

プログラム運営実績：行政・大学からの委託

主催：札幌市・奥尻町・東京都・神戸市・兵庫県・新潟県・奈良県教育委員会
北海道大学・はこだて未来大学・東北大学・豊橋科学技術大学・昭和女子大学

文部科学省受託事業 Edge Prime Initiative



大学・行政が主催となり、高校生向けのアントレプレナーシップを StartupBase にて運営受託しています。

オンライン説明会 開催中・参加申込はこちらから

<https://school.startupbase-u18.com/>



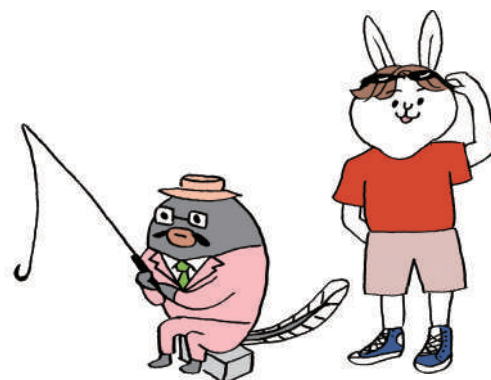
運営会社 株式会社まつりば

お問合せ・お申込み

info@startupbase-u18.com

050-3700-8067

受付時間：平日 10:00~19:00



Startup Base
For Young Entrepreneurs
for School!!

総合的な探究の時間

アントレプレナーシッププログラム
動画教材のご紹介

2024

Startup Base
For Young Entrepreneurs
for School!!

Copyright matsuhiba, inc



総合的な探究の時間の中に アントレプレナーシップ教育を 取り込みませんか？！

アントレプレナーシップはなぜ必要？！

アントレプレナーシップは起業家精神と訳されますが、なぜ、
起業家ではない高校生の教育に必要なのでしょうか？

高校生が、どんな道に進む場合でも、自分が立ち向かいたい課題を発見する力、
課題解決に向かうマインドセット（考え方や心意気）と行動力があると
主体的に心豊かな人生を歩めるから、と私は考えています。

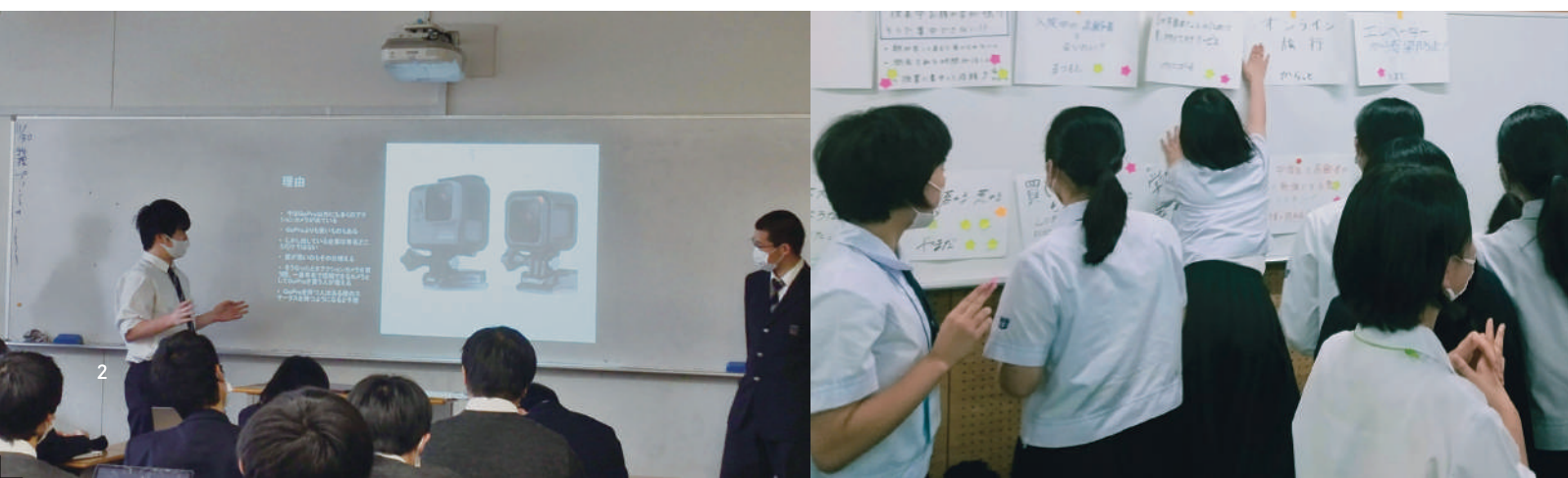
では、そのマインドセットと行動力はどうしたら育めるのでしょうか？
その問いの1つの答えが、起業家たちの行動様式＝リーン・スタートアップを
高校生が学び、体験することです。

InstagramやGoPro、メルカリなどの起業家は、最初の一步をどんなふうに
踏み出したのか。実は、オフィスも人脈もお金もないガレージ起業（駐車場で起業）
だったので、条件は、高校生と変わらないのです。

アイデアで終わらせず、勇気を出して、一步踏み出してみる
仕掛けとゴールがStartupBase U18にはあります。
生徒さんのアントレプレナーシップに火がつく瞬間を
一緒に目撃しましょう。



代表取締役
森真悠子



文部科学省の推進事業となった 「アントレプレナーシップ教育」は 一気に広がりを見せています。

StartupBase U18 は、2014 年より、高校生や高専生を自分たちで集客する形でスタートした起業体験プログラムです。初めて StartupBase U18 を東京で開催したときに宮崎県からわざわざ飛行機に乗って参加してくれた高専生に出会い、その出会いが、「こんなことに興味がある高校生っているんだ」と私自身が起業するきっかけになりました。

終日2日間開催するので、東京での開催は春休み・夏休み・冬休みなど大型の休みに開催。たった5人しか参加者がいなかった時も、高校生に「少人数でラッキー！」と思ってもない感想に勇気づけられ、続けることができました。

3年ほどこの開催形態で続けていると、高校や大学に呼んでいただきプログラムを開催したり、教育委員会の方がわざわざ StartupBase U18 を開催するために予算化くださったりと北は奥尻島開催、南は鹿児島県まで津々浦々、ファシリテータが行脚する形で開催してまいりました。

教育事業は10年経たないと結果が見えないと言われ

ていますが、初期の参加者 OB/OG はファシリテータやスタッフとして参画し StartupBase U18 を盛り上げてくれています。また、StartupBase U18 から生まれたプロジェクトを見てその学校を志望校にして入学した生徒に出会うなど、2日間のイベントのようにはじめた事業も10年も続けると、成長を感じます。

2022年度には、“総合的な探究の時間”が高校で必須化されたことや、2023年度には政府が主導するスタートアップ5ヵ年計画の中で高校生以下のアントレプレナーシップ教育推進が文部科学省の推進事業となり「アントレプレナーシップ」という言葉が一気に広がりを見せています。

2023年度は、私たちがこれまで全国行脚していたこのアントレプレナーシップ教育のファシリテータのボタンを高校の先生に渡そうという挑戦をし、先生と一緒に動画教材を開発し誕生しました。先生ご自身も、生徒さんと一緒に楽しみながらプログラムを進行していただきたいと願っています。



加藤里菜さん

私立岩田女子中学・高校（大分県）
早稲田大学在学中に起業し売却
外資系 IT 企業勤務

高校3年生の時に、大分から東京で開催されていたStartupBaseU18に参加。その後、早稲田大学に進学、在籍中にミールキットの会社を設立。

Startup Base では、「地元大分のお祭りの時に駐車場が足りない」という課題をアイデアピッチし、3人のチームを作りました。のちに、個人間で自分の家の駐車場を空いている時に貸すスタートアップのサービスがすでにあり、「ちょっとしたアイデアを実現したらビジネスになるんだ」と知り、ビジネス自体に興味を持ちながら、大学生活を送りました。大学4年生の時に、ずっと興味のあった料理の分野で起業、3つの契約農家さんから仕入れた野菜中心のミールキットをお届けする会社を設立し、200件お届けする実績もできたところで、事業拡大のために会社を売却。高校生の時、StartupBaseに参加したことで、早いうちに自分の興味を認識し、行動に移せたことが、今につながっています。



吉村卓也さん

私立 桐光学園高校（東京都）
国際基督教大学卒業
IT 系事業会社勤務

当時は部活も辞めてしまったタイミングで本当に暇な高校生だったのですが、SBU18に参加してから世の中に対する興味感心が急激に強くなって、そこから日常的に新聞や本を読むことを主体的に始めたのを覚えています。当時は親もびっくりしていました（笑）SBU18では自分が考えた良さそうなサービスアイデアを自分で見つけたお客さん候補に持っていきます。そして「困らない」「お金払ってまでは不要」と断られるんです。そんなリアルな声を通じて、「頭で考えたアイデアだと世の中にはなかなか受け入れてもらえない。まず世の中にアイデアを投げかけてみて、フィードバックを受けて軌道修正してを繰り返すことではじめて、本当に価値のある（＝お金が稼げる）サービスになるんだ」と身をもって理解することが出来ました。大学4年の時には自身の肝臓病がきっかけで、クラウドファンディングでお金を集めてノンアルコール飲料の製造・販売を行いました。どれも大きくは儲けられなかったのですが、知らない人がお金を払って自分のサービス・製品を使ってくれるという果てしなく貴重な経験することが出来ました。大学生活を振り返るとまさに SBU18 で培ったアントレプレナーシップを知らぬ間に発揮していたのかもしれないと、そして社会人になった今でも自分の根底にあり続けていることを確信しています。

3回参加した StartupBase U18 で、やってみた方が楽しいという考え方に完全に自分の考えが、変わった！

学びの特徴 自主的に伸びる仕掛け



社会の課題、人々の課題をビジネスとして解決する

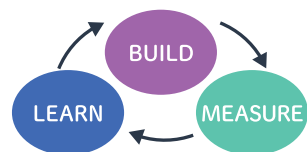
プロトタイピング（試して、行動してみること）で、 社会問題・課題解決へのスキルとマインドセットを養う

Lean Startup は起業家が事業を立ち上げた時の実践的な行動様式です。

アイデアをもとにチームビルディングし、ゴールを、「成果物（プロトタイプ）」と「自分たちのアイデアに顧客を得ること」としています。

そのプロセスを、3つの役割分担をして達成するように設計されています。

Lean Startup のフレームワークで学ぶ



BUILD

頭の中にあるアイデアを見える
カタチ（＝プロトタイプ）にすること

高校生が2時間ほどで
作成したアプリの動く
プロトタイプ



MEASURE

アイデアが顧客にとって
価値のあるものか、
顧客の課題を本当に解決するのか
検証すること

最も行動力を必要とする「検証」直接会ってインタビュー
することもあります。電話・
メッセージ・テレビ電話
などあらゆる手段で、お客
さんの声を聞き取ります。



LEARN

議論していても正解はわからないので、
顧客にインタビューし、
検証した結果をもとに、
プロトタイプを何度も改善していく。

3つの役割のいずれ
かを担いゴール達成
に向けて行動する



＜プログラム＞

	動画の長さ	主題（ねらい）	動画を見た後のワーク	課題
①	8:30	世の中の解像度を高くみる イントロダクション 消費者から、誰かのために 価値をつくり出す人へ	自分で買ったお気に入りの 商品について、商品の魅力を 分析して、1人1分で紹介してみよう	なし
②	20:58	お金の不思議 消費者がお金を払っている 「価値」とは？	回転寿司、飲料メーカー、 コンビニエンスストアなど 同業3社をオリジナルの比較軸で 比べてみよう	なし
③	9:20	いいアイデアってどうやって 思いつくの？ ヒット商品に学ぶ アイデアのつくりかた	誰に、どのような質問で インタビューするか、 インタビュー計画を立てよう	3人の異なる立場の大人 に困りごとを インタビューしてみる
課題に取り組むため2、3日のインターバルが理想				
④	4:39	アイデアビッチ 大会 共感してくれた人が仲間になる	1人39秒でアイデアビッチ アイデア投票・選出	なし
⑤	7:42	会社設立・チームビルディング よく働きたいチームをつくる	会社登記・役割分担 チームビルディング	なし
⑥	11:02	アイデアを プロトタイプする	プロトタイプの設定	プロトタイプの制作
	読み物	（オプション）PIVOTの重要性	検証するといチェックポイント	なし
⑦	7:53	顧客開発 1人目のお客さんを獲得しよう	3つの”訴求”を考えて お客さんにアプローチを開始する	・顧客開発 ・プレスリリースの準備
課題に取り組むため1週間程度のインターバルが理想				
⑧	3:56	最終審査 ファイナルビッチ	商品・サービスの デモンストレーション 質疑応答	なし
	オプション	ふりかえり	・プログラムに挑戦してはじめて見 えてきた自分の強み（コンピテ ンシー）に注目してみよう。 ・自分自身のふりかえり ・仲間からのピアレビュー	なし

ひとりワーク・クラス全体の活動

チームワーク・クラス全体の活動

学校が StartupBase を選ぶ理由

BEFORE

AFTER

プログラム

講演や修学旅行の準備など
単回完結

全8回で体系化した教材

先生の負担

一部の先生に負担が偏り

教材制作・準備の負担なし

先生の力量による差異

クラス数が多いと、
統一できない

新人の先生でも可能

成果物

模造紙やスライドなど

Web サイト

活動

机上、校内に閉じがち

校外でヒアリングを行うので、
アクティブ

広報効果

写真程度

学校説明会・学校 SNS などで
伝えやすい

入試対策へのメリットは？！

BEFORE

AFTER

総合選抜型入試

文章の書き方は指導できるが、
体験や内容は指導ができない

Startup Base で取り組んだ内容で
志望理由書を書く生徒が多くを占める

一般入試

探究が、教科学習の成績に
結びつきにくい

社会課題への興味関心・教養が
ないと解けない難関大学の
英語・国語・理科の読解へ好影響



角田 聖先生

南光学園 東北高等学校

アイデアを具現化するためのステップが1段1段しっかりと設計されており、今まで、発案することで満足していた生徒たちが、このプログラムを通し、アイデアを具現化するためのプロセスを、1つ1つ順を追って経験することができました。そして、最終的には、小さなアイデアを大きな形に形成することができました。行動面においても、クラスの中では英語で話すこともまだまだ躊躇う生徒たちが、自分たちのアイデアの価値を実証するために自らの殻を突き破り、実社会に飛び出して行けるチャレンジができたことは大きな大きな成果だったと思います。



岡村 太郎先生

千葉日本大学第一中学・高等学校

3年ほど前から、「起業」は、探究の時間のテーマの1つとして取り組んできました。本校は1学年11クラスあるのですが、StartupBase U18の動画教材を採択したことで、探究の時間の目標がとても明確になり、教員が一丸となって進めることができています。また、プログラムを進めていくうちに「起業」に関心のある生徒が多いこともわかりました。私たち教員は、教壇に立って教えることより生徒をよく見ながら、新たな一面に気付いたり、一人一人への声かけに注力して、行動を後押しする役目を担っています。



教材概要



授業の流れ

10分～20分
みんなで「動画」を見る



30分～40分
ワーク・実践



このプログラムで身につくこと

アイデアや議論で終わらせない、マインドセットとアウトプットする力を育みます。

マインドセット (考え方)

- ・社会を経済的な視点で解像度高く見る
- ・自分の関心事を、社会課題とマッチングする
- ・社会の中で、自分の関心・得意が「仕事」になる可能性を見出す

自身や他者を 方向づけ アウトプットする力

- ・アイデアや意見を短くプレゼンテーションする
- ・チームの中で自分の役割を意識し、チーム貢献する
- ・自分たちに協力・応援してもらうために学校外の人にヒアリングする、依頼、自分達のアイデアをプロモーションする
- ・プロトタイプ（ウェブサイト）を作成・公開する

探究内容 ◆高校1年生・2年生への導入をおすすめしています

1年生：社会探究 2年生：地域探究 3年生：自分探究

生徒さん1人あたり **3,500円** / 年間契約 (税込)

※30名以上からのお申込みとなります

高校生の成果： StartupBaseU18 から生まれた高校生のプロジェクト

2日間の StartupBase U18 に参加した後も、その情熱が消えることなく、クラウドファンシングで活動資金を得て、サービスを実行したチームもあります。また、右側は、コロナ禍で始めたオンラインの3ヶ月のプログラムで完成した web サイトと、モニターさんへのサービス試行の様子です。



足が悪くなってしまった祖母がいつでも好きな時に墓参りができるよう「墓参りタクシー」を起案。地元のタクシー会社と協業し、介護施設からお客様を乗せて、サービス運行した。



プログラム参加後、クラウドファンシングで活動資金を募りビニルハウスを購入、伊豆大島で耕作放棄地を継ぎ開墾。なお、明治大学農学部はこの活動をプレゼンし進学。



女性の社会進出に関して日本は後進国であるという社会課題を解決したいと思い、その中で自分が主体的に解決できる範囲を「在宅勤務中に小学生が帰ってきて仕事にならない!」という保護者の課題にフォーカスして、オンラインで小学生の宿題を見るサービスを開始

Startup Base × 修学旅行

Lean Startup の思考法で地域の課題を可視化し、修学旅行でのフィールドワークやワークショップで対話を通じ、主体的に地域に向き合っていただきます。解決策をアイデアピッチを通じてチームでブラッシュアップしていきます。最終的には地域の関係者に向けて、プレゼンテーションを実施し、生の声のフィードバックをもらいます。

< 旅マエ >

アントレプレナーシップ・プログラムワークブックを用いて Lean Startup の思考法で地域課題を浮き彫りにし、その課題を解決するアイデアを考える。

< 旅ナカ >

事前にアポイントを取り、企業訪問しながらインタビューで課題を発見し、解決策のアイデアを生み出す。アイデアピッチ大会を開催し、企業の方々からフィードバックをもらいます。

< 旅アト >

生み出したアイデアをプロトタイプしながら顧客を得るために試行錯誤し、最終審査を行います。

修学旅行と合わせたご提案は、株式会社 TOKYO EDUCATION LAB 様と、一緒にさせていただいております。

