

これからの起業家活動教育

拓殖大学商学部教授 清水 希益

1. はじめに

私が起業家活動教育(注1)に関心を持ったきっかけは、6年前ごろのNHKスペシャル「世紀を越えて・シリコンバレーの挑戦者」の視聴であった。この番組の導入部では、10人に1人の割合でアメリカの若者が起業への強い関心を持ち、実際に起業家活動を始めていること、経済成長の伸びと起業家活動とは高い相関があること、日本の若者の起業家になる比率はアメリカの10分の1で、西欧等諸国20か国中、最下位であること、などが紹介され、「エッ、そうなの?」とちょっと驚かされた。その頃、ちょうど、「世界の起業家活動に関するモニター・2000年委員会報告書」(カウフマンセンター)が出され、その具体的な調査数値などが示されている(注2)。

さて、本題の「シリコンバレーにおける若き起業家たちの挑戦」の物語では、アメリカにおける起業家活動の一端を知ることができる。

ラジャト・パーリアさんは、スタンフォード大学大学院でコンピュータ工学を専攻して卒業し、起業家を志している。携帯電話における操作システムの開発を行っている最中である。それを製品化するための資金を出資してくれる投資家(通称、エンジェル)を探すことから起業家活動がスタートする。

まず、ビルマン氏から「会ってアイデアを聞きたい」との連絡が入り、金曜日の朝、自宅を訪問する。熱心にアイデアを説明するが、ビルマン氏から ①その製品のソフトが未完成であること、②人材、組織づくりが不十分であること、③現状での会社設立はリスクが大きいことなどの理由が指摘され、交渉は失敗に終わるのである。

シリコンバレーには、定期的に多くのエンジェルと起業家達が一堂に会して、若き起業家がアイデアを“売り込む”機会がある。パーリアさんもそこですべてのエンジェルと会い、説明に努める。しかし、なかなかエンジェルからの連絡が来ない。そこで、彼はかつての大学院での恩師、コスニック教授の研究室を訪ね、今までの経緯を説明し助言を求め

る。教授は、多くの起業家を育成する名人である。来訪する学生などにそのアイデアを実現するに当たっての、組織はどうするのか、どんなリスクが予想されるか、などと問い掛ける。恩師は、まず優秀な人材、それも30～40代の主婦を集めることを勧める。パーリアさんはそのアドバイスを心得て優れたスタッフを集め、操作システムのソフトを完成させてから、このソフトを買ってくれる4社と契約を結ぶことができた。早速、この実績を強調して、エンジェルに出資依頼に回ることになる。

その後、「出資を前向きに考える」との回答が数社から寄せられる。起業家がエンジェル(投資家)と交渉し、株式による資金調達が可能となった瞬間である。いろいろな課題を克服しながら、起業家として成長していく姿、そして起業家をサポートする資金循環の仕組みをそこに見るのである。

(注1)「Entrepreneurship」の訳語は起業家精神、起業家活動、企業家精神、事業創造など様々に使われる。本稿では、カリキュラムのねらいや内容から、広く「起業家活動」と捉えている。「起業家教育」という訳語は、狭義に起業家を育成するというねらいが明確のときに使うのが妥当と考える。

(注2) [GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR-2000 EXECUTIVE REPORT-] KAUFFMAN CENTER

2. 学校における起業家活動教育の在り方

学校における起業家活動教育を進めるに当たり、その目標をどのように捉えるかは重要なことである。起業家育成を目指す教育か、起業家精神を学びながら、創造的、進取の精神や問題解決力の育成を目指す教育か、学校として意思決定し、カリキュラム開発に当たらなければならない。

(1) 欧米における起業家活動教育の捉え方

英国、米国、カナダなどでは、すでに青少年に自営業の開業に関する知識を教えるカリキュラムを編成し、青少年の現実の進路として、選択肢の一つである自己雇用(自営業の開業) self-employmentを促す活動を実施している。そこでは、起業家精神を鼓舞することをねらいとする以上に、この種の主な

目標は、進取の精神に富む人々を育成することや、彼らに自信 self-reliance をつけさせることである。OECD は、「進取の精神に富む文化に向けて Towards an Enterprising culture」というレポート(1989年)の中で、OECD 諸国の経済の変化に対応するには、進取の精神を育てるカリキュラム開発が必要であると強調している。具体的には、創造性、柔軟性、責任感といった能力や強い問題解決的な能力の育成を重視している。そこでは、“進取の精神”を青少年が労働市場や社会に参入するための重要な資質と捉えている(注3)。ここでの考え方は、起業家精神教育を個人的な発達の視点から捉え、社会的スキルと態度(創造性、自信など)を育成することをねらいとしている。

一方、成人などに対する起業家育成のための教育・訓練は、狭義に捉えた考えに立ち、青少年が事業創造 business creation や自営業の開業を進路決定し、そのための学習に励むようなカリキュラムを編成・実施するのである。一部の大学などにおいては、そのような考え方に立って「起業力」を習得させるねらいをもって起業家育成教育が展開されている。

(2) アメリカの事例

・起業家活動教育の重視

先の「起業」に関する国際調査の結果、アメリカの成人の9%が「起業」を計画していることが分った。また、アメリカの高校卒業生の約40%が、自営業を起こすことに強い関心を持っているとの報告もある。このため、学校に「起業家精神教育」の科目を設置することが重要な課題に挙げられている。例えば、教育調査百科事典(1992年版)によれば、中等教育段階のビジネス教育の教育目標(Education For and About Business)として、次の3つが挙げられているが、「起業家育成」の教育が重視されていることに注目したい(注4)。

- ① 事務的な職業に就くための準備教育を施す。
- ② 生徒が自分で商売を始められるような準備教育(起業家育成教育)を施す。
- ③ 一般教養としてビジネスの基礎知識を習得させる。

また、ビジネス教育の課題として、同書は、企業における経営革新、技術革新にいかに対応するかを掲げ、このため、その現状、ビジネス環境、カリ

キュラムと教育方法、ビジネス教育の現状と役割についての調査研究などが必要であると指摘している。

とりわけ、今後のビジネス教育において重視すべきことが4点挙げられている。

- ① ビジネスの仕事を進める上に必要なコミュニケーション・スキル
- ② 生徒の主体的学習活動の展開と教材・教具、設備の更新を含むカリキュラム改善
- ③ 情報技術の知識・理解・能力の育成
- ④ 起業家精神 Entrepreneurship を育成する学習機会の創出

④の起業家育成の具体的な内容として、ある教授は、起業家の特性、リスクの知識、起業の経営、マーケティング戦略、信用、融資、ネットワークなどを挙げている。

・「ビジネス教育のための全国的な基準」

中等教育のビジネス教育の理論研究面で指導的な立場にある全米ビジネス教育協会は、1995年に「ビジネス教育のための全国的基準(スタンダード)」、2001年に同改訂版を出版した。副題に、「アメリカの生徒がビジネスについて知るべきこと、ビジネスについて実践できること」と書かれている(注5)。

この基準は、ビジネス教育を下記の11の内容領域に分け、それぞれの内容について詳しく説明している。また、この基準は、各州・各教育区の教育委員会や学校などに配布され、今後のビジネス教育のカリキュラム開発(評価も含む)に活用される。

・会計 ・商業法規 ・キャリア発達 ・コミュニケーション ・計算 ・経済と家計管理
 ・起業家精神 ・情報技術 ・国際ビジネス
 ・経営 ・マーケティング

(3) 「起業家精神」の指導内容

上記の「起業家精神」の具体的な教育内容は、次の9つに区分されている(注6)。

・起業家と起業の機会 ・マーケティング
 ・経済学 ・財政 ・会計 ・経営
 ・グローバル市場 ・法規 ・事業計画

「起業家」の項目では、起業家の特徴点、ビジネスにおける起業家の役割等、「マーケティング」の項目では、市場の把握、市場の獲得、自社の市場の確保の仕方等を学習するのである。

ここで注目したいことは、第一に「起業家精神」の教育はビジネス教育によくマッチしていることと捉えられていること、第二にマーケティングや会計など幅広い内容を統合させながら、「起業家精神」の育成を目指している点である。

(注3) OECD[Putting the Young in Business-policy challenges for youth entrepreneurship]OECD 2001, 61~67頁

(注4) Encyclopedia of Educational Research 4th ed. 1992 123~124頁

(注5) National Business Education Association "National Standards for Business Education" 2001 各内容領域の概要については、拙稿「アメリカにおけるビジネス教育の全国的な基準」(日本商業教育学会「商業教育論集第11集」)を参照されたい。

(注6) 拙稿「学校における起業家活動教育について」 拓殖大学「経営経理研究」第69号 2002年6月 77~106頁を参照されたい。

3. わが国の専門高校における今後の方向

高等学校の段階における起業家活動教育は、基本的には広義の起業教育の考えに立って推進するのが適切と考える。すなわち、起業家になるための教育ではなく、起業家についての学習活動を通して、創造性や問題解決力、ビジネスの実務能力(起業スキルを含む)を育成することを目標とするのである。この目標に立って、わが国の高等学校に適した起業家活動教育のカリキュラムを開発していきたい。次節にその試案を示す(単元Ⅶ・Ⅸは省略)。

4. 「起業活動実践」(または「起業実践」)の年間指導計画

高等学校の商業(ビジネス)教育において、起業家精神及び起業のスキルを育成するために、教科「商業」の科目として「起業活動実践」(または「起業実践」)を設置し、次のような単元から構成する年間指導計画を立て起業活動の実践を行う。

「ねらい」は単元の目標であり、学習評価の規準ともなる。「展開」は、起業活動の内容にかかわる生徒の学習活動例を示している。講義も受けるが、主としてグループ学習や調査・研究、発表などを中心に学習活動を行う。授業時間数は2単位を想定した時間。

「関連科目」では、「起業活動実践」の内容に関連する商業科目とその内容の一部を取り上げた。その内容を授業で取り扱う際、該当する単元の起業活動を実践できることをあらわしている。

単元Ⅰ「地域の起業家から学ぶ」 (6時間)

ねらい：起業家精神について理解するとともに、自分にはどんな適性があるか把握する。

また、興味・関心のある起業活動を想定して、記述する。

展開

- ・起業家の取材、新聞・雑誌などに載った起業家の記事、講話などから、起業家の特性や開業までの苦心談、企業経営の現状などについてまとめ、発表する。
- ・起業家精神を学んだ後に、自分のアイデアで起業を考える。
- ・発表の際は、経営コンサルタントなどからその構想をチェックしてもらう。

関連科目：「ビジネス基礎」(3)ビジネスと流通活動……卸売業・小売業、サービス業等の役割や仕事の概要を取り上げ、理解させること。

単元Ⅱ「開業資金を銀行から借入れよう」(4時間)

ねらい：起業家は意思決定にあたり、会計情報を活用することを理解し、開業に関する課題に意欲的に取り組み、計数や会計の活用能力を高める。財務について関心を深める。

展開

- ・開業したい企業(小売店、サービス業、メーカーなど)を決めさせ、次に店舗や設備や備品など必要な開業費を算出させ、借入申込みに必要な資料を作成させる。
- ・自己資金でどこまで調達できるかも検討する。グループ学習を進める。

関連科目：「会計」(4)財務諸表の活用……財務諸表の作成を行い、企業の姿を正しく把握する能力を育成する。

単元Ⅲ「取扱商品について、市場ではどんな競争が行われているか」 (4時間)

ねらい：起業家活動にどんな経済原理が働いているかを理解させ、最適な経済活動を選択できるようにさせる。

展開

- ・自分の取扱商品は自由競争市場または寡占市場でどのように売買されているか、市場構造の理解に立って、討議する。
- ・起業家活動にとって価格、市場構造、コスト(原価)などが重要な影響を及ぼすことを理解する。

<p>関連科目：「商品と流通」(6)ビジネスの創造……新しいビジネス機会が広がっていることを具体的な事例をもとに理解する。</p>	<p>査や専門家の意見をもとに市場の関心度を明らかにする。</p> <p>関連科目：「課題研究」(2)作品制作……個人またはグループで適切な課題を設定し、専門的な知識と技術の深化、総合化を図る。</p>
<p>単元Ⅳ「マーケティング戦略にアタック」 (6時間)</p> <p>ねらい：起業家は、効果的なマーケティング戦略を生かして成功を納めようと努力していることを理解する。また、新たなビジネスを考え、具体的なマーケティング戦略を示せるようになる。</p> <p>展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の起業家や企業が活用しているマーケティング戦略を列挙する。 ・ある特定の製品かサービスについて適切なマーケティング戦略を立て、標的の市場にむけて起業実践する。 ・そのマーケティング戦略の効果を測定する。 <p>関連科目：「マーケティング」(3)商品計画と販売価格」・(4)販売促進……効果的なマーケティングを行うための知識と技術を習得する。</p>	<p>単元Ⅶ 起業にあたり知っておきたい法規(4時間)</p>
<p>単元Ⅴ「e-コマースで顧客をふやそう」(6時間)</p> <p>ねらい：e-コマースなど情報システムをうまく活用して成功している起業家の活動を調べ、分析する。</p> <p>展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウェブサイトで行われているe-コマースの現状やメリットを調べる。 ・また、地域の商店やサービス業と連携し、ホームページによる広告・宣伝を企画・立案する。その他、販売促進や商品管理に活用されている各情報システムの性能をまとめ、比較する。 <p>関連科目：「情報処理」(5)ビジネスと情報通信ネットワーク……ネットワークを利用して情報を検索、収集、処理する方法を習得する。また、「文書デザイン」(4)情報通信ネットワークの活用について、商品広告など広報の作品制作を行い、発信する。</p>	<p>単元Ⅷ コミュニケーション力を磨く(4時間)</p>
<p>単元Ⅵ「これなら売れる！ うちだけの商品の開発」 (8時間)</p> <p>ねらい：起業家の活動は、しばしば創造的な製品の設計から始まることを理解し、自ら地域のニーズに合った潜在的な製品またはサービスを開発する。</p> <p>展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の歴史、文化、産業、福祉などを知り、地域や他県の消費者の需要を掘り起こす製品またはサービスを開発し、市場で試供する。 ・開発した製品の創造性や必要性に関して、市場調 	<p>単元Ⅸ「企画書を作成し、新しい事業を始めよう」 (10時間)</p> <p>ねらい：起業家に必要な経営に関する基本的な知識・技術を総合的、実践的に活用し、事業創造の意識を高めるとともに、起業の基本的実務に関する知識とスキルを身に付ける。</p> <p>展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業企画書の作成方法を学んだ後、想定した新規事業の企画書を作成する。 ・起業に伴うリスクやビジネス問題(苦情、人材、資金など)を検討し、その対策を考える。 ・グループに分かれ、企画内容について、さまざまな観点から考察し、経営上の意思決定を行う。 ・その効果について評価する。 ・地域における起業家育成事業や諸機関を調査し、そのサービスの内容を理解し、起業活動に活用する。 <p>関連科目：「総合実践」(1)流通ビジネスに関する実践など……商業の各分野にかかわる内容の実践を取り扱い、総合的、応用的な知識・技術を習得する。</p> <p>単元Ⅹ「起業実習(企業実習)で能力アップ！」 (18時間)</p> <p>ねらい：起業活動を実地に体験し、企画力・行動力・判断力・創造力などを向上させる。</p> <p>展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「起業活動実践」の履修者は、長期休業中を含む自らの活動計画の中に、実地体験を入れ、学習の総合化、深化を図る。 ・学校におけるインターンシップ、販売実習、店舗経営に積極的に参加する。 ・『起業実習ノート』に各単元で身に付けた能力を実習でどう生かしたか、新たな課題にどんな解決策を講じたかなどを記録する。 <p>関連科目：インターンシップなどを「課題研究」「総合的な学習の時間」に位置付けている場合、起業活動という側面の学習について配慮する。</p>