

「ビジネスプランコンテストにおけるソーシャルビジネス人材育成の
有効性の考察—意識調査からみた高校生・大学生・社会人の三世代
協働型の取り組み事例—」

甲賀聖士

**A Study on the Effectiveness of the Social Business Human Resources
Development in the Business Plan Contest—Case Study of the Efforts
of Three-Generation Collaborative Work of High School Students, University
Students and Business Person through Attitude Survey**

Shoji Koga

1. はじめに—問題の所在

近年、市民による社会貢献活動や企業の CSR (Corporate Social Responsibility) が注目されている。さらにソーシャルビジネス(以下、SB)¹と呼ばれる「非営利組織の営利的活動」や「営利組織の社会貢献事業」へ発展しつつある。その背景には、社会問題の複雑さや不透明感により、公的セクターの対応が立ち後れているという状況がある。ところが、SB の担い手の育成は、インターンシップやビジネスプランコンテストによる SB 人材の育成が推奨されるも、その有効性については必ずしも検証が行われているわけではない。よって、本稿では「ビジネスプランコンテストを通じた SB 人材の育成は有効である」という仮説を立て検証を行い、これを通じて SB 教育の在り方を論じる。

2. 先行研究

日本での SB 人材の育成、特に学校教育における SB 教育の研究が始まったのは最近である。学術論文数では、2015 年まで SB 全体で累計 338 件、内 115 件が学校教育の関連であり、高校生以上が 81%を占め主な研究対象となっている²。

先行研究では、学術論文より調査報告が充実していることが特徴的である。SB 研究で頻繁に引用される調査報告は、2008 年の経済産業省「ソーシャルビジネス研究会報告書」(以下、SB 報告書)と 2011 年の経済産業省「ソーシャルビジネス推進研究会報告書」(以下、SB 推進報告書)である。前者は、学校教育に「イノベーション力」「マネジメント能力」を備えた人材の育成を期待、その人材が大学・企業・中間支援組織等の SB 事業者へ垣根なく流動的に動く将来像を描く。後者は、SB の推進を「支援と普及啓発」から「更なる成長に向けた環境整備」への移行を提案、「地域社会に関心を持って自ら課題解決に取り組むよ

¹ ソーシャルビジネスの定義は論者により異なる。本稿ではソーシャルビジネス推進研究会報告書の定義の通り、「社会的課題を解決するため、ビジネス手法を用いて取り組む事業」とする。また、ソーシャルビジネスに取り組む主体を、「ソーシャルビジネス事業者」とする。

² Google Scholar にて「ソーシャルビジネス」「学校」「教育」をキーワードに検索、該当する学術論文を抽出。検索対象は日本語のホームページのみ、引用部分の検索を除いた。検索日は 2016 年 2 月 3 日。尚、同日の国立情報学研究所 CiNii Article で同様の検索を行い該当論文は 2 件となる結果を得た。

うな教育」や「ファイナンス等の実務に即した基礎教育等の更なる充実」を学校教育に要請する。2011 年の経済産業省「産業技術人材育成報告書」ではより具体的に、「インターンシップ」「ビジネスプラン作成」による実践教育の重要性を強調する。2014 年の監査法人トーマツ「平成 25 年度操業・起業支援事業調査報告書」では、調査を高校や海外に広げ、「小中高段階から地域社会に関する教育や実践的な教育の更なる充実」を提案する。

概観の通り、先行研究は、調査報告による現状把握や SB 推進の目標を設定、そして学校教育での SB 人材教育の重要性を強調しながらも、事例研究に終始するものが多く³、SB 人材育成プログラムの内容の検証には至っていない。

3. 仮説—ビジネスプランコンテストは SB 人材を育成できるか

先行研究や筆者の問題意識を踏まえ、本稿では SB 推進報告書が指摘する課題「小中高段階からの地域社会に関する教育や実践的な教育の更なる充実」を取上げる⁴。中でも「産業技術人材育成報告書」でも強調するビジネスプランコンテストの事例を検証する。そこで立てた仮説は下記の通りである。

【仮説】

「若い世代への SB 教育において、ビジネスプランコンテストの企画・実践を行うことにより、SB に必要な人材を育成することができる。」

尚、「若い世代」は「高校生以上」、「SB に必要な人材」（以下、育成人材）は「事業計画書」（ビジネスプラン）を作成して第三者に提案できる人材とする。「事業計画書」は図 1 の A～E の 5 項目（以下、育成項目）を網羅する内容とする。

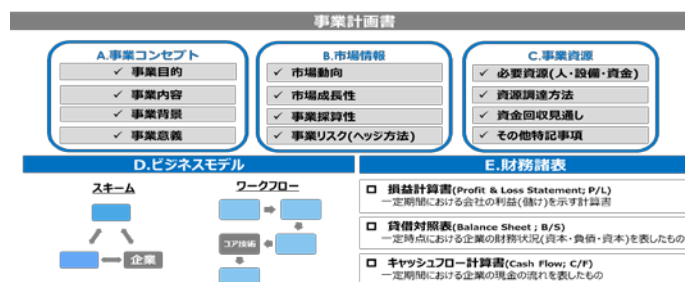


図1 ビジネスプランに必要な5つの育成項目

4. 調査概要

4-1. 調査対象—SAGE JAPAN

推進委員会のユニークな特徴

ここで取上げた事例は、SAGE JAPAN 推進委員会（以下、SAGE JAPAN)の取組みである。SAGE と

は、若者の問題解決能力・チャレンジ精神の育成を目的に米国で創立された国際組織で、日本では創価大学教職大学院宮崎研究室が母体となり活動を行っている。高校生チームが社会人や大学生の支援を受け、社会問題を解決する社会貢献事業を考案、実践する取組み

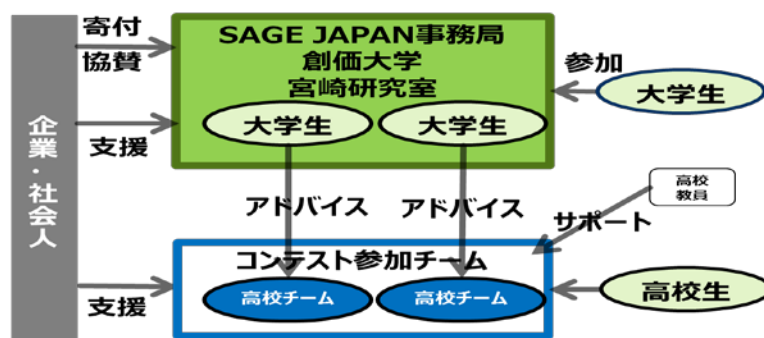
³ 例えば、徳田賢二（2012）「ソーシャル・ビジネスの人材育成—KS アカデミーの経験—」社会関係資本研究論集第 3 巻

⁴ SB 推進報告書は、2008 年の SB 報告書以降の取組み・動向を総括、SB に関わる各主体の取組むべき事項をまとめている。「国」「自治体」「企業」「商工団体等」「中間支援機関」「金融機関」「大学等」が、①資金調達 ②人材育成 ③事業展開支援 ④普及啓発 ⑤企業との連携・協働支援 ⑥新たな市場の創出 の 6 つの領域で取組みを課題とする。本稿では「大学等」の②人材育成を取上げている。

である（図 2）。事業案はビジネスプランコンテストで報告される。

大学主催のビジネスプランコンテストは 2011 年時点
 で 53 大学あるが⁵、SAGE JAPAN を取上げた理由は、活動スキームのユニークさに

よる。それは、第 1 に、大学生主体の事務局運営、第 2 に、「三世代協働型」の取組みである。後者は、高校生は事業計画の作成と実践を行い、大学生はその支援者(以下、サポーター)となる。社会人は、アドバイザーとして高校生と大学生を支援する。これは、SB 事業者を支援する中間支援組織の構図と類似しており、参加者は模擬的にこの構図を体験できる点がユニークな特徴となっている。



(出所) SAGE JAPAN推進委員会事務局からのヒアリングに基づき筆者作成

図2 SAGE JAPAN推進委員会の活動スキーム

4-2. 検証事項

SAGE JAPAN の事例は「三世代協働型」のため、仮説の立証には表 1 の検証事項が肯定されなければならない。高校生チームは、独力でビジネスプランを作成、実践できない前提なので、SB 教育の有効性は、活動成果である検証Ⅲが肯定されなければならない。そのためには、検証Ⅰのサポーターの指導と検証Ⅱのアドバイザーの指導が肯定されなければならない。その鍵は、高校生の「学ぶ力」、サポーターの「指導力」と「学ぶ力」、そしてアドバイザーの「指導力」にある。

表 1 検証事項

検証Ⅰ	サポーターは、育成項目を理解し、高校生チームを指導することができる。
検証Ⅱ	アドバイザーは、育成項目を理解し、サポーターと高校生チームを指導することができる。
検証Ⅲ	高校生チームによって作成されたビジネスプランは、育成項目が漏れなく反映されている。

(出所) 筆者作成

4-3. 調査手順、方法及び留意事項

(1) 手順

3 つの検証事項の確認手順は表 2 の通りである。各手順は表 1 の検証事項に対応する。手順①・②はアンケート調査、手順③はビジネスプランの内容確認である。

手順①は SAGE 事務局大学生にアンケートを実施(2015 年 11 月)、13 名(年齢 20~24 才)から回答を得た。手順②は、グローバルコンパクトネットワークジャパン インクルー

⁵ 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング(2012)「平成 23 年度ビジネスプランコンテスト事例調査」、5 頁。

シブ・ソーシャルビジネス分科会（以下、GCNJ-IBSB）加盟企業の担当者を対象に実施（2015年12月～2016年1月）、9名（年齢30～54才）から回答を得た。手順③は、2015年12月20日開催の2015年度SAGE CUP国内大会中間報告会にて高校生チームのビジネスプランを報告資料と発表内容で確認した。

表2 検証手順

手順①	サポーターに育成項目等の講義を行い、理解度・習得度、活動状況等をアンケート調査	検証Ⅰ
手順②	社会人アドバイザーに、育成項目の理解度・習熟度、次世代の育成についてアンケート調査	検証Ⅱ
手順③	高校生チーム中間報告会の報告資料で育成項目の反映度合い、成果を確認	検証Ⅲ

（出所） 筆者作成

(2) アンケート概要

手順①のアンケートは全10問、筆者の社会問題に関する講義⁶の理解度とSAGE活動を問う内容となっている。その内、表3の設問への回答を検証データとして使用した。手順②は全28問、所属会社や自身のSBへの意識・活動・若い世代の育成等を問う内容とし、その内、表4の設問への回答を検証データとして使用した。

表3 サポーターへの質問表概要

設問	質問事項
Q3	講義の難易度
Q4	高校生チームとの活動状況
Q5	高校生チーム支援の問題点(Q4.の分析)
Q7	ビジネスプランの予定内容
Q8	サポーターの指導可能な項目

（出所） 筆者作成

表4 GCNJ-IBSB分科会メンバーへの質問表概要

設問	質問事項
Q13	SB人材確保のために育成が必要な世代
Q14	若い世代へのSB教育内容(Q13の育成方法)
Q16	若い世代に教育できる項目

（出所） 筆者作成

(3) 留意事項

実際の活動では、社会人アドバイザーは参画していない⁷。そのため、手順②の対象であるGCNJ-IBSBメンバーは、厳密にはアドバイザー「候補者」である。GCNJ-IBSBは「社会問題起点で世の中に変化を起こし新しい価値を生み出すビジネスについて、加盟企業メンバーが意見交換、勉強を行う分科会」⁸なので、その参画者はSBに高い見識を持つ。

⁶ 講義は「社会貢献活動の「射程」と課題対応の構造的問題—企業との活動提携に向けたヒント—」と題して2015年11月4日に行われた。

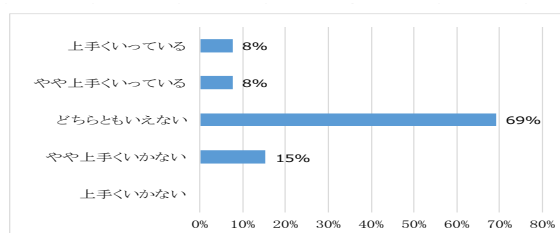
⁷ 筆者はSAGE推進委員会の事務局運営アドバイザーとして企業各社の参画交渉に携わるが実現できていない。GCNJ-IBSBへのアンケート調査で、その理由が本業との兼ね合いで時間確保が難しい実情が明らかになっている。

⁸ グローバルコンパクト・ネットワークジャパン (<http://ungcjin.org/activities/session/2015.html>.)参照

5. 調査結果の概要

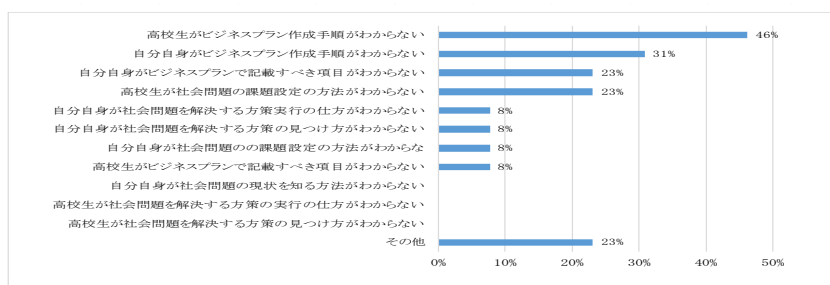
5-1. 検証 I：サポーターによる高校生チームの指導

サポーターの支援範囲は部分的であり、高校生への指導は難しい状況が明らかになった。図3の活動状況のアンケート結果では、69%が「どちらともいえない」と回答、高校生チームとサポーターの関係は可もなく不可もない。しかし、その問題点を問うと難しさがみえてくる。図4の通り、サポーターは、高校生がビジネスプランの作成手順が分からない、社会問題解決の課題が分からない点を問題としている。しかし、そのサポーターも、実はビジネスプランの作成手順、記載すべき項目を分かっていない。



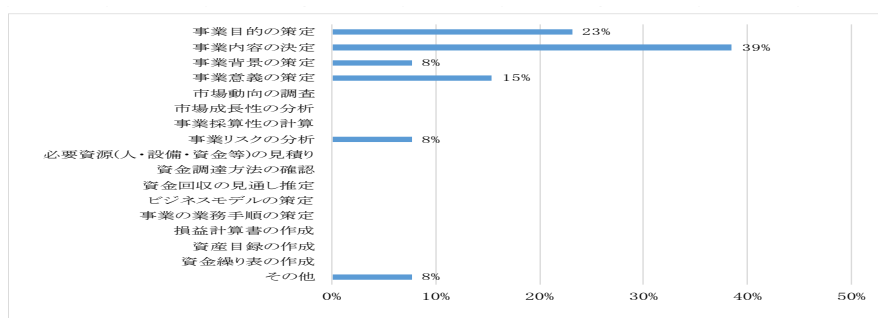
(出所) アンケート調査にもとづき筆者作成

図3 Q4 高校生チームとの活動状況 (複数回答 n=13)



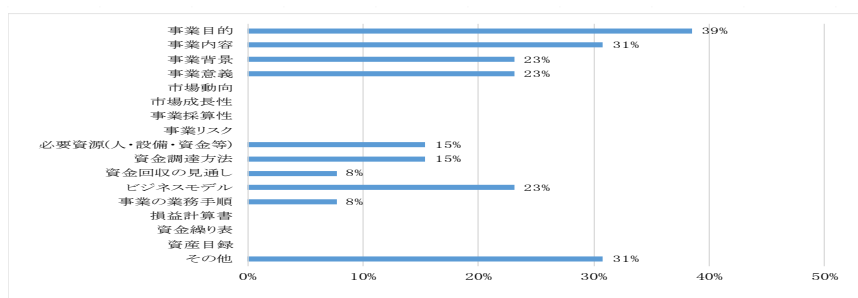
(出所) アンケート調査に基づき筆者作成

図4 Q5 高校生チーム支援の問題点 (複数回答 n=13)



(出所) アンケート調査にもとづき筆者作成

図5 Q8 大学生サポーターの指導可能な項目 (複数回答 n=13)



(出所) アンケート調査に基づき筆者作成

図6 Q7 ビジネスプランの予定内容 (複数回答 n=13)

また、指導力も偏っている。図5はサポーターが指導できる項目であるが、図1のビジネスプランでの育成項目A、事業コンセプトの各項目に集中している。これ以外、全員が事業リスク分析を除き、育成項目B～Eを指導できない。だから、図6の通り、ビジネスプランに育成項目Aを集中して反映させる意向となり、図5の指導できる項目と整合する。同様に図5と図6の対比から読み取れるのは、「指導できないのに指導する」「指導できな

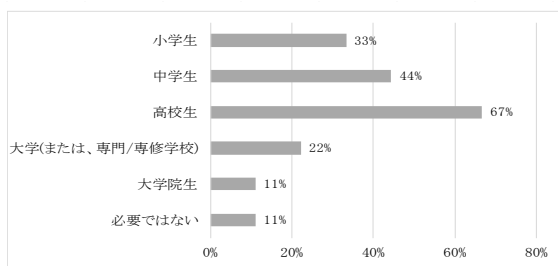
いものはビジネスプランから外す」ことである。図 5 は、育成項目 A 以外はサポーターが指導できないことを示している。ところが、図 6 では、育成項目 C、事業資源と育成項目 D、ビジネスモデルはビジネスプランに反映予定、つまり、「指導できる」と回答している⁹。更に、育成項目 E、財務諸表に至っては、図 5、図 6 共に回答者がいない。これは、「指導できないからビジネスプランから外す」ということを意味しており、ビジネスプランなのに金勘定、キャッシュフローの記載が無い、ということになる¹⁰。

5-2. 検証Ⅱ：アドバイザーによるサポーター・高校生チーム指導

社会経験や就業により、アドバイザーは大学生サポーターよりも各育成項目の知識が幅広くあるが、指導力には濃淡＝「強弱」があることが明らかになった。

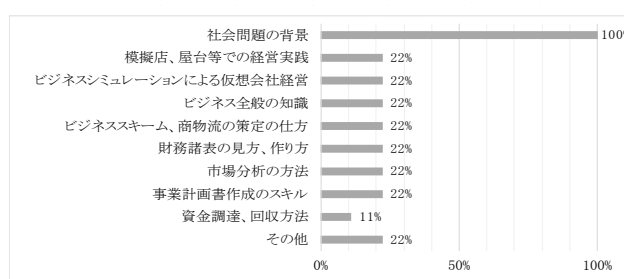
まず押さえておくべきは、図 7 の通り、アドバイザーは高校生や中学生に SB 教育の必要性を感じており、しかも、図 8 の通り、回答者全員がそれは社会問題の背景である、と回答していることである。先行研究や動向調査にみられる、高校以上にビジネス現場を模擬体験させたい考え方とズレがある点は注意すべきであろう。これは GCNJ-IBSB への他の設問で、回答者全員が高校生より以前に SB 教育を受けておらず、就業後、独学・OJT・研修等で SB を学んだ経験から、若い世代で学ぶべきものは、ビジネスのノウハウや知識ではなく、まず先に社会問題の背景理解、という共通の考えがあるのかもしれない。

図 8 では、「社会問題の背景」と「資金調達、回収方法」を除き全項目がほぼ同じ割合で必要な教育として回答している。SB 等の実践で、重みづけはあるが各育成項目も必要であることを示唆している。しかし、いざその指導となると、図 9 の通り「強み」「弱み」がはっきりする。育成項目 A、事業コンセプト 作りに関わる社会問題の背景の指導は、78% が指導できると回答しており、アドバイザーの圧倒的な強みである。育成項目 B、市場情報、育成項目 D、ビジネスモデル に関わる項目も 33%～44% と回答、比較的強みがある。対照的に、育成項目 C、事業資源、育成項目 E、財務諸表は各 11% で苦手意識があり、「弱み」と言って良いだろう。



(出所) アンケート調査に基づき筆者作成

図7 Q13 SB人材確保のための育成が必要な世代(複数回答 n=9)

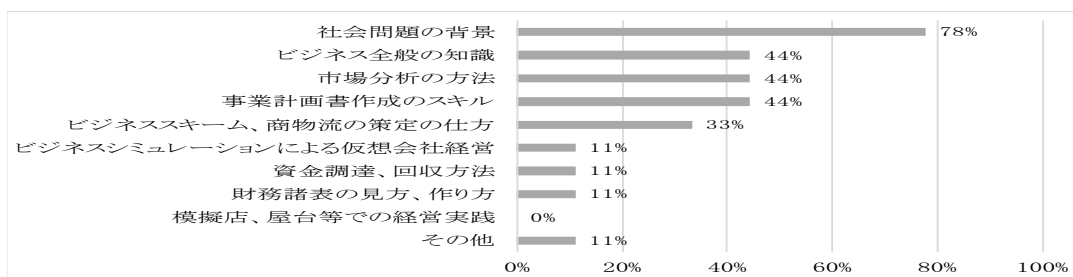


(出所) アンケート調査に基づき筆者作成

図8 Q14 若い世代へのSB教育の内容(複数回答 n=9)

⁹ SAGE JAPAN の大学生へのアンケート(複数回答可)では、困った時の相談相手として、ゼミ生への相談 76%、次いで本・ネット等自分で調べる 15.4% の回答であった。他のゼミ生も高校生に指導できないので、ゼミ生への相談は、高校生への指導に繋がっていないことが推測できる。

¹⁰ もちろん、高校生に企業の財務諸表のような完璧なものを求めているわけではない。ここでは、財務諸表の原型になるような初歩的なものすら見込めないということである。



(出所) アンケート調査にもとづき筆者作成

図9 Q16 若い世代に教育できる項目(複数回答 n=9)

5-3. 検証Ⅲ：高校生チームのビジネスプラン完成度

ビジネスプランの完成度はどうか。育成項目を網羅的にビジネスプランに反映させておらず、偏っていることが分かった¹¹。これは「高校生チームは、独力でビジネスプランを作成して、そのプランを実践することができない」前提を裏付けることになる。

表5は第3回SAGE JAPAN CUP 中間報告会にて本年度参加の高校生6チームのテーマ一覧表である。筆者が確認したチーム④～⑥の発表資料では¹²、育成項目A. 事業コンセプトのみが報告され、これ以外の育成項目はなかった。この内1チームはテーマ自体を再考する予定であった。この結果は、5-1.の検証Ⅰの通り、サポーターが指導できる項目だけがビジネスプランに反映される「偏り」と整合する。検証Ⅱはどうか。4-3.(3)の留意事項の通り、アドバイザー不在のためチームへの影響は確認できない。

もちろん、中間報告の性質上、必ずしも育成項目すべてが検討されている必要はない。しかし、活動開始から5カ月経過、本大会まで3カ月時点を考えれば、この結果は、検証Ⅰの結果を裏付けることになる。サポーター

表5 第3回SAGE JAPAN CUP中間報告会高校生チームテーマ

チーム① 外国人の観光案内	チーム② 難民支援	チーム③ 途上国に対する寄付金を集める
チーム④ 英語教育	チーム⑤ 献血	チーム⑥ 海外へ日本を発信する

(出所)筆者作成

の意識や指導力に著しい変化がない限り、あるいはアドバイザーの参画が無い限り、このまま育成項目A.のみのビジネスプランが本大会で発表される可能性が高い。

6. 仮説検証と考察

以上、3つの検証の調査結果をまとめると、

- ・検証Ⅰのサポーターが高校生を指導できる、は限定的にしか肯定できない。

¹¹ プランの質的評価もあるが、高校生向けにはまず事業計画の体裁になっているかという網羅性が優先的な評価ポイントとすべきであろう。ビジネス経験がない高校生に質的要素を求めることは非現実的であり、また、どの程度の質的レベルを求めることが妥当なのか共通見解がないからである。

¹² 報告会は2グループに分かれて開催、筆者は審査員として出席したため、担当した④～⑥の3チームのみ確認を行った。

- ・ 検証Ⅱはアドバイザーが SAGE JAPAN 活動に参画していないため確認できない。
- ・ ビジネスプランコンテストとの活動成果から検証Ⅲを肯定することはできない。

この結果から、仮説検証の結果は以下の通り結論となる。

【仮説】

「若い世代への SB 教育にておいて、ビジネスプランコンテストの企画・実践を行うことにより、SB に必要な人材を育成することができる。」

【検証結果】

「高校生と大学生が主体となるビジネスプランコンテストでは、その企画・実践だけでは、育成できる範囲は部分的であり、かつ、そのレベルは限定的にしか育成できない。」

本稿の検証では、大学生サポーターが持つ技能や知識の範囲で部分的に高校生に指導がなされ、そのレベルは限定的であり、この枠の中でしか成果が現れない、ということが確認できた。そこで重要になるのは、技能や知識の「部分性」とそのレベルの「限定性」から成る「枠」の撤去である。その方法は、コンテストに向けた活動と並行して、または、その前に行う「基礎教育」であろう。例えば、経済産業省の SB 推進構想で奨励する「SB 人材育成の基本習得ステップ」がある。これは、①基本知識～専門知識の習得 ②ソーシャル・イノベーション実践 ③専門スキルの習得、プランニング ④起業、事業化 の順で SB を立ち上げていく基本モデルを示している¹³。SAGE JAPAN の事例は、活動母体が教育学部なので、検証Ⅰの通り欠如している経営学的な基礎教育を①にて、または、②に該当するコンテストに向けた活動と並行して行うことが必要であろう。

ところで、もし SAGE JAPAN 本来の活動形態である、技能・知識レベルが異なる三世代による協働活動が行われたらどうなっていただろうか。教育効果は教える側が持つ技能や知識の範囲、そして、そのレベルに応じるのであれば、今回アンケートにより指導力を確認した GCNJ-IBSB メンバーがアドバイザーになる場合、次のことが推測できよう。第 1 に、アドバイザーの技能・知識によって、高校生とサポーター両者の足りない部分が補完的に育成される。第 2 に、サポーター・アドバイザー両者の強みから新しいアイデアが高校生や大学生の柔軟な発想と組合わさって生み出される相乗効果(例えば、育成項目 A での斬新な事業アイデア)が見込める。第 3 に、「手詰まり」となる分野が残存する。誰もが苦手な分野が放置される懸念である。育成項目 E. の財務諸表はその典型例であろう。基礎教育でここを克服しておかないと、活動実践の場であからさまに手をつけない「保留」「放置」、または、これ以外の分野をより強化することを口実に、実質「保留」「放置」と同じになる、弱みとの「代替」「相殺」等が推測されるのである。

¹³ 経済産業省 (2010) 「全国規模の SB 推進に関する基本構想」、46 頁。

7. 今後の課題

仮説検証の結果、「ビジネスコンテストだけでは SB 人材の育成に限界があり、基礎教育の併用が必要である」という新たな示唆を得たので、この検証が今後の課題となろう。但し、その前提は、教育学を背景とする者や、SB・CSR 等を職務とする社会貢献事業に高い関心を持つ者という条件で、かつ少人数の意識調査から得られたものである。よって、調査対象者を広げ、その人数も増やした検証は引き続き必要である。

また、「三世代協働型」の SB 人材育成も本来の形態で活動した場合、前述の推論が妥当かその検証も必要であろう。その際、教育効果が得られるのは I・II のいずれかが肯定されるだけで良いのか、両方揃わないと効果がないのか、その関係性の検証も必要となろう。そもそも、参画者の技能・知識・経験の差異が無条件に教育効果として現れるのか、差異は環境やその他の条件に、良くも悪くも影響を受けてどのような教育効果をもたらすのか検証が必要であろう。これらは、SB 人材育成がさらに緻密になることに貢献する。

本稿では、SB 人材育成の当事者である高校生に対する意識調査がなされていない。高校生側からみたビジネスコンテストによる SB 人材育成の有効性の調査も必要となろう。今回この点を部分的に調査したのが、SAGE JAPAN 運営母体の宮崎研究室である。その報告にて、SAGE プログラムは、個人と社会・地域とが身近に深く関わることで知的・人格発達が可能になるというデューイらの経験主義に基づく「サービスマニエール」の教育手法を実践していると述べており、市民性の獲得、政治意識、自己効力感、リーダーシップ等人間本来の能力に効果があるとする¹⁴。ゼミ生も、参画した高校生の政治や人々との関わり、地域貢献等に関心が高まった効果を指摘する¹⁵。興味深いのは、一方で筆者が経営学的な実践教育の目線で、SB 教育の効果としては限定的と結論付け、他方で宮崎研究室は、経験主義的な教育学の実践の目線で、その有効性に一定の評価を与えている。同一の事象を検証しながらも異なる結論となるのは、観察対象の違いと評価基準の違いによることを示唆している。

本稿を振り返ってみれば、4-2. で示したキーワード「学ぶ力」「指導力」は、まさに教育学的な視点と同一のものである。とすれば、SB 教育は本稿で論じたマネジメント面での教育と、人格形成や人間の本源的な能力の開発に共通した育成項目の存在を暗に示唆するものである。そうだとすると、研究領域を横断して、その共通した育成項目が何か検討を深めるべきであり、その上で経営学や教育学、あるいはその他の研究領域等多面的に教育内容を考え、実践して、その効果を検証しなければならない。そして、それにはどのような方法や条件がより効果的なのかは、やはり複眼的な目線で考えていくことが大切になろう。

¹⁴ 宮崎猛 (2016) 「SAGE JAPAN 活動報告第 2 報—高校生の教育効果に着目して—」

¹⁵ 岡田純歌、中山舞、野田良明、小谷広美、住廣清美、佐藤真衣香、吉元緋鶴、井元賢一 (2016) 「SAGE JAPAN 活動報告第 1 報—高校生の教育効果に着目して—」

【引用・参考文献】

- 青木孝弘（2015）「ソーシャルビジネスの基盤強化に向けて—中間支援組織による 2 つのアプローチの考察」（http://www.jc.u-aizu.ac.jp/08/2015pdf/r_02.pdf）会津大学短期大学部研究紀要、第 72 号、2015.7.7.
- 遠藤ひとみ（2011）「わが国のソーシャルビジネスに関する一考察」
（http://ci.nii.ac.jp/els/110008427681.pdf?id=ART0009678235&type=pdf&lang=en&host=cinii&order_no=&ppv_type=0&lang_sw=&no=1455133403&cp=）嘉悦大学研究論集、第 53 巻第 2 号、3 月、2016.2.1.
- 岡田純歌、中山舞、野田良明、小谷広美、住廣清美、佐藤真衣香、吉元緋鶴、井元賢一（2016）「SAGE JAPAN 活動報告第 1 報—高校生の教育効果に着目して—」
（<http://www.sues.jp/iindex.html>）2016.2.3.
- 経済産業省（2008）「ソーシャルビジネス研究会報告書」
（http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/sbkenkyukai/sbkenkyukaihoukokusho.pdf）2016.1.14.
- 経済産業省（2010）「全国規模の SB 推進に関する基本構想」
（http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/initiative/kihonkoso.pdf）2016.2.8.
- 経済産業省（2011）「ソーシャルビジネス推進研究会報告書 平成 22 年度地域新成長産業創出促進事業（ソーシャルビジネス/コミュニティビジネス連携強化事業）」
（http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/sb%20suishin%20kenkyukai/sb%20suishin%20kenkyukai%20houkokusyo.pdf）2016.1.21.
- 経済産業省（2015）「小学校・中学校・高等学校における実践的な教育の導入例」
（<http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/downloadfiles/jireisyu.pdf>）2016.2.5.
- 徳田賢二（2012）「ソーシャル・ビジネスの人材育成—KS アカデミーの経験—」
（<http://www.senshu-u.ac.jp/scapital/pdf/tokuda,jscs3.pdf>）社会関係資本研究論集第 3 巻、3 月、2016.2.1.
- 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング（2012）「平成 23 年度ビジネスプランコンテスト事例調査」（http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2012fy/E002614.pdf）2016.2.8.
- 宮崎猛（2014）「教師教育におけるサービス・ラーニングの可能性—高等学校教科「奉仕」支援を通して」『創価大学教育学論集』第 65 号 49-68 頁。
- 宮崎猛（2016）「SAGE JAPAN 活動報告第 2 報—高校生の教育効果に着目して—」
（<http://www.sues.jp/iindex.html>）2016.2.3.
- 有限責任監査法人トーマツ（2014 年）「平成 15 年度創業・起業支援事業（起業家教育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」
（http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/downloadfiles/140331_kigyokakyouiku_tyousa_houkokusyo.pdf）2016.2.7.