

Title	小中学生ベンチャー教育がもたらす起業家精神の萌芽
Author(s)	河崎屋, 宏康
Citation	
Issue Date	2021-03
Type	Thesis or Dissertation
Text version	author
URL	http://hdl.handle.net/10119/17176
Rights	
Description	Supervisor:姜 里恵, 先端科学技術研究科, 修士 (知識科学)

修士論文

小中学生ベンチャー教育がもたらす起業家精神の萌芽

1910072 河崎屋宏康

主指導教員 姜理恵

北陸先端科学技術大学院大学
先端科学技術研究科
(知識科学)

令和3年2月

Effects of entrepreneurial education for elementary and junior high school students

Kawasakiya Hiroyasu

School of Knowledge Science,
Japan Advanced Institute of Science and Technology
February 2021

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial Education, Self-Efficacy, Career Planning

The main research question in this paper is “How does contact with entrepreneurial activity affect the sprouting of children's entrepreneurship?”. In order to reveal this question, this study verified three propositions. First, entrepreneurial education for elementary and junior high school affects their forming of entrepreneurial learning. Second, entrepreneurial education for elementary and junior high school affects their self-efficacy. Third, entrepreneurial education for elementary and junior high school affect their career planning.

First, this study conducted interview surveys to two firms which conduct entrepreneurial education program in Okinawa and Prof. Osumi in Ryukyu University. They showed that keeping student motivation highly and understanding effect of their parent are very important.

Based on the interview, this study conducted three programs about entrepreneurship and innovation. The first program takes 2 hour and create an idea from regional issues. After attendance, conducted questionnaire and analyzed results including posters they wrote. As a result, students improved their aspiration of entrepreneurial activity. Considering evaluation of their posters, it found that there are differences in the degree of efforts among participants who are motivated to start a business.

The second program attended 21 first-year junior high school students for a total of 6 lessons. Compared to the first course, student set the goal of their dream as a motivation for creating ideas and defined the requirements for the dream by back-casting. In addition, they created a business plan. A questionnaire was conducted before and after the course, and an interview was conducted at the last time. As these results, this study could not find

any change in self-efficacy, but found a process of being aware of our own abilities and reconsidering our own career planning under the influence of facilitator, parents and other students. It found that their aspiration for entrepreneurial activities improved. If the outcome variable was the discovery of business opportunities, students got entrepreneurial learning. However, since it is a different process from previous studies, it is necessary to verify these differences and consistency in the future.

The third course was held for 14 groups consisting of elementary and junior high school students and their parents. Participants set a vision for their area, defined requirements, and created ideas to achieve them. The results found that not only did the participants become more motivated to start a business, but the advice of the facilitator also influenced their career planning.

As these results, the propositions about entrepreneurial learning and career planning are true. The proposition about self-efficacy is not true, but students were aware of students own abilities under the influence of facilitator, parents and other students. It found that three courses in this study influenced aspiration of entrepreneurial activity, emergence of entrepreneurial learning, career planning and being aware of students own abilities

目次

第1章 序論.....	7
1.1 研究の概要	7
1.2 研究の関心	7
1.3 研究の背景	7
1.4 研究の目的	10
1.5 論文の構成	11
第2章 関連研究.....	12
2.1 起業家教育	12
2.1.1 起業家教育の歴史	12
2.1.2 アントレプレナーシップと起業意思	13
2.1.3 起業家教育の教授法とコンテンツ	14
2.1.4 起業家教育の段階	15
2.2 自己効力感	16
2.2.1 自己効力感とは.....	16
2.2.2 自己効力感の先行要件.....	16
2.2.3 自己効力感の測定	17
2.3 アントレプレナー的学び.....	18
2.4 キャリアプランニング	18
2.5 情動知能	19
2.5.1 情動知能とは	19
2.5.2 情動知能の測定.....	19
2.6 本研究のリサーチクエスション	20
2.6.1 命題の提示.....	20
第3章 研究方法.....	21
3.1 実施概要	21
第4章 沖縄県での聞き取り調査	22
4.1 調査方法	22
4.2 調査結果.....	23
第5章 親子プチベンチャー教室	24
5.1 講座の設計	24
5.2 調査方法	25
5.3 結果と分析	26

第6章 能美市発ジュニア起業家ゼミ	29
6.1 講座の設計	29
6.2 調査方法	30
6.3 結果	32
6.3.1 アンケート結果の分析	32
6.3.2 インタビューデータの分析	36
第7章 能美市発ジュニア起業家スクール	42
7.1 講座の設計	42
7.2 調査方法	45
7.3 結果と分析	46
第8章 考察	47
第9章 結論	49
9.1 本研究のまとめ	49
9.2 命題の真偽	50
9.3 リサーチクエスションへの回答	51
9.4 研究への貢献及び提言	52
9.5 実務への含意及び貢献	52
本研究の限界と今後の展開	52
謝辞	53
参考文献	54
付録 1.1 【親子プチベンチャー教室】子供用アンケート	57
付録 1.2 【親子プチベンチャー教室】保護者用アンケート	59
付録 2 【プチベンチャー教室】成果物データシート	61
付録 3 【プチベンチャー教室】当日の様子	69
付録 4 【ジュニア起業家ゼミ】当日の様子	70
付録 5 【ジュニア起業家ゼミ】アンケート	73
付録 6 【ジュニア起業家ゼミ】インタビューガイド	78
付録 7.1 【ジュニア起業家ゼミ】作成シナリオ	79
付録 7.2 【ジュニア起業家ゼミ】夢に必要な金額計算表	101
付録 8.1 【ジュニア起業家スクール】子供向けアンケート	112
付録 8.2 【ジュニア起業家スクール】保護者向けアンケート	114
付録 9 【ジュニア起業家スクール】当日の様子	116
付録 10 【ジュニア起業家スクール】成果物	121

図目次

図 1	各国の起業活動率(GEM, 2013).....	10
図 2	日本財団(2019)第 20 回 18 歳意識調査	10
図 3	論文の構成.....	11
図 4	起業意思の概念モデル(Shapero-Krueger Model)	14
図 5	起業家教育の段階.....	15
図 6	本研究の目指す起業家教育の段階.....	16
図 7	自己効力感の先行要件と結果予期の発生モデル	17
図 8	本研究の概念モデル	20
図 9	【小松】プチベンチャー教室講座設計の意図.....	25
図 10	受講前の起業への関心（児童・生徒回答）	28
図 11	受講後の起業への関心・意欲（児童・生徒回答）	28
図 12	【辰口】ジュニア起業家ゼミ講座設計の意図.....	30
図 13	バックキャストिंगの概略図	30
図 14	受講前後における自己効力感の得点分布.....	34
図 15	プロセス図	42
図 16	【能美市】ジュニア起業家スクール講座設計の意図.....	43
図 17	受講終了後に授与した認定証.....	44
図 18	受講前の起業家活動への意欲・関心（児童・生徒回答）	47
図 19	受講後の起業家活動への意欲・関心（児童・生徒回答）	47

表目次

表 1 高校生向け起業家教育のコンテンツ	9
表 2 大学・大学院における起業家教育実施校	12
表 3 Piaget の発達段階	19
表 4 本研究における調査と起業家教育の実施概要	22
表 5 聞き取り調査対象の概要	23
表 6 「親子プチベンチャー教室」参加者の基本情報	26
表 7 「親子プチベンチャー教室」当日のタイムスケジュール	26
表 8 起業に対する意欲・関心(児童・生徒回答)	27
表 9 【親子でプチベンチャー教室】への参加理由(保護者回答)	28
表 10 「能美市発ジュニア起業家ゼミ」開催日程	31
表 11 能美市発ジュニア起業家ゼミのアンケート構造	32
表 12 各項目の信頼性と単純集計	33
表 13 各生徒の受講前後における自己効力感尺度得点	35
表 14 受講前後における情動知能の得点	35
表 15 受講前後における平均値の t 検定結果	36
表 16 「能美市発ジュニア起業家スクール」参加グループの基本情報 ..	44
表 17 「能美市発ジュニア起業家スクール」当日のタイムスケジュール	45

第1章 序論

1.1 研究の概要

本研究は4つの段階を通して、起業家教育のプログラムの設計と検証を行った。第1段階では、沖縄県で起業家教育を実施する民間企業2社に聞き取り調査を行った。沖縄県は開業率が全国でトップであり、このような地域での起業家教育の実態を調査するである。ここでは実施しているコンテンツの特徴や、実施に際する諸問題や課題点について聞き取りを行った。

第2段階では、沖縄での聞き取り調査の結果と、既存の起業家教育の事例も考慮して、「親子プチベンチャー教室」を設計した。実施に際して、既存の起業家教育で用いられるコンテンツの効果と起業に関する意欲を検証した。

第3段階では、プチベンチャー教室の結果からコンテンツを採用し、生徒のモチベーション維持やキャリアプランニングに作用する新たなコンテンツを追加し、プログラムを変更した。「能美市発ジュニア起業家ゼミ」では、アンケートで実施前後の自己効力感や情動知能の変化を測定し、インタビューでは受講を通じた生徒の変化を検証した。

第4段階には、これまでの2つの講座の結果を踏まえて講義内容を再考し、起業に対する意欲とキャリア観への変化を観察、検証した。これら4つの段階から小中学生を対象にした起業家教育のあり方を、教育学や心理学の理論的枠組みも活用して検討した。

1.2 研究の関心

筆者は大学在学中に友人と飲食店を起業した経験がある。起業というコンセプトに触れることで、自身の考え方や行動指針が大きく変化したという実感があつた。具体的には、キャリア観や自己認識、行動傾向などが大きく変化した。そこから、起業というコンセプトに触れる経験が、個人のキャリア観や行動傾向にどのような影響を与えるのかについて興味を持ち、研究を行った。

1.3 研究の背景

起業家教育の目的は、受講者のアントレプレナーシップを醸成する事である。Schumpeter(1942)によれば、経済の持続のためにはイノベーションと既存産業の構造変化が必要不可欠である。破壊的イノベーションにより、産業の新陳代謝が

促進され新たな経済成長が期待出来る。このイノベーションの要因には技術的要因や人的要因等が考えられるが、近年イノベーションの担い手としての起業家に注目が集まっている。

起業家教育への関心の高まりとともに、いくつかの問題が示されている。Baeら(2014)は、起業家教育研究の対象は元々起業に興味のある、起業意思がある程度高い人が対象となっており、受講者のアントレプレナーシップを育てるという観点では疑問が残るとした。また、OECD(2009)は世界で実施されている起業家教育プログラムを取り上げ、それぞれ異なる目的で段階やコンテンツが決定されていると示した。

中小企業庁(2019)が発表した「高校生向け起業家教育事例集」における10の起業家教育事例は内容も多岐にわたり、それぞれの目的は何か、共通効果は何かなど整理されておらず、学問的な整理が必要である。本稿では、起業家教育に関するコンテンツと教授法を整理したBécharde and Grégoire(2005)の分類を参考に「高校生向け起業家教育事例集」における10の起業家教育事例を表1に整理した。表1から起業家教育には共通して行われるコンテンツとそうではないコンテンツが存在することがわかる。「講義・知識の供給」とは講義または教科書やテキストなどから知識をインプットする内容を指す。「フィールドワーク」は課題を見つけるために商店街を散策するなどの実地調査を指す。「ゲストスピーチ」は起業家から起業に関する講演を聞くなどがある。「企業説明・インターンシップ」は、キャリア教育の一環として、企業の事業分野に関する説明を受ける、インターンシップで実際の業務を体験するなどが含まれる。「課題解決・事業創造」は普段の生活や知識から課題を抽出し、それを解決する事業を創造する作業を表す。「ディスカッション」は知識精算を目的として、参加者のグループまたはメンターとアイデアについて議論することを指す。「シミュレーション」は実際のビジネスや事業を疑似体験することを指す。共通する目的は、地域でイノベーションを担う人材を育成するという記述があるが、このようにコンテンツや教授法の統一がなされていない状況にある。

経済産業省(2013)の報告によれば、GEM(Global Entrepreneurship Monitor)の調査に基づく各国の起業活動率において、各国と比較して日本の割合が低いことを問題視している(図1)。また、年代に注目すると、日本財団(2019)が2019年9月下旬から10月上旬にかけて実施した「18歳意識調査」は、インド、インドネシア、韓国、ベトナム、中国、イギリス、アメリカ、ドイツと日本の17~19歳各1,000人を対象に国や社会に対しての質問調査を行った。報告書の一部を図2に示す。他国と比較して、日本の若年層のポイントが低いことが問題視された。起業家精神を高めることと同時に、個人の行動性向やキャリア意識についても向上させる必要がある。

実施事例 (掲載順)	講義・知識 の供給	フィールド ワーク	ゲスト スピーチ	企業説明 インタベン シツプ	課題解決 事業創造	ディスカッ ション	シミュレー ション
タ張市ソーシャルアントレプレナー育成プログラム	○				○	○	
青森県立青森商業高等学校 STARTUP PROGRAM			○		○	○	
SENDAI U-18 SOCIAL STARTUP PROGRAM	○	○		○	○	○	
金沢高等学校 seid			○		○	○	
長野県小諸商業高等学校 STARTUP PROGRAM			○		○	○	
所沢 U-18 WAGAHARA STARTUP PROGRAM	○	○	○		○	○	
京都府立須知高等学校 STARTUP PROGRAM	○		○		○	○	
香川県立高松工芸高等学校 STARTUP PROGRAM			○	○	○	○	
北九州発！高校生/高専生限定・起業家育成プログラム			○		○	○	
福岡県立福岡女子高等学校 STARTUP PROGRAM		○	○		○	○	

表 1 高校生向け起業家教育のコンテンツ

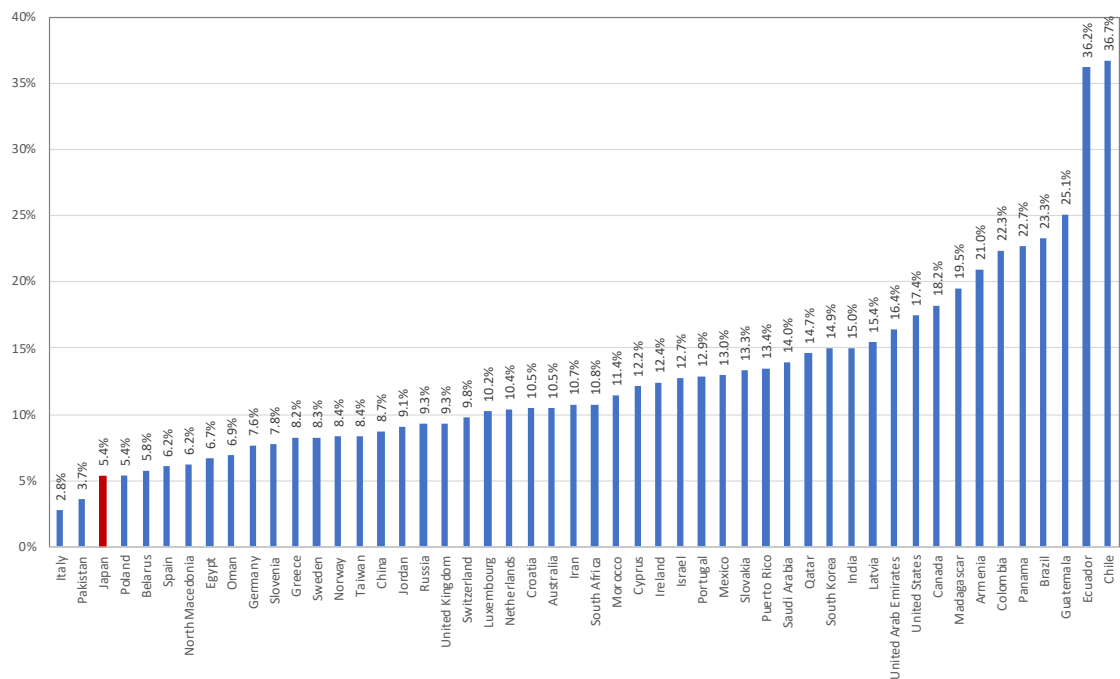


図 1 各国の起業活動率
GEM(2019)より作成

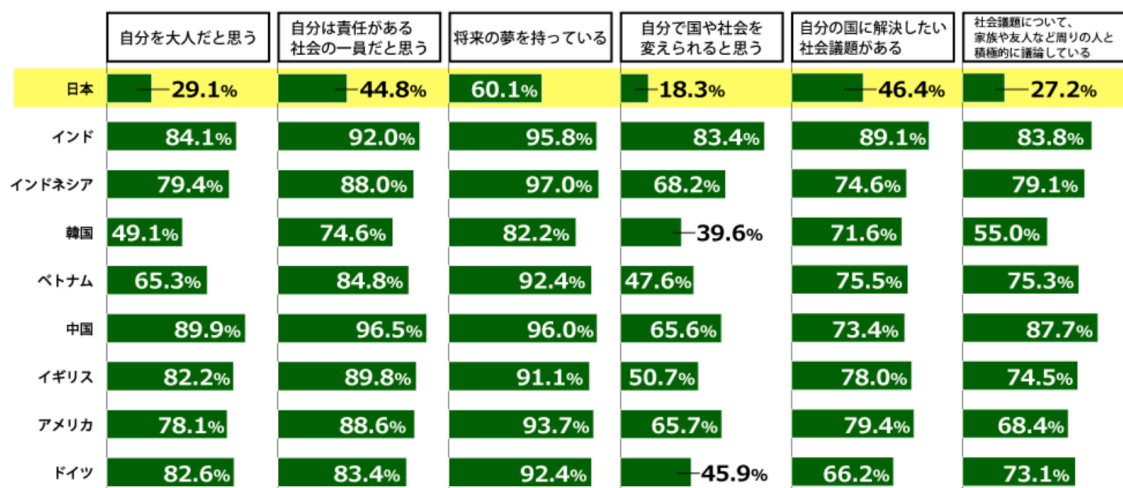


図 2 日本財団(2019)第 20 回 18 歳意識調査
「テーマ：社会や国に対する意識調査」より抜粋

1.4 研究の目的

本研究では、起業というコンセプトを意識していない、更には労働経験の無い層を対象に、起業意思や起業態度を上げる、リテラシー向上を目的とした起業家

教育の設計と検証を行った。対象は児童や生徒とし、先行研究や実施事例なども調査して、プログラムの構築を行った。プログラム実施後に被験者の自己効力感とアントレプレナー的学びへの影響、更には心の情動指数と呼ばれる個人の特性に関する項目とキャリア観への影響についても考察した。

1.5 論文の構成

本論文は 9 章で構成されている。各章の概要と構成を図 3 に示す。第 4 章から第 7 章までは実施した講座の方法とデータ収集の結果や分析結果などを記述した。

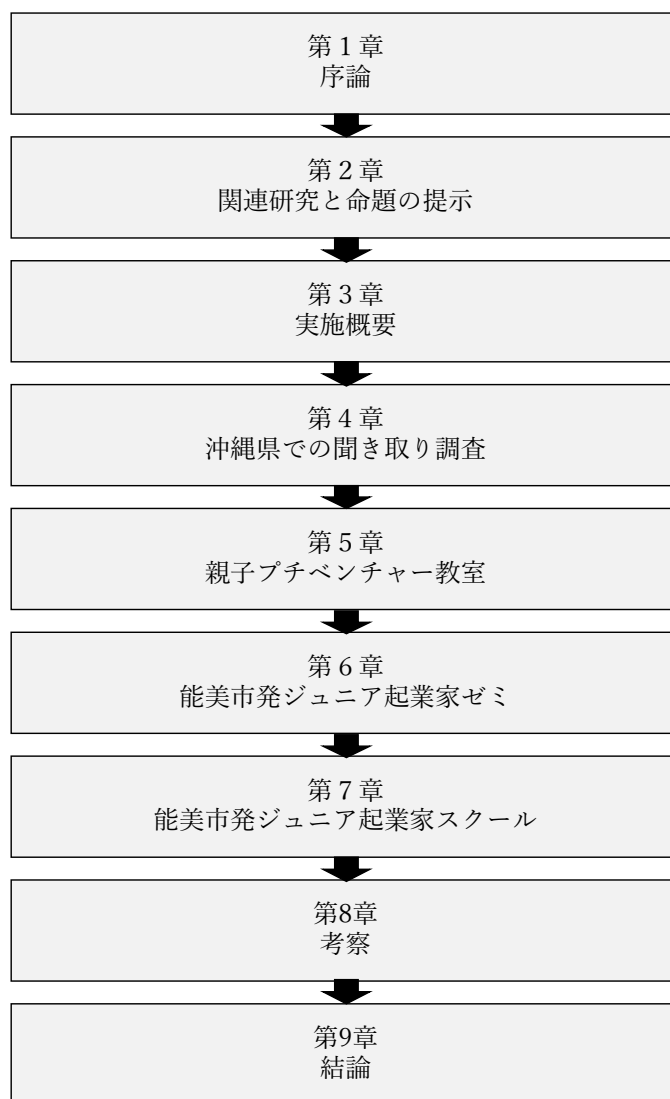


図 3 論文の構成

第2章 関連研究

2.1 起業家教育

2.1.1 起業家教育の歴史

アントレプレナーシップを育てるプログラムや活動が世界的に広まっている。Schumpeter(1942)によると、経済の持続にはイノベーションと既存産業の構造変化が必要不可欠である。このような社会情勢を踏まえて、イノベーションの担い手としての起業家が注目されている。破壊的イノベーションにより既存産業の新陳代謝が促進され、新たな経済成長が期待できる。

Katz(2003)によれば、米国でアントレプレナーシップが初めて大学の授業として教えられたのは 1947 年、ハーバード大学のビジネススクールとされている。MBA に在学する学生の内 188 人が受講した。その後も起業家教育は米国内で広がりを見せ、1975 年には 104 の大学で、1985 年には 253 校、1993 年には 370 校の大学でスモールビジネスを含むアントレプレナーシップの科目が提供された。アントレプレナーシップ教育への関心の高まりとともに、日本国内でも大学の講義を中心にアントレプレナーシップ教育が増加している。経済産業省(2009)の報告では日本国内の 536 の大学にアンケート調査を行い、起業家教育を実施している大学または大学院は 247 校であると示した。また、起業家教育を目的にしたコースを設置している学校は学部では 30 校、大学院では 34 校存在することを明らかにした(表 2)。

民間でも児童・生徒を対象にアントレプレナーシップを育てるようなプログラムを提供する事例は少なくないが、筆者らの聞き取り調査では、実施内容や教育効果について理論的なエビデンスがなく、学問的な視点でのコンテンツや教育効果に関する精査が必要である。

大学種別	総数	講義の実施		
		大学のみ	大学院のみ	両方あり
総数	247	121	48	78
国立	53	7	24	22
公立	15	6	3	6
私立	179	108	21	50

表 2 大学・大学院における起業家教育実施校
経済産業省(2009)より作成

2.1.2 アントレプレナーシップと起業意思

起業家教育の普及とともに、教育の効果を測定する指標について議論されてきた。Pittaway and Cope(2007)は1970～2004年の間に発行された185の学術誌に対して、起業家教育に関する論文をシステマティックレビューし、起業家教育における4つの課題を示した。1つは起業家教育を取り巻く政策に関する考察、2つ目は起業家教育の大学における実施形態に関する検証、3つ目は教育プログラムと学生の起業行動との関係、4つ目には起業家教育の成果指標である。この4つの領域について研究が分散しており、アントレプレナーシップだけではなく、教育学や心理学、政治学などの理論的枠組みを活用した展開が必要であると述べている。

起業家教育の効果を図る指標の一つに起業意思がある。起業に至る要因については起業志向の高い個人の属性や特徴を探る研究が数多くなされたが、学術的なコンセンサスを得るに至っていない。以下に起業に至る要因に関する理論を検討する。

Ajzen(1991)は、行動科学の観点から、計画行動理論(Theory of Planned Behavior)を提唱した。人が行動を起こす時は、意思が働き、その意思には、①態度と②主観的な規範、③行動を自分で制御しているという感覚、の3つが影響を及ぼすとし、意思が行動の最も直接的な予測要因であると説いた。また、Sharpero & Sokol (1982)は、認知心理学の立場から、起業イベント理論(Sharpero's Entrepreneurial Event Theory)を提唱、①個人が認識する社会的に望ましい状況(perceived desirability)に対し、②実現可能性(perceived feasibility)が高まり、③行動性向(propensity to act)の強い個人が何かのきっかけ(precipitating event)が起こった場合に起業に至ると説明した。Krueger et al. (2000) は、97人の大学生を対象とした調査で Sharpero and Sokol (1982) と Ajzen (1991) の主張はほぼ同一であることを示し、起業イベント理論における desirability が計画行動理論における『態度』と『主観的な規範』、feasibility が『行動制御の感覚』に対応するとしている。図4に示す通り起業意思につながる概念は3つのベクトルがあり、上段は社会的認識を必要とし、中段と下段は個人の内発的な概念で構成されている。本研究では、計画行動理論と起業イベント理論の同一性を示した Krueger et al. (2000)の起業意思モデルを採用し、検討を進める。

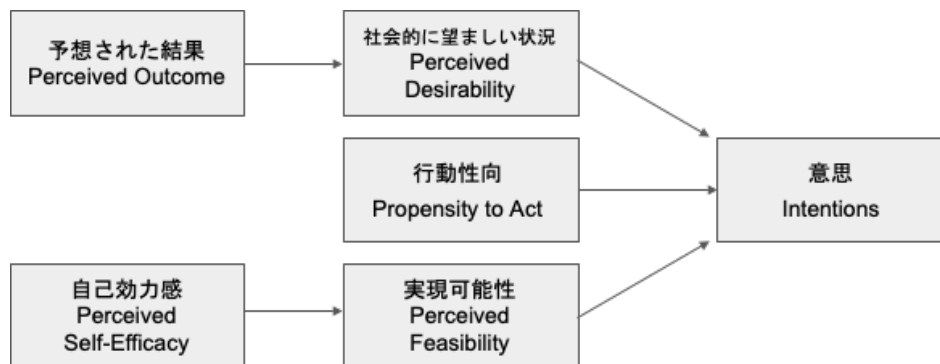


図 4 起業意思の概念モデル(Shapero-Krueger Model)

2.1.3 起業家教育の教授法とコンテンツ

起業家教育の具体的なコンテンツと教授法は多岐にわたる。Pittaway(2007)のレビュー論文では、教育内容に関するコンセンサスがないことは以前から問題視されているが未だに解消できていないと指摘した。教育内容は、教科書などのテキストを読む、ケーススタディー学習、ゲストスピーカーなどの講演、企業訪問などが一般的である。実際に事業創造を体験するなど、経験的学習を盛り込むプログラムも増えてきている。Honig and Samuelsson(2012)によれば、かつては事業計画の書き方を教えることが起業家教育の主たるコンテンツの一つだったが、事業計画を教えると、必ずしも起業後のパフォーマンスが上がらないという報告がある。

Bécharde and Grégoire(2005)によれば、教授法は供給型、需要型、コンピテンス型の3種類とそれぞれの組み合わせで整理されている。供給型は資料や講義などの情報のインプットを重視する授業形式。需要型はシミュレーションや問題解決など個人での参加を重視する形式。コンピテンス型はディスカッションなどを通じて知識を創造、生産する活動に重点を置く。また、Nabi, Linan, Fayolle, Krueger and Waimesley(2017)のレビュー論文では、教育のインパクトは、受講時からの経過時間に応じて5段階に分類されている。レベル1はプログラムの途中経過で効果を測定する、レベル2は受講前後の比較、レベル3は受講後5年未満、レベル4は同5年から10年未満、レベル5は10年以上経過とした。レベルが上がるほど、本人の主観的な成長だけでなく客観的かつ社会的なインパクトをも観察する事ができるとしている。レベル1では主に起業家活動に対する興味や関心、レベル2については起業意思や知識、レベル3ではスタートアップの誕生数、レベル4では誕生から生き残っているスタートアップの数、レベル5では社会や経済への影響等を主に検証されている。これまでの起業家教育の実施事例はレベル1・2に偏在しており、長期的または継続的な視点での効果の検証が、起業家教育の効果を検証する上でも必要であるとされて

いる。

2.1.4 起業家教育の段階

OECD(2009)は、起業家教育には目的に応じた段階があると指摘した。高橋(2013)によれば、大きく分けて2つの目的がある。1つには、起業家そのものを育成するのではなく、起業家的な思考や行動が出来るという起業態度を身につけた起業家予備軍なる人材を育成すること。2つ目には将来的に起業するための実践的知識やスキルを高めることである。図5に示すように起業家教育の幅を起業活動と起業態度という2軸で整理した。バブソン大学で展開している起業家教育は、B地点にいる学生をA地点に移行させるためのものであり、起業に必要なスキルや知識を提供し、実際に事業を起こすという起業活動を増やす取り組みである。欧州などで展開しているもう一つの起業家教育は、C地点にいる学生をB地点に移行させるための教育である。

本研究では起業というコンセプトを意識していない児童・生徒に対して図4のモデルの基づく起業意思につながる内発的な概念を増強、変化させることを目的としているので、図6のようにC地点とB地点の間のD地点への到達を目指す。つまり、起業態度や起業意思を獲得する手前の段階、自己効力感や起業家的な行動性向を獲得した人材を育成することを目標とする。

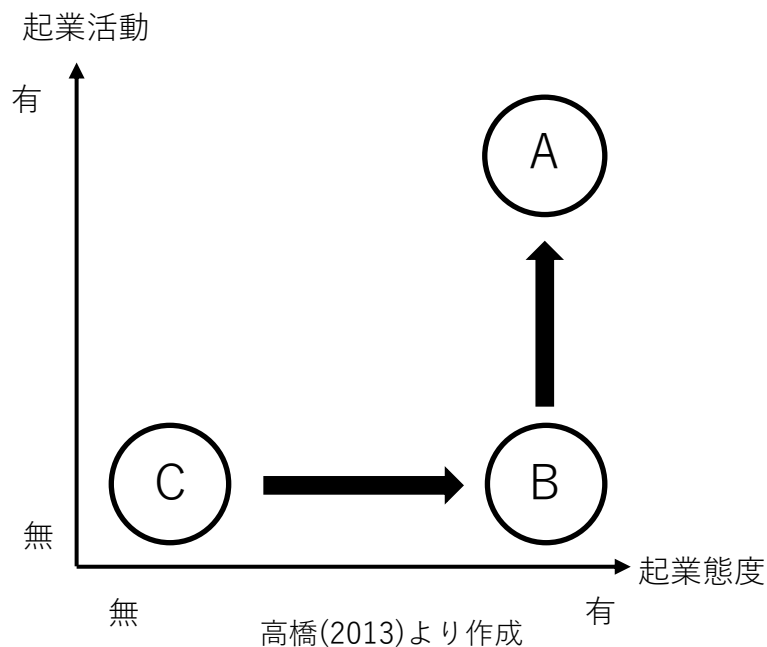


図5 起業家教育の段階

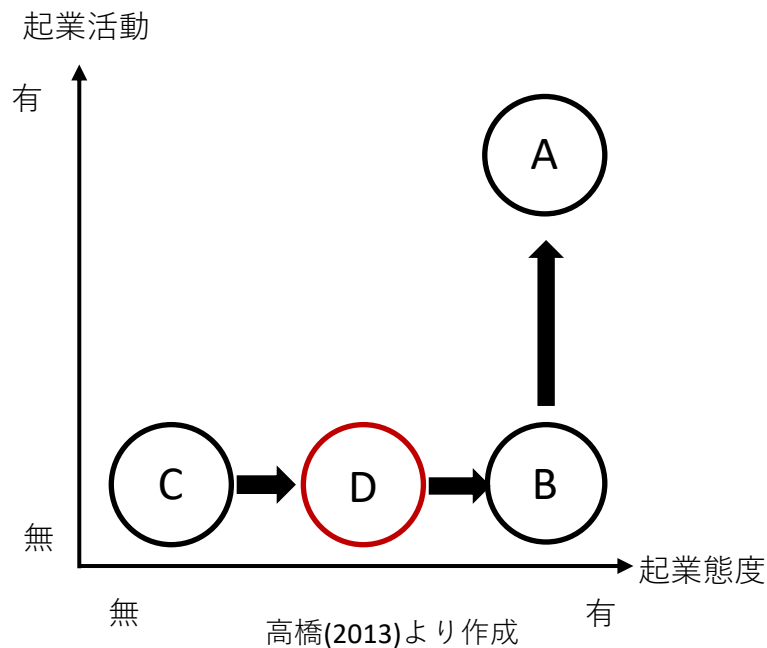


図 6 本研究の目指す起業家教育の段階

2.2 自己効力感

2.2.1 自己効力感とは

Bandura(1977)はある特定の課題を遂行する前に個人が感じる遂行可能感のことを自己効力感(Self-Efficacy)として概念化した。自己効力感とは、ある状況においてある結果を達成するために必要な行動を自分がうまく出来るかどうかの予期である。つまりある行動を起こす前に個人が感じる遂行可能感、自分自身がやりたいと思っていることの実現可能性に関する認知、あるいは、自分にはある特定の出来事がここまで出来るという考えのことを指す。自己効力感が、困難な状況下での行動の開始、継続、どの程度の努力を続けるか、を決定づけているとしている。自身で自身の能力を認知し、行動を制御する能力とも言い換えられる。

Sherer, Maddux, Mercandante, Prentice-Dunn, Jacob and Rogers(1982)によれば、自己効力感はその後の行動を予期する機能を持つことが明らかにされてきた。すなわち、ある課題に対する自己効力感を自身がどの程度持っているかが、個人の行動を予測し、情動反応や行動が異なってくるのである。このような自己効力感の行動予期機能は多岐にわたる分野で研究されてきた。

2.2.2 自己効力感の先行要件

Bandura(1997)は、自己効力感の認識に影響を与える 4 つの先行要件を示し

た。1つには、ある特定の事象において得た成功体験に基づき効力が形成される「制御体験」、2つ目は他者の体験を見本にした「代理体験」、3つ目には成功できると思わせるような「言語的説得」、4つ目には行動に伴う身体的な刺激や反応、感情、気分といった「情動的喚起」がある。これらの情報源は個人がどのように解釈するかによって自己効力感を強めたり弱めたりするなどの影響を及ぼす。図7に自己効力感への先行要件を整理した。また、Banduraの理論の前提でもある認知能力も先行要因として重要な要素の一つである。自己効力感には過去の自分や未来の自分といった時間と自身を関連付けることで自身を振り返る能力が必要であり、それらはPiaget(1981)の発達段階における7歳から12歳ごろまでの具体的操作期(Concrete operational stage)に備わってくると考えられた。

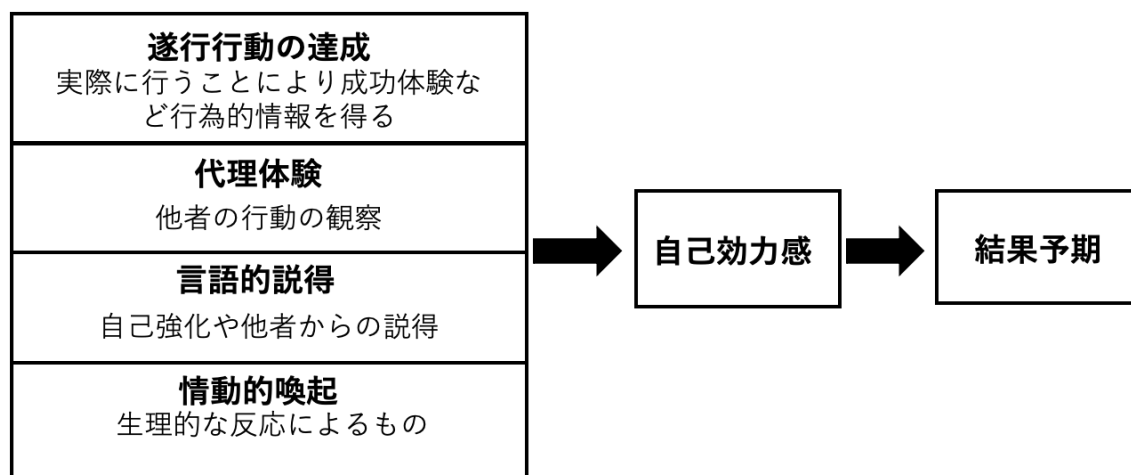


図7 自己効力感の先行要件と結果予期の発生モデル

2.2.3 自己効力感の測定

Bandura(1977)は行動観察によって自己効力感という概念の存在を見出した。一方で、自己効力感の定量的指標についても研究が進められた。代表的なものには個人の自己効力感を測る尺度として、Sherer et al.(1982)が提唱した特性自己効力感尺度(Generalized Self-efficacy Scale)がある。Bandura(1977)が提唱した自己効力感はある特定の事象や行動に対する限定的なものだったのに対して、具体的な個々の課題や状況に依存せず、より長期的に、より一般化した日常場面の行動における自己効力感を測定することを目的に、376人の生徒にアンケートを実施し、検討された。その結果、特性的自己効力感が過去の成功と失敗の経験から形成され、個人差を持つことを指摘した。同時に特性的自己効力感とは、特定の状況だけではなく、未経験の新しい状況においても適応的に処理ができるという期待に影響を与えることを示唆した。

本研究では Sherer et al.(1982)の特性的自己効力感尺度を参考に質問紙を作

成した。

2.3 アントレプレナー的学び

Cope(2003)、Pittaway and Cope(2007)によれば、アントレプレナー的学び(Entrepreneurial Learning)の研究は、ビジネスの現場で起きる様々な状況や重大な場面に直面した際、起業家がどのようなプロセスで新たな知識を創造し、対応するのかを解明することが目的である。複雑に入り組んだ現場や社会から、起業家がどのような基準で知識を取捨選択し、臨機応変に対応していくのかという新たな理論的枠組みとして期待されている。Politis(2005)は起業家にインタビューを実施し、過去のスタートアップの立ち上げやマネジメントの経験といった職業経験が、過去の成功体験や支配的理論に基づいた探索や検証がトリガーとなって、事業機会の認識や、新規性の発見につながると結論づけた。また、Rae(2005)は実際に起業家にナラティブインタビューを行い、アントレプレナー的学びのモデルを示した。このモデルではアントレプレナー的学びは、個人の社会的特性、自身のビジネス経験や職業経験で得た文脈的知識、そして自身と協力関係にある組織の存在という3つの軸から構成されると結論づけた。しかしながら、Loi, Castriotta, and Di Guardo (2016)は分析の対象が実際の起業家のみに偏っていることを問題視し、分析単位の拡大が必要であると指摘した。

2.4 キャリアプランニング

Dupont and Gingras(1991)によれば、青年期のキャリアの選択については、通常キャリアを探索する前にはその準備として自身の能力や興味、価値観を探索することから始まると報告した。Bardick, Bernes, Magnusson and Witko(2004)は、キャリア選択に関する研究については多くの蓄積があるが、それらの研究はキャリア選択を高校またはそれ以前に行う必要があると結論付けているものが大半であると主張している。中学生がキャリアプランニングを行う重要な時期であると主張した Celotta and Jacobs (1982)はその根拠として、Piaget(1952; 1981)の提唱した発達段階説と関連付けた。Piaget の発達段階説によれば12歳頃から始まる形式的操作期(formal operational stage)では子供は直接的観察から得られた事実のみならず、自ら設定した仮説から演繹を行うという能力が発達すると結論付けられた。Bardick et al.(2004)は11歳から15歳までの生徒約3500人にアンケート調査を行い、子供自信がキャリアプランニングに対してどのような意識を持ち、何が彼らの意思決定を促進または阻害するのかを検証した。その結果、12歳以上の回答者のほとんどはキャリアプランニン

グは非常に重要だと認識しており、親に対して特定の情報を求める、キャリアプランニング期間の支援を求めるなど何らかの助けを求める傾向にあると示した。

発達段階	感覚運動期 (0～2歳)	前操作期 (2～7歳)	具体的操作期 (7～11歳)	形式的操作期 (12歳以降)
特徴	自分と他のものを 区別出来る。	世界を自分の主 観から捉える。	具体的な物事を 論理的に思考で きる。	抽象的な概念や数 式に対して論理的 な思考が出来る。

表 3 Piaget の発達段階

2.5 情動知能

2.5.1 情動知能とは

Schutte and Malouff(1998)や Mayer and Salovey(1997)の研究を発端として、情動知能（Emotional intelligence; EI）に関する数多くの議論が展開されている。その議論に対応するように、いくつかの定義が提出されている。Salovey & Mayer（1990）や Law et al.(2004)は、情動知能とは情動を扱う個人の能力であると定義し、その下位能力を以下のように指摘している。自分自身や他人の感情や情動を監視または察知する能力、これらの感じ方や情緒の区別をする能力及び個人の思考や行為を導くために感じ方や情緒に関する情報を利用できる能力であると定義した。この定義以外にもいくつかの定義が存在するが、それぞれの定義に対応する尺度の開発も同時に進められた。

2.5.2 情動知能の測定

Davies ら（1998）は情動知能を4つの次元に分けて簡潔に定義した。そこでは、1）自分自身の情動の評価と表現、2）他人の情動の評価と認識、3）自分自身の情動の調整、4）パフォーマンスをあげるための情動の利用、という4次元が示された。これらの次元に対応して Wong and Law（2002）は、Wong and Law EI Scale（WLEIS）を作成している。4つの次元がそれぞれ4項目からなり、全体として16項目から構成されている。Wong and Law（2002）が提唱したWLEISに基づき、豊田と桜井(2007)によって日本の中学生向けの情動知能尺度(J-WLEIS)が考案された。Wong and Law（2002）の尺度と同様に4つの次元に対してそれぞれ4つの項目があり、全16の項目で構成されている。本研究では児童・生徒に実施するので、豊田と桜井(2007)の提唱したJ-WLEISを参考に質問紙を設計した。

2.6 本研究のリサーチクエスチョン

本研究のリサーチクエスチョンは先行研究を参考に以下のように設定した。

MRQ: 起業家活動との接触は児童の起業家精神の萌芽にどのような影響を与えるのか。

SRQ1: 起業家活動との接触はアントレプレナー的学びの形成にどのような影響を与えるか。

SRQ2: 起業家活動との接触は自己効力感にどのような影響を与えるか。

SRQ3: 起業家活動との接触はキャリア発達にどのような影響を与えるか。

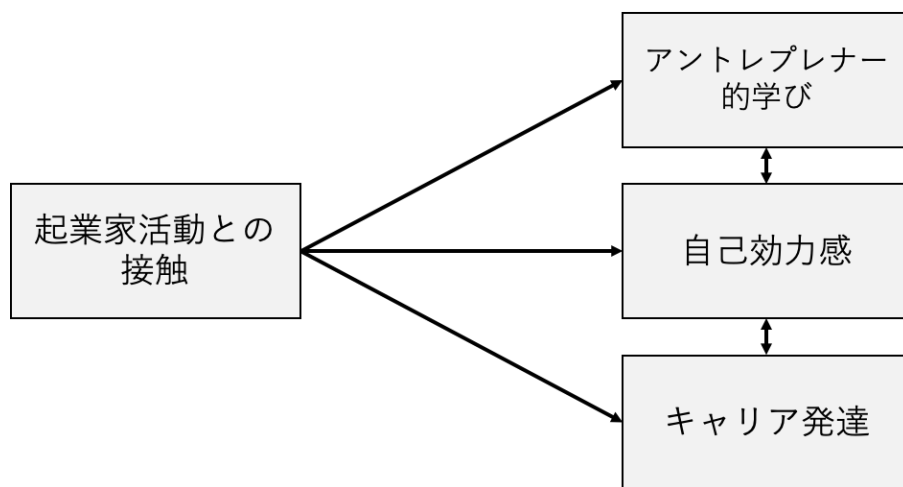


図 8 本研究の概念モデル

2.6.1 命題の提示

先行研究から起業家教育が児童・生徒に及ぼす影響に対する命題を以下のように設定した。

命題 1：児童・生徒向け起業家教育におけるアントレプレナー的学びの形成は、既存のフレームワークとは異なるプロセスで形成される。

命題 2：児童・生徒向け起業家教育では、遂行行動の達成によって自己効力感得点が上昇する。

命題 3：児童・生徒向け起業家教育では、参加者のキャリア観は Piaget の形式的操作期において変化する。

これらの命題を探索し、それをふまえてリサーチクエスチョンへ回答する。

第3章 研究方法

本研究は先行研究などの理論的背景児童生徒を対象とした起業家教育を設計し、その効果を検証した。

3.1 実施概要

本研究は初めに起業家教育の目的や、課題などを明らかにする目的で民間企業への聞き取り調査を行った。また、予備実験として2020年8月29日に「親子でプチベンチャー教室」を実施した。この予備実験で得た結果や改善点を反映させ、2020年9月11日より能美市辰口中学校の中学校1年生21名を対象に、総合的な学習の時間を利用して「能美市発ジュニア起業家ゼミ」を実施した。この講座では、バックキャスティングという思考法を用いて、自身の夢に必要なプロセスなどをつないだシナリオを完成させるという作業を追加した。これは、個々のキャリア観と起業家精神や自己効力感との関係を検証するためである。バックキャスティングについては、第6章にて詳しく説明する。最後に2020年12月13日に「能美市発ジュニア起業家スクール」を実施した。以後の各章では、開催の順で講座の設計や、インタビューガイド・アンケートの構造などについて詳細に説明する。

日程	タイトル	内容	対象者
2020 年 7 月	沖縄県での 聞き取り調査	予備調査	民間企業 2 社 琉球大学
2020 年 8/29	親子で プチベンチャー 教室	予備実験 ①課題解決 ②ディスカッション ③アイデア創出 アンケート	6 組 小 4～6 の親子
2020 年 9/11～ 11/13	能美市発 ジュニア起業家 ゼミ	①バックキャスティングを用いた自身の夢のシナリオ作成 ②ディスカッション ③事業創造 アンケート インタビュー	能美市辰口中学校 (中学校 1 年生) 21 名 (男 10 女 11)
2020 年	能美市発	①課題解決	能美市内の親子

12/13	ジュニア起業家 スクール	②ディスカッション ③アイデア創出 アンケート	または子供のみ (小 4,5,6,中 1,2) 親子 8 組 子供のみ 6 組
-------	-----------------	-------------------------------	--

表 4 本研究における調査と起業家教育の実施概要

第4章 沖縄県での聞き取り調査

2020 年の発行の中小企業白書において、沖縄県は 2017 年時点で 47 都道府県中最も開業率の多い地域であると指摘された。すなわち、産業の新陳代謝が活発な地域であるということである。このような社会的背景を備えた地域での起業家教育の実態を調査するために、聞き取り調査を実施した。

4.1 調査方法

沖縄県内で起業家教育を運営している沖縄の民間企業 2 社と、起業家教育に関連するプログラムと講義を実施している琉球大学の大角玉樹教授にインタビュー調査を行った。聞き取り調査の対象に関する基本情報を表 5 に示す。民間企業 2 社からは主に、プログラムの内容や講座実施に伴う現場の声などを中心に聞き取り調査を進めた。2 社ともに子供を対象にしたプログラムを運営している。また大角教授には、講義の内容や参加された生徒さんの様子や受講後の変化などに関して聞き取りを行った。

対象	基本情報
株式会社 island works 様 所在地：沖縄県宜野湾市 大謝名 3-4-2	2019 年より小学生を対象とした「子供ビジネス教育 alive」と呼ばれるプログラムを提供している。主体性と自立をテーマにビジネス体験やファイナンスの知識、キャリア教育などを実施している。
株式会社 FROGS 様 所在地：沖縄県那覇市 泉崎 1-19-1 201	2008 年より沖縄県内の学生を対象として若手イノベーター人材を発掘する「Ryukyu frogs」を展開している。研修は約半年間に及び、10 日間の米国シリコンバレー派遣など、特色のあるプログラムを実施している。
琉球大学 国際地域創造学部	琉球大学にて「ベンチャー起業入門」「ベンチャー起業実践」と呼ばれる講義を担当。講義はアント

経営プログラム 大角 玉樹 教授	レプレナードの理解と、最新の起業支援体制や施設などの紹介、起業家による公演などから構成されている。
---------------------	---

表 5 聞き取り調査対象の概要

4.2 調査結果

沖縄県にて起業家教育を実施する民間企業 2 社に次の 3 点について重点的に聞き取りを行った。1 つ目は教授法について聞き取りを行った。その結果、2 社に共通していたのはどちらも個人の主体的な参加を重視するプログラムを実施していることである。プログラムに沿って講座は進行するが、児童・生徒の主体性に重点をおいて活動をしている。周りとの議論するといった知識の創造と、考えたアイデアを行動に移すという体験型授業を生徒自らが主体的に考えることで、起業家活動に対する関心を高めることを目的としている。また、この主体性というのは、講座への参加を継続的に行うためのモチベーションの維持にも起因している様子であった。これらの観点から題材は生徒の興味関心が高いもの、または生徒自身が提案してきたものを中心に講座をすすめるなどの工夫が見られた。2 点目は講座で行うコンテンツについて聞き取りを行った。コンテンツに関しては実際に店舗を運営する、ゲストスピーカーの講演を聞く、海外などで研修を行う、事業創造を手掛けるなどであった。これらの活動も生徒自身が準備・企画までを手掛けるなど主体性を重視していることが確認できた。3 点目は教育効果や実施内容に対する学問的なバックグラウンドが不足していることが挙げられた。教育効果の測定や受講後の継続調査についても知見が不足している事も今後の課題として確認できた。また、教授法や教授内容以外にも、講座を行う上で保護者の協力が非常に重要になるという知見も得た。講座で得た知識や体験をインプットして留めておくのではなく、家庭内や外部との交流によって経験や知識を整理し、今後のキャリアなどに役立てるといような段階は講座の中だけでは難しいという。

琉球大学の角教授には、琉球大学で実施している起業家教育に関する講義について聞き取り調査を行った。こちらも教授法、内容について聞き取り調査を行った。教授法に関しては、講義の形式で提供されており、起業家精神に関する知識などをインプットする、またはゲストスピーカーの講演を聞く、事業創造を行う等であった。また、こちらでは講義という形式を取るため、生徒のモチベーションや起業家活動への意欲は受講中には上がるが、受講後にもそれらの効果を維持する取り組みも必要であるという課題も示された。また、起業家教育の研究における全体の問題でもあるが、受講生の継続調査の不足についても指摘さ

れた。

沖縄調査にて得た知見をまとめると、教授法に関しては個人の主体的な参加を重視するプログラムを採用しており、主体性が講座を継続し、効果的に作用させるモチベーションに起因するという結果を得た。教えるコンテンツに関しては、店舗経営、ゲストスピーカーによる講演などが挙げられるが、参加者の主体性を向上させるために、参加者の興味のあるテーマにカスタマイズするなどの工夫が見られた。教育効果の検証に関しては、効果指標などの理論的なバックグラウンドが不足していること、受講後の継続調査が不足しているという結果を得た。

第5章 親子プチベンチャー教室

5.1 講座の設計

当日のプログラムは課題解決とディスカッションによる知識創造、事業創造を採用した。表 1 に示した高校生向けの起業家教育実施例においては、いずれのプログラムもディスカッションや事業創造、課題解決を採用しており、実施後には起業に関する関心や意欲などが検証された。本研究においても、これらのコンテンツが起業に関する意欲などに及ぼす影響を検証する目的でコンテンツを決定した。

効果の検証にはアンケートと成果物の評価を行い、起業に関する関心や受講後の変化などについて検証した。沖縄調査の結果から、参加型重視のプログラム、個人が主体的に取り組めるようなテーマ設定が有効であることも考慮して設計を行った。

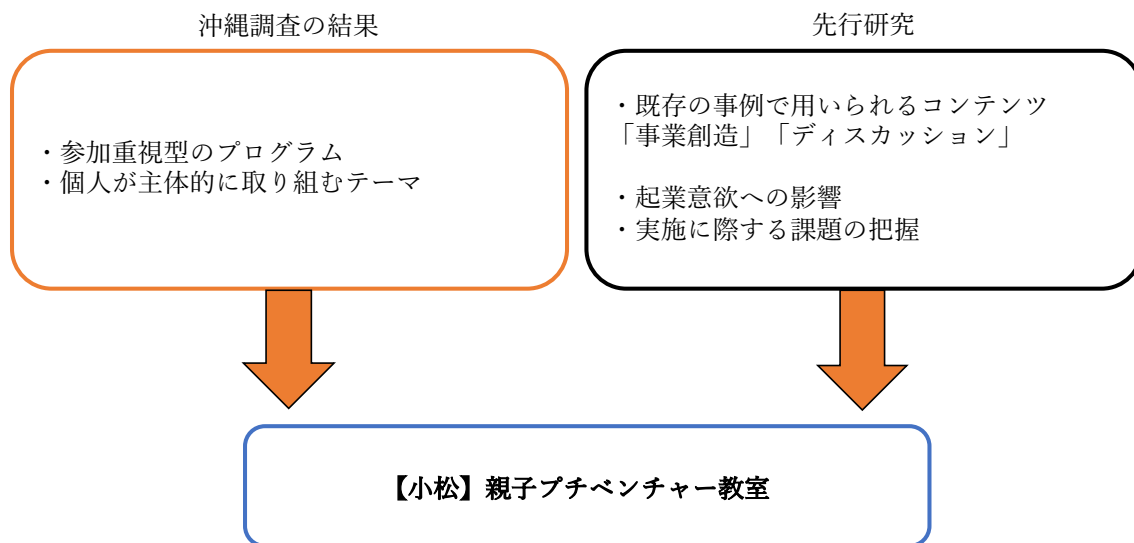


図 9 【小松】プチベンチャー教室講座設計の意図

5.2 調査方法

親子プチベンチャー教室は、サイエンスヒルズこまつ様と協力のもと、2020年8月29日にサイエンスヒルズこまつ施設内のフューチャーラボにて開催した。

参加者の募集は、サイエンスヒルズこまつ様のホームページ上で行った。対象者は小学校4年生から6年生の児童と保護者からなるグループに設定した。定員は会場の広さと感染症対策を考慮して、10組とし、応募は定員の10組あったが、当日参加したのは6組であった。表6に参加者の基本情報、表7に当日のタイムスケジュールを示す。表6においての続柄は児童を基準として記述した。

本講座で実施したアンケートを付録1に添付した。保護者と子供それぞれに異なる質問紙を作成した。講座の受講後に回答してもらった。質問内容は先行研究や、満足度など今後の講座に反映出来るような要素も取り入れた。

グループ	構成	備考
a	男児(小4)、母親(30代)	
b	女児(小6)、女児(小3) 男児(小1)、母親(30代)	3人の児童は兄弟
c	男児(小4)、母親(40代)	
d	女児(小4)、父親(40代)	
e	男児(小6)、父親(40代)	
f	男児(小6)、母親(50代)	

表 6 「親子プチベンチャー教室」参加者の基本情報

時間	プログラム	概要
13:30	講師・スタッフ紹介	
13:40	参加者の自己紹介	
13:50	講師による講座の説明	実例を交えて、ベンチャーとはなにか、課題解決からアイデア創造への手順を説明した。
	各テーブルにて作業開始	スタッフが各テーブルにサポート
14:10	①わがまちの課題発見	自身の身近な範囲から、課題を抽出した。
	②課題を解決する アイデア創造	①で示した課題を解決出来るような製品やサービスを構想した。
	③ポスター作成	②で考えたアイデアを他の参加者に共有するためのポスターを作成した。
15:00	④発表	③で作成したポスターを基に、他の参加者に自身の考えを伝える。
15:20	アンケート	保護者、児童・生徒それぞれに異なるアンケートを実施した。

表 7 「親子プチベンチャー教室」当日のタイムスケジュール

5.3 結果と分析

親子プチベンチャー教室では保護者、児童・生徒それぞれにアンケート調査を実施した。講座に対する満足度、自身の能力の認知、起業に関する意欲などについてアンケート調査を行った。表 8 と図 10、図 11 に受講前と受講後の起業に関する関心・意欲の結果を示す。また、自身の能力の認知に関する質問を各参加者の成果物と取り組みの様子をまとめた参加者のデータシートを作成した。デ

ータシートは付録 2、当日の様子を付録 3 に掲載した。

アンケートの結果より、受講前には起業や事業を始めることに関して考えたことがない、したくないと考えていた参加者が半数存在したことに對して、教室を通して起業、または承継の意思が増加していることがわかる。これより、高校生向けの起業家教育で多く採用されている知識創造を目的としたディスカッション、身の回りや社会的な課題課題を抽出する、課題を解決する事業創造を手掛けるといったコンテンツは、小学生を対象にしても起業や承継に対する関心・意欲に影響を与えることを確かめた。また、保護者の参加理由は表 9 に示すように、起業家精神につながるようなチャレンジ精神や創造力などの能力を身につけること、子供に将来的に起業を選択してほしいという回答が多く見られた。このことから、保護者が起業家教育に求める効果についても段階があると示唆された。データシートから、起業への関心が高まった参加者の中でも、成果物であるポスターへの取り組みに差があることがわかった。こちらで指示した規定項目にとどまらず、アイデアの仕様や価格なども付加して記述しているものも見られた。この結果より、起業への関心にも程度があり、それが行動にも影響を及ぼしていると示唆された。

Q5①		Q5②	
教室に来る前は自分のお店や会社を始める、家の仕事を手伝うなど		教室を通して自分のお店や会社を始める、家の仕事を手伝うなど	
したいと思っていた	4	してみたい	5
したくないと思っていた	1	したくない	3
考えたことがない	3		

表 8 起業に対する意欲・関心(児童・生徒回答)

Q3【親子でプチベンチャー教室】に参加された理由を教えてください。(複数可)	人数
子供が起業したいと言っているから	0
子供に将来起業してほしいと思ったから	3
子供に家業を継がせたいと考えているから	0
学校以外の活動に参加させたいから	5
チャレンジ精神・創造力・思考力を身に着けてほしいから	6
その他 ・将来の可能性を広めたい ・話を聞いて実行する	2

表 9 【親子でプチベンチャー教室】への参加理由（保護者回答）

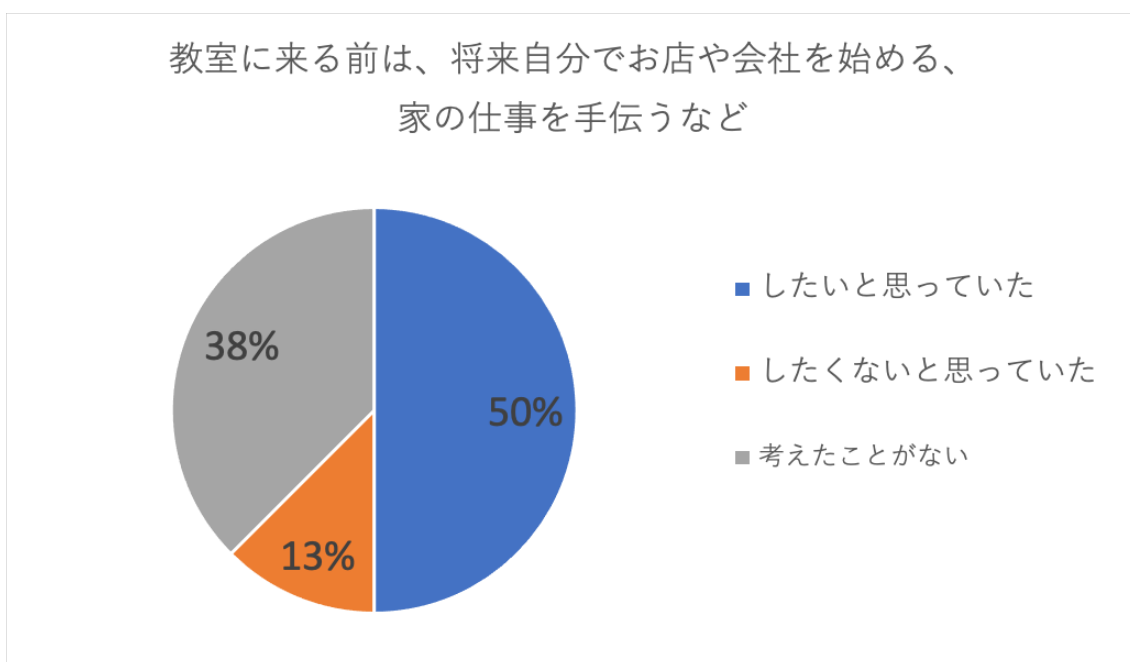


図 10 受講前の起業への関心（児童・生徒回答）

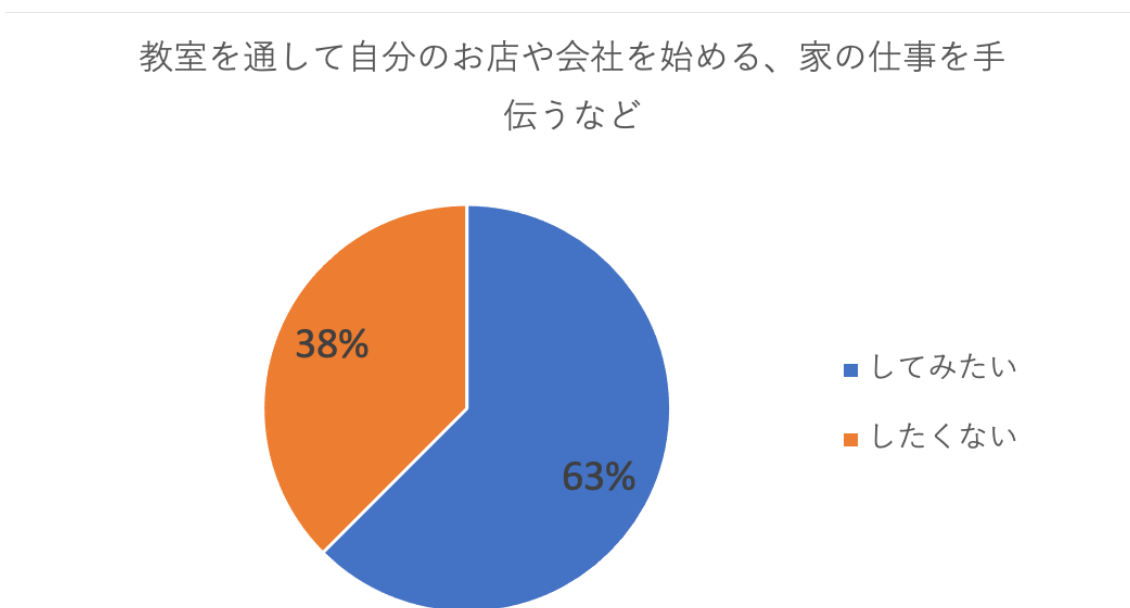


図 11 受講後の起業への関心・意欲（児童・生徒回答）

第6章 能美市発ジュニア起業家ゼミ

6.1 講座の設計

能美市発ジュニア起業家ゼミに関しては講座の前後にアンケート調査、講座の最終日にアンケートを実施した。講座の様子を付録4に示す。

能美市発ジュニア起業家ゼミは能美市辰口中学校様との協力のもと、2020年9月11日より、計6回の講座を実施した。対象は中学校1年生の生徒21名(男性10名、女性11名)で、総合的な学習の時間を利用した。表10に開催日程を示す。

先に実施した親子プチベンチャー教室の結果を踏まえて、ディスカッションによる知識創造や事業創造は起業に対する意欲の向上を目的に採用した。ただし、本講座ではそれだけではなく、モチベーションの維持を目的として各自の関心に基づいたスモールゴールを設定するプロセスを追加した。自身の夢というゴール設定に必要な要件を自身で定義し、それを目指して事業創造を行うという設計を行った。

キャリア①のバックキャストイングを用いたシナリオ作成では、バックキャストイングと呼ばれる発想技法を用いて、夢に必要な要素を考える活動を行った。和田、木下、水野、福重、梅田(2012)によれば、一般的にシナリオの作成手法はフォアキャスト型とバックキャスト型に分類されるが、前者は現在を始点に将来を探索する。この方法は現在の状況を外挿して将来を描くことが出来るが、探索して得られるシナリオは現在の状況に依存するため、現在と全く異なるビジョンを描くことは困難であると主張した。また、後者は最初に目標とするビジョンを描き、次にそれを実現する道筋を将来から現在にさかのぼって記述するため、現在の状況を前提とせずに描きたい将来を定義できる。作成したシナリオをフューチャーツリーと名付け、②ではツリーを用いて夢を達成するために必要な金額を計算した。③ではディスカッションも交えて、身の回りの課題を抽出する作業を行った。④では②で設定した金額をスモールゴールとして、ビジネスアイデアを作成し、粗利でスモールゴールを達成するために必要な販売個数を計算させた。最後に生徒それぞれに受講前と同様のアンケートを実施し、インタビューも行った。インタビューは対面で行い、ICレコーダー等で録音し、テキスト化して分析に利用した。Robinson(1990)は、バックキャストイングは将来から現在までの道筋を描く手法であると主張した。Bが起きればAが起きるという因果関係を $B \rightarrow A$ の様に表す。つまり、過去の事象が未来への必要条件となるようにシナリオを作成する。

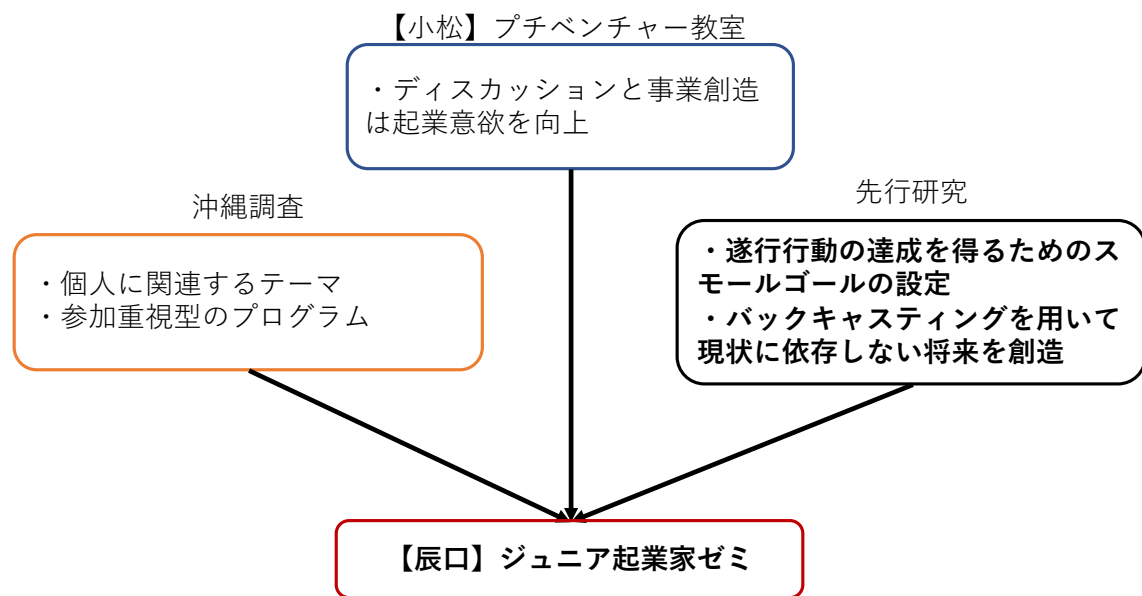


図 12 【辰口】ジュニア起業家ゼミ講座設計の意図

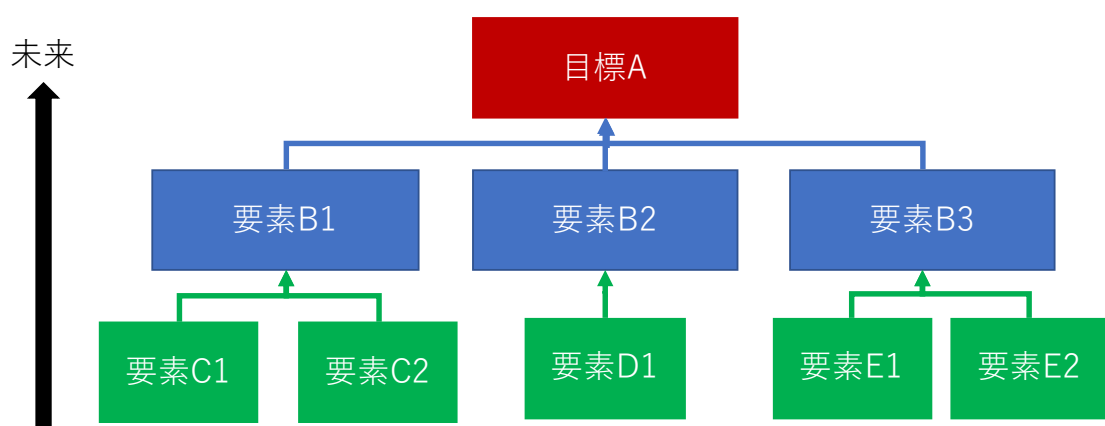


図 13 バックカスティングの概略図

6.2 調査方法

本講座で実施したアンケートを付録 5 に添付した。アンケートの構造は、表 11 のようになっており、受講前と受講後で自己効力感と情動知能の変化を測定した。自己効力感に関しては、Sherer ら(1982)の特性的自己効力感尺度を参考に 16 項目を設定し、回答は 5 段階のリッカート尺度を用いた。情動知能に関しては、対象が中学生であることを考慮して、豊田と桜井(2007)が検証した日本の中学生向けの情動知能尺度(J-WLEIS)を用いた。豊田と桜井(2007)の作成した質問紙は情動知能を 4 つの因子で構成している。1)自分の情動の評価は自身の情動を感じ取り、それを表現出来る能力を表す。2)他人の情動の評価を認識は、他人

の情動を理解または感知する能力を表す。3)情動の利用は自身のモチベーションの維持やパフォーマンスの向上のために、自身の情動を活用する能力を表す。4)自分の情動の調整は肯定的ではない情動を認知し、それを自身でコントロールする能力を指す。自身の情動を最後に起業というコンセプトに対する意識を見るための項目を設定した。自己効力感に関する問いは Q1 に、情動知能尺度に関する問いは Q2、起業に関する意識に関する問いは Q3 に対応している。

ジュニア起業家ゼミでは、インタビューは講座の最終日に実施した。半構造化インタビューの形式で本講座に対する認識や、自己に対する認識を中心に自由に発言してもらった。インタビューは基本的にはインタビューガイドに沿って行い、インタビュー中に気になる内容や掘り下げたい内容については追加で質問を行った。インタビュー中は IC レコーダーにて音声を録音しながらメモを取り、インタビュー対象者の動作や文脈も記録した。本講座のインタビューガイドを付録 6 に示す。また、受講中に作成した夢へのシナリオとシナリオ実現に係る費用の計算表を付録 7.1、7.2 に示す。

日程	プログラム	概要
9/11	講師の自己紹介 講座の説明 受講前アンケート	
9/18	①バックキャストिंगを用いたシナリオ作成	自身の夢を設定し、それに必要な要素を考え、シナリオを作成した。
10/2	②シナリオに基づく金額計算	①のシナリオに基づいて夢の実現に必要な金額を計算した。
10/9	③身の回りの課題抽出	身の回りの課題抽出やアイデア創造のプロセスを事例なども交えて説明した。
10/16	④金額を達成する事業計画の作成	②の金額を達成するビジネスプランやアイデアを作成した。
11/6	インタビュー アンケート	生徒それぞれにインタビューとアンケートを実施した。

表 10 「能美市発ジュニア起業家ゼミ」開催日程

質問紙の番号	概念	尺度	設問数
Q1.1~Q1.18	特性的自己効力感	5 件法	18
Q2.1~Q2.16	情動知能 1) 自分の情動の評価と表現 2) 他人の情動の評価を認識 3) 情動の利用 4) 自分の情動の調整	4 件法	16 (4 因子 4 項目)
Q3	起業家活動に関する意欲・関心	3 件法 (実施前) 2 件法 (実施後)	1

表 11 能美市発ジュニア起業家ゼミのアンケート構造

6.3 結果

6.3.1 アンケート結果の分析

「能美市発ジュニア起業家ゼミ」は自己効力感と情動知能に関して信頼性を確認し、受講前後の変化をヒストグラムで可視化した。他 2 つの講座については各質問に対する回答を集計し、グラフ等で可視化した。

アンケートは自己効力感、情動知能、起業に関する意欲・関心という 3 つの因子に関して測定を行った。受講前に行ったアンケートと受講後に行ったアンケートについては、同様のものを実施した。前後で分けて、自己効力感に関する 18 問、情動知能に関する 4 因子それぞれ 4 問の計 16 問に関して、クロンバックの α 係数と平均値、不偏分散を算出した。その結果を表 12 に示す。情動知能の因子である自分の情動の評価と表現に関しては、 α 係数が前後ともに 0.8 を下回っており、内的妥当性が確認できなかった。また、情動の利用に関しては前後で α 係数の値が大きく異なり、内的妥当性は確認できない。それ以外の因子に関しての内的妥当性は認められるものとして、考察を行う。

本講座の自己効力感への影響を明らかにするために、Sherer et al.(1982)に従い逆転項目の得点を逆転させて、18 項目の評定地を加算し、自己効力感尺度得点を算出した。18 項目で構成される SE 尺度の評定は 1~5 であるため、可能な得点範囲の下限は 18 点で、上限は 90 点である。表 13 に受講者 21 名の得点の変化と、図 14 に得点分布を示す。全体として自己効力感尺度得点は受講前後で増加の傾向を示した。これは受講前後では 21 名の自己効力感尺度得点の平均点

が 55.8 点から 58.3 点に推移したことから確認出来る。

情動知能の影響を明らかにするために、豊田と桜井(2007)が提案した日本の中学生向けの情動知能尺度の 4 因子 4 項目の評定値を加算し、情動知能尺度得点を算出した。各因子 4 項目で構成される情動知能尺度の評定は 1~4 であるため、可能な得点範囲の下限は 4 点、上限は 16 点である。表 11,12 に受講者 21 名の得点の変化を示す。内的妥当性については確認できていないが、自分の情動の評価と表現に関する得点が上昇している。他の 4 因子についても平均点は上昇しており、情動知能への変化が示唆される。

自己効力感と情動知能に対して、受講前後の平均値を対応のある t 検定で統計処理を行った(表 15)。帰無仮説を「2 つの母集団の平均値の間には差がない」として、検証を行った。この結果から、自己効力感に関しては、統計的な有意差は確認できず、有意傾向に留まった。また、情動知能に関しては、自分の情動の評価と表現に関する平均値の差は 5%水準で有意であり、帰無仮説を棄却した。その他の項目に関しても有意差は確認できず、帰無仮説は棄却できなかった。

	因子	クロンバック の α 係数	平均値	不偏分散
受講前	自己効力感	0.86	3.11	0.37
	自分の情動の評価と表現	0.67	3.31	0.27
	他人の情動の評価を認識	0.80	2.90	0.45
	情動の利用	0.47	2.80	0.24
	自分の情動の調整	0.81	2.61	0.60
受講後	自己効力感	0.81	3.24	0.32
	自分の情動の評価と表現	0.67	3.50	0.18
	他人の情動の評価を認識	0.94	3.11	0.78
	情動の利用	0.84	2.99	0.50
	自分の情動の調整	0.84	2.90	0.54

表 12 各項目の信頼性と単純集計

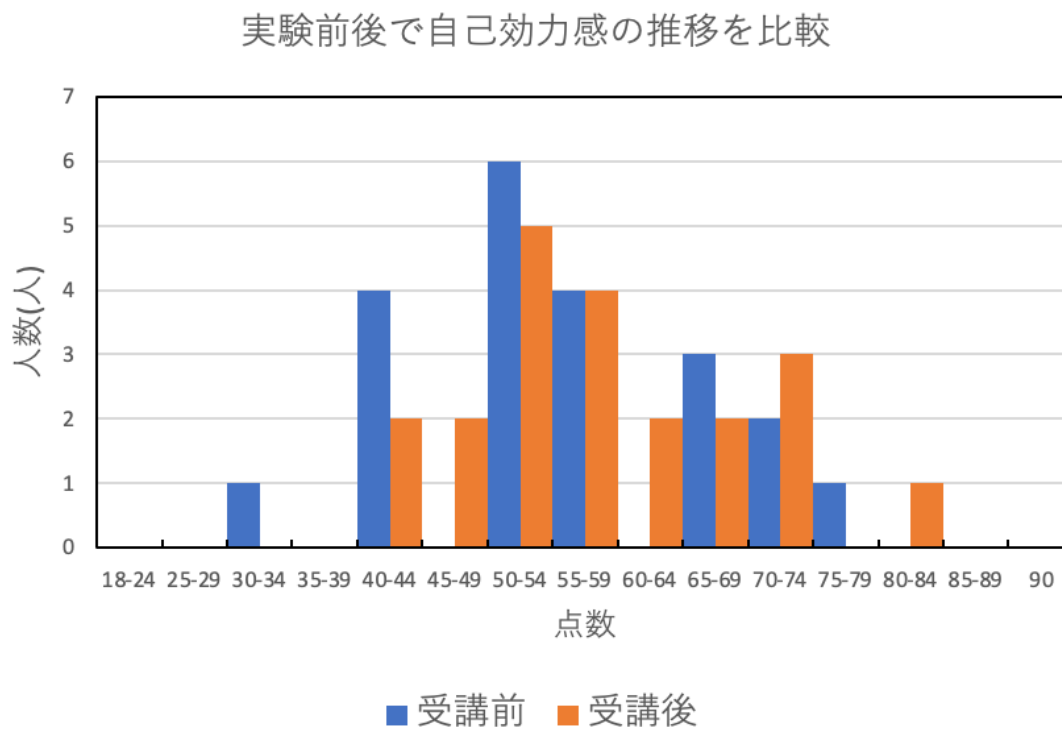


図 14 受講前後における自己効力感の得点分布

	受講前：自己効力感	受講後：自己効力感
A	66	80
B	54	60
C	58	53
D	44	50
E	44	59
F	53	56
G	78	69
H	50	46
I	57	67
J	58	58
L	32	42
M	54	54
N	54	51
O	56	61

P	44	49
Q	70	74
R	67	59
S	52	53
T	71	70
U	65	70
V	44	44
平均	55.8	58.3
中央値	54	58

表 13 各生徒の受講前後における自己効力感尺度得点

名前	受講前				受講後			
	自分の情動の 評価と表現	他人の情動の 評価を認識	情動の利用	自己の情動 の調整	自分の情動の 評価と表現	他人の情動の 評価を認識	情動の利用	自己の情動 の調整
A	15	14	16	15	16	16	16	14
B	11	11	14	11	12	13	15	9
C	14	12	11	8	15	13	8	8
D	13	14	11	7	15	15	15	8
E	16	15	11	11	14	15	8	9
F	10	7	9	10	14	8	12	12
G	15	15	11	16	15	14	13	16
H	9	11	12	10	10	12	14	12
I	16	14	10	14	15	16	12	15
J	16	12	12	12	14	11	11	14
L	13	14	6	7	13	15	8	13
M	14	10	12	10	14	10	12	12
N	10	13	9	8	11	16	8	8
O	13	9	11	11	15	8	12	13
P	13	6	12	5	15	5	16	6
Q	14	8	11	10	16	6	14	15
R	13	14	13	12	12	12	10	8
S	12	9	11	11	12	9	11	12
T	15	10	11	14	15	15	12	14
U	15	13	10	14	16	16	16	15
V	11	13	12	5	15	16	8	11
平均	13.2	11.6	11.2	10.5	14.0	12.4	12.0	11.6
中央値	13	12	11	11	15	13	12	12

表 14 受講前後における情動知能の得点

項目	事前平均値 (標準偏差)	事後平均値 (標準偏差)	p
----	-----------------	-----------------	-----

特性的 自己効力感	55.8 (0.57)	58.3 (0.57)	0.086 [†]
自分の情動の 評価と表現	13.2 (0.43)	14.0 (0.43)	0.042 [*]
他人の情動の 評価を認識	11.6 (0.88)	12.4 (0.88)	0.057 [†]
情動の利用	11.2 (0.71)	12.0 (0.71)	0.198
自己の情動の 調整	10.5 (0.74)	11.6 (0.74)	0.055 [†]

[†] $p < .10$ ^{*} $p < .05$ ^{**} $p < .01$

表 15 受講前後における平均値の t 検定結果

6.3.2 インタビューデータの分析

「能美市発ジュニア起業家ゼミ」のインタビューデータは M-GTA(修正版グラウンデッドセオリーアプローチ)を用いて分析した。木下(2007)によれば、M-GTA は、データの中に表現されている文脈の理解を重視し、データの深い解釈から説明力のある概念の生成を行い、そうした概念の関連性を高め、まとまりのある理論を創る方法であると述べている。他の質的研究と比較し、分析手順を明示するので、分析の結果とプロセスへの信頼性が確保できるという特徴がある。この特徴を利用して、自己効力感など各概念の出現がどのようなプロセスを経て達成されるのかを明らかにした。「能美市発ジュニア起業家スクール」のインタビューデータは、講座を受講したことによる変化を明らかにするために行った。

インタビューデータの分析には修正版グラウンデッド・セオリー・アプローチを用いた。インタビューで得られた音声をテキスト化し、M-GTA の手法でコード化、概念を抽出し、概念を分類するカテゴリーとともにプロセス図を生成した。分析は筆者 1 名で行ったが、信頼性と客観性を確認するために指導教員からレビューを受けた。

M-GTA の手法によって得られた概念をプロセス図にまとめたものが図 15 である。＜＞がカテゴリーを表す。実線がカテゴリーの遷移、点線が対立を表す。

カテゴリー1＜志望キャリアの再検証＞

自身のキャリアについてバックカスティングによって実現のためのシナリオを作成した事で、自身の設定したキャリア以外の周辺領域にも関心が及び、点から 2 次元的な視点へとキャリアの見方が変化する(概念 1.1 将来の選択肢の

拡張)。講座の前半では、自身の得意分野である物理学者を設定した Q は、情報収集を進めていくにつれて、「なんか、物理学者だけじゃなくて、なんかもっと人のためになるようなそういうことに付きたいなって思ってきた」と感じている。また、具体的なキャリアについては言及していないが、「きまってないけど、色んな人に感謝されるとか、色んな人を助けてあげることがしたい」という自身のキャリアビジョンを明言している。このように、自身のキャリアについて視点を広げるという変化が読み取れる。

シナリオを作成することで、自身に必要なプロセスが可視化される。可視化されたプロセスに対して、自身の能力がどの程度適応できるのかを予測し、実現に向けて自身の能力に期待する（概念 1.2 自身の能力への期待）。今まで自身の夢が何度も変わっていた M は、「でも楽しいことやったらなんでもできるかな」、「うん、なんか自分の将来のそのなんか、自分の好きなこととかやったら真っ先にやれそう」と、自身の興味と関心のある分野ではキャリア実現の努力やキャリア達成が可能であると期待している様子が読み取れる。

自身の夢に必要な要素について思考し、インターネットなどから多様な情報を得ることで、自身の志望するキャリアまたは志望業界に関する知識を得る（概念 1.3 キャリアに関する知識の蓄積）。保育士という夢に幼い頃から憧れていた L は、「これまで保育士を目指してたんですけど、それをするにはどんだけ必要って考えたことなかったし、自分がこうなんかこうなったらいいのになってことをどうしよ、それを、なんか自分が楽になるためにはこうやったほうがいいっていうのは考えたことなかったから、それを考えられるようになった」と、志望するキャリアへの必要な要素を、整理して、行動に移す準備段階にあると読み取れる。

志望キャリアに対する理解が深まると同時に、キャリア実現に伴い起こりうる課題を想定する（概念 1.4 将来的に向き合う課題の予想）。プロ野球選手を目指す A は、「お金はかかるし、親に迷惑をかけると思った。迷惑というより、両親は結構負担するんだなってわかった」と、自身の夢の達成には今後金銭的な面で両親に影響を与えると想定した。また当初は数学者を志していた H は、「前は数学家になりたかったけど、今の夢は数学教師です」と答えた理由として、「数学家になるまで時間が非常にかかります」と、キャリア達成までに時間を要することを想定し、志望するキャリアを修正したことが読み取れる。

この 4 つの概念の相互作用によって、自身のキャリアについて本当に自分がやりたいことは何か、それは自分にできるかどうか、いすべきことは何か、今後どのような問題に直面するかななどを考慮して、自身のキャリア観を再構築する。

カテゴリー2＜自身の強み・弱みの自覚＞

講座で経験した課題解決に対して、周囲と比較または自身の感覚で能力があると知覚する（概念 2.1 課題解決能力の自覚）。事業創造など今まで経験したこともないから出来るか不安に感じていた C も、「あのビジネスとか考えることとかについて、身近に起きている問題点とかを考えるとところが楽しかったなと思って」と回答。また、インタビュアーの課題から何か新しいことを考えることは得意だと思いますか、という質問に対して「はい、得意です」と肯定している。このように、受講経験から自身の課題解決能力を自覚することが読み取れる。

講座で経験したディスカッションによって、同級生などとのコミュニケーションが円滑になったと感じる（概念 2.2 コミュニケーション能力の向上）。中学校で、中国より転校してきた H は、同級生とのコミュニケーションや学校での振る舞いなどについて溝を感じていたが、「前よりもコミュニケーションに慣れたということです」と、スタッフや同級生との知識生産を目的としたディスカッションによって自身のコミュニケーション能力の向上を実感している。

ビジネス創造によって、普段の生活でもアイデアを発想する、考えを巡らせるという活動に自信を持つ（概念 2.3 アイデア発想能力の向上）。講座の中で得意なことを聞かれて、U は「ああ、創造の面やったら、創造の面ですね。えっと、あ、自分の困ったりすることとか、これやったらできそうやなと言う」と、自身のアイデア創造への自信を読み取れる。

講座の実施前から、過去の成功体験や印象的な経験から形成された自身の得意分野への能力を自覚している（概念 2.4 受講前からの得意分野）。自身の得意な能力について質問された I は、「ああ、なんか昔から数学、塾とかで習ってて、そういう数学とか得意かなって」と回答した。このように、受講前の経験や体験から自身の得意分野を自覚していることが読み取れる。

この4つの概念から自信の所持している能力について認識し、自身の設定キャリアと相互作用を及ぼす。

カテゴリー3＜強みの自覚を増強＞

家族と自身の能力や将来について話し合う機会を日常的に設けている（概念 3.1 家族とのコミュニケーション）。自身の得意分野について、課題解決であると証言した C は「お父さんとかお母さんとかがよくそういう身近な問題点とか抱えてて、たとえば家族でご飯食べてるときとかに相談するんですよ。それで、こうした方が良いんじゃないってやっていくうちになんかだんだん考えられるようになってきたと言うか」と、家族とのコミュニケーションや家庭内での習慣によって、自身の能力を認知すると考えられる。

スタッフのアドバイスなどによって、自分のアイデアや考えを強化する（概念

3.2 専門家のアドバイスへの信頼)。インターネット上にある情報からどれを選択すべきか悩んでいた S は「なんかネットに書いてないことでも、自分が思ったこととか、そう思うんやったら書いたほうが良いっていうか、そういう正解無いからじぶんが良いと思ったことやろうと思って」と、ファシリテーターのアドバイスに後押しされ、自身の考えを尊重出来るようになったと読み取れる。

周りの同級生の取り組みを見て、自分のアイデアには無いものを発見し導入を試みる。または、自身との意見の違いを肯定する（概念 3.3 周囲の多様性を吸収）。進捗が滞り、周りのアイデアに目を向けた A は、「H くんは、なんか教室みたいな作って、その教室のところがどんどん売れていったら、その教室のポスターみたいなので、お金を稼いでいくって言ってて」、「商品って言うものと、教室とかその教えるサービスみたいなのがあったけど、こっちばかり考えすぎとって、頭が柔らかくないなっておもった」と周囲の意見に理解を示し、自身のアイデアへの新しい視点を意識していると読み取れる。

自身の能力を自分自身で認知するだけではなく、家族や第三者からの助言、周囲の観察など外的要因も含めて検討する。

カテゴリー4＜弱みの自覚を助長＞

周りの同級生のアイデアや進捗を気にして、自身のアイデアや思考能力にネガティブな感情を抱く（概念 4.1 周囲との差異を悲観）。O は、自身の作成したシナリオと他の同級生のシナリオを見比べて、「えっと、なんか私のツリーだったらシュツとしてまとまってると感じなんです。だけどみんなはめっちゃなんかツリーが広がってて」、「なんか広がってたほうが夢も大きいんじゃないのかなって」と、周囲と自身のシナリオの違いを気にしていることが読み取れる。この周囲との差異を悲観して、自信の能力の不足を自覚する、あるいは能力の認知を阻害する。

カテゴリー5＜キャリア自律行動＞

自信の設定したキャリアを実現するために、必要な行動を考え自発的に行動する（概念 5.1 キャリア実現への自発的行動）。声優を志望する O は、自信が声優になって活躍するためには「なんかいま、私の好きななんかそういう声優さんが、そういう動画を見てるんですけど、声優さんがやってる、そういう動画を見てなんかなんて言えば良いんやろ、面白さだとかそういうのもあるから、なんていうんやろ、なんかレポートリーのある人を参考に」と、ロールモデルを見つけて必要な要素を検証する、キャリア達成に必要な具体的行動を起こす。講座で学んだ経験や、自身の関心に基づいて行動や思考パターンが変化する。

カテゴリー6＜起業家活動の第一歩＞

起業に対して、肯定的な反応を示す。自身の考えたアイデアを実現させて見たいという意味も含まれる（概念 6.1 起業家活動への意欲・関心）。講座中に考えた自分のアイデアを広めたいという G は「ビジネスにして、たくさん昔からお金持ちになりたいって思ってたから、このビジネスを成功させて、で、どんどん新しいビジネスをなんか自分は風呂だけに力入れるとかじゃなくて、なんかまあいろんなビジネスを成功させていきたいって思います」と、起業家活動に対して肯定的な反応を示した。

講座で考えたアイデア以外の新しいビジネスや、商品アイデアなどを更に経験したい（概念 6.2 創造的活動への意欲）。A は「最初なんかその商品を、最初の不便なことを書いてくるみたいな感じだったじゃないですか。そのなんていうかな、嫌っていうか、生活の中でめんどくさいこととか、意外とあるんやなって知ったし、でその商品とかも考えれば考えていくほど面白いし、うまく作れるのかなってそういうところでも」と発言した。課題解決から事業を創造するプロセスに対する意欲が高まっていると読み取れる。

講座で得た知識や経験から、日常生活において不便なことや困っていることにに対して解決アイデアを創造する機会が増加した、または新たなビジネスの機会を探索する（概念 6.3 経験・知識を日常に応用）。医師を志す F は、医療業界での課題を発見し、それに対して「仕事で看護師募集してますとか、行きたい人と欲しい人がマッチングできるっていうのがあって。例えば看護師で仕事がほしいですっていう人と、看護師募集中ですっていう人がマッチングできるっていう」と、講座の経験から看護師不足の現状を解決するアイデアについて考えを膨らませている。

講座での経験を活かして、今までの何気ない事象にも視点を変化させ新しい発見を得ようとする（概念 6.4 事象の捉え方の変化）。Q は、学校の何気ない場面を目にして「うーん、なんやろ、消毒がみんな集まってなっとなるからそういうのに。あと、手使ったらまた消毒しないと行けないから、なくなるから、なんか消毒の違うやり方みたいなのがあれば良いなっておもった」と普段は面倒で煩わしい対象であった手指の消毒も、見方を変えれば改善の余地があるのではと考えを広げている。

カテゴリー7＜起業家活動への不安＞

ビジネスを行う上で発生する金銭的なリスクを警戒し、起業という活動に対して前向きになれない（概念 7.1 ビジネスリスクの不安・恐怖）。F は起業に対して興味はあるが、それを活動にまでは拡張できていない。「ちょっとは興味あ

るけど、別にそれを主な仕事にしようとは思わない」、「うーん、でもちょっと外れが大きいのは取りたくない」など、関心から行動への間に金銭的なリスクが関係していると読み取れる。

講座で習った経験を超えた現実的な問題や将来的な課題を予測し、不安になる（概念 7.2 未知の不安を想像）。G「えっと、まずお金かかるのはわかってて、ビジネスを考えるだけやったらその買ってもらう人の事も考えなきゃいけないし、自分の、ただ考えるだけじゃなくて、その、もし買う人がどういうものを求めているのかって考えたら、あの一、なんか一個一個作るの大変だなって」など、起業やビジネスを行うにあたって、将来的に遭遇する可能性のあるイベントや不安を想像することが読み取れた。

プロセス図から、講座を通じて受講者は志望キャリアに関する情報を獲得、将来的な課題を把握することで、志望キャリアを再構築するというプロセスが出現した。また、自身の能力に関して、強みと弱みを自覚するプロセスが浮かび上がった。強みに関しては、家族との普段のコミュニケーションや、作業のサポートを行ったスタッフからの助言や、周囲の同級生の取り組みを見ることから強調される事が読み取れた。これは、シナリオ作成などプロセスが個人のよって異なる作業で証言を多数得た。一方で、自身と同級生との取り組みの違いから自身の苦手分野を自覚するという結果を得た。これは、作業の進め方が明確な夢の設定や、金額計算などで多くみられた。その後、再構成されたキャリアを実現するための自発的な行動が読み取れた。また、アンケート結果と合わせて考察すると、起業に対する意欲の高まりと同時に、事業機会の探索や発見が見られる。ただし、起業活動に対する初期段階を歩むのと同時に、ビジネスリスクへの恐怖や、自身が経験したことのないイベントや不安を想像し、起業活動に対する不安も同時に存在するという結果を得た。

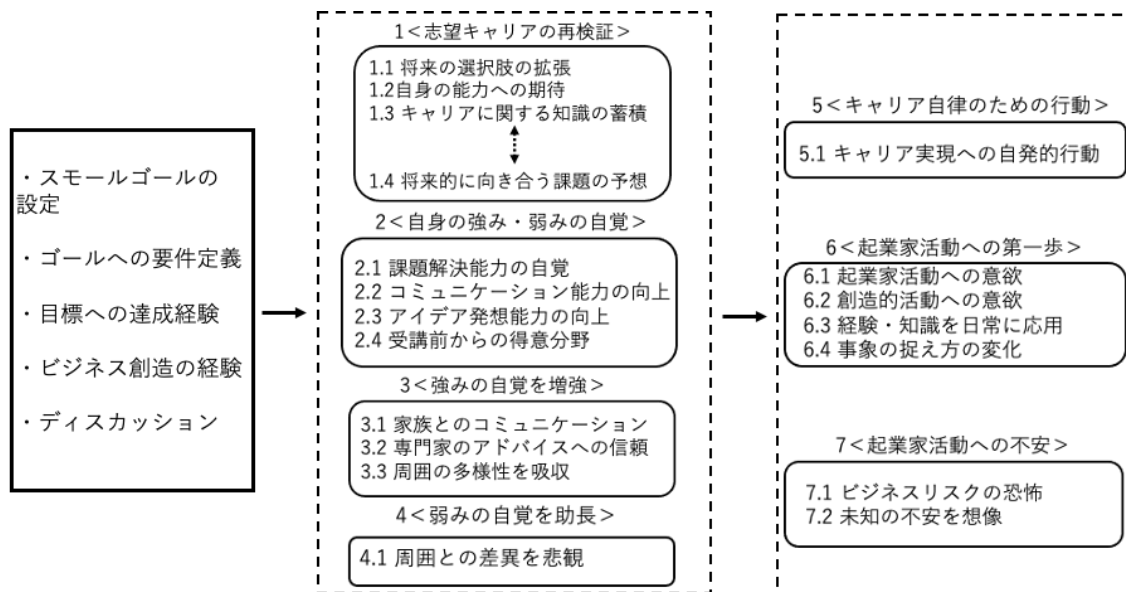


図 15 プロセス図

第7章 能美市発ジュニア起業家スクール

7.1 講座の設計

能美市発ジュニア起業家スクールは能美市商工課様との協力のもと、2020年12月13日に実施した。対象は小中学生とその保護者からなる4人程度のグループまたは児童・生徒によるペア、児童・生徒のみとした。定員を30名をとして募集し、16組35名の応募があった。当日の参加人数は小中学生と保護者からなるグループ8組20名(保護者8名、児童・生徒12名)、児童・生徒のみによるペアは3組6名、児童・生徒個人での参加が3組3名の合計29名であった。表16に参加グループの詳細を示す。

当日のタイムスケジュールを表17に示す。初めに講師とスタッフの自己紹介を行い、次にアイスブレイクを兼ねた参加者の紹介を講師の方でお名前を読み上げる形で行った。本人に話してもらう事も想定したが、感染症対策の観点から講師が読み上げる方が安全だと判断した。次に講座で取り扱うテーマ「みんなのなりたい能美市を叶える仕事を考えよう」について、筆者が作成した実例などを交えて説明し、これから行う作業への動機づけを図った。その後各テーブルにて作業開始した。このとき進行やアドバイスを行うファシリテーターを各テーブルに配置した。

ジュニア起業家ゼミの参加者は中学校1年生であり、Piagetの発達段階におけ

る形式的操作期に位置する。仮定や演繹が理解できる年齢であり、バックキャストリングを用いた発想技法も導入し、シナリオ達成のための金額といったスモールゴールを活用することができたが、本講座の対象はそれ以外にも小学生も含まれているため、具体的操作期に位置する。この時期には論理的思考を獲得し始める時期である。そこで、ビジョンを設定し要件を定義した上で、その要件を満たす事業創造を行うという形に設計した。

①能美市のビジョン設定は10年後にどんな能美市になって欲しいかという問いに対して「カッコいい能美市」「みんなが活躍できる能美市」「暮らしが便利な能美市」という3つのビジョンから選んでもらった。②ビジョン達成に必要な要素抽出は、①で選択したビジョンに対して必要な要素を個人または同テーブルの参加者やスタッフとディスカッションして発見する作業である。③製品・アイデア構想では、②で抽出した要素を実現する製品やアイデアを創造した。また、製品やアイデアの仕様など詳細についても考えを深めた。④発表用ポスター作成は、自身のアイデアや製品仕様などを他の参加者に伝えることを目的に作成した。⑤発表・認定証授与では、ポスターに基づき発表してもらい、その後認定証と粗品を授与した。認定証は、第三者の影響の誘発要因として授与した。

本講座で実施したアンケートを付録8に添付した。こちらでも親子プチベンチャー教室と同様に、保護者と子供それぞれに異なる質問紙を作成した。講座の受講後に回答してもらった。質問内容は先行研究や、満足度など今後の講座に反映出来るような要素も取り入れた。

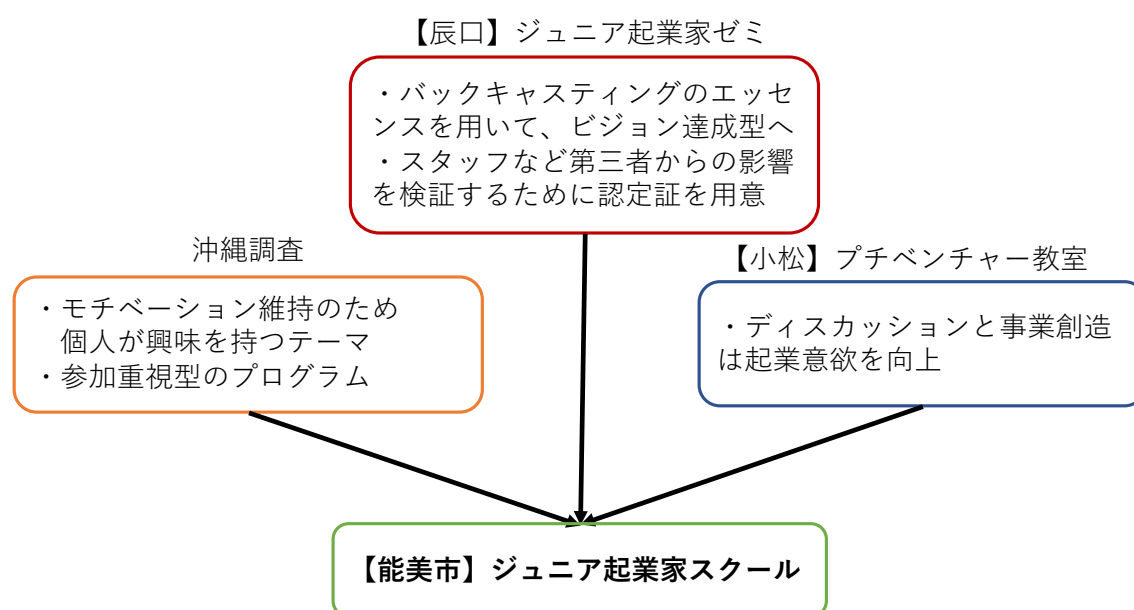


図 16 【能美市】ジュニア起業家スクール講座設計の意図



図 17 受講終了後に授与した認定証

グループ	構成	備考
1	女兒 1-1 (中 2)、母親 (40 代)	
2	女兒 2-1 (小 4)、女兒 2-2 (小 4) 父親 (30 代)	女性 2-1 が父親と参加 女性 2-2 は友人
3	女兒 3-1 (小 4)、母親 (30 代)	
4	男児 4-1 (小 1)、祖母	
5	男児 5-1 (中 1)、母親 (40 代)	
6	女兒 6-1 (小 3) 父親 (50 代)、母親 (40 代)	
7	男児 7-1 (中 2)、男児 7-2 (小 6) 母親 (30 代)、父親 (40 代)	男性 7-1,7-2 は兄弟
8	女兒 8-1 (小 2)、母親 (40 代)	
9	女兒 9-1 (小 6)、男児 9-1 (小 4)	兄弟
10	女兒 (小 6)、女兒 (小 6)	友人同士
11	女兒 (小 5)、女兒 (年長)	兄弟
12	女兒 (小 5)	
13	男児 (中 2)	
14	男児 (小 6)	

表 16 「能美市発ジュニア起業家スクール」参加グループの基本情報

時間	プログラム	概要
13:00	講師・スタッフ紹介	
13:10	参加者の紹介	アイスブレイクの一環として、参加者のお名前を読み上げた。
13:15	講師による企画の説明 これからやることの動機づけ	講座で行う作業やテーマに関して、事例なども交えて説明した。
	各テーブルにて作業開始	各テーブルにファシリテーターを配置した。
13:30	①能美市のビジョン設定	講師側で作成した 10 年後の能美市のビジョンの中から 1 つを選択した。
	②ビジョン達成に必要な要素抽出	ビジョン達成に必要な要素を各テーブルでディスカッションし、特定した。
	③製品・アイデア構想	②で抽出した要素を包括する製品・アイデアを構想した。
	④発表用ポスター作成	③で作成したアイデアを伝えるためのポスターを作成した。
15:30	⑤発表・認定証授与	④で作成したポスターについて発表してもらい、発表後に認定証を授与した。
16:00	アンケート記入	保護者、児童・生徒それぞれに異なるアンケートを実施した。

表 17 「能美市発ジュニア起業家スクール」当日のタイムスケジュール

7.2 調査方法

能美市発ジュニア起業家スクールでは、能力認知の促進要因である専門家のアドバイスの影響を考察するために、アイデア発表終了後に認定証を授与した。この認定証による効果を把握するために、実施後 10 日以内に、協力していただいた親子 2 組に電話にてインタビューを行った。インタビューは半構造化インタビューの形式で、本講座に関する認識と、子供の変化に関する質問を中心に自由に回答してもらった。インタビュー中は気になる発言についてメモを取り、発言の意図や意味が曖昧な場合には、追加で質問を行った。本講座のインタビューガイドはジュニア起業家ゼミとのインタビューガイドを参考に質問した。

7.3 結果と分析

能美市発ジュニア起業家スクールでは保護者、児童・生徒それぞれにアンケート調査を実施した。講座に対する満足度、自身の能力の認知、起業に関する意欲などについてアンケート調査を行った。当日の様子を付録 9、当日作成したポスターを付録 10 に示す。起業に関する意欲については、受講前は起業に関して考えたことがない、または否定的である割合が半数近くを占めているのに対して、受講後には肯定的な反応を示す割合が多数を占めている(図 18,19)。これ以外の変化も検証するため、インタビューを実施した。

受講後 10 日以内に、電話でのインタビューをグループ 4 と 11 の児童・生徒 3 名に対して行った。保護者も同伴でインタビューを実施したため、お子さんが回答してくれた証言と保護者が代表して回答した証言に分かれるが、ここでは区別せずに利用する。

グループ 4 の児童は家業が調剤薬局を営んでおり、保護者の方は将来薬剤師になってもらうことを期待しているが、本人は人を助ける仕事がしたいと消防士を志望していた。しかし、受講中には講師やスタッフから「消防士以外にも人を助けられる仕事はたくさんあるよ」というコメントに感化され、消防士という選択肢に支配される事なく、自分の興味のある分野や家業の薬剤師に目を向けるようになったとの回答があった。今回の経験で自分の将来をもっと広く捉えるようになったと読み解くことが出来る。また、行動や意識も変化したとの回答も得られた。「スタッフの〇〇さんみたいに、自分も夢を叶えるために勉強しなきゃ」、「スタッフの〇〇さんが行ってる大学に行ってみたい」など、以前は勉強を積極的にする方では無かったが、受講後に変化が見られた。「家に帰っても自分の作ってきたアイデアを妹や他の家族に発表していた」、「起業家スクールは次いつやるの？」など、活動に積極的であった。

グループ 11 の 2 人は兄弟で、それぞれに保護者同伴で電話による聞き取りを行った。受講後での変化については、初めはわからないと回答したが、「いつもは飽きっぽい性格だったんですけど、講座中は集中してできた」、「スタッフの人がアドバイスをくれたり、一緒に考えたりしてくれて、アイデアがうまく書けたと思う」と発言している。また、起業に対して難しいというイメージは変わらないが、ぜひ将来起業してみたい。失敗を恐れない姿勢と、企画を考える力を更に向上させれば、難しい起業にもチャレンジ出来るかもしれないという意欲も含まれていた。

教室に来る前は、将来自分でお店や会社を始める、
家の仕事を手伝うなど

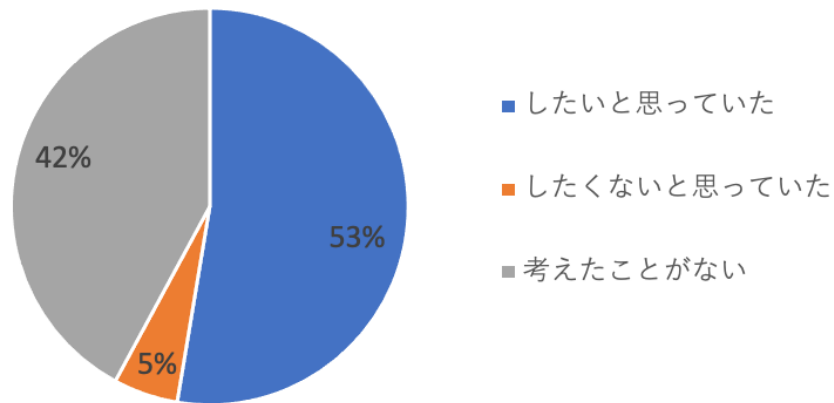


図 18 受講前の起業家活動への意欲・関心（児童・生徒回答）

教室を通して、自分のお店や会社を始める、家の仕事
を手伝うなど

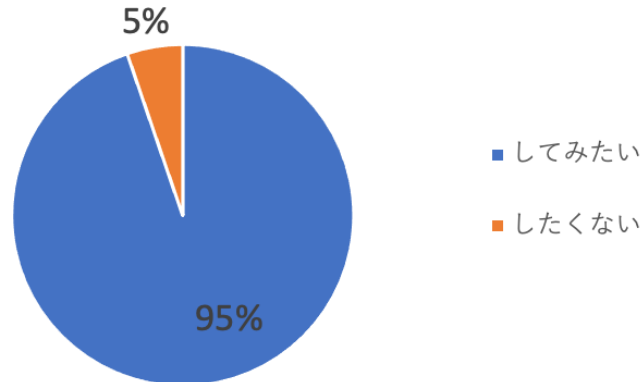


図 19 受講後の起業家活動への意欲・関心（児童・生徒回答）

第8章 考察

本研究で実施した3つの講座では共通して起業家活動への意欲が変化した。本研究で行った内容に対して、意欲から意思、意思から行動へとつながるようなコンテンツを継続的に供給できる環境を作ることには起業家精神の醸成に必要不可欠である。GEMの報告によれば、日本は企業活動率が他の国々に比べて低い。

知識やスキルを身につける機会を増やせば、起業家が自然発生的に「育つ」という状況ではなく、その前の段階である起業家を「育てる」土壌を形成すべきことは自明である。解決策として、小中学生を対象として、起業に関する態度の変化や自己効力感や行動性向といった普遍的な能力の向上を目的として設計、実施を行った。起業家教育の普及には政府も注力しており、中小企業庁は2020年3月に「中小企業庁 起業家教育 標準的カリキュラム実施のためのマニュアル」を発行した。目的は、起業家マインド（チャレンジ精神、創造性、探究心）や起業家的資質（情報収集・分析力、判断力）の強化であり本研究の目的と一部は合致しているが、カリキュラムの内容の中には「収支計画の作成」という項目があり、起業後に毎月必要になる資金と利益を計算するなどの作業を行う。本研究の結果から、金銭的な不安や競合への畏怖などが起業家活動への意欲に影響を及ぼすため、これらの内容は起業家活動の段階で将来的には必要なことは疑いようがないが、このカリキュラムに準拠し、金額計算を行うことで、起業家精神への阻害要因になることを避けるために、起業家教育の目的や段階に応じて慎重にコンテンツを選択していく必要がある。また、本マニュアルでは各コンテンツに対して教材やフレームワークを設定しているが、起業家教育の研究はPittaway and Cope(2007)が示したように、起業家教育の研究には、教育学や心理学などの理論的枠組みなどの導入がまだ不十分である。これらの学問的な背景も考慮するならば、形式的な枠組みにとらわれない、新しい取り組みも活用していくべきであると考える。起業家教育という創造性を有する人材の教育において、創造性を阻害するような制限や要素は避けて実践すべきであるとここに主張する。

本研究では参加者は自身の夢を決定し、必要な要素を情報収集やディスカッションで検討し、作成したシナリオに基づいて金額計算をし、スモールゴールを設定するという独自のコンテンツを付加した。この目的は講座に対するモチベーションを継続させるために自己に親しいまたは意欲的な目標設定やスモールゴールを設定するためであり、同時に自己効力感の先行要件である制御体験へのスモールゴール設定も兼ねている。コンテンツの効果に関しては、自身のキャリアに対する知識や捉え方を変化させる、あるいはスタッフや同級生、家族とのコミュニケーションから自身の能力を認識するという構造が読み取れた。起業家教育の効果の検証については、Pittaway and Cope(2007)によれば講座中または講座後の調査をレベル1として、起業家活動への意欲・関心を測定、受講前後の調査はレベル2として、主に起業意思に関する効果を測る研究が多いと指摘した。Krueger et al.(2000)の起業意思モデルに基づくのであれば、起業意思は自己効力感や行動性向が先行要因になっているが、それらを起業家教育の成果指標として検証している論文は少ない。今回の研究では Bandura(1977)が提唱

した特定の場面での自己効力感と比して、より普遍的で一般的な場面でも適応出来るような尺度として Sherer et al.(2007)の特性的自己効力感尺度を参考にした。この両者の差異による影響についても今後の検討が必要である。これに限らず、自身の能力認知に関しても検証できるような理論的枠組みとのシナジーを図ることが、起業家教育全体の知見を広げる上でも重要になると考える。

自己効力感の変化は見られなかったが、自己能力の認知とキャリア観の変化が相互作用し、受講後の行動や思考に変化が見られた。Schunk(1984)によれば、自身の能力に対してフィードバックを得ることが、自己効力感の強化に大きく作用すると報告している。しかしながらこの報告は算数のような正解が決まっている問いや課題に対して実験を行った結果であり、今回の講座で扱った内容とは大きく異なる。本研究では、正解の無い問いや創造的な活動の中で自己の能力を確認するには家族やスタッフの助言や後押しが関係していた。このことから、自己効力感の先行要因にもテーマや、対象、向き合う課題に応じてその程度があり、それらを整理することが起業家精神を育てる土壌を形成するプログラムの構築には必要不可欠である。

第9章 結論

9.1 本研究のまとめ

本研究で実施した3つの小中学生に向けた起業家教育講座は、共通して起業家活動への意欲を向上させた。また、キャリア観にも変化を与え、自己のキャリアを再検証するような結果も見られた。点で捉えていたキャリアを二次元的に捉えて、現実的な問題と照らし合わせて、再度修正するといった内的な変化が見られた。また、自己効力感に関しては今回の調査前後では統計的優位差は見られなかったが、インタビュー結果から、自己効力感につながるような変化の一つとして、自身の能力の強みや弱みを自覚することが読み取れた。アントレプレナー的学びの発現に関しては事業機会の発見や新規性の発見を成果指標とするのであれば、インタビュー結果からそれらを読み取ることができた。しかしながら、既存のアントレプレナー的学びのフレームワークとは異なるプロセスを踏んでおり、それらとの比較検討が今後必要である。情動知能についても、アンケートによって受講前後での変化を検証したが、内的妥当性が確保できなかった因子が存在したこと、有意差が認められなかったことなど、変化の議論に入る以前に、指標の妥当性という面で課題が残った。

9.2 命題の真偽

本研究のリサーチクエスションに回答するために3つの命題を立てた。それぞれの命題に対して検証する。以下に命題を示す。

命題1：児童・生徒向け起業家教育におけるアントレプレナー的学びは既存のフレームワークとは異なるプロセスで形成される。

命題2：児童・生徒向け起業家教育では遂行行動の達成によって自己効力感得点が増加する。

命題3：児童・生徒向け起業家教育では、受講者のキャリア観はPiagetの形式的操作期において変化する。

命題1に関しては、アントレプレナー的学びの成果変数を、Politis(2005)が示した事業機会の発見や新規性の発見とするのであれば、インタビューの結果から事業機会の発見や新規性についての証言は得ることができた。Politis(2005)のフレームワークでは、過去のビジネス経験や、マネジメントの経験が、個人の信念や支配的な考え方がトリガーとなり、事業機会の探索から発見に向かうというプロセスをたどる。よって命題1は支持された。本研究では、図15のプロセス図に従うのであれば、Politis(2005)の提唱したフレームワークとは異なり、実際のビジネスの経験ではなく、擬似的なビジネスの体験から始まり、自身の能力に対して強み・弱みを認識した上で、得た経験を日常に応用し、事業機会の探索や新規性の発見を促すと示唆された。このことから、実際の起業家と起業家教育を受けた受講者とは、アントレプレナー的学びのプロセスは異なるが、成果変数である事業機会の認識は同じであった。このことから、アントレプレナー的学びの成果変数である事業機会の発見や、新規性の発見は参加者のインタビューから読み取れたが、それは今までの研究で示されたフレームワークとは異なる形で発達しており、それらと比較したさらなる検証が必要である。

命題2については、自己効力感尺度得点の推移は微小ながら増加した。対応のあるt検定の結果から、統計的有意差は確認できなかったが、プロセス図から参加者が自身の強みや弱みを自覚するという能力認知が発生することが明らかになった。このことから、命題2は不支持である。ただし、自己の強みや弱みを自覚した上で、自身のキャリアを見つめ直すという変化が確認できた。また、受講前後の自己効力感得点を図14の様にヒストグラムで表すと、中央値、平均値の上昇とともに、全体的に分布が右に移動していることが確認できる。このことから、サンプル数を増加させた検証も必要であることが示唆された。

命題3に関しては、初めに志望キャリアを設定した後に、点で見ていた志望キャリアを2次元的に拡張する。さらに知識を集める中で自身のキャリアに対する理解を深めてキャリア観の密度を上昇させる。同時に、自身のキャリア達成のプロセスにおいて直面する問題を予想し、2次元的に広がったキャリア観を補正するという結果が得られた。また Piaget の形式的操作期のみならず、具体的操作期に該当する受講者にも、キャリア観の変化が見られた。このことから命題3は一部支持された。

9.3 リサーチクエスションへの回答

本研究で提示したリサーチクエスションは、

MRQ: 起業家活動との接触は児童の起業家精神の萌芽にどのような影響を与えるのか。

SRQ1: 起業家活動との接触はアントレプレナー的学びの形成にどのような影響を与えるか。

SRQ2: 起業家活動との接触は自己効力感にどのような影響を与えるか。

SRQ3: 起業家活動との接触はキャリア発達にどのような影響を与えるか。

の4つであり、SRQ1に関してはアントレプレナー的学びの成果指標の一つである事業機会の発見や新規性の発見は確認できたが、それに至るプロセスがこれまでの先行研究で示された枠組みと異なるため、この差異が分析対象の違いによる固有のものであるのか今後検討していく必要がある。SRQ2に関しては受講前後における、Sherer et al.(1997)の特性自己効力感尺度の値は統計的有意差が見られなかったが、インタビュー結果より、自身の能力を認知するという効果が観測された。今後サンプル数を増やした検証の必要性も示唆された。SRQ3に関しては受講によって参加者は点で捉えていたキャリア観を2次元的に拡張し、それとほぼ同時に現実で起こりうる障壁や問題を予想しながら、自身のキャリア観を修正していくことが読み取れた。また、Piaget の形式的操作期に限らず、受講者のキャリア観の変化が読み取れた。この3つの問いに対する回答を総合してMRQへの回答とする。MRQに対する回答は、受講によって起業家精神の意欲が高まるだけでなく、事業機会の発見や新規性の発見といったアントレプレナー的学びの発現、また、自身の能力を他者との比較や専門家からの助言、家族とのコミュニケーションで自身の能力を認知する、さらには自身のキャリア観を拡張、修正するといった変化が読み取れた。

9.4 研究への貢献及び提言

本研究では小中学生を対象に起業家活動との接点を作り、起業への意欲や起業意思につながる自己効力感、更には個人のキャリアプランニングへの影響を考察した。大学において拡大してきた起業家教育はそれぞれ段階があり、起業意思の備えた学生にスキルや実務的な能力を教えて起業を支援するような動きと、起業に関しての態度を向上させる教育の2種に大分される。本研究は后者であり、自己効力感やバックキャストイングを用いたシナリオ作成など、教育学や心理学など学問の垣根を超えた理論的枠組みを活用した。他分野とのシナジーは今後の起業家教育の研究に重要であり、今後も様々な工夫を凝らして議論を深めたい。

9.5 実務への含意及び貢献

起業家活動への意欲や創造的活動への意欲を向上させることと同時に、金銭的な知識や話題を提供すると、起業に対する恐れも同時に発生していることが確認できた。将来的に起業家活動を促進したいのであれば、創造性と資金面といった現実的な側面の両方を教えることは避け難い側面でもあり、それらの作用順序や比率など今後議論する必要がある。

本研究の限界と今後の展開

起業家教育における参加者の変化は継続的な調査がまだ蓄積されておらず、起業家教育研究全体の知見を広げるためにも必要不可欠である。本研究では3つの起業家教育を実施したが、参加者の変化を受講中または受講前後の比較にとどまった。また、自己効力感や情動知能に関してアンケート調査を実施したが、一般性の担保のためにサンプル数を増加させて再度検討する必要性もここで示す。アントレプレナー的学びの検証に関しては、分析対象の違いによる既存のフレームワークの取り扱いなどに関しても今後議論を進めていく必要がある。

また、本研究ではインタビューを実施して定性的なデータを収集し、内的な変化かを検証したが、行動観察やエスノグラフィーなど行動にも着目する手法を取ることで行動と結びつけた検証が期待できる。

謝辞

本稿の執筆、起業家教育の実施に際して、多くの方々のご支援やご協力をいただきました。主指導の姜理恵准教授、副指導の池田満教授、副テーマ教員の高島健太郎助教に心から御礼申し上げます。

姜先生には主指導教員として2年間熱心なご指導をいただきました。研究の具体的な相談のみならず、研究や仕事に対する姿勢など多くのことを学ばせていただきました。また、起業家教育という私にとって一生探求できる魅力のある分野に引き合わせていただき、素晴らしい研究生活を送ることができました。本当にありがとうございました。

池田先生には研究計画書の段階で私の熱意と努力を認めていただき、暖かいコメントとアドバイスを頂けましたことに大変感激しております。また、計画書が大きく変更した際にも、背中を押すようなコメントを頂きまして、大変感謝しております。

高島先生には副テーマを進めている最中にも、主テーマ研究に関してたくさんのご相談をさせていただき、ありがとうございました。また、副テーマにて学んだ統計処理などは、本稿に限らず、将来的にも役立てていきたいと思えます。ありがとうございました。

起業家教育の講座を実施する際に、予備調査でインタビューにご協力いただいた株式会社 island works 様、株式会社 FROGS 様、琉球大学大角玉樹教授、本論文のために貴重なお時間をいただきありがとうございました。

起業家教育の講座の実施に際して、ご協力いただきましたサイエンスヒルズこまつ様、能美市立辰口中学校の竹園先生、能美市役所商工課の北様、北川様、深沢様には準備から当日までご協力いただき、円滑に講座を実施することができました。大変感謝いたします。

また、本研究のインタビューデータの分析に助言・コメントを頂いた姜研究室の清水里紗さん、大変助かりました。ありがとうございました。

講座を進行するに当たり、ファシリテーターとして協力いただいた姜研究室の皆様、並びに北陸先端科学技術大学院大学先端科学技術研究科の井上杜太郎

さん、田中敦綺さん、北陸先端科学技術大学院大学総務課の木村さん、田中さん、泉谷さんには大変感謝致します。

最後に、この JAIST で知的高みを目指して切磋琢磨した姜研究室の皆様の存在は私にとってかけがえのない財産です。心から感謝申し上げます。

本当にありがとうございました。

参考文献

- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Béchar, J. P., & Grégoire, D. (2005). Understanding teaching models in entrepreneurship for higher education. The dynamics of learning entrepreneurship in a cross-cultural university context, 104-134.
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, O. J. (2014). The Relationship between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217-254.
- Bandura, A. (1977). Self-Efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bardick, Angela, D., Bernes, B, Kerry., Magnusson, Kris. & Witko, Kim. (2004). Junior High Career Planning: What Students Want. *Canadian Journal of Counselling*, 38(2), 104-117.
- Celotta, D. & Jacob, G. (1982). Children's needs: Implications for guidance programs in the 1980s. *The School Counselor*, 30, 50-56.
- Cope, J. (2003). Entrepreneurial Learning and Critical Reflection: Discontinuous Events as Triggers for 'Higher-Level' learning. *Management Learning*, 34(4), 429-450.
- Dupont, P. & Gingras, M. (1991). Career development for young people in secondary schools: A new approach is needed. *Guidance and Counselling*, 7, 7-35.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP RESEARCH ASSOCIATION. (2021 年 1 月 10 日). ENTREPRENEURIAL BEHAVIOUR AND ATTITUDES. 参照日: 2021 年 2 月 14 日, 参照先: Global Entrepreneurship Monitor: <https://www.gemconsortium.org/data/key-aps>

- Honig, B. & Samuelsson, M. (2012). Planning and the Entrepreneur: A Longitudinal Examination of Nascent Entrepreneurs in Sweden. *Journal of Small Business Management*, 50(3), 365-388.
- Law, S, K., Wong, C, S. & Song, L, J. (2004). The construct and criterion validity of emotional intelligence and its potential utility for management studies. *Journal of Applied Psychology*, 89, 483-496.
- Loi, M., Castriotta, M. & Di Guardo, M, C. (2016). The Theoretical Foundations of Entrepreneurship Education: How Co-Citations Are Shaping the Field. *International Small Business Journal*, 34(7), 948-971.
- Mayer JD, Salovey P. (1997). What is emotional intelligence? 著: Emotional development and emotional intelligence: Educational implications (ページ: 3-34). New York: Basic Book.
- Nabi, G., Liñán, F., Fayolle, A., Krueger, N. & Walmsley, A. (2017). The Impact of Entrepreneurship Education in Higher Education: A Systematic Review and Research Agenda. *Academy of Management Learning & Education*, 53(5), 277-299.
- OECD. (2009). Evaluation of Programmes. Concerning Education for Entrepreneurship. OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development(CFE).
- Piaget, J. (1952). *The Origins of Intelligence in Children*. New York: INTERNATIONAL UNIVERSITIES PRESS, Inc.
- Piaget, J. (1981). 著: Intelligence and affectivity: Their relationship during child development.
- Pittaway, L. & Cope, J. (2007). Entrepreneurship Education: A Systematic Review of the Evidence. *International Small Business Journal*, 25(5), 479-510.
- Pittaway, L. & Cope, J. (2007). Simulating Entrepreneurial Learning: Integrating Experiential and Collaborative Approaches to Learning. *Management Learning*, 38(2), 211-233.
- Politis, Diamanto. (2005). The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399-424.
- Rae, David. (2005). Entrepreneurial Learning: a narrative-based conceptual model. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(3), 323-335.
- Robinson, J. (1990). *Futures under Glass: A Recipe for People Who Hate to*

- Predict. Futures, 22(8), 820-842.
- Schumpeter, A. J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Brothers.
- Schutte, N. S., Malouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J. & Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 25, 167-177.
- Sherer, M., Maddux, E. J., Mercandante, B., Prentice, D. S., Jacob, B. & Rogers, R. W. (1982). The Self-Efficacy Scale: Construction and Validation. *Psychological Reports*, 51, 663-671.
- 経済産業省. (2009). 平成 20 年度大学・大学院における起業家教育実態調査報告書. 経済産業省経済産業政策局新規産業室.
- 高橋徳行. (2013). 「起業家教育のスペクトラムー「活動」の支援か「態度」の形成かー」. 立教大学ビジネスクリエーター創出センター『ビジネスクリエーター研究』, 97-112.
- 中小企業庁. (2019). 高校生向け起業家教育事例集～中小企業庁「学びと社会の連携促進事業（起業家教育）」～. 企画・作成 株式会社アスキー総合研究所.
- 中小企業庁. (2020 年 3 月). 中小企業庁 起業家教育 標準的カリキュラム実践のためのマニュアル. 中小企業庁.
- 日本財団. (2019). 第 20 回 18 歳意識調査. 「テーマ:社会や国に対する意識調査」調査報告書.
- 豊田弘司, 桜井裕子. (2007). 中学生用情動知能尺度の開発. 教育実践総合センター研究紀要, 13-18.
- 木下康仁. (2007). ライブ講義 M-GTA 実践的質的研究法ー修正版グラウンデッド・セオリー・アプローチのすべて. 弘文堂.
- 和田春菜, 木下祐介, 水野有智, 福重真一, 梅田靖. (2013). 持続可能社会に向けたバックキャスト型シナリオ作成手法の提案. 日本機械学会論文集 C 編, 79(799), 845-857.

付録 1.1 【親子プチベンチャー教室】 子供用アンケート

おやこ きょうしつ かん
【親子でプチベンチャー 教 室】に 関するアンケート

ほんじつ おやこ きょうしつ さんか
本 日 は【親子プチベンチャー 教 室】に参加いただき、ありがとうございます。あなた

きも もっと ちか えら
の気持ちに 最 も 近 いものを選んで、✓をつけてください。

ねんれい がくねん ばんごう
年 齢 _____ 学 年 _____ テーブル 番 号 _____

きょう きょうしつ たの
Q1. 今日 の 教 室 は 楽 しかったですか。

たの たの ふつう
☐とても 楽 しかった ☐ 楽 しかった ☐ 普 通

すこ
☐少 しつまらなかった ☐つまらなかった

きょう きょうしつ むずか つぎ
Q2. 今日 の 教 室 で、 難 しかったところは 次のうちのどれですか？

かだい あき かいぜん かんが
☐まちの課題を 明 らかにする ☐まちを 改 善 するアイデアを 考 える

か はっぴょう
☐モノのイラストを書く ☐アイデアを 発 表 する

くろう
☐苦 労 したところはなかった

きょう きょうしつ じぶん ほか ともだち くら とくい かん
Q3. 今日 の 教 室 で自分が他のお友 達 と 比 べて得意だと 感 じたことはどれですか。

かだい あき かだい かいけつ かんが
☐まちの課題を 明 らかにする ☐課題を 解 決 するアイデアを 考 える

か はっぴょう
☐モノのイラストを書く ☐アイデアを 発 表 する

ほか ともだち とくい かん すす
☐他のお友 達 よりも得意だと 感 じたところはない。(Q5 へ 進 んでください)

しつもん
質 問 はうらにもあります

Q4. Q3 で選^{えら}んだ内^{ない}容^{よう}は、実^{じっ}際^{さい}に取^とり組^くむ前^{まえ}に

「自^じ分^{ぶん}ならうま^うくやれるだ^だらう」とい^いう自^じ信^{しん}があ^ありまし^したか^か？

☐ 初^はめ^じから自^じ信^{しん}があ^あり、取^とり組^くんでみ^みると、や^いはりう^うま^まく行^いった

☐ 初^はめ^じから自^じ信^{しん}があ^あったが、取^とり組^くんでみ^みると、あ^いまりう^うま^まく行^いけな^なか^かった

☐ 初^はめ^じから自^じ信^{しん}はな^なか^かったが、取^とり組^くみ始^はめ^めるとう^うま^まく行^いった

☐ 初^はめ^じから自^じ信^{しん}がな^なく、取^とり組^くみ始^はめ^めてもう^うま^まく行^いけな^なか^かった

Q5. 次^{つぎ}の文^{ぶん}で、自^じ分^{ぶん}の気^き持^もち^ちに 最^もも 近^{ちか}いもの^{もの}を選^{えら}んでく^くださ^さい。

① 教^き室^{ょうしつ}に^く来^まる前^{まえ}は、将^{しょう}来^{らい}自^じ分^{ぶん}で^みせ^せや^{かい}し^{しゃ}を^はじ^じめる、家^{いえ}の^しごと^とを^てつ^だて^てなど、

(☐ したいと思^{おも}っていた・☐ したくないと思^{おも}っていた・☐ 考^{かん}え^えたこ^ことが^がない)。

② 教^き室^{ょうしつ}を^{とお}通^{とお}して、自^じ分^{ぶん}の^みせ^せや^{かい}し^{しゃ}を^はじ^じめる、家^{いえ}の^しごと^とを^てつ^だて^てなど、

(☐ してみたい・☐ したくない) と感^{かん}じ^じた。

ご協^{きょう}力^{りよく}あ^ありが^がとう^うご^ござ^ざい^いまし^した。

付録 1.2 【親子プチベンチャー教室】保護者用アンケート

【親子でプチベンチャー教室】に関するアンケート

このアンケートは、【親子でプチベンチャー教室】に参加された皆様にご回答をお願いしています。ご協力くださいますよう宜しくお願い致します。

テーブル番号_____

Q1. 本日より一緒に参加されたお子様との続柄を教えてください。

(例) ☒父親 (☐20代・☒30代・☐40代・☐50代)

☐父親 (☐20代・☐30代・☐40代・☐50代)

☐母親 (☐20代・☐30代・☐40代・☐50代)

☐祖父 ☐祖母 ☐伯父(叔父) ☐伯母(叔母) ☐ママ友・パパ友

☐その他 (_____)

Q2. 【親子でプチベンチャー教室】に一緒に参加されたお子様について教えてください。(例)

☒息子 (年齢 11歳, 学年 小5)

☐息子 (年齢 歳, 学年 _____) ☐娘 (年齢 歳, 学年 _____)

☐お子様が二名以上参加されている場合

1人目(息子・娘)(年齢 歳, 学年 _____), 2人目(息子・娘)(年齢 歳, 学年 _____)

3人目(息子・娘)(年齢 歳, 学年 _____), 4人目(息子・娘)(年齢 歳, 学年 _____)

Q3. 【親子でプチベンチャー教室】に参加された理由を教えてください。(複数可)

☐子供が将来起業したいと言っているから ☐子供に将来起業してほしいと思ったから

☐子供に家業を継がせたいと考えているから ☐学校以外の活動に参加させたいから

☐チャレンジ精神・創造力・思考力など現代を生き抜くチカラを身に付けてほしいから

☐その他 (_____)

Q4. 本日のイベントに関して、感想を教えてください。

・時間が (☐長い・☐適切・☐短い)

・内容が (☐難しい・☐おもしろい・☐簡単すぎる)

・作業が (☐多い・☐適量・☐少ない)

・お子さんが (☐真剣に・☐退屈そうに) 取り組んでいた

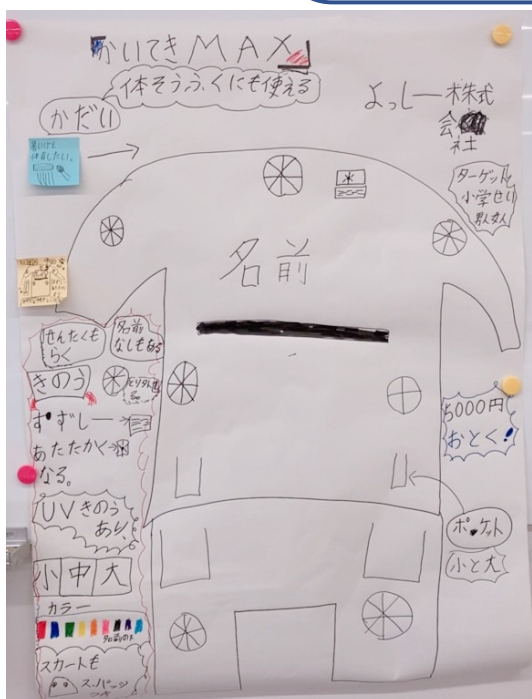
質問は裏面にもございます。

付録2 【プチベンチャー教室】成果物データシート

グループ a

- ・小4、9歳
- ・いろんなセミナーなどに参加
- ・参加が嫌なわけではない。
- ・始めは内向的だったが、徐々に主体的に取り組むようになった。
- ・国立大付属小

- ・母親、30代
- ・教育熱心
- ・セミナーなどに積極的に参加しているが、子供のやる気の浮き沈みが気になる。
- ・我が子は**自信のあることは一生懸命やる傾向**



○成果物評価

- ・規定項目以外にも値段、製品のバリエーションまで記述されていた。
- ・値段設定も5000円と妥当な設定である。
- ・イラストも大きく書かれており、発表でも自信に満ちていた。
- ・商品説明も詳細に考えられていた。

○イベントへの評価

- ・満足度（子供）→とても満足
- ・満足度（親）→とても満足
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
- とても楽しかった
- ・難しかったこと
- ない

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
- 製品のイラストを考える

- ・周りより得意だと感じたことは？
→イラストを書くこと
- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？
→始めから自信があり、やってみてもうまく行った

○起業意思

- ・将来起業してほしい

- ・参加前→したいと思っていた。
- ・参加後→してみたい。

グループ b-1

- ・小6、12歳
- ・自信がないような振る舞い
- ・参加が嫌なわけではない
- ・始めは内向的

- ・母親、30代
- ・コミットメント高い。
- ・スタッフに起業経験など質問をしていた。
- ・将来の可能性を広めたい。
- ・手出しはしないが、積極的にサポート

ポスター

○イベントへの評価

- ・満足度（子供）→とても満足
- ・満足度（親）→とても満足
- ・時間（短い）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
とても楽しかった
- ・難しかったこと
まちの課題を明らかにする

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
まちの課題を明らかにする
まちを改善するアイデアを考える

- ・周りより得意だと感じたことは？
→課題を解決するアイデアを考える
- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？
→始めは自信がなかったが、やってみるとうまく行った。

○起業意思

- ・将来の可能性を広げてほしい

- ・参加前→したいと思っていた。
- ・参加後→してみたい。

○成果物評価

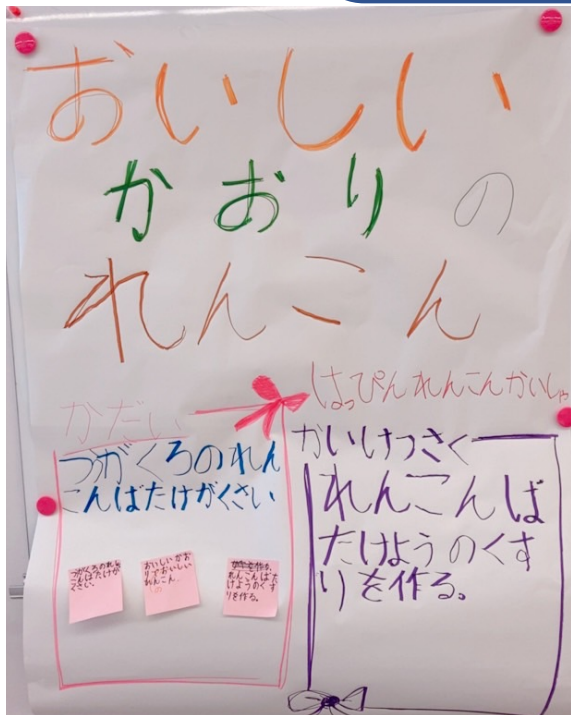
- ・規定項目は包括されている。
- ・商品イラストがわかりやすい。
- ・発表には消極的だったが、周りの人の様子を伺い自分から立候補した。
- ・アイデアは抽出した課題に適切に対応している。

※ポスターの掲載に対して、個人の意思、またはプライバシーを守る観点から掲載を控えています。

グループ b-2

- ・小3、8歳
- ・参加が嫌なわけでは
ない
- ・終始内向的
- ・ポスターは仕上げた
が発表などは参加しな
かった

- ・母親、30代
- ・コミットメント高い
- ・スタッフに起業経験
など質問をしていた。
- ・将来の可能性を広め
たい。
- ・手出しはしないが、
積極的にサポート



- ・満足度（子供）→とても満足
- ・満足度（親）→とても満足
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
とても楽しかった
- ・難しかったこと
まちを改善するアイデアを考える

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
まちの課題を明らかにする
まちを改善するアイデアを考える

- ・周りより得意だと感じたことは？
→得意だと感じたところはない
- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？（未回答）

○成果物評価

- ・規定項目では、イラスト以外は完成した。
- ・課題は通学路のれんこんが臭いことから、
いい匂いのするれんこんへの薬という発想は
柔軟である。

○起業意思

- ・将来の可能性を広げてほしい

- ・参加前→したいと思っていた。
- ・参加後→したくない

グループ b-3

- ・小1、6歳
- ・参加に前向き
- ・成果物も進んで取り組む。

- ・母親、30代
- ・コミットメント高い
- ・スタッフに起業経験など質問をしていた。
- ・将来の可能性を広めたい。
- ・手出しはしないが、積極的にサポート。

ポスター

- ・満足度（子供）→とても満足
- ・満足度（親）→とても満足
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
とても楽しかった
- ・難しかったこと
まちの課題を明らかにする

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
まちの課題を明らかにする
まちを改善するアイデアを考える

- ・周りより得意だと感じたことは？
→課題を解決するアイデアを考える
- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？
→始めは自信がなかったが、やってみるとうまく行った

○起業意思

- ・将来の可能性を広げてほしい

- ・参加前→したいと思っていた。
- ・参加後→してみたい。

○成果物評価

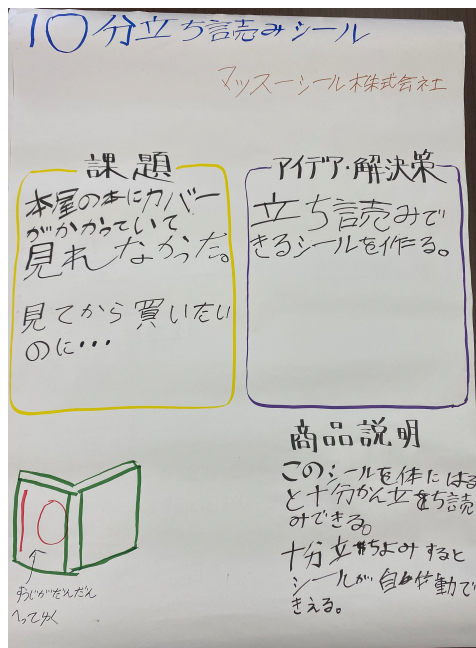
- ・規定項目は
- ・課題であるランドセルの重さから、素材へと発想を巡らせるのは評価できる
- ・走るランドセルという発想は、自由で豊か

※ポスターの掲載に対して、個人の意思、またはプライバシーを守る観点から掲載を控えています。

グループ C

- ・小4、9歳
- ・参加が嫌なわけでは
ないが、指示やサポー
トがないと動かない。
- ・周りの動きを見て、
取り組み始めた。
- ・国公立大付属小

- ・母親、40代
- ・教育熱心
- ・教育系セミナーの情
報を欲しがっている。
- ・将来の選択肢を広げ
てほしい。



- ・満足度（子供）→とても満足
- ・満足度（親）→とても満足
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
とても楽しかった
- ・難しかったこと
まちの課題を明らかにする

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
製品のイラストの作成

- ・周りより得意だと感じたことは？
→得意と感じたことはない
- ・得意だと感じたことは、始めから自信があ
りましたか？（未回答）

○成果物評価

- ・規定項目は網羅されている。
- ・課題を見つけた背景なども書かれている。
- ・シールを思いついた理由などがもう少し詳
しく書いてほしかった。

○起業意思

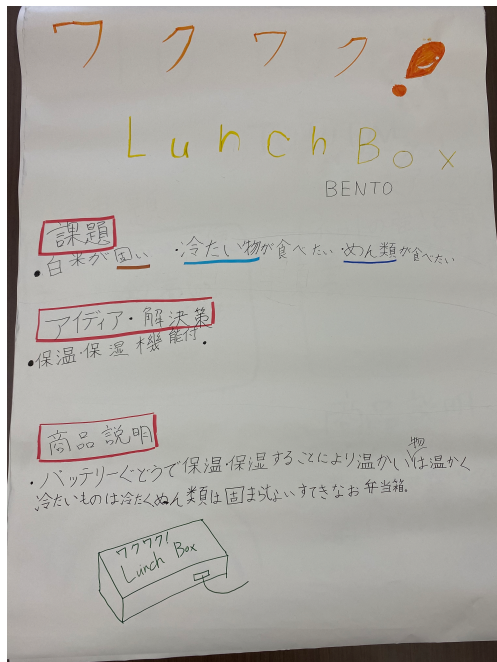
- ・起業を選択肢の一つにしてほしい

- ・参加前→したくない
- ・参加後→したくない

グループ d

- ・小4、10歳
- ・参加は母親主導
- ・始めから積極的
- ・意見は出るが、まとまらない
- ・発表では堂々と
- ・国公立大付属小

- ・父親、40代
- ・決めかねている娘を後押しするようなサポート
- ・参加理由に困っていた。(母親が応募)
- ・コミットメントは高くはない



○成果物評価

- ・規定項目は網羅されている。
- ・課題とアイデアの対応が適切である。
- ・保温などの機能について詳細を記している。
- ・電源など具体的な使用方法なども書かれている。

- ・満足度（子供）→満足
- ・満足度（親）→満足
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
- とても楽しかった
- ・難しかったこと
- まちの課題を明らかにする

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
- まちの課題を明らかにする

- ・周りより得意だと感じたことは？
- アイデアを発表する
- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？
- 始めから自信があり、やってみてもうまく行った

○起業意思

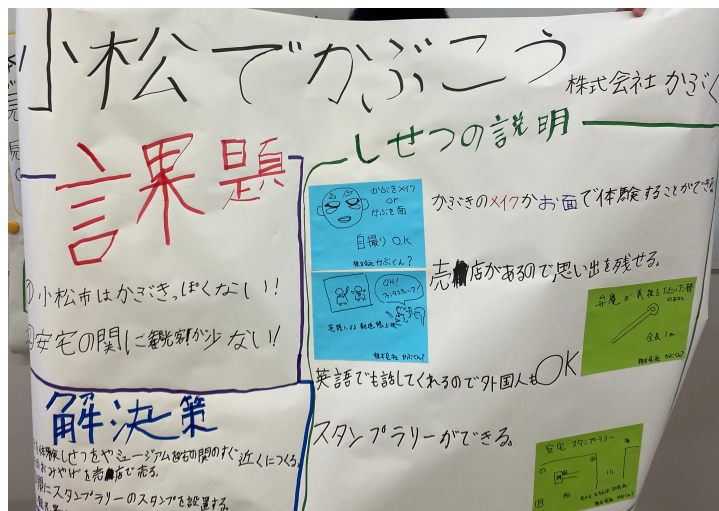
- ・生きるチカラを身に着けてほしい

- ・参加前→考えたことがない
- ・参加後→したくない

グループ

- ・小6、12歳
- ・積極的に参加をしていた
- ・現実的な意見に対してどうして良いか迷っていた
- ・発表は自ら1番に

- ・父親、40代
- ・お子さんとのコミュニケーションが多い
- ・お金の問題や集客など、アイデアの現実性を気にしていた
- ・



○成果物評価

- ・規定項目は網羅
- ・施設のサービスについて、複数説明がある
- ・外国人への対応など、観光に関わる話題を考慮している。

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
- ・まちを改善するアイデアを考える

- ・周りより得意だと感じたことは？
- まちの課題を明らかにする

- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？
- 始めから自信があり、やってみてもうまく行った

- ・満足度
- とても楽しかった
- ・難しかったこと
- まちを改善するアイデアを考える

- ・満足度（子供）→とても満足
- ・満足度（親）→とても満足
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

○起業意思

- ・生きるチカラを身に付けてほしい

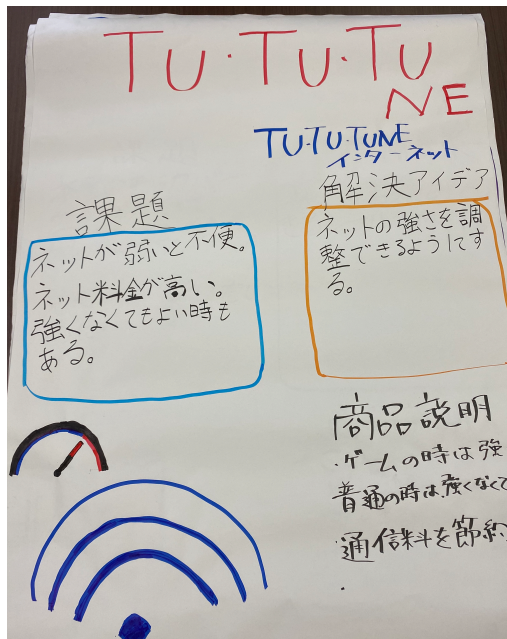
- ・参加前→考えたことがない
- ・参加後→してみたい。

このページダブリ

グループ f

- ・小6、12歳
- ・参加は嫌だった
- ・意見はでるが、自分で制限をつけて否定してしまう。
- ・課題からアイデアが特に苦労していた。

- ・母親、50代
- ・参加は母親主導
- ・どんなふうに子供をやる気にさせるか悩んでいるようだった。
- ・母親自身もワークショップなどの参加の経験が少ない。



- ・満足度（子供）→まあよかった
- ・満足度（親）→まあよかった
- ・時間（適切）・作業（適量）
- ・内容（適切）・（真剣に）取り組んでいた

- ・満足度
- とても楽しかった
- ・難しかったこと
- まちを改善するアイデアを考える

○自己効力感

- ・熱中して取り組んでいたこと
- まちの課題を明らかにする

- ・周りより得意だと感じたことは？
→ない
- ・得意だと感じたことは、始めから自信がありましたか？（無回答）

○成果物評価

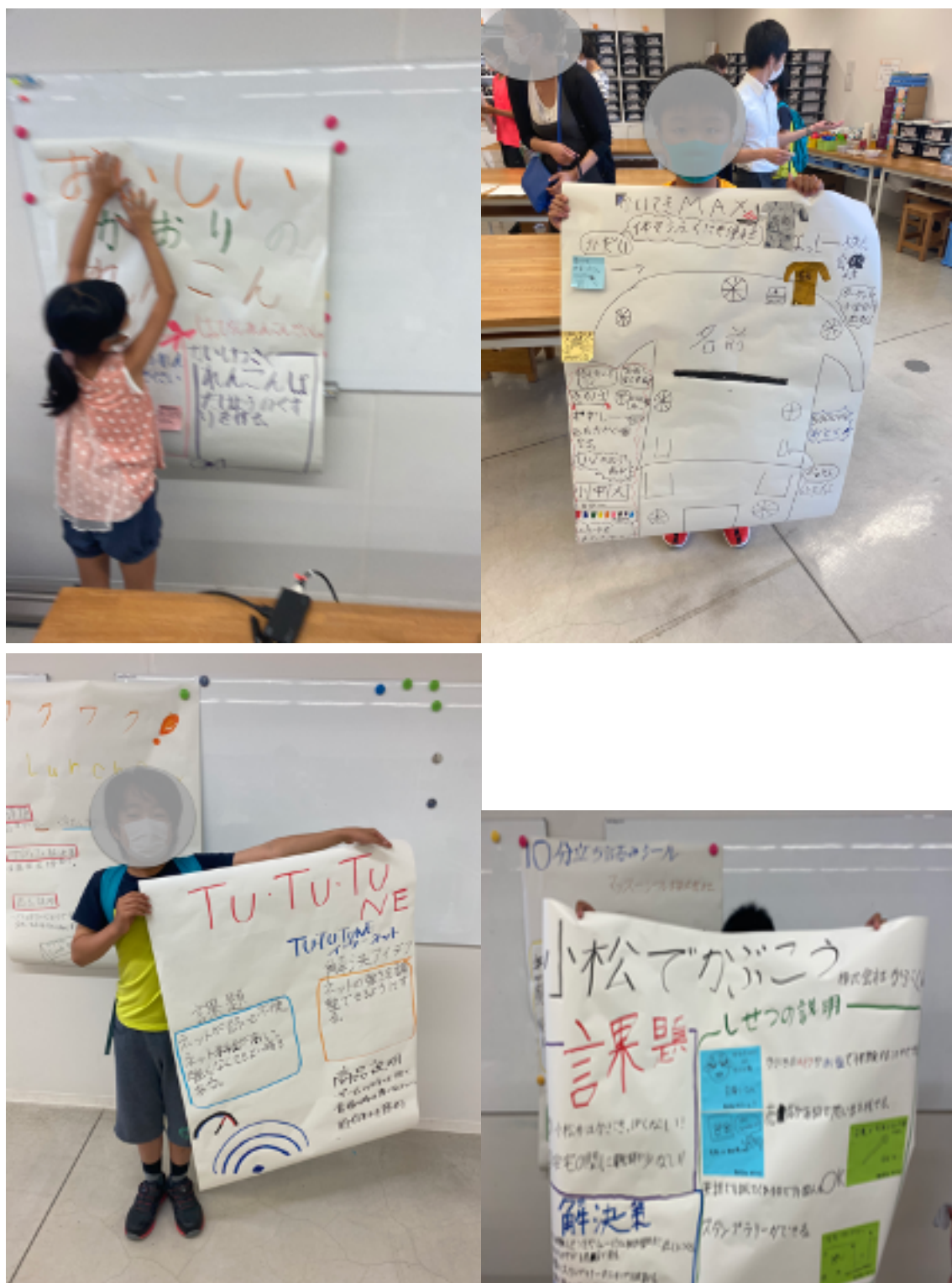
- ・規定項目は網羅されている。
- ・課題と解決策が適切に対応している。
- ・イラストが抽象的で、わかりにくい。
- ・商品説明が少し抽象的で、使用方法などが記されていない。
- ・アイデアの発表は辞退した。

○起業意思

- ・新しいアイデアを生み出す能力を身に付けてほしい。

- ・参加前→考えたことがない
- ・参加後→してみたい。

付録3 【プチベンチャー教室】当日の様子



付録4 【ジュニア起業家ゼミ】当日の様子







付録5【ジュニア起業家ゼミ】アンケート

【能美市発ジュニア起業家ゼミ】に関するアンケート 11/6 実施

このアンケートは、【能美市発ジュニア起業家ゼミ】に参加された皆様にご回答をお願いしています。ご協力くださいますよう宜しくお願い致します。

クラス	組	性別	女・男	名前	
-----	---	----	-----	----	--

Q1.以下の質問について、当てはまる評価の□にチェック✓を入れてください。

No	質問	非常に 思う	そう思う	どちらとも 言えない	そう 思わない	全くそう 思わない
1	自分で立てた計画は、うまくできる自信がある	☐	☐	☐	☐	☐
2	しなければならないことがあっても、なかなか取り掛からない	☐	☐	☐	☐	☐
3	始めはうまく行かない仕事でも、できるまでやり続ける	☐	☐	☐	☐	☐
4	新しい友だちを作るのが苦手だ	☐	☐	☐	☐	☐
5	何かを達成する前にあきらめてしまう	☐	☐	☐	☐	☐

裏面にも続きます！

No	質問 しつもん	非常に そう思う ひじょう おも	そう思う おも	どちらとも 言えない	そう 思わない おも	全くそう 思わない おも
6	トラブルや困難 ^{こんなん} に ^で あ ^さ うのを避ける	☐	☐	☐	☐	☐
7	面白くないことでも、最後まで ^{さいご} 頑張 ^{がんば} る	☐	☐	☐	☐	☐
8	なに ^な かをしようと思 ^{おも} ったら、すぐにとりかかる	☐	☐	☐	☐	☐
9	あた ^{あたら} 新しいことを始めよう ^{はじ} と決めても、出 ^で だしでつまずくとすぐにやめてしまう	☐	☐	☐	☐	☐
10	さいし ^{さいしょ} は友だちになる ^{とも} 気がしない人 ^{ひと} でも、すぐにあきらめないで友だち ^{とも} になろうとする	☐	☐	☐	☐	☐
11	よ ^よ そ ^{そう} で ^で きない問題 ^{もんだい} が起 ^お こった時 ^{とき} 、それにうま ^{うま} く対 ^{たい} 処 ^{しよ} できない	☐	☐	☐	☐	☐
12	むず ^{むず} か ^か 難 ^{なん} し ^し そうなことは、新 ^{あた} たに学 ^{まな} ぼうとは思 ^{おも} わない	☐	☐	☐	☐	☐
13	しっ ^{しつ} ばい ^{ばい} 失敗 ^{しっ} すると、一 ^{いつ} 生 ^{しょう} 懸 ^{けん} 命 ^{めい} やろうと思 ^{おも} う	☐	☐	☐	☐	☐
14	ひと ^{ひと} あ ^あ つ ^つ 人の集 ^あ まりの中 ^な では、うま ^{うま} く振 ^ふ る舞 ^{まい} えない	☐	☐	☐	☐	☐

2 枚目もお願いします！

No	質問	非常に 思う	思う	どちらとも 言えない	そう 思わない	全くそう 思わない
15	何かしようとする時、自分にそれができるのかどうか不安になる	☐	☐	☐	☐	☐
16	人に頼らないほうだ	☐	☐	☐	☐	☐
17	私は自分から友だちを作るのがうまい	☐	☐	☐	☐	☐
18	すぐにあきらめてしまう	☐	☐	☐	☐	☐

Q2.次の質問に、最も当てはまる答えにチェックを入れてください。

No	質問	かなり 当てはまる	少し 当てはまる	少し当ては まらない	当てはまら ない
1	私は何か起こったときに自分がどうしてそんな気持ちになったのか、たいいてい理由がわかる	☐	☐	☐	☐
2	友だちの行動を見れば、その友だちがどんな気持ちなのかがいつもわかる	☐	☐	☐	☐
3	何かする時にはいつも、目標を立てて、それが達成できるように全力で努力する。	☐	☐	☐	☐

うらもお願いします！

No	質問	かなり あてはまる	少し あてはまる	少しあては まらない	あてはまら ない
4	私は難しい問題が起こったときでも、自分の気持ちを抑えて、きちんと解決できる。	☐	☐	☐	☐
5	私は、いますごくうれしいとかつらいとか、自分自身のいろいろな気持ちをよくわかっている。	☐	☐	☐	☐
6	周りの友達が皆、今どんな気持ちなのかいつも皆を観察して気にかけている。	☐	☐	☐	☐
7	じぶんは、よくできる、頑張ればできる人間だと、いつも自分に言い聞かせている。	☐	☐	☐	☐
8	私は、自分自身の気持ちをコントロールするのが上手だ	☐	☐	☐	☐
9	私は、なにか起こったときには、その時の自分の気持ちがよくわかっている。	☐	☐	☐	☐
10	友だちの気持ちや感情を敏感に感じ取ることができる	☐	☐	☐	☐
11	自分はやる気のある人間だ。	☐	☐	☐	☐

あとすこし！お願いします！

No	質問	かなり 当てはまる	少し 当てはまる	少し当ては まらない	当てはまら ない
12	腹が立って、気持ちが高ぶっていても、すぐに落ち着きを取り戻すことができる。	☐	☐	☐	☐
13	私は、自分の気分がいいときや、嫌だなと思うときがいつもわかっている。	☐	☐	☐	☐
14	何か起こった時、周りの友だちがどうしてそんな気持ちになっているのかわかる。	☐	☐	☐	☐
15	いつも何かするときには自分を励まして、全力で頑張るようにしている。	☐	☐	☐	☐
16	自分自身の気持ちを上手くコントロールできている。	☐	☐	☐	☐

Q3.次の質問に、最も当てはまる答えにチェックを入れてください。

・将来自分でお店や会社を始める、家の仕事を手伝うなど、

(□したいと思っている・□したくないと思っている・□考えたことがない)。

ご協力ありがとうございました。次の授業もよろしくお願いします！

付録6 【ジュニア起業家ゼミ】インタビューガイド

◎自己効力感に関して

Q1 起業家ゼミを受けて、受ける前の自分と比べて変わったと感じることは？
(自己認識)

- ・理由
- ・ゼミのどんな内容、体験が原因で変化したのか

Q2 今回のジュニア起業家ゼミで自分が得意だと感じたことはなんですか？

- ・理由？
- ・当 WS での経験なのか、もともと自信があったのか、他人から評価されたのかなど
- ・Q1 と異なる場合はその理由も

Q3 他の同級生の取り組みを見て、気になったことまたは気づいたことは？

- ・理由
- ・それは自分のプランや取り組みにどんな影響を与えたと思う？

Q4 作業を進める上でスタッフのアドバイスで印象に残っていることはありましたか？

- ・具体的に（場面、作業）
- ・作業を進める上でどんな役割？（モチベーション、プランの向上など）

◎アントレプレナー的学びに関して

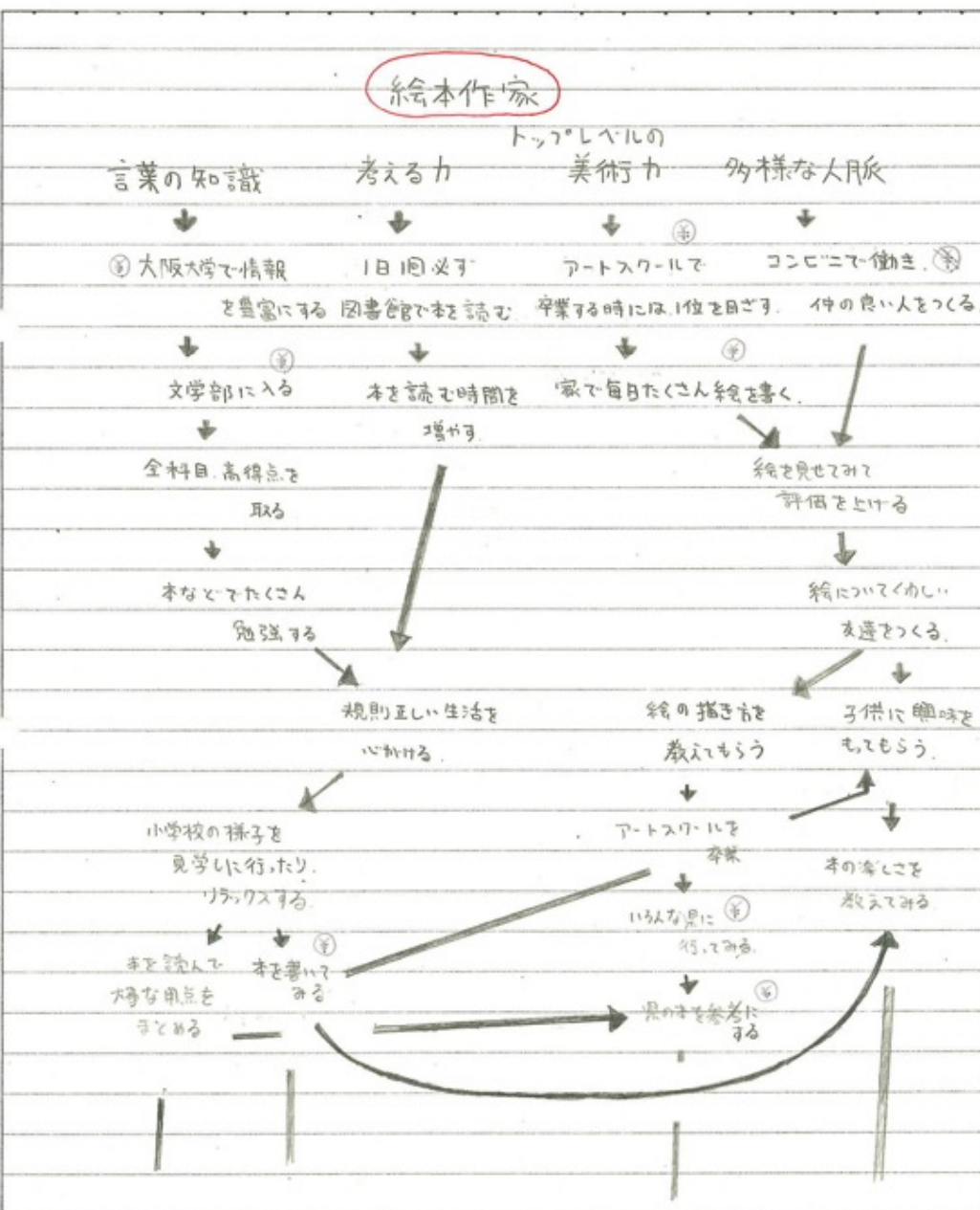
Q5 ジュニア起業家ゼミを受けてから、学校生活や普段の生活でやってみたいビジネスはあった？面白いなと感じるビジネスを考えてみたりした？

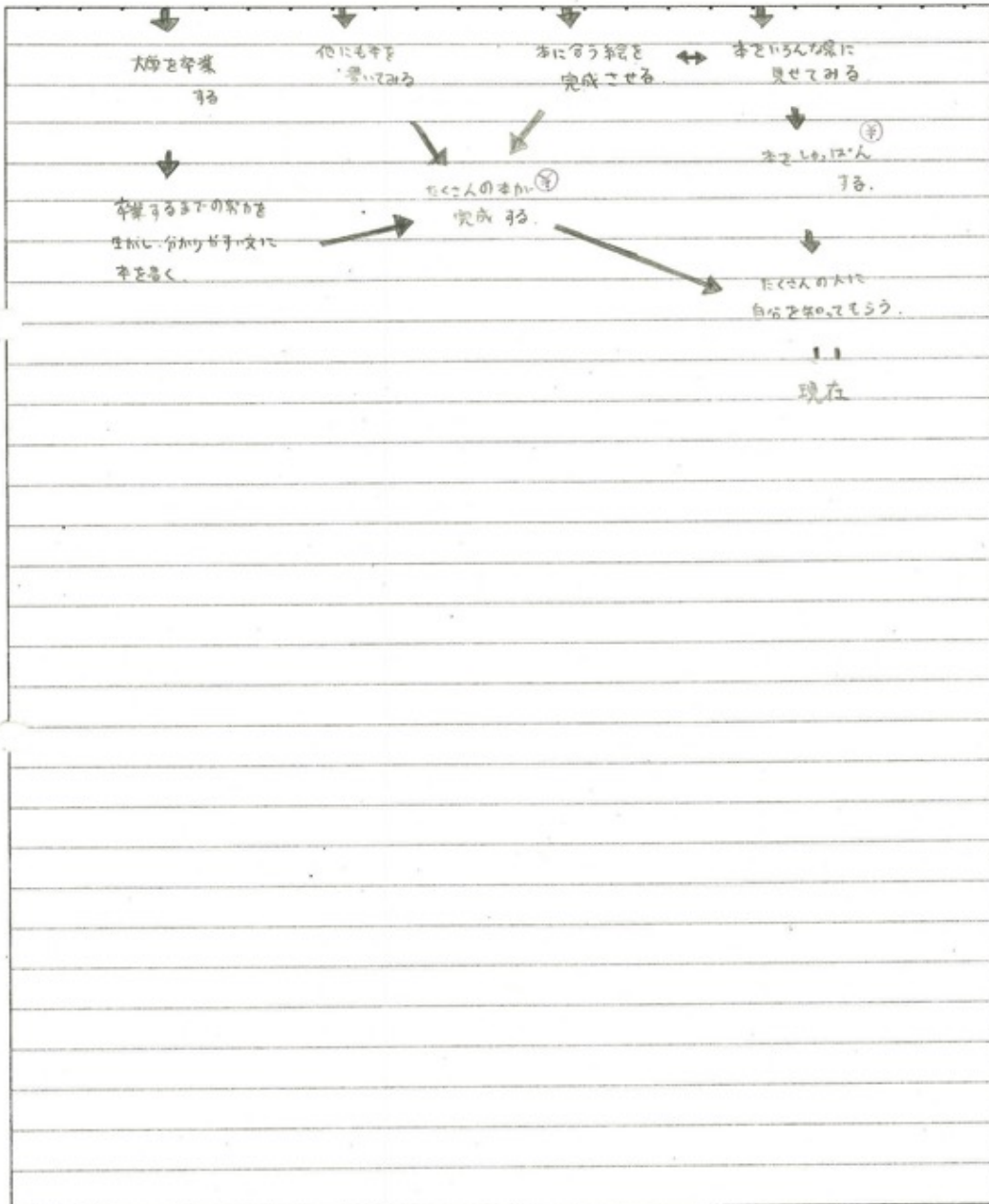
- ・どういう場面で見つけた？
- ・講座でのどんな学びがヒントになった？
- ・講座での経験以外の要因はある？
- ・将来の夢についての変化は？

付録 7.1 【ジュニア起業家ゼミ】作成シナリオ

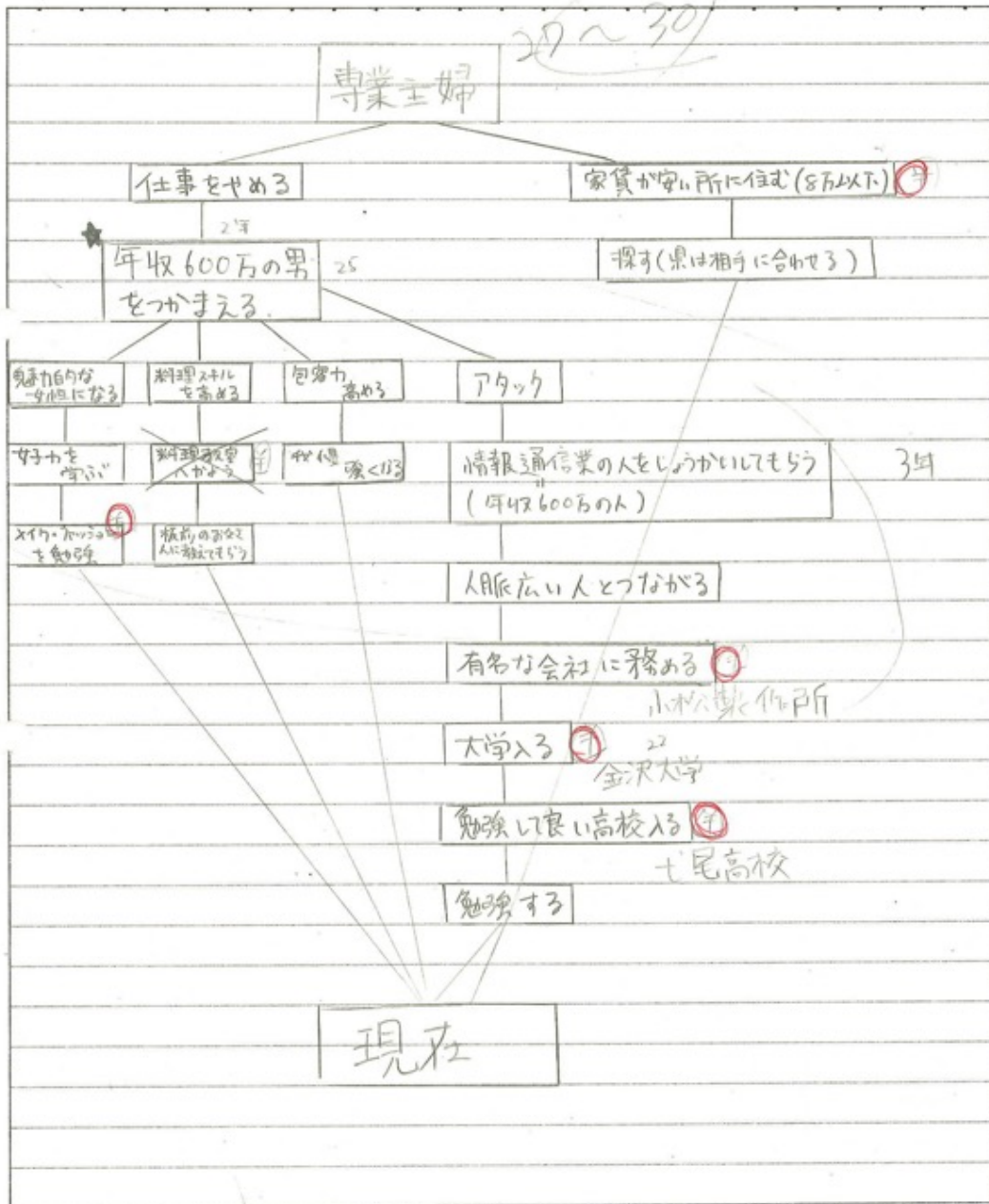


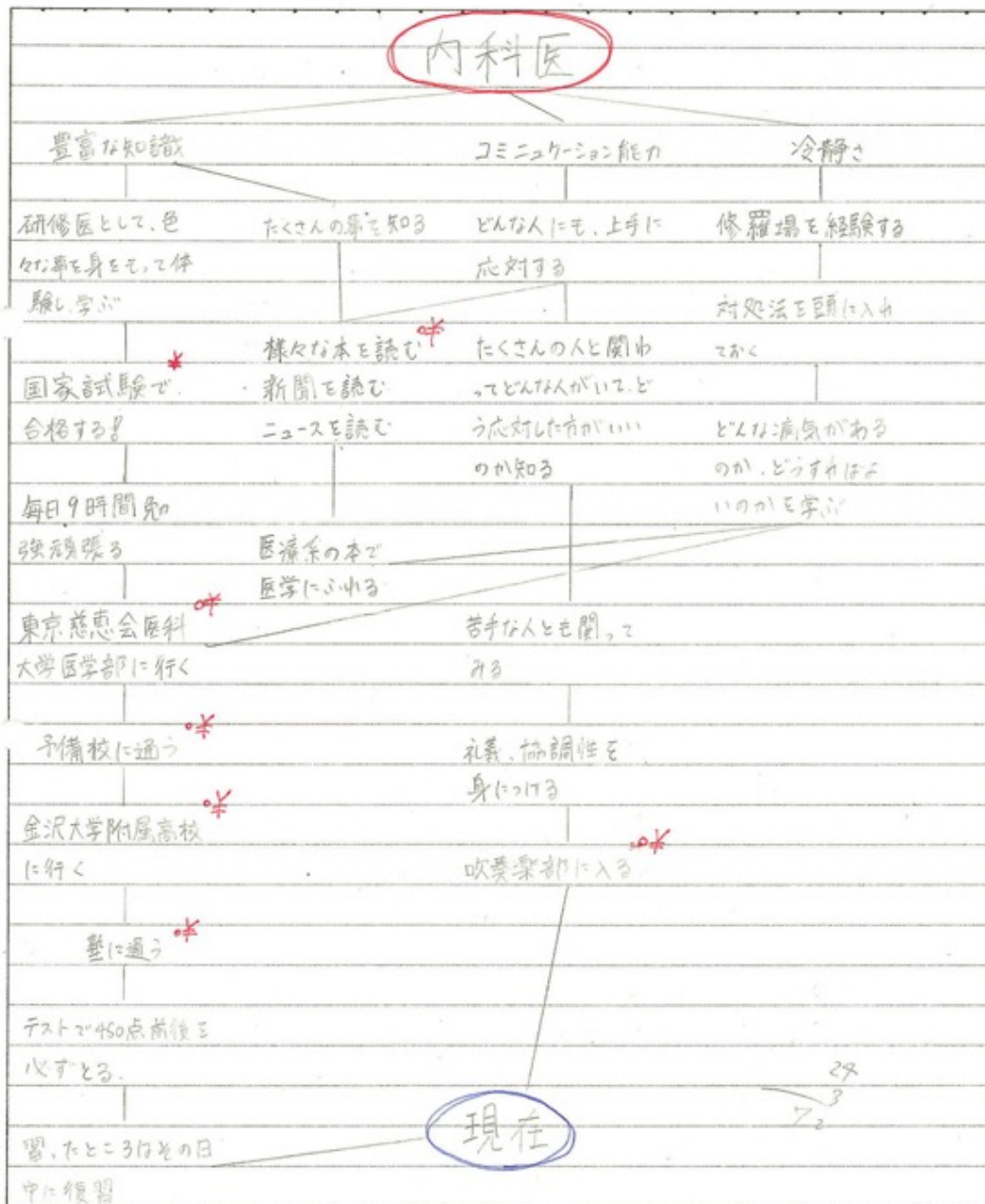




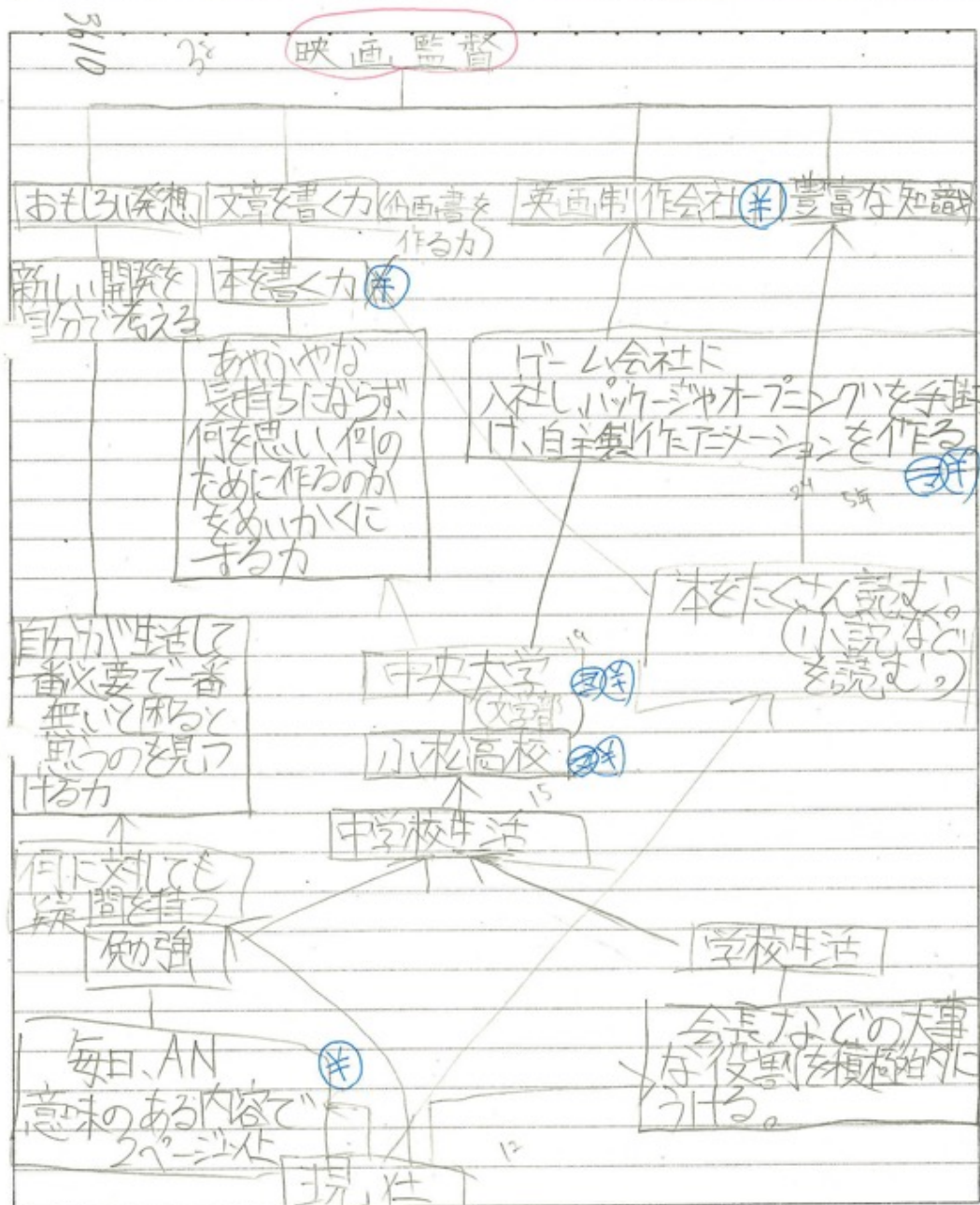


専業主婦

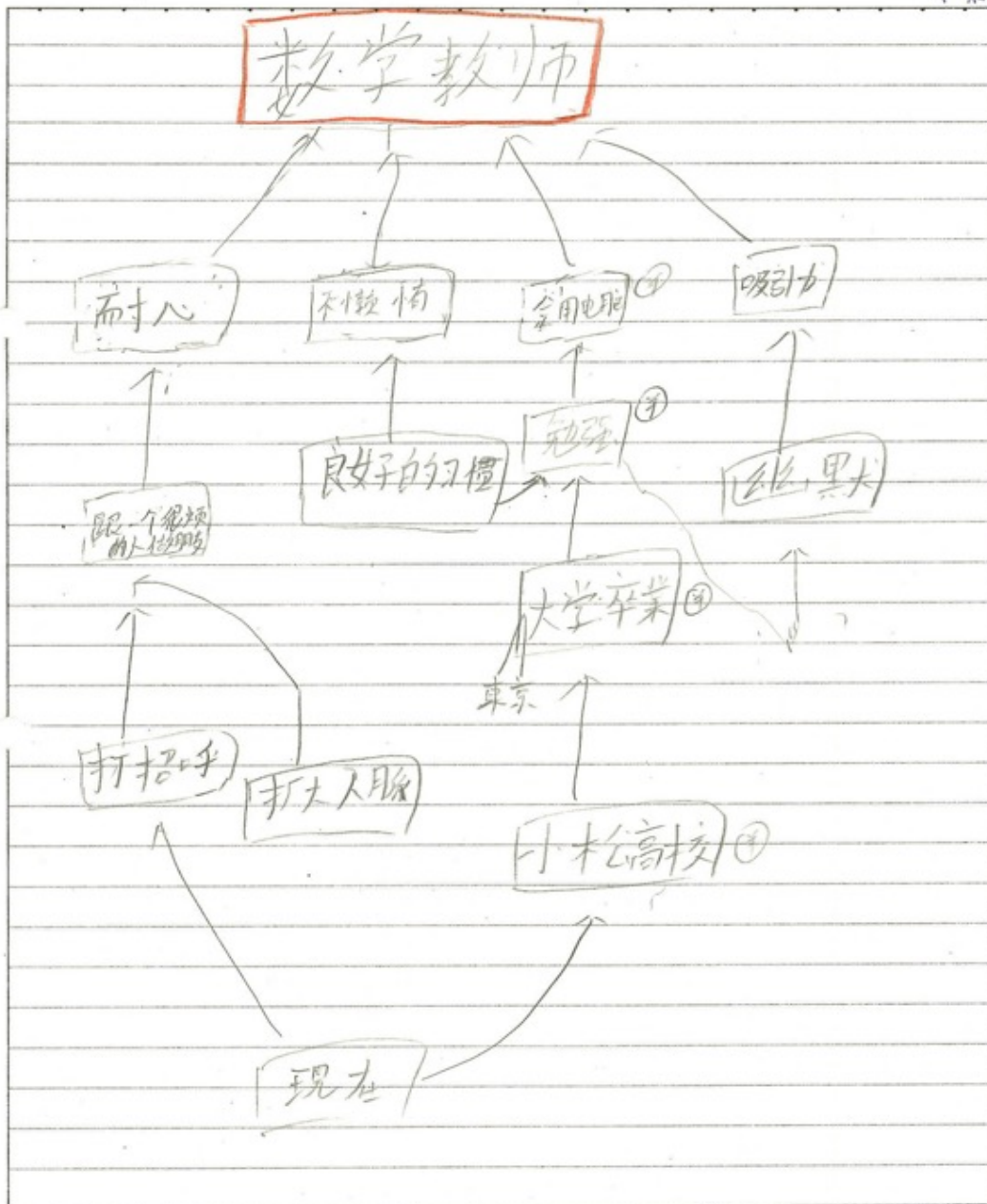




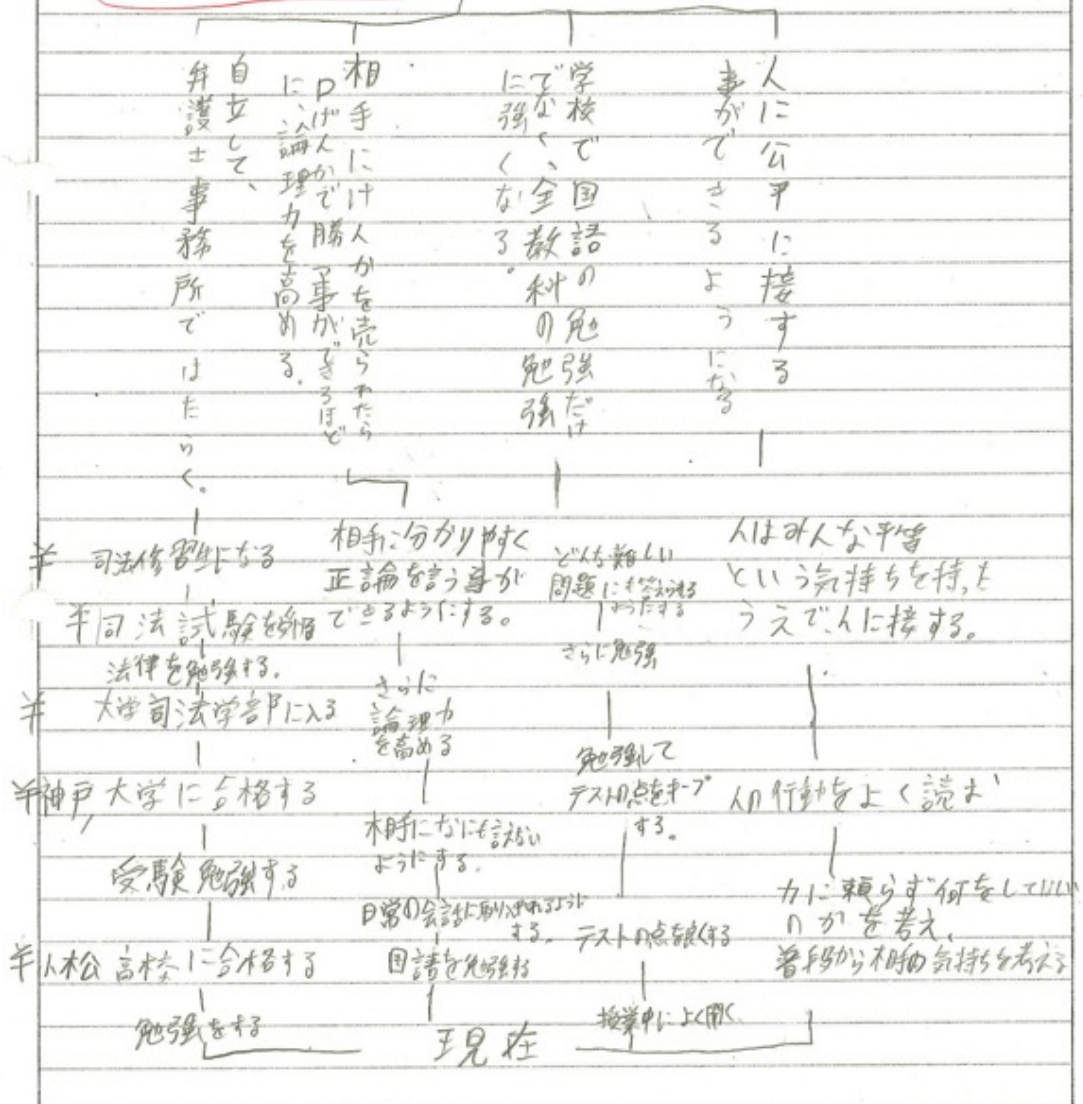
映画監督

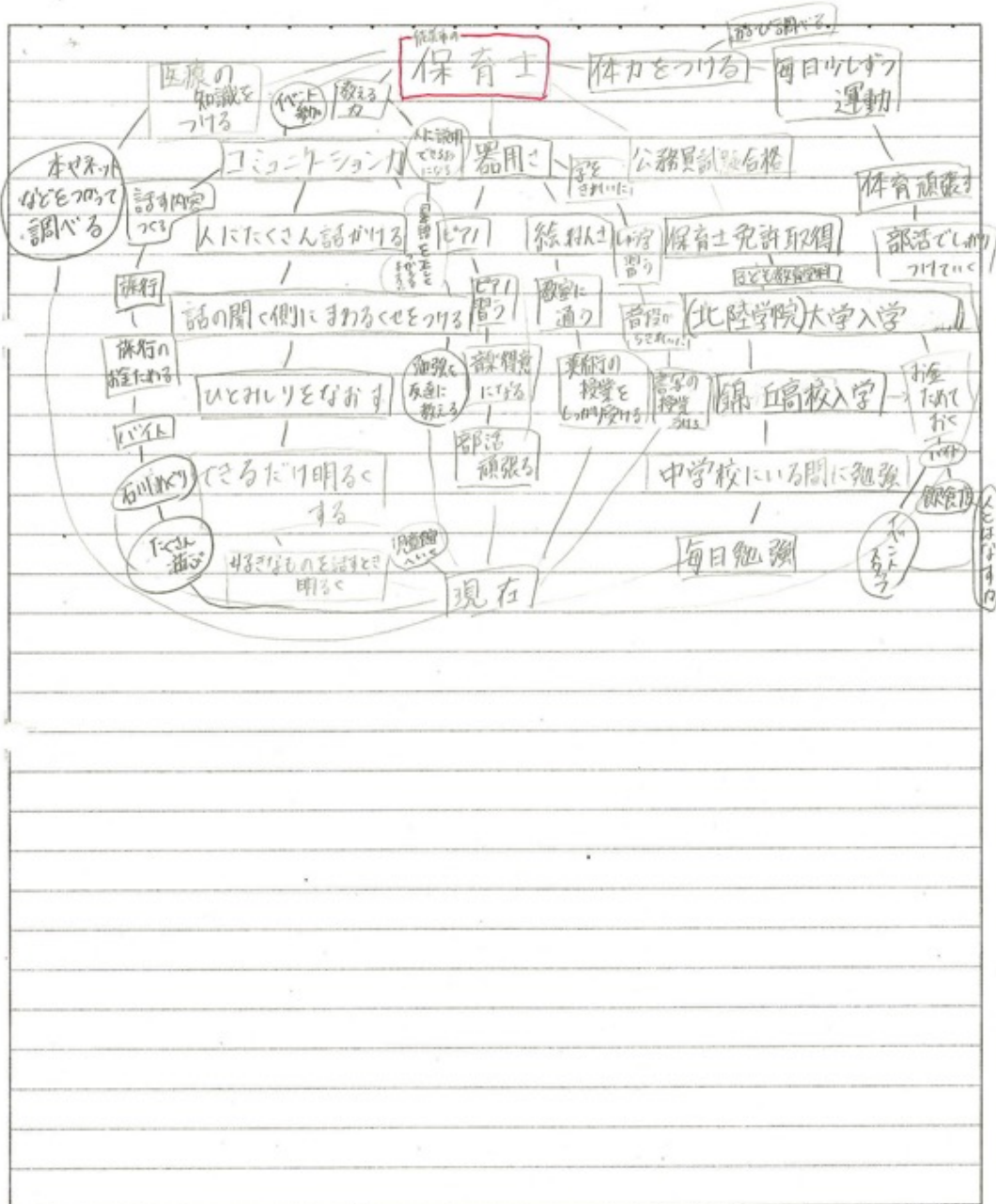


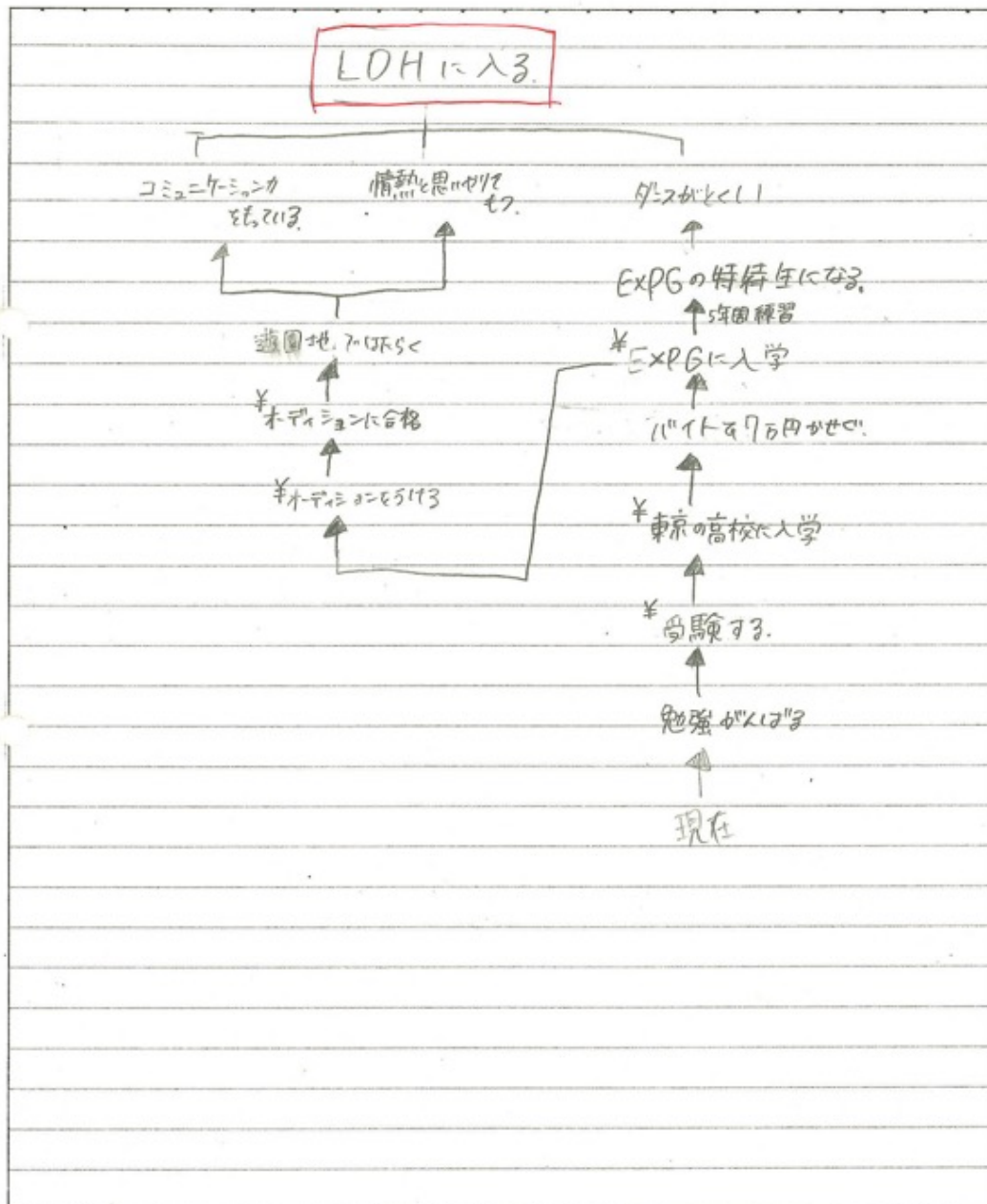
卒業



平等に接する弁護士



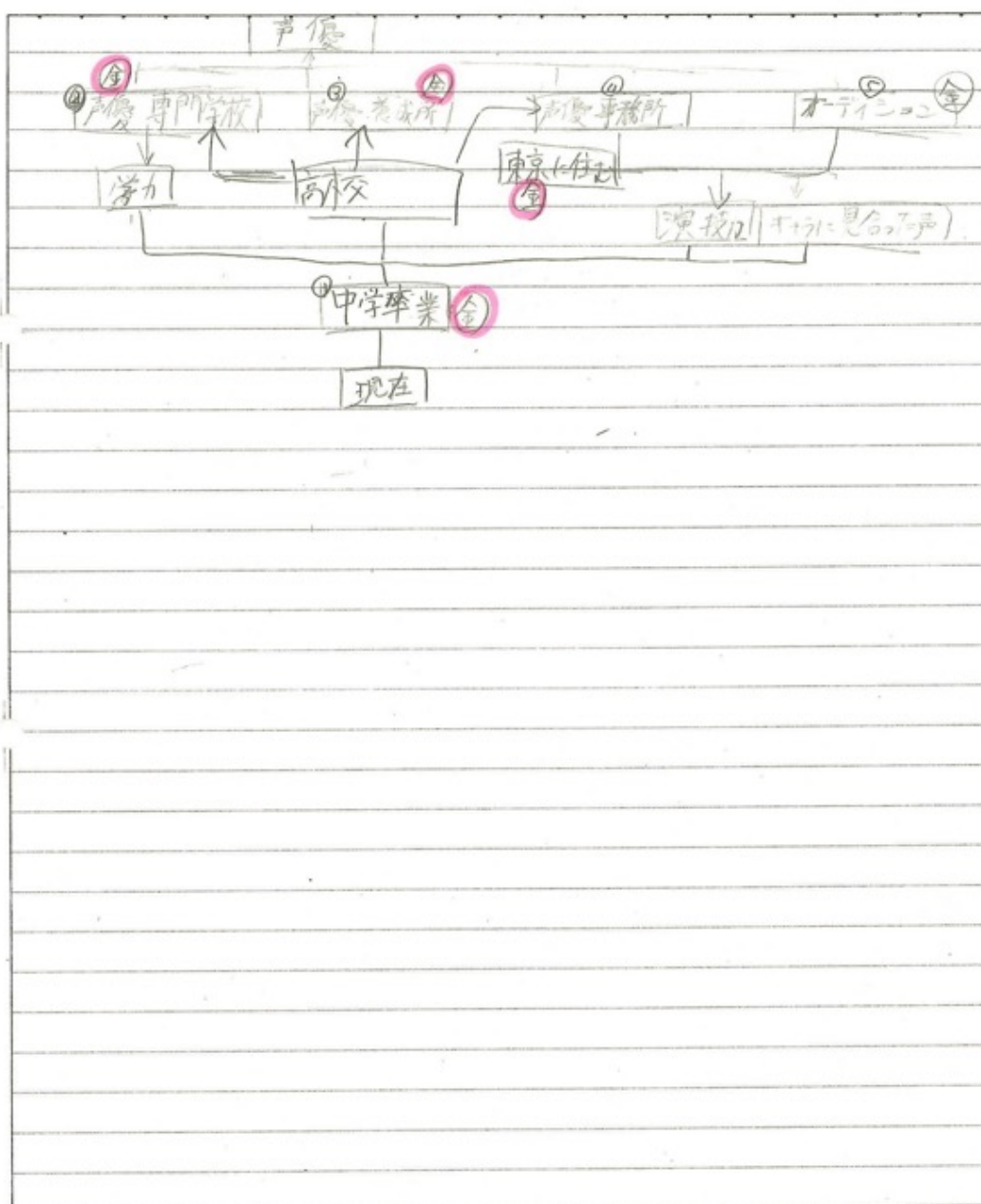


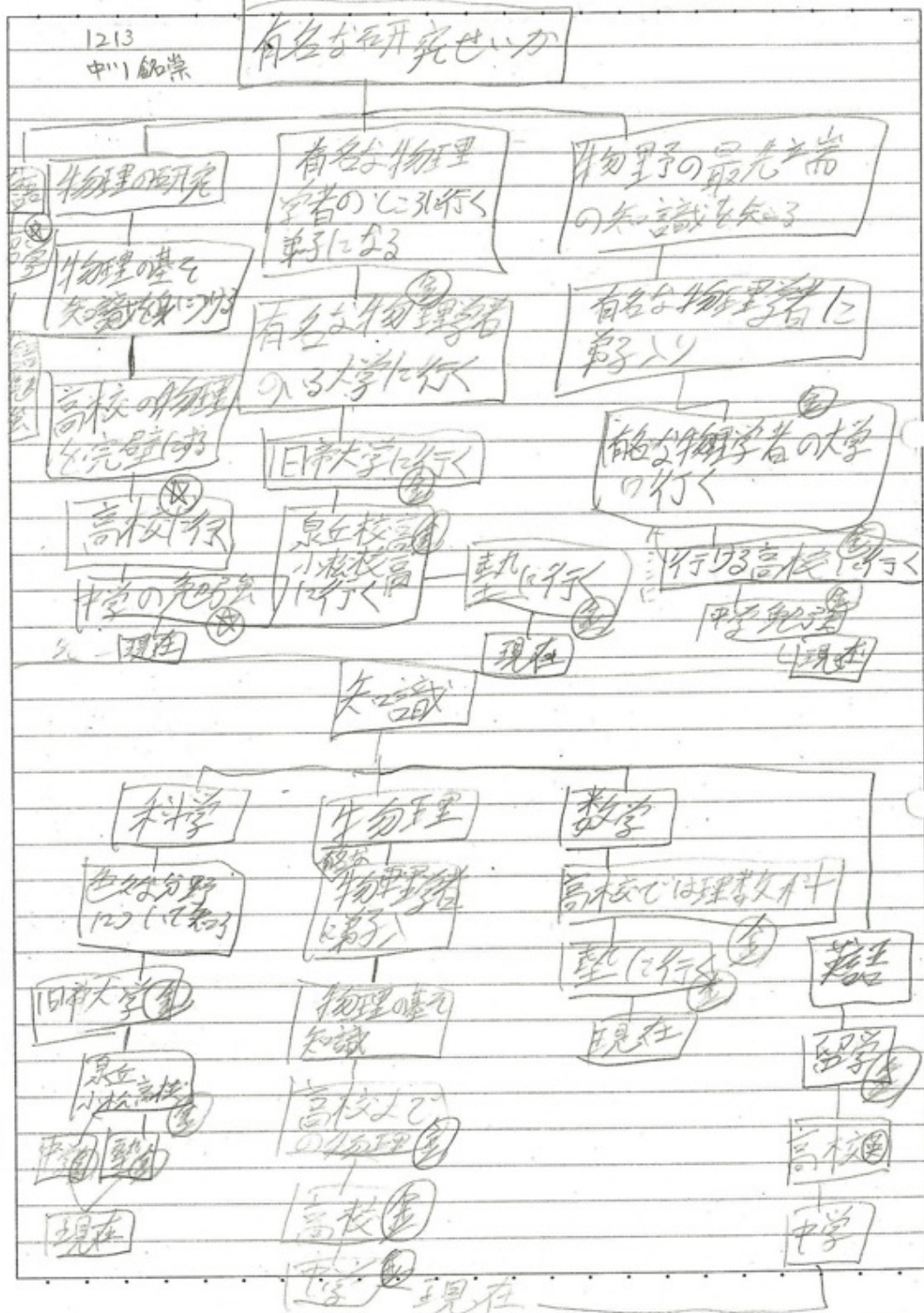


声優

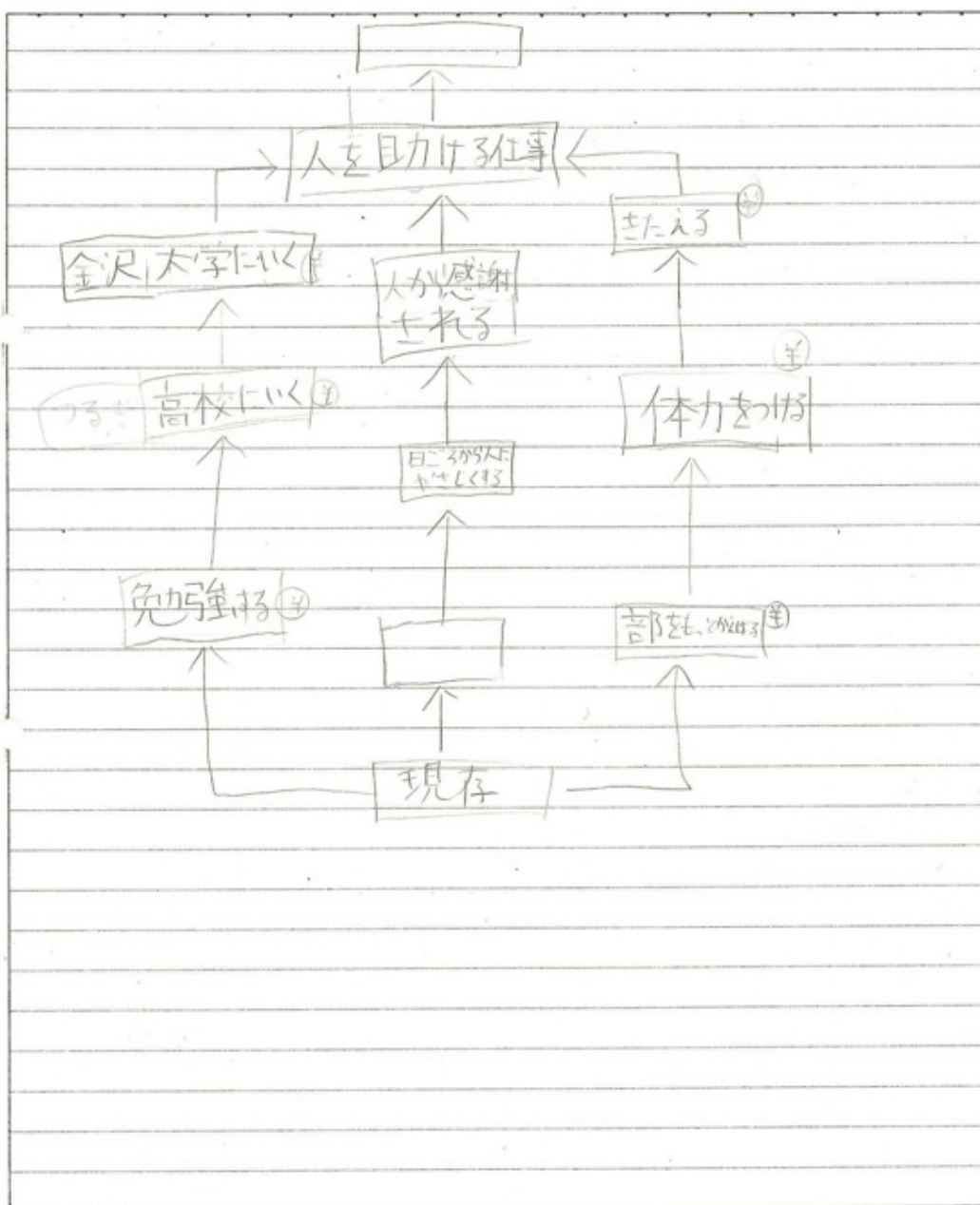


声優





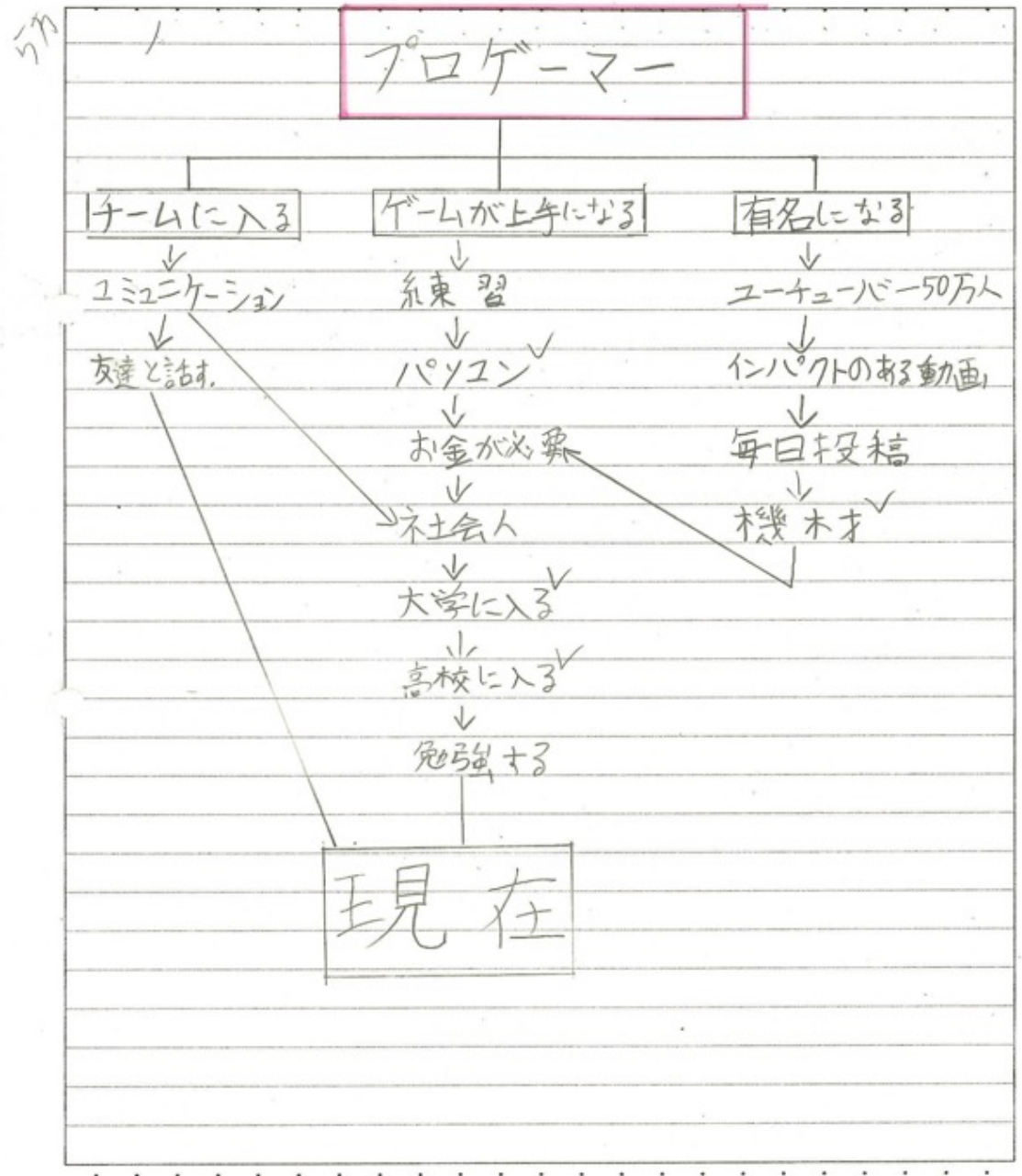
人を助ける仕事



42

--	--

花屋			
人と上手に話す	花について知識を つた	花屋にやってみよう	資格などを取る
たくさん人と話す		実務を学ぶ	
		フラワーデザイナー⑤	運転免許⑤
関わり合っている	花の種類	手入れの仕方	
	いろいろな種類の花 花を見る	実際に やってみる	花屋でアルバイトする
			NFD公認校⑤ 通う
	いろいろな場所の花屋に 行ってみたい		
		大学⑤	
		小松高校⑤	
		塾に通う⑤	
		塾生	



付録 7.2 【ジュニア起業家ゼミ】夢に必要な金額計算表

映画

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	高校での学費	8万7000円/月	36ヶ月	104万
2	、、寮費	6万/月	36ヶ月	216万
3	白山リトルシニア	1万/月	24ヶ月	24万
4	バレーボールクラブ	7000円/回	4回	2万8000円
5	クラブ	6万/回	2回	12万
6	ファッション・デザイン・スチル	3万/回	2回	6万
7	バット	3500円/回	1回	3500円
8	ユニホーム	7万2000円/回	1回	7万2000円
9	7日野球の祭	3万8000円/月	120ヶ月	456万
10	(合計)			
合計				約828万

9月

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	スタジオ代	500円	120ヶ月	60万円
2	レッスン代	2万円	120ヶ月	240万円
3	服を買うお金	10万円	60ヶ月	600万円
4	バレーボール	25万円	2回	50万円
5	ダンスの大会の費用	5000円	40回	20万円
6	金銭の家	30万円	120ヶ月	3600万円
7	高校(?)	20万円	36ヶ月	720万円
8	日本国(に)か(の)代	3000円	4ヶ月	1万2000円
9				
10				
合計				5291万2000円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	大阪大学の学費	535,800円/年	4回	214万3200円
2	アトスワールの学費	671,000円/年	2回	134万2000円
3	文芸春秋の学費	817,800円/年	3回	245万3900円
4	船の代金	300円/回	78回	24000円
5	本の費用	350円/回	41回	14350円
6	海外渡航費用	100円/回	3回	3000円
7	本の出版費用	400円	3回	1200円
8	生活費・家賃	6万5000円/月	4回	260000円
9	本を買う時の代金	500円/月	30回	15000円
10	大阪大学の入学費	282,000円	1回	282,000円
合計				336万19400円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	トリマーの資格	5300円	1回	5300円
2	愛玩動物飼養管理士	3万4000円	1回	3万4000円
3	AAN認定コントラバ	1万	1回	11万
4	ペットアロマの資格	5500円	1回	5500円
5	通信講座・専門学校	10万/月	36ヶ月	341万
6	高校	45万/月	36ヶ月	135万
7	勉強	5万/月	12ヶ月	60万
8	動物を飼う	30万/月	2回	600万
9	インコの世話	2000円/月	120ヶ月	24万
10	ジム	8300円/月	12ヶ月	10万
合計		96万1500円	216ヶ月	1175万1200円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	七尾高校	3万3000円	3年 (36)	39万3950円 118000
2	金沢大学	74350円	4年 (48)	356万8800円
3	小松製作所	0円	3年	0円
4	車	160万円	1回	160万 (160000)
5	めんきふ	30万円	1回	30万 (300000)
6	バイク	20万	1回	20万 (200000)
7	ファッション	40万	1回	40万 (400000)
8				
9				
10				
合計				853万2750円 725万6800円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	大学・学費	380万/年	6年	2283.5万円
2	予備校	92.5万/年	1年	92.5万円
3	高校学費	2万/月	3年	72万円
4	塾	1.5万/月	1年	18万円
5	受験	60000	1回	6万円
6	交通費	1万/月	10年	100万円
7	本	8300/年	12年	10万円
8	生活費・家賃	26万/月	10年	3120万円
9				
10				
合計				5902万円

12
20

12
20
20

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	行通費	8000円	5年(60)	48万
2	港区のPort	12.8万	20年(240)	3072万
3	光熱費	1万	20年(240)	240万
4	家賃	6万	4年(48)	250万 288万
5	大学の学費		4年	1,297,300
6	高校の学費		3年	1,113,680
7	食費	5万	20年	100万
8	家賃が？			
9				
10				
合計				3952万

39890900円
分

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	勉強(数学)	3.5万円	36ヶ月	126万 126
2	学費(大学)	82万円	4年	328万
3	入試費	2万	1回	2万
4	生活費(大学)	30万円	120ヶ月	3600万
5	学費(高校)	45万円	3年	135万
6	文具用品	18万	1回	18万
7				
8				
9				
10				
合計				4219万

4209万

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	勉強 (7-748)	5000円/月	3年	15000円
2	小松高校受験	2200円	1回	2200円
3	神戸大学入学金	282000/回	1回	282000円
4	神戸大・法学研究科	535,800/年	4回	2143,200円
5	司法試験予備	17,500/回	1回	17,500円
6	司法試験	28,000/回	2回	56,000円
7	生活費	135000/月	6年	972万円
8	交通費(電車)	560/月	6年	20万4000円
9	スーパ	15000/回	9回	135000円
10				
合計				1257,1300円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	小川所で働いてみる	?	?	
2	JALIST	4万円/月	48ヶ月	192万円
3	金沢大学	5万円/月	48ヶ月	240万円
4	松島	3万円/月	36ヶ月	108万円
5	流行のものを売る	500円/月 (3000円/月)	60ヶ月	3万円
6	吹奏楽部	3000円/月	36ヶ月	11万円
7	勉強	100円/月 (3000円/月)	144ヶ月	1.5万円
8	運動 (3000円/月)			
9	4%着	50円	200ヶ月	10万円
10				750.3 x 200 = 149.6
合計		12万3600円/月		6555.5万

1.1万... 555万 5000円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	ピアノ教室	1.2万	24ヶ月	28.8万
2	高校入学 (通学費) 交通費	8.083万	36ヶ月	290万9973円
3	大学入学 (通学費)	13.25万	24ヶ月	318万
4	大学の間 アパート	5.2万	24ヶ月	124.8万
5	絵の教室	4000円	24ヶ月	9.6万
6				
7				
8				
9				
10				
合計				772万8173円 (1973円)

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	受験料 (高校)	2万2000円/回	1回	2万2000円
2	高校の入学費	25万26円/回	1回	25万26円
3	高校	66万2130円/年	3回	198万6390円
4	EXPの入学費	3万2000円	1回	3万2000円
5	EXP	2万3100円/年	5年	11万5500円
6	引越代	9万7250円/回	1回	9万7250円
7	マシンのお金	26万/回	1回	26万
8	交通費 自転車	1万5000円/回	1回	1万5000円
9	家賃	13万8000円/月	20年 (240)	3312万
10	生活費	5万/月	20年 (240)	1200万
合計				478万9千8166円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	高校入学	(初) 875,000円	3年間	2,85万
2	イベント参加	105,000円	10年, 360回	3,980万
3	交通費	43,970円	"	1564,92万
4	ウエブ	14,000円	10年, 240回	336万
5	マイ	14,300円	10年, 40回	57.2万
6	一人暮らし	毎月37.5万	10年, 120回	3,780万
7	カラコン	4,000円	10年, 240回	24万
8	スマホ撮影	7,000円	10年, 120回	80万
9	衣装	3万	10年, 240回	720万
10				
合計				1億 627万 1200円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	生活費	20万	48ヶ月	960万円
2	学費(高校・私立)	9万	36ヶ月	104万円
3	学費(専門学校)	12.5万	36ヶ月	150万円
4	学費(専門学校)	31万	24ヶ月	744万円
5	学費(養成所)	4万	48ヶ月	192万円
6	本(マンガ)	1600円 (週に1冊)	12ヶ月	1万 9200円
7	生活費(専門学校)	20万	36ヶ月	720万円
8				
9				
10				
合計				2877.92万円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	声優専門学校	10.6万円	二年(24)	254万
2	養成所	6.7万円	六年(72回)	480万
3	オーディション	無	料	
4	東京家賃	11万円	三十七年	4'884万
5	生活費			
6				
7				
8				
9				
10				
合計				5618万円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	塾	8544円/年	6年間	50544円
2	小松高校 教習	25円/年	3年間	65円
3	東京大学 入学料	2852円/回	1回	2852円
4	東京大学 授業料	5358円/回	9回	48252円
5	家賃	105/回	108回	10805円
6	生活費	1455円/月	108回	15665円
7	アメリカ公立大学	2705/年	3年間	8105円
8	生活費	4605/年	3年間	13805円
9				
10				
合計				53450円25円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	金沢大学に行く	年535800	4年間	2145200
2	高校費	月約1000	3年間	36000
3	勉強用具など	約5000	高校3回 高校3回	30000
4	ラグビー	月約1000	6年間 12000	72000
5	アパートの家賃	月約50000	4年間	2400000
6		50000		
7		60000		53580
8				2145200
9				
10				
合計				2533200

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	塾の通学費用	3500円/回	48回	17万
2	小中高校	3万/年	3年	9万
3	木造家賃	3万/回	1回	3万
4	金沢大学	34万/年	4年	216万
5	NFD公認校	298000円/回	1回	29万8000円
6	757-5411 模範料	2万/回	1回	2万
7	教習所 料金	30万/回	1回	30万
8	運転免許 模範料	3000円/回	1回	3000円
9	生活費	2万/月	5年	120万
10				
合計				427万8000円

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	塾	3万/月	25ヶ月	75万
2	高校の受験料	2200	1回	2200
3	高校の学費(塾)	10万/年	3年	30万
4	大学の受験料	3万	1回	3万
5	大学の学費	5万/年	4年	20万
6	面接対策の塾	9000	6回	54000
7	就職試験料	8000	1回	8000
8	生活費	13万/月	4年	624万
9				
10				
合計				1014万6000

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	塾 入学金2万	43200/月	2年 (24)	2093600
2	エアコン	26718/月	170ヶ月 (1218ヶ月)	1246840
3	金庫		3年	100万
4	京大 入学金2825	50525	4年	242525
5	バイク		1回	6800
6	家		1回	2000万
7	車			1116万4000円
8				
9				
10				
合計				3834万1740円

175
27550
175
490

金額計算表		名前		
番号	項目	1ヶ月にかかる金額	期間・回数	費用
1	高校	2.5万/月	36ヶ月	90万
2	大学	4.5万/月	48ヶ月	216万
3	パソコン	18万	1回	18万
4	木幾木才	11万	1回	11万
5	動画制作費用	57万/日	60ヶ月	3420万
6				
7				
8				
9				
10				
合計				37,550,000円

3755万0000円

付録 8.1 【ジュニア起業家スクール】子供向けアンケート

きぎょうか かん 【ジュニア起業家スクール】に関するアンケート

ほんじつ
本日は【ジュニア起業家スクール】に参加いただき、ありがとうございます。あなたの

きも もっと ちか えら
気持ちに最も近いものを選んで、✓をつけてください。

ねんれい がくねん ばんごう
年齢 _____ 学年 _____ テーブル番号 _____

きょう きょうしつ たの
Q1. 今日の教室は楽しかったですか。

たの ふつう
☐とても楽しかった ☐楽しかった ☐普通

すこ
☐少しつまらなかった ☐つまらなかった

きょう きょうしつ むづか つぎ
Q2. 今日の教室で、難しかったところは次のうちのどれですか？

の み し ひつよう かんが はっぴよう
☐能美市に必要なものを考える ☐アイデアを発表する

の み し じつげん かんが か
☐〇〇な能美市を実現するアイデアを考える ☐モノのイラストを書く

くろう
☐苦労したところはなかった

きょう きょうしつ じぶん ほか ともだち くら とくい かん
Q3. 今日の教室で自分が他のお友達と比べて得意だと感じたことはどれですか。

の み し ひつよう かんが はっぴよう
☐能美市に必要なものを考える ☐アイデアを発表する

の み し じつげん かんが か
☐〇〇な能美市を実現するアイデアを考える ☐モノのイラストを書く

ほか ともだち とくい かん すす
☐他のお友達よりも得意だと感じたところはない。(Q5へ進んでください)

しつもん
質問はうらにもあります

Q4. Q3で選^{えら}んだ内^{ない}容^{よう}は、実^{じっ}際^{さい}に取^とり組^くむ前^{まえ}に

「自^じ分^{ぶん}ならうま^うくやれるだろ^う」とい^いう自^じ信^{しん}があ^ありまし^したか^か？

☐最^{さい}初^{しよ}から自^じ信^{しん}があ^あつて、や^やつてみ^みると、う^うま^まくで^できた

☐や^やる前^{まえ}から自^じ信^{しん}はな^なかつた^たが、取^とり組^くむと^とうま^まく行^いった

Q5. 次^{つぎ}の文^{ぶん}で、自^じ分^{ぶん}の気^き持^もち^もに最^もも近^{ちか}いもの^{もの}を選^{えら}んでく^くださ^さい。

①教^{きやう}室^{しつ}に來^くる前^{まえ}は、将^{しょう}來^{らい}自^じ分^{ぶん}で^でお店^{みせ}や会^{かい}社^{しゃ}をは^はじ^じめる、家^{いえ}の仕^し事^{ごと}を手^て伝^{つだ}うなど、

(☐し^{おも}たいと思^{おも}つてい^いた・☐し^{おも}た^{かんが}くないと思^{おも}つてい^いた・☐考^{かんが}え^{かんが}たこ^{かんが}とが^{かんが}ない)。

②教^{きやう}室^{しつ}を^とお^{とお}して、自^じ分^{ぶん}のお店^{みせ}や会^{かい}社^{しゃ}をは^はじ^じめる、家^{いえ}の仕^し事^{ごと}を手^て伝^{つだ}うなど、

(☐し^{かん}て^{かん}みたい・☐し^{かん}た^{かん}くない) と感^{かん}じ^{かん}た。

ご協^{きやう}力^{りよく}あ^ありが^あう^うご^ござ^ざい^いまし^した。

付録 8.2 【ジュニア起業家スクール】保護者向けアンケート

【ジュニア起業家スクール】に関するアンケート

このアンケートは、【ジュニア起業家スクール】に参加された皆様にご回答をお願いいたします。ご協力くださいますよう宜しくお願い致します。

テーブル番号_____

Q1. 本日より一緒に参加されたお子様との続柄を教えてください。

(例) ☒父親 (☐20代・☒30代・☐40代・☐50代)

※複数いらっしゃる場合は該当するものを複数選択してください。

☐父親 (☐20代・☐30代・☐40代・☐50代)

☐母親 (☐20代・☐30代・☐40代・☐50代)

☐祖父 ☐祖母 ☐伯父 (叔父) ☐伯母 (叔母) ☐ママ友・パパ友

☐その他 (_____)

Q2. 【ジュニア起業家スクール】と一緒に参加されたお子様について教えてください。 (例)

☒息子 (年齢 11 歳, 学年 小5)

※複数いらっしゃる場合は該当するものを複数選択してください。

☐息子 (年齢 歳, 学年) ☐娘 (年齢 歳, 学年)

☐お子様が二名以上参加されている場合

1 人目 (☐息子・☐娘・☐その他) (年齢 歳, 学年)

2 人目 (☐息子・☐娘・☐その他) (年齢 歳, 学年)

3 人目 (☐息子・☐娘・☐その他) (年齢 歳, 学年)

4 人目 (☐息子・☐娘・☐その他) (年齢 歳, 学年)

Q3. 【ジュニア起業家スクール】に参加された理由を教えてください。(複数可)

☐子供が将来起業したいと言っているから ☐子供に将来起業してほしいと思ったから

☐子供に家業を継がせたいと考えているから ☐学校以外の活動に参加させたいから

☐チャレンジ精神・創造力・思考力など現代を生き抜くチカラを身に付けてほしいから

☐その他 (_____)

Q4. イベントに参加される前のお子様の様子を教えてください。

・参加される前は (☐嫌そう・☐普通・☐楽しみ) にしていた。

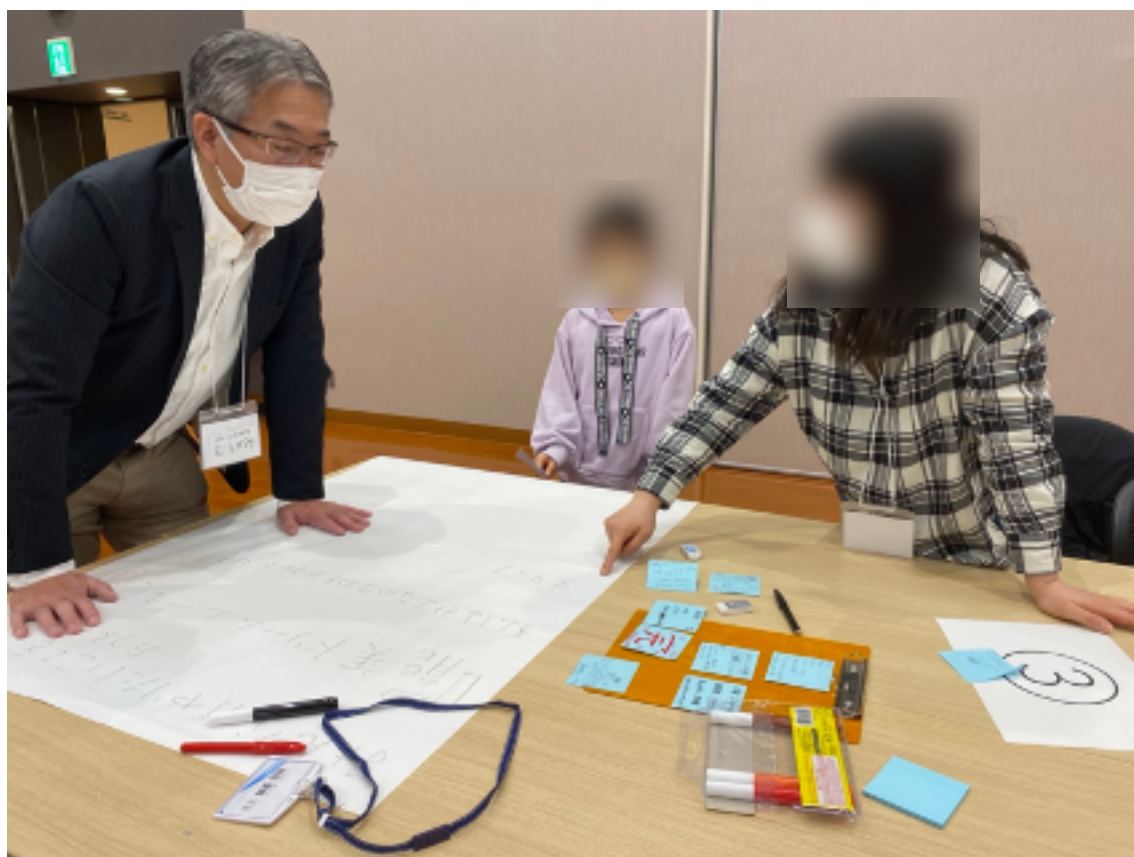
・物事に取り組む際には、(☐積極的・☐消極的) な方だ。

・お子さんは自分の能力を

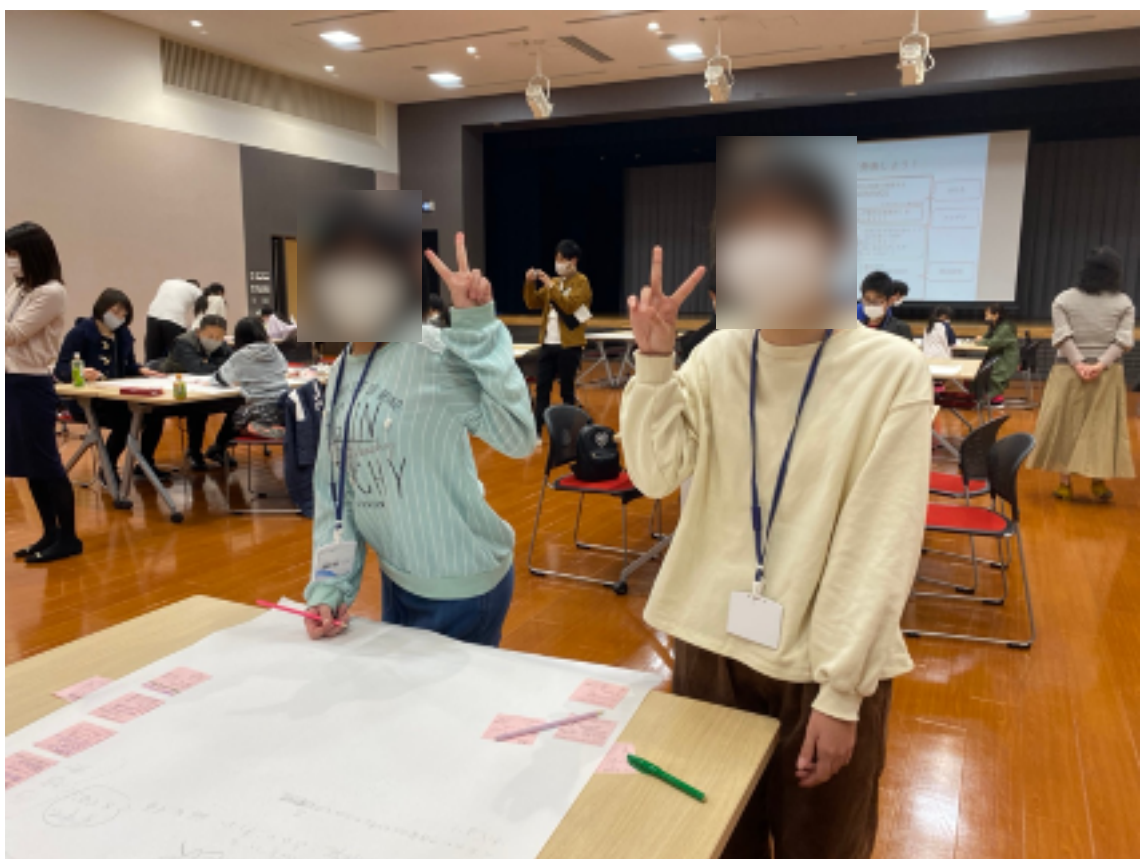
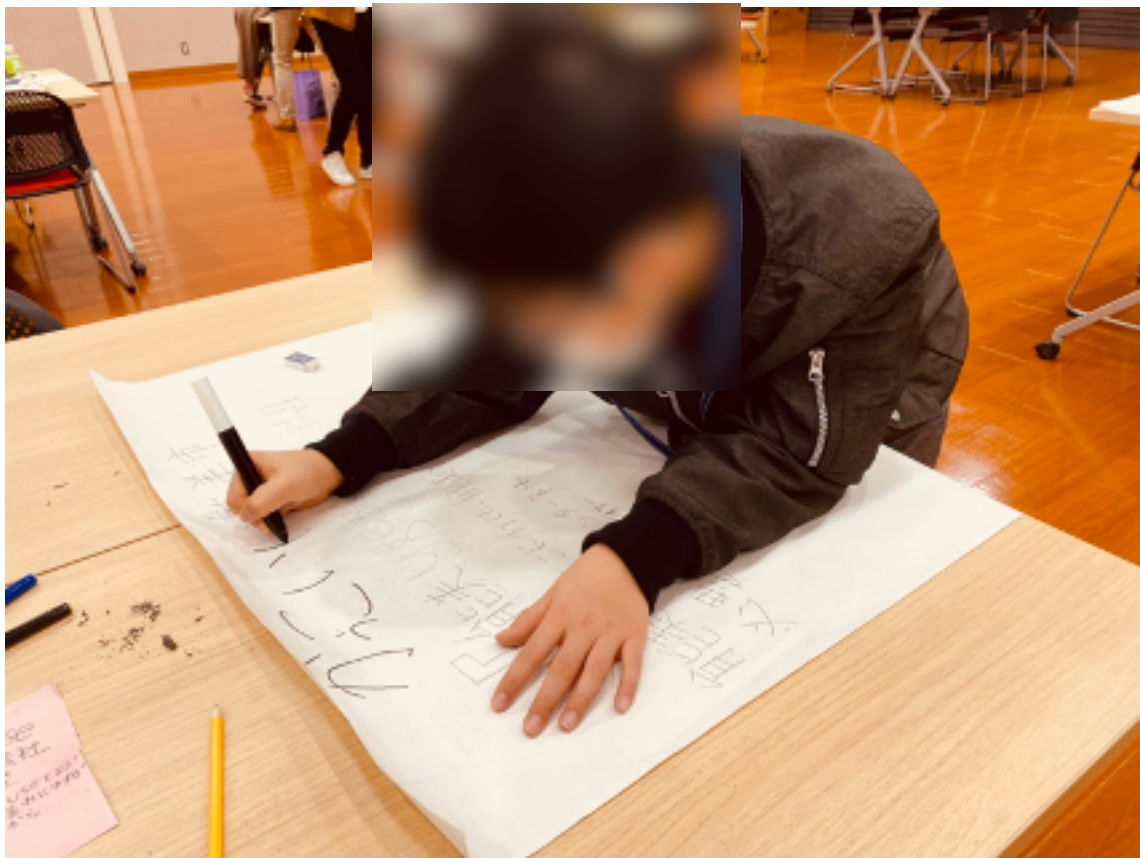
(☐十分に自覚している・☐あまり自覚していない・☐考えたことがない)

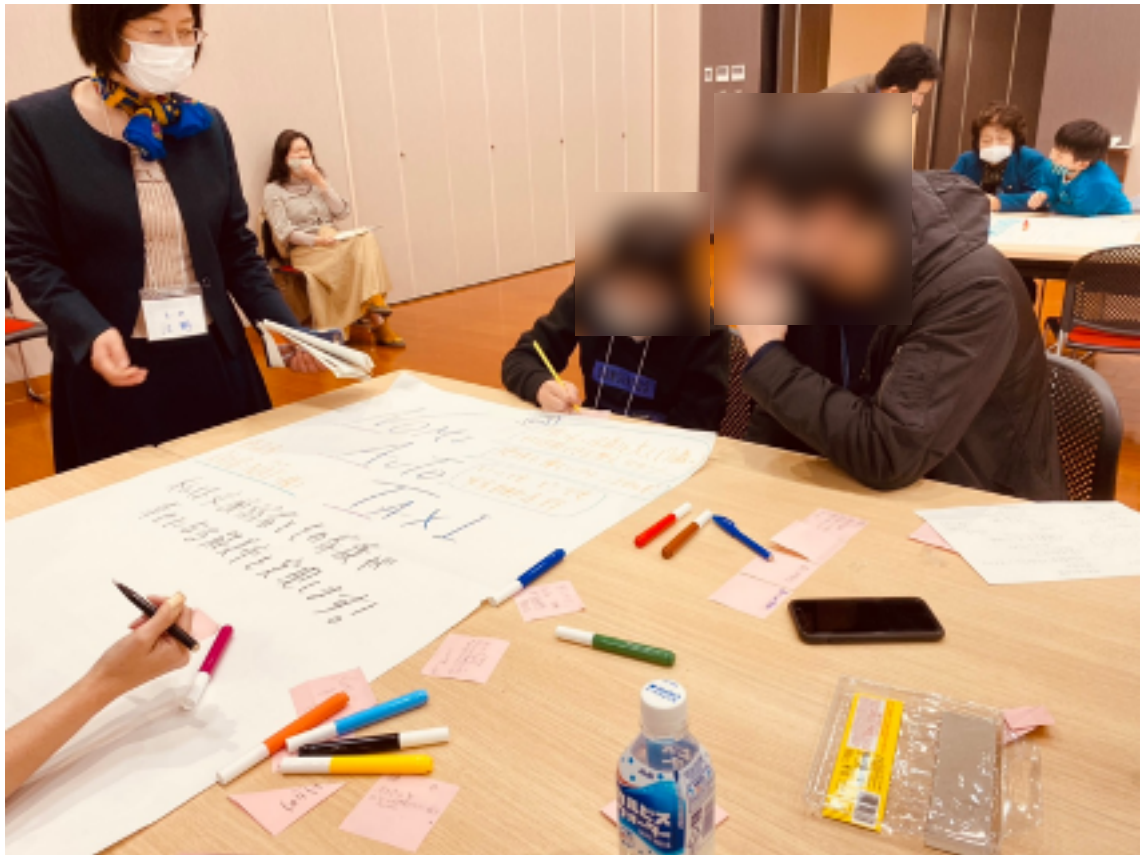
質問は裏面にもございます。

付録9 【ジュニア起業家スクール】当日の様子

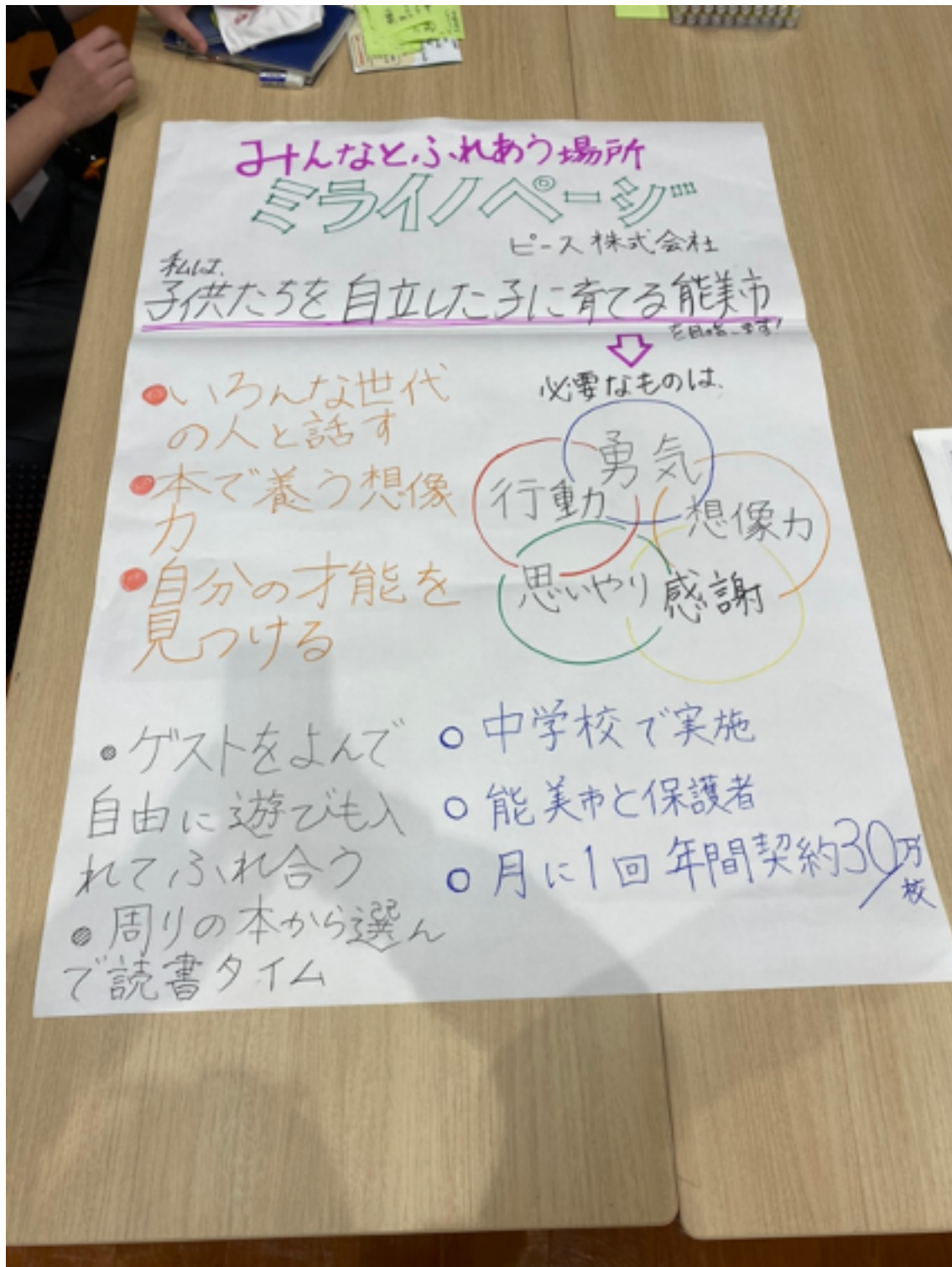










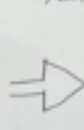
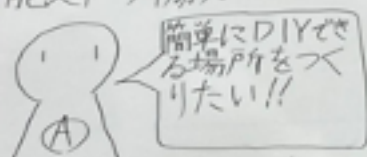


みんなが活躍できる 「能美活シェアサイト」

能美活応援会社

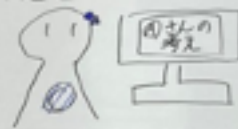
みんなが共有し合える
場所
(スマホアプリ、ウェブサイト)
能美市の協力

広告料100万

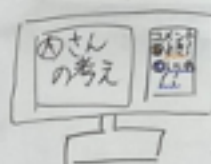


①さんが考えた考えを

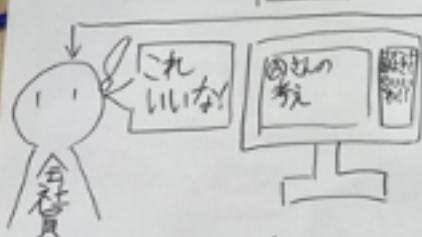
→サイトにとうこう



↓
いろんな人が見れる



↓
コメントができる
(もちろんBさん、Cさんも
とうこうできる)



売上げの部
分は提案者には
いる。

本当に実現される



立ち上げた会社の人から
いいと思った物は、

みんながかつやくできる船乗り

「みんなのキッサニア」

課題 はたらいていない人がいるということ

理由 めんどくさい自信をもてないから

何をやるのか はたらいていない大人と
ゆめをたいけんしてみたい子どもに
本当のお店でプロがおしえるチャンスをつくる

能美
しょうぼうし



小木公室港



みやうら歯科

モデル
会社



能美バス
(バスガイドさん)

参加費
1人
2500円

月40人

$1250 \times 40 = 50000$

プロ 会社
1250円 1250円

5万円もうかります!!

みんながやりたいことを
おうえんする

『能美ドリームエール🍷』

私はみんなのゆめをおうえんします！

ノミょうなものは

🍷スタッフ🍷 能美市の方です

能美市のゆず丸いも 丸谷焼のお皿
です。



会員のとくてんは
社長とくせいたんじょうびケーキ
をプレゼントです



イベントを同さいする
例) 体験、物づくり
スポーツ、料理や
農業 など...

会費
月1000円
会費数 5000人
年間 64万円
スマタをポイントでやりとり
します

『いろんなびょうきに さくクスリ』

おたすけ

かぶさきかいし

わたしは「くらしがべん」なのみし
を じっげんします!!

こまっている
ひとをたすける。

びょうきのひと
をたすける。



「みみかわるいん
め かわるいん
おなかがわるいん
いろんなびょうきの
すべてにきく。
びょうきのよほうもできる

- あじがおいしい、あまい。
- ちいさくてのみやすい。
- ききめがはやい。
- 1コ 112円

楽しく遊びながら
「しょくばたいけん」ができる



『キッズネー』

私はくまがべんりになる
のみしをうります

きつねホーム
株式会社

- しょくばたいけんが
できるはしょ
- あんぜんなはしょ
- おしえる人



子どもがお金のしょくば
たいけんをします!!
しょくばたいけんでは
事をたくさんすると
お金がもらえます。
しょくばたいけんを
するとしょうらいのイ
事にもいかせます。
このしょくばたいけんは
うらやまします。
どんなしょくぎょうでも
できます。

ねだんは1ヵ月34円

はじめのたいけん
おなうです。

ドリーム 能美市 ドリ能美

コクニシヤ株式会社

◎一人一人の人權を大切にするために

・子どものかたやくできる場をつくる

例えば

・かきむすびのスペースをつくる

・ナックで家会をかき一つの作品をつくる

毎週水曜日によいことやこい話をする

・谷焼作家の人も呼んでお皿を作る

色々な味を味わえるキッチン



費用10万440円

10万は上の願いを実現させるためのお金に使用します。

440円はユニセフへのお金に使用します

なぜ440円なのかは企業秘密です!!

・ダンスのコンテストを開きたい!

・みんなでゲームをしたい!

・お茶会をひらきたい!

・お泊まりがしたい!

かな

みなさんの様々な

原望を我々が

かなえます!!



いっしょに努力しましょう!!

かがやく能美市へ !!! つなげていこう

TT

かっこいい能美市

能美USE株式会社

使って楽になる
能美市で楽になる
を助ける

能美はここに行くと、能美とつながるサービス

必要なこと
インターネットタブレット
スマホ スマートスピーカー

・どこでも能美 **DIRECT**

・明かりを照らすとかべやてんじょうに能市のいろいろな所をつたりできる。
・モトはランダムで、自分でも決めれる。
・いいところ。
・たて6cm 横10cmなので持ち運びが楽。
・サイズはここの小さいので、車などでも使える。

230000円

能美EAT

ボタンやインターネットでそのお店を選んで注文や予約ができる。
・ボタンのおしめがえがあふ時エの取り消し自分で言うこともできる。
■予約ができたなら音がなりしらせてくれる。

客 店の人

機械58万5630円 月が5000円

1-10 商業施設

下出 株式会社

私は暮らしの便利を
実現するのを楽しんでいます。

- ・タブレットが各施設全体にあります
- ・行き来が簡単で、誰でも利用しやすい
- ・アクセスしやすい

- ・能美市の協力
- ・商業施設
- ・アクセス
- ・宣伝

目標売上
100億円



安心 便利な食糧を作る

N 食糧

株式会社

私はみんなが元気でいられる食米量を作る!!

実現するためには

米食を無農薬にすると
たくさん野菜が
売れる。

・無農薬の野菜を作る!!
・おカロシ虫の入っていない
カップラーメンを作る!!
・ガンにならないおやつを作る!!
・安心して食える食米とお米を作る!!
ミネラルたっぷりのお水

たくさん野菜を
作れる。

・会員制 月 3,000円

会社もうかる

10年後の未来に
向けて

NOMI Auto TAXI

商品名
会社名 NAT (株)

Point 1

子供(6~18歳)と大人(70歳~)
が使用できる無人タクシー

地球に優しいクリーンエネルギー

いつでも どこでも
安全自動走行

水や
風や
太陽光

事故ゼロ!



Point 2
私は交通弱者とその家族が
幸せになる能美市も実現します!

スマホで!

乗車者と管理者も登録
乗車時刻と行き先も指定

組織管理 /

倉庫へ自動帰還
充電から充電まで全自動

安全に!

指紋認証で乗車者識別
到着したら管理者へ連絡

利用料 /

月額 1,280円
使っ放題!

税金も
20%オフ!



便利な地域を実現

『NOMI BOX』

株式会社 ドローン運送

物流をさかんに欲しいものがすぐ手に入る
能美市を実現します!!

- ・空を飛んで3時間以内にお届けします。
- ・強力な電磁波でドローンと結合し万が一
落ちても中身が損傷しない特別な箱。
- ・夜でもよく光る箱です。



- ・月額 7000円 で
日本中何處でも
利用可能。
- ・年間契約なら 80000円

かつやくできる能美市

農業簡単スタートBox

農業応援社

私は、「かつやくできる能美市」を、
実現します。

土地

小型の機械

育て方の本

1つの箱に、
農業を始めるために
必要な物が入っている

1箱 60万円



土地を借りる
ための書類や、
小型の機械、育て方
の本などが入って
いる。

かっこいい、能美市を 実現する 修学旅行プロデュース

修学旅行プロデュースとは

修学旅行生に
能美市の各所を
案内するサービスです。
能美市の

- ・ 電力博物館
- ・ 手取フィッシュランド
- ・ 九谷とうづい木
- ・ 温泉・宿泊施設
などを紹介します。

ミトラベル株式会社

- ・ 能美市の収入が増えます
- ・ 観光客がたくさんきます
- ・ いろいろな人に能美市の
みかを伝えられます。

1プラン
1学年100人の場合
100万円

