

起業家教育と日経ストックリーグの活用

—アクティブ・ラーニングの視点から—

Entrepreneur education and utilization of Nikkei stock league

— From a viewpoint of the active learning —

楠元町子 (Machiko KUSUMOTO)

1. はじめに

近年、急速に進むグローバル化や高度情報化は、国際競争の激化をもたらしつつ、我が国の経済社会の構造を大きく変えている。また、人工知能をはじめとするイノベーションの進展により、今後、産業構造も大きく変容すると言われている¹。産業構造審議会新産業構造部会では、モノのインターネット (I o T) や人工知能 (A I)、ロボット等の出現がもたらす第4次産業革命において増加していく「ミドルスキルの仕事 (ボリュームゾーン)」の例として、① I o T を活用したビジネスの企画立案、②データ・サイエンティスト等のハイスキルの仕事のサポート業務、③個人のセンスやアイデアを活かしたマスカスタマイゼーション、④ヒューマン・インタラクションを挙げている²。

2030年に成人を迎える子供たちが、社会に出る頃には今ある職業の半数以上がなくなっていると考えられ、学校の役割は大きく変化が求められる。そのような社会状況を受けて、2020年に改訂される学習指導要領では、「学校は、今を生きる子供たちにとって、現実の社会との関わりの中で毎日の生活を築き上げていく場であるとともに、未来の社会に向けた準備段階の場でもある。³」という認識のもと、教員自身の能力向上を求めている。

「教員自身が習得・活用・探求といった学習過程全体を見渡し、個々の内容事項を指導することによって育まれる思考力、判断力、表現力等を自覚的に認識しながら、子供たちの変化等を踏まえつつ自ら不断に見直し、改善していくことが求められる。」⁴未来を見据えて、知識の量や質と思考力の両方を考慮しながら授業を展開できる、アクティブ・ラーニングが指導できる教員が求められているのである。

2020年改訂学習指導要領では、アクティブ・ラーニングを「主体的で協働的で深い学び」と位置づけ、「各学校段階を通じて、社会との関わりを意識した課題解決型な学習活動の充実等を図っていくこと」⁵を求めている。変動する社会で「生きる力」を子供たちに育成する「起業家教育」を提案したい。起業家教育は、児童生徒が現実社会と向き合い自分の夢や可能性を考え創造力、表現力、高度なコミュニケーション能力の育成に極めて有効な教育であると考えられる。

起業家教育については、多くの実践や研究成果が報告されている。経済産業省は「小学校・中学校・高等学校における実践的な教育の導入例」⁶で豊富な実践例を紹介している。起業家教育を実践するための教員に向けたものはあまりない。本論文では、起業家教育のガイドラインを明らかにすることで、起業家教育を実践できる教員の育成を目指すとともに、アクティブ・ラーニングの新たな教材として日経ストックリーグの活用を提案したい。

2. アクティブ・ラーニングと 2020 年新学習指導要領

文部科学省はアクティブ・ラーニングについて次のように定義している。「教員による一方的な講義形式の教育とは異なり、学修者の能動的な学修への参加を取り入れた教授・学習法の総称。学修者が能動的に学修することによって、認知的、倫理的、社会的能力、教養、知識、経験を含めた汎用的能力の育成を図る。発見学習、問題解決学習、体験学習、調査学習等が含まれるが、教室内でのグループ・ディスカッション、ディベート、グループ・ワーク等も有効なアクティブ・ラーニングの方法である。7」アクティブ・ラーニングの授業方法は極めて幅広く、児童生徒が何らかの形で授業に参加すればアクティブ・ラーニングと言えることになる。

アクティブ・ラーニングについて「内容的に薄っぺらい、ちょっとインターネットで調べてまとめて、議論したり発表したりする。」8ことが多いという批判や、アクティブ・ラーニングによって授業が遅れる、知識面が疎かになるという意見がある。

2020 年改訂の学習指導要領では、「学習内容を深く理解し、社会や生活で活用出来るようにするためには、知識の量や質と思考力の両方が重要であり、学習内容の削減は行わず、『アクティブ・ラーニング』の視点から学習過程を質的に改善することを目指す。」とし、アクティブ・ラーニングの視点を「主体的・協働的で深い学び」におき、次のように述べている9。

- ①学ぶ意味と自分の人生や社会の在り方を主体的に結びつけていく「主体的な学び」
- ②多様な人との対話や先人の考え方（書物等）で考えを広げる「対話的な学び」
- ③各教科等で習得した知識や考え方を活用した「見方・考え方」を働かせて、学習対象と深く関わり、問題を発見・解決したり、自己の考えを形成し表したり、思いを基に構想・創造したりする「深い学び」

アクティブ・ラーニングの教材として、起業家教育を提案したい。起業家教育は、AI の驚異的進展のもとに、第 4 次産業革命と言われる時代に出る子どもたちに、現実社会を認識し、新たな職業選択の道を示すと同時に、自らの夢や能力を再確認し、創造力、表現力、コミュニケーション能力を育成できる教育である。起業家教育の現状と課題、意義を明らかにし、学生が教員となった時に児童生徒に起業家教育が出来る授業方法を次に述べる。

3. 起業家教育

1) 起業に関する日本の現状と課題

中小企業白書 2014 年によれば、日本が他国と比較して起業率が低い理由として「起業意識の低さ（安定的な雇用を求める意識の高さなど）」「リスクに対する意識の強さ」「起業に伴うコストや手続きの煩雑さ」の 3 点が挙げられる。対策として、特に日本再興戦略が掲げる「開業率の倍増」を実現するためには、女性や若者、シニアに光を当て、彼らのリスクを最小限に抑えた「小さな起業」を促進することが、「開業率の倍増」ひいては「起業大国」に向けた道であると考えられる10。

起業というと、ベンチャー企業やソフトバンクのような現在大企業に成長したものをイメージするものが多い。生活の中であつたらいいなと思ったサービスや製品の販売をする企業を、

会社組織にするのではなく、友人と家族と一人でも始める「小さな起業」を学校教育の中で教える必要があると思われる。

第4次産業革命が進行中と言われる現在、「雇用の維持拡大については、従業員のいない個人事業者、会社であっても、当該経営者については自らを雇用していると言えるし、また、こうした従業員のいない個人事業者、会社が成長していく過程で、従業員を雇い有雇用になっていく可能性も十分にあり、その『種』をしっかりと育てていくことが、我が国を『起業大国』に導く。¹¹⁾」のである。

起業を意識したきっかけとして、中小企業白書は若者の特徴として、「『周囲の起業家の影響』『本やテレビ、インターネット等の影響』を受ける者が多く、若者は身の回りの環境に敏感に反応する傾向がある。」と指摘している。そのため若者への対策として、「教育やマスメディアを通して起業家の話を聞くなど、起業の実態に触れる機会を増やすことで、起業に対する関心を高めていくことが考えられる。¹²⁾」としている。

中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))によれば¹³⁾、日本の起業に関心のある者に対して、「日本の起業家教育は十分に行われているか」を聞いたところ、不十分とする意見は6割超に達した。起業に関心を持ってもらうために、どのような教育を、どの時期に行えば良いかについて聞いた結果、「初等教育段階から伝記や体験談、社会経験のような形で起業家と接点を持たせること、中等、高等、大学教育段階で、インターンシップや簿記、金融、マーケティング等の実務的なことを教育するべき、という意見が多く、必要ないと回答した割合は約1割であった。」と述べている。

初等教育の段階から起業について学ぶことは、将来の人生設計の中に、雇用されることだけでなく起業も含まれ、職業選択が広がる可能性がある。小学校、中学校、高等学校、大学と段階的に起業に必要な金融経済、経営の知識を学んでいくことが、起業家育成には極めて重要であると考える。

2) 起業家教育

経済産業省は起業家教育について次のようにその目的を述べている¹⁴⁾。「起業家精神(チャレンジ精神、創造性、探究心等)と起業家的資質・能力(情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力等)を有する人材を育成する教育です。起業家や企業経営者だけに必要な特殊なものではありません。高い志や意欲を持つ自立した人間として、他者と協働しながら、新しい価値を創造する力など、これからの時代を生きていくために必要な力の育成のために起業家精神と起業家的資質・能力の育成をするための教育です。」

起業家教育が求められる背景には、AIの急速な進展がある。人間の仕事の半数近くが人工知能に奪われる可能性があると言われる時代に、AIが苦手な分野を考えると、起業も重要な選択肢の一つになる。朝日新聞は「AIは利益の出る事業分野を確率や統計で探り出すが、世の中に足りない商品やサービスを想像し、自ら挑戦してみようとは思わない。¹⁵⁾」と述べ、石寺修三・

博報堂生活総合研究所長の「人間にとっては『好き』が最後の価値になるのではないか」を紹介している。また、日本経済新聞は「AIに人が仕事を奪われる懸念はある。代替可能な仕事は代替されざるを得ない。人に求められるのは創造性やコミュニケーション力を高め、より付加価値のある仕事をする事だ。16」と指摘している。

起業家教育を通して、児童生徒は社会の仕組みを学ぶとともに、自分の夢や可能性と向き合い、モノを作り出す創造力、それを形にする表現力、自分の考えを他者に説明し、協働するコミュニケーション能力が育つと考える。

小学校、中学校、高等学校において実践的な教育、起業家を育てるためには、経済金融教育が必要である。経済の仕組み、つまり人間の生活に必要なモノを生産、分配、消費する行為を学ぶことである。さらに経済を人間の体に例えた時その血液と言うべき役割を果たしている金融についても学ぶ必要がある。生産・分配・消費を理解するために「需要と供給」すなわち「ものの値段の決め方」を理解することが大切である。

起業を成功させるためには次の3つの計画を事前に準備する必要がある。この計画はお互いに密接な関係があり、いずれの計画も十分な準備が必要であり、起業の成否に直結するものである。

- ①事業計画→社会で求められている事業は何か、自ら取り組んでみたいかの検討、市場調査。
- ②資金計画→いくら必要か、自己資金、直接金融、間接金融の理解と資金の調達方法の検討。
- ③収益計画→ビジネスとして成長するのか。損益計算、売上と利益、コスト把握、返済計画の作成など。

小学校5年生を対象として実施された起業家教育「トレードフェアに和菓子を販売する」では、次のような指摘がされている。「地域のお店を調べてインタビューすることは、社会科や他の教科でも指導しているが、担当教員は会社を立ち上げるための事業計画の作成を支援した経験がなく、トレードフェアに参加するための書類づくりが困難であった。17」

中学校、高等学校でも社会科教員が経済と金融を専門としていない場合は、実際の事業計画を作成したり、その事業の妥当性を評価したりすることが困難な場合が多く、金融関係者や起業家の協力のもとに行われることが多い。外部の専門家の協力を得ることは、地域や産業との連携の面からも得ることが多いが、起業家教育を実施するためには教員も基礎的な知識は必要不可欠であると考え、「あなたも起業家！」の授業を提案した。

4. 授業実践—「あなたも起業家！」—

1) 授業の目的と方法

「あなたも起業家！」の授業は、「社会科教育法Ⅰ」の授業で行った。受講者は126名であり、ほとんどの学生が小学校の教員を目指している。授業の導入で、実際に世の中で活躍している企業の例を説明した後、極めてシンプルな起業をする上での条件として次の3点を挙げた。

- ①自分の能力・体力すべてを使う。
- ②生活費として、どんなに少なくても10万円の純利益を目指す。
- ③売上を月50万円程度目指す。

学生の多くは経済の知識があまりなく、売上と純利益の関係が理解できていないため、最低限自分が生活するために必要な純利益10万円を稼ぐために、一般的には利益率20%として、50万円程度の売上が必要と説明し、より具体的に起業のイメージをつかめるようにした。

授業はプリント1を配布し、市場調査→事業計画→資金計画→収益計画の順で考えることで、実際の起業が出来るようにした。最後に、学生の考えた起業の可能性があるかどうかを①事業計画②資金計画③収益計画の3点から評価し、これらを理解することで教員となった時に「起業家になろう！」の授業が出来るように考えた。学生は、社会経験が乏しいことを考慮し、具体例を示して、理解し考えることが出来るようにした。

2) 考察

A. 「市場調査をしよう。」

市場調査として、日本経済新聞の株式欄を配布し、その中から知っている企業を5つ書かせた。株式欄に記載がない企業名も書いて良いことにした。社会には多くの企業があることを認識する目的で行った。

学生はトヨタ、グリコ、NTT、グルナビ、トーエネック、楽天、電通、旭硝子、ローソン、セブンイレブン、ソニー、中日新聞、グリーンなど、テレビコマーシャルでよく見かける企業や自分たちの生活に関わっている企業を挙げていた。

B. 「事業計画をたてよう。」

- 1. 「起業するならどの分野、業種」に対しては、学生の主な意見は次のようであった。

プリント 1

あなたも起業家！！

A. 市場調査をしよう。

知っている企業を5つ選ぼう。

B. 事業計画をたてよう。

- 1. 起業するならどの分野、業種。

例 ① 製造会社・・・画期的な商品の開発

② 販売会社・・・すぐれた販売方法

③ 食品会社・・・パティシエになって美味しいケーキを製造、販売。

六次産業（リンゴの生産→ジャム作り→販売）

④ サービス・・・介護、学習塾

⑤ IT・・・ネットサービス

選定理由を書こう。

- 2. 計算してみよう。この事業にどれくらいかかりますか。

例 ① 工場の建設資金 ○○百万円

② 店舗（レストラン業）開店資金 ○○百万円

③ 商品仕入れや給与などの運転資金 ○○百万円

C. 資金計画をたてよう。

この資金をどうやって集めますか。例① 自己資金 ○○百万円

② 知人からの出資金 ○○百万円

③ 銀行からの借入れ○○百万円

D. 収益計画をたてよう。

・収益の考え方（損益計算）売上 外部から入ってくるお金

経費 商品仕入れ給与など外部へ出ていくお金

利益 売上から経費を差し引いたお金

・一定期間の損益計算の結果が決算に繋がり、その会社の貸借対照表として表れている。

利益はどうやったら得ると思いますか。

分野・業種	主な事業内容	主な選定理由
①製造会社 5人	高齢者に使いやすい商品、雑誌に掲載された商品の製造、服やアクセサリをデザインして売る。	・オリジナリティがあれば売れる。 ・高齢者が困っているから。
②販売会社 15人	便利雑貨の販売、絵本屋、ハンドメイド雑貨の委託販売、移動販売アイスクリームマンションを改装して売る。一人暮らし対象商品を売る。	・商品の対象者を絞れば売れるから。 ・楽しそう。 ・好きなことだから。
③食品会社 15人	パン屋、アニメと連携した食品、お酒を使った大人向け食品、ケーキ、有機栽培の食品	・アルバイトの経験。 ・主婦の仕事の手助けが出来る。 ・好きだから、健康によい。
④サービス 68人	学習塾、カフェ（読書、サイクリング、うさぎなど）、畑の貸し出しとアドバイス、教室（絵画、スポーツ、書道など）、スポーツジム、キッズ	・地元の人が立ち寄れる場所を作りたい。 ・地域を活性化したい。 ・子供が好きだから。 ・自分の趣味を生かせるから。
⑤IT 11人	成績表示ソフト、料理番組、ネットで販売、インターネット家庭教師、アプリ開発修理	・人件費がかからず、アイデアだけで売り上げにつながるから。 ・一人でできる。

学生の多くが教員を目指しているため、学習塾やスポーツ教室などの経営が約20%いた。大学までの送迎バスのように現在自分の周りで困っていることの解決策を考えたり、広報紙をみて使用されていない土地の有効活用を考えたりしていた。また、最近ニュースで取り上げられる電気販売や海外でたこ焼きを売る、進化したプリクラもあった。

2. 「計算してみよう。この事業にどれくらいかかりますか。」

事業としてスモールビジネスを想定するものが多く、金額としては100万円～200万円が一番多かったが、人件費を抑えるため家族経営を目指すとか、自宅を使用するとか経費を抑えて利益を確保しようとする努力が見受けられた。ケーキ屋さんや料理教室を開く事業を考えた学生は、店舗開店資金として1500万円、材料費100万円、宣伝300万円を想定していたが、資金計画、収益計画でしっかり計算されており、現実社会をよく見ていたと考えられる。

C. 「資金計画をたてよう。」

資金の調達方法として、①自己資金②知人からの出資金③銀行からの借入を例として挙げたため、これらから選ぶことが多かったが、親や祖父母など身内から借りるものも多かった。その他にはアルバイトで稼ぐ、一緒に起業する仲間からの出資や、祖母の遺産もあった。

D. 「収益計画を立てよう。」

この項目が一番実際の起業で成否を左右する点であり、「収益の考え方」としてどうしたら利益が出るのか具体的に説明した。さらに会社経営の基礎を理解するため、日本を代表する企業であるトヨタの「損益計算書」と「貸借対照表」を示し、読み方を説明した。

3) 評価

起業としての可能性があるかどうかを、①事業計画②資金計画③収益計画を具体的に考えているかどうかから評価した。実現可能性は別にして3点すべてが考えられていて、最後に収益の仕組みを理解して収益計画まで想定出来ていれば、5とし、何か足りない部分があれば、4, 3, 2, 1と減点評価した。起業のアイデアの実現性よりも、①事業を起こすのにどれだけの資金がかかるか、②経費をどう想定しているか、③売り上げ、利益を生むための工夫をしているかを評価した。次に学生のたてた起業プランのなかで、高い評価を得た事例を示す。

好事例 評価5

事業内容 A

畑の貸出と苗などの販売、アドバイス、補助

資金計画 (必要資金)

- ・土地代 0 円 (家の土地を利用)・道具代 (くわ、かま、肥料など) 100 万円
- ・ビニールハウスの建設…30 万円・広告費…3 万円 (自分で配る)
- ・作物の苗や種など…季節ごと 30 万円×4 = 120 万円
- ・アドバイザーの人件費…10 万円 (ボランティアを主とし、自分も含める) 合計 263 万円

資金調達

- ・自己資金 30 万円・親に頼み込む 100 万円
- ・祖母に頼み込む 200 万円 合計 330 万円

収益計画

- ・売上 1 か月の貸出料金 (種や苗代含む) 6.5 万円×8 人 = 52 万円
- ・1 か月にかかるお金①種や苗 30 万円 (親戚の家で作っているからやすくしてもらう)
- ②人件費 10 万円 経費 40 万円
- ・利益 52 万円 - 40 万円 = 12 万円
- ・返済 収益から借りた資金を返済する。

総合評価

- ・必要資金を細かく想定している。
- ・資金調達は必要額に達しており、現実的に調達しうる金額である。
- ・収益計画は売上水準、利益率とも妥当であり、返済することも想定してあり、評価5とする。実際には広い土地と農家との提携があれば実現性もある。

事業内容 B

キッズインストラクター、子供たちのチアリーダー教室を開く。

資金計画（必要資金）

- ・マットなどの用具資金 100 万円 ・トランポリン 30 万円
- ・エアコン等整備 5 万円・場所の借り代、月 10 万円・人件費月 30 万円 合計 175 万円

資金調達

- ・自己資金 150 万円 ・知人からの出資金 50 万円（一人 25 万円×2人）
- ・銀行からの借入れ 100 万円 合計 300 万円

収益計画

初めは最小限に用具などを用意して、少しずつ増やしていく。

売上 1人月8回で1万5千円の月謝で50人： $1.5 \times 50 \text{人} = 75 \text{万円}$

経費 ・人件費 30 万円 コーチ 2 人（うち 1 人は自分）・場所代 10 万円

利益 75 万円－40 万円＝35 万円

返済 知人と銀行に月 10 万円返す。

知人にチラシやポスターなどで宣伝してもらって子どもたちの数を増やす。

黒字になってきたら、開催場所や人数を増やす。

総合評価

- ・事業の内容から推測して必要資金は妥当。当初必要な人件費や地代も資金調達に入れている。
 - ・資金調達は自己資金が半分あり、余力がある。返済も具体的に捻出してあり、評価 5 とする。
- チアリーダーやインストラクターの経験があれば実現可能性がある。

5. 起業家になるための資質と授業の感想

「起業家になろう！」の授業終了後、学生が起業について、どのような考えを持ったか調べるため、1. 起業家になるために必要なもの、2. 起業してみたいか、3. 授業の感想の3つの質問をした。学生の主な意見は次のようであった。

1) 「起業家になるために必要なものを3つ上げて下さい。」

順位	必要なもの	主な理由	人数
1	資金	開業資金、経営資金など継続的に必要。 お金がなくては、始められない。	68 人
2	人脈（支援者、仲間）	宣伝につながる、一人でできない、仕事のチャンスは人が運んで来る。	67 人
3	幅広い知識	自分が行うビジネスについての理解、経理、法律、税金などの知識。	37 人
4	アイデア・創造力	変化する時代のニーズに合わせられる発想力、画期的なもの、面白いものを創造。	31 人

5	信用、信頼関係、人柄、人間性	信用・信頼がなくては長く続かないから、従業員もまとめられない。	25人
6	実行力、行動力、決断力	どんなにすごいアイデアを持っていても行動できなくては意味がない。	18人
7	チャレンジ精神（勇気）	とにかくやろうという気持ちが大事。	16人
8	コミュニケーション能力	人と接していくため必ず必要。	12人
8	計画性	現状と今後の展望を冷静に見られないと破綻。	12人
10	能力、技術力、才能	どう運営し、資金をどう使い、考え動かす力。	9人

他には「売上が出るまで頑張る」「忍耐力、粘り強さ」、「はやりものなどリサーチ力」「時代を読む力」「先見の明」など、誰よりも早く時代に適合した新しいものを生む能力や、「柔軟な考え」「人を育てる力」「指導力」など他人と良好な関係がたもてる性格を挙げたものがあつた。

2) 「いつか企業してみたいか」

	人数	主な理由
したい	61人	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の興味のあること、初期費用があまりかからないもので。 ・長年続けてきた書道、バレエで教室を開きたい。 ・成功するにしても失敗するにしても何事にも挑戦してみたい。 ・大規模の企業でなくて、個人で収まるレベルの起業がしたい。 ・20代の人が起業し、成功して素晴らしい人生を送っている。 ・新しい商品を作って、それを使った人が楽になったり、喜んでもらえたりでき、人の役に立てるから。 ・自分のやりたいこと、自分しか出来ないような仕事を見出し、形に出来るのはとても魅力的だと感じた。
したくない	46人	<ul style="list-style-type: none"> ・教師になりたいので。 ・起業するには、資金、人件費、様々な準備が必要で、起業してからも社会のニーズに応じて新しいことに挑戦しなければならず自分には向いていない。 ・起業して成功するのはほんの少しの人で、失敗が怖い。 ・一人で起業するのは自信がなく友人の企業を手伝うならいい。 ・失敗のリスクが大きすぎるので、興味はあるが怖い。 ・起業して会社を運営するよりも、雇われて会社の利益に貢献する方が向いている。
分からない	7人	<ul style="list-style-type: none"> ・老後、起業してのんびり近所の人や子供とかかわっていききたい。 ・就職できなかつたら、副業レベルなら起業してもいい。 ・将来、やりたいことあればするかもしれないが、今は分からない。

3) 授業の感想

学生の主な意見は次のようであった。

- ・今まで起業がとても難しく、自分には関係ないことだと感じていたが、実際によく考えてみると、自分の興味のある分野で、やる気と行動力があれば不可能でないと感じた。
- ・すごく面白かった。はじめは土地の値段とか全く考えつかないし、難しすぎると思ったけれど、実際やってみるとワクワクしたし、やってみたいと強く思った。起業でなくても想像したことや何かを作り上げることは、他でも生かせるし、人生設計の練習になった。
- ・実際に自分がやってみたいと思っていることを調べることが出来、将来の役に立った。起業するには相当な知識やお金が必要なことが分かり、自分には向いていないと思った。
- ・教材研究は大変だけれど、お金の計算や計画する力などがつき、子供たちには有意義な時間になると思った。店舗料や人件費、税金などを先に調べておいて、大体の金額を示せば、スムーズに授業が進むと思った。
- ・絶対に授業でやってみたい。起業となると難しいが、将来自分の店を作ろうというタイトルで授業を行いたい。児童でもお金を考えて、利益や出費などを考えることで勉強になる。将来の夢を膨らませるきっかけや人件費などの名前を学び、お店をつくるのはこんなにも多くのお金と知識が必要であることを簡単に学ばせたい。
- ・実際にある企業の資料を見て、自分の知っている企業はほんの少しだけだと気づきました。知らない企業が多く、どんな企業なのか関心を持つきっかけになった。
- ・自分とはかけ離れたことだと思っていたが、学生でも自分のできる範囲で考えてみたら、手の届かないことではないと驚いた。「起業」というポイントから株価や社会情勢への学びへつなげられる授業だと思った。
- ・いかに支出を少なくし、いかに収入を多くするかを考え、工夫していくうちに様々な案が浮かび、起業したら成功するのではないかと感じてしまいました。
- ・楽しみながらお金のやりくりを考えるので、将来起業しない児童でもお小遣いの使い方を考えるヒントになるし、先を見通す力や計画することもできるとよくなると思う。

学生の多くは、「起業」を漠然と自分とは関係ないと思っていたが、好きな事、あったらいいなど日頃から思っているものなら出来るかもしれないと考え直していた。「起業」をハイリスクハイリターンからやはり自分には無理と考える一方、子供たちが自分自身を見つめ直すきっかけとなり、将来設計の一つになるのではないかと考える学生もいた。また、今回の「起業家になろう！」の授業を、小学校の教員になったらどのように展開するか新たな授業を提案する学生も多かった。

この授業の中で学生たちは、まず起業に興味を持ち自分が起業するために何を考えなければならないかを学んで、事業の内容を検討し、その事業が世の中とどう結びつくのか、実際にどのように役立つビジネスなのか、自分の能力で事業化できるのか、経済的に成立するのかを学んだと思う。

今回の授業は、アクティブ・ラーニングの「主体的で対話的で深い学び」の3つの視点から

展開した。「対話的」は自分の夢や、未来の自分との対話をすることで、「起業」を考えた。学修者が起業を能動的に学び、起業を通して、発見学習、問題解決学習を体験できたと考える。次に日経ストックリーグを活用することで、現実の社会に実在する企業を通して、グループで討論し、「日本の未来、自分の未来」を考える授業を提案する。

6. 社会を知ろう—日経ストックリーグ—

1) 日経ストックリーグ

日本経済新聞社が主催している日経 STOCK リーグは、中学生・高校生・大学生を対象にしたコンテスト形式の株式投資学習プログラムで、生きた経済にふれながら、企業を知り、社会を見る目を養っていく¹⁸。株の模擬売買を体験する中で、株式投資そのものについて学ぶだけでなく、経済・金融の仕組み、働きを理解することを目的としている。日経ストックリーグは例年 10 月 1 日から始まり、翌年の 1 月の初旬にレポートを提出する。主な活動は、次の 2 つである。

①バーチャル株式投資、ポートフォリオ構築。

3 名以上 5 名まででグループを形成し、グループごとに仮想資金 500 万円が支給される。各グループは、テーマに沿った企業を 10 から 20 の範囲で選択し、実際の時価に基づいてインターネットで株式売買シミュレーションを行うことができるシステムを用いて、ポートフォリオを作成し、運用を体験できる。

②レポート作成

経済・株式投資について自分たちで学習したこと、各チームの投資テーマおよびその決定理由や構成ポートフォリオ、その他自分たちで疑問に思ったこと、もっと調べてみたいと思ったことや学習全体を通じて考えたことなどをまとめる。

コンテストの評価はバーチャル株式の運用成績だけでなく、自主テーマによるコンテストもあり、実際の株式投資の考え方を学ぶだけではない。企業の社会的、経済的価値を評価する力、日本経済、世界経済の動向が株式市場にいかなる影響を与えるのかなど株式投資を通して、リアルに学ぶのであり、経済、社会の仕組みと働きを理解する上で、極めて重要である。

2) 授業方法

2016 年度では、ゼミの学生 14 名を 3 つのグループ (A、B、C) に分け、日経ストックリーグに参加した。日経ストックリーグがインターネット上に掲載している「レポート書式」(それに沿って学習を進めればレポートが完成されるように構成されている。)を活用した。レポート書式は以下のようなものである。

①暮らしや社会の変化と経済の関係の検討。

②「今後成長が見込まれる分野」、「投資してみたい企業」の検討。

③ポートフォリオの作成。

④投資家へのアピール。

⑤日経ストックリーグを通して学んだこと。

・Aグループは、投資テーマを「次の世代に繋げる投資」とし、子どもたちが活躍できる未来を創ることが出来る企業を選んだ。

・Bグループは、投資テーマを「お一人様に優しい企業」とし、女性が活躍できる社会に貢献する企業を選んだ。

・Cグループは、投資テーマを「買うから『体験する』時代の到来—未来の消費者たちへ—」とし、物が売れない現状を把握し、今後生き残れる技術とアイデアを持った企業を選んだ。

学生は、新聞やインターネットから多くの情報を集め、世界情勢や日本の経済社会状況から日本の課題を見つけ、投資テーマを決めていた。特に今回は日経ストックリーグのレポート作成中にアメリカ大統領選が行われ、その結果世界経済が大きく変動し、それにリンクして日経平均株価が大きく上下する局面を経験した。

日経ストックリーグに参加して、学生は日本経済と世界情勢の密接な関係と、影響を受けた後の企業の対応の多様さなどを学習した。アメリカ大統領選の結果が出た11月9日に、世界情勢から日本経済に受ける強い影響を実感した。「ほとんどの株価が大幅低迷していたが、同時に企業は下方修正を加えたり、新商品を公開したり、ターゲットを国内に変更したりするなど、様々な対応策をとった。」ことや、「企業がどのような形で社会に貢献しているのか、世の中を見極める目や、予想を立てることの大切さ。」など企業の幅広い活動に気付くとともに、「未来を見据え時代を先取りしている企業が生き残っていくことが分かった。」などの感想を持った。

7. おわりに

起業家教育で目指すものは、自らが自分の夢や可能性に気づき、将来社会にいかに関与していくかを能動的に学習することである。起業家的資質、能力の育成は社会において必要な「生きる力」を身に付けることである。

日経ストックリーグは、バーチャルであるが実際に株式購入を体験し、現実の経済の動きを直視することが出来る極めて有効な教材であると考えられる。投資テーマを考えることは、経済動向や企業の考え方さらに自分がいかに社会に関与するかを含めて総合的に考える機会を得ることであり、今回の起業家教育で事業計画を立てる上での市場調査にも役立つ。

今回の起業家教育は、起業が利益だけを求めるのではなく、社会に受け入れられた上で、ビジネスとして成立するのかどうかを考え、起業するにあたりまず自分の信念を掲げ、大いにチャレンジしてもらいたい考えで授業を展開した。日経ストックリーグは、児童生徒の成長段階に合わせて活用方法を工夫すれば、世界の動きに関心を持ち、実際のビジネスがどのようなものか具体的に考えることが出来る教材であると考えられる。

「起業家になろう！」では、学生は自分の身の周りにあったらいいな、困っていることの解決策、好きなことで起業を考えていた。プリントにそって回答していくうちに、「起業が出来るような気がしてきてワクワクした。」という感想が多く、主体的に能動的に学ぶきっかけになったと考える。

-
- 1 中央教育審議会「個人の能力と可能性を開花させ、全員参加による課題解決社会を実現するための教育の多様化と質保証の在り方について（答申）」2016年5月30日、1頁。
 - 2 経済産業政策局「産業構造審議会新産業構造部会第5回配布資料4-2」2016年1月25日、15頁。
 - 3 文部科学省「教育課程企画特別部会 論点整理」2015年8月26日、3頁。
 - 4 同上17-18頁。
 - 5 同上36頁。
 - 6 経済産業省「『生きる力』を育む起業家のススメ 小学校・中学校・高等学校における実践的な教育の導入例」。
 - 7 文部科学省『用語集』。
 - 8 溝上慎一『アクティブラーニングと教授学習パラダイムの転換』東信堂2014年、142頁。
 - 9 中央教育審議会「教育課程企画特別部会資料1」2016年8月1日、2頁。
 - 10 「中小企業白書2014年」190頁。
 - 11 同上186頁。
 - 12 同上193頁。
 - 13 同上221頁。
 - 14 前掲「小学校・中学校・高等学校における実践的な教育の導入例」3頁。
 - 15 『朝日新聞』「AI時代好きこそもの上手なれ」2017年1月10日朝刊。
 - 16 『日本経済新聞』「変化に対応できる俊敏な組織に」2017年1月10日朝刊。
 - 17 前掲「小学校・中学校・高等学校における実践的な教育の導入例」31頁。
 - 18 日経STOCKリーグホームページ <http://manabow.com/sl/>2017年1月24日参照。