(5)　(株)総合コンサルティングオアシス「ベンチャーワールド～会社をつくろう～」

◆教育の対象者
○私立千葉国際高校３年生
◆教育の実施者
○私立千葉国際高校
※私立千葉国際高校の創設者はマザー牧場設立者である。
◆教育プログラム実施のコーディネーター
○(株)総合コンサルティングオアシス
◆教育プログラムの企画者
○(株)総合コンサルティングオアシス
◆教育プログラムの監修
○早稲田大学ビジネススクール　大江建教授
◆協力
○木更津商工会議所
○木更津地域中小企業支援センター
○アロマ工芸(株)
○(株)千葉銀行
○セイコーエプソン(株)
○ブラザー販売(株)
○東日本電信電話(株)
○ヤマト運輸(株)

◆教育プログラム企画の背景・経緯
○通商産業省の「起業家精神涵養教材開発普及事業」の一環として、(財)ベンチャーエンタープライズセンター(ＶＥＣ)から高校生向け教材開発の委託を受けた(株)総合コンサルティングオアシスが、教材開発のために企画した。
◆教育プログラムの学習指導要領における位置づけ
○「特別事業」という枠で実施された。
○「総合的な学習の時間」での展開が想定されている。
◆教育プログラムの目標
○教材の開発
◆教育プログラムの目的
○起業家精神の涵養
○高校生の視点で地域振興を考える
○情報活用（コンピューターとインターネットへの興味の喚起）
○ビジネスの倫理的基盤を生徒に徹底させる
○参加体験的な学習機会の提供
○供給側から経済を学ぶ機会の提供（一般的に消費者の視点から学ぶことが多い）

◆教育プログラムの内容
○実施期間・回数・頻度・延べ時間
・2000 年９月～2001 年１月までの５ヶ月間。
・隔週土曜日の午後に実施され、計 12 時限のプログラムである。（ただし、製造などの作業は自主的に放課後取り組んでいる。(株)総合コンサルティングオアシスからの指導などは授業日以外はメールや電話にて行われた。）
○実施場所
・学校内（インターネット活用）

○対象者の人数規模

・17 名（適正な規模である、と終了後担当教諭から報告された）が３つのグループに分かれた。

○プログラムの内容

・ネットビジネスに特化したプログラムを実施。参加した高校生は以下のルールに従い、ネットビジネスを体験する。
※食品など、法律的に許可が必要なものは扱わない。
※正当な価格で材料費・生産コストを支払う。
※売上高 10 万円くらいを限度とする範囲内での販売に限定する。
※仕入れ、協力先など企業とのリアルな取引を行う。

・カリキュラム
※講義：起業体験からビジネスの成立要因を、ネット詐欺から企業活動と株価の関連、倫理を学ぶ。地域の起業家であるアロマ工芸(株)社長の話を聞き、ビジネスに取り組む姿勢を学ぶ。
※事業アイデア：好きに考えさせるところからはじめ、それがビジネスとして成立するかどうか「対話」の中で考えさせる。
※事業計画：商品決定後、いかに付加価値をつけるか検討。最初に素材と表現手段（ミシン、銀細工、時計の文字盤プリント）は提示され、フィージビリティを確保した上で生徒の発想に委ねられるよう、計画されている。その後市場規模や顧客・競合について調べ、計画書を作成。広告宣伝なども検討。
※資金調達：銀行に説明し融資を求める（千葉銀行が協力）。ＶＥＣからの運営資金を原資として(株)総合コンサルティングオアシスが口座を開設し売り上げもそこに集約させることで銀行機能を擬似的につくり、融資審査のみ銀行の担当者にお願いする形式とした。事前にプレゼンテーションスキルや言葉遣い、服装などの指導を受ける。
※仕入れ・生産：商工会メンバーの商店から、生徒自ら交渉して安く材料を仕入れ、商品を製造。ＨＰを作成。
※販売：ネット上で販売
※決算：報告書を作成し、税金についても講義を受ける

○講師

・教諭１人（社会人キャリアが 10 年ほどある）
・早稲田大学大学院アジア太平洋研究科学生（指導スタッフとして）

○使用教材

・(株) 総合コンサルティングオアシスが作成。

◆教育プログラム実施にかかる事業費

○全額ＶＥＣ負担
○次回以降は学校負担となるので、教材費という形で(株)総合コンサルティングオアシスが資金を受け、銀行に積み立てる。これを担保として事業費を融資する仕組みを考えている。

◆教育プログラムの効果

○生徒は、以前にも増して物事に積極的に取り組むようになった。

◆教育プログラム実施にあたっての課題

○指導者はあまり手出しをせず、機会を提供する役割に徹することが重要である。
○５ヶ月という期間は短く、１年間の授業としてカリキュラムを編成することが望まれる。実践部分だけ取り入れたい場合は、プログラムを分割して実施すれば十分対応できるだろう。１学期は座学を中心として、自分たちのビジネスのコンセプトをまとめさせる程度にする。２学期に入ってから販売流通を実践させる。こうすれば、後半の実践的な部分だけ取り入れたい学校にも対応できるプログラムにすることができる。
○下準備として地域の協力を取り付ける過程で非常に時間がかかった。今後の実施に当たっては、企業協力、資金、指導スキル等が必要となる。また、こうした機能は学校

が担うのは難しく、学校以外のサポート機関が必要である。授業日は外部スタッフがいるが、日々の作業進捗状況は教師の役目となり、担当教諭への負担が非常に重い。 ○授業への本格導入を検討すると、通常授業との棲み分けが検討が必要となる。これは教師側にとって必要なだけでなく、「基礎学力の向上」と「起業家教育を通じた知識の総合」の２つを学校で同時に進めなければならない生徒たちの立場を考えて、十二分に配慮されるべきである。 ○学校における起業家教育のサポート体制として、民間教育事業者あるいはＮＰＯ、公的セクターといった組織、機関を軸に確立されることが重要である。 ○ビジネスマナーなど、スキルの中で予め教材に記載できるものは記載してしまう方がよい。また、教材・指導内容はできるだけシンプルにした方がよい。特に損益分岐点など、概念の説明をシンプルにすることが重要である。
◆今後の展開 ○今回は教材開発が主目的であったが、普及活動として本プログラムは、来年から公立（定時制高校や工業高校から問い合わせあり）も含めた複数の学校で実施される予定である。 ○今回の参加人数は担当教諭の目の届く範囲としては適切であったが、企画側では今後担当教諭をサポートするスタッフを増員して、生徒数 30 名規模のクラスで対応可能な体制をつくりたいと考えている。
◆行政・企業・地域社会による支援の状況 ○教材開発委託事業を受けた民間コーディネーター会社が行政と企業に協力を取り付ける形で実施されたもの。企業側の「地域振興、産業振興に高校生の発想を取り入れたい」、「特産品の製品開発に高校生のアイデアを取り入れたい」、「ネットビジネスのプレーヤーを育成したい」という意向が、当プログラム実施側のニーズと結びつき、企業側は機器の貸与、サーバの格安提供、技術教育などの形で協力している。
◆照会先 ○(株)セルフウイング　代表取締役　平井　由紀子氏 ・〒162-0042 東京都新宿区早稲田町 66-2-705 ・TEL:03-5292-0738　Fax:03-5292-2465

(資料)中小企業総合事業団創造的中小企業支援部「平成 12 年度ベンチャー関連情報収集・提供・調査事業　ベンチャー企業事例・起業家教育事例調査報告書」（2001 年１月）