

# 農業高校における経営者能力を育む起業家教育

佐々木正剛・小松 泰信・横溝 功  
(環境生態学コース)

## Entrepreneur Education to Foster Manager Ability in Agricultural High School

Seigo Sasaki, Yasunobu Komatsu and Isao Yokomizo  
(*Course of Environmental Ecology*)

岡山大学農学部学術報告 Vol. 96, 65-70 (2007) 別刷

*Reprinted from* THE SCIENTIFIC REPORTS OF THE FACULTY OF AGRICULTURE  
OKAYAMA UNIVERSITY Vol. 96, 65-70 (2007)

## 農業高校における経営者能力を育む起業家教育

佐々木正剛<sup>a)</sup>・小松 泰信・横溝 功

(環境生態学コース)

### Entrepreneur Education to Foster Manager Ability in Agricultural High School

Seigo Sasaki<sup>a)</sup>, Yasunobu Komatsu and Isao Yokomizo

(Course of Environmental Ecology)

Many farmers have put a special emphasis on improvements in production and cultivation techniques. Recently, however, excellent agricultural administrators in management have started to appear. Their common feature is that they have an entrepreneurial spirit. This entrepreneurial spirit is an important element in business. In this thesis, we take up an actual case at Takamatsu Agricultural High School, and consider it from the point of view of exposure to risk and a chance for gaining experiences in failure. This consideration is based on the idea of "PDCA".

In this case, the risk was considered at the "Plan" stage. Extrinsic motivation shifted to intrinsic motivation. In addition, we pointed out that they failed at the "Do" stage, but this was picked up at the "Check" stage, and they learned from the failure at the "Action" stage.

An approach like this case links the academic training with the realworld, and it supplements vocational education at agricultural high schools. Moreover, it can be appreciated as an approach that goes back to the starting point of vocational education.

**Key words :** Entrepreneur Education, Agricultural High School, Risk, Failure, PDCA

#### I 緒 言

これまで、農業者の多くは生産・栽培技術の向上を重視し、「農業者＝生産者」であって、「農業者＝経営者」という意識は極めて希薄であった。その理由の一つとして、農業という産業が政府の規制と保護の下に成り立ってきたことがあげられよう。このことは、我が国において自立した農業者の育成を抑制してきた主要因の一つである。したがって、農業の分野では経営者が育つ素地が少なく、「農」のつく世界は経営者不在と揶揄されてきたのである。

そのような中、現在では意欲のかつ経営感覚に優れた農業経営者が出現してきた。彼らは生産だけではなく、加工や販売、観光や飲食店経営といった幅広い事業にも取り組んでいる。つまり、家業・生業的な範疇から脱却し、農業をビジネスととらえて経営を展開しているのである。しかし、農業者の多くは販路の確保に止まり、ビジネスとしての意識は非常に低いのが実情といえよう。今日のような農業を取り巻く状況が激しく変化している中では、農業をビジネスとしてとらえることは不可欠であり、農業経営者が持つ経営者能力を育成することは避けて通ることのできない課題といえる。

近年、起業ブームが起き、ご多分に漏れず農業の分野

においても起業の動きを見せている。それは、「農」をビジネスとして捉えはじめている証左ではないだろうか。彼らの共通点は、一言で表現するならば、起業家精神を具備していることであろう。

さて、農業に関する教育機関である農業高校では、自立した農業経営者や農業関連産業従事者の育成を継続的な目標として掲げてきた。しかし、産業構造の変化、技術革新の進展、情報化、国際化などの外部環境の変化や、社会の高学歴化に伴う普通科志向の高まりにより、また、卒業後の進路保障や多様化した生徒が入学してくるといった背景も影響し、その目標を達成するには困難な状況にある。これらの状況を受け、自立性、チャレンジ精神、創造性、積極性、探求心、そして自己表現力や協調性といった要素で構成される起業家精神を育む教育の必要性が学校現場で徐々に認知されはじめてきたのである。それは、児童生徒一人ひとりの職業観・勤労観を育てるといった「キャリア教育」や、自ら学び自ら考える力などの「生きる力」の育成といったことが注目されているからである。

Received October 1, 2006

a) 岡山県立高松農業高等学校

(Takamatsu Agricultural High School)

そのような中で、岡山県立高松農業高等学校の農業科学科一年生（40名）では、「自己責任の下でリスクを負い、将来の農業経営者に必要な創造性、問題解決能力、チャレンジ精神、積極性、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力などを育成する」ことを目的とし、2006（平成18）年度より起業家教育を行っている。そこで本稿では、この取り組みの内容を分析し、それに基づき農業高校における起業家教育の可能性を明らかにし、農業経営者の育成へと発展させる方途を考える。

## Ⅱ 起業家教育の必要性

### (1) 起業家教育が求められる背景

まず、高等学校における農業教育の展開について、総合的な教育計画である教育課程を見ていく。

教育課程の基準を示した学習指導要領は、約10年間隔で改定が行われ、5年に一度見直しが行われ修正が加えられるというのが基本である。その中の教科「農業」の目標を見ると、1952（昭和27）年告示の学習指導要領には「将来、みずから農業を営みあるいは初級技術者として」と示しており、'56（昭和31）年告示の学習指導要領にも「将来、農業自営者あるいは中堅農業技術者になろうとする者」と生徒の将来像を示している。この位置づけは、戦後の復興のために農業生産力の向上を図り、食料増産や雇用確保といった農業振興策が求められた時代には、非常に整合性のあるものであり、人材育成や農業技術の普及、そして農業生産の向上などに一定の役割を果たしてきた。しかし、技術革新の進展、情報化・国際化といった外部環境の変化に伴い、学習指導要領において、一方で知識・技術の習得を重視した記述が増え、他方で具体的な将来像に関する記述は存在しなくなった。さらに、高校への進学率が高まり、それに伴い能力・適性・進路などの多様な生徒が入学するようになるとともに、入学者に占める非農家出身者の割合も徐々に増加していった。このような状況の下で、農業高校における職業教育のあり方は行き詰まりを見せつつあるといっても過言ではない。

'98（平成10）年以降、職業教育の一環として職業観・勤労観の醸成を目的とした「インターンシップ」と呼ばれる就業体験が実施されるようになった。インターンシップとは「産業現場等で生徒が在学中に自らの学習内容や進路などに関連した就業体験を行うこと」<sup>1)</sup>と定義され、主体的な職業選択の能力や職業意識の醸成や、高校卒業後の離職防止などを目的として実施されている。しかし、実施期間が2～3日と非常に短い期間であったり、生徒の興味・関心や進路決定に役立った学科と関係のない就業体験を実施したりしている高校も多く見受けられる。これらを受け、「望ましい職業観・勤労観及び職業に関する知識や技能を身につけさせるとともに、自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力・態度を育て

る教育」<sup>2)</sup>であるキャリア教育の推進が現在強く求められているのである。また、現行の学習指導要領においても、生徒のキャリア教育に関する記述は多い。

インターンシップやキャリア教育は、職業観・勤労観の育成には一定の成果を上げてはいるものの、現在のそのような激しい社会環境と就業構造の変化を考慮すると、より高いレベルの職業観・勤労観の育成が不可欠となってくる。これらを背景として、現在では起業家教育に注目が集まっているのである。その起業家教育が脚光を浴びた端緒は、2000（平成12）年の教育改革国民会議が起業家精神の涵養を取り上げたことに始まる。起業家教育とは、起業家精神を養い、自己の生き方・あり方を考えることを目的としたものである。そして、その起業家精神とは「自立性、チャレンジ精神、創造性、積極性、探求心であり、起業的な資質・能力とは、自己責任で決断する能力やリーダーシップを発揮する能力、コミュニケーション能力、情報の収集・分析能力とそれに基づく判断力、問題解決能力、行動力である」<sup>3)</sup>としている。現在では、大学だけではなく、小・中・高校段階でも起業家精神の育成のためのプログラムが展開されている。

本稿では、農業の教育施設である農業高校に焦点を当てて、これまでいわゆる専門高校（職業高校）における職業教育は、専門的な知識・技能の習得に重点を置き、生徒のキャリア発達という視点に立った指導は不十分であった。そして、現在では起業家教育に注目が集まってはいるものの、起業家教育という言葉だけが先行し、起業のプロセスやノウハウを学ぶことに終始している場合が少なくない。本来は、起業という手段を通じて社会に真正面から向き合うリアリティのあるプログラムであり、起業を目的化してはならないのである。あくまで起業は、実体験の伴う教育ツールなのである。

### (2) 起業家教育の核心

#### ① リスク負担

ドラッカー（Drucker, P. F.）は、「起業家はリスクを冒す」<sup>4)</sup>と指摘しているように、起業家教育ではリスクを無視して展開していくことは教育的意味を失うに等しい。リスク（risk）とは、一般的に「危険」と解釈され、「損害規模」と「発生頻度」の積で表現される<sup>5)</sup>。しかし、「リスクを冒す（handle risk）」や「リスクをとる（risk taking）」という言葉が、新たに挑戦する意味を含有しているように、リスクは単なる危険という意味だけではない。重要なのは、リスクという言葉には「便益（benefit）」という要因が含まれており、危険と便益が一体となっていることである<sup>6)</sup>。

また、リスクを負うということは、心理的緊張を伴うと同時に、自己責任が伴う。このため、学校現場では教育という名の下に忌避されてきた。しかし、自己の選択や決定に責任を持たせ、実際に考えて行動しなければ、本当の意味での職業観・勤労観を育むことはできない。

職業観・勤労観の育成が画餅にならないためにも、リスクを負って自己責任を持たせる実務的な教育が必要なのである。そのためにも、一般に意欲ややる気と呼ばれている「動機づけ (motivation)」が重要な意味を持つてくる。

動機づけの研究については、心理学や社会心理学の分野を中心としてさまざまなアプローチがあり、学習活動はこの動機づけによって支えられている。その動機づけは、外的な賞罰による動機づけである外発的動機づけと、外的な賞罰に依存せずに学習活動の過程に依存する内発的動機づけに一般的には区分されている<sup>7)</sup>。内発的動機づけを持つことは、学習活動自体の質を高めることになるため、多くの場合、内発的動機づけによる学習は外発的動機づけによるそれよりも望ましいとされている。しかし、ライアン (Ryan, R. M.) らは外発的動機づけと内発的動機づけを対立的にとらえるのではなく、外発的動機づけから内発的動機づけへと連続的に移行するという考えを示した<sup>8)</sup>。それによれば、まず、自己決定がまったくできていない外的に制御された段階をあげている。これは、外的な圧力によって行動が生起するもので、本人が意思決定をしたものではない。次に、消極的な理由ではあるものの、一応は自らの意思による注入の段階である。そして、必要感を感じ自らの行動規範と一致している同一化または統合化の段階である。最終的に、自己決定性の最も高い内発的に動機づけられた段階に至るのである。

この理論に従うと、リスクを負って自己責任の伴う心理的緊張感が、外発的動機づけから内発的動機づけへと連続的に移行する要因となる可能性を大いに含有していることになり、リスクを負うことは教育的価値があることになる。特に、起業家教育においては、リスク負担は切り離して考えることのできない重要なファクターなのである。

## ② 失敗のチャンス

今日、企業においても個人においても、成功事例の模倣が必ずしも成功を確約するものではなくてきている。成功の裏には、幾多の失敗が陰の部分として存在しているように、成功事例の模倣はある一定の所までの成果をあげることはできても、それだけでは限界がある。

戦後、我が国の教育では、“learning by doing (なすことによって学ぶ)”という経験学習が重要視され、「失敗」は表面的には否定されてこなかった。しかし、実際は「失敗しない」ことを学ぶというスタンスがとられ、多くの場合それは肯定的に扱われてこなかったのである。畑村は「教育現場で真に求められているのは、正しい知識の伝達もさることながら、失敗を怖れず伝えるべき知識を体感・実感させること<sup>9)</sup>」を指摘しており、失敗こそ創造を生むものであるとしている。失敗の必要性については、伊丹ら<sup>10)</sup>が指摘するように、次の二つの点から大きな意

味を持つ。第一に、失敗は学習面で大きな意味を持つからである。失敗の経験は創造の糧となる貴重な体験であり、自己のポテンシャルを認識するとともに自己の能力を見直す機会となる。第二に、心理的エネルギーの供給という意味を持つからである。失敗を挽回しようとするエネルギーが学習を促進する。

挑戦には当然のことながら失敗はつきものである。成功のためには失敗を恐れず、生じた失敗をのり超える力が必要となってくる。そのためは、失敗できる場や機会が必要となる。正にこのことが教育現場に求められるものではないだろうか。つまり、失敗を許容し、失敗のチャンスを教育現場で積極的に整備していく必要があるのである。

成功は成就感や達成感を味わうことができ、失敗は挫折感を味わう。それは成功体験が「善」であり、失敗体験が「悪」であるということではない。これはどちらか一方ではなく、両者ともに意味があり、教育というものにおいて不可欠なのである。もちろん、失敗自体がよいということではない。失敗するというところにどのように向き合い、どのようにつき合っていくかを考えることが重要なのである。社会へ出る準備段階である教育現場では、失敗とのつき合い方を学ぶ有意義な場や機会であり、チャンスなのである。

起業家教育の目的は、起業のプロセスやノウハウを学ぶことではないことは既に触れた。実践が伴うからこそ失敗のチャンスがあるのである。「経営者を育てる手法は、失敗させること。何回も失敗させ、そして立ち直らせる。」<sup>11)</sup>と指摘されるように、起業家教育は失敗のチャンスを与える教育実践なのである。

## Ⅲ 高松農業高校の取り組みと考察

### (1) 取り組みの概要

岡山県立高松農業高等学校(以下、「高松農高」と略す)は、1897(明治30)年に岡山県農事講習所(岡山市津島)として開所し、'99(明治32)年岡山県農学校として創立した。1902(明治35)年より岡山市の西端である岡山市高松に移転し、創立100周年を超える農業高校である。同校には、農業経済科(平成18年度より学科改編のため農業科学科に名称変更)、園芸科学科、畜産科学科、農業土木科、生物工学科(平成18年度より学科改編のため食品科学科に名称変更)の五つの学科があり、生徒数は約600名の農業高校である。

農業科学科は、生産技術・環境農業・農産流通の三つの専攻による学習を展開している。その中の農産流通で起業家教育を取り入れている。同学科の一年次の専門科目は、農業の概論の科目である「農業科学基礎(4単位)」と「総合実習(4単位)」、「農業経営(2単位)」となっており、一年次では農業に関する基礎的な技術と知識の習得を目標としている。したがって、一年間で生産

から販売といった完結するような学習の展開は困難である。そのため、一年次では「商品開発・流通」に焦点を当てた起業家教育を科目「農業経営」で行っている。そして、同学科では、「自己責任の下でリスクを負い、将来の農業経営者に必要な創造性、問題解決能力、チャレンジ精神、積極性、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力などを育成する」ことを目的として起業家教育を実施している。

その2006（平成18）年度から開始した起業家教育の取り組み内容は、以下のようになっている。

4月にまず、導入部分として外部講師による講演会（演題「農業分野における起業について」）を開き、生徒の起業に対する意識を高めた。そして、実際に授業の取り組みの一環として起業することを伝え、その目的と年間の流れについて説明した。当初は、会社を設立することや利益の用途などについて盛り上がり、クラス全体の興味・関心の度合いは非常に高かった。しかし、損失が出た場合、それを負担しなければならないことに気づくと、表情は一変し、単なるイベント的实践ではなく真剣に取り組まなければ自分達が最終的に責任を負わなければならないことを認識した。また、設立する会社のコンセプトと会社名（榊芽ぐみ）を決め、その後、代表取締役、所属（研究開発部・企画部・経理部・第一営業部・第二営業部）、各部長を決めた（Table 1）。

5月に入り、研究開発部は商品開発を目的としたヒアリング調査のための対象の選定と、質問項目の検討を行った。そして、同校の農産物の販売先であるAコープ高松店（岡山市高松）の店長と青果担当者にヒアリングを行った。その後、ヒアリング調査の振り返りとまとめを行い、反省点の洗い出し作業を行った。その結果、①結論を急いだ表面的な質問が多かったこと、②「発問→回答→メモ」の連続で、回答に対しての疑問や質問が出なかったということ、などが反省点としてあげられ、商品開発のためのキーワードを見つけることができなかった。

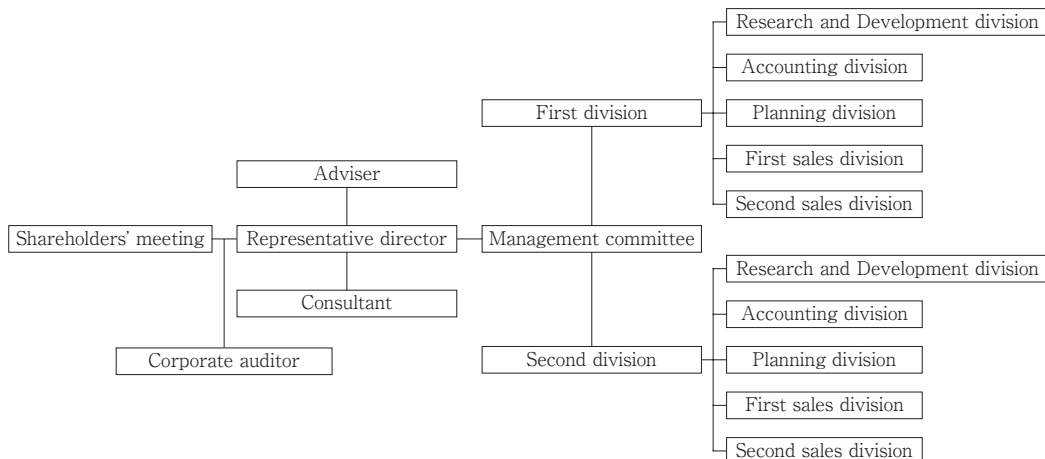
た。そして、ヒアリング調査の手法や質問項目の練り直しが行われた。それを踏まえて、ジャスコイオン倉敷店（倉敷市水江）の食品統括マネージャーにヒアリング調査を行うことになった。そこでは、活発なやり取りが行われ、多くの質問が練り出された。そして、二つのヒアリング調査の結果、高松農高で生産された規格外のモモを利用した「フルーツソース」を生産・販売することを決め、全社員に対して提案し了承された。

6月には、商品のラベルやデザインなどについて学ぶため、岡山市内のデザイナーを招聘し、実際に指導を受けた。内容は、市販されている商品のラベルや商品デザイン、ネーミングなどについての解説があり、その後、事前に社員が提案し送付したものをプレゼンテーションソフトを用いて講評・解説を行っていくというものであった。高校生らしい発想は重要であるとの指摘があったものの、既存の商品の先入観や固定観念から脱却しない限り、「高校生が発案した商品」の域を脱することはできないとの厳しい指摘があった。その後、ワークショップ形式でグループごとに話し合い、意見を積み上げてキーワードを見つけていった。

7月に入り、経理部は株券の発行を行い、出資者を募った。対象は、教職員と保護者とし、資本金目標額を50万円とした。しかし、想定していたように資本金は集まらず、最終的には20万円しか集まらなかった。それでも生徒達は、20万円という大金を手にして、何としても損失を発生させてはならないことを強く意識していた。また、指導者側としても、教養主義的性格を有した教育現場に、金銭が絡んだ教育活動が展開されることに抵抗感がなかったとは言い難い現状もあり、緊張感を高めた。

第一営業部は規格外のモモをフルーツソースに加工してくれる業者を選定し、榊多すずらん食品加工（新見市哲多町）との打ち合わせ・交渉を行った。交渉が進み、契約が交わされた矢先、施設上の問題でフルーツソースは保健所の認可が下りないことが判明した。しかし、時

Table 1 Organization chart



間的余裕がないことや他の業者との条件面での折り合いがつかないこと、そして、ここまで話がまとまっている事を考慮した結果、粘度の低いジャムを製造することでまとまった。これは、各部署に大きな裁量権が与えられているからこそその決断であった。

8月には、収穫したモモを加工業者の指示通りに洗浄・冷凍し、運搬した。そして、コンセプトや商品イメージを盛り込んだ商品のネーミングについて、長い時間をかけて全社員で協議した。なかなか結論が出ず、最終的に候補を三つに絞り、教員にアンケートをとることにした。そして、「もものふるさとからの贈り物 ピーチびちっ」に決定した。

9月には、デザイナーと相談しながらラベル・デザイン・ポップを完成させ、10月から学校やスーパーなどで販売し、1月に活動報告会を兼ねた株主総会を開き、2月にまとめをする予定になっている。

当初は戸惑う生徒が多かったものの、時間の経過とともに、部署単位で生徒達が放課後等を利用して自発的に目の前の課題を解決しようと取り組む姿が目立つようになり、教科指導中以外でも助言を与える機会が多くなった。

## (2) 分 析

ここでは、典型的なマネジメントサイクルの一つであるPDCA (Plan-Do-Check-Action) の枠組みに基づき、高松農高での起業家教育を分析する。

Plan (計画) の段階は、目標を立てて計画・立案する段階であり、また、以下の三点のような特徴があり、個々の生徒に自己責任の伴った心理的緊張感を持たせる段階でもある。

第一に、全員参画の組織であることがいえる。科目「農業経営」は一年次の必修修科目であるため、同科の一年生全員(40名)で取り組んでいる。(株芽ぐみの大きな特徴として、興味・関心の薄い生徒や消極的な生徒が出ないようにするための工夫として、研究開発部・企画部・経理部・第一営業部・第二営業部をそれぞれ第一事業部と第二事業部に分け、部署を細かく分けると同時に、一つの部署を4名という少ないメンバー構成にしたことがあげられる。このことにより、責任の所在が明確となり、責任感を持って取り組まなければ他のメンバーや他の部署に迷惑がかかることが認識でき、自発的に取り組まなければならない状況に置かれるのである。また、各部署には様々なことを決定することのできる大きな裁量権が与えられており、参画意識が高まる工夫をしているのである。

第二に、ワークショップ形式の授業である。科目「農業経営」では、「農業経営の設計と管理に必要な知識と技術を習得させ、コスト管理とマーケティングの必要性を理解させるとともに、経営管理の改善を図る能力と態度を育てる」<sup>12)</sup>という科目の目標を達成するために、座学や

演習を行っているが、(株芽ぐみの取り組みでは、生徒達に「考える」ということを恒常化させることをねらいとして、ワークショップ形式の授業を導入している。生徒側にイニシアティブを与えることで、自分達の選択や決定に対しては自己責任があることを認識させるのである。

第三に、高額な資本金と配当金の設定である。意図的に資本金の額を高く設定することにより、心理的な緊張感を持続させた。当初の目標は、50万円であったものの、最終的には20万円の出資金しか集まらなかったが、高校生にとってはかなりの金額である。そして、(株芽ぐみでは最終的に出資金を返金するだけでなく、出資金の額に対して10%の配当金を支払うことを目標としているのである。

Do (実行) の段階は、計画を実行する段階であり、実際に各部署が取り組み、失敗する可能性の高い段階でもある。

研究開発部は商品開発のためのヒアリング調査、経理部は出資金集めとその管理、企画部は商品開発・提案、第一営業部は加工業者との交渉・契約と原材料の仕入れ、第二営業部は販売先との交渉とセールスプロモーション・販売が主な業務である。ここでは、挑戦することや計画・準備したことを実際に実行に移すということの重要性を理解させるとともに、失敗させる段階なのである。特に、この段階での大きな特徴は、教師以外の成人と接することである。

普段接している教師以外の成人と接するということは、今までのような生徒対生徒や、生徒対教師という構図でないことから、さらに、教師側はあくまで助言者の役割に徹していることから、そのやりとりは生徒達の手へ委ねられており、外部とのやり取りは失敗の場として機能し、失敗のチャンスに満ち溢れているのである。

Check (評価) の段階は、実行が計画どおりに行われているかを把握し、評価する段階である。

換言するならば、調査・勧誘・提案・交渉・販売などの取り組み(Do)の結果と、当初の各部署での協議やワークショップによって立案された計画や予定(Plan)を比較し、失敗に気づかせる段階なのである。取り組みの中で失敗に気づくことは多いが、内省という作業をしない限り、次の段階にステップアップはしない。なぜならば、表面的な事象に対する反省は非常に明確であるものの、そのひとつ上のレベルまでに踏み込んだ内省がなければ本質的な問題は解決されず、創造性は育まれないからである。また、学習を誘発する強い要因にもならないからである。

Action (調整・改善) の段階は、評価を基に計画が達成可能かどうかを判断し、調整・改善をする段階である。

ヒアリング調査においては、初回のヒアリング調査の時の気づきや反省を生かし、質問項目の再検討や商品開

発のためのキーワードを導き出す方法やメモのとり方などである。出資金集めにおいては、場当たりの説明や十分な受け答えができなかったことを生かし、資料の作成・準備、商品の具体的説明と見通しの説明などである。商品開発・提案においては、部署内だけではなく、全社員や招聘したデザイナーとの何回ものやりとりによる修正の繰り返しである。加工業者との交渉においては、萌芽ぐみ側の要望に応じてもらうべく、用意周到な資料作成と業者との綿密な打ち合わせである。販売においては、販売促進方法の再検討や販路拡大などである。

#### IV 中間総括と今後の課題

以上、農業高校における起業家教育について見てきたが、高松農高の事例からもわかるように PDCA の一連の流れを「リスク負担」と「失敗のチャンス」の両面からとらえると、大きく二つの段階に分けて考えることができる。

一つは Plan の段階がリスクを意識した段階であることが明らかとなった。全員参画やワークショップを取り入れた活動、高額な資本金と配当金が心理的緊張感を高め、生徒達が放課後等を利用して自発的に課題を見つけて取り組むようになるとともに、自己責任が伴うことにより、当事者意識を持って活動するなど、外発的動機づけが内発的動機づけに移行した。

もう一つは、Do-Check-Action の段階であり、Do の段階で失敗をし、Check の段階で失敗を認識し、Action の段階で失敗を挽回するエネルギーが発生し、学習にいたるといふ失敗を意識した段階であることがわかった。生徒達が実際に活動する中で、成功体験だけではなく、失敗し、それに気づき、学習するといった一連の過程を経るからこそ、本質的な学びがあるのである。つまり、“learning by doing” は成功体験によるものよりも、失敗を伴った経験の方が意義深いのである。

インターンシップのような短期的な職場体験では、起業家精神の育成までは発展しない。また、キャリア教育は起業家精神の育成に通じるものが多いが、実際にどのようなプログラムを展開していくかは大きな課題となっている。そのような意味で起業家教育は、現実社会と乖離したものではなく、現実社会に結びついた具体的な教育活動であることがいえる。

現在、農業高校での職業教育は完成教育としてではなく生涯学習の視点を踏まえた教育のあり方が叫ばれ、高校教育（後期中等教育）と高等教育との円滑な接続が求められている。つまり、農業高校での三年間は、職業教育の全体的枠組みの中の部分的なものなのであることがいえる。しかし、起業家精神の育成は短期間で達成できるものではなく、高校段階からその育成のために多くの

機会を与えていくことが重要なのである。そして、PDCA サイクルを繰り返すことにより、創造力や問題解決能力などを育むことが可能となるのである。

農業高校における起業家教育は、学習の深化だけを目的としたものではなく、社会の状況が大きく変化する中で、農業分野に関する職業教育の原点に立ち返った取り組みである。また、事例のような取り組みは、学校教育と実社会とを有機的に結びつけることで、現在農業高校において展開されている職業教育に欠如している部分を補完する取り組みでもある。

もちろん、教育実践としては、発生する可能性のある損失の問題や経営手法など多くの課題が山積しており、教育活動そのものにもリスクが伴っているのも事実である。また、指導者側にもマニュアルはなく、未だ暗中模索の部分があり、失敗の可能性も内包しているのである。しかし、このような取り組みは、起業家精神を具備した農業経営者を育成する有用なプログラムであり、新しい時代における農業高校に求められるものである。そして、生徒だけではなく、創造力や問題解決能力などを発揮できる教師像を獲得するプロセスであるともいえる。

#### 謝 辞

本研究は、(財)福武教育振興財団および(財)岡山県農林漁業担い手育成財団成助による研究成果の一部であることを添えておく。

#### 引用文献

- 1) 理科教育及び産業教育審議会答申：今後の専門高校における教育の在り方等について（1998）
- 2) 中央教育審議会答申：初等中等教育と高等教育との接続の改善について（1999）
- 3) 大阪商業大学起業教育研究会編：高校生のための起業教育ワークブック。pp. 4-5, 大阪商業大学, 大阪（2005）
- 4) P. F. ドラッカー：イノベーションと起業家精神（上）。pp. 30-38, ダイヤモンド社, 東京（2005）
- 5) 田辺和俊：ゼロから学ぶリスク論。pp. 11-13, 日本評論社, 東京（2005）
- 6) 土田昭司・伊藤誠宏：若者の感性とリスク。pp. 1-6, 北大路書房, 東京（2003）
- 7) 多鹿秀継：教育心理学。pp. 42-48, サイエンス社, 東京（2001）
- 8) Ryan, R. M., Connell, J. P. and Deci, E. L.: A motivation analysis of self-determination and self-regulation in education. In Research on motivation in education Vol. 2, The classroom-milieu, (Ames, C. and Ames, R. E. Eds.), pp. 13-51, Academic Press, New York（1985）
- 9) 畑村洋太郎：失敗学のすすめ。pp. 25-26, 講談社, 東京（2003）
- 10) 伊丹敬之・加護野忠男：ゼミナール経営学入門。pp. 479-484, 日本経済新聞社, 東京（2004）
- 11) 半田正樹編：大地のビジネスと挑戦者たち。pp. 34-38, 大学教育出版, 岡山（2006）
- 12) 文部省：高等学校学習指導要領。pp. 105-111, 実教出版, 東京（2000）