③第２分科会

起業教育ワークショップ「高校生の会社経営実体験」

兵庫県立大学附属高等学校　中高大連携部長　武井雅弘

Ⅰ はじめに



本校では３年生を対象にこの授業を週３時間９月から翌年１月まで行なっています。そこで皆さんにレジュメに沿って授業の一連の作業を行っていただきます。昨年 NHK 神戸が本校の授業を取材に来て、12 月 13 日に NHK おはようニッポンという番組で放送されました。その後 NHK 全国ネット、同時に BS ジャパンでも放送されました。

Ⅱ コミュニケーション能力を育てるには

ひとつの会社を設け経営計画を立て、役員と社員とじっくり話し合い、ひとつの目標を達成する。このプロセスが大事であると考えています。別に売り上げは関係ないのです。このプログラムは、売り上げを達成するために役員会議で話し合いをする、またその役員会議で決まった決定事項を社員に納得できるように説明する、そのようなプロセスの中で世の中のしくみを学習していくプログラムです。

この授業は株式会社を経営していく中で、コミュニケーションを取り合うように指導します。このコミュニケーション能力は、企業にとって、学生に求めるトップ３に必ず入いる能力です。その能力を養成するためのテキストはないし、授業もありません。でも企業はその能力を生徒に求めています。

コミュニケーション能力を育てるには、何かひとつの事を実施し、生徒同士が相談をしながら進めていく中でコミュニケーション能力も育っていくと考えます。クラスメイトがその授業の中では急に社長になるわけです。授業の中でいろいろな事を相談しながら進めなさいと言っても、「やっています、やっています。」と言いますが、フタを開けると何もできていない。要はやっていますと言いながらいざ事を運ぶと、やれ材料が足りない、部品がないそういうことが頻繁に起きてくるわけです。普段自分達が友達と行っているコミュニケーションは実際コミュニケーションになってないのです。そのことを会社経営をする中で、ひとつひとつ細かいことも確認しながら進めていくことで、生徒たちは学習するわけです。ですから売り上げなんか上がらなくてもいいのです、赤字であれば従業員の給与を減らせばいいことな

のです。

Ⅲ プログラムの進め方



私は今、先生の役をしていますが、社長が決まったら瞬時に社外取締役になります。この授業では必ず民間企業から社外取締役を入れることになります。今から皆さんでレジュメに沿ってまず社長を決め、取締役兼務の営業部長、生産部長、人事部長、経理部長の５人を決めます。その後役員会を開催し、各々の部長が相談して社員を営業部、経理部、人事部、生産部に配属します。このように会社の組織構成を行います。次に、会社の社名を決め、企業理念、商品の決定を同時進行で行います。私は、社外取締役ですから役員会は私も参加します。ここに株券を用意しています。実際は 100 円株を 100 枚発行しますが、今日は 1,000 円株を１０枚用意しています。ここに株主の役割をしていただく方が 10 人いますので、社長が株主に社名と企業理念と商品を説明します。そして株主投資家に、この株券 1,000 円分を買って貰ってください。株主投資家の方は、その会社の商品の説明を受けて納得したら株券を購入してください。株主にとって一番気になるのは配当ですからその点も社長は説明してください。この株券は 1,000 円ですが､実際の会社の 1,000 分の１に縮小していると考えてください。したがいまして 1,000 円株券ですが 100 万円株券と考えてください。それで役員は投資家に会社理念、商品について説明し投資家はそういう会社なら配当をもらえると納得されたら購入してください。その後は、資本金の 10,000 円で売り上げをどの程度に設定するか考えます。それと一番大事なことは給料です。特に人事部長、経理部長を含めて売り上げを設定し、その中から給与をどの程度払えるのか、また賞与の査定も人事部長が全て行います。どのような査定をするかというと、例えば会議の中での発言内容や会社に対する貢献度を考慮します。

この会社は商社とか商店ではなく製造業ですから原材料を仕入れ、それに付加価値をつけて商品として販売します。社内で商品を製造するので、生産部があります。実際は生産部で試作品を作り、売れるか売れないか、それを皆で検討し、商品販売目標個数を設定します。次は商品の販売場所を検討しなければなりません。本校の場合は、いろいろなイベントで店舗を出店しています。本校は、大学の附属高校ですので大学祭も３日間開催され、地域のイベントにも出店させてもらいます。出店料については、社長が相手の方と交渉し決定します。

Ⅳ 世の中のしくみを知る



高校生ですから、事前にマナー講習を行なわなければなりません。電話一本かけるにも時々怒られるのです。「おたくの生徒はこんなこと言ってくるけど、どういうこっちゃ」というようなことが発生します。お願いの仕方から教えなければなりません。そういうことを経験しながら生徒たちは、世の中のしくみを知っていくのです。今回のワークショップでは実際ものを作ることはできません。あくまで架空の話しで生産部の社員が集まり、どのような商品を作るか、またどの程度の商品材料を仕入れるかを設定します。営業担当は部内で販売回数や架空のイベントを作って、そこでの売り上げ目標を設定します。その場がコミュニケーションの場になるわけです。担当教員の私は、運送会社もこの授業では経営しています。私の運送会社は武井運送、運送費として1回500円としています。だから生徒から私に「先生、明日のイベントでこの荷物の配送をお願いします。」と言われたら1回500円で配達します。もちろん武井運送で領収書を発行します。名刺や株券の印刷は武井印刷で行います。世の中、タダなモノは何もないのです。生徒たちには、先生や大人はなんでも与えますが、実際の世の中には、何にもタダなモノはない、ということを教えるのです。だから材料でも理科の先生は「これを使え」、「タダで持っていけ。」と言うのですが、私は「絶対タダはやめてください。」と言っています。私は先生たちに10円でも20円でもいいからお金を取って、必ず領収書を発行してください。」と言っています。また、モノを作る時に、理科の実験室を使用すると使用料を払わせるようにしています。私は生徒に世の中ではこのようにお金が発生することを教えています。

次に給与の支払いについては、皆で相談し決定します。本校の場合はその年によって若干違いますが、基本は時間給40円です。社員は週3時間授業がありますので、週120円で1ヶ月480円の給料です。ただし、土・日曜日はイベントの開催でこれだけのモノを作らなければいけない場合や、前週の放課後残って作るわけです。それはすべて残業でカウントしますから残業は年によって違いますが、1時間40円～50円で、時間外は割り増しにしています。1ヶ月480円は固定費です。仕事しなくても売り上げがあがらなくても固定費として一人当たり480円の給料が発生します。それに時間外が加算されると経費がかさみます。そのため、役員になった方はできる限り社員に残業をさせないように、企業のマネジメントを考えさせ

ます。いかに授業時間内でモノを作らせるか、週 3 時間の時間内でモノを作らせるか、そうするためには段取りが必要です。一方役員は週給で払います。それで 5 人の役員は週給で、皆さんで決めてもらいます。例えば役員より従業員の給料が高くなったら困るから週給 150 円以上としています。例えば社長は 200 円にしても構いません。それで去年も実際に起きたのですが、上期がインフルエンザで休校となり、授業の日に休校が 2 回重なってしまい校内でモノが作れなくなりました。社員が土･日曜日の週末に自宅でモノを作るので、時間外労働を申告制にしたのです。多くの残業を自宅でした従業員が役員よりも給料が多くなってしまったのです。そのため給料日前にチェックして、社員が役員より給料が多いのは具合悪いので、役員の給与の額を上げました。去年の社長でボーナスも入れて 8,000 円くらいの支給となりました。今まで一番多く支給した社長が、18,000 円程度です。



この授業の評価は賞与の金額をベースにします。評価は 10 段階で、社長が「10」、役員は全部「9」です。あとの従業員は賞与の額で決めていきます。賞与の額は人事部長が提案を出し、役員会で承認を受けて決定します。上期は給料だけの支給となり、下期は給料プラス賞与で、社員の中で賞与の金額に差が出ます。20 人くらいになるとサボる生徒が出てきます。その時は、人事部長が目を光らせて注意するわけです。そのことが全部賞与の査定に反映されます。このような流れでこの授業を進めています。

生徒は 16 週間でこの授業を終えますが、役員だけが株主総会に向けてパワーポイント等で資料を作り、練習を何回も行い株主総会を迎えます。これが一連の流れです。一番大変な役割はもちろん社長ですが、経理部長も大変です。財務諸表を教えますが、普通科の高校ですから聞いたこともないことばかりで、優秀な生徒でも本人は分かったつもりでいざ計算するとなったら、全然理解できていないということが毎年起こります。株主総会は社長に対する質問が一番多いのですが、その次は経理部長に質問が集中しますから経理部長はしっかりします。

V 終わりに

この会社経営の授業は、ジュニアアチーブメントから提供されています。その基本理念を紹介します。

『社会情勢がいかように変化しようとも、子どもたちが「社会のしくみや経済の働

き」を正しく理解し、自分の確たる意志で進路選択・将来設計が行えるよう、基本的資質（主体的に社会に適応できる力）を育むための支援を提供します。』

今の中等教育のカリキュラムは、生徒が本当の意味で考える機会をあまり提供していないような気がします。数学の公式を暗記して問題を解く。英語の単語を暗記して英文を訳す。解答が配布されて答え合わせをして終わり。極論すれば、これの繰り返しだと思います。入試では、暗記力が問われるので生徒は正解がある問題ばかり解いているのです。こんな教育だけでは創造力を育てることはできないと思います。正解のない授業を提供することの意義を考えなければなりません。いろんな答えがあり、それを生徒同士で議論して最終的に一番適切な答えを導き出す。このプロセスがとても大切だと思います。このような授業を高校時代に体験することは生徒の将来に大きな影響を与えると思います。

この会社経営の授業は、まさに答えの無い問題を解く授業なのです。指導教官として常に心得ておくことは、いかに生徒に失敗をさせるかなのです。成功よりも失敗から学ぶことが多いからです。生徒の失敗は、教師が無理に作り出すことはできませんが、16週間の間、いつも彼らの失敗を期待しています。10代の未熟な若者ですから社会の接点で様々な失敗を重ねます。今年の会社経営で、こんな失敗がありました。『参考資料：損益計算書と貸借対照表』

11月の中間決算報告会に、大学生協の店長が出席しておりました。大学生協は、毎年商品を販売してもらう、いわば代理店なのです。その席上で、店長から社長に「今年は、いつから販売されるのでしょうか？まったく連絡がないのですが・・」の質問がでました。社長は「それは、在庫がないので、やめることにしました。」と回答したのです。しかも、役員に相談もせずにその場で言ってしまいました。私は、「やった！」（笑）と内心飛び上がりたい気持ちになりました。そこで私は、「社長、それは、代理店契約の一方的破棄だよ。」と説明しました。社長は、すぐに「すいません。」と謝罪しましたが、その後、私は店長と相談して、損害賠償を1万円（資本金と同じ金額）請求してもらいました。その経費は、損益計算書の営業外費用として計上したので、社長は株主総会で説明をする責任があります。社長は、自らの未熟さによる事と認め責任を痛感していますが、さらに私はその責任を取らせて社長の役員賞与を返上させました。

このようにして、多少厳しいとは思いますが、失敗を通して社会の仕組みを教えます。毎年、社長は、大変なストレスを感じ、途中で社長になったことを何度も後悔しますが、株主総会を終えた後の爽快さは、高校時代で最高の思い出のひとつとして心に刻み込まれていきます。

この授業が、アメリカで開発され、アメリカではこれまで数百万の高校生がこの

授業を体験しています。アメリカの教育の懐の深さと、創造性と寛容さに驚きを感じています。日本でも多くの若者がこのような体験型の授業を通して、社会に適応する力を育める教育環境が整えられることを願っています。

※財務諸表

損益計算書

平成22年９月２日～12月23日

摘要	金額(円)
売上高	152,132
売上原価	61,241
売上総利益	90,891
販売費及び一般管理費	47,008
営業利益	43,883
営業外利益	10,011
営業外費用	10,000
経常利益	43,894
特別損失	0
税引き前純利益	43,894
法人税	15,363
純利益	28,531
当期未処分利益	28,531

貸借対照表

平成22年12月23日現在　　(単位:円)

資産の部		負債の部	
流動資産	38,531	流動負債	0
現金	38,531	負債合計	0
製品	0		
材料	0	純資産合計	
		資本金	10,000
固定資産	0	利益剰余金	28,531
工具及び備品	0	資産合計	38,531
資産合計	38,531	負債及び純資産合計	38,531