

令和 6 年度 大学活性化経費 事業成果報告書

事業区分 地域への文化発信の拠点となる取り組み

申請組織 現代マネジメント学部

申請組織長 役職名 学部長 氏名 植林 茂

統括責任者 役職名 教授 氏名 佐々木 圭吾

課題名 第 12 回ビジネスプラン・コンテスト

	役 割	氏 名	所属・役職名	役割分担
	統括責任	佐々木 圭吾	現代マネ・教授	総括・運営・審査
事業組織		植林 茂	現代マネ・学部長	企画・運営
		東 珠実	現代マネ・教授	企画・運営
		梶山 泰生	現代マネ・教授	企画・運営
		南 知恵子	現代マネ・教授	企画・運営
		石井 圭介	現代マネ・准教授	企画・運営
		苗 馨允	現代マネ・准教授	企画・運営
		瀧澤 創	現代マネ・講師	企画・運営
		堀尾 証人	現代マネ・講師	企画・運営
		現代マネジメント学部事務室員		運営・連絡・渉外

1. 事業開始の背景・経緯や目的等 (200 字～300 字程度で記述)

本事業では、第 1 回から第 11 回のビジネスプラン・コンテストの成果に基づき、第 12 回ビジネスプラン・コンテストを開催した。

これまで行なった 11 回のビジネスプラン・コンテストの実績を元に、第 12 回のコンテストを举行することは、梶山女学園大学の地域社会へのアピールになるとともに、企業、行政などの本学への支援者を増やすことにつながると期待されたからである。

また、参加する高校生にとっては、高いビジネス意識をもって進学するというモチベーションにつながり、今後の学習への動機づけとし教育効果をもたらすことを期待するものであり、大学生には、起業の実践的体験につながることによってマネジメントを実践する意識を醸成し、チームワークやリーダーシップ、組織管理の能力を育成することを目的とし、大学での学習と将来の社会活動に活かせるものと考えている。

さらには、本コンテストの実施を通じて、梶山女学園大学の社会的レピュテーションを高め、本学部及び本研究科への進学動機とその発展につながることが期待される。

2. 事業方法（特色・独創性）等 (300 字程度で記述)

第 12 回ビジネスプラン・コンテストについては、WEB サイトの公開、チラシを高校及び大学へ送付することにより告知し、プランの募集を行った。

1 チーム 3 名以内の編成で、応募シートおよびエントリーシートに必要事項を入力後、専用 WEB サイトにアップロードすることで応募する。応募されたチームから第 1 次（書類）審査のうえ高校生の部・大学生の部各 6 チーム程度を選抜し、選抜者のみが本大会用の最終プランを作成し、プレゼンテーションを行う。なお、エントリー増加を目的としたプラン作成のポイントを解説する WEB 説明会（2024 年 7 月 20 日）をホームページに公開し、学内においては、公募説明会、2 回のメンタリングを実施した。

本大会（2024 年 12 月 7 日）では、プランのプレゼンテーションを受け、本学教員及び外部識者を交えて厳正な審査を行った。

また、例年実施している起業家による講演会は『地域と旅人を結ぶ「おてつたび」起業の背景と目指す世界』をテーマに株式会社おてつたびの協力を得て開催した。

3. 事業の成果 (600 字～800 字程度で記述)

I ビジネスプラン・コンテストの告知・実施

第 12 回ビジネスプラン・コンテストは株式会社エポスカード、株式会社ショクブン、名古屋市信用保証協会、名古屋税理士協同組合、東山遊園株式会社、株式会社三菱UFJ 銀行、株式会社メルコホールディングスの協賛を得て、愛知県、愛知県教育委員会、名古屋市、名古屋市教育委員会、公益財団法人名古屋産業振興公社、株式会社日本政策金融公庫、Tongali の後援により本コンテストを開催した。また、東海・北陸地区の大学の経営・経済系学部、高等学校においては、現代マネジメント学部の指定校推薦対象校を中心に東海 4 県のほか長野県・富山県・石川県・福井県の高校にチラシを送付すること及び専用の WEB サイトを作成し本コンテストの告知を行うことにより広報を行った。

受賞チーム数は昨年と同規模としたほか、協賛組織・企業、外部専門家からも審査委員やアドバイザーを招き、実務家の視点を取り入れたビジネスプランの評価・審査を行った。

II ビジネスプラン・コンテストへの応募作品と学修・学習への動機付け

本コンテストへの応募の詳細は以下の通りである。

高校生の部 54 件 (昨年 154 件、一昨年 103 件)

大学生の部 23 件 (昨年 27 件、一昨年 48 件)

特に高校生の部において応募件数は減っているが、内容は精査されたものが多く、高校における指導の変化が要因だと思われる。グループでプランの企画を行うことにより、チームワークやリーダーシップの実践を学び、起業への高い意識や企業家精神、マネジメントの疑似実践体験を持つことができ、学修・学習への動機付けとして本コンテストが活用され、アクティブラーニングの教育効果をもたらすことができた。また、参加者の増加を目指し、審査委員長がビジネスプラン企画立案のポイントを解説する説明および資料をホームページ上に公開することで、学生の参加意識を高め、企画立案のレベルアップという教育効果をもたらすことができた。

III 起業に向けての講演会の開催

「地域と旅人を結ぶ『おてつたび』起業の背景と目指す世界」をテーマに、株式会社おてつたび代表取締役 永岡里菜氏の講演を行った。公共性の高いサービスを立ち上げる上で、起業前の体験も含めた起業の経緯や、「体験者になる」「一次情報を大事にする」といった事業を作る上で大事な点を、成功体験と失敗体験を交えて詳しく教えていただいた。

4. キーワード (本事業のキーワードを 1 つ以上 8 つ以内で記載)

①ビジネスプラン	②社会課題の解決	③現代マネジメント学部	④現代マネジメント研究科
⑤起業家精神	⑥学修・学習への動機付け	⑦本学部への進学促進	⑧

5. 事業の達成状況及び今後の課題 (事業の達成状況を踏まえて、課題、反省点、及び今後の取組みを具体的に記載すること。)

○昨年度の課題であった応募数は増えたものの「グループでの練り上げが不十分で、個人提案が目立った」点については、内容も精査され個人提案はほぼ無くなったことから高校側の指導方針が変わったことが推測された。大学においては、現代マネジメント学部生が主流ではあるが他学部生も 2 名参加しており、チームアップによる混成チームが誕生し、本大会にも進んだ。他学部生へのアプローチは十分とは言えないため、それに工夫を行いたい。

○交流会ではアドバイザーや後援関係者と参加者が活発に意見交換する姿もみられ、満足度が高かったと推測できる。よりスムーズかつ充実する実施方法を再検討し良質な活動へ繋げていきたい。

○高校生・大学生を対象としたビジネスプラン・コンテストが数多く実施されているなかで、質の高い応募を獲得し続けていくことが大きな課題である。