

とやまワカモノサミット2025マルシェ株主総会

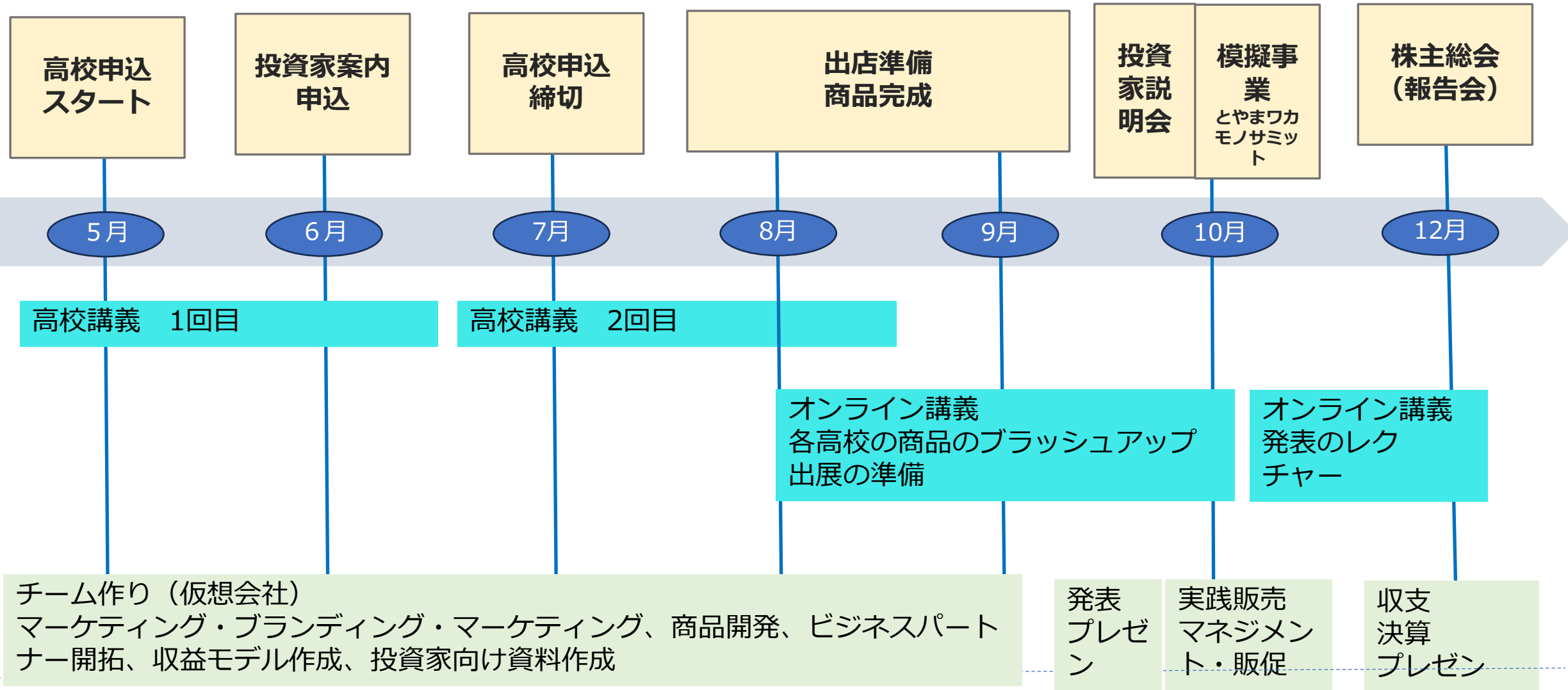


公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト・一般社団法人 みらいまちラボ共同事業体

当日の映像 (ダイジェスト)



とやまワカモノサミット起業体験プログラムマイルストーン



とやまワカモノ・サミット2025マルシェ高校出張講座

とやまワカモノ・サミット2025 とやま発! 起業体験プログラム

同時
募集

地元高校生 X 地元企業
ビジネス体験で起業家精神を育む
高校生向け起業教育イベント!

2025.
10.26
(SUN)

高校生起業体験プログラム実践販売

TOYAMA YOUTH GOURMET
地元高校生 X 地元企業
とやまワカモノマルシェ
地元高校生の飲食ブース開店!
地元の未来は「ワカモノ」の想像力と企業の創造力が面白い!

富山県内の高校に
出張講義を実施!

【日程】2025年6月～9月(10校を予定)
※「起業体験プログラム」を使用した
マルシェへの出展
マルシェ出展を希望される高校には
参加に向けた講義も予定しています。

高校、講師陣、出資いただく金融機関、地元企業との連携をトータルでサポート!

ワークショップ
イチから事業を
立ち上げるための
講義に参加

事業プラン構築
事業プランを
組み立て・作成し
サービスを決定

パートナー探し
商品開発を
サポートしてくれる
地元企業を探す

協賛企業様募集
商品販売に向けた
出資を募るための
投資家説明会

事業立ち上げ
パートナー企業との
協力体制や商品開発の
最終チェック

模擬店の出店
飲食ブースにて
自分たちの商品を
実際に販売

成果報告会
パートナー企業の
株主総会で
結果報告を発表

起業体験を
楽しく面白く
指導!

公益社団法人
ジャパンチャレンジャープロジェクト
中川 直洋 代表理事

講義高校

富山高等専門学校 (30名)
新湊高等学校 (30名)
富山商業高等学校 (30名)
滑川高等学校 (20名)
高岡向陵高等学校 (10名)
新川高等学校 (10名) *学年イベント100名
第一高等学校 (2名)
上市高等学校 (70名)



とやまワカモノ・サミット2025 投資家説明会（10月2日）

「とやまワカモノサミット2025・マルシェ投資家説明会（株主総会）」が富山会館およびオンラインで開催され、県内10校の高校生起業チームが投資家を前に事業計画を発表した。各校は地域の特産品や文化を生かした独自のビジネスを提案し、滑川高校の「きらりん焼き」「べっぴんコーラ」、新川高校の「大根役者カレー」、高岡向陵高校の「向陵キーマカレー」など個性豊かな商品が披露された。投資家からは総額約50万円の出資があり、生徒たちは配当方針や販売戦略を熱意をもって説明。地域資源を活かした高校生の挑戦は、次世代の起業家育成と地域経済の活性化につながる意義ある機会となった。



個別サポート（マルシェ）

マルシェ参加を希望した高校において、起業体験プログラムを通じてさらに個別セッションを実施しました。

講義では、商品開発から地元事業者への提案、事業計画の策定までを丁寧にサポート。投資家向け説明会を経て、実践販売に向けたブラッシュアップや、仕入れ先との折衝等の対応方法などについても具体的なアドバイスを行いました。さらに、「とやまワカモノ・サミット」当日のマネジメントやオペレーション面についても指導を行い、生徒たちが自立して実践できる体制づくりを支援しました。



開催概要

一人でも多くの 地域&社会起業家を育て ビジネスによる「富山発!地方創生」を目指す。富山県の様々な魅力向上と課題解決に向けてこれからの富山県を担う若者が 事業モデルを提案。事業アイデアのブラッシュアップを通じて付加価値をつくり出し、さらに若者がビジネスの発表を行う「とやまワカモノ・サミット」を通し富山県下の産官学連携を図りながら、富山県に起業マインドを浸透させる。

日時 10月26日（日）11時-16時30分
場所 富山駅
主催 富山県
共催 公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト
一般社団法人みらいまちラボ
日本政策金融公庫
後援 富山市



協賛企業



北陸銀行



富山第一銀行

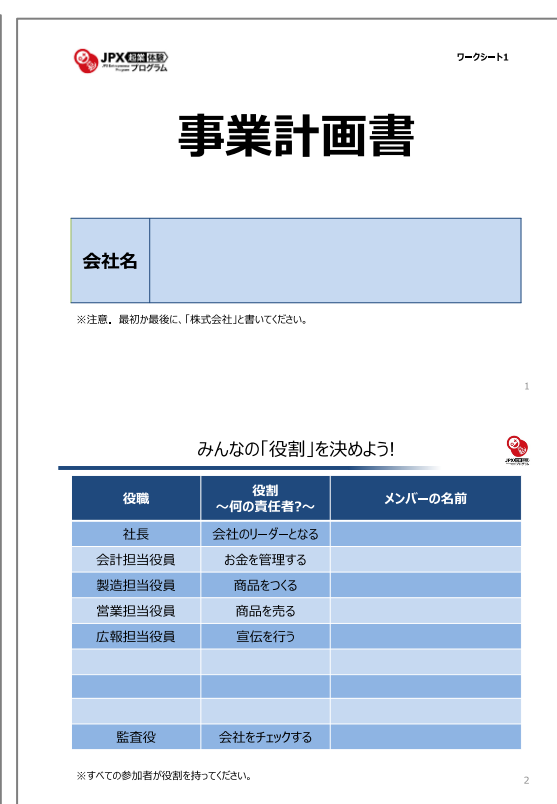
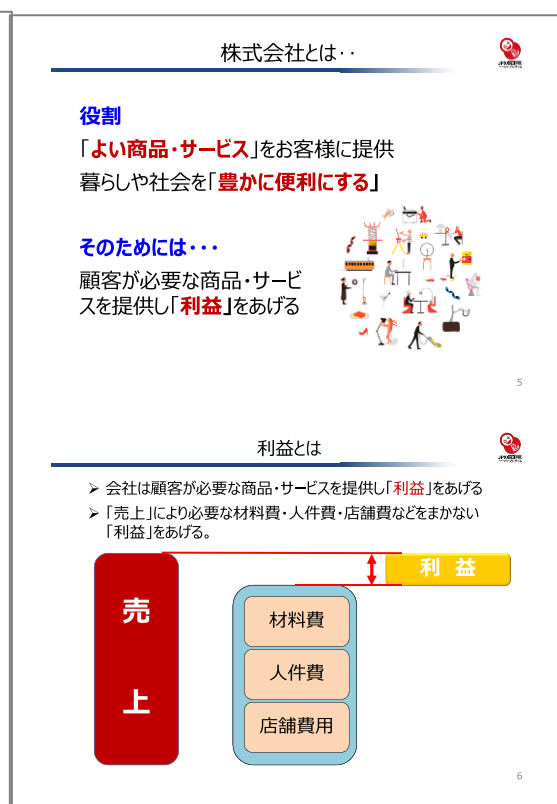
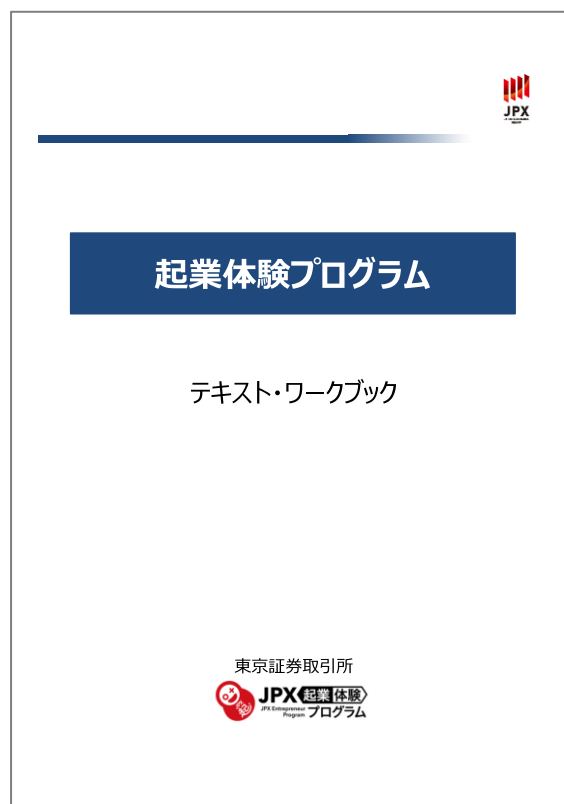


起業体験プログラム出資企業（出資企業）

DERA-DESIGN 村本隆 エドマエスシマサ 竹中志光 家印(株) (株)グラフ
(株)深松組北陸支店 社会保険労務士法人 LaLaコンサルティング
濱中小企業診断士事務所 竹中志光 医療法人吉本レディースクリニック
(株)ユーズドネット 小竹三世 (株)ハテナブック 品川祐一郎
(株)野上緑化 (株)就活ラジオ (有)hs style 弁護士法人山本・越後法律事務所
(有)放生若狭屋 (株)上市屋 (有)北砺ビルサービス
(有)荒木商会 (株)ル・ソレイユ アルミファクトリー(株) イセ(株)

JPX起業体験プログラムとは（東証JPXとの連携事業）

高校生を対象に、模擬店ビジネスを行う株式会社を擬似的に設立・経営する体験等を通じ、自ら学び・自ら考える力などの「生きる力」を育むことを目的とする起業教育イベントです。



参考テキスト①（東証より提供）

参考テキスト「地方起業の教科書」

マルシェ（当日参加した学生は、110名）



決算報告

高校名	売上	費用	利益	税金 (管理費)	最終利益	役員報酬	株主配当
滑川高等学校	95,050	56,960	38,090	7,618	30,472	24,378	6,094
新湊高等学校	144,216	85,279	54,027	10,805	43,222	34,577	8,644
高岡向陵高等学校	47,500	23,468	24,032	4,806	19,226	15,380	3,845
富山県立氷見高等学校	56,385	42,012	14,273	2,855	11,418	9,135	2,284
富山高等専門学校	159,800	103,933	55,867	11,173	44,694	35,755	8,939
新川高等学校	63,550	44,528	19,022	3,804	15,218	12,174	3,044
八尾・国際〈復興チーム〉	80,100	63,867	16,233	3,247	12,986	10,389	2,597
上市高等学校	24,400	22,739	1,661	332	1,329	1,063	266
富山商業高等学校	44,800	66,500	-21,650				
富山第一高等学校	26,400	37,518	-11,118				
	¥742,201	¥546,804	¥190,437	¥44,641	¥178,564	¥142,851	¥35,713

高岡向陵高等学校

とやま若者サミット2025

収支報告

ミライツクル向陵株式会社

高岡向陵高校コミュニティビジネス部

荻野遥大 藤川涼太

@JapanChallengerProject

新川高等学校

とやまワカモノサミット2025 活動報告

新川高等学校 コミュティビジネス部

森田康生 松井佑樹

五代瑛友 米屋有騎

新川高校コミュニティビジネス部

- 地域の魅力や特性を学びながら、ビジネスの仕組みも学ぶ部活動
- 地元企業と協力し、商品開発を行う
- 商品を販売した収益で次の開発を行う
- これまでの開発商品

17歳のコーヒー（セントベリーコーヒー）

米騒動つけ麺母ちゃんの怒り味（石川製麺）

加積りんごバター（伊東りんご園）

17歳のコーヒー琥珀糖（お餅屋源七）

青春毒舌カレー（ゴーゴーカレー）

新川高校コミュニティビジネス部

新川だいこん大根役者カレー



17歳のコーヒー

売り上げ合計

メニュー	販売価格	個数	売上
大根役者カレー	700	14	9,800
大根役者カレーレトルトパック	500	17	8,500
17歳のコーヒー	300	119	35,700
17歳のコーヒードリップパック	250	11	2,750
17歳のコーヒードリップパック5個入り	1,200	4	4,800
17歳のコーヒー琥珀糖	400	5	2,000
合 計			63,550

経費

費目	仕入価格	個数	仕入額
カレー仕入れ	400	40	16,000
コーヒー仕入れ	3000	3	9,000
ドリップパック仕入れ	190	50	9,500
琥珀糖仕入れ	200	10	2,000
容器等仕入れ	7748	1	7,748
au手数料	280	1	280
合 計			44,528

利益

$$63,550\text{円} - 44,528\text{円} = 19,022\text{円}$$

税金

$$19,022\text{円} \times 20\% = 3,804\text{円}$$

株主配当額

$$(19,022 - 3,804\text{円}) \times 20\% = 3,043\text{円}$$

当日の感想

- 当日の天候を予想し、アイスコーヒーを準備したことが良かった。
 - 同じくカレーを販売する店があり、競合してしまった。
 - オリジナル商品を販売するには説明が必要だった。
 - 昨年よりも売り上げを出すことができた。
-
- 毎年、オリジナル商品を開発しているが、9年前に作った「17歳のコーヒー」が一番売れる。



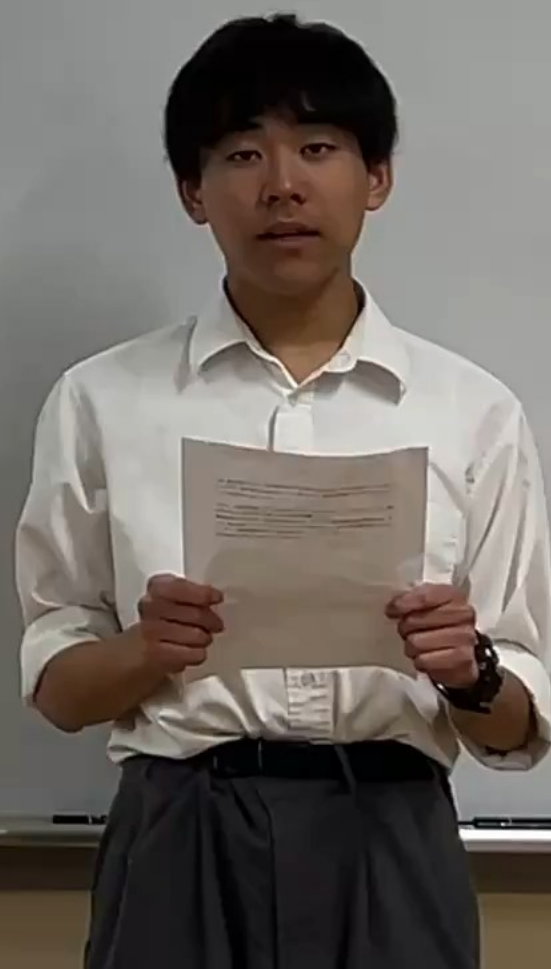
ありがとうございました。

とやまワカモノサミット2025 活動報告

新川高等学校 コミュティビジネス部

森田康生 松井佑樹

五代瑛友 米屋有騎

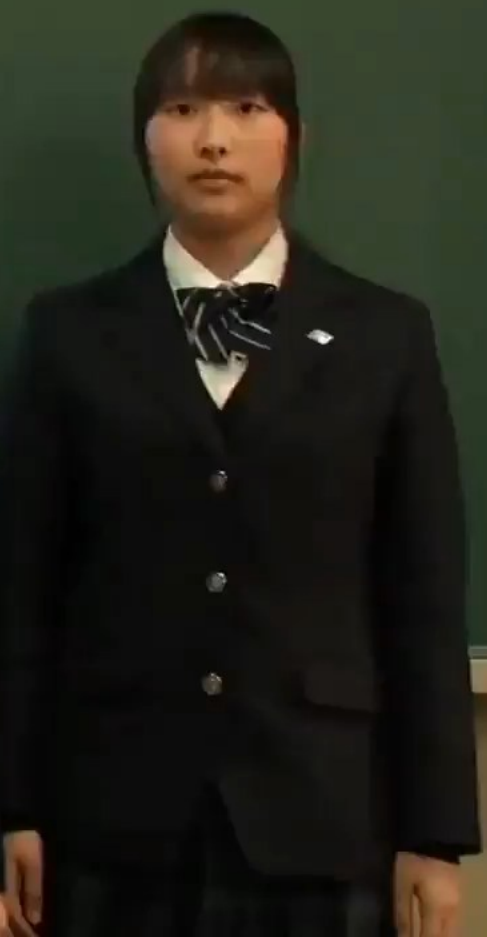
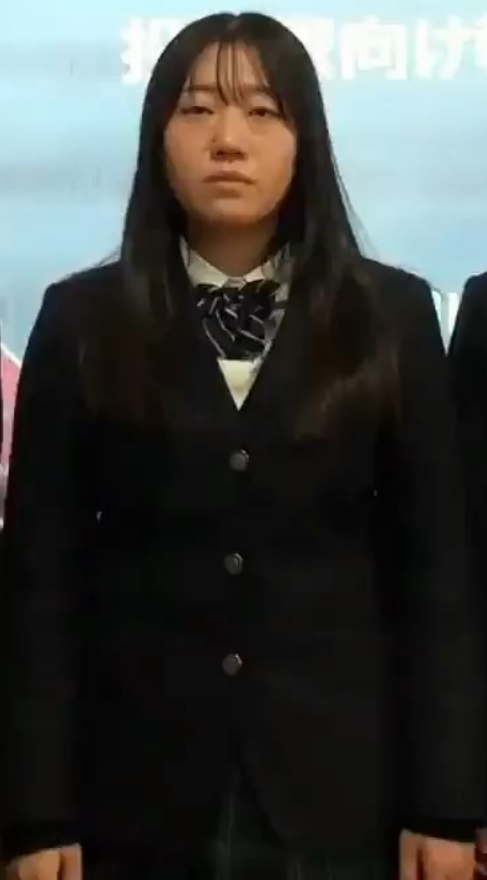


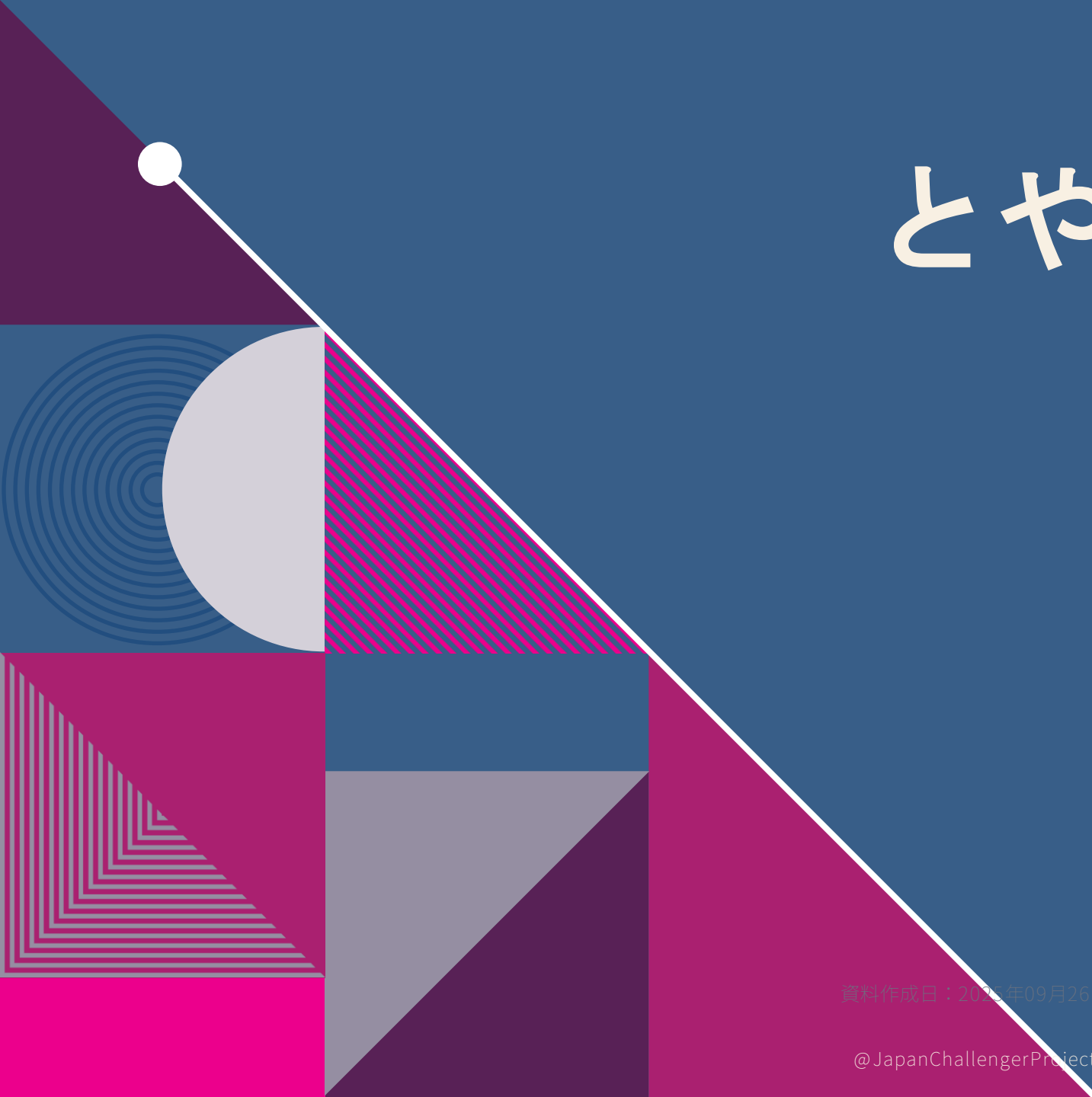
滑川高等学校

自標
身の確立
身の充実

高松市立高松南高等学校

5期	13:20 ~ 14:10
6期	14:20 ~ 15:10
7期	15:20 ~ 16:10
ST	16:15 ~ 18:20
清瀬	18:20 ~ 18:50





とやまワカモノサ ミット 2025 投資家向け報告会

富山県立滑川高等学校

資料作成日：2025年09月26日

@JapanChallengerProject

株式会社 きらり

会社名の由来は、滑川市のゆる
キャラ「きらりん」から。



氏名：朝野 遼
役割：社長
強み：行動力



氏名：能島 悠
役割：副社長
強み：客観的

販売しようと思った理由

きらりん焼を通して、滑川市の魅力を伝えたい。

滑川市に興味を持ち、滑川市のことをもっと知ってもらいたい。



販売したもの きらりん焼

★特徴

滑川市のゆるキャラ、きらりん！
今回、ワカモノサミットのみ限定
販売
あずき、カスタード、栗の3つの
味。

税込 ¥250～



売り上げ・利益

売り上げ：31,000円

利益：11,000円

工夫したこと

定番のあずきや万スタードだけでなく、**期間限定である栗味**を販売。

価格も希少性を考え、300円に。
富山駅にいる人により興味を持ってもらうために**手持ち看板**で集客。

結果、**120個を完売**できた。



今後にどうつなげるか

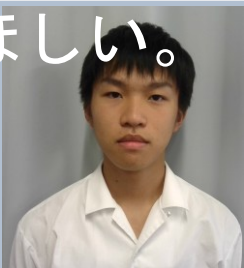
このイベントで、社員をまとめるリーダーシップと仕入れ先とのコミュニケーションを学びました。社員に指示をしたり、まとめる時も、意見を聞いてすすめることが必要です。また、自分より目上の人とコミュニケーションをとる時は、気を遣います。今後はこのイベントで養われたリーダーシップとコミュニケーション力を活かして、上手く問題解決できるようにしたいです。



株式会社 なめりかわたがし本舗

どの年齢にも楽しんでもらえるわたがしを通して、みんなに笑顔届けたい。

いろいろなフレーバーから自分の好きな味を選び、わたがしを楽しんでほしい。



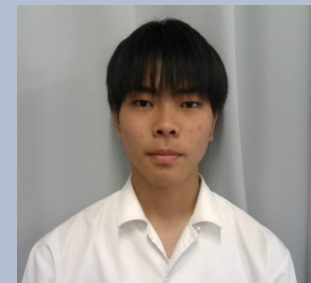
氏名：川崎天惺
役割：社長
強み：まとめ力



氏名：東崎圭斗
役割：開発部長
強み：発想力



氏名：入江莉央
役割：広報部長
強み：デザイン力



氏名：山本康晶
役割：経理部長
強み：安定性

販売しようと思った理由

どの年齢にも楽しんでもらえるわたがしを通して、みんなに笑顔を届けたい。

いろいろなフレーバーから自分の好きな味を選び、わたがしを楽しんでほしい。



販売したもの わたがし

★特徴

「今この瞬間を彩りたい、華やかにしたい」

「おいしいものを食べたい」
そんなあなたの願いをかなえます。

税込 **¥200**



売り上げ・利益

売り上げ：9250円

利益：4,250円

工夫したこと

綿菓子をカップで販売して持ち帰りやすいようにした。また、綿菓子の味をミックスしてバリエーションを増やした。手持ち看板を使ってお客さんの呼び込みをした。

課題はもっと綺麗に綿菓子を作ること。キャラクターを模したものも作りたい。



今後にどうつなげるか

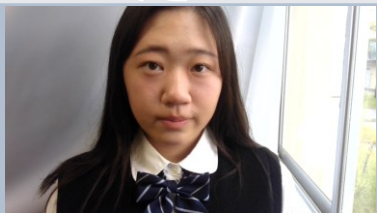
お客様とのコミュニケーションを通して、どのように説明すれば伝えることができるかを考え実行することができた。この経験はプレゼンテーションをする時に活用でき、様々な年代の人たちとのコミュニケーション能力の向上に繋げることができる。

商品開発の際、どのようなものを作るかを考え、意見交換を繰り返すことで多くの考えや視点を得られた。人との意見交換の際に情報を整理したり、いろいろな視点から物事を考えられるよ



株式会社 ベっぴんラボ

- ・滑川高校生が考えたべっぴんコーラ多くの人に知って、飲んでもらいたい。
- ・べっぴんこーらを使った琥珀糖などのコラボ商品を世間に知ってもらいたい



氏名：高倉心路
役割：社長
強み：誰とでも話せる力がある。

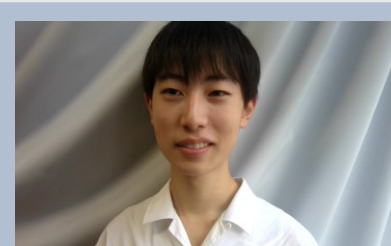


氏名：森岡みずな
役割：開発部長
強み：はきはき話すことができる。

@JapanChallengerProject



氏名：谷口凜
役割：広報部長
強み：すぐ行動できる行動力の高さ



氏名：應矢粋希
役割：経理部長
強み：最後までやり遂げることできる責任感。

販売しようと思った理由

べっぴんこーらは

- 県産ハトムギ
 - 滑川産深層水
 - 県産ハチミツ
- で健康にいい

べっぴんこーらは

- 低カロリー
 - ノンカフェイン
- で美容にもいい



琥珀糖はべっぴんこーらを使ったコラボ商品。おいしくてお財布にも優しく、お土産にぴったり

販売したもの

琥珀糖、べっぴんこーら

★特徴

琥珀糖はべっぴんこーらを使った商品
べっぴんこーらは滑高薬業科開発商品
健康を気にする人に飲んでほしい。

琥珀糖
税込 ¥300

べっぴんこーら
税込 ¥1,500



売り上げ・利益(琥珀糖のみ)

売り上げ：17,000円

利益：4,000円

工夫したこと

私たちべっぴんラボでは、セット販売に値段を少し安くすることで売上をあげたり、名刺を作成し協力してくださった会社さんにもメリットができるように工夫した。

琥珀糖そのものが何なのかを知らないお客様が多く上手く説明できなかったのがそこが課題だと思った。



今後にどうつなげるか

今回のワカモノサミットでは、普段の生活と違って大人の方々と関わるが多かった。

それにより、コミュニケーションの大切さや、どうやったら上手くお客さんに買ってもらえるかなど、たくさんのことを学ぶことが出来た。

今回学んだこと学校生活や身の回りで、積極的に活かしていきたい。



株式会社 P 7

健康食の需要が高まっている中で薬業科ならではの、健康を意識している人においしいスイーツを提供し、食べて欲しい

氏名：長谷川紗愛

役割：社長

強み：計画性があり、ひとりひとりの意見を聞いて意見を聞いて客観的にまとめることができる

氏名：村藤悠月

役割：営業部長

強み：部活動での上下関係で目上の人とのかかわりが多いため、適切な言葉遣いで発言ができる

氏名：島崎百花

役割：会計部長

強み：責任感が強く、過去にそろばんをしていたため数字の処理スピードが身についている

氏名：内田光風

役割：広報部長

強み：客観的に見て何を伝えるべきか考えて販売する商品をイメージにしてデザインできる

販売しようと思った理由

健康食の需要が高まっている中で、健康を意識している人においしいスイーツを提供し食べて欲しい



販売したものの 薬膳クッキー

★特徴

添加物不使用で、アレルギーフリー！
子どもにも安心して与えられる
カボチャクッキー、おからクッキー
当日の秘密商品もあり
ハロウィンにちなみ、形もかわいい！
ワカモノサミットだけの限定発売

税込 **¥400～**



売り上げ・利益(琥珀糖のみ)

売り上げ：30,000円

利益：15,000円

工夫したこと

無添加でアレルギーにも対応しているため、小さな子供から大人まで食べられる商品にした。

また10月に販売するので、かぼちゃ味のクッキーを作ったり、形をオバケやかぼちゃにすることでハロウィンにちなんだ商品にした。

学生には手を出しにくい価格だったので、値段と商品のバランスを考えるとよかった。



今後にどうつなげるか

今回のワカモノサミットでは、お客様だけでなく、協力してくださったお店の方とのコミュニケーションの取り方についても学ぶことが出来ました。また、どうやって売れば興味を持っていたただけるかなど、実践的な部分まで身をもって知ることができた。

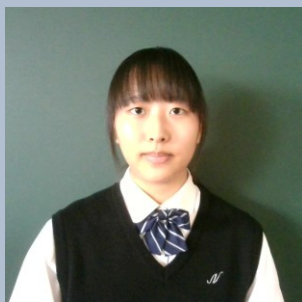
今回学んだことを生かして、就職先や進学先、学校生活で、どの立場の人とも上手にコミュニケーションを取り、色々な意見を共有して、新しい視点を見つけていきたいと思う。



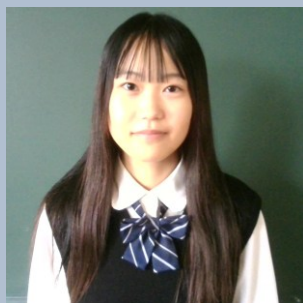
株式会社 ジェルリリース

名前の由来は、肌に優しいジェルで癒し（リリース）を提供し、日常のストレスを和らげること。

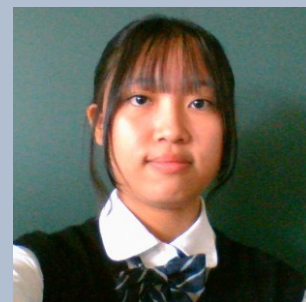
忙しい現代社会で、手や肌のケアを通じて、リラックスできる瞬間を提供したい。



氏名：石崎茉莉香
役割：社長
強み：全体を見れる



氏名：清水田咲愛
役割：経理部長
強み：最後までやり遂げられる



氏名：辻桃羽
役割：広報部長
強み：慎重に行動できる



氏名：高岡伊利紗
役割：総務部長
強み：人とたくさん話せる

販売しようと思った理由

忙しい現代社会で、手や肌のケアを通じて、リラックスできる瞬間を提供したい。

ジェルの手作り体験を通じて手作りの価値を実感し、楽しさを感じてもらいたい。



販売したもの ハンドジェル

★特徴

香りやリフレッシュ効果があり、手軽にリラックス

朝晩の忙しい時間にも素早く使えて、持ち歩きにも便利なケース付き

自分で作る経験を通して、手作りの楽しさやクリエイティブな体験を提供

税込 **¥300～**



売り上げ・利益(琥珀糖のみ)

売り上げ：7,800円

利益：5,900円

工夫したこと

ハンドジェルの製作では、増粘剤をきれいに溶かすのが難しく、慎重に混ぜることが大切です。それをお客様に教えるのが大変だった。

販売時には、お客様の関心を引くのが難しく、看板を持って積極的に声をかけた。



今後にどうつなげるか

いろんな年代のお客さんと交流し、説明能力とコミュニケーション能力を高めることができた。この経験を社会に出て、異なる価値観や考え方を持つ人々と円滑にコミュニケーションを取り、チームでの協力を活かしていきたい。

また、説明能力を活かして複雑な内容を分かりやすく伝え、仕事や学業でのプレゼンテーションなどで自信を持って意見を伝えていきたい。



ご清聴ありがとうございました。

新湊高等学校

株式会社 和と輪

発表者名

水上 瀬莉奈

小金澤 芹羽



株式会社和と輪

発表者名

水上 瀬莉奈

小金澤芹羽



議題

- 1 販売した商品について
- 2 売値・仕入値
- 3 純利益・株主配当
- 4 ワカモノサミットを通して



1 販売した商品

・かりんとう饅頭

(こしあん・クリームチーズ・さつまいも)

1個:100-120

10個:1,000

・中六醤油

(ミニサイズ・卓上醤油)

1個245-460



2 売値・仕入値

	個数	売値	仕入値
かりんとうまんじゅう 1個売り	300	100-120	40
10個売り	40*10	1,000	40*10
中六醤油 ミニサイズ	10	245	183
卓上醤油	10	460	341

投資金

¥38,150

かりんとうまんじゅう:¥28,000

中六醤油:¥5,240

備品:4,910

純利益

¥37,466

株主配当金(20%)

¥7,494

4 ワカモノサミットを通して

大変だったこと

- ・途中で売り切れないと思ったが、値引きをしないとうりきれなかったこと
- ・備品などの用意が曖昧で当日必要になったものがあったこと
- ・新湊のテントが目立たなく、急遽印刷物を増やし、インパクトを持たせたこと

学んだこと・改善点

- ・前々から印刷物を準備しておくこと
- ・商品の特徴を伝えることはできたが、新湊の良さを伝えることができなかった

・パンフレットや新湊でやっている活動をもっと発信すること



とやまワカモノサミット2025

会社名 FLY HIGH!

商品名 なーん寿司

①販売しようとした背景

富山といえば寿司なので、その寿司をモチーフとしたスイーツを作って富山の魅力をみんなに伝えたいと思ったからです。

②どんなものを販売したか

寿司の見た目のスイーツをパックにいれて
販売しました



③販売単価・原価・利益

①販売単価 $\yen 1,200 \times 43\text{個} = 51,600$
 $\yen 1,000 \times 17 = 17,000$

②経費 52,039

内訳現金出納合計 51,894 aupay手数料 $\yen 145$

③利益 $\yen 16,561$ 税金 $\yen 3,312$

④株主配当額 $\yen 2,649$

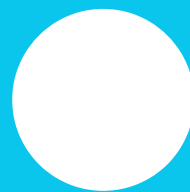
④工夫したポイントや課題

- ・商品の見た目を決めるのが大変でした。
- ・販売をする際に、海外の人にもわかるようにプラカードに英語で書いて分かるようにしました。そのおかげで予想よりは少なかったけど買ってもらえました。
- ・本物の寿司感をだすために寿司下駄を使いました。

これからどう繋げていくか

商品売るまでに長い過程があり、計画性、報告、連絡、相談がとても大事だと感じ、今後も様々な場面で活用していきたい。

富山高等専門学校



プロ設定中

すういitToyama

投資家向け報告会



すういいつToyama

投資家向け報告会

販売のきっかけ

メンバーの一人がテスト期間中に訪店し、スイーツに元気づけられた。

富山高等専門学校から距離が近く、
店長は同窓の先輩である。



販売した商品/売上

▶ 黒糖くるみ	¥400	× 5
▶ コーヒーキャラメルとチョコ	¥400	× 5
▶ レモンケーキ	¥400	× 20
▶ 塩バニラ	¥400	× 15
▶ フィナンシェ	¥500	× 20
▶ ほうじ茶と栗	¥500	× 20
▶ トリプルチョコクッキー	¥500	× 15

計(売上)¥45,500

結果

①売上：¥45,500

②経費：¥29,310

③利益：¥16,190

④株主配当額：2,553



工夫したポイント

- ▶ ハロウィンの飾りつけ
- ▶ メッセージカード
- ▶ 商品のポップ
- ▶ メンバーが会場内を巡回して宣伝





課題

- ▶ 仕入れが少なかった
- ▶ 言語の壁によって顧客が限られてしまった



今後の展望

ミチツムギさんをはじめとした地域の店舗と協力し、
新湊地域を盛り上げていく。

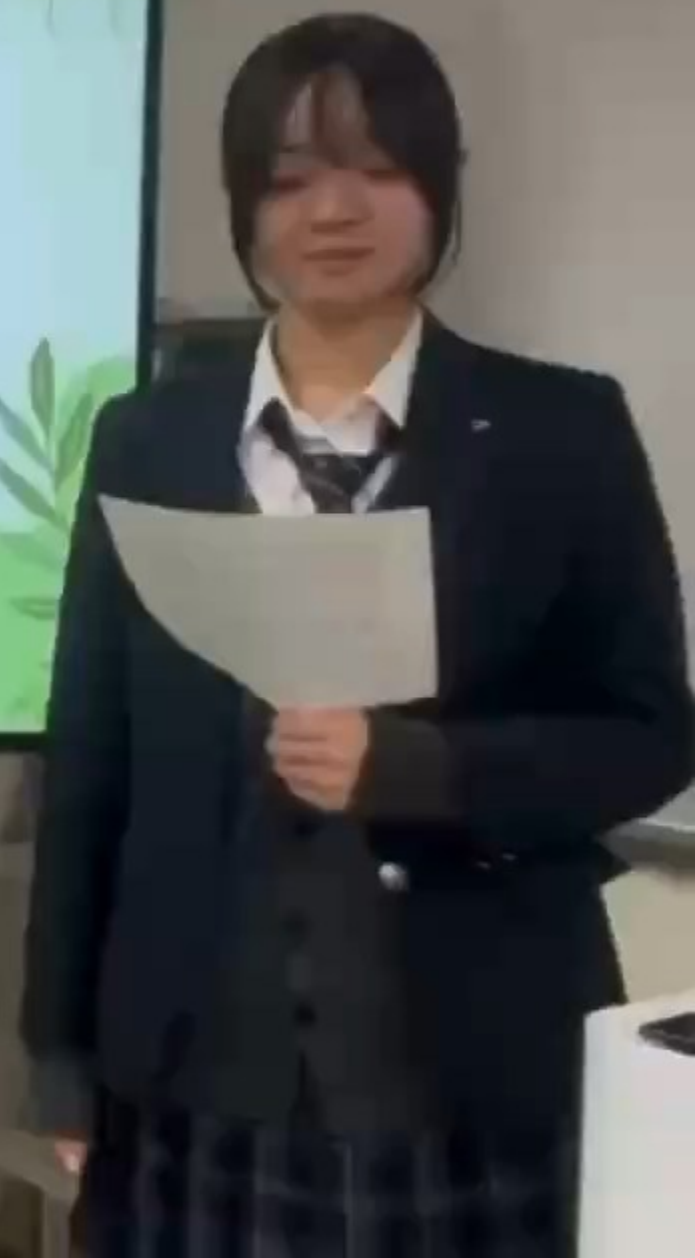
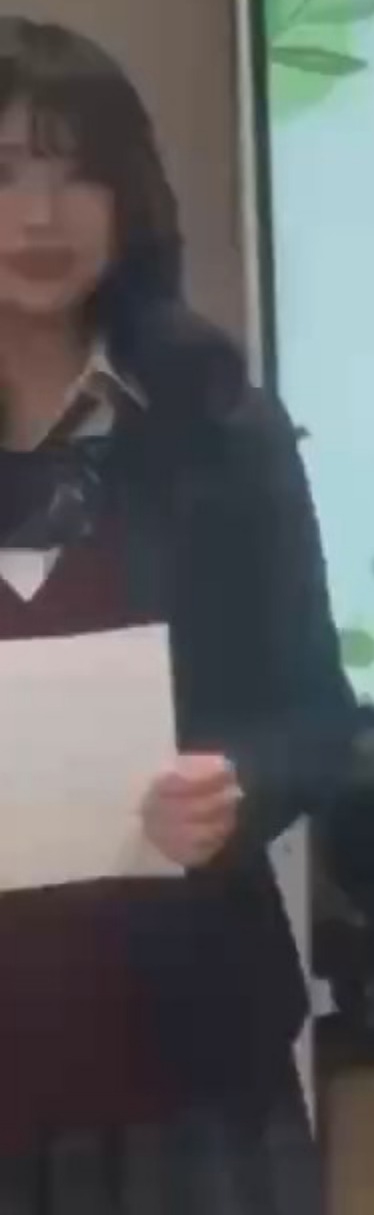


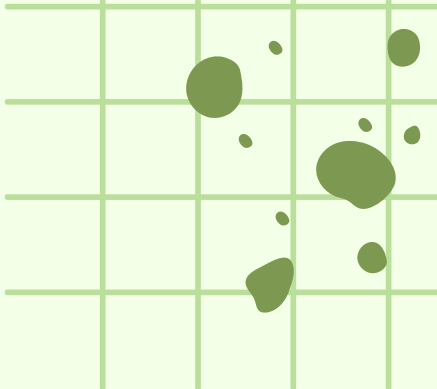

ご清聴ありがとうございました。

投資家報告会

株式会社 和茶輪茶

富山高等専門学校3年 黒田翔子 島香彩





投資家報告会

株式会社 和茶輪茶

富山高等専門学校3年 黒田瑚子 島杏彩





和茶輪茶が生まれた背景

きっかけ

- ・ 世界に何かを発信してみたい
- ・ 普段の学習（語学・経営etc...）を実践に活かしたい

→茶羽クレープ様にコラボを依頼

- ・ 富山から世界にこだわりのクレープを発信したい
 - ・ 100日限定販売でSNSで話題に！
- 
- 



和茶輪茶が生まれた背景

きっかけ

- ・ 世界に何かを発信してみたい
- ・ 普段の学習（語学・経営etc...）を実践に活かしたい

→茶羽クレープ様にコラボを依頼

- ・ 富山から世界にこだわりのクレープを発信したい
 - ・ 100日限定販売でSNSで話題に！
- 
- 

工夫したポイント

- ・ 外国語メニュー作成

→昨年に引き続き作成。今回はインバウンド客にも販売することができた。

- ・ SNS開設(リールの毎日投稿 & 外国語)

→総閲覧数 **約12万回**を突破

→SNSきっかけでの来店多数！

販売した商品



決算報告-①売上

- ・抹茶ブリュレ

→販売単価700円×64個(うち追加分14個)=44,800円

- ・紅茶ブリュレ

→販売単価700円×25個=17,500円

- ・ほうじ茶焼き芋ブリュレ

→販売単価700円×45個=31,500円

決算報告-①売上

(追加分)

- ・ 紅茶とパンプキンのハロウィンクレープ

→販売単価800円×19個 = **15,200円**

- ・ 紅茶ミルフィーユ

→販売単価800円×6個 = **4,800円**

- ・ ロイヤルミルクティー

→販売単価800円×5個 = **4,000円**

合計164個 : 114,300円

決算報告-②経費

- 現金出納帳：74,178円
- auPAYの手数料：445円

→合計経費：74,623円

決算報告-③利益

- ① 売上高 : 114,300円
- ② 費用 : 74,623円
- ③ 利益 : 39,677円



決算報告-④株主配当

- ①税金(20%) : 7,935円
 - ②税引後利益 : 31,742円
 - ③株主配当(20%) : 6,348円
 - ④役員報酬 : 25,394円
- 
- 

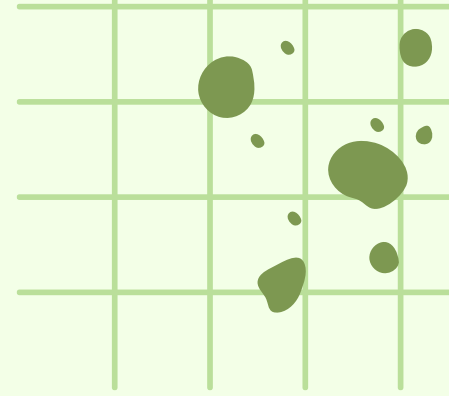

感想

- SNSの毎日投稿が思った以上に大変だった。

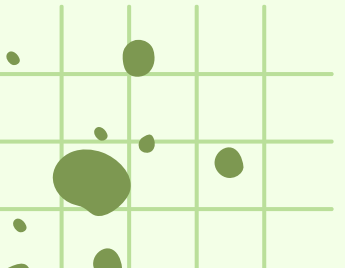

Summary

- 予想以上の反響があり嬉しかった。追加分もすぐに完売したので、最初からもう少し仕入れておけばよかった。

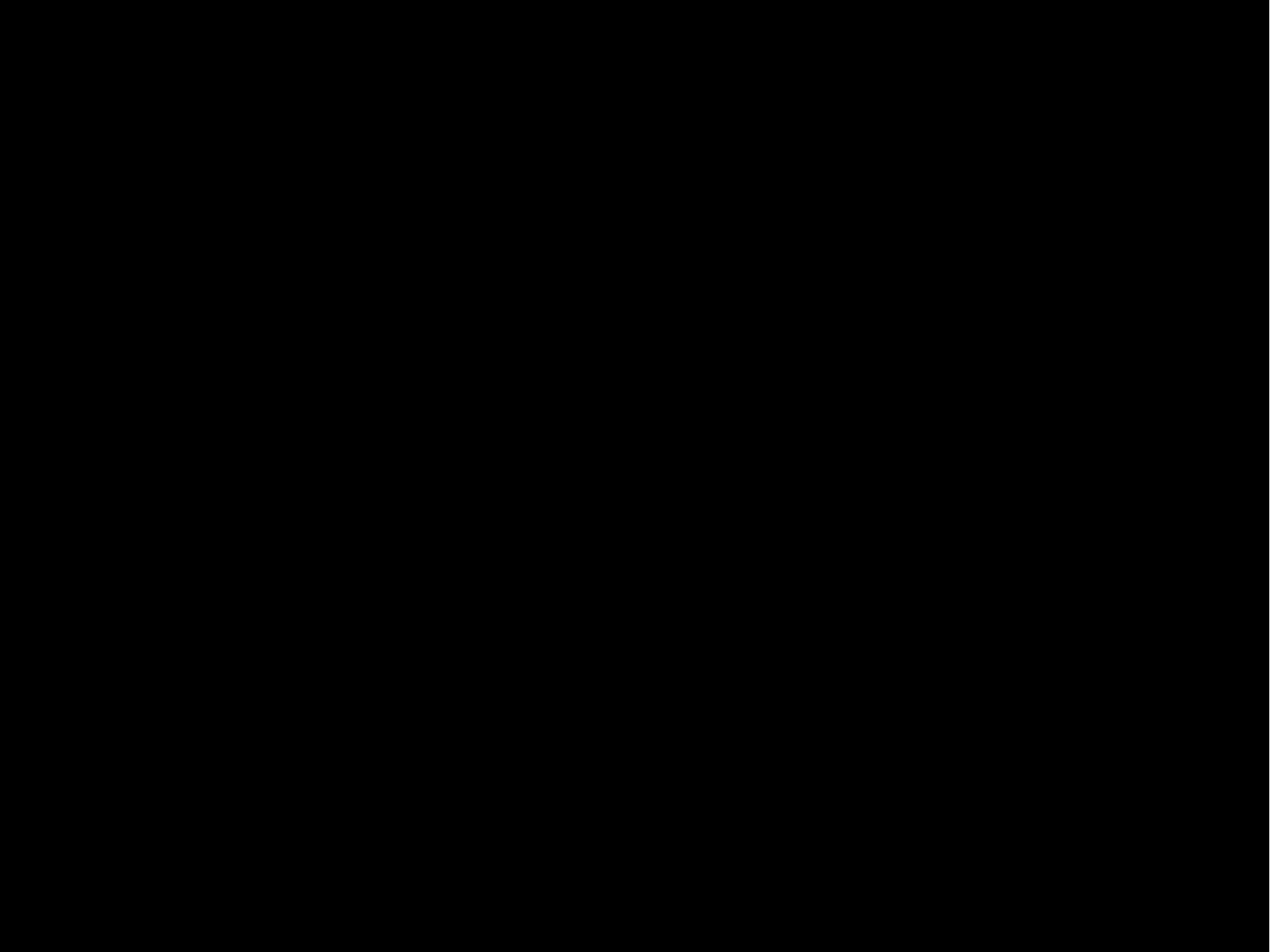
- 全体を通して、マーケティング戦略がうまくいった。



ご清聴ありがとうございました



上市高等学校



とやま**聶紘**サミット2025

忸訓璋典け報告会

14歳癩关

いただき

メンバー

藤田 未風 永森 吏沙 山本 結輝

藤澤 龍輝 杉本 諒仁 坂田 翔

劈削・サービス最娯

【商品】 焼き上げる熱により赤いジャム状に変化したオオキンケイギクの花びらがアクセントになった「ワークハウス劔」さんの「やさしさ」が詰まったシフォンケーキ。

【サービスの概要】 スイーツを食べることで3つ貢献活動に関われる充実感を得られる。

(1) 環境への貢献

食べることでオオキンケイギクの駆除活動を支援し、在来植物を守ることにつながります。

(2) 福祉への貢献

ワークハウス劔の利用者さんの仕事づくりや生きがいを支えます。



(3) 地域への貢献

「くすりの富山」を感じられる「抗がん作用」のあるオオキンケイギクの花びらが入っている「地域発」の新しいスイーツとして、地域の魅力を広げます。



販売単価・原価・利益

- ①販売単価 × 販売戸数 = 売上
- ②かかった経費(原価)
- ③売上 - 経費 = 利益
- ④株主配当額

①販売単価 × 販売戸数 = 売上

劈削关：シフォンケーキ(ホール)

シフォンケーキ(カット) それぞれ プレーン と オオキンケイギク花びら 入り

	備KK：	触嗜抄：	嗜⑤：	
ホール	¥1,000 ×	22個	¥22,000	}
カット	¥200 ×	12個	¥2,400	
				売上合計 ¥ 24,400

②かかった経費(原価)

材料費(卵、小麦粉、砂糖、花びら等)	14,880円
人件費(製造 ワークハウス 劔)	7,755円
auペイ手数料	104円
合計	¥ 22,739円

経費合計
¥ 22,739

販売単価・原価・利益

- ①販売単価 × 販売戸数 = 売上
- ②かかった経費(原価)
- ③売上一経費 = 利益
- ④株主配当額

③売上一経費 = 利益
嗜⑦黝

¥24,400

—

竣馗：

¥22,739

=

摛竝攸瑯：

¥1,661

④株主配当額

摛竝攸瑯：

税率20%

税額

¥1,661 × 0.20 = ¥353

摛竝攸瑯：

税額

税引後利益

¥1,661 — ¥353 = ¥1,308

税引後利益

配当性向

株主配当

¥1,308 × 0.20 = ¥261

株主配当
¥ 261

工夫したポイントや課題

〔工夫ポイント〕

- ・ 環境・福祉・地域への貢献
- ・ 上市高校のインスタグラムへの投稿

〔課題〕

- ・ お客さんから言われた「1人で食べるには少し多いな。」の声が印象に残っている。ホールのシフォンケーキよりもカットのものを多くすればよりたくさんの方に手にとってもらえた。
- ・ お客さんにオオキンケイギクの駆除活動のことをうまく説明できなかった。



上市高校インスタグラムへの投稿

これから

- ・今回販売したオオキンケイギクを使用したものの以外に、地域の特色を生かした商品ができないか。
- ・上市町の特産品を調べると、米、生姜、里芋、りんごなどがあった。
- ・小麦アレルギーの人でも食べられる米粉をつかった商品ができないかと考えています。

ありがとうございました！



氷見高等学校

とやまワカモノサミット2025

投資家向け報告会

氷見高校 株式会社あの

それを販売しようと思った背景

私たち女子高校生をターゲットに、商品を考えました。

見た目もかわいく「写真映え」を狙える上、棒に刺して手を汚さずに食べやすいものにしました。

ハロウィンの季節感を感じられるかぼちゃを使い、ひとつひとつデザインが違うので選ぶ楽しさもあります。

若い世代が買いやすいようワンコインにおさえており、思わず写真をSNSに載せたくなる華やかな見た目になっています。











販売単価・原価・利益

販売単価

500円

販売個数

112個

売上

56,285円

売上

56,285円

経費(原価)

42,012円

利益(A)

14,273円

法人税(Aの20% =B)

2,854円

株主配当(A-Bの20%=C)

2,283円

役員報酬(A-B-C)

9,136円

工夫したポイント

5人全員で作ったことで一つ一つの顔やデザインが違うところをお客様に楽しんでもらえるようにしました。

また、食べやすいようにロリポップ風にしたことや、ワンコインで買えるようにしたところが工夫したポイントです。

その時の時期に合わせてハロウィン仕様にし、お客さんが楽しめるようなデザインにしました。

大変だったこと

声かけをして販売するのが難しく、どんな表情で、声でアピールしたらいいのか迷いました。

株主に自分たちが行うことについて説明することや、協力企業に話に行き自分達で計画し行動したこと、また、ひとつひとつ顔等が手作りだったため時間をかけて製作したことも大変でした。

これからどう繋げていくか

諦めずに売り切ったことで達成感と自信を得ました。これからもいろんなことに挑戦したいと思えるようないい経験になったのでこの先も自信を持って物事に取り組みたいです。

どうしたらお客さんは喜んでくれるのかよく考え行動することや、自分達がやりたいことを企業や株主の方に説明し、協力を仰いだ経験からまず自ら動き相手の立場に立って物事を考え次の行動に繋げていきたいと考えている。

社会に出ると今よりも人と関わる機会が増えるので今回で学んだ接客の仕方などを活かしてより良い人間関係を築く事に繋げていきたい。

復興有志高校連合



投資家向け報告会

賑わいプロジェクト

桐谷太陽





投資家向け報告会

賑わいプロジェクト

桐谷太陽

テーマ

震災支援

キーワードは“人薬”

「人の想いや繋がりが心にとって
最もよい薬になる」

MILK
and
SALT

SATO
YAMA

ミルク&しお

なぜ震災支援を選んだか

報道が減り、同級生の仲で 関心が薄まることを実感。
人薬を思い出し、今自分にできることを考えた。
結果、報道を補う形でワカモノでもできる支援を行うことを決意。

約1年半前

- ・能登豪雨が発生
- ・復旧が中断される
- ・毎日報道が絶えない

1年前～半年前の間

約2年前

- ・能登半島地震が発生
- ・富山県では氷見市が大きな被害を受ける

約1年半前

- ・生徒会で募金活動
- ・仮設住宅でボランティア
- ・人薬を教わる

ミルクとしお

- ・石川のインフルエンサー「せいま」が高校生の時に開発したお土産。
- ・復興支援の想いが込められている。
- ・影響力のある彼が当日の宣伝、販売を行った。
- ・サクサクのゴーフル。



桐谷太陽

せいまくん



氷プリン

- ・氷砂糖とラムネジュレをかけて食べる新感覚の高級プリン。氷見の氷、能登の塩を使用。
- ・番屋街から海越しの立山連峰を眺めて食べることを想定していて実際に番屋街を訪れたくなる。
- ・断水状態から回復し、活気あふれる番屋街の代表。



販売した商品

溶けないアイスクャンデー

- ・クリームソーダ味。鮮やかな色合いとリーズナブルな価格が特徴。
- ・番屋街と同様に店舗が被害を受けた。



売上

ミルクとしお

単価1350円 ✖ 48個(50個一試食2個) = 64800円

氷プリン

単価490円 ✖ 20個 = 9800円

溶けないアイスクャンデー

単価220円 ✖ 25個 = 5500円

合計80100円

利益、株主配当額

売上80100円 - 費用63867円 = 利益16233円

利益16233 ✖ 税率20% = 3246円

利益16233 - 3246 = 税引後12987円

12987 ✖ 配当20% = 配当額2597円

これからについて



富山第一高等学校

富山第一高校

発表内容

- 1 それを販売しようと思った背景
- 2 実際に販売した商品
- 3 販売単価・原価・利益
- 4工夫したポイントや課題
- 5 これからにどう繋げていくか

1 それを販売しようと思った背景

☆地元のスポーツを盛り上げたいという思いがあった

☆全員がバスケ部またはバスケが好きという共通点があった

▶スポーツのグッズが若い世代には手に取りにくいデザインであることが関係人口がなかなか増えない原因だと考えており、それを改善したいと思ったから

2 実際に販売した商品

○ナップサック

○ビーズアクセサリー(ブレスレット、スマホストラップ)



3

販売価格・原価・利益

①販売価格 × 販売個数 = 売上

・ナップサック

3000円 × 6個 = 18,000円

・ビーズアクセサリー

400円 × 21個(ブレスレット11個、スマホストラップ10個)
= 8,400円

合計:26,400円

3 販売価格・原価・利益

②かかった経費(原価)

- ・ナップサック: 25,291円
- ・ビーズアクセサリー: 12,227円

3 販売価格・原価・利益

③売上 - 経費 = 利益

・ナップサック

$$18,000\text{円} - 25,291\text{円} = -7,291\text{円}$$

・ビーズアクセサリー

$$8,400\text{円} - 12,227\text{円} = -3,827\text{円}$$

3 販売価格・原価・利益

④株主配当額

$$-11,163\text{円} \times 20\% = -2,232\text{円}$$

4 エ夫したポイントや課題

- ☆なるべくシンプルかつ日常的に親しみやすいものにした
- △ただ、価格帯や生地感などもっと時間をかけて作っていきたい

5 これからどう繋げていくか

☆実際に販売に向けて動いていきたい

☆日常で使いやすいデザインを考えバリエーションを増やし、スポーツに親しむ若者を増やしていきたい

富山商業高等学校

とやま若者サミット2025

投資家向け報告会

会社名

あぶらや

資料作成日：205年11月25日

世界中で必要とされている油のよに、
自分たちが世界の潤滑油として必要と
される企業を目指す

商品化の理由

- ・ 富商は、富山県唯一の
屋上養蜂を実践
- ・ 「地域の課題」を
私たちの強みで解決
幸せの提供



ターゲット顧客

- ・健康志向に敏感な顧客
- ・観光客（県外 海外）

顧客ニーズ・特徴

- ・根強い健康志向
- ・富山県特産のおいしい食べ物
- ・旅の思い出（驚き）

商品化 1

・ハチミツヨーグルト



▲「富山県産牛乳」統一マーク



▲統一マーク入り牛乳パック



富山県産ハチミツ（私たちが飼育）



売上 ハチミツヨーグルト 1

記入のポイント

- 売上目標（単価×販売数）
- 原価・販管費・利益の見通し 収支計画と収益性
-

売上計画

商品・サービス名：

単価：

×

販売数：

=

売上

売上：

-

経費：

=

利益

売上 ハチミツヨーグルト 2

記入のポイント

- 売上目標（単価×販売数）
- 原価・販管費・利益の見通し 収支計画と収益性
-

売上計画

商品・サービス名：

単価：

×

販売数：

=

売上

売上：

-

経費：

=

利益

売上 純粋ハチミツ「プ」

記入のポイント

- 売上目標（単価×販売数）
- 原価・販管費・利益の見通し 収支計画と収益性
-

売上計画

商品・サービス名： 純粋ハチミツ「プ」

単価：

¥500

販売数：

×

40個

=

売上

¥20,000

売上：

¥20,000

経費：

-

¥16,000

=

利益

¥4,000

売上 はちみつどーなつ りん

記入のポイント

- 売上目標（単価×販売数）
- 原価・販管費・利益の見通し 収支計画と収益性
-

売上計画

商品・サービス名： はちみつどーなつ りん

単価：

¥300

×

販売数：

50個

=

売上

¥12,500

売上：

¥12,500

-

経費：

¥10,000

=

利益

¥2,500

損益計算書

売上 ￥ 4 4 , 8 0 0

経費 ￥ 6 6 , 5 0 0

損失 ￥ 2 1 , 7 0 0

※ 損失が発生したので、株主配当なし

課題

- ・ 商品コンセプトが正確に伝えられず、販売に苦戦した

今後の展望・決意

- ・平成26年より地域と共に都市養蜂を実践
- ・健全な社会作りのため活動を継続
- ・地域の企業と共に、郷土愛を高めたい

マルシェ協賛企業賞)



北陸銀行賞
高岡向陵高等学校



富山第一銀行賞
能登支援有志団体

JPXラボ賞)



JPXラボ賞
上市高等学校