

同志社中学校・高等学校

(様式 4-2 : 令和 2 年度 モビリティ・マネジメント教育 (交通環境学習) にかかわる学校支援制度
実施結果報告書)

実施結果報告書

1. 学習名称：駅と地域を活性化する中学生ムーブメント 叡電 八幡前駅プロジェクト (産学協同 第 10 期目) <教科外 特別活動 (同中学びプロジェクト) >					
2. テーマ：地域の人にとっても、同志社生にとっても、大切な八幡前駅を 自分たちの手でもう一度「素敵な駅」にしよう					
3. 実施教科：教科外での特別活動として実施					
4. 関連単元：なし (活動の監修は、社会科および技術科)					
5. 実施単元数：なし (ただし、活動期間は 2020 年 10 月～2021 年 3 月) (ミーティング回数は 30 回、活動時間の総計は 50 時間超)					
6. 学年	中 1～3	7. クラス数		8. 生徒数	延べ 115 名
9. 実施内容 ■プロジェクトの目標としては、以下 3 点である。 (1) 駅利用者の地下鉄への流出や、地域の少子高齢化によって活気を失っている叡電「八幡前駅」。地域や同志社にとって大切な「八幡前駅」を、自分たちの手でもう一度「素敵な駅」にしたい。 (2) 第 10 期も、第 9 期に続き、交通環境学習 (モビリティ・マネジメント教育) の支援事業に認定され、“人や社会、環境にやさしい” という観点を継続的に加え、より都市環境・交通環境への貢献や還元度の高い学習活動に発展させる。 (3) プロジェクト活動の中から生み出されたコンセプト『持続可能な地域・駅をつくる』ことを目指し、最終的に地域のチカラで駅が活性化され続ける状態を生み出すためのアクションを実施していく。 基本的には、生徒の発想をベースにプロジェクトを展開・進行したが、モビリティ・マネジメント教育としての実践につなげるよう工夫した。また、新型コロナウイルス感染症への対応も含め、[オンラインの活用] [新しい生活様式] [人と人のつながり]などを意識し、これからの公共交通、これからのモビリティ、これからのコミュニティへの可能性を見いだす取り組みを目指した。					

■具体的な実施内容の要点は、次のイ)～ヌ)のとおりである。

- イ) 前期からの継続メンバー2名(中学3年有志)は2020年度当初(4月)から活動をしていたが、新型コロナウイルス感染症の拡大状況・および全国的な休校措置、またそれに続く緊急事態宣言によってプロジェクト活動も休止せざる得なくなった。2学期(9月)となり本校も登校ベースでの学校再開が進み、当支援制度の決定も受け、10月からのプロジェクト活動再開のために、全校生徒に対して有志メンバーを募集し、最大23名(1年生19名、2年生2名、3年生2名)となって、年度末までのほぼ半年間で活動することができた。
- ロ) 本校の運営方針のもと、感染症対応のため、完全オンラインでのプロジェクト進行となった。月に4～5回実施したプロジェクト会議は、すべてオンライン会議サービス【zoom】での実施。zoomでのミーティングは、6か月間で計30回に及んだ。また、毎回のzoomミーティングは録画して【YouTube】にアップ(限定公開設定)し、メンバーおよび叡山電車との共有をおこなった。会議以外に、メンバー間での情報共有やコミュニケーション活動などは、オンライングループウェア【Microsoft Teams】を活用した。
- ハ) 叡電八幡前駅、および周辺地域、また叡山電車全線について、実際のリサーチ・フィールドワークを行うことを積極的に指導できない状況となったが、オンライン上で可能な限りの情報提供・議論を行い、特徴と課題をとらえ、誰にとってどのような魅力的な駅にしたいのか、そのために何をすべきか議論を重ね、コンセプトを再確認。「地域・交流」を生み出す「ココアツ」な駅をプロデュースするというテーマを継続し、その活動を地域に根付かせることまでをゴールに「持続可能な駅・地域」づくりを目指すことを確認した。
- ニ) 活動メンバーの多くが中学1年生となったこともあり、チームビルディングの不十分さ(オンライン限定での活動の限界点)を抱えたままでの運営となったため、全員で1つの企画を行うのではなく、メンバー各人がマイプロジェクト的に活動するスタイルをとった。
- ホ) 2018年の台風21号により運休となった叡電鞍馬線の沿線の森林倒木被害からの復興ができたか否やの状況にあつたにも関わらず、2020年7月豪雨により同じく鞍馬線の貴船口駅近辺で大規模な土砂災害が発生したことは、新型コロナウイルス感染症の影響で国内外からの観光乗降客が激減していた苦境に追い打ちをかけ、叡電側は、この産学協同プロジェクトに割ける余力が大幅に減少してしまった。特に、プロジェクトとして叡電へ2018年から継続して提案を行ってきた「駅に待合室をつくる」提案について、叡電の意向もあつて、無期限に延期することを余儀なくされた。“クラウドファンディング”にチャレンジする計画も修正することとなった。
- へ) 叡山電車として、コロナ禍・経営状況悪化のなかで、自社開催の集客イベントのほとんどを自粛・中止していたが、本校のプロジェクト活動にのみ承諾

をいただき、季節のイベントとして、「八幡前駅クリスマスデコレーション&イルミネーション」を行うことができた。同時に、駅ホームに当プロジェクトの様子やメッセージを伝える看板も設置して、地域住民や駅利用者へのアピールを行うことができた。

- ト) 2020年度内に、生徒発案で次の6つの企画を立ち上げることができた。
- ▼ぼちぼち待合室作ってみよか計画（待合室の椅子づくりを先行する）
 - ▼八幡前駅をInstagramで広めるっ！
 - ▼2022バレンタインでオリジナルパンを販売し「こども食堂」を支援する
 - ▼「こいくるパン」を販売し「京都市森林組合」に寄付したい
 - ▼叡山電車×〇〇のコラボを開発して利用者を増やしたい
 - ▼おもしろ吊り革の年間計画で話題作り
- チ) 生徒の企画力や実践力を向上させる狙いで、「新しいビジネスを考える」起業家教育の講座を体験した。企業経営シミュレーションの講師とともに、1月にオンラインで3回（3日間）のワークショップを実施した。ビジネスの現場に必要な「アイデア」「プレゼン」「財務計画」「投資・融資の受け方」「マインドセット」などを体験したことで、その後の取り組み姿勢に真剣味の向上と思考の成長がみられた。
- リ) 完全オンライン実施を徹底し、叡電本社の役員・社員の皆さまへのプレゼンテーションは、zoomミーティングで実施（12/16、3/16の計2回）した。3/16は、叡電の代表取締役社長：豊田様も出席いただき、中学生メンバーからの直接の提案・活動報告を聞いていただく機会を得た。
- ヌ) 学校内での全校生徒への活動報告プレゼンテーションは、新型コロナウイルス感染症の影響により全校での集会等がすべて無くなり、2020年度については叶わなかった。しかしながら、プロジェクト活動の広報用に制作しているコミュニケーションwebサイトにコンテンツを追加する制作をすすめ、リアルに限らないPR活動をしていくことを確認している。

10. 学習のながれ：※別添プロジェクト計画書における進行計画に照らして

フェーズ [1] 要件の構築・確認

前年度の支援をいただいた活動になるが、活動報告後の2020年3月31日に、「駅待合室をつくるためのクラウドファンディング実施提案」をオンラインで叡電へプレゼンテーションする機会をいただいた。その直後、4月以降は全国的な休校状況となり、当プロジェクトも活動休止を余儀なくされ、叡電とも連絡をとりつつ再開を目論んでいた。2020年5月の時点では、叡電からも「コロナ感染拡大の影響で、旅客収入が前年比約7割減となり、感染拡大防止対策も含めて大変な状況です」と苦境を共有いただく。そこに7月8日の豪雨により大規模な土砂災害が起き、復旧工事の遅れから、鞍馬線での部分運休（市原～鞍馬間）が続くこと（2021年秋をめどに運転再開）となり、「旅客数はコロナ禍4～5月の9割減から徐々に回復しているものの、11月時点でも前年比3～4割減といった状況」と聞くこととなった。しかしながら、叡電（中山俊朗部長）からは、「八幡前駅は通常運行の区間で、明るい雰囲気にしていただければ大変有難いですので、（同中生による駅への提案・実践活動は）可能ならぜひお願いします。」、「待合室計画については、今までにも増して厳しい経営状況の中、当社による費用捻出はできない状況です。コロナ渦の中、環境的にも厳しいと思いますが、何かできることがあれば、お知らせください。」、「プロジェクト活動・学習活動への協力としては、7月に発生した土砂災害および復旧工事、本年3月に竣工した貴船口駅、当社の近況などについて、現地・学校・当社・オンライン等でご説明することは可能です。」と、産学協同でのプロジェクト活動について継続して協力体制を取りつつ、進行する了解を確認できた。

フェーズ [2] メンバー募集

登校ベースでの学校再開となった2学期（9月）をむかえ、当支援制度の決定も受け、10月からのプロジェクト活動再開のために、前期からの継続メンバー2名（中学3年有志）に加えて、全校生徒に対して有志メンバーを募集した。1年生が19名も参加してきたが、入学前から当プロジェクトを知り、進学後は必ず参加したいと決心していたメンバーも含まれた。10月からの半年間で、最大23名（1年生19名、2年生2名、3年生2名）の有志メンバーが関わってのプロジェクトとなった。

フェーズ [3] ワークショップ／ミーティングの運営

本校の運営方針のもと、感染症対応のため、完全オンラインでのプロジェクト進行となった。月に4～5回実施したプロジェクト会議は、すべてオンライン会議サービス【zoom】での実施。zoomでのミーティングは、6か月間で計30回に及んだ。また、毎回のzoomミーティングは録画して【YouTube】にアップ（限定公開設定）し、メンバーおよび叡山電車との共有をおこなった。会議以外に、メンバー間での情報共有やコミュニケーション活動などは、オンライングループウェア【Microsoft Teams】を活用した。

◆キックオフ

既存の八幡前駅についてイメージを共有（写真でも提示する）／「素敵な駅」ってどんな駅？自由に発想させる／これまでの八幡前駅プロジェクトの活動を知る

【zoom 録画はこちら→



】

◆フィールドワーク／コンセプトメイク

叡電 八幡前駅、および周辺地域、また叡山電車全線について、実際のリサーチ・フィールドワークを行うことを積極的に指導できない状況となったが、オンライン上で可能な限りの情報提供・議論を行い、特徴と課題をとらえ、誰にとってどのような魅力的な駅にしたいのか、そのために何を為すべきか議論を重ね、コンセプトを再確認。「地域・交流」を生み出す「ココアツ」な駅をプロデュースするというテーマを継続し、その活動を地域に根付かせることまでをゴールに「持続可能な駅・地域」づくりを目指すことを確認した

◆個人・全員でのプランニング／ディスカッション

活動メンバーの多くが中学1年生となったこともあり、チームビルディングの不十分さ（オンライン限定での活動の限界点）を抱えたままでの運営となったため、全員で1つの企画を行うのではなく、メンバー各人がマイプロジェクト的に活動するスタイルをとった。

◆オンラインミーティング（zoom）の運営

- ① チェックイン（テーマに対する発言とともに場に入る行為）
- ② グラドルール／プロジェクト目標・コンセプトの確認
- ③ 「叡電を知る」コーナー（各自が叡電について調べてきた情報を共有）
- ④ スケジュールと現在位置の共有
- ⑤ メンバー各人のマイプロジェクトの進捗共有・相談・ディスカッション

これら①～⑤のメニューで約 60 分間を 1 セットとして実施した。リアルで 1 度も集まれないという状況において、オンライン上だけで「安心して」真剣な意見のぶつけ合いがどこまでできるのか、活動のハンドリング（ファシリテーション）においては「心理的安全性」をどれだけ生み出せるかに注力した。

※zoom ミーティングの録画は、最後尾に一覧で QR リンクを掲載しました。無編集のままですので甚だ恥ずかしい限りですが、ご笑覧いただければ幸いです。

フェーズ [4] 初回プレゼン～ [5] 初回実践

叡山電車として、コロナ禍・経営状況悪化のなかで、自社開催の集客イベントのほとんどを自粛・中止していたが、本校のプロジェクト活動にのみ承諾をいただき、季節のイベントとして、「八幡前駅クリスマスデコレーション&イルミネーション」

を行うことへの提案チャンスを提供していただいた。2020年12月16日にオンラインでのプレゼンテーションを実施。駅ホームに「クリスマスツリー看板」と「駅舎へのクリスマス装飾」、さらには「沿線である洛北地域特産の“すぐき”を盛り上げる同志社中生の活動を紹介する看板」を設置することを提案し、実行できることになった。また、叡電からは、当プロジェクトの様子やメッセージを伝える看板も設置して、地域住民や駅利用者へのアピールを行うことも提案があった。

【zoom 録画はこちら→



】

地域の方々から『今年はコロナで何もかも無い状況だったし、クリスマスの飾りつけも無いのかと思っていたが、よかった』『まだかまだかと毎日楽しみにまっていたよ』『いつも冬は（駅が）明るくて楽しい雰囲気になるからいい』などの声も寄せさせていただき、当活動がすでに地域に認知されていることを生徒たちも実感した。提案した企画が認められ、それを自分たちの手で作り、準備し、実行することによって、「本当に実現させることができるんだ！」と生徒の意欲をさらに高めるとともに、実行してみて分かる難しさや課題を見つけさせることができた。

フェーズ [6] さらなるプランニング/ディスカッション

小さな成功体験を得て、さらに自分たちのアイデアを練り上げる活動を進めた。そのなかから、以下の6つのプランが立ち上がった。

▼ぼちぼち待合室作ってみよか計画（待合室の椅子づくりを先行する）【資料1】

駅ホームに待合室をつくるためのクラウドファンディングの見送りから、いまできることを考え出し、将来的に待合室が完成したときに収める「椅子」を先行してつくることにした案。椅子のデザインコンペを学校内（外）で実施し、その椅子の製作費用をクラウドファンディングで集めて実現させるというもの。

▼八幡前駅をインスタグラムで広めるっ！

八幡前駅周辺の店舗やスポットの魅力を紹介・PRすることで、八幡前駅を利用する旅客を増やしたいという案。インスタグラムは親しみやすいSNSで、情報の拡散性も高い。周辺スポットをすでに30以上リサーチし、情報発信の継続性もアピールした。

▼2022 バレンタインでオリジナルパンを販売し「こども食堂」を支援する

コロナ禍でますます社会的に弱い立場にある存在に着目し、「こども食堂」を支援することを八幡前駅プロジェクトと繋げた発想。地域のパン屋さんと共同開発したオリジナルパンを、2022のバレンタインデーの時期に合わせて駅利用者を中心に、地域で販売し、その売り上げから「こども食堂」へ寄付をしたいという案。

▼「こいくるパン」を販売し「京都市森林組合」に寄付したい 【資料2】

地域のパン屋さんとは八幡前駅プロジェクトで2018年に考案し発売した「こいくる

パン」を再販し、叡山電車でもっとも乗降客が多い出町柳駅で販売して、八幡前駅の知名度を高めるとともに、2019年・2020年と立て続けに豪雨災害を被災している京都市森林組合（叡山電車沿線の森林を管理）の復興支援として寄付したいという案。

▼叡山電車×〇〇のコラボを開発して利用者を増やしたい

かつて人気を博したアニメ「けいおん！」の舞台として叡電沿線が描かれて“聖地巡礼”で訪れるファンと共鳴するように、電車のラッピングやヘッドマークなどでアニメ作品をPRしたコラボレーションが一世を風靡したことに着目。叡電×〇〇というコラボレーションの効果を検証し、新しいコラボレーションの可能性を探求して提案してみたいという案。

▼おもしろ吊り革の年間計画で話題作り

叡電がコロナと災害で減収のピンチ！なんとか乗客を増やす方法として、なるべく低コストで、なるべく広い年齢層に響く工夫をしたい。そこでSNSでも評判になりやすい「吊り革のアレンジ」を提案。年間計画で「春の花吊り革」「夏の風鈴吊り革」「秋のハロウィン吊り革」「クリスマス吊り革」「2022年ニューイヤー吊り革」など、季節や世の中の催事にもリンクした吊り革デザインを考案。

フェーズ [7] 専門家のアドバイスをうける／スキルアップ

メンバー生徒の企画力や実践力を向上させる狙いで、「新しいビジネスを考える」起業家教育の講座体験（bizworld）をセッティング。企業経営シミュレーションの講師とともに、1月にオンラインで3回（3日間）のワークショップを実施した。ビジネスの現場に必要な「アイディア」「プレゼン」「財務計画」「投資・融資の受け方」「マインドセット」などを体験したことで、その後の取り組み姿勢に真剣味の向上と思考の成長がみられた。自分たちのプランをどのように改善したり発展させたりすべきかを学ぶことができた。【資料3】

フェーズ [8] 第2弾のプレゼンテーション

2021年3月16日に、叡電本社とオンラインでつないで、役員・社員の皆さまへの第2弾のプレゼンテーションを実施。叡電の代表取締役社長：豊田様も出席いただき、中学生メンバーからの直接の提案・活動報告を聞いていただく機会を得た。

【zoom録画はこちら→



】

豊田社長からは「叡山電車と同志社中学がこうしてコラボしているということ、地元の人がしっかりと受け止めてもらえれば、持続可能な駅になっていけると思う。」「提案の内容だけでなく、考え方やプロセスの部分でよく考えられた素晴らしい提案だったと思いますので、このままさらに活動を頑張ってください。」との言

葉をいただいた。各提案内容についても、社員のみならず積極的に質疑もあり、メンバーも真摯に回答を行い、プレゼンテーションを通じてコミュニケーションを深めることができた。各提案については、引き続き実現に向けて内容を積み上げていくことで確認され、すべての案について概ねは了承された。

※フェーズ [9] 上記の提案状況から、企画実施までには至らず。

※フェーズ [10] 会社訪問については、コロナ終息後に安全な状況になってから必ず実施することが約束された。

※フェーズ [11] 学校内での全校生徒への活動報告プレゼンテーションは、新型コロナウイルス感染症の影響により全校での集会等がすべて無くなり、2020年度については叶わなかった。

※フェーズ [12] プロジェクト活動の広報用に制作しているコミュニケーション web サイトにコンテンツを追加する制作をすすめ、リアルに限らない PR 活動をしていくことを確認している。※制作活動継続中※

◆八幡前駅プロジェクト web

<https://jhs.js.doshisha.ac.jp/jhs/hmmpj/>



2021年度は、4月よりプロジェクト活動を継続し、3月に叡電へ提案している各プランについて、実行に向けての準備をさらに進めていく予定となっている。

以上



2020年クリスマスパーティー

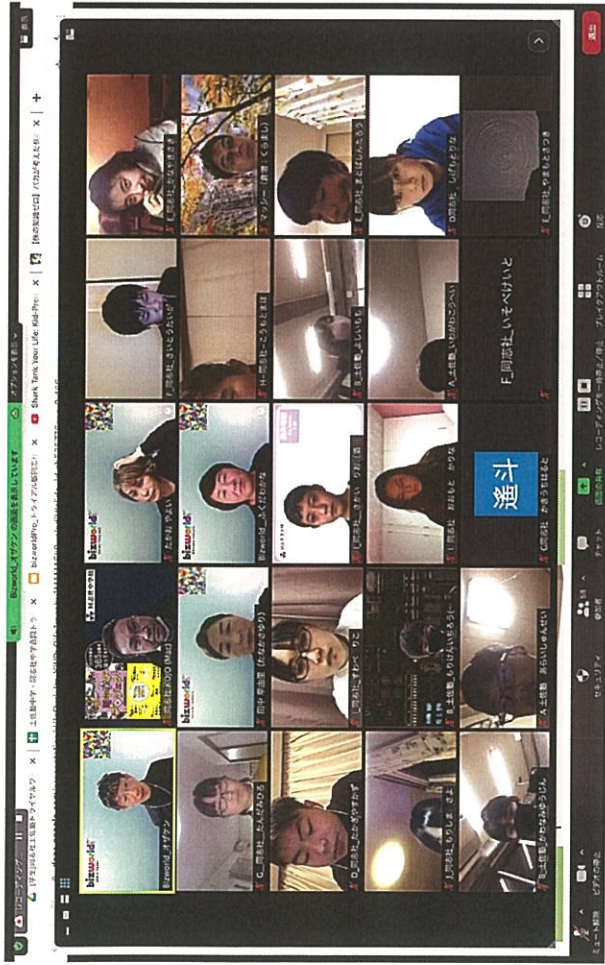


2021年3月16日 ④ 数電本社でのオンラインミーティングの様子。



オンラインミーティングの様子 (Zoom)





レコーディング

docu.google.com/presentation/q/HUoLJm-XV0yqjgItpgoHuHAMAAGQw/cscf35de4d43

bizworld PRO アイデアソン 価値あるものに変える

ビジネスプランシート (事業計画) の作成

「トライアル体験」

今回のお題「XXX」を使って
あなたの会社のビジネスプラン
(事業計画) について書き
込んでください

ブレイクアウト 15分

bizworld PRO VC(投資家) プレゼン



2020年クリスマスを駅ホームで行な時。

bizworld PRO VC(投資家) プレゼン

VC(投資家) へのピッチ

「トライアル体験」

＊会社と従業員

- ・従業員の熱意
- ・チームの協力
- ・チームの強みと従業員このスキルセットの認識

＊プレゼンテーション

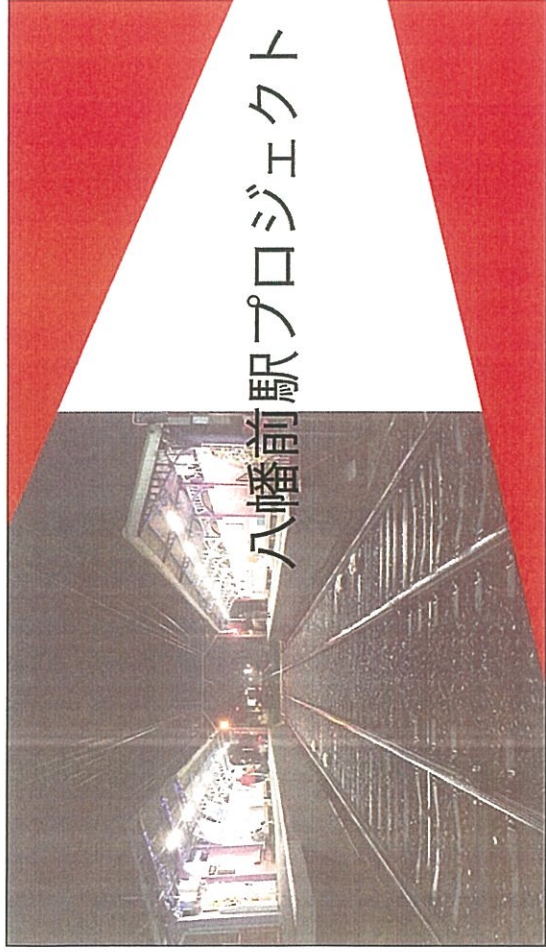
- ・自信をもった明確なスピーチ
- ・熱意
- ・強いアイコンタクト
- ・しっかりと固い握手

＊製品の特徴とセールスポイント

- ・消費者の利益
- ・その製品が競合他社からどのように際立っているか
- ・製品を販売する方法に関するアイデア

bizworld PRO 資金調達 VC(投資家) プレゼン

bizworld PRO VC(投資家) プレゼン



八幡前駅プロジェクト

目標

八幡前駅を中心とした地域の人の自立
による地域交流を生むこと

"持続可能な駅"

"ココアツな駅"

八幡前駅プロジェクトとは

- ・ 八幡前駅とは叡山電鉄の同志社中学校の最寄り駅
- ・ 地下鉄国際会館駅ができてから利用者が激減



利用者も少なく寂しい八幡前駅を同中学生の力で活性化させるプロジェクト

八幡前駅は利用客が少ない・地下鉄には勝てない



人が乗るためには駅・電車ではない何かを作り出す必要がある



駅に地域交流を生み出そう！



駅に交流スペースを作る



待合室をつくるう！！

そこでイベントをしよう！

今までの待合室づくり

エイデンツァー・駅を使う人への
アンケート調査

どんな待合室がいいか・クラウドファンディング
のやり方について話し合い

叡山電鉄さんへブレゼン



そこで!!!

待合室設置ができない

ぼちぼち待合室作ってみよか計画!

3つのステップ

- 1・待合室の椅子を作る！
- 2・椅子のデザインアイデアを公募！
- 3・クラウドファンディング！

なぜ椅子？

椅子は待合室を作るにあたっての要

- 1・待合室の椅子を作る！



なぜ椅子？

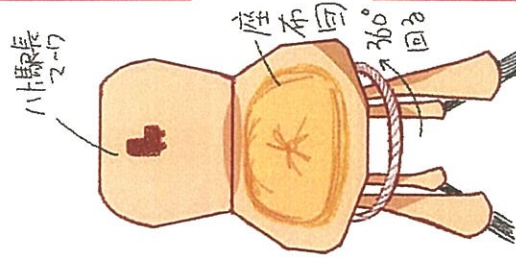
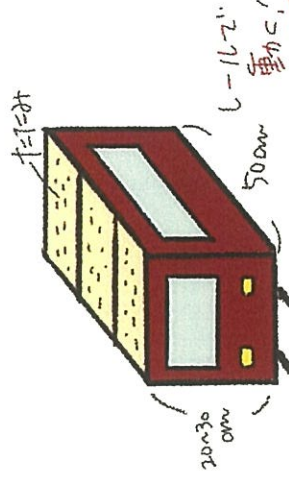
椅子は待合室を作るにあたっての要

待合室計画が進む

待合室の椅子を作るために・・・

2・椅子のデザインアイデアを公募！

過去に考案したデザイン案



「同中学びプロジェクト」を実施し、
同中生から〈課題解決〉のための椅子の
アイデアを得る

学びプロジェクトの流れ

参加者を複数のグループに分ける



各グループで椅子のアイデアを考案



採用するアイデア(グランプリ)を審査、決定

「同中学びプロジェクト」

授業外で、様々な教科・分野の「本物」に触れる学びを行う

年間200以上の取り組みがある

全て自由参加

グランプリが決まり、椅子のデザ
インアイデアが決定したら・・・

3・クラウドファンディング！

リターン→未定

椅子の数→未定

集める金額→決まったデザインに
応じて変わってくる（未定）

学びプロジェクトの過程があること
でサポーターから信頼を得られる

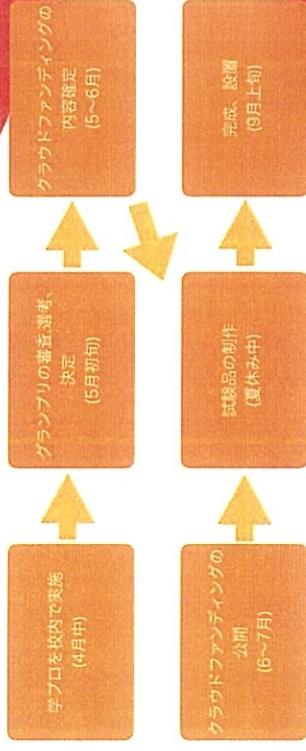


資金が多く集まりやすいかも・・・？

ベンチ・・・3～10万円

肘掛け椅子・・・2～3万円

大まかな流れ



ご検討よろしくお願ひします。

くご検討いただきたいこと>

- ぼちぼち待合室作ってみよか計画の許可
- 学びプロジェクトでの審査員としての参加
- クラウドファンディングの許可
- 椅子の設置の場所の考慮、許可



[資料2]

コイクルパンを出町柳

で販売!

1年D組33番
田中啓達

コイクルパンを販売して利益を
森林組合へ寄付

<p>運林 市原駅～榑野駅 大田、土砂流入、落石</p> <p>土砂崩れの影響により、市原～榑野間で列車の運転を止めさせていただきます。 ご迷惑をおかけいたしますことをお詫言申し上げます。 The train service is suspended between Ichihara and Kurama stations due to mudslide.</p> <p>榑野区間を含む近郊線をお持ちのお客様は、振替輸送をご利用いただけます。 ※今回の特別として、回送券もご利用いただけます。 【榑野区間】 市原（バスターミナル）～榑野</p>	<p>また、同じような災害が 起きないように...</p> <p>本日に大変なのは、森林組合が お宝又電</p>
---	--

いくらくで売る? 何個ぐらい売れる

1

あすの粗利率

粗利とは？

売上-つくるのにかった費用=粗利

しかし、広告費、人件費、家賃などの経費
利息
税金・・・

などは、考慮していない。→大雑把な目安。

粗利率 = 粗利 ÷ 売上

例：1000円儲かった。作るのに400円か
かった。

粗利：1000 - 400 = 600円

粗利率：600 ÷ 1000 = 0.6 = 60%

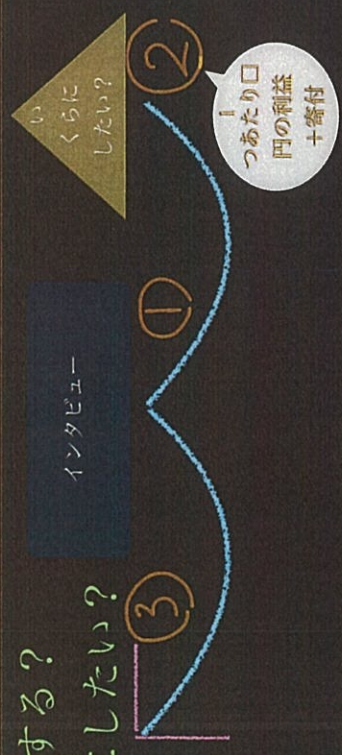
つまり、1000円のうち60%は自分のもの。

粗利率とは！？

パン屋さんの粗利率は
10%くらい

ココアツ
ここで集まって助ける
ところあつくなる
ところアツマル

どうする？
いくらにしたい？



売上 - つくるのに
かかった費用 = あらり

いつ売る？

午前10時台が、一番多い。
客層... 今後、実際に出町柳
に行って調査する。

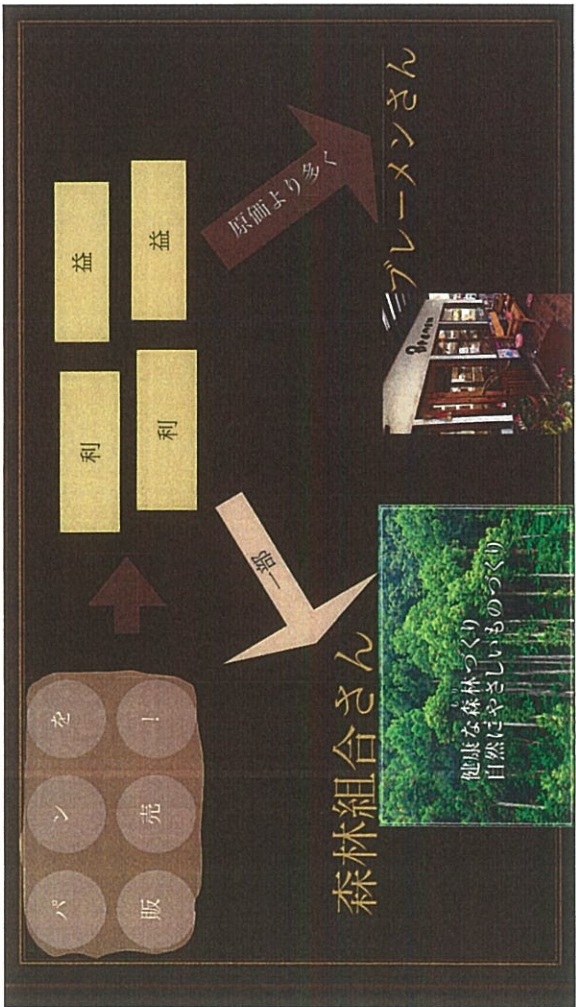
販売する時、森林組合さんから
「木」を提供していただきたい

立ち売り箱で売る!?



どう売る?

どれくらい寄付
できる?



時間：朝、10時台(仮)
 値段：未定
 どうやって：立ち売り箱
 寄付：

「恋のパン」駅盛り上げて

叔電入幡前駅で活動 同志社中有志ら考案

「恋のパン」を販売する学生たちが、同志社中前駅で活動している様子。

同志社中前駅で活動している学生たちが、同志社中前駅で活動している様子。

同志社中前駅で活動している学生たちが、同志社中前駅で活動している様子。

叔電さんへのおお願い
 パンを販売する許可をいただきたいと思います。

[資料3]

小・中学生向け アントレプレナーシッププログラム biz world JAPAN



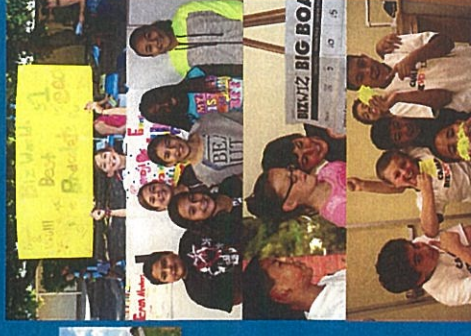
シリコンバレーで有名な投資家が娘のために作ったアントレプレナーシップ教育プログラム

biz worldとは

biz World PROは、プロジェクトベースのアントレプレナーシップ教育プログラムです。有名投資家でも創設者が娘のために作ったプログラムです。成功するために必要なスキルを学生に教える実践的なプログラムです。起業家精神、ビジネス、社会的責任に關する貴重な教訓を教える、コラボレーション、批判的思考、リーダーシップ、創造性などの21世紀のスキルを培います。各プログラムでは、学生はチームで実際の問題を解決します。このプログラムは、世界中の子供達が受講しています。

biz Worldプログラムは、これまで家庭や学校で教えていなかった重要なビジネススキルを生徒に教えるために、シリコンバレーでの草の根運動として始まりました。今日、Biz World.orgは世界で最大の教師主導の起業家プログラムであり、600,000人を超える子供たちが登録しています。教員の質を向上させ、若者の将来の展望を充実させ、自立を促し、子供達の可能性を広げるためにプログラムを提供しています。プログラムに参加するためのクラスを97%以上が、ビジネス、起業家精神、および財務の概念に関する知識の向上を示しています。

biz world 日本代理店として契約手続中



Timothy C. Draper

小・中学生向け アントレプレナーシッププログラム biz world JAPAN



世界100カ国、65万人が受講!。日本初上陸!!



未来のこともたちに必要な力。それはアントレプレナーシップである

未来を生きる子供達に、アントレプレナーシップを。ビジネスを通して世界に貢献できる人材を育てる。

アントレプレナーシップ。それは、未来を生きる子ども達に必要な力。失敗を恐れずチャレンジし、一歩前に踏み出し力強く生きていく。そんなマインドのある子どもに育って欲しい。それが私たちの願いです。アントレプレナーの少ない日本において、起業家を育成し起業だけでなく、企業内でイノベーションを起こせる人材を育成すること、世界の課題に向き合いビジネスをお手助けして解決していける人材を育成することを目標にしています。




Over 680000 students reached in more than 100 countries

小・中学生向け アントレプレナーシッププログラム biz world JAPAN




提供できるプログラム



bizworld

起業家精神とビジネス基礎

BizWorldPROは、起業家精神、ビジネス、および家庭の基礎を子供たちに教えるアントレプレナーシッププログラムです。学生は、自己企業を立ち上げ資金調達、マーケティング、販売、ロイヤリティ、顧客サービス、顧客ロイヤリティ、金銭に關する知識を学びます。競争とコミュニケーションのスキルを磨きながら、リーダーシップ、チームワーク、意思決定を体験します。



bizmovie

映画制作を通してマーケティング

起業家精神とビジネスの基礎を学びながら、アニメーション映画を作成してアントレプレナーシッププログラムを学ぶ。学生は、自分の映画の制作から、マーケティング、販売、ロイヤリティ、顧客サービス、顧客ロイヤリティ、金銭に關する知識を学びます。競争とコミュニケーションのスキルを磨きながら、リーダーシップ、チームワーク、意思決定を体験します。



bizwiz

投資とクリティカルシンキング

資金管理と投資の基礎を学ぶ。このプログラムの過程で、学生はさまざまな種類の投資手段（株式、債券、CD、ヘッジファンド、ベンチャーキャピタル、不動産、共同基金）を体験し、投資決定、リスク管理、財務目標を設定、多様なポートフォリオを作成します。BizWorld全体と個別に相談し、マーケティング戦略を話し、学生はグループ内でリーダーとして行動し、批判的に考えることを学びます。



bizworld
IMPACT CHALLENGE

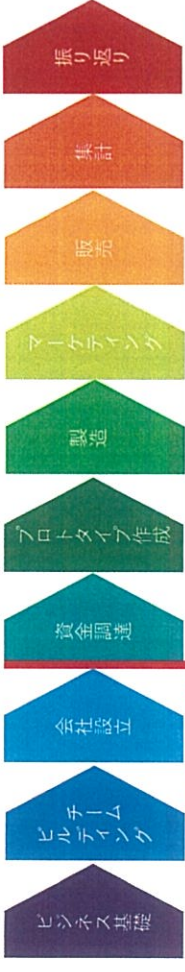
社会課題解決とアクション

BizWorldとBizMovieの卒業生は、社会の一員として、ビジネススキルを実践から学びます。社会課題を解決するために、\$100から\$500の範囲に属する社会課題に挑戦し、人々がこれら課題の解決を効果的に解決するためのアイデアを提出し、社会起業家として活動し、自らの製品やサービスを通じて、社会課題を解決する必要がある。BizWorld卒業生は、社会課題を解決するために必要なスキルを磨き、実際に資金調達を行うことができます。

起業家精神、ビジネス、金融について学ぶプロジェクトベースの起業家教育プログラム

～実社会で使うスキルを体験～

実社会での起業から会社経営のストーリーをプログラムで体験できる



従来のアントレ教育はここまで

プログラムのすべての財務を連携することにより、キャッシュフローを管理します

社会的関心力
自己分析力
自己アビリティ
自己アビリティ
自己アビリティ

創造力
継続・探求力
デザイン力
デザイン力
デザイン力

計画力
金融リテラシー
企画力、データ
分析力
分析力

コミュニケーション力
交渉力
コミュニケーション力
コミュニケーション力

数学力
論理力
数学力
数学力

実行力
実行力
実行力
実行力

振り返り
振り返り
振り返り
振り返り

AI時代に求められる能力「アントレプレナーシップ」

様々な機関でこれから育みたい力を定義しているが、どれも起業家(企業家)が持つ力と同じである

OECD Education 2030

「新たな価値を創造する力」「対立やジレンマを克服する力」「責任ある行動をとる力」の3つの力の育成が必要とされている。これら3つの力を「改革を起こす力のあるコンピテンス」と位置付け、若者が革新的で、責任があり、自覚的であるべきという強まりつつあるニーズに対応するものとしている。

経団連

Society 5.0時代に求められる人材
AIを使い自ら課題を解決できる人材
多様なチームでリーダーシップを発揮できる人材
社会の仕組みを一から創り直せるような人材

ESD(Education for Sustainable Development)

算みかた力・持続可能な開発に関する価値観・(人間の尊厳、多様性の尊重、非排他性、機会均等、調和の尊重等)・体系的な思考力(問題や現象の背景の理解、多面的かつ総合的なものの見方)・代弁的な思考力(批判力)・データや情報の多面的分析能力
・コミュニケーション能力・リーダーシップの向上



アントレプレナーシップとは

「企業家精神。新しい事業の創造意欲に燃え、高いリスクに果敢に挑む姿勢」

ピーター・ドラッカーによれば、「企業家精神の基礎になるものは、直観的な能力ではなく、実に論理的かつ構想的な能力である」。要するに、企業家精神は体系的なものであり、学習して身につけることができるものと考えられる。経営管理研究資料集 後編 岡野 芳より

起業家的(企業家)非認知能力

オランダの研究チームによる論文
63校 118クラス 2751人
2020年 4万人のデータ

The effect of early entrepreneurship education: Evidence from a field experiment
Laura Rosenzahn Huber

- ・ リスクテイク
- ・ 創造性
- ・ 達成する力
- ・ 自己効力感
- ・ プロアクティブイティ (自主性)
- ・ 継続性
- ・ 分析力



豊富なワークシートや面白くさせる工夫



コマージュルの作成

NEWS FLASH! 借入から購入

財務諸表

株の保有率をグラフで見える化

投資家へのプレゼンのコツ

銀行がお金を借く方法

保護者や社会人によるボランティア

客
・ 投資家VC
・ 銀行員
・ 店主
・ 特許庁

NEWS FLASH! 急にNEWSが! 株式のすべては \$ 8.12Bに落ちました。

借入対照表

VUCA時代を生き抜いていかなければならない子供達にとって 起業家のように、困難に屈することなく、強く前にすすむ力は必要です。

このプログラムは、起業家を増やす目的ではなく、起業家精神を全ての子供達に 培ってもらう第一歩として提供しています。

実践的な学びが、子供達を成長させます。

子ども達のために
我々社会人も先生もアントレプレナーに。



特徴

BIZWORLD.ORG 拠点：シリコンバレー

Vision
世界中の子供たちは、世界経済の成長と活気をサポートする明るい未来に備え、明日の革新的なリーダーになるための刺激と力を与えられます。

Mission
起業家精神を呼び覚まし、未来の建築家になるように促し、世界を改革する自信を与えることで、子供たちが21世紀の思想家になる力を与えること。

History
BizWorld.orgの創設者でベンチャーキャピタリストのTim Draperは、8歳の娘から、彼が毎日仕事で何をしているかを説明するように頼まれました。起業家精神とビジネスを3年生に説明する機会に興奮した彼は、娘の熱意を利用して友情のプレスレットを作り、生徒が自分のビジネスを始めようとするのを学ぶプロジェクトベースのプログラムを作成しました。スタートアップの資金調達からマーケティングキャンペーンや財務諸表まで、フラッグシップのBizWorldプログラムにより、学生はビジネスの仕組みを理解できるだけでなく、それを直接体験することができました。

学習に対するBizWorldの実験的で学際的なアプローチの必要性和需要は、すぐに明らかになりました。BizWorld.orgは、全国レベルと世界レベルの両方で子供たちに刺激を与えることを目的として、すべての教育者がBizWorldプログラムを利用できるようにするたに1997年に設立されました。BizWorld.orgは、組織の使命とビジョンをサポートする革新的なプログラムを作成し続けています。

National Board of Directors



創設チーム



SAYURI TANAKA



WAKANA FUKUDA



KENJI OZAKI

創設者
Tim Draperは、シリコンバレーの著名なベンチャーキャピタリストであり、2000年代前半にシリコンバレーのスタートアップエコシステムを築いた人物として知られています。彼は、起業家精神を奨励し、世界中の子供たちにビジネスの楽しさを伝えることを目指しています。BizWorld.orgの創設者として、彼は世界中の子供たちに起業家精神を教えるための革新的なプログラムを開発しました。彼のビジョンは、世界中の子供たちが、明日の革新的なリーダーになるための刺激と力を与えることです。