

千葉市・大学等共同研究事業 西千葉子ども起業塾

・趣旨

千葉市では、地域産業の振興施策として、産業人材の育成を図っているところですが、特に、次世代を担う子ども達へのアントレプレナーシップ（起業家精神）の喚起・涵養が大事であると考え、ものづくりの楽しさや先端科学に触れる機会の創出に取り組んでいます。今回開催しました「西千葉子ども起業塾」は、千葉大学との共同研究の一環として開催したもので、千葉大学の学生、商店街、社会人のボランティアの皆様の協力のもと、本市としては初の取り組みとなります。

・特徴

本事業では、千葉大学教育学部との共同研究という枠組みを活かし、千葉市モデルとなる体験講座を構築しました。

- ①一般的な起業家教育プログラムで行われている「もの」やサービスを販売するのではなく、商店街側との契約により収入を得るという事業に限定したことで、子どもたちが安易な販売競争や利己的な販売に走ることを抑制した上で、会社の仕組みを学ぶこと。
- ②商店街の課題を解決するというミッションにより事業計画を立てることで、子どもたちが、地域社会の活性化に貢献しているという、達成感、やりがいを感じやすく、地域にも受け入れられやすい事業となっていること。
- ③子どもたちの事業計画を社会人の視点で、助言指導する役割を、この事業の趣旨に賛同した社会人ボランティアが担ったこと。
- ④教員を目指す学生が、学外での起業塾の企画・運営に参画することで、教育実践を体験できること。
- ⑤起業塾内の通貨は現金とせず、仮想通貨ベア（1ベア＝1円）を使用したこと。

・実施状況

ゆりの木商店街で実施されている第三土曜市の活性化を目的として、運営主体である株式会社プロシードジャパンと子どもたちの会社（4社）が契約を結び、子ども達が考えた活性化策の結果によって報酬を得られる形式をとりました。

・実施体制

主催 千葉大学教育学部藤川研究室、千葉市

協力 ゆりの木商店街、千葉銀行

・実施日時

平成22年8月19日（木）～21日（土）

・各会社について

① うちわ会社（４人）

（課題点）土曜市の事前告知がチラシだけであること、また、当日会場前を通過するだけの来街者が多いことから、これを取り込むための手段を考えた。

（解決策）国体告知用のうちわを利用し、表面に第三土曜市の広告を入れて会場周辺で配布することにより、来場者の増を目指した。また、裏面に契約先（プロシードジャパン）の広告をいれることで契約時に成功報酬の増額に成功した。

・報酬：うちわを持った来場者数×1,000 ペア

② 水鉄砲の射的による打ち水会社（３人）

（課題点）会場のフクロウ広場周辺が暑いので、少しでも清涼感を出すような手段を考えた。

（解決策）来場者に水鉄砲による射的を行ってもらい、その水で打ち水の効果を出すこととした。参加者には射的の結果によって景品を進呈することで、参加意欲の向上を目指した。

・報酬：参加者×500 ペア

③ 清掃及び花を植える会社（４人）

（課題点）フクロウ広場周辺はゴミや放置自転車がが多く雑然としている。また、花壇（街路樹の根元）に花が少なく、特に西千葉駅方面からの来街者にさみしい印象を与えてしまう。

（解決策）広場の清掃を行うとともに、花壇に花を植え華やかな印象を与えることとした。また、来街者に花を植えてもらうことにより、花壇に対する意識を持ってもらうことを目的とした。

・報酬：植えた花×800 ペア

④ スポーツイベント会社（４人）

（課題点）土曜日への参加者が少ない。もっと人を集めたい。

（解決策）参加者を増やすためにイベントを実施（サッカーとボウリングを合わせたような競技）。すべてのピンを倒した人には市の中で使えるクーポン券を進呈。クーポン券の枚数を限定することによって、コストの上限を抑えた。

・報酬：参加者×200 ペアー使用されたクーポン券代

・結果

保護者向けアンケート

事業終了後、郵送で保護者向けにアンケートを行い、起業塾の前後で子どもに変化が見られたかどうか聞きました。

問1 西千葉子ども起業塾にお子様に参加して良かったと思いますか？

ア 思う	100.0%
イ 思わない	0.0%
ウ わからない	0.0%

問2 問1の回答の理由を記入してください。(抜粋)

- ・子どもが会社のしくみや働くことの大変さなどを理解できた。また、社長としての責任の重さも実感して帰ってきた。
- ・職業体験など最近は多くの機会はあるが、経済のしくみや実際商売の声かけなど、このような場でしか体験できなかったのも、よかった。

問3 起業塾に参加している時、お子様はご自宅でどのような会話をされていましたか。(抜粋)

- ・その日にやった会社の仕事について、とても楽しそうに話してくれました。
- ・明日はこんな事をするとか、今日は何をしたかなど細かく話してくれた。学校では体験できないことなので3日間は夕食時、起業塾の話で盛り上がっていた。話の内容は、いろいろな仕事を見学できたこと、商店街のポイントのこと。仲間のこと。そしてスパゲッティ屋さんのこと等だった。

問4 起業塾を終えて、お子様はご自宅でどのような会話をされていましたか。(抜粋)

- ・遊びでなくて本格的に会社を作り、自分達にさせて貰えたことがとても楽しかったようだ。少しは社会人の大変さや楽しさを味わえたようでした。
- ・最終日は自分たちの会社が一番利益が少なかったと悔しがっていました。集客自体は少なかったわけではなく、一人あたりの単価が低かったことが原因ということだったので、なぜそういう価格設定になったのか、考えさせてみました。商店街のインタビューで、畳屋さんの話が印象的だったようです。

問5 起業塾に参加の前後で、お子様と仕事や職業観について会話することが増えましたか？

ア 増えた	9.1%
イ 少し増えた	54.5%
ウ 変わらない	36.4%
エ 少し減った	0.0%
オ 減った	0.0%

問6 小学生向けの今回のような講座は、(起業家に必要な)「積極性」「協調性」「挑戦心」「コミュニケーション能力」を習得することを目標にしておりますが、起業塾に参加の前後で、お子様に変化はありましたか。

ア ある	45.5%
イ ない	0.0%
ウ わからない	54.5%

問7 今後このような事業を、市が行っていくことについて、どう思いますか。

ア 必要である	100.0%
イ 必要でない	0.0%
ウ わからない	0.0%

問8 感想や要望等がございましたら記入してください。(抜粋)

- ・お世話になりました。今回参加させてよかったと思います。連続3日間はバタバタと過ぎてしまったようで、できれば少し間を空けてあった方がいい案を考えたり経済のことなどを、頭で整理できたいです。個人単位ではなかなかこのようなことができないので、市などが中心となり今後も継続を望みます。
- ・子どもにとって、この夏休み、この講座に参加させていただいたことが一番の思い出になったようです。親から見ても参加させていただいてから、子どもの職業観が大きく変わったこと(今まではスポーツ選手になりたい等の憧れしかなかったが、より現実的に、世の中にはどんな職業があるのか父親に聞いたりして、いろいろな職業をノートに書きつけたりしていた。)や、より積極的に友達とかかわりたい等の思いの変化を感じることができ、驚きました。またこのような講座があれば、是非参加したいです。
- ・偶然、藤川先生のtwitterを見つけたので、毎日の様子を知ることができましたが、そうでなければ子どもの話からだけでは、何を目的に何をしてきたのか理解できなかったと思います。「起業塾」ということで、難しすぎるかとも思いましたが、とても充実した内容で、毎日次の日を楽しみにしていました。今回の企画に参加できて、とても良い経験になり、夏休みで一番楽しかった出来事だと言っています。

保護者向けアンケート結果から

起業塾への参加については100%が「良かった」回答し、好評であったことが分かりました。また、63.6%の回答が参加後に仕事や職業観について会話することが増えた、少し増えたと回答し、45.5%で子どもに変化が見られた、と回答し、変わらないとしたなかでも、「今後いろいろな場面が出るのではと思う」という記述があり、事業実施の目的を概ね達成することができたと考えられます。

ただし、記述の回答の中に、子どもの話だけでは当日の様子が分かりづらいという指摘や、中学生になっても参加したいという要望があり、今後の事業展開において課題となる点も浮き彫りとなりました。

各会社の収支について

全ての会社が黒字化に成功。ただしトップの③の60,000ベア以上の黒字に対して、④は1,000ベア程度の黒字にとどまり上下の差が激しい結果となった。

① うちわ会社

報酬：30人×1,000ベア=30,000ベア

諸経費約：約10,000ベア

利益：約20,000ベア

② 水鉄砲の射的による打ち水会社

報酬：34人×500ベア=17,000ベア

諸経費：約8,000ベア

利益：約9,000ベア

③ 清掃及び花を植える会社

報酬：103株×800ベア=82,400ベア

諸経費：約20,000ベア

利益：約62,400ベア

④ スポーツイベント会社

報酬：48人×200ベア=9,600ベア

諸経費：約8,500ベア

利益：約1,100ベア