



第三回 リアビズ 高校生模擬起業グランプリ 報告書

THE 3RD REARBIZ HIGH SCHOOL MOCK ENTREPRENEURSHIP GRAND PRIX IMPLEMENTATION REPORT



認定NPO法人

金融知力普及協会

Association for the Promotion of Financial Literacy



目次

企画概要	1
リアビズとは	2
静岡県立 科学技術高等学校 武子	4
江戸川学園取手高等学校 クレセール	10
大宮開成高等学校 ジャスミン	16
海星高等学校 ピュルテ	25
大阪府立 富田林高等学校 ジョウショウ	30
東京農業大学第一高等学校 リリート	36
昭和薬科大学附属高等学校 ゆいゆくる	42
栃木県立 栃木農業高等学校 エコブルーム	48
福岡工業大学附属城東高等学校 アミーみよズ	54
上智福岡高等学校 あずも	62
昭和薬科大学附属高等学校 シュシュ	68
オンラインセミナー	86
成果発表会	88
審査員	90
最終結果	91
フォトギャラリー	92
ボランティアスタッフ	94
第4回大会のお知らせ	95
Special Thanks	96

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」ために生まれたプログラムが「リアビズ」です。	
期日	2022/6/25 ～ 6/29	募集期間
	2022/7/16	1次審査結果発表
	2022/11/1 ～ 11/30	販売期間
	2022/12/19	感想文・決算書類締め切り
	2023/2/11	成果発表会・表彰式
主催	認定 NPO 法人 金融知力普及協会	
統括	鈴木 達郎 認定 NPO 法人 金融知力普及協会 常務理事 兼 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	
後援	総務省	
協力	株式会社 日本政策投資銀行 株式会社 FUNDINNO 株式会社 山形銀行 株式会社 十六銀行 株式会社 もみじ銀行 株式会社 山口銀行 株式会社 北九州銀行 株式会社 沖縄銀行 株式会社 E ストアー	
報道掲載	クレセール	「シンヴィング」「ラヂオつくば」
	ジャスミン	「埼玉新聞」「テレビ埼玉」
	ピュルテ	「中日新聞」「地域情報誌 YOU 四日市」
	ジョウショウ	「富田林テレビ」「カクテク富田林」「朝日新聞」
	リリート	「世田谷区民ニュース」「valuepress」
	ゆいゆくる	「沖縄タイムズ」「琉球新報」
	エコブルーム	「FM くらら 857」「下野新聞」
	シュシュ	「琉球新報」「ガクアル」「FM21 ふるさとのくがにうた」

リアビズとは



全国約 5,500 校に配布されたポスターを見て
応募を決意！



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！



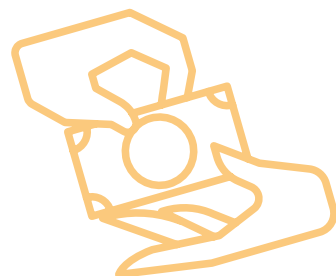
1次審査！

- ・ 11 の模擬企業が選抜



1次審査を通過した模擬企業には、
30万円までの資金を貸与！

- ・ 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！
将来のキャリア観育成につなげる！

静岡県立科学技術高等学校 武子



【商品名】

takeco

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

売ろうと思った理由

私たちは世間に広く流通している化学繊維で作られたエコバッグは本当のエコバッグではないと考えています。なぜなら、石油を使った化学繊維の袋ならビニール袋と変わらないし、自然に還らないからです。そこで、私たちは竹製の布を使ったエコバッグを考えました。竹は天然素材のため自然に還ります。つまり環境を汚しません。また、近年は放置竹林が増加しています。その竹を使えば竹害問題を解決する手助けになるかもしれません。

消費者が買いたいと思うポイント

- ・化学繊維製のエコバッグは持ち手が細く、重いものを持った時に手を痛めやすい欠点があります。しかし、この製品はその持ち手が太めに設計されているので、手を痛めにくいです。
- ・竹製の布は肌触りがよく、静電気も発生しにくいので体へのストレスが少ないという特徴があります。
- ・耐久性が高いので長持ちします。
- ・藍染されているので、見た目がおしゃれです。



【実現可能性（応募書類より抜粋）】

- ・日本には竹を布に作り変えて販売する企業があるので、竹製布を作ることは可能です。
- ・竹は基本的に軽いので運搬コストが低いという特徴があります。
- ・竹バッグは私たちの学校活動の一環で製作が可能です。
- ・一般的な天然素材の綿製の布よりも竹製布は製作コストがかかります。しかし、その分製品を高価にすることで、付加価値がつくので利用者により大事に長く使ってもらえると考えています。投資する側からしたら、利益が上がると考えられるので、安心した投資につながります。
- ・人的資産に関しては、地域住民の皆さんに協力してもらうことが可能だと考えています。学校の近くには放置竹林があり、対応に困っているという話も聞きます。本校は設立から日が浅く、地域住民とのつながりがまだ弱いのですが、竹をきっかけに共同作業などを行うことでできずなが深まっていくことを期待しています。また、収益の一部を安心安全で住みやすい街づくりに役立てるつもりです。
- ・工業高校の生徒として、質の良い製品製作と情報系に関する顧客対応ができます。そうすることで大幅なコスト削減を考えています。

・竹の資源の豊富さと、エコバッグの需要は、これからも続くと思うので、長い目で見て安心できると思います。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 静岡県立科学技術高等学校 』

模擬企業名『 武子 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 14,080
II 売上原価		② △212,065
売上総利益 (=①-②)		③ △197,985
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	④ 12,000	
支払手数料	⑤ 3,830	
旅費交通費	⑥ 0	
通信費	⑦ 0	
荷造運賃	⑧ 360	
消耗品費	⑨ 0	
販売費及び一般管理費 合計 (=④~⑨)		⑩ 16,190
営業利益 (=③-⑩)		⑪ △214,175
IV 営業外収益		
雑収入	⑫ 0	
営業外収益 合計 (=⑫)		⑬ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑭ 0	
営業外費用 合計 (=⑭)		⑮ 0
当期純利益 (=⑪+⑬-⑮)		⑯ △214,175

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	82,395		借入金	296,570
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	△214,175
資産合計	82,395		負債純資産合計	82,395

感想文

片岡 夏凜
社長

この度はリアビズという素晴らしい企画に参加させていただきありがとうございました。私は武子の社長をやらせていただきました。リアビズは顧問の先生にやってみてはと言われて初めて知り、アイデアを出すだけだと思っていたので参加しました。詳しく聞いてみたら 30 万も貸していただき、自分で会社を起し、販売までやるということを知り、驚きました。

私の役割は主にミーティングや講座に参加しその内容をメンバーに伝える事と、仕入れ、縫製、イベントの許可取りなどの電話やメールで他人と関わる事の 2 つでした。正直夏休みから 12 月まで、社長という普通の高校生では負うはずのない責任と不安、やる事の多さに情緒が安定しない時期が多かったです。そんな中、メンバーがたくさん手伝ってくれたり、顧問や両親が励ましてくれたり、メンターさんたちが素晴らしいアドバイスをくださったりしてやりきれました。やりきった今では本当にいい経験だったなと思うと同時に感謝しかありません。

私は高校卒業後、就職したいと考えています。就職するのに大切なことは仕事や社会についてどれだけ知っているかだと思います。ですので今回会社が成功したとは言えませんが、私自身の社会勉強としては、大成功でした。本当にありがとうございました。

深味 倅朱
経理部

私は経理を担当しました。今までにない経験だったので、始めたばかりの時は自分の不甲斐なさを感じるときが何度もありました。特に大変だったのは、協力してくださった布会社や縫製会社の社長さんと、仕入れや製作に発生する費用についてお話した時でした。自分が望んでいたように、スムーズな話し合いができなかったのも、理想と現実の違いがかなり衝撃的でした。しかしながら「これが働くことなんだ」「お金の管理はこれ程までに大変なものなのか」と、考えることが多々あり、今思えば、リアビズに参加する前と後では私自身の将来に対する考え方が大きく変化したなと感じています。この経験をきちんと活かせる人生を歩んでいきたいです。

この度は素晴らしい機会を提供してくださり、本当にありがとうございました。

守屋 悠人
広報・マーケティング部

この度はリアビズ高校生模擬起業グランプリという非常に貴重な体験ができ、とても嬉しく思っています。

自分は広報担当としてチラシを作るなどの仕事をしました。自分はもちろんチラシを作ったことなどはなく、最初は戸惑うことが多かったです。作業も普段 Word を使ってない自分にしてみると慣れないことが多く、失敗することもあり、時間がかかってしまいました。しかし、インターネットの情報やチームの仲間、親の意見などを取り入れて、いいものができたと思います。自分の成長も感じられて素晴らしい企画だと思いました。ぜひ、次回も盛り上がればいいなと思います。

岩堀 衣真
人事法務部

私は人事法務部を担当しました。リアビズに参加したことで、自分たちで実際に会社を興し、商品を考え、販売するといった大変さを身をもって感じました。

この企画の中で一番の思い出は、ショッピングモールの一部をお借りして商品の販売と宣伝を行ったことです。武子の商品が環境にどういった影響を及ぼすのか、この商品に込めた思いを自分たちの言葉で実際に話すことで、ネット上では伝えることができない思いを伝えられる良い機会になったと思います。

リアビズの企画に参加させていただいたことで、普通の高校生では体験することのできない貴重な経験を行うことができ嬉しく思っています。ありがとうございました。

高山 涼葉
仕入部

私は、一度社長の代わりにミーティングに参加しました。社長の伝言は上手く伝えられましたが、質問された時に自分の意見を上手く伝えられなかったことが少し悔しいです。私は今まで、あまり一対一で目上の人と話す機会がありませんでした。ですので、とても緊張してしまい、思ったことを伝えられずにミーティングが終わってしまいました。

この失敗を改善するために、日頃から先生と積極的に会話をするようにし、自分の意見を言えるようにしたいと思います。

池ヶ谷 夏輝

仕入部

私は、チーム紹介動画や商品紹介動画の構成を考えたり、編集をしたりしました。見る人にチームの雰囲気や商品の魅力が伝わりやすいような動画をつくることは難しかったですが、とても面白くて良い経験となりました。編集は今までほとんどやったことがなく、はじめは不安でした。しかし、先生や仲間の助けを借りて完成させることができました。緑を基調とした動画にすることで「武子」らしさが伝わる動画になったと思います。

リアビズを通して、様々な面での自分の成長を感じました。この経験を将来に活かしていきたいです。

島田 姫奈

広報・マーケティング部

私は、プレスリリースをやりました。それまで、プレスリリースを作成したことがなかったので、学校の教務課の先生に聞きながらやりました。良かった点は、模擬起業グランプリの詳細などを要約してまとめることができたことです。新聞社の方にも伝わる内容になったと思います。反省点は、完成が遅くなってしまったことです。文化祭の準備の時期と重なってしまい、文化祭の準備にばかり集中してしまいました。プレスリリースをもっと早めに作ったり、隙間時間をうまく使って作ることができたと反省しています。今回の経験を次に活かせるようにがんばります。

大石 茜

人事法務部

私は商業施設での商品の販売や紹介をしました。スライドショーを使った紹介ではお客さんを前に商品の良さや魅力を分かりやすいように説明しました。ゆっくりと聞き取りやすい声で話すことを意識できたと思います。普段は大人と話す機会が少ないため緊張もありました。また、チラシ配りは断られてしまうことも多く、悔しくもありました。しかし、このような気持ちを味わえたことや最後までやり抜くことは、これからに向けて良い経験になりました。リアビズに参加し学んだことを日々の生活で活かしていきたいです。





江戸川学園取手高等学校 クレセール



【商品名】 クレポット

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

1つ目は、環境にいいことです。「クレポット」は、廃棄されるはずだったコーヒー豆のかすを原料に製造してるので、コーヒー豆のかすの廃棄量が削減され、環境への負担の軽減につながります。2020年の日本のコーヒー消費量は約43万トンに及ぶというデータがあります。コーヒー豆のかすからは、温室効果の高いメタンガスが発生するので、環境に悪影響を及ぼすと問題視されています。そこでSDGsの目標12の「つくる責任つかう責任」にもあるように、私たちが「クレポット」を作り、使ってもらうことでコーヒーかすの廃棄問題に貢献でき、地球にやさしい選択肢を増やせると考えています。また、「クレポット」の販売を通して、1人でも多くの人にコーヒー豆のかすの廃棄問題を知ってもらい、環境問題に対する具体的な意識を高めることもできるのではないかと考えています。

2つ目は、日々の生活の中に「クレポット」があることで環境問題への意識が高まるということです。私たちは普段から環境について考える機会はありません。ですが、今地球の環境問題は様々な点で深刻化しており、1人1人が環境問題を意識することが今後の地球にとって不可欠です。では、なぜあまり環境

問題を意識しないのでしょうか。私たちはその理由の1つに環境問題と聞いても身近に感じられず、スケールが大きいと感じ、他人事だと思っているからだと考えました。そこで「クレポット」を販売することで、お客様がクレポットを買うときだけでなく、お家の中でクレポットを目にするたびに少しでも環境問題について考えるきっかけができるはずだと思います。きっかけがあるだけで環境問題についての関心をより身近に持てるようになり、そのことに意識しながら生活できるようになるのではないかと考えています。

3つ目は、コーヒー豆のかすを使った肥料には消臭効果が期待できることです。コーヒー豆は脱臭剤などに使われる「活性炭」と同じく表面に小さな穴がたくさん空いている多孔質構造をしており、匂いを吸着してくれます。また、コーヒー豆のかすは湿っていると活性炭に比べて5倍の消臭効果があります。つまり、「クレポット」で植物を育てれば、植物を育てる際に発生してしまうカビなどが原因の悪臭を消臭することができ、快適に育てることができるようにと考えられます。

4つ目は、コーヒー豆のかすを使った肥料には害虫などを寄せ付けない効果が期待できることです。植物を屋外で育てるとき、葉っぱなどに害のある虫が寄ってくることもあり、屋外で楽しみたいお客様の邪魔を

することがしばしばあります。ですが、私たちの肥料に含まれているコーヒーの匂いには害虫を寄せ付けないう効果のあるカフェインやタンニンが含まれているため、一般的な害虫であるヨトウムシやネコブセンチュウなどに忌避効果があります。コーヒーのかすから肥料を作っている「クレポット」で植物を育てることで、害虫対策にもなると期待できます。また、猫もこの匂いを不快に感じるため、猫が葉っぱを食べてしまったり、土を荒らしてしまったりというような被害も対策できるのではないかと考えています。

5つ目は、「クレポット」と一緒に土と肥料、花の種を販売することで、お客様が楽に鉢植えを始められるということです。土と肥料、花の種を付属で売ることでお客様が別で肥料などを買う必要がなくなり、買ってすぐに植物を育てられ、「クレポット」を楽しむことができます。また、どんな花を育てるか、どんな肥料が良いのかといったことを考える必要がないので、手頃に始めることができます。

6つ目はコロナ禍でお花や鉢物の需要が増えていることです。コロナ禍でお家時間が増えたことなどにより、花屋さんの売上が伸びていたり、鉢物の需要が高まっていたりします。「クレポット」はコンパクトで手軽なので、今から鉢物を始めたい人などの需要にも寄り添っていけると考えています。

7つ目は癒しをもらえることです。花には癒し効果があり、花のある部屋で過ごす人はストレス時に高まる交感神経の活動が25%抑えられる一方、リラックス時に高まる副交感神経の活動が、29%高まるというデータが医学的に証明されています。「クレポット」は卓上でも楽しむことができるのでテレワークの際に机上におく事などができ、育てることで愛着が湧きながらコロナ禍でのストレスや日々の疲れに癒しを与えられるのではないかと考えました。

8つ目はコーヒー豆のかすを使った肥料を使うことで、植物の発育を助けることが期待できるということです。コーヒー豆のかすを発酵させずそのまま肥料として利用すると、含まれる多量の炭素と若干量の窒素などが原因で種子の発芽を妨げてしまう可能性があります。腐葉土と分解、発酵させれば微生物の成育を促進させ、状態の良い土にすることができます。今回私たちは植木鉢だけでなくその後を考えて肥料にもこだわり、より植物が成長しやすいものを作っていこうと思っています。

【実現可能性（応募書類より抜粋）】

クレポットの実現可能性が高い理由は3つあります。

1つ目は株式会社「ProntNet」と既に商品の共同開発の許可が取れていることです。「ProntNet」さんは既にAirX事業ということでコーヒー豆のかすをリサイクルする事業を展開されています。具体的には、ベトナムの子会社さんと手を組み、コーヒー豆のかすからマグカップやカトラリー、化粧品容器などを作られています。今回私たちは、「ProntNet」と協力することができれば私たちの商品案が実現可能に近づくと考え、「ProntNet」さんにご依頼したところ、快諾していただきました。

共同開発の流れとしては

①私たちが「クレポット」の形の図案を書き「ProntNet」さんに提出する。

②その図案をもとに型を「ProntNet」さんに作っていただく。

③ベトナムの工場で作ってもらう。

④完成したものを日本に送ってもらい、「ProntNet」さんから江戸取に輸送してもらう。

という流れになります。

2つ目はコーヒー豆のかすの提供をしてくださる方として「タリーズコーヒー TX 守谷駅店」、「Coffee factory 守谷駅前店」、「カフェモアル」さんに承諾を得ており、第1次審査を通った場合は協力してくださるということです。ただし、コロナ禍で承諾していただいた店舗さんが臨時休業になってしまう可能性も考え、商品販売前まで提供していただける方を探し続け、お返事を待っている「スターバックスコーヒー トナリエキュートつくば店」さんなどとさらに交渉しコーヒー豆のかすの確保を続けていきます。

3つ目はコーヒー豆のかすで作った肥料の作成が時間はかかりますが、簡単で確実にできることです。作り方の手順が簡単で、インターネットなどを活用し自分たちで作成できます。また、肥料品質確保法に関しても、コーヒー豆のかすを使った肥料を販売するために必要な提出物を調べるのが既にできています。時間的にも、肥料を作るのに約1ヶ月そのさらに2週間より前に書類を提出する必要がありますが、販売開始が11月からで、開店準備期間中の8月頃に余裕を持って提出することができるので肥料品質確保法を厳守できます。

事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 江戸川学園取手高等学校 』

模擬企業名『 クレセール 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 434,423
II 売上原価		② 247,983
売上総利益 (=①-②)		⑦ 186,440
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 2,770	
支払手数料	④ 570	
旅費交通費	⑤ 860	
通信費	⑥ 672	
荷造運賃	⑦ 31,065	
消耗品費	⑧ 110	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 36,047
営業利益 (=⑦-①)		② 150,393
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		③ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		④ 0
当期純利益 (=②+③-④)		⑤ 150,393

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	261,540		借入金	111,147
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	150,393
資産合計	261,540		負債純資産合計	261,540

感想文

菊池 由菜
社長

妥協しない。これは、リアビズに取り組む中で私が1つのモットーとしていたものです。

クレセールの一員として活動してきた約半年間は私にとって1つの転機であり、とても濃い時間でした。社長に就任した私は元々積極的な方ではなく、人を率いることもほとんどありませんでした。しかし、リアビズに挑戦する事で自分を変えたいという思いと社長としての責任感から、自分にも周りにも妥協せずに一生懸命に取り組もうと努めてきました。毎日の進捗状況を確認するミーティングを開いたり、やらなければならないことのスケジュールを組んだり、初対面の方とも交渉しあったりしました。もちろん、ほとんどのことが初めてのことでだらけだったので試行錯誤の連続でしたが、それを乗り越えてきたからこそ得られる達成感が大きく、今では全てが思い出です。時に意見が食い違うことでぶつかり、行き詰まることもありましたが、みんなで本気でぶつかり合うことで諦めず、前へ前へと進んでいくことができたのだと思います。私が社長としてみんなをまとめることができていたかは正直わかりません。しかし、こんなにも社長らしさがない私についてきてくれたメンバーは唯一無二の存在です。ここまで苦楽を共にしてきたメンバーとのかけがえのない絆は一生の宝物となりました。失敗も成功もたくさん味わってきましたが、私は「クレセール」の一員でいられたことを誇りに思っています。そして、ふとしたときに思い出を振り返り、とても楽しかったよねとみんなで笑い合えたらいいなと思います。

私自身を変えるきっかけとなり、挑戦することの楽しさを教えてくれたリアビズには感謝しかありません。また、コロナ禍で行事が少ない中、このような充実した貴重な経験をすることができた私たちはとても恵まれており、本当にありがたいなと思います。関係者の皆様、クレセールの活動に協力してくださった皆様、そしてメンバーのみんな、本当にありがとうございました！

河本 怜佳
人事法務部

私がリアビズで得たものは何か。それを考えるとキリがないほど出てくると思います。将来に生かせる貴

重な体験ができた、仲間と協力する大切さ、協調性・社交性が高まった、感謝を伝える大切さなどありきたりなものではありません。私が出たもの、それは「困難」です。「困難」を出たとはどういうことか。

リアビズの活動の中で、たくさんの方々に応援していただき、それらに応えるためメンバーのみんなと最善を尽くしてきました。しかし私たちの活動は決して簡単なものではなく困難の連続でした。しかし、その全ての困難を乗り越えたとは思っておらず「高校生」という立場であるが故に越えられなかった壁もあったように思います。例えば人間関係。誰か1人が熱すぎても冷めすぎてもいけません。さらには、熱くなる時期によってもずれが生じてしまいます。人間関係を構築していくことの難しさを目の当たりにし悩んだ時期もありました。しかし仲間と一緒に何かを成し遂げた時の達成感は尋常じゃないほどの嬉しさや喜びにつながることに気づきました。もっとメンバーのために貢献できたのではないかと後悔する部分もありますが、共に活動できたことは私にとってとても喜ばしいことです。今までの人生で困難はいくらでもありましたが、これほど短期間で高い壁を乗り越えようとする体験を、高校生でできたことに誇りを持とうと思います。今後の人生この困難とは比べ物にならないほどの大きな壁が立ちほだかと思いますが、この経験から乗り越えようと頑張ることができる気がします。普通とは違う青春を送れたことにありがたみを感じた約半年間でした。

足立 啓悟
経理部

リアビズに挑戦しようと思ったきっかけは社長からの誘いでしたが、リアビズを通して次第に自分から主体的に活動ができるようになっていき、後悔のない半年を過ごすことができたことが何よりもうれしいことです。

コーヒーかすで作った肥料を販売することを考え、提案したことは本当に誇りに思っています。自ら提案した案を実現するために様々な資料を取り寄せ、電話をし、書類を提出する。それらの作業は非常に新鮮で苦労や困難がありながらも肥料が売れた達成感は今までの人生で一番のものでした。

BASEのページ作りもとてもやり甲斐のあるものでした。インターネットやセミナーで勉強した知識を活かし、見やすく面白いBASEのページ作りをするというのは簡単ですが、実際にやることは難しいことでした。

見やすい配置、色を考え、読みやすく、しかし、しっかりと情報のある文章を考えることは自分にとって初めてで苦しいものでした。販売が始まる直前まで構想を考え抜き、写真を載せる作業が夜中まで続きました。作業が好きな私にとってとても楽しい時間であり、でき上がった BASE のページは私の長い作業時間を忘れさせてくれる出来になりました。

経理の仕事は自分の将来を考えるきっかけにもなりました。経理部として全員の領収書を集め振替伝票を毎日書き、それらを総勘定元帳に書き写していく作業は小さな努力の積み重ねのように感じました。試験期間などがあったためにとても苦しい時期が続きましたが、完成した損益計算書はその小さな積み重ねの結晶であり、私にとって血と涙の結晶に見えるほどでした。

そして、私はリアビズを通し、書類の作成、お金の計算、BASE、肥料作りなどコツコツと何かを成し遂げることが好きだとはっきり実感しました。リアビズの、特に経理の仕事は大変だったのにも関わらずやっている時は楽しいほどでした。リアビズをやって私のやりたいことはもしかすると経理などの数字を扱う仕事をするのではないかと考え、これからの活動にも繋がっていきたいと思っています。リアビズをやり始めた時は思いもよらない経験と将来の夢への手がかりを掴め私は本当に幸せです。

岡本 頼樹

仕入部

リアビズという活動を知ったのは、クレセールのメンバーから誘われたことがきっかけです。最初は社会貢献に関われるし、自分自身も良い経験ができるのではないかと軽い気持ちで参加しました。しかし、実際活動に参加してみると、1次審査を通過することさえ難しく、連日意見を出し合い、メンバーみんなで徹底的に追及しました。その結果、無事に1次審査を通過することができた喜びは今でも感慨深いです。しかし、1次審査を通過してからが困難の連続でした。販売にあたり、全てが未経験であったし、まず、起業すること自体初めての体験だったため、必要なことを一から学ぶ必要がありました。慣れないことに挑戦しながら、日々自分の学びに変えていきました。

僕は仕入部の役職に就き、販売にたずさわる一般企業との言葉のやり取り、丁寧な言葉づかい、敬語などとても苦戦しました。また、植物は生き物なので何回かに分けて仕入れをするなど、大変な作業になりました。仕入れ以外でも、メンバーの中で僕だけが、電車で

片道2時間ほどかかる場所に自宅があり、活動中、帰宅時間が遅くなる機会が増え、日々疲れを感じることも多くなりました。休日に集合する際も時間がかかり、連携を取り合うことが容易ではなく、理解不足で皆にとっても迷惑をかけることが多々ありました。それでもメンバーは、そんな僕を何度も助けて支えてくれたので、僕もみんなの為に最大限の力を出そうと前向きに動きました。徐々に皆を助けることができ、効率も上がって感謝される機会も増え、僕自身の喜びにもつながりました。困難を通して、改めて自分1人では何もできず、仲間との連携、そして、協力することの大切さを学ぶことができました。

いよいよ11月の販売が始まり、前半は思うように売上が伸びませんでしたが、徐々にお客様が増えていき、無事に目標であった200個完売を達成することができました。その後もお客様からの追加要望があったのでここで終わりにするのがとても惜しく感じました。また、販売期間中にはSNSやメールなどで、たくさんの方々から応援の言葉をいただき、そのことがとても励みになりました。商品を完売することができたのも、応援して下さった方々や、支えて下さったメンバーさん、そして、メンバーのおかげだと思っています。このリアビズで学んだ様々な経験を支えに、他者への感謝を忘れず、今後も社会に貢献できるように成長していきたいです。

亀井 礼菜

広報・マーケティング部

後悔しない方法。それは最後まで挑戦し続けることだと、リアビズを通して感じました。

私にとってリアビズでの活動は初めてのことが多く、苦戦の連続でした。私は広報マーケティング部としてクレセールに携わったのですが、商品写真の撮影やプレスリリース、マーケティングにおいても一からのスタートでした。ですがそれでも「どうすればたくさんの人に私たちの活動を知っていただけるのか」ということを1次審査に通過してからの半年弱、常に考えながら手探りでマーケティングを行なっていきました。時間をかけて自分の満足のいくアプローチをしても、思うような反応をいただくことができない時期もありましたが、やめたいと本気で思ったことは一度もありません。なぜなら、10月に200個のマグカップが届き、実物を見た時に絶対に完売させたい、1つも残らせたくないと思っただけからです。私は完売させることができずに、販売期間が終了した後過去を振り返って後悔するこ

とが凄く嫌でした。必ず完売させて笑顔で終わりたいと思っていたのです。ですが販売を始めると現実は一厳しく、11月に入っても前半は思うように売れませんでした。30日で200個を売り上げるなんて無理だ……と思い始め、もっと10月中に告知できていれば、と早くも自分のマーケティング力の無さを後悔していました。ですがそこで諦めず、リール動画に力を入れたり、インフルエンサーの方に連絡をとったりと行動し続けて本当に良かったと心から思います。結果として10月まで200人程度のフォロワーしかいなかったInstagramは11月の1ヶ月間のみで380人程のフォロワーが増加し590人のフォロワー数を持つアカウントへと成長、コメント数が0だった投稿にも応援メッセージが並ぶことが増えました。断られるかもしれない躊躇するのではなく、こちらからアクションを起こすことの大切さを実感しました。挑戦しなければ何も始まらないし、チャンスも訪れないということを実際に体験しながら学ぶことができて良かったです。これからも挑戦することの大切さを忘れずにいたいと思います。

また、私がこうして途中で諦めることなく続けることができたのは、様々な方の支えがあったからであることは言うまでもありません。高校生の模擬企業である私たちに協力してくださった企業様やインスタグラマー様の存在があったからこそ商品をたくさんの方に届けることができました。また、BASEでの再販を希望してくださる方がたくさんいたり、コメントやDMで応援メッセージをくださった方がいたり、温かい言葉をかけてくださる皆様には本当に心が救われました。私たちクレセールに応援の言葉をかけてくださった皆様、本当にありがとうございました！

そしてもちろん、ここまで一緒に支え合ったメンバーの皆の存在も私の中でとても大きくあります。意見がぶつかることもありましたが、そうしてみんなでいいものを作り上げていくことがとても楽しかったです。

改めてクレセールに関わってくださった全ての皆様、ありがとうございました！



大宮開成高等学校 ジャスミン



【商品名】

LUCIA

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

大きく分けて5点あります。

1点目は、幅広い層をターゲットに商品を販売できる点です。本商品は香り、見た目を楽しむものなので、老若男女問わずお楽しみいただけます。包装にこだわっているのも、ちょっとしたギフトやお部屋のインテリアにもお使いいただけます。

2点目は、ロスフラワーを長い期間楽しむことができる点です。私たちは「やむを得ず廃棄されてしまうロスフラワー」を減らし、多くの人に少しでも長くお花を楽しんでもらいたいと考えています。そこで、商品を使用する前はインテリアとして、使用後はドライフラワーのアクセサリーやキーホルダーとして長期間にわたってお楽しみいただける商品を開発しました。

3点目は、1つ1つの商品が違ったデザインになる点です。いただけるお花は、時期や天候によって異なり、また商品は私たちが手作りするため、1つとして同じデザインの商品はありません。購入していただいた方に自分だけの物として楽しんでいただくことができます。

4点目は、類似商品がない点です。私たちの商品は入浴剤と同様の作成方法ですが、入浴剤としてではなく、机の上でアロマの香り、ドライフラワーの見た目、

発泡の音を楽しむ即席ハーバリウムとして販売します。現在、市場に類似した商品はなく、市場の競争を避けて販売できると考えています。

5点目は、地域貢献できる点です。現在、多くの花農家さん、仲卸業者さんで多くのロスフラワーが発生しています。地元埼玉県の花農家さん、仲卸業者さんが抱えるロスフラワーを提供していただき、商品にすることでロスフラワー処理のための費用削減に貢献できると考えています。すでに笠原園芸様、大宮フラワーセンター様よりロスフラワーを無償または低価格でいただけることになっており、アナベル、カスミ草、バラなどをいただいていたためドライフラワーの試作を行いました。ご協力いただいた農家の方やお店にはボランティアで作業の手伝いをさせていただこうと考えており、地域のコミュニケーションの輪を広げることでもできていると思っています。

【実現可能性（応募書類より抜粋）】

〈会社名の由来〉

会社名の JasMine はジャスミンの花からきています。ジャスミンはペルシャ語で「神からの贈り物」という意味です。Mine には英語で「私の」という意味で、Mine と強調することで「私たちの贈り物」となるようにしています。商品を受け取ってお客様に喜んでいただけるよう誠心誠意つとめていく会社です。

〈ミッション・ビジョンに関して〉

私たちのミッションは「商品を買っていただくお客様に幸せを贈る」です。お客様には私たちの商品を通して幸せや癒しでいっぱいになっていただきたいと思います。

次に、私たちのビジョンは「1次審査を通過し、グランプリを獲得すること」です。学校生活とリアビズを両立し、お互いに支え合いながらともに成長していきたいと思っています。

〈人員について〉

生徒8人で協力して業務に当たるので人的資産に問題はありません。各部署に2人ずつ所属していますので、漏れがなくお互いに支え合えます。

〈情報共有の方法について〉

私たちは仕事に関する情報の伝達がうまくいくように共有ノートというものを作成し、そのノートにその日決まったことを記録し、共有します。情報共有が疎かだとトラブルのもとになり、仕事に支障が出て最悪の場合、お客様に迷惑をかけてしまいます。それらを防止するために日頃から緊張感をもって仕事に取り組みます。

〈感染症対策について〉

作業前には手と作業デスク、使用する道具全てを消毒します。作業前の検温を徹底し、作業中は常にマスクをします。製造者側に感染者が出た場合希望する方には追って連絡いたします。

〈クレーム対応について〉

購入する前に注意事項を伝えます。商品同封のカードにお問い合わせフォームのQRコードを添付し、商品について不明な点を入力していただきます。

〈広告・マーケティングについて〉

広告・マーケティングについては学校の先生方や、さいたま市役所の方々からアドバイスや企画調整の協力をしてもらいながらおこなっていきます。

① SNS による宣伝

個人情報流出防止のため生徒指導部の先生と話し合いながら宣伝していきます。具体的にはInstagram、Twitter、TikTok、YouTubeなどの拡散力のあるソーシャルメディアを使用していきます。

しかし、生徒指導部の先生方の判断により①ができない可能性もあります。お客様に安心してご購入していただけるように感染症対策を万全とした仕入れ、梱

包、発送の過程を動画にして載せたり、実際に商品を使用している写真を載せ、多くの人に認知してもらいます。

② 学校の HP による宣伝

本校には専用のHPが存在しますので、学校に協力してもらい私たちの活動を宣伝してもらいます。

③ 大宮区の HP による宣伝

学校が所在するさいたま市大宮区役所のページに私たちのHPのリンクを貼ってもらいます。

④ 広告配りによる宣伝

初めに学校生徒を対象として、広告を配ります。その広告に私たちの商品のHPのQRコードを記載しておきます。その活動期間は10月半ばから11月末までを予定しています。

10月29、30日には本校で文化祭がありますのでその期間でも実施していきます。10月終わりあたりから学校の許可をもらい、警察署への許可を申請し、許可が下りたら、大宮駅付近でも広告を配っていきたいと考えています。

⑤ 地方メディアによる宣伝

地方のテレビ・ラジオ・新聞などの取材に応募します。具体的には株式会社 エフエムナックファイブ 様、株式会社 テレビ埼玉 様、株式会社 埼玉新聞社 様に取材を申し込む予定です。

⑥ 店舗販売について（＊）

埼玉県内のショッピングモールでの手売り販売と花屋や雑貨店に委託販売をお願いする予定です。

〈薬機法に関して〉

私たちはバスボムと同様の作り方で製造しますが、化粧品・美容・健康効果目的で販売するのではなく、即席ハーバリウムとして販売します。よって、薬機法は適用されません。

〈追加販売の可能性〉

私たちは企業に商品製作を委託せずに手作りで商品を製造するため、迅速な追加販売が可能です。

〈商品の作成方法〉（直径3cmの商品3個分）

1. 重曹 4 g、クエン酸 20 g、コーンスターチ 5 g、食塩 3 g、アロマオイル 5～10 滴、ドライフラワー（※1）の花びらをボウルに入れ、混ぜる。
2. 水を霧吹きで3～5プッシュ吹きかける。

3. 球体の型に2を入れ中心にレジン製品(※2)が来るように押し固める。
4. 完全に乾燥させ、包装をしたら完成。

(試作を行ったところ、乾燥の時間を除いて、3個当たり約15分で作成が可能です。今後更なる効率化を図り、より短時間での作成を可能にしていく予定です。)

※1 ドライフラワーの作成方法

花びらの大きな花はハンギング(自然乾燥)法、花びらの小さな花はシリカゲル法を用いて製作します。ハンギング法は約1週間、シリカゲル法は電子レンジを使用すると約10分以内でドライフラワーが完成します。完成したドライフラワーは防虫剤、防腐剤をかけて保存します。

※2 レジン製品の作成方法

1. シリコン型に半分の高さまでレジン液を入れる。
2. ドライフラワーを入れ、UV、LEDライトで硬化させる。
3. その上から、シリコン型をレジン液で満たすように入れ、ヒートン(金具)を取り付ける。
4. UV、LEDライトで、約2分間硬化して完成。
(試作を行ったところ、1個当たり約5分で作成可能です。レジン製品は長期の保存が可能であるため、少量ずつ長期にわたる製作を予定しています。また、レジンの形については現在検討中のため、今後の試作によって決定します。)

〈成分表示・使用上の注意について〉

購入してくださったお客様に安心してご使用していただけるよう、①品名 ②成分 ③販売・製造元 ④使用期限を記載したシールを商品表面に貼付します。また、安全に使用していただくために、①使用方法 ②使用上の注意 ③感謝のメッセージ ④販売ページのQRコードを記載したカードを商品に同封します。

〈発送・梱包の仕方について〉

商品の梱包は自分たちが行います。190mm×185mmのクッション封筒に商品を入れ、定形外郵便の規格外で発送します。送料は全国一律で300円の予定です。送料込みの価格で販売します。

〈お客様の個人情報に関して〉

お客様の個人情報(お名前、住所等)は購入していただいた商品に関する連絡、商品の発送以外で使用することはありません。

〈SDGsに関して〉

新しいお花を摘んで製作するのではなく、廃棄されてしまうお花を地元のお花を取り扱っているお店から直接頂き、それを使用し製作する点で、「No.12 つくる責任つかう責任」、「No.17 パートナリーシップで目標を達成しよう。」を達成できると考えています。

〈募金について〉

私たちは利益の5割を埼玉県にシラコバト基金として寄付し、さらに5割をウクライナ支援金として国連UNHCR協会に寄付させていただきます。シラコバト基金は豊かな地域福祉づくり推進事業・福祉ボランティア育成事業・支援着業・障害者生活サポート事業に、国連UNHCR協会はウクライナ及びヨーロッパ地域での救援活動に使われることが公表されています。

〈店舗販売についての詳細〉

私たちはネット販売だけでなく、店舗販売にも力を入れていきたいと考えております。人が行きかう場所での販売が理想ですが、デメリットとして、場所を確保することが難しいことや、場所のレンタル料が高いことなどがあげられます。よって個人店に販売をお願いすることを考えています。他にも、11月中のお祭りなどのイベントや、本校でも販売することを考えています。さらに、SNSで商品宣伝をしていただいたお客様に対して割引を検討しています。例えば、Instagramの場合、お客様の商品宣伝をこちらで確認できましたら、専用の割引券をDMにて配布します。店舗でのお支払い方法につきましては、現在、現金のみのお支払いを予定しております。また、商品同封のカードにアンケートフォームのQRコードを添付し、本商品をどこで知ったのかや、商品に関する詳しい評価(価格、見た目、質、その他感想)を入力していただき、その後の販売方法に活用する予定です。

〈最後に〉

私たちがリアビズに参加しようと思ったきっかけは、将来起業したいと考えている人がいるのではなく「グランプリになった時の研修旅行に行きたい」という本当に単純な理由でした。しかし、この書類を作成するにあたってそのような生半可な気持ちではダメなんだと気付きました。

ここ1,2週間は「お客様にこの商品を買ってもらいた

い!! そのためには1次審査を必ず通過したい!!」という気持ちで準備しています。

書類作成にあたり、すでに衝突はありました。取引先が決まるのに時間がかかったり、チーム内で価格感、考え方の違いによってもめたり、

でも、取引先から了承をもらえなくてもみんなで手分けをして調べたり、たくさん問い合わせました。価値観などが合わなくてもお互いが納得いくまで話し合いました。今の私たちならどんな困難も乗り越えていけると信じています。

学校の先生方や笠原園芸の笠原さんにいろいろなことを教えてもらいました。忙しい時間の中、私たちの相手をしていただいてとてもうれしいし、この恩は絶対忘れません。

この会社を選んでほんとうによかったなと思ってもらえるように勉強や部活と両立しながら全身全霊で取り組みます。

よろしくお願いします!!



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 大宮開成高等学校 』

模擬企業名『 ジャスミン 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 373,000
II 売上原価		② 142,854
売上総利益 (=①-②)		⑦ 230,146
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 4,660	
支払手数料	④ 7,017	
旅費交通費	⑤ 0	
通信費	⑥ 0	
荷造運賃	⑦ 10,515	
消耗品費	⑧ 16,048	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 38,240
営業利益 (=⑦-①)		② 191,906
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 940	
営業外収益 合計 (=⑨)		③ 940
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		④ 0
当期純利益 (=②+③-④)		⑤ 192,846

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	418,803		借入金	225,957
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	192,846
資産合計	418,803		負債純資産合計	418,803

感想文

鍵 竹織

社長・人事法務部

まず、リアビズに参加できたことを心から誇りに思います。私はこのリアビズを通して社会の厳しさや仕事の大変さを学びました。はじめてのことばかりで経験や正しい知識もない0の状態からスタートでした。思っていたよりもはるかに仕事内容は上手くいきませんでした。仕入れについての電話をしてもそもそも相手にしてもらえなかったり、仕事をするにあたってその専門的な知識も必要だったり。勉強や部活との両立も難しく、もう全てを放棄したいと思ったこともあります。ですが、ジャスミンメンバーや先生方が支えてくれて立ち直ることができました。リアビズの活動をしている時に友達や先生方から「すごい！頑張ってるね！」と言われたり、商品を購入してくださったお客様からの感謝の言葉をもらった時は、「よしこれからも頑張ろう」「今まで頑張ってきてよかったな」などうれしい気持ちで胸がいっぱいになりました。素晴らしい人たちに囲まれて支えてもらって、貴重な経験をできて、たくさんの人から感謝の言葉をもらって……この上ない幸せをありがとう！

和賀井 心渚

人事法務部

私はこのグランプリに参加して、ここでしかできない経験をたくさん得ることができました。

校内販売の要望書を作成した時想像以上に細かく何度も訂正されましたが、それは相手と円滑なコミュニケーションを図るためにはとても重要であることや、仕入れ先に電話をする時「高校生」と名乗っただけで軽んじられたり断られたりして、大人はみんなが本気で仕事と向き合っていてそれはものすごく厳しい世界であることなど数えきれないほどたくさんのことを教わりました。

しかし、販売をされていて「応援してます！」などうれしいお言葉をいただけた時、とてもやりがいを感じました。自分たちの商品がお客さまに届くということはとても嬉しかったです。

リアビズに参加して本当によかったです。そしてみんなで1つの目標に全力で本気で向かっていけたことがとても楽しかったです。リアビズを通してビジネス

の厳しさはもちろん、それだけでなくやりがいや達成感、喜び、楽しさなど、ここでしかできない経験がたくさんできました。ありがとうございました！

阿久津 千佳

経理部

私はこの約五ヶ月間リアビズの活動を通して多くのことを学び貴重な経験をさせていただきました。高校生で起業するなんて思いもせず、右も左も分からない状態でのスタートでしたが最後まで悔いなく走りきることが出来ました。

私は経理だけでなく対面販売の仕事も行っており、多くの人と接する機会が多く、人のあたたかさをとても感じる事が出来ました。商品を買ってくださったお客様が私たちの活動を応援してくださっているのがとても心に染み、頑張る糧にもなりました。実際の企業の方とのメールや電話での打ち合わせなど社会に出てからしか学べないことも多く経験することができました。

また、私たちの挑戦を応援してくださった学校の生徒の皆さん、先生方、そしていつも親身になってアドバイスをしてくださったメンターの皆さん、本当にありがとうございました。

最後に、ジャスミンのメンバーのみんなのおかげで最高の商品を作ることが出来ました。ありがとう！

有木 結乃

経理部

ビジネスは未熟な高校生にとって難しいものだった。クラスでは「友達」。ジャスミンでは「ビジネスパートナー」として本音でぶつかり合う。忙しくなるに連れ採め事が増えた。日常にすら緊張感が走り精神的に辛さを感じた。だが最後まで1人も諦めずやり切った。また社会勉強になった。敬語、メール、電話対応、経理などなど。さらに人のあたたかさを知った。応援してくださる方、学びをくださる方、私の努力を知り近くで支えてくれる方、購入してくださる方、真摯に向き合ってくださる企業やお店、道端で声をかけられたのに怪しまずお話してくださった方……。特に印象的なのは焦っていた時期、園芸農家さんに言っていた「高校生なんだから勢いでやってみな」という一言。その後怖気付く前にたくさん挑戦するようにした。慌ただしく過ぎていったが濃厚で、貴重な経験になった。これは私の人生の財産になると思う。

新井 木夏

仕入部

私はこの約5ヶ月間「自分たちが自信を持って届けられる商品をつくりたい」という思いを大切に活動を行ってきました。商品に人一倍強いこだわりを持って、時間をかけてつくってきました。

しかし、何もかもが初めての経験で慎重になりすぎてしまったり、自分の意見をどこまで言うべきか悩んだり、学校生活と両立をする上でメンバーと意見がすれ違ったりと、様々な問題に直面し、ビジネスの難しさを痛感しました。

ただ、その分普通の高校生活ではできない、数え切れないほどの貴重な出会いをさせていただき、ビジネスにおいて、いかに人との繋がりが重要かを実感しました。残念ながら、高校生ということもあってか、まともに対応してもらえないこともありましたが、そんな中でも私たちを応援してくださったり、協力してくださったりした方々に出会えたことに心から感謝しています。

今回の経験で得たスキルを活かし、社会に貢献できるよう今後も努力していきたいと思います。

久保 望桜

仕入部

私はこのプログラムを通して多くの新しい知識を得られたなと思います。初めはグランプリというものに惹かれて始めましたが、セミナーや直接企業の方と連絡をして企業との連絡の際の礼儀を教えられることや、商品の仕入れについて値段や質を考えたり、今まで経験したのことがないことを体験できて楽しく会社について学びました。この活動報告書や決算を作成していて、こんなことがあったなと思い出や反省を振り返ることが多くあり、忙しかったけどとてもためになる時間を過ごせたと思います。経理の仕事をお手伝いしていたのですが、振替伝票を理解するのにとても時間がかかりましたが、理解すると経理の仕事が楽しく感じられ、こういう仕事に就くのもいいなと思いました。高校生の間に企業について学ぶことができ将来の自分についても今まででは考えられないような新しい仕事について興味を持てて、このプログラムに参加して本当に良かったなと思います。

矢上 美花

広報・マーケティング部

まずはこのような機会を設けてくださったリアビズ関係者の皆様、貴重な経験をさせていただきありがとうございます。この経験を経て、私はたくさんのことを学ぶことができました。その中でも仲間の大切さを身に染みて感じました。リアビズはこれまでに経験したことのない忙しい日々でした。勉強や部活、文化祭準備とリアビズ。やることが多くどれも中途半端になってしまい自分の不甲斐なさに絶望しました。そんな中でリアビズメンバーに限らず、部活仲間、クラスメート、先生方が様々な面で一緒に考え、悩んでくれました。応援してくれる人や自分の為にまた頑張ろうと思えました。とても語り尽くせませんがここまで熱中してやってこれたのは自分の人生にとって大きな経験になりました。

クラス・部活・ジャスミンの皆様、先生方、メンターさん、リアビズ関係者の皆様、商品開発・作成に携わっていただいた皆様、そしてここまで読んでくれた皆様へ、本当にありがとうございました。

松原 紗葉

広報・マーケティング部

私は今回のプロジェクトに参加したことで物事を完成させるには「協力」が最も大切だと学びました。

最初の頃まだビジネスを行っている自覚がなく、仕事をそっこのけで部活へ行ってしまう期限に間に合わない事が多々ありました。みんなの制作や話し合いに参加しても話が進んでいてついて行けなくなり、また行かなくなるという悪循環へとなっていきました。私がいなくてもどうにかなるのだなと思っていました。そんな時監査人と話し、私がいなくてみんなが迷惑していると聞かされました。その日から放課後活動に参加し始めました。

徐々に自分のやるべき事や担当すべき場所が分かりやりがいを感じるようになりました。その後も部活との折り合いをつけるのにとても苦労しましたが、みんなで制作したり対面販売をしてお客様と直接お会いできることがとても楽しかったです。

そして、メンバーと協力し始めた頃からのやりがいを受けて大切なものは「協力」することだと学んだのです。



海星高等学校 ピュルテ



【商品名】

萬古焼アクセサリー

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

海星高等学校は四日市にあります。「四日市といえば何か」を考えたときに、萬古焼が思い浮かびました。萬古焼は土鍋で有名ですが、萬古焼をもっと身近に感じられる方法があればと思いました。

そこで、私たちはアクセサリーがいいのではないかと考えました。先日、学校の遠足で京都を訪れたとき、清水焼の素敵なアクセサリーをみかけました。四日市市の無形文化財である萬古焼でもあのような素敵なアクセサリーを私たちの手で作り出し、四日市を盛り上げたいと思いました。

＜特徴＞

- ・強度が強い
- ・耐水性、耐熱性に優れる
- ・国の伝統工芸品

＜長所＞

- ・300年の歴史
- ・海外でも知名度がある



【実現可能性（応募書類より抜粋）】

＜制作＞

三重県四日市市出身の陶芸家・熊本栄司さんに萬古焼アクセサリーを制作していただくことをご快諾していただきました。

熊本栄司さんはオンラインショップを展開していて、ブローチやネックレスを販売しています。作品をつくる上で、オリジナリティを重視しており、唯一無二のものをつくりたいという思いから、私たちの考えたデザインを重視してくれるのではないかと思います。

＜発送＞

ネット通販で、台紙と包装用の袋を揃え、自分たちで梱包、発送を行う予定です。台紙に光風窯さんと海星のマークをプリントする予定です。レターパックに包み、全国一律の送料です。

＜顧客対応＞

共有のInstagramアカウントを作成し、お客様への迅速な対応を心がけます。ホームページにて、InstagramアカウントのURLを添付します。

＜広告＞

共有のInstagramアカウントと、個人のInstagramアカウントを通して広告をしていきます。熊本栄司さんのホームページ、ばんこの里会館のホームページ、海星高校のホームページ、中日新聞に宣伝していただ

けるか検討を依頼します。

<人員>

5人で協力して事業に参加します。

<ターゲット層>

20代後半～60代

<地域活性化>

日本の陶器産業は、10年で売上が6割減少しており、危機的状況にあります。私たちは、陶器のイメージである台所、食卓用品から脱却し、生活、身だしなみを彩るアクセサリーとして四日市市無形文化財、国の伝統工芸品である萬古焼を使って、地域産業を盛り上げていきたいと考えています。

<アンケート>

萬古焼アクセサリーが売れる確証があります。私たちは20代後半から60代までの学校教職員にアクセサリーについてのアンケートを取りました。

<アンケート結果>

○アクセサリーにいくら出せるか

1000～2000円：9人

2000～4000円：6人

5000～10000円：9人

10000円～：11人

○どんなアクセサリーが欲しいか

リング：7人

ピアス：5人

イヤリング：3人

ネクタイピン：19人

ヘアゴム：3人

カフス：9人

その他：11人

以上のことから、私たちの価格設定は適切であり、ターゲット層である20代後半から60代までの需要に当たっているため、私たちの商品は売り上げがあると考えられます。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 海星高等学校 』

模擬企業名『 ピュルテ 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 83,799
II 売上原価		② 33,710
売上総利益 (=①-②)		⑦ 50,089
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 550	
支払手数料	④ 786	
旅費交通費	⑤ 2,580	
通信費	⑥ 0	
荷造運賃	⑦ 4,089	
消耗品費	⑧ 19,308	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 27,313
営業利益 (=⑦-①)		② 22,776
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		③ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		④ 0
当期純利益 (=②+③-④)		⑤ 22,776

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	255,477		借入金	232,701
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	22,776
資産合計	255,477		負債純資産合計	255,477

感想文

野村 亜緒
社長

私は8月末から留学で、1ヶ月ほどしか活動に参加できなかったのですが、1ヶ月間で私はやっぱりこういうことするのって楽しいなと感じました。1番印象に残っているのは、ピュルテというチーム名を考えたことです。いろんな案を出した結果、全員一致でピュルテの名前に決めた記憶があります。商品を購入してくれた人からうれしい感想をいただくと私までうれしい気持ちになりました。リアビズ、ピュルテを通して人に喜びを与えることができるという経験をさせていただきました。ほんの少ししか関わることができませんでしたが、働くということが人を喜ばせることができるというイメージが変わり、働くことがリアビズに参加する前よりも楽しみになりました。

村田 丈治
人事総務部

ピュルテで活動したこの数か月間、たくさんの初めてを経験できました。企画提案から始まったリアビズ、私たちの企画に賛同してくださる企業探し、また2つの企業の方に直接お会いしました。企業の方とのお電話、直接お会いした日は緊張と共に仕事というものを少し感じられました。11月からいよいよ販売も開始し不安もありましたが売れ行きもよく追加販売まで出来ました。チームの皆のおかげで販売まで辿り着く事ができ、企業というものを高校二年生にして体験できたことを嬉しく思います。

寺輪 きらり
経理部

リアビズをしてみて思ったのは、仕事は全員が同じ熱量ですることと、「報・連・相」が大事だということです。

仕事は協力が大事、チームワークが大事だとよくわかりますが、取り組んでみて本当なんだなと思いました。全員が同じ方向を向いて仕事をするのはとても難しいですが、そこをどのように改善するか、カバーするかが大切だと感じました。私たちのグループは5人中3人が留学へ行ったのでそのメンバーとどう協力するかも難しい所だったと思います。お互い、リアビズも長

期留学も初めてだったのでどこをどのようにすれば良いか分からなかったです。話し合いが足りなかったように感じます。

自分がこうしたいという考えではなく、会社にとってなにが必要か、メンバーのためになにをすればいいかということを全員が考えて動くべきだったと思いました。どこが足りなかった、ここをこうしたらよかった、という反省は実際にリアビズで仕事を体験したから得られる気持ちだと思うので、この貴重な経験を将来働いたときに生かしていきたいです。

桐生 堅仁
仕入部

今回リアビズを通して会社運営の難しさを知ることが出来ました。協力してくださる会社さんへの電話、商品の作製、発送などたくさんの工程をすべて自分たちで行うことが初めての経験で、非常に難しかったです。単に商品を発送するだけではなく、工程の中にも梱包材の準備から、発送先の宛先をどのようにして印刷するのかなど、たくさん準備しなければならないことがありました。普段何気なく利用しているネットショップも同じような工程を経て、運営されているのだと体感することができました。

オリジナル商品を制作する上で1番難しかったことは萬古焼を削る作業です。リアビズ応募にあたり提出した企画案では猫などの形にする予定でしたが、いざやってみると硬すぎて自由に成形できませんでした。トンカチで萬古焼を小さく砕き、1つ1つ電動やすりで削るのに時間がかかりました。その後も怪我防止のため小さなやすりで角と側面を削りました。表面は釉薬と呼ばれる特殊な塗料が使用されているので、ツヤのある質感やマットな質感をそのまま活かしたシンプルなデザインになりました。最初に想像していたアクセサリーの形とは異なりましたが、萬古焼の良さそのものを最大限に引き出すことのできるデザインに仕上がったと思います。

メンバー5人中3人が8月に留学へ出発して以降は2人で役割分担をしながら仕事を行いました。私はサッカー部に所属しているので、放課後や土日祝は練習や試合があり、ピュルテの活動が行えなかった時間も多かったです。萬古焼を砕いてから1つの商品に完成するまでには、予想以上に時間がかかりました。アクセサリー制作も2人だけだったので、あまり多くの数を制作できなかったことが改善点に挙げられます。

私個人の活動内容は主にアクセサリーパーツの仕入

れや購入、商品の制作と BASE の運営でした。本当に必要な道具や工具は何か考えながらホームセンターを巡りました。どのホームセンターが安いかわかりました。して無駄遣いしないよう心掛けました。

もちろんネットショップの運営も初めてなので、商品写真や商品説明文についてはフリマサイトをやっている方にアドバイスをいただきながら BASE ホームページを作りました。

ピュルテは萬古焼の認知度アップや地元産業を盛り上げることを1つの目標にしていたので、BASE ホームページには萬古焼について学んでいただけるページも作成しました。「少しでも萬古焼について知ってもらえたらいいな」「萬古焼って名前だけでも覚えてもらえたらいいな」「ピュルテの商品を機に萬古焼に興味を持ってもらえたらいいな」と思ってメンバー全員が活動を行いました。実際商品を購入してくださったお客様の中には、「今後萬古焼のお皿を購入してみたい」や「こんなにカラフルな萬古焼があることは知らなかった」「アイデアやコンセプトが面白い」と言った声がありました。キッチンアイテムをアクセサリにかえることで萬古焼を身近に感じてもらうことができたのだと嬉しくなりました。

ピュルテの活動紹介を新聞記事などに掲載していただくと注文数がアップしたり、商品閲覧数が増加したことを、目にみえる形で感じることができて、宣伝はとても大切な商品アピールの場なのだと勉強になりました。四日市市議会議員さんやシンガポール大学で活動報告を行えたことも貴重な経験となりました。日本国内はもちろんですが、海外に萬古焼を伝えることができて嬉しかったです。日本人が昔から受け継いできた伝統や文化、心遣いなどが形となり、それが長く世に残るように次へと伝承していく活動に繋げることができていたら非常にうれしいです。

私たちピュルテは8月下旬以降、日本とアメリカ、カナダの3カ国に分かれての活動となりましたが、それぞれが出来ることは何か考え行動できたと思います。BASE で販売を開始してからも「もっとこうした方がいいと思う」であったり「ピアスが欲しいと意見がある」など留学組と意見交換もできました。2人での制作作業は非常に大変でとても体力も要りましたが、このような貴重な経験を高校生のうちに出来て良かったです。今後社会人として働く上でこの経験を活かしたいと思います。また、地元の魅力を国内や海外に発信し、そのお手伝いができたらいいなと思います。大変でしたが楽しかったです。

館 昊平

広報マーケティング部

私はマーケティング担当として、最初にどの層をターゲットとする商品を開発するかを考えました。しかしどのように展開して良いかわからず全て手探りでした。まず同級生にインタビューしてどのような商品だったらいくらまで出せるか、職員室の先生方にもアンケートを配布し答えていただきました。ぼんやり商品の概要が浮かんできましたがさらなる障壁が立ちました。プロモーション活動です。もともと動画編集を得意としており、ピュルテ自己紹介動画や商品紹介動画の作成に携わりました。途中で、留学にいく事もあり、販売等はほかのメンバーに任せきりとなってしまったことは心残りです。

模擬企業ですが、会社を興す経験ができて、苦労も多くありましたが貴重な機会を得ることができて良かったです。





大阪府立富田林高等学校 ジョウシヨウ



【商品名】

ジャパニーズモダン・夏の風物詩「すだれ」を使った
学生の気まぐれ手帳型多機能 iPhone ケース～手触りと
香りを添えて～

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

(i) 高品質

大阪でもっとも高い金剛山や、葛城山系の麓に自生する真竹を使用しているため、触り心地・耐久性が非常に良い。普通に使えば何年でももつ。

(ii) デザイン性

従来のシリコン・プラスチックなどのスマートフォンケースとは違い、あえて天然素材である竹を使用する事で、自然の温かみを感じられる。

(iii) 機能性

横画面での作業しながらの動画鑑賞や、ビデオ通話に適しているスタンド機能や、定期券や名刺を収納できるカードポケット機能を搭載予定。

(iv) 現代に合わせた対策

竹茹（悼の内層）と呼ばれる部分には、強い抗酸化成分「リグナン」を多く含んでいるため、食中毒の原因となる黄色ブドウ球菌をはじめ、腸炎ビブリオ菌や大腸菌群など様々な細菌類に非常に強く、菌の数を減らしたり（除菌効果）、菌の増殖を抑える働き（抗菌作用）がある。そのため、現在世界で大流行しているコロナ

ウイルスへの抗ウイルス性も期待される。

【実現可能性（応募書類より抜粋）】

(i) 企業との連携

伝統工芸品である大阪金剛簾を使ったスマートフォンケースであるため、希少価値が高いと思われる。そのため、従来のスマートフォンケースより多少高価格であっても、買ってくれる人が多いのではないかと考える。皮・金具・ナイロンなどの会社とも繋がりががあるため、製造は全て「杉多製簾」に依頼。杉多製簾では、国産の木製すだれを作っており、大阪製ブランドに認定されている「すだれブックカバー」を製造しており、その技術を活用して製作する予定である。すでに伺っており、1次審査を通過した場合の製作の依頼は行っている。これから使用する簾について話し合うため、予定している価格よりも安くなる可能性がある。

(ii) 市役所との連携

1次審査を通過した場合、私たちの活動を市の広報に掲載していただく依頼をしたところ、前向きな回答をいただけた。

(i) 学校との連携

1次審査を通過した場合、私たちの活動と商品を本校のホームページや、校長ブログに掲載することを予定している。

(iv) 需要

本商品に使用している「竹」には、抗菌・防カビ・抗ウイルス効果があるため、現在のコロナ禍に需要があると考えられる。加えて、杉多製簾が「すだれブックカバー」を富田林市の観光案内所「きらめきファクトリー」で販売した際、30~50代に人気があったため、本商品もそれらの年代層に需要があると考えられる。

(v) SNS への展開

広告宣伝用に Instagram のアカウントを開設予定。最大 60 秒の縦動画の投稿ができるリール機能を使用し、商品の知名度を上げる。同じく、広告宣伝用に TikTok のアカウントを開設予定。15 秒～1 分ほどの短い動画を作成・投稿し、商品の知名度を上げる。どちらも開設期間は 8～11 月を予定している。さらに、上記の通り、30～50 代の層に人気を出すために、Google の検索エンジンや YouTube などのサイトで特定の年代層を目的に広告を出すことができるサービス「Google 広告」を使用する予定。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 大阪府立富田林高等学校 』

模擬企業名『 ジョウショウ 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 308,423
II 売上原価		② 219,527
売上総利益 (=①-②)		⑦ 88,896
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 8,110	
支払手数料	④ 1,765	
旅費交通費	⑤ 2,720	
通信費	⑥ 840	
荷造運賃	⑦ 9,506	
消耗品費	⑧ 2,128	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 25,069
営業利益 (=⑦-①)		② 63,827
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		③ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		④ 0
当期純利益 (=②+③-④)		⑤ 63,827

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	195,464		借入金	131,637
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	63,827
資産合計	195,464		負債純資産合計	195,464

感想文

葉山 悠星

社長・広報・マーケティング部

当初このプログラムを顧問の先生から教わった時、面白そうなので参加してみようかなという程度だったのですが、いざ始めてみると得たことや驚いたことがたくさんありました。

私は、今回大会に参加して、得たことは3つあります。まず、1つ目は、オンラインミーティングや手売り販売を経て、大学生や社会人の方とのコミュニケーション力を鍛えることができたことです。私が小さい頃はとても人見知りで、親戚や近所の方と話すのさえも緊張していたのですが、この活動を通じて、初対面の人とも話が弾むことが多々ありました。この経験は、私が将来営業の仕事などに就くことがあった際に、とても役立つと思います。

次に、2つ目は、各種テレビ局や新聞社への依頼の際のビジネスメールの書き方です。私たちはテレビ局と新聞社で合計10社に取材依頼書を送ったのですが、その際、3人ともビジネスメールの書き方が分かりませんでした。普段友達とやり取りしている文章とは全く違うため、社会人のメンターさんに添削をしてもらいながら、無事書き上げることができました。そのおかげもあったのかもしれません、朝日新聞社さんから取材の電話をいただいた時はとてもうれしかったです。

次に、3つ目は、手売り販売の際に歩いている方々に、短時間でどれだけ自分たちの活動やセールスポイントを伝えられるかということです。11月23、26日に手売り販売を行ったショッピングモール「エコール・ロゼ」に買い物にお越しの方々は、僕たちのことをもちろん知らず、他の物を買いに来ています。そのような方々が僕らの前を通り過ぎる際に、どれだけ商品の魅力を紹介できるかが買ってもらえるかのカギとなります。最初は大阪府立富田林高等学校の生徒であることだけを説明していましたが、それだけでは商品の説明がないため、何をしているか分からない方々がほとんどでした。そのため、まず商品の説明を先に伝え、興味を持ってくれ立ち止まってくれた方々には、詳細を説明することにしました。その結果、前より立ち止まってくれる人が多くなりました。さらに、ショップサイトやSNSを通してのメッセージを頂いた時は感慨深い

ものでした。

さらに、驚いたことは2つあります。まず、1つ目は、磁石についてです。この活動を始めるまでは、磁石といえばN極とS極があるということしか知らなかったのですが、9月16日にニシヤママグネット販売(有)訪問にて、磁石は鉄板を通すとその面の磁力が強くなり、反対の面は弱くなるということを知りました。そのため、この技術を使用し、手帳として使える面の磁力は強くなり、反対の面には磁気系のカードがくっつかないようにすることができました。次に、2つ目は、SNSのフォロワーを増やすことが思っていたより難しかったということです。8月12日、Instagramを開設し、2個ほど投稿をしたのですが、思ったようにフォロワーは増えませんでした。そして、フォロワーを増やしたいと思い、大阪府立富田林高等学校にて僕たちの活動を紹介できる機会があったため、パワーポイントを使って宣伝しました。すると、60人ほどの生徒がフォローしてくれました。しかし、それからSNSアカウントをあまり動かしていなかったこともあり、販売期間までに10人ほどしか増やすことができませんでした。夏から本格的に動かしておけば良かったと後悔しています。

そして、もう1つ大阪府立富田林高等学校からリアビズ高校生模擬企業グランプリに応募しているチームがあったことをご存知でしょうか。その名も「ヘルパーティーチャー」です。このチームが製作しようとしていたものは、コーデュロイ製で作った手袋で黒板やホワイトボードに書いた文字を消せるというものです。このチームは男女4人で構成されており、リーダーとも同じ部活で仲良く、彼らと切磋琢磨しながら1次審査に向けて事業計画書を書きすすめてきました。ですが、彼らは1次審査に合格できませんでした。そのため、僕たちは彼らの悔しさも胸に、今回の活動を進めてきました。

これらのことから、リアビズに参加してたくさんのことを学び、感じるすることができました。今回普通に生活しているだけではできないとても良い経験ができて良かったなと思いました。さらに、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ました。私は将来お笑い芸人になりたいと思っています。お笑い芸人は第一に人とのコミュニケーションが必要とされます。そのため、この活動で得た力が大いに活かされるだろうと思いました。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。

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。そして、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。最後に、メンバーの上野、橋本、俺を支えてくれてありがとう。

上野 翔平

人事法務部・仕入部

僕たちのリアビズは決して順風満帆ではなく、まさに波乱万丈だったといえるだろう。富田林高校の先輩にはリアビズ経験者はおらずアドバイスや経験談をもらえず暗中模索の日々でした。しかし、そんな状況下だからこそ成長できたと思える。この成長は「挫折からの復帰」「勉強との両立」そして「大人の優しさ」この3つによるものだと思える。

「挫折からの復帰」

僕たちの作った商品は、スライド式のスマホケースである。スライド部分にスマートフォンを貼り付け、スマートフォンを上にもスライドさせカメラをズラすことで写真撮影を可能にしている。カメラ穴は開けていない。初めて僕たちが目指していたのはこのような形ではなく、カメラ穴を開けてそのまま撮影可能な一般的なスマホケースだった。目標としていた形から最終このような形になるまでに度重なる困難があった。「すだホケース」の背面に使用している簾は細い竹を何本も糸で結んで作られている。だから、そこにカメラ穴を開けてしまうと竹がばらけてしまうのだ。それを解決するために使用したのが「ハトメ」だった。ハトメは一般的に布や紙に開けた穴が破れないように補強するためのリング状の金具だ。それを簾に開けたカメラ穴に応用してみた。竹が固定され上手くいった。幸先は良かった。しかし、カメラ穴の形状をしたハトメは珍しく、値段が高いため、コストの関係上商品に使用できなかったのだ。それでも諦めず安いハトメを探し続けた。手芸用品店やホームセンターに足を運ぶこと2ヶ月、やっとの思いで前のハトメよりはるかに安いのを見つけた。僕たちはこれで完成だと思った。そのハトメで試作品を作ってみた。ハトメの厚さにより、写真に影ができてしまったのだ。これに気がついたのが販売開始9日前だった。僕は絶望の淵に立たされた。販売開始9日前に試作品すらできていないだけでなく、使えると思っていたハトメが使えなかったのだ。諦めることも脳裏をよぎったが、最後まで緊急で会議を行い代替案を探しに探した。そこで、スライド式のスマホケースを見つけたのだ。「これならイケる！」そう思い、歓喜した。さらに良いことにスライド式を採用することで iPhone

だけでなく Android も対応でき、対象幅が広がったのだ。ハトメが使えないと気づいた時は、どうなることかと思ったが諦めないことで良い方向へ転換した。この一喜一憂があったからこそ「諦めない心」が養われたのではないかと、僕は思う。

「勉強との両立」

最も苦労したと言っても過言ではないのが「勉強との両立」である。リアビズの活動はテスト期間と被ることが多々あった。最も印象に残っているのは、12月1日から12月7日にかけての後期中間テストだ。テスト1週間前の11月下旬は販売期間の後半でまさにラストスパートをかけている最中だった。11月の最後の週には手売り販売を3回も行い、その内2回は土曜日と日曜日だった。テスト1週間前の土日で定期テストにおいて取れる点数は変わってくる程重要である。その土日にテスト勉強が十分にできなかったのだ。テスト3日前になって事の重大さに気がついた。その日から何かに取り憑かれたこのように勉強を始めた。勉強している最中「なんでこんなことしてんやろ」と何回も思った。しかし、欠点は回避することができた。こんなに本気で詰めて勉強したのは初めてだった。この経験から僕は僕の限界を破れたような気がする。

「大人の優しさ」

僕はこの活動を通してたくさんの大人と関わり、そして大人の優しさを感じられた。11月中旬、僕たちは非常に焦っていた。売れた個数は21個。目標の100個には程遠かった。そんな中、打開策として「金剛バル」という富田林市内の飲食店が出店するイベントに僕たちも出店しようと考えた。しかし、既にイベントの1週間前だったのだ。無理承知で市役所へアポ無しで行き、金剛バルに参加したいという旨を伝えた。1週間前にもかかわらず、役所の方々の尽力により出店させていただける事となったのだ。それに加え、「とんだばやし観光交流施設 きらめきファクトリー」の館長さんにも協力していただいた。富田林市には寺内町という観光地があるのだが、きらめきファクトリーはその入口になっているので人通りが多い。チラシを配るには絶好の場所だ。そのような所でチラシを配らせていただいた。これらは僕たちが凄かった訳ではない。すべて役所の方々や館長の優しさのおかげだ。この優しさが無ければ僕たちの商品はこんなに売れていなかっただろう。こんな貴重な体験はできなかっただろう。大人の余裕、器の大きさに惚れた。

正直にいうと、リアビズは決して楽しい事だけではなかった。だからこそ、困難があったからこそ成長で

きたと思う。一緒に困難を乗り越えたメンバーや協力してくれた皆様方には感謝している。この大会は僕の将来で必ず役立つだろう。このような機会を与えてくださり本当にありがとうございました。

橋本 敦空海
経理部

僕はリアビズを通して様々なことを学びました。まず第一に計画を立てることの大切さを学びました。このことはリアビズの初めの時から感じたことで、1次審査の際の事業計画書を書いているときは僕は「どんな商品を作るのか」ということを中心として考えていました。しかし、リアビズは商品を作るだけではなく「どのようにして売するのか」ということも考えなければならず、どの時期に何を使って何個売するのか、そういったことを決めておくことで今自分たちが何をしなければいけないのかということが明確にわかりました。

僕たちは11月の中旬まであまり売れ行きが計画通りにいかなかったもので、そこから計画にはなかったチラシ配りなどさまざまなことに挑戦しました。計画を立てることはもちろん計画通りに物事を進めるためにすることではありますが、計画を立てることによって今自分たちが計画通りに行っていないことを知ることができ、計画通り行かない問題点は何なのかを考え、解決することができると思います。

また、このリアビズを通して多くのことにチャレンジすることができました。先ほども書いたようにチラシ配りをしてみたり、市役所にお邪魔させていただいたり、今までにしたことのないことをとても経験できました。チラシ配りにおいては、最初は声をかけるのが恥ずかしかったり声をかけたとしても声が小さかったりあまりうまくいきませんでした。が、「せっかくチラシを作ったのにそれを配れないと勿体無い」と3人で協力してとにかく通りかかった人に声を掛け、ポスティングをしたりしてなんとか配り切ることができました。さらに、手売り販売をするとなった際に、どこで出店したらよいかわからず困っていた時に社長の葉山くんが率先して市役所の方に連絡をしてくれ、また市役所の方々も非常に協力していただき、結果としてエコール・ロゼ、金剛バルでの手売り販売が実現しました。僕たちはこの手売り販売がなければ売り上げがとても減少していたので本当にあの時に市役所に行く選択をして良かったなと思います。



東京農業大学第一高等学校 リポート



【商品名】

Re WriEat

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

『Re WriEat』は食べられることなく廃棄される食品を、ペンとしてふたたび美味しくしました。世田谷にはトマトやかぼちゃなどのおいしい野菜がたくさんあります。しかし…… 現実では栽培されたもののうち3割も捨てられてしまっているのです。そんなの寂しいっ！！もったいないっ！！

そこで私たちは今まで廃棄されていた作物をインクにして、有効活用することを考えました！

その名も『Re WriEat』！Re WriEatには、「書いて『おいしい』をもう一度。」という意味を込めました。『おいしい』と食べてもらいたくて生まれてきた規格外や売れ残りで廃棄されてしまう食品から「書いて『おいしい』」を感じてください！マーカーペンのインクはすべて廃棄食品から作っています。

今日から赤色はトマト色、
今日から黄色はかぼちゃ色

世田谷の豊かな土から生まれた色があなたのwriting生活を豊かにします。

愛する地元「世田谷」の食品をもっと楽しんでみませんか？



【実現可能性（応募書類より抜粋）】

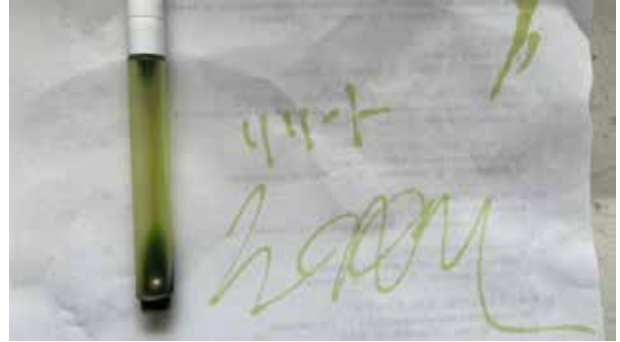
私たちの学校がある世田谷区では畑がたくさんあり、野菜も多く採ることができる。そのような素晴らしい環境にあるからこそできることの1つとして野菜から色素を抽出しカラーペンを作ることが挙げられる。今皆さんが使っているペンのインクは油性インク染料＋溶剤＋樹脂が基本的だ。しかしそのペンのインクが野菜の色に似た色だったらもっと心が落ち着くと考えた。私たちがペンを作るうえで使う野菜は、お店で売ることができない規格外の野菜またはスーパーなどで売れ残った廃棄されてしまう野菜である。そもそも規格外の野菜とは大きさが少し足りない野菜や形・見栄えが良くない野菜などを指す。味などは売られている野菜などと変わらないのに廃棄されてしまう。廃棄される量を減らすためにもそれらの野菜を使うことが重要だと私たちは考える。そして、それらの野菜を使うことでSDGs ゴール12「つくる責任 つかう責任」を達成することができる。買う人が増えれば増えるほど廃棄する野菜の量を減らすことができ、社会に役立つことができる。またカラーペンは食品・化粧品ではないので認可や規制の心配は無用である。

話ががらりと変わってしまうが、仕入れ・制作について触れていきたいと思う。現在私たちは東京農業大学第一高等学校の生物科の武中豊先生と協力し、イン

ク製造の試行をしている。その実験からサツマイモから色素を抽出し赤紫色のインクを作ることに成功した。また、サツマイモ色素に炭酸ソーダを入れると青緑色になり、レモン汁を入れると桃色、過炭酸ナトリウムを入れると黄色、過炭酸ナトリウムにレモン汁を入れると紫色になるということも実験から分かった。色素成分が野菜であると腐ってしまうという問題点はアルコールを配合することで解決できると分かった。また、近くの農家の方々やスーパーを訪ねており、野菜提供のめどが立ってきている。また使用する野菜は遠くから仕入れるわけではないので、入荷が遅れるなどの心配は無用である。制作に関して、野菜の色素を使ってペンを作ってくださいる企業様とも現在連絡を取り合っている。今後さらに連絡を取り合っていく予定だ。

制作は人事法務部の永堀と経理部の田中が担当し、発送は仕入部の横山と経理部の立元が担当、顧客対応は社長の惣名と広報マーケティング部の棟方が担当する。

以上より私たちは仕入れ、制作、発送、顧客対応全てにおいて完璧である。私たちには安心して投資できる。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 東京農業大学第一高等学校 』

模擬企業名『 リリート 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 238,279
II 売上原価		② 146,498
売上総利益 (=①-②)		③ 91,781
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	④ 0	
支払手数料	⑤ 954	
旅費交通費	⑥ 0	
通信費	⑦ 8,372	
荷造運賃	⑧ 16,363	
消耗品費	⑨ 440	
販売費及び一般管理費 合計 (=④~⑨)		⑩ 26,129
営業利益 (=③-⑩)		⑪ 65,652
IV 営業外収益		
雑収入	⑫ 0	
営業外収益 合計 (=⑫)		⑬ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑭ 500	
営業外費用 合計 (=⑭)		⑮ 500
当期純利益 (=⑪+⑬-⑮)		⑯ 65,152

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	252,873		借入金	187,721
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	65,152
資産合計	252,873		負債純資産合計	252,873

感想文

惣名 亮斗
社長

学校の掲示板に模擬起業グランプリの文字があり、同じクラスの6人で好奇心で応募しました。右も左もわからないまま自分たちのしたい事を叶えるために様々な企業に電話をかけたけど断られ何度もメンバーとZoomでミーティングをするなどこの機会に様々な経験をしましたが、一番思い出に残っていることがあります。それはリリートの社長として活動できたことです。メンバー全員が部活動に励み、全員一緒に活動できる時間は限られていたけど、その限られた時間を有効活用し実験や改良を重ね、その報告文をメンバーさんに毎週書いたりするなど1つの会社の社長としての責任を感じることができたのでその経験をさせていただきありがとうございました。

研究、開発することも難しかったですが、何より難しかったのは商品の販売の仕方です。11月の初めの頃は手売りもBASEも売上が伸びずこのままどうなってしまうのかと不安で、その策として学校説明会に出演させていただき、自分たちの商品の良さをアピールしたのに誰にも響かず商売の難しさを痛感させられました。でもそれはそれで全て物事は上手くいかないのだと再確認でき良かったなと思います。

メンバー6人が夏休みも試験期間もリアビズの事を考え、何か問題があったらZoomで夜遅くまで会議をするなどこの5ヶ月間突っ走ってきましたが、その経験は大人になっても鮮明に思い出せるくらいの出来事で1度きりしかない高校1年生の青春の1ページになったかなと思います。こうやって良い思い出になるのも協力してくださった企業さんや、なにより実験の場所や器具を貸してくださった学校や学校の先生には感謝しきれないです。本当にありがとうございました。

この貴重な経験を将来活かせるようなマーケティングの仕方や説明の仕方をもっともっと学んでいきたいと思っています。

永堀 達也
人事法務部

私は、担任の先生からの紹介でこの高校生模擬起業グランプリという企画に参加しました。リリートのチームは当時よく話していた人で結成しました。最初は「実

際に起業体験ができるから参加したら楽しそう」という軽い好奇心から始めた企画でしたが、実際には、応募書類を作っているときから、「どうしたらわかりやすいアイデア説明になるのか」や「アイデア商品のコンセプトや生産方法について」など、考えなければいけないことがたくさんあり、忙しく大変でした。

1次審査通過チーム発表の日には、ドキドキしながらYouTubeライブ配信を見ていましたが、受かったとわかった時は、忙しい中頑張って作った甲斐があったととてもほっとしました。

そしてついに高校生としての模擬起業家生活が始まると、応募用紙の作成時と比べ物にならないくらい大変なことなのだと実感できました。特に私たちの考えた商品はこの世に存在しないもので、一からの研究と製品化が必要でした。最初は農家の方々のご厚意で廃棄野菜をいただき、それを自分たちで研究活動をしていた時は廃棄野菜からはっきりとした色を抽出することに苦戦していましたが、ご協力いただける企業様を探して、株式会社セイシン様に研究を手伝っていただくと、野菜から色が出るようになり、紙に書いても視認が可能な色にすることができました。実際に普段使っている商品もこのような大変な努力から生まれているのだと思うと、そのような企業の方々のすごさを身にしみて感じました。

このように、商品の退色度合いのチェックを無事に通過し、商品が完成すると、今度は販売期間に突入し、また忙しい日々になりました。僕たちが高校生だということもあり、特に販売場所を探すのに苦戦しました。メンバーの知り合いや、先生などにご協力いただき、校内や東京農業大学など、一般の方々に僕たちの商品を知ってもらう機会が持てたことはとても大きな成果だと思います。

僕はこの企画を通して、協力して1つの目標に向かって努力することの大切さとともに、その努力の大変さに気付くことができました。実際、自分たちの研究のみでは絶対に完成しなかったと思います。改めてご協力いただいた企業の方々に感謝申し上げます。ありがとうございました。

立元 実
人事法務部

私は、普段なら見向きもしない教室に貼ってあるプリントに目を惹かれました。なぜならそのプリントには大きな字で100万円と書いてあったからです。「100万円ほしいな」という安易な気持ちでこのプロジェクト

トに参加しました。7月の1次審査に申し込むにあたって、書類を提出するまで、ほぼすべての日の夜に Zoom を行い、意見を出し合いました。最初は、馬糞を利用して馬糞紙を作り、その馬糞紙を利用してエコバッグを作るという案があったのですが、「お客様のニーズに合わないのではないか」と考え、エコバッグを作ることを断念しました。

その時、日本では多くの食料が捨てられていることを思い出しました。「どうにかして廃棄量を減らせないのか」と思いました。そのことについて皆 Zoom で話しているときに、廃棄野菜からペンを作るという案が出てきたのです。

そこから私たちは廃棄野菜からできたペンにかかわることをたくさん調べました。廃棄野菜からできたクレヨンなどはたくさんある一方、ペンは1つもありませんでした。

たくさんの時間をかけて調べたのにもかかわらず、ひとつも収穫が得られなかったとき、自分は諦めてもいいのではと思いました。しかし、そのことをメンバーに言うと、私以外のすべてのメンバーが「ここで諦めてどうする。これからだ。これから」と言ってきました。私はその言葉にハッとしました。そのとおりだなと。

そこから数十社の企業様と電話をしました。ほとんどの企業様に断られました。しかしあるとき、今回ご協力いただいた株式会社セイシン様に出会い、ペンを作ることが実現したのです。

2学期には、宿泊研修や文化祭など多くの行事がありましたが、限られた時間を有効的に使うことで、何とかペンづくりが間に合いました。

私は今回このプロジェクトを通じて、電話の対応や、手売り販売するときの注意点など多くのことを学びました。これから社会に出たときにすぐ役立つと思います。

そして何よりも学んだのが、「人のあたたかさ」です。私がする電話は大人の方たちにとって非常に内容を理解するのが難しかったと思います。それでも、まじめに私の話を聞いてくださいました。アドバイスをしてくださる方もいらっしゃいました。また、非常に不器用な僕にも温かく接してくれたメンバーにも感謝しています。

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。楽しかったです。

棟方 心結

広報・マーケティング部

私たちリリートの6人は模擬起業グランプリに応募した当時、席が近く、よく話していました。その中で担任の先生からこの企画があることを聞き、興味本位で、6人でとりあえず1次審査に応募することになりました。過去に1次審査を通過しているグループの評価されているポイントやそれぞれの共通点から、何をアピールできる商品にするか、その中で個性を発揮するにはどのような商品がいいのかをたくさん話し合いました。はじめは農大一高名物馬術部の馬のフンを利用した馬糞紙を使ったエコバッグを作ろうと考えていましたが、馬糞紙の強度を上げることが難しかったことと、食べ物を入れる可能性のあるエコバッグにフンを使うことがお客様のニーズに合わないのではないかということで、廃棄野菜を利用した商品を考え始めました。そんなことを議題に、みんなで夜に Zoom 会議をしたり、学校で話し合ったりして、より現実的な商品を考えていくのは初めての経験で楽しかったです。たくさんの大人に電話で交渉して協力を求めたり、メールのやり取りをしたりするのは慣れるまでは勝手がわからず難しかったですが、普通の学生生活では学ぶことのできなかったことを学ぶことができ、とても有意義な経験でした。ペン作りの過程では普段扱わない薬品をつかってインクを作って、普段使わない機械を使ってペンを作るのは効率を考えて作業を進めるのが楽しかったです。

自分たちの商品を買ってもらうにはどこが売りなのか、どこをアピールしたいのかを明確に大きく発信することを意識してポスターやホームページを作りました。一番苦労したのは経理の作業で、証憑や伝票の書き方はどれも初めて知りました。どれもリアビズに参加していなければ絶対にすることがなく、経験することもなかったので参加して本当に良かったです。売る相手のことを考え、どのように売るかを考え、円滑に会社の仕事を進めるために仲間と協力するのは模擬企業ならではの、貴重な経験でした。ありがとうございました。

田中 漣

経理部

私がリアビズの存在を知ったのは教室に掲示されていた模擬起業グランプリのプリントを見たのが初めてでしたが、そのときは興味がありながらもなかなか挑戦する気が出ずにいました。そんなときに席が近かった

今のリリートのメンバーでした。リアビズについての話をしたりあえずやってみようと好奇心が先走って始めたのがスタートでした。1次審査に応募するにあたり、どのような商品を製作するのか、授業の合間の休み時間は毎時間集まってひたすら考えました。アイデアは出るものの、実現の可能性が低く、なかなか「これだ」という商品のアイデアが出ませんでした。商品の決定にすごく時間がかかったように感じます。廃棄野菜由来のマーカーペンが地元で貢献できるものがないという思いが詰まった商品なのでそのアイデアが固まったときは「これでいこう」とより一層やる気が出て、これから本当にやるのだと実感がわき、とても嬉しかったです。商品が決まってから応募するまではテスト前に毎日夜にZoomの会議をして全員でたくさん話し合いました。部活やほかの活動のためなかなか学校で集まることができなかったため、なかなか作業が進まずその期間はとても時間に追われていました。そのため、1次審査に通過したときはものすごくうれしかったです。部活の直後にライブ配信を部室で見たため、部活のみんなもお祝いしてくれてメンバーと喜び合ったのが既になつかしいです。1次審査を通過した後は通過前に比べ、せわしく時間が過ぎました。商品製作をするにあたり、いくつもの企業とコンタクトを試みたものの、製作に協力していただく企業がなかなか決まらず、企業を探すことに時間がかかりました。製作に踏み切るのが遅かった分その後の動きがとても大変だったと思います。私たちは商品製作を全て手作業で行ったため、全員が自分のスケジュールの中に、少しでも多くリアビズに割ける時間を増やそうと努力していました。実際に商品ができたときは本当にうれしかったです。初めて商品を買っていただいたお客様の購入記録を見たときは、メンバー全員が歓喜していました。初めての直接販売は校内でした。私たちの商品を、友達や先生に買ってもらったとき、初めて商品を届けられたという実感が沸き、リアビズをやっていて最も達成感を感じた瞬間でした。商品販売を終えた今、リアビズの活動がひと段落して安心している一方、模擬起業グランプリの結果にドキドキしています。私たちの頑張りが実るとすごくうれしいです。最後に、私たちが商品を製作するにあたり協力してくださった企業関係者の方々、野菜を提供してくださった農家の方々、私たちの活動を見守ってくださったメンター・事務局の方々、そして何より私たちの商品を購入してくださった方々、本当にありがとうございました。

横山 哲才
仕入部

このリアビズ模擬起業グランプリを通して、本当にたくさんの経験をする事ができたのは言うまでもありません。私は将来、商売に関わるような仕事を目指しているわけではありませんが、商売をする以前にこれからの人生で必要になることを経験できたと思います。それは1次審査に通る前からそうでした。私たちが作った「リリート マーカーペン2色セット」を作る上で、やはり企業そして農家との協力は不可欠です。そのため、私たちはいろいろな企業に電話をかけて協力していただけないかと尋ねていました。そこで、私も企業と電話をしたのですが、電話を掛けた瞬間に頭の中が真っ白になり、話し出したいのに言葉に表すことができない、そして10秒以上無言の状況が続いてしまうようなことがありました。また、農家さんに廃棄される予定の野菜をいただくために初めて電話をかけるとき、相手の方から「もっと単刀直入に話さない」といわれたこともありました。言われた当初はショックを受けましたが、その後相手と話すときに、要点を最初に言うことを心がけることができました。このような経験や、繰り返し企業や農家さんと電話をする機会があったため、私は電話のルールを学ぶことができ、今では電話対応に何の不安もありません。

また、商売をしていく上で私の内面の成長がありました。私はコミュニケーションは得意でなく、あまり話すことを楽しんでいない人間でした。しかし、商売はそのような個人の性格に関係なく、たくさんの人とコミュニケーションをとらなければいけない行為です。ですので、そのようなコミュニケーションについての不安は活動をしていくうちにすっかり消え、最後の校外販売では、お客さんとのコミュニケーションが楽しいと思えるようになっていました。それと同時に私は商売の厳しさにも直面しました。販売中に宣伝を繰り返しても無視の連続。素通り。そのたびに心が痛みました。しかしその中での応援や優しい言葉はより一層ありがたく思え、いつも周りにある優しさは当たり前ではないことに気が付きました。

他にもたくさんのありがたい経験をして、何度もメンバーと意見が合わず、何度も企業から協力のお願いを断られました。そのなかでも希望をつなぎ、何とか商品にできたこの「リリート」。この1つの商品を完成させるために、何百人ものご協力がありました。感謝してもしきれません。本当にありがとうございました。

昭和薬科大学附属高等学校 ゆいゆくる



【商品名】

ていんさぐぬ花ネイルチップ

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

<動機>

私たちは沖縄の慣習や文化を県民の方々はもちろん、沖縄県外の方にも知っていただけるような商品を作ろうと考え、沖縄県の代表的な民謡「ていんさぐぬ花」から着想し、「爪染め」とよばれるハウセンカの色水で爪を染めて遊ぶ習慣と「ていんさぐぬ花」の歌詞に込められた「先人たちの思いを心に染めなさい」というメッセージをもとに、本土復帰 50 周年を迎えた今、世代・地域を超えた多くの人々に、昔の沖縄の文化に触れて欲しいという願いを込めてネイルチップを作ることになった。

<セールスポイント>

① ジェルネイルの色素にハウセンカの色素を使っている点

市販のネイルチップのほとんどが化学染料を使ったジェルネイルで色付けをしている。しかし、本製品は本物のハウセンカから抽出した色素をつかっている。他の商品と違い、植物の色素を使っているため、消費者の興味を引き、購買意欲に繋がると考えられる。

② 文化継承ができる点

本製品は身に付けるものなので、多くの人の目に留まるはずだ。また、今年沖縄では世界のウチナーンチュ大会が開催され、沖縄の本土復帰 50 周年という節目であるため、沖縄に注目が集まる。そのため、この機会にハウセンカネイルチップを販売することで、お客様が沖縄の風習や自然との関わりについて興味を持つきっかけとなれば、歴史ある沖縄文化の継承に貢献できると考える。

③ 老若男女問わず使用できる点

本製品は爪とネイルチップの接着にグミシールを使用するため、不慣れな高校生でも簡単に付け外しが可能であり、デザインもシンプルなため、誰でも違和感なく付けられる。また、仕事や学校の影響で平日にネイルができない人も、休日限定でネイルを楽しむ。

【実現可能性（応募書類より抜粋）】

ハウセンカのジェルネイルチップを作るにあたり、実現可能性での問題は、次の5つである。

- ①「化粧品製造業許可」と「化粧品製造販売業許可」
- ②塗布色素抽出方法
- ③原料調達
- ④販売期間と宣伝方法
- ⑤販売時の対応

この①から⑤の問題への対処はそれぞれ次のようである。

①「化粧品製造業許可」と「化粧品製造販売業許可」

日本ネイリスト協会の「ジェルネイル製品」表示ガイドラインによると、人体の爪に直接塗布しないジェルネイル製品について、つけ爪専用のジェルネイル製品は、化粧品であることが必須ではなく、雑品として扱うことが可能であることが示されている。今回、私たちはネイルチップの上から、ハウセンカ色素が入ったジェルネイルを使うため、ここで使うジェルネイルは雑品として扱われる。そのため化粧品の認可・規制にかかる心配がない。

現在、ジェルネイルのOEMメーカーであるFEGALO様にジェルネイルの制作依頼をしており、承諾を得ている。FEGALO様は国際規格ISO22716（化粧品GMP）を遵守した自社工場にて製造を行う、安心・安全のメーカーである。

また、ジェルネイルをネイルチップにのせる作業は自分たちで行う予定である。それに伴い、知り合いの元ネイリストの方にジェルネイルの基礎を教えていただく承諾が取れている。

②色素抽出方法

ジェルネイルに使うハウセンカの色素は、我が昭和薬科大学附属高校の化学の教員の指導のもと、自分たちで行う。方法は2種類考えており、①ハウセンカの花と葉をすりつぶし、搾り汁を取る方法と②ハウセンカの花と葉の色素をブタノールで抽出する方法である。この2種類の方法で抽出し、抽出液をFEGALO様にお送りする予定である。そしてFEGALO様にジェルネイルとその抽出液との配合・サンプル作成をしていただき、それを私たちに送っていただく予定である。私たちがその試作品に、ジェルネイルを固めるためのUVライトをあて、色に問題がなければ本格的に生産を進めていただくこととなっている。抽出液をFEGALO様にお送りしてから約3週間で、私たちの元にサンプル品が届く予定であるため、何度かの微調整をする時間とすることが可能である。ハウセンカは花びらからも葉

からも色素抽出が可能であるため、花が咲かない時期でも製作分の色素抽出は可能である。

③原料調達

ハウセンカは伊江島の古堅農園様に無償で3鉢分すでに送っていただいております、1次審査通過後にすぐに抽出作業に取り掛かることが可能である。また、サンプルとして送るためのハウセンカ（色素抽出の研究用であり、商品化するものではない）は一般財団法人沖縄美ら島財団の美ら島自然学校様に、散って落ちている花を無償でいただけることを承諾していただいた。商品にする分のハウセンカは、美ら島自然学校様から、美ら島自然財団の総合研究センター植物研究室につないでいただく予定である。

④販売期間と宣伝方法

販売期間である今年の11月は沖縄ではウチナンチュ大会という沖縄にルーツを持つ海外の沖縄系外国人を沖縄に招待するイベントがあり、国内だけでなく国外の方にも買っていただける絶好の機会であるため、広告にも力を入れていきたいと考えている。そのため、Twitter・Instagram・FacebookといったSNSを利用した宣伝活動だけでなく、観光客の多い国際通りの店舗などにショップカードを置いていただく予定である。また、モノレールの中吊り広告での宣伝も予定している。

⑤販売時の対応

サイズの注文はSNSのメッセージ機能やホームページにて受け付ける予定であり、もし商品発送の際に商品が破損した場合は、SNSのメッセージ機能やホームページに問い合わせをいただき、すぐに商品をお取り替えする予定である。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 昭和薬科大学附属高等学校 』

模擬企業名『 ゆいゆくる 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 253,440
II 売上原価		② 85,001
売上総利益 (＝①－②)		㊦ 168,439
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 51,090	
支払手数料	④ 13,037	
旅費交通費	⑤ 0	
通信費	⑥ 5,390	
荷造運賃	⑦ 10,756	
消耗品費	⑧ 11,766	
販売費及び一般管理費 合計 (＝③～⑧)		① 92,026
営業利益 (＝㊦－①)		㊵ 76,413
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (＝⑨)		㊴ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 4,919	
営業外費用 合計 (＝⑩)		㊶ 4,919
当期純利益 (＝㊵＋㊴－㊶)		㊷ 71,494

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	240,488		借入金	168,994
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	71,494
資産合計	240,488		負債純資産合計	240,488

感想文

上地 優璃
社長

私は、会社経営を通して人間として大きな成長をすることができたと思います。それは、単純に経営知識を身につけたという成長だけではありません。社長には会社経営の全体を見渡して、役割を振って、どんなトラブルにもどっしり構えていることが求められることは知っていたものの、最初はそうに行動することができませんでした。仕事という確実に行わなければならない事項を社員に割り振るには、社員を信頼しなければなりません。しかし、最初は、自分1人でやるのが確実だと思っており、仕入れなども仕入部があるにもかかわらず、社長である私が行っていました。けれども、やはり、社員へ仕事を振らない限り会社経営というものは難しく、最終的には社員にしっかり仕事を割り振ることになりました。結局のところ、みんな与えた仕事をしっかりこなす人ばかりで、もっと早くからみんなに役割を振っておけば良かったなと思っています。部下を信頼するのではなく、部下から信頼される社長になることが社長の本当のあり方なのではないかなと今では思います。

最後になりますが、私は、実際に会社を経営してみて、「働く」ということがどういうことかなんとなく理解することができました。リアビズの中で会社を経営する前までは「働く」という言葉は、なんともつかみどころがないように思っていたのですが、今ではすごく重くて責任がある言葉だと思えます。1つの商品・サービスをお客様に提供するのにどれだけ多くの人・お金・労働力が費やされているのか、リアビズに参加していなければ社会人になるまで全くわからなかったと思います。私たちが何不自由なく暮らしているのはたくさんの人たちのおかげなんだと、改めて社会を支える人々への感謝の気持ちを持つことができました。これらの経験を踏まえて、これからは自分が社会にどう貢献できるのか常に考えて行動していこうと思います。この度は、このような貴重で実りある経験の場を設けていただきありがとうございました。

成田 未希
人事法務部

振り返ってみると、数えきれないほどの試行錯誤を繰り返して、突き進んできた半年間だったと思います。私がこのプロジェクトに参加した当初からは想像も出来なかったほどの数々の貴重な経験、組織としての結束力、そして同時に人のあたたかさというものを学んできました。

私たちが作り上げた商品を初めて手にした時、言葉では表しきれないほどの感動を覚えたことは今でも忘れられません。また、私個人として印刷物や広告物作成に携わったことは特に印象に残っています。

この9人が集まったからこそ、立ち向かうことができた壁もありました。膨大な量のネイルチップ作成に困難を極めました。このメンバーだからこそ成し遂げられたのでしょう。

最後になりますが、私たちがこの活動を続けてこられたのは、多くの方々のご支援があつてのことだと思います。この場を借りて深く感謝申し上げたいと思います。

平良 琉華
人事法務部

私がこのリアビズに参加した理由はほんの好奇心だったのですが、商品制作や、その段階に至るまでの話し合いや他の企業との連携など、商品を一から自分たちで作っていくのが難しく、ここまで、自分の想像以上に大変だとは思っていませんでした。9人という多い人数だからこそ、互いの状況確認や連絡が不足していたときもありましたが、皆で互いを鼓舞し合いながら、大変な商品制作を乗り越えたことは、今では良い思い出だと振り返ることができます。

商品を直接売る際、お客様が笑顔で商品を買ってくださる姿を見るとうれしい気持ちと同時に誇らしい気持ちにもなりました。また、手売り販売のときにすれ違った方々や学校の友達、先生から応援の言葉を頂いた時は人のあたたかさを身にしみて感じました。

最後に、多くの方々の支えにより私たちはここまでやってこれたと思っています。また、ここまで走り続けてきたメンバーの皆や関係者の方々には、このような貴重な経験をさせてくれた事に深く感謝を申し上げます。

安里 リセ
経理部

私は、このリアビズでの活動を通して、企業を経営していくにあたって、目先のことからこなしつつ、先のことまで考えながら行動しなければならないと感じました。例えば、経理の事務関係のことや後回しにしがちなものこそ、そのやりとりから時間が経つにつれて記憶が薄れたり、書類の場所がわからなくなったりすることがあるので、やりとりをしたその日に整理して、でも目先のことでいっぱいになるのではなくて、何日後には商品を何個作らないといけない、何ヶ月後までに何個売らなければならない、など離れている、先の未来のことまで考えることが経営において大切だと思いました。加えて、私たちは、委託した作業がジェルネイルの製作だけだったので、そのほかの作業を何もかも初心者である私たちが、一からやらなければならないことがとても大変でした。ですが、この大変だった経験を共にした9人のメンバーとの思い出は一生忘れないと思います！

そして、この大会期間中に地元の人たちと触れ合う機会が多くあって、改めて沖縄の人たちのあたたかさを感じました。

最後に、私たちの活動を支えてくださった企業の皆様や、学生メンターの方、社会人メンターの方、顧問の先生には感謝してもしきれません。本当にありがとうございました。

仲西 凜
経理部

私は今まで会社経営や商品開発などにはあまり興味がなく、どのような仕事をするのかも具体的に知りませんでした。ですが今回ほんの好奇心からこのリアビズに参加してみてたくさんの学びがありました。特に印象的だったのはみんなでお客さんを前に手売り販売を行ったことです。販売前から広報活動を行ってはいましたが多くの方から「新聞見たよ」「ラジオ聴いたよ」と生の声をいただき、とてもあたたかい気持ちになったのを覚えています。また、実際に購入してくださった方々も笑顔を見せてくださり、自分たちで製作した商品で人々を笑顔にできることはなんとも感慨深いものだと感じました。大変なこともたくさんあったけど多くの人に支えられて何とか乗り越えてきました。メンバーたちをはじめ、関係者の皆様方に深く感謝申し上げます。貴重な経験をさせていただきありがとうございました。

眞境名 妃彩
仕入部

ゆいゆくるとしての活動の中で、特に商品制作が苦しかったです。途中、なぜこんなに睡眠時間を切り詰めてまでネイルチップを塗り続けているのだろうと思っていました。しかし購入してくれたお客様から応援のメッセージをもらった時、すごく心にしみて「やって良かった」「もう少し頑張ろう」と思えました。お客様だけでなくメンバーの頑張りを見てモチベーションがあがることも多かったです。私は周りの人間に支えられて生きていることを実感しました。下校のバスの中で話していたアイデアが、本当に商品化されるとは思いませんでした。とても刺激的な時間を過ごしました。貴重な経験をさせていただける場を提供していただき、本当に心より感謝申し上げます。

玉城 明加莉
仕入部

私は「ゆいゆくる」の一員として活動していく中でたくさんのことを学びました。社会に出たことのない私たちにとって、委託企業への連絡や経理など人生ではじめて経験することが多くありました。その中でも私が特に大変だったと感じたのは個数管理です。はじめ、私たちはセットで塗っておらず後々になって個数が合わないということがありました。その際は足りない分を塗ってなんとか合わせることができましたが、計画を立てることの重要性を痛感しました。しかし反対に、このリアビズを通して楽しいこともたくさんありました。ウチナーンチュ大会やクラフト&プランツinていで販売を行った際には、たくさんのお客様から応援の言葉をいただき嬉しかったのを覚えています。私たちがここまでやってこられたのは周りの方々の支えのおかげだと感じています。また、高校生でこの様なことができたことも貴重な経験になりました。ありがとうございました。

後藤 綾花
広報・マーケティング部

私は今回の経験を通して、「伝え方」を工夫することは重要だということに気がきました。

活動の中で広告のデザインやSNSの方針について、意見を出し合い、話し合う機会が多くありましたが、初めのうちは意見が衝突し話がまとまらないことがありました。そのようなときに自分の意見を主張するだけでなく、他の意見も肯定する姿勢で客観的な意見を

伝えることが重要だと感じました。実際に、それぞれの案を活かして作成したデザインは、全員が納得できるものになったと思います。また、お客さんに商品の説明をする際にも、伝え方を工夫することでより興味を持ってもらえたと思います。最初の頃はていんさぐぬ花の伝統文化や、色素抽出の話を言葉だけで説明していましたが、爪染め体験をしたり抽出の様子を動画で紹介することで、多くの人に爪染めの文化に興味を持っていただき、私たちの目標が達成できたのかなと嬉しかったです。大変なことも多かったですが、商品ができた時の感動は忘れられません。そしてなにより、楽しかったというのが一番の感想です。とてもいい経験ができました。ありがとうございました。

栗田 夏帆

広報・マーケティング部

私は、今回のリアビズの活動に参加して本当によかったと感じます。

商品を企画から販売まで自分たちで行うのは初めてで、最初は何をすれば良いのか全くわからず、ただ指示を待つばかりでしたが、広報マーケティング部として結果的に自分のできることを全うできたと思います。特に、自分たちのSNSを見てくれている方々が「頑張って」と声をかけてくれたり、商品に興味を持ってくれたりした時にはとてもやりがいを感じました。また、販売期間は特に社員一同が全力で活動に取り組んでいて、とても忙しくて大変でしたが、みんなが頑張っている中で自分だけが怠けてはいけないと思い、小さな仕事でも全力で頑張ることができました。この活動を通して、私は仕事をする上での責任の大きさを学ぶことができました。私は物事を後回しにする癖があり、今回もそのせいでプレスリリースを送るのが遅れてしまい、とても後悔したので、これを機会に今後に活かしたいです。

リアビズに参加したことで、メンバーと協力しながら一生懸命仕事に励み、充実した活動をすることができました。ほんとにいい仲間に出会えたと思います。また、商品を販売するにあたって協力してくれた方々に改めて感謝します。ありがとうございました。



栃木県立栃木農業高等学校 エコブルーム



【商品名】

オーガニック箒とあなたの未来

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

箒ビジネスに取り組む理由

①土地の利を活かす

戦後、地場産業だった箒は全国有数の産地だったため、原料生産者や箒職人が存在する。原料を生産する土地がある。農業高校の強みを発揮したい。

②国産箒は希少価値が高い

国内で出回っている箒は海外産であり、国産が少ない。海外産は、無駄な着色料や殺虫のため薬液につけ込んでいるため安全性に不安がある。

③究極のエコでエシカルなお掃除道具

原料を有機栽培し、1つ1つ手作業でつくる箒の材料は、電化製品とは違い使用後全て土に還ります。土から生まれ土に還る。これぞ持続可能な農業!!! 掃除機も便利だけどいずれ産廃になってしまうため、環境への負荷が大きいのでは。原料はもちろん全て自然由来、土の肥やしにもなる。農業を取り巻く環境問題や地域課題の解決策になり得るのでは!? 農環境についてもっと多くのひとに知ってもらいたい。SDGs 活動について発信したい。

④多様なニーズに対応

若年層には、消しかすの清掃。社会人には、キーボードの清掃。一般主婦の方には、掃除機では届かない窓のサッシや隙間に。年配の方には、正月飾りに。オシャレな若者には、インテリアとして利用できます。試行錯誤中です。

⑤日本らしさが詰まっている

グローバリズムが進めば進むほど、日本文化の魅力に気づく。もっと伝統工芸品を知ってもらいたい。

⑥勉強（受験生）やお仕事を頑張っている人を応援したい

机やキーボードの清掃を効率よく清掃することで集中力を高めてほしい。1つ1つ丁寧に作る小箒が人に勇気を与えるかもしれない。人の温もりを感じてほしい。

⑦農業ビジネスに挑戦

儲かる農業を実践したい。大量生産大量消費ではない、高付加価値で環境に配慮した農業でビジネスをしたい。耕作放棄地が増えているので、その解決策にならないか。

【実現可能性（応募書類より抜粋）】**1. 市場調査**

荒物問屋さんにお聞きしたところ、主にインドネシアから輸入される原料はこの円安・原油高により高騰し輸入量は年々減少しているとのこと。その結果、海外産の品質の低い筍が出回り、品質の高い国内産筍は大変希少価値が高いものになっています。

2. イベントでの販売実績と評価

今年6月、地元物産展にて私たちが制作した小箒を15本販売したところ完売し、20,300円を売り上げることができました。多種多様な小箒は注目を集め、好評をいただきました。さらに、ワークショップ依頼を2件受けています。

3. 商品（小箒）の製作技術

私たちは、地元職人さんから直接小箒作りについてご指導いただき、製作技術を習得しました。それを基に、私たちは、3年間で11回、小箒作りワークショップを主催し、96名の方に参加していただいています。多種多様な唯一無二の小箒を製作することができます。さらに、一本当たりの製作時間は約30分程度。慣れれば、一日（6時間×10名×2本）で120本程度製作可能です。

4. 原料の安定生産

本校園場にて、原料であるホウキモロコシを授業の中で大量生産しています。6月23日に播種し、9月中旬頃に収穫する予定です。生産ノウハウは、3年目を迎え安定して生産できます。

5. 需要に応じた商品の豊富なラインナップ

私たちの作る安価な小箒SサイズからLサイズまで、多種多様な商品を用意することができます。

6. 競合相手との差別化

私たちの作る小箒に使用する材料は全てオーガニック。社会的活動SDGsへの取り組みや国産有機原料を使用することから品質の安全性・耐久性には自信があります。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 栃木県立栃木農業高等学校 』

模擬企業名『 エコブルーム 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 47,379
II 売上原価		② 5,001
売上総利益 (=①-②)		⑦ 42,378
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 0	
支払手数料	④ 250	
旅費交通費	⑤ 0	
通信費	⑥ 0	
荷造運賃	⑦ 17,908	
消耗品費	⑧ 0	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 18,158
営業利益 (=⑦-①)		② 24,220
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		③ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		④ 0
当期純利益 (=②+③-④)		⑤ 24,220

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	279,391		借入金	255,171
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	24,220
資産合計	279,391		負債純資産合計	279,391

感想文

佐藤 龍馬
社長

今回の大会は前途多難、一難去ってまた一難だと思いました。とても目まぐるしく状況が変化していく中でいかにして作業を進めるか、いかに社員を動かすかを学ぶよい機会だったと思います。今思えば原材料の不作で頭を悩まし、出席率が極端に悪く、主力のメンバーが課外活動で居ないときは平気で無断欠勤するなどいろいろと問題を抱えて、それにどう対応するのかを突きつけられた半年間でした。今思えばそれもよい経験だったのかもしれない。

最後に、私はこの大会に出場して非常に良かったと思っています。途中で挫折しそうになったときも、顧問の先生の激励やクラスのみんなからの応援が力となり、ここまでこられました。他にも帰りが遅くなったときの広く黒い夜空に浮かぶオリオン座を見ると自然と不安が抜けていき、「また明日も頑張ろう」という感じになりました。今までありがとうございました。

飯塚 陽生
経理部

私がリアビズを通じて学んだことは、仲間と協力することの大切さです。私は最初の頃は、エコブルームの活動にやる気があまりなかったり、連絡が取れなかったりで、ほとんどの作業を仲間に任せきりでした。その結果、仲間たちの空気が悪くなってしまい、教師に「仲間に任せきりではなく協力しないとダメじゃないか」と注意されてしまいました。しかし、この注意は生徒たちだけで何かをすることによって出てきた注意だと思いますし、基本的に生徒だけで何かを成し遂げることは、学校では体験出来ないはずなので、いい経験になったと思います。

石村 将吾
広報・マーケティング部

僕はリアビズという活動を通して、物を作る大変さとそれを売上に結びつけることの難しさを学びました。僕たちエコブルームは、会社名にもあるように箸を作りました。たくさん案がある中、伝統を絶やさないように箸を選びました。播種から箸作りまですべて手作業で行いました。本校でのイベントでも呼びかけま

したが、興味を持ってくれる人は少なく、残念なことではありますが、良い経験ができたと思います。この経験をしっかりと今後活かしていきたいと思います。

坪井 律貴
仕入部

リアビズの活動をして、僕は物を作り、販売をする大変さを知りました。販売ということは買ってくれる消費者がいるということです。その消費者が、買って手に取ったときに「すごいね。使いやすい」と言ってもらえるように商品作りをしました。それでも、紐の結び方が難しく、何回も作ることに苦戦してしまいました。それでも1つ1つ丁寧に作り上げました。このリアビズで得た販売についての知識などの経験をこれから活かしていきたいです。

福田 俊
経理部

私は、箸の作成をメインに活動しました。箸作りは、お客様のご注文にあわせて紐の色を変えるのがとても難しかったです。そのことからお客様の要望通りに作成、注文を承る難しさを知ることができました。この経験を、このような一般の方に向けて商売を行う際に活かしていきたいです。

島田 桃花
人事法務部

今回のリアビズは、前回の参加経験を活かしてサポートをしていきたいと考えていましたが、受験期と重なり、思うように活動に参加出来ず、悔しく思っています。また、人事部としても何か力になれないかと人数を集めるために改善策を提示した事もありましたが、上手いかず、メンバーには迷惑をかけてしまったと反省しています。しかし、商品の販売では私が活動してきた3年間の中で、最も多い販売数となっていて、社長や広報などメンバーの努力が売り上げに繋がったのだと思います。さらに、私自身もセミナー等でビジネスの基礎知識を学んだり、新たな改善点も見つかったりと充実した経験になりました。

川崎 陸矢

広報・マーケティング部

私は、短いリアビズの期間で、普通では経験できないようなことを、本当に多く学ぶことができました。リアビズで学んだこととして以下の8個があります。

1 個目は、SNS で宣伝をするのは難しいということです。SNS では、発信した情報がすぐに埋もれてしまい、見てもらうことができず、宣伝になりませんでした。広告なら勝手に表示されるため、自然と目に入ると考えましたが、広告を作成するのが遅く、広告を打つことが出来ませんでした。これは私の責任だと考えます。

2 個目は、会社経営はとても疲れてしまうということです。リアビズの後半になっていくと、疲れからか、風邪をひいてしまったり、意欲が低下したりしました。そのため、ミーティングへの参加や商品製造に携わる機会が減り、マイナス思考に陥りやすくなりました。

3 個目は、コミュニケーションの重要性です。コミュニケーションが足りず、意思疎通がうまくいかなかったことがたくさんありました。例えば、社長に動画の原案を出しても、良さを伝えることができず、採用してもらえませんでした。また、販売した商品は、お客様が色を指定できましたが、その指定方法がお客様にうまく伝わらず、混乱が生じました。文章を分かりやすくし、分かりやすい所を書くべきだったと思いました。

4 個目は、世の中は思い通りにいかないということです。当初、箸だけでなく、竹のコースターも販売する予定でしたが、うまく意見がまとまらないうちに、販売開始が近づいてしまい、断念しました。

5 個目は、商品販売の基礎知識です。私がリアビズに参加した最大の目的は、販売知識の習得です。そのため今回のリアビズで習得できて良かったです。商品を販売するためには、顧客を作ること、商品を作ること、商品を広げること、需要を作ることなどが必要だと実践してよく分かりました。

6 個目は、継続することの大切さです。継続的に SNS を更新することが大事であることは理解していましたが、途中からあまり更新できず、SNS のフォロワーや、動画の編集技術などを獲得することができませんでした。

7 個目は、役割分担の必要性です。役割分担をしなかったことで効率が悪くなってしまい、様々な計画が台無しになってしまいました。多くの人から意見を聞いていればより早く役割分担の必要性に気づけたと思います。

います。

8 個目は、様々な人への感謝です。この活動が出来たのは、数えきれない人たちのおかげです。企画の立案から最後まで本当に多くの人の支援があり、今の私があります。しかし感謝を伝える機会が無かったり携わっているということを知らなかったりする人も多くいます。そのため、この場をお借りして書かせていただきます。色々と支援をしていただき本当にありがとうございました。

他にも学んだことはありますが、全てを書いてしまうと、とても長くなってしまうので割愛いたします。

以上が私がリアビズで学んだことです。この活動は人生の 1 ページとして刻まれると思います。このような機会を設けていただき、皆さん本当にありがとうございました。

毛塚 俊介

広報・マーケティング部

私は、このリアビズで、広報マーケティング部の活動をしていこうと思っていましたが、リアビズの活動期間と受験や農業クラブの全国大会が重なってしまい、活動に参加することが少なくなり、迷惑をかけてしまって申し訳ないと思っています。広報マーケティング部としての活動は十分できませんでした。箸づくりや紐の染色を頑張りました。セミナーでは、消費者側と企業側の両方の視点から見た商品の捉え方、新たな発見がありました。とても吸収できることが多かったです。この経験・活動を今後に生かしていきたいです。





福岡工業大学附属城東高等学校 アミーみよズ



【商品名】

フォト BOX 制作キット

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

年に一度しかない誕生日や、一生に一度だけの記念日に大切な人からもらった素敵なプレゼント。「せっかくなら贈り主からの思いやその時の思い出と一緒に、ずっと綺麗なまま残しておきたい！」と思いますよね。しかし、プレゼントを飾ったり、使ったりすることはできても、「ギフトボックス」の使い道には困ってしまいます。実際に私たちの中にも、そのような経験をした人が多く、結局捨ててしまったか、どこかしらに片付けたままそのことを忘れてしまっていました。

そんな「ギフトボックス」をプレゼントや思い出と一緒にのこせるようにしたい！という思いから、この商品の制作を企画しました。

また、完成したものではなく、「制作キット」にすることで、制作という過程でより想いを込めることができ、さらに素敵な贈り物をしていただくことができると考えました。

この商品は蓋と5つの面でできており、それぞれに長所があります。

① アクリル板 (4 面)

この部分に写真や絵、プリクラ、メッセージカードなど様々なものを入れられるようにすることで、思い出を残しつつ写真立てのように飾ることができます。さまざまなものを入れられるようにすることで使える場面が増え、若い世代からおじいちゃん・おばあちゃん世代など、多くの世代にプレゼントしやすくなりました。

② 底 (1 面)

この部分は木材を使っています。それにより木ならではの温かみがでて、インテリアとして飾ってもおしゃれです。また、この木は間伐材を使用しており、環境にも配慮をしています。

③ 蓋

この部分も間伐材を使用しています。購入時にデザインの一部に博多織のハギレを使用したものと、通常の木のみのもので2種類から選択してもらう予定です。

使用するハギレは、博多織の制作途中にでる商品としては売ることのできないものです。また、博多織を使用しているものに関しては、ハギレを使うため様々なデザインの博多織を楽しむことができ、博多織の魅力を楽しむことができます。

私たちの地元、福岡県の伝統工芸品である博多織を使用することで、博多織を実際に触れたこと、見たことがない方でも博多織の素晴らしさを感じることがで

き、より多くの方に博多織の魅力を伝えていきます。

- ・追加オプション（レーザー加工）について

思い出を残せるギフトボックスとして何かメッセージを伝えたり、記念のものを残せたりできるようにしたいと考え、木材を使用している部分にレーザー加工をできるようにしました。名前や記念日、メッセージなどを彫ることができ、大切な思い出を写真だけでなく文字として残せます。

【実現可能性（応募書類より抜粋）】

〈仕入れ〉

- ・木材：間伐材を取り扱う企業に加工した木材を提供してもらいます。
- ・亚克力：「アクリ屋」で発注することで、単価が安く、送料が無料になり費用を抑えることができます。
- ・博多織：ハギレを筑前織物株式会社に提供してもらいます。（予定）

〈制作〉

- ・隣接している工業大学にある加工場の機械を使って自分たちで作ります。
（レーザー加工や亚克力板の切断などは加工場の機械で全て自分たちで制作可能）
- ・木材の接着に使うビスなども加工場から提供してもらいます。
- ・木材は提供してもらう企業に溝などの加工も依頼します。
- ・博多織はハギレでパッチワークをして使用します。

〈発送〉

- ・レターパックライトを利用します。
- ・配送料は全国一律 370 円です。
- ・追跡サービスで郵便物の配達状況を確認することができます。

〈広報〉

- ・Instagram などの SNS を活用し、商品の魅力をコンパクトに宣伝していきます。
- ・購入してくださった方に任意で感想をお答えいただき、その感想をホームページや SNS に掲載します。そうすることにより多くの方に安心して商品を購入していただけます。
- ・我が城東高校が全校生徒 2,000 人規模の工業科設置校であることを活かして、SNS の拡散力や映像制作技術などを使い興味を引く宣伝をします。

〈顧客対応〉

- ・広報で Instagram などの SNS を使用する場合は DM 等でも対応できるようにします。

- ・ネットショップを開設する際に問い合わせフォームを作成し、時間を設定して対応します。
- ・メンバーは SNS の使い方を良く理解しており、ダイレクトメッセージの返信方法や対処などにおいて頼りになります。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 福岡工業大学附属城東高等学校 』

模擬企業名『 アミーみょズ 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 160,700
II 売上原価		② 87,385
売上総利益 (=①-②)		⑦ 73,315
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 4,730	
支払手数料	④ 13,439	
旅費交通費	⑤ 0	
通信費	⑥ 3,640	
荷造運賃	⑦ 0	
消耗品費	⑧ 0	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 21,809
営業利益 (=⑦-①)		② 51,506
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		③ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 525	
営業外費用 合計 (=⑩)		④ 525
当期純利益 (=②+③-④)		⑤ 50,981

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	215,350		借入金	164,369
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	50,981
資産合計	215,350		負債純資産合計	215,350

感想文

安達 涼太郎

仕入部・広報・マーケティング部

仕入れ部としては博多織をご提供いただいたサヌイ織物様のところに実際に行ってお話をさせていただきました。協力をお願いをする過程でサヌイ織物様からも様々なお話をしていただきました。その話を聞いて改めて素晴らしいものなのだと実感することができました。しかし、それ以外ではあまり仕入れに関わることができなかったのもう少し自発的に活動できればよかったと思います。

また、広報マーケティング部としては、主に Twitter の運用をしました。Twitter では商品の加工の様子やメンバーの紹介などを投稿しました。しかし、フォロワーを増やすことが難しく、発信力に欠けてしまいました。今回作った広報用のアカウントは立場的に他のユーザーや企業の方にダイレクトメッセージを送ることや、他の人のツイートにコメントすることが難しかったので自分たちなりに試行錯誤しましたがあまりうまくいきませんでした。Twitter での発信の難しさを知り、改めて多くの人に見ていただくこと（商品購入のスタートラインに立ってもらふこと）の大変さを知り、経験することができました。このように Twitter の宣伝では課題が残りましたが、自分で実際にやってみるとうまくいかないことが多く、貴重な経験ができました。

大谷 いのり

仕入部

仕入部として、材料の下調べや発注、博多織を提供してくださったサヌイ織物株式会社様とのミーティング等を行いました。少しでも早く材料を揃えて商品の製造を開始するため、発注をなるべく急ぐ必要がありましたが、想定していたよりも材料を決定するのに時間がかかり、余裕を持ってスケジュールをこなすことができなかったこと、それによって他のメンバーにも迷惑かけてしまったことは、個人的に反省すべきことの 1 つです。私たちは、発注から製造、発送まで全て自分たちの手で行うという選択をしたため、日頃の学校生活を終えた後から作業を行う施設の閉館時間までの限られた時間であらゆる作業をする必要がありました。この選択は、私たちの「想い」を大切にするとというコンセプトに最適だったと思いますが、やはり負担

も大きく計画通りに進めていくことにとても苦労しました。そのような中で製造や販売をするにあたって、いかに自分たちで物事を進めることが難しいのかを実感し、多くの方々の協力があったからこそこのビジネスなのだなということを知ることができたので、これから社会に出ていくにあたって、周りの方々への感謝を忘れないことを大切にしていきたいと思います。

最後に、今回リアビズに参加するにあたってお世話になった企業のみなさま、大学の施設の方々、先生方、そしてアミーみよズとして一緒に活動したメンバーのみんなに心の底から感謝の言葉を伝えたいです。

八尋 桃夏

経理部

自分が経理担当にもかかわらず、仕事をもう 1 人の経理担当のメンバーに任せてしまったので大変申し訳なかったです。代わりに、SNS（特に Instagram）の手伝いと、商品の製作をしました。SNS に関しては、投稿用の写真を撮ったり、リール動画を制作したりしました。フォロワーを増やすために多くの人が見たり、使ったりしているハッシュタグを使用するよう心がけました。製作では、大学にある機械を使って作業をしたので、貴重な体験をすることができました。11 月 27 日におこなわれたトリアス久山でのマルシェに体調不良のため参加できなかったのが、一番悔しかったです。ですが、リアビズを通して、初めての体験が多かったので参加することができて良かったです。

石水 浩介

経理部

まず、私がこの企画に参加しようと思ったきっかけは、経営や、経理などの仕事に興味があり、オンライン講座などで、学校では学ぶことができないことが学べて、大学生になったときや、今後に活かそうだと考えたからです。

経理の仕事では、お金が動くとすぐに転記することを心がけましたが、予定より使いすぎたり、立替が遅くなってしまったり、とても大変でした。特に、口座のパスワードを忘れてしまい、引き出しや振込が出来なくなってしまった時は迷惑をかけました。本当に焦り、北九州銀行の ATM の前でとても落ち込んだのを鮮明に覚えています。もし、リアビズに参加していなかったら高校生のうちに、銀行に行くことは減多にありませんし、パスワードを忘れてキャッシュカードが使えなくなるという経験もできませんでした。とても反省

しています。経理の仕事は初めてしたので、慣れないことが多く、どうして良いか分からなかったのですが、家族に一から十まで教えてもらって、やっと理解できました。改めて親の有り難さに気付きました。

また、製造を他の企業に委託せず、大学の施設で作業をしていたので、機械の使い方も学ぶことができました。福岡工業大学のもづくりセンターというところで商品をつくっていたのですが、普段使わない工具がたくさんあってすごく魅力的でした。特に、レーザー加工の技術を初めて見たときはすごく驚きました。

しかし、部活との兼ね合いもあり、行けないことが多くありました。私はテニス部に所属しており、休みが少ないので、顧問の先生に毎回お願いしながらリアビズと部活の両立をしていました。顧問の先生には申し訳なかったです。また、定期考査とリアビズの活動が被ることがあり、テストの点数や、順位を落とさずに乗り切るのが大変でした。部活との兼ね合いが難しく、商品の製造のときは、部活を優先してしまうことが多くなってしまったので、他のメンバーには申し訳なかったです。良い経験も大変なこともたくさんありましたが、参加できてよかったです。この経験を今後活かしていきたいと思います。

石井 小百合
人事法務部

私は、社員全員分のシフト割や場所を提供してくださっているものづくりセンターとの交渉などを担当しました。

社員のシフト割に関しては、全員の予定や学校の予定を照らし合わせながら、作成しました。なるべく作業が偏らないように心がけてはいたのですが、全員が同じ仕事量であったのかは疑問が残ります。部活で忙しい社員の分の作業はどうしても他の人が負担することになるので、私の調整スキルが未熟だったばかりにみんなに迷惑をかけ、申し訳なかったと思います。7人という、少数企業だったこともあり、自分たちで商品の制作までやるとなると休日に学校に出たり、21時近くまで学校に残って作業をしたり、みんなの時間をこの「リアビズ」の活動に捧げてきました。私たちの力不足で社員みんなに迷惑をかけましたが、無事終わることができたのは本当に感謝しかありません。

ものづくりセンターとの調整に関しては、特に繁忙期だった10・11月の予定を組むことは難しく、想定外のことにも対応できるだけの体制を整えられるように奮闘しました。11月は大学の文化祭があったり、大

型機械のトラブルがあったりと、結果的に予定通りに物事が進むことの方が少なかったので、なかなか苦労しました。正直なところ、これに関しても、未熟なところばかりでまだまだ改善の余地があったと思います。

加えて、商品の製造にも携わり、蓋の制作は全て担当しました。大型機械を扱うので、責任重大ですし使いこなすのに時間がかかりました。しかし、普段だったらできない経験をすることができました。その主任や大学生のお兄さんたちから機械について何度も教えていただき、最終的にはエラー処理までこなせるまで成長できました。この活動を通じてさまざまな大人の方と話す機会が多くあり、とても良い経験ができました。今後少しでもこの経験を還元したいと思います。

最後に、このイベントを開催していただいたことにとっても感謝したいです。我々高校生にとって、なかなか青春を味わうことができないこんなご時世に、1つのことに仲間と共に一心不乱に何かに打ち込む機会はそうそうありません。そのおかげで、きっと普通の高校生だったら経験できないことをたくさん経験することができ、いい意味で、「非日常」を味わうことができました。とても有意義な活動になりました。しかし、同時に大変であったのも事実です。時には厳しい言葉を言われることもあり、ビジネスの難しさを痛感しました。

何はともあれ、全力で取り組んできました。やれることはすべてやり尽くしました。無事終わることができ、自分を含め社員全員を褒め称えてやりたいです。

三浦 楓叶
社長・広報・マーケティング部

私はSNSの運用では主にTikTokを担当していました。流行りの音楽や編集方法を使ったり検索されやすいタグをつけたりと工夫をすることで安定した視聴回数を保つことができました。

学校のエントランスに商品紹介動画を流したり、学校のラジオにゲストとして出演したりする計画を立て打ち合わせをして実行することができました。

また、学校の最寄りの駅に掲示していただくポスターの作成や新聞社の方との連絡、メンバーたちに作業の進捗確認、指示などを行いました。

様々な方との打ち合わせをしていく中で、相手の方に失礼にならないような言葉の使い方や、電話をかける時間を考え、名刺交換のマナーを学びました。高校生だからと甘やかされることなく、普通の会社として

接してくださったり、名刺交換の場を設けてくださったりしたので、毎回のミーティングや打ち合わせは緊張しましたが、多くのことを吸収できました。

また、博多織を提供していただけるかのサヌイ織物様との打ち合わせでは、企画書を用いて自分たちがなぜこの商品を販売したいか、どのように製造、販売するのかというものをプレゼンし、交渉をしました。その際、サヌイ織物様の社長から利益はどれくらい出るのか、原材料はどのくらいかかるのかはちゃんと計算できているか、それができていないならダメだという言葉をもらいました。私たちは企画書にそのような欄があったから計算をしていたけれど、もし自分たちだけで企画し、資料作成をして交渉に臨んでいたらきっとそのような計算などしていなかっただろうなと思い、自分たちの事前準備の甘さ、想定甘さを感じました。

その後、博多織の製造をしている様子を見学させていただき、受け継いできた伝統の素晴らしさ、人の手が作り出す博多織の丁寧さ、色の鮮やかさ、など見たものの全てに圧倒されました。自分たちの地元でこのような素晴らしい工芸品があることを嬉しく思ったし、博多織を使って商品を製作できることが、本当に嬉しかったです。

商品の製作も全て自分たちで行ったのでレーザー加工の機械に詳しくなったり、モノづくりの大変さを学んだりと普通の高校生活では学べないようなことを学ぶことができました。

7人という、会社を運営していくには少なそうな人数で最初は無理だろうと思っていた時もありました。でも、7人でも意見がまとまらなかったり自分の頭の中にあるのに上手く伝えられなくて全員が少しずつ違った解釈をしてしまってみんな考えていることが違うという事態が起きました。みんながちゃんと意見を持っているからこそ、言い争いのような感じになってしまったり、どちらも意見を曲げずに空気だけが悪くなっていったりもしました。そして、いつもギリギリのスケジュールで部活があるメンバーと、積極的に活動に参加してくれるメンバーの間で活動時間に差が出てきて、遅いときは毎日8時に学校を出るということもあり、なんであの人は来れないんだ、テスト前なのに誰も参加してくれないから勉強できない、といった思いを抱えるメンバーもいました。私自身も9月ごろからほぼ毎日部活を休んで放課後や休日の活動をしたり、テスト前日まで作業を行ったりしていました。なので部活をしているメンバーで、部活に行っている人を見ると羨ましくなることや、「私は休んでるのに」といったこ

とを考えるときもありました。そのため強い態度をとってしまうこともあったので申し訳なく思います。このようなことから、反省点としてはもっと計画性をもち、メンバー内だとしても「報・連・相」を大切にしなければいけなかったと感じました。今日の活動は何時まで行うのか、何を行うのかの報告がなく、顧問との連携が取れない時もありました。また、提出物の締め切り、進捗や製品の説明についての認識のすり合わせをもっと行うべきだったと思います。また、高校生ならではのテストや部活などももっと把握をしつつスケジュールや作業の指示を行うとよかったと思います。

時にはスケジュールの甘さを指摘されたり、現状を客観的に見て厳しい言葉をいただくこともありました。高校生なんだから仕方ないだろ、初めてなんだから上手くできるわけがないと思いました。しかし、そのような言葉をかけてくださった人には私たちが高校生なんてことはわかりきっていることで、その上で会社を運営するということや、社会の厳しさを学んでほしいという気持ちがあったのだと気づき、そのような人たちのいる環境で活動できたことをありがたく感じます。自分の時間がなくなる、忙しい、大変だというのは事実です。でも、だからといって途中で投げ出さなくて良かったと思います。苦勞をしたからこそ自分たちが作った商品に愛着が湧いたり魅力を語ることができたりするし、商品が売れた時の嬉しさ、お客様からうれしい言葉をいただけた時の喜びを感じることができたのだと思います。また、途中で投げ出してしまったら中途半端なものしかできないし、せっかく参加したのにできるはずの経験ができず、学べるはずのことも知らないままだったはずで

最後に、いろいろなことがあったけれどこの7人のメンバーで活動できて、よかったと思います。それぞれが異なった得意なことをもっていて活躍する場があり、力を発揮していました。もし誰か1人でも欠けていたらこのような結果になっていないと思うし、参加してよかった、良い経験ができたと感じることはなかったと思います。メンバーも同じように感じてくれたらうれしいです。

学んだことは多くあるし、たくさんの経験をすることができました。これから先、全てを活かせるのか、活かす場があるのかは分かりませんが、この活動を通して成長したねと言われるようになりたいと思います。アミーみょズの一員で良かったです。

村口 紗英

広報・マーケティング部・人事法務部

私は、まず広報マーケティング部の活動として SNS の運用とプレスリリースの原稿作りをしました。SNS では Instagram をメインに運用し、私たちがどのようなものを作っているのか、どのような活動をしているのかが一目でわかるような工夫をしました。例えば私たちの商品は使い方が無限大というのが売りでしたが、裏を返せば購入者にとっては使い方がわかりにくいというのが課題の 1 つになりました。だから、クリスマスなどこれからの季節にあった飾り付けをしたものを紹介したり、購入者様からのアイデアをもとにトイレットペーパーホルダーや間接照明など少し変わったアイデアを紹介したりしました。そうすることで、投稿に少しでも興味をもってもらい、私たちの活動を知ってもらうとともに、購入者の使い方のヒントとして役立たせることができました。他には、私たちが行った活動をストーリーや投稿で報告したり、絵文字を適度地使用したりして SNS の顔が見えないという不信感を取り払い、親近感をもってもらえるようにしました。しかし、なかなかフォローが増えないという課題がありました。だから最初は系統を揃えることから始めました。商品の木の温かみが伝わり、高校生の明るく元気なイメージに合うと思い、オレンジ色を選び揃えました。そして、投稿の頻度を上げ、ハッシュタグを工夫して同じようにハンドメイドを売っている人や、それに興味がある人を中心に多くの人が投稿を見る機会を増やしました。すると、だんだんプロフィール画面を見てくれたり、投稿にいいねをしてくださったりする方が増えていき、最終的にはフォロワー 100 人を突破させることができました。そのときには、とても喜びを感じました。プレスリリースの原稿では、目に少しでも止めてもらえるようにしました。新聞記者さんは毎日 30 枚ほどのプレスリリースが送られてくるそうなので、文字のフォントや大きさを変え、誰がどのような活動をしているかなど伝わりやすいようにしたり、内容は詳しく簡潔にし、読みやすい文になるようしたり工夫をしました。そして、写真などを適度に使い、より想像しやすいプレスリリースにすることができました。このようにリビズを通して、広報において人に知ってもらい興味をもってもらうという大変さと重要な点を学びました。

また、商品を売ることも以外にも進捗などを報告し、メンバー内で共通認識を持つことの大切さを学びました。私たちはメンバーの人数が多く、なかなか全員が

集まることが難しかったので、その日に行ったことや話し合ったことなどを Teams で伝えて、先生や来てない他のメンバーも進捗がわかるようにしました。このように商品を売ることも以外の多くのことを学ぶことができました。普通に高校生活を送っていてもできない経験をたくさんすることができました。この経験をこれから活かしていけるようにがんばります。





上智福岡高等学校 あずも



【商品名】

博多-my-舞-人形

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

I .SDGs 目標

伝統工芸品は、1つ1つが手作業で丁寧に作られているため長期の保存が可能であるうえ、自然の素材を使用したサステナブルなものである。

II .地域貢献

博多人形は、私たちの地元の伝統工芸品であり、博多人形の進展と、地元活性化につながる。

III .オーダーメイド工芸品

「オーダーメイド伝統工芸品」というのは、近年増加傾向にある。

IV .対象顧客

①七五三、成人式などの行事を迎えられた方（本人、親、親戚）

②過去の和装行事の思い出を蘇らせたい方

③海外の方でネットなどで、お気に入りの着物や袴を見つけた方

など幅広い世代の人たちが手に入れることができる。

V .他社製品との差別化

マイフィギュアという会社は、人生の様々なイベントでの衣装を着た自分の姿をプラスチックで、あるいは、自分の顔に似た人形を粘土で作るサービスを行っ

ている。

しかし、衣装は決まったものから選ばなければいけないことから、自分が実際に着た衣装をそのまま人形にするというサービスは存在しない。

また、博多人形では、素焼きの人形にそのまま着色することで、土本来のぬくもりを感じられる。その姿は優しい雰囲気を漂わせ、七五三や成人式などの和服を繊細に再現するなど、焼き物特有のより温かみのある人形を作成することが可能である。



I. 協力企業

博多人形師・田中勇気様と制作物の検討や値段、大きさ、配送について打ち合わせ済みである。博多区に工房を持ち、作品展示、絵付け体験、その他幅広くご活動されている。今後の日程についても了承を得ており、協力体制は整っている。

II. 発注から納期までの期間

<1年間の最大販売個数>

※予定している販売目標よりも多く生産することも可能。

人形→20個

だるま→300個

<販売予定数>

人形→10個

だるま→150個

また、梱包発送について、制作日数についても打ち合わせ済み。

III. 販売

顧客対応は、SNSを活用し、お客様への迅速な対応ができる環境にする。

SNSを活用しつつ、チラシなどを自分たちで作成し、広告を設置していただけたところを見つけ、たくさんの人に知ってもらい広めるために、メンバーで協力して広報活動を行う。

伝統工芸には日本の心、魅力がたくさん詰まっており、これを受け継いでいくことが今の時代に生きる私たちができることなのでインターネットを使い、伝承、普及させていく。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 上智福岡高等学校 』

模擬企業名『 あずも 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 384,660
II 売上原価		② 293,100
売上総利益 (=①-②)		㉞ 91,560
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 8,267	
支払手数料	④ 2,591	
旅費交通費	⑤ 0	
通信費	⑥ 0	
荷造運賃	⑦ 10,332	
消耗品費	⑧ 220	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 21,410
営業利益 (=㉞-①)		㉟ 70,150
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		⊕ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		⊖ 0
当期純利益 (=㉟+⊕-⊖)		㊦ 70,150

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	343,341		借入金	273,191
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	70,150
資産合計	343,341		負債純資産合計	343,341

感想文

長野 裕太
経理部

私はこのリアBizに参加して、いろいろな事を学び、経験することができました。

まず、ものを売ることの難しさ。大濠公園で販売した際、多くの通行人に声を掛けてまわらなければならなかったのですが、緊張してあまり自分の役割を果たせず、社会の厳しさを痛感しました。また、ポスターを掲示してもらうために、ホテルや店舗をまわったのは初めての経験で少し緊張したけど楽しかったです。今回、このような機会をくれたメンバー2人には、感謝の気持ちでいっぱいです。

西守 梓
社長・経理部

リアBizを通して、仕事の大変さを知るとともに、仕事の楽しさ、充実感を得ることができました。何もかもが初めてのことであったので、自分たちだけでは何もできず、多くの方に支えていただき、感謝の気持ちでいっぱいです。

仕事は、博多人形師の方に連絡を取って交渉したり、デザインや商品の種類を考えたり、チラシを制作し、設置していただく企業を探しまわったりしました。アポのとり方や、何度も足を運び交渉していくことなど仕事の順序や向き合い方などを学ぶことができました。博多人形を広めたいという思いで、企業や神社などいくつも飛び込み営業をしましたが、会社によって違いがあることも知りました。やっていくうちに少しずつ早く進めることができるようになった気がします。普段生活している中でたくさんの企業があることは知っていましたが、1つの会社ができるまでと、できた後の活動の両方を経験することができ、他の会社を見る目が変わりました。

限られた時間と初めての経験ばかりで、思うようにいかなかったことが多く、何度も悩みました。悩んでいたときに、相談にのって導いてくださる先生や、メンバー、メンターの方などたくさんの方にサポートしていただき、問題が解決したときは嬉しかったです。私は社長としてメンバーの仕事内容を把握できておらず、まとめられず迷惑をかけてしまいました。

一番うれしくて、印象に残っているのは、手売り販

売でお客さんが商品を買ってくださったときです。地元の方や、他県から福岡に観光に来られている方などと、直接会話をし、博多人形の魅力をしっかりと伝えられ、お客様の声を肌で感じることができ、「博多人形をもっとたくさんの人に知ってもらいたい」というコンセプトを貫けた瞬間でした。また、応援の言葉までいただき、とても嬉しかったです。

数ヶ月の取り組みの中で、楽しさを知るとともに大変さを知ることができました。相手企業やお客様を大切に優先的という考えから、段取りや伝え方などを日々考え、事務的作業もあり、忙しく仕事の大変さを痛感しました。けれども、営業が成功したときやお客様の言葉をいただいたときなどに達成感を得ることができ、仕事の喜びを感じました。反省が多くありますが、また一步一步前進できるように今回の経験を大切にしていきたいと思います。貴重な経験をさせていただきありがとうございました。

野瀬 萌々子
広報・マーケティング部・仕入部・人事法務部

模擬起業グランプリの参加を通して、私は企業のことだけではなく、かけがえのない多くのものを得ることが出来ました。

企業面では、オンラインセミナーが大変役に立ちました。企業との交渉やお客様とのやり取りなど、初めての体験ばかりでしたが、実際のお金が動いているという大きな責任感もありました。博多人形師の方はデザインの変更にも柔軟に対応してくださいました。私たちの会社のコンセプトと、博多人形師の方が目指す伝統工芸品のあり方が重なっていたことが、大きかったのかなと思います。

それだけではなく、人間関係、働くことの意義、お金を稼ぐということの難しさなどについて学び、主体性、問題解決能力、コミュニケーション能力などが養われました。

1次審査通過後のチーム内での熱は、いつの間にか消えさり、コミュニケーションがうまく行かず、仕事私が1人に集中している時期がありました。私も、メールや電話、立ち話程度でこの問題を解決しようとしたのですが、なかなか改善しませんでした。この状況を仕方がないと思い、活動期間の中頃まで一人で作業していたことが、私の今回最も大きい反省点です。その後、顧問の先生も交えてお話をする場を設けると、お互いの考えていたことがわかりあえ、最後は無事、チームみんなで頑張ることができました。

11月の販売期間の初めの方は、販売に苦戦する期間が続きました。しかし、商品が1つ売れたことをきっかけに、少しずつ売れ始めました。商品を受け取ったときのお客様の笑顔や「ありがとう」の言葉はとても励みになりました。

今回の大会では、どれだけ自分たちで考えて動けたかがポイントだったのではないかと思います。リアビズから出される課題もいくつかありましたが、アイデアを出し、他社との差を生むことの重要性を実感しました。商品の売り込みをする中で、少し冷たく断られたことも何度もありました。チーム内でいくつかの揉め事はありませんでしたが、それぞれの得意なことを活かしながら活動できたと思います。

私たちの商品は、日本の古き良き伝統工芸品を若い世代につなげる事のできる商品です。私はこれからも、日本の伝統を守っていけるような活動を続けていきたいと思います。

一緒に活動することができたメンバー、陰でしっかりと支えてくださった顧問の先生、質問や相談に素早く返信をいただいた担当のメンターの方々、その他関わっていただいた多くの方々、本当にありがとうございました。





昭和薬科大学附属高等学校 シュシュ



【商品名】

じわっと。コーヒー

【セールスポイント（応募書類より抜粋）】

この商品を手売りと思ったきっかけは、私たちの身の回りには反抗期で父親と素直に会話できず、感謝しているはずが悪口を言ってしまい後悔している友人が多く、何かモノを通じてその感謝の気持ちを伝えることができないかと考えたことです。ドリップパックコーヒーにした理由は、親世代などの大人が日常的に使うものだからです。あえて使い捨てのドリップパックコーヒーだからこそ、その瞬間のメッセージでより心に響くと思いました。誰もが経験したことがあると思いますが、手紙には普段照れくさくて言えない「いつもありがとう」といった言葉を素直に書くことができました。私たちのドリップパックコーヒーがいつかの手紙のように人と人を取り持つような存在になればと思っています。この商品の特徴は以下の通りです。

①パッケージでメッセージが書かれていないからこそ、相手に照れずに渡しやすくなる、かつ学生の目にも止まりやすいこと。

②商品の利益の一部がコーヒーの慈善事業に関する寄附にあてられ、この商品を見てもらうと同時にコーヒー生産国の現状や課題を知らせることができること。



【実現可能性（応募書類より抜粋）】

ドリップパック及びコーヒー粉末、パッケージ包装は、私たちが内容・デザインの考案を担当し、製造は安座間コーヒーさんに委託する方向で現在調整中である。

ドリップパックのまわりに取り付けるメッセージカードは身近なショッピングセンターや文房具店で購入可能な厚紙にサーマルインク加工での印刷をプリントオン株式会社さんへ注文することで製作する予定。コースターも同様に製作する予定である。メッセージカードおよびコースターへの印刷メッセージのデザインは私たちが考案し、それに合わせた材料選び、製作を委託せずに行う予定である。そのため費用は基本的に材料費のみで済ますことができる。

発送に関して、全国一律 198 円で発送可能なクリックポストを利用し、送料を商品価格に含めることを予定している。クリックポストを利用する際、サイズ・重量に規定があるが、販売予定の商品及び包装を含めたサイズは規定を満たすことができる見込みであるため、問題はないと考える。

包装については、委託せずに自分たちで行い、委託費をかけない分、材料費に用いて、シーリングスタンプを用いるなど、ギフト・メッセージとしてコンセプトにあったデザインにこだわる予定である。

また、食品衛生等の規制に関しては、保健所に確認したところ、制作場所の属する地域の保健所へ届け出ることのみが必要であり、その他の資格等事項は必要ないため、製造・販売において問題はないと確認することができた。

そして、沖縄コーヒー協会さんには、宣伝等における協力の声をいただいている。私たち自身も Instagram 等を通して宣伝を行っていく予定である。



事務局作成：修正版財務諸表

学校名『 昭和薬科大学附属高等学校 』

模擬企業名『 シュシュ 』

損 益 計 算 書 (P/L)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

科目	金額	
	内訳	合計
I 売上		① 413,895
II 売上原価		② 260,777
売上総利益 (=①-②)		㉞ 153,118
III 販売費及び一般管理費		
広告宣伝費	③ 6,656	
支払手数料	④ 14,444	
旅費交通費	⑤ 1,610	
通信費	⑥ 0	
荷造運賃	⑦ 13,165	
消耗品費	⑧ 1,643	
販売費及び一般管理費 合計 (=③~⑧)		① 37,518
営業利益 (=㉞-①)		㉟ 115,600
IV 営業外収益		
雑収入	⑨ 0	
営業外収益 合計 (=⑨)		⊕ 0
V 営業外費用		
雑損失	⑩ 0	
営業外費用 合計 (=⑩)		⊖ 0
当期純利益 (=㉟+⊕-⊖)		㊦ 115,600

貸 借 対 照 表 (B/S)

2022年12月31日監査済

(単位： 円)

資産の部			負債の部	
科目	金額		科目	金額
現金預金	115,600		借入金	0
製品	0		純資産の部	
仕掛品	0		科目	金額
			資本金	0
			当期純利益	115,600
資産合計	115,600		負債純資産合計	115,600

1・企業概要

模擬企業名	シュシュ
学校名	昭和薬科大学附属高等学校
監査人	安座間 弓子
メンバー	根間 瑛蓮／社長 當山 桜子／人事法務部 比嘉 彩愛／経理部 下地 心音／仕入れ部 比屋根 佳歩・與那原 夢歌／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。

私達は、感謝の思いを伝えることのできるドリップバックコーヒーギフトセット、「じわっと。コーヒー」を販売しました。ドリップバックコーヒーのフィルターとコーヒー豆は、沖縄県北中城村喜舎場にある安座間珈琲さんに委託しました。私達の商品に使ったコーヒー豆の品種はペルー産の「モンターニャ・ペロニカ」で、看板豆でもあります。安座間珈琲さんは、沖縄県民が多く移民したペルーの豆を専門に扱っています。

私達の身の回りには反抗期で両親と素直に会話できず、感謝しているはずが悪口を言ってしまう、後悔している友人が多くいました。「じわっと。コーヒー」は、そんな反抗期特有の、親に感謝の気持ちを素直に伝えられないという悩みを解決する商品として誕生しました。高校生だけでなく、幅広い世代の人たちを対象とした、大切な人へ想いをお届けするドリップバックコーヒーです。

商品名：じわっと。コーヒー
原材料名：コーヒー豆（粉）、ペルー産
値段：単品 400 円、2 個セット 800 円
概要：単品→ハート型厚紙 1 枚（メッセージ入り。「いつもありがとう」、「これからもよろしくね」の 2 種類から 1 枚）、ドリップバックコーヒー 1 袋
2 個セット→ハート型厚紙（「いつもありがとう」、「これからもよろしくね」のメッセージ入りの厚紙一枚ずつ）



【この商品のポイント】私たちは、お湯を注ぐと文字が浮かび上がる→それによって普段恥ずかしくて伝えられない想いを間接的に伝えられるという本商品最大のコンセプトにはこだわったので、ハート型厚紙に「感温印刷」という特殊な印刷を施しました。メッセージはお湯を注がないと見えないため、渡す時にはわかりません。そのため、恥ずかしがらずに大切な人へ渡すことができます。

3・事業活動報告

活動の経緯を、部署ごとに分かりやすく具体的に記載してください。複数の部署で行った活動は、その他に記載してください。

○社長

6/16 初ミーティングを行った。メンバーそれぞれの商品案を次回のミーティングにて共有して検討することにした。

6/18 オンラインミーティングにて、商品を「想いを伝えるドリップバックコーヒーギフトセット」に決定した。

6/19 ドリップバックコーヒーの委託先をリサーチし、安座間珈琲様へメールを送った。

6/21 企業名を「シュシュ」に決定。

6/24 印刷会社をリサーチした。

6/26 安座間珈琲様から連絡があり、ご協力していただけるとの返答をいただいた。

8/3 メンバーとオンラインミーティングを行い、コーヒー・印刷の委託先のリサーチした企業へ見積もりを取っていくことにした。

8/9 安座間珈琲様へ今後の活動とシュシュの商品内容の構想について、メールを送った。

8/12 夏期講座中の活動時間を調整するために、メンバーへアンケートを取った。

8/14 シュシュの SNS アカウント（Facebook、Twitter、Instagram）を開設した。経営企画書作成にあたって、メンバーへアンケートを取った。

8/15 アンケート結果をもとに日時を調整し、午前・午後メンバーに分けた。8/9 にメール送信後、安座間珈琲様からの返信がなかったため、電話のアポイントメントのメールを送信した。同時に、コーヒーの委託先変更を視野に入れた委託先リサーチを再度開始した。各シュシュメンバーへ、進行状況や役割分担等のフィードバックを送信した。

8/16 ハート型のデザインを考案し、話し合いによって確定した。Facebook のアカウント作成の際に不具合が生じていたことがわかったため、人事法務部へ改めてアカウントを作成するようお願いした。

8/26 予算や印刷の都合上、メッセージの部分に AR（拡張現実）を用いることも視野に入れて、そのリサーチを広報マーケティング部へお願いした。また、各部署の todo を作成し、メンバーへ共有した。

8/28 Slack にて各部署での連携用スプレッドシートを作成し共有した。シュシュの note アカウントを開設した。

8/30 自己紹介動画を完成した。

8/31 台風接近のため、安座間珈琲様とのミーティングの日程を変更することを視野に予備日を設定した。広報マーケティング部と人事法務部に、SNS 投稿・ショップカード等の雰囲気合わせるための連携をお願いした。

9/2 顧問と話し合い、台風の中、安座間珈琲様とミーティングを行うことを決定した。

9/3 各部署の todo を作成し、メンバーへ共有した。

9/4 チームビルディングに関する話し合いの日程を調整。

9/6 「じわっと。コーヒー」の 5W1H を具体的に決定した。

9/9 note の投稿を開始した。（毎週日曜日に投稿した。）

9/12 夏の活動報告動画の内容についてまとめた資料を作成し、メンバーへ共有した。また、各部署の todo を作成し、メンバーへ共有した。

9/16 顧問に相談し、学園祭においてショップカードを配布するだけでなく、シュシュの各 SNS アカウントの QR コードを学校内に掲示することを確定した。

9/29 商品写真撮影のポイントを整理し、メンバーへ共有した。学校長から、シュシュの活動にメディアを通して発信していくことの許可をいただいた。

10/8 Time Tree を利用して、シュシュの連携用カレンダーを作成した。

10/9 ドリップバックコーヒーの袋の後ろに印刷する予定のメッセージを作成した。

10/14 安座間珈琲様に提案していただいた第 7 回世界のウチナーンチュ大会への出店申し込みは 8 月時点で終了していたことが分かり、参加を断念。（講演会などの関連イベントを探したが、出店は行わなかった。）

10/19 メンターさんのアドバイスをもとに、競合調べをメンバーと共に行なった。

10/22 顧問へ商品の保管ができる場所を相談し、学校の一部のスペースを利用することに決定した。

10/23 各部署へ、進捗状況を報告してもらい、それに基づいて各メンバーへフィードバック／各部署へ役割分担をメールにて送信した。広報マーケティング部から TikTok の毎日投稿の負担が重いと相談をうけ、投稿の系統を揃えつつ、頻繁に稼働させていく SNS を絞ることにした。→Twitter, Instagram(, note)

10/25 販売計画の構想（オンライン・オフライン別）を作成して共有した。→経理部に数値の修正等をお願いした。
 10/28 安座間珈琲様を紹介する BASE ページの内容を作成した。
 11/1 商品の包装のラベルの英文を考え、ラベル全体のデザインと PDF 化を行った。
 11/5 BASE ページの Q&A、出店のご案内、ALBUM を作成・一部修正した。
 11/7 コンセプトである「想いを届ける」ことを実現するためのキャンペーンとして人事法務部と「#むすめーる」を企画し、その具体的な内容を、人事法務部と共有した。学校長に、学校ホームページへの活動内容等の掲載と校内販売を行う許可をいただいた。校内販売の日程を 11/16 に決定した。（学校ホームページへの掲載は、実際には行わなかった。）
 11/13 校内販売会に向けた校内放送の原稿を作成した。
 12/3 決算資料作成等のスケジュールを調整し、メンバーへ共有した。
 12/11 note の最後の記事を投稿した。

○人事法務部

6/5~12 （じわっと。コーヒーの）商品案を考案した。
 6/13 メンバーに自分の商品案を共有し仕組みをどうするか、委託先など、メンバー全員で考えていくことを確認。
 6/17 各役割、支部長を決定。
 6/22 南部保健所 生活衛生班の國仲 奈津子さんに食品の梱包する際に必要な許可を問い合わせた。→届出が必要。未成年なので保護者と管轄の保健所に書類を提出する必要があるが、免許の必要がないと分かり、実現できる可能性が高まった。
 6/26 「サステナブル・コーヒー・チャレンジ(SCC)」という基金を見つけ、商品販売で得た利益の一部を寄付することを提案し、決定した。
 8/12 シュシュのロゴを作成。O の部分をコーヒー豆に見立ててこの会社がコーヒー関係の品物を売っていることが分かるように意識した。
 8/16 Facebook のアカウントを作成。大人に向けてアプローチするという Facebook 運営の方針を決めた。
 8/31 学校の文化祭で配るショップカードのデザインを作成し、決定した。
 9/31 仕入れ部と連携して商品の包装のデザイン、材料を考えるために包装に使う予定であるシーリングスタンプの値段をリサーチした。
 9/14 経理部と夏の活動報告動画の作成をした。写真や動画を多用し、分かりやすくなるように工夫した。
 9/19 宣伝用チラシの第 1 案を作成した。
 9/22 社会人メンターさんのアドバイスをもとに、オンラインで販売促進できるツールと広報で使えるメディアを洗い出した。
 9/23 ハート型厚紙の印刷の委託先であるサンエーカガク印刷様とのオンラインミーティングに仕入れ部と共に参加し、議事録を作成した。
 10/1 地方のテレビ放送局 QAB 様にシュシュの活動内容を伝え、取材の申し込みをした。（後日、審査の結果採用されず、取材は実現しなかった。）
 10/6~ BASE 作成の担当者となり、ネットショップを訪れた人達が魅了されるようなページになるように意識し、BASE ページの作成を開始した。
 10/7 安座間珈琲様に行った際に BASE に掲載する用のドリップパックコーヒーの淹れ方の動画を撮った。
 10/10 問い合わせ用の Google アカウントを作成した。→既にアカウントが配布されていたため使用しなかった。
 10/12 BASE に載せるための商品の誕生秘話の作成を開始した。
 10/15 11 月の商品販売に向けて直接販売の会場を探し、「水上店舗バザール」に出店の申し込みをした。
 10/29 BASE ページの作成をほとんど終わらせ、公開した。
 10/31 ハート型厚紙の委託先から予算の都合上、メッセージの種類が 3 種類から 2 種類になると知らされ、宣伝用チラシの第 2 案を作成した。（表を担当し、裏面は広報の比屋根が担当した。）

11/1～11/30 BASE の発送完了メールを送信する担当をした。→領収書あり、単品のみ購入した人向け、複数購入した人向けのそれぞれのテンプレートを作成した。

11/2 BASE にて「じわっと。コーヒー」の単品の商品の在庫数が0になった為、追加し、2個セットの個数を調整した。商品販売、発送に向けて使用上の注意を記載した紙を商品と同封するために作成した。

11/5 ガクアルフェスタに向けて商品の販売促進のために商品の良さが一目で分かる POP を作成した。

11/15 BASE にて、商品を購入したお客様に向けてのキャンペーン「#むすめーる」の紹介ページを作成した。

12/08 アンケートで回答していただいた内容やいただいたメッセージをまとめ、BASE と Instagram で掲載した。



○経理部

8/29 シュシュ予算案を作成した。

9/3 安座間珈琲様との打ち合わせにて、予算の交渉を行った。

9/15 夏の活動報告動画を人事法務部と合同で作成した。

9/30 販売計画テンプレートを作成、提出した。

10/23 安座間珈琲様からドリップパックコーヒー1000 個を受け取り、支払い方法の確認をした。

11/6 ガクアルフェスタでの手売り販売にて、売上金の管理、領収書の発行を担当した。

11/13 那覇メインプレイスでの手売り販売にて、売上金の管理、領収書の発行をした。

11/16 学校多目的ホールでの校内販売にて、売上金の管理と領収書の発行を行った。

11/20 安座間珈琲様への支払いを完了した。

12/2～決算書類の作成を行った。

○仕入れ部

8/19 インターネットで感温印刷を取り扱っている業者を検索していき、今回の企画の説明・見積もり依頼のメールを送信した。

8/20 (株)サカエマーク様から返信が来た。見積書も添付されていて、1000 個で税抜 265000 円→保留にして、サンプルだけ送ってもらった。

8/22 (株)サンコー様から返信が来た。企画の詳細を伝えるため、zoom でのミーティングをすることに決定。

(株)ライラス様から返信が来た。コップに口をつけて飲むため、衛生面での懸念点を指摘されたが、直接厚紙が口に触れることはなく、保健所に確認済みと説明した。しかし、温度が伝わるにはお湯に接するに近い状態になり、インクメーカーでインクの安全性を保障できないという理由でお断りされた。

(株)新興グランド社様から返信が来た。企画詳細を確認するため、担当者の方と電話ミーティングした。感温印刷の詳しい仕組みや設計図の確認をした。サンプルを送ってもらうことになった。

8/25 ミーティングを行いたい旨を安座間珈琲様にメールにて伝えた。9/3 の 15 時から安座間珈琲の店舗へ伺うことになった。

8/26 サンコーの山中様とミーティングを行なった。感温印刷は、まだ世に流通していない特殊印刷であり、インクの開発元であるパイロットの特許があるため、とても高額になってしまった。全国でも一部の印刷会社でしか取り扱っておらず、沖縄で取り扱っている会社はなかった。サンエーカガク印刷様が感温印刷では大手で、問い合わせしてみることをお勧めされた。

8/31 (株)新興グランド社様と 2 回目の電話ミーティングを行った。使用する厚紙について厚みや紙の種類などの相談をした。→厚みは約 0.25 ミリに決定した。

9/3 台風接近のため、安座間珈琲の店舗が使用できない状況であったので、近くのショッピングモールでミーティングを行なった。10 月末～11 月には世界ウチナンチュ大会が開催されるため、そこで宣伝・販売するのでもいいのではというご提案があった。次回は店舗へ伺い、ドリップの淹れ方の動画など広報にも協力してもらえることに。

9/5 (株)サンエーカガク印刷様から返信が来た。サンエーカガク印刷様には以前も問い合わせたが、衛生面からインクの安全性が保証できないという理由でお断りされていた。委託業者選別に苦戦していることを伝えると、対応していただけることになった。

9/6 (株)新興グランド社様から見積書が送られてきた。1000 個で税込 22 万とお見積りしていただいた。税込 15 万まで値下げしてもらえないか予算交渉したところ、商品の形状から外注の型代と抜き加工代に多く金額がかかるため、折衷案として税込 18 万円を提案していただいた。→保留

9/8 (株)サンエーカガク印刷様に①感温印刷を直接施すパターンと②感温シールにするパターンの 2 種類の見積もりを取ってもらった。黒の 38 度で反応するインクを使用し、表面加工(PP 加工)が必要だった。厚紙はある程度強度や厚さがある素材→①の場合 19 万、②の場合 27 万(税込)。

9/14 感温印刷は「サンエーカガク印刷」様にお願いすることに決定した。最終的に 1000 個を税込 15 万で引き受けてくださることになり、印刷の予算に収めることができた。高額である感温印刷にかかわらず、高校生である私たちの企画に賛同していただいた。感温印刷は抜代や刷代などの初期費用が多くかかるが、初期費用をすべて無料にしていた。

9/20 厚紙の種類・挿入するメッセージ・そのフォントの種類を教えてほしいと(株)サンエーカガク印刷様からメールが来た。→厚紙は 0.24 ミリ+表面加工 0.20 ミリでトータルミリの厚紙に決定した。

メッセージは「いつもありがとう」、「これからもよろしくね」、の 2 種類に決定した。

※印刷の都合上、メッセージは 2 種類のみ可能だったため。

フォントユニバーサルデザインの 17pt のサイズに決定した。改良版の試作品も届いた。

9/23 zoom にて、サンエーカガク印刷の三川さんと人事法務部とミーティングを行った。サンエーカガク印刷様は、通常個人からの依頼は請け負っていないが、今回の企画は特別に引き受けてくださった。サンエーカガク印刷様から色々な提案があり、メンバーと話し合った。送られてきた試作品について、改善したい箇所があったら教えてほしいと言われた。また、振り込みについては後日振込書を仕入れ部へ送付していただくことになった。

9/28 店舗訪問してミーティングを行いたいという旨をメールにて連絡した→10/7 に決定した。

(株)サンエーカガク印刷様に先日のミーティングのお礼とともに試作品の一部修正を提案し、ハートの切り込みの幅をもう少しだけ太くすることは可能か伺った。修正していただき、組み立てやすくなった。また、発注個数も①いつもありがとう②これからもよろしくね各 500 個ずつ+予備を各 50 個ずつ送ってくださることになった。15 万円の振り込み期限は 10/7 までとなった。

10/7 安座間珈琲様の店舗へ伺い、ミーティングを行った。

(株)サンエーカガク印刷様の口座に振り込みし、メールで振込完了の報告を行った。

10/11 三川さんから振込確認のメールをいただいた。納品は、10/24 着の予定になった。印刷も開始された。

10/19 この商品の特徴が「ギフト」であることから、ラッピングは年齢や性別問わず幅広い層の方に喜んでもらえるデザインにすることにした。また、シーリングスタンプや麻ひも、ショップラベルなどを使い、「お手紙」をイメージしたラッピング案になった。

10/20 厚紙の構造上、形状を一部変更しているため、到着が 24 日から 26 日に遅れるとの連絡があった。

10/22 ラッピングで使うシーリングスタンプ(600 枚)を購入した。また通販サイトで紙袋・麻ひも・OPP 袋を購入。

10/26 現品が到着しなかったため、三川さんにお電話した。→荷物自体は 2 日前に発送済みだが、佐川急便の荷物追跡サービスを見ると遅延していることが分かった。

10/27 注文していたラッピング資材が到着したので、試作品としてラッピングしてみた。

10/28 無事現品が到着したので、三川さんに商品到着報告のメールを送った。また、電話でこれまでの活動を支援していただいた感謝を伝えた。

11/1 ショップラベル(600 枚)を印刷した。

11/4～13 BASE の発送に日本郵便のクリックポストを利用した。注文が入るごとに商品に貼り付けるクリックポスト

用のラベルを印刷した。



○広報マーケティング部

8/15 Twitter に Instagram、TikTok の URL を投稿。

8/16 Instagram の投稿の仕方がわかっていなかったため、人事法務部にシュシュについての投稿をお願いした。Facebook も同様。

8/17 シュシュの商品動画 Instagram、Twitter、Facebook、TikTok に投稿。TikTok では投稿して 2 時間ほどで 700 回再生されたことに驚いた。

8/26 AR のリサーチを行った(後に感温印刷が予算内に収められたため、AR は不採用となった)。

8/28 コーヒーが好きな人に私たちの商品に関心を持ってもらえるように、コーヒーが抱える問題について Instagram に投稿。シュシュの SNS で最も閲覧数が多いツールである Instagram を中心に宣伝活動を行っていくことにした。

9/4 Instagram の投稿記事を作成した。コーヒーは大人っぽいというイメージがあったため、シックをコンセプトに記事を作成した。Twitter のプロフィール画像変更。

9/22 SNS のアイコンを変更。

9/25 ガクアルという沖縄の高校生の活動を取り上げている情報誌に連絡をとったところ、取材してくれることになった。メンバーの祖母が MC を務めるラジオ番組『FM21 ふるさとのがにうた』に出演できるか交渉し、10/25 に出演することが決定した。

10/1 ドリップバックコーヒーが入っている袋の表紙デザインを作成。シュシュのロゴとコーヒーカップ、コーヒー豆を使って作成した。この日から Twitter の毎日投稿開始。

10/5 プレスリリース第一版の作成を開始した。

10/9 安座間珈琲様へ先日作成したドリップバックコーヒーの表紙デザインの写真をメールで送信した。その後、修正してほしいとの連絡を頂いたため、修正した写真を再度送信した。

10/11 安座間珈琲様に伺った時の写真を 4 枚 Instagram に投稿した。TikTok に動画投稿。

10/12・14 TikTok に動画投稿。

10/15 仕入れ部に琉球新報社様へ取材に関する問い合わせをお願いした。

10/16 シュシュという会社名の由来やリアビズについての記事とメンバー紹介の記事を投稿した。

10/18 琉球新報社様にシュシュを取材していただいた。TikTok に動画投稿。

10/20 商品写真の撮影を行った。湯気を目立たせるために黒の布を背景にしたり、暖かみを出すために木板の上で撮影を行ったり、撮る角度などにこだわった。また、プレスリリース第一版を公開し、第二版の作成を開始した。

10/21 安座間珈琲様から商品の納品に関する連絡が来た。

10/24 商品販売期間まで残り一週間となったため、Instagram の毎日投稿開始。商品写真を Instagram に投稿した。

10/25 ラジオ番組『FM21 ふるさとのくがにうた』に出演した。商品や私たちの活動について宣伝した。関係者の方にとてもよくしていただき、緊張したがとてもいい経験になった。ラジオ出演した時の写真を Instagram に投稿。

10/26 前回投稿したものとは別の商品写真を Instagram に投稿した。

10/27 ガクアルの石賀あゆみさんに取材していただいた。商品の写真やシュシュの集合写真も撮っていただき、Instagram にその写真を投稿した。ガクアルさんの SNS でシュシュのことを取り上げてもらった。また、11/5、6 に開催するガクアル FESTA 軽音楽コンテストに出店できるか確認を取っていただける事になった。

10/28 3 枚目の商品写真を Instagram に投稿した。すべての SNS に BASE の URL を掲載。

10/29 4 枚目の商品写真を投稿した。安座間珈琲様から商品の明細書をいただいたため、経理部に渡した。

10/30 シュシュの活動風景を投稿。また、商品紹介動画の作成を行った。午後はサンエー那覇メインプレイスの店長の吉田安之さんに商品の説明、商品を販売させていただけないか交渉しに伺った。一度会議にかけてから後日連絡することだった。

10/31 先日作成した商品紹介動画を Instagram と TikTok に投稿。

11/1 ガクアル様からガクアル FESTA 軽音楽コンテストでの出店が可能と連絡いただいた。

11/2 プレスリリース第二版を公開した。

11/4 人事法務部と協力して作成したチラシの写真を Facebook に投稿した。

11/5 サンエー那覇メインプレイスでの販売が決定したため、Instagram にて告知。

11/7 琉球新報朝刊に同校の「ゆいゆくる」とともに掲載された。プレスリリースを記者クラブへ持ち込んだ。

11/10 想像以上に商品が売れ、BASE の在庫が少なくなってきたため Instagram に在庫が残り少ないことを告知。また、サンエー那覇メインプレイスでの販売場所や販売時間が確定したため、Instagram にて詳細を告知。

11/16 「#むすめる」の趣旨をまとめた記事を Instagram のストーリーにて投稿。ハイライトにも追加。

11/18 商品がすべて完売したことを Instagram のストーリーにて投稿。また、安座間珈琲様から入金の確認が取れないとの連絡が来たため、即座に謝罪のメールを送り、経理部に振り込みをするよう連絡した。

11/21 安座間珈琲様から入金を確認できたとの連絡が届いた。

11/30 ガクアルの石賀さんからガクアル春号でシュシュの活動を取り上げたいので何枚か活動写真を送ってほしいという連絡をいただき、写真を送った。

12/11 Instagram にて、人事法務部が作成したお客様の声をまとめて投稿。また、活動を開始してからお世話になった方々への感謝の気持ちを綴った投稿をした。



○その他

8/17～ ハート型の設計図の作成を行った。

8/19 2つのハート型の案を実際に再現したものにフリクションペンで文字を書き、お湯を使って消えるかどうかの実験・自己紹介動画の撮影を行なった。

9/18 学園祭にてシュシュ SNS (Instagram, Facebook) の QR コードを掲示、ショップカードを配布した。→保護者に利用者が多いと予測し Facebook、視覚的にシュシュについて理解してもらいやすいと考え Instagram を宣伝した。

10/1～11/31 Twitter 毎日投稿を実施。【月曜日】根間瑛蓮【火曜日】當山桜子【水曜日】與那原夢歌【木曜日】下地心音【金曜日】比嘉彩愛【土曜日】比屋根佳歩

10/28~ 商品販売に向けての包装作業開始。

11/6 先日取材を受けたガクアル様からの紹介により、ガクアル FESTA 軽音楽コンテストにて販売を行った。目標個数を無事完売させることができた。

11/13 サンエー那覇メインプレイス店にて販売を行なった。9:00 の開店とともに販売を開始した。午前中は主にチラシ配りをしながらお客さんの呼び込みをした。本来 18:00 までの販売予定だったが、想定以上に多くのお客様に商品をご購入いただき、14:00 には目標個数すべてを完売させることができた。

11/14~16 学校販売のために校内放送を行った。

11/16 学校で販売を行い、商品がすべて完売した。（購入者に保護者は含まれず、生徒または教員であった。）

【メンターさんとの定期ミーティング】

第 1 回 8/19 自己紹介・商品の説明・提出物に対しての質問に対して回答していただいた。

第 2 回 9/1 印刷についての相談・予算案へのアドバイスをいただいた。商品の 5W1H を作成するというアドバイスをいただいた。

〈「じわっと。コーヒー」の 5W1H〉

Who 感謝を伝えたい中高生（日頃の感謝を伝えたい大人、夫婦、同僚、…。全世代対象）

When 何気ない日、勤労感謝の日

For What 普段、伝えづらい感謝の気持ちを伝えるため、コミュニケーションのきっかけ

Why 面と向かって気持ちを伝えづらい

How コーヒーを淹れる（お湯を注ぐ）

Where 自宅で、一人の時間

第 3 回 9/8 商品の見せ方が重要であり、時間が決まっている中での販売を意識すると良いと助言いただいた。

第 4 回 9/22 どのようにオフラインで販売するか、決めていくことを確認した。お客様の言語化できていない悩みを言語化することが必要だとアドバイスをいただいた。

第 5 回 10/13 商品写真で困っている点、TikTok 投稿内容について相談した。損益分岐点と目標個数を明確にすると良い、とアドバイスをいただいた。

第 6 回 10/19 プレスリリースについてのアドバイスをいただいた。

第 7 回 10/26 販売期間 1 日 1 日の販売個数を増やしていくことを意識し、その機会を作っていくと良いと助言いただいた。

第 8 回 11/9 販売の進捗状況をグラフで管理し、計画して販売していくよう、アドバイスをいただいた。

第 9 回 11/17 結果報告（完売）、資料作成におけるその重要性や気を付けることをアドバイスしていただいた。

第 10 回 12/7 決算書類の正確性が大事であることを今一度再確認した。



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	¥400,000	¥405,200
経常利益	¥100,000	¥115,600

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分析して説明してください。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。

BASE 売上高 [146,000 円] その他売上高 [259,200 円]

販売前に BASE と直接販売それぞれの売上個数を振り分けて、販売計画を立てた。また、損益分岐点(売上と総費用が等しくなる売上個数)が 750 個だったため振り分けた個数に 0.75 をかけた個数を売上目標として設定した。BASE の売上は、クレジットカードのみでの決済や送料負担などが原因であまり伸びないと考え、BASE と対面販売の売上割合を 40% : 60% に決定した。そして最終的に BASE と対面販売ともに予定通りの割合で売り上げることができた。商品のクオリティを保ちつつ、手に取りやすい価格に抑えたことで手軽に購入しやすくなり、多くの方にご購入いただけた。

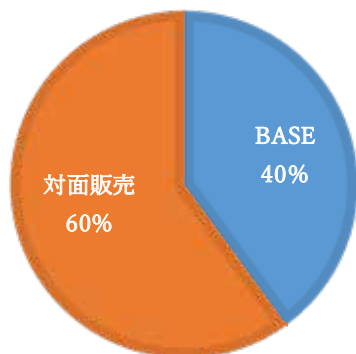
予定の売上

	BASE	対面販売	合計
2 個セット	150 セット(300 個)	250 セット(500 個)	400 セット(800 個)
ありがとう単品	45 個	55 個	100 個
よろしくね単品	60 個	40 個	100 個
合計	405 個	595 個	1000 個

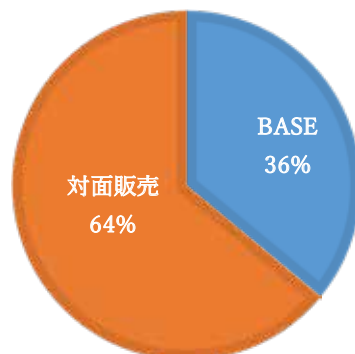
実際の売上

	BASE	対面販売	合計
二個セット	131 セット(262 個)	274 セット(548 個)	405 セット(810 個)
ありがとう単品	55 個	58 個	113 個
よろしくね単品	48 個	42 個	90 個
合計	365 個	648 個	1013 個

予定の売上



実際の売上

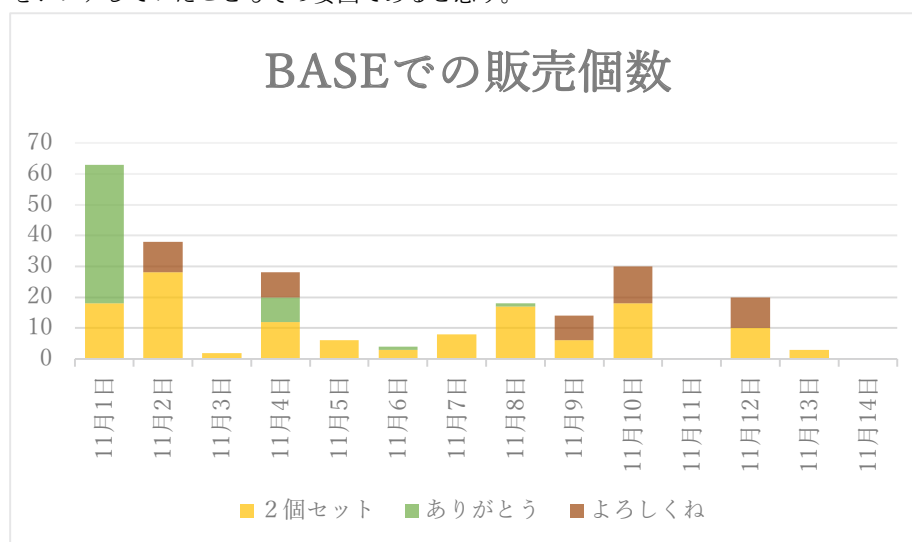


【BASE】販売前は BASE での売り上げはあまり伸びず、目標個数にも達しないだろうと想定していたが、最終的には

目標値に近づくことができた。また、Instagram からシュシュを認知した人（BASE 閲覧数全体の 73.8%）に BASE ショップを多く閲覧していただいた。私たちの SNS アカウントの中で最もフォロワーが多いものが Instagram であるため、それが Instagram からの購入者が多かった要因であるとも考えられる。

Twitter では販売期間中（及びその 1 か月前から）毎日投稿を行い、Instagram では商品についての投稿をストーリーなどで取り上げた。note の記事を通して、私たちの活動や商品に込めた想いをより深く知ってもらえるよう、他の SNS では取り上げなかったシュシュの姿やエピソードなどを赤裸々に紹介した。それぞれの SNS にて積極的にシュシュを知ってもらおうと発信を行ったことで、ファンを増やすことができたと思う。一方、インフルエンサーなどに紹介してもらう機会を増やすことで、もっとたくさんの方に私達のことを知ってもらい、フォロワー数等を増やすことができたと思う。

商品動画やコーヒーの淹れ方動画を載せたこと、「#むすめーる」キャンペーンを実施したことでコンテンツを充実させ、集客できた。また、各 SNS アカウントのプロフィールに BASE ページの URL リンクを貼りつけ、アクセスを容易にしたことで、SNS からの購入者を増やすことができたと思う。Instagram のストーリー機能を用いて、頻繁に BASE のリンクをシェアしていたこともその要因であると思う。



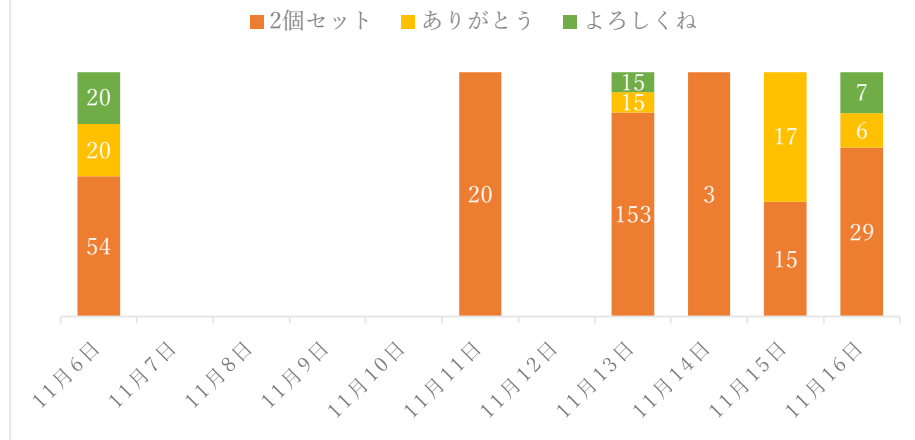
※14 日以降の販売数は 0 (16 日の対面販売にて完売した)

【対面販売】私達は、販売期間に計 3 回対面販売を行った。3 回とも時間内に目標個数売り切ることができたため、対面販売での売上も伸ばすことができた。対面販売では、事前にストーリーなどで告知し、チラシを配ったり商品紹介動画を流したりすることで集客することができた。また、興味を持って下さった方々一人一人へ私たちのコンセプトや商品の魅力を説明することで購入につながられた。特に「お湯を注ぐとメッセージが浮かび上がる」というセールスポイントをアピールすることで興味を持ってもらい、高い購入率につながった。

(購入率) $178 \div 195 = 0.91282 \dots \therefore 91.2\%$

ガクアル FESTA 軽音楽コンテストでは、私達の商品の一番のターゲットである高校生に直接販売できる機会だった。メインプレイスでの店頭販売は、県内でも大きなショッピングモールであり、さらに日曜日であったため、子どもからお年寄りまでの幅広い世代の方に呼び込みができた。都合で BASE では購入できないという方も訪れてくださった。校内販売においては、生徒からクレジットカードが利用できないため、直接購入したいという声が多くあったため開催した。3 日前から校内放送で呼びかけたことが効果的で、たくさんの方が足を運んでくださった。そして、30 日間で売り切る予定が校内販売をもって 16 日間で完売することができた。

対面販売での商品別販売数



※対面販売では、2個セットを中心に販売した。

※「いつもありがとう」が「これからもよろしくね」よりも人気があったため、コーヒーや厚紙の在庫数を踏まえたうえで、個数を調整した。（「いつもありがとう」13増、「これからもよろしくね」10減）

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。トラブルがなかったチームは、事前に想定していたトラブルとそれを防ぐために行った工夫を説明してください。

トラブル①：日ごとのBASEと直接販売での売り上げをそれぞれまとめる販売データ表を作り、随時記録していたが、計画していた売り上げと実際の売り上げの額が合わない事が発覚した。
 対応：フォロワー数の最も多いInstagramのストーリー機能を使って梱包ミスがなかったか、不備等があった場合は私たちのメールアドレスへご連絡下さるよう呼びかけた。（noteでもご協力をお願いを呼びかけた。）
 トラブル②：安座間珈琲さんから入金の確認が取れないとの連絡が来たため、メンバーに確認するとまだ振り込みが完了していないことが発覚した。
 対応：即座に謝罪のメールを送り、担当のメンバーにはできるだけ早く振り込みを完了するよう連絡した。
 トラブル③：琉球新報の記事にシュシュが掲載された際に、その記事を使用許可なしに、Twitter及びInstagramの投稿に利用してしまった。
 対応：投稿を削除し、仕入れ部に琉球新報へ問い合わせることをお願いした。その後、許可をいただいたため、謝罪と共に再度投稿した。

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。

商品作成前は、予算額30万円は余るほど多額であると思っていたが、1000個生産するとなると想定よりも、広報や直接販売に当てる余裕がなかった。直接販売の際に実際のコーヒーの味が知りたいとの意見をもらったことがあったので、直接販売で集客のためにも安座間珈琲さんのコーヒーを試飲できるようにしたい。また、Instagramなどでコーヒーやギフトを紹介しているインフルエンサーに商品の宣伝を依頼し、より多くの人に知ってもらえるようにしたい。広報に力を入れることで売り上げを伸ばし、その分を商品開発に充てたい。具体的には、ハート型の形状をさらに改

良したい(現段階ではまだ難しいが、フィルターとハート型を一体化させるなど)。感温印刷について今回は反応温度 38 度のインクを使用したためメッセージが若干見えてしまっていた。そのため、反応温度 70 度のインクを使用することで、より「じわっと」想いを伝えられる商品を目指したい(反応温度 70 度のインクは印刷費用が高額で、今回の予算を大きく上回るため断念した。)。さらに今回は、浮かび上がるメッセージも 2 種類のみだったが、メッセージの種類を増やし、オーダーメイドでお客様一人一人に合ったメッセージ(名前など)を入れられるようにしたい。一方、ドリップバックコーヒーも色々な豆の種類を提供するなどお客様の選択肢をもっと増やせる。このように商品のクオリティはもっと向上できると思う。

そして今回、チームの中での基本的なルールをはっきりと決めておらず、活動途中で意見が分かれて対立を招くことがあった。また、個人間によって負担や犠牲のとらえ方や程度が異なり、チーム内での負担の傾きが見られた。チームでの原則等を早めに決め、修正を繰り返していくことでそれぞれの負担をできるだけ同じにするような役割分担・タスク・活動時間となるようにしたい。それぞれのコミュニケーションや連携をより活発にできるよう、それぞれの負担や現状をよりわかりやすく可視化して共有したい。

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。

「感謝の気持ちを伝える手段」というコンセプトが多くの人に共感してもらえ、商品完売につながったのだと思います。また、事業運営において、金銭のやり取りの「正確さ」と「期限」が重要な要素のひとつであることを実感したことだと思います。メンバー達は、学業との両立を見事にやり遂げました。

感想文

根間 瑛蓮
社長

リアビズでの活動は、ものすごく忙しく大変でしたが、やりがいのある貴重な学びの機会でした。

その学びは2つありました。みんなで修正しながら活動し、認識のずれをできるだけ減らすことの必要性和、各部署のアクションをメンバー全員がすぐに把握できるように可視化していくことの重要性です。そしてお互いに妥協せず話し合うことが大切で、難しいと感じつつも、シュシュの中で実現できていたことを誇りに思います。チームでの活動中は、様々な問題にぶつかり、チームが1つになって同じものに向かっていくことの難しさを実感しました。問題の解決が私の自己完結のみで終わってしまっているものや他の誰かが感じたままそのままにしていたこと、私たちは気づかないが周りの視点から感じられていたことなど毎日発見と反省がありました。課題を発見した際、また、周りの方々にご指摘いただいた際には、その都度チームのメンバーと問題を共有・討論し解決しようと努めました。しかし、意見が分かれることもあり、なかなか解決に至らないことも多く、メンバーと電話でのディスカッションが夜遅くまで続くこともありました。

それでも、お互い妥協せずに話し、相手の意見に耳を傾けながら一歩先の理想に近づこうとしてきたことが、シュシュとして成長してきた私たちのプロセスだと思います。まだまだたくさんの改善点があります。もっとこうすればよかった、という悔いもあります。それでも、私たちは成長することができたと感じています。

チームの中での葛藤と、それによって作り上げられていくシュシュを、メンターさんや顧問の先生、家族が見守り、支えてくださったことに大変感謝しています。本当にありがとうございました。「シュシュ」のこのメンバーでこの機会を得られたこと、成長して多くの学びを得られたこと、たくさんの方々に出会い応援していただいたことに喜びと感謝で胸がいっぱいです。このリアビズで得た貴重な体験と学びを将来に活かしていきます。

當山 桜子
人事法務部

今回のリアビズ高校生模擬起業グランプリに参加したことで、私の意識が変わり、貴重な体験をすることができました。

第一に、商品に対する意識が変わりました。商品を見たときに興味を惹かれたり、直感的に「ほしい!」と感じたとき、今までは「かわいいな」などといった商品に対する感想しかありませんでした。しかし、リアビズに参加し、私が商品を買う側から売る側となると、なぜ私はその商品が欲しいのか、どこが他の商品と違うのかなど、自分が欲しいと思った根拠を探し、自分たちの商品に活かせないか考えるようになりました。今までなんとなく買っていた文房具も、よく見てみると、会社によってセールスポイントや売り文句、パッケージに違いがあり、この商品が売れるようにたくさんの時間を使って考えた人の姿が垣間見えました。

次に、社会の中の高校生の立場に対する意識です。私は正直、「高校生が売っている」というだけでたくさんの大人が興味を持ってくれたり、応援したいと思ったりして買ってくれるものだと思っていました。しかし、ショッピングモールで直接販売をした際、お客さんは私たちを高校生の模擬企業としてではなく、1つの会社としてみているように感じました。「この値段でドリップパックコーヒー1個は高いねえ」と言われたり、「豆に種類があったら良かったのに」と言われたりしました。私たちの商品は、大量生産をして安価に売っている大手メーカーとは違い、単品の値段はどうしても高くなってしまいます。お客様に商品を気に入ってもらえるように、他社製品にはない私たちの商品のポイントや、この商品に込めた思いを分かりやすく、簡潔に伝えることが大切だと感じました。

また、私が直接販売をして感じたこととして、商品を買ってもらうには、相手が商品を使っている様子が想像できるような、自分事と考えられるように商品説明を行うことが重要だと実感しました。子連れの人には、「高校生が起業しているのでぜひ見てみてください」と言うよりも「お子さん今反抗期だったりしませんか」と声を掛ける方が効果的でした。

私はこのリアビズに参加した事で、普通の高校生が体験できないような、自分で考えた商品案が実際に商品となり、自分の手で売れるという喜びを味わうことができました。商品を多くの人に知ってもらうことはとても大変だったり、本来ターゲットとしていた高校

生に思ったより買ってもらえないことがあったりして
もどかしい思いをしたこともありましたが、アンケート
を通して購入されたお客様の喜びの声が届くと、自分
たちの思いが伝わったことを感じる事ができ、と
ても嬉しく思いました。

最後に、私たちの商品販売を手助けしてくれたサポ
ーターの方々、参加をさせてくれた両親に感謝したい
です。この度は本当にありがとうございました。

比嘉 彩愛
経理部

私は、お金のことについてもっと知りたいと思い経
理部に立候補しました。ATM の使い方や領収書の書き
方も分からず、予算の交渉や資金の管理、伝票への転
記などほとんどが初めてやる作業で大変でした。何度
も仕訳ブックとにらめっこしたり、メンターさんや親
に質問したりと色々な人に助けてもらいながら活動し
ました。初めてやることが多い分、他のメンバーより
も成長できたと感じています。一方で、いつも締め切
りのギリギリにならないとやらないという自分の反省
点をこれから改善していきたいと感じることもありま
した。

実際に販売するまで、本当に売れるだろうかと不安
になりましたが、購入してくれたお客様や友達から「包
装がかわいい!」「コーヒー美味しかった!」という声
がたくさん届いてとても嬉しかったです。

全国の高校生の中でこんなに貴重な経験をしたこと
がある人はどのくらいいるのだろうと考えたときに、
自分はとても幸運だなと思いました。

たくさんの人が応援してくれて、メンバーはもちろ
んメンターさんや本部の皆さん、家族が支えてくれて
出来たことで、一生忘れない自慢できる経験になりました。
関わってくれた皆さんには感謝しかありません。
本当にありがとうございました。

下地 心音
仕入部

私は、もともとリアビズに応募する前には起業なん
て考えたこともありませんでしたが、友達の誘いでシュ
シュの一員になり、リアビズに参加しました。私たち
シュシュは、何か「高校生だからこそ」の商品を企画
したいと思い、何度もミーティングを重ねました。そ
して反抗期の学生でも日頃の感謝を伝えられるツール
になるようにという願いをこめた「じわっと。コーヒー」
が誕生しました。

私がこのリアビズの活動を通じて感じたのは、何を
するにも「自分の行動力」が一番大切であることです。
私は、もともと人見知りだったためその性格を少しで
も直したいと思い、一番社会と関われる仕入部を担当
しました。そして、今回仕入れを経験してみて社会に
は温かい方がたくさんいると実感しました。まだ社会
にも出ていない高校生が起業なんて、どのような反応
をされるのだろうと緊張していましたが、私たちの企
画を真剣にお聞きくださり対等に話し合うことができ
ました。社会人になる前に社会と関われる貴重な経験
をできて、リアビズの活動でとても充実した時間を過
すごすことができました。

やはり最後に伝えたいのは、今回のシュシュの活動
を応援してくださったすべての方々への感謝の気持ち
です。まずは、リアビズを主催してくださった金融知
力普及協会の皆様、陰で様々なサポートを行ってくれ
たスタッフの皆さん、毎回のセミナーで有意義なお話
をしてくださった講師の方々。普通に高校生活を送っ
ていたら、このように起業する機会なんて絶対に無かっ
たと思います。このような場を提供してくださり本当
にありがとうございました!

また、常に私たちの活動をサポート・アドバイスし
てくださったメンターの國崎さん・大久保さん・古市
さん・飯田さん。まだ高校生で未熟な私たちを常にあ
たたかい言葉で応援してくださりありがとうございました!
ミーティングの際には多くのアドバイスや応援
のメッセージをいただき、いつもミーティングが楽し
かったです。

そして、印刷業者がなかなか決まらない中、受け入
れてくださったサンエーカガク印刷の方々。また、こ
だわりのコーヒーを提供してくださった安座間珈琲の
の方々。おかげで、私たちの商品「じわっと。コーヒー」
は無事完成し、たくさんの方々に私たちの想いを届け
ることができました。

他にも手売り販売や広報にご協力いただいた皆さん
やメインプレイスの、取材を引き受けてくださった記
者やラジオ局の皆さん。私たちの活動をサポートして
アドバイスをくださった顧問の安座間先生。ここでは
書ききれないほど多くの方々に応援していただいて、
このプロジェクトを完走することができました。この
場を借りてすべての方にお礼を言いたいです。ありが
うございました!

そしてこの半年間一緒に頑張ってきたシュシュメン
バーにもお礼を言いたいです。順風満帆なわけではな
く、時に対立もしたけれどこの半年間一緒に走り切る

ことができて、すごく達成感を感じています。ありがとう！お疲れ様！

比屋根 佳歩

広報マーケティング部

私はこのリアビズに参加して学ぶことがとても多かったです。

1次審査前、シュシュのコンセプトや販売する商品を何度も話し合い、モノを通じて感謝の気持ちを伝えられるようにと、身近なコーヒーを販売することに決めました。私1人では、メッセージが浮かび上がるという発想すらありませんでしたし、メンバーのアイデアにはいつも驚かされます。

私は主に、ハートの台紙とプレスリリースの作成を担当しました。

台紙の作成は皆で行い、私の案が採用されました。私自身、工作などモノを作ることが好きなこともあり、褒めてもらえて嬉しかったです。得意なことが1つ増えました。

プレスリリースでは、第1版は商品の紹介とシュシュの紹介、第2版は商品の詳細や値段について作成しました。プレスリリースを2回作成するにあたって、タイトルや内容が似ていない方が効果的になるそうで、その点でとても苦労しました。メンバーさんからアドバイスをいただき、メンバーも手伝ってくれて助かりました。

このリアビズに6人というメンバーで参加できたことで、それぞれの考えや発想、出てくるアイデアが多くて楽しかったです。また色々な仕事を、担当部署を中心に皆で取り組んだことで、進行状況を常に共有できたのも良かったです。メンバーや顧問の先生、販売場所まで提供していただいたガクアルさん、関わっていただいた多くの方々に感謝の気持ちでいっぱいです。

普通の高校生が経験しえないことを、このメンバーでできて良かったです。機会があればまた参加したいです。本当にありがとうございました。

與那原 夢歌

広報マーケティング部

1次審査に合格した7月から約4か月間の活動を通して、私自身多くの経験と学びを得ることができました。商品の準備期間は初めてのことばかりで戸惑うことも多く、頭を抱えることもありました。しかし、いざ商品の販売を開始すると、ありがたいことにたくさ

んの方が私たちの商品を買ってくださり、商品がすべて完売したときは本当にうれしかったのを覚えています。

今までの人生で最も濃い4か月間を過ごしたといっても過言ではありませんが、私がこの大会の中で最も経験できてよかったと思えることは学生のうちにみんなと協力して活動し、それを成功させることができたということです。学園祭や体育祭のような大規模な人数ではなく、6人という少ない人数で一から商品を考えて、交渉、発注、販売を行ったため、大変なこともありましたが、その分1人1人の活躍や得られた学びは大きく、私も将来に対する希望や自信がついたと感じています。

そして今回このような素晴らしい経験ができたのは、この大会を運営してくださった金融知力普及協会の方々、アドバイザーとして私たちを支えてくださったメンターの方々、商品の発注を快く引き受けてくださった安座間珈琲さん、サンエーカガク印刷さん、また、商品の宣伝や販売場所の提供を行ってくださったFM21、いつみグループの皆さま、ガクアルや琉球新報、サンエー那覇メインプレイスの方々のおかげです。皆様のおかげで活動を無事成功させることができました。本当にありがとうございました。そして、一緒に活動を続けてくれた5人のメンバーにも感謝しかありません。みんなと一緒にこの大会に参加できたことを本当に誇りに思います。本当にありがとうございました。



オンラインセミナー

高校生にとって、何のサポートも受けず、事業活動をすることは大変です。そのような高校生をサポートするため、事業運営や、将来のキャリア形成に関連する幅広い知見を有する方をお招きして、オンラインセミナーを開催しました。

リアビズ基礎

谷 尚俊（東京大学 リアビズスタッフ）

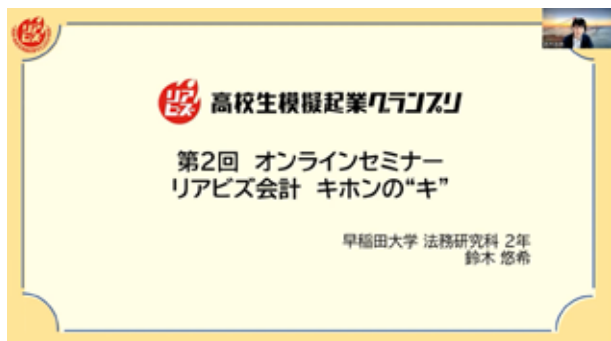


ロジカルシンキング講座

辻 隆征 様（モンスターラボ BX 代表取締役）

リアビズ会計 キホンの"キ"

鈴木 悠希（早稲田大学 リアビズスタッフ）



「問題解決のために必要なことは、解決策を出す前に、まず問題点を全て洗い出すことである。」コンサル流のロジカルシンキングを教えてくださいました。



ウォールストリートで

ファンドマネージャーとなった日本人

武神 淳之 様

（元NYヘッジファンド ファンドマネージャー）

ヘッジファンドは、投資家から預かった資金を投資して利益を上げます。「投資の成功のために必要な能力・努力は何か。」高校生が将来を歩んでいくのに重要な精神を授けていただきました。

BASE 使い方講座

恒吉 葉那（大阪公立大学 リアビズスタッフ）



SNS マーケティング講座

廣野 裕之 様

(株式会社 Wonderlabo 代表取締役)

マーケティングを行うにあたって実際に行うべきこととして、「自社を知る」「競合を知る」「ステークホルダーとの共通認識をそろえる」の3つの軸を挙げられ、それぞれにおいて陥りがちな失敗を解説いただきました。SNS やマーケティングに関する様々な質問にも、1社ごとに快くご回答くださいました。



「ネットでモノを売る」ことについて考える会

塩沢 友孝 様 (楽天グループ株式会社)

コマース & マーケティングカンパニー

地域創生事業 ジェネラルマネージャー

EC でモノを売る際には、「何を」売るか以上に「どう」売るのが大切であり、商品の先にあるベネフィットを考慮していく必要があることを教えていただきました。高校生に自社のキャッチコピーを考えてもらい、その添削もしていただきました。



物撮り講座

大塚 光紀 様 (プロカメラマン)

光の当て方やストーリー性の訴求など、消費者の購買意欲が増す商品写真の撮り方をプロカメラマンの観点からレクチャーしていただきました。各社ごとに売れるための撮り方を丁寧に教えていただき、広報活動を行う上で有意義なセミナーとなりました。



ネットショップ基礎講座

染谷 航輝 様

(株式会社 E ストアー)

カスタマーコミュニケーション部)

「商品」、「ショップ作り」、「広告」、「マーケティング」など、ネットショップを成功させるための方法を多岐にわたって解説していただきました。

成果発表会

2023年2月10日から11日にかけて、東京で成果発表会が行われました。各模擬企業の高校生が一堂に会し、これまでの活動を振り返りました。第1回、第2回のリアビズではオンラインで表彰を行うだけでしたが、今回初めて対面で集まる機会を設けることができました。



1日目は前夜祭が行われました。前夜祭は他の模擬企業と交流するはじめての場となりました。高校生たちは初対面でしたが、これまでのリアビズでの活動や、日々の学校生活の話に花を咲かせていました。



前夜祭のはじめに、レオス・キャピタルワークス株式会社 仲木 威雄様より、基調講演をいただきました。仲木様の人生経験のお話や、充実した人生を送るためのマインドについてのお話は、実際に模擬企業として商売を経験した高校生には特に有意義なものとなり、多くの質問も寄せられました。講演後に、仲木様に話しかける高校生もあり、盛り上がりを見せていました。



さらにテーブル対抗のアクティビティも行いました。株価の変動を予測するという難しいゲームでしたが、テーブルごとに協力して取り組んでいる様子が見られ、結果が出るたびに一喜一憂していました。



2日目は築地本願寺ブディストホールにて、成果発表会が行われました。

開会に際し、内閣府大臣政務官スタートアップ担当、鈴木 英敬 様よりご挨拶をいただきました。



成果発表会では各模擬企業が審査員を前に、リアビズでの活動や業績、それに対する分析や展望などをまとめたプレゼンテーションを行いました。いずれの模擬企業も自信をもった、非常に素晴らしいプレゼンテーションでした。各企業が、オリジナリティある発表を行い、大いに盛り上がりました。



表彰式の前には、模擬企業活動を支えていただいた社会人メンターの方々、オンラインセミナー講師の方々に登壇いただき、ご挨拶を頂戴いたしました。



結果発表にあたって、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・最高投資責任者 藤野 英人 様より審査員を代表して総評をいただきました。また、審査員の皆さまより、模擬企業ごとに講評・結果発表を行っていただきました。



審査員

本大会では、以下の6名の皆様に審査員をお務めいただきました。
誠にありがとうございました。



藤野 英人 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
最高投資責任者



佐藤 雅彦 様

一般財団法人 三菱みらい育英財団
事務局 部長



森田 均

認定 NPO 法人 金融知力普及協会
理事



岡辺 公志 様

TMI 総合法律事務所
弁護士



御手洗 伸 様

長島・大野・常松法律事務所
弁護士



大浦 学 様

株式会社 FUNDINNO
代表取締役 COO

最終結果

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。グランプリは当日の成果発表を含め、プログラムを通して素晴らしい成果を上げ、審査員から総合的に優れていると評価された企業に授与されました。

グランプリ

昭和薬科大学附属高等学校
シュシュ



金 賞

江戸川学園取手高等学校
クレセール

大宮開成高等学校
ジャスミン

大阪府立 富田林高等学校
ジョウショウ

昭和薬科大学附属高等学校
ゆいゆくる

昭和薬科大学附属高等学校
シュシュ

銀 賞

海星高等学校
ピュルテ

福岡工業大学附属高等学校
アミーみよズ

東京農業大学第一高等学校
リリート

上智福岡高等学校
あずも

銅 賞

静岡県立 科学技術高等学校
武子

栃木県立 栃木農業高等学校
エコブルーム

フォトギャラリー





ボランティアスタッフ

第三回リアビズスタッフ

～メンター担当～

蜂巢 直暉	東京大学	1年
大久保 響	明治大学	1年
伊佐 知駿	東京工業大学	1年
林 宏輝	長崎大学	1年
安居 憲次郎	東京大学	1年
横田 茉穂	北海道大学	1年
森田 昌未	大阪大学	1年
大澤 志織	麻生公務員専門学校	1年
齊藤 彩波	新潟大学	1年
矢追 悠良	京都大学	1年
大久保 杏咲	立命館大学	1年
後藤 篤了	立命館大学	2年
川本 青汰	京都大学	2年
濱田 美和	慶應義塾大学	2年
後藤 一矢	一橋大学	2年
井上 博裕	広島大学	2年
嶋村 悠	京都大学	2年
佐藤 俊亮	立命館大学	2年
城 正人	明治大学	2年
入山 七海	大阪国際大学	2年
尾崎 巧基	東京大学	3年
白戸 玲寿	東北大学	3年
山口 朔矢	高崎経済大学	3年
國崎 優佑	早稲田大学	3年
谷 尚俊	東京大学	4年

～事務局担当～

恒吉 葉那	大阪公立大学	1年
吉馴 京太朗	大阪大学	1年
櫻木 亜美	弘前大学	1年
野口 晃平	関西大学	2年
菅原 充希	北海道大学	2年
安陪 玲音	慶應義塾大学	2年
中西 智大	山口大学	2年

田村 元希	関西学院大学	3年
磯部 元政	京都大学	3年
赤井 遥	慶應義塾大学	3年
杉原 諒	北海道大学	4年
直江 綾太郎	一橋大学	4年
村上 将紀	中央大学大学院	2年
鈴木 悠希	早稲田大学大学院	2年
山本 桐也	東京大学大学院	2年
田島 祐也	太陽生命株式会社	

～社会人メンター～

各模擬企業に1～2人の社会人メンターがつき、高校生の相談に乗り、アドバイスするなど、高校生の活動を準備期間から支えていただきました。

レオス・キャピタルワークス 株式会社

Rahimian Behrad 様

伊藤 翼 様

松本 凌佳 様

由里 浩大 様

平田 大典 様

沼尾 紗耶 様

仲岡 由麗江 様

田村 啓樹 様

本間 雄揮 様

古市 翔太 様

株式会社 FUNDINNO

鈴木 湧也 様

株式会社 日本政策投資銀行

篠崎 晋一郎 様

荒井 誠 様

星 憲太郎 様

後藤 明 様

飯田 一之 様

第四回大会のお知らせ

リアビズは、プレゼンテーションで完結するビジネスプランコンテストとは異なり、高校生にリアルなビジネスを体験してもらい、多様で実践的な学びの場を提供することを目指しています。

1次審査においては、商品アイデアに加え、収支計画や広報戦略、仕入れ先や人材の確保、関連法の遵守などの実現可能性まで問われます。1次審査を通過すれば、高校生は実際に30万円の資金を融資され、仕入れや製造、広報活動、そして、商品の販売、決算書類の作成を行います。加えて、オンラインセミナーで実践的な知識を学び、社会人メンターとのミーティングを通して課題の解決に取り組みます。

この、プランを商品として具体化し、お客様の手元まで届けるまでには様々な困難がつきまといます。仕入れ・製造が想定通りいかない、意見が食い違う、モチベーションが低下する、売れ行きが想定より悪いなど、幾度となく困難を乗り越える必要に迫られます。時には「地獄」のような期間を経験することもあるでしょう。しかし、この困難が人を成長させる。そう確信しています。

リアビズが提供できるのはあくまでも「学びのきっかけ」それだけです。リアビズを通しての気づき、学びは人それぞれです。経理の楽しさに気づく人がいれば、仕入れ先との交渉が得意なことに気づく人もいます。はたまた、会議のファシリテーションやチームビルディング、意思疎通に課題意識をもって行動する人もいます。

高校生がそれぞれの長所・短所に気づき、ひとりの大人として社会と対峙する中でキャリア観の形成につながる。将来に向けた確かな一歩となる。

高校生みなさん、参加してみませんか。あなたの人生を変えるきっかけに。

第四回大会の実施も決定しております。

【予定スケジュール】

2023年

4月	大会要項発表
4月～6月	1次審査 準備期間
6月	1次審査 応募書類受付期間
7月	1次審査 結果発表
7月～9月	出店 準備期間
10月	販売期間
11月	決算書類作成・提出
12月	成果発表会

【リアビズ学生スタッフよりメッセージ】

私たちリアビズ学生スタッフは、大会運営や各模擬企業の学生メンターとしてリアビズに携わっております。

第3回大会から、第1回のリアビズに参加した高校生が、大学生となりスタッフとして大会に関わるようになりました。そして、オフラインの場で成果発表会をはじめ開催するなど、進化した「リアビズ」を提供できたと自負しております。

この1年間、運営や学生メンターとして高校生を支援する中で、高校生の成長をひしひしと感じておりました。そして、成果発表会で行われたプレゼンはどれも圧巻でした。

高校生の成長スピードは、目を見張るものがあります。しかし、我々スタッフ一同も、高校生にとってより学びのある大会を提供していくため、高校生に負けじと研鑽を積んでまいり所存であります。

高校生みなさんと第4回大会でお会いできることを楽しみにしております。

Special Thanks



助成

一般財団法人三菱みらい育成財団様

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



MIC

総務省

Ministry of Internal Affairs
and Communications

後援

総務省



山形銀行



十六銀行



もみじ銀行



山口銀行



北九州銀行

PEOPLE'S BANK



沖縄銀行



協力

株式会社 日本政策投資銀行 様

株式会社 FUNDINNO 様

株式会社 山形銀行 様

株式会社 十六銀行 様

株式会社 もみじ銀行 様

株式会社 山口銀行 様

株式会社 北九州銀行 様

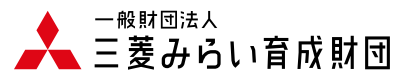
株式会社 沖縄銀行 様

株式会社 E ストアー 様



第三回 リアビス 高校生模擬起業グランプリ 実施報告書

助成



協賛



後援

