

起業家精神育成のための商業教育のあり方

愛知県立豊橋商業高等学校教諭 松山 博幸

1. はじめに

近年、ベンチャー教育や地域社会と連携を図りながら、仮想商店を運営する中学校や高等学校が増加しつつある。インターンシップや就業体験を通して職業観・勤労観・倫理観の育成及び異世代の人々と接することによってコミュニケーション能力を育成することを目的として行っている。

起業家とは、今まで試みられなかった新規の分野や産業を創造するチャレンジ精神をもった人のことである。自己責任においてリスクを恐れず挑戦することにより、自己実現を目指す起業家精神の育成が期待される。その育成は短期間でできるものではなく、高校時代から創造性を高める教育は、日本経済の発展に重要な役割を果たす。

この研究では、現在多くの学校で実施されているインターンシップ・就業体験など職業観・勤労観・倫理観育成を中心とした教育から、生徒自身が考えたアイデアを実現できる起業家精神の育成に結びつけ、21世紀に生きる生徒のための商業教育へと発展させる方策を考える。

2. 起業家教育の必要性

(1) 雇用環境の変化

長引く不景気の中、昨年度の調査では完全失業者数は342万人で、就職することが難しい状況となっている。若年労働者（15歳から24歳）の特に男子の完全失業率は11%と他の年代と比べ大幅なアップとなっているなど、高校生を取り巻く雇用環境もまた、大きく変化し不安要素が増大しつつある。

その一方で、新規学卒就職者（高校卒）の離職率は高い水準にある。就職後1年以内に約4人に1人が離職、また、3年以内では約半数の者が離職している状況である。高校卒業時点で進学も就職もしない学卒無業者の比率は、卒業者の約1割にも達している。高卒者に限らず、未就業者やフリーターの増加が近年指摘されている。

商業教育で学ぶ生徒の半数程度が就職をする。最近では、根気がない生徒や主体性に欠ける生徒が増加している。高校生の段階で自分自身を分析し、自分の人生設計について考えさせ、進路に向けて準備をさせる必要がある。

(2) 起業家精神とは

起業家精神とは、ただ企業を起こして商売を繁盛させることを主眼に置いたものではなく、今まで未開拓の分野を開拓して企業を起こすことはもとより、企業や組織の中で新たな創造性による発見から企業や組織に貢献することである。

起業家精神の育成方法は2種類あると考える。

一つは会社を運営するマネジメントの教育である。マネジメントでは、自分が起こした企業を財務面ではいかにして採算性のあるものにするかを教育するものである。このマネジメント分野の教育は、社会人や大学生になってからセミナーや講習会の教育で十分ことが足りるものである。

他の一つは、起業家精神の中に含まれている思考力・創造力・問題解決能力やリスクにも立ち向かっていくチャレンジ精神などの育成教育である。この教育は、講習会やセミナーの受講により短期間で簡単に身につくものではなく、長い時間をかけて生徒個人の内なるものに形成されていく資質である。この教育が起業家精神の育成に一番必要である。そのため高校時代から多くの機会を与え、育成することが大切となる。

起業家教育では実際に自分で考え、それを実行に移す。その結果をみてまた計画を作成する。すべてが自分自身の責任で行われ、困難や失敗にも直面することになるであろう。そこからは逃げることはできず自分自身で対処することになる。机上の計画ではうまくいくことも、実際にやってみると思いもよらないことがたくさん発見されるであろう。自分自身で考え新しいことを生み出す能力、創造力が育成され、それを実現させるために多くの人に接し自分

の意志を伝達するためにコミュニケーション能力が育成される。その過程では多くの問題が発生し、一つひとつを解決していかなければならないため問題解決能力が育成される。実行の結果、成功を収めれば達成感を味わい、失敗をした場合、挫折感を味わうことになる。しかし、教育の一環であり取り返しのつく失敗である。次回の成功のために新たに考え直し、再びチャレンジする精神を培うことができるのが起業家教育である。

3. 高等学校における起業家教育

(1) 学校での起業家教育

現在、多くの学校で実施されている起業家精神育成のための教育の多くは、インターンシップや就業体験といった形式の活動である。この活動を通して得られる成果の多くは、勤労観や職業観の育成や異年齢の大人と接触をすることによるコミュニケーション能力の育成をテーマにしていることが多い。特に商業科を有する高校では、地元商店街や学校での販売実習をするケースもある。インターンシップの形式であると短期的な職場研修にとどまってしまう、生徒自身の思考力・創造力・問題解決能力の育成に発展しないことが多い。今までの形式を今一步踏み込むことによって、生徒自身による店舗経営の必要性が出てくる。各地の商店街の多くは、郊外の大規模店に顧客を奪われ閑散とし活気が見られない。地元商店街や市役所や商工会議所とタイアップして、商店街の活性化を兼ね高校生が商店街で店舗を営むケースも多くある。

(2) 総合的な学習の時間

新学習指導要領では、「総合的な学習の時間」が設定された。総合的な学習の時間では次のようなねらいをもって指導を行うものとされている。

「自ら課題を見付け、自ら学び、自ら考え主体的に判断し、よりよく問題を解決する資質や能力を育てること。」

「学び方やものの考え方を身に付け、問題の解決や探究活動に主体的、創造的に取り組む態度を育て、自己の在り方生き方を考えることができるようにすること。」とされている。

多くの学校で実施されている店舗経営は、細かい業務までをすべて行わなければならない。どの事柄においても自分たちで考え、計画を立て、実行に移

すことを繰り返し行うことになる。外部の大人との交渉があり、すべての決定には当然責任が伴う。

この店舗経営を通じて、生徒にはチャレンジ精神、創造性、自主性やコミュニケーション能力が育成される。同時に、職業に対する意識や働くことの重要性、社会人としての倫理観、お金を得ることの難しさを知ることができる。

このことは、学習指導要領の「総合的な学習の時間」のねらいそのものである。

(3) 商業高校での取り組み

(ア) 販売実習

全国の商業高校では「〇〇デパート」などの名称をつけて販売実習を行っている学校が多くある。期間的には、文化祭などの機会を利用して、1日または2日と短期的な店舗の開設で、気軽に購入しやすい日用品や衣料品や食料品を中心に販売する。

その目的として「商業教育に関する知識・技能・態度の集大成の場」「地域に根ざした特色ある学校づくり」「生きる力を育む体験学習の場」とするものが多い。販売実習を通じて、商業高校で学んだ知識・技術の発表の場にしながらか学校の特徴としている。販売実習は地域社会への宣伝を積極的に行い、地域住民の方々にお客様として来ていただくため、商業教育を理解していただく絶好の機会となる。積極的なアピールの機会であるため、生徒への事前指導では、マナーや挨拶など礼儀作法を中心とした指導を行い、地域の方へ好印象を与える場となる。

販売実習の成果としては、生きた商業教育が体験でき、協力・責任遂行の精神が養われ成就感が体得でき、その中で人間関係や礼儀作法を身につけることができるなどの成果が得られている。

(イ) 店舗経営

学校行事の一環として校内で実施される機会が多い販売実習に比べ、地元商店街の空き店舗を利用した店舗経営はより地域に溶け込んだ形態である。店舗経営では地域に学ぶ姿勢を持ち、地元商店街の活性化に貢献するとともに、生徒の自立心、協調性、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力、接遇やマナー等の育成に目的がおかれている。

開店のための必要な資金は、株式会社の形態をとり生徒から出資してもらい調達する方法や、学校・教育委員会等からの借り入れや商工会議所や支援事業から調達するケースが多い。店舗は学校で独自に

交渉して確保する方法や、市役所・商工会議所の斡旋や、提供により商店街の空き店舗を確保するケースがある。そのため店舗の家賃も無償の場合もあれば有償の場合もある。

店舗の経営形態としては、期間を限定する営業が大半を占めるものの、通年で営業する学校も存在し、生徒経営店舗に積極的な学校もみられる。販売品目は、食品を中心にして専門学科で製造した加工品の販売や独自開発したオリジナル商品の販売もある。

地元商店街の活性化が一つの目的であるが、人件費のかからない店舗経営が、競合する商店街の店舗の売上を圧迫する恐れや、売上の収益金の処理方法や損失が発生した時の処理方法などの課題もある。

4. 本校における起業家教育

豊橋商業高校では生徒の学習発表の場として毎年、秋の文化祭で「ショップ豊商」、1月に「豊商マーケット」の店舗経営を行っている。

(1) ショップ豊商

平成2年度より、商品を仕入れ一般市民に向けて販売する「ショップ豊商」を文化祭で実施している。

本校の実施目的として「実践販売実習を通じて勤労の尊さを会得させ協力して仕事を遂行する能力と態度を養うとともに、商業高校生として目的意識を持たせ一層の資質の向上と起業家精神の育成を図る。また、地域社会に開かれた商業教育を理解していただくとともに、生徒の就業している姿勢を見ていただくことにより商業教育の発表の場とする」ことを目的として実施している。

(ア) 株主総会

4月初めに全校集会で株主総会を開催している。総会では

- a 経営組織の発表
- b 株主の募集
- c 販売品目の発表

などが生徒により運営される。資本金は、株式会社の形態をとり、株券は全生徒を対象として募集して、卒業生からの名義変更手続きにより引き継がれている。出資金は卒業時に配当金とともに返金する。

(イ) 経営組織

各クラスに取締役・総務・営業・経理・企画宣伝の担当を決め、仕事を分担して計画を進める。

クラスごとに販売品目を「一品寄付」「ドライ食

品」「農産物園芸」「生活雑貨」「喫茶」「水産乾物」「国内外特産物」から選択し、仕入から販売まで各クラスの生徒と担当の教員が相談をして進めている。

科目「課題研究」には「ショップ豊商コース」を設置して1年間をかけて準備を進めている。課題研究ではPOP広告作成、統一ポスター作成、配布用ちらしを作成し、過去のアンケートから分析した来客者の居住地域を中心に配布活動などを行っている。

また、平成15年度は新聞折込チラシ広告も行った。



(2) 豊商マーケット

平成13年度よりインターンシップで地元の企業や商店街で学んだ生徒が、マナーや接客態度を地域社会で発表する場として、空き店舗を無料で借り受け店舗販売を実施している。店舗では来客対象者が主婦層であるため、野菜・果物を中心とした食料品を販売した。

平成15年度からは、科目「課題研究」の講座の中に取り入れられ4月当初から、POP作成・ポスター作成・魅力ある販売商品の研究などを行っている。また、実際に企業に出向いてPOP作成・包装実習・陳列実習を行い開店に向けて準備を進めている。

このような生徒の発表の機会が、地元商店街の活性化に少しでも貢献できれば幸いである。



5. 考察

現在の高校生は、職業観や勤労観がかなり不足している。このことは、高校卒業生の離職率が高まっていることが裏付けている。この状況は、ビジネス教育を専門とする高校だけの問題ではなく高校全体が取り組まなければならない課題である。

現在、普通高校では就業体験の多くを「総合的な学習の時間」で行っている。専門教育である商業教育は、さらに特色を出した就業体験へと発展させていかなければならない。

商業高校では、インターンシップ、販売実習、店舗経営など多くの形態で起業家教育を行っている。店舗経営などは自ら考え、自ら行動し、課題に直面した時に判断する能力を育成することができる。このことが創造力・問題解決能力・チャレンジ精神を育成する。職業観や勤労観の育成のためだけではなく、店舗経営や販売実習に携わることにより社会を知り、自分の生き方・適性・職業についてじっくりと考えさせる機会を与える。

商業科での起業家教育は、偉大なる創始者の育成やベンチャー企業の創設やお金儲けのノウハウを教える教育ではない。学校教育と実社会とを結びつける橋渡しとして、生徒の学習を発展させる目的で行われる。ただ、現在の起業家育成の目玉として、店舗経営が注目を集め、優先されている向きがあるが、商業教育の基礎・基本を学習させ考えさせた上で、店舗経営や販売実習などを行うべきである。

今後の起業家精神育成のために商業教育のあり方として次のような点が考えられる。

(1) 基礎・基本の重視

一般教科及び商業としての専門教科を学習することが基礎・基本であり、その上でインターンシップや店舗経営や販売実習などを積極的に取り入れ、起業家精神を育成するとともに、企業や地域社会との密接な連携を図る必要がある。

(2) 長期にわたる店舗経営が必要

店舗経営は、短期間の営業でも生徒に職業観・勤労観・倫理観の育成は可能である。しかし、商業を学ぶ生徒は、営業の中で商品の仕入れから販売までの一連のサイクルの中で資金を回転させていることを体得する必要がある。長期間の営業であればより

効果的な教育が可能となり、生徒は営業活動で「PLAN・DO・SEE」を繰り返すことで、より意欲的な工夫や店舗経営の一端を理解できるため、可能な限り長期的に継続した店舗経営が必要である。

(3) 学校の活性化

起業家教育や店舗実習を行う前に、生徒を学校行事や部活動に積極的に参加させ、学校行事・部活動を通じての創造力・問題解決能力・コミュニケーション能力の育成を図ることが可能である。より積極的な学校行事や部活動への参加が求められる。

6. おわりに

商業高校において店舗経営を行うためには資金面の問題・損失の問題・経営方法の問題など多くの課題やリスクを抱えているのも事実である。生徒一人ひとりの起業家精神育成のために、多くの課題の一つひとつ我々指導者が創造力・問題解決能力を発揮して乗り越えなければならない。そして、商業教育の基礎・基本の上に店舗経営などがあることを理解し、体験に偏ることなく、知識や理解と体験をバランスよく教育する必要がある。

本校でも「ショップ豊商」「豊商マーケット」の店舗経営によって、より一層、起業家精神の育成ができるよう今回の研究成果を踏まえ進めていきたい。

【参考文献・参考資料】

「我が子を起業家にする方法」

藤 和彦 経済界

「『起業家教育』で子供が変わる！」

大江 建 杉山 千佳 日本経済新聞社

「目覚めよチャレンジ精神」

神奈川県自治総合研究センター ひつじ書房

「21世紀における商業教育の在り方—商業高校における起業家育成教育—」

全国商業高等学校長協会

「『高卒者の職業生活の移行に関する研究』最終報告」

文部科学省・厚生労働省

「労働力調査（速報）平成15年7月結果の概要」

総務省統計局

「『平成13年度 起業家精神涵養教材等開発普及事業』の委託先公募について」

経済産業省経済産業政策局 新規産業室