

第22回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスアイデア部門】 応募申込書

応募要領を遵守し、以下のとおり、申し込みいたします。

1 応募者概要

記載日 2023 年 8 月 31 日

(フリガナ)	ヒトツバシ	(フリガナ)	オキノアヤト
学校名・ グループ 名※	一橋大学	応募者氏名 ※グループの場合は代表 者役職・氏名	沖野綾仁 ⑩
応募者区分：(いずれかに○) ⑩人 ・ グループ			応募者年齢：20 歳
連絡先：個人のため非公表 連絡を取りたい場合は、(公財)千葉市産業振興財団までお問い合わせください。 電話番号：043-201-9504 E-mail：sangyosozo@chibashi-sangyo.or.jp			
創業予定※： 年 月		法人設立予定※： 年 月	

※学校名・グループ名、創業予定、法人設立予定は該当者のみ記載してください。

2 ビジネスアイデアについて

(1) ビジネスアイデア名（概ね 40 字）

高校生が納得いく進路選択を！教えて人生の先輩！

高校生×社会人・大学生の繋ぎの創出

(2) ビジネスアイデアの内容

*実現しようとする製品、サービス等の内容

「誰に対して」、「どのようなサービス・製品を」、「どのように」提供するのかを明確に記載してください。

高校生と社会人/大学生のマッチングプラットフォームを作り、高校生へ幅広い価値観と数多くの進路選択肢を知ってもらうアイデアである。

高校生のメリットとしては、キャリアの選択肢の幅を広げられる点。高校の先輩のみならず視座の高い社会人のお話を聞ける点。高校生同士の横の繋がりを構築できる点が挙げられる。社会人のメリットとしては、若い世代との交流や母校への社会貢献、金銭的享受、社会人同士の交流の場などがある。

流れとしては、

1. 高校生が話したい人を選択して OK が出たらマッチングする。
2. そこでなぜそのキャリアを選んだのか、幅広い職業選択肢、キャリア、価値観を知る

3. トークする中で自らの選択肢を知る
4. 新たに目指す大学に向けた進路実現や、新たに知ったキャリア/職業から逆算した進路選択を行う
(高校生同士のマッチングも検討予定)
(社会人同士のマッチング、そして高校生だった利用者が今度は社会人として関わるなど、卒業後のコミュニティも検討。社会人同士の会社横断的なつながりを作る。) マネタイズは、スポンサーや利用料、広告費など。

＊アピールポイント、他との違い

用いた新たな手法や技術、斬新な考えなどを踏まえながら記載してください。

一番大きな違いとしては、高校生のうちから社会人の視座の高い話を聞けることで、将来を考える機会を提供する部分である。大学やキャリアの選択肢を増やすことを期待している。

特に地方の高校では、話せるような先輩の数が限られていることから進路選択肢の少なさがゆえの進路の同質化が起こっており、この意味での地方格差を是正できると考えている。また、大学の存在意義も見つめ直し、大学を学びの場として位置づけることも目的としている。

- ・ Senpaitalk.com：社会人を学校に呼んで講演会を開くシステム。高価格。
- ・ ジョブドラフト Career：高校生の就職を支援するジョブドラフトの運営。高卒生の就職活動にフォーカス。
- ・ ビズリーチ・キャンパス：出身大学の卒業生と繋がるOB訪問アプリ。スカウトを受け取れる。
- ・ Matcher（マッチャー）：就活生に特化したOB訪問サービス。
- ・ 社長メシ：ベンチャー企業の社長を中心に食事を楽しみながらお話しする。

＊「ビジネス」として成立する理由

本事業が利益の見込める「ビジネス」である点について記載してください。

高校生のサービス利用料が占める割合が大きい。高校生・学生という特徴から、そのターゲットにフォーカスした企業の広告費を得ることができると考えている。また、スポンサー企業も積極的に連携していきたい。学生の視点が欲しい課題に対してともに議論したり、若者へのマーケティングをしたりなど、学生ならではの価値を企業に提供できると考えている。

塾に通っていない、希望する進路に進んでいる先輩がいないという課題意識を持っている学生は多いと考えているため、潜在的なニーズは大きいと考えている。

(3) この事業が必要とされる社会的背景

この事業を取り巻く環境（社会、経済、顧客ニーズ等）やこの事業で解決される社会的課題又は地域課題をどのように捉え、どのように対応していくのか」という観点から記載してください。

私自身が大学進学を機に上京し、地域格差に気づいたからだ。高校時代から課外活動や留学など経験を多く積んできた人と比べ、田舎出身であることに劣等感を抱いていた私は大学入学当初、活動の幅を広げる彼らを見て「様々なことに取り組んでいる」と尊敬した。「大学に合格すること」が最大のゴールであった私は、大学に入って何をしたいのかが決定的に欠けており、大学生活で達成したいことを模索する日々が続いた。

また、私自身が大学を選んだ決め手の一つとして、同じ塾の先輩に一橋大学に合格した人がいたことがある。その人の進路決断の背景やその人が語る一橋大学の魅力を聞く中で、いつしか僕はその人がロールモデルとなり、憧れるようになった。それ以来、納得した進学をしてほしいと思うようになった。

課題感を感じている部分の具体的には

- ・偏差値以外に大学を判断する情報の少なさ
- ・学校や塾の先生の面談のみで、その道を進んだ前例となる先輩の生の声を聴かずまま進路選択をする
- ・進路選択時にキャリアを描いている

データとしてもこのことは証明されている。Benesse の学習実体基礎調査では、「あなたには、「あの人のような生き方をしたい」と思える人はいますか。」という問いに対して 83% が「いない」と回答している。学生には自分の内面と向き合い将来のイメージを得るための情報が不足したまま進路選択をしているのは危ないと考えている。

(4) 課題解決後の未来展望

課題の解決によってもたらされる、将来の千葉市の姿について記載してください。

偏差値や立地によらない進路・キャリア選択を促進できると考えている。

大学に合格することがゴールとなってしまう高校生が多いので、大学入学後に目的を失って「学ぶ意味」「キャリアからの逆算」を明確に持っている高校生を増やしていきたい。

(5) 千葉市内で事業を行う目的

千葉県は大学生が多いということが特徴である。大学も国立大学から私立大学、総合大学から専門大学まで多種多様な学生がそろっているので、マッチング相手の大学生を集めるのに優位であると感じている。

3 応募者のプロフィール

2003 年新潟県長岡市生まれ。
幼少期よりピアノをしており、複数コンクールでの入賞
大学入学後、複数のビジネスコンテストでの出場や講演会の企画、長期インターンの活動に
従事。

4 今回の応募動機（あてはまるものに○をつけてください。）

- (1) 資金調達 (2) 販路拡大・事業提携先獲得
(3) その他（具体的に ビジネスをすることが好きだから。 ）

5 今回の応募についてどちらでお知りになりましたか。

- (1) 市政だより、市役所ホームページ (2) 財団ホームページ
(3) 支援機関等ホームページ (4) ポスター、チラシ (5) Facebook
(6) 新聞、インターネット等のメディア（名称）
(7) その他（具体的に）

高校生と社会人がつながる！？

せんぱいトークのご提案

一橋大学商学部3年
沖野 縁仁

このアイデアのきっかけ

大学に入ったとき、こんなことを聞きました。

抱いた願望

1. ロールモデルとなる人を見つけないなあ
2. 大学卒業後もつながれるメンター的な先輩が欲しいなあ
(同時に後輩の面倒も見たいなあ。)
3. 高校在学中に、将来から逆算した進路選択や大学の幅広い選択肢を知っていたいなあ
4. なぜ都会に住みの人は多方面で活動しているんだろう

僕が大学生になって上京し、
モヤモヤしたこと

その裏には必然的な原因があると考えます。

背景にある課題

1. 特に地方においては機会格差があり、進路が同質化している

2. ゆえに、身近の先輩だけでは多様な選択肢を知ることができない

3. 結局大学でやりたかったことは何だろうか？

1. 「大学で何をやりたいか」ではなく、合格することがゴールだった

具体的にどうなっているのか？

これが引き起こしている具体的な事象

1. 飲み会三昧でお金がないという学生続出

2. オンラインテストは友達と答えを共有しながら回答する。

3. 学びたい授業ではなく、簡単に単位をもらえる授業を履修する。

学ぶ意味を見い出せていない！

まとめると、大学に入学して私が感じた課題意識は以下の4つである。

1. 目的意識を持つ

2. OBOGの安心感

3. 地方格差

4. 将来像を構える機会不足

大学卒業後の道を想像できる

OBOGをロールモデルに

住む場所による機会格差の是正

将来像の形成度を高める

なぜ大学で学ぶのかに対する概念

ロールモデルを照つられるように

チャレンジ精神の育成

履修単位以外に大学選択の判断軸を

どう解決するのか

- 141 -

提供するソリューションはlonlのマッチングプラットフォーム

ターゲットと簡単な概要

概要

- メインターゲット
 - 進路選択に迷っている高校生
- サマリー
 - 高校生と社会人/大学生のlonlのためのマッチングプラットフォーム
 - 就職活動でいうOBOG訪問の高校生版
 - 高校生に幅広い価値観と数多くの進路選択肢を知ってもらうアイデアである。
 - 相手役は出身高校のOBOGまたは、幅広くOBOG関係なくすることも可能である。
 - まずは高校生×社会人/大学生であるが、のちのちは都道府県を超えた高校生同士のコミュニティ、そして大学進学後もつながるコミュニティにしたい。

サービスの概要とステークホルダーが享受する恩恵

各ステークホルダーのメリット







ステークホルダー	メリット
高校生	<ul style="list-style-type: none"> キャリアの選択肢の幅を広げられる点。 高校の先輩のみならず親座の高い社会人のお話を聞ける点。 高校生同士の繋がりを作れる点。 高校のOBOGとの繋がり構築できる点。 進路の判断基準において学力以外の要素を取り込める点。
大学生・社会人	<ul style="list-style-type: none"> 若い世代との交流や母校への貢献 金銭的享受 経験を還元するという社会貢献





利用ケース

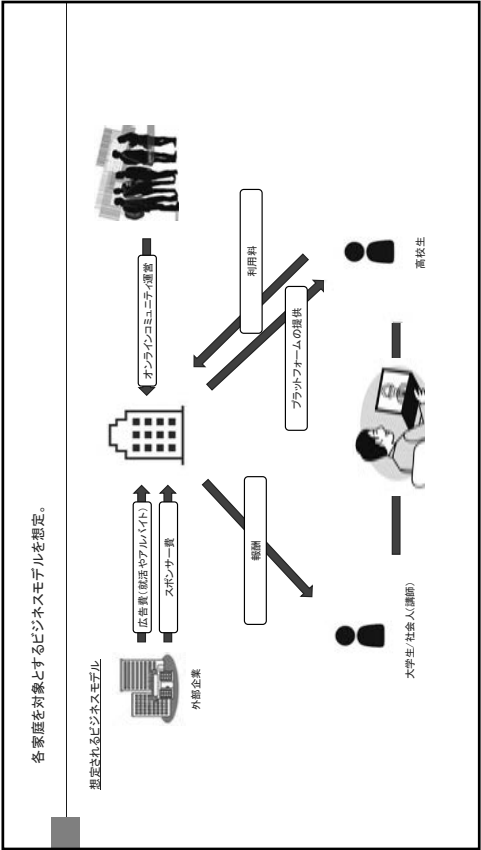
利用者

強みは以下の4点	
目指すゴール	
1	高校生の進路選択における、地方格差の是正
2	キャリアや大学選びにおける選択肢の増加
3	大学をやりたいことの集積地にする
4	OBOG含む先輩と継続的なつながり

今後想定される効果	
今後の展望	
<p>■ 地方と都市部による格差、進路選択の情報格差をなくす</p> <p>→どこに生んでいても、みんなが将来の選択肢を知り、そして実現できる世界に</p> <p>■ 様々な社会人・大学生との話を通して、将来やりたいことの選択肢を知り、発見できる</p> <p>→立地・備差に捉われない進路選択</p> <p>■ 大学進学後は出身者限定のオンラインコミュニティ加入</p> <p>→情報交換や新しい出会いなど、学生×社会人、社会人×社会人の新しい価値を生み出す</p> <p>■ 高校時代からキャリアを見据えた人生設計</p> <p>→現状の将来の夢・やりたいことがない大学生は約4割という数を減らす。</p> <p>■ タラの繋がりのみならず、高校生同士でもお互いに思っていることをシェアするヨコの繋がりの創出</p> <p>→仲のいい地域の友達のみなならず、日本全国の高校生が何を思っているのかを所々で実感</p>	

オンラインコミュニティの目指すべき場所	
今後の展望	<div> <div>  <p>高校生</p> </div> <div>  <p>社会人</p> </div> <div>  <p>社会人 大学生</p> </div> </div> <p>×</p> <p>↑</p> <div> <div>  <p>高校生</p> </div> <div>  <p>社会人</p> </div> <div>  <p>社会人 大学生</p> </div> </div> <p>社会人になったら</p>

競合は四社あり、それぞれと差別化を図っている。	
 <p>せんぱいトーク</p> <p>・中学/高校の学校関係者が社会人へ講演依頼をすることができるとするサービス</p> <p>→団体向けの講演会ではなく一層人向けの1on1として展開</p>	 <p>ビズリーチ・キャンパス</p> <p>・大学生と活躍しているOB/OGがつながる、OBOG訪問の新しい形のマッチングサービス</p> <p>→対象を大学生から高校生へ</p>
 <p>ジョブドラフト</p> <p>高校生の早期キャリア教育と新卒採用をトータルでサポートするサービス</p> <p>→高卒のみならず、大学進学とその後にもアーガス</p>	 <p>社長メシ</p> <p>・「社長ゴチになります」というキャッチコピーのもと、食事会で社長とつながる新しい就職・転職活動の形を提供するサービス</p> <p>→採用目的ではなく、キャリアの選択肢の提供</p>



大学に、職業に、人生に
幅広い選択肢を！

