

東西工校合戦!

中学生が決める今年の**No.1**校はどこか??

目次

- 企画実施の背景
- 企画の目的
- 企画のコンセプト
- 企画の実施要件
- 企画の規模
- 予算
- 収入



企画実施の背景

実体験

自分たちが中学三年の頃、高校の違いがわかっていなくて進路に迷った



仮説：中学生は高校の**魅力**があまりわかっていないのでは？

企画実施の背景

実際中学生はどうやって高校を選んでいるのか

偏差値がちょうどいいから選んでいる
という中学生が一番多いと読み取れる

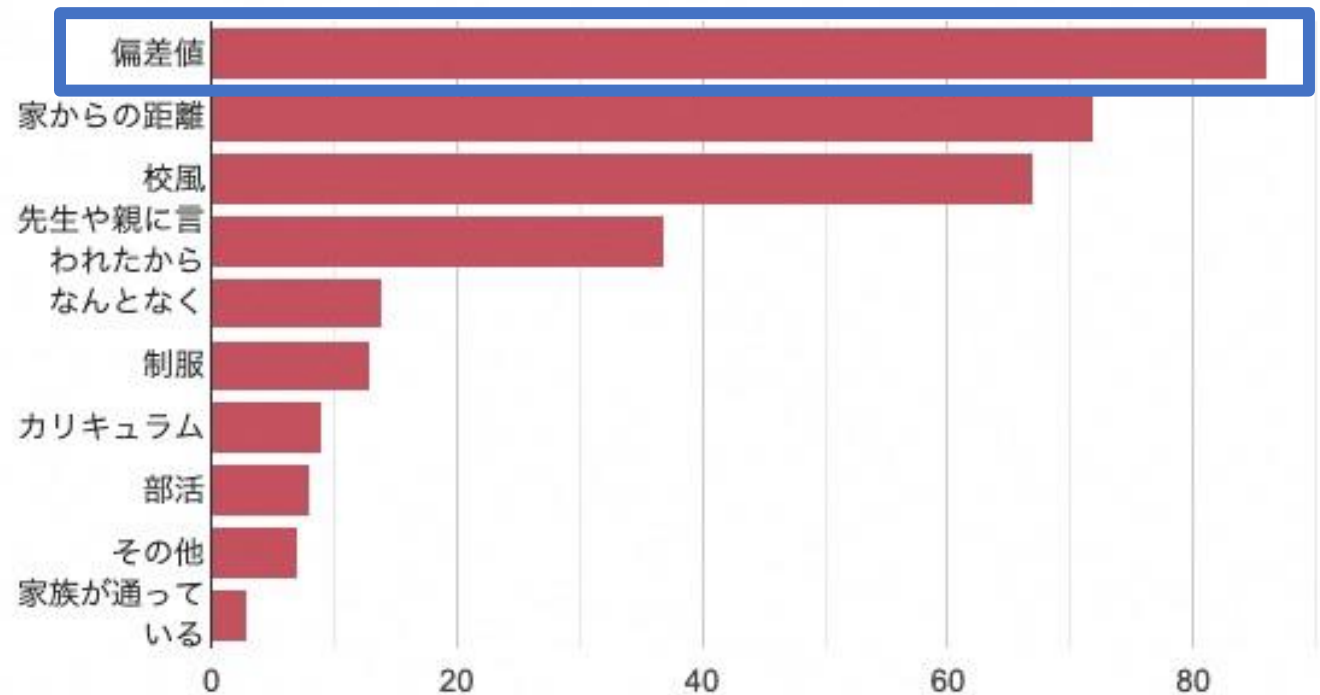


多くの中学生は**学力**で自分に合った
高校を選んでいる



たとえ市外でも自分の**学力**に合っ
ていれば市外の高校を選択する人もいる

現在通っている高校を選んだ理由は何ですか（複数回答可）



企画実施の背景

学力を理由に市外の高校に行ってしまう中学生に市内の高校の**魅力**を伝えて市内の高校に進学してもらいたい

例えば

学力を理由に袋井高校に行こうとしてる人に、

魅力があるから掛川東高校に行きたいと思ってもらいたい

学力 < **魅力**

企画実施の背景

だから

中学生が市内の高校の魅力を知る機会を作るべき

企画実施の背景

そもそも中学生は高校の情報を
どうやって得ているのか

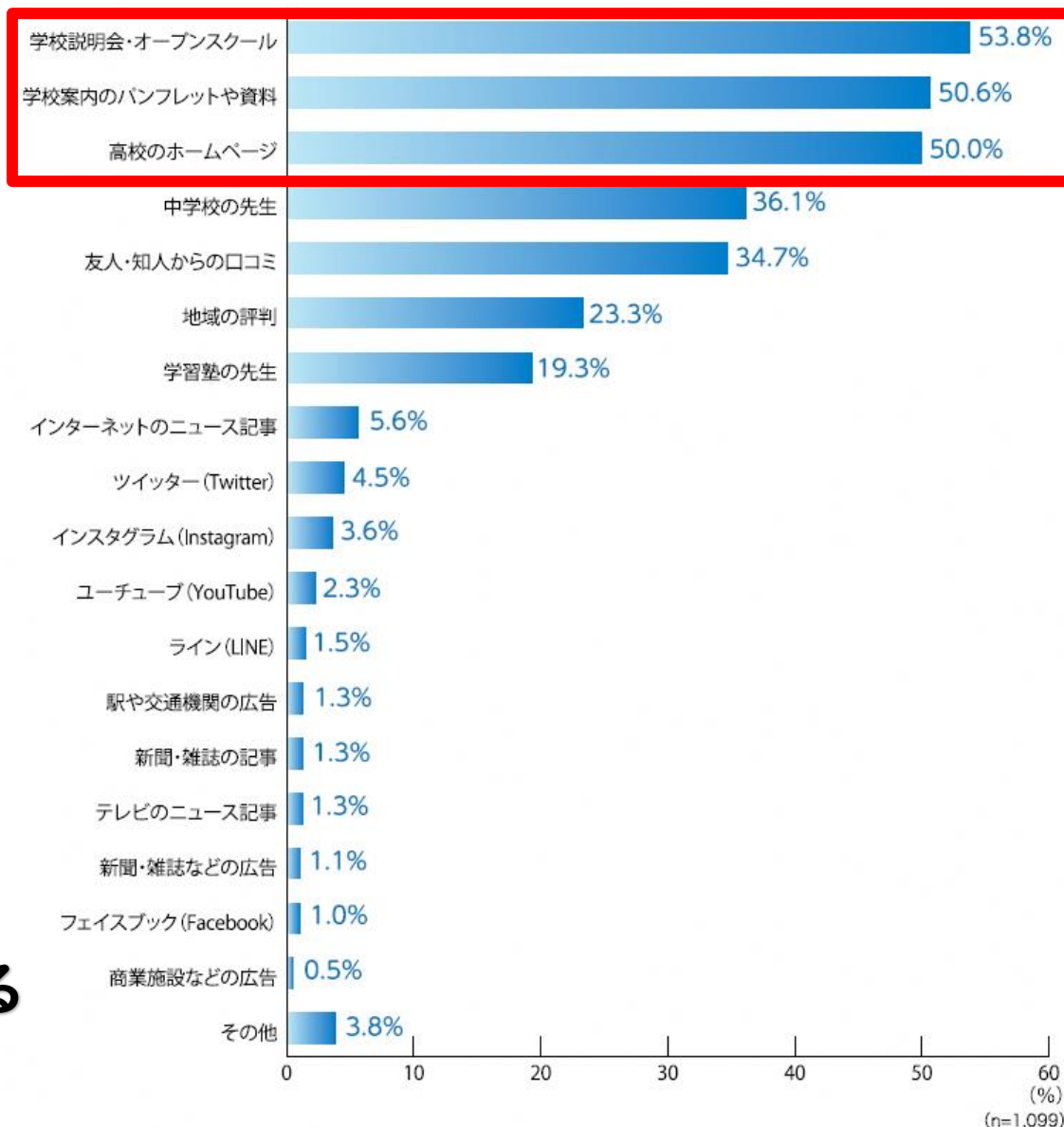
学校説明会やオープンスクールで情報を
得ている人が多い



オープンスクールや各校の学校説明会では**魅力**を
伝えきれていない（入学しないとわからないことなど）



市内高校の**魅力**を在校生と直接交流できる
機会を作って伝えよう！



出典：菅公学生服株式会社PR TIMES(2021)

JK,JDが
“ガチ”で考えた

かけがわ

東西工校合戦!

kekegawa's high school

あなたのアオハルどこで過ごす？

企画のコンセプト

最終目標

掛川市内の高校に進学してもらおう



なぜこの目標なのか

- この企画の次の運営者をつくるため

このイベントの永続的な実施が可能になる



市内の高校に進学してもらうことで各高校の総合探究（課題探究）などで
掛川のまちづくりに貢献することができる



掛川市自体、住む人たちにとっての大きな利点につながる

企画のコンセプト

・ペルソナ (Whom)

名前：西郷 南（男） 中学3年生

掛川市第一地区在住

四人兄弟の長男

高校進学を考えている

長男のため高校の様子を聞く機会が少ない

悩み

どの高校も同じに見えて高校選びに困っている

学力的には袋井高校に行けるが掛川市に住んでいるので掛東も視野にいれている

ターゲット 掛川市に住む中学三年生

セグメント 高校に興味をもっている人

企画のコンセプト

何をするのか (What)

企画名：東西工校合戦！

キャッチコピー：中学生が決める**今年のNo.1**はどここの高校か??

企画概要：城下町の高校（東高、西高、掛工）の三校合同で**進路相談会**を行う

掛川生涯学習センターの催物広場で開催 (Where)



企画のコンセプト

・実施企画の例

各校による**魅力プレゼン大会**（トークショー）

三部作（生徒会、部活、先生）→いろいろな視点から学校について知れる

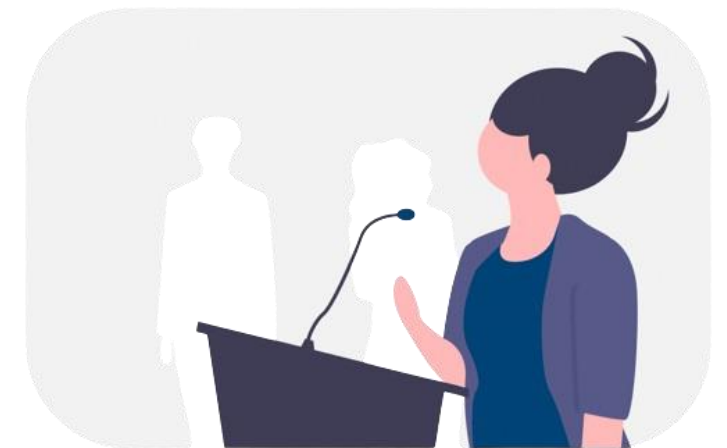
在校生と小規模グループで直接話せる**座談会**

各校による**自由ステージ**

有志による自分の高校での自慢話、面白エピソード

学校紹介ブースを設置（制服展示、自由展示）

食品販売



企画のコンセプト

三校合同美術部展

- ・ 掛東・掛西・掛工の三校の美術部による絵画の展示
- ・ テーマを実行委員会から事前に伝えておき、そのテーマに沿った絵をかいてもらう
- ・ どの高校の絵かは隠しておき、一番よかった絵に投票してもらう

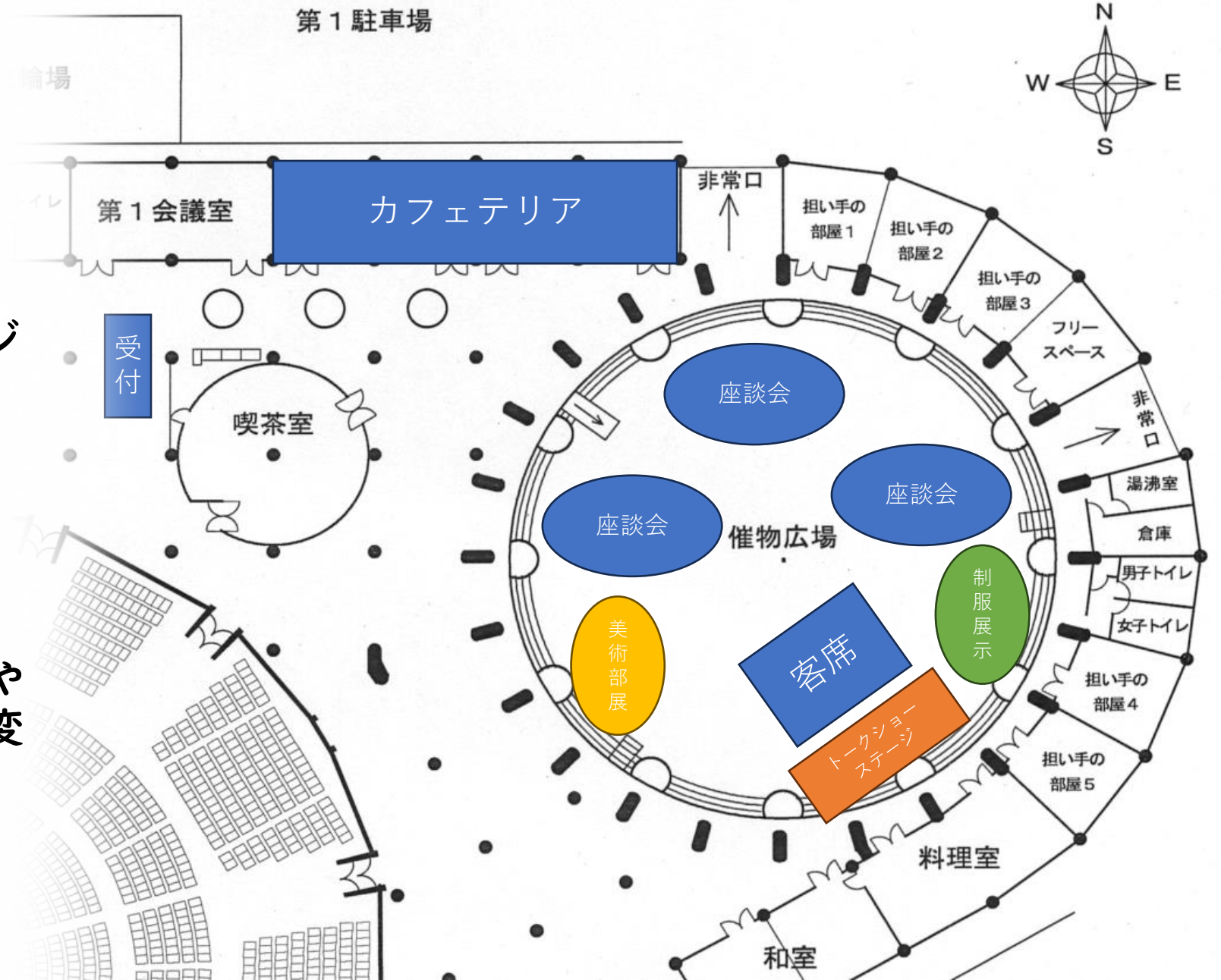


会場図

掛川生涯学習センター

- ・ 催し物広場
座談会、トークショーステージ
美術部展示、制服展示等
- ・ 第1～3会議室
カフェテリア

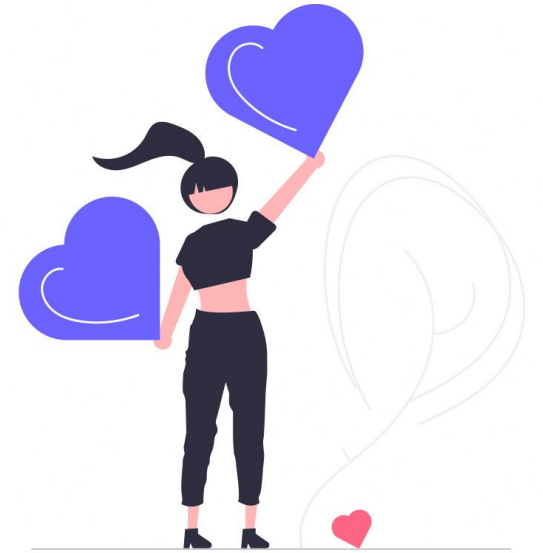
※次年度以降、来場者アンケートや
実行委員の意見などを元に配置を変更する



企画のコンセプト

- No.1の決め方

- 生徒、先生によるトークショーの面白さ
- 各校自由ステージ
- 各校有志による高校エピソードの面白さ
- 美術部展での人気



以上4項目での得票率でその年の**No.1**を決定する

No.1校になった高校は協力企業と優先的に取引ができる

No.1要素があることで各高校が真剣で面白いものを作ろうと思える

高校の魅力に優越を付けるのではなく、今回のこのイベントの中でどの高校が一番面白かったかを定める

企画のコンセプト

- 投票の方式

来場時に投票用紙を配布し、記入後は会場に設置されている投票箱に入れてもらう

同時にアンケートも実施し、イベントについての質問をいくつかする

企画のコンセプト

イベントを通して各高校の魅力が伝わったかを聞く

また、中学3年生を対象に企画運営に関わりたいかも聞く

東西工校合戦 投票用紙

本日はご来場ありがとうございます。
簡単なアンケートにご協力ください

投票区分（丸を付けてください）

小学生以下・中学生・高校生・大学生・一般

通っている学校を教えてください

あなたが思う今年のNo.1校は？

東西工校合戦の満足度を教えてください

悪い 1・2・3・4・5 良かった

各校の魅力は伝わりましたか>

伝わらなかった 1・2・3・4・5 伝わった

東西工校合戦について感想を記入してください

中学三年生に質問です

来年この企画の運営に関わりたいと思いますか？

とても思う・思う・思わない・まったく思わない

この用紙は記入後会場内の投票箱に入れてください

企画実施の要件



• 誰が行う (Who)

まちラボ参加メンバーを中心に**実行委員会**を立ち上げる

各校四人程度が**実行委員会**となって企画運営に参加してもらう

2週間に一回程度対面で会議を行い、食品販売やイベントの内容について話し合う

当日の会場設営に関しては、参加してくれる在校生と先生方で行う
初回の様子をみて次回以降ボランティアを募集する

企画実施の要件

主催：東西工校合戦実行委員会（掛川東高校生徒会本部主体）

開催予定日：8/4または8/10

開催時間：13：00～15：00（実行委員会で要協議）

当日は午前中から準備を行う

宣伝方法：各高校ホームページ、中学校にチラシ配布、ポスター、TwitterやInstagramで宣伝する
すべての宣伝方法において**若者に親しみのある言語**を使用する

若者に親しみのある言語

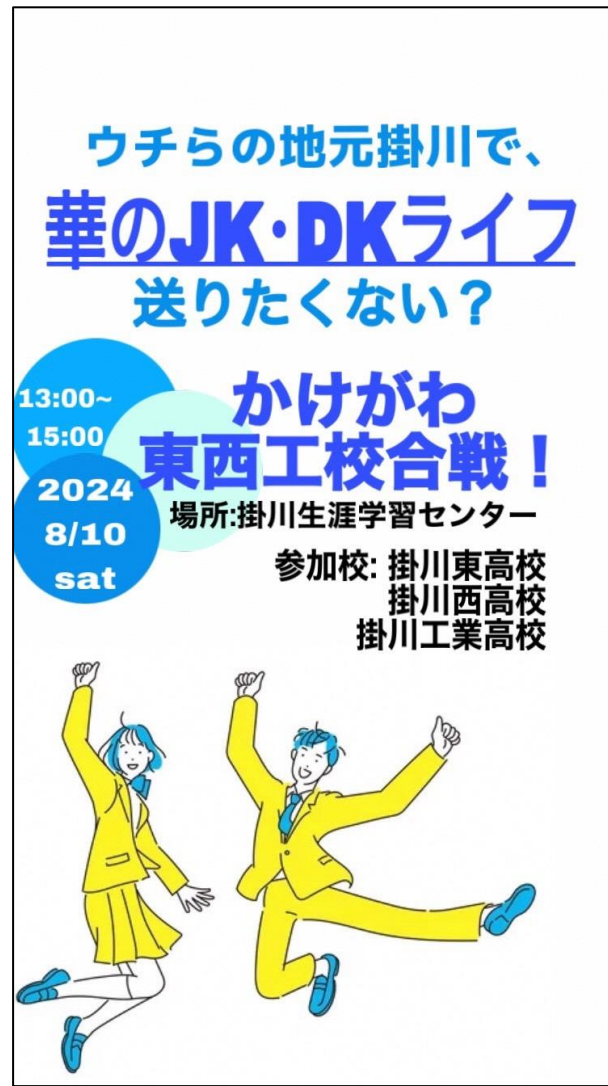
具体例） JK(女子高校生)、DK(男子高校生)、アオハル(青春)

各宣伝例

Twitter



Instagram



ポスター



企画の規模（How many）

- ・ 市内在住の中学三年生が1095人
そのうち*生涯学習センター付近の学区は6個で生徒数は824人

目標集客数 100人（全体の12%）

来客数上限 300人

開催最低数 36人（実行委員一人あたり3人招待で成立）



*学習センター付近の学区については成人式の会場を参考にしている
掛川市立小中学校児童生徒数は学校基本調査調査結果参考

予算案 (How much)

会場関係の費用:

	費用項目	数	予算	備考
1	会場費		¥ 15,000	生涯学習センター
2	音響機材料金	1set	¥ 10,000	ミュージックハウス西尾楽器
3	運搬・セッティング費	1件	¥ 1,000	
4	ステージ費	8坪	¥ 90,000	株式会社イベント21
5	椅子レンタル費	200脚	¥ 70,000	1泊2日 株式会社ダスキン
6	机レンタル費	30卓	¥ 42,000	1泊2日 株式会社ダスキン
	小計		¥ 228,000	

予算案 (How much)

その他諸経費:

	費用項目	数	予算	備考
1	ポスター	40部	¥ 9,000	株式会社グラフィック
2	チラシ	200部	¥ 4,000	
3	企業宣伝用 パンフレット	500部	¥ 80,000	
4	予備費		¥ 29,000	
	小計		¥ 122,000	

合計 ¥ 350,000

収入

- 飲食関係の販売利益の10%~20%を**手数料**としてとる
- 市から補助金を受け取る
- 市内の企業を対象に**クラウドファンディング**を実施する

※支援してくれた企業には 宣伝用チラシにて企業名を掲載する

(詳細は次のスライドへ)

収入

市内の企業を対象にクラウドファンディングを実施する

クラウドファンディングは本来ネット上で行うものだが、今回は対面で資金提供をお願いする

- ① 一口 ￥2,000：リターンなし(寄付) 一口から購入可能
- ② ￥5,000：特別パンフレットに宣伝を掲載
- ③ ￥10,000：特別パンフレットに宣伝を掲載
- ④ ￥20,000：パッケージデザイン作成等
- ⑤ ￥50,000：高校とのコラボ企画実施

すべてリターンについては希望制とし、ただの寄付も可能

収入 市内の企業を対象にクラウドファンディングを実施する

②.③ ￥5,000 & ￥10,000～： 特別パンフレットの作成 について

特別パンフレット：出資してくれた企業(①を除く)を掲載するもの
来場者(中学生、保護者)に配布する、市役所や公共の施設に置いてもらう

出資金額 五千元： 各企業、1ページの半分に掲載

出資金額 一万.二万.五万円： 各企業、1ページに掲載

(パンフレット例は次のスライドへ)

収入

特別パンフレット例

出資金額 ¥5,000 各企業、1ページの半分に掲載

出資金額 ¥10,000~ 各企業、1ページに掲載

The image shows two examples of investment prospectuses. The left prospectus is for '会社A' (Company A) and is labeled '1ページ' (1 page) at the bottom. It features a dark blue header with the company name, followed by a '紹介文' (Introduction) section with three numbered callouts (3, 4, 5) pointing to different parts of the text. There are images of fresh vegetables and a pizza. The footer includes the company name 'FOOD株式会社', a telephone number 'TEL: 123-000-0000', and a location '所在地: XXXXXX'. The right prospectus is for 'Italian Pizza' and is labeled '2' at the top and '2' at the bottom. It features a dark header with the company name and a 'Company Information' section. The text includes 'Italian Pizza.inc', 'イタリアンピザ株式会社', '設立: 2030年 3月12日', '代表: 取締役 AAAAA', '本社所在地: XXXXXXXXXXXX', '資本金: 1,000,000', '従業員: 200,000', and '事業内容: @@@@@@@@@@@@'. The large vertical text '出資枠' (Investment Framework) is overlaid on both prospectuses.

収入 市内の企業を対象にクラウドファンディングを実施する

④ ￥20,000：パッケージデザイン等の作成 について

パッケージデザイン等の作成：出資してくれた企業の商品のパッケージや容器のデザインを行う
→若い世代の流行や斬新なアイデアなど、生の情報を開発に取り入れられる
実際のアイデア) 新潟県立久比岐高等学校 洋菓子の新しいパッケージを高校生がデザインした

はまなすの丘（新パッケージ版）

■発売日：3月1日（木）～

■値段：1個135円（税込）

■販売場所：御菓子処 みやけ 藤の木店



旧パッケージ



新パッケージ

収入 市内の企業を対象にクラウドファンディングを実施する

⑤ ￥50,000： 高校とのコラボ企画実施 について

コラボ企画：高校との話し合いの場を設けて出資してくれた企業と高校がコラボして新商品の開発、
新規プロジェクト行う

部活動、学校生活、学校祭、体育大会、総合探究など

幅広い場面で学校と関われる機会を企業に提供する

コラボ企画の例：学校の購買で商品を販売してもらう、高校生と一緒に新商品の開発、
企業が行っている奉仕活動のボランティア、学校祭でぜひ出店したい などなど

収入 市内の企業を対象にクラウドファンディングを実施する

出資するメリット

今までは1つの高校とのコラボしか実現が厳しかったものが、1つの高校との取引だけでなく**複数の高校との同時コラボ**も実現可能になる！

今まできっかけがなくて高校と関われなかった企業にとっては良いきっかけになる

企業は新商品、新プロジェクトの実施により**利益を得る**ことができる

高校にとっても総合探究や課題探究などにつながるので高校と企業が**Win-Win**になる

収入

目標金額 350,000円

掛川の企業20社程度に出資をお願いしに行く
資金の集まり次第では40社まで増やす

例

アンデルセン、ファニーファーム、もちや、あらまほしなど

余った予算に関しては翌年度の予算に充当または企業との共同プロジェクトの予算に充てる

まとめ

- このイベントの実施により**市内の高校の魅力**を中学生に発信することができ、学力的に袋井高校に行けるようなペルソナでも掛東に行きたいと思わせることができる

市内の高校に進学してもらうという目標を達成できる

+α

- 在校生の総合探究にもつながるので、**高校在学中にも掛川の企業を通して掛川市のまちづくりができる**

- このイベントを通して高校の**魅力**だけでなく、**掛川の企業の魅力**も同時に発信することができる

市内の企業の魅力を発信することで掛川市で就職する人が増え最終的に掛川市自体の発展にもつながるのでは