



第一回 リアビズ 高校生模擬起業 グランプリ 実施報告書



主催
認定 NPO 法人金融知力普及協会
リアビズ実行委員会

目次

企画概要	002
リアビズの説明	003
参加高校一覧	005
山梨県立北杜高等学校食杜北杜決算短信・感想文	007
田園調布学園高等部 Petit Cadeau 決算短信・感想文	019
福岡雙葉高等学校 nine.5 決算短信・感想文	047
栃木県立栃木農業高等学校ベイトクリーチャーズ決算短信・感想文	059
東京都立第五商業高等学校 Land Stand Origin 決算短信・感想文	065
桃山学院高等学校 POARD 決算短信・感想文	077
江戸川学園取手高等学校マンマミーヤ決算短信・感想文	085
昭和薬科大学附属高等学校 Abouquet 決算短信・感想文	095
福岡工業大学附属城東高等学校 ringring 決算短信・感想文	123
沖縄県立那覇商業高等学校 Anela 決算短信・感想文	131
オンラインセミナー	147
ファーストペンギン達	148
表彰式	149
ボランティアスタッフ	152
研修旅行	153
第二回のご案内	157
Special Thanks	158

企画概要

名称	リアビズ高校生模擬起業グランプリ	
趣旨	現在の経済環境において、若者たちが恐れずスタートアップに挑戦し、経済界の新陳代謝を行うことは非常に重要です。反面、若者のほとんどは起業というものがどういうものかわからず、チャレンジする為のハードルが非常に高いため、当初からその選択肢を外している現状があります。 そこで、高校生のうちに限りなくリアルなビジネスを経験し、楽しさや厳しさ、お金についての感覚を掴むことによって、自分の力でなりわいを生み出すことに対する「心のエンジンを駆動させる」為に生まれたプログラムが「リアビズ」です。	
期日	2020年9月1日～9月30日 一次審査募集期間 10月16日 一次審査結果発表・商品開発開始 12月23日 試作品提出締め切り 2021年1月13日～1月31日 商品販売期間 2月21日 感想文・決算書類締め切り 3月7日 最終選考結果発表・表彰式	
主催	認定 NPO 法人金融知力普及協会	
統括	鈴木達郎 金融知力普及協会 理事・事務局長	
助成	一般財団法人三菱みらい育成財団	
協賛	レオス・キャピタルワークス株式会社	
協力	十六銀行 愛知銀行 百五銀行 紀陽銀行 中国銀行 もみじ銀行 山口銀行 伊予銀行 四国銀行 北九州銀行 山口フィナンシャルグループ	
報道掲載	ABouquet 「沖縄タイムス」「琉球新報」 マンマミーヤ 「朝日新聞」 nine.5 「西日本新聞」 LandStandOrigin 「i をありがとう」 POARD 「ラヂオきしわだ」 Anela 「沖縄テレビ」「琉球新報」「沖縄タイムス」	

リアビズとは

01

全国約 3000 校に配布されたチラシを見て応募を決意！



02

3～10人で「模擬企業」を結成し、ネットショップのビジネスプランを考えて応募！



03

一次審査！

- ・ 10 の模擬起業が選抜



04

一次審査を通過すると、30万円までの資金が貸与！

- ・ 原材料を仕入れて商品を開発！
- ・ マーケティングに基づいて効果的に宣伝！



05

オンラインセミナーを受講して学びを得る

- ・プログラム中すぐに役立つ実践知識
- ・将来のキャリア形成につながる気付き



06

商品をネットショップで販売！



07

使った費用、売上などをまとめ決算書類を作成・提出！



08

最終審査

- ・金賞、銀賞、銅賞の授与
- ・グランプリチームは100万円相当のビジネス研修旅行にご招待！



日本全国の高校生たちに、
リアルなビジネスを体感出来る場を提供！
自分の将来のキャリア観育成につながる。

全応募チーム紹介

第一回大会の募集であったにも関わらず全国から 49 の事業計画が寄せられました。一次選考に漏れた中にも素晴らしいものが多々ありました。
(チーム名は応募当時のもの)

山梨県立北杜高等学校

株式会社「食杜北杜」

山梨県北杜市の加工食品（スイーツ、加工肉など）

高知県立高知小津高等学校

KANATA

高知県風オリジナルアクセサリー

福井県立藤島高等学校

FK-Dreams

福井県産の食べ物詰め合わせ

有限会社マトリックス

取り付け型テーブル拡張器

わかとゆかいな仲間たち

ゴミ入れ用ポーチ

福岡雙葉高等学校

nine.5

電気の要らない木製加湿器

Lotta

太くてしっかり留められる傘のとめ紐

共立女子高等学校（東京）

旅プラ Market

旅行プラン募集・提案サービス

田中花子 -3

中国製コスメの転売業

SARRM

オリジナルお面作成キット

鎌倉女学院高等学校（神奈川）

amio

ショルダートートバッグ

From,

オリジナル 2021 年カレンダー

近畿大学附属和歌山高等学校

uf-7

エコバッグ付きサコッシュ

福岡工業大学附属城東高等学校

Feel Up School

未就学児向け知育ボードゲームセット

Femini collection

ポータブルハーバリウム（オーダーメイド）

コルヌコピア堂

手作りお守り作成キット

ringring

オリジナルトートバッグ

ひとはこクリエイター

創作活動体験キット

昭和薬科大学附属高等学校

Peach de Lune

オリジナル化粧水

Urac

古文単語を勉強できる日めくりカレンダー

ABouquet

琉球金細工風ブレスレット

ゆるく生きたいカンパニー

「ゆるい」がコンセプトのパーティーカードゲーム

そらんてやんの遊び場

沖縄伝統の生地で作ったバッグ

田園調布学園高等部（東京）

Petit Cadeau

香り付き置き型ハーバリウム（カスタマイズ、手作りキットあり）

栃木県立栃木農業高等学校

ベイトクリーチャーズ株式会社

餌用虫類（シロアリ、ワラジムシ）

東京都立南多摩中等教育学校

My Hyua

ポータブルゴミ箱

東洋英和女学院高等部（東京）

冗談はよし子さん

飲み物を2種類入れることができる水筒

宮城県石巻商業高等学校

SEKISHO チャレンジネットショップ

宮城県石巻市の食品詰め合わせ

学校図書館の管理システムのインストール手引き

オリジナルストラップ、名言彫刻ガラス

東京都立第五商業高等学校

Land Stand Origin

スマホスタンドになるスマホケース

Sky Creation

ストーリー創作型オリジナルボードゲーム

大阪星光学院高等学校

シリウス

自分でデザインできるルービックキューブ

タスクタイマー星光

勉強を能率化するクリップ型タイマー

桃山学院高等学校（大阪）

POARD

ジェスチャー中心のパーティー系カードゲーム

北海道札幌国際情報高等学校

Karuru

受験生応援クッキー

岩手県立釜石商工高等学校

（チーム名なし）

釜石の伝統芸能にちなんだラスク

江戸川学園取手高等学校（茨城）

Teams

容量が調整できる水筒

マンマミーヤ

色んなお米を少量ずつ届ける宅配サービス

My Color Station

コンセプトに合わせた色ボールペンの組み合わせ

Mocas'

大小を使い分けられるエコバッグ

OMSBY 株式会社

机の脇に掛けられるゴミ箱

岩手県立大船渡東高等学校

Natura

大船渡の流木を使用した小物

英理女子学院高等学校（神奈川）

ぴーちがーるず

上質紙を使用した修正機（文房具）

沖縄県立那覇商業高等学校

WORLD SMILE

オリジナルデザイントートバッグ・スマホケース

販売

seventeen

輸入アクセサリ・雑貨の転売（SNS や YouTube

などによる広告活動）

Anela

オリジナルブランドの服・スマホケース・ステッ

カーの販売

（チーム名なし）

コスメの転売（パックのおまけつき）

広島大学附属高等学校

KH^3

学生でも手に取りやすいファッションマスク

岩手県立岩泉高等学校

SDGser

SDGs 実践のための企業コンサルティングサービス

愛知啓成高等学校

Improve Japan

温泉足湯体験セット（足湯バケツ、温泉濃縮液、

オリジナル手ぬぐいのセット）

山梨県立北杜高等学校

食杜北杜



損益計算書 (P/L) 事務局作成		
自 2020年 11月 16日 至 2021年 2月 21日 (単位: 円)		
科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		①187,047
II 売上原価		②124,219
売上総利益 (=①-②)		③62,828
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③18,603	
支払手数料	④5,000	
旅費交通費	⑤0	
通信費	⑥0	
荷造運賃	⑦20,514	
消耗品費	⑧0	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		④44,117
営業利益 (=③-④)		⑤18,711
IV 営業外収益		
雑収入	⑨0	
営業外収益 合計 (=⑨)		⑥0
V 営業外費用		
雑損失	⑩0	
営業外費用 合計 (=⑩)		⑦0
当期純利益 (=⑤+⑥-⑦)		⑧18,711

貸借対照表 (B/S) 2021年 2月 21日 現在 (単位: 円)			
資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	18,711	借入金	0
		純資産の部	
		科目	金額
		当期純利益	18,711
資産合計	18,711	負債純資産合計	18,711

e01 食杜北杜【無限定適正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合せたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。
監査担当者は一致して、リアビズ会計ルールに準拠して、2021年2月21日現在の財政状態及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、すべての重要な点において適正に表示していると認める。

<理由>

振替伝票の記録、またそれらを裏付ける証憑も適正に記入・添付されており、誤りは認められなかった。
その結果として、損益計算書・貸借対照表も適切に記載されており、修正すべき点も指摘できない。

決算短信

1. 企業概要

企業名	株式会社「食杜北杜」
学校名	山梨県立北杜高等学校
監査人（顧問）名	坂井 護明
メンバー （氏名の後ろに担当部署 を記載してください）	堤 遥史 : 社長 宮澤 六花 : 人事法務部 興水 颯太 : 人事法務部（部長） 鮎澤 美音 : 仕入れ部（部長） 飯野 友梨 : 経理部（部長） 関 良治 : 広報マーケティング部（部長） 村上 紫音 : 人事法務部 中嶋 彩乃 : 人事法務部

2. 事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。

【販売商品一覧】 （協力企業ごと開発商品のセット）	
①米粉naお菓子セット ¥ 3,000 税込（送料別）	
	米粉plus. の3 商品をセットにしました。 ○こだわりのカタチ 米粉クッキー [3個] ○ゴボウのおっこ ごぼうスノーボール ○ゴボウのおっこ ごぼうフロランタン [2個]
②食杜北杜deお疲れ様 ¥ 3,000 税込（送料別）	
	関東食品工業の3 商品をセットにしました。 ○ナガくね！北杜スペシャル ○ミートロールに俺はなる！ ○チョコカラベコン
③クリームnaお菓子セット ¥ 3,000 税込（送料別）	
	秋月の3 商品をセットにしました。 ○桜と花豆のマカロン [3個] ○いち子物語 [3個] ○ほくと花豆ロール [2個]
④食杜北杜deほっこりセット ¥ 3,000 税込（送料別）	
	久月堂の2 商品をセットにしました。 ○北杜のりんご生どら焼き [3個] ○ほくとのおやま（かぼちゃ餡） [4個] ○ほくとのおやま（さつまいも餡） [4個]

(開発商品のバラエティセット)

⑤食杜北杜de自分にご褒美 ￥ 2,500 税込 (送料別)



米粉plus.・秋月・久月堂の5商品をセットにしました。
 米粉plus.
 ○ゴボウのおっこ ごぼうスノーボール
 ○ゴボウのおっこ ごぼうフロランタン
 秋月
 ○いち子物語
 ○ほくと花豆ロール
 久月堂
 ○ほくとのおやま (かぼちゃ餡)
 ○ほくとのおやま (さつまいも餡)

⑥食杜北杜deお菓子na家族の時間 ￥ 5,000 税込 (送料別)



米粉plus.・秋月・久月堂の7商品をセットにしました。
 米粉plus.
 ○こだわりのカタチ 米粉クッキー [2個]
 ○ゴボウのおっこ ごぼうスノーボール
 ○ゴボウのおっこ ごぼうフロランタン [2個]
 秋月
 ○桜と花豆のマカロン [3個]
 ○いち子物語
 ○ほくと花豆ロール
 久月堂
 ○ほくとのおやま (かぼちゃ餡) [2個]
 ○ほくとのおやま (さつまいも餡) [2個]

⑦食杜北杜de美味しい家族の時間 ￥ 5,000 税込 (送料別)



米粉plus.・久月堂・清里ジャム・関東食品工業の6商品をセットにしました。
 米粉plus.
 ○ゴボウのおっこ ごぼうフロランタン
 久月堂
 ○ほくとのおやま (かぼちゃ餡)
 ○ほくとのおやま (さつまいも餡)
 清里ジャム
 ○清里ミルクジャム
 関東食品工業
 ○ナガくね! 北杜スペシャル (2個)
 ○ミートロールに俺はなる!
 ○チョコカラベェコン

⑧食杜北杜deお菓子パーティー ￥ 10,000 税込 (送料別)



米粉plus.・秋月・久月堂の7商品をセットにしました。
 米粉plus.
 ○こだわりのカタチ 米粉クッキー [6個]
 ○ゴボウのおっこ ごぼうスノーボール [2個]
 ○ゴボウのおっこ ごぼうのフロランタン [3個]
 秋月
 ○桜と花豆のマカロン [3個]
 ○いち子物語 [3個]
 ○ほくと花豆ロール [3個]
 久月堂
 ○ほくとのおやま (かぼちゃ餡) [3個]
 ○ほくとのおやま (さつまいも餡) [3個]

⑨食杜北杜deパーティー ￥ 10,000 税込（送料別）	
	米粉plus.・秋月・久月堂の7商品をセットにしました。 米粉plus. ○こだわりのカタチ 米粉クッキー [6個] ○ゴボウのおっこ ごぼうスノーボール [2個] ○ゴボウのおっこ ごぼうのフロランタン [3個] 秋月 ○桜と花豆のマカロン [3個] ○いち子物語 [3個] ○ほくと花豆ロール [3個] 久月堂 ○ほくとのおやま（かぼちゃ餡） [3個] ○ほくとのおやま（さつまいも餡） [3個]

3. 事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

11/16（月） 借入申込書兼契約書作成、定期連絡。 
11/22（日） 定期連絡。
11/27（金） 定期連絡。
11/30（月） 定期連絡。
12/11（金） 定期連絡。
12/21（月） 定期連絡。
1/8（金） 定期連絡。
1/12（火） 定期連絡。
1/20（水） 第1回注文締切、各企業へ注文状況伝達。
1/27（水） 第2回注文締切、各企業へ注文状況伝達。
2/15（月）～19（金） 決算資料作成。提出。

○人事法務部

11/ 5 (木)

各部作業まとめ日誌の開始記入。

11/ 6 (金)

slackクイックスタートガイド、30daysalbum動画、一次予選通過チーム向け説明会動画視聴。

11/ 9 (月)

オンラインセミナー「ビジネスマナー講座」、ファーストペンギン達第1話視聴。

11/12 (木)

各部作業まとめ日誌の記入。ネットショップ記事用に食杜北杜の活動をまとめる。

11/16 (月)

ファーストペンギン達第2話視聴。

12/ 4 (金)

オンラインセミナー「内閣府 石井芳明様 「若者が起業を目指す意義」」視聴。

12/16 (水)

オンラインセミナー「BASEの使い方を聞こう！」視聴。

○経理部

11/12 (木)

株式会社の決算手続きについて事前学習を行う。

11/16 (月)

オンラインセミナー「リアビズのための複式簿記」視聴。

11/19 (木)

事業資金入金確認・振替伝票作成。総勘定元帳・貸借対照表・損益計算書様式確認。



2/ 9 (火)

【財務諸表作成レクチャー】動画視聴。振替伝票確認、総勘定元帳・貸借対照表・損益計算書をパソコンで作成。

○仕入れ部

11/ 5 (木)

仕入先企業への協力依頼電話。電話にて、ネットショップでの販売許可をいただく。オリジナル段ボールの検討。



11/12 (木)

ネットショップで必要な商品に関する情報収集（価格・原材料など）。販売商品のネーミング検討。

11/27 (金)

梱包用段ボール検討



12 / 1 (火)

梱包用段ボール決定。商品梱包方法検討。



12 / 2 (水)

商品梱包検討。



○広報マーケティング部

11 / 5 (木)

ネットショップ構築準備。商品紹介動画作成。購入者アンケート準備。

11 / 12 (木)

サンキューカードデザイン検討。購入者アンケート作成。

12 / 2 (水)

ホームページ掲載写真撮影。

○その他(複数の部門に渡って行われたことなど)

11 / 5 (木)

代表者会議。今後のスケジュール打ち合わせ。集合写真撮影。



11 / 9 (月)

資料到着後確認。



11 / 10 (火)

第1回オンラインミーティング。



11/12 (木)

連携協力企業・市役所へのリアビズ・ベイス説明会



11/19 (木)

第2回オンラインミーティング。楽天セミナー受講。



11/26 (木)

連携協力企業・市役所との進捗打ち合わせ。



11/30 (月)

noteへのPR本文、写真提出。

12/3 (木)

第3回オンラインミーティング。



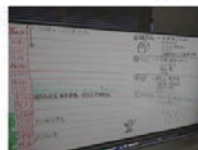
12/11 (金)

配布用チラシ作成。ホームページ作成。試作品作成。SNS準備 (twitter・インスタグラム)



12/14 (月)

試作品送付準備。ホームページ作成。



12/16 (水)
事務局へ提出する紹介動画作成。



12/17 (木)
連携協力企業・市役所との最終打ち合わせ。



12/25 (金)
ショップ公開。
1/9 (土)～11 (月)
協力企業へ同梱物渡し、新年あいさつ回り。
2/10 (水)
オンラインミーティング。
2/17 (水)
リアビズインタビュー。

4. 決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	227,240	187,047
経常利益	2,540	18,711

5. 経営成績に関する説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

経営成績についての分析

1 計画について

申し込み段階の収支計画では、協力企業11社25商品の一つから販売する方向で検討していた。一次審査を通過できなかった原因には、利益幅の改善・食品を通信販売する際の法令の解決・商品の絞り込みやセット販売への路線変更が必要とのご指摘をいただき、利益を出すためのプランを再度検討した。

2 実績について

1) 仕入れ部

協力企業11社25商品の取り扱いをセット商品へ変更

【弱み】一つひとつの商品を販売することは、利益を出すために最適ではない。

【強み】多くの販売実習を行い完売した要因を考えると、「食杜北杜」ブランドの強みは「北杜市の魅力が詰まっている」ことである。

→協力企業、関係各所と会議を持ち、今回協力していただける企業ごとのセット及

び食杜北杜セット商品を販売する事になる。商品数量・内容に応じた手ごろ感を出すことができ、利益を検討することができた。

2) 広報マーケティング部

・デジタル発信：SNS（twitter・インスタグラム）

これまで、食杜北杜に関する私たちの情報発信は、ほとんどなかったが、今回SNSを利用し情報を発信することができた。しかし、学校の活動としての明確運用方法の規定を考えていなかったため、情報の発信回数が不十分であることも感じた。

・アナログ発信：全校生徒・市役所へのチラシ配布

デジタル発信の穴埋め的な形で、全校生徒・市役所へチラシを配布した。ネットショップで購入していただいた方の多くは学校、市役所関係者だったため期間限定の販売については、効果があることが分かった。

3 まとめ

売上高と経常利益の計画と実績の違いの大きな点は、セット商品販売への形態変化・仕入れ原価の値下げ交渉・販売価格の決定の一連の流れを丁寧に行ったため利益を上げることができた。しかし、計画段階で商品の販売から発送までを学校で行うこととしていたが、販売者にも販売物の責任があることがわかり、各協力企業・市役所の方からPL保険の加入を勧められ、集荷・梱包・配送業者への外部委託費用といったものも、必要となったため、利益を減少させる原因ともなった。

6. 事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したかを書いてください。

①商品の発送について

事業計画の中では、商品を学校に持ってきてもらい、私たちが梱包・発送を行う計画であったが、協力企業・市役所の方々から「お客様に届いたときに、最終的に学校又は生徒に責任が生じてしまう。（中身が違う・破損している・食べる事ができる状態ではないな等）」というアドバイスをいただき、集荷・梱包・配送については外部委託をすることとした。

②販売者としての責任について

協力企業・市役所の方々と数多く話し合いを行なっていく中で、PL保険に学校も加入してもらえると企業側も安心であると言われ、顧問の先生と相談し契約する事ができた。

③ベイスでの販売について

商品購入についての発送条件を個別に設定していたが、まとめて購入してしまうと一番高い送料しか適応されない設定となっており、顧問の先生から指摘を受けて訂正をする事ができた。また、外部委託している企業の方から、商品を発送する際に冷蔵での発送ではなかったが、配送業者からお客様に配送されるまでに気温や再配達などの温度や時間に関わる指摘を受けたので、顧問の先生と相談し常温配送のものを冷蔵配送へと切り替えた。

7. 次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

私たち食杜北杜は、他のチームと違い既に販売をする事ができる商品は完成していました。今年度の事業運営の大きな目的は、北杜市の魅力を伝える商品を多くの方々に手に取っていただきたい、喜んでいただきたいと考えていました。最終的な販売を終え、十分ではなかったかもしれませんが、魅力はお客様の手に届いたとおもいます。

今回の取り組みの一番の収穫は、「売れる商品」である事がわかった事です。また、売るための準備を経験できた事だとおもいます。しかしながら、「販売していることを知らなかった」・「情報の発信が少なかった」など限られた人にしか情報が伝わっていなかったこともわかりました。さらに、購入していただいたお客様や購入を希望していたお客様からは「それぞれの商店の商品を一つから買いたかった」、「セット商品の中に食べたくないものもあった」などの意見もいただきました。

このような、販売後のデータを検証し、より良い食杜北杜を今後も継続させていくためにブラッシュアップをしていきたいとおもいます。これまでの私たちの取り組みと、今回の販売実績を理解していただき、北杜市の企業様がネットショップを立ち上げていただけることとなり、現在新たな食杜北杜のネットショップを作成しています。

8. 監査人のコメント

監査人（顧問の先生方）は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

今回の取り組みについて社長を中心として、生徒ながら計画的に進める事ができたとおもいます。取り組みの初期段階で、参加生徒全員が、優勝するという目的の達成のために一人一人が何をしなければいけないのかを共有できたことがこの結果を導き出したのではないかとおもいます。

特に、社長は販売終了までのスケジュールを立て、校内外の関係者とやりとりをする事が大変だったとおもいます。また、生徒全員に言える事です、学校の授業とは別の時間で動くため自分自身の活動だけで、完結するのではなく、様々な関わりを持つ中で仕事はしなければならないことも、実践的に理解し経験できたとおもいます。

人事法務部については、それぞれの係と横の連携をうまく取り、動画視聴をした内容をわかりやすく伝えてくれました。また、事業実施内容をまとめることも行いました。

経理部については、最終報告書を読み解き他の係と連携を取り、振替伝票の作成、利益計画を行ってくれました。これまで、商業科目の実習では答えがあるものを取り組んでいましたが、答えがない不安の中様々な資料を読み解いて取り組んでくれました。

仕入れ部については、商品の選定から企業との交渉を行ってもらい、きちんとした商品販売契約を結んでくれました。またネーミングもアンケートを取るなどして全員の総意で決定してくれました。

広報マーケティング部については、SNSを効果的に発信する事ができました。学校の活動という公的な立場を理解し、できる限りの情報発信ができました。サンキューカードの内容も生徒一人一人の意見を取り入れ、感謝が伝わるようにデザインしてくれました。

短い期間ではありましたが、本物のビジネスを生徒なりに感じる事ができ、商品の向こう側には「生産者」・「流通者」・「消費者」の思いがあることを学ぶ事ができたとおもいます。数多く意見のぶつかりありもあったとおもいますが、お互いを否定する事なく、この食杜北杜の目的はなんなのかという芯がぶれなかったため、お互いをリスペクトする関係もできたのではないかとおもいます。

学校という教育環境だけでは、実施できないこのような取り組みを計画していただき、また参加させていただいたことは、私が一番嬉しかったですし、楽しかったです。あらためて、感謝申し上げます。

感想文

堤

このリアビズの活動では、初めて食杜北杜を企業と考え、どのようにすれば商品が売れるのかということを、真剣に考えることが出来ました。

活動の中で、特に大変だったのが、市役所や協力企業様とのやりとりでした。私たちの活動する時間も限られており、協力していただく方々も6社と多く、限られた時間の中で、販売についての説明をする為に電話でアポイントを取りました。電話では、伝わらない部分も多く直接お伺いし、発送時の同梱品や決済の手続きなどを説明することに苦労しました。どれだけ時間をかけて丁寧に対応するかもビジネスを行なっていく上で信用につながっていくのがわかりました。また、企業の方と話をすることで、PL 保険の存在もあり、商品を安心安全に販売するために注意しなければならないものがあることもわかりました。

今まで、販売実習などでは、先生や市役所の方々が主体となって運営をしてもらい、私たちは、販売をすることだけを考えていました。今回のこのリアビズでは、販売したときに利益まで考えるなどとても考えることが多く、商品を売る側の立場を知る事ができ勉強になりました。これからは、生産者・販売者・消費者の目線でビジネスを考え、今回の一番の課題である事がわかった SNS を利用した「情報の発信」に特に力を入れて、利益や運営方法などを考えながら活動をしていきたいと思います。

宮澤

私はこの取り組みを通して、3つのことを学びました。

1つ目に、係りの長として一人ひとりをまとめることの大変さです。全体の意見を聞き、自分の意見を含めて、決め事をする事は、想像以上に難しかったです。

2つ目に、利益を求めるための計算です。今までは、地域の発展を目的にしていたのですが、利益をもとめることになり、どのような価格設定にすればよいのか、個数はどうするのか、などを決めるのに苦労しました。利益を追求することで、活動を継続することが出来るので、今回の取り組みを通じて学べて良かったです。

3つ目は一生懸命やることは、大変だけど楽しいということです。色々な面で苦労もしたし、逃げたいと思う気持ちもあったけれど、やっぱり新しいことを始める事は楽しく、心がワクワクすると感じられました。

言葉には出来ないけど本当に多くのことを学ぶことが出

来ました。高校生活の良い思い出となりました。

興水

今回のリアビズでの活動を通じ、一番大変だったことは、商品製作の時でした。班のメンバーと事業所さんとの様な商品を作るのか、最初の頃は、班長としてうまく話を進められなかったり、考えが出せなかったりしました。そんな時、班のメンバーのサポートがあったりして、とても良い商品を作ることが出来たので良かったです。

また、私たちが学校で所属している、総合情報ビジネス系列ならではの活動になったとおもいます。商品を1から作ることもそうですが、それを実際に売る場所を自分たちで作るという経験は、普通科や他の総合学科の系列では学習する事ができないとおもいます。特に印象に残っているのは、チラシを配布していたときに私たちの活動に興味を持っていただき、「頑張ってるね」という応援の声をいただいた時です。このような喜びはやってみたいとわからなかった体験でした。

今回の経験を活かし、これから社会に出て、働く際には商品製作で学んだことを活かし、積極的に話をしたり、自分の考えを出して行きたいと思います。今後、後輩たちには食杜北杜の活動を続けてもらい、更なる発展を願っています。

鮎澤

私は、リアビズを通じてとても貴重な体験が出来たと思っています。食杜北杜での活動は、楽しく北杜市をより知ることが出来る機会になりました。私は住んでいる場所でもあるので、知った気でいたけれど、こんな素晴らしいお店があったのだと分かったり、こだわって育てた野菜、豊かな自然の地である北杜市でしか出来ないような活動もあり、さらにこの市が好きになりました。

また、北杜市の企業さん方と一緒に商品をつくる事が出来てうれしかったです。商品開発をし、それを販売する工程はとても大変でした。どうしたらお客様が喜ぶか、作る費用、販売するに当たっての費用、均衡価格の設定、差別化など考えなければ行けないことがたくさんでした。だけどその分、みんなと話し合い意見を出し合って納得の言った商品が出来たときの喜びは、格別でした。今後の食杜北杜の活動でも、みんなが意見を出し合ってお客様が喜ぶ、もらってうれしい商品を第一に考えて開発して欲しいと思います。このような経験を得たことで、店に売っている色々な商品を見る目が変わりました。ただ値段だけを見て決めるのではなく、原材料や原産地などを見て購入しようを思います。

飯野

今回のリアビズでは、ネットショップを開設し、販売するというを行いました。その準備段階としては、会計係として今回の会計に関わる勘定科目だったり、仕訳の仕方だったりを学びました。簿記に関しては2年間やってきているのである程度の知識はある中で、実際やるとなると、問題を解くみたいには行かなくて、一から作り上げていくものなので、最初は出来るのかなと不安でしたが、リアビズの解説動画を見て、理解することができ、内容を把握することが出来たのではないかと思います。また、ネットショップに関しては、今まで開設すると言う経験をしてきたわけではないので、今後にとっても参考になるなと思いました。ネットショップ一つを立ち上げるにしても、その前に色々な準備をする必要があり、一概には簡単とは言えないと思います。特に、商品発送についてサイズ・常温、冷蔵などの送料に関係するものや、購入方法などの設定が難しかったです。しかし、このツールを使うことによってより多くの方に知っていただける機会が増え、食杜北杜について多くのお客様に知っていただけたので、この苦勞もとても楽しいものになりました。

チームのみんなと一丸となって取り組むことが出来た今回のことは、コロナウィルスにより色々な活動が出来なくなってしまった私たちからするととても良い機会だったなと思いました。今後もネットショップを開設する予定なので、今回知っていただいたお客様のほかにも、もっとしてもらえるようにSNSをより活発にしていってほしいと思います。

関

私は、食杜北杜を通じて、まず商品開発すること自体が初めてで、不慣れなことばかりでした。班のメンバーと協力をして、新しい商品を開発したときには実際に作られた商品がとても美味しく感じ、それと同時に達成感も大きかったのを覚えています。

広報としてSNSを使って食杜北杜の活動を広めていく中で、意識したことは食杜北杜ブランドを「知ってもらう」ことです。私たちが、商品開発をし、販売するためにネットショップを立ち上げ、経営を行い実際にお客様に購入してもらい、食べていただくまでをどうすれば伝わるかを考えることが難しかったです。学校の名前を使っているので、発信の内容やフォロー、フォロワーの関係性などに気をつけなければなりませんでした。今後は、更にそのことに注意をして正しい情報発信と受け取り方を学んでいきたいとおもいます。

また、購入していただいた後のアンケートや梱包箱に貼るシールのデザイン、配布するチラシなど、高校生としてできることを行いました。

この活動では、「協力」「発言」「思考」の大切さを大きく感じました。これがなければ、食杜北杜では、商品が美味しく感じられなかったかもしれないし、達成感もなかったかもしれません。このことは、ほかのことでもいえることだと思います。

これからの生活では、「協力」「発言」「思考」の3つを活かして充実した日々を過ごせるようにしていきたいです。

村上

最初は、一次審査で落ちてしまい、とてもショックでした。ですが、途中で合格と聞いた時はとても嬉しかったです。他の高校の作品もYouTubeで見たときはすごくいい商品がいっぱいあり、特に「かしつ木」はとても欲しいなと思いました。

私たちは、授業を通じて、リアビズに参加しました。最初は、分からないことばかりで、話している内容も少ししか理解ができないこともありましたが、段々やっていくうちに内容ややり方がわかってきて楽しかったです。三年生が主に活動をしていて、私は、その手伝いをしていました。写真やチラシ作りをやり大変でしたが楽しかったです。きちんと問題なく販売ができて安心していきます。色々な人に手に取ってもらい嬉しかったです。

ネットショップをやったことがなかったので、今回リアビズに取り組みよい経験となりました。今後、引き続きネットショップを行っていくので今回の経験を活かして活動をしていきたいと思っています。

中嶋

今回リアビズの活動に参加してネットショップを開設してみたことで、販売者側の大変さを知る事ができました。商品の値段設定から販売ページの作成、詰め合わせ商品の選択など、やるべきことが想像以上に多く、販売するまでに時間がとてもかかるということを身に染みて感じる事ができました。

先輩方が主体となって活動をしていたために、そこまで難しい仕事が回ってくることはありませんでしたが、普通では学ぶことのできない貴重な体験をする事ができたので良かったです。

商品の販売は、リアビズの活動が終わっても引き続き学校の方で行なっていくので、今回の取り組みを参考にしながら頑張っていきたいです。

田園調布学園高等部 Petit Cadeau



損益計算書 (P/L) 事務局作成

自 2020年 10月 17日 至 2021年 2月 20日 (単位: 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		①173,714
II 売上原価		②109,678
売上総利益 (=①-②)		③64,036
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	④7,370	
支払手数料	⑤220	
旅費交通費	⑥0	
通信費	⑦0	
荷造運賃	⑧1,780	
消耗品費	⑨15,047	
販売費及び一般管理費 合計 (=④-⑨)		⑩24,857
営業利益 (=③-⑩)		⑪39,619
IV 営業外収益		
雑収入	⑫0	
営業外収益 合計 (=⑫)		⑬0
V 営業外費用		
雑損失	⑭0	
営業外費用 合計 (=⑭)		⑮0
当期純利益 (=⑪+⑬-⑮)		⑯39,619

貸借対照表 (B/S)

2021年 2月 20日 現在 (単位: 円)

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	39,619	借入金	0
		純資産の部	
		科目	金額
		当期純利益	39,619
資産合計	39,619	負債純資産合計	39,619

e05 Petit Cadeau【限定付通正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合せたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。

監査担当者は一致して、一部勘定科目を誤って適用したと思われるところがあったものの、リアビズ会計ルールに準拠して、2021年2月20日現在の財政状態及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、その事項を除きすべての重要な点において適正に表示していると認める。

<理由>

振替伝票の記帳、またそれらを裏付ける証憑もおおむね適正に記入・添付されていた。一方で、商品に添付する手提げ袋(いわゆるレジ袋を除く)など、会計上「売上原価」に含まれるべきものが「消耗品費」に仕訳されていた。その結果として、損益計算書一部を修正する必要があると認め、上記意見を述べるものである。

<備考>

指摘した誤りは、勘定科目の認識の差によるもので、性質としては極めて軽微なもので、業績等へ与える影響はなく、成績評価にあたっては極めて軽微な影響しか及ぼさないものとする。それゆえ、審査員各位においては、その点を考慮していただくよう付言する。

決算短信

すべての項目に文字数の制限はありません。枠を引き伸ばして入力してください。

1. 企業概要

企業名	Petit Cadeau
学校名	田園調布学園高等部
監査人（顧問）名	長岡 敬佑
メンバー （氏名の後ろに担当部署 を記載してください）	梅木 嘉子（人事法務部、カスタマーサービス部） 熊谷 侑奈（経理部、広報マーケティング部） 清水 優里恵（仕入部、デザイン・イラスト部） 杉山 善美（社長）

2. 事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。



～当社商品一覧～

①「3,000通り以上のカスタマイズ可能！フレグランスハーバリウム」

3000通り以上の組み合わせから

カスタマイズが可能な
香り付き置き型ハーバリウム
(フレグランスハーバリウム)

価格：3,650円（税込）

瓶の形（2種類）
花の色（ローズ4種類、スターフラワー8種類、かすみ草6種類）
香り（8種類）
スティックの色（2種類）

のカスタマイズをお客様にGoogleフォームで送信していただきました。

実際のフォーム→<https://forms.gle/j6DJXE6MwtWxck8G8>



また、完成品での販売のみならず、
お客様自身でハーバリウム制作を楽しめる
手作りキットタイプでの販売も行いました。

その他、リボンを水引に変更したり、
ハーバリウムにビーズを入れるサービスも行いました。

各 +50円（税込）



②季節に合わせた数量限定ハーバリウム（2種類）



バレンタイン、合格祈願デザインのフレグランスハーバリウムを販売しました。
（香り、スティックの色のみカスタマイズ可能）

価格：3,850円（税込）

③その他、各種ハーバリウムを彩る物

1. ラミネートカード



ハーバリウムの中にお客様がお好きな写真やイラストを入れるサービスを行いました。

価格：50円（税込）

お守りにぴったりのメッセージカードのテ



ンプレートも10種類用意しました。

2. プレミアムリボン



ハーバリウムにつけるお洒落なリボンを販売しました。

価格：110円（税込）

3. ラッピングセット



簡単にハーバリウムがラッピングできるセットを販売しました。

価格：100円（税込）

3. 事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

～11月 大まかな全体のスケジューリング
10月～1月全体 ミーティング日程調節
事務局との連絡
日々の会議でのやること管理、メンバーへの通達

○人事法務部

10月～1月全体 ミーティングにて発覚した法律がらみの問題の調査、確認
(香料やオイルに関して輸送が可能な商品か否かを配達業者に確認するなど)

○経理部

～1月 証憑および残金の管理
2月 提出書類仕上げ

○仕入れ部

～11月中旬 他のチームメイトたちと一緒に仕入れ先を最終決定
～11月下旬 材料の注文および仕入れ（1回目）
1月上旬 同上（2回目）（発注ミスで届かなかった材料も仕入れ）
2月中旬 棚卸および在庫の確認
在庫状況の表作成

その他、随時必要になったものは100円ショップなどで購入。

○広報マーケティング部

～12月 独自ドメインを取得したホームページを作成

ホームページ→<https://www.petitcadeau.online/>

SEO対策もしっかり行いました。

1月 セミナーでの学びを活かして用途提案をSNS上に投稿



1月中旬 学内向けのポスター作成（手作り）



詳細→[poster . pdf](#)

1月下旬 BASE Magに記事を投稿

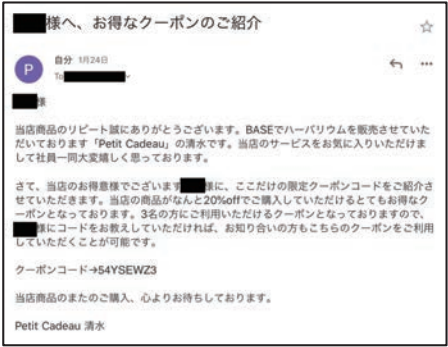


ページの最後のほうにクーポンコードも掲載しました。

通常版 : <https://thebase.in/mag/reabiz2-base-shop/2021/01/24/040650>

バレンタイン : <https://thebase.in/mag/reabiz2-base-shop/2021/01/24/225942>

1月下旬 リピートしてくださったお客様にクーポン配布、当店の紹介を促す



左図：実際に送信したメール。
お客様の個人情報に関しては透けないツールで
黒塗りしてある。

2月上旬 手売りの商談用カタログを作成（手作り）



詳細→[catalogue.pdf](#)

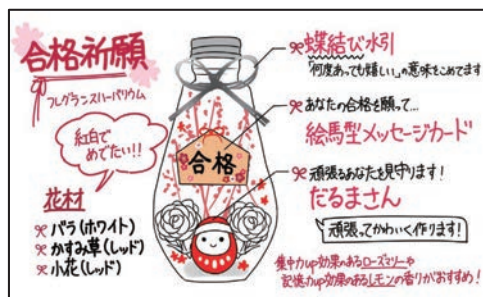
○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

11月 世界観演出のための魔女イラスト作成（手書き）



社員一人ひとりをそれぞれイメージした魔女のキャラクターデザインにしました。

12月 季節に合わせた数量限定商品のデザイン案（手書き）作成、SNSに投稿



1月中 BASEのUI（主にカスタマイズのシステム）改善

①瓶や花などをそれぞれ商品としてBASE上に出品し、一つひとつ買い物かごに入れてカスタマイズをしてもらう。



←このように瓶、フラワー、香り、スティックをそれぞれ出品し、買ってもらう仕組みにした。

問題点

- ・一つひとつカスタマイズ項目のものを購入するのが非常に手間がかかる。
- ・何か一つでも買い忘れると商品が制作できないので、トラブルが多発する可能性が非常に高い。
- ・とにかく何もかもがわかりにくい。

↓改善 (1回目)

②BASEのナビゲーションの部分に「カスタマイズはこちら」を追加し、そこをタップして飛んださきのカスタマイズフォームに回答してもらう。



ハーバリウムカスタマイズ

お問い合わせありがとうございます。
こちらのフォームで、ご希望の瓶の形、花材の香り、スティックの色をそれぞれお選びください。
なお、こちらのフォームはカスタマイズの受付になりますので、送付後にBASEで「3000通り以上のカスタマイズ可能！フレグランスハーバリウム」をご購入するのをお勧めいたします。
※ここで頂きましたお客様の個人情報は弊社に預けましては当社の製品の制作の目的でのみ使用し、その他の目的には使用いたしません。

*必須

メールアドレス*

メールアドレス

お名前*

回答を入力

瓶の形*

瓶の形

左図：商品ページ

右図：実際に使用したカスタマイズフォーム

問題点

- ・フォームを送信した後に商品ページに戻るのが手間がかかる。
- ・BASEで商品を購入する前にフォームを送信すればよいのか、それとも購入した後にフォームを送信すればよいのか曖昧で買いにくい。
- ・スマートフォン版だとナビゲーションが見れないので「カスタマイズはこちら」がどこにあるのが非常に分かりにくい。



←スマホ版だとこのようにナビゲーションが見えない状態になってしまう。
(左上の3本線のボタンを押すことでようやく見られる)

↓改善（2回目）

③「カスタマイズはこちら」のナビゲーションを消し、商品ページにカスタマイズフォームのURLを貼り付け、そこから回答してもらう。



- ・BASEの商品説明欄では文字の色の変更などができなかったのが、URLを見落としとしてしまいやすい。
- ・送信後に商品ページに戻るのが手間がかかる。

↓改善 (3回目)

④フォームを送信した後に商品ページに戻りやすくするために、回答後に商品ページのURLが表示されるようにした。



(上図：フォーム送信後に表示される画面。)

こうした度重なる改善により、トラブルがほとんど発生することなく運営することができた。

11月～1月全体 魔女たちのイラストをSNSに投稿、世界観演出



10月～1月全体 ハンドメイド関連の投稿を行う
(SNSのフォロワーさんにハンドメイドが好きな方が多かったため)



(左から、かんざし、なんちゃってアクリルスタンド、プラバンキーホルダー)

4. 決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	192,414	173,714
	3,650×50(通常版)+3,850×8(限定版) -(354×50+367×8+250)(手数料)	110,264(BASE)+63,450(手売り)

	(BASEでの手数料が既に引かれたものを売上とした)	(BASEでの手数料が既に引かれたものを売上とした)
経常利益 (当期純利益)	39,090	39,619

5. 経営成績についての説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

○売上高に関して 計画>実績となった要因

①バレンタインデザインの商品の売れ行き不振

新型コロナウイルスの感染拡大の影響による人に何かをプレゼントするというニーズの減少、男性に渡すものとしてはあまりにもかわいらしすぎる物であったためハードルが高いものであったこと、つまりユーザーのニーズの把握不足などが原因としてあげられる。

②広報の業績不振

・1月中は模試や英検などがありメンバーが休日に動ける日が少なかったため、案として出していた「オンラインでのハーバリウム制作教室の開講」や「作り方動画の作成、投稿」などの活動が間に合わず、知名度をあげるためのイベントを開くことが叶わなかった。

・新型コロナウイルスの感染拡大により、実際に老人ホームなどに出向いてハーバリウム制作教室を開いたり、学校付近のお花屋さんなどに依頼して試作品を置かせてもらうなどのオフラインでの広報活動をすることにリスクが伴うことが懸念され、私たちのホームである東京ではオフラインでの広報活動を行うことが出来なかった。

・販売するものがハンドメイドの作品というインパクトの小さいものであったため、他のチームのように新聞やネットニュースなどで取り上げてもらえる機会がなかった。

○経常利益（当期純利益）に関して 計画<実績となった要因

①広告費の減少

計画の時点では広告費として30,000円を用意していたが、実際に使用したのは7,370円であった。

②手売りでの販売による手数料減少

計画では手数料のかかるBASEにてすべて売れた計算にしていたが、実際には手数料のかからない手売りでの販売も行った。
(BASEで販売した場合、1個当たりおよそ360円程度手数料がかかる)

6. 事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したかを書いてください。

①特殊な購入方法に混乱してしまったお客様が7回もカスタマイズフォームを送信してしまったうえに、BASEでの注文ができていなかった。

→お客様に連絡を取り、BASEの販売ページから注文をするようお願いした。
また、こういったお客様が次に現れることがないように、カスタマイズフォームを送信した後、そのままURLからショップに飛べるようにしてお客様の負担を軽減した。



左図：フォームを送信後に表示される画面

②カスタマイズフォームを送信し忘れてしまったお客様がいた。

→お客様にメールでその旨を連絡し、メールにカスタマイズフォームのURLを添付して回答していただいた。



左図：実際に送信したメール。お客様の個人情報の書かれた部分は透けないツールで黒塗りしてある。

③一部の種類の香料（柑橘系、ウッド系）の揮発が想定以上に速く、香料が減ってしまった。

→香料を入れた容器の口の周りにテープを貼ったり、脱気のできる密閉容器に保存することでそれ以上揮発するのを防止した。お客様に発送する際には、減ってしまった香料の分をしっかりと補って予め想定していた量と同じになるように継ぎ足してから発送した。

④配送の際にオイルが少し漏れてしまった商品があった。

→リボンがオイルで汚れてしまっていたため、お客様に新しいリボンをお渡しした。

(こぼれてしまったオイルの量自体は非常に少量だったため、補充用のオイルを送る必要はなかった。)

7. 次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

①商品の信頼性の向上

ハンドメイド品であるハーバリウムは誰にでも作れるものであるからこそ、作る側は一般の人たちよりもずっとハーバリウムに精通する必要がある。よって、**ハーバリウムの認定講師資格を取得**したり、カスタマイズの色組み合わせをプロとして提案するために**色彩検定の級を取得**することで**事業の専門性を高めてゆき、お客様の信頼を得られる**ようにしていく。

②市場の拡大

この度販売した商品は価格が少し高額となり、ターゲットとなる層は主に金銭的に余裕のある社会人のみとなった。しかし、贈り物を販売するビジネスとしては何かとプレゼントをしあう機会が多い女子高校生もターゲットにすることが望ましいと考えられるので**学生の手が伸びやすい価格帯で販売できる形態の商品を導入**したり、男性の手が伸びやすくなるように、より**実用的な形態の商品を導入**することで市場を拡大していく。

導入する商品の案：ハーバリウムキーホルダー

ハーバリウム手鏡

ハーバリウムボールペン

ハーバリウムハンドソープボトル

ハーバリウムティッシュケース

③オフラインでの広報および販売の活性化

今回は新型コロナウイルスの感染拡大の影響および緊急事態宣言の発令のためにオフラインでの広報活動が思うように出来なかった。この騒動が終息するのがいつになるのかという見通しはたたないが、**収まり次第オフラインでの広報および販売を行っていく**。

活動案：商品をキャラクターグッズとして販売するためにアニメ制作者にコラボを持ちかけ、アニメイトなどで販売する。

老人ホームや公民館などでイベントとしてハーバリウム制作教室を開く。

フラワーショップと連携し、売れ残ってしまった花を使用したハーバリウムを制作し、販売する。

④季節限定商品の制作タイミングの変更

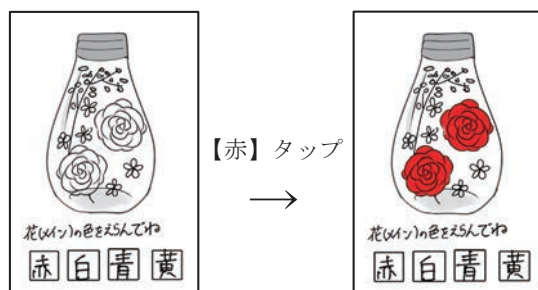
今会計年度では季節に合わせて制作した商品の売れ行きが不振であり、ほぼすべてが在庫として余ってしまうこととなった。デザインが予め決まっていたものであったがゆえに、注文が入ってから商品制作のカスタマイズが可能な形態の物（通常版）とは異なって販売前に販売目標の個数分をすべて制作してしまったが、在庫をなるべく少なくするためにデザインの決まっている季節限定商品も注文が入ってから制作する形に変更する

⑤BASE→自社ホームページでの販売

今回はルールの都合上BASEを使用して商品を販売したが、BASEに搭載されている機能と弊社が売りにしているカスタマイズの相性が良くなかったのでBASEでの販売ではなく、今期間で作成したホームページを利用して商品を販売する。

この際には企画書段階で理想としていたように、カスタマイズされた商品のイメージが画面に表示されるような仕組みも作り、「選ぶ」楽しさの増長を図る。

（下図のイメージ参照）



8. 監査人のコメント

監査人（顧問の先生方）は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

放課後の限られた時間の中で、ミーティングやセミナーに参加しながら、自分たちの運営方針や計画を決めていくのは大変そうでしたが、充実している様子でした。監査人は実務にほぼノータッチでしたが、生徒たちが独力で商品開発・宣伝から販売にいたるまでやりきったことにはとても感心しています。しかしながら、もともと生徒の数が少なく、商品の準備、発送は大変そうでした。また、商品の売れ残りもあり、顧問として商品の宣伝にもっと介入すべきだったかなと反省している部分もあります。終盤では生徒間のワークバランスも崩れ気味で、色々と反省すべきポイントはあるように思います。ですが、生徒にとって他には替えがたい貴重な勉強になったことは間違いなく、今後物事に取り組むと

きの判断材料となる重要な経験をさせてもらえたと考えています。このたびは、このような先進的な取り組みに本校の生徒が参加させていただき、改めて感謝申し上げます。

感想文

清水

私がリアビズを経験して感じたこと、学んだことは数えきれないくらいあります。

ですので、少々読みづらさを感じさせてしまうかもしれませんが、時系列に沿って自分の感じたことを、日記のように長々と書かせていただきます。

今後、何度も自分で読み返したいと考えておりますので、どうぞご容赦ください。

(忙しい方は最後の2段落だけ読んでくだされば問題ございません。)

まずは、一次選考までのことについて書かせていただきます。

私がリアビズに参加するきっかけとなったのは、チームメイトのAさんに勧誘されたことでした。私は、今まで他のビジネスコンテストや、アイデアコンテストなどに出場するなどして得られた経験を活かすことができるいい機会かもしれないと考え、他にこういった外部のコンテストに興味、おおよぶやる気がありそうだったCさん、Bさんを推薦し、4人でリアビズに挑戦することとなりました。

最初は、平和でした。全員で集まってお昼休みや放課後にリアビズの会議を仲良くできておりました。しかしながら私は大変な深夜型人間ですので、夜8時からの会議に出るのは体力的に少ししんどい部分があり、あまり会議では活発にアイデアを出すことは出来なかった部分は大いにありました。ですので、ハンドメイドが好きなAさんが提案した、フレグランスハーバリウムを販売するというアイデアに決定してから、私は今まであまり参加できていなかったことを反省し、大好きな塾および勉強を少し疎かにして、1次選考用の書類の、おもにサービス概要の欄を仕上げながらビジネスアイデアのディテールをチームメイトとともに話しながら詰めていくことを精一杯頑張りました。

この時、私は不安を大いに感じていました。特にそれを感じたのは主に2つの場面においてだったと思います。

1つ目は、チームメイトのBさんが勉強しながら会議に参加していたことが何度かあったときのことです。私は大好きな勉強を我慢しながら、一生懸命に弱音を一つも吐くことがなく1次選考用の提出書類を仕上げているのに、どうしてあなたはリアビズのことをほとんど何もせずに、私の大好きな数学をしながら文句ばかり、弱音を

かり吐いているのか、とそのような風に思うことが度々ありました。それでも、今までいろいろなビジコンなどに出場した経験があり、そういうところでは士気を下げようようなことを言うのが御法度であることを知っている私とは異なり、彼女はこういったことに挑戦するのが初めてであるから仕方がない、きっといつか理解してくれる日が来るに違いない、と一抹の不安、不満を抱えながら作業をしました。

2つ目は、私が書き上げたサービス概要の欄に対してチームメイトの反応が想像以上に薄かったことです。私は以前仕事で一緒にさせていただいたプロのデザイナーさんの資料の書き方を参考にして、自画自賛にはなっていますが、これ以上ないまでに丁寧にイラストをかき、そしてかなり分かりやすく綺麗な資料を仕上げた自負がありました。それでも、チームメイトからの反応は全くと言っていいほどありませんでした。それこそ「ふーん。まあ、いいんじゃない？」くらいのものでした。私は不安でたまらなくなりました。自分は自分で書いたから資料が綺麗にできたと思っているが、世間的に見たら全然大したことないのではないのか。自分の美的センスはおかしいのではないだろうか。そのように思いました。だから、一次選考の結果が発表されたとき、リアビズの事務局さんから「とにかく資料がずば抜けてよかった」「概要から詳細の説明にもっていくプレゼンが秀逸」といったコメントをいただいて、人生でこれ以上ないほどに喜びを感じました。嬉しすぎて、自分のチームのところだけ20回は繰り返して見てしまうほどでした。また、顧問の先生にチーム全員で1次選考を通過したことを報告しに行ったときも「この資料の出来なら正直行けると思っていましたよ(笑)あんまり驚きはありません。」というように言われて、私はここでもまた大変大きな自信を得ました。

オフィシャルな場で自分の才能が認められることがこれ以上なく喜ばしく、自信に繋がることであることを身に染みて痛感しました。

次に、10月～12月末までのことを書かせていただきます。

1次選考通過が決定して1か月が経たないうちに、まずAさんが徐々に仕事をしなくなってしまいました。11月からは、Aさんをのぞいた実質3人でリアビズのことを行っているようなものでした。Aさんが仕事をしないことに関して私とCさんはあまり気にしていなかった一方で、BさんはAさんと同じクラスであったことも災いしてかさうとう気に病んでいました。BさんはAさんに

リアビズ的话题を出すたびに理不尽にキレられていたようです。だから、私とCさんが何度も「Aさんのことはほっておきなよ。仕方がないよ。」とBさんにアドバイスをしたのですが、彼女は聞く耳を持ってくれませんでした。そこで、せめて少しでもAさんがやる気になってはくれないだろうか、みんなが少しでも前みたいに仲良くなっているだろうか、そういう希望をもって、一人ひとりをイメージした魔女さんのイラストを、今までにないほど丁寧に書きました。しかし、これはむしろ逆効果だったのではないかと今では思います。Cさんは私のイラストを気に入ってとても喜んでくれたけれども、他2人はそうでもないようだったので、こんなイラストを描いていないで、BASEのページなどのタスクをさっさとこなすほうがよっぽど彼女らにとっては精神安定剤になったのではないかと思います。

そうして、私はBさんをAさんからうまいこと引きはがす努力をするのをそれ以上は怠ってしまいました。その結果、Bさんはストレスのあまり体を壊してしまいました。ですので、12月あたりからはBさんも脱落してしまい、私とCさんの2人で会社を経営しているようなものでした。私は塾との兼ね合いもあり、CさんとBさんが9時ごろから会議しているなか、自分は10時からの参加になってしまったりすることもあり、いろいろと申し訳ないと思う気持ちがあったので、いなくなってしまった人の分も一生懸命取り組もうとしておりました。そんななか、12月の中旬ごろだったかと存じます。リアビズ全体を通じて、私にとって一番つらかったことが起こりました。私は今まで広報を主に担当していたAさん、Bさんがいなくなってしまったので、会社のTwitterの更新を頑張ろうとしていました。今までの人生でほとんどTwitterに触れたことがなかったので、本当に緊張していました。その時、リアビズに参加している他のチームがお互いに投稿をリツイートしているのをみました。私はそれを非常にうらやましく思いました。リアビズは始動したばかりの企画であるから、来年以降も続けていくために、チームの垣根を超えて一緒に「同じ志を持った仲間」としてリアビズを盛り上げたい、他のチームもきっといろんなことで苦労しているであろうから応援したい、他のチームを敵対視しても経験上いいことがないことを知っているから仲良くしたいという気持ちが私の中に湧いてしまったのです。そうして、私は他のチームのツイートをリツイートしました。リツイートしたチームからは深くお礼をされて、私は嬉しくて天にも上る気持ちでした。しかし、私の一連の行動をチームメイトのBさんは快く思っておらず、その旨を連絡してきました。

「他のチームのことなんて、『仲間』だなんておもわない」「私たちにはそんななれ合いしてる暇ないでしょ」そのようなことを彼女から言われました。ハーバリウムの試作品を作るときも、私が「頑張ろ！」って一生懸命励ましていたのに、「辛い」だの、「どうせ売れない」だの、「面倒くさい」だのいろいろ文句を言いながら作業したり、一番辛そうな振舞いをしていたであろうBさんが、どうして他のチームも自分たちと同じように苦しんでいるかもしれないということを分かってあげられないのだろう、どうして勝手にAさんに執着してストレス抱えて体を壊して仕事をしないのに、一生懸命ハーバリウムのデザインを考えて、不慣れなSNSの投稿を頑張っている私に対してそのようなことを言えるのだろうか。一気にいろいろな負の感情がとめどなく溢れ出てきて、私は熱を出して寝込みました。彼女と喧嘩したままなのは面倒に思ったので私がすぐに彼女に対して謝り、その話を終わらせることはかろうじて出来たので良かったとは思っています。

その時抱いたのは、彼女への失望だけではなかったかと思います。自分へも、かなり失望していました。というのは、Bさんが他のチームをかなり敵対視していたのは私も時々感じており、「もしかしたら、他のチームをサポートするようなことをしたら、Bさんが嫌がるかもしれないな。相談するべきだろうか？」という思考に一度なったにもかかわらず、結局相談することなく行動に移してしまったからです。どうしてそういった不安を抱えていたのに解消しておかなかったのかという後悔が押し寄せました。また、ringringが商品の取引先が見つからずに困っていた時のことをこの時思い出しました。私は知り合いの多い父親に「他のチームが困っている。何とかしてあげられないかな。」と相談して協力しようとしていた一方で、彼女は「そういやringringが何か困ってたね。拡散希望のやつリツイートしたっけ？まあしてなくてもいいけど（笑）」といったような態度でした。このときに、私は「自分の正義と他人の正義は全く異なることがある」ということにいち早く気が付いておくべきだったなという後悔も同時に押し寄せていました。そうすれば、私はもう少し平常心を保つことができたかも知れなかったのに、というように。

しかし、一方でこの時大変幸せを感じたこともありました。それは、自律神経失調症を抱えているクラスメイトの苦しみを理解することができたことです。私はあまりのショックで寝込んでいるとき、ひどい頭痛がしていたので解熱鎮痛剤を服用しました。そうして薬のおかげで頭痛は治まったものの、なぜか全く熱が下がらない。ど

うしてだろうかと思案していると、以前生物の授業で自律神経が特殊な働き方をしているということを知ったことをふと思い出し、解熱鎮痛剤が効かない理由は私の発熱の原因が自律神経の乱れにあるからだということに気が付きました。今まで学校の勉強を頑張ってきたと思うと同時に、自律神経失調症で苦しんでいるクラスメイトをはやく心からいたわってあげたい、自分が協力できることは何でもしてあげたいと思うようになり、そのクラスメイトと仲良くなることが出来ました。学校での学びを、人の苦しみを本当に理解するという目的に活かしたという経験を得て、今まで以上に学業に対して真剣な態度で取り組めるようになりました。

結局、私は食事でも喉を通らないくらいショックを感じていたので、お昼休みの前の3限目に授業があった物理の先生に恐る恐る「応援するという意味で、強く背中を叩いてほしい」とお願いをし、実際にそうして元気づけてもらって少しずつ平常心を取り戻しました。(その時にあまりにも頭が回らな過ぎたためか「先生、先生って生徒の体にお触りになることはできますか?」と言ってしまい、先生の珍しく驚いた顔が見られたのはいい思い出です。)

さて、そんなこんなで12月下旬から冬休みに突入しました。

この時の自分は大変愚かで、何を思ったか12月中毎日塾を入れて勉強にかまけてしまったのです。これにより、リアビズの仕事はかなり遅れてしまいました。しかし、1月からは1日たりとも塾を入れることはしなかったもので、1月中は毎日学校に足を運び、朝から晩まで急ピッチで商品の用意をしました。「私たちに他のチームとなれ合っている暇はない」そう言ったBさんがお店の状況に焦りを感じて自分から作業しに来てくれることを心待ちにしながら、私は一人で作業をしました。もし彼女が手伝いに来てくれたら、私はきっと彼女のことを信頼できるに違いないという希望をもっていたのです。結局、彼女が来ることはありませんでした。

ここで、また事件がおきました。私は12月まであまり動かさなかったSNSを1月からは投稿を毎日頑張っているかと、そう心に決めて毎日の作業風景などを写真に撮影して不慣れながらも必死に投稿していました。そんな時、ある日私は他のチームに付けていた「いいね」だけがすべて綺麗に取り消されていたことに気が付きました。すぐに犯人がBさんであることは予想が付きしました。実際に他のメンバーにも確認したところ、どちらも全く知らないといったような感じであったので彼女であ

ることはおそらく間違いではないのですが。(波風立たせることをしたくないので聞けていないのが現状です。)確かに「リツイートはしていないが、いいねはする」という私の行動も屁理屈みの帯びたものではあったことは重々承知していましたが、私が一慣れなSNSを頑張っている横でよくそのようなことができるものだ、と今度はショックを乗り越えて呆れを感じました。「ああ、それがあなたにできる精一杯の『仕事』なのね。ご苦労様。」もうそのようにしか思うことができませんでした。もう彼女に対して信用はもちろん、信頼さえもできなくなっていました。人にここまで不信感を抱くのは初めてで、それが本当に苦しいことであることを痛感しました。ここで、私は少し彼女に対して意地悪をしてしまいました。学校の先生に白々しい態度で「会社のTwitterが何者かに乗っ取られているかもしれない。『いいね』が消されていたり、フォロー中の人数が急に減ったりしていた。アカウントの乗っ取りは事件性がある話なので、私の父親にアクセス解析をしてもらっている。」というように報告をしたのです。その際には「もしツイートが消されてもいいように、今までのすべての投稿は他の場所にコピーして取ってある。」という旨も伝え、あたかも私が「まさかチームにそのような意地の悪いことをする人がいるはずがない。外部の人間の悪質ないたずらだ。」というように考えているように思わせるような振舞いもおまけでしました。(実際、先生は確実に身内の犯行であることを勘づいていましたが。)先生に対していい顔しいな部分のあるBさんにとって、この行動は少し効くのではないかと思ったのです。

とはいえ、彼女とまた諍いを起こすのは嫌だったので、彼女の意思を尊重して私は他のチームに「いいね」をつけないようにしました。だから、他のチームが自分の投稿に対して「いいね」をしてくれているのを見るたびに、酷く心が痛みました。

しかしその日、問題が起こりました。「社長」としてずっといろんなことを頑張ってきたCさんが精神的にかなり疲弊してしまい、心が壊れてしまったのです。電話口で彼女の震える声を聞いて、私はまたひどく後悔しました。私がもっと早く仕事を完了させて安心させてあげればよかったのに、どうして勉強なんかにかまけたのか。どうして他のメンバーに対するつまらない意地悪なんかしている暇があると勘違いしたのか。どうしてここまで彼女を追いつんでしまったのか。

今までのすべての自分の行動を後悔しました。とにもかくにも「悲しい」という感情をここまで強く持ったのは、

育ての親であった祖母が亡くなった時以来だったかもしれません。頭の中が「悲痛」で埋め尽くされ、ひとしきり私も涙しました。「早くどうにかして他の2人のことを信頼するための糸口を見つけなければ、私もCさんの二の舞を演じることになるかもしれない。そのようなことになったら今度こそおしまいだ。何としても自分だけは最後までやり遂げなければ。」そのような覚悟を抱いて、私は1人になりました。ついに「会社≒私」状態に陥ってしまったのです。

そこからは、もう何も感じることなく私は働きました。販売期間が開始する13日の前にあった3連休、とにかくサービスの準備（ラミネートカードのテンプレートの用意など）および販売ページを完成させることに全精力を投じ、なんとか販売期間に間に合わせました。いくつか問題は生じましたが、それも全部力技で乗り切っていました。（例えば、Cさんしかもっていなかった画像の「期間限定」の表記を直すために画面をスクショして色を抽出して上から塗りつぶして文字を上書きしたり。そのせいで販売ページの色が若干おかしいところがあります。）

私はもう私が会社みたいなものだからと言って、かなり身勝手なこともし始めました。

（例えば、販売前日になってハーバリウムの中に＋50円でビーズを入れるサービスを始めることを勝手に決めたり、水引の色を金色と銀色の2色から選べるようにしたり）

今思えば、みんなで作り上げてきたはずの会社を一番勝手に破壊しているのは自分だったのではないかと思います。自分にはやはり協調性が欠如しているのだと実感させられました。

忙しさで意識が混濁しているうちに、いよいよ販売期間が始まりました。

開始直後にあったミーティングは私一人で参加をしてメンターさんたちに販売が問題なく行えているという状況を説明をする気でいたので、Bさんがミーティングに来て、「どうして今更きたの？」と戸惑いました。そうして、私はミーティング中、少し上の空になってしまいました。とにかく広報の戦略をもっと立てなければならないのだなあ、ということを漠然と頭に記すのが精一杯でした。次の日に彼女から「老人ホームに売りに行く？」といったようなことを言われましたが、やはり今の時期にそういったことをするのはあまりにもリスクが大きすぎるということで私はその提案を却下し、自分が今できるこ

とを精一杯頑張るという旨を伝えました。彼女は「私はSNSじゃ足りないと思うけど」と吐き捨てて足早に去ってしまいました。それは私も理解していることではありましたが、今の時期の東京でリスクの伴う行動をすることだけは何としても避けたかったし、SNSの影響力がどの程度あるものなのかを試してみたいという気持ちがあったので、私はオンラインセミナーで学んだ「ベネフィット」すなわち「用途提案」をSNSに投稿することに決め、慣れない写真撮影を毎日のように頑張りました。この時に写真の撮り方を勉強したので、写真を撮影すること、加工の仕方などがかなり上達できたように思います。実際に、両親や知り合いの人から写真の撮り方、加工の仕方および用途提案自体をたくさん褒められてとても嬉しかったです。

販売期間中で一番嬉しかったことは、見ず知らずのお客様が2回も当店の商品を買ってくれたことです。1回目と2回目とではまったく異なった花の色などをカスタマイズで選んでいてくれたので、一番の売りにしているカスタマイズおよび当店のフレグランスハーバリウムに満足してくれたように見え、自分の作った商品に対して自信がつけました。短い販売期間の間でまさかリピートしてくれる方が現れるとは予想だにしていなかったので本当に嬉しかったです。

また、AさんとBさんが梱包の手伝いを楽しく、仲良さそうにやってくれている姿を見て「ああ、良かった」と思える自分がまだいたことも嬉しかったです。2人のことを嫌いにならなかった自分に対して安堵を覚えました。

一方、苦労したことはたくさんありました。特に印象に残っていることは6つあります。

1つ目はBASEの緊急メンテナンスのために発送が出来なかった時のことです。緊急事態宣言によって学校の放課後活動が全面的に禁止されていたことにより、授業が終わった後に作業できる猶予は40分ほどしかなかったもので、毎日苦しい早起きを頑張って朝早くから商品を作し、放課後は廊下中を駆け回って発送準備をするという生活が長い間続きました。塾の合間の休み時間が、自分にとって唯一心休まる時間でした。疲労のせいかくらついてしまうことが多々ありましたが、それすらももうなんだか楽しいと思えるほどでした。

そんな状態でいたときのある日、私は放課後の限られた時間に梱包および発送の準備をしようと意気込んでいました。そうしていると、顧問の先生が梱包、発送の手伝いをするということを申し出てくださりました。し

かし、私はその前日に顧問の先生とは異なる先生に商品をコンビニまで運ぶのを手伝ってもらったため、顧問の先生は「他の先生にはリアビズのことで迷惑をかけないでほしい」ということを言いたいのではないかと邪推をし、私は他の先生に手伝わせてしまったことを反省しました。そして、素直に顧問の先生のことを頼る気にはどうもなれませんでした。しかし、その日に発送準備ができた商品の量はぎりぎり一人で運べる量ではありましたが、正直なところ少し手伝いがほしかったのは事実であつたので、AさんやBさんに頼みに行こうとしました。段ボールを運んでもらう程度ならば、任せて大丈夫だろうと思ったのです。しかし、ここで問題が発生しました。2人のクラスの終礼が終わって2人の元を訪れたとき、なぜかクラスのほとんどの人が泣いていたのです。2人も例外ではありませんでした。後で聞いた話では、先生が勉強のことでクラス全体に向けて叱ったようでした。私はその姿を見て、自分一人で商品をコンビニまでもっていくことを決意しました。

結局、私は腕がちぎれそうになりながら、商品をコンビニまでひとりで運びました。コンビニにつく頃には既に汗だくになっていました。やっと着いた、とつかの間の安堵に浸っていた私にここで突きつけられたのが、BASEが緊急メンテナンス中のために発送用のQRコードを発行することができないという現実でした。私は絶望したと同時に、先生や他のチームメイトに無駄に手伝わせることがなくて良かったというように安堵しました。しかし、腕がちぎれそうな思いをして持ってきた商品の発送ができないという現実はずっと私の前に存在していました。私の頭の中にはこの時、3つの選択肢が存在していました。1つ目は学校まで商品を持ち帰って置かせてもらうこと。2つ目はメンテナンスが終わるまで3時間ほどコンビニで待っていること。3つ目は歩いて30分ほどかかる自分の家まで商品を運ぶこと。

1番目の選択肢以外は どう考えても非現実的であつたので、ひとまず学校まで再び持ち帰ることに決めました。しかし、この選択肢も他の2つと同じくらいには取りたくない物に思っていました。もし、学校に戻って荷物を置かせてもらったとしたならば、そのことはほぼ確実に顧問の先生の耳に届いてしまう。そうすれば、私が顧問の先生の申し出を無下にして無理をしたことが明るみになってしまい、顧問の先生に何か言われるかもしれないし、少なくとも顧問の先生が快く思わないのは明らかであつたので、事態が余計にこじれてしまうのではないかという不安があつたのです。そういった不安と腕の尋常でない痛み、商品を決して落としてはいけないと

いうプレッシャーで、私は気が付けば半泣きになっていました。決死の想いで学校の前に到着したとき、私の頭の中にもう一つ選択肢が浮かびました。それは、家にいるかもしれない父親に連絡をして迎えに来てもらうというものでした。先生に迷惑をかけるか、父親に迷惑をかけるか。私は5分くらい迷い、立ち尽くしましたが、最終的に父親に迎えに来てもらうことにしました。電話口の私はものすごく切羽詰まっている声色であつたそうです。

リアビズで最も苦労した出来事と言っても過言ではない体験でした。しかし、実際のビジネスにおいても、軌道に乗るまではきつとこのように汗をかくことの連続なのかもしれないと思えば、最高に貴重で楽しい経験でもあつたのだとは思っています。

2つ目は白いバラの花言葉の意味を父親を通して知り合いの人から教えてもらった時のことです。何と、「折れた」白いバラには「死を望む」という意味があるらしかったのです。私は花言葉などくだらない物だと思っていたし、そんなのを気にするつまらない人間いることを信じていませんでした。それでも、実際に指摘されると、贈り物売る立場にある人間として、どうしてそのような縁起や言い伝えのことをもっとしっかりと調べておかなかったのかと後悔の念が押し寄せてきて、そんな物を考案して広めた昔の暇な詩人たちを心から恨みました。とはいえ、私たちの商品のバラの状態をみて「折れている」というように解釈をした人はいなかったのできつと問題はないと思ったし、花言葉を必要以上に気にする人間は少数派であるようだったので、一抹の不安を抱えながらもそのまま販売することを決意しました。ここで白いバラの販売をやめてすべて無駄にしてしまうことは、日本の焼肉屋の経営者がイスラム教徒の戒律に合わせて豚肉の提供をやめるくらいおかしいことだと思ったのです。

3つ目はショップページの文言の一部が少し丁寧さにかけているということをまたも父親を通して知り合いの人から教えてもらった時のことです。その指摘自体は本当にありがたいもので素直に受け止められる物でしたが、父親があたかも自分が気が付いたかのようにイキって言ってきたことに対して強い不快感を感じ、父親をかわいそうな人間に思ったのをよく覚えています。それはさておいても、普段消費者ないしは利用者の立場しか経験したことがない私が、リアビズで生産者ないしは提供者の立場となってみて、いかに私たち利用者側が提供する側に対してわがままな立場にあるのかということに気が付き、また提供者は利用者に対してどんなに気を遣いすぎても気を遣いすぎてしまうことはないのだということ

を強く実感する出来事となりました。

4つ目はアクアグルーという特殊な糊に苦戦した時のことです。私はこの糊を大切な制服のスカートの上に落としてしまいました。この糊は水に強い糊でしたので、慌ててお手洗いに駆け込んで水で洗い流しても全く落ちることはありませんでした。その後、私は化学を履修していたためすぐに糊の成分を見て、有機溶剤を使用すれば落ちるかもしれないということに気が付き、化学の先生のもとへベンゼンを拝借しに駆け出しました。しかし、制服に使うにはあまりにも刺激が強すぎると言われ、結局やんわりと断られてしまいました。その日は、スカートの汚れを隠すためにいつもよりも10cmは丈を短くして過ごしました。先生にスカートの丈を怒られるのではないかとひやひやしながら、足が寒いなあと思いながら過ごしました。今はだいぶ落ちましたが、まだ少し糊の跡がスカートに残っています。とても焦りましたが、まともや学校での学びが活かした良い経験となりました。

5つ目は会計処理のことです。私は両親の離婚騒動があり、将来を少しでも安定させるためにたまたま5月くらいに複式簿記の勉強をしていたので、経理のことは私が担当することとなりました。簿記検定3級くらいの力は自分にある自負があったので、勉強を活かすいいチャンスがやってきたことをとても嬉しく思いました。しかし、現実の取引を実際に簿記に落とし込むのは予想以上に難しいことでした。検定試験の問題は勘定科目が明らかな、簡単な取引ばかりであることに気が付かされたのです。実際に、何十枚と振替伝票を無駄にしてしまいました。それでも、自分の知識不足を痛感できた経験はかけがえないものとなり、本物の簿記の楽しさに気が付くことができて大変良かったと思っています。

6つ目は商品を制作している時に、突然Aさんが手伝いに来てくれた時のことです。私はそれを嬉しくは思いましたが、何せ自分一人で作業するように自分の中でプログラミングされていたので突然手伝いが来たことでエラーを起こし、いつもはしないような大きなミスをしてかしてしまいました。瓶の中に入れるビーズの消毒を忘れてしまったのです。私は泣く泣く入れたものを全て取り出して消毒し直しました。自分の不器用さ及び協調性のなさを痛感させられる出来事でした。また、昔社長であった祖父がよく言っていたらしい『休まず、遅れず、働かず』社員はこれに尽きる。」その言葉の意味を少し理解したようにも思いました。

こうして夢見心地のまま、BASEでの販売期間は終わりを迎えました。両親の宣伝の効果もあり、最終的には

35個ほどをBASEで販売することが叶いました。ハンドメイド業界が想像を絶する厳しさを有することは会社のTwitterで繋がったハンドメイド好きなフォロワーさんたちの涙ぐましい宣伝および努力をみて薄々感じていたことであったので、販売できた個数は予想以上の多さであり、そしてずっと「どうせ売れない」なんて言っていたBさんも少し驚いていたように見えたので二重に達成感を得ることができました。

手売り期間が始まって、私は今まで自分一人で仕事をしてしまったことを申し訳なく思い、BさんとAさんにも仕事をさせてあげようと思いました。そうして私は少しでも2人に楽しみながら仕事をしてもらえるように、夜を徹して商談用のカタログを作成しました。そうして作ったカタログを渡しても相変わらず2人からお礼の言葉は一言もなかったけれど、渡した途端に2人は楽しそうに学校の先生のもとへ商談へ駆け出して行ったので私の努力は無駄ではなかったと安心しました。(2人のためにと思って作ったカタログは意外と商談の際に商品を説明するのに便利だったのでむしろ作って良かったです。)しかし、そこそこ親しい先生方はみんな私が一人で活動しているのを既に知っていたので、結局先生方に1番商品のことを理解していると思われた私がすべて注文をとることにはなってしまったのはすこし残念でした。とはいえ、先生方や友人の協力もあり、2人に商品の制作を少しはさせてあげることができたので最終的には良かったかなと思っています。それに、先生方に向かってお客様として商談をしたり、領収書を切ったりする私の姿を見て先生方が「飲み屋のお姉さんみたいだね」「もう立派なセールスマンだね」というように笑ってくれたのもなんだか嬉しかったので、手売り期間は非常に楽しく、充実したものだったと思っています。

他にも、リアビズを通じて自分の中で変化があったことはたくさんあります。

例えば、自分がものを販売する側になって初めて「送料無料」というものの恐ろしさを実感し、今もネットで物品を注文する時に「送料無料」という文字を見ると「お店の経営は大丈夫なのだろうか…？」という不安が自然とよぎるようになりました。実際にものを販売する側にならなかったら、きっとこのように思うことは一生なかっただろうと思います。

また、やることが一杯で大変な作業をどうして1人になっても最後までやり通せたのかと考えたときに、自分の原動力がいったい何なのかに気が付くことができまし

た。それは「自分にとって大切な人が喜んでくれること」、たったそれだけでした。

私は東京大学に何としても現役で受かろうと努力していました。どうして行きたいのかと人に問われれば「東大王に憧れているから。」「学問への志が非常に高い人と一緒に勉強したいから。」そんな風に答えていました。確かに、こうした気持ちは確実にあります。しかし、本当は「おじいちゃんに喜んでほしいから。」でした。私の祖父は、私が勉強が得意なことを誰よりも喜んでいた人間でしたし、私の兄がそこそこの大学に入ったときには誰よりも満足していました。だから、祖父が他界してしまう前に、何としても早く「東大に受かった」ということを伝えて、とびっきり喜ばせてあげたかったのです。しかし、ここだけの話ですが、残念ながら私の祖父は去年の12月に新型コロナウイルスに感染して他界しました。この瞬間、私の中で「東大現役合格」および「大学受験に向けた勉強」の優先順位がガクンと下がると同時に、「立ち止まったら悲しみで前に進めなくなってしまうかもしれない」という不安に襲われました。だからこそ、もう何も考えることなく、ひとりぼっちになってもがむしゃらにリアビズに打ち込むことができたのではないかとと思っています。

また、私が仕事をしてくれないBさんやAさんに対して全く恨みや嫌悪感を抱くことがなかった理由もここにあると思っています。周りには「自分の強い意思で東京大学を目指している」ように見せかけて、本当は立派な志などひとつもない。それに比べて2人は私よりもずっとしっかりとした意思をもって、一生懸命高校生の本分である勉強をしている。私は2人のことを素晴らしい人間だと尊敬していましたし、私が2人を責める権利が全くないことは自明なことでした。だから、私にできることと言えばある程度の成績をキープして先生方からリアビズのことでチームメイトが後ろ指を刺されないようにすること（進学校とは言えない私の学校は難関大学を目指してくれるような生徒を宝石のように扱うくらいがあるので、私の成績が下がれば先生方がリアビズおよび仕事をしない2人に対して良くない感情を抱くと思ったのです。）、2人が全力で勉強に励めるようにリアビズのことで迷惑をかけないことだと考えていたのです。（実際に、12月にあった定期考査でもいつも通りの点数をとれたし、1月の販売期間中にあった模試では、以前より少し成績が落ちたように見えたもののかろうじて校内で1番を取ることができたので、この目標は達成できたと言っても良いと思っています。）

とにかく、自分は他人のためにしか生きることが

できないような情けない人間であること、私が「自分の意思」というものを大きく勘違いしていたことに気が付かされました。振り返ってみれば、中学受験の時も、塾の先生たちなどの周りの人たちに「あなたはもっとレベルの高い学校を目指すべきだ。」と耳にタコができるくらい言われても、「近所だからここがいい。」「生徒さんの感じが良いからここがいい。」「校舎がきれいだったからここがいい。」なんて返して「私は周りの反対を押し切って自分の意思でしっかりと学校を決めているんだ。」と得意げになっていました。実際には、「おばあちゃんに喜んでほしい。」というその一心だけで、亡くなった祖母が私に行かせたがっていた学校に入ったというだけだったにもかかわらず。

私は今までずっと、ただ単純に周りの人間の言葉に惑わされずに行動をすることが「意思」だと勘違いしていたのです。

目標を失った私にとってがむしゃらに打ち込める対象となって心の隙間を埋めるための猶予をくれただけでなく、今までの大きな勘違いに気づかせて過去の自分の二の舞を演じることを阻止してくれたリアビズには感謝しかありません。

ここまで長々とリアビズを振り返りながら嬉しかったこと、辛かったことなどいろいろなことを書いてきましたが、私はリアビズに参加できて心から本当に良かったと思っています。大変なことばかりではあったけれど、自分の努力や才能が認められて、お客様にいっぱい喜んでもらえて、自分の能力や知識の足らなさに気が付くことでより様々な技能を成長させることもできて、本当に嬉しいことばかりであったし、慣れないSNSにドキドキしながら自分のイラストを投稿したり、銀行に一人で行って買掛金の振り込みをしたり、お客様から感謝の声をいただいたり、領収書を切ったり、今まで買ったことがないような量の物品を購入するなど、色々な「初めて」を経験することができて本当に良かったですし、多大なる自信を得ることができました。「いつか努力が報われるにちがいない」そう信じながら、最後まで諦めずに真っすぐに一生懸命に頑張ることが出来て本当に良かったです。こんなに私を能力的にも精神的にも成長させてくれたビジネスコンテストなどは今までにありませんでした。リアビズを企画してくださった方々、支えてくださった学生及び社会人メンターの方々、オンラインセミナーで貴重なお話を聞かせてくださった社会人の方々、私たちのお店を応援してくれたお客様や学校の先生方、そしてチームメイトには感謝をしてもしきれません。今まで

の人生の中で1, 2を争うほど貴重な経験を出来ましたこと、心より感謝申し上げます。

大変長くなってしまいましたが、これで感想文は以上にさせていただきたく存じます。最後まで読んでいただきありがとうございました。

杉山

今回、友達に誘われたリアビズに参加して多くのことを感じました。商品開発においては、新しい商品を考える難しさや既存の物と自社の物の違いをお客様に一目で理解していただく難しさを痛感しました。そしてその商品を売り、買っていただくことの大変さも気付かされました。また、会社運営に置いても自分たちの計画の無さに頭を悩ませました。初回ミーティングで立てた当初の予定は遅れ、期限ギリギリになることが多く、今思うと毎日慌てていたと思います。4人という少人数なこともあり、一人が動けなくなると作業が思うように進まず、会社は一人でもかけたらそのしわ寄せが他の人に行き、会社として機能することが難しくなることを学びました。

熊谷

今回、リアビズ高校生模擬起業グランプリに参加して2つのことを学びました。1つ目は、仲間の大切さです。私は部活が忙しく、あまりミーティングやセミナーに参加できませんでした。ですが、チームのみんながlineでやったことを教えてくれたり、やってほしいこと、考えることなどをメールしてくれました。チームからの連絡がなかったら、今はもうやめていたと思うので、チームのみんなには感謝の気持ちでいっぱいです。また、長期間にわたって模擬起業を行って改めて仲間の大切さを感じました。

2つ目は、いろいろな方向から考えていくことです。1次審査の際に話し合っていた時にはコロナウイルス対策のグッズを作りたいと思っていました。一つテーマが決まってしまうとそこからはもう世の中にあるような案しか出てきませんでした。そこで何にも縛られずに自分たちが作りたいもの、欲しいと思うものの案を出していくとあまり知られていないような物が出てきたりしました。一次審査を通過してからいろいろな経験している方たちの話を聞いて、より多くの視点から考えることができました。ミーティングの際にも自分たち以外からの意見を聞いていろいろな視点から見た時に自分たちの商品には何が足りないのかということなどを客観的に考え

られるように少しはなっただと思います。

今回は模擬起業と行く形でしたが、学んだことを大学生になったときや、社会に出てからも活かしていけたらと思います。より多くの立場から、客観的に見れるようにこれからもいろいろな経験をして学んでいきたいと思っています。

梅木

私は友人に誘ってもらい、模擬起業グランプリに参加しました。外部のコンテストに参加したことがなかったので、不安はあったものの、ワクワクしていました。そして商品販売までの期間は長くあったはずなのに、感覚的にはとても短かったです。

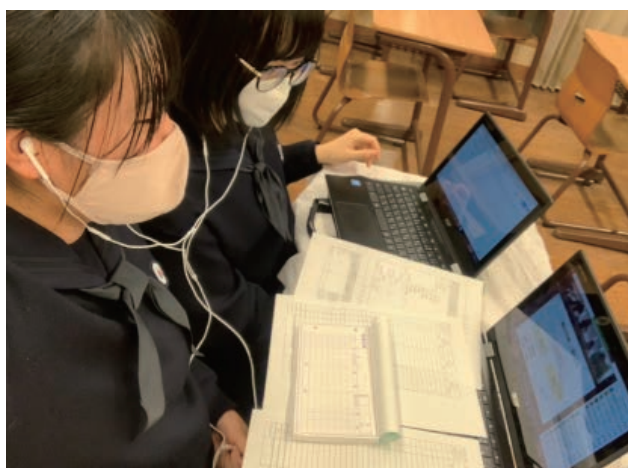
一次審査通過前は企画書案を毎日のように通話をしながら、案を出し合っていました。この段階で難しかったのは、消費者が魅力的に感じる商品を考えることでした。しかし、案出しはそれぞれの意見が出てすごく楽しかったです。自分にとっての魅力という狭い視野で物事を考えていたということに気がつき、もっと様々な角度から見て視野を広げたいと思いました。

一次審査後の初めてのセミナーではもはややった気持ちになりました。セミナーでの自分の商品をほかのチームに紹介する時、うまく伝えることができませんでした。言うことは決めていたのに、いざ始まったら、言葉が詰まってしまいました。終わったあとに、とても後悔していました。普段プレゼンをする機会がなかったので、実践不足だったのだと思います。

準備期間では、仕入れの大変さを知りました。私たちは1から作る商品だったので、材料の種類も多く、その上安くても良いものを探すことが大変でした。しかし改善できるところを探していく事によってより良い商品になると思うと自然と嬉しい気持ちになりました。

いざ販売期間となり、初めはなかなか売れませんでした。コロナ禍でリアルでのアクションを起こしにくかったこともあり、SNSに頼りっきりで広報活動をしてしまったと思います。ほかの班の様々な広報活動を見て、もっと、インフルエンサーに頼んだり、動画にしてみたりと他の方法も考えてみるべきだとも思いました。

模擬起業グランプリを通して、私は消費者が求めるものについて考えたり、商品のプレゼンの仕方等様々なことを学びました。まだ気づけてないことも多いと思います。もう一度全てを振り返り、今後に繋がる新たな発見をしていきたいです。楽しくて学びのあったリアビズに参加することが出来て本当に良かったです。ありがとうございました。



福岡雙葉高等学校

nine.5



損益計算書 (P/L) 事務局作成		
自 2020年11月23日 至 2021年2月12日 (単位: 円)		
科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		387,509
II 売上原価		180,762
売上総利益 (=①-②)		206,747
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	0	
支払手数料	3,980	
旅費交通費	3,350	
通信費	1,686	
荷造運賃	73,330	
消耗品費	12,984	
販売費及び一般管理費 合計 (=③-⑧)		95,330
営業利益 (=⑦-④)		111,417
IV 営業外収益		
雑収入	0	
営業外収益 合計 (=⑨)		0
V 営業外費用		
雑損失	0	
営業外費用 合計 (=⑩)		0
当期純利益 (=⑦+④-⑪)		111,417

貸借対照表 (B/S)			
2021年2月12日 現在 (単位: 円)			
資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現預金	111,417	借入金	0
製品	0	純資産の部	
仕掛品	0	科目	金額
		当期純利益	111,417
資産合計	111,417	負債純資産合計	111,417

e07 nine.5【限定付通正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合せたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。
監査担当者は一致して、一部勘定科目を誤って適用した仕訳および、金額の記述相違があったものの、リアビズ会計ルールに準拠して、2021年2月12日現在の財政状態及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、その事項を除きすべての重要な点において適正に表示していると認める。

<理由>

振替伝票の記帳、またそれらを裏付ける証憑もおおむね適正に記入・添付されていた。一方で、2 か所訂正すべき事項があった。1 か所目は、レターパックプラス 3 枚を切手へと交換する際に支払った手数料を「支払手数料」と仕訳すべきところ「通修費」と仕訳していた部分である。次に、リアビズ公式会計ルールでは、BASE での売り上げに限り、その受け取りの際に支払った手数料を全額控除し「売上」として計上することとされているものの、振込手数料を控除し忘れて計上したという計上金額の相違が認められた。このことから、損益計算書の記載を一部修正する必要があると認め、上記意見を述べるものである。

<備考>

指摘した誤りは、勘定科目の認識の差によるもの、および独自ルールの適用について失念したことによるものであり、性質としては軽微なもので、業績等へ与える影響はあるものの、成績評価にあたっては大規模な影響は及ぼさないものと考えられる。それゆえ、審査員各位においては、その点を考慮していただくよう付言する。

決算短信

すべての項目に文字数の制限はありません。枠を引き伸ばして入力してください。

1.企業概要

企業名	nine.5
学校名	福岡雙葉高校
監査人(顧問)名	吉岡 由美子
メンバー (氏名の後ろに担当部署 を記載してください)	八巻 彩乃(社長、経理部) 藤武 ひかり(人事法務部、仕入れ部) 田村 花乃(広報マーケティング部)

2.事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。

商品名 <かしつ木 ~Life with Wood~>

商品①「かしつ木×

TREE」(銀ver. 白ver.)

・2,280円

・大分県産天然日田杉を使用

・使い方:

- ①下の容器に水を入れ、
電気いらずの加湿器として使用
- ②アロマを直接垂らす、水にアロマを
加えるなど木とアロマの香りを楽しむ
- ③アクセサリースタンドとして
- ④インテリアとして

②、③の使い方をするために、蓋にもものを置くスペースあり
お客様が自分好みの使い方を見つける



商品②「かしつ木×FUJI」

・2,780円

・大分県産天然日田杉を使用

・使い方:

- ①下の容器に水を入れ電気いらずの加湿器として使用
- ②アロマを直接垂らす、水にアロマを加えるなど
木とアロマの香りを楽しむ
- ③インテリアとして

4枚の板(月、富士山、五重塔、桜)をお客様好みにアレンジ

上記の商品と私たちが作成したパンフレット、リアビズ事務局によるアンケート用紙、メッセージカード(ご要望に合わせて)を段ボールに入れて発送。
※領収書同封の依頼があったお客様には領収書も同封。

3.事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

①スケジュール管理

→9月の試作品作成の段階から、定期的にスケジュールを見直した。順調なもの、予定よりも遅れているものを確認し、すべき仕事を共有した。

②外部の方とのメール管理

→お客様へのメールやお問い合わせへの対応、外部の方との連絡をnine.5の代表として行った。

(・商品を加工するために使用させていただくファブラボ太宰府の方

・北九州銀行の方

・日田木材協同組合の方

・カネサダ横尾木工所の方

・日本の林業についてお話しいただいた、九州大学大学院の学生の方 など)

③商品の制作

→ファブラボ太宰府の会員になり、機材使用の講習を受け商品制作を担当した。注文管理も行っていたため、商品の売れ行きを考慮しながら制作していった。天然の木材を使用しているため、それぞれの材料の厚さや木目に合わせて使う用途を決めていった。
(ex.木目が美しいものは一番表面が見えるFUJIの背景に使用する など)

④注文管理

→注文をいただいた順に名前、注文品、送り先、ご要望などを記載した表を作成した。今後発送すべき人、作るべき商品の管理に役立った。また、発送ミスの削減にもつながった。



○人事法務部

①著作権に違反していないかの確認

→「かしつ木×FUJI」のデザインに使用する写真がネット上のものと著作権に違反するものが多かった。そこで月自身で手描きし、他の3つは身内や知人が撮影したものを採用することにした。

②仕事の割り振り

→定期的に共有されていた「すべき仕事」が誰に向いているのかを判断し割り振っていった。

③トラブルへの対応

→仕入れや発送の際に起きたトラブルに迅速に対応した。
(詳しくはトラブルへの対応欄へ)

○経理部

①お金の管理

→今後使う予定のお金をエクセルデータにまとめ、資金が足りない、余り過ぎるといった事態を未然に防いだ。また、今までに使った金額などのデータをまとめたエクセルも作成し、定期的に使用した金額と残っている金額が一致するかを確認した。

○仕入れ部

①原材料等の仕入れ

→インターネット上や店舗をくまなく探し回り、最も良い品質かつ低コストな材料・商品を見つけた。(ex.化石燃料を一切使用せず、バイオマスエネルギーだけを使用して加工された環境に優しい木材など)

②大量発注の調整

→一度に大量発注することが可能かを確認した。注文する個数が多く、納品日が遅くなるケースもみられたため、販売に間に合うように先を見越して注文を行った。

③追加の仕入れ

→在庫の確認をしたり、今までの1日あたりの売り上げの平均を出したりすることで、今後の売れ行きを予想した仕入れを行った。また、追加で発注する商品の再入荷が2月中旬だったため、他県の店舗から取り寄せ、注文した。
事前に西日本新聞に掲載していただくことが分かっていたため、新聞の影響で注文の数に大きく変動があるだろうと予想していた。最初は在庫を抱えるリスクがあったため、予定数の半分を注文し、残りは新聞の影響を見て判断することにした。結果的に多くの注文をいただいたので、その数の分だけ仕入れた。

○広報マーケティング部

①公式SNSの開設

→SNSのアカウントを作り、nine.5の認知度をあげた。
個人のアカウントでもフォローの呼びかけをした。(現時点でのフォロワー数75人)
まずは、自分の身の回りの人を巻き込む宣伝から始めた。

②ビジネスマンへのインタビュー

→同じようにネットショップで商品を販売し、成功されている方にzoomにてインタビューを行った。宣伝戦略についてのアドバイスをいただき、参考にした。広告の方法などをインタビューしていく中で、駅のホームでの広告は費用に対しての宣伝効果が見込めないと判断した。この判断は費用の削減にもつながり、また、他の方法での宣伝が上手くいったため、良い結果となった。

③福岡雙葉中高での商品のディスプレイ

→職員室前の目立つ所に商品紹介コーナーを設置した。パンフレットやショップにとべるQRコードを置き、自由に持ち帰って気軽にホームページを見てもらえるようにした。また、本学園のホームページに写真とショップについて載せてもらい、保護者の方にも知っていただいた。



④山口フィナンシャルグループのFacebookに掲載

→nine.5の口座がある北九州銀行の方に、山口フィナンシャルグループのfacebookに掲載していただいた。幅広い年代の方に見ていただけたと思う。

⑤西日本新聞への掲載

→西日本新聞の『もの知りタイムズ』のコーナーに商品販売と活動についての記事を出していただいた。(2月21日朝刊)

西日本新聞を見て購入したなどのメールが多数あり、反響が大きかった。



⑥ファブラボ太宰府のInstagramのアカウントでの宣伝

→ファブラボ大宰府を利用しており、私たちと同じようにものづくりをされている方にも宣伝できた。またファブラボ太宰府で知り合った、ショップを展開されている方にも宣伝していただいた。

⑦福岡雙葉幼稚園、小学校で宣伝

→雙葉小学校の教頭先生にプレゼンをしに行き、玄関に商品をディスプレイさせていただけることになった。また、sigfyという保護者の方との連絡ツールで商品を販売していること、活動していることを掲載していただいた。

⑧大分県の商品のワークショップをしていたピアノ教室で宣伝

→大分県の商品のワークショップなどをされていたピアノ教室Lala symphonyに連絡し、宣伝に協力していただいた。同時に日田市を中心としてボランティア活動をされている団体の方にお話を伺った。

⑨オンライン上でのユースのビジネス講座にゲストとして参加、プレゼンの実施

→同じように商品開発を考えている方や起業準備をされている方が参加しており、多くの人に興味を持っていただけた。

⑩ 社会問題に取り組んでいるZELF JAPANという会社での宣伝

→InstagramとFacebookで紹介していただいた。(今後、商品販売を継続するならコラボ商品を作りたいとの誘いを受けたので検討中)

⑪ 商品を買って下さったお客様からの宣伝協力

→既にご購入したお客様が、購入して下さった商品やパンフレットの写真を送って下さったり、Instagramでメンションして宣伝して下さったり、プレゼント用に再購入して下さったりした。

※工夫点

広報用に、

・お客様自身が、使用しているときのイメージがつきやすいように部屋の中でインテリアとして置いてある写真

・商品の「天然」である良さが伝わるように、商品の木材の産地である日田市の大自然の中での写真

の2点を用意し、宣伝したい相手や目的、相手のニーズに合った写真を使用した。

また、ショップのURLとQRコードやInstagramのアカウントを載せたカードを作り、手軽にショップにとべるようにした。

※今後の予定

・西日本新聞で、子供記者の方達と日田に取材に行って日本の林業についての記事を作成する。(コロナの状況次第なので未定)

・3/21(日)に文部科学省の方による取材を受ける予定。

・福岡雙葉学園の同窓会による取材を受ける予定。(日時は未定)

○その他(複数の部門に渡って行われたことなど)

① 商品の開発・改善

→画用紙でプロトタイプを行い、次に木材で試作品を作成した。実寸大でつくことで利便性や強度なども確認し、デザインを細かく調整した。また、身近な人に意見を聞きアイデアを取り入れていった。



② 実際に日田へ

→社会的貢献を目指す企業として、まずは自分たちが林業に関する知識を得るために実際に日田へ足を運んだ。現地の林業従事者の方にお話を伺い、学んだことを商品に同封するパンフレットにまとめた。また、現地では商品撮影やプロモーションビデオの撮影も行った。



③値段設定の調整

→学生にも買ってもらいやすい値段、かつ送料を無料にすることで購入してもらいやすくなった。また、FUJIの方がTREEと比べて多くの時間と費用が必要なため、FUJIとTREEに値段の差を付けた。それに伴い、販売予定数もTREEの方を多くした。

④先着クーポン

→お客様の購買意欲を促すために先着制のクーポンを導入した。

⑤メッセージカードサービス

→贈り物用としても購入していただけるようにメッセージカードを付けられるサービスを導入した。結果としてこのサービスを全体約2割のお客様が利用くださり、1人のお客様が自分用と、プレゼント用に2個以上買って下さることもあった。このように、顧客の単価を向上させるための営業戦略のひとつである「アップセル」を成功させた。

⑥社会貢献

→ただ商品を販売するだけでなく、「かしつ木」を通して多くの人に林業の現状と木の良さを伝えられるようにした。また、日田へ行き学んだ知識をまとめたパンフレットを同封し、少しでもお客様が林業について興味を抱いてくださるよう工夫した。
また、利益の2割は九州北部豪雨の被災地に寄付。(福岡県実施)

4.決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	373,400	387,759
経常利益	73,400	111,667

5.経営成績についての説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

- ①パンフレットやロゴシールを業者に依頼せず、全て手作りしたため、費用を安く抑えことができた。
- ②商品を作っていくにつれ、作業効率が上がったため機材使用料が想定していたよりも安く済んだ。
- ③SNSでの拡散や西日本新聞に掲載してもらったことで十分に宣伝できた。
→結果的に、駅にポスターを貼って宣伝する必要がなくなったので広告費を抑えられた。
- ④商品価格を所定のものよりも下げた。
- ⑤メッセージカードをつけて贈り物としても購入してもらえるようにした。
- ⑥購入してくれた方が商品に同封したパンフレットを他の人に渡して宣伝してくれた。
- ⑦予定していた個数よりも約20個多く販売した。
- ▶▶④～⑦の結果として全体の売上が上がった。
- ⑧完売したためお金に無駄がなかった。

6.事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したかを書いてください。

- ①当初はレターパックプラスに商品を入れて送る予定だったが入らなかった。そのため、段ボールでの発送に変更し、一度に大量の段ボールを購入することで費用を抑え、結果的にレターパックよりも安く送ることができた。また、商品の破損を防ぐことにもつながった。
- ②商品の誤送(かしつ木×TREEを両方とも切り込みが上にあるものを送った)があった。葉書で誤送の知らせが届いたので、すぐに謝罪のお電話をし、その日のうちに正しい商品を発送した。
- ③天然の木材のため加工前の木材が反る、節がある、穴が空いているなど使えないものがあった。そこで木材を木の厚さに合わせて分類し、機械の設定を変え、調節した。
- ④商品の注文に在庫と生産が間に合わなくなった。そこで学校の掃除と終礼を免除してもらい、授業終了後すぐに工房へ行き、制作した。また、動きの導線がスムーズになるよう工夫し、短時間でも多くの商品を作ることができるようになった。そのことにより作業時間を短縮でき、機材使用料も抑えることができた。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

①メディアでの宣伝

→西日本新聞の宣伝が効果的で、新聞を見て購入してくださったお客様も多かった。それを踏まえて、次回は地元のテレビ局などにもお願いして宣伝してもらいたい。

②ターゲットの見直し

→販売開始前は大学生、一人暮らしの人をターゲットとしていたが、販売がはじまると学生のお客様が少ないように感じた。一方で、学校の先生などの年齢層の方から「電気を使わないのでどこにでも置いておしやれ」など、予想以上に良いフィードバックを頂いた。そこでターゲットの年齢層をあげる。ターゲットの見直しに伴い、価格設定も検討し直す。

③外国人の顧客を増やす

→「かしつ木×FUJI」は外国の方にも買っていただきたかったので、BASEを外国の方にも対応した設定にし、パンフレットも英語版を作成する。

④日々の記録をつける

→決算のときにどのような活動をしてきたかすぐに振り返ることができるように、毎日記録をつけておくべきだった。また、感じたこと、体験したことは一生の思い出にもなり、データとして残しておくことで将来にも活かすことができたと思う。

⑤リーフレットの改善

→用紙が小さく少し見にくかったため、どんな方でも見やすいように文字を大きくし、配色や配置などをさらに改善していきたい。

⑥商品の種類を増やす

→3種類だけではバリエーションが少ないので、年齢や目的にあった商品をお客様の声を取り入れながら作成する。(ex. ブリキの色を増やす、FUJIの絵柄を変える など...)

⑦SNSを活発にする

→活動内容やショップ情報を定期的に更新して、お客様に私たちのことを知ってもらい、身近に感じてもらう。

⑧入れ物を安定したものにする

→お客様から「水(TREEのブリキの)カップに入れて使用する場合、ブリキの底が少し安定しない」とのお手紙を頂いたので、入れ物の変更を検討する。

⑨商品本体の強度

→材料が天然の木材であるため筋に沿って折れやすい。今回は縦方向に筋があり、TREEの枝の部分が折れやすかった。それを踏まえた上で、次回は筋が横向きにはいるデザインにし、強度をあげる。

⑩予約販売を早い時期から始める

→事前に予約受付をすることで、作らなければいけない数が明確になり、より多くの商品を販売することができたと思う。

⑪プレゼント企画などイベントを行う

→SNSでイベント宣伝をすることでショップを見てもらえる機会が増える。

⑫投資する側の立場に立って経営する

→投資する側の立場に立つことで、自分たちのビジネスを客観視することができ、更なる改善点なども見つけることができる。

⑬販売開始前にBASEの機能に慣れておく

→まだ売ることができる状況だったにもかかわらず、BASE上ではSOLD OUT表示になっていた。そのときに再販希望の問い合わせが来ていたので、そのミスがなければもう少し売り上げが上がっていたと思う。

8.監査人のコメント

監査人(顧問の先生方)は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

①商品について

→SDGsの持続可能な社会実現の要素と現在のコロナ禍でのステイホームを快適にするという要素を組み合わせたアイデアを形にしているという点を高く評価する。

②製作について

→地域社会との協働も考慮に入れファブラボ太宰府を巻き込んだ活動にした点は、今後の事業継続の可能性を高める動きだった。

③広報について

→生徒自ら新聞社に働きかけるなどの動きが功を奏し、校内外の多くの協力者を得ていた。活動に対する真摯な姿勢が周囲を感動させ、購買意欲を助長させたということも強く感じた。

④販売について

→経費を抑える工夫が多く多くの点で見られた。原料となる木材購入では切れ端など良いものを安価で手に入れたこと、リーフレットを手作りしたことなどが挙げられる。トラブル処理も、正直にかつ迅速に行っていたことも評価する。

⑤全体を通して

→長期間また連日長時間主体的に取り組む姿から、新教育課程が目指す思考力・判断力・表現力を、教師の力を借りずに自ら高めていたように強く感じた。

感想文

八巻

私にとってリアビズの活動は、反省と新たな学びの繰り返しでした。

まず、リアビズの活動を通して、ビジネスをする上での考え方に触れることができました。ビジネスにおいて基本となる考え方は「お客様を軸にすること」だと気が付きました。ビジネスをする上で"利益"はとても大切なことです。しかし、商品を開発する際やその後の活動の中で1番に考えるべきなのはお客様のことです。私も最初は「利益を出したい!」と考えながら活動していましたが、商品開発を通じて自然に「どうしたら喜んでもらえるか」「もし自分がお客さんだったら、」と考えるようになっていました。また、その「喜んでもらいたい」という思いが日々の活動のモチベーションにも繋がっていました。

次に実際にビジネスをしてみて抱いた印象は「ビジネスは賭けの連続だ」ということです。値段の設定や仕入れの数、再販をどうするかなど、どんな決断も賭けでした。そのたびに私たちはあらゆる可能性を想定し、かかる費用や時間を数字にしました。何度も議論を重ねる中で、意見が対立することもありました。それでも全員が納得するまで話し合い、最適だと思う方法を選びました。

友人と話し合う中で学んだことは、人に意見を伝える時の姿勢です。なかなか意見がまとまらず、どうしても強い口調になってしまうことがありました。その際にそんな時でも丁寧な口調で慎重に言葉を選んでいる友人の姿を見て、自分は配慮に欠けていたと気が付きました。それからは冷静に相手の意見を聞き、尊重しながら自分の意見を伝えるように心がけました。また、相手の意見の中から少しでも取り入れられる部分がないかも考えるようになりました。3人という少ない人数だったこともあり、ビジネスにおいてメンバーとの信頼関係も一つの鍵だと思いました。活動する中でみんな1つのことをしては効率が悪く、誰かだけが担当することになればその人に負担が集中してしまいます。だから相手を信頼し仕事を任せる、自分は自分にできる仕事を見つけるという関係を築くことが作業を効率化し、成功に繋がる第一歩だと思います。

また、リアビズの活動をしたことで物事を多角的に見るようになりました。具体的には、日々の生活の中で様々なことに関して生産者（与える側）の目線に立つようになりました。街中で広告を見た時に「こんな広告の仕方

があるんだ」と思ったり、学校行事の際にも運営側の目線に立つようになりました。今まであらゆることにおいて消費者（受け取る側）だった私が、リアビズを通じて初めて与える側の立場に立ってみたことで大変さ、苦労を感じることができました。

リアビズに応募しようと決めてから今日までの5ヶ月間はとても忙しく、それ以上にとても充実していました。高校生のうちに模擬ではありますが起業ができたことは、ビジネスをする上でも人間関係などの日常生活においてもとても良い経験ができたと思います。

藤武

nine.5のビジネスはいいビジネスだったと自信を持って言えます。なぜなら私たちのビジネスには一般的な企業にはあまりない魅力があったからです。自然災害により打撃を受けた「地元九州の一次産業を応援したい」という三人の共通の想いから、利益だけじゃない、社会課題にもフォーカスを当てた事業を行ってきました。商品を決める段階から何百個というアイデアを出して放課後毎日三人で納得するまで話し合いを重ねました。意見が割れてなかなか決まらないこともあったし、満足できる商品に出会えず、迷走したこともありました。そんな中でもこんなにいい商品に出会えたのは、誰一人妥協せず、メンバー全員に「絶対にこのビジネスを成功させる」という強い信念があったからだと思います。

個人的に、リアビズの活動中意識していたことがあります。それは、いかに消費者の心を動かすことができるかということです。消費者を感動させることができれば、自然と商品の価値も上がるし、買ってくださる方も増えると思います。だからこそストーリーのあるビジネスを創り上げてきたし、他にはない唯一無二のビジネスになったんじゃないかと思っています。

また、リアビズでは顧客目線に立って考えることの大切さ、人に自分が思っている通りに意見を伝えることの難しさなど多くのことを学びました。セミナーやミーティングでは、実際に社会で働いている方のお話を聞いたり、自分たち以外の方から客観的に私たちのビジネスを評価していただいたりして、こういう考え方もあるんだなあと刺激を受けたのを覚えています。

振り返ってみれば、たくさん失敗もしたし、朝早くから学校にきて夜は徹夜して、この半年間は目まぐるしく忙しかったです。学生であるからには学校の勉強も怠ってはいけけないので、正直きつい時期もありました。ですが、お客さんにお褒めの言葉を頂いた時や、一から手掛けたビジネスが形になっていくのを実感した時は心からリア

ビズに参加して良かったと感じたし、努力の日々が報われて、よりいっそう進化した企業を作ろうと奮起させられました。

何もない状態からの起業で、高校生ではなかなか経験できない濃い日々を過ごすことができました。おかげで、自分自身大きな成長を遂げ、自信もつきました。仲の良い三人だったからこそ何度も何度もぶつかり合えて、リアビズを始めた当初に比べて三人の絆もさらに強くなったと思います。予定していた一年留学が中止になり落ち込んでいた私にリアビズに参加しないかと声をかけてくれ、高校生活に転機をもたらしてくれた田村さん。常にnine.5の先頭に立って引っ張ってくれた八巻さん。2人には感謝でいっぱいですし、何よりこの2人と最高の日々を送れたことが幸せです。本気で挑んで本気で楽しかったと思えたこの起業。間違いなくこの貴重な経験は人生に大きな影響を及ぼしたと思うし、ここで得たものは大きな財産です。これで終わりではなく、模擬企業を通して経験したこと、学んだことを学校や社会の場で生かして、本当に意味のある起業体験にします。

田村

9月5日にnine.5としてリアビズに参加しようと決めてから約半年間、生活の全てがリアビズ一色でした。よりよい商品を作るために生活の中にアンテナを張り巡らし、アイデアやするべきことを書き出して、時には友達と議論しながらあーでもない、こうでもないと言い合っただけで高校生なりの本気のビジネスをすることができました。そして活動していく中で2つの大切なことを学びました。

1つ目は、具体性、実現性、計画性を明確にすることは夢を目標に変えるということです。予選の書類準備の段階から、私たちが考えたビジネスはどれだけ実現性があり、何が他とは違う強みなのかずっと考えてきました。3人で毎日何度も何度も話し合い、何百という商品の案を書き出してはメリットとデメリットをあげ、全部がダメになったこともありました。それでも少しの妥協もせず考え続けました。その結果、自分たちの思いが「かしつ木」として少しずつ形になっていき、大きな達成感を味わうことができました。物事を具体的に考えたり、計画を立てたりすると多くの気づきがあり、自分が何をすべきなのかを知ることができます。今回の経験を通して、具体的に考えることは夢を目標に変え、目標を達成するまでの道をつくることだとわかりました。

2つ目は、自分から行動していくことの大切さです。メ

ンバーが3人と少なかったこともあり、ビジネスを成功させるためには一人一人が自分のできることを自分で考えて行動していく必要がありました。初めはひとつの事を3人で一緒に考えていましたが、活動していくうちに自然と「これしといたよ」という言葉が出てきました。自分で考えて自分で行動することの大切さに気づき、身につけることができたのは自分の成長につながったと思います。

活動を振り返るとたくさん失敗もしたし、あれをしておけばと反省もあり、自分の未熟さを思い知りました。だけど、その分成長し無限に広がる可能性を見つけることも出来ました。起業は思っていたよりも大変で、でもそれよりも新しいことに挑戦できるのにワクワクし、たくさんの発見をしました。あるお客様から、「このようなストーリー性のある商品を求めています。応援しています。」というメッセージをいただきました。喜んでくれる人、応援してくれる人がいることをとても嬉しく感じたのと同時に、自分たちがしたことには意味があったのだと思えた一瞬でした。

この半年間、八巻さんと藤武さんは友達であり、同僚であり、お互いに刺激しあえる仲間でした。活動を通してたくさん意見を言い合って協力してさらに絆を強めることができました。また、たくさんの新しい出会いがあり、応援してくれる人のいるありがたさを知りました。リアビズで得たたくさんの経験全てが私の宝物です。

「日本で1番大切にしたい会社」という本を読んでとても感動したことがあります。私にとってnine.5はたくさんの出会いと経験と喜びを感じさせてくれた、日本で1番大切な会社です。



栃木県立栃木農業高等学校 ベイトクリーチャーズ



損益計算書 (P/L) 事務局作成		
自 2020年11月19日 至 2021年2月20日 (単位: 円)		
科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		2,476
II 売上原価		13,876
売上総利益 (=①-②)		-11,400
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	0	
支払手数料	0	
旅費交通費	0	
通信費	0	
荷造運賃	1,500	
消耗品費	0	
販売費及び一般管理費 合計 (=③-⑧)		1,500
営業利益 (=⑦-④)		-12,900
IV 営業外収益		
雑収入	12,900	
営業外収益 合計 (=⑨)		12,900
V 営業外費用		
雑損失	0	
営業外費用 合計 (=⑩)		0
当期純利益 (=⑨+⑪-④)		0

貸借対照表 (B/S) 2021年2月20日 現在 (単位: 円)			
資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現預金	0	借入金	0
製品	0	純資産の部	
仕掛品	0	科目	金額
		当期純利益	0
資産合計	0	負債純資産合計	0

e12 ベイトクリーチャーズ【不適正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合わせたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。
監査担当者は一致して、一部勘定科目を誤って適用した仕訳および、記載手法に関して誤った認識をもって行った仕訳があり、一部監査に必要な書類が提出されなかったことから、すべての内容についての監査を行うことができなかったものとする。

しかしながら、提出された証憑並びに監査担当者が把握する売上金額のみで監査を行ったところ、今後必要な書類が提出されたとしても、会計書類の誤りが補正される見込みはなく、業績等へ与える影響も大きいことから、リアビズ会計ルールに準拠して、2021年2月20日(書類提出日)現在の財政状態及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、適正に表示しているとは認められないと結論付ける。

<理由>

本企業の事業内容は、爬虫類用生餌のシロアリ及びワラジムシを生産し販売することである。このことから、飼育に必要な用具および、それらをパック詰めする際の包装容器は会計上「売上原価」に計上すべきであるが、そのすべてを「消耗品費」として計上していた。このことから、提出された損益計算書では「売上原価」が「0円」とされていたところ、実際は、「13,876円」とすべきである。

また、総勘定元帳のうち一部ページが提出されていなかったことから、適切に転記し、損益計算書・貸借対照表を作成したかについて監査を行うことができなかった。

一方で、事務局が確認しているBASEでの売上をもとに監査したところ、「売上」は「2,476円」であり、提出された書類の記載内容「1,800円」と相違する。

<補足>

本プログラムにおける決算は、単純にその内容が正しいか否かにかかわらず、日常の経理から決算書の作成に関する一連の流れを適切に行えるか否かが重要なポイントである。そのことから、損益計算書・貸借対照表の記載内容に限らず、それ以前の段階で認められた不適切な事項について、補足説明を行う。

振替伝票のうち、一部において、借方・貸方を誤って記載しているものが見受けられた。例えば、透明パックを購入した際の仕訳が、(借方)現金(貸方)消耗品費となっているものが複数見受けられた。これは、当然勘定科目が相違しているものであるが、それ以上に資産が増え、費用が減少するという全く逆の仕訳がなされている。これは、証憑として領収書が添付されており、訂正仕訳でないことは明白であった。このように、振替伝票上での仕訳を誤ってしながら、総勘定元帳には適切に記録されていた。これは、本来の記録の仕方としては考えられない現象であり、誤りに気付いたのであれば振替伝票を改めておくべきである。このことから日常の経理から決算書の作成までの一連の流れを誤っていたと推察される。

このように推察される以上、適切に会計書類を作成したチームと比べて成績評価が厳しくなるということは当然に想定されるうえ、審査に当たり参考となる情報であると判断したことから、その旨記述する。

<備考>

本企業は期限までに提出された情報を基に監査を行った。
その結果として、不適正意見を付したものの、<補足>で指摘した事項に関しては、監査報告の範囲を拡張するものであるから、審査員各位の判断により、判断材料として採用されたい。

決算短信

すべての項目に文字数の制限はありません。枠を引き伸ばして入力してください。

1.企業概要

企業名	ペイトクリーチャーズ
学校名	栃木農業高校
監査人(顧問)名	生井英輔先生、矢野梓先生
メンバー (氏名の後ろに担当部署を記載してください)	大竹芳樹(社長)、樫山慶汰(人事部)、島田桃花(人事部)、大橋れん(経理部)、福田俊(経理部)、鈴木怜(仕入部)、野口聖和(広報部)

2.事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。

弊社では、部活動で栽培しているホウキモロコシの残渣(利用しない部分)を利用して、爬虫類や両生類、昆虫などにご利用いただける生き餌の養殖・販売を行っております。

事業の流れは次の図の通りです。

1.作物栽培

2.生体養殖

3.排泄物肥料化

1.部活動で栽培するホウキモロコシの残渣を利用して養殖し、安定生産を実現します。

2.生体の飼料とするホウキモロコシは、化学的な殺虫農薬は不使用のため、農薬による影響が心配な方でも安心してご利用いただけます!!

3.生体の排泄物は、ホウキモロコシ栽培での肥料として再利用し、持続可能な循環型ビジネスを展開します!!

価格は支出と収入を考慮し、その上で現在のヤマトシロアリ、ワラジムシ市場の価格についても考慮した上で、ヤマトシロアリ50匹、100匹、300匹をそれぞれ500円、900円、2430円に設定し、ワラジムシ10匹、30匹、50匹をそれぞれ230円、620円、950円に設定しました。



3.事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

11月	各部署活動進行:活動改善立案・実施
12月	各部署活動進行:活動改善立案・実施
01月	各部署活動進行:活動改善立案・実施

○人事法務部

11月	活動計画書:各部署活動内容記録:労務管理
12月	活動計画書:各部署活動内容記録:労務管理
01月	活動計画書:各部署活動内容記録:労務管理:リアビズ審査書類作成

○経理部

11月	簿記作成(備品購入時の支出記録)
12月	簿記作成(備品購入時の支出記録)
02月	簿記作成:決算記入

○仕入れ部

11月	養殖個体採取指揮:養殖場設置:養殖個体管理
12月	養殖個体採取指揮:養殖個体管理
01月	発送用仕分け指揮:養殖個体管理

○広報マーケティング部

11月	広報活動:広報Twitter開設
12月	広報活動:販売用HP作成
01月	広報活動

○その他(複数の部門に渡って行われたことなど)

11月	養殖個体採取(全社員):備品(養殖設備等)購入(仕入部・経理部)
12月	養殖個体採取(全社員):備品(梱包材等)購入(広報部・経理部):試作品発送(全社員)
01月	注文受付と対応(広報部・人事部):発送用仕分け(全社員):販売活動(全社員)

次ページに続きます。

4.決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	合計...630,000円	合計... 1,200円
経常利益	合計...452,224円	合計... -14354円

5.経営成績についての説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

様々な原因が考えられますが、大きな要因は以下の二つだと考えています。

1.販売個体数の不足(仕入れ不足)

⇒今回は生物が不活発な冬季での採取になったため、必要な個体数が確保できませんでした。販売個体数が不足すれば、それに比例して売り上げも減少するためこのような結果になったと考えます。

2.知名度の低さ

⇒今回は広報活動の経験がなかったため、多くの人の関心を引くような広報活動を実施できませんでした。そのため、知名度が低く顧客確保が上手くいかなかったことが原因でこのような結果になったと考えます。

6.事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したか書いてください。

1.養殖個体用の採取個体数の不足

⇒採取方法を複数用意し、実施。また、その際は何人かに分かれて効率化を図りました。

2.知名度が低い

⇒広報活動の活性化として、目を引くような面白活動紹介動画の計画と撮影。しかし、時間の都合により今回は動画SNSへの投稿は見送ることになりました。

3.時間不足による養殖失敗

⇒今回は時間の都合により繁殖まで行えなかったため、肥育個体の販売へ切り替えました。

次ページに続きます

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

1.養殖個体採取

⇒冬が明け、生物が活発化した後の養殖個体採取はもちろん、ヤマトシロアリが結婚飛行を行う5月付近に養殖に欠かせない生殖虫を捕獲します。また、ホウキモロコシの葉や茎、また未熟種子を飼料として活用できる生物を調査・捕獲し養殖します。

2.広報活動

⇒時間の都合により今回投稿できなかった活動紹介動画の編集と投稿を行います。また、その動画はシリーズ構成のため、続編の撮影と投稿も随時行います。

3.養殖個体の糞の堆肥化とその肥料効果の検証

⇒養殖により発生した糞を再利用するため堆肥化を行います。また、その際にはその堆肥化した肥料に含まれる栄養素とその量の調査、また実際に施肥した際に他肥料と比べどのような違いがみられるか調査し、肥料効果を検証します。

8.監査人のコメント

監査人(顧問の先生方)は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

生井先生:PDSAサイクルを基本に、社長を中心に社員一人一人が自ら考え、自ら行動し役割を果たしてくれました。また、養殖・販売等のビジネスの難しさや楽しさを知る良い経験になったと思います。予定収入には程遠い結果になってしまいましたが、この悔しい経験を基にペイトクリーチャーズが次のステージへ進んでくれることを期待します。

矢野先生:各々の役職をしっかりと理解し、分からないことは社員全員で話し合い、問題解決へと導いていました。今後も意欲的に活動を続けてほしいと思います。

以上です。

感想文

大竹

私がリアビズで社長として主に取り組んできたことは、社内の活動をまとめることと、社員がより効率的かつ省力的に仕事を行えるように労働環境を整備したことです。具体的には、社内の活動をまとめるために活動計画の作成、活動の円滑な進行、そして活動の改善などを行ったり、労働環境の整備として感染症防止対策のための活動自粛に対応した在宅ワークの実施や、問題が出た際の解決策やアイデアを多く得るためにブレインストーミングの実施などを行ったりしました。これらの活動を通して、失敗を恐れずに挑戦することの大切さや問題が発生した際にすぐに解決策やアイデアを考え、実行に移す即断力の大切さを学び、磨くことができました。いずれ私が起業をする際には、今回の活動で得られたデータや技術、また磨いたスキルなどをフル活用し、成功に結びつけられるよう今後も一層の努力を重ねていきます。

大橋

私がリアビスを通して学んだ事は、2つあります。

1つ目は、お金の流れです。今まで経理の事は一度もやったことが無かったので、お金の流れと言っても様々な方法で流れている事が学べました。

2つ目は、自分達で会社を運営する事はとても大変だと分かりました。最初は、簡単になって思っていました。ですが自分達で商品を考え、そしてその商品が出来たら適切な値段を考え郵便局に持って行き購入者に届ける。この一連でも大変なのに初めてやる簿記の記入をして、さらに振替伝票を記入する事や、商品の仕入れや準備などやる事が沢山あって大変でした。ですが高校生でこのような事を経験する事は出来ないのでもいい経験が出来たので良かったです。

私たちの商品は少ししか売れなかったので残念でした。ですが部活動の方でもリアビズでやったことをやるので今度はリアビズの経験を元にやっていきたいと思いました。

鈴木

私はこのリアビズという活動で様々なことを学ばせて頂きました。商品を作るということや、失敗ということです。私はこのような商品を販売するという活動を初めてやったので、最初はどうすればいいのかわかりませんでした。しかしメンターさん、社会メンターさん、そし

て部活動の先生や後輩、先輩など様々な方にお世話になり何とか商品を作ることが出来ました。しかし今回のこのリアビズという活動は、売れたとはいえ、売上も全然だせず初めてだったので失敗が数多くありました。しかしこの失敗を活かして次、またこのような活動で、前こんなことがあったから今度はこうしたほうがいいんじゃないかなどいかせたらいいと思います。これでリアビズという活動は終わりになりますが、私たちはシロアリ販売を続けようとおもいます。今回の失敗を活かししっかり販売できるように頑張ります。

檜山

私は今回、人事法務部として活動してきました。主な仕事内容は社員の適切な人材配置や労務管理及び商品の発送を行いました。実際に人事部として活動してきた中で一番失敗してしまったことは、各部署ごとの仕事内容を理解しつつ、各部署に仕事内容を共有を的確に伝えられなかったことです。人事部が仕事内容を分かっている他の部署が役割を理解していなければ、何をしようから分からない部署が出てしまい、実際に仕事をするときに困ってしまいました。今回リアビスの活動を通して、気づかされたことは、いかに「情報共有を的確に伝えることが仕事を円滑に進められる」ということが分かりました。

リアビスの活動はこれで最後になりますが、自分が実際に社会でも必ず役立つと思いました。今までアドバイスを頂きました、リアビス関係者の皆様、学生メンター様、社会人メンター様今まで本当にありがとうございました。

島田

私は今回の活動で、多くの発見が出来たと思っています。中でもビジネスの難しさを感じました。活動前、私はビジネスについての知識が無かった為、活動中はその難しさに驚きました。私が人事部、バイトクリーチャーズの一人として最も難しいと感じた事は、臨機応変な対応です。臨機応変に対応することはビジネスに限った事ではありませんが、だからこそ自分に足りない物の一つだと改めて感じました。今回の経験は、ビジネスだけでなくこの先の活動にも繋がると思います。今後はこの貴重な体験を最大限に生かせるよう努力したいです。

野口

私はリアビズを通して、改めて人に物を売ると言う大変さと責任の大きさを知りました。私は広報マーケティング

グ部を担当しました。活動内容は Twitter などの SNS を使い活動を発信を行うことや商品の宣伝をしました。一見簡単そうに見えるこの活動ですが、やっている度にこの活動が一番大切になる活動だと言うことが良くわかりました。どんなに頑張って作った物でも売っていることが知らなければ誰も買うことはありません。それを知ったと同時に、自分の活動にかかっていると改めてきずきました。ですがなかなか人に興味を持ってもらう広報が今回あまりできませんでした。理由としては、写真をあまり使わず文章だけで送ってしまっていたことが原因だったと思います。文章だけで伝えてもわからないことにも写真を入れればより分かりやすくなりました。今回のリアビズは私からしたら反省点のほうが多いと思います。そして自分自身の課題ができたと思います。今後はその課題とちゃんと向き合い頑張って行きたいと思います。



東京都立第五商業高等学校

Land Stand Origin



損益計算書 (P/L)			
自 2020 年 月 日 至 2021 年 月 日			
(単位: 円)			
科目	金額		
	内訳	合計	
I 売上		103,322	
II 売上原価		122,310	
売上総利益 (=①-②)		-18,988	
III 販売費及び一般管理費			
広告宣伝費	0		
支払手数料	210		
旅費交通費	5,260		
通信費	420		
荷造運賃	2,800		
消耗品費	5,500		
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		14,190	
営業利益 (=⑦-④)		-33,178	
IV 営業外収益			
雑収入	33,178		
営業外収益 合計 (=⑨)		33,178	
V 営業外費用			
雑損失	0		
営業外費用 合計 (=⑩)		0	
当期純利益 (=⑨+⑩-⑪)		0	

貸借対照表 (B/S)			
2021 年 月 日 現在			
(単位: 円)			
資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	0	借入金	0
製品	0	純資産の部	
仕掛品	0	科目	金額
		当期純利益	0
資産合計	0	負債純資産合計	0

e17 Land Stand Origin【意見不表明】

監査担当者は一致して、＜理由＞に示した事項により、監査の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手することができなかつたため、監査意見を表明しない。

<理由>

本企業は事務局が設定した会計書類の提出期日までに、注文を受けた商品を納品しきれず、リアビズ公式会計ルールに則った決算を行うことができていない状態である。そのことから、会計書類の提出期日に提出された書類は仮決算であり、証憑等が提出されなかった。このため、監査の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手することができず、振替伝票・各種証憑を突き合わせる監査が行えなかった。

<補足>

本企業は、仮決算で書類が提出されたものの、我が国において一般に公正妥当と認められる会計基準に準拠して作成されており、リアビズ公式会計ルールに準拠したものではない。証憑等は提出されていないが、本企業が準拠している会計基準に従って監査を行うとしても、使用している勘定科目の一部の会計処理について相違があるものと考えられる。

<備考>

本企業は期限までに提出された情報を基に監査を行った。

その結果として、意見不表明としたものの、＜補足＞で示した内容は、当然に前提とすべきルールに準拠していないという事実であり、この内容に関しては、審判員各位の判断により、判断材料として採用されたい。

決算短信

1.企業概要

企業名	Land Stand Origin
学校名	東京都立第五商業高等学校
監査人（顧問）名	坂本由季
メンバー （氏名の後ろに担当部署 を記載してください）	金子孝宏（社長） 舟山祥太（仕入部） 下口颯土（人事法務部） 原田 葵（経理部） 吉田巧人（広報マーケティング部）

2.事業概要

取り扱い製品は、多機能のシンプルな本革製スマホスタンドである。この商品は、縦及び横の両方向に使用できるスタンドであり、マグネットと芯材によって三角形の構造が安定して形成される工夫が施されている。また、スマートな大きさや形状を保ちながら、カードケース、スマホリングの役割も兼ねた機能性と、革素材を職人が手作業で仕上げるという他には類を見ない高級感も強みとした。	
	このスマホスタンドは、使用するスマートフォンの形状や大きさを問わず、何度でも着脱可能な特殊な粘着テープを用いて背面に張り付けるタイプと、iPhone 12/12 ProシリーズのMagSafeシステムを使ってマグネットで着脱できるタイプの2種類がある。カラーはブルー、ブラック、ブラウンの3種類。販売価額は、販売期間の長さや消費者が通信販売で購入に踏み切れる価格を鑑み、利幅を低く設定し、送料込み¥3,980と設定した。

3.事業活動報告

○社長

10月	○業務の洗い出し、タスク管理表の作成、役割の分担表を作成する。 ○社員間の連絡方法、各々の作業の進捗確認のためのスケジュールを計画する。 ○22日に国立商店へ仕入れ担当者と共に赴き、正式に製造委託の依頼のため、商品についての詳細な説明、素材、芯材等の相談、価格・工数・支払方法等に関する細かい打ち合わせと交渉を行う。
11月	○広報担当の上原より一身上の都合による退職の申し出があり受諾する。 ○上原退社によりタスク管理表、役割分担表の見直しと修正を行う。

12月	○MOFT社より製造許可の連絡を受け、知的財産権の問題をクリアしたことを確認した。 ○国立商店より製造委託について、受託不可の連絡を受ける。 ○販売する他の製品、製造委託をする他の企業について再検討を開始する。 ○国立商店から受託不可の連絡を受けると同時に、校内にコロナウィルス陽性者が発生し臨時休校となり活動が強制的に休止される。活動休止中に各自で販売する製品について検討する旨を連絡・指示。 ○国立商店より紹介を受けた、立川市の革製品専門店KIDを訪問し、製造委託について打診する。 ○KIDから製品の仕上げの縫製のみ、製造委託を引き受ける連絡をいただく。 ○国立商店には相談役として当社との関係を継続していただくこととし、KIDへ届けるまでの商品の製造について専門的な指導をいただくこととした。 ○国立商店より助言をいただきながら、製品の素材となる革、芯材（鉄板）、磁石を問屋街等で仕入担当と共に調査。試作品のために候補となる素材を購入する。 ○刃型の製造のため、東京刃型とアポイントを取る。 ○イラストレーターの手配について検討する。→ 学校のPCにバージョンの古いものがインストールされていることがわかる。 ○MagSafeシステム対応のスマホスタンドに需要があるという情報を得る。 ○iPhone mini の場合、現在開発している大きさのスタンドは対応できない事を把握する。 ○MagSafe対応の開発とiPhone mini対応サイズへの変更を仕入担当へ指示
1月	○商品の梱包について、発送時に用いる資材について検討する。 ○国立商店のアドバイスをもとに梱包材と発送に用いる資材を決定する。
2月	○広報マーケティング部と販売サイト作成。 ○各種書類文面、帳簿類確認。 ○緊急事態宣言再発令により放課後の活動禁止となり、活動場所を探す。 ○活動場所を検討するが手配できず、校内で工夫して活動する。 ○販売戦略の検討、販売価額の変更、販売ページ修正を検討、指示。
	○1月27日より手売り開始を決定。 ○2月21日までにお客様にお届けできないことが確定し、お詫びのメールを作成。KIDと連絡を継続する。

○人事法務部

10月	○製造販売を予定している商品の形状がMOFT社のスマホスタンドに類似する部分があるため、知的財産権の問題が存在することが判明する。 ○問題の解消のため、MOFT社へのコンタクト方法を検討する ○クラウドファンディングサイト運営会社MAKUAKEを通じてMOFT社とのコンタクトに成功する。 ○製造したい製品の詳細、販売予定数、販売価額、コンテストの主旨等をMOFT社へ説明し、製造販売の許諾をお願いする。 ○MAKUAKEより、MOFT社から製品の製造販売を許諾する旨の連絡を受ける。 ○広報部の上原退社の申し出を受け、タスク管理表、役割分担表の見直しと修正を行う。
11月	○コロナ発生により活動強制停止。 ○経理部の柏木より、学業との両立困難を理由とした退職の希望の申し出、社長の渡辺より、学業との両立困難及び健康上の問題を理由とした退職の申し出があり、社内でミーティングを行い両名の退職を受託する。 ○新社長に金子が就任。組織を再編成する。

12月	○タスク管理表、役割分担表の修正を行う。 ○特定商取引法について、著作権について把握する。 ○製品の仕様変更によりタスク管理表、役割分担表を修正する。 ○革製品の取り扱いに関する注意事項（発送時同梱）を作成する。
-----	--

○経理部

10月	○顧問と通帳の作成について相談
11月	○コロナ発生により活動強制停止。 ○販売価格決定の参考のため、スマホケース、スマホスタンドの価格調査を行う。
12月	○試作品の製作に関して必要な小口現金を出金 ○納品書フォーマット作成 ○各担当者立替金精算 ○記帳作業（仕訳帳、総勘定元帳） ○支払の都度帳簿に記帳、領収簿作成 ○監査 ・現金実際有高、帳簿残高の照合 ・出金項目の適正を確認 ・費目の性質と勘定科目の整合を確認
1月	○記帳作業（仕訳帳、総勘定元帳） ○1/4 原価計算表作成、1商品あたりの予定製造原価算出、販売価額決定 ○販売数伸び悩みのため、広報マーケティング部より値下げ検討を依頼される。 ○緊急事態宣言再発令により放課後の活動禁止となる。 ○損益分岐点を予定販売数量で試算し、値下げ額を提示する。
2月	○材料費、製造間接費（主として経費および試作費）精算 ○中間報告のための財務諸表作成

○仕入部

10月	○22日に国立商店へ社長と赴き、正式に製造委託の依頼のため、商品についての詳細な説明、素材、芯材等の相談、価格・工数・支払方法等に関する細かい打ち合わせと交渉を行う。
11月	○コロナ発生により活動強制停止。 ○国立商店より製造委託不可の連絡をうけ、販売製品について再検討する。 ○立川市のKID訪問、製造委託について相談する。 ○立川市のKIDより最終工程の縫製のみ受託の連絡を受ける。 ○M O F T社の製品を分解し、製品を構成する部品を把握する。 ○試作のため、数種類の磁石、革、芯材とする鉄板、糸、工具器具を調達する。 ○革を抜く刃型の製造のため、刃型の製造会社と打ち合わせを行う。 ○刃型の製造のため刃型の設計データをイラストレーターで作成する必要がある、イラストレーターの操作を学習する。 ○刃型の設計に取り掛かる。
12月	○商品の仕様変更により、刃型の再設計を行う。 ○刃型製造を発注する。

	○試作用材料を用いた試作品を手作業で作成する。 ○複数の試作品の製作を経て、使用する革、磁石、鉄板を決定する。 ○材料の仕入を手配する。 ○商品の梱包材、発送に要する資材を発注する。 ○革を刃型で抜き、縫製の手前まで組み立て、KIDへ縫製を依頼する。 ○1つ目の試作品が完成し、引き取りに行くが1つ目の試作品は縫製失敗していた。 ○2つ目の試作品の縫製を依頼する。 ○2つ目の試作品完成の連絡を受けたが、縫製に失敗。 ○3つ目の試作品の縫製を依頼する。 ○12月28日 3つ目の試作品がようやく完成する。
1月	○芯材となる鉄板の裁断、革、磁石の組み立てまでを行い、KIDへ縫製を依頼。 ○緊急事態宣言再発令により放課後の活動禁止となり一時製造活動停止。 ○ブラウン、ブラックが完成。KIDより引き取り、広報担当者へ引き継ぐ。 ○発注数分の組み立てまでの製作に取り掛かる。
2月	○最終工程（KID委託分）手前までの製作を継続して行う。 ○組み立てまでが終了したものを毎日KIDへ届ける。 ○KIDから完成品4個を引き取った際、健康上の問題を告げられる。 ○入院はしていないので体調次第で製造すると告げられ、帰宅途中に様子を見に行くことを継続して行っている。 ○最終工程手前までの作業は注文数分完了している。

○広報マーケティング部

11月	○コロナ発生により活動強制停止。 ○ECサイトを調査、ネット通販における商品販売の方法を学習する。
12月	○完成した試作品の写真撮影を行う。
1月	○試作品を用いて販売サイト掲載用の写真撮影を行う。 ○緊急事態宣言再発令により放課後の活動禁止となり、一時活動停止。 ○販売促進のための動画を撮影する。 ○SNSを用いて販売予告を発信する。 ○BASE販売ページ作成。 ○iPhone製品紹介サイト「iをありがとう」に掲載を依頼する。 ○iPhone製品紹介サイト「iをありがとう」に商品紹介と発売に関する記事が掲載される。 ○BASE販売ページ修正。 ○ブラウン、ブラックの見本品が完成し、写真を撮影する。 ○BASE販売ページ修正。 ○1月27日～2月5日まで、販売数の伸び悩みと材料の在庫を踏まえ、手売りを行う。
2月	○完成している製品4個を梱包し発送する。 ○職人急病により生産が滞り、21日までにお届けできない旨が確定したため、お客様へお詫びのメールを送信する。

○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

11月～12月	見本となったMOFT社の商品の分解から試作品製作のための候補となる素材については、全員で方々へ探しに行き、試作する部品を調達し試行した。
---------	---

コロナウィルス感染者発生による校内活動停止期間 11月1日～10日
緊急事態宣言再発令による校内活動停止期間 1月5日～2月21日現在まで
定時制課程併設による活動制限時間 平日16時55分以降の活動は原則禁止

4.決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績(販売予約数による)
売上高	@ ¥4,500×50= ¥180,000	@ ¥3,980×37= ¥147,260
経常利益	¥44,360 (売上原価2,800×40= ¥112,240)	△ ¥6,829 (売上原価3,495×37= ¥129,310)

5.経営成績についての説明

今年度の決算の結果、経常利益は¥6,829の損失となる見通しである。当初の計画では、職人の製造時間を考慮し、予定販売数を40として計画したが、売れ行きが思わしくなかったため、最低販売数を45として損益分岐点を計算し販売価額を¥3,980に値下げして販売した。しかし損益分岐点となる45個の売り上げを達成することができなかった。これは2週間という短い販売期間に予定販売数を売り切るための、十分な広報活動を行えなかったことが最大の理由であり、その他にも下記の要因が考えられる。

1. 広報活動が不十分となった理由

(1) 革製品の生産に関する知識が自分たちにはほとんどなかったため、この業界の繁忙期や本物の革製品の相場について考えが及ばなかったことだ。このため、当初、製造委託を予定していた国立商店さんからは、納期と予算が条件に著しく合わないことを理由として、製造を断られてしまった。そこで、国立商店さんにアドバイザーとして他の革職人の紹介や、製品の製造に関するノウハウを指導していただくこととし、革工房KIDさんに製造を委託することになった。KIDさんでは、最終工程である職人の縫製作業のみを行ってくれることになり、それ以外の、材料の選定、調達、刃型の設計から製造委託、部品の組み立てまでのすべてを自分たちだけで行わなければならなくなった。こうして革製品の製造について0から勉強し、都内を歩き回って素材となる部品等を捜して回ることになった。そのため商品開発と製造にかかる時間が膨大となり、製品の製造に関する作業を全員で行わなければならなかったことに加え、コロナのために活動場所や時間が制限され、広報活動について検討したり、実施する時間を作り出すことができなかった。

(2) 当初予定していた製品の製造に加えて、MagSafe対応の製品が市場に少ないことや、一部ユーザーから対応製品を求める声があったために、大幅な販売数を見込めると考え、MagSafe対応製品の開発に着手したことが、広報活動に割り振る時間を圧迫しさらには、試作や機能の試験のために購入した部品や材料代金が製造原価を押し上げる結果となった。2種類の製品の試作に関する支出は、いったん研究開発費として計上している。研究開発費とは、通常の企業では数年で償却される資産である。しかし、模擬企業は通常の企業とは異なり、研究開発に要した費用の全額を単年度で償却しなければならない。このため、MagSafe対応製品にかかった開発費はそのまま製品の製造原価に跳ね返ることとなった。本製品の開発については、国立商店からも、企業のプロジェクト並みの企画であると評されたものであったが、長期的なスパンで販売することが不可能な製品には、研究開発にかかる費用は最小限とすべきであった。また、MagSafeはiPhone12を使用しているユーザーしか需要がなく、ニッチな市場であるが、当社の販売開始と時期を同じくして、Moft社がMagSafe対応素材を使用したスマホスタンドを¥2,680という安価で販売を開始した。iPhone関連製品紹介サイトで、本製品の紹介記事を掲載していただくことができたが、企業の信頼度や価格の手軽さ、的確な販売戦略から、狭い市場における少ない顧客はそちらへ流れたと考えられ、MagSafe対応製品の開発は、損失を増やす要因にしかならなかった。

(3) 広報活動の不足から販売開始直後の売上がほとんどないことに焦り、損益分岐点の販売数量を45個とする販売価額を計算し、¥3,980に値引きを行ったが売上数は伸びなかった。他に類を見ない高品質の革製品という売りの商品であったが、¥4,500という価

格設定は簡単に購入に踏み切るとは難しい価額であり、特に高校生には手の届く金額ではなかった。このため、友達が応援で購入してくれるような「文化祭のノリ」的な購買は期待できず、世の中に正面から挑戦した形となった。もしも販売期間が長ければ、品質の良さから口コミなどが集まり、販売数の向上を見込むことができたかもしれない。しかし2週間という販売期間と、実物を見ないでネットで販売するという販売形態、そして注文を受けてから製造するという流れをよく考えれば、高品質だけど高価な商品よりも、安価で、「購入してみて失敗したと思っても、簡単にあきらめがつく」と、消費者が考え安い物を販売したほうが売上を追求することはできたと考えられる。しかし、安く手軽な製品を販売して利益を求めるよりも、長く愛され、他には無い商品をお客様に提供することの方が、ビジネスの世界で長く生き残ることのできる戦略だと考えた結果であった。

※ 値引きを行っても販売数が到達しなかったが、損失を低く抑えることができたのは、損益分岐点の販売数量に届かないと判断して1月27日より手売を行い、14個の製品を販売することができ、BASEに支払う手数料と送料分が不要となったためである。また、手売であれば見本品を実際に触ってもらい販売することができたため、価格に対する抵抗を減らすことができ、販売することができたと考えられる。

6.事業におけるトラブルへの対応

○一身上の都合、健康上の理由、学業との両立ができないなどの理由で3名が退職した。これにより当初予定していたタスクをこなすことが困難となった。タスク管理アプリを導入し、手待ち時間ができるだけ発生しないよう、各自が考えて行動できるよう工夫を行った。

○当初製造委託を予定していた国立商店から製造委託の受託を断られ、他の商品の製造販売を模索した。しかし、自分たちが最初に企画した商品をやはり販売したいという思いを捨てられず、国立商店と再度交渉を重ね、国立商店にはアドバイザーの立場として関係を残していただくこととし、11月から12月にかけて、毎日商店に通い、新たな職人や革製品の製造と販売に関するノウハウを得ることで製品を完成させることができた。

○革工房KIDの職人の急病により最終工程の製造が滞った。他の職人を探したが、現在は新入学等の季節から革製品の業界が繁忙期であり、代わりの職人は見つからなかった。KIDの職人への連絡を途絶えさせないことに気を配り、お客様へ商品お届け遅延のお詫びのメールを送り、職人の様子を見ながら自分たちでできることを進めている。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

製品を製造するための刃型がすでに存在しており、製品の開発にかかる費用が不要である。また事前に販売期間を把握することができれば、職人を繁忙期以外の日程で抑えることができ、受注販売ではない形での販売が可能となる。製造期間を十分に設けることができれば生産数も増やすことができ、一個あたりの製造原価は格段に安くすることができる。また、今回商品を購入してくれた人からの口コミも期待することができ、この期間だけしか手に入れることのできない希少性の高い商品の提供として、事前に十分な広報活動を行うことができ、売上高や利益の向上を見込むことができる。

8.監査人のコメント

このコンクールの案内をいただいたのが、応募締め切り2週間前のことでした。「オリジナル商品」という条件を見たときに、絶対に2週間では企画できないと判断していましたが、興味のある生徒がいればと校内に掲示したところ、申し出た2チームがあり、そのうちの1チームがこのチームです。このチームは、企画書作成の段階で、価格設定に無理があるという私の指摘を「交渉で何とかします！」と言い切り、強引に進めていったチームでした。私としては、予算的に実現の可能性が無いので、審査には決して通らないと判断し、そのまま提出させたところ、まさかの一次審査通過となりました。その後、私の予

測通りに、当然に立ち足はかかる様々な壁という壁に、顧問である私が1番最初に挫折、お金を使い始める前に、早く辞退を申し出てくれることを願っていました。

MagSafe対応製品の開発に反対をし、購入したいという物品を却下しめる私は、チームにとっては敵のような顧問だったことでしょう。ある日、刃型を作るためにイラストレーターで設計しなければならないが、学校にあるイラストレーターはバージョンが古くてうまく使えない。だからCCのイラストレーターを1か月だけ契約したいと申し出がありましたが、原価計算の理論を説明し、できるだけ費用を抑えることを指示して、先生が作ってあげるからと言って契約を却下しました。その後しばらくして、イラストレーターの話はどうなったのかと様子を見に行くと、学校のイラストレーターを使用して独学で操作技術を習得し、しっかりと設計していました。企画書を作成する段階から、私の忠告や指導をなかなか受け入れてくれない生徒たちでしたが、その分、私の手を煩わせることなく、しっかりと自立した学びを実現していたと思います。

商業高校の生徒は、推薦入試で大学に進学します。そのため、高校2年生という時期は非常に重要な1年であり、推薦条件にある資格を取得し、少しでも評定を上げなければというプレッシャーを背負います。そんな中で、このチームは、高校2年の半年間を、まるまるリアビズのためだけに使っていました。チームの中の関係も、常に円満ではなく、思いがすれ違い、また互いの温度差に悩むことも多くありました。後半では、KIDさんの体調の悪化により納期が間に合わない事で気持ちが切れてしまい、やる気を失った仲間の扱いにも悩み、苦しむ姿がありました。協働や合意形成の難しさを痛感したことと思います。このようにして、多くのものを犠牲にして取り組んだ結果は、生徒たちが思っていたものとは異なりましたが、会社の利益の追求よりも、自分たちが本当に良いと思えるものを消費者に届ける事に、自分たちのビジネスモデルを見出すことができたのは、商業高校の生徒として大変大きな成長であり、最も重要な起業家の精神を学ぶことができたと思います。

商品開発と販売戦略がセットになったこのコンテストは、あまりにも厳しい活動でした。本校では商品開発で手一杯となってしまうかもしれませんが、この部分においては最高点をつけてあげたいと思います。国立商店様をはじめとする革製品の業界に携わる多くの方々と、この生徒たちが直接に関わらせていただいたことで学べたものが多くあり、ご協力いただいた地元企業の皆様にも深い感謝の気持ちでいっぱいです。

感想文

金子

友達から誘われて8名で参加しましたが、途中で進路等の理由で、3名が離脱。そして自分が社長になり、チームを引っ張って行くことになった。仲の良い友達同士だったのですが、それぞれの考え方の温度差を感じたり、言葉で人を動かすのが大変難しくどう伝えたら動いてもらえるのか悩みました。5人で各々の力を合わせれば、もっとうまくいったのでは？と、悔いの残ることもあります。スマホスタンドは地元の国立商店の方にご協力をいただき、アドバイスをして頂き、いろんな人達の力を借りてなんとか商品を作りあげることができました。商品化が決まった時はとてもうれしかった。それと同時に不安も大きくなった。まず何からやれば良いのか？そんな疑問を学校帰りに、国立商店の方にいろんな相談に乗ってもらったりしました。これが、今回リアビズに参加してよかったと思うことです。

吉田

僕は今回のリアビズを経て、様々なことを学びました。まず、他人に頼るということです。学生の身分というものもあり、まだ社会に出ていない身で、商品を作って販売しようとなった時、どうしても自分たちだけでは商品を作れず、大人の方に頼ることになりました。しかし、全く知らない人にどうやって頼んでいいのかわからず、混乱していました。しかし、人生の先輩でもある先生方などに、様々なことを教わり、交渉等も上手く行き、商品も無事完成しました。この経験は将来でも絶対に役に立つと思います。次に会社を起業することへのハードルが下がったと言うことです。会社を起業するなんて言うとお金は何百、何千と必要なイメージがありましたが、今回30万円というお金を借り、そこから商品を実際に作り、販売までして、決して多くないお金でもこのようにビジネスを展開することが出来るのだと驚きました。将来自分は起業を考えてるのでとても良い経験になりました。リアビズにはリアビズでしか学べないことがあり、その全てがきっと、将来の役にたつ、そう思いました。貴重な経験をさせていただき、ありがとうございました。

下口

私はこのリアビズの活動でたくさんのことを経験し、そして学びました。まず私は人事法務部という役職に就き

ました。人事法務部の仕事では、まずやるべきことを具体的に示し役割を分担させました。しかし、役割を分担させるのは思ったより難しく指示したのにやっていなかったり、上手く指示が伝わってなかったりしました。少しずつ分担はできるようになってきましたが、やっている途中でやる気をなくし仕事をなげだしてしまう人がいたりなどして結局最後まで満足いくことはなかったです。今回の反省点としては人間にはやっぱり得意・不得意があるのでそれをしっかりと見極め役割を分担すべきだと思いました。それとホウレンソウ（報告・連絡・相談）をもっとチームで活発的にやるべきだと思いました。僕たちのチームでは報告・連絡をしない人がいたり、相談をせず勝手に物事を決め行動する自己中な人がいました。1週間に1回ミーティングをして報告・連絡・相談をする機会を作るなどして改善していくべきだったと思いました。

それとマーケティングの難しさを実感しました。わたしたちは商業高校なので授業でマーケティングの授業を受けるのですが、ただ机に座って話を聞いているとマーケティングは簡単だなあと思っていたのですが、実際にやってみるとものすごく難しかったです。まず商品を一人でも多くの人に売るために手軽に始められるtwitterを使って宣伝活動などのマーケティングを行いました。しかし、最初はなかなか集客できず苦戦しました。試行錯誤を繰り返し、プレゼント企画などを行っていくと徐々に成果でていきtwitter経由で初めて商品が売れた時はとても嬉しかったです。さらには僕たちの商品をまとめて記事を書いて下さったブロガーさんがいて頑張ったかいがあったなと思いました。

また、ビジネスをするということはかなり大変だと実感しました。もちろん、商品を作ったり、先ほどいったマーケティングも大変でしたがそれよりもチームで動くというのが大変でした。最初は8人で始めたのですが、8人だと中々意見がまとまらなかつり全く何もしない人などがいたりして中々前に進むことができませんでした。その後は色々ありメンバーが減ったのですがそれでも意見が食い違ったり、今思えばものすごい遠回りをしたりしてしまったりしてとても苦戦することとなりました。結局最後までチーム全体が上手くまとまることはなかったです。そこで僕は友達同士でビジネスをするのは難しいという考えになりました。なぜなら、友達同士だと好き勝手意見が言えてしまうからです。これは一見メリットでいいことに思えますが逆にこれが僕たちが苦戦することの原因になりました。意見や考えが出すぎてまとめることができず苦しかったです。これが普通のビジネス

上の関係ならもっとお互い気を使うこととなるのいいと思います。友達同士でビジネスをすると下手すれば絶縁ということになってしまうと思ったのでこれからビジネスをするときは、ビジネスパートナーなどを見つけるなどしたほうがいいという考えになりました。

私は将来起業をしたいと思っていたのでこのリアビズは本当にとても貴重な経験となりました。起業というとてもハードルが高いものだと思っていたので大人になってからしようと考えていました。そんな時に、リアビズの話聞いたのでやるしかないと思って参加しました。0から製品を考案する難しさ、製品を完成させるまでの試行錯誤、商品売るためのマーケティング、社会人のメンターさんのアドバイス、チームで活動する難しさ等たくさんのことを経験できました。これは間違いなくリアビズに参加しなければできなかったことなのでこのような貴重な機会を設けて下さったリアビズの運営さんにはとても感謝しています。ありがとうございました。

原田

今回、リアビズの活動内において、起業をしてから商品を企画開発、製作、そして販売までの一覧の流れを簡単ではあるが、経験できたのはとてもいいことであったと思う。初回で運営側や私たち生産者側において、時に混乱や戸惑いなどがあったにしろ、最後までやりきることができたのは良いことだったと思う。

私はこの活動を通して改めて思ったことがあり、それは何事も計画的に詳細な概要を余裕をもって決めることがやはり大事だということだ。

私たちのチームでは、事前に売る商品について、「こういうものにすれば利益も出て、自分たちでも作りやすく、販売することも容易なのではないか」というような予測を立てたものの、途中で設計や仕様の変更が相次ぎ、費用や時間がかかってしまったので、設計や仕様の変更をするのであれば、もう少し早めにやっておくべきだったと後悔した部分があった。

また、使用する材料や備品の購入目的、使用用途といったことが、チーム内でうまく伝わっていなかったり、チーム内の1人が物事の順番を設定したりしている最中に勝手に備品の購入などといった物事を進めていたり、「初回で自分たちだけじゃなくて、運営も混乱したりしてるし・・・」という言い訳が全く通用しないような、チーム内での連携がうまく取れておらず、ぐだぐだになってしまっていた部分もあり、そこは私たちが社会にさらに出ていくことを考えたときに、未熟となっている部分であり、また、絶対に直さないといけない部分でもあると

いうことをひどく痛感させられた。

広報マーケティングの部分でも、ツイッターやインスタグラムといったSNSの活用というところでもっと力を入れて、より多くの人の目に届くように1日に数回投稿したり、自分たちの作業進捗といった些細な事も積極的に投稿していたら、少しでも販売個数を多くすることができたのかなと思った。

今回の活動は運営側も手探りで行っていたこともあり、致し方がないとしても、開発段階から広告、販売促進に至るまでの全体的に見て、ここをこうすればよかったというような部分が、結果として多く見えてしまっていたことは、これから活かしていくべき点であり、反省すべき点でもあると思った。

とはいえ、実際に起業したときとおそらくではあるが同じように、外注する際の交渉などは現在の高校生という身分ではまず出来ないことであるので、とても貴重な経験となったことには変わりなく、これからの人生において、私自身の大きな強みとすることができたと思う。

また、自分たちが制作した商品が見知らぬ誰かの元へ届き、その方々に愛されることになるかもしれないと考えたときに、商品一つ一つに対して、より丁寧に、そして、自分たちの商品や注文し、今後商品を使ってくださる方々に対する気持ちが、注文して下さった方々に届くといいなという気持ちを持つことができ、注文して下さった方々だけでなく、私たちに関わっていただいた方々への感謝の気持ちを持ちつつ製作、販売することができたと思う。

このような機会がもう今後訪れるかどうかはわからないが、もしまたこのような活動に関われる機会があったとすれば、今回の反省や経験を活かして今回よりさらにより良いものにしていきたいと思うし、そのような機会がなくてもこれから先、社会に出たときに十分に活かしていけるといいなと思った。

最後に、思った以上に苦勞し大変ではあったが、私達の活動がより良いものになるように時間を割いてまでご協力していただいた方々には感謝してもしきれないし、私自身としても、この活動に携われて本当に良かったと思う。

舟山

自分はこのリアビズを通してたくさんのことを学びました。その中でも特に印象に残っていることを書きたいと思います。

まず、自分たちは参考をしていた他社の商品についてたくさんのことを調べました。どのような構造になって

いるか、この角度を出すにはどのような寸法で作ればいいのかなどをしらべるためその商品を分解して徹底的に調べました。それのおかげで自分たちの商品をどのようにしてより良い商品になるかある程度方向性は決まったと思います。そして自分たちは試作品第一号をまだ革がなかったため画用紙と百円ショップで売っている革のようなもので製作しました。試作品を製作したことでいろいろな弱点がみつき、強度が足りないといった改善すべき点を発見することができました。試作品を作ることはとても大切だと思います。何回も試行錯誤を繰り返すことで、今の形になりました。また、作り方の構造もよく理解することができました。これは本当に役に立ちました。

自分たちの商品の材料は革はもちろん中の芯の部分になる鉄板を使っています。できるだけ薄くて軽いを目指して商品を作ろうとしていました。最初は芯の部分にプラスチックの板を使おうと思っていました。それも試作品を作るうちに強度が足りないことに気づき、分厚くなってしまったことがわかりました。そこで、自分たちは鉄板を使うことにしました。鉄板の材質にもたくさんの種類があり、どれを使うかとても悩みました。また、磁石を使用するため、磁石にくっつくものではないとだめでした。そこで亜鉛の鉄板を使うことにしました。鉄板を切る業者を探しましたが、コストがかかるのとロット数が足りないため、すべて自分たちで切ることになりました。これには大きな決断が必要でした。自分たちですべてできるのか、そもそも切ることができるのか。など、たくさんの方が頭をよぎりました。実際に会社でやる時は商品を一気に作ってしまうのですが、じぶんたちには数に限りがあり、いくつになるかもそんなに分かっていなかったため、仕方ありませんでした。会社はとても大変だなと思いました。

業者への交渉は大変でした。革を抜くために裁断所へ交渉したり、その革を抜くための刃型屋さんへ交渉したりしました。今まで交渉などをやったことがなかったため、やり方があっていなかったのか不安でしたが、敬語を使ったり、礼儀正しくできるだけやりました。自分たちが高校生ということもあり、先方はとてもやさしく丁寧に対応してくださり、とても助かりました。このようなことは普通高校生ではやらないことなので今回のリアビズに参加したからこそその経験だと思います。

マーケティングもとても大変でした。私は授業でマーケティングを習っているのですが、いざやるとなった時にどうすれば良いのか全然わかりませんでした。まず自分たちが取り掛かったのは SNS です。自分たちの売り上げ

の三分の一は SNS からだったのでやっておいてよかったと思います。自分たちの商品は少し専門的なものだったためそのような関係者をフォローしていきました。結果的にそのような方に商品を購入していただきとてもうれしかったです。手売りでは学校の先生方へ商品をアピールしました。いざやってみると緊張してどのようなことをはなせばよいのかわからなくなりましたがしゃべるのがとても上手なメンバーの吉田君のおかげでとても良いアピールができました。

一番大変だったことは人間関係についてです。自分たちのグループは最初 8 人いました。しかし、今では 5 人です。やめたメンバーの中には元社長もいました。また、メンバーの一人の扱いはとても大変でした。何か購入する際はしっかりと相談をしてから買うべきですが、買ってから報告をされることが多々ありました。100 円ぐらいならいいのですが何千単位のものだったので報告を受けた際にとても驚きました。またあるメンバーは最初のほうはとても熱心にやっていたのですが、最後のほうに全然やる気がなくなってしまい、朝も学校へ早く来て作業をしているのですが、それにこなくなってしまう、来たとしても何も作業をしないで、ゲームをしたりしてとても腹が立ちました。とにかくメンバーとの関係作りは重要なことだと思います。責任をもって活動してほしいです。

このリアビズはとても良い経験でした。授業ではいろいろなことを学ぶことができます。しかし、実践で使えるかという点と難しいと思います。私が通っている高校は商業科なので就職してからの作法などはたくさん学ぶことができます。しかし、実際にやってみないとわかりませんでした。会社には部署というものがあり、自分たちも役職を割り振ったつもりでしたがうまくはいかず、結局ある特定の人たちが全部やるというような形になってしまいました。自分もそうでしたが、仕入れもやってマーケティングもやっていろいろなことをやるのはとても無理です。仲間の存在はとても大きかったです。起業をするのはとても大変なことなのだなと身に染みてわかりました。しかし、大変でしたが、とてもやりがいがありやってよかったと思います。自分の進路はまだ具体的に決まっていらないのですが、進学、就職という選択肢に起業を加えて考えていきたいと思いました。このような貴重な経験をさせていただきありがとうございました。



桃山学院高等学校 POARD



損益計算書 (P/L) 事務局作成		
自	2020年 11月 30日	至 2021年 2月 15日
(単位: 円)		
科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		①192,749
II 売上原価		②177,367
売上総利益 (=①-②)		③15,382
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③0	
支払手数料	④250	
旅費交通費	⑤0	
通信費	⑥0	
荷造運賃	⑦11,320	
消耗品費	⑧3,671	
販売費及び一般管理費 合計 (=③-⑧)		⑨15,241
営業利益 (=③-⑨)		⑩141
IV 営業外収益		
雑収入	⑪0	
営業外収益 合計 (=⑪)		⑫0
V 営業外費用		
雑損失	⑬0	
営業外費用 合計 (=⑬)		⑭0
当期純利益 (=⑩+⑫-⑭)		⑮141

貸借対照表 (B/S)			
2021年 2月 18日 現在			
(単位: 円)			
資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現預金	141	借入金	0
		純資産の部	
		科目	金額
		当期純利益	141
資産合計	141	負債純資産合計	141

e21 POARD【限定付修正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合せたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。
監査担当者は一致して、一部費用を誤って計上していると思われるところがあったものの、リアビズ会計ルールに準拠して、2021年 2月 15日現在の財政状況及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、その事項を除きすべての重要な点において適正に表示していると認める。

<理由>

振替伝票の記録、またそれらを裏付ける証憑もおおむね適正に記入・添付されていた。一方で、商品の材料であるカードの購入を、初回限定割引を使用した取引で、本来は請求総額から、その割引分を控除して「売上原価」として控除すべきところ、その請求総額を計上したことから、売上総利益が圧縮され、営業利益・当期純利益が赤字となっていたと認められた。

その結果として、損益計算書・貸借対照表の記載を一部修正する必要があると認め、上記意見を述べるものである。

<備考>

指摘した誤りは単純な認識の誤りによるもので、性質としては軽微なもので、業績等へ与える影響はあるものの、成績評価にあっては大規模な影響は及ばないものと考え、それゆえ、審査員各位においては、その点を考慮していただくよう付言する。

決算短信

すべての項目に文字数の制限はありません。枠を引き伸ばして入力してください。

1.企業概要

企業名	POARD
学校名	桃山学院高等学校
監査人（顧問）名	吉積俊哉
メンバー （氏名の後ろに担当部署 を記載してください）	安居憲次郎(社長) 吉馴京太郎(人事法務部) 秦聖永(人事法務部) 森田昌未(経理部) 前田胡桃(経理部) 武居秀明(仕入れ部) 田平ころ(仕入れ部) 向阪茅優(広報・マーケティング部) 恒吉葉那(広報・マーケティング部) 愛知瑞樹(広報・マーケティング部)

2.事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。

商品名：『石油王しか勝たん!!』

価格：1800円

ジャンル：ジェスチャー系のパーティーゲーム

内容物：説明書 1 枚、特技カード・職業カード・決めゼリフカード各 20 枚

内容：テーマは「石油王の玉の輿に乗る」というもので、3種類のカードが6枚ずつ並べられた場のカードから石油王役の人が自分のタイプを各種1枚ずつ決定し、プレイヤーはそのタイプを予想してジェスチャーでそのタイプを表現し、プレイヤーが石油王の3つのタイプすべてを当てるとゲームが終了します。

このゲームは学生などの友達同士やアイスブレイク、家族仲間内などで遊び、盛り上がることを目的としており、ジェスチャーや推理、プロボーズの言葉など、ゲーム内には盛り上がる要素が多く散りばめられています。



3.事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

会議の招集
カードのデザイン作業
Twitter・YouTube用動画の編集作業
経費や送料、手売りの売上などの現金の管理を一括して行う
諸活動の催促

○人事法務部

メンバー決め
ボードゲームカフェ委託販売のための営業
販売促進のための営業(近隣、知り合いの塾・学校など)

○経理部

会計処理
領収書の管理

○仕入れ部

カード・パッケージ・説明書印刷・梱包材の発注先の決定

○広報マーケティング部

企業ロゴ制作（向阪）
BASEのページ制作
各種SNS（twitter・Instagram）の運営
桃山学院高校の卒業生であるボードゲームショップ経営者の方や、近隣のボードゲームカフェなどへの委託販売の交渉
委託販売先においてもらうポップの内容考案、作成
新聞社やテレビ局への取材依頼メール
ラジオ岸和田の番組内で流すためのPR音声の内容考案、作成

○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

企業ロゴ考案、決定（全員）

ゲーム内容の作成、テストプレイ、校内での事業内容の発表（全員）

パッケージ・カード・説明書のデザイン作業
Twitter・YouTube投稿用のプレイ動画の編集
（機材を持っている人）

4.決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	210000	192749
経常利益	30000	-859

5.経営成績についての説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

こうして計画よりも低い経営成績に陥ったのには、市場に対する見通しの甘さ及び商品の発注個数の吟味不足、広報において後手後手にまわりがちであったこと、メンバーのモチベーションを保てなかったことに原因があると考えられる。

市場に対する見通しに関して、いわゆる家族での「おうち時間」の需要を狙って作成する予定の製品であったが、結果的に、ターゲットが家族層よりも中高生や友達間に偏ったものとなってしまう、複数人で遊ぶものであることも合わせて、当初の狙いとは外れた、コロナ禍の需要に見合わない商品となってしまった。また、ボードゲームカフェ店頭での販売も行ったが、コロナの影響で店に足を運ぶ人が大幅に減少していたり、店自体の休業が相次いでいる中で販売には厳しいものがあつた。他にも、競合相手となる同人ゲームの流通量に対して実際よりも少なく認識していたため、広報開始時には想像していたよりも注目が集まらず苦心した。広報においてメインで活用したのはTwitterで、11月からフォロワー稼ぎに乗り出した。販売中にはフォロワーの数が850人(殆どがボードゲーム関係者)に達したが、ここでも予想とは反し、Twitterからの販売個数はあまり伸びなかった。ここには、投稿に滞りがあつたことも問題であると考えられ、毎日の投稿を始めた販売開始の日からは徐々に注目されるようになり、序盤から続ければ状況は改善したのかもしれない。

今回は商品を200個製作したが、当初は100個製作することになっていて、200個に変更した理由に単価を抑えられることもあつたが、最終的な利益を前に正常な判断を欠いていたと振り返ればそう思う。実際、変更するかミーティングにおいて吟味する際に、メンバーの方から「少しでも売れ切ることが重要」と助言を頂いていた。その決定の際、メンバー全体に楽観があつたことは感じられ、その楽観が販売開始まで続いてしまい、200個販売に対する準備、心の準備も含めてできていなかったことで大量の在庫を生んでしまったと考える。

広報活動で後手になる傾向にあつたことに関して、実際、Twitter広告をする予定だったのが、審査を含めて間に合わないということで断念した。他にも、新聞やテレビ、ラジオに対する取材依頼に関しても、言い出してから動き出しが遅く、動き出してから遅く、結局、満足した結果を上げることができなかった。ここには、メンバー内で進捗や情報を共有できておらず、仕事の分担がうまくできていなかったことや、チーム内に緊張感があ

り、全員が新しい案や改善案・反対意見を出しにくい状況にあったことが問題としてあると考える。

分担をできていなかったことで特定の人物に負担がかかってしまったことや、勉学との両立、予想と努力量のギャップ、努力量と結果のギャップなどの要因があり、負の連鎖的にチーム全体のモチベーションが徐々に落ちていき、販売開始時にはおそらく最低レベルになっていた。このようにモチベーションを保てなかったことが経営成績を下げた1番の要因であると考えられるほど組織として悪い状態に陥っていた。

6.事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したかを書いてください。

予約の段階で後払い決算をされた方がおり、エラーには発送が完了してから気づいたが、その際、その原因を把握できておらず、まずは大学生メンターに報告して助言を受け、メールでやり取りして解決した。

また、商品が届かないというトラブルが一件あった。これは発送完了表示にしてから1週間後に購入者からメールで報告を受け、即日商品を発送し、解決した。はじめに発送した商品は、その後に返送され、住所の記載ミスが原因だとわかった。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

全員が情報を共有するために、LINEグループを用いた情報共有はもちろんだが、週に1、2回程度短時間でも全員が集まる会議を開く。そうすれば、仕事の分担や進捗や問題点についての話も進み、今年度問題として挙げたことも解決に進むと考える。広報活動について、メディアへの取材依頼やボードゲームカフェへの店頭販売の依頼など、人の手を借りる形での活動を広げ、私たちのゲームを買う層であるボードゲーム好きの人々へのアプローチを強める。そのために、各地で開かれる同人ゲーム即売会などで交流を深め、販売につなげていく必要があると考える。

8.監査人のコメント

監査人（顧問の先生方）は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

校内の行事や試験等との兼ね合いもあり、継続してモチベーションを維持することが難しい状況であったにもかかわらず、最後まで責任を果たしたことについては高く評価したい。広報宣伝や仕入れ等において、要する日数などの見通しが甘かったことは否めず、この点は今後の課題である。様々な社会的な事柄を学び、困難を乗り越えようと努力したことは大きな収穫であろう。

感想文

安居

リアビズにおいて、私は社長を担ったのだが、特に組織作りの難しさを感じた。

POARDは10人構成で、全員が全員知り合いではないチームであった。どうすれば会議をスムーズに進められるか、有用な内容になるか、全員に意見を出してもらわれるかということにとっても悩まされた。また、期間内でもテストや模試があったり、行事があったりして、リアビズへのモチベーションが下がりがちであった。そこで、どうすれば熱を保ち続けられるか、業務を滞らず行えるかを考えることが大変であった。しかし、リアビズの活動の中で、特定の人に仕事が集中してしまい、他の人は暇であるという状態や小さな仕事を他の人に振らずにすべて自分で負ってしまい、他の重要なことに手が回らないというような状態を作ってしまったことは反省すべき点であると思う。

11月にカード・パッケージなどのデザイン作業が終わり、12月からは私も広報活動に加わり、本腰を入れ始めたが、私の物事をネガティブに考えがちな性格で多くの広報活動をボツにしたり、後回しにしたりしたことについては後悔している。また、広報活動の中で、私の見通しの甘さや市場や一般の個人に対しての感覚のズレを痛感させられた。それは、販売個数などの数字として表れ、思ったよりも少ないということばかりだったと思う。

このリアビズを通して得られたものは、大量の後悔と反省である。この後悔と反省は私の人生においての糧になると確信している。うまくいかないことだらけであった今回の企業活動のリベンジを、起業などの形で行いたいと強く思う大会であった。

愛知

今回、リアビズで実際に商いというものをさせていただいて、多くの非日常的経験をすることができました。今回、赤字という結果になってしまい、商売としては失敗であり、その上本当の起業となると人件費が今以上にかかるので1円でもいいから黒字で終わらせたかったのが本心です。ただ、一回目で成功するほど商売が簡単なことではないことは周知の事実なので、僕たちが今すべきことは何故失敗してしまったのかを考えることだと思えます。これをしないのはテストのあとにやり直しをしないのと、同義だと思います。僕が思うに僕たちに一番足り

なかったのは仕事の分配及び情報の伝達だと思います。仕事の分配という面では、我々のチームには優秀な人材が10人いるのにも関わらず、常にギリギリでした。もし、適切に仕事の配分が出来ていれば間違いなく余裕が生まれたと思います。今回、仕事の配分が上手く出来なかったのは、硬く言えば労働環境の不平等が原因だと考えます。自宅にパソコンが有るのか無いのかや、パソコンの性能によっても格差が生まれ、持つ人が独断で進めてしまい、途中までは円滑に出来てもネタ切れや案に自信が持てず行き詰まってしまう。この状態な私たちのチームでは常態化しまい時間がかかってしまいました。また、これを打開するための会議やブリーフィングが持てなかったことも原因だと思います。学生だからそれぞれの用事や都合があるからなかなか集まらなかったと言えそれまでですが、オンラインだとかたくさんのツールがあるなかで意見交換の場を持てなかったのは痛恨の極みです。1日10分でも各々が時間を作って話し合う場、別に真剣な話だけをする場ではなく雑談のようなことを出来る場で良かったんだと思います。

最後に、今回このような素晴らしい機会を与えていただき感謝します。将来、会社を起業したい自分としてはこれとない経験でした。リアビズ出身の成功者になれるよう精進して参ります。今回は本当にありがとうございました。

吉馴

今回私はリアビズ高校生模擬起業グランプリに参加することで、主に企業内での円滑な会議の進め方や情報共有の大切さを学びました。

実際私は以前から会社経営に興味があり志望大学の学部も経済経営系統と云うことで絶好の機会を掴めたと思います。人事法務部ということもあり、沢山のひとと話すことが好きで得意な性分を発揮して優秀な人材を集めることができたことや、社員や社長皆が商品開発、運営に不安を抱えているときにも個別に励ましたり相談にのることができた点。学校内や地元の中学の同級生に営業して売り上げに貢献できた点を今後の学校及び日常生活にも継続して発揮できるよう努めたいと思います。

反省点としては情報共有の点で部署が異なり組織全体に於いての管轄に不備があったことを課題として今後にかしていきたい所存です。

全体を振り返って約半年間貴重な体験できてとても良かったです。

向阪

私がリアビズに参加して、POARDの一員として活動したことについて今感じるのは、ただただ後悔です。実際に商品を考えて販売するにあたって、社会生活において大切なことをたくさん学び、自分の至らなさにもたくさん気づきました。

まず時間管理の大切さです。最大の反省点のひとつとして全体的にスケジュールが遅れぎみになってしまったことがあります。それは、例えばデザインの突然の修正や仕入れの際の誤解といった見通しの甘さや、アイデアの発言をためらったり審議に慎重になりすぎたりしてしまったことが原因として挙げられます。したがって万が一のことに備え余裕を持って計画を立てるべきということ、慎重さもある程度は大切だが時には思い切ることも必要だということを学びました。

他にも、自分たちの商品を販売するときや、他企業の商品を見ていると、ものを作るときは自分の置かれた環境の強みを知り、それを最大限生かし、「欲しい」と思ってもらえるような魅力作りを怠らないことが重要だと痛感しました。

また、どんなに優秀な人が集まっても、グループ内に積極的に発言や行動ができる雰囲気がないとなかなか能力を発揮できないのだと気づきました。自分が勇気を出して積極性をもって行動することは、他の人の緊張感もほぐし、より良いグループになるために役立つのかもしれないと感じました。

後悔をあげればきりがありませんが、リアビズのために全力で取り組んでいた日々は充実していましたし、とても楽しいものでした。それだけでなく他の大半の同年代の人より一足先に物を売ることの厳しさを知ることができ、とてもいい経験になりました。この貴重な経験を今後の人生に活かしていきたいと思います。

恒吉

私がリアビズに参加したきっかけは、友人に誘われたからでした。リアビズというコンテストを知ったときはとてもワクワクしたことを今でも覚えています。高校生というまだまだ未熟な年齢で、自分たちで考え、社会を相手に商売をできることに惹かれ、参加を決めました。しかし商品の開発は想像以上に難しく、チームメンバーで夏休みに何度も会議をしました。どうやったら市場に受け入れてもらえるのか、そもそも高校生という立場を良い方向に使うにはどうしたらいいのか、というところにもものすごく悩みました。そして沢山悩んだ結果、生まれたのが「石油王しか勝たん!!」でした。市場は狭いですが、

その分ボードゲームを自作する人も多く、受け入れてもらいやすいだろうという考えでした。その後も会議を続け、多くの人を楽しんでもらうにはどうすればいいか模索し、企画書を提出しました。一次選考通過チーム発表の生放送の時は、まだ2校しか発表されていないのに、「まだ呼ばれないな。」や「ダメかもしれない。」という気持ちで埋め尽くされていました。そうした中、自分たちのチーム名が呼ばれたときはみんなでハイタッチをして、泣いて喜びました。

しかしその後、商品化そして売り込みが予想していた以上に難しかったです。私は広報を担当しており、Twitterの運営に主に関わっていました。フォロワー数も順調に増えてはいましたが、毎回のツイートへの反応が少なく、苦戦していました。そういった経験から今回のコンテストで学んだことは、人々の興味を引くことは想像以上に難しいということです。

高校生という立場がその市場では特異であるため、それだけでも目をひき、予約数も伸びるであろうという考えが、安易なものであったということを思い知らされました。また、それと同時に、普段見ているテレビ番組やCM、YouTubeの動画が製作者が思考を精一杯こらし、作られているのだと気づきました。私は将来、広告代理店やテレビ業界で働きたいと考えていたので、前よりもより、「人の目の引き方」を勉強したいと思うようになりました。

このような普通の高校生では体験できないような経験をできたこと、第一回大会に一次選考通過チームのメンバーとして関わったことがとても嬉しいです。今年度は新型コロナウイルスの影響で、沢山不便なこともありましたが、こうして無事終了できてよかったです。これからもこの大会が続いて、より多くの高校生が商売の難しさや自分の考えを形にし、世に出していくことの楽しさに気づいていってほしいと思います。貴重な機会をいただき、本当にありがとうございました。

森田

実際に商品を作って販売するという経験は今回が初めてだったのでとても新鮮な経験になりました。また、活動を通して商品を売れるようにするためにはショップのデザインを工夫したり、その商品について知らない人に商品を買ってもらうためにどのように説明をすればいいのかなど、かなりの工夫が必要だと思いました。チーム内での僕の担当は経理で、セミナーで知識を身につけて会計処理をするのが初めての経験だったので楽しみでした。しかし、わからない事が多くあり、そのたびにスラ

イドなどを見返して調べて、かなり苦労しました。会計処理の手順は将来的に役に立つスキルだと思うので、高校生のときに経験できたのはとても有益なことだと思います。反省点としては、商品を考える段階で積極的に会議に参加できなかったことです。会議の前に案などを考えておくなどの対策をしておけばよかったと思っています。また、リアビズを通して主に学んだことは情報共有をすることの大切さだと思います。僕が知らない間にPR動画や商品のデザインが出来上がっていたり、情報共有をしていれば仕事がない人ももらうことができたし、僕自身ももっと積極的に仕事をもらい行けばよかったと思っています。最後に、リアビズ全体を通して反省すべきことは多かったけれど、制作や販売の過程を楽しむことができて、参加してよかったと思います。この経験を社会人になったときに有効に活かしていきたいです。

秦

私はこのリアビズで、コミュニケーション能力の大切さを学びました。

この大会に誘われた時、「物事を批判的に見てくれそうだから、そういう役割として入ってくれないか」と言われました。私自身、よく捻くれた見方をするというのは自覚していて、彼が言ったこともおおよそ適当だったでしょう。ただ、それだけを思って首を縦に振ってしまいましたが、10人の社員を見ると私の知り合いはそううち誘った彼と彼に誘われたもう一人しかいないではありませんか。そして私は浮いているような気がして受動的、言い換えれば消極的に仕事をしていったのです。肝心のミーティングでも、誰かが話を振ってくれることを願っていて、振られることがなかったのであまり発言できずに終わってしまいました。そのうちに他の社員とも喋れるようになりましたが、すでに遅かったのです。

もし私がしっかりと発言することができたなら、多少は変わっていたかもしれないと半ば後悔を覚えます。よく、社会人はコミュニケーション能力が大事という人がいますが、今になると彼らの言うことが正しく思えてなりません。この経験を生かして、自分のコミュニケーション能力を磨いていきたいです。

前田

私がリアビズに参加して1番感じたことは「モノを作って、売る」ことの大変さです。

商品開発の段階では、ターゲット層やコンセプト、デザインなど。また販売段階では、広報の方法や値段設定など、考える必要がある事がたくさんあると実感しました。

「モノを作って、売る」ためには販売する側の「売りたい、買って欲しい」という思いだけでなく、購入する側の心理も大切にして考える必要があると分かりました。

また、会社には自分だけでなく社員がいて、それぞれが違う考えを持っています。会社としての方向性を一致させること、その上で購入する側にアプローチすることが大切だと思いました。

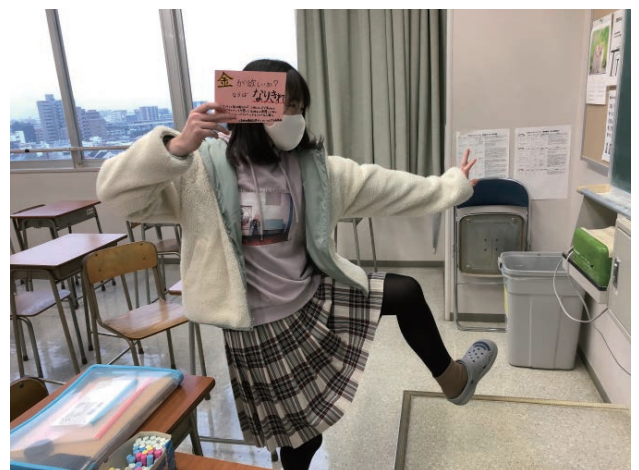
田平

リアビズを通して私は「連携を取る」ことの難しさを学びました。

まず、メンバー内で連携を取ることです。私達は必ずしも1月13日にスタートダッシュを上手く切れていたとは言えません。これは当初の予定通りに行かなかったことが多かったのが直接要因だとは思いますが、それ以前にメンバー内で連携が取れていなかったことが問題ではないかと私は考えます。POARDは10人いるので全員が状況を把握し動いていれば売上にも直結したのではないかと思います。

次に、お客様と連携を取ることです。『石油王しか勝たん』は値段が高いと言われることが多々ありました。ですが価格設定をしてしまった以上、そのニーズに答えることが難しかったです。私達が購入してくれるであろうと予想していた金額と実際にお客様がこれくらいなら出してもいいかなと思う金額があまりにも違っていたので驚きました。そして、初期段階でもっと議論してみても良かったなと思いました。

このように試行錯誤の毎日でしたが、商売の嬉しさと辛さが最も肌で感じられる結果だったのでこの結果で良かったなと個人的には思っています。最後にこの経験を何らかの形で自分の人生に還元できたらと思います。



江戸川学園取手高等学校 マンマミーヤ



提出された資料から事業実態を把握できませんでした。

そのため、事務局作成の会計書類は省略いたします。

e25 マンマミーヤ【意見不表明】

監査担当者は一致して、「理由」に示した事項により、監査の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手することができなかったため、監査意見を表明しない。

<理由>

本企業は期日までに会計書類を提出したものの、振替伝票が提出されず、リアビズ公式会計ルールに準拠した様式で提出されなかった。また、証憑の二重提出・計上が存在し、勘定元帳に証憑等のない取引が記載されていた。また、勘定元帳の記載方法も誤っており、監査担当者が取引の経過を追うことができなかった。このため、監査の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手することができず、振替伝票・各種証憑を突き合わせる監査が行えなかった。

<補足>

本プログラムにおける決算は、単純にその内容が正しいか否かにかかわらず、日常の経理から決算書の作成に関する一連の流れを適切に行えるかが重要なポイントである。そのことから、損益計算書・貸借対照表の記載内容に限らず、それ以前の段階で認められた不適切な事項について、補足説明を行う。

まずもって、面談による調査の結果、振替伝票を取引の都度起こしていなかったことが分かった。そのため、領収書をもとに、取引を推測し、記載するという手法をとっていた。また、勘定元帳の記載についても、すべての勘定科目について、借方・貸方をNo.1から始めて記載していた。そのうえ、勘定科目の認識を誤り、「売上原価」に仕訳すべき、コマの仕入費用を「消耗品費」に仕訳するなど、会計の基本的ルールの認識から誤っていた。

このことから日常の経理から決算書の作成までの一連の流れを誤っていたと推察される。

このように推察される以上、適切に会計書類を作成したチームと比べて成績評価が厳しくなるということは当然に想定されるうえ、審査に当たり参考となる情報であると判断したことから、その旨記述する。

<備考>

本企業は期限までに提出された情報を基に監査を行った。

その結果として、意見不表明としたものの、<補足>で指摘した事項に関しては、監査報告の範囲を拡張するものであるから、審査員各位の判断により、判断材料として採用されたい。

決算短信

1.企業概要

企業名	マンマミーヤ
学校名	江戸川学園取手高等学校
監査人（顧問）名	小川 真生子
メンバー	森矢あかり(社長、経理部) 木村美月(広報マーケティング部) 本田真桜(経理部) 間宮友莉(人事法務部) 松原彩子(経理部) 渡利優(仕入れ部)

2.事業概要

弊社はこの度、2商品（15種）を販売した。

①Komeデリ（10種）

茨城県産のお米5種類（ふくまる・ゆめひたち・一番星・コシヒカリ・ミルキークイーン）から3種類選べる食べ比べセットを販売した。

2合×3種類の合計6合で税込1200円と設定した。

5種類の中でも、ふくまる・ゆめひたち・一番星は茨城県オリジナルの品種であり、深い味わいと優しい甘みを持つ美味しさやブランドも全国には知れ渡っていない。この隠れた茨城の特産品を茨城の魅力をより伝えるため、全国あらゆるところへ届けていた。

②必勝米（5種）

取手市八坂神社にてご祈禱していただいた上記5種類のお米6合から1種類ずつ販売した。販売時期が1月という事もあり、受験生や結果を残したい方々の背中を押せる商品になるよう、アイデアを出し合いこの商品が生まれた。

コロナ禍で外出にも規制がかかり、私たち自身も日々の生活に新鮮さや楽しさが無いと感じていた。そんな中でおうちで簡単に楽しめる料理を通して、おうち時間を盛り上げ、なおかつ故郷である茨城県の知られざる特産品であるお米を販売していた。この商品は自宅で購入、自宅に届くという現在の情勢にあったスタイルであるため「外出は控えたいが、新鮮さがほしい」という方々の思いに沿っている。また必勝米は私たちが中学受験を経験し、2年後に医学部受験を控える者として、初めて施行される共通テストを受ける先輩方を応援したいという思いから考案された。しかしこちらも受験生のみというターゲットには絞らず、様々なお客様が購入して楽しめるように「明日を頑張る源に」というコンセプトの元、全ての勝負事において結果を残せるようご祈禱していただいた。

また、弊社社員は全員将来医師になることを志している。医療に携わるという夢を持つ者として、少しでもこの状況を改善する力になればと思い、この活動で得た利益の10%を茨城県新型コロナウイルス対策医療従事者応援金に寄付させていただくことになっている。応援金や寄付金という存在を知っていても、なかなかそこまでできていないという経験は私たちが実際にしてきたことだ。売上を寄付するこの商品を購入することで、お客様が間接的に医療従事者の方の支援をすることができる。



3.事業活動報告

○社長

10/28 事業計画書作成
 12/11 コシヒカリ(10kg)仕入れ
 12/12 必勝米の値段決定
 12/23 利益見込み書作成
 12/14 ふくまる(約25kg)有限会社山野にて仕入れ
 12/14 神社にご祈祷交渉の電話
 12/26 委託業者（株式会社ピー・シー・エス）に発送
 1/3 直接営業
 1/21 茨城新聞に商品紹介依頼
 ~2/20 決算短信作成

○人事法務部

11/30~BASE管理
 12/21~12/28 Komeデリ・必勝米商品同封チラシ発注
 12/20 試作品のラベル作成、発送
 1/9 ホームページ用の商品写真撮影
 1/10~1/11 宣伝チラシの宛名ラベル作成

○経理部

10/20~ 当社のロゴ作成
 12/1~委託業者（株式会社ピー・シー・エス）との電話でのアポイントメント
 12/10 利益見込み書作成
 12/19 コシヒカリ、一番星、ふくまる(計約90kg)神社にてご祈祷
 12/19 コシヒカリ、一番星、ふくまる(計約90kg)上白
 12/20 お米のパッケージデザイン作成
 12/23~2/8 委託業者（株式会社ピー・シー・エス）との連絡
 1/8~ 支払い済みの金額と支払い予定の金額の計算
 1/9 成分表示シールの作成
 1/13 注文書データ送付
 1/18 注文書データ送付
 1/23 注文書データ送付

1/25 神社との交渉
1/26 成分表示シールの作成
2/1 注文書データ送付
～2/18 財務諸表作成

○仕入れ部

12/6～米仕入れ時電話でのアポイントメント
12/10～ ミルキークイーン、ゆめひたち、コシヒカリ(計約100kg)横田農場にて仕入れ
一番星(約60kg)JAなめがたしおさいにて仕入れ
12/20 ミルキークイーン、ゆめひたち、コシヒカリ(計約100kg)上白
12/26 委託業者（株式会社ピー・シー・エス）に発送
12/27 必勝米配布チラシ3000部発注

○広報マーケティング部

10/24 Instagramアカウント・Twitterアカウント作成
・ Instagram https://instagram.com/mammamia_reabiz?igshid=1qyt8qvkmqj22
・ Twitter https://twitter.com/mammamia_reabiz?s=21
10/24～1/31 Instagram・Twitter管理、随時更新
11/24～ BASE作成
12/23 宣伝動画作成
1/6 必勝米・Komeデリチラシ2500部発注
1/12 無料試食応募開始
1/15 茨城夫婦のグルメブログmanpuku様にて商品紹介依頼
1/15 茨城ときめきフォトグラファー様にて商品紹介依頼

○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

12/5 委託業者（株式会社ピー・シー・エス）に訪問
1/16 駅前のビルや学習塾およそ150店舗(取手駅・柏駅・松戸駅周辺)にチラシ配り、営業
1/22 朝日新聞取材
1/27 茨城夫婦のグルメブログmanpuku様にて商品紹介
<https://www.instagram.com/p/CKjRMmCH0pC/?igshid=jyp9xuotyllt>
1/27～2/7 弊社商品を使用した料理・試食の感想を投稿(計17件)
1/28 朝日新聞紙面及びデジタル版にて掲載
https://twitter.com/asahi_ibrk?ref_src=twsrc%5Egoogle%7Ctwcamp%5Eserp%7Ctwgr%5Eauthor
2/7 茨城ときめきフォトグラファー様にて商品紹介
<https://www.instagram.com/p/CK9A8SzH8DQ/?igshid=ct99b521euu7>
2/9 茨城新聞取材
2/11 茨城新聞紙面及びデジタル版にて掲載
<https://www.pref.ibaraki.jp/hokenfukushi/jinzai/ishikakuho/covid-19taisakukikin.html>
2/12 江戸川学園取手小学校にて商品の展示・企画概要の紹介
<https://www.edotori.ed.jp/blog/detail.php?id=1025>

4.決算サマリー

	計画	実績
売上高	310,300円	309,110円
経常利益	31,334円	25,025円

5.経営成績に関する説明

すべての在庫を売り切ることができたが、当初はお米を上白するときに減少するお米の量を考慮していなかったため計画上の在庫数と実際の在庫数で誤差が出てしまった。また、

委託業者へ支払う金額がシール貼り代などの細かい諸経費で当初の予定よりも増加してしまったため、経費が予想以上にかかってしまった。そのため、利益が当初の予定よりも減少してしまった。

6.事業におけるトラブルへの対応

一度目のトラブルは梱包方法についてはじめにしていた話から急に変更されたことだ。初めて委託先に訪問した際、梱包はゆうパケットを使用して欲しいというこちらからの要求にその場では頷いてくれていたが、その後の電話での話し合いの際にゆうパケットは特別な審査が必要であり私たちの企業では使えないといきなり伝えられた。ゆうパケットより送料は10円高くなってしまいが、仕方がないことなので、レターパックライトを採用することで話は収まった。

二度目のトラブルは梱包資材費や梱包費、真空加工作業代等が、かなり後になって予想していたものよりも多く伝えられたことだ。この影響でKomeデリだけで利益を出すことが難しいと判断せざるを得ない状況になった。しかし、広告などにKomeデリの値段を提示していたため値上げすること出来ないと判断した。Komeデリのみで販売するには厳しい中で何か良い方法がないか模索していた所、販売時期が受験シーズンであることに着目し、ただお米を売るだけではなくご祈祷していただいたお米を売る案が考案された。また、受験生のみならず全ての方々をターゲットに出来るよう、「全ての人の明日を頑張る源に」をコンセプトに「必勝米」という商品を販売することを決定した。これにより今までの食比べというコンセプトとともに新しい付加価値を付けた商品を展開することが出来た。

三度目のトラブルは、委託業者から頂いた一度目の請求書の金額は以前に伝えられていた通りだったが、二度目に送られてきた請求書は単価あたりでも金額が多く請求されていて、予定が変わってしまったことだ。それに対し、経理部の松原が、連絡や電話をすることで元の値段へ割引という形にしていただけだ。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

価格設定の段階で利益率を低くし過ぎてしまったと考えられる。そのため、仕入れ値や加工費を値下げできるよう交渉する、あるいは価格を値上げするべきだと思った。その際に委託先と早期に契約書を交わし上記のトラブルが起こる可能性を小さくしたい。また今回の販売ではBASEでの送料の表記が分かりづらく、お客様を混乱させてしまった可能性がある。なので価格を送料込みにする必要もあると感じた。それらに加え、宣伝活動をより徹底的に行い、様々な人の手に取れるようにしていきたい。

8.監査人のコメント

最初の事業計画では、コロナ禍において「楽・お得・様々な味を楽しめる」という3種類の米が自宅に直接届くkomeデリであったが、実際に事業を行うにあたり、基本コンセプトに加えて、茨城県産の米PRで地域の活性化、収益も考えた上で販売時期なども考えた新商品「必勝米」の開発、利益が出た場合には医療従事者への寄付まで企業として何をやるのかを明確にした上で活動ができた。ビジネスとして利益をあげることは、大切なことではあるが、高校生として何ができるのかまで考えて、事業運営に活かすことができた。高校生としての本文は学業であるものの、実際にビジネスを行う以上、高校生だからという甘えは許されないが、やはり試験日程と事業運営との難しさ、取引先との契約の確認不足や甘えがあったこと、そして取引先側も相手が高校生だからということで好意的に対応してくれるだけでなく、一歩間違えば不利な契約を結ばされそうになったこともある。しかし、ビジネスは人と人とのつながりも重要であり、生徒たちの交渉力でトラブルも乗り越えられたことは貴重な経験となった。報告・連絡・相談がうまくいかないことはあったが、全てにおいて自主的に考え行動し、最終的には利益を得られ事業として成立できたこと、そして事業に関わらず人と人とのつながり、チームワークの大切さなどを学ぶことができた。

感想文

森矢

「面白そうな高校生コンテストがあるんだって！」

リアビズについて友達から聞いた瞬間から私の価値観は変わり始めました。コロナ禍で以前から楽しみにしていた旅行など様々な計画がつぶれてしまい、楽しめることがなかった私にとってこの企画はとても魅力的なものでした。

しかし、いざリアビズを始めるとなると、私がマンマミーヤという会社の社長という立場に立った時、不安しかありませんでした。まず、何を販売して売れ筋が良くなるのか、そのことについて考えなければなりません。私たちはサブプライムのようなものなら安定して利益を出すことが可能なのではないかと考えました。しかし、このリアビズの販売期間は一ヶ月と確定していて、その案で通すことはできません。そこで私は、もっと経営的な面から、検討する必要があると考えました。私たちはそういった経済的な知識は学校でしか学んでいませんでした。ちょうどその時、現代社会の授業で需要と供給のグラフを習っていて、生きるために必要なものつまり、お米や水などはどの時代でも必ず必要なので需要はほぼ一定であると学びました。今の時代はコロナ禍で多くの企業が業績低下している状況だということをニュースなどから情報収集し、この時代でも売れるものはなんだろうかと考えた時、茨城県は日本有数の米所であるということを知り、その他にもお米を販売することによって多くの良い点があることを発見し、Kome デリという商品を販売しようと決めました。今考えてみると、短い期間の話し合いの中でも友達との共同課外活動ということで、放課後学校に残り話し合いをしたことはとても濃密な時間だったと思います。

そして一次審査を通り、実際に商品を販売すると聞いた時は本当に驚きしかありませんでした。正直私は、今回の Kome デリを商品案として出した時はあまり自信がなく、通らないだろうと考えていました。しかし、一次審査通過の YouTube をもう一度見返した時、本当に通ったのだ、自分たちが実際に商品を作って販売するのだという実感を少し持つことができました。

一次審査に通ったからには何としてでも良い商品を作りたいという思いで、商品を徐々に形作るにあたり、様々な改善点が見えてきました。最初の改善点として、そもそものお米の量を減らすということです。私たちは食べ比べができることと、茨城県のお米を知ってもらうこと

を売りにしていましたが、当初の企画書では Kome デリを約 3 キロで設定していました。そうすると、送料がかなりかかってしまい、安価に商品をお届けすることができないということがネックになってしまったのです。そこで茨城県のお米を知ってもらうための最初の機会として Kome デリを用意するなら少量で送料を安くした方がいいだろうと意見をまとめることができました。それ以降も様々な改善点を夜な夜なメンバーと話し合い、いざ、お米を仕入れるとなった時もかなりの苦労がありました。どの品種がどれくらい人気で、何キロ仕入れればちょうど良く商品を作ることができるのかといったことも経理部のメンバーと話し合いを何日も繰り返して行い、適切な仕入れ量を計算し、仕入れ部にひとまず買ってもらいました。そして売れ行きがよいものについては、1 月に再度仕入れるという結論に至ることができました。また、私は仕入れにも少し関わりました。10kg のコシヒカリを弟の友達の農家さんから譲って頂き、とても優しく対応してくださりました。当時私たちは既に Kome デリの値段を 1,200 円と決定してチラシやその他の広告に提示してしまったため、経営的に悩んでいました。そのため、無料でいただけるということは大変ありがたかったです。その方には後日お礼をさせて頂きました。その方との連絡や話し合いも私にとって本当に良い経験になったと思います。

その後また多くの問題に向き合わざるを得ない状況になることが多々ありましたが、その都度、メンバーと話し合い、何が原因でその結果になってしまったのか、解決策は何か、今後はどうしていくかといったまさに P D CA サイクルを自分たちで行なっていくことが自然とできるようになったと思います。そこで必勝米という案も考案されました。その中でも特に大変だったことは、委託先と連携を取ることであったと思います。私はこのリアビズに参加するまで、大人はきっちり、クリーンに常に仕事をしているものだと思っていました。しかし、実際に委託先と連絡をしていた担当者の連絡履歴を確認すると、想像とかなり違っていて衝撃を受けました。そういったリアルなビジネスの世界を高校生のうちに見ることは、このような模擬起業コンテストなどで活動しなければ出来なかったと思います。それでも経理部松原を中心に委託先と連絡を取り合い、正式な取引を行うことができたのでとても良い経験になったと思います。

商品を販売する 1 月中旬になってそこから数日間、毎日五人くらいの人しか購入してもらえずとても焦りました。人に買ってもらうということの難しさを実感しました。このままではいけないと私たちは駅から近い塾や知

り合いに手渡しでチラシを大量に配りました。その効果もあってか、締切日までには完売することができました。自分たちで自分たちが作った商品売り切ったという達成感を得ることができ、仲間とともに喜びあいました。そして商品を販売しているときに多くの人から「高校生がこんな活動してるんだ、すごいね!」という声をかけて頂きました。そして地域のものを売り出そうとする活動はSDGsの11番【住み続けられるまちづくりを】という項目に当てはまるということを教えていただき、私たちの活動が誰かのためになっているかもしれないと実感することができ、今までの苦労は無駄ではなかったのだと安心しましたし、とても嬉しかったです。

最後に私たちは利益を茨城県新型コロナウイルス医療対策医療従事者に寄付します。今まで、仲間と話し合いや時には喧嘩もしながら仲を深めて出した利益を寄付することは正直なところ少しだけ抵抗感があります。ですが、最近コロナ対策をしている医師の方のお話を拝聴する機会があり、なんとしてでも、協力しなければという意味を固めることができました。

未来がどうなっているかは誰にもわかりません。今回のコロナウイルスのように突然感染症が流行することや、突然災害が起きてもおかしくないということを、恐らく世界中の人々が感じています。そうした中で今の自分にできることは何かということを絶えず考えるようにしたいです。

間宮

1次審査通過を経て、実際起業するとなると何をどこから始めたら良いかわからず不安でしたが、セミナーやメンターの方々のアドバイスを受けることが出来て非常に有意義でした。商品を販売するにあたり、どのようにすればお客様に私たちの商品の魅力が伝わるか、また顧客はどのような商品を求めているのか、常に消費者と販売側双方の立場に立って考えるよう心掛けました。外出や外食がしにくいコロナ禍の現状を踏まえ、家庭で手軽に味わって頂ける身近なお米に着目し、自分達の学校があり米どころである茨城県産にこだわりました。消費量が多く必需品であるお米が自宅に届く、お米をPRし販路を拡大するチャンスになる点で、顧客と生産者両方のニーズに合致していると考えました。販売だけが目的ではなく、祈祷済みのお米を通して受験や目標がある方々へのエールになればとの願いを込めた点も特徴だと思います。

衛生上の問題から自分達で梱包するのではなく個包装を請け負って下さる企業を探しましたが、なかなか見つか

らず苦労しました。また企業との交渉も不慣れな点が多く、こちらの確認不足や行き違いがあったのが反省点です。お米の仕入れや相談、交渉なども実際に行ってみると思い通りに行かず、計画を見直したこともありました。仕入れ、梱包以外にもラベル作成や在庫管理、経理など自分達で考え、やらなければならないことがたくさんありましたが、仲間たちの協力で乗り越えることが出来ました。BASEの作成や管理なども運営を始めてみると難しい点が沢山ありましたが、セミナーを通してプレスリリース配信やInstagramとの連携など様々なアプリがあることが分かり、自分達なりに分かりやすいホームページになったのではないかと思います。実際に販売を開始してからは、初めは売れ行きが良かったものの途中でなかなか売れない時期もあり、TwitterやInstagramを活用し、商品宣伝の為にチラシ配り、モニター募集など営業活動にも力を入れました。朝日新聞社から2度取材を受けたり、Instagramでモニターやフォロワーの方に宣伝して頂いたり、系列の小学校でも商品展示やホームページで取り上げて頂く機会があり、自分達以外の様々な方が協力や応援して下さい有難かったです。販売が終了してからも各方面のお礼や決算作業など、想定以上にたくさんの業務がありましたが、その都度メンターや顧問の先生からアドバイスを頂き一つ一つ着実に解決することが出来ました。私の担当する人事法務部としては、起業計画がスムーズに進むよう、主に各部の補佐や作成作業を行いました。

模擬起業を体験して、商品の流通は多くの方の尽力で成り立っていること、起業のやりがいや責任を学びました。普段接する機会のない企業や社会人の方々と接することで、学校では学ぶことが出来ない様々な事を経験出来ました。自分達の企画が実際に商品となり、お客様に喜んで頂けたことが何より嬉しかったです。高校生起業と言う貴重な機会を与えて頂いた本部の方々には大変感謝しております。またメンター、取引先など様々な方々のご協力に、重ねて感謝致します。コロナ禍で課外活動のチャンスが少ない中、クラスメイトと会社を作り、共に目標に向かって協働出来たことはとても良い経験となりました。学校行事やテスト期間などと重なり活動が大変だった時期もありましたが、仲間と共に学業と両立出来たことは自信となりました。私たち社員は高校で医科コースに在籍し、将来医師や医療従事者を目指しています。販売で得ることが出来た利益は、茨城県新型コロナウイルス感染症対策医療従事者応援金に寄付予定です。私たちの活動が、微力ながら医療従事者の支援に繋がると幸いです。コロナウイルスのように予想外の様々なことがこ

れからも起こるかもしれませんが、環境のせいにして諦めるのではなくピンチをチャンスに変えていきたいと思っています。今回の起業体験を生かし、今後も仲間と切磋琢磨して学業を疎かにすることなく様々なことに挑戦していきたいという思いを強くしました。至らない点多々あったかと思いますが、この度は貴重な機会を頂き本当にありがとうございました。

松原

私はリアビズを通して、本当にたくさんのことを学びました。

まず一つ目は、積極性です。私は昔から何においても積極性がなく、そんな自分を変えたいとずっと思っていました。しかしリアビズでは、積極性が無いなんて言っていられないくらい、自分に出来ることを見つけたらすぐにやっていかなければならないことばかりでした。私は経理と共に、取引先企業との連絡を担当していたため、定期的に社長と連絡を取り合っていました。電話をすること自体得意でなかった私は、初めて電話する時とても緊張して上手く話せなかったことを覚えています。しかし回を重ねる毎に、しっかりと交渉をすることもできるようになり、自分が成長していることを実感しました。また、私は「両立」をすることも学びました。私たち6人全員が、医学部医学科を目指す医科コースに所属していて、普段からかなり勉強が忙しく、定期試験や模試に追われながらも、リアビズを進めてきました。しかし私は忙しいからと言って、勉強とリアビズ、どちらかを疎かにすることは絶対にしたくありませんでした。私たち6人はこの精神で、どんなに忙しい時も、誰か一人に任せるとはせず協力してこられたと思います。リアビズとテスト勉強を両立するのは想像以上に大変でしたが、この経験は必ず将来に役立つと信じています。ただテスト勉強をするのが辛いのはみんな同じ。でも、テスト勉強と両立しながら経営を進めてきた私たち6人は必ず何か大きなものを得たと感じています。中学生の頃から仲が良かった6人で最後までやり通せたこと、本当に貴重な経験をさせて頂いたと思っています。この経験は将来医師になっても必ず役に立つと信じています。このような貴重な経験をさせていただき、本当にありがとうございました。

渡利

私は今回、リアビズ高校生模擬起業グランプリという大会に参加して、成長できた点やビジネスについて学ぶことが多くありました。私自身、このような大会に参加す

ることが初めてな上に、高校生が起業するということは聞いたことがありませんでした。いざ起業となると何も無いところからのスタートで分からないことだらけでした。特に経理に関することがとても難しかったです。見たことの無いような漢字の羅列で、「大丈夫かな」と不安になった時もありました。その時サポートをしてくださった学生メンター、社会人メンターの方々にはとても感謝しています。

私がこのイベントを通して大変だったことはまずは仕入れです。私たちの模擬企業では茨城県産の美味しいお米を仕入れて、たくさんの人に茨城のお米の魅力を知らしてもらいながら食べ比べで楽しんでもらえるように、というコンセプトの元ビジネスを行いました。仕入れるときには必ず社会人の方々とビジネスとして相手と接する機会があります。今回の活動の中でも、年上の方々と接する機会が多く、学んだことがたくさんありました。特に仕入れ先の社長さんには失礼のないように敬語を見直し、ビジネス用語なども勉強しました。リアビズに参加していなければ経験しなかったことを経験できて貴重な機会となりました。

商品を実際に売る際に初めて商品が購入された通知が来た時はとても嬉しかったですし、商品が認められたという気持ちになりもっと頑張ろうという活力にもなりました。リアビズを通して何より重要なことは、仲間と協力してひとつの事を達成出来たということです。私たちが一次審査で考案したアイデアをもとに、実際にお客様が喜んでいただけるような商品にすることができました。この活動で学んだことを、今後の生活に生かしていきます。

本田

リアビズの一次審査に通過し、友達と一緒に起業して全国に商品販売できるということにとってもわくわくしていました。同時に今まで経験したことのないビジネスという分野に踏み込んで、ちゃんとできるだろうかという不安がありました。しかし、実際に社会で活躍されている方のオンラインセミナーや学生、社会人メンターの方々の手厚いサポートのお陰で、安心して自分達のやるべきことに集中できたと思います。

私たちは茨城県の魅力を伝えるために、茨城県産のお米を全国に広めることを目的としていました。そして、コロナ禍で外出できない中でもお客様に楽しんでもらえるようにお米の食べ比べセット「kome デリ」という商品を作りました。また、受験生をはじめとする何かに挑戦している人達を応援したいという思いから、神社で祈祷

して頂いた「必勝米」という商品ができました。この商品は、メンターの方々とミーティングからヒントを得て考案された商品で、改めてメンターの方々の大切さを実感しました。

私が今回の活動の中で一番印象に残っているのは、メンバーのみんなと手分けして塾やお店などにチラシを配り歩いたことです。学校の最寄り駅やその他の駅周辺を、チラシを置いてもらうために、お願いして回りました。とても大変でしたが、お互いに助け合うことができ、配り終わった後の達成感と共に仲間という存在の大きさを身に染みて感じました。その他にも、デザイン作成や梱包会社との交渉、ネットでの宣伝など自分達の得意な分野を活かして、チームのために頑張ることができたと思います。これらの経験から、ビジネスは協力し合って初めて成り立つものであることを学びました。実際にネット販売をして、なかなかうまくいかない日もありましたが、レビューのお客様の「美味しかった」という言葉や応援のメッセージを見て、お客様のためにも頑張ろうと思うことができ、最終的には全て売り切ることができました。

今回の高校生模擬起業グランプリを通して、販売に携わって頂いた方々は勿論、応援して下さったお客様など多くの人の支えから私たちのビジネスは成り立っていることを実感できて、感謝の気持ちでいっぱいになりました。そして、もっとたくさんの高校生が今後リアビズに挑戦してビジネスの楽しさや面白さを経験して欲しいと思います。

木村

2020年初めから続く新型コロナウイルスの混乱の中で、私たち高校生の思い出はどんどんと無くなっていくばかりでした。卒業式と入学式は短縮、体育祭も文化祭もない、そんなありふれた学校生活を送れない1年だったと思っています。しかし私はこの高校生模擬起業グランプリ、いわゆるリアビズに参加したことで、学校行事以上のことを学び、成長できたと感じています。私はこの大会に参加したことで、普通の高校生が出来ないような、起業というとても貴重な経験をすることが出来ました。応募当初は自分たちの事業計画に自信が持てず、一次審査発表の際もまさか私たちが選出されるとは思ってもいなかったのもので、とても嬉しかったのを覚えています。そこからメンターの方も含めたミーティングが始まり、マンマミーヤ全体の士気が上がりました。私たちの応募当初からのコンセプトである「おうち時間を楽しむツールになって欲しい」という思いのもと、お米の量や

金額を変更していきました。その中で、私たちの故郷である茨城県には全国的にもまだ知られていない特産品、お米があることを知りました。当時は都道府県の魅力度ランキングが発表された頃で、これは私たちの事業に強く影響しています。このような経緯で私たちは茨城県のお米の食べ比べセットを販売することとなりました。しかし、販売までの期間にいくつもの衝突があり、何度も何度も遅くまで話し合いを続けていたのは本当に大変でした。医学部に入学するという目標を持つ私たちにとって、高校一年生で勉強を疎かにすることは絶対にできず、勉強とリアビズの両立にメンバーの多くが悩み、苦勞したことだと思います。私はマンマミーヤの中でメンバーに様々な指示を出していたのですが、その指示をしっかりとしたがってくれたメンバーには本当に感謝しています。また社長とはこれからの指針の面でも、販売においても多くの点で意見が衝突しましたが、友達だからと言って妥協せずにお客様のためを思って根本的なところから何度も話し合いました。そのおかげで、私たちの商品はお客様のニーズに寄り添った商品になりました。

私は広報マーケティング部としても活動しており、宣伝のためのSNS管理や宣伝活動の計画を立てたり、商品を多くの方の手に取っていただけるように活動していました。しかし多くの方の目に留まるものを作り出すことはとても難しくなかなか上手くいかないことが続きました。学校近辺の都市でチラシを直接お店に配ったり、施設に置いていただけるよう交渉する中で、人と人とのつながりや優しさが深く関わっていることを実感しました。「江戸取の高校生がこんなことしているんだね!」とお店や施設にチラシを置いてくださったり、知人に宣伝して下さる方がたくさんいて、そんな方々の優しさと真心に救われて私たちの宣伝活動は成り立っているのだと思います。また、本校卒業生に実際に起業している方がいらっしゃるので、その方と直接コンタクトを取ってマーケティングに関する様々なアドバイスをいただきました。いただいたアドバイスを私たちの販売形態にあうように考え、実際に行ってみたところやはり効果があり、それ以降売れ行きが伸びているという状況にまで持っていくことが出来ました。その方は「お客様が購入する動線をより簡単にすべきだ」とおっしゃっていました。確かにBASEというアプリを使うことで、作業が多くなってしまいます。これは今回の販売ではこの部分の変更できないので、少しでも楽に購入してもらえるよう購入手順を説明する動画と商品紹介動画を制作して、お客様に購入までの道のりがよく分かるように工夫しました。動画を編集するという作業はした事がなかったので、

時間がかかりましたがその分お客様がスムーズに購入することが出来たようでとてもやりがいがありました。また、自分の発案した無料モニター制度の試食コメントのおかげでInstagramを見た方が購入したいと思ったという声を聞いて、自分のやってきたことがみんなの役に立ったことを実感して本当に嬉しかったです。

私は以前、モノコトイノベーションという大会に参加して、自分たちのアイデアを作り出し、それを深めることの楽しさを知りました。そして、リアビズでアイデアを実際に商品として世に出すことの大変さを身をもって感じたとともに、お客様に喜んでいただけることがどれほど素晴らしいか実感しました。この経験は誰しもができるものではなく、本校では数社応募していましたが通過したのは私たちのみで、惜しくも通過できなかったグループの分まで結果を残さなければならないという使命感も感じていました。販売を終え、決算も終えた今、私たちの活動はその使命を大いに果たしていると思います。私たちの目的である医療従事者の方への寄付、こちらを着々と準備が進んでいます。医療従事者の方への思いを込めた手書きのメッセージも同封して寄付させていただけるように担当の方とお話をさせていただいています。私たちの活動で茨城県のお米のことや医療従事者の方への寄付についてより多くの人に知ってもらうことが出来たと思います。

この大会で得たものは多く、全てが将来に生かせることです。そのような大会に参加できたこと、そして自分たちの商品を販売してお客様に喜んでいただけたことを誇りに思います。この大会に誘ってくれた友人と6か月間共に支えあってきた仲間たち、そしてこの経験を大切に医師になるという夢を叶えたいと強く思いました。このような機会をくださった金融知力普及協会の方々、メンターの方々、そして辛い時もどれだけ勉強が大変でも共に過ごして切磋琢磨した仲間たちと支えてくださったお客様に感謝を伝えたいです。



昭和薬科大学附属高等学校

ABouquet



損益計算書 (P/L) 事務局作成	
自 2020 年 11 月 20 日 至 2021 年 2 月 19 日	(単位: 円)
科目	金額
	内訳 合計
I 売上	①371,411
II 売上原価	②221,760
売上総利益 (= ①-②)	⑦149,651
III 販売費及び一般管理費	
広告宣伝費	③0
支払手数料	④100
旅費交通費	⑤0
通信費	⑥520
荷造運賃	⑦15,444
消耗品費	⑧15,485
販売費及び一般管理費 合計 (= ③-⑧)	⑩31,549
営業利益 (= ⑦-⑩)	⑪118,102
IV 営業外収益	
雑収入	⑨0
営業外収益 合計 (= ⑨)	⑫0
V 営業外費用	
雑損失	⑬0
営業外費用 合計 (= ⑬)	⑭0
当期純利益 (= ⑪+⑫-⑭)	⑮118,102

貸借対照表 (B/S)
2021 年 2 月 19 日 現在

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	118102	借入金	0
		純資産の部	
		科目	金額
	118102	当期純利益	118102
資産合計		負債純資産合計	118102

e33 abouquet【限定付適正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合わせたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。

監査担当者は一致して、一部勘定科目を誤って適用した仕訳があったものの、リアビズ会計ルールに準拠して、2021 年 2 月 19 日現在の財政状態及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、その事項を除きすべての重要な点において適正に表示していると認める。

<理由>

振替伝票の記帳、またそれらを裏付ける証憑もおおむね適正に記入・添付されていた。一方で、消耗品の購入に際し支払った送料を「消耗品費」にまとめて計上すべきところを、「荷造運賃」として仕訳していた。
その結果として、損益計算書の記載を一部修正する必要を認め、上記意見を述べるものである。

<備考>

指摘した誤りは、勘定科目の認識の差によるもので、性質としては極めて軽微なもので、業績等へ与える影響はなく、成績評価にあっても極めて軽微な影響しか及ぼさないものと考えられる。それゆえ、審査員各位においては、その点を考慮していただくよう付言する。

決算短信

1.企業概要

企業名	ABouquet
学校名	昭和薬科大学附属高等学校
監査人（顧問）	安藤 航洋
メンバー （氏名の後ろに担当部署を記載してください）	矢持 李璃花（社長） 新里 いろは（人事法務部） 井上 陽萌（経理部） 具志堅 莉乙菜（仕入部） 田代 雅（広報マーケティング部）

2.事業概要

私たちは琉球王朝を起源とする工芸の金細工（くがにぜーく）うちの一つである「房指輪」の廉価版かつブレスレットにアレンジした商品を販売した。房指輪モチーフのブレスレットを販売するにあたって、房指輪の制作を代々受け継いでいる又吉健次郎にデザインの使用許可をもらった。 ===== 商品名『ななちかふう』 価格 ¥3800円 仕様:15〜20号(アジャスターによって調整可能) シルバーカラー 真鍮製 ※BASEにて販売。 ※送料は¥198(日本郵便 クリックポスト)  ===== デザインの元になっている金細工の房指輪は沖縄の伝統工芸であるにも関わらず、県内でさえも知名度が非常に低かった。そのため、金細工やその文化を広めたいと考え、商品が生まれた。その目的を果たすため、商品の「ななちかふう」は、現物の房指輪より安価で、普段使いしやすいブレスレットにその特徴を落とし込んだものとなった。 房指輪には、7つのチャームが付いており、それぞれ表している意味が異なる。全て、身につける人の幸福
--

を願っているものとなっている。



3.事業活動報告

○社長

10月
22～23日
坪田さんと第1回ミーティングの日程調整

27日
第1回MTGにて、商品紹介、商品開発のきっかけを説明し、これから売り出す商品に込める思いをまとめた。

・もともと母親から銀細工について教えてもらい、魅力を感じていたが、周りでは知名度はとても低く驚いたというメンバーの経験から、魅力を多くの人に伝え、知ってもらいたいという気持ちで「ななちかふう」は生まれた。

また、商品の詳細を説明し、さらに以下のようにセールスポイントや商品についてまとめた。

- ・セールスポイント→手に取りやすい値段、ABouquetのオリジナル商品
- ・又吉さんに製作依頼はせず、デザインのみをお借りする
- ・用途はプレスレット

11月
2日
第2回MTGにて、もう一度チームの中で商品への思いを今までより具体的にまとめ、最初からターゲット層を絞って行く必要があると確認した。
その後グループ会議にて、20代から50代までの女性を主にターゲット層にすると、決めた。

3～25日
随時、全体の進捗を確認した。仕入れにおいて、仕入れ部や他の社員と相談して、細かく話し合った。

26日
第3回MTGに向けて、全体の進捗を確認した。
仕入れ:商品受注先との打ち合わせを終え、作成に入った。

12月
23日
試作品の提出ができなかった為、報告書を作成し、リアビズ本部にslackにて送った。報告書の内容は以下の通りである。

=====
[報告書12/23]
現在の状況
・プレスレットのチャーム、チェーンの最終確認を行い、生産を開始している。
(納品は1/5)

・包装方法を決めた。

(台紙にプレスレットを固定した後、保護剤で包んだ後ラッピング。最後にオリジナルシールと沖縄伝統のお守り、サン結びをつける)

見通し

包装に必要なものは自分達で準備できるものなので業者に注文する必要はない。よって、1/5までには発送の用意は出来ている予定です。

=====

随時、社員と業務進捗の管理をした。
slackにて、アンケート用紙送付における在庫数の確認とメンターとのMTGの予定調整をした。
12月は業務が立て込む社員も多かったため、精神面の保護を視野に入れ、休みの確保を行った。

1月

沖縄タイムス社、琉球新報社へ新聞の取材依頼をメールにて行った。
取材日程の調整、学校へ取材許可を取った。

○人事法務部

10月

20～23日

大体のスケジュールを作成、社長に確認後、slackで以下の通りに提出した。

=====

[日程案]

11月上旬 仕入れ交渉(商品、包装)

打ち合わせ

価格設定

広告検討

11月中旬 試作品送ってもらう

広告開始

ショップサイト作成開始

11月下旬 商品の見本準備(商品、包装)

12月上旬 商品納期の調整

12月16日 見本送る

12月中旬 納品してもらう

12月下旬 配送や販売の流れを最終確認

1月13日 ショップサイトオープン

2月 決算作成

2月21日 決算締切

=====

27日

第1回MTGにてスケジュールの確認を行い、「売る前から広報を始めているが、商品販売を開始してからでもよいのではないか」と指摘があり、広告の開始時期は早くても販売直前からが良いのではと助言もあった。また、広告の方法などが日程に関わってくるため、広告の方法や時期は検討をしていくことになった。

11月

10日

slackの質問にて、ショップサイトサービスはBASEを利用することを確認。チームメンバー5人の中で今後の仕事が少ない人事法務部の新里がショップサイト作成することに決まった。

11～27日

口座開設の遅れにより、スケジュールにずれが発生したため、以下の通りに再度立て直した。

=====

[12月上旬]

広告検討、定価決め、だいし屋依頼、ショップサイトある程度作る、梱包注文

[12月中旬]

報告書作成、ショップサイト手直し、予約開始
[12月下旬]
配送や販売の流れを最終確認、広告開始
[1月13日]
商品の発送開始
[2月]
決算作成
[2月21日]
決算締切
=====

リアビズ本部への試作品の送付が間に合わないため、報告書を社長に作ってもらい、送ることにした。

12月
仕事が新たに増えるたびに、締め切りを作った。
台紙の注文:12/5まで
ショップサイト:12/6まで
梱包と輸送方法の確定:12/13まで
noteの記事作成:11/30まで
企業ロゴ作成:12/5

広告に使う予算がないため、MTG後に会議を設けて全体で案を出すことにした。
また、SNSアカウントの運営を使い慣れたメンバーにそれぞれ任せた。Facebookに関しては、使ったことのあるメンバーがいなかったため、2人に任せた。
Twitter:井上
instagram:田代、矢持
Facebook:具志堅、矢持

8日
第4回MTGにて、今後の日程について以下のように報告した。
・ アクセサリーをつくる台紙を依頼（12/8）
・ ショップサイトをつくる（12月中旬）
・ 報告書の作成（12月中旬）
・ 広告開始（12月下旬）

この時、赤池様からスケジュールを日時単位決め、表を作成した方がいいのではと指摘をいただき、ガントチャートを作成した。

だいい屋への注文は予定通りにならなかったが、12日には完了した。

1月
以下のような梱包作業の日程を立て、作業分担について細かく決めた。短時間での効率良い作業の流れを組んだ。
=====

[連休中の作業準備]
・ 台紙に印をつけて切る。穴も開ける。(田代)
・ サン結び作る。両面テープまではる(具志堅)
・ 納品書、ラベル、カードの印刷と切っておく(新里)
・ クリックポストのラベル準備(井上)

[1/22の放課後]
6時までに
・ 商品に糸を通す(2人)
・ 箱、組み立ててラベルはる(1人)
・ 納品書折る、プチプチ切っておく(1人)

6時から6時半
・ 商品きれいにふく(1人)
・ PPIに詰める、リボンつける(2人)
・ プチプチまく(1人)

6時半から下校時間まで

- ・箱に納品書と商品入れる、1人は確認(2人)
- ・蓋しめる(2人)

 =====
 予定通り31日には注文全ての梱包作業を完了させた。

2月
 決算書作成について作業の分担決めや日程を立てた。再販の準備をする人(矢持、田代、具志堅)と決算書作成をする人(井上、新里)に分けた。
 =====
 [井上]
 (15日)
 損益計算書
 貸借対照表
 (18日)
 証憑作成
 総勘定元帳
 [新里]
 (18日)
 以下をエクセルデータにする
 損益計算書
 貸借対照表
 (21日)
 決算短信
 [全員]
 感想文は15日までに新里に送る
 =====
 しかし、決算短信や証憑作成に想定より時間がかかってしまったため、予定を変更した。
 =====
 [井上]
 19日までに
 証憑
 総勘定元帳
 損益計算書 貸借対照表(エクセルデータ印刷まで)
 [新里]
 20日までに
 決算短信
 [全員]
 感想文は20日まで
 =====

○経理部

10月
 27日
 第1回MTGにて、価格設定はコストベース又は需要ベースで考えて決める方法を検討することになった。個人的に商品の価値を感じとって需要を確かめる必要性を感じた。

11月
 2日
 第2回MTGにて、売り上げが芳しくない場合に価格を途中で下げることへの相談をしてみた。以下の指摘を踏

まえて、広告やマーケティングの重要さを再確認した。
『価格は据え置きでいいのでは。それよりも広告やマーケティングを頑張ったほうがよい』
価格設定をうまくするために、ターゲット層の価値基準の確認が必要と言う課題が出た。

11日
第2回オンラインセミナーにて、会計簿記の講座を受けた。

27日
受注先へ依頼することになり、セミナー通りに領収書の管理をした。

素材を亜鉛から真鍮に変え、5~6万製作費が上がったため、販売価格を想定より高めにすることになった。

12月
梱包材の買い出しによる領収書を随時まとめ、管理した。
また、梱包材の選択や郵送方法について金銭的な面を話しあった。

1月
梱包材の追加購入分の領収書の管理をした。
slackにて、立て替え解消について連絡を受けたが、BASE利益の引き落としが不可なため、行えなかった。

2月
slackで経理に関する質問をし、決算に関する動画を確認しながら決算書作成を進めた。

○仕入れ部

10月
22~24日
e2企画とのメールにより、商品注文個数に応じた見積もりを出してもらった。ここでは、チャームのみの作成かプレスレット全体の作成のどちらで依頼するのか検討するために、2通りの場合を見積もってもらった。

これを踏まえ、かつチェーン部分を安価で手に入れ加工してくれる業者手配が難しいということから、プレスレット全体をe2企画の方で制作してもらうことに決めた。

10月
25~28日
経理と予算の相談により注文に適した個数を決めた。単価が安く、予算30万円に余裕をもって注文できる100個に定めた。27日には注文依頼と送料の確認のメールをe2企画へ送った。送料は2600円と返事が来た。詳しいe2企画とのやりとりは、「その他」の項目にまとめた。

11月
梱包を検討した。
アクセサリ台紙は「だいし屋」と言うショップにて購入することになった。

12月
12日だいし屋へ注文完了。以下の内容で注文した。
商品名：【名入れ箔押し】好きなサイズで作れる台紙（パール・マット・クラフト・グレー・ブラック）100センチメートル以内 100枚 SF02 マット紙
価格：8,600円
箔押し色を選択（台紙・値札20種）：2：銀箔（ツヤあり）0円
個数：1個
小計：8,600円

その後、デザインの打ち合わせをメールにて行い、以下のようになった。

ご注文者様：新里いろは様
ご注文日：2020.12.12
データ送付日：2020.12.14
767D1ACAE9272FF6



- 紙種：マット紙
- 書体：欧文書体 18
- 装飾：装飾(ツヤあり)
- 内容：ABouquet
- サイズ：縦 40mm×横 120mm
- 数量：100 枚

配送業者を検討した。BASEで使いやすいクロネコヤマト便か、日本郵便のクリックポストの二択に絞り、経理と相談し、より安価なクリックポストに決めた。

資材店に行き、梱包に用いる箱70個と緩衝材とリボンを購入した。

1月
梱包材を追加で購入した

○広報マーケティング部

10月
27日
30daysへ写真を投稿開始
第1回MTGでお客様のターゲットを絞るという課題が挙がった。需要をとらえることのできるようなアンケートの実施を検討。

28~30日
アンケートをGoogleフォームにて作成

11月
2日
第2回MTGにて、赤池様や坪田さんにアンケートの共有を行い、改善点を探した。
[改善点]
・商品についてだけではなくショップ、広告運用についても入れ込む。質問の例としては、「どのSNSをよく使うか」「どのネットサイトを使い、物を購入するか」があり、これらによって今後の宣伝や広告の仕方を検討する。
・最初からその年代に売るかを決め、その上でアンケートをとってもよいかも

3~4日
改善したアンケートフォームをslackにて、社会人メンター、学生メンターに確認してもらった。

[赤池様からのフィードバック]
・年齢を結局絞らないのか。
・金額の選択肢を刻み過ぎず、緩やかにした方が良い。
・「あなたがネットショップを利用するときに、写真の次に重視するところはなんですか？」という質問を2つに分けた方がいい。

以上を踏まえ改善を行った。

https://docs.google.com/forms/u/2/d/e/1FAIpQLSeqDDQvcftB4BZq2bxqrDp8QIW8h-7DITBWA_Wq4mYQ80I-taQ/viewform

また、ターゲット層が20代から50代の大人と決めたため、アンケートは学校の先生に向けて配布することに決定した。

10～27日

アンケート結果をまとめ、第3回MTGにて報告し、メンターと話しあった。以下の通りである。

=====

(議事録より)

- ・年齢層は20代後半に設定していたが、いい感じにいろんな人が答えてくれた。
- ・値段設定は大切な人への贈り物なら値段をかけることが分かった。贈り物としてアピールしたい。
- ・ショップの信頼性・安全性が重視されていた。
- ・LINEでも広告したい。
- ・商品を紹介する媒体はいろいろわかれた。

アンケートの対象は？→先生や周りの人

売りたいのは20代前半以上→幅広くつけられるデザイン

自分用と贈り物でかける値段が違うことが分かったが、プレゼントとしていいとしてアピールするのか、自分用にアピールするのか。→プレゼント用なら値段が高めでも売れるかな。

値段はあげたい？→素材を亜鉛から真鍮に変えたら5～6万製作費が上がったので、販売価格を想定より高めにするという話をした。送料等を併せるとプレゼントようになりそう。

値段は？→3500円はこえる想定。

3500円出して欲しいと思う商品か？大人はプレゼントに4000円以上は使う。プレゼント用だから高く設定は難しい。プレゼントだから高く払うではなくて、もともとのコンセプトから離れない価格設定の方がいい。

LINE広告を使うのか？→止めた。

どうやってLINEでプロモーションする？→製作費があがったので有料広告を打つ余裕がなくなったため、紙媒体で広告をする。自分たちのアカウントで情報発信できたらいいな。

特定のものを買う時にAmazonやzozoを使う。ここでの広告はインスタ等を見ていてAmazonやzozoのリンクがあるという形だと思う。企業のサイトに行く人はすでに興味がある。どこで情報発信するか参考になる。

=====

また、広告に予算が多く使えないため、広告方法についても話し合った。

=====

・予算の範囲でやる分にはいいが、紙で知られる範囲は少ない。特定の人にしか届かない。ショップカードにリンクやQRコードを載せるといい。SNS広告をやらないとなると限られる。

チラシはどんなものを想定していたか？→小さい名刺をお土産屋などにおいてもらう。おいてもらうお店を工夫できる。届けたい人が来るお店におくといい。親和性の高い商品をおいているお店。ここのお店に来る人は欲しそうだねという店においてみる。お土産屋に来ている人はわざわざネットショップにいかないかも。

・国際通りの琉球コンセプトのカフェとか古本屋さんにはショップカードがおいてある。

・手売りをしてもいいなら一緒に置くというのは？→カフェにおいてもらうなど。売り上げの何パーセントかがかかったりするかも。お店に交渉してみてもかかそうならほかの店と交渉してみるなど。

=====

12月

8日

ロゴを完成させた。

11月に話し合った広告についての話を第4回MTGにて報告し、今後の宣伝の仕方についてまとめた。以下がまとめた方針である。

・ショップカードは置かなくてもよいと考えた。理由としては、どれだけの人が手にとってくれるか保証がない(想定している層に届きづらい)ためである。

・リアビズの競合チームがどのようにやっているか調べる。

SNSの広告について

- ・短期間でお客さんへの接触回数を増やすことが大事
- ・お金をかけずにフリーのアカウントで情報を発信する。

その後、話し合いの結果により、発売開始直後に、新聞社への取材依頼による記事の掲載と、SNSの運用に

よって集客を期待することになった。

SNS運営をする社員は3人いるため、それぞれ内容に統一感を出すように報告しつつ投稿していった。詳しくは、「その他」の項目に記載した。

1月

琉球新報社の新聞への記事掲載により、1日で商品が完売した。リアビズにおける商品開発の気持ちや思いを主に取り上げてもらうことで、ストーリー性を感じてくれた読者から多くの注文を得ることができた。

○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

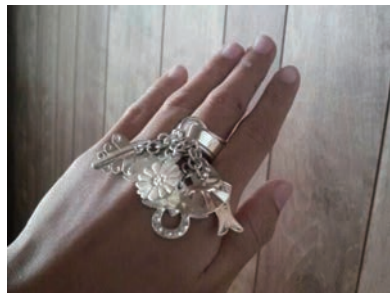
【noteの記事作成について】

11月27日～30日にかけて井上、具志堅、田代が担当し、主に記事は井上がまとめた。以下のように作成した。

=====

今大会にて、私たちABouquetが販売する商品は、琉球王朝時代から沖縄に伝わる金細工の房指輪をプレスレットにアレンジした『ななちかふう』です！『ななちかふう』とは沖縄の方言で七つの幸福という意味で、元になっている房指輪が飾り一つ一つに幸福への願いが込められていることからこの名前を付けました。また、商品のデザインは金細工またよし様に許可をいただいておりますし、伝統的なデザインはそのままに手に取りやすい価格で販売させていただきます！

私たちは全員、ビジネスに関しては完全に初心者なので、知らないことばかりで、セミナーや定期ミーティングのたびに、反省と改善を繰り返しています。そんな活動の中で、特に苦勞した点としては、売る側としてだけでなく、買う側の立場から商品を客観的に見つめ直すことです。実際にターゲット層にあたる人々にアンケートを取り、それに基づいた定価決定をしました。まだまだやるべき課題は沢山ありますが、メンバー全員で力を合わせて良い結果が残せるように頑張ります！



=====

【動画作成について】

12月11日

具志堅が担当することになり、作成を始めた。商品の納品が1月10日になるため、商品を扱った動画は撮影せず、文字と写真を音楽に合わせて流す構成となった。

12月23日

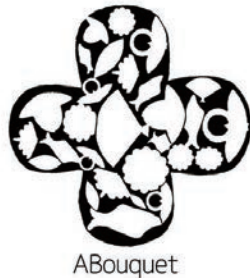
完成したものを他の社員に共有し、改善点を調べた。以下の内容が指摘され、改善した上で、坪田さんにslackにて送った。

- ・一部画面の切り替えが早く、文章を読みにくいところがある。
- ・『沖縄では母が娘の幸せを願って結婚の時に送るものです』というのが、現在の沖縄でも一般的に普及している感じあり、誤解招くため、「王朝時代は」とか「琉球王国の王族は」という言葉を。入れておいた方がいいと思う。

動画は、商品のデザイン画を使用した商品説明、房指輪の説明や7つのモチーフに込められた意味を紹介するものとなった。さらに動画の後半にはBASEの商品説明欄と合わせた商品の魅力を綴った。

【ショップサイト作成について】

11月ごろから作り始めた。しかし、商品の納品が1月5日となり、必要な写真を取ることができないため、1月までは、サイト作成に用いるロゴや文章の作成を行った。ロゴは、全員で考えたアイデアから1つに決め、矢持、田代が作成した。サイトの文章など内容の作成は具志堅と新里で行い、主にサイトのデザイン編集は新里が行った。



サイト閲覧者を惹きつけ購入を促すため、似たような商品を売っている会社のサイトを調べ、商品説明や会社概要欄の参考にした。
以下は調べた時のメモである。

【ショップ説明】

コンセプト(大きく載せるとより印象的かつ見やすい)
ルーツの魅力とポイント
社名の意味と理由

【商品説明】

商品の魅力と説明
この商品によって得られる効果や事柄
さらに出来ることあれば
おすすめの使い方
何に適しているか
どんな気持ちから生まれた商品か

【アクセサリーの紹介】

大きいアクセサリー「遠目からでも目立つ」「華奢な手首をアピール」「服のアクセントに」
季節との相性
夏は日差しの下きらめく
秋冬は服の素材や色と対照的になり一層キラキラ感が際立つ

【ななちかふう】

独特なモチーフで目を惹く
芯があり、かつ繊細な女性をデザインして作った
洗練された印象をプラスしてくれる
シルバーカラーだからスタイリッシュな雰囲気にもぴったり。気軽に使える。
大ぶりなデザインで存在感が強い、普段のコーディネートにアクセントとして取り入れられる

きらびやかな中に伝統的な気品を秘めているので、落ち着いた雰囲気も演出できる。
琉球より受け継がれた独特な7つのモチーフがエキゾチックなテイストにもなっている。
シルバーカラーは身につける人のファッションや年齢に関係なく使いやすいため、プレゼントにも適している。

サイトに載せる商品説明は、以下のようになった。

《世界報の祈りをこめて》
世界報(ゆがふ)は、
沖縄の方言で幸せや豊かさ。
琉球より伝わる7つの飾りは、幸せのお守りです。
1つ1つに幸せの意味が込められています。

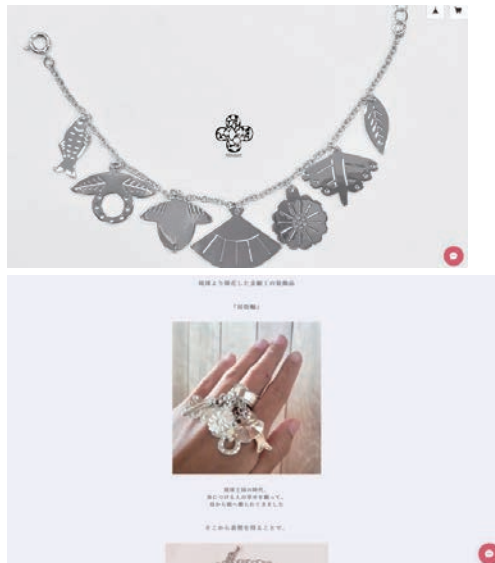
葉：着るものに困らないように
蝶：天国の使者
花：生活の彩
扇：末広がりの福
桃：不老長寿
ざくろ：子孫繁栄
魚：食べ物に困らないように

《目を惹く独特なシルエット》
伝統的かつ抽象的なモチーフは、エキゾチックでモダンな雰囲気を演出し、洗練された印象をプラスしてくれます。

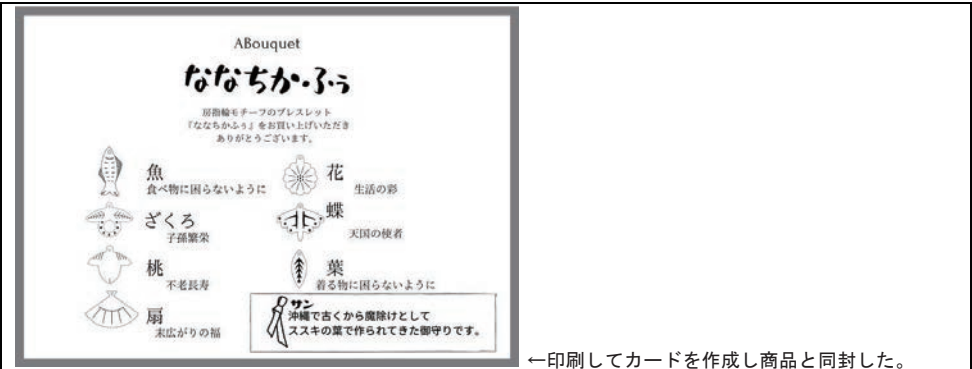
服装にアクセントとして単独で身につけることができ、
シルバーカラーであることにより、スタイリッシュな服装にもぴったり。

[商品仕様]
・飾りの大きさ15mm、真鍮製、厚さ約0.5mm程度
・チェーンの長さ約15～20cm、調節可

デザイン編集においては、学校の図書館から色彩の組み合わせの本を参考にサイトを作った。







←印刷してカードを作成し商品と同封した。

【e2企画とのやりとり】

プレスレットのデザインについての相談はメンバー全員で話し合い、e2企画との連絡は主に社長の矢持が行った。

10月
22～24日

e2企画とのメールにより、商品注文個数に応じた見積もりを出してもらった。ここでは、チャームのみの作成かプレスレット全体の作成のどちらで依頼するのか検討するために、2通りの場合を見積もってもらった。見積もりは以下ようになった。

御見積書 (見積書) 号 2024年 10月 22日 No.

矢持 様

〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 昭和薬科大学附属高等学校 学生会

〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1 昭和薬科大学附属高等学校 学生会

TEL 03-5555-1111 FAX 03-5555-1111

e2 企画

品名	数量	単価 (税別)	金額 (税込)
① 7種チャームプレスレット	100個	1,300円	130,000円
② 7種チャーム	100個	900円	90,000円
③ チャーム	100個	1,300円	130,000円
④ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑤ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑥ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑦ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑧ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑨ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑩ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑪ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑫ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑬ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑭ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑮ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑯ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑰ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑱ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑲ チャーム	100個	1,300円	130,000円
⑳ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉑ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉒ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉓ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉔ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉕ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉖ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉗ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉘ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉙ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉚ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉛ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉜ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉝ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉞ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㉟ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊱ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊲ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊳ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊴ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊵ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊶ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊷ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊸ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊹ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊺ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊻ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊼ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊽ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊾ チャーム	100個	1,300円	130,000円
㊿ チャーム	100個	1,300円	130,000円
合計			1,300,000円

ご検討の程よろしくお願い致します。

e2 企画 伊藤

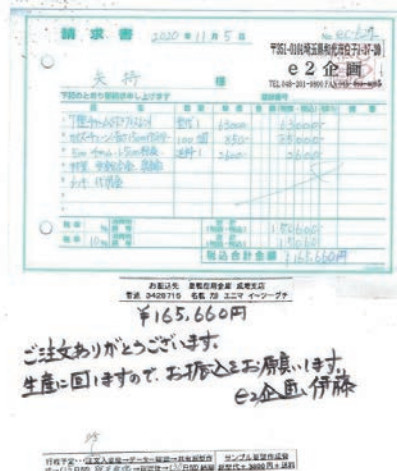
これを踏まえ、かつチェーン部分を安価で手に入れ加工してくれる業者手配が難しいということから、プレスレット全体をe2企画の方で制作していただくことに決めた。

10月
25～28日
経理と予算の相談により注文に適した個数を決めた。単価が安く、予算30万円に余裕をもって注文できる100

個に定めた。27日には注文依頼と送料の確認のメールをe2企画へ送った。送料は2600円と返事が来た。

26日

15センチ（アジャスター5センチ）の7個チャーム付きブレスレットを100個で注文をし、請求書のメールを受け取った。



11月

14日

口座の開設が遅れ、入金が完了していないため、その説明と今回のリアビズの取り組みをメールにてe2企画へ説明した。

=====
(メールの内容)

入金が遅れてしまっていることにお詫び申し上げます。つきましては、以下の文章を読んでいただくと幸いです。

私たちは高校生のグループで、リアビズ(<https://reabiz.jp>)という大会においてネットショップを開くため、今回アクセサリーを注文しました。しかし、当初の予定より大会側からの資金の配布が遅れてしまい、e2企画様への入金が遅れてしまっている状況となっています。そこで、私たちは顧問の先生に立て替えて頼みましたので、遅くなりましたが、入金は12月の初めごろになるかと思われます。

連絡が遅れてしまって誠に申し訳ございません。

=====
16日

e2企画から入金遅れを確認したとのメールを受け取った。また納期についての相談をした。大会スケジュールを踏まえ、納期は1月5日を希望した。

17日

入金が21日までに完了すれば、納期を1月5日に調整できるとの連絡を受けた。口座は開設できていないため、顧問に立替払いをしてもらうことになった。

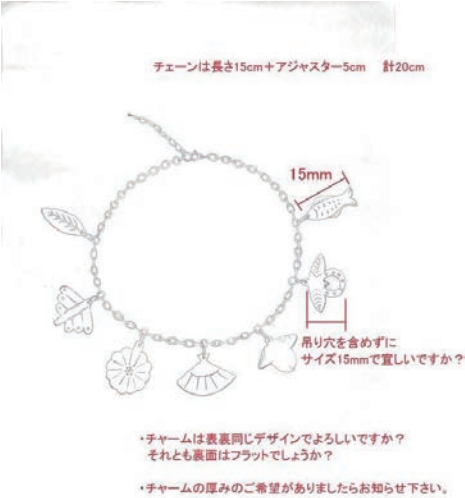
20日

顧問の立替払いが完了したため、e2企画に確認してもらった。また、細かいデザインについて、3点相談があった。

- ・チャームのデザインについて、表裏同じデザインか、裏面はフラットか。
- ・チャームのサイズについて

上部に吊り穴が飛び出したチャームは
吊り穴を含めずにサイズ15mmで進めれば良いのか。
・チャームの厚みの希望

チェーンは長さ15cm+アジャスター5cm 計20cm



21日
相談があった3点について、返答のメールを送った。
3点についてまとめると
・チャームの大きさは吊り穴を含めずに15ミリ。
・裏面はフラット。
・チャームの厚みは1ミリより薄くしたい。
また、実物の房指輪をe2企画へ送り、それを元に作ってもらえないか質問したところ、23日までに送れば可能と返事が来た。

再びe2企画からのメールを受け取り、チャームの表面デザインは、平面凹凸にしてもらうことになった。また、実物の房指輪を23日までに発送するのは難しいため、制作に入ってもらうことにした。

23日
チャームの薄さについてe2企画から相談のメールがあった。以下の通りである。
=====
チャームの厚みについて、
工場に確認しましたが、平面凹凸仕様の場合、最薄1.2mm程度とのことです。

素材をお見積りの亜鉛合金から真鍮に変更すれば、
厚み0.5mm程度などもできますが、価格が上がると思われます。

どのようにするかご検討頂けますか。
必要であれば、真鍮製のお見積り確認致します。
=====
また、チャームの薄さ変更の場合の見積もりを依頼した。

24日
見積もりは以下の通りになった。
=====
7個チャーム付きブレスレットについて
チャームを真鍮製、厚み0.5mm程度に変更する場合、

型代 87,000円
100個 単価1,120円

送料 2,600円
(税別価格)

これを踏まえ、厚みを変更することにした。

25日

e2企画からチャームのデザインデータを受け取った。

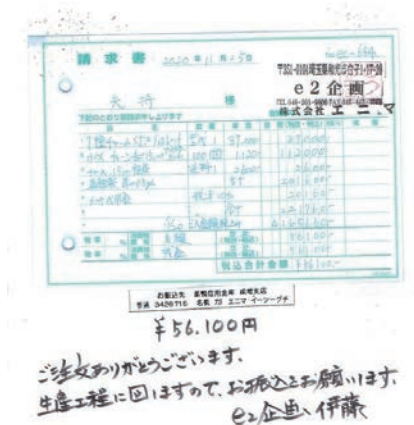


薄さは問題なく、チャームのデザインには2点変更を希望した。

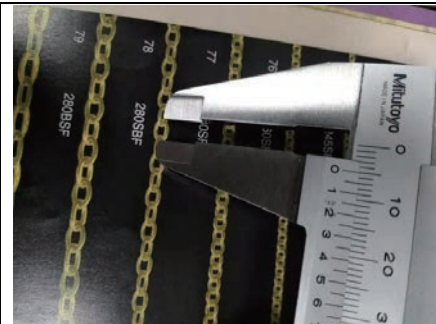
- ・魚と葉のチャームのサイズは他のチャームと同じ程度の大きさに変更
 - ・右から2番目のザクロのチャームは真ん中をくりぬくように変更
- メッキについては銀色メッキを依頼した。また、変更点において、追加料金が発生しないとの確認をした。

26日

金型の制作に入ったとの連絡がe2企画からあった。また、チェーンの種類についての相談と、薄さ変更における差額の請求を受けた。



写真の中の、280SBFを銀色で希望した。



12月

3日

顧問の立て替えによる差額分の振込が完了した。

12日

メッキ前の現状見本の写真をe2企画から受け取った。

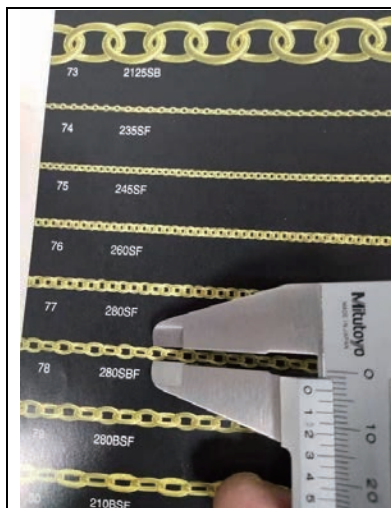


以下の3点を確認してもらった。

- チェーンのサイズは変更可能か
 - チェーンの色は銀色
 - チェーンの長さを変えずにチャーム間の間隔を広げられるか
- e2企画からの返信では、3点とも希望通りになることを確認した。

14日

チェーンの種類は写真の中の245SFに決まった。



また、e2企画から変更後の見本の写真を受け取った。



デザインに問題はなかったため、製造に入ってもらった。

22日

完成見本の写真をe2企画から受け取った。



26日

予約販売におけるサイト作成において、e2企画から受け取った写真を使用していい許可を得た。

【SNSの運用について】

[Facebook]

10月

20日 Facebookのアカウントを作った。

12月

8日

会社のロゴマークを投稿した。

10日

リアビズの概要リンクを貼り、私たちが売の商品の説明をした。ブレスレットのデザイン絵を投稿した。

20日

e2から送られてきたブレスレット(メッキ前)の画像を載せ、1月13日からの販売を予告した。

29日

予約販売開始の宣言をした。値段、支払い方法、配送方法も記載した。写真は銀色メッキが施された完成品を添付した。また予約後の確認メールが届かない場合は迷惑メールの方に分類されている可能性があること知らせた。ななちふうの説明も同日に投稿した。InstagramとTwitterのアカウントがあることを記載した。宣伝用の動画も投稿した。

1月

2日

BASEのリンクを貼り、予約販売を受付中と宣伝した。

3日

予約件数が二桁になったことを報告した。プロフィールの『予約する』を『購入する』に変更した。商品が学校に届いたという報告をした。商品の包装にサン結びを用いることを伝えた。

5日

実際に商品を見たことを報告した。写真は放課後SNS用として撮影会をしたときに撮ったもの、社員が家で撮影したものを使用。

6日

販売前最後のミーティングがあったことの報告。社員が実際に腕に着けた写真、ななちふうを着けた時の短い動画を載せた。

10日
商品の包装状態を知らせた(写真)。予約を受付中と記載した。

12日
琉球新報の方が取材に来てくださったことを報告した。明日から販売開始の宣伝。写真は取材の時の様子を載せた。商品発送の準備の一部を短い動画にして載せた。感染症対策もしていると記載した。

13日
梱包作業を開始したことを報告した。BASEのリンクを貼った。改めて、ななちかふうについての説明を記載した。

15日
沖縄タイムスの方が取材に来てくださったことを報告した。

22日
商品の再販を行うことを宣言。サイトまで飛べるようにQRコードを添付した。

23日
販売サイトから自動的に送られるメールとAbouquetの社員が送ったメールの重複について、不快な思いをされた人への謝罪を記載した。

[Twitter]

12月

3日
Twitter運営開始、リアビズ一次審査突破の旨を報告

6日
完成した社のロゴの紹介、アイコンをロゴに変更

9日
ひふみラボnoteにてリアビズに関する紹介記事掲載の宣伝

11日
商品の詳細広告

12日～
・金細工 ・房指輪 などのワードでエゴサーチを実行。該当ツイートにいいねする。(アカウント名に房指輪ブレスレット販売予定と明記していることと、固定ツイートに11日の商品広告ツイートを置くことで金細工に興味を持つ人が商品のことを把握しやすくなった)

21日
ひふみラボnoteにてリアビズ参加企業に関する紹介記事第一弾掲載の宣伝

23日
ひふみラボnoteにてリアビズ参加企業に関する紹介記事第二弾掲載の宣伝、クリスマスプレゼントの話題に際して商品の宣伝

29日
商品製造進捗写真公開(メッキ塗装前のもの)、BASE予約開始の宣伝

30日
完成したBASEホームページの紹介

21日
2020年の締めくくり

1月

1日
新年の挨拶(年賀状画像投稿)

5日
商品ホームページ用写真撮影進捗報告、フォロワー50人突破

7日
商品着用動画を投稿

8日
リアビズに提出したPR動画の紹介。販売5日前のためカウントダウン企画開始(毎日商品の写真を投稿し、実物の色味やサイズ感、着用イメージなどを掴みやすくすることで、購入を検討する人の後押しを目指す企画)

9日
カウントダウン企画2日目、商品の写真が追加されたBASEのホームページの紹介

10日
成人の日に際して新成人のプレゼントとして商品を宣伝(カウントダウン企画ツイートできず)

11日
カウントダウン企画3日目、包装の終わった完成形の商品の紹介

12日
カウントダウン企画4日目

13日

商品販売開始のお知らせ
14日
琉球新報から取材を受けたことの報告と16日掲載予定という宣伝、梱包作業の進捗写真投稿
15日
14日に宣伝した新聞記事の掲載が15日だったためあらためて宣伝。新聞効果で一時的在庫切れとなったが追加で在庫があることを報告
16日
追加分の在庫も含めて正式に完売したことを報告、再販需要調査のためのアンケート実施
、商品についてのツイートに#ななちかふう を用いてもらうようお願い
21日
キャンセル分の在庫販売開始の宣伝
23日
商品の再販宣伝(1月31日まで注文を受け付ける受注生産という形式)
27日
再販に関して予想を上回る注文を受けたことから31日までの注文受付をとりやめ再販も完売措置をとることを報告
29日
商品に同封されたアンケートへの回答をお願い
2月
1日
大会販売期間終了の報告、これからの活動の流れの報告
[Instagram]
12月
15日
Instagram開設。ストーリー、投稿にて開設をお知らせ
20日
アカウントの概要を説明したストーリーを投稿、房指輪の歴史や文化についての投稿、作業の進捗を投稿
23日
広告動画を投稿
29日
サイトのリンクをストーリーで投稿
1月
2日
レオスキャピタルワークスの記事、琉球新報で房指輪について書かれた記事、『NHK「世界はほしいものにあふれている」で房指輪が取り上げられたこと』の3つをストーリーにて投稿。製品が完成したことを投稿
9日
製品イメージをストーリーで投稿
10日
製品のお届けイメージを投稿
11日
予約いただいたお客様への感謝をストーリーで投稿
13日
販売開始のお知らせを投稿、サイトのQRコード、在庫数をストーリーで投稿
15日
完売のお知らせをストーリーで投稿、再販についての投稿開始

4.決算サマリー

	計画	実績
売上高	290,000	371,411
経常利益	44,900	118,102

5.経営成績についての説明

計画では、100個の在庫のうち80個売り上げることで30万円返せるように、商品の価格を3800円と設定した。しかし、想定より広報の効果が大きく、完売したため、計画より利益を出すことができたと考えられ

る。広報として行ったことは、主に2つある。

1つ目は、販売開始前からSNSの運営を行ったことだ。ターゲット層である年齢層が集まる学校の先生へのアンケート結果を受け、Twitter、Instagram、Facebookにおいて、企業用のアカウントを作成した。アカウントの運営は、メンバーに中からより上手く扱える人がそれぞれ担当した。Twitterは井上さん、Instagramは田代さんと矢持さん、Facebookは具志堅さんと矢持さんが担当した。アカウント運営では、商品の詳しい説明を随時投稿した。主に、商品の紹介、房指輪の歴史、7つのチャームに込められた意味を紹介した。その結果、予約販売を始めた際に、TwitterとInstagramを経由し、購入したケースが20件あり、23個の売り上げとなった。特にTwitter経由での購入のケースが最も多かった。Twitterでは、商品案内や日頃の投稿だけでなく、房指輪についてのサーチを行い、より多くのフォロワーを獲得したことが、商品の購入へ繋がられたと考えられる。

2つ目は、今回の取り組みについての記事を新聞に掲載してもらったことであり、最も効果が得られた。販売直前の1月2日に社長の矢持さんが沖縄の新聞社である琉球新報と沖縄タイムスの2社に記事を書いてもらえないか情報を提供したところ、琉球新報からの取材を受け、記事は1月15日に掲載された。すでに販売は開始していたため、BASEサイトでの購入が朝から殺到し、その日の午前中のうちに残りの在庫全てが完売した。沖縄の新聞に記事が掲載されることで、沖縄に興味がある20代後半から50代のターゲット層に情報が届き、購入へ繋がったと考えられる。また、当初から、社会人メンターとの会議において、メンターの赤池様から「商品に込める思いを伝えることは大切」とアドバイスを受けていたため、記事にもそれを反映させることができた。その結果、多くの商品注文の備考欄に、「取り組みを知って、感動したため購入した」というようなコメントが添えられていた。商品のストーリー性を伝え、購入を促すことが成功したことも完売の要因の1つと考えられる。

6.事業におけるトラブルへの対応

トラブルと言えるものは3点あった。

まず、口座の開設の遅れにより、プレスレットを製造するe2企画への入金が遅れた。これにより、予定より製造開始が遅れてしまい、納期が販売開始の2週間前となってしまった。そもそも入金に期限などは設けられていなかったが、請求書を受け取って1週間ほどは、口座の開設を待つべきか立て替え払いにするべきかの判断に迷ってしまった。入金の遅れに対する対処としては、顧問に22万円を立て替えてもらい支払った。さらに、e2企画へ入金が遅れてしまっている理由とお詫びのメールを送った。また、納期の遅れより、商品の写真が撮れず、広報やショップサイトに支障をきたしたしたことに対しては、元々のデザイン画やe2企画から送られたメッキ前の写真などを使用した。この時、勘違いを生まないために、「あくまでイメージです。」や「メッキ前の写真です」といった注意書きも添えた。

また、12月26日にメンバーの井上さんの指摘により本家の房指輪のモチーフのデザインと、すでに製造に入っている商品のデザインに1箇所違いがあることが判明した。



←房指輪



←ななちかふう

今までSNSなどで「本家と同じデザイン」であることを明記してはいないが、示唆していたため、どのように対処すべきなのかわからなくなった。そのためすぐにslackにて、学生メンターの坪田さんに相談した。さらにslackでは、事務局長の鈴木様とリアビズスタッフの谷さんからの意見を受け取り、それを踏まえた上で坪田さんと会議を行った。

=====
(議事録より)

Abouquet 臨時MTG

日時 12/28 21:30～

参加者 リリか、ひめ、いろは、坪田

<現状のピアリング>

- ・一つ一つに意味が込められたもの→1つだけ実物と違う(ざくろ)
- ・本家と同じデザインっていう強みが効かなくなる

<各方面からのアドバイス>

(事務局長鈴木)

- ・たいした事はないのではないか。
- ・まだ注文取ってないので、デザイン発表として大々的に写真を見せたら良い。
- ・もし注文取っていたなら改めてデザイン見せてから注文取り直そう
- ・取引先は動けないだろうから、現状にどう納得するかだと思う(リアビズスタッフ谷)

<アドバイス(坪田)>

- ・房指輪を認知してもらうっていう目的は十分達成されるし、顧客目線からはあまり問題ではない!
- ・7つのチャームにそれぞれ意味が込められているっていうストーリー性が大事
- ・SNSは、「本物のデザインを追求」「デザインを変えました」というよりかは、出来上がってきたもののデザインを堂々として、ストーリー性などをアピールしていこう
- ・「予定のデザインとは変わりました」と言う必要はない
- ・結局自分たちが納得できるか

- ・デザインなど意識して作ってもらいたいところはちゃんと文章で伝えるのが大事

=====
その結果、メンバー全員の納得の上で、今後のSNS運営では、「デザインの追求」ではなく「ストーリー性」や「7つのチャームに込められた思い」をアピールしていくこととなった。

3点目は、商品梱包作業において、商品の不良品の存在が発覚したことである。e2企画から送られた商品には、予備品の3個を含めた103個のうち、46個が不良品であった。この対処については、社長がメールにてe2企画へ不良品の交換が可能かを相談し、1月19日に全ての不良品の交換を完了した。これにより、46個の梱包作業が遅れてしまうため、商品が届くまで出来るだけ可能な作業を進めた。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

改善点は全部で5点ある。

1点目は、デザインが異なってしまったという今回のトラブルを受けて、他会社とのやりとりの仕方だ。次回から打ち合わせがある場合には自分たちが意識していることや大切にしていることは確実に文章でつたえるようにするのが良いとわかった。今回はメールでの打ち合わせが主だったが、これは他の手段にしても同じようにするべきだと考えた。また、これは社長1人に他会社とのやりとりを任せてしまったため、起こったとも考えられる。そのため、今後はメンバー同士で確認し合うなどしたい。

2点目は在庫数の確保についてである。今回の販売では、1日で完売してしまい、再販の問い合わせなども多かったため、在庫数は100では足りなすぎだった。しかし、在庫数100個というのは、予算の30万に合わせた数だったため、改善するとしたら、受注生産が適切だと考えられる。

3点目は、SNSでの情報の発信が、Twitterに偏りすぎていたことである。Twitterでは、2日に一回のペースで投稿していたが、InstagramとFacebookでは数回しか投稿しなかった。これは、納期の遅れにより綺麗な商品の写真が撮れず、投稿に写真を伴うInstagramでは、投稿数を増やすことができなかったことや、使いきれないFacebookを用いたことが原因だと考えた。また、発売が開始した際には、新聞記事の影響で完売したため、SNSに情報を投稿する必要性が薄れたためだとも考えられる。今後は、商品も手元にある状態であるので、再販の際などには写真を用いて投稿を少なくとも3日に1回のペースで行うのが適切だと考える。

4点目は、問い合わせの分担を検討することである。今回、新聞記事により急激に商品への注目度が上がったこともあり、問い合わせが多かった。しかし、メンバーは郵送や、梱包の準備に追われ、社長1人が対応に当たることになった。そのため、社長の負担が大きくなった。今後の対策としては、問い合わせの対応を2人から3人に任せ、メール、電話に分けて対応するのが望ましいと考えた。また、包装と梱包作業の開始は商品が納品される前から準備しておくなど、早い段階で始めておくべきである。

5点目は、梱包作業の効率化である。まず、今回は商品を発売するまでに梱包作業についてスケジュールを立て、工程を整理し、役割分担をすることが間に合わなかった。また、想定より短期間で商品の注文を多く受けてしまったこともあり、梱包作業に追われてしまった。この対策としては、包装、梱包作業の工程と分担を明確にし、スケジュールを調整することが適切である。また、包装に用いるリボンの作成や緩衝材の準備などは、商品が納品されていない状態でも進めることができることを考慮してスケジュールを組むのが望ましいと考えた。

8.監査人のコメント

「いくらで何個売れば利益出るのか」「どのような層をターゲットにするのか」「自分たちが伝えたい沖縄の伝統はどのようにすれば伝わるのか」山積する課題に対し、負担が偏ることなく、社長を中心に会社全体で丸となって取り組むことができた。特に、何よりも大切な「お客様のために」という意識を全員が常に持つことができたので、一切の妥協を許さず素晴らしい商品が完成し、完売という結果につながった。以上のように健全にかつ適正に企業運営がなされていた。

感想文

矢持

今回の模擬起業グランプリで、私はビジネスの楽しさも苦しさも感じられる様々な体験ができたと思います。

特に印象に残っている出来事は、あるお客様とのお電話です。そのお客様は、携帯電話の様式が古く、メールの設定を変えることができない為、BASEからの連絡が届いていなかったそうで、メンバーのうちの一人が入金が確認できないお客様をみつけ、電話での対応に切り替えたことで発覚しました。入金期限が迫っていること、注文番号などの必要情報をお伝えし、「何とか対処できた」と一息ついていると、先程のお客様から電話がかかってきました。お客様によると、「コンビニで支払いをしようとしているのだが、なぜか手続きができない」とのことでした。私はコンビニでの支払いをしたことがなく、わたしにも手続きの進め方がわからなかったのも、必要なはずの情報をすべてお伝えした後のこのお問い合わせにととても焦りました。何とかしなければと思い、お客様に少々お待ちいただき、まずインターネットでありとあらゆるコンビニ決済に関する記事を読み漁りました。その後、お客様とお電話で一緒に手続きをすすめることで事なきをえました。

この出来事から私は、働くうえで求められる臨機応変な対応や、急なトラブルに対する焦り、お客様を無事に案内できたことに対する達成感や喜びを体験することができました。実際、こちらの対応には時間がかかってしまい、無事に終了したのは夜の9時半ごろでしたが、不思議と疲労やいらだちではなく、夜遅くまで頑張っていたいたお客様への感謝の気持ちでいっぱいでした。

これらは、一般的な高校生のアルバイトのようなものでは体験できないと思います。なぜなら、マニュアルもなく、どんなお客様がいるかもわからない不安や、仲間とともに作り上げた商品が売れ、評価される喜びは自分たちで考え、行動し、実現させることができたから生まれるものだと思うからです。

リアビズでできたこの体験を大人になっても忘れず、いつかまた全国の方に沖縄の美しい文化をお届けできればと思います。

坪田さん、赤嶺さん、その他金融協会の皆様、ほんとうにありがとうございました。

井上

私は、今回大会に参加して、良かった点が2つある。まず、

一つ目は、だんだんと連携が取れるようになり社として成長できたこと、またその集団の中で活躍出来た点だ。最初は、何をすれば良いのか。どうすればいいのか右も左もわからなかったが、セミナーやミーティングを通して社員全員がやるべき仕事を自主的に持ち、助け合う余裕が生まれるようになり、最初と比較すると皆頼もしくなったように感じられた。また、後者に関しては、例えば、梱包作業においては一連の流れを教わったことによってどの工程でもサポートに入ることができたことなどがあげられる。次に、二つ目は、経理担当として、会議で出たアイデアを限られた予算内で実現可能かどうか精査し、時には代替案を提示することができた点だ。商品の制作過程でラッピングについての会議が煮詰まってしまった際や、どのように広告を行うか、どの程度費用を割くかなど様々な場面で意見を出すことができた。それらの甲斐あってか、商品を完売させることができ、当初の目標である金細工のプロモーション活動も十分に達成できた。

しかし、商品の完売が早かったにも関わらず、決算書類を作成し始めるのは販売期間終了後だったため、個人の検定試験と重なり自分の首を絞めることになってしまったり、運営していたTwitterを毎日投稿するという目標を達成できなかったりと反省すべき点も多く見られた。良い点も悪い点もあったが、今回の大会を通して、ビジネスルールや、物を売るときに大切なことなどをセミナーで学び、普段の仕事をこなしながらの生活では、不足の事態に備えてできるタスクは早めにこなすことだったり、会議における説得力のある意見の出し方や、相手の意見とのすり合わせ方などたくさんのことを学ぶことができ、今回の大会への参加は自分にとって大変有意義な経験になった。

具志堅

当初このプログラムを始めたときから今に至るまで初めての経験ばかりで、最初から最後まで自分たちでやり遂げるというのは想像以上に大変なことでした。ですが、仲間と協力しながらなんとかここまで来ることができました。メンターさんをはじめたくさんの支えてくださった方々、本当にありがとうございました。

大学生・社会人メンターさんとのMTGは毎回とても緊張していましたが、思っていたよりも雰囲気柔らかく安心しました。MTGではたくさんのアドバイスや刺激を頂きました。特に納得したのが、購入者側の気持ちに寄り添うということです。今までの私は常に購入者という立場であつたはずなのに、販売する側に立つと途端に、

どういう広告をしたら売れるのだろうか、どうやったら商品の魅力が伝わるのだろうか、など売り手側の思考になりがちでした。しかし、購入する側の立場を考えてみることで、私がこの商品を購入するなら、こうだったら買いたいと思うな、とかこうしてみると嬉しいな、など考えました。購入する人の気持ちに寄り添わないと具体的に何をどうすればいいのかわからないし、売り手は売り手と買い手の気持ちを考え大事にしないといけなことを改めて感じました。

また実際に出来上がった商品を見たときはとても興奮しました。これから沢山のの人にこの「ななちかふう」が届く、私たちの思いが届くんだなと感じました。そして1番最初に購入の予約が入ったときは、みんなで大盛り上がりでした。地方の新聞に載ると途端に予約が殺到し、あっという間に完売してしまいました。新聞というメディアの強さに驚きましたし、本当に想定外のこと、あまり実感が湧きませんでした、サイトの在庫切れという文字は紛れもない事実だったので、とても嬉しかったです。私たちの、沖縄の伝統文化を多くの人に知ってもらう、という目的は達成されました。

デザインを快く貸して下さった又吉さん、アドバイザーとしてメンターさん運営側の方々、チームメイトは勿論、他にもたくさんの方々に支えられてきて、ここまで成し遂げることができました。ビジネスではたくさんの人との関わりや信頼性が大事なのだと実感しました。また今回のプログラムの販売形式がオンラインショップということで、実際にお客様と顔を合わせることはほとんどありませんでしたが、ショップサイトやsnsを通しての応援のメッセージを頂いた時は感慨深いものでした。普段の私、消費者側の私では体験することの無い感情を覚えました。

とても貴重な経験をさせていただき、本当にありがとうございました。

新里

9月に井上さんと矢持さんからこのチームへ誘われたことで、私はリアビズにエントリーすることになった。井上さんは、沖縄の文化に詳しく、中学生の頃から私に沖縄の工芸である金細工の魅力について語ってくれた。そのため、2人から金細工の存在を広められるような商品を売りたいという話を聞き、チームに加わりたと思った。しかし、一次審査の結果発表後、嬉しさだけではなく、不安も感じた。お金の扱い、他会社との連絡、ショップ運営など、こなすには難しそうな仕事があり、自分がチームの役に立てるのかとても心配になったからである。

実際に活動が始まった時、私は自分がこなした仕事に自信が持てず、そのせいで既に決めたことをもう一度検討しようと話し合いを長引かせたりしてしまうことがあった。しかし、会議の際に私が具志堅さんと一緒に作成したショップサイトを社会人メンターの赤池様に見てもらい、自分で作成した商品紹介の文章やサイトのビジュアルについてよく出来ていると褒められたときはとても嬉しかった。その後もメンバーと協力しながら活動していく中で、自分に段々と自信を持てるようになった。さらに、父から「職場に、TwitterでABouquetのことを知ってななちかふうを買って、喜んでくれる人がいたよ」という話を聞き、私達の活動が思いがけない場所にまで広がっていることを感じる事ができた。商品が完売し、沖縄の文化をより広めるという目的を達成したという実感が、一番の自信となった。そして、全体的に5人で運営していくには少し大変だったが、みんながそれぞれ出来ることに向き合い、進めることができた。例えば私は、他会社とのやりとりやお客様の対応は苦手であり、サイトの作成や在庫数の管理などの慎重な仕事をこなすことが得意だと取り組んでいるうちに分かった。私が苦手としていることも他のメンバーが率先して引き受けてくれた。そのため、みんな得意なことは違っていても、それをカバーするように仕事を分担していくのは大切だと学んだ。

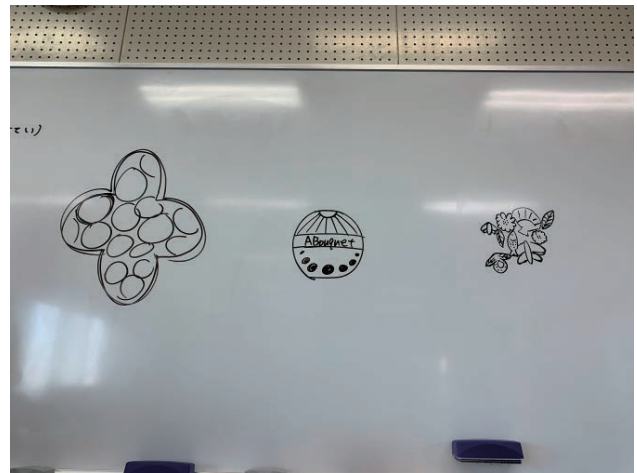
リアビズに参加して私は、様々な専門的な知識や視点を得ただけではなかったと思う。自分の得意分野を知り、自分に自信を持てたように、自分の中の可能性を見出すことができたと感じた。

田代

私は今回このプロジェクトに参加して沢山のことを学ぶことができました。得られた学びの中で特に大きかったことは「消費者」の視点で考えるということです。私は今までものを売る側になったことがなく、ずっと消費する側にいたので消費者の立場で考えることは簡単だと思っていました。しかし、実際に値段を設定したりラッピング方法を考えたりすると予算のことや効率のことばかり考えてしまい消費者の立場から考えるということがあまりできていませんでした。そんな時に社会人メンターさんとのミーティングで「商品を受け取ってもらった時にどう思ってもらいたいか」「そう思ってもらうためにはどうしたらいいのか」「予算を削ったり効率を求めたりすることで商品のイメージはどうかかわるか」などを指摘され、私たちの状況を明白にすることができ、目的や目標など目指す場所をはっきりとさせることができ

ました。行き詰まったら一旦落ち着いて自分たちの状況を整理し、自分たちならどういう商品がどんな値段やラッピングだったら欲しいと思えるかを考えることが大事なんだとも学びました。他にも各自の得意不得意に合わせてバランスよく仕事を分担したり休みを取ることも大切なことがわかりました。

私は将来マーケティングに関する仕事がしたいと思っていたので今回普通に生活しているだけではできないようなとても良い経験ができて良かったなと思いました。今回学んだことを将来の夢へと活かせるようにしたいなと思いました。



福岡工業大学附属城東高等学校

ringring



損益計算書 (P/L)		
自 2020年11月26日 至 2021年3月1日 (単位: 円)		
科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		57,726
II 売上原価		195,556
売上総利益 (=①-②)		-137,830
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	4,444	
支払手数料	260	
旅費交通費	0	
通信費	8,710	
荷造運賃	0	
消耗品費	528	
販売費及び一般管理費 合計 (=③-⑧)		13,942
営業利益 (=⑦-④)		-151,772
IV 営業外収益		
雑収入	151,772	
営業外収益 合計 (=⑨)		151,772
V 営業外費用		
雑損失	0	
営業外費用 合計 (=⑩)		0
当期純利益 (=⑦+⑨-④)		0

貸借対照表 (B/S)			
2021年3月1日 現在 (単位: 円)			
資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現預金	0	借入金	0
製品	0	純資産の部	
仕掛品	0	科目	金額
		当期純利益	0
資産合計	0	負債純資産合計	0

e36 ring ring【意見不表明】

監査担当者は一致して、「理由」に示した事項により、監査の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手することができなかったため、監査意見を表明しない。

<理由>

本企業は事務局が設定した会計書類の提出期日までに、注文を受けた商品を納品しきれず、リアビズ公式会計ルールに則った決算を行うことができていない状態である。そのことから、会計書類の提出期日に提出された書類は仮決算であり、証券等が提出されなかった。このため、監査の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手することができず、振替伝票・各種証憑を突き合わせる監査が行えなかった。

決算短信

すべての項目に文字数の制限はありません。枠を引き伸ばして入力してください。

1.企業概要

企業名	ringring
学校名	福岡工業大学附属城東高等学校
監査人（顧問）名	眞子和也
メンバー （氏名の後ろに担当部署 を記載してください）	齊藤彩波 社長、仕入れ部 大澤志織 人事法務部、広報マーケティング部 加倉樹実 経理部

2.事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。

私たちの商品【POUTA】はオタクが考えたオタクのためのポーチです。

《製品内容》

グッズにペンラにチケットに...

持ち物が多く、ライブに行く時、遊びに行く時、どうしてもごちゃごちゃになってしまう、そんなオタクのために考えたポーチです。グッズを入れる前提で作ってあるため、チケット、ブロマイド、アクスタ、缶バッジ等を綺麗に収納することができます！

《デザイン》

両面が開き、真ん中の仕切りにはペンやコスメが入るポケットが付いています。開閉部分の裏側にもチケットやブロマイド等がサッと出し入れ出来るポケットが付いています。外布は合成皮革で高級感があり、中布はグッズを傷つけないようサテンを使用しています。また、シンプルなワンカラーデザインですので男性の方もしようできますし、缶バッジをつけたりシールを貼ったり自分好みにアレンジすることもできます。スリムですが、これ一つあれば飽もいらないほど収納力バツグンの商品です。

《サイズ》13×20×5(cm)

《生産国》ベトナム

《値段》1680円+送料

3.事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

社を代表しての発言、挨拶
スケジュール報告、調整
学校や駅への協力交渉

○人事法務部

仕事の振り分け

○経理部

終始計画表の制作
金銭の管理
財務諸表等提出物の作成

○仕入れ部

工場等への製作依頼
工場等とのメールや電話での会議
発送遅延のお詫びメール

○広報マーケティング部

ポスター制作
SNSへの投稿
広告用動画制作

○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

手売り販売、学校との打ち合わせ、梱包作業

4.決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	252000	55416
経常利益	59400	-154082

5.経営成績についての説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

- ・手元に商品がなく、サンプルの写真しか無かったため、商品の魅力を最大限伝えることが出来なかった。
- ・サンプルの写真しか無かったため、色味等がイメージでしか伝えることができなかったため、購入しようと思っても、購入しにくい状態であった。
- ・商品の入荷が遅れたことにより、インフルエンサーの方達にポーチを実際に使ってもらうという宣伝方法が不可能になった。
- ・SNSになれてなく、うまく宣伝出来ていなかった。
- ・商品の平均価格より値段が高かった。

6.事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したかを書いてください。

- ・予定した工場から納期的にキャバが混みあって作成が難しいと、お断りされた。
→ほかの工場を探し、見積もり、以来のお電話、メールをした。

・ほかの工場から、デザインが複雑で作成が難しいと、お断りされた。
→ただのポーチではなく、『自分たちだから作れるポーチ』にするため、コンセプト・戦略を明確にした。
その結果として、内装を重視し、外装を全てとっばらった。

・梱包、発送にお金がかかりすぎて、このままでは利益が出ない。
→レターパックプラスで発送することにした。

・MINORI工房から単価1000円で作成可能といわれた。しかし、相手側の解釈が間違ってたため、キャンセル。
→依頼書をもう一度見直し、分かりやすくした。

・SNSがのフォロワー、いいねが伸びない。
→オタク関連のツイートをしている方にひたすらいねをした。

・いくつも電話をかけたが、製作してくれる工場が見つからない。
→ココナラ(アプリ)にて作成してくれる会社があり、作成を依頼した。

・放課後、制作費を支払う際、銀行の仕様の仕方が分からず、銀行振込だが、通帳から20万円を現金にしてしまった。
→コンビニ支払いに変更し、支払った。

・工場側のミス
ココナラで前金を支払った後に、ココナラの制式上あちら側が正式な回答というものを送らないといけなかったが、工場側が送るのを忘れていた。
正式な回答を送った何日かあとに前金があっちの手元にいき、布等の材料を買う予定だったが、回答を送ってなかったため手元に入るのが1月20日になって納期に間に合わなくなる。
→あちら側の対処として①回答を今すぐにし、材料費等をたて替えでやる。しかし、回答を出したらトーク画面が一時的に使えなくなる」
②1度、取引をキャンセルして、お金をあちら側に振り込む。
というものがあつた。
→①の方が、アプリを通すので安心だと思い、①にて対処。

・依頼した人と工場との連携が上手くとれず商品の納期が間に合わない。
→お客様に発送開始が遅れるメールをし、一日でも早く発送するように依頼した人に連絡した。

・工場側から、送料分が足りなくなってしまい、6万円請求された。
→交渉にて、6万円は支払わなくて良くなった。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

《宣伝方法》

- ・インフルエンサーの方に宣伝を依頼する。実際に商品を使用してもらい、Twitterやインスタなどで感想を行ってもらうような宣伝。
- ・ポーチを使用している写真を色々なパターン(コスメ用、グッズ用、日常用など...)で撮影し、定期的にTwitterやInstagramに載せる。
- ・実際に使用した方からのコメントを任意で貰い、TwitterやInstagram等に投稿する。

《制作工場》

- ・納期を遅めに設定し、日本の工場に作成を依頼する。
- ・契約書類等はアプリを通したとしても必ず用意するようにする。
- ・こまめに納期の確認、連絡等を行う。

《値段》

- ・値段をこれ以上下げることは出来ないため、付加価値をつけ、値段にあうポーチにする。

(例、モデルの○○さんも使ってる！等)

- ・ブランドとして確率させる。

(オタクに優しいブランドとして)

8.監査人のコメント

監査人（顧問の先生方）は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

直面する課題の多くに、物怖じせず自分たちの創意工夫で対処することができていた点が印象的です。今後身につけてほしいのは、利用できる助けはすべて使おうとする貪欲さと、それを手堅く得るための説明力と見通しです。お疲れさまでした。

感想文

齊藤

私はリアビズを通して自分が成長できたと感じています。全てが順調に思い通りに進んだわけではなく、予想もしていなかったこと大変なことも多くありました。でもだからこそ想像以上に多くのことを経験し、学び、感じるということが出来ました。

2020年初秋、先生からリアビズの案内をされた際おもしろそう！と食いついた3人でチームを組み書類作成に取り掛かりました。

自分達の共通点であり強みでもある「オタク」をいかして商品を作りたいという想いを企画書として現実的なものにするのは想像以上に難しく、毎日放課後の時間を使って話し合いを重ねました。ターゲット層にオタクを選んだ理由、それを強化するだけの根拠を数字として示したり売れるポーチを作るにはどんなアドバンテージが必要か考えたりオタクの方々の共通点を調査したりと自分達なりにもう一度オタクについて考え、調べ、ポーチ像を固めました。この時点で私達の想像以上にオタク市場は大きく、日本だけでなく世界的にお金が動き成長しているのだと知ることが出来ました。

その他にも3人で手芸屋さんを回り材料の原価を予想し製作費を考え、製作数からお願い出来るような工場に検討をつけ、利益を算出しました。これらは本当に苦労したポイントです。製作数がやはり企業様に比べると少なく請け負ってくれる工場もなかなか見つからず、また30万の中で利益と自分達が思う値段との折り合いをつけるのが本当に難しかったです。商品を安く、高品質で提供するのには本当に難しく大変なことであると痛感しました。

大変なことばかりでしたが社名を考える時はやはりわくわくしました。ポーチを手にとった人が笑顔になりわくわくと心躍りながらオタ活を楽しんでほしいという想いから心が躍る様子をリンリンとなる鈴の音で表現しました。リングリングという読み方も素敵で私は気に入っています。

なんとか完成した書類を協会に送付しドキドキで発表を待ちました。正直通る自信はなく「万が一通ったらいいなあ」くらいの気持ちでした。しかし発表の際次々と他のチームの名が呼ばれていくとやはり残念なもので、なかば諦めかけたその時、ringringの文字がパソコンに浮かび上がりました。まさか！と3人で一瞬驚愕した後、飛び上がって喜びました。先生方も友達も家族も喜んで

くれて本当に夢のようでした。一次通過のメールが来てやっと実感が湧いてきました。

それからの日々は書類作成の期間とは比べ物にならないほど忙しいものでした。まず工場様へ製作依頼をしたところ繁忙期に入るため期限と製作数、法人でないことなどを理由にお断りされてしまいました。そこからいくつも工場様に製作のお問い合わせメールやお電話させていただきました。しかしどこも契約まで進むことが出来ず、時間だけが過ぎてゆき、焦りと不安でとても苦しい日々が続きました。メールのやり取りをしていたのに急に返信が返ってこなかったり電話で〇日までの作成を約束していたのにそこからメールも電話もないまま無視されたりと冷たい対応を受けることもあり、「ああ世の中にはこんな大人もいるんだな」と世間の厳しさを感じました。でもそんな時MTGの存在に何度も助けられました。大学生メンターの中島さんや社会人メンターの飯塚さんに慰めていただいたりアドバイスをいただいたり、会社や社会人の対応の仕方を教えていただきました。本当に心強く、自分達のしなければいけないことが整理されていくようでありたいという気持ちでいっぱいでした。

12月に入りなんとか工場が見つかり製作を依頼することとなりました。納期は多少遅れる覚悟はしていましたが依頼した会社様に確認すると1月中旬に間に合うと言われ安心しました。それからはSNSでの宣伝だけでなく、いろいろな場所にポスターを置いたり学校の最寄駅に大きなポスターを貼ったり、各クラスにポスターを掲示したりPR動画を流したり、自分達なりに多くの方に知ってもらう努力をしました。

しかし実際はズルズルと製作、発送が遅れ期間内にお客様のもとへ商品をお届けすることが出来ませんでした。買ってくださった方々への申し訳なさや上手くやれない自分達の不甲斐なさがとても悔しかったです。そして最後には6万円を請求されるというハプニングも起きましたが、それでもなんとか発送が完了し学校での手売り販売が出来、応援してくれた方々への手元に商品を届けることが出来て安心しました。

ですがやはり振り返るとこうすれば良かったと後悔が出てくるもので、広報をもう少し頑張ればBASEでの購入者を増やすことが出来たのではないかなと思ってしまいます。#をつけて投稿したりターゲット層であるオタクの方々やハンドメイドをしている方々へいいねを回りをすることでTwitterの閲覧数が増えていったため、Twitterにアピールポイントをもっと掲示できていれば購入者を増やすことが出来たように思います。手元に商品があれば写真や動画も載せたかったです。応募書類を作成した

段階で工場様に事情を説明して、製作を依頼する可能性があるという一声入れておくのも対策として考えておくべきでした。

後悔すればきりがありませんがやはり経験して得たこともたくさんあります。オンラインセミナーでは起業家の方のお話や会社としてのお金の計算方法や記入の仕方など、学校では学べないことを知ることが出来ました。また今回の活動中に、銀行の方へ私達の活動を説明したり学校の先生方に会社として協力を依頼したり工場や専門学校の方に電話やメールをしたりと、メンターの方だけでなくたくさん大人の方と話す機会や挨拶をする機会が多くありました。そのおかげで正式な文書の書き方やビジネスでの言葉遣い、マナーが身についたと感じています。後は“度胸”がつかしました。この経験をするまでは大人の方とお話をしたり電話をしたりする際に緊張してしまう私でしたが、今では怯えることはない。と思え、強くなった気がします。また、たとえ上手くいかなくても積極的に行動することが大切だと改めて気付きました。失敗したらどうしよう、いい反応が返ってこないかもしれない、なにかを始めたりお願いしたりする時は必ずこんな風に思ってしまう。それでもやってみるとその勇気が、経験が、自分の場数として経験値として得られると体感しました。勉強と両立することは大変でしたが、この経験は自分の糧となり、次に何かに挑戦する時の勇気や武器になると、私は断言できます。現に私は今更なる新しいことに挑戦していますがここで学んだ、密な情報共有と現状の把握、課題の明確化の大切さを実践することで大きなトラブルもなく計画を進めることが出来ています。

紆余曲折ありましたが、先生方の協力、家族や友達の応援、メンターの中島さん飯塚さんの存在、協会のサポートなど多くの方の応援や協力があって進めて来れたと感じています。そして私達がリアビズを進めるために使った物やサービスにも、私達が苦労した様にいや、それ以上にたくさんの方が苦労して手掛けて造り出してくれたからこそあったんだと心から感謝しています。時に意見のぶつかり合いもありましたが上手くいかないもどかしさや不安、勉強との両立の苦しさ、現実の厳しさ、緊張感を共有してきた2人がいてくれて本当に良かったです。互いに励まし合い、協力しあってここまでやってきた2人のことは同級生として本当にすごいと思っており、心から感謝しています。

本当に高校生活の貴重な思い出と経験をありがとうございました。

加倉

このグランプリでは『時間』と『協力』の重要性を強く感じました。書類選考の際、締切ギリギリまで、私たちは放課後3人で集まり、完全下校の時間まで話し合っていました。それだけでは時間が足りず、家に帰ったあとも、深夜近くまでLINEなどを使用して話し合い、やっとのことで書類を全てかきあげました。

YouTubeLIVEで『ring ring』という文字が出たときは、宝くじが当たったときのように嬉しくて、飛び上がりました。周りにいた先生たちも喜んでくれました。あれは、人生でも数少ない幸せな時間だったと思います。

そして、私たちは早速準備にとりかかりました。すると、作成予定していた工場からまさかのお断りのメールが。とてもショックを受けましたが、心を入れ替えて、別の工場へ。しかし、なかなか工場が見つからず、何十件も制作お願いの電話をしました。それでも見つからず、制作までたどり着けるのかと、焦りました。そんなとき、私たちは『ココナラ』というアプリを見つけました。依頼おねがいの投稿をすると、1つ、作成していただける工場がありました。ベトナムの工場で、ベトナムは正月休みという概念がないため納期までに制作可能だということでした。そのときの喜び、そしてどれほど安心したかはそれはもう例えようがありません。

しかし、その喜びも束の間。

その後、コロナウイルスによる緊急事態宣言や工場側のミスなどたくさんのトラブルに見舞われました。それでも3人で協力して何とか制作を完了し、お客様にお届けすることが出来ました。

三人寄れば文殊の知恵というように3人いたからこそ解決できた問題が沢山ありました。反対に、3人だからこそ意見が食い違い、気まずい雰囲気になったことも何度もありました。しかし、その度に強い絆が生まれたと思います。まさに、雨降って地固まるです。

今回、このグランプリでは私はたくさんの経験をしました。何もかもが初めてでした。心の支えとなってくれた友人、様々なアドバイスをくれた先生やメンターの方々、そして、このような企画を考え、私たちを見守ってくれていた協会の方々、他にもたくさんの方の協力がありました。誰かひとつでもかけていたら私はここまでやり遂げることは出来なかったと思います。感謝してもしきれません。この場を借りてお礼をしたいと思います。本当にありがとうございました！！

大澤

今回、高校生模擬起業グランプリに参加し私は諦めないことの大切さを感じました。

1次審査通過後、予定していた工場から難しいとのことのお返事がきました。何十件と電話やメールで問い合わせても良いお返事をもらえることはありませんでした。もうだめなんじゃないか、私たちは棄権しなきゃいけないんじゃないかと思いましたが「ココナラ」というアプリで無事作成ができるという方と出会い、これで私達も他のチームのように上手くいくんじゃないかと安堵しました。が、新型コロナの影響や工場とのやりとりが上手くいかずに販売日に商品がないという大変な状況に陥ってしまいました。ああ、今度こそだめかもしれない。その日は上手く眠れなかったのを覚えています。それでも2人がなんとか頑張ろうと、私たちはこの商品を必要としてくれた人たちに何があっても届けようと話してくれたおかげでまた前を向いて頑張れることができました。

工場とのやり取りを行う間、学校側とのやり取りも行っていました。企画書を制作し、校長先生にお話をしに行ったのです。「企画書」という言葉は知っていました。しかし、言葉しか知らなかったのです。企画書とは何か、どのように書けば良いのか、どのように書いたら伝わりやすいのか、様々なことを考えながら作りしました。時には父に聞きながら、何度も社員や顧問の先生に確認してもらいながら制作しました。校長先生との面会日は決まる一方で、企画書制作は終わらない。学校の課題や工場とのやり取りで精一杯の中毎日深夜までパソコンに向き合うことはとても辛くストレスにもなっていました。なんとか制作が終わり面会を終えることが出来ました。たくさんの課題点と励ましのお言葉をいただき、再度面会を行い様々な点で許可をいただいたりご協力していただきました。社員の2人にもありがとうと言ってもらい諦めなくて良かったと思うことができました。

工場が決まらない、商品が届かない、制作が終わらない、商品が思うように売れない、決算に間に合わない、など様々なことがこの半年間でありましたがその度に3人で「この商品を必要としてくれる人に届けよう」と言い合いなんとかここまでやってこれました。今は諦めなくてよかったと心の底から思っています。

ここまでやり遂げることが出来たのもお忙しい中監査人を引き受けてくださった先生、サポートをして下さったメンターの方々、応援してくれた友人、ライバルとして戦った9社のみなさん、そして半年間一緒に頑張ってくれた仲間のおかげです。この高校生模擬起業グランプリに参加することができて本当に良かったです。ありがと

うございました。



沖縄県立那覇商業高等学校

Anela



損益計算書 (P/L) 事務局作成

自 2020年 12月 3日 至 2021年 2月 18日 (単位: 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		①281,385
II 売上原価		②211,255
売上総利益 (=①-②)		⑦70,130
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③27,200	
支払手数料	④0	
旅費交通費	⑤0	
通信費	⑥0	
荷造運賃	⑦17,804	
消耗品費	⑧10,918	
販売費及び一般管理費 合計 (=③-⑧)		④55,922
営業利益 (=⑦-④)		②14,208
IV 営業外収益		
雑収入	⑨0	
営業外収益 合計 (=⑨)		⑤0
V 営業外費用		
雑損失	⑩0	
営業外費用 合計 (=⑩)		⑥0
当期純利益 (=②+⑤-⑥)		②14,208

貸借対照表 (B/S)

2021年 2月 18日 現在 (単位: 円)

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現預金	14,208	借入金	0
		純資産の部	
		科目	金額
		当期純利益	14,208
資産合計	14,208	負債純資産合計	14,208

e43 Anela【限定付通正意見】

担当者が振替伝票・各種証憑を突き合せたうえで、損益計算書・貸借対照表について監査を行った。

監査担当者は一致して、一部勘定科目を誤って適用したと思われるところがあったものの、リアビズ会計ルールに準拠して、2021年2月18日現在の財政状態及び、同日をもって終了する事業年度の経営成績を、その事項を除きすべての重要な点において適正に表示していると認める。

<理由>

振替伝票の記録、またそれらを裏付ける証憑もおおむね適正に記入・添付されていた。一方で、商品の発送費用を会計上「荷造運賃」として仕訳すべきところ、「消耗品費」に仕訳されていた。

その結果として、損益計算書の記載を一部修正する必要があると認め、上記意見を述べるものである。

<備考>

指摘した誤りは、勘定科目の認識の差によるもので、性質としては極めて軽微なもので、業績等へ与える影響はなく、成績評価にあっても極めて軽微な影響しか及ぼさないものと考えられる。それゆえ、審査員各位においては、その点を考慮していただくよう付言する。

決算短信

すべての項目に文字数の制限はありません。枠を引き伸ばして入力してください。

1.企業概要

企業名	ANELA
学校名	那覇商業高等学校
監査人（顧問）名	仲村 匡祥
メンバー （氏名の後ろに担当部署 を記載してください）	大城心海（社長）、荻堂芽衣（デザイン部） 金城風花、上里梨銘（広報・マーケティング部） 橋本呼波、崎山百々香（人事法務部） 入米蔵まい（経理部） 宮城リリア、又吉愛、徳本杏玲亜（仕入部）

2.事業概要

貴社が提供した商品・サービスについて、製品内容や価格が伝わるように簡潔に記載してください。図や写真を使ってもかまいません。

Tシャツ 白・黒 ¥1,200
スウェット パーガンディ・グレー・ホワイト・ネイビー ¥2,500
パーカー パーガンディ・ナチュラル・パープル・チャコール ¥3,000
ステッカー5枚セット ¥600
ステッカー5枚&スマホケースセット ¥700





スタンプ 120円



3.事業活動報告

各部署の活動の経緯を、時系列に沿って具体的に記載してください。

○社長

私は社長としてみんなのサポートに回っていたので社長としての自分の仕事はテレビ局や新聞社の方々とのアポ取り、リアビズさん側と連絡を取る、みんなの意見をまとめる、学校に提出する文書などの作成、各部署からでた悩み相談などを受けていました。

私がサポートしたこと

- ・仕入れ先がなかなか決まらず仕入れ先を仕入部と一緒に探し、確定させた。
- ・経理部とともに収支計画を見直した。
- ・ファッションショーを広報マーケティング部と一緒に企画し、実行した。
- ・ファッションショー期間中、期間前のInstagramの活用方法を広報マーケティング部とともに考える
- ・Thanksカードの作成
- ・梱包業務、発送業務

○人事法務部

私たちの事業は特に人事法務部としての動きが必要なかったので人事法務部としては活動せずに、他のLINEスタンプや収支計画の作成などを行いました。また、販売期間中は梱包作業や商品の発送を行いました。

○経理部

商品の仕入数や広告費、梱包資材、送料などが30万で収まるようにExcelを使って収支計画作成を行いました。販売期間が始まってからは梱包資材購入時の領収書をまとめる事、手渡しでの代金管理を行いました。また終了してからは売上金と費用を帳簿に記載して利益がどれくらいあるのか計算しました。仕入計画、売上予測をちゃんとしないと、決算の時に苦労することが良くわかりました。帳簿の整理が大変でしたが、先生と協力して無事やり遂げたので良かったです。

○仕入れ部

11/12 仕入れ先確定（ビーチバムオキナワ）
 11/15 服の種類と生地決定
 サンプル注文（パーカー、スウェット）
 サンプルに使用するデザインのデータを洋服屋さんに送った
 11/20 デザイン印刷済みのサンプル受け取り（パーカー、スウェット）
 11/20-12/4 デザイン提案
 12/4 広告用注文
 12/10 デザイン案6種類のデータを洋服屋さんに送った
 12/14 販売用注文
 12/17 広告用全て受け取り
 1/4 販売用全て受け取り
 1/6 領収書受け取り
 ネットを使い服、スマホケース、ステッカーの仕入れ先を探した。当初はなるべく安く仕入れることを考え中国のバイヤーから仕入れることを考えていたが、新型コロナウイルスの影響により発送に時間がかかるということだった。そこで国内で仕入れ先を決定することにした。ステッカーは様々な会社を調べ、実際に計画していた個数でコストが全部でいくらかかるのか計算し、一番安く品質も良いraksulとワンプリントから仕入れることにした。実際に形やサイズの決定・デザインを入稿する際に、仕上がりをイメージしながらやることや、余白をなるべく小さくするように問い合わせるなど、仕入れが完了するまでに結構時間がかかり大変だった。服は、私たちの学校から近い場所にある服にプリントをする会社に決定した。那覇商業高校は沖縄県にあるので国内の業者から仕入れることにしても県外からの送料が多くかかることが問題だった。それが県内の業者から仕入れることによって送料の大幅な削減が可能になった。スマホケースも当初は業者にプリントしてもらったものを仕入れる計画だった。だが予想していたよりも値段が高いことが分かり、netseaから透明のスマホケースを安く仕入れ、県内の業者にプリントしてもらうことにした。そうすることで仕入れ原価を安くすることができた。

○広報マーケティング部

10/24 SNS（Instagram、Twitter）を立ち上げる
 10/26-11/20 インフルエンサーを探して、モデルと写真撮影の依頼
 11/11 Instagramのストーリーで、よく使う&あると嬉しいラインスタンプの言葉のアンケート調査
 12/8 12月分のカレンダー壁紙をInstagramのストーリーで配布
 12/11-1/6 校内ファッションショーのポスター作製、情報解禁
 12/27.30,1/4 インフルエンサーの写真撮影
 12/30-1/14 撮影データをInstagramに投稿

1/6-8 校内ファッションショー
 1/8 ファッションショーの写真とダイジェスト動画Instagramに投稿
 1/13 Instagramのストーリーで販売開始の案内
 1/14-31 Instagramのストーリーで売り切れ商品などの販売状況の案内、未入金による自動キャンセルの注意
 1/16 1月分の壁紙をInstagramのストーリーで配布
 1/26 ステッカーのクーポン配布

○その他（複数の部門に渡って行われたことなど）

○LINEスタンプ
 12月上旬-下旬 16種類のデザイン作成
 1月上旬 販売申請、申請承諾
 1/13 販売開始

○デザイン部
 11月上旬 色々なデザイン考案開始
 11/12 衣類サンプル注文のためのデザイン作成
 11/20 販売する衣類のデザイン作成
 LINEスタンプのデザイン作成
 ステッカーのデザイン作成
 12月上旬 Instagramで配布用の12月のカレンダー壁紙作成
 12/13 スマホケースのデザイン作成
 1月上旬 Instagramで配布用の1月の壁紙作成

○BASE作成
 まず、ホームページのデザインを見やすく、かつ、伝えたいことをはっきりと伝わりやすいようシンプルに作り上げた。InformationでLINEスタンプを発売していること、問い合わせの際などの説明を書いた。デザインを加える度にプレビューをし、お客様にどのように見えるか想定して何度も確認をした。商品管理をするために商品別、洋服の色別に写真を分けて作成した。商品説明を書く際、知識が不十分であったためショップ事例のファッションカテゴリで出店している全店舗を拝見し、参考にして書いた。トラブルが起らないようキャンセルや注意事項を書き加えたことにより、その際の作業を大幅に短縮することができた。ブログを書いて動画をつけたりして、自分たちが行った活動したことをアピールし、ホームページのデザインにブログがあることを示した。BASE内にあるアプリで、商品別の送料設定、納品書ダウンロード、発送する際に送るテンプレートなどを考えて上手く活用することで効率を上げることに繋がった。BASEのショップ公開日前日にBASEで販売する用の商品の数を何度も確認し、個数のミスが起こらないようにしてショップ公開に臨んだ。注文が入り発送する度に発送通知をするため、名前と注文内容を確認しテンプレートを送信した。問い合わせが来たら内容を確認しメンバーに伝えて対応をした。衣類以外の売上があまり伸びていなかったため販売期間終了1週間前にクーポンのアプリを使い、クーポンを発行して先着という限定感を出し購入に促そうとした。

4. 決算サマリー

総勘定元帳をもとに記入してください。

	計画	実績
売上高	381,650円	281,385円
経常利益	141,050円	14,208円

5.経営成績についての説明

売上及び利益に関して、計画と実績の差が生じた場合なぜそうなったのかを書いてください。市場動向、広報戦略の出来など、様々な要素を加味してください。

- ・一番利益率の高いiPhoneケースを印刷ミスで販売できなかった。また以外に人気が無かった。まとめて発送して、発送費が浮いた人には、無料でステッカーを配る工夫をした。
- ・発送の際の送料の設定ミス（最初は一番高い送料が確定する様にBASEを設定しており、5枚くらい買った人でも600円の発送になっていたため、送料で赤字になってしまった）
- ・需要が高かった衣類はすぐに完売したが再販売ができなかった（機会損失）
DMやBASEメッセージで多くの問い合わせを頂いたが、新しく次年度作るときに購入してもらうよう、お願いをした。
- ・BASEの販売手数料を考えずに計画していた（送料を少し多めにとることで、販売手数料を安くしようと思ったが、手数料は（商品＋送料）された合計に計上されることがわかり、結局手売りの利益も落ちてしまった。）
- ・今回消費税は内税処理をしており、実際に消費税を加味すると相当なマイナスになることがわかった。今後は外税処理をしてしっかりと消費税も視野に入れて処理する必要があることを学んだ。
- ・lineスタンプは原価がない分、直接利益となるが120円で販売しているのに、利益は45円しかないことがわかった。売上は1350円なので、30人の人に購入してもらったことになり、良かったが以外に儲からないことがわかったことと、売上申請では1213円となり、137円が源泉徴収されていることがわかり、ここでも税金について考えないと行けないと感じた。

6.事業におけるトラブルへの対応

事業運営にあたってトラブルが発生した場合、それにどのように対処したかを書いてください。

発送ミスに対して、お客様に申し訳ないというこちらの旨を伝えました。その方は、自分以外に困っている方がいないならのままでいいよと言ってもらえたので再度、丁寧に詫言いました。

7.次会計年度へ向けた方針等の説明

今年度の事業運営を振り返り、もし来年度事業を継続するとしたらどのような点をどのように改善できるかを書いてください。

今回、発送ミス多かったのでこれからは確認を怠らないようにしていきたいです。また、メンバー内での情報交換が上手くできていなかったのも、その日自分がしたことを書くノートを作ったりしたいなと思っています。

8.監査人のコメント

監査人（顧問の先生方）は、生徒の事業運営に関してコメントを書いてください。

実際にものを仕入れるまでは、いろいろ相談業務ばかりで、身にはいってなかったが、商品が届き、サイトを構築して、いざ販売となると、怒濤のような仕事の流れにみんな四苦八苦しながら、成長していくのが伺えた。一番の成長度合いは、自分たちでブランド価値を高めるために行った、ファッションショーだと思う。学校全体に認知度を高め、さらに社長が新聞社や、テレビ局に事前に連絡をしていたことで、取材をうけたこともあり、発注された商品は、南は宮古島から北は、東京まで幅広く受け入れられた。通常このようなコンテストにでると、身内（学校関係者）が買ってくれるが、ANELAブランドは本当にこの商品を買いたいと思った人が全国にでき、その商品を待ちわびている人がいるという、本物のブランドを作ることができたことが素晴らしいと思った。発送ミスなどもあり、その都度メールでの誤りや、電話での連絡をして対応していく内に、生徒が自分たち

の商品に対して愛を持って接している、本当のビジネスをしている様子が伺え、この期間を通しての成長は著しいと思いました。当初の販売計画にBASEでの手数料が含まれていなかったことや、10代にANELAというブランドを知ってもらおうというコンセプトから、価格を上げず（利益率が少なかったため）思うような利益が出なかった。さらに、最初に注文した人たちは、まとめて配送がOKとなっていたため、5点くらい買っても送料が600円と、送料で利益がマイナスになる取引もあった。また、利幅率の高いスマホケースや、ステッカーの売上げが計画通りいかなかったことで、予想販売計画より乖離した数値となってしまった。しかし、すべての事を通して深い学びがあったと確信している。生徒の成長は著しく、今後の活躍に期待したい。このような機会を与えてもらい大変感謝しています。ありがとうございましたm(_ _)m

感想文

大城

私はAnelaの社長として、今回のリアビズで経営していくことの大変さや仲間と協力していくことの大切さなど多くのことを改めて学ぶことができました。

まず、私たちは初めの頃、コスト重視で中国から仕入れることに限っていましたが、コロナウイルスの影響もあり、中国からの仕入れは現実的に厳しいものとなり、日本から仕入れることになりました。仕入れ先も見つからず、本当にこのままコスト重視の方向でいいのかと悩み、世の中の難しさを実感しました。授業で経済やマーケティングの勉強をしているけど、授業の通りには上手くいかず毎日頭を抱えていました。

また、私はリアビズを通して、人を引っ張っていける人って偉大だなと身に染みて感じました。実際にその立場になってみると、意見の食い違いを上手くまとめたり、アポ取りをしたり多くの仕事を抱えていて頭がパンクしそうでした。

みんなが楽しく仕事ができるようにするにはどうしたらいいのか、みんなが納得する答えは何なのか毎日考えていました。

メンバーの中にはアルバイトをしている子もいて、放課後に残って作業したり家に持ち帰って作業するのはいつも同じメンバーになってしまい、負担が偏ってしまっていたのをシフト制にして、みんな平等になるようにしたりたくさんの工夫をしました。

そして、私たちAnelaブランドを広めるために、私は県内の全てのマス・メディアにリアビズの説明・ブランドを広めたいという私たちの思いを送り、取材まで取り付けました。最初は、なかなか返事が返ってこなくてもうダメかと諦めかけていたときに、「ぜひ、取材をさせて欲しい」と連絡がきて、本当に嬉しくて飛び跳ねそうだったのをよく覚えています。その時に、社長ってこんなに大変で心が折れそうになる仕事を一日のうちで何件もこなしていて、本当に凄いなと実感しました。

私たちの活動がLINEニュースに載ったときは、私たちは社会に多少なりとも影響を与えているのではないかと思います。実際に、東京や大阪から注文が入ったり、県内でも北部の方から注文が入ったりして、私たち今、凄いことしているなと思っていました。

また、インスタグラムのDMなどに愛用します！かわいい！ありがとうございます！という嬉しいメッセージ嬉しいが届いて、「やっていて良かったな」と思いました。

優勝できるのかななんて分からないけど、私たちAnelaは一人一人が優勝に値する活動をして来たのではないかなと思っています。

みんなに優しくという企業理念を掲げながらこれからもAnelaとして活動していきたいと思っています。

私たちは普通の高校生をしていたら、滅多にできないような貴重な経験をさせてもらったなと思っています。このような機会をいただき、本当にありがとうございました。

徳本

わたしが、リアビズを通して自分の身になったと思ったことは、やはり実際に起業して、責任を持って働いたという経験です。会社を立ち上げた以上、わたしは学生としてではなく、社員として責任を持ち、仕入先、お客様と関わっていかねばいけないと思い、社会人では当たり前前のことを経験し、成長することができました。

はじめは、楽しそうだし、通ったらラッキーくらいの軽い気持ちだったのが、役割を分担し、みんなでたくさん企画をして戦略を練り、会社らしくなっていくのを短期間でとても実感しました。宣伝のために企画した三日間にわたるファッションショーは、たくさんの人のアドバイスと協力のおかげもあり、改良を重ねて大成功させることができました。一番うまくいったと思っているのは、広告、宣伝です。どのように宣伝したらターゲットである学生に届くのか、一番早く広まるのかを考えた結果、メンバーの人脈を使ったインフルエンサーに紹介してもらうこと、メディアに取り上げてもらうことにしました。テレビ局と新聞社2社に取り上げていただき、わたしたちが想像していた以上の反響がありました。県内はもちろん県外からの注文も多く、ラジオやネットニュースにまで取り上げて頂けました。ブランドの名前を世間に知ってもらうという点ではわたしたちが一番頑張ったし、その成果も出たという自信があります。

仕入れから販売まで一人一人が品質や価格、コンセプトにこだわって作り上げたブランドなので今後も話し合っ

崎山

私は、今回のリアビズ高校生模擬起業グランプリを通して商品が完成するまでの仕入れから発送、会計処理までの動きを実際に体験することが出来ました。自分たちで一から商品を作り、その商品をどのようにしてお客さんのもとに届けるのか、また在庫を抱えないためにはどうすればよいかなどメンバー一人ひとりの小さなアイディ

アを組み合わせることで、活動の良い戦略になることもあるということを学びました。

自分が担当した Line スタンプでは、無料で作ったものを販売しそこから収入を得ることが出来るという売側としては利益しかないようなことですが、それを販売するには、ある程度の知名度が必要で、また顧客が買いたいと思うようなデザインが必要で、というふうにただ販売するだけではなく顧客の購買意欲を促進するようなスタンプを作るのがこんなにも大変だと身をもって感じました。

また、Line スタンプ以外にも仕入れ先との商品の話し合いや梱包作業のお手伝いなどをやってみて感じたことは、相手には自分達の事情は関係ないということです。自分達が忙しいから仕入れの時期をズラすとか商品の到着が遅れるとか相手に迷惑をかけることをすると信頼を失ってしまう恐れがあるということを知り、今後私たちが社会に出たときに活かせる大事なことを学べてとても嬉しいです。

インスタなど sns を利用して、広告・宣伝活動をしていく中で、他の高校生から「那覇商業の生徒がブランド立ち上げてホント？凄い！」とか「販売したらすぐ買うね！」などの声を聞いてちゃんと伝わっていることを実感でき、活動の励みになりました。

活動していく中で、メンバー内での意見が食い違ったり、情報伝達に誤解が生じることもあって本当にこのままで大丈夫かなと不安になることもたくさんありましたが、社長を中心に話し合いをし、再確認をしたりするなどして次につなげることが出来ました。実際に会社などはこのようにして動いているのかなとかこのような状況になったときはどうしているのかな、など会社の中の社員の立場や活動の効率などを考える良いきっかけにもなりました。

このような、貴重な機会を下さって本当にありがとうございます。

リアビズ 高校生模擬起業グランプリもあともう少しで終わってしまいますが、Anele の存続に向けて、学んだことを活用しブランド価値を高めていけたらいいと思います。

入米蔵

私は、リアビズ高校生模擬起業グランプリに参加して多くのことを学ぶことが出来ました。

まず、ビジネスをする際には色々な部署が協力し合うことが大切だということです。私たちは、メンバーそれぞれの得意な分野ごとに部署を決め、その部署ごとで仕事

を分担して行っていました。そのため、定期的に情報を共有する必要がありました。ですが、情報の共有がしっかりと出来ていなくて、お互いの足を引っ張ってしまうことが何度かありました。広報マーケティング部の行った活動が仕入れ部に影響し、仕入れ部が行った活動が経理部に影響するなど全く違う部署の仕事でも自分の仕事に繋がっているなど周りの人が動いてくれたからこそ自分の仕事をする事が出来るのだと感じました。

2 つ目は、広報活動の大切さです。私たちは、「Anela」をより多くの人に知ってもらうために SNS での宣伝活動に力を入れました。Instagram での宣伝活動では、フォロワーが 1000 人以上とターゲットである 10 代に影響のある人をモデルとして起用した写真を投稿しました。また、販売開始の一週間ほど前には校内でファッションショーを開催しました。ファッションショーでも校内で影響力を持つ人に出演してもらい多くの観客に来てもらうことが出来ました。さらに、ファッションショーの様子や放課後に活動している様子などをテレビ局 1 社、新聞社 2 社、ラジオ局 1 社に取り上げてもらうことが出来ました。テレビなどのマスメディアに取り上げてもらったことにより SNS を利用していない世代など、さらに幅広い世代の人に「Anela」を知ってもらうことが出来ました。テレビ局に取り上げてもらったフォロワーが急激に 200 人ほど増えました。その結果、パーカーなどの衣服は完売することができ、広告活動の影響力を知ることができました。

最後に、私は仲間と協力して何かをやり遂げる事の楽しさを知ることができたことです。私たちは、メンバーそれぞれが「Anela」をより良いブランドにする為に意見を出し合いました。その中でお互いの意見が合わずにぶつかる事も何度かありました。ですが、「Anela」はその度に会社として成長する事が出来ました。お互いで意見が違うということは、私が気づけていなかった部分を相手は気づけていたということです。最初は、意見が合わなくてもお互いが納得する方法を考え、最後にはいい結果を出すことが出来ました。私は、仕事で仲間と一緒に壁を一つ一つクリアしていく事は、学校の授業では味わえないものだったと思います。

私は、今回の模擬起業グランプリでの経験がこれからの私の進路や将来の仕事に大きな影響を与えてくれたと思います。実践的な経験を通して、以前よりも強くビジネスに関心を持つようになりました。私は、今回のリアビズでの経験で学んだビジネスに関する知識を将来に生かしたいと思います。

萩堂

リアビズを通して私は会社を作り上げて、それを自分たちで運営していくという大変さを身に染みて実感することが出来たと同時に、今までの体験したことのないことやたくさんの知識を身につけることができました。

私たちの会社 Anela は大量廃棄を出さない・環境に優しいをモットーに、売り上げの一部を寄付することや、お客さんが届いた商品を見て思わず笑みが溢れたらいいなと、メッセージカードを入れたりしてより良い会社にするために頑張ってきました。ほかの学校の会社とは違って、たくさんの種類を売ることによってバリエーションを増やしメインの服や、ステッカー、スマホケース、LINE スタンプなども販売しました。服に関してはパーカー、スウェット、Tシャツの3種類を販売し、服のカラーバリエーションを豊富にしてデザインの種類も全部で6種類と充実させる事でお客さんが選ぶときに見て楽しい、欲しくなる気持ちになればいいと思いデザインを作りました。

私は Anela のデザイン担当と服の仕入れ担当として約半年間頑張ってきました。1月から始まった販売期間もあっという間に終わって感じたことは、やはり仕事の大変さであり、この世の中で自分のデザイン力を武器として働いている人たちの凄さやそれを仕事にする難しさや大変さ、仕入れをする仕事の人のあらゆるプレッシャーや仕入れる時のえげつないほどの忙しさを知ることができました。

私たちが応募してから服を販売すると決まったのは10月頃だったのですがその時点では具体的なデザインは決まっておらずどんなデザインだと沢山のお客さんが買ってくれるのかということでもずっと悩んでいました。普段の自分が趣味で書く絵とは違って、自分が書いた絵を使った商品を身内や友達ではなく第三者に買ってもらうという、これまでの自分の人生では一度もなかった体験することになって最初は、うまくできるかという不安や焦り、やっていけるのかという気持ちが強く、正直自身はあまりありませんでした。Anela は高校生向けとして販売する予定だったので、放課後や休みの日には街中を歩いている若い人の服のデザインを観察してみたり、お店に行く際には人気の商品を見たりしてインスピレーションを受け家に帰ったらすぐにノートに書いてみると、色々と工夫を凝らして様々なデザインを作ることができました。しかしそれらからのアイデアだけではなく、友達との過去の写真や、ポーズを取ってもらってその写真からも自分の絵風にオリジナル化したりと仲間からも沢山の助けを貰いました。また今の時代はスマ

ホで調べられることも多く使えるものは使おうと思い、Instagram や Pinterest というアプリからおしゃれな人の写真を見たり、自分にも取り入れられそうな書き方などを参考にしてオリジナルのキャラクターを作ることが出来ました。今思えばすごく大変で苦労したけどこれからの自分の人生においてこの苦労が絶対に良い経験になると思いました。

仕入に関しては、最初県外から仕入れようと考えていたのですが、発注にお金がかかったり、届くまでに時間がかかるなどの問題もあってどうしようか迷っていましたが、私の知り合いに那覇市の国際通りでTシャツ屋さんをしている店長の方がいたのでその方に協力をしてもらってお店が決まりました。

もし、知り合いにこのようなお店がなかったらどうしていたのだろうとたまに考えるのですが、本当に人との繋がりは企業で働いている時にも大切なんだろうと感じました。また、店長さんがとても優しい方で、どのように服を梱包すればいいのか、種類はどのくらいあったほうがいいのか、他に売るものはどのようなものが良いかなど、沢山の質問にも丁寧に答えてくださり、良いアドバイスを何個も教えてくれたこともありました。この経験から、これから仕事に限らず生きていく上で関わっていく人達はいつかまた繋がる時があると思いながら気持ちの良い交流関係を築けるように今のうちから努力していきたいと思います。

仕入れの仕事をしていて1番大変だったことは服の種類が多いので発注するときのサイズや色、どのデザインで印刷するかという細かい設定をしていたときです。その時には友達にも協力してもらって決めていたのですが、それを決める時には人気のある色を多く仕入れたかったので、Instagram のストーリーのアンケート機能を使ってどの色が人気が高いのかを調査をしたり、クラスの友達にもどの色が好きか聞いて設定していました。

マーケティングの授業でも習った市場調査のような、ニーズを理解する為の調査はやっていて良かったなと思います。しかし、予想と外れて意外とこの色が人気だった、ということもあったので驚いた部分もあったのですが実際の会社でもそういうことはあるのかな？という疑問や興味も生まれました。

私の仕入れ担当ではなかったステッカーやスマホケースは売れ行きが少し怪しいまま販売期間が終わってしまったのですが、結果的に挑戦することが大切で悪い結果でもそれを受け入れ、改善策やあの時にもう少し発注の量を減らせば良かった、もっと広報活動をしておけばよかったなど様々な改善点が見えてきました。少し失敗と

も受け取れる出来事ですが、これを知っていればこれから良い後悔として残りもっと最高の販売の仕方が出来ると思いました。だけど、私は買ってくれる人がいた事にとても感謝の気持ちでいっぱい嬉しかったです。

たくさんの方に知ってもらうには宣伝が重要と考えた私たちはまずは那覇商業の生徒に知ってもらいそこから Anela というブランドを広げて貰うために校内でファッションショーを開きました。

企画が提案された最初の時はファッションショーを開く日付が決定しなかったり、モデルとして出てくれる人を探せなかったり、生徒は沢山来てくれるかなどのたくさんの不安がありました。

前日にはリハーサルを行ったのですが、その時に的確な指示を出すことが出来る人や多くの人をまとめられる力がある人は勇気があって凄いと思いました。自分は沢山の人の前では恥ずかしがってリーダーのような存在になるのは苦手なので周りをまとめてくれた人には本当に感謝の気持ちでいっぱい尊敬の気持ちも生まれました。そして顧問であり担任の先生もみんなの前に立ってまとめられるのが当たり前の事だけど改めて凄いんだなと感じました。

冬休み明けすぐのファッションショーだったのですが最終日にはたくさんの1年生が来ており、自分達の知らない年下の子が集まってくれた時は本当に嬉しく、安心の気持ちでいっぱいでした。

人を集める事はそう簡単ではなくいろんな人の協力があるからこそ生徒が沢山来てくれたんだと思うとショーに出てモデルをしてくれた子やダンスを踊ってくれた人達には感謝を忘れてはいけないと思いました。

広報活動にはファッションショー以外にも Instagram にアップする写真にインフルエンサーの方やテレビで CM に出たりしている方にも広報担当の友達をお願いをして行動力こそが1番大切で、企業のこれからを作るのと強い繋がりが有ると思いました。

そして、テレビや新聞も偉大な力を持っていると、鳥肌を立てながら感じた事もありました。新聞2社とテレビ局一社に取り上げてもらいました。ラジオという思わぬところでもアナウンサーの方が私たちのことを知っていて宣伝をしてくれたりと嬉しかったです。

私が1番驚いたことは、テレビの取材が結構長く続いたことと、少しの間だけと思っていた放送時間が結構長かったことです。それ以上に鳥肌を立て驚いたことはテレビの放送が終わってから Instagram のフォロワーが約200人以上秒単位で増えていったことです。その場にいたみんなで見えながら見ていたのですが本当に楽しかった

です。

他の学校の会社には負けないくらいの宣伝活動をしたことは私達の誇りで、自分たちの全く知らない人や県外の方、那覇商業高校の卒業生の方など幅広い方から Instagram の DM でテレビ見たよ！新聞載ってたね！などと言ってくれる人が沢山いて知ってもらう喜びを知りました。

BASE の販売では設定などをしてくれたチームの友達に感謝でいっぱいでした。私は画面上の細かい設定が苦手なので最初から最後まで頑張ってくれていて凄いと思いました。また、リアビズ側が開催してくれた BASE についてのセミナーでは運営について具体的な事を教えてくれたり、機能や使い方説明があつて他で学べない事を知る機会を作ってくれた事にありがたいと思いました。

販売が始まって梱包作業をしている時には放課後に学校に残って作業していたのですが、その時に残って最後までやる人とやらない人が出てきたり自分や周りの友達とも意見の違いでぶつかったりする事も増えてきて、ストレスが生まれたりしていた時期でした。この時に思い出したのは、ファーストペンギン1話のファクトリアル金田社長の言葉で、「人のせいにしない」「自分で感じて自分で意味を見つけて、頭で考えてできる事をやる」です。あまり作業をやらない人は他で大変な事をしていて忙しい、意見がぶつかるのはこの相手にならばはっきり言っても大丈夫とされているから、ちゃんと自分の意見を伝えたいからなのかなと考えればそこに気を取られずに自分の仕事をこなすことが出来ました。こういうところで役に立つとは思ってなかったけど、動画を見てよかったと思いました。

販売という一通りの作業が終わって最初の時には考えた事もなかった忙しさと大変さをリアビズのおかげで、学ぶことが出来ました。

今ではあの時もっと丁寧に細かくやっていたらよかったという後悔に気づける余裕も出来たし、周りの人にも自分が合わせながら心のズレが出来ないように気をつける事も考えて行動できたし、仲間と協力することの大事さと、尊敬できる人が友達の中で増えていったことが嬉しかったし、そういう事に気づく自分がいるんだ、と新しい発見をすることも出来ました。自分の目標の優勝してみんなで旅行に行くことはまだ結果がわからないから達成できていないけど、最初から最後まで助け合って頑張ってきた10人なのでまだまだ目標達成に向けて頑張っていきたいと思います。

実際にお金を使って企業を作り販売するまでの体験は、簡単には説明出来ない難しさと経験したからこそわか

る楽しさがあって、これからの自分に大きく影響するんじゃないかなと思いました。私の将来の夢は保育士ですが、リアビズを通してやってみたいことが増えたので、さまざまなことに挑戦していけるような人になりたいです。そしてこの体験で学んだことを活かせるように、これまでの努力や後悔の気持ちを忘れずに頑張っていきたいです。

リアビズの模擬起業グランプリに参加して、本当に素晴らしい経験を数えられないくらい出来たし良い学びになったと思いました。そして楽しい思い出もたくさんできたことに感謝します。ありがとうございました。

橋本

リアビズ高校生模擬起業グランプリを通して学んだことは沢山あります。まず始めは企業を立ち上げて自分たちで動かすのがどれほど難しいかです。私たち Anela は今ファッション業界で問題になっている大量生産、大量廃棄に目を向けて地球に優しいブランドを立ち上げようと決めました。それを現実化するためにやらなければならない事は沢山で分かってはいたけれど思ったより大変でした。私たち Anela は最大人数 10 人で運営していたため最初は人手が余っていたのですが、1 月 13 日の販売期間が近づいていくにつれてやるが増えメンバーが 10 人じゃ足りないと思うことが多々ありました。特に大変だったのは発送方法の決定と梱包作業です。どの発送方法を選べば低コストに抑えられるのか、衣服はちゃんと入るのだろうかメンバーでたくさん検討しました。梱包作業でもっと効率的にする方法はないのかと悩みました。手作業での作業だったためどうしても時間が掛かったりメンバーの予定もあって人手が足りず夜遅くまで残ったりして一番大変だったのを覚えています。お客様に届いてからも商品のミスや納品書の間違いがあったりして完璧にやり遂げられなかったことが残念です。改善点をあげるならどのお客様の梱包が済んだのかきちんと分かるような仕組みを作ることです。BASE の注文管理だと発送しない限りずっと未対応になってしまうため、梱包が済んだ数を確認するため梱包済みのお客様の納品書をもう一枚コピーして自己管理していました。しかし納品書が混ざって一から確認し直す、と無駄な作業を繰り返すことが多かったです。顧問の先生からノーコードという存在を教えてもらったので一旦このグランプリが落ち着いてから効率化になる仕組みを作れるのか調べようと思います。

二つ目は影響力の強さです。Anela というブランドを広げるためにまずターゲットにしたのは自分たちの学校

の生徒でした。その内容としては体育館でファッションショーを行い Anela というブランドを知ってもらえば、その生徒の家族や他校の友人に情報が回り、またその家族や友人が…とこのような仕組みが作り出せるからです。そして、今年はコロナの影響で私の学校は毎年行うような行事が一切行えていませんでした。何か思い出作りにもなって学校全体が盛り上がるきっかけになれば…という思いも込めてファッションショーを開催しました。今考えると、学校でファッションショーを行うのは初めての試みのうに授業の一環でもない短い昼休み時間に人は集まるのだろうか、など沢山の不安がありました。それに冬休みを挟んでの開催だったため時間が足りず前日に決まった事などがあり反省点はいくつかありました。しかしみんなで力を合わせて会場設営や呼びかけを行い一日目より二日目、二日目より三日目と毎日改善していったおかげか会場に入ってくる生徒も日が経つに増えていき、私たちの行動を見て周りの先生方からもアドバイスをもらったり協力してくれたり目に見える変化に驚きました。

そして何より驚いたのがテレビで Anela が取り上げられてからです。テレビ局にも協力してもらい 13 日の販売が始まる日に合わせてテレビ放送してくれたお陰で Anela が沢山のの人に注目され Instagram のフォロワーが急激に増え、商品の注文が大量に届きました。沖縄のみではなく東京や大阪からの注文もあり改めて今は情報社会なのかと実感しました。「どうしても Anela の洋服が欲しい」と直接学校に連絡した人もいたと顧問の先生から聞いた時にもっと驚きました。確かに Anela を知ってもらうために始めた事だけれど経験したことのない状況に毎日新鮮でした。自分たちが頑張ってきたことさえ作れば周りは自然とついてくる、という事を実感した瞬間でした。また Anela がきっかけで笑顔になって貰えることが嬉しかったです。特にファッションショー中、生徒たちが楽しそうにしていたのを見て開催した意味があったなと改めて思いました。

三つ目は、団結力や仲間と協力することの大切さです。私たちは販売する商品が衣類、ステッカーやスマホケースなど種類が豊富だったため 10 人のメンバーを細かく役割分担していきました。そのおかげである程度は効率よく動いていきました。しかしやるが増えていったこともありメンバー同士でうまく情報共有ができずに無駄な時間を過ごしてしまう、なんてことがありました。また意見の食い違いで衝突することも何度かあり状況が悪くなったこともありました。けれどそれはメンバー全員が Anela をよりよくしようと思った上での行動から生

まれたものだと思います。相手の意見も受け入れる柔軟力をうまく活用できたしメンバーをまとめるような発言力も身に付いたと思います。

今まで述べた様に反省点はいくつかあります。それでも私はAnelaはよくやったと胸を張って言えます。より良い商品を作ることはもちろん、ファッションショーの開催、商品が届いてからも感謝を伝えるためにテックスカードと一緒に発送を行う、SNS活動やモデルの写真撮影など様々な事を頑張りました。同じ仲間として近くに居る立場だったからこそ私はみんなの努力を知っています。ステッカーが売れ残ってしまった事が一番残念な事ですが、それよりも成し遂げた事の方が大きいと思っています。

最後に私はリアビズの関係者の皆様にお礼を伝えたいです。元はこのグランプリを応募するとき何か思い出作りになればいいなと軽く考えていたけれど、自分たちで考えたものが形になっていくのに喜びを感じて、それを色んな人に知ってもらいたい、届けたいという気持ちが出てきていつしかみんな真剣になっていました。沢山の人の応援され、頑張って作り出した商品を「かわいい」と言ってくれる、そんな初めての経験を与えてくれる機会をくれたリアビズの関係者様に感謝の気持ちでいっぱいです。また顧問の仲村先生、Anelaに協力してくれた沢山の大人たち、そしてここまでやり遂げてくれたメンバーにも同じように感謝を伝えたいです。本当にありがとうございました。

上里

今回リアビズに「Anela」の一員として参加し、多くの貴重な体験をすることができました。

まず、大変だったと感じたことは、仕入れ先を決定する段階でメンバーから色々な意見が飛び交い、話し合いにとても時間がかかりました。原価や質感にこだわり、更に低コストで抑えるために中国から仕入れる予定だったのですが、コロナの影響で発送が遅れる可能性を懸念し、急遽メンバーの知り合いの洋服屋さんから仕入れることになりました。また私たちのミスで、Tシャツのデザインにスペルミスが見つかったり、デザインされたスマホケースが諸事情により売れなくなったりなど、損失もかなり発生してしまいました。

その一方で、私たちの強みとして「広報活動」が挙げられます。例えば、沖縄のインフルエンサーである方にモデルとして写真撮影・インスタグラムでの宣伝を依頼したり、学校内でのファッションショー開催、メディアに取り上げてもらったりなど、みんなでアイディアを出

し合っている限りの手はすべて尽くしました。特に反響が大きかったのはテレビの放映後で、Instagramのフォロワーが秒単位で急増し、一気に知名度を上げることに成功しました。DMを通して、販売を楽しみにする声や高校を何十年も前に卒業したという先輩から応援メッセージが届き、このご時世の中、私たちの活動を通してたくさんの人に希望や楽しさを与えられることができたことに嬉しさややりがいを感じました。

そして、私がリアビズを通して学んだことは、2つあります。

1つ目は、常に情報を共有することの大切さです。私はステッカーの仕入れを担当したのですが、サンプルを仕入れる際にメンバーとの情報共有がうまくいかず、誤解を招いてしまうことがありました。事をスムーズに進ぶためにも、単独で進めるのではなく常に自分の役割の進捗状況を周りに知らせることが大事だと感じました。

2つ目は、仲間の知らない一面を知れたことです。活動していく中でたくさんぶつかることがありましたが、それはお互いがしっかり意見を持っていて、お客様に少しでもいい商品を届けようとしている証拠だと気づきました。話し合いにはいつも時間がかかっていたのですが、お互いの成長につながったと思います。

約4か月間販売に向け、夜遅くまで学校に残ったりテスト期間で両立できなかったりなど、大変な時期もいっぱいありましたが、みんなで協力し乗り越えることができ、販売活動も無事に終えることができたので良かったです。

又吉

私はANELAの仕入れ部として活動させていただきしました。私は2つの経験を通して先を見通す力がついたと思っています。まず一つ目は商品の仕入れ先をネットを探していたときでした。私は服の仕入れ先を探していましたがネットにはたくさんの種類の繊維で作られた商品が調べれば調べるほど出てきました。ですが私は記載されている繊維がどんな特徴のある繊維か分かりませんでした。そこで会社で取り扱う商品について一から勉強する必要があると感じました。販売する会社が商品の知識がないとお客様からの問い合わせにも対応できませんし、信頼してもらうことはできないと思いました。2つ目の経験は仕入れ先の会社の方と見積書を出すためにショートメールのやり取りをしたときのことです。先方は私の問い合わせに丁寧な敬語で答えてくれて、すごく印象が良かったことを今でも強く印象に残っています。私はそれが特別だと思っていましたが、当たり前のこと

だと知って驚きました。取引をするとき、正しい日本語を使うことは当たり前でできていないといけないと分かり、学生の今のうちから先輩や先生に対して敬語で話すことを意識付けようと思いました。

これらの経験をし、社会の一般常識を身に付けておくことの大切さが分かりました。今考えると服の繊維のことや敬語は今までに習っていたことだと気がつきました。これまで勉強するだけ無駄だと思っていたことがこんなにも必要になるとは思いませんでした。この模擬起業グランプリを通して、私は先を見通す力がついたと思います。将来社会に出て必要とされる力を知り、今学校で学んでいることを結び付けることができました。今後は、授業で習うことがどんなことに役立つのかをすべての場合において考え、熱心に取り組み、学校生活をより充実させていきたいと思いました。

宮城

今回のリアビズを通して私は、たくさんの経験だけでなく知識、団結して1つになる大切さを学ぶことができました。私は主にBASEに関わっていて実店舗だけではなくインターネット上での販売、運営の仕方、ショップのデザイン、詳細設定にブログなど運営をする上で必要なことを詳しく学ぶことができました。商品設定をする際にどの写真が見やすいか選ぶことも大切ですが商品説明がとても大変でした。ネットショップを何回も見ただけがありますが、いざ書くとなると何を書いたら良いか分かりませんでした。なので、BASE内にあるショップ事例のファッションのカテゴリで出店している全店舗を見ました。とても大変でしたが、私がやらない限り何も始まらないので一通り目を通すことにしました。モデル着用サイズだけではなく注意事項を全部の商品に書くことによってトラブルなども減らすことができると考えました。また、他にも効率の良い方法はないかと考えるようになりました。ステッカーの取り扱いについても、企業の説明を見て書き加えたりもしました。ブログも全く書いたことがなかったのですが、その際もショップ事例のブログを参考に少し書いてみたりしました。商品が売れにくくなっていくにつれてクーポンを発行したり、まとめ買いをしたら送料が少し安くなるように設定したりしました。そうすることで購入を促すために私たち商業高校の生徒が知っているマーケティングの方法を試して少しずつですが売上を伸ばすことができました。Instagramやニュースなどを使い、大勢の人が目を止めやすい所に宣伝をする事でより沢山の人の人に伝えることも出来ますし、狙っている若いターゲット層に上手く投げか

ける事が出来たことがとても満足でした。思ったよりステッカーやスマホケースの売れ行きが悪くもう少しクーポンの発行時期を早めたり、他の売り方などがあったのではないかと思うところが少し残念ではあります。私たちは全員で話し合う機会が少なく意見や情報がうまく伝わらずれ違ふことが多くありました。ですが、しっかりと一人一人の意見を聞き他の人の意見も聞き入れて納得し同じ方向を目指すことによって皆で1つになって戦えると思いました。悔いのある結果になってしまいましたが、これも経験の1つとしてとても価値のある活動ができたと思っています。リアビズは終わってしましますが、今後も自分たちで活動をしていきたいと思ひますし、今回の経験が出来てとても良かったと思ひます。また、最後までやり遂げる事が出来たのがこのメンバーで本当に良かったと心から思ひます。

最後に、私たちを支え応援してくださった周りの皆様、Anelaのメンバー、なによりこの経験をさせて下さったリアビズの関係者様すべての方に感謝申し上げます。

金城

私は今回のリアビズでリアルにビジネスを体験してみて、思っていた以上にやるべき事が多くて大変で難しかったし、企業の信頼関係や仲間同士の連絡する事の大切さ、期限を守ることの大切さ、マーケティング活動の大切さなどを学ぶことができました。

最初は「楽しそう！なかなか出来ないことだから良い経験になりそう」と、軽い気持ちで始めたけど、実際にやってみると自分が思っていた以上に難しいし、やるべき作業がたくさんあって、とても大変でした。みんな「Anelaをより良いブランドにしたい」という気持ちは一緒だけど、考え方がみんなそれぞれでぶつかる事もあったけど、自分では思いつかないような色々なアイデアが沢山あって勉強になりました。

学校内でファッションショーを開催することで一気にAnelaの知名度が学校中で上がったし、何より、コロナの影響で何も行事が出来なかった学校を盛り上げることができて、みんなが楽しんでくれて、とてもうれしかったです。企画書も1から考えて職員全員の前で発表するのはとても緊張したけど、ファッションショーが終わってとても達成感を感じたし、やりがいを感じる事ができました。

私は広報・マーケティング部として、マーケティング活動を頑張りました。沖縄県内のインフルエンサーに声をかけて、モデルとして写真を撮ったりSNSで宣伝してもらいました。Anelaがティーンズ向けのブランドなの

で、高校生だけではなく中学生にも人気の方や大学生の方をお願いしたのでより多くの方に知ってもらえて、ブランドの価値を高める事ができました。インフルエンサーの方に宣伝をお願いした後、一気にインスタのフォロワーが倍以上に伸び始めたのでやっぱり強いなと思ったし、マーケティングの方法だったかなと思いました。テレビや新聞にも取り上げてもらったおかげで、社会人の方や県外の方など、ティーンズ以外の方々にも知ってもらうことができました。学校の先生方や弁当屋のおばちゃん、友達も「テレビ・新聞見たよ、すごいね、頑張ってるよー!」と言って応援してくれてとても嬉しかったです。

私たちに興味を持って朝早くから夜遅くまで取材をしに来てくれたメディアの方々や協力してくれた企業の方、インフルエンサーの方々、ファッションショーを許可してくれた学校の先生や出演者、見に来てくれた生徒などみんなのおかげだと心から思いました。私たち10人だけの力では本当に何もできなかったしこんなに多くの人に知ってもらえるようなブランドにはなってなかったと思います。Anelaはとても沢山の協力があってのブランドなので、

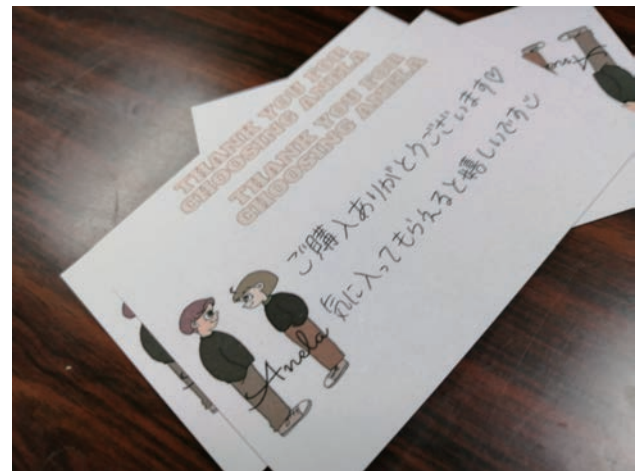
応援してくれるみんなにはとても感謝の気持ちでいっぱいです。これからもより沢山の方に応援されるようなブランドにしていきたいので、この感謝の気持ちを忘れずに一人一人を大切にします。

10人も人数がいて情報が中々上手に回らなかったり、仕事をするのが決まった人だけになってきたり、夜遅くまで残ったりで気持ち的にも身体的にもキツかったときもあったけど、それも高校生で中々できないような貴重な経験だと思うし良い経験と思い出が出来ました。選ばれるかドキドキしながら応募して、不安ななか結果発表を聞いて飛んで喜んで、いっぱい悩みながら企業を探しながらデザインや数量を考えて、待ちに待った販売日から販売終了…。たった4か月とちょっとだけど、毎日が濃くて充実していてとても長く感じました。楽しかったです。

これからの長い人生でこの経験を活かしていこうと思います。グランプリの結果がどうなるかは分からないけど、初めてのことばかりで沢山勉強できたし一生の思い出が出来ました。

こんな素敵なグランプリで貴重な体験をさせていただき、本当にありがとうございました。





オンラインセミナー

いきなりお金を渡されても、なかなかネットショップ開設までこぎつけるのは大変なことです。ネットショップに知見をもつ方や、参加高校生の将来に役立つお話を聞けそうな方をお呼びしてオンラインセミナーを開催しました。



「ネットでモノが売れるための3要素」

塩沢友孝様

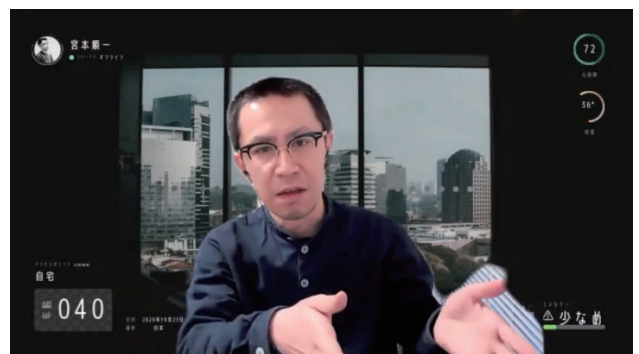
楽天株式会社 地域創生事業・ヴァイスゼネラルマネージャー



「若者が起業を目指す意義」

石井芳明様

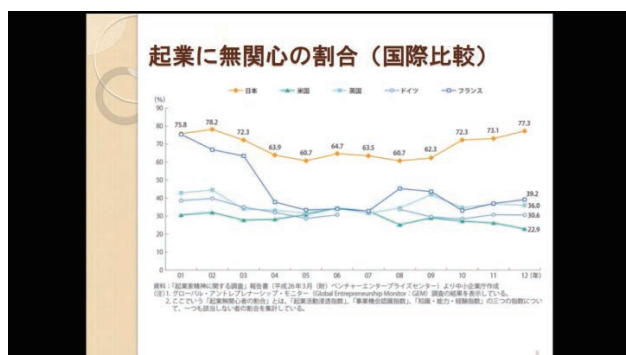
内閣府 政策統括官付オープンイノベーション担当 企画官



「BASE の使い方講座」

宮本順一様

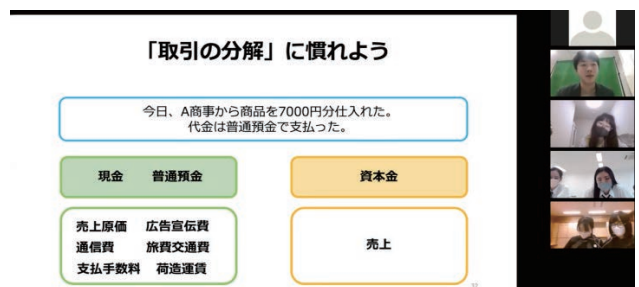
BASE 株式会社 Business&Marketing Division



「ビジネスとビジネスマナーの基礎」

水谷昌弘

金融知力普及協会 上席研究員



「リアビズのための複式簿記」

谷尚俊

リアビズ 大学生ボランティアスタッフ

ファーストペンギン達

リアビズのサブ企画として、起業家を始めとして、自分の人生を切り拓いて活躍している皆さんのインタビュー動画を YOUTUBE にアップしています。ぜひご覧ください。



株式会社 ファクトリアル
代表取締役 金田喜人様



レオス・キャピタルワークス 株式会社
代表取締役 会長兼社長 CIO 藤野英人様



free 株式会社
執行役員 /SMB 事業部長 川西康之様



株式会社 モンスター・ラボ
CEO / 代表取締役社長 鮎川 宏樹様



株式会社 nicomama
代表取締役 江釣子千昌様



この後も続々インタビューを行っていく予定です。
ぜひ YOUTUBE チャンネルをご登録ください。

表彰式

3月7日、表彰式を行い、YouTubeで配信しました。高校生参加者とはzoomを繋ぎ、遠隔でご参加いただきました。



開会に際して、金子昌資 金融知力普及協会理事長からご挨拶を差し上げました。高校生への労いの言葉に加え、高校生に貸与した資金が結果として5%程度のリターンが上がったことが報告されました。



リアビズの運営にあたり、多大なご尽力をいただいた社会人メンターの皆様から、ビデオメッセージをいただきました。高校生をそばで支えていただいたからこそ伝えることができる激励の言葉をいただきました。



最終審査を行った審査員の皆様からは、ご講評をいただきました。審査に関わる書類へのフィードバックだけではなく、決算書類を作成する重要性についてのお話や、これからの人生に向けたアドバイスなど、貴重なお話をいただきました。



閉会に際して、レオス・キャピタルワークス株式会社代表取締役副社長の湯浅光裕様よりご挨拶をいただきました。表彰された高校生を祝福されるとともに、リアビズの経験をもって、世界を見てきて欲しいという、高校生参加者のさらなる挑戦を後押しする力強いメッセージをいただきました。

結果は以下の通りとなりました。

グランプリ

昭和薬科大学附属高等学校 Abouquet

金賞

福岡雙葉高等学校 nine.5

昭和薬科大学附属高等学校 Abouquet

沖縄県立那覇商業高等学校 Anela

銀賞

山梨県立北杜高等学校 食杜北杜

田園調布学園高等部 Petit Cadeau

東京都立第五商業高等学校 Land Stand Origin

桃山学院高等学校 POARD

江戸川学園取手高等学校 マンマミーヤ

銅賞

栃木県立栃木農業高等学校 バイトクリーチャーズ

福岡工業大学附属城東高等学校 ringring

金賞、銀賞、銅賞は売上、商品の出来、マーケティング、決算書類の正確さを評価して授与されました。

グランプリは、プログラムを通して素晴らしい成果を上げ、最も深い学びを得たチームに授与されました。グランプリに選ばれたチームには、副賞として100万円相当のビジネス研修旅行が贈呈されました。



YOUTUBE で配信された表彰式の様子はこちらからご覧ください。



表彰式の後は懇親会を開催しました。

出来れば次回はリアルで集合したいと考えています。



私は、高校生の頃から多くのビジネスコンテストに参加し、起業についての知識を得てきました。「いつかは起業したい」。数えきれないほど口にしてきた、私の「将来の夢」です。しかし、その言葉に実感が籠もっていたかと考えると、実はそうではありませんでした。ビジネスコンテストで仲間たちと必死に考えた案も、それを実践することは想像すらしてきませんでした。結局、怖かったのです。起業に失敗して財産がなくなったら…？今まで築き上げた多くの人との信頼関係が崩れたら…？そう思うと、起業に踏み出す気持ちには到底なれませんでした。でも起業の社会的な価値は大好きなので、夢として簡単に捨てきれません。そんな私が「逃げ込んだ」先が、「ビジネスプランコンテスト」でした。

ビジネスプランコンテストに「逃げ込んだ」私を反面教師にして、皆様にはぜひリアビズに「向かってきて」欲しいです。確かに楽しいことばかりではありませんが、失敗を成長に変える、そのぐらいの気概で、多くの高校生に参加していただきたいと思います。

運営としても、これから回を重ねる中で、より洗練されたプログラムをご提供することを約束します。今後ともアドバイスをどうぞよろしくお願いいたします。

谷尚俊 東京大学 2 年 リーダー
杉原諒 北海道大学 2 年 統括担当 メンター
森愛美 駒沢女子大学 2 年 広報担当 メンター
須永智也 慶應大学 2 年 メンター
越智耀亮 九州工業大学 2 年 メンター
鈴木悠希 新潟大学 3 年 広報担当 メンター
田島祐也 東京大学 3 年 メンター
坪田実那美 慶應大学 1 年 募集・選考担当
セミナー担当 メンター
中島理乃 京都大学 1 年 セミナー担当 メンター
白戸玲寿 東北大学 1 年 募集・選考担当 メンター
高良厚公 東京大学 1 年 統括担当 メンター
磯部元政 京都大学 1 年 メンター
尾崎巧基 東京大学 1 年 メンター
田村元希 関西学院大学 1 年 メンター

研修旅行

研修旅行は、チームの希望により大阪となりました。

DAY1 移動日・桃山学院 POARD との懇親会

DAY2 企業訪問・研修 大阪城見学

DAY3 USJ 視察

DAY4 京都銀細工「かざりや鐿」視察・移動日



矢持李璃花

原田隆史さん

原田隆史先生のお話の中で、継続の重要性を身をもって学べました。

お話最中に資料として渡された元生徒のノートを見ると、ノートをていねいにかくことを続けることで文章力が上がり、文字も綺麗になっていました。「全国優勝」

という目的で始めたことだとしても、何かを継続し続けることで他のいい習慣も身につくのだと気づきました。待ち受ける受験を打破する方法として、沖縄に戻ってからテキストや書籍を読み、原田メソッドを行おうと思います。

三菱 UFJ キャピタル

三菱 UFJ さんの元にお伺いして、私は最初にオフィスの美しさに驚きました。まるでドラマの中のような出立しの建物に圧倒され、緊張感が数倍に増幅しました。お話の中で私たちがこの状態で実際の企業としてやっていくには、キャピタルとは何かについて知ることができました。私にとって難しい話でしたので、理解ができているかどうかはよくわかりませんが、大人になると労働基準法をはじめとする多々の法律で定められた厳格なルールを守らなければならない、今の私たちの状態でそれらをクリアしようとするのは無理であることがわかり、「働く」「雇う」「稼ぐ」ことの本当の難しさを知れました。

ウィズオノウェア

ウィズオノウェアさんでは、IT 関連のお仕事をしているようだったので、IT についてのお話をするのかと思っていましたが、こちらでは仕事における対人関係の大切さを知ることができました。

社長の石橋さんのお言葉で一番印象に残っているのは、「成功するのは全て自分の責任にする人」です。人に期待をせず、その仕事をその人に任せてしまった自分の責任、十分な時間を与えなかった自分の責任と、考えることで次にその人に仕事を任せるときによりその人が効率の良く行える仕事を与えることで、社内全体の効率が良くなるのだなと思いました。



田代雅

私は今回の研修旅行を通して実際に起業することの大変さを考えさせられました。

まず最初に話を聞いた原田隆史さんからはビジネスに対する考え方を学びました。ただ単にお金を稼ぐためだけに仕事をするのではなく、何の為に仕事をしているのか、どんな人に役立つかを考えて問題解決を目標に経営することが成功するポイントだと言っていたのがとても印象に残りました。

次に河田弘さんと佐藤雅彦さんのお話ではリアビズと実際の企業で変わってくるポイントを学ぶことが出来ました。実際に企業を経営するとなると法律などが絡んできて給料の割合を考えたり、どう会社を継続していくかを考えないといけなくて今回私たちが学べなかったようなことを教えてもらうことが出来ました。他にも製品は時代に合った形で販売していくことが大事だということも学びました。

石橋範隆さんの話では企業を設立するまでの道のりや高校生のうちから大切にしていた方がいいことなどを学びました。赤字続きの会社を建て直した話やその中で苦労した話などなかなか聞けないようなことを聞いたのはとてもいい経験になりました。「お金を稼ぐ＝どれだけありがたいと言われるか」という言葉は原田さんの考え方と似ていると思い、人に役立つことを大切にすることが大事なんだと学ぶことが出来ました。

今回の研修を通して学べたことをしっかりと大学生活や社会人になってから活かせるといいなと思いました。



具志堅莉乙菜

原田隆史さん

原田さんの考える、仕事の定義は私もとても共感しました。勿論、人は生きるためにお金を稼ぐために働いていますが、世の中の困っている人たちを助けたい、問題解決に取り組みたい、という思いが私たちの働く原動力となれば仕事に対する喜びに繋がると思いました。

当時の学生さんの書いていたノートから実際原田メソッドを見て、私もやってみたいと思いました。

今年は受験生なので、目標をしっかりと立て目的意識を持ちたいと思いました。

三菱UFJキャピタル

私たちのやってきた事業に対して、気をつけるべき点を様々な視点からいくつもあげてもらい、会社を続けていくことはとても大変そうだなと思いました。起業するのは、あまり難しくないと聞きますが、事業を続けるためには投資してもらったりしないといけない状況もあったりするので、難しいと思いました。投資する側も見極めが重要だと思いました。

ウィズオノウェア

想像していたよりも、たくさんの苦難があったけど、ここまで会社が成長できたのは、石橋さんの仲間を大切にする思いや人間関係、信頼だとすごく感じました。石橋さんも、困っている人を助けるために様々な事業に取り組んでいて、原田さんの考えとおなじだなとおもいました。自分たちのするビジネスにありがとうを探していく、という言葉がとても心に響きました。そして、人と人の繋がりの大切さを感じました。



井上陽萌

最初に訪問させていただいた原田さんからは、目標だけでなく目的をもてる人は目標を完遂でき、特にその目的が4種類あるとハプニングが起きても揺らがないというメソッドを初めて教わったものの、私たちの事業にも通ずるところがあると言ってもらえて運だけで結果を得られたわけではなかったのだと思い、自信を持てた。次に訪問させていただいた三菱UFJキャピタル様の、河田さんからは、私たちの企業が模擬でなくなった際に求められることを教えていただいた。私たちは販売期間が短いこともあり、1つの商品で起業したが、本来の企業は安定させる必要があるの、時代の先をよんで事業をガラッと変える勇気であったり、革新的な新商品を出したり非常に難しいことが求められていることがわかったのに加えて、それを融資や、優秀な人材の紹介という形でささえる河田さんのお仕事は素晴らしいと思った。最後に訪問させていただいた、ウィズオノウェアの石橋さんからは、1つの企業が軌道にのるまでのお話を聞かせていただいた。今もなお、たくさんの事に挑戦する意欲を持ちながら、社員を守ることを念頭におく石橋さんの姿は理想の社長といった感じですごく尊敬できた。最初に訪問した原田さんの、4種類の目的で、自分本位だけでなく、社会貢献も一緒に進めていくのが良いと学んでいたのも、石橋さんも、知らずにそれを達成していて、やはり成功には秘訣があるんだなという点でも感動した。

今回の研修旅行で、訪問させていただいた御三方全員から聞いたのは、こういった機会がないと聞けなかったであろう貴重なお話ばかりで、私をより成長させてくれた。名刺もいただいたので、ピンチになった時はこの日のことを思い出して頑張ろうと思う。



新里 いろは

今回のビジネス研修では、私たちの行なった活動の社会的な位置付けを考えさせられました。

まず、はじめに訪ねた原田先生の教育研究所では、私達の取り組んだビジネスについてハラダメソッドの考えから分析してくださりました。先生の「仕事とは社会の問題解決に取り組むこと」という考え方は、私たちの商品が果たした役割と近い様な感じがしました。

三菱UFJキャピタルでは、私たちのビジネスについて、プロの視点から意見を頂きました。私達の活動では結果としては黒字になってはいましたが、梱包作業や日々の活動の人件費を考慮し、他社との取引をもっと明確にすることが社会で企業として成り立っていくには必要だと知りました。

最後に、ウィズオノウェアでは、ビジネスの原点として、「お金を稼ぐことは感謝の言葉をもらう事」という考え方を教えてもらいました。ビジネスには社会貢献を伴わせることが大切という点で原田先生との共通点があると感じました。また、会社で活躍する人の共通点を尋ねた時、私は教養の多さや能力の高さなどが答えだと想像してましたが、「自分のせいにする人」という答えは少し意外で、私も人のせいにせず、常に自分自身の改善点を探せる人になりたいと思いました。

今回学んだことは、将来だけでなく、生きて行く上で大切なことも学べたので、来年度からの受験も頑張りたいです。



今回のビジネス研修では、下記の皆さんにお世話になりました。お忙しいところ本当にありがとうございました。

◆株式会社原田教育研究所

原田 隆史 代表取締役社長

<https://harada-educate.jp/>

◆三菱 UFJ キャピタル株式会社

河野 弘 取締役執行役員 大阪支社長

<https://www.mucap.co.jp/>

◆株式会社ウィズオノウェア

石橋 範隆 代表取締役社長

<https://withonoware.co.jp/>



第二回大会のお知らせ

リアビズは、リアルなビジネス体験を通じた多様で実践的な学びの場の実現を目指しています。単に「高校生に起業を薦めるプログラム」ではありません。

一次審査に参加するだけでも、事業計画や収支計画を立て、広報戦略を練り、仕入れをお願いするであろう業者の方と交渉する必要があります。

一次審査を通過したら、実際にお金を使って仕入れをし、広報活動をし、商品を販売し、決算書類を作成していただきます。加えて、オンラインセミナーで実践的な知識や将来のキャリア形成に役立つ気づきを得ていただきます。

経理をやってみてその面白さに気付く人。仕入れの話し合いを通じて、ビジネス交渉のスリルに夢中になる人。新しい商品を考えて実際に売れて感動する人。ホームページをきれいに作成することに充実感を感じる人。プログラムの中で、将来に結びつく学びを得る箇所は人それぞれです。

お金を使うことで、あなたの「やりたいこと」は実現できます。しかし同時に、お金を使うことには、大きな責任が伴います。

参加者の皆様には、真摯に、そして全力で、プログラムに取り組んでいただきます。でも、だからこそ、お金を通じて得る経験、学びはとても刺激的で、あなたの次の一歩を踏み出すきっかけになると確信しています。

君の『プラン』の、その先へ。人生を変える、リアルビジネス体験プログラムに、参加してみませんか。

第二回大会の実施も決定しております。

【スケジュール予定】

4月	大会要項発表
5月～6月	一次審査 準備期間
7月	一次審査 応募書類受付期間
7月	一次審査 結果発表
8月～10月	出店 準備期間
11月	販売期間
12月	決算書類作成・提出
2月	最終選考 結果発表・表彰式



Special Thanks



一般財団法人

三菱みらい育成財団

助成

三菱みらい育成財団様

<https://www.mmfe.or.jp/>

本プログラムは、より先進的、特徴的、または効果的な
「心のエンジンを駆動させるプログラム」として助成先に採択され、実施されました。



RHEOS CAPITAL WORKS

協賛

レオス・キャピタルワークス株式会社様

<https://www.rheos.jp/>

本プログラムはレオス・キャピタルワークス藤野英人社長の実施されている
金融経済教育に多大なるインスピレーションを受け誕生しました。
協賛のみならず、高校生を導く社会人メンターとしてのボランティア参加など、
多くのご協力を頂きました。



高校生模擬起業プロジェクト

主催



認定NPO法人

金融知力普及協会

Association for the Promotion of Financial Literacy

助成



一般財団法人

三菱みらい育成財団

協賛



RHEOS CAPITAL WORKS