

中高生向け起業家講師による出前授業

出前授業実施レポート(仙台市立仙台商業高校②)

【概略】

- ・仙台商業高等学校2年生約120名を対象に起業家講師による出前授業を実施。
- ・同校の卒業生であり、人材サービス関連事業を展開する株式会社クオレガの佐藤康成さんが起業家講師として講演。
- ・「起業とは困っている人を助けること」という視点から、マーケティングやビジネスの基本について講演。
- ・また、学校生活の課題をビジネスとして考えるワークショップや、無人島脱出ゲームを通して、生徒たちはビジネス・マネジメントの土台(課題解決力やチームワーク等)も実践的に学んだ。



起業した先輩のリアルな経験から、ビジネスを学ぶ

2026年7月9日、仙台市立仙台商業高等学校において、起業家講師による出前授業を実施しました。今回は、仙台商業高校の卒業生であり、株式会社クオレガ代表取締役の佐藤康成さんを講師に迎え、講演とワークショップを行いました。対象は2年生約120名。講演では、高校時代のことを含めて自身の経験を交えながら、社会の課題を見つけて価値を生み出す考え方や、行動することの大切さについて語られました。

「ありがとう」がお金になる ― ビジネスの本質を学ぶ

佐藤さんは仙台商業高校を2002年に卒業後、ITメガベンチャー、人材コンサルティング会社を経て2017年に起業しました。現在は飲食業界に特化した採用DXプラットフォームを運営するなど、人材サービス分野で活躍されています。普段は東京にいらっしゃいますが、「後輩のためなら」と快く出前授業を引き受けてくださり、自身も通った校舎で講師として登壇しました。

講演の冒頭、佐藤さんは「**起業とは会社をつくることではなく、困っている人を助けることです**」と話しました。さらに、「誰かの困りごとを解決すると『ありがとう』が生まれ、その『ありがとう』が価値となり、お金になる」と説明し、ビジネスの本質について高校生にも分かりやすく紹介しました。



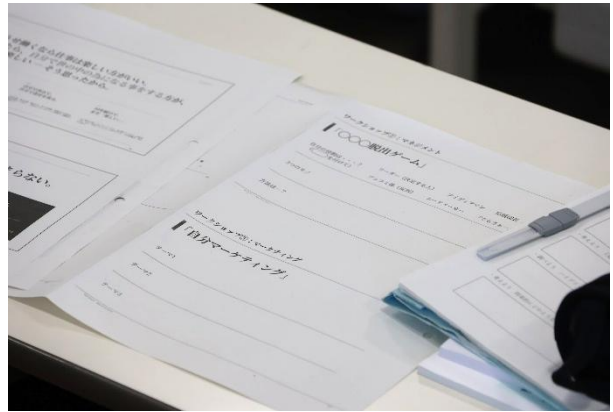
また、自身も高校時代は将来を明確に描いていたわけではなかったことを振り返り、「**一つの決断や行動が人生を大きく変えます**」と語りました。佐藤さんは高校卒業後、1冊の本との出会いから起業に興味を持ちました。その後上京してIT業界で働きながらマーケティングを徹底的に学び、「お客さんは何に困っているのか」を考え続けた経験が、現在の会社経営につながっていることを紹介しました。

身近な課題からビジネスの考え方を学ぶワークショップ

今回の授業は高校2年生の専門科目「ビジネス・マネジメント」という科目の中で行われました。**講演の後半では、生徒たちが実際にビジネスやマネジメントの考え方を体験するワークショップを実施しました。**

生徒たちはまずグループになり、「学校の困りごとを考える」をテーマとしたワークに取り組みました。ここでは、「学校で困っていることは何か」、「その課題の解決のためにどんなビジネスを作るか」、「値段をいくらにするか」という視点でアイデアを考え、社会課題をビジネスにつなげるプロセスを体験しました。佐藤さんは解決策として「AI」、「ロボット」、「ビッグデータ」等の手段を提示し、生徒たちは課題を発見するだけでなく、解決方法や価値まで考えることで、ビジネスの基本的な考え方を実践的に学びました。

続いて実施された「無人島脱出ゲーム」では、無人島を脱出するために必要なアイテムを考えることをテーマに、最適な解決策を考えました。先ほどのワークとは違い、生徒たちはグループの中でリーダーや発表者などそれぞれの役割を担いながらワークを進めました。



ワーク終了後には、「会社も同じように、それぞれが役割を持つことで成り立っている」と佐藤さんが解説し、自身も創業当初は営業や経理、マーケティングなどを1人で担っていたものの、会社の成長とともに役割を分担し、現在では約200人の組織へと成長した経験を紹介しました。

行動することが未来をつくる

最後に佐藤さんは、「10年後の未来というのは今やっていることの延長線上にあります。そして、決断の回数と挑戦の回数で自分の未来は変わっていきます」と母校の後輩たちへメッセージを送りました。

商業やビジネスについて専門的に学んでいる生徒たち。授業後のアンケートでは、「ビジネス・マネジメントの授業で学んでいることが、実際の会社経営につながっていることを実感できた」、「マーケティングとは売ることではなく、選ばれる理由をつくることだと分かった」などの感想がありました。普段の授業で学んでいることが、佐藤さんの起業家としての実体験や会社経営のエピソードを通して、より具体的な学びとして理解が深まった様子でした。

また、佐藤さんが仙台商業高校の卒業生であることも、生徒たちにとって大きな刺激となりました。「同じ学校の先輩が活躍していることに驚いた」、「高校時代の話に親近感が湧き、自分も挑戦してみたいと思った」、「商業高校で学んでいることが将来につながることを実感した」といった声も寄せられ、今回の



出前授業が自分自身の進路や可能性を身近なものとして考えるきっかけとなりました。

母校での出前授業を終えた佐藤さんは「社会の課題や身近な不便に目を向け、自分ならどう解決するかを考えることが、起業の第一歩になると思います。今回の授業が、生徒の皆さんにとって自分の可能性を広げ、何かに挑戦するきっかけになれば嬉しく思います。1人でも多く仙台・宮城から起業家を輩出できれば幸いです」と話しました。