

高校生 2020 まちづくり スクール



ビジネス編

活動報告



高校生まちづくりスクール

ビジネス編

活動報告

もくじ

| | | |
|---|--------------------------|----|
| 1 | 高校生まちづくりスクール ビジネス編とは？ | 2 |
| 2 | 講座レポート | 3 |
| 3 | ビジネスプラン紹介 | 7 |
| 4 | 参加者アンケート | 11 |
| 5 | 講師メッセージ | 13 |
| 6 | ゲスト講師メッセージ | 14 |



「高校生まちづくりスクール」は、「静岡シチズンカレッジ こ・こ・に」の
ブレ過程に位置づけられています。





高校生まちづくりスクール

ビジネス編

とは?



“地域の困りごと”は ビジネスチャンス!

“地域の困りごと”を継続的に解決する仕組みを考え、具体的なビジネスプランとして提案する講座です。

なぜビジネスなの?

世の中のビジネスは「誰かの困りごと」を解決することで成り立っていることがほとんどです。現在、地方で抱える大きな課題をボランティアではなく「ビジネス」で打開する方法が注目されています。

どんなことをするの?

全5回の講座をとおり、マネジメントやプランニングを学び、市内で活躍する企業人にアドバイスをいただきながら、地域課題を解決するビジネスプランをグループで考案します。



高校生まちづくりスクール

略して「まちスク」!

地域課題の解決方法を考えながら、まちと自分とのつながりを深めていく講座です。

まちづくりを“地域の困りごと”から考える

ビジネス編

まちづくりを“自分の興味関心”から考える

プロジェクト編

2つの講座を開講しています。

プロジェクト編

自分の「やりたい!」を実現する!

自分の興味のあるテーマと地域や社会との関係を考え、実際にまちづくり活動に参加する講座です。





第1回

9/19

プランニングの コツを学ぼう!

困りごとを解決するための
プランを立てる



第2回

10/3

チームビルディング

それぞれのプランを発表し合い、
チーム編成



第3回

10/17

プランを 深めよう!

ゲスト講師をお招きして
チームごとにプランを
ブラッシュアップ



第4回

10/31

相手に伝わる プレゼンのコツ

プランや思いを人に伝える
トレーニング



第5回

11/7

公開プレゼン!

ビジネスプランを発表・
ふりかえり



※そのほか、チームごとに
インタビューなど自主活動を実施

ながら地域課題を解決するビジネスプランを考えました。

第1回 プランニングの コツを学ぼう!



講師の飯倉さんから、社会の困りごとを解決しながら地域を元気にする「コミュニティビジネス」についての講義がありました。

- ・アイデアの源は「困りごと」から
 - ・失敗しても「行動」が「投資」になる
- など、様々な知識や考え方を知る充実した学びの時間となりました。

第2回 チームビルディング



前回からの宿題「月3万円の利益をあげる!アイデアシート」の個人プレゼンを行いました。

その中から投票によって、6人のアイデアを活動テーマとして決定しました。それぞれのやりたいテーマを選択し、高校の垣根を越えてチームを結成しました。

高校生のふりかえり

第1回

失敗を恐れず「経験すること」がとても大事なことだとわかった。

やりたいことからでもビジネスを考えられることが面白いと思った。



第2回

難しいけど、やりたいことを考えていくのが楽しかった。

自分とは別の視点から企画を展開している人がいて、人の意見を聴いたり、多角的に物事を見たりすることは大事だなと思った。





第3回

プランを深めよう!



各チームに市内で活躍する企業人である3名のゲスト講師が交わり、グループワークを行いました。

「お客さんや取引相手のメリットは?」

「ビジネスの仕組みを見える化しよう」

など、プロの視点からアドバイスや事例紹介をしていただき、プランが磨き上げられました。

第4回

相手に伝わる プレゼンのコツ



公開プレゼンテーションに向けて、チームごとに作成してきたパワーポイントを使って、プレゼン練習を行いました。

飯倉さんから企画に必要な要素(「誰に」「何を」「誰が」やるのか)、内容の現実性、発表の構成などについてアドバイスをいただきました。

高校生のふりかえり

第3回

頼りになる大人の方々の意見を伺い、身近なアイデアから斬新なアイデアまで浮かび、考えることが面白かった。

グループワークをとおして、内容をさらに深めることができました。



第4回

プレゼンの進め方を知ることができ、他チームの良さを学ぶこともできた。

インタビューをして、詳しい話を聴けたことで現実性が出てきた。



第5回

公開プレゼン!

ほとんどのチームが集合時間の1時間前に集まり、午後の本番に向けてリハーサルを行いました。講師陣からアドバイスをもらいながら、本番ギリギリまでプレゼンの調整に取り組みました。



本番の公開プレゼンテーションでは、約50人の来場者を前に緊張しつつも、7チーム24人の高校生がチームごとに磨き上げてきたビジネスプランを堂々とプレゼンしました。講師陣からの講評だけでなく、会場からの応援メッセージもたくさんいただきました。

公開プレゼン後は、修了式や講師陣との交流会を行いました。交流会では、ビジネスプランを実現するためにはどうしたらいいか相談している高校生や、「来年も参加したい!」という高校生もいました。



参加した高校生の皆さん、約2ヶ月間本当にお疲れ様でした!

★各チームのプレゼン資料は、市HPでご覧になれます➡





1

MIHOPROJECT

三保松原を静岡の代表に!

三保松原の観光客増加とゴミ問題の改善を図るため、**インスタ映えおみくじ**の販売と、**清掃活動の様子を動画にしてYouTubeへ投稿**するビジネスプラン。

おみくじの売上や動画の視聴回数による利益の一部は清掃活動の資金とすることで、手軽に環境問題に取り組める仕組みを提案しました。



2

TEST OF SHIZUOKA

静岡市の良さをより多くの人に知ってほしい!

静岡市内の観光地や飲食店などをクイズ形式で紹介することで、静岡市の良さを知ることができる検定「**静岡市民検定**」のビジネスプラン。

検定問題は、出題者のクレジット表記をする代わりに、応募料1問1,000円で募集!ゆくゆくは検定問題をまとめた本を出版することを提案しました。



3

オクシズ高校生観光協会

オクシズの魅力を高校生に伝えたい!



オクシズの活性化を図るため、高校生でも楽しめる**オクシズルートの開発**や、おすすめスポットを紹介する**Webサイト**を立ち上げて**オクシズの魅力をPR**するビジネスプラン。

オクシズに行ったことがない・魅力を知らない高校生をターゲットにすることで、新たなファンを獲得し、交流人口の増加を目指すことを提案しました。

※オクシズ…静岡市の中山間地域の総称

4

高校生企画立案研究所

イベントで静岡市を盛り上げたい!



まちの活性化のため、**高校生がイベントを企画・運営する会社**を立ち上げるビジネスプラン。

第1回目のイベントとして、タワーマンションで農業高校の野菜を販売するマルシェを開催し、実績をつくることでその後の活動に繋げていくことを提案しました。



5

SUC(Shizuoka Uniform Collection)

制服をPRして高校の定員割れを防ぐ!

高校の制服をPRするイベントを開催することで、進路選びに制服を重視する中学生の選択肢を広げ、私立高校の定員割れを防ぐビジネスプラン。

中学生とその保護者をターゲットに、高校生による制服ファッションショー「静岡制服コレクション」や、制服の展示、制服の試着・撮影ができるイベントを開催することを提案しました。



6

スタディカフェ

自由に学べるスペースをつくりたい!

学生が勉強に集中できるスペースを提供するビジネスプラン。

ターゲットは勉強をしたい学生だけでなく、学生に勉強を教えたい大学生や、自身の経験を伝えたい社会人。さらに、学生とマッチングしたい企業なども巻き込むことでスペースを確保します。将来的には、スタディカフェを店舗として展開していくことを提案しました。



7 Z's(ゼッツ)

Z世代の声を届けたい!



高校生を集め、様々な商品をサンプリングできる仕組みをつくり、**マーケティング会社“Z's”**を設立するビジネスプラン。

高校生自身が高校生を集めることで、よりリアルな声を届けることができ、若者と大人の架け橋となることで、静岡市の活性化に繋げることを提案しました。

※Z世代…1990年代後半以降に生まれた世代のこと

来場者からのコメント

聴衆を巻き込んだ
プレゼンテーションが
上手でした。

高校生の発想と
着眼点は面白い!



関係者へのインタビュー
を行っていたので、発表
に説得力がありました。

高校生ならいくらでも失敗で
きます。プレゼンしたものを
ぜひ実現させてください!



【学年】

1年生…1名
2年生…15名
3年生…8名

【居住地】

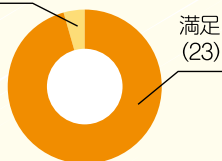
葵区…7名
駿河区…10名
清水区…4名
その他…3名



Q1

全5回をとおして、
ビジネス編はいかがでしたか

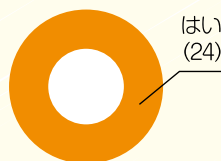
やや
満足
(1)



Q2

参加前よりも「起業」や
「ビジネス」が身近に感じられる
ようになりましたか

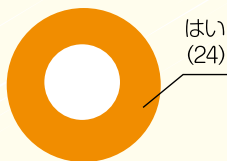
はい
(24)



Q3

今後、地域や社会を
良くするために行動して
いきたいと思いませんか

はい
(24)

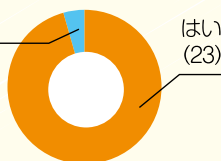


Q4

後輩や他の高校生に
まちスクの参加を勧めたいと
思いますか

いいえ
(1)

はい
(23)



きました!

Q5 まちスクに参加した感想を教えてください

自分たちにもビジネスができることに驚きました。ビジネスを以前より身近に感じるようになりました。

社会で活躍している講師の方々や、一緒に参加した高校生に出会えてよかったです。このような機会があればまた参加したいです。

1つの企画をチームで協力してつくり上げ、プレゼンしたことで、人前が出ることに自信を持てるようになりました。

視野が広がり、身近な物事にもアンテナを伸ばせるようになったと思います。静岡市の困りごとにも興味がわくようになりました。

大変だったけど、楽しく色々なことを学ぶことができました。まちスクに参加してよかったです。



講師メッセージ

高校生まちづくりスクール(ビジネス編)には様々なテーマが存在しています。その中でも1番のゴールは最終プレゼンテーションという人前で発表する「アウトプット」の場が用意されていること。人前で話すというのはとても緊張しプレッシャーがかかることです。しかし、その場があるからこそ「しっかり企画を立てなくては」という意識になります。この意識こそが重要で、同じ時間を過ごすとしても「学びの深さ」が変わってきます。

さらに他のテーマとして、仲間と協議をしながら企画を作り上げていく「チームビルディング」や自分の頭の中を「見える化」するショートプレゼン

があります。最初はぼんやりとしていたビジネスに対しての感覚も5回の講座を受講していくことで大きな「気づき」につながっていると思います。

また自分の得意・不得意もわかっていくことで「役割」についても考えるきっかけになっているのではないのでしょうか。

短期間で頭から煙が出そうになったり、もがき苦しみ生み出したアイデアは、大人が驚くようなものばかり。本当に素晴らしい企画を作ってくれた高校生に感謝しかありません。これからまた多くの事を学びと思いますが、広く視野を持ち「相手から組み立てる」気持ち忘れずにくださいね。

NPO法人サブライズ代表理事 飯倉 清太さん

1970年生まれ 静岡市出身 静岡県伊豆市在住。地域のゴミ問題に疑問を抱き38歳で仲間と清掃活動をスタート、継続させていくためにNPO法人を設立し高校生や住民を巻き込み活動を広げる。集まった人との絆で町の拠点づくりへと発展。現在は地域食材を発信する「伊豆食べる通信」編集長、民間100%出資の移住定住施策「ドットツリー」プロジェクトデザインを担当しソーシャルビジネスを営んでいる。2019年度から静岡大学地域創造学環客員教授に就任。



ゲスト講師メッセージ

普通の高校生たちが本事業(まちスク)をとおして、自らの試行錯誤や仲間たちとの協議、大人たちからのアドバイスなどを基に、毎回進化していく様子を目の当たりにすることが、本事業に関わらせていただく中で最大の楽しみとなっています。

若い世代が、街の課題に着目し「課題解決による地域活性化」と「ビジネスとしての確立」の両立を目指す姿は、まさにこれからの持続可能なまちづくりに必要なCSV(Creating Shared Value)を体現しているといえます。

10年後、20年後にまちづくりの主役となっている受講生たちのビジネスプランを、大人たちが「どうすれば実現できるか?」を真剣に考え、協力することが出来れば、若者たちにとっての明るい静岡市の未来が見えてくると確信しています。



静岡鉄道株式会社 CSV推進室
CSV・イノベーション担当 課長
森田 陸さん

課題として求められるビジネスとしてのリアリティーが高い故に、褒められたと思ったら根本からひっくり返されたり、自分のやりたい方向と違う結果になってしまったチームもあったと思います。でもこれは大人の社会では当たり前のこと。そこでくじけず、やり遂げようとする時に必要なのは、個人の想い「熱量」です。個人でもチームでも、人や地域を巻き込んでビジネスを形にするためには熱意がとても大切なのです。これからは、より個人のパワーが求められる時代になります。高校生のうちに、ビジネスを創りだすための熱に触れられた貴重な経験を決して忘れずに、熱量の高い大人になってください。



アオイネオン株式会社
シニアディレクター
松尾 憲宏さん

大人はすぐに「学生ならではの自由なアイデアを」と言ってしまうのですが、斬新なアイデアを求められているようなプレッシャーを感じてしまいますよね。本当は「課題と自分の心に真摯に向きあってほしい」という思いを込めていることが多いのです。社会人になると、どうしても自分では納得いかない仕事もあります。けれども学生のうちに、課題解決に必要なことや自分がやりたいことを集中して考えた経験があれば、社会人になって仕事で迷ったときに、自分の軸となってくれると思います。

現実と理想の間に着地点を見つけるスキルは重要ですが、まずは今後も課題と自分の心に真摯に、取り組み続けてほしいと思います!



公益財団法人 静岡県産業振興財団
ふじのくにICT人材育成プロデューサー
阪口 瀬理奈さん





静岡市

2020

高校生まちづくりスクール

ビジネス編

活動報告

(2021年3月発行)

静岡市 市民局 生涯学習推進課

〒420-8602 静岡市葵区追手町5番1号
TEL 054-221-1207 FAX 054-221-1758