



地域と連携したリアルな起業体験で 粘り強く立ち向かう強さを引き出す

あらや
新屋高校(秋田・県立)

地域と連携したアントレプレナーシップ教育を実施している新屋高校。
模擬会社運営プログラムや、社会を良くするためのビジネスへの挑戦を通じて、
自分の殻を破って本気で挑戦し続ける生徒が育っています。

こんな学校は必読！

- ✓ リーダー体験が少なく自分に自信のない生徒が多い
- ✓ アントレプレナーシップ教育に関心がある
- ✓ 持続可能な探究活動の体制をつくりたい

取材・文／藤崎雅子

地域との良好な関係性を基盤に アントレプレナーシップ教育導入

秋田市西部に位置する新屋高校は、地域から「おらほ(私たち)の学校」として愛されている学校だ。生徒は祭りやイベント、クリーンアップ活動など多くの地域活動に参加し、地域からも大勢が同校に足を運んで学校行事を盛り上げる。「地域との連携が本校の命綱」と浅利 宏校長は言う。

同校は2023年度、県から普通高校におけるデジタル人材育成事業の指定を受け、デジタル探究コースを設置した。デジタルの知識やスキルの習得に留まらず、これからの社会で活躍するための汎用的な力の育成を目指し、地域との良好な関係性を基盤とする「新屋高校SSCプロジェクト(SDG×STEAM×キャリア教育)」を立ち上げた(図1)。同プロジェクトは各教科の授業や生徒会活動など学校生活全体で推進する取組だが、その中核となるのは、主に総合的な探究の時間(総探)で展開するアントレプレナーシップ教育だ。探究・キャリア委員会チーフの阿部大輔先生はこう話す。

「本校の生徒には何事もやればできる力があります。しかし、リーダーシップを取ったり競り勝ったりする経験が少ないこともあり、『そこそこできた』で満足してしまう場面が目立ちます。そんな生徒たちに自らの殻を破って成長してほしいという思いから、本校では『本気で挑戦し続ける新屋高校』を重点目標に掲げています。その方向性は、失敗を恐れず踏み出すマインド

を重視するアントレプレナーシップ教育と重なります。デジタル探究コース開設をきっかけとして、ぜひこれを導入したいと考えました」

地域の人が実際に投資する リアルを追求した起業体験

では、総探での具体的な取組内容を見ていこう(48ページ図2)。1学年は全員がデジタル探究コースに所属し、総探では同じプログラムに取り組む。年度始めにプログラムの目的を共有するキックオフを行うと、まずリクルートが実施するアントレプレナーシッププログラム「高校生Ring」を活用し、身近な気づきからビジネスアイデアを考える体験をする。

次に、日本取引所グループ(JPX)が提供する「JPX起業体験プログラム」を活用した模擬株式会社設立・運営に挑戦する。投資家の役を務めるのは地域の人やOB・OGだ。実際に3万円を投資してもらい、1クラス1つの模擬会社を設立。生徒一人ひとりが社長、副社長、会計、広報などの役割を担い、実際に商品を仕入れて販売会を開催する。

「多様な生徒が得意なことを活かしてリーダーシップを発揮する良い機会になっています。そのなかで、日常の授業では見られない生徒の意外な面に気づくことがあります。生徒同士も、多様な個性や価値観を認め、尊重し合うきっかけになっているようです」(阿部先生)

これまで模擬会社では団子やスूप、地域の特産物などを商材として販売した。



School Data

1984年設立／
普通科
生徒数469人(男子212人・女子257人)
進路状況(2025年3月卒業生)
大学75人・短大13人・専門学校等42人
就職33人・その他5人

Outline

教育目標に「社会の幸福に貢献できる有為な人材の育成」、重点目標に「本気で挑戦し続ける新屋高校」を掲げている。2023年度、普通科にデジタル探究コースを設置、「新屋高校SSCプロジェクト」をスタート。同取組により2024年度、第17回キャリア教育優良教育委員会、学校及びPTA団体等文部科学大臣表彰、また秋田県環境大賞受賞。



探究・キャリア委員会
チーフ
阿部大輔先生



校長
浅利 宏先生

図1 新屋高校SSCプロジェクト推進体制



その過程ではさまざまなハプニングが起こっている。同校が重視するのは、そこから何を得るかだ。

「あるクラスは団子を販売しようと準備していました。販売会の10日前、投資家の方に試食していただいたところ、『まずい』とひと言。場が凍りつきました。それから生徒たちは調理方法など試行錯誤を繰り返し、販売会ではおいしい団子を提供することができました。生徒にとっては、困

難な場面でもへこたれず、どうすれば改善できるかを粘り強く考えて工夫する経験ができたのではないだろうか」(阿部先生)

販売会後は株主総会を開催し、生徒が活動の振り返り発表をして投資家から決算の承認を得る。そこががんばりを認められることは、大きな自信につながる。しかし、現実社会の厳しさを思い知らされることも少なくない。

「投資家の方は、本気で向き合うからこそ、厳しい指摘を下されます。例えば、販売したスーブの売れ行きが想定を上回り、提供が間に合わない時間があつたと報告した生徒は、投資家の方に『うちの店で同じことが起こったら大問題になる』と指摘されました。実社会の経営者の言葉には重みがあります。指摘を受けた生徒は責任感をもって最善を尽くす大切さを痛感したのでしよう。その後は活動の質が一層高まり、成績面でも大幅な向上が見られるようになりました」(阿部先生)

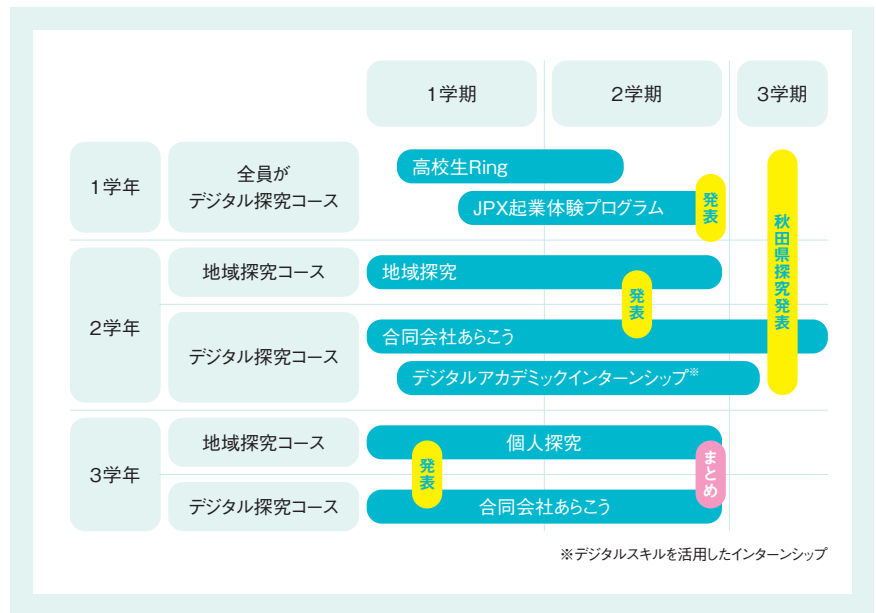
なお、利益の一部は投資家に還元し、一定額を越えた分は生徒に分配する。一人あたり数千円が分配されるクラスもあるという。

合同会社を設立し企業内起業失敗から立ち直る経験もする

2学年以降の総探は、生徒の選択により地域探究コースとデジタル探究コースに分かれて取り組む。これまでも同校の総探では地域の課題や文化などを題材とする探究活動を実施してきた。その流れを汲み、地域探究コースでは2学年でグループ探究、3学年で個人探究を行う。

もう一つのデジタル探究コースでは、起業がテーマとなる。昨年度、地元企業の協力の下、同コースの生徒が中心になって「地域や社会を少しでも良くする」をコンセプトとする「合同会社あらこうで」を設立。継続的に学びと実社会をつなぐ「場」をつくった。生徒はその企業内起業として県内の資源や魅力を有効活用するビジネス

図2 総合的な探究の時間の主要な活動



を考へて実践する。ビジネスプランに對し、頻繁に企業の方に意見を聞き、大学や商業施設に販売会を行う場所を提供してもらつた。県内外の企業や大学を巻き込みながら進めるのが特徴だ。販売会の売上の一部を地元の動物園に寄付するなど、地域への還元も積極的に行つてゐる。「ともすると生徒はたくさん売ることになり、目がいちがちですが、常に『何のためにやるのか』という目的を意識させ、『地域や社会を少しでも良くする！』というコンセプト

トを大切にしながら取り組んでいます」(阿部先生)

昨年度は、海洋ごみをアップサイクルして販売する事業や、地域の魅力を楽曲として提供する事業など、計9件のアイデアに挑戦した。そのなかで、先輩の取組を後輩が発展させる事例も生まれている。昨年度の2年生が、動物園で在来生物保全のために駆除されていたアメリカザリガニを活用して肥料を製造した。この取組に触発された今年度の2年生は、趣味の釣り結びつけ、アメリカザリガニを原料とした疑似餌を考案。クラウドファンディングによる資金調達やパッケージデザインまで自ら手掛け、販売にこぎつけた。

「現在、釣り業界では、プラスチック製の疑似餌による環境汚染が問題視されてい



JPX 起業体験プログラムの会社設立会では、生徒がプレゼンを行い、地域の方にさまざまな質問やアドバイスをもらったうえで模擬会社設立となった。



昨年度、JPX起業体験プログラムと合同会社あらこうの販売会には、約500人のお客様が来場し大盛況だった。



株主総会で販売会の成果や決算の報告を実施。生徒からは、状況に応じた対応の方法やチームワークの重要性、目標達成のためにするべきことなどが語られた。

ます。在来生物の保全になる先輩の取組を發展させ、脱プラスチックにもつなげ、2つの社会課題にアプローチすることができました。この製品は県内の釣り業界で大きな反響を呼びました」(阿部先生)

しかしながら、ビジネスには失敗がつきものだ。あるグループは、校舎の屋上を活用した養蜂ビジネスの実現を目指したが、準備が山場を迎えた段階で、近隣に既に養蜂家が存在することが判明した。

「既存の養蜂家に悪影響を与えてしまうため、生徒は泣く泣く事業化を断念することに。しかし、『はちみつの良いや効能を伝えたい』という点は諦めることなく、はちみつを仕入れて販売するという方法に切り替えて実行しました。こんなふうに、挫折から新しいアイデアを考へて実践す

る機会を得ることも、このプロジェクトの醍醐味でしょう」(阿部先生)

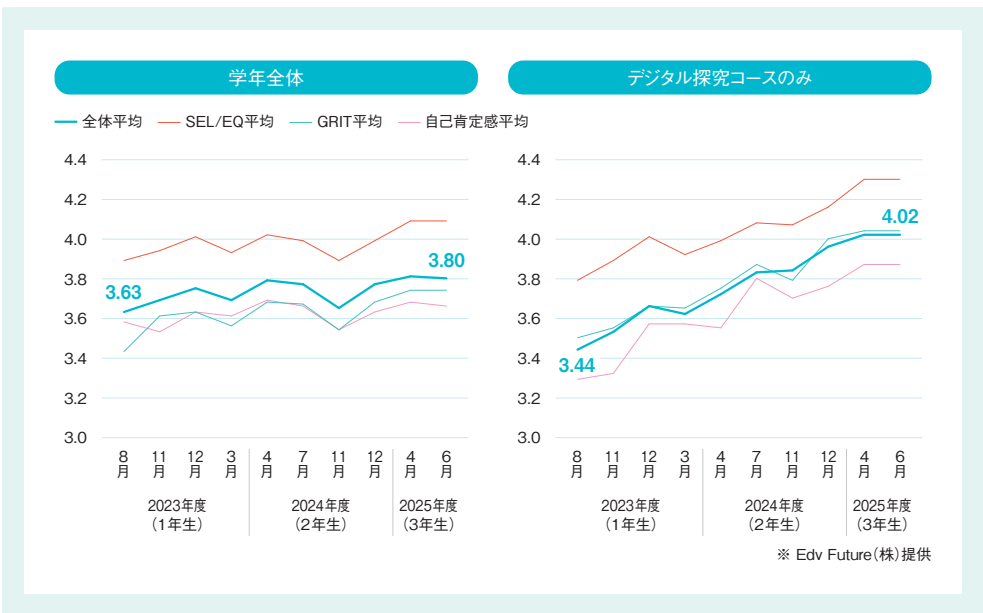
責任ある意思決定の力が大きく上昇

このようなアントレプレナーシップ教育を軸とするSSCプロジェクトは、今年度で3年目を迎えた。入学時から同プロジェクトに取り組んできた2023年度入学生について、非認知能力等の測定結果の推移を見ると、約2年間で緩やかに数値が上昇している(図3左)。詳細な個別項目の推移を見ると、顕著に上昇しているものもある。「責任ある意思決定(自分の責任において、自分や社会の成長につながる、自分なりの正解と言える目標を定められているか)」「入学当初3.3→3年生平均4.1)もその一つだ。

「本校が目指す『本気で挑戦し続ける』ためには、誰かの後ろについていくのではなく、自ら『責任ある意思決定』ができるようになることが重要です。その項目が大幅に上昇していることに、特に大きな手応えを感じています」(阿部先生)

生徒の成長は、日常の行動からもうかがえる。「学校祭の模擬店では生徒自ら必要なことを見つけて動くようになり、教員の時間が減った」「生徒会が主催する地域の海岸清掃に約200人の有志生徒が集まった」…など、さまざまな場面で生徒が主体的に行動する様子が、多くの教員から語られるようになった。阿部先生は部活動の試合から、生徒の変化を実感するという。

図3 2023年度入学生の非認知能力等の推移



「これまでは競った場面でも弱かったんです。しかし最近では、先に点を取られても諦めることなく、くらいついて勝ち越すことが少しずつ増えています。本気で挑み、失敗しても粘り強く再起しようというマインドが育ってきたことの表れだと思っています。そのマインドは、教育活動への取り組み方だけでなく、その後の生き方にもつなが

Interview

「伝える仕事がしたい」と、
将来の目標が変化

合同会社あらこうの販売会で、地元のメーカーと本校のコラボレーションによる菓子パンとおからキーマカレーの販売を担当しました。売上の一部を市内の動物園に寄付することにしたので、少しでも多く売って動物園の役に立ちたいと思い、お客さんに向けて積極的に声をかけたり、商品化のストーリーをポスターに描いて伝えたり工夫しました。お客さんの反応や励ましの言葉がとても嬉しかったです。

2年生までは、文学部に進学して図書館司書になることが夢でした。でも、販売会や発表会などに取り組んだことで、人に何かを伝えることの楽しさを知り、今の目標はグラフィックデザイナーです。情報とデザインを組み合わせで学べる大学に進学し、将来につながる成長をしたいと思っています。

(3年生・千葉藤子さん)

地域や人のために行動できる力を
身につけた

合同会社あらこうでは、若者の県外流出が進み秋田の活気が失われてしまうことに危機感をもち、「秋田の魅力発信」というコンセプトで、地域の特産品を県内外で販売する活動を行っています。秋田の魅力を伝えるには、単に商品を売ればいいというわけではありません。事前に特産品や文化、自然について深く調べ、そうした知識を使ってお客さんと楽しく対話しながら販売しています。取組を通じて、コミュニケーション能力が向上し、また、秋田の魅力と可能性の大きさを改めて感じる事ができました。

卒業後は看護系大学に進学し、将来は災害時や普段の生活のなかで人の役に立てる看護師になりたいと考えています。高校で探究したビジネスとはあまり関係ない目標ですが、地域や人のために行動できる力を身につけることができたので、その力を活用していきたいです。

(3年生・福田優斗さん)



**教員も自ら楽しみながら
持続可能な体制をつくる**

アントレプレナーシップ教育の効果的な実践にはリシティがカギとなる。SSCプロジェクトでは、地域を巻き込みながらプログラムの充実を図っている。同時に、外部に依存し過ぎない学校側の体制づくりも重視。外部連携のなかで担当教員がビジネスの視点や教育への活かし方を学び、

つていくのではないだろうか(阿部先生)

また、非認知能力等の測定結果を2学年以降のデジタル探究コース選択者に絞って見ると、学年平均に比べて上昇幅が大きい(図3右)。

「合同会社あらこうの活動では、社会人や大学生と関わる機会が非常に多くあります。そのなかで、多様な方に成長を促していただく効果を感じています」(阿部先生)

その教員が翌年度は次の担当のサポートにつくなどの仕組みにより、校内のアントレプレナーシップ教育実践力を高めていく方針だ。また、生徒の活動に伴走する教員は、自ら楽しむことが大切だという。

「アントレプレナーシップ教育のプログラムは、ビジネス経験のない教員だからこそ、大いに楽しめる内容だと思う。教員がまず面白がって取り組むことが、生徒の挑戦を後押しすることにもつながるでしょう」(阿部先生)

新しい取組を行うことは教員に負荷がかかることが懸念されるが、同校の教員の超過勤務は非常に少ないという。例えば、生徒の成果物には教員も目を通すが、生成AIを活用してルーブリックに基づく詳細なフィードバックを行うなど、多彩なツールを活用することで質の高い生徒支援を行っている。

「今、まさに本校が目指す姿を体現する生徒たちが育っています。このアントレプレナーシップ教育を継続、発展させていくにはさまざまな課題がありますが、学校としてあらゆる可能性を探り、支援のネットワークを広げていきたい。それによって、生徒のこれからの人生につながる多彩な経験の機会を充実させていきます」(浅利校長)

「全教員が目指す方向性を理解し、協力して取り組むことが、働き方にも影響しているのではないだろうか(浅利校長)」

また、活動の継続には予算確保も大きな課題だ。現在、県や財団から受けている助成は、来年度までにすべて終了する。今後はさまざまなコスト削減や資金調達を図るとともに、合同会社あらこうのビジネスの利益を活動資金にすることも目指すという。

「今、まさに本校が目指す姿を体現する生徒たちが育っています。このアントレプレナーシップ教育を継続、発展させていくにはさまざまな課題がありますが、学校としてあらゆる可能性を探り、支援のネットワークを広げていきたい。それによって、生徒のこれからの人生につながる多彩な経験の機会を充実させていきます」(浅利校長)