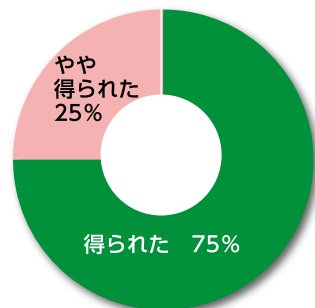


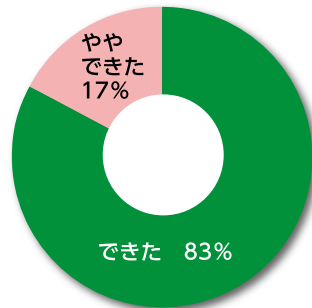
参加者アンケート

プロジェクト編に参加した
14名の高校生に聞きました！

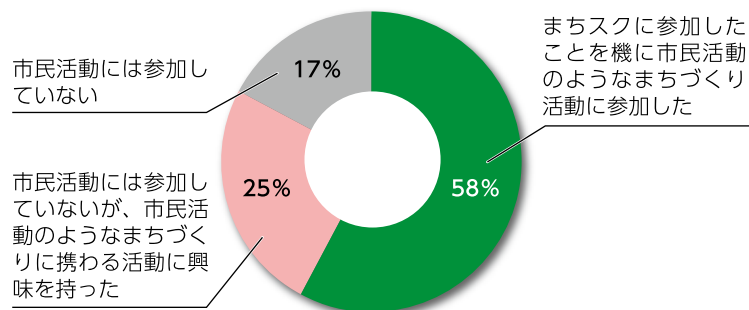
Q1 自分自身の興味や問題意識への
新しい気づきを得られましたか？



Q2 同世代との出会い・つながり・
交流ができましたか？



Q3 あなたのプロジェクト編への参加と市民活動について



Q4 プロジェクト編に参加した感想を教えてください。

計画や振り返りの大切さを学べた。
大変だったけど、達成感があってチーム
の成長が感じられた！

計画の方向性を悩んでいるときに、サ
ポーターさんが優しく一緒に考えてく
れたおかげでここまでできたので嬉し
かったです。



ビジネス編 カリキュラム

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からアドバイスを
受けながら、地域課題を解決するビジネスプランをグループで考案する講座で
す。最終回は公開プレゼンテーションでビジネスプランを提案しました。

第1回
7/6

プランニングのコツを学ぼう！

講師から、「コミュニティビジネス」の講義がありました。

第2回
7/20

チームビルディング

第1回の宿題「月3万円の利益を上げる！アイデアシート」の
個人プレゼンを行いました。投票によって選ばれた
上位6プランごとにチームを編成しました。

第3回
8/3

プランを深めよう！

市内で活躍する企業人である3名のゲスト講師や様々な
大人たちに、プロの視点からアドバイスを受けました。

第4回
8/17

プレゼンしてみよう！

最終回に向けて、プレゼン練習を行いました。講師から企画に
必要な要素や構成についてアドバイスを受けました。

第5回
8/24

公開プレゼン！

会場及びオンライン視聴の一般聴講者の方に向けて、
チームで練り上げたビジネスプランを発表しました。
約2ヶ月間、真剣に取り組みました。



1 おちゃふく



着なくなった洋服に、お茶殻で染めたレースやくるみボタンをつけて、生まれ変わらせるプランを考案しました。洋服のリメイクだけでなく、実際に大学祭でワークショップ「お茶の魔法」を企画・開催し、参加者にお茶染めを体験してもらいました。お茶の製造工程で廃棄されてしまうお茶殻を使っているの、環境にも優しいプランです。



2 新・東海道中膝栗毛



静岡市の外国人観光客の数を増やすことを目的に、静岡市の魅力的なスポットを集めたウォーキングイベントを考案しました。静岡駅～丸子宿など歴史や食を楽しめる様々なコースを用意したり、江戸の旅人服を着てもらい浮世絵チックな写真を撮影するなど、高校生ガイドならではの工夫を凝らしたプランで参加者を楽しませます。



3 ここに行ってみやがれください



静岡市のお出かけスポットを、ガチャを通して紹介します。ガチャは1回100円で「食」「遊び」などに分かれています。その時の気分にあわせてガチャを回すとジャンルごとのおすすめスポットが出てきます。おすすめのスポットは一般募集し、ガチャのバリエーションを増やしていきます。



4 規格外野菜専門の無人販売所



規格外野菜が大量に廃棄されていることに注目し、飲食店や一般消費者に向けて無人で販売するプランを考えました。規格外野菜の廃棄に悩む農家と食品ロスの問題に関心を持つ飲食店の架け橋になるように活動します。売上げ利益の一割は、子ども食堂に寄附し、社会貢献にもなるプランです。



5

母校応援宣言



高校生が出場するスポーツの大会やイベントで、体に貼れる応援シールを販売するプランを考案しました。販売金額やデザインは実際にアンケートをとって考えました。高校の校章や「〇〇高校必勝!!」と書かれたデザインで、イベントを盛り上げます。利益の半分は高校の部活動に寄附し、頑張る高校生を応援するプランです。



6

摘果みかん風呂



宿泊施設の利用者へ、摘果みかんを浮かべたお風呂を提供するプランを考案しました。摘果みかんの廃棄量を減らすだけでなく、みかんの良い香りは、リラックス効果もあります。プランを考案する上で、農家やホテルで働く方にインタビューも行いました。見た目にインパクトがあるみかん風呂で、旅行客を癒します。



講師メッセージ



飯倉 清太 さん

静岡大学地域創造学環客員教授/
NPO法人サプライズ代表理事

今回で6年目を迎えた静岡市高校生まちづくりスクールビジネス編。最初は「ビジネス」というものが漠然としていたかもしれませんが、講義を受ける中で自分が暮らしている毎日の中に多くのビジネスが存在していることを認識することができたと思います。

その気づきから自分がやってみたいことをアイデアシートを使い企画をつくり、その後チームでブラッシュアップ。その中で自分達だけの価値観では企画が立案できないことを実感できたのではないのでしょうか。そして企画をつくりプレゼンテーションを行うための調

べ学習も大切ですが、まちスクの中で重要としている点は「自分のコトバ」で話すという事。やはり自分自身で考え行動し、その経験から得たコトバというのは力強さがあります。そして、その力強さは聞いている側を納得させる力があります。今回そのことを学んでくれたのではないのでしょうか。

今後、この経験をより良いものにする為には「アウトプットから組み立てる」という癖をつけることだと思います。まちスクでは「最終プレゼンテーションをする」という最終ゴールが設定されていますが、このことにより皆さんは良い緊張感の中で2ヶ月を過ごせたのではないのでしょうか。講義の中でも話した「ラーニングピラミッド」、授業を聞いただけでは学習定着率は5%程度、しかし「誰かに伝える」「誰かに教える」ということを前提にすれば格段に学びは加速していくというものです。常に「探究心」をもち「視点」を増やし「仮説力」を高め、小さく「行動」し得た経験からの「コトバ」を「アウトプット」していく。この学びをぜひこれからも実践してください。

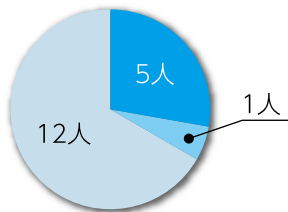


参加者アンケート

ビジネス編に参加した
18名の高校生に聞きました！

[学年]

■ 1年
■ 2年
■ 3年

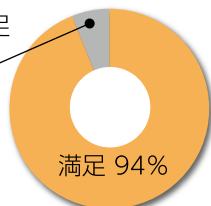


[出身校]

・静岡県立科学技術高等学校
・静岡県立静岡商業高等学校
・静岡県立静岡城北高等学校
・静岡市立清水桜が丘高等学校
・静岡英和女学院高等学校
・東海大学付属静岡翔洋高等学校

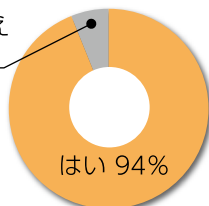
Q1 全5回をとおして、
ビジネス編はいかがでしたか

やや満足
6%

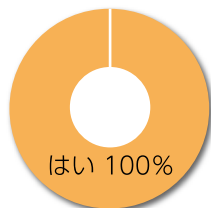


Q2 参加前よりも「起業」や「ビジネス」が身近に感じられるようになりましたか

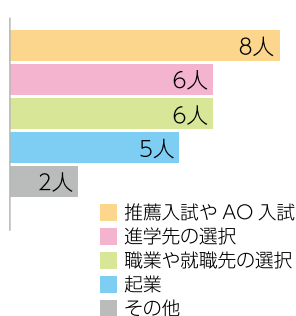
いいえ
6%



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すか



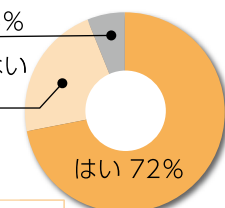
Q4 まちスクで経験したことは、今後どのように役立つと考えられますか



Q5 今回考えたプランを実現することになった場合、継続して取り組んでいきたいと思いますか

未回答 6%

わからない
22%



Q6 まちスクに参加した感想を教えてください。

積極性や主体性も養われたと思います。人前に出て話す機会をいただいたことが多かったため、話す力も身につき、自分自身が大きく変わることができました。



ビジネスは初め「固い」というイメージがありましたが、大人の方の話し合いの姿や自分たちで話し合ったことで、「楽しい！」というイメージに変わりました！



インターネットで調べればすべての情報を得られると思っていたが、実体験しなければ得られない情報もあると知り、何事も自分が動くことは大切だと実感しました。

