

令和 4 年度
新潟県立高田高等学校

第 2 学年

東京研修 企業訪問

ベトナム・サイエンス研修

報告集

巻頭言

イノベーション（技術革新？）

校長 山田 喜昭

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、その中核といえる「東京企業研修」は、平成 21 年に最初の研修を実施してから今年度で 14 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）事業校に指定されたことを機に、「高高未来 Clue Plan」を SSH 事業に組み込み、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とおして国際性の涵養と国際社会に貢献する意識を高めるため、9 年前から「ベトナム研修」を実施してきました。

しかし、昨年、一昨年は、新型コロナウイルス感染症に対する懸念から、東京の企業やベトナムの学校を実際に訪問することはできませんでした。本年度も、残念ながらベトナム研修は中止せざるを得ず、ホーチミン国立大学附属高校の生徒とはオンラインでの交流となりましたが、東京企業研修は 3 年ぶりに生徒の皆さんの企業訪問が実現し、そのアイデアをプレゼンテーションするとともに、企業の担当者様から助言をいただいたり、意見交換ができたりしました。また、10 月 26 日には探究学習ゼミ発表会を開催しました。これらの活動をとおして、課題を発見し、他者と協働してその課題解決を図るという探究活動の目的を十分に達成できたと感じています。

さて、皆さんは、この探究学習ゼミの活動をとおして何を学んだのでしょうか。現代世界は、環境問題、人口問題、貧困や飢餓、エネルギー問題、地域紛争や戦争、人権問題など、実に多くの課題を抱えています。一方で、情報化、グローバル化の進展に伴い、これからの社会は大きく様変わりすることは確実ながら、先行きが不透明な「予測困難な時代」といわれています。このような中、我が国は、急激な人口減、停滞する経済、輸入資源・原料や製品の高騰に伴う物価高といった閉塞感が漂っています。この状況を打破できるのは、ひとり一人の資質・能力の向上、そして、そこから生まれてくるであろうイノベーションへの期待に他なりません。

イノベーションとは、20 世紀初頭にオーストリア出身の経済学者ヨーゼフ・シュンペーターが定義づけた経済用語です。日本では専ら「技術革新」と訳されてきましたが、もっと大きな意味です。シュンペーターはイノベーションを「経済活動の中で生産手段や資源、労働力などをそれまでとは異なる仕方でも新結合すること」と定義しました。簡潔に言うと、今あるものを再編、再構成したりして、今までとは違う、全く新しいもの、仕組みを作り出し、社会全体を変えてしまうことです。例えば、「電気」は今から 150 年くらい前に実用レベルの技術が確立し、世界を大きく変えました。現代社会は電気なしでは成り立ちません。しかし一方で、火力発電による二酸化炭素排出量増加の問題の他、石油、天然ガス、石炭といったエネルギー資源の枯渇問題に直面しています。もし、電気に変わる新しいエネルギーが作れたら、そしてその原料が地球上に無限に存在し、かつ環境に負荷をかけないものであったら、人類は次の新しい時代を迎えることになります。

皆さんが探究活動で身に付けたものは、このイノベーションの卵といったら大袈裟でしょうか。私はそうは思いません。皆さんは、自分たちで課題を見つけ出し、それを解決するために一生懸命調査し、観察し、実験し、試行してきたはずです。そして、その過程で多くの知識やスキルを身に付けました。それが、Something New を生み出す第一歩だと考えています。

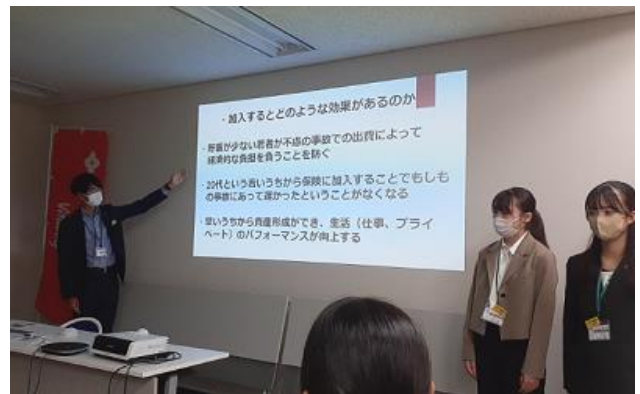
末筆になりますが、本研修の実施にあたり、ご尽力を賜りました校友会東京支部長の内山郁夫様、元支部長の佐久間昇二様、探究学習ゼミ発表会に審査員としてご出席いただいた久島士郎様、小竹齊様に御礼申し上げます。あわせて、本研修にご協力いただいた全ての企業の御担当者様に改めて感謝申し上げます、巻頭の御挨拶といたします。

[目 次]

巻頭言	1
東京研修 企業訪問 写真	4
企業訪問・ゼミ活動概要	5
探究学習ゼミ発表会（予選）写真	6
東京研修 ゼミ活動報告書	8～85
グローバル班 活動報告書	87～103
探究学習ゼミ発表会	104～107
生徒アンケート結果	108～109
研修を振り返って	110

企業名	掲載ページ
大日本印刷株式会社	8 ~ 11
株式会社みずほフィナンシャルグループ	12 ~ 15
野村ホールディングス株式会社	16 ~ 19
住友生命保険相互会社	20 ~ 23
日本ケミコン株式会社	24 ~ 25
日本電気株式会社 (NEC)	26 ~ 29
シティユーワ法律事務所	30 ~ 33
信越化学工業株式会社	34 ~ 37
株式会社東芝	38 ~ 41
富士通株式会社	42 ~ 45
大成建設株式会社	46 ~ 49
株式会社ぐるなび	50 ~ 53
キヤノン株式会社	54 ~ 57
石油資源開発株式会社 (JAPEX)	58 ~ 59
株式会社朝日新聞社	60 ~ 63
横浜ゴム株式会社	64 ~ 65
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	66 ~ 69
株式会社ベネッセコーポレーション	70 ~ 73
数研出版株式会社	74 ~ 77
パナソニック株式会社	78 ~ 81
株式会社テラスカイ	82 ~ 85
グローバル班	掲載ページ
グローバル班 A	88
グローバル班 B	89
グローバル班 C	90
グローバル班 D	91
グローバル班 E	92
個人報告書	93 ~ 103

東京研修 企業訪問 10月5日



2022

東京研修

企業訪問・ゼミ活動概要

《企業訪問の目的・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2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 ・課題解決に向け予備提案書・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25日(月)	中間発表動画提出
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29日(木)	最終リハーサル
9月30日(金)	プレゼンテーション資料提出締切
10月 5日(水)	東京研修第1日目 ・訪問先企業にてプレゼンテーションを行う。 ・企業の方とプレゼンテーションに関する意見交換、訪問先の業務内容や施設の見学、働くこと・社会で活躍することについての懇談等を行う。
10月25日(火)	午前 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(39班)を4グループに分け、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ぶ。選ばれた班は本選で発表。
10月26日(水)	午後 高田高校探究学習ゼミ発表会(本選) 会場 高田公園オーレンプラザ

審査結果

★最優秀賞(佐久間昇二杯)	キヤノン株式会社	A班
★優秀賞	大日本印刷株式会社	B班

探究学習ゼミ発表会(予選) 10月25日



ゼミ活動報告書

フェアアイス

【大日本印刷株式会社 A 班】

～フェアトレードのアイスクリームを学校給食に～

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・従業員数 単体：10,328名、連結：37,062名
- ・創業 1876年10月9日
- ・事業内容 印刷事業（情報提供コミュニケーション部門、生活産業部門、エレクトロニクス部門）、飲料事業（飲料部門）

3 提案の概要

私たちの班は、企業のフェアトレードの取り組みに注目し、発展途上国から適切な価格で輸入したバナビーンズを国内でアイスクリームに加工し、学校給食として提供する「フェアアイス」を提案した。「フェアアイス」のカップは企業の高い紙の加工技術を活かして、環境に配慮された熱に強いカップを使用し、デザインはオンデマンド印刷によって子供たちが喜ぶようなデザイン性のあるものを数多く作り、企業やフェアトレードに関するQRコードを貼り付ける。アイスは、アイスクリーム企業とタイアップで生産する。原料のバナビーンズは発展途上国から適切な価格で購入するため、高い利益は見込めないが、「フェアアイス」は子供たちにフェアトレードを広めることができるため、日本の将来を考えたときに価値のあるものであると考える。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

【社会】

- ・フェアトレードが広まる
- ・子供のフェアトレードに対する関心が高まる
- ・フェアトレード商品が身近になる
- ・リサイクル可能な紙パックが増える

【SDGs】

1. 貧困をなくそう
8. 働きがいも経済成長も
12. つくる責任 つかう責任
13. 気候変動に具体的な対策を

5 企業への発表を終えて

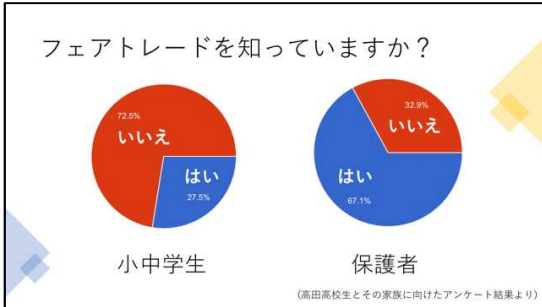
- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・アイスのカップのデザイン案は複数あった方が小中学生は喜ぶと思う。
 - ・オンデマンド印刷という低コストで数種類のデザインを大量に印刷することができる技術があるから、それも視野に入れて考えてみるとよい。
 - ・口頭で言っていることをもっとパワーポイントに含めるといいのではないかな。
 - ・発表の流れやパワーポイントが分かりやすくてよい。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・フェアトレードについてもっと細かく調べたい
 - ・ESG投資の仕組みについて詳しく調べたい
 - ・第三者からの評価が大切

6 資料抜粋



提案の詳細

- ①DNPとアイス企業のタイアップで、学校給食にフェアトレード商品を登場させる
- ②DNPの技術でリサイクル可能で環境にやさしいアイスのカップを使う
- ③子供たちが喜ぶようなデザイン性のあるカップを作る



フェアトレードとは??

フェアトレード (Fairtrade)
= 「公正・公平な貿易」

発展途上国から商品を適正な価格で継続的に購入することで発展途上国の生産者、労働者の生活改善と自立を目指す貿易の仕組み

企業のメリット

- ・企業の知名度が上がる
- ・企業が教育にも関わっているという好印象を与える
- ・フェアトレードを通して社会貢献の拡大ができる

⇒ **未来の企業への貢献**

解決された後の社会について

- ・フェアトレードが広まる
- ・子供のフェアトレードに対する関心が高まる
- ・フェアトレード商品が身近になる
- ・リサイクル可能な紙パックが増える

↓

SDGs達成へ!!

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

自分達がやりたいことを軸にして提案を考えあらゆる方向から眺めてみて、根拠になるようなことや疑問に思うことを調べ尽くすことがプレゼンテーションの説得力を上げると学んだ。

練習を繰り返すことが自信に繋がり、プレゼンテーションの完成度にも繋がると学んだ。

○ 感想

スライドと原稿を合わせながら作るのが難しかった。また、実際に企業に行くと緊張してうまくいかない所もたくさんあった。時間のない中で班のみんなと時間を合わせて準備をするのはとても大変だったけれど、その分企業で発表し終わった後は達成感があり、その後食べたもんじゃ焼きはとても美味しく感じられた。

○ 後輩へのアドバイス

まず一つのことに取り組むということに対して一番大切なのは、大まかな方向性を決めそれに沿って計画的に物事を進めること。話し合いを始める前に話し合うことを確認したりすると、雑談をはさみつつ話し合いが進みやすい。また、会話アプリや teams などを活用して班員同士で普段からコミュニケーションをとっていると仲も深まり意思疎通もしやすくなる。案出しでは、最初から考えを狭まらずにとにかく色々な案を出す自分たちの一番自信が持てるものを見つけることができると思う。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・従業員数：36542 名(連結)、10082 名(単体) (2022 年 3 月 31 日現在)
- ・社数：DNP グループ 139 社、関連会社 27 社
- ・経常利益：812 億円
- ・事業内容：情報コミュニケーション部門、生活産業部門、エレクトロニクス部門、飲料部門の全 4 事業領域による、幅広い事業を展開している。

3 提案の概要

大日本印刷株式会社の商品である多機能断熱ボックスを利用した、個人での持ち運びを可能にする保冷バッグの提案。多機能断熱ボックスは機能性フィルムによる高断熱性能を有しており、非電源でも長時間保温ができるため生鮮食品、工業品、品質管理が厳格化している医薬品など、温度管理が必要な荷物の運搬に利用されている商品である。事業内容から、企業間での取引が多く個人向けの商品が少ないと感じたため、ターゲットを BtoB だけでなく BtoC にして企業の認知度を広げることを視点に入れた。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

○実現されたときの社会への影響

- ・買い物をする時に買う順番、場所、時間帯を気にしなくてよくなる
- ・環境に応じて温度調整が可能なので、おいしい状態でお弁当などを食べられる
- ・環境に配慮した商品なので地球に優しい

○SDGs への貢献

9. 産業と技術革新の基盤をつくろう 14. 海の豊かさを守ろう

素材に廃棄されたプラスチック、ナイロン、海洋プラスチック問題の主な原因となっている魚網を使用することにより二酸化炭素排出量を削減でき、石油の節約になる。

12. つくる責任 つかう責任

保冷バッグ内部を従来のアルミ蒸着シートから大日本印刷株式会社の真空断熱パネル及び機能性フィルムを使用する事によってアルミ蒸着シートが破れる、汚れる事による買い替えがなくなる。

5 企業への発表を終えて

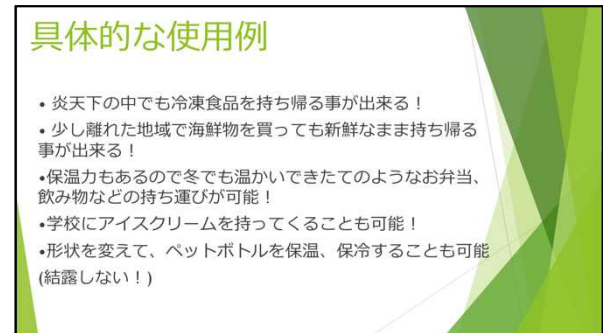
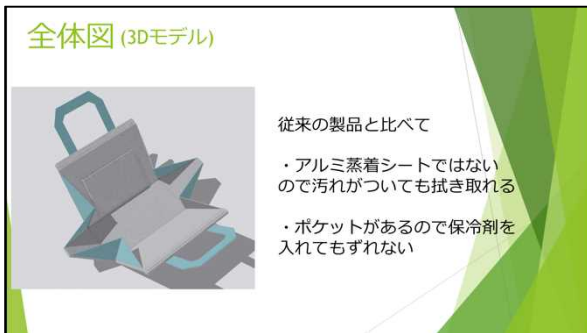
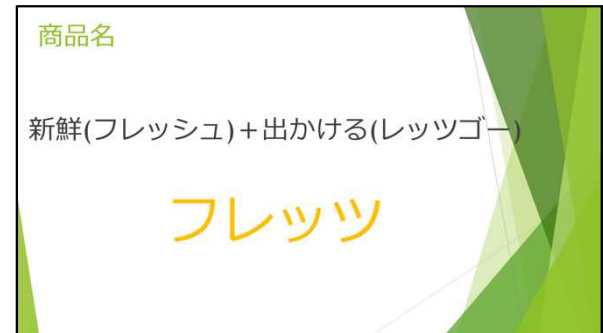
○企業からいただいた指摘や意見

- ・論理の立て方がもうひとつの班の方が優れていた。
- ・保冷バッグのニーズをもっと広げて考えた方がよい。
(高校生だけでなく、大人も。)
- ・様々な使用用途について検討した方がよい。
- ・BtoC という発想がよい。(コンシューマーマーケティングの発展に繋がる。)
- ・身近な欲求、困り事から解決したいという発想がよい。
- ・全体図のイメージ、商品名など、具体的な内容が分かりやすかった。

○発表を終えて考えたこと

- ・多機能断熱ボックス、断熱パネル、機能性フィルムについてより調べる。
- ・アンケートをもっとたくさんの世代から集める。
- ・もっと広い視野で製品を考え、幅広い世代に売ることを目的として製品の機能を考え直す。

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○学んだこと

今回の活動を通して、企業の強みはなにか、その強みを活かして私達にできることはなにか、ということをもとめる上で、多くの意見を交換し合うことが大切だと学んだ。東京研修に行き、実際に本社で働いている方々が話し合う姿を目の当たりにしたときにとっても実感させられた。

○感想

まず、「何を企業に提案するのか。」これを考えることが大変だった。そして考査、提出物など様々な期限に追われながら納得いくものを完成させるのもとても苦労した。班のメンバーと協力し合って支え合いながらプレゼンテーションを作り上げていくことは、同じ目標に向かっていくという実感が湧いてやりがいを感じた。最後の最後まで妥協せず仕上げて優秀賞を受賞できたことはとても嬉しかった。

○後輩へのアドバイス

活動を進める中で、それぞれが意見を交わし合うことで提案が具体的になっていく。些細な意見でも積極的に発言したり、班のメンバーとのコミュニケーションを多くとったりすることがとても大切。メンバーの1人として、班に貢献するというのを忘れないようにして欲しい。約5ヶ月間、部活や勉強などで忙しい中で活動を進行していくことはしんどいことも多いと思うが、周りには心強いメンバーがいる。お互い頼り合いながら頑張ってもらいたい。私たちの班は企業訪問で得た意見をもとに最終発表に向けて、かなり内容を深め、質を高めることに尽力した。最後の最後まで、よりよい発表にしよう！という強い気持ちを保つことができれば悔いなく活動を終わることができるだろう。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

様々な締結・統合がありながら銀行持株会社としてみずほフィナンシャルグループが 2003 年に設立。みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券などの多くの子会社をもち、金融について幅広く事業をおこなっている。みずほの強みとして、個人顧客、企業ともに多く繋がりがあることが挙げられる。また、47 都道府県全てに支店があり、日本で広く事業を行うことが可能である。

3 提案の概要

現状、家計の収入の減少や、一般に就職までの期間が長いことが挙げられる。そのため、就職までの副業支援という形で「コネクション」を提案する。これはみずほが他企業からいただいた製品やサービスの依頼を個人に提供するというもので、みずほの企業の大きさや知名度を活かすことができる。順序としては、開発段階での製品をみずほを仲介として個人に送り、レビューをして再び返却する。個人は報酬を受け取り、企業はレビューを参考に製品を改良する。そうすることで、みずほを中心としたつながりを深められるとともに、社会全体として経済発展することができる考えた。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

○ 後の社会への影響

- 1、働きたい人がお金を稼ぐ手段が増える
- 2、様々な人の意見が企業に届くことで製品サービスの質の向上が見られ、経済がまわる

○ SDGs への貢献

8番 働きがいも経済成長も

- 1、働くことに対するハードルの低下
- 2、国民の意見を取り入れられることで需要と供給のにあった製品を作れる

5 企業への発表を終えて

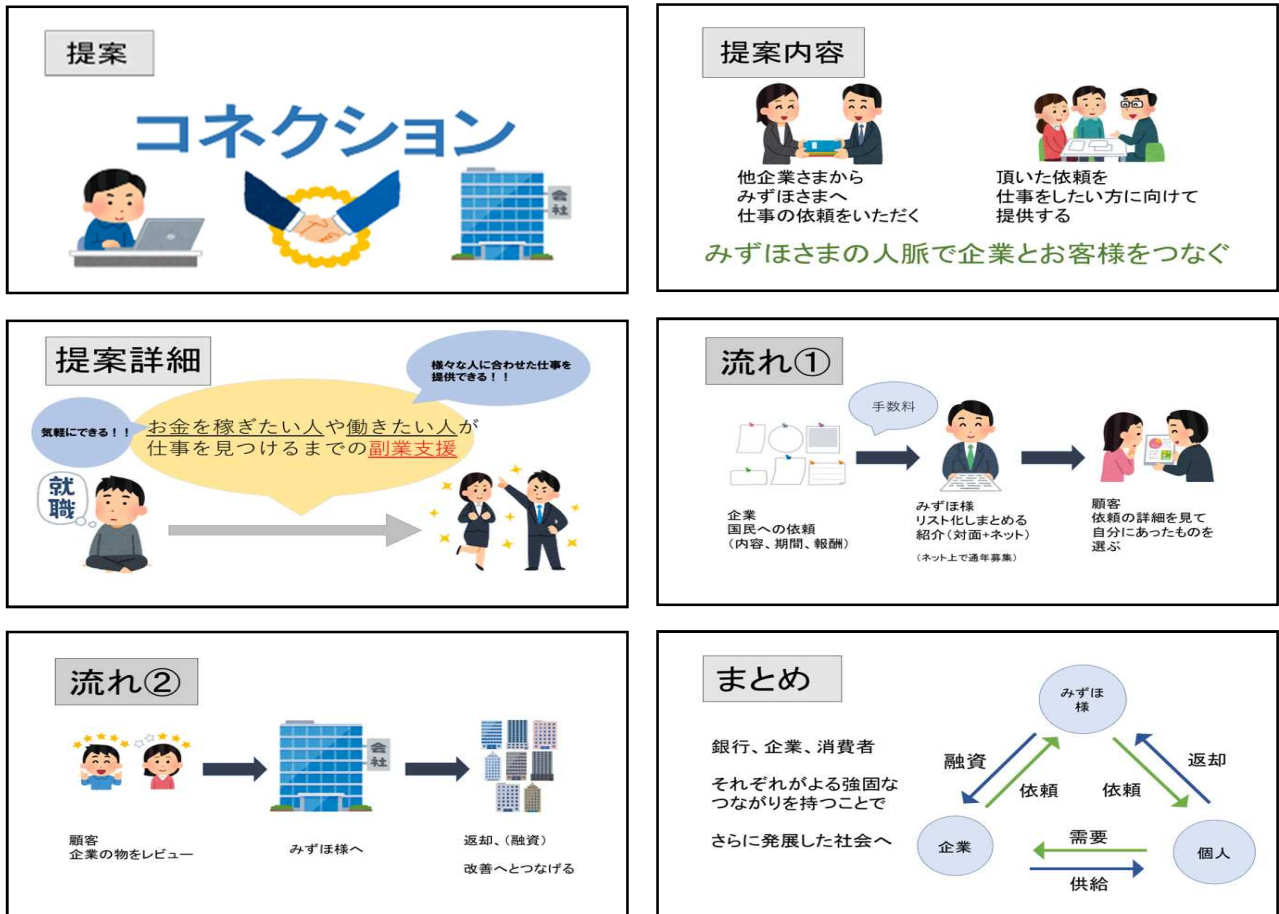
○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・仕事の依頼をする企業側が抱えている課題を書いた方が良い。
- ・なぜこの事業をみずほがやるのかという理由をはっきりさせた方が良い。
- ・みずほがより深く介入するにはどうすれば良いのかという点について考えると良い。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・中間発表から改良を重ねた上でまだ足りない部分や改善点が多く残っていた。
- ・1枚1枚のスライドで最も伝えたいことをはっきりさせることが大切。
- ・企業側、顧客側のニーズについて詳しく調べるべきだった。

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

金融面の印象が強いみずほだが、最近では非金融方面にも事業を展開しているのを知って、他企業との競争やこの先の時代で生き残っていくためには、時代の流れやお客様のニーズにあった働き方をする必要があったことが分かった。

○ 感想

企業訪問では、みずほ様が例を交えたり、私たちに分かりやすい説明をしてくださった。そのお心遣い、言葉遣いや立ち振る舞いから学ぶことがたくさんあった。また、優しい雰囲気でも対応してくださったので、落ち着いてプレゼンをすることができたと思う。校内発表ではプレゼンする相手に合わせたプレゼンを心がけた。忙しい中であつたが、将来のためになる貴重な経験だった。

○ 後輩へのアドバイス

やはり、数ヶ月のなかでプレゼンの企画から発表まで完成させるのは難しい。みずほ様は訪問時に、プレゼンの発表まで数ヶ月～数年かけるとおっしゃっていた。私たちよりもプレゼンについて経験がある方々が長期間で行っていることを、私たちが限られた時間で行うには、班のメンバーとのコミュニケーションが大切であると思う。発言しやすい環境をつくり、プレゼンの内容を班の誰もが把握できているようにする。そして、早めにプレゼンのおおまかな内容を決めると、内容の穴や改善点を見つける時間が増え、より内容を詰められる。また、企業訪問当日も、もし時間に余裕があつたとしても、早めに企業へ行くと良い。大企業には入口が複数あり、探すのに一苦労した。長々と記したが、意外と何とかなるので気合いを入れて頑張ってください！

Work with

～はたらく幸せをすべての人に～

【株式会社みずほフィナンシャルグループ B 班】

1 メンバー

--	--	--	--

2 会社概要

社員数:54492 人(2021 年 3 月 31 日現在)

海外拠点:約 40 の国、地域に 120 拠点

事業規模(連結)

- ・売上(連結粗利益):2 兆 2524 億円
- ・利益(連結業務純益):8512 億円

みずほ様の基本理念

「みずほは、いかなる時代にあっても変わることのない価値を創造し、お客様、経済・社会に豊かな実りを提供する存在であり続ける。」

3 提案の概要

私たちは社会問題であるパワハラやセクハラなどのハラスメント行為の相談件数が増加し続けていることに着目し、ハラスメント行為、それらを原因としたうつ病によって退職を余儀なくされた方への就職支援、派遣事業、資格取得支援などそれらに関わる資金の援助を行う通称「Work with ～働く幸せを全ての人に～」を提案させていただいた。ターゲットは、パワハラ、セクハラ等のハラスメント行為、それらを原因としたうつ病による失業者の方々だ。具体的な支援内容は、資格取得に関わる資金の援助(金利 0.5%)、就職先案内、みずほ様系列の派遣会社へ人材派遣である。支援条件は退職後 1 年以内で再就職の意思があることだ。支援期間は最大 1 年間と設定した。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

【社会への貢献】

- ・ハラスメントによる失業者の社会復帰
- ・SDGs
- ・日本の景気回復、経済成長

【SDGs への貢献】

- 3. すべての人に健康と福祉を
- 5. ジェンダー平等を実現しよう
- 8. 働きがいも経済成長も
- 10. 人や国の不平等をなくそう
- 16. 平和と公正をすべての人に

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・みずほの強みや商品、サービス、問題にまつわる政府の対応までよくリサーチし、しっかり考えをまとめられていた。
- ・論理や出典がしっかりしている。
- ・事業の具体的なパターン分けや、十分に効果的であるかをより深めると良い。
- ・政府との差別化ポイントの強調をしっかりと良い。

○ 発表を終えて考えたこと

発表内容の客観的な精査を行うことが重要である。私たちの班では、何気ない会話で解決して、内容に入れなかった考察があった。しかし、発表後にその考察の重要性に気づいた。会話が終わったら、メモを取ることも効果的かもしれない。また、みずほ様に教えていただいたことであるが、伝えたい内容を把握し、自分の言葉で話すことが、より自然なプレゼンテーションのコツであると思った。

6 資料抜粋

提案テーマ

Work with

～働く幸せを全ての人に～

提案内容

ターゲット : パワハラ、セクハラ等、またはそれらを原因としたうつ病による失業者

主な取り組み : **就職支援・派遣事業・資格取得支援**
それらに関わる**資金の援助**

↓

支援金の返済による利益
派遣事業による利益

提案内容

ターゲット : パワハラ、セクハラ等、またはそれらを原因としたうつ病による失業者

主な取り組み : **就職支援・派遣事業・資格取得支援**
それらに関わる**資金の援助**

↓

支援金の返済による利益
派遣事業による利益


提案理由

メリット

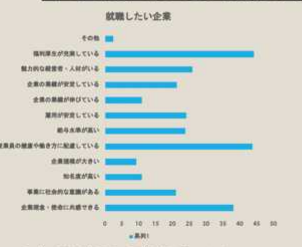
- ハラスメントによる失業者の社会復帰
- 社会貢献、企業のイメージアップ
- 日本の景気回復、経済成長

↓

企業としてSDGsにも貢献できる



予想される対象者について



・就活生が求めるもの
福利厚生や労働環境の良さ

↑

・労働環境の現実
過去3年にパワハラを受けた割合は
32.5%

事業の対象者 **多い**

出典 経済産業省 回答者人数1399人

事業対象者へのアピールポイント

- 就職先の理解前提の就職活動
- 派遣事業による段階的のステップ
- 経済的不安軽減
- ハラスメント被害者に絞った対応
- キャリアアップ など

↓

御社の**組織の厚さ**を生かした**多角的な支援**

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

今回の企業プレゼンを通して、新しく事業を行うことの難しさを感じた。事業の規模や資金、既存の事業との差別化、またその事業により予想される利益なども考慮する必要があり、1つの視点だけではなく様々な視点から問題について考えることが重要であると感じた。また、自分たちの意見をより強固なものにするための資料やデータなども上手く活用することが重要であると改めて学んだ。

○ 感想

活動を進める中で、企業の強みや社会問題との関わりを考えながら企業様への提案を考える必要があったため活動当初は大変だった。また、自分たちの提案を効果的に伝えるプレゼンテーションや話し方、身振り手振りなどが上手くできず苦労した。しかし最終的には班員と話し合いを重ね、提案を無事終えることが出来て良かった。みずほフィナンシャルグループの皆様、そして私たちの活動を支えてくださった先生方、本当にありがとうございました。

○ 後輩へのアドバイス

時間が限られているため話し合いの時間を大切にしてください。班のメンバー同士で予定を合わせ、話し合いを重ねるとより良いものができると思います。また、最も時間をかけるべきは最初のテーマを決めることです。この部分に力を入れることで後半の活動の見通しが明確になり活動がより円滑に進むと思います。

投資道

～champion road～

【野村ホールディングス株式会社 A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

大正 15 年設立の金融サービスを主な事業とする日本の大企業です。従業員は 2 6 5 8 5 名。日本全国だけでなく世界中に拠点を持ち、業界ナンバーワンの認知度と国内最大の資産残高を誇っています。

3 提案の概要

私達は個人投資家の高齢化や、世間の人の投資への知識の欠如が課題であると考えました。またこのような状況でも投資に興味がある人は 50% もいます。そこで私達は投資シミュレーションゲーム「投資道～champion road～」を提案します。この企画は実際の株価と連動したスマホゲームです。投資道のターゲットは若者で、動画授業を中心にお客様に投資を学んでいただきます。また若者向けのアプリということで投資道を学校や野村ホールディングス様の出張授業の教材として使っていただくことで、学生の金融教育をサポートします。この投資道でお客様に投資の知識を身につけてもらい、また多くの取引のデータを集め、それを元に多くの世代に合った新たなサービスを開発することによって野村ホールディングス様の新たな顧客の獲得につなげます。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

この投資道によって SDGs の二つの目標を達成できると考えます。まずは 5 番「ジェンダーギャップの解消」です。現在投資人口は増加傾向にありますが、男性の方が比率が高く女性の投資をしている人の比率は男性より 20% ほど低いです。投資道はアプリなので男女関係なく学べ、より投資を身近なものにできます。これによって女性の起業家・投資家の増加につなげます。次に 8 番「働きがいと経済成長」です。投資道によって投資人口の増加が見込まれ、世の中が起業しやすい社会になり経済活動が活発になることが見込まれます。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・もっと具体的に説明した方が良い。

例：具体的にはこのアプリを開発する費用はどれくらいかの説明

：どうしてアプリだとジェンダーギャップを解消できるのかの説明

- ・授業動画の内容にも触れた方が良い。
- ・アプリをダウンロードして何が達せれるかをもう少し工夫した方が良い。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・パワーポイントに大事なことは全て入っていて英語のスペルミス等はないかよく確認するべきだった。
- ・費用がどれくらいかかるか解らなかつたら、どんなにいいものでも手を出すのは躊躇してしまうなど感じた。
- ・質問を対策したパワーポイントを作っておいたのは正解だった。

6 資料抜粋

投資道～Champion Road～

遺唐使

井上幸祐 青木基泰 横尾煌人 西片謙悟

投資シミュレーションゲーム
「投資道 ～Champion Road～」

- 動画を使った投資勉強
- 若者（特に学生と20代）向けのアプリ
- 御社の新たな顧客の獲得

①動画を使った投資勉強

- 現在御社が取り組まれている出張授業の内容
- 投資のはじめ方
- 投資の基礎
- 発展的な内容

→ 短い動画にまとめる（2～3分）

電車での移動中や忙しい時にも学べる

②学生・若者向けの新しいシミュレーションゲーム

多くの方にプレーしてもらう

↓

取引のデータを集められる

↓

多くの世代に合ったサービスの開発

投資シミュレーションゲーム
「投資道 ～Champion Road～」

5 ジェンダー平等を
実現しよう



男女の経済的平等

8 働きがいも
経済成長も




安定した経済成長

投資人口の推移

近年…

- 全体の投資人口は増加傾向にある
- 男性の方が比率が高い
- 女性は男性に比べて20%ほど低い

投資家比率(投資をしている人の比率)と日経平均 (単位: 円、%)



投資家比率(投資をしている人の比率)の年代別・性別変化 (単位: %)

年	男性			女性			全体
	20代	30代	40代	20代	30代	40代	
2020年	42.5%	51.4%	45.3%	29.7%	32.8%	31.1%	40.5%
2015年	30.6%	35.3%	36.1%	12.3%	19.7%	22.8%	30.4%

https://www.ntmedia.co.jp/business/article/2015/17/news111.html

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

この活動を通して、企画を考える際に表面だけでなく中身を具体的に考えることが大切だと感じました。発表の企画は考えられても中身が薄かったり、開発費用がどのくらいかかるのかの説明ができないと、説得力も弱くなると思います。また、ちょっとした会話の中からいいアイデアに繋がったりしたのでよく話し合いコミュニケーションを取ることが大事だと感じました。

○ 感想

私たちは投資や証券会社についての知識がゼロの状態からのスタートでしたが、協力して知識を身につけ企画の内容を深めていくことで納得の行く発表ができました。また普段は企業で働いている方から直接アドバイスをいただける機会がないので、今回直接アドバイスをいただけたのは貴重な経験になりました。私たちが企画を考える中で気づけなかったことも考えることができました。

○ 後輩へのアドバイス

まずは投資の仕組みや証券会社はどのような業務を行なっているのか調べることをおすすめします。私たち高校生には馴染みのない分野なので何が課題でどういう提案をすべきかわからなくなると思います。また企画を提案するにあたって費用がどれくらいかかるかは必ず内容に入れるべきです。費用等をより具体的に説明することで企画の実現性が上がります。そしてパワーポイントにスペルミスがないかを必ず確認してもらいたいと思います。

野村 PR コンテスト

【野村ホールディングス株式会社 B 班】

1 メンバー

--	--	--	--

2 会社概要

1925 年設立の国内最大の金融会社。国外にも支社があり、従業員数 27,131 名、経常利益 2266 億 2300 万円と充実したグローバルネットワークと強固な財務基盤を強みとしている。営業部門、ホールセール部門、インベストメント・マネジメント部門の 3 つが連携して 30 以上の国・地域で付加価値の高い商品・サービスを提供している。

3 提案の概要

私たちは野村ホールディングスの事業内容が知られていないことや若者の投資についての知識がないことを課題として考えた。そこで、「野村 PR コンテスト」を開催し、一般の方、芸人の方から CM、ネタを募り、その作品を通して知ってもらうことを提案する。具体的な内容としては、野村ホールディングス主催でコンテストを開催し、アピール性、企業の良さ、特徴を表現できているかなどの観点から最優秀作品を選んでもいただき、一般部門の方は実際に放映し、芸人部門では YouTube チャンネル上に発信する。その他優秀作品はホームページ上にアップし、アクセス数増加を図り、その他の事業内容の認知へ繋げる。そうすることで、投資に対するマイナスイメージをプラスに変え、投資に興味をもつ人を増やすことができ、新たな顧客の獲得に繋がると考えた。

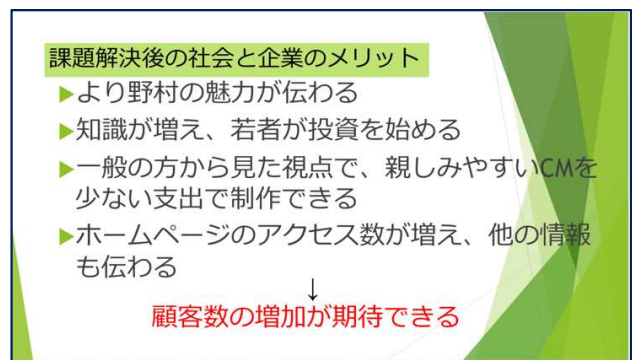
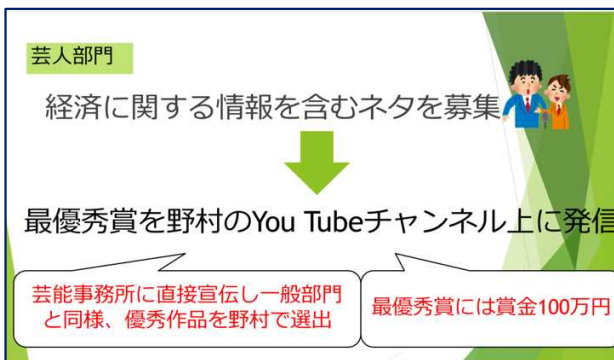
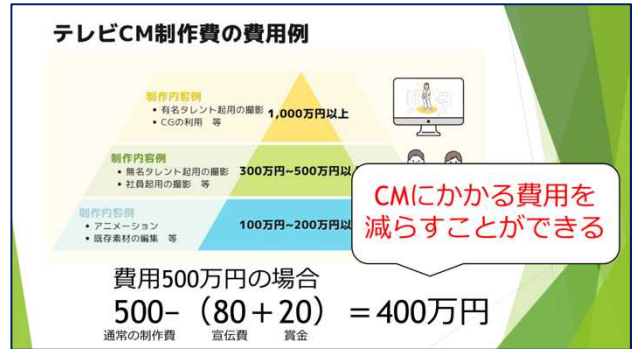
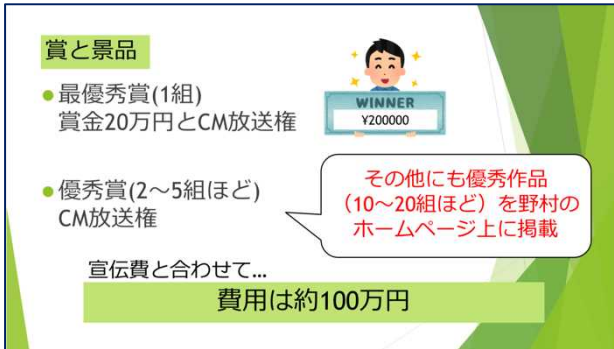
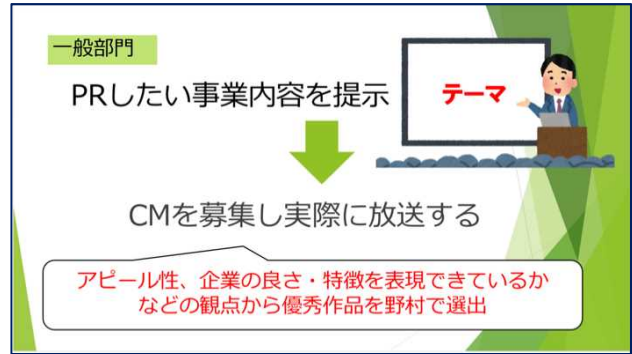
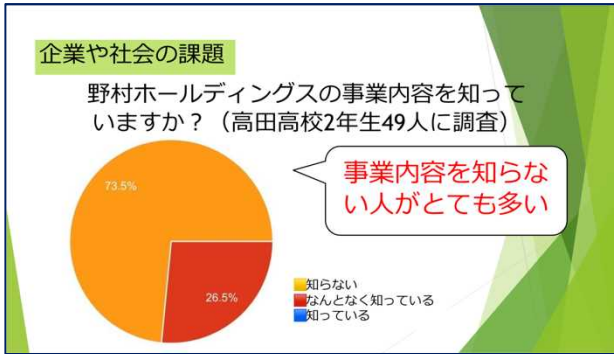
4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

実現された社会に与える影響は、若者が投資についての知識を得られること、投資を始めるきっかけとなることである。また、企業への影響は、魅力が伝わることにより顧客数が増加すること、ホームページのアクセス数が増えること、CM の作成費用を削減できることである。さらに、SDGs への取り組みもアピールすることができる。具体的には、4 番「質の高い教育をみんなに」、17 番「パートナーシップで目標を達成しよう」である。4 番は、CM 作成や、CM を見ることによって金融について学ぶきっかけや、投資を始める第 1 歩になると考え、17 番では企業の事業内容に一般の方や芸人の方が加わることで、立場関係なく協力してよりよい社会を築いていくことに繋がると考えた。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・企業からの一方通行ではなく、一般の方も加わる参加型にしたのが良かった。
 - ・コンテストや SNS 広告のターゲットを、理由を含めて明確にするとよい。
 - ・アンケート結果を引用する際、ネガティブな意見だけでなく、ポジティブな意見も合わせて提示するとよい。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・提案される側へのメリットをより大々的に提示するべきだった。
 - ・データが飛んだ時のことなど、色々な状況を想定して練習するべきであった。
 - ・費用に関することは綿密に調べるべきであった。
 - ・パワーポイントをある程度把握したほうが良い。

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

聞き手側視点で、聞きやすく見やすいプレゼンテーションやスライドの作り方について学ぶことができました。また、作業を通じて私たち自身の金融知識やSDGsの内容理解を深めることができました。

○ 感想

3年ぶりに現地へ行き、プレゼン発表だけでなく社内の見学もすることができて感謝しています。広いオフィスで3、4台のモニターを使って働く人たちを見て大企業で働くってすごいなあと思いました。プレゼンも最初は緊張しましたが、企業の方がとても優しかったので安心して発表ができました。今後に活かせるアドバイスもたくさんいただいたので本当に貴重な経験になりました。

○ 後輩へのアドバイス

原稿を作成する人、スライドを作成する人などメンバーで役割を分担することをお勧めします。完成したものを他のメンバーが確認するという形で進めることで、ミスに気付いたり、改善点を見つけやすくなったりするのでスムーズに作業ができます。また、発表の練習は入念にしたほうが良いと思います。私たちは本番でグラフや動画がスライドに入っておらず、即興で説明したり、持ってきていたタブレットで企業の方に見ていただいたりしました。準備がうまくいっても本番で何が起きるか分からないので、データも暗記するくらいまで練習できればベストだと思います。忙しい中で準備することになるので大変だと思いますが、頑張ってください。

20代の加入率を上げるために

【住友生命保険相互会社 A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・従業員数 42,954名(職員 10,973名、営業職員 31,981名)
- ・営業拠点数 支社:87 支部:1,451
- ・創業 1907年(明治40年)5月

3 提案の概要

他の年代と比べて大きく下回っている20代の顧客を取り入れるために、

- ・「ある程度の保険金額を自分で決められる保険」
- ・「不慮の入院でかかる費用を保障」
- ・「失業から再就職までにかかる費用を保障」
- ・「特典がつく保険」を提案

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

- ・生命保険市場が縮小しつつある現在、生命保険の顧客として若者(20代)を多く取り入れることで、生命保険市場の縮小に対する打開策になるのはもちろん、若者が保険に入りやすくなる。
- ・様々な若者へのリスクを保障できることで、若者の安心感が高まり仕事の質が向上する。
- ・若い頃から貯蓄をすることにより高齢者になった時に年金不足になることを防げる。
- ・年金に頼る生活から脱却できる可能性がある。
- ・達成できると考えるSDGs目標は8→「働きがいも 経済成長も」
- ・若者が安心して働くことができ、老後の貯蓄もできる点。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見

実現可能性が低い

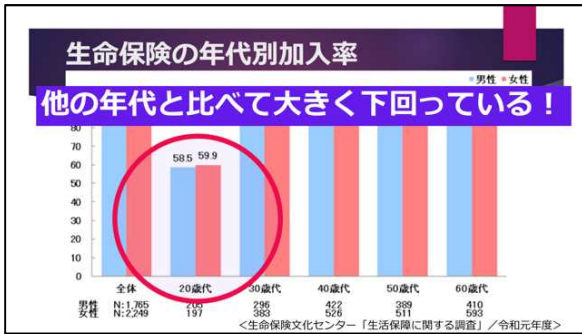
スライドをそのまま読むのではなく、スライドはあくまで発表を理解しやすいようにするものとしてあるから、言葉で発表内容を伝えるとなお良い。

- 発表を終えて考えたこと

スライドに書いてあること以外も口頭で言えるようになると、聞き手が聞き飽きない聴きごたえのある発表になると思いました。緊張であまり声が出ていなかったのも、自分の思っている以上に声を出さないと奥まで聞こえないと感じました。発表中に身振り手振りでスライドを強調すると、より良くなると思いました。

「なぜ住友生命保険相互会社に入社されたのか」と質問したところ、「保険会社に入りたことは決まっていて、その中でも住友生命の社内の雰囲気は暖かく、自分に合っていると思ったから。」と回答してくださいました。プレゼン後の休憩時間は、積極的に話しかけてくださり、私たちの言葉に耳を傾けてくださって、私たちの緊張が薄くなりました。

6 資料抜粋



・ 加入対象、プラン内容

・ 18～30歳
ノーマルプラン
貯蓄型保険で、失業保険、短期間の入院、交通事故での保障、介護保険など 全て平均的にカバー

オーダーメイドプラン
お客様の要望に沿って、相談しながら個人のプランを決める

料金はオーダーメイドのため上昇

・ 加入するとどのような効果があるのか

・ 事故に遭う→遅かった、~~経済的な負担を負う~~

・ 資産形成→生活（仕事、プライベート）のパフォーマンスが向上する

・ 加入対象、プラン内容

・ 18～30歳
ノーマルプラン
貯蓄型保険で、失業保険、短期間の入院、交通事故での保障、介護保険など 全て平均的にカバー

オーダーメイドプラン
お客様の要望に沿って、相談しながら個人のプランを決める

料金はオーダーメイドのため上昇

・ 会社へのメリット

企業→ 現在加入率の低い20代の顧客を得ることで収入の増加が見込める、企業のイメージアップにつながる

加入者→ 自身のリスクに対しての補償も出来て続けやすい

特典提供社→ 広告の代わりとなる提供した商品が若者の中で流行する可能性がある

・ 社会へのメリット (2)

・ 若者から若者へ、若者の保険の意識が高まり20代の加入率の低さは改善され、国民全体が保険への意識が高まる

・ 自分だけでなく家族を守るものでもある保険
失業、ケガでの休業時に家族を養うための保証でありたい
→「暮らし」と「社会」を支えている

若者を保険というアプローチで助けることが日本の未来の社会を変えることにつながる！！

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

一流企業の一等地で働く方々を見ることができました。私たち高校生のプレゼンテーションに、真摯に向き合い、丁寧にアドバイスをしてくださり、嬉しく思いました。日本の産業界をリードしている会社に勤めている方は、社会への視野が広く、学歴やスキルが高いと感じました。この企業訪問で、自分たちが社会に出てどう働くかなど曖昧でしたが、会社で働き、社会に貢献し、未来に繋がる仕事をする社会人の姿を直接見て学ぶ事ができ、何をしたいのか？これからどうしたら良いか？など、自分自身に問いかける機会が持てました。

○ 感想

企業の方が思っていたよりも優しくアドバイスしてくれて安心しました。全員とても緊張して少し原稿を忘れてしまったところがありましたが、社会に出るためのいい経験になったと思います。実際に企業の本社に入らせていただき、プレゼンテーションをするのは中々できないことだと思うので、この経験を大事にして自分たちの未来に繋げていきたいと思いました。

○ 後輩へのアドバイス

大規模な会社に勤めている方々は、私たちの創造より遥かに視野が広く、ひとつのことでも様々なことを考えていらっしゃるのので、プレゼンテーションをつくる時は小さなことでもよく考え、他者の視点から見てみるなどするとより良いプレゼンテーションが出来上がるでしょう。また、自分たちの提案を考える時にその企業の強みは何なのか、どのような取り組みが有名なのかを考えてそれを活かせるような提案にするといいと思います。

1 メンバー

--	--	--	--

2 会社概要

従業員数 42954 名

主な事業 生命保険業、金融業

3 提案の概要

- ① 高校や大学で保険に加入できるシステムを作る
→高校、大学に保険加入できる窓口を設置
- ② 学生に向けた保険の宣伝
→講演会、公式 LINE のお友達登録

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

【社会】

- ・学生の金融リテラシーの向上
- ・20代、30代を中心とする若い世代のもしもの対策

【SDGs】

3. 4. 8. 11

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見

【指摘】

- ・収益性をもう少し考える必要がある。事業成立には何千万、何億単位での収益が必要。
- ・サービスを展開するまでの初期費用をどう回収するか。
- ・学生に向けた宣伝方法を、より若い世代に伝わるように工夫する。
- ・実際に学校に設置された窓口を利用したいと思う学生がどのくらいいるのかアンケートを取るとよい。

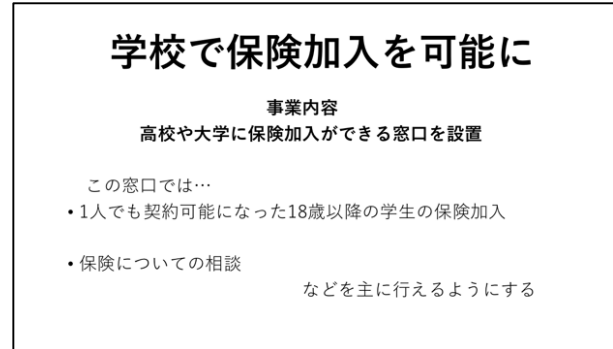
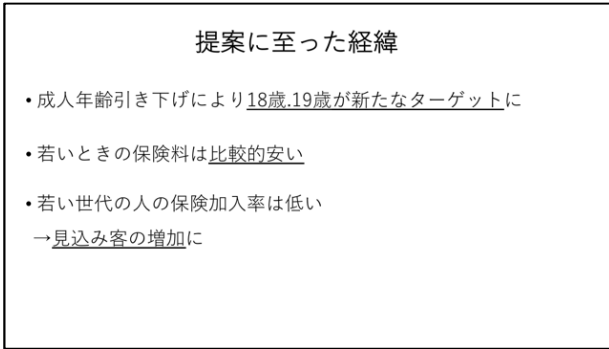
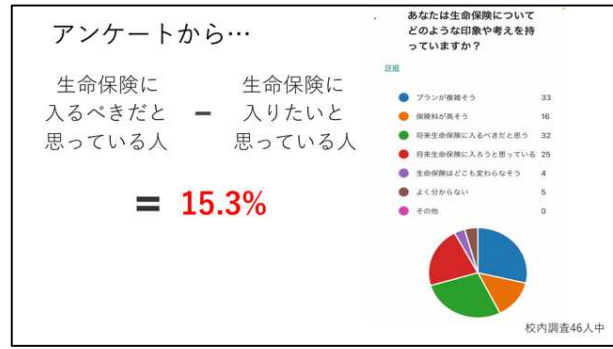
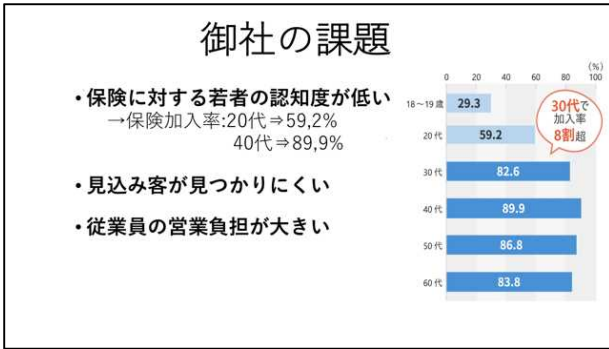
- 発表を終えて考えたこと

提案する事業内容の実現可能性を重視していたけれど、その影響で消極的なアイデアになってしまった。実現可能性だけでなく、社会に与えるメリットについてもより考える必要があった。

- 企業見学・社員の皆さんとの懇談

企業を見学する活動は無かったが、外から企業を見た際、あまりの大きさに圧倒されたことが印象に残っている。また、自分たちのプレゼンが終わったあとの休憩時間に、企業の方々にたくさん話しかけていただき、緊張感がいい意味でかなり解れ、落ち着いた気持ちで休憩後の活動に取り組むことができた。

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

伝わりやすいプレゼンにするためには、パワーポイントを効果的に利用することも重要で、情報を詰め込み過ぎず簡潔にまとめる必要がある。また、自分が聞き手の立場に立って、何も知らない状態でも理解できる発表内容にすることを心がける。

○ 感想

まず、自分たちの生命保険に関する知識が少なく、アイデアを出すのが大変だった。しかし、知識が少ない自分たちだからこそ、私たちと同じように生命保険にあまり詳しくない人に寄り添った提案内容を考えることができてよかった。また、プレゼンの準備を進めていくにつれて、私たちも生命保険の重要性を次第に理解し、多くの人に保険を広めたいと思った。

○ 後輩へのアドバイス

プレゼンの準備は、みんなが自分の役割や得意とすることを見つけて、誰かに任せ過ぎず積極的に責任をもって活動してください。プレゼンは自分たちが発表したいことをしっかり理解していると堂々と発表できるし、質問された時に自分たちの考えを的確に素早く言うことができます。企業発表や校内発表は緊張し過ぎず、楽しんで発表してください。

スードルウォッチ

【日本ケミコン株式会社】

～自分の汗で健康管理～

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

創業 1931 年

日本で初めて電解蓄電器の製品化に成功。それ以来コンデンサ等電子部品の開発、製造、販売を行い、アルミ電解コンデンサの世界トップシェアを誇る。国内には 9 つの営業所、3 つの工場、海外にも多数の展開し、グローバル化にも努めている。環境と人にやさしい技術への貢献という経営理念を掲げ、SDGs への積極的な取り組みも行われている。

3 提案の概要

私たちは日本ケミコン様の課題について考えた時、「日常生活で日本ケミコンの名前を聞くことが少ない」ことを挙げた。そこで身近なものでかつ日本ケミコン様の技術力の詰まった製品を考えていたところ、スマートコンタクトという体液を電離させ、そのエネルギーで物を見る技術があるのを知った。我々は「汗」に注目し、この仕組みを参考に汗を用いて発電するバイタルウォッチであるこのスードルウォッチを考えました。この製品は消費者に親しみを持ってもらえるよう身近な製品であり、日本ケミコン様の強みであるコンデンサや電極箔を生かせることが出来る。近年ではスマートウォッチの普及により様々な物の情報化が進んでおり、バイタルなどを計測し、通信ができる腕時計なら今のニーズに応えられることができると考えたのだ。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

- ・企業の強みを活かすことによってより一層の技術の向上。
- ・製品を世の中に出すことによって知名度向上を望むことができる。
- ・汗など体液で発電する仕組みは研究されているものの、まだ実用段階ではないためこれを開発、製品化できれば日本全体の IT 産業・技術力の底上げになる

○SDGs の目標について

『3』 全ての人に健康と福祉を →バイタル機能搭載

『7』 エネルギーをみんなにそしてクリーンに →汗で発電するためクリーン

『9』 産業と技術革新の基盤を作ろう →開発には高度な技術が必要

『12』 作る責任、使う責任 →アフターサービスまでしっかり対応

これらのことからこの 4 つの目標を達成することができると思う

5 企業への発表を終えて

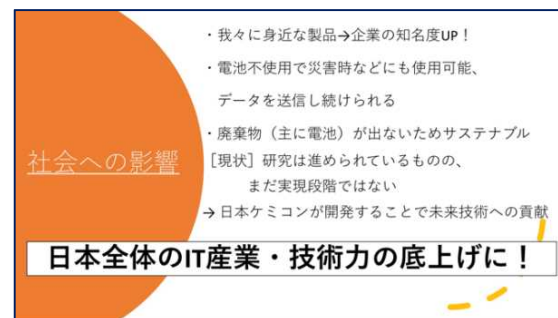
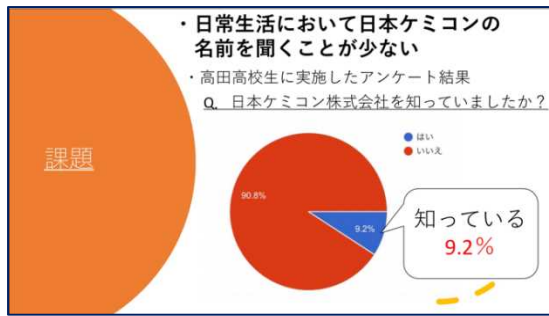
○企業からいただいた指摘や意見

- ・高齢の方の汗の量だと発電量が足りず、バイタルウォッチがちゃんと作動するのか。
 - ・まだ完全に開発されていないスマートコンタクトの技術を用いるため開発資金が不透明であること。
 - ・設定した課題が日本ケミコン側でもちょうど課題として考えていたので参考になった。
 - ・製品を開発する上で、デメリットは何があると考えられるか
医療目的で使用するには厳しい審査を通らなければならない
 - ・パワーポイントの構成が分かりやすかった
- これらの質問・意見をいただきました。

○発表を終えて考えたこと

- ・提案製品の実現化にはどのくらいの費用がかかるのか
- ・バイタルウォッチが数年後製品化した時に、売れるためにはどのような工夫が必要か
- ・どうやったら幅広く活用してもらえるか
- ・医療現場で使用するためにはどのような仕様が必要か
- ・汗を元に発電する技術・メカニズムについてもっと深く調べたい

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○学んだこと

- 自分が緊張するならば相手も緊張する。プレゼンのときに聞く側が緊張せず相槌を打ったりすれば発表がやりやすくなるということを学んだ
- 製品開発をするときは十年先の未来を想像して考える
- プレゼンの発表をする前、色々不安があり緊張したが、学校・チームズのリモート通話を利用してたくさん練習をしてきたので堂々と発表することが出来た
- 班のメンバーで役割分担をし、お互いに支え合うことの大切さ
- 最低限の礼儀を学ぶことが出来た
- 下調べなどをしておくのはとても大切。現地に着いてからあたふたすることになると学んだ

○感想

- 企業の方がとても優しく接して下さったおかげで、完璧なプレゼンが行えたので達成感があった。
- 意外と本番も練習通りに発表することができた。
- とても楽しくやりがいのあるMC探求だった。
- 時間がかかり放課後なども集まるので大変ではあったが良い経験になった。
- スケジュールがかなり厳しいので、先を見越してやらなければいけないことを明確化し、少しずつでも進めていくことが大切。でないと後々自分の首を絞めることとなる。

○後輩へのアドバイス

- 優先順位をつけて計画的に、すべきことを優先しましょう！！
- 班の人と楽しくやりましょう。楽しむことは本当に大切です
- 先生との相談も大切です
- 中途半端では進みが遅いのでやるときはやる、やらないときはやらないとメリハリをつけるとよい
- 忙しい中集まって作業するのは大変ですが、リモートでやるなど工夫して時間を見つけましょう
- 企業の方は思っていたよりも何倍も優しいので安心してください

全人類に届け、新たな病院の形

【日本電気株式会社 A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

会社名: 日本電気株式会社
従業員数: 単独 21350 名 連結: 117418 名
支社数: 289 社 売上収益: 1 兆 6644 億円

3 提案の概要

日頃から体調をチェックすることにより、体の異常にすぐに気づき、最悪の事態を防ぎます。高齢者で1人暮らしをしている人をターゲットとし、孤独死による死者数の減少を目的とした提案です。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

[社会]

- ・ 病気による死者数の減少
- ・ 孤独死の減少
- ・ SDGs
- ・ 健康への不安解消

[SDGs]

- 3. 全てすべての人に健康と福祉を

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・ 本当に必要とされているものなのか事前にターゲットにアンケートする。
 - ・ 他社の似たような製品と比較して、差別化をする。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・ ターゲットにとって本当に必要なものなのか、使いやすい形なのかについてリサーチしたい。
 - ・ 事前に質問対応の打ち合わせをしたい。

6 資料抜粋

テーマ
「全人類に届け、新たな病院の形」

日本電気株式会社A班 PORTABLE HOSPITAL
メンバー 小林一馬 石田航世 杉本清流 丸山通大 古川新太

御社の強み

- ・ SIやICTインフラ整備に強みを持っている
- ・ ネットワーク事業で高いシェアを得ているため、良質な顧客基盤と信頼がある
- ・ 5G関連事業に積極的介入している

(ITベンダーとは、IT製品をユーザーに販売する会社のことを指す。)

日本のITサービス市場におけるベンダーの構造

ベンダーの規模	割合
シェア10%以上のベンダー	45.2%
シェア5%以上のベンダー	34.1%
シェア1%以上のベンダー	14.7%
その他のベンダー	4.0%

シェア10%以上のベンダー: シニア系は、独自の入り口からあるものの、競争力は、決して優れていない。
シェア5%以上のベンダー: 自社ノウハウがあり、業界トップクラスのサービスを提供している。
シェア1%以上のベンダー: ITサービスの売上は、200億円以上の企業で、年によって、企業規模や成長率、サービス分野によって異なる。
その他のベンダー: ITサービスの売上は、100億円未満の企業で、競争力は、ベンダーによって大きく異なる。

孤独死の問題について

孤独死（孤立死）とは主に一人暮らしの者が誰にも看取られることなく、当人の住居内などで生活中の突発的な疾病などによって死亡することを指す。

現代の社会では・・・

- ・全国で65歳以上の単独世帯数は**300万世帯**
- ・そのうち65歳以上の孤独死は**2万7千人弱**

PORTABLE HOSPITALの実現後

- ・患者の健康状態を徹底管理し、最悪の事態を避けます。
- ・今までに救えなかった命も救うことが可能に。
- ・普段の健康状態を機械が行うため、病院の人員不足、労働量軽減に繋がる。
- ・普段の自分の健康状態を知り、健康への不安解消、意識向上が期待される。



SDGS **すべての人に健康と福祉をに大きく貢献!**

企業のメリット

- ・ネットワーク事業の強みを**より広める**ことができる
- ・既存の医療事業とともに様々な分野で活躍して御社を**宣伝**することが出来る
- ・孤独死について関連した企業は少ないため、**話題性**があり**新規顧客の獲得**につながる

企業のデメリット

- ・**誤作動**で救急車沙汰などになった場合、病院や持ち主などに迷惑がかかり**イメージダウン**につながる
- 解決策**
通報があった場合病院から連絡し、誤作動の場合は持ち主が応答するとして**二重確認をするシステム**を導入すると解決できます

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

自分たちが考えたアイデアをどう実現するか、実現したとして本当に問題の解決につながるのか。そういったことをプレゼンに入れることで説得力が増す。緊張の中話すのには何度も練習することが大事。しっかりとした根拠がないとプレゼンの厚みがなく説得力がなくなってしまう。

○ 感想

私たちは春から約半年間、東京研修に向けてMC探求活動を行ってきました。最初にまず、企業を知り、課題を見つけ出すことから始まりましたが、自分たちがどのような課題に着目をするか、どのように解決策を編み出すかなど、班の間でもなかなか意見をまとめることができず、難しい場面もありました。東京研修では想像以上の大きさのオフィスに緊張をしてしまいましたが、発表では練習以上のプレゼン発表をすることができてよかったです。大変なこともありましたが、半年間、班員みんなで一生懸命に協力しあい活動することができてとても楽しかったです。

○ 後輩へのアドバイス

- ・企業周辺で最終確認ができる場所はないため、訪問までに十分に練習しておくこと。
- ・本番前はみんな緊張しているため、訪問前に美味しいものを食べながら緊張をほぐす。
- ・担当の方々はとても優しく、温かい雰囲気を出迎えてくれるため、極度に緊張することはない。
- ・令和4年度は会社を回ってからプレゼンをしたため来年度はどうなるかわからないが、最後にプレゼンが設けられている、前述の通り温かい雰囲気であるため、練習通りにプレゼンすれば大丈夫。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・高い IT 技術・生体認証技術を持ち、インフラなどで活躍している

3 提案の概要

- ・生体認証を使い、買い物時の決済をより手軽に行うシステム、利用者が、手軽に買い物ができ、人件費・廃棄の削減につながり、社会全体としては、さらに経済が回される。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

- ・食品ロスを減らし、必要な人へ食料が行き渡る。
そのため、SDGs の 2・9・14・15 が解決される。
- ・NEC の強みを生かすことで他社との差別化をはかれる。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・AI が出す結果の信憑性の判断→利用者からアンケートをとり、AI の答えと比較する。
 - ・生体認証を扱うことの危険性→NEC が生体情報を一括管理または、他者と共同で管理する。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・企業の方からのアドバイスをうけて、私たちは安全性のアピールが大事だとプレゼンをしたが、その安全性をどうやって周知していくか、さらに深い所まで求められており、ツメの甘さを感じた。

6 資料抜粋

提案テーマ

～生体認証でお買い物を便利に！～

ミラレジ

提案内容

ミラレジの主な機能

生体認証での決済

商品の自動スキャン

AIでの情報解析・入荷の最適化

提案内容

生体認証(情報)での決済
従来の決済の代わりに
生体情報だけで決済
手ぶらで買い物ができる！
生体情報,個人情報などは
NECが管理する！

提案内容

自動スキャン
今まで従業員/セルフでしていた
商品スキャンを自動で！

AIによる解析
売れている商品などから
入荷する最適な商品と量を解析！

利用者にとってのメリット

今までにない機能
自動商品スキャン
生体認証の支払い

↓

手ぶらで買い物に！
さらに便利に、早く買い物が！

まとめ

ミラレジによって

NECのメリット
生体認証技術を知ってもらえる！

利用者のメリット
手ぶらで便利に買い物ができる！

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

私たちが何気なく使っているサービスも、高い技術やさまざまな人が関わっていて、大変な労力がかかっていること

人にのっかるのではなく、自分の意見を持ち、仲間とより良いものをこながえることが大事

○ 感想

- ・企業の方々は知識や経験などさまざまな面で私たちも何倍も豊富でした。技術に関して、事前に調べていましたが、生で見るとさらに凄さが伝わってきて興奮が隠せなかった。
- ・企業の雰囲気にも圧倒されることもあったが、とても参考になった。

○ 後輩へのアドバイス

- ・ただただ緊張するのではなく、企業の雰囲気を感じ、最先端の技術を学ぶことは貴重な機会なのでいろんなことを学んで、吸収してほしい
- ・相手からの質問も怖いものだと思うが、内容を理解して一緒に考えると、社会人としての考え方などを教えてもらえるいいチャンスになると思う

在宅法律相談

【シティユーワ法律事務所 A班】

～気軽に相談できる法律事務所～

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

弁護士数 166 名、外国語弁護士 5 名、パラリーガル・秘書等の補助者が約 180 名の法律事務所。企業法務、M &A、国際取引などの多彩な業務を取り扱っている。広い海外ネットワークを持っており、環太平洋を中心とした有力事務所からなる 2 つのネットワークに日本で唯一加盟している。また、最近では中国の法律事務所と業務提携をして中国市場にも力を入れている。

3 提案の概要

法律相談へのハードルを下げるために ZOOM を利用した法律相談を行う「在宅法律相談」を提案する。一回目の相談を ZOOM で行い、それ以降の相談を対面で行う。この方法の利点は 3 つある。1. 法律事務所に行くことへの抵抗感が少なくなる 2. チャット型とは違い、声を聞いて相談ができる 3. Web 上だけに依存しない

これを導入することによって、企業のイメージアップ・収益の拡大が期待される。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

気軽に相談できるシステムにより、堅いというイメージを払拭し、法曹業界全体のイメージアップに繋がる。また、法律相談という選択肢が一般化することでトラブルで困っている人を助けやすくなる。このことから、SDGs の 10「人や国の不平等を無くそう」、16「平和と公正を全ての人に」の達成に繋がると考えられる。

5 企業への発表を終えて

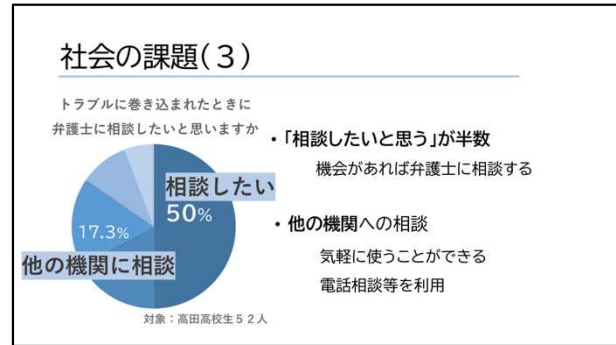
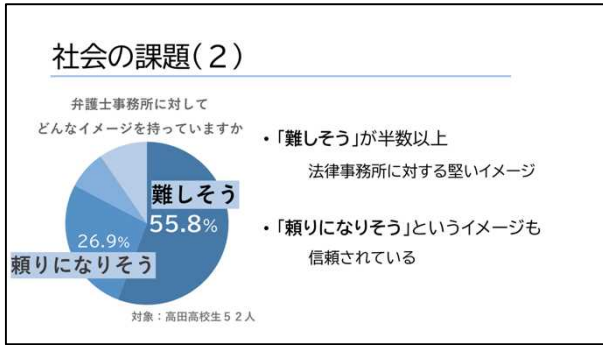
○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・アンケートの内容や取り方を工夫すると良い。
- ・SDGs との繋がりを明確にすると良い。
- ・アンケートの補足説明を加えると良い。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・具体性に欠けていると感じたので内容をより詳しくしたい。
- ・アンケートの内容を見直し、母数を増やしてより多くのデータを取るようにする。
- ・SDGs との関係性について掘り下げたい。

6 資料抜粋



在宅法律相談

気軽に相談できる法律事務所

詳細

- ・ZOOMを利用して法律相談を行う

- 氏名や電話番号を入力
- 「1回30分」などと時間を決める
- 次回の相談の確認メール等を送る

利点

- ・法律事務所に行く抵抗感が少なくなる
一度関わること、法律事務所に行くことへのハードルが下がる
- ・声を聴いて相談ができる
より対面に近い形で行うことで自然に話が進められる
- ・Web上だけに依存しない
相談を続ける際は実際に対面するのでその先は通常通り

もたらされる社会貢献

- ・今までより身近に感じてもらえるようになる
↳ 堅いというイメージを変えられる
- ・トラブルが起きた際に、一度法律相談をするという手段を選べる
↳ 事態が複雑化する前に対処できる可能性が高くなる
- ・新しい法律相談の仕方
↳ 今までとは違った層からの依頼が増えるかもしれない

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

新しいことを提案する事の難しさを学んだ。まして全く関わった事の無い分野だったので一から調べて進めることは困難の連続だった。また、入念に計画をせず提出期限ギリギリに考えはじめようとして、中身の薄い提案になることだけは避けるべきだ。路線変更も視野に入れるということも学んだ。

○ 感想

オフィスを見て、行っている業務によって雰囲気が大きく変わることが分かって興味深かった。実際に企業で発表したときには、全員かなり緊張していた。発表後に弁護士の方々とお話をできたのは、専門的な事を聞くことができ有意義な時間だったと思う。企業の話だけではなく、高田高校のことについて話したり、これからの予定を聞かれたりトリラックスした雰囲気で安心した。

○ 後輩へのアドバイス

考査や提出物等に追われパワポや原稿を作る時間が無いので、プレゼン内容は早いうちに決めておくが良いです。そして、企業訪問の際も企業までの行き方や質問項目といった事前準備が必要です。企業の方に一つ質問をするだけでかなり濃い回答が得られたので、些細な事でもたくさん質問するべきだと感じました。前述した通り、自由に質疑応答ができる時間にはプレゼンと関係のない事を聞かれる事もあります。気持ちを楽にして貴重な対話の時間を楽しんで欲しいです。

カガヤカシニア

【シティユーワ法律事務所 B 班】

～高齢者専門の法支援サイト～

1 メンバー

--	--	--	--

2 会社概要

シティユーワ法律事務所は2つの法律事務所が統合し設立された、日本でもトップクラスの規模を誇る法律事務所である。弁護士を含めた多くのスタッフが所属し、幅広い取引業務を行なっている。

また国際的な業務にも関わっているなど、多彩なバックグラウンドを持つ人材を揃え、高い専門性を生かした法律相談サービスを提供している。

3 提案の概要

高齢者をターゲットにした、法律で生活を支援するサイトの提供を行う。

サイト内では、①法律関連の相談や、依頼をすることができるサービス

②毎日の生活をさらに充実させる商品やサービスの提供・販売

上記のサービスを提供する。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

気軽に法律についての相談が可能になるので、今よりも法律を身近に感じられるようになる。

また、近年は人生100年時代、つまり人生の約40%は高齢期と言われている。しかし高齢者のイメージはあまり良くない。そんな中で、生きがいを持った高齢者が増えることで、高齢者のイメージがさらに良いものになる。そしてこれから高齢期を迎える多くの方にとっても、高齢期がさらに楽しみになり、未来に輝きを持つことができる。

また、この提案するプランは、国連が提唱するSDGsの

3. 全ての人に健康と福祉を 8. 働きがいも 経済成長も

を達成することができ、サイト内で紹介するサービスや商品によっては

4. 質の高い教育をみんなに 14. 海の豊かさを守ろう 15. 陸の豊かさを守ろう

を達成できるのでは無いかと考える。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

・視覚情報(ファーストインプレッション)を大切にす。

Ex. → パワーポイントに図やグラフをつける：1番見せたい部分を強調できる

・アンケート結果から課題を出すことにより、さらに説得力のあるエビデンスになる。

・メインは法支援か、他のものなのかはっきりさせて欲しい。

・なぜそのSDGsの項目が達成するのかが分かりずらかった。補足が欲しい。

・「カガヤカシニア」というネーミングについて、インパクトがありとても良い。

その他にも、参考になる多くのご意見をいただきました。

○ 発表を終えて考えたこと

リハーサルは前日や直前だけでなく、1週間ほど前から何度も繰り返すと緊張せずに発表できたのではないかと思います。大人からの視点と高校生の私たちから見る視点が違って良い刺激を受けた。

原稿を暗記しなければという気持ちよりも、相手に伝えたいという思いの方が大事だと考えた。

6 資料抜粋

カガヤカシニア
~高齢者専門の法支援サイト~

シティユーフ法律事務所B ユースティティア
後藤 淑乃 俵木 美羽 鳥島 夢乃 菴澤 結

現在: 65歳でお仕事を退職 (高齢者雇用安定法) 生きがいなくなる (精神面の不調) 動かなくて良くなる (身体の不調)

認知症や病気になる 体の不調が起こりやすくなる

「ストレスなく快適に」「生きがいとなる趣味」健康で楽しい生活を送れるのでは?

未来に、輝き=生きがいを感じられたら...人生はきっと素敵なものになる

皆が楽しく笑顔で過ごせる世の中にしたい!!
高齢期がさらに生きやすくなるサポートを

カガヤカシニア サービスメニュー

- 法律相談
- Q&A方式
- 生きがい探し
- 遺言作成
- 相続相談

①法律についての相談

Step1: これまでに寄せられた相談・回答! Q&Aにて紹介

Step2: 電話での対応 Or ホームページへ誘導・選んだ弁護士とのビデオ通話相談

Step3: 解決! 手続き、その他サービスを提供

●高齢者からの法律についての相談に答える
→遺産相続、遺書作成 etc.

チャット相談方式

- リアルタイムで相談できる
- 時間の空いた返答
- 手短かに、簡単に相談できた方が◎

自分と同じ相談例があった場合→解決
無かったよく分からなかった場合 → 電話で直接相談 ホームページで専門の弁護士紹介
! 見やすい! 気軽に、簡単に相談可能

企業様の強み①
広範な取扱業務 →色々な種類の相談に対応できる
日本トップクラスの弁護士数・法律事務所 →多くの相談に答えられる 全国の方の相談に対応できる

生まれる利点

- 一般市民からの知名度アップ
より皆さんに企業様について知ってもらうことができる
- 一般市民・協力企業からの依頼・信頼
今までに培った企業様の實力、依頼して実感できる手厚いサポートと増す信頼関係
- 収益の拡大
法律相談と商品紹介収益で良い影響がある

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

自分が苦手なことに目を向けるのではなく、それぞれの得意なことに目を向けることも大切だと学んだ。もし課題決めて苦戦しても、プレゼンのスライドや発表方法等に工夫をこらして魅力を伝えることが大切。

○ 感想

法律と、社会問題と、SDGs を絡めてどんな問題に着目するのかを決定することに苦労した。課題を出すためにたくさんの方のことを調べていくうちに、世の中には私たちの知らない多くの社会問題があることを知った。メンバーと話し合っていく中で、「これでいいや」と妥協せず、100個プランを考えたり、夏休み中も集まって話し合ったりなど、常に完璧を目指した。半年以上時間をかけ、仲間達と作り上げたこの時間はとても充実した、一生忘れることのできない思い出になった。

○ 後輩へのアドバイス

時間をかけてじっくり丁寧に取り組む。かけた時間の分だけよりよい発表ができるはず。テーマを決めるとき、私たちは100個案を出した! 後でテーマを変更したくなったときに役に立った。また、仲間とたくさん集まって仲良くなっておくと東京研修を楽しめて、いい発表ができる!

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

新潟県で1926年信越窒素肥料株式会社として発足した大手化学メーカー。現在は塩化ビニル樹脂やシリコン、シリコンウエハなどを製造し、幅広い分野で世界上位のシェアを誇っている。時価総額及び営業利益は日本の化学メーカーの中でトップであり、安定した経営と研究開発力が強みである。

3 提案の概要

商品について学生や取引先から意見を募集し、新商品の開発やサービス改善を行う新部署「MCS部」を社内に設置する。社外からの意見をもとに製品の改善につなげるほか、他社での自社製品を用いた新商品開発のコンサルティングを行う。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

実現された時の社会に与える影響として、まず世の中に出回る製品の質が上がり、生活の質が高くなることあげられる。また、よりたくさんの方々の方々の意見や要望に耳を傾けたり、実際に工場で作っている方の話を聞いたりすることで、素材の特徴を最大限に活かした製品の開発が可能になると考えられる。

SDGsへの貢献について

- ・外部からのニーズに応えようと努力し、モチベーションや売上げが向上
→8番「働きがいも経済成長も」
- ・環境に配慮した製品の開発に協力、持続可能な社会づくりに貢献
→12番「つくる責任 使う責任」
- ・得意分野の異なる企業間で協力することで、より大きな目標の達成
→17番「パートナーシップで目標を達成しよう」

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・他部署からMCS部に人員を引き抜いた後、その人がしていた業務の埋め合わせはどうするのか。
- ・アイデア募集のために知名度を上げる必要があるが、具体的な方法は考えているか。
- ・他部署との連携を強化するためには具体的にどうすればよいか。
- ・アイデアを全て取り入れていくと必ず失敗が起こってしまうが、リスクをなくするための工夫はあるのか。
- ・取り入れる製品の具体例はどのように思いついたか。
- ・日常から製品のアイデアを思いついたのは良いことである。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・自分たちの中では提案内容を詰め、さまざまな問題について考え尽くしたと思っていたが、企業での発表を通してまだまだ考えるべき点があると気づき、もっと客観的に自分たちの提案を見る事が必要だと感じた。
- ・必要な資金などについて根拠を提示するなどして、もう少し説得力のあるプレゼンをするべきだった。

<p style="text-align: center;">MCS部 Marketing Customer Support</p> <p style="text-align: center;">を提案</p> <p>内容 企業内だけでなく、学生など一般からの意見を取り入れ開発する部署を設置</p>	<p>詳細①</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ターゲット →信越化学工業の素材を使って製品を作りたい企業 ○収入 →・コンサルティング料 ・原材料費
<p>詳細②</p> <ul style="list-style-type: none"> ○支出 →広告宣伝費、システム・webページの制作費 ○必要なもの →・人材15~20人（各部署から1名程度） *他部署との連携を取りやすくする ・アイデア受付用のネットワークシステム 	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・材料の特徴を最大限に活かした製品を開発できる ・世間でのニーズを知ることができる ・よりスムーズに製品を開発できる ・新しい業界への進出が可能に 更なる企業の発展に繋がる
<p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新たな仕事が増えるため、今まで行ってきたものとは異なることを一から築き上げていかなければならない ・仕事がやりづらくなるとして、社内から反対意見が出る恐れがある ・新しい部署の設置により業務が煩雑になり、部署の設置による効果をコストが上回る可能性がある <p>→ リスクが発生</p>	<p>デメリットの対処法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他の部署との連携を取ることで生産性を向上させる ・アイデアを採用するときはその時のニーズにあった製品を開発する

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

私たちがこのゼミ活動を通して学んだことは、最初に方向性を定めることの大切さである。今回は初めに考えた提案内容を途中で変えてしまったため、新しく思いついた内容について調べることにかかり、提出期限ギリギリになって焦って終わらせることになってしまった。回り道による無駄な時間を削ることが一つのテーマを追究して完成度を高めると気づくとともに、まず初めに方向性を定めることがいかに大切であるかを学んだ。

○ 感想

初めの頃は具体的な提案内容がなかなか定まらず中間発表の直前まで意見がまとまっていなかったが、班のメンバーで協力してアイデアを出し合い、中間発表までにはある程度発表ができる形まで作り上げることができた。その後も企業訪問に向けて完成度をさらに高めるよう努め、本番ではうまく提案の内容を伝えられるか不安だったが、企業の担当者の方々に優しく接していただいたおかげでうまく伝えることができた。また自分達では思いつかない視点からのご意見、ご指摘をいただきとても有意義な経験となった。

○ 後輩へのアドバイス

具体的な内容を早く定められず、提案内容を途中で大幅に変更してしまうと多くの無駄な時間を費やしてしまうため、初めに決めたことを軸に進めるべきであり途中でそれを変更するのはあまりおすすめしない。また、発表用のスライドの提出など提出期限が短いものが多いため、後回しにせず時間を有効に使い、計画的に発表の準備を進めてほしい。

メトローズの可能性

【信越化学工業株式会社 B班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・設立1926年の化学メーカーであり、経常利益は化学メーカーの中で国内トップを誇っている。
- ・国内に5工場と3支店を持ち、海外に約20の国と地域にネットワークを持っている。
- ・主要製品は、塩ビ樹脂、半導体シリコン、シリコン、セルロース誘導体などで、多くの製品は世界で高いシェアを占めている。

3 提案の概要

昨今の社会問題である電力供給問題を解決するために建造物に、温度の差で透明や白色になるメトローズを用いて、光を建物内に通して節電をする。具体的には、温度が高いと白く固まり、冷えると透明な水溶液になる性質を利用する。メトロスペースとは、水溶性メトローズを強度がある素材の容器に入れて、その中にメトローズを入れたものである。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

電力使用量の削減ができると考えられる。また、以下のSDGsに貢献できると考えられる。

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに

- 1 1 住み続けられるまちづくりを
- 1 3 気候変動に具体的な対策を

5 企業への発表を終えて

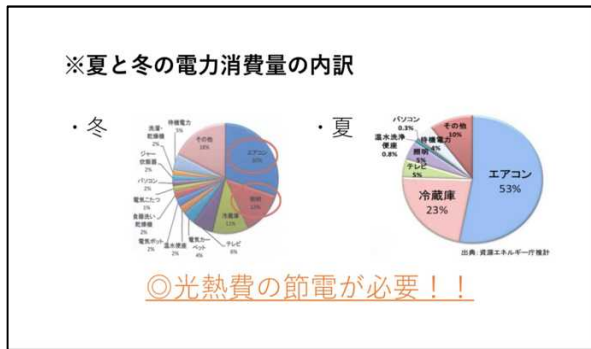
○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・提案を実現する上で、販売のための宣伝費用、人件費以外にも多額の費用がかかると思った方がよい。
- ・アイデアが斬新で良かった。
- ・提案するもののイメージ図があって分かりやすかった。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・プレゼンテーションは、チームで作上げるものなのでもっとリハーサルをするべきだった。
- ・企業の方がさまざまな視点で質問してくることをあらかじめ想定するべきだった。

6 資料抜粋



私たちが提案させて戴くのは

メトロスペース

です！

メトロスペースとは？

- ・信越化学様の水溶性メトロースの加熱すると白く固まり、冷えると元の透明な水溶液状に戻るという性質を利用します。
- ・メトロスペースは水溶性メトロースをアクリルなどの強度があり、ある程度扱いやすい素材で容器を作り、その中にメトロースを詰めたものです。

<メトロスペース図>

赤い斜線部分・・・メトロース
黒い斜線部分・・・空間

空間に熱気を送ることや
縁を黒色など熱を吸収しやすい色の金属にすることで内部のメトロースの温度を上げることが検討しています

メトロスペースの効果

従来のサンルームなど・・・夏場は日光の影響で室温が上がり過ぎてしまい利用困難・・・

↓

メトロスペースが白く固まることで
夏の室温上昇の減少！！！！

◎サンルームなどの利用のための
光熱費の削減につながる！！！！

メトロスペースの普及によって・・・

電気使用量が減るだけでなく、サンルーム、天窓などを住居に取り入れやすくなる！

⇒ より光の入る明るい住宅、
明るい暮らしへ！！！！

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

- ・実際に製品を作る上で多くの問題点や課題点が見つかり、それらを解決して実際に製品が作られており、その過程に多くの試行錯誤と努力が費やされているとこと。
- ・提案する上で、実際にモデルを作ったりして課題を克服する方法を考えることが実現性、説得性を上げるために重要であること。

○ 感想

- ・専門的なアドバイスなどをいただくことができ、社会人としての仕事に対する姿勢等を学ぶ貴重な経験となった。
- ・働いている方々を見て、仕事への姿勢などから学ぶことが多くあり、実際に社会人になった際に、同じように振る舞えるように、日々できることをしていきたいと思った。

○ 後輩へのアドバイス

- ・計画は丁寧に立てる。
- ・プレゼンテーションのリハーサルはしっかり行う。
- ・詳細まで決まるまで、班のメンバーで話し合う。
- ・予定を先延ばしにしない。

遠隔操作で世界を動かす

【株式会社東芝 A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

人と、地球の、明日のためにという経営理念のもと事業を展開している。

従業員数 116224 名

強みとして、付加価値の高い製品やサービス、そしてデジタル技術を生かした最先端のセキュリティソリューションがあげられる。

3 提案の概要

工事現場に遠隔操作技術を、IoT を用いて導入する。これによって作業員の高齢化や人手不足による問題や熱中症を未然に防ぐ。また、いつでもどこでも工事を可能にすることによって、現場で働く必要がなくなり、老若男女問わず安全に作業が可能になる。

また、IoT ではなく VR で操作するという意見も出たが建設業に対する技術の継承が困難になっている中で快適な場所で技術を引き継げるようにしようという考えからこのような提案に至った。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

8 働きがいも経済成長も

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

10 人や国の不平等をなくそう

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・さらに良い提案にするには、工事現場での作業を遠隔で行うためにはどのような技術が必要か、具体的な作業内容まで考えると良い。
- ・自ら集計したアンケートのデータに対して調査対象と調査日が示されていなかったため、しっかりと示すことで論理性のある証拠となるので改善すると良い。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・客観的に見て、パワーポイントや説明で伝わりにくいところや説明が不十分なところがあり、もっと準備すればよかった。
- ・遠隔操作技術についてもっと詳しく知りたい。

6 資料抜粋

工事現場に遠隔操作技術を導入

〈提案理由〉

- 未だIoTが広く知られておらず、活用されていない
- 課題がある現場作業に一足早く導入することでIoTの注目を集め、新事業としての利益を生み出すことができる

高齢化による影響

作業員の高齢化が進むことで作業効率が落ちる可能性
⇨ベテランの方だけが持つ経験や技術がある

↓

技術の継承と、楽で快適な仕事現場が必要

機器について

- 神戸製鋼所様と共同開発
- 工事機器にデバイスを取り付け、遠隔操作を実現
- 大画面をリアルタイムで共有し、いつでも工事が可能に

もし実現されたら

- 作業員の高齢化や人手不足による問題の解消
- 作業中の事故や夏場の熱中症を未然に防ぐ
- 在宅勤務の実現により女性の活躍も可能に

東芝様のメリット

- 遠隔操作技術を世界に発信
- 肉体労働の印象が強い建設業への進出
⇨イメージアップにつながる
- SDGs達成に貢献



提案が実現された後の社会

- 現場で働く必要が無くなる
⇨老若男女問わず安全に作業が可能
- 建設業者がICT分野の知識を学ぶ
⇨リスキングによる将来の就労環境の確保

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

超電導体や変換効率の高いソーラーパネルなどの最先端の技術や、生産から廃棄までの資源循環のメカニズム、それらが私たちの暮らしに与える利点について詳しい説明を受けることで、持続可能な社会づくりの現状を知る貴重な機会となりました。また、サイバー空間と現実空間でのデータの循環により創出される利益についても教えていただき、これからの社会における新たな価値を学ぶことができました。事業や商品を開発するときの注意点として、購入の代金以外で継続的に利益を得られる方法を考える、という新たな視点も頂くことができました。

○ 感想

東芝でのプレゼンテーションは今後に繋がる経験となりました。1 から論理を組み立てて解決策を考えることは非常に大変だったけど、チームのメンバーで意見を共有し、みんなで高め合うことで提案を作り上げることが出来ました。本番は緊張したけれど練習通りスムーズに発表でき、質問にもしっかり対応することが出来て良かったです。

○ 後輩へのアドバイス

プレゼンをするときや提案を考えるとときに大切なこととして、グループ全員のイメージが一致しているのかその時その時で確認をした方が良いです。これは私たちが企業でプレゼンしたときに初めて気づいたことでしたが、「遠隔操作技術」と言っても、どれくらいの大きさでどんなところでのどのように活用させていくのかのイメージが各々違っていました。「これはたぶんこういうイメージだな」という思い込みを残しておくことがないように、グループ内での具体的なイメージを共有しておくことは、提案内容の明確化が図れるため積極的に確認しておいた方が、よりレベルの高いプレゼンになると思います。

企業でプレゼンをするときは緊張や不安があると思いますが、しっかりと準備をして発表すれば終わった後の達成感をメンバーの全員と感じられると思います。頑張ってください。

ヘルスデバイス

～健康な未来のために～

【株式会社東芝 B班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・ 明治8年創業の大手電気メーカー
- ・ 家電やエネルギー事業など多岐にわたる事業展開
- ・ 企業間取引による重工業分野

3 提案の概要

私たちの班は、高齢化社会問題に目をつけ、一人暮らしの高齢者向けのアプリと連動した健康器具を提案。「ヘルスデバイス」は、リストバンド型の健康管理機器であり、利用者の脈拍、血圧、体温などの健康状態を計測し、リアルタイムでアプリから確認できる。異常があった場合には、アプリで登録しておいた家族などに自動で連絡がいく。リストバンド型の採用により、軽く、高齢者でもつけやすい。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

- ・ 一人暮らしの不安が解消される
- ・ 孤独死、突然死率が減少し、助かる命が増える
- ・ 社会全体の健康寿命が延びる
- ・ SDGs3の「全ての人に健康と福祉を」への貢献

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

個人の健康状態を家族とも共有できる仕組みの提案は今すぐ実現してほしい素晴らしい提案だった。消費者側のメリットだけでなくこのビジネスを実施する企業のメリットまでよく考えられていた。今売られている類似商品がセンシングしていない情報でセンシングしたらいいものを考えてみると良い。ぜひ本提案の実現を考えてみてほしい。家の中の電力使用の状況など別の情報取得手段なども取り入れるなどもう一捻りがあるとよかった。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・ 達成感がある
- ・ 企業の人がどういう観点で商品開発をしているのか

6 資料抜粋



ヘルスデバイス
～健康な未来のために～

ジャイアントバフボール
村上 奏太 笠松 菜々美 伊藤 日菜香
新井 圭 渡邊 紗也


ヘルスデバイスについての詳細

リストバンド型の健康管理機器

利用者の脈拍、血圧、体温などの健康状態を計測

異常があった場合

アプリにて登録しておいた家族などに自動で連絡



利用者の家族に向けたサービス

ヘルスデバイス利用者本人以外にもアプリによって登録することで共有可能

利用者の体調に異常があった場合AIが解析して詳細を通知

離れた場所にいる家族も

安心



提案理由

親について不安に感じたこと

こちらは「親について不安に感じたこと」を聞いた結果を子どもの年齢・性別ごとにまとめたものです。

急な体調不良や怪我が不安と答えた人が

80%



不安の原因	40代男性 (%)	40代女性 (%)	50代男性 (%)	50代女性 (%)
急な体調不良や怪我	80	80	80	80
次の予定や予約の都合	20	20	20	20
押し付けがましい言動	10	10	10	10
認知症、徘徊	10	10	10	10
自動車の運転	10	10	10	10
ちゃんと食事しているか	10	10	10	10
大きな喧嘩に巻き込まれる	10	10	10	10
連絡する頻度が少ない	10	10	10	10
その他	10	10	10	10
特に不安はない	10	10	10	10

類似商品との差別化

- 高性能AIの活用
- リングを使用することでのコスト削減
- 家族がいつでも対象者の健康状態を知れる

企業側のメリット

- アプリ評価が上がる
- 単独世帯が増え、健康管理器具の需要が高いため高い売上が見込める
- SDGs「全ての人に健康と福祉を」への貢献

3 全ての人に健康と福祉を



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

- ・パワポを綺麗にする事も大切
- ・準備をしっかりとすること
- ・具体的な数字を使うと説得力が出る
- ・商品、サービスの詳細を班内ですり合わせておくことが大事

○ 感想

- ・東京という慣れない土地で、集合場所に到着のさへ一苦労でした。
- ・緊張感のある雰囲気によって圧倒されてしまったためあまり覚えていませんが、質問がたくさん来たことは覚えています。準備から発表まで、大変なことも多々ありましたが充実した日々を過ごすことができました。

○ 後輩へのアドバイス

- ・早めに取りかかったほうがいい
- ・東京は広いので、いく場所をちゃんと調べたほうがいい
- ・たくさん練習をする
- ・なんだかんだ楽しくできると思う

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

1935年に設立され、現在は124,200人の従業員を擁する大企業。ソフトウェア、半導体から個人向けのPC、タブレットまで幅広いサービスやソリューション、製品をグローバルに提供している。特にITサービスに力を入れ、AI分野に関して世界に誇る技術を持っている。同時に、大きく7つの分野においてSDGsへの貢献をしている。

3 提案の概要

私たちの班は富士通様の強みであるAI使い、食品ロスを減らそうと考えた。具体的には野菜等の生産者と企業にこのシステムに登録してもらい、価格や鮮度等の条件を選択した後にこのシステムが需要や適正な仕入れ量を予測し、生産者と企業をマッチングして取引を行う。このシステムを使うことにより小売店や飲食店でのお売れ残りや仕込みすぎによる食品ロスを減らすことができると考えられる。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

【社会】

- ・需要予測により無駄なく仕入れ・販売ができ、需要と供給の様々な情報を提供し合うことにより廃棄されてしまうはずだった物を有効活用出来たり経済のより良い循環ができる。
- ・廃棄量が減ることにより、ゴミ処理の際にできる二酸化炭素排出量が削減できる。

【SDGs】

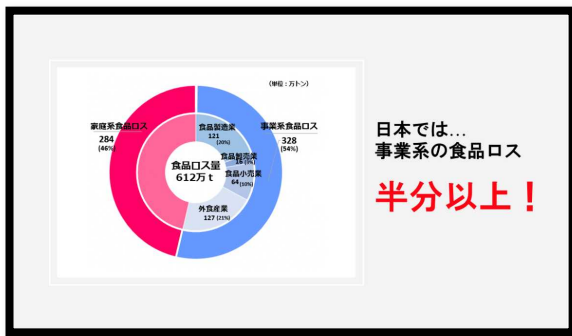
12. つくる責任 つかう責任

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・生産者のリアルな声があると良い。
 - ・スライドが簡潔で見やすかった。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・提案をより良いものにするためにもっとデータを集められたら良かった。
 - ・具体的な収益について考えなければいけない。
 - ・発表がスムーズにできて嬉しかった。
- 企業見学・社員の皆さんとの懇談

おしゃれな空間でお菓子を食ったりコーヒーを飲んだりしながら仕事をしていて自由度が高いと感じた。食堂では静脈認証で支払いをしていて驚いた。担当者様の高校時代や就活で大事なことなどを聞いてとても参考になった。

6 資料抜粋



・売れ残りや返品による廃棄
・仕入れ過程・仕込み過ぎ

→ **需要予測&仕入れ量の調節で
解決!**

提案

繋

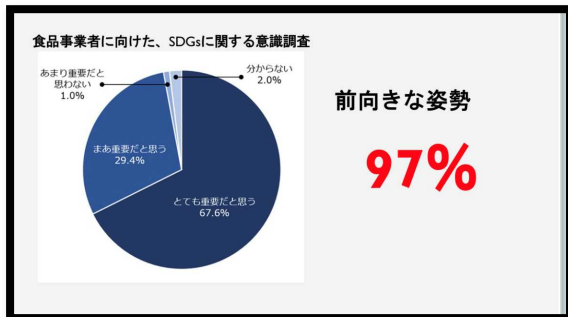
~TUNAGU~

提案の詳細

生産者と食品事業者がこのシステムに登録

↓

お互いの条件に合った生産者と企業をマッチング



この問題を解決することで

- ・経済のより良い循環
- ・二酸化炭素排出量の減少

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

この企業訪問で私たちはプレゼンテーションをするまでの流れややり方を学びました。パワーポイントなどを用いてスライドを作っていく最初はわからないこともたくさんあったけどみんなと協力して作業していくうちにスムーズに作っていくようになりました。また企業を訪問したときに都会のオフィスの雰囲気や働き方などを知ることができました。

○ 感想

私たちの班はかなりギリギリまで作業をしていなかったのもっと計画的にしとけば良かったなと思った。プレゼンテーションが終わった後の達成感がすごかった。仲間と協力することの大切さをとても実感できた。

○ 後輩へのアドバイス

提案内容を考えたりスライドを作ったり発表練習をしたりするじ時間がとても少ないのでみんなで放課後に集まって計画的に進めるといいと思います。企業訪問はとても緊張すると思いますが、たくさん練習すると自然と自信がついてくると思うので頑張ってください。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

総合電気メーカー

従業員数 12 万 4200 人

売上収益 3 兆 5868 億円

富士通株式会社は、業界トップクラスのさまざまな技術を持ち、日本の ICT サービス業界での国内 No. 1 の評価を得ている。また、国内だけでなく海外にも沢山のグループ会社があり、世界単位での活動が可能。

3 提案の概要

ALLMIGHTY TSUKADA

スマホ、パソコンなどで、テレビやスクリーンなどへの画面共有・画面操作、他機能を可能にする無線接続機。身の回りで不便なことを探した時、教壇のケーブルに着目した。ケーブルは歩く際に邪魔になったり、老朽で使えなくゴミになる。またケーブルを包装するプラスチックが出るなど有線であることがゴミの量が増えていることに関係していると考え、今回無線接続機を提案することにした。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

ゴミの量が減ると考えられる。またケーブルを包装するプラスチックの量も減ると考えられるので、海に捨てられるプラスチック、廃棄されるプラスチックも減ると考えられる。これは SDGs 問題の 14 海の豊かさを守ろうに繋がる。

5 企業への発表を終えて

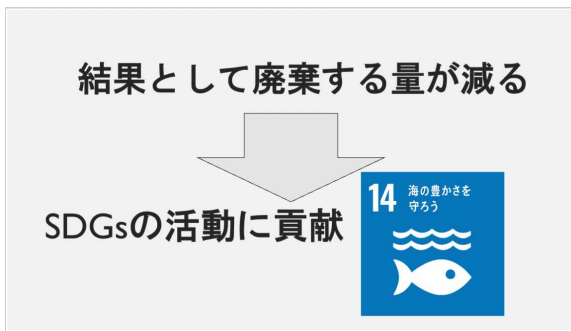
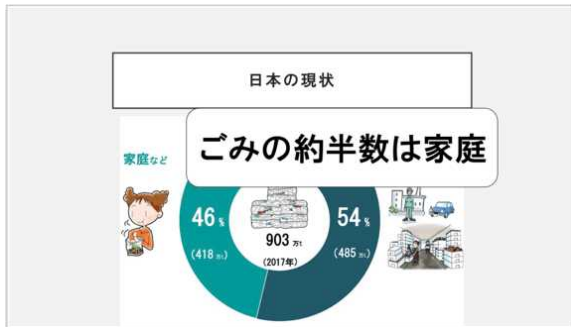
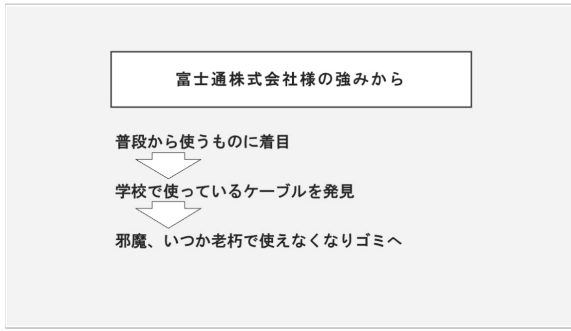
○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・スライドの作り方が良かった。
必要最低限の情報に自分たちで補足を加えながらの発表が良かった。
- ・他社の既存製品との差別化が出来ていなかった。
多機能を搭載することで差別化をすることで対策しようと考えた。

○ 発表を終えて考えたこと

商品を提案させて頂くにあたって他者との差別化や、使用用途などの明確化が必要だった。自分たちの理想としている機能を付け加えたからと言ってそれが社会の問題を解決することが出来るかどうか考えなくてはならなかった。また発表を終えて質疑応答に入ったが、学校発表に向けてしっかりと質問を考えておくことも必要だった。その場で考えついたりしても意見がまとまらず相手にしっかりと考えが伝わらなかったの、事前に考えておくことでよりスムーズにより的確な質問への答え、アドバイスがもらえたと感じた。反省点だけでなく、本番あまり緊張しないで自分たちの発表が出来た良い点もあった。普段出来ない経験をさせて貰えてありがたいと感じた。

6 資料抜粋



製品が与える影響について

- ・製品が完成することでゴミの量が削減されると考えられる。
- ・法人向けのみでなく、一般向けの商品にもなる。
- ・製品化されたら仮定し、富士通様の世界への影響力をプラス出来れば、世界単位でSDGsの問題解決に繋げる。
- ・一般の人の目に止まることが多く、会社名もより大きくなると考えられる。

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

提案をするにあたり、人にわかってもらうために提案する製品のイメージ像や利用される際の映像をしっかりと班の中で共有することが大切だと学んだ。また、自分達の考えた製品をどうしたら使ってもらえるかを考えるときに、自分たち目線ではなく使ってもらう側の立場に立って考えることが大切だと改めて感じた。

○ 感想

大企業でプレゼンを行うのは想像以上に緊張したが、終わってみればこれからの将来に活かすことのできる様々な学びがあった。これからもこの学びを大事にしていきたいと思った。

○ 後輩へのアドバイス

プレゼンを考えていく上で軸となるテーマの決定が重要だと感じた。企業の強みや課題をまず分析した上で、その強みを生かせるテーマや、その課題を克服できるテーマを考えると良いと思う。また、テーマを決定する段階で、社会に与えると考えられる良い影響や、解決に貢献出来る社会問題やSDGsについて目星をつけてから内容を深く掘り下げていくと良いと思った。

沢山の人のアンケートを取って意見を集めて、実際の人の声を参考にすることも大切だと感じた。

大きな企業へのプレゼンだからとあまり緊張しすぎず、企業様も私たちが発表をしやすいような雰囲気を作ってくださいるので、自分たちなりのアイデアを自分たちなりに提案して欲しいと思った。

夏の暑さを雪で解消！

【大成建設株式会社 A班】

～雪のデメリットをメリットに～

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

設立日:1917年12月28日

従業員数:8,579名

支店数:15店 海外拠点数:9ヶ所

資本金:122,742,158,842円

3 提案の概要

私たちの班は、企業の高い建築力を活かして、雪を有効利用できる施設を作れないかと考え、雪を用いた冷房システムを提案する。この提案では、地下に雪を保存する施設を作り、その施設で貯めた雪から冷気を発生させて、冷気を各家庭に送ることで冷房器具として活用するものである。雪を用いるため、通常の冷房器具よりも節電することができ、雪があることによって引き起こされる事故などのデメリットを減らすこともできると考える。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

○社会への貢献

・冬の間の事故の減少

施設に雪を運んでくるため、道路の雪が減少して、雪が原因で起こる事故の件数を減らすことに繋がる

・環境問題の改善

この提案では環境に悪影響を与える資源や有限資源を使用せず、雪という無限にある天然資源を活用するため、環境問題の改善に貢献することができる

・地方の過疎化の抑止

地方では冬の間、雪によって深刻な問題が引き起こされているが、その雪を有効活用することで冬も夏も過ごしやすい環境になるため、地方から都市へ移住する若者が減少し、地方の過疎化の抑止に繋がる

○SDGsへの貢献

・13 住み続けられるまちづくりを

この提案によって事故の減少や地方の過疎化を抑止できるため、暮らしやすい街をつくることや地域を盛り上げることができ、住み続けられるまちづくりにつながる

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた意見や感想

【意見】

- ・雪は気温によって状態変化をし、水や氷にもなる。それをうまく活用できると良い
- ・雪が降らない地域の人にも分かりやすいように説明があると良い

【感想】

- ・地元にも目を向けて弱点をメリットに変えられるような提案で面白かった
- ・雪の汎用性の高さに目をつけ、利用できないかという企画につなげられたのが良かった

○ 発表後の懇談会

発表後にプレゼンを聴いてくださった社員の皆さんのとの懇談会があり、高校、大学に在学中の時は建築に興味なかったという方が沢山いることに驚いた。その他にも多くの意見、アドバイスをもらい、とても有意義な時間になった。

6 資料抜粋



提案の背景

- 現在の大成建設は、環境問題の解決に向けて動いている
- しかし雪などの天然資源をあまり活用出来ていない

↓

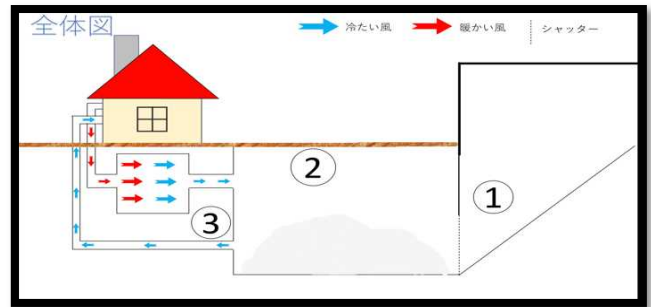
- 大成建設の建築力で、**雪を有効活用できる施設を作りたい!**

夏の暑さを雪で解消!

～雪のデメリットをメリットに～

提案内容

雪を用いて冷房機械を作る



メリット、企業価値など

雪を用いて冷房として活用することで、地域全体の電気の使用量を抑えることができる。

地方に向けて、会社の活動の幅を更に広げるきっかけになり、企業側のメリットにもなる

普段の生活の邪魔になる「雪」の活用方法を見出し、除雪の点に置いて改善でき、無害なエネルギーを使うことができる。

SDGsとの関わり

【住み続けられるまちづくりを】

- 無限資源を有効に活用することで、今、社会で問題となっている資源問題への貢献につながる
- 地方の電気使用量を抑えることによってエネルギー供給量を補うことができ、各国で問題として上げられているエネルギー供給量の問題の解決に貢献することができる

7 感想・後輩への一言

○学んだこと

- ・目上の人に対する礼儀、作法
- ・分かりやすく、理解してもらいやすいスライドにする為にはどんな情報が必要で、どんな情報が不要なのか、どんな話し方をすれば良いのかということ。

○感想

会社の規模の大きさにとても驚いた。発表の時には、とても緊張はしたが、社員の皆さんの優しい対応、社内の暖かく、柔らかい雰囲気にとっても助けられた。必ず将来の役に立つ経験になると確信した。

○後輩へ

プレゼンの内容が良いか、悪いか、ではなく一人の社会人として同じ立場でプレゼンを行えることに価値がある。多くの大人の前立ち発表をするのだから、当然緊張もしてしまうだろう。だが、その緊張感も楽しみながら自分の考え、思いをしっかりとぶつけてほしい。

生活中に発電を

～一石二鳥で効率アップ～

【大成建設株式会社 B 班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

1873 年 10 月創業 1917 年 12 月 28 日設立

グループ理念は「人が生き生きとする環境を創出する」

スーパーゼネコンの 5 社のうちの一つであり、スタジアム、ダム、超高層ビル、地下鉄などの大規模な土木工事を行っている。どんな種類の建築物も請け負うプロフェッショナル業社である。また、地球温暖化や社会の環境問題の解決のため、最新の機会や技術を用いて研究も行っている。

3 提案の概要

私たちの班は、SDGs を意識したものを提案しようと決めて、世界中の国の中の発展途上国について注目した。多くの発展途上国に共通していたのは電気が十分に供給されていないため、電気なしの生活をしていること、水を自ら汲みにいかなければならないということだ。発展途上国では、飲料水や生活用水がある場所までとても遠いことがある。したがって、水汲みには大変多くの時間がかかる。さらに、水汲みに行くのは子供たちである。そのため、水汲みのせいで、学校に行けなくなるということがあった。そこで私たちは、時間の短縮と発電の両方を解決したいと考え、水汲みと自転車と発電を組み合わせたものを提案した。まず、水を汲む場所まで線路を引く。線路はレールを増やして自転車で進むことができるようにしたものを使用する。そして、自転車にオルタネーターをつけ、走行中にオルタネーターが回転し、発電ができるように工夫をした。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

実現されると、水汲みの時間が短縮されることから、学校に行ける子どもたちから増えると予想される。

そのことにより、子どもたちが将来仕事をする時に、学校で得た知識や技術を利用することにより、自国をより発展させることもできると考えた。また、日常の活動である水汲みに発電を組み合わせたことで、十分な電気を作ることにつながり、住み続けられる町をつくること出来る、安全な生活にもつながることが予想される。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

・質問 3本のレールを使い、水場に行ったあとどうやって戻ってくるのか？

→意見 6本のレールを使って戻ってくるのはどうか。

・意見 電気を溜めることはできないが、盛り土をして坂を作り、水を流して位置エネルギーなどを利用して発電し、その電力を使ってロープウェイを動かして水を汲みに行くのはどうか。

・意見 エビデンスから発電遊具をたくさん置いた場所を作る方がいいのではないか。

・意見 レールメンテナンスバイクの使用人数が2人の予定だが、発電機がついており汲んだ水も運ぶとなると2人では負担が大きく普通に水を汲みに行くのと同じぐらい時間がかかってしまうのではないか。

・意見 線路を設置しても根本的な解決にならないのでは？（井戸を作るなど）

・感想 自転車を利用する方法が面白い。

○ 発表を終えて考えたこと

・エビデンスを自転車に関するものにする。

・自転車、モーター、汲んだ水を合わせるとどのくらいの重さなのか、自転車で水を汲む往復時間と歩いて水を汲む往復時間の差はどのくらいなのかを加える。

・発表の時に、パワーポイントを示すなどの動作を増やす。

・どんなことを研究してどのような部分に活用、利用しているのか知りたい。

6 資料抜粋

企業の強み

- 海外事業
- 大型プロジェクト
- 世界に匹敵する技術力
- CMでの影響力
- 風通しの良い社風



テーマ

生活中に発電を

～ 一石二鳥で効率アップ！！ ～

詳細

水場までレールが3本の線路をひく

↓
両端2本のレールは自転車を使い
真ん中のレールは発電機が使う

発電機を使い
自転車の推進力を電気に変える



提案に至る理由

1. 発展途上国の中で電気が十分に供給されていない国がある
2. 発展途上国の子どもたちは水汲みに一日の多くの時間を割いている

↓
学校に行けないことも

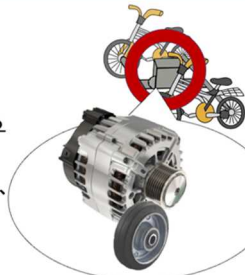
**水汲みの時間を短縮したい！
その時間で発電できないか！**

発電方法

中央の線路に接するように小さい車輪を設置
自転車が進む → 小さい車輪が回る

車輪に接するようにオルタネーターを設置
小さい車輪が回る → オルタネーターが回転する

オルタネーターが回転することによって、
生じた電気をバッテリーに蓄える



まとめ

[対象]

- 発展途上国の子供たちが学校に通う時間が作れる
- 企業の技術を伝えられる
- 手軽に電気を得られる

[企業]

- 知名度UP
- さらなる事業の拡大
- 特徴的な事業の例になる

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

私たちは、この活動を通して広い視野を持つことの大切さを学びました。一つの問題に対して答えは幾つもありますが、企業に適した提案を考えるのが難しかったです。広い視野を持つ事で説得力のある根拠を作る事が出来るので、アンテナを張って周りの情報を取り入れて日々を過ごす事が大切なんだとも思いました。また、部活動や勉強で忙しい中でも社会問題や新聞などに目を向けようという心構えが出来ました。

○ 感想

それぞれ部活などがあるなかで、時間を作って集まり、慣れないプレゼンを作る事がとても大変でした。一方で、大企業にお伺いすることができ、プレゼンをする貴重な経験をする事ができて喜ばしく思っています。また、普段なら目を向けられない所にも気づく事ができて良かったです。これからの生活でも、ニュースを見たりして社会の問題にも意識を向けてみようと思いました。

○ 後輩へのアドバイス

とにかく早め早めの行動をすること！焦っているときに良いアイデアは思い浮かびません。

ひとつの視点からではなく、多くの視点から考えること班の中だけでなく、多くの人にとって役に立つ企画を考えることが重要！

1 メンバー

--	--	--	--

2 会社概要

食に関する情報のポータルサイトを運営し、「日本初、世界へ」を基本方針に日本の食文化を発信することを理念としている。他のグルメサイトとは異なり、「飲食店の販売促進支援」を事業の柱として明確に位置づけており、収益の9割で有料加盟店からの広告料・手数料が収入となっている。

3 提案の概要

私たちの班は、株式会社ぐるなびの課題とした「加盟店同士のつながり」を解決するため「～食のフリーマーケット～Fooree」を提案する。Fooreeとはネット上で、仕込み過ぎた食材をフリーマーケット感覚で出品・購入することができるアプリであり、購入後のメッセージのやりとりによって、課題解決を図る。また、現在日本の社会問題として食品ロスがある。そこで、SDGsの視点では日本の食品廃棄物量の問題からフードロス削減に繋がると考え、Fooreeを考察した。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

○ 社会への貢献

- ・食品ロス削減

まだ食べられるのに捨てられてしまう食材を利用することで、食品ロス削減に繋がる。

- ・加盟店同士の繋がりがうまれる

○ 解決されると考えるSDGs課題

12 つくる責任、つかう責任

責任を持って食材をつかうことで、無駄な消費を抑えたい。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・傷みやすい食材をどう流通させるか。
- ・食材を仕入れ値よりも安く売る方法、どこで利益を出すのかまで考えられると良かった。
- ・資料のストーリーがしっかりしており、実際のデータを用いており分かりやすい。
- ・既存のサービス（ぐるなび仕入モール）を利用して良い。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・原稿をただ完璧に読もうとするのではなく、伝えたいことを明確にした上で、発表することが大切だと思った。
- ・SDGsについて考える良い機会になった。
- ・食品ロスを減らすために、自分たちができることを考え、実行していきたい。

○ 企業見学・社員の皆さんとの懇談

- ・新事業を考える際のポイント

ターゲットの課題解決、収益性、社会貢献性、会社の理念につながっているかが大切になる。

- ・企業で行っている（行っていた）SDGsへの取り組み

市場に出せない食材を社内で販売、社員のテレワークなど様々な取り組みを行っている。

6 資料抜粋

<p>株式会社ぐるなび 飲食店の未来</p> <p>武藤麻衣 石野歩佳 宮澤瑞季 竹下結夏</p>	<p>食のフリーマーケット</p> <p>フーリー Fooree</p>
<p>Fooreeの仕組み</p> <p>売る側</p> <p>にんじんを買い過ぎた!!捨てるのはもったいない...</p> <p>出品</p>	<p>買い取る側</p> <p>安く食材を手に入りたい!</p> <p>買取</p>
<p>購入後</p> <p>繋がり</p> <p>メッセージのやり取り</p>	<p>まとめ</p> <p>Fooreeによるお店とお店の繋がり</p> <p>↓</p> <p>食材の無駄を効率的に減らすシステム</p>

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

社会や企業の課題に目を向け、新事業を提案するには、何度も話し合いを行うこと。意見を出し合い、工夫を重ねることで、より伝わりやすいプレゼンをすることができる。みんなで努力した成果が評価されることは、とても嬉しく、達成感を得られる。

○ 感想

企業の収益性や社会貢献性を考え、新しい提案をすることは、難しいと感じた。提案を考え、根拠を探し、それを分かりやすくパワポにまとめることは大変だったが、今までとは違う見方ができ、一生懸命取り組めて良かったと感じた。うまく話し合いが進まず、悩むことも多かったが、最後までやりきることができた。

○ 後輩へのアドバイス

大切なことは、班全員で話し合い、計画的に活動を進めること。締切間近に準備を始めると時間が足りなくなり、とても忙しくなってしまう。みんなで考えて話し合えば、様々な意見やアイデアが出て、より良い提案ができると思う。大変なことも多いけれど、全員が納得のいくものを作り上げることが大事。妥協したものを作り後で後悔してほしくない。東京研修でしか経験できないことが多くある。貴重な体験を無駄にしないように活動してほしい!

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・従業員数 単体：1,235名、連結：1,441名（2022年9月30日現在）
- ・事業内容 パソコン・スマートフォン等による飲食店等の情報提供サービス、飲食店等の経営に関わる各種業務支援サービスの提供、その他関連する事業。

3 提案の概要

- ・余っている食材、廃棄予定の食材を飲食店やスーパーなどから提供してもらい、食堂を開く。
- ・孤食をしている人をターゲットに共食のできる食堂を開き、交流の場をつくる。
- ・1食の設定価格は300～400円。1店舗あたり1日に30～50人に食事を提供。営業時間は18時～20時半。食堂運営者の報酬は0円。
- ・食材を飲食店から食堂に運ぶ際に雇う配達員の報酬は1店につき400円。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

【社会】

- ・孤食が少しずつ解消され、食堂利用者同士で食事を楽しむことができる。
- ・廃棄されるはずの食材を使うことによって、廃棄されるためにかかる費用を削減できる。
- ・食堂の利益がぐるなびの利益に繋がる。

【SDGs】

1. 貧困をなくそう / 2. 飢餓をゼロに
(一般的な飲食店よりも安価で、バランスの良い食事を摂ることができる)
12. つくる責任 つかう責任
(飲食店などで使いきれない食材を食堂で使うことで食品ロスを減らす)

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見

【指摘】

- ・収益性をもう少し考える必要がある。事業成立には何千万、何億単位での収益が必要。
- ・サービスを展開するまでの初期費用をどう回収するか。

【意見】

- ・全員で声を揃えるなど、”相手に伝わる”プレゼンで聞きやすかった。
- ・事業を運営する上で利益が発生するため、社会貢献性がありよかった。
- ・事業内容が鮮明に描けていた。

- 発表を終えて考えたこと

新たな事業を考える上で収益性、社会貢献性、ターゲットの課題解決、会社の経営理念など大切なことがたくさんある。

- 企業見学・社員の皆さんとの懇談

自分の興味・関心・挑戦したいことには積極的に、可能性はたくさんある。

6 資料抜粋

ぐるなび共食堂

ターゲット：子供、高齢者を中心とした孤食をしている人

価格設定：一人あたり300~400円

詳細：一日に100人に料理を提供
食堂の営業時間18:00~20:30

利益：一日約30000円

流れ

流れ	加盟店 (飲食店) やスーパーから食材を提供してもらう	ぐるなび共食堂で食事を提供する	食堂利用者が買った特典を利用するため加盟店に訪れる
メリット			
ぐるなび		食堂利用者からの収益が出る	加盟店、ユーザーが増える
加盟店	食材廃棄コストの削減	お店の知名度UP	売上が上がる新規顧客の獲得
食堂利用者	無償で食材を手取できる 安価で食事できる	加盟店で使える特典をもらえる	お得な特典を使う事ができる

食材の輸送方法

- ① 配達員を募集し、選定。
配達員はぐるなび配達システムに登録
- ② ぐるなび配達システムを元に配達担当を分担
- ③ 配達員は飲食店やスーパーに食材を取りに行き、食堂まで運ぶ

ぐるなび配達システムとは？

毎回お店ごとに決まった配送員が配送するのではなく、その日に、そのお店に、行ける人が配送を担当するシステム → スキマ時間に気軽にできる！



食堂に関わる人の特典

- 食堂で働いてもらう人
食材提供元の飲食店で使えるサービス券を配布
- 配達員
共食堂で使えるサービス券を配布

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

- ・グループで活動する上で、一人ひとりの得意なことを活かして分担することが大切。
- ・私たちが普段利用している様々な便利なサービスには多くの時間や労力がかかっていること。

○ 感想

- ・働くことのイメージが持てた。
- ・働いている建物、人、全てがキラキラしていた。
- ・企業訪問をさせていただいていることに感謝の気持ちを持って行動することが大切。

○ 後輩へのアドバイス

- ・企業訪問の時、企業の方に積極的に質問する。
- ・企業の方からのアドバイスなどに対して、返事などの反応をしっかりとる。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

1937年に精機光学工業株式会社として創業を開始して、1969年からキャノン株式会社として活動する。今日ではプリンティング、イメージング、メディカル部門を中心として世界で活躍し、様々な製品で業界トップシェアを獲得している。

3 提案の概要

高齢者医療用カメラ「CDAP」

- ・在宅医療をする方向けのカメラ(高齢者向け)
- ・操作しやすい機能、わかりやすいUIの搭載
- ・大きいタッチパネル(スマホ2.5枚分)、物理ボタン、振動フィードバック
- ・大きく、濃く、余白が潰れていない文字の使用

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

○ 社会への貢献

- ・病気や怪我の早期発見
- ・足が悪い高齢者などの通院が困難な方へのフォロー
- ・遠方に住んでいる方の移動時間や交通費、待ち時間が削減
- ・コロナ禍での院内感染のリスクを抑制
- ・医療機関や患者、被介護者と地方自治体の繋がり強化

○ SDGsへの貢献

- ・3「全ての人に健康と福祉を」
- ・17「パートナーシップで目標を達成しよう」

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・カメラ全体、診察側画面、患者側画面のイメージ図があると良い。
- ・接続設定のサービスが欲しい。
- ・カメラに高齢者が行き来することが大変。
- ・ユーザーの使いやすさに着目したところが良かった。
- ・文字の調査が良かった。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・提案内容をより深くするために利用シーンを想像してみる。
- ・簡単なイメージ図を作る。
- ・Canonの強みが出る機能を考える。
- ・余計な原稿を減らして簡潔にまとめる。

6 資料抜粋

Make it possible with canon

私たちは…

CDAP

Connect Doctor And Patients
(シーダップ)

を提案します。 Canon

Make it possible with canon

CDAPとは？

- 在宅医療をする方向への操作が容易なカメラ
 - 高齢者でも操作できるように使いやすい機能を搭載
- ターゲットは主に高齢者
 - 売り込み先は医者や地方自治体

Canon

Make it possible with canon

字について

高田高校生66人にアンケートを実施
➢計12種類のフォントを見比べて見やすいフォントを選択

太さ・選き

見やすいフォント ⇨ 見やすいフォント
MS明朝…約6% HG新美角ゴシックUB…約28%

字の余白

見やすいフォント ⇨ 見やすいフォント
HG新美角ゴシックUB (ボールド)…約1.5% HG丸ゴシックM-PRO (ボールド)…約28%

Canon

Make it possible with canon

CDAP イメージ図

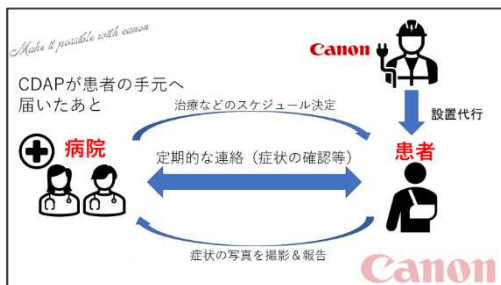
コントローラ
押しやすい物理キー

CDAP本体
8.0" 熱転写液晶

インジケータ

少ないかつ
大きいボタン

Canon



Make it possible with canon

最後に

- CDAPを導入することによって、コロナ禍で通院が不安な高齢者の方々にも医療を行き渡らせることができ、今よりも多くの人に安心した生活を送ってもらうことができる。

Canon

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

一から提案を作り上げることの難しさ。

アイデアを出すこと、共有すること、プレゼンとして効果的にまとめあげることの大変さ。

ある程度形にすることはできても、説得力の欠如や論理の通っていない点が課題として出てきてしまう。

自分たちの提案を客観視したり、利用者の立場に立ってシミュレーションしたりすることが大切。

○ 感想

今回の企業研修では、一丸となって一つのことに取り組むことの難しさ、上手なチーム内コミュニケーションの仕方など将来に誰かと協力して何かを成し遂げる上で大切なことを学ぶことができた。

一方で、提案の中身を発展させてゆくうちに、もとの解決したい課題や企業の短所と長所から離れてしまったことがあった。また、提案の本来の目的についての再確認が多かったことから提案のベースとなるもの(目標や課題など)を念頭に置き、節々での再確認が必要と思った。今回の企業研修はとても大きな経験値とすることができたと確信している。ここで学んだことをこれからの日常生活上で応用することでさらに良いものにしたい。

○ 後輩へのアドバイス

恐らくいちばん大変なのは最初のアイデアを出すことだと思う。そこでは、その会社の得意な点、不得意な点はなにか、その会社の長所を伸ばすような提案にするのか、短所を補うような提案にするのかを意識して、世の中に足りないものはなんなのかをよく考えて提案して欲しい。また、提案内容を深めるときは自分たちができていると思っても意外と抜けている所があったりするので利用者の立場になって提案するものをシミュレーションすると良い。発表の時は最後に質問が来るが提案について1番知っているのは自分たちなので自信を持って答えて欲しい。

INNOVATION

~IN YOUR FIELD OF VISION~

【キヤノン株式会社 B 班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

キヤノン株式会社は、1937 年設立の大手電気機器メーカーで、デジタルカメラやレーザープリンターの世界シェア 1 位を誇る企業です。

グローバル化・多角化を進め、世界各地に拠点をもち、様々な分野に進出しています。

3 提案の概要

ながらスマホを減少させるためにスマホを見ないで済む、新たな製品が必要だと考えました。そこで私たちはキヤノンの技術で社会の課題を解決することができる、キヤノン製スマートグラスの開発を提案します。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

[社会への貢献]

たくさんの社会への貢献がありますが、主に、ながらスマホの減少から交通事故が抑制されます。

[SDGs への貢献]

- ・ AR 機能の教育現場での活用という観点から、4 番「質の高い教育をみんなに」が関わっています。
- ・ スマートグラスが生む経済的影響から、8 番「働きがいも、経済成長も」が関わっています。
- ・ ナビゲーション機能により、ながらスマホを減らし、交通事故を防止することとの関係から、11 番「住み続けられるまちづくりを」が関わっています。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・ ながらスマホに重点を置いたのは良い。
- ・ グラフやアンケートを使ったことでエビデンスがしっかりして良い。
- ・ 他社と差別化できることを明確にしておくが良い。
- ・ 利用する側の立場に立って考えると良い。→シャープな提案になる。
- ・ 道案内の最中に道が正しいか確認したくなるのではないかな。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・ イメージ図をスライドに取り入れることで、聞き手が理解しやすくなるのではないかな。
- ・ 各社比較の欄にキヤノン(構想)を入れた方が他社との違いが分かりやすいのではないかな。
- ・ 道案内(ながらスマホを減らすため)とカメラ機能のつながりがあまり伝わらなかったなのでその部分について班のみんなでも考え、答えを出す。
- ・ スマートグラスの操作方法に関して話し合う。
- ・ 話に一連の流れがない気がするので、直して、説得力を上げる。

6 資料抜粋

提案のテーマ

キャノン製スマートグラスの開発



提案の詳細 ①カメラ機能

目で見ただけの高画質な写真・動画を撮る
 フレームをタッチ
 撮影の時、フレームの一部が光ることによって、撮影していることが周囲にわかるようにし、盗撮を防止
 キャノンの強みであるカメラの技術を生かして差別化
 撮った写真はスマホに保存

提案の詳細 ②ディスプレイ機能

キャノンの光学技術を生かす
 →有機ELディスプレイを採用
 視界を遮らずに画面に時刻や地図を表示することで、ながらスマホを防止
 大画面での映像視聴が可能に

参考：Canon Global(<https://global.canon/ja/vision/new-business/industry2021.html>)

提案の詳細 ③アプリ機能

スマートグラス専用のアプリを作り、連動させて使う

◎アプリについて

A.道案内
 アプリ内の**地図**から目的地を設定し、レンズで案内する。

B.即時翻訳・立体モデル
 すでにキャノンにある技術**MR**を活かして翻訳したり、画像を立体的にしたりする。

提案の詳細 ④スピーカー機能

Bluetoothをスマートグラスと繋げて使う

- 音楽 → **骨伝導**
- 音声案内

*骨伝導のデメリットとして、音漏れがひどいことがある
 →電車内で使うのにはあまり適していない。

各社商品比較

		価格(税込)	ディスプレイ	Bluetooth	Wi-Fi	アプリ	カメラ	画素数	重さ
BOSE	FRAMES ALTO	¥23,218	なし	○	○	○	なし	-	45g
Epson	MOVERIO	¥39,800	有機EL	○	○	-	あり	500万画素	95g
Vuzix	Vuzix Blade	¥176,000	液晶	-	-	○	あり	970万画素	660g
Canon	(構想)	¥50,000	有機EL	○	○	○	あり	1000万画素	100g

		スピーカー	搭載AI	搭載OS	ストレージ
BOSE	FRAMES ALTO	オープンイヤー	-	-	-
Epson	MOVERIO	有線イヤホン	-	Android9	64GB
Vuzix	Vuzix Blade	オープンイヤー	Intel Atom	Android6	64GB
Canon	(構想)	骨伝導スピーカー	-	-	64GB

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

提案内容を自分たちが1番よく理解できていることが大切だということ。また、それをわかりやすく人に伝えるためには、何度も練習を重ね、説得力のあるプレゼンテーションに仕上げる必要があること。そして、一人で抱えずに、班のメンバーを頼ること。

○ 感想

貴重な経験をすることができました。より良い商品を提案できるように、班のメンバーで提案内容を一人から考えることはとても大変でしたが、協力しながら最後までやり遂げることができました。一人一人が成長した活動であったと思います。

○ 後輩へのアドバイス

それぞれできる事とできない事があるからできる事は積極的に、できない事はフォローし合ってより良い提案を目指すと思います。また、メンバーで一つのもを作り上げるので、たくさん相談してそれぞれの意見を共有することが大切です。キャノンはさまざまな分野に進出していて、世界に多く市場を持つ企業なので、テーマを決定の際には企業についてよく調べると決めやすいと思う。

テーマ決定についてですが、あまり悩む必要はないと思います。1度決めたテーマでもメンバーと商品の概要を話し合ううちに「これよりこっちの方が良いかも」などと色々なメリットやデメリットが出てきます。みんなで話し合いを重ねれば良い提案商品ができると思うので頑張って下さい。

提案内容が決まったらこれだけは外せないという機能などを決めておくとさらにスムーズに話し合いがスムーズに進むと思います。

石油のための葉緑体

【石油資源開発株式会社】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- 社名…石油資源開発株式会社
- 設立年月日…1970年
- 従業員数…連結:1634名(2022年3月31日現在)
- 資本金…14288694000円
- 代表者…代表取締役社長 社長執行役員-藤田昌宏
- 事業内容…エネルギー資源の探鉱、開発、生産、販売

3 提案の概要

エネルギー事業によって多くの二酸化炭素が排出され、地球温暖化が進んでいる今日。この現状を解決するために、石油産業で出た二酸化炭素を人工葉緑体によって吸収して糖を生成。ここで、排気ガスから二酸化炭素を分離回収する技術を用いることで、さらに効率的に糖の生成をすることが可能に。そしてもしもこの提案が実現されれば、地球温暖化の防止、石油がより売れるようになる、糖を使った新産業の開拓などが期待できます。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

- 人工葉緑体によって解決されるSDGs
 - ・2…飢餓を0に(糖の生産によって食糧問題の解決に貢献できる)
 - ・7…エネルギーを皆に、そしてクリーンに(石油によるCO₂を有効利用できるため)
 - ・9…産業と技術革新の基盤を作る(葉緑体による技術向上によって新産業が作られる)
 - ・10…人と国との不平等を無くそう(糖によって食糧問題を解決できる)
 - ・12…作る責任、使う責任(石油製品を作るものとして、CO₂を有効的に使用できる)
 - ・13…気候変動に具体的な対策を(石油使用によるCO₂が増えなくなる)

5 企業への発表を終えて


- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・葉緑体の利点はそれだけで二酸化炭素の吸収できるから費用を抑えられるが、分離回収法を使ってしまうと費用が結局かかってしまうので使わない方法を考えて欲しい。
 - ・人工葉緑体を工場だけで使用するのではもったいないから家庭でも使えるようなものを考えて欲しい。
 - ・二酸化炭素を酸素に変え続けたら、空気中の酸素の割合が増加してしまうのではないか。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・葉緑体はエネルギーを必要としない最大のメリットを考えて無かったと分かった。
 - ・具体的な5W1Hも考えていないことが分かった。
 - ・専門的な知識をもっと収集すべきであった。
- 企業見学・社員の皆さんとの懇談
 - 企業見学では建物の全ての場所を案内、説明して下さった。各所でその担当の人がその場所ですべての場所を説明してくれた。
 - 懇談会では一人一人の質問に対してJAPEXの方々2、3名が回答して下さった。

6 資料抜粋

JAPEX社に関する社会の課題

- 石油などのエネルギー事業によってCO₂が排出される
→地球温暖化の加速に繋がる
- 石油などのエネルギー産業のみでは、限りがあり新たな産業が必要となる
→使用できる資源が無限にある訳ではないため

POINT...



目標

石油を使っても環境に悪くならないようにする

石油のための葉緑体

～エコな石油産業を創る～

- 人工的に葉緑体を作り、石油産業で出るCO₂を回収する
- 植物の葉緑体のDNAを人工的に複製して、それを核に葉緑体の構造を組み合わせる
- 似た研究をMIT(マサチューセッツ工科大学)や豊田中央研究所などがおこなっている


人工葉緑体の具体的な使用方法

- 企業などが人工葉緑体を組み込んだ植物を用いて菜園を作り、そこでCO₂を大規模に回収する。
- JAPEX社や関連企業から人工葉緑体を組み込んだ農作物や、観葉植物などを販売する。(一般家庭への普及を目指す)



メリット

- 石油をより売れるようになる
- 糖を使った新産業を開拓できる
- アフリカなどへの食糧支援で御社の評判が上がる
- 元の植物よりも効率が良い(100倍)
- 人工葉緑体を好きな形に変えることができる



デメリット

- 制作費用がかかる
- 技術的にレベルが高い


開発費用(参考値)

- ①CO₂分離回収
53億米ドル(=7600億円)
- ②人工光合成
18億米ドル(=2600億円)
(9/16の為替より)



解決された後の社会

- ①石油を抵抗なしに使うことができる
- ②食料問題を解決に舵を向けることができる
(糖のエネルギーを作ることができる)
- ③CO₂を有効活用できる
(環境問題を解決できる)



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

時間配分は大事。(ミスると後半が大変)

情報は外国(英語)記事からも仕入れる。(日本語だけだと情報がない。)

情報は共有すべき。

分担は確実に。

○ 感想

今回、かなり時間がない中での作業となった。その結果、根拠も提案も中途半端な発表となってしまった。加えて知識の共有も出来ず、質問に対し、チグハグな回答となってしまった。ただし、葉緑体など化学、生物の知識を得ることが出来た。今後企業などでの活動で役に立つものになったと思う。

○ 後輩へのアドバイス

活動時間は長いように思えて実際は短い。常に余裕を持ってパワポ作りや、プレゼン作りを進めていってほしい。本番が近くなると、本当に忙しくなると思うがそういう時こそ班員で協力して作業を進めるようにしてほしい。本気で取り組めば取り組むほど終わったあと『楽しかった』、『やってよかった』と思えると思うのでぜひ頑張ってもらいたい。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・社員数：4188人
- ・業務内容：朝日新聞・朝日新聞デジタルの発行、展覧会などの文化活動の企画・運営、不動産業務など

3 提案の概要

私たちは、近年のグローバル化や少子化により増加している日本で働く外国人労働者に着目し、彼らが日本でより働きやすくなることを目指した。そこで、日本語に不慣れな外国人が理解しやすいような、やさしい日本語で書かれた「やさしい日本語新聞」を提案する。「やさしい日本語新聞」とは、日本で暮らす外国人が必要とする情報を分かりやすい表現で伝え、それを紙媒体で発行して外国人労働者の働く企業に販売するというものである。外国人が日本語に興味を持ち、日本で働きやすくなることはもちろん、企業の社員同士の一体感が生まれることや、新聞社の取り組みが浸透していくことなど様々な面で影響があると考えられる。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

【社会】

- ・外国人労働者が日本で働きやすくなる
- ・少子化で労働力が減っている日本で働く外国人が増える
- ・外国人労働者が社会で関心を集めるようになる

【SDGs】

- 4. 質の高い教育をみんなに
- 10. 人や国の不平等をなくそう

5 企業への発表を終えて

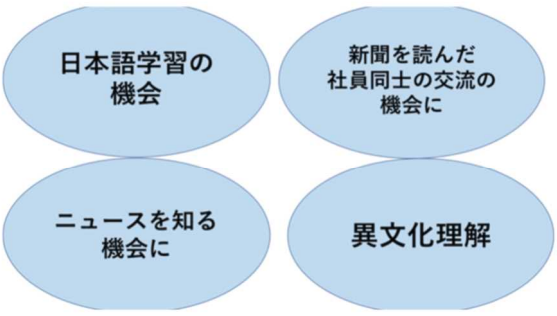
- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・外国人労働者をターゲットにした企画は初めてで面白い。だが、外国人の購読者数を調査したことはない。
 - ・外国人労働者と新聞を結びつける発想は参考になった。
 - ・新聞のわかりやすさは大切である。
 - ・外国人にとって知りたい、日本人が外国人に伝えたいことは具体的にはどのようなことか。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・緊張や不安でいっぱいになっても、自信を持って発表することで、聞き手に思いが伝わると感じた。
 - ・チームでの発表では、伝えたいことがブレないように、確認していくことが重要だと思った。
 - ・「自分たちが分かるため」ではなく、「聞き手が分かるため」に話すことを大切にすべきだと思った。

6 資料抜粋



『やさしい日本語新聞』

- 日本語に慣れていない外国人でも理解できるような、“やさしい日本語”で書かれている新聞を紙媒体で発行する
- こども新聞とは異なり、大人が知りたい詳しい情報を提供する



- 日本語学習の機会
- 新聞を読んだ社員同士の交流の機会に
- ニュースを知る機会に
- 異文化理解

- 難しい言葉を簡単な言葉に変換する
- 主語、述語が分かりやすいよう一文を簡潔化
- 漢字にふりがなをつける
- 文章を敬体にする(です、ます、してくださいなど)
- 曖昧な表現を避ける(おそらく、思われる など)

令和

案内

- 外国人の購読者数が増加する
- 企業価値の向上が見込める



今後の社会

- 外国人労働者が働きやすくなる
- 日本で働く外国人が増える
- 外国人労働者が社会で関心を集めるようになる



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

プレゼンテーション制作では、中身はもちろん、それをどう伝えるのかを班のみんなで話し合い、共有することが大切であると分かった。それに伴って資料の作り方、身振り・手振りや抑揚、話すスピードなども考えて変えていくことも必要であると分かった。

○ 感想

やはり企業に実際に行くというのはとても貴重な経験だと感じた。これまでたくさん調べたり、考えてきた朝日新聞社への見方が、東京研修の1日でガラッと変わった。働いている人たちの姿や実際の声を聞くことで、さらに提案内容の考えも深まった。

プレゼンテーションはとても緊張したし、発表に至るまではありえないくらい大変だったが、この活動全体を通してとても楽しかったというのが一番大きい。貴重な経験をさせていただいたことに感謝し、これからは生かしていきたい。

○ 後輩へのアドバイス

班のメンバーでコミュニケーションを取りながら進めていくことが一番大切です。

一人の負担が大きくなると、どんどん辛くなってしまいますので、声をかけ合いながらみんなで協力しましょう。また、締め切りまで時間があるように見えて実際はそれほどないです。早めに、余裕を持って作業を進めるが吉です。

最後に。東京研修まで大変なこともたくさんありましたが、終わった後の達成感はとても大きいです。頑張ってください！！

新聞の持続性

【株式会社朝日新聞社 B 班】

～若者に新聞を読んでもらうために～

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

新聞・デジタルメディアによるコンテンツ事業だけでなく、展覧会などのイベント事業、不動産事業など幅広い分野に目を向けている会社である。『ともに考え、ともに作る』という企業理念を掲げ、常に健全に、公正に、そして謙虚に声なき声に耳を傾けている。

3 提案の概要

私たちの班は『新聞の持続性～若者に読んでもらうために～』をテーマとして取り組んだ。私たちが考えた企業の課題である若者の新聞離れを解決するために、学校と新聞社が連携することを提案した。学校との連携により授業での新聞の使用が見込まれるため、若者の新聞に触れる機会が増え、新聞離れを防げると考えた。また、小学生・中学生・高校生という年代に合わせた社会問題を取り扱うことで問題視されている若者の政治的関心の薄さなどへの解決策に繋がるのではないかと期待する。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

1. 先生方へのメリット

そのまま授業の教材として使用したり、授業で扱うテーマのヒントになったりする。

授業の準備に困ることが少なくなり、結果的に労働時間の短縮にも繋がる。

2. 生徒へのメリット

社会問題を深く理解することができ、根拠に基づいた自分の意見が持てる。

正しい文章力や情報を取捨選択する能力が身につく。

3. 企業へのメリット

長期的な売り上げが見込める。

次世代のより良い社会形成に貢献できるため、イメージアップに繋がる。

○ SDGs への貢献

4. 質の高い教育をみんなに (学校との連携で多くの若者に届けられる)

12. 作る責任、使う責任 (デジタル配信で紙の使用量を少なく)

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

・学校との契約が1人500円というのは、一斉契約ができるとはいえ安すぎる。

・情報を受け取るだけでなく、自分達で選び取ることも必要だ。

・年代別に分けたことで具体性が増していいと思う。

・根拠となる資料を提示することで説得力があった。

○ 発表を終えて考えたこと

・現実的な価格設定を見直す。

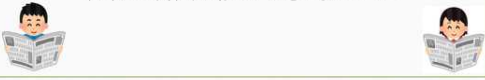
・自分達がこの新聞で何を知りたいのか、どこに繋がりたいのか明確にする。

・相手に伝わりやすい表現にできないか考える。

6 資料抜粋

新聞の持続性

～若者に新聞を読んでもらうために～




ならば！！

デジタル配信で年代に合わせた話題提供ができれば読むのでは…？

ターゲット…小中高生
配信内容…社会問題

これから担っていく世代は日本社会について知っておかなければならない

学校との連携



- ①学校と定期購読の契約を結ぶ
- ②朝学習や授業の時間で読んでもらう
- ③新聞を読むことが習慣化


生徒にとってのメリット



- 社会問題を深く理解できる
- 根拠に基づいた自分の意見を持てる
- 正しい文章力や適切な表現力が身につく
- 自分で情報を取捨選択できる

朝日新聞社にとってのメリット

- 長期的な売上が見込める
- 利用者に合った情報を伝えることができる
- 若い世代の政治的関心を高めることで、次世代のより良い社会形成に貢献できる



私たちの想い

- 日本の社会や政治について簡単に深く理解する手段が欲しい！！
- 正式な文章の書き方や世の中のマナーを今の頃から知っておきたい！！
- 選挙権をもたない年代でも、これからの日本社会を形成していくイメージを持って過ごしてほしい！！

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

ビジネスプランは自分達の希望だけを主張するのではなく、会社側の利益を常に考えなければ実現には繋がらないことがわかった。その企業のことを調べるのはもちろんだが、関連会社のこともよく調べておくと会社の強みを深く知った上で提案を考えられる。

○ 感想

自分達の提案が金銭的な利益と社会への貢献どっちを重要視しているのか定まらず、方向性を決めるのに苦戦した。1度できあがった提案を話し合いの中で削ることも多々あり、ひとつにまとめることの難しさを痛感した。また、初めて伺った大企業は大きさから設備に至るまでの全てが刺激的でとても良い経験になった。普段読んでいる新聞が多くの人の手で丁寧に作成されていることを実感し、もっと細部まで読み込んでみたくなった。

○ 後輩へのアドバイス

準備期間はあっという間に過ぎる。自分達がやりたいことを全て詰め込むには相当な気力と本気度が必要なのでグループのメンバーと何回も話し合いを重ねることで実現してほしい。また、始まる前は相当な緊張があると思うが、行ってみたら意外と楽しんで終わるのであまり気負いすぎなくてよいと思う。でもそのためにはやはり練習を重ねる以外の方法はない。自分達の発表に自信がつくまでやり切ることが全て終わった後の達成感に直結する。最後に、雨が予想される場合は、ケチって折り畳み傘で済ませることなく普通の傘を持参することをお勧めする。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・横浜ゴム様はタイヤやゴルフ製品、航空部品などの製造販売を行っている。
- ・従業員数は約 27,200 人、対象子会社数は約 123 社。
- ・2021 年のタイヤ国内販売額は、ブリヂストン、住友ゴム工業に次いで第 3 位、世界では第 8 位と、タイヤ業界で大きなシェアを占めている。

3 提案の概要

『逃熱中+マテリアルサイクル』

「逃熱中」とは、廃タイヤを材料としたゴムチップ舗装と保水舗装を掛け合わせた新しい舗装である。その舗装を陸上競技場のトラックや歩道に使用する。この舗装をトラックや歩道に施すことで子どもたちの怪我を軽減させることができると考えた。また、ゴムチップ舗装に保水舗装を施すことで、雨天時に水分を溜め、晴天時にその水分を蒸発させることで、気化熱による路面の冷却が見込め、熱中症予防に繋がる。一般的な保水舗装では、アスファルトと比較すると 10℃程度路面の温度を下げるができる、という結果が出ている。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

廃タイヤを利用することでマテリアルリサイクルを促進し、SDGs 目標 12 番の「つくる責任、つかう責任」を達成できると考える。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・気化熱に利用する水は、どこから供給するのか、それとも雨が降った時の水を貯めておくのか。
- ・廃タイヤはどのように利用するのか。
- ・舗装のゴムの部分はわかったが、保水剤には何を利用するのか？
- ・ゴムチップの舗装はどのようなイメージを持っているのか。
- ・タイヤの黒色が手や服についてしまうので、地面に使用するのはどうか。

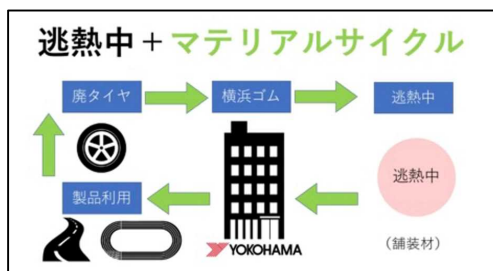
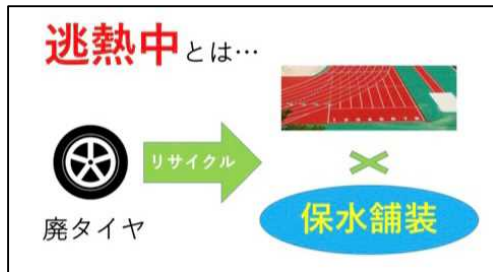
○ 発表を終えて考えたこと

自分たちで作ってきたアイデアを企業の皆さんが参考にしてくださってとても嬉しかった。横浜ゴム様は前にも同じような企画を行なっていて、それがあまりうまくいかなかったも関わらず、自分たちのアイデアを参考にして、「またチャレンジしたい」と言ってくださり、嬉しかった。企業の皆さんはとても優しく自分たちの発表を否定しないで聞いて下さった。工場の見学もさせていただいて、タイヤを販売するためには多くの試験が必要ということがわかった。また、高田高校の先輩がいらっしやり、しかも藤井先生の同級生ということでとても親近感が湧いた。

発表を終えて、私たちは達成感を得た。それは、全員でこの活動に真剣に取り組んできたからだ。途中、妥協しそうなになったことや、諦めそうなになったこともあったが、ここまでやってきたんだという強い気持ちで乗り切った。

最後に、ご多忙の中、この活動を通して私たちのことを指導して下さった先生に本当に感謝したい。たくさんの方に頼りながらやりきることができた、と感じることもできるこの活動を忘れずこれからの糧にしていきたいと思う。

6 資料抜粋



-
- 廃タイヤを使用する理由
- ① 廃タイヤリサイクル率
→90%以上(例: ゴム、タイヤ、燃料)
 - ② マテリアルリサイクル
→SDGsに繋がる
 - ③ 横浜ゴム様の技術
→ゴムの廃材リサイクルを行なっている

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

この一連の活動を通し、提案を考える上で「自分たちにとって良いのではないか」という一方的な視点ではなく、「社会のニーズに見合っているか」「利益率はどのくらいなのか」更には「現代社会で重要視されているSDGsへの具体的な対策は考えられているのか」などといった、多方面からの客観的な視点が求められているということを学んだ。また、単に会社の利益出すだけでなく、ターゲットに効果的なPR方法を選択し、どのように会社の知名度と社会からの信頼度を高めていくかを考慮した上で生み出される利益が重要である。たとえ革新的な事業であったとしても、これらのことと、利用者の利益や社会への影響が考慮されていないものは、最終的に利益が低迷してしまう。物事を表面的ではなく「本質を考える」ということを、探求を行うことで気づくことができた。

○ 感想

私たちは、事業を考案する初期段階で、企業が強みとしていて社会によりPRしたいという分野を絞り込み、その分野について追求していったことが、この活動を通して最も重要だと思っている。日常生活で触れることのない話題について考え、いつもとは違う観点から物事を考えることで、今後、社会に出た時に役立つことを学ぶことができ本当に良かったと感じている。

○ 後輩へのアドバイス

- ・準備の時間が少ないので、家である程度できることはしておき、メンバーで集まった時に資料を作るようにしておいた方がいい。
- ・企業訪問の日は、移動時の電車時間や昼食場所などを、出発前に決めておいた方が、落ち着いて行動できる。
- ・質疑応答の対策はしてもし過ぎることはない。どんな質問が来ても対応できるようにする。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・約 7000 万人が利用している T ポイントカードの運営
- ・全国に 1034 店舗の TSUTAYA を展開

3 提案の概要

- ・学生向けの勉強スペースを作る
(TSUTAYA で販売中の勉強教材の利用が可能、勉強時間に応じて「つたでいー」を付与)

4 実現されたときの社会への貢献、SDGs への貢献

【社会への貢献】

- ・学生の学習意欲の向上により、より良い人材の育成につながる

【SDGs】

4. 質の高い教育をみんなに (学生の勉強に対する意欲の向上から)

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・アンケートを活用したファクトベースで企画を考えている点や、実際にお店の状況を調べた上での提案になっている点が良かった。
 - ・「どうしてその価格にしたのか」、「なぜその時間にしたのか」などのように、提案する設定の細かい点について理由があると良い。
 - ・提案内容以外にターゲットの人たちが、TSUTAYA に継続して来てくれる仕組みを何か考えているか。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・提案の内容について綿密に考える必要があると感じた。
 - ・提案を聴衆の人たちにより理解してもらえるようなパワーポイントを作ることが大切であると感じた。

6 資料抜粋

10代が行きたくなるTSUTAYAとは？

上記のお題を頂き、「学生」に注目

↓

TSUTAYAには、学生に向けたサービスが不足しているのではな
いか

↓

学生に向けたサービス

CCC
Culture Convenience Club Co., Ltd.

つたでいー

SHARE LOUNGE を学生向けにしたもの

勉強スペース(図書館) → ◎静か
×席が空いてないことがある

つたでいー → ◎図書館のような静かさ
◎席の予約ができる
◎飲食が可能

CCC
Culture Convenience Club Co., Ltd.

TSUTAYAとしての要素①

TSUTAYAで販売している勉強教材の利用ができる

人気な参考書(商品とは別)をあらかじめ勉強スペースに置いておく、学生はそれらを使う。

- (学生) 色々な教材を実際に利用できる!
- (ツタヤ) 教材を買ってもらえるかも!?



TSUTAYAとしての要素②

勉強時間に応じた「つたでいー」の付与

Iヘルスケア

→歩数に応じてポイントが貯まる



つたでいー

→勉強時間に応じて「つたでいー」が貯まる
これによって・・・
→勉強のモチベーションの向上



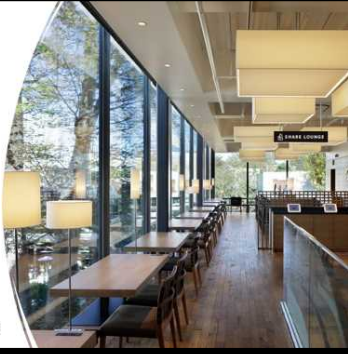
規模

席数：20～30程度

利用料

1日：100円
1週間：500円
2週間：1000円
1ヶ月：1500円

学生が利用しやすい手頃な価格に!!



詳細

- ・「つたでいー」という名前のポイント制度
勉強時間に応じて「つたでいー」が付与される
→貯まったつたでいーをクーポンに交換することが可能!

システム

- ・1日何時間でも利用可能だが、つたでいーは3時間分までしか付与されない。(不正利用防止のため)
- ・一定時間分のつたでいーが貯まるとクーポンと交換可能!



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

- ・聴衆の人が理解しやすいパワーポイントの製作の方法や、わかりやすく提案を伝えるための方法など今後にも生きてくることを学ぶことができた。また、企業訪問時のマナーについても学び、将来に生きてくるとも身につけることができた。
- ・企業訪問時では、質問に臨機応変に対応できる力も大切であると学んだ。

○ 感想

提案を考えるとところから、パワーポイントを作り、発表の練習まで、休む間がないほど忙しい日もありましたが、とても貴重な経験をさせてもらうことができました。私たちの班は、提案内容の一部を途中で変更したので大変でしたが、最後まで班員全員で協力して活動することができたのでよかったです。

この東京研修を通して、たくさんのことを学んで、経験することができ、とても有意義な活動になりました。

○ 後輩へのアドバイス

全ての活動において、早めに行動した方が良いと思います。特にパワーポイントの製作で期限ギリギリになってしまうことがあったので、パワーポイントは早めに完成させると良いと思います。

また、提案内容は、収益性・消費者側のメリット・企業側のメリットなど色々な観点から考えられると良い提案を作ることにつながると思います。

東京研修本番前になると、大変だと感じたり、悩むことも多くなるかもしれませんが、班員のひとと協力して頑張ってください!

高田高校でしか経験することのできない「東京研修」を全力で楽しんでください!

Walk & Get Points

【カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社 B 班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

1983年に設立したエンターテインメント会社。映像、音楽ソフト、コミックレンタルや蔦屋書店事業、Tポイントカードを利用したデータベースマーケティング事業など多様な事業を展開している。商品の交換や電子マネーへのチャージなど、様々な使い道があるTポイントカードは、会員数が7000万人を超えており、企業の最大の強みであると考えられる。

3 提案の概要

現在、世界中で運動不足の問題が深刻化している。そこで、私たちは企業から頂いた「高校生のTポイントカードユーザー数を増やす」という企業の課題も踏まえ、歩いてTポイントを貯めることができるシステム「Walk & Get Points」を提案する。私たちが行ったアンケートより、Tカードを持っているが使っていない高校生が多くいることが分かった。そこで高校生が日常生活の中で行っている「歩く」という動作に着目した。簡単にポイントが貯まるこのシステムを導入することで、高校生のTポイントカードユーザーの増加が期待される。さらに、自分が歩いた歩数を投稿し、他の人の投稿にコメントや、いいねができるようなSNSの仕組みを取り入れたり、ログインボーナスを設けたり、貯まったTポイントの交換先を高校生向けのものにしたりと、より多くの高校生が使いたくなるような工夫も取り入れた。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

実現された時に社会に与える影響としては、運動不足の解消が挙げられると考える。多くの人が運動不足の問題に陥る原因として、運動する機会が少ないこと、そして、運動を続けるモチベーションの低下が大きく関わっているのではないかと考える。高校生に限らず、運動不足を感じている人がこのシステムを使用することで、「Tポイントを貯めるために歩き」、ポイントを貯めることで、「商品の交換や電子マネーへのチャージが可能」という運動の機会の増加と意欲の向上が期待される。

このように、運動不足の解消が見込まれるため、持続可能な開発目標(SDGs)の3番「すべての人に健康と福祉を」の達成に貢献できると考えられる。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・高校生が必要としているサービスが知りたかったので助かった。
 - ・Tポイントの今の課題である高校生ユーザーの獲得につながる意見だった。
 - ・調べたデータのアンケート結果を載せていたので裏付けが取れていてよかった。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・SDGsと今回のターゲットである高校生の関連性を高めなければならない。
 - ・会社の利益を上げる方法を具体的に考える必要がある。
 - ・位置情報を用いた新たなビジネスについて具体的にする必要があった。
 - ・Tポイントの使い方や貯まる仕組みについて高校生に周知できるシステムを取り入れればよかった。

6 資料抜粋

Walk & Get Points


Tポイントアプリに歩数計機能がついた、歩けば歩くほどTポイントが貯まるシステム

- ・貯まったポイントの交換先を高校生向けにする
→ 高校生のTポイントカードユーザーを増やす
- ・ユーザーの位置情報から高校生の行動パターンを知ることができる



Walk & Get Points

- ・高校生は通学などで歩く頻度が高い
→ ポイントが貯まりやすい
→ 気軽に始められる
- ・ウォーキングを積極的に行う
→ 運動不足の解消につながる



➤ 毎日使ってもらうために


- ・1週間毎日ログインするとボーナスポイントがもらえる
- ・1日に自分が歩いた歩数を投稿、他の人の投稿にコメントができるようにする (SNSのシステムを取り入れる)

→ ユーザー同士でのコミュニケーションが生まれる / 他のユーザーと競い合う



➤ Walk & Get PointsのPR方法

- ・高校生に人気のキャラクターやタレントと期間限定コラボなどをして話題性を高める
- ・高校生がよく利用するSNSに広告を出して知名度を上げる
- ・既にサービスを利用している高校生ユーザーにSNSで拡散してもらうことによって知名度を上げる



➤ 企業のメリット

- ・高校生のTポイントカードユーザーが増える
- ・SDGsに取り組むことによるイメージアップが期待できる
- ・ユーザーの位置情報を利用した企業内での新たなビジネスの可能性

➤ まとめ



- 企業** (Company): 高校生Tポイントカードユーザーの増加
- 顧客** (Customer): 運動不足解消
- 社会** (Society): SDGsの達成

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

プレゼン内容を考えるにあたり、どうしたら企業の課題が解決されるのか、それによって企業側にも顧客側にもメリットがあるのかを考えることが重要だと学んだ。また、メリットがあるだけではなく、企業にとって実現可能かどうかを考えつつ具体的に考えることが出来た。

○ 感想

6月に訪問する企業が決まり、班のみんなで放課後や昼休みなど限られた時間で話し合いをした。上手くいかないこともたくさんあり、プレゼンを作成するのは大変だった。当日はなんとか形にした提案を企業に発表でき、これまで頑張ってきて良かったと感じた。短い期間だったが、とても良い経験になった。

○ 後輩へのアドバイス

限られた時間を有効活用することが大切だと思います。もちろん、班員全員で意見をまとめながら活動することも大事ですが、作業するときは1つのことを班員全員で取り組むのではなく、1人ずつの役割を分担して各自で行う方が良いと感じました。このようにすれば、誰か1人に仕事を任せきりにすることも無くなると思います。1学期の間に班の人と上手く分担が出来ずにズルズル引きずると、夏休みが少しずつ消えていくので注意してください。本当に時間が無いし、テスト前でも色々なものの提出を求められるので、空いた時間を上手に使って頑張ってください！

健康寿命をあげるために

【株式会社ベネッセコーポレーション A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

1955年に創業し、社名であるベネッセはラテン語の bene（よく）と esse（生きる）の掛け合わせ。未就学児から高校生までの幅広い学習教材、高齢者への介護サービスなど幅広く事業を展開しており、特に学習教材のノウハウ、浸透度はベネッセ様の強みである。

3 提案の概要

私たちは長くなった寿命を健康に生きられるようなサービスを目指して CommuTive Challenge を提案する。近年の社会問題となっている高齢者の孤立化や介護疲れによる殺人や無理心中を解決するため家族や地域との繋がりを意識し地域の活動に参加するとポイントが貰えるようになっている。また家族の輪を深め健康を増進する為に脳トレやストレッチなどの配信をし、これを行った場合もポイントが貰える。このポイントサービスを導入することにより自分の活動を可視化することができ、それによってモチベーションの向上を図り持続的な活動に繋がると考える。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

① 健康増進のモチベーションが上がる

自分の健康に自信がなくなっている方の手助けをし、心身共に前向きになる。

② 健康寿命の上昇

健康に過ごせる期間が増え、介護の負担が減り、老老介護の減少に繋がる。また、定年退職の年齢引き上げや、それにより、人手不足の解消にも繋がる。

③ 認知症予防に繋がる

このサービスを日々活用することにより、脳年齢をはじめ、判断力・記憶力の急激的な低下を抑え、認知症発症年齢を遅らせる。

○ 解決されると考えるSDGs

3 全ての人に健康と福祉を

心身の健康に不安を感じている方の手助けをし、誰もが老後を元気に楽しく過ごせるサービスを提供したい。

5 企業への発表を終えて

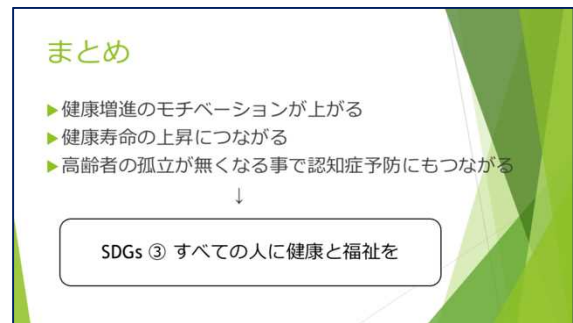
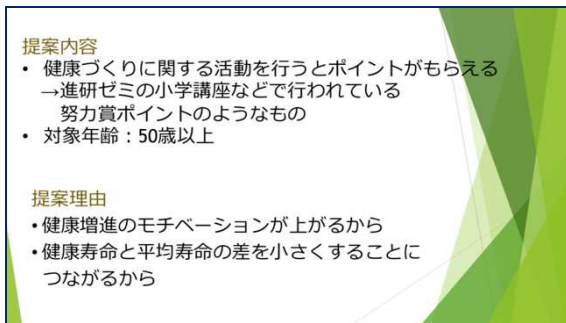
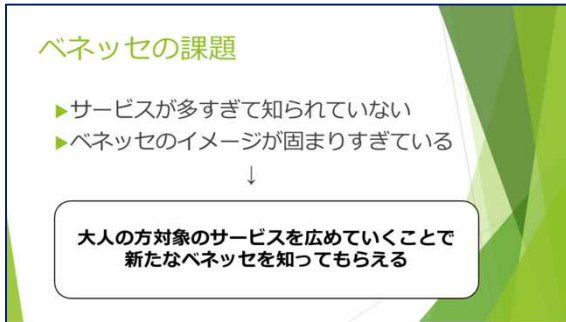
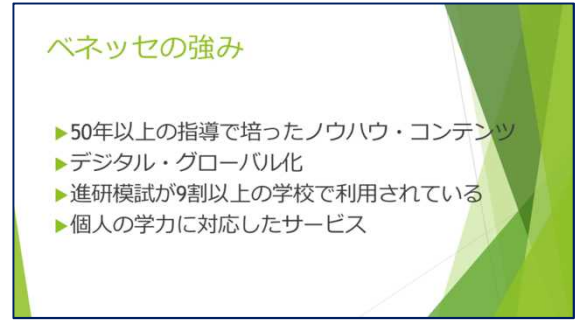
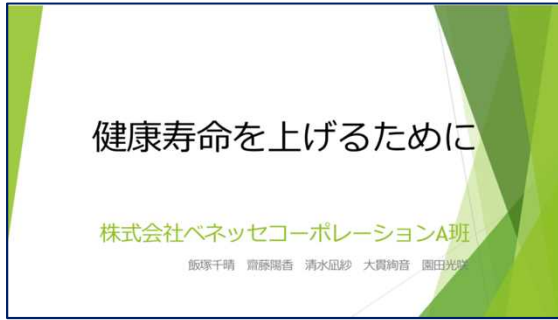
○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・ 50歳以上の方に視点を置いた発想がよい。
- ・ 利益の得方について考えるとよい。
- ・ 自分の家族に使うかどうかが考えるとよい。
- ・ どういうやり方で人々に伝え、販売していくのかを決めるとよい。

○ 発表を終えて考えたこと

- ・ 家族にこのサービスについての意見を貰うことで、より実行性のあるサービスになるのではないかと考えた。
- ・ ベネッセ様が人々に伝えるために中心としている、ダイレクトメールを使用して宣伝すればよいと思った。また、イメージを知ってもらうためにCMを活用していくのもよいと考えた。

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

プレゼンを作る上で計画的に進めることが大切。私達は、前日になって変更したり、新たに内容を考えたりしてしまった。また、人任せにせず自分から積極的に意見を出すこと。意見を出すことで、よりプレゼンについて考えを深めることができた。

○ 感想

準備の時には、放課後も全員で集まって話し合い、いいプレゼンを作ることができた。さらに、会社に携わることは高校生でありできない体験のため、とても有意義で貴重な時間だったと思った。

○ 後輩へのアドバイス

ひとつは計画的に準備を進めるということです。私たちの班は、期限が迫ってから集まって話し合うということが多く、期限ギリギリになってしまっていました。期限に余裕を持ち、コツコツ進めていくことがプレゼン成功の鍵にもなると思います。当日も何が起こるか分からないので、時間に余裕をもって行動することが大切です。また、企業の方に積極的に挨拶することも心がけてください。応援しています！

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

教育・生活事業を展開。

国内教育(49.1%) kids&family(16.5%) 介護・保育(29.1%)

その中で主に学生向けのサービスを提供する。 例) 進研ゼミ 進研模試 こどもちゃれんじ

3 提案の概要

学習サポートアプリ「ネセハビ～necessary habit～」の提案。

ネセハビに入れる機能の例

- ・スマホガチガチロック

ネセハビ以外のアプリの使用を制限する機能。この機能により制限された時間を学習時間として記録し、学習ポイントを加算していく。アプリ利用者同士で学習ポイントを競い合うことも可能。

- ・分からない問題のヒント、解説やその問題に対する類似問題を出す

スマホガチガチロック中に分からない問題があった場合にも使用可能なので、ネセハビのアプリ内で完結することが出来る。類似問題は使用者が設定したレベルごとの出題。また、苦手分野を記録し AI を用いて対策を練ることにより使用者自身の学力把握に繋がる。この機能にはベネッセコーポレーション様の AI ストライクや予習復習 UP アプリといった既存のアプリを応用させれば良いと考える。

これらの機能により、学習に使用するアプリを一つに集約することができ、多数のアプリを併用する必要がないためスマホ自体の長時間使用を防ぐことが出来る。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

【社会】

- ・学生が積極的に学習に取り組む環境作り
- ・将来の日本を担う人材へのより良い学習教材の提供
- ・学習における集中力の向上
- ・社会全体の学習に対するマイナスイメージの払拭

【SDGs】

- 4. 質の高い教育をみんなに
- 8. 働きがいも経済成長も

ネセハビアプリを通じて、誰もがより良い学習が出来るようになり、学習での経験が将来の社会に活かされることによって仕事での働きがいを得たり、社会の経済成長に繋がると考える。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見

- ・提案したアプリ内容について、もっと学生が楽しめるような内容、機能も取り入れると良い
- ・既存のアプリ機能や問題をアプリに使うと著作権がかかってしまう
- ・アプリ内で貯めたポイントを活用したサービスを作ると良い
- ・サービス、アプリをどのように広めていくかを具体的に考えると良い
- ・実体験や自分たちの気持ちなどをもとに提案していたのが良かった

- 発表を終えて考えたこと

- ・アプリの機能についてももう一度検討し、学習時に使う機能だけでなく勉強の息抜きになるようなものなど、楽しいと思える機能を考えたいと思った。また、アプリ開発の費用をもっと細かく考え、その費用をどう補うのかなど、具体的に考える必要があると思った。
- ・提案内容だけでなく、発表原稿や話し方、身振り手振り、目線など、どうすれば伝えたいことが伝わるかをよく考えて練習、準備し、プレゼン本番を迎えることができて良かった。

6 資料抜粋

提案テーマ
学生の学習サポートアプリ

ネセハビ
～necessary habit～




なぜ学習意欲が低下してしまうのか？

『勉強したくない』と思うのはどんな時ですか？というアンケートを実施

↓


『わからない問題がある時』『成績が悪かった時』などという回答
⇒『分からない』ことが集中力を下げる1つの原因になっている



提案内容

- アプリに入れる機能
- スマホガチガチロック

- ・ネセハビ以外のアプリを使えないようにする。
- ・設定した時間内に学習できたらポイントがつく。
- ・設定時間が学習時間として記録される
- ・アプリ使用者同士でポイントを競い合う




○わからない問題のヒント&類似問題を出してくれる
(教科書以外にも対応, レベル別)

→ 学習に使うアプリを一つに集約することでスマホを使ってしまうことを防ぐ

解決されるSDGsの課題

4, 質の高い教育をみんなに

8, 働きがいも経済成長も



解決された後の社会について

学生が積極的に勉強に取り組むことが出来れば、将来日本を担う優秀な人材が育つ。
また、学習意欲意欲が高まり、社会全体の勉強に対するマイナスイメージが減る。

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

長い期間、班の皆と協力してひとつのプレゼンを作れたことがいい経験になり、皆で作らあげたという達成感を感じられて良かった。プレゼンの内容としては、アイデアの斬新性や実用性を考えるのはもちろんだが、そのサービス・商品の販売方法やコストの問題も客観的に見ることの大切さがわかった。また、アンケートやグラフを使ってエビデンスを入れることによって説得力を持たせることが出来てとても効果的だと感じた。

○ 感想

今回は3年ぶりの企業訪問ということもあり、情報の少ない状態で不安が大きかったが、しっかりと手応えを感じられる発表ができて良かった。また、企業様からは自分たちでは思いつかなかったような指摘をいただき、改めてビジネスを成り立たせていくことの難しさを実感することができた。

○ 後輩へのアドバイス

班員とコミュニケーションを取ることがとても大切です。提案内容を話し合うときには自分では思いつかなかったアイデアがたくさん出てきます。班員で意見を出し合い、様々な視点から考えることで提案の内容がより良くなっていきます。期限が迫っているときには作業を班員で分担して進めると良いです。アンケートは説得力があると企業の方もおっしゃっていたので、生徒など、ターゲット対象に当たる人にアンケートをとって、まとめると良いと思います。

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

- ・創業：1923（大正 12）年 従業員数：311 人
- ・売上高：120 億円 発行部数：2,040 万部

主に教科書や参考書等の教材の出版事業を行っており、特に数学の参考書であるチャート式シリーズは長年多くの人々に愛用されている。「チャート（＝海図）」の名の通り、「考えるプロセス」を重要とした教材製作を行っている。近年ではデジタル化を受けたデジタル上のプリント作成・プレゼンテーション機能や動画配信サービスの実装、共通テストの実施を受けた教材の様式変更などを進めており、常に教育の現場のニーズに応じた事業展開を目指している。

3 提案の概要

私達は「学習に楽しさを感じてほしい」・「多くの人に無料で質の高い教育を受けてほしい」この2つの思いを胸に活動に取り組んだ。そこで、私達は、常に正確さを誇り利用者のニーズに答えている数研出版様の強みを生かして、完全無料制ゲーム型アプリ「学びコレクト」を提案した。ユーザー同士による問題の出し合い、解説動画の閲覧、自分の学習実績や学習状況が一目瞭然の画面、そして学習を進めパズルを解くゲームやキャラクターの育成等、たくさんのサービスがある。スマホ時間が多い学生にとっても、正確さを誇り電子書籍に強い数研出版様にとっても、「学びコレクト」は大いにマッチしていると考えられる。学習を楽しむ、そしてゲームを楽しむ、この二段階構造で多くの人が楽しんで学習に臨むことが期待できる。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

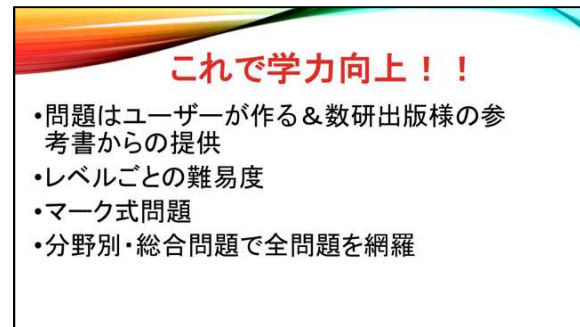
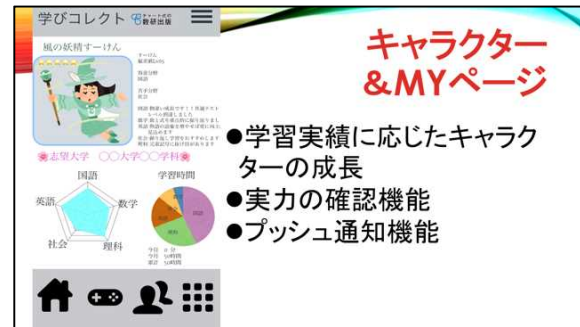
アプリを無償に設定したことにより、多くの人に平等で質の高い学習を保障することができ、教育格差が生まれにくくなると考えられる。また、楽しみながらの学習や教え合い活動を通して、学習する意欲と学習時間の増加が見込まれる。

「学びコレクト」を通じて、学習意欲や学習頻度、さらには学力において生徒間での差を小さくすることができるため、SDGs 項目の「4. 質の高い教育をみんなに」の達成につながる。さらにその結果、全ての人へ平等な学習の提供が可能になるため、「10. 人や国の不平等をなくそう」の達成につながると考える。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・収益について価格設定を詳しくした方が良い。
 - ・発表に実際のイメージ図があることでイメージしやすかった。
 - ・ユーザー同士での横のつながりがあってよい。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・利用者の概ねの数や、生じる利益をもっと正確にする。
 - ・典型的な学習アプリの形式(選択問題)になってしまった。
 - ・対象は全年齢であるが、どうしても高校生中心になってしまった。
 - ・おすすめ機能など、興味を失わせないような案を考えたかった。

6 資料抜粋



7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

私たちがこの活動を通して学んだことは、問題に対しての適切な解決策をたて、解決策の具体的な構成を立てることが重要だということである。ただ解決策を立てるだけ、構想を練るだけではなく、実現可能性や本当に解決策となっているのか、利点はどのようなものかなど、深いところまで考えることが重要だと思った。

○ 感想

細部までこだわって提案内容を考えることに、私たちはとても悩んだ。特に印象に残っていることは、発表の題名やアプリ名を決めることに時間を多く費やしたということだ。私たちは、立案には富んだ語彙力が必要だと痛感させられた。そういう意味で、「学びコレクト」というアプリ名を思いついたことは大変貴重だったと感じる。

このプレゼンテーションは、チームメイトと乗り越えるものとしては疑問の余地なく過去最難関だった。

○ 後輩へのアドバイス

まず班の仲間と嫌というほど話し合っって相談することが大切だと思う。自分ではわからないこともみんなまで話し合えば解決できるし、アイデアがたくさん出てくる。なるべく多くの回数集まることもお勧めである。更に少しでも疑問に思ったことは全部解決して（様々な角度から物事を見て）から中間発表、本番に臨めば怖いものなしだ。また、私達がよりよく生活できる提案が第一ではあるが、企業に提案するため、企業が安定した利益を得られる内容かどうかか考え検討する必要がある。あとは、みんな仲良く本番まで諦めずにやり抜け！

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

数研出版株式会社 創業：1923年 設立：1950年

従業員：311名 売上：120億 発行部数：2040万部

教科書（教科用図書）や参考書、問題集の発行を中心とした出版社で、教育機関を対象とする文部科学省検定済教科書、教科書傍用問題集、参考書、受験用問題集や一般書その他、ソフトウェアなどを発行している。

3 提案の概要

私たちは、学生の背中を守る「Mathter」（数学のMath+究めるのMaster）を提案する。「Mathter」とは、数研出版様の参考書「チャート式」を全て使用可能にしたサブスクリプションアプリで、実力判定テストを受けることができるものである。実力判定テストにAIを用い、個々の成績に応じたチャート式教材を提供する。資料抜粋の「Mathterの仕組み」で簡単に述べているので見てもらいたい。学生は、教材が多く入った重たいリュックを背負っているのにも関わらず、数学のチャート式が重たくかさばってしまい、それをなくするためにサブスク方式の電子書籍とした。それにより、学生の背中を守るということに繋がると考えこの提案をした。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

実現された時のSDGsへの貢献は、この「Mathter」提供による質の高い教育が可能になること、紙を使わないため環境への配慮が可能になることである。「Mathter」が実現されたとき、日頃からたくさんの量の参考書を持ち歩いている学生はそれらを持ち運ぶ必要性がなくなり、サブスクリプション制により、いつでもどこでも数研出版様の参考書、問題集が使えるので学生の学習の質を高めることができる。このようにして社会への貢献ができると考える。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

- ・パワーポイントについて、「具体的な数字を用いた利益の計算を出していたところがよかった」「グラフがあつて良い」「アンケートを活用し、情報に説得力を持たせていた」などの意見をいただいた。
- ・「対象を高校生だけに絞った理由は何か」という質問に対し、「チャート式は主に高校生が利用していること、対象を絞ったほうが提案しやすいと思った。」と回答し、「学校向けに販売する場合、教員が管理、確認できる仕様があると良い」という指摘をいただいた。

○ 発表を終えて考えたこと

今回プレゼンテーションを終えて考えた事はまず、一から何かを想像するというのはすごく難しいことだなと思った。活動の初めは提案内容がなかなか思いつかなかつたが、社会の問題や自分たちが困っていることに目を向けると、問題解決のための手段が思いつくのだなと思った。また、数検出版様のような大企業にプレゼンテーションをするという、高校生では滅多にできない活動ができたことは、必ず今後の自分の人生の糧になると考えた。

6 資料抜粋

Mathter
(Math + Master)

サブスク方式

多数のチャート
を使用可能

苦手を発見し
克服する

Mathterの仕組み

実力判定テスト
↓
AIによる分析
↓
個々に合わせたチャート式

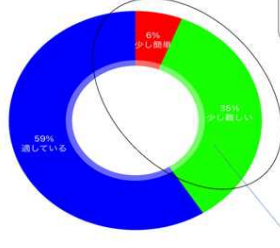
サブスクにおけるメリット

低額
見てもらえる

利用者
全てのチャート

企業
高利益

青チャート例題・問題のレベルは

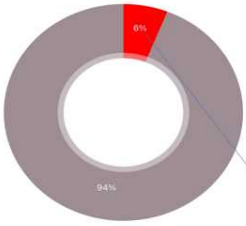


高田高校生100人に
聞きました！

自分のレベルに適して
いないと感じる人

41%

■ 少し簡単 ■ 少し難しい ■ 適している



青チャート以外を
購入したか

6%

 × 240 ¥2365	 × 14 ¥2552	 × 84 ¥2244
= ¥791,824		
Mathter × 240 = <u>1,200,000</u> 年¥5000		
¥1,200,000 - ¥791,824 = ¥408,176		

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

一から企業を調べ、どうすればその強みを活かせるのか、どうすればより良い提案となるのか考えることは、常に大変であり、仲間と協力することの大切さを学んだ。提案に説得力を持たせるためにわかりやすいスライドの構成を考え、より質の良いデータの収集などを行うことができた。

○ 感想

とても緊張していたが、企業様が暖かく迎えてくださり、適度な緊張感をもって発表できた。また、見やすく、わかりやすいプレゼンテーションにするために、他の学校の発表やスライドをみて学習し、最終的にシンプルで分かりやすいスライドを作ることができてよかった。

そして、この活動を通して、根拠をかんがえることの大切さ、自分たちで最初から企画・構成・発表をすることの難しさを知ることができ、とても良い経験になった。

○ 後輩へのアドバイス

スライドは全国大会に出場している学校のもの参考になる。見やすさや色使いなど完成度が非常に高い。スライドの文字は極力大きくし、文字数を減らせると良い。本番は緊張で原稿を忘れてしまうので練習をたくさんすると良い。また、アドリブもきくと良い。

冷蔵庫で食品ロスを減らす

【パナソニック株式会社 A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

パナソニックは1918年創業され、事業を通じて「社会生活の改善」と「工場と世界文化の進展」に寄与することに取り組んでいる。拠点数は178拠点で、従業員数は約97000人であり、昨年の総売上高は3兆6476億円となっている。未来に向けて変わることなく人を想う技術と創造力で暮らしの質を高めており、現在、大きな社会変化や環境変化が起こっている中で、空気、光、水、電気、食などの暮らしインフラを、パナソニックの安全・安心な技術で提供したいと考えている。また、脱炭素に向けた省エネ製品の開発、リサイクルなどの循環型の製品への取組みや、エコパッケージ化への取組、CO2排出量実質ゼロの生産拠点拡大にも積極的に取り組んでいる。家電・空質空調・食品流通・デバイス等の開発・製造・販売を主な事業内容としており、特に家電で培った電気関係が強みとなっている。

3 提案の概要

私たちの班は従来の製品とは異なる形状の回転式冷蔵庫「MARU」を提案する。「MARU」は今日本で問題となっている直接廃棄の削減を主な目的とした丸型冷蔵庫である。冷蔵庫の中身を丸型のターンテーブルにすることで、中が見やすだけでなく、奥のものが取り出しやすくなっている。また冷蔵庫に搭載されているAIカメラによって買った食材の管理がしやすく、スマホのアプリと連動していつでも確認できるようになっている。このAIカメラは、商品のバーコードを読み取り、そこから商品名、経過日数を確認する機能をもつ。また、バーコードのない食品については、冷蔵庫に設置してある音声認識機能により、認識することができるようになっている。これらによって食品の買いすぎを防ぐ狙いがある。そして丸型にすることで従来の製品との差別化を図り話題性を持たせ、消費者の購買意欲を上げる効果もある。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

MARUを使用することで従来の冷蔵庫の「奥のものが取りにくい」「冷蔵庫内にある食品の把握がしにくい」といった問題点を解決できる。よって家庭内からの直接廃棄を減らすことができ、普段の生活で一人一人が食品ロス削減に貢献できる社会になる。また、SDGsの2番「飢餓をゼロに」、12番「つくる責任・つかう責任」へ繋がる。

5 企業への発表を終えて

○ 企業からいただいた指摘や意見

企業様からは現在販売されている商品を把握し、その上で私たちが提案する商品の特徴をアピールする「ベンチマーク」を示した方がいい、また、商品の提案において値段や利益などの提示は重要であるのご指摘していただいた。

○ 発表を終えて考えたこと

自分たちが提案する商品に対して自信を持って発表する事は発表するときの姿勢や、質問に返答するときにも影響することなので大切だと思った。また、声のトーンや速さ、身振り手振り、振る舞いなどといった些細なことを意識するだけで、相手側への印象がとても変わるのだと改めて感じた。

6 資料抜粋

<p>今抱えている課題</p> <p>日本における食品ロスの総量・・・年間570万ト そのうちの261万トンが 家庭内から生まれている</p> <p>その中でも、直接廃棄(消費期限や賞味期限を 超えたことが原因で捨てること) が107万トンを占める</p>	<p>丸にすることのメリット</p> <ul style="list-style-type: none">・ターンテーブル式にすることで 全体がよく見え、管理がしやすい・前のみを丸にするため設置がしやすい・奥のものを取りやすい・他の商品との差別化を図れる・話題性をもつことができる
<p>提案内容</p> <p>MARU ～回転式冷蔵庫～</p>	<p>直接廃棄の解決策</p> <p>家にある食品を把握しやすくするために</p> <p>冷蔵庫内を 目で見やすくする</p> <p>食品を買うタイミング 家にある食品を 把握できるようにしてお</p>
<p>冷蔵庫の外観</p> <ul style="list-style-type: none">・前方は半円、 後方は四角い形をしている。・ドアは収納式になっている。・冷蔵部分の中央に芯を通し、 それを中心として回転する。 	<p>目指す未来</p> <p>普段の日常生活の中で、 冷蔵庫が食品ロス削減に 貢献できる社会</p> <p>持続可能な社会の実現</p>

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

既存の製品をより良くする・違う見方をするためには柔軟な思考力が必要であり、それは、新しい企画を立ち上げることに繋がる。また、新しい製品に工夫を凝らすためには画期的な発想力が欠かせず、企画・プレゼンの仕方について詳細を詰め、話を広げるためには仲間全員で協力し合い、積極性を持って取り組まなければならない。それらを実行するには、その製品がいかに良いかを伝えるプレゼン力が大事だと思った。また、実現不可能だと周りから言われたとしても、自分たちの提案を曲げないこと！

○ 感想

スライドの準備がたてこんだり、修正を繰り返したりと本当に大変なことがたくさんあった。しかし、世の中になく製品を考え、みんなで試行錯誤して頑張ったこの半年間は、かけがえのないものになった。こうしてやり遂げたという事実が自分の中で大きな自信となったことは間違いない。結果、本選に出場することもでき大変嬉しかった。MC 探求を通じて出会えた仲間にも感謝したい。この活動は、将来の自分にとって大きな財産となった。

○ 後輩へのアドバイス

パワポでは、文字の大きさや見やすさを重視して、簡潔なスライドを作ることを心がけて欲しい。タブレット上での提出物が多いが、誰か1人に負担がいかないよう、班で助け合いながら頑張ってください！

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

1918(大正7)年に松下電器器具製作所として創業、2008(平成20)年に社名をパナソニック株式会社に変更。創業104年の歴史を持つ世界的な総合的電気メーカー。家庭用電化製品、空室・空調、住居設備分野、デバイス、食品流通、自動車部品等多岐に渡り事業展開している。既存の商品に新たな付加価値を生み出すことが得意。また、家電業界の国内シェア率1位、海外でもトップレベルを保持しており、海外への影響力が非常に強い。

3 提案の概要

私たちの班は日本の大きな問題である高齢化に着目し見守りロボット「MARO」を提案した。高齢化の中でも1人暮らしの高齢者が増えていく中、寂しさを和らげ且つ生活をより豊かにする必要があると感じた。そこで我が孫のようなロボットをテーマとして愛着の湧くような見た目、機能を考えた。利用者の使い方によってMAROが成長することで、孫を育てるような感覚で利用するきっかけを増やすことにつながる。我が孫のようなロボットを作ることで、利用者の生きがいを生み、老化を遅らせることができる上に、既存の製品にはない機能により市場を独占できると考えた。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

この提案によって、高齢者、介護をされる方に対して暮らしやすい社会になることが挙げられる。MAROと接することで、利用者の生きがいが生まれ、寂しさが和らぎ、また、老化の進行を遅らせることも期待できる。さらに、GPSなどの機能によって、緊急時の対応が速くなり、認知症が進行して行方不明になってしまう方を減らせる。介護者にとっては、MAROがいることで利用者の様子がわかるので精神的に楽になれると考える。

SDGsへの貢献としては、こ高齢化の問題の解決を目標にしているので、3番の「全ての人に健康と福祉を」に当てはまる。

5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・高齢者という今後も安定している層をターゲットにしたのが良かった。
 - ・介護用コミュニケーションロボットという新たなジャンルを選んだのが良かった。
 - ・既存製品と提案内容を比較するようにしてほしい。
 - ・実現に向けてどれくらいの費用がかかるのか、実際に販売する値段はどれくらいになるのか考え方が良い。

- 発表を終えて考えたこと
 - ・多様なシステムを搭載し利便性に富むことはできたが、それに伴う費用等については考えられていなかった。
 - ・提案内容に曖昧な部分も多くあり詳細まで詰めるべきだった。
 - ・パナソニック株式会社のセンシング技術を用いたら近い将来類似した製品の発売も可能であると考えた。

6 資料抜粋

企業について


家電 空質・空調 食品流通 電気設備
デバイス等の開発・製造・販売

積極的な海外事業の展開

国内家電シェア率No.1!

MAROの1番の特徴

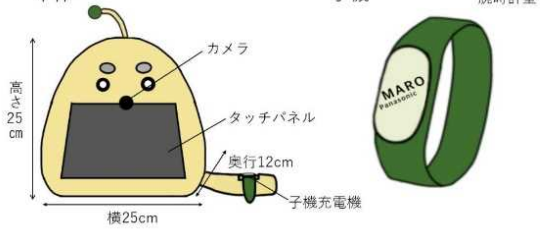
我が孫のようなロボット



- 使用者の生活に沿って成長する（語彙力、機能面）
- 一緒にゲームしてくれる（しりとり、クイズなど）
- MARO同士の会話

MAROのイメージ図

本体 子機 腕時計型



カメラ
タッチパネル
奥行12cm
子機充電機
高さ25cm
横25cm

企業のメリット

- ターゲットが多いから売れやすい
- 世の中でまだ普及していないから独占できる
- SDGsへの取り組みによるイメージアップが見込めるため、企業価値が上がる

SDGsとの関わり



- SDGsの3番～全ての人に健康と福祉を～と関係

解決された後の世界

- 高齢者データが取れる
- 認知症で行方不明になる高齢者を減らせる
- 一人暮らしの高齢者のコミュニケーションの相手ができる
- 高齢者と家族との繋がりを作る
- 高齢者にとって暮らしやすい世界

最後に(私たちの思い)

- 日本が高齢化社会となっている今、私たち若者が積極的に**寄り添って**いきたい
- 介護をしている人達の**負担を少しでも減らしたい**
- 単独で暮らしている高齢者の**寂しさを和らげたい**

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

提案内容を具体的にする過程で、企業側、利用者側の両方にとってのメリットがあるか、実現可能か、どのような根拠があるか、などを考えながら、独自性のある提案にしていくことが難しかった。また、私たちの考えた提案内容を、正確に企業側に伝えるということにも苦労し、聞く人の立場になって資料を作り、発表することが大切だとわかった。

○ 感想

日本の問題である高齢化に目をつけ介護ロボットを提案すると決めたが、何も知識のない私達には難しく、機能性をどこまで深く考えるか悩み、実現可能性や差別化を中心に話し合いなんとか完成できた。発表当日にはパナソニック様の温かい雰囲気の中発表でき、またパナソニック様の開発中のものを体験させていただくなど貴重な時間を過ごせた。パナソニック様には本当に感謝したい。ありがとうございました。

○ 後輩へのアドバイス

まず提案内容を大まかに決めチーム内での方針を決定してから取りかかる様にした方が良い。解決すべき課題を決めなければ提案内容の詳細を考えることもままならないと思う。また、チーム内での情報の共有を怠らない様にした方が良い。プレゼン当日に慌てることが無いよう見通しを持って活動してほしい。

家計に優しい買い物サポートアプリ 【株式会社テラスカイ A班】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 会社概要

2006年にクラウドコンピューティングのシステム開発会社として設立した。クラウドサービスの導入、保守サービス、クラウドシステムの開発や提供などのクラウド関連サービスを行い、2014年にセールスフォース・ドットコムと業務提携を締結した。現在、多くの事業者にサービスを提供している。

3 提案の概要

私たちは食料品や衣服などの商品を対象に、無駄のない購入を手助けするアプリである「買い物レポート」を提案する。このサービスは社会人や大学生、子どものいる家庭など日常から買い物をする人をターゲットとし、購入した商品の商品名や価格などの情報を電子決済サービスとの連携やレシートを撮影することにより取得する。手動で入力する必要がないため、次の買い物の際にもスムーズに購入履歴を確認することができる。入力された情報を活用しサービス利用者に様々な形で効率的で無駄のない購入のサポートを提供する。主なメリットは家庭内で経済的な無駄を減らすことと、買った商品の使用を忘れることを防ぐことである。これにより、家庭内での廃棄物の量を減らすことができると考える。このアプリを使うことで、アプリ利用者へ無駄のない消費への意識を向上させることができると考える。

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

- ・廃棄物を削減することができる。
現在、必要のない購入により廃棄されてしまっている物を減らすことができる。
 - ・環境や社会を守ることができる。
必要以上の生産や廃棄物の燃焼を削減することで自然環境の保護や二酸化炭素などの削減に繋がる。
- 解決されると考える SDGs
- ・作る責任使う責任 これからの自然環境や社会を守るために責任ある生産と消費を行っていききたい。

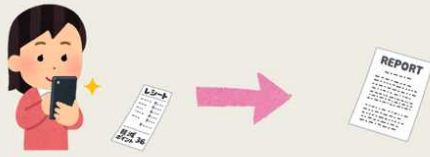
5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・類似商品が多くある中でどのようにそれと差別化をしていくのか。
 - ・サービスを拡張しやすそうで将来的がある。
 - ・パワーポイントが見やすくわかりやすい。
- 発表を終えて考えたこと
 - ・説明不足だった点を加え、パワーポイントの内容を整理したい。
 - ・類似商品との差別化の仕方についてより詳しく強調して伝える。
 - ・SDGsとの関連性についての説明をよりサービス内容と結びつけたものとした。
- 企業見学・社員の皆さんとの懇談
 - ・どの様なオフィスでお仕事をされているのか見学させていただき、実際の企業の雰囲気を感じることができ、視野を広げることができた。
 - ・仕事のやりがいや苦労についてなどをお話いただき調べただけでは分からなかったテラスカイ様の強みや魅力が分かった。

6 資料抜粋

主な機能

電子決済サービスやレシートの撮影で商品と価格などを記録



その他の主な4つの機能

- ①購入情報をジャンルごとに分類できる
 - ②その商品を前回いつ購入したのかが一目でわかる
- 買い物の際スムーズに購入情報を確認できる

- ③消耗品の買い替えのタイミングを予測し、知らせる



→購入頻度から次の購入タイミングを判断
消耗品の買い忘れを防止!

- ④家族間で購入情報を共有できる

それぞれのスマートフォンから確認、
購入情報の追加が可能

→家族の中で同じ商品の
複数購入を防げる



利用者にとってのメリット



- ・家庭内で経済的な無駄を減らす事ができる。
- ・購入した商品を普段から見返せることで購入した食品などの使用を忘れることを防ぐ
- ・家庭内で出るゴミの量を削減できる

サービスの提供方法

- ・サービス拡張の定額課金
 - ③消耗品の買い替えのタイミングを予測し、知らせる
 - ④家族間で購入情報を共有できる
- ・アプリ内に広告を表示する

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

同じことを伝えるとしても、その中のどの要素を強調して伝えるかなどの工夫により相手への伝わり方が変わり、それがとても重要であると学んだ。また、アイデアを具体的に作っていくときにどのような順序で進めて具体化していくと良いのか難しかったが、学習できた。

○ 感想

アイデアを考え、まとめていく際にさまざまな制約や条件があり、それらをどう乗り越えて提案していくのがとても難しかった。中々満足のいくものにできない部分もあったが班で協力して、困難を乗り越えて活動をする事ができて良かった。とても良い経験になった。

○ 後輩へのアドバイス

発表のテーマを決めるとき、提案する企業の強みや自分達の感じる社会の課題などから考えると思いますが、その際により沢山の視点から案を出し検討して欲しいです。私たちはテーマの方向性を決めてある程度活動してから、やはりこれじゃない方が良かったかもと感じることが何度ありました。そう後悔しないためにも最初のテーマを決める段階で沢山アイデアを出し、より良いものを選択して欲しいです。この東京研修のプレゼンの活動を通し私たちは新たなたくさんの経験をする事ができました。ぜひ頑張って活動して、より良い経験をして欲しいです。

1 メンバー

--	--	--	--

2 会社概要

- ・日本トップクラスのクラウド導入実績を誇っている。
- ・大企業に向けた金融サポートや企業向けのクラウドシステムの開発を行っている。
- ・システムインテグレーターとして顧客のシステム導入を企画から運用まで一括して請け負っている。
- ・上越市にサテライトオフィスがある。
- ・幅広い客層にサービスを提供しているため、多種多様な企業からの需要がある・信頼されているということが分かる。

3 提案の概要

責任感が伴う・プレッシャーを感じる・ストレスの原因になるなどの理由で、電話対応に苦手意識を持っている人は多い。電話の利用が増えている今、電話によって引き起こされるトラブルを解決できるシステムを考えた。テラスカイ様の既存のシステムである mitoco に、電話の音声を録音したり、音声を文字に残したりできる機能を追加する。これらには、メモをとる必要がなくなる・可視化できる・後で見返すことができる・情報を素早く共有できるという利点があり、仕事の効率化を図れる。

また、この機能を契約団体内だけでなく、契約団体同士のやり取りにも利用できるようにすることで、更なる利用者の獲得を狙う。

(mitoco は、さまざまな機能を備えているクラウド型グループウェアで、社内の情報をひとつにまとめることができるという面で他のクラウドサービスよりも優れている。)

4 実現されたときの社会への貢献、SDGsへの貢献

電話トラブルの減少により相手の企業とのスムーズなやり取りが可能になる

- 電話対応にストレスを感じることなく仕事に取り組むことができる
- 仕事効率が上がり経済の生産性の向上にもつながる

よって、8番の「働きがいも経済成長も」を達成することができる。

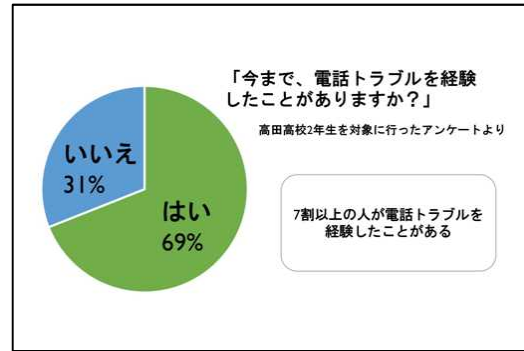
5 企業への発表を終えて

- 企業からいただいた指摘や意見
 - ・本題にいくまでが長いので、最初に提案システムを伝えた方がわかりやすい。
 - ・発表の情報量が多いため、要点を簡潔に、伝えたいことをまとめた方が良い。
 - ・実際に高校で調査を行い、データを集めていて良かった。
- 発表を終えて考えたこと
 - さらに良い提案にするために、
 - ・提案内容のターゲットを明確にする。
 - ・根拠となる情報をもっと集める。
 - ・簡潔なパワーポイントを心がける。
 - ・このシステムを利用することで得られる、企業側のメリットは何か。

6 資料抜粋

私たちの最近の悩み

コロナ禍で学校や家庭での電話の利用が増えたが、電話のトラブルが絶えない!!



提案内容

mitoco+

mitocoについて

- ・ 社内での情報共有に必要な機能を1つにまとめたクラウド型グループウェア
- ・ スマートフォンさえあれば誰でも簡単に利用できる
- ・ 世界最高水準で運用されているため、安心安全に働くことができる
- ・ 業務効率を高めるクラウドサービスとして様々な企業に導入されている

提案の詳細

- mitocoに音声を録音したり、文字で表したりできる電話の機能をつける
- mitocoを利用している団体内、またはmitocoを利用している団体間で電話できる

提案とSDGSの関わり

電話トラブルの減少により相手の企業とのスムーズなやりとりが可能に
↓
電話対応にストレスを感じる事なく仕事に取り組める
↓
多くの企業が使うことによって、日本全体の技術の向上、経済の生産性の成長に繋がる

8 働きがいも経済成長も

7 感想・後輩への一言

○ 学んだこと

- ・ 仲間と協力することの大切さ
- ・ 社会の厳しさ
- ・ 物事を多方面から考えることの難しさ・重要さ
- ・ 聞き手に“伝える”提案をするための工夫

○ 感想

- ・ 企業様の前で実際に発表するプレゼンテーションを1から考えるのはとても大変だった。
- ・ 特定の人に仕事を任せるのではなく、役割分担をして、班員全員で発表を創り上げていくべきだと思う。
- ・ 本番では、企業の方が暖かく見守ってくださったので、落ち着いて発表することができた。

○ 後輩へのアドバイス

- ・ 自分たちが思っているよりも時間がないので、計画的に作業を進める。
- ・ 企業についてよく調べる。その企業の得意分野を生かせる提案を考える。
- ・ 提案する内容が既に存在するものではないか、類似のシステムがあった場合、他社よりも優れている点（セールスポイント）があるかも考える。

グローバル班報告書

令和4年度 東京研修グローバル班 実施概要

1 目的

将来の方向性を考える大事な高校時代に、学校という枠を超えて海外の高校生や海外で活躍する方々と関わり、「異文化理解」、「コミュニケーション力」、「語学力」を培う。そして、「世界の中の自分」という視野を持ち自ら行動を起こす力を育みながら、自分の将来像を描くきっかけを掴み、将来世界でたくましく行動する人材を育てる。

2 参加者 2学年 普通科：10名 理数科：1名

3 内容

- ① ベトナム国家大学ホーチミン市校の附属校（PTNK 校）とのオンライン交流及び英語によるプレゼンテーション発表
- ② 国際機関日本アセアンセンターの協力を得て、アセアン諸国に関する学習
- ③ 積極的に異文化を理解し、情報を発信しようとする国際的な資質の養成
- ④ 各種コンテストにおける活動成果の発表

4 活動記録

- 5月13日(金) ベトナムについてのリサーチ、レポート作成
- 5月19日(木) レポートに対するフィードバック
- 6月16日(木) PTKN 生徒とのオンラインミーティングに向けた準備
- 7月5日(火) [ZOOM] PTKN 生徒とのオンラインミーティング① バディとの顔合わせ
- 7月14日(木) [ZOOM] PTKN 生徒とのオンラインミーティング② テーマ決め
- 8月25日(木) リサーチプロジェクトの進捗状況の確認
- 9月2日(金) [ZOOM] PTKN 生徒とのオンラインミーティング③ リサーチの進捗状況共有
- 9月8日(木) リサーチプロジェクト
- 9月15日(木) リサーチプロジェクト・プレゼンテーション準備
- 9月27日(水) プレゼンテーション準備
- 9月28日(木) プレゼンテーション準備
- 10月1日(土) [ZOOM] PTKN 生徒とのオンラインプレゼンテーション
- 10月5日(水) 東京研修 日本アセアンセンター訪問
- 10月20日(木) 活動の振り返り、構内発表会に向けての準備
- 10月25日(火) 校内発表会
- 10月26日(水) 校内発表会
- 11月24日(木) 活動全体の振り返り、レポートの作成

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 資料抜粋



3 発表概要

Music Listening Habit in Vietnam and Japan

The purpose of our research is to find the habit of listening to music and the benefits music brings about.

A. The Role of Music

The role of music is different in the following points. In Vietnam, music helps people reduce stress and learn English. On the other hand, people in Japan do not need particular reasons to listen to music. As for things in common, music has a role to induce people's emotions in both Vietnam and Japan.

B. Popular Music Genres

Love songs are popular in two countries recently. Each country has its genre For example, Vietnam has Bolero, and Japan has Vocaloid.

C. The Age in Which Develop Their Musical Taste

There are kids' songs and children's music programs in both two countries. Japanese music pervades children regardless of their age, while Vietnamese one doesn't.

National Garment Vietnam & Japan

【グローバル班B】


1 メンバー

--	--	--	--

2 資料抜粋

National Garment
Vietnam & Japan

Group 2:
Pham Thanh Man
Truong Thanh Tuyen
Reiko Osawa
Hinata Nagumo




— 02 —
Description
Ao dai (Vietnam) & Kimono (Japan)



3.1.2 Where to wear Ao dai

At school
Female students: plain white Ao dai (on Monday only).
Female teachers: no requirement.



At work
Flight attendants, receptionists, bank female staff, hotel workers, restaurant staff...

Flight attendants

— 04 —
Cultural Importance
Ao dai (Vietnam) & Kimono (Japan)



3 発表概要

We researched each national garment. Vietnam's national garment is Ao dai, and Japan's is Kimono. These clothing have different origins when to wear it, and cultural importance, so we presented these points of view.

While Ao dai's origins date back to 1733, Japan's origins date back to ancient times. They have been transformed into their current form. Also, Ao dai is worn with a conical leaf hat or Vietnamese turban. Similarly, Kimonos are worn with Obi and zori. Furthermore, they have different colors and patterns. These colors have a meaning, for example, Kimono's purple expresses nobility. The occasions people wear Ao dai or Kimono are unique to each country. Ao dai is worn on a routine basis, such as at school and the workplace. It is adopted as an official uniform in a bank or CA. On the other hand, Kimono is just worn at special events like coming-of-age ceremonies and funerals. However, Kimono influenced Japanese art once. For instance, ukiyoe was drawn to people wearing Kimonos. Ao dai also incorporated Vietnamese pictures, music, and literature. Both were deeply rooted in the culture there.

Through this project, we felt the differences between Japanese and Vietnamese. Both Vietnamese students had confidence and aggressiveness. We considered we have to have an attitude like theirs.

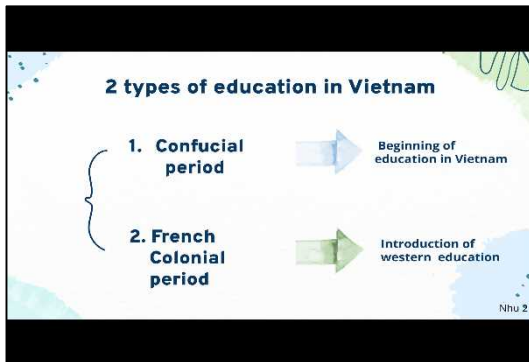
School education In Vietnam and Japan

【グローバル班C】

1 メンバー

--	--	--	--

2 資料抜粋



3 発表概要

We compared Japan and Vietnam in terms of the history of education and current education. Comparing the history of education, in both countries, the first education came from China. That is based on Confucian teaching and closely related people's lives, for example, be filial to their parents, cultivate strictly and cultivate the body. These education forms were getting knowledge passively. Before long, western education was introduced and current education changed. Japanese education was changed by America to change the thinking of the Japanese people who agree with war. This changed only education styles such as compulsory education because schools had already been prepared in Japan. These systems are related to current education. On the other hand, Vietnam education was changed by France to grow the army, so that the subjects were practical such as French, math, and geography. A new education system has not given a small contribution to changing the stagnant education, opening up new forms and contents.

Also, comparing current education, education in the two countries was mostly the same, but there were some differences. For example, the Vietnamese school year begins in September and they have three months of summer vacation. As for uniforms, Vietnamese students sometimes wear Ao Dai, traditional Vietnamese clothes. As for activities, their club activity's coaches are senior students, not a teacher. Also, their school has Teacher's Appreciation Ceremony as a school event.

Japanese and Vietnamese Moral education

【グローバル班D】

1 メンバー

--	--	--	--	--

2 資料抜粋

Japanese and Vietnamese Moral education

member : Nanako Chihara , Momoka Yoshida , Thu Do , Chau Nguyen

Japanese moral education

What Japanese students learn in moral education

- The importance of life
- To judge right and wrong
- Respecting personality etc.

How Japanese students learn in moral education classes

- They discuss with them classmate

Vietnamese moral education

Our curriculum is the same as in Japan.

BUT How we learn is different:

- Paper test with multiple choice question and fill in the blank
- Learn by heart the knowledge in book
- Paper test with situation question require us to think of the solutions

CONCLUSION

We have the same curriculum
The only difference is how we learn it!

↓

- Each moral education has each good points, because each country has each backgrounds, problem and culture.
- Both aim to help students to develop their inner self.
- We both love the ways how we learn about moral education!

3 発表概要

Are you interested in the overseas education system? In Japan, so many people have taken or taken compulsory education. But we do not think they know the educational system of other countries. Then what style of education has Vietnam's people taken in their country? At first, Vietnam's students and I share ideas about educational systems with each other. Finally, we decided to focus on the style of moral education classes which have the largest difference between Japan and Vietnam. The followings are differences between Japanese moral education and Vietnam's.

Japanese students learn the importance of life, juggling right and wrong, and respecting personalities in moral education classes. Japanese moral education class's style is discussing with their classmates. On the other hand, Vietnamese students learn actions to be taken as a citizen. Vietnamese students learn by heart the knowledge in books. They take paper tests too. The big difference between Japan and Vietnam is how to learn such as class style and taking paper tests or not.

In conclusion, moral education in both countries requires us to become better people. We thought the only difference is how we learn it. But it does not matter because each moral education has each good points, backgrounds, problems, and culture, and both aim to help students to develop their inner selves.

1 メンバー

--	--	--	--

2 資料抜粋

Introduction

We focused on food.
Because we wanted to know the differences of foods between Japan and Vietnam.
We also want to introduce Japanese people to Vietnamese cuisine.




“not greasy”

Vietnamese foods have basically strong seasoning but are not greasy.
Vietnamese foods have several kind of feachers up to area.

VIETNAM

North -> light
Central -> salty
South -> sweet



**NO.1
Banh
Cuon**



**NO.2
Pho**




**NO.3
Banh mi**



Why do we recommend this?

Japanese people will like it because it is almost japanese spring roll.
Salty-sweet sauce
It has just the right amount of spice.



3 発表概要

What food comes to your mind when you think of Vietnam? Have you eaten any Vietnamese food? We were very interested in the differences in food between Japan and Vietnam. So we focused on food.

We actually tried Vietnamese food and found it is similar to that of Japan. It was basically full of its own flavor of ingredients, or not too greasy, but each area has a different seasoning in Vietnam. In fact, Northern Vietnam has a light taste, central Vietnam has a salty taste, and southern Vietnam has a sweet taste. These features are influenced by climate because Vietnam is long from north to south.

There are many recommended dishes in Vietnam such as pho and banh mi. We especially recommend “banh cuon” which is like a spring roll. We can eat it with salty-sweet sauce and taste its right amount of spice. We are convinced that Japanese people will like it.

Vietnamese people have dining manners. Vietnamese people often invite others such as friends and colleagues to the table and share dishes so they keep their relationships. My body said, “Sharing is caring.”

We deeply studied Vietnamese food through this project and it has become more clear to us so we can highly recommend Vietnamese food.

My Great Experience

Why did I take part in the global team? It's just because I wanted to make a connection beyond the nation. I have hoped to make foreign friends. This activity was a big chance for me.

I thought that I could communicate with PTNK students easily before I had the first meeting with them somehow. However, at first, talking with them, I couldn't come up with any English words easily, so I was confused to communicate beyond the language. Through this global team's activities, now I'm sure that keeping expressing myself and tell the other person what I want to say.

Our Vietnam bodies were good at talking in English, so I often couldn't understand what they said. When I was in such a case, I always asked them to write what they want to say in the digital chat. By doing so, I could understand. It was used to do so, I gradually have been talking on the digital chat. However, I thought it was not good to keep doing so, I tried to talk by online meeting with them as much as possible. At first, of course, I didn't tell my thought to them well, but while we had an online meeting, I could speak or ask questions positively little by little. Although we had some problems, for example, the Japanese side's ideas and the Vietnamese side's ideas are different so our work stagnated, making our presentation. Even in a such case, I didn't give up to understand and express. And on the performance day, I could do my best. Having courage, I tried to ask a question to PTNK students. That became the best my pride. What I want to tell you is that you don't worry about perfect sentences. Even if we can't use correct Japanese, English also doesn't have to be used correctly. I just felt it after all activities.

Finally, I'm so satisfied that I could enjoy all things by making a presentation with my teammates. Achieving a big object like this project has become a valuable experience in my life. I'm sure that communicating beyond the nations will lead to my confidence in the future. I'm proud of my effort.



The global team, a special experience for me

I have been interested in other countries for a long time. I have ever joined some events which introduce foreign cultures such as *the English camp*, *World camp*, and *World Food Festival*. Most of them are held by Joetsu city and there are Japanese staffs or ALT teachers who can speak Japanese very well. I had chances to talk with them in English, but I didn't. I couldn't. I was worried about making English mistakes. This experience was one of my regrets.

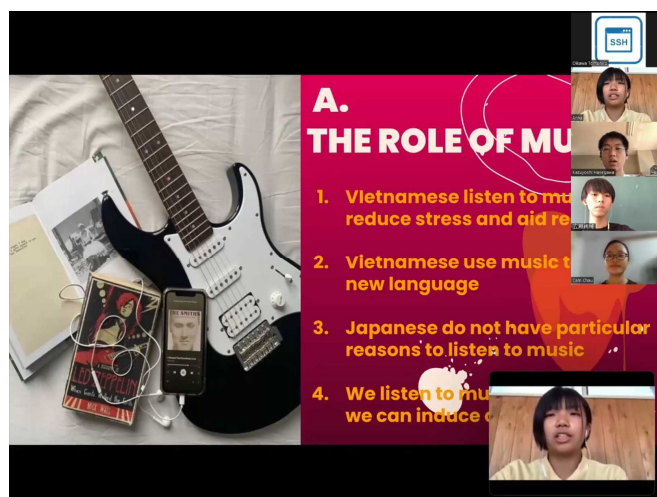
When I heard about global team activity, I decided to join it partly because I had such an experience. Although I was worried then, I felt like I should put myself in a situation in which I must use English.

Now, I feel happy that I joined the global team. Thanks to this opportunity, I think I could develop my point of view.

Specifically, I have changed my ideas about English. Before I joined the global team, I couldn't imagine well about communicating in English. In classes at Takada High School, all students can speak Japanese better than English, which means we can easily communicate by using Japanese. English was just one of the goals of studying. However, in this activity, we must speak in English to communicate. I always tried to understand PTNK students and make myself understood in English. This situation changed my thought. English was a tool there. I think I could imagine what using English is like.

Another thing I learned is to connect and make something on the Internet. When I finished our presentation, I felt great. This was the first time I made something with people in foreign countries. Today, we can easily know a lot about other countries. I often see pictures posted by sports players in other countries on Instagram. However, when I watch Instagram, I don't feel so great even if I could know about the cultures of other countries. I felt the difference between knowing and connecting. The Internet might be a tool too.

Finally, I want to say thank you to all people who helped to carry out this activity, teachers, members of the global team, and PTNK students.



New skills

When I first heard about Tokyo study with Vietnamese students, I decided to take part in a global team activity immediately though I did a research project in a science course. I know it would be hard to do both of the two activities, but I was sure of Tokyo's study trip experience.

Japanese members including me and PTNK students: Chau and Chinh were formed into one group and we decided to research music after discussing it. We chose this topic because we wondered what makes the young attracted strongly to music in the two countries. To do our research we had several meetings on the internet and contacted each other on Instagram.

I still remember well that PTNK students are so clever. I was surprised at their summarizing abilities at once. As we researched music more deeply, I needed to tell them difficult things and I often couldn't do that well but PTNK students often support me in summarizing what I wanted to tell and their summaries were very easy to understand.

Through these meetings, I realized that it is not necessary only to use difficult vocabulary, but summarizing abilities are also important when speaking English. I thought we should cultivate this skill more to contact many foreigners who speak English.

I was also surprised at the presentation skills of PTNK students including other team members on October first. In our presentation, listeners had question time after we had presented. Chau: one of our members ask listeners a question to confirm if they had understood what we wanted to tell. I was so surprised at her act because I had thought that presentations were not so mutual as speakers also could do so since I saw her asking. I could see their wonderful skills like that in other teams' presentations. Probably normal Japanese presentations wouldn't do such a thing. I think it is also a difference in point of view between Vietnam and Japan. I learned from them that presentation is not only a way to tell something I did to listeners, but it's also a way to make them interested in what someone is interested in. We don't have to stick to the original type of presentation too much.

Not only PTNK students but also my Japanese members helped me and we could research music and understand the important roles or influence of music which is popular all over the world today. I learned a lot of skills that I can't meet in Japan thanks to them. I appreciate PTNK students and my Japanese members through this Tokyo study trip project.

Once in a lifetime experience

I wanted to improve my English skills by joining the global team because I think that we have to use English by communicating. Actually, I made an effort to speak English. But more than that, I learned more about the cultural differences between Vietnam and Japan.

Our buddies Man and Tuyen are very kind and aggressive. Their English was easy to understand, and they waited for us to speak. Therefore, when we had a meeting with them for the first time, I was so nervous but only once I communicated with them, I felt safe.

By the way, there are some points I have noticed in my communication. One was the behavior known as “read-through” in Japanese on LINE. If they were Japanese, they would have replied, but Vietnamese students were just reacting. Because of this, I sometimes felt sad. I think that it appears to nationalities.

Another one was the way of making presentation slides. Whenever we make a presentation, we tend to make it text main. However, the Vietnamese use photos and pictures in plenty. By doing so, I felt a lot of fun because some photos and pictures are easy to imagine what the subject is about. I think that I would like to use it as a reference when I make presentation slides next time.

Also, I learned about ASEAN from Ms. Miyauchi who is a staff member of the ASEAN JAPAN CENTRE. She taught us a lot about ASEAN such as economic conditions, each country’s culture, and so on. At that time, I have been interested in the economic disparities of ASEAN, so I decided to examine more about it.

At the same time, when we visited there, we were able to talk to Vietnamese Ann. He is a very kind person, so he was nice to us. He is living away from his home country, but I felt that he loves his home country. Also, I have wanted to become a person who does international exchanges like Ann. I wanted to study abroad too.

Finally, I appreciate all members of the global team and teachers. I had a good experience through this activity, and I could have a different viewpoint than before. I would like to make the most of this experience.



My Experiences

I would like to talk about my experiences with this project with PTNK students.

The reason why I wanted to take part in this global team is that I decided to change my shy nature and improve my English skills. Since I thought I ought to change what I was, I participated in it.

First, however, I was not able to join in conversation with the PTNK students because I was not confident about my English. I was overwhelmed by their English. I felt depressed because of the difference between mine and theirs, but then I switched my mind to learning English grammar or phrases which are often used at meetings, and making efforts to join in talks. After that, while the PTNK students and I chatted on the SNS, I learned grammar and how to use words. Through communication, I gradually realized my increasing vocabulary.

When we made a slideshow for the presentation about garments both Vietnamese Ao dai and Japanese Kimono, we found out the information about them. I gained knowledge about Ao dai and rediscovered the good point of the Kimono. Having not heard of Ao dai's features, I felt fresh impressions and a sense of closeness toward it because they had something in common in their long history, colorful cloths, and so on. I thought I should know past cultures. As time got near to the day of the presentation, I felt strained more and more. However, I continued to prepare as I wanted to grow myself. Though I was very nervous on the day too, I kept on practicing for the presentation. I was at a loss for words in the middle, but I was able to tell up my draft. I thought my sense of achievement.

I thought about some important things. First, I should be confident in myself. Second, I should step into what I have not done yet.

Before, I would have not said anything at the meetings or presentations. However, I felt my growth through this activity. This experience is very good for me. I want to advance in the future to grow myself.

The first step to becoming an international person

I wanted to improve my English skill and learn about Vietnamese culture. Therefore I decided to join the global team. Thanks to this activity, I made the first step to becoming an international person.

In this activity, I interacted with PTNK students. My buddies were Nhu and Mai. I was surprised at their high-level abilities. Their English was much better than mine. They speak English like a native speaker. It was very difficult for me to communicate in English and I could not speak well, but they always supported me. Their kindness helped me a lot. My English skill improved because I could only communicate in English. Not only English skills, but they were very good at making a presentation. They were making very proactive. At the beginning of the activity, they gave me a two-month production schedule. Furthermore, their research was superior to mine and I was amazed at the quantity and quality of their work. As mentioned above, they were very competent. I felt I need to make more effort. They are my first foreign friends. I want to meet them face-to-face someday.

In addition, the visit to the ASEAN Center during the Tokyo training was also a learning experience. Mrs. Miyauchi, a staff member, taught me about ASEAN. I was ignorant about the 10 ASEAN countries, but after listening to her, I was fascinated by ASEAN's diversity and potential. What I learned about many different cultures will be useful in the future.

I have always wanted to work not only in Japan but also in the international community in the future. Through this activity, I interacted with a variety of people, and this desire became stronger. I am very satisfied to have joined the Global Team.



I should change myself

I joined the global group to change my mind. I was interested in foreign foods, and I thought I wanted to visit foreign country someday. However, I was not good at English, so I thought “I have to change my present situation.”

I actually experienced the activity, I knew many differences PTNK students. First, they were very good at English. They use English daily, and the English they speak is fluent. Second, they were positive and they advanced presentation independently. I thought they were great and admired them. Contrasting them, I was afraid to speak English with others. During this term, I had been passive. Now, I have regret and am deplorable of it. When we had prepared our presentation, I had a lot of troubles so it was hard. Actually, I didn't say that my presentation was good. However I overcame it, and it developed me greatly. I can learn English positively now.

By the way, we listened to person who work at ASEAN Centre when we visit Tokyo. The staff is active globally. I looked at her, I thought what works globally is attractive. I thought English skills are important so. Also, we could talk to other staff who was from Vietnam. He lives multicultural society, so he was positive what learn other cultures and languages. He seemed to really enjoy learning. I don't have feelings such as him for what learn English. I knew that first, I should enjoy English. Before long, I listened to western music. There were a lot of songs that I know, and I think English is fun little by little.

Through this experience, I thought I should make effort. I'm not enough eagerness for English still, but I certainly have changed. English skills are necessary to come true my dream, for instance, university entrance examination, job, tour, etc.... English will be essential in my life. If I can have a chance like this, I want to talk equally to each others. Not good only think. I have to act!

My unforgettable memories

"I want to change myself!" When I decided to join this exchange activity with PTNK school, I thought. I did not have so much confidence in my English, but I wanted to make friends in other countries and talk with them. I was looking forward to making friends abroad, but at the same time, I was nervous about whether I talk with them.

I remember when I talked with a PTNK student for the first time. The name is Chao. She was very composure in contrast with me and introduced herself first.

Then I can become calm again of her gentle voice and behavior and introduced myself.

It was very short, but we could talk about our club activities, hobbies, and so on. At last, we exchanged SNS accounts. That night I had a lot of courage and sent a message to her from me. She responded to me with many questions quickly, but I was not used to responding, so It took a lot of time to talk. But we spent a good time.

A little later we decided to do presentations. The members are Chao, Thu Do, Momoka, and I. Immediately we were talking about what the differences were between Vietnam and Japan. We decided to focus on education. We were able to make a good start. However, we wondered which subjects we should focus on. Then I tried to ask Vietnamese students how they study in their school. Then they sent a report which was written in detail. We were surprised and decided to focus on moral education. There were many things which we unknown and each countries specific expressions. Therefore we had difficulty expressing what we wanted to say. However, we contacted frequently and managed to complete preparing our presentation. Finally, we could give a presentation well. After finishing the presentations, our team members praised one another's efforts. I expressed my gratitude to our team members. I was filled with a sense of achievement.

The experience which makes a presentation with foreign friends made a big difference for me. For example, I became more careful thinking about opponents, such as schedule, time, and background. It is not only to say foreign people but also friends and families.

Furthermore, I have a dream to go to a foreign country. Then I want to be active worldwide. Unfortunately, we could not go to Vietnam, but it is an unforgettable memory for me.



Precious experience

Interacting with Vietnamese high school students was a “precious experience”.

First, I will write an impressive thing and an interesting thing in this activity.

One of the most impressive things is my English skill. They spoke English very fluently and they explain some things that I couldn't understand again in other words. I talked with Vietnamese students online more than ten times. I felt the greatness of their English skills every time. When I asked questions because I couldn't catch what they said, they answered politely. Thanks to their great English skills and kindness, I could communicate with them.

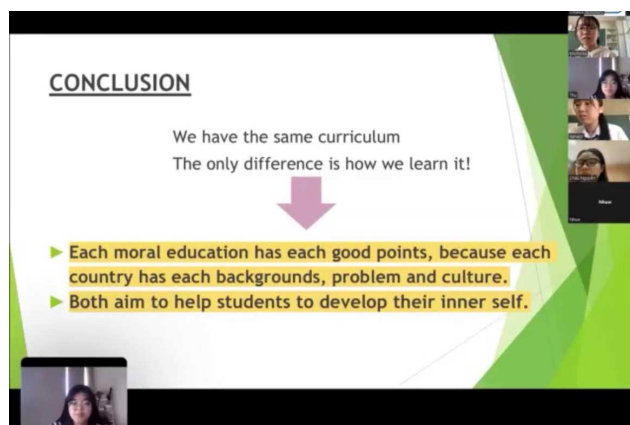
The most interesting thing is their English pronunciation. Through conversations with Vietnamese students, I strongly felt that the native language influences English pronunciation. It was difficult for me to hear the pronunciation of Vietnamese students. I guess it is because Vietnamese influence English pronunciation. The pronunciation of Vietnamese students is hard to hear the last consonant. I am interested in differences in English pronunciation depending on the pronunciation of the native language.

Next, I will write about group activity. I worked in a group of four, two Japanese students and two Vietnamese students. I met with group members online two times to decide on the theme of our activity. Our theme was moral education. We focused on it because everyone was interested in education and there were big differences in moral education between Japan and Vietnam. We discussed many times and thought about the content of the presentation. We also shared roles. After each preparation, we made a presentation together. I moved because people who spoke different native languages worked hard together and were able to complete one presentation. These are wonderful things, so I'm glad I had a wonderful experience.

Next, I will write about Tokyo Study Trip. I went to Tokyo with people in the same grade at my school. One of its purposes was to visit the ASEAN-JAPAN Center. Visiting there was fun. I was able to know the Culture of Southeast Asian countries. Other countries' cultures are interesting because it's different from Japan's. I thought that I want to become a person who can admit cultural differences. I also walked around and ate dinner with my friends who belong to the global team on Tokyo Study Trip. I had fun and could make nice memories.

Finally, I felt a sense of accomplishment that could only be felt in this activity. Through this activity, I experienced the splendor of overcoming language barriers and connecting with people. Even if the language barrier stands up, I want to have an attitude to connect with people. For that purpose, I will study English hard.

To the teachers, thank you for your efforts to carry out this activity.



My experience

I would like to write about my experiences in this program. First, why did I decide to join this activity? One reason is that I wanted to improve my English skills.

We don't really have the time to speak English in Japan so I wanted to get the opportunity to communicate with foreign people. I have to say "duty" rather than an "opportunity." I decided to place myself in challenging situations that I have to use English. Another reason is that I like to know and experience something new. We have to get a new sense of value to live with fun because we live in a monotonous day. For these reasons, I decided to participate in this program.

It was the first time I met Vietnamese people when we have first zoom meeting.

I and my body talked about ourselves. It was difficult to communicate with him because his English level was high and his pronunciation was a little different. However, I could finally tell what I wanted to say and understand what he said. I could make progress in this meeting. For example, I learned that I don't have to be perfect to communicate. We usually made a mistake even talking Japanese, and compared with a native speaker,

PTNK students may be not so good at English. After I thought like this, I could have confidence and enjoy our conversation.

We focused on food for our presentation, we researched Vietnamese food by trying it in Vietnamese restaurants and sharing information about each food in a meeting. We contacted using SNS messages. We deepened our understanding of each food, and I came to like Vietnamese food.

I enjoyed this program a lot and I could achieve my goals: improving my

English skills and learning new international ways of thinking. This program widened my outlook to see the bigger world. I want to go to Vietnam someday and see how big the world is with my own eyes.



The image shows a screenshot of a Zoom meeting. The main content is a presentation slide with a white background and a black border. The slide features the following text:

- "not greasy"** (in red)
- Vietnamese foods have basically strong seasoning but are not greasy.
- Vietnamese foods have several kind of feachers up to area.
- VIETNAM**
- North -> light
- Central -> salty
- South -> sweet

On the right side of the slide, there is a green map of Vietnam. The Zoom interface includes a top bar with an 'SSH' icon, a vertical column of participant video thumbnails on the right, and a larger video thumbnail at the bottom right.

Convenience of English

“I want to be a great person.” This is why I chose the Vietnam training course. It is vague and a bit ridiculous, but I really thought so and think so now. I did not like to speak in front of an audience because I get very nervous. Though there were only 10 members, I was nervous to introduce myself at the meeting of the global training course. I also had another problem. I could not catch what my buddy said well. My buddy’s English was so speedy that I was confused. Although I had such problems, I could overcome them and get closer to “a great person”.

First, to understand what my buddy said, I tried to get an overview of that, and ask again if I could not catch it. Then these strategies went well. I also tried to speak a lot, so I could grasp what we were talking about and I could communicate with my buddy.

I also overcame my nervousness through 3 presentations. The first and second one was in English, and the third one was in Japanese. I could enjoy the second and third, although they had many audiences. The reason for that is that I tried to be confident and calm. I also considered the timing of my breath because my voice is apt to tremble. I think it is important to consider ourselves and improve to be better.

Thanks to this project, as I had much more exposure to English, I improved my sense of English and I noticed characteristics of the English language. First of all, English is easy and very useful. It has been ordered so we can learn easily. Everyone can communicate with people who are from different countries in English. I felt so when I talked with my buddy. We can not communicate in Japanese or Vietnamese of course when my buddy was talking with others in Vietnamese, I could not understand what he was saying at all. Anyway, I think English is easy. I also think so because I can not recall a certain word in Japanese despite I can recall it in English these days.

I think English is easy and very useful, on the other hand, I do not think I can have a good conversation in English only with the English I learned at school, so I would like to learn short phrases and non-grammatical expressions, which my buddy used, in addition to those to be fluent in English.



探究活動ゼミ発表会

令和4年(2022年)10月26日 高田城址公園オーレンプラザにて

生徒代表挨拶

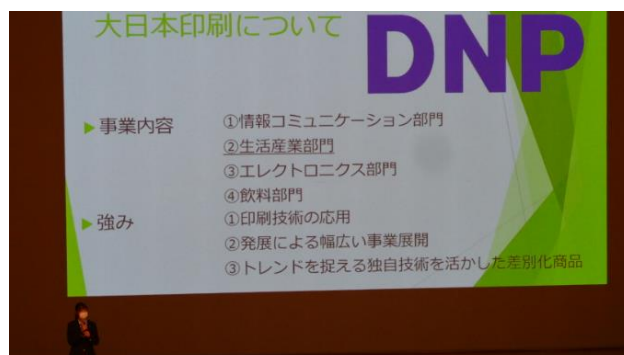
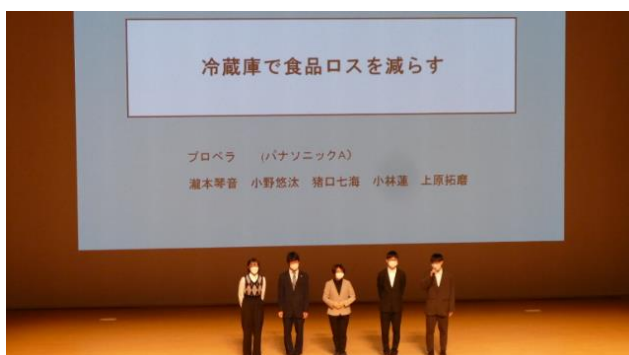
生徒会長

「ついに探究学習ゼミ最終発表の日となりました。私たち2年生は、社会の課題やニーズに目を向けて、よりよい商品やサービスを提案することを目標に、ゼミ活動に取り組んできました。そして先日、私たちは幅広い分野の企業を訪問させていただき、プレゼンテーションを行いました。新型コロナウイルスの影響で2年間



はリモートで行われていた東京研修ですが、先生方や企業の方など多くの皆様のおかげで東京へ行くことができました。このような機会を与えてくださった全ての方々に、心より感謝申し上げます。今回の研修では様々な気づきや発見があり、私たちにとってとても充実した時間になりました。本当にありがとうございました。私たちはこれまで、1年生の時に行った上越地域に関するプレゼミ活動の経験や多くの情報、データを生かし、よりよいプレゼンテーションを行うための準備を重ねてきました。初めて東京研修の班のメンバーと集まったのは6月、そこから10月までにたくさんの困難を乗り越えてきました。放課後遅くまで残って準備をする中で、提案を考えると行き詰まり方針すら曖昧になってしまうこともありました。期限が近づいてきても上手くまとまらず、焦りを感じたこともありました。しかし、それを仲間と共に乗り越えてきたということは、私たちにとってとても貴重な経験となりました。企業の方々の前でのプレゼンでは、練習通りに思いを伝えられた人、緊張により上手く話せなかった人、それぞれいたと思いますが、企業の方からたくさんのアドバイスを頂いたことで、改めて様々な視点で提案内容を見つめ直すことができたと思います。また、グローバル班の生徒は、時差のある中でベトナム

の生徒と協力してアイデアを練る必要がありました。文化や考え方の違い、共通言語が英語であることの大変さを感じることもあったと思いますが、国際的な交流から日本では学べないことも学べたのではないのでしょうか。私たちにとって、今日は、これまでの集大成を多くの方に見ていただける大変貴重な機会です。発表する人も聞いている人も提案された事業が実現した世の中を考えながら参加し、有意義な時間を過ごしましょう」



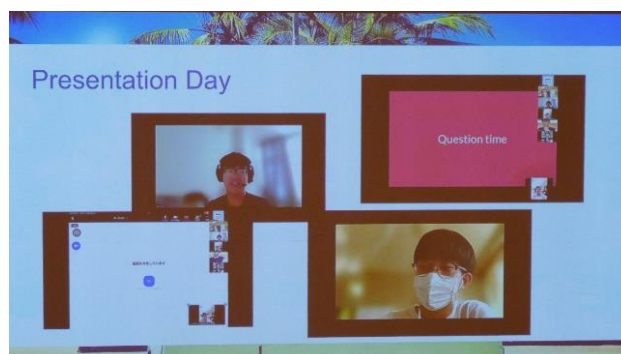
次第

1 開会式

開会挨拶 新潟県立高田高等学校 校長 山田 喜昭

生徒代表挨拶 新潟県立高田高等学校 生徒会長

2 グローバル班活動報告



3 企業ゼミ 発表

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| ① 野村ホールディングス株式会社 A班 | 投資道～Champion Road～ |
| ② 数研出版株式会社 B班 | 学生の背中を守る～Mathter～ |
| ③ シティユーワ法律事務所 B班 | カガヤカシニア～高齢者専門の法支援サイト～ |
| ④ キヤノン株式会社 A班 | 高齢者の方に安心な生活を |
| ⑤ パナソニック株式会社 A班 | 冷蔵庫で食品ロスを減らす |
| ⑥ 大日本印刷株式会社 B班 | 消費者と繋がる企業へ |

4 閉会式

審査員が以下の観点で審査し、表彰しました

審査基準

【1】提案の有用性・魅力

- ① 企業や消費者の利益 ② 実現可能性 ③ 独自性・創造性・アイデアの新鮮さ

【2】発表

- ① 論理の明確さ ② 聞きやすさ ③ チームワーク

表彰

最優秀賞 佐久間昇二杯

キャノン株式会社A班 高齢者の方に安心な生活を

優秀賞

大日本印刷株式会社B班 消費者と繋がる企業へ



令和4年度 2学年東京研修 生徒アンケート結果

東京研修 令和4年10月5日(水)～10月7日(金)

回答数 213名 (普通科：178名、理数科：35名)

普通科

< 1日目 >

企業プレゼン発表準備期間	人数	率
十分である	16	9%
まあ十分である	46	26%
普通	39	22%
やや不十分である	67	38%
不十分である	10	6%

企業プレゼン提案内容	人数	率
大変満足	33	19%
満足	90	51%
普通	42	24%
やや不満	11	6%
不満	2	1%

訪問先企業の対応	人数	率
非常に良い	149	84%
やや良い	24	13%
普通	4	2%
やや悪い	1	1%
悪い	0	0%

企業で実際にプレゼンをしてみて	人数	率
大変有意義	90	51%
有意義	66	37%
ある程度有意義	12	7%
あまり有意義でない	2	1%
意味は無い	1	1%

< 2日目 >

班別研修の内容	人数	率
大変有意義	35	20%
有意義	55	31%
ある程度有意義	50	28%
あまり有意義でなかった	36	20%
意味は無い	2	1%

班別研修の時間	人数	率
長い	11	7%
適当	83	52%
短い	67	42%

班別研修の人数	人数	率
多い	17	10%
適当	143	82%
少ない	15	9%

理数科

< 1日目 >

日本科学未来館	人数	率
大変満足	9	26%
満足	16	47%
普通	5	15%
やや不満	4	12%
不満	0	0%

< 2日目 >

班別研修	人数	率
大変有意義	9	26%
有意義	9	26%
ある程度有意義	4	11%
あまり有意義でなかった	7	20%
意味は無い	6	17%

班別研修の時間	人数	率
長い	1	3%
適当	23	66%
短い	11	31%

班別研修の人数	人数	率
多い	4	16%
適当	21	84%
少ない	0	0%

全クラス共通

< 2日目 >

校友会講演会	人数	率
大変満足	67	31%
満足	84	39%
普通	54	25%
やや不満	7	3%
不満	1	0%

< 3日目 >

クラス別研修	人数	率
大変満足	72	34%
満足	80	38%
普通	41	19%
やや不満	16	8%
不満	2	1%

< その他 >

宿泊施設	人数	率
大変満足	79	42%
満足	63	33%
普通	34	18%
やや不満	13	7%
不満	1	1%

東京研修全体	人数	率
大変満足	84	48%
満足	78	44%
普通	10	6%
やや不満	4	2%
不満	0	0%

●東京研修全体を通して（自由記述欄）

- 【企業訪問】 ・もっとゼミ活動の時間が欲しかった。
 ・生徒への期待も含めて決めたとと思うが、企業班の編成をもう少し考えるべき。
- 【講演会】 ・文系寄りのお話しも聞いてみたかったです。
 ・1日歩き回った後で疲れてしまい集中して話を聞くのが難しかったので、
 もっと早い別の時間帯にして欲しかった。
- 【大学訪問】 ・班別自主研修の時間がもっと欲しかった。
- 【理数科】 ・日本科学未来館の見学時間をもう少し長くして欲しかった。
 ・メディカルコース向けの施設見学があってもいいのではないかな。
- 【食 事】 ・移動時間が多く夕食の時間が少なかった。
- 【その他】 ・テスト期間のすぐ後というのが大変だった。
 ・もう少し余裕のある行程にして欲しかった。

第14回研修を振り返って

2学年主任 牛木 孝

1 はじめに

まずは、本研修を総括するにあたり、校友会および校友会東京支部の皆様方、各企業様、そして快く送り出していただいた保護者の皆様方に篤く御礼申し上げます。過去2年間は新型コロナウイルス感染拡大により、現地での研修ができず、リモートでの実施となっていました。今年度もベトナム研修グローバル班については、早々に現地研修無しの条件で募集することになりました。それでも11名の生徒が意欲的に取り組んでくれました。東京研修についても、実施が危ぶまれましたが、各企業様が受入を快諾してくださり、実施に向け勇気をいただきました。お陰様で生徒たちは何事にも代えがたい経験と思い出を作ることができたと思います。関係された皆様方、ありがとうございました。

2 1年生での活動＝プレゼミ活動（MC探究Ⅰ）

テーマ：地域探究プロジェクト「上越の課題を探る」

- ①高田本町商店街 ②高田東本町（空き家） ③上越全地域の観光
- ④上越妙高駅周辺（フルサット） ⑤赤倉温泉エリア

10月12日（火）に現地へのフィールドワークを初めて実施しました。この活動を通じて、「調べる、考える、議論する、発表する」という探究学習のノウハウを体験しました。

3 2年生での活動＝ゼミ活動（MC探究Ⅱ）

テーマ：「SDGs（持続可能な開発目標）と関連させて、企業価値を高める提案をする（新たな商品や新サービス、もう既にあるものを改良したもの）」

今年度も、昨年度に引き続き上記テーマでゼミ活動を行いました。コロナウイルス感染拡大の影響もあり、活動開始が遅れたりしましたが、無事に現地での企業訪問研修並びに最終発表会を実施することができました。

5月中旬 オリエンテーションおよび希望した企業の研究でゼミ活動始動

7月下旬 中間発表動画作成→企業担当者に送付し助言いただきました。

9月下旬 プレゼン資料完成およびリハーサルと発表会

10月5日～7日 東京研修 初日：企業訪問で本番プレゼン

10月25日・26日 校内発表会・全体発表会（オーレンプラザ）

4 終わりに

「百聞は一見に如かず」、正にこれを強く感じた研修でした。在宅勤務が進む企業も多く見られましたが、3年振りの対面による企業プレゼンは生徒にも企業担当者にも刺激になっていただけたようです。オンライン研修の良さもありますが、日本を代表する企業の中に入り、第一線で活躍されている方と対面で話をするのはとても貴重な体験でした。企業担当者からも、高校生一人一人の個性を感じることができ、次年度以降も対面での実施を望まれる声を強くいただきました。

この研修は特別なものであり、奇跡的な様々な「繋がり」で成り立っていることを高田高校に携わる職員一同心に留め、時代の変化に合わせつつ発展することを祈念いたします。