

ビジネスの疑似体験などを通じて、子供たちの創造性や探求心を育む「起業家教育」が注目されている。小中学生が模擬会社を作って商品を販売したり、高校生が事業のアイデアを考えたりと取り組みも多岐だ。文部科学省は新年度予算に起業家教育を推進するための費用2600万円を初めて計上し、カリキュラム開発などに取り組む。

(山田睦子)

最前線

東京都青梅市のスーパー前など3か所で1月下旬、市立第三小学校の5年生児童が自作のヒノキの皿と携帯ストラップを販売した。「新築の家のようなおいがします」「デザインは自分たちで考えました」。買い物客へのPRにも熱が入る。800〜1800円の4種類の皿計約180枚と、3000円の携帯ストラップ300個は販売開始から1時間で売り切れた。

同小は昨年9月から総合的な学習の時間を使って起業家教育を始めた。5年生約130人で模擬会社2社を設立。販売する皿の形状などは児童らが市民から意見を聞く「市場調査」を行い、市教育長や保護者らを前にしたコンペで、皿に刻印するロゴマークを決めた。

保護者らから1口500円で出資を募り、2社で計約17万円を集めた。商品の加工などは地元業者に頼み、仕上げのヤスリ

起業家教育 挑戦心養う



自分たちでつくった皿を販売する市立第三小学校の5年生たち。買い物客への商品説明も丁寧に行う(東京都青梅市で)

模擬会社作り 商品販売まで

かけや宣伝は自分たちで行った。

商品のPRを担当した奥富勇人君(11)は「市場調査で知らない人に断られた時は心が折れそうだったが、全部売れてうれい」と喜んでた。

2月の青梅マラソンでも携帯ストラップを販売し、売り上げは1月と合わせて77万円に上った。出資者には利益から1口あたり600円を還元し、残金33万円では今後、キャンプで使う花火や学校の掲示板、ボールなどを購入する予定だ。

佐藤広明校長は「座学と違い、起業家教育では、一人一人が与えられた仕事を責任を持って進める必要がある。行動しないといけない」と意識が身につくと指摘する。

たのではないかと話す。

広島県尾道市立美木中学校では一昨年、1、2年生による模擬会社を設立。今年度は総合学習で作った約130袋の腐葉土を文化祭や地元の祭りなどで販売し、昨年11月には京都市で開かれた模擬会社の商品即売イベントにも参加した。参加者の大半は大学生だったが、美木中のほか、小学生の模擬会社2社も出店した。

イベントの事務局を務めたNPO法人「アントレプレナーシップ開発センター」の原田紀久子理事長は「最近ほ小中学校でも職場見学などの職業教育が浸透し、その発展形として起業家教育への関心が高まっている」と指摘する。

高校生がビジネスプランを競う日本政策金融公庫主催のコンテストには今年度264校から2338件の応募があった。学校でのシックハウス症候群を防ぐため、天然素材のスギのパネルを教室の壁などに導入するという私立青稜高校(東京・品川)に通う生徒のプランがグランプリを獲得した。

政府は日本の経済成長を支える人材の育成を進めており、2014年に公表した日本再興戦略には、小中高校での起業家教育の推進を盛り込んだ。経済産業省の15年1月の調査では、起業家教育を実践しているのは、商店の訪問や会社経営者の講演会などを含めて、小学校の約1割、中学校の約3割。今後はさらに広がると思われる。

文科省の担当者は「起業に必要なのはチャレンジ精神や能力は、将来、社会に出た時に必要。体験的な活動を通じて、そうした力を育てたい」と話している。