

國學院大學学術情報リポジトリ

大学への起業家教育導入に向けた試案： 起業体験プログラムの実施事例からの考察

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2023-02-07 キーワード (Ja): キーワード (En): entrepreneur generation, entrepreneurial development, entrepreneurship education, entrepreneurship training program, venture business 作成者: 西戸, 雄太 メールアドレス: 所属:
URL	https://doi.org/10.57529/00001674

國學院大學経済学研究 第50輯

〈論 説〉

大学への起業家教育導入に向けた試案 －起業体験プログラムの実施事例からの考察－

國學院大學大学院経済学研究科博士課程後期

西 戸 雄 太

目 次

はじめに

第Ⅰ章 起業家とは……………	4
第Ⅱ章 日本の起業環境の現状……………	8
第Ⅲ章 大学等での起業家教育の実施状況……………	13
第Ⅳ章 体験型の起業家教育の実施事例……………	18
第Ⅴ章 起業家教育の意義と役割……………	28

キーワード 起業家輩出、起業家育成、起業家教育、起業体験プログラム、ベンチャー企業

【要 約】

本論文は、起業家輩出や起業家育成という問題に対して、起業家教育がどのような役割を果たすのかを、大学等での実施状況、体験型の起業体験プログラム実施事例等の整理を通して、考察を行うことを目的としたものである。

日本の大学等で起業家教育を実施する役割の一つとして、起業に関心や興味を持つ学生を増やし、将来的に起業という選択を行う人材を作り出すことが役割といえるだろう。そのためには、大学等での起業家教育の実施率を更に上昇させる必要がある。

さらに、他の起業の種類と比較し雇用創出力が高い可能性を有するベン

チャー企業、つまり「ベンチャー型起業」を生み出すことを主目的とした起業家教育も併せて実施する必要性が高い。起業という選択肢等を広く啓蒙普及する起業家教育と、「ベンチャー型起業」の輩出を目的とした起業家教育の2つを分けた上で、その両方を大学等で実施する必要があるのではないかということを示した。

英語キーワード

entrepreneur generation、entrepreneurial development、entrepreneurship education、entrepreneurship training program、venture business

【英語要約】

This paper shows the role of entrepreneurs education in solving entrepreneurship and entrepreneur training, the status of implementation at universities, etc., implementation of an entrepreneurial experiencing program which is an experiential entrepreneurial education It is aimed at conducting consideration through arrangement of cases and others.

In Japan, fewer than 300,000 entrepreneurs are born every year, but the fact that the trend of downsizing of entrepreneurs and entrepreneurs is continuing is a major problem.

One of the roles of conducting entrepreneurship education at universities in Japan, it can be said to be a role to increase the number of students interested in or interested in entrepreneurship and to create talented persons to select entrepreneurship in the future. To that end, it is necessary to further raise the rate of entrepreneurship education at universities and others.

Furthermore, it is highly necessary to implement entrepreneurial education with the main objective of creating venture companies that are considered to have a high employment creation capability, that is, "venture

type entrepreneurship" as compared with other types of entrepreneurs. In other words, it shows that it is necessary to divide the entrepreneurial education widely spreading educational options such as options of entrepreneurship and entrepreneurial education aimed at producing 'venture type entrepreneur' It was.

はじめに

第二次安倍内閣の掲げた「日本再興戦略」では、新たな経済活動を牽引する存在として、ベンチャー企業と起業家に対して大きな期待を寄せている。

2016年4月に内閣府日本経済再生本部(2016)¹が発表したベンチャー・チャレンジでは、過去のベンチャー支援策の反省を踏まえた政策が提示された。具体的な政策目標として、①開業率、②総合起業活動指数、③ベンチャー企業に対するベンチャーキャピタル（以下、VC）投資額のそれぞれの数値等の倍増という3つの目標が掲げられている。

日本における、起業家、そしてベンチャー企業を取り巻く環境は、第3次ベンチャーブーム、ライブドア事件、リーマンショックなどの出来事を経て大きく変わりつつある。変化の兆しが見えるとはいえ、決して楽観的な状況ではない。

特に日本の開業率は低迷を続けており、新しい若い会社の輩出、それを担う起業家輩出に課題が存在する。それらの状況を改善するための試みの一つの施策として、起業家教育への注目が高まっている。

筆者は、2004年より現職の勤務先を通じて、起業家教育を導入する学校等に数多く関わってきた。プログラムに参加した学生の中から、数年後に起業を志す人材が出てくるとも経験した。しかし起業家教育の実施成果をどのように評価するのかに関しては、色々な意見が存在し、取り扱うことが難しい問題であるといえるだろう。

¹ 内閣官房 日本経済再生総合事務局 [16]。

本論文は、起業家輩出や育成等の課題に対して、起業家教育がどのような役割を果たすのかに関して、大学等での実施状況や体験型の起業家教育の導入実施事例を示し、その実施事例から浮かび上がる起業家教育を実施する上での課題等を抽出することが目的である。

なお本稿で示した見解等のすべては筆者個人の見解であり、所属する組織等の見解を示すものではないことをまずはお断りしておきたい。

第Ⅰ章 起業家とは

起業家教育を考える場合に、当たり前だが起業家という存在をどのように定義するかという問題は避けて通れないだろう。この章では、起業家という存在について3つの視点で整理を行う。整理する事項は、①起業家の定義、②起業の種類、③起業家が求められる理由、の3点についてである。

第1節 起業家の定義

起業家とは、どのような存在と捉えるべきなのだろうか。一般的に言えば、起業家は色々な言葉で語られることが多い存在である。例えば「起業家、企業家、アントレプレナー、ベンチャー起業家、ベンチャー企業家、ベンチャー社長」というように色々な言葉で表現されている。

加えて、既存企業の組織の中でも、社内ベンチャーを立ち上げる人に対しても、社内起業家もしくはイントラプレナーという名称で呼ぶことも多い。まさに起業家という言葉は、非常に意味が広く使われているのが現状である。少し視点を変えて、起業分野の研究者3人による定義を示す。

アメリカと日本で起業研究者による起業家の定義を確認する。例えば、起業家育成で世界的に評価の高い、バブソン大学名誉教授のウィリアム・D・バイグレイブ² (2009) による起業家の定義は「起業家とは、事業機会に気づき、その機会を追求する組織をつくる者をいう」としている。事業機会と

² ウィリアム・バイグレイブ、アンドリュー・ザカラキス [6]。

いう点に着目し、起業家という存在を定義付けている。

清成忠男（1996）³による起業家の定義は「企業家とはリスクを積極的に引き受け、創造的なビジネスを展開する経済主体である」としている。

松田修一（2014）⁴の定義は「起業家とは、環境変化やビジネスに対するリスクをギリギリまで計算しながら、新規の成長領域を選択し、高い緊張感に長期的に耐えながら、高い志（夢・ロマン）や目標を掲げ、果敢に挑戦するリーダーシップの強い自立独走型の創業者」と定義している。

他にも国内外を問わず多くの経済学者や経営学者が、起業家に対して様々な定義を行ってきた。つまり起業家という存在を、明確に1つの概念に当てはめることは非常に難しい。このような状況が起業家教育を考え、議論を進める場合に、多くの問題を発生させているのではないかと筆者は考えている。

第2節 起業の種類

起業家という存在を明確に定義付けるのは、各識者でニュアンスが異なることが多く難しい。そのため別の方法で、起業家や起業自体を定義、分類する必要があるだろう。

そうした分類方法の1つとして、熊野正樹（2014）⁵による分類方法を示す。熊野正樹（2014）は「起業の種類」という視点から、起業家を分類して考えることが必要であると提案している。種類を分ける軸は2つである。それは①起業がVCの投資対象かどうかという軸、②起業が雇用をもたらすかという軸である。この2つの軸を使って、起業を「ベンチャー型起業、中小企業型起業、自営型起業」という3つに分けて考えることを提案している。それぞれの種類の特徴は、「ベンチャー型起業」はVC投資と雇用が伴う成長志向を持つ起業のこと。次の「中小企業型起業」は、VC投資はないが雇用が

³ 清成忠男 [1]。

⁴ 松田修一 [12]。

⁵ 熊野正樹 [14]。

伴う、いわゆる安定成長型である種類の起業を指す。「自営型起業」はVC投資と雇用も伴わないもの、つまり個人事業主のような1人で独立開業を行うタイプの起業を指している。

この熊野正樹(2014)による起業の種類を分ける方法の利点は、どの起業の種類に関する議論をしているかが明確になる点であろう。また熊野正樹(2014)は、どの種類の起業家輩出を目的にするかで、起業家教育のあり方は異なるという指摘も行っている。「起業」の種類を分けた上で、起業家教育の教育内容や育成モデルとなる起業家像を整理し直すことについては、筆者も熊野氏と同意見である。

「ベンチャー型起業、中小企業型起業、自営型起業」の3つを比較した場合に、各々に応じて求められる起業家自身の心構えや、必要となる知識や経営資源は大きく異なる。そのため、起業の種類に応じた起業家教育が求められるのは明らかであろう。

第3節 起業家が求められる理由

なぜ起業家という存在が重要なのであろう。一国の経済活動の中で期待される役割はどこに存在するのか。起業家教育を考える上で、この問題は避けて通れない。この根源的な問題に対する答えはどこにあるのだろうか。例えば、日本には大きな規模の会社も数多く存在する。そのような企業群だけでは不足なのだろうか。そのような問いに対する答えの一つは、起業に伴って新しく若い会社が輩出される効果の中で、一番期待される役割は雇用創出の効果であろう。つまり、それらの活動を担う起業家が重要であるということである。

深尾京司(2014)⁶は、新しく若い会社の方が社齢の長い会社よりも、雇用創出力が高い傾向にあることを明らかにした。さらに深尾京司(2014)は、社齢が長い会社ほど逆に雇用創出力が弱くなり、雇用を喪失する傾向が強い

⁶ 深尾京司 [9]。

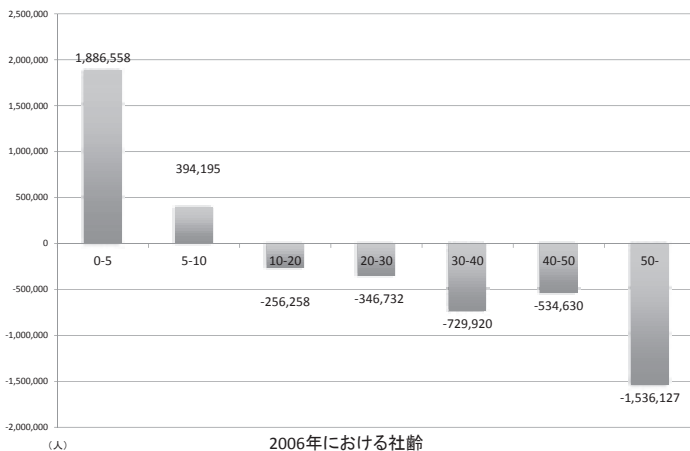
ことも示した。

図表 1 は、2001年から2006年時点における社齢別の会社における常用雇用者数の増減をまとめたものである。この図表 1 から読み取れるのは、社齢が短い 0 年から 5 年の企業が雇用を約 200 万人程度生み出しているのに対して、社齢が 50 年以上の企業は約 150 万人の雇用を喪失したことを示している。つまり社齢が短い企業ほど雇用を創出し、長い企業になるほど雇用を喪失する傾向が高いことを図表 1 は示している。

一国の経済の中で、一定数の会社が新たに生まれない場合は、必然的に雇用数が減少し経済活動は鈍化する。それらを避けるためには、新しく若い会社を輩出し続けることが重要だといえる。どの種類の起業でも、新しく若い会社を生み出す担い手である起業家が重要であることを図表 1 は示している。

同時に雇用創出という点に限定するならば、VC からの資金調達をし、短期間での事業成長や雇用創出を生み出す可能性が高い「ベンチャー型起業」の絶対量を増加させることの優先順位が高いといえよう。

図表 1 企業の社齢別に見た常用雇用の純増：2001－2006年



出所：深尾京司 [9]。

第4節 まとめ

この章では「起業家」について、①起業家の定義、②起業の種類、③起業家が必要な理由、の3つの点から整理を行った。まず起業家の定義については、各研究者によって定義や認識が異なるという点を示した。そのため「起業家」を考える場合には、起業の種類に注目することが重要だと思われる。そうした観点については、熊野正樹（2014）が示した、起業の種類を「ベンチャー型起業、中小企業型起業、自営型起業」の3つに分ける考え方が有益ではないかという点を示した。

最後に、新しく若い会社が社歴の長い会社よりも雇用創出力が高い傾向になるという、深尾京司（2014）の調査を示した。結果的に、このような雇用創出力を持つ新しく若い会社を生み出す担い手である起業家の存在が重要であるということを示した。加えて雇用創出という点に限定して考えた場合、VCからの資金調達を行い、短期間で事業成長や雇用創出を生み出す可能性が高い「ベンチャー型起業」の絶対な量を増加させることの優先順位が高いのではないかということを示した。

第Ⅱ章 日本の起業環境の現状

日本の起業家を取り巻く起業環境には、どのような特徴が存在するのか。この章では、日本の起業環境の状況の整理を行う。なお整理する事項は2つである。それは①日本の開業率と廃業率の推移、②起業の担い手の推移について、である。

第1節 日本の開業率と廃業率の推移

日本の起業環境の問題として、開業率が取り上げられることが多い。特に指摘されるのは、開業率の長期的な低迷である。

ここでは日本の開業率と廃業率の推移を中小企業庁（2017）⁷の「中小企業

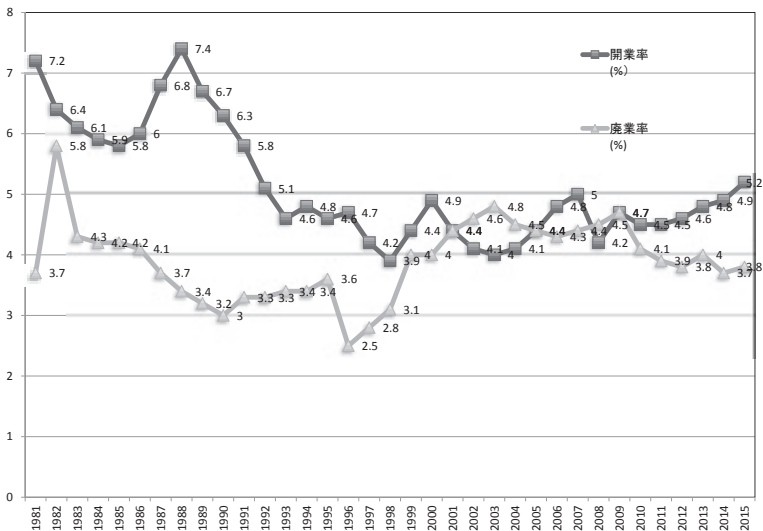
⁷ 中小企業庁 [23]。

白書2017年版」のデータを基に示す。図表2は、開業率と廃業率の推移を1981年から2015年の35年間について見たものである。

開業率の数値を10年毎に見ると、1981年は7.2%、1991年は5.8%、2001年は4.4%、2011年は4.5%、そして最新のデータである2015年は5.2%である。35年間で平均すると5.1%という結果になる。直近の2015年では5.2%と前年2014年の4.9%からは向上したが、35年間の長期的な傾向は下降傾向であることが否めない。

一方で廃業率を同じく10年毎に見ると、1981年は3.7%、1991年は3.3%、2001年は4.4%、2011年は3.9%、そして2015年は3.8%、35年間で平均すると3.9%

図表2 開業率・廃業率の推移



資料：厚生労働省「雇用保険事業年報」

- (注) 1. 雇用保険事業年報による開業率は、当該年度に雇用関係が新規に成立した事業所数／前年度末の適用事業所数である。
 2. 雇用保険事業年報による廃業率は、当該年度に雇用関係が消滅した事業所数／前年度末の適用事業所数である。
 3. 適用事業所とは、雇用保険に係る労働保険の保険関係が成立している事業所数である（雇用保険法第5条）。

出所：中小企業白書 [23]。

となる。直近の2015年では3.8%と前年2014年の3.7%より若干数値が高まった。

開業率と廃業率の推移から指摘出来ることが何点かある。1つめは、日本では次々続々と新しい会社が輩出される状況ではないという点である。つまり多産傾向というよりは少産傾向である。

2つめは、設立された会社は長く生き残る確率が高い。つまり一旦始めた会社は、なかなか市場から退出しない傾向があるということである。要は日本の起業環境は多産多死の傾向よりも、少産少死の傾向が強いのではないかと考えられる点である。

第2節 起業の担い手の推移

日本では、毎年どのくらいの人数の起業家が誕生しているのだろうか。その生み出される起業家の人数の規模感を把握したい。中小企業庁（2017）の「中小企業白書2017年版」を基に、起業家の担い手の推移を示した図表3を参照をしていただきたい。

この図表3は、①起業希望者合計（起業希望者、兼業・副業としての起業希望者）、②起業準備者合計（起業準備者、兼業・副業としての起業準備者）、③起業家合計（起業家、兼業・副業としての起業家）、という3つの区分で、起業の担い手の数を算出したものである。

調査の対象年は1979年、1982年、1987年、1992年、1997年、2002年、2007年、2012年という8つの時期である。

まず起業希望者合計の推移をみると、1979年は304.5万人、1982年は304.3万人、1987年は297.8万人、1992年は256.7万人、1997年は281.2万人、2002年は206.0万人、2007年は173.5万人、2012年は151.6万人と推移している。1979年と2012年を比較すると、起業希望者合計は304.5万人から151.6万人へと約半分に減少している。

次に、起業準備者合計数の推移をみると、1979年は127.5万人、1982年は142.9万人、1987年は136.2万人、1992年は114.6万人、1997年は132.0万人、

2002年は87.8万人、2007年は84.0万人、2012年は74.4万人と推移している。1979年と2012年の起業準備者を比較すると、2012年は1979年に比べ約40%の減少となっている。

なお起業家の推移をみると、1979年は32.3万人、1982年は31.1万人、1987年は37.4万人、1992年は32.1万人、1997年は36.8万人、2002年は38.3万人、2007年は34.6万人、2012年は30.6万人と推移している。1979年と2012年の起業家の合計数を比較すると、減少数は微減という結果となる。

図表3 起業の担い手の推移

(単位:万人)	79年	82年	87年	92年	97年	02年	07年	12年
起業希望者	169.1	166.0	178.4	150.6	166.5	140.6	101.4	83.9
兼業・副業としての起業希望者	135.4	138.3	119.4	106.1	114.7	65.4	72.1	67.7
起業希望者合計	304.5	304.3	297.8	256.7	281.2	206.0	173.5	151.6
起業準備者	75.1	80.0	82.5	67.8	80.1	60.8	52.1	41.8
兼業・副業としての起業準備者	52.4	62.9	53.7	46.8	51.9	27.0	31.9	32.6
起業準備者合計	127.5	142.9	136.2	114.6	132.0	87.8	84.0	74.4
起業家	30.6	29.7	35.9	30.4	34.8	37.2	33.2	29.3
兼業・副業としての起業家	1.7	1.4	1.5	1.7	2.0	1.1	1.4	1.3
起業家合計	32.3	31.1	37.4	32.1	36.8	38.3	34.6	30.6

資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

- (注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち「自分で事業を起こしたい」又は、無業者のうち「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。
2. ここでいう「兼業・副業としての起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち「現在の仕事のほかに別の仕事もしたい」と「自分で事業を起こしたい」を回答した者をいう。
3. ここでいう「起業準備者」とは、起業希望者のうち「開業の準備をしている」と回答した者をいう。
4. ここでいう「兼業・副業としての起業準備者」とは、兼業・副業としての起業希望者のうち「開業の準備をしている」と回答した者をいう。
5. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は会社等の役員又は自営業主となっている者をいう。
6. ここでいう「兼業・副業としての起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は会社等の役員又は自営業主となっており、さらに現在事業の他に雇用されて別の仕事を行っている者をいう。

出所：中小企業白書 [23]。

起業希望者合計、起業準備者合計、起業家合計の推移で分かったことは、①毎年約30万人程度の起業家が生まれているということ、②起業希望者合計と起業準備者合計の2つの集団の人数減少が大きく、特に起業希望者の人数が著しく減っていることが問題であるということである。つまり起業家の数を増加させるには、まず起業希望者を増加させることが鍵だといえるだろう。そのための何らかの施策を実行する必要性が高いと考えることが出来る。

なお、毎年30万人程度の起業家が一定の数が安定的に生まれているのか、また彼等がどのような母集団や属性、そして経歴等を有するかに関する詳細な分析は、今後の課題として考えたい。

第3節 まとめ

この章では、日本の起業家を取り巻く起業環境の特徴や変化について整理を行った。それらをまとめると以下となる。

- ①日本の開業率と廃業率の推移に関しては、日本の開業率等は長期に渡って低迷をしており、廃業率が開業率をいつ上回ってもおかしくない状況にある。
- ②日本の開業・廃業環境は、多産多死の傾向よりは少産少死の傾向が強い。
- ③起業の担い手である起業家の数に関しては、日本では、起業家は毎年約30万人程度の数が生まれている状況である。とはいえ起業希望者と起業準備者は減少しており、そこに問題があると考えられる。特に起業希望者の減少が大きく、起業希望者を増やす施策が必要ではないかと考えられる。

その施策の中の一つとして、起業家教育等による、起業家というキャリアや生き方などを、若い世代に広く訴えかける啓蒙や普及活動を行うことが重要であると言えよう。

第Ⅲ章 大学等での起業家教育の実施状況

日本の大学等で、起業家教育はどのように実施されているのだろうか。この章では、日本の大学等での起業家教育の実施状況等について整理を行う。整理をする項目は、①起業家教育の定義、②大学・大学院での実施状況、③起業家教育の種類、についての3つである。

第1節 起業家教育の定義

起業家教育の定義については、通商産業省（1998）⁸の「アントレプレナー教育研究会」と、経済産業省（2015）⁹の「初等中等教育段階における起業家教育の普及に関する検討会」が示した2つの定義の比較を行う。

通商産業省（1998）¹⁰の「アントレプレナー教育研究会」では、起業家精神を有する人材という視点で、起業家教育に関して指摘している。

その内容は3つある。1つ目は、「起業家精神（アントレプレナー・スピリット）」を有する人材」とは、新しい挑戦的な目標に対して、リスクを恐れず、積極果敢にチャレンジするアイデアや実行力を持つ人材のことである。

2つ目は、起業家精神は、単にベンチャー企業の経営者等に限定されるべき資質ではなく、既存の大企業等における「企業内起業家（イントラプレナー）」も含め、あらゆる業種や職種に共通して必要とされる資質である。

3つ目に、起業家精神は人々の意識や価値観などの行動様式に深く関わるものであり、これを十分に醸成するには、初等・中等教育段階を含めた学校教育段階からの対応が必要である。併せて税制改革、規制緩和、人材移動の円滑化等の幅広い環境整備を行うことも重要である、という指摘を行った。

次に経済産業省（2015）¹¹の「初等中等教育段階における起業家教育の普及に関する検討会」の起業家教育の定義は「起業家精神（チャレンジ精神、

⁸ 通商産業省産業政策局新規産業課 [2]。

⁹ 経済産業省経済産業政策局新規産業室 [15]。

¹⁰ 通商産業省産業政策局新規産業課 [2]。

¹¹ 経済産業省経済産業政策局新規産業室 [15]

創造性、探究心等）と起業家的資質・能力（情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力等）を有する人材を育成する教育です。起業家や企業経営者だけに必要な特殊なものではありません。高い志や意欲を持つ自立した人間として、他者と協働しながら、新しい価値を創造する力など、これからの時代を生きていくために必要な力の育成のために起業家精神と起業家的資質・能力の育成をするための教育です」と定義を示した。

つまり、経済産業省（2015）¹²の「初等中等教育段階における起業家教育の普及に関する検討会」が考える起業家教育の定義は2つあるということを示している。その内容は、①起業家精神を醸成する教育、つまり挑戦するマインドを醸成するための教育、②起業家的な資質や能力を向上させる教育、の2つということである。この2点は、必ずしも起業家や企業経営者だけの特別な能力ではなく、誰でも必要な能力であるという認識であると考えられている。

1998年の「アントレプレナー教育研究会」と、2015年の「初等中等教育段階における起業家教育の普及に関する検討会」の両者の起業家教育の定義を見比べても、教育内容や考え方には大きな違いはなく、変化もないといえるだろう。

第2節 大学・大学院での実施状況

大学等での実施状況は、過去に多くの調査が実施されてきた。5つの調査を基に大学での起業家教育の実施状況の推移を示したい。

1つめは、通商産業省（1998）の「アントレプレナー教育研究会」の調査である。通商産業省（1998）の「アントレプレナー教育研究会」の調査によれば、日本国内の大学で起業家教育講座が初めて開設されたのは1986年頃であり、1990年代に入って複数の大学等で取り組みが本格化したようである。

¹² 経済産業省経済産業政策局新規産業室 [15]

1998年の状況は、約30校の大学で講座設置、専門課程を設置する大学院が約5校であった。なお当時の大学総数は608校のため、大学総数で実施比率を算出すると約5%程度の実施率である。

2つめは、文部科学省（2004）¹³の「大学における教育内容等の改革状況について」の調査である。文部科学省（2004）の「大学における教育内容等の改革状況について」によれば、起業家育成科目の開設大学数は、2000年は139校で科目数300、2001年は174校で科目数は405科目、2002年は205校で509科目であった。なお2002年当時の日本の大学総数は686校である。

2002年の大学総数と実施校数で実施率を算出すると、全国で約30%弱の大学が何らかの起業家教育に関係する科目が設置されていた状態であった。

3つめは、日本インテリジェントトラスト（2007）¹⁴の調査である。日本インテリジェントトラスト（2007）の調査によれば、2007年の実施校数は112校である。なお科目数は不明で、実施率は、アンケート回収校を分母とする実施率は約60%弱となる。しかし当時の大学総数756校を分母とした場合の実施率は、約14%という結果になる。

4つめは、大和総研（2009、2010、2011）¹⁵が発表した調査結果である。大和総研による大学調査によれば、2008年は実施校が247校、科目数は928。2009年の実施校は252校、科目数は1078、2010年は実施校が261校で科目数は1141という結果であった。2010年でのアンケート回答校での実施率は約44%である。2010年の大学総数778校を分母にした場合の実施率は約33%となる。

最後は、有限責任監査法人トーマツ（2014）¹⁶の調査がある。それによれば、アンケートの回収率は低いが、2013年には182校が起業家教育を実施している。なお科目数は不明である。アンケート回答校をベースにした実施率は約

¹³ 文部科学省 [3]。

¹⁴ 株式会社日本インテリジェントトラスト [4]。

¹⁵ 株式会社大和総研 [5]、[7]、[8]。なお報告書に記載の調査時期は2008年、2009年、2010年である。

¹⁶ 有限責任監査法人トーマツ [13]。

52%、なお当時の大学総数782校を分母にした場合は約23%となる。

上記の5つの調査結果は、調査方法や母集団数などが異なるため、一概に比較は出来ない。しかし1998年から2002年頃までに経済産業省を中心とした各種のベンチャー支援策、大学発ベンチャー1000社構想、第三次ベンチャーブームなどが、各大学の起業家教育講座の科目の設置開設を後押しする結果になったと思われる。

さらに2008年から2010年の調査結果でも、起業家教育の実施校数と科目数は増加しており、時系列で実施校と科目数の推移数を見る限り、起業家教育の実施は大学でも、一定程度の割合で広がっているといえるだろう。

講義内容等については、前述の有限責任監査法人トーマツ（2014）の調査結果によれば、大学、大学院での講義内容はおよそ6つの種類で実施されている。それは①起業・経営理論講義、②起業ケーススタディー、③ビジネスプラン作成方法、④ビジネスプラン作成実践、⑤体験談講義、⑥社会課題等の討議、という6つの内容である。

取り組みとして多い内容は、①起業経営理論講義と、②起業ケーススタディーである。またビジネスプランの作成に関する講義も多く実施されている状況にある。

第3節 起業家教育の種類について

ここでは起業家教育が学生に対して、どのような変化を与える内容を持った教育であるのかについて考えたい。高橋徳行（2014）¹⁷が示した起業家教育の種類分けの枠組みを用いて示す。

高橋徳行（2014）によれば、起業家教育は図表4に示した、2つに分けることが出来ると主張している。この分類方法の前提となる考え方は、起業家が誕生するまでに何段階かのプロセスが存在するという考え方に基づいている。そのプロセスは、①一般成人（起業態度なし）、②起業家予備軍（起業

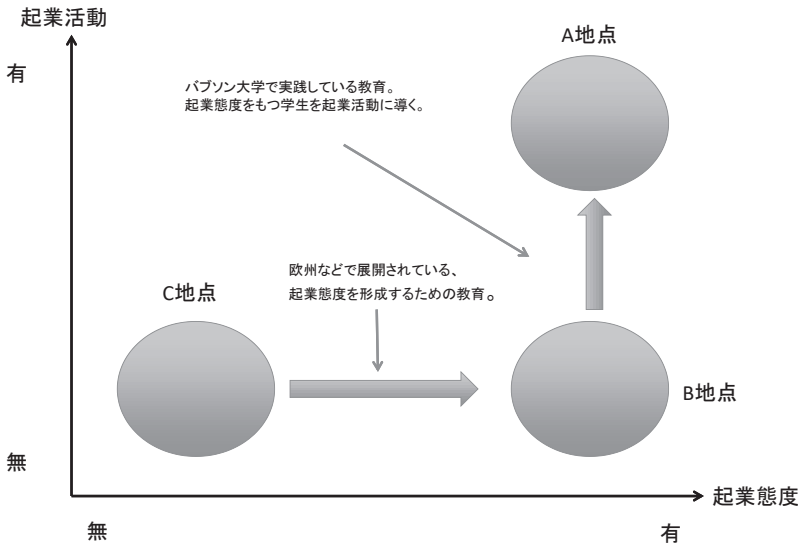
¹⁷ 高橋徳行 [11]。

態度あり)、③懐妊期の起業家、④誕生期・幼児期の起業家、⑤成人期の起業家の5つである。このプロセスは①から⑤までの順に進むに連れて、起業に関心がない人が起業家に変化を遂げるまでの経過プロセスを示したものである。

この考え方を基に、図表4は作成されている。分類の軸は、起業態度の有無、起業活動の有無の2つである。それに従い起業家教育を「①起業態度の形成を促す教育、②起業態度を有する起業家予備群に働きかけて活動を促したり支援する教育」の2つに分類している。

図表4の中の動きでいえば、起業態度が無いもしくは低い人材をC地点からB地点まで移動させる教育と、B地点にいる起業態度を持った人材をA地点へ移動させる教育の2つの教育ということである。つまり起業家に誕生プロセスが段階的に存在するように、起業家教育も段階的に行う必要があることを高橋徳行(2014)は主張している。

図表4 二つの起業家教育



出所：高橋徳行 [11]。

第4節 まとめ

この章では、日本の学校等への起業家教育の実施状況等を中心に整理を行った。

1つめは、起業家教育の定義に関するものである。1998年時点と2015年時点の経済産業省等が考える起業家教育の定義を示した。それは、起業家教育とは、起業家を輩出することだけを目的とした教育ではなく、幅広く挑戦心を持つ人材を啓蒙し輩出する教育であり、それを実現するための能力を磨く教育という2つの面を持つ教育である。

2つめは、大学・大学院で具体的な実施状況と実施内容についてである。最新の有限責任監査法人トーマツ（2014）の調査では、実施校は182校で、回答校ベースでの実施率は51%、大学総数を分母にした場合の実施率は23%となる。講義内容としては、①起業経営理論講義と、②起業ケーススタディーの2つに分かれる。またビジネスプランの作成に関する講義も多く実施されている状態にある。

最後に、起業家教育の種類について、高橋徳行（2014）による分類方法を示した。起業家教育は「①起業態度を形成する起業家教育と、②起業態度を有する起業家予備群に働きかけて活動を促したり支援する教育」の2つに大きく分類することができ、段階的に実施する必要性があるのではないかと主張されている。

第Ⅳ章 体験型の起業家教育の実施事例

前章で示したように、日本の大学等で実施されている起業家教育の実施内容の種類は「講義形式、ケーススタディー、ビジネスプラン作成、起業家による講演、起業体験」と多岐に渡る。その中で起業体験という体験型の起業家教育も数多く実施されている。

起業体験というプログラムの多くは、学園祭や地域のお祭りやイベントの機会を活用し、模擬店への出店体験を通じて参加する学生が起業活動を模擬的に体験するものである。

この章では、体験型の起業家教育のプログラムである起業体験の大学等での実施事例を示し、導入時の課題や実施によって浮かび上がる問題点等について分析を進めたい。事例は、筆者が非常勤講師を務めるデジタルハリウッド大学「アカウンティング基礎」科目での起業体験プログラムの実施事例である。なお、実施にあたり筆者が勤務する株式会社日本テクノロジーベンチャーパートナーズ（以下、NTVP）¹⁸が実施している起業体験プログラムの運営方法等のノウハウをデジタルハリウッド大学の状況に合わせてカスタマイズし実施した。

第1節 起業体験プログラムの概要と内容

第（1）項 起業体験プログラムの概要

NTVP は村口和孝氏が代表を務め1998年に設立された独立系 VC 事務所である。創業支援型 VC として、創業前や創業直後のシードステージやアーリーステージのベンチャー企業の起業家に対してハンズオン投資を行う特徴を持つ。

また VC 投資活動以外に、将来の起業家育成を目的とした社会貢献活動として、起業体験プログラムの学校等への提供や運営協力等を行っている。起業体験プログラムは、1998年からスタートし、現在、全国各地の学校や地域の団体に対してプログラム提供と協力等を行っている。

これまでに慶應義塾大学大学院理工学研究科、慶應義塾大学大学院経営管理工学科（MBA）、昭和女子大学、神戸大学、東京情報大学（千葉市）、横浜市立大学、福岡大学、成蹊大学、九州大学、郁文館夢学園、品川女子学院、徳島県立海部高校、日本取引所、徳島ニュービジネス協議会に対して、プログラムを提供した実績を誇る。

なお起業体験プログラムの累計参加者数は1万人を越えており、参加者の中から起業家やベンチャーキャピタリストなども輩出している。筆者は2004

¹⁸ 株式会社日本テクノロジーベンチャーパートナーズ [24]

年に NTVP へ入社以来、長年に渡って、多くの起業体験プログラムの学校等への提供やプログラムの運営等に関わってきた。

第（２）項 起業体験プログラムの内容

NTVP の起業体験プログラムの多くは、学校等で開催される学園祭への模擬店の出店を通じて開催される。プログラムは模擬株式会社を設立し、それを経済社会の仕組みや法律などに則りながら、現実の起業に近い形で株式会社を学生が経営する体験を通じて、一連の起業活動やプロセス等を理解することを意図して設計されている。プログラム内で起業する模擬的な株式会社の事業資金は、起業家チームを作る学生が数千円単位で出資をする。不足する資金については、VC 投資家役となる学校卒業生や学校職員等が学園祭用予算などを VC ファンドと見立てて充当し投資を行う形式で賄う仕組みである。なお VC 投資家役は、起業家チームが作成した事業計画を元にして、投資金額、株価、株数などを起業家チームと交渉して出資を行う。出資後は、投資先会社の事業立ち上げに向けて、VC として投資先支援を行う。

模擬会社は、各会社が作成する定款に則り起業家達が自主的に運営を行う。利益が出た場合は持ち株数に応じて利益配当が出資者である起業家と投資家になされる。また損失が出た場合は、持ち株数に応じて出資者が損失負担をする構造となっている。プログラムは VC 事務所の特徴を活かした、ベンチャー型起業の資本調達メカニズムや事業立ち上げプロセス等を短期間で受講生が体験的に学ぶことを意識した構成となっているのが特徴である。

プログラムは大きく次の手順で進む。それは①チーム・ビルディング、②事業構想・計画の検討と作成、③事業計画発表会、④ VC 投資家との交渉、資本調達、⑤会社設立登記、⑥事業準備（試作品作成、店舗作り）、⑦販売活動と集計作業、⑧決算書作成、監査、⑨株主総会、⑩納税・解散、という手順である。プログラムの学習内容や実施期間は、学校や参加学生の年齢等に応じて、必要に応じて調整が行われている。

プログラムの全体の実施時間は、学園祭等の販売時間も入れると、合計で

約30時間から50時間程度の時間の確保が必要となることが多い。

また会社設立登記時は司法書士、決算監査時は公認会計士、事業計画の作成や発表などにはベンチャーキャピタリスト等に指導の協力をしてもらうことも特徴の1つである。

第2節 デジタルハリウッド大学での実施事例

第（1）項 デジタルハリウッド大学の概要

デジタルハリウッド大学は、インターネット、コンテンツ産業等を牽引する人材育成と輩出を目的に、2005年4月に開学した大学である。学生の多くは、大学卒業後に、映像、WEB制作、IT、ゲームなどのインターネットやコンテンツ関連業界に就職をする。大学は、学生に対して就職後数年間の経験を積み、独立もしくは起業なども選択肢として持つことを視野に入れた人材育成に力を入れている。またクリエイターやプログラマーなどの人材でも、ビジネス系科目の学習は重要と認識している。そのため多くのビジネス関連科目が取得出来る環境を学生に提供している。また講義形式も座学だけではなく、実習形式で制作物を制作する講義が盛んに行われている。

第（2）項 講義概要と導入方法等

2015年より筆者がアカウンティング基礎の担当に就任した時から、筆者は起業体験プログラムの導入を考えていた。その理由は、学生が模擬会社の運営を体験することを通じて、ビジネスでは会計財務の知識や考え方が必要であることを理解してもらいやすいと考えていたからである。しかし、初年度である2015年は、準備期間が短かったため導入を見送った。

2年目の2016年度より起業体験プログラムの導入を進めた。導入にあたり、大学担当部署への協力と調整を求める必要が生じた。そのために複数回の打ち合わせが必要となった。

大学事務と打ち合わせた内容は、講義趣旨の説明、日程調整、運営ルール、必要資金の工面、学生の費用負担や利益処分方法、学園祭実行委員会への出

店協力の取り付け等の項目である。

通常の講義形式の講義よりも、講師側の筆者と大学事務側での準備や調整事項が多くなった。これは他校に導入した場合でも同様である。導入実施には学校側と開催に向けて前年度や半年前程度の期間から打ち合わせを重ね、事前準備の時間が必要となることが多い。

特に、学校組織内では現金を講義内で取り扱うという点に関する拒否的な反応が多く、その点の周知などに時間が掛かってしまうからだ。

デジタルハリウッド大学は4学期制（クォーター制）を採用しており、1学期当たりの通常の講義数は90分の講義が8回である。筆者の授業に関しては、通常講義数8回と販売実習として学園祭に出店する2日間を講義として含める形で講義を実施する結果となった。また学生に対して、実習費用という形で模擬会社への出資を学校側に了解を取り、利益処分についても模擬会社内で利益が生じた場合は、持ち株数に応じて分配することの了承も取り付けた。講義の履修者数は合計で学部1年、2年生の15名となり、模擬会社の設立チーム数は3チームであった。

第（3）項 講義内容

講義に関しては、まず5つの学習到達点を学生に説明した。それは、①株式会社制度の基本的な仕組みと設立方法を理解する、②事業計画書の作成を通じて基本的な収益計算の構造を理解する、③取引記録から決算書作成までの手順等の作成プロセスを理解する、④「資本」から始まる株式会社の設立から解散までの流れを理解する、⑤学園祭への出店を通じてアカウンティング等の知識がなぜ必要なのかを理解する、というものである。

そして講義全体のコンセプトとしては「起業」という点を強調しすぎないように注意を払った。それは、次に挙げる3つの点を留意したためである。

1つめは、アカウンティング基礎の科目内での起業体験プログラムの実施という制約が存在したためである。それはアカウンティング等の基本的な知識の理解を目指す一環として、起業体験プログラムの要素を入れたためであ

る。あくまでアカウンティング会計知識の学習を主目的に置いたためである。

2つめは、対象となる学生の学年や年齢構成の問題である。学部1年生、2年生が履修対象のために、「起業」を強調しすぎない配慮を行った。保守的な考え方もかもしれないが、安易に「起業」を推奨すること、学生を誘導することは非常に注意が必要であると筆者が考えていたからである。学生に対しては、起業に関するプロセス等を学習し理解を深めた上で、長い職業人生の中での選択肢の1つとして「起業」というものが存在することを提示することの方が、講義として健全だと考えていたからである。

例えば、MBA 学生に対して起業家教育を実施する場合には、その点は異なるだろう。彼等の多くは社会人経験を持ち、より現実的に MBA 取得後に次のキャリアの選択肢として起業を視野に入れやすいためである。そのため MBA 学生には学部学生と比べて、起業という選択肢の提示が学部生よりは推奨しやすい面が存在する。このように教員が「起業」をどのように伝えるかという「教員の姿勢や態度」に関する問題は、非常に難しい面が存在するといえるだろう。

3つめは、現実的な履修者数の確保のためである。アカウンティング等の科目は、社会人でも苦手意識を持つ人が多い傾向がある科目である。学部学生でも、難しそうと感じてしまい履修をためらう学生が多い傾向がある。加えて「起業」という学習要素が入り込むと、難しいと捉える学生がさらに増えて、履修者数が減少してしまい、実現しようとした講義が成立しないのではないかと筆者が懸念したためである。

また体験型の講義を実施する場合には、受講者内で複数のチームを作る必要もあり、やはり最低でも10人程度の履修者がいなければ講義が成立しないという現実的な理由も存在した。

第(4)項 講義の進め方

講義は図表5に示した日程に沿って実施をした。講義進行のプロセスは大きく2つに分かれる。それは「①起業準備段階、模擬会社設立前まで」と「②

模擬会社設立後、事業立ち上げから会社解散まで」の2つである。図表5での区分でいえば、①の講義部分は、第1回から第5回までが該当する。

この①の段階では、学生は次の事項の学習を進める。まず個人で事業構想案を検討し、講義内において口頭で発表を行う。その後に、学生同士でチームを作り、個人が持ち寄った事業案の検討をチーム単位で行う。チーム内で事業案の選択をし、その事業案に基づいて事業計画書の作成を進める。そしてVC投資家役の前で事業計画発表を行う。事業計画発表では、VC投資家役である筆者に対して事業計画案を説明し、必要資金の不足分を賄うための出資金額と株価、株数、出資比率等の交渉を行う。

さらに①の段階では事業案が二転三転する。ここで学生達は、事業計画を作成する作業を通じて、事業を成立させる要素等の学習を進めることとなる。例えば具体的な商品の原材料費や販売価格等の試算を繰り返す中で、利益がどのように算出されるかなどの基本的な収支計算の仕組み等の理解を深める。また自らが模擬会社の株主になることで、出資に伴い獲得する株主の権利や、投資家からの出資に伴う創業者の出資比率の希薄化などの変化を体験することで、株式会社の仕組み等の理解を深めることになる。

次に、②の段階の講義は、第6回目以降から実習日の2日目までの期間である。ここでは、模擬会社の設立に伴い、会社に資本が集まり会計帳簿等の作成も開始される。会社単位で社長を中心に事業活動を具体的に開始する。例えば、原材料を仕入れた場合は、代金を支払い、領収書を発行してもらう。出金に伴う現金残高の記録を行う。このような体験を積みながら、会社が事業を開始するまでは、会社には入金がなく一方的に出金していく状態であることなどを理解していく。また事業を準備するために資本が必要であるということも、事業準備を進める中で学生の理解が深まる。

学園祭での実習では、商品を買った場合に、売上伝票を付けるなどの基本的な会計記録などを作成していく。また学園祭とはいえ、簡単には商品が来場者には売れない現実や、売れ残り商品や材料の余り分等をどう処理するかを検討を行う。または学園祭2日間の販売活動の中で、売れ行きが好調な場

合は追加で費用を掛けて仕入れてもよいか、などの経営判断を行う必要性が各社で生じる。

販売終了後にチーム毎に、試算表から貸借対照表、損益計算書、分配金計算書を作成し、監査を受け、株主総会を開催し、会社解散までを行う。教員側は、各会社の自主性に任せ、決算や株主総会の手続きなどの必要最低限の方法を伝えることを中心に指導を行う。

なお2016年度では学生達が設立した模擬会社の事業内容は、A社がチェロス販売、B社が綿アメ販売、C社がスープ軽食の販売という事業を営んだ。事業としては、学園祭の模擬店ということもあり、稚拙な印象を与えるかもしれない。しかし学園祭の中での模擬店出店という機会を活用し、起業活動のプロセスを体験的に理解することを目的とした講義としては、受講学生に

図表5 アカウンティング基礎講座の進行日程

	回	内容
①起業準備段階、模擬会社設立前まで	第1回	オリエンテーション グループワーク: チーム分け、リーダー決めなど
	第2回	講義①株式会社の仕組みと資本の意味 グループワーク: チーム発表①事業案について
	第3回	講義②事業計画について(作成方法、必要項目など) チーム発表②事業案について
	第4回	講義③VCによる講演(スタートアップについて) チーム発表③事業計画発表会(VCによる質疑応答と評価)
	第5回	模擬会社設立登記作業(定款、株主名簿、登記簿、株券等作成)、設立当初の貸借対照表作成 グループワーク: 準備作業打ち合わせなど。
②模擬会社設立後、事業立ち上げから会社解散まで	第6回	講義④事業立ち上げ、会計帳簿等について グループワーク: 準備作業等、チーム発表: 進捗状況報告。
	第7回	講義⑤決算書作成プロセス、監査作業、株主総会までの手続きについて グループワーク: 準備作業等、チーム発表: 進捗状況報告
	第8回	講義⑥決算書作成作業練習(貸借対照表、損益計算書等) グループワーク: 準備作業等、チーム発表: 進捗状況
	実習日	終日チーム毎に販売活動を実施。 取引記録から試算表作成、2日目に向けた取締役会の実施など
	実習日	終日チーム毎に販売活動を実施。 取引記録から試算表作成、決算書作成、監査、株主総会開催

出所: 筆者作成。

対しては有効に機能していたのではないかと筆者は感じている。

なお各社の業績結果は、3社のうち2社が若干額の利益を出し黒字となり、1社が赤字となった。

第3節 受講者への効果と導入に伴う課題

第(1)項 受講者への効果

受講生の講義前と講義後の変化を通して、体験型の起業家教育の起業体験プログラムの実施による学生に対する効果についての検討を行う。講義開始時点で受講生に「起業を考えたことはあるか」という質問に対する、学生の答えの大半は「起業について考えたことがない」という内容のものであった。

受講後のレポートとして体験の感想提出を求めた。そのレポートでの感想やコメントをまとめたものが、次の①から⑤の内容であった。

「①株式会社の設立から解散までを体験することで株式会社の仕組みが分かった、②起業の全体プロセスの具体的なイメージを持つことが出来た。また起業の大変さが分かった、③働き始めた場合に、自分の適性や役割をイメージすることが出来た、④もし将来、起業する機会があれば起業してみたい、⑤会社のお金の流れが体験を通じて理解出来た、簿記等をさらに勉強したいと思った」という内容の受講後の感想やコメントが多かった。

学生が起業に関心や興味を持ったという点に対しては、本講座が一定の効果を生み出すことが出来たと考えることが出来るだろう。

課題としては、同じような効果が、座学中心の講義形式をメインとした講義の場合でも有るのか無いのかを検討することが必要であろう。そのために学生に対する正確で科学的方法で効果測定等の設計を行うことが求められるだろう。

第(2)項 導入に伴う課題

アカウンティング基礎という科目の中で、体験型の起業体験プログラムの導入と実施が可能であった大きな要因は、大学側の人材育成の方針、受け入

れ体制と協力などがあったからに他ならない。デジタルハリウッド大学では実習形式の講義が多く、大学側に受け入れへの素地が整っていたのが大きな理由と捉えることが出来る。さらにビジネス系の科目でも、実習や体験型のような方法での講義を実施することを大学側が前もって考えていた点が大きい。しかし、このような大学からの支援を受けることが出来ない場合には、実施を行うことが難しい面が多いことを指摘しておきたい。

さらに体験型の場合は、通常の講義形式に比べて受講者数に制約が出やすい点も課題である。人数が増えすぎてもチーム数の問題や、各種の発表時間等を考慮すると受講生の数は制約が出やすい。また学生の負荷という面も考慮に入れなくてはならない。チームでの準備活動を講義以外の時間でも進める必要が出てくるために、どうしても通常講義よりも学生の準備時間の負担が大きくなってしまう。プログラムの実施に伴い講義時間も含めて学生は、全体で30時間から40時間程度をこの講義に時間を費やす。そのため講師は他の科目の単位取得に掛かる労力等も加味して、学生の負荷を調整し講義設計を行う必要がある。これらの課題が体験型のプログラムの導入と実施には存在する。

第4節 まとめ

この章では、体験型の起業家教育である起業体験の事例の分析を行った。最初に、NTVPが実施する体験型の「起業体験プログラム」の概要を示した。そして具体的な大学への導入事例としてデジタルハリウッド大学での「アカウンティングの基礎」への起業体験プログラムの導入事例を示した。

その中で、体験型のプログラムを導入する場合は、大学等の受け入れ体制が鍵となる点、教員側の準備時間や講義外での学生への支援等の時間が必要になる点、学生への効果については起業等に関心を持つ機会として一定の成果があると考ええることは出来るが、他の方法と比較して導入を検討する必要があるのではないか、また効果測定方法の検討等も必要である点を示した。

第Ⅴ章 起業家教育の意義と役割

第1節 起業家教育の意義と役割

本稿では、起業家教育の意義や役割を考察するためのデータ等を各章で整理してきた。この最後の章では、それらの材料を基に起業家教育の意義や役割等について考察を進めたい。

新しく若い会社が社齢の長い会社よりも雇用創出力が高く、社齢が長い会社は雇用を喪失する傾向が強い。新しく若い会社を作り出す担い手である起業家は重要な存在である。

「ベンチャー型起業、中小企業型起業、自営型起業」、どの種類の起業も重要であるが、雇用創出という観点でみると雇用創出力に高い可能性を持つ「ベンチャー型起業」を増やすことの優先順位が高いといえる。優先順位を加味した場合には、起業家教育の実施内容としては「ベンチャー型起業」に関する起業家教育の整備と充実が求められる。また「ベンチャー型起業、中小企業型起業、自営型起業」の起業タイプを明確に分けて、起業家教育を実施する必要があるとも考えられる。

日本では開業率が長期的に低迷しているが、毎年30万人程度の起業家が生まれている。起業家の誕生数に比べて問題なのは、起業希望者と起業準備者の数が年々減少していることである。このような状況に対して、起業家教育が果たす役割は、起業に関心や興味を持つ母集団の形成に関与することではないだろうか。つまり「起業」という選択肢や生き方の普及や啓蒙活動に関与し、起業希望者を数多く生み出すことである。起業に関心や興味を持つ母集団を作り出すための起業家教育の充実が必要といえる。

大学・大学院では、直近の調査結果によれば、約52%という割合で起業家教育は実施されている。内容は起業家・経営者などによる講演、起業体験（模擬店舗の出店体験、模擬会社の設立、新商品の開発体験）、ビジネスプラン作成と発表、製品・サービスの考案、販売、起業経営理論講義、起業ケーススタディー等と多様である。

学校等で起業家教育を実施した場合の効果として期待されるものは何であ

ろうか。それは起業に興味や関心を持つ学生を増やすことで、将来的に起業希望者や起業準備者を増加させ、引いては起業家の輩出数を高めることであろう。そのような「起業」自体の啓蒙普及活動の機会として、学校等での実施は大きな意味を持つと考えることが出来る。

また起業家教育は「起業態度の形成を促す教育」と「起業態度を有する起業家予備群に働きかけて活動を促し支援する教育」の2種類を分けて対象者等を整理し実施する必要がある。すなわち、まず起業家とは何か、など起業家の意義について啓蒙普及活動の裾野を広げた上で、具体的な育成等を目的としたプログラムを提供し実施するといった2段階での取り組みが必要ではないだろうか。

体験型の起業家教育の「起業体験プログラム」の導入事例分析を基に、起業家教育を実施する上での課題等を改めて考えた場合、次の4つの事項を検討する必要があるだろう。

1つめは、体験型プログラムの実施に対する大学側の理解と協力が必要になる点である。これは起業家による講演等などの座学形式の講義に比べて、大学側との日程調整など調整事項が多く存在するためである。そのため大学等関係者含めた理解と協力が必要となる。

2つめは、担当する講師にはプログラム全体を設計し大学等の関係者との調整や、講義時間以外での学生への支援等を含めた準備や運営に時間が掛かるということである。また受講人数に関しても、通常の講義形式の講義に比べて、体験型は制約が出やすい傾向があるように推測される。

3つめは、学生にとっても、通常講義と比較して模擬会社を設立し運営するための準備時間が講義外で発生する可能性が高い。つまり受講に必要な準備時間が多くなる傾向がある。一つの履修科目としての科目提供と学生への効果を比較検討し見合うかどうかの判断が提供側に必要であろう。つまり大学で実施する場合は、全体のカリキュラム構成の中での位置付けを考える必要があるのではないだろうか。

4つめは、受講することによる学習成果や効果測定の問題である。受講生

の感想やコメントを見る限り、起業や起業プロセスなどの学生の理解は進んでおり、一定の学習効果は生み出していると考えられる。しかし他の起業家教育の実施内容でも同様であろうが、正確な、科学的な効果測定を考えることが求められるだろう。導入する側は、どのような成果や体験を受講学生に提供できるのを考えた上で、最善な方法を選択することが求められる。

第2節 まとめ

雇用創出力という点で、成長する会社を作り出す担い手である起業家は、一国の経済において非常に重要な存在である。しかし日本では、開業率も長期的に低下傾向が続いている。毎年30万人程度の起業家が生まれているが、その母集団となる起業家準備者や起業希望者の集団は減少傾向を続けている。起業に関心や興味を持つ人が依然として少ない。加えてキャリアの選択肢として起業を認識する人が少ないのが日本の起業環境の問題であろう。

その中で、日本の大学等で起業家教育を実施する大きな意味や役割は「起業に関心や興味を持つ学生を増やし将来的に起業という選択肢を実現する人材を増やすこと」と言えるだろう。それを実現するためにも、日本の大学等での起業家教育の実施率を更に上昇させる必要があるだろう。

また起業の種類としては、雇用創出力が高いと考えられる「ベンチャー型起業」を生み出すことを目的とした起業家教育を実施する必要性が高いといえるだろう。とはいえ、繰り返しになるが日本では、そもそも起業に関心がない層が依然かなり多い状況を考慮すると、起業という働き方を普及啓蒙する教育と、具体的な起業家の教育育成活動を分けて起業家教育を行う必要があるように思う。つまり、起業という選択肢を広く啓蒙し人々に理解してもらう教育を充実させながら、育成すべき対象として「ベンチャー型起業家」を目指すような起業家教育を実施する必要があるのではなかろうか。

【参考文献】

- [1] 清成忠男著『ベンチャー・中小企業 優位の時代—新産業を創出する企業家資本主義』、東洋経済新報社、1996年3月。
- [2] 通商産業省産業政策局新規産業課『アントレプレナー教育研究会 報告書＝起業家精神を有する人材輩出に向けて＝（要旨）』、通商産業省産業政策局新規産業課、1998年7月。
- [3] 文部科学省「大学における教育内容等の改革状況について」文部科学省、URL: http://www.mext.go.jp/b_menu/houdou/16/03/04032301.htm、国立国会図書館保存、(URL:http://warp.da.ndl.go.jp/info:ndljp/pid/286184/www.mext.go.jp/b_menu/houdou/16/03/04032301.htm (参照日：2018年7月1日))。
- [4] 株式会社日本インテリジェントトラスト『文部科学省委託調査「大学における起業活動の総合的推進方策に関する調査・研究（起業活動調査）」報告書』、株式会社日本インテリジェントトラスト、2007年3月。
- [5] 株式会社大和総研『経済産業省委託調査 平成20年度 大学・大学院における起業家教育実態調査 報告書』、株式会社大和総研、2009年2月。
- [6] ウィリアム・バイグレイブ、アンドリュー・ザカラキス著、『アントレプレナーシップ』、日経 BP 社、2009年4月。
- [7] 株式会社大和総研『平成21年度 経済産業省委託事業 平成 21 年度「産学連携人材育成事業（起業家人材育成事業）」報告書』、株式会社大和総研、2010年3月。
- [8] 株式会社大和総研『平成 22 年度 経済産業省委託事業 平成 22 年度「産業技術人材育成支援事業（起業家人材育成事業）」』、株式会社大和総研、2011年3月。
- [9] 深尾 京司著『「失われた20年」と日本経済—構造的な原因と再生への原動力の解明』、日本経済新聞出版社、2012年3月。
- [10] 村口和孝著『私は、こんな人になら、金を出す! (講談社 + α 新書)』、講談社、2013年5月。
- [11] 高橋 徳行「起業家教育のスペクトラム 「活動」の支援か「態度」の形成か」、『ビジネススクリエイター』 第5号、立教大学ビジネススクリエイター創出センター、2014年2月、pp97-112。
- [12] 松田修一著『経営学入門シリーズ ベンチャー企業 第4版』、日本経済新聞出版社、

2014年2月。

[13] 有限責任監査法人トーマツ『経済産業省 平成25年度創業・起業支援事業（起業家教育の実態及びベンチャー支援策の周知・普及等に関する調査）調査報告書』、有限責任監査法人トーマツ、2014年3月。

[14] 熊野 正樹著『ベンチャー起業家社会の実現—起業家教育とエコシステムの構築』ナカニシヤ出版、2014年5月。

[15] 経済産業省経済産業政策局新規産業室『「生きる力」を育む起業家教育のススメ 小学校・中学校・高等学校における 実践的な教育の導入例 初等中等教育段階における起業家教育の普及に関する検討会』、経済産業省経済産業政策局新規産業室、2015年3月。

[16] 内閣官房 日本経済再生総合事務局（2016年4月）「ベンチャー・チャレンジ2020」、内閣官房 日本経済再生総合事務局 ベンチャー政策担当

URL:http://www.kantei.go.jp/jp/topics/2016/seicho_senryaku/venture_challenge2020.pdf（参照日：2018年7月1日）。

[17] 株式会社野村総合研究所『経済産業省 平成27年度起業・ベンチャー支援に関する調査 起業家教育の普及等に関する調査 最終報告書』、株式会社 野村総合研究所、2016年3月。

[18] 一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター『ベンチャー白書2016』、一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター、2016年11月。

[19] 企業家倶楽部（2016年11月）「起業体験プログラム EX 運営ノウハウ」日本テクノロジーベンチャーパートナーズ投資事業組合代表 村口和孝、URL:http://kigyoka.com/news/magazine/magazine_20161121.html（参照日：2018年7月1日）

[20] みずほ情報総研株式会社『経済産業省委託調査 平成28年度産業経済研究委託事業（起業家精神に関する調査事業）報告書』、みずほ情報総研株式会社、2017年3月。

[21] 株式会社野村総合研究所『経済産業省 平成28年度産業技術調査事業（大学ベンチャーの設立状況等に関する調査）報告書』、株式会社野村総合研究所、2017年3月。

[22] デジタルハリウッド大学「DIGITAL HOLLYWOOD UNIVERSITY 2018」、デジタルハリウッド大学、2017年4月。

[23] 中小企業庁『中小企業白書 2017年版』、日経印刷株式会社、2017年6月。

[24] 株式会社日本テクノロジーベンチャーパートナーズ ホームページ、URL:<http://www.ntvp.com/> (参照日：2018年6月1日)。