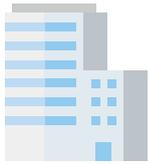


高 校 生 向 け

起業家教育事例集

～中小企業庁「学びと社会の連携促進事業（起業家教育）」～



はじめに

企業の新規開業（起業・創業）は、競争やイノベーションを促進して雇用創出や経済成長につながります。また、地域の活性化にも貢献していきます。

我が国の開業率は上昇傾向にあるものの、依然として5パーセント台にとどまっており、特に地域における開業率は伸び悩んでいます。このため、政府成長戦略「未来投資戦略2018」では、引き続き地域の創業などを推進し、開業率・廃業率を米国や英国レベルの10パーセント台を目指すこととしております。

中小企業庁では、この目標を達成するため、創業支援の主体である市区町村、市区町村と連携する事業者を支援しています。

一方、近年は、創業を希望する人材の掘り起こしも課題となっており、さらなる開業率向上のためには、創業無関心層へのアプローチと起業家マインドの醸成を通じて将来の起業家の育成に取り組むことが必要と考えられています。

中小企業庁が行う若年層向け起業家教育事業は、創業に関心のない若年層に対して「起業家マインドの醸成」「創業に対するイメージの確立」を図ることで、未来の起業家を創出することを目的としています。

しかしながら、起業家マインドは起業家や経営者のみに必要なものではありません。むしろ、人口減少社会や人生100年時代、第4次産業革命といった激動の世の中を生きる現代人にとって、必要不可欠な素養であると言えます。

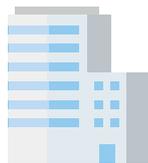
そこで、これまで経営資源（コスト／マンパワー／企画力等）の不足により取り組むことが困難であった高等学校・自治体に対し、若年層向け起業家教育を実施する機会を提供していくことで、自立的・能動的な人材を輩出するとともに、全国的な創業機運の醸成を図り、将来的な開業率の向上につなげていきたいと、中小企業庁では構想しています。

このたび中小企業庁では、高校生を対象に全国で10カ所の高等学校、自治体で起業家教育を行う「学びと社会の連携促進事業（起業家教育）」を実施しました。

本報告書は、その成果を取りまとめたものです。この事業報告書が、自治体や創業支援事業者、教育関係者の方々が起業家教育を実施する際の一助となれば幸いです。また、本事業にご協力いただいた各校の教職員のみならず、起業家の方々、自治体関係者の方々ほか、多くの方々に深く感謝いたします。

平成31年3月 中小企業庁





高 校 生 向 け

起業家教育事例集

～中小企業庁「学びと社会の連携促進事業（起業家教育）」～

I N D E X

[本事例集の構成]

P02 …… 起業家教育事業とは
起業家教育で期待される効果

- 仕事のイメージの明確化
- 起業家マインドの醸成

P03 …… データで見る起業家教育事業の効果

- 参加理由は幅広く、進路への意識が高い
- 起業に対するイメージはポジティブに変化

P04 …… 実施概要一覧

- 自治体開催（4自治体）
- 高等学校開催（6高等学校）

起業家教育の指導事例

P06 …… 北海道夕張市
P12 …… 青森県立青森商業高等学校（青森県）
P18 …… 宮城県仙台市
P24 …… 金沢高等学校（石川県）
P30 …… 長野県小諸商業高等学校（長野県）
P36 …… 埼玉県所沢市
P42 …… 京都府立須知高等学校（京都府）
P48 …… 香川県立高松工芸高等学校（香川県）
P54 …… 福岡県北九州市
P60 …… 福岡市立福岡女子高等学校（福岡県）

P66 …… 見つけよう！新たな自分！
～未来のわたしと仕事を考える創業イベント～
「高校生起業家教育プレゼンテーション大会」

起業家教育事業とは

起業家教育とは、「起業家マインド」と「起業家的能力」を有する人材を育成する教育のことを指します。「起業家を育成するための特別な教育なのか?」という質問がよくありますが、起業家だけに必要な、特殊な教育ではありません。

「起業家マインド」は、チャレンジ精神、創造性、探求心などを含む、個人の力のことです。一言で言うと、「自ら進むべき方向を探求する姿勢」です。これは、これから激

変する時代を生きるすべての人にとって必要な力です。

「起業家的能力」は、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション能力といった多くの能力を総合した力で、「自ら実現したいことを社会の中でビジネスとして成立させる力」になります。

私たちは、起業家教育はこれからの時代を生きる人の力になるとともに、将来的な開業率の向上につながるものであると考えています。

起業家教育で期待される効果

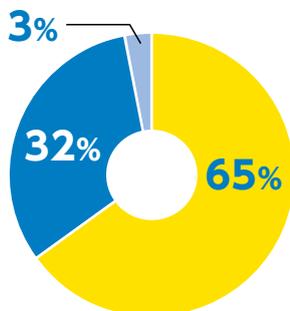
「起業家マインド」「起業家的能力」を理解することで、自ら取り組みたいテーマややりたいことを発見したり、どのようなキャリア選択をしていくかの明確なイメージを持つことなどが期待されます。

●仕事のイメージの明確化

今回のプログラムでは、将来就きたい仕事ややりたい仕事のイメージへの変化が見られました。

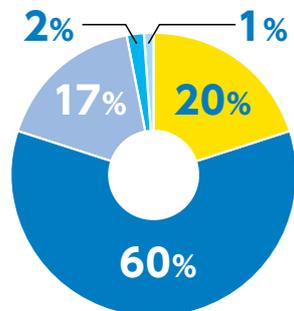


〈初日〉 将来就きたい仕事ややりたい仕事はありますか?



■ある
■ない
■無回答

〈最終日〉 プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけられることができましたか?

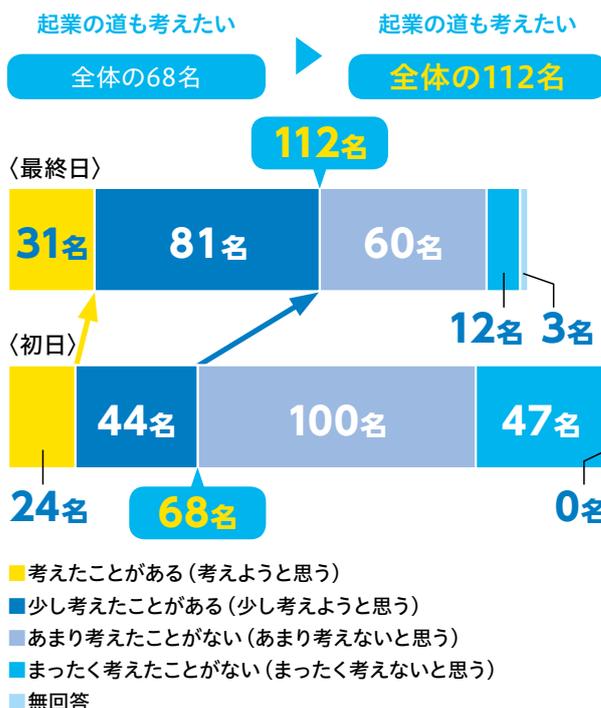


■見つけられた
■ややイメージできた
■イメージしきれなかった
■まったく見つけられなかった
■無回答

(本事業でのアンケート全体集計結果より：N=初日187,最終日175)

●起業家マインドの醸成

将来の選択肢として、「起業を考えてみたことがある」「少し考えてみようと思う」と回答した生徒が、開始時と終了時の比較で約2倍に増えました。



■考えたことがある (考えようと思う)
■少し考えたことがある (少し考えようと思う)
■あまり考えたことがない (あまり考えないと思う)
■まったく考えたことがない (まったく考えないと思う)
■無回答

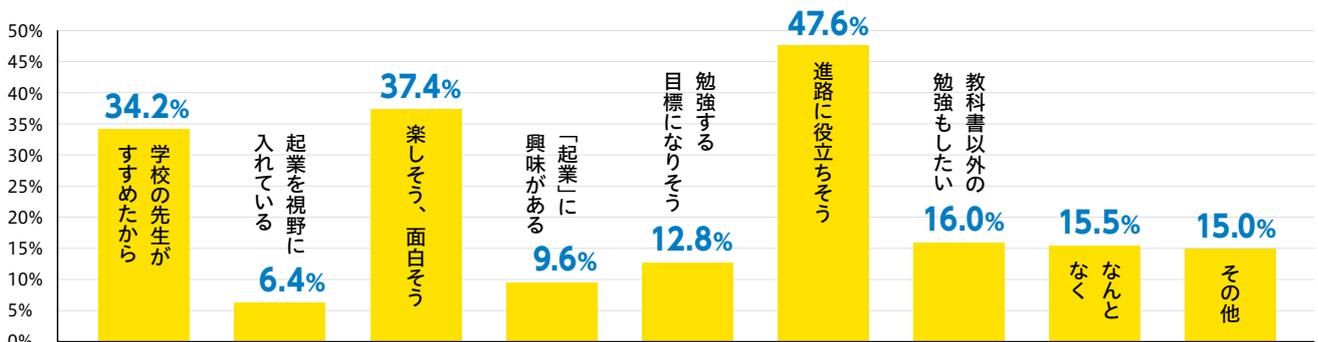
(本事業でのアンケート全体集計結果より：N=初日215,最終日187)

データで見る 起業家教育事業の効果

参加理由は幅広く、進路への意識が高い

本プログラムは、学校のクラス単位、参加希望者による応募、地域が対象希望とする学校や生徒など、さまざまな形で参加者を募って実施されました。プログラム初日のアンケートで、プログラムに参加してみようと思ったきっかけについて質問したところ、幅広い興味や進路への高い意識がうかがえる回答がありました。

初日 このプログラムを受講してみようと思ったきっかけ、イメージすることを教えてください。（複数回答）



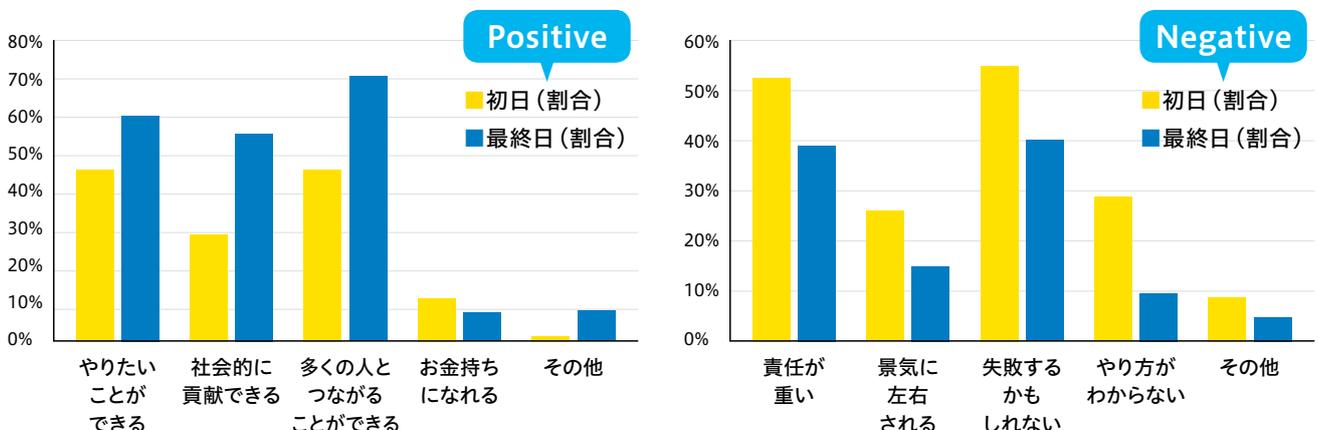
（本事業でのアンケート全体集計結果より：N=初日215,最終日187）

「進路に役立ちそう」では、こうしたプログラムを受講することは入試の自己PRや高校生活の活動履歴として説得力があり、将来の自己形成にも役立つと考えられているようです。

起業に対するイメージはポジティブに変化

本プログラムの初日と最終日で「起業」についてのイメージの変化を調査したところ、起業に対するイメージは、ネガティブな要素が減少、ポジティブな要素が増加しました。

初日・最終日 「起業」に対してどのようなイメージを持っていますか？（複数回答）



（本事業でのアンケート全体集計結果より：N=初日215,最終日187）

「責任」や「失敗」といった不安要素は減少、「社会貢献」や「人とのつながり」といった社会に積極的に関わっていく自己の未来像が醸成されています。

実施概要一覧

本プログラムは、以下の4自治体、6高等学校にて実施されました。それぞれ約20時間の起業家育成プログラムとなっています。



自治体開催 (開催日付順)

1 福岡県北九州市 (2018/7/21～9/15)

「やりたいことで突き抜ける!」というテーマのもと、北九州市とともに、地元の高校や高専生が参加したプログラム。地域で活躍する先輩や、地元の起業家がメンターとして参画し、身近な課題について自分たちが楽しいと思える解決方法で探りました。

3 宮城県仙台市 (2018/8/7～9/8)

東北の復興など社会起業(ソーシャルスタートアップ)をテーマとして、宮城県内の高校生を中心にプログラムを実施。地域の課題や社会課題など、生徒自らが問題意識を持つテーマを軸に、チームでフィールドワークなども行いながら、解決するビジネスを考案しました。

2 埼玉県所沢市 (2018/8/3～8/23)

所沢市の和ヶ原商店街の活性化をテーマに、地域の高校生を募ってプログラムを実施しました。生徒が実際に商店街を歩きながら課題を発見し、店主の方々と交流、自分たちが行きたくなる商店街にしていくビジネスを提案しました。

4 北海道夕張市 (2018/12/23～2019/1/14)

「夕張の未来づくりに向け、答えのない課題に立ち向かうプロジェクト」と題して、夕張市内外の高校生や大人を巻き込んだプログラムを実施しました。生徒が思い描く理想的な夕張をどうやって実現できるか、チームで取り組みました。

高等学校開催（開催日付順）

1 香川県立高松工芸高等学校（香川県） （2018/6/18～2019/2/7）

3年デザイン科の課題研究と起業家教育をコラボレーション。高松琴平電気鉄道の沿線活性化をテーマに、現地視察、仮説設定、解決するプロダクトのプロトタイプ制作、フィードバック、実地検証を行い、商店街活性化につなげるプランを考案しました。

3 金沢高等学校（石川県） （2018/8/7～8/19）

希望生徒を対象に生徒の身近な違和感を発見し、言語化していくプロセスをプログラムで実践。左利き、ダイエット、部活動など、生徒の日常にスポットを当てた課題解決のアイデアを探りました。

5 長野県小諸商業高等学校（長野県） （2018/9/25～2019/1/29）

1年生を対象に、一人ひとりが1つずつビジネスプランを考え、それらを掛け合わせ、ビジネスとして解決する方法を探りました。買い物の効率化、山での遭難対策、孤独死などがテーマとして取り上げられました。

2 福岡市立福岡女子高等学校（福岡県） （2018/7/10～11/12）

2年生の希望生徒を対象にプログラムを実施。生徒のキャリア選択の幅を広げるため、地元起業家やOG起業家、世界を目指す起業家を講師およびメンターに迎え、生徒が興味を持つ分野でどう課題解決していくかアドバイスをもらいました。

4 青森県立青森商業高等学校（青森県） （2018/9/10～11/22）

1年生を対象に、地域課題への関心を高め解決するビジネスを考案するプログラムを実施。冬場の観光客をどう呼び込むか、商店街をどう盛り上げるか、短命県にどう向き合うか、などを考えました。

6 京都府立須知高等学校（京都府） （2018/9/28～2019/1/24）

食品科学科3年生の課題研究と起業家教育事業をコラボレーションさせました。学校の魅力を伝えつつ、食品加工技術や公園管理等取り組みについて、ビジネスにつなげるプログラムをクラスで考案しました。



夕張市ソーシャルアントレプレナー育成プログラム

20時間で君は世界を変えられるかもしれない

夕張の未来づくりに向け 答えのない課題に立ち向かうプロジェクト



実施概要

地域の課題をどう解決するか？ 高校生と地域住民が一緒に取り組む

人口減少、少子高齢化、財政難といった課題に立ち向かう夕張市。市内唯一の高校である夕張高校の全校生徒は65名（2018年度）、生徒数は年々減少しているが、その一方、市が公設塾の設置や地域の課題解決型教育プログラムの開発などを行う「夕張高校魅力化プロジェクト」を運営するなど、高校生の力を取り込んでの地域活性化を図っている。本プログラムでは夕張高校生6人と市役所職員、北海道で活躍する市民が一緒となり、課題を解決するビジネスを考え、最終発表を行った。

参加

夕張市内の高校生：6名
北海道内の社会人：7名
[参加校] 夕張高校

【実施時間】20時間

【事務局支援内容】講師と実施地域との調整／プログラム内容の企画立案／参加者募集のチラシ作成／プログラムの進行／メンター参加

【会場】夕張市公設塾 夕張学舎キセキノ（DAY1～DAY3）／夕張市市民研修センター（DAY4）

【共催】夕張市

【協力】株式会社 Prima Pinguino

講師



藤岡 慎二氏

株式会社Prima Pinguino
代表取締役

自身も起業し、13年におよぶ経営の実績がある藤岡慎二氏は、これまでも様々な自治体や教育機関と教育事業、地域活性化のための協業事業を行ってきた。「夕張高校魅力化プロジェクト」のアドバイザーであり、市の公設塾の運営にも携わっている。

Profile 1975年生まれ、慶応義塾大学政策・メディア研究科修了。2006年に教育コンサルティング会社、株式会社GGCを設立。キャリア教育事業、推薦・AO入試事業を中心に事業を拡大。株式会社ベネッセコーポレーションなど大手教育関連企業と協働。2009年から島根県海士町にて、島根県立隠岐島前高校魅力化プロジェクトに参画。全国的に知られたプロジェクトとなる。2015年、ノーベル平和賞を受賞したムハマド・ユヌス博士が認めるソーシャルビジネス企業に。また総務省の地域人材ネットにも選出。



プログラムの流れ

20時間の集中プログラム

※4日間のプログラムの他に自主的に資料作成、練習等を行っています。

DAY 1 価値観を言語化する

[12月23日(日曜日) 13:30-18:30]

- ・講師紹介…講師のキャリアや世界的なアントレプレナーの紹介
- ・価値観ワーク…グループワークを通して自身の価値観を言語化する
- ・ターゲットの決定…誰の問題を解決したいか考える

DAY 2 ターゲットのペルソナを掘り下げる

[12月29日(土曜日) 13:30-18:30]

- ・ターゲットの掘り下げ…ターゲットの現状やあるべき姿を構想する
- ・問題を明確にする…7つの視点で考察する

DAY 3 問題を発見・解決する

[1月6日(日曜日) 16:30-20:30]

- ・問題の発見…ロジックツリーを使い、問題を仕分け
- ・問題の解決…持続性のあるビジネスモデルを考える
- ・プレゼン準備…事業プランをブラッシュアップし、資料を準備する

DAY 4 最終発表

[1月14日(月曜日) 13:30-16:30]

- ・プレゼンと表彰…審査員を迎えての本番、審査結果発表
- ・まとめ

プログラムの目的・ねらい

1. アントレプレナーに必要なスキルセットを知る

アントレプレナーに必要なスキル・姿勢・要素とは何かを学び、自分なりに説明・活用できるようになる。夕張での問題発見・解決、付加価値創造につながる発想を育み、持続性のある仕事を作り、夕張を盛り上げる事業プランを考えてプレゼンテーションできるようになる。

2. 価値観を言語化する重要性を知る

価値観ワークを体験し、身近な商品の価値を言語化する。「誰の」「何を」解決するところに価値があるのだろうか。自身の価値観の言語化が重要で、そこからテーマや課題を発見できる。さらに、「問題」はあるべき姿と現状のギャップにあり、ギャップが大きければ大きいほど問題は大きいという基本的な考え方をおさえる。

3. ターゲットのセグメンテーションを行い、ペルソナをつくる

「夕張の中の誰が困っているのか?」「誰に幸せになって欲しいか?」というターゲットを明らかにし、対象・ターゲットの現状とあるべき姿を探索する。様々な観点からターゲットを明確にしたうえでペルソナを設定できれば、対象が抱える問題も発見できる。問題を構造化し、解決すべき課題を設定する。

DAY 1

アントレプレナーを知る

講師・藤岡慎二氏の自己紹介の後、参加者もグループに分かれ、お互いに自己紹介を行った。その後、キング牧師やマハトマ・ガンディーなどの偉人を例にあげつつ、アントレプレナーシップとは何かを考えた。ここでは「現状に異を唱え、リスクをもって飛び込み、ことを為す人」と定義し、自分たちの身近にいるアントレプレナーは誰なのか、チームで話し合った。



身近な製品は「誰の」「何を」解決しているのかを話し合う

プリマペンギノ (Prima Pinguino) とベネッセが開発した「学問カルタ」は、52個のテーマが与えられ、それを解決している学問を当てはめていくカードゲーム。主に志望学部や進路に迷う高校生向けのワークショップ教材として使われる。これを実際にプレイしてみることで、プロダクトが誰の何を解決するのかを体験した。さらに、身近な製品を例に「誰の」「何を」解決しているかを話し合い、既存製品の何が価値になっているかを明らかにしていった。これは、たとえば、「メガネ」が「視力の弱い人を助ける」のように、すでに当たり前にあるものの価値を言語化していく作業だ。



学校のふだんの授業よりも楽しかったです

ターゲットとなる対象を明確にする

「夕張の中の誰が困っているのか?」「誰に幸せになって欲しいか?」というターゲットをチームごとに考えることからスタート。そのターゲットの性格、友人関係、1日のスケジュールなど人物像を明確にしていった。「問題」はあるべき姿と現状のギャップから始まるとらえ、ターゲットの現状やあるべき姿を明らかにしていった。



ブレインストーミングやKJ法でアイデアまとめ

たくさんアイデアを出してまとめていく。その際に使えるのがブレインストーミングやKJ法といった創発のためのメソッド。大手の企業、Googleなどもそうした手法を用いて様々な製品を生み出している。気をつけることは、「批判しない」「質より量」「ほかの意見をパクリ」「ディスカッションにそっているか、確認する」「似た意見があれば、まとめる」こと。ポストイットに書いて、とにかくたくさん出していった。



今回の取り組みが有意義なものになるようにがんばります

DAY 2

● 問題を明確にする

ターゲットが決まったところから、問題を明確にしていく作業に入った。あるべき姿と現状のギャップが「問題」。ターゲットがどういう状態であれば幸せなのか、あるべき姿なのかということ考えた。問題を明確にするための7つの視点 [1) What : 問題は何か、2) Who : 誰にとっての問題か、3) When : いつの問題なのか、4) Where : どこで問題になっているのか、5) What is purpose : なぜ問題か、6) What is cause : 問題の原因は何か、7) How : 今までどのような方法で解決してきたか] をもとに考察していった。

より現実味が増すよう
中身をつめていきたい。
もっと意見する



● ターゲットの1日をイメージする

ターゲットがどういう1日を過ごすのか、あるべき姿の像を思い浮かべて記述してもらうため、「ソサエティ5.0」という未来予想を描いた政府公報の動画を視聴した。現状をポストイットに書き込んで、その現状からあって欲しい姿を出すまではスムーズでも、なかなか問題を発見することが難しい。チームによっては、「ターゲット決め」に戻ったりした。こうして理想の1日を記述することで話も進み、考えやすくなった。



DAY 3

● 問題を見極め、今解決できる問題について考える

ロジックツリーを使ってロジック分析することで、現在ある複数の問題を「今解決できる問題」と「そうでない問題」に仕分けする。そして、今回は、今すぐ取り組みそうな問題をチーム別で考えてみた。

ビジネスするのが
とても難しそうなので、
自分の力を精一杯出して
発案します



● 問題をどう解決するか、ビジネスとしてどう持続させるか?

ビジネスモデル(利益を生み出す仕組み)を考えるために、まずは「一般的なお弁当屋」、「俺のフレンチ」、「未来食堂」のそれぞれのビジネスモデルの説明を行った。ビジネスモデルの設計に重要な4つのポイント、「ターゲット、お客さんは誰か?」「どんなサービス、どんな価値があるか?」「代替業者がいるか?」「きちんと届けられるか?」をもとに問題の解決策とビジネスモデルを考えていった。



● プレゼンテーションの資料を作成する

ビジネスモデルまでアイデアが形になったら、「誰」を対象に「何」をプレゼンテーションするのかを考え、プレゼンテーションの準備を行っていく。「結論」から先に言うことが重要になる。プレゼン大会に向けて、発表順を決め、チーム名、発表タイトル等を決めた。



DAY 4

最終発表会で緊張のプレゼンテーション

最終発表会では、チーム「遊び場」と、チーム「株式会社ファボって2クラス」がアイデアを発表した。



〈発表内容1〉

帰り道に思い出作りができる場所が欲しい——「もう一つの帰り道」(チーム「遊び場」)

夕張は広く、家が離れており、学校への往復はスクールバスとなる。そのため、放課後や休日に友達と遊ぶ機会が少なく、学生生活の思い出が作りにくい。解決策として、学校の近くにみんなで遊べる場所を作ることを提案。プランとして、場所はホームセンターの跡地を利用し、スポーツができる体育館、屋外の運動場、休憩所を備えるという。また、キッチンスペースを設置し、学生がキッチンを利用して飲食販売、カフェの営業、ライブイベントなど様々な事業にもチャレンジできるようにする。運営費用は個人・企業の利用料でまかなう。個人は月額3000円の利用料、企業に対しては1日3万円の使用料を想定。

〈発表内容2〉

インスタ部で夕張高校の魅力を発信——「ふぁぼって2クラス」(チーム「株式会社ファボって2クラス」)

夕張高校の抱える課題は、少子化による生徒数の減少だ。5年前の150人から65人に減少し、クラス替えがなく、全員が幼なじみ状態だ。そこで、生徒数を増やし、1学年2クラスにすることを提案。しかし、現状では夕張中学の半数は市外の高校へと進学し、市外からの入学生はない。そこで、夕張高校のイメージアップの戦略として、夕張高校に「インスタ部」を設立。Instagram(インスタグラム)を使って夕張の魅力を中学生に発信していくという。また、夕張高校OB/OGの支援で校舎の外壁をメロン色に塗装にする「集まれゆうぱりっこ」という企画を提案。

審査員4名+講師による、公開審査!

発表者のいない場所で議論するよりも、どんなことを議論されているかを知るほうが発表者にとって学びになるという考えから、公開審査となった。検討の結果、「もう一つの帰り道」と「ふぁぼって2クラス」の2つをミックスさせた提案に作り替えて最終プレゼン大会で発表することになった。

よいアドバイスをしてもらったので、東京に向けてもっとがんばります



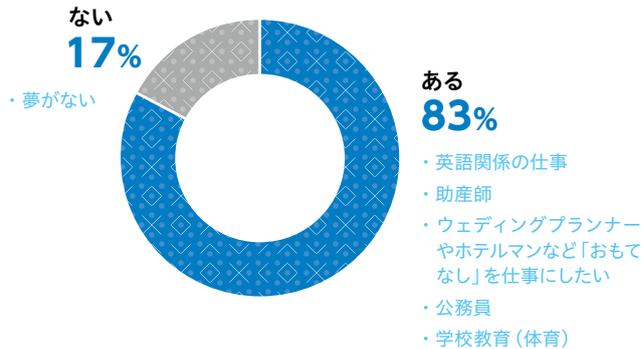
アンケート結果

DAY1→DAY4で「やりたいこと」は見つかったらどうか？

本プログラムへの参加理由として「楽しそう、面白そうだから」「進路に役立ちそう」という理由が多かった。DAY1で「やりたいことはある」と回答しながらも、実際はイメージできていなかった将来の働く自分の姿が、DAY4では見えたようだ（「自分がやりたいことを見つけること」ができたという声が多数を占めていることから）。

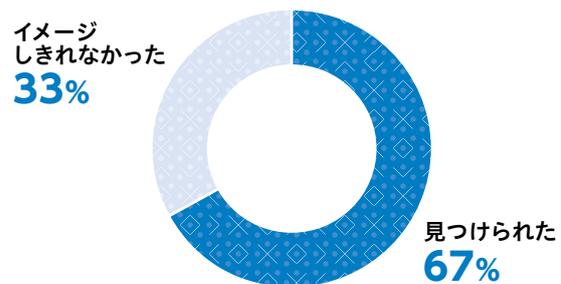
【DAY1】

Q. 将来就きたい仕事、
やりたい仕事はありますか？



【DAY4】

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることはできましたか？



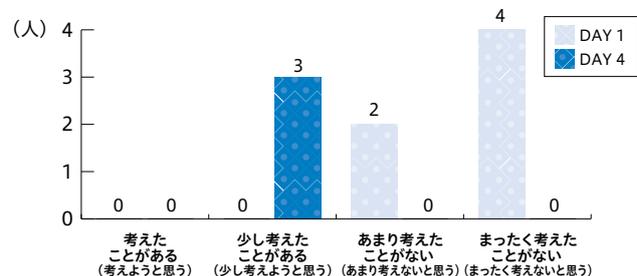
DAY1→DAY4で起業意識は高まっただろうか？

初日は「考えたことがない」と答える生徒しかいなかったが、「少し考えてみようと思う」と答える生徒が出てきた。まったく意識されなかったことが意識されるようになっていく。

【DAY1/DAY4】

Q. これまで進路や将来を考えたとき、「起業」という道を考えてことがありますか？

今日までのプログラムを通して、自分の進路や将来を考えたとき「起業」という道も考えようと思いましたか？



審査結果

審査基準は「主体性」と「共感性」、「プレゼンテーション」。いずれも社会に出たら重要な要素、「共感性」は「巻き込み力」に、「主体性」は「エネルギー」に、「プレゼンテーション」は「伝える力」に変わる。この3点にどれくらいのエネルギーを使ったかが評価された。

“ チーム「遊び場」(「もう一つの通学路」)は、みんなの思いを形にしたいという思いが伝わった。チーム「株式会社ファボって2クラス」(「ふあぼって2クラス」)は改善策もしっかり考えていた。両チームからはかっこつけない純粋な思いが伝わってきた(佐藤氏) ”

“ 高校をテーマに考えているが、両者とも夕張が抱えている問題そのものである。ビジネスとしては成り立たないかもしれないが、高校生が今後の課題として、どのようにして解決していきたいかが素直に伝わってきて発表はよいものだった。他方で、コストなどの考えが甘かった(齊藤氏) ”

“ 2つの発表が決定的に違う点は、宮岸君(チーム「遊び場」)の方は人の奪い合いになり誰かがアンハッピーになってしまう。田中君(チーム「株式会社ファボって2クラス」)のほうは、今ここにいる瞬間を幸せにしよう、というもの。ただ、宮岸君のほうが、Howをよく考えていた。2人ともに欠けていたのはWhyの部分、深掘りされていないところがあった(小林氏) ”

“ 両者とも課題をもっと深掘りできればよかったかと思う。対策として、いろんな人に意見を聞いてみたらよいと思う。考えた対策が有効かどうかの証拠にもなる(眞々部氏) ”

審査員

余市町長 齊藤啓輔氏 / 楽天株式会社 常務執行役員CPO 小林正忠氏 / 楽天株式会社 サステナビリティ推進部マネージャー 眞々部貴之氏 / 夕張市産業振興課主幹 佐藤学氏

青森県立青森商業高等学校 STARTUP PROGRAM

青森を活性化させる 地域課題解決型ビジネスモデルの創出



実施概要

青森の活性化をテーマに 課題解決型ビジネスを考える

創立116周年を迎える青森商業高等学校は、県内外にすぐれた商業人・実業人を輩出してきた。地域に根ざした実業学校で実施する本事業は、商業科の1年生を対象にした全5日間のプログラムとなった。講師は、株式会社インアウトバウンド仙台・松島の西谷雷佐氏と、株式会社BOLBOPの辻正太氏の2名が担当。プログラムでは、10チームに分かれ、自分たちが興味を持つ地域やテーマから課題を見つけ、それらを解決するビジネスプランを考えたと。

参加

青森商業高等学校 商業科1年生：40名

【実施時間】20時間

【事務局支援内容】講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター参加

【会場】青森県立青森商業高等学校

【協力】株式会社インアウトバウンド仙台・松島、株式会社BOLBOP

講師



西谷 雷佐氏

株式会社
インアウトバウンド仙台・松島
代表取締役社長

新しい地域観光の形として、地域の生活や産業を体験する「着地型旅行」を発案。青森県ではリンゴ農家や雪かきの体験ツアーを販売している。DAY1、DAY2の講義を担当。

Profile 青森県弘前市出身。ミネソタ州立マシケイト大学で産業心理学とスピーチコミュニケーションを学ぶ。2011年「日本商工会議所青年部第8回ビジネスプランコンテスト」でグランプリを受賞。このプランを具現化し、2012年着地型観光に特化した「たびすけ合同会社西谷」を創業。2016年「一般社団法人東北インアウトバウンド連合」の理事長に就任。



辻 正太氏

株式会社BOLBOP
代表取締役

多様な人々がともに学べる場「コラーニングスペースHLS弘前」を設立。1年で約80回のイベントを開催し、学びと共創の場作りに奮闘している。DAY3、DAY4の講義を担当。

Profile 1982年奈良県生まれ。東京大学教育学部卒業。体育教師として中高一貫校に11年間勤務。学校の中だけで子供たちを育てることの限界を感じ、子供と大人がともに学び合う、新しい学校の形を模索して2016年4月BOLBOPに参画。KAIGO LABの編集と執筆をするかたわら、2017年4月、青森県弘前市に「コラーニングスペースHLS弘前」を設立。

プログラムの流れ

20時間の集中プログラム

DAY 1 起業家講演／チームのテーマ設定・ディスカッション／テーマの発表 [9月10日(月曜日) 9:00-12:50]

- ・講師紹介…起業の実例として講師が手掛ける観光ビジネスを自ら紹介
- ・起業家講演…課題解決とは？ 地域課題とは？
- ・テーマの設定…テーマにする地域課題をチームで考えて発表
- ・グループディスカッション…テーマにする地域課題をチームで考える

DAY 2 課題解決のビジネスモデルを作成 [10月3日(水曜日) 9:00-12:50]

- ・ビジネスプランの発表…テーマの発表と講師からのフィードバック
- ・グループディスカッション…フィードバックを受けて、アイデアを具体性のあるビジネスモデルへと掘り下げる

DAY 3 起業家講演／プレゼンテーションの準備 [10月26日(金曜日) 9:00-12:50]

- ・起業家講演…コラーニングスペースHLS弘前の紹介と事業を作るうえで意識すること
- ・プレゼンテーションについて…プレゼンテーションのコツを学ぶ

DAY 4 プレゼンテーションの準備 [11月16日(金曜日) 9:00-12:50]

- ・起業家講演…アントレナーシップとは何か
- ・プレゼンテーションの作成…発表に向けた台本とスライドの作成

DAY 5 最終発表 [11月22日(木曜日) 12:30-16:00]

- ・プレゼンテーション…10チームによる発表
- ・表彰・講評…最優秀賞の発表と審査員による講評とフィードバック

プログラムの目的・ねらい

1. 社会起業について知る

起業家の取り組む観光事業の事例から、地域の抱える課題を解決するビジネスモデルを紹介。世界の経済、働き方は急速に変化しており、未来を切り拓くには新しい事業創出が必要である。ビジネスとは何か、アントレプレナーシップとは何かを理解し、ビジネスモデル創出の思考方法を学ぶ。

2. 課題を発見する

地域の抱える課題を見つけ、その原因を分析して明確化する。地域課題を解決するためのビジネスのアイデアを考え、実現するための工程、収益、ターゲットなどを具体的に掘り下げていく。地域や年代の違い、外国人にとってどう見えるのかを意識し、視点を変えてイメージする力を身に付ける。

3. チームで計画する

チームでディスカッションを重ね、情報の収集、関係者と相談・連携しながら、ビジネスプランを固め、ビジネスプランを伝えるためのプレゼンテーションを作成する。パワーポイントを使ったスライドの作成、相手に伝わりやすいページの構成、言葉選び、発表時間に合わせた台本作りを習得する。

DAY 1

やるならなんでも
挑戦して
いきたいです

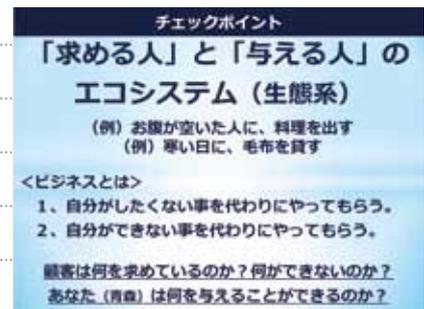
地域を活かした観光ビジネスの実例を知る

西谷氏が弘前市で創業した旅行会社「たびすけ」の取り組みを事例として、地域にあるモノを活かしてビジネスを作る思考方法を紹介。「たびすけ」では、「着地型観光」という、地域の独自性を活かした青森の体験ツアーを販売している。リンゴの木の剪定、雪かきなど、当たり前の日常が他の地域の人にとっては特別な体験になる。参加料を得つつ、農作業も手伝ってもらえるため、地域課題の解決にもなる。



地域課題を解決するための考え方

プロダクトアウト、マーケットインについて説明。ビジネスとは、「求める人」と「与える人」のエコシステム(生態系)。顧客が求めるもの、自分(地域)が与えられるものは何かを考えることが大切。また課題とは、理想と現実のギャップのこと。ビジネスモデル創出の考え方として、課題の原因をあらゆる角度から分析し、仮説を立てて、解決策を練ることが提案された。



グループディスカッションでテーマを決める

10チームに分かれて、「高校生目線で青森の課題を見つけ、お金を稼ぎつつ解決するための方法を考える」をテーマに10分間ディスカッションし、考えたテーマを発表。観光客に年中ねぶた祭りを体験してもらう、地域のイベントを増やす、肥満と短命の解消、幅広い年代がすごせる場所を県外にもPRする、商店街への人気店誘致、山に住む人向けの交通サービス、働く場所の創出などのアイデアが出た。



よい発表ができるよう、
仲間と協力して
作り上げます



DAY 2

チームのビジネスプランを発表

1) テーマにする地域課題の明確化、2) ビジネスアイデア・方向性(類似サービスの確認整理)、3) ターゲットの明確化——の3点をもとに、10チームが考えたテーマを発表。講師からのフィードバックを受けて、チームでディスカッションし、ビジネスの内容を固めていった。次回までに、実施時期や時間、収益、タイトルなどを決めて、スライド作りの準備をする。

自分たちの考えや
内容を固めることができ
よかったです

「青森に来たい!」と
思うようなビジネスプラン
考えます!



DAY 3

「コラーニングスペースHLS弘前」のミッションを知る

講師の経歴にそって、地域活性化と新しい働き方、起業の関係性について講義した。地域活性化に関心を持っていても、個々の活動では大きなインパクトが起りにくい。講師の辻氏は、世代や地域を超えたさまざまな人々が学び合える場として「コラーニングスペースHLS弘前」を設立。新しいキャリアや事業への挑戦、企業経営者の地域貢献意識などに変化が起きている。



会社の経営にかかる費用の見積もりを立てるのがとても難しかったです

プレゼンテーションのコツを学ぶ

授業の後半は、プレゼンテーションのコツを解説。プレゼンテーションポイントは、「1スライド、1メッセージ」、「視覚に訴える」、「難しい言葉を使わず、簡潔に話す」、「自分が言いたいことではなく、相手が聞きたいことを話す」、「5W2H」の5つ。スライドを見せる順番によっても伝わり方や説得力が変わってくる。インターネットにはプレゼンのテクニックが多数公開されているので参考にするといよい、とアドバイスがあった。



DAY 4

アントレプレナーシップとは?

アントレプレナーとは、「起業家」のこと。日本の起業家率は、5.2%と少ない。またアントレプレナーシップとは、自分で考えて行動すること。雇用側は、受け身の人材よりも、自らの発想で動き、活躍できる人材を欲しが。アントレプレナーシップは、人生を豊かにするためのマインドであり、起業家教育の授業は、就職する人にとっても役に立つことを再度確認した。



プレゼンテーション大会へ向けて!

最終日の発表に向けて、チーム名や発表タイトル、役割分担を決め、スライドと台本を仕上げていく。審査基準を満たしているかどうかを意識して台本を作り、台本をしっかり固めてからスライドを作るようにアドバイスされた。



発表に向けてまだ不十分なところがあるので、もう一度班全員で確認する

DAY 5

10チームによる最終発表会

最終発表会では、各チームが10分のプレゼンテーションと3分間の質疑応答を行った。審査基準は、1)顧客ニーズを考慮しているか、2)実現可能かどうか、3)持続可能な収支計画、4)青森の活性化になるか、5)魅せ方の方向性、6)上記の根拠が示されているかの6つ。全チームの発表の終了後、審査員4名による審査から最優秀賞の1チームが選出される。

自分の意見を持つことができたし、他のグループの発表を聞いて意見を持てた



チーム「jeu」のテーマは、青森県平内の夜越山にある観光施設の再開発。新たにボルダリングやアスレチック施設の建設を提案した



チーム「WAIHA! AOMORI」は青森県の平均寿命に着目。食生活を改善することで寿命を延ばすビジネスプランを発表



チーム「Jomon Activation」は、世界文化遺産候補に決定した三内丸山遺跡を活用して、縄文で地域活性化を狙うプランを発表



チーム「エナジー高校生」は、生活習慣病の予防に、ホタテ、にんにく、長芋、しじみなど青森の特産品を使った健康おにぎりを提案



チーム「Aマネジメント」は、農家の後継者問題がテーマ。解決策として、農家と就農希望者のマッチングサイトを提案



発表後の質疑応答では、審査員から鋭い質問が投げかけられたが、緊張しつつも、発表者たちはしっかりと答えていた

審査結果発表!

審査項目の点数をベースに、これからの伸びしろ、東京でのプレゼンテーション大会で戦えるかといった視点から優秀賞を決定。優秀賞は、チーム名「SCOカンパニー」の「わやいいじゃ新町」が受賞した。講評では、巻き込む人数の大きさ、複数の地域課題が連動して解決する糸口になることへの期待感などが評価のポイントとしてあげられた。優秀賞のチームは、東京でのプレゼンテーション大会へ向けてブラッシュアップをしていく。



自分の興味や関心のあることに挑戦してみたいと思った

自ら解決方法を考えることを通常の生活にもいかしたいと思います

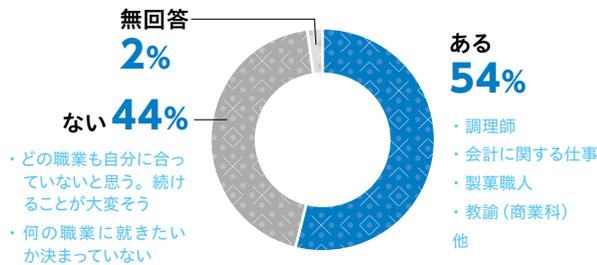
アンケート結果

DAY1→DAY5で「やりたいこと」は見つかったらどうか？

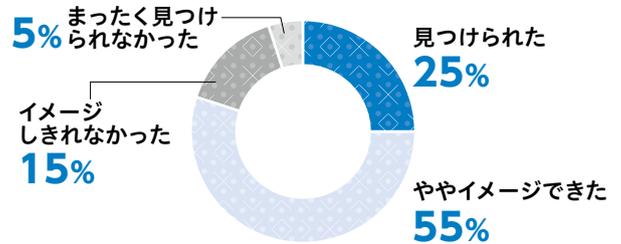
初日のアンケートでは「将来やりたい仕事がある」と答えた人は54%で、44%は「ない」と回答。

最終日には、「見つかった」が25%、「ややイメージできた」が55%と、8割がやりたい仕事をイメージできるようになった。

[DAY1] Q. 将来就きたい仕事、やりたい仕事はありますか？



[DAY5] Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることはできましたか？

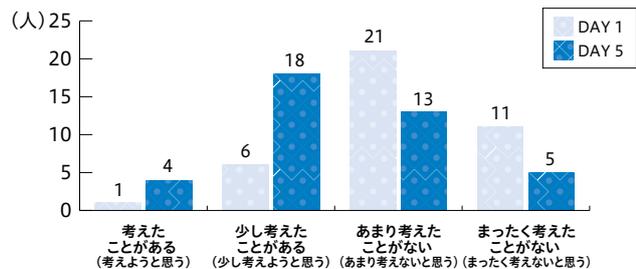


DAY1→DAY5で起業意識は高まっただろうか？

初日のアンケートで「考えたことがある」「少し考えたことがある」の合計7名から、最終日には「考えようと思う」「少し考えようと思う」が22名と過半数を超えた。その理由として、「自分のやりたいことができる」といった意見が多かった。

[DAY1 / DAY5]

Q. これまで進路や将来を考えたとき、「起業」という道を考えてことがありますか？
 今日までのプログラムを通して、自分の進路や将来を考えたとき「起業」という道も考えようと思いませんか？



審査結果

SCOカンパニー 優秀賞

「わやいいじゃ新町」

“商店街の活性化だけでなく、高齢者が外出することで認知症予防や健康増進にもつなげると、美しくまとまるのでは”

jeu

「夜越山を世界へ！～自然の空気を体感しよう～」

“「ないものを作ろう」という視点はいい。自分たちが好きなことをアイデアに含めるとより響くものになるのでは”

WAIHA! AOMORI

「残りの寿命 延ばさねばまいね！」

“ビジネスモデルとしてはシンプルだが、これにより青森県民の食に関する感覚がどう変わっていくのが楽しみ”

HIRANAI'S

「知らない町じゃないよ 平内町だよ」

“平内に対する思いや課題の明確化がよく伝わってきた。さらにツアーの宣伝方法や値段設定まで考えてあるとよかった”

ASMR

「弘前城に住もう！～城好き女子のための弘前城づくしツアー～」

“弘前城に泊まるプランならもっとよかった。できないと思っていても行政と連携すれば可能になるかもしれない”

モンキーズ

「夏だけじゃない青森！～冬季の観光客を増加させよう～」

“青森市役所でも冬の観光客の増加は課題。八甲田は、海外のスキー客に人気があるので、ぜひ広めていって欲しい”

Sky View

「高校生が案内します！ 浅虫名物めぐりツアー」

“修学旅行を誘致して、地元の高校生が案内する内容だと面白い。より視点を広げていくといいビジネスプランになる”

Jomon Activation

「みんなで創ろう 縄文の町」

“プランを販売する、という発想はいい。販売方法、プランの代金から得られる収益などもきちんと整理するといい”

エナジー高校生

「可愛く、かっこよくいたい高校生」

“おにぎりはコンビニなど競合が多い商材。販売チャネルを絞るなど、うまく差別化を考えてプランを進めていく必要がある”

Aマネジメント

「農活」

“移住相談やマッチングは、行政などにも窓口がある。会員を増やすための具体的なアイデアがあればよかった”

審査員

あおり地域ビジネス交流センター プランナー 大崎陽一氏 / 青森市経済部新ビジネス支援課 課長 中西康仁氏 / 株式会社インアウトバウンド仙台・松島 代表取締役 西谷雷佐氏 / 株式会社BOLBOP 代表取締役社長 辻正太氏

SENDAI U-18 SOCIAL STARTUP PROGRAM

自分にしかできない何かを見つける！

宮城の課題を解決するビジネスを
高校生が考える20時間集中プログラム

実施概要

課題解決先進地域の東北から、
課題解決フロントランナーの育成を目指す

東北の復興等を目指す社会起業（ソーシャルスタートアップ）をテーマに、宮城県や東北地方に住む高校生を対象にした20時間の集中プログラム。初日から各チームに若手メンターが加わったことで、仙台プログラムならではの特色ある構成となった。様々な地域から集まった高校生が自分の住む地域の社会課題を抽出し、具体的な解決策を模索。それぞれが自発的にアイデアを出し合って事業プランやフィールドワークを設定し、最終プレゼンを行った。

参加

宮城県内の高校生：20名

[参加校] 村田高校、宮城野高校、古川黎明高校、仙台高専、白石高校、涌谷高校 他

【実施時間】20時間

【事務局支援内容】講師と実施地域との調整／プログラム内容の企画立案／参加者募集／参加者募集のチラシ作成／プログラムの進行／ファシリテーター／講師手配／メンター参加

【会場】INTILAQ東北イノベーションセンター(DAY1・DAY4)／enspace(エンスペース)(DAY3)

【共催】仙台市、経済産業省東北経済産業局

【協力】特定非営利活動法人アスヘノキボウ、一般社団法人MAKOTO、INTILAQ東北イノベーションセンター、一般社団法人きやりぼーと仙台、一般社団法人イトナブ石巻、enspace

講師・メンター

講師



小松 洋介氏

特定非営利活動法人
アスヘノキボウ
代表理事

東日本大震災のボランティア活動をきっかけに頻繁に被災地に足を運び、様々な社会課題の解決に取り組む。参加者に「一人ひとりが起業家精神を持ち、行動することで世の中は必ずよくなる」と語りかけた。

Profile 宮城県仙台市出身、1982年7月2日生まれ。大学を卒業後、株式会社リクルートに入社。2011年9月末にリクルートを退職。2011年より、東日本大震災の被災地である女川にて活動を開始。2013年4月には特定非営利活動法人アスヘノキボウを設立。代表理事。女川・地域の社会課題は日本全体の社会課題と一致することから、「女川・地域の社会課題解決を通して日本の社会課題解決を実現する」をビジョンとして掲げ、活動人口(町内外問わず町を使う人)創出促進事業や予防医療事業などを様々な事業を国内外を行き来しながら企画し、実施している。

メンター

東北大学 学生
青木 航氏特定非営利活動法人アスヘノキボウ
プログラム開発
後藤 大輝氏一般社団法人きやりぼーと仙台
キャリアアドバイザー
穴戸 優美氏一般社団法人MAKOTO
シニアアソシエイト
島 征史氏東北大学 学生
山崎 孝一郎氏

プログラムの流れ

20時間の集中プログラム

※4日間のプログラムのほかに資料作成やメンターとの相談などを行っています。

DAY 1 起業家講演・自分の振り返りワーク／チームビルディング／テーマ設定 [8月7日(火曜日) 13:00-18:00]

- ・自己紹介…ブレストカードを使った自己紹介
- ・起業家講演…小松氏の経験から「起業家精神」を知る
- ・ライフラインチャートの作成…自分の過去や自分の価値観をチャート化
- ・チームビルディング…一緒に事業テーマを考えるチームを作る
- ・課題テーマ設定・フィールドワーク準備…チームごとに課題、調査場所や内容を決定

DAY 2 チームごとのフィールドワーク [8月17日(金曜日) 10:00-16:00]

- ・フィールドワーク…チームごとにフィールドワーク先で活動

DAY 3 フィールドワークのまとめ／解決方法の立案／プレゼン準備 [8月25日(土曜日) 10:00-16:00]

- ・地域課題解決を考える…情報を整理して仮説を立てる
- ・課題解決の方策立案…事業プランの構築とブラッシュアップ
- ・プレゼンテーションの基本…プレゼンの基本と方法を学ぶ
- ・最終プレゼン準備…効果的なプレゼンに向けての話し合いと資料準備

DAY 4 最終発表 [9月8日(土曜日) 10:00-16:00]

- ・プレゼンテーション…審査員を迎えての本番
- ・先輩起業家のプレゼン…審査員によるトークセッション
- ・表彰、審査結果発表、講師によるまとめ

プログラムの目的・ねらい

1. 社会起業について知る

起業家の講演・トークセッションを通して「社会起業」とは何かを考える。先輩起業家が様々な社会課題に対して、どのようにアプローチし、課題の解決を図ってきたかをうかがい、高校生である自分にもできる社会起業があることに気づかせる。

2. 課題テーマを発見する

自分の過去を振り返り「ライフラインチャート」を書くことで、自分はどんな人間か、どんな価値観を持っているかを認識する。そのうえで、自分の身の周りで起きている様々な問題を洗い出し、取り組みたい社会課題を見つける。

3. チームで計画する

自分と近い価値観・課題を持つ人とチームを作り、チームのメンバーで話し合っ取り組む課題テーマを決定。メンターとともにそれぞれのチームで役割分担を決めてフィールドワークの計画を立て、調査後のプレゼンテーションを通して地域課題解決の方向性を共有する。

DAY 1

自己紹介からスタート

各テーブルにメンターを配置し、プレストカードを使った自己紹介をテーブルごとに実施。まずはプレストカードを2枚組み合わせ、それらの絵柄から「昨日見た夢」を連想してそれぞれが物語を作り、話していった。思いがけない組み合わせのカードが出ることから、チーム内のコミュニケーションが活発になり、初対面の参加者同士でもすぐに打ち解けた雰囲気に。



小松洋介氏が語る起業家精神とは

講師の小松洋介氏が「社会起業とは何か」について講演。小松氏は東日本大震災のボランティア活動をきっかけに独立・起業。宮城県女川町など東北沿岸部の町に何度も足を運び、現地の人々と話をする中で社会課題を抽出し、事業化していった。自らの体験をベースに起業に至った経緯とその思いを語り、「一人ひとりが起業家精神を持ち、行動することで世の中はよくなる」と力説した。



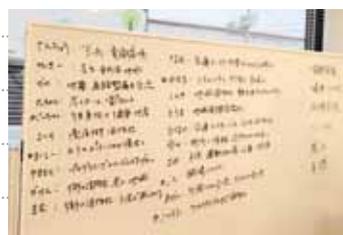
自分の価値観をライフラインチャートにしよう

自分の過去を振り返り、印象的な出来事をできるかぎり描きチャート化した。ライフラインチャートの作成は、出来事だけでなく具体的なシチュエーションや会話の内容なども思い出して描くのがポイント。さらに、描いたライフチャートをお互いに見せて質問し合うことで、「自分はこんな人間で、こんな価値観を持っている」という気づきにつながった。



チームを作って事業テーマを考える

自分の価値観と取り組みたい課題を発表し、自分と近い価値観や取り組みたい課題を持っている人とチームを組み上げた。次に各チームで話し合っ取り組む事業テーマを決定。様々な地域から集まった高校生が興味のある分野軸でチームを組んだため、ターゲットの絞り方や公共性の高い事業をどう事業化するか悩むチームもあったが、それぞれが自発的にアイデアを出し合った。



フィールドワークの設定と準備

チームで決めた事業テーマについて、Why (なぜ取り組むのか)、Who (誰に対して)、What (何をするのか)、How (どのように) に立ち返りながらフィールドワーク先の候補を洗い出した。フィールドワークの目的を明確にし、どこへ調査に行くのか、誰に話を聞くのか、何を調べるのか等をチーム内で話し合い、フィールドワーク先を決めて自分たちでアポを取った。



今日考えたことを
もとにDAY2も
積極的に動きたい

DAY 2

● チームごとにフィールドワーク



プレイパーク(海岸公園冒険広場など)を訪問。プレイリーダーから子どもの遊び場について話を聞いた(Spacekeru)



白石市役所や白石城を訪問し、町を盛り上げて観光客を増やすにはどうすればよいかをリサーチ(TEAMファン)



宮城県経済商工観光課を訪問。震災後の観光客の推移や新しい取り組みについて話を聞いた(チーム活性化)



県内の高校を訪問して英語教員に直接話を聞き、英語に関する意識調査とニーズを掘り起こした(Glocal School)

DAY 3

● フィールドワークのまとめ(地域課題の解決方法の立案)

フィールドワークで集めてきた情報を各チームで話し合いながら整理。それぞれの情報をグループ化して仮説を立て、それを用いて事業プランを組み立てた。その後、事業プランを発表して別のチームから意見やアドバイスを受けながらブラッシュアップを行った。このワークショップでは、第三者に事業プランを説明しフィードバックをもらうことで、より強固な仮説に発展させることが狙い。



今回参加したことで
いろんな選択肢を
広げることができた

● 最終プレゼンに向けて

プレゼンテーションとは何か、その目的と準備をするうえでのポイントなどを講義。プレゼンテーションは目的を押さえ、聞き手を分析して話を伝えるのが重要だということがわかった。また、具体的に事業計画を立てるための事前準備についての講義も行われた。事業計画を立てる際は、いつやるのか、どのような準備が必要かを実施計画として具体的にスケジュールを決めることが大事だということを理解した。



DAY 4

自分たちの伝えたいことが
簡潔に伝えられた。
DAY1とは比べものにならない
案がまとまった。
自分の成長が感じられた

緊張のプレゼンテーション

発表練習のあと、各チーム15分以内でプレゼンテーションを行った。ビジネス発案のきっかけやフィールドワークで学んだことから見えてきた社会課題、それを解決するための事業プランとスケジュール、収支計画(ビジネスモデル)、実現するための課題などを発表。高校生でも地域の活性化につながる様々なビジネスの立ち上げができることがわかった。また、審査員から出た質問に対して回答し、各チームでフィードバックを行った。



子どもたちが屋外で自由に遊び生きる力を身に付けるために、常設プレイパーク&空き家活用カフェの開設を提案 (Speacekeru)



白石の魅力を再発見するために夜のイベントを発案。白石城の庭に野外レストランを開くなど、観光客と市民の交流を図るのも狙い (spotlight)



白石の観光活性化のために、白石城から始まる「観光ルートアプリ (ARアプリ)」を開発し、住民自らが情報を発信する (TEAMファン)



インスタグラムなどSNSを使って宮城の情報発信を。地元の人しか知らないお店やイベント情報などを載せてフォロワー数を拡大する (チーム活性化)



英語をグローバルなコミュニケーションツールとしてとらえ、留学生や教員と学生が関わるイベントを通じつながりたい (Glocal School)



各チームの発表後に審査員から多くの質問が投げかけられた

先輩起業家によるトークセッション

審査結果発表の前に、起業家である4名の審査員がそれぞれの事業についてプレゼンテーション。どのように起業し、どのような思いを持って事業に取り組んでいるのかを語った。ビジネス分野は医療、観光、サービスなどと様々だが、自分自身の過去の失敗談も交えながら、実体験に基づいてアドバイスを言い、話を聞いた高校生たちも先輩起業家の熱い思いに大いに触発された。



4名の先輩起業家たちが熱くトークセッションを繰り広げた

審査結果発表

審査基準は、1)顧客視点になっているか、2)実現可能かどうか、3)実現可能な収支計画か、4)宮城の活性化になるか、5)魅せ方(ネーミング、プロモーション)、6)これらの根拠が示せるかの6点。優秀賞、INTILAQ賞、アスペンキボウ賞の発表後、各審査員が全チームに対してコメントした。「どれも具体的で素晴らしいものだったが、継続性が大事。今後もこのプログラムで学んだプロセスを活かして活動して欲しい」などと講評した。



優秀賞を受賞し、最終プレゼン大会へ選出された「TEAMファン」(中央)

INTILAQ賞を受賞した「Speacekeru」と審査員の佐々木氏(左)



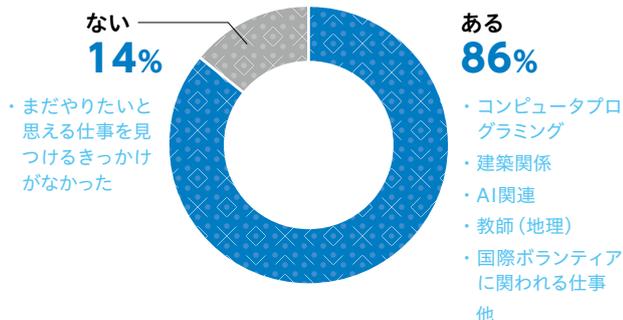
アンケート結果

DAY1→DAY4で「やりたいこと」は見つかったらうか？

DAY1では、将来やりたい仕事ある人は86%だったが、プログラムを終えたDAY4では、自分がやりたいことが「見つけられた(34%)」「ややイメージできた(58%)」をあわせて9割以上に向上した。

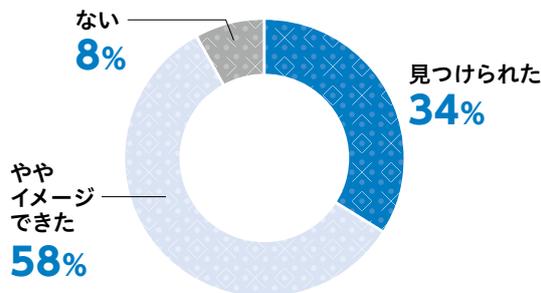
【DAY1】

Q. 将来就きたい仕事、
やりたい仕事はありますか？



【DAY4】

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つかることはできましたか？

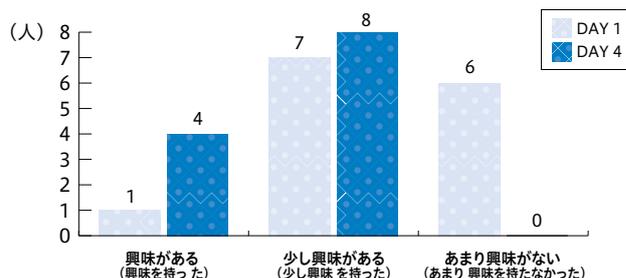


DAY1→DAY4で起業意識は高まったらうか？

DAY1では「興味がある」「少し興味がある」と回答した人は8人、「あまり興味がない」と回答した人も6人いたが、プログラムを終えたDAY4では「興味がある」「少し興味がある」は12人に増え、「あまり興味がない」は0人と、顕著に効果が現れた。

【DAY1/DAY4】

Q. 起業に興味がありますか？
興味を持ちましたか？



審査結果

優秀賞

TEAMファン (古川黎明高校・白石高校混合チーム)

「白石城から始まる観光ルートアプリ!!」

“アプリを使って白石の魅力を発信するアイデアは素晴らしい。今後いかに購買につなげることができるかが課題だろう”

INTILAQ賞

Spacekeru (宮城野高校・涌谷高校・古川黎明高校混合チーム)

「子どもたちに冒険を！」

“次世代の育成というのは非常に重要な社会課題で大いに共感した。ぜひこの本気度を継続していただきたい”

アスノキボウ賞

チーム活性化 (涌谷高校・白石高校混合チーム)

「みやぎの輪」

“周りを巻き込む力が広がって素晴らしい取り組みだと思う。いろいろな仕組みを工夫するなどして、ぜひ持続してほしい”

Glocal School (古川黎明高校・涌谷高校混合チーム)

「宮城Active-English-Network」の創造

“高校の英語教育を面白くするために、グローバル社会とローカルをつなげるというアイデアが非常によい”

spotlight (仙台高専・白石高校・古川黎明高校混合チーム)

「白石の魅力をアフターファイブで再発見」

“文化財である白石城の利用はハードルが高いが、実現すれば非常に面白いし、全国から注目が集まるだろう”

審査員

INTILAQ東北イノベーションセンター センター長 佐々木大氏 / 株式会社KIKO 代表取締役 勝水与茶氏 / かるぺでいむフォト 藤原英理花氏 / 特定非営利活動法人アスノキボウ 代表理事 小松洋介氏

金沢高等学校 seid

社会起業家やイノベーターを育成する Social entrepreneur & Innovators Development program



実施概要

社会起業家に必要なスキルや姿勢を学び、身近な課題を解決できる人材を育成する

私立校としては唯一の参加校である金沢高校では、2年生から希望者を募り、夏休み期間にプログラムを実施した。講師には、同地域の北陸大学教授でもある株式会社Prima Pinguino 代表取締役の藤岡慎二氏を招き、北陸大学、金沢大学の学生がメンターを担当。身近な人を幸せにする「50センチ革命」をテーマに、5チームに分かれて高校の魅力や違和感を発見し、解決策を考え、アイデアをまとめ、プレゼンテーションを作成する手法を学んだ。

参加

金沢高等学校の希望者：
3年生1名、2年生3名、1年生9名

【実施時間】21時間

【事務局支援内容】講師と実施学校との調整/プログラム内容の企画立案/プログラムの進行

【会場】金沢高等学校

講師・メンター

講師



藤岡 慎二氏

北陸大学経済経営学部教授
総務省地域力創造アドバイザー
慶應義塾大学SFC研究所上席研究員
株式会社Prima Pinguino 代表取締役
OECD日本イノベーション
教育ネットワーク連携研究員

社名のPrima Pinguinoは、イタリア語でファーストペンギンの意味。先駆者として地域活性化に取り組むことをミッションに掲げ、社会課題を解決するビジネスモデルの構築、地方の教育環境の向上のため、国や地方、教育界を巻き込み活動している。

Profile 1975年生まれ。慶応義塾大学政策・メディア研究科修了。2006年に教育コンサルティング会社、株式会社GGCを設立。キャリア教育事業、推薦・AO入試事業を中心に事業を拡大。株式会社ベネッセコーポレーションなど大手教育関連企業と協働。2009年から島根県海士町にて、島根県立隠岐島前高校魅力化プロジェクトに参画し。2015年「みんなの夢アワード5」のファイナリストに選出されたのを機に、社名をPrima Pinguinoに変更。地方創生や高校魅力化プロジェクトに取り組んでいる。

メンター

北陸大学、
金沢大学の学生



プログラムの流れ

21時間の集中プログラム

※5日間のプログラムのほかに学校独自のワークショップや生徒の自主的な資料作成などを行っています。

DAY 1 アントレプレナーとは何か／自身の価値観を言語化する

[7月26日(木曜日) 13:30-17:30]

- ・起業家講演…アントレプレナーとは何かを理解し、自分自身のアントレプレナーシップを分析する
- ・自分の価値観を言語化するワーク…好きな言葉を書き出し、自分の価値観を明確に伝えられるようになる

DAY 2 質問力／観察力

[8月3日(金曜日) 13:00-17:00]

- ・違和感について考える…チームで問題意識を考え、意見をまとめるワークショップ
- ・発見するための質問力…課題を明確にするための質問力を身に付ける
- ・発見するための観察力…課題と解決策を知るための観察の重要性とその方法を学ぶ

DAY 3 プレゼンテーション／ネットワーク力／実験力

[8月9日(木曜日) 9:00-15:00]

- ・ワークショップ…プレゼンの例を動画で視聴し、テーマと発表方法を決める
- ・問題発見・解決能力の講義…問題を発見する方法、創造的な解決策を生み出すための方法
- ・ネットワーク力と実験力の講義…知識の幅を広げるネットワーク、アイデアを誘発する実験力について理解する

DAY 4 プレゼンテーションの作成

[8月10日(金曜日) 9:00-15:00]

- ・関連付ける力とは…創造的な解決方法やイノベーションを生む関連付ける力について学ぶ
- ・ワークショップ…アイデアを記述するワークショップ
- ・プレゼンテーションの作り方…相手に伝わるプレゼンテーション作成のコツと実施方法を理解する

DAY 5 最終発表

[8月19日(日曜日) 10:00-13:00]

- ・プレゼンテーション…5チームによる発表
- ・表彰・講評…最優秀賞の発表と審査員による講評とフィードバック

プログラムの目的・ねらい

1. アントレプレナーシップを理解する

社会の変化により、イノベーションを起こせる人材が求められている背景を知り、アントレプレナー、メンター、社会起業家とは何かを理解し、説明できるようにする。また、アントレプレナー、メンターに必要な要素や資質から、自分の中にあるアントレプレナーシップ、メンターシップに気づき、認識する。

2. 課題の発見力を身に付ける

課題を発見するための質問力・観察力を身に付ける。限定質問と拡大質問の違いを理解し、複数の質問を組み合わせることで、課題と原因を明確にすることができる。また、観察の重要性と、観察力を鍛える方法を知る。問題の原因を探る方法として、ロジック分析、ロジックツリーが使いこなせるようになる。

3. 斬新なアイデアを生む方法を学ぶ

課題を解決するためのアイデアを考える力を身に付ける。たくさんアイデアを出す方法やSCAMPER法を理解し、使えるようになる。また、自分自身の知識を上げるためのネットワーク力、斬新なアイデアを生むための実験力、創造的な解決策やイノベーションを生むための関連付ける力について学ぶ。

DAY 1

● **アントレプレナー、メンターって何だろう？**

アントレプレナーとは何かを実感とともに理解してもらうため、米国の起業家育成教育にも使われている、映画「October Sky（邦題：遠い空の向こうに）」を視聴。映画の登場人物の行動から、アントレプレナーとメンターの特徴を講師が解説。映画の鑑賞後に、自分自身にあるアントレプレナーシップ、メンターシップの要素を分析し、ストーリーとして伝える手法を学んだ。



グループで話し合う時に積極的にがんばりたい!!

● **自身の価値観を言語化する**

価値観を言語化するワークを実施。価値観とは、物事の良し悪しを判断する基準であり、自分の個性を示すものである。自分の個性をPRするには、価値観を言語化し、相手に伝える必要がある。言語化するための方法として、ワークシートに自分の好きな言葉を3つ以上書き出し、その言葉を発した出来事、好きになった経緯、エピソードを思い出す作業を行った。



DAY 2

● **違和感や問題意識についてチームで考える**

似た違和感や問題意識を持つ生徒同士でチームを作り、アイデアをまとめるワークショップで、ブレインストーミングと意見をまとめるためのKJ法を実践する。まず、各自それぞれ15個の違和感を書き出し、価値観の合う生徒同士でチームを作る。次に、ブレインストーミングで意見を出し、KJ法で意見をまとめる作業を行った。最後に、違和感から問いを立てるワークを実施。



発言を積極的にできるようにがんばりたい

● **周囲にある課題を見つけるための質問力を身に付ける**

明確な課題を発見できる質問のコツを知る。質問には、YES/NOで決められる「限定質問」と5W1Hの「拡大質問」に分けられる。違和感に対して、1)「限定質問」、2)現状を把握する「What」、3)原因を探る「Why」、4)解決策を探る「How」の4種類の質問をすることで問題を発見し、解決策を導き出せる。自分の違和感に対する4つの質問を考えるワークショップを行った。



このような授業はないので、積極的に取り組んでいきたい

● **観察することで問題の解決策が見えてくる**

観察とは対象物を注意深く見ること。周囲にある課題を発見し、解決策を見出すための観察力を身に付けるワークショップを実施。観察のコツは、徹底的に見る、意外な部分を探す、視点を変えてみる、共通項や相違点を探すこと。観察力を高めるには、ふだんから対象・関係している人や組織、琴線に触れたモノについて五感をフルに活用して観察するよう、アドバイスを受けた。



DAY 3

プレゼンテーションのテーマと発表方法を決定

授業の冒頭で、プレゼンテーションには、映像、紙芝居風、ホワイトボードで説明する方法などいろいろな見せ方があり、形式にとらわれずに自由に作っていいことを説明。各チームで話し合ってプレゼンテーションの方法を決め、テーマとともに発表。それぞれテーマを選んだ理由として、「違和感」、「あるべき姿」、「現状とのギャップ」、「問題点」について説明した。



問題を発見し、創造的な解決策を生み出すための方法を知る

まず、問題の原因を各自調査する15分間のワークと、チームで問題の解決策のアイデア出しをする10分間のワークショップを実施した。講義では、問題を発見する方法として、ロジック分析とロジックツリーについて解説。創造的な解決策のアイデアを生み出すためには「前提を壊す」、「観察する」、「組み合わせる」、「違った意味付けをする」といった考え方をするとよいとのアドバイス、よく使われる発想法としてSCAMPER法の紹介があった。



画期的で斬新なアイデアを生むには、ネットワーク力と実験力が大事!

自分と異なる視点を持つ人とつながることで、新しい視点やアイデアが得られる。知識・視野を広げるには、自分の専門分野以外の場にも参加し、ネットワークの幅を広げることが大事であるとの説明。またアイデアを実際に試すことで、より画期的で斬新な解決策が生まれる実験力についての解説。「新しい経験を積む」、「製品やプロセス、アイデアを分解する」、「実証実験や試作品で新しいアイデアを検証する」の3つの実験方法が紹介された。



自分たちの
意見をまとめる力が
今後も活かしていけたら
いいなと思いました

DAY 4

“関連付ける力”でプレゼンテーションのアイデアを書き出そう

プレゼンテーションを作る準備として、アイデアを書き出すワークショップを実施。これまでの講義で学んできた、質問、観察、ネットワーク、実験を通して得た情報を関連付けて、新しいアイデアにまとめていく。新しいアイデアを生み出すには、意外な組み合わせを作る、視点や立場を変えてみる、例えを考える、SCAMPER法を使う、など関連付けをうまく使うことが大事。



考えれば考えるほど
意見が出て、プレゼン
の作成が楽しかった

相手に伝わるプレゼン作成のコツと実施方法

最終発表へ向けてプレゼンテーションを作成する。講義では、相手にわかりやすく、共感できるようなプレゼンテーションの作成と実施方法について説明。内容は同じでも、発表の目的、聞き手の立場や知識、持ち時間、会場の規模などによって、発表方法や構成、メッセージを変えて準備をする必要があることを知る。発表者の話し方や質疑応答の準備についても指導を受けた。

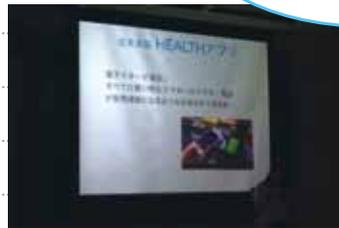


DAY 5

自分の伝えたいことを
スライドだけでなく自分の言葉で
考えて言語化ができたのでよかった。
解決策についてもっと具体的に
考えられるようにしたい

5チームのプレゼンテーション

各チームが考えたアイデアを発表。それぞれの発表後に質疑応答の時間を設け、審査員からの質問に生徒たちが答えた。



主催の中小企業庁をはじめとする関係者や審査員、教職員ほか、たくさんの見学者が見守るなか、生徒たちがアイデアを発表した



開会のあいさつとして中小企業庁 経営支援部 創業・新事業促進課 創業促進係長 高橋真寿美が当プログラムについて説明



講師の藤岡慎二氏より、今回のプログラムの設計内容について説明。生徒の価値観を大切にすることを重視した、とコメント



生徒によるプレゼンテーション。スライドを使いながら、テーマを選んだ理由、問題の原因、解決するためのアイデアを説明した



質疑応答では、テーマや解決策に対する感想や疑問のほか、ほかのアイデアの提案やプレゼン方法へのアドバイスも受けた



質問に回答。中には厳しい質問もあったが、講義を通じて熟考を重ねたので、ひるまずに答えていた

審査員からの講評と結果発表

生徒と見学者の前で審査員が公開講評を行った。全体の印象として、問題分析がよくできており、自分の言葉で語れていることを評価。今後の課題として、課題解決後のビジョンを明確にする、プレゼンに慣れる、といったことがあげられた。審査員による採点を集計し、スマホアプリを利用した食生活の改善を提案した「毎日充実していますか?」が最優秀賞に選ばれた。



誰に何を伝える
ことが大切か、自分
だけではわからない
ことに気づけた



アプリ活用のアイデアで最優秀賞を受賞

アンケート結果

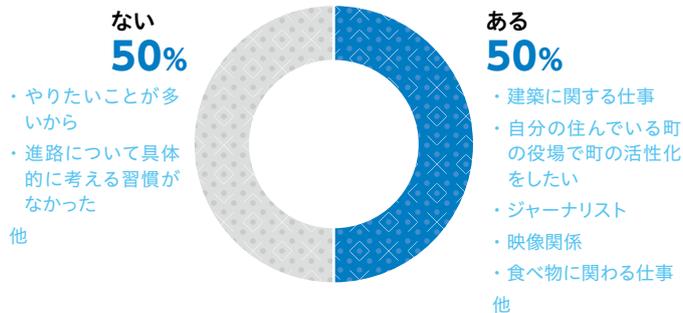
DAY1→DAY5で「やりたいこと」は見つかったらうか?

初日のアンケートでは、半数の生徒が将来やりたいこと仕事が「ある」と回答。

最終日には、「見つけられた」が16%、「ややイメージできた」が67%で、8割以上の生徒がやりたいことをイメージできたと回答している。

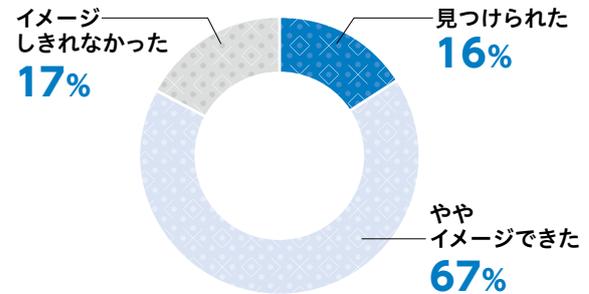
[DAY1]

Q. 将来就きたい仕事、
やりたい仕事はありますか?



[DAY5]

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることはできましたか?



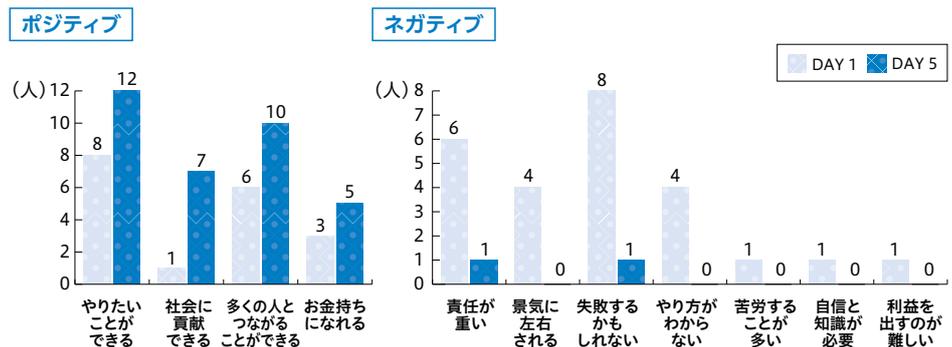
DAY1→DAY5で起業意識は高まったらうか?

DAY1は、「責任が重い」、「失敗するかもしれない」との回答が多かった。DAY5は、ネガティブな回答が減り、

「社会に貢献できる」、「多くの人とつながれる」の回答が伸びたことから、アントレプレナーシップの理解が深まったと思われる。

[DAY1 / DAY5]

Q. 「起業」に対してどのような
イメージを持っていますか?
(複数回答)



審査結果

1チーム目

「部活の満足度をあげるために」

“部活の満足度を上げるためにICTの活用を提案。
“もう少し丁寧にプレゼンするとよい”

最優秀賞

2チーム目

「毎日充実していますか?」

“アプリの活用による食生活改善を提案。
“日常の話からプレゼンへつなげていく構成がスムーズでよかった”

3チーム目

「利き手による先入観」

“利き手による先入観について発表。“問題提起が中心だったので、
解決するためのアイデアも考えていくとさらによかった”

4チーム目

「スマホ依存プレゼンテーション」

“スマホ依存の解消に、映像による宣伝を提案。
“映像の後、視聴者に考えさせるようにするともっと面白くなったかも”

5チーム目

「発見のない日々は退屈だなあ」

“プロジェクト型学習を校内に広めるため、課題探究部の設立を提案。
“きちんと主語があり、思いが伝わるプレゼンだった”

審査員

NPO法人カタリバ代表理事 今村久美氏 / 野々市 市議会議員 五十川員申氏 / シナジーコンサルティング(株) 代表取締役 河上伸之輔氏 / (株) ガクトラボ 代表取締役 仁志出憲聖氏 / (株) リクルートマーケティングパートナーズ 松本陽氏

長野県小諸商業高等学校 STARTUP PROGRAM

ビジネスモデルの型を身に付け アントレプレナーシップを学ぶ 8日間プログラム



実施概要

ビジネスは面白い！ 小諸発のビジネスプランを開発

小諸商業高校では商業科の1年生を対象に、起業家教育プログラムを実施。起業家や企業で新規事業を手がける講師陣とともに、生徒の身近な出来事を掘り下げて社会課題を見つけた。また、インタビューを通じてユーザーのニーズを探る作業を行い、生徒一人ひとりが考えたプランを掛け合わせてチームごとにテーマ設定。それらをベースに、今後ビジネスを展開していくうえで不可欠な基礎知識を身に付けた。最終日には11チームがそれぞれのビジネスプランをもとにプレゼンテーションした。

参加

小諸商業高校の1年生：38名

【実施時間】21時間

【事務局支援内容】講師と実施学校との調整/プログラム内容の企画立案/プログラムの進行/ファシリテーター/講師手配/メンター手配/メンター参加

【会場】長野県小諸商業高等学校

講師

近藤 哲朗氏

株式会社そろそろ
代表取締役社長
ビジネス図解研究所主宰

山田 智樹氏

株式会社セブン銀行
セブンラボ次長
立命館大学客員教授

梅田 実氏

株式会社朝日新聞社
総合プロデュース室
価値創造チームイノベーションユニット
(新規事業企画・開発担当)

矢野 晋也氏

株式会社KADOKAWA
ビジネスプロデュース局
マーケティングソリューション推進部
街づくり総研主任研究員



『ビジネスモデル2.0図鑑』の著者でもある近藤氏。商業科の生徒に向けた講演で、「自分のビジネスを見つけるときは図解にしてみると理解しやすく、相手にも伝わりやすい」と実例をレクチャーした

プログラムの流れ

21時間の集中プログラム

※プログラムの時間外で生徒は自主的に資料作成や調整を行っています。

DAY 1 起業家講演

[9月25日(火曜日) 13:50-15:40]

- ・ 起業家講演…ビジネスモデルの事例紹介、ビジネスプランを図解して考える

DAY 2 ウォーミングアップ／グループワーク

[10月2日(火曜日) 13:50-15:40]

- ・ ウォーミングアップ…DAY1の振り返り、アントレプレナー精神について学ぶ
- ・ グループワーク…マンダラートで掛け合わせ、カードを使ったブレインストーミング

DAY 3 ビジコンエントリー内容のフィードバック／グループワーク

[10月16日(火曜日) 13:50-15:40]

- ・ 個々のプランを共有し、チームごとにアイデアを掛け合わせてテーマを再設定

DAY 4 講師講演

[11月13日(火曜日) 12:50-15:40]

- ・ 講師講演…企業で新規事業を手がける講師の講演、ビジネスの作り方や事例を知る

DAY 5 講師講演／ポスターセッション

[11月27日(火曜日) 12:50-15:40]

- ・ 講師講演…事業開発のためのインタビューのコツをレクチャー
- ・ ポスターセッション…事業アイデアのポスターを制作してプレゼンを行う

DAY 6 事業開発ステップの確認／チーム別相談

[12月11日(火曜日) 13:50-15:40]

- ・ 事業開発ステップ…事業開発内容の説明を受けてチームの進捗を確認

DAY 7 講師講演／グループワーク

[1月15日(火曜日) 13:50-15:40]

- ・ 講師講演…効果的なプレゼンテーションのポイントをレクチャー

DAY 8 最終プレゼン／結果発表／表彰式

[1月29日(火曜日) 12:50-15:40]

プログラムの目的・ねらい

1. ビジネスに興味を持つ

起業家や大手企業で新規事業を手がける講師の話聞き、ビジネスとは何か、今注目のビジネスモデルはどのようなものかを実例から学び、起業やビジネスに興味を持たせる。

2. 事業プランを見つける

様々なビジネスの事例を知り、身の周りの課題を掘り起こしてビジネスプランを考える。事業開発のステップやインタビューの手法などを学び、自分のアイデアを具現化していく。

3. チームビルディング

グループワークで課題に取り組んだり、チームごとにアイデア掛け合わせてテーマを設定するなど、最終プレゼンという共通の目標に向けてチームビルディングを行う。

DAY 1

● 起業家・近藤哲朗氏の講演——面白いビジネスを紹介

1コマ目は「ビジネスって面白い?」をテーマに、実体験から起業にはソーシャル・クリエイティブ・ビジネスの3つが必要だと語った。2コマ目「面白いビジネスの紹介」では、ビジネスプランを図解することで理解しやすくなり、相手にも伝わりやすくなるど解説。自分で面白いビジネスを見つけることが大事だと説いた。



DAY 2

● アンブレプレナー精神とは何か?

前回の起業家講演を振り返りながら「アンブレプレナー精神」について解説。発想を広げる力やアイデアをつなげる力の必要性を説明した。次に生徒はグループを作り、「マンダラート」を行った。テーマにそってマス目を埋めたキーワードを掛け合わせて文章を作り、グループ内で自分のアイデアを発表した。



● カードを使ったブレインストーミング

まずカードに慣れるために、昨日見た夢を作る練習。次にチームごとに先ほどのマンダラートで出たアイデアを話し合い、カードを使ってアイデアをふくらませた。カードを使ったり人と話したりしながら考えると、発想が柔軟になる。これからのビジネスには、発想を広げる力とつなぎ合わせる力が
必要だということ学んだ。



発想がとても自由でできてどんどんアイデアが出てくるのが楽しかったです!

DAY 3

● ビジコンエントリー内容を共有

生徒が10月上旬にエントリーしたビジネスプランコンテストの内容をスライド投影しながら、フィードバック。「ショッピング用アプリ」「両きり用自動販売機」「お年寄り向けサービス」などのテーマからビジネスプランの傾向を知り、実際にビジネスとして展開するためにはどのような課題点があるかを考えた。



ビジネスプランを考えるのは難しいけれど自分がイメージしてるのにどれだけ近づけられるかが大切だと思いました

● チーム内でブレストしてアイデアを広げる

個々のプランを共有してチームの中でブレストを行う。お互いのアイデアを掛け合わせてみたら、どのようなビジネスプランが作れるかを話し合った。よく似たアイデアを1つにまとめたり、まったく新しいアイデアを加えたりして再設定したビジネスプランをチームごとに発表した。



DAY 4

● 新規ビジネスの作り方や事例を知る

企業で新規事業を手がける3名の講師(朝日新聞社 梅田実氏、セブン銀行 山田智樹氏、KADOKAWA 矢野晋也氏)による講演。梅田氏は自身が手がける事業紹介と事業を作るときのポイント、山田氏はコミュニティ経済について、矢野氏は地方創生とメディアビジネスをテーマに話した。また、生徒のビジネスプランについてそれぞれアドバイスし、問題点を共有した。

熱意をもって
何事にも取り組んで
いきたいです



DAY 5

● 事業を作るためのインタビューとは

通常のインタビューと事業を作るためのインタビューはどう違うのかを講義(朝日新聞社 梅田氏)。身近な事例をもとに「なぜ」を繰り返すことが重要だとレクチャーした。講義後は、実際に生徒がインタビューの模擬練習を行った。



自分のビジネスプランを
より現実的なものにするために、
インタビューや発表を工夫して
いきたいなと考えました

● 事業アイデアのポスターを作ってプレゼンテーション

ポスターセッションに向けて講師(セブン銀行 山田氏)の説明を受けた後、チームに分かれて今考えている事業アイデアのポスターを制作した。手描きのポスターを掲示してチームごとにプレゼンを行い、講師陣からよい点や課題点の指摘を受けた。



DAY 6

● ビジネス開発のステップを学ぶ

事業開発のステップについて学んだ。ビジネスプランを作るときは、1) FACTの整理(情報検索、インタビューなど)、2) ソリューション検討(ユーザーニーズを満たす解決策)、3) ビジネスモデル化(ユーザー提供の方法)、4) プレゼン(プレゼン本番をイメージした台本と資料の作成)の流れで行われると説明があり、プレゼンの参考に「TED」を視聴した。各チームとも課題の進捗を確認し、チームで話し合いながらプレゼンに向けて作業を進めた。

東京に行きたいので
チームで協力して自主的に
動いていきたいな
と思います!



DAY 7

● 効果的なプレゼンのコツをつかむ

緊張しないプレゼンテーションのポイント、人前で話すときの8つのテクニック、プレゼンの練習方法などを講師(朝日新聞社 梅田氏)がレクチャー。プレゼンで最も重要なのは「目的は何か?」。講義のあと生徒は2人1組になり、1人が相手をランチに誘うアイスブレイクを行ってプレゼンのコツをつかんだ。また最終発表に向けてチームごとにTODOの再確認を行い、プレゼンのイメージを固めた。



もっと、アイデアを具体的にはっきりさせられるようにしたい

DAY 8

● いよいよ最終プレゼンテーション

プレゼンテーションは1チーム5分以内。11チームが自分たちの考えたビジネスプランについて発表を行い、それぞれ審査員による質疑応答が行われた。テーマ内容は「スポーツ情報アプリ」「買い物用スマホアプリ」「高齢者用の声紋認証機能付き電話」「腕時計型の緊急通知端末」「AI搭載のゴミ箱」「キノコ情報を登録したモバイル端末」など、高齢化や地域に密着した課題を掘り起こしたものが多く提案された。



今回のビジネス発表で学んだ改善点などを最大に活かして、もっといいものを作り上げたいです



● 審査結果発表、表彰式

審査基準は、顧客ニーズを考慮しているか、実現可能かどうか、持続可能な収支計画、魅せ方の方向性(ネーミングや売り方)の4点。3名の審査員による審議の結果、優秀賞1チームが選ばれた。審査員のCREEKS古後氏(写真)は、「どのプランも身近なやりたいこと、解決したい課題がしっかり考えられていてよかった。実際にビジネスにするならターゲットをもっと深く追求するとブラッシュアップの可能性があると総評した。」



このプログラムで学んだことや今までは違う思想、話す力などを今後の生活に活かしていけたらと思います

アンケート結果

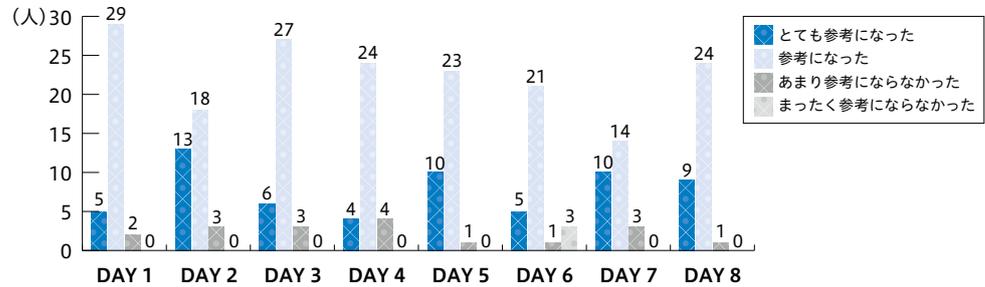
DAY1→DAY8の内容は進路の参考になったらうか？

ほとんどの日程で「とても参考になった」「参考になった」と回答した人が9割以上を占めた。

特にDAY1とDAY5の講演、DAY2のカードを使ったブレインストーミング等には関心の高さがうかがえた。

[DAY1/DAY8]

Q. 今回の講義の内容はあなたの将来や進路の参考になりましたか？



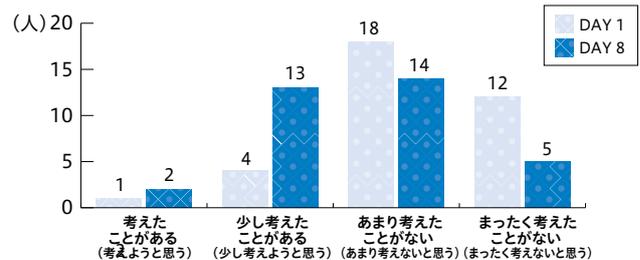
DAY1→DAY8で起業意識は高まっただらうか？

DAY1では「考えたことがある」と「少し考えたことがある」は5人と少数派だったが、

DAY8では「考えようと思う」と「少し考えようと思う」が15人と3倍に増え、「まったく考えないと思う」は半分以下(5人)になった。

[DAY1/DAY8]

Q. これまで進路や将来を考えたとき、「起業」という道を考えてことがありますか？
今日までのプログラムを通して、自分の進路や将来を考えたとき「起業」という道も考えようと思いましたか？



- ・自分がやりたいと思えばでき、誰にでもチャンスがある
- ・人との関わりが大切だということ
- ・自分が作った会社が他の人を幸せにできると思うと、素晴らしいことだと思える

審査結果

優秀賞

Kから生まれた3人組

「ざくぴー ～効率のよい買い物～」

“買い物は日常のことで様々な課題がかくれている。自分たちの身の周りや地域にも目を向けて課題を深掘りしていくと、さらにビジネスのブラッシュアップできると思う”

“身近なやりたいこと、解決したいことをしっかり考えられていたのがよかった。今後ビジネスの観点からお金について掘り下げていけるとなおい”

“「にゅーすぽ」は非常によいアイデア。ターゲットを購入する親世代にするとなおよかった。「ご老人を守る電話」と「助ける君」は行政との連携も考えるとさらにワンステップ先に進めそう”

“世の中は常にアイデアを考えている。これを機会に日頃から「気づき」を大事にしていって欲しい”

バセボール

「にゅーすぽ」

Small Marron

「ご老人を守る電話」

チームC

「分別をしなくてもいいゴミ箱」

きのこファミリー

「キノコノキモチ」

コトダマ+α

「ゲームの先には夢がある」

選ばせ隊

「着てみ～よ 履いてみ～よ」

春日部防衛隊

「助ける君
～この商品で世界を救う～」

小川製作所

「Oga-Fi」

Big まゆげ

「エンカルンバ」

Right Hands

「Left Hands」

審査員

株式会社CREEKS 代表取締役 古後理栄氏 / 株式会社セブン銀行 セブンラボ次長 山田智樹氏 / 長野県小諸商業高等学校 校長 岩本秀幸氏

所沢 U-18 WAGAHARA STARTUP PROGRAM

商店街の課題を解決するビジネスを 高校生が考える集中プログラム



実施概要

地元商店街の活性化に向けて 若者が楽しめるビジネスプランを始動

所沢市の和ヶ原商店街の活性化をテーマに、地域の高校生を募りプログラムを実施。和ヶ原商店街協力のもと、地域住民の話を聞いたり、商店街を歩いてヒアリングするなどのフィールドワークを行い、具体的な提案を考えた。最終日は5名の生徒が1人1つずつ自分のやりたいことと商店街に必要なことの接点を見出したビジネス提案を行い、それらすべての提案を商店街と一緒に取り組むことが約束された。

参加

埼玉県内の高校生：9名

[参加校] 所沢高校、所沢西高校、
芸術総合高校 他

【実施時間】27時間

【事務局支援内容】講師と実施地域との調整/プログラム内容の企画立案/参加者募集/参加者募集のチラシ作成/プログラムの進行/講師手配

【会場】三ヶ島8区集会所(所沢和ヶ原商店街)(DAY1~DAY4)/埼玉県立所沢商業高校(DAY5)

【協力】埼玉県、所沢市、所沢和ヶ原商店街振興組合、所沢リビングラボ

講師



小磯 卓也氏

株式会社 Personal Marketing
代表取締役社長
一般社団法人七夕協会理事

これまで社会人や学生1万人以上に経営マーケティングのアドバイスを行ってきた小磯氏。「今回の講義では難しいことはかみくだいてわかりやすく話し、自身の成功と失敗も惜しまず紹介して、来てよかったと思える5日間にした」と意気込みを語った。

Profile 栃木県出身。大学卒業後、ベンチャー企業「ビジネスコンテスト」にてチームで優勝し、テレビCMでおなじみの「Brandear」を立ち上げる。2015年にBrandearの顧問に退き、同年に株式会社 Personal Marketing を設立。2016年に一般社団法人七夕協会を設立。主に企業のプロモーション、市の地方創生などに携わる。テレビ出演も多数。将来の夢は哲学者。



プログラムの流れ

27時間の集中プログラム

DAY 1 起業家講演／商店街でフィールドワーク／グループワーク [8月3日(金曜日) 10:00-16:00]

- ・ 起業家講演…小磯氏の講演で「起業とは何か」を知る
- ・ グループワーク…「自分の夢・目的シート」を使用し、自己実現させたいことを見つける
- ・ フィールドワーク…3チームに分かれて和ヶ原商店街で街頭インタビュー
- ・ グループワーク…インタビュー内容をまとめてビジネスアイデアを発表

DAY 2 講師レクチャー／座談会／ワークショップ [8月6日(月曜日) 9:00-16:00]

- ・ 起業の実例紹介…著名起業家の「成功と失敗」から、経営とは何かを学ぶ
- ・ 座談会…和ヶ原商店街の方々への質疑応答、顧客ニーズを掘り起こす
- ・ ワークショップ…販売員になったつもりで、どうすれば商品が売れるかを考える

DAY 3 起業家講演／講師レクチャー [8月7日(火曜日) 9:00-16:00]

- ・ OECマルシェ株式会社 渋谷正則氏講演…渋谷氏の体験談から「起業家精神」を学ぶ
- ・ まとめ…起業資金について実例をもとに講義

DAY 4 ビジネスプランの作成／個別相談会 [8月8日(水曜日) 9:00-16:00]

- ・ ビジネスプラン作成…個々でビジネスプランを作る、発表会の資料作成
- ・ 個別相談…ビジネスプラン作成のポイントをアドバイス

DAY 5 ビジネスプラン発表会 [8月23日(木曜日) 10:00-16:00]

- ・ プレゼン練習…午後の本番に向けて内容確認とリハーサル
- ・ 発表会・表彰式…審査員を迎えてプレゼンテーション、審査結果発表・講評

プログラムの目的・ねらい

1. 起業とは何かを知る

起業家の実体験に基づいた話を聞き、「起業とは何か?」「仕事とは何か?」を考えさせる。自分の好きなこと・得意なことを抽出して自己実現させたいことを認識させ、その目標をかなえるために個々が行動を起こせるようアシストする。

2. 経営哲学について学ぶ

著名な起業家の「成功と失敗」から、経営に必要な性格・哲学とは何かを学ぶ。また、商店街でのフィールドワークや商店主らによる座談会を通して経営者の生の声を聞き、課題を掘り起こして具体的なビジネスプランに結び付ける。

3. ビジネスプランの実行

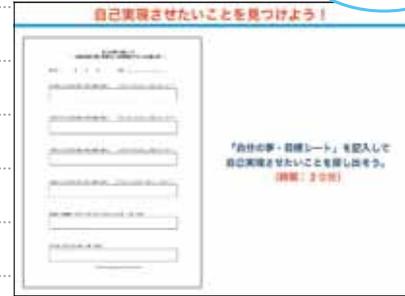
起業に際してどのようなビジョンが必要か、資金はどうするかなど起業のノウハウを具体的に学び、個々でビジネスプランを作成。それらのプランをもとに、実際に商店街のイベント企画から実施まで運営にかかわる。

DAY 1

● 小磯氏による講演とワークショップ<午前の部>

小磯氏の自己紹介、起業を決断した理由、起業後の時間の使い方と3つの事業を立ち上げてきた実績などについて講義。自らの失敗経験を語り、起業には「自分を知る／相手を知る／市場を知る」という3つが重要だと語った。生徒は「自分の夢・目標シート」を使って自分のやりたいことは何かを考え、グループ内で発表。午後のフィールドワークのために3チームに分かれ、街頭インタビューの仕方についてレクチャーを受けた。

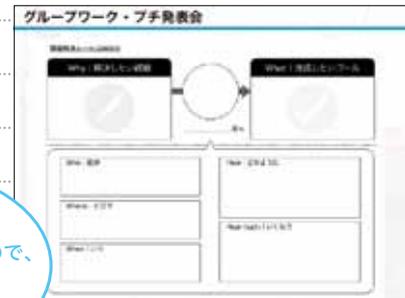
ビジネスの勉強がとても楽しみです



● チーム別に商店街でフィールドワーク<午後の部>

3チームに分かれて和ヶ原商店街を歩き、精肉店や生花店などで直接話を聞いた。会場に戻り、フィールドワークで行ったインタビューをもとに「課題解決シート(5W2H)」を使って解決したい課題を抽出。グループワークで意見を出し合い、ビジネスアイデアを5分程度にまとめて発表した。また宿題として、5W2Hシートに当てはめて「80歳までにやりたいこと」を書くという課題が出された。

将来に直結する
すごくよい話を聞けたので、
次回も集中して
取り組みたいです



DAY 2

● 起業に必要な哲学・能力を学び、決断する<午前の部>

ウォルト・ディズニー、辻信太郎(サンリオ創業者)など著名な起業家の「成功と失敗」「哲学と能力」の事例から「経営とは何か」を講義。ワークショップでは、サイクルショップの店長になったつもりで「6歳の息子のいる父親にどうやって自転車をすすめるか?」をチームごとに発表し、気づきをシェアした。講師は、「卓越した起業家は、人が商品やサービスを通して何を手に入れたいと思っているのかをまず考える」とコメント。



お金の話は
難いようですが
楽しみです

● 顧客の理解・選択について学ぶ<午後の部>

顧客を理解するために和ヶ原商店街の店主と顧客による座談会を開き、生徒との質疑応答を行った。経営者からも生徒へ質問やアドバイスが出た。座談会終了後は講義に移り、どのようにして顧客を理解し、選択するか(ターゲットを絞る)を「ペルソナシート」を使って学習。調査データやインターネットの活用法についてもアドバイスを受けた。最後に個人ワークとして「問題発見・解決シート」で課題を見つけ出し、ビジネスアイデアを発表した。



今までの起業・
経営のイメージが
変わった授業だった。
楽しかった



街の人の
お話が聞いて
よかったです!

DAY 3

● 地元の起業家・渋谷正則氏の講演

3日目は、所沢市内で飲食店など様々な事業を展開する渋谷正則氏の講演からスタート。「商店街の役割はコミュニティの構築と活性化、人がつながっていくことが大事なので、地元が潤わないような商売はやめようと思った。起業する時は失敗を恐れず、一歩踏み出すことが大事。今日この場にいる人は、すでに一歩踏み出すことができている人で、何もしていない人は失敗もしていない」と述べた。

起業について
よりくわしく
なれました



「実際にお店を
やってみる」という
企画もやってみたい

● 起業する時のお金について知る

講演後は小磯氏の講義に移り、起業する時のお金について詳しくレクチャー。自分で会社を設立するためには、開業資金・事業資金・運転資金がいくらかかるのか？ それらの資金の集め方やクラウドファンディングの方法、効果的な宣伝方法について、商店街活性化の2つの事例（文の里商店街・斜め上のポスター展示など）をもとに学んだ。午後からは、実際にビジネスプランの作成に取りかかった。

長いスパンで考える
ことは忘れがちなので
気をつけたいです



DAY 4

● 個々にビジネスプランを作成する

「課題解決シート(5W2H)」のサンプルを参考に、一人ひとりがビジネスプランを作り、発表会に向けて資料等を準備。5W2Hとは、Why(解決したい課題)、What(達成したいゴール)、Who(誰が)、Where(どこで)、When(いつ)、How(どのように)、How much(いくらで)の7項目。個別相談会では、どうしたら商店街が活性化するのかという課題に加えて、どうしたらみんなが自分の夢を応援してくれて仲間になってくれるのかという大きな絵を描いてみるとよいとアドバイスを受けた。



次回の発表、
がんばってよいものに
したいと思います!!

● プレゼン本番に向けて準備

2週間後(8月23日)のビジネスプラン発表会(最終プレゼンテーション)に向けて、資料などを準備した。不明な点は和ヶ原商店街や講師に確認を取り、資料をまとめていく作業した。また、実際に商店街のイメージキャラクター「トコちゃん」に入ってみて、どうやって商店街を盛り上げていくかイメージをふくらませた。



お店を実際に計画する
難しさがわかった。
お店をしっかり固めていくために
残りの2週間、いろんな人に
アンケートを取りたい



DAY 5

● プレゼンの確認、リハーサル

生徒は午前中に会場に集合し、プレゼンテーションの練習と確認、リハーサル等を行った。

リハーサルよりも
楽しんで発表する
ことができた

とてもよい
経験になった。
学校では味わえない
経験ができた

● ビジネスプラン発表会（最終プレゼンテーション）

開会のあいさつ、審査の説明と審査員紹介に続いて、5名の生徒が1人1つずつ自分がやりたいことと商店街に必要なことの接点を見出したビジネス提案を行った。プログラム初日(8月3日)に和ヶ原商店街でインタビューを実施した結果、①若い人の利用が少ない、②商店街全体の高齢化、③空き店舗の増加、という3つの課題が見つかり、これらの課題の解決策として、自分たち高校生が足を運びたくなるようなビジネスプランを提案。具体的には、高校生向けファッションの古着屋、スイーツの食べ歩きができるドーナツ屋、飲食店の大盛り企画、手作りアクセサリーのシェア店舗、SNSを活用した魅力発信などのアイデアが発表された。



発表時間は審査員の質疑応答込みで1人10分



大島未鈴さん「和ヶ原商店街の集客について」



福田涼太さん「大盛りグルメで若者を集客→SNS拡散」



横関彩音さん「食べ歩きができるドーナツ屋で集客」



中野怜志さん「若者で賑わう商店街」



上林愛羽さん「自分の家のようにくつろげる空間の提供」



発表後は生徒たちが感想などをディスカッション

● 審査結果発表、表彰式

修了証書の授与に続き、ビジネスプラン優秀賞3名と特別賞2名が発表。審査員の講評、ファシリテーターの総評、記念撮影を行って閉会となった。また、生徒全員に和ヶ原商店街特別会員証が手渡され、今回のすべての提案について和ヶ原商店街と一緒に取り組むことが約束された。

聞いてくれている
人に私の考えや
思いが伝わって
うれしかった

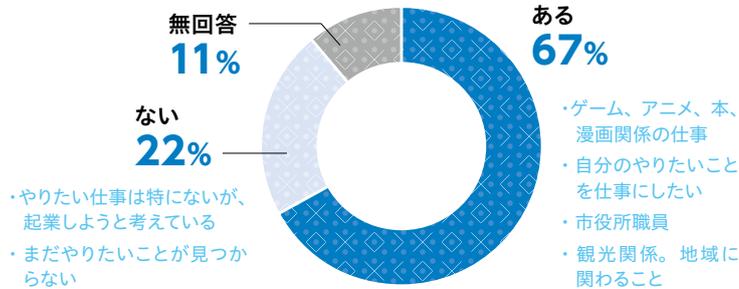


アンケート結果

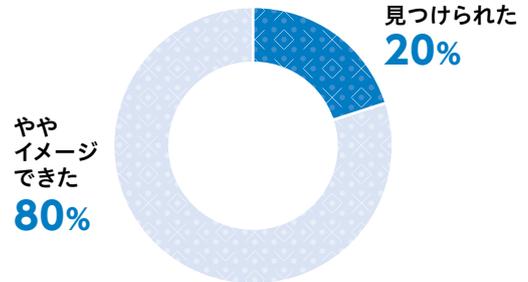
DAY1→DAY5で「やりたいこと」は見つかったらうか?

DAY1では「やりたい仕事がない(無回答を含む)」が33%だったが、DAY5では「やりたいことを見つけられた」「ややイメージできた」と回答した人が100%となり、プログラムの顕著な効果が見られた。

[DAY1] Q. 将来就きたい仕事、やりたい仕事はありますか?



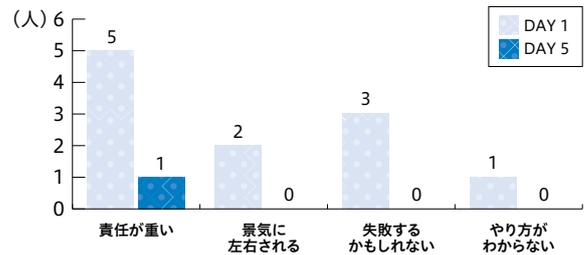
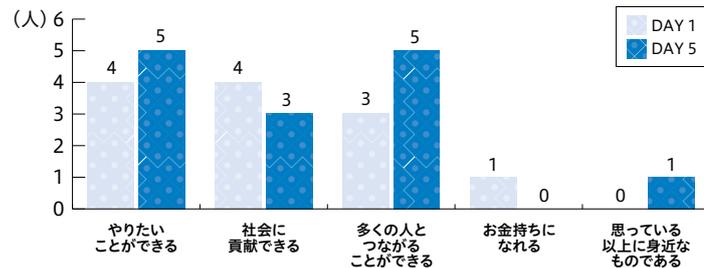
[DAY5] Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることができましたか?



DAY1→DAY5で起業のイメージはどう変わったか?

DAY1では、起業に対して「責任が重い」「失敗するかもしれない」といったネガティブなイメージが多く見られたが、DAY5では大半が「やりたいことができる」「多くの人とつながることができる」などポジティブなイメージに転じた。

[DAY1/DAY5] Q. 「起業」に対してどのようなイメージを持っていますか? (複数回答)



審査結果

優秀賞

所沢高校 横関彩音 (よこぜき・あやね)

「和ヶ原商店街の活性化について」

“クラウドファンディングが具体的にママ層の巻き込み方がよい。何か1つ強烈なアイコンがあると柱になる可能性も”

優秀賞

所沢高校 中野怜志 (なかの・さとし)

「若者で賑わう商店街」

“自分の思いがはっきりしており、アイデアや仕組みに深いものが感じられる。スケジュール管理とリスクヘッジも素晴らしい”

優秀賞

所沢西高校 上林愛羽 (かみばやし・えわ)

「和ヶ原商店街のフリースペースをレンタルスペースとして利用する」

“身近な実感ニーズを商店街の課題に結び付けて提案、工夫する視点は素晴らしいと思うので、大事にしてほしい”

特別賞

芸術総合高校 大島未鈴 (おおしま・みすず)

「和ヶ原商店街の集客について」

“コスト面を重視した点が良い。笑顔でハキハキと発表していただき、非常に好感がもてた”

特別賞

所沢西高校 福田涼太 (ふくだ・りょうた)

「拡散で賑わう商店街」

“目標を数値化するなどプレゼンの組み立てがしっかりしていて非常に説得力があり、実現性が高い”

※優秀賞3名のビジネスプランをミックスして、2月の最終プレゼンテーション大会に出場することが決定。特別賞には所沢リビングラボより賞金が贈られた。

審査員

合同会社RPG 角田テルノ氏/所沢リビングラボ 藤倉潤一郎氏/OECマルシェ株式会社 渋谷正則氏/所沢市商業観光課 吉川康俊氏/所沢和ヶ原商店街振興組合 大坂和則氏

京都府立須知高等学校 STARTUP PROGRAM

地域資源を活用した ビジネスディベロップメント



実施概要

須知高校の資源を活用した 商品やサービスを開発

京都府立須知高校では、3年生の食品科学科の生徒を対象に、授業の一環である課題研究の延長として、起業家教育事業を実施。「穀物加工」「園芸加工」「乳肉加工」「公園管理」の4チームが取り組んでいる課題研究を組み合わせ、須知高校の資源を活用したビジネスを考えた。講師として、株式会社MISO SOUP代表取締役の北川智博氏が全6回の講義とワークショップを進行。1月24日に開催された課題研究発表会では、クラスの代表者3名がプログラムの成果を発表した。

参加

食品科学科3年生：26名

【実施時間】20時間

【事務局支援内容】講師と実施学校との調整/プログラム内容の企画立案/プログラムの進行/講師手配

【会場】京都府立須知高等学校

【協力】京都府京丹波町、株式会社 MISO SOUP

講師



北川 智博氏

株式会社MISO SOUP
代表取締役

高知県の第1次産業が盛んな地域に生まれ育ち、「地元で貢献できる仕事がしたい」という思いから、商品ブランディング・第6次産業化を支援する株式会社MISO SOUPを起業。全国での地域活性化支援や講演活動も積極的に行っている。

Profile 高知県出身。代々第1次産業を営む家庭で育つ。幼少期から商売に興味を持ち、小学校の時には友人と新聞を発行し、兄弟や友人に売っていた。中央大学総合政策学部卒業後、フリーランスでプロモーションプロデューサー、EC事業・貿易事業の立ち上げなどを手掛ける。SNSマーケティング専門のベンチャー企業を経て、30歳で地域産品をプロデュースする株式会社MISO SOUPを起業。マーケティングや地域ブランディングなどのプロデュース力を活かし、香川県三豊市が持つ地域の魅力を創出するべく瀬戸内うどんカンパニーCUOに就任。



プログラムの流れ

20時間集中プログラム

※各講義後に授業内で生徒が話し合う時間を設定しています。

DAY 1 起業やビジネスディベロップメントに取り組む動機醸成 [9月28日(金曜日) 8:40-10:30、13:40-15:30]

- ・ 起業家講演…講師の幼少期から起業に至ったキャリア、転機を知る
- ・ MISO SOUPの事業…北川氏の創業したMISO SOUPの事例から第1次産業の現状を知る
- ・ 課題研究の発表…「穀物加工」「園芸加工」「乳肉加工」「公園管理」の4チームが1～2学期に取り組んだ課題や進捗を講師に発表
- ・ 事業の作り方…事業のアプローチ&ステップの基本を学ぶ

DAY 2 チームごとのワークショップ [10月4日(木曜日) 13:40-15:30]

- ・ プロジェクトの報告…チームで考えたプロジェクトの報告と、アイデアを具体化するワークショップ
- ・ 値付けのワークショップ…商品プランの値段の付け方を考える

DAY 3 大事にしたい商品やビジネスの要素について [10月22日(月曜日) 13:40-15:30]

- ・ 商品の価値を考える…商品やサービスの価値についての講義とワークショップ

DAY 4 ビジネスの作り方 [11月22日(木曜日) 13:40-15:30]

- ・ ビジネスの作り方の講義…プロダクトアウト型、マーケットイン型について学ぶ

DAY 5 4チームのプランを1つにまとめる [11月30日(金曜日) 8:40-10:30、13:40-15:30]

- ・ 4チームのプランを1つのサービスへ…各チームの発表と質問、ワークショップ
- ・ 事業資金調達(事業とお金)について

DAY 6 最終発表 [1月24日(木曜日) 13:40-15:30]

- ・ ビジネスプランの発表…平成30年度 京都府立須知高等学校 課題研究発表会での発表

プログラムの目的・ねらい

1. 事業創出の基本を学ぶ

地域にあるモノの強みや価値を活かして、新しいビジネスを生むことができることを事例から学ぶ。地域の抱える問題、IT技術の進化、世の中の経済の動きなどにも目を向け、新しい事業創出の必要性を知る。

2. アイデアを具体化する

チームで取り組むプロジェクトの内容や工程を書き出し、アイデアを実現するための具体的なプランをイメージする。また、値付けのワークショップを通して、モノの価値について客観的に評価する力を身に付ける。

3. 点を面にする

個々で考えたものが「点」だとすると、点をつなぐと「線」になる。線をつないでいくと「面」になる。面が大きくなれば喜ぶ人が増えてさらに大きな面になる。点をつぎ詰めるのではなく、面を大きくすることを意識する大切さを学ぶ。

DAY 1

講師の自己紹介からスタート

高知県の漁村で生まれた育った北川氏の生い立ちから、起業までのキャリアを紹介。幼少時に体験した少子高齢化と地方衰退から地域活性化への問題意識を持つ。しかし現代は、IT技術の進化で働き方が変化しつつあり、都市から地方へ分散していく可能性がある。地域の強みを活かし、商品価値を上げる方法を生産者自身が考えることの大切さを語った。



4コースで
協働するのは初めて
なので楽しみです

会社の社長とか
企業の人のイメージ
が変わりました

これまでの課題研究を発表

1~2学期に取り組んだ課題研究を講師に発表。穀物加工チームはコンニャクイモに果汁を添加した新しいコンニャクの開発、園芸加工チームはハクサイの栽培における病気(軟腐病)の予防方法の研究、乳肉加工チームは「京都ぼーく」のラードを使ったラードソーブの商品化、公園管理チームは学校林「ウィードの森」と竹林の整備、風倒木を活用したシイタケ栽培や養蜂を発表した。



事業創出へのアプローチと3つのステップを学ぶ

事業作りの基本手法として、地域資源×社会ニーズからアイデアを出す→ビジネスをデザインする→プラットフォーム化の3ステップを解説。事例として、うどん作りの工程が学べる食育キット、レストランバスを活用した観光ツアーを紹介。価値のある商品を作るには、単に資源を活かすだけでなく、ニーズとのバランスが重要であることを学んだ。



今まで知らなかった
業界、世界の話が聞けて
面白かった。
がんばりたいと思えた

DAY 2

点を面にして、商品価値を上げる

商品価値を上げるには、より多くの人に喜ばれることが大切。個別のプロジェクトを「点」と考えると、点と点をつなげて「面」にすることでビジネスは大きくなる。そこで4チームの研究テーマを活かして、点から面へ広げることに。新たに6チームに分かれて、アイデアを具体化するためのプランを考え、価格設定をするワークショップを実施。北川氏の指導を受け、各チームでの価格の見直しと商品のブラッシュアップが次回までの宿題となった。



ふだんの実習であまり
考えなかった値付けに、
なるほどと思うことが
たくさんあった



DAY 3

● 大事にしたい商品やビジネスの要素は何だろう？

良いものであっても売れるとは限らない。ビジネスのテクニック知っておくことで、チャンスが得られる。そのテクニックとして、商品やビジネスで大事にしたい要素を紹介。「Simpleである」「Miss Matchやギャップがある」「Actionを感じられる」「Photogenicである」「共感してShareしたくなる」「Vision、大義がある」の6つを意識して商品プランを見直していく。



きちんと
将来を考えたい

● 商品やサービスの価値は人によって違う

前回の授業の後、それぞれの商品の価格設定とブラッシュアップした内容を報告。価格や内容がより具体的になり、ビジネスがイメージしやすくなってきた。次の課題は、ターゲットの設定。人によって商品の価値や買う理由は異なる。ワークショップでは、自分にとっての商品価値、他人にとっての商品価値、競合する商品やサービスについて考えた。



自分や他の人に
どのような価値が
あるのか、もっと
理解したい

DAY 4

● プロダクトアウト型とマーケットイン型とは？

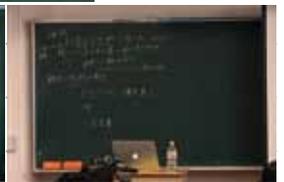
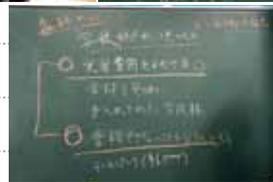
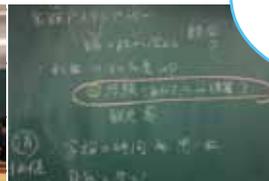
4日目は、より具体的なビジネスの作り方について講義を行った。ビジネスの企画の立て方には、事業者ができることからサービスや商品を考える「プロダクトアウト型」と、消費者ニーズに合わせて商品やサービスを考える「マーケットイン型」の2つの考え方がある。最初はプロダクトアウトから始めて、ある程度イメージがまとまったらマーケットイン型に切り替えるのが重要。



こちらが考えたこと
に対して、本気で
意見を述べて
もらえました

● 消費者目線で商品をブラッシュアップ

各チームの商品プランをマーケットイン型に切り替えるためのワークショップを実施。消費者の価値をイメージして、商品の魅力をより強くアピールするにはどう表現すべきかを考え、言葉で書き出していった。また、客観的に商品の価値を知るには、競合の商品を調べるのが有効。どうすれば競合と差別化し、商品価値を最大化できるかを考えていく。



次までにどうしたら
いいのかわかった。
なんだか楽しく
なってきた

DAY 5

● 4チームのプランを1つのサービスに!

課題研究発表会へ向けて、4チームに分かれ考えたプランを1つに落とし込む。午前中は、各チームで商品の概要、要素、価値、競合を紙に書き出す作業。事業資金の調達についても学んだ。午後は、2つのチームにまとめて発表を行った。授業では2つまでしか落とし込めなかったが、DAY6までにブラッシュアップし、1つのプランにまとめていく。

とてもいい勉強になったので、いい発表をしたい



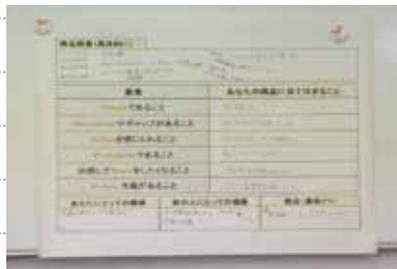
各チームで商品の概要、要素に当てはまること、自分/他人にとっての価値、競合を書き出していく



4チームを2つにまとめ、2つのプランに落とし込む。取捨選択しながら2つのプランをうまくすり合わせる



プラン1は「1泊2日夏休み須高キャンプ」。学校の施設を活用して、農業やアウトドア体験が楽しめる



プラン2は「秋楽しみ隊」。学校の農場で、芋ほり体験、焼き芋、竹細工作り、動物との触れ合いを体験する



北川氏の講義はこの日で終わり。授業の後、みんなで記念撮影した

DAY 6

● 課題研究発表会でプランを発表

平成30年度「京都府立須知高等学校 課題研究発表会」で、起業家教育プログラムで学んだことと、ビジネスプランを発表した。DAY5の2つのプランを1つにまとめた、1泊2日のファミリー向けツアー企画「学校でキャンプ!? 夏楽しみ隊」の内容と今後の課題を説明した。発表会の後、講師の北川氏からの総評と、2月のプレゼンテーション大会へ向けたアドバイスをもらった。

発表がしっかりできた。自分たちが学んだことを言えた

京丹波町の未来を考えられた

みんなと協力して話し合ってきたことができて良かったです



第3回 環境・食育校種連携パートナーズスクール事業の課題研究発表で、プログラムの取り組みを報告



課題研究発表会では、クラスの代表者3名がプログラムの内容と1泊2日のツアー企画を発表した



課題研究発表の最後に、講師の北川氏から講評として3カ月間の取り組みと発表への感想が述べられた



最終プランは北川氏にも好評。発表後は教室に戻り、プレゼンテーション大会へ向けてアドバイスを受けた

アンケート結果

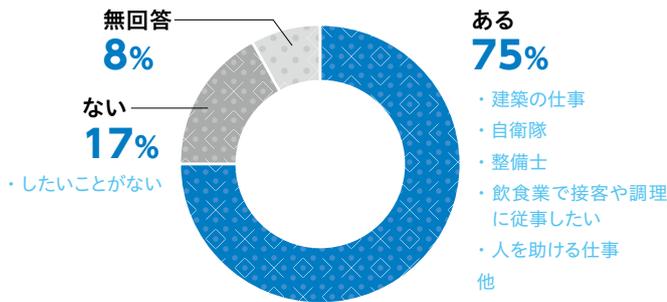
DAY1→DAY6で将来の進路はより明確になったらうか？

食品科学科の3年生ということもあり、「就きたい仕事がある」が75%と高い。

講義後の記述式アンケートでは、「社会ニーズの把握が大事だと知った」、「地域貢献をしたい」などの回答が得られ、仕事に対するイメージや意欲の向上がうかがえた。

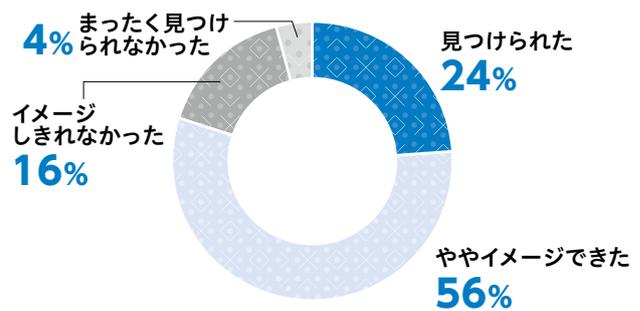
[DAY1]

Q. 将来就きたい仕事、
やりたい仕事はありますか？



[DAY6]

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることはできましたか？

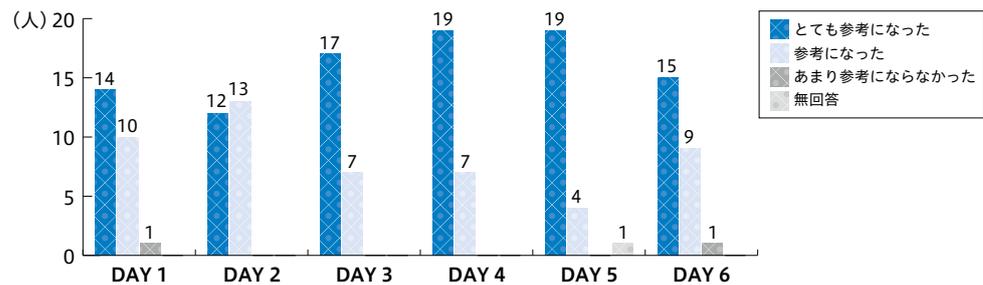


全日程で、ほとんどの生徒が「とても参考になった」「参考になった」と回答。

回を重ねるにつれて、「とても参考になった」が増えており、プログラムを通して自分の将来や進路について考えることができたようだ。

[DAY1→DAY6]

Q. 今回の講義の内容は
あなたの将来や進路の
参考になりましたか？

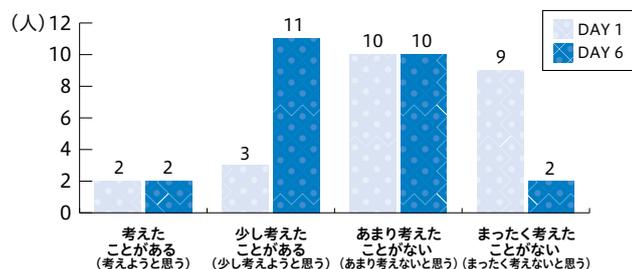


DAY1→DAY6で起業意識は高まったらうか？

初日は起業への関心が低く、「起業を考えことがある」「興味がある」と答えた生徒は2名のみで興味がない生徒が過半数だったが、最終日には、「興味を持った」「少し興味を持った」が23名と逆転した。

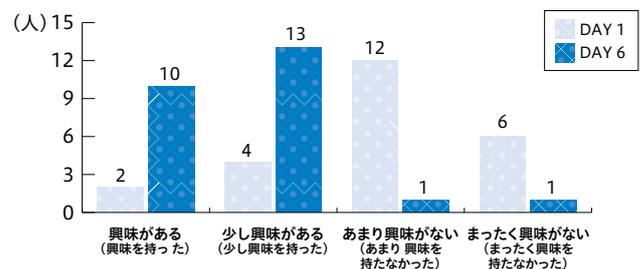
[DAY1/ DAY6]

Q. これまで進路や将来を考えたとき、「起業」という道
を考えたことがありますか？
今日までのプログラムを通して、自分の進路や
将来を考えたとき「起業」という道も考えようと思
いましたか？



[DAY1/ DAY6]

Q. 起業への興味はありますか？
興味を持ちましたか？



香川県立高松工芸高等学校 STARTUP PROGRAM

Goto Goto ことでん ～革命駅へ出発進行～



実施概要

高松琴平電気鉄道とコラボレーションし、沿線の活性化を目指す

高松工芸高校では毎年、デザイン科の3年生が課題研究に取り組んでいる。課題研究では、クラス全員でテーマを選択し、コンセプト設定、解決策の立案、プロトタイプ制作、中間展示、最終発表を実施している。本年度は、初めて地元企業とコラボレーションし、高松琴平電気鉄道沿線の活性化をテーマに設定した。起業家教育事業では、この課題研究とコラボレーションし、より生徒の発想を広げ、効果的な沿線活性化策につながるよう講師を手配する形でプログラムを実施した。

参加

3年デザイン科クラス：30名

【実施時間】20時間

【事務局支援内容】講師と実施学校との調整／プログラム内容の企画立案／プログラムの進行／講師手配／メンター手配

【会場】香川県立高松工芸高等学校

【協力】高松琴平電気鉄道株式会社、高松市

講師

中村 聡氏

琴平電気鉄道株式会社
運輸サービス部運転営業所
指令長兼助役

Profile

高松琴平電気鉄道（ことでん）の運転営業所に勤務し、駅員や乗務員の管理、運行の管理をしている。初日の授業では、ことでんの概要、鉄道事業の破綻から再生までの経緯、行政や地域の連携、IT化やインバウンド対策、企画列車の運行など、近年の取り組みについて講演。

井登 友一氏

株式会社インフォバーン
取締役 京都支社長
INFOBAHN DESIGN LAB.
(IDL) 主管

Profile

DAY2、DAY5を担当。1972年奈良県生まれ。デザインコンサルティング会社にてマーケティングコミュニケーションコンサルティング事業に約10年間従事。その後、株式会社インフォバーンに入社し、企業のデジタルコミュニケーション設計プロジェクトのリードを担当。

村上モリロー氏

株式会社スクルト
代表取締役
コミュニティクリエイター

Profile

DAY3、DAY5を担当。1978年高松市生まれ。デザイン事務所を経て、2009年に独立。2013年に株式会社スクルトを設立し、県内外の企業の商品デザインを手がける。同年にクリエイター集団「瀬内工芸ズ。」を発足し、瀬戸内の特色を活かした商品を企画、販売。

西村 怜央氏

東京急行電鉄株式会社
リテール事業部
課長補佐

Profile

DAY3、DAY5を担当。1983年生まれ。小中学校時代は英米に滞在。2006年に東京急行電鉄入社。リゾートホテル、広告、リテール等、国内外の多様な事業領域に携わる。MBA（アントレプレナー専攻）。経産省主催「始動Next innovator」一期生。

プログラムの流れ

約1年間の課題研究とコラボレーションする20時間

※6日間のプログラムのほかに授業時間や放課後などを使い、活動をしています。

DAY 1 高松琴平電気鉄道の講演／質疑応答

[6月18日(月曜日) 14:30-15:20]

- ・ことடன்社員による講演…会社の概況と現在の取り組み
- ・質疑応答…ことடன்の利用者層やサービス面などの詳細を確認

DAY 2 商品デザインについての講演

[7月3日(火曜日) 10:50-12:40]

- ・講演…顧客体験のデザインによるイノベーション発想

DAY 3 鉄道会社社員・クリエイターによる講演／中間発表

[9月19日(水曜日) 12:05 -15:10]

- ・東急電鉄社員による講演…東急電鉄の沿線活性化策について
- ・地元のクリエイターによる講演…地域のコミュニケーションをデザインするには
- ・生徒による発表…課題研究への取り組み状況の報告と講師による講評

DAY 4 工芸展

[11月10・11日(土・日曜日) 終日展示]

- ・工芸展での中間展示…各班が制作した作品を展示

自主的な取り組み 仏生山駅イベント

[12月15・16日(土・日曜日)]

- ・イベントの開催…ことடன்の車両を借り、商店街と連携した地域住民向けのイベントを実施

DAY 5 発表会に向けてプレゼン準備

[1月9日(水曜日) 12:05-15:10]

- ・取組の報告とフィードバック…取り組みの目的や成果を整理してプレゼンテーションにまとめる

DAY 6 成果発表会

[2月7日(木曜日) 13:20-15:10]

- ・プレゼンテーション…1・2年生と関係者の前で1年間の取り組みの成果を発表

プログラムの目的・ねらい

1. デザインによる
地域活性化とは

地域の鉄道事業の抱える課題、解決するための様々な施策の事例から、地域活性化や顧客サービスの向上が増収につながることを学ぶ。また、モノから体験への社会ニーズの変化から、プロダクトデザインは、見た目や機能だけでなく、ユーザーエクスペリエンス(UX)の視点が重要であることを学ぶ。

2. チームで課題に取り組む

仕事の現場では、社内外のメンバーと意見交換し、共同作業によってプロジェクトに取り組む。プログラムでは、4つの班に分かれ、課題のテーマにそったデザインを考え、意見をまとめ、役割を分担してプロダクトを制作することで、チームでの共同作業とコミュニケーション力を身に付ける。

3. 地域社会との連携

鉄道会社や地域の商店街と連携して、駅でのイベントを開催。地域の企業や地域の商店街に協力を依頼し、場所や材料の提供、ポスターの掲示や配布による告知を行った。地域の企業や人々とながらを持ち、多くの人の力を借りることで、大きなプロジェクトが実現できることを体験する。

DAY 1

● 鉄道職員に聞く! ことでの課題と取り組み

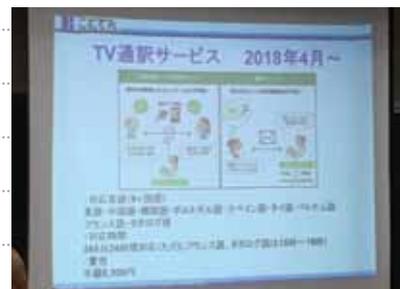
ことでんを題材に課題研究を進めていることから、高松琴平電気鉄道運転営業所の中村聡氏に講演を依頼。ことでんは、2001年の経営破綻からの再生へ向け、「ことでん100計画」を打ち立てて経営改善に取り組んでいる。ITによる業務効率化、事故対策、サービスの向上、新駅の追加や地域イベントとの連携、キャラクター作り、レトロ電車の運行、Wi-Fi対応など、さまざまな施策が紹介された。



ことでん再生のシンボルキャラクター「ことちゃん」のグッズを有人駅で販売。全国的に人気があり、遠方から求めにくる人も



年12回のレトロ電車特別運行、貸し切り列車、土日祝日は自転車に乗せられるサイクルトレインの運行などを企画



インバウンド対策として、電光掲示板やデジタルサイネージ、ホームページの多言語対応、TV通訳サービスなどを開始

● ことでんのことをもっと知ろう

続いて、生徒がことでんについて気になっていることを講師に質問した。「グッズを販売している場所は?」、「利用者の年齢層について」、「電車が揺れる原因は?」、「駅のトイレ清掃当番にオカダさんが多いのはなぜ?」などの質問が出た。鉄道事業の目的は、増収だけではなく、車を運転できない交通弱者(子供や高齢者)のための公共サービスであることを知った。



DAY 2

● ユーザーエクスペリエンスデザインって何?

インフォバーン 井登友一氏による講演「顧客体験のデザインによるイノベーション発想—ものごとの見方を変えると新しいことが見えてくる?—」では、ユーザーエクスペリエンス(UX)としてのデザインの役割を解説した。GoogleやFacebook、YouTube、Amazonといったサービスは、いずれもモノではなく経験を提供している。「良質なUXはニーズを解決するだけでなく、それをする理由やビジョンを起点にすることが大事」ということだ。



DAY 3

● ほかの鉄道会社の事例を知ろう

東京急行電鉄西村怜央氏による講演を実施。私鉄大手である東急電鉄の沿線活性化施策として、東急池上線沿線での「歴史めぐり観光」、中目黒駅でのイルミネーションに足を運びたいくなる演出、戸越銀座駅舎のリニューアルでは地域の歴史を尊重して木を使ったホームのデザインにしたなどの事例を紹介。地域活性化には「背景」と「課題」から「結論」を導き出すことが大事であることを説明した。

● クリエイティブの力で地域を面白くしよう

高松工芸高校の卒業生で、現在は地域のコミュニティ作りの事業を手掛ける村上モリロー氏による講演。喜ばれる商品を作るには、ターゲットの生活をよく観察し、相手にとって何が大切なのか、本質を見抜く力が必要。そのためには、いろいろな人とつながり、何にでも興味を持ち、わからないことを質問し、実際に体験することが大切。人間力を高めて優秀なクリエイターを目指そう。

● 各班の制作状況を中間報告

クラス全体のロゴマークと各班の制作状況を発表。「ビジュアル班」は、芳香剤やお饅頭、クッキーのパッケージ、52駅のキャラクターデザインを考案。「プロダクト班」は、企画切符の提案、クッションやガチャガチャ(カプセル玩具)の制作、駅舎や車両の新しいデザインの模型制作をする予定。「メディア班」は、映像によるCM、絵による紙芝居CM、働くえきもの(駅モノ)シリーズなどを制作中。

DAY 4

● 文化祭で制作中の作品を展示

工芸展(文化祭)で、各班が取り組んでいる課題研究を展示した。52駅のキャラクターをポスター展示して、来場者の投票によるキャラクター総選挙を実施。潜水艦を模した車両と駅舎のデザインはミニチュア模型を制作。電車内の一部を再現した実物大模型はフォトスポットとして人気に。来場者は、キャラクターの顔はめパネルやガチャガチャで遊び、楽しんでいた。



プロダクト班は、海をテーマにした駅舎や潜水艦をイメージした車両の模型と、実寸大で制作した7人掛けベンチを展示。クッション材は、地域のウレタン会社が提供した素材を活用



各路線のテーマカラーを配した浮輪型の座布団



ことでのミニチュア模型のガチャガチャ。カプセルを取り出すとき、ことでの特徴である「ゴトゴト」という音がする仕掛け



ビジュアル班が制作した52駅のキャラクターは、それぞれ名前や性格が設定され、工芸展ではキャラクター総選挙を実施した

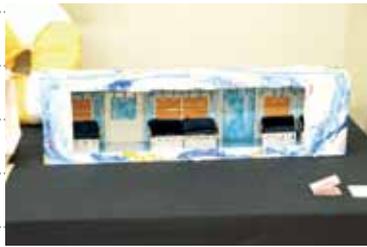


キャラクターをフィギュア化。スタイロフォームでボディを造形し、表面に紙粘土を付け、アクリルガッシュで着色している

自主的な取り組み

● 仏生山駅イベント

こでんから実車両を借り、仏生山駅で地域住民向けのイベントを開催。車両の装飾や謎解きゲームの制作に加えて、地域の商店街へも協力を依頼し、告知ポスターや地域マップの作成、SNSでの宣伝活動を実施した。イベントには子供から大人まで264人が来場。お客さんからの意見を聞き、楽しんでいる表情を見ることで、デザインと社会とのつながりを実感できた。



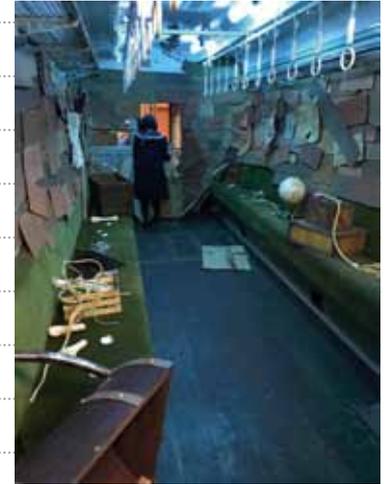
「謎解きトレイン」イベント車両の模型。窓に板を貼って遮光し、照明を青くすることで、世界観である深海を演出



深海をイメージした内装。青い紙に海の生き物を張り付けた大きな壁を設置。天井からは風船をぶら下げて気泡を表現



「深海謎解きトレイン」の広告ポスター、ポストカードを制作。仏生山駅周辺の商店街で店頭に掲示、設置してもらった



段ボールを加工した板壁に宝の地図などを貼り、ガレオン船を表現。座席には木箱やガイコツ、床に宝箱などの小物を配置した

DAY 5

● 最終発表会へ向けてプレゼンの準備

これまで取り組んできた課題研究を報告。ビジュアル班、プロダクト班、メディア班、ジャック班（仏生山のイベント担当）に分かれ、制作物の説明とイベントの結果を発表した。3名の講師からは、デザインについての講評と、成果発表会へ向けてプレゼンテーションにまとめるためのストーリーの立て方、初めて聞く人に伝わる見せ方、話し方についてのレクチャーを受けた。



「なぜ？」を考える
というのがすごく
タメになりました

「デザインは贈り物」
という言葉が
すてきでした

DAY 6

● 最終プレゼンテーション

デザイン科1・2年生と関係者、校長先生の前で、約1時間半のプレゼンテーションをした。講師からの講評では、「ストーリーがよく伝わる」「最初はチームでの制作に苦労をしていたが、高いクオリティに仕上がっている。チームワークで世界観に引き込むことができた」とコメント。また、東京でのプレゼンテーション大会へ向けて、「“デザインと社会をつなぐための提案”としてプレゼンテーションをまとめるといい」とアドバイスを受けた。



プレゼンまでに
やる事が多くて
しんどかった。
やりがいはすごかった

これからも
自分ができることを
どんどん見つけて
増やしていきたいです

アンケート結果

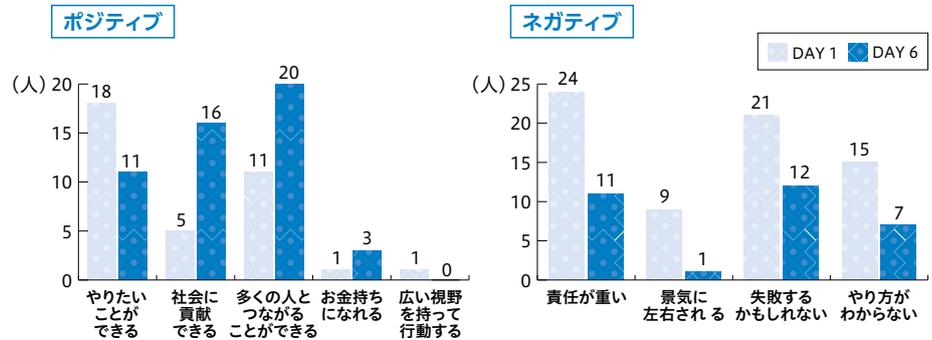
DAY1→DAY6で起業に対するイメージは変わったろうか？

初日は、「やりたいことができる」が「責任が重い」が多く、起業=自分だけでやるもの、というイメージが強い。

チームでの制作や商店街イベントを通して、最終日には、「社会貢献できる」「多くの人とつながることができる」が伸びている。

[DAY1 / DAY6]

Q.「起業」に対してどのようなイメージを持っていますか？
(複数回答)



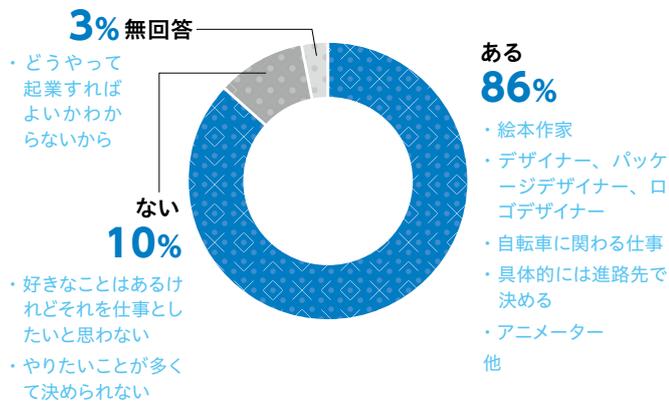
DAY1→DAY6で「やりたいこと」は見つかったらうか？

デザイン科の3年生のため、やりたいことは「ある」が86%と高く、希望する職種も具体的に決まっている生徒が多かった。

プログラム後は、約9割の生徒がやりたいことを「見つけられた」「ややイメージできた」と回答。

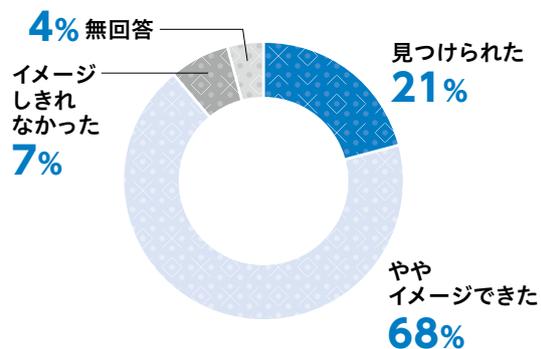
[DAY1]

Q. 将来就きたい仕事、やりたい仕事はありますか？



[DAY6]

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることはできましたか？



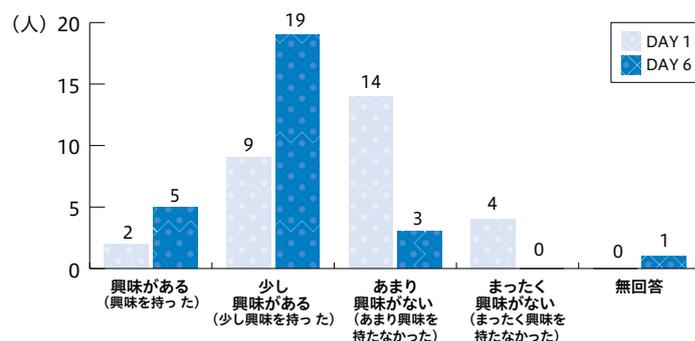
DAY1→DAY6で起業意識は高まったらうか？

初日は約半数の14人が「あまり興味がない」と回答。「興味がある」「少し興味がある」は11名と少数。

プログラムの最終日には「少し興味を持った」が9名→19名に大きく伸び、生徒の起業意識が高まったようだ。

[DAY1 / DAY6]

Q. 起業に興味がありますか？興味を持ちましたか？



高校生/高専生限定・起業家育成プログラム

北九州発！やりたいことで突き抜ける！ 未来を変えるビジネスを考える 5日間の集中プログラム



実施概要

やりたいことで突き抜ける！ 身近な課題に 自分たちが楽しいと思える方法でチャレンジ

これからの働き方や職業選択は、新しい価値や職業を作っていくことである。北九州市では高校生/高専生を対象に起業家プログラムを実施。プログラムを通し、アイデアの広げ方やチームの中で意見を出し合いながらまとめていくこと、前提を疑うことが新しい事業やサービスを考えるときには必要な観点であることなどを学んだ。自分たちは本当にそれをしたのかを何度も問い直し、最終プレゼンでは、身近な課題を感じる事柄を自分たちが楽しいと思える方法で解決するビジネスプランを展開した。

参加

北九州市内の高校生・高専生：15名
[参加校] 明治学園、折尾高校、戸畑高校、
北九州工業高専

【実施時間】20時間

【事務局支援内容】講師と実施地域との調整/プログラム内容の企画立案/参加者募集/参加者募集のチラシ作成/プログラムの進行/ファシリテーター/講師手配/メンター参加

【会場】COMPASS小倉(DAY1・DAY3・DAY4・DAY5)
/ミクニワールドスタジアム北九州(DAY2)

【共催】北九州市

【協力】COMPASS小倉

講師・メンター

講師

プログラム全体のファシリテーションを角川アスキー総合研究所が行いながら、地元の起業家を中心に講演者、メンターを招聘した。DAY1、DAY5は公開イベントとして元HKT48の菅本裕子氏、日本環境設計の岩元美智彦氏が基調講演を行った。

吉田 一直氏

YK STORES株式会社 代表取締役

Profile 高校2年で自主退学し、サラリーマンを15年ほど務める。サラリーマンを辞めた後、YK STORESを立ち上げる。開発したプリン専用醤油は、その翌日からNHKやTBSなどさまざまな場所で取り上げられた。

下岡 純一郎氏

株式会社クアンド 代表取締役

Profile 京都大学の人間環境学研究科で筋肉を電気刺激する技術を開発。P&G、博報堂を経て、現在は株式会社クアンドのほか、父親の会社(建設業)の役員、九工大の客員准教授、アイスクリーム屋「雪文」のマーケティング担当を務める。

メンター

くくる舎
久木田 ちえ氏

一般社団法人まちはチームだ/
創生塾講師兼事務局長
中川 康文氏

合同会社Next Technology
業務執行社員
辻 貴美花氏

Age-Cox (エイジ-コックス) 代表
栗山 喬氏

株式会社日本政策金融公庫
国民生活事業 福岡支援センター
高橋 祐司氏

プログラムの流れ

20時間の集中プログラム

※5日間のプログラムのほかにチームごとに活動を行っています。

DAY 1 基調講演/地元起業家トーク

[7月21日(土曜日) 14:30-17:30]

- ・基調講演…「自分のやりたいこと、興味のあることを仕事にできること」を知る
- ・プチワークショップ…自分を本に例えてキャッチコピーを考え、隣の人に紹介する
- ・起業家講演…地元起業家の経験を聞くことでアントレプレナーシップにふれる

DAY 2 自分の振り返りワーク/テーマ設定/チームビルディング/行動計画設定 [7月28日(土曜日) 14:30-18:30]

- ・アイデアブレスト…マンダラート、ブレストカードなどアイデア出しワークを行う
- ・振り返りワーク…ライフチャートで自分の価値観を明確にする
- ・チームビルディング…価値観の一致する生徒同士でチームを作る
- ・テーマと行動計画の設定…誰の何を解決したいのか、チームごとにテーマ、進め方を決める

DAY 3 ビジネスモデルの立案・検証

[8月18日(土曜日) 14:30-18:30]

- ・プロジェクト立案のワーク…起業家の経験をインプットする
- ・チームごとの状況確認…前回までのチームの状況の振り返りとシェア
- ・グループワーク…アイデア創発のフレームワークを使ってビジネスモデルを考える

DAY 4 発表資料作成/プレゼン準備

[9月1日(土曜日) 14:30-18:30]

- ・仮説を立てる…これまで検討してきたことから仮説を立てる
- ・事業プランを考える…仮説からビジネスプランを導き出す
- ・最終プレゼンに向けての準備…役割分担を行い、発表の準備を進める

DAY 5 最終プレゼン

[9月15日(土曜日) 14:30-18:30]

- ・最終プレゼンと表彰…ビジネスプラン発表、基調講演、審査結果発表

プログラムの目的・ねらい

1. 社会起業の意義を知る

社会起業とは社会課題をビジネスで解決しようというものだが、「仕事を創る人を増やす」こともその目的の1つ。自分のやりたいことを仕事にすることは、地域経済の発展へとつながり、多様化する未来に向け個人としての生き方の幅を広げることもある。

2. 課題を発見する

自分の振り返りワークから自身の価値観を明確にし、「こんなことがしたい」「こんなテーマが好き」からテーマを決めて発想を広げていく。関連する情報をリサーチし、理想の状態がどのようなものか、現状の問題点は何か、それは誰の問題なのかを掘り下げていく。

3. 地域の高校生とつながる

「自分ができないことを誰かに助けてもらおう」と考えて、チームワークを熟成する。1人では解決できない事柄に地元高校生が力を合わせて取り組むことで、学校の枠を越えたつながりを広げる。

DAY 1

● 突き抜けるための“自己プロデュース”とは？

公開イベントとして、タレント、モデル、SNSアドバイザー、You.Tuber、モテクリエイターとして活動する元HKT48の「ゆうこす」こと菅本裕子氏が登場。ゆうこす氏の基調講演からSNSを使ったセルフブランディング術を学ぶ。これからの時代、SNSの世界で求められるのは言葉のセンス。人に「広めたい」と思ってもらえる、共感してもらえる言葉を意識する必要がある。自分を本に例えてタイトルやキャッチコピーを作り、隣席の人に紹介するというワークショップを行った。



ゆうこすさん、SNSの話はすごくためになったし、可愛かったです

● 地元起業家から学ぶアントレプレナーシップ

地元起業家を代表し、吉田一直氏と下岡純一郎氏が登場。下岡氏は、社会人になって一番強いのは「自分の好きなことに忠実な人」だという。高校生でも養うことができるアントレプレナーシップは、「常識やルールではなく、自分の頭で考え、よい方向に変えていくこと」。実際、下岡氏の会社クアンドには大学生だけではなく、中学生や高校生のインターンもいる。失敗してもそれはよい経験になると学んだ。



質問したら勇気を持てるようになりました

自分の将来について改めて考えることができました



DAY 2

● アイデアとテーマの交差する点からアイデアを創発する

アイデア発想のフレームワークとして「マンダラート」と「プレストカード」を使ったワークショップを行った。マンダラートは1つのテーマに関連するワードを8つあげていく。面仏法人カヤックが開発した「プレストカード」は、描かれたイラストからアイデアを連想したり、誰かのアイデアの乗っかったりと、カードに応じてアイデアをプレストしていくもの。



大人の意見を聞くことの「楽しさ」を実感できた



将来に対する視野が広がったような気がします

● ライフチャートで自分の人生をチャート化

これまでの自分の人生に起こった「よかったこと」「悪かったこと」を、チャート化する。これにより自分の価値観を明確に示すことができる。価値観をふまえ、自分が取り組みたいテーマや得意な役割を発表し、チームビルディングを行った。



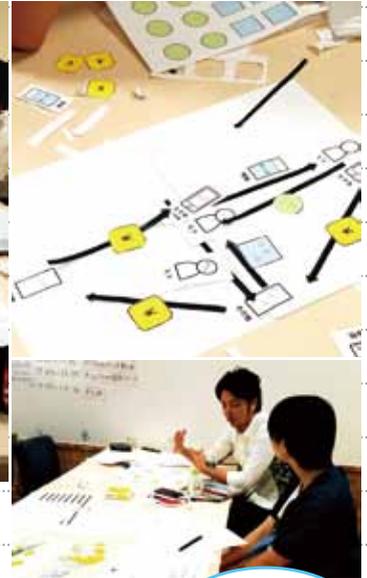
現実的に考えることができ、本気で商品化したいと思った

3人で他のグループに負けなぐらいのビジネスプランを考えたい

DAY 3

● **ビジネスモデルをどう考えればよいか?**

ビジネスでは、サービスや製品で利益を生む収益構造や持続できる事業戦略が必要。「ビジネスモデル図解制作委員会」のツールキットを使って、チームで出したアイデアがどういうビジネスモデルになるか、お金の流れ、モノの流れ、情報の流れを形にして組み立てていく。さらに、ファシリテーターがStartup Scienceより9つのビジネスモデルのフレームワークの例を提示。チームごとに、独自のプロダクト・サービスにブラッシュアップする。1)テーマ設定の確認、2)ターゲットの確認、3)提供する価値、4)最終発表のイメージへと掘り下げていく。



結局何がしたいのかと何回も聞かれ、自分たちの案がすべて否定されている気がして、案を変えたほうがよいか何回も考えさせられた

今後、実際に作れるように調査等していきたい

DAY 4

● **仮説思考力を使って最短でゴールへ**

各チームにメンターが付き、プランをより具体的なものにしていく。振り返りで明らかになった問題点(企画の実現可能性や収益化の方法など)をつぶしていく作業だ。ここで必要なのは仮説思考力。これまで検討してきたことを洗い出し、そこから導かれる仮説を観察などにより検証する。「結論から考える」、つまり仮説思考力により、効率的に最終目的に到達できる。たとえば、メロンパンチームの仮説は「日本では20歳以上の肥満が3割、そのうち女性は2割。50歳代から肥満率が上がる。一方、年間のパン消費量は1兆を超える。世界の消費量はそれ以上。イノベーションを起こして肥満にならないパンを作れば市場を取ることができる」というもの。

● **3W+1Hで事業プランを打ち立てる**

仮説に対して、誰に対してどのように提供するとビジネスとして成立するのかを考える。why:なぜそれをやるのか、who:ターゲット、誰のためにやるのか、what:提供価値、どんなことをするのか、how:実現方法、どのように行うのか。同時に、お金の動き(ビジネスモデル)を考えることが重要。事業プランを人に伝えてフィードバックをもらうワークショップを繰り返すことで、精度を上げていった。



最後の壁打ちで多くの情報やアドバイスを手に入れることができ良かったです!!

プレゼンテーションに向けてのいろいろな意見を出したり聞いたりして、とてもためになりました



DAY 5

メンターの方々や
メンバーなどのお力を
借りてすばらしいものを
作れたと思う

ドキドキのプレゼンテーション!

これまで、何をビジネスプランにし、誰にどうプレゼンテーションをするか、そのために必要なタスクを分担し、各自、準備してきた生徒たち。いよいよ発表本番の日が来た。発表時間は最大10分。審査の基準は、「顧客視点になっているか」「実現可能かどうか」「持続可能な収支計画かどうか」の3点に比べ、ネーミングやプロモーション、魅せ方になる。



チーム「fit」は「エモ・T〜感じとってほしい、私の本当の気持ち〜」と題してプレゼン。エモ・Tは心拍数の変化によって光る色が変化する機能性Tシャツ。エンターテインメント用にスマホアプリと連動したり、遠隔操作による光の変化でイベントを盛り上げることができる。心拍数の情報データからマネタイズ



チーム「キタコーイ」は「COMIC ENGLISH」をプレゼン。漫画で英語を学べる楽しい塾がコンセプトで、中高生が苦手な英語と日本人の多くが好きな漫画を掛け合わせることで勉強しやすくする。特に教室を設けることはせず、毎週土曜日にコミュニティスペースで開催する月額5000円のサブスクリプションモデル



チーム「OMISE」は「Produce OMISE」というサービスを提案。新しく開店したいと思っているお店に対してユーザーの「いいね!」機能の情報を活かして、どの年代のどの性別の人たちがどのようなお店に興味を持っているか分析し、シミュレーションサービスで事業者の要望とターゲット層と合致した家具を提案することができる



チーム「メロンパン」の発表は「イノベーションパン」。健康食品会社、専門大学との共同開発で健康的なパンを開発し、日本に浸透させる。日本で主食となりつつあるパンを変えることで健康につなげようというもの



チーム「Love and Abroad」の「TO THE」はインスタの旅行専用バージョン。トラベル関係の商品を扱う企業がスポンサーとなり、広告を掲載する。ユーザーは公式アプリのアカウントをフォローすれば旅行の情報が入り、企業はユーザーの情報を入手できる



チーム「SPW」は「スベワだよ!! 全員集合」として、昨年閉館した「スペースワールド」の名前と知名度を活かしたビジネスを提案。具体的には未来型ロボット、お土産作り、VRを使ったバーチャル宇宙旅行の体験を提供する。ロボットは北九州高専で制作、2020年にさらに増える外国人観光客の増加などに着目して地域に導入させていく

最優秀賞は僅差でLove and Abroadの「TO THE」に決定!

講評として岩元美智彦氏は、「女性目線で自分が気付かなかったことも多かったので、これからのベンチャーはこういう目線が必要だと勉強させてもらった」と述べた。Love and Abroadの「TO THE」はさらなるブラッシュアップをし、東京での最終プレゼン大会へ。

みんなの
プレゼンがすごく
刺激を受けた

自分の知識を
広めることができた。
考えもなかった
アイデアを聞いて興味を
持つことができた



アンケート結果

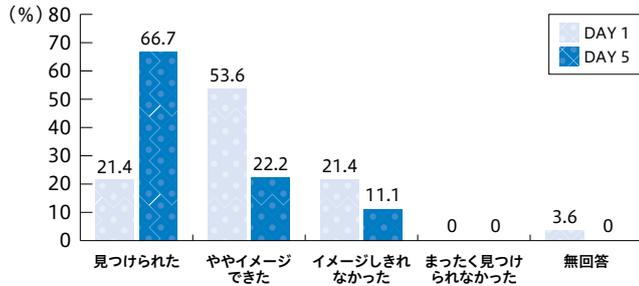
DAY1→DAY5で「やりたいこと」は見つかったらうか?

プログラムを通じて起業のイメージや、将来の自分の働くイメージを明確にすることができた。

起業そのものへの興味も増して、「興味がある」と答えた生徒の割合は42.9% (DAY1) から75.0% (DAY5) に増えている。

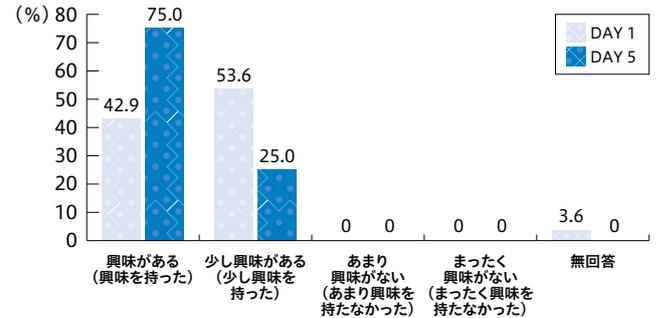
[DAY1/DAY5]

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけることができましたか?



[DAY1/DAY5]

Q. 起業に興味がありますか? 興味を持ちましたか?

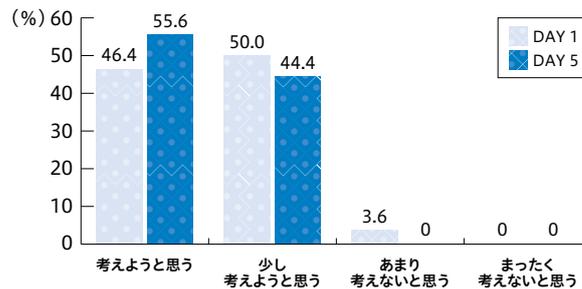


DAY1→DAY5で起業意識は高まっただらうか?

「考えようと思う」生徒には「失敗しても大丈夫だから」「自分の発想を形にできる」「自分のやりたいことをして社会に貢献することができる」という、ポジティブな意見が多かった。また、「あまり考えないと思う」生徒からは「形にとらわれないところ、起業をしている人の気持ちがよくわかった」という意見が出た。

[DAY1/DAY5]

Q. プログラムを通して、自分の進路や将来を考えたとき「起業」という道も考えようと思えましたか?



「少し考えようと思う」を選んだ理由

[DAY1]

- ・自分のしたいことができるのはすごいことなんだと思ったし、とても楽しそうだった
- ・自分の考えを貫くことに魅力を感じた

[DAY5]

- ・自分が好きなところを仕事をできる場所に興味を持った
- ・1つのプランで世界を変えることができること。例えば岩元さんのプランで戦争をなくすことができることなど

審査結果

fit

「エモ・T ～感じとってほしい、私の本当の気持ち～」

“発想は面白い。一番最初にエモ・Tを広げたい分野に絞ってプレゼンするとよかった”

キタコーイ

「COMIC ENGLISH」

“プレゼンがすごくよかった。本当にこういうのを実現して欲しいと思う”

OMISE

「Produce OMISE」

“着眼点が非常によい。ユーザー目線のモデルになると思う”

メロンパン

「イノベーションパン」

“パンが好きなのでこういうパンがあれば肥満の心配がなさそう。ぜひやって欲しい”

最優秀賞

Love and Abroad

「TO THE」

“旅行系のアプリはいろいろあるが、インスタというのが起爆剤になると思う。「TO THE」を「トゥーザー」と呼ぶのはすごくよい”

SPW

「スベワだよ!! 全員集合」

“東京ではこの発想がないので新鮮だった。優先順位を付け企業を巻き込める可能性がありそう”

審査員 日本環境設計 岩元美智彦氏/面白法人カヤック 田中彬士氏/角川アスキー総合研究所 遠藤諭

福岡市立福岡女子高等学校 STARTUP PROGRAM

身近な課題と将来の仕事や キャリアを考えるプログラム



実施概要

自ら課題を見つけて 解決する力を育むプログラム

福岡女子高校では、2年生全体から参加希望者を募り、服飾デザイン科、食物調理科、保育福祉科、生活情報科、国際教養科、普通科といった専科のよさを引き出せるチームを編成した。放課後に実施することから短期集中ではなく、実施日数の多いプログラムとなっている。「こんなことがあったらいいな」、「将来こんなことをしたいな」というちょっとしたきっかけから、実際のビジネスでどのようなことを考えるべきなのか、アイデアをまとめては崩しを何度も繰り返すことで、アイデアの中でも大切にしたい要素を見つけていった。

参加

福岡女子高等学校の2年生：19名

【実施時間】22時間

【事務局支援内容】講師と実施学校との調整/プログラム内容の企画立案/プログラムの進行/ファシリテーター/講師手配/メンター手配/メンター参加

【会場】福岡市立福岡女子高等学校

講師・メンター

講師

プログラム全体のファシリテーションを角川アスキー総合研究所（ベルマークス麻里）が担当し、起業しているOGや女性起業家として注目されている方、地元で起業をされている方を講演者およびメンターとして招聘した。



野口 達哉氏

株式会社ジョイクリエイト
代表取締役DAY5（講演）/DAY6-DAY7・
DAY10・DAY12（メンター）/
DAY14（審査員）

手嶋 渚氏

ワインバー黄昏 店主

DAY5（講演）/ DAY12（メンタ
ー）/DAY14（審査員）

平野 紗季子氏

フードエッセイスト

DAY5（講演）/ DAY6（メンタ
ー）

村田 真里絵氏

株式会社MARIE
代表取締役DAY8（講演）/ DAY10・DAY12
（メンター）/DAY14（審査員）

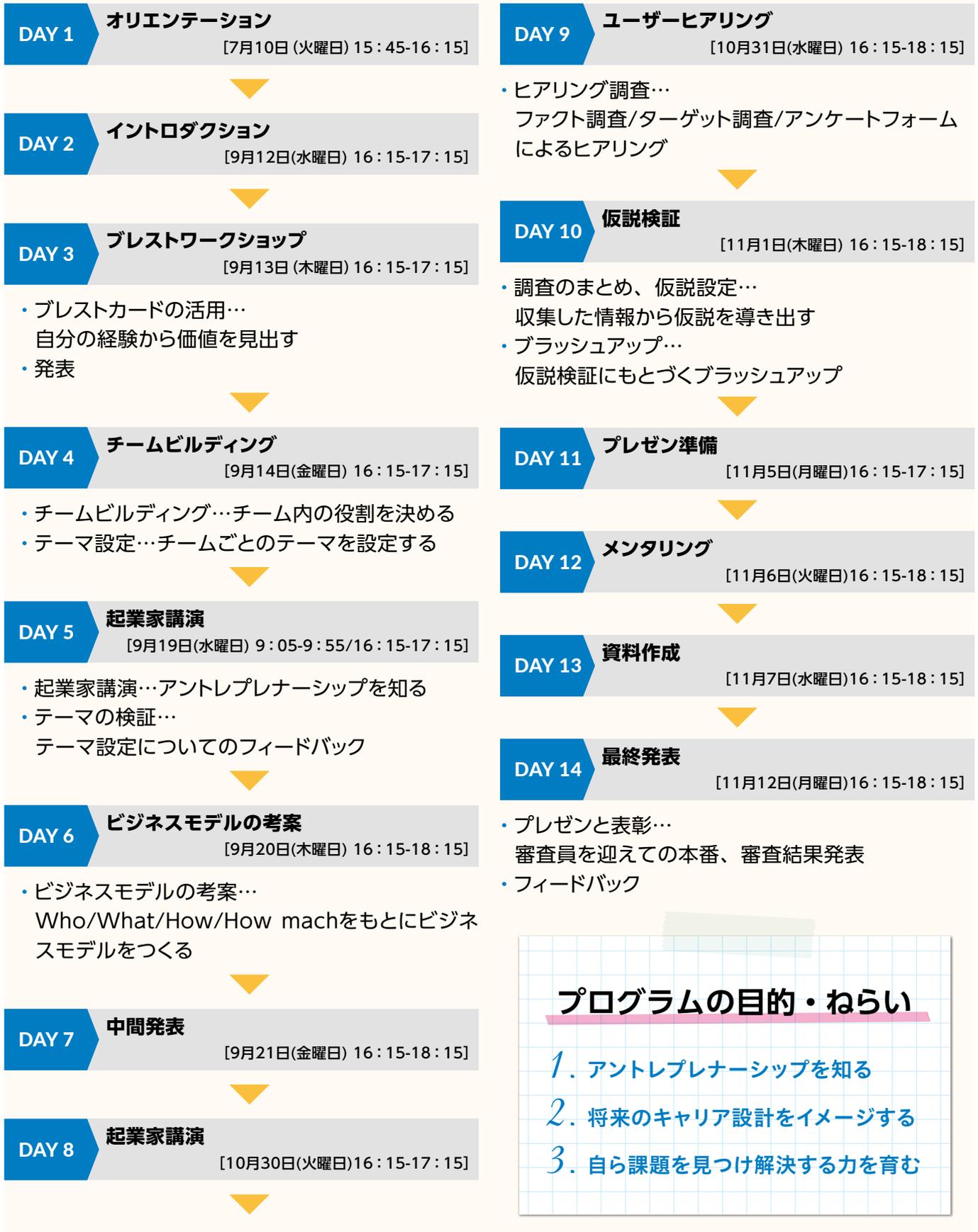
栗原 菜緒氏

for Grace株式会社
代表取締役DAY12（メンター）/DAY14（審
査員）

プログラムの流れ

DAY1～DAY14 / 22時間のプログラム

※プログラムの時間外で生徒は自主的な資料作成や調査を行っています。



DAY 1~DAY 2

● スティーブ・ジョブズにホリエモン—— 求められるアントレプレナー

今の時代、価値観は変化し、多様性を活かす時代になっている。こうした環境の変化により社会で求められる人材が変わってきた。アントレプレナーは市場に変化と成長を起こす人であるとし、スティーブ・ジョブズ氏や堀江貴文氏を紹介。

● アイデア発想は「掛け合わせ」、マンダラートでワーク

機能のコモディティ化で製品や商品、サービス開発だけではなく、キャリアやスキル、さまざまなものが掛け合わせで新たな価値を生む。そのためのアイデア発想の方法として、「マンダラート」や「プレストカード」を使って実際にアイデアを発想するワークショップを行い、プレストや掛け合わせの楽しさを体験した。



DAY 3

● 自分の振り返りワーク

自分の人生をライフチャートに書き起こしてみる。自分がこれまで生きてきた中で、何がよくて何が悪かったのか。それぞれの価値を理解することで自分の価値観を明確にすることができる。チームで発表することで、それを人に伝え、相互理解をした。



DAY 4

● グループごとにテーマを設定

お互いの意見を尊重し合いながら、1つのビジネスプランを考えていく。自分がやりたいこと、あるいはアイデア発想のワークを使いながら、アイデア出しをしていった。ひとりで考える「思考タイム」と「チームディスカッション」で、アイデアの発散と収束を図っていく。



全力で
取り組んで
いきたいです

DAY 5

● 起業家講演からビジネスの実際を知る

野口達哉氏、平野紗季子氏の講演を通し、一番大切なことはやりたいことをやることだと学ぶ。時代はますます変わるが、重要なのは自分の頭で考え、行動に移すこと。自分が正しいと思える道に進むこと。自分にしかできない仕事を見つける、新しい仕事を作る、起業はその手段の1つだ。

班のみんなで
多くのアイデアを
出していきたいです

DAY 6

WHO WHAT HOW HOW MUCHで ビジネスモデルを考える

ビジネスモデルを考えるには、Who、What、How、How muchの4点が重要であることを理解したうえで、アイデアをビジネスモデルに落とし込んでいく。グループワークを行い、宿題として調べてきた自分たちのアイデアの関連サービスについて共有し合う。そして4つの視点から自分たちが本当にそのサービスを行いたいかを追求する。



いい感じに
まとってきたので、
さらに面白くアイデアを
広げていきたいです

DAY 7

フィードバックからビジョン構築へ

メンター側から各チームへのフィードバックを行い、それをふまえて、チームのビジネスモデルの軸となるビジョンの構築を目指す。さらに自分たちの強み、事業戦略を考えていく。



たくさんの意見や
アドバイスをもらったので、
よいものが
できあがりそうです

DAY 8~DAY 10

「Product market fit」とは？

村田真里絵氏の起業家講演を通し、「Product market fit」[顧客を満足させる最適なプロダクト(=サービス)を市場に提供している状態]を持続させることがビジネスの継続には重要だということを理解する。顧客が欲しているものをフィットした状態に持っていくことで、事業が長く続く。また、プランを立てる際、その前提は正しいかを考える必要がある。そのための裏付けを取る方法を学ぶ。仮説を立て、検証し、アイデアを実現可能なプランに落とし込むためのプロセスだ。



自分たちのグループの
起業家についてアドバイスを
ありがとうございました。
次に何をしなければならないのか、
何が足りないのか
が明確になりました!!

DAY 11~DAY 13

最終プレゼンに向けたブラッシュアップ

ビジネスを練り、最終プレゼンに向けての準備を始める。ビジネスプランの差別化に必要な観点として、「安価」「複雑なものの単純化」「スピードアップ」「選択肢の多さ」「質の高さ、安全性」の5つを押さえておく。すべてを満たす必要はないが、何が他のサービスより優れているかは明確にすること。そして、最終日までのタスクを決めていく。台本を作る人、資料を作る人、発表をする人といった分担を決め、全体としてどういった段取りで進めていくか。



絶対成功
させたいです。
1位をとりた
いです

DAY 14

最終発表会でビジネスプランをプレゼンテーション!

いよいよ、グループで考えたビジネスプランをプレゼンテーションする発表の場。制限時間は8分、それに質疑応答。審査基準は「顧客視点になっているか」「実現可能かどうか」「持続可能な収支計画(ビジネスモデル)」「魅せ方(ネーミング、プロモーション)」の4点だ。



チーム「Bear Clover」の「ママの息抜きナーサリー」は、育児中のママが息抜きできる時間を提供し、すてきなママライフを送ってもらうプラン



チーム「マハロ」の「感謝屋さん-あなただけに贈る感謝状」は、日本は諸外国に比べて感謝の気持ちを伝える機会が少ないことから、感謝の気持ちを伝えるサプライズ企画の手助けをするプロジェクト。当初のアイデア、お嬢様一日体験ができる「シンデレラプロジェクト」とその次に考えたプロポーズを考えている人向けのサプライズ企画「プロポーズ大作戦」のよい点悪い点を精査し、このプロジェクトへと昇華させた



「チームありか」の「制服をみな.com いらなくなった制服を次の世代へ」は、福岡女子高校は入学諸費用が多くなるため、保護者の経済的負担を少なくするのが目的。このプランで制服を無駄にしないことで卒業生にメリットがある。志願者を増やすことで高校にもメリットをもたらす

緊張したけど、
すごくやりがい
あって、達成感
がありました

とても楽しかったし、
将来の夢の幅が
広がりました



チーム「(株)セロトニン」の「IDEA～カオスなアプリ」は、アイデアが欲しい人(企業)とアイデアを出したい高校生をマッチングさせるアプリ

将来のために
貴重なお話が
聞けてよかったです



チーム「チームにんじん」は、熊本在住の友達被災したのを見て復興支援をしたいと思ったことから「被災女性のミカタプロジェクト～女性用商品を試しながら被災地支援が出来る～」を提案。利用者は災害時には必要な物資の提供を受けることができ、平常時は商品のサンプリングをしてアンケートに答えることによってポイントがもらえる。物資は提携企業から提供されるが、企業側は試作品等のサンプリングアンケートの結果を入手できる

審査結果発表!

優秀賞は、チーム「(株)セロトニン」の「IDEA～カオスなアプリ」に決定、最終プレゼン大会に進むことになった。実現の可能性という点で、まずやる気が感じられたこと、顧客のことも考えようとしている姿勢が評価された。プログラム全体の講評では、数カ月におよぶプロジェクトであったことからその間の意識の変化が見て取れ、学びがあったのではないかと多くの声が多聞かれた。

いろいろな意見を
もらって考え直させられる
ことが多かった。
きつい指摘をされたことも
ふくめて本当に
ありがとうございました

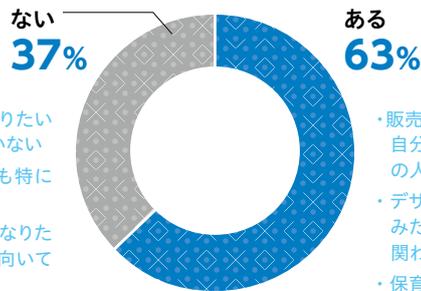
アンケート結果

DAY1→DAY14で「やりたいこと」は見つかったらどうか？

DAY1の段階で「やりたいことはある」割合は半数以上6割に近い。しかしそう回答しながらも、実際はイメージできていなかった将来の働く自分の姿が、DAY14ではイメージできるようになっていることがわかる。

【DAY1】

Q. 将来就きたい仕事、
やりたい仕事はありますか？

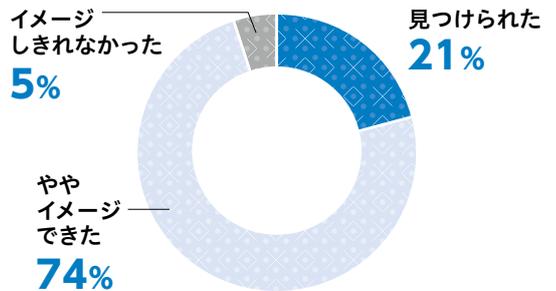


- ・将来の夢や自分のやりたいことが明確になっていない
- ・好きなことはあっても特に就きたい職業がない
- ・前は幼稚園の先生になりたかったけれど、私に向いていないかもしれない

- ・販売に関わってみたい。自分のおススメをほかの人とも共有したい
- ・デザイン系の仕事に進みたい。美しいものに関わっていきたい
- ・保育士

【DAY14】

Q. プログラムを通じて自分がやりたいことを見つけられることはできましたか？

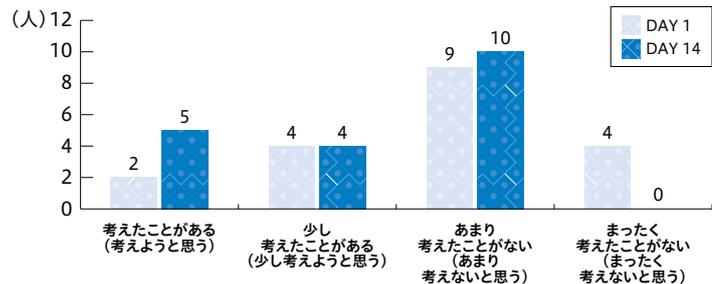


DAY1→DAY14で起業家意識は高まっただろうか？

回答には「起業＝好きなことを仕事にできるすばらしさ」を指摘するコメントが上がっている。ただ、大きな達成感を感じるという声がある一方、難しさを感じる声も上がっている。

【DAY1/DAY14】

Q. DAY1・DAY14これまで進路や将来を考えたとき、「起業」という道を考えてことがありますか？ 今日までのプログラムを通して、自分の進路や将来を考えたとき「起業」という道も考えようと思いましたか？



審査結果

Bear Clover

「ママの息抜きナーサリー」

“父母の気持ちがよく考えられていた。子供が楽しむ視点もあるとさらによかった”

マハロ

「感謝屋さん あなただけに贈る感謝状」

“とてもユニーク。この心のこもったサービスを低価格で実現できたらすごい”

チームありか

「制服をみな.com いらなくなった制服を次の世代へ」

“コンセプトがよい。身近な環境保全としてもとてもよいアイデアだ”

優秀賞

(株) セロトニン

「IDEEA～カオスなアプリ」

“マッチングサービスとしては既存のものもあるが、あえてあきらめずに、これなら自分たちにもできると考えたのがすばらしい”

チームにんじん

「被災女性のミカタプロジェクト～

女性用商品を試しながら被災地支援が出来る～」

“女性ならではの視点での支援がよい。企業のヒアリングとマネタイズの接点がうまくいけば面白いビジネスにつながりそう”

審査員

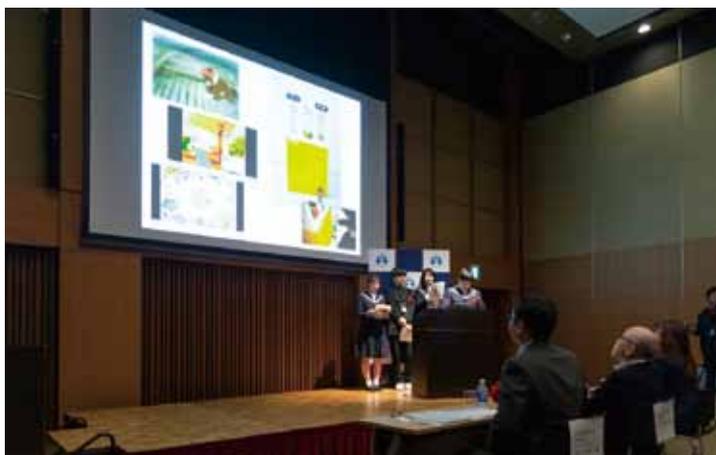
for Grace株式会社 栗原菜緒氏/黄昏 手嶋渚氏/株式会社ジョイクリエイト 野口達哉氏/株式会社MARIE 村田真里絵氏/
YK STORES株式会社 吉田一直氏

見つけよう！新たな自分！
～未来のわたしと仕事を考える創業イベント～

高校生起業家教育 プレゼンテーション大会

全国から選抜された高校生10チームが ビジネスプランをプレゼン

2019年2月13日(水)、東京・丸の内のJPタワー ホール&カンファレンスにて、中小企業庁主催の「学びと社会の連携促進事業(起業家教育)」の最終イベント「見つけよう！新たな自分！～未来のわたしと仕事を考える創業イベント～ 高校生起業家教育プレゼンテーション大会」が開催された。全10カ所の開催地より代表者が選抜され、このプレゼンテーション大会に臨むことになった。各チーム持ち時間5分で、取り組んできた成果をプレゼンテーションした。



[日時] 2019年2月13日(水) 14:45～17:20
[会場] JPタワー ホール&カンファレンス
東京都千代田区丸の内二丁目7番2号KITTE4階

主催者挨拶



石川明

中小企業庁
経営支援部 創業・新事業促進課 課長補佐
(創業支援担当)

起業家育成プログラムを通じて学んだ“自ら課題を見つけ、仲間と協力し合って解決していく能力”は、どのような立場であっても生きていくために必要です。このプログラムを通して、一人でも多くの高校生に起業について興味を持ってもらえたらうれしく思います。

審査員



小野修氏

Startup Hub Tokyo
運営統括マネージャー



角田千鶴氏

株式会社山陽管理
代表取締役社長



金子孝幸氏

日本政策金融公庫 国民生活事業本部
創業支援部 ベンチャー支援グループ
グループリーダー



大会開始前、直前まで打ち合わせ



資料の最終確認。まもなく大会開始。その顔にも緊張感が走る



インタビュー取材を受ける生徒たち。緊張しながらも、しっかりとした受け答え

1 金沢高等学校 (石川県)

橋爪 梨里・飯田 彩文

チーム名: ひやくまんさん タイトル: ワタシらしく生きる



食品添加物の摂取量を「見える化」する食生活改善アプリ

トップバッターで登場したチームひやくまんさんは、食品添加物の摂取量を減らす食生活改善アプリ「オレシー」を提案。女子高校生を常に悩ませているのが「やせたい」という思い。しかし、美容と健康のためにダイエットをしたいのに、かえって体調を崩してしまうこともある。そこで、「ただ食事を減らすだけでは、健康を害してしまう」「なぜ太ってしまうのか?」という2つの疑問に着目。原因は日本の食事の変化にあるのではないかと仮説を立て、現代の日本でよく食べられているものが体に与える影響を調べて

いった。すると、日本の洋食化により脂質の摂取量が増加し、心臓病や大腸がんが増加、さらにレトルト食品など加工食品の過剰摂取は、がんのリスクを高めるという研究結果があることがわかった。食への意識を高めて、加工食品をできるだけ食べないようにする「オレシー」は、電子マネーを使って食品をコンビニで購入し、決済すると、その食品データがスマホに入る。体に悪影響を与える添加物が含まれていると、「BAD HEALTH 貯金」としてメーターにたまり、危機感を感じさせる仕組み。

2 所沢市 (埼玉県)

所沢西高校: 上林 愛羽 / 所沢高校: 横関 彩音・中野 怜志

チーム名: imprenditore タイトル: 和ヶ原商店街を埼玉のアメ横に戻すために



地元の商店街の活性化へ向けて、古着屋を1日限定オープン

かつて「埼玉のアメ横」と呼ばれた、所沢市の和ヶ原商店街に活気を取り戻すべく、商店街と一緒にプロジェクトに取り組んだチームimprenditoreは、若者が来なくなる商店街作りをテーマに、商店街に古着屋をテストオープンした。今日は、その活動と今後の進展について発表した。8月に実施された5日間のプログラムで地域へのインタビューを実施した結果、①若い人の利用が少ない、②商店街全体の高齢化、③空き店舗の増加、という3つの問題が見つかった。問題の解決策として、若者の興味をひきや

すい古着屋を1日限定でオープンしてみることに。古着はプレスリリースを通じて一般の方から集めたほか、ブランド品宅配買取の「Brandear」に主旨をプレゼンし、寄贈してもらった。集客は、商店街にチラシ製作を依頼し、学校での配布やSNSを通じて宣伝を行った。当日の売り上げは10万円を超え、経費や人件費などを引いた利益は2万円を超えた。アンケートでは、古着の継続営業を求める声が多く、「次回は早めに宣伝などの準備をして、今後も継続して活動していきたい」としている。

3 仙台市 (宮城県)

古川黎明高校：山本 和輝・須田 理文

チーム名：TEAM ファン タイトル：白石の観光客を増やす～白石城から始まる観光ルートアプリ



住民自らが情報発信する観光マップアプリ

仙台市を代表して発表したTEAMファンは、「白石の観光客を増やす～白石城から始まる観光ルートアプリ」を提案。きっかけは、白石高校出身のメンバーの「白石には豊かな自然がいっぱいある、その良さを街の人や観光客にも知ってほしい」という思いから。その思いの実現をサポートするべく、フィールドワークとして白石市役所で話を聞くと、街の情報発信がうまくいっていないという課題を抱えていることがわかった。そこで、街を知ってもらうための観光アプリを考えた。スポット情報は、街の住民が登録する投

稿型アプリとし、登録のハードルを下げるためにLINEからの投稿も可能にしている。さらに、登録数の増加や地域活性化を図るため、地域内の魅力を発見し、ポイント数を競うイベントを実施。このアプリを使うことで、観光客は通常の観光ガイドにないスポットや街の魅力を知ることができ、住民は自ら主体的に街の観光化に関われるのがメリット。プログラミングが好きという発表者。今後も多くの人の役に立ち、喜ばれるプログラムを開発していきたいそうだ。

4 北九州市 (福岡県)

明治学園中学高等学校：貞本 愛梨・松尾 桜子

チーム名：明治学園 タイトル：TO THE



旅行好きが考えたオールインワンの写真投稿アプリ「TO THE」

北九州市プログラムからは、明治学園チームが、ビジネスプラン「TO THE」を提案。「TO THE」とは、旅行先のお気に入りスポットの写真を投稿するアプリで、いわばインスタグラムの旅行専用バージョン。タイムラインの投稿写真には「いいね」と「ローカルいいね」ボタンがあり、「ローカルいいね」は「行きたい!」と思った時に使う。また、写真投稿のほか、旅行先の知識やマナー、現地のイベント情報、翻訳機能なども搭載する。今は旅行の際に、カメラ、SNS、Googleマップ、交通情報、

Google翻訳など複数のアプリを使い分けているが、「TO THE」なら1つのアプリですむのがメリット。また人気を集めた投稿者の中からBest Tourist賞を選び、ペアの航空券をプレゼントする企画も検討している。ターゲットは旅行好きの若者で、ユーザーへはアプリを無料で提供。スポンサー企業からの旅行商品や観光情報を掲載する広告費を収益とする計画だ。まずは、2020年に日本版をリリースし、訪日する外国人に使ってもらいたいとのこと。

5 福岡女子高等学校 (福岡県)

木田 陽菜・古賀ゆりか・島田葉那・樋口 愛佳

チーム名: チームセロトニン タイトル: アイデアマッチングアプリ カオスな世界



高校生のアイデアを手軽に募集・提供できるアプリ

福岡女子高校 チームセロトニンは、社会から必要とされている高校生のアイデアを世の中の役に立てるため、アイデアマッチングアプリ「IDEEA (アイディーア)」を考案した。高校生対象のアイデアコンテストなどが数多く開かれるなか、チームメンバーは、今回の起業家教育プログラムの参加により、自分たちでアイデアを出し、実現化することの大切さに気づき、このアプリを考案するに至った。「IDEEA」は、Q & A サービスに似た仕組みで、アイデアを募集する側は、募集の範囲と説明、ハッシュタグをつけ

て投稿し、アイデアを提供する側は、その募集に応じてアイデアを投稿する。募集側は範囲を指定することができるので、よりニーズに合ったアイデアを収集することが可能になっている。アイデアの募集と提供には独自の「OG (おにぎり) ポイント」システムを採用、アイデアを募集するとポイントを消費し、アイデアを提供するとポイントを獲得できる。

利用者拡大のためにはSNS上で情報を発信し、高校生の高い情報拡散力を利用していききたいとしている。

6 青森商業高等学校 (青森県)

小野 結惟・葛西 昭希・赤石 梨華・工藤 陽菜

チーム名: チーム煌めき青森 タイトル: MIRACLE New City Bus ~どこから乗っても100円~



どこから乗っても100円の市営バスで地域の商店街を活性化

チーム煌めき青森は、市営バスを使って地域の商店街を盛り上げるアイデアを提案した。青森市の中心商店街は魅力がたくさんあるのに、昔に比べて活気がないと言われる。その原因の1つは、駐車料金や郊外からのバスの運賃が高いことにあると推測。そこで、どこから乗っても100円で降りられる市営バスを提案。通常、固定料金のバスはエリアが限られた巡回バスになるが、この提案は、青森市内であればどこから乗っても距離に関わらず、中心商店街周辺のバス停で下車すればすべて100円で乗車できるように

するという。

帰りのバス代は、商店街の賛同店で買い物をする、買い物金額に応じて、バスの回数券がもらえる仕組みも考えている。

また、商店街振興組合と協力し、商店街の広告をするサイトを作成。バスの座席や賛同店にQRコードを設置し、店の紹介やフェアなどを紹介することで、ユーザーと店とを結びつける役割を果たす。今後は、市営バス、市役所、振興組合との協力を得ながら、プラン実現へ向けて活動を続けていきたいそうだ。

7 夕張市 (北海道)

宮岸 由海・田中 将也・野田 翔真

チーム名：TEAM YUBUCKS タイトル：夕張をYUBUCKSが盛り上げる！



少子高齢化日本一の町で、高校生が集まれるカフェを自分たちで作る

夕張市唯一の高校である夕張高校TEAM YUBUCKSは、高校の思い出作りができるカフェ「YUBUCKS」のプランを発表した。

夕張市は、日本一「少子高齢化」が進んでおり、65歳以上が人口の半数以上を占めている。夕張高校の生徒数も、5年前の150人から65人に減少している。

夕張市は面積が広いので、ほとんどの生徒はバス通学をしており、バスの本数が少ないため、帰りに寄り道することができず、放課後に友達と遊ぶ時間もなかなか作れないという。夕張高校の全

生徒にアンケートしたところ、70%以上の生徒が学校帰りの思い出作りとして「カフェやファストフード店でおしゃべりがしたい」と回答したそうだ。

そこで、2020年にオープンする拠点複合施設内にカフェ「YUBUCKS」をオープンすることを計画。夕張の特産品を使った商品開発や、高齢者の集まりなどへの出張サービスも予定。開店費用の約100万円は、高校のOB・OGなどからクラウドファンディングで集める。

8 須知高等学校 (京都府)

松本 建人・坂本 匠・西村 美玖

チーム名：須知高校 食品科学科 タイトル：自然満喫!学校で遊ぼう



須知高校の広大な敷地を活用した自然と農業体験キャンプ

須知高校 食品科学科チームは、自校の施設を利用した1泊2日のキャンプ企画「自然満喫!学校で遊ぼう」を提案。

15ヘクタールの広大な敷地を有する須知高校は、米や野菜、黒大豆、果物の栽培、家畜の飼育や、収穫物を使ったパン、乳製品、ソーセージなどの食品加工にも力を入れている。また、ポニーや羊の放牧場、広大な学校林もあり、生徒たちで管理作業も行っている。生産物は学校や地域のイベントで販売しているが、京都市内や全国での同校の認知度は低く、少子化の影響もあり、生

徒数は年々少なくなっているという。

そこで、須知高校を広く知ってもらうため、食品科学科の学習内容を盛り込んだファミリー向けのツアー「学校でキャンプ!夏楽しみ隊」を企画。初日はアイスクリーム作り、野菜収穫、新割り体験、収穫物でバーベキュー、翌日は学校林の散策、放牧場で動物とのふれあい、ピザ作り、生産物の販売会などを予定。今後は、このプランを旅行代理店に提案し、バスツアーとしての販売を目指している。

9 小諸商業高等学校 (長野県)

井出 紅里・川崎 涼花・鷹野 莉奈

チーム名: カート女子 タイトル: ざくろー ~地元×買い物~



道の駅の商品をお取り置きできるアプリ「ざくろー」

小諸商業高校からは、カート女子チームが、道の駅や商店街向けの買い物効率化アプリ「ざくろー」を提案。当初は、大型スーパーでの買い物客向けに、買いすぎや買い忘れを防ぐための買い物を効率化するアプリの開発を考えていたが、地域を活性化するために道の駅や地元商店街向けのものに方向転換した。道の駅では、地域の特産品や収穫したばかりの新鮮な農産物が販売されているが、観光客にとっては、実際に店舗に行ってみないと何が販売されているかわからなかったりする。そこで、ポー

ランド語の「Zakupy (ザクピー)」と地元の「Local (ローカル)」を組み合わせた造語が由来のアプリ「ざくろー」を使うと、事前に欲しい商品や地域から店舗を検索し、販売する商品の在庫や産地などが確認できるという。さらに、商品の取り置き機能も盛り込まれている。収益モデルは、契約した店舗からの広告料を月額500円に設定することで採算を考えている。1年目は長野県内限定でスタートし、5年後までに日本全国でのサービス拡大を目指す。

10 高松工芸高等学校 (香川県)

小石 彩世・小林 多喜・三野 吾生・松岡 カレンジョイ

チーム名: 高松工芸3年デザイン科 タイトル: 香川のローカル電車を活かした地域活性化プラン



ことでんを活用した地域活性化プロジェクト

高松工芸3年デザイン科チームは、香川県の魅力を広めるため、県内を走る高松琴平電気鉄道(通称:ことでん)を利用した地域活性化プロジェクトを計画。「Goto Gotoことでん ~革命駅へ出発進行~」をテーマに、1年間の取り組みを報告。全52駅周辺を調査して見つかった、「駅と周辺地域の特徴がわからない」「お土産グッズが目立たない」「出かけるきっかけがない」といった課題にビジュアル班、プロダクト班、メディア班の3班でアプローチした。駅と地域のPRでは、全52駅のキャラクターを考案。PR用

のアニメーションやガチャガチャも自主制作した。新商品開発では、新しいお土産とパッケージデザインのほか、駅に置かれている座布団に着目し、新しい座布団を提案した。さらに、地域を知るきっかけづくりとして、仏生山町商店街×ことでんの「深海謎解きトレイン」と題したコラボイベントを2日間開催。店舗への宣伝物の掲示やSNSでの拡散などのPRも自分たちで行った結果、集客は目標を上回る246名を集め、新たに組合に加盟した店舗や、商品が完売する店が出るなどの成果があった。

表彰式

高松工芸高等学校が大賞とオーディエンス賞の2冠 審査員特別賞は北九州市 明治学園チームと青森商業高等学校が受賞



全チームのプレゼン終了後、審査員による審査と来場者からの投票が行われ、大賞1チーム、審査員特別賞2チーム、オーディエンス賞1チームが決定した。

大賞には、高松工芸高等学校の「香川のローカル電車を活かした地域活性化プラン」が受賞。審査員特別賞には、北九州市 明治学園「TO THE」、青森商業高等学校「MIRACLE New City Bus ～どこから乗っても100円～」が選ばれた。来場者の投票が一番多かったチームに贈られるオーディエンス賞も高松工芸高等学校が受賞し、大賞とのダブル受賞となった。

受賞チーム

大賞&オーディエンス賞

高松工芸高等学校 高松工芸3年デザイン科

香川のローカル電車を活かした
地域活性化プラン

審査員特別賞

北九州市 明治学園

TO THE

審査員特別賞

青森商業高等学校 チーム煌めき青森

MIRACLE New City Bus
～どこから乗っても100円～



クラスみんなががんばってきたことなので、受賞できたことが本当にうれしい、私たちのがんばりが認められた感じがして本当にうれしい。ことでんさんをはじめ、関わってくださった方たちにお礼を言いたい。私たちは一度香川県内の課題研究成果発表会で最優秀を獲れず、今大会前の練習でも硬くてつまらないという評価を受けて、5日間で練り直して今回新しいものを見せたが、本当にがんばったと思う。

起業は考えたことがなかったし、学校の課題研究の延長でやり始めてここで終わらせる予定だった。次のことは考えてなかったが、今回発表したことでんのが好きになったし、これからもやっていきたいという話はあるので、みんな進学先はバラバラになるけれど仲がいいので、何かできたらいいなと思う。

今回プレゼンのスライド内のアプリ画面をいかにアプリのように見せるかにこだわってやってきて、慣れないこともあったけどどうやったら伝わるか、先生に聞きながらがんばった。審査員の先生にご指摘いただいた通り、既存のアプリのいいところ取りで、私たちなりに他のアプリと差をつけたいと思っていたが十分ではなかったかもしれない。このアプリを使うに十分と思ってもらえるように、もっと他のアプリとの差別化をつけてがんばってきたい。

このプランを考えるのはとても難しかったが、1年生でこのプランを発表することができ、いい経験ができた。「どうしたら地域の活性化になるんだろう?」というところから始まって、そこからみんなの想像力でイメージしてこのプランを作り上げることができた。このプランを実現するために、今後市役所の人たちとも相談しながら、少しでも実現に近づけるようにがんばりたい。

講評

審査員 小野 修氏



今回のプレゼンは非常にレベルが高かった。メンターや先生の努力はあったと思うが、発表された皆さんがちゃんと自分のものになっているなど感心した。今回短い時間の中でどう終わらせるか、完成度を上げていったと思うが、ここから次にどう発想を飛ばしていくかが大事。5分のプレゼンを実際の事業計画書に近づけるように、発想をどんどんふくらましていく。そのためには仮説・検証をし、いろいろ聞いてみる。誰が困っているかなど、いろいろ考えてみる。そんな中で、実際に起業に至らずとも皆さんが社会に出て行った時に、非常に役に立つ思考回路になっていくと思う。



高校生向け起業家教育事例集

～中小企業庁「学びと社会の連携促進事業（起業家教育）」～

発行 中小企業庁
〒100-8912 東京都千代田区霞が関1丁目3番1号

お問い合わせ 中小企業庁 経営支援部 創業・新事業促進課
TEL 03-3501-1767 FAX 03-3501-7055

企画・制作 株式会社角川アスキー総合研究所

STAFF

[文] 大内孝子／戸村悦子／松下典子／株式会社縁code

[写真] 井山敬博 (p.66-72)

[編集] 窪木淳子

[デザイン] vcd.llp (齋藤圭太／榎本望)

[イラストレーション] タカハラユウスケ

