Virtual 地元　～学校や企業の垣根を超えた教育を～

学校と企業を課題解決型学習（PBL）でつなぐプラットフォームを提案しました。

●顧客が抱える問題：

- 企業：事業内容を深く知ってもらえていない
- 学校：教員が準備・授業する時間がない、指導法・評価法がわからない

●提案できる解決策、提供価値：

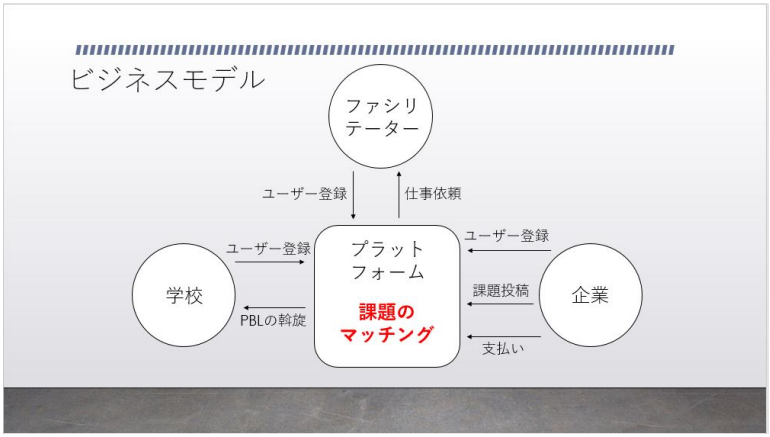
- 高校生向けの PBL
- 企業：事業課題提示によって、事業内容を知ってもらう
- 学校：ファシリテーターに協力を依頼する、マニュアルを制作する
  ・指導法：教え方を教員が体験して学ぶ
  ・評価法：グループでの相互評価（持ち点からの分配制）

●その事業が生まれた経緯：

- 私自身の PBL 参加：仕事というのはいくつものプロセスを踏み、様々な人の協力により成り立っていると実感した（意識の変化）
- 教育体制の変化
  ・センター試験廃止から大学入学共通テスト（国語と数学に記述式を導入）へ
  ・目標として、推薦入試の定員を 30%に引き上げ

●対象となるマーケットの市場規模：

プラットフォーム活用のサービスなので EC サイト構築を参考にした

- サイト登録:無料
- 月額利用料:+2 万円
- 課題投稿:+2 万円/1 課題

1 企業が月に 3 課題投稿したと仮定すると、
8 万円/月= 96 万円/年
100 社がサービスを利用したとすると、96 万円×100=**9600 万円**