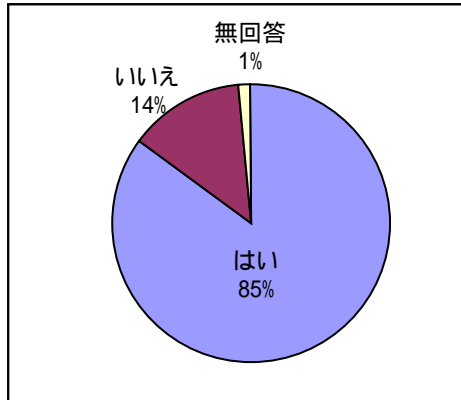


2003年度バーチャル・カンパニー終了アンケート(高校・専門学校・大学)

回答者数:372名

学習内容に興味を持って取り組めた。



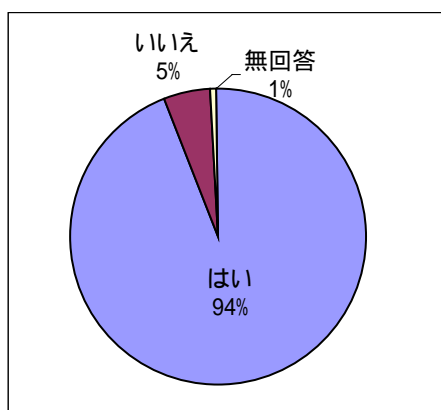
85%もの生徒がこの学習に興味を持ち、積極的に取り組んだ様子が伺える。一方でグループや個人によって、取り組みに姿勢に温度差も残る。

多くの生徒にとって『興味を持てる活動 = 学ぶことが多い(学習効果が高い)活動』となっており、大変だがやってみて後でためになったと思える学習活動とは何かを考えた上で、活動内容として優先順位の高いものを決め、生徒に提示していくことが重要と思われる。

生徒のコメント

- 商品の開発などの時、「こんな商品があったら良いだろうな」というものを皆で出しあい、実際に企画して販売することが楽しかった。
- 結果などがちゃんと出るのやっていて楽しかったし、商品を追加すると売上も上ったりしたのでやりがいもあった
- 「いかにして人に購入してもらうか」ということを、購入者の立場だけからではなく、販売者の立場からも考えるという、なかなかできない体験だったので、新鮮さを感じて一生懸命考えられた。
- 会社を経営するという授業自体が初めてで、さらにネットで参加できる手軽さがよかった。またバーチャルだけどころな人と本格的な商品の売買ができ、支援企業の人の意見も新鮮で今後の役に立てたと思う。
- トレードフェアや普段の購買活動を通して、アイデアの出し方、グループでの作業の進め方、商売をする上でのコミュニケーションの取り方など、自分なりに学ぶことがあったと思うから。

グループ作業が中心で生徒が主体となって進める授業は、大変だが自分にとって役立つと思う。



ほとんどの生徒が、グループ活動は自分にとって役立つと答え、そのために必要な責任感やコミュニケーション能力、自主性などの重要性に気付いている。

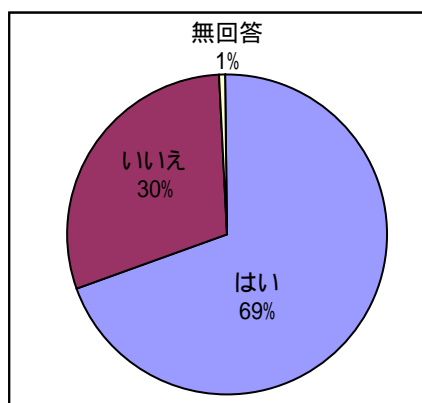
ただ少数ではあるが、グループ活動がうまく進まなかったり、他人と協力できない生徒がいる場合にどのように指導するかが課題となる。

グループの再編成なども考えられるが、企業などの組織における事業の進め方を例にあげ、グループ活動を機能させるには何が必要かを考えさせることも大切であろう。

生徒のコメント

- 一人ひとりが案を出し、それをグループ内でまとめてやっていくという点で、チームワークなどが身についた。
- 自分たちで進めていくのは大変だけど、すごく役立つ大切なことだと思う。社会に出たら自分で考えて行動することが多くなると思うから自立することは大切なことだと思う。
- 経験しなければわからなかった苦労と楽しさを、今回の授業で学ぶことができ、とてもよい授業をさせてもらえたと喜んでいきます。
- 自分たちでやらないと進まないの、真剣に話し合いをするということができた。
- 先生に頼るのではなく自分達で問題を解決することでコミュニケーションがとれてお互い成長できるから。
- グループでまとまって作業することの大変さを知り、協調性や話し合いの場の重要性を知ることができ、とてもよい機会だったと思います。

この授業に参加したことは、将来の自分の職業や進路を考えるうえで役立つと思う。

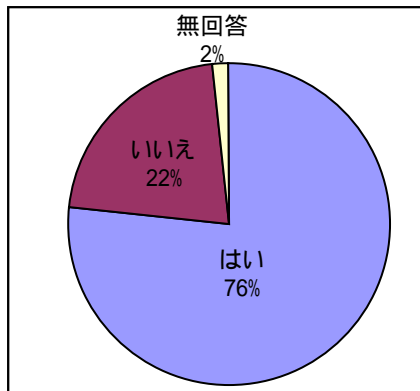


大学生では「はい」の回答が 80-90%と高い。高校生の段階においても、バーチャル・カンパニーでの活動は、どのような職業に就いた場合にも通じる、社会人として身につけておくべき要素が含まれていることに気づかせる必要がある。

生徒のコメント

- やってきたことが進路分野に関係なくても、無駄にはならないと思います。いろいろな視点から社会を学んでいく事になるのは、誰もが必要とする事だから、学んで損をする事はないと思う事と、絶対自分にプラスになると思います。
- プレゼン能力の必要性や積極性などが想像以上に大事なことがわかり、知識ももちろん大事ですが、それを人に伝える能力もすごく重要なことだと認識させられました。
- それぞれ違う考えの人間をまとめるには苦労しました。ですが、将来、人を教育したり、人をまとめたりする仕事をしたいと考えているので、とてもいい経験になったと思います。
- 今までは、仕事内容で就職先を探そうとしていたが、仕事場の環境や会社全体の事業内容、会社理念など、さまざまなことに興味をもって就職先探しができそうだと思う。
- 企業の経営の仕方や販売の工夫などを実践的に学べたし、実際に社会人の方の話をじかに聞いたことが自分にとって刺激を受けることだったから。

この授業に参加したことで、会社の仕組みについて前よりも理解できるようになった。



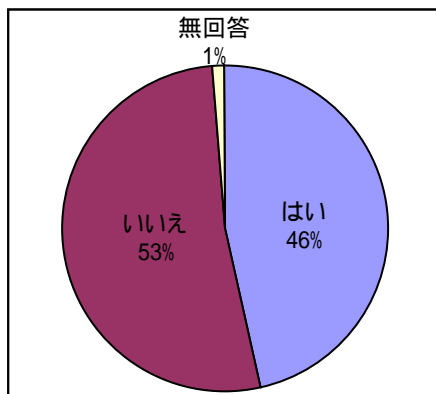
個々が自分の役割を果たし、社員が協力し合うことで、はじめて会社という組織が成り立つことに気付き、またお金の流れについても理解している。

各自が自分の役割を果たすだけでなく、社内ミーティングを開き、個々の活動報告や事業計画の見直しなどを行う機会を持つと、さらに会社全体の活動の流れについての理解が深まると思われる。

生徒のコメント

- 担当を決めてやったことで、自分一人で成り立っているのではなく、会社全体で成り立っていることが分かった。
- 売り買いなどをすることによって、会社の中のお金の動きがわかりました。
- 買う側ではなく売る側にまわって、初めてわかることがたくさんあった。
- 商品を販売するまでの流れを自分たちで実際にやってきたので、身について覚えられた。
- 実際の企業で働いている方に学校に足を運んで頂いてたくさんのお話を聞かせて頂いたため新たな発見や社会の仕組みについてより一層理解が深まった。
- ひとつの商品を生み出すのにも、材料費や経費その他色々な費用もかかるし、その為に何人もの人が動いているのだろう等と、会社の背景を考えるようになった。

この授業に参加したことで、会社経営に興味を持つようになった。



この授業がきっかけで会社経営に興味を持った生徒が約半数いるが、さらに多くの生徒に興味を持たせるためには、ロールモデルとして多くの起業家から話を聞く機会を作る工夫が必要である。

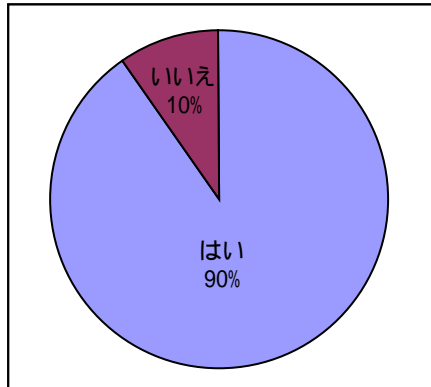
生徒のコメント

- 大変なことだと思うけれど、成功した時の嬉しさ、失敗したときの次の案（策）を考える能力がつくと思う。
- 会社経営は大変なこともあるし利益に繋がるまでが難しいと思ったけど、商品を考えて販売して取引をしてコミュニケーションをとっていくことが楽しかったから。
- 経営は消費者、従業員など様々な目を向けて取り組んでいかないといけないとので、大変だけ

どやりがいがあると思う。

- バーチャルで会社を運営してみて、実際には赤字が多いけれど、運営の楽しみがわかってきたし、逆にどうすれば黒字になるのかを考え工夫していくのが面白くもあるから。
- 今はまだ会社を運営することよりも社会に出て勉強という考えなのであまり今のところは興味がない。

先生以外の社会人の方に指導を受ける授業は、自分たちにとって利益があると思った。

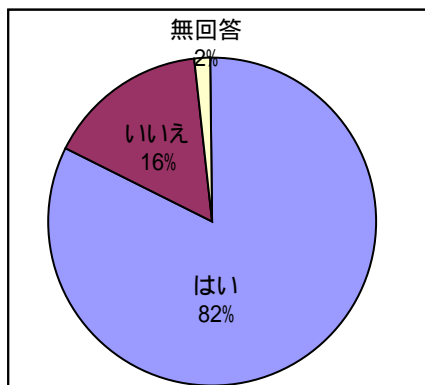


支援企業との連携が充実していた学校では「はい」の割合が高い。現実的・具体的な情報やアドバイスを得ることができるため、社会についての理解や会社運営の助けとなっており、社会人講師の講演の後、会社運営が進み出した学校もある。

生徒のコメント

- 実際にその事業で生活している方からの指導やアドバイスは、その方が苦勞を重ねて学ばれたことだと思うので、聞ける機会があるなら絶対に聞くほうがいいと思う。
- 実際にどのようなものを消費者が求めているのかや、すでに開発されている製品にはどのような機能などがついていいるかが分かったので、とても参考になった。
- 社会人の方の話聞くことで、社会の厳しさや大変さを学べた。今まで甘い気持ちでいたのが話を聞いているうちに今まで間違っていたのだと思い直すことができた。
- 実際に経営をしている側の方の意見は、私たちとは違った視点からの意見で、とても参考になりました。色々なアドバイスをもらい、会社がさらに良くなったように感じた。
- 企業の方の話にはとても刺激を受けました。お菓子ひとつひとつにも開発されるまでいろんなドラマがあったりと、ますます自分でもやってみたいと思いました。

他校の参加者と取引を行うために、自分たちのアイデア商品を宣伝する HP を作成したことは興味を持てる学習活動だった。

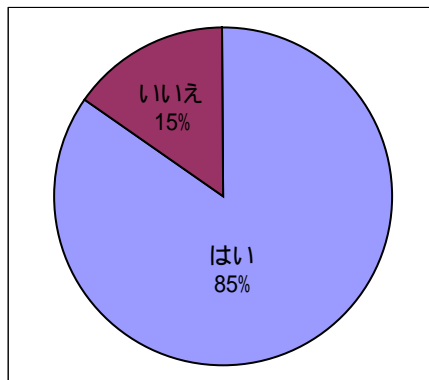


アピールする HP を作成するための創意工夫を自発的に行っている。更新後には売り上げなどの形で反応があるなど目に見える効果が得られるため、モチベーションが高まる。

生徒のコメント

- 自分達が売り出したいものが明確になって、その会社ごとに個性が見えて楽しかった。実際に買ってみたいと思える物が多かった。
- どうすれば興味を持ってもらえるか、どうすれば何度も見てもらえるかをみんなで考え、活発に意見を出しあえた。
- 商品購入のページを作るのがとても楽しかった。コンピュータで絵を描いたり、商品をアピールしたり、やりがいのある作業ができて良かった。
- 更新をして売上があがる、すぐに結果が返ってくるというところは意欲を持って取り組めたと思う。
- 自分たちが開発した商品がホームページに現れ、見ず知らずの人が購入してくれることにとても面白みを感じた。

インターネット上での仮想取引だけではなく、トレードフェアで他校の参加者に会って対面販売をすることは貴重な体験だった。



各 VC がブース展示やプレゼンテーションを行うトレードフェアは、他校の活動の様子を見ることができ貴重な機会である。またその場で商品についてのフィードバックを得ることができ、異学年の生徒との交流の場にもなっている。

しかし、学園祭のように「楽しかった」で終わらせることなく、次の学習につなげること、インターネットでの販売と対面販売との学習意義の違いを認識させることが大切である。

生徒のコメント

- 他社の良い点、悪い点を見て、売る側・売られる側と両方から考えることができた。商品を守るためにはただ売るだけでなく、郵送や保証などいろいろな面で気をつけないといけないと思った。
- インターネット上では、ホームページやバナー等しか宣伝方法がないので、実際に宣伝するのと違うので勉強になった。また、接客業の対応の仕方がわかった。どんな商品が売られているのかわかり食べたり触ったりできるのが良かった。実際に売るのは大変なことが分かった。
- 他社の製品がその地域や学校のいいところを取り入れた独自のものであり、購買意欲をそそられた。
- 他の企業のプレゼンテーションを見て参考になった。他校のバーチャル・カンパニーに対する頑張りがわかった。
- 幅広い年代の人たちと同じ目的意識をもって交流できたことは本当によかった。子供にしかできない発想、そんな斬新さにもふれることができ貴重な体験ができた。

VC の授業全般を通して、もっとも学んだことや身についたことや将来役に立つだろうと思うこと

- 物事をよく考えてから行動ことの大切さが分かった。またやろうとすることは後回しにせず計画を立ててやっていかないと、全部が出来なくなってしまうこともわかった。みんなでひとつのことをやる時は、一人一人の責任がとても大きくなって大変だけど、たくさんのアイデアや意見が出ていろんな考え方ができた。
- 商品売買で、自分達が欲しい物を作れば、必ずお客様は買ってくれる。お客様の気持ちになって企画することが一番だという事を学んだ。
- この取り組みの中で最も大切なことは、活動の取り組みへの意欲だと思う。私たちが最初そうだったように、やろうという姿勢がないと何を取り組むにしてもダメだと思う。
- もっとも学んだことは、問題に直面した時、どう戦略を立てるべきか・・・と考える能力です。相手側の気持ちというものがよくわかった。
- 会社というのは色々な人が集まって一つの事をやるのだから、すんなりうまくいくわけがないのだし、もっとコミュニケーション力やリーダーシップ力を身につけないといけないということに気づいた。学んだことは、みんなで一つのことをやる難しさです。
- HPにしてもプレゼンテーションにしても、どのようにしたら自分の思いを相手にうまく伝えられるのかという事を個人あるいはグループ、会社全体で考える事で、創造力やチームワーク力を学ぶ事ができた。
- 仕事に対する姿勢などが少し変わったように思う。必要な知識は教えてもらうではなくて、自分から積極的に覚える。
- 物事を考えることで新しい発見をする。それを深く追求することで、少しずつ改善されます。今回の授業では雑貨の販売を考えましたが、そういう考えが役立ったと思います。
- 新しいモノを開発して販売する難しさを痛感した。売れるモノにはただ売れるのではなく、売れる理由、開発者の大変な苦労があるということを知った。
- 商品を創造して生産するということはとても精神力がいる！そしてがんばって作ったものを買ってもらえるのはとてもうれしい。これは、ただ単に商品を卸して売るだけでは味わえない快感に違いない。
- 経営や企業に興味広がったことが自分にとって一番の利益だったと思う。将来のプランを考える上で影響しているから。

VC の授業全般を通して、もっとも楽しかったこと

- 新たな商品を考えるのが、とても楽しかった。今はない商品で実際にあったら良いものや、自分達が欲しいような商品を考え、企画し、商品化していくのがおもしろかった。また販売して、売上げ結果を見るのが楽しみだった。
- とくに面白かったのは、商品開発である。商品開発は、ただアイデアを出すだけでなく、素材から何から何まで調べたりして、本当に難しかった。しかし、自分のアイデアなどを出したりして、楽しかった。
- 会社を立ち上げる時に時間がかかったけれどもみんなで会社名を考えたり、会社のキャラク

- ターを考えたりするのが楽しかった。そして商品が売れ出したときも会社を作っている実感が出てきて楽しかった。
- 実際商品が決まって HP を製作したこと。どうすれば魅力的な HP になるのかを一生懸命考えて、それをほめてもらえたときはうれしかったです。逆にこうしたほうがいいのではないかというアドバイスももらって実践して、また反響があるとうれしかった。
 - HP を更新した次の週に結果が得られた時が一番楽しい嬉しかった。
 - 自分たちの商品を買ってくれた人たちが、コメントしてくれていたとき。お礼の返事を書きたいと思ったぐらい。
 - 一番楽しかったのは、自分が消費者になって、他の学校の会社の商品を購入する事でした。ホームページの見やすさなども学びました。
 - トレードフェアでたくさんの会社の人と接して自分の会社にはたらないものが良く分かったし、どうすればお客様は興味を持ってくれるかも分かった。
 - いろんな年齢の人と話す機会があったので縦の関係を学べたと思う。
 - 売上報告のプレゼンテーションです。他社がどのくらい売上を伸ばし、どんな商品を考えてのか見るのが自分にも参考になるので、それを楽しみにしていました。

その他、感想など

- いつもは消費者側だったけど、販売する側にまわってみて、売る側はこんなに大変だったのかと思った。普段自分がなにげなく買ったりする商品も多くの人の協力や、苦労の上に成り立っているということを知ることができて、有意義な授業ができたと思う。
- 会社内で仲間関係があまりにうまくいかず、思っていることがあっても口に出すことができない人もいたが、商品ができ、販売していく中で売上が伸びるにつれて意欲がだんだん湧いてきて、思っている事も少しずつ言えるようになり、みんなで新商品の商品開発に取り組めた。
- とても勉強になりました。起業家の大変さがすごく伝わってきました。このバーチャル・カンパニーは商品を作り売上を伸ばして行くだけではなく、グループで協力し合いながら、信頼し合いながらするというのが大切なことだと思いました。
- 貴重な体験の授業でした。企業の方の話などは普段聞けないことばかりなので良いことを聞けたと思いました。
- 社会の厳しさがわかった。思っていたより甘くもないし、優しくもなかった。だけどトレードフェアの時みんなとひとつになれたような気がした。厳しいけれど、楽しかったです。
- この授業を通してチームワークは向上し、個人的にも創造力という面で幅が広がったと思う。
- 他の会社の発想力や経営戦略に感心した。
- 最初は何をどうしてよいか分からなかったが、授業が進むにつれて新しく学ぶことや、自分の今までの知識から物事を考えたりすることで理解を深めていくことができた。消費者の立場になって考えることなど、今まであまり考えることもなかったので、とても勉強になった。
- バーチャル・カンパニーで企画した商品がトレードフェアで実際に販売されていたのが、感動的だった。簡単にとはいかないとは思いますが、そんな風に私たちの作るものが世の中に出たら、おもしろいと思う。