



中小企業庁 起業家教育

標準的カリキュラム実践のためのマニュアル



目次

はじめに	1
本マニュアルの使い方	2
カリキュラムの目標と概要	3
カリキュラム進行表	4
起業家教育における成績評価	8
32時間分の授業マニュアル	10
0時間目（本起業家教育カリキュラム実施の準備）	10
1時間目（起業とは、起業家教育を受ける意義）	12
2時間目（起業家講演①）	16
3時間目（ブレインストーミングを用いたアイデア出し）	18
4時間目（先行事例の調査）	20
5時間目（アイデアの実現性と魅力を高める）	23
6時間目（ターゲット（お客さん）とお金を払ってくれる理由（利用動機）について考える）	25
7時間目（ビジネスモデルの作成①）	28
8時間目（予備時間①）	32
9時間目（プロトタイプの実験①）	33
10時間目（プロトタイプの実験②）	35
11時間目（プロトタイプの実験③）	36
12時間目（ビジネスアイデアに関するインタビュー調査）	37
13時間目（インタビュー結果の評価とアイデアの改善）	41
14時間目（中間発表の準備①（発表資料の作成））	43
15時間目（中間発表の準備②（発表資料の作成））	52
16時間目（中間発表の準備③（発表資料の作成と、インタビューの準備））	53
17時間目（予備時間②）	56
18・19時間目（中間発表・インタビュー）	57

20時間目（中間発表及びインタビューの振り返り）	58
21時間目（競合調査・利用者の最大数の調査）	59
22時間目（ビジネスモデルの作成②）	61
23時間目（収支計画の作成①）	62
24時間目（収支計画の作成②）	65
25時間目（起業家講演②）	66
26時間目（最終発表の準備①（発表資料の作成））	67
27時間目（最終発表の準備②（発表資料の作成））	69
28時間目（最終発表の準備③（発表資料の作成））	70
29時間目（予備時間③）	73
30時間目（最終発表の準備④（発表の練習））	74
31・32時間目（最終発表）	75
補足的な授業①（ペーパータワーの作成）	78
補足的な授業②（ライフチャートの作成）	81
補足的な授業③（売れているお店の観察）	84
索引	i

コラム

スタートアップとスモールビジネス	15
アイデアの方針転換	32
授業時間を細かく区切る	56
授業での失敗例～その解決策は？～	68
アフィリエイトビジネス	73

はじめに

我が国の開業率は2018年時点で4.4%と諸外国と比べて低い状況にあり、特に創業に対して無関心な層の割合は圧倒的に高くなっています。中小企業庁では、こうした状況を打破するべく創業を希望する方々に対する直接的な支援や、創業機運を醸成する取り組みを行っています。

企業の参入・撤退は、日々繰り返されており、新規企業が断続的に参入することは、産業構造の転換やイノベーションを促進し、日本経済成長の好循環を生み出す上での大きな柱となります。

また、昨今ではフリーランスや副業・兼業といった、従来の終身雇用関係にとられない働き方が急激に増加しており、起業も同様に多様な生き方・働き方の選択肢の一つの手段であるといえるでしょう。

現代社会を取り巻く環境は、過去類を見ない速度で劇的に変化しており、ITやIOTといったあらゆるモノがインターネットと繋がる第四次産業革命や、人生100年時代といった社会環境の変化、併せてエネルギー問題やインフラ危機、少子高齢化といった課題を多く抱える我が国は、今まで以上に不確実性の高い社会になっていくことが想定されます。

そうした中、起業家の持ちうる起業家マインド(チャレンジ精神、創造性、探求心)や起業家的資質(情報収集・分析力、判断力、リーダーシップ、コミュニケーション力)は、多様な人々と仕事をしていくために必要な「社会人基礎力」の根幹をなすものであり、起業の有無に関わらず、万人に必要な素養であるといえます。

これらの素養を育むための起業家教育を実施する学校は、年々増加傾向にあるものの、一般的に普及しているとは言い難く、平成27年度の調査によると、実施の障壁として、外部との連携方法や実施するために必要な情報の不足が挙げられています。

そのような状況を踏まえて、中小企業庁では、起業家教育を導入する足掛かりとなるべく、「起業家教育の標準的カリキュラム」を作成することにいたしました。当該カリキュラムは、実際に教育現場でカリキュラムを使用したトライアル実施後、そこから得られた各関係者のご意見を反映させ、作成したものです。

学校ごとの実情、使用目的に応じてカスタマイズした上で、ご活用いただくことを想定しております。

本カリキュラムにより、起業家教育を新たに取り入れようとする教育現場、将来の社会を背負う世代の皆様に、起業という選択肢を加えると共に、自分で考えて生き抜く力を養う事業への一助となれば幸いです。

最後に、本事業にご協力いただきましたトライアル実施校の教員と生徒の皆さま、起業家の方々、自治体関係者のほか、本カリキュラム制作に携わってくださったすべての皆さまに感謝いたします。

本マニュアルの使い方

本マニュアルは、起業家教育に興味がある、あるいは既に起業家教育を実施している高等学校の先生を対象に、同教育の実践の参考としてもらうことを目的に作成しました。本マニュアルは、カリキュラムの目標と概要、カリキュラム進行表、起業家教育における成績評価、32時間分の授業マニュアル、その他のコラムや索引で構成されており、これをそのまま使って授業を行うことも可能になっています。授業を行う際は、進用に作成したパワーポイント資料やワークシート・参考資料集 (<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyouiku/index.html>) もご活用ください。

本マニュアルは、32時間よりも短い、あるいは長い時間で起業家教育を行いたい場合を想定し、それぞれ1時間、5時間、10時間、20時間のカリキュラムも紹介すると共に、補足的な授業も紹介しています。授業時間の都合や、生徒に注力して身に付けさせたい知識等を踏まえ、実践するカリキュラムを選択してください。

32時間の授業マニュアルは0時間目からスタートしており、ここでは事前にグループを作る方法、起業家や専門家に授業を依頼する方法等について説明しています。続いて、1時間目以降は、先生が見慣れているであろう学習指導案の形を参考にして、授業の流れを具体的にイメージ出来るような内容となっています。

0時間目を除く各授業マニュアルの冒頭には、学習の環境や準備する教材について示しています。ここにあるように、授業はタブレットやスマートフォンの使用を前提とした構成となっており、これらを活用した調べ学習を取り入れ実施することで、理解が深まると共に、探求心を刺激することが期待されます。もしこれらの機器の使用が難しい場合は、必要に応じてPC教室の利用等をご検討ください。

32時間の授業マニュアルの後には、索引を付けています。本マニュアルには、先生にも馴染みの薄い言葉が出てくるかもしれませんので、その際は索引もご活用ください。

本マニュアルで提示する20時間及び32時間のカリキュラムは、生徒が考えたビジネスアイデアを、様々な授業を通して練り込み、起業家や自治体職員等の審査員に対して発表して終わる構成になっています。しかし、生徒のモチベーションの維持や、進学の一助として、授業で考えたビジネスアイデアを活用し、日本全国各地で開催されているビジネスコンテストに応募することも可能であると考えます。また、更に発展的な起業家教育に取り組みたい場合は、文化祭などの機会に出店し、実際にお金を稼ぐ経験をさせることも良いかもしれません。それによって、更なる起業家精神の醸成や、起業に対する心理的ハードルが下がることが期待されます。

カリキュラムの目標と概要

人口減少社会や人生100年時代、第4次産業革命といった激動の世の中では、高校生が自らの将来を設計しても、その後、その設計は当然変化していきます。しかし、それは高校生が将来のことを考える必要がないということではありません。むしろ、高校生の段階から自らの将来について考え、それに必要な情報を集積し、将来の進路の幅を広げるための経験を積ませることが重要です。ここで紹介する全てのカリキュラムは、将来のロールモデルとなり得る起業家などと交流する構成となっています。この交流は、普段はなかなか触れることの無い情報に触れ、自身の将来について考える機会を提供します。また、起業に関する基礎的な知識を学習し、疑似的に起業プロセスの一部を経験することで、起業という選択肢について、認識を高めることが出来ます。本マニュアルで紹介するカリキュラムは、上記の情報や経験を得ると同時に、多様なキャリア形成に共通して必要な、所謂起業家マインドや起業家的資質と呼ばれる態度や能力を身に付けさせることを目標としています。

次項では、上記を目標とした5つのカリキュラムを紹介していますが、それら全てのカリキュラムは、32時間のカリキュラムをベースとしています。32時間のカリキュラムは主に、①起業に係る情報のインプット及び起業家との交流、②ビジネスアイデアの立案・改善、③プロトタイプの作成とそれを利用したアイデアの評価、④中間発表資料の作成・中間発表・振り返り、⑤ビジネスアイデアの掘り下げ、⑥最終発表資料の作成・練習・最終発表、の6つのパートに分けることができます。

①では、起業とはそもそも何かを説明した後、ユニークな発想に基づくビジネスを複数紹介するなどして、生徒の発想の枠を広げます。また、本物の起業家から話を聴くことで、起業に対する興味・関心を高めます。②では、ブレインストーミングを実施してビジネスアイデアを考えさせた後、先行事例の調査や実現性及び魅力を高めるためのワーク、主なターゲットについて考えさせることを通じて、アイデアを改善・発展する方法を学んでいきます。③では、実際に企業が行うように、アイデアをより具体的にすべくプロトタイプを作成し、それをういたインタビュー調査を通じて、アイデアを評価及び改善する経験を積ませます。④では、プレゼンテーション資料の作成に係る基本的な知識を学び、生徒自身が考えたことを発表する経験を積ませます。⑤では、競合相手や利用者の最大数を推定すると共に収支計画の作成を経験させることで、起業に際して必要となる知識を深めながらアイデアを掘り下げます。⑥では、ビジネスピッチの様式に則り、2回目となる発表の経験を積ませます。

32時間のカリキュラムを除く他のカリキュラムは、既に述べたように32時間のカリキュラムをベースとしており、以下の様な構成となっています。

1時間の カリキュラム	起業家講演と質疑応答を1時間で実施します。これは、短時間で高校生に刺激を与える最も効率の良い方法であり、例えば1時間であっても十分に実施する意義があります。
5時間の カリキュラム	起業とは何かを簡潔に学び、その後起業家の講演を聞くことでその効果を高める構成になっています。また、ビジネスアイデアという、答えの無い事柄について考える経験をするカリキュラムです。
10時間の カリキュラム	5時間のカリキュラム内容に加え、実際の企業が新規事業を考える際に行う手法でもある、プロトタイプの作成及びそれをういた評価のサイクルを経験するカリキュラムです。
20時間の カリキュラム	32時間のカリキュラムから、中間発表や競合調査などの一部を除いていますが、その主要な内容(起業家講演、ビジネスアイデアの立案・改善、プロトタイプの作成とその評価、収支計画の作成、発表資料の作成・練習・発表)を一通り経験することができるカリキュラムです。

カリキュラム進行表

(1) 1時間のカリキュラム

実施事項	時 [※]	外 [※]	授業概要
起業家との交流	1(2)	○	・ 起業家講演 ・ 質疑応答

(2) 5時間のカリキュラム

実施事項	時	外	授業概要
起業に係る情報のインプット 及び起業家との交流	1(1)		・ 講義「起業とは」起業家講演 ・ 講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など
	2(2)	○	・ 起業家講演 ・ 質疑応答
ビジネスアイデアの立案・改善	3(3)		・ 講義「ブレインストーミングのやり方」 ・ ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど
	4(4)		・ 講義「先行事例調査の実施方法」 ・ 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど
発表	5		・ アイデアのまとめ作業 ・ クラスでの共有など

※5時間目の内容は、32時間分のマニュアルには含まれていません。

(3) 10時間のカリキュラム

実施事項	時	外	授業概要
起業に係る情報のインプット 及び起業家との交流	1(1)		・ 講義「起業とは」起業家講演 ・ 講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など
	2(2)	○	・ 起業家講演 ・ 質疑応答
ビジネスアイデアの立案・改善	3(3)		・ 講義「ブレインストーミングのやり方」 ・ ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど
	4(4)		・ 講義「先行事例調査の実施方法」 ・ 調査の実施とグループでの共有、話し合いなど
	5(5)		・ 講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ・ アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク
	6(6)		・ 講義「主なターゲットについて考える」 ・ ペルソナの作成など
プロトタイプ作成と それを利用したアイデアの評価	7(9)		・ 講義「プロトタイプ作成」 ・ 製品またはサービスのプロトタイプ作成
	8(10)		・ 製品またはサービスのプロトタイプ作成
	9(12)		・ 講義「インタビューの実施方法」 ・ インタビュー調査の実施
	10(13)		・ 講義「インタビュー結果の評価」 ・ インタビュー結果の集計など

※「時」は授業時間を意味し、カッコ内の数字は、当該授業が32時間のカリキュラムの何時間目にあたるのかを示しています。「外」は起業家や専門家等の外部講師の要否を意味し、○としている授業では外部講師が必須であり、△としている授業では専門家やメンター等がいると望ましいことを示しています。

(4) 20 時間のカリキュラム

実施事項	時	外	授業概要
起業に係る情報のインプット 及び起業家との交流	1(1)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「起業とは」起業家講演 ・講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など
	2(2)	○	<ul style="list-style-type: none"> ・起業家講演 ・質疑応答
ビジネスアイデアの立案・改善	3(3)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「ブレインストーミングのやり方」 ・ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど
	4(4)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「先行事例調査の実施方法」 ・調査の実施とグループでの共有、話し合いなど
	5(5)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ・アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク
	6(6)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「主なターゲットについて考える」 ・ペルソナの作成など
	7(7)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「ビジネスモデルとは」 ・ビジネスモデルの作成など
	8(8)		<ul style="list-style-type: none"> ・予備時間
プロトタイプの実成と それを利用したアイデアの評価	9(9)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「プロトタイプの実成」 ・製品またはサービスのプロトタイプの実成
	10(10)		<ul style="list-style-type: none"> ・製品またはサービスのプロトタイプの実成
	11(11)	△	<ul style="list-style-type: none"> ・製品またはサービスのプロトタイプの実成
	12(12)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「インタビューの実施方法」 ・インタビュー調査の実施
	13(13)	△	<ul style="list-style-type: none"> ・講義「インタビュー結果の評価」 ・インタビュー結果の集計など
ビジネスアイデアの掘り下げ	14(23)	△	<ul style="list-style-type: none"> ・講義「収支計画の作り方」 ・収支計画の実成
	15(24)	△	<ul style="list-style-type: none"> ・収支計画の実成
発表資料の実成・練習・発表	16(26)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「ビジネスピッチとは」 ・発表資料の実成など
	17(27)		<ul style="list-style-type: none"> ・発表資料の実成
	18(30)		<ul style="list-style-type: none"> ・講義「発表の練習方法」 ・発表の練習など
	19(31)	○	<ul style="list-style-type: none"> ・発表
	20(32)	○	<ul style="list-style-type: none"> ・発表 ・審査員の講話

(5) 32時間のカリキュラム

実施事項	時	外	授業概要
起業に係る情報のインプット 及び起業家との交流	1		・講義「起業とは」起業家講演 ・講義「高校生が起業家教育を受ける意義」など
	2	○	・起業家講演 ・質疑応答
ビジネスアイデアの立案・改善	3		・講義「ブレインストーミングのやり方」 ・ブレインストーミングを用いたアイデア出しなど
	4		・講義「先行事例調査の実施方法」 ・調査の実施とグループでの共有、話し合いなど
	5		・講義「アイデアの実現性と魅力を高める」 ・アイデアの実現性と魅力を高めるためのワーク
	6		・講義「主なターゲットについて考える」 ・ペルソナの作成など
	7		・講義「ビジネスモデルとは」 ・ビジネスモデルの作成など
	8		・予備時間
プロトタイプ作成と それを利用したアイデアの評価	9		・講義「プロトタイプ作成」 ・製品またはサービスのプロトタイプ作成
	10		・製品またはサービスのプロトタイプ作成
	11	△	・製品またはサービスのプロトタイプ作成
	12		・講義「インタビューの実施方法」 ・インタビュー調査の実施
	13	△	・講義「インタビュー結果の評価」 ・インタビュー結果の集計など
中間発表資料の作成・ 中間発表・振り返り	14		・講義「プレゼンとは」 ・プレゼン資料の作成
	15		・プレゼン資料の作成
	16		・プレゼン資料の作成 ・インタビューの準備
	17		・予備時間
	18	○	・中間発表 ・インタビューの実践
	19	○	・中間発表 ・インタビューの実践
	20		・中間発表及びインタビューの振り返り
ビジネスアイデアの掘り下げ	21		・講義「競合調査の方法・利用者の最大数の調べ方」 ・競合調査など
	22		・講義「ビジネスモデルの復習」 ・ビジネスモデルの作成
	23	△	・講義「収支計画の作り方」 ・収支計画の作成
	24	△	・収支計画の作成
起業家との交流	25	○	・起業家講演 ・質疑応答

実施事項	時	外	授業概要
最終発表資料の作成・練習・ 最終発表	26		・ 講義「ビジネススピーチとは」 ・ 最終発表資料の作成
	27		・ 最終発表資料の作成
	28	△	・ 最終発表資料の作成
	29		・ 予備時間
	30		・ 講義「発表の練習方法」 ・ 発表の練習
	31	○	・ 最終発表
	32	○	・ 最終発表 ・ 審査員の講話など

本マニュアルは、32時間分の授業マニュアルに加えて、以下3時間分のマニュアルも収載しています。授業時間に余裕がある場合や、高等学校の近くに人気店がある場合はこれらもご活用ください。

例えば、ペーパータワーの授業は楽しみながらグループワークを行い、その後の協働を促進する狙いがあります。32時間のカリキュラムにおいて3時間目にあたる、ブレインストーミングを用いたアイデア出しよりも前に行くとより効果的であると考えます。

実施事項	時	外	授業概要
グループメンバーの協働促進	1-3		・ 講義「ペーパータワーの作り方」 ・ ペーパータワーの作成など
自己の掘り下げ	3-4		・ 講義「ライフチャートとは」 ・ ライフチャートの作成など
フィールドワーク	5		・ 売れているお店の訪問・観察 ・ 観察結果を用いたアイデアの改善

起業家教育における成績評価

本マニュアルを用いた起業家教育を実施するにあたり、学習状況の評価を数値的に行うことはあまり適当ではないと考えます。各授業は、起業に対する興味・関心の喚起、起業家精神の醸成や必要な知識・技能の修得を目指すものですが、これにおいて良い成績をとることが必ずしも起業の成功に繋がるわけではないためです。また、起業は個人ではなく、チームで協働するものであるため、その役割ごとに異なる資質が求められますが、その異なる資質を画一的な評価基準で測ることは出来ません。そのうえ、高校生の授業中のパフォーマンスは、グループメンバーや題材で大きく変わってしまうため、適切に学習状況进行评估することは難しいと考えます。

起業家教育を取り入れやすいと思われる、総合的な探求の時間の学習指導要領によると、同時間の学習評価は、生徒にどのような力が身についたかという学習の成果を的確に捉えた上で、教師が指導の改善を図るとともに、生徒が自らの学びを振り返って次の学びに向かうことができるようにすることが求められます。この趣旨と、上記起業家教育の性質から、生徒に何らかの評価を与えるよりも、活動や学習の過程、作品や発表に基づく生徒の良い点、所見を複数視点からフィードバックすることが重要であると考えます。複数の視点として、生徒間の視点、教員及び起業家からの視点を想定していますが、これに加え、各地域の関係者(例えばPTAや自治体、商工会議所など)を上手く巻き込み、その視点を加えることが出来れば、生徒はより幅広い視点でのフィードバックが得られ、有意義なものとなるのではないのでしょうか。

生徒の良い点・所見を伝えることによるフィードバックは、①ビジネスプランに対する意欲・主体性、②同プラン作成に際する協働性、③同プランに関連する知識、④同プランの実現可能性など、多様な観点から行うことが重要です。ワークシートや発表の出来映えだけでなく、その過程で生徒が学んだことや良かった点なども見取ることが必要かもしれません。以下の表1は、このフィードバックが可能であると思われるタイミングと実施者を参考までに纏めています。

表1 フィードバックの実施概要案

実施授業(時間)	評価実施者	評価実施内容
中間発表 (18-19時間目)	生徒及び教員 並びに審査員	生徒及び教員などから、発表に対して良かった点などを述べる。
最終発表 (31-32時間目)	生徒及び教員 並びに審査員	審査員から、審査の結果に加え、良かった点やアドバイスを述べる。生徒及び教員からもコメントを述べる。
授業全体 (32時間終了後など)	教員	グループワークにおける姿勢やワークシートの記載内容を踏まえ、成績表に記入するなど。
授業全体 (32時間終了後など)	グループメンバー	グループワークにおける姿勢などを考慮し、互いに良い点を書かせるなど。

一方で、起業家教育を取り入れる教科・科目によっては、評価を数値的に行わざるを得ない場合もあると考えます。以下の表2はその場合のために、参考までに評価の観点とその方法を纏めています。この表2の評価方法は、成果物や発表の評価に際してはその質を基準としています。その他の、答えの無い問題や、新しいものの創造に対する取り組みは、その取り組みの量を基準としています。

表2 評価の観点とその方法

基準

A…十分満足できる

B…おおむね満足できる

C…努力を要する

D…評価不能(欠席など)

時間	簡易的な授業内容	評価の観点	主な評価方法
1-2	<ul style="list-style-type: none"> 起業とは 起業家講演 	<u>主体的に学習に 取り組む態度</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
3-4	<ul style="list-style-type: none"> アイデア出し 先行事例調査 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
5	<ul style="list-style-type: none"> アイデアの実現性や魅力を高める 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
6	<ul style="list-style-type: none"> ターゲットについて考える 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
7	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルの作成 	<u>知識・技能</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
9-11	<ul style="list-style-type: none"> プロトタイプ作成 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、 プロトタイプの質
12-13	<ul style="list-style-type: none"> インタビューの実施 インタビュー結果の評価 	<u>知識・技能</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
14-16	<ul style="list-style-type: none"> 中間発表資料の作成 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、発表資料の質
18-19	<ul style="list-style-type: none"> 中間発表 インタビューの実践 	<u>思考・判断・表現</u>	発表の質
20	<ul style="list-style-type: none"> 中間発表とインタビューの振り返り 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
21	<ul style="list-style-type: none"> 競合調査 利用者最大数の調査 	<u>知識・技能</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
22	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデルの作成 	<u>知識・技能</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
23-24	<ul style="list-style-type: none"> 収支計画の作成 	<u>知識・技能</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
25	<ul style="list-style-type: none"> 起業とは 起業家講演 	<u>主体的に学習に 取り組む態度</u>	授業のみとり、 ワークシートへの書き込み量
26-32	<ul style="list-style-type: none"> 最終発表資料の作成 最終発表の練習 最終発表 	<u>思考・判断・表現</u>	授業のみとり、 発表資料の質、発表の質

32時間分の授業マニュアル



0時間目

本起業家教育カリキュラム実施の準備

【1 グループの作成】

(1) グループ作成の時期

本マニュアルに沿って起業家教育を開始する前に、生徒のグループを決めておく必要があります。1時間目からグループワークを行いますので、生徒には事前にメンバーを伝えておくのが良いでしょう。

(2) グループの人数

4-5名のグループを推奨します。長期に渡る実施期間中、各自が役割を認識し、主体的に取り組む際には、この人数が適切であると考えます。なお、進捗の管理等の面から3-4グループに対し1名の先生を配置できると理想的です。

(3) グループメンバーの構成

男女混合のグループとする他、グループをリードするリーダーシップのある生徒を各グループに入れることで、それぞれの特性が活かされ、グループワークが進捗しやすくなると考えます。

また、生徒が深く考えてみたいアイデアに基づいてグループを決定することも可能です。ブレインストーミングを用いたアイデア出しの授業(32時間のカリキュラムの3時間目)では、これを目的に「将来やってみたい・授業の中で深く考えてみたいアイデア」を書き留めさせる内容を含んでいます。この結果を利用して、カリキュラムの途中でグループを再構成することも可能です。

【2 グループメンバーの協働促進】

協働してビジネスプランを作成すべく、グループメンバーを団結させることが出来れば、1時間目から始まるグループワークは円滑に進むと考えます。本マニュアルの補足授業として紹介しているペーパータワーの作成はそれに寄与するものです。1時間目の前にこれを行っておくことも良いでしょう。

【3 起業家や専門家などを招く】

(1) 起業家を招く

生徒の、雇用する側を含めた職業観を醸成し、人生における選択の幅を拓げるためには、本物の起業家との交流が非常に大きな役割を果たすと考えます。そのため、本マニュアルに掲載した全てのカリキュラムは、起業家による講演と質疑応答の時間を設けています。起業家教育を実施する先生は、市町村の関係課や各都道府県の関係課などを通じ、講演や審査を実施できる起業家などと連絡を取り、来校に関し調整する必要があります。なお、本マニュアルでは、生徒が起業家に対して親近感を抱きやすいよう、地元地域の起業家に依頼することを推奨していますが、それに限定されることなく、生徒の興味・関心を引きやすい人物を呼ぶことが重要です。

(2) 起業家への謝礼

一般的に、起業家を招いて講演などを行ってもらう場合、謝金を支払う必要があります。結果的に無償で講演等を行っていただく場合もありますが、最初から無償で依頼すると、敬意に欠けると思われることがありますので、起業家教育プログラムの目的や概要、起業家へのご依頼内容、日程等の

情報についてお伝えいただき、必要に応じて、起業家と調整を行っていただくことが望ましいと考えます。

(3) その他専門家や企業人を招く

カリキュラムの中には、専門的な内容となる収支計画の作成も含まれています。先生が独自にこの授業を実施することが難しい場合は、地元の金融機関関係者や、日本政策金融公庫の職員の方などに
出前授業を依頼するのが良いでしょう(日本政策金融公庫HP：<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/support.html?fbclid=IwAR1xAT3uiS8yqo1PtrJLd1kzKltrwv4BuqEX4bvk5sPYtKQ6DQckw-THI7w>
[最終アクセス日: 2020年3月25日])。また、プロトタイプや発表資料の作成に際しても、起業家や企業人などにメンターとして授業に参加してもらうことで、それらの質や生徒のモチベーションの向上が見込まれます。

【4 道具の準備】

(1) 動画撮影の準備

可能な範囲で授業の様子を撮影し、動画データを残しておくとも良いかもしれません。それにより、先生個人のみならず、学校に起業家教育のノウハウを溜めていくことが出来ます。学校にノウハウが溜まると、起業家教育を実践した先生が異動になってしまった後も、そのノウハウを用いて別の先生が同教育を実施しやすくなります。

(2) フラットファイルの準備

本マニュアルを用いた起業家教育では、多くのワークシートや参考資料を生徒に配布します。生徒がこれらを紛失せずに、後に振り返ることが出来るよう、フラットファイルを用意し(または用意させ)、これらを保存しておくように指示しましょう。そうすることで、ワークシートを用いた成績の評価も行いやすくなります。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	1	1	1



1時間目(☺50分)

起業とは、起業家教育を受ける意義

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	PC教室(またはタブレット等を利用できる環境) なし
📁 準備する教材	動画 配布物	廃校水族館等の動画(【3参考】参照) ワークシート①
📖 生徒の準備物	フラットファイル、スマートフォン(PC教室が使用できず、かつタブレットを人数分用意できない場合)	
🎯 学習目標	【主体的に取り組む態度】起業について学ぼうとする態度を養う	

授業の進め方

この授業は、これまで自身が起業することなど考えたことも無い生徒に対し、起業とはそもそも何か、どんな起業家がいるのか、世の中の企業はどんな価値を提供しているのかを学ぶものです。カリキュラム全体の導入として、学びへの意欲を高めることを目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 5分	▶本プログラムの概要を説明する。	▶本時より32時間、起業について学ぶこと、実際に起業家と交流すること、最後に発表を行うこと等を説明する。	
展開1 15分	▶講義「起業とは」「起業のチャンスのインプット」	▶起業とはそもそも何か、どのような起業家がいるのか等を説明し、生徒の興味・関心を高める。 ▶ユニークな発想に基づくビジネス事例(廃校水族館やロボットレストラン等)について簡単に、複数紹介する。	・ワークシート①
展開2 33分	▶ワークシート②に載っている会社について手分けして検索し、結果をグループ内で共有する。 ▶講義「企業が提供する価値」 ▶講義「高校生が起業家教育を受ける意義」	▶該当企業の通常の活動が社会に影響を与えているという視点を持たせる(例:〇〇社の△という製品は〜で世界中のエレクトロニクスの進化を支えている) ▶ワークシート②の正答例を示しつつ、起業や企業の活動による価値提供の例を示し、起業することでこれらを可能にするかもしれない旨説明する。 ▶近年の企業の平均寿命の減少、平均転職回数の増加について話し、今後は新しい事業を考える能力が重要になることを説明する。 ▶起業家教育を通じて涵養しようとする能力や知識について説明する。 ▶高校生起業家を幾人か紹介し、高校生でも起業は可能であることを示すと共に、起業家教育と進路の関係について説明する。	・ワークシート②
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶起業とは何か、高校生が起業家教育を受ける意義について再確認する。	

【2 ワークシート①】

ワークシート1

【授業内容に関するメモ】

年 月 日

年 組 番 氏名

① 授業を聴いて、気になったことや重要だと思ったこと、共感したことなどのメモを取りましょう。

気になったこと

重要だと思ったこと

共感したこと

② その他、グループワークで話したこと等のメモを取りましょう。

【2 ワークシート②】

ワークシート2

企業の社会的側面

年 月 日

年 組 番 氏名

A～Eの会社の活動について調べ、
それぞれの会社の活動がどのように社会に貢献しているかを空欄に書いてください。

〈会社名〉

A 株式会社村田製作所 B 有限会社ビッグイシュー日本 C 株式会社マザーハウス
D パタゴニア・インターナショナル・インク E アディッシュ株式会社

〈会社の活動〉

A	
---	--

B	
---	--

C	
---	--

D	
---	--

E	
---	--

【3 参考】

(1) 廃校水族館の紹介動画

<https://www.youtube.com/watch?v=tlrcrhlvVTA> [最終アクセス日: 2020年3月25日]

(2) ロボットレストランの紹介動画

https://www.youtube.com/watch?v=uQ456uEcQ5A&feature=emb_logo [最終アクセス日: 2020年3月25日]

(3) 高校生起業家:Google等で「高校生起業家」と検索すると下記URLの様に色々な情報が出てきます。

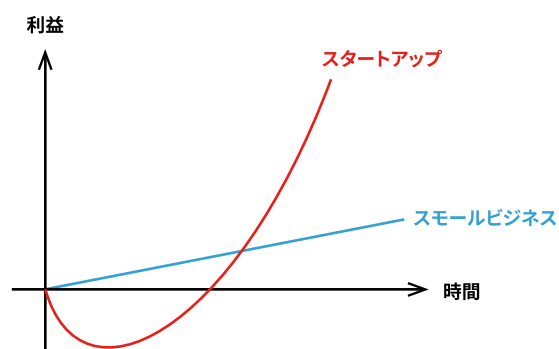
http://u18.entrepreneurs.salon/?fbclid=IwAR3SKyP9prQrDq1zTryDsQ9q_esblU2K4JeRL-8lrLH5lmqTlayZ6h5A61g [最終アクセス日: 2020年3月25日]

スタートアップとスモールビジネス

スタートアップは、新しいビジネスモデルを開発して急激な成長と上場・バイアウトを狙う人々の一時的な集合体を指します(会社の設立年数は関係ありません)。この狙いが成功して、組織として大きくなった集合体はスタートアップではなく一般企業となります。フェイスブックやアマゾンなどは、スタートアップから一般企業となった会社に当たります。

初期は利益が出ないものの、事業が成功した暁には爆発的に利益を生むスタートアップに対し、急激な成長を目指さず、着実な利益を積み重ねていく起業の形態を、スモールビジネスと云います。こうした利益を得るための手法の違いは、資金の調達方法にも表れます。スタートアップは、株式の一部を、株式売却益を見込むベンチャーキャピタル(VC)や個人投資家に売却して資金を調達します。それに対し、スモールビジネスは、お金を貸して利息で儲ける銀行などの金融機関から資金を調達します。銀行は、継続的に利息を支払い、お金を確実に返してくれそうな企業に融資するため、スタートアップのような不確実性の高い組織にお金を貸すことは出来ないからです。一方で、爆発的な利益が見込めないスモールビジネスに出資するVCや個人投資家はあまりいません。

	スタートアップ	スモールビジネス
成長の形	アルファベットの「J」のように成長	一次関数的に成長
資金の出し手	VCや個人投資家	自己資金や知人、銀行など
進出市場	市場を新しく創造	既存市場を改良



1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
1	2	2	2



2時間目 (☺50分) 起業家講演①

🏠 学習の環境	教室	普通教室(起業家がスライドを使用する場合はその環境は必要)
	外部講師等	起業家
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート③
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【主体的に取り組む態度】起業について学ぼうとする態度を養う	

授業の進め方

この授業は、生徒の起業に対する興味・関心を高めるためのものです。起業家から直接話を聴き、質疑応答などの交流により、起業が意外と身近なものであると感じる中で、その狙いに迫ります。本物の起業家との出会いを通じ、起業家教育に対する学習意欲を高めるため、より多くの生徒に発言の機会を与えることが重要です。この経験は、高校生に大きな影響を与え、人生のターニングポイントとなることもあり得ると考えます。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶起業家を簡単に紹介する。	▶起業して、県内(または他県)で事業を行っている方であることを知らせる。	
展開1 25分	▶起業家の自己紹介 ▶講演「起業とは」 ▶講演「起業のポジティブな側面」	▶自己紹介の中に、自社の情報、学生の頃の夢や目標、起業しようと思ったきっかけ等を含めて話してもらおう。 ▶製品等を実際に見せてもらうことが出来ると、イメージが湧きやすい。 ▶起業とはそもそも何か、どうすれば起業出来るのか等、起業に対する具体的なイメージを出来るようになるよう話してもらおう。 ▶起業して良かったことを話してもらおう。その際、クイズ形式にする、ブレイクタイムを入れるなど、生徒が飽きないような工夫をする。	
展開2 20分	▶ワークシートに記入する。 ▶起業家に質問する。	▶起業家に質問したいこと、講演で共感した点等を書くよう指示する。 ▶自発的に質問が出ない場合、生徒が書いた質問を教員が読み上げるなどの工夫をする。	・ワークシート③
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶起業家の講義、質疑応答について簡単に纏めて話す。	

【2 ワークシート③】

ワークシート3

年 組 番 氏名 _____

(1) 起業に関し、〇〇さんに訊いてみたいことを書きましょう。

(2) 〇〇さんの講義を聴いて、共感したことを書きましょう。

(3) 何故その点に共感したのかを書きましょう。

(4) 〇〇さんの講義を聴いて、自分の夢や目標と重なる点を書きましょう。

(5) その他の気付いた点や感想を書いておきましょう(メモ欄)。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	3	3	3



3時間目 (☺50分)

ブレインストーミングを用いたアイデア出し

🏠 学習の環境	教室	普通教室 (スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート④、模造紙、付箋、シール
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】ビジネスになりそうなアイデアを考え、表現する	

授業の進め方

この授業は、ブレインストーミングを通して、各グループが題材とするビジネスアイデア (以下アイデア) を捻り出すものです。とにかく多くのアイデアを出すことが重要であることを伝え、以後の授業で題材とするものを引き出します。次回以降の授業は本時に出てきたアイデアを軸に進みますので、これが中々出ない場合は、他の時間を削ってでも、アイデア出しを行う必要があります。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 4分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 25分	▶講義「ブレインストーミングのやり方」 ▶自分が将来やってみたいことについてブレインストーミングを行う。 ▶ビジネスとして面白そう、儲かりそうなアイデアについてブレインストーミングを行う。	▶自由な発想を妨げないため、アイデアの批判や否定はしてはいけないことを伝える。 ▶生徒自身やグループメンバーが出したアイデアの中に、授業の中で深く考えてみたいアイデアがある場合はそれを書き留めさせる。 ▶お客さんに喜んでもらえて、お金が儲かりそうなアイデアを、とにかく多く出すよう指示する。各自、異なる色の付箋紙を使って、1人20程度のアイデアを出させ、模造紙に張り付けさせる。	・ワークシート④ ・模造紙 ・付箋紙 ・模造紙 ・付箋紙
展開2 20分	▶2回のブレインストーミングで出たアイデアを2つに絞る。 ▶ワークシートに記入する。	▶生徒自身やグループメンバーが出したアイデアの中で、良いと思うものにシールを張っていかせる。 ▶シールの数を参考にアイデアを絞り込み、それを更に発展させられないか話し合わせる。 ▶ビジネスアイデアの名前と、簡単な説明について書かせる。	・シール ・ワークシート④
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回は、本時に考えたアイデアを基に授業を進める旨伝える。	

【2 ワークシート④】

ワークシート4

年 組 番 氏名 _____

1回目のブレインストーミングにおいて、自分自身やグループメンバーが出したアイデアの中、この授業で深く考えてみたいものがあり、それを書いてください。

2回のブレインストーミングの結果をグループで話し合い、良いと思ったビジネスアイデアについて書いてください。

アイデア1

①製品またはサービスの名前

②製品またはサービスの簡単な説明

アイデア2

①製品またはサービスの名前

②製品またはサービスの簡単な説明

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	4	4	4



4時間目(☺50分) 先行事例の調査

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	PC教室(またはタブレット等を利用できる環境) なし
📁 準備する教材	動画 配布物	なし 参考資料①、ワークシート⑤
📖 生徒の準備物	スマートフォン(PC教室が使用できず、かつタブレットを人数分用意出来ない場合)	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】先行事例を調べる活動を通じて、アイデアの改善方法を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、3時間目に考え出したジネスアイデアについて、既に存在する似たコンセプトの商品やサービスについて調べ、情報を集積すると共に、既存の製品・サービスとの差異点や共通点を基にアイデアを改善するものです。この調査を通じ、既存の製品・サービスからヒントを得て、発想の枠を拡げることを目指します。また、類似した製品・サービスを参考に、自ら考えたものの提供価格を考えます。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 10分	▶講義「先行事例調査の実施方法」	▶幾つかのキーワードを用いてGoogle検索等を行い、考えたアイデアに似た既存の製品・サービスを探すよう伝える。 ▶Googleだけでなく、Youtubeやtwitterなども活用するよう伝える。ただし、生徒のスマートフォンを使用する場合は自己責任でデータ通信量に注意して行うよう指示する。 ▶英語でも検索してみると日本には無いアイデアが出てくることを伝える。 ▶全く同様の製品・サービスが既にあることは悪いことではない旨説明する。	・参考資料 ①
展開2 35分	▶個人で先行事例の調査を行う。 ▶調査結果をグループで共有する。 ▶アイデアを改善するための議論を行う。 ▶グループワークの結果を発表する。	▶調査の結果をワークシートに記入するよう指示する。 ▶机間巡視して、適宜ヒントを与える。 ▶議論を行い、採用されたものについてワークシートに記録を残すよう指示する。 ▶生徒が飽きないように、ワークの進捗状況や結果を発表する機会を設ける。発表後はワークを継続する。	・ワーク シート⑤
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶本時の内容を簡単に振り返る。	

【2 参考資料①】

Google検索の使い方



(1)一般的な検索方法

1単語で検索する場合と、複数の単語で検索する場合があります。複数の単語をスペースで区切って「起業家 年収」のように検索すると、どちらの単語も含んだサイトを優先して探す検索が行われます。

(2)画像検索

(1)の手順で検索した後、下図のように「画像」をクリックすると、検索した単語に関する画像を調べることができます。資料作成のためにグラフを調べたい時や、イメージを膨らませたい時に使うと便利です。



(3)期間指定

最新の情報を調べたい場合などは「ツール」から「24時間以内」などの期間を指定することで、24時間以内に検索単語に関し更新したサイトのみを表示させることができます。



(4)完全一致検索

「”起業して成功する確率”」のようにダブルクォーテーション””(キーボードのShiftと2の同時押しで出せます)で検索単語を囲うと、検索単語を一部含むものや類似したものなどを含まず、完全に一致している情報だけを検索することが出来ます。

【3 ワークシート⑤】

ワークシート 5

年 組 番 氏名 _____

(1) 先行事例を検索して、自分達で考えたアイデアに応用できそうな点について書きましょう。

参考になつたもの名前

どこで見たか（もう一度見られるようにメモする!）

どこを参考にするか、応用するか（値段や見た目も含む）

(2) グループで情報を共有し、自分達の考えたアイデアにどう応用するか決めて、それを書きましょう。

変更点①	変更前はどうか
	どう変更するか
変更点②	変更前はどうか
	どう変更するか
変更点③	変更前はどうか
	どう変更するか

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	5	5



5時間目 (☺50分) アイデアの実現性と魅力を高める

🏠 学習の環境	教室	PC教室(またはタブレット等を利用できる環境)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑥
📖 生徒の準備物	スマートフォン(PC教室が使用できず、かつタブレットを人数分用意出来ない場合)	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】ビジネスアイデアを実現性があり、かつ魅力的なものに改善する	

授業の進め方

この授業は、4時間目までに考え出し絞り込んだビジネスアイデアを、実現性があり、かつ魅力的であるものに変えるためのものです。現代の科学技術では実現不可能なアイデアを題材にしてしまうと、ビジネスとして成立するのかどうかなどを考えることが難しく、先々の授業での学びが浅くなってしまふ可能性があります。なお、知識や資金の不足により高校生が独自に実現出来ないアイデアについて進めることは問題ありません。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 10分	▶講義「アイデアの実現性と魅力を高める」	▶本時ではアイデアを「実現性」と「魅力」あるものにする旨伝える。 ▶ワークシート⑥を用いて、3時間目に選んだアイデアの実現性と魅力を高める方法について説明する。 ▶アイデアを別の形で実現する方法について考える際は、スマートフォン等を使って色んな実現方法を調べてみるよう指示する。	・ワークシート⑥
展開2 35分	▶グループでアイデアの実現性及び魅力を高める。 ▶グループワークの結果を発表する。	▶机間巡視して、適宜ヒントを与える。 ▶それについて知っていそうな教員や、校外の人物がいる場合は適宜紹介する。 ▶生徒が飽きないように、ワークの進捗状況や結果を発表する機会を設ける。発表後はワークを継続する。	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

【2 ワークシート⑥】

ワークシート 6

年 組 番 氏名 _____

ビジネスアイデアの実現性と魅力を高めるため、下のフロー図に従って、必要事項を考えましょう。

多くのビジネスアイデア（以下アイデア）は、実現不可能に思えても実現出来るものです。一方で、現代の科学技術では出来ないものもあります。例えば、何も道具を使わずに空を飛ぶサービス等は現代の技術では実現出来ないでしょう。あなたが考えたアイデアは、現代の技術で実現可能ですか？

YES

NO

考えたアイデアの、どういう点がお客様に喜んでもらえて、あなたが儲かると思ったのか、右の空欄①に書いて、下に進みましょう。

①

考えたアイデアそのままではなく、①に書いた事を別の形で実現することは出来ないか考えましょう。右の空欄②に①を実現できる別の形のアイデアを書いたら、下に進みましょう。

②

考えたアイデアは現代の科学技術で実現可能ですね？次は、そのアイデアは多くの人が欲しい、利用したいと思うほど魅力的なアイデアなのか、考えてみましょう。アイデアの知って欲しい目玉ポイントを3つ程度挙げることは出来ますか？

YES

NO

アイデアがより魅力的になるように、目玉となるポイントを3つ程度考えてみましょう。考えたら下に進みましょう。

魅力的なアイデアとなるための、目玉となるポイントを3つ程度書き出しておきましょう。

-
-
-

※①の例（痩せるガム）：「一口飲むだけで痩せる水」というアイデア→「簡単に」「痩せる」ことを実現したい。

※②の例：「一口飲むだけで痩せる水」→「痩せる成分（「P57」という有効成分）の入ったガム」として実現する。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	6	6



6時間目 (☺50分)

ターゲット(お客さん)とお金を払ってくれる理由(利用動機)について考える

🏠 学習の環境	教室	普通教室(スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑦、ワークシート⑧
📖 生徒の準備物	ワークシート④	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】ビジネスアイデアの主なターゲットについて考え、それを表現する	

授業の進め方

この授業は、5時間目までに考え出し改善してきたビジネスアイデアの主なターゲット(お客さん)となる人物の情報やターゲットがお金を払ってくれる理由(利用動機)、その人数等を考え、アイデアをより具体化していくためのものです。後の授業を通じ、生徒がアイデアの方針転換を考えている際などにはここに立ち戻り、どんなターゲットが、どんな理由でお金を払ってくれると考えていたのか、再度考えてみると方針が定まるかもしれません。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 5分	▶講義「主なターゲットについて考える」	▶アイデアをビジネスとしてより具体化するため、主なターゲットの情報や、利用動機などを考える必要がある旨伝える。 ▶ターゲットの対象が広すぎると、誰に売りたいのかが不明瞭な製品・サービスができてしまう、広告対象が絞れない等の問題が起きることを説明する。	
展開2 40分	▶グループでターゲットについて考える。 ▶ターゲットの利用動機やその人数等について考える。 ▶グループワークの結果を発表する。	▶ターゲットについてグループで考えさせ、ワークシートに記入させる。ターゲットやその利用動機を考える中で、アイデアの改善に行きつくグループがあれば、3時間目に使用したワークシート④に書いておくよう指示する。 ▶ワークシート⑧の(1)～(3)を、時間を区切って考えさせる。 ▶机間巡視して、適宜ヒントを与える。 ▶生徒が飽きないように、ワークの進捗状況や結果を発表する機会を設ける。発表後はワークを継続する。	・ワークシート⑦ ・ワークシート⑧
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶本時の内容を簡単に振り返る。	

【2 ワークシート⑦】

ワークシート7

年 組 番 氏名 _____

パンケーキ屋さんのターゲット例：

鳥取県鳥取市に住む20代の女性。市内の会社に勤めるOL。趣味は読書や映画鑑賞で、休日は映画館や喫茶店に行くことが多い。SNSはFacebookを良く使い、食べ物について投稿することが好き。パンケーキが好きだが近所には食べる所が無く、遠出する時にはよく食べる。

ターゲット(お客さん)の基本情報

ビジネスアイデアの主なターゲットに関し、下図の男性または女性もしくは両方に丸印を付けてください。

ターゲットは、例えば「市内の老若男女」のように広く設定してはいけません。上のパンケーキ屋さんのターゲット例のように、集中的に狙うターゲットを具体的に定めましょう。



年齢： 10代 20代 30代 40代 50代 60代 70代 80代 90代 それ以上

居住地： _____

職業： _____

趣味： _____

休日の過ごし方： _____

よく使うSNSやアプリ： _____

あなたが考えたビジネスアイデアに関連する情報： _____

その他の情報

ターゲットが好きそうなもの、利用しそうなもの等について、思いついたことを沢山書いてみましょう。

女子高生がターゲットだった場合の例：放課後に集まれる場所が欲しい、可愛いものが好き、甘いものが好き、etc

【2 ワークシート⑧】

ワークシート 8

年 組 番 氏名 _____

(1) ターゲットがあなたのアイデアにお金を払ってくれる理由 (利用動機) はなんですか？
ターゲットは、いつ、どこで、どのような状況にあるから、あなたのアイデアにお金を払うのでしょうか？

(2) 利用動機のある人と、お金を払う人は同一ですか？違う場合は誰がお金を払ってくれそうですか？

(3) どこで商売を行うのが良いと思いますか？
そこで商売を行う時、ターゲットは何人くらいいると推定できますか？

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	7



7時間目 (☺50分) ビジネスモデルの作成①

🏠 学習の環境	教室	普通教室(スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑨、ワークシート⑩
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【知識・技能】ビジネスモデルとは何かを理解し、それを作成する技能を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、ビジネスモデルの作成を通して、生徒らが考え出したアイデアでどうやって収益を上げるのか、また、どんな関係者が必要なのかを考え、同アイデアを具体化していくためのものです。まずは誰もが知っているビジネスについて考えてみることで、ビジネスモデルに慣れることが重要です。なお、今後の授業の中で、生徒のアイデアが変わる可能性が十分にありますので、本時中にビジネスモデルを完璧に仕上げる必要はありません。

【1 授業の展開】

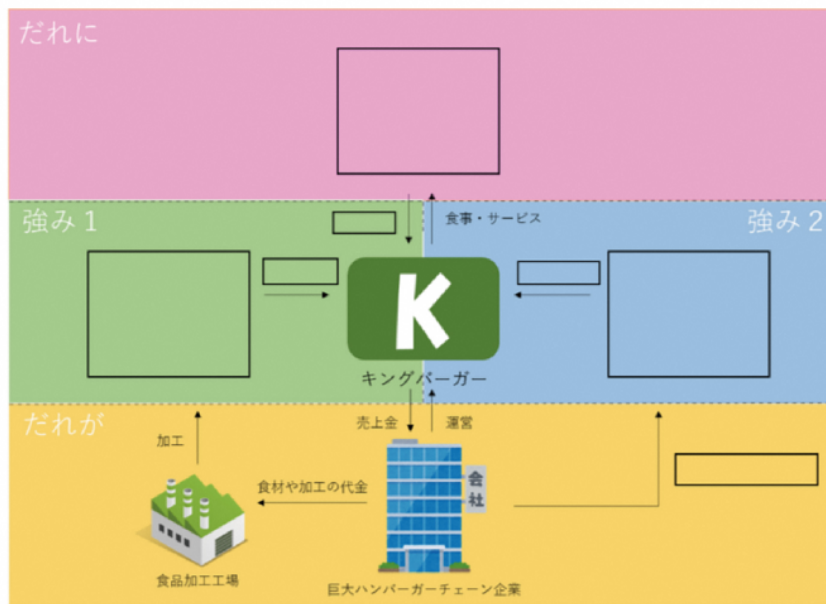
時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 10分	▶講義「ビジネスモデル」	▶ビジネスモデルは、考案したビジネスアイデアの理解を深めると共に、自分達のビジネスを説明するコミュニケーションツールとなる旨説明する。 ▶ビジネスモデルの構造について簡単に説明する。 ▶強みが3つ以上ある場合は、「強み2」の右隣等に描いても良い旨伝える。	
展開2 35分	▶ビジネスモデルの例を完成させる。 ▶グループで考えたビジネスアイデアのモデルを作成する。 ▶(時間があれば)ビジネスアイデアの名前やロゴについて考える。	▶どの生徒も知っている有名なチェーン店やメーカーについて考えながら、ワークシート⑨のビジネスモデルを完成させる。 ▶回答例について説明する。 ▶机間巡視して、適宜ヒントを与える。	・ワークシート⑨ ・ワークシート⑩
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

【2 ワークシート⑨】

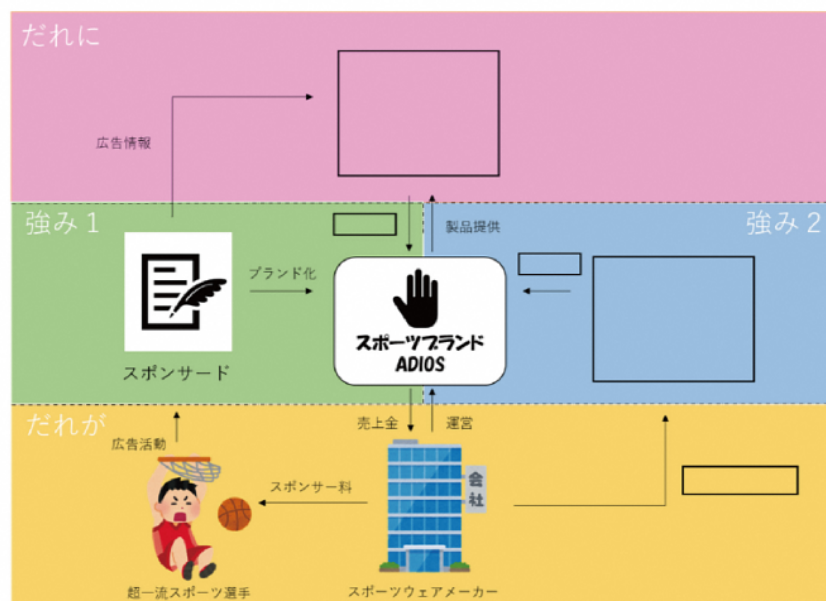
ワークシート9

年 組 番 氏名 _____

(1) 知っているハンバーガーチェーン店の強みを考え、下のビジネスモデルを完成させましょう。



(2) スポーツウェアのビジネスについても考え、下のビジネスモデルを完成させましょう。



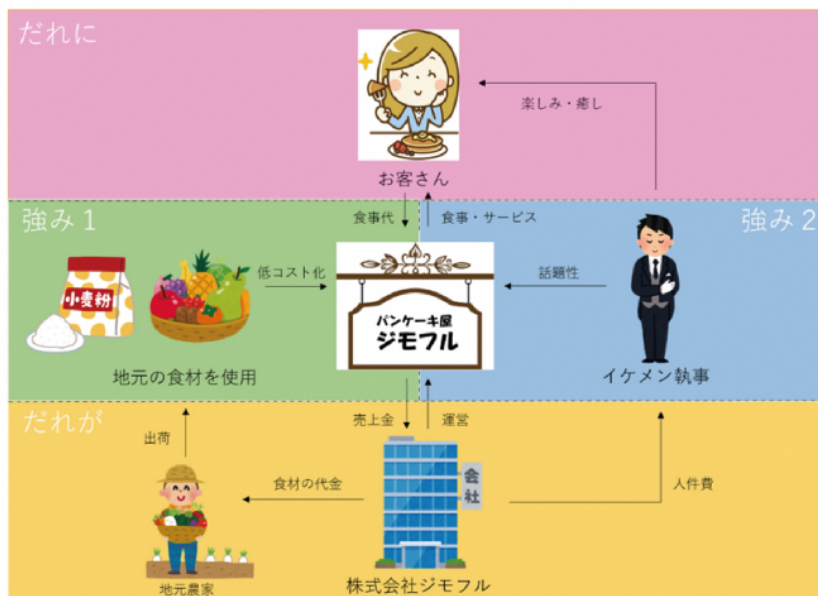
【3 ワークシート⑩】

ワークシート 10

年 組 番 氏名 _____

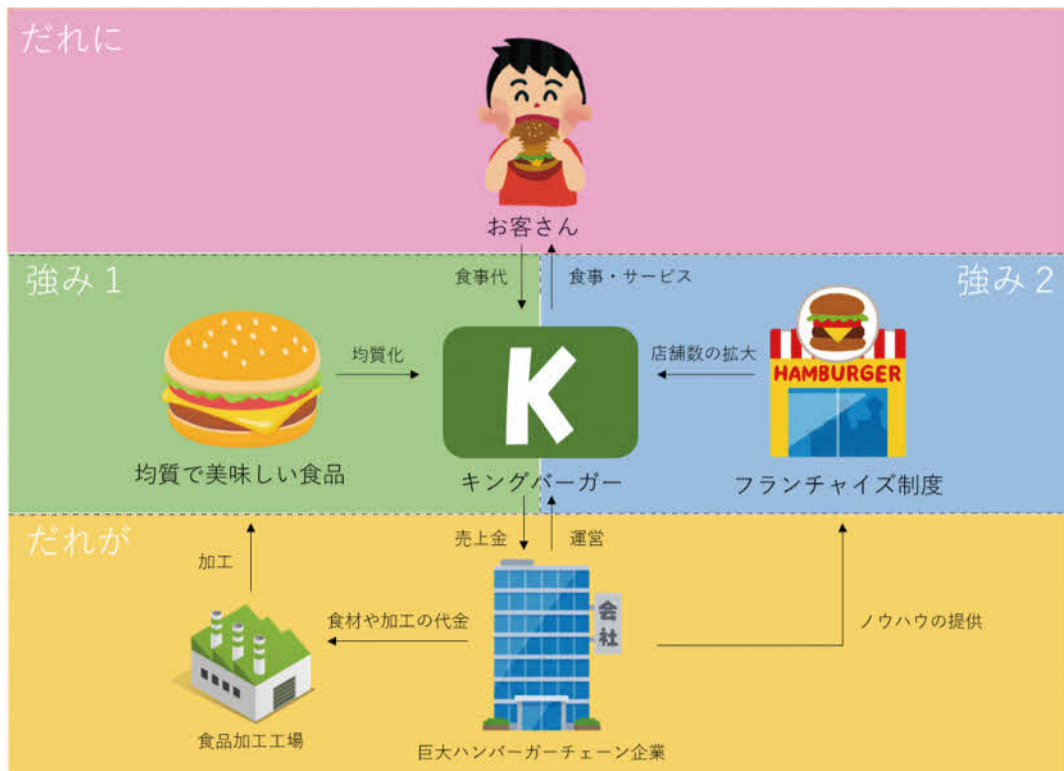
(1) グループで考えたビジネスアイデアについて、ビジネスモデルを作ってみましょう。

(参考) パンケーキ屋のビジネスモデルも参考にしてみましょう。

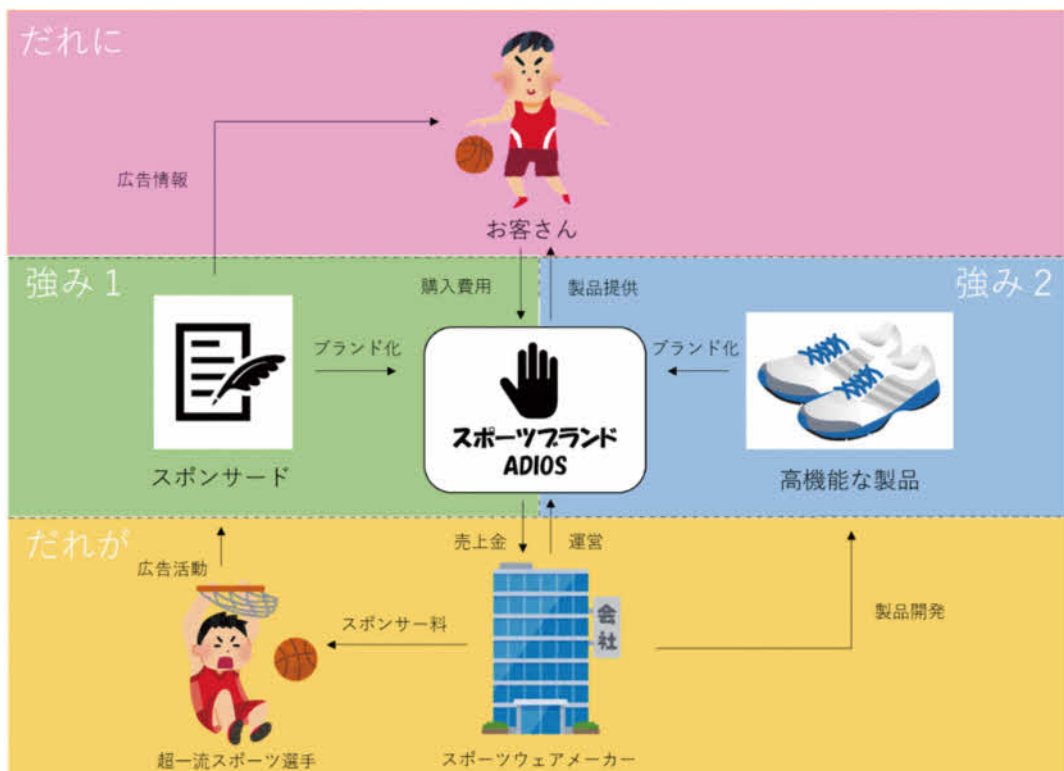


【4 参考】

(1) ワークシート⑨(1)の回答例



(2) ワークシート⑨(2)の回答例



1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	8



8時間目 (☺ 50分)

予備時間①

🏠 学習の環境	教室	実施授業に準ずる
	外部講師等	同上
📺 準備する教材	動画	実施授業に準ずる
	配布物	同上
📖 生徒の準備物	実施授業に準ずる	
🎯 学習目標	実施授業に準ずる	

授業の進め方

この時間は、これまでに行ってきたアイデアの立案や先行事例調査等の授業において、想定していたよりも時間を要した場合や、更に深く学習するために時間を使いたい場合に備えた、予備の時間として設定しています。高校生を対象とした起業家教育では、アイデアの立案に特に長い時間を要する他、それまで考えてきたアイデアを根本的に方針転換することがあります。それに備え、本マニュアルでは計3時間分の予備時間を設定しています。

アイデアの方針転換

高校生がビジネスアイデアについて考え、それを改善する様々なプロセスを経ると、カリキュラムの途中でアイデアを根本的に考え直したいというグループが出てきます。

その状況を避けるためには、早い段階で、実現性があるのか、どうやって収益を上げるのか、ニーズはありそうか等の視点から、出来る限りアイデアを煮詰めておくことが重要です。

それでもなお、大きく方針転換することを希望するグループが現れることがあります。この状況を見逃して授業を進めると、生徒のモチベーションは著しく下がってしまいますので、何とか解決する必要があります。それを解決するには、方針の微修正で済むように先生やメンターが手助けする、または根本的に考え直したグループを重点的サポートしてスピードアップを図る等の方法があるでしょう。それでも解決出来ない場合は、予備時間を活用すると良いでしょう。

生徒の方針転換に際して予備時間を使うためには、各授業を出来るだけ決められた時間内に終わらせ、この時間を確保しておくことが重要です。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	7	9



9時間目 (☺50分) プロトタイプ作成①

🏠 学習の環境	教室	各グループが動画撮影、工作、パワーポイント作成のできる環境
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	プロトタイプを説明する動画
	配布物	A4コピー用紙(100枚程度)、段ボール、マジックペン、タブレット等
📖 生徒の準備物	スマートフォン(動画の撮影や参考資料の検索に使用)	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】ビジネスアイデアの要点を抜き出し、プロトタイプとして表現する	

授業の進め方

この授業は、生徒のビジネスアイデアをプロトタイプとして具体化することで、グループ内の製品またはサービスに対する認識を統一させ、曖昧になっている部分を減らすものです。学校毎に利用可能な手法及びその実施方法を生徒に示し、それぞれが題材としたアイデアを説明するのに最も優れた手法を考えさせ、それを作成させます。なお、インタビュー調査の授業に際しては、本時に作成したプロトタイプを利用してアイデアを説明させます。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 10分	▶講義「プロトタイプ作成」	▶プロトタイプを作成する意義について話す。 ▶ビジネスアイデアを文章ではない形で説明するものを作成する旨伝える。 ▶プロトタイプは、考えたアイデアの独自の強みが表現されていることが重要である旨伝える。 ▶実際のプロトタイプを動画等で紹介する。 ▶プロトタイプとは別に、1枚の説明紙を作成するよう指示する。	
展開2 35分	▶プロトタイプ作成に関する話し合い。 ▶プロトタイプを作成する。	▶【2参考】(1)について伝え、作成すべきプロトタイプの種類を決定させる。 ▶【2参考】(2)を参考に、プロトタイプ作成における各生徒の役割を決定させる。 ▶作成物の大まかな構成について考えさせる(どんな図面を描くのか、図面の枚数、動画の台詞等)。 ▶大まかな構成を考え終えたグループは実際の作業を開始するよう指示する。	・A4コピー用紙 ・作成するプロトタイプに応じ、段ボールやマジックペン、タブレット等
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回も引き続きプロトタイプを作成する旨述べる。	

【2 参考】

(1) プロトタイプ作りに際し、

- ・「画面でみせるもの（ウェブサイト、アプリ、ソフトウェアなど）」は、パワーポイントや紙で疑似的な画面を作ることを推奨します。
- ・「サービス（顧客サービスなど）」は、台本を書きグループメンバーを役者とした動画（1分未満）と、1枚の絵を作成することを推奨します。
- ・「物理的空間（店舗など）」はイメージする店舗の絵（3面以上）を描くことを推奨します。
- ・「モノ（工業製品・機械装置など）」は段ボールや厚紙で立体物を作製することを推奨します。


(2) プロトタイプ作成時の係（参考まで）

- ・作成者（×2）はプロトタイプを作成します。
- ・参考情報・画像収集係（×1）はネットなどで参考となる情報や画像などの使える要素を探します。
- ・ライター（×1）は以下のような説明紙を作成します。レイアウトは自由ですが1枚に収めます。

レイアウト例:

①製品/サービス名
②絵や写真など
③製品/サービスの説明
④ターゲット情報
⑤値段

作成例:

パンケーキ屋「ジモフル」

1.サービスの目玉:
①全ての席がソファ席でゆったり!
②執事服を着たイケメンがパンケーキを運びます! 一緒に写真を撮るサービスもあり!
③地元で採れた梨や小麦粉、卵を使用! 送料が安いため料金が安い!
2.ターゲット: 20代の女性
3.値段: ¥2,000-

(4) 参考動画例1

演劇型プロトタイプ（起動しながら階段を昇り降りすると自動的に音楽が再生されるアプリ）

<https://www.youtube.com/watch?v=2g7-avjVTSQ> [最終アクセス日: 2020年3月25日]

(5) 参考動画例2

ペーパープロトタイプ（ウェブメールサービス）

https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=GrV2SZuRPv0 [最終アクセス日: 2020年3月25日]

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	8	10



10時間目 (☺ 50分) プロトタイプ作成②

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	各グループが動画撮影、工作、パワーポイント作成のできる環境 なし
📁 準備する教材	動画 配布物	なし 段ボール、マジックペン、タブレット等
📖 生徒の準備物	スマートフォン(動画の撮影や参考資料の検索に使用)	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】ビジネスアイデアの要点を抜き出し、プロトタイプとして表現する	

授業の進め方

この授業は、9時間目に続いてプロトタイプを作成し、ビジネスアイデアを具体化するためのものです。プロトタイプは、見栄えの良さよりも独自の強みを表現出来ているかが重要ですが、中間発表での利用を見据えたものを作成する必要があります。

本時の様に長時間のワークを行うと、一部の生徒は集中力を欠く傾向があります。他のグループの偵察や偵察結果に関する話し合い等を実施し、集中力を保つ工夫が必要です。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶引き続きプロトタイプの作成を行うこと、12時間目のインタビュー調査及び18・19時間目の中間発表は、プロトタイプを提示しながら行うことを伝える。	
展開1 45分	▶プロトタイプを作成する。 ▶他のグループの状況を偵察し、良い点を真似する。	▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。 ▶プロトタイプの作成過程でアイデアの不備や改善点に気付いたグループには、それを改善させる。 ▶グループメンバーの半数程度に他グループの状況を偵察させる。 ▶偵察の報告を聴き、真似するべき点がないか話合わせる。	・作成するプロトタイプに応じ、段ボールやマジックペン、タブレット等
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	11



11時間目 (☺ 50分) プロトタイプ作成③

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	各グループが動画撮影、工作、パワーポイント作成のできる環境 プロトタイプについてアドバイスできる大人がいればなお良い
📁 準備する教材	動画 配布物	なし 段ボール、マジックペン等
📖 生徒の準備物	スマートフォン(動画の撮影や参考資料の検索に使用)	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】ビジネスアイデアの要点を抜き出し、プロトタイプとして表現する	

授業の進め方

この授業は、10時間目に続いてプロトタイプを作成し、これを完成させるためのものです。授業時間内に完成したグループに対しては、その不備や改良の余地を示し、より完成度の高いものを作らせることを目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶本時までにはプロトタイプの作成が終わらなかったグループについては、それを宿題とする旨述べる。	
展開1 45分	▶プロトタイプを作成する。 ▶(時間があれば)作成したプロトタイプについて発表する。	▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。 ▶プロトタイプが完成したグループには、その不備や改良の余地を示す。 ▶絵でプロトタイプを作成したグループに対しては、スライド等でも観易いよう、マジックペン等で清書するよう指示する。	・作成するプロトタイプに応じ、段ボールやマジックペン、タブレット等
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶本時までにはプロトタイプの作成が終わらなかったグループについては、それを宿題とする旨述べる。	

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	9	12



12時間目 (☺ 50分) ビジネスアイデアに関するインタビュー

🏠 学習の環境	教室	普通教室 (動画を見る、スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート①、参考資料②
📖 生徒の準備物	プロトタイプ	
🎯 学習目標	【知識・技能】インタビューの方法について学び、それを実施する技能を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、潜在的な消費者にプロトタイプを利用して製品またはサービスについて説明し、それに対する共感について訊ねることで、ニーズを調べる手法を学ぶものです。本時中には生徒同士でインタビューを実施しますが、宿題として家族等をも対象として実施することで、それぞれのビジネスアイデアのターゲットを対象としたインタビューが実施出来るかもしれません。なお、この調査により、生徒は当初のアイデアは思ったほど価値がないのではないかといった否定的な情報に触れることになりますが、それに対して理性的に対処する態度の育成も目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶プロトタイプを用いて、ビジネスアイデアに関するインタビューを行う旨伝える。	
展開1 15分	▶講義「インタビューの意義とその方法」	▶インタビューは、想定しているターゲットは正しいのか、ニーズの有無とその強さを調べると共に、なぜその製品またはサービスに共感するのか、しないのかを突き止めるために行うことを説明する。 ▶製品またはサービスについてプロトタイプを用いて紹介し、共感する理由としない理由を言語化して明確にする旨伝える。 ▶参考資料②を読み、インタビューでのやり取りについて説明する。 ▶ユーザー目線で、正直に率直な意見を述べるのが相手のためになることを伝える。	・参考資料②
展開2 30分	▶グループ内でインタビューにおける役割を決める。 ▶生徒同士でインタビューを行う。	▶5人を目標にインタビューを行うよう指示する。 ▶インタビューを開始する前に、ワークシート①に想定するターゲットを書くように指示する。	・ワークシート① ・作成したプロトタイプ
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶否定的な結果が出ることは当然あり得ることであり、それで腐らずにアイデアの改善に利用することが重要である旨伝える。	

【2 参考資料②】

インタビュー例

以下の文章は、ビジネスアイデアとしてパンケーキ屋を考えた場合に、インタビューの時にどう話すかを例示したものです。これを参考に、実際にインタビューを行ってみましょう。

Aさん: アイデアを考えた高校生

Bさん: インタビューの対象となった女性

【導入】

A: こんにちは。貴重なお時間をいただきありがとうございます。今日は、私たちが考えたビジネスアイデアのパンケーキ屋ジモフルについてインタビューを行いたいと思っています。Bさんにこのアイデアを聞いてもらって、サービスの開発を更に進めるべきかを知りたいのです。インタビューでは、私たちが考えている「お客さんが利用してくれそうな理由（利用動機）」と、私たちが提供する「サービスの目玉」に共感してもらえるかどうか、理由と一緒に伺いしたいです。宜しくお願いします。

B: 分かりました。宜しくお願いします。

【ターゲットの確認】

A: お客さんが利用してくれそうな理由（利用動機）の説明に進む前に、Bさん自身について教えてください（性別は確認しておきましょう）。

A: 歳はいくつですか？

B: 23歳です。

A: パンケーキって食べに行かれることはありますか？（正しいターゲットかの確認）

B: はい、食べに行くことはあります。

A: 一か月に何回くらい食べに行くことがありますか？

B: 月に2回位食べに行くことがあります。

A: ありがとうございます。それでは次に移らせてもらいます。

（インタビュー対象が想定するターゲットと異なる場合:

これから説明するアイデアは、主に20代の女性をターゲットとして考えていて、Bさんとは異なるかもしれませんが、1人のお客さんとして回答をお願いします。）

【利用してくれそうな理由（利用動機）への共感の確認】

A: それでは、私たちが考えている、お客さんが利用してくれそうな理由（利用動機）についてお話をさせてください。私たちの地元には、ビジネスマンが利用する喫茶店等は多くありますが、女性がゆっくりと休めるような場所がありません。女性は小さい子供がいると、楽しく、自由な時間が中々取れません。地元には多くの女性が気軽に行けてゆっくり出来る場所が必要なのです。

A: こういう気持ちになることはありますか？（利用動機の確認）

B: はい、そう思うことがあります。（→利用動機は正しそう）

A: どうしてそう思ったのか教えてください。

B: 私は通勤で毎日駅を使いますが、帰る時に駅の近くにゆっくりできる所があれば嬉しいです。仕事で疲れている時に、ゆっくりしたり、友達と話したり出来る場所があればいいなと思います。

【2 参考資料②】

【サービスの目玉への共感の確認】

A: ありがとうございます。それではプロトタイプを使って、私たちのアイデアの特徴について説明します(ここで、料理の絵、ソファやテーブルの絵、サービスの様子を描いた3枚からなるプロトタイプを見せる)。私たちは地元の女性に対し、ゆっくりと休める場所として、パンケーキ屋「ジモフル」を提案します。ジモフルは、

- ①全ての席をソファ席にしています。それによって、ゆったりとした雰囲気を楽しめます。
- ②地元で採れた梨や小麦粉、卵などの食材を使用してパンケーキを作ります。地元で採れた食材だけで作るパンケーキは、ここでしか食べられません。送料が安くなり、料金も抑えられます。
- ③執事服を着たイケメンがパンケーキを運びます。イケメンと一緒に写真を撮るサービスもあります。これによって、女性に楽しんでもらい、心の癒しを提供します。また、話題作りにもなると思います。これが、私たちのアイデアです。これについていくつか質問させてください。

A: このパンケーキ屋「ジモフルのサービスの目玉」は、地元の女性の利用してくれそうな理由(利用動機)を満たしていると思いますか(サービスの目玉への共感の確認)？

B: 満たしていると思います。

A: どうしてそう思ったのか教えてください。

B: ソファでゆったりとして、イケメンとパンケーキを楽しむのは結構癒されそうだったからです(→2つめの目玉には共感してくれている)。

A: ジモフルがあったら、一カ月に何回くらい行きたいと思いますか？

B: 月に2回位行くかもしれません。

A: 無くても良いサービスや、逆に欲しいサービスはありますか？

B: 美味しければ、地元の食材じゃなくても良いかもしれません。あと、イケメンが食べさせてくれるサービスや、お気に入りのイケメンを指名できるシステムがあると良いですね！

【値段の確認】

A: 最後に、値段について訊きます。女性がゆっくりできて楽しい「ジモフル」のパンケーキに、2000円払いますか？

B: ちょっと高いですね。払わないと思います。

A: では何円だったら払っても良いと思いますか？

B: 1500円だったら払うと思います。

【3 ワークシート⑪】

ワークシート 11

インタビューシート

インタビュー実施日

年 月 日

●ターゲットの確認

想定するターゲット：
(※インタビュー前に書きましょう)

インタビュー相手の情報： _____

その他の情報 _____

(※↑インタビュー例では、パンケーキを食べに行く人物なのか、利用する頻度を確認しています)

●利用してくれそうな理由(利用動機)への共感

利用してくれそうな理由(利用動機)への共感(Yes/No)： _____

共感する/しない理由： _____

●サービスの目玉への共感

どのサービスに共感するか(Yes/No)：目玉① _____ 目玉② _____ 目玉③ _____

共感する/しない理由： _____

無くても良いサービスや逆に欲しいサービス： _____

●値段の検証

値段への反応(Yes/No)： _____ 払っても良い価格(〇〇円)： _____

※このシートは、インタビューする相手の人数分を用意しましょう。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	10	13



13時間目 (☺ 50分) インタビュー結果の評価とアイデアの改善

🏠 学習の環境	教室	普通教室 (動画を見る、スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	メンターがいればなお良い
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑫
📖 生徒の準備物	ワークシート⑪	
📌 学習目標	【知識・技能】インタビュー結果を纏め、それを利用したアイデアの改善方法を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、12時間目に行ったインタビュー調査の結果を評価して纏めるとともに、それをもとにビジネスアイデアを改善するためのものです。インタビュー結果を利用して、(可能であれば)ターゲットが正しいのかを再確認し、ビジネスアイデアがターゲットから見てより魅力的なものとなるよう、改善に向けた話し合いを行わせませす。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 5分	▶講義「インタビュー結果の集計」	▶インタビューでどんな結果が得られたのかを纏める方法について説明する。 ▶ここで纏めた情報は、中間発表や最終発表での資料として使用することを伝える。	・ワークシート⑫
展開2 40分	▶インタビュー結果を集計する。 ▶ビジネスアイデアを改善する。	▶ワークシート⑫を使用して、インタビューの結果を纏める。 ▶家族等を対象にインタビューしてきた生徒がいれば、その結果も含めるよう指示する。 ▶インタビューの結果を基に、(可能であれば)誰をターゲットとした製品またはサービスなのかを再確認する(生徒同士のみでインタビューを行い、かつ元々のターゲットが高校生でない場合はターゲットの確認は出来ません)。 ▶インタビュー対象者から得たビジネスアイデア改善に係るヒントを利用して、同アイデアを改善するよう指示する。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回授業は、これまで考えてきたビジネスアイデアを発表するための資料作成を開始する旨伝える。	

【2 ワークシート⑫】

ワークシート 12

年 組 番 氏名 _____

インタビュー結果の纏め

インタビューの実施人数： _____ 人（詳細： _____）

利用動機に共感する人： _____ 人中 _____ 人（ _____ %） サービスの目玉に共感する人： _____ 人中 _____ 人（ _____ %）

想定するターゲットが共感してくれたポイント： _____
（↑パンケーキ屋の例：ソファでゆっくりする、イケメンとパンケーキを楽しむ）

想定するターゲットが共感してくれなかったポイント： _____
（↑パンケーキ屋の例：地元のフルーツを使用する）

想定するターゲット“以外”が共感してくれたポイント： _____

想定するターゲット“以外”が共感してくれなかったポイント： _____

インタビュー対象が払ってもいい値段： _____ 円 利用頻度： _____

参考になった意見：

-
-
-
-
-

ビジネスアイデアの改善

アイデアをどの様に変えますか？

・変えてどうなったか

・変えない点

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



14時間目 (☺ 50分) 中間発表の準備① (発表資料の作成)

🏠 学習の環境	教室	普通教室 (動画を見る、スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑬、参考資料③、参考資料④
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 基礎的なプレゼンテーション資料作成技術を学び、自らのアイデアを分かり易く表現する	

授業の進め方

この授業は、生徒に社会人になると必須のスキルであるプレゼンのノウハウを学ばせ、自らのアイデアの価値を正確に伝える方法を修得させるものです。自身の製品やサービスを投資家などに対し紹介するプレゼンテーション(ピッチ)の基本的な構成を学ばせ、聴き手に伝わる表現に関する技術の修得を目指します。なお、生徒が作成した発表資料は、最終発表の際に再利用するため、保管しておく必要があります。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶自分の考えを誰かに伝えるためにプレゼンを行う機会は多々あり、その作成に関する知識は重要である、中間発表に加え、最後に再度プレゼンを行う旨伝える。	
展開1 10分	▶講義「プレゼンとは」	▶今後、例えばどんな場面でプレゼンを行うことになるのか、その目的は何か、目的を達成するためにはどのようなプレゼンを行うべきなのか等を説明する。 ▶世の中には色々なプレゼン発表があるが、投資家から出資を募るためのプレゼンをピッチということ、初見の相手の共感を得るため細かなデータよりも簡潔さが求められることなどを伝える。 ▶プレゼンの構成、余白の取り方や見やすいフォント等について説明する。	・参考資料④
展開2 35分	▶プレゼンの資料を手書きで作成する。 ▶(時間があれば)作成資料を説明・発表する。	▶グループで手分けして、ワークシート⑬の①～⑥及び⑩を作成する。 ▶ワークシート⑬はあくまでも「型」であるので、これに完全に沿って作る必要は無い旨伝える。 ▶参考資料③を参考にしよう伝える。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。 ▶生徒が飽きないように、ワークの進捗状況や結果を発表する機会を設ける。発表後はワークを継続する。	・ワークシート⑬ ・参考資料③
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回はPCを使って清書する旨伝える。	

【2 ワークシート⑬】

ワークシート 13-1

① タイトル

タイトル

サブタイトルorキャッチコピー

② ターゲット(お客さん)と利用同動機

ターゲットについて(年齢・性別・職業・休日の過ごし方・人数etc)

お金を払ってくれる理由(利用動機)を幾つか箇条書き

【2 ワークシート⑬】

ワークシート 13-2

③ 製品・サービスの概要

製品・サービスの図
(出来ればプロトタイプを活用)

製品・サービス名

製品・サービスの説明(ごく簡単に)

④ 製品・サービスの特徴

製品・サービスの目玉=知って欲しいポイントを3つ程度

【2 ワークシート⑬】

ワークシート 13-3

⑤ インタビュー結果

インタビュー結果
(グラフや、言われた事実)

インタビュー対象の情報
(人数・年齢等)

インタビューの結果重要だと思ったポイント(説得力を増すもの)

⑥ ビジネスモデル

お金の流れを中心として簡易的にしても可

【2 ワークシート⑬】

ワークシート 13-4

⑦ 最大利用者数

最大利用者数 (数字かグラフで表現)

※このビジネスの市場規模を記載していただくという意図です。

⑧ 収支計画

収支計画 (グラフか表で表現)

【2 ワークシート⑬】

ワークシート 13-5

⑨ 競合相手と優位性

競合相手名

VS

自分達の製品・サービス名

勝てそうなポイントを一言で①

自分達が勝てそうなポイントの説明(図があれば尚良い)

勝てそうなポイントを一言で②

自分達が勝てそうなポイントの説明(図があれば尚良い)

※自分達の製品・サービスが競合相手に勝てそうなポイントを2つ挙げる意図です。1つでも問題ありません。

⑩ 最後に

何かメッセージ

(例:一緒に〇〇県を変える仲間を募集中!特にない場合は「ありがとうございました」など)

【3 参考資料③】

発表資料の参考

ワークシートを使って発表資料を作る際は、以下のスライドを参考にしてください。中間発表では①～⑥と⑩、最終発表では①～⑩の全てを使用します。

①

パンケーキ屋「ジモフル」

～女性にゆっくりとした時間と空間を提供～

KAL高等学校 3年3組
起業家教育事業グループ



②


ターゲットと利用動機

- 地元に住む20代の女性
- 趣味は読書や映画鑑賞、休日は喫茶店によく行く
- Facebookに食べ物について投稿するのが好き

- ★ 地元には女性がゆっくりと休める場所が無い
- ★ 気軽に気軽に行けて、女性がお喋り出来る場所が必要!

③

サービスの概要




パンケーキ屋「ジモフル」

- ▶ 美味しいフルーツパンケーキや紅茶を提供
- ▶ 地元で女性がゆっくり楽しく過ごせる空間

④

サービスの特徴

- ① **全ての席はソファ席**
ゆったりとした雰囲気を楽しめます
- ② **執事服を着たイケメンがサーブ**
女性に楽しんでもらい、心の癒しを提供します
- ③ **地元の梨や卵等の食材を使用**
地元の食材だけで作るパンケーキが楽しめるのはジモフルだけ!



⑤

インタビューの結果



10代の男性1人 女性4人
30代の女性2人
計7人を対象に実施

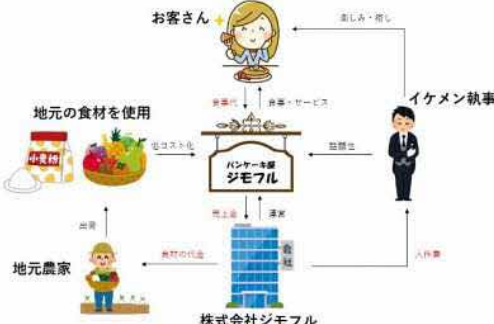
● サービスに共感 ● サービスに非共感

インタビューの結果・・・

- 71%の対象がこのサービスに共感
- なかでもソファ席には100%の対象が肯定的な反応
- 過半数の対象が1500円程度なら払っても良いと回答

⑥

ビジネスモデル



お客さん → 楽しみ・癒し

お客さん → 飲食代 / 清掃サービス

イケメン執事 → 接客代

地元の食材を使用 → 地元の食材 / 電料コスト

地元の食材 → 地元の食材 / 食材の代金

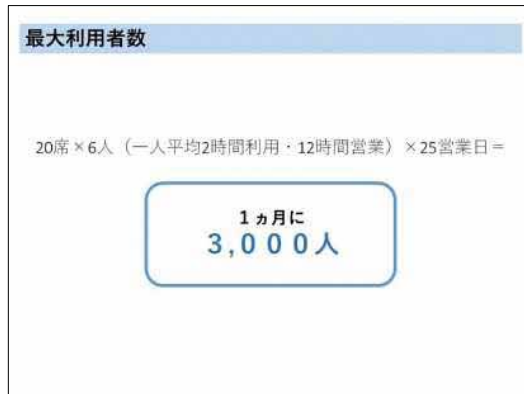
地元の食材 → 地元の食材 / 出資

地元の食材 → 地元の食材 / 地元の食材

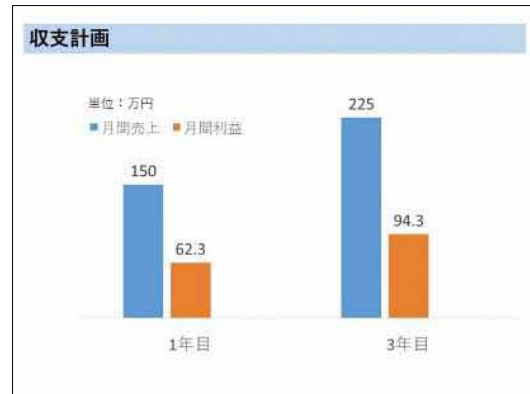
株式会社ジモフル

【3 参考資料③】

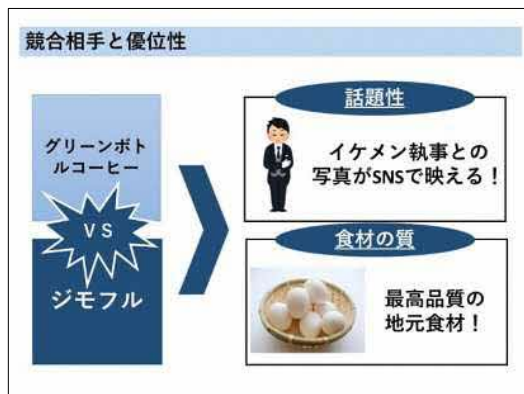
⑦



⑧



⑨



⑩



【4 参考資料④】

プレゼン資料作成の7か条

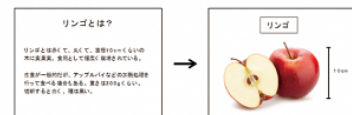
1)基本は「ゴシック体」

プレゼンに使用するスライドは、あくまで「要点を端的に説明する」もの。つまり「読ませる」よりは「見せる」という意図が強くなります。プレゼン資料には明朝体よりも、ゴシック体が一般的です。



2)文章でなくビジュアルで伝える

限られた時間の中で聞き手に内容を理解してもらうには、ビジュアルを利用することが大切です。大きな写真と文字で「伝えたいこと」を一瞬で理解してもらえよう工夫してみましょう。



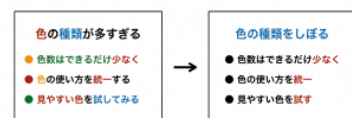
3)1スライド = 1メッセージ

1枚のスライドで伝えることは1つまで。聞き手に何を伝えたいのが明確になるだけでなく、文字が大きくなるため遠くの人にも見やすくなるという二つの効果があります。複数の情報を入れたい場合、箇条書きを使うなど工夫しましょう。



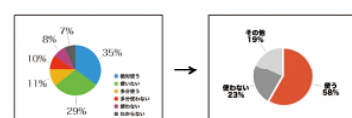
4)色をきれいにまとめる

色の数はなるべく少ない方が、見栄えもよく情報も伝わりやすいとされています。カラフルすぎてごちゃごちゃした資料は、何が大切なかの情報の重要度がわかりづらくなってしまいます。「見出し」や「重要な言葉」など、どこで色を使うのかをスライド内で統一させましょう。



5)グラフや表の見せ方

グラフや表の捉え方は人によって様々。データをただ貼り付けただけでは、話し手の意図を正しく理解してもらえない可能性があります。例えば「円グラフ」であれば、無駄な情報を省いたり、目立たせたい部分だけ色を変えたり、見やすく数字や言葉を添えたりするなど聞き手が理解しやすいようデザインしましょう。



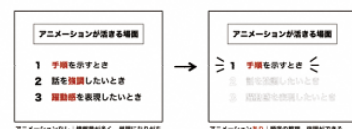
6)文字の大きさの目安

会場の大きさや人数によって見やすい文字の大きさは変動しますが、タイトルは36から48ポイント程度。内容文字は、24ポイント以上を目安に作成しましょう。



7)アニメーションを効果的に使う

アニメーションとは、スライドの中のオブジェクト（画像や図、文字、グラフなど）に動きをつける機能のこと。多様は禁物ですが、プレゼンに注目を集め、伝えたい部分を強調する効果があります。



1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



15時間目 (☺ 50分) 中間発表の準備② (発表資料の作成)

🏠 学習の環境	教室	PC教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	なし
📖 生徒の準備物	ワークシート⑬	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 基礎的なプレゼンテーション資料作成技術を学び、自らのアイデアを分かり易く表現する	

授業の進め方

この授業は、14時間目に続いて中間発表の資料を作成し、自らのアイデアの価値を正確に伝える方法を修得させるものです。本時はパワーポイント等の資料作成に必要なソフトの使い方のある程度理解している事を前提としており、それを使用して清書する時間として設定していますが、授業の進行状況やPC教室の使用可否等によっては、紙に手書きしたものをスキャンし、それを発表の資料とすることも問題ありません。生徒がプレゼン資料作成に係る基本的な知識を取得することと、作成に慣れることが重要です。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶出来るだけ本時中にデータの作成を終えられるよう伝える。	
展開1 45分	▶プレゼン資料を作成する。	▶参考資料③を参照させ、ワークシート⑬内の枠線や、一部の説明文は消して使うよう指示する。 ▶グループ内の一部の生徒のみが作業することの無いよう、分担してデータを作成し、最後に統合するよう指示する。また、それでも手持ち無沙汰の生徒がいる場合は、次回授業で行う予定のインタビューの方法について考えさせる。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



16時間目 (☺ 50分)
中間発表の準備③
(発表資料の作成と、インタビューの準備)

🏠 学習の環境	教室	PC教室または普通教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑭
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 基礎的なプレゼンテーション資料の作成技術を学び、自らのアイデアを分かり易く表現する	

授業の進め方

この授業は、15時間目に続いて中間発表の資料を作成し、それを完成させると共に、中間発表の場で外部の大人に対してインタビューを行う準備するためのものです。発表資料の質を高めることよりも、簡単な台本を作成し、発表が出来る準備を整えることを優先する必要があります。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶次回は外部の大人を審査員とした中間発表兼インタビューの授業である、本時で準備を終わらす旨伝える。	
展開1 20分	▶プレゼン資料を作成する。	▶残り20分で発表資料の作成を終わらせるよう指示する。 ▶資料が出来ていない部分については口頭で説明すれば問題ない旨伝える。	
展開2 25分	▶ビジネスアイデアについてどう伝えるのか考える。 ▶インタビューで何をどう質問するのかを考える。	▶作成した発表資料やプロトタイプを使って、どうやってビジネスアイデアについて発表するのかを決めさせる(簡単な台本)。 ▶発表は各グループ3分程度で行い、その後同様に3分程度でインタビューを行う旨伝える。 ▶12時間目のインタビューの授業とその実践を思い出させ、それを参考にインタビューで訊ねるべきことを考えさせる。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。	・ワークシート⑭
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶もし準備が終わっていないグループがあれば、それを宿題とする旨伝える。	

【2 ワークシート⑭ (A3で印刷)】

ワークシート 14

中間発表用の台本作り資料

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
1			
2			
3			
4			
5			
6			

【2 ワークシート⑭】

ワークシート 14

年 組 番 氏名 _____

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
7			

インタビュー実施時に話す内容

①

②

③

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



17時間目 (☺ 50分) 予備時間②

🏠 学習の環境	教室	実施授業に準ずる
	外部講師等	同上
📁 準備する教材	動画	実施授業に準ずる
	配布物	同上
📖 生徒の準備物	実施授業に準ずる	
🎯 学習目標	実施授業に準ずる	

授業の進め方

この時間は、プロトタイプを作成や中間発表の準備に関する授業において、想定していたよりも時間を要した場合や、更に深く学習するために時間を使いたい場合に備えた、予備の時間として設定しています。この時点で予備時間が特段必要ない場合は、後半の授業に備えて時間を確保しておきましょう。

授業時間を細かく区切る

起業に興味・関心を持っている生徒はそれほど多くありません。また、起業に関する授業が生徒自身の進路に直結するかもしれないという認識も低いため、生徒が集中力を保って授業に参加することは困難です。そこで、生徒が飽きずに、集中力を保って授業に参加できるような工夫を以下に紹介します。

● 1時間の授業を細かく区切る

50分の授業を細かく区切って、講義15分、グループでアイデアを出す時間10分、どのアイデアを使用するのか決定するのに3分…というように、授業の内容をどんどん切り替えます。そうすることで、生徒の集中力を保つことが出来ます。

特に、プロトタイプや発表資料の作成など、数時間続けてのグループワークでは、授業を20分程度で区切り、以下のような活動を入れると効果的です。

(1) クラス全体やメンターへの発表

幾つか、または全てのグループに、クラス全体に向けて現在の進捗について発表させます。それを聴くグループには、参考になる点が無いか考えながら聴くよう指示すると良いでしょう。また、メンターがいる場合は、グループ毎にメンターに向けて発表させましょう。そうすることで、集中力を保つのと同時に、アドバイスを貰うことも出来ます。

(2) スパイ活動

実際の企業活動でも、他社のアイデアの良い点を模倣することは頻繁に行われることを最初に伝えます。次に各グループを更に2つに分け、一方をスパイとして他のグループの活動を見に行かせます。残ったもう一方は、他グループのスパイが来たら、自分達のグループの活動につき説明するよう指示しましょう。5-10分後、スパイを自分らのグループに戻し、他のグループの活動で良かった点などを共有させ、自身のグループの活動に応用できることはないか議論させます。そうすることで、活動の質を高めると共に、生徒間の競争心を煽り、やる気を出させることが出来るかもしれません。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



18・19時間目 (☺100分) 中間発表・インタビューの実践

🏠 学習の環境	教室	普通教室または発表用の教室
	外部講師等	審査員(2~3名)
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	時間を知らせる時計、審査員が使用するメモ用紙、付箋、ワークシート⑩
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】自らのアイデアを分かり易く表現すること	

授業の進め方

この授業は、プレゼン発表の経験を積むと共に、特定の分野の専門家から生徒が考えたビジネスアイデアに対して意見をもらうことで、アイデアを改善するヒントを得るためのものです。また、外部の大人との交流を通じて刺激を受け、授業に対するやる気を高めることも目指します。審査員から厳しい意見を貰い、生徒が委縮してしまうことの無いよう、審査員と事前に打ち合わせしておく必要があります。なお、本時は10グループが発表することを想定して、2コマ分の時間をとっています。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 5分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶予め決めておいた発表の順番について再確認する。 ▶各グループの発表の前には簡単に挨拶するよう指示する。 ▶経験を積むための中間発表であり、本番ではない旨伝える。	
展開1 5分	▶審査員の紹介を行う。	▶審査員に1人1分程度で自己紹介してもらう。	
展開2 88分	▶発表及びインタビューを行う。 (発表3分→インタビュー 3分→審査員からのコメント2分のサイクル) ▶(グループ数が少なく時間が余る場合は)各グループは個別に審査員にアドバイスを貰いに行く。	▶使い慣れた機器に発表資料を纏めておき、時間をロスしないようにする。 ▶発表及びインタビューの時間を知らせるための時計を用意する。 ▶発表するグループの一部の生徒にはインタビューの結果や意見についてメモを取るよう指示する。 ▶グループ数が多い場合は、インタビューの対象となり、コメントを述べる審査員を予め指定しておく。 ▶発表を聴いている生徒に付箋を持たせ、コメントを書かせる。この付箋は発表終了後に対象のグループに渡す。 ▶出来るだけ多くのグループがアドバイスを貰うように促す。	・審査員用メモ用紙 ・時計 ・ワークシート⑩ ・付箋
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



20時間目 (☺ 50分) 中間発表及びインタビューの振り返り

🏠 学習の環境	教室	普通教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑫
📖 生徒の準備物	ワークシート⑪	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 中間発表・インタビューの結果を纏め、それを利用したアイデアの改善方法を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、18・19時間目の中間発表時に審査員から得られたアドバイスやインタビューについて振り返り、その結果を利用してアイデアを考えなおすためのものです。インタビューの結果は受け入れる必要がありますが、一方で、アドバイスは必ずしも正しいとは限りません。そのため、生徒にはアドバイスを無暗に受け入れることはさせず、そのまま受け入れるのか、または一部参考にするのかなどを考えさせることが重要です。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 5分	▶講義「中間発表で得たアドバイスやインタビュー結果の振り返り」	▶中間発表で得たアドバイスやインタビューの結果を纏めるよう伝える。 ▶審査員からのアドバイスは、無暗に受け入れるのではなく、取捨選択するよう伝える。	
展開2 40分	▶アドバイスとインタビュー結果を纏める。 ▶ビジネスアイデアを改善する。	▶13時間目に纏めたインタビューの結果と中間発表の結果を合わせて、1つの情報とするよう伝える。 ▶審査員からのアドバイスや、インタビューの結果を利用して、アイデアを改善するよう指示する。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。	・ワークシート⑫
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



21時間目 (☺ 50分) 競合調査・利用者の最大数の調査

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	PC教室 なし
📁 準備する教材	動画 配布物	なし ワークシート⑮
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【知識・技能】 商圈について理解し、競合相手について調べる活動を通じて、自らのアイデアの利用者の最大数を推定する技能を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、生徒が考えたビジネスの商圈について考え、その中にある競合相手について調べるためのものです。競合相手を調べることで、それと比較して生徒のビジネスのどこが優れているのかを表現することが出来ます。また、競合相手を知ることにより、同時に大まかな利用者の最大数についても知ることが出来るかもしれません。利用者数が分からない場合は、関連する数字を組み合わせて考えたりして、大まかな数字を推定することを目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入3分	▶本時の活動を説明する。		
展開1 10分	▶講義「競合相手について考える」 ▶講義「利用者の最大数について考える」	▶店舗などの特定の場所にターゲットを集める場合は、先ず商圈を考えるよう伝える。 ▶競合相手はどこなのか、商圈とターゲットの利用動機から考えるよう指示する。 ▶競合相手の製品・サービスの内容について調べさせ、優位な点について考えさせる。 ▶製品・サービスの値段は、競合相手のものも参考にしよう伝える。 ▶競合相手の利用者数についても調べさせ、分からない場合は推定するよう指示する。	・ワークシート⑮
展開2 35分	▶商圈の範囲と、競合相手がどこになるのか、グループで考える。 ▶競合相手について調べ、優位な点や値段、利用者数を探る。 ▶調査の結果をグループで共有して話し合う。 ▶自らのアイデアの利用者の最大数について考える。	▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。 ▶調べた結果はワークシートにメモしていくよう指示する。 ▶自分達のアイデアが勝てそうだと思う点を2つ程度に絞り込ませる。 ▶調査結果を参考に、商品・サービスの値段を決定させる。 ▶利用者の最大数が分からない場合は、これを推定させる。	
まとめ2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

【2 ワークシート⑮】

ワークシート 15

年 組 番 氏名

(1) ビジネスを行う場所とターゲットから、商圏の範囲はどこまでなのかグループで考えてみましょう。

※例えば、ビジネス街でOLにパンケーキを売る場合、休み時間に気軽に来られる半径500m程度と推定できます。
一方で、地方にある大型のホームセンター等は車で簡単に行ける半径10km程度と特定できます。

(2) 競合相手はどこですか？商圏を考慮して、グループで考えてみましょう。

(3) 競合相手について調べたことをメモしましょう。

自分達のアイデアが勝つような点：

競合相手の主な商品・サービスの値段：

競合相手の利用者数（分からない場合は推定してみましょう）：

(4) (3) の調査結果をグループ内で共有し、以下を記入しましょう。

自分達のアイデアを改善する場合はそれを書きましょう：

競合相手の値段も参考に、自分達の商品・サービスの値段を考えましょう：
(競合相手に完全に合わせる必要はありません)

(5) 推定される利用者の最大数を書きましょう。また、その理由を書きましょう。

例1 (パンケーキ屋)：商圏の競合相手の喫茶店はいつも満員である。私が考えたパンケーキ屋はソファ席が20席ある。ターゲットが1人2時間利用した場合、12時間営業なので1日に120人の利用者が最大となる。一か月に25日営業することを想定し、一か月の最大利用者数は3000人となる。

例2 (アスレチックフィールド)：商圏を〇〇市全体と考える。参考とした神戸市の人気アスレチックフィールドは年間入場者数が8万人であった。〇〇市の人口は、神戸市の1/5であるため、入場者数も1/5として、年間1.6万人程度が利用者の最大数になると思う。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



22時間目 (☺ 50分) ビジネスモデルの作成②

🏠 学習の環境	教室	PC教室(またはタブレット等を利用できる環境)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑩
📖 生徒の準備物	スマートフォン(PC教室が使用できず、かつタブレットを人数分用意出来ない場合)、ワークシート⑬	
🎯 学習目標	【知識・技能】ビジネスモデルについて改めて考え、それを作成する技能を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、これまでの授業を経て改善されたアイデアで、どうやって収益を上げるのか、また、どんな関係者が必要なのかを再考し、同アイデアを具体化していくためのものです。最終発表に向けて、こういったビジネスなのかを、分かり易く説明できるようになることを目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 5分	▶講義「ビジネスモデル」	▶これまでの授業を通じて変わったアイデアについて、7時間目に行ったビジネスモデルの作成を再度行う旨伝える。	
展開2 40分	▶グループのビジネスアイデアのモデルを作成する。 ▶ビジネスモデルを教員や他グループメンバー等の第三者に説明出来るようにする。 ▶(ビジネスモデルの作成が終わったグループがある場合)ワークシート⑬の「⑥ビジネスモデル」を再度作成する。 ▶(ビジネスモデルの作成が早く終わり、21時間目の調査が不十分だったグループは)競合相手及び最大利用者数の調査の続きを行う。	▶机間巡視して、適宜ヒントを与える。 ▶特にお金の流れを説明できるようにすることを伝える。 ▶本時に作成したビジネスモデルを、お金の流れを注視して簡略化しても良い旨伝える。 ▶発表時には口頭で詳細を述べる旨伝える。 ▶スマートフォンやタブレットを使用して、調査を続けさせる。	・ワークシート⑩ ・ワークシート⑬
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	14



23時間目 (☺ 50分) 収支計画の作成①

🏠 学習の環境	教室	PC教室
	外部講師等	日本政策金融公庫や地元金融機関の関係者など
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑩、参考資料⑤
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【知識・技能】収支計画を考える意義を理解し、それを作成する技能を身に付ける	

授業の進め方

収支計画を作成する授業は、起業後に毎月必要になる資金につき考え、どういった経費がかかるのか、大まかに理解するためのものです。また、この授業を通じ、商品やサービスの提供価格が適当なのか、商売が採算に合うかどうかを検討します。なお、収支計画を完成させることが出来ないグループも出てくると思われますが、完成させることは出来なくても、事業の費用と収益について考える経験をさせることが重要です。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動を説明する。		
展開1 10分	▶講義「収支計画を作る意味・その作り方」	<ul style="list-style-type: none"> ▶収支計画とは何か、簡単に説明する。 ▶実際に起業する場合、事業を始める前には必ず費用と利益を計算して、採算が合うか検討しなくてはならない旨説明する。 ▶融資を受ける場合は、収支計画を銀行等に提示する必要がある旨説明する。 ▶最初に売上高を考えてみて、それに業界の平均費用を掛け合わせて計算するよう指示する。 ▶事業を始めるために必要な初期投資(例えば土地を買う、自動車を買う等)はいったん無視して、毎月かかる費用について考えるよう指示する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークシート⑩ ・参考資料⑤
展開2 35分	▶売上と支出を計算し、ワークシートに記入する。	<ul style="list-style-type: none"> ▶最初に、1年目の売上高を記入させる。 ▶次に、1年目の支出高を計算させる。参考資料⑤に類似した事業が無い場合は、必要な経費について自分で考えさせる。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。 	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

【2 ワークシート⑯】

ワークシート 16

年 組 番 氏名 _____

収支計画書

- ①創業1年目の、1ヵ月毎の売上高を考えてみましょう。
 ※事業を始めるために最初に必要なお金(例えば土地を買う、自動車を買う等)はいったん無視して、毎月かかる費用について考えます。
- ②売上高は、単価×数量で計算してください。
 ※パンケーキ屋ジモフルの例：
 1,500円(客が払う平均額)×40人(1日の利用客数)×25日(店の営業日数)=150万円(1ヵ月の売上高)
- ③売上高を出したら、参考資料⑤や日本政策金融公庫HPを見て、支出高を計算しましょう。
 ※参考資料⑤に、自分達で考えたビジネスと類似したものが無い場合は、どの位お金が必要なのか、自分達で考えてみましょう。
- ④1年目について埋められたら、3年目に売上高がどの程度増加するのかを決めて、支出も計算しましょう。
 ※例えば、「3年目は広告を多く出して1日の利用客数が60人になる」などを想定します。

		1年目	3年目	売上高、支出高の計算の根拠
売上高				
支出高	売上原価 (仕入高)			
	人件費			
	家賃			
	その他			
	支出合計			
利益				
売上高-支出合計				

【3 参考資料⑤】

業種別経営指標

喫茶店

- ①売上原価(対売上高比率)=31.5%
- ②人件費(対売上高比率)=34.8%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=31.3%

④の「その他の諸経費」は、家賃と広告費を含んでいるため、その分を引いて計算する必要があります。

例: 売上6400万円×31.3%=2000万円

→2000万円－500万円(家賃)－100万円(広告費)=1400万円(その他の諸経費)

学習支援業(学習塾や〇〇教室など)

- ①売上原価(対売上高比率)=10%
- ②人件費(対売上高比率)=43.6%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=43.7%

旅行者代理業店(JTBやH.I.Sなど)

- ①売上原価(対売上高比率)=58.0%
- ②人件費(対売上高比率)=23.7%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=21.0%

スポーツ施設提供業

(アスレチック場やスケートリンクなど)

- ①売上原価(対売上高比率)=14.4%
- ②人件費(対売上高比率)=36.4%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=45.7%

興行場

(映画館や音楽・スポーツを観る施設など)

- ①売上原価(対売上高比率)=20%
- ②人件費(対売上高比率)=29.8%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=44.7%

健康食品卸売業(meijiやDHCなど)

- ①売上原価(対売上高比率)=57.8%
- ②人件費(対売上高比率)=22.8%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=22.9%

民宿

- ①売上原価(対売上高比率)=22.6%
- ②人件費(対売上高比率)=33.5%
- ③家賃は不動産情報サイトを参考に決定
- ④その他の諸経費(対売上高比率)=43.1%

上記の数値は、日本政策金融公庫のHP (https://www.jfc.go.jp/n/findings/sme_findings2.html#tyousa)の「小企業の経営指標調査」より抜き出したものです。ここに当てはまるものが無い場合は、HPを参照してみましょう。なお、売上原価は、100%－売上高総利益率(%)で出しています。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	15



24時間目(☺50分) 収支計画の作成②

🏠 学習の環境	教室	PC教室
	外部講師等	日本政策金融公庫や地元金融機関の関係者など
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	なし
📖 生徒の準備物	ワークシート⑬、ワークシート⑯、参考資料③	
🎯 学習目標	【知識・技能】収支計画を考える意義を理解し、それを作成する技能を身に付ける	

授業の進め方

この授業は、23時間目に続いて収支計画書を作成し、起業後に毎月必要になる資金について考えると共に、自らのビジネスアイデアの採算性について考えるためのものです。本時では、外部講師や教員等の大人が収支計画書の作成を主導し、その完成を目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動を説明する。		
展開1 40分	▶売上と支出を計算し、ワークシートに記入する。 ▶(収支計画書が一通り書けたグループは)事業を開始するための初期費用について考える。 ▶(全て終わったグループがあれば)ワークシート⑬の⑧を作成する。	▶1グループずつ、外部講師または教員の元へ呼ぶ。 ▶売上高や必要な経費につき、外部講師または教員が生徒に訊ねて回答を促しながら、収支計画書を埋めさせる。 ▶いったん無視するよう指示した初期費用について考えさせる。 ▶初期費用を、収支計画の1年目の支出に加え、収支計画を作成させる。 ▶参考資料③の⑧を参考にさせる。	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回授業は、これまで考えてきたビジネスアイデアを発表するための資料作成を開始する旨伝える。	

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



25時間目 (☺ 50分) 起業家講演②

🏠 学習の環境	教室	普通教室(起業家がスライドを使用する場合はその環境は必要)
	外部講師等	起業家
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート③
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【主体的に学習に取り組む態度】 起業に関する知識と理解を深めようとする態度を養う	

授業の進め方

この授業は、24時間の起業家教育を経て起業に対する興味・関心が高まっていると思われる生徒に対し、再度起業家に講演及び質疑応答を依頼し、興味・関心を更に喚起するためのものです。起業家による講演は、最終発表資料の作成を目前にした生徒に対し、ピッチを行った経験やそれを踏まえたアドバイスの他、起業に際するリスクなど、起業の否定的な側面に対しても焦点を当てると良いかもしれません。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶ 起業家を簡単に紹介する。		・ワークシート③
展開1 25分	▶ 起業家の自己紹介 ▶ 講演「融資や出資を依頼した経験について」 ▶ 講演「起業のリスク」	▶ 自己紹介の中に、自社の情報、学生の頃の夢や目標、起業しようと思ったきっかけ等を含めて話してもらう。 ▶ 出資を受けるために行ったピッチの経験、それを踏まえたアドバイスについて話してもらう。 ▶ 融資や出資とも絡め、起業のリスクやリスクの分散方法等について話してもらう(その趣旨は、失敗してもやり直すことが出来ることを伝えるもの)。 ▶ クイズ形式などにして、ピンチの時にどうしたか、その乗り越え方を伝える方法を楽しみながら伝える。	
展開2 20分	▶ ワークシートに記入する ▶ 起業家に質問する	▶ 起業家に質問したいこと、共感した点等を書くよう指示する。 ▶ 自発的に質問が出ない場合、生徒が書いた質問を教員が読み上げるなどの工夫をする。	
まとめ 2分	▶ 本時の簡単な纏めを話す。	▶ 起業家の講演、質疑応答について簡単に纏めて話す。	

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	16



26時間目 (☺ 50分) 最終発表の準備① (資料の作成)

🏠 学習の環境	教室	PC教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	実際のピッチ動画 (【2 参考ピッチ動画】参照)
	配布物	なし
📖 生徒の準備物	ワークシート⑬、参考資料③	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 ビジネスアイデアの発表方法について学び、自らのアイデアに共感が得られるように表現する	

授業の進め方

この授業は、14-16時間目に作成した中間発表資料に、3枚のスライド (競合相手と優位性・利用者の最大数・収支計画) を加えた資料を作成するものです。基本的な発表資料の構成を繰り返し使用させることで、その型を身に付けさせることを目指します。

最終発表は、起業家などの外部の人物が審査することを生徒に伝え、既に作成したスライドも、更に完成度を高めるよう伝えましょう。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動を説明する。	▶これまでの授業内容を利用して、最終発表資料の作成を開始する旨伝える。	
展開1 15分	▶講義「ビジネスピッチとは」 ▶講義「ピッチ (3~5分) の構成」 ▶ピッチ動画の視聴	▶投資家から出資を募るためのプレゼンをピッチということ、初見の相手の共感を得るため細かなデータよりも簡潔さが求められることなどを再度伝える。 ▶最終発表はピッチをベースとした発表を行ってもらう旨伝える。 ▶短時間で行うピッチは、参考資料③のような構成になっていること、これらの要素の多くはこれまでの授業で既に考えてきたものである旨伝える。 ▶参考になるピッチの動画を1本見せる (【2 参考ピッチ動画】を参照)。	・参考資料③
展開2 30分	▶最終発表資料の作成	▶ワークシート⑬を使用して、まず紙に書かせる。 ▶紙に書き終わったグループには、手分けしてパワーポイントの作成を開始するよう指示する。	・ワークシート⑬
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回は引き続き最終発表資料を作成する旨伝える。	

【2 参考ピッチ動画】

(1) WAmazing社 加藤CEOのピッチ (B Dash Camp 2017 Spring優勝)

https://www.youtube.com/watch?time_continue=501&v=tP8EfcVO2dE [最終アクセス日: 2020年3月25日]

(2) キッズライン社 経沢CEOのピッチ (IVS 2015 Sprng Launch Pad優勝)

<https://vimeo.com/132780159> [最終アクセス日: 2020年3月25日]

授業での失敗例～その解決策は?～

起業家教育の実践に慣れていない先生や、グループワークに慣れていない生徒は、意外な所で躓いてしまうことがあります。そこで、幾つかの失敗の事例と、それを解決する方法を紹介します。

●先生も生徒も、自力で新しいビジネスを考えることが正しいと思ってしまう

先生や生徒が、一から十まで自力でビジネスアイデアを考えることが正しいと考えてしまうことがあります。そう考えてしまうと、発想の枠が狭まってしまい、優れたアイデアの発案や発表には繋がりません。ビジネスの世界では、他社サービスの良い点を真似することは常識です。他のグループの活動や、実際の企業活動の優れた点はどんどん真似して取り入れていくようにしましょう。

●先生の間で使用する機器やソフトの使い方が共有されていない

数名の先生が起業家教育の授業を担当する際、その中の1名の先生だけが授業で使用するタブレット等の操作方法を理解しており、他の先生は全く知らないことがあります。その場合、理解している先生の不在時、授業の進行に支障をきたしてしまいます。授業に参加する全ての先生の間で、使用する機器やソフトの最低限の使い方は共有しておきましょう。

●大人の常識が、生徒のユニークなアイデアを潰してしまう

高校生に自由にビジネスアイデアを発想させると、大人目線では、成功することはないであろうアイデアが出てきます。そして大人がそれを根本的に否定してしまうことがあります。どんな製品・サービスが成功するのは誰にも分かりません。生徒が考えた、実際は大成功するアイデアを潰してしまうことの無いよう、アイデアを否定することは止めましょう。

●作業が終わったグループを放置してしまう

グループ毎に活動の進み具合が異なるため、早く終わったグループは時間を持て余してしまうことがあります。そういったグループを放置すると、教室が騒がしくなってしまいます。活動が既に終わったグループに対しては、その内容を更に詰めさせたり、発表用の資料における該当部分を作成させたりするなど、更なる課題を与えましょう。

●グループのリーダーに重荷を背負わせてしまう

グループワークを円滑に進めるため、グループのリーダーを決めてしまう方法も良いでしょう。しかし、メンバーがあまり積極的ではない等の理由で活動が上手く進まず、それにリーダーが責任を感じてしまうことがあります。そうすると、リーダーはあまり授業を楽しむことが出来ません。グループメンバーの全員がリードしていかないと、活動は進まないことを折に触れて伝えましょう。また、毎時間「good & new」などのエクササイズを最初に行って、生徒間に話しやすい雰囲気を生み出すのも良いかもしれません。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	17



27時間目 (☺ 50分)

最終発表の準備② (発表資料の作成)

🏠 学習の環境	教室	PC教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	なし
📖 生徒の準備物	ワークシート⑬、参考資料④	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 ビジネスアイデアの発表方法について学び、自らのアイデアに共感が得られるように表現する	

授業の進め方

この授業は、26時間目に続いて最終発表資料を作成し、自らのアイデアに共感してもらえる様に伝えるための方法を修得させるものです。本時は、発表資料をパワーポイント等を使用して清書する時間として設定しています。14時間目に配布した参考資料④「プレゼン資料作成の7箇条」も見直しさせ、それに基づき、発表資料の質を高めることを目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動を説明する。		
展開1 45分	▶最終発表資料を作成する。 ▶他のグループの状況を偵察し、良い点を真似する。	▶参考資料④を参照すると共に、ワークシート⑬内の枠線や、一部の説明文は消して使うよう指示する。 ▶グループ内の一部の生徒のみが作業することの無いよう、分担してデータを作成し、最後に統合するよう指示する。また、それでも手持ち無沙汰の生徒がいる場合は、台本の内容を考えさせる。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。 ▶グループメンバーの半数程度に他グループの状況を偵察させる。 ▶偵察の報告を聴き、真似するべき点がないか話し合わせる。	・参考資料④
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶次回授業においても最終発表資料を作成する、その時間で同資料を完成させる旨伝える。	

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



28時間目 (☺ 50分)

最終発表の準備③ (発表資料の作成)

🏠 学習の環境	教室	PC教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑰
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 ビジネスアイデアの発表方法について学び、自らのアイデアに共感が得られるように表現する	

授業の進め方

この授業は、27時間目に続いて最終発表資料を作成し、それを完成させると共に、発表の台本を作成するためのものです。台本に、細かい言い回しを全て書かせる必要はありません。どんな説明をするのかを大まかに記載させ、それを読まなくても自身のビジネスアイデアについて説明出来るようにすることが重要です。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶本時で発表資料の準備を終わらず旨伝える。	
展開1 30分	▶最終発表資料を作成する。	▶最終発表の審査基準について説明し、発表資料がそれを満たすように作らせる。 ▶残り30分で発表資料の作成を終わらせるよう指示する。 ▶机間巡視を行い、適宜アドバイスを与える。	
展開2 15分	▶ビジネスアイデアを説明するための台本を作成する。 ▶(時間があれば)想定問答を考える。	▶効果的にビジネスアイデアについて説明するにはどう話せば良いのか考えさせる。 ▶最終発表時には台本を読むことなく説明出来るよう練習する必要がある旨伝える。 ▶発表は各グループ3～4分程度で行い、その後に質疑応答がある旨伝える。 ▶審査員からどんな問いかけをされそうか考え、それに対する回答を考える。	・ワークシート⑰
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶もし準備が終わっていないグループがあれば、それを宿題とする旨伝える。	

【2 ワークシート⑰ (A3で印刷)】

ワークシート 17-1

最終発表用台本作り資料

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
1			
2			
3			
4			
5			
6			

【2 ワークシート⑰】

ワークシート 17-2

年 組 番 氏名 _____

ページ番号	秒数	話者氏名	話す内容
7			
8			
9			
10			
11			

想定問答

質問

回答

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	—



29時間目 (☺ 50分) 予備時間③

🏠 学習の環境	教室	実施授業に準ずる
	外部講師等	同上
📁 準備する教材	動画	実施授業に準ずる
	配布物	同上
📖 生徒の準備物	実施授業に準ずる	
🎯 学習目標	実施授業に準ずる	

授業の進め方

この時間は、最終発表の準備に関する授業において、想定していたよりも時間を要した場合や、発表の質を高めるために時間を使いたい場合に備えた、予備の時間として設定しています。この時点で予備時間が特段必要ない場合は、30時間目と合わせて、台本を読まなくても発表出来るよう、練習の時間を長く取ることも良いでしょう。

アフィリエイトビジネス

アフィリエイトとは、企業の製品やサービスの広告を自分の運営するブログ等のサイトで紹介し、それが売れると成果報酬がもらえる広告のことです。サイトの運営者は、商品の在庫を持つリスクを冒さずにそれを紹介するだけなので、初期費用はほとんど必要ありません。ブログ等のサイトを立ち上げ、ASP（アフィリエイトサービスプロバイダー）に登録、広告を掲載するだけです。お金をかけずにアクションを起こすことができます。

一方で、アフィリエイトビジネスにはデメリットもあります。それは、成果が出始めるのに時間がかかることと、成果を出すためのノウハウを学ぶ必要があることです。初心者の場合、数か月経てようやく1000円くらいの報酬を得られるという人も多くいるようです。また、通常のビジネスと同様に、ターゲットの悩みを解決したり、利用動機を満たしたりする内容のサイトにしないと、アクセスが増えず、報酬も増えません。

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	18



30時間目 (☺ 50分) 最終発表の準備④ (発表の練習)

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	普通教室 なし
📁 準備する教材	動画 配布物	なし なし
📖 生徒の準備物	ワークシート⑰、スマートフォン(タブレットを人数分用意出来ない場合)	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】 ビジネスアイデアの発表方法について学び、自らのアイデアに共感が得られるように表現する	

授業の進め方

この授業は、自らのアイデアの価値を効果的に伝える話し方を学ばせ、そのための練習を重ねるためのものです。発表を上達させるために、練習を何度も繰り返させること、多くの場数を踏ませることが重要です。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶本時はスマートフォンなどを使用してビデオ撮影しながら発表の練習を行う旨説明する。 ▶次回は起業家など外部関係者を前に発表し、審査が行われる旨再確認する。	
展開1 5分	▶講義「プレゼンでの話し方」	▶大きな声でゆっくり、語尾をはっきり話すこと、ボディランゲージを使うこと、出来るだけ自然体で話すこと、ユーモアを交えて良い空気を作ることも有効であること、機械の操作と説明を同時にしないこと(どちらも1人でやると画面に向かって話してしまうため)、練習と場数を踏むことが何より重要であること等を伝える。	
展開2 40分	▶発表の練習 ▶教員に対して発表を行う。	▶グループの誰が発表のどの部分を担当するか決めさせる。 ▶グループの生徒同士でビデオ撮影しながら練習し、良い点悪い点をアドバイスし合いながら練習を進めさせる(要すれば、撮影した動画を授業の目的以外で絶対にしないよう指導する)。 ▶生徒が飽きないように、教員の前で個別に発表する機会を設ける。発表後は練習を継続する。 ▶適当なアドバイスを与える。特に、ビジネスモデルや収支計画について、分かり易く説明出来ているか確認する。	・ワークシート⑰
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶もし準備が終わっていないグループがあれば、それを宿題とする旨伝える。	

1時間の カリキュラム	5時間の カリキュラム	10時間の カリキュラム	20時間の カリキュラム
—	—	—	19・20



31・32時間目 (☺100分) 最終発表

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	普通教室または発表用の教室 審査員(2~3名)
📁 準備する教材	動画 配布物	なし 時間を知らせる時計、マイク、審査シート
📖 生徒の準備物	発表資料	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】自らのアイデアを共感が得られるように表現する	

授業の進め方

この授業は、プレゼンの発表の経験を積むと共に、32時間の起業家教育カリキュラムを通して生徒が学んだことを集大成として発表するものです。生徒に達成感及び自信を持たせ、物事に積極的に取り組む姿勢の醸成を目指します。審査員には事前にこの意図を伝え、発表に対する建設的な講評を依頼しておく必要があります。なお、本時は10グループが発表することを想定して、2コマ分の時間をとっています。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 2分	▶本時の活動を簡単に説明する。	▶予め決めておいた発表の順番について再確認する。	
展開1 10分	▶審査員の紹介を行う。 ▶発表のルールと審査基準の確認	▶審査員に1人1分程度で自己紹介してもらう。 ▶各グループ4分程度の発表の後、質疑応答があること、審査基準について伝える。	・審査シート
展開2 85分	▶発表を行う。 (発表4分→審査員からの質疑や講評3分のサイクル) ▶審査結果の集計・発表を行う。 ▶審査員からの講話	▶使い慣れた機器に発表資料を纏めておき、時間をロスしないようにする。 ▶時間内に発表を終わらせるよう、時間管理を行う。 ▶時間が無いと思われる場合は、各グループに対してコメントする審査員を予め指定しておく。 ▶Excel等で、審査結果の集計を早急に出来る表を作っておく。 ▶発表全体に対する感想やアドバイスなどを話してもらう。	・時間を知らせる時計 ・マイク
まとめ 3分	▶起業家教育の纏めを話す。	▶生徒の、成長したと思われる点や今後、この経験をどう活かしてほしいかを伝える。	

【2 審査シート (A3で印刷)】

審査シート

起業家教育授業 最終発表 審査シート

評価方法 : (10点満点で評価・10点(良くできている)→0点(全くできていない))

評価の目安 : 8点 80%以上できている・よくできている

: 6点 60%以上できている・部分的にできている

: 4点 40%以上できている・努力は認められる

順番	1	2	3	4
班番号				
発表タイトル				
顧客とそのニーズが うまく表現できているか				
サービスイメージが きちんとできているか				
プレゼンの魅せ方 (聴衆を引き込む努力をしているか)				
その他の加点要素 (収支計画がうまく作れているか等)				
合計点				
順位				
メモ・コメント				

【2 審査シート】

審査シート

審査員名 _____

5	6	7	8	9



補足的な授業① (♡50分) ペーパータワーの作成

🏠 学習の環境	教室	普通教室
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ケント紙又は厚紙(1グループにつき2枚、予備用に10枚程度)、メジャー
📖 生徒の準備物	ハサミ	
🎯 学習目標	【主体的に学習に取り組む態度】主体的にグループワークに参加しようとする態度を養う	

授業の進め方

この授業は、ペーパータワーの高さ及びそのデザイン性等を競うことを通して、豊かな創造力を育むのに適していると考えます。また、発想したものを形にする楽しさを体験することで、協働してビジネスプランを考えるグループの団結力を高め、人間関係の構築も目指します。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 5分	▶本時の活動を説明する。	▶審査員(2-3名)を教員や生徒の中から決定する。 ▶タワー作製のルールを説明する。 ▶ハサミを持参したか確認すると共に、紙を配布する。	・ケント紙 または厚紙
展開1 30分	▶タワーのスケッチ(5分程度) ▶グループでのタワー作製 ▶タワーの再構想	▶出来るだけ多くのアイデアをスケッチするように指導する。発想する時は、質より量が大切であることを教える。 ▶最も優れていると考えた構想を利用して、作製を開始させる。作業を分担するなどして全員で協力して作製させる。 ▶途中でタワーを変更する場合はそれまでに使用していた紙を回収し、何度でも新しいタワーを創れるようにする。	・ワークシート ^⑧ ・ハサミ
展開2 13分	▶タワーの高さの測定 ▶グループ毎にタワーを発表 ▶審査・優勝チームの発表	▶タワーの高さを測定させる。 ▶グループの代表者に、高さ工夫した点、学んだ点を発表させる。同時に審査員は点数を付ける。 ▶審査員に、タワーの安定性・デザイン・創造性・高さの面から点数を付けさせ、集計させる。	・メジャー
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶取り敢えずやってみるという行動力、試行錯誤を繰り返すこと、偶然上手くいった事象を見逃さないこと等が重要である旨伝える。	

【2 ワークシート⑱】

ワークシート 18

年 組 番 氏名 _____

【課題】

厚紙とハサミを用いて、出来るだけ高いタワーを作りましょう。なお、審査に際しては、配点は低いものの、タワーの安定性・デザイン・創造性も評価の対象になります。

【手順】

- ① 下の枠内にできるだけ多くのタワーの構想図を書きましょう。
- ② どの構想図が最も高いタワーを作れそうか検討し、1つだけ選んで実際に作ってみましょう。
- ③ 制限時間の中で、更に高いタワーを作るために試行錯誤を繰り返してみましょう。

点数

【3 審査基準】

- ①高さ: 0 ～ 10点(高さ(cm)の十の位の数字を点数とする。なお、100 c m以上は同様に10点とする。)
- ②安定性: 0 ～ 2点
- ③デザイン: 0 ～ 2点
- ④創造性: 0 ～ 2点

【4 参考資料】

特許庁平成30年度産業財産権制度問題調査研究「小中高等学校において知財創造教育を実施できる人材の育成に必要なテキストに関する調査研究」成果物「新しいモノ・コトを楽しく創る知財創造教育未来を創る授業ガイド～すべての教科ですぐに始められる学習指導案事例とヒント～」234-239頁

https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/document/zaisanken-seidomondai/2018_05_hint_zentai.pdf [最終アクセス日: 2020年3月25日]



補足的な授業② (☺50分) ライフチャートの作成

🏠 学習の環境	教室	普通教室(動画を見る、スライドを見る環境は必要)
	外部講師等	なし
📁 準備する教材	動画	なし
	配布物	ワークシート⑯
📖 生徒の準備物	スマートフォン	
🎯 学習目標	【主体的に取り組む態度】自己を開示し、主体的にグループワークに取り組む態度を養う	

授業の進め方

この授業は、個々の経験や感情の起伏などを主観的・客観的に捉え直し、自己理解を深め価値観を可視化するとともに、グループ内で自己開示することにより関係性を深め、グループワークをより円滑にするものです。この趣旨から、生徒自身が見せたくない部分をも開示させる必要はありませんが、嘘偽りないことを書かせ、伝えさせる必要があります。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 5分	▶本時の活動について簡単に説明する。		
展開1 30分	▶講義「ライフチャート」 ▶ワークシートに記入する。	▶ライフチャートを作る意味と、その方法について説明する。 ▶ライフチャートは教員が見ること、他の生徒の目に入ってしまう可能性があるため、見せたくない部分は書かなくて良い旨伝える。 ▶「グループメンバーの性格や印象など」までを書かせる。	・ワークシート⑯
展開2 25分	▶グループで共有する。 ▶ワークシートに記入する。 ▶グループで共有する。	▶自身の自己認識と、他人から見た認識は異なり、以外な発見がある旨伝える。 ▶グループメンバーに関する評価を共有させる。 ▶グループメンバーからの認識も踏まえ、「自分の夢や自分なら出来そうなビジネス」について記入させる。 ▶自分の夢やアイデアとの関わりについて、ライフチャートも使用して共有させる。	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。		

【2 ワークシート⑱ (A3で印刷する)】

ワークシート 19-1

自分の価値観を知る「ライフチャート」

- ゴール
- ① 自分自身の価値観を知る
 - ② 自分の興味関心を考える
 - ③ 他人から見た自分について考える

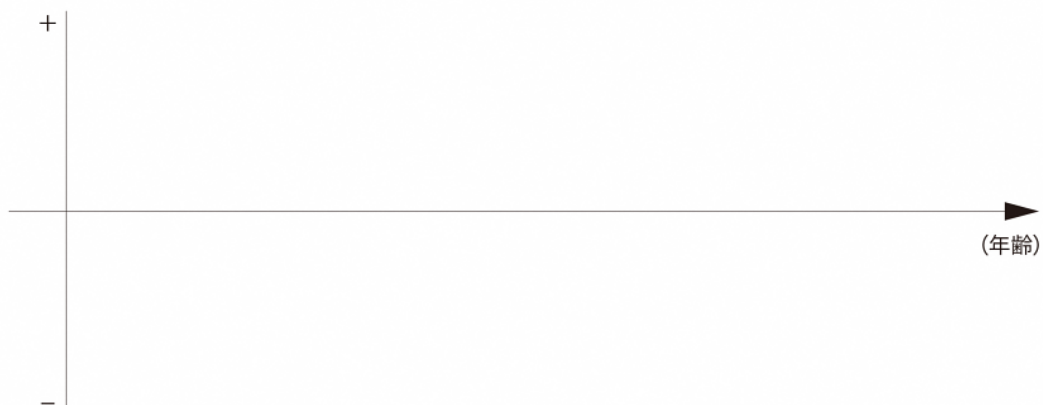
ライフチャートとは何でしょう？

→今までの自分の経験や体験(自分史)を書き出すことで、自分の価値観を知るものです。

価値観って何でしょう？(スマートフォンなどで調べてみましょう)

ライフチャート作成のポイント(物心がついた頃～今日まで)

- ① 物心がついた頃にさかのぼり、印象的な出来事を描くこと。
- ② 楽しんで自分の過去を思い出すこと。



【2 ワークシート⑱】

ワークシート 19-2

年 組 番 氏名 _____

ライフチャート	土に振れる出来事		自分はどうような性格か？
どんな時にライフチャートが +に振れるのか？		➡	
どんな時にライフチャートが -に振れるのか？		➡	

学年	振り返り
小学校時代	どんな性格だった？ 勉強や習い事で何が好きだった？ どんな時に褒められた？
中学校時代	何に熱中していた？ 一番努力したことは何？ 小学生の頃と変わったことは何？
現在	何に熱中している？ 誰にも負けられないと思うことは？ 中学生の頃と変わったことは何？

グループメンバーの性格や印象などを書きましょう。後で伝えてあげます。

名前	性格や印象など

自分の夢や、自分なら出来そうなビジネスについて書いてみましょう。



補足的な授業③ (♡ 50分) 売れているお店の観察

🏠 学習の環境	教室 外部講師等	校外 なし
📁 準備する教材	動画 配布物	なし ワークシート⑩
📖 生徒の準備物	なし	
🎯 学習目標	【思考・判断・表現】売れているお店の特徴や理由を見出し、自らのアイデアに応用する	

授業の進め方

この授業は、実際のビジネスの現場を観察して得られた視点を基に、これまでに考え出したビジネスアイデアを改善するためのものです。学校周辺に所在する売れているお店を訪問し、そのお店が工夫している点を生徒のアイデアにも応用できないかを考えさせます。授業時間に余裕があり、かつ近隣に見学可能なお店がある場合や、長期休暇の宿題とすることができる場合に本時を実施することを想定しています。

【1 授業の展開】

時間	具体的な学習活動	指導上の留意点	教材
導入 3分	▶本時の活動について簡単に説明する。	▶売れているお店の製品やサービスが何故人気があるのかを観察し、生徒らのアイデアを改善するヒントにするための活動である旨説明する。	・ワークシート⑩
展開1 35分	▶売れているお店を訪問し、観察する。 ▶お店の製品またはサービスの人気の理由を予想し、意見をワークシートに記入する。 ▶グループのビジネスアイデアに応用できそうなポイントを考え、ワークシートに記入する。	▶グループ毎に売れているお店を観察する。 ▶人気の理由を自由に考えさせる。 ▶お店が工夫している点等を直接利用できないか考えるだけでなく、広い枠組みで捉えるよう促す。 ▶自分達のビジネスアイデアの弱点に気付いた場合は、それも記入するよう指示する。	
展開2 10分	▶グループの意見をまとめる。	▶グループ毎に、自分達のビジネスアイデアの改善のために応用出来る点があったか、アイデアをその点から改善するべきか話し合うよう指示する。	
まとめ 2分	▶本時の簡単な纏めを話す。	▶本時の内容を簡単に振り返る。	

【2 ワークシート⑳】

ワークシート 20

年 組 番 氏名 _____

(1) あなたのグループのビジネスアイデアを一言で説明してください。

(2) 観察したお店の特徴と、そのお店の製品またはサービスの人気がある理由を書いてください。

お店の名前：	何のお店ですか？
お店の特徴：	
お店の人気の理由：	

(3) お店が工夫している点の中で、自分達のアイデアに応用できそうなことがあれば書いてください。

(4) お店を観察する中で、もし自分達のアイデアの弱い点に気が付いた場合はそれを書いてください。

索引

C

CEO (シーイーオー) 68
Chief Executive Officerの略で、一般的に「最高経営責任者」と訳されます。企業経営上の判断において、最高の決定権を持つ者のことです。米国では、会長、社長などで構成される取締役会(経営戦略の決定や執行役員の監視を担う)が執行役員を任命します。CEOは、業務執行役員のトップです。

G

Good & New (グッドアンドニュー) 68
順番に近日にあった良かったこと(Good)や新しい発見(New)を共有するエクササイズのことです。ボールなどを手渡しして、渡された人が30秒~1分程度で話をし、それに対して拍手をします。これを定期的に続けることで、グループ内のコミュニケーションの活性化が期待されます。

V

VC (ブイシー) 15
Venture Capitalの略で、高い成長率を有する未上場企業への出資(株式の取得)を専門的に行う投資会社のことです。その企業の事業が成功し、株式公開した際に得られる利益を収入としています。

き

起業家 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 21, 32, 66, 67, 68, 74, 75
辞書では、新しく事業を起こし、経営する者と定義されています。起業によって経済の新陳代謝は活発となり、革新的な技術等が市場に持ち込まれ、経済成長を牽引する成長力の高い企業が誕生すると考えられています。

起業家精神 2, 8
自ら事業を創るために要求される態度や発想、能力を総称したものです。チャレンジ精神、積極性、創造性、自信、探求心などがその精神の中核となると考えられます。どのような学習を行うことで起業家精神が醸成されるのかは未だ明確になっておらず、それは起業家にならないと身に付かないとする考えもあります。一方で、チャレンジショップ(期間を限定した出店プログラム)の企画運営を通して成功体験を積み上げることにより、同精神の基礎を醸成できるとする考えもあります。本カリキュラムにおいても、その醸成を主目的の1つとしています。

さ

サービス 4, 5, 6, 20, 25, 33, 34, 37, 38, 39, 41, 43, 59, 62, 68, 73, 84
物財を生産しないが、物財の運搬・配給を行ったり、金融・通信・教育・医務などモノの形をとらないで、生産や消費に必要な役務を提供することです(精選版日本国語大辞典より)。

し

市場 15
売り手である供給者と買い手である需要者が出合い、交換する場のこと。スーパーでの買い物のように直接的に財とお金を交換する場所の他、労働と賃金を交換する労働市場や、資金の貸し出しと利子・配当を交換する資本市場など、様々な市場があります。需要者は価格が高いと思えば購入せず、供給者は価格を引き下げることによって市場での価格が決まります。

市場規模 47
ある事業分野における市場の大きさ、その市場で商取引が行われる見込みの総額のことです（実用日本語表現辞典より）。行政機関や業界団体などが、市場に参入している企業の年間売上を合計して計算して市場規模を公表していますが、公表されていない更に細かい情報が必要な時は、自ら推定する必要があります。

収支計画 3, 5, 6, 9, 11, 62, 65, 67, 74
売上から支出を差し引き、将来にわたっての利益を数値化・予測するものです。金融機関などの外部機関から資金を調達する際に必要となり、客観性と具体性を持ったものを作成することが重要です。また、実際に起業する前に作成することにより、事業がビジネスとして成り立つかどうかを試算することが出来ます。

出資 15, 43, 66, 67
株式、持分（部分的所有権）等の地位を取得するために財産を提供すること、又は一定の団体についてはそれによって得られる株式又は持分類似の地位を指します。出資された資金を出資金、出資した者を出資者といいます。出資の見返りとして、株式、持分の他、配当や残余財産の分配を受けるべき権利や株主総会における議決権などが与えられます。

商圈 59
スーパー等の商業施設における、潜在的に対象とするお客さんがいる地域のことを指します。商圈は、その施設からの距離だけでなく、交通事情を考えた時の所要時間なども含めて、施設の業態や取扱商品との関連を踏まえて設定されます（ナビゲートビジネス基本用語集より）。

す

スタートアップ 15
新しいビジネスモデルや市場を開拓することで、短期間のうちに急激な成長と巨額の対価を狙う企業や事業形態です。規模や設立年数はまちまちで、銀行で資金調達を行わず、投資家の出資などに頼る企業も多くあります（知恵蔵miniより）。15頁のコラムも参照してください。

と

投資 15, 43, 62, 67
利益を得る目的で、資金を証券・事業などに投下すること、もしくは生産者の実物資本の増加分のことです。資本の増加分は設備投資・建設投資・在庫投資の三種に分類できます。（三省堂 大辞林第三版より）。なお、前者の投資は出資（株式などへの投資）と、銀行による融資（債権への投資）を含むより広範な意を持つ言葉です。

ひ

ビジネス(プラン)コンテスト

2

ビジネスモデルの卓越さを競う催しのことです。参加者が自身の案出したビジネスモデルを発表して審査員に問い、独創性や実現性などといった観点を評価されます。アイデアの優秀さが認められて出資が得られたり起業に向けた具体的なアドバイスが受けられたりできる場合も少なくありません(IT用語辞典バイナリより)。なお、日本政策金融公庫は将来を担う若者の創業マインド向上を目的に、全国の高校生及び高専生を対象とした「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催しており、平成30年には396校14,082名がこれに参加しています。

ビジネスモデル

5, 6, 9, 15, 28, 61, 74

事業で収益を上げるための仕組みのことです。事業として何を行ない、ターゲットは誰で、どのようにして利益を上げるのか、という「儲け」を生み出すための具体的なシステムのことで、とりわけ、既存の事業形態とは異なるシステムをもつ、コンピューターやインターネットなどの情報ネットワーク技術を活用した新しいビジネス手法のことを指す場合もあります(ASCII.jpデジタル用語辞典より)。

ピッチ

3, 5, 7, 43, 66, 67, 68

スタートアップが投資家などに対し自身の製品やサービスを紹介する際に行なうプレゼンテーションのことです。通常のビジネス上のプレゼンテーションが特定の顧客へ相対で行なわれることが多いのに対し、ピッチの場合は初見の相手や不特定多数の聴衆に対してなされるため、細かなデータやファクトの積み上げによるロジックより、共感のしやすさやわかりやすさ、簡潔さなどが求められます(週刊アスキー よくわかるスタートアップ用語集より)。

ふ

フィードバック

8

あるシステムにおいて出力された結果を入力側に戻すことです。教育の分野においては、ある人の行動や発言に対し、それらを周囲がどう見ているか(評価)を返すことです。ある人の言動に対しフィードバックがあることで、その人は自分の言動に関するデータを得ることができ、自分の言動を客観的に把握できるようになります。本人は、プラスのフィードバックを得るとその行動を促進させるが、マイナスのフィードバックを得るとその行動にブレーキをかける方向に作用します(ナビゲート ビジネス基本用語集より)。

ブレインストーミング

3, 4, 5, 6, 7, 10, 18

ある議題についてアイデアを出したい場合や、問題点を列挙したい場合等に、複数人が集まって自由に意見を述べる方法のことです。この方法により、新たな発想を生み出すことが期待されます(IT用語辞典バイナリより)。本マニュアルでは、思いついたアイデアを付箋に書いていく方法を採用しています。

プレゼン

3, 6, 43, 51, 52, 53, 57, 67, 69, 74, 75

プレゼンテーションのことです。提示、発表の意味で、通常略してプレゼンと言います。本来は広告会社が広告主に対して行う宣伝計画の提示を意味しましたが、転じて、研究発表等、様々な計画案の発表もプレゼンと呼ぶようになりました。相手に好感を持って受け入れてもらえるように、情報を整理して見易く整え、他のプランに勝る点やポイントになる事柄を的確に伝える工夫が必要です。以前は、書類やパネルでアピールすることが多かったのですが、最近では、パワーポイントといったプレゼン用のパソコンソフトを用いて、プロジェクターで拡大表示するというケースが多くあります(美術用語辞典より)。

プロトタイプ

3, 4, 5, 6, 9, 11, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 53, 56

新技術や新製品の試作品のことで、必要最低限の質のプロトタイプを作成し、ユーザーに見せたり体験させ、早い段階でフィードバックを得ることで、プロジェクトのリスクを低減させることが出来ると考えられています。マニュアルでは、パワーポイントや演劇の動画、紙や段ボールなどでそれを作成することを想定しています。

へ

ペーパータワー

7, 10, 78

名前の通り、紙を使ってタワー作り、その高さを競うというのがその一般的なルールであり、アイスブレイクやチームビルディングを目的に行われるゲームです。高さやデザイン性を競うことを通して豊かな創造力を育む他、試行錯誤することや、偶然上手くいった事象を見逃さないことが大事であることを実感するのに適していると考えられます。

め

メンター

4, 32, 41, 56

優れた指導者、助言者、恩師、顧問、信頼のおける相談相手のことです。ギリシャ神話で、オデュッセウスがトロイア戦争に出陣するとき、自分の子供テレマコスを託したすぐれた指導者の名前メントール (Mentör) からきています (小学館 デジタル大辞泉より)。起業家や企業人がメンターとして起業家教育に参加し、この分野での経験の少ない高校生に対しアドバイスを与えたりモチベーションの維持に努めることが重要なポイントになると考えられます。

ゆ

融資

15, 62, 66

銀行などの金融機関がお金を貸す投資のことで、返済の際には利子を上乗せして返す必要があります。出資とは異なり、株式を譲渡することはないので、出資企業に介入されることなく自由な経営を行うことが出来ます。

ら

ライフチャート

7, 81

自身の人生について振り返り、その充実度に基づいて折れ線グラフを記入するチャートのことです。折れ線の動きから自らの価値観を知り、自己理解を深めることができます。進学や就職を前に、自分のキャリアを考える場面で多く活用されている自己分析の手法の一つです。

中小企業庁 起業家教育 標準的カリキュラム実践のためのマニュアル

発行 : 中小企業庁 〒100-8912 東京都千代田区霞が関1丁目3番1号

お問い合わせ : 中小企業庁経営支援部創業・新事業促進課

TEL 03-3501-1767 FAX 03-3501-7055

監修 : 熊野正樹(九州大学 学術研究・産学官連携本部 ベンチャー創出推進グループ准教授)

小磯卓也(株式会社Personal Marketing)

鈴木健(学校法人角川ドワンゴ学園N高等学校 キャリア開発部 PBL課長)(五十音順)

企画・制作 : 株式会社KADOKAWA、株式会社角川アスキー総合研究所

令和2年3月発行

