

研究題目

起業家育成から考える商業教育の成長戦略

～日本の未来を創る商業教育を目指して～

目 次

- 1 はじめに
- 2 商業高校の問題点と変化
- 3 授業実践方針
 - (1) 新学習指導要領
 - (2) 文部科学省の起業家教育
 - (3) 「好き」「楽しい」のスイッチを押す
- 4 起業家育成を目指した授業実践
 - (1) ビジネス教育の基盤
 - (2) SDGs（持続可能な開発目標）に関する学習
 - (3) 株式に関する学習
 - (4) 「実践的・体験的」な学習
 - (5) 起業方法と資金調達に関する学習
 - (6) ビジネスリーダーの育成
 - (7) 未来ビジネスの創造（メッセナゴヤを通じて）
- 5 生徒の変化と成長
- 6 起業家育成と商業教育との親和性
- 7 ピンチはチャンス
- 8 参考ホームページ・参考文献
- 9 用語解説

1 はじめに

2022年8月。第二次岸田改造内閣が発足された。その中で新たに「スタートアップ担当大臣」が新設され、山際経済再生担当大臣が兼務することとなった。政府は今後、革新的なビジネスを生み出すスタートアップ企業への投資額を、5年で10倍に増やす計画を示している。持続可能な経済成長と社会課題解決の両立を図り、今後の日本の成長戦略の柱として位置付けている。また、私たちの地元の愛知県では2018年10月に「Aichi-Startup戦略」を策定し、この戦略のもと愛知発のスタートアップ創出を促進させるため「あいちスタートアップ創業支援事業費補助金制度」を実施している。このように、「スタートアップ」は大きな注目を浴び、日本が今後成長していくためにもスタートアップ企業による革新的な取り組みが期待されている。そのような背景から学校教育の役割として、アントレプレナーシップの育成も期待されている。実際、学校教育で起業家教育を十分に提供できているであろうか。答えは「No」である。

現在、世の中では普通科高校志向が強く、商業科や工業科、農業科などの専門学科は存続の危機を迎えている。特に商業科はその傾向が顕著であり、文部科学省の「高等学校を取り巻く現状」^{※(1)}「学科数の推移」で商業科の学科数を調べたところ昭和45年は1,201学科であったのに対し、令和3年には599学科^{※(2)}と半数以下となってしまった。本当に危機的状況ではあるが、高等学校の教育で最も「起業」について親和性のある学科は「商業」である。商業高校にとって国のスタートアップ支援は追い風であり、商業高校復活のための大きなチャンスを与えられたと考えている。このような背景から私は昨年度、科目「課題研究」において商業高校で学んだ知識を総動員した起業家教育を実施した。この起業家教育が商業教育の魅力を高め、飛躍するための源泉となることを私は信じている。今回の論文では授業実践、授業を通じての生徒の変化について述べ、明るい未来を創るために必要な起業家教育における商業教育の地位の確立について考察していく。

2 商業高校の問題点と変化

商業高校では、簿記や情報処理などの資格取得に関する教育を積極的に進め、検定の合格実績を積み重ねるなど、地域の企業で活躍する人材の育成を担ってきた。それぞれの地域では商業高校を卒業した人材が活躍し、経済社会を支えてきた。そのような「商業」が危機的状況に陥っている一つの原因として、検定合格を目指し「知識・技術」に偏り、詰め込み・繰り返し学習を中心としてきた点が挙げられる。私は商業科教員として16年勤務してきたが、「商業」という学問は非常に奥が深く楽しいものであると感じている。しかし、自分自身の授業でその奥深さや楽しさを提供できているかと言われれば「できていない」というのが過去の自分であった。それはまさに「知識・技術」に偏った検定合格を目指した授業を展開していたからである。その一つの例として、科目「簿記」では株式に関する問題が多く出題され、生徒はその仕訳を解くことはできるが、株式と経済との関連性はほぼ知らない。また、教科書に有価証券報告書の紹介があるが、その名称を覚えるだけで実際の有価証券報告書には触れない。株式と経済との関連性や有価証券報告書の活用方法を知ること、実際のビジネスの場で非常に役立つとともに、知れば知るほど奥深く楽しいものである。なぜそのような本質的なことを教えない

のかという質問に対する答えは「検定合格のためには触れる時間がない」「範囲を早く終わらせて演習問題を解かせたい」などの理由からである。これが学問として魅力のある「商業」の魅力を減少させている原因である。しかし、ここ数年でその流れが一変してきている。唯一絶対の答えのない経済社会では、刻々とビジネス環境が変化する中で自ら考え、行動することのできる主体性や協働性を身に付けた人材が必要とされている。そこで商業教育において「ビジネスの現場で主体的に行動できる人材の育成」が期待されるようになってきた。「検定合格」という「知識・技術」に偏った教育から「思考・判断・表現」「主体的に取り組む態度」が一層重要視されるようになった。それに伴って、授業にも変化が生じてきた。実際のビジネスを題材としたケースメソッドやPBL、実践的・体験的な学習の充実など、明らかに学びが変化してきた。この変化してきた教育が「起業家育成」と同方向を向いている。だからこそ、冒頭で「国のスタートアップ支援は追い風であり商業高校復活のための大きなチャンスを与えられた」と感じたのである。本論文では起業に興味を持ち、商業に関する基礎的知識を習得している3年生9名を対象とし、科目「課題研究」で実施した「起業家育成」についての実践を報告する。

3 授業実践方針

(1) 新学習指導要領

令和4年度に学習指導要領の改訂が行われ、「主体的・対話的で深い学びの実現」が求められている。また高等学校学習指導要領解説商業編^{※(3)}では「唯一絶対の答えがない」「実務」「実践的・体験的」「多面的・多角的」「ビジネス」というワードが頻出する。私は上記の2つから「唯一絶対の答えがない世の中でビジネスを展開するためには多面的・多角的な視野が必要であり、それを実践的・体験的な学習活動及び主体的・対話的で深い学びによって獲得する」と捉えている。これらを実現させるための授業を展開することとする。

(2) 文部科学省の起業家教育^{※(4)}

文部科学省の起業家教育に関する事業は、チャレンジ精神、創造性、探究心等の「起業家精神」や、情報収集・分析力、判断力、リーダーシップ、コミュニケーション力等の「起業家的資質・能力」を育成することを目的としている。授業を通じてこれらの力が育成されることを目指す。

(3) 「好き」「楽しい」のスイッチを押す

私の好きな言葉の一つとして「好きこそ物の上手なれ」という言葉がある。私は最近、教員の役割として、「生徒の『好き』のボタンを押すこと」が大切であると考えようになった。あらゆる角度から生徒の「好き」のボタンを押すようにアプローチする。そして「好き」を見つけた生徒を世の中に輩出していく。それらが起業にもつながると考えている。先程触れた新学習指導要領の「主体的・対話的で深い学び」の「主体的」を達成させるのが「好き」「楽しい」という感覚である。私は未来を創造すること、未知のことを知ること、他人の異なる意見を知ることを楽しんでいる。生徒にもその感覚を持ってもらうことができる授業を展開する。

4 起業家育成を目指した授業実践

(1) ビジネス教育の基盤

ビジネス教育の基盤として最も大切にしていることが「SDGsとDX」、そして「株式に関する学習」である。全ての経済活動はSDGsの考えに沿ったものでなければならないと考えている。そしてDXとの融合で目標達成に大きく近づく。よって、起業するうえでもSDGsとDXに関する理解が最重要であり、これを学ぶことから始める。



SDGsに関する理解を含めた後に「株式に関する学習」を行う。起業家として、そしてビジネスパーソンとして株式に関する知識は必要不可欠であると考えており、これを第二の土台としている。

(2) SDGs（持続可能な開発目標）に関する学習

① ケースメソッド：「SDGsについて考えよう ～世界の問題を全人類で解決させる～」

起業家として、経営の基盤に置くべき考えがSDGsである。このSDGsの理解を始めに行った。まずは本校のホームページ上に掲載している自作のSDGsに関する動画を視聴させ、今後の世界の発展のためにSDGsの考え方が必要であることの理解を促す。その後、SDGsの17の目標のうち、「日本が最も解決させなければならない課題」「SDGsの目標を達成させるために日常的に生徒個々ができること」を考察し、意見共有を行った。

② 落合陽一著「2030年の世界地図帳」^{※(6)}を用いたSDGsとDXに関する授業

メディアアーティストとして活躍されている落合陽一氏の「2030年の世界地図帳」（著者 落合陽一 2019年SBクリエイティブ株式会社）を用いて、SDGsとデジタル社会についての講義と意見共有を行っている。この本は、SDGsと全世界の課題、未来社会の課題とDXなど様々な視点から展開されており、未来社会の課題と最先端のデジタル技術、開発途上国のイノベーションなどについて学ぶ。授業では、まず予習で全員がこの本を指示のある箇所まで読み、印象に残ったことを全体で共有する。その後、この本に出てくる課題やキーワードなどについてYouTube等を利用し講義を行ったあと、必ず意見共有をし、全員で学びを深めていく。この意見共有が最も大切で、様々な角度からの考え方を知り視野を広げることができた。



(3) 株式に関する学習

① 株式に関する基礎知識の習得

起業家として、株式と経済の関連性は熟知しておく必要がある。このことから、株式に関する基礎知識を習得することを第二の基盤として考えている。株価は企業業績だけでなく、IR、日本・世界経済、為替、政治、災害、景気指標、金利等、複合的な要素が絡まって形成されており、それを紐解く過程で実社会による多くの学びが発生し、まさに「生きた教材」と言える。企業の経営活動は「唯一絶対の答

えがない」ものであり、自社だけではなく日本・世界・未来など「多面的・多角的」に意思決定を行う。また、ESGやSDGsなど「倫理観」をもって「社会的責任」を果たす。これらを学ぶことができるのが株式を通じた金融教育であり、株式を通じた金融教育は「ビジネス」を学ぶ最良の教材であると言える。株式に関する基礎知識を習得した後、人生100年時代を見据えた資産形成についての授業を展開した。

② 資産形成に関する学習 (iDeCo、積立NISA)

起業家育成という視点から考えると、資金調達方法についても知る必要がある。例えば、企業に就職し、技術や知識を習得し、40歳代で起業したいとする。もしそのような考えを持っているのであればこの積立NISAを活用した資金調達方法もある。このことから株式学習後にiDeCoや積立NISAに関する内容についても取り扱った。授業では、一時期話題となった「老後2,000万円問題」から触れ、なぜこのようなワードが話題になったのかを意見共有する。意見共有では、超高齢化社会・労働力人口の減少・医療技術の進歩による寿命の延伸などの意見が上がった。そのような背景を理解してから、下記のプリントに沿って学習を進めた。商業高校では電卓を使った複利計算を学ぶ。その複利計算をiDeCoや積立NISAを通じて実践を伴って学ぶことができるのも大きな利点である。資産形成のメリットだけではなくデメリットについても十分な時間を割いた。また、iDeCoや積立NISAの制度の説明だけでなく、具体的な商品についても説明した。国債・株式・REITの説明、インデックスファンドやアクティブファンドの仕組みや手数料の違い、日経225やS&P500、MSCIコクサイなどのベンチマークなど、実際に投資をするにあたって十分な知識を習得することを主眼とした。

iDeCo、積立NISAについて(概要)	
<p>1 iDeCoとは 個人型確定拠出年金(国が推奨している個人年金の積立。個人で自分の年金を貯めよう。) 確定拠出→積立する金額が確定している。例:月に12,000円など</p> <p>2 積立NISAとは 少額からの長期・積立・分散投資を支援するための非課税制度。最長20年間非課税で運用できる。 (こちらも国が推奨している制度) 非課税制度→運用益に対して税金がかからない。 例:100万円→120万円(20万円利益。通常は約20%税金で引かれるが、積立NISAは20万円すべてが自分のものになる。)</p> <p>(1) メリット</p> <p>①年末調整で払った税金からお金が返ってくる。(iDeCoのみ) 例1:年収400万円が毎月1万円(年間12万円)iDeCoで積み立てている人 →18,200円が12月の給料で返ってくる。 例2:年収400万円が毎月2.3万円(年間27.6万円)iDeCoで積み立てている人 →41,700円が12月の給料で返ってくる。</p> <p>②複利で利益が増える。(iDeCo、積立NISA共に)複利計算ができるようになろう!!! 自分でリスクを考えながら運用商品を決める。複利でお金が増えていく。(儲かる時もある) 運用商品・定期預金→リスクなし、しかし増えることもほぼない。(複利で年0.01%くらい) 国債→日本やアメリカなどの先進国の国債はリスクは低い。(国が破綻しない限りお金は返ってくる)新興国国債はリスク高め。定期預金よりは増える可能性が高い。(複利で年1%~2%くらい) 株式→リスクは高め。日本やアメリカの長期に左右される。長期(30年以上)で運用することを推奨して考える。(複利で年2%~5%くらい) 短期(5年以下)の場合は元本割れのリスクが高くなる。</p> <p>複利で運用した場合の利益・計算方法→例4 $1.04 \times 120,000 = 124,800$ (元金40,000円) 例1:毎年12万円を年利0.01%(定期預金)で20年間運用した場合。 元金12万円×20年間=240万円 20年間で年利0.01%で運用→2,402,821円(2,821円増)</p> <p>例2:毎年12万円を年利2%(国債)で20年間運用した場合。 元金12万円×20年間=240万円 20年間で年利2%で運用→2,973,988円(673,988円増)</p> <p>例3:毎年12万円を年利4%(株式)で20年間運用した場合。 元金12万円×20年間=240万円 20年間で年利4%で運用→3,716,304円(1,316,304円増)</p> <p>例4:毎年12万円を年利4%(株式)で40年間運用した場合。 元金12万円×40年間=480万円 40年間で年利4%で運用→11,869,184円(7,069,184円増)</p> <p>よって、株式で運用し、運用年数が長ければ長いほど運用益が多くなる可能性が高くなる。 (株式で運用すると、元本割れのリスクもありますが、これも期間が長くなればなるほどそのリスクは低くなります。)→ドルコスト平均法</p>	<p>③運用益に税金がかからない。(iDeCo、積立NISA共に) 非課税制度→運用益に対して税金がかからない。 例:100万円→120万円(20万円の利益が返ってくる。) (通常は約20%税金で引かれるが、積立NISAは20万円すべてが自分のものになる。) ④少額で無理なく積み立てができる。(iDeCo、積立NISA共に)積立金額の増減も可能。 ・iDeCoは月5,000円から積み立てができる。 ・積立NISAは月100円から。上限は年間40万円まで。(月33,333円) ⑤運用商品は多くの株式や債券が組み込まれているので一つの会社が倒産してもリスクは低い。 例えば「日経225インデックス」という商品では日経平均株価に組み込まれている225社の株式を買っているため1社倒産しても全体の影響は少ない。</p> <p>(2) デメリット</p> <p>①60歳までお金を引き出すことができない。(iDeCoのみ) iDeCoは60歳までお金を引き出すことができない。死亡時は死亡一時金として受け取れる。 60歳まで引き出せないで確定拠出年金を蓄えたいという人には最適。老後の資金作りには最適な制度と書かれている。 積立NISAは必要な時に引き出すことができる。</p> <p>②運用商品については元本割れの可能性がある。(iDeCo、積立NISA共に) 株式を中心に運用した場合、日本や世界の景気が悪くなった時に株価が下がって元本割れになる可能性がある。下がったときにはその商品をより多く購入することができるので元本割れになっても死んでも、長い目で積み立てることが大切!!→ドルコスト平均法 例:あるAという商品が1つ10,000円だった。私はAという商品を毎月10,000円分購入。 私10,000円分購入→Aの時価10,000円=1個購入できる。 景気が悪くなりAという商品が1つ5,000円になった。 私10,000円分購入→Aの時価85,000円=2個購入できる。 ※私が出したお金20,000円+A商品の数3個=85,000円→平均取得単価 よって、景気が悪くなる分と株価や商品価格の金額も下がり、一時的に元本割れになる可能性もあるが、金額が下がる分、より多く購入できる。</p> <p>③手数料がかかる。(iDeCo、積立NISA共に) iDeCoは口座を開設する際に支払う加入時手数料が2,889円。掛金を拠出している間は両連合会のほか事務委託をしている金融機関に対し、毎月計171円の手数料が必要。 またiDeCo、積立NISA共に運用している商品によって運用管理費用がかかる。 (自分が積み立てた金融機関の年率0.1%~0.2%が商品にはよる必要となる) あるインデックス型は運用管理費用が年率0.1%~0.3%くらい ある国債型は年率0.1%~0.15% あるアクティブ型は年率0.2%~0.3% ※私はこの国債型の日経225インデックスに毎月100万円投資している 1,000,000円×0.15%＝年1,500円の手数料 ※アクティブ型は運用管理費用が年率0.3% ある国債型は年率0.1% あるアクティブ型は年率0.2% ※私は米国国債ファンド(アクティブ型)に毎月100万円投資している 1,000,000円×0.2%＝年2,000円の手数料</p>

発を行っている。昨年度は「若い世代が食べてみたい浅漬け」をテーマとし、若い世代に支持される商品を開発し若年層に漬け物を浸透させるという課題解決に向け、アイデアを出していった。アイデアを出すうえでフレームワークのSCAMPER (Substitute = 代用 Combine = 他との組み合わせ Adapt = 応用 Modify = 修正 Put other uses = 転用 Eliminate = 削減 Reverse = 逆転) を利用し、様々な観点から若者向けの漬け物について考察した。生徒は斬新な多くのアイデアを出した。そして「フルーティ」という紅茶シロップで果物を漬けた商品を販売していただき、その斬新さから「漬け物グランプリ」の全国大会で銀賞を受賞した。商品開発を通じてそれぞれの業界で抱えている課題を知り、解決に向けた態度を養うとともに、担当者の方の講話や準備等の姿から「社会人としての在り方を学んだ」という生徒の感想が多かった。



【試作品の試食の様子】

④ 有価証券報告書を活用した投資の意思決定(ケースメソッド)

実際の企業の有価証券報告書を比較し、あらゆる観点から投資に関する意思決定能力の育成を目指しケースメソッドの授業を実施した。今回は、経営方針や財務状態が大きく異なる「F社」と「S社」の投資の意思決定を行う。

最初に、2社の財務諸表分析を行った。「F社」は無借金経営、「S社」は逆に負債額が多い。財務諸表分析の段階では7割が「F社」に投資すると答えた。その後、負債から発生する財務レバレッジや節税効果などの議論後には7割が「S社」に投資すると答えた。次に、投資会社としての色合いが濃くなってきた「S社」がコロナショックによって大きな損失を計上したこと、コロナ禍における内部留保の必要性について議論したところ、今度は「F社」に投資するという生徒が多くなった。そして最後に、コロナによる金融緩和により株価が上昇し、その結果、「S社」が投資で大きな利益を出したというニュースや、内部留保を抱えすぎることのデメリットを生徒に伝えたところ、最終の意思決定は半々くらいになった。このケースメソッドでは、企業評価は見る角度によって大きく変わる。だからこそ多くの情報や社会の状況から総合的に判断し、幅広い視野で多面的に多角的に意思決定をする必要性を伝えることができた。



(5) 起業方法と資金調達に関する学習

① 起業の手続きと流れ

起業家を育成するにあたり、起業の手続きについて理解する必要がある。手続きは複雑で大変そうというイメージを持っていたが、司法書士を介して手続きを行えば意外にもハードルが低いということが理解できた。起業家育成のためには複雑で大変なイメージを払拭させるのも教育の役割ではないかと考えている。授業で

はYouTubeで実際に起業された方の経験談を用いた。

<起業の流れ>

- ① 司法書士を探す
- ② 会社の基本情報を決める(商号、所在地、事業目的、株式総数、資本金の額、決算日など)
- ③ 印鑑3種を作る(実印、銀行員、角印)
- ④ 定款の作成
- ⑤ 必要書類の準備(印鑑証明、身分証明書、資本金が確認できる通帳の控え)
- ⑥ 法務局へ登記申請

② 資金調達について

起業するにあたり、資金調達というのも大きなハードルとなる。生徒に起業するためにどうお金を調達するのかと発問したところ、まずは企業に就職し、自己資金を貯めるという意見しか出なかった。資金調達についてもまずはYouTubeで実際に起業された方の経験談を聞いて、理解を深めた。

<資金調達の方法>

- ・自己資金
- ・補助金、助成金(創業助成金、持続化補助金など)
- ・出資(エクイティファイナンス、ベンチャーキャピタル、エンジェルなど)
- ・クラウドファンディング
- ・融資(デットファイナンス→制度融資、日本政策金融公庫など)

その後、資金調達について意見共有を行った。そこで自己資金を調達しようとするとき、ただ単に貯金をしていくのではなく、以前の資産形成で学んだ積立NISAを活用して自己資金を効率よく増やしていけばいいのではないかという意見が出た。また、クラウドファンディングについては実際の運営サイトを訪問し、様々なビジネスや商品が支援を受けていることがわかった。

国や県の助成金、サポート体制には様々なものがある。国では「J-Startup」。愛知県では「あいちスタートアップ創業支援事業費補助金」、スタートアップ支援拠点の「STATION Ai」など数多くのサポート体制が整っている。このような状況を知ることによって更に起業家という夢に向けて背中を押すことができる。

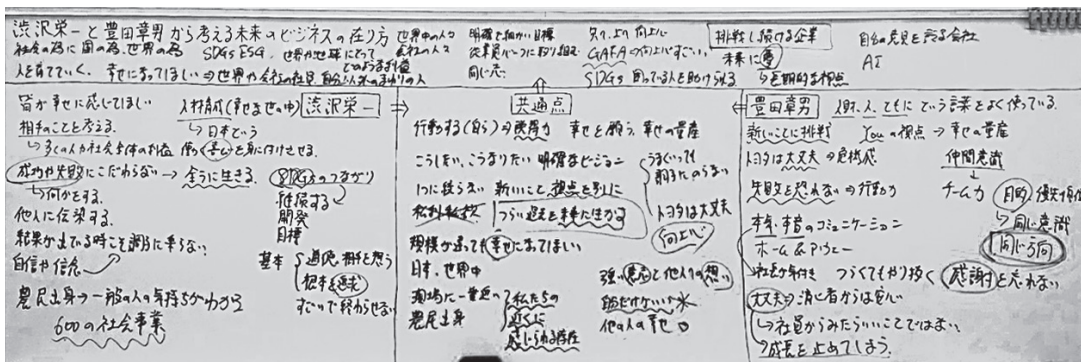
(6) ビジネスリーダーの育成

起業家育成の過程として、先人の考えを知る必要がある。名を馳せたビジネスリーダーたちはどのような考えを持ち、あらゆる困難と向き合ってきたのか。ケースメソッドを中心として起業家精神について意見共有を行った。

① 渋沢栄一と豊田章男社長から考える未来ビジネスの在り方

日本資本主義の父である渋沢栄一^{※(7)(8)}と、私たちの地元であるトヨタ自動車でイノベーションを起こそうと尽力されている豊田章男社長^{※(5)}の思考に関する理解を深める目的で「渋沢栄一と豊田章男社長から考える未来ビジネスの在り方」と題し、ビジネス倫理についてのケースメソッドを実施した。まずは両名の功績や思考に対して十分に理解した後、新旧のリーダーの考え方から変化する世の中で変

わからないものを考察した。下記はケースメソッド授業時の板書である。



② 孫正義社長の起業家精神

次に、起業家精神についてソフトバンクグループの孫正義社長について学んだ。YouTube上に孫正義社長のスピーチが多くアップされており、「志高く夢を持って」「退路を断て」「圧倒的No1 勝ち癖をつけろ」「登りたい山を決める」の動画を視聴し、裸一貫から一代でソフトバンクグループという大企業を築き上げてきた想いについて意見共有を行った。生徒は孫社長の志に感銘を受け、自己の職業人としての在り方について多くのヒントと勇気をもらうことができた。

(7) 未来ビジネスの創造(メッセナゴヤを通じて)

落合陽一著「2030年の世界地図帳」を用いたSDGsとDXに関する授業では未来のビジネスについて数多く触れてきた。生徒は未来のビジネスにワクワクを感じ、未来を前向きに捉えることができるようになった。しかし、企業の方の想いや未来を形成する実際の商品や技術に直に触れる機会はないかと考えていたところ、異業種間交流会である「メッセナゴヤ」に参加させていただけることとなった。30年後と300年後を見据えたビジネスや製品を見つけ、後日グループでプレゼン発表を行うという課題を出した。メッセナゴヤ当日は高校生ということで、多くの企業の方に声を掛けていただき、企業の方の熱い想いを受け取ることができた。



後日、30年後、300年後のビジネスのプレゼン発表を行った。聴衆を魅了するプレゼンを学ぶためスティーブ・ジョブズのプレゼンやTED Talksを視聴し、何が聴衆を魅了するのかを意見共有した。生徒からは、「心を動かす」「また聞きたいと思わせる」「ユーモアを交えながら飽きさせない」などの意見がでた。このような魅力的なプレゼンをするために生徒は趣向を凝らした。

5 生徒の変化と成長

生徒は1年間通じて、起業家育成についてあらゆる角度から学んできた。その感想を下記のように述べている。生徒は1年間という短い時間ではあったが大きく成長し、私自身も生徒に学ばせていただいた。

- 株や起業などの知識を高校という場で学ぶことができたのはとても運のいいことだと思った。毎時間知らなかったことばかりで新しい知識が増えていくのが楽しかった。学んだことは一見つながりがないように見えても、それが線でつながるのがとても面白かった。
- この講座でたくさんの初めてを経験し、自分の知らなさに気付くとともに今まで難しく捉えすぎており、苦手意識をなくすこともできた。ピラミッドストラクチャーを使って文章を書く力も身に付き、今まで以上に視野が広がった。常に変化する世の中で情報も自分で更新していこうと思う。
- 週に3時間という短い時間の中で、金融、リーダーシップ、商品開発、SDGsとDX、起業など将来に役立つことを知識としてだけではなく、実践的に学び身につけていくことができた。
- 普通の高校では経験することがない商品開発に携われたことが私たちの強みであり、それが今後の自信につながっていくと感じる。また、発表する力、自己の意見を伝える力が付いたのも成長したことである。将来は人に最善策を伝え、相談に乗ったり、サポートしたりする職業に就きたいと考えている。その夢のためにも、人に伝える力が身についたことは非常に大きな財産となった。
- 渋沢栄一について学ぶことができてよかった。渋沢栄一は500社もの企業の設立に携わっただけではなく、約600の教育機関・社会公共事業に支援し、その中には私が内定をいただいた企業もあった。渋沢栄一の考え方や道徳心は小学生から大人まで学ぶといい内容だと感じた。この授業があと数回で終わるがまだまだ学びたい。
- SDGsに関しては、落合陽一さんの「2030年の世界地図帳」を使って多くのことを学んだ。最初は難しい内容で不安になったが、授業で動画や意見共有をしたことによって自分にはない考え方や意見を知ることができ、内容も理解できた。これからの人生で大切なことを学ぶことができた。
- 販売実習では、普段商品を買う側の私が、逆に売る側の立場になれたので、売ることの大変さを身に染みて感じた。
- 落合陽一さんの本で、一番印象に残っているのは「情報はいくらでもあるが、活用するのは自分次第」という一文である。インターネットが普及している現代、自分自身が行動を起こさないとその情報が無価値になってしまうことに気付いた。
- 「メッセナゴヤ」では多くの先進技術を体験することができた。それぞれの会社が熱意をもって未来を明るくしようとする姿勢が見られた。そのため、将来がどのような未来になるのか楽しみである。この課題研究では、将来を充実させるために、時には苦しい課題等もこなしてきた。将来の自分が更に成長できるよう頑張っていきたい。
- この一年間、本当に濃い時間を過ごしてきたことを実感している。得た学びは全て一生通用する一生モノの学びになった。自分の意見を考えず、流されてしまうことの多い現代で、発言による意見交換の場が多かったことで、自己分析をする場にもなっていた。ケースメソッドがあるたび、意見文を書くたびに、自分は対象についてどう感じるのかを考え、自己理解が進むだけではなく、価値観の形成もはかることができた。メンバーの様々な視点、立場からの異なる意見が、対立することなく共存し、刺激としてプラスに還元される環境が創り上げられていたことがまた自分自身を成長させた。

- ・株式や資産形成を一通り学んでわかったことは「若いうちから始める」ことである。常に新しい制度が導入され、いつも最新の情報を勉強しておかなければ損をしてしまう。「金融」と「経済」は「生涯教育」であると感じている。
- ・4月当初は即座に手を挙げて自分の意見を言う光景を見て、「置いていかれる」と感じたことを今でも覚えている。しかし、今となってはどこでも手を挙げられるようになり、むしろ自分の意見をみんなに伝えたいと思うようになった。ピラミッドストラクチャーを使った意見文を書くことは、最初はお題を考える所から大変だった。しかし結論から先に書く、具体的な数値を使う、文献を用いるなど社会に出たときに生かせるものばかりで、最後の方は書くことが楽しみになっていた。将来は誰かの役に立つような商品を開発してみたいし、起業もしてみたい。

6 起業家育成と商業教育との親和性

昨年度1年間通じて、起業家育成に関する授業を展開してきた。実践した内容は全て、教科「商業」に関連するものばかりである。教科「商業」は起業家教育と親和性が高いことを証明できた。また、学校教育において起業家教育を十分に提供できることがわかった。これらの教育が円滑に実施できたのは、2年生までに商業の基礎的知識を習得しているからであり、商業の基礎的知識なくしてはこのような専門的な授業を展開することは困難である。このことから商業高校の3年間という時間はとても意味のある時間であると感じる。1・2年生は今までの商業教育の特長を生かして基礎的知識を定着させるとともにSDGsなどビジネスパーソンとして最も大切な倫理観・職業観を育成する。3年生ではビジネス教育に特化し、各学科の専門性を深化させるケースメソッドの実施。社会課題を仲間とともに紐解く活動。実地調査とフレームワークを活用した市場調査。創造性を高める未来のビジネスに関する教育など、あらゆる視点を融合させた教育を重ねることにより技術だけではなく実際のビジネスに精通した人材を輩出することができる。商業科の教育はまさに起業家育成と同方向であり、国が求めている方向性と一致している。

7 ピンチはチャンス

国は起業家の育成を今後の日本の成長戦略の柱として位置付けている。商業教育はこの起業家の育成を商業の成長戦略としなければならない。国の戦略によって商業教育は大きなチャンスを与えていただいたが、それは「ラストチャンス」かもしれない。そのような危機的意識を私たち教員が持ち続けることが、授業を変え、人を変え、未来を変えるのである。商業教育はここ数年変化してきたが、まだ変わり切れていない。これから数年が商業教育の正念場である。明るい未来を形成するために商業教育だから達成できる役割がある。その使命感を今後も持ち続けるとともに、私たち教員がビジネスについて学ぶ姿勢を持ち続け、商業の楽しさ、「ワクワク」を伝える魅力ある大人になっていきたい。

8 参考ホームページ・参考文献

【参考ホームページ】

- ※ (1) 文部科学省：高等学校を取り巻く現状
https://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/104/shiryo/_icsFiles/afiedfile/2014/07/15/1349643_8.pdf
- ※ (2) 文部科学省：高等学校学科別生徒数・学校数
https://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/shinkou/genjyo/021201.htm
- ※ (3) 文部科学省：高等学校学習指導要領解説商業編
https://www.mext.go.jp/content/1407073_15_1_1_2.pdf
- ※ (4) 中小企業庁：起業家教育事業
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyoiku/2020/200806startup.pdf>
- ※ (5) トヨタタイムズ：2020年3月期決算説明会豊田社長メッセージ
<https://toyotatimes/insidentoyota/074.html>

【参考文献】

- ※ (6) 落合陽一(2019年)「2030年の世界地図帳」SBクリエイティブ株式会社
- ※ (7) 渋沢栄一(2008年)「論語と算盤」株式会社KADOKAWA
- ※ (8) 齋藤 孝(2020年)「渋沢栄一と論語と算盤」フォレスト出版株式会社

9 用語解説

※ページは最初にその用語が出てくるページを示している。

ページ	用語	解説
P1	スタートアップ	先進的な技術(テクノロジー)やアイデアを強みに、ゼロから市場やビジネスモデル創出に挑戦する成長速度の早い企業やプロジェクトのこと。
P1	アントレプレナーシップ	起業家精神。
P3	ケースメソッド	「討議用ケース」を用いて行う討議型授業をつなげてカリキュラムを構成していく教育形態の総称。
P3	PBL	Project Based Learningの略。日本語では「問題解決型学習」「課題解決型学習」などと訳される勉強法。
P4	SDGs	Sustainable Development Goalsの略。日本語では「持続可能な開発目標」と訳される。
P4	DX	Digital Transformationは略すとDTになるが、英語圏では「Trans」を「X」と書く慣習があるため「DX」となる。進化したIT技術を浸透させ、人々の生活をより良いものへと変革させるという概念のこと。
P4	IR	Investor Relationsの略。企業が株主や投資家に対し、財務状況など投資の判断に必要な情報を提供していく活動全般を指す。
P4	ESG	環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の頭文字を取って作られた言葉。
P5	iDeCo	個人型確定拠出年金のこと。公的年金にプラスして給付を受けられる私的年金。

ページ	用語	解説
P5	積立NISA	積立NISAとは、少額からの長期・積立・分散投資を支援するための非課税制度のこと。
P5	REIT	投資者から集めた資金で不動産への投資を行い、そこから得られる賃貸料収入や不動産の売買益を原資として投資者に配当する商品。
P5	インデックスファンド	株価指数などの指標に連動した運用を目指す投資信託のこと。
P5	アクティブファンド	プロのファンドマネージャーが投資商品を選別・運用している投資信託のこと。
P5	日経225	東京証券取引所第一部上場銘柄のうち、市場を代表する225銘柄を対象とした株価指標。
P5	S & P500	S&Pダウ・ジョーンズ・インデックスが公表しているアメリカの代表的な企業500社の株価指数。
P5	MSCI コクサイ	日本を除く先進国の株価動向を示す代表的な株価指標。
P5	ベンチマーク	投資信託などが運用の指標としている基準のこと。日経平均やS & P500、ニューヨーク・ダウ、MSCI コクサイなどの株価指数をベンチマークとしている投資信託などがある。
P5	ロジックツリー	ある事柄に対して問題や原因など、その事柄を構成している要素をツリー状に書き出すことで、解決法を導き出すフレームワーク。
P5	ピラミッドストラクチャー	「結論」と「その根拠」をピラミッド状に図式化するフレームワーク。
P6	MECE	「モレなく、ダブリなく」という意味。物事を考えるときに、必要な要素を網羅しながらも、それらが重複しないようにする考え方。
P6	PDCA	Plan→Do→Check→Actの4段階を繰り返して業務を継続的に改善する方法。
P6	OODA	Observe（観察）、Orient（状況判断、方向づけ）、Decide（意思決定）、Act（行動）の頭文字をとったもの。意思決定と行動に関する理論。
P6	クリエイティブシンキング	日本語では拡散思考・水平思考と訳される。「枠組みに関係なく自由に発想すること」を意味する。
P6	フレームワーク	意思決定や分析、解決したい問題を特定の型に落とし込み、手順に沿って整理していくための、共通して利用できる思考の枠組み。
P7	財務レバレッジ	銀行借入や社債発行などを「てこ」（レバレッジ）として使い、自己資本を「てこ」にどれだけ負債を活用しているかを示す指標。
P7	内部留保	企業の所有する資産のうち、借入金や株主の出資ではなく、自己の利益によって調達した部分を指す。
P7	エクイティファイナンス	株式等によって調達された返済義務のない資金のこと。エクイティとは株式や株主資本、自己資本を表す。
P7	ベンチャーキャピタル	未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資して株式を取得し、将来的にその企業が株式を公開（上場）した際に株式を売却し、大きな値上がり益の獲得を目指す投資会社や投資ファンドのこと。
P7	エンジェル	投資家が創業すぐに資金調達を必要とするスタートアップ企業やベンチャー企業に対して投資をすること。
P7	クラウドファンディング	群衆（クラウド）と資金調達（ファンディング）を組み合わせた造語で、インターネットを介して不特定多数の人々から少額ずつ資金を調達すること。
P7	デットファイナンス	借入れによる資金調達。デットとは「借金・負債」を表す。
P9	TED Talks	あらゆる分野のエキスパートたちによるプレゼンテーションを無料で視聴できる動画配信サービスのこと。