

Activity Report



高校生起業体験コンテスト まじプロ2016 活動報告書

2020年にむけて
「いま」キミができること



キュリオシティ

主催：NPO法人 Curiosity

後援：文京区

目次

- 2 団体概要
- 3 代表メッセージ
- 4 まじプロについて
- 5 まじプロ2016開催概要
- 6 プログラムの記録
- 7 プログラムの記録
- 8 グループ紹介
- 9 グループ紹介
- 10 グループ紹介
- 11 グループ紹介
- 12 グループ紹介
- 13 グループ紹介
- 14 報告会
- 15 報告会
- 16 報告会
- 17 高校生の成長
- 18 高校生アンケート
- 19 高校生アンケート

団体概要

私たちが目指す社会

■ビジョン(目指す社会)

子どもや若者が多くの夢や希望を持ち、積極的に挑戦できる社会を目指します。

■ミッション(果たす役割)

様々な体験活動を通し、多様な価値観に触れるリアルな機会を提供します。

大切にしていること・問題意識

■やってみなくちゃ、わからない

現代の若者はあふれる情報の中で生きています。情報があふれる現代だからこそ、自らの体を使って得た知識や経験がその後の人生において重要な意味を持ってくるものと考えています。

直接見て、聞いて、触れて、考える。そして、失敗を恐れず、小さなことでもまず一度チャレンジしてみる。その試行錯誤の過程で得られた経験には、ネットで拾った情報とは違い、大きな価値があります。

五感を使って得た経験こそ、これから生き抜く術を身につけていく若者にとって、大きな武器になると考えています。

■岐路に至るまでに視野を広げる

現在の高校のカリキュラムでは、おおよそ2年生で就職または進学、さらには文系・理系あるいは専門学校などといったように、そのタイミングで進路を選択するケースがほとんどです。大学生でも同様に、就職活動が本格的に始まる3年生頃になって、目指す業界や就職先等を絞り込んでいきます。

私たちは、この「岐路」に立つまでに視野を広げること、経験を増やすことが今まで以上に必要であると考えます。

例えば、かつては親や親戚、地域の商店、工場、職人さんなど、働く人の背中を近くで見て育ってきた子供が少なくありませんでした。しかし、現在では核家族化や自営業者の減少などによって、働く人や職業の存在、社会が遠く、具体的にイメージしにくい存在になりつつあります。

懸命に働く人の姿を目の当たりにしたり、起業体験やボランティアをはじめとする様々な社会体験を早い段階で経験することは、かけがえのない経験、刺激となり、大きく視野を広げる機会となります。

■キャリアは教室で学べない

近年では文部科学省を中心に学校でのキャリア教育が推進されています。しかしながら現在のカリキュラムでは、とすれば会社や組織で働く人の目線で、『これが今後仕事をする上で役に立つのだからやっておくべき』という決められた枠にはめがちです。

もとより、従来に比べ「キャリア」に対する考え方、定義も人によって大きく異なってきたのではないのでしょうか。付け加えれば、それぞれの考える成功・満足、幸せといった価値観・尺度も非常に多様な時代になってきました。

大切なことは、早い段階で今の自分と将来について考え、向き合う機会を増やすことです。

学校の外の社会に出て、自らが主体的に行動し、試行錯誤する過程こそ、本当の意味でキャリアを身に付けられる機会になるものと考えています。

初回のまじプロの準備がスタートしたのは、2014年の3月。そこから3年が経ちました。振り返るとこの3年間は、Curiosityのモットーである「百聞百見は一験にしかず」という言葉を体現することの連続で、改めてその言葉の重みと大切さを実感しています。

3年前のスタート時、当時の運営メンバーと話していたのは、「とにかくまずは3回、3年はやってみよう」ということでした。とはいえ、知識や経験も無い中でスタートし、プログラム作りや運営体制の構築、事務作業など、すべてが全くの未経験。常に試行錯誤の連続で、やめようと思ったことも一度や二度ではありませんでした。しかしながら、この間に支えてくださった多くのボランティアスタッフをはじめ、プログラムに参加してくれた高校生、地域の皆さま、家族のサポートや励ましもあり、何とか3年目の活動を無事に終了することができました。

その3年目が終わり、当初手探りで始まったプログラムも、今後の可能性を感じさせるプロジェクトに成長したものと自負しています。まだまだ検証や再構築が必要な部分も少なくありませんが、着実に進化を遂げていると感じています。

また、高校生・大学生・社会人が集い、学校や会社の上下関係、友達や家族とも違う、新たな人間関係ができるコミュニティとしての面白さと可能性も感じています。10代～60代の世代も属性もバックグラウンドも異なる人間同士が集まることは、双方にとって学びや発見が多く、特に若い世代にとっては将来を考える上での身近な相談役やロールモデルに成り得るものと考えています。

自分自身の原体験や想い、私たちの問題意識のもとに、必要とする人へ活動を届けていくためにも、点から線へ、線から面へと活動をさらに昇華させていきたいと思っています。

いつも活動を支えてくださる多くの皆様のご協力、ご尽力に深く感謝するとともに、引き続きのご支援、ご協力を宜しくお願い致します。

2017年3月
NPO法人 Curiosity
代表 小川 智康



まじプロについて

まじプロは、高校生向けの起業体験コンテストです。

イベントや物販などの企画をアイデア出しから実行まで全て自分たちのグループで行い、起業体験で得た収益は希望する非営利団体へ寄付します。

仕事や働くことなど、社会やお金に対する価値観を広げるとともに、チームワークの大切さやコミュニケーションの難しさなど、普通の学校生活では得られない、実行・経験するからこそ得られる実践型のプログラムです。

職業観、お金の大切さ、多世代との関わり … 学べることは一つではありません

まじプロは必ずしも将来の起業家やビジネスマンの養成を目的に開催しているわけではありません。職業や働くこと、お金に対する価値観、社会課題の認識など、社会経験の第一歩として様々な分野に対する理解を深める機会として位置づけています。

ボランティアとしてまじプロを支える大学生・社会人と共に学び、経験する機会を通じ、将来に渡って様々な分野で活躍できる人材を育み、輩出していきたいと考えています。

将来に渡って「生きていく力」を身に付ける機会に

リーダーシップ、コミュニケーション能力、プレゼンテーション能力、チームワークなど、普通の学生生活はもとより、社会に出てからも必要とされる力を早い段階で身に付ける機会となります。

国家公務員や大手広告代理店OB、若手起業家など、それぞれの分野の第一線で活躍している経験豊富な社会人もボランティアとして活動をサポートします。

まじプロ 2016開催概要

| | |
|------|---|
| 名称 | まじプロ2016 ～高校生起業体験コンテスト～ |
| 主催 | NPO法人 Curiosity |
| 後援 | 文京区 |
| 開講期間 | 2016年10月30日(日)～2017年1月29日(月) |
| 参加費用 | 3,000円 |
| 場所 | 主に文京区内の施設 |
| 参加者数 | 24名 |
| 助成金 | 東京都教育委員会・BumB東京スポーツ文化館(平成28年度チャレンジ・アシスト・プログラム) 文京区(平成28年度 青少年の社会参加推進事業補助金) |

高校生グループへの課題

- ・ 2020年に向けて、今から自分たちが出来ることは何かを考え、チャレンジすること。
- ・ 起業プランの実行に向け、企画立案や集客、イベント開催・物販販売など、一連の役割を自ら行うこと。
- ・ 各グループ5万円を元手(貸付金)にして、10万円以上の収入を得ること。
- ・ 得た収益は、自ら希望するNPO等の非営利団体へチャリティとして寄付をすること。

大学生・社会人の役割

大学生・社会人には大きく分けて「伴走者」と「プログラム運営」の2つの役割があります。

「伴走者」としては、担当する高校生グループの活動を継続的にサポートし、個別に相談やアドバイスを行いました。

「プログラム運営」としては、プログラム開始前の企画準備・広報・高校訪問に始まり、プログラム中の各カリキュラムの作成や、高校生・大学生向けの外部講師を招いた講習の運営、報告会準備。そして、プログラム終了後の事業報告等、多岐に渡る仕事を、各自掛け持ちをしながら、役割分担を行い、各々が運営に参加しました。



プログラムの記録

2016年11月13日(日)



2016年10月30日(日)



オリエンテーション 起業プランの企画立案 グループ編成

初回となったこの日の活動では、まじプロに参加した24名の高校生たちが自己紹介・他己紹介を行いました。

その後、起業の基本的な考え方や、ビジネスマナーについて学んだ後、高校生たちがこの活動を通して、どんなことをやりたいのかを、プレゼンテーションしました。

全員の発表が終わった後、企画の指向が似ている高校生たちがグループに分かれ、起業のアイデアを練っていききました。

最後に、各グループで話し合った内容を一旦まとめ、全員の前で企画発表を行い、お互いに評価を行いました。

良い評価を得るグループもあれば、集客等の様々な課題を提示されたグループもあり、各自これから事業を進めるうえで、長所として伸ばして行く部分、具体案を考え、解決していかなければいけない部分等、次回までの課題を発見しました。

起業プランの具体化

初回の活動後、各グループが自主的に集まったり、電話会議を通してミーティングを重ね、より練った企画案を全体に向けて共有しました。

より具体的な案を作成していくなかで、現実的に実行に移すためには、どのような問題があるのかをお互いに意見交換し、それに対する対処方法等をグループ内で協議しました。

午後からは、各グループの企画案に対して、「いつ・どこで・なにを」「事業のターゲットは?」「具体的にどのような集客方法をとるのか?」「実行日当日までのスケジュール」といった企画の詳細を、ワークシートを用いながら、社会人・大学生スタッフと一緒に掘り下げて行きました。

企画を掘り下げていく中で、改めて企画の本質を議論するグループや、他グループと協力して集客を狙うグループ、外へと飛び出してフィールドワークを行い、マーケティングを行うグループ等、各グループが独自のアプローチで事業の達成に向けて、話し合いを行いました。

2016年11月23日(水・祝)



メンターミーティング

各グループの収益の寄付先の発表を行った後、社会人メンバーによる「一般企業」と「NPO 法人」の違いや、いかにして事業に対して付加価値を付け、他事業者との差別化を行うかといったビジネスに関わるレクチャーを開催しました。

その後は、社会人メンバーによるメンターミーティング。各グループがここまで進めてきた企画を社会人メンバーに発表し、「企画の実現はできそうか?」「企画の独自性はあるか?」「マーケティング(お客様視点)はできているか?」といった項目に対する評価を受けました。

自分たちで思っていたよりも高い評価を受けて、自信を深めるグループもある一方で、企画の実行意義を問われて、企画が振り出しに戻るグループなど、各チームが社会人からのアドバイスを受け止めて、改めて企画の見直しと深化を進めて行きました。

最後には、高校生同士によるメンターミーティングを行ったのですが、お互いに共通の課題や悩みを抱えているチーム同士、意見やアドバイスを共有しながら、相談し合いました。

2016年12月3日(土)
2016年12月23日(金・祝)



チラシ作成 会場下見 起業プランの最終準備

まじプロ活動日のみならず、休日や平日夜など、各グループがここまで準備を進めてきた企画を宣伝するための、チラシの作成を行いました。

文京区立誠之小学校を起業プランの実行場所として考えているグループは、小学校の生徒に配るためのチラシ作りに没頭し、「どうしたら小学生の興味を惹くことができるか?」など、小学生の目線に立ってチラシ作りに励みました。

また、実際に会場となる誠之小学校に出向き、各教室の確認と、当日の各グループの教室の割り振りを行いました。

教室が決まった後は、実際の会場を利用してロールプレイングを行ったのですが、事前に会議室でロールプレイングを行った時には出て来なかった、様々な新たな課題が見つかり、企画の修正を行ったり、新たに購入が必要な物が見つかり、収支計画の見直しが必要になったり等、実行直前に貴重な経験を積むことができました。



2017年1月8日(日)
2017年1月9日(月・祝)



起業プランの実行

いよいよ、これまで約2ヶ月間にわたって練ってきた起業プランの実行日。

フラワーアクセサリーの手作り体験や、外国人留学生との交流イベント、折り紙アクセサリーの手作り体験、音楽とスポーツを融合させたボディーパーカッションの体験イベント、スノードームと入浴剤の手作り体験などが誠之小学校で開催されました。

また、今年は外国人観光客向けに東京のスポットを案内するツアーを実行するグループもあり、小学校だけでなく、小学校の外でもプランの実行が行われました。

2日間に渡る今回のプラン実行では、のべ200名ほどの方々が来場し、来場者層も小学生とその保護者のみならず、高校生や、日本以外の様々な国籍の方々も、多岐に渡りました。

2017年1月15日(日)



活動レポート作成 ネクストアクション宣言

各グループごとに、プランの実行を終えての振り返りを行いました。

企画概要や収支結果等のまとめに加えて、実際にプラン実行を終えて、「上手く行った点、良かった点」や「上手く行かなかった点、課題・問題点」などの振り返りを行い、事前準備の段階でもっとやっておくべきだったことの反省から、どうすれば良かったのかを確認しました。

また、ネクストアクション宣言として、今回のまじプロの活動を通して得た経験等をステップに、次の自分の目標、将来の自分の目標を共有しました。

2017年1月22日(日)



報告会準備

まじプロの最後の活動となる報告会に向けて、各グループで報告する内容の協議や、プレゼンテーション資料の作成、当日の役割分担の割り振り等を行いました。

普段、学校でプレゼンテーションを頻繁に行っていて慣れている高校生もいれば、今まで全くプレゼンテーションをしたことが無い高校生もあり、グループ内でお互いに協力をしながら、資料作成や準備を行いました。

その後、本番と同じ設定で持ち時間を計りながら、社会人スタッフに対してプレゼンテーションの予行演習を行いました。

実際に通してプレゼンテーションをしてみると、どのグループも持ち時間を大幅に余らせてしまったり、今までの活動を知らない方々がたくさん来る報告会でプレゼンテーションを行う上で、自分たちの活動を知ってもらうための情報が少なすぎたり等、社会人スタッフから様々な指摘が出てきました。

指摘を修正後、改めて他の高校生グループも含めて、全員の前でプレゼンテーションの予行演習を行ってみると、1度目に比べて、全体的にレベルが上がっており、また、他グループのプレゼンテーションを見ることで、新しいアイデアを得ることができたようです。

2017年1月29日(日)



報告会

いよいよ、まじプロ全体としての活動最終日。

文京区長の成澤 廣修 様、衆議院議員の辻 清人 様、文京区青少年プラザb-lab館長 / 認定NPO法人カタリバの今村 亮 様、株式会社a. schoolの岩田 拓真 様をゲストに迎え、筑波大学 東京キャンパス文京校舎の講義室にて報告会を行いました。

各グループ、発表時間12分・質疑応答3分の計15分の持ち時間での発表でしたが、来場者の方々から様々な質問が飛び交い、途中で質問を打ち切るグループもあるなど、非常に盛り上がった報告会となりました。

報告会終盤には、各賞の受賞グループの発表がありました。

今年度は、「社長賞」「ビジネススキル賞」「プレゼンテーション賞」の3つの賞が用意され、受賞グループにはゲストの方々から表彰状やトロフィーの贈呈がありました。

グループ紹介

| | |
|-------|------------------------------------|
| グループ名 | オレンジ |
| 企画名 | 世界に一つだけの フラワーアクセサリーを作ろう |
| メンバー | 久保寺 快延 合志 さくら 伊藤 有栄 進藤 杏奈 |



会場

文京区立誠之小学校

参加人数

22名

寄付金額

18,482円

開催日時

2017年1月8日(日)、9日(月・祝)

参加費

物販 750円
体験 750円、1,500円

寄付先団体

熊本地震義援金・寄附金

参加対象

幼稚園児、小学生



目的

・子どもたちにモノづくりの楽しさを知ってもらおう。

実施内容

- ・レジンフラワー作り
- ・お菓子のつかみ取り

上手くいった点 / 良かった点

・イベント当日、予想以上に体験の工程が短かったため、時間が大幅に余ってしまったが、メンバーのアイデアで、お絵かきや簡単なゲームなど、小さい子が楽しめる場を提供できた。

上手くいかなかった点 / 課題・問題点

- ・メンバーの予定が合わず、話し合いの機会を多く設けることが出来なかった。
- ・複数の大人とアポイントを取ったが、自分たちの準備不足で、交渉を成立させることが出来なかった。(教会、講師とのアポイント)
- ・当日、体験人数の確認を怠ってしまったせいで、収支報告に支障が出た。
- ・最初に予定していた企画(工芸体験)が、自分たちの行動開始が大変遅かったため、イベントの企画変更をせざるを得なかった。
- ・また、新たな企画を模索する際にも時間を要し、作品も高レベルとは言えず、最後まで納得のいくものが作れなかった。

※グループ紹介ページは、各グループより提出された活動報告の一部を抜粋し、記載内容・文字等は原則、提出原稿のままとしています。

グループ紹介

| | |
|-------|-----------------------------------|
| グループ名 | LINK |
| 企画名 | ひみつのおてつだいやさん 未来郵便 |
| メンバー | 志村 愛海 中嶋 香琳 高尾 みずき 石田 友祐 |



会場

文京区立誠之小学校

参加人数

約100名

寄付金額

16,681円

開催日時

2017年1月8日(日)、9日(月・祝)

参加費

ひみつのおてつだいやさん
ネックレス 600円
イヤリング・ピアス 500円
ストラップ 300円

寄付先団体

NPO法人 キッズアートプロジェクト

参加対象

小中高生とその家族

未来郵便 350円



目的

- ・ひみつのおてつだいやさん
想いが込められた折り紙を作り、絶対に捨てることのできないアクセサリやストラップの形に加工することで、思い出として大切に保管してもらおう。世界に1つだけの折り紙アクセサリを作っていただくことで、手作りした物の温かみや大切さを改めて感じてほしい。
- ・未来郵便
まじプロの大テーマ「2020年のために私たちができること」に絡め、2020年の未来の自分・家族に向け夢と希望を手紙に託す。また、グループ名であるLINK(=繋がり)より、出会った人と最低でも2020年まで繋がっているように。

実施内容

- ・ひみつのおてつだいやさん
折り紙アクセサリの販売、体験
販売 折り紙アクセサリ(ネックレス、イヤリング、ピアス)と折り紙キーホルダーの販売
体験 ①どの種類のアクセサリにするのかを決めてもらう。 ②好きな模様・種類の折り紙を選んでもらう。 ③アクセサリにしたい折り紙を折ってもらう。 ④スタッフが折り紙にレジンを塗り、金具を付け、お渡しする形に仕上げる。
- ・未来郵便
①2020年の自分に手紙を書く。 ②2020年まで保管をしておき、2020年の自分や家族に手紙を送る。

上手くいった点 / 良かった点

- ・当日を迎えるまでに、キッズアートプロジェクト(寄付先)でのボランティアをした。
- ・学校の後輩や友達を当日のボランティアスタッフとして巻き込んで活動ができた。
- ・プロジェクトに賛同して下さることが多かった。

上手くいかなかった点 / 課題・問題点

- ・1日目の反省をせずに、2日目を迎えてしまった。
- ・アクセサリの製作に時間を掛けすぎてしまい、話し合う時間が少なくなってしまった。

グループ紹介

グループ名 **CREATIVE**
企画名 **スノードーム作り
入浴剤作り**
メンバー **野口 拓馬
山崎 綾香
阿部 美来
根岸 彩香**



会場

文京区立誠之小学校

参加人数

40名

寄付金額

20,432円

開催日時

2017年1月8日(日)、9日(月・祝)

参加費

スノードーム 1,800円
入浴剤 1,200円

寄付先団体

認定NPO法人 カタリバ

参加対象

小学生低学年から高学年、またその兄妹



目的

・普段、家ではなかなか作ることがないスノードーム、入浴剤を自分の力で一から作ることで、クリエイティブな発想を目的としている。また、これらを製作するにあたり、子ども自身の思い出になったり、親子同士で楽しく行ってもらうことも目的の一つ。

実施内容

・スノードーム作り

- ①瓶、ラメ、フィギュア、スポンジを選ばせる。
- ②スポンジを切って、瓶の蓋に瞬間接着剤でくっつける。
- ③切ったスポンジにフィギュアを瞬間接着剤でくっつける。
- ④ラメを瓶に入れる。
- ⑤スノードームの中の溶液を作る。
- ⑥瓶の中に溶液を入れる。
- ⑦蓋を閉じる。
- ⑧マスキングテープで瓶をデコレーションする。
- ⑨リボンを巻き付ける。

・入浴剤作り

- ①重曹、クエン酸、片栗粉を計って、袋に入れる。
- ②色を選ばせ、粉が入った袋に入れ、混ぜさせる。
- ③匂いを選ばせ、粉が入った袋に入れ、混ぜさせる。
- ④霧吹きで粉に水を2回吹きかけ、混ぜる。
- ⑤ラップの上に粉を出して、型抜きに詰める。
- ⑥新しいラップに移し、入浴剤を型から抜く。
- ⑦お持ち帰りの袋に入れる。

上手くいった点 / 良かった点

- ・報告会で使う写真や動画などを撮ることができた。
- ・周辺に何がどこで売っているかをリサーチ済みだったため、途中材料が不足しても、すぐに対処できた。

上手くいかなかった点 / 課題・問題点

- ・多くの材料が余ってしまった。
- ・経費を無駄に使ってしまった点が多い。

グループ紹介

グループ名 ニブンノイチ
企画名 “手ぶら”で音楽

メンバー 大友 喜乃
雨宮 寧々
木所 巧充
本間 友慧



会場

文京区立誠之小学校

参加人数

11名

寄付金額

1,000円

開催日時

2017年1月8日(日)、9日(月・祝)

参加費

物販 750円
体験 750円、1,500円

寄付先団体

くまもと音楽復興支援100人委員会

参加対象

小学生、幼児



目的

・音楽とスポーツを融合させたボディパーカッションを通して、子どもたちと表現することの楽しさ、体を動かすことを共有する。

実施内容

・ボディパーカッション

上手くいった点 / 良かった点

- ・ボディパーカッションのプロの方々に直接連絡を取り、アドバイスをいただくことができた。
- ・広報活動に力を入れ、SNSを通じた呼びかけや、チラシ配りを積極的に行うことができた。
- ・休憩時間を有効に使って、参加者と積極的にコミュニケーションを取ることで、参加してくれた子どもたちとスタッフが親交を深めることができた。
- ・一日目の反省を二日目に迅速に反映することができた。(休憩の削減など)

上手くいかなかった点 / 課題・問題点

- ・一度のイベントの時間を3時間と長く設定してしまったため、お客様に気軽に参加していただけるような形を取ることができず、お客様に参加していただく機会を狭めてしまう結果を招いた。
- ・プロジェクト全体の計画を立て、それを実行するというのがうまくいかず、チラシの準備がギリギリまで掛かってしまい、たくさんの方にご迷惑を掛けてしまった。

グループ紹介

グループ名 Explore Japan

企画名 Tour of Tokyo

メンバー
弓 眞名
山崎 彩乃
奥野 光優
中柴 智貴



会場

日本橋、秋葉原、上野

参加人数

7名

寄付金額

8,525円

開催日時

2017年1月8日(日)、9日(月・祝)

参加費

2,500円

寄付先団体

NPO法人 ETIC.

参加対象

パッケージツアーなどを使わずに日本を訪れたり、より深く東京(日本)を知りたいような外国人観光客



目的

- ・日本(東京)を訪れる外国人観光客の方々に、一般的なツアーでは回られなかったり、私たちが紹介したい日本の文化や歴史、東京のスポットを案内する。
- ・同じ高校生によるボランティアスタッフとともに、英語によるコミュニケーションによって、観光客の方を退屈させない密着型のツアーの実施。

実施内容

- ・午前10時に東京駅丸の内中央口前行幸通りに集合。メンバーとボランティアスタッフ、そしてお客様と共にツアーを開始。無料バスで日本橋へ移動。日本橋の老舗街やCOREDO室町などを見学及びショッピング。
- ・福德神社での神社のお参りの仕方のレクチャー後、日本銀行を経て日本橋七福神巡りを行った。(2日目は雨天のため、小津和紙博物館で和紙の手漉き体験を実施)
- ・その後、人形町周辺で昼食をとり、地下鉄日比谷線で秋葉原に向かう。(人形町駅→秋葉原駅)
- ・電気街から万世橋や湯島聖堂、神田明神などを巡り、2k540にて日本の伝統工芸などを見学及びお土産購入。
- ・アメヤ横丁を抜けて上野駅中央口にて解散。

上手くいった点 / 良かった点

- ・プレツアーの実施によって、メンバーやボランティアがツアーの工程を確認し、本番でもしっかりと認識できていた。
- ・ボランティアスタッフとも協力し、会話を仕向けてゲストを退屈させることがなかった。
- ・天候などの状況に柔軟な対応が取れた。
- ・ツアーの内容はゲストの方が知りたい情報などがしっかりと詰まった、内容の深いもので、ゲストの方からも好評であった。

上手くいかなかった点 / 課題・問題点

- ・対象が外国人観光客ということもあり、集客が不確かで、直前までチラシの他にも、SNSをもっと上手く活用したりなど、宣伝方法の改善が必須であった。
- ・ツアー開始前にゲストの要望などを聞いておくべきだった。

グループ紹介

グループ名 Contigoal

企画名 外国人と交流パーティー!

メンバー
坂田 拓人
辰野 公亮
赤塚 ほのみ
武田 莉佳



会場

文京区立誠之小学校

参加人数

21名

寄付金額

12,794円

開催日時

2017年1月8日(日)、9日(月・祝)

参加費

1,200円
(友達割で1,000円)
(外国人は0円)

寄付先団体

認定NPO法人 かものはしプロジェクト

参加対象

留学生などの外国人と高校生



目的

・他の学生にも国際交流をしてもらい、楽しさを知ってもらうこと。

実施内容

・外国のお菓子やジュースを用意し、ゲームや話題を提供して外国人と高校生が交流できるようなパーティー形式のイベント

上手くいった点 / 良かった点

- ・他のイベントに行って、告知や人を誘えた点。
- ・友達割引を使った価格設定で人を集められた点。
- ・FacebookとTwitterで公式ページを作り、SNS上での告知を積極に行えた点。
- ・イベント日には、外国人と高校生を交流しやすいように、ゲームなどの進行をできた。
- ・またやる?などの声を掛けてくれた点。
- ・寄付の事を伝えたら、参加費無料の外国人がお金を払ってくれた点。

上手くいかなかった点 / 課題・問題点

- ・イベントの内容を確定させるまでに時間が掛かったため、告知を始めるのも遅くなり、最終的には9日にパーティーを開催できなくなってしまった点。
- ・イベント日に、ジュースが足りなくなってしまった点。
- ・役割分担を上手く行えなかった点。



報告会

日時：2017年1月29日(日)13時30分～16時30分

会場：筑波大学 東京キャンパス 文京校舎 120講義室

ゲスト・来賓：成澤 廣修 様 文京区長
辻 清人 様 衆議院議員
今村 亮 様 文京区青少年プラザ b-lab 館長 / 認定 NPO 法人カタリバ
岩田 拓真 様 株式会社 a.school 代表取締役

ビジネススキル賞

能力 × 熱意 × 考え方によりチームを評価し、合計得点により表彰

優勝：Explore Japan 

■優勝チーム「Explore Japan」への社会人・大学生スタッフからのコメント：


- ・外国人旅行者というターゲットの中でも、大手ツアーや単なる個人旅行を望まない、ニッチな層に目を向けて企画した点が良かった。
- ・まじプロ初回から問題解決したいという意識が高く、それを解消するためのツール作りや、ツアーのボランティア協力者を集めたりと、積極的であった。
- ・「観光ボランティア」ではなく、「起業」に至るまでには、ターゲット、集客方法に工夫が必要。
- ・外国人を対象としたツアーということで、今回のまじプロのテーマでもある『2020年に向けて、「いま」のキミができること』の思いを汲んだ、東京五輪を見据えた企画であったと思う。
- ・今後も同様の活動をしていきたいと明言した点を評価。2020に向けて世界へ!という思いを感じた。
- ・屋外での企画という、予期せず事情(雨)に臨機応変にあたり、ツアーを楽しいものにしたという思いが伝わった。
- ・実際に街中に行き、外国人にインタビュー調査をする等、企画成功に向けた熱意が見られた。

■準優勝チーム「LINK」への社会人・大学生スタッフからのコメント：

- ・活動への想い、寄付先へのボランティアなど、自らの考えを実行しようという姿が印象的だった。商品自体もその想いに即するものだった。
- ・意見が割れており、どちらかの意見を押し通した印象。出来れば平和的に。
- ・各々から想いがしっかり感じられ、チーム内でも活発な議論が行われていたと思います。
- ・まじプロの場以外でも、メッセージを伝えたいと思う気持ちと、物販を続ける姿が一時のイベントではないことを示していて感動した。
- ・折り紙という小学生にも馴染みの深い素材を利用した商品が良かったと思う。作成の難しさもなく、ちょうど良いと思う。また、単純に商品自体が綺麗でもあった。男の子用にもう少し目を向けられたら、なお良いと思った。

社長賞

本プロジェクトを通して、最も利益(売上 - 費用)を稼いだチームを表彰

| チーム名 | 収入 | | 支出 | | 利益 |
|---|---------|---|---------|---|---------|
| オレンジ | 38,355円 | — | 18,012円 | = | 20,343円 |
| L!NK | 84,041円 | — | 60,211円 | = | 23,830円 |
| 優勝 : Creative  | 60,000円 | — | 30,812円 | = | 29,188円 |
| ニブンノイチ | 4,000円 | — | 2,843円 | = | 1,157円 |
| Explore Japan | 17,500円 | — | 5,322円 | = | 12,178円 |
| Contigoal | 22,800円 | — | 4,523円 | = | 18,277円 |



3位「Contigoal」への社会人・大学生スタッフからのコメント：

- ・単発の企画の中で“交流”を図るのは、日本人だけに限っても難しいイベントだと思うが、参加者からもらったメッセージはその努力の証だと思う。
- ・明確なターゲットに対して分かりやすい企画であったものの、イベント自体に独自性が少なかったと思います。
- ・最後まで明るく前向きに取り組んでいたのが印象的でした。それが参加者の笑顔にも繋がったと思います。
- ・実際のイベントに参加したが、英語をしゃべることができなくても、楽しむことができた。

4位「Creative」への社会人・大学生スタッフからのコメント：

- ・計画が一度白紙になるも、そこからの小学生のニーズを考えたいうでの巻き返しは素晴らしかった。
- ・グループとして熱意を感じる事が出来なかった。一部のメンバーで進んだイメージがある。
- ・売上トップを狙うという熱意は感じられたが、気遣いや配慮といった部分に対する気持ちが伝わらなかった。
- ・非日常物の工作体験という、子どもの興味関心と親の教育関心を惹く企画を立てられていたと思います。

5位「オレンジ」への社会人・大学生スタッフからのコメント：

- ・小学校という場所を理解して、魅力的な商品と収益を見込める価格設定が評価できる。
- ・何を言われても、自らの企画を押し通す力強さが欲しかった。
- ・途中で別次元の話に固執してしまう部分があった。ただ高い利益をあげている点は努力が光った点だと思う。
- ・教会や協会から断られたとき、代替案等への取り組みがもう少しあっても良かったと思います。

6位「ニブンノイチ」への社会人・大学生スタッフからのコメント：

- ・企画自体が頓挫しても、信念を貫き、アイデアを駆使して実行した事をしっかりと評価したい。
- ・モノに残らない、完全体験型の企画である以上、そのイメージがターゲットに事前に伝えられていたかが疑問。
- ・メンバーそれぞれがしっかりと勉強し、実現に向けた努力をしていたことに共感。
- ・集客が重要な企画にかかわらず、対策が弱かったと思います。

来場者の評価が最も高かったグループを表彰

優勝：LINK  & Explore Japan 

優勝チーム「LINK」への来場者からのコメント：

- ・大切なモノを残すことができること、子ども達の作品を商品化してあげること、思いのこもった品物を購入できる、たくさんのことを叶えられるステキなプロジェクトですね。
- ・笑いあり、感動ありの素晴らしい、想いが伝わってくる発表でした。
- ・話し方も起承転結がしっかりとしていて、最後まで楽しく聞くことができ、上手だなと思いました。
- ・プレゼンのBGMのチョイスが秀逸。
- ・ストーリーが圧倒的に良かったです。
- ・熱意のあるプレゼンテーションが感動的。

優勝チーム「Explore Japan」への来場者からのコメント：

- ・全員がちゃんと自分の言葉で話していて素晴らしかったし、寒い中、自分の足で歩いた営業体験も素晴らしいと思いました。
- ・発表も上手く、内容もしっかりと伝わってくる、ユーモアもある素晴らしいモノでした。
- ・マトリクス分析して、ブルーオーシャンを探した点が評価できる。
- ・ビジネスの基本がきちんと踏まえられていて良かった。
- ・ガッツのあるメンバー、冷静なメンバーなど、バランスの良いチームです。
- ・マーケティング考察が面白い。営業の取り組みが良く理解できました。

「Contigoal」への来場者からのコメント：

- ・一旦、白紙に戻した勇気が素晴らしいと思いました。
- ・自分達のバックグラウンドに基づいた内容で、共感できるものでした。
- ・全員制服は好感を持たた。
- ・当日の様子を伝えるために、動画というメディアを選んだのも良いポイント。

「オレンジ」への来場者からのコメント：

- ・ユーモアもあって面白い発表でした。ただ、発表は原稿無しでやった方が良いです。
- ・内容発表の前に、目次のスライドがあるのは流れがつかめるので良かった。
- ・プランの具体化まで苦労した様子が分かり、学んだ事こそがまじプロの活動の意味なのでしょうね。
- ・ひとりひとりの目標をきちんと発表したのが良かった。

「ニブンノイチ」への来場者からのコメント：

- ・巻き込み・体験型プレゼンテーションがいいなど。
- ・まず体験させることから入る発表は、内容に注目を集める上で、効果的だったと思います。
- ・来場者の評価をアンケートとしてスライドに載せたのは分かりやすい。
- ・一番楽しそうにやっていました。

「Creative」への来場者からのコメント：

- ・皆さん、自分の言葉で話していて素晴らしかったです。
- ・発表資料も話も良く練られていて、素晴らしい発表でした。
- ・動画で子ども達の感想を撮っていたところが良いアイデアだと思いました。
- ・お客様のニーズ、価格設定など、ビジネス的に Good。

評価手法

【評価項目】

経済産業省が発表している社会人基礎力としての12項目に加え、21世紀型能力として重要な、メタ認知能力(自己を客観的に判断する能力)を評価した。

【評価手法】

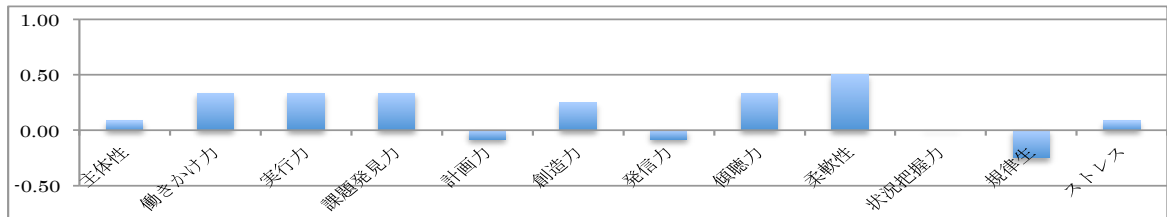
社会人基礎力：自己評価+チーム評価(3段階評価)
メタ認知能力：自己評価とチーム評価の差

評価結果

【自己の成長評価】

参加前と参加後の自己評価の差をグラフにしたところ、平均値は図1のようになった。

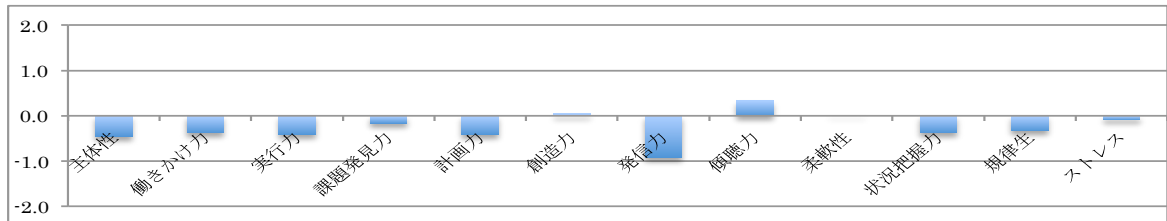
図1 自己成長評価の平均値



【自己評価と他者評価の差】

それぞれの項目における、自己評価と他者評価の差を二乗し、自己の評価が第三者とどれほど乖離しているのかを調べたところ、平均値は図2のようになった。

図2 自己評価と他者評価の差



考察

自己評価と他者評価の差は、ほとんどの項目でマイナスの値になっているが、これは自己の評価よりも、他者の評価が高いということであり、総じて自身の能力を過小評価する参加者が多かったということである。これと図1の結果を組み合わせると、自己を過小評価する参加者が多く、まじプロを通して自分が成長したと考える学生が多いということになり、この活動が学生の社会人基礎力の成長に大きな意味を持っていると考えられる。

保護者アンケート

- ・学校以外の友人との出会いで、見聞きする世界が広がり、意識の高い人に影響を受けて、より前向きになったようです。
- ・PCDAは働くだけでなく、生きていく上で必要なサイクルだと思います。今回の活動により、実体験して学べて良かったと思っています。
- ・どのチームも程度の差はあれ、想定通りにいかないこと、時には危機的状況が生じ、それにどう対処するかをチームで考える場面があったようである。これこそが、実践してみないと得られない学びであり、本人達の収穫だったと考える。
- ・プログラムに参加し、英会話力が不足していると思い、勉強により力を入れています。
- ・最初まじプロを知った時、本人は参加しようかととても迷っていましたが、今しか出来ない事だし、参加できるなら…と背中を押しました。活動する中で、思っている以上に行動力や知識の多い、自分と同じ高校生に出会えた事、いろんな思いを持った人達と出会えた事、とても素敵な経験をさせていただくことができました。
- ・活動していく中で、仲間の長所・短所を共に認める。結果、協力したってより良い達成感を味わえた事、本当に参加させて良かったと感じました。
- ・当人が目標を持って取り組み、最後までやり遂げてくれた事を嬉しく思う。

高校生アンケート

まじプロに参加して良かったと思いますか？

なぜそう思いましたか？

一番大きな理由は、純粋に自分のやりたい事(夢)を、実社会で実現させる瞬間をこの目で見る事ができたから。

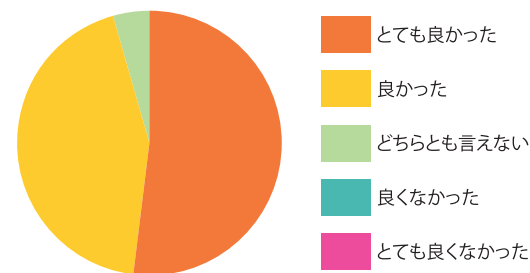
よく自分のやりたい事とできる仕事が噛み合うなんて、虫の良すぎる話だと周りの人間から説教されてきましたが、まじプロに参加する事で、小さい規模でも自分の理想とすることを実現することができた。

これは次のことに挑戦する自信になった。

今まで親がお金を稼いでくることを当たり前のことだと思っていたけれど、自分達でお金を稼ごうとすると、うまくいかないことがほとんどで、「お金を稼ぐこと」の難しさを改めて学んだ。

もともと起業に関心があったが、今の日本の教育機関で起業について学ぶところがなくて困っていた。

そこで、実際に事業計画を立てて、事業を起して、収益を上げるという経験ができたことは自分にとって非常に有意義だと感じたから。また、自分と同じように起業に関心があったり、社会問題を事業によって解決したいなどの志を持った仲間たちに出会えたことも非常によかった。このような活動がもっともっと日本に広がって欲しいと切実に思う。



まじプロに参加して難しかったと感じたのはどんなことですか？

グループを常に活動的な状態で保っていることに一番苦労した。様々な種類の仕事が一気に出現した時、誰が何の仕事をするのか、自分がやったほうがいいのかはたまた他のメンバーに任せるのがいいのか、効率を重視するのか質の高さを追求するのか、といったグループ全体として活動する難しさを感じた。

実際にイベントを開催するにあたって、集客に苦労した。もう少し早くから計画的に動ければよかった。

また、なかなかメンバーの意見が合わなかったのをそれを合わせるのも大変だった。

「お金をもらえる」レベルのイベントを開催すること

宣伝方法。人を集めること。お金を稼ぐこと。人間関係。人が動くように促すこと。

感想や意見、今後参加する人へのアドバイスなど

今回のまじプロへの参加は、実はかなり思い切ったことでした。遠いし、交通費もかかるし、部活や試験で忙しい時期もかぶるし。でも、参加したことに後悔はしていませんし、寧ろ参加してよかったと思っています。

参加しようか迷っている人は、思い切って参加してみるのも良いんじゃないかなって思います。

私は、このプログラムで一番大切な日は、皆が初めて顔を合わせる日、だと思っています。

初日は自分のオリジナルのアイデアをその場にいる全員にプレゼンできるからです。

発表を聞いていて、共感するもの、質問したくなるもの、もっと話を聞きたくなるもの、まだまだ考えられそうなものなど、たくさんのアイデアに出会えます。

自己紹介を聞くよりも、アイデアを聞くほうがその人がどんな人かわかります。

だから皆さんも本当にやってみたいことを思い切り書いて、それについて実現する為のプロセスを一生懸命書いてきてください。

そこでの熱量は、皆に伝わって、「この人は面白い!」と思ってもらえるはずですよ。

最初の熱量は最後の熱量とほぼ同じだ、というのがわたしの仮説です。

あなたが本気でやりたいことを、最初のプレゼンで、聞かせてください!

今までで1番忙しい毎日だったと思います。

大変なこともありましたが。

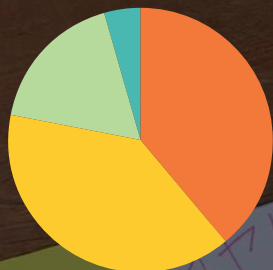
けれどそれ以上に得るものがたくさんありました。

何も無いところから自分たちでツアーを完成させ、成功させるのは難しいけど、楽しかったです。

そして、外国人観光客の方と関わったことで、いろんな言語を話せるようになって自分の世界を広げたいという目標ができました。思い切って参加してよかったです。

もし少しでもやってみようかな、と思った人には参加してほしいです!

高校は周りの人の学力がだいたい同じだと思いますが、まじプロにいる人たちは学力も、価値観も感性も歳も違う普通の学校生活では絶対に出会えない人たちと出会え、刺激を貰うことができました。まじプロに参加すると、本当に自分の世界の狭さを知ることができます。自分の人生で、とてもいい体験になったと思います。



- とても感じた
- 少し感じた
- どちらでもない
- あまり思わなかった
- 全く思わなかった

まじプロを通じて自分の成長を感じることはできましたか？

なぜそう思いましたか？

“失敗”がたくさんあって、その分だけ成長できたと思うから。

グループ全体で活動する上で、人の話を聞き、また取り入れることができるようになった。しかし、予定内に計画していたことを完了させること、グループとして動いていたとしてもいち早く問題に気がついてそれを投げかけることができている自分に気がついた。もっと成長したいと思った。

活動を通して得たものも非常に多かったが、課題もたくさん見たかったから。

自分でも1から何かを成し遂げることができるんだと実感した。でもチームのメンバーに頼り過ぎた箇所も少なからずあった。今までは国際系や英語を生かした活動しかしてこなかったけどまじプロを通して新しい可能性を見ることができた。

リーダーシップを取る、という目的を達成出来なかったから。

自分はあまり自分の意見を出せる人間ではなかったが、今回のまじプロを通して他人に自分の意見を伝えることに躊躇がなくなりました。

今回の活動は今後どのような場面で活かせそうですか？

またプロジェクトをする時に今回の経験を生かして色々な事に挑戦する。自分から動く主体性を活かす。

まじプロでの活動で、結局は日々感じている自分の根本的な甘さを痛感することになった。それは身だしなみや箸の並べ方や歩き方など、ごく日常的な1つ1つの所作に現れていて、逆を言えばそういった1つ1つの所作を100パーセント、120パーセントの仕上がりにすることで今回のツアーのような大きな仕事をするときにもよりミスが少なく、普通よりも少し良いものが作っていけるようになって感じた。

活動を通して得たものも非常に多かったが、課題もたくさん見たかったから。

児童養護施設や家庭に難がある子どもたちに、体験企画を通して、1から何かをやり遂げさせることで、自信や存在価値を見出させてもらいたい。一般家庭の子供みたいに色々な経験をさせてあげたい!

自分の将来を考える上での選択を増やすことができたり、社会に出た時すぐに何かに取り組める。

まずは自分がやりたいこと・興味のあることが明確であるということが本当に大切だと感じた。また、まじプロに来ている高校生、ボランティアスタッフの方々は1人1人の意志を尊重してくれ、否定するということは全くありません。

だから、恥ずかしながら自分を出すということがイベントを進める上で1つ心掛けるべきことだと思いました。

まじプロは本当に頑張らないと、自分が当初立てていた目標に達成することができません。

でも、成長したい!! 絶対やるんだ!! という強い気持ちがあれば絶対サポートしてくれる人はいます。

私はまじプロで出会ったたくさんの方々本当に感謝しています。

自分が参加したいと決めた参加していることなのでどこまでも頑張れると思います。

自分のビジョンに向けて仲間と突き進んでください。

止まっている暇はありません。進む先が真っ暗だったとしても進む道に光は指すと思います。

キミのフィールドは 学校の中だけじゃない

