

令和 7 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 13 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
事業組織	統括責任	佐々木 圭吾	現代マネ・教授	総括・運営・審査委員長
		植林 茂	現代マネ・学部長	企画・運営・実行委員長
		東 珠実	現代マネ・教授	企画・運営
		椛山 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
		澤田 雄介	現代マネ・講師	企画・運営
		堀尾 柁人	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 12 回のビジネスプラン・コンテストの成果に基づき、第 13 回ビジネスプラン・コンテストを開催した。これまでの実績を元に、第 13 回のコンテストを挙げることは、椛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。

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で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、椛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を期待される。

2. 事業方法 (特色・独創性) 等 (300 字程度で記述)

第 13 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。第 1 次 (書類) 審査では高校生の部・大学生の部各 6～7 チーム程度を選抜し、選抜者のみが最終プランを作成し、本大会にて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、プラン作成のポイントを解説する WEB 説明会をホームページに公開 (2025 年 7 月 20 日公開) し、学内においては、公募説明会と 2 回のメンタリングを実施した。

本大会 (2025 年 12 月 6 日) では、プランのプレゼンテーションを受け、外部識者による厳正な審査を行い、各賞を決定した。

また、例年実施している起業家による講演会は『課題を価値に変える力～インパクトスタートアップの挑戦～』をテーマに株式会社 AgeWellJapan 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13回ビジネスプラン・コンテストは株式会社エポスカード、株式会社シヨクブン、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。

受賞チーム数は例年同様とし、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 99件 160人 (昨年 54件、一昨年 154件)

大学生の部 74件 118人 (昨年 23件、一昨年 27件)

応募総数の変動は、高校や大学の授業における取組みに左右される。今回は高校・大学ともに授業課題に取り上げられたことが増加に影響した。高校生のプレゼンテーション力や課題探究力が年々上昇していることがうかがえた。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起業家精神、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ている。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

「課題を価値に変える力～インパクトスタートアップの挑戦～」をテーマに、株式会社 AgeWellJapan 代表取締役 赤木円香氏の講演をお聞きした。若者とシニアの交流で前向きな行動変容を生む「Age-Well」事業を創業。孤独を減らし、年齢差別をなくす社会を目指し、BtoC と BtoB を組み合わせて成長するインパクトスタートアップの活動をお話しいただいた。

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アントレプレナーシップ教育

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。また、イベント等実施の場合はその参加人数 (外部・内部) についても明記すること。)

ビジネスプラン・コンテストへの応募件数は前述のとおりである。うち、梶大生の応募が14件33名、すべて現代マネジメント学部生だった。事業計画・目標の1つである学内他学部生の参加促進について、前回参加者は2名おり今回においても説明会には複数学部の参加があったものの、実際のチームアップにはつながらなかった。他学部生へのアプローチが十分とは言えないため、告知に十分な時間を確保するなど、さらに工夫をしていきたい。

本大会参加の高校生には交通費を補助している。今回は福井県や静岡県からの参加者もあり、特に福井県の生徒には学生課からの情報を得て、宿泊施設の案内をすることができた。ビジネスプラン・コンテストを単独のものではなく、進学先の候補につながるようなフォローアップを入学センターとの協働も検討していきたい。

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引き続き大きな課題である。