛感しています…

STEP 7

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

広報・宣伝

どんな学習活動をする？

商品・サービスをたくさんの人に届けるための方法やアイデアを考える活動です。具体的には、以下のような視点から考えてみましょう。

- 商品・サービスの特徴や強みはどんなところか
- どんなビジュアルと言葉で伝えたら伝わるのか
- 買って欲しい相手（お客様）にはどんなよいことがあるか
- どんな場所や方法で伝えたらいいのか

育成を目指す資質・能力

- 他者の視点に立ち、目的に応じてわかりやすく伝えようと工夫できる

指導のポイント

- 似たような商品・サービスと比較することを通して、自分たちのアイデアにしかない良さや特徴を探してみましょう。
- 商品・サービスの良さや特徴を、いろいろな言葉で言い換えるなど、表現方法をできるだけたくさん考えてみましょう。
- どんないいことがあるのか、活用シーンを想像してみましょう。
- プロトタイプ（試作品）を作ってみて、誰かに見てもらったり意見をもらったりして改善することを繰り返しましょう。

外部機関の協力

- 広告代理店、グラフィックデザイナー、カメラマンなど、メディア・広報関係者など

もっと！ 事例で見る実践の工夫

WEBストアやクラウドファンディングにも挑戦！

▶▶ 滋賀県・大津市立葛川小・中学校の実践へ 46ページ

SNSもフル活用！動画配信もやってみよう！

▶▶ 岡山県・早島町立早島中学校の実践へ 26ページ

ラベルのデザインは美術の授業と連携！

▶▶ 山口県・萩市立福栄小中学校の実践へ 30ページ

授業案

「商品・サービスをPRしよう」

PRするための軸となる「キャッチコピー」を考える授業です。
ポスター、WEBサイト、商品パッケージなど、具体的なPRグッズづくりに展開していきましょう。

導入

「印象に残るコマーシャルや広告って？」

【 学習内容 】

▶これまでみたことのあるコマーシャルや広告のなかで、印象に残っているものを思い出し、なぜ印象の残るのか、その特徴について問いかける

【 指導上の留意点 】

▶どんな言葉が使われているか、どんなビジュアル（写真や絵）が使われているかをヒントに、特徴を考えてみる

【 資料等 】

■教員自身が印象に残っているコマーシャルや広告の例

展開

「商品・サービスのPRポイントを探そう」

【 学習内容 】

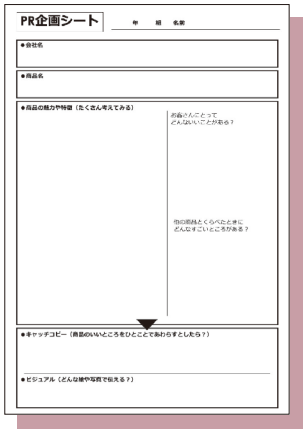
▶グループで企画した商品・サービスの特徴（他にはない強み）がどんなところかを話し合い、キャッチコピーや、どんな写真や絵があったらよいかを考えるように促す

【 指導上の留意点 】

▶似たような商品・サービスと比較してみるよう促す。それらが、どのようなコマーシャルや広告でPRしているかを調べてみるとよい

【 資料等 】

■ PR企画シート


PR企画シート　年　組　名前

●会社名

●商品名

●商品の魅力や特徴（たくさん考えてみる）

お客さんにとって
どんないいことがある？

他の商品とくらべたときに
どんなすごいところがある？

●キャッチコピー（商品のいいところをひとことであわらすとしたら？）

●ビジュアル（どんな絵や写真で伝える？）

■ICTを活用し、似たような商品・サービスの事例を検索してみる。

まとめ

「お客様の視点で見直してみよう」

【 学習内容 】

▶お客様にとってのメリットを考えてみる。必要であれば、もう一度、特徴について考え直すように促す

【 指導上の留意点 】

▶自分たちの想いだけでなく、見る側の視点で考えるよう促す

▶どんな人がお客様なのか、具体的なイメージを想像してみるよう促す

「著作権のことも確認しておこう」

「著作物」とは、思想又は感情を創作的に表現したもの。身近なものでは、音楽、小説、マンガ、アニメ、映画、写真、デザインなどが該当し、それらを作った人に「著作権」が発生します。SNSやWEBサイト・動画配信サービスを利用して学校外に情報発信を行う場合は、著作権や肖像権にも注意する必要があります。　※文化庁のホームページも確認しましょう。

アカネさんの起業ストーリー

どうしたら商品をたくさん買ってもらうことができるんだろう…。商品の特徴や魅力をわかりやすく伝えるための写真・絵などのビジュアルと言葉（キャッチコピー）を考えています。買って欲しい人（ターゲット）の目に止まりやすい場所・方法の検討も大事です。ポスターがいいのかな？CMがいいのかな？SNSも？デザイナーやカメラマンなど「プロの力」も借りてみよう…

STEP 8

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

販売・サービス提供

どんな学習活動をする？

準備した商品・サービスを実際に販売する実践活動です。
以下のような活動が発生します。

- 実際にお客様に販売すること
- お客様とのさまざまなコミュニケーション
- 売上のお金を間違いなく管理する

育成を目指す資質・能力

- **地域や社会の人々と積極的に関わり、役割を果たそうと行動できる**

指導のポイント

- 商品を渡したりお金を受け取ったり、どんな手順で行うかも考えましょう。
- 間違いなくお金を管理するにはどうしたらいいか、チームで工夫するようにしましょう。
- 必ずしも計画通りにいくわけではありません。うまくいかないときに、どうしたら軌道修正できるかを考えるよう促しましょう。
- 「いらっしゃいませ」「ありがとうございます」などの基本的な声かけ（発声）や所作など、基本的なマナーを学んでおくことも。
- お客様から商品について質問された際に答えられるかなど、想定問答等を考えておくことも。

外部機関の協力

- 文化祭など、保護者や地域の方と実際に出会える場所で販売活動を行うなど、リアルな機会設定も工夫しましょう

もっと！ 事例で見る実践の工夫

販売先を子どもが自ら開拓しに行く！

▶▶ 沖縄県・竹富町立西表小中学校の実践へ 48ページ

文化祭でテストマーケティングをしてみよう。

▶▶ 熊本県・和水町立三加和中学校の実践へ 38ページ

校内の模擬販売でマナーの練習も。

▶▶ 静岡県・浜松中部学園の実践へ 32ページ

活動のヒント

子どもにとっては活動のハイライト。
保護者や地域の方にも見ていただける機会です。

子どもの役割分担はどうする?

チームでの協力も必要になります。チーム内で役割分担を促しましょう。
以下のような役割が想定されますが、全員がどの役割もできるようにしておきましょう。

- ▶お客様を呼び込む人
- ▶注文を聞いたり商品を渡したりする人
- ▶お金の管理をする人

お金の管理で気をつける点は?

以下のようなものを用意しておきましょう。

- ▶お金を管理する箱
- ▶釣り銭(いくら用意したか金額をメモしておきましょう)
- ▶売上を記録する管理簿

どの商品がいくつ売れたのかを記録し、終了後に集計しやすくしておきましょう。

どんな場所・時間を活用する?

学校の文化祭のほか、地域のお祭りなどの行事、近隣の商店街など。

もっと! 事例で見る実践の工夫

地域のお祭りで販売実践の本番!

▶▶ 山口県・萩市立福栄小中学校の実践へ 30 ページ

▶▶ 熊本県・和水町三加和中学校の実践へ 38 ページ

アカネさんの起業ストーリー

都会に出て車での移動販売をすることにしました。お客様に直接会えると感想や意見がいただけて、とても励みになります。でも、日々の現金の管理が大変で、たまに帳簿と合わないこともあって…。間違えずにできるような仕組みを整えることも大事ですね。また、全国各地の人に買ってもらえるように、ネットショップも始めてみようかと考えています…

STEP 9

会社ってこうなってるんだ！ 起業体験9つの基本プログラム

決算・報告

どんな学習活動をする？

経費と売上を集計。自分たちの成果と課題を振り返って言葉にする大切な時間です。以下のような視点で振り返りを行いましょう。

- 企業理念や経営方針は実現できたか（目指すチームになったか）
- 売上目標は達成できたか
- どんな課題が残ったか
- メンバー一人一人の良さはどんなところか
- 自分にとってどんな学びとなったか

育成を目指す資質・能力

- **自身の気づきや学びを客観的に振り返り、次へと生かそうとしている**

指導のポイント

- 学んだことや気付いたことを言葉にしましょう。
- 失敗したことやできなかったことも、決して悪いことではありません。その中でもよかったことやがんばったことを明らかにするようにしましょう。
- 一人一人の得意なことが、どう社会や仕事につながるのかも考えてみましょう。
- 外部機関に協力してもらうなどして、リアルなビジネスの視点でのアドバイスもしてもらいましょう。

外部機関の協力

- 商工会議所の経営指導員や銀行の融資担当の方、経営コンサルタントなど、事業計画のプレゼンテーションで協力していただいた方など

もっと！ 事例で見る実践の工夫

利益の活用方法を考えよう。

▶▶ 静岡県・浜松中部学園の実践へ 32ページ

▶▶ 熊本県・和水町立三加和中学校の実践へ 38ページ

授業案

「活動を振り返ろう」

外部の方への事業報告などを終えた後、すべての活動の最後の授業です。
チームとしてのふりかえりを行い、個人の振り返りにつなげていきます。

導入

「活動を体験しっぱなしにしないように」

【 学習内容 】

▶一連の活動の「まとめ」の時間であることをおさえる。チームとしての振り返りと、一人一人の良さに気付くことという目的を伝える

展開

「よい会社だった?チームでの振り返り」

【 学習内容 】

▶成果と課題について以下のような項目で振り返るように促す

- 企業理念はどこまで実現できたか?
- 経営方針(どんなチームにしたいか)は実現できたか?
- 売上目標は達成できたか
- どんな課題があったのか

【 指導上の留意点 】

▶できなかったことだけでなく、できたことも必ず言葉にするように促す
▶できたこと・できなかったこと、それぞれの「要因」にも着目できるように
する

まとめ

「チームの良さに気付こう」

【 学習内容 】

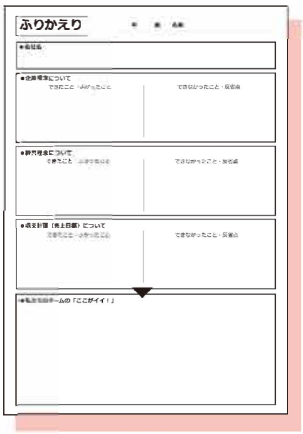
▶活動を通して、チームとして「できたこと」「できなかったこと」を話し合うように促す。グループ内でお互いを褒めるメッセージを送り合うなども

【 指導上の留意点 】

▶まずはチームとしてお互いをねぎらい合えると、次に個人の振り返りが前向きなものとなる

【 資料等 】

■ ふりかえりシート



もっと! 事例で見る実践の工夫

株主総会を開催して実績を報告しよう

▶▶ 長崎県・長与町立高田中学校の実践へ 36ページ

アカネさんの起業ストーリー

会社設立から1年。第1期が終わり、決算を行いました。結果は赤字です。1年目は新しい機械の購入といった設備投資もありましたから、仕方ありません。しかし、新しい販路を開拓することができました。都会のアンテナショップとの契約の話も進んでいます。できたこと・できなかったことをしっかりと振り返って、黒字化はもちろん、地元が元気になるようにがんばろうと思っています。