

夏休み限定
こども大学

BD高校3年

藤堂貴之

<案を考えたきっかけ>

ある日、電車の中で、女の人達が次のように話していた。
「もうすぐ、小学校も夏休みになるね。困るわあ。」

私は、何が困るのか、不思議だった。
夏休みには良いイメージしか持っていなかったからだ。

そこで、今回、小学生の夏休みの困りごとについて、周りの人たちにインタビューして調べることから始めた。

<小学生の夏休みの困りごと>

保護者 (主に共働き、ワンオペの親)	子供 (小学生)
<ul style="list-style-type: none">・留守番させる不安・夏休みの宿題の進捗状況・ゲームやSNSで遊ぶ時間数と内容・不規則な生活・時間つぶしとしての学童保育	<ul style="list-style-type: none">・することがない・家で一人の寂しさ・夏休みの宿題・友達つきあいの難しさ (遊びの声掛けなど)・学童保育の内容・メンバーの マナー感

①上記は、近所のお母さん3人と友人5人にインタビューした結果。(2024年4月)

②上記の問題はSDGs 4 「質の高い教育」に該当。社会課題のひとつ。

< 提案するサービス >

名称：こども大学

- 内容：
- ①小学生対象（1年生から6年生）。
 - ②夏休み8月後半1週間、9時～17時（希望者は宿泊可能）
 - ③大学施設利用。
 - ④高校生と大学生が「先生」。
夏休みの宿題（工作、読書感想文、自由課題など）、
そのほかスポーツ、音楽鑑賞など。
 - ⑤クラス（小学生）25人、サポート（高校生・大学生）3人の体制

<顧客にとっての魅力>

本ビジネスの顧客は以下の①と②。

①小学生（サービスを受ける顧客）

- ・ 高校生、大学生のお兄さん・お姉さんと共に過ごせる。新鮮。
- ・ 高校生、大学生のお兄さん・お姉さんに宿題をサポートしてもらえる。
- ・ 学校以外のコミュニティを味わえる。日常からの解放感。
- ・ 大学という広い施設を体験できる。非日常的な体験。夏休みの思い出作り。

②保護者（お金を支払う顧客）

- ・ 子供が多様な年齢層と過ごせる機会になる。
- ・ 夏休みの宿題の管理を任せられる。
- ・ 子供が高校や大学を意識できる機会になる。

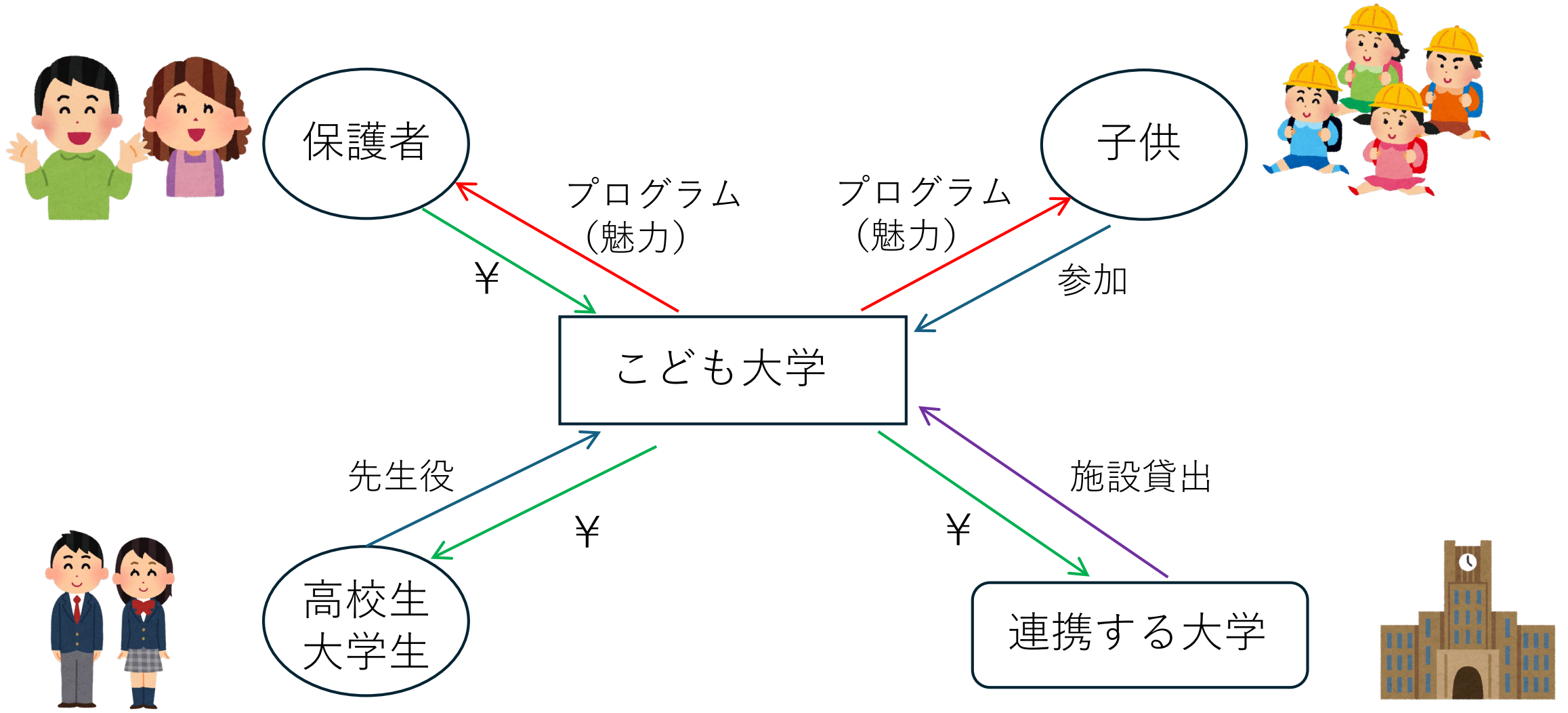
<連携する大学にとっての魅力>

本ビジネスは大学の施設を活用。安価で貸し出してもらうためには大学にとっても魅力がなければならない。

大学にとっての魅力は以下の2点。

- ①小学生に大学の名前を覚えてもらえる。
- ②夏季休暇中に空いている施設を利用して、社会貢献できる。

<人・お金・モノの仕組み>



< 斬新性 >

本ビジネスの斬新性は以下の3点。（学童保育や塾との違い。）

- ①高校生と大学生が「先生」。小学生にとっては大人よりも親しみやすい。
- ②夏休みの宿題だけでなく、スポーツや音楽鑑賞など、幅広い内容。
- ③大学の施設を利用。非日常的な空間を体験。夏休みの思い出作り。

< 実現の進め方 >

本ビジネスは以下の4ステップで進めていく。

- 【第1ステップ】 本当にビジネスとしてうまくいくかを確認する
地域の小学生・保護者へアンケート・インタビューする
(プログラム内容や価格などへのニーズを調べる)
- 【第2ステップ】 ビジネスとして始めるための準備を進める
施設を貸してくれる大学、先生役の高校生・大学生を探す、広告を始める。
- 【第3ステップ】 試しに小さくやってみる (プロトタイプ)
高校生・大学生に講習する、1日のミニバージョンを開催する (小学生約5人)
- 【第4ステップ】 ビジネスを始める
初年度は25名でスタート、3年目は100名を目指す