



公募テーマ：

「産業構造審議会 教育イノベーション小委員会
「中間とりまとめ」の論点の社会実装」に関するテーマ

論点4：好奇心・探究心に応える「サード・プレイス」の拡充

「探究の学びの場」の地方での拡充

最終成果報告書

株式会社a.school
(エイスクール)

担当者情報

- 所属・役職： 代表取締役
- 氏名(フリガナ)： 岩田拓真 (イワタタクマ)
- メールアドレス： t.iwata@aschool.co.jp
- 電話番号： 050-6877-6298 (代表電話)
090-7346-8976 (個人携帯)

2024年2月22日

実証事業サマリ：株式会社a.school

実証の背景と成果

背景

過疎地域を中心とする地方においては収益化の難しさから、探究の学び場（サード・プレイス）の拡充が進んでいない。そのため、地元事業者と連携し、多様な学びを居住地に関わらず持続可能なモデルで提供できる体制を整える



成果

①都市の規模に応じた探究塾の立ち上げモデル実装

- 探究塾の拡大に向けては、探究学習に価値を感じる顧客層の開拓がボトルネック
- 小都市エリアでは自治体連携モデルを、中都市エリアでは学習塾連携モデルを実装

②地方での探究拡大に向けたロードマップ策定

- 小都市エリアでは、自治体が、地域おこし協力隊や企業版ふるさと納税などの仕組みを活用し、探究学習事業者と連携しながら探究の学び場を提供する形での拡大を目指す
- 中都市エリアでは、既存の学習塾が探究学習事業者のコンテンツを活用しながら学習支援の一環として探究学習サービスを提供する形での拡大を目指す

実証内容

10月	11月	12月	1月	2月
実証先開拓				
	実証先とのすり合わせ・実証準備			
		8地域でのプログラム実証		
			実証結果の分析	
			実証先との事業継続相談・フォローアップ	
			今後のモデル検討、提案資料・開拓先リスト作成	

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

1. 事業者

■ 基本情報 ■

株式会社a.school（エイスクール） / 2013年9月設立 / 代表取締役 岩田拓真



- ・1985年生まれ、二児の父
- ・京都大学総合人間学部卒業（専門：応用生理学）
- ・東京大学工学系研究科修了（専門：技術経営学）
- ・Boston Consulting Groupにて経営コンサルタントとして勤務

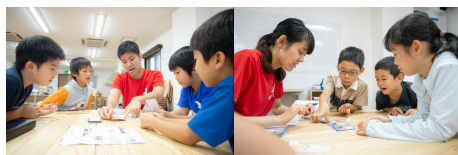
■ 事業概要 ■

① 探究学習塾の運営

①「しごと」を軸にした独自の探究学習カリキュラム



②「個別最適化」を実現する少人数の学び場



▼メディア掲載実績



② 探究学習プラットフォームの運営



学習塾・学童・保育園など、
全国50を超える校舎に
プログラムを提供



探究活動の出口の1つとして
小学生探究グランプリを運営



ベネッセと提携し、
オンライン探究学習
サービスを全国で提供



家庭での探究学習を推進すべく
探究学習関連の教材・書籍を販売

③ 探究学習を軸にした企業・行政連携

● 新しい学びコンテンツの企画開発

(リクルート、河合塾、明光義塾、日本経済新聞、土屋鞆製造所、Jミルク、大手通信会社、人事コンサル企業、社会人研修会社 等)



● 公教育における新しい学びの普及支援

(経産省「未来の教室」事業、資源・エネルギー庁、東京都、神奈川県、博報堂教育財団、三菱みらい育成財団、各種学校 等)



● 学び溢れるまち・地域づくり支援

(大手電鉄、大手不動産ディベロッパー、設計事務所 等)

<これまでの「未来の教室」事業での取り組み>

- ・2018年度： 小学生向け探究学習の全国普及の実証（仮説構築）
- ・2020-21年度： STEAMライブラリーのコンテンツ開発（TBS・シャープと連携）
- ・2022年度： STEAMライブラリーの学校での活用事例の創出

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

2. 背景と目指す姿

背景

探究の学び場（サード・プレイス）は現在、日本各地に**点在**しており、すべての子どもたちが容易にアクセス可能な状況には至っていない

- 特に、**過疎地域**を中心とする**地方**でその**不足**が顕著

オンラインの探究の学び場は増加しており、地方在住の子どもたちにとって有益な選択肢の1つとなっているが、**オンラインだけでは満たせないニーズ**も

- **実体験**を通じた学びの価値は、リアル環境ならではの
- 特に、**幼児～小学校低学年**の児童にとってオンラインのみでの学習は難しい場合も

地方において探究の学び場の拡充が進まない最大の**障壁**は、**収益化の難しさ**にある

- 地方には大都市圏と比べて探究学習を求める潜在顧客が少なく、その事業だけで十分な収益を確保するのが困難
- 弊社の探究学習フランチャイズ事業もこの壁に直面しており、収益化に苦しむ導入事業者が多い

目指す姿

各地の**自治体や地元事業者と連携**しながら、多様な探究の学びを**日本全国**に住む子どもたちに**持続可能なモデル**で提供できる体制を整える

- 大都市圏だけでなく、離島・山間区域などの過疎地域も含め、地方にも探究の学び場があり、子どもたちにとってリアルとオンラインの両方の選択肢がある状態を目指す
- そのような学びの環境を、自治体や地元事業者と連携しながら、**都市の規模・特徴に応じた適切なモデル**を通じて実現する
 - 地方都市や町村の位置や規模によって、探究学習に対するニーズや、現場を担える人材の数、有力な地元教育事業者の存在、潜在的な市場の規模に顕著な違いがある。それらを考慮したモデルの構築が求められる
- 弊社の強みである、探究学習のコンテンツ開発力とプログラム運営ノウハウを最大限活かして展開する

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

3. 実施体制・実証フィールド

実施体制

事業受託者：株式会社a.school（エイスクール）

- 統括責任者：岩田拓真（代表取締役）
- 執行担当者：大軒恵美子、木幡壮真、阿部将敏

再委託先（実証事業推進／学習塾連携推進）

- 株式会社BMU アースイトユニバーサルスクール

再委託先（自治体連携推進）

- 西塔企画（西塔大海氏）

再委託先（実証フィールド）

- 北川村教育委員会
- 一般社団法人都留まなびの未来づくり推進機構
- 一般社団法人motibase
- 一般社団法人hiraku
- 株式会社neiuw begin
- プロジェクトリーズ株式会社

実証フィールド

① 自治体・小規模民間事業者との連携を通じた、小都市での探究塾立ち上げモデルの実装

- 山梨県都留市（探究学び場つるラボ）
- 高知県北川村（北川村教育委員会）
- 山口県萩市（motibase）
- 宮城県松島町（まなび舎hiraku.）
- 愛知県西尾市（モイッカ学童スクール）

② 中規模学習塾との連携を通じた、中都市での探究塾立ち上げモデルの実装

- うすい学園（群馬県）
- リード進学塾（岐阜県）

③ 異業種からの参入モデルの実装

- 大多喜ガス（千葉県）

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

4. 実証内容概要

	狙い	取組内容
①自治体・小規模民間事業者との連携を通じた、小都市での探究塾立ち上げモデルの実装	様々なプレイヤーとの連携を通じて、小都市や町村でどのような事業モデルが成立するかを検証する	<p>自治体主導での探究学習イベントの実施、及びそれを通じた仮説検証（事業者インタビュー・顧客アンケート実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> 山梨県都留市（企画課主導、一般社団法人へ運営委託） 高知県北川村（教育委員会主導、村で直接運営） <p>小規模民間事業者主導での探究学習イベントの実施、及びそれを通じた仮説検証（事業者インタビュー・顧客アンケート実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> 山口県萩市（地域おこし協力隊の運営する一般社団法人、高校生の探究活動を支援する事業を展開） 宮城県松島町（学習塾・障がい福祉施設の運営） 愛知県西尾市（保育園・学童の運営）
②既存学習塾との連携を通じた、中都市での探究塾立ち上げモデルの実装	地域内の主要な学習塾とどのようなモデルで連携すべきかを検証する	<p>学習塾との連携モデル、及び学習塾における集客方法のありかたの検証（弊社探究学習フランチャイズサービスに加盟する学習塾における、事業者インタビュー・顧客アンケート実施）</p> <ul style="list-style-type: none"> うすい学園（群馬県）： 講習モデル リード進学塾（岐阜県）： 通塾モデル
③異業種からの参入モデルの実証	異業種が参入して成立するために必要な要素は何かを検証する	<p>大多喜ガス（千葉県）での探究学習イベントの実施、及びそれを通じた仮説検証（事業者インタビュー・顧客アンケート実施）</p>

4. 実証内容詳細 ①小都市での探究塾立ち上げモデルの実装（自治体主導）

事業者タイプ		実証先	実証の背景	実施内容	検証ポイント
自治体	企画課	A) 一般社団法人 都留まなびの 未来づくり推進 機構 (山梨県都留市)	<ul style="list-style-type: none"> 近年の市の子どもの学力や学ぶ姿勢の低下をふまえ、探究学習事業の検討を開始 2021年にトライアルを実施したうえで、2022年度から予算化（都留市「まなびの未来づくり事業」）。つるラボという探究型学習の場を創出 まずは、市が主導で設立した一般社団法人が独自プログラムを実施。集客の難しさ、開発負荷の高さ、運営の属人性の高さに課題を感じていた 	親子向け探究学習プログラムの提供、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：機械の仕組みの探究 対象：小学生親子（小1～4） 日程：1/13 形式：子ども向けワークショップ＋保護者向け講義 	<ol style="list-style-type: none"> 都留市で探究学習の通塾ニーズがあるか 自団体に探究学習プログラムを運営できるか 保護者に対してどのような訴求が効果的か 最低限の収益を生み出せそうか。持続可能か
	教育委員会	B) 北川村教育委員会 (高知県北川村)	<ul style="list-style-type: none"> 高知県の指定事業の一環として、北川村の小・中学校が中山間地域での探究学習の実践モデル校として選出された（2020年～2021年） これまで、放課後に小・中学生を対象とした学習支援事業を実施してきた。2021年からは、週1回中学生向けに探究学習プログラムも提供開始 2023年からは、小・中学生を対象に新しい探究学習支援の枠組みを導入したが、開発における負荷が課題となっている 	子ども向け探究学習プログラムの提供、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：機械の仕組みの探究 対象：小中学生（小3～中3） 日程：1/17 形式：子ども向けワークショップ 	<ol style="list-style-type: none"> 北川村の子どもたちに刺さるプログラム内容か（知識・経験・環境面で都市部の子どもたちと大きく異なるため） 自団体に探究学習プログラムを運営できるか

4. 実証内容詳細 ①小都市での探究塾立ち上げモデルの実装（民間事業者主導）

事業者タイプ		実証先	実証の背景	実施内容	検証ポイント
地元の 小規模 民間事 業者	高校生の探究 学習支援事業 運営	C) 一般社団法人 motibase (山口県萩市)	<ul style="list-style-type: none"> 萩市では長年にわたり学校・地域連携を重視してきた。近年は高校にて探究学習の推進を開始 地域おこし協力隊及びmotibaseの代表として、萩市の高校での探究学習を推進する和泉氏は、より若い年齢層から探究に対する姿勢づくりが必要だと痛感。2022年から小学生を対象とした探究学習事業の検討を始め、2023年度からは弊社でオンライン講師として勤務を開始 	親子向け探究学習プログラムの提供、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：商売と計算の探究 対象：小学生親子（小1～4） 日程：1/21 形式：子ども向けワークショップ＋保護者向け講義 	<ol style="list-style-type: none"> 萩市で探究学習の通塾ニーズ・イベントニーズがあるか 自治体担当者が「探究の学び場」運営事業に対して関心を持つか
	学習塾・障がい 福祉施設運営	D) 一般社団法人 hiraku (宮城県松島町)	<ul style="list-style-type: none"> 松島町では、探究学習に対する認知率は低く、探究的な学びを体験できる機会はほぼない 探究の学び場運営に関する経験を持つ熊谷氏は、地元松島町で教育事業を立ち上げる際、探究学習サービスの導入も検討。また、2023年度から当社でオンライン講師として勤務を開始 	親子向け探究学習プログラムの提供、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：機械の仕組みの探究、商売とニーズの探究 対象：小学生親子（小1～4） 日程：12/17、1/21 形式：子ども向けワークショップ＋保護者向け講義 	<ol style="list-style-type: none"> 松島町で探究学習の通塾ニーズ・イベントニーズがあるか
	学童・保育園 運営	E) 株式会社 neiuw begin (愛知県西尾市)	<ul style="list-style-type: none"> 西尾市では、探究学習に対する認知率は低く、教育サービスの選択肢が少ない 柁氏が、「日本の子どもたちの幸福度を上げたい」という想いで、探究的な学びを大切にした保育園・学童保育施設を新しく開設 仕事や社会との接続性の高い弊社探究学習プログラムに関心を持って導入を検討したが、運営する学童の生徒に難易度があっていない 	子ども向け探究学習プログラムの提供、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：建築と図形の探究 対象：小学生（小1～3） 日程：1/31 形式：子ども向けワークショップ 	<ol style="list-style-type: none"> 学童保育施設で導入する際には、ライト版の探究学習プログラムが適しているか

4. 実証内容詳細 ②中都市での探究塾立ち上げモデルの実装（学習塾連携）

事業者タイプ		実証先	実証の背景	実施内容	検証ポイント
学習塾	講習型で探究学習を導入	F) うすい学園 (群馬県全域)	<ul style="list-style-type: none"> うすい学園では、受験以外の新たな集客チャネルを開拓するため、探究学習事業への進出を検討 2022年度から弊社のフランチャイズに加わり、年に3回の長期休暇を利用して、1日がかりの特別プログラム「探究合宿」の提供を開始 「探究合宿」は、毎回150～200名の参加者を集め、リピート率も高い。学習塾における探究学習推進の成功例として、集客や運営のノウハウを横展開できる可能性 	講習型探究学習プログラムの受講者とその保護者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：医療／ゲーム制作／教育／起業・経営の探究 対象：小学生（小3～6） 日程：12/17 形式：子ども向けワークショップ（1日講習型） 	<ol style="list-style-type: none"> 学習塾の既存生徒とその保護者は探究学習の講習に何を求めているか 探究学習の講習でどんな学習効果を生み出せているか 既存の学習塾が新たに探究学習事業を開始する場合、どのようなアプローチが効果的であるか
	通塾型で探究学習を導入	G) リード進学塾 (岐阜県全域)	<ul style="list-style-type: none"> リード進学塾は長年、中高生向け集団授業を主事業としてきたが、近年小学生にも対象を拡大。特に低学年の興味・ニーズに応えるため、探究学習を含む多様なプログラムを導入。小学生事業では、収益より新規顧客獲得を重視している。 2020年度から弊社のフランチャイズに加わり、探究学習の通塾プログラムを提供しているが、生徒数は停滞しており、広報・集客が課題 	通塾型探究学習プログラムの受講者とその保護者へのアンケートの実施 保護者向け集客イベントの開催、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：探究学習と受験 対象：幼児・小学生の保護者 日程：1/27 形式：保護者向け講義（ゲストによる講演） 	<ol style="list-style-type: none"> 探究学習に通塾している子どもの保護者はどんなニーズを持っているか 探究学習の通塾により、どんな学習効果を生み出せているか 探究学習と受験の繋がりを訴求するアプローチは、集客に有効か

4. 実証内容詳細 ③異業種からの参入モデルの実証

事業者タイプ		実証先	実証の背景	実施内容	検証ポイント
異業種 参入	地域の有力企業 ※主に中規模事業者	H) 大多喜ガス株式会社 (千葉県千葉市)	<ul style="list-style-type: none"> 2050年カーボンニュートラル実現に向けて、都市ガス事業者として、地域の課題解決に寄与する新規事業の開発を検討していた これまで主婦・高齢者向けに料理教室を開催してきたモデルルームを活用し、食育や地域職業をテーマにした教育事業を開始することを検討中。教育事業の経験がないため、詳細な検証が必要 	親子向け探究学習プログラムの提供、及び参加者へのアンケートの実施 <ul style="list-style-type: none"> テーマ：商売と計算の探究 対象：小学生親子（小3～6） 日程：12/17 形式：子ども向けワークショップ＋保護者向け講義 弊社講師を派遣して実施（社内に講師人材がないため） 	<ol style="list-style-type: none"> 自社営業区域において探究学習プログラムに対する潜在顧客はどの程度いるか。ニーズが強いのはどういった層か 自団体に探究学習プログラムを運営できるか 最低限の収益を生み出せそうか。持続可能か

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

4. 実証結果概要

	結果
①自治体・小規模民間事業者との連携を通じた、小都市での探究塾立ち上げモデルの実装	<p>全ての実証エリアで参加者満足度は高かったものの、有料の通塾プログラムへの参加に対しては消極的な意見が多く見られた。小都市における探究学習に対するニーズはまだ小さい</p> <ul style="list-style-type: none">プログラム参加者（子どもたちと保護者）の満足度は、平均3.8（4段階評価）と高かった月に1回、1,500～2,500円の範囲であれば、有料でも参加を希望する層がどの地域にも一定数存在 <p>100%ユーザー課金のモデルではなく、自治体や国の予算を利用した「自治体連携モデル」が小規模地域での展開に関しては現実的</p> <ul style="list-style-type: none">自治体主導の2地域とも導入をほぼ決定。当面の間、自治体・国の予算を中心に運営を行う<ul style="list-style-type: none">山梨県都留市では参加費の50%程度を自治体が負担するモデルを、高知県北川村では100%自治体が負担するモデルを実施する（自治体の規模や方針に応じて調整が可能）民間主導で実施する場合は、地元の教室運営事業者（学習塾・学童など）と連携し、月に1～2回のイベントとして開始するのがよさそう。そのうえで、中長期的には自治体連携を目指すほうが現実的 <p>地域展開を拡大するには、構想・計画の策定と人材・資金の調達に対する支援が重要になる</p> <ul style="list-style-type: none">それら2地域で成功したのは、自治体による「探究の学び場」構想・計画が事前に整っており、地域おこし協力隊や企業版ふるさと納税などの制度を通じて人材と資金の確保が見込めていたためである
②既存学習塾との連携を通じた、中都市での探究塾立ち上げモデルの実装	<p>両方の学習塾で子ども・保護者の満足度は非常に高かったものの、集客力に差が見られた。講習モデルから段階的に展開していくのがよさそう</p> <ul style="list-style-type: none">既存の学習塾内で探究学習を導入する場合、まずは講習モデルの導入が効果的（顧客が価値を感じやすい、運営負荷が小さい、短期で収益を上げられる）立ち上げ時に考慮すべき観点がいくつか存在する（探究学習推進者のリーダーシップ、初期段階の顧客への直接の声掛け、動画やアンケート結果を用いた広報や社内説得等）
③異業種からの参入モデルの実証	<p>異業種からの参入では、教育事業者が直面する探究学習事業展開の課題に加え、社内の意思決定や運営体制の構築などでの困難があることが明らかになった</p> <ul style="list-style-type: none">実施自体は不可能ではないが、横展開は難しい

5. 実証結果詳細 ①小都市での探究塾立ち上げモデルの実装（自治体主導）

事業者タイプ		実証先	実証の結果	今後の継続意向	実証からの気づき
自治体	企画課	A) 一般社団法人 都留まなびの 未来づくり推進 機構 (山梨県都留市)	<ol style="list-style-type: none"> 探究学習へのニーズは一定程度あるが、通塾にはまだハードルがある <ul style="list-style-type: none"> 集客は目標達成（10名枠に15名が申し込み） 参加者の満足度も平均3.8（4段階）と高め 毎週の通塾に対して、子どものニーズは高いが、保護者は月1回等のイベント参加を希望する割合が高い（全くニーズがないわけではないが、他の習い事との競争優位性に課題） 自団体での運営については、問題なく実施できそうな感覚が得られた 保護者の方への効果的な訴求方法は見つかっていない <ul style="list-style-type: none"> 探究学習の講演により、探究学習に対する理解を深めることができたのは成功。ただし、まだ購入段階には至っていない 集客の難しさから、収益性については現状厳しい。受講料を一部市が負担するなど、価格設定の工夫を通じて集客できないかと検討中 	2024年6月からの本格導入が決定 <ul style="list-style-type: none"> 価格設定、集客、収益化などは、継続検討 	<ul style="list-style-type: none"> まずは、自治体として探究の学び場を運営する構想を定めることが重要 運営資金確保について、市の予算以外にも活用できる制度が複数ある 地域おこし協力隊制度を活用すれば、一定の質の現場人材を安定的に確保できそう 参加費の一部を自治体が負担するモデルが集客課題の解決に寄与しそう
	教育委員会	B) 北川村教育委員会 (高知県北川村)	<ol style="list-style-type: none"> プログラム内容としては、村の小中学生にも十分フィットしそう <ul style="list-style-type: none"> 特に問題なくプログラムを進行することができ、参加者の満足度も平均3.8（4段階）と高めだった 自団体での運営については、問題なく実施できそうな感覚が得られた 	2024年4月からの本格導入がほぼ決定 <ul style="list-style-type: none"> 村の予算を申請中 	<ul style="list-style-type: none"> 教育委員会の方針とあえば、教育委員会予算でも導入が可能 超過疎地域では、無料モデル（すべて自治体予算で負担）もありうる 地域おこし協力隊制度を活用すれば、一定の質の現場人材を安定的に確保できそう

5. 実証結果詳細 ①小都市での探究塾立ち上げモデルの実装（民間事業者主導）

事業者タイプ		実証先	実証の結果	今後の継続意向	実証からの気づき
地元の 小規模 民間事 業者	高校生の探究 学習支援事業 運営	C) 一般社団法人 motibase (山口県萩市)	<ol style="list-style-type: none"> 探究学習のイベントプログラムへのニーズは一定程度あり <ul style="list-style-type: none"> 集客目標達成率は80%（10名枠に8名が申し込み）で、参加者の満足度は平均4.0（4段階） 今回の集客は主にこども食堂を運営する団体を通じて行われたが、将来的には集客手法を拡大することで、さらに多くの子どもを集められる可能性がある 自治体担当者のプログラムに対する評価は高かったが、正式な導入を目指すには様々な課題がありそう <ul style="list-style-type: none"> 市として小学生向けプログラムを市展開するためには、構想・ストーリーが必要。特に、高校生向け活動との接続が重要 また、教育委員会との事業分担も要検討 	2024年度の導入は難しいが、中長期的に検討を継続	<ul style="list-style-type: none"> 探究学習に力を入れている地域でも、メインとなる対象層が異なると、推進に時間がかかる 小都市においては、民間事業者主導の取り組みであっても、自治体連携を目指すほうが現実的 探究の学び場づくりに関して、自治体の構想づくりからサポートすることができれば、事例をより増せる可能性がある
	学習塾・障がい 福祉施設運営	D) 一般社団法人 hiraku (宮城県松島町)	<ol style="list-style-type: none"> 探究学習のイベントプログラムへのニーズは一定程度あり <ul style="list-style-type: none"> 集客目標達成率は87%（15名枠に13名が申し込み）で、参加者の満足度は平均3.8（4段階） 参加者の保護者の80%が月1回のイベントへ参加を希望し、価格帯としても1,500～2,000円であれば払えそう 収益性の面でも大きな問題はなし <ul style="list-style-type: none"> 既存の教室を使用し、自社講師が対応できるため、人件費を除いて追加の費用はほとんどかからない イベントからの収益は大きくないが、赤字になることなく運営を続けることが可能 	月1回のイベントとして導入する意向あり	<ul style="list-style-type: none"> 月1回のイベントのみであれば、小都市においても導入が可能 地元で既に小学生向け教室事業を行っている事業者との提携が効果的。講師人材、顧客ネットワーク、場所（教室）等を有効活用できる

5. 実証結果詳細 ①小都市での探究塾立ち上げモデルの実装（民間事業者主導）

事業者タイプ		実証先	実証の結果	今後の継続意向	実証からの気づき
地元の 小規模 民間事 業者	学童・保育園 運営	E) 株式会社 neiuw begin (愛知県西尾市)	<ol style="list-style-type: none"> 学童保育施設での日常的なプログラムに組み込む場合、ライト版の探究学習プログラムが適している可能性が高い <ul style="list-style-type: none"> また、個々に進めるタイプの探究プログラムよりも、仲間と協力しながら学び合う形式の探究プログラムのほうが望ましい 	ライト版プログラムを導入する意向あり	<ul style="list-style-type: none"> 小都市でも比較的高単価の私立の保育・学童施設が存在するエリアも。そのような事業者とは相性がよさそう 放課後の生活の場となる学童保育施設においては、グループワークを中心とした協働型のプログラムが適している

5. 実証結果詳細 ②中都市での探究塾立ち上げモデルの実装（学習塾連携）

事業者タイプ		実証先	実証の結果	今後の継続意向	実証からの気づき
学習塾	講習型で探究学習を導入	F) うすい学園 (群馬県全域)	<ol style="list-style-type: none"> 探究学習に対する保護者の理解は重要だが、何よりも生徒自身が興味を持ち「やってみたい」と思えるテーマの設定が最も重要 <ul style="list-style-type: none"> 参加者の72%が生徒自身の「やりたい」という気持ちで参加しており、その中の36%はリピート参加 22%の保護者は、探究学習やキャリア教育的な価値に期待を持って参加させている。一方、探究学習についてあまり理解せずに参加させている保護者も35%も存在 探究学習の講習における子どもたちの変化としては、「興味の広がり・深まり」と「協働力・プレゼン力・思考力などの向上」が中心 既存の学習塾が新たに探究学習事業を開始する際には、責任者の「リーダーシップ（行動力・巻き込み力）」と、プログラムの「価値の見える化と共有」が初期の成功の鍵 <ul style="list-style-type: none"> 成功の兆しが見えるまでは、事前説明会から当日運営まで、すべてプロジェクトリーダーがハンズオンでリード 映像やアンケートでプログラムの価値が見える化し、対社内・対顧客へのコミュニケーションに活用 	<p>継続決定済</p> <p>開講講座の追加、及び提供規模の拡大を検討中</p> <ul style="list-style-type: none"> 小学校低学年へのターゲット拡大も検討 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の学習塾でも、探究学習への需要はある。また、講習の場合は、生徒の「やってみたい」で受講判断が決まりやすい たった1日の探究学習の講習でも、「興味・関心」や「思考力・表現力」を高めることは可能 既存の学習塾で探究学習事業を始める際、既築いた教室や顧客基盤などのリソースを有効活用することが重要であり、それを実現するための組織内の責任者のリーダーシップが鍵となる 探究学習の価値を伝えるには、映像やアンケート結果の活用が効果的
	通塾型で探究学習を導入	G) リード進学塾 (岐阜県全域)	<ol style="list-style-type: none"> 探究学習に通塾している子どもの保護者は、「興味の範囲の拡大・深化」「自己肯定感の高まり」「将来に向けた自立心の育成」などを期待している 実際の授業を通じて、それらの期待に応える変化を実現している 探究学習と受験の繋がりを訴求する保護者イベントは、高学年の保護者の関心を引くには効果的だったものの、低学年の保護者には適していないことがわかった <ul style="list-style-type: none"> 低学年の保護者には、「探究学習と子育て」のようなテーマが適している 	<p>継続決定済み</p> <p>集客方法の抜本的改善を検討中</p>	<ul style="list-style-type: none"> 講習に比べ、通塾による顧客獲得の負担が圧倒的に大きい。また、講習から通塾への転換率も特に高いわけではない 通塾コースを提供する場合、複数の教室で実施する必要があり、運営コストが大幅に増加する 保護者のターゲット層に合わせて、探究学習を訴求するポイント²⁰を調整することが有効である

5. 実証結果詳細 ③異業種からの参入モデルの実証

事業者タイプ		実証先	実証の結果	今後の継続意向	実証からの気づき
異業種 参入	地域の有力企業 ※主に中規模事業者	H) 大多喜ガス株式会社 (千葉県千葉市)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自社の営業エリア内で探究学習プログラムへの潜在的な顧客は存在するものの、当初想定したよりも人数は少なめ。さらに、通塾には一定のハードルが存在。 <ul style="list-style-type: none"> • 設定した集客目標には届かず（10名枠に6名申し込み） • 子どもたちは毎週の参加に興味があるものの、保護者の多くは月に1回などのイベント形式での参加を好む傾向 2. 自団体での運営については、問題なく実施できそうな感覚が得られた <ul style="list-style-type: none"> • 異業種からの参入のため、人材面のギャップはあるが、充実した研修を通じて、最低限の質を備えた講師の採用と育成は可能と考えている 3. 現在の市場ニーズをふまえると、十分な収益の獲得は困難と予想される 	<p>経営陣と相談した結果、当面の導入を断念</p> <ul style="list-style-type: none"> • 「地域を担う人材づくり」を本当にガス会社が担うべきかが最大の論点 	<ul style="list-style-type: none"> • 異業種からの参入は、教育事業者や自治体の運営と比較して多くの課題を抱えている。将来的にはこのような事例が出現する可能性はあるが、このモデルを用いての普及は現実的ではない

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

6. 今後の自走・普及プラン ①小都市での自治体連携型探究塾立ち上げモデルの実装

今後の展開方針

地方自治体が主導する「探究の学び場」の創出において、**構想・計画策定の初期段階から弊社がサポートできる体制**をつくる。それにより、自治体主導の成功事例を**日本全国に展開**していくことを可能にする

- 現在自治体主導で「探究の学び場」を創出しているのは、独自の構想・計画を策定し、予算や人材の確保までを自ら推進することのできる先進的な自治体に限られている（今回実証を行った都留市と北川村はこのケース）
- 弊社では、そのようなケースにおいて、自治体が構想立案と予算確保を完了した後の段階で、コンテンツと運営ノウハウの提供についての業務委託の相談を受けるのが中心
- 自治体主導の成功事例を広げるためには、より上流からの支援を強化することが必要。「地域創生」の分野で多くの支援・協力実績を持つパートナー企業（合作株式会社）と連携し、これを実現することを想定

ターゲットは、「**教育魅力化**」「**移住促進**」政策に注力する地方自治体

- 教育魅力化及び移住促進の一環として、学校外に小学生向けの「探究の学び場」を創出することの意義を訴求
- クライアントとなる自治体の開拓に関しては、自社のマーケティング活動に加え、自治体向け研修を豊富に手掛けるパートナー企業（合作株式会社）に営業活動を委託

「探究の学び場」の創出及び運営に必要な**予算や人材の確保**については、「**地域創生**」に関する**国（総務省）の様々な制度を効果的に活用**する

- 企業版ふるさと納税、地域おこし協力隊、地域プロジェクトマネージャーなどの制度を利用して、外部のリソースを最大限活用
- 探究学習のコンテンツ及び運営ノウハウは、これまでと同様に弊社が提供

実装に向けたロードマップ

モデル
構築
フェーズ

<2024～2025年度>
全国5～10の地域において、モデルとなるような事例を創出する

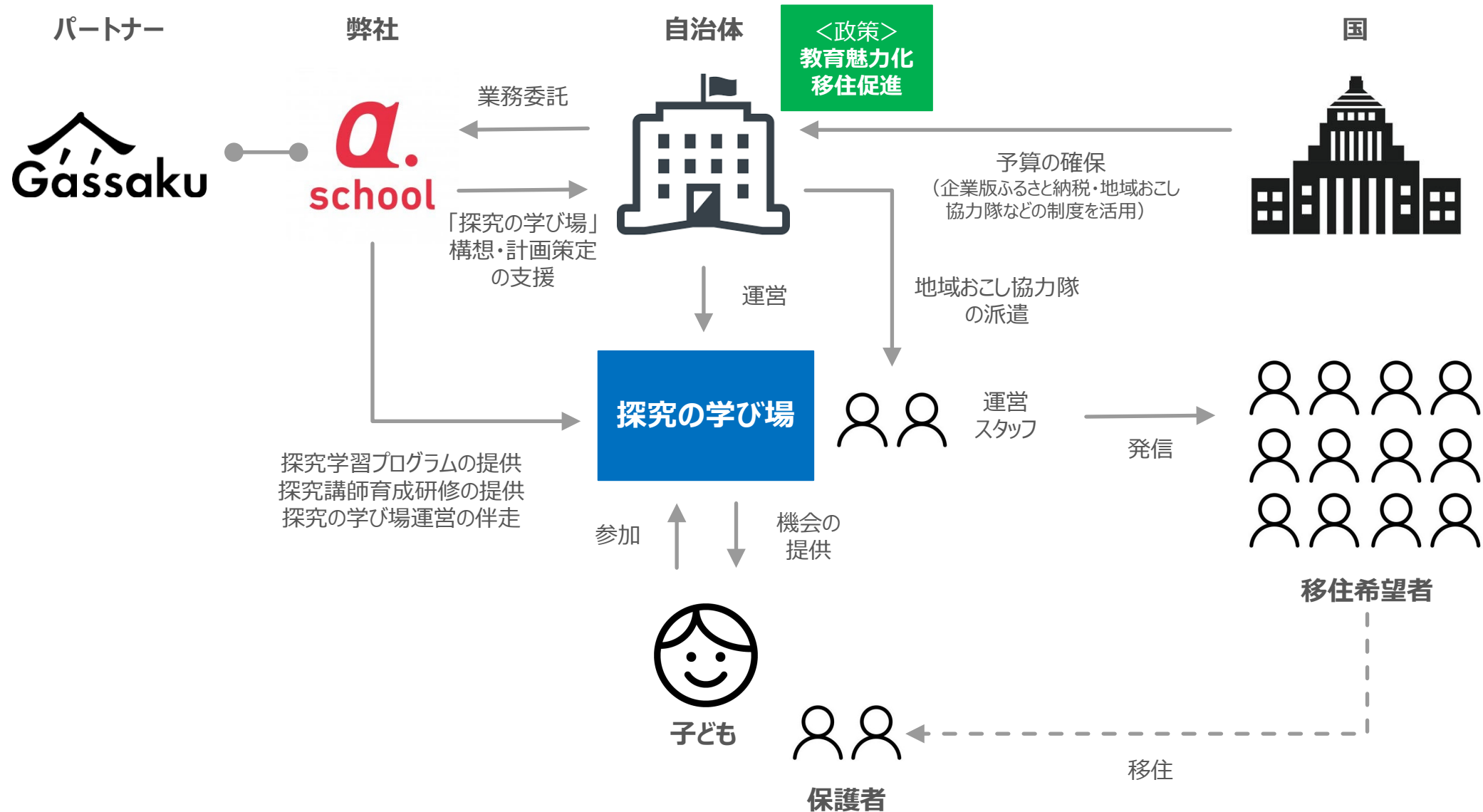
- 先行する2地域（都留市・北川村）では、地域の子どもたちに対するプログラムの影響・効果や事業の継続性について継続検証
- 2024年度は新たな自治体クライアントの開拓に力を入れ、自治体連携モデルの拡張可能性を探る。具体的には、2025年度までに追加3地域以上での導入を目指す
- 導入済み事例から得た知見は、随時モデルに反映していく

モデル
普及
フェーズ

<2026年度以降>
それまでに確立した自治体連携モデルをさらに広域に展開していく

- 多くの自治体に向けて展開を進める際、先行する事例の存在が重要となる。それまでに積み上げた事例を効果的に活用することを期待

【参考】小都市での探究塾立ち上げモデル（自治体主導）のイメージ



6. 今後の自走・普及プラン ②中都市での学習塾連携型探究塾立ち上げモデルの実装

今後の展開方針

従来型の学習塾で導入しやすく、**講習やイベントに特化した「探究学習フランチャイズ」モデルを開発する**。それにより、学習塾連携の成功事例を**日本全国に展開**していくことを可能にする

- 既存の学習塾の保護者や子どもたちの中にも、探究学習に対する需要が存在する
- しかし、既存顧客が主に求めるのは学習支援サービスであり、探究学習への通塾までにはなかなか至らない。探究学習を講習形式で提供することで、既存サービスとの併用がしやすくなり、実際の需要にも合致する
- 探究学習を通塾プログラムとして提供する場合、複数の教室で実施する必要があり、集客・運営・講師育成のコストが大きくかかる。しかし、講習のみの実施なら、主要校舎に集中させてイベント形式で行うことでコスト削減が可能
- 学習塾連携の成功事例を広げるためには、現状に合わせた講習中心のフランチャイズモデルを構築し、講習から通塾形式への段階的な展開を促進することが

主なターゲットは、**受験を最終目標としていない、特定の地域で強固な顧客基盤を有する中堅規模の学習塾**

- 従来型の学習塾でも、受験を最終目標とせず、豊かな人生やキャリア形成を支援する手段と見なしている事業者は存在する。そのような学習塾は、講師・顧客との相性を含め、探究学習プログラムとの親和性が高い
- 全国展開する大手学習塾は自社で探究学習コンテンツを開発できる可能性があるが、地域密着型の中堅学習塾にはそれが困難なため、フランチャイズを利用するメリットが大きい

実装に向けたロードマップ

モデル
構築
フェーズ

<2024～2025年度>
全国5～10の地域において、モデルとなるような事例を創出する

- 先行する2事業者（うすい学園・リード進学塾）では、塾生の子どもたちに対するプログラムの影響・効果や事業の展開拡大可能性について継続検証
- 2024年度は新たな学習塾事業者の開拓に力を入れ、学習塾連携モデルの拡張可能性を探る。具体的には、2025年度までに追加3事業者以上で導入を目指す
- 導入済み事例から得た知見は、随時モデルに反映していく

モデル
普及
フェーズ

<2026年度以降>
それまでに確立した学習塾連携モデルをさらに広域に展開していく

最終報告書目次

1. 事業者
2. 背景と目指す姿
3. 実施体制・実証フィールド
4. 実証内容
5. 実証結果
6. 今後の自走・普及プラン

Appendix

【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (A) 山梨県都留市

実証パートナー

都留まなびの未来づくり推進機構

- 事業内容：
 - 子ども向けの探究型学習の場の運営
 - 大人（教員・保育者等）向けの探究講座の運営
 - 探究学習の効果測定方法の研究開発
- 組織形態：一般社団法人
 - 自治体主導で作られた、半官半民の組織
 - 地域再生推進法人としても認定されている
- エリア：山梨県都留市

実証の背景

- 探究学習事業開始の背景
 - 近年、市の子どもの学力低下が顕著に
 - 全国学力調査で自ら学ぶ姿勢が低いという結果も
 - 子どもがなぜを考える機会の創出が急務と判断
- 探究学習事業開始に向けた検討の流れ
 - 検討の主体となったのは、都留市市役所の企画課
 - 2021年にトライアルプログラムを実施したうえで市長に提案し、2022年度からの予算化（都留市「まなびの未来づくり事業」開始）が決定
 - 事業の目的は、「探究型を柱とした新たな特色ある教育プログラムの確立」と「探究型学習の場の創出」
 - 地方創生推進交付金と企業版ふるさと納税・人材派遣型（ニコン日総プライム）を活用
 - 2022年度から探究学習事業を行う一般社団法人を立ち上げ、業務を委託
 - ニコン日総プライムから専任理事を3年間派遣
 - 2022年9月から事業活動を開始。当初はイベントベースで、2023年4月から定期プログラムを開催
- 弊社プログラム導入検討に至った背景
 - 現状1：集客（保護者の巻き込み）の難しさ
 - 導入による期待成果：全国的な実績・ブランド力により説得力を増すことが可能
 - 現状2：コンテンツ開発の難しさ・負荷の高さ
 - 導入による期待成果：開発負荷を削減し、運営に集中することが可能
 - 現状3：運営の属人性の高さ
 - 導入による期待成果：作り込まれたプログラムとファシリテーター研修制度により、講師が変わっても一定のクオリティコントロールが可能

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (A) 山梨県都留市

実証プログラムの内容

- テーマ：メカエンジニア（機械の仕組みの探究）
- 対象：小学生の親子（小1～4）
- 人数：10名程度
- 日時：1/13
- 形式：
 - 探究学習のワークショップ（親子向け／90分）
 - 探究学習の講義（保護者向け／30分）
- 講師：スタッフの鈴木氏（講義部分は弊社が支援）
 - 地域おこし協力隊
 - 元行政職員。教員経験もあり

実証における検証ポイント

1. ニーズ（金額面、スケジュール面も含め）
 - 論点：都留市において、どの程度探究学習の通塾ニーズがあるか
 - 時間当たり1,500円～2,000円（税別）
 - 毎週決まった平日の夕方に開催
 - 目標：開始時に参加者6～10名集まる程度
 - 検証方法：イベントへの反響・申込者数
2. 自団体での運営可能性
 - 論点：自団体で（＝鈴木氏を中心に）、探究学習プログラムを運営できるか（授業進行、ファシリテーション、内容の質担保 等）
 - 検証方法：事業者インタビュー
3. 保護者への価値訴求方法
 - 論点：保護者に対してどのような訴求が効果的か
 - 検証方法：事業者インタビュー、参加者アンケート
4. 収益性
 - 前提：当面は市からの委託金で行うため、収益についてあまりシビアには考えなくてよい。数年後、地方創生推進交付金の予算がなくなり、都留市の地域再生推進法人の指定から外れて独立採算になったときのことを視野に入れておきたい
 - 論点：最低限の収益を生み出せそうか。持続可能か（＝数年後、赤字にならない状態をつくれそうか）
 - 検証方法：事業者インタビュー

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果

実証の結果

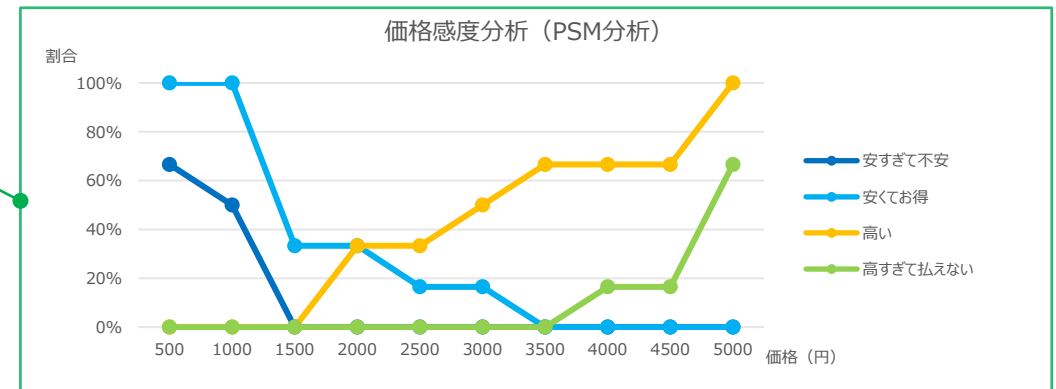
- 集客面（子どもの人数）： 申込15名→当選10名→当日参加9名（1名当日キャンセル）
- 参加者の声（アンケート結果）
 - 探究学習に対する認知度： よく知っていた（11%）／少し知っていた（44%）／あまり知らなかった（22%）／全然知らなかった（22%）
 - 言葉のイメージでもっと難しいものだと考えていたが、そうではないことがわかった
 - 探究学習には様々な分野があることを知れた。子どもが何に興味があるのか、色々な探究の経験をさせてあげたいと思った
 - 定義は知っていたが、もっとやらないと！と構えていたように思う。身近なところからできることがあるとわかり、ハードルが下がった
 - イベント全体評価： とても満足（77%）／満足（22%） ※親子ともに
 - 満足度の高かったポイント
 - 分解等、普段あまりしないようなことを体験させてあげることができた
 - 手を動かし、口も動かし、楽しんで参加できた。本では学べないことだった
 - じっくり考えないタイプだと思っていたが、我が子に対する発見があった
 - 満足度の低かったポイント
 - 何かを自分で考えてつくるまでやれると思っていた
 - 今後の参加について： 毎週通塾については親子でギャップが大きい
 - 保護者：月1回のイベントであれば参加させたい（75%） ※週1回は0%
 - 子ども：毎週の習い事として通いたい（77%）／絶対に通いたい（22%）
 - イベントの料金：N数が少ないので、あくまで仮説の域を出ないが、2,000～3,000円が適正価格である可能性は高い
- 事業者の声（ヒアリング結果）
 - 自団体での運営については、問題なく実施できそうな感覚が得られた
 - 子どもの反応はとてもよく、プログラムとしての可能性を感じた
 - 保護者の説得が今後の課題
 - 探究学習の通学プログラムに一定の価値を感じられているが、週に一度の習い事の選択肢として他の習い事に比べて魅力的であるかどうかはまだ不透明
 - 受講料の約50%を市が支援するなど、価格設定の工夫を通じて顧客を集めることが可能ではないかと検討中。また、顧客数を徐々に増やしていくことも覚悟

(A) 山梨県都留市

次年度以降の継続意向

2024年6月から弊社探究プログラムを本格的に導入することが決定。価格設定、集客方法、収益化などについては、実際に進行しながら継続的に検討していく

- 毎週1時間の通塾プログラムに対して、月額8,000円（そのうち、保護者負担は50%。残りは市が負担）からスタートする予定
- 過去につるラボのプログラムに参加したことのある小学生を中心に声をかけ、小学校へのチラシ配布などを組み合わせて集客を図る。中期的には、口コミによる拡散を期待
- 事業の継続性を確保するため、地域プロジェクトマネージャーや企業版ふるさと納税などの制度の活用も検討する



【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (B) 高知県北川村

実証パートナー

北川村教育委員会

- 事業内容：
 - 学校教育・社会教育一体型の探究学習・地域学習の支援
- 組織形態：教育委員会
- エリア：高知県北川村

実証の背景

- 探究学習事業開始の背景
 - 高知県が学校教育の中で探究学習を強化する方針を打ち出しており、県の指定事業として、中山間地域での実践エリア（モデル校）として北川村が選ばれた（2020～2021年）
 - 都市部での実践は、高知県の土佐山学舎を舞台に行われた
 - 「北川学」という名称で、小中一貫で探究学習に力を入れている
- 探究学習事業開始に向けた検討の流れ
 - 検討の主体は、北川村教育委員会
 - 10年ほど前から小学生向けの放課後学習教室（算数・国語）を実施している
 - 2022年まで実施していたが、講師の事情で終了
 - 2020年から検討を始め、2021年から村営塾を開校。中学生をメインの対象に、教科学習（英語・数学／週4日）と探究学習のトライアル（週1日）を実施
 - （株）ファウンディングベースとの協業により実施
 - 講師人材は地域おこし協力隊制度を活用して採用
 - 2023年4月まで実施していたが、講師の体調不良で停止
 - これまでの実践をふまえ、2023年9月から小中をまとめて、新たな探究学習支援の枠組みを開始
 - 教科学習の支援は行わず、探究学習・地域学習の支援に特化
 - 講師人材（地域おこし協力隊）を2名採用し、それぞれ小・中に常駐して学校の生徒との関係を丁寧に構築
 - これまでは、あくまで学校外の取り組みだったので、学校との接続が不十分であった
 - これまでは探究的な学びの支援を散発的に行ってきたが、より継続的な活動に転換していく
- 弊社プログラム導入検討に至った背景
 - 現状：コンテンツ開発の難しさ・負荷の高さ
 - 導入による期待成果：開発負荷を削減し、運営に集中することが可能
 - 地域特性を生かした特別プログラムの開発に注力可能

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (B) 高知県北川村

実証プログラムの内容

- テーマ：メカエンジニア（機械の仕組みの探究）
- 対象：小中学生（小3～中3） ※アンケートも生徒のみ対象
 - 無料で参加できる公営塾のため、保護者ニーズはあまり関係ない
- 人数：10～20名
- 日程：1/17（放課後に実施）
- 形式：探究学習のワークショップ（子ども向け／90分）
- 講師：スタッフの山本氏・北川氏
 - 地域おこし協力隊
 - 数年間の学校教員の経験あり

実証における検証ポイント

1. プログラム内容の相性
 - 論点：現時点の構想が村の子どもたちに刺さる内容か（知識・経験・環境面で都市部の子どもたちとは大きく異なるため）
 - 検証方法：参加者アンケート
2. 自団体での運営可能性
 - 論点：自団体で運営できるか（山本氏・北川氏を中心に運営を回せそうか）
 - 山本氏が中学校を、北川氏が小学校を担当する想定
 - 検証方法：事業者インタビュー

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果 (B) 高知県北川村

実証の結果

- 集客面（子どもの人数）： 9名（中学生5名、小学生4名）
 - 加えて、地域の大人の方が2名参加
- 子どもの声（アンケート結果）
 - イベント全体評価： とても満足（77%）／満足（22%）
 - 満足度の高かったポイント
 - 普段あまり触れないことについて、個人で考えたり、みんなで話し合っ協力したりできて、とてもためになった
 - 普段使っている文房具を分解する楽しさを知ることができた。文房具に細かい仕組みがあることを知れた
 - 自分で分析して、考える力をつけることができた
 - 満足度の低かったポイント： 特になし
 - 今後の参加について： 満足度の高さのわりには継続受講希望者の割合が若干低め（基本無料提供であるにも関わらず）
 - 毎週の習い事として通いたい（50%）／絶対に通いたい（13%）
 - 月1のイベントがあったら通いたい（50%）／絶対に通いたい（13%）
- 事業者の声（ヒアリング結果）
 - プログラム内容としては十分フィットしそう
 - 今後テーマによっては身近さの面から課題が生じる可能性はあるが、運営でカバーできそうな感覚は得られた
 - 自団体での運営については、問題なく実施できそうな感覚が得られた
 - 子どもの反応はとてもよく、プログラムとしての可能性を感じた
 - 特に、普段の学校の授業で目立たない子どもたちが、ここでは活躍している様子が見られたのが印象的
 - 満足度の高さのわりに継続受講希望者が少ない理由としては、以下2点が考えられる。前者は開講すれば解決可能
 - 毎週行われる講座としてのイメージができていない
 - 部活動や習い事などで既に予定が詰まっている

次年度以降の継続意向

- 2024年4月から弊社探究プログラムを本格的に導入することがほぼ決定
- 村の予算申請中で、最終的な村長決済待ちの段階

【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (C) 山口県萩市

実証パートナー

一般社団法人motibase

- 事業内容：社会教育領域中心
 - 高校生向けの探究活動プログラムの企画・実施（公益財団法人山口県ひとづくり財団からの委託事業）
 - 山口県の高校の探究活動の支援（メンターコーディネート等）
- 組織形態：一般社団法人
- 代表者：和泉氏
 - 地域おこし協力隊（萩市教育委員会所属）
 - 萩市内の2校で学校教育コーディネーターとして勤務
 - 萩市の産業戦略室が担当する学校外の教育プログラムの企画・運営も担当
- エリア：山口県萩市

実証の背景

- 探究学習事業開始の背景
 - 萩市も含め山口県全体でコミュニティ・スクールや地域連携には力を入れている
 - 一方で、高校における探究学習の実践は発展途上であり、生徒・保護者の認知度も低い現状
 - 和泉氏や一般社団法人motibaseなど外部の力を借りながら徐々に実践を進めている段階
- 探究学習事業開始に向けた検討の流れ
 - 和泉氏は、これまでの高校生向け探究学習事業における実践をふまえ、より低年齢から探究する習慣づくり・姿勢づくりが必要であることを痛感。2022年頃から小学生向けの探究学習事業の検討を開始した
 - しかし、萩市ですぐに小学生向けの探究学習事業を開始するのは難しいと判断
 - 萩市での民間市場のニーズは不透明であり、行政としても小学生の探究学習には現状力を入れていない。そのため、すぐに事業化できる目処が立たなかった
 - また、和泉氏が代表を務める一般社団法人motibaseの主力事業は高校生向けであり、短期のうちに小学生向けに事業拡大をするかどうかは団体内でも議論が分かれた（中長期の方向性としては大枠合意済み）
 - 萩市での将来的な事業実施に向けた準備として、和泉氏が個人として2023年4月から弊社のオンライン講師（週1日）としての勤務を開始。小学生向け探究ファシリテーターとしてのスキルを磨いてきた
 - 当初和泉氏の熱量と萩市及び団体の現状にギャップがあったが、少しずつ埋まってきてはいる
- 弊社プログラム導入検討に至った背景
 - 探究学習プログラムの開発・実施・広報などをすべて自団体に担うのは現実的ではないと考え、質の高いプログラムを導入することを検討

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (C) 山口県萩市

実証プログラムの内容

- テーマ：コンビニ店長（商売と計算の探究）
- 対象：小学生の親子（小1-4）
- 人数：10名程度
- 日時：1/21
- 形式：
 - 探究学習のワークショップ（親子向け／90分）
 - 探究学習の講義（保護者向け／30分）
- 講師：代表の和泉氏（地域おこし協力隊）
 - NPO法人カタリバでの現場経験あり
 - 地元の高校にて総合探究の時間の運営支援を実施
 - 2023年4月から弊社のオンライン探究学習講師として週1日授業を実施中

実証における検証ポイント

民間主導で展開する可能性と行政主導で展開する可能性と両方あるため、どちらに可能性がありそうかを検証する。

1. 探究学習サービスに対するニーズ
 - 論点：萩市で探究学習へのニーズがどの程度あるのか（小学生の習い事・イベントとして）
 - 検証方法：参加者アンケート（収益の目標ラインは団体内で議論中）
2. 行政主導での展開可能性
 - 論点：行政（自治体担当者）が「探究の学び場」運営事業に対してどの程度関心を持つか
 - 検証方法：実証プログラムに見学に来る行政担当者の方へのヒアリング

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果 (C) 山口県萩市

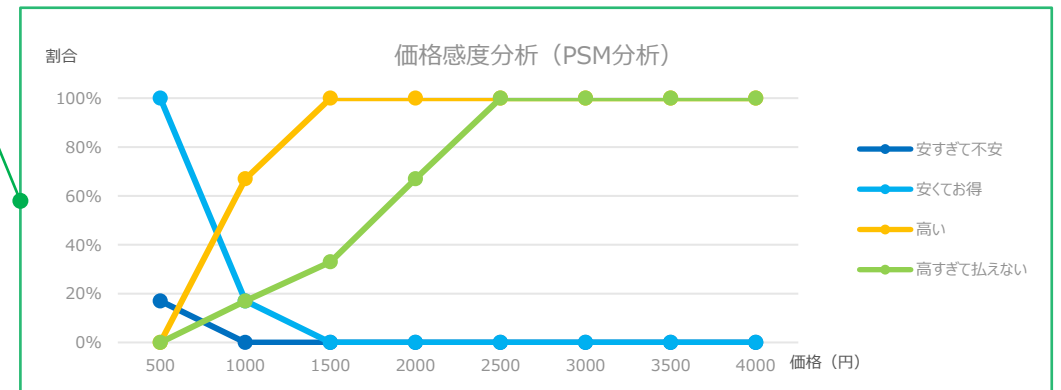
実証の結果

- 集客面（子どもの人数）： 8名
- 参加者の声（アンケート結果）
 - 探究学習に対する認知度
 - 全く知らなかった（67%）／あまり知らなかった（33%）
 - イベント全体評価： とても満足（100%）
 - 満足度の高かったポイント
 - 子どもが楽しんでいて、参加の姿勢もとても積極的だった
 - 子どものやる気を上げるのが上手だった。説明もわかりやすかった
 - 協力や対抗しながら取り組むので、深く考えられた
 - 小学生に利益について理解させたのが凄いと思った
 - 満足度の低かったポイント
 - 子どもが親に助けを求めすぎしまった
 - 今後の参加（月1回イベント）について：
 - 保護者：値段次第で参加させたい（100%）
 - N数が少ないので、あくまで仮説の域を出ないが、500～1,000円が適正価格である可能性は高い ※他の実証エリアと比べて極端に低い
- 事業者の声（ヒアリング結果）
 - 生徒の反応は想定以上によかった。団体内でも好評であった
 - 今回の集客は主に子ども食堂を運営する団体を通じて行われたため、金銭的に余裕のない顧客層が多くを占めた。将来的に集客方法を拡張し、より多くの子どもたちを集めることができれば、同時に料金の増額も可能になると考えられる
- 行政担当者（ヒアリング結果）
 - 探究学習プログラムの内容や当日の様子については高評価
 - 市として小学生向けプログラムを市展開するためには、構想・ストーリーを描く必要。特に、現在力を入れている高校生向けの活動（萩探究部等）との接続が重要
 - 再来年度から地域プロジェクトマネージャー制度の活用を検討しており、その枠組みの中に位置づけることが考えられる
 - また、教育委員会との事業分担についても改めて検討する必要

次年度以降の継続意向

2024年度の導入は難しいが、中長期的に検討を継続する前向きに検討中

- プログラムの評価は高く、中長期的には導入を考えたい
- 一方で、地域としては高校生の探究学習の推進が緊急の課題とされており、小学生向けプログラムの優先順位は低め。この方針は、団体の経営計画にも影響を与え、直近の導入判断は見送りに



【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (D) 宮城県松島町

実証パートナー

一般社団法人hiraku

- 事業内容：
 - 学習塾の運営：学校の補習が中心だが、自立学習・思考力育成・探究学習に力を入れている
 - 障害福祉施設（放課後等デイサービス・児童発達支援）の運営
- 組織形態：一般社団法人
- エリア：宮城県松島町

実証の背景

- 探究学習事業開始の背景
 - 学校教育・社会教育・民間教育すべてにおいて探究的な学びを享受できる場は少ないエリア
 - 行政・学校・教員・保護者・生徒のいずれも、探究学習に対する認知は低く、認知していても理解は浅い傾向
- 探究学習事業開始に向けた検討の流れ
 - 代表の熊谷氏は、2022年まで勤めていた仙台の学習塾で探究的な学び場の運営に関わっていた
 - その塾と弊社がパートナー関係にあった
 - 地元松島で2022年7月から自ら教育活動を開始（法人化は2023年5月）するにあたり、松島でも探究学習を実施したいと考え、検討を始めた
 - 現状は独自のプログラムを開発して運営しているが、開発の負荷が高いこととニーズの低さ（＝低い価格で提供せざるを得ない状況）に課題を感じている
 - 松島市での将来的な事業実施に向けた準備として、熊谷氏が個人として2023年4月から弊社のオンライン講師（週3日）としての勤務を開始。小学生向け探究ファシリテーターとしてのスキルを磨いてきた
- 弊社プログラム導入検討に至った背景
 - 現状：コンテンツ開発の難しさ・負荷の高さ
 - 導入による期待成果：開発負荷を削減し、運営に集中することが可能
 - 地域特性を生かした特別プログラムの開発に注力可能

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (D) 宮城県松島町

実証プログラムの内容

- テーマ
 - メカエンジニア（機械の仕組みの探究）
 - 営業・マーケター（商売とニーズの探究）
- 対象：小学生の親子（小1～4）
※現在施設にいられている方が中心
- 人数：15名程度
- 日程：12/17と1/21（2回開催）
- 形式
 - 探究学習のワークショップ（親子向け／80分）
 - 探究学習の講義（保護者向け／20分）
- 講師：代表の熊谷氏
 - 仙台市で塾講師としての経験を積んだ後独立して地元の松島で事業を開始
 - 小学校の教員、専門学校教員としての勤務経験もあり
 - 2023年4月から弊社のオンライン探究学習講師として週3日程度授業を実施中

実証における検証ポイント

- 保護者ニーズ（特に金額面）
 - 論点：松島町で探究学習プログラムに対してどの程度ニーズがあるか？
（月1回実施・参加費2,000円で6名程度からスタートできそうか？）
 - 検証方法：参加者アンケート

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果

実証の結果

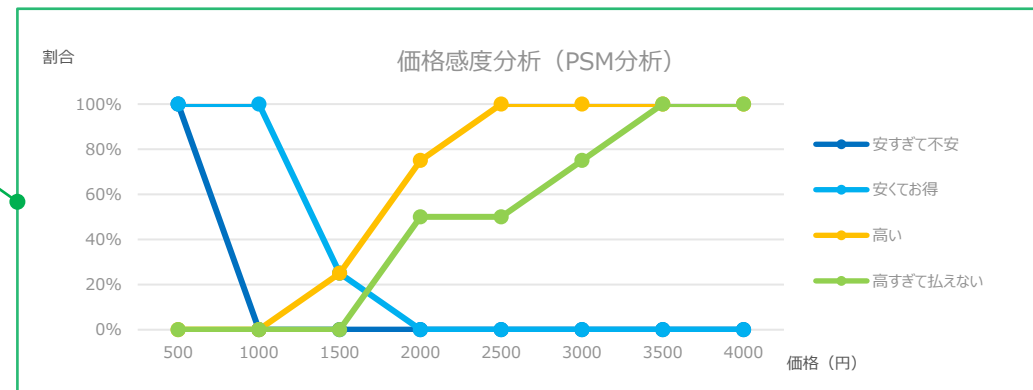
- 集客面（子どもの人数）： 申込み13名→当日参加9名
 - インフルエンザ等の体調不良で4名が当日キャンセル
- 参加者の声（アンケート結果）
 - 探究学習に対する認知度
 - 全く知らなかった（60%）／少し知っていた（40%）
 - 探究学習を今日初めて知り、これから必要だということが分かった
 - イベント全体評価
 - 保護者：とても満足（80%）／満足（20%）
 - 子ども：とても満足（83%）／満足（17%）
 - 満足度の高かったポイント
 - 子どもの探究心が刺激され、より深く知りたいという気持ちになれた
 - 身の回りにあるものの仕組みを考えるきっかけとなった
 - こんな表情で友達と一緒に学んだ、という新しい姿が見られた
 - 満足度の低かったポイント
 - もう少し内容が濃かったら良かった
 - 自分の子どもにとっては少し難しいところがあった
 - 今後の参加（月1回イベント）について
 - 保護者：値段次第で参加させたい（80%）
 - 子ども：絶対に参加したい（66%）／参加したい（33%）
 - N数が少ないので、あくまで仮説の域を出ないが、1,500～2,000円が適正価格である可能性は高い
- 事業者の声（ヒアリング結果）
 - 参加者の反応もよく、月1回のイベントとしてぜひ導入したい
 - 運営は自社の講師で問題なくできる
 - 既存の教室を使用するため、人件費を除いて追加の費用はほとんどかからない。イベントからの収益は大きくないが、赤字になることなく運営を続けることが可能

(D) 宮城県松島町

次年度以降の継続意向

月1回のイベントとして導入する意向をいただいている

- 「イベントでの導入モデル」という新しいフランチャイズオプションを開発する必要



【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (E) 愛知県西尾市

実証パートナー

株式会社neiuw begin（モイッカ学童スクール）

- 事業内容：国際ナショナル保育園・学童保育施設の運営、及び教育イベントの企画・実施
- 組織形態：株式会社
- エリア：愛知県西尾市

実証の背景

- 探究学習事業開始の背景
 - 学校・習い事全体的に教育の選択肢が少ないエリア
 - 探究学習に対する認知はかなり低く、認知していても理解は浅い傾向
- 探究学習事業開始に向けた検討の流れ
 - 代表の柁氏が、「日本の子どもたちの幸福度を上げたい」という想いで、探究的な学びを大切にしたい保育園・学童保育施設を新しく開設
 - オランダなどの例を参考に、幼少期から自ら選択し決定する機会が多いほど、子どもたちの幸福度が高くなると分析
 - 保育園では、他人の意見を尊重し、自分の意見を表現することに重きを置いて運営している。学童保育ではそれに加えて、探究学習プログラムを導入することを検討
 - 何のために学ぶのかを実感し、学校での勉強をより楽しくすることを目指して
- 弊社プログラム導入検討に至った背景
 - 現状：コンテンツ開発の難しさ・負荷の高さ
→導入による期待成果：開発負荷を削減し、運営に集中することが可能
地域での本格的な職業体験イベントに接続可能
- 弊社プログラム導入検討のなかで生じた課題
 - 仕事や社会との接続性の高い弊社探究学習プログラムに関心を持って導入を検討したが、モイッカ学童スクールの生徒にとってはプログラムの難易度が高すぎると感じた
 - あわせて講師の運営負荷も高いと感じた

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (E) 愛知県西尾市

実証プログラムの内容

- テーマ：建築家（建築と図形の探究）
- 対象：小学生（小1～3）
- 人数：10名程度
- 日程：1/31
- 形式
 - 探究学習のワークショップ（子ども向け／60分）
- 講師：中川氏
 - プログラミングスクールの講師

実証における検証ポイント

- プログラムのレベル
 - 論点：モイッカ学童スクールの生徒には、どのような探究学習プログラムがあっているか？（ライト版は適正か？）
 - 検証方法：参加者アンケート、事業者インタビュー

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果 (E) 愛知県西尾市

実証の結果

- 集客面（子どもの人数）： 参加8名
- 参加者の声（アンケート結果）
 - イベント全体評価
 - とても満足（50%）／満足（50%）
 - 満足度の高かったポイント
 - 色々なことを知ることができてよかった
 - 満足度の低かったポイント
 - 特になし
 - 今後の参加について
 - 参加したい（100%）
- 事業者の声（ヒアリング結果）
 - 参加者からの反応は良好で、特にチームワークの部分で盛り上がりを見せた
 - 学童での実施に際しては、個々人で進める探究よりも、仲間と協力しながら学び合う内容の方が相性が良いと感じた
 - プログラムのレベルも参加者に適していた
 - はじめてプログラムに参加した小1もスムーズに取り組むことができていた
 - 探究学習プログラムと職業体験を組み合わせることによる学びの効果が高い
 - 今回のプログラム終了後に、実際に建築現場を訪れる機会を設けた。これにより、探究と実体験が結びつき、より効果的な学びが実現できた

次年度以降の継続意向

- ライト版を導入する意向をいただいている
- 「ライト版モデル」という新しいフランチャイズオプションを開発する必要

【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (F) 群馬県全域

実証パートナー

うすい学園

- 事業内容：学習塾
- 組織形態：株式会社
- エリア：群馬県全域

実証の背景

- 探究学習事業開始/弊社プログラム導入検討の背景
 - 群馬県は全体的に高校受験・大学受験が激しく、中高生にはじっくり探究する余裕がない。そのため、時間に余裕のある小学生の間に探究学習を行う必要性が高い
 - うすい学園としては、受験以外の集客チャネルを開拓する、という目的で探究学習事業への進出を検討。受験塾単体としての集客に限界を感じており、小学生の新規層獲得を狙っていた
 - また、弊社プログラム導入には、常に新しいことに挑戦している学習塾であるというブランドイメージを醸成したいという意図もあった
- 弊社プログラムの活用方法
 - 年3回の長期休暇中に丸一日の特別プログラム「探究合宿」を開始し、その中で弊社プログラムを活用
 - 県内のすべての校舎の生徒を一箇所の施設に集約してまとめてプログラムを実施
 - 弊社プログラムの実施に加え、本物のプロを呼んだイベントも同時開催するなど、非日常のイベントとして盛り上がるような様々な工夫を行っている
 - 塾のOB・OGをイベント当日のメンターとして配置。先輩・後輩の学びの循環を起こしている
- 弊社プログラム導入後の実績
 - 毎回150～200名の参加者を集めることができている。リピート率も高い
 - 一方、受講者の大半は既存の塾生であり、新規層の獲得には苦戦している（徐々に増えてきてはいる）

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (F) 群馬県全域

実証プログラムの内容

- プログラム数：4プログラム
- テーマ：
 - ①医師・看護師
 - ②ゲームデザイナー
 - ③教師（教授）
 - ④起業家・経営者
- 対象：小学生（小3～小6）
- 人数：150名程度
- 日時：12/17
- 場所：Gメッセ群馬（大会議室）
- 形式：探究学習の冬期講習（子ども向け／360分）
- 講師：講師4名＋大学生メンター多数

実証における検証ポイント

1. 探究合宿に対するニーズ
 - 論点：学習塾の既存生徒とその保護者は探究学習の講習に何を求めているか
 - 検証方法：参加者アンケート
2. 探究合宿による効果
 - 論点：探究学習の講習で子どもたちにどんな学習効果を生み出せているか
 - 検証方法：参加者アンケート、事業者インタビュー
3. 探究学習事業立ち上げにおける効果的なアプローチ
 - 論点：既存の学習塾が新たに探究学習事業・サービスを開始する場合、どのようなアプローチが効果的であるか。社内の巻き込みや顧客の獲得をどのように実施すべきか
 - 検証方法：事業者インタビュー

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果 (F) 群馬県全域

実証の結果

- 集客面（子どもの人数）： 104名 ※これまでの実績と比べると集客に失敗
- 保護者の声（アンケート結果）
 - 探究学習に対する認知度： よく知っていた（39%）／少し知っていた（26%）／あまり知らなかった（15%）／全然知らなかった（20%）
 - イベント全体評価： とても満足（67%）／満足（33%）
 - 参加の理由
 - 参加者の72%が生徒自身の「やりたい」という気持ちで参加。その中の36%はリピート参加
 - 22%の保護者は、探究型の学習や将来に繋がる包括的な学習に期待を持って参加させている
 - 満足度の高かったポイント
 - とにかく子ども本人がとても楽しかったと言っていた事が一番
 - 長時間にわたり自分たちで考え、プレゼンテーションをする機会は珍しく、大変良い経験になった。自らの意見を形成し、それを伝える能力が養われたと感じる
 - 異学年と一緒に学ぶ機会は現在少ないが、そのような場でこそリーダーシップが育つ。社会に出た際にも役立つ素晴らしい機会だと思った
 - 年下の子どもたちは、先輩たちとの会話を通じて、普段とは異なる刺激を受け、やる気が湧いていた
 - 実際の職業を体験することで、職業に対するイメージが湧いていた。身近ではない職業も体験できるため、将来の職業選択の可能性が広がっていると思われる
 - 子どもたちが本質的な知識を理解できるように細かく工夫されていることを知り、単なる表面的な職業体験とは根本的に異なるという認識が変わった
 - 子どもの成長・変化
 - 子どもの興味が広がった／深まった（29%）
 - チームで協力する力、人前で話すプレゼンテーション力、思考力などの具体的なスキルが向上した（20%）
 - 子どもの自信や積極性が高まり、学校や日常生活にも好影響があった（12%）
 - 子どもが自分の将来についての理解やイメージを深めることができた（8%）
 - 子どもの勉強に対する意欲の向上や自主学習の促進に良い影響があった（6%）
 - 満足度の低かったポイント
 - 子どもからの説明だけでは、プログラムの内容が明確に理解できなかった
 - 参加者一人ひとりへの具体的なフィードバックが提供されていない
 - 今後の参加について： 絶対に参加させたい（75%）／参加可能性が高い（20%）
- 事業者の声（ヒアリング結果）： 探究学習イベントの広報・集客の工夫について
 - 導入当初は、プロジェクトリーダーの馬場氏がすべての説明会で直接案内を行っていた。
 - 様々な方法で社員に探究の価値を実感してもらえるような工夫を行い、徐々に巻き込んでいった
 - 探究合宿の様子を動画に撮影し、プロの編集を入れたものを社員に共有
 - アンケート結果を毎回社内会議の中で共有し、意義や効果をアピール
 - 社員に合宿当日に見学に来てもらい、直接体験してもらう
 - 合宿参加者全員を入れたLINEを作り、その中で告知や企画を行っていた

次年度以降の継続意向

継続決定済（開講講座の追加、及び提供規模の拡大を検討中）

- 小学校低学年向けの探究合宿を開催し、ターゲットを広げていきたいと考えている

【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (G) 岐阜県全域

実証パートナー

リード進学塾

- 事業内容：学習塾
- 組織形態：株式会社
- エリア：岐阜県全域

実証の背景

- 探究学習事業開始/弊社プログラム導入検討の背景
 - 岐阜県は、岐阜市をはじめとした中心部エリアと田舎エリアで教育意識に大きく格差がある。探究学習はまだ中心部で本格的に始まったばかりのような段階
 - リード進学塾は、長年中高生の集団授業を主力事業としてきたが、近年は顧客対象を徐々に小学生に広げてきていた。そのなかで、特に小学校低学年の多様な興味・ニーズに応える複数のプログラム（読書、パズル等）の導入を行ってきた。
 - 小学生事業は、収益よりもきっかけづくりが重要。個々のプログラムで十分収益化できていなくても、ラインナップが揃っていることで全体として新規顧客を惹き付けやすい
 - 探究学習プログラムの導入もその流れで検討するに至った。従来型の講師主導型の授業ではなく、「子ども主体で学ぶことのできる授業」である点を魅力に感じて、導入を決めた
 - 遊びと学びのバランスがよく、学習要素がしっかりありつつ、自由度の高さもあるのが魅力
 - 探究学習プログラムを自社開発するのは難しいという判断もあった。弊社の、複数年で体系化されたカリキュラムを評価して導入を決定
 - これからの時代に必要な講師の育成という観点もあった（教えるからファシリテーションへの転換）
- 弊社プログラム導入後の実績
 - 集客状況
 - 通塾： 全体で常時20～40名の生徒がいる。各校舎で分散してしまっている
 - 夏期講習： 毎年50名程度の生徒が参加。年間で一番集まる
 - 講師の変化： 探究学習の講師になったことで、他の授業がうまくいった講師も多い
- 広報・集客の課題
 - そもそも多数の保護者の方に探究学習の意義や本講座の内容が伝わり切っていない状況
 - プログラムの価値が目に見えにくいことで、体験時に他の講座に負けてしまっている
 - 多数の校舎に生徒が分散してしまっているため、グループで探究学習を進めることで生まれるダイナミズムが生まれていない。それが、体験からの入塾率の低さや退塾率の高さの要因となっている

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (G) 岐阜県全域

実証プログラムの内容

通塾型探究学習プログラム受講者とその保護者に対するアンケートの実施（探究学習の効果の検証）

- 対象：通塾している小学生・その保護者
- 人数：20～30名程度
- 内容：毎週の通塾プログラム（週1回通塾／2ヶ月・8コマで1テーマの探究を実施）

保護者向け集客イベントの開催、及び参加者へのアンケートの実施（探究学習の集客の検証）

- 対象：小学生の保護者
- 人数：50～100名程度
- 日時：1/27
- 形式：探究学習の価値や受験とのつながりに関する講演（オンラインイベント）
- 講師：矢萩邦彦氏（探究学習と受験に関する著書多数）

実証における検証ポイント

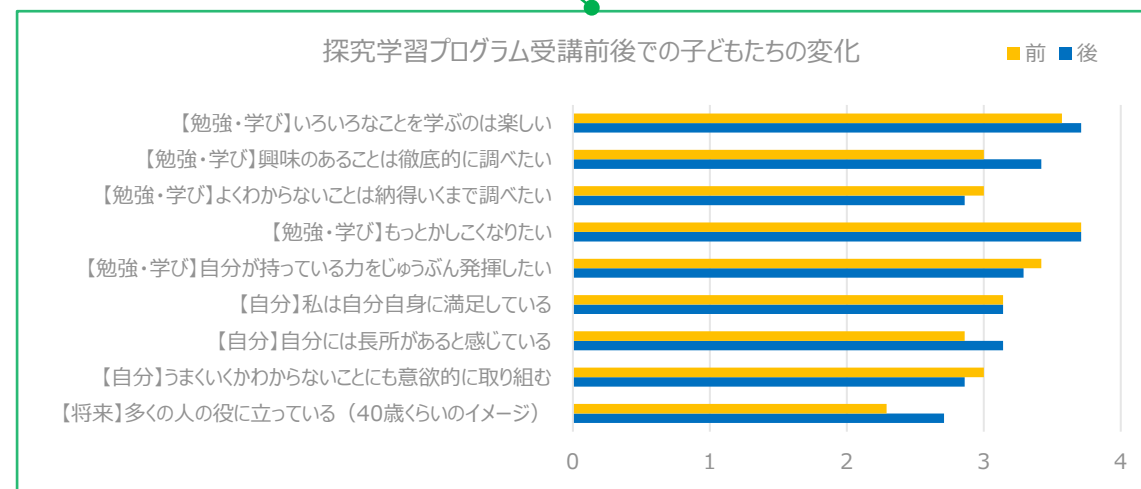
通塾による探究学習の効果、及び探究学習の効果的な集客方法について検証を行う。

1. 探究学習塾に対するニーズ
 - 論点：探究学習に通塾している子どもの保護者はどんなニーズを持っているか
 - 検証方法：通塾生の保護者へのアンケート
2. 探究学習塾への通塾による効果
 - 論点：探究学習の通塾により、どんな学習効果を生み出せているか
 - 検証方法：通塾生本人及びその保護者へのアンケート
3. 探究学習塾における効果的な集客アプローチ
 - 論点：探究学習と受験の繋がりを訴求するアプローチは、集客に有効か
 - 検証方法：参加者アンケート、事業者インタビュー

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果 (G) 岐阜県全域

実証の結果 (通塾による探究学習の効果の検証について)

- 参加者の声 (アンケート結果)
 - 探究学習に対する認知度： 少し知っていた (33%) / あまり知らなかった (33%) / 全然知らなかった (33%)
 - 通塾コースへの評価： とても満足 (80%) / 満足 (20%)
 - 満足度の高かったポイント
 - ただ机に向かって学習するだけでなく、外を歩いて建物を観察したり、何か作品を作る図工的な活動も含まれ、子どもの好奇心が大いに刺激されている
 - 講師をととても気に入っており、講義のある日をいつも楽しみにしている。講師が子どもの長所を見抜き、適切に褒めてくれることが理由だと考えている
 - 子どもの成長・変化
 - 生徒自信の自己認識の変化
 - 「興味のあることは徹底的に調べたい」「将来多くの人に役に立っていると思う」という2項目で増加傾向が見られた
 - 保護者の声
 - 新しいことに挑戦する楽しさを知り、日常の行動が変わった
 - 一つのことじにじっくり集中できるようになった
 - 自分の意見を話すことが好きになり、発言頻度が増した
 - 思考力や問題解決力が向上した
 - 算数の面白さを発見し、勉強に対する意欲が増した
 - 様々な観点を評価してもらえるので、自分に自信がついた
 - 満足度の低かったポイント： 特になし
- 事業者の声 (ヒアリング結果)
 - 講師の肌感覚としても、生徒の満足度は高いと感じている
 - 生徒だけでなく、講師自身も楽しく授業を運営することができている



【参考】各実証フィールドにおける実証の結果 (G) 岐阜県全域

実証の結果（探究学習の効果的な集客方法の検証について）

- 集客面： 申込27名→参加23名 ※最低目標の50名には大幅に届かなかった
 - 各教室の講師を通じて既存生徒の保護者に向けた広報を実施したが、期待した成果は得られず、チラシ配布などより広範囲に対する広報手段も必要だった
 - 受験をテーマとしたイベントとして企画したため、高学年の保護者を主に惹きつけ、通塾コースの主な対象である低学年（小1～4）の保護者の集客に失敗した
- 参加者の声（アンケート結果）
 - 探究学習に対する認知度： よく知っていた（25%）／少し知っていた（25%）／あまり知らなかった（25%）／全然知らなかった（25%）
 - イベント全体評価： とても満足（100%）
 - 満足度の高かったポイント
 - 子どもたちがどんな環境で学ぶべきか、現在何を必要としているかについて、子育ての参考になる多くの情報が得られたのは良かった
 - 満足度の低かったポイント： 特になし
 - 通塾コースへの接続について： 3名が体験イベントに申し込み
- 事業者の声（ヒアリング結果）
 - これまでは生徒向けの体験会のみ実施していたが、今回のような保護者向けイベントにも潜在的な価値を見出した
 - ただし、イベントのテーマは見直しが必要。低学年の保護者には「探究と子育て」というテーマが適しているかもしれない
 - 今回の実証を通じて、「受験と探究」のテーマは高学年の保護者に響くことが明らかになった
 - また、体験会を年に2回のみ実施している現状を改め、開催頻度を増やすべきかもしれない

次年度以降の継続意向

- 継続決定済み
- 集客方法の抜本的改善を検討中

【参考】各実証フィールドにおける実証の背景 (H) 千葉県全域

実証パートナー

大多喜ガス

- 事業内容：都市ガス
- 組織形態：株式会社
- エリア：千葉県全域

実証の背景

- 探究学習事業/弊社プログラム導入検討の背景
 - 2050年のカーボンニュートラルの動きも見据え、都市ガス事業者として新たな事業展開を検討する必要があり、その一つとして地域に密着した都市ガス事業の利点を活かして、地域の課題解決につながるような新規事業展開を検討していた
 - これまでモデルルームを活用して、主婦・高齢者層を主なターゲットにお料理教室等を実施してきた。今後は、その場所を活用して、食育や地域の職業などをテーマにした教育事業を行う方向で検討していた
 - 教育事業のノウハウが全く無いため、今回の実証事業を通じて、新規事業としての可能性を検証したいという意図があった

【参考】各実証フィールドにおける実証の内容・検証ポイント (H) 千葉県全域

実証プログラムの内容

- テーマ：コンビニ店長（商売と計算の探究）
- 対象：小学生の親子（小3～6）
- 人数：10家族
- 場所：千葉県千葉市緑区
- 日時：12/17
- 形式：
 - 探究学習のワークショップ（親子向け／90分）
 - 探究学習の講義（保護者向け／30分）
- 講師：弊社講師（派遣）
 - 社内に講師人材がないため

実証における検証ポイント

1. 探究学習に対するニーズ
 - 論点：自社営業区域において探究学習プログラムに対する潜在顧客はどの程度いるか。ニーズが強いのはどういった層か
 - 検証方法：今回のイベント告知に対する反響、参加者アンケート
2. 自団体での運営可能性
 - 論点：自団体で探究学習プログラムを運営できるか（探究学習講師の採用・育成をどのようにすべきか）
 - 検証方法：事業者インタビュー
3. 収益性
 - 論点：経営陣の納得する最低限の収益を生み出せそうか。持続可能か
 - 前提：損益分岐を超えるということに加えて、一定のIRR（内部収益率）を達成することも必要
 - ただし、地域共創という観点での新規事業のため、「一定の社会的意義」があれば、損益とIRRは柔軟に判断してもらえるルールになっている
 - 検証方法：事業者インタビュー

【参考】各実証フィールドにおける実証の結果

実証の結果

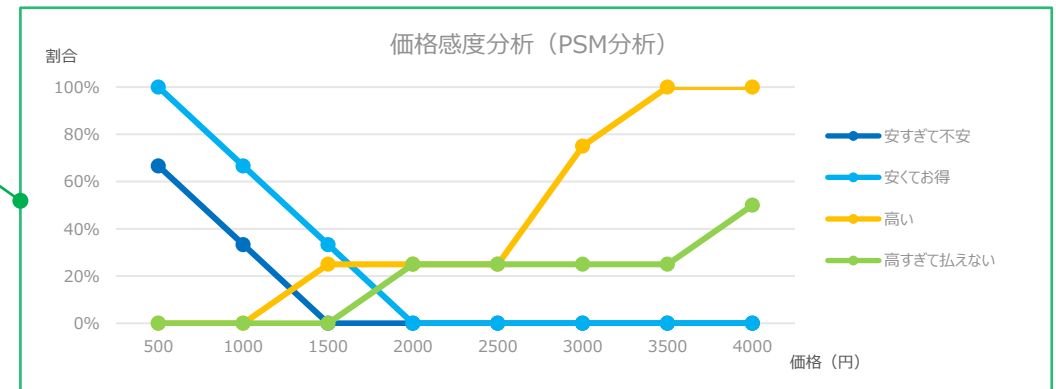
- 集客面（子どもの人数）： 申込み6名→当日参加4名
 - ▶ 体調不良でうち2名が欠席
- 参加者の声（アンケート結果）：
 - ▶ 探究学習に対する認知度： 少し知っていた（25%）／あまり知らなかった（25%）／全然知らなかった（50%）
 - ▶ イベント全体評価：
 - ▶ とても満足（親子ともに100%）
 - ▶ 満足度の高かったポイント：
 - ▶ 机の上だけの教科書通りの勉強では学ぶことができない、実際の大人の仕事を通じて学ぶことができたのがよかった。実用的だと感じた。
 - ▶ 「なぜこう思うのか」という理由・背景まで自分で考えたり、やってみた結果どうだったかをふりかえったりする学びがあった
 - ▶ 満足度の低かったポイント： 特になし
 - ▶ 今後の参加について： 毎週通塾については親子でギャップが大きい
 - ▶ 保護者：月1回のイベントであれば絶対に参加させたい（100%）
 - ▶ 週1回のニーズがあったのは25%
 - ▶ 子ども：毎週絶対通いたい（50%）／毎週通いたい（50%）
 - ▶ N数が少ないので、あくまで仮説の域を出ないが、1,500～2,500円が適正価格である可能性は高い

(H) 千葉県全域

次年度以降の継続意向

当面の導入を断念

- 運営メンバーの考え
 - ▶ プログラム自体はよい形で実施でき、一定のニーズがあることも把握できた。一方で、収益化できるほどの集客は難しそう
 - ▶ 運営については、研修がしっかりあるので、最低限のレベルの講師の採用・育成は問題ないと考えている
- 経営陣への相談結果
 - ▶ 改めて「地域を担う人材づくり」というテーマを大多喜ガスが本当に担うべきなのかという議論になり、結論としては「他の社会課題に目を向けたほうがよいかもしれないので、改めてゼロベースで検討し直すこと」となった



【参考】学習塾連携モデルの営業リスト（1次版）

事業者名	エリア	対象学年	事業規模（グループ売上高）	他社サービス導入状況
練成会	北海道・東北	小・中・高	90億円（2021年3月期）	・玉井式「国語的算数教室」 ・プロクラ（プログラミングクラウド） ・パズル道場DX
進学プラザ	仙台・宮城・山形・福島	小・中・高	115億円（2022年3月期）	・パズル道場DX ・Lepton
M進	岩手	小・中・高		・アルゴクラブ ・Lepton ・atama+
思学 （東葛進学プラザ等）	茨城・千葉・埼玉	小・中・高	30億円（2022年2月期）	・パズル道場DX
トーゼミ	埼玉	小・中・高	9億円（2018年2月期）	・Lepton
アフタースクールワイズ	神奈川	小		・玉井式「国語的算数教室」 ・Lepton ・タンキョークエスト（以前？）
甲斐ゼミナール	山梨	小・中・高	20億円（2022年度）	・SMAR TREE ENGLISH ・パズル道場DX
さなる （佐鳴予備校・啓明館・ 九大進学ゼミ等）	静岡・愛知等	小・中・高	259億円（2022年度）	・パズル道場DX
富山育英センター	富山	小・中・高	25億円（2022年3月期）	・QUREO ・atama+
アルファ進学スクール	富山	小・中・高		・パズル道場DX ・Lepton
京進	京都・滋賀・大阪	小・中	254億円（2022年度）	・玉井式「国語的算数教室」 ・パズル道場DX
市田塾	奈良	小・中・高	9億円（2020年度）	・パズル道場DX
開成教育グループ	大阪・滋賀・兵庫	小・中・高	123億円（2021年度）	・プロクラ（プログラミングクラウド） ・パズル道場DX
エスピジョングループ （GES）	和歌山	小・中・高	10億円（2022年度？）	・パズル道場DX
AICエデュケーション （關州塾）	広島・山口等	小・中・高	40億円（2022年度）	・そろタッチ ・パズル道場DX ・プログラミング教育 HALLO
田中学習会	広島等	小・中・高	38億円（2019年度）	・プロクラ（プログラミングクラウド） ・パズル道場DX ・Lepton
エデュパーク	広島等	小・中		・パズル道場DX 等
英進館鯉城	広島	小・中		・パズル道場DX ・アルゴクラブ
伝習館	鳥取	小・中・高		・パズル道場DX ・DSK ロボットアカデミー ・みんなの速読 ・Lepton
英進館	福岡を中心に九州全域		192億円（2022年3月期）	・玉井式「国語的算数教室」 ・パズル道場DX ・Lepton ・花まる学習会
全教研	福岡、佐賀、長崎、大分	小・中・高	38億円（2022年度）	・玉井式「国語的算数教室」 ・パズル道場DX
昴	鹿児島、宮崎等	小・中・高	34億円（2020年度）	・パズル道場DX