

### ③第2分科会

「生成AIの基礎知識」＋ワークショップ「生成AIを使ってみよう」



早稲田大阪高等学校  
教諭 米田 謙三

はじめに 担当：米田謙三

自己紹介からいろいろな情報をお話させていただきました。

1 文部科学省 教科 情報 高校  
学習指導要領

学習指導要領等の改善に係る検討に必要な専門的作業等協力者

教科 情報 について と  
DXスクールについて



2 総務省 青少年の安心・安全なインターネット利用環境整備に関するタスクフォース委員・ILAS作問委員・総務省委託調査「青少年のインターネット利用におけるトラブル事例等に関する調査研究」会議委員・利用者情報に関するWG委員

総務省が取り組むAI活用、偽情報・誤情報、トラブル事例集

3 経済産業省 未来の教室 STEAM WG委員

STEAMについてと STEAM教材紹介

4 内閣府他 6省庁共催 高校生ICT カンファレンス実行委員長

全国で実施している高校生が自ら考えて取り組むカンファレンスの紹介

そのあと 今年から 学校名を 早稲田大阪高等学校に変更してコース名も変更されて新しい取り組みをはじめた早稲田コースについて紹介をしました。早稲田大学へ74名の枠があり、探究活動などに取り組む。

**WS 1 スタートアップや新規事業のビジネスモデルを可視化するためのフレームワーク「リーンキャンバス (Lean Canvas)」をAIでやってみよう。**

担当：日本政策金融公庫 米田謙三

リーンキャンバス (Lean Canvas) とは、スタートアップや新規事業のビジネスモデルを可視化するためのフレームワークです。このフレームワークは、事業の構造を9つの要素に分解し、1枚の用紙にまとめることで、ビジネスモデルの全体像を把握することができます。リーンキャンバスは、アッシュ・マウリヤ氏によって開発され、仮説を検証するためのツールとしても活用されます。これにより、新規事業の設計を迅速に行うことも可能になります。

+4

それぞれで作成してもらい、グループで共有してもらいました。

リーンキャンバス				
①顧客の課題 顧客が抱える課題は？	④解決策 (ソリューション) 課題をどう解決する？	③独自の提供価値 課題解決のために顧客にどんな価値を届ける？	⑨競争優位性 (圧倒的な優位性) セールスポイント、真似できない仕組み	②顧客セグメント 顧客は誰か？
	⑧主要指標 ビジネスの評価指標		⑤チャネル 販路、サービスの届け方	
⑦コスト構造 価値を提供するためにかかるコストは？		⑥収益の流れ どのように収益化する？		



本日の内容
■ 日本政策金融公庫のご紹介
■ 高校生ビジネスプラン・グランプリ
■ (演習) リーンキャンバス

日本政策金融公庫とは

**株式会社 日本政策金融公庫**  
(略称：日本公庫)

- 政府系金融機関 (全国152支店)
- 事業性融資のみ

日本政策金融公庫とは

- 国民生活事業** 小口の事業資金融資、創業支援、国の教育ローン 等
- 農林水産事業** 農林水産事業者向け融資、食品産業向け融資 等
- 中小企業事業** 中小企業への長期事業資金の融資 等

日本政策金融公庫とは

国民生活事業について

融資先数	平均融資残高
116万先	839万円
従業者数	創業融資
融資先の約9割が 9人以下	令和6年度 28,032先

出典：日本政策金融公庫国民生活事業 2025レポート

日本政策金融公庫とは

【参考】国民事業との取引を経て株式公開を果たした企業例

日本政策金融公庫とは

**「起業家の 始めの一歩」を後押し!**

**創業支援 に力を入れている**  
**政府系の金融機関**

**こんな取組**

第13回 高校生ビジネスプラン・グランプリ

RIZAP

（ライザップHPから抜粋）

**世の中の課題を解決するのがビジネスの魅力**

**世の中の不便や不満** → **解決する方法**

- 困っていること 解決するには?
- 辛かった経験 ハッピーにするには?
- 活用されていないもの 活用するには?

日本政策金融公庫

**第13回 高校生ビジネスプラン・グランプリ**

**応募資格** 全国の高等学校（中等教育学校後期課程を含む）および高等専門学校（1～3年生のみを対象）の生徒からなるグループまたは個人

**募集内容** 若者ならではの自由な発想や創造力を活かした次のプラン

- 人々の生活や世の中の仕組みをより良いものにさせるビジネスプラン
- 地域の課題や環境問題などの社会的な課題を解決するビジネスプラン

**ビジネスプランの例**

人々の生活をより良いものにさせるプラン	世の中の仕組みをより良いものにさせるプラン	地域の課題を解決するプラン
<ul style="list-style-type: none"> <li>職業者の労働力削減のため、除染作業を補助する機能等が付いた農業用低コストプラスチックシートを開発・販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>魚のプラスチックごみ食防止を目的に、魚が喰う味を天然成分を含む生分解性プラスチックビニール袋を開発・販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>鳥獣被害の低減および農家の収入安定化を図るため、佐納野城である徳山産羊子の世や加工製品を開発</li> </ul>

**出張授業**

日本公庫では、担当の職員が学校等を訪問し、プランの作成をサポートする「出張授業」を実施しています。

アイデアの発想法から収支計画の作り方まで、金融の専門家としてビジネスプランの作成方法をアドバイスしています。

**ビジネスアイデアの発想の流れ**

誰かの困り事 → 社会問題 → 世の中で不便なこと → 活用されていないもの

**課題の発見** → **原因の把握** → **解決法の発想**

転用 応用 拡大 縮小 代用 変更 置換 逆転 結合

日本政策金融公庫

**ビジネスアイデアを考えてみよう!**

①課題の発見

\_\_\_\_\_ が \_\_\_\_\_ に困っている  
(誰) (不便や不満)

②原因の特定

\_\_\_\_\_ の原因は \_\_\_\_\_ である  
(不便や不満) (原因)

③解決法の発想

\_\_\_\_\_ を \_\_\_\_\_ で解決する  
(原因) (解決方法)

**(参考) 出張授業内容**

**ビジネスとは…?**

理想 (ニーズ) → **ギャップ** → **ギャップを埋める商品・サービス** → **対価を得る (売れる!)** → 現実

【誰が】 誰の困り事	若者	親世代	高齢者	社会	地域
【何に】 困っている					
【なぜ】 困っている					
【解決法】 困り事を解決するには?					

【誰が】	若者	親世代	高齢者	社会	地域
【何に】 困っている	彼女が できない	生活が忙しい	買い物に 行くのが しんどい	フードロス	地域住民の 関係が希薄
【なぜ】 困っている	女子と販す のが苦手	総数が 上がらなくて 収入が 増えない	腰が痛くて 歩くのが 大変	手前どりが 重宝されて いる	交流をする 機会がない
【解決法】 困り事を解決するには?	番手を売買 するには?	総数が 増えなくても 収入を増やす には?	歩かずに 歩むように するには?	手前どりを 促進・重宝 するには?	交流の機会を 作るには?

**解決法を考えるポイント!**

# (演習) リーンキャンバス

## リーンキャンバス

①顧客の課題 顧客が抱える課題は？	④解決策 (ソリューション) 課題をどう解決する？	③独自の提供価値 課題解決のために顧客 にどんな価値を届ける？	⑨競争優位性 (圧倒的な優位性) セールスポイント、 真似できない仕組み	②顧客セグメント 顧客は誰か？
	⑧主要指標 ビジネスの評価指標		⑤チャンネル 販路、サービスの届け方	
⑦コスト構造 価値を提供するためにかかるコストは？			⑥収益の流れ どのように収益化する？	

### リーンキャンバス

リーンキャンバス (Lean Canvas) は、アメリカの連続起業家であるアッシュ・マウリヤが提唱したフレームワークです。このフレームワークは、アイデアを9つの要素に分析して整理することを目的としています。整理する要素が多岐にわたるため、1人で実施するのではなく各要素に関して詳しい担当者にサポートしてもらいながら進めるのがよいでしょう。

- 顧客セグメント：誰が金を払うのか
- 顧客の課題：顧客が抱えている課題は何か
- UVP (ユニーク・バリュー・プロポジション)：自社サービスが提供する独自の価値は何か
- ソリューション：顧客が抱えている課題の解決方法は何か
- チャンネル：顧客に対してどのようなメディアを利用してリーチするのか
- 収益の流れ：サービスの価格
- コスト構造：サービスリリースまでにかかる費用
- 主要指標：そのサービスを評価するための指標
- 圧倒的な優位性：競合が自社サービスに勝てないもの

## プロンプト例

- あなたは様々な課題をビジネスを通じて解決しようとする起業家です。身近にどんな課題があるか教えて。
- あなたは●●の課題をビジネスを通じて解決しようとする起業家です。●●についてどんな課題があるか教えて。
- ●●について、もっと詳しく教えて。
- ●●について、具体的なビジネスアイデアを教えて。
- ●●のビジネスアイデアについてリーンキャンバスを作ってみて。
- サービス内容についてもっと深掘りしたもので作ってみて。

<div style="background-color: #cccccc; padding: 5px; text-align: center;">(作成例) 高校生対象の進路マッチングプラットフォーム</div>					
<p><b>①顧客の課題</b> 顧客が抱える課題は？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高校生は自分の興味や適性に合った進路選択について情報不足</li> <li>・進学・就職先の具体的な内容や将来性を理解できていない</li> <li>・正確なパーソナライズされた進路提案が得られにくく保護者や先生のアドバイスも一部情報に偏りがち</li> </ul>	<p><b>④解決策 (ソリューション)</b> 課題をどう解決する？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自己分析ツール</li> <li>・膨大な進学・職業データベースのマッチング</li> <li>・先輩・専門家のリアル体験談や動画の掲載</li> <li>・個別相談・チャット機能</li> </ul>	<p><b>③独自の提供価値</b> 課題解決のために顧客にどんな価値を届ける？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「あなたにピッタリの未来を見つける一未来設計をもっと簡単に」</li> <li>・AIと先輩の体験談を活用した、個別最適な進路提案のプラットフォーム</li> </ul>	<p><b>⑨競争優位性 (圧倒的な優位性)</b> セールスポイント、真似できない仕組み</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・個別適性診断&amp;マッチングの精度の高さ</li> <li>・ターゲットを絞った高校生向けの使いやすさ</li> </ul>	<p><b>②顧客セグメント</b> 顧客は誰か？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・主なターゲット：高校生（特に3年生と2年生の一部）</li> <li>・潜在顧客：高校教員、進路指導担当者、保護者もサブターゲットとして想定</li> </ul>	<p><b>⑧主要指標</b> ビジネスの評価指標</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・登録高校生の数</li> <li>・実際に進学・就職を決定した生徒の数</li> <li>・利用継続率・満足度やフィードバック</li> <li>・アクティブ利用者数</li> </ul>
<p><b>⑦コスト構造</b> 価値を提供するためにかかるコストは？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アプリ/サイト開発・運営コスト</li> <li>・コンテンツ制作（体験談動画や資料作成）</li> <li>・マーケティング・広告費</li> <li>・顧客サポート・運営スタッフ人件費</li> <li>・提携校や専門家との交渉・契約費</li> </ul>			<p><b>⑥収益の流れ</b> どのように収益化する？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サブスクリプションモデル（学校単位や個人）</li> <li>・プレミアム会員サービス（詳細なキャリア相談や個別アドバイス）</li> <li>・企業や大学からの広告収入</li> <li>・オプションサービス（個別相談・リアルイベント等）</li> </ul>		

## WS 2 AIの基礎知識とAIを使ってみよう

担当：米田謙三

実際に一人ずつ Chat GPT を使う環境でWSを実施しました。

実際にテスト問題を作成してもらったり、グループでディスカッションをして効果的な活用の方法などを共有してもらいました。

## 最後に 担当：米田謙三

早稲田大阪高等学校でのAIを活用した事例紹介

うちゅうプロジェクトと金融プロジェクト

また 国際交流やプログラム、教科の事例なども紹介させていただきました。

またGIGA スクールの成果と課題や今後のネット活用に必要な力と要素などを伝えさせていただきました。