

高等学校における 起業シミュレーション

大阪府立今宮高等学校
広田 高雄

(昨年までいた)箕面高等学校とは

- 創立49年目
- 普通科6クラス(今年度は7クラス)、
国際教養科2クラス
- 生徒数約900人
(海外からの留学生 常時2~4名)
- 学区4番手(一応上の下?)
- 今春の合格実績
 - 国立大学 22名(一昨年42名)
 - 関関同立 291名(一昨年261名)

生徒の環境

- 家庭のコンピュータ普及率 約97%
(ほぼ自宅でインターネット利用可能)
- 携帯電話はほぼ100%所持
(複数台所持者は、ほとんど無し)
- 経済的には裕福な家庭も多いが、最近は授業料
減免を受ける生徒も増加傾向にある。

1/3の生徒は中学校でほとんどPC
を用いた授業を受けていない

情報A 指導内容

- 1学期
 - 情報モラル(E-mail、インターネット)
 - WORD・パワーポイントを用いた情報発信
 - 相互評価(EXCEL基礎含む)
- 2学期
 - データの保存形式
 - 情報の信ぴょう性(正しい情報の取捨選択、レポート作成)
 - webページ作成と情報発信(知的財産権の保護)
- 3学期
 - モデル化とシミュレーション
 - ・ 起業シミュレーション 現代社会(経済学)とのリンク
 - ・ プレゼンテーション

なぜこの授業をやった(やってる)か

- 2003年 高校での教科情報初年度、どの教科書を見ても
使い物にならなかった。
(毎回自転車操業で教材を考えていた)
- 何かないかと思案して、アメリカの大学が授業でベンチャー
企業を立ち上げる授業をやっているというのを思い出し、とり
あえずやってみようか、という安直な発想からスタートした。
- 後日、日本証券業協会の証券知識普及プロジェクトでも同様の
プログラムを開発していると聞き、発表を見に行ったが、
「お菓子会社の経営」のみで面白くなかった。
(授業コンサルティングを受けられ、多くの先生方もとりか
かりやすい(?)かもしれないが・・・)

シミュレーションの流れ

- 資本金をもって起業する
- 営業する
- 決算する

- 2回のプレゼン ※ VTR
 - 第1回 --- 起業報告
 - 第2回 --- 株主総会

→ 世の中の経済の仕組みを知る

起業ルール

- 6名前後のグループでチームを構成
- 各社 100万円×人数+教員投資100万円の資本金で起業
- 会社登記
 - 社長・社名の決定
 - オフィス賃借
 - NTTの固定電話を敷設

営業ルール(1)

- 資本金を元にオフィス内外の整備や原材料を購入し、利益を得ていく
 - ただし、実際に購入するのではなく、web上で販売しているサイトを見つけ、その値段が書いてあるページを印刷することにより購入したこととする。
- 毎回收支報告書と業務内容報告書の提出。

営業ルール(2)

- 会社の業務内容に関しては特に制限なし
 - 医師・弁護士以外の資格は所持していることにしている。
- (例) 運転免許、調理師免許 等

営業ルール(3)

- クラス内取引
 - 当初は不可にしていたが、認めてもいい。
- 他のチームに対する投資(株式購入)
 - ただし、そのお金は資本金とは別に銀行から借りることとする。

会社例と売上(1)

- 製造(加工)販売業----飲食店がメイン
 - レシピをさがす
 - 必要な材料・備品を必要数購入
 - 表計算ソフトでシミュレーションする
 - なお光熱費・加工費は考えなくていいことにする

売上

- ⇒ 販売目標(予定)に必要な分を購入
- ⇒ 教師が(独断と偏見をもって)販売量を決定

会社例と売上(2)

- サービス業
 - 必要備品を購入し、毎回の消耗品等の補充
 - シフト表を作成し、各自がどれだけのサービスを提供できるか考えさせる。

売上

- 労働基準法にのっとり、週40時間までの労働で得ることができる会社収入(あがり)の範囲内で、教師が売り上げを決定する。

決算

- 利益1
=総収入(資本金を除く)
 - － 総支出
 - － 銀行利息(法定最高金利)
 - ※ 投資(株式購入)したものに対して
- 利益2 (利益1が黒字の場合のみ)
=[利益1－法人税(22%)]
 - － 株式配当(10%)
- 最終利益
=利益2
± 株式収入 (投資先が赤字の場合は全額欠損金扱い)

評価方法

- プレゼンテーション
 - － 発表態度、資料(宣伝用チラシなども)
- 提出物
 - － 毎回の報告書、収支表
- 平常点

原則として今回のスパンにおける得点は、各グループ内で同一得点とする。

失敗例

- 会社の業務内容のイメージをつかめず、なかなか営業開始できない。
- オフィス賃借で保証金や家賃が高すぎ。
- 売り上げだけをみると会社は儲かっているように見えても、購入費用や人件費を考えていない。
- 支出(材料費等)を一般家庭並と考えてしまうので、実際にはケタが違うのになかなか気付かない。

こんなことにも注意

- 資料の作り方
 - － 学籍番号(グループ番号)を入れる
 - － 複数枚数の時は、ホッチキス止め
- 目上の人に対する書類の渡し方
- プレゼンテーションの進め方
 - － なにをどこをアピールするか
 - － 顔が、目が訴える
- お金を借りると利子がつく(特にヤミ金融は×)
- 株式投資はほどほどに

授業の効果

- 生徒感想文より

企業経営は今までで1番「これは役に立つ!!」と感じた授業でした。自分達で会社をつくり、どんな商品ならよく売れるのか? 売れるためには他にどうしたらよいのか? といったことを常に考える、こんなことは初めてでした。

企業経営を実際のように体験してみることで世の中の動き方が理解しやすくなったと思います。また、私は会計を担当したのでエクセルなど社会にでも使える知識が身につきました。

この1年間ありがとうございました。

この授業で伝えたかったこと

- いつかは親をあてにできなくなる日が来る。そのときに自分一人で生きていってほしい。
- 世の中は甘くない。

授業の問題点

- 毎回、報告書や収支表の確認などの点検作業が大変で、授業外でかなりの時間を費やす。
(2単位8クラスだと週16回授業がある)
- ある程度の経済学の知識や興味関心があり、教員外の繋がりを持っていないと、最近の経済状況が分かりにくく、生徒の質問に答えたり、助言しにくい。

最後に

- その年代ごと生徒が気にしている職業がわかる。
- 学年度末は生徒に「正しい電子メールの送信方法で」(1学期に指導している)という条件をつけて、1年間の授業感想を提出させている。
この中でも先程の感想文のように、3学期に実施した起業シミュレーション授業に関して「よかった」「もう一度やりたい(リベンジしたい)」という感想が多い。
- 新学習指導要領の中でも、「社会と情報」「情報の科学」いずれの分野においても実施可能と思われる。