



個人情報保護の観点から
生徒名を削除し、研究した
生徒人数を表記しました

令和2年度

新潟県立高田高等学校

第2学年

東京企業研修

ベトナム・サイエンス研修

報告集

巻頭言

グループで取り組んだ経験を大切に！

校長 加藤 徹男

本校では、多様な体験活動をとおして自己理解を深め、社会を知り、そして自分自身を社会で活かすためのキャリアアップを目的として、体系的なキャリア教育「高高未来 Clue Plan（高高ミラクルプラン）」を立ち上げ取り組んできました。そして、この取組の中核となるのが「東京企業研修」であり、平成 21 年に最初の研修を実施してから今年度で 12 回目となりました。

また、平成 25 年に、本校が文部科学省からスーパーサイエンスハイスクール（SSH）の指定を受けたことで、「高高未来 Clue Plan」を SSH 事業の一部として組み込み、引き続き東京企業研修に取り組むとともに、海外との科学的な交流を通じて国際性や国際社会に貢献する意識を高めるため、7 年前から「ベトナム研修」を実施してきました。

今年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で、実際に東京の企業やベトナムの学校を訪れて直接プレゼンテーションを行うことができませんでした。しかし、10 月 21 日に行われた探究学習ゼミ発表会や前日の校内選考会でのプレゼンテーション発表を聞いて、現地には行けなかったものの、オンライン会議システムを使ったプレゼンテーションで探究学習の目的を十分に達成できたと感じました。

ところで、生徒の皆さんは、この探究学習ゼミでどんなことを学ぶことができたでしょうか。強く感じたことや印象に残ったことは、一人ひとり違うと思いますが、この探究学習を通して、課題を解決するためにグループの仲間と協働して取り組んだ経験を大切にしてほしいと思います。1960 年代に放送されたテレビアニメ「鉄腕アトム」は、天馬博士が 1 人でアトムを造ったという設定でした。他のアニメや SF 小説でも、同じような設定が多いのですが、実際にそうしたことは可能でしょうか。私は無理だと思います。なぜなら、現在は、研究分野が細分化され、それぞれに奥行きが深くなっているため、いくら天才科学者であっても、必要となるすべての分野で最先端の専門知識を身につけることは不可能だからです。なので、鉄腕アトムを造ろうとすれば、各分野の専門家を集めて、プロジェクトチームで対応しなければいけません。これは、現実の社会でも同じで、地球規模の課題や正解のない難問に対応するためには、多くの関係者が集まって取り組むことが必要になります。しかし、その構成メンバー全員が常に同じ意見を持っているとは限らないので、多様な相手と協働しながら納得解を導いていくことが重要になります。将来、皆さんが社会で活躍するとき、チームの中で各個人の持ち味を最大限に活かしながら、協働していくために何が必要か考えてほしいと思います。外国語の能力を高めればよいという単純なことではありません。対話や議論を通じて、根拠を示しながら自分の考えを伝えたり、意見や立場の異なる相手を尊重し相手の考えを受け入れて自分の考えを広げ深めたり、そうした繰り返しで集団としての考えを発展させていくことも必要になります。今回、グループで課題に取り組んだ経験を踏まえて、今後そうした力を意識しながら高めてほしいと思います。

最後に、この研修の実施に際し、毎年大変ご尽力をいただいております、校友会東京支部長の内山郁夫様、元支部長の佐久間昇二様を始めとする校友会東京支部の皆様と、本研修にご協力いただいた企業の各担当者の皆様に重ねて感謝申し上げます。また、令和 2 年 6 月、東京支部前支部長の庄山悦彦様が逝去されました。生前、東京企業研修にご協力いただき、生徒に直接ご指導いただいた上に、ベトナム研修の実現に向けてご支援いただくなど、高田高校の発展に多大なご尽力をいただきました。改めて感謝を申し上げますとともに、謹んで哀悼の意を表します。

〔目 次〕

巻頭言	1
中間発表会スナップ写真	4
ゼミ活動・オンライン活動概要	5
オンライン発表スナップ写真	6
プレゼンテーション抜粋（3ページ参照）	8～57
メディア紹介1	58
企業訪問報告書（3ページ参照）	60～86
メディア紹介2	87
探究活動ゼミ発表会	88～91
生徒アンケート結果	92～95
東京研修を振り返って（成果と課題）	96

企業名	掲載ページ	
	プレゼン内容	報告書
大日本印刷株式会社	8～9	60
株式会社みずほフィナンシャルグループ	10～11	61
野村ホールディングス株式会社	12～13	62
住友生命保険相互会社	14～15	63
日本ケミコン株式会社	16～17	64
日本電気株式会社(NEC)	18～19	65
シティユーワ法律事務所	20～21	66
信越化学工業株式会社	22～23	67
株式会社東芝	24～25	68
富士通株式会社	26～27	69
大成建設株式会社	28～29	70
株式会社ぐるなび	30～31	71
キヤノン株式会社	32～33	72
石油資源開発株式会社(JAPEX)	34～35	73
株式会社朝日新聞社	36～37	74
横浜ゴム株式会社	38～39	75
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	40～41	76
株式会社日立製作所	42～43	77
株式会社ベネッセコーポレーション	44～45	78
数研出版株式会社	46～47	79
パナソニック株式会社	48～49	80
株式会社フジテレビジョン	50～51	81
株式会社テラスカイ	52～53	82
ベトナムA	54	83
ベトナムB	55	84
ベトナムC	56	85
ベトナムD	57	86

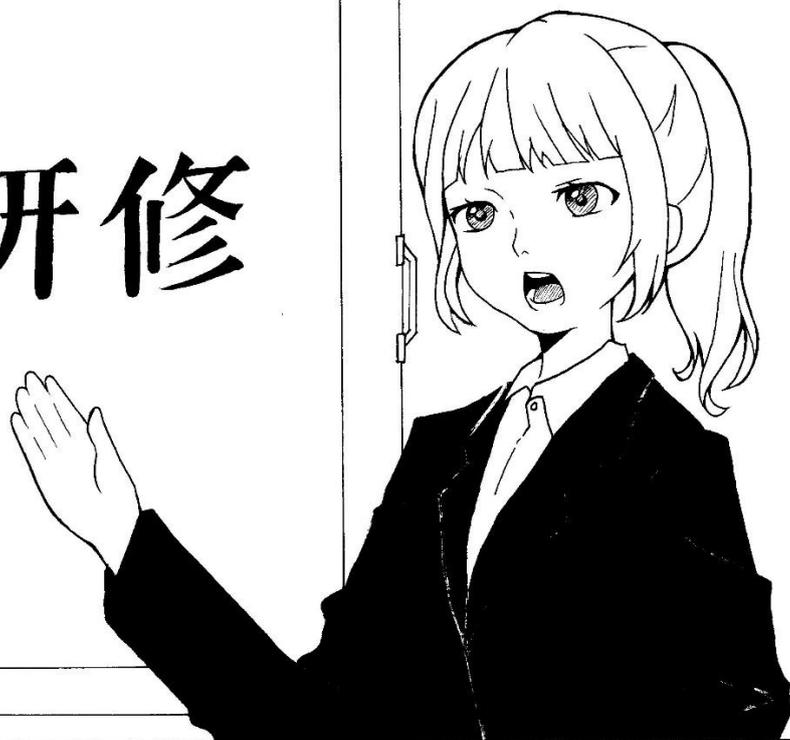
中間発表会 7月17日



オンライン研修 東京研修

2020

東京研修



令和2年 青雲学年

ベトナム研修



ゼミ活動・オンライン活動概要

《ゼミ活動・オンライン活動の目的・ねらい》

企業で提案するプレゼンテーションをグループで作成することで、情報を集め、分析し、課題を設定し、問題を解決し、それを適切に伝えるための能力を伸ばす。また、社会の仕組みを知り自らの進路を考える一つの契機とする。

《活動概要》

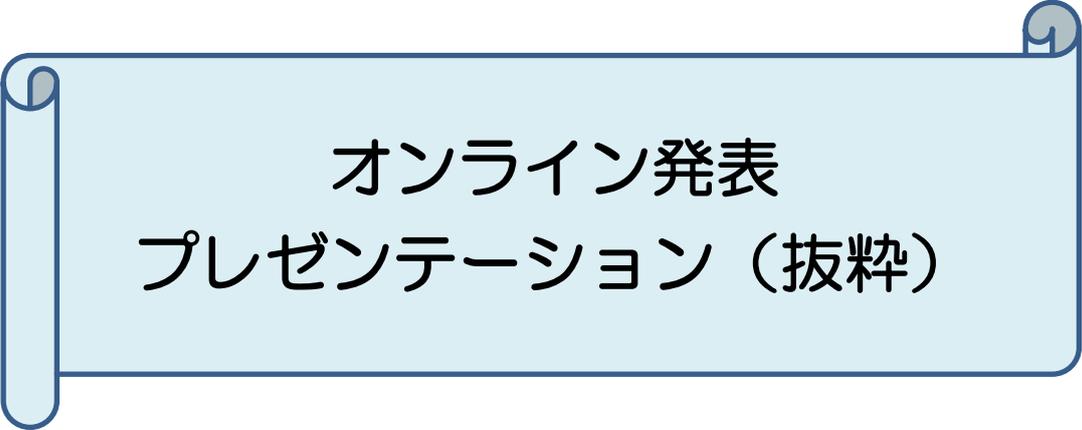
1年3学期	オリエンテーション ・プレゼミ活動
2年1学期	ゼミ活動 ・訪問企業決定、グルーピング ・訪問企業の下調べ ・ミッションに基づいた予備提案書・質問書の作成 ・中間発表に向けたプレゼンテーションの準備
7月17日(金)	中間発表会
夏季休業中	グループ研究 ・提案内容の見直し、プレゼンテーション資料作成
2年2学期	ゼミ活動 ・スライド原案の修正・検討、発表原稿の検討
9月30日(水)	最終リハーサル
10月7日(水)	10:00~16:00 東京ベトナムオンラインプレゼンテーション ・企業・ベトナムの学校へプレゼンテーションを行う
10月20日(火)	午後 高田高校探究学習ゼミ発表会(予選) 会場 高田高校 ・企業ゼミ 46班が発表を行う ・グループごとに最も優れたプレゼンテーションを投票で選び、選ばれた班は本選で発表
10月21日(水)	午後 高田高校探究学習ゼミ発表会(本選) 会場 高田城址公園オーレンプラザ

審査結果

- ★優 秀 (庄山 悦彦杯) 「総合的」に秀でているもの 大日本印刷 A班
- ★秀 逸 (佐久間昇二杯) 「独自性・創造性」に秀でているもの ぐるなび B班

オンライン発表





オンライン発表
プレゼンテーション（抜粋）

大日本印刷株式会社

A 高田高校生が提案する「近未来の利便性」×「地球環境」×「DNP」

提案理由・きっかけ

発行しても捨てられるのはもったいない

アプリで購入したものを簡単に把握したい

レシートの多くは捨てられる

企画内容

家計簿を簡単につけたい人

less+sheet(レシート)

レジスターで購入商品情報入力
↓
QRコード機器less+sheet
↓
スマホで読み取り
↓
「家計簿レシービ」に保存

レシートをラクに管理したい人

メリット

売り手 → ・レシートを発行する必要がなく、紙やインクを減らすことができる

買い手 → ・財布の中がかさばらない
・ごみを減らすことができる

環境 → ・資源が無駄遣いされない

デメリットの改善点

・多くの店に普及させる必要がある

アプリ内に

安売り情報やクーポン

↓

混雑状況

を追加する

三密防止!

《発表原稿抜粋》

御社から頂いたミッションは、『高田高校生が提案する「近未来の利便性」×「地球環境」×「DNP」』です。御社は印刷をはじめ印刷技術を生かした事業を展開しています。この幅広い技術を生かして私たちはレシートに注目しました。私たちは商品を購入するとレシートを受け取りますが、多くの人は捨ててしまっている、回収箱に入れてしまっているように感じています。すぐ捨てられてしまっは紙の資源がもったいないと考え、「less+sheet」を提案します。

この提案のポイントは2つあります。1つ目は、レジでレシートを発行するかしないかを選択できることです。2つ目は、アプリと連携させて家計簿づくりを含めた生活に必要な情報を提供することです。メリットとして、売り手に対してはレシートロールなどの出費を減らすことができること、買い手には財布の中がかさばらずごみが減ること、環境には資源の無駄遣いとごみを減らすことができることがあげられます。具体的なデータとして、全国で960億円のレシートの経費の削減、レシート削減率30%では1家庭が634日で使用する電力量に相当します。デメリットとして、多くの店に普及させる必要があるということがあげられます。その改善点として、連携させるアプリ内に安売り情報やクーポンを載せることで集客を図ります。また混雑情報を載せることでコロナウイルス感染防止にも役立ちます。

「less+Sheet」は無駄なレシートを削減できるので環境によく、加えて御社の「家計簿レシービ」との併用により家計簿を今までよりも簡単に付けることができます。これにより生活がさらに豊かになり、御社からいただいたミッションを達成できると考えます。

B 高田高校生が提案する「近未来の利便性」×「地球環境」×「DNP」

つよ紙くん

アルミニウムを媒体として
文字、写真を印刷する

デメリット

- ・紙より高価 →リサイクルされたものでコスト削減可
- ・余白が輝く →白いインクで塗装
- ・家庭で印刷できない→業者向けに提案
- ・印刷物に鉛筆などで書けない →対応するペンを開発

メリット

- ①空き缶やアルミニウム製品をリサイクル
- ②印刷物もリサイクル可能
- ③耐久性・耐光性が高い
→美しい状態で長期保存可能
- ④紙より生産性がよい

最後に

つよ紙くんに期待できること

- ・パルプを使わないことによる砂漠化の軽減
- ・日本国内のアルミニウムリサイクル率の向上
- ・空き家、廃自転車の再利用による地域社会の保全
- ・思い出、記録を風化させないこと
- ・DNP様の利益

《発表原稿抜粋》

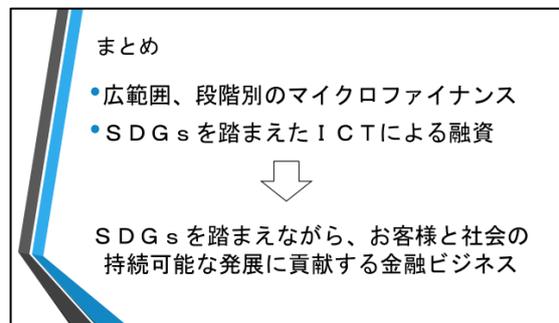
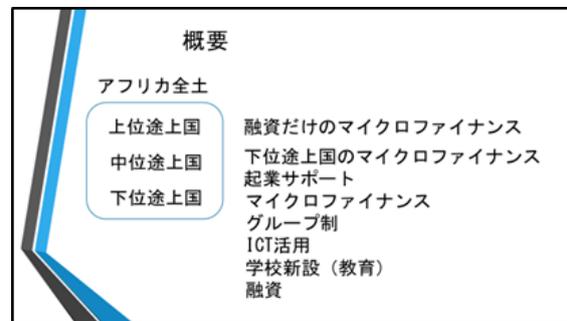
私たちは、大日本印刷様から、「高田高校生が提案する近未来の利便性×地球環境×DNP」というミッションをいただきました。そこで、私たちは、「つよ紙くん」という製品を提案します。これは、アルミニウムを紙の代わりに使用するというものです。紙の生産が環境に悪いこと、また、災害などにより、大切な写真やアルバムが残らないといった被害を少しでも減らすために、この製品を考えました。

この提案に対して、実現可能なのか？と考える人もいます。紙の生産工程と比較していきましょう。紙の生産は、工程が重なり、手間がかかりますが、つよ紙くんの場合は、薄くする工程が続きます。よって、紙より生産効率は高く、単価の低い製品を供給する実現度は高いです。

この製品であれば、世界中の砂漠化の軽減と、国内のアルミニウムのリサイクル率の上昇、さらに、大きな需要も見込めます。なので、大日本印刷様から頂いたミッションを達成し、さらに大日本印刷様の利益の役に立つことも可能であると思います。以上のことにより、私たちは、アルミニウムで作られる紙、つよ紙くんを提案します。

株式会社みずほフィナンシャルグループ

A 幅広い人に幸せを！



《発表原稿抜粋》

私たちのミッションは「SDGsを踏まえ、お客様と社会の持続的発展に貢献する金融ビジネス」です。それに対し、マイクロファイナンスを提案します。重視したことは、アフリカ全域を対象とする点、途上国を上位中位下位の三段階に分ける点です。

下位途上国の目標は最低限の自給的生活が完全に確保できるようにすることです。まず上位貧困層と最貧困層を分け、グループを作り返済率の高いグループを選別し、マイクロファイナンスを行います。金銭的な支援を行う際はデジタルで行っていきます。最貧困層も同様にグループを作り、資産を与えること、基本的な教育を行うこと、融資を通して上位貧困層になるよう支援していきます。教育については公益社団法人 CIESF の方たちに力を借りたいと考えています。

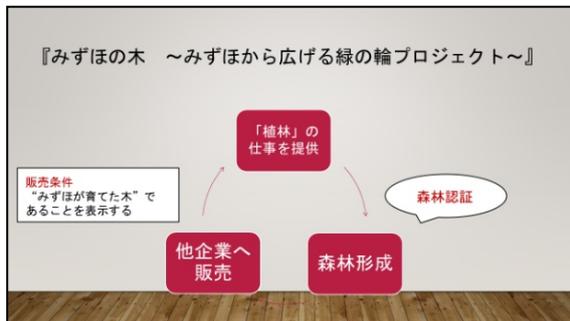
中位の途上国でのマイクロファイナンスはより生活の安定化を目標とします。下位のものに追加する点は、会社を作ることです。基本的には融資やクラウドファンディング等を利用し、起業したいと考えます。起業者は現地の人または日本国内で募ろうと考えています。

上位途上国のような国での格差の是正は、国との協力が必須なため、融資を主に行うマイクロファイナンスをします。様々な手段で資金を集める為に、ESGファンドなどの環境ファンドを発行します。

さらに新アプリを作成します。アプリは Instagram, YouTube, クラウドファンディングサイトを融合したものであり、実際の活動を見ることができ、よりファンドを集めることができます。また広告収入を、資金の一部としたり、返済が困難な人の一時金として確保したりできます。

まとめとして本案は主に SDGs1「貧困をなくそう」などを踏まえつつ持続的な発展を持つ金融ビジネスであり、ミッションに応えることができます。

B 環境改善に向けた取り組み



〈貧困地域の対象理由〉

職のスキルや経験不足などで失業率が高い

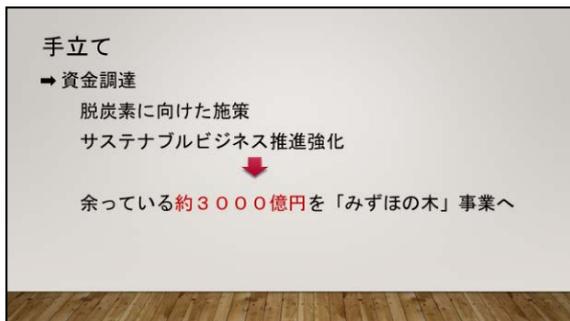
→その結果、都市部へ若者が職を求め都市部でも失業者の増加
確実な雇用場所を作ることが必要

林業への投資は若者を、地方で雇用し

現代の労働市場のために若者を育成することが可能

〈貧困のライン〉

SDGsが定めている「1日1.25ドル未満で生活する人々」



御社がこの企画に取り組む意義

- ・この企画が御社が掲げる「サステナビリティ重点項目」のうちの一つに即している
- ・SDGs達成に向けての活動を強めることで、周囲からの信頼を得やすくなる

《発表原稿抜粋》

私たちが頂いたミッションは、「SDGs を踏まえながらお客様と社会の持続可能な発展に貢献する金融ビジネスです。これに対し私たちは、SDGs の 1, 13, 15 番に注目し、『みずほの木～みずほから広げる緑の輪プロジェクト～』を考えました。まず、仕事の提供です。貧困で苦しんでいる外国の方を対象として雇用します。次に、森林形成です。SFC の森林認証という制度に合格できる森林を目指します。最後に、「みずほの木」を木材として販売します。このサイクルを繰り返し、得たお金は人件費、森林の状態維持費として利用し、徐々に森林面積を増やしていけるようにします。デメリットは、木が育つまでに時間がかかってしまうため、長期的な事業となり、すぐに利益を得ることが難しい点です。これを補助する資金調達の手立てとして、脱炭素社会に向けた施策の推進が挙げられます。現在御社は脱炭素社会に向けた取り組みを行っていますが、そこから発生する融資残高である 3000 億円をこの企画にあてられたらと考えました。また、御社にこの取り組みをして頂きたい理由として、御社が掲げている「サステナビリティ重点項目」に則しているという点と、この企画により周囲からの支援がさらに期待できるという点があります。この企画を行う上での金融機関の強みは、慈善事業に留まりがちな植林活動をビジネスとして発展させていくことができる点です。それによって企業としての注目を集めることができれば、新規のお客様やより多くの資金を集めることが可能だと考えます。

この企画によって、御社を応援したいという新たなお客様の増加も期待され、森林や二酸化炭素吸収量の増加により、SDGs の達成を目指すこともできると考えました。

野村ホールディングス株式会社

A ゲームを活用した主体的金融学習

金融について私たちが考えること

問題点 世界的に見て日本人の
金融リテラシーが低い!

理由

- ・金融について教わる場が少ない
- ⇒正しい金融教育を受けないまま社会へ

現状把握のため

高田高校2年生へアンケートを実施

ゲームを活用した主体的金融学習

資産形成シミュレーションゲームを開発

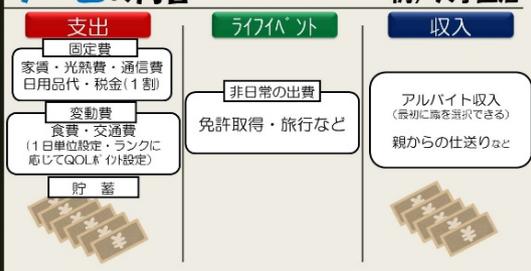
スマートフォンアプリとしてリリース

家庭科の授業で取り入れる

高校生が**お金の使い方を疑似体験**

ゲームの内容

例) 大学生生活



ゲーム学習のメリット

- ・ **仮想現実**の世界で
主体性を持って学習できる
- ・ 将来のお金に対する不安を
取り除くことができる

《発表原稿抜粋》

私たちが野村ホールディングス様から頂いたミッションは、「高校生の金融学習プラン」です。私達はアメリカでの事例と、家庭科の先生・高田高校の生徒へのアンケートの結果などから、新しい金融教育に必要な条件は、実生活に基づいたもの、授業内外で使えるもの、主体的に学べるものであると考えました。そこで私たちは、高校生の大半が持っているスマートフォンを利用して、家庭科の時間でゲーム学習をすることを提案します。資産形成シミュレーションゲームを開発し、スマートフォンアプリとしてリリースして、それを用いて高校生が金融について学習するというものです。

このゲームは家庭科の授業において扱うことを主として、数人のグループで協力して行い、クラス内や全国で競うほか、家庭科の授業の時間数が足りない場合も勘案し、授業外でもゲームができます。ゲーム内で人生を大学生、社会人、結婚後、出産後、高齢者の5つの段階に区切り、プレイヤーは各段階でのお金の使い方を考えながら人生を進めていき資産を運用していきます。

ゲーム学習のメリットは、仮想現実の世界で主体性を持って学習に参加できることです。また、高校生の段階から金融についての基礎的な知識を身につけることができ、楽しく学ぶことができるからこそ将来の不安を取り除くことができると私たちは考えます。

ゲーム作成のデメリットは多くの費用がかかる点です。しかし、一般のアプリのようにアプリ内広告を入れてしまえば学校の教材としては使えません。学校でも使える教材アプリへと商品化し、各学校に教材として購入してもらうことで収益化を目指します。ただ、ゲーム自体の収益以上に、金融教育の改革が日本経済へ与える影響、経済効果は何倍も大きいものだと私たちは考えます。

B 資産形成プロジェクト

資産形成プロジェクト

野村ホールディングスB班

資産形成期のパートナーへ！！

●何故この活動をするのか？

21世紀の現代社会の中には
複雑なお金の動きがいっぱい。。。

(例 税金 ローン etc.)



提案の内容と方法

対象としている年齢 20代

→早いうちから関係を築くことでこの先の長い人生のパートナーとなれる

方法

→アプリケーションを使った気軽にできるオンラインサービス
アプリ、ビデオ通話などを活用し、顧客との関係を築いていく



野村証券にとってのメリット

メリット 顧客の増加+印象

- 日本最大の顧客数を誇る野村に、新しい活動によってさらに増やすことができる
- アプリを使うことでダウンロード数も増える
- 証券会社に新しく「資産形成の相談パートナー」というイメージがつく

《発表原稿抜粋》

今の日本には税金やローンなどの複雑なお金の動きがたくさんあります。しかし、資産形成についての知識がなく、将来について不安を感じている人が多くいるのが現状です。そこで私たちは、20代のうちから計画的な資産形成をすることを提案します。

提案の内容と方法について、対象年齢は20代とします。これは早いうちから顧客との関係を築くことで、先の長い人生のパートナーとなれると考えたからです。そしてその方法は、アプリケーションを利用した手軽にできるオンラインサービスです。アプリやビデオ通話を活用し、顧客との関係を築いていきます。まず、プランについてです。1回目の相談以降に、野村ホールディングス様が顧客に送るアドバイス等のプランに関する通知を、顧客に合わせて頻度を設定します。例えば、月に一回なら毎月などに設定します。次に料金についてです。アプリによる相談を始めて最初の3ヶ月間は、無料相談を可能とします。これは、相談への手の出しやすさの向上を狙いとしています。そしてその後は、毎月顧客から料金をいただきます。その金額は、相談する人によって異なります。例えば、相談の頻度が毎月なら高めに設定し、半年など少し長いスパンなら、低めに設定します。最後に、アプリの宣伝についてです。このアプリの宣伝として、テレビやYouTubeなどのCMを活用します。

この活動を行うことによる野村証券にとってのメリットは、日本最大の顧客数を誇る野村証券に新しい活動によってさらに顧客を増やせること、このアプリを使うことでダウンロード数が増えること、証券会社に新しく「資産形成の相談パートナー」というイメージがつくことです。

人生100年時代に20代から計画的な資産形成を！

住友生命保険相互会社

A アプリん

アプリん

バランスの良い食事
=買い物に関連した提案

・対象年齢

新規保険加入が見込める年齢
=20代~40代とする

<内容>

★マスク、消毒、生活必需品などの
在庫情報を掲載

●AIによる統計

●アプリポイントでの特典報酬



企業にとってのメリット

- ・イメージアップにつながる
- ・店舗と協力することで
法人保険への加入が見込める
- ・全国に支店があるためアプリを広めやすい

《発表原稿から抜粋》

私たちが御社からいただいたミッションは、「新型コロナウイルスの影響を踏まえた非対面での CSR 活動」でした。そこで、御社で行っているアンケートなどをもとに買い物に関連した提案にしようと思いい、さらに全国に支店があるという御社の強みを生かした提案である「アプリん」というスマホアプリを考えました。

アプリんの主な内容は、新型コロナウイルスによる影響で品薄になったマスクや消毒をはじめとする生活必需品などの在庫情報の掲載、AIによる商品の分析、アプリポイントでの特典報酬、アプリを利用した資料請求、アプリの利用者同士のメッセージのやりとりです。アプリんを利用することで利用者が在庫情報を簡単に手に入れることや人気商品をチェックしたり特典を楽しんだりすることができるのはもちろん、資料請求や利用者同士のやりとりによって生命保険について知ることができます。連携した各地域の店舗にとっても広告などを利用するよりも安い金額で宣伝できたり、AIによる分析でよりよい在庫の追加発注時期がわかるなどというメリットがあります。特に企業にとってはイメージアップにつながることで、店舗と連携するため法人保険への加入が見込めること、全国に支店があるのでアプリを浸透させやすいことなどというメリットがあります。

最後に、アプリんを利用することで快適な買い物や適切な店舗運営ができます。これによって、新型コロナウイルスへの対策をしながら CSR 活動を行うことができ、御社からいただいたミッションを達成できると考えます。

B Medical Thanks Project

提案内容

- 対象：幼稚園、保育園児及び小中学生、高校生
- 目的：子供に医療について知ってもらうこと、医療現場にメッセージを届けること

- 幼稚園、保育園児や小中学生、高校生に医療関係者への感謝について作文、標語を書いてもらい、審査、表彰を行う

- 作文
職員による一次選考で10分の1程度に絞り、3～5名程度の審査員が2次選考を行う
→上位入賞作品を決定
- 標語
作文同様の審査に加えて、一般の方による投票も行う
一般投票：ホームページ等に作品を掲載し、投票を行う

目的

- 作文、医療のことについて知るきっかけを作ること
- 医療従事者を応援し、日本全体を元気づけること

《発表原稿から抜粋》

御社から頂いたミッションは、「新型コロナウイルスを踏まえた非対面での CSR 活動」です。コロナによって社会全体が医療へ注目していることを踏まえ、私たちは医療従事者に感謝を伝えるため、「住友生命 medical thanks project」を提案します。この活動は小中学生を始め、医療従事者に感謝を伝えたい老若男女すべての人を対象とし、標語や作文を書いてもらい、住友生命の方から内容、文章表現、感銘度という3点の評価基準をもととして、審査をしていただき、表彰するというものです。さらに標語では、インターネットからの投票を行い、一般の方からも審査に参加していただきたいと考えています。表彰式は行わず、受賞者には表彰状と景品を送付する形とすることで、新型コロナウイルスの影響に対応できると考えます。

企業側のメリットとしては住友生命の活動について多く知ってもらえるようになり、保険を考えると、選択肢の一つにしてもらえることが考えられます。また、参加者側のメリットとしてはただ講演を聞くだけでは一方的になりがちですが、この活動では作文や標語のために自ら医療について調べることでより深い知識を得られることが期待できます。デメリットとして挙げられる点は収入がないことです。が、社会貢献活動であることや、他のメリットを考慮すれば、デメリットの少ない活動であると考えます。

この活動は多くの人役に立つことができる社会貢献活動になると期待できます。

日本ケミコン株式会社

A オリンピックにどう貢献するか

《提案概要》

- ・観光客がオリンピック会場まで移動する
- ・電気自動車やその充電スポットに使用する
- ・スーパーキャパシタの開発と売り込み



《補足説明①》

- ・電気自動車を一定区間走行するように設定する



観光客が簡単に会場へ移動できる

《メリット①》

二酸化炭素排出量
電気自動車<ガソリン車
(発電時の排出量も含む)

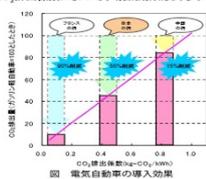
電気自動車のCO₂削減効果

下の図は、ガソリン車に対する電気自動車のCO₂削減効果を示しています。

日本でガソリン車の代わりに電気自動車を導入すると、CO₂排出量を約半分に削減できます。

なお、電気自動車の性能や使い方、電気

のCO₂排出係数によって、削減効果は異なります。



《発表原稿抜粋》

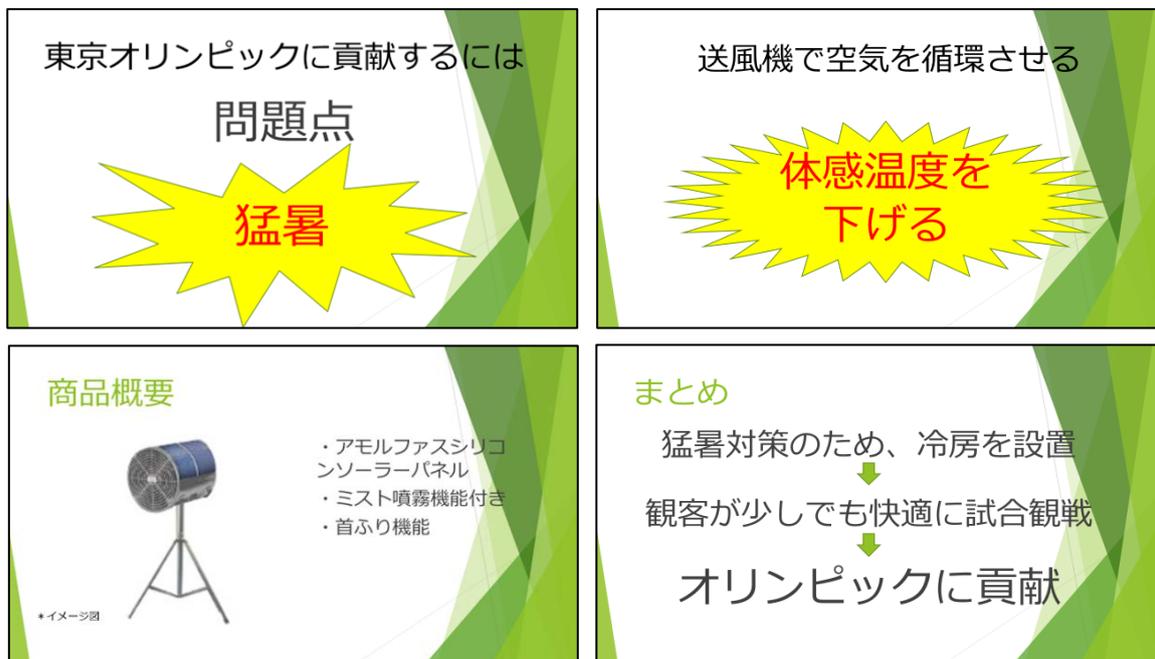
貴社からいただいたミッションは「東京オリンピックという世界規模のイベントにおいてどのように貢献するかを考えること」です。

私たちは日本語や会場までの道のりがわからない外国人観光客が多いのではないかと考えました。そこで、彼らが会場まで簡単に移動できるような電気自動車に使用するスーパーキャパシタの開発と売り込みを行うことを提案します。また、各地に充電スポットを設けます。

スーパーキャパシタを使用した電気自動車には四つのメリットがあります。一つ目は、ガソリン車よりもCO₂排出量が少ないことです。二つ目は、航続距離が長いことです。三つ目は現在普及しているリチウムイオン電池を使用した電気自動車よりも充電速度が速く、充電時間が短いことです。四つ目はリチウムイオン電池よりも寿命が長いことです。次にデメリットについて紹介します。世間一般ではガソリン車よりも電気自動車の方が、価格が高いイメージがあることで、スーパーキャパシタ搭載に電気自動車を開発してもあまり普及しないのではないかと思います。しかし、実際は国や自治体が電気自動車の普及を後押しするために補助金の交付を行っています。また、電気料金はガソリンや軽油のように、価格に大きな変動が無い上、安価です。そのため一般的な電気契約でガソリン車と比較しても、年間三万円ほどお得という試算が出ています。

最後にオリンピック後の展開についてです。充電スポットは、スマートフォンなども充電できるようにすることで災害時などに活躍し、電気自動車はタクシーとして利用できると考えています。このことを踏まえ、この企画を提案します。

B コンデンサにできること



《発表原稿抜粋》

私たちに日本ケミコン株式会社様から与えられたミッションは、「東京オリンピックと電子部品業界。特にコンデンサが貢献するには」です。このミッションを解決するには、東京オリンピックの抱える問題点を改善するのがよいと考えました。私たちが考える東京オリンピックの問題点は「猛暑」です。

そこで私たちが提案するのは、屋外競技を快適に観戦するための送風機です。この提案する商品の目的は、空気を循環させたりミストを噴霧したりすることで体感温度を下げ、より安全により快適に観戦できる環境にすることです。商品概要としては本体上部にアモルファスシリコンソーラーパネルを設置し、本体で発電します。ここでソーラーパネルが発電した直流の電気を交流に変換するためにコンデンサを使用するので、コンデンサが東京オリンピックに貢献していると言えます。さらに本体にタンクを内蔵しその中の水を使いミストを噴霧します。ミストの効果としては圧力をかけて大気中に微細なミストを噴霧し、噴霧直後に蒸発する際の気化熱を利用して気温等を低下します。

この商品の企業側のメリットとしては設置することで企業の名前をオリンピックという大きな舞台で多くの方に認知してもらい、それにより将来的な利益につながるのだと考えています。また、商品自体のメリットとしてはオリンピック期間が終了したとしても、オリンピック後の大会等で使用することができ、設置型であり自家発電機能がついているため送電のための工事等の費用が少なく済みます。

まとめとして東京オリンピックの問題点の一つである猛暑対策のために体感温度を下げるためのミスト噴霧機能付き自家発電式の送風機を製造・設置し、オリンピックの屋外競技での観客がより良い環境で試合観戦ができるようになることでこの商品、ひいては利用されているコンデンサはオリンピックに貢献していると言えます。

日本電気株式会社

A NECの「この」技術で社会問題を解決

私たちの提案

高齢者アシストロボット

Nursing-dock

概要

- ・犬型の介護アシストロボット
- ・心理的な面から高齢者の介護を行う
- ・介護者の負担を軽減する
- ・御社のサービス（eみまもり）との連携または活用の可能

機能

- ・本物の犬と同じ動きをする
- ・eみまもりと同じセンサを内蔵し、連携可能に
- ・緊急時に連絡をとれるシステムの導入

実現へのプロセス



企業側のメリット

- ・この提案が実現した場合、介護ロボット事業への参入及び新形態の扇動が可能になる
- ・介護現場への市場展開と客層の拡大が期待できる

デメリット

- ・1から開発する必要があるため、実現までに時間がかかる
- ・うまく広告しないと認知されない

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「NECの『この』技術で社会問題を解決」でした。

私たちが考えた社会問題は「少子高齢化に伴う介護者の老化と負担増大」です。そこで私たちはこの問題を解決するために、介護負担の要因のうちの一つである精神的な面に重きを置いた犬型介護アシストロボット「Nursing-dock」を提案します。Nursingは介護、dockは物をドッキングするという意味で、dogにかけています。

この製品は、NEC様のeみまもりとの連携を視野に入れているほか、ロボットの内部にAI技術や顔認証技術を搭載することで要介護者との応答を可能にしています。これによって介護者の精神的な負担を軽減することが目的の商品です。

実現へのプロセスとしては、まず介護現場に実践投入しデータを収集します。収集したデータをもとに改修を行った後、ネット広告などを利用して宣伝、専用サイトでの販売を考えています。

この製品におけるNEC様へのメリットとしては、介護ロボット事業への参入や多重連携可能なロボットによる新形態の提案ができること、介護現場への市場展開や客層の拡大が望めることが挙げられます。

デメリットとしては、実現までに時間がかかること、広告の方法をうまく考えないと認知が難しいということが挙げられます。

B NECの「この」技術で社会問題を解決

商品名

AI-BOW

-相棒-



提案詳細

- ・ 御社のAI技術を利用した、個人ごとのAIパートナー
- ・ 利用者ということで学習し、その人にとっての最適なパートナーに進化
- ・ スマホやPCへのアプリでの実装

メリット

1. 長期的な収益を得られる
2. 多くの情報を得られる
3. 最先端の活動である

実現に向けて

・ 前提として、自ら考えることのできるAIは存在していない
→ あらかじめ対応の手段を設定しておくことで、状況に応じた対応は可能ではないか

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「NECの『この』技術で社会問題を解決」でした。

日本の社会問題を考えた際に、離婚率の高さや結婚していないひとの増加、不登校の学生の増加など、精神的に一人である人が多くなっていることに気づきました。そこで、私たちはNEC様のAI技術を活用し、AIパートナー「AI-BOW -相棒-」を提案いたします。AIの学習技術を利用し、ともに成長していけるその人だけのAIパートナーがコンセプトです。

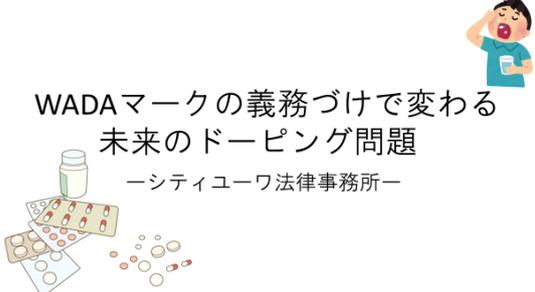
このAIパートナーを提案する根拠は人間には羞恥心や不信感があって相談をためらうことがあってもAIパートナーならそれがないと考えたからです。また、精神科医の方による「悩みを言葉にして吐き出すだけで気持ちは楽になる」という主張があったからです。

AIパートナーを事業化した時の企業へのメリットは三つあります。まず一つは契約方法をスマートフォンのような継続的な契約方法にすることで、長期的な収益を得られることです。二つ目に利用者の生活に寄り添うことで、生活習慣など多くの情報を得ることができ、それらをビックデータとして御社の他製品に利用できるところです。三つ目にAIパートナーは最先端の技術であり、成功すれば大きな注目を集められることです。

実現に向けたAIの開発や安全性の確立が実現されたとき、このAI-BOWは日本の未来を支える日本にとってのパートナーにもなりうるはずです。

シティユーワ法律事務所

A WADAマークの義務付けで変わる未来のドーピング問題



WADAマークの義務づけで変わる 未来のドーピング問題

—シティユーワ法律事務所—

うっかりドーピングについて

市販薬やサプリメント、医師から処方された薬品などを服用する際、それらに禁止物質が含まれているとは知らず服用してしまい結果的にドーピング違反をしてしまうこと。

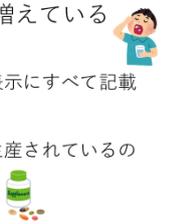
 必ず薬を使用する前に医師や薬剤師、スポーツファーマシストに相談する。

(*東京薬剤師会HP一部引用)

日本薬剤師協会のインタビューより

海外ではドーピング違反が増えている
例) サプリメント

- ▶医薬品とは異なり含有成分が商品表示にすべて記載されているわけではない。
- ▶禁止物質が含まれていながらも、生産されているので注意が必要。



対策と提案

WADAマークの提案

スポーツ選手が一人でドーピングを防ぐことは難しい。

マークによる可視化がこれを防ぐ。

禁止物質を一つでも含む薬品やサプリメントにマークをつけることをすれば選手が安心してそれらを使用することができる。

《発表原稿抜粋》

私たちは「禁止物質を服用して競技力をアップさせるドーピングについて、違反した選手の検査、処分はどのようにしたらよいか」というミッションに対し、「スポーツ選手のうっかりドーピングを防ぐために弁護士ができることは何か」という問いをたてました。

日本におけるドーピング件数はここ1、2年で激減しています。しかしながら、私たちが日本薬剤師協会様に電話でドーピングについてお聞きしたところ、まだ完全にゼロになったわけではない、といったお話をうかがいました。また、海外のサプリメントが日本のドーピング問題に大きくかかわっていることから、実際に起きたうっかりドーピングの事例の内容を考えてみます。2016年に男子競輪選手が検査で陽性反応を示し、優勝の取り消し、出場取り消しとなりました。その後、選手とその弁護士は服用していた10種類のサプリメントの分析を検査機関に依頼したところ、サプリメントから本来含まれていない禁止物質が検出されました。

私たちはこのようなことが二度と起きてはならないと考え、「WADAマーク」の表示を提案します。それは、WADA（世界アンチドーピング機構）で定められている禁止物質を含む薬品・サプリメントであるということを使用者に伝えるマークで、薬品など禁止物質を含むもの全てにこのマークを表示します。実現への流れは、この選手のような被害者を集めて弁護士会を設立し、WADAへ提案します。提案を受けたWADAは、弁護士会とともに実用化に向けて動き出すというものです。マークによる可視化によって、選手は100パーセント安心して服用することができます。

B Peace of Sports

提案内容① 競技中に AI とスポーツ法務に強い 弁護士を判定に導入する

- ・ 弁護士が一試合に一人同伴
 - ・ 審判の判定に不服があった場合
- AI のデータを元に弁護士が正誤を確認
- ・ 弁護士が誤審と判定した場合
- 審判が最終判定

提案①のデメリット

- ・ 経費が掛かってしまう
- ・ 試合の進行に時間がかかる
- ・ AIを導入できるスポーツに限りがある
- ・ 人間が判定する良さがなくなってしまう

提案内容②

現在存在している
日本スポーツ仲裁機構「JSAA」を
より浸透させる

JSAAの取り入れ方

- ① JSAAの認知度を上げる
 - ・ 大会のプログラムやルールブックなどに載せる
- ② アマチュアの大会でも導入できるようにする
 - ・ インターネットによる申し込みを可能にする

《発表原稿抜粋》

企業様から頂いたミッションは、「審判の判定に不服がある場合の解決方法としては、どのようなやり方があるでしょうか。また、どのようなやり方が良いでしょうか。」でした。

あるアンケートでは、審判の仕事を AI に変わってほしいと答えた人が多く、審判はより正確で精度の高い判定を求められていることが分かりました。そこで、一つ目に AI とスポーツ法務に強い弁護士を試合に導入することを提案します。審判の判定に選手が不服を感じたとき、弁護士は AI のデータを確認することができます。弁護士が審判の判定を不服とした場合、審判はそれを受けて最終判定を下します。これは、もとの判定から変わることもあります。この提案のメリットは、人間の目よりも細かな部分まで判定できることや、選手の不服に即座に対応することができることです。逆に、考えられるデメリットとして、費用が掛かってしまうことや、試合の進行に時間がかかってしまうこと、AI を導入できるスポーツに限りがあること、また、人間が判定することの良さがなくなってしまうことなどが挙げられます。将来的には完全に AI の導入が可能になることが望ましいのですが、現在の技術では厳しいのではないかと考えました。

そこで、二つ目に、現在存在している日本スポーツ仲裁機構 JSAA をスポーツ選手により浸透させることを提案します。JSAA とはスポーツを巡る争いを解決し、選手がスポーツに打ち込みやすくするための機関です。方法としては、大会のプログラムやルールブックなどに掲載し、認知度を上げることと、インターネットでの申し込みを可能にし、アマチュアの大会でも対応できるようにすることです。

この2つの提案によって、審判の判定に不服があった場合、正確に対応し、解決することができ、現在よりもスポーツ界が平和になるのではないかと考えます。

信越化学工業株式会社

A シリコンオイルでいいシート

「シリコンオイルでいいシート」

シリコンオイルを利用し、
雨に濡れても染みない紙を提案する。

- ▶ 無色透明
- ▶ 耐水性
- ▶ 様々な製品への利用
- ▶ 安全性



実現に向けた手立て②

- ▶ 防水性のあるシリコンオイルを利用して、本や冊子加工する。
(ex) 教科書、雑誌など
- ▶ 加工部分：表紙、裏表紙、背表紙、各ページの側面1.0cm程度

企業へのメリット

- ▶ シリコンオイルを使った新規開拓ができる。
- ▶ 多くの需要がある。
- ▶ シリコンオイルのPRをすることができる。

《発表原稿から抜粋》

貴社からいただいたミッションは、「信越化学工業の製品の有効活用法」です。学生ならば、誰もが経験したことがあるだろう問題、教科書が濡れて紙がグニャグニャになってしまうことに注目し、「シリコンオイルでいいシート」を考えました。これは、無色透明、耐水性、様々な製品に利用されている点、安全性といった特徴を持つシリコンオイルを紙に利用したものです。実現に向けた手立てとしては、シリコンオイルを使った紙を製作する技術が現時点では確立していないため、技術開発が必要です。また、貴社が利益を得るために、独占的にこの技術を使用し、製紙会社からの注目を集めるために、開発した技術の特許を取得する必要があります。

シリコンオイルの紙の加工については、本内部の紙は全面を加工してしまうと、文字を書くことができないといった問題が生じてしまうため、内部の加工部分は1cm程度です。本外部は表紙、裏表紙、背表紙にシリコンオイルを加工します。その紙を教科書、また本や雑誌にも利用します。企業へのメリットとしては、紙という人々の生活に密着したものに応用することで、シリコンオイルの新規開拓が行われ、様々な紙製品に利用されることから、シリコンオイルの認知度が高まり、企業利益が上がると考えます。

この技術が実現されれば、幅広い分野で利用されシリコンオイルの需要の高まりは大いに考えられます。以上のことから、私たちは「シリコンオイルでいいシート」を提案します。

B 新しい生活様式に即した壁紙

光触媒とは

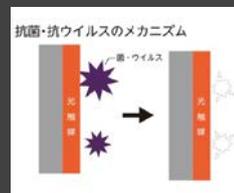
光触媒は太陽や蛍光灯などの光が当たると、その表面で強力な酸化力が生まれ、接触してくる有機化合物や細菌などの有害物質を除去することができる環境浄化材料



新しい生活様式に即した壁紙

光触媒による殺菌作用

- 光触媒の酸化分解力によって、細菌やウイルスは外膜を破壊され活動を停止する
- 一般の殺菌剤と異なり、光触媒は多種類の菌・ウイルスに効果を持つ



銅を選ぶ理由

銅が金属の中で安価で殺菌効果が強い

1kgあたりの金属の値段			
銅	銀	鉛	アルミニウム
619	6100	187	168

(円)

殺菌力が強い
↓
銅
銀
鉛
アルミニウム
↓
殺菌力が弱い

これからの需要について

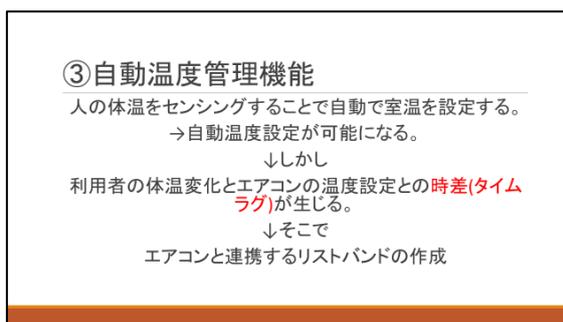
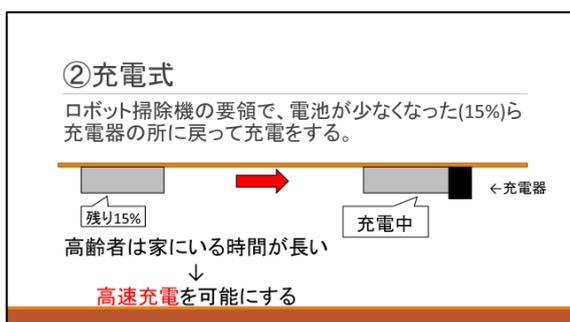
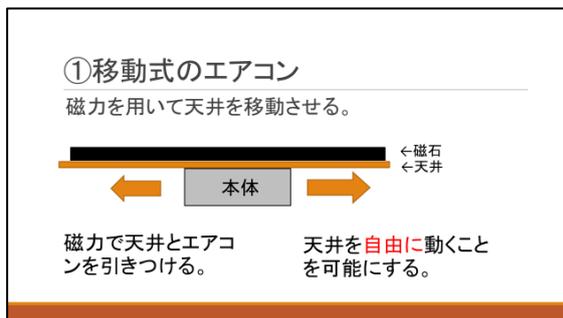
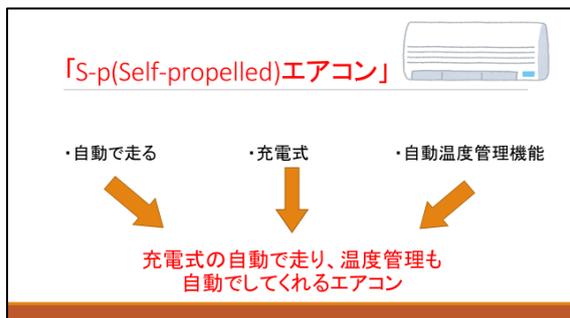
今後もウイルスの流行の危険は常にあるため、抗菌効果を持ったこの壁紙の需要は増加すると考えられる

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「自社製品を使った新製品の開発」でした。そこで私たちは、光触媒を使った壁紙を考えました。光触媒とは、光を照射することによって触媒作用を示す物質の総称で、通常の化学反応では困難な常温での反応を引き起こします。効果としては、強い酸化力と、超親水性の2つがあり、強い酸化力の効果は、汚れの分解、消臭、脱臭、抗菌、殺菌、有害物質の除去などで、超親水性の効果は、ガラスの曇り防止などがあります。現状で光触媒は、外壁工事に使われることが主になってます。室内で使用するスプレータイプの商品もあるものの、壁紙があれば簡単に広い範囲を抗菌仕様にする可以考虑と考えました。光触媒のデメリットとしては、コストが高いことがあげられます。そこで私たちは銅を混ぜることにしました。理由は2つあり、1つ目は、銅は比較的安価であるということです。銅は鉛、アルミニウムより高価ですが、これら2つの金属よりも殺菌力は高いです。また同等の殺菌力を持つ銀よりも格段に安いです。2つ目は銅そのものにも抗菌作用があることです。水に溶けだした銅イオンが細菌類の活動を抑える効果があり、これはキッチンの滑りや匂いをなくすのに使われています。また、研究によると新型コロナウイルスに対しても効果があるとされています。これらの理由から光触媒に銅を混ぜることで抗菌作用を保ちつつ、コストを抑えることができる考えました。コロナ禍はまだまだ収まる気配がなく、長期にわたって付き合っていくことになるでしょう。抗生物質と異なり、耐性菌が発生する恐れもなく恒久的な防疫手段です。この壁紙が普及すれば、世界の防疫に大きく貢献できるでしょう。

株式会社東芝

A S-p(Self-propelled) エアコン



《発表原稿から抜粋》

私たちが御社から頂いたミッションは、「15年後を想像して30歳くらいの皆さんが欲しくなるような製品の企画」です。私たちは高齢化が進む現代社会において増えていく高齢者を守らなければいけないと思いました。そこで、私たちは「皆さんが欲しくなるような製品」から視点を変えて「皆さんが親にあげたくなるような製品」の企画をします。私たちが企画する製品は、自走式エアコン「S-p エアコン」です。このエアコンには、大きく分けて3つの機能を搭載しています。

1つ目の機能は「移動式」です。移動式にすることによりエアコンを複数台購入する必要がなく、また音声操作を可能にすることにより、自分のところまで自動で走って来てくれます。

2つ目は「充電式」です。充電式にすることで1つ目の機能を最大限に発揮させることが出来、また配線が少なくなるので、インテリアデザインを邪魔することがなくなります。

3つ目は「自動温度管理機能」です。この機能は人の体温をセンシングすることで自動で温度調節してくれます。なので常に利用者にとって最適な設定温度にしてくれます。これに加えて本体と連動させたリストバンドを作成します。これが体に密着して体温をセンシングすることで、体温変化とエアコンの動作のし始めとの間のタイムラグをなくすことで、より迅速に対応することが出来ます。

これらの3つの機能を搭載し、高齢者がより快適に、より楽しく長生きしていくような社会にしていきたいと思っています。

B 働く人のために

栄養管理機能付きIoT冷蔵庫

2つの機能

- ・食品を管理する機能
- ・アプリ連携による栄養管理機能

食品を管理する機能

〈目的〉

- ・食品の消費・賞味期限切れを防止
- ・買い物を楽にする

アプリ連携による栄養管理機能

身長・体重・年齢・体脂肪率を打ち込む

↓
アプリに食材のデータを送る

↓
冷蔵庫内の食材を使ったレシピを複数提案

↓
好きなものを選択



顧客に対して

メリット

- ・店に行かなくて良い
- ・賞味・消費期限が分かる
- ・健康を保てる
- ・どういものを作って食べれば良いか分かる

デメリット

- ・冷蔵庫本体の値段の高騰
- ・食事が制限されてしまう

《発表原稿から抜粋》

私たちが御社からいただいたミッションは「15年後を想像して、30歳くらいの皆さんが欲しくなる製品の企画」でした。このミッションを受けて私たちは30歳は働き盛りで、健康的な食生活を送ることが困難だと考えました。そこで私たちは栄養管理機能付きIoT冷蔵庫を提案します。

一つ目の機能は、冷蔵庫内の食品の管理です。食品の消費期限、賞味期限切れを防ぐこと、冷蔵庫内の食品の情報を冷蔵庫が記憶し、持ち主のスマホと共有することで、買い物を楽にすることを目的とします。

二つ目の機能は、利用者の健康を守るために栄養を管理する機能です。この機能はスマホの専用アプリ内で身長、体重、年齢、体脂肪率、などと利用者が毎日の食習慣を打ち込むと、その人に必要な栄養を判断します。

顧客側のメリットは、冷蔵庫内のものの賞味、消費期限がわかること、健康状態に合った栄養がわかることなどが挙げられます。逆にデメリットは金銭面の負担。食べるものが制限されるなどが挙げられます。

私たちが提案するIoT冷蔵庫は、顧客に対して自分で栄養バランスを考えて献立を立ててくれる、定期的に冷蔵庫の中身を確認するなどの手間を省き、食品を自動で注文してくれるという、私たちの生活に欠かせない食に関して大きな手助けをしてくれます。

富士通株式会社

A あったかAIバス

解決策

あったかAIバス

初期設定 完全自動運転

	(小)	(中)
大きさ	N-WGN程度	ハイエース程度
人数	3～5人乗り	6～10人乗り
台数	4台	6台



主な対象とメリット

- 高齢者**
- ・免許返納のきっかけになる
 - ・遠くまで歩く必要がない
- 学生**
- ・手軽な料金で移動ができる
 - ・遠くまで歩く必要がない

提案の概要

対象→学生や高齢者
中型バス・・・大通り
小型バス・・・予約and小道

- ①完全自動運転
- ②料金の手軽さ
- ③AIによる無駄のない走行とセキュリティ対策

《発表原稿抜粋》

富士通様よりいただいたミッションは、「地元(上越市)の課題解決型のサービス提案。既存の富士通製品にとらわれることなく地元の課題を深掘り」でした。ここで私たちは上越市の地域交通に視点を向けて考えました。その理由として、全国で、運転免許の自主返納者が増加している中で、免許を持たなくなった方々はどのような移動手段を活用しているのか疑問に思ったからです。様々なデータを分析した結果、「交通手段の主流が自家用車に変化したことによって、公共交通機関が衰退し、移動手段を持たない児童・生徒や高齢者の生活を不便にさせてしまうこと」が上越市の課題だと考えました。

ここで私たちが提案するのは完全自動運転の「あったかAIバス」です。あったかAIバスには、大きさの異なる大小2種類のバスがあり、それぞれで仕事内容が異なります。

中型バスは大通りを移動し、小型バスはネット・電話予約にて出発地点から目的地の設定を可能にし、地域内の場所を自由に移動することを可能にします。

次にAIの役割についてです。私たちは大きく分けて3つの役割を想定しています。1つ目は、最適なバスの「大きさ(中小)」や「台数」の提案を行うこと。2つ目は、最善のルートの提案を行うこと。3つ目は、万全なセキュリティ体制です。これらのことから、AIは誰でもどこにいても不自由の無い移動を可能にします。

このようにあったかAIバスは地域に住む多様な人々のニーズに応えつつ、上越市の課題である公共交通機関の発展を見込むことができます。これによって、「あったかAI」を御社とともに実現できることが出来たら嬉しく思います。

B 農業用遠隔操作機械

ミッション

「地元(上越)課題解決型のサービス提案」既存の富士通製品にとらわれることなく、地元の課題を深掘りし、課題解決型の提案を期待。

提案内容

5 Gを活用した遠隔操作ロボット
上越から日本へ！ 日本から世界へ！！

上越を農業で発展！！

提案詳細

誰が？⇒東京などの都心部のサラリーマンなどが
どこから？⇒都会から
なにを？⇒上越の土地
どのように？⇒遠隔操作を活用した農業用ロボットを使って

《発表原稿抜粋》

私たちが富士通株式会社様から頂いたミッションは「地元（上越）課題解決型のサービスを提案する」です。

上越の強みである農業にも総農家数の減少や工業化への乗り遅れなどの短所があります。そこで、私たちは富士通様の5G技術を活用した遠隔操作ロボットを提案します。この遠隔操作ロボットは、東京などの都心部に普段暮らしている人が都心部にいながらも、ロボットを遠隔操作し、上越の土地を使って農業を行うというものです。5Gを利用することで上越の天気や田畑の状態など必要な情報をほぼリアルタイムで得ることができます。この提案には地域にとって農家の増加や上越の工業化が進むなどのメリットがあります。また、企業にとっても利益の増加や製品のアピールにもつながるなどのメリットがあります。逆に、デメリットとしては、通信量の問題や機械のメンテナンスの問題や、環境への負担の考慮などがあげられます。ですが、ロボットを使うことで人件費が削減することや、再生可能エネルギーをロボットの燃料にするなどにすることで解決できるのではないかと考えます。

今後の展望としては5Gを用いることの強みである空間の隔たりがあっても、時間の隔たりがないという点を利用して移り替わりの激しい気候に適した農作物をつくることができます。

以上のことから、御社から頂いたミッションを達成できると考えます。

大成建設株式会社

A 高校生が考える未来の日本の都市像

①ブランコ

【メリット】

・公園遊具の定番
⇒設置率も高く利用されやすい

・1人でも遊べる

・発電器を設置する場所が多い



可動物体型波力発電



<https://enechange.jp/articles/wave-energy-power-station>



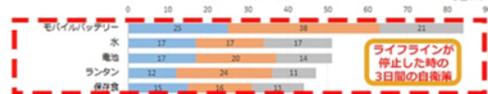
オランダ 「Play for Power」 会社「ID310」

<https://www.bridgestone.co.jp/bwsc/stories/article/2019/10/28-3.html>

【メリット】

①近年、災害時に「なくて困ったもの第1位」は
“モバイルバッテリー”
⇒避難場所となる公園でスマホの充電が望める

発災後の3日間で「あってよかったもの」「なくて困ったもの」、災害を経験し「これは絶対用意すべきと感じたもの」は何ですか。(複数回答可)



あってよかったもの なくて困ったもの これは絶対用意すべきと感じたもの

<https://www.dcm-hldgs.co.jp/feature/20190306105611.html>

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「高校生が考える未来の日本の都市像」です。私たちは「現存する設備を『新しいステージ』へ!」というキャッチフレーズのもと、「発電公園」を提案致します。

発電に有力な遊具の案を説明致します。1つ目はブランコです。ブランコ発電では、「可動物体型波力発電」から発想を得て、本来波の力で動かす振り子を、人間が漕ぐブランコに置き換えることによって発電することが出来るのではないかと考えました。ブランコ発電の前例として、オランダのイベント会社が開発した「Play for Power」が挙げられます。このブランコは、漕ぎ始めると家庭で充電する時とほぼ同じスピードでスマートフォンを充電することができます。2つ目はシーソーです。シーソー発電にも前例があり、イギリスの大学生が発明したものは、10分間遊ぶだけで現地の教室の照明を数時間賄うことができます。

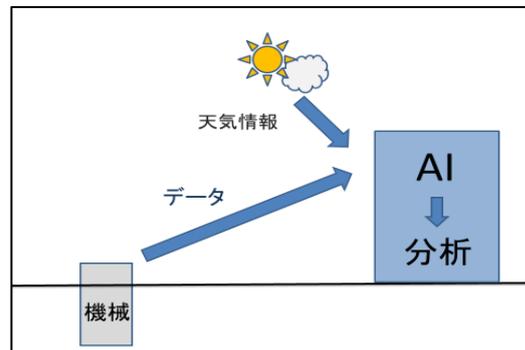
発電公園のメリットとして、最も大きなものは災害時にスマートフォンの充電を可能にする点があります。近年、災害時に必要なものとしてモバイルバッテリーがあがっています。これは、災害時にスマートフォンを充電出来ないことが重大な問題であることを示していると言えます。私たちはこの発電遊具を災害時に避難場所として使える場所に設置することで、モバイルバッテリーがなくても万が一の時にスマートフォンの充電を可能にしたいと考えています。持続可能な社会の実現に向け、この発電を提案させていただきます。

B 高校生が考える建設業におけるAIの活用法

U-AI (Underground-AI) システム

【提案内容】

- ・地下に地質を測定する機械を導入
- ・計測した数値を定期的に送信
- ・データをもとにAIが統合的に判断



【メリット】

- ・危険な状態を事前に察知
- ・安定的、長期的な運用
- ・導入地域の地盤調査が楽に

【デメリット】

- ・導入コストの高さ
- ・成果が出るまでが遅い

U-AIの性能

【基本性能】

- ・機械は直径2～3mを想定
- ・半径3km程度の調査が可能
- ・電気で稼働し、停電時は予備の充電を使う

(期待値)

《発表原稿抜粋》

私たちが提案する U-AI は、地下の安全を守るための新しいシステムです。このシステムの狙いは、地盤の異変にいち早く気付くことで早急な対応をとれるようにすることです。

システムの具体的な流れとしては、まず地質を調査する機械を地下に埋め込みます。その機械が計測した数値は定期的にコンピュータへと送信されます。そして送られてきた数値、その地域の天気情報、地下道、地下水、施工会社の工事状況など、様々なデータをもとにして AI が統合的にその地域の地盤が「危険か」「危険じゃないか」を分析します。AI が判断することで人間が自力で調査するよりも早く、より正確な結果を得ることができます。

分析結果は地方自治体などに送信し、必要があれば改修工事を行うなどの対応をとることができます。また土砂崩れなどの災害の危険性がある場合に、その分析結果を判断材料にして住民を避難させるといった対応をとることも可能です。

設置場所は、埋め立て地、以前地盤災害が観測された地域、地下水路付近や、新幹線のトンネルの真上など、地盤災害が特に発生しそうな場所を狙いとします。これらの地域は地盤が不安定になっていたり、そのままにしておくと事故や被害が広がる可能性があるため、U-AI の機能が十分に発揮されます。

また、インフラ整備や地盤調査をした際に U-AI を導入すると、その地域の地盤のデータを集積し続けるので 2 回目以降の調査や工事が格段に楽になります。地下の安全を長期にわたって守っていくためにも、U-AI の導入は有効な手段である、と私たちは提案します。

株式会社ぐるなび

A 空を自由に飛びたいな

SE1総選挙

Self
Employed
No.1

- 《内容》 ・店舗やメニューなどの紹介動画、
写真をもとに投票をしてもらい、
No.1人気店舗を決める
- 《参加者》 ・ぐるなび加盟店の自営業店舗
- 《投票者》 ・ぐるなびアプリの利用者
- 《優勝賞品》 ・優勝店舗のデリバリー商品を
1ヶ月間デリバリーできる
→ドローンを使える！

ドローンに備える機能

- ・傾かない
- ・温度調節
- ・アプリとの連携（位置情報）
- ・自動運転

2位以下の店舗について

ぐるなび車でのデリバリーサービスの利用権(デリバリー商品のみ)

- 《対象店舗》 参加数が15以下→上位3店舗
参加数が16以上→上位20%
(利用するかどうかは店舗が決める)
- 《利用期間》 結果発表の翌日から1ヶ月間
- 《利用料金》 このサービスによる売上金額の10%
- 《利用方法》

利用する店舗が
ぐるなびに連絡

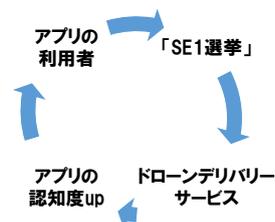
ぐるなびがアプリに
店舗と商品を掲載

お客がアプリで
注文

ぐるなびから
店舗に連絡

ぐるなびが
デリバリー

このサイクルが出来るとデメリット解決



《発表原稿から抜粋》

私達は御社から「コロナウイルスの影響を踏まえて再び外食産業を盛り上げるためにぐるなびが出来ることは何か」というミッションを頂きました。

調査の中で自営業の店舗が特に打撃を受けている事が分かったことから、私達は自営業の店舗を中心にミッションを解決しようと考えました。そこで私達が提案する企画は「SE1総選挙」です。

この企画ではアプリを利用し、紹介動画や写真などを基に投票を行い No.1 人気店舗を決めます。優勝店舗はデリバリーに適した4つの機能を持つドローンを使って1か月間デリバリーサービスを利用出来るようになります。このドローンはぐるなびが専門会社と協力し、共同開発を行います。また、2位以下の店舗は参加数に応じてぐるなび車でのデリバリーサービスを利用出来るようにします。

この企画は「ドローンをみて楽しめる」「宣伝効果がある」「デリバリーサービスを行いやすくなる」「商品に触れる人を最小限に抑える事ができる」など利用者、参加店舗、ぐるなびのそれぞれに様々なメリットがあります。その一方で、「ドローン開発による、ぐるなびの費用の負担が大きい」という最大のデメリットもあります。ですが私達は、「SE1総選挙を行う」「ドローン、ぐるなび車でのデリバリーをおこなう」「宣伝効果によりアプリの認知度が上がる」「アプリの利用者、加盟店が増える」というサイクルをSE1総選挙を毎月行い作ることで時間はかかっていますが、解決できると考えます。

以上のことから私たちは再び外食産業を盛り上げるためにSE1総選挙を行うことを提案します。

B グランピング de ぐるなび

グランピング de ぐるなび

「グラマラス」と「キャンピング」を掛け合わせた造語で、ホテル並みの設備やサービスを利用しながら、自然の中で快適に過ごすキャンプのこと。

企画説明

ぐるなびがグランピング施設と協力し、ぐるなび加盟店の普段食べられない料理をグランピング施設利用のお客様に提供する。

企業へのメリット

- ・利益を多く獲得することができる！
- ・アンケートにより企画をより改善できる！
- ・サービス券の配布によりリピーターの確保！
- ・外食の利用頻度が高まり、外食産業活性化につながる！

まとめ

最近盛り上がっている高級キャンプである**グランピング**と高級思考の**ぐるなび**は**マッチ**している！！

《発表原稿から抜粋》

私たちが提案するのは、「グランピング de ぐるなび」です。グランピングとはグラマラスとキャンピングを組み合わせた言葉で誰でも贅沢な、アウトドア体験ができる話題のキャンプのことです。さらに、コロナ感染防止のための3密を避けることのできるレジャーとして期待されています。

私たちが考えた企画の概要はぐるなびとグランピング施設が提携し、ぐるなび加盟店の料理をグランピング施設を通じてグランピング利用客に提供するというものです。お客様がグランピングを予約した際、ぐるなび加盟店かグランピング施設の料理のどちらかを選んでもらい、ぐるなび加盟店側を選んだ場合、加盟店にコースの発注を行います。そして加盟店がグランピング施設にコースを発送し、お客様に提供します。

メリットとしては、一つ目にグランピングが盛り上がれば盛り上がるほど、ぐるなびは利益を多く獲得できます。二つ目に、アンケートの実施によりお客様の声を聞くことができるので、この企画をより改善することができます。三つ目に、サービス券の配布によりリピーターの確保もすることができます。四つ目に、外食の利用頻度も高まるので、ミッションである外食産業活性化につながります。

最後に、最近盛り上がりを見せている高級キャンプであるグランピングと、高級思考のぐるなびは、マッチしているということが分かります。

お客様側にも、グランピング経営店側にも、ぐるなび側にもメリットがあるこの企画は、ミッションをより深く、より大きく達成できると私たちは考えました。

キヤノン株式会社

A At home watching

At home watching

At home watching

自由視点映像生成システム

+

VR技術

↓

あたかもその場にいるかのような体験

メリット・デメリット

メリット

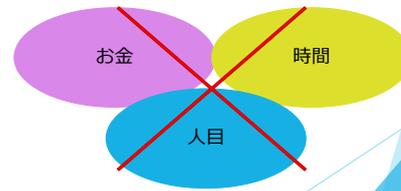
- ・どこでもその場にいるかのような体験が可能
- ・外出ができないことによるストレスの軽減

デメリット

- ・コストがかかる
- ・体験が出来るようになるまで時間がかかる

サービス利用によって

自分の家で周りを気にせず“誰でも”楽しむことができるようになる



《発表原稿抜粋》

キヤノン株式会社様からいただいた課題は「キヤノンの製品と技術を組み合わせて、これからの社会に必要とされるサービスを提案する」です。今の日本の社会状況に目を向けるとコロナウイルスの影響により今までのような生活ができなくなっていること、病気や体に不自由のある人が自由に移動できない状況にあることが挙げられます。この二つの社会状況を取り上げてそれらの解決策として提案するのは、**at home watching** です。これは自由視点映像生成システムとバーチャルリアリティーを組み合わせ、自宅であたかもその場にいるかのような体験を可能にします。**at home watching** でユーザーが使用するものは、ヘッドマウントディスプレイ、操作リモコン、スマートフォンです。これらを使い、ただ自宅で観戦するだけでなく、視点移動と観戦場所の移動をできるようにし、空中からでも真横からでも好きなどころから観戦することが可能です。主な使用例として、ライブ、スポーツ観戦、テレビ番組、観光などが挙げられます。スポーツ観戦では、ピッチ内にいる選手の見ていた光景の再現や、同じシーンを様々な角度から見るなど、自由自在に視点を設定できます。このほかにも様々な場面で活用できますが、**at home watching** は、この外出が制限されている中で大きな役割を果たすと考えます。この提案のメリットとしてどこでもその場にいるかのような体験が可能なこと。外出ができないことによるストレスを軽減することが挙げられます。デメリットとして、カメラの設置にお金がかかること。また、撮影した映像を編集するのに時間がかかってしまうことが挙げられます。

at home watching は生活をより豊かにし、経済効果も期待できると考えます。

B いろいろプロジェクター

いろいろ プロジェクター

キヤノン株式会社 Bチーム

プロジェクターの販売台数は伸びている

プロジェクターの販売台数・シェア

- 販売台数は累計2,000万台突破(2016年8月末時点)
- 年間販売台数は、毎年拡大を継続
- 近年は超/短焦点を戦略的に拡大

年度	販売台数 (万台)	市場シェア (%)
FY2006	約80	16%
FY2007	約100	20%
FY2008	約120	24%
FY2009	約140	28%
FY2010	約160	32%
FY2011	約180	36%
FY2012	約200	40%
FY2013	約220	44%
FY2014	約240	48%
FY2015	約260	52%

5000以上のプロジェクターにおいて、データ: FutureSource Consulting Ltd.

老人ホームで使うと…

オンライン面会

- 遠くにいる家族やなかなか会えない人たちに
対して大画面で面会できるようにする
- 1時間ごとに最新のニュースや天気を教えてくれる
共有スペースに設置しておいて使わないときにも
自動的に映し出してくれる
- 災害などの緊急時の情報をいち早く知れる

まとめ

スマートフォンよりも操作が簡単で幅広い世代で楽しめる新しい楽しい空間を提供するプロジェクターサービスを考えました。高齢社会が進むためお年寄りをターゲットにしました。

《発表原稿抜粋》

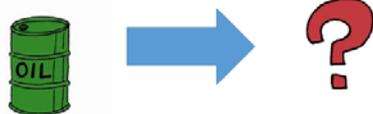
御社からいただいたミッションは、「今あるキヤノンの製品と技術を組み合わせ、これからの社会に必要とされるサービスの提案」です。そこで私たちが提案させていただくのは、いろいろプロジェクターです。いろいろプロジェクターとは、インターネットにつながったプロジェクターで、スマートフォンよりも簡単に情報を検索できるものです。また、音声検索で探した情報を大画面に映し出します。なぜプロジェクターを選んだかという、プロジェクターは場所をとらず、大画面で見ることができるので、近年家庭用プロジェクターの需要が高まっているからです。ここで、利用例を2つご紹介します。1つめの利用例は、老人ホームでの利用です。高齢者にとって操作が難しいスマートフォンに代わって、音声だけで操作ができ、簡単に思い出を振り返ることができるこのプロジェクターが高齢者の方々に向いていると思います。2つめの利用例は、公共施設、サービスエリアでの利用です。サービスエリアや、ホテル、駅の入り口に置いて地図を映し、さらに行きたい場所や欲しいものがある場所を検索できるようにします。たくさんの方の目に触れるところで使うことで、製品のアピールをすることもできます。実際に使うところを想像すると、老人ホームで使う場合、遠くにいる家族や、なかなか会えない人に向けて、大画面で面会できるようにするオンライン面会や、共有スペースに置いて一定の時間ごとに、最新のニュースや天気を映し出し、災害などの緊急時の情報をいち早く知ることができるようにします。最後に、私たちはスマートフォンよりも操作が簡単で、幅広い世代で楽しめて、かつ、生活の役に立つ、新しい楽しい空間を提供するプロジェクターサービスを提案させていただきます。

石油資源開発株式会社

A リサイクル電池

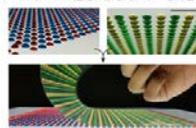
【提案の方向性】

石油の主な活用方法・・・石油製品(プラスチックなど)
・・・火力発電の燃料など
石油を使わずに発電できるものを提案すれば、石油の消費を軽減できるのでは？



【ミシガン大学(米)の研究について①】

↓デンキウナギの細胞に似たイオンを内包するゲル



デンキウナギの
“発電プロセスを再現”

発電に成功
(1㎡で110V,27mA)
ゲルを同時に接触させる

化石燃料を使わずに
発電できる！

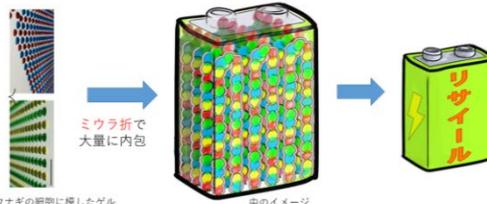
【ミシガン大学の研究について②】

充電することも可能
※10回の放電後にも90%以上の電気容量が再生される

繰り返して使えて充電も自然に回復される！

これらのことを利用して
私たちが提案するのは・・・

リサイクル電池



《発表原稿抜粋》

私たちが企業様から頂いたミッションは、「地球と人にやさしい石油に代わる未来エネルギーを考え問題点とともに示せ」というものです。私たちはデンキウナギの発電器官から着想を得、新たな電力の供給方法を考えました。デンキウナギは発電する細胞とそうでない細胞の間で陽イオンを一気に移動させることで、細胞内外で電位差を作って発電します。ミシガン大学ではこの細胞に模したゲルを大量に作り、繋げて重ねることでデンキウナギの発電プロセスを再現する研究が行われました。この装置はゲルを同時に接触させることで発電可能で、充電できることも分かっています。

これらの仕組みを利用して、「リサイクル電池」を提案します。リサイクルとは繰り返し使えるという意味の「リサイクル」と、ウナギを意味する「イール」を掛け合わせた言葉です。このリサイクル電池はデンキウナギの細胞を模したゲルを表面積の最も広いミウラ折りで折り畳んで電池にしたものです。表面積を増やすことで、ゲル同士が接触する面積を増やし発電量を増やすことができます。

この電池のメリットとしては、発電の過程で石油を一切使わず、温室効果ガスが発生しないため「完全にエコな発電方法」であることが挙げられます。また、充電を繰り返してできる点においてはゲルが使用回数に限界を迎えたとしてもゲルを交換することで再び電池として使えるため捨てる部分が少なく済みます。ゲルはタンパク質と水から作られているので、プラスチックの処理よりも環境への負荷が少ないと考えます。

最後にデメリットです。この電池はまだ研究段階の仕組みを利用するので実用化までには費用と時間がかかります。そのため、研究開発費用・製造費用とリサイクル電池販売後の利益とで採算がとれるか不明瞭です。また、大学の研究ではまだ小規模な装置でしか発電していないため、「全面的に石油に代わることのできる規模の発電所」を作るところまでの効率的な技術の確立には至っていません。しかし、この研究は2017年に発表されたものなので、今後、技術の進歩の可能性は十分にあると考えます。

B 未来を変えるエネルギー「音」

課されたミッション

人と地球に優しい
石油に変わるエネルギーの
メリットとデメリットを示す



メリット

- ・半永久的に生み出すことができる
- ・温室効果ガスの排出がほぼ無い
- ・どの国にもある
- ・広い場所が必要ない

エコ
どこでもできる

デメリット

- ・発電効率が悪い
- ・費用対効果が薄い(本体+設置+整備費用)
- ・開発中の技術のため、実用化に時間

開発中
不明な点もある

《発表原稿から抜粋》

まずは今ある地球に優しいエネルギーは何があるのか調べました。すると風力、水力、太陽光、バイオマス発電等があることを知りました。その後、現在使っていない、身近にある地球に優しいエネルギーを探しました。そして、私たちが考えた案は音です。ですが、音をそのままエネルギーとして使うことは不可能に等しいです。そこで私たちは、最も汎用性が高い、電気エネルギーへ音を変換すれば良いと考えました。では、音をどのように電気に変換すればよいのでしょうか。実は、音を電気に変換するヒントは意外にも私たちの身近にありました。それは、マイクです。(中略) この発電には音の出る場所が必要です。それには、掘削用ドリル、油井や石油リグ等の機械、新幹線、避雷針や飛行機のエンジン音等を使う案があります。

音力発電のメリットとして、石油などの火力発電などと違い、有限資源を消費しないため発電による資源消費は無視できるものと考えられます。機械の消耗や故障などが起きるまで電気エネルギーを半永久的に生み出すことが出来るようになるのも思われます。二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの排出はほとんどありません。また、石油採油所や高速鉄道の周辺以外にも雷をはじめとしてその他の大きな音を発する音源は世界のいたるところに存在します。さらに、改良によって自然の中の環境音ですら発電できるようになる可能性すら秘めています。果てには、発電機構はとても小さいものなので広い場所は必要ありません。この発電はとても普遍的な発電と言えます。

一方、デメリットとして、音力発電はエネルギー変換効率が悪く、大きな音であっても、生成される電気エネルギーは僅かであることが挙げられます。また、本体費、設置費、整備費等を勘案すると大変にコストパフォーマンスも悪いとも考えられます。つまり、利益率が低いです。さらに、開発中の技術であるので実用化にどの程度の時間がかかるのか、人間の生活を支えられるだけの電気を生み出すにはどれくらいの音が必要かなど、不明な点が多く残っています。

これらのデメリットの改善案として考えられるのはまず、音の発生箇所ごとに配置する発電機構をできるだけ増やすということが挙げられます。これにより、発電効率の悪さを補うことが出来、設置費、整備費の節約にもつながります。ですが、一番の対策は発電機構自体の改良にあります。音力発電は、現状ではまだ実用化に耐えうるものではないですが、現実となれば人類を支えるものでしょう。

株式会社朝日新聞社

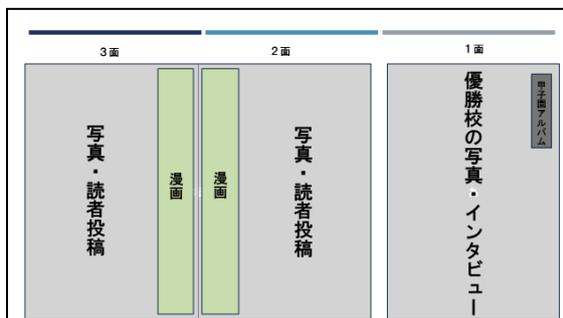
A みんなでつくろう！「甲子園アルバム」

提案内容

みんなで作ろう甲子園アルバム①

①朝日新聞の記者の方が、選手・関係者などに選手たちの面白エピソードを記事にする。

- ・今年の出場校の内容を記載する。



表現への手立て②

- ・高校野球がある期間毎日、新聞に掲載する。
- ・高校野球の期間が終わったら「甲子園アルバム」を作る。
- ・小・中・高校、新聞販売店に読者投稿募集(原稿と漫画)のチラシを配布する。

まとめ

- ・誰にでも興味をもってもらえるよう、エンタメ要素を取り入れた特集を考えた。
- ・躍動感のある写真とその量を活かして「アルバム」を作り、読者が長く保存できるようにした。

↓
高校野球を楽しめる。

《発表原稿抜粋》

私達は「高校野球の紙面、こうすればもっと面白い。」というミッションをいただきました。私達の提案内容は『みんなで作ろう甲子園アルバム』です。「甲子園アルバム」の具体的な提案として、1つ目は朝日新聞社の記者の方に選手・関係者などへ取材してもらい選手の面白いエピソードを記事にしてもらいます。2つ目は読者の方に今までの高校野球の思い出を500字程度で募集します。3つ目は読者に高校野球のエピソードを4コマまたは8コマ漫画として投稿してもらいます。

御社は年配の方の購読者が多いことから、私たちの提案は読者層にあった提案だと考えます。そして、漫画の掲載をすることにより若年層の購買も増加すると見込めます。具体的な構成は、その年の甲子園の優勝校の写真に掲載し、写真や読者投稿を盛り込みます。実現に向けた手立てとしては、高校野球の期間は朝刊で毎日読者投稿を掲載し、その期間が終わったら甲子園アルバムを作成します。

次に「甲子園アルバム」の配布のしかたを説明します。定期購読者は朝刊に挟んで無料で配布し、定期購読をされていない方には朝日新聞販売店などで販売します。企業へのメリットとしては、朝日新聞自体の注目度が上がるという点と新聞を読むきっかけをつくることができるという点が挙げられます。

最後に「甲子園アルバム」で読者との関わりをより深くすることができ、高校野球を身近に感じただけなのではないかと思えます。私達の提案を通して、高校野球という日本の伝統文化をより楽しんでほしいと思います。

横浜ゴム株式会社

A ストッパーボード ～新規顧客を増やす家庭面のアプローチ～

ゴムを使った新規エコ商品

『ストッパーボード』

『ストッパーボード』について

- 再生ゴムを使用
- 片面に摩擦の強いゴム、もう片面に弱いゴム
 - ・ケガ防止
 - ・食材を安定して切ることができる

『ストッパーボード』について

	耐熱性	耐薬性
クロロブレンゴム	～130度	強アルカリ・酸性◎
エチレンゴム	～150度	強アルカリ・酸性◎

ゴムの特徴と性質

- ・耐熱性があるためゴムの劣化がしづらい
- ・耐薬性が高いため洗剤を安心して使える

『ストッパーボード』について

デメリット

ゴム表面についたキズからの菌の繁殖が考えられる



- ・まな板に抗菌剤を混ぜることによって菌の繁殖を防ぐ
- ・まな板削りで削り、キズそのものをなくす

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは「ゴムを使った新規エコ商品」でした。そこで私たちは再生ゴムを使ったまな板『ストッパーボード』を提案しました。横浜ゴム様はタイヤや工業用ホースなどの一般の家庭とはいくらか縁の薄い分野です。そこで、私たちはまな板のようなありふれたものを提案することで一般の家庭でも親しみやすくなり、知名度を向上させ、他の商品の売り上げとの相乗効果を狙っていけると考え、まな板に関する商品を提案しようと考えました。

ストッパーボードは片面に摩擦の強いゴム、もう片面に摩擦の弱いゴムを使用することによって用途ごとの使い分けができるようになり、ケガの防止や食材を安定して切ることができるように考えています。使用するゴムに関しては耐熱性、耐薬性に優れるクロロブレンゴム、エチレンゴムの再生ゴムを考えています。これによって熱いものを切る時であったり、洗剤などを使ったりしても劣化しづらく安心して使用できると考えています。

しかし、少なからずデメリットは存在します。食材を切っているときにまな板表面に傷がついてしまえばそこから雑菌が繁殖し食中毒を引き起こしてしまう可能性があります。その解決策として抗菌剤を混ぜ込むことやまな板削りでキズそのものをなくすことで解決できると考えています。実際に、前者は似たような技術もあることから、実現性が高いということも企業の方々から伺っております。この『ストッパーボード』では、こういったデメリットを克服した商品を提供できると考えています。

B 環境に PluStraw

プラスチック製品の需要を減らす

↓
ECOに繋がる

商品名「環境にPluStraw」

簡単に言うと、シリコン製のシンプルなストロー

メリット

- ▶幅広い年代の方が使える
- ▶持ち運びが簡単
- ▶繰り返し使用が可能



デメリットと対策



- ▶蓋つきのストローを挿すときに曲がってしまう
→ストローの底の形を三角形または六角形にし、
だんだんと丸みを帯びさせる
- ▶粘度の高い飲みものを飲む際ストローがつぶれてしまう
→ストローの直径を大きくする
ストロー自体に厚みを持たせる

まとめ

プラスチックごみが世界中で環境問題

↓
プラスチック製品の需要を減らす

↓
持続可能な社会を作る

小さなことからECOを広げる！

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「ゴム素材を用いた新規エコ製品の提案」でした。

現在、世界では様々な環境問題が取り上げられています。その中でも、私たちはプラスチック問題に着目し、プラスチックを使わないシリコン製のゴムストロー、「環境に PluStraw」を提案しました。この「環境にPluStraw」は金属ストローや紙ストローなどの他製品の弱点を克服しています。例として、金属ストローは硬すぎて使用する際に危ないというデメリットを乳児の哺乳瓶の経口部にも使われるシリコンゴムをストローの材料にすることによって、噛んだ時に危なくないというメリットになります。またゴムストローのメリットとして他にも耐熱性・耐久性に優れている、繰り返し使えて環境にやさしい、持ち運びが簡単という点が挙げられます。しかし蓋つきの飲み物にストローを指す際に曲がってしまうことや、粘度の高い食べ物を飲む際にストローがつぶれてしまうというデメリットがあります。このようなデメリットの対策として、前者はストローの底の形を三角形または六角形にし、飲み口にいくにつれてだんだんと丸みを帯びさせること、そして後者の対策として、ストローの直径を大きくしたり、ストロー自体に厚みをもたせたりすることで解決できると考えられます。

横浜ゴム様は私たちの生活にはあまり馴染みのない製品を作っていらっしゃいます。そこで、ストローのような日々の生活で使うものを提案することによって横浜ゴム様の知名度や売り上げの向上にも寄与できると考えました。このようなプラスチックの需要を減らすような製品を提案することで持続可能な社会につながると考え、「環境に PluStraw」を提案しました。よってこの商品は、横浜ゴム様にとっても、地球にとってもよい商品だと考えます。

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

A 社会のパレット ～Tパレット

私たちが考えた役割

新しいライフスタイルをつくりだす場所

↓
「社会のパレット」

その役割を果たすために...

- 全員がSNSを利用している
- Tポイントカードを持っている人が多い

さまざまなライフスタイルの人が
繋がれる場所を作りたい！

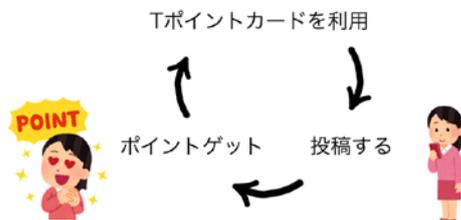
↓
『Tパレット』というサイトを提案します



～このサイトの一連の流れ～

- ① ライフスタイル診断
- ② 買い物に行ってTポイントカードを利用
- ③ コードを読み取って投稿
- ④ Tポイントゲット！

期待できる効果



《発表原稿抜粋》

私たちは「TSUTAYA が社会において果たす役割」というミッションをいただきました。

CCCでは、「カルチュア・インフラを、つくっていくカンパニー」をミッションとして掲げ、新しいライフスタイルの提案をし続けています。それを踏まえて、CCCは新しいライフスタイルを作り出す場所となっている、すなわち、『社会のパレット』が役割だと考えました。高田高校2年生を対象に行ったアンケート結果より、SNSを利用していると答えた人が全員であること、自分または家族がTポイントカードを持っていると答えた人が全体の4分の3と多いことを踏まえ、『社会のパレット』という役割を果たすために、私たちは『Tパレット』というサイトを提案します。

このサイトの一連の流れを説明します。最初にライフスタイル診断をします。次に買い物に行った時にTポイントカードを利用します。そしてレシートに記載されているコードを読み込んで、ライフスタイルに関する投稿をします。投稿をするとTポイントを貰えます。このサイトを作ることで、Tポイントカードを利用する、投稿をする、Tポイントが貰える、またTポイントカードを利用する、のようにサイクルが生まれます。

考えられる企業のメリットは、Tカードの利用者の増加や購買意欲の向上、デメリットはサイトの管理費や個人情報管理が必要になることです。利用者のメリットは投稿や閲覧をすることでTポイントが貯まることや、投稿を閲覧し、情報を得ることで生活をより豊かにできることです。また利用者を増やすために、サイト内でTカードを登録できるようにします。また、既にCCCが出版している雑誌での投稿の紹介をします。

最後に、このサイトを作ることで、いろいろなライフスタイルの人が繋がり多くの新たなライフスタイルが生み出され、それらが交じり合うことで、社会により彩りを与えることができます。

B Eatheater～蔦屋車中映画館～

Eatheater - 蔦屋車中映画館 -

東京研修cccチームB班

ドライブインシアターのメリット

- ・屋外に設置された大型スクリーンで車に乗ったまま映画鑑賞
→人との接触を減らせる（新しい生活様式への対応）
→周りの目を気にせず楽しめる
- ・車の中から映画をみるという新鮮な体験ができる
- ・車内で余韻を楽しむことができる

新たな試み

- ◎映画に出てきたような食品を提供
経営難に陥った店を外注先として募集
↓
食品をドライブスルー方式で提供
- ◎関連CDや映画がその場でレンタル可能
- ◎食べ物について
・アレルギー確認
・予約制

Eatheater-蔦屋車中映画館 -
=新しい生活様式に合わせた娯楽
→新しいライフスタイルの提供

《発表原稿抜粋》

私たちは、御社からいただいたミッション「社会において TSUTAYA が果たす役割」について CCC の営業概要から、TSUTAYA は常に新しいライフスタイルを社会に提案するという役割を果たしていると結論付けました。

現在、新型コロナウイルスの感染拡大防止のための自粛生活によりストレスを抱えている人が増えています。従って、私たちは新しい生活様式に合わせた娯楽を提供するべきだと考えました。そこで、食とドライブインシアターを融合させた「eatheater-蔦屋車中映画館-」を提案します。

ドライブインシアターは自家用車で映画を見るので、人との接触を避けることができる、周りの目を気にせず映画を楽しめるなど多くのメリットがあります。これが一般に普及すれば、コロナの感染が危惧される中でも映画を楽しむことができるでしょう。

この提案の最大の特徴は映画に出てきたような食品を提供することです。そこで、現在新型コロナウイルスの影響で経営難に陥っているお店を食品の外注先として募集します。チケットの予約の際にアレルギー確認も行い、該当者にはアレルゲンの取り除いた食品を提供します。海外の映画を上映するときにはその国の食べ物を提供するなどして食品が登場しない映画にも対応させます。

また、上映する映画や関連 CD のレンタル・購入をその場で行えるようにします。映画は月に一度どこかの週の金・土・日の三日間各日二種類の映画を上映します。食品は映画一本につき一種類です。

この提案により新型コロナウイルス流行の今だけでなく、また新たな感染症が流行した場合などにも対策が可能で、以上のことから、「eatheater-蔦屋車中映画館-」という新しい生活様式に合わせた娯楽を提案します。

株式会社日立製作所

A Sun Fridge

SUN Fridge

- ・ソーラーパネルと放射冷却によって発電と蓄電
- ・市場、個人での利用を想定
- ・1週間から利用できるレンタル式
- ・ターゲット：アフリカの国々

↑
3人に1人が飢餓

充電効率

従来製品の場合
50L型ソーラー冷蔵庫

冷蔵5°C、
冷凍-5°C設定

充電方法	家庭用コンセント	ソーラーパネル
充電時間	約4時間	約5時間
利用可能時間	冷蔵約12時間、冷凍約5時間	

販売方法



国名	GDP	料金	元が取れる年数
コンゴ民主共和国	4.9万	100	15年
ガーナ	22万	300	5年
ガボン	100万	500	3年

デメリット

- ・通常の冷蔵庫より開発費が高価になる
- ・外に置くことによる損傷

メリット

- ・昼夜問わず発電可能
- ・レンタル式によって消費者の負担削減

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは「デジタルテクノロジーを使って社会課題を解決せよ」でした。

アフリカの飢餓と貧困、電気普及率に着目しました。そこで、私たちは、日中はソーラーパネルで発電し、夜は放射冷却の機能を利用して一日中、中にあるものを冷やすことが可能な冷蔵庫「Sun Fridge」を提案します。

この冷蔵庫は日立の強みである「真空チルド」や「新鮮スリーブ野菜室」の機能を搭載し、食品の鮮度を長持ちさせることができます。また、家庭用コンセントに接続して使用するものと約一時間の差がありますが、利用可能時間は同じです。販売方法は、スマホ契約のような形を考えています。まず、日立がアフリカの市場と何年かの契約を結び、市場に低価格で冷蔵庫を貸します。次に、地元の人が市場にある冷蔵庫を使用するときはレンタル期間に応じて料金を払ってもらいます。市場に入った何割かを御社がもらうという制度です。しかし、国によってはレンタル料を払えない場合があるため、コンゴ民主共和国のようなGDPの国には販売は難しいと考えます。Sun Fridgeを貸すことで考えられるメリットには、昼夜問わず発電することが可能なこと、レンタル式にすることによって消費者の負担する金額が削減できることが挙げられます。逆に、考えられるデメリットには、通常の冷蔵庫より開発費が高価になることや、外に置くことによる損傷が挙げられます。また、地域によって提供に差が出るのが考えられますが、多くの人で少しずつお金を出すなどの工夫をすることで解決できると思います。

最後に、Sun Fridgeはキャンプにも使えるなど幅広いニーズに対応し、御社からいただいたミッションを達成できると考えます。

B Mamocar

自動車などにおける 本人確認システム

“Mamocar”



概要

- ・ 納車時にあらかじめ運転者の指紋や静脈の情報を登録
- ・ 車を始動させる際に車上の生体認証センサーで認証
- ・ あらかじめ登録された運転者の情報と一致した場合のみ車が始動



概要

- ・ 心拍数の変化からドライバーの状態をリアルタイムでチェックし、異常があれば警告が鳴ったり、自動的に安全にブレーキをかけて車両を停止させる
- ・ 目線の移動を検知し、脇見したりスマホなどを使用したりしていると、アラートで警告
- ・ ドア付近に生体認証センサーを設け、車のロック自体もキーレスで解除可能

生体認証

(顔認証・虹彩認証・静脈認証など)



安心・安全な社会

《発表原稿抜粋》

私達が考えたのは自動車における本人確認システム、Mamocarです。Mamocarとは、車と車に乗る人の安全を守ることによって由来しています。現代において、セキュリティはとても重要です。このシステムは、自動車に指紋や静脈などから本人確認できる生体認証の技術を活用しています。生体認証によって車の持ち主であるかを確認し、本人だと確認できなかった場合は、車が発進しないというシステムです。車内での指紋・静脈認証センサーの設置場所はハンドルやその付近と考えていますが、それとともに心拍数センサーを設置し、ドライバーの心拍数をリアルタイムでチェックします。もし、異常があれば警告が鳴るとともに自動的に安全にブレーキがかかり、車両を停止させます。顔認証・虹彩認証のセンサーはダッシュボード付近を考えていますが、目線の移動を検知する装置を組み込み、脇見をしたり、スマホを操作していたりして、目線がズレると警告音が鳴ります。また、ドア付近に生体認証を設ければ、車のロック自体もキーレスで解除可能です。このシステムを用いれば、盗難などの犯罪を防止するとともに、ドライバーの体調の急変による事故を防止したり、わき見・スマホ運転を抑止することができ、車の安全性を更に向上することができます。将来的には警察との連携も図る事で、犯罪容疑者の逃走防止などにも活用できると考えています。

株式会社ベネッセコーポレーション

A Canalogy～類題検索アプリ～

ミッション

大学受験や定期テスト、模試などで活用できる学習アプリについて

提案内容

Canalogy—類題検索アプリ—

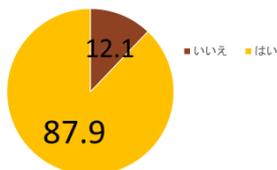
単元や文法ごとに問題をまとめたアプリ。
模試の過去問の閲覧も可能。
解答および解説も付属。
高校全学年・全教科対応。

機能詳細

アプリダウンロードは無料
使用料 月400or500円程度

- 1 **類題検索**…文法、計算の類題など、幅広く収録
- 2 **過去の模試の閲覧**…進研模試の過去問の閲覧が可能
※別途料金(有償コイン)が必要
※進研模試の受験番号、マネビジョンIDの利用⇒模試の過去問の閲覧**無料**

模試の過去問、類題を検索し、
解くことができるアプリがあれば
使いたいですか？



まとめ

「**類題を探すのが大変**」「**模試の問題を利用したい**」といった声は多い

使用料からの収益、**高校生の苦手分野の情報収集**など、**企業へのメリット**がある

《発表原稿抜粋》

私たちがベネッセ様から頂いたミッションは、『高校生の目線から考えた、大学受験や定期テスト、模試などで活用することのできる学習アプリ』の提案です。私たちはまず「私たちが模試や定期テスト前後の学習で困っていることは何か」を考えました。そこで出たのが、模試などの解きなおしの際に、解けなかった問題や理解度を深めるための類題がなかなか見つからない、また見つけられても数が少ないなどの意見でした。

それらの意見を踏まえて、私たちが考えたアプリが「Canalogy—類題検索アプリ—」です。「できる」という意味の助動詞「can」と、「類題」という意味の「analogy」を組み合わせることでアプリ名にしました。このアプリのターゲット（私たちが想定している利用者層）は、大学受験を視野に入れている高校1年生から高校3年生です。

主なアプリの機能として考えたのは、2つです。1つ目は、アプリ名の通り、類題、例題が検索できる機能です。2つ目は、提供元がベネッセ様であることを生かした、過去の進研模試とその解答・解説が閲覧できる機能です。また、アプリであることを生かして、問題の閲覧数のカウントやログインボーナス、進研模試の成績から分析した個人の苦手分野の類題の提案などの機能も考えています。

ベネッセ様へのメリットは2つです。1つ目は、使用料から収益を得られることです。2つ目は、高校生の苦手な分野を知ることができ、参考書づくりに役立てられることです。

B Admine～あなたの時間を管理する～

『Admine』 ～あなたの時間を管理する～

《高校生の現状》

- ◇学校の課題をする
- ◇塾に通っている
- ◇参考書を利用して勉強している

「Admine」の機能

- ◇時計機能 勉強時間を可視化できるグラフ
ストップウォッチ、アラーム
- ◇カレンダー機能 定期考査、小テストの日程管理
- ◇成績管理 考査や模試ごと、点数や偏差値など
設定できるグラフ作成

他のアプリとの違い

勉強時間の記録

合格生の勉強時間に関するデータを比較

↓

利用者の勉強時間を分析

(例)勉強時間の偏り、合格者との不足分

↓

AIが自動でアドバイス

ベネッセコーポレーションの 利点

- ◇合格と勉強時間の関連性
- ◇課金制によるアプリ内広告非表示、
機能の追加

《発表原稿抜粋》

私たちが頂いたミッションは「大学受験や定期テスト、模試などで活用できる学習アプリについて高校生目線でこんなものがあつたらいいなというアプリを考える」です。現在使われているアプリや、一高校生である私たちの状況を考えたとき、学習管理アプリなら、利用者の自由度が高く、より多くの高校生に利用してもらえるのではないかと考えました。そこで、私たちが提案するのは、学習管理アプリ「Admine」です。

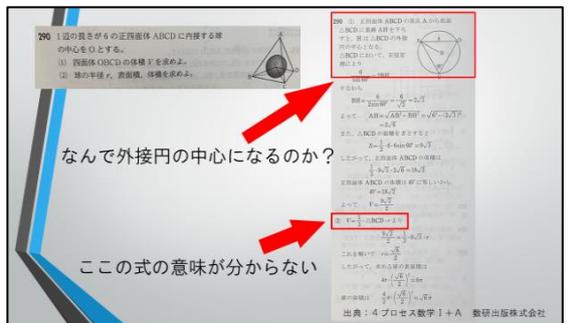
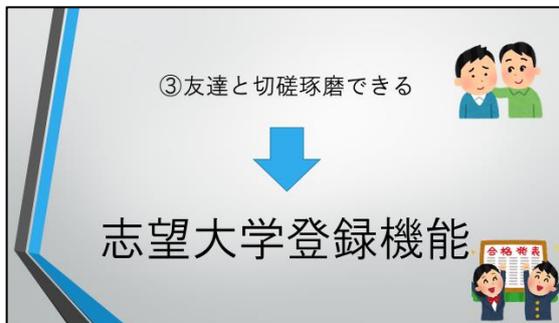
主な機能は、時計、カレンダー、成績管理の3つです。成績管理については、ベネッセ様がもつビッグデータ、AI事業を活かし、AIが自動で受験生の目標に沿ったアドバイスをすることで、他のアプリとの差別化を図ります。また、合格生のデータを参考にすることで、より正確な比較が可能になります。

このアプリを作ることによるベネッセ様の利点は、合格と勉強時間の関連性を調べられる点です。加えて、課金制による広告非表示や機能の追加などを行うことで、基本無課金のアプリでも利益が出ます。

このアプリによって勉強時間を可視化し、受験生のモチベーションや自信につなげることを目指します。「Admine」は勉強を頑張る高校生を応援します。

数研出版株式会社

A 大学入学共通テストで満点を取る方法



《発表原稿抜粋》

数研出版様からいただいたミッションは大学入学共通テストで満点を取る方法を提案することです。私たちはミッションを達成するための効率的な学習をする方法と、新テストの傾向と対策を取り入れたアプリと連動した新しい参考書を開発しようと考えました。

そこで私たちが提案するのは「NULL」（ドイツ語で0の意味）です。この参考書にはQRコードを用いてアプリで問題の解説を見ることができる機能、チャットを通じて数研出版の方々に質問することができる機能、また、志望校を登録し、それを共有して、利用者間でアプリを通して切磋琢磨しながら学習をサポートする機能があります。また、大学入学共通テスト対策として数学の基礎を養う小問集合を中心とした問題と柔軟な思考力や発想力を養う複数の分野から複合的に組まれた問題を用意します。そして、従来の参考書よりも細かくてわかりやすい解説を掲載します。さらに、この参考書にはもう一つ大きな性能があります。4プロセス数学1+Aの中の問題です。こちらの問題の解説を見ると、論理の根拠の説明のうち、省略されている部分があるように感じます。私たちの参考書ではこういった細かい論理までわかりやすく丁寧に解説しています。私たちは学習者の柔軟な思考力や発想力を養うために、あえて途中の計算式や考え方の説明を省略した解説をつくります。そして、その行間に「よく分かる解説」の項目をつくり、それをクリックすることで、詳しい解説を見ることができるようになります。このようにすることで、行間を読む力も養うことも詳しい解説も見ることができ、柔軟な思考力や発想力を養うことができるはずです。

B 満点までの一連の流れ

Aくん2年はじめ

進研模試の小問、(1)▲ (2)以降×



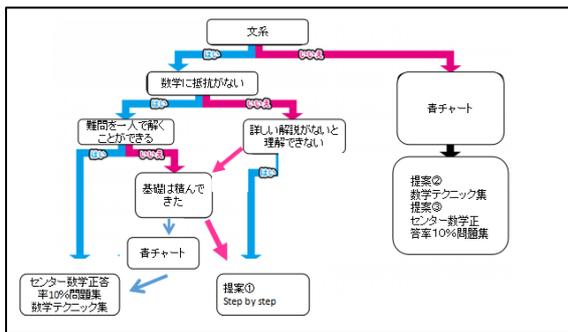
公式の意味理解、教科書例題類題完璧が目標

参考書Step by step

参考価格

- 1、Step by step 18 × 300円
- 2、数学裏ワザ集 800円
- 3、センター数学正答率10%問題集 1000円

チャート式参考書 青 数1A	1910円
チャート式参考書 青 数2B	2150円
Focus Gold 数1A	2060円
カルキュール数学数1A	935円
文系数学の良問プラチカ数1A2B	1257円



図形と計量

公式 余弦定理
 $a^2 = b^2 + c^2 - 2bc \cos A$
 $b^2 = c^2 + a^2 - 2ca \cos B$
 $c^2 = a^2 + b^2 - 2ab \cos C$

証明

例題

△ABCにおいて、 $\angle A=110^\circ, \angle B=30^\circ, \angle C=40^\circ$ のとき、 a, b, c の長さを求めなさい。

解答・解説

《発表原稿抜粋》

私たちが数研出版様から与えられたミッションは「大学入学共通テストで満点を取る方法」です。提案の前にプレテストから設定の正確な読み取りと公式の深い理解とその応用が必要だということ分かりました。そして、私たちが考えた提案は、第一に難易度が低い参考書「step by step」...①を活用して基礎を固めます。次に問題をより早く解くための数学テクニック集...②、最後にセンター正答率10%問題集...③を利用して難問に対応できる力を身につけます。この一連の流れを通じて満点を取るという提案です。

提案①の1ページの具体的な例として、最初に公式を示し、その証明を掲載し、右のページには例題とその詳しい解答を載せます。それでも分からない人のために先生と生徒の対話を使って利用者が疑問に思いやすいようなことを分かりやすく取り上げて示す。このような構成にしたいと考えています。

提案②では計算短縮や検算のための方法などを掲載します。当然なぜそのような方法が使えるのか証明も掲載します。

次に提案③ではとにかく難しい問題に一度触れてみようをコンセプトにセンター数学の正答率が10%以下の問題やその改題を掲載したいと考えています。そして、この問題集には簡単な解説しかつけません。そうすることで思考力、発想力を身につける事ができますが、高校生目線で考えると丁寧な解説がほしいと思うので数研出版様のホームページにこの問題集に乗っているパスワードを入力することで丁寧な解説を見ることができるようになりたいと考えています。

また、特定の公式や定理を提案①で復習したい人のために関連ページを記載します。提案①②③をうまく活用することで満点を狙えると考えました。

パナソニック株式会社

A 班 学校や地域であつたらいいと思うエレクトロニクス製品やそれを利用したサービス

じもポンのシステム

- ▶ 掲示板のように、事業者が直接クーポン掲載
- ▶ 事業者は無料または有料で登録可能
 - 無料⇒ クーポンの掲載回数の制限
 - 有料⇒ (月額500円) 掲載回数の制限なし
- ▶ クーポン利用者は無料で利用可能

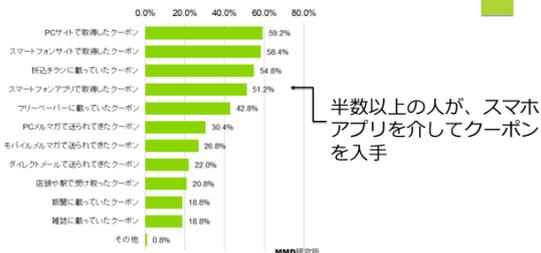


一般のクーポンアプリとの比較

	一般的なクーポンアプリ	じもボン
対象地域	全国・県	市や商店街
対象のお店	チェーン店がメイン	個人事業者

一般的なもの比べて **小規模 限定的**

● 利用したことがあるクーポンの取得元(スマートフォン)



上越市内の商業事業者数 2,053 (2014年)

$$\text{月額500円} \times \text{約} 1/3 \text{の} 700 = \text{35万円}$$

新潟県内の商業事業者数 24,587 (2014年)

$$\text{月額500円} \times \text{約} 1/3 \text{の} 8,200 = \text{410万円}$$

+ 広告収入

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、学校・地域であつたらいいと思うエレクトロニクス製品やそれらを活用したサービスです。まず私たちは上越市の課題について考えました。私たちが考える上越市の課題は商店街の利用者が少ないことです。そこで私たちは地域事業者向けクーポンアプリ「じもボン」を提案しました。

じもボンは事業者が直接アプリ内にクーポンを掲載し、アプリ利用者はそのクーポンを無料で利用することができるアプリです。一般的なクーポンアプリとの違いは個人事業者を対象としている点と狭い地域に限定している点です。それにより地域事業者のクーポンを地域住民が効率よく入手でき、その他情報発信も同時に行うことができます。

MMD 研究所によると 50%以上の人スマートフォンでクーポンアプリを利用したことがあると回答しました。このデータから、クーポンアプリは地域事業の新規利用に対しても有効ではないかと考えました。

上越市を例として、「じもボン」を運用した場合の企業側の利益を計算しました。その結果、一ヶ月で35万円の利益が見込まれます。また、新潟県全域の場合、一ヶ月410万円の収益が見込まれます。これに加えてアプリ内の広告収入も見込まれます。

私たちは地元で特化したクーポンアプリで、地域経済の活性化を目指します。

B ゴミ問題への解決

提案内容

リサイクルゴミ箱

- ・紙をリサイクル Ex) マスク、再生紙、トイレトペーパー
- ・ゴミ箱にソーラーパネルを設置
⇒電気使用料金の負担を軽減
- ・町内ごとに設置
- ・リサイクルの日にと時間を設定
⇒リサイクルする際の騒音による、近隣住民に与える迷惑を減らす



カウント式ペットボトルゴミ箱メリット

- ①学校同士でリサイクルの意識を向上させられること
- ②ほかのごみでもリサイクルするようになること
- ③リサイクルによって資源の減少やエネルギーの保護につながる

カウント式ペットボトルゴミ箱

- ・センサーを取り付けてペットボトルが入ったらカウント
- ・学校に設置
- ・リサイクル場と学校で連携
↓
ペットボトルの数が多かった学校にリサイクル製品をプレゼント
- ・カウントの上限を設定
⇒上限に達したらペットボトルが入らないように入口をあかなくする



リサイクルゴミ箱のメリット

- ①家庭で出る紙ごみの量を減らすこと
- ②紙を燃やす際の二酸化炭素の排出を減らすこと
- ③町内の備蓄をしておくことができること

《発表原稿から抜粋》

私たちがいただいたミッションは「学校」、「地域」出会ったらいいなと思うエレクトロニクス製品やそれを活用したサービス（IOT/5G/EV/サブスクリプションサービス等）ということでした。

ゴミ問題を解決するには、3Rが必要と考えました。そこでわたしたちは、リサイクルに注目し、町内で利用するリサイクルゴミ箱と学校で使えるカウント式ペットボトルゴミ箱を提案します。

まず初めにリサイクルゴミ箱についてご説明します。なぜ私たちが紙に注目したかということ、はじめ私たちはプラスチックをリサイクルしたいと考えていました。ですが、プラスチックは燃やす際に、有害なガスを発生させてしまいます。そのため、リサイクルは不適切だと考えました。

リサイクルゴミ箱を利用することで以下の三点を可能にします。一つ目は、家庭で出る紙ごみの量を減らすことです。二つ目は、紙を燃やす際の二酸化炭素の排出を減らすことです。三つめは、町内の備蓄をしておくことができることです。

次にカウント式ペットボトルゴミ箱についてご説明します。主に学校で利用することを重点に置いてこのゴミ箱を提案します。学校では毎日多くのペットボトルが捨てられて、リサイクル場に運ばれています。そこで、リサイクル場と学校で連携をとり、ペットボトルが多かった学校にリサイクル製品を与える取り組みを行います。カウント式ペットボトルゴミ箱によって以下の三点を可能にします。一つ目は学校同士で、リサイクルに対する意識を向上させます。二つ目は、ペットボトルだけでなく、他のごみでも、リサイクルするようになります。三つ目は、リサイクルによって資源の減少やエネルギーの保護などにつながります。

以上のことから、私たちはリサイクルゴミ箱とカウント式ペットボトルゴミ箱を提案します。

株式会社フジテレビジョン

A もっと若者に見てもらうためには・・・

ミッション

・めざましテレビの若者の視聴率をあげるための施策

SNSのアンケート機能に注目

朝テレビを見る必然性

提案① 「Morning Routine」

Twitterのアンケート機能で出演者を決定

番組内ワイプで

モーニングルーティーン+朝ごはんを公開

放送終了後

→Youtube Instagramを活用し公開



提案② 「あさおん～朝に音楽で元気を～」

・Twitterのリプライで朝に聞きたい音楽を投票

月に一回あさおんWeekを設け、ランキング上位5曲を日替わりで放送

#をつかうことで多くの若者への拡散が期待！



提案①②を行うメリット

- ・インターネットの活用により、話題性が高まり、めざましテレビのSNSアカウントの注目度up！
- ・流行を取り入れることにより、若者の興味を引き、朝テレビを見るきっかけを作り出すことが可能になる！

↓
若者の視聴率アップ！

《発表原稿抜粋》

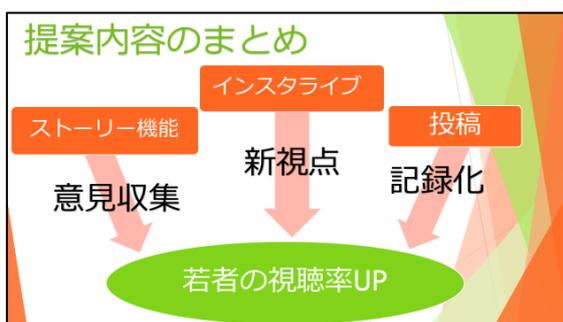
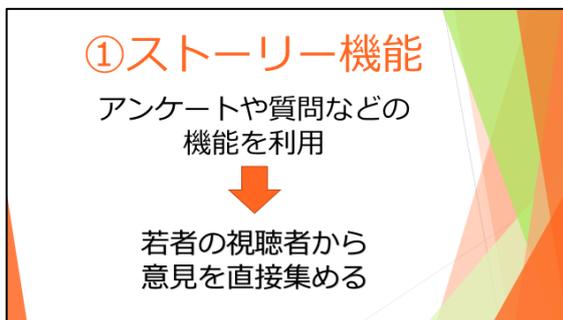
私たちに与えられたミッションは、「めざましテレビの若者の視聴率を上げるための方策」です。私たちは、SNSのアンケート機能と朝にテレビを見る必然性に注目し、二つの方策を提案します。

一つ目の提案は、「MorningRoutine」です。Twitterのアンケート機能を活用し、選ばれた芸能人にめざましテレビ内のワイプでモーニングルーティーンやその日に作った朝ごはんを公開していただきます。また、放送終了後、YouTubeやInstagramにノーカットVer.を公開します。

二つ目の提案は、「あさおん～朝に音楽で元気を～」です。Twitterでリプライでの投票を行い、上位5曲を月曜日～金曜日のあさおんweekに一曲ずつ日替わりで流します。投票の際に、ハッシュタグをつけることで、さらに多くの若者への拡散を狙います。この二つの提案を行うメリットとしては、インターネットの活用により、話題性が高まり、めざましテレビのSNSアカウントの注目度の向上が見込まれ、めざましテレビの宣伝につながります。また、モーニングルーティーンなどの流行を取り入れることにより、若者の興味を引き、朝にテレビを見るきっかけを作り出すことが可能だと考えます。

その結果、若者の視聴率が上がり、与えられたミッションである「めざましテレビの若者の視聴率を上げるための方策」が達成できると考えました。

B 若者が心惹かれる番組とは何か



《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「めざましテレビの若者の視聴率をあげるには」でした。若者のSNSの利用率が高いこと、めざましテレビの公式 twitter に比べ、公式 instagram は情報量が不十分であり多様な機能を生かせていないと感じました。そこで私たちは instagram の改善を提案しました。名付けて「#めざまC」です。具体的な施策は、主に3つあります。

1つ目はストーリー機能です。例として視聴者から番組制作に関する意見を直接集めたり、二者選択や絵文字スライダーの機能により商品やお店の人気を調査し、その結果を番組内で若者の声として放送したりすることで、番組内容をより深めることができます。

2つ目はインスタライブです。めざましテレビ生放送の裏側をリアルタイムで配信します。それによりほかのテレビ番組とは異なる視点から視聴者の興味を掻き立てることができます。

3つ目は投稿です。実際に放送した番組内容を投稿でお店のアカウントをタグ付けしたり、位置情報を書けたりして紹介することで、朝、時間のない人でも手軽に気になったことを調べることができます。

私たちは、今まで提案してきた内容を機能させると若者の視聴率 up につながる循環が成り立つと考えています。まず、ストーリー機能で視聴者から意見を収集し、インスタライブで新たな視点から番組を楽しめるようにします。次に、集まった意見に沿った、視聴者参加型の番組作ります。その後、投稿で再度商品やお店の情報を紹介します。それにより、instagram のフォロワーの増加が見込めます。つまり、instagram の様々な機能によって発信した情報をさらに多くの人の目にしてもらうことができるということなので、視聴率の増加が期待できます。

株式会社テラスカイ

A 家庭での生活を充実させる

株式会社テラスカイ ～上越の課題を解決するITサービス～

上越の課題とは？

- ・高齢者の増加
- ・経済発展
- ・交通問題

など

<提案内容>

- コネクトTV
- ・遠く離れた人と高齢者とのコネクト
 - ・お店とのコネクト
 - ・インターネット機能

<まとめ>

- ・高齢者や一人暮らしの方とも身近に感じるような感覚をと届ける
- ・ITサービスを活用し地元の店との連携を図り、経済発展を目指す

《発表原稿抜粋》

御社からいただいたミッションは、「上越の課題を解決する IT サービス」でした。私たちはまず上越の課題について考えました。私たちが注目した上越の課題は、高齢者の増加です。高齢者のために IT サービスを使って何か手助けができないかと考えました。そこで私たちが御社に提案させていただくのが「コネクト TV」です。コネクト TV でできる事は3つあります。

1つ目は遠く離れた人と高齢者とのコネクトです。高齢者が心配な人はたくさんいらっしゃると思います。1つ目のコネクトでは遠くにいる高齢者と一緒に暮らしているような感覚を味わっていただけます。

2つ目のコネクトはお店とのコネクトです。お店の方とのコミュニケーションを発展させ、地元の経済成長ができると考えています。

3つ目のコネクトはインターネット機能です。インターネット機能をテレビに搭載することで高齢者でもインターネットを比較的簡単に利用することが可能になると考えています。

最後になりますが私たちは注目した上越の課題である高齢者の増加を改善する提案ではなく、高齢者が充実した生活を送れるようにするための提案を考えました。最近では新型コロナウイルスによって予定していたことができなくなることがあります。臨機応変に物事を考えて前向きに生活していくことが大切だと思っています。今直面している高齢化問題でも前向きに考えることが大切だと考えてこのような提案をさせていただきました。ご清聴ありがとうございました。

B 高校生学習サポートアプリ

『高校生学習サポートアプリ』

- ▶ 課題や学習に関する情報をとりまとめ
- ▶ 予習・復習に生かせるツールのデータベース作成

**学習準備に割く時間を減らし、
より細分化した学習を可能に！！**

1. 授業のアーカイブ配信



理解・納得するまで先生の説明を反復できる！
出られなかった授業や補修での遅れを取り返せる！

2. 個人に合わせた学習情報サポート

- ▶ 課題をアプリ内で通知
- ▶ テストの日程カレンダーを個人に合わせて作成
- ▶ 考査前のカウントダウン機能
- ▶ 個人の成績を常にグラフとして可視化

→ 具体的な目標設定と
よりスリムな集中体制の作成を図る

情報整理に
かけていた
時間を削減！

得られる結果

- ▶ 学習のネックの一つである情報整理が簡単になる
- ▶ 市内・校内の学力傾向が分かり、相対的に弱点が把握できる
- ▶ 継続的に情報を積み上げていけば、次世代の生徒への学習サポートにつなげられる

《発表原稿抜粋》

私たちが、テラスカイ様から頂いたミッションは、「上越の課題を解決する IT サービス」です。それに対して、私たちが考えた上越の課題は、「高校生の学習サポート」です。理由としては、小中学校までは、対策問題の配布や学力傾向の発表など、市からの、学習面での直接的なサポートがありましたが、高校にはそういったものがなかったからです。

具体的な機能としてはまず、授業のアーカイブ配信です。普段の授業や放課後補修を撮影し、アプリ内で配信、アーカイブとして残します。これにより、聞き逃してしまった部分も自分で復習でき、理解できなかった部分も何回でも見直すことができます。つまり、参加できなかった授業や補修での遅れを確実に取り戻すことができるようになります。

次に、個人に合わせた学習サポートです。クラスや個人ごとに異なった課題の通知や小テストの日程カレンダーの作成、定期考査までのカウントダウン、成績推移のグラフ化などの機能を設けます。これにより、自分の状況を常に明確に把握することができます。

このアプリの配信によってまず、学習の大きなネックの一つである情報整理をバックアップし、負担を軽減、よりよい学習環境をつくります。また、利用者の情報を集計、解析することで、細かい弱点の把握が可能になります。それに加えて、継続的に情報を蓄積することで、次世代へのよりフィットした学習サポートにつなげることができます。

ベトナム

A snow

What image comes to your mind?



3 key points



- 1: The **structure** and **benefits** of Yukimuro.
- 2: How local people **spread the attraction**.
- 3: **Future prospects** of our town.



Collaboration of Vietnam coffee and Yukimuro?



《発表原稿抜粋》

What image comes to your mind when you think of snow? Although snow has a very romantic side in some films, it can be a heavy burden for people living in snowy countries. However, this nuisance has been found to be useful for local people lately. Actually, people in snowy countries have used snow to preserve food for a long time and they know it gives good effects on the food. With the wisdom of the ancient people, a natural fridge called “Yukimuro” was built.

Yukimuro has 5 good points. First, it can maintain low-temperature and high-humidity. Second, it can make some food mature without any stress. Third, it can make the taste of the food, matured in the store house, better. Fourth, it can prevent food from deteriorating and oxidizing. Fifth, it is eco-friendly.

Many makers and companies are working hard to introduce the magnificence of snow and snowy life through promoting Yukimuro to people in Japan and all over the world.

Finally, we'd like to talk about our hometown's future prospects. Japan is facing problems of a declining birthrate and aging population, and a declining working population. And now, our town is suffering from the out-migration of the young. True, life in a snowy country is tough, but it can also give us the blessings of nature like Yukimuro. The success of Yukimuro industry would bring the in-migration of the young and the revitalization of the local economy. Yukimuro has the potential to generate great benefits for all.

Hopefully, Vietnam and Japan could cooperate to make a new brand of Vietnamese coffee beans by using Yukimuro. This collaboration would make Vietnamese people be familiar with snow and Yukimuro, and make Japanese feel Vietnam much closer as well. How wonderful it is if Yukimuro can be a bridge between Vietnam and Japan!

B Fermentation

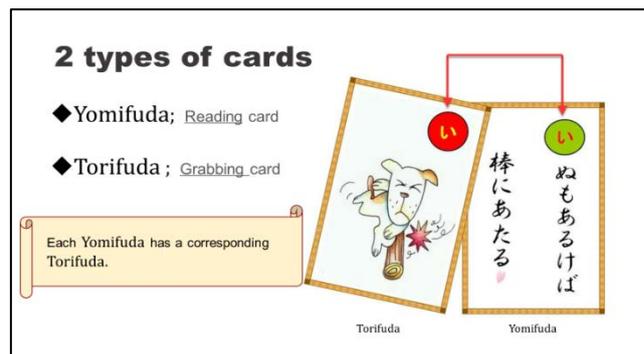
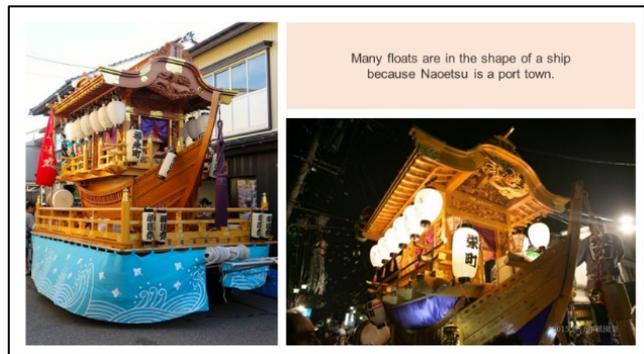
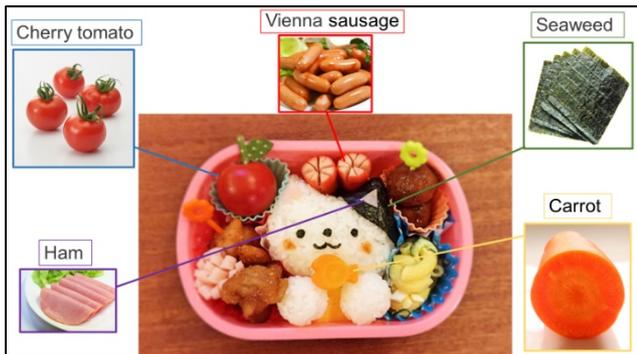


《発表原稿抜粋》

Our topic is fermentation. Fermentation technology has been used in making many foods such as seasonings, pickles, and sake.

It is also applied in various fields today. One of them is the electric power field, and electricity is generated in an eco-friendly way by using the technology. This has three advantages. First, you don't need to use fossil fuels like oil and coal. Second, you don't need to depend on the weather, unlike solar power generation. Third, you can reuse the fermented organic matters as an organic fertilizer. Biodegradable plastic can be decomposed into carbon dioxide and water by microorganisms in soil and water. This kind of plastic is made by polymerizing fermented plant-derived materials such as corn, and the shell of crabs. Unfortunately, its share of world plastic production is only about 0.3%. There seems to be a long way to go before it comes into wide use. The plastic has limited uses now and there are still many unclear things before increasing the range of its use. However, further studies might find a key to environmental problems like the world's plastic waste.

C Our Town Joetsu



《発表原稿抜粋》

Rice cookers have scale marks. By using the marks, you can cook rice on both the soft and hard sides, pilaf, and riceporridge. Also you can even make roast pork and cakes.

Takada park is famous for being a big cherry blossom viewing spot. About 4,000 cherry trees come into full bloom in spring, and about 1 million people visit there during the season every year. You can enjoy eating food from many stalls and watching live performances. At night, the cherry trees and Japanese paper lanterns called Bonbori are illuminated with their reflection on the surface of the water, which creates a fantastic atmosphere.

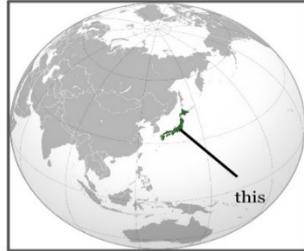
By the way, did you notice something about our clothes? We don't have school uniform because there isn't a dress code at our school. Both boys and girls wear ordinary clothes, but most girls wear clothes which look like a school uniform.

(三部構成原稿 各部から抜粋)

D Clothes and straw

Japan

It is located in north asia.
It's climate is mild.



Shiromuku 白無垢

•When we hold a wedding at a shrine,
it's worn by a bride.



Trading by government licensed trading ships,
syuinsenboueki

Vietnam

high temperature
↓
using thin material
↓
Breathability ↗



《発表原稿抜粋》

Hello everyone! First, I will introduce Japan. Second, I will introduce Niigata. Third, I will introduce wafuku, Japanese clothes, and ao dai, Vietnamese traditional clothes.

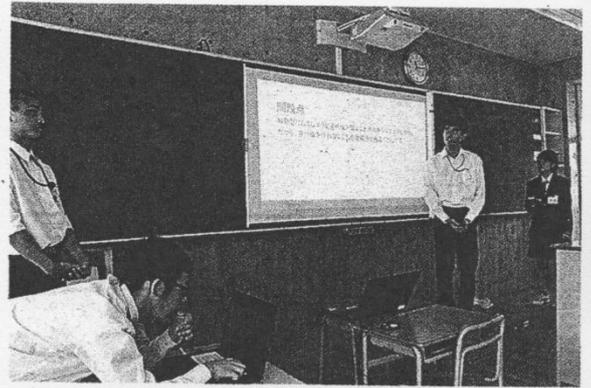
The origin of wafuku came from Chinese clothes. Now, there are many types of wafuku such as Furisode, Tomesode, Shiromuku and Hakama. They are worn for a special occasion, not on a daily basis.

When you wear an ao dai, you don't have to choose a type but a suitable color depending on the occasion. The common color is white, but you wear a red one for happy events like a wedding ceremony. The most surprising thing is the number of measurements. You have to measure 18 points on your body to make an ao dai. As for wafuku, it's 6 points.

Look at these graphs. These show the climates of Vietnam and Japan. As you can see, the average temperatures of Vietnam are higher than those of Japan. This is why ao dai is made of fine fabric that is breathable. On the other hand, in Japan, the average temperatures change throughout the year. It's hot and humid in summer, but cold in winter. Japanese people started wearing thin clothes in summer and layered clothes in winter to keep themselves warm.

メディア紹介

～2020年10月8日 上越タイムス～



教室からウェブ会議システムを使ってプレゼンテーションを実施。5月から練ってきたアイデアを企業側に伝えた

新商品案など提案

高田高普通科2年生
都内企業とオンラインSSH事業で

県立高田高（加藤雄校長）の普通科2年生は7日、東京の企業に対するオンラインでのプレゼンテーションを行った。

同校はスーパーサイエンスハイスクール（SSH）事業の一環で、2年生が東京の企業を訪問し、見学やプレゼンテーションを行う研修を行っている。今年度は新型コロナウイルス

の影響で訪問が中止となり、プレゼンテーションのみをオンラインで行うことにした。

企業は2社が参加し、生徒は4～5人のグループでプレゼンテーションを行った。春に企業側から示された課題に沿って制作した新商品案や社会貢献など、各企業の事業や性質に合わせた提案を

行った。

生徒たちは提案そのものの内容だけでなく、根拠となる社会背景や、利点と欠点、改善策などを踏まえて発

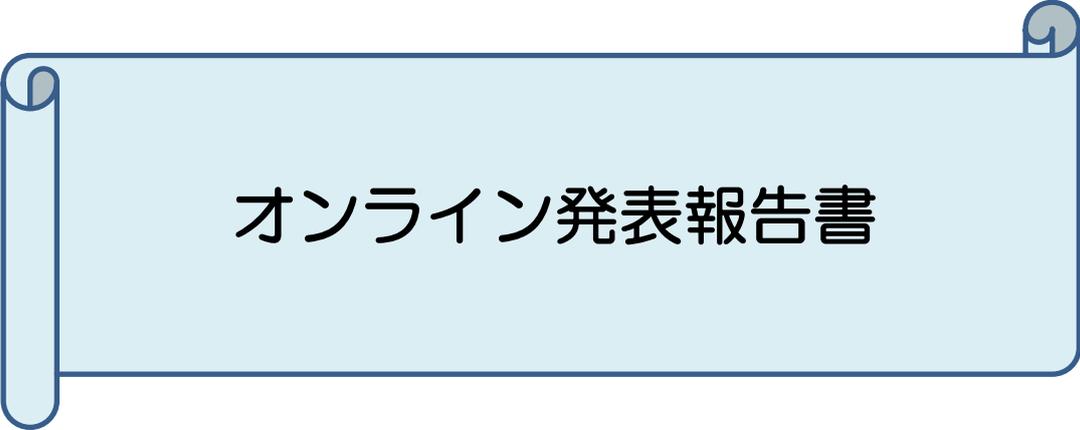


表。企業側からは細部に踏み込んだ質問や、アイデアの一部を「参考にした」といった高い評価の声が上がった。

東京に対して、インターネット技術を使った冷蔵庫を提案した川合玲偉君は「仲間と何度も話し合い、いいプレゼンになったと思う。企業から、自分たちが想定していなかった部分の質問があり、まだまだだと思った」と話していた。



読動す
をいま
短ま
とら
コード
QR
み込
画が



オンライン発表報告書

大日本印刷株式会社

1 参加者

Aグループ 4名

Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

1876年に秀英社として創業。後に大日本印刷になり、さらなる事業展開へと進んだ。

「未来の”あたりまえ”を作る」をテーマに、情報コミュニケーション部門、エレクトロニクス部門、生活産業部門の3つに分かれて事業を展開している。印刷業を主として、日本の産業、生活の便利品のパッケージ印刷を行っている。主な印刷は、雑誌などの紙、プラスチックへの印刷、ICカードなど。また、大日本印刷独自の技術で、無菌ペットボトルを開発。

3 社員との懇談・質疑応答

Aグループへのコメント

・実現性の高い提案だったが中間媒体を使用しない製品を考えられたらもっと良かった。

Bグループへのコメント

・印刷はインクや表面処理などを総合した技術なので、インクについても考えたほうが良かった。また、印刷能力の普及方法がわからなかったので、考えるとよかった。

4 まとめと後輩へのアドバイス

今年度、実際に企業に出向いてプレゼンテーションが出来ず、また時間も例年より短かったので予備提案書の作成の時点から焦った。まず、提案書を余裕をもって作ることが重要だと分かった。

スライドは、1枚のスライドにつき、1つの情報を入れるのが良い。文字だけの羅列は聞き手にとって見にくいので図や写真を使った説明が良い。グラフや表などを用いて説明するとなお良い。サイト上から情報を引用する際は、出典を必ず書く。また、今年度のようにリモートでの発表なら、文字を太くするほうが良い。

発表するときは、なるべく原稿を見ずに相手に伝えるという気持ちをもって噛んでもいいから落ち着いて説明する。スライドを直すよりも練習を重ねることのほうが重要なので、時間を作って練習したほうが良いと思った。

今年度と同じミッションならば、「日常にこんなものがあったら便利だなあ」という視点で考えるほうが提案が思いつきやすい。提案したものにはインパクトがあるキャッチコピーなどをつけると印象に残りやすい。

生徒からアンケートを取るときも余裕をもって行くとよい。Teamsを活用するのも一つの案だと思うが答えてくれない人もいるので参考程度という形にしたほうが良いと思う。

企業の方は、主に「実現可能か」という視点で私たちの発表を聞いていらっしゃるのので、「実現可能か」という視点で考えることも高評価をいただくための手段の一つである。

みずほフィナンシャルグループ

1 参加者

Aグループ 5名

Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

銀行持株会社として、銀行持株会社、銀行、証券専門会社、その他銀行法により子会社にできる会社の経営管理及びこれに附帯する業務、その他銀行法により銀行持株会社が営める業務を行うことを事業目的とし、経営管理等を行っている。〈みずほ〉として行うあらゆる活動の根幹をなす考え方として、基本理念、ビジョン、みずほ value から構成される「〈みずほ〉の経営理念」を制定し、〈豊かな実り〉を届けられるよう経営している。

3 社員との懇談・質疑応答

Aグループ Q 教育を行うのは誰か？

A シーセフの方たちの協力、初期段階では相手国の人を雇い教師にできるよう教育。

Q GPS機能等の個人情報について、GPSのメリットは？

A GPS機能は犯罪予防のために必要。借り手がGPS機能を不安視するようならオフにする。

Bグループ Q すべて銀行が担うのか？

A 植林について、植林の知識や技術をより持つ専門の方と協力したいと考えている。

Q 製造はどうするのか？

A 木材に加工できる会社との協力を考えている。

A・Bグループ共に、企画を実際に行った場合を想像し、本当に実現可能な案になっているか、そこから発生する新たな問題点について考えるとなおよい、とアドバイスを頂いた。

4 まとめと後輩へのアドバイス

高校生の私たちには、「金融」という存在は遠く、知識が浅いため話し合いがなかなか進まなかった。それに加え、ミッションも普段の生活とは馴染みがなく、全く良い案が思い付かなかった。そのため、まずは金融についてやみずほがどのような会社であるのか、それを知るところから始めるべきだと感じた。また、提案内容に、いかに「高校生らしさ」を組み込むかを重要視してほしい。

今年は例年とは違い、リモートでのプレゼンとなったため、例年と少し異なる情報かもしれないが、マイクはすぐ近くにあっても簡単には声を拾ってくれなかった。大きな声ではきはきと話す必要がある。また、本番は緊張で覚えていた原稿を忘れてしまうことが多いので、おおよその流れで原稿を覚えておくと、自分で文章を作り、立て直すことができる。

最後に、このようなプレゼンをさせて頂けることはとても貴重な経験である。班員と協力し、プレゼンを作り上げることを楽しんでほしい。

野村ホールディングス株式会社

1 参加者

Aグループ	4名
Bグループ	4名

2 会社概要・事業説明

野村ホールディングス株式会社は、東京都中央区に本社を置く、アジア最大の世界的影響力を持つ投資銀行・証券会社です。その傘下である野村證券は、株の取引や投資信託、相続などお金の管理を行っています。本社にあるトレーディングルームには、各国の時間が掲示され、世界中すべての国の顧客に対応できるようにしています。1925年に設立され、2025年に100周年を迎えます。

3 社員との懇談・質疑応答

プレゼンテーションを終えて、社員の皆様からは、リアリティーのある内容で興味が湧いた、流れにストーリー性があったなどとお褒めの言葉をいただきました。

また、Aグループには、「金融学習用のゲームには、“財布を落とした”などのアクシデントを発生させてみるなど、さらに興味を持ってもらえるような、何度もやってもらえるような仕組みを作ると面白いのではないか」、Bグループには、「資産形成の相談をする際の具体的な相談料を設定して、利益についても考えてみると良いのではないかと」、それぞれ改善に向けたお言葉をいただきました。

今年度は新型コロナウイルスの影響により企業を訪れることができなかつたため、オンラインで紙芝居のような形式で実際に取引をしている「トレーディングルーム」の写真を見せていただいたほか、「外国出身の方も働いていて、会議等で仕事を共にする際は英語を使う」「文系学部出身者はもちろん、理系学部出身者も多く働いている」といった企業についての詳しい説明をしていただき、非常に興味が湧きました。このように、オンラインだったにもかかわらず、有意義な時間を過ごすことができました。

4 まとめと後輩へのアドバイス

今年度は、例年に比べて期間が短く、ゆっくりすることができる余裕がないくらい大変な活動ではあったものの、グループの仲間とともに考え、最高のプレゼンテーションを作ろうと切磋琢磨したこの期間は、いい思い出になりました。発表を通して、社会には様々な人がいて、広い視野を持って物事を考えなければならぬと思いました。また、企業様とコミュニケーションをとる中で自分たちの至らない点を知ることが出来ました。そして、自分たちの将来のイメージも持つことができたと思います。

しかし、発表する際に緊張で話すことを忘れてしまい、発表が止まってしまったり、オンラインでの発表であったため、相手に顔が映らない場所で発表を進めてしまったりといったミスがありました。もちろん発表の中身や、企業のことをよく調べることは重要ですが、本番でいかにうまく相手に自分たちの伝えたい内容を伝えられるかがもっと重要です。本番はどうしても緊張をしてしまいます。原稿をすべて覚えることは難しく、全員が完全にはいきませんでした。しかし、何度も練習をすることで自信がつかます。発表までには、最低でも10回は練習をし、緊張してもいつも通りの発表ができるように、原稿を読む練習をたくさんしたほうがよかったです。また、身振り手振りをつけることも必要で、自分たちが理解している内容が相手に伝わるように工夫をすることが最も大切だと思いました。

後輩の皆さんには、どのような状況でも即座に対応できるような力を身につけてほしいと思います。そして、班で協力してプレゼンテーションを作り上げた時や発表が終わった時の達成感を味わってほしいです。

住友生命保険相互会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

「会社の要旨」を頂点とし、「CSR 経営方針」「住友生命ブランドビジョン」の理念と相互扶助の精神を持ち、社会公共の福祉に貢献する生命保険を提案する。豊かで明るい未来のための取り組みとして子育て支援やスマセイ・ヒューマニー活動などの CSR 活動に意欲的に取り組んでいる。また働き方においても家事や女性の社会進出を積極的に行っており、厚生労働省から「均等・両立推進企業」均等推進企業部門・ファミリーフレンドリー企業部門の両部門で、「厚生労働大臣優良賞」を受賞している。他にも「女性が輝く先進企業表彰」内閣府特命担当大臣表彰や「イクメン企業アワード2014」で「特別奨励賞」を受賞している。

3 社員との懇談・質疑応答

私たちは企業の方のご厚意により2回にわたってプレゼンテーションをさせていただいた。1回目のプレゼンテーション後に企業説明をしていただき、それを受けてプレゼンテーションを改善し2回目のプレゼンテーションに臨むことができた。企業説明では実際に行っている社会貢献活動、会社理念について詳しく教えていただいた。

- プレゼンテーションでは社員の方々から
- ・企業側のメリットを明確にしてほしい
 - ・審査基準を決めたほうがいい

というご指摘をいただいた。

4 まとめと後輩へのアドバイス

プレゼンテーションにおいて、企業の方に、着眼点がいいとお褒めの言葉をいただいたが、より分かりやすくするためにも、さらに細かいところまで決めてから提案すべきだという意見もいただいた。本番では、思いもしなかった角度からのご指摘があるので、提案を細かく、分かりやすく、形にすることが大切だと思った。具体的な数値やグラフを用いることでも、分かりやすくなるのに加え説得力を持たせられることもできる。また、プレゼンテーションに、利用者だけでなく、企業のメリットについて書くこと、デメリットをあげ、その改善策としての提案も必要だと思った。さらに、提案を考えるうえで、企業についてを調べるだけでなく、他社との比較もしたほうが広い視点を持つことができいいと思う。

本番では、画面越しのプレゼンテーションだったため、アイコンタクトが不可欠であると感じた。そのためにも、プレゼンテーションの準備は余裕をもって行い、たくさん練習する時間をとってほしい。

日本ケミコン株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

- ・「環境と人にやさしい技術への貢献」という理念のもと、豊かな未来の創造に向けて夢を実現する技術に貢献し続けている。
- ・世界有数のコンデンサメーカーで、アルミ電解コンデンサでは25%という世界一のシェア率を誇っていて、売上高は1335億円で世界マーケット主要拠点は9か国25事業所に及ぶ。
- ・近年は電気二層キャパシタ(スーパーキャパシタ)の開発製造に力を入れており、既にいろいろな分野で使用されている。

3 社員との懇談・質疑応答

今回はコロナウイルスの影響でリモートを行った。実際に企業に訪問して社内見学を行うことはできなかったが、社員の皆様から企業理念や企業の強み、コンデンサンなどについて詳しく教えていただいた。

社員の皆様との懇談ではコンデンサについてよく調べあげてあることや企画内容が面白いと好評をいただいた。一方で私たちに足りない現実的で具体的な話を聞くことができた。

質疑応答

Q, 猛暑対策のために冷房に使われるミストの水はどこから持ってきますか。

A, タンクを内蔵しその中の水を使う

4 まとめと後輩へのアドバイス

- ・デメリットをメリットに変える解決策を考えておく
- ・あらかじめ質問されそうなことを想定しておく
- ・何度も読み合わせをして、スムーズにプレゼンを行えるようにする
- ・会社の概要・強みについてよく調べておく
- ・余裕を持った準備をする
- ・準備をしすぎて困ることはないので自分たちにできる精一杯やる

日本電気株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

NECの誇る、数々の世界トップレベルの技術で、地球上のすべての人や企業に新たな価値を提供。人、企業、社会の未来を見つける。

デジタルソリューション事業やネットワークインフラ事業などに積極的に取り組んでおり、世界にまたがる大企業である。

3 社員との懇談・質疑応答

実際に提案の対象者に、意見を貰ったか？

→実際に貰ってはいないが、私自身がこういった商品に魅力を感じていて、ネットでも同じような意見が多数見られたため提案しました。

買い手へのアプローチはどう考えているか？

→買い手のターゲットを絞り、そのターゲットのニーズに確実に答えることができるようにしようと考えています。

万能である必要はあるのか？何でもできるは何もできないと同じ、特化した方が売りやすいのではないか？

→確かにその通りだと思いました。私たちの中ではお年寄りの方々への提供を優先したいと考えているため、特化版を作るのであればまずはそこからなると思いました。

本当にその提案を自分は欲しいと思うのか？

→社会問題の解決になるため、あれば欲しいと思います。

4 まとめと後輩へのアドバイス

我々の東京研修は、コロナウイルスの状況を踏まえて、現地に赴くのではなく、Zoomを使っての、異例のリモート発表となった。現地での雰囲気を感じることはできなかったが、画面を通して顔を合わせることによる緊張感の下で発表を行った。

我々の提案は AB 班ともに好印象を受けていただき達成感を味わった。課題とアドバイスは以下のとおりである。参考にしていきたい。

- ・提案内容が、すでに存在していないか調べる。
- ・図、グラフをうまく用いて、文章だけのスライドを作らない。
- ・デメリットの説明から入ることで、マイナスな印象で終わらせないようにする。
- ・発表の練習は入念に。
- ・売り手や買い手など、本筋をしっかり決めておく。
(誰に対して販売するのか?)
- ・事前調査を行う際は、早め早めに。

シティユーワ法律事務所

1 参加者

Aグループ 4名

Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

東京シティ法律事務事務所とユーワパートナーズ法律事務所の統合によって設立された会社。約150名の弁護士が勤務しており、それぞれの弁護士で担当する業務が異なる。主に企業法務・契約書レビュー・金融証券・保険など幅広い業務を担当し、高い専門性を有する。

3 社員との懇談・質疑応答

コロナウイルスの影響で企業への訪問ができず、事務所内の見学や直接の懇談ができなかったものの、リモートでプレゼンテーションを見て頂き、また、事務所の歴史や弁護士が取り扱う分野などについて話をうかがうことができた。質疑応答では、これから弁護士の人数が増えていく中で一人一人の弁護士が活躍するには、個々の興味のある分野や、得意な分野で専門性を身につけておくとういとおっしゃっていた。また、弁護士の仕事は依頼人からの感謝が目に見えるのでやりがいを感じられる、誰かの役に立ちたくて弁護士の道を志す人も多いとのことだった。

4 まとめと後輩へのアドバイス

プレゼンテーションを終えての社員の方々からのアドバイスとして、

①ミッションに関連して

A班・WADAマークを全てに義務づけるのは難しいと思われる。選手が主に使用するものを優先する。

- ・法整備が必要。

B班・スポーツの種目ごとにAIを取り入れるのか、取り入れないのか。また、取り入れるとしたらどう取り入れるのかを考える必要がある。

- ・現在ある弁護士会を運用できるかどうか。

②後輩へのアドバイス

- ・ミッションに関係する機関や組織などを調べ、どんなことをしているのか把握する。
- ・第三者にヒアリングをすることも有効。
- ・グラフなどを引用する際は、一目見て内容がわかるよう、凡例などをつけておく。
- ・法律や弁護士に関する判例などを用いるとわかりやすい。(エビデンスがしっかりする)

信越化学工業

1 参加者

Aグループ 4名

Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

1926年9月16日～信越窒素肥料株式会社として設立

1940年3月24日～信越化学工業株式会社に改名

いろいろな物の素材をお客様や企業の要望に応えながら開発をされている。海外にも工場があり、作っている商品はそれぞれ世界シェア、国内シェアトップを誇っている。また素材メーカーの中ではトップの純利益であり、新素材の開発に力を入れることができる。サマースクールなど、地域貢献をしたり、お客様の話を聞いたりして「顔の見える工場」を目指している。

3 社員との懇談・質疑応答

- ・シリコンオイルを紙に加工する技術は未開発だが、布に加工する技術は開発済みである。
- ・紙と布の繊維構造はよく似ているため、応用可能である。
- ・化学的な視点から、パワーポイントを用いたシリコンオイルの構造のご説明をいただいた。
- ・具体的な値段設定があって良い。
- ・新型コロナウイルス（時世にあった課題点）から考えられていて良い。
- ・製品を提供する立場（企業目線）と、消費者の立場、それぞれ考えられていて良い。
- ・メーカーとして重要なコストの面から考えることができた。
- ・これからの展望として、壁紙以外のレストランのテーブルや、服など沢山の人が使うもの、除菌しにくいものを抗菌することができるようになればもっとよくなる。

4 まとめと後輩へのアドバイス

- ・原稿を覚えたつもりでも、実際、企業の方の前に立つと混乱し原稿を忘れてしまうため、本番を見据えて入念に練習したほうが良い。
- ・パワーポイントをヒントに発表する練習をしたほうが良い。
- ・挨拶をきちんとする。第一印象大事！
- ・立つ場所とスライドが重ならないようにする。
- ・本番は緊張して喋りが速くなることがあるので、ゆっくり話すことを心がける。
- ・説得力を高めるために、具体的な数値を用いる。

株式会社東芝

1 参加者

Aグループ 4名

Bグループ 5名

2 会社概要・事業説明

明治8年から続く従業員数が12万を超える大企業である。東芝グループの理念体系は、「東芝グループ経営理念」「私たちの存在意義」「私たちの価値観」の3つの要素で構成されており、「人と、地球の、明日のために。」を経営理念に掲げ、人間尊重を基本として、豊かな価値を創造し、世界の人々の生活・文化に貢献する企業集団を目指している。ソリューション「インフラシステムソリューション」「ビルソリューション」「リテール&プリンティング」「デバイス&ストレージソリューション」「デジタルソリューション」「電池事業」の事業の領域で、様々な製品・サービスをグローバルに提供している。

3 社員との懇談・質疑応答

〈Aグループ〉

- ・天井を走らせるのではなく、床を走らせるという案は出なかったのか。
- ・15年後の暑さをポータブルエアコンで対応できるのか。
- ・ほかに親に向けた製品は考えたか。

〈Bグループ〉

- ・夫もちゃんと料理するのではないか。
- ・光学文字認識を用いる方法としてカメラで一つ一つやると難しいかもしれないから、
- ・賞味期限などのデータが入ったレシートを読み込む方法が簡単ではないか。

4 まとめと後輩へのアドバイス

私たちはリモートでプレゼンテーションを行うことになったため、モチベーションが上がらないこともあり、案を練る時、スライドを作る時、原稿を考える時など、様々なところでチームとしてまとまれていることがあったと思います。来年はどうなるかはわかりませんが、今年と同じようにやる場合は準備する際に、メンバーとのコミュニケーションが非常に大切になるとと思います。私たちと同じ轍を踏まないようにメンバーとのコミュニケーションを大切にしてください。

リモートでもいざ本番で、企業の方と顔を合わせると非常に緊張します。しっかりと落ち着いて臨めるように練習から意識してください。発表後には企業の方々から様々な質問を頂きます。そんな時にも落ち着いて対処できるよう発表内容の理解を深めておいてください。また、リハーサルは回数をこなすだけ自信になるし、本番も原稿を自分の言葉として話すことができるので、リハーサルは担当の先生に何度もお願いして放課後などの時間を使ってやっておいてください。

富士通株式会社

1 参加者

Aグループ	4名
Bグループ	4名

2 会社概要・事業説明

富士通は「Human Centric Intelligent Society」という理念のもと、誰もが等しく快適で安心して暮らせるネットワーク社会づくりに貢献するとともに、常にITの新しい可能性を追求し、新しい価値を創造し続けることにより、豊かで夢のある未来を世界中の人々に提供している。クラウド「秋彩」による企業の農業経営の支援やバーチャルとリアル、マーケティングの融合により「モノをつくらないものづくり」を目指した事業を展開している。

3 社員との懇談・質疑応答

今回はコロナウイルスの影響で企業訪問が無くなってしまい、社内見学をすることができませんでした。社員の方からオンラインでお話をうかがい、私たち高校生と社会人との考え方の違いを知ることができた。プレゼンを終えて企業の方から頂いたアドバイスは、次の通りである。

- ・そのサービスを利用してくれる人にとってのメリットをもっと明確にした方が良い。
- ・提案したサービスの商品をどのくらいの価格で提供しようとしているのか明確にした方が良い。
- ・どうやったらそのサービスを利用してもらえるようになるのか考えた方が良い。
- ・コロナウイルス感染拡大が進んでいる中、遠くに住んでいても操作できる点が良かった。

4 まとめと後輩へのアドバイス

発表については、社員の方々が相槌をしながら真剣に聞いてくださったので良かったが、緊張してしまい何度もセリフの紙を見てしまったので、もう少し練習回数を増やして、スライドを動かす人と話す人のタイミングを合わせる必要があると思った。

発表した内容については、自分たちの主張以外にもいろいろな観点を取り入れるべきだと思った。

私達からのアドバイスとしては、プレゼンの合わせをなるべく多く、できれば7回はやっておくと、自信をもってスムーズに提案できてよいと思う。企業の方々はとても気さくな方々だったので、萎縮せずに思う存分、自分たちの思いの丈をぶつけてきてほしい。自分たちが作ったプレゼンを客観的に見て、少しでも気になる点があったら改善を続けてほしい。後半になればなるほどやるが増えるので早い時期から計画的に進めたほうが良いと思う。

大成建設株式会社

1 参加者

- Aグループ 5名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

- ・創業者：大蔵喜八郎（新潟県新発田市出身）
- ・「地図に残る仕事。」をキャッチコピーにインフラ整備や様々な施設（新潟県の例：アオーレ長岡, 柏崎刈羽原子力発電所, 大河津可動堰改築工場 等）の建設を手掛ける。
- ・グループ理念「人がいきいきとする環境を創造する」を追求し、自然と調和した、次世代の夢と希望に溢れた社会づくりに取り組んでいる。

3 社員との懇談・質疑応答

企業の方々からのアドバイス

- ・発電方法の一つに限定せず、「踏む」「音」など様々な方法を取り入れると良い。
→存在は知っていたが、取り入れるに至らなかった。
- ・コンセプトに囚われすぎない。
→こだわりが強すぎたため、柔軟な発想ができなかった。
- ・個人的に購入する場合の価格など様々なケースを考える。
→曖昧な情報にならないかという不安があった。来年度以降に期待したい。
- ・発電した電気の運用方法を明確化させる。
→「その後」を具体的に考えていなかった。
- ・地下の機械からデータを送信する際に衛星通信を用いるのはどうか。
→この意見を頂き、もっとスケールの大きい発想をしてもよいのだなと思った。
- ・人為的な原因による地盤災害を防ぐために施工会社とも連携をとると良い。
→そこまでの発想に至らなかった。とても納得した。
- ・すでに多く集積されている埋立地などのデータを利用する。
→より正確なAIをつくるために必要だと思った。

4 まとめと後輩へのアドバイス

現地でプレゼンが行えないという異例の事態であったが、読み方を工夫するなど臨機応変に対応することができた。限られた時間の中でより良いプレゼンができるよう最善を尽くし、それぞれの成長につながる貴重な体験となった。

班全員が協力しないと提案内容について理解の差が出てしまうので、内容を共有することが重要だと感じた。作業には早めに取り掛かり、余裕を持って仕上げるのが良い。

プレゼンは内容だけでなく、発表の仕方にも同じほど重きを置いてほしい。いくら内容が練られていても、発表で伝えられないと意味がない。

大成建設様は、典型的なアイデアに囚われない高校生らしい新しい発想を求めているらしい。企業の方は優しく対応してくださるので、肩の力を抜いて、伝えたいことを精一杯表現してほしい。

株式会社ぐるなび

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

「日本発、世界へ」を基本方針に「食」に繊細なこだわりを持つ国民性を生かし、日本ならではのオリジナリティあふれるビジネスを展開する。パソコンやスマートフォンによる飲食店のインターネット検索サービスや飲食店等の経営に関わる各種業務支援サービスの提供などを主にし、日本ミシュランタイヤ株式会社との連携による「クラブミシュラン」運営や、大口株主である東京地下鉄との提携サービスである「レッツエンジョイ東京」など他社との連携サービスも豊富な会社である。

3 社員との懇談・質疑応答

今回はリモートでの発表会だったため、実際に会社を見学することはできなかった。

プレゼンテーションでは、良かった点として原稿をあまり見ずに相手の顔を見ながら発表していた点、スライドで多くのことが表示されているときに読み手が今どこを読んでいるかを分かるようにするために、手やペンを使っていた点などをいただいた。

逆に悪かった点として、メリットの視点が足りていない点をいただいた。私たちの考えた企画は様々な場所に関わることが想定されるので、それぞれの立場からメリットやデメリット、またそれに対する改善案などを企業へのプレゼン前に追加できればさらに良いプレゼンになったと思う。

4 まとめと後輩へのアドバイス

準備の段階では、パワーポイントと企画を考える人とで分かれて行っていた。同時進行だったこともあり、焦らず進めることができた。企業と利用者のそれぞれの立場について考えたことによって、双方のメリット・デメリットを明確にすることができた。デメリットに関しては、ただデメリットだけを書くのではなく、それに対する具体的な改善策を書くことで、より企画が安定する。

具体的にいつまでやるのかはっきりした計画を立てていなかったため、完成像が不明確だった。その点においては、始めに役割を明確にして、完成像を話し合ってから進めていくと余裕を持って活動できると思う。

班長は自分で全部考え込むのではなく、積極的に班の仲間と一緒に考えたり、自分だけで作業するのではなく、スマートフォンのパワーポイントのアプリで共有すると、班全員で作ったスライドが完成すると思う。

また、抽象的な企画ではなく、具体案を挙げるなどイメージしやすくなるような意識をした方が良い。スライドには、文字をただ羅列するのではなく、図を使うことで聴き手の理解をさらに深めることができる。気を付けることとして、フォントの大きさと太さ、写真の大きさ、アニメーションなどが挙げられる。

プレゼンテーションについては、指し棒などを使って、聴き手の視線をコントロールすることによって、複雑な図もわかりやすく説明することができる

キヤノン株式会社

1 参加者

Aグループ 4名

Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

『共生』という理念のもと、文化、習慣、言語、民族などの違いを問わず、すべての人類が末永く共に生き、共に働き、幸せに暮らしていける社会を目指している。カメラ、ビデオをはじめとする映像機器、プリンタ、複写機をはじめとする事務機器、デジタルマルチメディア機器や半導体・ディスプレイ製造装置などを製造する。特にカメラ業界では世界的に有名な企業である。

「自発」「自治」「自覚」の「三自の精神」を行動指針の原点としている。

3 社員との懇談・質疑応答

プレゼンテーションを終えてからの企業の方からのアドバイスは、

- ・高速道路にあるデジタルサイネージとの違いを提示する。
- ・プロジェクターの売り上げ推移のグラフを追加するともっと説得力がでる。
- ・具体的に商品の値段を設定すると現実味が出る。
- ・操作のリモコンは2つ必要なのか。
- ・ニーズがどれくらいあるか、検討が必要である。

といったアドバイスを頂いた。

また、勉強面でのアドバイスもいただいた。将来論理的な思考をするために数学が大事になってくるという内容のアドバイスだった。企業の方の学生時代の経験についてのお話もしていただいた。

今の自分と重ね合わせて将来をイメージすることができた。

4 まとめと後輩へのアドバイス

コロナウイルス感染症拡大防止のために、プレゼンテーションをリモートで行ったが、思ったよりもスムーズにできたので良かった。しかし実際に使うところを想像したうえで見えてくるデメリットへの対応が不足していたので、そこについて質問されたときにスムーズに答えられなかったことがあった。提案内容の詰めの甘さを感じた。

また、実際に使うところを想像し、その時に出てくるメリット、デメリットについても深く考えたほうが良い。

そして、練習不足だと感じる場面も多々あった。発表練習は原稿がいらなくなるまで練習したほうが良い。本番になると、緊張してしまうので常に本番をイメージして練習することも大切だと感じた。

提案内容を考えるにあたり、まずは、企業について調べることが大切だと思った。そして、提案内容は既に存在していないかなどをインターネットを活用して調べることも大切だと思った。

石油資源開発株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

- ・エネルギーの安定供給を通じた社会貢献を使命とする
- ・持続可能な開発目標の実現に向けた社会的課題の解決に取り組む
- ・石油、天然ガス、及びその他のエネルギー資源の探鉱、開発、生産、販売を行う
- ・上記資源等に関連する掘削などの請負事業を行う
- ・国内インフラ基盤を活用したガスサプライチェーンを電力供給を加え、強化する

3 社員との懇談・質疑応答

プレゼンテーションを終えてから、以下のようなご質問、ご意見を頂き、返答させていただいた。

- ・目新しい発電方法で目からウロコだった
- A・発電するのにどのくらいの時間がかかるか。
 - まだ研究段階にあるため根拠となる具体的な数値はないが、蓄電器を搭載することで使用時にスムーズに電気を供給することができる。
- ・用途を限定せず、連続的に大量の電力が必要な場面以外での使用を想定すると汎用性が高くなる。
- B・トンネルの出口に設置する案などは騒音問題の対策にもつながるのか。
 - 音エネルギーの吸収、変換という機構であるので騒音対策にも使えうるだろうと思われる。
- ・今回提案した案では発電が瞬間的であるので、蓄電池を使うのはどうか。
 - 多くのエネルギーを変換できる、大きな音が出るタイミングに発電されたエネルギーを貯める為に使うことになると考えられる。

最後に、大学卒業後の入社のお誘いもさせていただく場面もあった。

4 まとめと後輩へのアドバイス

プレゼンテーションを行い、企業の方からは発想が新しく良い発電方法だと言って頂けた。しかし、提案に対する根拠や情報に不十分なところがあったため、質問に対して、十分な返答をすることが出来なかった。このことは私たちのプレゼンテーションに始めから存在していた不安要素でもあり、改善しきれなかったのは、準備不足と言わざるを得ない。この経験から想定質問に対して、説得力のある説明ができるよう、予め提案の根拠となるもの（特に数値で表されるデータやグラフなど）は複数用意しておくことが重要であると分かった。さらに、提案する案の中で提示するデメリットに対して、どのような改善案が考えられるかということも必要な要素であると企業様への最初のスライド提示に対するご指摘として頂いた。

又、中間発表で他のグループからもらえる意見はプレゼンを改良するための大事なヒントとなるため、それを踏まえて考え直していき、プレゼンを深めることも大切だと分かった。

企業様が求める高校生らしさも含めつつ、実現可能性も考慮したアイデアを新しいものとして仕上げるのは、大変難しかったが、その視点を持つことは自分たちの提案を見直すために必要だと思う。

株式会社朝日新聞社

1 参加者

- Aグループ 5名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

株式会社朝日新聞社は、全国紙『朝日新聞』を発行する日本の新聞社で、創立は1879年に遡る。1907年から9年間、明治の文豪、夏目漱石も朝日新聞社に勤めた。彼は朝日新聞社において、随筆や評論も執筆したほか、編集者としての仕事もこなした。『朝日新聞』の発行部数は全国紙では読売新聞に次ぐ業界2位で、支局の世界展開や海外通信社との契約締結によって全世界に取材網を張り、国内で最も権威のある新聞として知られている。『朝日新聞』に長期連載中のコラム『天声人語』は別の題名となった時期を挟みながら1世紀以上にわたって継続して掲載されており、最近のニュース、話題を題材にして朝日新聞の論説委員が執筆し、社説とは異なる角度から分析を加えている。また、朝日新聞社は新聞以外に雑誌・書籍の出版や芸術作品の展示・公演、スポーツ大会の開催などの事業活動も行っている。特に、全国高等学校野球選手権大会は朝日新聞社と日本高等学校野球連盟が主催して、阪神甲子園球場にて毎年8月に開催されている。

3 社員との懇談・質疑応答

社員の方々からいただいたアドバイスやコメントは、以下の通りである。

- ・「学声人語」は、元々私たちが提案していた“クラスで意見をまとめて一つの文章にする”のではなく、“一人一人が文章を書いて掲載する”ほうが良い。
- ・「天声人語」は2人の論説委員が共同で執筆しているものがあったり、当日の朝に執筆して掲載することもある。
- ・朝日新聞社が力を入れている全国高等学校野球選手権大会や「天声人語」に着目したことは、朝日新聞社のブランドイメージの向上につながるのととても良い。
- ・紙面にとらわれず、SNSを活用し、「甲子園アルバム」の宣伝方法を考えるとよい。
- ・高校野球は商業利用をしないという取り決めだが、企業の利益を考えると、制作費程度は考えてもよい。
- ・朝日新聞社と読者の距離を縮める方策を考えてほしい。

4 まとめと後輩へのアドバイス

- ・仕事を特定の人に任せるのではなく、全員がなるべく同じ量の仕事を行うようにする。
- ・話し合いの際、各々が自分の考えを発言し、他人任せにしない。
- ・時間に余裕をもって行動する。
- ・原稿は緊張で忘れることを前提に、しっかり暗記しておくことが大切だ。
- ・本番のプレゼンテーションはリハーサルよりも30秒～1分程延びるのでそれも考慮すべきだ。
- ・固定観念にとらわれず、疑いの目をもって考えることは、より良い提案への近道だ。
- ・服装は自由とされていたが、本選に進むと服装に規定が設けられたため、注意が必要だ。
- ・提案を考える際は、すでに他の企業が行っていないかよく調べるべきだ。
- ・提案の良い点を強調して発表すると見栄えが良くなる。
- ・デメリットを提示する場合は、その改善策を考えておくことが不可欠だ。

横浜ゴム株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

横浜ゴム株式会社は1917年(大正6年)に創業。1920年に平沼工場を開設して以来、100年以上にわたり自動車用タイヤをはじめ、工業資産、ホース配管、ハマタイト、航空部品、福祉用具、電材、ゴルフ用品の生産、販売も手掛けている。収益のうち7割が自動車用タイヤが占めている。「すごいをさりげなく」を企業スローガンとし、最先端技術の開発、人材育成、環境との調和などを目指している。

日本国内にとどまらず、120カ国以上でビジネスを展開している。また、2018年度から2020年度までの新中期経営計画「グランドデザイン2020 (GD2020)」をスタートし、「横浜ゴムの強みを再定義し、独自路線を強めた各事業の成長戦略を通じて経営基盤を強化し、2020年代における更なる飛躍に備える」を「GD2020」の位置づけとして更なる事業展開を行っている

3 社員との懇談・質疑応答・感想など

- ① コスト問題について (高いが使い続けられるストローor 安く使い捨てするストローにするのか?)
→他のストロー製品との比較や、リサイクル費用のことを考えたとき、使い続けられるストローのほうが環境にエコだと思ったから。
- ② まな板シートのようなものは考えなかったのか?
→シートだとキズがついたときに修復手段がなく、すぐに捨ててしまうことにつながってしまいエコというテーマとは離れてしまうことが考えられたため採用を見送った。
- ③ (感想) 企業プレゼンのときにいただいたアドバイスや改善策、データを本番のプレゼンに盛り込むことができた。

4 まとめと後輩へのアドバイス

「ゴム」は、様々な用途で使われています。例えば、タイヤ、靴底、輪ゴム、女子は髪を縛る道具としても使っているのではないのでしょうか。非常に便利な道具なので、ゴムなしでは世界は成り立たないといっても過言ではないと思います。身近なゴムだからこそ、大いに可能性を秘めていると思います。

アドバイスとしていえることは、予定を立てて検討する時間を作ることだと思います。僕たちはコロナ禍での活動で、みんなで集まれる時間も去年より少なかったので、中間発表や企業発表もその場しのぎでやってしまいました。そうならないためにも、早期から話し合うことが大切だと思います。もう一つは、役割分担をはっきりさせておくことです。発言が上手な人もいれば、タイピングのほうに上手な人もいます。人それぞれの特技があるので、そこも考慮しつつディスカッションしていけばよいと思います。

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社は、「カルチュア・インフラを、つくっていくカンパニー」をミッションとして掲げ、DVDや書籍などを扱うTSUTAYA事業や蔦屋書店事業、現在7000万人以上が所持しているTポイントカードでのデータベースマーケティング事業などを行っている。これらの事業を通して、「自分らしさ」＝「My Style」を持っている人々へ、新しいライフスタイルの提案をし続けている。

3 社員との懇談・質疑応答

Aグループ

- ・CCCが行っている事業を幅広く活用した内容で良かった
- ・役割を「パレット」と表したのが面白い
- ・「自分たちが実際に使ってみたいか」を常に考えながら進める必要がある
- ・提案のライバルとなる既存のものを意識すると良い

Bグループ

- ・今の社会状況と結びつけた提案になっていてよかった
- ・具体的なデータを用いていてわかりやすい提案だった
- ・ターゲット層を狭めずに、幅広い年齢が楽しめる提案になると良い
- ・この提案だからこそその魅力をさらに深めることが必要

4 まとめと後輩へのアドバイス

リモートという形でのプレゼンとなったため、例年とは異なる点がいくつかあり、とても緊張していたが、企業の方々の温かいお声がけにより、今までの準備や練習の成果を発揮することができた。

来年、企業へ訪問できるかは定かではないが、どのような形になるにしてもやはり企業の事業調査やプレゼンの立案などの事前準備を綿密に行うことが重要だと思う。準備期間は自分たちが思っていた以上に短かったので、計画的に準備を進める必要があると感じた。また、提案は主観的になりすぎずに、客観的な立場からも眺めることによってより良い提案にすることができると思う。そしてなにより、企業の方々からいただいたアドバイスをしっかりと咀嚼し、改善点を踏まえより良い提案に練り上げることが大切だ。いただけるアドバイスは、どれも実際に企業の企画に携わっている方々からの、私たちでは考えつかないような視点からのものばかりだった。そのアドバイスを有効に活用できるかが、最終的な提案の完成度を大きく左右すると思う。

この活動を通して、多くの意義ある経験を得ることができた。緊張するとは思いますが、どうかのびのびと自分たちのプレゼンを行ってほしい。

株式会社日立製作所

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 5名

2 会社概要・事業説明

製品をつくる力に加え、100年を超えるモノづくりの歴史の中で培ってきた制御・運用技術（OT）と、50年以上にわたる情報技術（IT）の蓄積がある日立は、「優れた自主技術・製品の開発を通じて社会に貢献する」を企業理念として、OT、IT、プロダクトを結びつけて新たな価値を生み、社会課題を解決するという、社会イノベーション事業を展開している。

事業をモビリティ、ライフ、インダストリー、エネルギー、ITの5分野に分け、それぞれの分野で社会価値、環境価値、経済価値の向上を目指している。また、それらの事業をグローバルに発展させ世界各国での活動も積極的に行なっている。2019年から2021年にかけての中期経営計画のビジョンを表す新スローガン「Hitachi Social Innovation is POWERING GOOD 世界を輝かせよう。」のもと、世界中の人々が望む“良いこと”、すなわち“Good”の実現のため、QoLの向上や持続可能な社会の構築に取り組んでいる。

3 社員との懇談・質疑応答

Q. どうやってこの案を考えたのか？

A. SDGsを参考にそれに沿った社会問題を挙げ、それらを解決するためにはということで考えていった。

プレゼンテーションにおいて、企業の方から的確で良いとお褒めの言葉を頂きましたが、乗る人の安全性を高める機能をさらに備えた方が良いと意見を頂きました。

アフリカでは経済状況などを鑑みると、国ごとに冷蔵庫に払える金額が異なるので、そこも踏まえて価格設定をした方が良いと意見を頂きました。

4 まとめと後輩へのアドバイス

今回は新型コロナウイルスの影響で、リモートでの発表となりました。初めてのリモートでの発表は、どうなるのか不安でしたが、トラブルなくスムーズに発表を行うことができました。

提案内容を考えるにあたり、環境問題から考えましたが、ミッションと結びつけるのが大変だったので、企業について調べるのを先にすべきだと感じました。ミッションの意味をよく考えて、提案内容を考えることも大切です。前例があるものも多く、新しい提案を考えるのは大変ですが、前例を活かして新たな提案を考えていく事も大切になると思います。

今回、企業の方から頂戴したミッションをもとに新しいシステムを考え、提案をしましたが、新たな製品やシステムなどを生み出すことの大変さを実感し、また、仲間と協力してひとつの提案を創り上げ、実際に企業の方に発表をすることはとても貴重な経験となりました。これから先、大学生、社会人になるにつれ、このような機会は増えてくることと思いますが、今回の経験を活かして行けたらと思います。

株式会社ベネッセコーポレーション

1 参加者

- Aグループ 5名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

“bene(良い・正しい)+esse(生きる)”を企業理念とし、「国内教育」「グローバル教育」「語学」「介護・保育」「生活」の5つの分野において人々の“よく生きる”を生涯にわたって支援している。ベネッセといえば、「こどもちゃれんじ」や「進研ゼミ」等の通信教材のイメージが強いが、それだけではなく、様々な世代の人々に合わせた雑誌の発行や、介護サービスなど、幅広く事業を展開している。近年「こどもちゃれんじ」は海外にも進出し、人気の教材となっている。

3 社員との懇談・質疑応答

八名の社員の方との懇談では、プレゼンテーションの良かった点とよりよいプレゼンテーションを作るためのアドバイスをいただいた。

○A班…自分たちの経験をもとに考えていて、ターゲットや狙いがわかりやすかった。

B班…マーケティングや、情報の分析がしっかりできていた。

△A班…アプリ側から成績をもとにした類題の提案をできるようにしたらどうか。

B班…アプリを利用することで、なってほしい利用者の姿にも言及したらどうか。

また会社概要と社員の方の実体験を基にした話を聞くことができた。就職動機や、学生時代に頑張ったことなど個人的な質問にも答えていただいた。特に、教育学部で教師を目指していたが、教育実習で教材に興味を持ち今の会社に就職した、という方の話を聞き、やりたいことを探しに大学に進学することも一つの道だと感じた。

社員の方が製品開発で心掛けている点も教えていただいた。ターゲットの悩みを聞くこと、それらを解決できる仕組みであること、「ベネッセ」ならではの要素をつくること、の3つを重視し日々製品開発に取り組んでいると教えていただいた。

4 まとめと後輩へのアドバイス

今年度のプレゼンテーションは、今年はコロナウイルスの関係でオンラインとなった。

準備の際には、なかなか集まる機会が無く、発表に間に合うか不安だったが、SNSで連絡を取り合ったり、役割を決めたりして完成させることができた。

発表の際には、間違えてしまう時もあったが、画面越しでも伝わるように話し方や声の大きさを意識することができた。しかし、練習不足で原稿を確認してしまったり、ジェスチャーが少なかったりと内容が伝わりづらい部分もあった。

提案内容を考えるにあたり、企業についてよく知り、一利用者の視点で考え、企業側にも利用者側にもメリットになるような内容を考えることが重要だと思った。

班員とのコミュニケーションがなにより大事だと感じたため、ある程度仲を深めることがプレゼンテーションを成功させるコツだろう。

数研出版株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

- ・ 中学高校向けの教科書や参考書、アプリの出版をしていて、教師向けのものもある。
- ・ 書籍を作る際も著者への依頼から編集を行っている。
- ・ スマホのストアでは、「数研ライブラリ」という数研アプリを集めたページも開設している。
- ・ 教科書や参考書を出している。
- ・ 教科書、参考書の編集や営業、ICT開発なども展開している。
- ・ チャート研究所数研図書などとの連携、研究し品質向上に努めている。

3 社員との懇談・質疑応答

Q 自分たちが考えた案に関して、どのような点から利益があると判断したのか？

A 生徒にアンケートを取ったところ、大多数の人が必要と答えたので必要だと判断しました。

Q 分野別にすると利益が出ると思うか？

A はい。思います。

(企業から)しかし、分野別にすることでお客さんは買ってくれるかもしれないが、製作費にお金がかかり利益は少なくなるという欠点がある。

Q 企業側の利益は何か？

A まず現存するアプリを更新し、新しいアプリを開発して、人気になることで、よりアプリ利用者が増える。また、チャート式と併用して使う事をおすすめすることで、今のチャート式の売り上げも上昇する。

4 まとめと後輩へのアドバイス

- ・ 今年度はコロナウイルスの影響により、企業の方々に指導をしていただいたり、提案を発表することができなかったが、昨年のミッションを基に数学科の先生方に発表をした。
- ・ 準備はしっかり、堂々と発表、仲間との協力の三点は必要だと思う
- ・ スライドや原稿などできるだけ完璧にして臨むべき
- ・ 両グループが同じような内容の提案にならないほうがよい
- ・ 裏付けやグラフを用いるのが難しいので、生徒にアンケートを採ったりする方がよいと思う。
- ・ 何か商品を開発するとき、これを使えば、絶対にミッションを達成できるという自信を持って、プレゼンテーションをするようにする。
- ・ 参考文献はしっかり明記しておこう。

パナソニック株式会社

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

パナソニック様が考え、解決しようとしている〈お困りごと〉は、《暮らし》

- ・アプライアンス社(家電、美容、健康)
- ・ライフソリューションズ社(電設資材、住宅建材、建築事業)
- ・コネクティッドソリューションズ社(流通、物流)
- ・オートモーティブ社(自動車関係)
- ・インダストリアルソリューションズ社(電子部品、産業デバイス、電池)
- ・グローバル展開もしており、数々の業界で世界シェア一位を誇る。
- ・「経営の神様」松下幸之助によって設立された総合家電メーカーである。

3 社員との懇談・質疑応答

- ・今日の世界では、新しい商品や事業のアイデアは多く出されているが、そのうち実行に移っているものは少ない。次世代を担う人たちには「実行に移せる人」になってほしい。
- ・質疑応答において、質問された内容に対して必ずしも正解で返す必要はなくむしろ自分たちの考えを率直に伝えることが大切。
- ・プレゼンにおいてデメリット、メリットを述べ、デメリットに関しては具体的な解決策まで示すとよい。
- ・与えられたミッションの意味を深く考え、提案内容を決める。社会に出てからも、直面した課題には、「なぜそうなっているか」など幅の広い視野を持ち課題解決に向かう力が求められる。

4 まとめと後輩へのアドバイス

新型コロナウイルスによって、初めてリモートでの開催となった今回の東京研修。これからの社会でも、リモートで会議などを行う機会は増えていくと思います。リモートでの開催では、

- ・タイムラグなどがあるため話し相手と返事などが被ってしまうこと。
- ・画面だけをみてカメラを見ていないと相手から見ると視線は合っていないため、印象が悪い。
- ・機材の扱いに慣れが必要

などのデメリットもある反面、

- ・相手と直接会っている。という緊張感が少ない。
- ・しっかりと顔を見て話し合いができる。

というメリットもあると感じた。機材のトラブルなどでスムーズに進まなかった場面もあったが、初めてのリモートでの話し合いというのは、良い経験になった。

後輩たちには、

- ・アイコンタクトを取ることは、説得力を強めるため非常に重要。
- ・原稿を読みこんで、本番は自信を持って臨む。
- ・自分たちの提案に前例がないか、企業様の活動に類似した点はないか、類似していれば、そこを利用し、どうアピールするかを検討する。
- ・スライドに、図や表、グラフなどの具体的なデータを多く用いて説得力を向上させる。
- ・班員にとどまらず、友人、先生などに意見を求め、多角的に自分たちの提案を見つめる。

このことをぜひ実践してほしい。

株式会社フジテレビジョン

1 参加者

- Aグループ 4名
- Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

「挑戦と創造」の理念のもと、〈社会的責任〉・〈社会貢献〉・〈明るい職場〉を目指し、テレビの制作だけでなく、映画やアニメ、美術展示の企画など、様々な事業を繰り広げています。このように、テレビ局の本業である放送とそれに関連した活動を行い、新しい生活様式に対応した新たな取り組みをしています。

3 社員との懇談・質疑応答

株式会社フジテレビジョンとはどのような会社なのかどのようなことを行っているのかなど、クイズを交えながら丁寧にそして楽しく説明してくださいました。

プレゼンテーションを終えて担当の方々からは、「実際行うことを想定しての画像や動画が良かった。」、「新しいものに目をつけているのが良かった。」などお褒めの言葉がある一方、「その提案は若者には受け入れられると思うが、大人には受け入れられるのか。」といった大人を視点とした提案へのご指摘を頂きました。

4 まとめと後輩へのアドバイス

オンラインによる実施でしたが、担当の方がたくさん写真を交えたスライドでの説明や、クイズを行ってくださり、昨年までとほとんど変わらない体験をさせていただきました。担当の方々は、とても優しくあたたかく発表に耳を傾けてくださり、自分たちの伝えたいことをしっかりと発表することができました。しかし、何か月どれだけの準備をしても緊張しました。原稿を忘れたときに手元のメモを見ることがあると思いますが、自分のセリフすべてを書いた原稿のままでは今どこを読んでいるのかわからなくなり止まってしまう時間が長くなってしまいます。実際、私たちはその事態に陥ってしまいました。そこで、簡単な概要をまとめたメモのようにしておくといいと思います。練習の時点で完璧に覚えている原稿であれば、メモを見ることですぐに思い出すことができスムーズな発表ができると感じました。もう大丈夫だと思っても何度もチームのメンバーと練習を重ね、検討し合い、最後までよりよいプレゼンを作り上げることが大切です。

株式会社テラスカイ

1 参加者

Aグループ 4名

Bグループ 4名

2 会社概要・事業説明

TerraSkyは「クラウドのリーディングカンパニー」として主に法人の企業向けに事業展開している企業。従来、コンピューターのセットアップを購入した各会社がやらなければならなかったが、今日ではそのセットアップを専門にする会社が出現した。TerraSkyもその一つである。クラウドサービスを用いて社会をサポートする企業として、現在大手企業を顧客に持つ会社となっている。

3 社員との懇談・質疑応答

社員の方からはとても良い発表だったとお褒めの言葉を頂いた。また、ぜひ実行に移せそうなものは実行に移して行ってほしいというご意見を頂いた。最後には、人手が足りなくて困っているので、ぜひTerraSkyに就職してほしいとのことだった。」

4 まとめと後輩へのアドバイス

企業の方はとても親切に私たちを迎えてくださった。今回はオンラインという形での発表となったが、とても緊張した。来年もどのような形で発表するか分からないけど、東京に訪問しての発表となったら私たちの分まで楽しんでほしい。もしオンラインでの発表になってもふてくされないでいい提案をしてほしい。

時間は意外とないので早めに方向性を決めてその後に細部を考えて付け加えるといいと思う。提案するにあつたてのデメリットとメリットを明確するといいと思う。特にデメリットのほうを忘れがちだから自分たちで自分たちの発表に質問するつもりで考えるといいと思う。

考えに行きづまったら会社について調べなおすと良いかもしれない。会社の強みを見つけそれを活かすような提案などができるかもしれない。

自分たちにしかない独特で面白い提案ができるように頑張ってください。応援しています。

ベトナムA班

1 参加者

3名

2 質疑応答

質疑応答では、お互いに自分の国の文化とは異なる点やプレゼンテーションを聞いて興味を持った内容などについて、自主的に質問をし合った。その中で、「綺麗な雪景色はどこで見ることが出来るか」「雪室は上越市内にいくつあるのか」などの、プレゼンに対する質問を受け、プレゼンの内容が相手に伝わり、雪について興味を持ってもらえたことを実感することができた。英語の発音の違いがあるために、通じるまでに時間がかかることもあったが、身振り手振りなどを交えながら、意思疎通を図ることを心がけることで、お互いの意図を理解し、深い異文化交流を行うことが出来た。また、これらの活動を通して、自分の知っている英単語や身振り手振りなどを最大限に活用し、相手にわかりやすく伝える努力をし、これから英語を使う上で非常に重要な能力を身につけることが出来た。

3 まとめと後輩へのアドバイス

言語の壁がある中で自分たちが言いたいことを伝えるには、普通のプレゼンテーションとは異なる工夫をする必要がある。

まず、私たちがあるものに対して当たり前を持っているイメージが、どこでも同じイメージで共有してもらえないわけではないということだ。例えば、雪。私たちは最初、雪の利用方法を中心に話を進めていた。しかし中間発表で先生からベトナムの人が抱く雪のイメージと上越の人が抱くイメージは違っているという点を指摘された。そのため、新潟の人がどのようにして雪と昔から付き合ってきたのかというところに重点を置き、ベトナムの人たちが新しい視点で興味を持って聞いてくれるプレゼンテーションになるように心がけた。聞いてくれる相手の立場に立って説明することが大事だと思った。

また、私たちの目的は東京研修のような「提案」ではなく「紹介」だ。わかりやすく楽しく伝えるために、原稿では、一文を長くしないことや難しい単語は言い換えることを心がけた。また、スライドでは写真やイラストを多く使用した。短く、分かりやすく、そして楽しく伝えるためには、文字だけではやはり難しいと感じた。多くの相違点がある文化ならなおさらだ。

また、言語の壁を補うには、ジェスチャーや抑揚をつけることも有効だと思った。

ベトナムという国のことを知るのはもちろん、自国のことを見直す良い機会にもなった。英語を話すしかない状況に身を置くことで、英語をアウトプットする力もついたと思う。有意義な時間だった。

ベトナムB班

1 参加者

3名

2 質疑応答

自己紹介の際、事前に連絡を取り合っていたため、スムーズにコミュニケーションをとることができた。本来なら直接会う予定だったが、Teamsを通して、顔を合わせて実際に会ったような感覚で交流ができた。

ベトナムの生徒のプレゼンについては、原稿を見て話しているのではなく、実際にその場で文章を考えているように感じさせる話し方に感銘を受けた。ベトナム生徒には私たちに足りない英語力と臨機応変に対応する力があり、驚きとともに、自分たちの実力不足を痛感した。

私たちのプレゼンテーションのクイズに積極的に参加する姿勢や、日本についてすでに多くのことを知っていることから、ベトナム生徒の異文化を学ぼうとする意識が高いと感じた。

3 まとめと後輩へのアドバイス

プレゼンテーションの原稿においては、ベトナムの生徒たちの指摘はなかったものの、伝わっていなかった部分が多かったように思える。一文を長くしすぎず、また難しい文法を使わなくてもよいと、相手に伝わるかどうかを重視して考えるとよい。発表については、今年度はリモート発表であったこともあり、私たちが思っているよりはるかに速度を落として、一語一語をはっきりと話す必要があった。

また、相手が聞き取ることができなかったり、接続に不都合があった場合にも内容を理解できるようにスライドの情報量を最小限にし、何枚にも分けて簡潔にするのがよい。

さらに、考えておいた原稿以外にも臨機応変な対応が求められる。スピーキング力を高めておくことが重要だと感じた。

ベトナムC班

1 参加者

3名

2 質疑応答

プレゼン終了後、相手からの質問の時間があったが、それに答えるだけではなく、より踏み込んでベトナムの文化についてこちらからも質問できればよかった。

受けた質問は日本の文化そのものではなく、私たちの実生活に関する具体的なものだったため、相手にプレゼン内容を理解してもらうことができたと思う。

発表者が原稿内容全体について熟知していたため応答を行うことができた。

[実際に受けた質問]

- ・弁当のおかずで好きなものは何か。
- ・テストの頻度はどれぐらいか。
- ・部活動は強制か。

3 まとめと後輩へのアドバイス

反省点として、質疑応答の際に、回答までの間にわからない言い回しを仲間の中で日本語で確認しあう場面があった。対面での交流であれば、ジェスチャーなども用いてコミュニケーションをとるが、日本人だけの空間で、またパソコンを介したオンラインでの交流では、自分の英語力のみで伝えるという緊張感があまりなく、周りの仲間に頼ってしまったという点がある。

また、オンラインという特殊な環境での交流であったために通信に関する弊害もあった。相手のスライドが見えづらかったり、音声途切れたりするなど、コミュニケーションが円滑に進まない場面もあった。

何よりも、思ったことを言語化できなければコミュニケーションが成立しない。普段から、実際に英語を話すことを想定して勉強をしたほうが良い。

また、班員ともしっかりと連携し研修へ向けた打ち合わせを定期的に行うこと。「誰が、いつまでに、何を、どうするのか」この確認を特に行うこと。

発表時、自分の考えを伝えるときに使いたい単語や表現が思い出せなくなることがある。そのようなときに言い換えを行うことができるかが、円滑に交流を行うために必要なスキルだと思うので、英語の授業時間に教科書の表現を言い換えて表現するなどの練習をしてみるとよいと思う。

ベトナムD班

1 参加者

3名

2 質疑応答

①私たちのグループによる和服についての発表

→「柄の意味はあるのか」という質問を受け、予想よりも奥深い興味をもってくれたと感じた。

②ベトナムの生徒による歴史や食べ物についての発表

→歴史的な建物、人物、ベトナム特有の食べ物を知ることができた。

→建造物の特徴を日本の建造物と比べることができた。

③両国における伝統衣装の認識の違いについて

→和服は高価であり、持っている人は限られ、日常的に着用しないことに対し、ベトナムの伝統衣装であるアオザイは安価であり、学校などで行われる定期的な式典において着用されるなど、伝統衣装に対しての認識が異なっていた点が興味深かった。（高価、安価の基準は日本円における比較である）

3 まとめと後輩へのアドバイス

プレゼンテーションにおいてベトナムの生徒には真剣に聞いていただいた。この回はオンラインでの発表で特殊なこともあったが、今後も課題となりうることは、3点ある。

1つ目は、質問を想定より多く受け、さらに、難しい質問も含まれるということだ。そのため自分たちのプレゼンのテーマについて、発表すること以外の点も調べておき、質問に答えられるようにするのが良い。また一人が質問に対応しつつ、もう一人がスマホで質問の答えを検索して、それを回答するといったチームの連携も必要になる。

2つ目は、原稿内容を緊張から忘れてしまうということだ。使用言語が英語であるため、日本語より覚えにくく、さらに、咄嗟の対応に上手に話すことができない。そのため、十分に練習を重ね、原稿をしっかり覚えるべきだと考える。

3つ目は、スライドの回しを気をつけるべきだということだ。緊張してしまい間違ったスライドを出してしまうことがあった。盲点になってしまうことだが、スライドと原稿の対応を考えて練習しておくべきだと考える。

以上の点を修正するには時間がかかるため、準備時間を多く見込み活動してってもらいたい。

メディア紹介2

～2020年10月24日 上越タイムス～

高校生の視点で提案

高田高探究学習
ゼミ発表会 企業からの課題受け

県立高田高(加藤徹男校長)は21日、上越市本城町の高田城址公園オーレンプラザで探究学習ゼミ発表会を行った。

2年生を対象に行っている東京企業研修で取り組んだブレゼンテーションをコンテスト形式で発表する場。生徒たちはグループに分かれ、首都圏の企業23社から与えられた課題への提案をまとめて

発表する。本年度は研修がコロナ禍により中止となり、企業に対する発表は7日にオンラインで行った。

前日20日に校内予選を行い、6グループが21日の本戦に出場した。生徒たちは提案内容をメリット、デメリット、改善策などと一緒に発表。根拠となる具体的なデータなども提示し、分かりやすく伝えた。

職員や来賓が審査員となり、独自性や有用性などを基準に審査。審査員を務めた橋本眞孝交友会長は「高校生らしい着眼点で面白く、発表は分かりやすい。さらに具体的な掘り下げがほしい」と語った。



を短ら
ドと見
一むが
コ込画
QRみ動
れます



予選を勝ち抜いた6グループが発表。企業に対する発表をした際の指摘や助言でさらに内容を高めた

探究活動ゼミ発表会

令和 2 年(2020)年 10 月 21 日 高田城址公園オーレンプラザにて

生徒代表挨拶

生徒会長

本日は、高田高校ゼミ発表会に参加していただきありがとうございます。我々2年生はこのプレゼンテーションのために探究活動の多くの時間を使い練習してきました。高田高校は文部科学省指定のスーパーサイエンスハイスクール、通称SSHに指定されています。SSHとは高等学校教育において先進的理数教育による創造性豊かな人材育成や、国際性を育むための取り組みを行う高校です。高田高校ではSSHの取り組みとしてMC探究を行なっています。1年生では地域の課題を解決するために様々な分野に分かれてプレゼンテーションを互に行いました。2年生では企業様からミッションを頂き、それらの問題を解決するためにプレゼンテーションを行います。本日はその成果を発表する日です。このプレゼンテーションのために私たちは様々な活動を行いました。



まず例年通りなら4月からゼミ活動を行いますが、今年度は新型コロナウイルスのために5月末までほとんど活動を行えませんでした。そのため6月からの活動となってしまう非常に短い準備時間となりました。その中で話し合いを重ねて提案をする必要がありました。ですが提案を考えるのは簡単なことではありませんでした。時間が短いという焦りや、本当に東京研修はあるのかなどを考えてしまい話し合いがなかなかまとまらず、また納得した答えを出すこともできず、企業様へのプレゼンテーション日が近づいてしまいました。ですが発表日に近づいて行く中で団結が生まれ、班員で協力してパワーポイントを作り発表練習をすることができました。オンラインでの研修ということが決まり、今までの経験がない中で不安に思うこともありました。班員と入念に打ち合わせを行いました。企業様へのプレゼンテーションの際に良かった点や考えてほしい点を自分たちでは思いもつかなかった視点から意見をいただき、さらに考えを深めることができました。そして改善を重ね、今日という日までにたくさんの練習を行いました。今日まで私と同じような経験をしてきた46グループの代表として6グループが本戦に進み発表することができます。努力した全員が本選に進めるわけではありません。今日のゼミ発表会を2年生は自分たちのプレゼン

テーションと比較し、1年生は来年への参考としてください。

またベトナム研修班もオンラインでのプレゼンテーションを行い、国際交流することができました。互いの文化の違いをより深く理解し合い、新しい発見と驚きに溢れた有意義な経験となりました。

企業研修がなくなってしまった中でなぜMC探究があるのかを考えた人は多いと思います。なぜ勉学を主とする高校生活の中でわざわざ時間をとって探究活動をするのでしょうか。なぜ緊張してしまうプレゼンテーションを行わなければいけないのでしょうか。

それは考えるという行為そのものに価値があるからだと思います。この行為は日々の勉強でしていると思う人も多いでしょう。ですがMC探究で行う考えるという行為はより深い思考だと思います。

社会では唯一の正解のない問いに対する答えを導くために考える必要があります。一般教科では既存の知識を主に学びます。この知識を元に社会で創造的な活動を行います。高田高校ではその一端について探究活動を通して高校生の段階で体験することができました。これらの創造的な活動を常日頃行なっていくのはとても難しいことだと思います。ですが、社会に出る時に誰かが教えてくれる訳ではありません。一般教科の知識がそのまま活きるものでもありません。私は社会人になった時に2年間で行った経験を活かしていきたいと思います。この活動は高田高校でなければ経験できなかったことだと思います。

東京研修における企業研修は今年度で12回目になります。この事業が実現するまでには当時の校友会支部長、佐久間昇二様をはじめ、多くの東京支部の皆様のご協力がありました。学校からの希望を受けて受け入れ先の企業を開拓するために、佐久間様の並々ならぬご尽力があったと知りました。また、それに対して全面的に協力してくださった校友の皆様や、多くの企業様のご厚意なくしては実現されなかったでしょう。

さらに、今年度は新型コロナウイルス感染拡大のために東京・ベトナム研修は中止とってしまいましたが、その代わりとしてオンラインによるプレゼンテーションが実施できたのは、校友会の皆様のご寄付により、校内のIT機器やWi-Fi環境などが完備されていたおかげです。このような素晴らしい機会を与えてくださった全ての方々に心から感謝申し上げます。

これから企業プレゼンテーション6班とベトナム研修2班の今までの成果を発表いたします。批判的思考を持ち、自分ならどのような提案をするか、どの提案方法を使うかを考えながら聞いてください。

ご静聴ありがとうございました。

次第

1 開会式

2 企業ゼミ 発表グループ

①大日本印刷A 「高田高校生が提案する「近未来の利便性」×「地球環境」×「DNP」

②大成建設A 「高校生が考える未来の日本の都市像」

③石油資源開発株式会社（JAPEX）A

「リサイクル電池」

④朝日新聞社B 「学生人語」～学生の声、集めました。～

⑤ぐるなびB 「グランピング de ぐるなび」

⑥横浜ゴムB 「環境に PluStraw」

3 ベトナム研修班 発表グループ

①ベトナムAチーム 「snow～雪室」

②ベトナムBチーム 「Fermentation～発酵～」

4 閉会式

審査員が以下の観点で審査し、表彰した

審査基準

独自性・創造性

①独自性・創造性

②わくわく感

提案の有用性

①企業と消費者、社会へのメリット

②実現可能性・持続可能性

発表

①わかりやすさ

②魅力・説得力

③チームワーク

表彰

審査結果

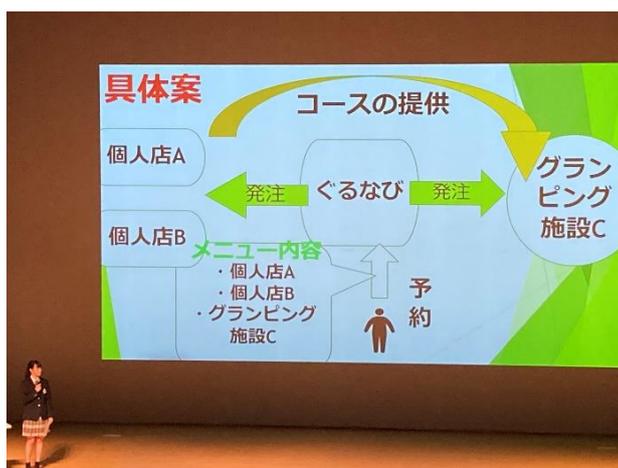
○優秀 庄山悦彦杯（「総合的」に秀でているもの）

大日本印刷A 「高田高校生が提案する「近未来の利便性」×「地球環境」×「DNP」」



○秀逸 佐久間昇二杯（「独自性・創造性」に秀でているもの）

ぐるなびB 「グランピング de ぐるなび」

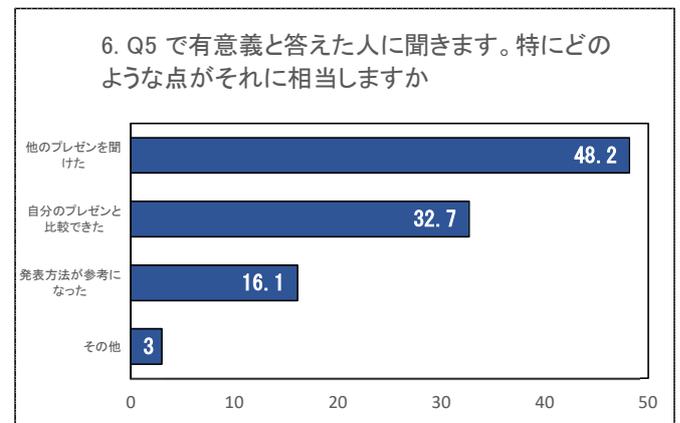
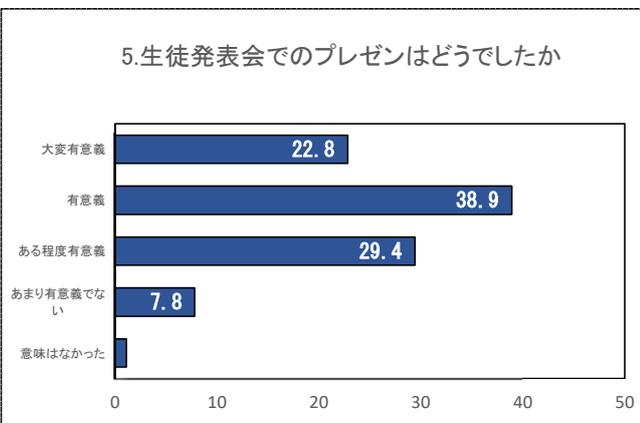
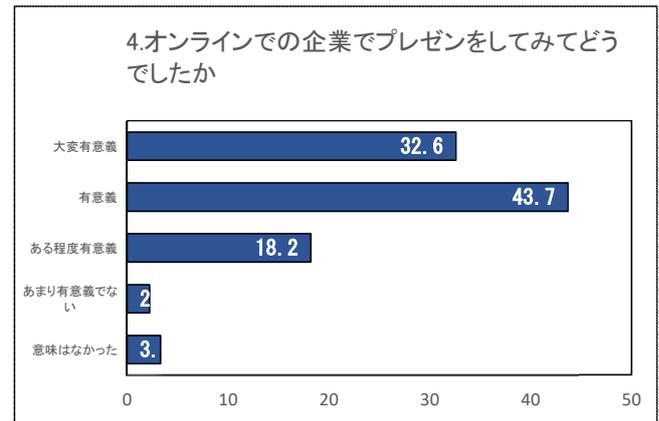
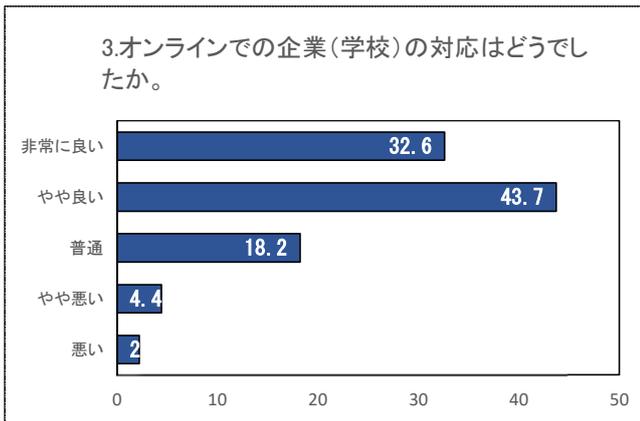
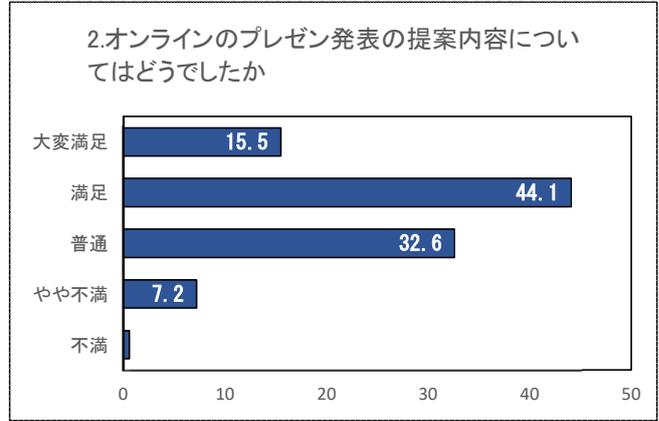
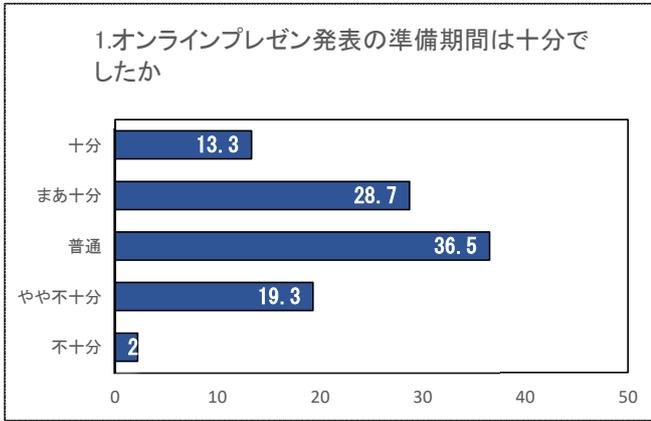


オンライン 東京企業研修・ベトナムサイエンス研修

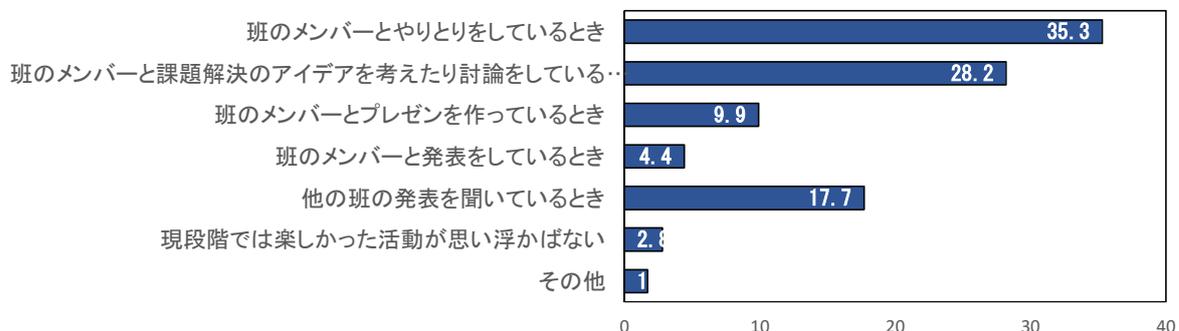
生徒アンケート結果（抜粋）

令和2年10月30日実施（181名回答）

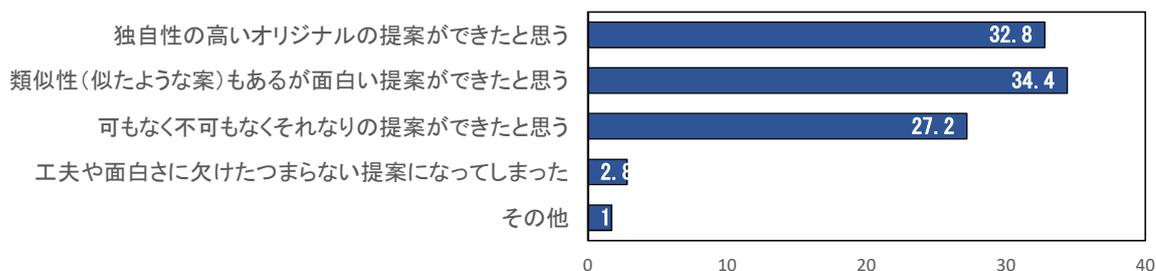
○グラフ中の数値はパーセントを表しています



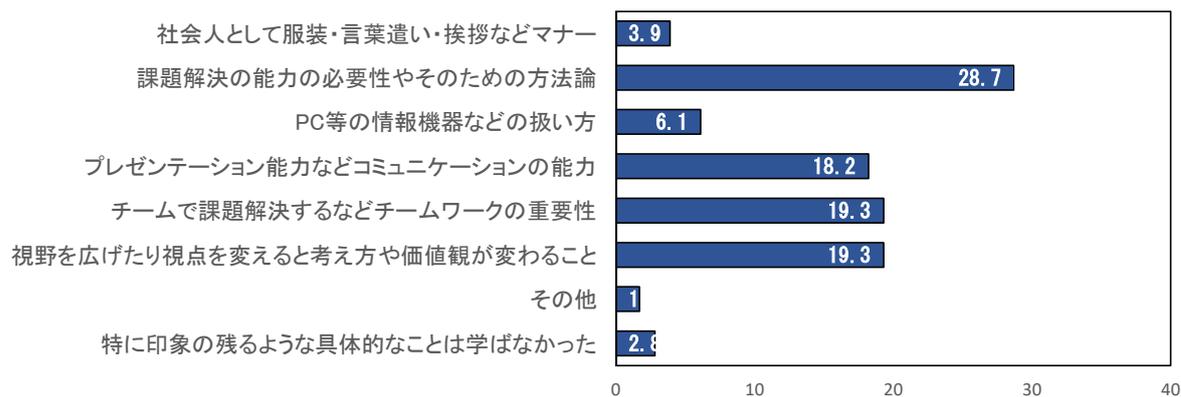
7. 今回の活動を通して楽しかった活動はどの場面ですか。



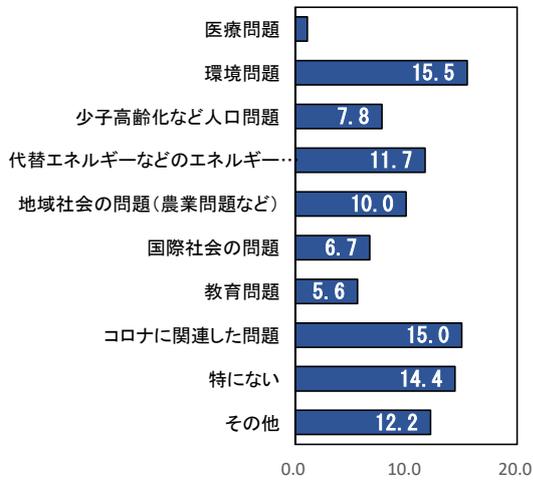
8. 企業からのミッションについて創意工夫のある提案ができましたか



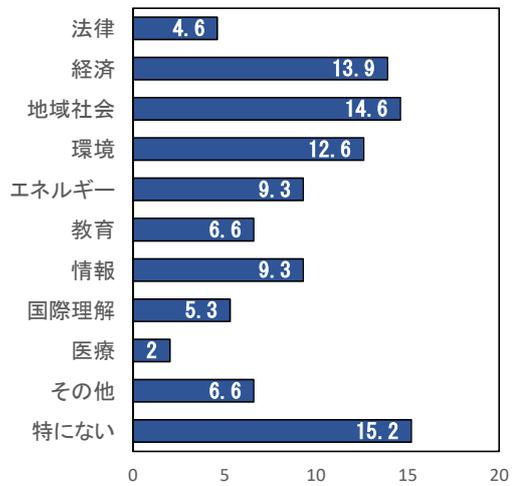
9. 今回の活動を通して印象深く学んだことは何ですか。



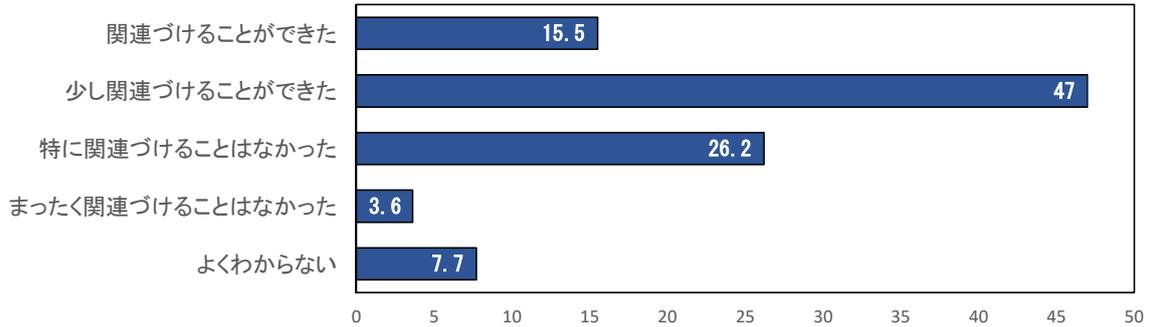
10. 今回の活動を通して興味関心を持つようになった時事問題はありますか。



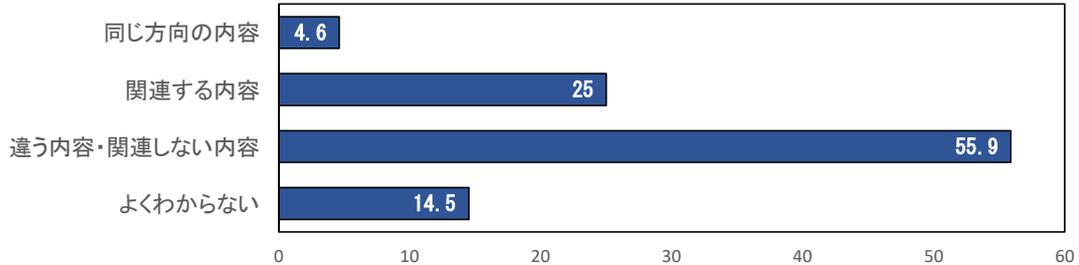
11. 今回の活動を通して興味関心を持つようになった学問分野は何ですか。



12. 今回の活動を通して学校で学ぶ教科の学習とプレゼン内容または企業からのミッションを関連づけることができましたか。



13. 今回の活動は現時点で自分が考えている進路と同じ方向の内容でしたか。



東京(ベトナム)研修 アンケート 自由記述(抜粋)

問1 オンラインに対する意見・要望があれば記入して下さい。

- Teams の通信があまり良くなかった。
- オンラインで発表できない企業を入れるべきではない。
- オンラインで社内見学のようなものをしたかった。
- 通信速度の向上。
- オンラインでも、企業側からの会社紹介やプレゼンを簡単なものでいいので、してほしいかった。
- 訪問できなくて残念だったが、オンラインのみでもとても有意義だった。
- 企業からの質問があればもう少し深められたと思う。

問2 生徒発表会に対する意見・要望があれば記入して下さい。

- 同じ企業を1つの場所にまとめるのではなく、別の場所にする事で多くのプレゼンを聞くことができると思います。
- 中間発表と同じ班のプレゼンを聞いて変化をみるのも質問等をしやすく良いが、別の班の発表を聞いてみたいと思った。
- 予選後の結果開示が必要だと思った。
- せっかく質問したのに、十分な返答がなく「ありがとうございました」で終わってしまうのが気になりました。
- 生徒発表会は緊張感があってよかった。貴重な経験になったと思う。
- 評価基準の「高校生らしさ」のような項目について意味がわからない。具体的な要素が明確でないと評価できないのではないか。
- 評価の観点を見直した方が良いと思う。企業のミッションにたいしてどれだけ独自性のある提案をしたのか。それが重要だと感じた。

問3 全体を通して意見・要望があれば記入してください。

- とても楽しみにしていたゼミ活動でしたが、東京にも行けず、企業にもプレゼンできずにとっても残念でした。
- 大半の人は情報機器に関して理解が浅く、情報機器に対するサポート体制はもっと必要だと思った。
- 企業によって提案内容確認の際に返答の有無にバラツキがあったので統一してほしいかった。
- 本選の発表等で生徒票をつくるべきだと思う。
- 本選の発表の講評について、生徒の説明を聞いていないような講評があったことが残念だった。
- 活動が忙しかった。時間的な配慮があると良いと思う。また、発表会時の服装に関してももう少し早い段階で教えて欲しかった。

第12回研修を振り返って

2学年主任 長尾 芽美

本来ならば令和2年10月7日（ベトナムは10月6日）から実施されるはずであった東京・ベトナム研修は、新型コロナウイルス感染拡大の煽りを受けて中止せざるを得ませんでした。生徒達の落胆はさぞ大きかったことでしょう。研修旅行は中止となってしまいましたが、探究活動の成果として、校友会東京支部と例年お世話になっている各企業様のご協力の下、今年はオンラインでのプレゼンテーションの発表という形を取りました。

5月末日まで学校は休業となり、いつもより短い期間で準備を進めなければならなかった上、旅行という楽しみがなくなってしまった生徒達のモチベーションがかなり下がったことは言うまでもありません。そんな中でも彼らは本当によく頑張ったと思います。今年のような形態で実施するのは最初で最後かもしれませんが、来年度以降の活動の参考になりそうな点をいくつか挙げておきます。

1 7月中間発表まで

- ・昨年度中（報告書発送時）に各企業に今年度の受け入れをお願いし、可否を問い合わせたが、異動等で担当者が変わることもあり、最終的に全企業が決定するまでに時間がかかった。
- ・毎年7月に中間発表を行い、それに間に合うように企業に「予備提案書」を提出するが、期末考査の後ほとんど準備の時間が無いので、状況によっては日程の調整が必要。

2 10月オンライン研修まで

- ・全担当職員がオンライン通信を使いこなせないと一部の職員の負担が大きくなる。職員研修や本番前のトライアル通信などを実施するのに苦労した。
- ・同時に複数の企業と通信を行うので、使用教室と時間の確保が思いの外難しかった。また、ベトナムの高校との通信が予想以上に長引いてしまい、急遽教室を変更する必要があった。しかし、研修内容は充実していた。
- ・一社のみ、企業規定によりオンライン研修を実施できなかった。その企業に当たった生徒は校内の職員に対してプレゼンを行った。
- ・担当職員の協力により、全ての企業・学校とのオンライン研修をほぼ滞りなく実施することができた。
- ・企業の中には、むしろ今年のような形態での実施を希望しているところも感觸的には多い。今後の検討課題か。

3 ゼミ発表会（10月21日予選・22日日本選）について

- ・昨年はすべて1日で実施したが、今年は従来の形に戻し2日間に分けた。本選の準備時間等を考えると、2日に分けた方がよい気がする。
- ・「佐久間杯」と「庄山杯」の位置づけ…従来、この2つに優劣はなく、それぞれの観点・基準で審査表彰が行われるべきではないか。

4 成果と課題

初めての試みであり、一から企画立案しなければならないことは多々ありましたが、生徒達のエネルギーと努力、担当職員の協力で無事に全日程を終えることができました。初めのうちは負担しか感じていなかった生徒も、活動を進めるうちに仲間との協力、役割分担、内容の改善、達成感などを通して学ぶことが多かったようです。この研修も今年で12回目を迎え、基本形はすっかり定着しました。しかし、行事内容の検討や企業側の希望、社会状況の変化などをふまえ、よい伝統は残しつつ改善すべきところは前向きに検討していくことも必要だと感じております。