

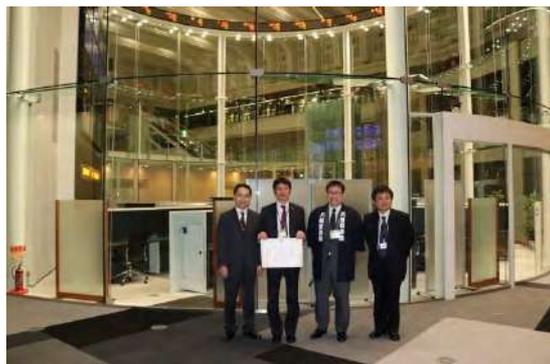
# 『JPX起業体験プログラム』 第1回表彰式

## 2015年度受賞者 受賞文集



最優秀賞	渡邊 啓介 さん
優秀賞	伊藤 舞梨 さん
優秀賞	野々 ひかり さん
東京証券取引所社長賞	藤田 彩那 さん
東京証券取引所社長賞	伯耆原 進之介 さん

# 表彰式の模様



# 表彰式 式次第

開催日時	・2016年3月29日(火) 午前10時00分～午前11時00分
開催場所	・東京証券取引所ビル 東証アローズ プレゼンテーション・ステージ
式次第	<p>10時00分 主催者挨拶 株式会社日本取引所グループ 執行役 二木 聡</p> <p>10時05分 表彰、スピーチ及び個別記念撮影 表彰者5名及び表彰2団体(自治体)への賞状授与</p> <p>10時30分 全体記念撮影</p> <p>10時35分 審査員講評</p>
参加者	<p><b>【表彰者】</b></p> <p>＜最優秀賞＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・渡邊 啓介(わたなべ・けいすけ) 東京都立日比谷高等学校2年</li> </ul> <p>＜優秀賞＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・伊藤 舞梨(いとう・まり) 宮城県登米高等学校2年</li> <li>・野々 ひかり(のの・ひかり) 愛知県立知立高等学校2年</li> </ul> <p>＜東京証券取引所社長賞＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・藤田 彩那(ふじた・あやな) 秋田県立西目高等学校2</li> <li>・伯耆原 進之介(ほうきばら・しんのすけ) ぐんま国際アカデミー中等部8年</li> </ul> <p>＜日本取引所グループ賞＞</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・登米市(宮城県)</li> <li>・由利本荘市(秋田県)</li> </ul> <p><b>【ゲスト／プレゼンター】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社日本テクノロジーベンチャーパートナーズ 村口 和孝 代表</li> </ul> <p><b>【感想文コンクール審査員】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・レオス・キャピタルワークス株式会社 藤野 英人 代表取締役社長</li> </ul> <p><b>【JPX関係者】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社東京証券取引所 代表取締役社長 宮原 幸一郎</li> <li>・株式会社東京証券取引所 常務執行役員 土本 清幸</li> <li>・株式会社日本取引所グループ 執行役 二木 聡</li> </ul>

# 最優秀賞

## 『起業体験プログラムに参加して』

渡邊 啓介さん

東京都立日比谷高等学校 2年



## 起業体験プログラムに参加して

東京都立日比谷高等学校 二年  
渡邊 啓介

私がJPX起業体験プログラムに参加した動機は2つある。1つめは将来、起業をしたいとぼんやり考えてはいたが、そもそも起業とはどのようなものなのか知らなかった。そんなときに高校の総合の授業でJPXの方が株式についての特別授業と起業体験プログラムについての説明を下さり興味を持ったため。2つめは今自分は高校でクラス・部活・学校行事等を通して仲間と切磋琢磨したり、リーダーシップを発揮するなどしている。しかし、それは同じ試験通り抜けてきた同年代で同程度の学力と志を持った人達の集まる非常に特殊な集団においての話であり、果たして自分は将来様々な年代や能力や志の人が集まった社会に出て行ったときに今と同じようにリーダーシップを発揮することはできるのだろうか？と不安を感じたため。

私は本プログラムで中学生3人高校生4人で経営するSweetsというお菓子会社の社長を務めた。チームミーティングにかなりの力点を置いて、とにかくメンバー一人一人の意見を引き出して最良の経営モデルと綿密な計画を構築することに努めた。本プログラムは最終的に2日間にわたって商業施設で販売を行い、そこでのROEを他の会社と競うというものだった。そのため、私は何度か当日使用される商業施設に足を運んで視察をしたり、イベント主催会社の方に話を伺い戦略を建てた。そこでわかったことは、客層は幼稚園児などの親子連れや高齢者だということだった。メンバーとの話し合いで経営モデルの長所と短所をそれぞれ紙面にまとめ、熟慮した結果、Sweetsでは親子連れと老人をターゲットにしてキャラメルポップコーンとフルーツポンチを販売することにした。また販売方法もメンバーと何度も話し合い工夫したものにした。そしてポップコーンとフルーツポンチ1つ当たりの原価を計算し、それを定価で販売したときの利潤も事前に算出してそれを当日予想される来客数に基づき5パターンほど作り、綿密な計画を立てておいた。さらに、当日の天候などの諸要因によって予定している商品が売れなかった場合も想定し、そのようなときにも即座に対応できるようにいくつかの代替案も準備しておいた。

その結果、中間発表会でSweetsの事前準備段階での経営モデルは、実際に起業をして社長を務めているメンターの方々からも高い評価を頂くことができ、我々は自信を持って当日販売に臨むことができた。

しかし、この自信も後に粉々に打ち砕かれた。

迎えた当日、空には一日中黒い雲が広がり幸い雨は降らなかったもののそのシーズンの最低気温を記録した。それにより、来客数も激減し、想定していた最悪のプラン以下だった。

結果は赤字。当然ROEも全チーム最下位だった。

優勝チームは輪投げ会社だった。Sweetsの敗因は何と言っても設備費だった。当日の多くの来客数を見込み、高価なポップコーン機をレンタルしていた。つまり、最初は赤字スタートで販売の莫大な利潤によって黒字へと逆転するというプランだった。しかし、当日は予想をはるかに下回る来客数で、高いレンタル費が重くのしかかった。ただ、事前に準備していた工夫した販売方法や代替案、そして当日の市場調査が功を奏し、損失を最小限に抑えることができた。

これらから、私が感じたことは3つある。1つめは市場に合わせた経営方法を行うことが必要だということ。この起業体験プログラムはあくまでもROEを競うものだ。他で行われている起業家コンテストのように経営モデルは評価されなく、実績が評価される世界だということだ。改めて考えてみると、今回の起業体験プログラムで優勝するためには、そもそも来客数が少ない市場だったので、輪投げ会社のようにとにかく経費を削減して少量の販売数でも利潤がでるようにしておくべきだったのだと思う。2つめは経営の難しさだ。当然のことだが紙面上の理論通りの上手くことが進むなんてことはなかった。事前に書店で経営学の書籍などを読み漁り、そこで見つけた学説を参考にしながら経営モデルを構築していったが、あくまでもそれは理論上うまくいくものであって、常にどんな状況でもというわけではない。そして3つめはこの起業体験プログラムが多くのJPXをはじめとする企業の大人たちの大きな支えがあってこそ行うことができたものだという事だ。事前の細かい資料や分かりやすい説明により「起業」とは何たるものなのかということについて理解しやすくして下さった。また、私は個人的にも経済についての大人な視点の持ち方を頂いたり、何度も励まして頂いたりして本当に感謝している。

起業体験プログラムの日程を振り返ってみると夏休みから11月までとかなり長期的なもので、チームビルディング、チームでのミーティング、法人登記、販売、株主総会まであり盛りだくさんの内容だった。法人登記は専門家の方に実際に教えていただき非常によく理解することができた。

本当なら一般企業のように今回の敗因を踏まえて次回に繋げるという形で試行錯誤して最良の経営モデルを模索していきたいところだが、私は来年は受験生ということで来年のJPXには参加できなさそうだ。

だが、ここで学んだことを糧にこれからの学校生活、そして人生を歩んでいきたい。そしていつかリベンジする。



JPX 起業体験  
JPX Entrepreneur Program プログラム

# 優秀賞



## 『起業体験プロジェクトに参加して』

伊藤 舞梨さん

宮城県登米高等学校 2年



起業体験プロジェクトに参加して

伊藤 舞梨

今回私は、この貴重な起業体験プロジェクトに参加させてもらった。正直に言うところあまり参加したいという気持ちではなく、学校からの推薦という形で参加させてもらった。しかし、終わりの時にはこのプログラムから様々な事に気付かされた、参加して良かったと心の底から思った。

ここで、私がこのプログラムから学び得た事にフリエスプログラム紹介したいと思う。

まず一つ目はCMなどの企業の宣伝活動の大切さだ。私達も勿論宣伝活動を行った。例えば、チラシを貼ったり看板を掲げ声を出したりなどだ。しかし、お客様側からすると、実物かどのような物か分からなければ余程興味のある人しかいないとみようと、こういう気持ちにならないのだ。それを加えて夏という時期だ。早く家に帰ってゆっくりしたいと思う人の方が多いはずだ。私達の声なんてたまたまの耳障り



「スナバラバシロツ」を翌日に使えりし、焼マ  
とうもろこしならばとうもろこしに塗る調味  
料を簡単に作れる。しかし、フルーツポーチ  
は果物の缶詰を混ぜ合わせるもろくわったの  
で翌日に使えりはずがない。作りど、その日  
その日には仕入れをしこいた分は二エソモコス  
トが多くわかつてしまつた。そして前述にも  
あるが、私達の宣伝効果は雀の涙程だ。これ  
らが見事に組み合わせさり、あまり利益が出な  
かつた。赤字で有りだけ良かったと言えり。

勿論どの商品にもそれなりのコストがかか  
つていり。その上で利益を出すというところが  
けなり難しいのがと実感した。それから二を、  
宣伝が重要という事も痛感した。

最後の三日目は、仲間との連携の重要さだ。

当たり前だが、この会社も出会つて間もな

いメニバで販売なども行つた。ここが必要

になつてくるのが、よく言われつたりコミユ

ニケーシヨンわかつた。相手如何を伝えたい

のかを汲み取り、また自分も相手に伝わるよ

うに物事を伝えなければならぬ。商品の売  
案中と販売中が今日は何より必要だった。  
しかし、こういうものは言う事は簡単だが  
際々やんと出来ていくのかとなるとどうでも  
ない、たりするのだ。私自身はまだ直す部  
分があると感じた。これもまた参加し  
て良かったと思えた。

と云うので、今回の起業体験プログラムは登  
米市では初めてのこと聞いています。その初めて  
に将来も担う私達が参加し様々な事を得たは  
おかげ。この経験も糧にして私達はこれから  
社会と会社に貢献していきはうに、日々成  
長していきたいと思う。



JPX 起業体験  
JPX Entrepreneur Program プログラム

# 優秀賞



## 『変えていくことの可能性』

野々 ひかりさん

愛知県立知立高等学校 2年



変えていくことの可能性

野々 ひかり

一つの商品を売るために多くの工夫があること。一番深く感じました。世の中に売られていく多くの商品。一つ一つには、いろんな人の思いとリスクが詰まっていますと考えると、買う。という行動の重さを痛感します。

なかなか売れなくて処分されてしまう商品。売れすぎて生産が追いつかない商品。安定して売れ続ける商品。それぞれに売れる、売れ

残る理由が必ずあると思います。今回、私たちの起業体験は三割の配当金ももらえるほどの利益を出しました。成功した要因は三つあると私は考えます。

まず一つめは、買いやすい金額設定があることです。私たちはポツポツとわがれをそれぞれ百円で売りました。ワニコインであること。から、子どもたちには買いやすいかと

二つめは、百円のうち五円を市へ寄付しま

す。という地域貢献です。買うことには、市がよりよくなる。買う人にとっても、買いにくなる話です。三つめは、売る側の姿勢です。疲れても笑顔、売れなくても笑顔、私にち人間の最大の魅力は笑顔だと思います。私も過言ではないと思います。お客様が買いたい雰囲気づくりが大事だと思います。

以上の三つが企画成功の要因だと思います。二つめの地域貢献は実際の社会でも生

かれています。消費税増加に伴って、買うという行動をためらう人が増えたり、売上げの何%は寄付します。や市や町の活性化に生かされます。なにか買う人たちの得になる売り文句があれば、その商品に対して魅力を感じて、買っていただくと思います。簡単なことで難しいことだと思いますが、商品が売れて、その利益が市や町に生かされていくことは理想の形だと思います。私に思います。可へ



限界はないと信じています。

起業体験は私にとりて記憶に残るいい経験  
となりました。この体験を通じて出会えた人  
たちに感謝の気持ち伝えたいです。

# 東京証券取引所社長賞

『初の販売活動を終えて』

藤田 彩那さん

秋田県立西目高等学校 2年



## 初の販売活動を終えて

秋田県由利本荘市 秋田県立西目高等学校

二年 藤田 彩那（ふじた あやな）

起業体験プログラムを体験してみて、会社に対する考えが大きく変わりました。商品を販売するまでに、こんなにも多くの過程があることに、とても驚きました。まず最初に、私たち株式会社MARRRは、公共施設のイベントで、何を販売するかについて話し合いました。中々良い案が浮かびませんでした。が、「季節」に目を向けてみたところ、温かい商品を提供したら、売れるのではないかと気がつきました。その結果、「豚汁」を販売することに決定しました。豚汁は、幅広い年齢層の方々に親しみを持って食べられていることから、気軽に食べてもらえるという期待も込めて豚汁で決定となりました。しかし、ただの豚汁では今ひとつ。パツとしないと思ったため、「地産地消」を目指して西目産のぶなしめじを大量に使うことにしました。こうすることで、インパクトや特徴のある豚汁になるのではないかと期待を込めました。

販売する商品が決まったため、次は価格の設定や、かかる費用の計算でした。私は、この作業が一番大変で苦労しました。何から始めればよいのかもわからず、とりあえず目標とする販売数を決めることにしました。70杯を目標として費用を計算して、単価を250円に設定することにしました。70杯を販売すると、利益が出るという損益分岐点の計算に基づいて決定しました。このような班の意見を発表したところ、様々なアドバイスを頂きました。単価は本当にそれで良いのかということや、豚汁ではない商品だともっと売れるのではないかなど、商品について考えさせられました。更に話し合った結果、単価を300円に変更して販売することになりました。

イベントの前日に、買い出しと仕込みを行って、いざ当日を迎えました。上手く販売できるかということや、お客さんの話にしっかり対応できるかなど、不安はたくさんありました。

しかし、班のみんなで商品を提供する係や、宣伝の係、裏で豚汁を作る係などに役割分担をして、無駄のないような販売ができたと思います。小さな子供や年配の方にも積極的に声をかけて、たくさん買ってもらうことができてよかったです。それに、お客さんに店の場所がわかりやすいように、看板を作ったり張り紙を作ったりと、臨機応変な対応ができてよかったです。

しかし、大きな反省点もあります。それは、価格設定です。別の班ではトツ鍋を250円で販売しているのに、豚汁が300円で売れるわけがないと、準備の段階で気づかなければなりませんでした。当日の様子を見てから200円に値下げしましたが、初めから200円で販売していれば、もっと売上を伸ばすことができたのではないかと、深く反省しています。

最終的に、私たち株式会社MARRRは目標としていた70杯を超えて、80杯以上豚汁を売ることができました。利益額は2200円と、少なかったけれども充実感もあり、心から嬉しかったです。

プログラム実施前は、会社は商品を作って発売するという単純なもののように思っていたけれど、プログラムを実施し終えてみると、全く違うことに気がつくことができました。販売に至るまでには複雑な過程があり、それを乗り越えた商品のみが店頭に並んでいるということを改めて知りました。そして、その商品で利益を出すことの大変さもよく知ることができた貴重な経験になりました。今後の進路の視野を広げられる体験ができて、本当によかったです。

# 東京証券取引所社長賞

## 『What I Learned from JPX Entrepreneur Program』

伯耆原 進之介さん

ぐんま国際アカデミー中等部 8年



## What I Learned from JPX Entrepreneur Program

ぐんま国際アカデミー中等部 8年 伯耆原進之介

I think I was very lucky attending JPX Entrepreneur Program. I think I had good experiences through this program. Example, I was able to get inside of Tokyo Stock Exchange, where it is not easy to go. Also, I had chance to sell things to customers. It was very difficult to call customers, but I think it was very good experience.

I learned mainly three things through this program.

First thing is importance of challenging new things. It was first time attending these kinds of programs, so I was very nervous before. After all, I had very fun time in this program. If I was not able to attend this program, I couldn't have good experiences and make good friends. I think this program was good chance to challenge new things including selling things to real customers and business planning.

Second thing is mechanisms of starting business and stock company. I still don't know whether I'm going to start business or not in future, but I think I can use knowledge I got through JPX Entrepreneur Program when I start business or start working in company.

Third thing is importance of team work. My team sold foods in this program. I got a lot of help from my teammates. I think my company was good team, because we were able to work together. My company was in large deficit, but I had fun spending time with my teammates.

I think JPX Entrepreneur Program was very program. Sometimes there were difficult things to understand, but I really enjoyed this program. If I have another chance, I would like to attend this program again. This time, my company was in large deficit, so I want to make profits next time. Lastly, I want to thank my teammates, venture capitals, JPX staffs, and my parents who supported me by many ways. I want to use what I experienced in JPX Entrepreneur Program for success in future.

# 日本取引所グループ賞

2015年度に各地で開催された「起業体験プログラム」の主催者のうち、本プログラムを主催または共催することで主体的・効果的に起業教育を推進し、参加者の育成に貢献したことが、参加した中高生から寄せられた感想文を通じて確認された団体に贈られました

## 宮城県登米市



## 秋田県由利本荘市





**JPX 起業体験プログラム**  
JPX Entrepreneur Program

株式会社 日本取引所グループ  
CSR推進室