

信州アントレプレナー育成事業 事例集

平成30年（2018年）3月
長野県産業労働部

急激な人口減少や第4次産業革命ともよばれる技術革新、人生100年時代の到来など加速度的に変化する時代においては、基礎的な知識や技能に加え、それを活用する力やコミュニケーション力など、自ら未来を切り拓いていく力が子供たちに必要とされています。また、次世代の長野県経済を担う産業を創出するためには、中高生の時期から創業・起業への関心を高め、将来のキャリア選択の幅を広めることで、未来の信州の起業家（アントレプレナー）育成につなげていくことが期待されます。

長野県では長野県教育委員会を通じて実施校を募り、平成27年度から3年間で県内の中学校2校、県立高等学校5校で「信州アントレプレナー育成事業」を実施いたしました。

信州アントレプレナー育成事業を活用した学校の授業では、外部講師として全国で活躍中の若手起業家をむかえ、自身の体験をふまえた講話とワークショップを組み合わせ実施しました。実施前後のアンケートを比較すると、生徒たちは「起業」を特別なものではなく身近でポジティブなものというイメージを持ち、将来のキャリア選択肢の一つであると考えられるようになるという意識の変化が見られます。

卒業後の進路として創業・起業するケースは稀であることから、「創業・起業」はキャリア教育のテーマとなりにくいと感じる場合があるかもしれませんが、起業家教育は生徒の視野を広げ、企画力や創造性といった探求力の向上やチャレンジ精神育成につながります。

将来の起業家を育てるだけでなく、子供たちの持つ力を伸ばす可能性がある起業家教育ですが、県内での実践例は少なく普及が進まない状況をふまえ、この事例集を作成しました。本冊子では信州アントレプレナー育成事業を活用して起業家教育の授業を行った学校の事例を紹介するとともに、実施するにあたり参考となる事柄をまとめました。皆様の理解が得られ、地域や企業との連携により起業家教育が実践されることを期待しております。

信州アントレプレナー育成事業 事例集

■ I. 概要	3
■ 起業家教育とは？	4
■ 信州アントレプレナー育成事業概要	5
■ II. 実施事例	
■ 松川町立松川中学校	7
■ 長野市立戸隠中学校	8
■ 飯田高等学校	9
■ 飯田OIDE長姫高等学校	10
■ 佐久平総合技術高等学校	12
■ 南安曇農業高等学校	14
■ 小諸商業高等学校	16

I .概要

起業家教育とは？

起業家教育とは、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。

これらの力は起業家や企業経営者だけに必要とされる特殊なものではありません。他者と協働しながら、新しい価値を創造するなど、これからの時代を生きていくために必要な力を身につけることを可能にする教育の一つです。

起業家教育の方法の例

- ・ 起業家、経営者など外部講師を招いての講演
- ・ 事業アイデアの検討、ビジネスプラン作成、コンテスト実施
- ・ 職業調べ、企業活動の学習、経営者に関するビデオ等視聴
- ・ ケーススタディ、ビジネスゲーム
- ・ 創業者が経営する企業訪問、職場体験学習
- ・ 起業体験（模擬店舗、模擬会社設立）
- ・ 企業、地域団体等の共同プロジェクト等（新商品の開発体験）

起業家精神

チャレンジ精神
創造性
探究心、等

+

起業家的資質・能力

情報収集力
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

※経済産業省発行「「生きる力」を育む起業家教育のススメ 指導事例集」より引用

若年層の起業意識の変化

2017年版「中小企業白書」によると、日本の起業家に占める39歳以下の割合は年々減少傾向にある一方、起業希望者全体に占める在学中の「起業希望者」「起業準備者」の割合は、経年の推移を見てみると年々高まっていることが分かります。また、同書では起業無関心者と起業希望者・起業準備者を比べた際、後者は様々な起業家教育を受講しているという調査結果も公表されており、

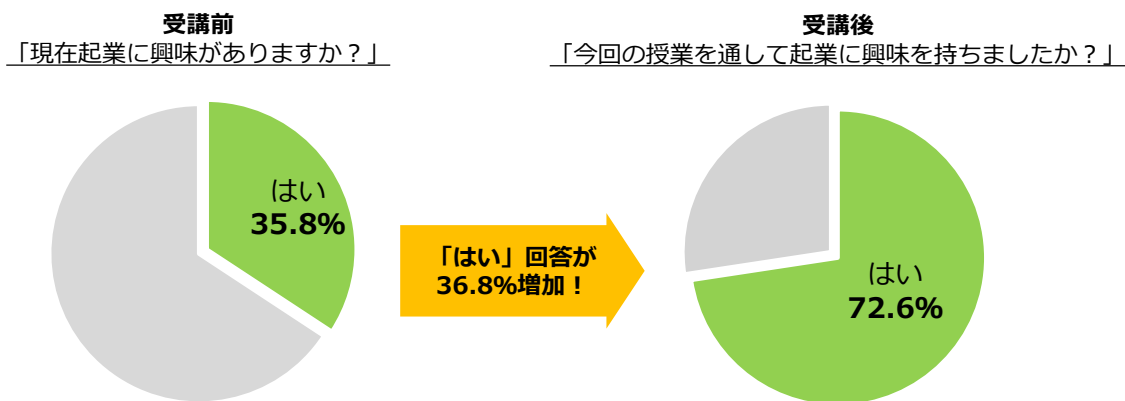
起業家が生徒に直接授業を行う「信州アントレプレナー育成事業」が生徒の起業意識をさらに高める効果があると推測されます。実際に本事業では、プログラム実施前後に「起業への興味」についてアンケートを実施したところ、実施前に比べ実施後に「起業」への興味関心が大幅に高まった結果となりました。

信州アントレプレナー育成事業実施概要

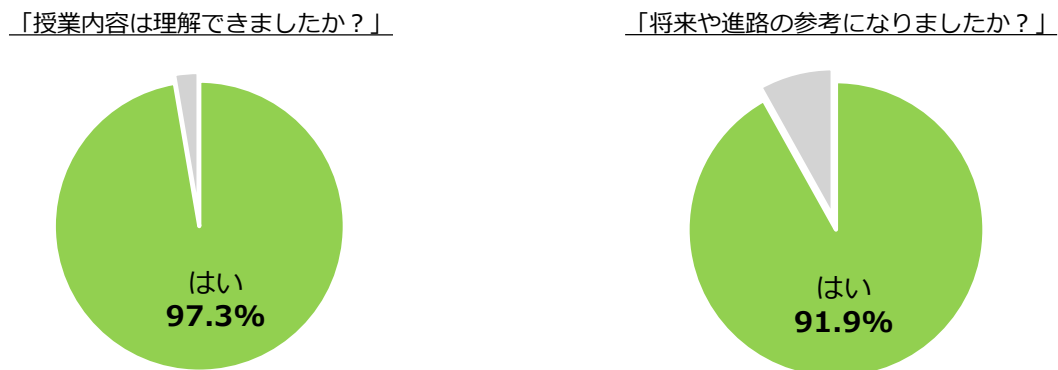
長野県は「日本一創業しやすい県づくり」を推進するため、平成27年度、28年度、29年度の3年間にわたり、中学生・高校生を対象として「信州アントレプレナー育成事業」を実施しました。起業家教育を通じて、創業への関心を高め、将来のキャリア選択の幅を広めるとともに、未来の信州の起業家予備軍を育成することで、次世代産業の創出や人材の育成を目指しています。

本事業のプログラムでは、学校の授業のなかで起業家の講演や事業アイデアの検討、ビジネスプラン作成などの創業体験を実施しました。その他にも、生徒の理解を深めるために、学校が独自に事前学習として経営者に関するビデオを視聴するなど、授業が一過性のプログラムとして終わらないよう効果を高める工夫が見られました。

起業への興味について「受講前」「受講後」の変化



起業家教育の理解度・参考度



(平成28年度・29年度信州アントレプレナー育成事業の生徒を対象としたアンケート結果より)

Ⅱ.実践事例

学校プログラム

地元起業家の体験からビジネスを考える

概要

外部講師として、世界初の着脱けん引式車いす補助装置を開発した箕輪町にある株式会社JINRIKI 代表取締役社長 中村正善氏を招聘し講演会を実施した。

中村氏は車いす利用者の声を聞いて製品を開発したことや、起業して苦労した話を紹介。どんな仕事を選ぶかによって人生は変わるので人に感謝される仕事を、と生徒に語りかけた。

ワークショップでは、中村氏が課題をどのように発見し、解決したかについて生徒たち自身が振り返り、自分たちの身の回りの課題を解決するビジネスアイデアを考えていった。



講演会の様子
車椅子による実演が行われた



ワークショップの様子

授業の流れ



授業を通しての感想（抜粋）

生徒

- 自分の身の回りの課題から人生が変わることを知りびっくりした。
- 今の会社がどう動いているか分かり、社会への意識が変わった。

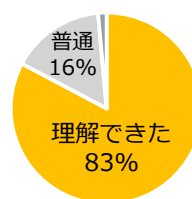
教員

- 普段の学校生活では経験できないものであり、よい機会であった。
- すぐに効果が表れる内容のものではない。そして、それでよいと思う。

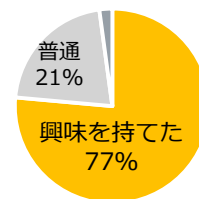
効果

講演会、ワークショップ全体の理解度は「理解できた」が83%、「普通」が16%「理解できなかった」が1%となった。「起業に関心をもてたか」という問いに対しては「持てた」が77%、「普通」が21%、「持てなかった」が2%となった。

全体の理解度



起業への興味



講師紹介

株式会社JINRIKI 代表取締役社長 中村正善氏



2011年3月11日の東日本大震災での被災状況を見て脱サラ、2012年8月株式会社JINRIKI 設立。世界初の着脱けん引式車いす補助装置[JINRIKI]を開発、世界特許を取得、これにより災害時の被害を大幅に減少し、バリアフリー化を容易にする。第39回発明大賞日刊工業新聞社賞受賞。

総合的な学習の時間とのコラボで学習の広がりを工夫

概要

戸隠中学校では、今回の事業を通して、起業に関心を持ってもらうことと同時に、独自に取り組んできた地域学習を基に視野を広げることを目的に実施。講演では、講師の山口氏がビジネスアイデアの考え方について話した。次に、人が求めるものは時代や年齢、環境によって変わること具体的な事例を示しながら話し、地域・社会のニーズを解決する為に企業はビジネスをしていることを説明した。

ワークショップでは事前課題で考えてきた「地域の課題」をグループでひとつに絞り、課題を解決するための方法を考え、ディスカッションしてまとめた。最後にホワイトボードを使って発表を行い、各グループから、「戸隠の豊かな自然を活かした病院をつくる」「雪の上を楽しく歩ける靴を開発する」などのアイデアが出された。



「ビジネスアイデアの考え方について」講演



グループごとに発表

授業の流れ



授業を通しての感想（抜粋）

生徒

- 大変そうだが、成功した時のことを考えると面白そう。
- 戸隠を良い場所にできるようこれからも考えていきたい。

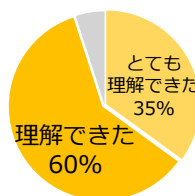
教員

- 「世の中の課題を解決するのがビジネス」というのは、自分自身にとっても勉強になった。
- キャリア教育に「起業」という視点が加わり、生徒たちの視野も広がった。

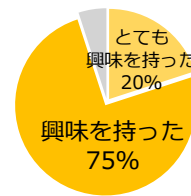
効果

今回のプログラムは少人数のグループワークということもあり、意見交換は非常に活発に行われた。実施後のアンケート結果では、授業への理解度と起業への興味が95%以上となり、起業への関心を高めながら地域を考える良い機会となった。

授業の理解度



起業に興味を持てたか



講師紹介

日本政策金融公庫 国民生活事業 北関東信越創業支援センター 山口修平氏

Uターン起業家の体験からこれからのキャリアを考える

概要

外部講師として上田市で地元の商品を集めたカタログギフトの作成や若者のUターン促進事業を行う株式会社地元カンパニー 代表取締役の児玉光史氏を招聘し、講演会を実施した。

児玉氏は東京で働いている時に地元がどんどん元気を失っていることに気がつき、自分が生まれ育った場所に貢献するために起業した経緯を説明した。

講演後、児玉氏の講演を振り返りながら、起業家の思考プロセスを学ぶワークショップと、実際の企業の事例（ビジネスアイデア）を学ぶワークショップを実施した。

その後は生徒自身が課題を解決するためのビジネスアイデア考案し、さらにそのアイデアを深めるため、ビジネスの仕組みを理解するワークショップを実施した。



講演会の様子



ワークショップの様子

授業の流れ



授業を通しての感想（抜粋）

生徒

- 創業とは、やりたいことができる近道だと感じた。
- もっともっと児玉さんの話を聴きたいと思った。起業は無理、とか思っていたけど、興味が沸いた。

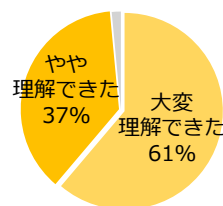
教員

- 生徒の柔軟な発想、アイデアが続々と発表され感心した。
- できれば全員に参加させたかった。参加させる価値のある企画だった。

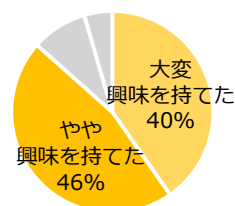
効果

プログラム実施後に講演およびワークショップ全体を通じた理解度を測ったところ、「大変理解できた」が61%、「やや理解できた」が37%という結果となり全体で98%が理解できたと答えた。起業に興味を持てたかの問いに対しては、「大変持てた」が40%、「やや持てた」が46%という結果となった。

授業の理解度



起業に興味を持てたか



講師紹介

株式会社 地元カンパニー 代表取締役 児玉光史氏



1979年、長野県上田市（旧武石村）のアスパラ農家に生まれる。東京大学農学部に進学、森林を学ぶ。東京六大学野球では2季連続ホームラン王。大学卒業後、株式会社電通国際情報サービスにて法人営業を4年間担当。同社退職後、2007年に農家の息子や娘による地元活性化プロジェクト「セガレ」を開始。その後事業を拡大し法人化、2012年株式会社地元カンパニーを設立。「郷土愛をカタチにして欲しい！」そんな思いで全国の地元を盛り上げるべく様々な事業を立ち上げている。

学校独自のカリキュラムにアントレプレナー教育を組み込み実施 予備学習、振り返り学習を絡め授業効果を倍増

概要

学校独自のカリキュラム「地域人教育」の一環として実施

飯田OIDE長姫高等学校は、工業科と商業科が統合して開校した県内初の総合技術高校であり、商業科では3年間をかけて生徒自らが地域課題に取り組む「地域人教育」という独自のカリキュラムを持ち県内外から注目されている。今回は、地域や社会問題への無関心へ警鐘を鳴らすリディラバ安部敏樹氏を講師に招聘し、地域人教育の一部として実施した。



(株) Ridilover / (一社) リディラバ
安部代表

社会問題の当事者だったから物事の本質に気が付いた

高校時代に自身が経験した出来事をきっかけに、大学在学中に社会問題の現場に足を運ぶようになった安部氏。社会問題への無関心こそが元凶ではないかと第三者が社会問題と向き合うスタディーツアーの企画を始めた。「将来49%の仕事がロボットに奪われる」という予測があることを話したのち、今勉強していることが将来どのように役立つかを考えること、「問いを解く力」ではなく、「問いを立てる力」を養っていくことの必要性を説いた。また成功する秘訣は学歴や知能の高さではなく、自分自身へ大いに期待をすること、諦めずに粘り強く努力し、目標を達成できると信じることだとメッセージも送った。ワークショップでは、一日目の授業を活かし飯田市にどうやったら人を呼び込めるか、どのようなところを見てほしいかをテーマにワークショップ形式で考えていった。



冒頭にアイスブレイクとして
“生徒が2人組になりお互いの似顔絵を描き見せ合う”という
似顔絵ワークショップを実施した

授業の流れ



講師紹介

株式会社Ridilover 代表取締役 / 一般社団法人リディラバ 代表理事 安部敏樹氏



東京大学在学中に社会問題をツアーにして発信共有するリディラバを設立。600名以上の運営会員と100種類以上の社会問題のスタディーツアーの実績があり、これまで3000人以上を社会問題の現場に送り込む。その他、誰でも社会問題を投稿できるwebサービス「TRAPRO」や「Travel the Problem」の開発・運用なども行い、多方面から誰もが社会問題に触れやすい環境の整備を目指す。2012年度より東京大学教養学部にて1・2年生向けに社会起業の授業を教える。総務省起業家甲子園日本一、学生起業家選手権優勝、ビジコン奈良ベンチャー部門トップ賞、KDDI∞ラボ第5期最優秀賞など受賞多数。第2回若者旅行を応援する取組表彰において観光庁長官賞（最優秀賞）を受賞。著作に『いつかリーダーになる君たちへ』（日経BP）などがある。

ワークショップ

飯田の課題を旅行サービスで解決するツアーを考えてみる

飯田の「良いところ」や「課題」をDAY1からの間の授業でチームごとに考えてきた生徒たち。飯田の魅力を知ってもらいながら飯田が抱える課題を解決するツアーを提供する妄想旅行会社を設立し、提供するツアーをチームで検討。

会社としてどんなツアーを提供するか、狙いは何かを整理し発表を行った。ツアーを検討する上では以下の4ポイントを押さえるようにだけ指示。普段生徒が取り組む地域人教育から得たヒントを元に様々なツアープランが発表された。

発表したツアーの例



発表の様子

会社名	株式会社DO いなか
ツアー名	田舎へLet's Go～満腹飯田市～
ツアールート	リンゴ狩り→天竜舟下り→魚釣り→水引見学→焼肉
ねらい	<ul style="list-style-type: none"> ✓地域活性化、若者を呼ぶ。 ✓農業に興味を持ってもらう。 ✓飯田の特産物を知ってもらう。

授業を通じての感想（抜粋）

生徒

- 失敗することも大事だということが分かった。
- 起業すれば自分の意見が広がると思った。
- 他にはない自分がやりたいことができるのが良いなと思いました。
- やりたいことが仕事としてできるようになるところが凄いいと思いました。
- とても楽しそうに仕事をしている。

教員

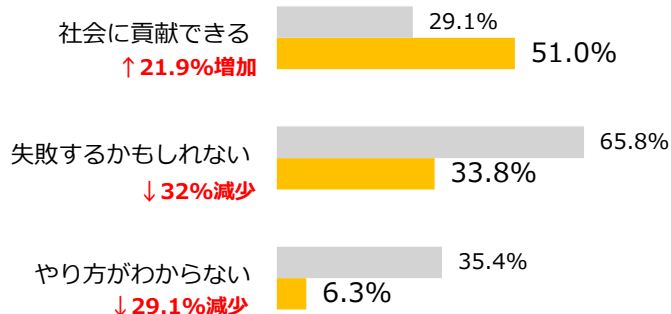
- 生徒自身と社会とのつながりが強くなった。
- 社会現象を自分のこととして考えられるようになった。
- 生徒同士、想像していた以上に意見が出せていたと思います。
- 思考する力が養えた。質問、発言、意見交換など、多くの言語活動が生徒達の変化に結びついたのでは。

効果

プログラム実施前後でアンケート調査を行ったところ、実施後のアンケートでは「社会に貢献できる」と回答した生徒が、事前アンケートに比べ21.9%増加した。ネガティブな印象である「失敗するかもしれない」は32%減少、「やり方がわからない」は、29.1%減少した。

起業に対するイメージの変化

(上段：事前、下段：事後)



ヘルスケアITベンチャーから学ぶシリコンバレー流ビジネスプラン

概要

食品を学ぶ生徒へ「食」「IoT」ベンチャー講師を招聘

佐久平総合技術高等学校は、工業科と農業科が統合された新設校であり、生徒が育てた農作物や校内で加工したジャムなどを商店街にあるチャレンジショップで販売している。

今回は「食」と「IoT」を掛け合わせてヘルスケアベンチャーを立ち上げたハカルス藤原健真氏を講師に招聘した。



(株)ハカルス 藤原社長

お金がもらえなくてもその仕事をしたい熱意があるか

講演では「起業家とはお金がもらえなくてもその仕事をしたい熱意がある人」など、起業家に求められる素質について言及した。

ワークショップでは、生活を豊かにするアイデアを事業化するというテーマのもと、各チーム5-6名で「一行ビジネスプラン」を作成した。DAY1とDAY2の間に夏休みを挟むことから、DAY1終了後は、事業プランを身の回りの人に聞いてもらい、見直しをすることを課題とした。DAY2では事業プランを方向転換し発表するなど、事業プランに磨きがかかった。



ワークショップの様子

授業の流れ



講師紹介

株式会社ハカルス 代表取締役CEO 藤原健真氏



京都を拠点とするヘルスケア・テクノロジーベンチャー「株式会社ハカルス」の代表取締役CEO。株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントにてエンジニアとしてゲーム機PlayStationの開発に従事した後、イスラエルの軍事ベンチャーに転職。その後、数社のテクノロジーベンチャー企業を共同創業。2回のエグジット(M&A)経験を持つ。1社目はCTOとして日本国内の上場企業への売却、2社目はCEOとして米国企業への売却。2010年から活動拠点を京都に移し、京都が持つアカデミア知財の強みと世界に誇る食文化の高さを再発見する。1976年生まれ、滋賀県出身、京都在住。カリフォルニア州立大学コンピューター科学学部卒業。

ワークショップ

シリコンバレー流 「一行ビジネスプラン」を作成

一行ビジネスプランとは、会社の事業を1行の文章で表現したものである。講師の藤原氏は事業を立ち上げて投資を受ける際にはビジネスプランを要約し要点を抽出して伝える力が必要であると述べた。生徒達は限られた時間の中で製品のサービスのターゲットや解決する課題、独自性を相談し合い、模造紙にまとめていった。

(参考) シリコンバレー一行ビジネスプラン

私たちは(会社名)という会社で
 (顧客) 向けの
 (製品やサービス) を開発しており
 独自の(技術やノウハウ)を活用して
 (課題)を解決します。

夏休み中にビジネスプランの 練り直しを実施

DAY1のワークショップ終了後、講師から次回に向けて、実際に顧客になりそうな人にプランをどう思うのかヒアリングするなど、フィールド検証の宿題が課された。それを踏まえ各チームは、夏休みと事前学習で、生徒同士が指摘し合い、再度プランを練り直し、実現不可能なプランについては事業ピボットをするなど路線変更を行ったチームもあった。

発表のあった一行ビジネスプラン例

私たちは潤(うるおい)という会社で、デスクワークの人向けの目薬の容器を開発しており独自のデザイン容器を活用して目薬の差にくさを解決します。

事業ピボット(路線変更)内容
 夏休み中に見直しを行い、医薬知識がないため容器のデザインで差別化をする方向性に事業をピボット(路線変更)している。

授業を通じての感想(抜粋)

生徒

- 自分で考えて売るのが楽しそうだった。
- 自分で起業してみたらどうなるのかなと思った。
- 日常生活で不便なところが解決できるかもしれない。
- みんなと話し合い案を出すことは様々な発見がありとても楽しかった。

教員

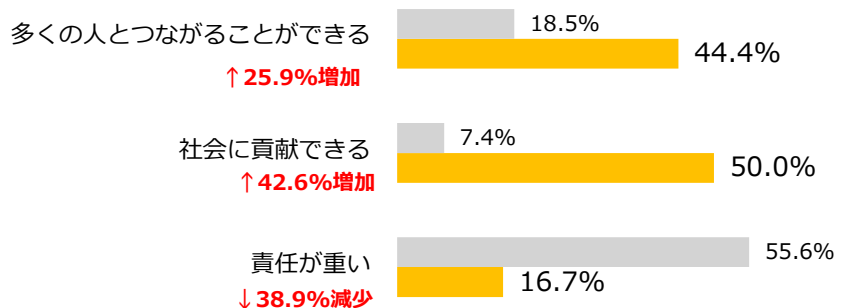
- 教員以外の方に直接指導していただけるという事自体、生徒たちにとっていい経験だと感じました。
- やはり生徒たちが自分の言葉で伝えるという事は大切に感じた。
- 自分たちのアイデアを他の人に知ってもらう場を頂き、生徒が目標ができたり、自分の考えに自信を持ってたと感じました。

効果

プログラム実施後のアンケートでは「社会に貢献できる」が42.6%増加、「責任が重い」が38.9%減少するなど起業へのイメージがネガティブからポジティブに変わり起業を考えるキッカケとなった。

起業に対するイメージの変化

(上段：事前、下段：事後)



97年の歴史を誇る農業高校で農業ベンチャーが講演 農業の未来について考えるプログラムを実施

概要

未来の農業経営者を育成するために事業を実施

南安曇農業高等学校では、将来の農業の担い手である生徒たちが、農業経営者としての心構えや今後の農業を見通して経営戦略を計画する力を養うことを目的に起業家教育を実施。講師は、大学の農学部で農業を学び社会人経験を経て起業した、株式会社マイファームの西辻一真氏を招聘した。

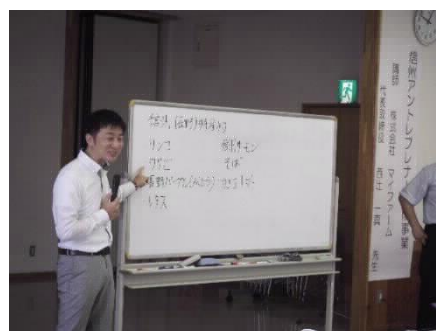
起業のキッカケは「野菜作りは楽しい」と思った幼少期の記憶

講演では、「野菜作りは楽しい」と思った幼少期や、高校生の頃に福井で見た農作休耕地を「なんとかしたい!」と思い、バイオテクノロジー学者を志し大学に進学した経歴について触れ、その後、単位面積あたりの収量や労働時間あたりの収量を増やす以外にも、農家を増やして農業を盛り上げる方法もあると気づき、現在の事業に至ったと話した。また、自身の経験から、「人との縁を大切にすること」の重要性や、これからは未来を見据え、「考える」農業経営者になることが大切だと生徒たちに熱く語りかけた。

ワークショップでは「2050年の世の中って何があるんだろう?」をテーマに生徒に未来を想像してもらい、出てきた案から、西辻氏がチームごとにテーマを設定。農業に絡めた商品やサービスを考えてビジネスプランを作成し、最後に発表を行った。



考える農業経営者になって欲しいと
生徒に熱く語りかけた



(株)マイファーム 西辻社長

授業の流れ



講師紹介

株式会社マイファーム 代表取締役 西辻一真氏



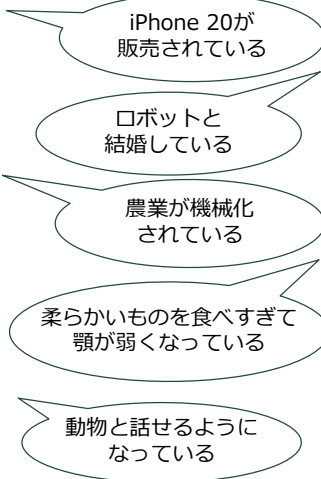
1982年福井県生まれ、2006年京都大学農学部資源生物科学学科卒業。大学を卒業後1年間の社会人経験を経て、幼少期に福井で見た休耕地をなんとかしたい!という思いから「自産自消」の理念を掲げて株式会社マイファームを設立。その後、体験農園、農業学校、流通販売、農家レストラン、農産物生産など、独自の観点から農業の多面性を活かした種々の事業を立ち上げる。2010年、戦後最年少で農林水産省政策審議委員に就任。2014年、内閣府国家戦略特区農業特区委員就任。2016年、総務省「ふるさとづくり大賞」優秀賞受賞。将来の夢は世界中の人が農業(土に触っていること)をしている社会を創ること。

ワークショップ

自由に付箋にアイデアを書き出し分類

「2050年の未来って世の中には何があるんだろう？どうなっているんだろう？」をテーマにアイデアを出し考えたことを付箋に記入し模造紙に貼り付けていった。

ワークショップの様子 生徒から出されたアイデア



ワークショップの様子

「農業×●●」でビジネスプランを作成

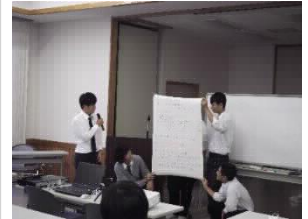
グループごと分類状況から西辻氏が農業と掛け合わせができそうなテーマを個別に設定。生徒たちは、テーマに絞ってアイデアを掘り下げ、グループで新しい商品やサービスを考えて。

発表のあったビジネスプラン例

「農業×ヘルスケア」
(株)AGOベンチャー
人類の顎の衰退を防ぐため、美味しくてかつ硬い野菜を栽培する

「農業×動物」
(株)アニトーク
人が動物と会話できるようにすることで、病気の早期発見に繋げる。

「農業×バイオ」
NAGAHABAベンチャー(株)
成長を促進するホルモンオーキシシン、サイトカイニン、ジベレリンを注いで、土壌に良い微生物を増やしてくれる機械に埋め込んで収穫してもすぐ成長する植物を作る。



発表の様子

授業を通じての感想（抜粋）

生徒

- 起業へのイメージが変わりました。
- 好きなことを見つけることが一番大切だと思いました。
- 事業や商品を世界のニーズに応じて作り出すことに魅力を感じました。
- 実現するかは分からないにしても、考えることが大切なんだと思いました
- これからもっと農業に深く関わりたいです。

教員

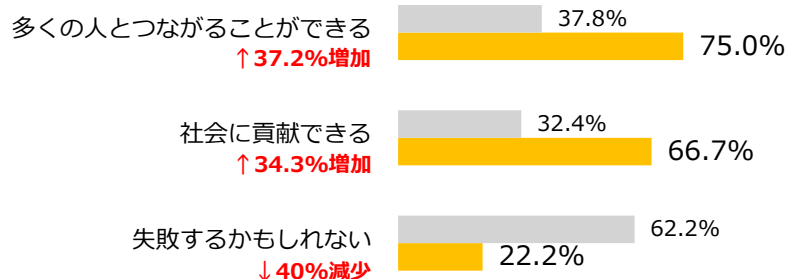
- 農業高校において、農業後継者＝経営者であり、アントレプレナー教育は本校にとって重要な視点で実施できる教育だと感じた。
- アントレプレナー教育を年間の進路指導計画に盛り込み指導していきたい。

効果

実施後のアンケートでは、「多くの人とつながることができる」と回答した生徒が実施前に比べて、37.2%増加した。また「社会に貢献できる」と回答した生徒も34.3%増加し、「失敗するかもしれない」は40%減少するなど、ネガティブだった起業のイメージが授業によってポジティブなイメージに変化したことが分かる。

起業に対するイメージの変化

(上段：事前、下段：事後)



ヘルスケアITベンチャーの講師がビジネスプランをブラッシュアップ

概要

ビジネスの基礎を学び商業活動の担い手を育成

小諸商業高等学校は、商業活動の担い手として有為な人材を育成する為に、授業の他にも販売実習や企業との連携などを積極的に行っている。今回はビジネスコースの2年生を対象として実施した。

就職より起業するほうが、カッコいい？

講演では、講師の藤原氏がアメリカの大学に進学し、そこで人種も価値観も違う人々との出会いを通じて視野が広がり、人生が変化した経験を語った。当時「就職よりも起業が一番カッコいい」と話す友人たちから影響を受け、自身も起業を目指すようになったと話した。藤原氏は将来の進路などで悩む生徒達に向けて「興味があったら何でも挑戦してみて視野を広げる」ことが大事だと話した。

ワークショップでは日本政策金融公庫主催の「高校生ビジネスプラン・グランプリ」にエントリー予定のビジネスプランを題材として活用し、類似テーマごとにチーム分けを行ったうえで、各チームごとにシリコンバレー流の「一行ビジネスプラン」を作成し発表を行った。その後は作成したビジネスプランをもとに事業計画を練り上げ、発表および講師によるブラッシュアップを行った。



海外ドラマの世界に憧れて留学したことが人生の転機と語った藤原氏



生徒にアドバイスをを行う (株)ハカルス 藤原社長

授業の流れ



講師紹介

株式会社ハカルス 代表取締役CEO 藤原健真氏



京都を拠点とするヘルスケア・テクノロジーベンチャー「株式会社ハカルス」の代表取締役CEO。株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントにてエンジニアとしてゲーム機PlayStationの開発に従事した後、イスラエルの軍事ベンチャーに転職。その後、数社のテクノロジーベンチャー企業を共同創業。2回のエグジット(M&A)経験を持つ。1社目はCTOとして日本国内の上場企業への売却、2社目はCEOとして米国企業への売却。2010年から活動拠点を京都に移し、京都が持つアカデミア知財の強みと世界に誇る食文化の高さを再発見する。1976年生まれ、滋賀県出身、京都在住。カリフォルニア州立大学コンピューター科学学部卒業。

ワークショップ

ユニークなビジネスプランが多数



ビジネスプランの特徴や強みを掘り下げ、模造紙に一行ビジネスプランを記入



各チームごとにビジネスプランを発表



発表に対し起業家視点から講評を行う藤原氏

発表のあったビジネスプラン例

農業

私たちは**おうちで野菜**という会社で、**家庭菜園**をしている人向けの**農家の方から直接アドバイス**をもらえる**アプリ**を開発しており、独自の**農家さんとのネットワーク**を活用して**難しく挫折してしまう農業への壁**を解決します。

介護

私たちは**代行型介護**という会社で、**高齢者向けのヘルパー事業**を開発しており、独自の**出前型授業やヘルパー技術**を活用して**認知症・衣類や薬などの代行**を解決します。

ピンコロ

PINコロ食品という会社で、**退職した人向けの健康で長生き**できる食品を開発しており、独自の**びんころ食**を活用して**病院に通う高齢者**を解決します。

授業を通じての感想（抜粋）

生徒

- 自分のキャリアデザインを考える機会となったと思う。
- 課題解決を考えることで現実について学習する機会となった。
- 現代社会の動きや課題などに向き合うことができた。

教員

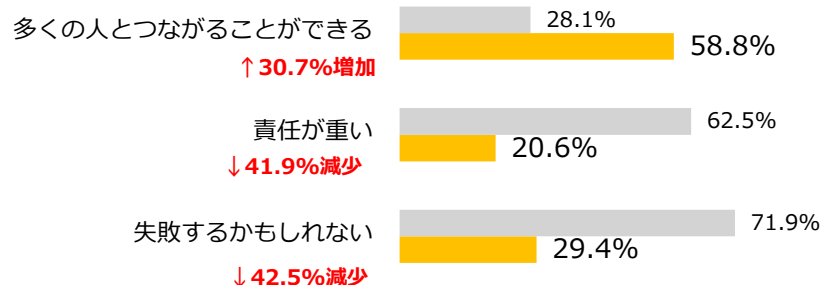
- 起業は自分のやりたいことをできると思った。
- 起業をして自分の好きなことで生きていきたいと思いました。

効果

実施前は起業に対してのイメージは、「失敗するかもしれない」、「責任が重い」といったネガティブなイメージが大半を占めていたが、実施後にはネガティブなイメージは減少した。「多くの人とつながることができる」が30.7%増加するなど、起業へのイメージが好転した。

起業に対してのイメージの変化

(上段：事前、下段：事後)



- 発行
長野県 産業労働部産業立地・経営支援課 創業・サービス産業振興室
〒380-8570 長野県長野市大字南長野字幅下692-2
TEL 026-235-7194 FAX 026-235-7496
- 委託先
株式会社角川アスキー総合研究所
〒113-0024 東京都文京区西片1-17-8 KSビル2階
TEL 03-5840-7800 FAX 03-5840-7812