

# トゥワイス・プランの『起業シミュレーションワーク』は、こんな特長があります。

この取り組みで、どんなことができるのか、どんな力が身につくのか、ワークの特長をご紹介します。

## 1 能動的に課題発見・解決力を高めることができる

自分で課題を発見し解決策を考える「会社づくり」の活動がベースになるため、能動的に課題発見・解決力を高めることができます。身近な課題や広く社会の課題を見つけて起業体験にチャレンジする過程で、社会への関心と、自らの行動を通して積極的に周囲に貢献しようとする意欲を養うことが可能です。

## 2 アントレプレナーシップ教育を探究学習として実施できる

ワークブックとサポートが揃い、総合学習・総合探究などで本質的なアントレプレナーシップ教育がスムーズに実現できます。実際の起業プロセスをふまえた、生徒が興味関心を持って探究的に取り組めるワークです。

## 3 多様な評価の機会があり論理性、プレゼン力が向上する

自分たちの考えを伝えるピッチを繰り返す過程で、多様な相手から多様なフィードバックを受け取り、内容を改善するとともに論理性と、魅力あるプレゼンのスキルを磨いていきます。周囲の大人もプレゼン対象のため、他学年の先生や保護者・外部協力者を巻き込んだ取り組みにすることもできます。

## 4 協働をとおして、チームワーク力、コミュニケーション力のトレーニングができる

活動の際はチームメンバーが各自の個性と能力を生かし、自分の役割を果たすことが鍵となります。同じ目標に向かって楽しみながら主体的に協働し、チームワーク力やコミュニケーション力を鍛えます。

## 5 発想力と創造性、実行力が育まれる

新たな事業を生み出すときに大切な発想力、創造性、情熱をチームで深め、自分たちの事業をどう具体化するか考え抜きます。途中のさまざまな体験はすべて、失敗を恐れず行動する力をつける学びの機会になり、社会に必要な実行力が育まれます。

## 6 自分らしいキャリアを構築する力が身につく

ビジネスの現場で実際に使われている知識や手法を試し、起業家精神を培うとともに視野を広げます。その体験は、自分に合うキャリアを幅広い可能性から見出すためのきっかけになります。



TWICE PLAN COMPANY 02

# “起業シミュレーション”ワーク

「もしも会社をつくるなら!？」  
——自分の会社づくりを体験する“起業シミュレーション”

自分たちの会社をつくる「起業」のシミュレーションに取り組むワークです。

チームで事業テーマを考えて、自社と商品・サービスの魅力を伝えるピッチに挑戦。自社が社会にどのような価値を提供できるのかを探究します。

【身につく力】  
課題発見・解決力、チームワーク力、コミュニケーション力、プレゼンテーション力、リーダーシップ、セルフマネジメント力、自己表現力、進路意識の向上



## TWICE PLAN

お問い合わせ  
株式会社トゥワイス・リサーチ・インスティテュート  
〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町1-11-804  
Tel 03-6861-3553/Fax 03-6861-3554  
Mail info@twiceresearch.jp  
URL https://twiceresearch.jp



program.twiceplan.jp

## “起業シミュレーション”ワーク

# 会社づくりをとおして 未来への力を見出す

社会の急速な変化を背景に、中学・高校でも重要度が高まるアントレプレナーシップ教育。このワークでは、普段の授業で取り組める探究的なアプローチで“起業”を体験します。

自分たちの実感を起点に課題を発見し、周囲の協力を得ながら仲間とともに事業の実現を考え抜くことをとおして、主体的に行動して未来を切り拓く力を身につけます。



## 1

チームづくり、事業テーマ決定

### 起業の仲間をつくる

4~6人のチームをつくり、起業に生かせそうなメンバーの強みを見つけるアイスブレイクをします。次に、自分たちの会社が何のビジネスをするのかという“事業テーマ”について考えます。

## 2

ピッチの準備、1回目のピッチ

### 考えたことを自分たちのことばで他者に伝える



会社名、事業テーマ、自社の商品・サービスの内容を他者に伝える準備をして、クラスの中で3分間のピッチをします。ピッチの評価はチーム同士で行い、コメントを伝え合います。

## 3

ビジネスの骨格をつくる

### 売り物とお客さん、競争について考える

ピッチの結果もふまえ、ビジネスの具体として、「顧客」「競争」「自社」についてリサーチ。リサーチしたことをもとに、チームでディスカッションを重ねて、2回目のピッチの準備をします。



## 4

2回目のピッチ、詳細を考える

### 周囲の大人に評価を受けて 実現の方法を探る

前回の内容にビジネスの具体を盛り込み、今度は周囲の大人3名にピッチを聞いてもらいます。受け取ったフィードバックをもとにさらなる改善を加え、「何をどのように売るのか?」という事業の詳細を詰めていきます。



## 5

最終ピッチ、相互評価

### チームで考えたビジネスの アイデアを伝え切る

ここまで考えた事業アイデアをまとめて“最終ピッチ”に臨みます。クラスの全チームが発表を行い、相互評価で“ベスト・ピッチ・チーム”を決定。動画に収めた最終ピッチは外部審査員に提出します。



## 6

振り返り

### 振り返ることで見つける、自分の力

これまでのワークを振り返って、チームでディスカッションします。最後はひとりひとりレポートを書いて終了です。



## ワークの流れ

12のステップにそって進行します。チームで事業テーマと売り物を考え、クラスメイトや身近な大人、外部審査員に伝えるピッチを行い、フィードバックを受け取ります。取り組み時間数は学校の状況に合わせて柔軟に設定することが可能です。

(※1ステップの目安は最少45分です)

## “起業シミュレーション”ワーク

- 1 最初の準備
- 2 事業テーマ決定
- 3 1回目のピッチ準備
- 4 1回目のピッチ
- 5 骨格をつくる
- 6 2回目のピッチ準備
- 7 2回目のピッチ修正
- 8 詳細を考える
- 9 最終ピッチ準備
- 10 リハーサル
- 11 最終ピッチ
- 12 振り返り

## “自分らしさ”という力

起業家が考え、判断し、答えを探るとき、その土台にあるのは“自分らしさ”です。ワークをとおして「自分はどうしたいのか?」を繰り返し考え、周囲からのフィードバックも糧に、自分の力を社会との関わりの中で発揮するための道筋を見出していきます。

