③座談会
全国高等学校ビジネスアイディア甲子園の役割・成果と今後の課題について



起業教育研究会は、本学の教員と高等学校の教員5名（企画委員）によって企画・運営を行っている。

平成22年2月6日（土）、企画委員の先生４人にお集まりいただき、５つの質問をもとに「全国高等学校ビジネスアイディア甲子園の役割・成果と今後の課題」についての座談会を行った。

【座談会メンバー】（起業教育研究会企画委員）

兵庫県立小野高等学校／教頭 南谷雄司
京都府立京都すばる高等学校／企画科学科長 貴島良介
田園調布雙葉中学高等学校（東京都）／情報科 小林潤一郎
山口県立徳山商工高等学校／山﨑真嗣

【進行】

大阪商業大学 経済学部経済学科 専任講師／
起業教育委員会委員 柴田孝

質問１．高校での起業教育における「ビジネスアイディア甲子園」の役割（位置づけ）について



山﨑:: 授業の中で1学期から「高校生のための起業教育ワークブック」を使い、いろいろな発想の仕方、企画の仕方を学びます。個人で考える場合もあるのですが、班でいろいろ話し合う機会も設けています。1学期に班での発想方法や、企画の仕方を行い、夏休みの宿題という形でビジネスアイディア甲子園を個人で作成していく形にしています。2学期に、今度は各個人が持ち寄ったアイディアを各班の中でまとめていき、よりよいものにしていくという方法で取り組んでいます。

貴島：1年生では基本的なビジネス基礎、簿記、情報処理で商業の基本を学び、

2年生で商品の企画・アイディアを学びます。3年生では企業とタイアップしてビジネスプランを立案していきます。商品企画に取り組むにあたってコンテストに応募することは、応募案に対して結果も返ってきますので、非常に役立ち効果を発揮しています。

小林：3年生の10人から15人の少人数授業として、10コマ10時間でプレゼンテーション実習（授業）を行なっています。2時間続けて5週で進めるのですが、最初の2時間でアイディア出し（ブレスト）をしてまとめていくこともありますし、マインドマップを使ってアイディア出しすることもあります。それを生徒だけの場合もありますし、社会人と一緒に考えてみることもあります。6時間かけてそれをブラッシュアップし、最後の2時間をつかって校内で発表する形で行なっています。評価について、自分の中で満足するのではなく、それを外部に発信して自分の考え方や表現の仕方の確認を最後に行なう形で、表現学習の最後の集大成として取り組んでいます。

南谷：総合学習や課題研究の一環の取り組みとして、夏休みや春休みに地域の課題解決に取り組んでいます。例えば神戸電鉄や加古川線の赤字路線をどのようにしていくかという課題において、その対応策として商品開発やイベント企画を作っていく必要があります。その動機付けにコンテストを活用しています。また兵庫県や商業の学校においては、生徒研究発表会があり、県大会、近畿大会、そして全国大会へと繋がっていくのですが、そのひとつの動機付けとしても活用しています。



柴田：ありがとうございます。起業教育を含め、総合学習等いろんな取り組みのひとつとして、またそのアウトプットの場としてビジネスアイディア甲子園をご活用していただいていると思いました。

質問2．　質問1.をふまえて「ビジネスアイディア甲子園」に期待すること

小林：アイディアに対するフィードバックが専門家の人から貰えることを一番期待します。生徒にとっては嬉しいことだと思うので、無難なフィードバックや評価ではなく、「ここはこういう風にすれば改善になる」、「こういう所は良い」というように、明確に外部の方から言ってもらえるのが生徒にとっては一番嬉しいと思っています。

貴島：基本的にアウトプットの場であるので、生徒の発表の場ということについては十分こちらの期待に沿ってもらっています。発案を通じて生徒達に課題



発見力や論理的思考力を身につけてもらいたいと思っているので、商品の発案に留まらず、その背景にあるリサーチ、ターゲットの整合性、仮であってもこれぐらい売れるという採算性を求めるような条件が整っていたら、難易度が上がっていいのではないかと思います。それこそ、市場調査のレポートを提出するような「マーケティングリサーチ部門」を設定されてもいいのではないかと思います。

山﨑：生徒の考えた案が外部でどのように評価されているかを公表していただく点に関しては非常に期待しています。それから全国的規模のコンテストですので、参加生徒の交流の場が携帯ネットまたはインターネット等で交流が図れたらいいと考えます。

南谷：多くの学校は他校がどういうレベルで応募され、どのように自分はダメだったのかがよく分からないままではないかと思います。また生徒のアイディアを採用するシステムがあればもっと輝くんじゃないかなと思います。例えば部門に分けて、時代に即したテーマを一つ提示し、それに対するアイディアを結集して、それを国や企業に提案していくようになれば非常に面白いと思いますし、非常に大きな可能性を秘めていると思います。ものとなる気がします。

柴田：ありがとうございました。

質問３．高校生の意欲をかきたてるためどのような工夫をされていますか、またはどのような工夫が必要と考えられますか

山﨑：最初から班でまとめてしまうとなかなか個人の意見が出てこないので、本校では個人の意見をしっかり出させて、その後で班の中で意見をまとめさせるよう発案の過程を重視しています。その際に、各班でホワイトボードを用意し、いろんな意見を自由に出させるようにしています。テーマを与えて新しいアイディアを日常の不便から考えさせたり、他の生徒がどういう風な事を考えているのか他の視点に気づかせたり、また日頃何気なく思っていることに対しても探求心を持たせるようにしています。

貴島：モノやサービスに満たされた時代なので、普段から日常の４Ｆ、不足・不満を感じながら生活するように、レポートを書かせたりしながら問題を探させる努力をしています。3年生の授業で、企業と連携して企業から実際に課題が出て商品化を目指す、具現化を目指すという取り組みを行っています。その取組では企業の方と生徒は時々しか会えないのですが、ブログを活用して「今

の取組はこのようになっている」「この部分が疑問だ」というような事を書き込んで、それに企業の人が返答の書き込みをして進めています。とにかく生徒達はアイディアを考えていたとしても、日常の生活の中では当然他教科があり、授業でアイディアを考えていたとしても次の時間は体育で走り回って全てを忘れている可能性もあるので、意識を全部離させないようにどこか心の中で常に気にさせておく工夫が必要であり、そうなるような取組を行なっています。

小林：具体的なアイディアがない生徒にとっては、縛りがないことは取組ハードルを上げることになります。そのような場合は、テーマを絞ってみようとこちらから提案するようにしています。例えば環境問題、貧困問題、食糧問題についてどうか、身近で困っていることって何だろうと、縛りをかけて具体策を考えさせる工夫をしています。あとは、ブレストの方法とか、マーケティングの理論等のノウハウ的な部分は伝え、考える姿勢をサポートしています。



南谷：前年度の発表資料、いろいろな映像やパワーポイントを使いながら単なるプリントや言葉だけで説明するのではなく、いろいろなものを利用しながら授業を進めています。また、今年も商業科で課題研究発表会があったのですが、その事前準備として、職員朝礼で教職員に呼びかけて、昼休みの時間に生徒のプレゼン練習状況を見ていただきました。先生方は、教科に関係なく集まり、生徒のプレゼンを見て感想を20～30分話していただいた。多数の方々に見ていただいて評価を受けることによって、皆が関心を持っていることを生徒に理解させ、そして君たちの行なっていることが地域に役立っていると肌で感じさせるようにしています。

質問４．「ビジネスアイディア甲子園」に取り組むことでどのような成果や成長がありますか

南谷：中堅レベルの生徒達の場合、どちらかというと自信のない生徒が非常に多い。その自信のない自分達がいろんな機会や場数を踏む中で、自分はできるのだという自信となり将来のキャリア教育、生きる力にどんどん繋がっていく。いろんな場で人と交わり皆で共同して何かを行なっていくことでコミュニケーション能力が育成され、そしてそれが皆でやったという楽しみとなります。そしてもうひとつはビジネスアイディア甲子園で本当に勝つためには恐らく時事問題、商業で学ぶ経済、簿記、マーケティング等、教科で学んだものを総合化し応用してそれを使い、なおかつ探求し、様々なことを体験・実践し、そして

一生の思い出にする。そのチャレンジ精神や新しい時代に立ち向かう創造力が世の中を変える原動力となります。このビジネスアイディア甲子園が育む力というものは計り知れないものがあります。



小林：表現学習の一環としてやっているので、最終的には自分で考えたものを自分で表現し、それが人に伝わったということで充実感、満足感、表現力、思考力が成長していると思います。その為には当然表面的な考えだけではダメです。生徒たちは答えが与えられているものや、ある答えに対して導いていく一般のテストに慣れてしまっているので、それに比べて正解がない課題に対して自分で試行錯誤しながら考えて仮説を立てて結論まで導くというプロセスを学ぶことが一番の成長と思います。

貴島：考えるきっかけ、考え続けるきっかけになる取組だと思います。どうしても学校では生徒達は受け身になりがちな立場です。それはいろいろ指導方法や方針が変わっていったとしても、やはり圧倒的に知識を得て、ひたすらものを覚えないといけない世代だと思います。そういう意味でコンテストは生徒達にとって考えてアウトプットする良いきっかけになっていると思います。単にアイディアを考えて発表する、受賞するというだけに留まらず、経済の学習にも繋がるし、環境の学習、文化の学習、生徒達のコミュニケーションの育成の場、論理思考の場にも繋がる。そういったことを生徒たちは気づいていないと思います。しかし「君らがやったことにはこういう意味合いがあるんだよ」とこちらも整理して伝えてやれれば、もっともっと表面上に表れてくる成果として生徒に返してやれると思います。

山﨑：1学期の最初にいろいろな発想の仕方を生徒に指導していきますが、ビジネスアイディア甲子園に応募することで生徒がどうしてこういうことが必要なのかを分かるきっかけになると思います。自分達がやっていることの少し先が見える、そして日常の生活の中で工夫しようとする視点が育っていくと思います。そして、いろいろなことを考えていく、または提案していく中で経済的なことも含め社会の事を知ることにもつながります。そういう事が今の生徒に関しては不足していると思いますが、コンテストに挑戦することにより、社会との接点を作り、また様々な、現在の課題も含めて自分の生活を見てどのような工夫をしたらいいかという視点が育っていくと思います。

質問５．今後の取組に対する課題について

山﨑：ビジネスアイディア甲子園に、3年前から参加させていただいています

が、なかなか提案を実現につなげるというのは難しいと思っています。本校では地元のお店に対しての新商品提案につなげていく事にしています。今年は実際に生徒が考えたものをお店の方に見ていただいて、最終的には各グループで一つの商品にしていきました。やはりそのような提案の実現化と、社会との接点をいかに多く作っていくかということ、生徒が自分で動いていける仕組み作りが非常に大切ではないかと思います。

貴島：これはアイディアとしたら面白くなくなるかもしれないのですが、実際に起業する時に本当に原点にあるのは、きっとアイディアじゃなくて技術だと思うのです。「こんなのが作れるからそれをこういうアイディアで生かそう」と。売る物も無いのにアイディアだけで先行することはないと思うので、そういう意味では青森のリンゴのように、「白いリンゴがある、これをどうやってアイディア、ビジネスに生かすか考えよう」とか、いわゆるシーズ型のモノになればより具現化もしやすいと思うのです。例えば、今年のテーマはこの基礎的な技術を設定し、これを夢のあるビジネスに変えようと、実現可能なものを用意しておいても面白いと思います。そういう時に、具現化という部分で注意しなければいけないことは、生徒達の知的財産をどのように守るかということで、具現化はいいけれどそこで権利を整理しておかないとあとでややこしいことにもなるし、発案時点で完全に放棄するのなら、それを大前提で取り組みます。そのような整理は必要かと思います。なにか具現化するための種を用意するという形になっても面白いと思います。

小林：テーマ設定や企業連携と、それとプラスしてプレゼン重視で行い、10チームまでプレゼンをさせてそのプレゼンを含めた結果で優秀賞、最優秀賞を決める。プレゼンがもうちょっと重視され、それに対してのフィードバックも無難なフィードバックではなく、するどい専門家のフィードバックがあれば嬉しいですね。

南谷：実際に審査される時の審査基準がもっと明確化されたものが欲しいと思います。また、手引きの資料をWEBサイトを活用し取得できるサポートシステムにすることによって内容が濃くなり、参加者数が増えてきます。場合によっては発表が増えることによって厳しさが増して応募件数が減る場合もありますが、レベルは上がると思います。

柴田：企画委員のみなさま、本日は貴重なご意見をいただきましてありがとうございました。