

産学連携による起業家育成ゼミナールの実践

－B-nestと静岡英和学院大学の経営・観光教育の取り組み－

人間社会学科

崔

瑛

1. はじめに

観光立国の実現に向けた重要な方策の一つは人材の育成であり、地域を拠点とした観光交流促進による地域活性化の推進には、問題解決力と行動力のある観光分野の起業家の存在が欠かせない。地域内で新規事業を立ち上げる起業家による活動は、地域活性化にポジティブな影響を与えるが、国内では観光分野における起業家育成に関する研究蓄積がほとんどなく、日本の主要観光専攻大学のカリキュラムでは、起業家および起業家精神の育成に関する教育内容が重要視されてこなかった。一方、欧米における観光教育では、ツーリズム関連カリキュラムの重要要素として「起業家精神とイノベーション」が挙げられる等¹⁾、観光ホスピタリティ産業分野における起業家育成の重要性が認識されている。

諸外国と日本の起業家活動を比較すると、起業活動指数（Total Early-stage Entrepreneurial Activity）等を基準としてみた場合、日本の起業意識は先進国の中でも最低水準である²⁾。日本では起業より就職を好む文化が根強く、起業家活動率や起業家態度も低い傾向にある。

その一方で、近年、起業家精神育成の重要性が教育分野で認識され、国内の経営学・経済学、工学および小中高校教育において、起業家育成や起業家精神教育に力を入れる取り組みが多くなっている。また、自治体や関連機関、地方金融機関等が中心となって産学官連携による起業支援制度の創設、起業関連教育を実施する活動も活発になっている。

上記の背景を受け、本研究では、観光分野の起業家育成教育内容に関する検討を行う取り組みの一環として、2018年度後期に、静岡英和学院大学人間社会学科の1年生を対象として実施した経営・観光分野の産学連携「起業ゼミナール」の企画・実施事例を取りあげる。カリキュラム構成、学生の学習過程や成果について概観し、ワークショップを通じた変化や履修による成果に対する学生の意見等を考察することで、産業界の専門家との教育連携効果を踏まえ、経営分野と観光分野のコラボレーションによる起業家教育内容構成に関する知見をまとめることを目的とした。

2. 教育内容の構想と実現

（1）授業の仕組み

本研究の起業ゼミナールは、B-nest（ビネスト/静岡市産学交流センター・静岡市中小企業支援センター）が実施する専門家派遣による起業家育成支援事業との連携によって実現した。静岡英

和学院大学の人間社会学科の1年生オリエンテーションのゼミナール募集期間にて、経営・会計・観光の3つの専門分野教員によるゼミナールへの履修を呼びかけ、多くの学生からの応募があった。16名の学生が合同ゼミナールに所属し継続的に教育を受けた。静岡英和学院大学人間社会学科では、1年生の前期に大学生活に必要なアカデミックスキルを中心にゼミナールを運営しており、教員の専門分野に関する教育は、後期から学生の希望に合わせた所属ゼミで行っている。起業ゼミに関する学生への紹介は、以下のような内容で行った。

【履修生募集時のゼミ紹介内容】

1年後期は、経営と観光のコラボで、合同の「起業ゼミ」を運営します。“アイデアを形にしてみたい”、“ビジネスを起こしてみたい”と思っている学生にオススメです。B-nest（静岡市産学交流センター・静岡市中小企業支援センター）の専門家が3回ほど講義・ワークショップを指導してくださり、担当教員からは「小売りからみる起業」、「観光分野のビジネスと起業家」、「起業と会計」について指導します。異なる専門の3人の教員が各自の視点からビジネスと起業について指導します。グループワーク形式で、学生自身が考えた事業テーマの計画を立て、最終的にプレゼンテーションを行う活動になりますので、経営・観光に興味を持つ学生は、ぜひ起業ゼミをご検討ください。

※起業ゼミに興味のある学生は、3人のなかで興味のある分野の教員を選択し、応募してください。3ゼミは同じ教室で合同運営します。

（2）連携機関B-nestの起業家育成の教育関連取り組み

B-nestは静岡市の外郭団体であり、平成16年から平成22年までは、小中学校を対象に専門家による職業紹介等を中心とした講演活動を行った。平成23年からは取り組みの内容が、高校・大学を対象にした起業関連教育支援事業に拡大され、市内の高校や専門学校・大学と連携し、起業家による講演、B-nestで窓口相談を担当する中小企業診断士の派遣による起業プラン作成指導等の教育支援を行っている。今までB-nestの教育支援授業を受けた大学生からは、「起業等について認識する機会だった」、「起業家による影響を受けた」などの意見を把握しているという。

その他、B-nestは、ビジネスプランコンテストやお土産の商品化を支援するプロジェクトを実施している。静岡おみやプロジェクトは、平成21年から10年ほど続いており、中小企業の新商品土産企画を支援するものである。毎年6社を審査によって選拔し、食品分野に限定して商品化の実現が期待できる会社に、主にマーケティングのノウハウ提供をしている。近年は、地域活性化への効果が見込める事業者の応募が目立っており、事業の立ち上げ等への支援も手掛けている。教育と実際の事業支援の取り組みが両立している点が特徴である。

（3）ゼミナールのカリキュラムと履修生情報

B-nestの担当者との意見交換・打ち合わせをしながら、教員同士の議論を重ね、教育内容とカリキュラムを表1のように構築した。学年全体で行う教育（2回分）を除き、B-nestとの連携講座等を通常授業の90分より長く（1回120分）設定し、全教育課程が12回で完了する形となった。連携講座の機会を効果的に活かせるように、3回の連携講座の間には、大学側の教員による関連内

容の講義，学生のグループワーク，準備作業の時間をとれるように構成した。

表 1. カリキュラムの構成

授業回	テーマ	授業内容
第 1 回	オリエンテーション・アイ スブレイク	教員によるゼミナールの内容紹介および学生の自己紹介を行ったあと、 グループ分けを実施する。
第 2 回	小売から考える起業	経営学分野からの視点から、小売における起業関連情報を共有し、フレ ームワークにあてはめ、経営環境分析を行う。
第 3 回	観光分野におけるビジ ネスと起業	観光産業分野の広がり分野別のビジネスの特徴とチャンス、起業家の 活躍を紹介したあと、グループ別アイデアノート作成とミーティングを行う。
第 4 回	※B-nest 連携講座	起業関連基本知識とグループ別発表でアイデアの共有を行う。
第 5 回	テーマ設定	前回設定した事業アイデアや構想を具体化する。
第 6 回	起業と会計	事業アイデアの資金調達計画を詳細化する。
第 7 回	※B-nest 連携講座	前回設定した事業化・資金計画を発展させ、立案する。
第 8 回	計画の見直し	事業化・資金計画内容の課題をチェックする。 －グループ別個別指導
第 9 回	プレゼンテーション作 成実習	起業関連企画内容について個別指導を行う。 －グループ別発表資料作成
第 10 回	発表会の準備 リハーサル	発表内容のプレゼンテーションによる中間評価を行う。 －全グループに対するコメントと指導
第 11 回	※B-nest 連携講座 各グループによる発表	学生の成果を報告し、外部評価委員・担当教員とのディスカッションを行 う。
第 12 回	振り返り	全体の総括、今までの反省点について議論する。 －授業アンケート・振り返りシート作成

表 2. 履修生の構成

所属	学生数(過年度生人数)/グループ数	設定したグループテーマ
経営学ゼミナール	3 名(0 名)/1 グループ	英和生向け学習スペース
会計学ゼミナール	6 名(2 名)/2 グループ	恋人民宿、体操教室
観光学ゼミナール	7 名(0 名)/2 グループ	馬車で実現するシンデレラストー リー、シェアネコサービス

注) 継続的にゼミ活動に参加した学生数のみ(当初の出席簿記載の学生数より減少している)

(4) B-nestの講師による授業内容

中小企業診断士である外部講師による授業内容は 3 つのステップで構成された。ステップⅠは、ビジネスのアイデアを洗い出し、起業に至る思いをまとめる内容であり、ステップⅡは、事業を動かす仕組み(事業の構成要素)を明確にする内容であった。ステップⅢでは、事業を実現するためのビジネスモデルを具体化するために、資金計画や収支計画を立てることになっていた。担当講師は B-nest で起業関連相談業務を担当する専門家で、起業に対するアドバイス・起業関連教育指導の経験があり、実践的な内容が盛り込まれた。講義内容は、事前に学内教員が検討し、外部講師側と教員側の講義の方向性を一致させ、学生が事前に内容を理解し準備できるように教員側も準備した。

外部講師の講義には、日本の起業環境、ビジネスの概念、ラテラルシンキング、顧客のニーズ把握、ビジネスモデルの図解方法、売上モデルやプレゼンテーション資料作成方法、講師自身の経験談等、実務で使われるキーワードが取り上げられ、専門的内容が多く含まれた。

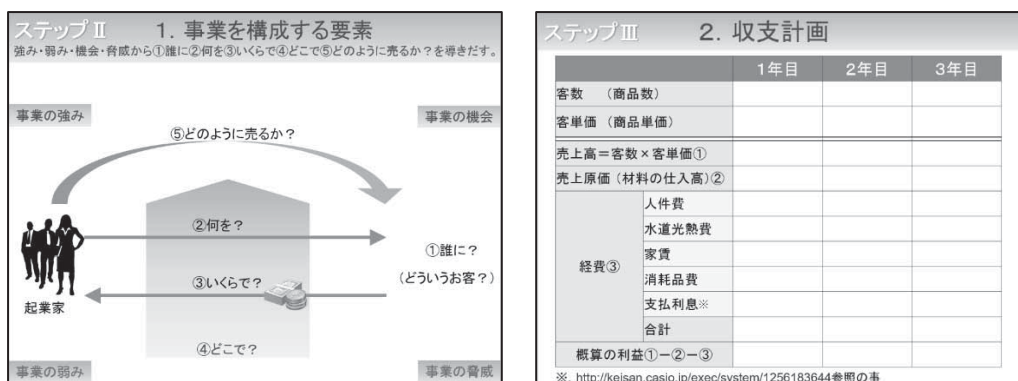


図 1. 講義資料の一例 (B-nest 提供)

(5) 大学教員による授業内容

大学教員による授業内容は、経営学、観光学、会計学の順に構成し、起業家にとって必要な経営学の基本概念を理解した上で、観光分野のビジネスと起業家活動を学び、学生同士でアイデア出しを行ったあと、会計学の知識を身に付け、アイデアからの事業計画を具体化する流れにした。

1) 経営学関連教育内容

経営学分野を学ぶ時間では、SWOT分析等、起業に必要な基本的な分析方法について学ぶことを目的に、製菓の新商品事例をあげ、商品概要や特徴等を紹介しながら基本的な内容を解説した。その後、仮想の菓子メーカーの事例について、強み、弱み、機会、脅威等を学生が考えながらワークシートに書き込み、書き込んだ内容についてゼミ担当が指導するようにした。その他、ドメインの概念理解、ターゲットの設定、小売マーケティングとメーカーマーケティングの違いや顧客に求めてもらうための工夫について考える課題が出された。後期授業の中には、専門教育科目として「経営学基礎」が必修となっているため、全履修生はゼミナール以外でも経営学の基礎知識を学んでいた。

2) 観光学関連教育内容

観光学分野を学ぶ時間では、基本概念である観光産業の意味と観光産業の領域、ビジネスを起こす意味について説明したうえで、観光分野の起業家事例を紹介し、起業に対するイメージを具体化するようにした。静岡市内の地域資源を活用する着地型旅行業とその商品特色、静岡県内のオンパク等の取り組み事例、スポーツ関連の旅行・イベント会社、農家民宿やゲストハウス、熱海市のNPO法人atamista等の地域づくり起業等、多様な起業家のビジネス内容と課題について解説しながら、理解を促すためのメディア関連資料、教員によるインタビュー資料を配布した。

その後、グループ別に話し合う時間を設け、「起業アイデアシート」を作成した。アイデアシートには、「どのようなビジネスが可能か？(誰に、何を、どのように) 提供するか？」、「誰(どんな人)を対象にするか？」、「何(どんな商品・サービス)をするか？」、「どのように(どのような売り方で)実現するか？」を考え、簡潔にまとめるようにした。

その際に、お客様にとっての魅力、社会にとっての魅力、自分にとっての魅力、実現するための課題についても考え、グループで話し合った内容をワークシートに記録するように指導した。

授業内容に関する学生意見の一部を抜粋すると、以下のような内容がある。

学生A) 観光ビジネスについて学んだ。自分で起業するためのビジネスアイデアを考えるのはとても難しいと感じたが、グループで皆のアイデアをきいてみると、面白いものが多くあり、細かいところを考えながら、実際にやってみたら楽しそうだと思った。

学生B) 言葉では「観光」と1つの単語で言えるが、観光という言葉には、準備や交通、宿泊等様々なことが含まれていることがわかり、観光分野の深さを知った。

表 3. ゼミナール別の学生の起業アイデア

経営学ゼミナール (1 グループ)	・日帰りカフェツアー(仕事をしている女性向け) 「仕事で疲れた女性に楽しさを提供する」 ・学生向け学習スペース(大学生向け) 「飲み物が飲める勉強のための空間を提供する」
会計学ゼミナール (2 グループ)	・スポーツ教室(スポーツ好きな子供・親子向け) 「一人で寂しい子供たちにマンツーマン教育を提供する」 ・恋人民宿(告白したい恋人向け) 「恋人に告白の場所を提供する」
観光学ゼミナール (2 グループ)	・馬車で世界のフードフェアツアー(女性向け) 「疲れた女性、プリンセスになりたい女性に夢を与える」 ・ネコや犬カフェ・散歩サービス(ペット好き、癒し必要な人向け) 「ペットとペットを飼いたくても飼えない人を幸せにする」 ・郷土料理メインの料理教室(料理に興味ある人向け) 「地域名産品を使った料理を提供する」

グループ内での議論による起業アイデアを表3に示す。グループ別起業アイデアは、学生同士のブレインストーミングによって、興味のあるテーマを複数取り上げ、議論を通して具体化するように指導した。また、外部講師による連携講座に備え、グループでの役割分担によって関連内容を調べ準備する形にした。結果的に、ここで出たアイデアをベースに、1つの事業案を仕上げ、最後までビジネスプランを練る形で進めた。

3) 会計学関連教育内容

会計学分野を学ぶ時間では、ビジネスプランの具体化に焦点を当て、資金計画と収支計画/損益計算の概念、原価率の計算や事業経費、人件費、事業による利益について理解させることを心がけた。学生はグループで考えたビジネスプランについて、必要な人・物・金について考え、調達方法と金額をワークシートに書き込んだ。必要な資金の金額と調達方法、収支計画を立て、3年間の事業計画を立てることを課題としたが、1年生の学生にとって、アイデアを具体的なビジネスプランにして資金計画を立てた経験がほとんどなかったため、概念を理解することに苦勞する学生や順調にワークシートを埋めることができない学生が多かった。「ビジネスの仕組みを理解するためには、

資金計画、金額計算等が必ず必要である」という、難しい側面を理解できたとの学生の意見が寄せられた。

（6）学生への指導方法とグループワーク成果

履修生は、担当教員の指導を受けながら、アイデアを1つに絞り、具体化しながらプレゼンテーション資料を作成した。学生への指導においては、事業アイデアの差別化（すでに存在する類似事業と異なる点を明確にすること）、サービスの具体化（顧客に提供できるメリットを洗い出すこと）、資金計画と実現可能性の考慮（資金調達、固定費、維持費、人件費、利益等を計画すること）等を中心にアドバイスし、学生が仕上げた報告内容を何度もブラッシュアップして、プレゼンテーション資料の作成を行うように指導した。教員は、事業に対する学生の思いや考えについて議論し、学生の考えを理解したうえで、提案内容をより論理的に説明できるような根拠（統計データ等）となる資料収集方法、資料の見せ方等についてアドバイスした。



図 2. 学生が作成したプレゼンテーション資料
「馬車で実現するシンデレラストーリー」の事業アイデアの一部

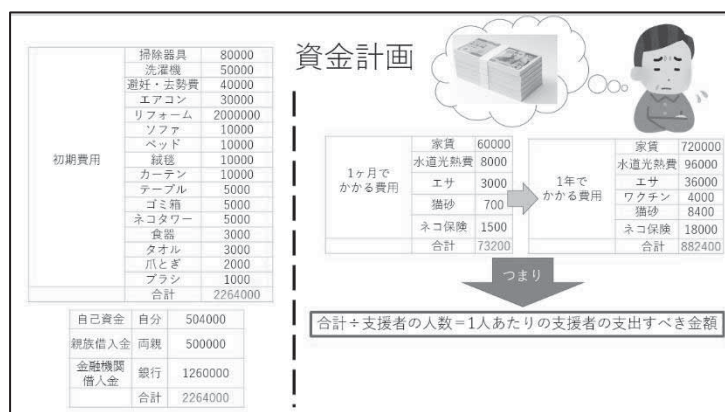


図 3. 学生が作成したプレゼンテーション資料
「シェアネコサービス」の資金計画の一部

最終報告会の前に、発表のリハーサルを行い、修正が必要な点について教員からコメントをし、残りの期間にグループ別の修正作業と報告会の準備ができるような形にした。最終報告会には、B-nestから4名の評価員が参加し、学生の報告について評価した。報告内容について順位等を決める相対評価はせず、それぞれの報告に対する質疑応答を通して、教員と外部の専門家の意見を参考にするようにし、各グループの報告内容について客観的に認識する機会を与えた。また、B-nestの評価員は、ビジネスプランコンテスト等への参加を促すなど、今まで取り組んだ事業計画を今後も引き続き発展させるように、激励する形で報告会を終了した。

3. 学生の意見からの考察

(1) ゼミナールに対する期待（履修前）

履修生は、経営と観光の両方に対して興味を持っている割合が高く、初回のゼミでは、半年間学びたいこと、期待することについて話し合った。経営・観光の両分野の基礎を学ぶこと、様々な視点を得ること、「お金の仕組み」等の経営的感覚を得ること、会計知識を身に付けること、プレゼンテーションやグループワークを体験すること、外部講師による講義への期待等、多様な学生の意見が述べられた。インドネシア、中国、ベトナムからの留学生が4名入っており、留学生の場合は、経営学的知識を得ることに対する期待が高く、日本人学生との学習機会と日本語能力向上を望む声もあった。

(2) 履修後のアンケート結果

1) 教育内容と効果の面

報告会終了後、学生の意見調査を行った結果をここに示す。学習難易度やゼミナールによる変化、外部講師に対する満足度等について、履修生の意見を把握した。

表 4. 学習難易度に対する評価

特に、難しかったことは何ですか？

学習内容項目		学習難易度評価(選択回数)					学習難易度 点数合計
		1位	2位	3位	4位	5位	
グループワーク	グループでコミュニケーションをとること	3	1	0	1	1	22
	グループで作業分担を決めること	0	1	0	0	0	4
	グループで自分の分担をこなすこと	0	0	0	0	1	1
	グループ作業を一つにまとめること	1	3	2	1	0	25
授業内容	授業時外に時間に使って準備すること	1	2	4	1	0	27
	授業内容を理解すること	1	2	1	1	1	19
発表	発表資料を作ること	7	2	1	1	1	49
	他人前でプレゼンテーションをすること	3	1	1	2	0	26
	教員や外部講師のコメントを活かすこと	0	2	0	0	1	9
その他		0	0	0	0	0	0

学習難易度については、10項目のうち最大5つまでの項目を選択し、選択した項目の難易度による順位をつけるようにした。表4は、項目別の難易度順位の選択回数を集計し、順位を考慮した学習難易度点数を計算したものである。

履修生が最も難しく感じたことは、「発表資料の作成」である。本格的な資料作成作業に入り、数回の発表と教員のコメントを活かした修正作業を重ねたこと、自分で考えをまとめること等のハードルを乗り越えることが、発表資料作成を難しく感じた理由として考えられる。その他、授業時間以外に、時間を作って準備をすること、他人の前でプレゼンテーションをすること、個々の作業を一つにまとめること等について、苦手意識があった。それに比べ、分担された自分の仕事をこなすことはあまり難しく感じておらず、個人で行う作業は比較的無難に行っていた。グループ内で構成員同士の共同作業をすることや作業内容を効果的に他人に発信するための工夫を考える体験学習の機会を得たことで、今まで経験したことのない体験に対し、その難易度を高く評価していることが分かった。

表5. ゼミナール参加による変化

起業ゼミナールに所属したことで、履修前に比べ何か変わったことがありますか？

カテゴリー	起業関連ゼミナールを受けて履修前に比べ変わった点
経営関連知識・知見	色んな企業の方が事業を行うために相当苦勞をしていることに気づいた。
	SWOT分析等を学ぶことができた。
	経営について家族と話すようになった。売上や発注について考えるようになった。
プレゼンテーション力	プレゼンテーション資料を作成すること、人前での発表に自信がついた。
	プレゼンテーションをすることが難しかった。
	プレゼンテーションで外部の方に向けた発表ができ、自信がついた。
	プレゼンテーション力が昨年に比べ身に付いた。
起業関連知識・実感	プレゼンテーション経験が大切だった。自分の考えを理解してもらえることがうれしい。
	起業の流れを知った。想像以上に深く掘り下げていくことが必要で起業の大切さを学んだ。
	起業に対する準備、問題点等の基本的なやり方等を理解し、より起業を勉強したくなった。
	起業とは何かについて、わからなかったことを学んだ。
	起業の大変さを知った。需要と供給や利益について様々なことを考えないといけないことを学び、とても為になる内容だった。
	1からビジネスを考え、お金を計算し利益を出すことの難しさを実感することができた。
	アイデアを考えるだけでなく、損益を考えるまでが必要だということを実感した。
グループワーク	理想を描くだけでなく、現実をみるようになった。
	経営学を学ぶことができ、起業の大変さを知った。
	責任感が必要だということに気づいた。
	グループワークを通して、いろんな人との学び合いができた。

一方、表5に示すように、ゼミナールによる学生の変化としては、起業に対する認識の変化が最も多く挙げられた。「起業に関する知識を得て理解することができた」、「起業とは何かについて考える契機となった」、「起業に対する興味を持った」等、起業への実感について述べる意見が多く、起業に対する意識を変える機会を与えたことが本ゼミナールの実施による一つの成果である。また、プレゼンテーションチャンスが多く与えられたことから、発表準備やグループ構成員同士のコミュニケーションをとるようになり、自分の考えを表現することができ、学生にとって成功体験を積むことにつながった。多くの学生が発表資料の作成を難しく感じていたが、努力して取り組んだ分、プレゼンテーションへの自信を持つことにつながっていた。また、外部の専門家によるアドバイス

を受け、評価されたことも、学生が自信を持つ機会になったといえる。

表 6. 学習効果に対する学生の評価

このゼミを履修したことは、あなたの今後に役立つと思われますか？

区分	回答割合
かなり役に立った	53%
若干役に立った	47%
あまり役に立たなかった	0%
全然役に立たなかった	0%

(n=15)

外部講師の講義について、満足度が高い学生の意見としては、「起業するに当たってアイデアだけではなく現実的に計画をすることが必要だという点、起業や運営について考えた点を挙げたい」、「起業の素晴らしさを深く考えることができた」、「外部の方の話を聞くことがなかなかできない中、貴重な経験になった」等が挙げられた。一方、比較的に満足度の低い学生の場合は、講義内容を難しく感じる傾向があり、内容を十分理解できなかったという意見があった。

表 7. 外部講師による授業に対する評価

外部講師の講義については、どのように思いましたか？

区分	回答割合
かなり満足	33%
若干満足	27%
どちらともいえない	33%
若干不満	7%
大変不満	0%

(n=15)

2) その他の意見

その他、自由回答欄には、「グループワークで一つの事業案を作ることを楽しく感じた」、「ほかのゼミと合同で経営について学ぶことができてよかった」、「大変なこともあったけどグループの構成員が協力して楽しかった」、「グループ作業を通して仲良くなれた」、「皆で協力して問題を解決したり起業するテーマを決めたりしたことがとても楽しかった」など、グループワークで感じた楽しさについて述べた意見が多かった。楽しさを感じている学生は、当該ゼミナールへの満足度も高く、グループワークに取り組むうえで直面する難しさを認識して、より積極的な姿勢で障害を乗り越えようとする傾向があることが把握できた。新しい体験をするなかで、履修者が教育による刺激に対して、肯定的な感情を抱くように導く内容の構成と工夫を検討することが重要なポイントの1つといえる。

4. おわりに

起業家活動のための教育・訓練は、起業活動の機会（存在と認知）と能力（スキルと動機）を与えるものであり、起業活動を促進する効果がある³⁾。起業教育の現場は、起業に対する認識転換の

チャンスを与える場となりうる。学生は、起業教育を受けることで、起業に対する理解を深め、多様な選択肢の一つとして起業を認識する機会を得る。また、起業に関する専門知識や起業家精神等の考え方を身に付けることは、一般的なビジネス環境や個人が遭遇する様々な意思決定の場面において、潜在的能力として活かされる可能性がある⁴⁾。

ゼミナール運営において、経営と観光分野の教員によるコラボレーション、外部専門家との連携を図ったことによって、多様な分野の視点を活かした教育内容を構成し、学生に起業に関する実務知識を与えることができた。大学における観光分野の起業教育において、起業の現実を理解させ、実務的感覚を身に付けさせるためのカリキュラム構成を考える際に、経営学や会計学等の起業に関わる多様な専門分野からの視点を活かすこと、起業関連経験のある起業家や実務家が深く関わって実践的な知見を与えることは、教育の効果を高める鍵といえる。

教育内容のデザインにおいては、座学形式とワークショップを組み合わせ、起業の実現可能性検討の重要性を理解できるように、顧客ニーズに合わせたビジネスプランの立て方や適切な資金計画・収支計画の立案方法、実際のビジネスの現場を知らせる教育をすることが必要である。また、ビジネスプランを仕上げる作業プロセスでの指導方法を細かく設定することが有効である。教員が効果的に学生をサポートするためのツールや仕掛けを工夫すること、学生と積極的に交流し学生の考えを形にできるように、必要な場面で適切なアドバイスをすることで、学生に達成感と楽しさを味わってもらうことができる。

教員と学生、学生同士が相互に影響を与えていく中で、望ましい形に近いグループワークを実現できる。仲間との共同作業のルールや方法を体得し、試行錯誤の過程を経て成長する経験機会を与えることは、教育的効果が期待できる点を、学生アンケート結果から推察できた。上記内容を踏まえ、複数人で起業に関する教育内容を構成する際には、教育を担当する責任者同士が十分に議論し、内容を綿密に検討・調整することが教育実施における前提条件といえる。

謝辞

本研究は、JSPS科研費 JP18K18287「観光分野における起業家の育成と支援に関する研究」の助成を受けました。合同ゼミナールを運営した静岡英和学院大学人間社会学科の川島美奈子教授、金承子准教授には心より感謝申し上げます。また、B-nestの関係者の皆様には多くのご支援を頂きました。B-nest経営相談員の白井康裕様、センター長の高橋節郎様、事業担当者の高見美智子様には、専門家の派遣による教育内容の提供、学生指導、教育全般におけるサポートについて、ここに記して感謝の意を表します。

参考文献

- 1) David Airey and John Tribe (2005), An International Handbook of Tourism Education, Elsevier
- 2) 経済産業省経済産業政策局新規産業室発行資料 (2015), 「若者の起業を増やすためにはどうしたら良いか? ~ベンチャー施策の観点から~」
- 3) 土井教之, 西田稔 (2002) 「ベンチャービジネスと起業家教育」, お茶の水書房
- 4) 寺岡寛 (2007) 「起業教育論」, 信山社