

Ⅱ-4 三重県内の高校生・大学生によるビジネスプラン発表&交流会

出場チーム一覧（発表順）

	チーム名	プラン名
1	鈴鹿大学選抜チーム コマドリ	コマドリアプリ
2	鈴鹿大学選抜チーム We are not Japanese II	無料旅
3	鈴鹿大学選抜チーム All is Well!	老人向けVR旅行
4	三重大学 T G J (津学生情報室)	学生による津の情報誌『Loupe』
5	皇學館大学 ビジネス研究会	大学資源を活かしたインバウンドツーリズム
6	鈴鹿高校 バンズ	「Expand Zone」 障がい者スポーツ動画の配信サービス
7	松阪商業高校 松阪商業SBP	松阪商業高校生が作ったセレクトギフト

①（鈴鹿大学選抜チーム コマドリ 「コマドリアプリ」）



私達が提案するのは、コマドリアプリです。コマドリとはどのようなものかですが、写真を一枚一枚撮影して、つなぎ合わせて動画にするものです。

私は、子どもと接するアルバイトをしています。今の子ども達がほしいものについてアンケートをとると、一番はゲーム、ここからが意外だったのですが二番は「ない」、三番は「考えている」でした。

教育委員会によると、小学生の携帯所有率は半数以上で、スマホ所有者も少なくないということです。小学生でも、自分のスマホや親のスマホでゲームをするなど、子どもスマホ時代となっています。最近の子ども達は、おもちゃを欲しがらないという結果にもなっています。そこで提案したいのが、コマドリアプリです。コマドリアプリを利用して、子どもから大人までが遊べるアプリを玩具につける新ビジネススタイルです。

こちらは大阪で撮影したコマドリです。写真を一枚一枚撮影しています。フィギュアであっても、動かすことができます。次に動画を紹介します。素人の自分がつくったものをYouTubeに投稿したところ、現在70万回の再生が行われています。なぜ70万回再生されたかですが、コマドリだからです。動画をアップロードしている子ども達もいますが、まだまだ少数です。このようにロボットをコマドリで動かします。ロシアのゲーム会社のツイッターに「Amazing!」「Perfect!」といったコメントが寄せられています。うれしかったです。

多くの玩具会社と連携し、玩具を買うとパッケージにダウンロードアプリがついてきます。ダウンロードするシステムにして、顧客に動画をつくる楽しさを体験してもらいます。

アプリ内で、友達同士でシェアできるシステムをつくり、より面白い動画づくりに挑戦したくなり、より多くの玩具がほしくなる仕組みです。コマドリアプリをより簡単に作るシステムと、自分のつくった動画を安全にシェアできるシステムを玩具会社がつくります。

おもちゃとスマホをつかったコマドリアプリ。二つで一つといったイメージが定着すると、玩具は買ったら終わりというイメージから離れ、無限の可能性が広がるのではないのでしょうか。

②（鈴鹿大学選抜チーム We are not Japanese II 「無料旅」）



旅行の好きな留学生のグループです。旅行に関するビジネスプランを考えてみました。

お金がない人でも、無料で旅ができるビジネスプランです。様々な観光地を訪れ短期滞在したいと思っている人に、旅行をしながら様々な仕事を体験したいと思っている人に、人手不足の観光産業の方にお勧めのプランです。

利用したい人は、弊社のアプリをダウンロードします。旅行する期間と場所、どのような仕事を体験したいかを入力します。人手不足で困っているサービス業や観光地の企業側も弊社のアプリを使って、依頼したい仕事内容、時間帯、時給を入力します。仕事が終わったら、一食分の食事がつくことが条件です。弊社でマッチングをしてアルバイトを紹介します。仕事の内容は、コンビニなどであればレジ、ホテルであれば、フロント・キッチンなどです。

手数料は、給料の8%です。広告料金は、一件当たり5千円程度です。違約金は3千円です。1時間900円として40人が8時間、30日仕事をするとして仮定します、その8%が手数料になります。広告料は40件くらいとして、全体で80万円くらいの収入を想定しました。

何万円も貯めなくても旅行ができ、自分が好きなところで、自分の好きな仕事の体験ができる場所が売ります。様々な人々と出会うことで実力を高めることができ、違う文化や習慣を学ぶこともできます。いろいろなメリットのあるプランです。これを利用して、楽しく過ごしてください。

（会場から 下宮氏）アプリを使ってお互いの課題を解決するのは、面白いと思います。事前に仕事の内容がわかる紹介機能などがついてると、よりわかりやすくよいと思います。

（会場から）どのように周知していくのがよいと思いますか。

チラシ、インターネット、SNSの活用などを考えました。

③（鈴鹿大学選抜チーム All is Well！「老人向けVR旅行」）



社会人入学の学生のいるグループです。おじいさんやおばさん楽しく暮らしていただこうと、この企画を考えました。

高齢者施設で生活している方々は、身体的な不自由もあり、出かけることも難しく、寂しい思いをしていると思います。そうした人達に対してVR技術を使って海外旅行を楽しんでもらおうと考えました。安価で海外旅行気分を味わうことが

できます。

VRとはどういうものかですが、見たい方向に顔を向ければ、その方向の景色が広がるというものです。ロールプレイングゲームのように、自分が行きたい方向へ進みます。いろいろな人との会話も楽しめます。昔の写真などを使ったCGによる昔の風景に出会ったり、離ればなれに暮らしている家族と通信技術を使って一緒に旅行を楽しむといった設定もできます。これは、一緒に手をつないで歩いているイメージです。

ビジネスの三条件ですが、まず価値提供については、寂しく生活しているお年寄りに生きがいという価値を提供できます。家族には安心を提供できます。ということでこれについてはクリアできていると思います。

次に差別化についてですが、自分が行きたい方向を決めたり、家族と一緒に旅行をするといった他では体験できないオリジナルの機能をつけています。これもクリアしていると思います。

三つ目の収益性については、顧客を個人ではなく老人ホームとします。それによって、安定した利用、販売ができると考えています。老人ホームは、全国に約1万2千施設あります。1か月5千円として、全施設の15%の2千施設が利用してくれるとすると、結構な売り上げとなります。有料老人ホームも含め、こうした施設はこれからもっと増えると考えられます。収益性に関しても、クリアできると思います。

このビジネスプランのめざすところは、ご老人とその家族の笑顔です。

（会場から）感想が二つあります。提供するVRの質によって、効果が違ってくると思います。私どものインキュベーション施設に入居されて、立体映像を研究されている方がいらっしゃいますが、そうした方々と連携して立体的に見える工夫をしてはどうでしょう。また、どのようにバリエーションを広げていくかを考えていくことも大事だと思いました。

④（三重大学 T G J（津学生情報室） 「学生による津の情報誌『Loupe』」）



津学生情報室を略して T G J と命名しました。津の学生が津のまちのことを津に関わる学生のために情報提供をするという活動をしています。津のことをもっとよく知ってもらいたいという思いから、活動を始めました。三重大学を中心に、津のことを発信するための情報誌を発行しています。

4年間住む、または通う津のまちのことを説明できるか、中心市街地に行くかについて三重大学生にアンケートをとったところ、4分の3が津駅周辺や中心市街地にはあまり行かないと回答しました。その中に、市街地について知りたいとか、学生が行ける飲食店を知りたいといった声がありました。津にいても津を知らない、ちょっと寄ることができる場所を知りたいという思いをもっていることがわかりました。

そこで、学生による学生のための情報発信を行うことで、中心市街地の活性化をめざすとともに学生に津に興味をもってもらうことを目的として、2014年にT G Jを設立しました。毎年情報誌を発行し、今年度で4年目の活動になります。

L o u p e は、私達が制作している津市の情報誌です。コンセプトは、初めて出会う津の魅力のガイドブックです。学生目線で見つけた津のモノ・コト・場所などを幅広く紹介しています。年に一度、10月に発行し、一冊200円で販売しています。商品の紹介が中心の一般的な情報誌とは異なり、私達はインタビューに重点を置いています。商品やお店のよさを深く伝えることで、より魅力を感じてもらえるようにと考えたからです。

販売に関しては、イベント時の販売と委託販売です。イベント販売としては、三重大学祭などで販売しており、地元の方に知っていただくよい機会となっています。委託販売は、津駅の書店に置いていただいています。先ほどA5サイズの冊子をお配りしましたが、これは、号外として発行しているフリーペーパーです。

制作の流れについてですが、4月から7月には企画を考え、取材先を決定します。どこを紹介し、何を聞くかを考える楽しい時期です。8月に取材をし、取材終了後9月までに記事を作成し、紙面のデザインを決めます。その後、校正を重ね印刷をします。10月になると、イベント等での販売がメインになります。

会のメンバーの役割についてですが、ライター・デザイン・カメラ・編集の四部門です。すべてを学生によって行っています。私はライターを経験しました。季節感に偏りが無いようにつくること、学生のニーズに応じたものをつくることなどに重点を置いています。

高田本山駅近くにある潮音寺というお寺で取材をさせていただきましたが、お寺という伝統的な場所で新しいことを取り入れていく姿勢に感動しました。津市内には、珍しい体験ができる場所がたくさんあります。そうしたものを発見し、学生に紹介していくことは、この活動の醍醐味です。

また、津市にはおいしいラーメン屋さんやおしゃれなカフェがたくさんあります。おいしいものを食べて、それを学生に紹介していくというのも楽しいです。Loupeの活動を通じて津市の魅力を紹介することで、津市が活気あふれるまちになってくれればと思っています。



(会場から) 有料にして200円で販売し、イベント等でちゃんと情報発信をしているところがよいと思いました。インタビューを中心としているところも素晴らしいと思います。楽しそうですね。みなさんはこれからいろんな職業に就くと思うので、いろんな企業と組んでいくといったビジネスの手法も考えながら、可能性を広げていくとよいと思いました。

⑤ (皇學館大学 ビジネス研究会 「大学資源を活かしたインバウンドツーリズム」)



学生による伊勢志摩での外国人向けのオプションツアーを考えました。日本の観光の定番である伊勢神宮と国内外から観光客が訪れる世界水準のナショナルパークである伊勢志摩国立公園など、様々な魅力的なところがあります。しかしながら、伊勢神宮に出かける外国人は全体の1.26%に過ぎません。外国の方にたくさん来てもらえる魅力的な伊勢志摩になってほしいという思いから、外国人向けのプランを考えました。

魅力的な体験ができるツアーをつくることにしました。伊勢神宮や自然公園といった素材だけでなく、魅力的な体験ができるところがあることで、来たいと思う人が増えるのではないかと考えたからです。まずツアーの中に、全国にはない大学資源を利用した体験が盛り込めないか検討しました。

一つ目は、皇學館大学ならではの文化的な資源としての施設と教授陣です。二つ目は、学生です。施設・教授を資源とすることで、他のところでは体験できない機会を提供することができます。学生を資源とすることで、大学で交流する機会を提供することができます。伊勢志摩のリピーターをつくることにつながると思います。このツアーを通して、学生と外国人が仲良くなることのできるので、人のつながりができ、今後の広がり期待できると考えました。

ツアー内容についてですが、一日目は大学で神道について学びます。そのあと、伊勢志摩で宿泊をし、神道についての理解が深まったところで、伊勢神宮に行きます。事前に知識をもつことで、より深く神宮を知ることができます。地域で活躍する観光業の方に協力していただき、鳥羽・志摩で自然体験をします。この部分については、プレツアーという形で実施しましたので、詳しく紹介します。

最初に打ち解けるために、学生とツアー参加者とが自己紹介をしました。次に神道に関するたくさんの展示がある神道博物館で、見学と同時に神道全般について学びました。昼食は、神様のお食事である神饌についての学習を行い、神饌を基にした料理を提供しました。今回は時間の関係上お弁当です。外国の方と学生が交互に座り、会話を楽しみながら、食事をしました。

祭式教室で、祭式について学んでもらいました。祭式教室は、神殿が中にあり、神道学科の学生が使っている教室です。学生が協力して、装束の着付けも行いました。この時の写真を参加者の多くがSNSに載せていました。最後に神道の所作を実際に体験し、英語での質疑を行いました。

茶道体験も行いました。大学には裏千家茶道の教室があり、有名な先生がいらっしやいます。神道と茶道の深い関係などについての講義を聞きました。お茶会について、学生が英語で説明し、お茶とお菓子の体験をしました。最後によさこいの演舞を見てもらい、学生の輪に入り、一緒に踊る体験もしてもらいました。よい雰囲気ですべての体験を締めくくることができました。

外国の方からの評価ですが、興味深く楽しかった、新しいことにふれることができ楽しかった、学生と仲良くなることは一般のツアーにはないことなのでよかった、すべての体験が神道と関係していて理解が深まり面白かった、といった感想がありました。

事業の効果としては三点です。一つは、地域へのメリットとしての伊勢志摩観光の活性化です。二点目は参加学生へのメリットとして、学生自身の伊勢志摩の魅力の再発見、英語の学習意欲の向上があります。三点目は大学へのメリットとして、事業が成り立つことで、大学で企画や運営をすることができることを目的に、入学したい人が増えるのではないかとことです。このようなことを通して、伊勢志摩、三重県経済に貢献できるとよいと思いました。

（会場から）今回のプレツアーへの参加者は、どのような形で募ったのでしょうか。今後の情報発信は、どのようなように考えていますか。

今回はプレツアーだったので、国際交流員の方や県内に住んでいる外国の方に協力していただきました。今後の情報発信は、企業の方などにも協力いただき、SNSなどで発信していきたいと思っています。

（会場から）説明を英語でやろうとすると、英語の学力が必要だと思いますが、やってみてどうでした。

語学力は、まだまだ勉強しなければならないと感じました。ただ、上手でなくても話しかけることが重要だということもわかりました。

（会場から）ビジネスとしてやっていくには、大学の施設等の使用には、授業開講時期はできないなどの制限があると思います。そのあたりの対応をどう考えましたか。逆に実施日を決めて参加者を募る方がよいのかもしれませんが。また、MICEなど、三重県もいろんな国際会議などの誘致を推進していますが、このプログラムなどを加えるといった、ターゲットを絞ってやっていくとよいと思いました。

大学の授業の関係で施設活用が難しいこともあり、年に何回かに絞って展開していきたいと考えています。



⑥（鈴鹿高校 バンズ 「Expand Zone」障がい者スポーツ動画の配信サービス）



みなさんは、一昨年、ラグビーワールドカップにおいて日本代表が南アフリカ代表に歴史的勝利を収めたのを覚えていますか。このことによって、日本ラグビーに対する認知度は一気に高まりました。同じく三重リーグの開幕によって、バスケットボールの認知度も上がりました。しかし、普段あまり観戦しないスポーツは、細かいルールやプレーの様子、見所がわかりにくい状況にあります。私達は、このような観戦初心者のために、一から丁寧に解説し、初心者の疑問にも答え、自

分の隣で解説者が解説してくれるようなものがあればよいと思いました。

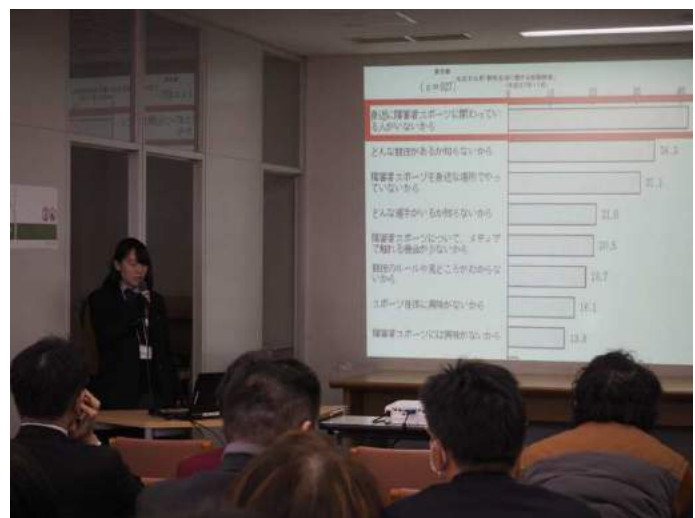
また、東京オリンピック・パラリンピックを盛り上げるには、観戦者の観る力を育てることが必要だと考えます。観る力は、ルール・プレー・見どころを理解する力です。そして、私達が一番理解できていなかった障がい者スポーツについて、調べてみました。

しかし、障がい者スポーツは、このグラフのように、健常者が行うスポーツに比べ競技人口が圧倒的に少なく、その規模が小さいのが現状です。また、アンケートにおいて、障がい者スポーツに関心がある、やや関心があると答えた人は、全体の4割程度にとどまっており、興味をもたれていないことがわかります。

これには二つの理由があります。東京都のなぜ障がい者スポーツに関心がないかというアンケート結果をご覧ください。身近に障がい者スポーツに関わっている人がいないから、障がい者スポーツを身近な場所でやっていないから、障がい者スポーツについてメディアでふれる機会が少ないから、など見近でないことがその理由の一つとなっています。

また、どのような経緯があるか知らないから、どんな選手がいるか知らないから、競技のルールや見所がわからないから、といった障がい者スポーツに関する知識のなさが理由となっています。

そこで私達は、解説アプリを使って、障がい者スポーツを発展させようと考えました。そのアプリが「Expand Zone」です。アプリの内容ですが、まず、解説者と初心者に出演してもらいます。解説者は見所などを詳しく解説します。初心者は疑問に思ったことなどをすぐに解説者に聞き、解説してもらいます。このことにより、わからない部分の理解がすぐに得られるという状況を劇的につくり出すことができます。実況の際に解説されなかつ



た部分をアプリの質問コーナーに質問します。質問には経験者が答えます。

障がい者スポーツの開会情報を、アプリ内で詳しく掲載します。ここを押すと、このような画面に変わります。注目選手などを載せることで、大会をより楽しく観ることができるようにします。

また、障がい者スポーツの体験会・見学会などを開きます。当日は、選手に来ていただき、詳しく指導していただきます。参加者は、障がい者、健常者を募集します。「詳しく見る」を押すと、このような画面に変わります。詳しい紹介を載せることで、観戦への不安を解消します。

実際にアプリを使って、ボッチャの体験会に参加してみました。想像以上に楽しさや難しさがわかり、プロの選手の技術の高さに驚きました。そして、プロの人の試合を観たくなりました。映像だけではわかりにくい部分があることがあることがわかりました。「Expand Zone」を知っている人は、「Expand Zone」から体験会に参加し、実際に体験したことから、もっと知りたいとより深くアプリを知ってもらうきっかけになります。逆に「Expand Zone」を知らない人は、地域の報告から体験会に参加し、「Expand Zone」を新たに知ってもらうきっかけになります。

収益についてですが、月額 500 円に設定しました。一年目は登録者数 5 千人をめざします。東京オリンピック・パラリンピックに向けて、3 年後には、5 万人をめざします。

アプリを推奨する理由がもう一つあります。障がい者雇用に関してです。このグラフをご覧ください。民間企業の法定雇用率の経過を示しています。昭和 52 年に制度が導入されてから、法定雇用率は約 10 年ごとに引き上げられています。近年、引き上げられ方が急になっています。しかし、達成している企業は、半数程度に留まっています。

障がい者雇用を増やす方法の一つとして、障がい者アスリートを雇用するという方法があります。これは企業の CSR 活動の向上にもつながります。音楽映像コンテンツビジネスを行うエイベックス社では、実際にパラリンピックで金メダルをとるような選手を雇用しています。この流れは近年増えてきており、障がい者スポーツは企業の介入によってよって大きくなっていくと考えます。その発展を進めるには、観る力をつけることが大事だと思います。

このアプリによって、ルールやプレーの見所を理解すると、競技の面白さがわかり、知名度が上がります。そのことによってスポンサーの規模が大きくなり、施設が充実します。選手も資金が使えるようになり、スポーツ自体も規模が大きくなります。そして、選手の質が上がり、さらに障がい者スポーツが盛り上がっていくと考えます。

(会場から) 一つ提案をしたいと思います。オリンピック・パラリンピックに加え、精神や知的障がいのある人にはスペシャルオリンピックズというのが開催されます。スペシャルオリンピックズは、まだまだ認知度が上がっていません。こうしたものへのアプローチも一緒に考えてもらえたらと思います。

⑦（松阪商業高校 松阪商業SBP 「松阪商業高校生が作ったセレクトギフト」）



平成 28 年 12 月。私達が一年生だった頃、岸川さんに講師に来ていただいて、SBP 活動のことを知りました。興味をもって、やってみたく自ら手をあげた男女 7 名で活動をしています。今日は主に三つの項目について発表したいと思います。①SBP とはいったい何か 全国の SBP 活動は、どうしているのか ②私達のセレクトギフトについて ③今後の活動について、です

まず SBP について簡単に説明します。Social Business Project (地域ビジネス創出事業) のことです。具体的には、高校生が地域資源・ヒト・モノ・自然・歴史・名所旧跡・産業など地域にあるものにふれあい、交流し見直し活用して、まちづくりやビジネスを提案していくとともに、地域の課題をビジネスの手法を用いて解決していこうという取り組みです。

まずは、南伊勢高校 SBP の活動を紹介します。南伊勢高校 SBP は、セレクトギフトと「たいみ〜焼」を発案されました。セレクトギフトは先日第 5 版がつけられました。そのセレクトギフトを見たとき、レベルの高さに圧倒されました。「たいみ〜焼」の中身となる餡は、自家製の餡を使用しているそうです。

南伊勢高校 SBP のセレクトギフトの中身を見てみると、かわいい南伊勢町のゆるキャラである「たいみ」が描かれたパッケージ。南伊勢高校 SBP のメンバーの思いを込めたラブレター。みんなで精選した商品があります。私達はこのセレクトギフトを参考に、自分達のセレクトギフトづくりの活動をしています。

松阪商業高校 SBP のセレクトギフトは未完成ですが、どの商品を採用するか大まかには決まったので、その過程と二つの商品を紹介します。セレクトギフトをつくるために、まず松阪らしいものとして、松阪牛に関係のあるものや松阪木綿などを中心に、商品を集めました。その後、メンバーが買い集めた商品を基に、メンバーや先生方と評価会を行いました。自分が選んだ商品に商品名と価格を記入し、ターゲットとする年齢層やコンセプトなどを載せ、5 段階評価を行って、商品を決めていきます。評価表を基につくったセレクトギフトです。

まだ、商品の値段交渉や価格設定が不十分なため、未完成の状態ですが、これからも試行錯誤を繰り返しながら、よりよいセレクトギフトにしていきたいと考えています。

（会場から）自信あふれる声の調子で、とてもよい発表であったと思います。地域にどのようなものがあるか、自分達で再認識していくところがすばらしいと思います。商品ができていくことに期待しています。



【参考】ビジネスプラン発表会場の様子



II-5 全体講評



田宮良則氏（日本政策金融公庫津支店 支店長）

発表7グループのみなさん、それぞれに素晴らしいアイデアで、感心しました。ほんの少しブラッシュアップすれば、我々も融資したいと思うものもありました。これからに期待いたします。

私どもの日本政策金融公庫について、簡単に説明をしたいと思います。一般の銀行などとは違って、政策的な融資を行う金融機関です。預金等の制度はありません。融資のみを行っています。国の政策に基づいての融資です。今、中小企業の数が減っています。日本政府としても、企業をたくさん生み出して経済の活性化につなげたいということで、我々も創業企業に融資を行い、創業

支援に力を入れています。本日鈴鹿高校に発表いただきましたが、高校生ビジネスグランプリというのも実施しています。若い時からビジネスに関心をもってもらうために、起業家教育にも力を入れています。若い力に日本の活力を生み出してほしいと期待しています。

本日の話題にもありましたように、人手不足への対応や高齢化への対応といった世の中の流れへの対応や社会問題や地域課題を解決する対応の中に、新しいビジネスチャンスがあります。あるいは既存の企業のままでは不便な部分がある場合なども、新しいビジネスの創設につながるチャンスがあります。そうしたことに敏感であるためには、世の中の動きとか、既存のビジネスをよく見て、深く考えることが必要になります。商売の基本は、売り手良し、買い手良し、世間良しの三方よしと言われますが、本日のビジネスプランを聞かせていただくと、そうした視点での社会貢献にもつながるプランも多く、すばらしかったと思っています。

若い力を生かしていただくには、こうしたビジネスプランにチャレンジしていただくことも重要だと思います。小さなチャレンジであれば、小さな成功か小さな失敗に終わることになるかと思えます。成功すれば、それを続けていただければよいと思えますし、小さな失敗であれば、そこを改善して一步一步前進していただければ、と思えます。

我々は、お客様と融資の場面で面談させていただく中で、ビジネスプランを検討させていただくのですが、ビジネスプランのアイデアを持っていらっしゃる方は、実現させたいとの思いが強く、思いが先行される方もたくさんいらっしゃいます。ビジネスプランを考えていただいたら、いろんな視点から見直して練り上げていただければ良いものになると思えます。

たとえば学生の視点、社会人の視点、高齢者の視点など、いろんな方の意見を聞いてみると、そこに新たなアイデアが生まれてくることがあります。こうした機会を通じて、いろんな人と交流して、人脈や企業との関係をつくりながら考えていただくと、アイデアが一層深まるのと思えます。

私も、本日いろいろと気づかせていただきましたし、考えさせていただきました。これを明日からにつなげていきたいと思っています。これからのみなさんの活躍に期待しています。



下宮勇生氏（基調講演講師）

プランの発表者のみなさん、お疲れ様でした。それぞれ面白い視点で、斬新だと思いました。アプリの活用アイデアもたくさんありました。あえて少し足りない部分を言うと、どのようにしてそれを継続できるようなビジネスモデルにするかです。プランを発表したときにいただいたことを改善してブラッシュアップしていただきたいと思います。

講演の中でも言いましたが、よいアイデアを若者が出し、大人を巻き込んでいかに実現するかです。ビジネスとして継続してやっていくことは、自分達力だけでは難しい部分があります。

資源がないからです。やる道具も技術もない。今回面白いプランが多かったので、プランを回していくために、今日ここにいる大人に声をかけて、名刺をもらってください。そしてアポをとって相談に行ってください。うまく大人を巻き込んで、形にしてください。形にして試してみて、また改善してブラッシュアップしていくのがよいと思っています。今日のような高校生と大学生の交流も、年代による発想の違いが出て、面白いと思います。

Ⅱ-5 閉会の挨拶



鈴木英敬氏（三重県知事）

本日は、MIE学生ベンチャーサミットに多くのみなさんにお集まりいただき、ありがとうございました。講演をいただきました下宮さん、鈴鹿大学さん、日本政策金融公庫さんをはじめ、多くのみなさんに感謝申し上げます。

ビジネスプランを発表していただいた5校7チームのみなさん、お疲れ様でした。三重県の特産品とか地域資源を活用したものとか、障がい者スポーツのこととか、インバウンドのこととか、幅広い、すばらしい発表だったと思います。日本政策金融公庫さんも融資したいと思うくらいのものもあったとのこと。学生ベンチャーが、三重県から今日をきっかけに生まれてくれることを期待しています。

みんながこのサミットで発表している丁度その頃、羽生結弦選手が、66年ぶりのオリンピック金メダル連覇のニュースが入ってきました。彼は23歳。その直前に、藤井聡太5段が羽生善治永世七冠に勝ちました。15歳です。こうした若い人達が、日本の歴史を塗り替えたこの日に、ここで、みなさんが熱い夢を語りあったというのは、確かに歴史の流れの中にあるというのは間違いないと思います。

今日の歴史的瞬間にプレゼンをしていただいたことを是非とも忘れることなく、成功するチャンスが来たとき、あの日に私達はプレゼンをしたんだ、だから夢を絶対につかめるはず

だと思って頑張ってほしいと思います。三重県の大人のみなさん、こうした若者のチャレンジを応援していただきますよう、よろしくお願いいたします。



Ⅲ. 資 料 編

Ⅲ-1 学生ベンチャーサミット来場者アンケート

Ⅲ-1 MIE 学生ベンチャーサミット アンケート結果

参加者 120 人、アンケート回収枚数 42 枚

1 所属

	人数	%
一般	7	16.7
鈴鹿大学学生	32	76.2
高校生	3	7.1

2 性別

	人数	%
男性	30	71.4
女性	12	28.6

3 年代

	人数	%
20 歳以下	16	38.1
21～30 歳	20	47.6
31～40 歳	1	2.4
41～50 歳	3	7.1
51～60 歳	2	4.8
61 歳以上	0	0.0

4 お住まい

	人数	%	備考 () 内は人数
鈴鹿市	13	38.1	
その他	20	59.0	その他内訳
未記入	9	2.9	津市 (8) 四日市市 (2) 松坂市 (5) 亀山市 (2) 伊勢市 (3)

5 このシンポジウムは、どのように知りましたか (複数回答可)

	人数	%	備考
教員・大学関係者からの案内	38	80.9	
ホームページ (具体的に:)	0	0.0	

ダイレクトメール	0	0.0	
新聞記事・ニュース（具体的に：）	0	0.0	
その他	4	8.5	その他内訳
未記入	5	10.6	県庁からの紹介（2） 職場（1） 発表者からの紹介（1）

6 参加した理由（複数回答可）

	人数	%	備考
学習の一環	36	67.9	
起業に関心があった	6	11.3	
登壇者の話を聞いたかった	10	18.9	
その他（具体的に：）	1	1.9	その他の内容 ビジネス・広報に興味があった

7 このシンポジウムに参加してどうでしたか

	人数	%
とてもよかった	22	52.4
よかった	17	40.5
普通	3	7.1
あまりよくなかった	0	0.0
よくなかった	0	0.0

8 シンポジウムの感想

①基調講演「スポーツ・観光・イベントから学生ベンチャーへ」

[一般・他校]

- すぐくためになった。
- モノづくりのよい参考になった。
- 内容が分かりやすくて、どのようにビジネスプランを書けばいいか参考になった。
- 起業の経緯を知ることができ参考になった。
- 思っている事をまず形にしてみる事の大切さのお話が大変参考になりました。
- 起業後5年で9割の事業者が倒産している。リスクヘッジについての内容を学生に伝えるべき。
- アイデアはセンスではなく努力ということと、座右の銘のお話が印象的でした。

[鈴鹿大学学生]

- 自分で行動しないといけないことを学びました。自分も座右の銘を作りたいと思いました。
- 座右の銘が気になった。
- 起業の難しさが分かった。

- 自分のためになった。
- 今日の下宮さんのお話は大変貴重なものだと思います。理由は、話しを聞いて高校生でも商品を開発していることなどのことに感心して、商品開発に年齢は関係ないことを知りました。あと大学生で企業したこともすごいと思いました。
- アイデアを形にし、実現させるのに努力を惜しみたくないと感じた。また、人からの評価をたくさん受け、深みある人間になりたい。
- 起業をすることは難しいことだと思う。
- スポーツはすばらしい。
- 面鳴りと商品には驚きました。その他に50校以上と関わって見えてきたことや、起業で必要なことがデザイン思考ということには納得しました。
- モノではなくモノづくりで行くところが印象深い。
- アイデアはセンスのある人が出すものとか、めちゃくちゃ勉強している人だけだと思っていたが、野球をしている人がしていて起業に興味を持てた。また、形に出るものだけではないというのも分かった。
- 「モノではなくモノガタリをつくろう」という文がとてもいいと思います。独特な魅力が出るにはモノガタリを地元の人々と交流することが必要だと思います。
- ビジネスを考えるには、若者の無垢な視点と大人の固い経験が必要不可欠。
- 講演を聞いて起業してみたいと思った。大変なことも多いと思うけど、やりがいがありそうだった。
- 実際に起業した人のお話やメッセージといったとても貴重な体験ができて良かった。
- いいアイデアを出すために必要なことは努力だと聞いて、自分も努力次第でなんとでもなると思いました。
- 今回参加してビジネスがどうやって始まるか、やり方が分かりました。小さいものでもビジネスができることが分かりました。
- 自分と近い境遇で実際に起業した人の話が聞くことができ、起業のハードルが高そうなイメージから変わりました。
- 最初はもうけのためだったビジネスが、考えて終わったところが実現するのが面白かった。
- 下宮さんの話しは大変興味深かったです。「分かる」とできる」の違いも分かりました。
- さらに起業したいという意欲が出ました。
- 今までのビジネス例はすごく為になった。道の駅に活かしたい（商品開発のプロセス等）。やらないと始まらないなと思った。クラウドファンディングのリターンが何か気になる。
- 人を引き寄せる発表で見習います。
- 思えるだけでなく絶対にできるように仕事をする。学生からもすごいビジネスは生まれる。
- すごく勉強になりました。自分も下宮様みたいにもっと考えて、ビジネスになるプランをしていきたいです。
- 自分も下宮さんみたいにビジネスプランを教えてみたいです。
- ちょっと難しかったですが、すごく役に立つと思います。

●下宮さんのお話からビジネスを行う上での心がまえや何が大切なのかということ学ぶことができました。

●アイデアやひらめきを発信していくことの大切さを学んだ。何事にも挑戦することが重要だと思った。

②三重県内の高校生・大学生によるビジネスプラン・取組事例発表&交流会

[一般・他校]

●プレゼンの仕方が学校によって違ったのでよい経験になった。

●幅広くてびっくりした。

●いろんな考えがあって参考になった。

●収益性についても検討しており、計画性が十分あると思った。

●どの発表もビジネスプランがしっかりしていて、ターゲットや現存するサービスとの差別化だけでなく、どのように利益を出し運営していくかが具体的だった。

●すべてのプレゼンが素晴らしかった。皆様の今後が楽しみです。

●学生・生徒の目線でのアイデアがたくさんあり面白かった。

[鈴鹿大学学生]

●交流会はみんなが交流できるのはいいと思いました。

●色々なアプリがあり面白かった。

●高校生にはすでに負けてるなあと思いました。

●とても自分たちで考えていた。

●鈴鹿大学の発表はもちろん、他の大学のビジネスプラン、高校生のビジネスプランを聞いて、他の大学の貴重な発表はとてもすごいと思い、高校生の発表もレベルが高く、感心しました。

●地域の再発見と発展が、日本経済にまで影響を与えるようなスケールの大きいものにしていきたいと思った。身近なものの困りごと、需要を満たすことにビジネスチャンスがあると感じた。

●みんな上手く発表できていてよかった。

●いろいろなアイデアがあって面白い。

●いろんなチームによる個性的なビジネスプランを聞くことができてよかったです。

●みんな真面目で熱心にやっているのを見て、とても感動しました。

●Loupeの本に似た本を買って彼女と言ったことがある（お菓子美味しかった）

●遠慮せずに交流するとますますいい提案が出るかもしれないと思います。

●高校生や大学生のビジネスプランを聞いて、面白い企画がたくさんあった。

●どの学校の発表も考えられていてよかった。高校生・大学生をまぜて取り組みをやってみたいと思った。

●お菓子やドリンクがあって聞く人の聞きやすい環境になっていてよかったと思った。

●自由に図書館の中を移動することができ、自由に各大学・高校の作品を見れる環境がとてもよかった。

- 働きながら旅行や無くなられたパートナーにVRで会えるなどの斬新なアイデアに驚かされた。また『Loupe』など、すでに活動しているグループもいて感心しました。
- 面白いビジネスプランが多く、楽しくもうけることができるのは良いことだと思う。
- 三重県内高校生と大学生によるビジネス交流会によって、またそれから新たなビジネスも生まれると考えます。
- 高校生の発表がとても上手だった。
- 各々視点が独特で良かった。前回と違い利益やプロセスがしっかりしていて良かった。実際にモニターをしたりという根拠があつていいと思った。取り入れたい。年下もしっかり話していて見習いたいと思った。
- なかなか話しやすい場で良かったです。
- 自分の発表が緊張してうまくいけなかったです。これから頑張ります。
- 各大学や高校の発表内容は革新的であり、高い熱意を感じさせるもので、またとても考えられたものでした。交流会では出席者の質問などは発表されたビジネスプランを形にもしくは実現性をもたらすことのできるお話を聞くことができました。
- 様々な意見や情報を得ることができ、他校の方と交流ができてとても良かったと思います。
- 同年代の人たちが頑張っている姿を見て刺激を受け、素晴らしいアイデアが浮かび行動に移していることを尊敬したし、羨ましいと思った。

③印象に残った発表チームとその理由

[一般・他校]

- コマ撮りがすごいと思った。
- 無料旅！やりたい！
- 三重大学・・・詳しくインタビューなどがあり、よく調べられていると思った。
- TGJ・・・年1回の発行、役割分担等明確に決めていることで、学生団体でも継続が可能になっているように感じた。
- 三重大学 Loupe・・・津駅周辺に住んでいてもともと興味があったが、すでに活動をされていて活動がとても具体的だった。
- 三重大学・・・ビジョンが明確である。とてもよい。年1回の発刊でなく年4回ほど発刊してほしい。
- 皇學館大學ビジネス研究会・・・大学資源の活用がよかった。
- 三重大学のルーペ・・・タウン誌が200円とは素晴らしい。

[鈴鹿大学学生]

- コマドリチーム・・・実際にそういうアプリがあつたら便利だと思いました。
- 高校生チームです。理由は考えがすごくびっくりしました。
- コマドリチームのコマドリアプリです。その理由は再生回数がとても多いだけでなく、もうそのビジネスが成り立っているからでもう結果が出ているからです。
- 皇學館大學チーム（大学資源を用いたインバウンド）・・・社会に貢献できる大学をつくりだせると思った。学生にも地域にも旅行者にもメリットがある。学んで卒業しておわりにな

らない。体験型で付加価値の高いものになると感じた。

●松坂商業のSBP・・・地域の課題をビジネスで立て直すこと。

●鈴鹿高校バズ・・・障害者スポーツに関心や理解を深めるために、詳しく教えてくれるアプリを作ることを提案したから。

●コマドリチーム・・・理由はネットでの評価がよくて、いいねが多いから。見るとみんなに人気があるビジネスになれます。

●TGJ の店でクーポンなどを使えるのはインスタ映えなどできる店を載せれば流行ると思った。

●無料旅・・・みんなに新しいライフスタイルを提供したと思います。

●老人向けVR旅行・・・理由は若い頃の記憶がもう一度味わえることができるからです。

●コマドリ・・・吉田君がいつもよりテンションが高く、楽しくみんなが聞きやすいようにしていてよかった。

●VRを利用した旅行プラン・・・収益性が老人ホームなどに配置して得るといった具体性があった。

●みんな高校生とは思えない言葉や知識で驚いた。

●老人向け旅行VR・・・年をとってからだと体の調子が悪かったりするので、実際に旅行に行かなくても実際と同じ映像を見られるのでよいと思いました。

●VRプランチーム・・・上の人たちが自分の時代に住んでいる時間でも外側から見るができるからです。

●無料旅・・・旅+A193 行したいけどお金がないというよくある悩みを解決する画期的な案だと思いました。旅行のための宿やバイトを募集する側の起業などの連携が難しいと思いますが、バイトアプリなどと協力できたらいいと思います。

●鈴鹿高校の発表が良かった。理由は、高校生の考え方ではないぐらいのビジネスアイデアだと思いました。

●All is Well・・・現代の日本の高齢人口の増加により苦しい生活を送っている人々に、簡単に旅行できるような体験ができることで面白いアイデアだと考えます。

●皇學館のプランは自分の大学にも取り入れられそうで良かった。アンケートのネガティブな意見も聞きたい。

●TGJ・・・まさに地域密着といった感じですばらしい。

●コマドリ・・・発表がすごくよくて分かりやすかったです。

●コマドリの発表はすごく上手だった。ビデオもあって分かりやすかったです。

●コマドリアプリ・・・発表がすごくうまくて面白かったです。

●皇學館大学ビジネス研究会・・・取組のプラン作成から実行に必要なものや人の力を用意し、実行したその行動力と熱意の高さに驚かされました。

●TGJ・・・津市の活性化のためにルーペを通して学生目線はとても感心しました。 All is Well・・・日本が少子化高齢化していることを考えたら最適なプランだと思いました。

●All is Well・・・高齢者の方だけでなく様々な年代の人たちに希望を与えられる素晴らしいビジネスだと思ったから。

●TGJ・・・「Loupe」に興味を持ったから。

9 その他ご感想・ご要望など、自由にお書きください

[一般・他校]

●下宮さんの話は分かりやすく面白かった。ぜひまたご講演を聞きたいと思った。

●学生・社会人合同のビジネスプラン発表会があると面白いと思う。参加者投票の賞を導入すると、聞き手も参加型の面白い会になるのではないか。

●とても良かったです。三重短大や高専もあるともっと良いかも。

●プレゼンの場が図書室ではなくはじめの場所(ホール)の方が集中して聞くことができる。

[鈴鹿大学学生]

●とてもいい講義や発表ができたと思う。

●今日このイベントに参加してプラスにして今後生かしていきたいと思いました。

●今日のベンチャーサミットは授業で来ましたが、今日は他では聞けない貴重な話や発表を聞いたのでよかったと思いました。

●アイデアをビジネスにするために運営する力や大人を巻き込むことも大切だと思った。

●モノではなくモノガタリが印象に残りました。

●思った以上に人がいて驚きました。

●今日の活動に参加してとても楽しかったです。たくさんのお菓子と飲み物をいただきました。

●自分が楽しいと思えることでお金を稼げたら生きていて楽しいと思った。

●失敗は成功のもと。

●楽しい場でした。

●今日のサミットに参加して良い経験になった。

●実行すること、継続すること、参加できて良かった。

●各学校の人たちの発表で様々な考えや意見をきくことができ、考える幅が増えたと思いきよかったと思いました。

●今回のサミットに参加してどのグループもいいアイデアでしたが、起業に大切なことはそれを継続することと気づかされました。

●昨年度のイノベーションマネジメントの授業後に受けたシンポジウムで発表したことがあったのですが、それよりも今年の方が自分たちのよりも面白かったです。

●高校生・大学生によるビジネスプランの発表場所が図書館でしたが、正直見れる場所の範囲が狭かった。

●ビジネスプラン発表はホールの方が良かった(席が混雑していた)。自分の大学の学生が多く、他校はアウェー感を感じてやりづらいだろうなと思った。他大学の学生を客として呼び込むといいのではと思った。

●このような場の方が文化ホールよりも発表しやすいです。

●このようなチャンスがあってよかった。

●またこんな機会があったらぜひ参加したいと思います。

●このようなチャンスがまたあったらいいなと思います。

- 参加してよかったです。自分の不足も見えます。これからもっと頑張って、自分のいいところをみんなに見せます。
- 本日はとても興味深いものを学ぶことができ、勉強になりました。
- 全行程をホールで行う方が混雑が少なくて済む気がした。
- All is Well の案は自身や家族などの所持している動画や写真を読み込めたり、ループさんは30人で学科を超えて1冊を作っていることを知り、自分たちも楽しみながら情報を発信していることが羨ましいと思いました。情報交換などお互いの意見交換で違うものに取り組んでいても違うアイデアが出てきます。
- またこのようなイベントを開催してほしいと思います。他校とも交流できるし意見交換もできてとても刺激的で面白かった。

鈴鹿大学ビジネス・イノベーション研究センター

平成 29 年度 報告書

報告書作成・編集

中谷恵子 高見 啓一 渡邊聡

発行年月日

平成 30 年 3 月 23 日

制作

鈴鹿大学ビジネス・イノベーション研究センター

発行

学校法人享栄学園 鈴鹿大学