

(8) (株)シー・イー・エス「サン・キッズ」、「ビズ・キッズ」、「キッズ・マー  
ト」

サン・キッズ

<p><b>教育の対象者</b> 幼児～小学4年生 必ずしも子どもを起業家にしたい親ばかりが子どもを通わせているわけではなく、実社会について、学校では教えてくれないし、どう教えてよいか分からない親が通わせている。今の受験教育に疑問を持っている親が多い。 サラリーマン家庭と自営業家庭は半々程度である。</p> <p><b>教育の実施者</b> (株)シー・イー・エス ベンチャーキャピタルや個人投資家から出資を受けて1995年9月に設立。 CESは、Center for Entrepreneurial Studentsの略。 より多くの起業家タイプの人材を次世代に輩出することを目指し、起業教育プログラム・教材を開発し、自ら私塾を経営すると共に、教育機関や家庭に提供している。また、企業人向けの経営シミュレーションプログラムも開発し、集合研修を実施している他、インターネット上でも提供している。</p> <p><b>教育プログラムの企画者</b> (株)シー・イー・エス</p>
<p><b>教育プログラム企画の背景・経緯</b> (株)シー・イー・エスの代表取締役である板庇 明氏は1968年生まれ。自営業を営む父親によって優秀なビジネスマンになるための教育を受けて育った。まず、小学校4年生の時に日経新聞を渡され、6年生で株取引を始めた。中学2年の時には家族旅行で出かけた香港で、何か輸入するように命ぜられ、ウーロン茶を輸入した。1984年、高校1年生の時にAFS奨学生として、スリランカへ1年間留学した。当時のスリランカは内戦中で、常に予期せずして死ぬ可能性がある中で人々が日々を真剣に生きている様子を目の当たりにし、真の「生きる力」を体感した。 AFS：米国ニューヨークに本部を置き、全世界の高校生の交換留学をコーディネートしている非営利組織で、日本には(財)エイ・エフ・エス日本協会が置かれている。第一次世界大戦後の米国野戦奉仕団(American Field Service)に端を発しており、高校生の留学斡旋機関では最古の歴史を誇る。語学習得を目的とした多くの留学斡旋機関と異なり、現地での異文化体験とそれによる世界平和への貢献を目的としている点が大きな特徴であり、日本からの留学先も半分は非英語圏である。 大学卒業後、日商岩井(株)に就職し、2年半で退職、スリランカとの貿易商社を起業。その後、アメリカの書店に並ぶ起業家養成の子育て本を見て自分の受けてきた教育が良い教育だと書かれていることに驚き、不況が厳しくなりつつあった日本でもきっと市場が生まれると読んで、実践を考えた。 最初はアメリカの起業家教育を調査したが、アメリカと日本との環境の違いに気付く、その後はイギリスに関心を寄せた。アメリカではより多くのお金を稼ぎ、投資する人間の育成が目指されているのに対し、イギリスでは「セルフ・エンプロイメント」できる人間の育成に主眼が置かれている。イギリスは大不況の80年代、サッチャリズム下において、自分で自分を雇うことができる人間の育成が急務であった。こうした問題意識が近い将来日本でも生じるだろうと予測し、1995年9月に(株)シー・イー・エスを設立した。 欧米の先進的な起業教育プログラムをベースに、日本の環境に合わせて独自のプログラム・教材を開発した。特に、実際にイギリス・スコットランドの「スクール・</p>

<p>エンタプライズ・プログラム」に接して、4、5歳からはじめなければならないと感じたことがきっかけとなり幼児からのプログラムを開発した。</p> <p>まず、1996年2月に、英語でベンチャー教育を実施する英会話教室「アントレ・キッズ」を練馬区光が丘に開設した。</p> <p>一方、現在の池袋校の場所において、現在(株)シー・イー・エスのスクール事業部長である綾森氏は、幼児の情操教育の私塾を開設していた。</p> <p>板庇氏と綾森氏が出会い、板庇氏の幼児向け起業教育プログラムを綾森氏の情操教育のプログラムに導入するかたちで、1997年9月に池袋に私塾「サン・キッズ」を開設した。</p> <p>この時、スコットランドのストラスクライド大学(University of Strathclyde)教育学部 エンタプライズ教育センター(C E E :Center for Enterprise Education)が開発した「スクール・エンタプライズ・プログラム」が提供する「ベンチャーキッズプログラム」の研修を受けに行き、日本で同プログラムを実施するライセンスを得た。</p> <p>C E E の起業家教育プログラムは、イタリアの「モンテッソーリ」を元に開発されたものである。モンテッソーリとは、1～4歳児を対象とした子どもの自立を目的とした教育プログラムで、教室に来た幼児は、自分の好きな教材を選んでそれを集中的に実施する。教材を、「仕事」と呼ぶ点が特徴である。日本では、(株)学習研究社がライセンスを有しており、日本語の指導書も作成されている。</p> <p>「サン・キッズ」では、1～3歳児を対象としては「モンテッソーリ」を実施している。</p> <p>川崎市で小中学生を対象とした起業家塾「志千塾」を開いていた清水正氏とも連携しており、現在、清水氏は、ビズ・キッズ( で後述する)を担当している。</p> <p><b>教育プログラムの目標</b></p> <p>真に自立した大人になるよう子ども達を教育する。 自律心のある子どもを育てる。 チャレンジする子どもを育てる。</p> <p><b>教育プログラムの目的</b></p> <p>起業家精神(「正解」そのものがない社会で自ら問題を投げかけながら歩む力強い精神)の涵養 行動する力と考える力を身に付ける。 自主性・協調性・判断力を養う。 実社会とのつながりを理解しながら物事を見る力、自分で自分の道を切り開く力を養う。</p>
<p><b>教育プログラムの内容</b></p> <p>実施期間・回数・頻度・延べ時間</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・月にほぼ4回、年間45回の1年間のプログラム。</li><li>・授業は幼稚園・小学校が終了する午後3時過ぎから75～90分。</li></ul> <p>実施場所</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・「サン・キッズ」教室内(都内に3カ所開設しているが、実質的には池袋校1ヶ所に集約させている)</li><li>池袋教室のある豊島区東池袋は、付近に有名大学の附属幼稚園・小学校が多く、教育熱心な家庭が多い地域である。</li></ul> <p>対象者の人数規模</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・総生徒数は300人。</li><li>・1クラスは4～8人で8人を定員としている。6人くらいが適当と考えている。</li><li>・教室外での活動の場合は、2クラス合同で実施する時もある。</li></ul> <p>プログラムの内容</p>

- ・ 1～3歳児に対しては、「モンテッソーリ」のプログラムを実施している。
  - ・ 4～10歳児に対しては、オリジナルの「ベンチャープログラム」を実施している。
  - ・ 幼稚園児の間は、授業の半分はベンチャープログラムをおこなっているが、残りの半分は文字や数といった基礎学力の教育をおこなっている。  
本当は、基礎学力の教育は家庭で実施してほしいのだが、親からの希望が大きいため実施している。
  - ・ 小学生になると、授業の全時間、ベンチャープログラムを実施し、基礎学力を身に付けるためのコースは別途設けている。両方のコースを受講している子どもと片方だけの子どもがいる。
  - ・ ベンチャープログラムでは、子どもが「やりたい」と言ったことを最後まで誘導する。講師が「何かお店をやってみないか」と持ちかけると、ほとんどの子ども達は「やってみたい」と反応する。そこからプログラムを開始する。途中で正解を教えることは絶対にしない。
  - ・ 6歳の子供向けのプログラム例としては、ビーズをつなげたネックレスを製造・販売するものがある。  
マーケティング：客は母親である。まず、母親の好きなものはどんなネックレスか考える。  
商品企画：絵を書いて商品のイメージを固める。  
生産：お金の役割を説明して、仕入れ、生産の工程に入る。材料には仮の製造原価が書かれている。  
価格設定：仮に“製造原価”が50円だったとするといくらで売ればよいか。もし100円で売れば50円が手元に残り、それでまた仕入れができるというような「売る側の論理」を説明して価格を設定させる。この説明が最も難しい。  
販売
  - ・ いずれのコースも11月頃に会社を設立し、起業の6要素（市場調査、調達、広告・宣伝、販売、財務など）を学んだ後、毎年2月に親を対象としたフリーマーケットを実施する。  
例えば広告のチラシを分析した後、自分で広告を作成したり、商品の包装のされ方を研究する。
  - ・ 年齢（発達段階）に応じて内容を変えており、例えば4歳児の場合は販売する商品は講師が決定している。5歳児の場合は選択させる。6歳児の場合は自分達で考えさせる。小学生の場合は、専門店と百貨店の違いや百円均一ショップの商品の品質なども調査させる。
  - ・ お金についても、幼稚園児にはお金の感覚が分からないため、親には300円で紙のお金を購入してもらい、それを使う。小学生以上は実際のお金を使用する。
  - ・ その他、自己認識を持たせるため、人前で家族のことや自分の得意なことを話させて、自信を持たせるプログラムもある。これも、幼い子どもの場合は人前で話すだけでも大きなことであるため話しやすい内容とし、少し大きい子どもの場合は親の職業について話させるなど、発達段階に応じて内容を工夫している。
  - ・ 困った時の対処能力を身に付けさせるため、無人島には何を持っていくかを考えさせるプログラムもある。また、これを1人で考えた時と皆で考えた時との違いを認識させたり、話し合いの中でリーダーシップを取る人間像を理解させることもする。
- 講師
- ・ 専任講師
- 使用教材
- ・ オリジナルの「ベンチャープログラム」では、実際に教育する際に必要な、様々な具体的教育プログラムを開発している。  
例えば、同プログラムで「問題解決能力を付ける」という教育目的に対して“卵の乗るタワーをつくる”、“お米を細い瓶に入れる”、“穴の空いたバケツを直す”といった

<p>プログラムを開発する。 「人にものを伝える」という教育目的に対しては、“紙に書かれている絵を言葉で相手に伝える”というプログラム目標を、“積み木細工をついたての向こう側の人に伝える”といった具体的なプログラムに開発する。</p>
<p>教育プログラム実施にかかる事業費 入会金：20,000円 授業料：月12,000～20,000円 教材費：月1,500円</p>
<p>教育プログラムの効果 ベンチャープログラムを受けることによって、国語や算数といった基礎学習の意味・活用の仕方を子どもが理解できるようになる。学習した内容の使い道が分かれば子どもは意欲がわくものであり、勉強嫌いが直ったという例がある。 学校で積極的に発言するようになったという声が親から聞かれる。 フリーマーケットでの子どもの活き活きとした姿を見て感動する親が多い。</p>
<p>教育プログラム実施にあたっての課題 教育の結果を評価するシステムは、まだない。 ベンチャープログラムは、すぐに成果が現れるわけではないため、その効果がなかなか理解されにくい。 子どもにお金を扱わせることに対して、学校教育現場の先生をはじめ、否定的な人が多い。</p>
<p>行政・企業・地域社会による支援の状況 週に1～2回は母親に来てもらい、その日に行ったカリキュラムなどを渡して、家庭内でフォローしてもらうようにしている。</p>
<p>その他 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科 大江<sup>たける</sup> 建教授の推薦を受けている。 ベンチャープログラムは、私塾で週1～2回実施しているだけでは普及に限界があり、できれば学校教育現場で実施してほしいと考えている。学校教育にアントレプレナーシップ教育が導入されることで、当社のビジネスが成立しなくなるとは考えておらず、学校で英語教育が実施されることで英語塾が栄えているように、アントレプレナーシップ教育を専門的に実施する私塾の市場が広がるのではないかと考えている。 「サン・キッズ」を他地域で直営展開することは、初期コストがかかるため考えていない。 しかし、ベンチャープログラムを塾や幼稚園に販売することは考えており、東京、さいたま市、名古屋市、福岡市で、ベンチャープログラムは実施されている。</p>
<p>照会先 (株)シー・イー・エス スクール事業部長 綾森 素子氏 ・〒170-0013 東京都豊島区東池袋 1-35-3 池袋センタービル9F ・TEL:03-3987-3300 FAX:03-3987-3233</p>

(資料)(株)シー・イー・エスヒアリング

(株)シー・イー・エスホームページ <http://www.ces-inc.co.jp/>、(株)シー・イー・エス資料  
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)  
「『5歳からの起業家教育』で日本を変える」『日経ベンチャー』2001年7月号(日経BP社)、  
「幼児向け『起業家養成塾が登場』お受験よりもベンチャーを目指せ」『実業の日本』2000年7月号((株)実業之日本社)、「僕も私も『未来の起業家』」『朝日新聞』(2000年4月16日)、  
「幼少から起業家精神育む」『日経ビジネス』1999年7月26日号