

経済産業省 平成 18 年度「起業家教育促進事業」

実施報告書

平成 19 年 3 月
株式会社 **gusiness**

目 次

1.	事業（目的・背景）	1
	1-1 事業名	
	1-2 事業目的	
	1-3 事業内容	2
	1-4 ビジネス体験プログラム 全体プラン	4
2.	実施実績	
	2-1 プログラム名	5
	2-2 実施実績	
3.	実施内容	
	3-1 『ビジネス体験プログラム～会社をつくってみよう～』概要	8
	3-2 モデル授業内容	
	3-3 gusiness YATAI 版 プログラム内容	11
	3-4 スケジュール	16
	3-5 講師養成講座	21
	3-6 講師養成講座 授業内容	
	3-7 講師養成講座 スケジュール	23
	3-8 業務報告書	24
4.	総評	34
5.	今後について	35
6.	独自アンケート調査結果	
	6-1 「ビジネス体験プログラム」モデル授業について	36
	6-2 「ビジネス体験プログラム講師養成講座」について	38
	6-3 生徒の感想	40
7.	マスコミ掲載実績	42
8.	実施体制	43

事業（目的・背景）

1-1 事業名

経済産業省 平成18年度起業家教育促進事業
(ビジネス体験プログラムを用いた起業家教育プログラム)

委託者： 経済産業省
受託者： 株式会社 gusiness

1-2 事業目的

将来、起業家精神に溢れた人材が育成・輩出される教育機会が得られるよう、小中高等学校の教育現場に対して起業家教育の普及・定着を図ることは重要である。本事業では、自治体や教育現場に対して、通常の授業内で実施可能な「起業家教育プログラム」によるモデル授業を実施し、当該自治体への起業家教育への理解・定着を図るとともに、周辺自治体及び全国の自治体への反響・波及効果を得ることを目的としている。

1-3 事業内容

『ビジネス体験プログラム～会社をつくってみよう～』

本プログラムは、大きな可能性を秘めた中・高校生が、計画することの重要性、**Plan→Do→See** の体感、擬似体験の繰り返しにより、自ら問題発見し、問題解決への仮説をたてて検証するスキルを身に付けるとともに、価値観の多様性や思考プロセスの重要性を体感し、中学校または高等学校における起業家精神の定着を図ることを目的としたプログラムです。

提供するビジネス体験プログラムは2種類にわけられます。

一つめは委託事業として3年目の実績を重ねているモデル授業で、中・高校生を対象として **gusiness** 認定講師が学校現場に出向き、授業を実施します。もう一つは講師養成講座です。これは、講師養成のためのカリキュラムで学校教員向けに実施しました。本年度は、約100名の先生が本プログラムの主旨を理解しソフトウェアの使い方を学ばれ、講師として認定されました。

講師養成講座は昨年度から始めたプログラムですが、認定講師となった先生方が実際に授業をされた事例もあがってきております。

【モデル授業】

イントロダクション・擬似体験型学習・エンディングの三部構成となっております。

- ◎ イントロダクション：職業意識の喚起・会社の仕組みについて
- ◎ 擬似体験型学習： **gusiness** YATAI 版
ビジネスシミュレーションを使った学習
- ◎ エンディング：社会が求める人材像について
Plan→Do→See の大切さ

実施形態は、学校側に弊社認定講師（2名）を派遣し、1クラスにつき6コマの授業を実施します。実施スケジュールは以下の通りです。

- ① 2時間連続授業×3コマ
- ② 3時間連続授業×2コマ
- ③ 6コマ連続授業（終日授業）

上記3パターンより、学校側とのスケジュールを調整し、取り入れ可能なパターンにて実施をします。

パターン①で導入された場合の授業例

一回（コマ）目：イントロダクション&擬似体験型学習（画面説明・デモ）

二回（コマ）目：擬似体験型学習（計画立案）

三回（コマ）目：擬似体験型学習（発表・出店・結果考察）&エンディング

授業の流れ

学校から社会への橋渡し

イントロダクション (会社ってなんだろう?)

- <会社ってなんだろう?>
- ・会社を選んでみよう!
 - ・会社と個人
 - ・日本にある企業の数
 - ・上場とは



- <日本で一番大きい会社は?>
- ・会社を測るモノサシ
 - ・指標毎のランキング
 - 売上高ランキング
 - 利益高ランキング

設立から決算までを疑似体験

疑似体験型学習 (ビジネスゲーム)

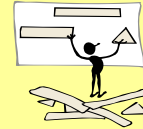
緑日に屋台を出店するゲームを通して、会社の設立から決算までを体感する

- <情報検索力>
- ・出店場所やターゲットの確認
 - ・競合店の把握



- <アイデアをプランにする力>
- ・商品企画力の育成
 - ・お店の特徴づくり

- <状況対応力>
- ・売れ行きによって価格を変更
 - ・追加仕入の検討



- <仮説・検証力>
- ・予想と実績との差異

岐路に立ったときに役立つスキル

エンディング (自分のモノサシを探そう!)

- <会社と個人>
- ・評価される立場
 - ・会社に入るまでの評価
 - ・会社に入ってからの評価



- <自分のモノサシを探して>
- ・PDS
 - ・自分のシナリオ作り

【講師養成講座】

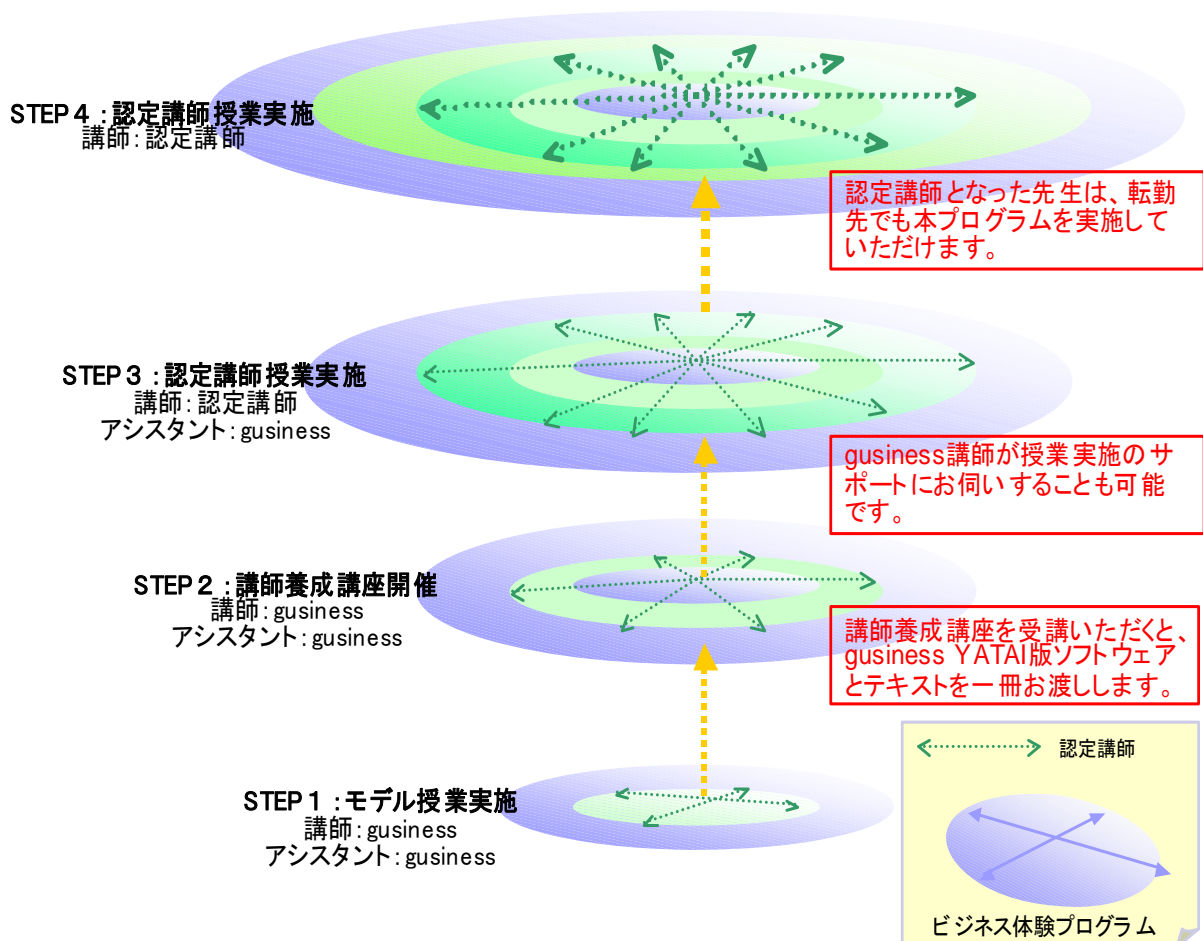
二日間（合計 12 時間）の講座で、本プログラムの導入方法、中核となる擬似体験学習に使用するビジネスシミュレーション（gusiness YATAI 版）の操作説明のほか、授業運営においてもっとも重要となる「ファシリテーション」という講義手法についても学んでいただきます。

内容	一日目	ファシリテーション理解の基礎講座（講義と演習） gusiness YATAI 版演習
	二日目	gusiness YATAI 版 事業性の評価方法について gusiness YATAI 版 結果考察の方法について gusiness YATAI 版 ソフトウェアの扱い方等

1-4 ビジネス体験プログラム 全体プラン

モデル授業実施のみでなく、先生方が認定講師となり自立して本プログラムを授業の中で展開されていくことが普及・定着につながると考え、以下のような全体プランを目標に取り組みでまいりました。

普及・定着プラン全体像



1. 実施実績

2-1 プログラム名

ビジネス体験プログラム ～会社をつくってみよう～

2-2 実施実績

【モデル授業】

高等学校

自治体	学校名	クラス数	人数
千葉県 (9校)	千葉県立銚子商業高等学校	2	82
	千葉県立千葉商業高等学校	3	72
	千葉県立鶴舞桜が丘高等学校	1	13
	千葉県立一宮商業高等学校	2	64
	千葉県立勝浦若潮高等学校	1	39
	千葉県立佐原高等学校	2	20
	千葉県立成田西陵高等学校	2	70
	千葉県立東葛飾高等学校	1	9
	千葉県立東金商業高等学校	2	74
静岡県 (11校)	静岡県立周智高等学校	1	35
	静岡県立静岡商業高等学校	2	53
	静岡県立島田商業高等学校	1	21
	静岡県立藤枝北高等学校	2	53
	静岡県立磐田農業高等学校	1	16
	静岡県立土肥高等学校	2	51
	静岡県立相良高等学校	2	36
	静岡県立伊東商業高等学校	6	158
	静岡県立裾野高等学校	3	52
	静岡県立沼津商業高等学校	1	36
	静岡県立静岡農業高等学校	2	39
愛知県 (13校)	愛知県立津島北高等学校	1	19
	愛知県立愛知商業高等学校	4	69
	愛知県立知立高等学校	2	20
	愛知県立一宮商業高等学校	1	10
	愛知県立古知野高等学校	2	36
	愛知県立豊橋商業高等学校	1	7
	名古屋市立若宮商業高校	1	32
	愛知県立蒲郡高等学校	1	25
	愛知県立春日井商業高等学校	6	91
	愛知県立木曾川高等学校	2	40
	愛知県立鶴城丘高等学校	2	32
	愛知県立緑丘商業高等学校	6	222
	名古屋市立名古屋商業高等学校	2	37

三重県 (5校)	三重県立津商業高等学校	1	14	113
	三重県立四日市農芸高等学校	2	21	
	三重県立久居農林高等学校	1	18	
	三重県立鳥羽高等学校	1	21	
	三重県立松阪商業高等学校	1	39	
喜多方市	福島県立喜多方商業高等学校	1	34	34
合計	40校	1,780名		

(※生徒数は、参加最大人数を表記のため、全回出席者数とは異なる)

中学校

自治体	学校名	クラス数	人数
千葉県	多古中学校	4	67
合計	1校	67名	

【講師養成講座】

(第一回～第三回は昨年度実施)

	実施期間	クラス数	参加人数
参加自治体	会場		
第4回講師養成講座	平成18年7月31、8月1日	1	4
喜多方市	福島県立喜多方商業高等学校		
第5回講師養成講座	平成18年8月22、23日	1	22
愛知県	愛知県立愛知商業高等学校		
第6回講師養成講座	平成18年8月28、29日	1	3
三重県	三重県立久居農林高等学校		
第7回講師養成講座	平成18年8月29、30日	1	11
千葉県	千葉県総合教育センター		
第8回講師養成講座	平成18年12月26、27日	1	11
静岡県	静岡県立静岡商業高等学校		
第9回講師養成講座	平成19年1月4、5日	1	17
三重県	三重県立津商業高等学校		
第10回講師養成講座	平成19年1月11、12日	1	20
青森県	青森県立青森商業高等学校		
第11回講師養成講座	平成19年1月21、28日	1	9
千葉県	我孫子市立久寺家中学校		
第12回講師養成講座	平成19年3月27、28日	1	14
愛知県	愛知県立愛知商業高等学校		
合計	9回	111名	

(※参加者のうち、2日間プログラムを修了し認定講師となったのは104名)

【認定講師実施授業】

自治体	学校名	クラス数	人数
愛知県	愛知県立岡崎商業高等学校	1	14
宮城県	宮城県立伊具高等学校	1	5
静岡県	静岡県立沼津商業高等学校	1	21
合計	3校		40名

(※上記以外に、部分的に本プログラムを実施した学校が1校)

【総括】

ビジネス体験プログラム受講数（認定講師授業含）	45校	1,887名
講師養成講座受講数	9回	111名

2. 実施内容

3-1 『ビジネス体験プログラム ～会社をつくってみよう～』概要

イントロダクションの講義においては、生徒たちが漠然と理解している「会社」についての定義を示し具現化すると共に、会社を評価する指標の多様性とその指標の変化による順位の入替わりについて事例を用いて説明します。

擬似体験型学習プログラム（gusiness YATAI 版）では、誰もが一度は体験したことのある縁日を題材とし、屋台を出店する計画を立案、事業内容を発表、出店（シミュレーション）など通じて、グループ討議、情報検索力、チームワーク、プレゼンテーション力、状況変化への対応力、仮説・検証力などについて学習します。特に重視している項目は以下の三点です。

- ① 自由な発想をビジネスプランにする力を身につけること
- ② 正解はないということを知り、仮説・検証を繰り返し、最適な解を求める能力を体得すること
- ③ 擬似体験を通して、目標設定、計画立案、実行、結果考察という創造プロセスを確認すること

最後に、エンディングで、Plan→Do→See の大切さを、シミュレーション結果と照らし合わせながら、振り返りの講義を実施し、終了となります。

3-2 モデル授業内容

イントロダクション

◎会社って何だろう？

身近な会社を例にとりながら講義を進めます。上場（株式公開）の意味についても簡単に触れ、会社の概要について学びます。

◎日本で一番大きな会社は？

売上高、利益高、従業員数など評価指標の変化に伴い順位が変動することを学びます。生徒たちが周知している会社などを事例にあげ、それぞれの会社がどのような事業を実施してきたかなどを話しながら、会社経営について学びます。

※イントロダクションは、授業環境により冒頭で講義する場合と、擬似体験学習の間に挟みながら講義する場合があります。

gusiness YATAI版を使った擬似体験型学習（ビジネスシミュレーション）

◎画面説明

情報検索の画面、計画立案の画面などの操作説明をしながら、考えるポイントを示唆していきます。生徒たちが独自に検索できるように、考えるためのヒントをアドバイス画面として用意しています。

◎サンプルデータを用いた出店

全体の流れを把握するため、サンプルデータを用いてシミュレーションを行います。

◎出店計画立案

グループ毎に出店計画を立案します。情報は全てのグループ共通とし、自分達の目標を討議しながら、事業性の高い計画を立案していきます。消費者でも従業員でもなく、経営者の視点を体験できるよう、講師はファシリテートしていきます。個人の決定ではなく、グループとしての意思統一を図ることから、話し合うこと、説得すること、納得することなど、他者との協働を学びます。

◎発表（プレゼンテーション）

事業性を評価するための発表を行います。計画立案の内容に加え、説得力のあるプレゼンテーション技法について学び、グループ内で話し合ったことを伝えることの大切さが実感できます。また、他グループの発表を聞くなかで、自分達と異なる視点やアイデアを知り、考えの多様性を体感します。さらには、質疑応答の中で講師は、考えるヒントを出していき、それに回答することを通して、自分たちのグループ討議を振り返ります。

◎出店①（シミュレーション）

事業性の評価を受けた後に、出店（シミュレーション）に入ります。途中の意思決定は4回あり、結果を考察しながら進め、最終結果が出たところで、グループ毎の振り返りを行います。

◎結果考察①

他グループと自分達の状況を比較しながら講師がグループの課題を指摘していきます。売上高、利益高、販売数、手元残金、予実差異などの比較から、指標を変えると一番が変わることを実感し、さらには自分達が何を目標して計画立案を行い出店したのかを再考します。

◎修正計画立案

出店結果をもとに修正計画を立案します。従業員人数、販売価格、初期仕入数量、損益計算書の予測を再検討しながら、より良い計画へと改善していきます。

◎出店②（シミュレーション）

修正計画による出店を行います。実施方法は1回目と同じですが、1回目で記録した情報をもとに作戦を考えながら進めます。

◎結果考察②

1回目のグループ比較と同様に、売上高、予実差異などの結果を比較し、修正計画を行ったことの変化が結果にどのように表れたのかを確認します。

エンディング

◎評価について

モノサシを変える、視点を変えることを体感し、それを踏まえて、企業における人事評価について話をします。

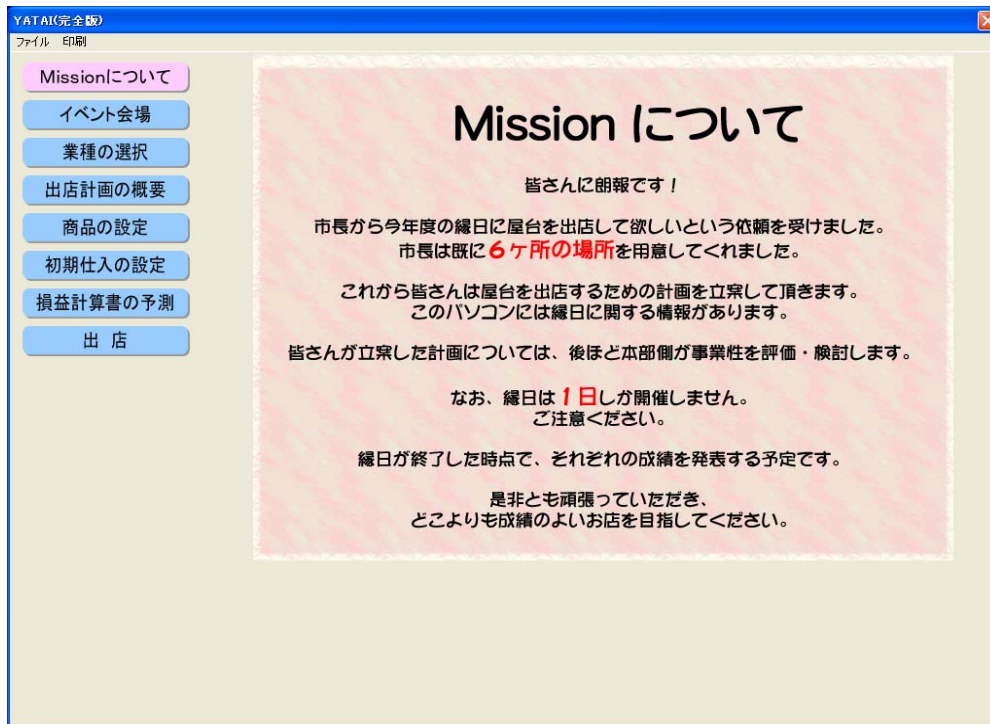
◎目標を持つことの大切さ

結果はあるけれど正解はないということを知り、その中で自分の目標をどう示すのかを考え、再度、仮説・検証を繰り返すことで、**Plan→Do→See**の重要性を学びます。

3-3 gusiness YATAI 版 プログラム内容

Mission

冒頭の画面 本ビジネスシミュレーションでの Mission を通告します。



授業についての説明

【講師】
授業目的の説明

【生徒】
与えられた Mission
の理解



イベント会場

パソコンの中にはいっている計画立案に必要なデータを示しています。



情報検索

【講師】
情報検索の仕方、重要性についての説明

【生徒】
計画立案に必要なとなる
データを検索、分析



業種の選択

出店にかかる経費、競合店などの情報を業種ごとに示しています。

業種	候補① たご焼き屋	候補② わた菓子屋	候補③ りんご飴屋	候補④ 金魚すくい	候補⑤ 射的屋	候補⑥ お面屋
昨年度出店数	12	9	4	7	4	5
昨年度平均売上高	115,200	100,800	104,400	106,000	98,000	141,000
昨年度平均利益高	71,797	69,735	68,338	68,387	70,790	65,593

固定費(基本セット)	レンタル費用	固定費(その他)	レンタル費用
屋台フレーム	4,200	たご焼きセット	4,200
のれん	525	ガスコンロ	2,625
のまり(2本)	1,060		
ライト(提灯つき)	2,100		
小計	7,875	小計	6,825
1日のレンタル費用合計		14,700	

競合店数 11 地図拡大

- 緑日に出店できる業種は全部で6業種です。
- 各業種の昨年度結果については“昨年度結果一覧”をご覧ください。
- 屋台の設置にかかるレンタル費用は業種によって異なります。
- 今年度の同業他社については“競合店との位置関係”に示してあります。

情報検索

【講師】

各業種にかかる固定費、競合店についての説明

【生徒】

自分たちのお店の業種について絞込み

出店計画の概要

お店の名前、従業員、商品の特徴やターゲットなど、出店にかかわる企画内容を記入していきます。

お店の名前: タコのはっちゃん

お店の業種: たご焼き屋

従業員数: 3

商品の特徵: 一般的なたご焼き(8個入り)、スパイシーたご焼き(8個入り)成金たご焼き(8個入り)を販売。スパイシーたご焼き(トッピングを唐辛子風味とわさび風味とが選べる(自分でトッピング)。成金たご焼きは金粉がトッピングでふりかけられてる(自分でトッピングできない)。どの年代にも合わせた商品ラインナップで勝負!

お店の特徵(店構・店員): 屋台装飾は、赤ベースの金文字で表現。普通の屋台ではなく、あくまでもスパイシー・成金を強調。電飾も赤で統一させ、熱い思いを全面に。店員の服装も同じ、赤をベースにする。

集客方法(広告・宣伝): 販促としては、店員1名が外に出てチラシを配る。他の2名は店内で接客と調理を専門とする。途中、役割を入れ替えながら、タレないように努める。お店では、たご焼きを包む紙をチラシとして流用。また、口コミにも期待する。

【ターゲット顧客】

男性	女性
60歳以上	60歳以上
50歳代	50歳代
40歳代	40歳代
30歳代	30歳代
20歳代	20歳代
18~20歳	18~20歳
高校生	高校生
中学生	中学生
小学生以下	小学生以下

- お店の名前、商品の特徵、お店の特徵、集客方法については自由に設定することが可能です。
- 従業員数は、当日お店で接客している人だけでなく、集客などを行っている従業員も人数に含まれます。
- ターゲット顧客については、最低一つは選択してください。

計画立案

【講師】

立案のポイント、グループ討議の促進

【生徒】

グループ討議にて、商品、お店の特徵、集客方法などを計画

商品の設定

最大3つまで、自由に商品設定をすることができます。

計画立案

- 【講師】
立案のポイント、グループ討議の促進
- 【生徒】
商品名、販売価格の決定



初期仕入の設定

開店時の在庫を仕入れるとともに、出店にかかる経費内訳について示しています。

計画立案

- 【講師】
資金、固定費、人件費の説明
- 【生徒】
開店前の在庫仕入数量を決定



損益計算書の予測

一日の売り上げ予測をたて、自動計算された損益予測について確認します。

YATAI(完全版)
ファイル 印刷

Missionについて
イベント会場
業種を選択
出店計画の概要
商品の設定
初期仕入の設定
損益計算書の予測
出店

たこ焼き屋

[総販売数量(予測)]

商品①の販売数量 個/回
商品②の販売数量 個/回
商品③の販売数量 個/回
※販売数量は一日のトータル数量を入力してください。

[追加仕入数量(予測)]

商品①の初期仕入数量
追加仕入数量
商品②の初期仕入数量
追加仕入数量
商品③の初期仕入数量
追加仕入数量
※総数量から初期仕入数量を差し引いた個数です。

保存

[損益計算書(予測)]

[売上高]	販売価格	予測販売数量	予測売上高
商品①	400	120	48,000
商品②	500	100	50,000
商品③	600	80	48,000
総売上高			146,000

[仕入高]	仕入価格	予測仕入数量	予測仕入高
商品①	112	120	13,440
商品②	140	100	14,000
商品③	168	80	13,440
総仕入高			40,880

[販管費]	日給	人数	
従業員給与	8,000	3	24,000
レンタル費用	14,700		14,700
場所代	2,000		2,000
登録料	2,000		2,000
販管費			42,700

[利益]	総売上高	総仕入高	販管費	予測営業利益
	146,000	- 40,880	- 42,700	= 62,420

計算

計画立案

【講師】
損益計算書の考え方、
予測数量についての
説明

【生徒】
1日を通しての販売
数量の予測



出店

時間の経過を示すバーが動きだし、2時間ごとの結果画面がかえされていきます。

YATAI(完全版)
ファイル 印刷

神社

駅

タイムテーブル

11:00	13:00	15:00	17:00	19:00	21:00

出店

【講師】
意思決定のポイントに
ついての説明、グルー
プ討議の促進

【生徒】
2時間ごとの結果に応
じて、先の販売予測を
たて、価格変更、追加
仕入の意思決定



結果報告

1日の出店を終了したあと、最終結果画面で総売上高や利益高を確認します。

YATAI(完全版)				
ファイル				
Missionについて イベント会場 業種を選択 出店計画の概要 商品の設定 初期仕入の設定 損益計算書の予測 販売結果 キャッシュフロー 結果グラフ	[損益計算書(予測)]		[損益計算書(結果)]	
	[売上高]	予測売上高	売上高	
	商品①	48,000	商品①	82,000
	商品②	50,000	商品②	85,500
	商品③	48,000	商品③	85,200
		総売上高		総売上高
		146,000		252,700
	[仕入高]	予測仕入高	仕入高	
	仕入①	13,440	仕入①	27,440
	仕入②	14,000	仕入②	30,100
仕入③	13,440	仕入③	34,440	
	総仕入高		総仕入高	
	40,880		91,980	
[販管費]	従業員給与	24,000	従業員給与	24,000
	レンタル費用	14,700	レンタル費用	14,700
	場所代	2,000	場所代	2,000
	登録料	2,000	登録料	2,000
	販管費	42,700	販管費	42,700
[利益]	営業利益	62,420	営業利益	118,020
	利息返済	6,000	利息返済	6,000
	税金(納税)	28,210	税金(納税)	56,010
	税引き後利益	28,210	税引き後利益	56,010
			結果保存	

結果考察

【講師】
全体結果を示したグラフにて解説

【生徒】
講師の表示したグラフとともに、最終結果について、出店についての良かった点、悪かった点を確認



キャッシュフロー

一日のお金の流れを確認するとともに、在庫処分についても考察をします。

YATAI(完全版)				
ファイル				
Missionについて イベント会場 業種を選択 出店計画の概要 商品の設定 初期仕入の設定 損益計算書の予測 販売結果 キャッシュフロー 結果グラフ	[初期設定]		[17:00~19:00]	
	銀行借入金	60,000	売上高	72,000
	初期仕入	16,800	追加仕入	0
	従業員給与	24,000	ここまでの残金	74,700
	レンタル費用	14,700		
	場所代	2,000	[19:00~21:00]	
	登録料	2,000	売上高	72,000
	ここまでの残金	500		
	[11:00~13:00]		[閉店後]	
	売上高	4,200	利息返済	6,000
追加仕入	0	納税(税金)	40,350	
ここまでの残金	4,700	税引き後(残金)	100,350	
[13:00~15:00]		借入金返済	60,000	
売上高	18,000	最終手元残金	40,350	
追加仕入	21,700			
ここまでの残金	1,000	[在庫処分額]		
[15:00~17:00]		在庫数量	仕入原価	
売上高	40,900	商品①	40 × 84 = 3,360	
追加仕入	39,200	商品②	96 × 112 = 10,752	
ここまでの残金	2,700	商品③	40 × 140 = 5,600	
		総在庫処分額	19,712	

結果考察

【講師】
キャッシュの流れと在庫処分の考え方について説明

【生徒】
数字、グラフを見ながら、在庫についての考え方を確認



修正計画の立案へ

3-4 スケジュール

三日間の授業の場合

【一日目】

タイムスケジュール	テーマ	授業内容	生徒	先生	講師
0:00～0:05 (5分)	オリエンテーション	・挨拶 ・授業の流れを解説 ・テキストの確認	聴講	司会 (挨拶)	挨拶
0:05～0:30 (25分)	YATAI 版 シミュレーション	・デモ版を使用した演習 →画面説明 →操作説明	聴講		説明
0:30～0:50 (20分)		→サンプルデータで出店① →出店結果の考察①	演習		サポート
0:50～1:00 (10分)	休憩				
1:00～1:20 (20分)	YATAI 版 シミュレーション	・デモ版を使用した演習 →画面説明 →操作説明	演習		サポート
1:20～1:25 (5分)		・完全版を使用した演習 →全体の流れの説明 →完全版の説明	聴講		説明
1:25～1:45 (20分)		・出店計画の立案	演習		サポート
1:45～1:50 (5分)	まとめ	・一日目のまとめ ・二日目の内容説明	聴講		講義

【二日目】

タイムスケジュール	テーマ	授業内容	生徒	先生	講師
0:00～0:05 (5分)	オリエンテーション	・挨拶 ・二日目の流れを解説 ・一日目の確認	聴講	司会 (挨拶)	説明
0:40～0:50 (40分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →出店計画の立案	演習		サポート
0:40～0:50 (10分)		・発表の準備 →発表方法について解説 →発表準備	演習		講義
0:50～1:00 (10分)	休憩				
1:00～1:45 (45分)	YATAI 版 シミュレーション	・発表 →各グループの発表 →講師からの質疑応答	発表		質疑応答
1:45～1:50 (5分)	まとめ	・二日目まとめ ・三日目の内容説明	聴講		講義

【三日目】

タイムスケジュール	テーマ	授業内容	生徒	先生	講師
0:00～0:05 (5分)	オリエンテーション	・挨拶 ・三日目の流れを解説	聴講	司会 (挨拶)	説明
0:05～0:10 (5分)	YATAI 版 シミュレーション	・発表後の振り返り →プレゼン内容の講評	聴講		講義
0:10～0:25 (15分)		・完全版を使用した演習 →振り返りシートの解説 →出店1回目	演習		サポート
0:25～0:40 (15分)	イントロダクション	・講義 →会社って何だろう？ →日本で一番大きな会社は？	聴講		講義
0:40～0:50 (10分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →グループ比較① →振り返り①	演習 聴講		解説 講義
0:50～1:00 (10分)	休憩				
1:00～1:10 (10分)	YATAI 版 シミュレーション	・出店計画の修正 →修正計画を立案する	演習		サポート
1:10～1:25 (15分)		・完全版を使用した演習 →出店②	演習		サポート
1:25～1:35 (10分)	エンディング	・講義 →会社と個人 →自分のモノサシを探して	聴講		講義
1:35～1:40 (5分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →グループ比較② →振り返り②	演習 聴講		解説 講義
1:40～1:50 (10分)	まとめ	・アンケート記入 ・まとめ	講義		聴講

二日間の授業の場合

【一日目】

タイムスケジュール	テーマ	授業内容	生徒	先生	講師
0:00～0:05 (5分)	オリエンテーション	・挨拶 ・授業の流れを解説 ・テキストの確認	聴講	司会 (挨拶)	挨拶 説明
0:05～0:30 (25分)	YATAI 版 シミュレーション	・デモ版を使用した演習 →画面説明 →操作説明	聴講		説明
0:30～0:50 (20分)		→サンプルデータで出店① →出店結果の考察① →出店1回目	演習		サポート 講義
0:50～1:00 (10分)		休憩			
1:00～1:20 (20分)	YATAI 版 シミュレーション	・デモ版を使用した演習 →サンプルデータで出店② →出店結果の考察②	演習		サポート
1:20～1:25 (5分)		・完全版を使用した演習 →全体の流れの説明 →完全版の説明	演習		説明
1:25～1:50 (25分)		→出店計画の立案	演習		サポート
1:50～2:00 (10分)	休憩				
2:00～2:25 (25分)	YATAI 版 シミュレーション	→出店計画の立案	演習		サポート
2:25～2:50 (10分)	まとめ	・一日目のまとめ ・二日目の内容説明	聴講		講義

【二日目】

タイムスケジュール	テーマ	授業内容	生徒	先生	講師
0:00～0:05 (5分)	オリエンテーション	・挨拶 ・二日目の流れを解説	聴講	司会 (挨拶)	説明
0:05～0:15 (5分)	YATAI 版 シミュレーション	・発表の準備 →発表方法について解説 →発表準備	聴講		講義
0:15～0:50 (35分)		・発表 →各グループの発表 →講師からの質疑応答	発表		質疑応答
0:50～1:00 (10分)		休憩			
1:00～1:30 (30分)	YATAI 版 シミュレーション	・発表 →各グループの発表 →講師からの質疑応答	発表		質疑応答

1:30~1:35		・完全版を使用した演習	聴講		解説
(5分)	YATAI 版 シミュレーション	→振り返りチェックシートの 解説			
1:35~1:50 (15分)		・完全版を使用した演習 →出店①	演習		サポート
1:50~2:00 (10分)	休憩				
2:00~2:05 (5分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →グループ比較① →振り返り①	演習 聴講		解説 講義
2:05~2:15 (10分)		・出店計画の修正 →修正計画を立案する	演習		サポート
2:15~2:30 (15分)		・完全版を使用した演習 →出店②	演習		サポート
2:30~2:40 (10分)	エンディング	→会社と個人 →自分のモノサシを探して	聴講		講義
2:40~2:45 (5分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →グループ比較② →振り返り②	演習 聴講		解説 講義
2:45~2:50 (5分)	まとめ	・アンケート記入 ・まとめ	聴講		講義

終日の授業の場合

タイムスケジュール	テーマ	授業内容	生徒	先生	講師
0:00～0:05 (5分)	オリエンテーション	・挨拶 ・授業の流れを解説	聴講	司会 (挨拶)	説明
0:05～0:30 (25分)	YATAI 版 シミュレーション	・デモ版を使用した演習 →画面説明 →操作説明	演習		サポート
0:30～0:50 (20分)		→サンプルデータで出店① →出店結果の考察	演習		サポート 講義
0:50～1:00	休憩				
1:00～1:20 (20分)	YATAI 版 シミュレーション	・デモ版を使用した演習 →サンプルデータで出店② →出展結果の考察②	演習		サポート
1:20～1:25 (5分)		・完全版を使用した演習 →全体の流れの説明 →完全版の説明	聴講		説明
1:25～1:50 (25分)		→出店計画の立案	演習		サポート
1:50～2:00	休憩				
2:00～2:25 (25分)	YATAI 版 シミュレーション	→出店計画の立案	演習		サポート
2:25～2:35 (10分)		・発表の準備 →発表方法について解説 →発表準備	聴講		講義
2:35～2:50 (15分)		・発表 →各グループの発表 →講師からの質疑応答	発表		質疑応答
2:50～3:00	休憩				
3:00～3:50 (50分)	YATAI 版 シミュレーション	・発表 →各グループの発表 →講師からの質疑応答	発表		質疑応答
3:50～4:00	休憩				
4:00～4:15 (15分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →出店②	演習		サポート
4:15～4:30 (15分)	エンディング	・講義 →会社と個人 →自分のモノサシを探して	聴講		講義
4:30～4:40 (10分)	YATAI 版 シミュレーション	・完全版を使用した演習 →グループ比較② →振り返り②	演習		解説 講義
4:40～4:50 (10分)	まとめ	・アンケート記入 ・まとめ	聴講		講義

3-5 講師養成講座

実施目的

ビジネス体験プログラムを普及・定着していくためには各学校の先生方が本プログラムを授業の中で自由に活用していただけることが肝要です。とくに「ファシリテーション」という手法を学んでいただくことで、これまでと違った授業展開を体得していただき、ビジネスゲームの実施というだけにふみとどまることなく、生徒ひとりひとりの能力を引き出していくための授業ができるように構成しております。またこのような講師が起業家教育や注目の集まるキャリア教育を牽引していく重要な役割と考え、本年度は回数を増やし各自治体で開催いたしました。

概要

「ビジネス体験プログラム」の中核となるシミュレーションソフトウェア「gusinessYATAI 版」の解説、操作方法の説明とともに、弊社講師が実際に使用している「ファシリテーション」という講義手法を習得していただきます。受講いただいた先生方にはシミュレーションソフトウェアとテキストをさしあげ、自由に授業で使用していただけます。

平成 18 年度においては、各モデル自治体の積極的な取り組みにより、計 9 回、開講し約 100 名の認定講師を輩出しました。この中には、講座受講後すぐにビジネス体験プログラムを授業で実施された認定講師もおられました。時期を変えて二度開催した自治体や、中学校の先生が主体となって受けていただいた自治体があり、昨年度に比べて普及率は高まったといえます。

3-6 講師養成講座 授業内容

【一日目】

初めに弊社で推奨している講義方法（ファシリテーション）について解説し、グループに分かれての実践的な演習を行います。ファシリテーションとは、答えを教えるのではなく生徒もしくは仲間の意見を引き出しながら、結論へ導くという手法です。

ファシリテーション講義の後、本プログラムを初めて体験する先生もいらっしゃることから、本プログラムの中核である「gusiness YATAI 版」を全員に体験していただきます。体験では 3 名から 4 名のグループになり、生徒と同様の進行で計画立案から結果考察までを実施します。本プログラムを授業で参観した先生も実際に体験することで、参観とは違った要素の気づきがあります。また、生徒の立場を体験することで、学ぶポイントなども理解することができます。

【二日目】

初日の体験を踏まえ、二日目では講師側が行っている内容について解説します。

先生が講師となり授業を行うときにポイントとなる「発表時の質疑応答」「計画の事業性評価」「結果考察」についてサンプルデータを用いて演習を実施します。

発表時の質疑応答については、計画の事業性を評価するための関連項目について質問することなどを説明します。具体的には、「ターゲットの選択理由」「商品の特徴」「価格の設定理由」などを質問するなかで、生徒の自由な発想が計画化できているのか、矛盾はないのかなどを確認します。

評価については、サンプルデータを用いて行います。初めは個人で評価を行い、次に3から4名のグループ討議となります。個人毎・グループ毎に重視すべきポイントが異なるため、評価にもバラツキが生じますが、こうした価値観の多様性を体験しながら、実際の講師が評価した結果なども参考にし、理解を深めます。

最後に結果考察ですが、グループ比較のグラフの捉え方や説明方法などについて説明します。結果考察において顕著に表れる傾向は比較的限定されておりますので、それを理解してソフトウェアを使うことが重要なポイントとなります。

後半は、授業の準備という視点から、学校における本ソフトウェアのセットアップ方法について説明しますが、中にはパソコンを得意としない先生もいらっしゃいますのでトラブルが発生した際の対処方法についても一通り説明をします。最後に質疑応答の時間を設け、二日間の講座終了となります。全講座を終了した段階で、認定証を授与し、ソフトウェアをお渡しします。弊社の仕組みにおいては、ソフトウェアは認定講師に帰属します。

3-7 講師養成講座 スケジュール

一日目	タイムスケジュール	テーマ	内容	担当
ガイダンス	10:00～10:30 (30分)	オリエンテーション	・講座の目的と内容について	講師
講義	10:30～11:00 (30分)	＜基礎編＞ ファシリテーションを 理解する	・ファシリテーションとは	講師
講義	11:00～11:30 (30分)		・ファシリテーションを体験する	説明
演習	11:30～12:00 (30分)		・授業でのファシリテーション ・質疑応答でのファシリテーション	グループ*
昼食	12:00～13:00 (60分)	休憩		
演習	13:00～16:30 (150分)	＜基礎編＞ ビジネス体験プログラムを 理解する	・クライアント側の操作説明 ・クライアント側で体験	グループ*
講義	16:30～17:00 (30分)	まとめ	・一日目のまとめ	講師

二日目	タイムスケジュール	テーマ	内容	担当
ガイダンス	10:00～10:20 (20分)	オリエンテーション	・一日目の復習	講師
講義	10:20～11:00 (40分)	＜応用編＞ ビジネス体験プログラ ムを習得する	・ビジネス体験プログラムの流れ ・クライアント側のポイント	講師
演習	11:00～12:00 (60分)		・サーバー側の操作	グループ*
昼食	12:00～13:00 (60分)	休憩		
講義	13:00～14:00 (60分)	＜応用編＞ ビジネス体験プログラ ムを習得する	・サーバー側での評価（発表） ・サーバー側での評価（計画立案）	講師
講義	14:00～15:00 (60分)		・サーバー側での評価（振り返りシート） ・サーバー側での評価（結果考察）	講師
講義	15:00～16:00 (60分)		・gusiness YATAI 版の導入方法	講師
講義	16:00～17:00 (60分)	エンディング	・認定証の授与	講師

3-8 業務報告書

モデル授業実施 学校名、実施日、実施学年、導入分野（授業）、担当講師の総評を以下にまとめます。

高等学校

<千葉県>

学校名	実施日	学年	導入分野
千葉県立銚子商業高等学校	①5/25 ②5/29 ③6/1	3	情報処理
<p>前年度実施校。オリジナル菓子を販売するなどの実習体験につながる機会として本プログラムを導入。認定講師の先生も授業に参加されて実施。データ収集などのアシスタントも担っていただく。</p> <p>出店時には振り返りチェックシートをしっかりと活用するなど、生徒の前向きな取り組みが見られた。チーム数が多く時間配分には苦労したが、全体的にスムーズに終了。</p>			
千葉県立千葉商業高等学校	①7/10 ②7/11	2	ベンチャービジネス
<p>前年度実施校。銚子商業高校と同様、認定講師の先生も授業に参加。データのやりとりで、やや難しく感じられることもあったようだが、最終的に問題なく終わった。一日目の授業にでられなかった生徒に対し、認定講師の先生が授業時間外で指導していただき、二日目には計画立案も終わらせて参加してきたというチームもあり、取り組み意識の高さがうかがえた。</p> <p>挨拶などの礼儀正しさや、操作の飲み込みの早さなどもあり、問題なくスムーズに進行。部活動などの熱心な取組が随所にあられ活気ある授業となった。</p>			
千葉県立鶴舞桜が丘高等学校	①7/12 ②7/13	2～3	特別授業
<p>前年度実施校。希望者を募って開催。立案内容は独創性溢れる内容で興味深いものもあったが、前年度受講者が参加したチームは、「ゲーム感覚」の立案内容が見受けられた一面があり、屋台としての出店内容として認められないものもでてきた。そのためビジネス体験としての授業を意識的に進行した。</p> <p>「ゲーム性」にとらわれてしまい、お遊び感覚となってしまう部分をいかにひきしめて授業進行していくかということが課題となった。</p>			
千葉県立一宮商業高等学校	① 9/5 ②9/12 ③9/19	3	総合実践
<p>前年度実施校。パソコン環境が刷新され、はじめて「フロッピーディスクのない環境」にて授業実施。進行手順がやや違ったが大きなトラブルもなくスムーズに実施できた。操作に慣れてしまえば、フロッピーディスクのやりとりの時間を短縮できる分、授業時間にゆとりを確保できた。担当先生も認定講師として本プログラムを熟知されており準備なども問題なく進めていただいた。生徒も試行錯誤しながらの立案、出店の様子がうかがえた。</p>			
千葉県立勝浦若潮高等学校	①11/13 ②11/16	3	総合実践
<p>観光ビジネスを学んでいるということもあり多様性のある授業展開を、ということもあり本プログラムを導入していただく。</p> <p>発表時間は不慣れな部分も見受けられたが、全体的によくまとまっており、発表順を生徒自ら挙手で決めていくなど前向きな姿勢が見られたクラス。集中力も高かった。先生も認定講師としてさらなる理解を深められた様子。</p>			

千葉県立佐原高等学校	①11/24 ②11/27	4	商業
<p>定時制クラスにて実施。年齢層も幅広く、普通科授業とは違った雰囲気があった。2日間にわたる授業で出欠のバラつきがみられグループワークを進めるのが難しい部分もあったが、個々は真面目に取り組んでおり出店結果にはその成果もみられた。</p> <p>日中、働いていることもあり、やや疲れをみせる生徒もいた。</p> <p>最後まで集中をきらさない授業展開について、普通校とは違った集中力の維持のしかたを考えなければならない。</p>			
千葉県立成田西陵高等学校	①2/14 ②2/15	1	情報科学
<p>前年度実施校。一部、パソコン不具合があり授業が中断してしまうトラブルもあったが、生徒はみな集中して楽しく授業に取り組んでいたため、大きな問題にはならずスムーズに進行。発表は不慣れなところもあったが、まだ1年生であり、今後の成長が楽しみという印象をうけた。全体的に、元気で明るいという印象の強いクラスだった。</p>			
千葉県立東葛飾高等学校	①2/7 ②2/9	3～4	特別授業
<p>定時制クラスにて実施。3学期にはいつてからの日程調整で特別時間割により、昼間に実施したため仕事の都合上、全日参加できなかった生徒もいた。皆真面目に取り組む生徒で、一生懸命さが伝わってきたクラス。二日目にはぎりぎり出店のみ参加した生徒もいた。世代関係なくコミュニケーションをとり活発なグループワークができており、授業全体も和やかな雰囲気で行うことができた。</p>			
千葉県立東金商業高等学校	①2/7 ②2/8	1	学力向上プロジェクト
<p>傾聴姿勢が非常に良く、挨拶等もしっかりできており真面目な生徒だった。出店結果考察なども真剣に聞き、商業科の生徒にとって刺激あるプログラムであることを感じた。グループワークも活発にできており活気ある授業となった。これは2クラスを通じていえることであり、学校全体の生徒指導等が成果としてあらわれていると感じる学校だった。</p>			

< 静岡県 >

学校名	実施日	学年	導入分野
静岡県立周智高等学校	①5/30 ②6/6 ③6/30	3	総合実践
<p>会社設立シミュレーションなどを別授業で行うなど、ビジネス教育に取り組んでいる学校での授業。生徒は、個別のアイデアは持っているがチームとしてのアウトプットに結びつけるのが難しいという印象があった。講義中は傾聴姿勢もしっかり保てており、真面目なクラスだった。</p>			
静岡県立静岡商業高等学校	[A] ①6/8 ②6/15 6/22	3	課題研究
	[B] ①2/1 ②2/2 ③2/8	2	情報処理
<p>一昨年度からの実施校。本プログラムへの理解が非常に高く1学期と3学期、二度にわたり実施。とくにBクラスは昨年度受講者クラスということで、同じプログラム内容ながらも、学ぶ視点をやや変えた授業展開をするなどの工夫をしたが、前向きに取り組んだ成果が十分に得られたクラスだった。</p> <p>Aクラスではマスコミ取材、外部参観者もあったが、生徒は動揺することなく授業への集中力を維持しており学習成果も高かったのではないかと思われる。担当先生にも本プログラム導入3年目ということで、さらなる理解を深めていただいたと思う。</p>			
静岡県立島田商業高等学校	①9/7 ②9/14 ③9/21	3	課題研究
<p>前年度実施校。パソコンを持ち込んでの授業となったが、先生方の理解・協力体制もしっかりとしており、スムーズに進行。発表が非常に上手にできており、講師としても驚いた一面もあった。立案内容も独創性があり、考える能力の高さをうかがうことができた。先生方も認定講師として本プログラムの主旨をよくご理解いただき、今後も本プログラムが定着していくのではないかと感じた。</p>			
静岡県立藤枝北高等学校	[A] ①9/7 ②9/14 9/21	3	農業起業基礎
	[B] ①2/1 ②2/8 ③2/22	2	商業簿記
<p>学校全体で起業家教育に熱心に取り組まれており、2、3学期 二度にわたり実施。A,Bクラスを通して、生徒は、全体的におとなしい印象を受けたが、出店結果などを真剣に受け止め、修正にのぞむ姿勢などから、静かながらも熱心な姿勢が見受けられた。細かく区切られた時間の中で懸命に立案するなど、非常に素直な態度が印象深かった。</p>			
静岡県立磐田農業高等学校	①9/13 ②9/20 ③9/27	3	生活と文化
<p>グループ討議などは活発にできており、講師からの問いかけにもしっかりと答え、自ら質問しながら立案するなど真面目な取り組みもあった反面、就職試験を控えた生徒が多くいるクラスでの実施ということもあり、全体的に落ち着きのない印象があった。</p> <p>実施時期によっては、生徒の興味関心のある事象もさまざまであることを感じた。</p>			
静岡県立土肥高等学校	①10/26 ②10/27	3	キャリア教育
<p>商業科と普通科のクラスで実施した。普通科クラスでは、損益計算書などの用語をほとんど知らなかったので補足をいれながら説明したが特に問題はなかった。個々の生徒からの感想文集をもらったが楽しく授業に取り組んでいた様子がうかがえた。</p> <p>2日間の授業では物足りなく、もっと長く授業をしてほしかったという声もあがっており、初めての体験プログラムに対する興味も持ってもらえた様子。担当先生も認定講師となっていたので、今後の定着を期待したい。</p>			

静岡県立相良高等学校	①11/7 ②11/8 ③11/11	2	商業
<p>パソコンを持ち込んでの授業実施となったが、大きなトラブルはなかった。生徒の取り組み姿勢も非常に真面目で、とくに講義時間の集中力が高かったのが印象的。立案も独創性のある内容のものが多かった。最終日は地元の中学生在が参観に来ていたが、こちらも興味深げに授業に見入っていた。担当先生も認定講師となっていたので、今後の定着を期待したい。</p>			
静岡県立伊東商業高等学校	①11/9	1	キャリア教育研修
<p>終日授業で1年生全員に授業実施。キャリア教育の一環として導入していただいた。パソコンを持ち込み、各教室にセッティングするなど、環境整備が大変な部分もあったが、学校側の積極的な協力によりスムーズに進行。3年生の授業などと比較するとグループ討議や講義への集中力にやや欠ける点も見受けられたが、反面、生徒同士で私語を注意しあうなどの一面も見られ、授業への興味関心は高かったと思う。素直に楽しんで受講しているといった様子で、全体的に和やかな雰囲気の実施であった。</p> <p>学年全体での導入はそれぞれのクラスとの相違なども見られ講師側もあらたな発見を得ることができた。</p>			
静岡県立沼津商業高等学校	①12/14 ②12/15	3	商業
<p>前年度実施校。傾聴姿勢がしっかりとできている真面目な生徒たちで、講義進行もスムーズに進んだ。出店結果の考察をふまえて修正計画をたてる際に、学んだことをしっかりと活かしている部分が多かった。また先生方もこの授業をきっかけに、本プログラムに興味をもっていただき、認定講師となっていた。3学期には自立して授業を実施されるにいった。</p>			
静岡県立静岡農業高等学校	①1/9②1/11③1/15	2	商業
<p>冬休み明けすぐの授業ということで、授業の冒頭は、まずこのプログラムに興味をひきつける、というところに注力をした。グループ討議がしっかりできるクラスで、シミュレーションがはじまると、かなり集中力も持続し、しっかりと授業進行についてきてくれた。発表後の質疑応答にも苦勞しながら一生懸命答える努力をしており、全体的にとっても熱心な取り組みの様子がかがえた。</p>			
静岡県立裾野高等学校	①2/19 ②2/20	2	商業
<p>認定講師の先生も授業に積極的に参加されるなど前向きな取り組みが見受けられた。一部、パソコンのトラブルもあったが、大きな問題にはならず終了。生徒間のコミュニケーションもよく、グループワークが活発。ただし、アイデアを計画にして文章に落とし込むという点では苦勞も見受けられた。</p> <p>発表はしっかりとできており、懸命な姿勢に好感がもてた。繰り返し続けていくことで更なる理解を深めていけるクラスだと感じた。</p>			

<愛知県>

愛知県立津島北高等学校	①7/25 ②7/26	3	特別授業
<p>3年生の夏休み期間だが、小論文、面接を控えた生徒たちに体験することで、あらたな刺激があればという担当先生の意向から導入が決定した。生徒の授業に対する姿勢も非常に前向きで、情報をしっかりと分析してから立案にはいるなど、意欲的な取り組みであった。受験をひかえた大切な時期だったが、落ち着いてこのプログラムから学ぼうという姿勢が好印象であった。</p>			
愛知県立愛知商業高等学校	[A、B] ①8/24 ②8/25 [C] ①9/8 ②9/15 ③9/22 [D] ①10/25 ②11/1 ③11/8	3	課題研究
<p>複数クラス時期をわけて実施。前年度実施校。県下商業高校でも中心校とあり、さまざまなプログラムを積極的に導入されている。生徒たちもそれを素直に受け入れ、授業の中から学びとっていく自主的な姿勢は非常にすばらしいものだった。立案内容は無難にまとまる傾向があったが、発表や出店ではそれぞれに工夫がみられた。Dクラス開催の日には、新幹線がストップしてしまい、講師が到着したのが授業開始の5分前という前代未聞のトラブルにも巻き込まれたが、学校側の協力体制にも助けられ、無事にすべての授業を終了することができた。</p>			
愛知県立知立高等学校	①9/26 ②10/3 ③10/10	2	課題研究
<p>元気な生徒が多く、出店の際には盛り上がりを見せるが、討議にはいると集中して立案するなど、めりはりのあるクラスだった。発表が苦手ということで、認定講師の先生が授業外時間に練習時間を設けていただいたようだが、発表当日も緊張しながら懸命に取り組む姿勢が印象的だった。</p>			
愛知県立一宮商業高等学校	①10/4 ②10/18 ③10/25	3	課題研究
<p>少人数クラスでの開催であったが、それを活かせる授業進行だった。各チームとも、話し合いあい、考えたことをしっかりと言葉にしてすばやく立案を進めていた。発表ではやや元気がないところもあったが、いい企画をたくさんもっているのが、発表をさらに練習し自信を持っていけばさらに、計画も生きてくると感じた。少人数クラスならではの授業進行ができたと感じる。</p>			
愛知県立古知野高等学校	①11/6 ②11/13 ③11/20	3	課題研究
<p>前年度実施校。女子は活発に取り組むが男子はどちらかというとおとなしいクラスだった。マーケティング用語などはよく理解しているが、実際に計画をたてる段階にはいると順当に進まないところもあり、苦労がうかがえた。大きな教室の前と後のほうで集中力などにも差がでてしまい、なかなか集中を継続することが難しい様子だった。しかし出店では熱意をもって取り組んでおり、結果に一喜一憂している姿が印象的だった。</p>			

学校名	実施日	学年	導入分野
愛知県立豊橋商業高等学校	①10/16 ②10/23 ③10/30	3	課題研究
<p>少人数開催クラス。7名で3チームのみだったのでコミュニケーションもとりやすく、生徒ひとりひとりの感想を聞いたり、考えていることを共有しながら授業を進めることができた。多人数のような盛り上がりこそはなかったが、少人数だともうこういったコミュニケーションがはかりやすいため、生徒のペースにあわせて授業進行がしやすい。発表時間を短いと感じる生徒もおり、「伝えることの大切さ」を感じとってくれたようである。</p>			
名古屋市立若宮商業高等学校	①10/24 ②10/31	3	環境ビジネス
<p>パソコン教室は会社事務所をモデルとして設計されており、ハード面が工夫されているなかで実施。ただし、生徒の集中力を持続させることがなかなか難しい。発表では教室を変更して、臨場感を持った中で実施。人前で発表することに慣れていない生徒が多かった。検定試験等を目前にひかえた生徒も多かったため、そちらに意識がいつている生徒たちをいかに魅力的に授業にひきこむことができるかという課題が残った。</p>			
愛知県立蒲郡高等学校	①10/27	1	特別授業
<p>終日授業で実施。中だるみなども懸念されたが、生徒は明るく元気な生徒が多く、活気溢れる中、実施をすることができた。アイデアをたくさん持っており、集客方法などで、あと一步の工夫をすることができれば、もっと良い企画が生まれたと思う。終日、一生懸命取り組んでもらえた。</p>			
愛知県立春日井商業高等学校	[A] ①10/31 ②11/7 ③11/14 [B] ①11/1 ②11/8 ③11/15 [C] ①11/10 ②11/17 ③11/24	3	課題研究
<p>学年での導入。複数クラスを時期をわけて開催。全体的に活発な生徒が多く、グループワークは順調に進んでいた。集中力に欠けたり、意欲の低い部分も見受けられる生徒もあり、クラスによって差があったが、それぞれに対応した講義を実施した。立案内容は独創性もあり、発表も上手にできているチームが多かった。講師、先生、生徒の連携をしっかりとはかっていくことができればもっとまとまりのある授業展開もできたと考える。</p>			
愛知県立木曾川高等学校	①1/16 ②1/30 ③2/6	2	商業
<p>起業家教育促進事業に関連して他のプログラムなども導入されて取り組まれているクラス。発表などは、さすがに上手にできており、さまざまな取り組みの成果がみうけられた。立案をすすめるにあたって、ポイントをおさえ、真剣に書き込んでいた。学校側の意欲的な取り組みが生徒にも伝わっていると感じた。</p>			
愛知県立鶴城丘高等学校	①2/2 ②2/7	2	商業
<p>前年度実施校。環境等も先生方の事前準備がしっかりされていて非常にスムーズに進行することができた。最初のうちはグループワークになかなか参加できない子もいたが、仲間同士で協力を促す一面もみられ、多くのことを学んでいたように思う。昨年度実施した生徒も教室をのぞいて過去を振り返り、自分たちが昨年計画した内容を話してくれる一面もあり、楽しく授業をすすめていくことができた。</p>			
名古屋市立名古屋商業高等学校	①2/13 ②2/15 ③2/20	2	商業
<p>会社事務所をモデルとして設計されたパソコン教室を利用。細かくパーティションで区切られていたため、生徒とのコミュニケーションをはかることがやや難しかったが、チーム内ではしっかりと話しあいができていた。集中力がなかなか持続できず、私語が目立つところもあったが、出店では真剣な表情で意思決定をしており、今後の経験に役立っていくことを願う。</p>			

愛知県立緑丘商業高等学校	①3/6 ②3/7	1	商業
<p>1年生全員、学年での導入。複数クラス同時実施のため、教室配置、時間割調整等、学校側との綿密な打ち合わせと協力のもとに実施。パソコン不具合がいくつかあったが、大きなトラブルにはならず進行。全体的に真面目に取り組んでおり、集中力を持続できていたと感じる。発表は堂々と明瞭にできているチームもあれば、恥ずかしがってしまうチームなど、さまざまであった。45分授業で進めるためやや駆け足になることもあり、時間配分に気を使った。「縁日」という言葉を知らない生徒がいたことに講師も驚いたりもしたが、多くの生徒に授業をすることができ、講師側も学ぶことが多かった。</p>			

<三重県>

学校名	実施日	学年	導入分野
三重県立津商業高等学校	①7/18 ②7/19	2	特別授業
<p>夏休み特別授業として実施。面談等で出欠にバラつきがでたが、2日間連続コマを確保していただけたので、参加生徒のまともりは良かったと思う。計画立案は順調に進み、全チーム時間内に完成できた。出店では思った以上の結果がでなかった様子で考察を踏まえてしっかりと修正を立案する真面目な姿勢が印象的だった。新聞取材もはいつたがスムーズに進行できた。</p>			
三重県立四日市農芸高等学校	[A] ①9/11 ②9/25 ③10/2	3	園芸デザイン
	[B] ①3/26 ②3/27	2	販売情報
<p>年間で、2年生と3年生クラス2クラスに実施。Aクラスでは、授業日の間隔があいてしまい、モチベーションを維持することも重要視したが、真面目に取り組んでもらい、心配することもなく無事終了。Bクラスは販売実習なども経験しており、擬似体験をすることにより、体系だてた販売学習へと役立てていただいた。</p>			
三重県立久居農林高等学校	①9/12	2	園芸科学
<p>終日授業で実施。計画立案、出店にまじめに取り組んでいた。出店では在庫切れを起す傾向が強かったためそのあたりを強調して考察をした結果、それを踏まえて修正後の出店に取り組み良い結果を残すチームが多かった。比較的人数が少なかったためゆとりを持って授業進行をすることができたが、やはり終日授業ということで後半戦は生徒の疲労も感じられた。</p>			
三重県立鳥羽高等学校	①11/16 ②11/22 ③11/30	3~4	キャリア教育
<p>定時制のクラスで実施。認定講師の先生が周到的な準備を進めてくださり授業進行もスムーズ。個性的で年齢層も様々の生徒たちだった。実社会で働いているという点から、屋台の出店なども現実的に考え、シミュレーションとして自由な発想を描くというところに難しい部分もあったと思う。ただ、最終的には本プログラムで学ぶことを理解し、楽しく取り組んでもらえた。</p>			
三重県立松阪商業高等学校	①3/15 ②3/16	2	特別授業
<p>講師養成講座を受講した先生からの要望により急遽、実施が決定したクラス。普段はパソコンシステムの勉強を中心にやっているとのことパソコン操作は非常にスムーズ。結果として数字がかえってくるというところで興味を持って取り組む姿勢が見受けられた。発表は苦手な様子だったが、明るく活発な生徒で2日間楽しく授業進行ができた。認定講師の先生方に講師の評価内容などもお伝えし、講師養成講座の復習もかねていただいた。</p>			

<喜多方市>

福島県立喜多方商業高等学校	①8/29 ②9/5 ③9/12	3	選択授業
<p>福島県で唯一の実施校。喜多方商業高校単独で講師養成講座を開催されるなど、担当先生の熱心な取り組み姿勢が印象的。生徒たちも実際に販売体験をしているので、仕入、販売のところで非常にシビアに戦略的にシミュレーションを行っていた。今後もこういった教育に力をいれていかれるとのことで、生徒たちの成長も楽しみである。</p> <p>自治体の担当者も授業参観にこられ、一緒に体験していただくなど、地域としての取理の高さも感じた。</p>			

中学校

多古町立多古中学校	[A] ①6/14 ②6/20 ③6/28 [B] ①10/24 ②10/31 ③11/2	3	キャリア教育
<p>前年度実施校。認定講師の先生がしっかりと準備を進めてくださりスムーズに進行。中学生で唯一の実施。キャリア教育推進校ということで、様々な取り組みをされている。生徒は礼儀正しく、挨拶などもしっかりできているのが好印象だった。柔軟な発想がたくさんでてきたが、それを文章にしてまとめるという点では、あと一歩というところ。だが、発表なども堂々とできており高校生にひけをとらないすばらしい内容だった。</p> <p>Bクラスでの3回目の授業は公開授業ということもあり、多くの参観者で生徒もやや緊張している様子が見受けられたが、最後まで授業に集中してくれていた。</p> <p>この授業を参観された久寺家中学校の先生が興味を持ってくださり、3学期に講師養成講座を実施するにいった。</p>			

講師養成講座

講座名	会場	日程
第四回 講師養成講座	福島県立喜多方商業高等学校	7月31日、8月1日
<p>少人数での開催。喜多方商業高等学校の先生方のみ参加。同じ学校の先生ということもあり、アイスブレイクの必要もなくコミュニケーションもとりやすかった。終始、ゆっくりとしたペースで進行。ファシリテーションについて非常に興味を持っていただき、2日間前向きに取り組んでいただいた。開講から一ヶ月後にモデル授業も実施できたので、講座受講→モデル授業参観、復習と良い流れをつくることができた。</p>		
第五回 講師養成講座	愛知県立愛知商業高等学校	8月23日、8月24日
<p>愛知県下より約20名の先生方が参加。同じ学校から複数名参加される学校もあった。参加者が多数あったため、ファシリテーションの体験学習などで、多くの気づきを得ていただいた。積極的な意見交換があり、学校間を越えてコミュニケーションをはかりながら受講されていた。講義時間はやや集中が途切れてしまう傾向があり、講師として、長時間の講座で集中を持続していただくという課題も見つかった。</p>		
第六回 講師養成講座	三重県立久居農林高等学校	8月28日、8月29日
<p>夏休みの終盤で、様々な研修が重なったこともあり、少人数での開催となった。ひとりひとりの理解力に応じて講座を進めていくことができた。本プログラムを使用した授業展開についても質問がでたため、導入についても細部まで説明をすることができた。参加された学校は、本講座受講後にモデル授業を実施したので、授業の事前準備や、実際の講師の運営についても実地で復習していただけたと思う。</p>		
第七回 講師養成講座	千葉県総合教育センター	8月29日、8月30日
<p>ファシリテーション手法についてほとんどご存知なかったため、意識的に講座の中で伝え続けた。通常の授業の考え方との違いを知って、参考になったという意見が多かった。演習中にファシリテーションを意識してやっていただき、難しいと感じた方も多かったようだ。最初はパソコンの勉強と思って参加された方もおられが、グループワークでの進め方に積極的に取り組まれていた。</p>		
第八回 講師養成講座	静岡県立静岡商業高等学校	12月26日、12月27日
<p>冬休み期間の実施で、参加者の中にはモデル授業を参観された先生も多く、その振り返りなども意識して講座をすすめた。大体の内容、流れなどをつかんでいただくのが比較的早かったが、体系的な仕組み（データのやり取りなど）について難しいと感じられた方が多かったようである。本講座受講後、認定講師として6コマの授業を実施された先生がおられた。</p>		
第九回 講師養成講座	三重県立津商業高等学校	1月4日、1月5日
<p>お正月明け早々の日程にもかかわらず、多数の参加者があり、活気ある講座となった。モデル授業をご存知の先生が少なく、はじめてビジネス体験プログラム体験をされた先生が多数だった。演習を充実させた内容とし、とくに問題なく終えることができた。本講座受講後、部分的な授業を実施された先生と、あらためてモデル授業の実施を希望される先生がおられたので、3学期に実施し、授業の中でも復習をしていただいた。</p>		

第十回 講師養成講座	青森県立青森商業高等学校	1月11日、1月12日
<p>事業年度当初は予定されていなかったが、自治体からの強い要望により、急遽開催を決定。参加募集期間も短かったが、多数の先生方が参加された。青森県でのモデル授業実施の実績はないが、どの先生も非常に熱心で真剣に取り組んでいただけたのでスムーズに進行。演習を多めに実施し、自身で擬似体験をしていただくことで実際の運用イメージをつかんでいただいた。夏に実施できていれば、先生方の自立での授業実施や、モデル授業などについても考慮できたのに、という声もいただいた。それだけ本プログラムに興味を持っていただけたことがありがたい。心配された雪の影響もなく、無事に終了することができた。</p>		
第十一回 講師養成講座	久寺家市立久寺家中学校	1月21日、1月28日
<p>多古中学校でのモデル授業を参観された先生のご希望で中学校での開催が決定。2日連続の日程確保ができず、日曜日に隔週で開催した。参加者の中には、小学校の先生もおられた。小学生では実際に授業に導入するのがやや難しいかもしれないが、ファシリテーションについては、小中問わずに活用していただけることを体得していただいた。今後、小学校でのあらたな展開が考えられるかもしれない。</p>		
第十二回 講師養成講座	愛知県立愛知商業高等学校	3月27日、3月28日
<p>年度末ぎりぎりであるが、春休み期間ということで多数の先生が参加。夏の講習とあわせて県下の商業校のほぼ全校に認定講師を輩出することができた。モデル授業を知らない先生方が多かったため演習に時間をとったが、自ら YATAI 版を体験していただいて、理解を深めていただいたところが大きい。自立で授業するためにはどのように進行したらいいかということをおきながら受講されていた方も多く、新年度、導入する機会を得ることができればいいと思う。時間の都合もあり、他講座と比べて少し短縮で講義を行ったため、簡易にしてしまった部分があり伝わりきっていないところもあるのではないかと心配もある。</p>		

4. 総評

平成18年度は、昨年度の実施数に比べて2倍以上のクラスでビジネス体験プログラムを実施することができました。本プログラムに対する評価が先生方のネットワークの中で加速度的に広まり、結果的に予想以上に多くの学校からプログラム導入の希望をいただいたということがいえます。

また講師養成講座においても、各自治体での開催という昨年からの目標を達成することができました。事業年度当初は予定になかった自治体からも強い要望をいただき、急遽、計画を変更して講師養成講座を開催した事例もありました。中学校の先生方だけの講座開催など、授業実施が増えるにつれ、多くの波及効果が出てきております。こういった点では、確実に普及の道を歩みはじめていると考えます。

とくに、認定講師となった先生の授業実施も増え、モデル授業として行っている6コマという時間すべてを実施するにはいたらないものの、発表や立案など、部分的にプログラムを実施してみたという報告もあります。全国への普及定着にはまだまだというところもありますが、一昨年からの積み重ねが確実に実をむすんできているのではないかと思います。

今年度実施校は弊社から遠方の学校が多く、鉄道遅延などのトラブルに見舞われたこともありました。全授業を無事完遂できたのは、ひとえに学校側のしっかりとした協力体制を得られたからに他なりません。

弊社のプログラムはパソコン利用を必須としております。すでに年間シラバスが決定しているなかで6時間の授業時間を確保し、それにあわせて、パソコン教室の確保や、グループワークを進めるためのチーム作りなど、担当先生方には、事前準備を万全に整えていただき授業にのぞんでいただきました。講師養成講座を事前に受講していただき、プログラムへの理解を深められた先生方のクラスでの実施が多かったことも円滑に進行できた要因でした。

また、生徒についてですが外部講師の授業ということで、心持ち緊張した表情でのぞんでいたようにも見受けられました。しかしながら、グループワークを進めるにしたがい、緊張もほぐれ、仲間同士で意見を交換しながら、それをひとつの計画として仕上げていく過程の中で、個々に様々なことを学びとっていました。

ビジネス体験プログラムでは、自分たちの計画したお店の出店結果が売上高などの数値となって必ず返されます。それについて一喜一憂しながらも自分たちの弱み・強みはどこだったのか？という分析を行い、修正計画をたてている姿には、将来、実社会で活躍していくであろう大きな可能性を秘めた姿を垣間見る思いでした。全体を通して「楽しく学ぶことができた」という感想が非常に多く、体験学習の長所を存分に活用できたのではないかと考えております。

5. 今後について

弊社は平成16年度より3年間にわたり委託事業者としてビジネス体験プログラムを実施してまいりましたが、学校現場に出向くなかで明らかになってきた課題がいくつかあります。

第一には、授業時間の確保の問題です。これは暦年にわたり述べてきたことではありますが、仮にプログラムについての理解や評価をいただいても、授業時間が確保できなければ実施できず、結果的に多くの生徒に体験の場を提供することができません。授業時間の確保については、弊社はもちろんのこと自治体においても調整は困難であり、学校現場の事情によるものが多いと推察致します。

時間確保という面では、講師養成講座についても同様です。講座は6時間×2日間で合計12時間の受講が必須となります。現場にて多忙な職務を抱えていらっしゃる教職員の方々にとってはスケジュールの調整が困難であること、また認定講師となり、自立の授業を実施するまでにも授業の組み換え等が容易ではないことなどから、定着までには時間がかかると思われます。学校現場の事情を鑑みて、情報交換を行いながら、前向きに取り組んでいただくように働きかけていくことが最善と考えておりますが、同時に各現場の上長の理解と、教職員の方々が外部にて開催される講座等に出席する機会を多く与えていく教育現場の環境づくりというものも肝要であると考えます。

さらに、もうひとつの課題として費用捻出ということもはずして論じることはできないでしょう。

本事業の終了とともに各自治体それぞれに予算の確保を考えていただいておりますが、情勢、世相等が大きく影響してくるため、すべて補完されるには不安定要素を多く含みます。

既に認定講師となられている先生方が自立して授業実施していただくのに費用はかかりませんが、弊社からの外部講師を招聘しモデル授業を実施する、または認定講師のサポートとして出向くとなると、実費が必要となってきます。また、引き続き認定講師を全国に広めるべく、講師養成講座を未実施自治体において開催したいとも考えておりますが、これも、予算の都合があり簡単に実施を決定することができません。事業者として企業努力を重ねるとともに、行政との連携を図り、ひとりでも多くの生徒に啓蒙して行くことを目指してまいりたいと考えております。

6. 独自アンケート調査結果

6-1 「ビジネス体験プログラム」モデル授業について（先生方からの回答）

1. 「ビジネス体験プログラム」を受け入れてみようと思われた理由

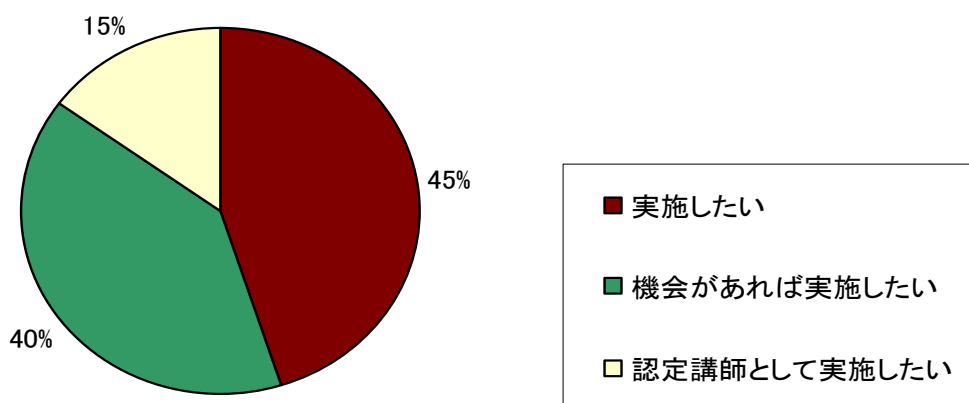
（記述式回答より多かった回答を要約・抜粋）

- 販売実習など、すでに組み込まれているカリキュラムと組み合わせて活用できると思った。
- 昨年、実施して生徒によい経験をさせることができると思った。
- キャリア教育を推進するうえで、役立つプログラムだと考えた。
- 他校で実施した内容を聞き、自校の生徒にも体験させたかった。
- 自分自身が講師養成講座に参加し、是非、授業を実施したいと考えた。
- 自治体や上長、すでに実施した学校の先生から推薦された。
- 普通の授業と違った体験学習を取り入れたかった。

2. 「ビジネス体験プログラム」全体を通しての感想

- 生徒が生き生きと楽しそうに授業を受けていた。
- 時間配分が細かく考慮されており、短時間で内容の濃いものであった。
- 生徒からの反応がよく、期待する成果を得ることができた。
- プレゼンテーションがあるのが良かった。
- グループワークのためコミュニケーション力の向上をはかることができた。
- 体験と講義を交えた授業構成だったのでわかりやすかった。
- もう少し複雑な意思決定や、販売計画の掘り下げがあっても良かった。

3. 今後、機会があればビジネス体験プログラムを実施されたいと思いますか？



4. その他のご意見

- 時間を区切って計画させる等、普段そのようなことがあまりないので良い経験になったと思います。
計画・実行・反省がすべて取り入れられたプログラムだと思いました。
(千葉県/商業科 教諭)
- 「起業」というプログラムだけではなく、生徒に対して意思決定までの段階が他の生徒とのコミュニケーション能力の向上や、シミュレーションを立て、どのような成果が達成できるのか、という良い勉強になった。(千葉県/商業科 教諭)
- グループで討論し、発表することに対して生徒はどのような反応を示すのか当初は不安でしたが、実際に授業が始まるとパソコン画面にむける眼差しや、時間いっぱいまでグループ討論している姿に驚きました。彼らの自由な発想力と創造力のすばらしさに感心してしまいました。(千葉県/定時制校 教諭)
- 計画的にプログラムが組み立てられており、生徒の知識、資質の向上に役立つものであった。講師陣も高い技術と人格を兼ね備えた高いレベルであった。特に生徒の発表がよかった。(静岡県/農業高校 教諭)
- 生徒はゲーム感覚で出店だけを楽しんでいたようにも思えたが、ゲーム感覚であっても、利益を上げようと試行錯誤し、真剣に考えている生徒も多く、生徒はこの体験で経営についての知識、多角的に物事を考えること他者を理解することなどを学習できたように思う。(愛知県/商業科 教諭)
- もし自分が指導できるなら、グループ構成を変更したり、もう少しゆっくり考えさせたりと自分なりの展開例を考えたりしてやってみたいという思いが湧いた。起業家教育について難しく考えずやれるところから取り組んでみようと思った。この「ビジネス体験プログラム」を通してよい経験ができた。
(愛知県/商業科 教諭)
- ゲーム形式で生徒がビジネス体験を行うのには、興味・関心をひきやすい内容でよかった。授業時間内では難しいこともあると思うが、もう少し収支の内容や計画の具体性、屋台以外の形式などを深めてもらいたかったと思う。
(静岡県/農業高校 教諭)
- 実施計画をグループで考え、発表(プレゼン)の進め方は、生徒たちにとって、非常によい経験になったと思います。ただ、そのプレゼンが開店したときに販売結果に結びつくところが生徒には理解できていなかったようにも思います。
(三重県/商業高校 教諭)
- 計画立案から出店にいたる過程において、ビジネスの一端について考えるよい機会になったように思います。また生徒の気づきも多くあったように思いました。生徒たちにも好評でした。
(三重県/商業高校 教諭)

6-2 講師養成講座について（独自アンケート結果）

※有効回答数 68

<p>講師養成講座を受講してみようと思った理由 (複数回答可)</p> <p>この円グラフは、講師養成講座を受講してみようと思った理由を示しています。最も多い理由は「授業にしたい」で51%、次に「起業家教育に興味がある」が35%、そして「その他」が9%、「自治体の要請」が5%です。</p>	<table border="1"> <tr> <td>起業家教育に興味がある</td> <td>28</td> </tr> <tr> <td>授業にしたい</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>自治体からの要請</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>7</td> </tr> </table> <p>【その他と回答した理由】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上司からのすすめ ・ 実際に授業を見て興味を持った ・ 新科目の実施にむけて準備のため ・ 他の教員からのすすめ 	起業家教育に興味がある	28	授業にしたい	40	自治体からの要請	4	その他	7
起業家教育に興味がある	28								
授業にしたい	40								
自治体からの要請	4								
その他	7								
<p>今後、学校で認定講師として「ビジネス体験プログラム」を実施する予定について</p> <p>この円グラフは、今後学校で認定講師として「ビジネス体験プログラム」を実施する予定について示しています。最も多い理由は「機会があったら実施したい」で59%、次に「2年以内に実施予定」が19%、「今年度中に実施予定」が16%、「実施する予定はない」が6%です。</p>	<table border="1"> <tr> <td>今年度中に実施予定</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>2年以内に実施予定</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>機会があったら実施したい</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>実施する予定はない。</td> <td>4</td> </tr> </table> <p>【実施する予定はないと回答した理由】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 担当する教科で時間がとれない ・ 小学校の担任なので導入は難しい ・ 工業系の学校で教える第一の製品づくりという視点から少かけ離れている。ただ、流通のことを考える機会としてはいいかもしれない 	今年度中に実施予定	11	2年以内に実施予定	13	機会があったら実施したい	40	実施する予定はない。	4
今年度中に実施予定	11								
2年以内に実施予定	13								
機会があったら実施したい	40								
実施する予定はない。	4								
<p>講座全体を通しての感想（記述回答より多かった回答を要約・抜粋）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 実践としてビジネスを学ぶよいプログラムだと思った ・ (プログラムを) グループワークで進めるのがよいと思った ・ 楽しく、わかりやすく受講することができた ・ 講座2日間は長いかと思っていたが、時間が足りないくらいだった ・ 自分で授業をするのは時間配分などが難しいと感じた ・ さらにに理解を深めて授業に活用したい。 ・ ファシリテーションに興味を持ち、ビジネス体験プログラム以外の教科でも利用していきたい。 									

その他のご意見・感想

- ファシリテータとしての役割の難しさや、重要性を理解したのでファシリテーションの流れなどさらに奥深く学び活用していきたい。YATAI 版は視覚的なインパクトが強く興味をひきやすい。またグラフから読みとる力なども鍛えられ、分析力の向上につながると思う。(福島県/商業高校 教諭)
- 生徒向け授業実施時の要点となる発表、評価・結果考察についてわかりやすく指導いただきました。ビジネス諸条件が限定されており、生徒の学習はもちろん教員の指導に対しても配慮のあるプログラムでした。(三重県/農芸高校 教諭)
- 教員のビジネス意識のスキルアップ、および生徒の気づきの場を提供できるプログラムに大変、有意義で奥の深い勉強ができた。まだまだ未知な部分があり、継続した学習をしていきたい。(静岡県/商業高校 教諭)
- ソフトの利用方法については十分に理解できた。ソフトを通して「何を学ぶのか」というところをきちんと押さえておかないとゲームで競争して終わりとなってしまう。経営シミュレーションの感じがあった。(静岡県/農業高校 教諭)
- 実際に屋台を出店し、その過程でビジネス、起業に関する興味を持つ機会をこのプログラムを通して生徒たちに与えることができるのは大変すばらしいと思った。(青森県/総合学科 教諭)
- 楽しく体験研修ができた。普段の教科指導に通じるものがあり、受け入れやすかった。小学校でも実施できそうであり、授業を是非、やってみたい。(千葉県/小学校 教諭)
- このようなことを中・高生が学んでいると知り、驚きました。小学校でも高学年を受け持ったときに機会があれば行ってみたいと強く興味を持ち、研修に参加しました。(千葉県/小学校 教諭)
- 具体的な内容であり、最後まで興味を持って演習できました。コンビニゲームや宅配便のビジネスゲームを過去に体験することはありましたが、今回のものは、発表という要素があり、とても良かったと思います。(青森県/商業高校 教諭)
- これまでビジネスゲームを体験、実施してきたがイメージがわきにくかったり、操作が難しいものが多かったが、(YATAI 版は)簡単で生徒にも体験させやすく、是非授業に使ってみたいと思った。(愛知県/養護学校 教諭)
- 日頃の授業の中ではなかなか世の中の流通、経済、ビジネスのイメージーションをつかませにくい中で、このようなソフトウェアを活用し、授業展開できることがすばらしいと思った。(愛知県/商業高校 教諭)

6-3 生徒の感想

- 三日間、ビジネスをやって値段や利益を考えることが非常に難しかった。この授業を受けてから商業に対して、以前よりも興味がわいてよかった。これからもいかしていけるようにしたい。
(千葉県/中学3年生)
- 店を一店出すだけでも土地を利用するためのお金や準備のためのお金など、とてもいろんなことにお金を使うんだなあと思った。時間ごとにお金を安くしたり、従業員を増やしたり、色々と工夫しているんだなあと思った。
(千葉県/中学3年生)
- このプログラムをやったことによって将来自分が社会で生きていくために必要なことがわかった。また、経営することの難しさがとてもよくわかった。
(千葉県/中学3年生)
- PDSは小学生の頃から家でたくさん言われていたが、最近それがおろそかになっているので、今日「PDSの大切さ」を教えてもらったことによって「ちゃんとやらなきゃな」と改めて思った。本当にありがとうございました。
(千葉県/中学3年生)
- 計画をたて、発表し実際に出店・・・というそこまでの過程に行くまでには色々な努力や、自分の考えが活かされるんだなと思いました。私たちがこうやって暮らしているのは会社を作っている方、ちゃんと計画をしっかりと考えている人がいるおかげで成り立っているんだなと思いました。今回の大切に貴重な体験、ありがとうございました。
(千葉県/中学3年生)
- 会社がどれだけ仕入れて売り上げを出しているかなんて、最初はあまり興味無かったんですが、今日このゲームをやったことに対してすごく、興味が持てました。将来に役立つと良いなと思いました。6時間、ありがとうございました。
(愛知県/高校1年生)
- 楽しくゲーム感覚で体験できて面白かったです。どう言う風にしたら売り上げが延びたり、利益が延びたりするのか考えるのが楽しかったです。全部で6時間と長い間だったけど色々と将来の役に立つ事が学べてよかったです。Plan Do Seeは、自分の為になるから覚えていこうと思いました。
(愛知県/高校1年生)
- 今回自分たちでお店を考えて出店して・・・という事をやってとても楽しかったです。時間帯や、価格、従業員数などの数が少しでも変わると利益も大幅に変わって実際に商売をするとすごい大変だなと思いました。楽しかったので又、知立高校にきてください。
(愛知県/高校2年生)
- 今後就職をしたら、このような仕事をする機会が無いと思うのでとても楽しかったです。また、やってみたいなと思いました。ありがとうございました。
(愛知県/高校3年生)

- どのくらい仕入れしたらいいとか何円にしたら売れるとか考えるのがすごく難しかったです。でも難しいけれど楽しかったです。将来もし、働いてこういうのをやる機会があったら今回のことを参考にしていきたいと思います。
(愛知県/高校 3 年生)
- 起業について興味があったので、とても参考になりました。そしてグループのコミュニケーションの重大さがわかりました。2 日間ありがとうございました。
(三重県/高校 2 年生)
- ビジネスゲームがとても楽しかったです。お客の身になって考えるのが大切なの
がわかって、その中でどう経営していくか考えるのがとても大変だなと思いました。
将来、こういう事やってみたいなと思いました。
(静岡県/高校 1 年生)
- 初めてビジネスゲームをやりました。初めはどんなものか全然解らなかったけど、
班の人たちと一緒にお店の事を考えてとても楽しかったです。りんご飴屋さんは、
あんま売れなかったけど良かったです。
(静岡県/高校 1 年生)
- 実際に計画を立てて実行するのは、なかなか難しくて思いどおりに行かなかった。
これから社会に出て行く中で、いい機会になってとても良かったです。
(静岡県/高校 2 年生)
- しっかり商店の情報を見て店を選んでおけばよかったと思いました。今回の体験は、
すごく楽しく良い体験になりました。
(静岡県/高校 2 年生)
- この体験を就職したとき忘れずに活かしていきたい。1 年生の時やった時よりもも
っといろんな事に対して注意しながら考える事が出来た。
(静岡県/高校 3 年生)
- 「PLAN・DO・SEE」・・・計画し、実行し、考える。これはスポーツでも
日常生活でも通じる部分があると思うので、やはり日常生活から身に付けて生きて
いと思う。
(静岡県/高校 3 年生)
- 経営シミュレーションで経営の難しさを感じました。また、講師の方々もとても分
かりやすく教えてくれました。ありがとうございました。家に帰って経営シミュレ
ーションゲームをやりたくなりました。
(千葉県/定時制高校 4 年生)

7 マスコミ掲載実績

<新聞記事>

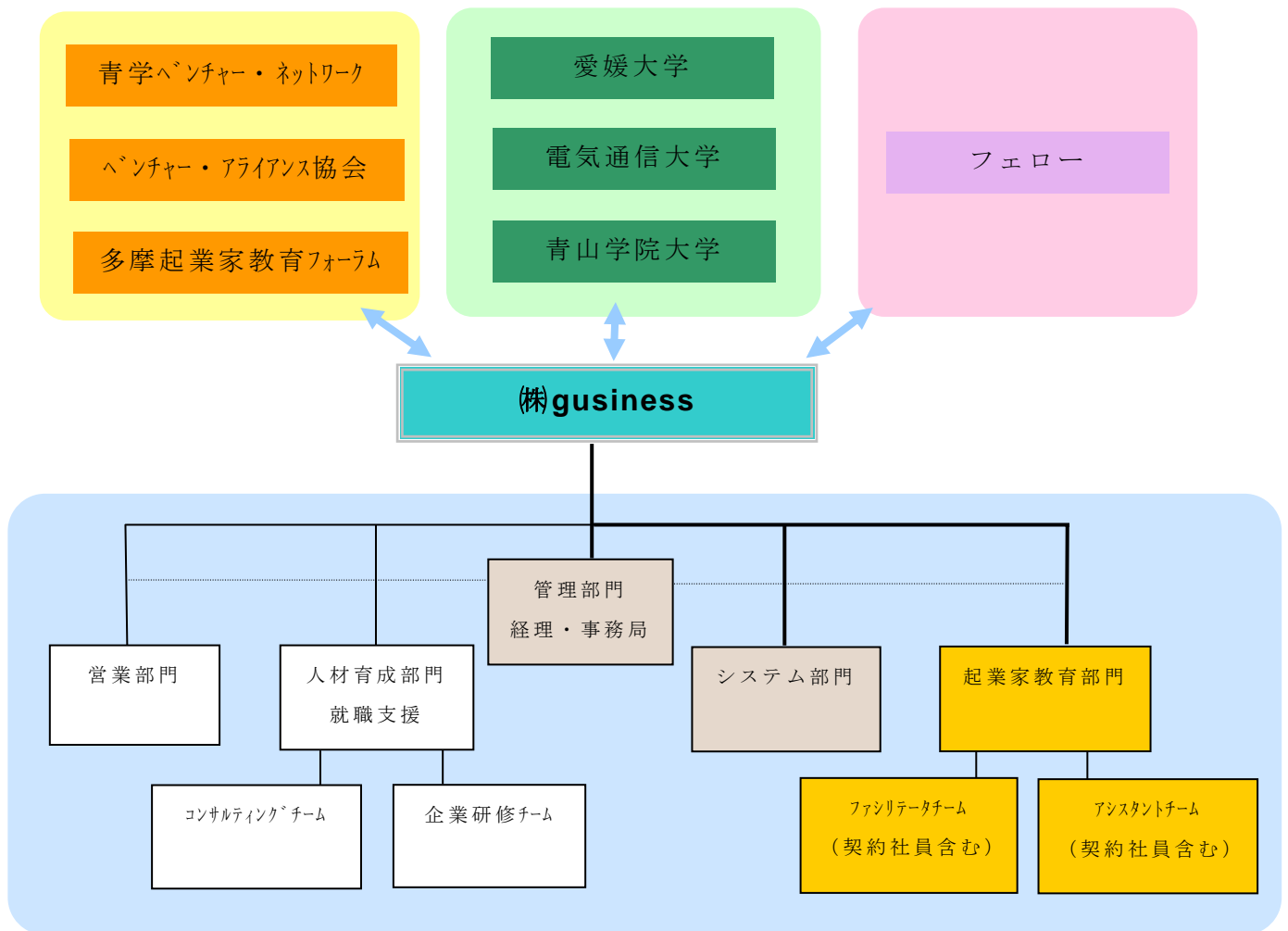
- 2006年6月9日 静岡新聞
「屋台出店計画 綿密に」
- 2006年7月19日 中日新聞 中勢版
「津商高生らが出店計画、運営」
- 2006年9月15日 中日新聞
「藤枝北高3年生がビジネス体験学習 起業家の精神学ぶ」
- 2007年1月10日 日本経済新聞 地方経済面
「教員向け起業家講座」

<テレビ放送>

- 2006年7月13日 デイリー千葉 放送
「高校生がビジネス体験」

8 実施体制

(1) 受託業務管理体制



(2) 業務実施体制

- ・実施責任者の略歴、研究員数及び実施者の業務分担内容

実施責任者の略歴

園田 雅江 (株)gusiness 代表取締役) 略歴

- 2001年 4月 青学ベンチャー・ネットワーク 幹事就任
- 2002年 12月 四国エンジェルズ・インベストメント株式会社取締役就任
- 2003年 4月 (N) ベンチャー・アライアンス協会理事就任
- 2003年 12月 (株)gusiness 設立 代表取締役
- 2004年 11月 若年者雇用促進協議会委員 (東京都)
- 2005年 4月 青山学院大学経営学部非常勤講師

業務分担内容

- ファシリテータ：授業の事前打ち合わせ、講義、計画の事業性評価、結果考察
- アシスタント：授業の事前準備、パソコン操作のアドバイス、データ管理
- 事務局：本事業遂行における事務全般（スケジュール調整、テキスト手配等）