



起業家教育のための実習書

『ビジネス実践～起業家になろう～（仮称）』

『ビジネス基礎』の実習部分を継続して学習できる科目としての提案

実教出版編修部

1. 「ビジネス基礎」のスタート

いよいよこの4月から新教育課程がスタートし、商業科の原則履修科目として設置された「ビジネス基礎」の学習が始まる。今回の学習指導要領の改訂の趣旨のひとつでもある「商業教育からビジネス教育へ」ということの本玉として「ビジネス基礎」が登場した。そして、この科目は、商業教育の基礎・基本と位置づけられていることから、ほとんどすべての商業科では1年生で履修される。

この「ビジネス基礎」の学習目標は、ビジネスに関する基礎的な知識・技術の習得や、経済社会の一員としての望ましい心構えを身につけることとなっているが、この「ビジネスに対する心構え」のひとつとして学習指導要領解説の中には、はじめて「起業家精神」という言葉が登場し、さらに企業経営に関する理念なども取り上げることとされている。

また、従前になく実習を重視した科目でもある。ビジネスの基礎理論的な部分（いわゆる座学部分）と同等に実習を重視している。

いっぽう、ビジネス教育は、この科目の履修で終わってしまうのではなく、この科目をスタートとして、継続して学習していくものである。さらに言えば、学校で学ぶものだけでは終わらずに、生涯に涉って学習していくべきものである。

新学習指導要領から商業科の新科目の位置づけを見てみると、「ビジネス基礎」をスタートとして、この科目の理論的部分は、さらに「商品と流通」・「国際ビジネス」をはじめとした多数の科目で発展させていくことができる。いっぽう、実習的部分は、総合的な学習ジャンルとして「総合実践」や「課題研究」が設定されている。しかし、もっとストレートに「ビジネス基礎」に特化した、さらに言えば、「ビジネスに対する心構え」の中心テーマでもある「起業家精神」に特化した実習テキストがあるとより効果的ではないかという思いから、実教出版編修部では、「ビジネス基礎」と併行して、または「ビ

ジネス基礎」の学習に続けて、実習部分を学習できるテキストを編修することとした。

2. 起業家教育の必要性

現在、ビジネスの世界ではさかんに「起業」といった言葉に注目が集まっている。新しいビジネスをはじめするなどして新しい会社をおこすことが「起業」であり、そういった活動の源となるものが「起業家精神」である。新しい会社をおこすためにはこの「起業家精神」をもっていることが重要である。「ビジネスに対する心構え」の重要な一要素である「起業家精神」は、これからますます必要なものとなることは明らかであり、その教育が今、学校現場でも求められ、実践されはじめている。

「起業家精神」育成には、例えば“のぞましい人間関係をさずく”であるとか、“企業の社会的責任を考え、理念をもって経営する”などの理論的側面をおさえることは当然必要である。また、財務面から企業状況を判断する能力（簿記等）や、情報をうまく活用する能力（コンピュータ等）などの知識や技術も当然必要である。しかしそれだけで、起業家精神の育成は十分とはいえない。理論に加え、実際に行ってみた体験があってこそ真の起業家精神を学習することが可能となると考える。

3. 本書の概要

(1)学習目標と構成

本書は、高等学校を舞台に、生徒たちが自ら模擬株式会社を設立しその運営を行う流れになっている。生徒はまず、自分たちの学校生活の中で可能な範囲での「ビジネスプラン」をたて、会社を設立する。株主は生徒たち自身である。そして商品を仕入れ、販売する。利益処分まで行い、場合によっては株主に利益の配当があるかもしれない。最後に生徒一人一人に将来の「ビジネスプラン」を作成してもらい、この科目は終了である。

本書は体験学習を目標としているため、座学では

なくあくまでも実習を目的に編修してある。本書の前半には「ビジネスプラン」を作成するための基本となる考え方や視点、方法などの記載をし、後半では、実際に会社を起こし運営するための手法を扱っている。

例えば、定款作成についてや株主総会の進め方、仕入に関しては国内での仕入のみならず、商品を外

国から輸入したい場合のEメールでの見積依頼や注文書(英文)のひな型も、販売に際しては広告宣伝のチラシやポスターの作成方法やビジネスマナーなどまで記載してある。これらの内容から、実情に即したポイントを選択し、授業を進めていただければと考えている。学校独自の特色を生かした形で、生徒に起業体験させることができればという思いである。

(2)学習の進め方

学習スケジュールの一例を示すと次の通りである。

日程	取締役会	総務部	経理部	営業部		企画課
				仕入課	販売課	
4月 創立準備委員会	創立準備委員会	各クラスでビジネスプランを作成。(コンペ)				創立総会に向けてプレゼンテーション・資料作り
5月	創立総会準備	組織作り				
6月 ビジネスプラン決定	定款作成	資金計画策定				
7月 創立総会	創立総会運営	貸店舗契約	帳簿組織決定	仕入計画	接客マニュアル作成	ポスター・Web・看板等の制作
8月	商店街組合挨拶	仕入・販売班とローテーション決定	帳簿類作成	仕入先選定		
9月		挨拶状送付	売値の決定	仕入活動	販売計画店舗設計	看板設置
10月	オープニングセレモニー	オープニングセレモニー運営	チラシ配布	値札付け・陳列	POP制作	
11月	文化祭	文化祭企画	販売活動	文化祭企画		
12月		※商店街での営業の他、フリーマーケット等に出店。 帳簿類の整理、仕入活動は適宜行う。				
1月	決算		財務諸表作成	棚卸		
2月 株主総会	株主総会準備 株主総会運営					

本書で想定しているのは、商店街などの空き店舗を利用して商品を販売する場合、文化祭などで模擬店を行う場合、地域のイベントなどで商品の販売を行う場合の3パターンである。なにも、これらすべてを学習しなければならないというのではなく、例えば文化祭で模擬店を行うだけ、というだけでもこの科目による起業家教育は可能である。文化祭での模擬店のように、一年のうち2日間程度しか実際には販売を行わなくても、そこに至るまでには株式会社

の設立、販売対象物の選択、仕入、販売といった一連の流れを学習することができ、そして販売を行ったら、その後は在庫処分や財務諸表作成、利益配当(損失処理)を行うことになる。生徒はこれらの活動をとおして、「起業家精神」について体験的に学ぶことができる。

この「起業家教育」が、新教育課程で新しくなったビジネス教育のスタートであったり、中心であったりすることに少しでも寄与できればという思いで、

どの学年からでも、どの学科でも取り組めるように、生徒に身近な話題で、やさしくわかりやすいように工夫してある。新しいタイプの「総合実践」ととらえたり、「課題研究」や新しく設けられた「総合的な学習の時間」でも可能であろう。また、「ビジネス基礎」・「商品と流通」・「マーケティング」といった科目の中で併行して行うことも考えられる。

企業は継続する（ゴーイング・コンサーン）が前提である。1年間で終了して解散する模擬株式会社でもよいし、2年・3年と引き継がれる会社という進め方もある。この場合は、前年度の反省を生かして、より一層の工夫を凝らした企業活動が可能となる。2・3年生が続けて「起業体験」できれば、当初の目標である「起業家教育」はより理想的なものとなるであろう。

4. 本書による授業展開例

現在編修中の原稿から、具体的な授業展開例の一部を紹介すると次の通りである。

(1)会社の目的

導入では、自分たちの身の回りにある企業に注目させて、「何のために会社をつくるの?」といったわかりやすいテーマから入っていく。

◆例◆

- ・今まで学習したことを活かしたい。
- ・環境にやさしい商品を売りたい。
- ・高校生が求める商品を売りたい。
- ・安くていい商品を売りたい。
- ・地域を活性化したい。
- ・お年寄りにやさしい商売をしたい。
- ・学校のことを地域の人に知ってもらいたい。

そして、次のような書式に各自の思いを書き込んでいく。

■課題 自分たちの会社の目的を決めよう。

目的	
理由	

(2)会社のロゴを決めよう

アイデアを出し合って、事業内容をどうするか生

徒同士で話し合いながら、何を扱っていく会社なのかを決定していく。そして、その事業内容にふさわしい会社名やロゴなども案を出し合って、作っていくと良い。本書では次のような例を挙げている。

〈会社ロゴの例〉



(3)ビジネスプラン作成

アイデアを出し合って、事業内容を想定したら、次のような観点でビジネスプランを立てていく。

◆よいビジネスプラン作成のポイント◆

- ①自分たちは、何をやりたいのかということが明確である。
- ②シンプルでわかりやすく、パッとみてわかる内容である。
- ③客観的データがあり、説得力がある。
- ④具体的な内容であり、実現可能性が高そうである。
- ⑤他者との違い、自分たちの優位性・特徴が伝わる。

◆ビジネスプランの内容◆

- ①事業の目的（なぜこの事業なのか）
- ②事業の特徴・優位性（どこが違うのか・何に強いのか）
- ③市場のニーズ・ウオンツ（何が求められているか）
- ④ターゲット（誰に求められているか）
- ⑤行動計画（どうやって実現するのか）
- ⑥収益性（どれくらいもうかるのか）

そして、ビジネスプランを1枚にまとめてみる。

（次ページ資料参照）

〈ビジネスプラン記入例〉

事業名	仮称 あかね高校模擬株式会社〇〇商店街雑貨店出店プロジェクト			
事業主	名称	仮称 あかね高校模擬株式会社	代表者	大山のぞみ
	所在地	〇〇市〇〇町1-2-3あかね高校内		
	TEL	000-000-0000	FAX	000-000-0000
	URL	http://		
業種	インテリア雑貨店	資本金	30万円（200株）	
事業期間	平成〇年7月から2月 営業期間は9月から1月	決算日	1月31日	
従業員数	200名（2年生生徒全員）	売上目標	50万円	

事業概要

事業の目的	地域の活性化に役立つ店作り。 テーマ：「商店街に人を戻そう！〇〇商店街活性化プロジェクト」		
理由	〇〇市のあかね高校として、今まで学習してきたことを活かし、地域の人々に恩返しをしたい。 あかね高校をもっと身近に感じて欲しい。		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・〇〇商店街貸し店舗にて、安価で実用的なインテリア雑貨・安価で珍しい輸入雑貨・地場産業の〇〇織を販売する。 ・月1回のフリーマーケットにも出店する。 ・文化祭（あかね祭）に、模擬株式会社として出店する。 		
市場のニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ・部屋改装などインテリアに対する関心が高まっている。 ・〇〇商店街消費者アンケートでも女性の関心は年代を問わず高い。（〇〇％） ・雑貨屋があれば来店してみたい消費者はいる。（〇〇％） ・アジア、インドなどの安価な雑貨に関心がある。 		
競合性	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街にはカーテンやスリッパなどを扱う店はあるが、実用的な国産品が多い。 ・駅ビルのインド雑貨の店が、かごや布類、アクセサリを扱っている。値段は手ごろだが、高校生には入りづらい店の雰囲気がある。 <p>⇒あかね高校雑貨店に対する期待、需要の見込みは高い！</p>		
強み	<ul style="list-style-type: none"> ・「高校生の店」に目新しさ、若い感覚への期待がある。 ・労務費がかからない分安く売ることができる。 		
ターゲット	<p>「メインターゲット」：40代主婦（商店街の主要客）お母さん世代。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ガーデニングが趣味。インテリア、収納に関心あり。口コミの情報が弱い。 ・スーパーマーケットも商店街もセール品を求めて両方利用。 ・雑貨に出せるお金は¥1,000～¥2,000ぐらい。お値打ち品にはお金を出す。 <p>「サブターゲット」：女子高校生。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街ではあまり買物をしないが、新しいものには関心あり。 ・かわいい雑貨には目がない。文房具などにもこだわりあり。 ・アルバイトはしていても雑貨にはあまりお金をかけられない。 ・雑貨に出せるお金は¥1,000未満。 		
組織体制			
取締役会	2人×5	・創立準備委員会 ・創立総会の運営 ・定款作成 ・ビジネスプランコンペ運営 オープニングセレモニー運営 ・株主総会運営 ・取締役会の開催	
総務部	5人×5	・募集設立 ・創立総会の運営 ・貸し店舗契約 ・外部への強力依頼 ・オープニングセレモニー運営	
経理部	5人×5	・帳簿組織決定 ・仕訳帳／総勘定元帳／貸借対照表／損益計算書／現金出納帳／仕入先別仕入帳／月別仕入先別仕入帳／月別販売販売地別売上高表／月別商品別売上高表／仕入明細書／売上明細書／営業費支払明細書／営業費支払帳等の作成	
営業部			
仕入課	10人×5	・仕入計画 ・仕入先選定 ・仕入活動 ・仕入明細書の記入 ・営業日誌の作成 ・値札つけ ・商品	
販売課	10人×5	・接客マニュアル作成 ・販売計画 ・店舗設計 ・値札つけ ・陳列 ・商品棚卸	
企画課	6人×5	・創立総会向けプレゼンテーション資料作成 ・広告宣伝活動計画 ・ポスター／チラシ／Web／看板／POP広告等の作成 ・文化祭企画 各種イベントの企画	
資金計画		売上目標50万円 広告収入目標10万円 パザー収益目標8万円 資本金30万円 売上原価 35万円 営業費見積もり支出額 27万円 ⇒利益予想6万円	

(4) 広告宣伝活動

会社を経営していく上で大事なことのひとつに、広告宣伝活動がある。広告宣伝活動にはいろいろな方法があるが、目的、時期、相手、予算に合わせた効果的な方法を学習する。

◆ 広告宣伝活動の目的 ◆

- ・店の認知度を高め、新規の客を獲得する。
- ・客の来店頻度を高め、売上を伸ばす。
- ・新商品情報を提供する。
- ・店の存在をアピールする。
- ・店のイメージを高める。

また、広告宣伝ツールとしては、ポスター、チラシ、挨拶状・DM、Webページ、のぼり旗・懸垂幕などある。そして、それらをいつ、どこで、誰に、

どれだけ、どのように、誰が、配布・発送・掲示するかということを決めておく必要がある。例えば、チラシの場合、「開店の前日と当日の夕方（いつ）、商店街で（どこ）、主婦と子供に（誰に）、200枚（どれだけ）、手渡しで（どのように）、5人の宣伝係が（誰が）、配布する」という具合に考えていく。ここで注意しなければならないのは、どういった人々を対象に宣伝活動をするかということである。主婦を顧客ターゲットにしているのであれば、夕方の商店街が適切だが、高校生が対象であれば下校時間であるといったことを自分たちで理解していくように指導していく。

ここでは、主婦をターゲットとしたチラシの例を取り上げる。

5. 終わりに

大会社による不祥事が相次ぎ、社会には企業に対しての不安や不満が広がっている現在、そしてまた長引く不況の影響を受け企業の倒産が相次いでいるこの時代にこそ、「ビジネスに対する心構え」をもった起業家が必要であると言われていいる。そして商業高校には、「起業家を育てる」最高の環境がそろっている。商業高校におけるビジネス教育が、すでに起業家教育の発信基地となっている。

新しい学習指導要領では、「生きる力」に重点をおいている。各学校での「特色ある教育」への取り組みが、高校生たちに21世紀を生きる力をあたえていることになってきている。

そういった、今後の商業教育・ビジネス教育の新しい進展に寄与できればという思いから、本テキストを提案する次第である。

〈チラシの例〉

あかね高校の生徒が作ったお店
いよいよオープン
地球雑貨

10月1日10時
＜Saturday＞
オープニングセール

粗品引換券をお持ちいただいた方、先着100名様にすてきな贈物を差し上げます。
このチラシ下にある粗品引換券に名前、年齢等記入の上お持ちください。

セールの一例です
インドネシア製ガーデニング用品
市価の7割引引き

その他インテリア小物や輸入雑貨など
楽しい商品がいっぱい!

- 木のお皿
- 木のスプーン
- のれん
- 財布
- 竹の一輪挿し
- 花瓶
- ランブシェード
- キャンドル
- お香
- ぬいぐるみ
- キーホルダー
- その他いろいろ

■営業時間
AM10:00～PM5:00
(定休日毎週○曜日)

地球雑貨株式会社 神奈川県横浜市神奈川区あかね高校内

〒110-0001
お名前 _____ 性別 男性 女性 年齢 _____ 住所 _____ 番 _____ 号 _____

