

生徒の研究発表、感想文、ワークシートなど

啓明ビジネスプランコンテスト

総合的な学習の時間 4時間

【目的】

ソーシャル・アントレプレナーシップを育むことを目的に、SGH 指定 2 年目からソーシャルビジネスのアイデアを競うコンテストを校内で開催している。

グローバルな視点で社会課題を考えるために、平成 30 年度から香港の高校生に参加していただいている。

【方法】

9月	クラス審査（1次審査）	書類選考	ホームルームで実施	45分
9月、11月	専門家審査（2次、3次審査）	書類選考		
12月	専門家審査（最終審査）	プレゼンテーション		60分

コンテストの審査には、ソーシャルビジネスに関わっている専門家と学識経験者が加わっている。審査基準には、ソーシャルビジネスの観点を盛り込んでいる。

社会性：その事業プランが成功すれば、社会や地域の課題を解決し、社会や地域をよくするか？

独自性：その事業プランは他に類似したものがない独自性の高いものか？

ビジネス性：その事業プランはビジネスとして対価を得て、持続可能なものか？



写真左

啓明ビジネスプランコンテスト 2019 1次審査

ホームルームクラスで相互審査をしている

写真下

KG ビジネスプランコンテスト 2019 優秀賞受賞



予選を勝ち上がったプランは、KG ビジネスプランコンテストへも応募している。

（主催：関西学院大学社会教育連携機構）

海外校の参加(中止)

United Christian College Kowloon East (UCCKE)

から 2 名の生徒が参加する予定だったが、香港の政治情勢が緊迫し、来日できなくなった。

【事前学習】

福井邦晃先生（NPO 法人ブレンヒューマニティ事務局次長）をお招きして、事前学習を行った。学習内容は以下の通りである。

- ・社会課題とは何か。
- ・社会課題の見つけ方。
- ・社会課題の分析し真因を探る。
- ・課題をシステムで解決する。

教材には、独自に開発した『ビジネスプランの手引き』を使用している。

【ブラッシュアップ合宿】

10月 1泊2日

講師 5名（NPO 法人ブレンヒューマニティ、NPO 法人あっとすくーるより）

1次、2次審査を通過した 9プラン 16名が、参加した。ビジネスプランにさらに磨きをかけるために、講義を 3回受講した。また講師の個別指導を 2回受けた。

【発展学習】

5月、6月、9月、10月、11月

「ソーシャルビジネスの企画」を深く学ぶために、発展的な内容の講座を希望者対象に、90分×回行った。（土曜選択講座 高校生 15名）この 15名のうち 3名が最終審査に残っている。

啓明ビジネスプランコンテスト 2019

事前学習 中3・高1・高2 7/12(金)

プラン作成 中学3年生：個人 高校生：個人またはグループ（3人以内）

クラス審査 中学生：9月4日(水) 高校生：9月5日(木)
6グループに分かれ上位2作品ずつ選ぶ。各クラス12作品ずつ

専門家審査 9月中 上位10作品決定

ブラッシュアップ合宿 10/19(土) 20(日)

KGビジネスプランコンテスト 11/23(祝・土)

啓明ビジネスプランコンテスト 12/13(金)

夏休みをはさんで5か月にわたる学習となっている。
クラス審査、専門家審査を経て9作品16名がブラッシュアップ合宿に参加している。
合宿後、3次審査で10作品から3作品に絞られ、最終審査まで残ったのは3作品6名であった。

今井 悠介	公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン 代表理事
黒田 尚子	神戸アジアン食堂バル SALA 代表
大福 総平	特定非営利活動法人 しゃらく
渡 剛	NPO 法人あっとすくーる 理事長
藤川 健	兵庫県立大学 准教授
池田 潔	大阪商業大学 教授
杉原 左右一	関西学院大学 名誉教授
武田 丈	関西学院大学 教授
能島 裕介	特定非営利活動法人ブレインヒューマニティー 顧問
藤本 秀俊	有限会社神戸経営支援センター 代表取締役
川島 一郎	CAMP 合同会社 代表理事

上記の方々に、専門家審査（2次、3次：書類審査）、最終審査（4次：プレゼンテーション審査）をお願いしている。

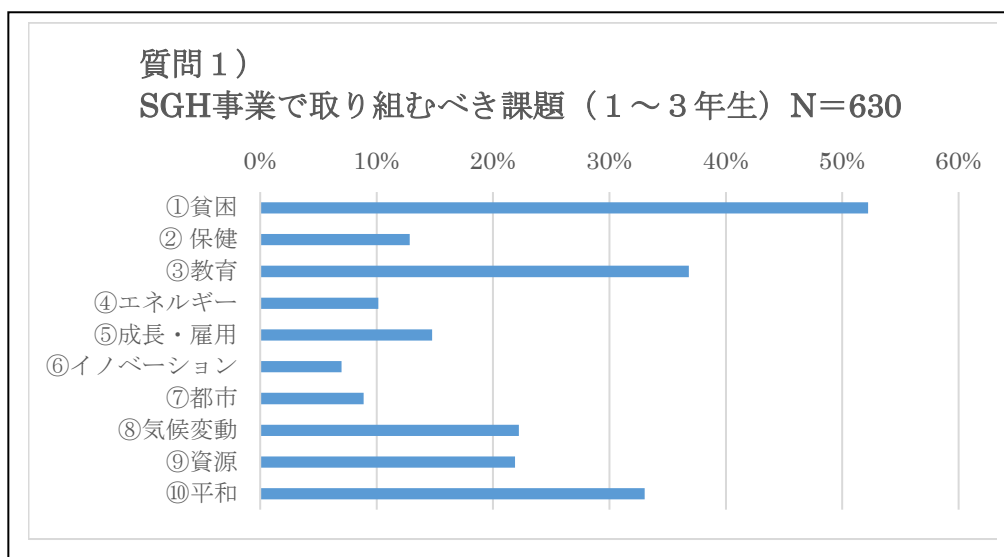
ソーシャルビジネスプランと SDGs

社会課題をグローバルな視点でとらえるために、講演会でテーマにしていた SDGs をソーシャルビジネスプラン作成と関連付けようとした。生徒にアンケートを実施し、自身が作成したプランをの SDGs の 17 の目標に分類した。

1～3 年生全員(744 名)が取り組み、計 744 プランが策定された。分類は、3. すべての人に健康と福祉を(17%)、11.住み続けられる街作りを(10%)、16. 平和と公正をすべての人に(9%)、1. 貧困をなくそう(8%)、2. 飢餓をゼロに(8%)が目立った。

質問 1 SGH 事業は、現代社会が抱える問題に、将来、取り組もうということでやってきました。あなたが取り組むべきだと思う課題を、次の中から **3つ**選んでください。

- | | | |
|---------|-----------|------|
| ① 貧困 | ⑤ 成長・雇用 | ⑨ 資源 |
| ② 保健 | ⑥ イノベーション | ⑩ 平和 |
| ③ 教育 | ⑦ 都市 | |
| ④ エネルギー | ⑧ 気候変動 | |



啓明ビジネスプランコンテスト 2019

啓明学院中学校・高等学校

私たちのアイデアで社会の課題を解決しよう！

2019年12月13日(金)
10:40~12:20 高校の部
12:20~13:00 休憩
13:00~14:10 中学の部
チャペルにて

【高校部門】	3企画	
佐藤 恵玲奈	1年Cクラス	} NO・MORE・ブラック企業
福田 華子	1年Fクラス	
谷川 えれな	2年Aクラス	} 八角で脱出！ミャンマーの貧困
古瀬 和音	2年Bクラス	
小宮谷 純怜	3年Cクラス	} ジブトレ
石田 ひなの	3年Dクラス	

【ゲスト】

小林 大紀 関西学院大学 総合政策学部 メディア情報学科2年 (啓明学院OB)

【中学部門】	4企画	
倉本 真弥	3年Aクラス	老若男女ハッピープロジェクト
重信 圭歩	3年Aクラス	共働き家庭のための高学年からの学童保育
東雲 洸樹	3年Aクラス	VRで無くそう！世界中の偏見を
苅谷 芽生	3年Dクラス	介護お悩み相談室



事業内容

◦八角を加工する(八角平和計画)際にできるオイルを使い石鹸を作る

八角平和計画

- ミャンマーで行われている事業
- 農家にケシではなく八角を育てさせる
- 林健太郎氏

動機

◦余った八角のオイルの使い道に困っていると聞いたから

↓

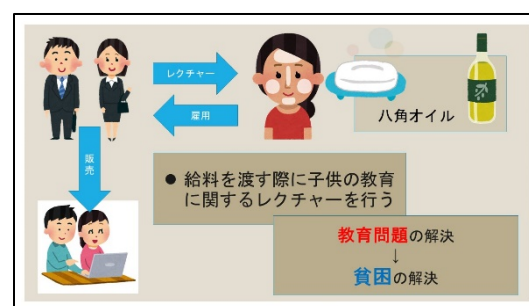
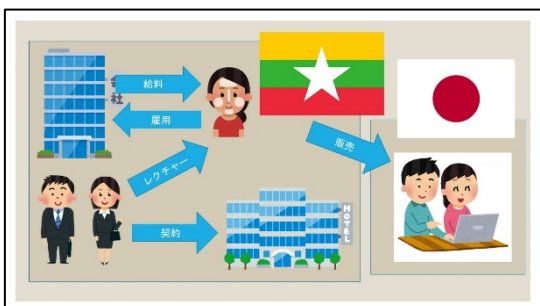
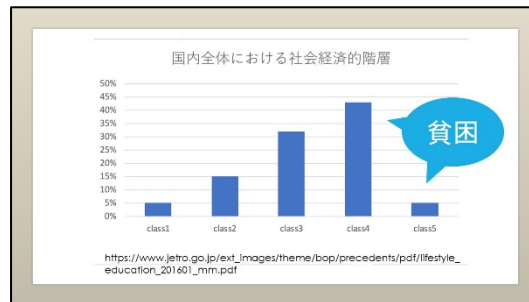
より多くの人が使う石鹸を作る

対象者

◦ミャンマーの貧困層の母親
子供への教育費を賄えない

↓

子供を学校に通わせる



〈仕事内容〉

- 時間:午前の部 8:00~12:00/午後の部 13:00~17:00
- 日程:週3回
- 仕事内容:石鹸作り、ラッピング、発注作業

社員

- 石鹸作りのレクチャー
- 他社との提携
- 新商品の開発



八角オイル



苛性ソーダ



精製水

販売計画

1個898円

月収 : 898円 × 576コ/月 = 517,248円/月

164,024 (利益)

会社と提携

イメージアップを
目指す会社

ホテル

パッケージ会社

石鹸の特徴



- 美容効果
- 八角を使っていること
- ミャンマーの貧困の解決につながる
- 高級感のあるパッケージ
- 石鹸の見た目への工夫
- オーガニック、手作り

八角平和計画の
発展

新たな雇用

八角平和計画

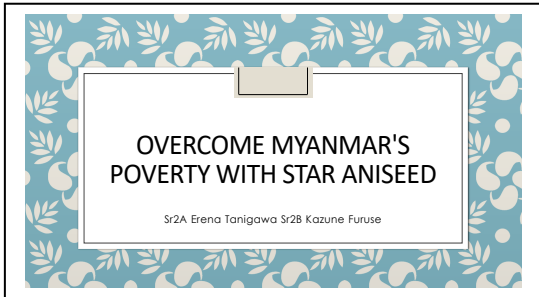
今回の事業

貧困問題解決

収入の安定と向上



ご静聴ありがとう
ございました。



Business lineup

◦We make soaps with oil when processing star anises into Tamiflu (Star anise peace project)

Star anise peace project

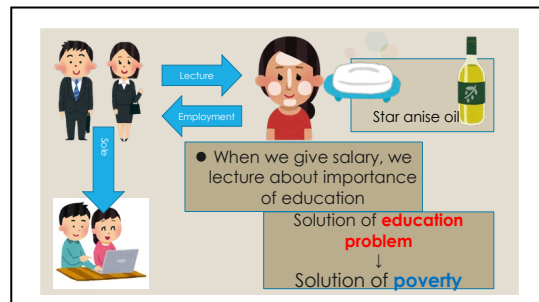
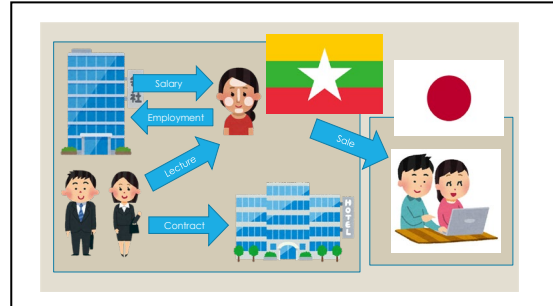
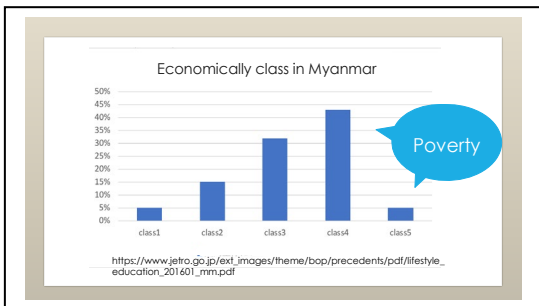
- This project is held in Myanmar
- Let farmers grow octagons, not poppies
- Mr.Kentaro Hayashi

Target people

◦Poor mothers in Myanmar

↓

Help mothers in Myanmar cover education expenses for their children to receive suitable education



〈Job description〉

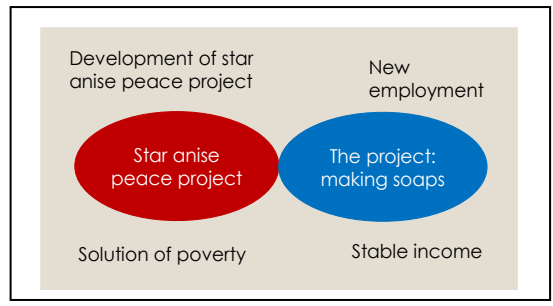
- Time:8:00~12:00/13:00~17:00
- 3times a week
- Ex)making soaps, lapping and shipping

Employees

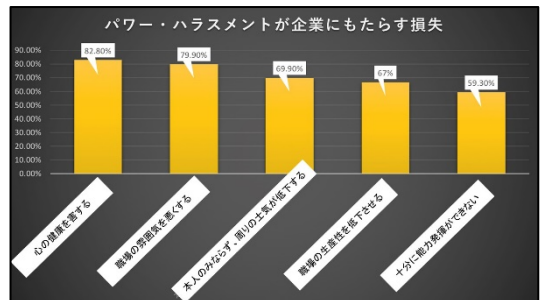
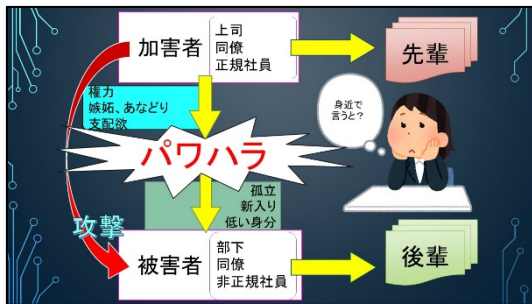
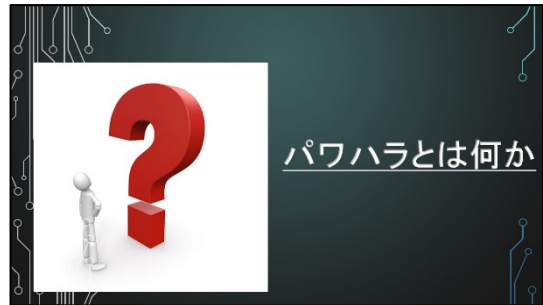
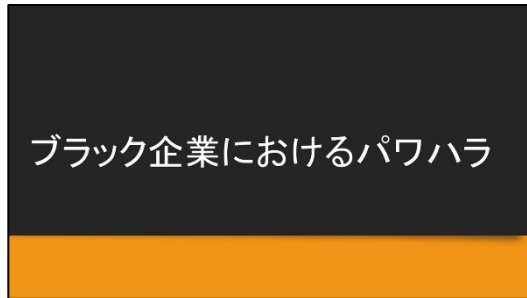
- Teaching mothers how to make soap
- Making business partnership
- Developing new project

Unique about this soap

- Making beauty effect
- Made of organic substances, such as star anise
- Helping Solve poverty of Myanmar
- Originality of appearance



このプランは、KG ビジネスプランコンテスト 2019（主催：関西学院大学社会教育連携機構）の最終審査（11月23日、関西学院上ヶ原キャンパス）にも残り、奨励賞を受賞しました。

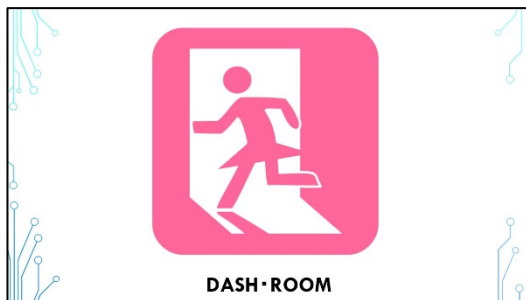


相談できない原因

- 相談場所を信用できない
- 相談場所を知らない
- 近くに相談場所がない
- 相談することが恥ずかしい
- 相談相手(家族、友人)がいない

- 過大な要求を受ける
- 小売業・サービス業勤務
- 女性
- 35歳未満
- 500円でインストール

①被害者同士のチャット
②カウンセラーとの相談
③社会復帰をサポート



アプリ開発と収入

- アプリ制作費用: 200万円程度
- 携帯のインストール: 500円
- アプリ収入: 目標人数4000人, 500円 × 4000人 = 200万円

アプリの収入一覧表

①インストール費用		②目標	
【4000人まで】	資本の回収	0ヶ月：0円	資本回収で1年かかると想定
【4000人以上降】	利益の70%が開発者へ	1ヶ月：500円×100人 =5万円	
	利益の30%が会社へ	2ヶ月：500円×400人 =20万円	
		6ヶ月：500円×1300人 =65万円	
		12ヶ月：500円×4000人 =200万円	

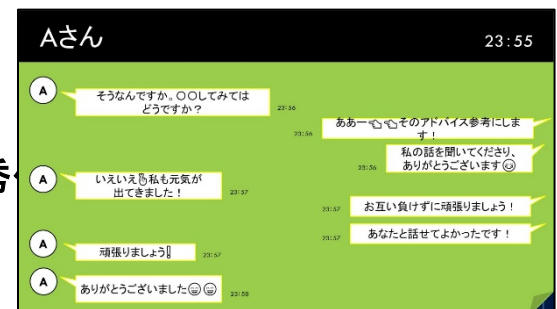
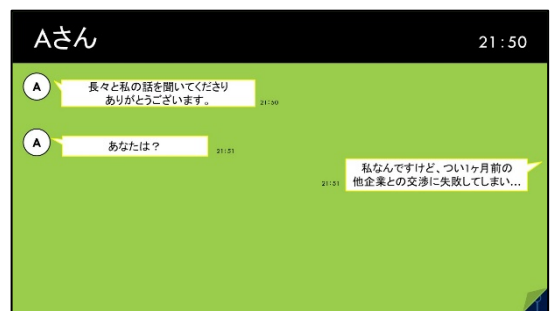
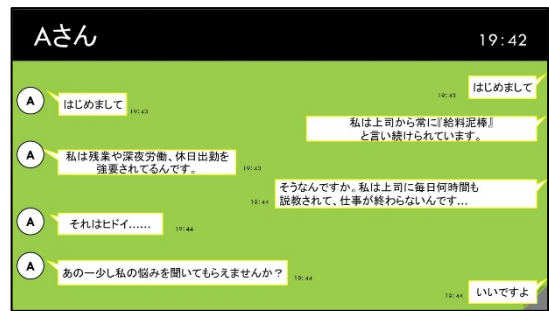
②広告収入

①：無料広告	②：有料広告
フッターバーナーを使用	ユーザーからの課金収入
1ヶ月目：9,600円 (320円/日)	1ヶ月目：5,000円 (約170円/日)
2ヶ月目：14,400円 (480円/日)	2ヶ月目：11,400円 (380円/日)
6ヶ月目：48,000円 (1,600円/日)	



②広告収入

①：無料広告	②：有料広告
フッターバーナーを使用	ユーザーからの課金収入
1ヶ月目：9,600円 (320円/日)	1ヶ月目：5,000円 (約170円/日)
2ヶ月目：14,400円 (480円/日)	2ヶ月目：11,400円 (380円/日)
6ヶ月目：48,000円 (1,600円/日)	

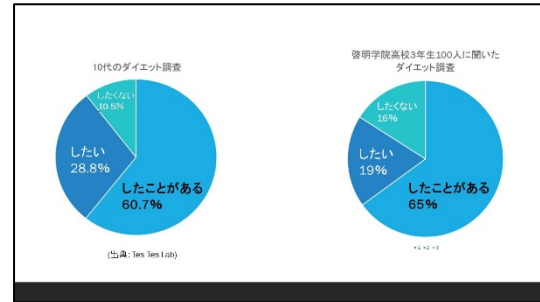


啓明

優秀

ジブトレ

Sr.3C-14 小宮谷 純伶
Sr.3D-02 石田 ひなの

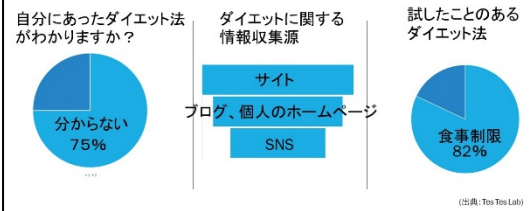
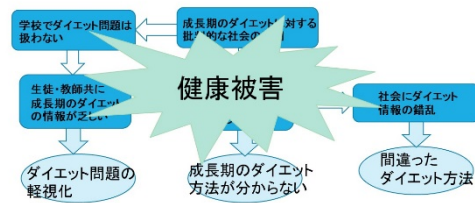


ダイエット制限 → 健康的ダイエット促進

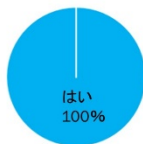
対象者の例

- 2か月で3kg、生理不順などの健康障害を避けて、出来るだけ健康的に効率よく痩せたい
- 自分に合ったダイエット方法が分からず、ネットで調べた炭水化物抜きダイエットを実践している
- 身長158cm体重49kg 17歳女子高生

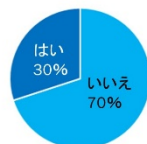
現在の状況



生徒の「不健康ダイエット」問題の現状を知りたいですか？

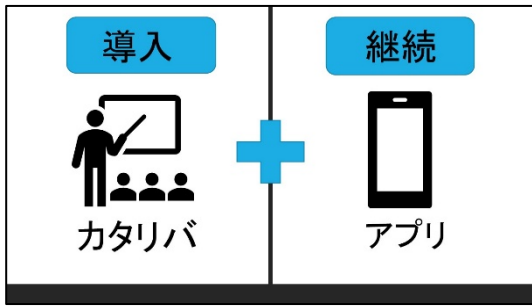


学生のダイエットについて知識がありますか？



理想の状況





ジブトレ紹介

- ・ダイエットの問題意識を高める
- ・生徒、先生共にダイエットの正しい知識を提供する
- ・ジブトレの宣伝

生徒 教師

アプリ

女子中高校生の
ダイエットによる健康障害の
持続的解決に繋がる

メニュー知識 → 間違ったダイエット

知識 → 健康的なダイエット

アプリ

初期設定

ジブトレ

体重 kg
身長 cm

決定

目標日

January

アプリ

どの体型になる?

- 適正体重 kg
- 美容体重 kg
- シンデレラ体重 kg

決定

通常

今出れずための食事
今日おやすみための運動

残り 日

運動、食事記録
身長、体重、生理
情報コンテンツ
みんなの声
設定

アプリ

> 運動記録
その他のメニュー

身長
体重

> 生理
January

Top

(20代女性)

Good Bad

運動、食事記録 身長、体重、生理 情報コンテンツ みんなの声

他のアプリと異なる点

- ・歩数のみでの消費カロリー計算
- ・AI栄養士による年齢・個人にあった食事メニュー、運動メニューの提供
- ・部活、授業での運動量計算
- ・栄養士・医師による成長期にあったダイエット法
- ・アバター機能、危険状態警告通知で過度なダイエットを防ぐ機能
- ・コンテンツが集約

収入

政府から NPO法人 補助金 25,000円(月)

講演料(学校) 25,000円(回)

合計 50,000円 + (健康関係広告費 20,000円)

支出

* アプリ開発費 20,000円 + 100,000円(栄養士)

2回(月) 講演で黒字

ランニングコスト

- 3,000円 5%
- 983円 2%
- 20,000円 37%
- 30,000円 56%

合計53,983円

- レンタルサーバー
- 語りて
- iPhone
- android(初回)

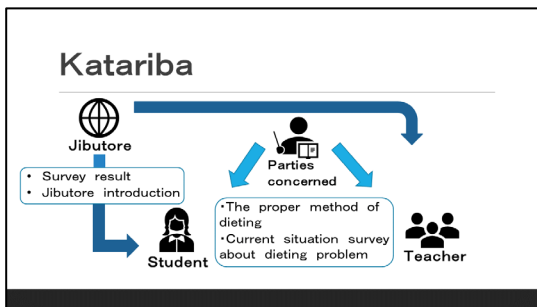
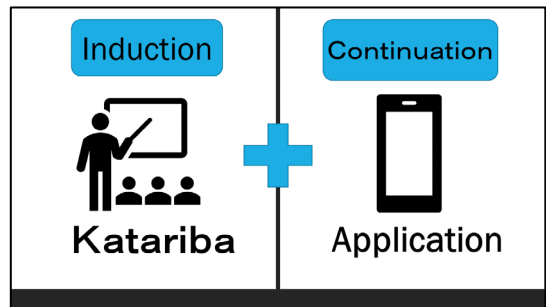
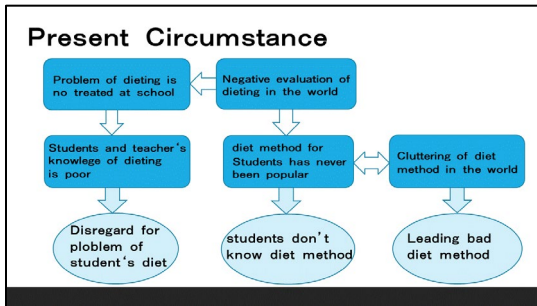
Jibutore

Sr.3C-14 Sumire Komiyatani
Sr.3D-02 Hinano Ishida

Object Person

For example...

- Student who aim to lose 3kg in 3 months without health hazardes that menoxenia, osteoporosis and so.
- Student who don't know diet method that fits the person.
- Students who is average in height and body weight.



Application

Income

Outgo

* Application's development cost 20,000yen + 100,000yen (a nutritionist)

2 times (one month) lecture go into the black

Category	Amount (yen)	Percentage (%)
Rental Server	20,000	37%
Lecture	3,000	5%
iPhone	983	2%
android (first time)	30,000	56%
Total	30,000	100%

2020年1月19日 神戸新聞朝刊



香辛料「八角」植え ミャンマー救おう

薬品成分抽出↓オイルをせっけんに加工↓雇用創出

中華料理などに使われる香辛料、八角を植えてミャンマーを貧困から救おう。国際社会で活躍する人材育成に力を入れる高校を対象に、文部科学省が全国で指定する「スーパーグローバルハイスクール（SGH）」。指定期間5年間の最終年度を迎えた啓明学院高校（神戸市須磨区）で、社会問題をビジネスで解決しようという「啓明ビジネスプランコンテスト」が開かれ、ユニークなアイデアが最優秀賞に選ばれた。（鈴木久仁子）

社会問題をビジネスで解決

神戸・啓明学院高校がコンテスト

コンテストはSGHプログラム 3人以内のグループで、地道なムの一環で、同校独自の取り組み。文献研究や現地調査、専門家らへの聞き取りなどを展開。深い教養やコミュニケーション力、アイデアなどに頼ることなく、民間のビジネス手法で解決策を考えるのが特色だ。生徒は個人か

ら1組ずつ、選ばれたビジネスプランを全校生徒の前に発表し、NPO法人のスタッフや企業家も加わって審査した。最優秀賞に選ばれたのは、2年生のプラン「八角で脱出！ミャンマーの貧困」。国内外で人道医療支援活動に携わる医師と連携した。

八角は香辛料だが、その成分がインフルエンザの治療薬、タミフルの原料にもなる。この医師は長年の紛争で荒廃し、人々が貧しい暮らしを余儀なくされるミャンマーに雇用と平和をも

コンテストを前に、合宿でビジネスプランを練り直す生徒
神戸市須磨区（啓明学院中
学・高校提供）

医師と連携、現地調査も実施

関心を持った生徒は「スタディーツアー」として一昨年夏、現地に飛んだ。実際に八角を栽培している畑を見学し、社会状況も目の当たりにした。それらを基に考え出したのが、このプランだ。目を付けたのは、タミフルの成分を抽出した後に残る八角オイルの使い道。貧困にあえぐ女性たちの雇用を生み出すため、オイルにカセイソーダと精製水を混ぜ、せっけんを作ること



全校生徒を前にプランが発表されたコンテスト
神戸市須磨区横尾9、啓明学院中・高校

発案した。収入が安定すれば経済的な向上につながるが、子どもの教育費も捻出できる。ただ、ビジネスとしてどう成り立たせるのか。怠惰も行い、専門家の助言を受けてプランを練り上げた。その結果、発表したのは1個898円という価格で売るプラン。手作りで安心、安全を強調し、高級感のある包装で大手のホテルや企業のイメージアップに使ってもらう。ミャンマーで庶民の平均月収が1万円ほどともいわれる中、月に576個が売れば、週3回の労働で生産者1人当たり月6千円ほどの収入が見込めそうだという。審査委員からは「898円は高いのでは」「大手企業が乗り出してきたら、どうするのか」などの質問が出た。

発表した谷川えれなさん（17）と古瀬和音さん（17）は実際にミャンマーを訪れ、「学校にも行かず、小さな子どもたちが物売りをしているのに衝撃を受けた」と振り返る。「自分たちが当たり前だと思っていたことが、実は当たり前ではないのでは」との思いが原動力になったといい、「どう売り込めば、社会や企業が関心を持ち、収入に結び付くのかを考えるのに苦労した」と話した。

同校では、SGHの指定終了後も「社会の課題に関心を持ち、解決していく精神を育てていきたい」としている。

神戸新聞NEXT

2019/5/14 05:30 神戸新聞NEXT

23歳の「八百屋女子」行商を再現 1日限り、幻の光景



千葉と東京を結んでいた京成電鉄の「なっば電車」（鉄道フォーラム提供）

拡大



野菜を積んだ台車を押す竹下友里絵さん（右）、農家の山崎高志さん（中央）ら＝西神中央駅

拡大



電車の中に野菜？ 不思議な光景に乗客はくぎ付けだった

拡大

かつて日本中を行き交っていた、魚や野菜を運ぶ行商列車。だがモータリゼーションの波に押され、令和の時代を迎えた今、残るのは近鉄の鮮魚列車1編成だけで、野菜は皆無だ。そんな中、神戸市営地下鉄で今春、平日昼間の電車を使い、幻の光景が1日限りで再現された。採れたてのニンジンやホウレン草が詰まった台車で乗り込んだのは、23歳の「八百屋女子」。農産物の物流に一石を投じようという、夢の挑戦を取材した。（広畑千春）

神戸大農学部4年生の時に青果店「タベモノガタリ」（北区淡河町）を創業した竹下友里絵さん。ほんの小さな虫食いや形が左右非対称というだけで、大量の野菜が「規格外」として廃棄される現状を知り、「規格自体をなくし、本当に新鮮でおいしい野菜を消費者に届けたい」と力を込める。近郊の20軒ほどの農家と契約し、無農薬・省農薬の野菜にこだわり、地下鉄の駅や催して販売する。

竹下さんが乗り込んだのは、西神・山手線西神中央駅。西区内の畑で野菜を収穫し、それを入れたコンテナ8個を台車に積んで車内へ。縦、横、奥行き3辺の合計が2・5メートル以内、重さ30キログラム以内という手荷物ぎりぎりの大きさだった。

途中、「まあ、野菜？」と声を掛けられたり、不思議そうな乗客の視線を浴びたりしながら、約30分。県庁前駅に到着し、構内に仮設売り場を設けると、主婦や公務員らが次々と買い求めた。80代の女性は「葉付きのニンジンが好きだけど、スーパーでは売ってなくて」と大喜び。「土や形がいびつ？ そんなの全然気にならないし、むしろ新鮮な証し」と笑顔を見せた。

◇

西区では、高齢化の一方で、若手を中心に農薬や化学肥料を極力使わないか、全く使わない野菜や米作りに取り組む農家が増えている。飲食店との直接契約や直売所のほか、三宮や大阪などで催しを開くこともあるが、壁になるのが運送費だ。ある農家は「配送料も値上がりし、自前で運ぶにも人件費や交通費の方が高つく。多少規格が厳しくても、従来の流通ルートの方が楽なのは事実」と打ち明ける。

一方の市営地下鉄は1977年に開業し、1日平均輸送人員は約31万人。だが、沿線には街開きから30年以上経過し、急激な高齢化で「オールドニュータウン」化に悩む街区も少なくない。空洞化が心配される中、若い世代にアピールできるような駅周辺の活性化が課題になっていた。

そんな中、竹下さんから持ちかけられたのが、平日昼間のオフピーク時に野菜を運ぶ今回の企画だった。

「産地と消費地が近い神戸の利点を生かしつつ、二酸化炭素排出量の少ない輸送方法として、地下鉄を見直してもらおうきっかけになれば」と市交通局。一方、農家側は最寄り駅に野菜を届ければ済む。駅から約2キロに畑を持つ農家の男性（38）は「駅までなら時間も手間もかからない。地元にある産地のアピールにもなる」と歓迎する。

神戸でまさかの行商専用列車復活か？ それなら2013年に運行を終了した京成電鉄（本社・千葉県市川市）の通称「なっば電車」以来ではと、最近少し鉄分多めの記者は意気込んだが、「現在は人の輸送が主目的なので、イベント限定です」と市交通局。ただ、今年2月に導入した新型車両6000系には全車両に車いすやベビーカー利用客を想定したフリースペースがあり、「全編成が新型に置き換わる5～6年後には、時間を区切って荷物を運ぶことはありません」。

実際に運用するなら、運賃や受け渡しの方法をどうするかなど、ハードルは多いというが、いつの日か電車で野菜を運ぶ光景が見られるかもしれない。

ソーシャルビジネスプラン作成の手引き

高校 _____ 年 _____ クラス _____ 番 氏名 _____

課題発見シート

～ ビジネスプランの事前学習のために ～

夏休みに「ソーシャルビジネスのビジネスプランを考える」という宿題に取り組みます。ソーシャルビジネスとは、社会の課題を解決するビジネスを意味します。そこで、今回は私たちが日々の生活の中で感じている「社会の課題」について考えます。

皆さんが社会の中で、「許せない」「おかしい」「なんとかしたい」「不公正だ」「不正義だ」等と思うことを10個ほど挙げて下さい。(最低5個以上)

※あくまでも「社会の課題」ですから、個人の生活や学校内、家庭内などでの出来事などは控えて下さい。

■社会の中で「許せない」「おかしい」などと思うこと

1		6	
2		7	
3		8	
4		9	
5		10	

原因分析シート

(1) それぞれがソーシャルビジネスで解決しようとする課題を3つ考えてください。

※ビジネスで解決することが可能な課題を考えてください。

(2) 各自が選択した課題の原因を考えてください。

※原因には、①その課題が発生する原因（なぜその課題が発生するのか）と②その課題が継続する原因（なぜその課題はなくなるのか）の2つがあります。それぞれの理由を考えてください。

課題 (1)	(対象) _____の	①	発生する理由（なぜ発生するのか？） . . .
	(現状) _____ _____という状態	②	継続する理由（なぜなくなるのか？） . . .
課題 (2)	(対象) _____の	①	発生する理由（なぜ発生するのか？） . . .
	(現状) _____ _____という状態	②	継続する理由（なぜなくなるのか？） . . .
課題 (3)	(対象) _____の	①	発生する理由（なぜ発生するのか？） . . .
	(現状) _____ _____という状態	②	継続する理由（なぜなくなるのか？） . . .

ソーシャルビジネスプラン事業計画書

注意事項

※この事業計画書は必ず各自で1つの計画書を作成して下さい。グループで事業計画を立てることもできますが、事業計画書はそれぞれ一人一人が作成して下さい。

※他の生徒と同内容または極めて類似した表現等が使用されている場合は、不正行為としますので、必ず自分の言葉で記述して下さい。

※事業計画書は手書きで作成して下さい。手書き以外の事業計画書は認めません。ただし、添付資料については手書きでなくてもかまいません。

※添付資料を付ける場合はA4サイズ（両面印刷）で3枚まで認めます。

1. 事業の名称・タイトル（この項目はP2以降を記載してから、最後に書きます。）

※自分が計画した事業の名称（タイトル）を書きます。

※事業の特徴や内容が、できるだけ伝わりやすく、多くの人に記憶されやすいものに。

○タイトル（20文字以内）

○サブタイトル（30文字以内程度・なくてもよい）

2. 事業の概要（150文字以内）（この項目はP2以降を記載してから、最後に書きます。）

※どのような人などを対象に、どのような事業を行うのかを簡潔に。

3. 事業を考えた動機

※なぜ自分がこの事業を計画しようと思ったのか、その動機やきっかけを書きます。

4. 事業で解決しようとする課題

※この事業で解決しようとする課題について書きます。

※できるだけ数値、データなどを盛り込んで具体的に。

対象者（対象）	現在の状況	理想とする状況

5. 対象者の状況・状態など

※対象者はどのような状況・状態にあるのか、数値やデータも交えて具体的に書きます。データを 載せる場合は、その データの出典・出所も明記します。

※できるだけ対象者への直接的な聞き取り（ヒアリング・インタビュー）や文献の調査を行い、対象者がどのようなことを考えているのかも書きます。

○対象者の状況・状態などのデータ

○対象者の聞き取りや文献調査の結果

6. 課題の原因

※なぜそのような課題が発生しているのか、なぜその課題はなくなるのか、という課題の原因を書きます。

※直接的な原因だけでなく、「原因の原因」や「原因の原因の原因」など、原因を深掘りします。

○原因分析

※下の表に箇条書きで、できるだけ多くの原因を書きます。

	直接的な原因	原因の原因	原因の原因の原因
課題が発生する原因			
課題がなくなる原因			

○重要な原因（主要因）・本当の原因（真因）

※上記の原因分析の中から、その原因が取り除かれれば課題が劇的に解決すると考えられるような「重要だと思われる原因」（主要因）や本当の原因（真因）を書きます。

7. 対策の方針

※社会課題を解決するためには、「課題を発生させないような取り組み」（予防）と「発生してしまった課題を解決するような取り組み」（対処）の2つがあります。あなたはこの事業を通して、どちらの方法をとるのかを選択して下さい。

課題の発生を防ぐ 発生した課題を解決する その両方を行う

その他（ _____ ）

8. 先行事例・類似事例

※すでに他の地域や国々で行われている事業や、あなたの事業と似ているものをインターネットや文献で調査して、詳しく書きます。できるだけ多くの事例を集めます。

9. 事業の内容

※課題を解決するために、どのような事業を行うのかを具体的、詳しく書きます。

○提供するサービスや製造・販売する商品の名称（20文字以内）

※顧客にとってわかりやすいサービスや商品の名称を考えます。

○サービスや商品の内容

※サービスや商品の内容（中身）をできるだけ詳しく書きます。

※サービスであればその内容や時間、商品であれば量や品質などもできるだけ詳しく書きます。

○サービスや商品の特徴

※提供するサービスや商品が他のサービスなどと比較してどのような特徴があるのか書きます。

※他のサービスよりも優れている点や異なっている点を具体的に。

■共同提案者がいる場合は、共同提案者を書きます。

高校 _____年 _____クラス _____番 氏名 _____

高校 _____年 _____クラス _____番 氏名 _____