

# 我が国の起業家教育の意義と課題

## －「起業教育」と「起業家学習」のための 「地域つながりづくり」－

高千穂大学経営学部教授

川名和美

### 要旨

『日本再興戦略』改訂2014（新成長戦略）では開業率の倍増計画が掲げられ、新規創業や新事業創造の担い手となる起業家の教育が大きな課題となっている。

すでに1990年代から、我が国でも多くの学部・大学院教育に起業家教育カリキュラムは組み込まれてきており、起業家および起業家教育の研究に関しても日本ですいぶんと盛んになってきている。起業家教育ひろば (<http://jeenet.jp/>) では、高等教育機関での先進教育事例も多く掲載されている。

しかしながら、高等教育機関、もしくはそれ以前の小中高校教育における起業家教育が果たして可能なのか、どんなカリキュラム体系が必要で、それがどれだけ次世代の中小企業の創造的事業活動やイノベーションに寄与できるのかどうか、未だ明確な答えは知れない。

そこで、本稿では以下二つの問題意識を念頭において起業家教育の意義と課題を論じていく。一つは、日本で起業家は教育によって育つのか、だとすれば、どこで、誰が、どうやって育てるのか、である。二つめには、起業家が持続的に育つにはどうしたらいいのか、制度なのか、環境なのか、それとも何か他に方法があるのか、である。

これらの問題意識をもとに、我が国の起業家教育の意義と課題を論じてみたい。

事例研究として、日本政策金融公庫の「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を取り上げた。このコンテストは、公庫のサポートを受けながら高校生がビジネスプランを練り上げるという、非常に興味深い取り組みである。

そこには地域での高校生をとりまく人と人とのつながりができ、いままで起業など縁遠い存在としてみていた生徒たちの、起業教育の成果としてのアウトプットが活発にみられた。制度化された教育を行う高校だけではなく、関連機関が一体となった学習環境の作り方次第で、起業に対する態度をより活発にかつ身近にできる可能性がある。それには「起業家学習」の仕組みを地域で形成することによって培うことができると考える。こうした考えを前提に議論をすすめたい。

キーワード：起業家教育、起業家の学習、社会関係資本、つながり、高校生、ビジネスプラン

## 1 はじめに

我が国企業数の大多数を占め、経済を下支えしてきた中小企業、その新規創業や新事業創造に向けて、担い手となる起業家の教育、成長基盤整備、スムーズな事業承継や新事業展開など、日本経済の成長・発展にもかかる課題が多く残されている。とりわけ、日本においてはイノベーションや雇用創出といった側面から、起業家の誕生が待望されて久しい。

昨今の国の方針でも如実にそれは表れており、2013年6月に政府（首相官邸）がまとめた「日本再興戦略（成長戦略）」で、現在5%程度の開業率を10%台にするという数値目標が掲げられた。さらに2014年6月に公表された『「日本再興戦略」改訂2014（新成長戦略）」でも、その目標は踏襲され、開業率の倍増計画は変わらない目標数値となっている。これは、社歴の長い企業よりも創業企業による雇用創出効果が高いとの実績を受けてのことであろう。

しかしながら、国民の多くに「新規開業の担い手になろう」「自ら新事業を創造しよう」という意欲は高まっているのだろうか。諸外国に比べ、「起業家になる」「起業家を目指す」というキャリア選択は、景気の善し悪しに関わらず、日本では未だ多数派ではない。毎年、総合起業活動指数（Total Early-Stage Entrepreneurial Activity：以下TEA）の国際比較が、後述の「グローバル・アントレプレナーシップ・モニター（Global Entrepreneurship Monitor：以下GEM）調査」で取り上げられるが、相変わらず日本の起業活動の活発度に関する数値は低レベルを推移している。起業家活動への社会的評価は依然乏しく、起業家を育てるといえども、「起業家が果たして教

育で育つものであるのか？」という議論は再三行われてきた。

この起業家教育に関しては、1990年代から、我が国でも多くの学部・大学院教育に組み込まれており、その研究に関しても日本ですいぶんと盛んになってきている。しかしながら、大学および大学院などでの先進的取り組みがあるものの、高等学校、もしくはそれ以前の早期からの起業家教育が果たして可能なのか、どんなカリキュラム体系が必要で、それがどれだけ次世代の中小企業の創造的事業活動に寄与できるのかどうかは未だ明確にみえていない<sup>1</sup>。

そこで、本稿では以下二つの問題意識を念頭において起業家教育の意義と課題を論じていく。

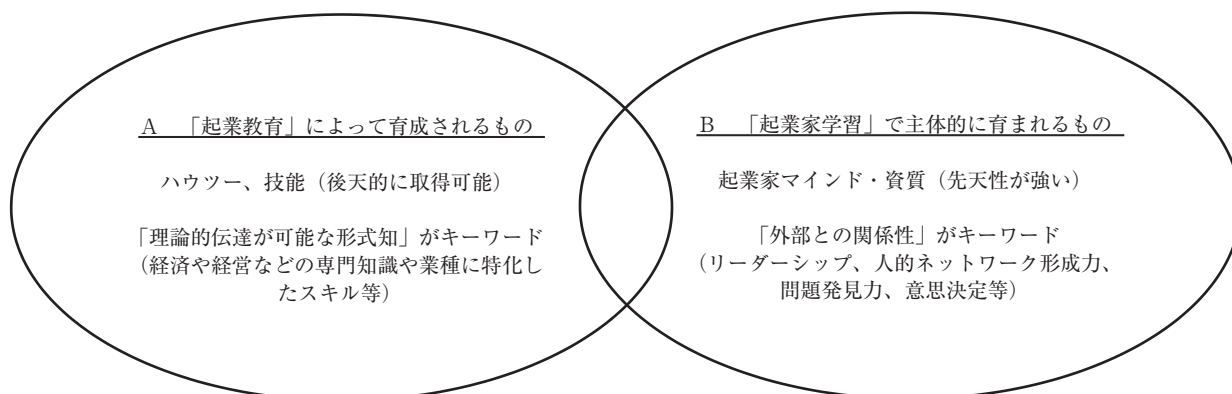
一つは、日本で起業家は教育によって育つのか、だとすれば、誰が、どこで、どうやって育てるのか、である。二つめには、起業家が持続的に育つにはどうしたらいいのか、制度なのか、環境なのか、それとも何か他に方法があるのか、である。

こうした問題意識をもとに、我が国の起業家教育の意義と課題を挙げることを高次の目的として掲げ、議論を展開していきたい。

まず、本節では問題意識と課題を示した。第2節では、起業家教育が注目されるに至った背景、政策、先行調査・研究についてのレビューを行う。第3節では、これまでの起業家教育と現状、その限界について取り上げる。第4節では、新しい取り組みとして、日本政策金融公庫が昨年度から開始した「高校生ビジネスプラン・グランプリ」と関連する高校生起業教育の取り組みを事例研究として取り上げる。第5節では、最近の「学習」に関する研究を応用し、今後の「起業教育」と「起業家学習」についての考察を行い、第6節では、我が国における起業家教育を意義のあるものにする

<sup>1</sup> 試論として工業高校などによる起業家教育の可能性を川名（2014）にて示した。

図-1 起業家特性とは



資料：筆者作成。

るための、考え方、手法、担い手などを論じたい。

本論を進める上で最初に定義しておく。起業家の持つ「起業家特性」とは何か。それは、まずA「起業教育」によって育成されるもの、これは理論伝達が可能な形式知であり、具体的には、起業や事業に必要な経済・経営に関する専門的知識にプラスして業種・分野に特化したスキルである（図-1）。

次いでB「起業家学習」で主体的に育まれるものであるが、これは、いわゆる起業家マインドや資質のように、生育環境や経験で身につく形式知化できないものであり、具体的にはリーダーシップや人的ネットワーク形成力、問題発見力、意思決定等がある。

ただし、このA・B二つは分断しているのではなく、相互に密接に関連し、作用するものである。Aのような形式知化され理論伝達がしやすいものは学校教育などで制度的、後天的に習得可能性が高いが、Bのような資質的な面に絡むものは、自営業の家庭に育ったり、家庭で社長業を目の当たりにしてみたりと、生育環境や経験から形成され

る場合が多い。

問題は、この両者のバランスをもって起業家特性を育てていくことが重要だということである。

しかし今日の日本では、職住近接が難しく、商店街の衰退などで身近に中小企業にふれる機会も減り、後継・世代交代が行われずに市場から退出する中小企業が増えているなかで、こうした生育環境に影響を受けやすいマインドや資質は育まれにくくなっているだろう。

そうであれば、こうした「起業家学習」が可能な環境を意図的に作り出すことが必要なのではないだろうか。その仕組み・環境を地域で形成することの重要性を前提に議論をすすめたい。

## 2 先行研究と調査

### (1) 創業支援と起業家の輩出機運の高まり

安倍政権が創業支援を成長戦略の具体策の一つに打ち出したことでクローズアップされるようになった起業家教育<sup>2</sup>だが、そもそも、日本で起業

<sup>2</sup> 首相官邸日本経済再生本部『『日本再興戦略』改訂2014—未来への挑戦—』によれば、創業関連では、国民意識の改革と起業家教育、初等中等教育段階からの起業家教育実施、大学・大学院の起業家教育講座の教員ネットワークの強化・国際化、シリコンバレーへの人材派遣、支援人材ネットワーク形成、天才的IT起業人材の発掘・起業成功者のスタートアップ支援の加速、表彰制度（内閣総理大臣賞）の検討・設計などが盛り込まれている。

家教育が注目されたのは、1990年代に入ってからである。その背景は、一つに、1990年代の中小企業施策でも色濃く出たように、開業率の低下、廃業率の上昇、それにとまなう新規開業促進が重視されるようになったことにある。

さかのぼれば1960年代、当初の中小企業基本法制定当時、日本の中小企業にとっての問題は「中小企業の過小過多、過当競争」にあり、ここにはらむ格差・不利是正をどう促すかが政策課題であった。いわば当時、新規開業促進は必要とされるものではなかったのである。

しかしながら、高度経済成長、安定経済、バブル景気そしてその終焉とともに、後に「失われた10年」と評された1990年代に入り、状況は徐々に変化していった。1980年代から開業率はすでにそれまでの6～7%の時代を終えて4%台となり、かつての大量開業時代はとっくに過ぎ去っていた。1990年5月中小企業政策審議会（企画小委員会）「1990年代ビジョン」では、「創造の母体としての中小企業」として、1990年代における中小企業の対応は、潜在需要の顕在化、中小企業自身の市場創出促進を示唆し、中小企業政策の方向は、企業の自助努力を支援するなど、その方向性に变化はみられたものの、まだこの時点では、創業支援などはあまり施策として取り上げられることはなかった。

しかし、1990年版『中小企業白書』で初めて「開業率は特に製造業を中心として低下傾向にあり…」との懸念が記された。「これは近年の環境変化のなかで、要求水準の高まる市場に参入するために必要な経営資源の質と量が高度化していること、また独立志向が減退したことが開業率低下

の要因と考えられる<sup>3</sup>」とつづられている。この白書が契機となり、あらためて中小企業経営者・新規開業とはいかなるものなのか、研究でも関心が高まり始めたのである。

1993年6月の中政審・基本施策検討小委員会報告「中小企業政策の課題と今後の方向」では、今後の政策課題の三つの柱のうちの第一「経営基盤強化対策」の冒頭に、「経済社会の活力源としての中小企業の育成」が挙がり、その冒頭には、「開業支援も踏まえた金融支援、自己資本充実支援策の強化」という課題が掲げられていた。新規開業への支援がすでに注目され始めていたのである。

1994年3月の財中小企業研究センターによる報告書では、そうした動きをキャッチし、すでに1986年民活法によるリサーチコアに組み込まれた「ビジネス・インキュベータ」での起業家育成機能や、1990年に始まっていた財東京都中小企業振興公社「起業化助成事業<sup>4</sup>」、さらには創業支援先進国であった英国、米国での80年代の起業支援の取り組み事例を詳細に分析している。

その後、中小企業施策の、ある意味転換期ともなった1995年の中小創造法<sup>5</sup>制定、1996年からのベンチャー財団の設立、その後の1999年の中小企業基本法の改正で、中小企業施策の方向性は大きく開業促進へと転換していったのである。

しかし、そうした起業支援に関する施策が整備され始めたものの、主体となるべく起業家予備軍の存在はどうであったのだろうか。

## (2) 創業支援の一角をなす起業家教育

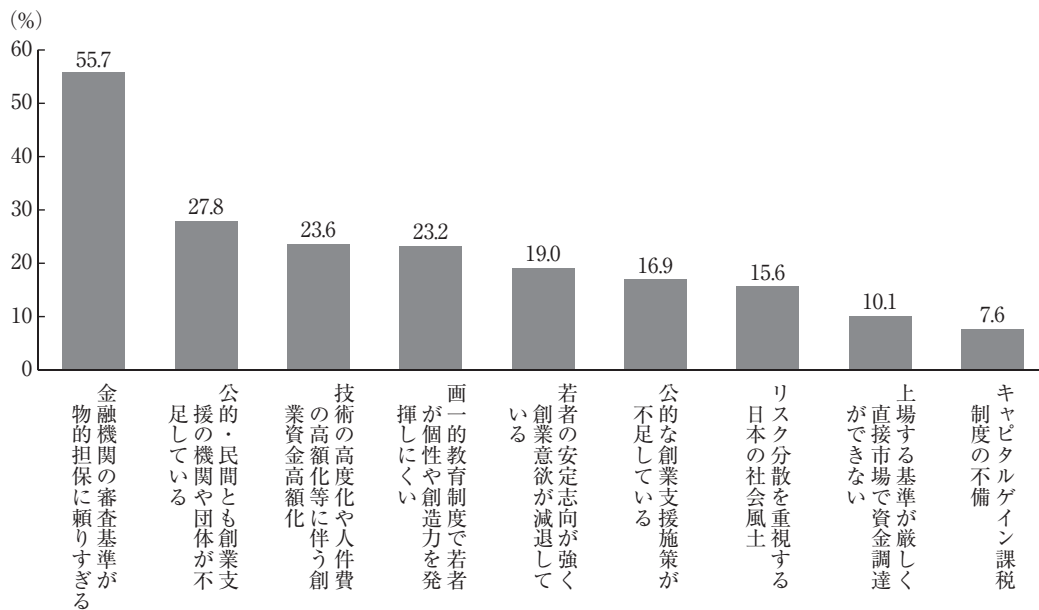
図-2は1995年版の『中小企業白書』に掲載された、「創業上問題となる制度・社会的風潮」の

<sup>3</sup> 『中小企業白書 平成2年版』p.117

<sup>4</sup> この制度は財団が中小企業振興基金事業として1990年に開始したもので、最大1000万円を限度に助成を行うもの。申請資格は、都内で中小企業の創業を計画中の者、または都内で創業して1年未満の者であって、起業家自身が開発した新製品・新技術・新システムなどをもつての起業化か、特許の譲渡を受けて新事業を起業化する場合としていた。

<sup>5</sup> 正式名称は「中小企業の創造的事業活動の促進に関する臨時措置法」(1995年制定)で、創造的事業活動を行う中小企業を支援するための法律。「過小過多」により二重構造の是正を図るという中小企業基本法の「確保」の考え方に必ずしも包摂されない新たな政策対応が、基本法改正より前の95年のこの法律からすでに始まったものと位置付けられる。

図-2 創業上問題となる制度・社会的風潮



資料：中小企業庁「創業意欲に関する実態調査」（1994年12月）  
 （注）複数回答につき、合計は100を超える。

回答である。まだ創業支援が緒に就いたばかりで支援環境が十分整備されないなか、この「創業意欲に関する実態調査」では、資金調達問題以外にも多岐にわたる創業支援の課題が掲げられていたが、そのなかには「教育の画一的な側面」も挙がっていた。白書ではこのデータをもとに、「我が国では一般に創業活動や急成長を遂げた企業に対する社会的評価が必ずしも高くないという状況にあるとともに、画一的な教育制度で若者が個性や創造力を発揮しにくいといわれているが、実際に創業活動を行っている企業家が具体的障害として我が国の制度・社会的風潮をどのように感じているかをみると、金融機関の物的担保重視志向を最も多く挙げている他、創業支援機関等の不足等多岐にわたっている<sup>6)</sup>と分析している。また、「創業活動に対する国民の理解を深めるとともに、創造的な能力と起業家精神にあふれた人材を育成することが重要視され、かかる面から我が国の教育制

度への期待は大きい」と記していた。

その後、後述するように1998年7月、旧・通商産業省産業政策局から「アントレプレナー教育研究会報告書」が出された。さらに翌々年の2000年12月には、教育改革国民会議の「教育を変える17の提案」のなかで、早期教育段階からの起業家精神涵養の重要性が取り上げられ、学校教育での起業家教育導入に弾みがついた。中小企業の創出、成長の重要性が産業政策の観点からクローズアップされるとともに、起業家教育の重要性に関する議論も高まるようになったのである。

### (3) 日本の起業家とは

こうした背景のもと、1990年代当時から、日本での起業家教育は試行錯誤が続いた。起業家とはどんな資質や能力をもっているのか、いくつかの研究成果がみられ、起業家をどう教育したらいいのか、海外ではどうやってきたのだろうか、そう

<sup>6)</sup> 『中小企業白書 平成7年版』

した起業家研究、起業家教育研究に関しても徐々に日本で増えていった。

起業家とは何か、と問いかけてみれば、先行研究で多く取り上げられてきたように経済発展における新結合（イノベーション）と「創造的破壊の嵐」を引き起こす経済主体こそが、シュンペーター（1998）の理論における「企業家」（Entrepreneur）概念であるという議論が挙げられる。また、カーズナー（2001）<sup>7</sup>による、企業家の「創り出す」という役割に言及し、望ましい何かを生産する方法に機敏に気づくのが企業家的発見であるとされる見方や、ドラッカー（1997）による、創造のために秩序を破壊・解体する者が企業家であるというとらえ方もある。経済にインパクトを与える重要な存在であるには違いない。

中小企業と企業家という関係からみれば、ストーリー（2004）の研究は実証に基づいた分析がされているので示しておきたい。スモールビジネスの成長要因を①企業家（たち）の新規開業時の経営資源、②企業、③経営戦略としている。特に最初の「企業家（たち）の新規開業時の経営資源」とは、動機、失業、教育、経営者としての経験、創業者メンバーの数、自営業の経験、家族の履歴、社会的周辺性など多くの構成要素で形成されている。こうした「起業家特性」のうち、教育や家族からの影響などが重要な因子であることが示されている。

日本でも起業家とは何かについては多く研究されているが、本質論は別稿に委ねるとし、起業家特性を構成する要素と教育の関係についての近年の議論にしたい。ただし、本稿での定義としては、起業家とは、「法人、個人事業、NPOなどの組織形態に関わらず、自ら新しく事業を起こし、起業家活動をする人」とする。ベンチャー企

業か小規模事業か、もしくは社会的企業などの事業形態にはこだわらない。

まず、日本の起業家はどんな属性であろうか。特にどんな教育環境にあったのかをみしてみる。

（財）中小企業総合研究機構（1995）の研究（佐藤芳雄他共著）は、日本の大多数を占める中小企業経営者の属性を詳細に分析した画期的なものであった。その研究のデータ源となった、1994年の『中小企業経営者の研究<sup>8</sup>』をみしてみる。20年以上も前のことであるから、団塊世代経営者が現役社長として多数を占めていたこともあり、当時50歳以上の経営者の50%以上は高校卒、中学卒であった。また経営者になるために行ったことは、「自分で必要な技術やノウハウを勉強した」もしくは「他社で知識や技術を習得した」が多数を占めている。そもそも「起業家教育」と位置付けられる教育カリキュラムなど、それまでの日本の学校教育のなかにはほとんど存在していなかったし、多くは前職での経験や、「自ら習う」という職人的な世界の修業で、特殊な技術や経営スキルを習得していたといえよう。

この傾向は国際比較でみるとどうなのか。ベンチャー研究の権威ともいえる松田（1997）は、米国と日本の起業家を比較し、「日本はどの学歴からもほぼ等しく起業家が輩出していることがわかるが、大学院（修士・博士課程）からの起業家輩出割合は進学率割合の半分程度である。これに対して米国での大学以上の進学率割合は約50%であるが、大学卒以上の起業家は75%を超えており、高学歴ほど自主・独立型の人生を歩む社会風土があることがわかる<sup>9</sup>」と記している。もっとも、松田が当時焦点をあてていたのは、ベンチャー企業の牽引をする起業家なのであって、その能力が企業成長に大きく左右する、いわゆる急成長型

<sup>7</sup> カーズナー（2001）p.127

<sup>8</sup> （財）中小企業総合研究機構（1994）より。調査対象は全国各地域ブロックの中小企業、1,996社。

<sup>9</sup> 松田（1997）p.77

「ベンチャー起業家」の輩出を待望した。それゆえ、日本の起業家の高学歴化や、高度な研究開発型ベンチャー起業家の誕生が大学教育で行われるべきという議論に結び付いていったのであろう。その後の2001年以降小泉政権下での「平沼プラン」で産学連携推進、大学発ベンチャー1,000社計画が打ち出され、6年程度で1,500社をゆうに超えたのは記憶に新しい。

ただし、イノベーションの担い手となる起業家像に過度の期待感を持ったがゆえに、そこには、いわゆるハイリスクもハイリターンも志向しない「一般の起業家」志望が取り残されたかのような状況だったことも否定できない。

#### (4) 起業家をどう育てるか、 目指すところはどこか

再び前掲の報告書『中小企業経営者の研究』をみる。佐藤は、「独立開業をめざす若い世代の、大学で「起業家たるに必要な要件」を享受することを望む声が大きくなり、アメリカはもとより全世界的に起業家教育が広まっていった」と1993年の前掲報告のなかですでに指摘していた。そして「10年前（つまりは1980年代）にこの分野の研究者が共通に認識していたことは次の諸点であった。○企業家たること（Entrepreneurship）は重要な経済活動である。○企業家になるプロセスはあまり良く分かっていない。（中略）○大企業のなかの、企業内起業家の事実（evidence of entrepreneurship in larger corporations）がある。○「企業家・起業家」研究は、いまだその初歩の段階でしかない（in the early stage）」というような状況を記していた。1980年代に起業家および起業家関連の研究が欧米で活発だったのは、欧米諸国の景気低迷を背景にしたもので、日本も来るべき時代がやってきたことを表していた。

象徴的なのは中小企業研究の権威であった佐藤の執筆に、「実はこの『企業家の現状』（Sexton

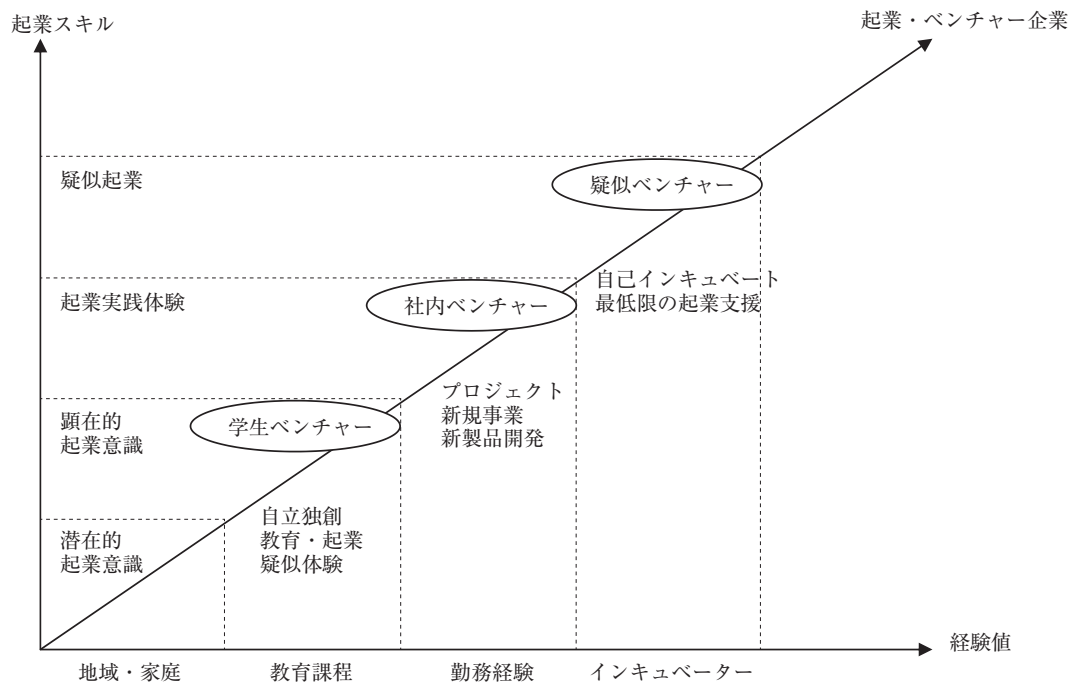
and Kasarda, 1992）が作成されているとき、「日本での起業家教育はどのように行われているか、アウトラインでもよいから情報が欲しい」という問い合わせが、執筆者の一人である、米国セントルイス大学のブロックハウス（Robert H. Brockhaus）教授からあった。もちろん中小企業大学校のことや若干のビジネススクールのことなどは知らせたが、結局「日本では、そのものとしての起業家教育は、未だない」と答えざるを得なかった」と1990年前後を振り返って書きとめていたのは印象的である。当時創業支援の課題はあったが、諸外国に公表できるような起業家教育はほとんどみられなかったのである。

松田（1997）は、親の職業や生まれ育った環境にも注目し、「（設立年代別の独立した起業家の親の職業については）設立年代を問わず常に高いのは自営業であり、企業経営者と合算すると常に40%前後である」と指摘する。それゆえ、松田の示した、図-3のような起業家の出現プロセスが描かれるのには理解に易い。縦軸に「起業スキル」横軸には経験値をとり、人間が起業家になるまでの成長過程を、①地域や家庭環境、②教育過程、③勤務経験、④インキュベーター機関の4段階に区分して考察している。学校教育のみならず、その前後にも起業家の学ぶ環境が、起業家主体形成にはどれだけ必要であるかが示されている。

我が国における起業家像が「高いロマンに、リスクを感じながらも、果敢に挑戦し、自己実現を図るために、独立性、独創性、異質性、さらに革新性を重視し、長期的な緊張感に耐えうる成長意欲の高い創業者」と松田（1996）が示したものの、すなわち図-3の右上がりの矢印の向かうところは、果敢なベンチャー起業家マインドである。

しかし、この方向性こそが、起業家を目指すものに相当なハードルの高さを感じさせてきたようにも思える。むしろ起業家活動は、きわめて属人的なものであり、起業スキルを身につける途上で

図-3 起業スキルの向上と起業家の出現プロセス



資料：松田 (1997)

平坦な道のりを歩いたり、ときに屈折したり、休み時間があったりと、そこには人間のライフヒストリーが密接に関連してくる。必ずしも右肩上がりの頂点ばかりを目指すものではないだろう。起業家の目指すべき方向にかなり高きハードルが置かれたように思われる。この点は小寫 (2014) の指摘<sup>10</sup>が大いに参考になる。

(5) 起業家活動の国際比較と  
 関連する起業喚起施策の行方  
 起業家教育の必要性を強く日本が感じるように

なったのには、国際比較のインパクトがあまりにも大きかった。今日すでに広く知られる起業家活動に関する国際比較GEM調査<sup>11</sup>は、日本人の起業に関する意識の低さを如実に表していた。1999年に始まったこの調査だが、毎年注目される数値がTEAである。日本は、直近でもこのTEAが下から2番目で調査開始当時から常に最低レベルを推移している (図-4)<sup>12</sup>。すでに起業家教育の重要性がいわれ、取り組みが始まって20年近く経過してもこの数値であるのは、やはり根本的な問題を感じざるを得ない。

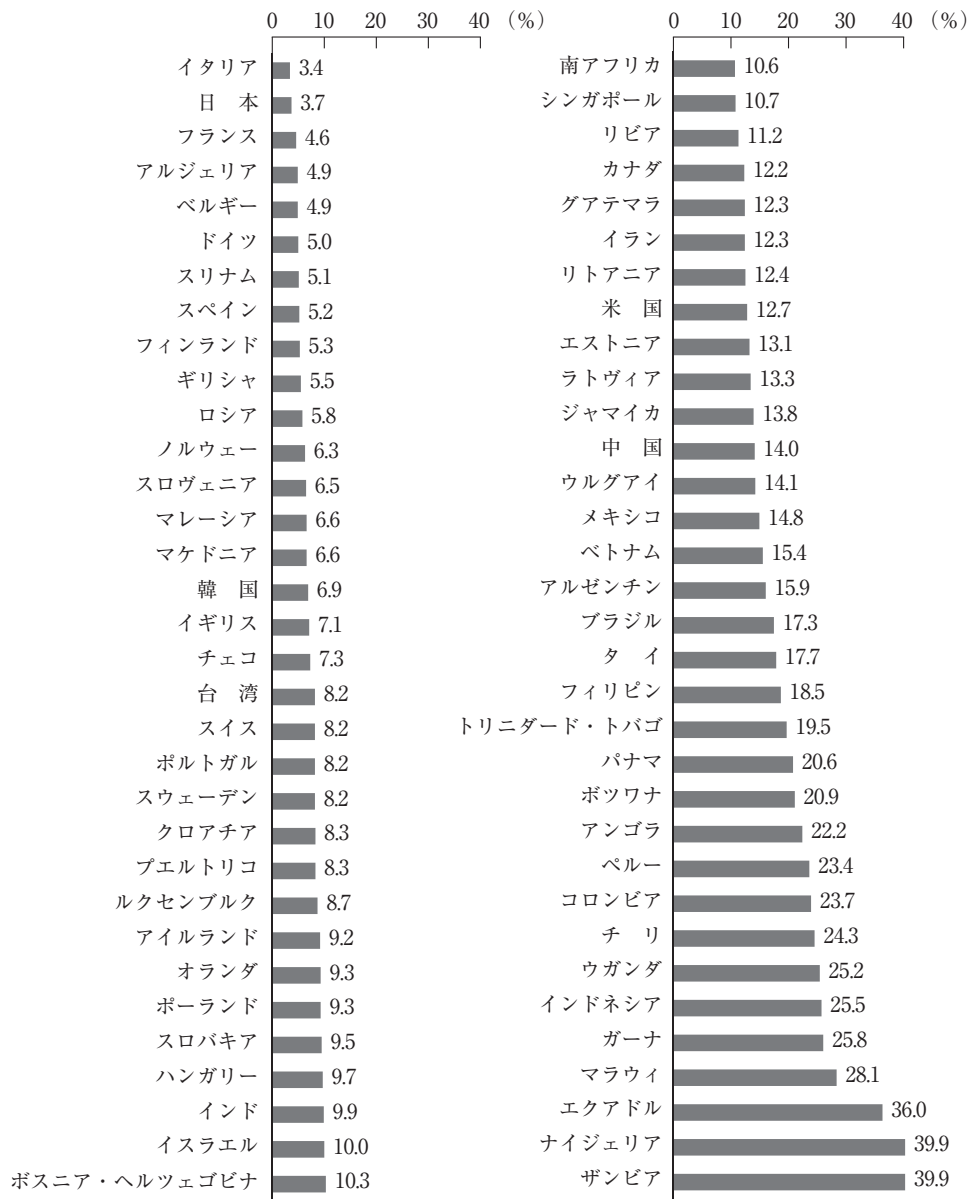
<sup>10</sup> 小寫 (2014) は、第4章「起業家概念の変質と起業家社会の構築」で、戦後の自営業の役割が失業のバッファーやベンチャー企業の予備軍や苗床として広がっている実状から、創造的破壊やリスクテイクなどの側面からだけでなく、もっと起業家概念を幅広くとらえるべきであると説いている。

<sup>11</sup> 最新のGEM調査 (一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター、2014) を参照されたい。GEMは、1999年に日本を含めた10カ国からスタートし、2013年には67カ国 (経済地域含む) の国際比較研究へと拡大。2013年のGEM参加国が世界GDPに占める割合は90%、世界人口に占める割合は75%になる。GEMの主要な研究目的は、ベンチャー企業の成長プロセスを解明し、起業活動を活発にする要因を理解し、その上で国家の経済成長や競争力、雇用などへの影響を定量的に測定することにある。

<sup>12</sup> GEMが各国の起業活動の活発さをあらわす指標として開発したこのTEAという尺度は、「現在、1人または複数で、何らかの自営業、物品の販売業、サービス業等を含む新しいビジネスをはじめようとしていますか」、「現在、1人または複数で、雇用主のために通常の仕事の一環として、新しいビジネスや新しいベンチャーを始めようとしていますか」そして「現在、自営業、物品の販売業、サービス業等の会社のオーナーまたは共同経営者の1人として経営に関与していますか」などの質問に基づき作成されている。



図-4 各国のTEA (2013年)



資料：GEM調査

### 3 今日の起業家教育とその限界

#### (1) 経済産業施策としての

##### 起業家教育への関心

そもそも、経済産業施策として、「教育」を扱うことになったのは、いつごろからなのであろうか。

GEM調査が始まった前年の1998年、旧・通商産業省産業政策局の「アントレプレナー教育研究会報告書」や、翌々年の2000年教育改革国民会議の「教育を変える17の提案」で、早期教育段階からの起業家教育導入に弾みがついた。そこに散見される起業家教育は、起業（会社づくり）のプロセスとして「会社の設立」「販売体験」「決算活動」などを擬似的に体験したりするなかで、起業家精

神といわれる「チャレンジ精神」や「創造性」等を養うことや自分の将来の「生き方」を考えるきっかけとすることを主な目的としたもので、「生活の中から社会への自立を目指す学び」ともいわれた。

これにより、当時いくつかの学校では、NPO法人や地元の商工会議所等と連携する形で独自の取り組みが始まっていた。経済産業省による「創業意識喚起活動事業<sup>13</sup>」などは起業家教育事業を各地で活発化させる上で、一定の役割を果たしただろう。例えば、京都市域で行われていた幼児・小学生から社会人にいたる各段階での起業家教育プログラム<sup>14</sup>や、2000年設立の(株)セルフウイング<sup>15</sup>が提供する早稲田ベンチャーキッズ<sup>®</sup>(早稲田V-Kids<sup>™</sup>)の事業は、国や地方自治体、商工団体などで多く開催され、代表的な起業家教育活動であった。

GEMの国際比較の残念な結果は、起業家教育関連事業を遂行する上で重要な理由となっていた。しかし、多くの学校、自治体や関連機関で行われた起業家教育は、現時点でも継続しているところでは決して多くはなく、これには予算の問題、年度事業であること、志ある担い手の不在

など様々な要因が影響している。

では起業家教育の継続には学校など教育機関で制度化してしまえばいいではないか、という議論につながるだろうが、以下にみるように、今日の学校教育では、起業家教育というよりも、むしろ「キャリア教育<sup>16</sup>」や経済産業局が推進する「社会人基礎力」のような形に包摂されてきているように見受けられる。

## (2) 大学や大学院での起業家人材育成

大学や大学院での起業家教育やアントレプレナーシップ教育の受講者は、全学生数に比すれば少人数にとどまり、また、全国規模で情報交換を行うような団体や組織は存在していなかった。そこで他大学・大学院での手法や情報等の共有がされにくい状況を打開しようとの考えから、経済産業省による情報ウェブサイト「起業家教育ひろば<sup>17</sup>(2009年7月開設)」をはじめとして大学・大学院でのネットワーク化が図られるようになった。起業家教育を充実させるための学問的教育、産業界からの外部講師や実践的教育カリキュラムのサポートで、起業家教育に関係する研究者・教育者や実務

<sup>13</sup> 2004年度から5カ年にわたって行われた中小企業庁の事業で、創業・ベンチャー企業を生み出す国民意識の醸成と風土づくりのため、起業経験者や有識者等で構成された「創業・ベンチャー国民フォーラム」を組織し、全国でシンポジウムを開催する等、普及・啓発活動を行い、地域の特性を生かしたモデル的な役割を果たす「地域起業活性化事業」を実施していた。

<sup>14</sup> 定藤(2002)の研究が詳しい。京都市サーチパークにて1998年から起業家教育事業を担当していた原田さんは、2003年にNPO法人アントレプレナーシップ開発センター設立。事務局長としてセンターで、教材・カリキュラム開発、指導者研修、起業家育成講座や教育セミナーなどの企画・実施、先進事例の研究・調査活動等に従事。2009年に理事長就任。継続して行っているユースエンタープライズ(<http://www.youthenterprise.jp/>)は、若者達が取り組む起業活動や課題解決型プロジェクトの発信サイトであり、それらの活動のプロジェクト管理や第三者の評価が得られる教育プログラムを提供している。また、このようなアントレプレナーシップの育成を奨励する実践を紹介し、応援者が気軽に参画できる仕組みを提供している。

<sup>15</sup> セルフウイング社のサイトにこれまでの事業実績が掲載されている。<http://www.selfwing.co.jp/>

<sup>16</sup> 文部省(現・文部科学省)、職業教育の活性化に関する調査研究会議が1995年3月に発表した「スペシャリストへの道」と題する報告書は、高等学校関係者には画期的なものであったようだ。要点は以下の四つである。①職業教育はすべての人にとって必要な教育であること、また、職業高校においては「将来のスペシャリスト」として必要とされる「専門性」の基礎・基本を重点的に教育し、生徒はここで学んだことを基礎に、卒業後も生涯にわたり、職業能力の向上に努めることが重要になっている。このため、従来の「職業高校」という呼称を「専門高校」と改め、職業教育及び専門高校のこれからの在り方を明確に打ち出した。②職業教育は、すべての人にとって必要な教育であることから、小学校、中学校、普通高校においても、職業観・勤労観を育成する教育を充実する。③専門高校及び専攻科において、産業界、大学等から専門家を招聘し、非常勤講師として最新かつ高度な知識・技術を直接教授してもらう機会を拡充する。④大学入試において、推薦入学の拡大や大学の判断により特別選抜を行うことができるようにすることにより、専門高校卒業生が専門高校で学んだ知識・技術を継続して学習できる道を拡充する。この提言は、とりわけ専門高校関係者の聞き取りでは、職業教育に関する大きな転換点であったとの評価がきかれる。「将来のスペシャリストとして必要とされる専門性の基礎・基本の教育へ重点を置くとともに、専門教育での一人一人の能力・適応に応じた総合的な人間教育」をとらえた、キャリア教育の出発点ともいえる提言であった。

<sup>17</sup> 起業家教育ひろば <http://jeenet.jp/>

家の情報交流のプラットフォームが構築された。

この事業を運営してきた大和総研（2010）の報告では、米国では、全体の3分の2以上に相当する2,000を超える大学で起業家教育が実施されており、MBA（経営大学院）で、近年、最も増加した講義が起業家教育関連科目であるという。カウフマン財団の報告書によると、米国の起業家教育の講座数は過去20年で20倍超に達している（1985年：約250件→現在：5,000件以上）。また、学部での教育における起業家教育の専攻やコースについても、過去30年で4倍以上に増加している（1975年：104件→2006年：500件以上）。

一方日本はどうか。過去に文部科学省が実施した調査実績と比較すると、「起業家教育の実施校は、過去10年で約2倍に増加している（2000年：139校→2009年：252校）。また、起業家教育の講座数は、過去10年で3倍超に達している（2000年：330件→2009年：1,078件）。しかしながら、起業家教育の浸透は進んでいるものの、日本で起業家教育を受けている大学生の割合は0.7%（起業家教育1講座あたりの受講生を20人とし、全大学・大学院生を280万人として算定）とまだ比率は低い。また、米国の大学・大学院における起業家教育にもまだ到底及ばない」と記されている。

しかし、これだけの教育機会が提供されているにも関わらず、日本の起業に関する数値は前述のGEMにもみるようになぜ依然低いままなのだろうか。高橋（2013）は、「このような現象は、需要のないところに供給だけが増え続けているものなのか。それとも、実質的に効果の少ない教育を提供し続けているだけなのだろうか」と起業家教育の成果と意味に疑問を投げかける。以下詳しくみよう。

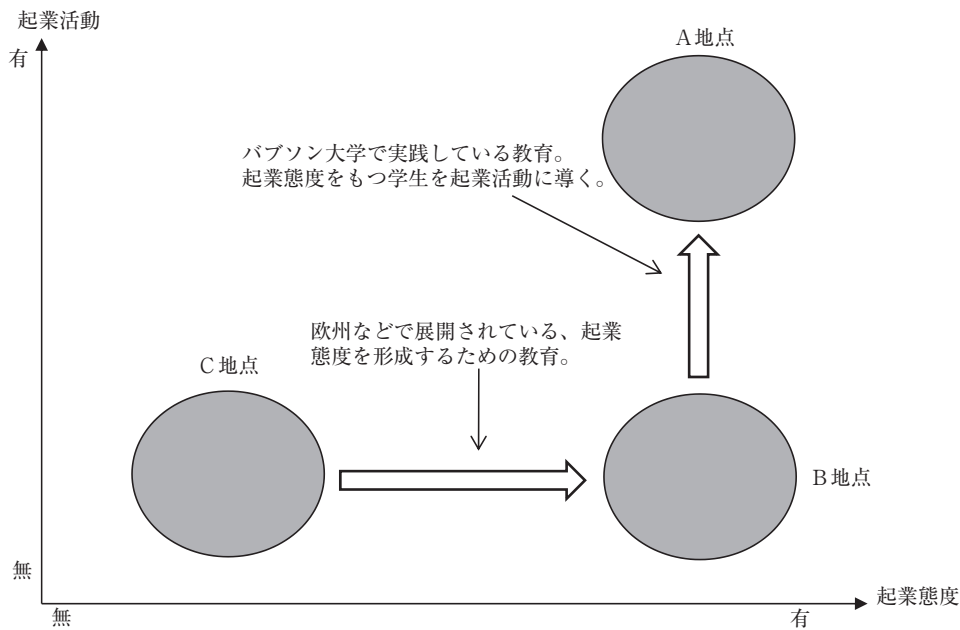
### （3） 起業家は教育で育つのか

起業家研究で多くの功績がある高橋（2013）の最近の研究は興味深い。一つめは、「起業家は育

てられるのか?」、二つめには、「誰に教えるのか?」という起業家の教育にかかる重要かつ根本的な問題を提起した。つまり、起業家を目指していない人にも起業家教育を行うのかということである。高橋の示した図-5は、横軸に起業態度、縦軸に起業活動を示している。この起業態度とは何か。OECD（2009）では、起業家教育を評価する時には、起業態度を身につけさせるのか、スタートアップを増やすのか、起業するための実践的知識やスキルを高めるのかといった目的別に分けて行う必要があるとしている。そして、前者の一つをSofter outcomes（起業態度）、後者の二つをHard outcomes（スタートアップの数や実践的知識の習得）と呼び、Softer outcomesの重要性に着目している。高橋は、「起業態度のある人間がC地点にあるものの、起業家教育を二つに分けた場合、わが国でより必要とされているのは、起業態度に働きかける起業家教育（図-5でいえばC地点からB地点への移行）であるということを示したい。わが国の起業活動は、他の先進国に比べて低迷を続けているが、その大きな原因の一つは、起業態度を有しない割合が圧倒的に多いことである」と、起業活動が不活発な要因に言及する。さらに高橋（2014）のなかで、二項ロジスティック分析によって、起業態度指数をコントロールした分析も行っている。その結果、日本は、起業態度の条件が同じであれば、G7（カナダ除き）のなかでは最もTEAが高い、つまり最も起業活動が活発な国になることを検証している。つまり、他の先進国の水準まで、起業態度を有する人の割合を高めることができるならば、我が国の起業活動は米国並みかそれを上回るものになるということであり、起業態度に働きかける教育が最も効果を発揮する可能性を秘めた国が日本であるということがわかる。

こうした起業態度が日本は極めて低い位置にある要因は何であろうか。筆者が思うに、それは、

図-5 二つの起業家教育



資料：高橋 (2013)

「イノベーションの担い手」や「リスクに果敢に挑戦する」などの、行政機関により起業支援の目指すべき起業家像があまりにも「偉大な存在」として描かれすぎてきたことにある。国民にとっての起業家像はむしろ、コミュニティでなじみのある身近な商店主や町工場の技術者社長、NPO等で地域活動の代表をつとめる近所のおじさんおばさんたちであろう。そうした等身大の起業家・経営者の姿を間近にみることで、自分にもできるのではないかと考え、そしてそのために地域社会のなかで人や組織との関係性を築いていくことが起業態度を移行させる動力基盤になるのではないだろうか。

#### (4) 起業態度の移行とその時期

では、起業に対する態度はいつ形成され、C地点からB時点に移行しやすいのだろうか。態度を「有」にするには、筆者の仮説としては、高校生の時期の職業観の形成とともに、起業態度に少しでも変化がおこるような刺激を与えるべきであ

る。なぜなら、地域をベースにした社会関係資本が、いずれ起業するときに少なからず影響するからである。

起業活動とは極めて属人的な活動であり、単なる儲かるかどうかの合理的な判断だけでされるものではない。起業態度が「有」に移行したとしてもそれがすぐに図-5でいうA地点に向かおうとするかというとは必ずしもそうではない。ただし、A地点に移行する時期は起業家主体の生活やキャリア取得に合わせていつやっていくかわからない。結婚、出産、親の介護などのライフイベント、本人のキャリア取得、転職、職場の倒産など、様々な出来事が起業を本格的に考える契機となる。そのときに重要となるのは、いざ起業するときに役に立つ地縁、人的ネットワークなどの社会関係資本である。店を出すには土地勘がある場所、応援してくれる古くからの友人、資金調達のしやすいなじみのある金融機関、古くからの友人関係を通じたつながりをたどって取引先を開拓する。こうした属人的な起業家活動は、いわば人的つながり

を「裏切れない」ソーシャルキャピタルとなり、その蓄積度合いの高さがかなり起業活動に影響する。大学時代に培った社会関係資本がいいかといえれば必ずしも有効ではない。現に大学進学率は50%を超えたといってもおよそ2人に1人。大学生は広範な地域から集まるものであり、地理的粘着性のある人間関係が継続するかといえばそうではない。盆や正月に帰省すれば実家の近い人間関係に裏付けられた関係性が、起業に役立つし、それは高校時代がより効果的であると思われる。

けれども、高校という教育機関が起業家教育の担い手であり「場」にふさわしいのかといえれば必ずしもそうではない。重要なのは学習する主体の年齢期なのである。そこに外部との関係性が形成されていけば起業家特性を育む基盤が形成されやすいのではないか。

そこで以下では、高校を含めた地域の諸機関が一体となった最近の起業家教育の取り組みをみてみよう。

## 4 高校生起業家教育の取り組み

### (1) 日本政策金融公庫主催

#### 高校生ビジネスプラン・グランプリ

#### ①プロセスを重視し、育てるのは「自ら考え、行動する力」

2014年1月11日、東京大学伊藤謝恩ホールにて、第1回「創造力、無限大∞高校生ビジネスプラン・グランプリ」最終審査会が行われた。政策金融機関である日本政策金融公庫（以下、公庫という）が高校生のビジネスプラン作成をサポートし、評価・表彰するのはかなり画期的な取り組みであ

り、キャリア教育、将来の起業家の苗床育成、高校生視点での社会的課題の顕在化など、様々な側面で意義のある事業と思われる。

公庫ホームページによれば、本事業の目的は、「活力ある日本を創り、地域を活性化するためには、次世代を担う若者の力が必要です。実社会で求められる「自ら考え、行動する力」を養うことのできる起業教育を推進することを目的として、ビジネスプランコンテストを開催します」とある。起業家や経営者を高校生の時点で輩出しようというのではなく、あくまでも起業家だけでない、実社会人になるために必要な「自ら考え、行動する力」を全面に出している。あえて「起業教育<sup>18)</sup>」とあるのは、あくまでも「起業」のプロセスや成果を可視化できる「ビジネスプラン」作成の手法を学ぶ機会を提供しているからである。実際に融資審査の経験も豊富な公庫職員が中心となって指導していくのは、かなり「手のかかる」事業であることに間違いはないが、むしろ結果よりもプロセスを重視して始められているのは評価に値する。

#### ②専門高校と地域の密着性

初年度第1回のエントリー総数は1,546件、151校、北海道から沖縄まで<sup>19)</sup>、日本全国からの応募があった。公庫職員による出張授業は82校からの要請があり、のべ161回も開催された。

グランプリを受賞したのは愛媛県立宇和島水産高等学校のプラン「宇和海からの贈り物」である（表-1）。なおグランプリ以下、全国から集まったプランのうち優良なものは「ビジネスプランベスト100」として紹介されている<sup>20)</sup>。

ちなみにこの100選の傾向をみると、商業、工業、農業、水産などの専門高校が比較的目立ち、それ

<sup>18)</sup> 起業家教育と起業教育の違いについては、寺島（2008）の研究が詳しい。

<sup>19)</sup> 公表されているエントリー高校の地域別の数は北海道19、東北11、関東26、北陸甲信7、東海19、近畿25、中国10、四国7、九州13、沖縄7となっている。

<sup>20)</sup> 日本政策金融公庫ホームページ <http://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>

表-1 第1回高校生ビジネスプラン・グランプリ 最終審査会の結果

| 受賞名    | 高校名  | グループ名・個人名               | プラン内容   |
|--------|--|-------------------------|---|
| グランプリ  | 愛媛県立<br>宇和島水産高等学校  | 水高ブルーカーボン・<br>プロジェクトチーム | 宇和海からの贈り物<br>～水高育ちのエコなアワビ～  |
| 準グランプリ | 京都府立<br>桂高等学校  | 京の伝統野菜を守る<br>研究班        | 新たな京ブランドの確立と<br>機能性食材の可能性について   |
| 審査員特別賞 | 市川高等学校   | 11back                  | 親孝行サービス<br>～洗濯の新たな選択肢を求めて～  |
| 審査員特別賞 | 栃木県立<br>宇都宮白楊高等学校  | 白心P社                    | かっぱっぱ王国<br>～Let's enjoy rainy day!～   |
| 優秀賞    | 青森県立<br>名久井農業高等学校  | TEAM FLORA<br>PHOTONICS | 思わず深呼吸<br>～花いっぱい明るく澄んだ空間をあなたに～  |
| 優秀賞    | 慶應義塾高等学校   | 長野 佑樹                   | ワールドベンチャーコミュニケーション<br>～世界中のサポーターがすぐそこに～   |
| 優秀賞    | 香川県立<br>高松工芸高等学校   | 未来のデザイナー<br>Dたまご        | i ファーマシー24<br>～コンビニで24時間、薬が買える!～  |
| 優秀賞    | 沖縄県立<br>八重山農林高等学校  | 畜産部                     | 老廃牛(経産牛)から<br>「石垣長寿牛」加工食品の開発  |
| 学校賞    | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 北海道旭川商業高等学校</li> <li>○ 北海道江別高等学校</li> <li>○ 富山県立富山商業高等学校</li> <li>○ 横浜市立横浜商業高等学校</li> </ul> |                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 愛知県立一宮商業高等学校</li> <li>○ 大阪市立淀商業高等学校</li> <li>○ 宮崎県立延岡商業高等学校</li> </ul> |

資料：日本政策金融公庫ホームページ

らのプランには地域の産業や事業者との連携・協力で実現したビジネスが少なくない。農業高校(農業科など)では、実習で学んだ農産物や畜産物に関係するプランもあった。商業高校の場合擬似株式会社などの実績があり、そうしたなかで出てきたプランを出しているケースもある。個人作成のものもあるが、多くはチームでの応募である。教諭の指導に加え、要望があれば公庫職員が出張授業として各高校に丁寧に指導に向いている。

次に、2013年度の参加校に対するアンケート結果<sup>21</sup>も触れておく。

設問1 「開催時期」については、おおむね75%が初年度のスケジュール<sup>22</sup>が良いとしている。

設問2 「ビジネスプラン・グランプリについて情報を得た媒体」は、公庫から

の直接案内(訪問、HP、郵送)で約60%を占める。

設問3 「次回参加希望」については、前向きな回答が約95%であった。

設問4 「起業教育への効果」は、「効果がある」59%、「やや効果がある」35.9%で、合わせて95%近くが起業教育への効果を感じている。

設問5 「ビジネスプランの難易度」では、約70%が難しい、やや難しいと回答。特に収支計画の難易度が高く感じたようである。

設問6 ビジネスプラン作成サポートで効果のある方法は、①作成方法をまとめた冊子、②ビジネスプランサンプルのホームページ掲示、この二つで70%を超えている。

<sup>21</sup> 公庫創業支援室(現・創業支援部)創業支援グループ実施。ビジネスプラン提出のあった144校を対象に2013年11月に実施。117校(教員105名、生徒8名、教員生徒共同1組、不明3名)から回答を得た。

<sup>22</sup> 初年度はプラン提出締切りが10月、最終審査会が1月としている。

表-2 市川高等学校での出張授業の様子

初年度のグランプリで「審査員特別賞」を受賞した市川高校は、今回2回目のグランプリに向けて公庫担当者による1学期開催の説明会の段階から着々と準備を進めている。今年は1、2年生で合計15組がエントリーする予定となっている。2014年9月某日に公庫から3人の担当アドバイザーが出張授業に出向く機会に同行してみた。

市川高校は多くの国公立大学に卒業生を出している県内でも有数の超進学校である。昨年度は社会科の教員がたまたまグランプリに興味を持って生徒数組でチャレンジした。今年は前回入賞した実績もあることから、教員中心に担当者も増え、あくまでも公庫職員のアドバイスを生徒が聞き、自分たちで調べて、どうしても理解しにくいところは高校の教員がサポートするというスタンスである。放課後の空き時間に自主的にエントリーした生徒たちが、みな積極的に自分たちの考えたビジネスアイデアを紙にまとめる作業に取り組んでいた。

高校の担当教員によれば、昨年度の入賞校を生徒たちと分析し、専門高校が地域の資源を活かしたり、地域の特性が出たほうが高い評価を得やすいことがわかったなど、生徒と教員とが一体になって学ぶ姿が印象的であった。生徒の声を直接聞いてみると、「起業するというよりも、企画をする、その企画に向けて必要なことを調べるのが楽しい」「みんなで目標を持つことによって一体感がでる」「学校の授業ではなかなか体験できない」「こういうことを応援してくれる金融機関があることを初めて知った」などの声もあった。

一方公庫担当者は、前回からこの事業に相当の時間をかけてきたと思われるが、これまでに関わりのなかった年齢層へのアドバイスは、教える側として新鮮でありやりがいと認識だった。



資料：筆者作成。

### ③公庫創業支援センターと高校とのつながり

公庫は、国民生活事業として旧・国民生活金融公庫時代からの「教育ローン」の周知活動によって、比較的高校とのパイプを大切にしている。そのため各地の公庫支店と高校との接点がないわけではなかった。しかし、公庫職員によれば、これまで教育ローンで折衝してきたのは進路指導担当の教員がほとんどだった。他方、起業教育関連は多くの高校ではキャリア教育担当教員が窓口となっており、教育ローンで築いた高校（教諭）とのつながりがエントリーの推進に活かされないケースもあったという。専門高校においては、比較的職業教育や総合実践などの一環として、こうした起業関連教育は受け入れやすかったようである。また、昨今のキャリア教育重視の傾向から、普通科高校でも総合学習などの時間を活用し、ビジネス関連教育を行う高校は増えてきている。実際、地域のいわゆる「進学校」のエントリーも少

なくなく、これまで大学進学を重視してきた学校が、どのような考えからグランプリに参加したのかは非常に興味深いところである（表-2）。

ともあれ、創業支援機関と高校とがこうした形でつながりを持ち、創業への関心を広める機会になったことはいい傾向である。

### (2) 中国地域、広島県での高校生

#### 起業家教育取り組み事例

次に、広島県および公庫中国エリアの創業支援センターによる高校生起業家教育の取り組み事例を紹介しよう。公庫では、エリアごとにビジネスプラン作成の段階から継続的なサポートを行っている。図-6は、中国エリアの公庫創業支援センター主催で2014年9月に行われた、県内高校生を対象としたビジネスプラン作成講座の様子である。一見、通常のビジネスプラン作成講座の光景と変わらないように見えるが、いくつかこのエリ

図-6 ビジネスプラン作成講座の様子



資料：筆者撮影。

アでの活動の特色をみってみる。

①複数校合同で、ビジネス支援図書館を利用した  
プラン作成講座開催

他地域では、高校単位で要望があれば、公庫職員が出張授業を開いて各高校でビジネスプラン作成の講義を行ってきたが、中国エリアだけは、昨年度から独自に複数高校を対象にしたプラン作成講座を開催している。この実現にあたっては、広島市立図書館が継続して行っているビジネス支援図書館<sup>23</sup>との連携事業としたことは特徴的であろう。複数校の生徒や教諭までもが一堂に会してプランを学習し、アドバイスを受ける。こうしたビジネス教育分野に携わる教員同士の交流も図りやすいし、指導方法も職員から直接教わることができる。

また、写真にあるように、図書館ならではのサービスとして、起業関連書籍やビジネスプラン作成に関するデータなどのレファレンスサービスをふんだんに提供するなど、図書館だからこそできる起業支援のノウハウがいかされている。図書館で開催することで高校生にとっては起業活動の「敷居の低さ」を実感している。これが商工会議所や公庫での開催では、高校生や教諭もかなりハードルの高さを感じたことだろう。

②広島県教育委員会主催による高校生起業家教育  
事業の基盤

広島県教育委員会では、2010年度から3年に渡って「高校生の『起業家精神』育成事業<sup>24</sup>」を行ってきた。この事業の趣旨は、「県立高等学校の生徒に対して、実際の起業活動に向けたビジネスプ

<sup>23</sup> 1990年代からの日本の起業支援の活発化とともに注目されたのが、米国で始まったとされるビジネス支援図書館である。日本では、2000年12月に、ビジネス支援図書館推進協議会が設立されており、その後事業の一環としてビジネス支援に関連するセミナー開催や全国への起業活動支援の普及推進活動が行われている。すでに10年以上が経過しているためにこうした動きが最近クローズアップされる機会が少なくなったが、広島市立図書館では、行政機関や起業支援機関との連携による起業相談会などを定期的継続的に開催してきた。そうした地域でのつながりが継続されてきたからこそ、昨年からの公庫の高校生向けビジネスプラン作成講座開催につながったのである。

<sup>24</sup> この事業を3年間担当してきた(有)S-produceの下宮氏によれば、特色1：起業家精神を「地域社会や産業の活性化に貢献できる人材」と明記し、その育成をしていくことを目的としたこと、特色2：テーマ別専門講師による複数回セミナー「起業家精神育成講義」と毎回の「ビジネスプラン作成」ワークショップ、特色3：担当コーディネーター制度、特色4：研修フォロー業務の概要、特色5：起業経営支援等の方法として、事前に、「起業実践活動を行う学校(グループ)」から、進捗や課題をメールや電話でヒアリングをし、起業経営支援を行うコーディネイトアドバイザーを中心に、独自のネットワークから「分野毎の専門家」や「地元企業」を選別し、情報収集あるいは紹介をしていく。必要に応じて学校へ訪問アドバイス支援を行う。また、契約期間中は「メール」や「電話」での相談を受け付け、実現化に向けてコーディネイト/アドバイスをやってきた。高校教員側は教育委員会主催の事業であるために、起業家教育に取り組みやすいとの認識があったようだ。また高校生も年齢の近い、県内出身の若手起業家がコーディネーターになっているのは起業を身近に感じる良い機会となった。



ラン作成セミナーを実施し、将来、職業人として必要とされる自立心、創造力及びチャレンジ精神などの起業家精神をもち、地域社会や産業の活性化に貢献できる実践力のある人材を育成する」としている。事業主体は広島県教育委員会と事業委託先の特定非営利活動法人ひろしまNPOセンターが窓口となっていた。NPOは、受講者募集および受講申込みの取りまとめを除く、会場の確保、広報、受講者の所属する高等学校との連絡調整、諸準備等を含む本セミナーの実施および常時の相談窓口の設置等の研修フォローに係るすべての業務事業主体を行ってきた。

そうした実績があったからこそ、公庫の「高校生ビジネスプラン・グランプリ」への導入が県内高校で非常にスムーズになった。また起業家教育には外部機関との連携は必ずといっていいほど必要となるが、教育委員会が率先して起業家教育を推進してきたことからすでに人的交流もできており、教員陣の「動きやすさ」につながったようである。

## 5 「学校」で起業家「教育」か、 関係性の「学習」か

さて、ここまで日本の起業家教育が行なわれてきた背景、政策、調査・研究の流れを概観し、前節では「高校生ビジネスプラン・グランプリ」をめぐる学校の、政策金融機関、地域の諸機関などが一体となった起業家教育の取り組み事例をみた。これらの新しい動きをあえて取り上げたのには、高校生の起業家マインドの育成という共通目的のもと、関連諸機関の決して形式的ではない「関係性づくり」を基盤として、知識伝達の「起業教育」だけでなく、学習者である高校生が主体的に「起業家の学習」ができる環境整備にも配慮した、

起業家育成のためのバランスのとれた望ましいモデルとして評価できるからである。

以下この「起業教育」と「起業家学習」の違いに留意しながら議論を整理したい。

### (1) 「起業教育」と「起業家学習」

最初に示したように、特に若年層の起業家教育を議論する上で重要になるのは、「起業家の特性」すなわち「起業家に特別な性向」をどう養うかである。この「起業家の特性」が培われるには、学校などの制度化されたカリキュラムで提供される「起業教育」と学習者が主体的に学ぶことで育まれる「起業家学習」を区別して考えるべきである。

例えば、レイヴ・ウエンガー（1993）は「教育のカリキュラム」と「学習のカリキュラム」の違いに従前から着目していた。教育のカリキュラムとは、教育する側によって定義された「教えるべき内容」を学習者に適切に教授することが目的とされる。それに対し、学習のカリキュラムは、学習する側の立場からみた学習リソースの配置やリソースへのアクセス可能性といった学習環境のデザインが重要となる。それはつまり、学習者が学習しやすいように援助するリソースの配置や様々な実践への参加の機会、人工物やメンバーへのアクセス等をデザインすることであるとウエンガーはその後もししている（Wenger, 1998）<sup>25</sup>。

大学での起業関連教育や大学院・MBAで行う教育は、A「起業教育」の分野が主流となる。これは起業するだけでなく、社会人としての能力やスキルを高める教育としても学部の専門教育としても習得できる。だから、例えば、起業家教育を受けても、多くの学生はそこで得た会計やマーケティングの知識が専門教育への興味をもつきっか

<sup>25</sup> 古澤（2012）によれば、ウエンガーの実践コミュニティの議論は、元々徒弟制を対象にして抽出された学習モデルなので、実践コミュニティでの古参の人たちようになっていくということが想定されているため、起業家マインドの涵養にはミスマッチが生じる可能性がないとはいえないことを指摘している。

けになったとか、ビジネスプランコンテストなどで入賞したことがリクルート活動で評価されて難関大手企業に就職できたなど、起業とは方向性の異なるキャリアコース選択につながっていった。だが、大学教育という学習の場では、卒業後の進路にばらつきがあり、多様な教育ニーズに応えることは当然であろう。

一方、B「起業家学習」については、制度化された教育プログラムでは身につけにくい。自分たちの住む地域社会の課題を見つけ、使える資源が身近にどれだけあるか、事業を行う上でどんな関係者に協力を得られるだろうか、どんなメンバーを集め、コントロールしたらいいか、資金調達にはどんな支援機関があるかなど、実社会や関連組織との関係性を自ら求め、実践のなかで学習することが必要となる。起業家主体形成に重要なのはB「起業家学習」で培われる部分大きい。リーダーシップ、ネットワーク力など、外部との関係性を学習しながら学習主体が体得していくものである。

これは相対的に幼いころ自営業に育ったとか、地域活動で人との関わり合いをもち、ときに失敗し、また成功の喜びをチームメイトで分かちあうなどの地域的、文化的環境にもとづく実体験から影響を受け学習していく。事例に挙げたように、地域のNPOや中小企業経営者が参画したり、支援機関などが積極的に起業家学習に関わったりすることが効果的となる。こうした学習は、後に紹介する「状況学習」の具現化なのである。

## (2) 起業家の学習と「状況主義」

ではこの「学習」とは何かを中原ほか(2006)の研究をもとに、考察してみたい。近年の学習に関する考え方には、大別すると①「行動主義」②「認知主義」③「状況主義」という三つの考え方が存在するという。大まかにいえば以下のように整理される。

① 「行動主義」的な学習観では、「ある一定の刺激と反応の組み合わせ」に注目している。提示された問題が「刺激」であり、それに対する学習者の答えが「反応」、それが成功したときの誉れが「強化」。学習に取り組み始めたばかりのころは答えがほとんど間違っている、何度も学習を繰り返すことによって正答率をあげていくのがこれである。

② 「認知主義」では、アタマのなかの情報処理に着目している。人間を情報処理の機械になぞらえて、記憶や思考、人間の知的な振る舞いが説明される。人間のアタマは、情報を蓄えるだけの「空のバケツ」ではなく、様々な部分がいればコンピュータのパーツのように連携しあって、自ら情報を加工し構成していく主体であるという「構成主義」の主張が、この認知主義の理論的バックグラウンドにあるという。

③ 「状況主義(状況学習論)」は、アタマのなかの知識獲得には焦点をあてない。人間が知的に振る舞うためには、実際の環境のなかでどのように振る舞い、どういう相互作用を営むかといったところに焦点をあてているのが特徴である。

この三つの整理のうち、起業家の学習には、最後の「状況主義」が深く影響するものと考えられる。中原がいうには、人と協調したり、道具を使ったりすることで人間は知的作業を遂行する。状況主義にとって学習とは、知的作業を遂行するとき、人間が他者と協調したり、道具を用いられるようになったりすることにある。人間が賢くなっていくとき、他者や道具とどのような関係を結んでいるか、状況主義は、そこに研究のフォーカスをあてている。これはOJTで現場での顧客や取引先とのやりとり、先輩の状況に応じたアドバイス、

コンピュータや営業ツールなどの道具による助けなど、そうした外部の状況と本人の関係が変容していくことが状況主義にとっての「学習」なのである。

加えて近年、学習モデルの考え方で注目されるのが、正統的周辺参加モデルである。これは実践コミュニティ・ラーニングとも呼ばれる学習モデルであり、レイヴ・ウェンガー（1993）が主に徒弟制による学習の事例を調査・分析していくなかで見出された。この正統的周辺参加モデルは、学ぶ側である学習者が中心になって行動し参加することで学習が進むととらえるため、起業教育で伝達が難しいマインドのような暗黙知を獲得するためには注目できるものだろう。

事例にみたような、高校、金融機関、ビジネス支援図書館、地域の若手経営者、グランプリを評価する専門家、諸々の支援機関などを巻き込んだ「起業家学習」の環境整備は、こうした状況学習モデルの形成につながっている。そこに地域コミュニティと学校および生徒たちとの文化や産業のあり方、関係性のなかに、新たな起業家教育の可能性を見出すことができよう。

重要なのは、教育機関での制度的な「教育カリキュラム」に偏重するのではない。起業のハウツーと同時に、起業に関わる様々な人々との関係性のなかで、意思決定をし、リーダーとしての資質をもちあわせた起業家としての主体的学習ができる環境整備であろう。

我が国のベンチャー支援や起業家育成の動きのなかで、1990年代以来ほぼ変化がなかったのは、国際的にみた日本の起業活動の低さ、しかもそれは起業自体への態度の低さに起因することが最近の研究で分かってきた<sup>26</sup>。それは、極論をいえば、学校での「起業教育」に偏重した帰結であり、「起業家の学習」とともにバランスよく学べる環境づ

くりができていないことに要因があったのではないだろうか。

## 6 おわりに

本稿ではじめに示した二つの問題意識は、一つめに、日本で起業家は教育によって育つのか、だとすれば、誰が、どこで、どうやって育てるのか、である。二つめには、起業家が持続的に育つにはどうしたらいいのか、制度なのか、環境なのか、それとも何か他に方法があるのか、である。これらを受ける形で最後にまとめたい。加えて、日本の起業家教育の意義と課題についての結論を述べたい。

### (1) 高校期からの「起業教育」と

#### 地域をベースにした「起業家学習」

「イノベーションの担い手」「ビジネスに対する情熱や高い志」「リスクに果敢に挑戦するチャレンジマインド」など、一般人からみれば雲の上のスーパーマン（ウーマン）のような起業家を育てることが日本の起業家教育の目的ではない。そうしたベンチャー的起業家を目指すことを国民、特に若年層にイメージさせ、求めてきてしまったことこそ問題であったのではなからうか。その裏返しに近年、社会的企業やコミュニティ・ビジネスに若者の関心が向いていることは、目指す方向の違いを示している。

誰もが起業に対する身近さを実感し、特に若年層が起業をキャリア選択肢の一つとして受け入れるようになることが今求められているのである。ではいつごろが起業家教育に効果的なのか。幼年期や小中学生からの起業家教育がよいかといえば必ずしもそうではない。この20年の実績が示したのは、起業家教育はむしろ「キャリア教育」全般

<sup>26</sup> 前出の高橋（2013）を参照のこと。

のなかに組み込まれ、「学ぶこと」、「働くこと」、「起業すること」それらは「生きる力」全般に通じるものであるとの認識が強くなっている。

では、本来の「起業」を学ぶのは、大学生の時期からの教育がいいのか。むしろ現在経営学部などを中心にして起業関連科目がすでに日本でも多く開設されているが、だからといって全員が起業を志すかといえばそうではない。むしろベンチャー企業家志向の若者は支援や教育などなくても自力で突出した能力を発揮し起業している。

筆者が思うに、「起業教育」と「起業家学習」をバランスよく提供するには、高校からが最も適していると思われる。ただし学校だけでは起業家特性を培うことはできない。学校という場をベースとした諸機関、人的ネットワークのつながりが重要になる。

なぜなら一つに、高校時代に培った人的ネットワークは、生活に密接につながった地元ネットワークとなり、生涯「切れにくい」つながりとなる。将来いつか起業するタイミングが来たときに地域を基盤とした縦横のつながりが大きな社会関係資本となる。高校での起業家学習環境を本格的に整備することは、長期的にみれば効果的であろう。

また、二つめに、とりわけ、商業、工業、農業、水産などの専門高校は、地域産業に関係する人たちとのネットワークが形成されている。地域産業に特化した課題解決などの使命がもともとあり、身近な起業家学習につながりやすい。前述の高校生グランプリでそうした専門高校の事例が多いことに裏付けられる。そうした実践的な問題解決のプロセスを学ぶことができ、地域の社会関係資本が形成されやすいのが高校時代であり、何らかの

起業に関するインプットをする上での優位な時期である。

## (2) 起業家学習コミュニティの構築で 持続的な起業家育成環境を

二つめに、起業家が持続的に育つ環境をつくるにはどうしたらいいのかである。人間は起業に関しての教育を受けたり関心をもったりしても、起業するタイミングは個々に違う。個人的なライフヒストリー、つまりは、結婚、離婚、育児、先代からの後継、遺産の相続、勤める会社での転勤、異動、資格の取得、そうした人生のイベントと起業のタイミングは大きく関係する。また、勤めていた会社の廃業、新商品の代理店契約の締結、取引先からのすすめ、社内ベンチャーから社外事業への切り離しなど、予測できない起業の時期も訪れる。

重要なのは、早期からの学校教育やシステムティックなプログラムに組み込んだ教育だけで起業家を育てるのではなく、起業に関心をもったものが、どんな時期にでも教育を受けることができ、起業家学習や起業の準備ができる環境が整備されていることである<sup>27</sup>。そのため地域にある高校単位での開かれた起業家教育の場としての機能強化も今後の検討課題として考えられよう。

## (3) 起業家教育の意義と 「地域つながりづくり」

最後に、起業家教育を行う意義はどこにあるのかを述べたい。それは老若男女、国民すべてが起業を身近に感じ、いつでも経営や経済関連の教育、業種・業界に関わるスキルなどの「起業教育」を

<sup>27</sup> 一例として墨田区が続けてきた後継者育成塾フロンティア墨田は2004年から始まり、すでに11年目11期生を迎えているフロンティアすみだ塾 (<http://blog.canpan.info/ft-sumida/>) は、中小企業の事業承継など、地域産業の次代を担う若手人材の育成を目指す、私塾形式のビジネススクールである。塾の運営は、墨田区、東京商工会議所墨田支部等の関係機関、区内産業人で構成するすみだ次世代経営研究協議会が行っている。これまでに区内100名以上の卒業生を輩出しており、卒業後も密接なつながりを維持している。定期的なセミナーなどは起業教育に役立つが、受講生は同じ区内に住む若手が多く、交流会やイベントなどでの日常的緩やかな人的ネットワークが経営を学ぶ上では重要であるといういわゆる関係性に基づいた起業家の学習機会となっている。

受けるチャンスを得られ、いくつからでも新規事業に係る準備ができること、つまりは平等にそうした教育機会を得られることにある。

さらには「起業家学習」つまりは起業教育で得た知識やスキルを基盤として地域や人、社会との関係性を学習し、社会関係資本を築く機会を得る。これは状況学習によって育まれる。これが起業態度を「有」に導くのである。

今、最も取り組むべき課題は、国民が起業という活動に身近さを感じていないこと、その解決にある。単なる起業教育だけではなく、起業家学習も含めた地域での学校、産業支援機関、金融機関など、諸機関や人間の「地域つながりづくり」、そこに社会との関係性を学ぶ「起業家学習コミュニティ」が持続的に形成されることが今一番求められているのではないだろうか。

<参考文献>

- 一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター (2014) 「平成25年度創業・起業支援事業 (起業家精神と成長ベンチャーに関する国際調査) 『起業家精神に関する調査』」
- 川名和美 (2014) 「中小企業の創業とアントレプレナー・起業家教育—日本における起業家教育システムと生育メカニズム—」日本中小企業学会『日本中小企業学会論集』第33巻、同友館、pp.238-250.
- 古澤和行 (2012) 「起業家マインドの涵養に係る活動とその評価にまつわる諸問題に関する論攷」愛知学院大学『経営管理研究所紀要』第19号 pp.11-24
- 小島正稔 (2014) 『スモールビジネス経営論—スモールビジネスの経営力の創成と経営発展—』同友館
- 財団法人中小企業総合研究機構 (1994) 「中小企業経営者の研究：中間報告 平成5年度」
- (1995) 『中小企業家精神—その実像と経営哲学』中央経済社
- 財団法人中小企業研究センター (1994) 「新規開業促進、中小企業間ネットワーク推進のための政策的サポートに関する研究」公益社団法人中小企業研究センター『調査研究報告』No.83
- 定藤繁樹 (2002) 「地域における起業家教育の実践—京都市地域プラットフォーム事業での検証—」土井教之・西田稔著『ベンチャービジネスと起業家教育』御茶の水書房、pp.245-272
- 大和総研 (2010) 「平成21年度 経済産業省委託事業 産学連携人材育成事業 (起業家人材育成事業) 報告書 (本編)」経済産業省経済産業政策局新規産業室
- 高橋德行 (2013) 「起業家教育のスペクトラム—「活動」の支援か「態度」の形成か—」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』第5号、pp.97-112.
- (2014) 「起業態度と起業活動の国際比較—日本の女性の起業活動はなぜ低迷しているのか—」日本政策金融公庫『日本政策金融公庫論集』第22号、pp.33-56.
- 中小企業庁 (1990) 『中小企業白書 平成2年版』大蔵省印刷局
- (1995) 『中小企業白書 平成7年版』大蔵省印刷局
- 寺島雅隆 (2008) 「現代における起業家教育の実現性」名古屋文化短期大学『研究紀要』第33集、pp.22-28.
- 中原淳編著、荒木潤子・北村士朗・長岡健・橋本論著 (2006) 『企業内人材育成入門』ダイヤモンド社
- 松田修一 (1996) 「独立起業家の輩出と支援システム」松田修一・大江健編著『起業家の輩出』日本経済新聞社
- (1997) 『起業論—アントレプレナーの資質・知識・戦略』日本経済新聞社
- D. J. ストリー著、忽那憲治・安田武彦・高橋德行訳 (2004) 『アントレプレナーシップ入門』有斐閣
- I. M. カーズナー著、西岡幹雄・谷村智輝訳 (2001) 『企業家と市場とはなにか』日本経済評論社
- J. A. シュンペーター著、清成忠男編訳 (1998) 『企業家とは何か』東洋経済新報社
- J. レイヴ・E. ウェンガー著、佐伯胖訳 (1993) 『状況に埋め込まれた学習—正統的周辺参加』産業図書
- P. F. ドラッカー著、上田惇生訳 (1997) 『イノベーションと起業家精神—その原理と方法』ダイヤモンド社
- OECD (2009) “Evaluation of Programmes Concerning Education for Entrepreneurship”, report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship, OECD
- Sexton, Donald L. and John D. Kasarda (1992) *The State of the Art of Entrepreneurship* (企業家の現状), PWS-KENT Publishing company.
- Wenger, Etienne (1998) *Communities of Practice: Learning, Meaning, and Identity*, Cambridge University Press.