

櫻 手

高校生
ビジネスプラン・
グランプリ

High School Student Business Plan Grand Prix

2013 - 2022

10th
Anniversary

High School Student
Business Plan
Grand Prix Tohoku



創造力、無限 

進化し、受け継がれるビジグラ

高校生
ビジネスプラン・
グランプリ、
略してビジグラ。

第1回大会 2013年度

- ・高校生ビジネスプラン・グランプリ開始
- ・1,546件(151校)の応募

第2回大会 2014年度

- ・最終審査会の特別講演は
(株)ユーグレナの出雲代表取締役社長
P.16に
メッセージを掲載

第3回大会 2015年度

第4回大会 2016年度

第5回大会 2017年度

- ・ビジグラ交流会(旧OB・OG交流会)の
第1回を開催

P.12に
掲載

第6回大会 2018年度

- ・5年記念誌「裸」発刊

第7回大会 2019年度

- ・応募対象校に
高等専門学校(1~3年生)を追加

第8回大会 2020年度

- ・第8回大会は、新型コロナウイルス
感染症の影響で中止

第9回大会 2021年度

- ・岸田内閣総理大臣からの
ビデオメッセージを
最終審査会にて放映

第10回大会 2022年度

- ・岸田内閣総理大臣からのビデオメッセージを
最終審査会にて放映
- ・各地域でプラン発表会を開催
- ・10年を記念して継続応募校を表彰

P.11に
掲載

本誌では10年間の軌跡をたどります



Chapter

第1部

未来の参加者たちへ

P.4 高校生ビジネスプラン・グランプリとは

P.5 10のデータで見るビジグラ 2013～2022年度

P.6 募集要項・応募フロー & スケジュール

P.8 出張授業・レポート

P.10 最終審査会ってどんな感じ？

P.11 各地域のプラン発表会

P.12 ビジグラ交流会

P.14 参加者からひと言“あなたにとってビジグラとは？”

挑戦者へのメッセージ

P.16 居心地の良い場所から飛び出すと自分を変える「何か」が見つかる
株式会社ユ-グレナ 代表取締役社長 出雲 充



高校生ビジネスプラン・グランプリとは

高校生のビジネスプランを競う全国規模の大会

先行きが不透明で将来の予測が困難な時代を生き抜くために、自ら考え、行動する力、すなわちアントレプレナーシップ※はますます重要なものとなります。

「高校生ビジネスプラン・グランプリ」は、こうした時代の要請に応じ、これからの時代を生き抜くための新しい学びを提供しています。

※様々な困難や変化に対し、与えられた環境のみならず自ら枠を超えて行動を起こし、新たな価値を生み出していく精神
(出典：文部科学省アントレプレナーシップオフィシャルサイト)



高校生ビジネスプラン・グランプリを通して身に付く三つの力

自ら学び、考え、
課題を見つける力

課題を解決するための
論理的な思考力

他者と協働しながら
課題を解決する力

なぜ日本政策金融公庫(以下、日本公庫)が開催しているの？

日本公庫が長年培ってきた創業支援や融資などの経験・ノウハウを生かし、将来を担う若者の創業マインド向上を目的に、2013年度より全国の高校生および高専生(1～3年生)を対象としたビジネスプラン・グランプリを開催しています。

開催に至った背景

**1 日本の開業率は
欧米諸国に比べて低い**

日本の開業率は欧米諸国に比べ、約半分(中小企業庁「中小企業白書」より)

**2 日本公庫のノウハウを
「起業家教育」に生かす**

年間約2万件以上の創業融資を行っている日本公庫のノウハウを、「起業家教育」として教育現場に還元

**3 若者の
創業マインドの向上を図る**

ビジネスプランの作成を通じて、ビジネスの知見を深めるとともに、創業という自律的なキャリアの構築を支援

ビジグラ創設秘話は
P.44～に掲載!



活力ある日本を創る



●主催者の日本公庫とは？

日本公庫は、「一般の金融機関が行う金融を補完すること」を旨としつつ、国の中小企業・小規模事業者政策や農林漁業政策などに基づき、法律や予算で決められた範囲で金融機能を発揮している政策金融機関です。

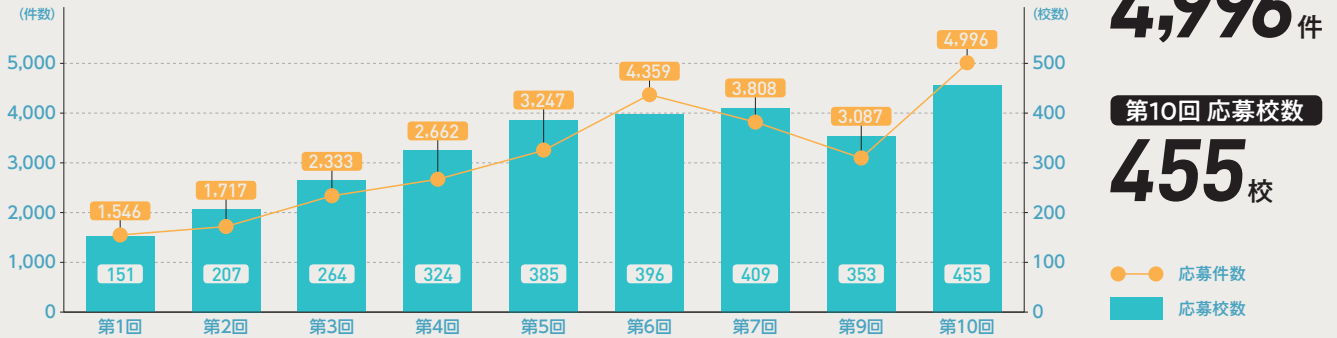
新たな事業を始める方などの資金需要に、少額から応えてきており、日本の中小企業・小規模事業者や農林漁業者などの資金調達において重大な使命を担っています。

10のデータで見るビジグラ 2013~2022年度

高校生ビジネスプラン・グランプリの歩みをデータで観察

応募校数・応募件数の推移 (第1回~10回)

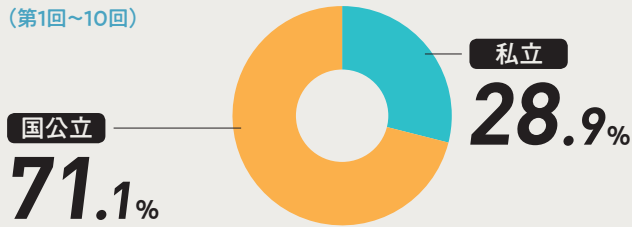
※第8回大会は新型コロナウイルス感染症の影響で中止



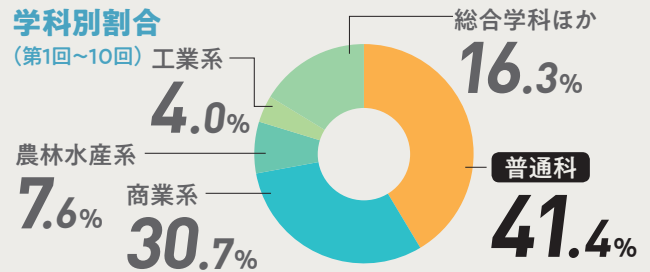
第10回 応募件数
4,996件

第10回 応募校数
455校

私立・国公立割合 (第1回~10回)



学科別割合 (第1回~10回)



出張授業オンライン実施率 (第9回・10回)

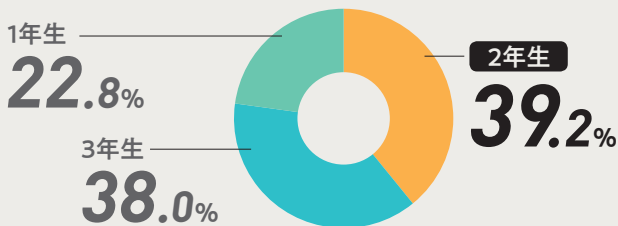
※オンライン出張授業は第9回から本格的に実施



累計応募校数・件数 (第1回~10回)



歴代ファイナリスト学年別割合 (第1回~10回)



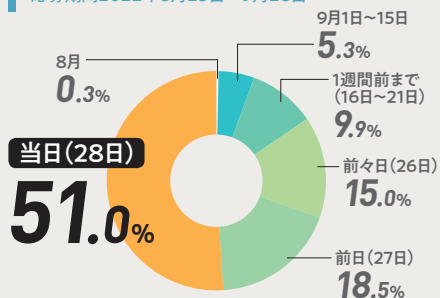
首相ビデオメッセージ 放映回数 (第9回・10回)

@最終審査会



プラン提出状況 (第10回Web)

応募期間 2022年8月23日~9月28日



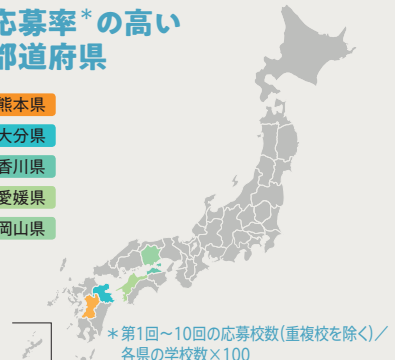
継続応募校 (第1回~10回)

※掲載順番は順位ではありません

- 青森県 青森県立名久井農業高等学校
- 秋田県 秋田県立湯沢北高等学校
- 千葉県 市川高等学校
- 東京都 東京都立第四商業高等学校
- 富山県 富山県立富山商業高等学校
- 愛知県 愛知県立愛知商業高等学校
- 京都府 京都府立桂高等学校
- 島根県 島根県立松江商業高等学校
- 宮崎県 宮崎県立延岡商業高等学校

応募率*の高い都道府県

- 熊本県
- 大分県
- 香川県
- 愛媛県
- 岡山県



募集要項

応募資格

全国の高等学校(中等教育学校後期課程を含む)および高等専門学校(1~3年生のみを対象)の生徒からなるグループまたは個人

募集内容

若者ならではの自由な発想や創造力を生かしたプラン

- 人々の生活や世の中の仕組みをより良いものに変えるビジネスプラン
- 地域の課題や環境問題などの社会的な課題を解決するビジネスプラン

※商品化が完了し、継続的に売上を上げているなど、既に事業化しているものは対象外です(試験販売や試作品製造は除く)。
 ※他のコンテストで受賞したプランと同様のプランでも応募が可能です。

ビジネスプランの例



人々の生活をより良いものに変えるプラン

高齢者に買い物代行業を委託し、子育て世代の負担軽減と高齢者の健康維持を狙ったアプリを開発するプラン



世の中の仕組みをより良いものに変えるプラン

魚のプラスチック誤食防止を目的に、魚が嫌う味の天然成分を含む生分解性プラスチックビニール袋を販売するプラン



地域の課題を解決するプラン

地域で大量に廃棄されるニンジンとしょうゆかすを利用し、機能性鶏卵を作ることができる飼料を製造・販売するプラン

ビジネスプランの項目と審査のポイント

最終審査会では、「プレゼンテーション力」も審査の対象となります。

POINT 1

商品・サービスの内容

商品・サービスに高校生・高専生ならではの豊かな発想や着眼点があるか。人々の生活や世の中の仕組みの改善、または地域・社会に貢献する事業内容であるか。

POINT 2

顧客

ニーズを把握し、具体的な顧客(ターゲット)を想定しているか。販売方法や広告・宣伝方法が具体的で、商品・サービスの内容とマッチしているか。

POINT 3

必要な経営資源

必要な経営資源(ヒト、モノ、技術・ノウハウ)などが考慮されているか。

POINT 4

収支計画

ビジネスを継続できるだけの売上・利益が見込まれるか。

最終審査会・表彰式

会場	東京大学伊藤謝恩ホール(東京都文京区)
特別講演	起業家または有識者を招き、起業の意義や、社会で必要となる力についてお話しいただきます。
交流会	最終審査会終了後、ファイナリスト同士や審査員との親睦を深めるために交流会を開催します。
審査員	大学教授、起業家、起業教育関係者など8名程度を予定。

ファイナリスト10組による最終審査会(プレゼンテーション)でグランプリを決定します!



注意事項

- ご提供いただいた情報および今後ご提供いただく情報の利用目的は、次のとおりです。
 (1) ご本人の確認 (2) 応募の受付、審査および審査結果の通知・発表※ (3) アンケートの実施などによる調査・研究および参考情報の提供
 - 複数の学校の生徒で構成されたグループによる応募も可能です。
 - 応募プランが本グランプリの過去の受賞プランに類似していると日本公庫が認めた場合は、表彰の対象とならない可能性があります。
 - 審査についての個別の問い合わせには応じられません。
 - 応募用紙などの返却はいたしません。
 - 虚偽の事実や盗用などが判明した場合は、結果発表後においても受賞を取り消すことがあります。
 - 応募プランに関する特許権などの知的財産権の取得については、必要に応じてあらかじめ応募者が行ってください。
- ※ご提供いただいた情報(学校名、グループ名、応募者氏名、プラン概要、ビジネスプランシートの内容など)をホームページなどで公表することがあります。

応募フロー & スケジュール

参加者の動き



社会と関わる
チャンスですよ！

4月～

グランプリを知る

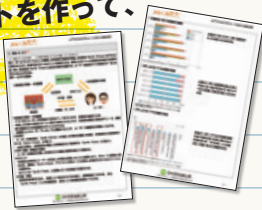
「高校生ビジネスプラン・グランプリ」という
コンテストがあってね…
参加してみたい人はいるかな？

5月～9月

参加希望者始動 出張授業を受ける

「応募を希望します！こんなテーマで
こんなプランを考えてみました！」
「おもしろいね、こんな視点も加えて
みたらどう？」

ビジネスプランシートを作って、
いざ応募！



11月下旬

審査結果の確認

「アドバイスなどのコメントが付いた審査
結果が通知されたよ！」
「一生懸命考えたプランが評価されてうれしい！」
「確かに、この点は調査不足だったな」

12月～1月

ファイナリストプレゼンの準備

「東大で発表なんてドキドキだけど、
このプランに込めた想いを伝えたい！」
「持ち時間は6分。その時間で
うまく伝えられるよう練習しよう！」

日本公庫の動き

ビジネスプランの作成を
無料でサポートします！



STEP
01

4月～9月

出張授業実施(無料)

希望のあった学校に、日本公庫職員が出張し、
グランプリの案内やプラン作成のサポートを行います。

STEP
02

8月～9月

応募登録・ ビジネスプランシート受付開始

日本公庫職員が、ビジネスプランを項目別に
評価します。

※ビジネスプランシートなどの応募書類は、
高校生ビジネスプラン・グランプリのホーム
ページよりダウンロードできます。

STEP
03

11月下旬

ファイナリスト (最終審査会登壇者)決定

最終審査会に進出するファイナリスト10組を
決定。また、全ての応募プランに対し、コメ
ントが付いた審査結果を通知します。

STEP
04

12月～3月

各地域でプラン発表会を開催

応募いただいた皆さまに、より多くのプレ
ゼンテーションの場を提供するため、各地
域でプラン発表会を開催しています。

P.11に
掲載！

STEP
05

1月

最終審査会・表彰式

ファイナリスト10組によるプレゼンテーショ
ンでグランプリを決定します。

※最終審査会・表彰式への参加には、原則、
教員の引率が必要です。

※交通費など最終審査会・表彰式への参
加費用(4名分[教員1名・生徒3名]まで)
を日本公庫が負担します。

STEP
06



※応募資格、募集内容、注意事項、応募フロー&スケジュールに関する情報は、2024年
3月時点のものです。最新の情報はホームページでご確認ください。

ビジネスプランの作成をサポートします！

出張授業とは

日本公庫では、初めてビジネスプランを作成する方にも安心して取り組んでいただくために、プラン作成のサポートを行っています。

公庫職員のサポート

創業支援に携わる公庫職員が無料であなたの学校にお伺いします。

オンライン授業対応

オンラインによる実施も可能です。

段階に応じた授業

基礎、中級、実践など、段階に応じた授業も可能です。

人数・時間

授業の人数・時間も、ご希望に合わせて対応します。

- 日本公庫の職員が学校を訪問し、「出張授業」を実施します。
- 収支計画の立て方など、ビジネスプランの作成方法をアドバイスします。
- ビジネスの基礎知識を学ぶ入門的なものから、実際にビジネスプランを作成する実践的なものまでご用意しております。なお、授業の内容やスケジュールについては事前にご相談させていただきます。

※出張授業をご希望の場合は、本グランプリのホームページからお申し込みください。

※出張授業の実施は、原則、先着順となりますので、お申し込みいただいた場合でも出張授業を実施できないことがあります。あらかじめご了承ください。

授業内容

基礎編

入門的な内容です。ビジネスの基礎知識について学びます。



中級編

基礎編の復習やビジネスアイデアの発想方法について学びます。

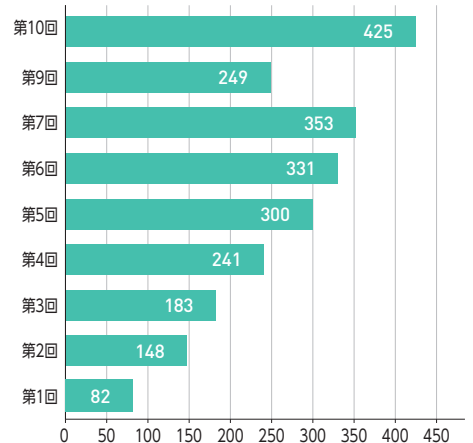


実践編

実践的なプラン作成のポイントや収支計画の立て方について学びます。



出張授業実施校数



※第8回大会は新型コロナウイルス感染症の影響で中止

ビジネスプランをより発展的なものにした方向けの講義



ブラッシュアップ

皆さんが考えたビジネスプランのブラッシュアップをお手伝いします。



プラン発表会

プレゼンテーションの手法を学びます。

■ 自主学習資料の案内

自主学習資料は、「高校生ビジネスプラン・グランプリ」への応募をご検討いただいている方に対して、ビジネスプラン作成をサポートするための無料教材です。本資料は、公庫が行っている出張授業で使用する資料を基に作成されています。自主学習資料をご希望の方は、二次コードよりお申し込みください。



出張授業レポート

(広島市立広島商業高等学校の場合)

■スケジュール(2023年度)

月	取り組み内容
4月	出張授業の「基礎編」の内容を1年生全員が「ビジネス基礎」の授業で学習
7月・8月	高校生ビジネスプラン・グランプリについての説明 夏休みの宿題として、ビジネスプランのタイトル・概要・経営資源などを考える(1人1プラン)
9月上旬	出張授業「実践編」を1年生全員が受講
9月下旬	高校生ビジネスプラン・グランプリに応募
10月～3月	ビジネスプランのブラッシュアップ
次年度9月	次年度の高校生ビジネスプラン・グランプリに再度応募



大教室(学年単位)：

1年生の全生徒を対象とした出張授業。大講堂での開催時は日本公庫の講師が投影するスライドをスクリーンで確認しつつ、生徒たちは手元のタブレットでも表示しながら受講する。演習問題は生徒同士で相談し合うことも。

1年生の出張授業レポート【実践編】：

広島市立広島商業高等学校では、1年生の商業科目「ビジネス基礎」のカリキュラムに、高校生ビジネスプラン・グランプリへの参加が組み込まれています。今回は夏休み明けに行われた、日本公庫による出張授業にお邪魔しました。前年度は、ビジネスの基礎知識を学ぶ「基礎編」の出張授業が行われましたが、今年度は先生が基礎編の内容を授業で教え、より実務的な「実践編」の出張授業が実施されました。大講堂で行われたこの日の出張授業は、まず基礎編の復習として「アイデアとは何か」を振り返った後、本題の「ビジネスプランの作成」へと移りました。

「1.商品・サービス、2.顧客(ターゲット)、3.必要な経営資源、4.収支計画」の四つの軸を考えることにより、ビジネスプランを完成させるという流れで行われました。

- 1.商品・サービスでは、競合の捉え方を解説。身近なカフェを例に、お客様が普段どんな不便を抱えているかという観点から、競合に勝つサービスを考えるという演習問題が出されました。
- 2.顧客(ターゲット)では、誰に売るのが明確に定めることのメリットや、ターゲットを絞り込むためのさまざまな切り口を解説。
- 3.必要な経営資源については、スタッフ人数や必要機材の考え方を学びます。実際にセールスポイントや経営資源を考える演習問題では、クラスメイト同士相談しながら進める光景が見られました。
- 4.収支計画の解説では、人件費、家賃、広告宣伝費などの経費や、利益の算出方法、収支計画の見方などが続き、やや表情が硬くなる生徒も。手元のタブレットで資料を見直したり、メモを取るなどしながら、50分間の授業でそれぞれに理解を深めていました。

普通教室(クラス単位)：

クラス単位での出張授業も行われている。講師と生徒との距離が近いので、グループワーク以外でのコミュニケーションも活発だ。



講師：日本公庫 富田 学校の要望に合わせて授業内容をカスタマイズしています。難しさはありますが、生徒さんから多くの質問を受けたり、成長する姿を見られるのは嬉しいですね



商業科 戸簾 敬淳 教諭

当校では2年生から専門コースに分かれますが、商業の基本を学ぶ1年生の全員に、高校生ビジネスプラン・グランプリに参加させています。出張授業では教員だけでは伝えきれない部分を、プロの目線でしっかりアドバイスいただけるのでありがたいです。



1年生 高木 天さん

資格を取って早く社会に出たいと考えて商業高校に進学しました。まだ具体的なアイデアはまわっていませんが、人の役に立てるプランを考えて、世界へ挑戦したいです。



1年生 山口 ひなのさん

説明がとても分かりやすく、クラスメイトと相談しながら演習問題ができて良かったです。ビジネスは難しいイメージがありましたが、今回の授業を通して自分にとって身近な存在だと知ることができました。



広島市立広島商業高等学校

1921年に広島市商業学校として創立し、2021年で100周年を迎えた。生徒による模擬株式会社「広島市商ピースデパート」では、実際に商品開発から販売までを行うという象徴的な学習を実践。

最終審査会ってどんな感じ？

ファイナリストとして選り抜かれた10組は、最終審査会でプレゼンテーションを行い、本グランプリの頂点を目指します。

熱気に包まれる最終審査会の1日をご紹介します! ※写真、タイムスケジュールは第10回大会のものです。

ファイナリストの 1日に密着!

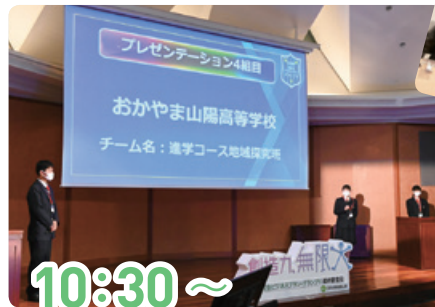
09:30



スタンバイ

受付開始

ファイナリストが
全国から続々集合



10:30 ~

11:45

リハーサル



12:45

会場入り
審査員の方々も入場!



13:00

いよいよ
プレゼンテーションスタート!



6分間に
全てをかける!



17:00 ~

結果発表・表彰式

フォト
セッション



グランプリ



メディアの
取材も

15:40 ~

16:50

特別講演・
意見交換会



講演の間に審査
が行われます!



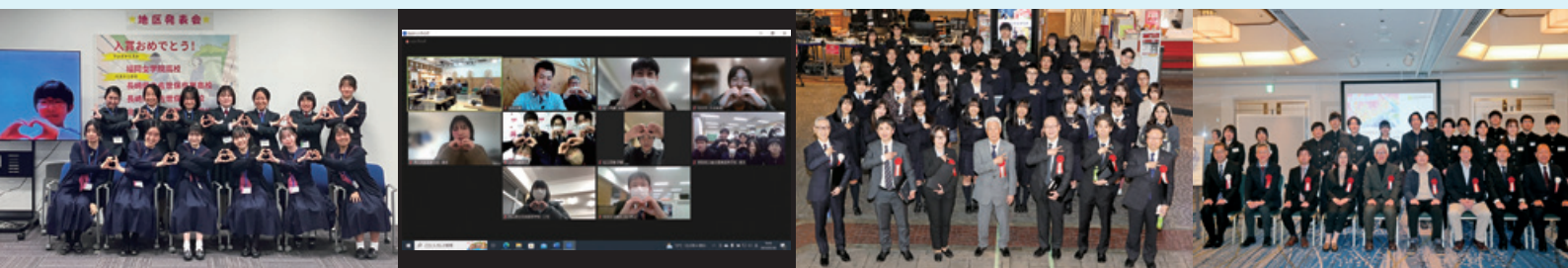
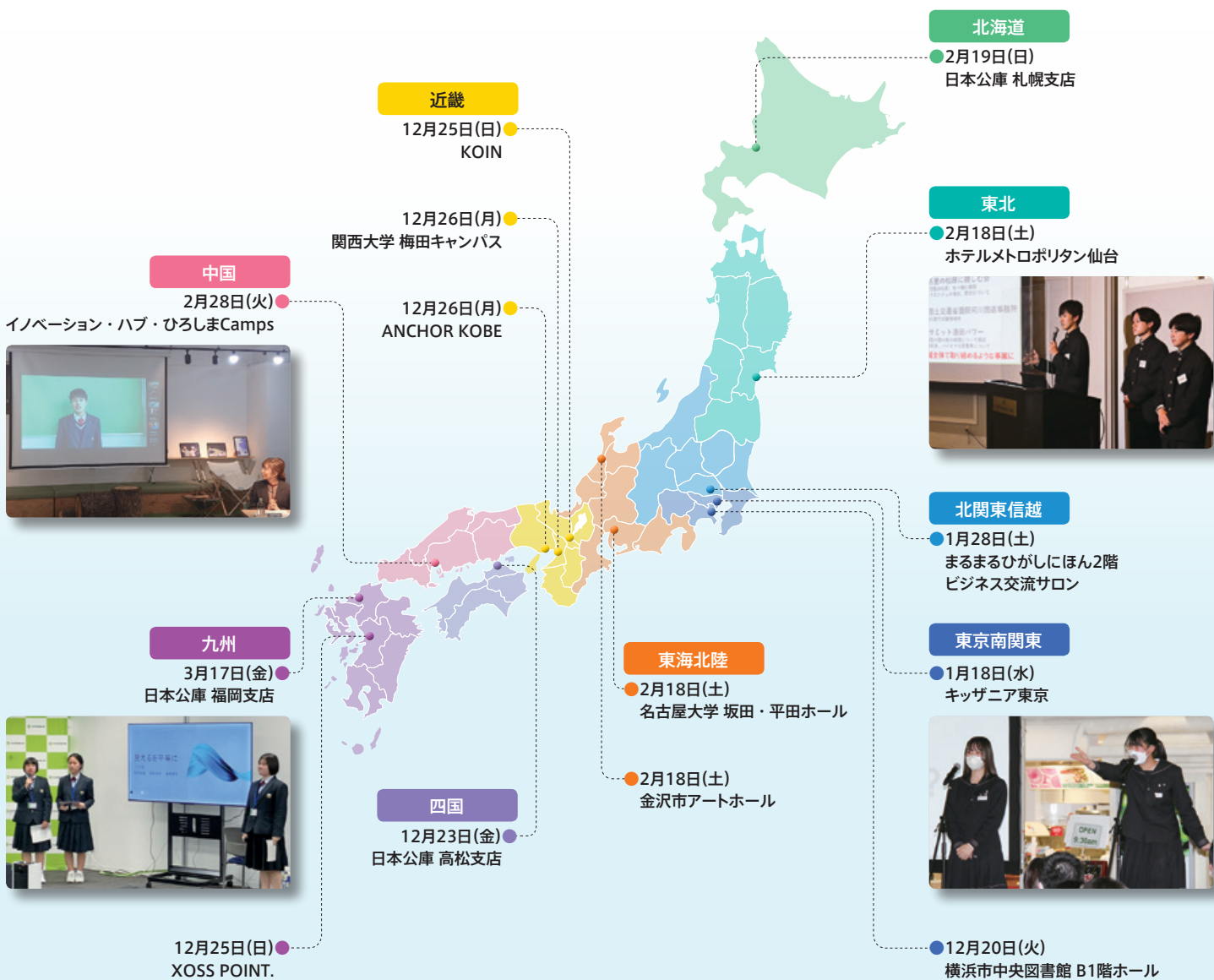
各地域でプラン発表会を開催

※写真は2022年度の様子



高校生ビジネスプラン・グランプリに応募いただいた皆さまに、より多くのプレゼンテーションの場を提供するため、各地域でプラン発表会を開催しています。(例年：12月～3月)

●2022年度各地域のプラン発表会の様子



高校生ビジネスプラン・グランプリがつなぐ新たな交流と学びの場

第6回開催! 2023年7月29日(土) in EBISU SHOW ROOM

高校生ビジネスプラン・グランプリ 交流会

これまで高校生ビジネスプラン・グランプリに参加していただいた皆さんの新しい出会いや交流、そして「新たな、学び」の場として、ビジグラ交流会(旧:OB・OG交流会)を開催しています。

第1部
特別講演



パワポ芸人から“パワポ社長”へ!
「好き」が高じてビジネスとなる

6回目を迎えるビジグラ交流会、今回は初の会場とオンラインの組み合わせによるハイブリッド開催となりました。第1部は、ゲストに“パワポ芸人トヨマネ”こと豊間根青地さんを迎えての特別講演からスタート。PowerPoint(以下、パワポ)で作った面白コンテンツがSNSで注目を集めた豊間根さんは現在、「ビジネス資料」に特化したデザインコンサルティングを行うシリオサク株式会社の代表取締役として事業を運営されています。



SNSで12万人以上のフォロワーを誇る“パワポ芸人トヨマネ”さん

講師: 豊間根 青地(とよまね せいち)
1994年東京都生まれ。東京大学工学部卒。サントリーで通販事業のCRM・広告などを担当する傍ら、趣味のパワポで作成したスライドがX(旧Twitter)で反響を呼び、12万人以上のフォロワーを集める。

「面白いものを作りたい、友人をクスっとさせたい」という思いがベースとなりX(旧Twitter)で発信を始め、それがパワポによる画像・動画作りへと至ったという豊間根さん。このパワポ投稿がいわゆる“バズった”ことがきっかけで、セミナーやメディア出演、パワポ技術の書籍化など、思いもよらぬ方向に。「人生が広がってきたし、これにフルコミットしてみたら人生はもっと面白くなるかもしれない」と一念発起して独立・起業したのだといいます。

「一人でできることには限界があるので、インフルエンサーから脱皮して、組織化して社会に価値を提供していきたいと考えています」

パワポ芸人から“パワポ社長”となった豊間根さんのストーリーに、参加者は興味深く耳を傾け、積極的に質問を投げかけていました。

ビジグラ交流会 2017～2023年度

2017年度から始まったビジグラ交流会。これまで総勢214名が参加しました。トークセッションやワークショップなどを通して学校や世代を超えて交流を深めました。

第1回 2017年8月25日
場所 TOKYO 創業ステーション丸の内
Startup Hub Tokyo イベントスペース



第2回 2018年8月10日
場所 関西大学梅田キャンパス
KANDAI Me RISE



第2部
グループ
ワーク

後輩たちにビジグラの魅力を伝えたい！
パワポ資料の作成&プレゼンに挑戦

第2部は、ビジグラを「後輩が取り組んでみたい！と思えるイベントにするためには？」をテーマに、資料作成とプレゼンテーションを行うグループワークです。提案/コンテスト概要/参加メリット/実現のためのアクションという4シートの作成に、各グループの熱量は上がるばかり。「何時まででしたっけ？」と焦りの声も響く中、どうにか完成したスライドをもとに、3分間のプレゼンに挑みます。

どのグループも独自の視点が盛り込まれ、自身のエピソードを交えた伝わりやすいプレゼンを実施。豊間根さんからは、情報の整理方法やページ配分、図やフォントサイズなど視覚的な訴求ポイントの改善点をアドバイスいただきました。



懇親会



グループワーク終了後は参加者全員で、軽食を取りながらの懇親会を行いました。ビジネスへの興味関心という共通意識があることで、学校や世代の垣根を越えてつながることができる貴重な時間です。学生同士はもちろん、社会人として活躍する先輩や日本公庫のビジグラ運営スタッフ、そして豊間根さんとも談笑する場面がそこかしこに見られました。

また、オンライン参加者とも別途モニターをつなぎ、会場にいるメンバーと親睦を深める時間も。たくさんの刺激を与え合う場となりました。



会場&オンライン参加で盛り上がる交流会
最後に記念写真をパチリ

有意義な時間はあっという間に過ぎ、最後は全員で記念撮影。みんなのポーズはハートではなく∞(無限大)! 交流会は笑顔いっぱい幕を閉じました。

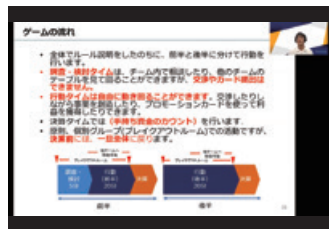
第3回 2019年8月8日

場所 日本政策金融公庫本店ビル



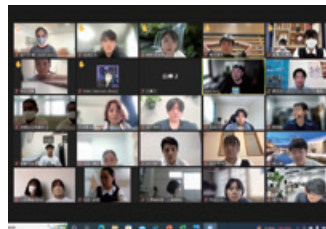
第4回 2021年7月30日

場所 オンライン開催



第5回 2022年7月23日

場所 オンライン開催



第6回 2023年7月29日

場所 ハイブリッド開催
(会場: EBISU SHOW ROOM)



※2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響で中止

“あなたにとって Bizigraとは?”

参加者から
 一言



これまでに「高校生ビジネスプラン・グランプリ」に参加された皆さんに、
 “あなたにとって高校生ビジネスプラン・グランプリとは”
 という質問をしました!



青春だったなと思います。私の3年間の濃い部分の一つを作ってくれた大会だったので、これから挑戦していく皆さんにもそんなふうになってくれるような大会になってほしい。

社会の問題を
 自分ごとにす
 るイベント。



ビジネスプランを考える楽しさを教えてくれました。身近な不満を解決することで、経済を回す可能性があることに気が付けたことが私にとって一番大きかったです。

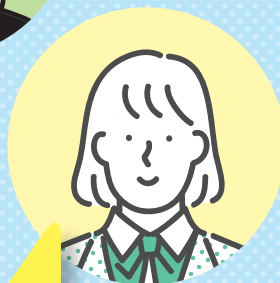


このグランプリに巡り合えることができ、すごく変わることができた。自分の得意なアート分野で関わられて、自分だからこ他の人を喜ばせることができた。

仲間と一緒に一つのことを成し遂げることができたので、すごく青春みたいな感じですかね。



夏休みにみんなと協力して一緒に取り組み、大きな経験となりました。

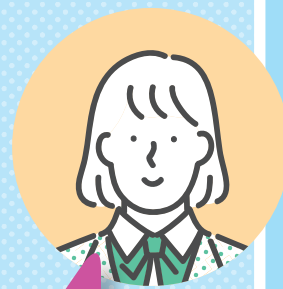


「新発見」との出会いです。学校外のさまざまな方とお会いできて、刺激的な経験ができました。

社会経験の一つと考えています。人々が働く理由は社会を良くしたいからであり、それを達成するために必要な問題発見や思考の力・考え方、プレゼンの力など社会で必要な力を学ぶことができると思います。



自分と向き合えるもの。視覚障がい者の可能性を生かすプラン作りを通して、自分にも体が不自由な親族がいるけど、自分ごととして考えられるきっかけになった。

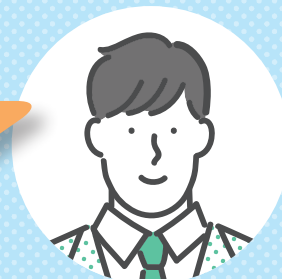


今まで枠にとらわれて、視野が狭く世界が小さく感じていたけれど、参加したことで私にはできない発想やビジネスなどを知ることができ、世界の広さを感じました。今後生きていく上でとても貴重な経験ができた特別なビジネスコンテストだと思います。

夢を形にする場所。



ワクワク!



自分の中にある可能性に気付ける。そして高校生の間に社会の可能性にも目を向け、一歩引いて日常生活などを見ることができた。

漠然としたビジネスへのイメージを具現化させてくれたものです。自分たちの考えたイメージが、実際の現場とどれくらい差があるのかを肌で感じられたところが面白かったです。実際起業するとなるとリスクが伴うものですが、リスクなしで現場を体験できるこの機会は、とても貴重だと思います。



高校生が地域の課題に関心を持ち、それを解決するためのプランを考える良い機会。問題から解決策を導き出すことはこの先必要になってくる能力で、それを養うことができました。

今後、「高校生の時に何をしたら」と思い出したら、これを一番に思い浮かべると思います。あまり自分からグイグイいくタイプではなかったけど、先生に背中を押されて頑張ってみたら、みんなと賞まで受賞できた。自分にとって大きな経験でした。





株式会社ユーグレナ 代表取締役社長

出雲 充

1980年生まれ。東京大学農学部卒業後、2002年東京三菱銀行(現、三菱UFJ銀行)に入行。2005年8月株式会社ユーグレナを創業し代表取締役社長に就任。同年12月に微細藻類ユーグレナ(和名:ミドリムシ)の食用屋外大量培養に世界で初めて成功。2020年から経団連審議会副議長を務める、ミレニアル世代を代表するアントレプレナー。

挑戦者への メッセージ

居心地の良い場所から飛び出すと 自分を変える「何か」が見つかる

漫画しか読まないような、勉強をほとんどしない学生生活を送っていました。しかし高校1年生の時にTVのドキュメンタリーで見た、難民の姿に大きな衝撃を受けたんです。「僕はずっと日本にいて、ご飯がない、服がない、家がない、国籍がないなんて人を見たことも聞いたこともない。本当だろうか……」。日本に生まれたことはラッキーだと思うと同時に、何か役に立ちたいと思い、国連(国際連合)に興味を持つようになりました。

その後、国連への足掛かりになると考えて東京大学の文科Ⅲ類へ進学するのですが、途上国でのインターンを経験するために行ったバングラデシュでの見聞が、私を開眼させてくれました。本当に行って良かった、行くとは行かないのでは何もかもが違ふんです。

“Get out of your comfort zone.”これは、後にバブソン大学で起業家教育を受講した際、ジェフリー・A・ティモンズ博士が教えてくださった言葉です。私は、起業家ではなくとも良きリーダー、チェンジメーカー、チャレンジャー……呼称は何であれ、世界をより良くする挑戦者を増やしたい。どうすれば増やせるかという、「居心地の良いところを飛び出す」これが全てです。

起業家や経営者として頑張るためには、マ

ネージメントやマーケティング、アカウンティング、ファイナンスなどさまざまなことを学ぶ必要があります。しかし、知識を習得するよりも、まずは「居心地の良い場所」から初めての場所へと一歩踏み出す。そこで何かを感じた上で、「頑張るぞ!」と思ってくれる高校生が一人でも増えたら嬉しいですね。

その観点から、高校生ビジネスプラン・グランプリは、私にとってのバングラデシュと一緒に。普通の高校生活にはない挑戦で、居心地が良いとは言えないかもしれない。しかし、高校生ビジネスプラン・グランプリにチャレンジしようとする行動を起こし、高校生のうちから“comfort zone”を抜け出す経験ができるのは本当に素晴らしいことです。明確な目的などなくても、居心地の良い場所から一歩踏み出してみると、自分が一生挑戦していきたいものと出会うことができるかもしれません。

コロナ禍で痛感したと思いますが、複雑かつ曖昧な現代においては、未来がどうなっていくのかは誰にも分かりません。一つだけ確実なのは、変化のスピードは速くかつインパクトは大きくなるということ。そんな時代では計画や効率を考えるのではなく、まずアクションすることが重要で、「行動できる」と

いうアントレプレナーの価値が高くなります。

今、ビジネスに限らずどのフィールドにおいても、世界中から「イノベーションを起こせる人」が求められています。勉強ができる人ではなく、行動・挑戦する人。つまりアントレプレナーシップマインドが重要なのです。高校生ビジネスプラン・グランプリに最高の仲間と共に参加することは行動・挑戦ですし、先輩の起業家との接点もできます。起業家と接点を持ったことのある子どもたちは、将来起業する確率が高くなるというデータもあつたりします。起業しないとしても、「自分は新しいことに挑戦してみよう」と考える人材となり、どのようなフィールドでも活躍できるでしょう。

当社は微細藻類ユーグレナ(ミドリムシ)から始まりましたが、スタートアップは頑張ればびっくりするほど成長して、世の中を変えることができます。当社はバングラデシュの栄養失調を解決しますし、飛行機の燃料をバイオジェット燃料にして、グリーンな社会を作ります。私たちでできるのですから、あなたたちにできないわけはありません。みんな必ずできます。居心地の良い場所から一歩踏み出し、自分の見聞を深めぜひ体験を増やしてみてください。



Chapter

第2部

高校生ビジネスプラン・グランプリがくれたもの

P.18 学校の取り組み事例紹介①
京都府立桂高等学校

P.20 学校の取り組み事例紹介②
N高等学校・S高等学校

P.22 学校の取り組み事例紹介③
栄北高等学校

P.24 ビジグラ卒業生の歩み①
株式会社オールコネクト 代表取締役 大道 未来耀さん

P.26 ビジグラ卒業生の歩み②
福島大学 目黒 花織さん

P.28 ビジグラ卒業生の歩み③
HAKOBUNE株式会社 高橋 桃花さん

P.30 指導者から見たビジグラ①
札幌日本大学高等学校 本岡 泰斗教諭

P.32 指導者から見たビジグラ②
沖縄県立北部農林高等学校 安座間 康教諭

P.34 ビジネスプラン作成事例
福岡女学院高等学校 にゅーほらcafe

1

学校の取り組み 事例紹介

京都府立桂高等学校



山下 敦子 教諭

先輩から後輩へ 受け継がれる 知識と経験のバトンが 連続出場につながる

入賞経験豊富な 本グランプリの常連校

京都府立桂高等学校は、旧制中等教育学校と京都市内最大規模の農業専門学校の二つの流れをくむ、昭和23年創立の伝統ある学校。2013～2018年には、先進的な理数系教育を行うSSH（スーパーサイエンスハイスクール）に、職業系専門学科設置校として府内で初めて指定され、意欲的に研究活動に取り組んでいる。

取り組みの成果は、農業系専門学科や農業クラブの生徒を中心に目覚ましく、“農業高校の甲子園”といわれる「日本学校農業クラブ全国大会」や、海外で開催されている「日本ストックホルム青少年水大賞」をはじめ、国内外問わず多数のコンテストで入賞している。

高校生ビジネスプラン・グランプリにも、第1回から連続応募。特筆すべきは、ファイナリストに5件、セミファイナリストに2件、ベスト100に多数入賞するなど好成績を残していることだ。

好成績の理由は「教員ではなく生徒にある」と、第10回で生徒をベスト100に導いた山下敦子先生は語る。プランや資料の作り方、プレゼン方法などは、先輩から後輩へと受け継がれ、その土台ができていく。もちろん、歴代の先生

の指導力に加え、同校の学年をまたぐ課題研究型の授業も大きな役割を果たしている。

上級生と共に学ぶ研究授業で 受け継がれる知識と経験

同校の農業系専門学科では、文部科学省が進めるアクティブ・ラーニングを取り入れた課題研究型の授業が行われている。従来の講義型とは異なり、生徒が自ら調査し、話し合いながら問題を発見し解決する。生徒は、アグリビジネス研究や植物の高品質化に関する研究などから、興味のあるテーマの研究班を選び、2年生から3年生にかけて取り組む。

同じ班の生徒は学年を超えて一緒に研究するため、上級生の知識や経験が共有されている。1班につき30～40人が所属していて、その中の数人がチームを組み自主的に放課後や休日にも研究活動を行い、さまざまなコンテストに挑戦しているという。

「3年生が卒業しても同じ班の2年生が、先輩の情熱や研究、プレゼンのスキルを受け継いでいきます。先輩たちが熱心に取り組む姿や発表を見て、『来年は自分たちがコンテストに出るぞ!』という気持ちが生まれるようです。また、収支計算についてなら、農業経営の授業を受けた



農業系専門学科の生徒の皆さん。野菜や草花を育てるスペシャリストを目指す園芸ビジネス科、植物の育種から生産・加工に至る知識・技術を学ぶ植物クリエイト科などがある



上左：校内の広々とした農地では、トマトやタマネギなどの野菜、アジサイなどの草花を中心に栽培。上右：生徒が育てたナス。市場へ出荷するほか、生徒たちが自ら周辺地域に振り売りに行くこともある。下右：京の伝統野菜「エビイモ」の芋莖(ずいき)を収穫中



生徒やコンテストに参加経験のある班に話を聞くなど、生徒同士で教え合うことも多いですね」

その活動を支えてきたのは、第1回で準グランプリに輝いた「京野菜班」を率いた松田先生。抜群のビジネスセンスと指導力で第7回まで連続出場を果たした。異動のために先生が替わり、第9回は「トマト班」が参加、結果は優秀賞に。山下先生は、第4回頃から生徒への助言など間接的に関わり、他の先生の背中を見ながら指導法を身に付け、満を持して第10回に「キノコ班」と他の授業の生徒と挑戦した。このように先生が替わっても好成績を残していけるのは、本グランプリが生徒主体の活動であるからだろう。

生徒に考えさせることでやる気スイッチを入れる

「ビジネスプランを作成するに当たっては、まずは粗い材料だけを用意して、後は生徒に任せられています。生徒は迷いながらも自分なりに調べ、周りの生徒に相談し、プランを作ってきますので、そこで良い点を褒めて生徒を喜ばせ、次に改善のためのヒントを与えます」

この過程を繰り返し、少しずつプランをブラッシュアップし

ていき、完成へ導いているという。

「生徒が困っても答えを言わず、ヒントを与えるという形で考えさせ、作らせることを松田先生も徹底されていました」と振り返る。

また、ビジネスプランシートの果たす役割も大きいという。項目通りに書き込むだけでプランの骨組みが「見える化」されるからだ。生徒は考えを整理しやすく、先生も指導しやすい。そうして何度もプランを練り直すうちに生徒にやる気スイッチが入り、自分から「こうしては？」という意見が出てくるそうだ。

プラン作成が行き詰まったときは、机上で調べるだけでは理解は深まらないため、専門家に実体験を聞くのが一番だという。前述の「キノコ班」は、ビニールハウスの値段をネットで調べたが高額で、コスト面でプランが成り立たないと窮し、コーヒー残渣でキノコを栽培する農家へ話を聞きに行った。そこで、廃材の活用や一部自作といったコストダウンの工夫についての話を聞いたことで、生徒たちは視野が広がり発想を転換して解決に至った。また、現場を知ること、やる気も上がったという。

コンテストで上位に入賞するためには、プレゼンのスキルも欠かせない。研究は好きでも、

発表が苦手な生徒もいる。初めての生徒にはマイクの持ち方をはじめ、方言で話さないなど、先生が一から丁寧に指導し、生徒も懸命に練習をする。特に、発表の声はプレゼンの時だけ大きくハキハキ話すことは難しいため、常日頃から明瞭な発声を心掛け、先生だけでなく、生徒も互いに気を付けている。

生徒の一生懸命を応援 自主性を養い未来を切り開く

山下先生は、地元の企業や大学などから「桂高校の生徒はすごい」とよく言われるそうだ。生徒たちのプレゼンのうまさには定評があり、大学入試や就職活動の面接、さらには就職後の社内プレゼンで力を発揮している。

「最初は乗り気ではなかった生徒がビジネスプランを考えるうちに、面白さが分かってきて、自分から意見を出し始めます。その

心境の変化を見て『ハマったな』とほほ笑ましく思います。生徒がどんどん成長していき、最後は結果に関係なく『楽しかった!』と言って、経験を自分のものにしてくれる。その時が、生徒にとっても私にとっても一番うれしい瞬間です」と、山下先生は熱く語る。

「教員の仕事は成果が見えにくい仕事ですが、授業だけではなく、高校時代にプラスになる何かを残してあげたい。そのため、何かに一生懸命に取り組んでほしいですし、自信を与えたい。私たち教員は生徒の一生懸命を応援する立場でありたいと思っています」

探究心と表現力を養う研究活動を積極的に行っている同校では、そこでの学びを生徒たち自身で受け継いでいる。懸命に取り組む経験で培われた自主性は、本グランプリへの挑戦をはじめ、生徒たちの明るい未来を切り開いていくことだろう。



京都府立桂高等学校

桂離宮などの旧跡が残る京都市西郊に、普通科と農業系専門学科の併設校として1948年に設立。6万5,600平方メートルの緑あふれる恵まれた環境で、生徒がのびのびと学んでいる。また、「文武両道」で名高く、文科系・体育系共に多くの部活動が全国大会に進む。研究活動も盛んで、国内外問わず多数のコンテストで入賞。

2

学校の取り組み 事例紹介

N高等学校・S高等学校

注目の ネット部活「起業部」。 起業家教育は 究極のキャリア教育



「起業部」担当職員
北 みゆきさん

ネット部活でビジネスコンテストに挑戦

N高等学校・S高等学校は、“ネットの高校”としてネットと通信制高校の制度を活用し、部活動もオンラインで行っている。その一つが「起業部」だ。起業家を目指すことでイノベティブな考え方を学び、日本や世界を支える人材の育成を目標としている。

校内で行われた特別審査会で起業プランのプレゼンテーションが行われ、審査を通過した生徒たち12名が1期生となり2018年2月に活動が始まった。

実業家の家入一真氏を筆頭に、スタートアップの社長や司法書士らがアドバイザーに加わり、起業家育成の特別なプログラムを行う。年間最大1,000万円の部費も用意され、「ヒト・モノ・カネ」の三面からしっかりと起業をサポートしている。

当然、生徒の本気度も高い。入部するためには起業プランを提出し、書類や面接など複数の審査を通らなければならないからだ。

起業部は現在6期目で、11件の法人化実績を誇っている。高校生ビジネスプラン・グランプリへも第7回から応募を始め、第9回・第10回でベスト100に輝いた。

民間企業から2021年に着任した起業部担当職員の北みゆき

さんは、本グランプリに参加することは、生徒にとって三つの大きなメリットがあるため、部員全員に応募を促している。

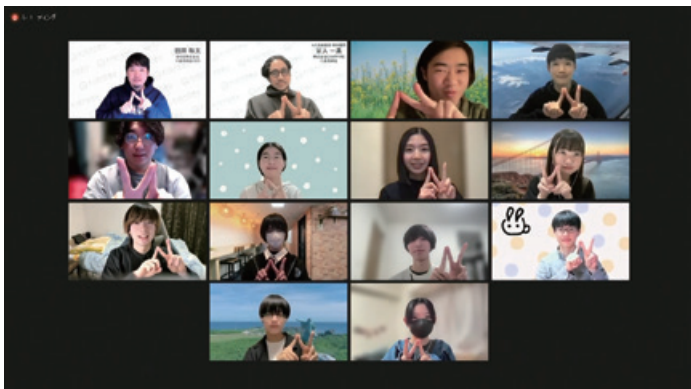
「一つ目は、国内最大級の高校生を対象としたビジネスコンテストなので、全国的に自分がどのレベルにいるかを把握できること。二つ目は、応募書類であるビジネスプランシートの作成を通して思考が整理できる上、生徒が苦手な収支計算を含む起業に必要な要素も確認できること。三つ目は、全てのプランに対して日本公庫の方が評価してくれるので、改善点の分かり、視野を広げることができます」と北さんは語る。

SNSによる距離を超えたコミュニケーション

起業部では生徒自身の活動推進を軸に、動画学習やメンタリング、ディスカッションを通じて学びを深めていながら、法人化や会社経営までを目指す、超・実践型の活動を行っている。

「基本的に生徒たちの自主性に任せていますが、オンライン上で密なフォローアップをしています」

生徒同士の情報交換や切磋琢磨を促すため、月に1回の全体ミーティングをはじめ、2・3週間ごとに行われるチームミーティングでは職員と進捗確認や相談



起業部の特別授業の様子。この日は特別顧問の家入一真氏に加え、経済雑誌「Forbes」で「アジアを代表する30歳未満」にも選ばれた起業家・鶴岡裕太氏も参加



北海道在住の起業部3年生の生徒が開発中のネイルオイル。自ら見つけたこだわりの大阪の工場にて製造



起業部3年生の生徒が設立した会社で開発したアレルゲンフリーのお菓子。ラグジュアリーホテルへの販売も決まっている



お茶好きの生徒が茶農家インターンを通し直面した、高齢化による耕作放棄地増加の課題に着目して始めた事業。冬場に採れる茶葉「寒茶」を使用したオリジナルブレンドのティーバッグ



N高、S高、N中等部の文化祭「磁石祭」。2023年度もリアルとオンラインの2会場で開催

が行われる。さらに起業家や卒業生がメンターとなり、隔週でゼミを開催している。

とはいえ、全日制の高校のように生徒や職員が直接会う機会は少ない。生徒個人に対しては、SNSのSlackで声をかけ、コミュニケーションを取っている。職員とメンターは情報をシェアしながら見守り、必要に応じて個別にアドバイスを行うという。

「生徒は指導側よりSNSをずっとうまく活用しています。生徒同士のつながりにはX(旧Twitter)やInstagram、連絡はLINE、会話はDiscord、直接個人に話したいならDM機能を使用するなど、SNSを目的に応じて使い分け、活動の輪を広げています。物理的に会うことはできなくても、世界中から同じ目的を持つ人とつながることができます。第9回のベスト100受賞者は、北海道と沖縄に住む2人がチームを組みました。まさにオンラインの部活ならではのですね」

しかし、時には壁にぶつかることもある。そんな時は先輩や業界関係者、サービス対象者へ話を聞くように助言している。他者との会話から、自分では気付かなかった視点を得ることができるからだ。大学の先生や研究者に質問をしたり、工場へ商品化を依頼する積極的な生徒もいるという。

プラン作成の経験は究極のキャリア教育

「高校生という多感な時期に、将来について真剣に考えることにはとても意味があると思います。起業のために事業を考えるプロセスは、自分と社会との接点を考える営みです。何をテーマにし、どういう切り口で事業化していくか、その取り組み自体が、究極のキャリア教育と言えるでしょう」

ある生徒は鉄道が好きだったが、その気持ちにふたをして別の起業プランの作成を進めていた。しかし、心から取り組みたい事は何かと問われ続けることで、自分が本当にやりたい事は「鉄道」だと改めて気付いたという。プランテーマを鉄道に変えたところ、生き生きと活動するようになり、「バリアフリーで交通の不便を世界的なレベルでなくしたい」というテーマも見つけた。そのアイデアを鉄道会社にプレゼンし、フィードバックをしてもらうという、貴重な機会を得ることができたそうだ。

「第10回のベスト100に輝いた生徒2人は、受賞を機に、より積極的に行動するようになりました。自分が好きだからと始めた活動が、社会に役立つと実感して、自信を得たからでしょう。1人は北海道で行われたプラン発表会で一緒になった他校生徒から刺激

を受け、その後もいろいろな学外イベントに参加するようになりました。もう1人は卒業後、起業を目指してスタートアップでインターンしながら、起業部の入門プログラム『アントレ』で先輩の指導もしてくれています」

起業部の他の卒業生も、卒業後に多方面で活躍している。起業は当然ながら、教育関連の学生団体を立ち上げたり、ドローンのシミュレーターを開発したりするなど、一般公開して注目を集めているそうだ。

未知なる領域に挑戦し輝く未来を共に築く

「高校生ビジネスプラン・グランプリに『チャレンジしてみることに』と、『しないこと』には雲泥の差があり、その挑戦の気持ちが起業家精神そのものだと思っています。ですから生徒には、『完璧じゃなくてもいい、80点主義で進めよう』とアドバイスしています。完璧を求めるとスタート

までに時間がかかりますが、やってみれば何かしらのフィードバックが得られますから」

また、本グランプリへの参加は職員にも多くの学びがあり、毎年改善点や新しいアイデアが生まれているという。

「起業家教育というもの自体が、社会に答えのない未知の領域への挑戦で、まだ最適な方法が見つかっていない状況です。そういった中で、高校生ビジネスプラン・グランプリで他校の生徒さんの素晴らしい取り組みを学び、切磋琢磨し、共に創り上げていく『共創』を通じて、これからも挑戦し続けていきたいと思っています」

「起業はゴールではなく、自分たちの作りたい世界を作るための手段」という北さん。生徒たちは10代後半の人生の分岐点で真剣に生き、本気で自分のやりたい事を追求する情熱を持っている。本グランプリへの参加は、その生徒たちが放つ一瞬一瞬の輝きに寄り添える機会であり、教育者としての醍醐味となっている。



N高等学校・S高等学校

出版社「KADOKAWA」とIT企業「ドワンゴ」が設立した新しいスタイルのネットの高校。最先端のオンライン学習をはじめ、起業や投資などの課外授業や著名人による特別授業など、多彩な学びや体験ができる。さまざまな生徒が在籍し、その数は両校合わせて2万5,041人と国内最大(2023年6月30日現在)。

3

学校の取り組み 事例紹介

栄北高等学校



佐藤 慎也 教諭

「総合的な探究の時間」に グランプリを活用 社会と主体的に関わる 力を育む

2022年度より必修化された「総合的な探究の時間」は、先行きが不透明な現代社会にて求められる主体的な思考力、課題発見力と解決力などの育成を目指すものだ。探究型の学びにいち早く着目してきた栄北高等学校は現在、カリキュラムに高校生ビジネスプラン・グランプリを組み込んでいる。同校は第2回(2014年度)の初参加以来、毎回「学校賞」受賞の快挙を誇る。

高校生ビジネスプラン・グランプリへの参加は、着任23年目となる佐藤慎也先生の“探究”がきっかけだ。

「教員になって10年がたった頃、自分の見識向上のために通信制の大学院で教育学を学びました。主体的に社会と関わること、協働的に取り組む力を高めさせるためには、具体的にどうすべきかを模索していたのです。その頃、高校生ビジネスプラン・グランプリのことを知り、自分が考えていたことと全て合致した！と思いました」

当時、3年生の学年主任だった佐藤先生は、まずは自分の学年だけでも挑戦させてほしいと校長に直談判。しかし、進学校としても知られる同校にとって、受験勉強の合間に新しい取り組みに臨むのは、相当なチャレンジであったことは想像に難くない。

周囲の不安や困惑もあったが、まずはスタートさせたという。

グランプリへの参加により
従来の学習では養えない
力が身に付く

「総合的な探究の時間」が目指す資質・能力の育成は非常に理想的だが、具体的な指導方針や教科書が存在するわけではない。カリキュラムデザインや評価軸の策定は各学校に委ねられていることから、多くの教育現場ではいまだ混乱があるのが現状だろう。

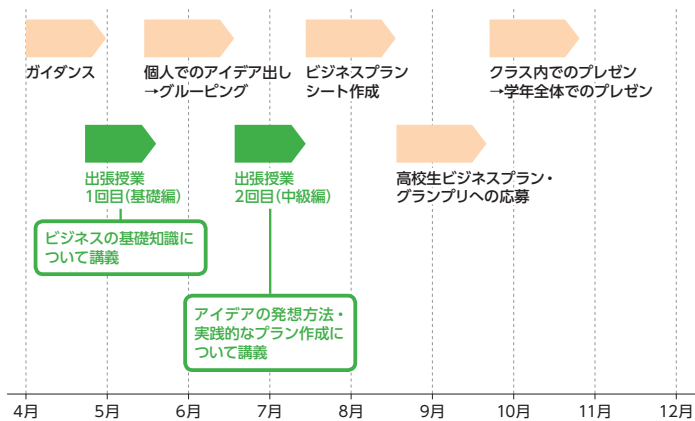
栄北高等学校では「キャリア教育」という指導方針を掲げ、現在は1年生のカリキュラムに高校生ビジネスプラン・グランプリの取り組みを採用している。

「いわゆる社会教育や進路教育という範囲にとどまらず、学習活動を通じて自分が将来どういった形で社会と関わりを持ちたいか、自分が本当に学びたいことが何なのかを見つけられる学習にしたいと考えています。その中で高校生ビジネスプラン・グランプリの取り組みは、文部科学省が掲げる探究学習の目的・目標が漏れなく盛り込まれており、学習指導要領の『よりよい学校教育を通じてよりよい社会を創る』という考え方そのものといえます」



2022年度北関東信越地区発表会(オンライン)にて、1年生の生徒7組が発表を行った時の様子

■ 総合的な探究の時間 年間スケジュール (1年生)



1年生の「総合的な探究の時間」内に、日本公庫の出張授業を含む全10時間程度を設定。「普通科でも授業の時間内に十分に収められます」(佐藤先生)



「総合的な探究の時間」に取り組む生徒の様子

従来の日本の教育は一つの答えに向かって効率的に導いていくというものだったが、その内容が実社会とかけ離れ過ぎていたら単なる「知識」でしかなく、受験のための勉強となってしまふ。「総合的な探究の時間」は、これからの社会に順応させるための連結のような役割を果たしているのだと佐藤先生は力強く語った。

同校の1年生のカリキュラムにおいて、週に1時間設定されている「総合的な探究の時間」では、まずは担任からガイダンスを実施。日本公庫による出張授業も加えながら、全10時間程度の本グランプリ関連の授業が設定されている。

「テクニカルな部分は誰にでも教えられるものではありませんので、出張授業として提供していただけるのはありがたいですね。探究学習用にはパッケージ化された教材なども販売されていますが、本校ではこれまでの蓄積されたノウハウを基に、独自のカリキュラムを設定しています。あらためて考えてみると、高校生ビジネスプラン・グランプリは『どういう生徒に育てたいか』という、教員としての原点に立ち戻ることのできる、インパクトのある取り組みだと感じています」

探究型の学びを実践するまでの歩みとして、同校は文部科学省

の「実社会との接点を重視した課題解決型学習プログラムに係る実践研究」の研究指定校に選出(2016-2017年)されたほか、日本イノベーション教育ネットワーク(協力OECD)の実践校(2019-2020年)としての活動がある。佐藤先生はこの全ての旗振り役を担ってきた、いわば探究学習のパイオニアだ。

高校生ビジネスプラン・グランプリに取り組んだ生徒たちは、自主性、リーダーシップという点で大きく成長が見られるケースが多いという。

「生徒会に立候補する生徒が出てきたり、成績不振な生徒でも、グループワークではいきいきと発言する例があります。普段は受け身で授業を聞いているだけの生徒が、自主的に発言するようになったり、チームに必要なデータを調べて資料化してきたりなど、ペーパーテストでは測れない学力や自信を身に付けることができたと思います」

生徒と伴走しながら先生も一緒に探究

高校生ビジネスプラン・グランプリに取り組むことのメリットとして、佐藤先生は現代社会で活躍するために不可欠な『批判的思考』の育成にも触れた。

『和をもって貴しとなす』といわれてきたように、日本では異論を唱えることが全体の調和を乱すと捉えられてしまい、批判的思考がなかなか育ちません。しかし、哲学が必修化されているヨーロッパ諸国では、自分の意見は完全ではないこと、他者との意見比較の中でより良いものが生まれるということを理解しています。

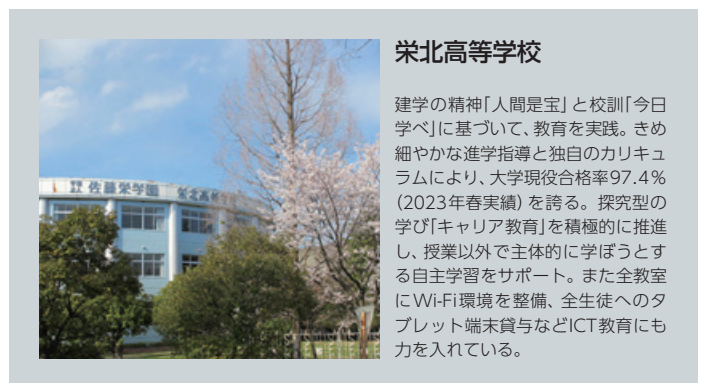
本グランプリを通じ、一つの物の見方に固執・固定されないものがあるのだと知ることは、非常に大きな意味があります。物事の本質を考え、判断し、行動するという経験の蓄積こそが、陳腐化しない本当の意味での学力につながります」

しかしながら前例のない新しい学びのスタイルに、指導者にとっては悩ましい部分もあるだろう。うまく進めるためのポイントとは？

「教科の学習とは異なり、探究学習は決まったゴールや答えがありません。そのため主導権は生徒に委ね、先生は伴走するというスタンスの方がうまくいくと思います。生徒たちは高校生なりの目で社会を見ているので、生徒から出てきた考えに、『それ、どうということ?』など、短いクエストを投げかけてください。

もしうまくいかなかったときは、生徒や他の先生と一緒に悩み、振り返る。これが先生自身の探究にもなります。映画や漫画も、これから起こる結果が見通せないからこそワクワクするものですよね。私自身も探究の学習を通じて、この先に何か面白い発見や成長があるかも……と考えながら歩んできました」

本グランプリへの参加が、21世紀社会をたくましく生きていく力を育むための一助となることは間違いなさそうだ。



栄北高等学校

建学の精神「人間是宝」と校訓「今日学べ」に基づいて、教育を実践。きめ細やかな進学指導と独自のカリキュラムにより、大学現役合格率97.4%(2023年春実績)を誇る。探究型の学び「キャリア教育」を積極的に推進し、授業以外で主体的に学ぼうとする自主学習をサポート。また全教室にWi-Fi環境を整備、全生徒へのタブレット端末貸与などICT教育にも力を入れている。

「ビジネスに漠然とした興味は持っていましたが、いつか起業して地元貢献したいという思いが強くなったのは、高校生ビジネスプラン・グランプリ参加の経験があったからだと思います」

そう語るのは、静岡県伊東市で不用品買い取りや生前整理、遺品整理の事業を営む株式会社オールコネクト代表取締役大道未来耀さん。母校である静岡県立伊豆伊東高等学校(旧・伊東商業高等学校)在学中に参加した第5回高校生ビジネスプラン・グランプリで、自身がリーダーとなって提案したプランでセミファイナリスト賞を受賞している。

同校では3年生の授業で、新聞のコラム欄を書き出す課題がある。その中で当時、大道さんの目に留まったのが、ところてんの原料であるテングサの話だった。伊豆半島はところてんの名産地だが、江戸時代から続く東伊豆・稲取のテングサの伝統漁が後継者不足により途絶えてしまっていたのだ。

「若い世代で解決できることはないかと考える中で、これはビジネスプランのテーマになるのではと思い、まずは漁協に話を聞いてみることにしました」

高校生の熱意が 伝統漁の窮地を救う

伊豆伊東高校では3年生の選択授業「生活に役立つ経済学」の一環として、高校生ビジネスプラン・グランプリに参加している。自主性を重んじ、グループごとにテーマが決まったら、おのおの自由に進めていくというスタイルだ。

何よりも現場で話を聞くのが早道と考えた大道さんは、新聞記事に載っていた伊豆漁業協同組合に電話を入れ、取材を申し込む。漁港の方に話を伺い、海女による漁が行われていたテングサは、後継者不在に加えて藻場管理・維持という課題、利益の少なさなどの要因から衰退の一途をたどっていることを知った。

そこから、大道さん率いるグループメンバー4人による具体的なプランニングが始まる。稲取産テングサを多くの人に知ってもらうために新商品を開発・販売し、その売り上げの一部を寄付することでテングサ漁の復活に貢献したい。その構想を漁協に持ちかけるも、なかなか理解は得られなかったという。

「最初はあまり取り合っただけなかったというか、『子どもの力を借りなくても』という印象を抱かれていたと思います。こ

株式会社オールコネクト
代表取締役

大道 未来耀さん

1 ビジグラ卒業生の歩み



株式会社オールコネクト

1点から家まるごとまでの不用品買い取りをはじめ、生前整理、遺品整理、特殊清掃なども請け負う。伊東市を拠点に伊豆半島全域をカバー。遺品整理士・遺品査定士・特殊清掃士などの有資格者や、女性スタッフも在籍し、きめ細やかなサービスを提供している。
<https://www.allconnect-izu.com>

熱意を絶やさず 現場へ足を運ぶ!

地域課題解決のため起業の道へ



慣れ親しんだ伊東を拠点にリサイクル業などを展開する大道さん。地元に戻返しがしたいと、自身の事業推進はもちろん、若い世代の雇用環境整備にも力を尽くしたいと語る

の取り組みへの熱意が伝わるまで、結構時間がかかりました」

初動から1カ月は頻りに連絡を入れ、コミュニケーションを重ねるうちに漁協の方々の心が動く。漁協でのイベントに声をかけてもらえたり、商品開発用としてテングサの提供を申し出ていただいたことで、プランは一気に進み出した。

地元の洋菓子店の協力を得て、テングサを生地に練り込んだクッキーを開発。キンメダイをイメージした愛らしいフォルム、目の部分には稲取の特産品であるニューサマーオレンジを使用したクッキー「天Key(テンキー)」が誕生した。

商品への反響は大きく、稲取漁港の朝市や直売所での販売に至ったほか、課外活動の一環として訪れた福島県南相馬市との交流をきっかけに、現地イベントでの販売がなかった。新聞各紙で幾度となく取り上げられたことでさらに認知は広がり、伊豆半島の複数の観光地で販売が決定。ここまでわずか3カ月という短期間だった。

稲取産テングサの認知拡大に貢献した当プランだが、残る課題がテングサ漁の後継者不足だ。全国的にも高品質として知られる稲取のテングサはそこにあるのに、漁に携わる人がいない。漁協としても半ば諦めていた漁の再開についても、大道さんの行動力と熱意が事態を動かすことになる。

「どうにかして漁を続ける方法はないかと漁業権に関する法律文献などを読んで得た知識を漁港の方々にお伝えする中で、漁協の方でも調べてくださって。当初から海女だけしか漁ができないと思い込んでいましたが、漁業権を持つ人が乗船していればダイバーが漁をしても問題ないことが判明しました。そうであれば今後は後継者不足という事態にはなりません」

プランが動き出した当初、大道さんはテングサの藻場が1年近く放置されたまま荒廃しているのを目の当たりにした。これは海女による漁が途絶えたことにより、漁と同時に進んでいた管理が行き届かなくなっ



ビジネスプラン作成のため漁協支所の運営委員長にヒアリングを行っている様子



稲取で採れたテングサを生地に使用したクッキーは、地元の洋菓子店とのコラボ商品。フォルムはキンメダイをイメージ、目の部分には同じく稲取名産であるニューサマーオレンジを使用



ビジネスプラン作成当時の様子

たことが原因だった。プランの発表から5年が経過した現在、藻場はかなり綺麗に整備されていることに安堵したという。

高校時代から培った行動力で地域課題の解決に貢献するべく起業

高校卒業後、大道さんは税理士事務所に就職。新入社員の時から担当企業を複数抱え、各社の経営の根幹に触れる業務を担う中で、自分の目指したい方向性が少しずつ明確になっていく。

「事業とはどう動かしていくべきか、どうすれば成功までの近道となるかなどを、間近で学ばせていただきました。そんな中で、利益率が高くSDGsの世の中にマッチするリサイクル業に興味を持つようになり、地元のリサイクルショップに転職したんです。そこでノウハウを習得してから起業しました」

高校生ビジネスプラン・グランプリ参加時と同じように「まずは現場を知る」ことから始め、着実に力を付けた大道さんが株式会社オールコネクトを起業したのは、社会に出て約4年後、22歳の時のことだった。

同社の事業は単なる不用品の買い取り・回収だけではなく、ちょっと手が足りない時の「便利屋」のような雑務も請け負う。そ

こには、慣れ親しんだ地元に貢献したいという大道さんの思いがベースにある。

「リサイクルショップ勤務時代、不用品の買い取りで伺った先の高齢のお客様から、家具の移動や片付けの手伝いなどの要望が多かったです。しかし、業務上お引き受けできず、他に案内できる業者もいなくて。

このような需要があふれている伊東市で、『やりたかったこと』と『やらなければならないこと』を結び付け、自分で事業を立ち上げようと考えました。地元が好きというのがありますが、これまで周りの大人たちにたくさん助けてもらったので、これから恩返ししたいという気持ちが強いです」

また、高齢者が多い伊東市で、今後ますます必要となる若い人材が地元に着しにくい現状を少しでも変えられたら、と大道さんは付け加えた。

「若い世代が働きたいと思える業種が少ないと常々感じていました。そのため、仕事を選ぶ段階で伊東市から出るという選択を迫られてしまいます。自分の事業はまだ小さいですが、いつかその点でも貢献できたらいいなと思います」

柔軟な発想力をもって課題と向き合い、地域活性を促す。その思いは高校3年生の夏から革新を続けている。



社会のあらゆる場面で生かせる力が付く

生徒会長でもあった彼の素晴らしさは、何よりも行動力です。疑問に思ったらすぐに現地調査に行くという姿勢とスピード感は、これまで見てきた生徒の中でずばぬけていました。起業したことは本当にうれしい知らせでしたね。現在当校で出張授業を開催する際には、後輩への助言もしてくれています。

高校生ビジネスプラン・グランプリへの取り組みは生徒たちのコミュニケーション能力の育成に大きく役立ちますし、課題に向き合い自主的に調査・研究していく経験は社会のあらゆる場面で生かせると思います。



米山 圭一郎
伊豆伊東高等学校 教諭



福島大学
農学群食農学類 1 年生

目黒花織さん

2 ビジグラ卒業生の歩み

宮城県農業高等学校在学時、第9回大会でグランプリ、第10回大会でセミファイナリスト賞を受賞。「常に挑戦することが私の礎」と語り、総合型選抜にて福島大学へ進学。入試での書類選考において、本グランプリで取り組んできたことが生かせたという。今なお挑戦を続ける彼女の原点を追った。

誰とも違う 新しいことをやる!

挑戦の連続が進路を切り開く



福島大学は、1949年に福島師範学校、福島青年師範学校、福島経済専門学校を包括して創立。2004年に国立大学法人となり、文系と理系を含む総合大学になった。福島市郊外の自然豊かで閑静なキャンパスには、大学生や大学院生4,300名以上が学んでいる

第9回高校生ビジネスプラン・グランプリの最終審査会が開催されたのは、コロナ禍の混沌からようやく前へと進む兆しが見え始めた2022年の初春。応募総数3,087件の頂点に立ったのは、宮城県農業高等学校の「#ZEROマイプラ」だった。審査員から「実現性・有効性の点で頭ひとつ抜けていた」と高い評価を受け、会場を大きく沸かせたことが記憶に新しい。

当時2年生でグループのリーダーを務めた目黒花織さんの着想は、同校の水田で栽培するコメに使用していた肥料のパッケージで見た、ある違和感に端を発している。

「肥料の注意書きに、『肥料成分溶出後のプラスチックの被膜殻が浮上することがありますので流出させないように注意してください』と表記されていて。これはどういうことなのかと、肥料販売会社に連絡してみました」

畑の肥料を水田に — 発想の転換からプラスチックゼロのコメ作りを実現

従来の水田用肥料は、プラスチックでコーティングされており、一気に肥料が溶け出さない仕様となっている。これにより、田植えから60日後・120日後に新たに肥料をまく「追肥」と呼ばれる工程を省略することができる。しかし、プラスチックの残骸が出るため、水田から海へと流れ着いたものがマイクロプラスチックとして環境汚染、生態系への悪影響につながっているのだ。

「プラスチック被膜肥料が環境問題につながり、このまま放置したら肥料会社に非難が集まることにもなってしまいます。そこで肥料会社に相談し、私たちの試験に協力いただけるようお願いしました」

プラスチック被膜を使わない肥料を調べる中で、目黒さんは古くから畑で肥料として使われてきた「ウレアホルム」という肥料にたどり着く。

「ウレアホルムの研究論文の中に、『水中で使用できない』『空気がないと使用できない』という記述があったんですが、水中には多少なりとも空気が存在するので、水田でも活用できるのではないかと考えました。そこで肥料会社にウレアホルムの水田用肥料を作っていただき、試験を進めることにしました」

ここから目黒さん率いるグループの動きは非常にパワフルだ。同校の農業科でコメ作りを専門に行う作物専門班の協力を得ながら、同校の水田をいくつかの区画に分け、ウレアホルム肥料を使う場合、プラスチック肥料を

使う場合など、複数のパターンでコメ作りを進めていった。追肥も自分たちで体験した他、プラスチックの溶出調査なども行った。

コメ農家の方々の苦勞を痛感しつつ迎えた収穫時期。収穫したコメを検証したところ、プラスチック被膜肥料との大きな差は見られず、ウレアホルム肥料によるコメ作りは成功を収める。

目黒さんの着眼から約1年半という短期間、確かな研究成果を得て「#ZEROマイプラ」と名付けられた肥料は製品化へこぎ着けた。「この問題を地域だけにとどめず、日本全体に知ってもらいたい」という思いで、本グランプリへ応募した目黒さんの願いは、グランプリ受賞という結果によりかなえることができたのだ。

身近にあるものに疑問を感じたことから始まり、周囲の協力を得て行動を起こし、地域の農家や肥料会社の問題も解決するという貴重な経験をすることになった。

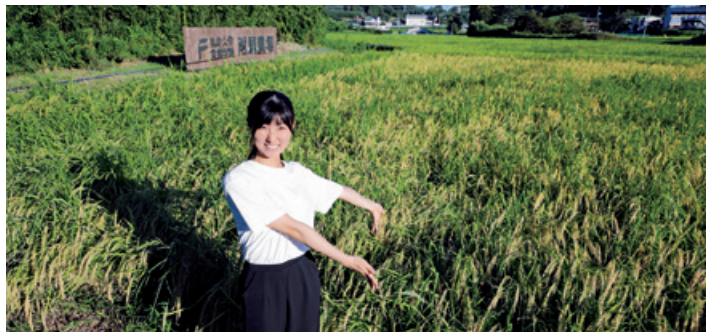
文部科学省や国立環境研究所、消費者庁、環境省などからも高い評価を受けている。目黒さん卒業後は後輩たちが引き継ぎ、各地での研究発表や取材のオファーが現在も後を絶たず、人気ドキュメンタリー番組にも取り上げられて大きな話題を集めている。

2年連続の挑戦と高評価が志望大学への道を後押し

目黒さんはその翌年の第10回高校生ビジネスプラン・グランプリにも参加している。テーマは、使用しなくなった医療用かつらの買い取りおよびレンタルビジネス。自身の姉が小児がんを患ったことをきっかけに、高額な医療用かつらをもっと手軽に、選択肢を広げられたらという思いが根底にある。

「2回目はグループではなく一人で参加したのですが、とても孤独でした。でも、自分でしか考えられないことを必死にやるのが大事なんだと思いました」

姉の病と向き合い悲しみに暮れる日々。しかし近くにいたからこそ気付けた課題に、



目黒さんの所属している食農学類では、大学の附属農場である水田や畑にて、実践的な農業の学習を行っている

ビジネスで解決できることがある。目黒さんはセミファイナリスト選出という実績を残し、現在は病を乗り越えて社会人になっているお姉さんも喜んでくれたという。

目黒さんはその後、総合型選抜にて福島大学へ進学。

「書類選考の際、志望理由や入学後の目標などの他に、高校時代の経験を自由に記述するための白紙が1枚あって。その中に自分が高校3年間でやってきたことをいっぱい詰めたんですけど、高校生ビジネスプラン・グランプリは、自分が取り組んだ中でもとても大きいものだったので、自信を持って書きました」

そして書類選考後の面接の前に、プランの内容を見返しながら再認識したことがあるという。

「これは地域や身近な人だけの問題ではなく、世界とつながっているということを実感したんです。自分の活動が世界へとつながっていることが伝わればいいなと思いながら面接に臨みました」

高校時代の挑戦が必ず未来の糧になる

現在は福島大学の農学群食農学類にて、

これまでの知見を生かしながら、さらに学びを探究する他、小学生に化学実験を教えるサークルでの課外活動、骨髄バンクのドナー登録を推進するボランティアなど、精力的に活動する。そんな目黒さんが高校生ビジネスプラン・グランプリへの参加を通じ、現在の自身の礎になっているものがあるという。

「常に挑戦することです。ビジネスプランシートを書く時点で、誰とも違う新しいことをやるので、不安もたくさんありました。でも、実際最終審査会で他の高校のプレゼンを初めて聞いた時に、みんなが何かに挑戦している姿が見られて、自分だけじゃないんだと思ったんです。そこで挑戦することを学べたからこそ、第10回でも、また自分だけのプランを出すことができました。私が今、大学でも『挑んでいこう』という姿勢を持てるのは、ここでの経験が一番大きい。私にとっての高校生ビジネスプラン・グランプリは、高校3年間の濃い部分の一つを作ってくれた、まさに青春でした」

高校時代の挑戦が、確かな未来へとつながっていく。それを目黒さんが証明してくれている。



高校生ビジネスプラン・グランプリに挑戦する皆さんへ



「勇気を出して踏み込んだ先に、未来が待っている」

興味があること、思いついたことは、とにかく声に出してほしいです。高校生だから考えられること、大人がびっくりするようなビジネスプランは実際にあります。先生や親、友達でもいいから、少し勇気はあるかもしれませんが伝えてみてほしい。そうしないと何も始まらないので、踏み込んでみてください。

また、大学の総合型選抜では高校での活動が重視されるため、高校生ビジネスプラン・グランプリへの参加やボランティアなどは評価につながりやすいかもしれませんが、しかし、入試に生かしたいから活動するのではなく、「自分のやってきた経験はこれだ」と自信を持って言えるような挑戦をすることが大事だと思います。



HAKOBUNE 株式会社
キャピタリスト

高橋 桃花さん

3 ビジグラ卒業生の歩み

HAKOBUNE 株式会社

異端児・はみ出し者の起業家へ、初期出資やビジネス支援を行う 2022 年 2 月設立の独立系ベンチャーキャピタル。主に、産業分野で課題解決を目指す人、新しい価値観や文化を創造する人、先端技術で世界を変えたい人に対して、顧客紹介・資金調達・事例提供を行う。さらに、起業家と支援者のネットワークづくりに力を注ぐ。



「高校の選択授業の一環で、高校生ビジネスプラン・グランプリの出張授業があり、それをきっかけに応募しました」と語るのは、第6回高校生ビジネスプラン・グランプリに参加した高橋桃花さん。現在はベンチャーキャピタル(VC)で、起業家に投資や支援を行うキャピタリストとして活躍している。

高橋さんが応募したビジネスプランは、メイクに悩む女子高生と、美容系の専門学校をマッチングし、コスメメーカーから提供された試供品で、メイクを施してもらうという等身大のアイデアだった。

結果は残せなかったが、「誰かの身近な課題を解決し、それに対して報酬を得る」というビジネスの基本、プラン作りに必要な考え方などを知り、「ビジネスって面白い!」と思いました。さらにちょっとしたビジネスアイデアが、社会まで変える可能性に気付いたのも大きいですね。高校生ビジネスプラン・グランプリの経験は、その後の進路や就職にも影響しています」

学生起業家を応援するために 大学でサークルを立ち上げる

明治大学へ進学した高橋さんは、ビジネスコンテストの運営を行うインカレサークルへ入り、ビジネスコンテストに参加するだけでなく、運営も行うようになった。「アイデアを生み出して、実現するためにはどうしたらいいのか、ビジネスプランを考える楽しさを高校生ビジネスプラン・グランプリで教えてもらい、それを多くの学生にも知ってもらいたい」と思ったからだ。

そうして起業に興味を持つ他大学の学生とも交流を深めるうちに、明治大学には起業の相談窓口や出資などのサポート体制がないことに気付いた。

「起業のための書類作成や資金調達は難しいけれど、起業を志す学生の居場所づくりならできる」と思い、大学3年生の時に立ち上げたのが大学初の「明治起業サークル(MEC※)だ」。

「MEC」の目標は、日本を代表するような起業家を一人でも多く輩出すること。そのために、すでに起業していたり、専門的な技術を身に付けていたり、視座の高い学生に声を掛け、メンバーを募った。目指したのは、将来有望な学生が切磋琢磨しながら、コミュニケーションを図れる場である。講師や先輩起業家を招いて勉強会を開いたり、

ビジネスって 面白い!

起業家を応援するキャピタリストの道へ



HAKOBUNE 運営メンバー (左からCapitalist 高橋桃花氏、Founding Partner 栗島祐介氏と木村正博氏)

お互いのビジネスプランを検討するなどの活動を行った。

「これまでに築いた人とのつながりと知識を生かし、企画立案や交渉ごとなど、縁の下の力持ちとしてメンバーを支えました。サークルのメンバー内でコラボレーションが生まれ、新事業に発展したときはうれしかったですね」

このサークルの誕生により、明治大学全体にも学生起業の機運が高まり、明治大学では、2022年より経営学部主体のビジネスコンクール「明治ビジネスチャレンジ」が始まった。開催に当たっては、高橋さんにも運営に関するアドバイスを求められたという。高橋さんは2023年3月に卒業したが、そのビジネスマインドはサークルの後輩にも受け継がれ、さらなる発展を期待されている。

インターンを通じて起業家を 支えるキャピタリストを目指す

高橋さんはサークル以外にも、複数の会社のインターン先で起業に関わってきた。その中でスタートアップに関するリサーチ業務を行い、その創業ストーリーに魅せられる。

「スタートアップの革新性や新規性、何もないところから新しい価値をつくる『0→1』の立ち上げの部分に引かれました。既存の産業であっても、隙間にビジネスチャンスを見だし、メスを入れて食らいつく感じに、面白さやかっこよさを感じたのです」

その後、スタートアップについて本格的に勉強できる環境に身を置きたいと考えた高橋さんは、起業や新規事業を支援している会社のインターン生になった。実務を通じて、事業の立ち上げサポートだけでなく、起業家と伴走し、共に成長していく“キャピタリスト”の職に就きたいと決意する。



MECの部員募集ポスターにも創設者として登場



ピッチイベントや交流会の企画運営でも起業家を応援

インターン生として学ぶことの多い日々を送っていた時、社員の一人が独立してVCを立ち上げることになり、一緒にやらないかと声を掛けられた。それが「HAKOBUNE株式会社」である。当時、高橋さんは大学3年生だったが、投資会社の創設から携われる貴重なチャンスだと思い、キャピタリストとしての第一歩を踏み出した。

「キャピタリストは、スタートアップの創業メンバーの一人のような立場で、深く組織に入り込んでサポートし、苦難と一緒に乗り越えることが、醍醐味だと思っています。起業家が本業に集中できるよう、金銭面はもちろん、組織づくりにも積極的に関わっています」

高校生ビジネスプラン・ グランプリへの参加によって 進むべき道を見つける

「実は、高校生の時の夢は映画監督でした

(笑)。高校卒業後は映像系の専門学校への進学を考えていましたが、高校生ビジネスプラン・グランプリの参加をきっかけに大学への進学を決めました。

最初は授業という形での参加でしたが、応募用紙を埋めるために時間をかけてリサーチし、プランを組み立てていく作業はとても楽しかったですし、『課題を見つけて解決する』という考え方のベースを高校生うちに身に付けられたことは、その後の人生を大きく変えるきっかけになりましたね。ですから、高校生ビジネスプラン・グランプリには、全ての高校生に挑戦してほしいと思っています」

高校生ビジネスプラン・グランプリへの参加をきっかけに大学へ進学し、そこで起業家を支えながら互いに成長していくキャピタリストという道を見つけた高橋さん。

これから多くの起業家を支えながら、より良い社会のために新しい価値をつくり続けていくことだろう。



高校生ビジネスプラン・グランプリに これから取り組む高校生の皆さんへ

ビジネスプランを作るときによくある失敗は、 商品の料金を何となく決めてしまうこと！

顧客が納得感を持って支払える金額でなければ、事業は成り立ちません。ですからターゲットとなる顧客のお金の使い方や行動パターン、課題などを深掘りすることが大切です。

アイデアが出ないときや 行き詰まったときには？

いろいろな角度でとにかかりサーチをしてみると、解決の糸口が見えてくることもあります。「アイデアの数やキレは、インプット量に比例する」と思っています。それでも解決できないときは、人に頼ることも有効です。その際には、やみくもに相談するのではなく、自分が目指す方向の先にいる先輩や大人に相談するとよいでしょう。



1

指導者から見た ビジグラ

きっかけがあれば
探究心は芽吹く
挑戦の価値はきっとある

札幌日本大学高等学校
本岡 泰斗 教諭



第10回高校生ビジネスプラン・グランプリのファイナリストに選ばれ、「デジタル×アナログの『いいとこ取り』=デジアナ教科書!」というプランで優秀賞を受賞した佐々木ハナさん。

彼女をはじめ、生徒たちの高校生ビジネスプラン・グランプリへの参加を指導しているのが、札幌日本大学高等学校の本岡泰斗先生だ。

「私は2020年に本校に着任しました。その前に勤務していた北海道大谷室蘭高等学校では第3回から本グランプリに参加しており、生徒たちに非常に良い影響を与えてくれました。だから、本校でもぜひ勧めたいと思ったのです」

同校は、文部科学省指定のSSH(スーパーサイエンスハイスクール)であり、「授業以外の探究的な学び」を生徒たちに推奨している。同校が生徒たちに紹介する高校生対象のコンテストや企画コンペティションは年間150種類以上に及ぶが、本グランプリもその中の一つだ。

2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響で本グランプリが中止となったため、現任校での初参加は2021年度(第9回)。

音波で空き家の健康を診断する手法とサービスを開発した「木造住宅守る隊」がファイナリストとなり、審査員特別賞を受賞した。初参加から連続でファイナリストを輩出する学校はまれだが、本岡先生はどのような指導をしたのだろうか。

「私がしたのは、こういう大会があるよと伝えて、日本公庫に出張授業を依頼したぐらいですね。生徒が考えてきたプランにちょっとアドバイスをしましたが、その程度です」と、意外なほどにあっさりしていた。

生徒の自主性をそっとサポート 若々しく柔軟な発想に期待

「前任校でもそうでしたが、参加するかしないかは生徒の自主性に任せています。そして、出てきたアイデアは絶対に否定しない。もちろん伝え方、見せ方といった部分はアドバイスしますが。

日本公庫の出張授業でも、通常は応募様式であるビジネスプランシートの作成に沿った具体的な指導が多いそうですが、本校では“なぜ生徒に起業意識を持ってほしいのか”や“歴代の参加者からこんなビジネスが

生まれ、社会を変えている”といった、マインドや成果のお話を中心にさせていただきました」

そんな言葉を裏付けるように、ファイナリストの佐々木さんも、自身の参加の経緯をこう振り返る。

「高校生ビジネスプラン・グランプリの話を本岡先生に聞いた後、5月に日本公庫の出張授業がありました。そのときは参加しようとは思っていませんでしたが、子どものランドセルが重い問題を耳にして、ふと電子データを投影して利用できるデジタル教科書のアイデアが浮かびました。そこから夏休みを使ってプランをまとめ、先生に見ていただき、ブラッシュアップして応募しました」

ファイナリストに選ばれたのは想定外だったそうで、慌てて家族や友達を前にプレゼンテーションの練習をしたと苦笑する佐々木さん。大舞台にはさすがに緊張したが、本岡先生とプレゼン後の質疑応答のシミュレーションをしていたおかげで乗り切れたという。

「生徒は立派でしたが、教師としては反省点もあります。このプランは、既存技術の組み合わせで実現可能な点が魅力だと思って

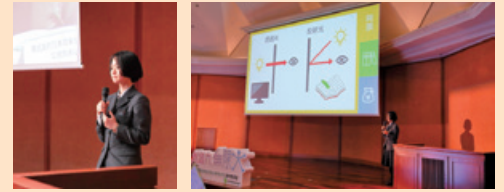


日本公庫職員による出張授業の様子。学校によってリクエストが異なるため、資料作りや話す内容も一律とはいかない。札幌日大高の場合は「起業意識の重要性」や「起業で社会を変えている先輩」を紹介し、生徒たちの参加意欲を刺激した

第10回大会の発表プラン概要

デジタル×アナログの「いいとこ取り」=デジアナ教科書！

概要：小学校で使用する教科書のデータが搭載されたアプリの開発とそのアプリに搭載されたデータを投影できるプロジェクターを開発・販売するプラン。



いたので、あえてサンプルなどを作りませんでした。でも評価の際には具体性が欲しいと指摘されてしまった。前任校時代からの参加経験で、本グランプリのテーマや評価ポイントの変化も理解している。その上で、どこまでサポートするかは生徒の特質や学校事情によるので、見極めが難しい」と本岡先生は語る。

その一方で今回の最終審査会では、文字を投影するという着眼点に共通性があった富山工業高等学校のチームと交流が生まれ、技術連携ができるのではないかと意気投合した。まだ固まり切ったアイデアではないからこそ、さらに可能性が広がることもあるのではと感じたそうだ。

必要以上に手助けをしない 気付きと挑戦で、生徒たちは変わる

毎年多くの応募がある中で、ファイナリストに選ばれるのはわずか10プラン。書類審査を勝ち抜いて晴れ舞台に立つ緊張感と高揚感は、生徒たちの大きな自信となる。

そんな生徒の姿を目の当たりにしてきた本岡先生だが、何よりも重視しているのは、

まず挑戦するきっかけを与えることだ。

「連続受賞ということで、プランのクオリティや指導法が注目されますが、個人的には、生徒が自ら課題やニーズに気が付き、ビジネスプランを考えること自体に、大きな意義があると思っています」という。その言葉の根底には、過去の参加実績から得た手応えがある。

ありふれた廃材を再利用した工作キットの開発や、寮生が帰省時に土産にできるような地元産品で作ったB級グルメ。いずれも前任校時代、本グランプリで高く評価されたプランだ。

「本グランプリをきっかけに、これまでの学生生活とは無縁だった“ビジネス”というフィルターを通して周囲を見回してみる。すると、身近にある当たり前のものの価値に改めて気付いたり、自分や誰かの困り事が気になったりして、新たな商品やサービスを思い付くわけです。

そうして浮かんだアイデアを一つのプランにまとめ上げることで、生徒には探究心や思考力が芽生えます。表情や物事の見方が主体的になるなど、明らかに変化するのです。

本グランプリの過去参加者の中には、こ

れを機に町おこしに興味を持ち、大学進学後にNPOで活動している子もいます」と、嬉しそうな本岡先生。「プランのレベルや結果を問わず、本グランプリへの挑戦自体が、生徒たちを成長させる絶好の機会になります」と熱く語ってくれた。

2013年度スタートから10年がたち、年々スケールアップする高校生ビジネスプラン・グランプリ。毎年のように応募する常連校もあるが、未参加の学校もまだまだ多い。

「しかし、それはもったいないですよ。もしかしら教育者の癖で、参加させるからにはきちんと練ったプランでなくては、と考えているのか。もしくは、そこまで手助けする余裕がないのかもしれない。

でも本グランプリの主役はあくまで生徒です。取り組むきっかけを与え、やりたいという生徒がいたら相談に乗る。初めはそのくらいで充分だと思います」

前任校時代から8年間、本グランプリに挑む生徒たちをサポートしてきた本岡先生。若者らしい興味や意欲をそっと支える姿勢が、数々の優れたビジネスプランを生み出している。

2

指導者から見た ビジグラ

学びの場を教室から地域へ 生徒に伴走しながら 自主性を伸ばす

沖縄県立北部農林高等学校
安座間 康^{教諭}



「はいさーい!」と、元気な沖縄方言のあいさつから始まった沖縄県立北部農林高等学校のプラン「身体も地域も元気にイエ〜イ。〜事業を繋ぐ18パンの思い〜」。地元のビール工場の麦芽カスを使ったパンを開発・販売し、後継者の不在で廃業したパン屋さんを事業承継したことが評価されて第10回高校生ビジネスプラン・グランプリのファイナリストに選出、審査員特別賞を受賞した。

同校は昭和21年創立の農業系単独校で、地域資源を利用した課題解決学習が盛んだ。自ら問題を発見し解決方法を探るこの学習は、若者の創業マインドの向上を目指す高校生ビジネスプラン・グランプリと親和性が高く、初参加の第1回以降、過去4回にわたりベスト100に選出されている。その実績から、本グランプリに参加するために入学した生徒もいるという。

今回指導に当たった安座間康先生は、本校に赴任して約2年、以前勤務していた沖縄県立宮古総合実業高等学校での応募を加えると計5回の参加実績があり、2回のベスト100への選出を経て今回の受賞に至った経験豊富な指導者だ。

「生徒たちには頭の中にやりたい事、した

事が沢山ある。でも、つたない言葉ではなかなか想いを表現できないんです。だから私も生徒と一緒に意見を出し合い、その想いを膨らます手伝いをしています。膨らますことで、想いが実現可能なアイデアにつながっていく。それが楽しいというか、やりがいを感じていますね」。想いを実現させる方法を生徒自身が見つけられるよう、伴走しながらの指導。同校が受賞に至った理由の一つが、そこにある。

プランとチームの絆づくりに ビジネスプランシートを活用

第10回に応募したプランは前回ベスト100に選ばれた「県産麦を活用した地域活性化を目指した機能性パンの開発」をベースに、安座間先生が担当する食品科学科の授業で学んだSDGsや食品ロスといった問題を、生徒たち自らが考え、意見を出し合いながら形にしていたという。

「生徒のアイデアを形にするために活用しているのが、本グランプリのビジネスプランシートです。思考をまとめる工夫が随所にあり、自然と思考力や創造力が身に付くと

感心しています」

昨年使用したグランプリ用のプランシートの簡易版を作成し、個人のプロフィールや興味、関心事をシートに書き込むことで考えを可視化。そうしてメンバーが抱くさまざまな問題を洗い出し、考えを引き出していく。本音をぶつけ合い、やるべき事の優先順位を決める中で、困ったときにはお互いに助け合う絆の強いチームが自然に形成されていった。

「意見を出し合うことの大切さを指導し、発言しやすい環境を作るのも私の役割だと考えています。たとえ自分の意見が通らなくても、メンバーはちゃんとその意見を聞き、受け止めてくれている。今は意見が通らなくとも、尊重される機会は必ず来る。だから話し合いの場では待つ時間も大事だし、そのことで意見を言わなくなってしまうのはもったいない、と教えています」

モチベーションを保つため 時には遊びの時間も取り入れる

受賞した研究サークルのメンバーは「ムジっ娘」という名前で活動している。サーク



安座間先生とムジっ娘のメンバー。本グランプリ第10回で審査員特別賞を受賞

第10回大会の発表プラン概要

身体も地域も元気にイェーイ。～事業を繋ぐ18パンの思い～

概要：後継者不足により廃業した老舗のパン屋を引き継ぎ、ビール工場から排出される麦芽カスを練りこんだハード系パンを開発・販売するプラン。



開発したタコスパン。パンの食感が良く香ばしい



ルの活動時間は、週4回、16時30分～18時までと決められている。メンバーの中には、部活の掛け持ちや、アルバイトをしている生徒もあり、「勉強だけでなく生徒たちの趣味や夢を大切にしてほしい」という安座間先生の思いから、限られた時間で集中して取り組むよう指導している。その際、安座間先生が注力しているのが、生徒のやる気、モチベーションの維持だ。

応募した後は、パンの試作とプランの練り直しを繰り返すことになる。特にパンの試作は同じ作業の繰り返しで、生徒のモチベーションが下がるときもあった。

「そんなときには、プラン考案時に不採用になった商品の開発を1週間行うという、遊びの期間を入れました。気持ちのリフレッシュはもちろんです。採用はされなかったけれどやりたかった、という生徒の気持ちをくみ取りたかったからです。そして、リフレッシュだからといって単に楽しむのではなく、楽しさの中で得た知識や気付きを、新たな課題解決のストックにするよう指導しました」

生徒のやりたい気持ちを大切に、時にはリフレッシュの時間も取りながら、限られた

時間内で集中して取り組む。そんな安座間先生の方針が、明るくのびのびとしたチームの雰囲気と、入賞を見事にかなえた生徒のやる気を引き出したに違いない。

時には周囲の大人に頼る勇気を学校の枠を超え、学びを得る

しかしその一方で、やる気だけでは解決できない課題も見えてくる。生徒には、パンを販売するためのノウハウやブランディングについての情報が決定的に足りなかったのだ。

「販売に関する知識は私も持っていなかったこともあり、困ったときは、経験者の力を積極的に借りることにしました。生産農家をはじめ、地元の専門家に声を掛けてアポイントメントを取るところまでは私が担当するのですが、生徒には質問内容を考えて、実際の取材をしてもらう。立ち上げだけに手を貸して、後は見守るように心掛けました」

各分野のスペシャリストである経験者からは時に厳しい指摘もあったが、その広く深い見識は生徒の心に響き、課題解決の足

掛かりとなってくれた。特に今回のプラン選定のきっかけとなり、その事業を承継することになったパン屋さんでは、知識と技術だけではなく職人の熱い思いも聞くことができ、それが生徒のやる気にさらに火を付けたという。

「学校というフィールドを地域に移すことで、別の視点が生まれる。一つの物事を別の角度で見ることができる。生徒にとっては学校という枠を離れたことで、学びがより深まったのだと思っています」と安座間先生は当時を振り返る。生徒たちの頑張りには協力した大人たちも刺激し、それが新しい絆となって現在も地域に貢献している。

「本グランプリのおかげで、私自身も教師の枠を超え、専門知識と応用力が身に付きました。将来を担う若者の創業マインド向上を図るためにも、ぜひ多くの教育者に参加してほしいですね」

高校生ビジネスプラン・グランプリの受賞経験は、生徒や教育者だけでなく、地域にも大きな夢と恩恵をもたらしたようだ。

ビジネスプラン作成事例

福岡女学院高等学校 にゅーほらcafe



6分間へ かけた想 い

new horizon

455校が参加した第10回大会。
初出場にしてファイナリストという
快挙を成し遂げた6人組を福岡に訪ねた。
彼女たちを支えたのは、
チームワークと学校、地域の力だった。

福岡市南区にある福岡女学院高等学校は、アメリカの宣教師によって明治時代の1885年に設立。以来、英語教育に力を入れてきた。大正時代の1921年にいち早くセーラー服を取り入れ、日本の制服の先駆けとなったことでも有名だ。

第10回高校生ビジネスプラン・グランプリに初出場ファイナリスト入り、優秀賞を受賞したのは、2年生の6人グループ「new horizon」。

彼女たちが作り上げたビジネスプランは、視覚障がい者が「スタッフ」となり、「会話」というサービスを提供する「にゅーほらcafe」だ。このカフェは、病気で視力を失った祖父を持つ山口明莉さんの「目が不自由な人のために何かをしたい」という思いから発案され、仲間たちとブラッシュアップしていったもの。コンセプトは、「視覚障がいがある人となない人が一緒に働き、会話を通してお互いが新しい自分を発見する空間」だ。

1人の思いが仲間たちに波及し、どのようにビジネスプランとして結実したのか…。まずは彼女たちの学校生活から探ってみることにしよう。

6年間でキャリアデザインを考える「はないち」プロジェクトの存在

福岡女学院は中高一貫教育で、中高6年間を通して人生100年時代のキャリアデザイン創造に取り組む「はないち」と呼ばれるプロジェクトがある。正式には「凜として 花一輪 プロジェクト」といい、ビジョンを持って自ら動くことができるようにと2018年にスタートした。

「[new horizon]のメンバーは、プロジェクトが始まった年に中学に入学してきた、このプロジェクトの1期生。彼女たちは中学1年生から高校2年生までの5年間で、職業観・勤労観の土台を学び、仕事と社会のつながりを理解し、深めていきます。中学3年生では企業がSDGsミッションに取り組むための起業体験プロジェクトにも挑みました」と話すのは、指導に当たった一人、岡実花先生だ。

高校2年生になると生徒たちは「はないち」プロジェクトの中で、ソーシャルビジネスコースと課題解決コースのいずれかを選択する。だが、百数人いる2年生のうちソーシャルビジネスコースを選んだのはわずか15人だった。



最終審査会当日、6人はプレゼンターとコーディネーターに分かれて本番に臨んだ。発表資料は要点を絞って作り込んだ力作だ



書類審査を通過後、全国のベスト20のチームをオンラインでつないだ記者会見で、見事ファイナリストの10組に選ばれた

「実は、ソーシャルビジネスコースを選択した生徒には、本グランプリに参加してもらうことを前提としていたのです。コンテストに出る、ということがハードルになっていたのか、思いの外希望者が少なかった」と岡先生は当時を振り返る。しかし、手を挙げた生徒たちは、「中学3年生の時に起業体験をしたことがあったので、本グランプリにも興味があった」と、実に前向きだったという。

「点字バーガー」から始まったプランを実現化するために

集まった15人は、まず自分のビジネスプランを1分間で発表し合った。そして、興味を引かれたもの、面白いと思ったプランに手を挙げていき、グループに分かれた。

そんな中、「バンズの上に“国産牛肉100%使用”をごまで点字表記する“点字バーガー”を作って障がい者の役に立つ」という課題意識を持った山口さんのプランに、5人の生徒が手を挙げた。6人でグループを作った彼女たちだが、感じた思いをどうすればビジネスに結び付けられるかという壁にぶつかった。

そんな彼女たちの手助けとなったのが、福岡市内にある創業支援施設「スタートアップカフェ」と、日本公庫福岡創業支援センターの職員だった。スタートアップカフェとは、創業を志す人々を支援する施設で、起業相談にのるコンシェルジュが常駐するだけでなく、起業の流れやアイデアの整理、事業計画の作り方など、業種を問わずにサポートしてくれる。

「相談に行った時には、まだカフェをしようというプランはなかったんです。何度も通ううちに、私たちの話をスタッフの方がまとめてくださって、自分たちの思いをビジネスに組み立てることができました」

2度にわたる日本公庫の出張授業も、プランに具体性を持た

せるために役立ったという。

障がいをハンディでなく可能性に変えるビジネス

オンラインで話し合いをするツールの使い方を教えてもらい、さまざまなアドバイスも受け、彼女たちのイメージは次第に「対話するカフェ」という形を帯びていく。「夏休み前には、視覚障がいをハンディキャップと捉えるより、可能性と考えようという思いが軸になりました」と、山口さんは振り返る。

最終的にビジネスプランを組み立てる工程には三つのポイントがあった。一つ目は、地域の創業支援施設を利用したこと。二つ目は、視覚障がい者の生の声を聞いたこと。三つ目はさまざまな人の声を聞いてプレゼンテーションをブラッシュアップさせていったことだ。

一つ目に挙げた福岡市の創業支援施設「スタートアップカフェ」では、コンシェルジュの他にも起業経験者や、創業支援センターの所長などが相談に応じてくれた。最初は「点字バーガーの延長線上で、ふんわりとカフェを運営する」というプランだったものを、ビジネスプランにしていこうために、コーチングやカウンセリングという要素を追加したり、資料や書籍で知見を広げるようアドバイスを受けたりしたという。

二つ目のポイントは、実際に視覚障がい者と会って、話し合いを重ねたことだ。彼らと話すうちに驚かされたのは、普段は他人に言えないこともなぜか話せてしまうという傾聴力だった。話を聞いてほしい客と、話に耳を傾けるのが得意な障がい者が対話するカフェをビジネスにできないだろうか、と考えは膨らんでいく。「障がい者と健常者がカフェに集い、互いに気付き、新しい自分を知る場にできれば」と、一人一人の思いはさらに深まっていたという。



中高の6年間で、21世紀型学力の獲得を目指し、キャリア発達を促すプロジェクト。自分が好きなことを探ることから始まり、仕事や社会とのつながり、SDGs、社会課題への取り組みなどを通じ、これからのキャリアで大切にしたいテーマを見つけていく。



岡 実花 教諭

生徒たちは、途中、アドバイスをくださった方々からコーチングやカウンセリングという言葉が出て、プラン作りに行き詰まったことも。悩みに悩み、爆発しそうになることもあったのですが、私は時々、交通整理を手伝っただけ。メンバーの力でよく乗り越えたと思います。このプログラムを通して、私も一緒にワクワクし、いろいろな人と出会うことができました。生徒たちが成長していく姿は私だけでなく、学校のみならず感動し、受賞を大喜びしてくれました。



福岡女学院高等学校

福岡県福岡市南区日佐3丁目42-1

キリスト教女子教育を建学の精神に、138年の歴史を持つ。創立記念日である5月18日頃に行われるメイクウィーン・メイポールダンスは地元でも有名。

ビジネスプラン作成の流れ

にゅーほらcafe編

チーム作り

夏休みまで、なかなかビジネスイメージが固まらなかつた6人。プラン発想のきっかけとなった「目の見えない人は世界をどう見ているのか」の著者・伊藤亜紗さん出演のイベントにも参加。意見交換も行いプランを練っていた。



プラン提出の締め切りギリギリまで意見を出し合った6人

最終審査会

シンプルにまとめたプレゼン資料は、何度もシミュレーションを重ねて磨き上げたもの。文字を少なく、イラストを生かしたスライドを提示しながら、「おなかだけでなく心も満たされる」「こぼしていいんです、コーヒーではなく言葉」と、自分たちの言葉でカフェのイメージを伝えていった。



プレゼンター
山口 明莉さん



坂本 桃香さん



平山 翔子さん



コーディネーター
宮本 真妃さん



橋本 美羽さん



柴田 真舞さん

プラン作成

視覚障がい者が特性を生かし、健常者の持つ悩みや思いに寄り添い、新しい価値を提供するカフェを目指した。視覚障がい者の特性に応じて、「企業向けコーチング」「個人向けコーチング」「リスニング」の三つの部門に分け、相談者の悩みや思いに寄り添ったプランを構築。事前予約制、60分など細かい設定を設けた。



カフェには4種類のスイーツを用意!

2023年3月22・25・26日
にゅーほらcafeプレOPEN!



プレゼンテーション

とにかく苦労したのが、プレゼンテーションと資料作りだったという。練習のプレゼンでは何度もダメ出しをされ、思いを伝えることの難しさを知った。いろいろな人に見てもらい意見をフィードバックしてもらったことが、最終審査会のプレゼンにつながったと振り返る。



左から、推し活中の橋本さん、猫好きの宮本さん、瞑想動画を見るのが好きな平山さん、劇団四季好きの山口さん、食べることに音楽好きの坂本さん（柴田さんは取材の日不在でした）



プレゼンテーションを繰り返し、最後の2週間でまとめ上げたプラン

ステージに立ち、人前でプレゼンテーションすることは、大人でも勇気がいる。どんなに素晴らしいビジネスプランを作ったとしても、それを本番で見ている人に理解してもらえるようにプレゼンするには、どうしたらいいのか…。三つ目のポイントとなるプレゼンのブラッシュアップの答えとなるのは、6人が一丸となって取り組んだことだった。

「書類審査のビジネスプランシート作りでは、みんなの思いをどうやって数ページに落とし込むかに苦労しました。最終審査会の資料も、少ない文字数でどのようにまとめるかが大変でした」と、当時を思い返す。

出来上がった資料を使い、プレゼンを練習。繰り返し行った練習には、同校校長や教師だけ

でなく、日本公庫の職員やスタートアップカフェのスタッフも駆け付けてくれた。何度もダメ出しをされ、自分たちの伝えたいことが伝わらないという悔しい思いも経験した。しかし、その「ダメ」をフィードバックするうちに、自分たちを客観的に見ることができたのも大きな収穫だったという。こうして磨きに磨いたプランを手に、6分間の本番を迎えた。

最後の取り組みはカフェの実践、黒字という結果を残し大成功!

最終審査会のステージに立った6人はあることに驚いたという。

それはすでにビジネスプランを実践して結果を出し、その結果を生かして応募してきたファイナリストがいたことだ。「自分たちのプランをすでに実現させている」という衝撃は大きかった。

審査の結果、優秀賞を受賞した彼女たちは、その時感じた驚きから自分たちのビジネスプランを「実践してみよう!」とシフトアップしていくことになる。

しかし、カフェをオープンするためには時間が必要であり、勉強への不安もあった。それでも「実行するまで完成はない」と覚悟を決め、春休みの3日間限定で、学校内に「にゅーほらcafe」を開くことにした。

「カフェで出すお菓子は同窓会の先輩を通じて4種類を用意。新聞などで開催告知をしても

らって予約を受け、3日間で約60人のお客様に来ていただきました。最終的に黒字で終わることができ、このカフェを全国に展開したいという夢まで描けるようになりました」と未来への希望を語る。

人生初の高校生ビジネスプラン・グランプリへの6人の挑戦は、「アイデアを形にできた」結果と、やり遂げた満足感を残すことができた。彼女たちは「今までで一番濃い一年だった」と口々に熱く語る。その笑顔は、自信にあふれ、とても晴れやかだった。





Chapter

第3部

高校生ビジネスプラン・グランプリ 10年の歩み

P.38 歴代ファイナリスト一覧

P.44 ビジグラ創設秘話 -初代ビジグラ事務局座談会-

高校生ビジネスプラン・グランプリ

歴代ファイナリスト一覧(順不同)



第1回大会 2013

■ 愛媛県立宇和島水産高等学校 愛媛県

プラン名 **宇和海からの贈り物 ～水高育ちのエコなアワビ～**
 チーム名(個人名) 水高ブルーカーボン・プロジェクトチーム



■ 京都府立桂高等学校 京都府

プラン名 **新たな京ブランドの確立と機能性食材の可能性について**
 チーム名(個人名) 京の伝統野菜を守る研究班



■ 栃木県立宇都宮白楊高等学校 栃木県

プラン名 **かっぱっぱ王国 ～Let's enjoy rainy day!～**
 チーム名(個人名) 白心P社



■ 市川高等学校 千葉県

プラン名 **親孝行サービス ～洗濯の新たな選択肢を求めて～**
 チーム名(個人名) 11back



■ 沖縄県立八重山農林高等学校 沖縄県

プラン名 **老廃牛(経産牛)から「石垣長寿牛」加工食品の開発**
 チーム名(個人名) 畜産部



■ 香川県立高松工芸高等学校 香川県

プラン名 **iファーマシー24 ～コンビニで24時間、薬が買える!～**
 チーム名(個人名) 未来のデザイナー Dたまご



■ 慶應義塾高等学校 神奈川県

プラン名 **ワールドベンチャーコミュニケーション ～世界中のサポーターがすぐそこに～**
 チーム名(個人名) 長野 佑樹



■ 青森県立名久井農業高等学校 青森県

プラン名 **思わず深呼吸 ～花いっぱい明るく澄んだ空間をあなたに～**
 チーム名(個人名) TEAM FLORA PHOTONICS



第2回大会 2014

■ 愛知県立五条高等学校 愛知県

プラン名 **バタフライエフェクト ～あなたの一円が世界を救う～**
 チーム名(個人名) 火曜日2時の松



■ 静岡県立静岡農業高等学校 静岡県

プラン名 **松葉から生まれる新産業システム**
 チーム名(個人名) 松葉研究班



■ 香川県立高松工芸高等学校 香川県

プラン名 **香川の漆PRプロジェクト ～うどん県からうるし県へ～**
 チーム名(個人名) 麗漆社(うるわししゃ)



■ 岡山県立倉敷鷺羽高等学校 岡山県

プラン名 **つなぐハウス ～Newライフ、Newコネクト!～**
 チーム名(個人名) ビジネス研究部



■ 宮城県農業高等学校 宮城県

プラン名 **AR観光で雇用を創出! ～咲かせよう白石の城下町～**
 チーム名(個人名) しょっかーず



■ 福岡県立福岡工業高等学校 福岡県

プラン名 **じょうろ見守り隊**
 チーム名(個人名) Idea Union



■ 千葉県立千葉商業高等学校 千葉県

プラン名 **インバウンドの増加をビジネスに活かせ!!**
 チーム名(個人名) INAKA っぺ



■ 沖縄県立中部農林高等学校 沖縄県

プラン名 **“琉球からハジマル”イモのムーブメント**
 チーム名(個人名) バイオ研究部



■ 同志社国際高等学校 京都府

プラン名 **「NINJA」～より快適に、よリスムーズに～**
 チーム名(個人名) RADIX



■ 京都府立桂高等学校 京都府

プラン名 **TATAMIを共通語へ ～アジアから食用菌草と畳を発信～**
 チーム名(個人名) 京の伝統野菜を守る研究班



第3回大会 2015

■ 青稜高等学校 東京都

プラン名 “ききゅう(木杓)教室”で、学校生活を快適にする!
チーム名(個人名) 河崎 奎太



■ 香川県立高松工芸高等学校 香川県

プラン名 おへんろレンタサイクル ~四国八十八ヶ所 慈転車参り~
チーム名(個人名) お遍路☆GIRLS



■ 静岡県立富岳館高等学校 静岡県

プラン名 究極のエコ資材の可能性 ~被災地の法面緑化~
チーム名(個人名) キノコ研究班



■ 岐阜県立大垣養老高等学校 岐阜県

プラン名 グリーンカーテンに革命起こせ! ~冬でも楽しめる食用馴染カーテン~
チーム名(個人名) 瓢箪倶楽部秀吉



■ 千葉県立千葉商業高等学校 千葉県

プラン名 Reborn ~捨てられる地域資源、落花生の「カラ」に新たな役割を!~
チーム名(個人名) NASS



■ 岩手県立遠野緑峰高等学校 岩手県

プラン名 ホップ和紙拡大プロジェクト
チーム名(個人名) 草花研究班



■ 広島市立広島工業高等学校 広島県

プラン名 はかり隊 Green Shiko Project
チーム名(個人名) はかり隊



■ 市川高等学校 千葉県 ■ 筑波大学附属駒場高等学校 東京都

■ 武蔵高等学校 東京都 ■ 桐朋女子高等学校 東京都
プラン名 アイデアランウェイ
チーム名(個人名) TASK



■ 岡山県立倉敷鷺羽高等学校 岡山県

プラン名 創生ヒーロー “コジマキッド” ~児島未来ビジョンへの挑戦~
チーム名(個人名) ビジネス研究部



■ 大阪府立三国丘高等学校 大阪府

プラン名 JAPINOY EDUCATION
チーム名(個人名) これすば!



第4回大会 2016

■ 大阪府立三国丘高等学校 大阪府

プラン名 ビビック ~安全な蚊除け商品開発ブランド~
チーム名(個人名) ビビック



■ 静岡県立藤枝北高等学校 静岡県

プラン名 天然発酵による発酵の町プロジェクト ~米の花を紡ぐ物語~
チーム名(個人名) 食品サイエンス部



■ 四條畷学園高等学校 大阪府

プラン名 子ども達に愛を…☆
チーム名(個人名) Wonderful World



■ 渋谷教育学園渋谷高等学校 東京都 ■ Yokohama International School 神奈川県

■ British School in Tokyo 東京都
プラン名 離島でVolonge ~Volontaire et Voyage~
チーム名(個人名) FROGS



■ 早稲田大学高等学院 東京都

プラン名 なびにばる
チーム名(個人名) 武田 政和



■ 北海道大谷室蘭高等学校 北海道

プラン名 旅人と地元民の心をつなぐ「おもてなしサロン」へようこそ
チーム名(個人名) U-18 おもてなし室蘭



■ 山口県立柳井商工高等学校 山口県

プラン名 伝統織物柳井編をつかったソーシャルビジネス
~伝統品でペットビジネスに参入!~
チーム名(個人名) しましま班



■ 兵庫県立播磨農業高等学校 兵庫県 ■ 沖縄県立美来工科高等学校 沖縄県

■ 沖縄県立コザ高等学校 沖縄県 ■ 沖縄県立美里高等学校 沖縄県 ■ 沖縄県立中部農林高等学校 沖縄県
プラン名 播磨とコザの高校生が“創るマチ”Start up Project!
~地域の“食”と“農”を未来につなぐ~
チーム名(個人名) 播磨コザPJ委員会



■ 京都府立桂高等学校 京都府

プラン名 乙訓から発信 ボランティア型観光への挑戦
~京の伝統野菜は外国人観光客が守る~
チーム名(個人名) 京の伝統野菜を守る研究班



■ 相生学院高等学校明石校 兵庫県

プラン名 世界ベンチ家族物語 ~今こそ絵本で家族をつなぐ!~
チーム名(個人名) 創作絵本ベンチプロジェクト



第5回大会 2017

■ 市川高等学校 千葉県

プラン名 棚田の未来を守れ! ~棚田用自律型稲刈り機「弥生」~
チーム名(個人名) Agri Successors



■ 愛媛県立長浜高等学校 愛媛県

プラン名 クラゲ予防クリームの開発
チーム名(個人名) チーム・ニモ



■ 青森県立名久井農業高等学校 青森県

プラン名 青い森のほくほくカボチャ ~メガソーラー農園化計画~
チーム名(個人名) TEAM FLORA PHOTONICS II



■ 栃木県立宇都宮工業高等学校 栃木県

プラン名 魅せる耐力壁への挑戦 ~「鹿沼組子」による耐力壁~
チーム名(個人名) 建築科 組子班



■ 慶應義塾高等学校 神奈川県

プラン名 Bridge ~学生と社会のマッチングサイト~
チーム名(個人名) 二石一鳥



■ 興譲館高等学校 岡山県

プラン名 「デニム着物@国の重要文化財in倉敷」による
「普段着感覚の和装街歩き聖地化プロジェクト」
チーム名(個人名) デニム姫



■ 京都府立桂高等学校 京都府

プラン名 バナナに秘められた魔法の力! ~フィリピンの未来を救うために~
チーム名(個人名) 京の伝統野菜を守る研究班A



■ 新潟清心女子高等学校 新潟県

プラン名 ワンタッチで便利を作る ~ファスナーを使ったカスタマイズ商品づくり~
チーム名(個人名) 望月 まい



■ 久留米大学附設高等学校 福岡県

プラン名 子どもパワーで商店街を変える! コストをかけないWINWINビジネス!
~すべてがワンコイン、子どものまち(まちなか職業体験)~
チーム名(個人名) ほとめきスチューデント



■ 北海道大谷室蘭高等学校 北海道

プラン名 オール室蘭が本気で作り上げたB級グルメ
チーム名(個人名) U-18 室蘭デリシャス発見隊



■ 京都府立木津高等学校 京都府



プラン名

**階段は健康寿命の架け橋
～運動不足すぎる日本人への警鐘～**

チーム名(個人名)

ソーシャルビジネス研究班

プラン内容

階段昇降によって運動不足の解消・健康増進を図ろうとするユーザー向けに、専用アプリを開発するプラン。



■ 徳島県立阿南工業・阿南光高等学校 徳島県



プラン名

バンブービジネス

チーム名(個人名)

あこうバンブーミクス

プラン内容

一般家庭や施設に対して、放置竹林の竹を活用した、揺れの感知で自動点灯する災害用懐中電灯および災害用バイオトイレを販売するプラン。



■ 洗足学園高等学校 神奈川県



プラン名

人間の敵「G」が悪者からヒーローに?!

チーム名(個人名)

ヒーロー研究所

プラン内容

ゴキブリの羽から抽出したキトサンで人体への悪影響が少ない抗菌・抗カビ剤を開発し、ミカン農家向けに販売するプラン。



■ 横浜市立南高等学校 神奈川県



プラン名

**★HAPPY GOLDAY★
～カンボジアの貧困層と日本の赤ちゃんを黄金のシルクが救う～**

チーム名(個人名)

HAPPY GOLDAY

プラン内容

カンボジア女性の貧困を解決するため、カンボジアの特産品「黄金のシルク」を使ったベビー服を製造・販売するプラン。



■ 宮城県農業高等学校 宮城県



プラン名

**ラピスネイルで赤ちゃんを守れ!
～産業廃棄物を利用したインスタ映えする虫よけ商品～**

チーム名(個人名)

農業経営者クラブ

プラン内容

虫よけスプレーで肌荒れする女性や赤ちゃん向けに、牡蠣殻の胡粉(ごぶん)成分やレモンタイムを原料として虫よけ効果のあるネイルを開発・販売するプラン。



■ 栃木県立鹿沼南高等学校 栃木県



プラン名

**～農業女子のための～
人と環境と地元で優しいトマトタールに特化した手指洗浄剤の開発**

チーム名(個人名)

鹿南

プラン内容

トマト栽培に携わる農家向けに、トマトタールと呼ばれる汚れに特化した手指洗浄剤を開発・販売するプラン。



■ 大阪市立鶴見商業高等学校 大阪府



プラン名

**訪問演奏(演技)紹介センター
～優しさで広げよう歌と踊りの輪～**

チーム名(個人名)

涌嶋 茜

プラン内容

高齢者施設などで行われるレクリエーションに、高校の軽音楽部やダンス部の演奏・演技者をマッチングし、機材のレンタル・運搬代行サービスを提供するプラン。



■ 広尾学園高等学校 東京都



プラン名

“My Wish in Japan !”

チーム名(個人名)

World Bridgers

プラン内容

訪日観光客向けに、訪日目的などのメッセージが入ったアパレル商品(Tシャツやトレーナー)をインターネットで受注販売するプラン。



■ 熊本県立水俣高等学校 熊本県



プラン名

小径丸太廃材を活用した教材キットの開発・販売

チーム名(個人名)

電気建築システム科建築コース

プラン内容

熊本県内の中学生に対して、廃材を活用した技術・家庭科授業用の教材キットを販売するとともに、付随サービスとして高校生が授業支援を行うプラン。



■ 広島市立広島工業高等学校 広島県



プラン名

**自転車の交通安全支援サービスBT3S
(Bicycle traffic safety support services)**

チーム名(個人名)

広島市工サイエンス工房

プラン内容

自転車の利用者に対して、走行映像が記録できる自転車専用の内蔵式ドライブレコーダーを販売するプラン。



大阪府立三国丘高等学校 大阪府



プラン名

PeriPeri ～もったいないとは言わせない～

チーム名(個人名)

PeriPeri

プラン内容

最後まで無駄なく使用できるデザインのスティックのりを、環境に配慮したポリ乳酸素材の容器で製造し、販売するプラン。



金光学園高等学校 岡山県



プラン名

重要無形民俗文化財 バーチャルアイドル白石舞

チーム名(個人名)

重要無形民俗文化財 バーチャルアイドル白石舞 制作委員会

プラン内容

岡山県笠岡諸島の白石島に伝わる重要無形民俗文化財「白石踊」の認知拡大および後継者育成を図る目的で、白石踊を舞うバーチャルアイドルやダンスゲームを開発するプラン。



京都府立木津高等学校 京都府



プラン名

Kakishibuを世界基準に!

チーム名(個人名)

ソーシャルビジネス研究班

プラン内容

世界のプラスチック問題を解決するため、紙袋を柿渋から抽出した成分でコーティングし、レジ袋の代替品として販売するプラン。



岐阜県立岐阜農林高等学校 岐阜県



プラン名

引き出せ地域の底地辛! ～幻の徳山唐辛子で七次産業化～

チーム名(個人名)

唐辛子研究班

プラン内容

鳥獣被害の減少および農家の収入安定化を図るため、伝統野菜である徳山唐辛子の苗や加工食品を農家向けに販売するプラン。



市川高等学校 千葉県



プラン名

カメラで介護

チーム名(個人名)

S-Face

プラン内容

高齢者の健康管理や介護の最適化を図るため、カメラ制御システムとアプリを活用し、利用者のストレス・自律神経の状態を計測・集計するサービスを提供するプラン。



洗足学園高等学校 神奈川県



プラン名

元気な魚を取り戻す! ～世界初! 味で誤食を防ぐ生分解性プラ～

チーム名(個人名)

Fishレスキュー隊

プラン内容

魚のプラスチック誤食防止を目的に、魚が嫌う味の天然成分を含んだ生分解性プラスチックビニール袋を開発し、スーパーなどに販売するプラン。



名城大学附属高等学校 愛知県



プラン名

Focus on

チーム名(個人名)

森本 陽加里

プラン内容

「学校に行きづらい」と思う発達障害児童をなくすため、発達障害を抱える学生、親及び教員向けに支援プランやノウハウを蓄積し共有するアプリを開発するプラン。



北海道旭川農業高等学校 北海道



プラン名

農業用アシストカートで地域農業の未来を考える

チーム名(個人名)

畑作機械班

プラン内容

増加する高齢農業者の労働力軽減と持続可能な農業を目指し、除草作業を補助する機能などが付いた農業用低コストアシストカートを開発・販売するプラン。



横浜市立南高等学校 神奈川県



プラン名

GREENなBEANが熱中症対策にEE ～安心して運動ができる世界に～

チーム名(個人名)

ますだぶる

プラン内容

ベトナムの緑豆を活用し、体温調節機能が低下した人にも効果がある熱中症予防のパウダーを開発し、スポーツ用品店などで販売するプラン。



桐朋高等学校 東京都 開成高等学校 東京都



プラン名

いつでも備える! シェアリング防災

チーム名(個人名)

Aegis

プラン内容

災害時に必要な情報を集約化し、かつユーザー同士が双方向で情報をシェアできる防災アプリを開発するプラン。



■ 宮城県農業高等学校 宮城県



プラン名

#ZEROマイプラ

チーム名(個人名)

農業経営者クラブ

プラン内容

水田用肥料として使われているプラスチックカプセル肥料の残渣による環境汚染を防止するため、緩効性肥料を開発し廃棄物ゼロを目指すプラン。



■ 岡山県立笠岡商業高等学校 岡山県



プラン名

生きた化石と人類の共栄 ～人類を救う! カプトガニ牧場～

チーム名(個人名)

笠岡商業高校 笠SHOP探究班

プラン内容

地元で生息するカプトガニを養殖により大量生産し、COVID-19のワクチン開発原料に使用する血液を国内製薬会社に供給するプラン。



■ 灘高等学校 兵庫県



プラン名

CASE Pick

チーム名(個人名)

ふぉーたか

プラン内容

忙しいワーキングマザーと、高齢者を結び、買い物の代行を委託することで、子育て世代の負担軽減と高齢者の健康維持を狙ったアプリを開発するプラン。



■ 岡山県立高梁高等学校 岡山県



プラン名

狩猟免許保有の女子高校生が提案する ‘狩猟技術スクール’

チーム名(個人名)

大森 麻琴

プラン内容

増加する鳥獣被害と狩猟免許取得者の減少という課題解決のため必要な免許取得者を増やし、駆除の奨励とジビエなどの観光資源化により地域活性化を目指すプラン。



■ 京都府立桂高等学校 京都府



プラン名

「梅えトマト」の栽培と ブランド化プロジェクト

チーム名(個人名)

植物の高品質化に関する研究室

プラン内容

梅干しの生産過程で大量に排出され廃棄が困難な梅酢に着目。これを活用したトマトの栽培方法を開発し、高糖度のブランドトマトとして商品化するプラン。



■ 香川県立高松高等学校 香川県



プラン名

Make happy week ～自分を好きになる一週間～

チーム名(個人名)

石川 加那

プラン内容

生理用品の購入、生理に関する情報の取得、医師への相談を可能とするアプリを開発し、アプリ代金は生理用品購入困難な人へ寄付をする女性を支援するプラン。



■ 札幌日本大学高等学校 北海道



プラン名

音波で空き家の健康を診断 ～この機械があれば誰でも簡単に～

チーム名(個人名)

木造住宅守る隊

プラン内容

木造住宅の柱などの木材用の音波診断装置(PHC)を開発し、空き家の状態を的確かつ効率的に把握して空き家の選別と再利用などを促進するプラン。



■ 市川高等学校 千葉県



プラン名

森ポタ ～つなげ! 森林への架け橋～

チーム名(個人名)

森ポタ

プラン内容

森林維持のため「森林体験付きオーナー制度」を開発し、多くのオーナーを募ることで、その収益から森林の植林、伐採、育林のサイクルの維持を図るプラン。



■ 洗足学園高等学校 神奈川県



プラン名

脱! ‘規格外’野菜 ～日焼け止めで十年後の肌と環境を守ろう～

チーム名(個人名)

べじがーるず

プラン内容

UVケア効果のあるアントシアニンに着目し、規格外野菜から日焼け止めクリームを製作する子供向けキットを開発し、学習と日焼け止め効果の両方を目指すプラン。



■ 東京学芸大学附属国際中等教育学校 東京都



プラン名

Re-LINK

チーム名(個人名)

高橋 美月

プラン内容

母国語で会話する機会が少ない在日外国人にわが国の帰国子女とのオンライン上での交流機会を設けて、言語能力の維持を目指すプラン。



東京都立晴海総合高等学校 東京都



プラン名

途上国の貧困を日本の知恵で救え 冷蔵庫プロジェクトJAPAN

チーム名(個人名)

本嶋 向日葵



プラン内容

途上国の貧困層の女性などに冷蔵庫と少額の仕入資金を貸与し、ドリンク販売に特化した小規模ストアの営業・運営をサポートするプラン。

洗足学園高等学校 神奈川県



プラン名

傘による発電システムの開発,提供「あんぷらいと」

チーム名(個人名)

ハイドレンジャー



プラン内容

傘に取り付けられ、雨滴から発電できるシートとその電力を集めることができる傘立てを企業、学校や病院向けに販売するプラン。

沖縄県立北部農林高等学校 沖縄県



プラン名

身体も地域も元気にイエ〜イ。 〜事業を繋ぐ18パンの思い〜

チーム名(個人名)

ムジっ娘



プラン内容

後継者不足により廃業した老舗のパン屋を引き継ぎ、ビール工場から排出される麦芽かすを練り込んだハード系パンを開発・販売するプラン。

札幌日本大学高等学校 北海道



プラン名

デジタル×アナログの 「いいところ取り」=デジアナ教科書!

チーム名(個人名)

佐々木 ハナ



プラン内容

小学校で使用する教科書のデータが搭載されたアプリの開発とそのアプリに搭載されたデータを投影できるプロジェクターを開発・販売するプラン。

富山県立富山工業高等学校 富山県



プラン名

特許を活かせ 筆記用投影装置があなたの書きたいをサポート

チーム名(個人名)

課題研究チーム「前沢」



プラン内容

書きたい文字を投影し、その投影像をなぞり書きすることできれいな文字が書ける筆記用投影装置を開発・販売するプラン。

青森県立三本木農業恵拓高等学校 青森県



プラン名

エコフィードを活用した 機能的鶏卵「キャロットエッグ」

チーム名(個人名)

COW飼う'S



プラン内容

廃棄ニンジンとしょうゆかすを配合した飼料の製造販売と機能的鶏卵を使用した加工品やブランド鶏卵の生産販売をサポートするプラン。

おかやま山陽高等学校 岡山県



プラン名

マコモの飼料化による持続可能な地域社会の実現

チーム名(個人名)

進学コース地域探究班



プラン内容

酪農家の飼料調達コストを削減するため、イネ科の多年草マコモ(真菰)から飼料を生産販売するプラン。

横浜市立南高等学校 神奈川県



プラン名

靴カエサセナイ

チーム名(個人名)

靴ガエス



プラン内容

介護施設で暮らす高齢者向けに廃材で作った屋内外用の靴を開発・販売するプラン。

福岡女学院高等学校 福岡県



プラン名

にゅーほらcafe

チーム名(個人名)

new horizon



プラン内容

視覚障がい者がある特性を生かし、健康者の持つ悩みや思いに寄り添う個室カフェやオンラインでのコーチングサービスを提供するプラン。

早稲田大学高等学院 東京都



プラン名

ナガデリ ~次世代の配送システム~

チーム名(個人名)

ナガデリ



プラン内容

通学通勤電車の利用者が移動時間を有効活用するため、利用する駅の区間で書籍などの荷物を運ぶと対価が得られるアプリを開発するプラン。

ビジグラ創設秘話

－初代ビジグラ事務局座談会－



2013年度の第1回大会から10年が経ち、記念すべき10回を迎えた高校生ビジネスプラン・グランプリ。「全国の高校生・高専生(1~3年生)対象」のビジネスコンテストは、いかにしてスタートし、ここまで歩んできたのか。創設時を知る担当者が想いを語り合った。



山田 康二
第一生命保険(株)公法人部 顧問
元創業支援部長
2013-2014(第1回・2回)担当



森本 淳志
創業支援部長
元創業支援部グループリーダー
2013-2014(第1回・2回)担当



立見 大作
新宿支店
国民生活事業 副事業統轄
元創業支援部
2013-2015(第1回~3回)担当



斎藤 健一
国民生活事業本部
北海道地区統轄室 室長
元創業支援部グループリーダー
2013-2015(第1回~3回)、
2018-2020(第6回~8回)担当



山口 郁
創業支援部
上席グループリーダー代理



下田 菜月
創業支援部
グループリーダー代理

若者がチャレンジできる未来のため 何があっても10年間は続ける覚悟で

山口 私と下田は担当となっただけなので、大会創設の背景や想いなどを引き継ぐためにも、ぜひ先輩方のお話を伺いたいと思っています。まず、立ち上げのきっかけをつくられたのは、山田さんと森本さんですね？

森本 そうです。山田さんが2012年の異動で創業支援部長に着任されたのをきっかけに、世界水準から見ても低い日本の開業率を高めるために、何ができるだろうと話し合う中、アイデアが出ました。

山田 当時、日本の開業率は5%程度で、これを「10%に」という政策目標が掲げられていました。日本公庫は当時から創業支援を推進していましたが、さらに創業を後押しする施策が必要だと感じたので、着任を機に、創業支援の施策を整理し、柱になる企画を定めたいと考えたわけです。

下田 高校生対象のビジネスコンテストというのは、それまでなかったのですね。

立見 若年層への起業家教育として、いくつかの自治体などが大学生向けのビジネスコンテストを実施していました。でも、高校生のみを対象にした大規模なコンテストは、まだなかったはずですよ。

山田 日本公庫は150以上の支店がありますから、この組織力があれば全国の高校生に対して面のアプローチが出来るのではと思いました。「なぜ高校生向けに？」という社内からの声もありましたが「進学や就職という大きな岐路が目に見える高校生に起業家教育を行うことで、彼らが将来を考える際に「起業、という選択肢を増やすことができれば」と、説得したのを覚えています。

斎藤 実際に高校を回ってヒアリングしたら、多くの先生方から「ぜひやってほしい」と言われたんですが、なにぶん前例がなかったので…でもお二人の決意は固かったですよね。

森本 絶対に必要だと思っていました。少し背景的なことをいうと、この企画が動き出した時は、2008年のリーマンショック、2011年の東日本大震災の影響を引きずって、社会全体が沈んだ雰囲気になっていました。このまま開業率が低い、特に若い人が新たにチャレンジできない国でいたら、「将来はどうなるんだろう」「停滞した状況を打破するために、どんな手が打てるだろう」と、われわれも、もがいている中で出てきたアイデアだったんです。

山田 周りが首をかきげりの中、かなり強引にスタートした大会でしたが、スタッフは前向きでしたよね。

斎藤 「始めるからには10年は続けるぞ!」と、お二人がおっしゃっていて、事務方を任命された私と立見さんは、その覚悟にびっくりしつつ動き出したものです。

初回から1,500件超の応募 高校生たちの反響が勇気をくれた

下田 皆さんが目標としていた10年目を越え、2023年度の今年は11回目。そして応募数は500校・5,000件を突破しました。これまでに参加した学校は、累計で約1,300校にのぼっています。

立見 確か初回の応募は150校・1,500件くらいでした。募集を開始する時「とりあえず500件」を目標にしていたのに、締め切り直前まで100件くらいしか応募がなくて、斎藤さんと青くなった記憶が(笑)。

斎藤 そこから数日でドッと封筒が届きだして、あれよあれよという間に1,500件突破。これは審査と全件フィードバックが大変だなあと、嬉しい悲鳴が上がりました。

山口 締め切り直前に応募が集中するのは、今も同じですね。皆さんギリギリまでアイデアを練って、完成度の高いプランで挑んでくださっているのだと思います。

森本 全件にしっかり目を通し、丁寧にフィードバックするというのは、本大会創設時からの信念であり、魅力の一つです。私は今年、徐々に創業支援部に戻ってきたのですが、どんどん規模が拡大する中、歴代スタッフの皆さんが本当によく対応してくれたと感動しています。

下田 初回から大きな手応えがあった本大会ですが、10年を経てこのように発展した理由はなんだと思いますか？

山田 まず、日本公庫という公的な機関が主催しているため、学校側も応募しやすく、プランのテーマにも偏りがいないこと。日本公庫スタッフや各地の支店職員による出張授業が学校で高い評価を得ていること。最終審査会の透明性が高くインパクトの強い形式で開かれており、高校生にとっても受け入れやすいことなどが挙げられるかと思います。

立見 われわれの予想以上に各所に協力いただけましたね。文部科学省や起業家教育に関わる団体、高校生向けに色んな情報を掲載している媒体の方などが、初期から積極的に発信してくれました。加えて、先生方の口コミのパワーもありました。特に商業・工業系の学校の先生方は、地域を越えてつながっていて、参加を呼びかけてくださった。とてもありがたかった記憶があります。

森本 東京大学伊藤謝恩ホールでの最終審査会も素晴らしいですよ。「あの舞台に立ってプレ



過去の応募作品を振り返る二人。地域の資源を生かし、グローバルな環境問題の解決につなげた第1回グランプリは特に思い出深いという

ゼンテーションしたい!」という憧れが、学生のモチベーションを大いに高めているのでは。

立見 早くからWeb応募や大会のリアルタイム配信、ホームページでの情報発信を行っていることもあり「どうやって参加するのか」「どんな大会なのか」が伝わりやすいのは本大会の強みでしょうね。

斎藤 過去のプランや、プレゼンテーションの動画も年々蓄積されて、新たに参加する学校にとっても参考になっているはずですよ。初回はまったくの手探りでしたが、高校生や先生たちの反響に勇気付けられて、運営側も色んなチャレンジができました。

山田 若者の創業マインドを醸成する…と云いつつ、実は日本公庫のスタッフのほとんどが、起業なんてしたことがない。しかしゼロから企画を立ち上げて1回目を開催し、継続する中でより良い形へと磨き上げてきたという意味では、このグランプリ創設ミッションこそ、われわれにとっては「起業」だったのだなと思います。

グランプリ参加をきっかけに 大きく変化・成長した生徒たち

山口 第10回大会までに参加した高校生は、延べ79,000人超。携わってきた中で特に印象に残っている学生とのエピソードはありますか？

森本 支店にいた時、ある学校で出張授業をしたんです。すると最後に一人の学生が「本が大好きだから、たくさんの本を管理するアプリを作りたい」と話してくれました。素晴らしいアイデアで「スタートアップの経営者みたいだね」と感心したものです。

下田 授業の反応がすぐに返ってきたのは嬉しいですね。

森本 それだけではなく、実は彼は欠席が続いており、その日は徐々に登校していたのだそうです。「人前で堂々と発言する姿を初めて見た」と、先生方も驚いていました。その学校では2週間後に発表会を開くことになっていましたが、彼は出張授業の翌日から通学を再



歴代の大会パンフレットにも使われ、すっかりお馴染みになった大会のキャッチコピー「創造力、無限大」も、創設メンバーが知恵を絞って考え出した



長く続く大会となるようにと願いを込めて、大会ロゴやキャッチコピーは商標登録もしている

開し、当日はそのアイデアをさらにブラッシュアップした見事なプレゼンテーションを披露してくれました。

下田 その後、さらに続きがあったと聞きました。森本さんが転勤した後、その学校にeスポーツ部が創設されて、なんと彼が部長に立候補したという。

森本 学校から、eスポーツ部が中学校に指導に行ったという新聞記事が送られてきて、「eスポーツはチームワークが大切で、それを中学生に教えました」という彼のコメントが載っていました。出張授業が彼をそこまで変えるきっかけになれたのかと、みんなで喜んだものです。

山口 起業家教育がより多くの学生に良い影響を与えていけたら最高ですね。

目標は「起業」だけではない 「自ら考え、行動する力」を育む場に

山口 10年の歩みの中で、実際に起業される人も続々と登場しています。

森本 それは本当に喜ばしいことで、本大会の大きな成果といえるでしょう。でも、参加者には「起業だけを目標とする必要はないよ」ということも伝えたいです。

山田 本大会への参加、挑戦は、あくまでも若者が、ビジネスというフィルターを通じて世界を見るためのきっかけなのかなと思います。

たとえ起業家にならなくとも「世界には自分自身で考えて、新たな価値を見出し、それをビジネスにしようとする人がいる」「そういう人がいるから社会が変わる。生活が成り立つ」ということを知って、敬意を持ってほしいと私は願っています。

立見 まさにアントレプレナーシップ教育の場なんですよ。この言葉は「起業家精神」と

訳されがちですが=起業しろ、ではない。何かあったときに、自ら考えて行動できる人になってほしいんです。そのきっかけとして有効だから、学校や教員も生徒たちに本大会への参加を勧めてくれるんだろうと。

斎藤 実際、企業に就職したとしても、問題意識やチャレンジ精神をもって新たなことに取り組む人材が求められるわけですからね。

山口 自分も高校時代にこういう挑戦をしてみたかったです。そうしたら、進学先や就職先を選ぶとき、何かが変わったかもしれません。

森本 それなんです。例えば手に職をつけようとして専門学校に行くとしても、いずれ自分で店を開くという選択肢を持てるかどうかで、学び方も意識も変わる。人生を見通し、将来を切り開く力に差が出てくると思います。

この大会はどこまでも 徹底的に「高校生目線」であれ

下田 最後に創設メンバーの皆さんから、今後どのような大会になってほしいかについて、



当初の目標だった「10年の継続」を果たし、感慨深げな創設メンバーの皆さん

意気込みや期待、要望を教えてください。

森本 あまり細かい制約がないのがこの大会の良さだと思うので…より多くの高校生が参加できるよう、裾野を広げる努力を続けていくつもりです。

立見 これは技術的な課題ですが、応募されたプランや参加者のその後をしっかりと追える体制を構築したいです。

斎藤 参加者がいずれ起業する、となった時に、それまでの経緯などを理解した上で支援できたら理想的ですからね。

山田 そうしたアフターフォローも含め、規模が大きくなれば運営も当然大変になるでしょう。でも、それは覚悟の上で、徹底的に「高校生目線」であってほしい。

先行きが不透明な社会で、不安を抱えているかもしれない若者が、自らの力に気づき、新たな光を見つける。この大会がそのきっかけになったら、創設者の一人としてこんな嬉しいことはないです。

森本・山口・下田 皆さんの想いを引き継いで、全国の日本公庫の仲間たちを巻き込みつつ頑張っていきます。

編集後記

2013年度から開催している高校生ビジネスプラン・グランプリ。

先生、生徒、教育関係者など皆さまにご支援いただき、これまでの応募者数は約8万人に上ります。この10年間、日本政策金融公庫は全国の学校に対し、ビジネスプランの作成過程を通じて、主体的に学びを得る機会を提供してまいりました。

本誌では、その歴史を振り返り、グランプリへの参加をきっかけに起業という道を選択した方や、携わった先生方の思いなどを紹介しています。

世界を取り巻く環境が大きく変化し、先行きが不透明な時代を生き抜くために、自ら考え行動する力を育むアントレプレナーシップ教育はますます重要なものとなります。

次世代を担う高校生・高専生に対し、本取り組みを通じて何かしらの気付きを得るきっかけを提供できれば、これに勝る喜びはありません。

最後に、今回の記念誌制作にあたり、取材にご協力いただいた皆さまに心から感謝申し上げます。今後とも高校生ビジネスプラン・グランプリをよろしくお願いいたします。

2024年3月

日本政策金融公庫 国民生活事業本部 創業支援部

企画・発行

株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 創業支援部
〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-4
大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

編集・制作

TOPPAN株式会社
本誌掲載の記事・写真・イラストの無断転載・複写を禁じます。

