

特定非営利活動法人  
A S . L a r a n j a

# BizWorld 2dayプログラム @賀茂波爾神社 報告書

企画  
特定非営利活動法人A S . L a r a n j a ・ BizWorld JAPAN

協賛  
T-LIFE株式会社 ・ 麺屋大ちゃん ・ べた焼き寅 ・ 株式会社NWC



Academy of Sports,  
**Laranja**  
Kyoto  
Good community for people

電話：075-852-5201  
住所：京都市右京区京北周山町下台5-1  
Eメール：academy@aslaranja.jp  
HP：https://aslaranja.jp

**bizworld**org®  
JAPAN

## ◆概要

### ◆活動名称

BizWorld 2dayプログラム@賀茂波爾神社

### ◆期間

2022年7月12日 7/9(土)~7/10(日)

### ◆参加者

小学3年生~6年生

(A.S. Laranja : 15名・一般 : 5名)

掲げているクラブミッションをより強固なものとするために2021年より、小学生~高校生を対象に、アントレプレナーシップ教育を展開している。この度、BizWorld Japanが提供する、BizWorldPROというプログラムにより、2022年7月9日から7月10日の二日間で、アントレプレナーシップ教育講座を実施した。

### ◆協賛

T-LIFE株式会社・麺屋大ちゃん・べた焼き寅・株式会社NWC



## ◆A.S. Laranja × アントレプレナーシップ

34年間、ラランジャがフットボールを通じて実践してきた教育は、BizWorld Japanがプログラム内で重要としているスキルとも共通する。

京都の子ども達が、フットボールの競技者として、また多くのステージで、お互いを高め合い大きく羽ばたくための、更なる原動力になるプログラムである。

世界に誇る文化遺産都市・京都で、「課題発見・解決力」「チャレンジする力」など、起業家が備える資質を持ち、未来の予測が難しくなるVUCA時代にも幸せを感じ、新しい価値を創造し、リスクに果敢に挑戦する姿勢を持つ子ども達の育成を目指す。

(詳細は当クラブ公式HPをご確認下さい。 <http://aslaranja.jp>)



## ◆京都初の実施

「文化都市」京都ならではの学びを得るために、賀茂波爾神社での開催とした。参加者の子ども達の商品の中には、京都、神社をモチーフにし、「鳥居」や「境内」のデザインを実際に見て、調べ学習を行っているチームもあった。



↑商品開発のためのチームミーティング



↑銀行員へのピッチチャレンジ



↑商品販売の様子

←セール前商品のチラシを見るお客様達

## ◆BizWorldPROの主な実績

### ①「ひょうごスタートアップアカデミー(仮称)」

兵庫県に採択され、起業を志す若者を対象とした「ひょうごスタートアップアカデミー(仮称)」にて県内の県立高校、私立中・高等学校で実施。(下記リンク参照)

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000011.000080810.html>

### ②土佐塾中学校

日本で初めて私立中学校にて実施。

その他BizWorld Japanの実績・特徴などは、公式HPをご確認下さい。

<https://www.bizworldjapan.org>

## ◆2日間の様子

デザイン→製造→マーケティング→セールスの4サイクルを体験。

子ども達は、5人1チームに分かれて、「CEO」「財務」「デザイン」「生産」「マーケティング」「セールス」の6つの中から1つの役職につき活動をした。

### ○批判的思考を！

チームでの本物の会社さながらの財務管理を行った！

「銀行員にいくら借りるか?!」「商品価格はどうか?」などチームで考えることは、批判的な思考を常に求められた。



### ○銀行員へのピッチ

30年間銀行にお勤め、しかも融資担当もご経験の方に、ボランティアとしてお越し頂いた。緊張で声が震えている子ども達。1回目のピッチチャレンジでは、銀行員からの財務状況の質問に焦ることもありましたが、各社、チームメイトと作り上げた、「自社の特徴」や「融資希望理由」など堂々と話した。

さらに他社の良いところも取り入れ、「ノックしての入室」「アイコンタクトをしながらのピッチ」など、3回のピッチ経験を経て、成長した。

「緊張したけど、もう一度ピッチがしたい!」とチャレンジ精神の高まりが印象的だった。



## ○「株価？」「経費？」

株価の変動や利益の方程式などの、ビジネス基礎を学んだ。  
わからないことは子ども達から多くの質問があった。

## ○商品開発！

会場である、賀茂波爾神社からインスパイアされ、商品コンセプトを「日本の神社を知ってもらおうきっかけに！」と商品を開発していたチームがあった！  
コンセプトが素晴らしく、鳥居や神社の風景を、実際に見に行き、商品デザインをしていた。



## ○本気のバザー！

実際に15名のお客様に向けて商品を販売！  
各社ポスター制作・掲示し、お客様を呼び込み、販売。  
各社、大きな声でお客様を呼び込み、丁寧に商品説明をしていた。  
残り5分で「移動販売」と言い、お客様の元へ行き、商品をセールスする情熱に、お客様、スタッフは感動した。



## ◆参加者からの声

### ○6年生I君

チーム（会社）で役割分担ができた事が、チームとしてうまくいった理由だと思います！  
→このチームは役職ごとの役割分担だけでなく、同じ作業をする上でも役割分担されていた。子ども達がそれをいい部分であると認識していた事が素晴らしい！

### ○5年生S君

わからない事があれば、チーム（会社）で教え合う事ができた！  
→始めは緊張気味だったS君が、時間の経過とともに仲間とのコミュニケーション量が増えて、楽しんでいた。  
また、チームでも、役職以外の子も協力し合える様になっていた。

### ○保護者S様

17時間のセッションがあれば、ぜひ参加したい！子どもだけでなく、私も参加したい、素晴らしいプログラムだと思いました！  
→見学に来て下さったS様は、子ども達のチャレンジに感動されていた様子でした。

本プログラムを受講したことのあるお子様も5名いましたが、経験者含め、全てのお子様  
「楽しかった！」と再受講を希望してくれた。

