



第1回 「高校生起業家育成講座」 実施概要報告書

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2020-12-09 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10466/00017184

平成 27 年度
「第 1 回高校生起業家育成講座」

実施概要報告書



はじめに

平成 27 年 7 月から 8 月の夏休み期間に、高校生を対象とした起業家教育講座「次世代起業家育成講座」を 7 日間、講座回数 8 回のスケジュールで開催した。本学が高校生を対象に起業家教育講座を実施するのは初の試みである。

本学は平成 26 年 8 月、文部科学省「グローバルアントレプレナー育成促進事業 (EDGE プログラム)」の採択校となった。全国 13 の採択校の中で公立大学法人としては本学が唯一の採択校である。この採択に伴い「Fledge (大阪府立大学 (Fudai) Live EDGE)」の名称で本学学生、教職員、他大学学生、社会人を対象にアントレプレナー養成に向けたプログラムを展開してきた。また、平成 27 年 1 月 5 日、奥野武俊前学長は新年の年頭挨拶で『「EDGE プログラム」の採択を機に、新設する I-wing (国際交流センター) 及び I-site (都心型セミナー施設)、シリコンバレー拠点と連携し、アントレプレナー育成を推進したい』と述べ、アントレプレナー育成に対する本学の方向性を示した。

このように本学がアントレプレナー育成に本格的に取り組む中で、将来のアントレプレナーの卵を育成することを目的に高校生を対象にした「起業家教育」に着目し、企画することにした。特に「Fledge (大阪府立大学 (Fudai) Live EDGE)」プログラムをベースに高校生向けに応用し、アントレプレナーに必要な視点を養う基礎講座を実施する一方、中等教育向けの実践的プログラムの面を補完し、基礎から実践まで体系化するため、この分野での知見を有する株式会社日本取引所グループ (JPX)、株式会社日本政策金融公庫と連携することにした。また、初めての実施で最大の課題となる受講生の募集においては、平成 25 年 11 月から大阪府下の高校を対象に「起業家派遣事業」を実施し、起業家教育に実績を有する高校とのパイプを持つ大阪府のネットワークを活用することにした。こうした「金 (金融・資本市場)」「官」「学」連携体制によるスキームの構築で実施体制を整えた。

実際の活動においては、参加者人数が実質 6 名と想定人数を大幅に下回ることになったものの、結果的に少人数体制が今回の講座が機能するかどうかを見極めるうえでのモデルケースとして捉えることができた利点があった。また、参加してくれた受講生が非常に熱心で優秀であったこともあるが、全体を通じて活発な活動が行われ、本講座が一定の機能を有することが実証されたと実感している。さらに、JPX 大阪広報の協力もあり、大手新聞等マスコミに模擬株式会社活動が紹介され、本講座の活動の一端を対外的にアピールできたことも初回の実績としては大きかった。

当然、初めての活動の中で、受講生確保のための広報・募集方法、連携機関のプログラムの整合性等の課題も多く残された。次回以降、本講座をより魅力あるものとし、中等教育向け起業家教育のモデルケースとなるよう反映していきたい。

1. 「高校生対象起業家教育講座」の目的

昨年 6 月 24 日に閣議決定された「日本再興戦略改訂 2014—未来への挑戦—」の「日本産業再興プラン」では、新たに講ずべき具体的施策としてベンチャー支援における「国民意識の改革」と「起業家教育」が盛り込まれた。その中で、ベンチャー企業を支える国民的な意識改革を行うため、企業と地元高校が連携したグローバル人材育成拠点の形成、専門高校での分野の垣根を越えたカリキュラムの編成による起業家育成プログラムを活用した初等中等教育からの起業家育成の推進、大学・大学院の起業家教育講座の教員ネットワーク強化・国際化などを講じる、としている。このように、新事業・サービスの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中、「日本産業再興プラン」の中で起業家教育の重要性が改めて強調されたことになる。本企画では、将来の進路に対して明確な意識を持ち始める高校生を対象に「起業」に関する意識を喚起し、起業家予備軍の育成を図る。その実践・推進のため、府内高校への起業家派遣授業で府内での創業基盤づくりに取り組んでいる大阪府、そして文部科学省「グローバルアントレプレナー育成促進事業（EDGE プログラム）」平成 26 年度採択機関として起業家養成に取り組む本学、高校生向け起業家教育のプログラムを確立・実践している日本取引所グループ(JPX) 及び日本政策金融公庫とが連携することでより体系的な教育プログラムの開発を図り、金（金融・資本市場）・官・学連携による新たな起業家教育コンソーシアムの構築を図るものとする。

起業家そのものではなく、高校生に対して社会の様々な課題を解決するために必要な新ビジネスを創造する能力、資質、基本精神を養うことを目的とする。

特に、公立大学法人として唯一採択された本学「EDGE」プログラムと連携し、よりハイレベルな起業家教育を展開する。

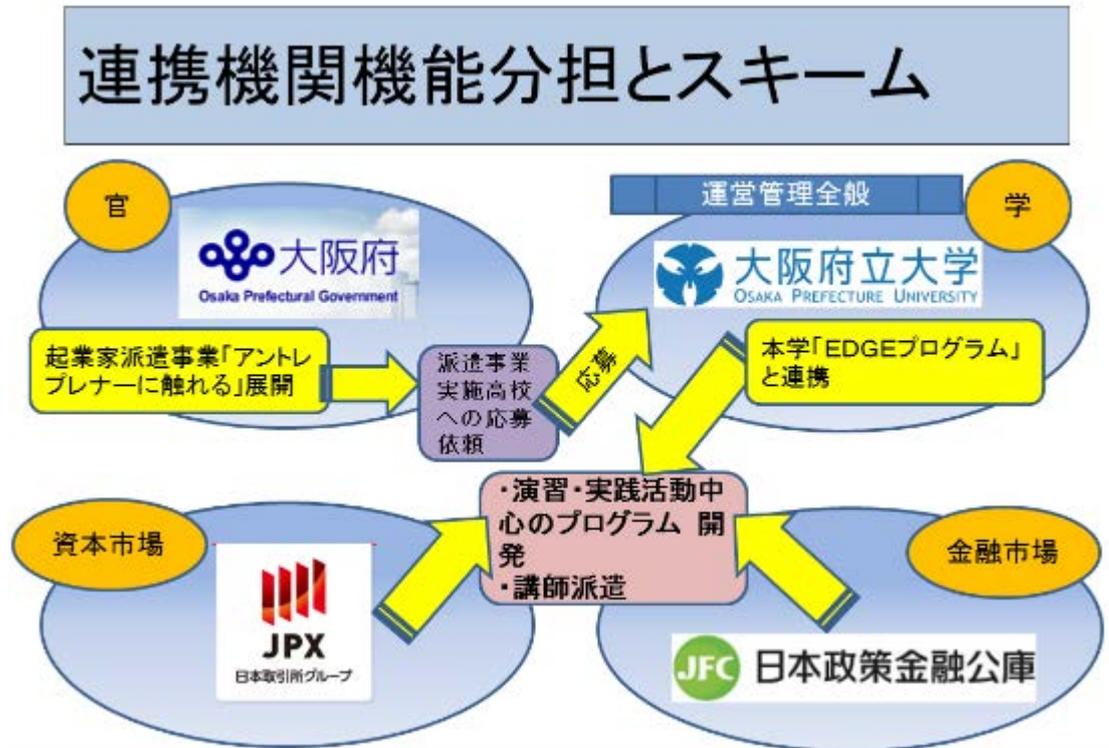
演習・実践活動を主体としたプログラムの推進で以下の目的を効果的に達成する。

- 起業の目的を明確にする
⇒社会の一員として社会に貢献するために何をしたいのか
- 起業による社会的関わりについて理解を促す
- 起業の視点を養い、起業マインドを育む
- 起業アイデアを実現させるためのプロセスを習得する
- 時代の変化を読み取るための視点を養う

2. 実施形式（連携体制）の独自性

主催（実施機関）：公立大学法人大阪府立大学

共催（連携機関）：大阪府、株式会社日本取引所グループ、株式会社日本政策金融公庫



独自性(1)：EDGE プログラムの活用と他機関との連携

「グローバルアントレプレナー育成促進事業（EDGE プログラム）」採択事業「Fledge（大阪府立大学（Fudai）Live EDGE）」をベースにした演習中心の基礎プログラムに、実践的起業プログラムを構築し展開している株式会社日本取引所グループ(JPX)の手法、さらに、高校生を対象にした起業講座で多くの実績を有し、高校生のビジネスコンテストを主催する株式会社日本政策金融公庫の手法を融合・体系化することで基礎～応用～実践までの独自プログラムを構築している。

独自性(2)：本学シリコンバレー拠点と結んだ「Fledge Silicon Valley Class」の導入

本学シリコンバレー拠点を有効に活用し、同拠点と Skype で結ぶことで現地の起業家・学生との意見交換授業を実施する。起業家の世界最大の集積地であるシリコンバレーの雰囲気を感じることによって、起業意識の向上を図る。

独自性(3)：本学学生によるティーチング・アシスタント（TA）の導入

本学大学院生、学部生をティーチング・アシスタント（TA）として参加させることで、個々の生徒とのコミュニケーションを円滑にするとともに、適切な助言を与えながら生徒達のディスカッションや演習活動をより活発に運営することができる効果がある。学生の存在は生徒にとってより身近な存在であり、一体感を生み出すうえで大きな役割を担って

いる。大学が講座を運営するうえで、最も独自性を発揮するシステムである。

3. 日程と担当機関及び各プログラム内容

7/28 (火)	7/30 (木)	8/4 (火)	8/10 (月)	8/20 (木)	8/21 (金)	8/22 (土)
第 1 回 府大 基礎① 13:00~16:00 (I-site)	第 2 回 府大 基礎② 10:00~13:00 (I-site)	第 3 回 日本公庫 基礎③ 13:00~15:00 (I-site)	第 4 回 JPX 実践講座① 13:00~16:00 (大証ビル) OSE ホール	第 5 回 日本公庫 実践講座② 13:00~16:00 (I-site)	第 6 回 JPX 実践講座③ 10:00~16:00 (大証ビル) アトリウム	第 7 回 JPX 実践講座④ 10:00~12:00 (I-site) 第 8 回 府大 総括・修了式 13:00~16:00 (I-site)
<p>会 場</p> <p>① 大阪府立大学「I-site なんば」セミナールーム（大阪市浪速区敷津東 2-1-41）</p> <p>② JPX グループ 大阪取引所 ホール及びアトリウム（大阪府中央区北浜 1-8-16）</p>						

機 関 名	プログラム・内容
大阪府立大学	基礎講座①② Fledge プログラム「アイディエーション・ワークショップ」をベースに、「社会に受け入れられるアイデアとは何か」という起業の根源となる課題解決のためのアイデア創造能力を養う。グループワークで与えられたテーマについて解決策を考える。自分たちのアイデアに関する外部の意見聴取も行うことなどでアイデアを深耕させ、最終アイデアをまとめる。より親しみやすい講座として、受講生の意欲を高めるため、大阪府立大学生を TA として参加させる。また基礎講座②において、Skype でシリコンバレーと中継し、「特別授業」を行う。米国ベンチャー企業の最大集積地であるシリコンバレー現地の声を聞くことで受講生の起業意識をより明確化させる。
日本政策金融公庫	基礎講座③ 「ビジネスプラン作成サポート授業～基礎編～」プログラムをベースに、基礎講座①②で学んだ課題解決のためのアイデア創造の課程から、そのアイデアをプランへと構築していく方法を、収支計画の立て方まで含めて身に付ける
日本取引所グループ (JPX)	実践講座①③④ 基礎講座①②③で学んだアイデア創出、プランニングの課程から、実践講座として「JPX 起業体験プログラム」をベースに、模擬会社設立、模擬店による事業展開、そして決算、株主総会と、一連の模擬企業活動を行う。特に、事業モデルの成否の結果である収支内容から事業モデルの振り返りを行い、課題の発見と課題の解決策を再考する。
日本政策金融公庫	実践講座② 実践講座で実践したアイデア・ビジネスモデルを、実際のビジネスプランにまとめ、同公庫が開催する「第 3 回高校生ビジネスグランプリ」提出用シート ⁴ の作成へとアウトプットする。
大阪府立大学	総括（参加者全員によるディスカッション）・修了式

4. 最終応募状況

7 月 20 日（祝・月）の締切日の段階で最終的な応募状況は 8 名となった（学校別内訳は以下のとおり）

- ・大阪教育大学附属高校平野校舎：4 名（1 年：1 名、2 年：2 名、3 年：1 名）
- ・大阪市立ビジネスフロンティア高校：2 名（1 年：2 名（うち女子 1 名））
- ・大阪府立大学工業高等専門学校：2 名（4 年：2 名）

5. 活動状況について

◆第 1 回活動

日 時：7 月 28 日（火）13：00～16：00

場 所：大阪府立大学 I-site なんば「A1・A2」

参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：2 名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2 名、大阪府立大学工業高等専門学校：2 名

内 容：開講式。8 名の応募者のうち、6 名が参加した。「次世代起業家育成講座」の今後の日程等を事務局から説明した後、日本取引所グループ（JPX）、CSR 推進室白橋参事役が実践講座で実施する「起業体験プログラム」の内容と進行方法について説明。そして、本学広瀬正先生による第 1 回プログラム「基礎講座①」に入った。まず、受講生の自己紹介を行い、広瀬先生から「事業とはなにか」「イノベーションとはなにか」「新しい文化を創り出すアイデアとは」について講義していただいた後、「家族のコミュニケーションをよくする」ためのビジネス・アイデアの立案を各グループに課題として与え、ディスカッションすることにした。グループは参加メンバー 6 名で各 2 名 3 グループとし、**担当ティーチング・アシスタント（TA）**を各グループに置いた。また、各グループでグループ名も考えさせた。

No.	グループ名	担当 TA
1	チーム「バルセロナ」	大阪府立大学大学院工学研究科 博士課程 S 君
2	チーム「ドリーム」	大阪府立大学大学院工学研究科 博士課程 N 君
3	チーム「M」	大阪府立大学 現代システム科学域 4 年 S さん

各グループで検討した以下のビジネス・アイデアについて各グループで発表させた。

グループ名	ビジネス・アイデア	事業内容
チーム「バルセロナ」	家族の話題ネタアプリ提供	家族の会話によるコミュニケーションを図るため、その話題となる情報（イベント・ゲーム・レジャー等）を入手できるアプリの開発。

チーム「ドリーム」	家族向け SNS の提供	家族同士の SNS を提供し、その中で家族の情報を共有し合う事でコミュニケーションを円滑にする。
チーム「M」	家庭内コミュニケーション・コンサルティング	その家族の状況(家族構成・ライフスタイル等)を分析し、それに合った最適なコミュニケーションアイデアや情報(イベント等)を提供する。

さらに、各ビジネス・アイデアに対する顧客評価(その商品・サービスを購入したいか。課題は何か)を目的として、顧客として想定する対象者(知人等)にインタビューすることを課題として与え、次回(7月30日)にその内容を発表させることにした。



◆第 2 回活動

日 時：7月30日(水) 10:00~13:00

場 所：大阪府立大学 I-site なんば「A1・A2」

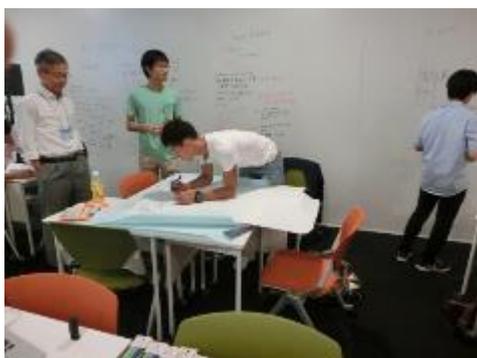
参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：2名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2名、大阪府立大学工業高等専門学校：2名

内 容：前回と同じメンバーが出席した。まず、10時から会場と本学シリコンバレー拠点
を Skype で結び、生中継による「Fledge Silicon Valley Class」を実施した。現地駐在員
Nick Ushio 氏に現地での活動の内容、現地のベンチャービジネスの最新状況について説明

していただいた後、現地で起業を目指す高校生にアメリカで起業を目指す目的や起業に対する夢などについて質問するとともに、双方向で話し合った。その後、「基礎講座②」の授業に入り、まず前回考えた「家族のコミュニケーションをよくするための」各ビジネス・アイデアのタイトルを提出させた。その後、前回の課題である顧客インタビューの内容について発表させた。インタビューの対象者は友人、家族だったが、そのインタビューで得た各ビジネス・アイデアに対する課題・改善点を発表。さらに、それに対してメンバー全員でディスカッションし、課題・改善点を掘り下げた。そして、その意見を基に、ビジネス・アイデアを見直し、担当 TA の助言を受けながらビジネス・アイデアを改めて修正した。最終内容を各グループに発表させた。各グループの内容は以下のとおりである。

チーム名	ビジネスタイトル	事業内容
チーム「バルセロナ」	Helpot	家族コミュニケーション情報アプリ。キーワード登録で必要な情報をいつでも入手。家族間での共有も可。商品購入もでき、「いいね」を押せば、ポイントも溜まる。
チーム「ドリーム」	Family Factory	中高生以上の子どもを持つ核家族向け SNS。個人及び家族全員が閲覧できる掲示板で、家族共有の時間が増える。電子書籍や DVD などの情報も共有でき、共通の話題も。
チーム「M」	いえなかぞく 家仲族	家族コミュニケーションを円滑にする提案を行うコンサルティング・仲介事業。関連企業と提携し、各家族情報を基にした各家族に最適な情報やツールを立案し、その必要な情報・ツールを提携企業を通じて提供する。





◆第 3 回活動

日 時：8 月 4 日(火) 13:00～15:00

場 所：大阪府立大学 I-site なんば「A1・A2」

参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：2 名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2 名、大阪府立大学工業高等専門学校：2 名

内 容：前回と同じメンバーが出席。日本政策金融公庫による「基礎講座③」の授業を行う。講師は大阪創業支援センターの向笠氏。日本政策金融公庫が「高校生ビジネスグランプリ」の出張講義で行っているビジネス・アイデア創出のためのノウハウについて講義するとともに、仮想条件による各要因（対象顧客層・店舗条件・売上計画等）について考えさせ、ビジネス・アイデア創出の基礎演習を実施した。



◆第 4 回活動

日 時：8 月 10 日(月) 13:00～16:00

場 所：大阪取引所 4F「OSE ホール」

参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：2 名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2 名、大阪府立大学工業高等専門学校：2 名

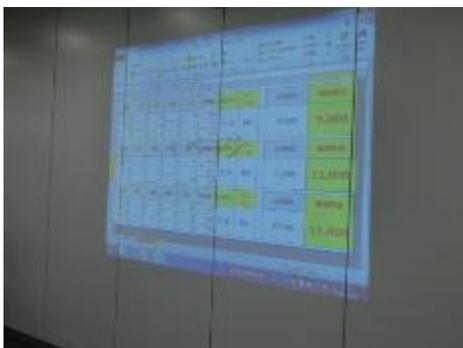
内 容：日本取引所グループ(JPX)による実践講座①を実施。この回から実践講座に入る。担当講師の JPX CSR 推進室の森元氏が「起業体験プログラム」による模擬会社の設立と事業計画の策定における基本的事項について解説。その後、①オフィスビルで②3 時間以内に③稼げるビジネスをポイントとして、各チームごとに会社名と事業計画（事業内容・販売単価・必要資金）を検討させ、その内容を発表させた。各チームの第 1 回目の事業計画の内容について、審査員（各機関講師陣）が「実現性」「収益性」「柔軟性」をポイントに評価採点。審査員からの評価、助言を基に改めて事業計画を練り直し、再度審査員が採点評価。必要資金と審査員の最終採点ポイントで算出して JPX からの出資金（額面 1,000 円の株式を発行）を確定した。最終的に以下の事業計画が承認された。

チーム名	設立模擬会社名	事業内容
チーム「バルセロナ」	株至福の一息 (ポイント 9.0)	・「経済おみくじ」運営 「右肩上がり」「底値買い」等が記載されたおみくじ。当たりくじには景品を。 単価：@100 円/回 出資金：9,000 円（発行済株式数：9 株）

平成 27 年度「第 1 回高校生起業家育成講座」

チーム「ドリーム」	㈱オフィスゆめごころ (ポイント 8.4)	・「冷やしサービス」提供 クーラーBOX で冷やしたタオルと缶飲料を販売する。 単価：@300 円/セット 出資金：11,000 円 (発行済株式数：11 株)
チーム「M」	㈱FCコーポレーション (ポイント 8.6)	・「バタービール」販売 U S J で話題の自家製バタービールを販売。 単価：@300 円/杯 出資金：11,000 円 (発行済株式数：11 株)

この事業計画を基に 8 月 21 日 (金) の模擬店活動に向けて活動準備を進めておくよう指示した。



◆第 5 回活動

日 時：8 月 20 日 (木) 13:00～16:00

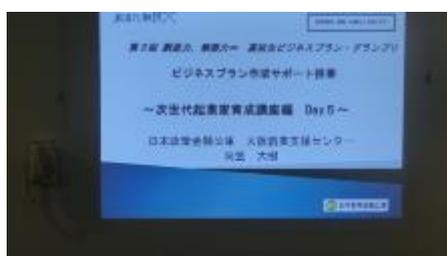
場 所：大阪府立大学 I-site なんば「A1・A2」

平成 27 年度「第 1 回高校生起業家育成講座」

参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：2名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2名、大阪府立大学工業高等専門学校：2名

内 容：「実践講座②」を実施した。担当講師の日本政策金融公庫の向笠氏が「高校生ビジネス・グランプリ」ビジネスプラン作成サポート授業のプログラムを基に進行。各チームでビジネスプランを考え、その内容を発表した。各チームのビジネスプランは以下のとおりである。

チーム名	ビジネスプラン	事業内容
チーム「バルセロナ」	Translation Camera (アプリ)	対象は日本の外国人観光客。カメラで日本の商品を写すと、アプリが作動して、その商品を外国語で説明しているページを表示する。 推定市場規模：1,300万人（観光客）×100円（アプリ料金）=13億円
チーム「ドリーム」	日本人（留学生以外）向けシェアハウス紹介	海外に仕事を求めて渡航した日本人向けにシェアハウスで安価な住居を提供。渡航先での仕事（料理、スポーツ、芸術等）成功を支援する。
チーム「M」	軽度の知的障害者支援学校（学級）運営	軽度の知的障害者（対象は中学～高校生）が本体持つ能力を最大限引き出す教育を行い、軽度知的障害者の社会進出の機会を拡大する。 推定市場規模：400人×15,000円（月額）×12ヶ月=720万円



◆第 6 回活動

日 時：8 月 21 日(金) 10：00～16:00

場 所：大阪証券取引所ビル 1 階アトリウム

参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：2 名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2 名、大阪府立大学工業高等専門学校：2 名

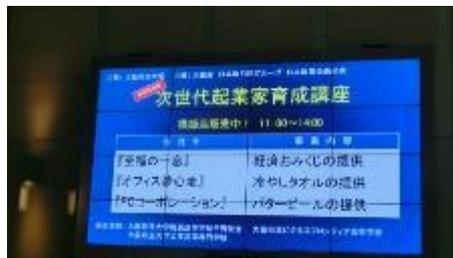
内 容：8 月 10 日（月）「実践講座①」で設立した模擬会社の事業を模擬店活動で実践に移した。10 時から出店準備を行い、11 時から販売活動を開始。アトリウムに集まる北浜周辺のビジネスマン、OL 達を対象に自分たちが考えた商品・サービスの販売・提供を行った。JPX 大阪広報の矢田氏のご協力で、11 時過ぎには大阪取引所の山道裕己社長に見学にお越しいただき、各模擬店に立ち寄っていただいた。また、事前に矢田氏からマスコミ各社に本日のイベントについてご案内いただいていたことから、新聞社の取材も入り、各模擬店の受講生や本学 広瀬先生が取材に応じていた（マスコミの取材及び掲載は以下のとおり）。新聞での報道によって今回の講座を広くアピールすることができたのは大きな収穫の一つであった。

模擬店販売活動は午後 2 時を以って終了。その後、本日の販売活動による売上を集計するとともに、明日の決算書作成、株主総会に向けた収支計算を行った。

(取材新聞社及び掲載内容)

取材媒体名	掲載日等
日本経済新聞	8 月 22 日（土）朝刊「近畿経済」面
読売新聞	8 月 22 日（土）関西版朝刊「経済」面
日刊工業新聞	8 月 26 日（水）「中小企業・地域経済」面
大阪日日新聞	8 月 27 日（木）「中央区」面

上記新聞社以外に関西ケーブルテレビ局「J-com」が取材。当日、夜 7 時からの関西ニュースで放送した。





◆第 7 回・第 8 回活動

日 時：8 月 22 日(土) 10:00～16:00

場 所：大阪府立大学 I-site なんば「C1・C2」

参加者：大阪教育大学附属高校平野校舎：1 名、大阪市立ビジネスフロンティア高校：2 名、大阪府立大学工業高等専門学校：2 名

内 容：「実践講座④」「総括・修了式」を実施した。「実践講座④」では、先ず JPX 森元氏が決算書の「損益計算書」「貸借対照表」に関する基礎知識について解説。それを基に昨日の模擬店活動による収支と資産・負債を計算し、決算書を作成した。さらに、各社の模擬株主総会を開催し、決算報告を実施。仮想株主（各機関担当者）による質疑応答で決算内容について説明した（各社の決算内容は以下のとおり）。最後に各社の解散決議を行い模擬株主総会を終了、一連の模擬会社活動を終えた。今回の模擬会社活動の中で「バ

タービール販売」で最も収益をあげ、ROE（株主資本利益率）が最高だった「株式会社 FC コーポレーション」を優秀企業として表彰した。

「実践講座④」終了後、「総括・修了式」に入り、「総括」では、各連携機関担当者及び受講生全員に今回の講座に関する感想を述べてもらったほか、次回以降の開催に向けての課題についても全員から発言していただいた（具体的内容は次項に掲載）。引き続き「修了式」に移り、本学広瀬先生から出席した受講生に修了証と活動の様様を写した記念アルバムを渡した。

◎ 模擬株式会社の決算・各経営指標一覧（配当性向、ROE 以外単位は円）

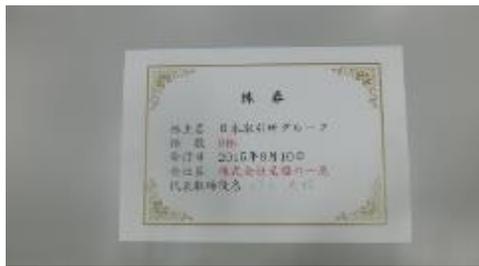
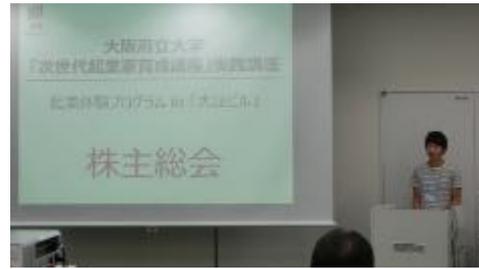
設立会社名	株式会社 至福の一息	株式会社 オフィスゆめごころ	株式会社 FC コーポレーション
売上高	5,400	10,400	12,800
売上原価・販売管理費	4,656	9,680	7,184
営業利益	744	720	5,616
支払利息	-	60	-
受取利息	-	-	-
経常利益	744	660	5,616
税金	223	198	1,684
当期純利益	521	462	3,932
役員賞与	421	462	2,832
株主配当	100	0	1,100
配当性向 (%)	19.2	0.0	28.0
ROE (%)	5.8	4.2	35.7

※ 配当性向：当期純利益の何割を株主への配当に充当したかの指標。高いほど株主への利益還元の手厚いとされる。

※ ROE：株主資本利益率。株主から集めた資金を元手に会社がどれだけの当期純利益をあげたかを見る指標。率が高いほど効率的経営で収益をあげているとされ、世界標準の経営指標として用いられている。



平成 27 年度「第 1 回高校生起業家育成講座」



6. まとめ

ほとんど手探りの状態でスタートした高校生対象「起業家教育講座」であったが、連携機関及びスタッフ全員の多大なるご協力をいただき、第 1 回開催という実績を築いて第一歩を踏み出すことができた。

日本経済の活性化、地方創生の原動力の一つとして、ベンチャー企業の支援促進とその基盤となる起業家の育成を推進しようとする動きが活発になっている。そうした中で、今後、起業家教育、とりわけ中等教育での起業家教育の重要性がさらに増してくるものと思われる。安倍政権でのいわゆるアベノミクスの第三の矢である「成長戦略」においても「産業の新陳代謝とベンチャーの加速」が柱の一つに掲げられており、2014 年 6 月に改訂された「日本再興戦略」の中でもベンチャー支援策が盛り込まれた。その支援策として「国民意識の改革と起業家教育」が施策として明記され、取組内容の中に「初等中等教育段階からの起業家教育の実施」が打ち出されている。言わば国策的な動きとして高校生、そして中学生・小学生への起業教育の導入が進められようとしている。

こうした時代の潮流の中で、「高校生起業家教育講座」から 6 名の第 1 期生を送り出した。今後、彼らが起業し、新たな産業を創造してくれることを期待したい。同時に、初の高校生向け起業家教育講座を実行したことで本講座の持つ特色、機能が形として見えてきた。その一方で、多くの課題も見えたのも事実である。本講座が今回の課題を糧にして、起業家教育講座のモデルケースとなるよう改善とイノベーションへの努力を重ねていきたいと思う。

7. 参考資料

○募集チラシ
表面



高校生対象

「次世代起業家育成講座」

府大と日本取引所グループ、日本政策金融公庫の連携講座

いままでになかったハイレベルな起業講座がキミの起業意識を目覚めさせる！

2015年 **7月28日(火)～8月22日(土)** 全7日(全8回)

定員：40名
参加費：無料

主 催(実施機関) 公立大学法人 大阪府立大学
 共 催(連携機関) 大阪府、株式会社日本取引所グループ(JPX)、株式会社日本政策金融公庫

7月28日 (火) 13:00 - 16:00	基礎講座① 大阪府立大学 【会場】I-siteなんば 基礎講座①②では、Fledee(大阪府立大学(Fudai)Live EDGE)プログラム「アイディエーション・ワークショップ」をベースに、「社会に受け入れられるアイデアとは何か」という起業の根源となる課題解決のためのアイデア創造能力を養う。先ず①では4～5人のグループ毎に、与えられたテーマについて事業アイデアの演習を行う。
7月30日 (木) 10:00 - 13:00	基礎講座② 大阪府立大学 【会場】I-siteなんば 基礎講座①で考えた事業アイデアを顧客インタビューで再考・修正し、改めて事業プランを発表することで社会との関わり、時代の変化、環境の変化と起業について認識する。また、Skypeでシリコンバレーと中継し、シリコンバレーの起業家の状況に触れる「特別授業」を行う。
8月4日 (火) 13:00 - 15:00	基礎講座③ 日本政策金融公庫 【会場】I-siteなんば 「ビジネスプラン作成サポート授業～基礎編～」プログラムをベースに、基礎講座①②で学んだ課題解決のためのアイデア創造の課程から、そのアイデアをプランへと構築していく方法を、収支計画の立て方まで含めて身に付ける。
8月10日 (月) 13:00 - 16:00	実践講座① 日本取引所グループ(JPX) 【会場】大阪証券取引所ビル「OSEホール」 基礎講座①②③で学んだアイデア創出、プランニングの課程から、実践講座として「JPX起業体験プログラム」をベースに、模擬会社設立、模擬店による事業展開を行う。①では、そのビジネスモデルの検討・作成を行う。
8月20日 (木) 13:00 - 16:00	実践講座② 日本政策金融公庫 【会場】I-siteなんば 実践講座①で検討・作成したアイデア・ビジネスモデルを、実際のビジネスプランにまとめ、アウトプットする。
8月21日 (金) 10:00 - 16:00	実践講座③ 日本取引所グループ(JPX) 【会場】大阪証券取引所ビル「アトリウム」 実践講座②でまとめたビジネスプランをベースに模擬店による販売活動を実践し、一連の模擬企業活動を行う。
8月22日 (土) 10:00 - 16:00	実践講座④ 日本取引所グループ(JPX) / 総括 大阪府立大学 【会場】I-siteなんば 実践講座④では事業モデルの成否の結果である収支内容から事業モデルの振り返りを行い、課題の発見と課題の解決策を再考する。総括では各グループの最終プレゼン及び修了式を行う。

会 場

- ◎大阪府立大学「I-siteなんば」 大阪市浪速区敷津東2-1-41 南海なんば第一ビル2階
 ・南海電鉄「なんば駅」中央出口下車、徒歩約12分 ・地下鉄御堂筋線「なんば駅」5号出口下車、徒歩約15分
- ◎大阪取引所「OSEホール」「アトリウム」
 大阪市中央区北浜1-8-16 大阪証券取引所ビル4階(「アトリウム」は1階)
 ・地下鉄堺筋線「北浜駅」18番出口直結 ・京阪電鉄「北浜駅」27番・28番出口直結

※参加申込方法及び申込書は裏面に

【問合せ先】公立大学法人大阪府立大学 地域連携・研究支援課 地域連携室内「次世代起業家育成講座」事務局 /TEL:072-254-7298

裏面

高校生対象「次世代起業家育成講座」参加申込書

下記申込用紙に必要事項を全て記入の上、FAXで下記までお送りください。
E-mailの場合は、下記の申込用紙の内容を全て転記し、下記アドレスまで送信してください。

※定員を超える応募があった場合は、質問の記述内容を基に選考いたします。
※選考の結果は全員に文書でお知らせいたします。

申込締切:7月12日(日)【必着】

▶ FAX 072-254-9942

▶ E-mail kigyoku2015@ao.osakafu-u.ac.jp

※件名を「高校生起業教育講座」としてください

参加者氏名	ふりがな		
学校名・学年			高校 年
参加者住所	〒		
	TEL	E-mail	

下記の2つの質問にお答えください(※必須)

あなたが起業を目指す理由はなんですか

あなたが考える新ビジネスについて説明してください

※お申込みの際の個人情報は、応募後の事務連絡、統計資料などの作成及び本学公開講座等のご案内のみに使用いたします。利用目的以外の使用につきましては、一切いたしません。





公立大学法人

大阪府立大学

OSAKA PREFECTURE UNIVERSITY