



# 中高校生 起業体験プログラム

## 起業体験プログラム発表会 JAPAN CHALLENGER GATE

中高生の「起業体験プログラム」を、東京証券取引所で発表しました。

# 2026.3.1 [sun] in 東証Arrows



「起業体験プログラム」を通じて  
地域課題の解決や地域の魅力を学び、  
資本市場につながる  
「本物の探求学習」を実現する  
地方創生のための  
起業機運醸成プロジェクト。

### プレゼンテーション選抜参加校

- 【発表1】 南阿蘇中学校 (熊本県)
- 【発表2】 愛知中学校 (滋賀県)
- 【発表3】 仙台育英沖縄高等学校 (沖縄県)
- 【発表4】 鳥羽高等学校 (三重県)
- 【発表5】 富山高等専門学校 (富山県)

### SUPER ADVISOR

- 藤野 英人 JCP会長・レオスキャピタルワークス株式会社
- 村口 和孝 JCP理事・日本テクノロジーベンチャーパートナーズ
- 菊地 晶子 株式会社東京証券取引所・金融リテラシーサポート部長
- 守時 健 株式会社バンクチュアル 代表取締役
- 矢尾板 俊平 淑徳大学地域創生学部
- 米田 哲郎 文部科学省産学連携・地域連携課技術参事

私たちは「JAPAN CHALLENGER GATE」を応援しています。



## MESSAGES・感謝

東京証券取引所を会場に「JAPAN CHALLENGER GATE 2026」を開催し、全国から多くの皆様にご参加いただき、大盛況のうちに終了することができました。ご来場いただいた皆様をはじめ、本イベントの開催にあたりご支援・ご協力を賜りましたすべての皆様に、心より厚く御礼申し上げます。

本イベントは「中高生の挑戦を、東京証券取引所から。」をコンセプトに、起業体験を通じて生まれたビジネスや学びを、資本市場の中心で発表する機会として開催いたしました。全国の中高生による起業体験プログラムの成果発表やプレゼンテーションが行われ、未来を担う若者たちの挑戦が数多く生まれる場となりました。

日本は資本主義国家でありながら、教育の現場でそのダイナミズムを実体験として学ぶ機会は多くありません。だからこそ、文化祭のように主体的に取り組むことができる起業体験プログラムは、社会や経済の仕組みを体感しながら学ぶ貴重な機会であると考えています。商品やサービスを企画し、販売し、成果を発表するまでの過程を通じて、生徒たちは売上や原価、利益といった経営の視点を自らの経験として理解していきます。

JAPAN CHALLENGER GATEは、未来を担う若者たちの挑戦を社会全体で応援する舞台として、今後も進化を続けてまいります。引き続き、本取り組みへのご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。



公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト  
代表理事  
JAPAN CHALLENGER GATE プロデューサー  
中川直洋

初めての商い、初めての投資、初めてのプレゼンと、「初めて」づくしのプログラムでしたが、生徒たちは大きな達成感を得ることができました。また、地域の方々となつなれたことが何よりの財産です。これからもそのつながりを大切に、3年間を通じたキャリア学習に取り組んでいきたいと思っております。このような貴重な機会をいただき、心より感謝申し上げます。

愛知中学校 中野誠治先生

生徒たちは起業体験プログラムを通して、起業をゼロから学び、実際に株主総会を開いて投資家へプレゼンを行いました。「大人の世界に飛び込んだようだった」と語る生徒もおり、普段の授業では味わえない緊張感と達成感を体験しました。この体験を通して自分たちの可能性に気づき、自信を深めることができたと感じています。

南阿蘇中学校 河津綾先生

今回初めて本大会に出場し、起業体験プログラムの意義を改めて実感しました。中高生の地域創生への本気のアイデアを、東京証券取引所で発表し、審査員から直接助言をいただいたことは、発表者にとってかけがえのない経験でした。大会後、「将来、上場の鐘を鳴らしに来ます！」と語った生徒の表情が強く心に残っています。

仙台育英沖縄高校 長嶺誠先生

東京証券取引所で、日本の経済を支える方々の前で発表できたことは、かけがえのない経験であり、成長につながる大切な「出会い」となりました。起業体験プログラムが、日本を担う若者と社会を支える大人が出会い、共に成長できる場として今後も続いていくことを願っています。ご協力いただいた皆様に心より御礼申し上げます。

鳥羽高等学校 真弓覚仁先生

本校アントレプレナー研究同好会の代表学生が、ジャパンチャレンジャーゲート起業体験プログラム発表会に参加しました。カリスマ投資家・藤野氏をはじめとするアドバイザーからの講評や他校の取り組み、そして東証アローズVIPテラスでの成果報告は、十代の学生にとって大きな刺激となりました。数年後、この鐘を鳴らす若者が生まれることを期待しています。

富山高等専門学校 国際ビジネス学科 長谷川博先生

## 各中高校（イベント）の決算

学校（イベント）	資金調達 (自己資金 含む)	売上	原価	粗利益	一般管理費	営業利益	法人税	最終利益	役員報酬 (内部留 保)	株主配当	消費税
南阿蘇中学校	194,000	189,690	163,074	26,616	予算化	26,616	未計上	26,616	未計上	4,879	未計上
愛知中学校	369,567	630,705	369,567	261,138	予算化	261,138	52,228	208,910	167,128	41,782	46,719
鳥羽高校	571,000	573,450	387,280	186,170	未計上	未計上	未計上	186,170	未計上	未計上	未計上
仙台育英高校	222,882	309,750	208,726	101,024	17,036	83,988	4,854	79,134	68,190	10,944	未計上
とやまワカモノサミット	487,217	742,201	546,804	190,437	44,641	未計上	未計上	178,564	142,851	35,713	未計上

※各学校・イベントにより会計処理や決算方法が異なるため、項目の計上方法が一部異なります。

主催 公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト  
後援 経済産業省  
文部科学省  
総務省  
株式会社日本取引所グループ（JPX）  
株式会社東京証券取引所

司会 平野裕加里  
スペシャル・サンクス 斎藤史貴（株式会社東京証券取引所）

プロデューサー  
中川 直洋（公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト）  
チーフディレクター  
勝見 成久（公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト）  
ディレクター  
松井大介（公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト）  
越智総一郎（公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト）  
柴田 花菜（公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト）  
綿谷駒太郎（NPO法人あそびが寺 代表理事）

# JAPAN CHALLENGER GATE 2026

## 起業体験プログラムを通じて学ぶ、資本主義のダイナミズム！

### GOAL/目的

起業体験プログラムは、一人でも多くの起業家を育てることを目的に、地域課題の解決や地域の魅力向上に向けて高校生が事業モデルを提案する教育プログラムです。事業アイデアのブラッシュアップを通じて付加価値を生み出します。

ビジネスプランの発表を通じて産官学の連携を図りながら、若い世代に起業マインドを浸透させていきます。起業体験プログラムの活動を応援したいプロの投資家や金融機関、民間事業者等が直接対話する「未来人材応援プロジェクト」を展開します。

### OUTLINE/概要

高校生が起業体験プログラムで得た経験や学びについて、全国各地から選定された5校が資本市場の拠点ともいうべき東京証券取引所で、実施した内容をもとに、プレゼンテーションを行いました。アドバイスは公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトの理事や産官学の方々から質問等を行い、適切なアドバイスを行いました。

東京証券取引所で開催（後援）することで、今後のスタートアップのすそ野拡大、そして、「投資家目線とは何か」という視点からの金融リテラシー向上を図るものとし、聴衆は当団体の関係者（起業体験プログラムに関心のある方々）が参加しました。

### ABOUT/起業体験プログラムとは

「文化祭」という生徒たちのやる気スイッチが入る楽しいイベントを通じて、起業体験プログラムを行ないます。クラスごとに学校から予算が決められ、資本家（投資家）から資金を調達し、付加価値（＝商品やサービス/価格）の高い商品を販売します。それにより自然と資本主義経済と社会主義経済の違いを学ぶことができます。単に商品を作ることが目的ではなく、地元の事業者と商談を重ね、高付加価値のある商品を生み出し、さらに、その商品には適切な価格を付けることが求められます。

価格設定は最終的な利益を見込み、株主還元も考慮した収益モデルを生徒たちが考えます。そして収支を出して決算書を作り、株主総会を開催します。一連の資本主義経済を学ぶことができます。また会社組織を作ることで、自分の得意分野の職業体験もできます。以上、公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクトが公益事業として、起業後進国と言われてきた我が国が、若者を中心とした起業機運を高めていきたいと考えております。



### SUPER ADVISORS/スーパーアドバイザーのご紹介



藤野英人氏  
レオス・キャピタルワーク  
ス株式会社  
代表取締役社長



村口和孝氏  
日本テクノロジーベン  
チャーパートナーズ  
代表



菊地 晶子氏  
株式会社東京証券取引所  
金融リテラシーサポート  
部長



守時健氏  
株式会社バンクチュアル  
代表取締役



矢尾板俊平氏  
淑徳大学地域創生学部  
部長・教授



米田哲郎氏  
文部科学省産学連携  
地域振興課技術参与

# JAPAN CHALLENGER GATE 2026

**中高生が起業体験を通じて社会とつながる舞台。  
東京証券取引所を舞台に、全国の若者たちが挑戦の成果を発表しました。**

## 主催挨拶

東京証券取引所では、企業が株式を公開し上場を果たした際、記念のセレモニーとして「上場の鐘」を鳴らすという伝統があります。企業が長い時間をかけて成長し、その節目としてこの場所で鐘を鳴らす瞬間は、とても特別な出来事です。

本日、この東京証券取引所という資本市場の中心で、皆さんが挑戦の成果を発表することには大きな意味があります。ぜひこの中から、将来会社をつくり、上場を実現し、ここで鐘を鳴らす人が生まれることを期待しています。

人は、一度その舞台を見て体験することで、大きな挑戦へと踏み出す勇気を持つことができます。今日の経験が、皆さんの未来の挑戦につながる第一歩になることを願っています。発表は緊張するかもしれませんが、この特別な機会をぜひ楽しんでください。



**藤野英人**  
公益社団法人ジャパンチャレンジャープロジェクト会長

## 後援挨拶

文部科学省では、次世代を担う若者が、自ら課題を見出し、多様な他者と協働しながら価値を創造するアントレプレナーシップの育成を推進しています。社会の大きな変革期において、直面する壁を周囲と協力して乗り越えていくスキルは、将来どのような道に進むに際しても不可欠な力です。困難を「前向きな精神」で楽しみ、自らの可能性を広げ続ける姿勢こそが、新しい社会を切り拓く原動力となります。このイベントを通しての体験が、皆さんの人生において「人が起点となる重要性」を実感する大切な一歩となることを切に願っています。大人になっても学びを止めず、自らの選択肢を広げながら、やりたいことに果敢に挑戦し続けてください。皆さんの輝かしい未来を心より応援しています。



**米田哲郎**  
文部科学省産学連携地域振興課技術参与

## 熊本県南阿蘇村立南阿蘇中学校

- 発表者** 坂井珀飛さん 谷口成太郎さん
- 随行者** 河津綾先生 釘本桃花先生
- 応援者** 南阿蘇村村長 太田吉浩さん

生徒たちは商品開発や販売など実際の企業活動を体験し、多くの学びを得た。原価を抑えることが利益向上につながるという経営の基本を理解するとともに、株主総会での発表を通じて、信頼を得るためには分かりやすく説得力のあるプレゼンテーションが重要であることを学んだ。また、顧客満足を意識し相手の立場に立って仕事を行う姿勢の大切さも実感した。販売活動では想定外の出来事にもチームで話し合いながら対応し、協働して課題を解決する力を養ったほか、接客を通じて礼儀やコミュニケーションの重要性を実践的に学ぶ機会となった。これらの経験は、生徒たちが将来主体的に社会と関わる力を育む貴重な学びとなった。

### 米田氏のコメント

商品の良さを自分の言葉で伝えたことで、お客さんが購入につながった点がとても良かったと思います。企業でもサービスの内容を十分理解できていないことは少なくありません。だからこそ、難しい内容を端的に伝える力はとても重要です。その力はすでに備わっているのです、これからさらに磨いていってほしいと思います。



2社合計の売上73,000円、営業利益は26,000円となった。販売を通じて価格設定や原価等実践的な経営の学びを得た。



# 滋賀県愛荘町立愛知中学校

**発表者** 藤原圭祐さん 西村康志さん

**随行者** 中野誠治先生 水野七海先生

**応援者** 愛荘町教育委員会の皆様

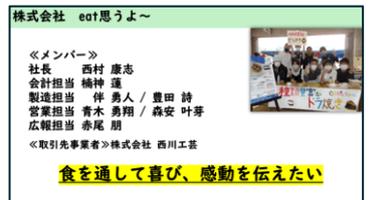
生徒たちは地域や身近な課題をテーマにビジネスアイデアの創出に取り組み、全26社（チーム）を設立して起業体験を行った。生徒自らが会社を運営する形式で商品開発や販売企画、広報などを行いながら事業活動を展開し、市場ニーズや販売方法を考えながら商品づくりや販売準備を進めた。成果は愛荘町合併20周年記念イベントでの販売活動として発表され、多くの来場者に向けて実際に商品を販売した。代表として株式会社スクエアメイクと株式会社eat思うよ〜の2社が活動報告を行い、生徒の主体性や協働力、地域への関心を高める貴重な学びの機会となった。

## 菊地氏 コメント

事業を進める上では、お金の計画や進め方をしっかり考えることが大切ですが、今回の発表からはその姿勢がよく伝わってきました。準備や制作の中で悩むことも多かったと思いますが、皆さんで話し合いながら振り返り、難しい挑戦を最後までやり遂げたことがとても印象的でした。



スクエア売上21,000円、利益6,300円。eat 思うよ〜で売上24,000円、利益7,200円でした。



# 学校法人仙台育英学園沖縄高等学校

**発表者** 仲榮真心晴さん 渡久地胡天さん

**随行者** 長嶺誠先生

**応援者** 校長先生 加藤聖一さん

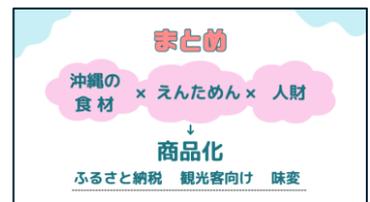
生徒による商品開発プロジェクトとして「えんためん」を企画・開発した。夏向けの新しい沖縄そばとして冷たい麺のスタイルを取り入れ、沖縄の食文化を活かしながら季節に合った新たな食べ方を提案する商品である。生徒たちは市場調査や商品コンセプトの検討を行い、試作と改良を重ねながら商品づくりを進めた。また地域事業者と連携し、沖縄の食材や人材を活かして商品化を実現した。文化祭や地域イベントでの販売を通じて顧客の反応を直接感じながら、地域資源を活かした商品づくりや事業展開の可能性について理解を深める実践的な学びの機会となった。

## 藤野氏のコメント

実際の味やお客さんの評判については、トマト味の沖縄そばは珍しい組み合わせですが、学園祭では「とても美味しい」と好評で、リピートするお客さんもいたと聞いています。沖縄そばという伝統的な食文化に洋風のアイデアを取り入れた点はとても面白く、他にはない発想として今後もぜひ挑戦を続けてほしいと思います。



資金調達76,703円  
売上75,800円  
利益4,928円  
株主配当も出した。



# 三重県立鳥羽高等学校

**発表者** 濱野瑛太さん 加藤優虎さん 宮濱 嘉惟さん  
**随行者** 真弓覚仁先生  
**応援者** 鳥羽市長 小竹篤さん

鳥羽高等学校では、地域資源を活かした商品開発と事業化に取り組み、その成果を発表や商談の場で発信してきた。東京・日本橋の三重テラスでは事業発表と試食提供を行い、生徒自らが商品の魅力や開発背景を説明しながら商談を実施した。また三重県庁でも研究・事業成果を発表した。さらに各地のイベントで販売や商談を継続している点が特徴である。販売した「まごにぎり」は高価格帯ながら、商品の価値や地域性を丁寧に伝えることで完売するなど成果を上げ、生徒たちは地域資源を活かした事業づくりを実践的に学んでいる。

## 村口氏のコメント

鳥羽高校のアイゴを活用した商品については、製造を外部事業者へ委託し、仕入れて販売する形で事業を行っている。アイゴは漁港で多く獲れるものの十分に活用されてこなかった魚だが、適切に処理すれば新たなビジネス資源となる可能性がある。現在は加工してさまざまな商品への活用を進めており、地域の新しい名物としての展開も期待されている。



資金調達は原価分30,100円。売上は85,000円となった。利益は54,900円となり、高い収益を上げた。



2025年度 三重県立鳥羽高等学校  
**株式会社まごにぎり**  
**事業報告**

とばっ子カンパニー（産業社会と人間）  
 ～起業体験プログラム～とは

今年度で4回目 販売数も倍増  
 出資金は増加傾向 60万円程度出資

2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
321,800円	503,000円	602,000円	571,000円

実際の鳥羽マルシェの試食・アンケート

・甘辛煮ぎにぎり  
 11/22に開催  
 地元の方・観光客の方に実際に試食してもらい、商品へのフィードバックをいただいた

活動報告～商談・発表～

2月12日(木) 東京・日本橋 三重県庁で発表  
 商談・試食会

2月13日(金) 三重県庁で発表  
 三重の研究者たちの前で

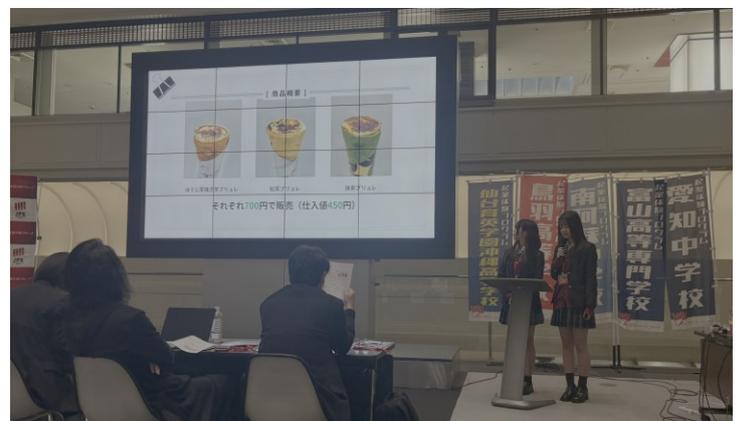
# 独立行政法人富山高等専門学校

**発表者** 黒田瑚子さん 島杏彩さん  
**随行者** 長谷川博先生  
**応援者** 校長先生 國枝 佳明さん

本チーム「和茶輪茶」は、日本茶の魅力を世界へ広げることが理念に活動した。社名には日本（和）のお茶を世界（輪）へ届けたい思いと、にぎやかなチームの雰囲気を表す意味が込められている。抹茶・紅茶・ほうじ茶焼き芋ブリュレなどの日本茶スイーツ「茶羽クレープ」を企画・販売し、SNS発信や多言語メニューなど外国人観光客も意識したマーケティングを実施。SNS投稿は約13万回閲覧され、販売当日も短時間で完売するなど大きな反響を得た。これらの活動は富山駅で開催された「とやまワカモノサミット」のマルシェで実施され、実践的なビジネス体験の機会となった。

## 矢尾板氏コメント

限られたキーワードから商品を考え、実際に販売まで行った点はとても興味深い取り組みでした。なぜお店を閉じたのかという背景も、事業を次の段階へ広げるための判断だったのかもかもしれません。今回の経験をもとに、商品づくりだけでなく、その先の展開や再投資まで考えると、さらに可能性が広がると思います。ぜひ今後の挑戦にも活かしてください。



売上114,300円、経費74,623円 利益39,677円、株主配当6,348円、役員報酬25,394円を計上した。



株式会社 和茶輪茶

富山高等専門学校 黒田 瑚子 島杏彩

【とやまワカモノサミットとは】

令和7年10月26日(日) 富山駅構内にて開催

①ビジネスプランピッチ大会  
 富山の魅力や課題を再発見しビジネスアイデアを発表

②とやまワカモノマルシェ  
 地元高校生×地元企業による飲食ブース開設

県内10校が出店！(有志を含む)

【商品概要】

ほうじ茶焼き芋ブリュレ 抹茶ブリュレ 紅茶ブリュレ  
 それぞれ700円で販売(仕入値450円)

【当日の様子】

## 公開メンタリングLIVEレポート

藤野英人氏

村口和孝氏

守時健氏



### 教育が地方を動かす — 公開メンタリングLIVE

第2部の冒頭、平野氏は会場に向けて次のように語りかけた。「ここからはJAPAN CHALLENGER GATE 第2部です。本日は、ただのパネルディスカッションではありません。今日は**公開メンタリングLIVE**です。」

探究学習で生まれた問いが、起業体験によってビジネスとなり、さらにふるさと納税という市場へとつながる。そのプロセスを通じて、**教育が地方を動かす可能性を体感してもらうことがこのセッションの目的**だという。

「その可能性を、この40分で体感していただきます。」こうして、3名の登壇者によるミニセッションがスタートした。

### 投資とは「お金を増やす仕事」

最初に登壇したのは、レオス・キャピタルワークスの藤野英人氏。藤野氏は、自身の仕事について次のように説明した。

「私の仕事を分かりやすく言うと、**お金を増やす仕事です。**」

お金は、ただ置いておくだけでは増えない。例えば1万円札を机の上に置いておいても、それだけでお金が増えることはない。お金を増やすためには、企業が事業を通じて新しい価値を生み出し、その価値が社会の中で広がっていくことが必要になる。

その仕組みの一つが**株式投資**である。投資家は企業の将来性を見極め、「この会社は成長する」「この人なら新しい価値を生み出せる」と考えた企業に資金を託す。企業はその資金をもとに事業を拡大し、新しい商品やサービスを生み出すことで社会に価値を提供していく。

藤野氏は、こうした投資の役割について、単にお金を増やすだけでなく、**企業の挑戦を支え、社会全体の成長につながる重要な仕組みでもある**と語った。また、投資は未来の可能性を信じて資金を託す行為でもあり、新しい産業やイノベーションを生み出す力にもなっていると説明した。**その意味で投資は、社会の未来を支える重要な役割を担っている**という。

同社は2003年の創業以来成長を続け、現在では、のべ100万人以上**資金を預かり、約1兆7000億円規模の資産を運用**しているという(2026年3月時点)。藤野氏は、投資を通じて企業の挑戦を支えながら、社会の未来づくりに関わっていると語った。



第2部では「**公開メンタリングLIVE**」と題した特別セッションが行われ、レオス・キャピタルワークス株式会社 代表取締役会長兼社長 **藤野英人氏**、日本テクノロジーパートナーズ株式会社 代表取締役 **村口和孝氏**、株式会社パンクチュアル 代表取締役 **守時健氏**の3名が登壇。司会・コーディネーターは **平野裕加里氏**が務めた。



### 挑戦を支える5つの考え方

続いて、日本テクノロジーパートナーズの**村口和孝氏**が自身の経験を語った。村口氏は地方出身で、東京の大学に進学した当初は「自分はこの街でやっていると不安を感じていたという。

しかし、大学で経済を学ぶ中で**投資という仕組み**に出会い、企業の成長を支える仕事に魅力を感じるようになった。そして、スタートアップ企業に投資する**ベンチャーキャピタル**の道へ進んだ。

村口氏は、挑戦するために重要なポイントとして次のような考え方を紹介した。

- ・まず**決意**すること
- ・**徹底的に学び続ける**こと
- ・少し**背伸び**して挑戦すること
- ・**現場の課題を乗り越える**こと
- ・**社会の役に立つ価値を生み出す**こと

これらは、起業や新しい挑戦に限らず、どんな分野でも成長していくために大切な姿勢だという。

村口氏は、「**社会に価値を生み出す企業を応援することが、私の仕事です**」と語り、挑戦する人を支える投資の役割についても説明した。また、こうした挑戦の積み重ねが新しい産業や社会の発展につながっていくと強調した。



### 地方から世界へ

最後に登壇したのは、株式会社パンクチュアルの**守時健氏**。守時氏は、高知県を拠点に地域資源を活かしたビジネスを展開している。

同社は、ふるさと納税の運営支援、EC事業、SNSを活用した情報発信、キャラクター事業などを組み合わせ、地域経済を活性化する仕組みを構築している。地域の魅力を発信しながら、人・モノ・お金が循環する新しい地域ビジネスの形をつくり出しているという。

守時氏は、地方から新しい産業を生み出すことの重要性について次のように語った。

「東京でしかできない仕事ばかりではありません。

**東京より稼げて、東京より楽しく、東京よりかっこいい仕事を地方でつくる。**

**それが私たちの目指していることです。」**さらに守時氏は、地方にも多くの可能性があり、地域の資源や人の力を活かすことで世界に通用するビジネスを生み出すことができると語った。地方から新しい価値を発信し、地域の未来をつくっていくことが重要だと強調した。



## 中高生が主役のメンタリング

ミニセッションの後、平野氏は会場に向けてこう呼びかけた。

「ここからは皆さんが主役です。今日はとても貴重な機会ですので、どんなことでも質問してください。」この言葉をきっかけに、会場に集まった中高生たちが次々と手を挙げ、実際に起業や投資の最前線で活躍する登壇者に質問を投げかけた。会場は一気に活気づき、まさに若者たちが主体となる対話の時間が始まった。

まず、沖縄の高校生からは、**学校の投資部での活動を踏まえた質問**が寄せられた。学校から資金を借りて株式投資の研究を行っているといい、「企業に投資する際にはどのような点を見るべきか」という問いが投げかけられた。



これに対し藤野氏は、投資では結果だけを見るのではなく、**学び続ける姿勢が重要**だと語った。

「投資は『勝つか負けるか』ではなく、『勝つか学ぶか』という考え方が大切です。」株価が上がったり下がったりする理由を理解し、その経験を次の判断に活かしていくことが重要だという。また、AIなどによって多くの情報が手に入る時代だからこそ、情報をそのまま受け取るのではなく、自分自身で理解し、考え抜く力が必要だと強調した。



続いて、鳥羽高等学校の生徒からは「**学校のような組織でも株式を発行することができるのか**」という質問が寄せられた。

これに対し村口氏は、株式会社は株式を発行して資金を集めることができるが、学校や病院などはそれぞれ異なる法律の仕組みのもとで運営されていると説明した。学校は「学校法人」、

病院は「医療法人」など、それぞれの制度の中で資金の集め方や運営のルールが定められているという。

「法律や制度を調べていくことで、学校を設立する仕組みも理解することができます」

村口氏はそう語り、社会の仕組みを自ら調べ、理解しようとする探究の姿勢の大切さを伝えた。

さらに会場からは、「皆さんが高校生のときはどんなことをしていましたか」という素朴な質問も寄せられた。

守時氏は、高校生の頃は起業などまったく考えていなかったと笑いながら振り返り、「とにかく健康であることが一番大事」とユーモアを交えて語り、会場を和ませた。

一方、藤野氏は「人はいつからでも挑戦できる」と語り、大学生や社会人になってからでも、40歳や50歳になってからでも新しいことを始めることはできると強調した。焦る必要はなく、自分が興味を持てることに挑戦していくことこそが大切だというメッセージが送られた。こうして会場では、中高生と第一線で活躍する経営者や投資家との間で、世代を越えた率直な対話が続き、若者たちにとって未来への視野を広げる貴重な学びの時間となった。

## 成功する人が大切にしていること

最後に、南阿蘇中学校の生徒から質問が寄せられた。

「起業している方や投資をされている方はとてもかっこいいと思います。そういう人であり続けるために、普段どんな努力をしていますか。」

この質問に対し、守時氏は、経営者の仕事は華やかなものではなく、日々多くの課題に向き合う仕事だと語った。社長になると一番偉いと思われがちですが、一番大切なのはお客さんです。

会社ではさまざまな出来事が起こるため、うまくいかないことがあればきちんと謝り、問題を一つ一つ解決していく姿勢が大切だという。さらに、日々の積み重ねや誠実な対応こそが、信頼を築く経営の基本であると強調した。

続いて村口氏は、社会の変化に合わせて自分自身も変わり続けることが重要だと語った。

「人は完成することはありません。だからこそ、毎日挑戦し続けることが大切です。」

そして藤野氏は、成功する人が大切にしているシンプルなことを紹介した。

それは、

「ありがとう」と「ごめんなさい」をきちんと言うことである。

「お金もかからず誰でもできることですが、意外とできない人が多い。」

でも、本当に成功している人は、心から感謝し、謝ることができる人だと思います。」

会場の中高生たちは、その言葉を真剣な表情で聞きながら、大きくうなずいていた。

## 挑戦は、ここから始まる

こうして公開メンタリングLIVEは終了した。

東京証券取引所という資本市場の中心で行われたこのセッションは、探究学習から生まれた問いが社会とつながる瞬間を体感する場となった。

中高生の挑戦は、まだ始まったばかりである。

しかし、この日交わされた言葉や気づきは、未来の起業家や投資家を生み出す大きな一歩となったに違いない。会場を後にする生徒たちの表情には、これからの挑戦への期待と、新しい世界へ踏み出す意欲がはっきりと表れていた。**この経験が、彼らの未来の挑戦を後押しする原点となることが期待されている。**

