

経済社会で役立つスキルを身につける

地域社会の問題を考え貢献する

困難な課題を突破する力を育てる

101年目の伝統 長野県赤穂高等学校

# ビジネスをサイエンスする 商業科通信

vol. 088

JFC 日本政策金融公庫

創造力無限大 第5回 高校生ビジネスプラン・グランプリ

高校生ならあなたの  
創造性あふれる  
ビジネスプランを  
大募集

2017年9月15日(金)

創造力無限大

高校生ビジネスプラン・グランプリとは

100%政府出資の政策金融機関、日本政策金融公庫が開催する  
ビジネスプラン・グランプリです。

JFC 日本政策金融公庫

日本の未来、地域の未来を切り拓くビジネスプランを募集します！

活力ある日本を創り、地域を活性化するためには、次世代を担う若者の力が必要で  
す。実社会で求められる「自ら考え、行動する力」を養うことのできる起業教育を  
推進することを目的として、ビジネスプラン・グランプリを開催します。

10/2月 日本政策金融公庫主催  
高校生ビジネスプラン・グランプリ  
応募に向けた出前授業を受講しました。

ビジネスプラン項目・審査ポイント

POINT 1 商品・サービスの内容  
商品・サービスに高校生ならではの豊かな発想や着眼点がある  
か、人々の生活や世の中の仕事の改善、または地域・社会に  
貢献する事業内容であるか。

POINT 2 顧客  
ニーズを把握し、具体的な顧客(ターゲット)を想定してい  
るか、販売方法や広告・宣伝方法が具体的に、商品・サービス  
の内容とマッチしているか。

POINT 3 必要な経営資源  
必要な経営資源(ヒト、モノ、技術・ノウハウ)等が考慮され  
ているか。

POINT 4 収支計画  
ビジネスを継続できるだけの売上・利益が見込まれるか。

ビジネスプラン審査の流れ

- 書類選考  
ビジネスプランの項目別に日本公庫  
の職員が評価します。  
・商品・サービスの内容  
・顧客  
・必要な経営資源  
・収支計画
- ファイナリスト決定  
外部の審査員および高校生ビジネス  
プラン・グランプリ実行委員会(日  
本公庫の職員で構成)が、内容を精  
査のうえ、ファイナリスト10組を決  
定します。
- 最終審査会  
ファイナリスト10組によるプレゼン  
テーションでグランプリを決定しま  
す！

## 信濃毎日新聞 10/3掲載

ビジネスプラン 磨きかけて  
売り方や宣伝方法学ぶ授業

赤穂高

日、日本政策金融公庫の「出張授業」があり、生徒が「課題研究」の授業で考えたビジネスプランに対し、社員2人が商品のセールスポイントや売り込み先、収支計画などを細かく指導した。

同校商業科3年の26人が同公庫主催の高校生ビジネスプラン・グランプリ(来年度1月)に応募することになり、北関東信越創業支援センター所長代理の山口修平さん、伊那支店長の枝松辰義さんが発表に磨きをかけてと指導に訪れた。

生徒は班ごとにプランを用意。ある班は野菜嫌いの子ども向けに、駒ヶ根産の黒ゴマや野菜を使うピザの販売を計画。山口さんは「リピーターを増やすため、味や販売方法を考えることを考えて「子どもに食べさせたい」と親に思わせるキーワードがあるとい

いね」などと助言した。

生徒はほかに、駒ヶ根名産物ソースかつ丼のソースを使った料理のレシピ本や、地元産の果物を器にして盛り付けるかき氷なども考案。北沢風羽さん(18)は助言を受け、「視野が広がった。売り方や宣伝方法を工夫できると思った」。

枝松さんは「駒ヶ根を活性化したい」という生徒の思いが伝わってきた。継続して買ってもらうために商品の特色をどう売り込むか、もうひと練りと期待していた。

最終審査会では、「プレゼンテーション力」も審査の対象となります。

赤穂高からは地域の課題解決を目的とした6組のプランを応募します。全国トップ100入りを目指しています！！

## 長野日報 10/3掲載

商品開発アドバイス

日本政策金融公庫 赤穂高で出張授業

日本政策金融公庫の職員から商品開発のプランについて助言を受ける赤穂高校の生徒

赤穂高校(駒ヶ根市)商業科の3年生25人が2日、日本政策金融公庫の出張授業を同校で受講した。同公庫が主催する「第5回高校生ビジネスプラン・グランプリ」への応募に向け、考案した商品開発のプランをより良いものにしてもらうため、講師から助言を受けた。

生徒は、駒ヶ根青年会議所が9月に開いた「高校生ビジネスプランコンテスト」に参加し、グループごとに地域の活性化を目指して考案した商品開発のプランを発表。現在は、プラン内容を精査して同校グランプリにも応募しようとする取り組みで、販売方法や顧客、収支計画などを記入するプランシートを作成した。

同公庫北関東信越創業支援センターの山口修平所長代理(伊)と伊那支店の枝松辰義支店長(伊)を招いた。

同コンテストで最優秀賞となったグループは、同市が特産化を目指す黒ゴマを生地に練り込み、地元野菜を乗せるピザを開発。ゴマのPRを兼ねて子ども向けの野菜嫌いを克服できるようなピザを考案し、小学生などでも購入しやすいよう1個150円から販売するプランを紹介した。

講師は事業の継続性の観点から「新規の顧客獲得だけでなくリピーターをつくることも大切」と教え、ピザの種類を増やしたり、学校給食に取り入れてもらうたりすることで収益を確保することを提案。「母親に子どもに食べさせたいなど思ってもらえるよう宣伝する」とも大切と助言した。飯島菜水さん(17)は「プランの課題が分かったので、改善してより魅力的なものにしたい」と話した。(鷹澤翔)