

総合的な学習における 早期アントレプレナーシップ教育の活用とは

名前 name

博士（学術・サンプル）

株式会社サンプル

Sample Co.,Ltd.



自己紹介



サンプル

サンプル

SelfWing Methodで、
誰もが、自分の翼で活躍できる世界へ。

PROFILE

- 留学後サンプル
- サンプル
- 2000年 サンプル
- 2008年 サンプル
- 2009年 サンプル
サンプル
- 2011年 サンプル
- 2016年 サンプル
サンプル

サンプルサンプルサンプル

主な著書

- 2001年『サンプル』共著(●×出版)
- 2020年『サンプル』単著(●×出版)



**総合的な時間等で活用
～アントレプレナーシップ～**

1996年より産学官で共同研究を開始

1999年総合の時間のプログラムとしても研究

産業界では「経済の活性化」実現する教育として研究

幼少期からの
起業体験の有効性

+

日本の産業界、
教育界、子どもを
取り巻く環境

+

海外の起業教育の
取り組みの状況

⑨ 学習効果の検証
エビデンスベースのプログラム

誰もが一度は経験できる環境の重要性
継続的に学習できる環境の重要性

起業家精神(アントレプレナーシップ)とは？ 「起業」のためだけの教育ではない

- **誰でもが生まれながらにもっている資質**
- **どのようなキャリアにつくにも必要な「生きる力」**
- **文部科学省も小学生からのアントレ教育を推奨**

どのようなキャリアにも必要な資質

- ① 自分で**考えて**、自分で**行動**できる子供
- ② 新しいことを自分で考えることができる**発想力**を持つ子供
- ③ **失敗を恐れず**、新しいことに**チャレンジ**できる子供
- ④ 自分の考えをしっかりと**伝える**ことができる子供
- ⑤ 精神的に**安定し**、**友達と良い関係**を築ける子供



早期起業家教育プログラムのコンセプト

従来の教育

→前任者を踏襲できる人材

● 優位性期間が長い

- 正解がわかる
- 正解を学習する
- 正解を改善する

● 知識の教育

今、必要な教育

→新しいことを興せる人材

● 優位性期間が短い

- 正解がわからない
- 起業家精神の発揮
- 失敗の連続
- 問題を自分で作り、
- 試行錯誤で正解をつくる

知識の教育と心の教育



認知的能力
IQなどで測れる力

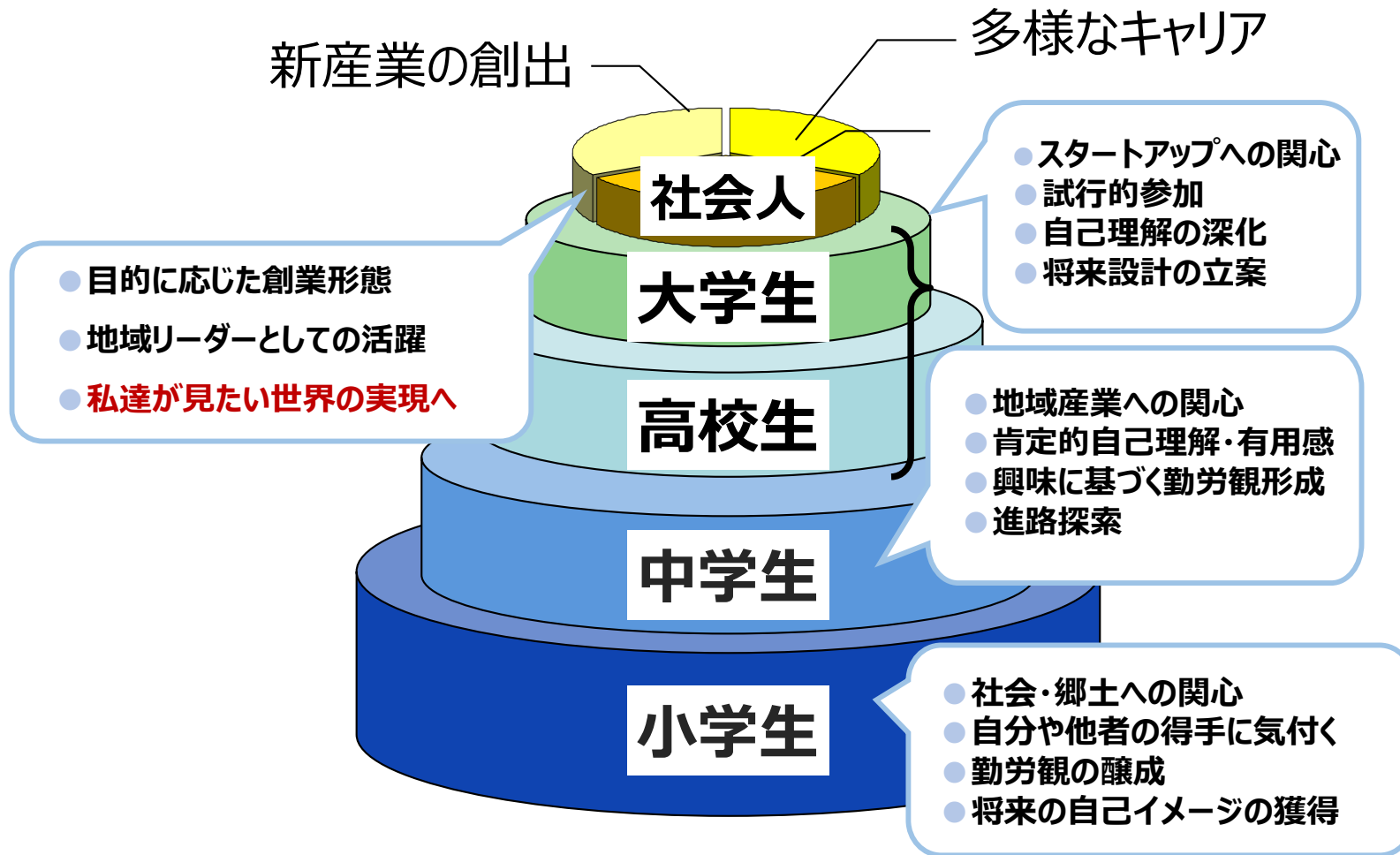


非認知的能力
測れない力

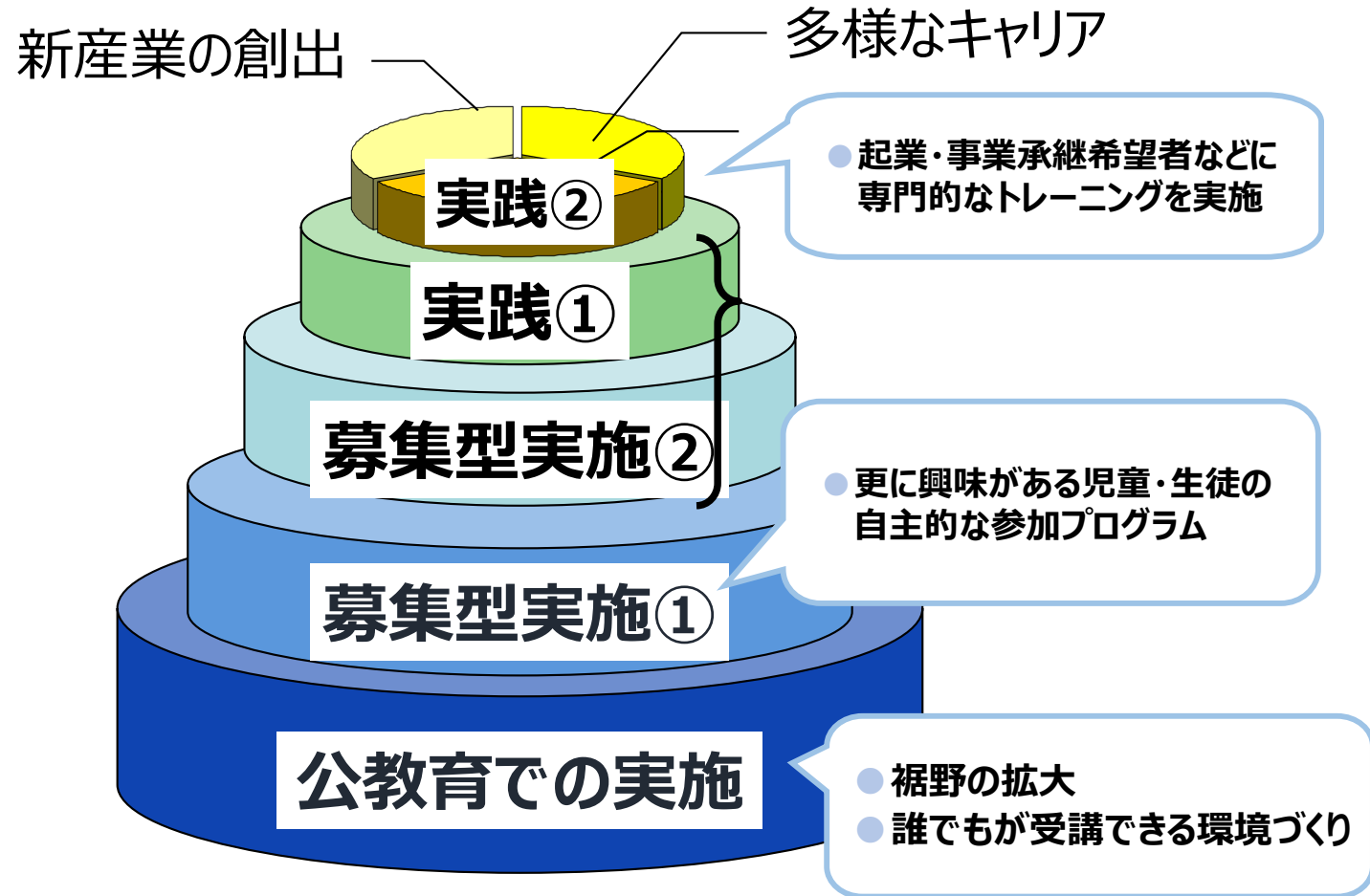


有効な導入時期と継続的実施の重要性

小中学でベースを・成長段階における継続を



公教育での実施で受講の機会を拡大



「体系的学習」と「継続体制」

【小・中・高校向での体系】

1. 指導者育成プログラム

* 高校生以上を想定

- 地域・学校・施設でプログラム指導

2. 小・中・高校生

* 児童・生徒は、企画、運営指導にも関与します。

- 小学生（マインドセット）
- 中学生（マインド+ナレッジ）
- 高校生（スキル+チャレンジ）
- スタートアップ企業インターン
- ビジネスコンペティション参加



なぜ「会社をつくる」プロセスを使うのか ～具体的なプログラム内容とその効果～

点数だけでは評価されない時代 (就職時に求められる資質)

● 前に踏み出す	主体性	物事に進んで取り組む
	働きかけ力	他人に働きかけ巻き込む
	実行力	目的を設定し確実に行動する
● 考え抜く	課題発見力	現状を分析し目的や課題を明らかにする
	計画力	課題解決へのプロセスを明らかにし、準備する
	創造力	新しい価値を生み出す
● チームで働く	発信力	自分の意見をわかりやすく伝える
	傾聴力	相手の意見を丁寧に聴く
	柔軟性	意見の違いや立場の違いを理解する
	状況把握力	自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する
	規律性	社会のルールや人との約束を守る
	ストレスコントロール力	ストレスの発生源に対応する

(出所) 経済産業省「社会人基礎力の12の能力要素」

自らが学ぶ・大人が一方向的に教えないMethod

アントレ教育だから「会社」の機能を使うのではなく、アントレ・シップを身に着けるために「会社」という機能をMethod化し学習効果を検証







●会社について知ろう	話を聞いて理解する・自分の考えを伝える
●調査を使用	好奇心の喚起、情報処理能力をあげる
●会社をつくる	自分の得意を活かす
●商品を企画する	アイデア・発想力を磨く
●事業計画書作成	論理的思考能力・計算能力の向上
●お金を借りる	プレゼンテーション力をつける
●仕入れをする	コスト意識を身に付ける
●商品製造	チームワークの重要性を知る・時間の管理能力をあげる
●宣伝準備	情報発信能力を高める
●販売準備	段取りする力をつける
●販売	商品を最後まで売り切る責任感を養う
●決算報告書作成	損益に対する理解力を高める、細かい作業の大切さを知る
●借入金返済	約束を守ることの大切さを知る
●利益分配	お金と社会の関係について学ぶ



SelfWing Methodの 5つのベース

課題の発見・解決・客観評価・リスク対応

自ら学ぶ Learning without Teaching

起業家的要素が強い		職業体験的要素が強い
● 課題を受講者自身が作り出す		● 与えられた課題に対応する
● 課題対応に必要な作業を受講者が見つける		● 特定の職種を疑似体験する
● リスク・不確実性が高い		● リスク・不確実性が低い
● 売買活動を伴う		● 売買活動を伴わない
● 「成功」や「失敗」の結果		● 「成功」や「失敗」の結果を伴わない

SelfWingMethodの特徴①

「失敗」から学ばせる ➡ 諦めない力



- ① 受講者は失敗をしたあと、その経験をいかし次に成功することで大きな自信を得る。
教えない、手伝わないことで、最初は失敗するが、「**失敗から自分で学ぶこと**」こそ、
とても貴重な経験となるため。
失敗を克服したときが大きな自信につながる。

SelfWingMethodの特徴②

自分の努力の結果を「**数字**」で理解する → 子どもが自分の頑張りを理解しやすい



② ビジネスの方法をつかうことで、受講生が努力した結果は、
「**数字**」で客観的に評価され、大人が一方的に受講生を評価しないようにするため。
数字での客観評価を得ることにより活動の分析がより深くなる。

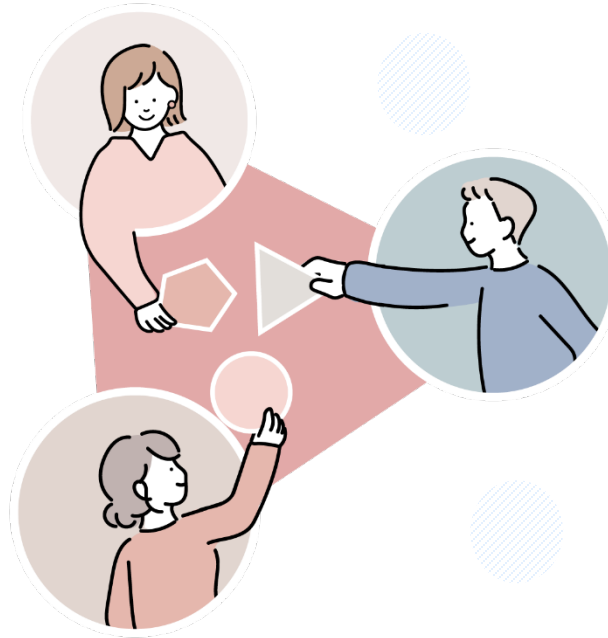
SelfWingMethodの特徴③

沢山の仕事や役割があることを知る → 誰でも自分に自信をもつ



③ ビジネス = 会社には、多くの役割があるので、「**自分の得意なこと**」を見つける事ができ、参加者全員それぞれが大事であることを理解できるようにするため。
自分及び他人の価値を認めることができる。

SelfWingMethodの特徴④



- ④ 大人と同じ活動を経験することで、**何のために勉強したり、頑張るのかを自然に理解するため。**
家族の仕事に対して感謝の気持ちを持つようにする。
「大人」と同じ活動をすることで、難しい課題・局面でも最後まで頑張ることができる環境を整える。

SelfWingMethodの特徴⑤



⑤ 毎回自分たちの想像力、チームワーク、努力次第で、より良い結果が出せることを自覚するため。良いチームをつくるためにはお互いの長所、短所を認め合うことを学ぶ。

広がる選択肢と可能性

01



社会起業家
Social

02



家業・個人事業
Necessity Entrepreneur

03



**変革を目指す
起業家**
Innovative Entrepreneur

04



社内起業家
Corporate venture,
In-house Entrepreneur

05



事業承継
Successor

06



専門家
Specialist

得意なことで「起業」にチャレンジ

01



社長

02



会計

03



企画・製造

04



販売

05



宣伝

06

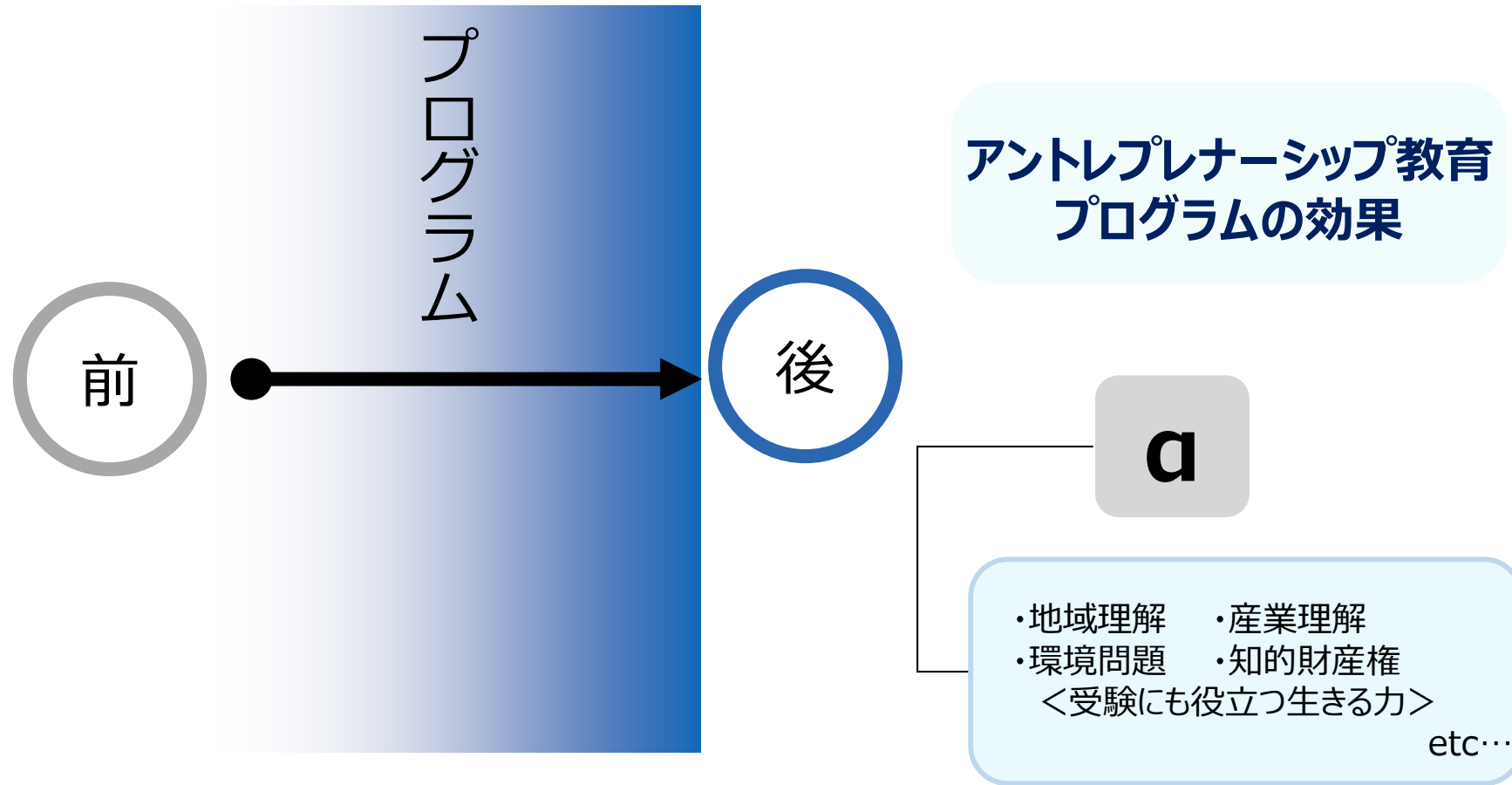


専門的な仕事

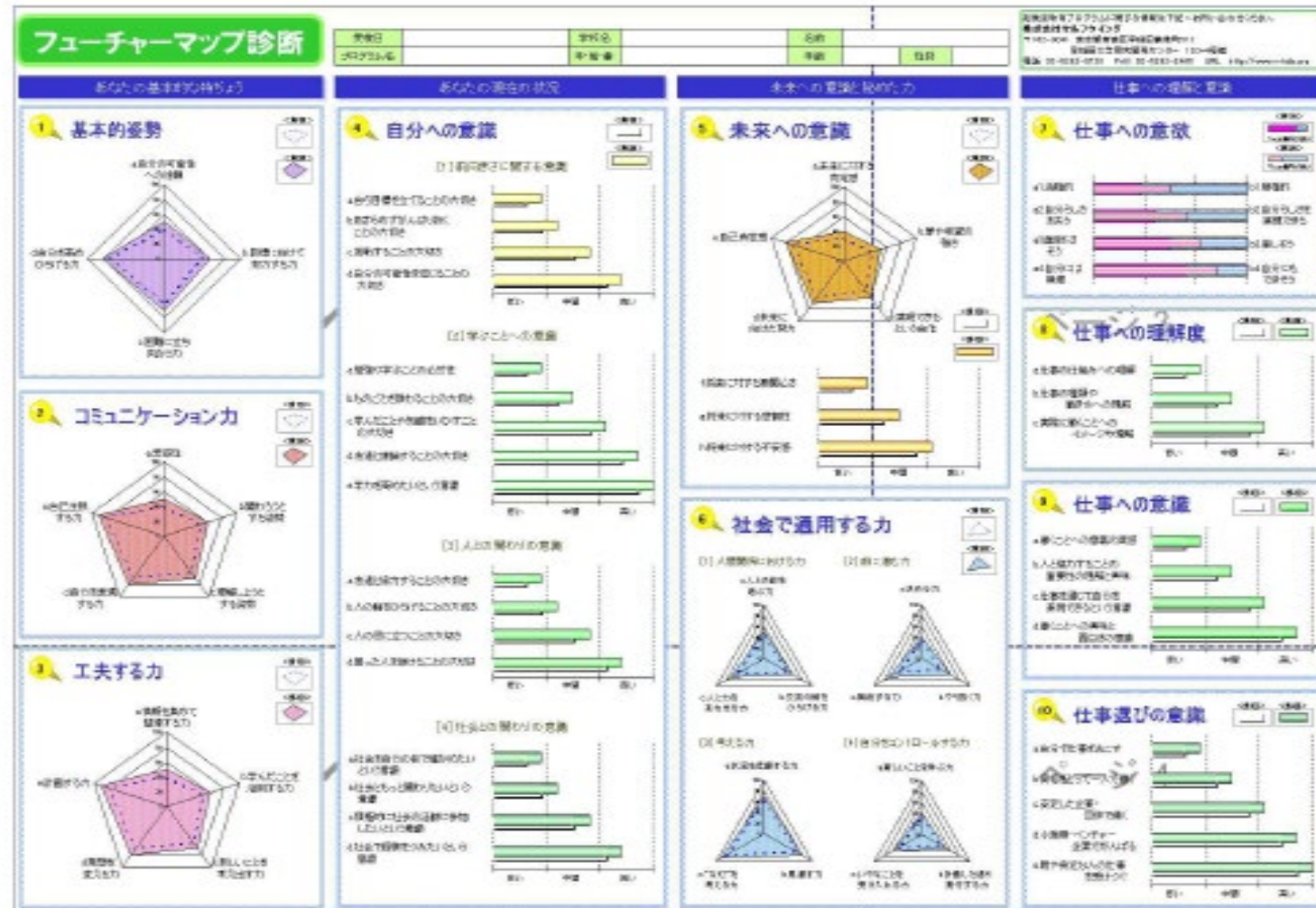


総合的な学習の時間の学習効果も考慮した 検証

学習の効果と心の動きを可視化



フューチャーマップテストのアウトプット例

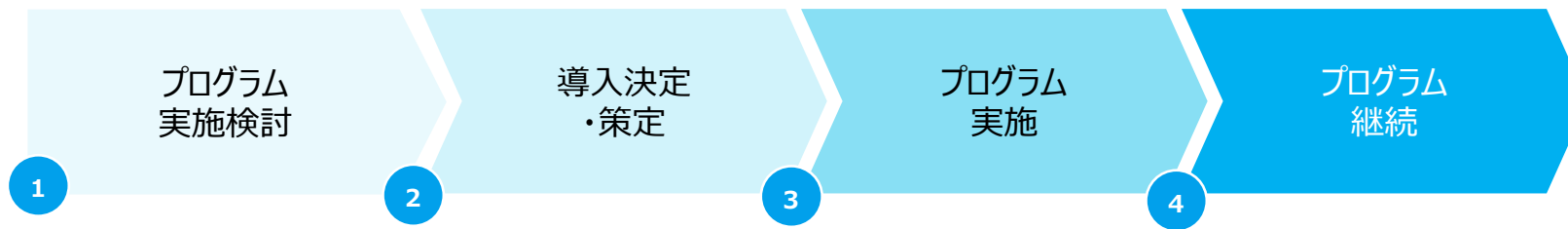




日本で継続的に実施する体制づくり ～公教育導入へのチャレンジ～

早期起業家教育を定着するためには プログラム実施における4つの「ポイント」

プログラムの導入/実施/継続のステップを実現する4つのポイント



1

■ 正しい認識を共有する

・起業家教育は「どんな職業につくにも必要」な生きる力



2

■ 実施する時間を年度計画で確保

・年初から総合の時間等に組み込む等の工夫



3

■ ノウハウの共有

・実施のハードルを下げるための事前説明会・研修、相談窓口での対応
・金融機関・地元企業などとのネットワーク形成の支援



4

■ 継続・根付きの為に

・指導案のご提供、プログラム内容のカスタマイズ
・教材等の継続提供（担当が変わっても継続実施できるフォローアップ）

継続学習を可能にする環境へ ～社会経験のある講師の重要性～

- 起業家教育の普及（セミナーの実施・コミュニティの構築）
- 「指導方法」の平準化（経験ある教師の模擬授業など）
- 「教材・副教材」の出版・普及
- 地域の大学等と連携し、デジタルツールも有効活用する
- 学習成果の可視化（短期、中長期的なサポート）
- 成果発表の場の構築

学校・家庭・地域との連携

- 起業教育の必要性の共通認識を持つ
- 社会の求める人材像の変化を理解する
- 日常生活での家庭での実践方法



受講保護者の声



● 受講後、息子が新聞やニュース等で経済の単語に敏感になり、親子の会話の幅が広がりました。説明会で、子どもが新しく抱いた興味の芽を伸ばすことの大切さを伺っていたことが役立ちました。



● 子どもは、お金のありがたさや、お金をかせぐことの難しさ、大変さ、社会の仕組みなどを理解したようです。その理解を、今後の子育てのなかでも生かしていきたいです。

教育委員会・先生・産業界の合同勉強会

- 教育委員会等の理解・サポート体制
- 校長・担当が移動後でも実施できる体制
- 起業家・金融機関など外部との連携体制
- 効果的な教材と事例の共有する情報共有体制
- アントレプレナーシップの本質を共有する



研修後の先生の声

- プログラムを実際に体験することが最も有効。
- 基礎学習・受験との関連性をもたせ、「特別な学習ではない」という位置づけ。
- 保護者・関係者との「アントレ教育」の正しい認識共有が重要。
- 複数年計画で、しっかりとした事例を地域ごとに実施するのが重要。
- 継続するための、教材等の入手方法（副教材としての予算化）
- 専門家による定期的な勉強会の実施
- 小～高校、大学との連携、それぞれの役割が理解できた。

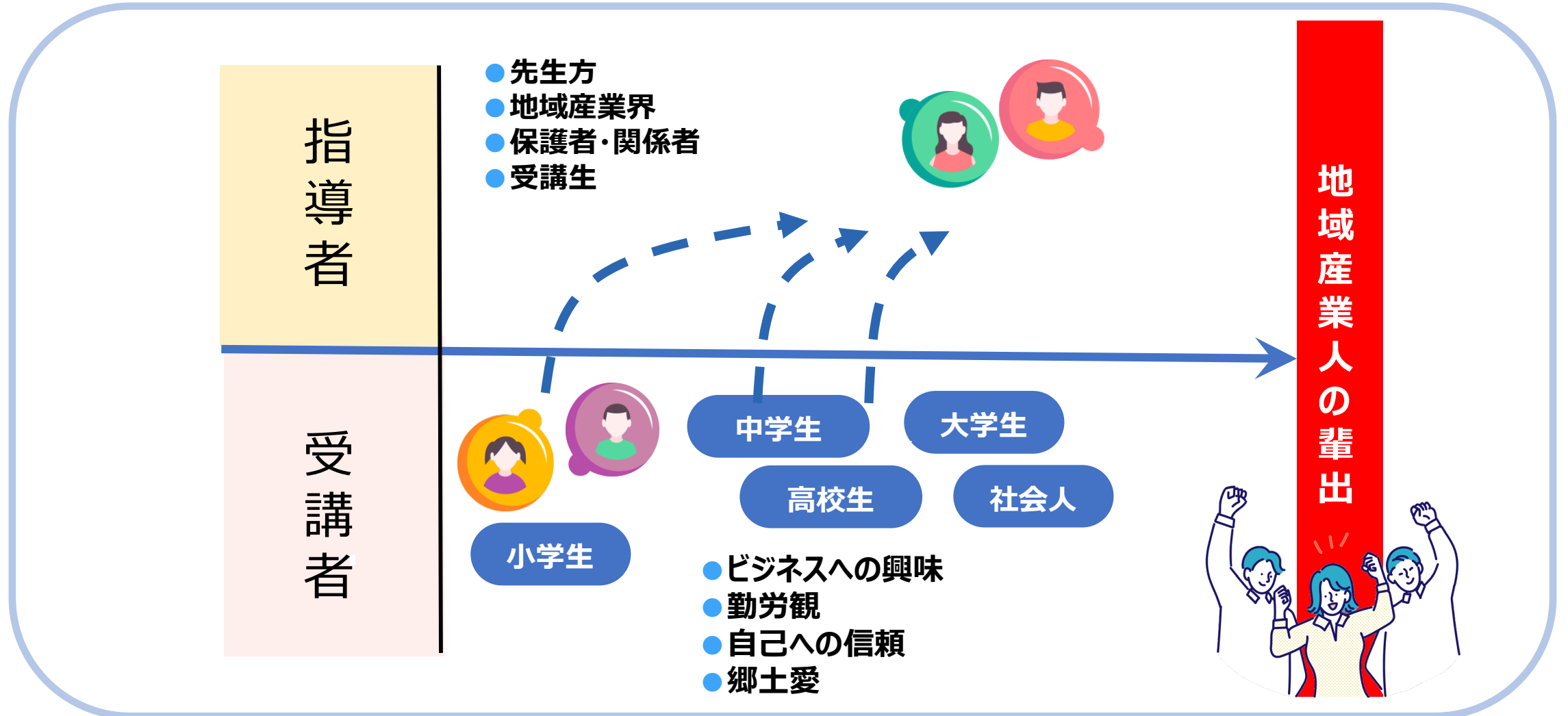
19歳以上の有効な学び・双方で得られる力

- **子供の個性を伸ばすコミュニケーション力**
- **自分自身のチャレンジ精神を養う**
- **世代を超えて一緒に学べるメソッド**

など

教える人も、一緒に学ぶ環境づくり

各地で継続的な実施体制・エコシステムが必要





各地での実施事例

[株式会社セルフウイング \(selfwing.co.jp\)](http://selfwing.co.jp)

小中学生向け実績例

2023年2月	みちのくアカデミア発スタートアップ共創プラットフォーム（東北大学） 起業家教育プログラム	中学生
2023年2月	山形県長井市小学生起業家教育プログラム	小学生
2023年1月	山形県長井市中学生起業家教育プログラム	中学生
2023年1月	キッズニア東京（小中学生の起業家教育・日本政策金融公庫）	小・中学生
2023年1月	沖縄県那覇市起業家教育事業（公教育実施型）	小学生
2022年9月	仙台育英学園秀光中学校起業家教育プログラム	中学生
2022年8月	愛知県（Aichi Startup School）	小学生
2022年8月	高知県起業家教育プログラム	中学生
2022年7月	愛知県（Aichi Startup School）	中学生
2022年7月	東海村を売り込もう（茨城県ひたちなか市）	小学生
2022年7月	いたばし子供起業塾	小学生

教員/指導者向け実績例

2023年2月	みちのくアカデミア発スタートアップ共創プラットフォーム（東北大学） 起業家教育プログラム（指導者教育）	指導者
2023年2月	山形県長井市小学生起業家教育プログラム（指導者教育）	指導者・協力金融機関
2023年1月	INTILAQ東北イノベーションセンター小学生起業家教育プログラム（指導者教育）	指導者・協力金融機関
2023年1月	山形県長井市中学生起業家教育プログラム（指導者教育）	指導者・協力金融機関
2023年1月	沖縄県那覇市起業家教育事業（公教育実施型）	学校教諭
2022年8月	愛知県（Aichi Startup School）指導者教育	指導者・関係者
2022年8月	高知県起業家教育プログラム指導者教育	指導者
2022年7月	愛知県（Aichi Startup School）指導者教育	指導者・関係者
2022年7月	いたばし子供起業塾（指導者教育）	指導者
2022年5月	東京商工会議所早期起業家教育セミナー	経営者・関係者
2022年3月	保護者向け起業家教育セミナー（毎日新聞出版）	保護者

※2022年度～2023年度実績より抜粋

小中学生向け実績例

2022年2月	高知県起業体験プログラム（オンライン）	中学生
2022年1月	INTILAQ東北イノベーションセンター	小学生
2021年12月	毎日新聞こども起業塾（オンライン）	小学生
2021年10月	西之表市起業体験プログラム	小学生
2021年10月	INTILAQ東北イノベーションセンター 起業体験ワークショップ	中学生
2021年8月	いたばし起業塾オンラインV-KIDS 北海道から沖縄まで日本中から大集合	小学生
2021年8月	INTILAQ東北イノベーションセンター 起業体験ワークショップ	小学生
2021年8月&9月	コーヒーで世界に貢献しよう！オンラインショップ・町のお店でチャレンジ	小学生
2021年7月	東海村子ども創業スクール 「東海村を売り込もう！」	中学生
2020年11月	高知県起業体験プログラム	中学生
2020年10月	山形県長井市On-line V-KIDSプログラム	小学生

教員/指導者向け実績例

2022年2月	高知県中学生起業体験ワークショップ（オンライン版）指導者研修	指導者教育
2022年2月	Z会（Educational Network）中学生の起業家教育指導者教育	指導者
2021年12月	ベトナム・ダナン市保育士研修	指導者
2021年12月	第1回毎日新聞出版 「こども起業塾」指導者教育	指導者教育
2021年8月	鹿児島県種子島指導者教育	指導者教育
2021年10月	INTILAQ東北イノベーションセンター 中学生起業体験ワークショップ指導者研修	指導者教育
2021年8月	INTILAQ東北イノベーションセンター 小学生起業体験ワークショップ指導者研修	指導者教育
2021年7月	Vietnam Danang 指導者教育	指導者教育
2021年5月	いたばし家庭起業塾 アクティブラーニングとしての起業家教育講座	保護者・ 教育関係者
2021年4月&5月	～大人もチャレンジ～ SelfWing On-Line V-KIDS 指導者教育体験コース	保護者・ 教育関係者
2020年10月	山形県長井市起業家教育指導者研修	指導者・ 金融機関

※2020年度～2022年度実績より抜粋



将来のキャリアや成長に合わせた プログラム

公教育型 | セルフウイング起業家教育に関する事例

【学校内実施型】 公教育で定着を目指し、長期間でサポート 那覇市小学校（沖縄県）



石嶺小学校：
内容：プログラムの策定からコンサルテーションに入る。130人程度（24チーム）の大規模で対応。公教育での定着を目標に、校長、担当教諭数人と内容を議論・精査。事後学習を実施。児童の理解の定着及び継続への施策を策定。

実施日：2022～2023年



大道小学校：
内容：実施時間・方法を柔軟に対応。校内ICT担当のサポートを得てクラス単位での実施も視野に入れ実施。事後学習で児童の理解の定着を確認。継続実施に向け協議。

実施日：2022～2023年

両校とも、地域金融機関等との綿密な連携で、小規模、大規模などどのケースにも対応。

募集型① | セルフウィング起業家教育に関する事例

評価項目2(3)

②【対面型】 小学生・中・高校生を継続実施モデル・長井市（山形県）事例

起業体験ワークショップ
SelfWing Method
小学4年生～小学6年生対象

会社をつくらう!

日本各地や海外でも大人気の起業家マインド育成プログラム! この「V-Kids」が受講できるのは山形県内で受けられるのは長井だけ!

参加費 無料

日時: 令和5年2月12日(日) 人数: 20名(申込人数が多い場合は抽選とし、お断りする場合は事前に連絡いたします。)
9:45～18:30
(9:30受付開始) 持ち物: 筆記用具
昼食、飲み物(お弁当やペットボトルなど、各自お持ちください)

会場: 旧長井小学校第一校舎
(長井市ままのよ5-3)
対象者: 小学4年生～小学6年生

※新型コロナウイルス感染症対策として、山形県「イベント等の開催に関する基本方針」で定める要件を遵守の上、開催いたします。

「会社」をつくる疑似体験!

会社のいろいろな役割を体験する中で、「自分で会社をつくり」、「チームワークを大切に」、「社会に貢献していく」ことを肌で感じられる「体験型ワークショップ」です。

～プログラムの流れ～

- 1 会社をつくらう!
- 2 リサーチしよう!
- 3 商品を企画しよう!
- 4 事業計画を立ててみよう!
- 5 銀行でお金を借りてみよう!
- 6 材料の仕入れをしてみよう!
- 7 商品をつくってみよう!
- 8 宣伝をしてみよう!
- 9 商品を販売してみよう!
- 10 売上と利益を計算しよう!
- 11 今日の振り返りをしよう!

©2021 SelfWing Method

お申込み方法は裏面をご覧ください。

主催: 教育委員会 プログラム監修・企画運営



長井市主催による小学生対象の起業体験プログラム。(写真) (同地では同年度に中学生対象 x 1回、高校生対象 x 1回も別途開催)
5年前に受講した小学生に対して、行動変容の調査を実施。今後の起業家教育の実施方法を策定中。

実施日: 2023.2.12 <8.5時間(ランチ1時間含)>

募集①・公教育型 | 地域における課題発見 (対象 小、中、高)

中高生・高松市事例

企業とのコラボレーション

～中高生、高松市～ 外部販売無、現金使用無

企業の課題をもとに販促物(ポスター)を企画・制作しました。企業に対して、プレゼンテーションによるコンペティションを行い、評価を受けました。

13

小学生・山形市事例

農業体験+ビジネス体験

～小学生・山形市～ 外部販売有、現金使用有

地元の農家のご協力のもと、農業体験と販売体験を一連のプログラムとして行いました。供給者の立場で、農業活動に取り組みました。

11

小学生・さいたま市事例

キャラクタービジネス

～小学生・さいたま市～ 外部販売有、現金使用有

外注加工のうえ
商品化

↑会社名: さくらバト
商品: めがねふき
キャラクター名: チュリー(販売場所であるさいたま新都心の形から)

10

小学生・浜松市事例

地域産品活用+製造業

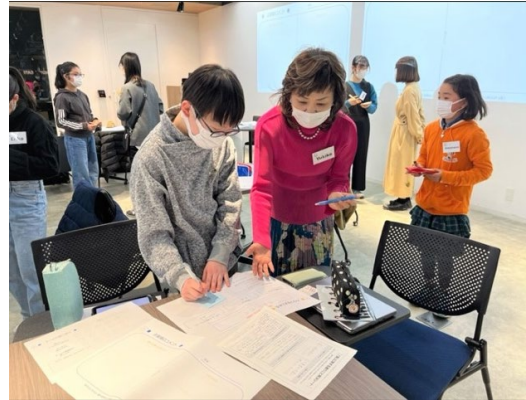
～小学生・浜松市～ 外部販売有、現金使用有

←↑生徒の商品アイデアを地元の木工メーカーの協力を得て、商品化しました。部材の組み立ては、生徒が行いました。

9

募集型② | セルフウイング起業家教育に関する事例

【対面型】 アイデア発想型ワークショップ（小、中、高校、金融機関） キzzaニア 事例



内容：事前の課題提案を元に仮説・検証を繰り返し、解決案のアイデアを発想。ビジネスプランにまとめるビジネスプランのプレゼンテーションの後、キzzaニア内でポスターセッションを実施。高校生、金融機関、社会人が投票で評価。客観評価を元に思考を深めた。行動変容を検証予定。

実施日：2023.1.7日.18日

継続的な学び | 継続的な学びを目指す(小、中、高、大、社会人)

【リアル型】小学生・仙台市（宮城県）事例

INTILAQ 起業体験 **ワークショップ**
 小学4～小学6年生対象
 2021/8/8 (日)
 2022/1/23 (日)
 参加費 無料!

子どもたちが1組5名程度のグループに分かれ、仮想の会社を設立！商品企画から、事業計画作成、資金調達(借入れ)、生産、販売、決算までの工程を体験します。実際の金融機関に対して事業資金借入れのための交渉をしたり、金融機関は子どもたちが作成した事業計画を精査し、内容によっては融資を断り、計画の繰り返しを迫るなど、やりとりも本格的に「働く」ということを肌で感じられる起業体験プログラムです。このプログラムを通じて、将来、仙台や東北で活躍する起業家を目指す!

当日の主な流れ

- 1) 会社をつくってみよう!
- 2) 商品を企画してみよう!
- 3) 事業計画書をつくってみよう!
- 4) お金を借りてみよう!
- 5) 仕入れしてみよう!
- 6) 商品をつくってみよう!
- 7) 商品の宣伝をしてみよう!
- 8) 販売してみよう!
- 9) 売上と利益を計算してみよう!

日時: 2021年8月8日(日) 9:00~18:00
 2022年1月23日(日) 9:00~18:00
 (8:30 開場、途中昼食休憩あり)

参加費: 無料【要予約】 **定員 20名**

会場: INTILAQ 東北イノベーションセンター
 (仙台市若林区卸町2-9-1)

◆カリキュラム提供: 株式会社セルフウィング

ご予約はコチラ

2021 8/8(日) 2022 1/23(日)

【会場】
 INTILAQ東北イノベーションセンター
 (仙台市若林区卸町2-9-1)
 会場までの寄り道から
<https://intilaq.jp/access/>

【主催】 仙台市・INTILAQ東北イノベーションセンター
【後援】 仙台市教育委員会
【協力】 日本教育投資公庫・セブチ銀行

※当センターには仙台市若林区の産業振興センターがあります。災害時の対応、ご来学の際は地域の防災避難所をご利用ください。
 ※本事業は仙台市の委託を受けて実施しています



仙台市/INTILAQ東北イノベーションセンター主催による小学生対象の起業体験プログラム。
 (同地では同年度に中学生対象 x 1回、高校生対象 x 1回も別途開催)
 内容: 一日で会社づくりの流れを疑似体験するV-Kidsプログラムを提供。
 実施日: 2021.8.8&2022.1.23 <9時間(ランチ1時間含)>

募集型① | セルフウイング起業家教育に関する事例

①【対面型】 AIを使用し、広く課題を調査。地域課題に収束 長井市（山形県）



内容：
コロナ禍での社会課題の解決を提案。課題解決のアイデアを深掘し
ビジネスで解決するため、
AIを活用。AIからの回答を仮説とし、実際の聞き込みをして仮説を
検証。
その結果を元に、商品・サービスを企画、事業計画を策定、仕入れ
、製造を行い、アイデアを具現化した。
「販売」「決算」金融機関からの客観評価を通じて学びを深めた
更に、中学生プログラムへチャレンジするための意識付けを実施

（画面は、AIからの回答）

実施日：2023.2.12

募集型① | 他地域・海外との連携(オンライン型 小学生)

【オンライン型】 小学生・毎日新聞 (全国の小学生対象) 事例



未来の「起業家」を目指す小学生向けのアクティブ・ラーニング型イベント「第1回 キッズ起業塾」を12月27日(月)にオンラインで開催します。

募集は小学校高学年(4~6年生)の20人。チームに分かれて会社の仕組みを学び、組織づくり、商品開発、事業計画作成、販売・決算を体験します。課題解決力やリーダーシップ力、プレゼンテーション力が育まれ、中学受験にも役立ちます。

今や、大企業ではなくベンチャー企業が社会を変える時代。ベンチャー起業家を目指す優秀な若い人たちが増えています。この冬休みに、一歩踏み出してみませんか？

仲間と一緒に会社を作ってみよう！

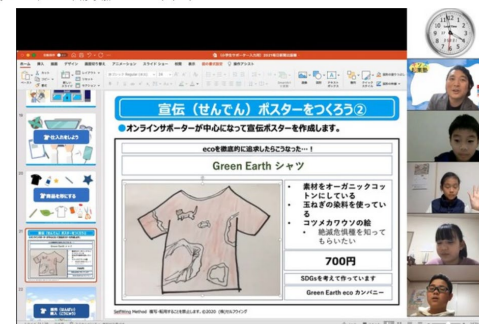
- 日時 2021年12月27日(月) 10:00~18:00
- 会場 オンライン会議ツール「Zoomミーティング」による開催です
- 対象 小学校高学年(4~6年生)
- 定員 20人(当日は5人ずつ4つのグループに分かれ会社をつくります)



会社から考案し、社長、宣伝マネージャーなど役割分担の下、商品を開発©セルフウィング



小学4~6年生20人が参加 ©セルフウィング



宣伝ポスターを作り、模擬販売用にプレゼンテーション©セルフウィング

週刊エコノミストx毎日小学生新聞主催による小学生対象のオンライン版起業体験プログラム。

内容：一日で会社づくりの流れを疑似体験するオンラインV-Kidsプログラムを提供。

実施日：2021.12.27<8時間(ランチ1時間含)>

過去実績 | CBL (人に教えることで学ぶ) (集合併用型 中・高校生)

【リアル型】 中学生・横浜市瀬谷区 (神奈川県) 事例



市場調査

● 次のような活動を通してお店を出す場所のことを知りましょう。
 ○ 次のような活動を通してお店を出す場所のことを知りましょう。
 ○ 次のような活動を通してお店を出す場所のことを知りましょう。
 ○ 次のような活動を通してお店を出す場所のことを知りましょう。



SelfWing Method 複写・転用することを禁止します。©2019 (株)サンプル

7-1

開店準備

● 商品の数の確認・価格の見直し

商品名	販売予定数	販売予定価格	予想売上金額
①	個	円	円
②	個	円	円
③	個	円	円
④	個	円	円
⑤	個	円	円
予想売上金額の合計			円

● 商品を作るためにつかったお金

材料費	円
その他の費用	円
商品を作るためにつかったお金の合計	円

予想売上の合計 - (商品を作るためにつかったお金の合計 + 支払利息)
 = 予想利益 = 円

● いま会社にあるお金
 銀行から借りてきた - 商品を作るためにつかったお金の合計
 = おつり用のお金 = 円



SelfWing Method 複写・転用することを禁止します。©2019 (株)サンプル

7-7

販売しよう!

● 販売するときには、お客さまにどのように接すればよいでしょうか。みんなで考えてみましょう。

(お客さまがみてから帰るまで)

基本用語 (例)	解説
①「いらっしゃいませ」	元氣よくていねいあいさつします。
②「お客さまの携帯電話をかわいらしくします」「わたしたちが心をこめてつくりました」	お客さまに商品のよさをアピールします。
③「ありがとうございます。350円です」「500円あずかりします」「150円のおつりです」	お客さまがお求めくださったときは、お礼を言ってお金を渡します。
④「ありがとうございました」	お客さまがお帰りになるときは、お求めにならなくてもお礼を言います。

(悪い例)
 × お客さまを強引によびこむとする。
 × お求めにならないお客さまに失礼な態度をとる。

SelfWing Method 複写・転用することを禁止します。©2019 (株)サンプル

7-9

内容：一日で会社づくりの流れを疑似体験するV-Kidsプログラムに加え、実際に街に出て来街者へのアンケート調査やリアル販売活動を体験。
 中学生になったら「人にコンサルすることにより学ぶ」という主旨の元、起業体験とともに商店街活性化のコンサルティングも同時に実施。人に教えることによってより深く学ぶ「コンサルティング・ベースド・ラーニング = CBL」という一段階上のSW社メソッドを活用。

対象地域：横浜市瀬谷区

課題の発見・解決

～商業高校生・岡山県～



地元経営者を交えての企画会議

国際理解（グローバル人材の育成）

～海外との連携～



オマーン（高校生）



日韓交流（高校生）



タイ（中学生）





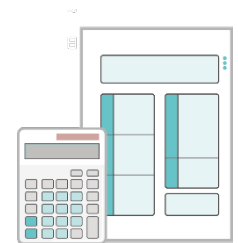
**高専・専門学校・大学生・社会人への
継続的な学習**

リアルなビジネス体験

～大学生（経営学部新入生）～



**経営学部の新入生を対象に、ビジネス体験を実施することにより、
経営学を学ぶための動機付けとしました。**



座学式研修＋インターンシップ°＋ビズ初プラン作成 ～大学生・若年層、墨田区～

「インターンシップ°」= 区内中小企業での就業体験



受講者は

「就業体験先の経営支援に寄与する」という目的を達するために、
課題テーマに取り組みました。

於：株式会社浜野製作所（東京都墨田区）

座学式研修＋インターンシップ°＋ビヰネヰプラン作成

～大学生・若年層、墨田区・大学との連携～

「ビヰネヰプランのピツチプログラム」



就業体験の一方で「墨田区」を題材にした
ビヰネヰプランの作成に取り組みました。

「社内起業家」育成プロジェクト

～社内起業家の育成・新入社員～



「社内起業家の育成」というテーマで、与件にもとづき商品開発、販売促進を擬似的に行いました。

新入社員がビジネスの流れを理解するとともに、「社内起業家」として課題を解決する力を身に着ることを目的としました。

「社内起業家」を応援できるマインドを

～中堅・幹部社員～



社内起業家を育成するためには、経営者・上司も起業家精神を持つことが不可欠です。

そのような視点からの人材育成が不可欠です。