

# 令和6年度 「未来の教室」実証事業

## 最終報告書



### 【事業名】

高等学校関係者DBを活用した、  
次世代の学びを支える持続可能な資金調達及び、  
多様な伴走者の学校参画のスキームの実装と検証

### 【事業者名】

株式会社Alumnote

- 1 事業者紹介
- 2 実証サマリ
- 3 実施内容
- 4 実証成果
- 5 今後の展望

Appendix：実施体制・実証フィールド 詳細

# 1. 事業者紹介

## Alumnoteのご紹介

Alumnoteは、大学関係者・支援者の名簿管理を核とした統合型システムの開発、寄付募集を中心とした実務支援を提供している東京大学発スタートアップです

会社名 株式会社Alumnote（アルムノート）

本社所在地 東京都千代田区内幸町2-1-6

代表者 代表取締役 CEO 中沢 冬芽

設立日 2020年10月14日

資本金 5億2600万円（資本準備金を含む）

従業員数 30名程度（副業・業務委託を含む）

株主 東京大学 エッジキャピタルパートナーズ（UTEK）  
伊藤忠テクノロジーベンチャーズ（ITV） 他

事業内容

- ・ 大学支援者の名簿構築、関連システム開発
- ・ 大学支援者ネットワークの拡大・活性化支援
- ・ 大学基金・寄付管理システム開発
- ・ 寄付募集に関する実務支援

### 受賞歴



総務省主催「起業家甲子園」  
総務大臣賞受賞

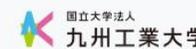


経産省主催「次代のEdTechイノベーター  
支援プログラム」採択



AWSアクセラレーションプログラム  
AWS EdStart 採択

### 取引先大学様 ※抜粋



Alumnoteのミッション

## 次世代の教育に 資本をまわす

教育は、20年・30年後の未来に直結する、  
日本社会の原動力です。

少子高齢化や経済の低迷に直面する、この日本を  
もう一度輝かせるためには、  
教育へ投資をすることが不可欠だと考えます。

Alumnote は大学経営をあらゆる角度から支援し、  
未来の教育に資本を回します。

大学の収入減に対する課題意識から当社設立



代表取締役CEO

中沢 冬芽

1998年生まれ。長野県松本市出身。東京  
大学法学部在学中にGoogle Japan,  
Rapyuta Robotics, Apple Japanにて、自  
治体や学校法人、大手企業との事業開  
発・実装実験プロジェクトに従事。大学3  
年次にAlumnoteを創業。将棋ウォーズ3  
段。



COO

沼田 裕輝

兵庫県神戸市出身、東京大学経済学部経  
営学科卒業。在学中に空間デザイン会社  
を起業し、COOとして業務に従事。卒業  
後は外資系コンサルティング会社のA.T.カ  
ーニーにて、国内大手の電力・宇宙・自  
動車・消費財の事業者に対する新規事業  
立案、経営戦略策定などに従事。2023年  
にAlumnoteに参画し、経営戦略の策定や  
大学向けのコンサルティング業務に従  
事。

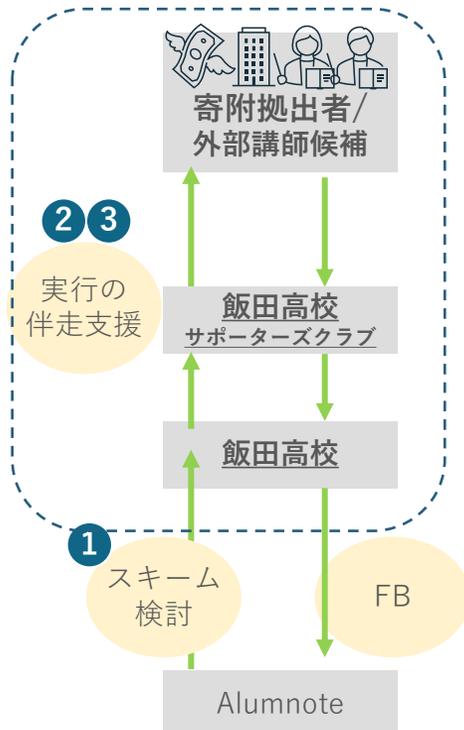
## 2. 実証サマリ

## 実証テーマ

## 高等学校関係者DBを活用した、次世代の学びを支える持続可能な資金調達及び、 多様な伴走者の学校参画のスキームの実装と検証

高等学校のステークホルダーを網羅した名簿データベースの構築を起点とし、  
寄附金収入による教育財政の安定化と多様な教育人材の確保が達成された状態

## 実証スキーム図・実施内容



- 1 初期的な調査を通じた横展開可能なスキームの検討
  - 初期的な調査と県立高校に対応する適切なスキームを検討
  - 組成に向けた関係者との合意形成
- 2 卒業生名簿DBを活用するためのスキーム実装とファンドレイジング（寄附金獲得）の伴走支援
  - 卒業生名簿DBを活用した個人・企業向けMKT活動
- 3 卒業生名簿DBを活用した、学校側のニーズと外部人材をマッチングするPF開発と伴走支援
  - 学校へのロイヤルティが高いユーザーがPFに登録。外部講師候補と探究学習実現に向けた要件を整理

## 実証成果

- 1 卒業生名簿DBを活用したスキームの類型および、課題の明確化
  - 飯田高校を実証フィールドとしてスキームの検討と組成
  - 卒業生名簿DBを活用したスキームの横展開可能性の調査検証および類型整理
- 2 寄附金獲得に係る効果的な手法の明確化
  - 企業および個人が県立高校へ寄附を検討する動機や効果的な寄附PKG（キャンペーンの枠組みや訴求ポイントを含む）の明確化
  - 卒業生名簿情報の拡充のポイントを検証し、効果的な打ち手を明確化
- 3 外部講師獲得に係る効果的な手法の明確化
  - 学校へのロイヤルティが高い見込み層（卒業生、地域企業、PTAなど）を発掘し、PF登録。面談やインタビューによるニーズの明確化
  - 学校現場への繋ぎ込みを行い、双方ニーズを満たす要件の明確化
  - 効果的な探究学習を実現するためのワークシート、テンプレートの整備

### 3. 実施内容

本章に向けて

### *Key Takeaways*

#### 実施 内容

- 卒業生名簿DBを活用した5つの横展開パターンを策定し、それぞれの特性と課題を整理
- 飯田高校サポーターズクラブ（ISC）のβ版サイトを開発し、寄附決済機能を実装
- 約30の部活動が参加する生徒主体の情報発信を企画・実行
- 企業向け提案PKGを開発し、HR施策との連携を意識した価値提案を検証

### 3-① 実証の背景と目指す姿

#### 本実証に対応する背景

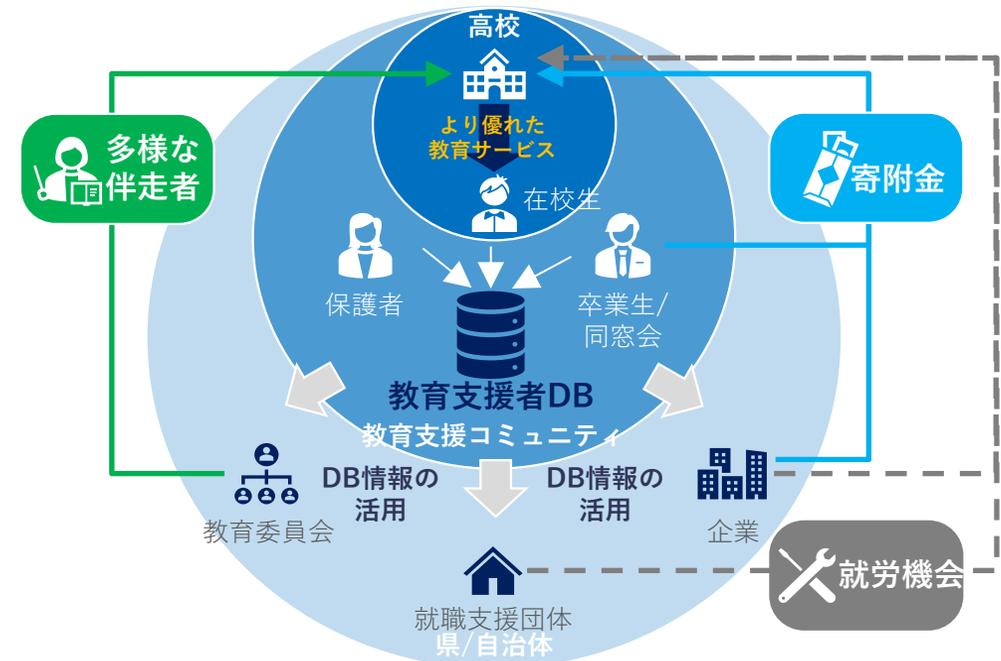
県立高校は財源や人材に限られる中で、生徒一人一人の多様な学びを実現することが難しい状況にある。この課題解決には、地域企業や卒業生との連携を強め、外部人材や資金を活用した新たな教育環境づくりを進めることが必要である

#### 社会実装の目指す姿

高等学校のステークホルダーを網羅した名簿データベースの構築を起点とし、寄附金収入による教育財政の安定化と多様な教育人材の確保が達成された状態

- 生徒、教職員、保護者、支援企業などのステークホルダーを網羅した名簿DBを構築し、高校にロイヤルティを持つ層や支援企業に対してファンドレイジングを実施。個人や企業から寄附金収入を得る
- DB上の幅広い人材を教育人材プールとみなし、教職員としての登用につなげる

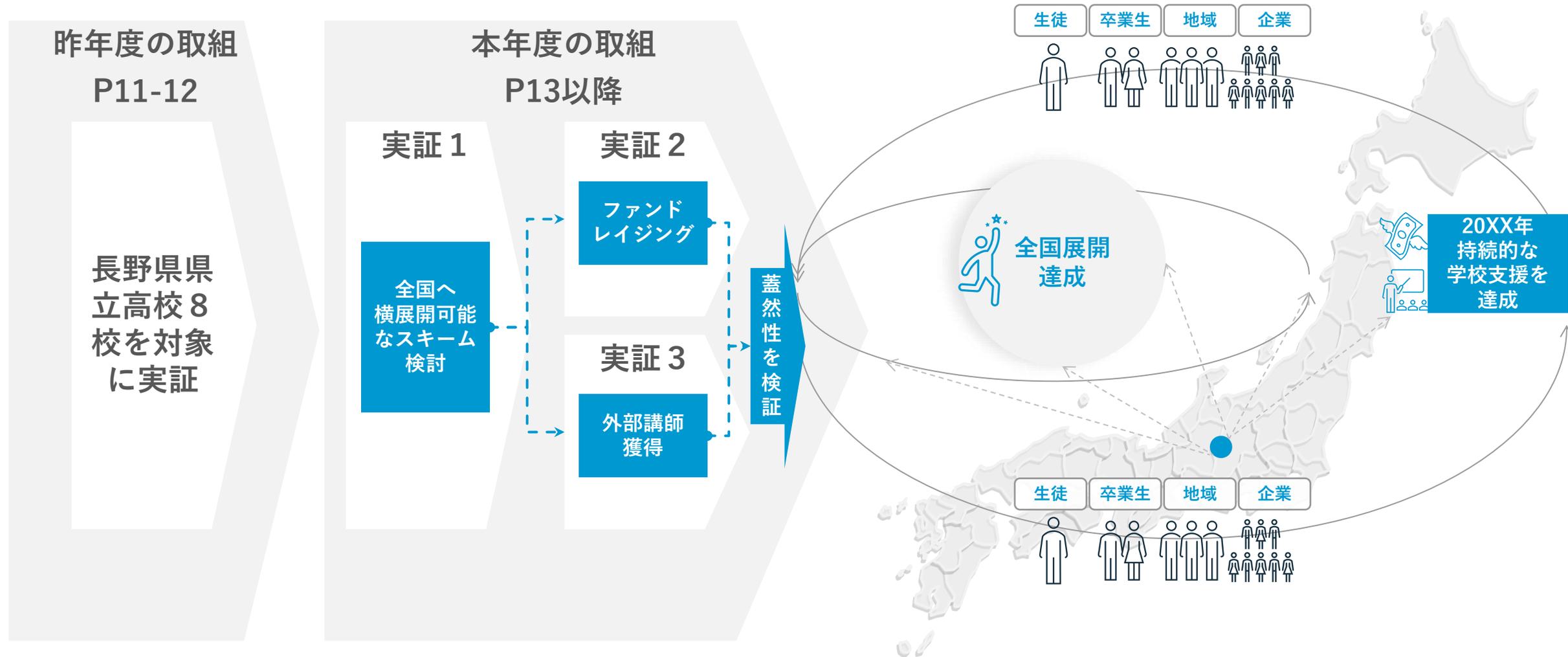
#### 社会実装のあるべき姿



### 3-① 本実証の位置づけ

社会実装に向けたロードマップと本実証事業の位置づけ

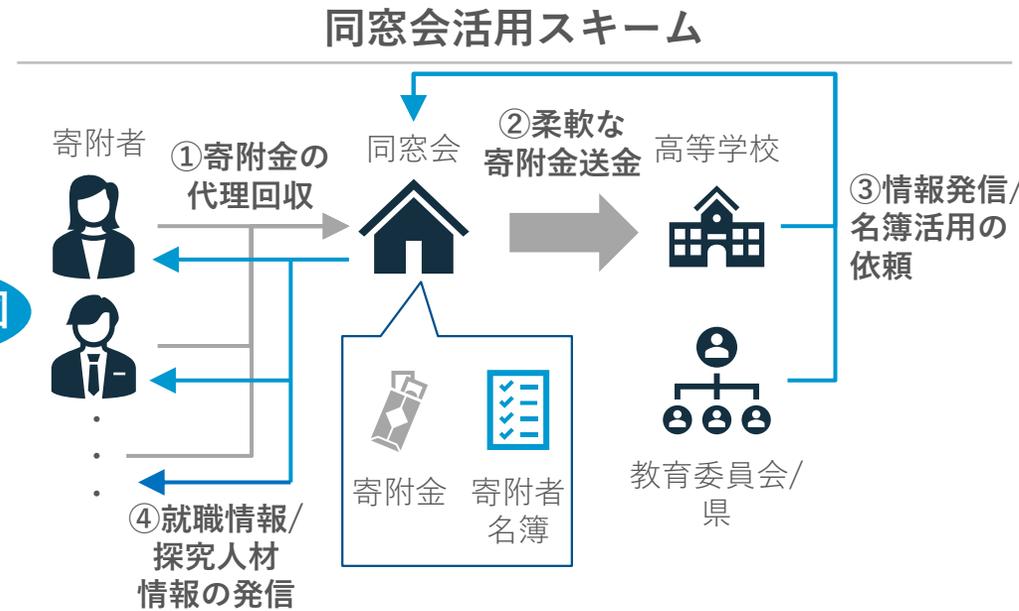
本実証事業をインプットに持続的な学校支援の仕組みを確立し、全国展開へ



### 飯田高校選定までの流れ①

“契約主体を個々の同窓会とするスキーム”と“県単位の社団法人とするスキーム”を開発

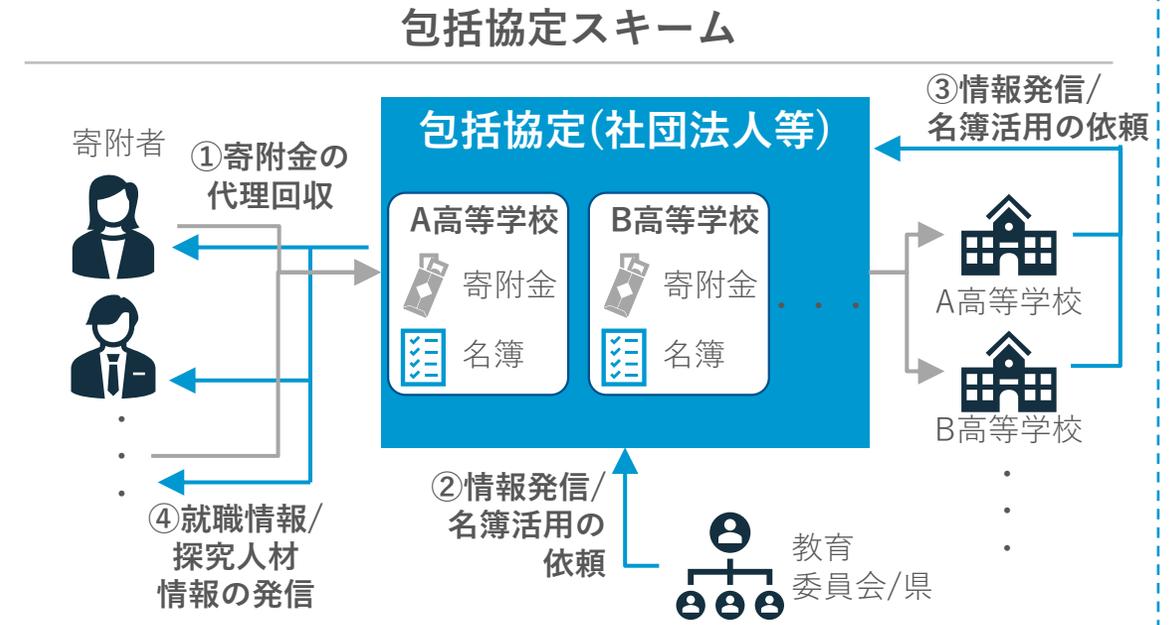
スキーム図



懸念点

- 寄附金はともかく、県側の狙いである寄附者名簿活用にあたっては同窓会の協力姿勢に依拠する
- 各校における同窓会の組織力は千差万別。足並みを揃えて県下全域に取り組みを広げるには難易度が高い
- 同窓会は県単位の取組や寄附金収入に対する関心が薄く、事業化が難しい可能性が高い

昨年度の実証結果により、有望なスキームであることを確認



- 寄附金や名簿を一括管理するハコを用意する必要があり、スキームの建て付けに時間がかかる
  - ただしNPO向けにはすでに同様の取り組み実績が存在（長野県みらいベース）
  - ハコの財源が県に管理される為、寄附金の増額に応じて県の教育予算が削減される可能性が残る

飯田高校選定までの流れ②

同窓会スキームは新規の法人設立コストがない反面、“DB活用の柔軟性”や“高校に対する支援の拡大”といった点において課題があり、最適なスキームではないことを確認

同窓会スキーム実施で得られたインサイト

- 大規模同窓会の関心事は同窓会の維持/活性化であり高校本体の支援は二次的な課題意識
- 同窓会の会費徴収ニーズと高校本体への寄附は競合するとの懸念から、高校本体への寄附への反対者が時折出現
- 大規模同窓会は年1・2回の総会が唯一の意思決定の場であり、同窓会との連携は基本的にスピードが遅くなる
- 大規模同窓会は他校との連携に関心が低い

検証の状況 (ご参考 一部抜粋)

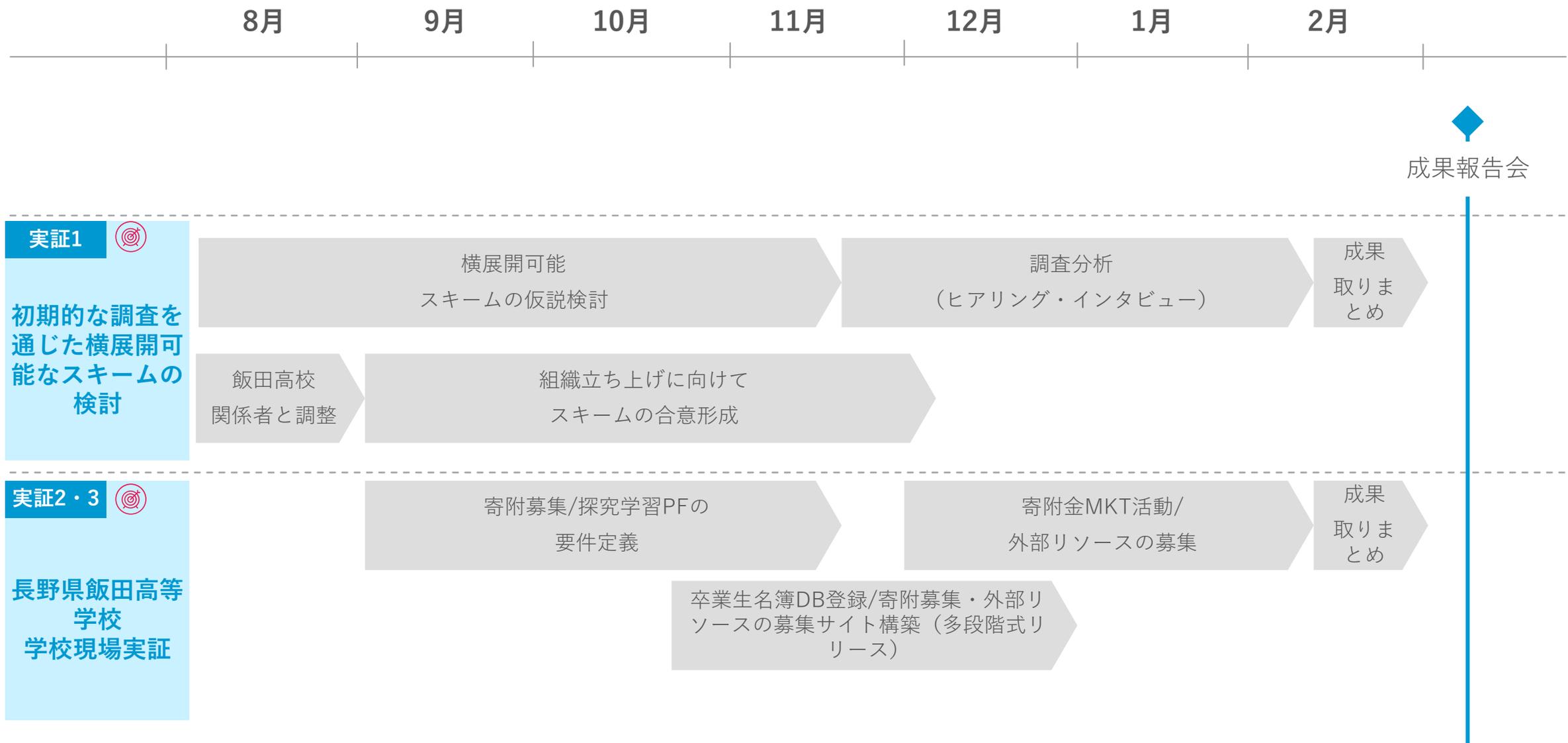
高校名	同窓会組織活動レベル	コミュニケーション事例
深志高校	高 (年100万単位の会費を運営)	- 「同窓会支部の歓迎会開催に名簿を活用したい」 - 「会費徴収率の向上が見られるならシステムを継続して導入する」
長野高校	高 (同窓会自体が法人格を所有)	- 「県横断的な名簿利用という文言は不要(理事会提案時)」 - 「若年層の同窓会加入を最大の目的としたい」
伊那弥生ヶ丘高校	高	- 「同窓会の事務負担削減/DX化は魅力的」

包括協定スキームを中心に展開を進め、学校側の希望スキームと事務局のリソース条件を共に満たす飯田高校でまず成功事例を構築する。その後、他校・他県へと拡大する方針が最適であると判断

### 3 - ② 実証目的と実施内容

実証内容	実証論点	実施内容
<p>① 初期的な調査を通じた横展開可能なスキームの検討</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OB名簿を活用するための持続可能かつ、横展開可能な方法にはどのようなものがあるか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校を実証フィールドとしてスキーム組成に向けた関係者との合意形成および任意団体の設立</li> <li>横展開可能なスキーム検討におけるライトパーソンへのインタビュー</li> <li>地域・学校特性に応じた横展開可能なスキームの類型化</li> </ul>
<p>② 卒業生名簿DBを活用するためのスキーム実装とファンドレイジング（寄附金獲得）の伴走支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続可能な教育財源を獲得するために、どのようにOB名簿を活用すればよいか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>卒業生名簿DBを活用した効果的なファンドレイジング手法の確立に向けて個人・企業向け寄附金獲得にかかるMKT活動</li> <li>企業および個人が県立高校へ寄附を検討する動機や効果的な寄附PKG（キャンペーンの枠組みや訴求ポイントを含む）の明確化</li> <li>教育支援に関心の高い個人・企業の実態分析とアプローチ方法の検証</li> <li>卒業生名簿情報の拡充のポイントを検証し、効果的な打ち手を明確化</li> <li>PFの新規開発</li> </ul>
<p>③ 卒業生名簿DBを活用した、学校側のニーズと外部人材をマッチングするPF開発と伴走支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続可能なかたちで、OBリソースの活用を通じた教育DXの事例の創出・普及はどのように実施できるか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>卒業生、PTA、教諭、地域企業などのネットワークを活用した効果的な外部講師獲得手法の確立             <ul style="list-style-type: none"> <li>学校へのロイヤルティが高いユーザーがPFに登録</li> <li>外部講師候補として探究学習実現に向けた要件を整理</li> <li>学校現場への繋ぎ込みを行い、双方ニーズを満たす要件の明確化</li> </ul> </li> <li>学校のニーズと伴走支援リソースのマッチング手法の初期的な検証</li> </ul>

### 3 - ③ 実施経過



実証1の全体像

実証プロセス

- 1 スキーム検討  
類型整理
- 2 飯田高校  
現場検証
- 3 学校教諭や関係  
組織へ説明
- 4 収集した意見に  
基づきDD
- 5 関連する組織へ  
説明/合意形成
- 6 横展開に向けた  
有識者ヒアリング

調査検証及び合意形成

実証のハイライト

飯田高校モデル成立に向けた仮説



課題

- |            |  |
|------------|--|
| <b>同窓会</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>同窓会の維持が最大の関心事（会員減と会費徴収率の向上が主）</li> <li>学校支援は総論賛成、各論一部反対</li> </ul>    |
| <b>PTA</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>保護者機関は生徒支援に関心を持つ</li> <li>卒業後は関心薄い</li> </ul>                         |
| <b>教諭</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>在任期間が限定的、ローテーション</li> <li>既存制度では探究学習実現のため柔軟な寄附募集や支援体制構築が困難</li> </ul> |

検証方法（アプローチ方法）

■持続可能性を考慮した新たな組織の立ち上げ

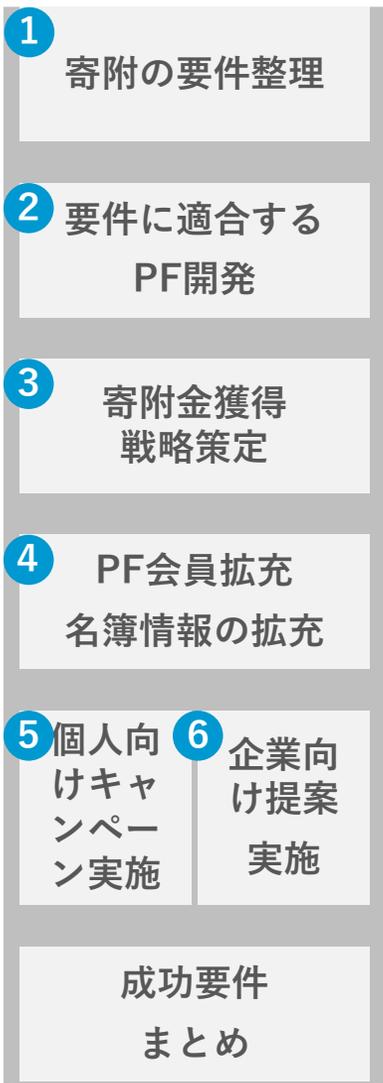
- 同窓会、PTA、教諭等の学校支援者の狙いを整合させ、新たな組織を立ち上げ
  - 各位が納得するカタチでの新組織の設立
  - ローテーションや在任期間の問題などクリアし、起動力の高いスキームの開発
  - 公共性、公平性の確保のもとガバナンス運営が満たせる設計を具備
  - 持続的、自律的に運営体制および仕組みづくり

■横展開可能性を見越したスキーム調査

- 飯田高校モデルの実践を通じて得られる示唆を踏まえ、横展開可能なスキームを調査・分析
  - 机上調査での仮説スキームの検討
  - ライトパーソンへのインタビュー
  - 複数のモデルパターンを想定し、5つの類型に整理

実証 2 の全体像

実証プロセス



実証のハイライト

仮説（実証前）

- 1 探究学習の予算・人材不足という学校課題に対し、寄附金の使途を明確化し直接的な学校支援を可視化することで、寄附者の共感を得られるのではないか
- 2 寄附者が生徒の学校生活や活動を容易に確認でき、多様な決済手段を提供することで、寄附の意思決定から支払いまでのプロセスを円滑化できるのではないか
- 3 卒業生の純粋な母校愛と、企業における将来的なUターン採用やアルバイト確保などの人材獲得ニーズを組み合わせることで、持続的な寄附金獲得が実現できるのではないか
- 4 同窓会名簿情報を活用し、文化祭や部活動大会など卒業生のエンゲージメントが高まるイベントに合わせて寄附を募ることで、会員拡充および寄附率が向上するのではないか
- 5 抽象的な寄附依頼では共感を得にくいいため、具体的な生徒活動や部活動プログラムと紐付けたキャンペーンを実施することで、寄附意欲が高まるのではないか
- 6 学校運営に深い理解がある卒業生経営者・役員をメインターゲットとすることで、高額寄附の獲得確率が高まるのではないか

検証方法（アプローチ方法）

■専用PFを開発

- 多様な決済手段（クレカ、銀行、サブスク）を具備し、少額からの寄附を受付
- 資金の使途を明確したページ構成、レイアウトに設計し、寄附したお金が“何”に使われるか丁寧に訴求



※資料P32、Appendix参照

■学校教諭からヒアリングし、戦略を策定

- 過去の寄附パターンの分析
- 潜在寄附者を可視化
- 施策オプションの選定

■飯田高校サポーターズクラブ会員・寄附「増」に向けて施策実行

- 同窓会会員 2 万人への郵送ハガキ通知
- メルマガ送付
- 個人向け部活動応援キャンペーンの実施
- 企業向けの提案実施
  - 属性による差異分析
  - 企業寄附の合意

※資料P33-36参照



実証3の全体像

実証プロセス

- 1 探究学習の要件整理
- 2 要件に適合するPF開発
- 3 外部講師獲得戦略策定
- 4 PF会員拡充名簿情報の拡充
- 5 候補者と面談
- 6 探究学習標準化/型化

実証のハイライト

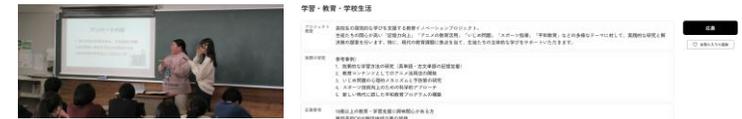
仮説（実証前）

- 1 生徒の興味・関心に基づく探究テーマ設定では、多くの生徒が具体的なテーマ設定に困難を感じている。探究の質的向上にはその法則性、共通項を見出し、汎用的なテーマ設定の手法を開発することが効果的ではないか
- 2 本来的に生徒一人一人に固有の探究学習があるべき姿。他方でそれらをPFを通じて募集するには情報の具体性が強すぎる。生徒n数分を募集するには限界があるため、何かしら仕掛け必要ではないか
- 3 探究学習の実現に向けては①学校の探究学習全体をコーディネートする機能。②設定した探究テーマの実現に向けて伴走支援する機能が存在。まずは②の募集にセンターピンを置き検証することが効果的ではないか
- 4 外部講師候補の潜在的なニーズとして母校貢献以外にCSR、採用活動検討時に向けた早期の自社認知向上、将来的なアルバイト要員としての接点創出など。善意の活動と潜在的なりターンをバランスさせることができるのではないか
- 5 外部講師に求められる要件として実務経験や教育支援経験などの経歴によるものの他、学校現場Fitも重要な要件ではないか。実際に教諭や生徒との面談し、相性の評価が肝要ではないか
- 6 忙しい教諭にかわり、探究学習実践に向けてはワークシートやフレームワーク、テンプレートなどの学校教諭と外部講師候補が自律的かつ有機的に取り組む手法が必要ではないか

検証方法（アプローチ方法）

■専用PF開発

- 探究テーマのカテゴリ整理と掲載
- 外部講師目線での心理的障壁低減策を実施
- PF登録・募集拡大へのアプローチ



■学校ニーズと伴走支援リソースのマッチング手法の初期的な検証

- 外部講師候補者との面談/学校関係者インタビューによる外部講師のニーズ把握
  - 善意の活動の他、潜在ニーズの把握
- 学校現場Fitするための要件整理
- 持続可能な探究学習実践に向けて学校教諭と外部講師候補者の負担を減らし、効果的な探究学習を実現するためのワークシート、テンプレートの作成

※資料P40参照

参考：プログラム案に対する評価	実施計画
<p>① 実施計画</p> <p>② 実施計画</p> <p>③ 実施計画</p> <p>④ 実施計画</p> <p>⑤ 実施計画</p> <p>⑥ 実施計画</p>	<p>① 実施計画</p> <p>② 実施計画</p> <p>③ 実施計画</p> <p>④ 実施計画</p> <p>⑤ 実施計画</p> <p>⑥ 実施計画</p>

## 4. 実証結果

### 実証 成果

## Key Takeaways

- 社会実装に向けた基盤を構築
  - 5つの横展開可能なスキーム類型を策定し、各類型の特性と課題を体系化
  - 地域特性や学校規模に応じた最適な導入モデルを検証
- 実行可能性の実証
  - ISCβ版サイトの開発・運用を通じて、寄附獲得の仕組みを構築
    - 約30の部活動による生徒主体の情報発信活動
    - 多様な決済手段を実装（クレカ、銀行振込、サブスクなど）
  - 複数名の潜在寄附支援者の獲得により、あらたな財源獲得の実現性を確認
  - 外部講師候補2名の獲得により、探究学習支援の実現性を確認

## 4 - ① 実証成果

### 概要

本実証では、OB名簿を活用した教育支援の有効性を検証。5つのスキーム類型の策定により横展開の基盤を構築。寄附PKGの標準化と伴走支援モデルの構築により持続可能な支援の枠組みを実現。「ヒト・カネ・制度」の観点で新たな課題も明確となり、特にキーパーソン不在校の対応や寄附の継続性確保が今後の重要課題

実証内容	実証成果	実証成果に対する考察
<p>① 初期的な調査を通じた横展開可能なスキームの検討</p>	<p>卒業生名簿DBを活用したスキームの横展開可能性における類型および、課題の明確化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>横展開可能な卒業生名簿DBを活用した5つのスキーム類型整理</li> <li>ライトパーソンへのインタビューを4組織に対し複数回実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>想定を超える多様なスキーム類型（5パターン）が抽出され、卒業生名簿DB活用の最適なアプローチや社会実装方法が明確化</li> <li>社会実装に向けては学校主導として取り組むべきボトムアップ型と県や広域単位で取り組むべきトップダウン型に区分けされ、それぞれに課題を明確化</li> <li>スキームの実行に向けては「ヒト・カネ・制度」の壁が存在し、横展開に向けては特にヒト（キーパーソン）不在校に対する検証が必要</li> </ul>
<p>② 卒業生名簿DBを活用するためのスキーム実装とファンドレイジング（寄附金獲得）の伴走支援</p>	<p>企業および個人が県立高校へ寄附を検討する動機や効果的な寄附PKG（キャンペーンの枠組みや訴求ポイントを含む）の明確化を行い、卒業生名簿情報の拡充のポイントを検証、効果的な打ち手を明確化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>個人寄附：キャンペーンの企画実施件数1件/1校</li> <li>企業寄附（又は協賛）の実現：見込み1件/1校 <ul style="list-style-type: none"> <li>企業への提案：3件/1校</li> <li>見込み企業の発掘10件/1校</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人寄附キャンペーンの企画実施、企業寄附の実現は、スキームの有効性を実証する初期的な成果として評価でき、見込み企業の発掘による今後の拡大可能性を示唆</li> <li>寄附PKGの明確化により、他校展開時の具体的なアクションプランが策定可能</li> <li>名簿情報の拡充ポイントが明確化されたことで、より効果的な寄附募集活動が可能</li> <li>寄附の継続性確保に向けた仕組みづくりや、個人寄附の活性化に向けた施策の強化に課題が残る</li> </ul>
<p>③ 卒業生名簿DBを活用した、学校側のニーズと外部人材をマッチングするPF開発と伴走支援</p>	<p>伴走者となる外部講師の獲得および外部講師候補者の発掘</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>獲得伴走者数：2名/1校</li> <li>学校教諭と外部講師候補者の負担を減らし、効果的な探究を実現するためのワークシート、テンプレートの整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1校あたり2名の伴走者獲得は、継続的な支援体制構築の実現可能性を示し、潜在的な支援者の発掘可能性の高さを示唆</li> <li>実行に向けてワークシートによるプロセスや要件の明確化を行えるアイテムを整備</li> <li>伴走支援の質の担保と標準化、学校側の受入体制整備に課題が残る</li> </ul>

## 4-②.実証成果 詳細 < 実証 1 >

# 横展開を見据えた卒業生名簿DB活用スキームの策定 ～5類型の展開パターンと実装要件の体系化～

## 取組の成果

スキーム検討・飯田高校現場検証・有識者インタビューを総合評価した結果、学校を軸としたファンドレイズには『OB会を活用した社団法人モデル（スキーム①）』と『広域連携型の中間支援組織モデル（スキーム④⑤）』が特に有効性が高い。ただし、実装にあたっては人材育成・運営資金確保・情報連携体制の確立という共通課題への対応が不可欠である



## 克服すべき課題

### ヒト

- キーパーソン依存からの脱却
- 推進役不在校での展開が困難
- 属人的な運営になりがち
- 標準的な運営体制の確立が急務
- 円滑な導入プロセスの設計

### カネ

- 一般社団法人への寄附は税制優遇メリットが限定的
- 企業寄附の損金算入に制限
- 補完的な制度設計が必要

### 制度

- 飯田高校モデルは学校の外に団体を組成し、団体から寄附金を学校私費に拠出する
- 背景には一般財源に縛られる学校運営制度や教諭ローテーションなどが存在
- 補完的な制度設計が必要

## 横展開への優先検討要件

### ■展開の優先順位付け

- 成功事例の早期確立を目指し、展開可能性の高い学校から着手
  - 学校側の理解・協力が得やすいなどの特徴を有する学校を初期対象
  - 進学校や伝統校をはじめ、ロイヤルティの高い卒業生が存在し、同窓会活動も活発な学校。民間出身校長が在籍するなど事業として学校運営に向き合う学校など

### ■支援パッケージの整備

- キーパーソン不在の学校でも実行できるようにモデルを標準化
  - 導入・運用の標準化
  - マニュアル・ガイドラインの整備
  - 研修プログラムの開発
  - 効率的な展開基盤の構築

### ■地域特性への適応

- 地域ニーズに応じたカスタマイズ
- 既存組織との関係性考慮した柔軟な横展開モデルの確立
- 中間支援団体の設立など、面の支援体制の確立

横展開を見据えた5つの卒業生名簿DB連携パターンを策定〔1/2〕

類型	連携方法	利用制度	実現方式（素案）	論点
ボトム アップ 型	1 複数のOB会を巻き込んだ社団法人の立ち上げ（新規設立）	一般社団法人に対する寄附金制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>学校に關係する任意団体（同窓会、PTA、後援会）から各組織の利益代表者を参加させ、寄附金の受け皿組織である一般社団法人を新規設立</li> <li>Alumnoteが運営委託を受け、運営に関するオペレーション全般を支援（役務提供：機関運営、法務・税務・総務・営業・マーケティング機能のオペレーション全般、名簿DBシステムの提供）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運営ガバナンス</li> <li>寄附金の出し手に対する税務メリット</li> <li>高度なケイパ人材の獲得</li> </ul>
	2 OB会を法人化する支援+導入（名簿DX支援の文脈①の既存の団体を使う方法）	一般社団法人に対する寄附金制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>学校に關係する任意団体（同窓会、後援会のいずれか）を寄附金の受け皿組織として選定し、一般社団法人または公益財団法人を新規設立</li> <li>Alumnoteが運営委託を受け、運営に関するオペレーション全般を支援（役務提供：機関運営、法務・税務・総務・営業・マーケティング機能のオペレーション全般、名簿DBシステムの提供）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>運営ガバナンス</li> <li>寄附金の出し手に対する税務メリット</li> <li>高度なケイパ人材の獲得</li> </ul>
ハイブ リッド 型	3 ファンドレイズ支援団体とのwith sellによる教委・外部団体へ導入	支援先組織の認定状況による	<ul style="list-style-type: none"> <li>いずれの支援団体も寄附金マーケティングにおける認知獲得やユーザ開拓に共通課題があり、解消策としてAlumnoteが有する卒業生名簿DBを起点とする寄附金獲得の取組を“機能(ソリューション)”として支援団体に組み込むイメージ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益モデル</li> <li>寄附～着金までのタイムラグ</li> <li>高度なケイパ人材の獲得</li> <li>個人情報管理</li> </ul>
	4 全国組織化/広域での中間支援組織を立ち上げ	指定寄附金制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国型組織として候補組織&amp; Alumnoteが主体となり一般社団法人（⇒設立後、公益法人化を検討）を設立し、一般社団法人がPFを運営</li> <li>運営PFには自由に任意団体（PTA、同窓会、後援会）が登録できるように設計</li> <li>一般社団法人が登録された任意団体に対してPF及び卒業生名簿DB活用を伴走支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>指定寄附金制度の認定</li> <li>贈与税</li> <li>政策・政府方針との整合/教育格差</li> <li>高度なケイパ人材の獲得</li> </ul>
	5 地元の中間支援組織連携	ふるさと納税制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>例）ガチなが（ふるさと納税）と連携を行い、教育カテゴリにおいてAlumnoteが有する卒業生名簿DBを起点とする寄附金獲得の取組を“機能(ソリューション)”として組み込むイメージ</li> <li>Alumnoteの卒業生名簿DBを起点とする寄附金獲得の機能を寄附金募集組織に対して伴走支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>寄附～着金までのタイムラグ</li> <li>収益モデル</li> <li>高度なケイパ人材の獲得</li> </ul>

横展開を見据えた5つの卒業生名簿DB連携パターンを策定〔2/2〕

仮説の全体像	連携先		
	連携方法	組織	課題
<p>1 複数のOB会を巻き込んだ社団法人の立ち上げ（新規設立）</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校</li> <li>県立高校任意団体</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会員の減少/施策のマンネリ化</li> <li>会費収入の減少/徴収率低下</li> <li>高齢化と事務局機能の弱体化</li> <li>運営費の負担（印刷費・配送費..etc）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>寄附金収入の増加</li> <li>名簿DBシステム提供及び効果的なMKTサイクルによる活性化</li> <li>組織運営・事務局機能の適正化</li> </ul>
<p>2 OB会を法人化する支援+導入（名簿DX支援の文脈①の既存の団体を使う方法）</p>			
<p>3 ファンドレイズ支援団体とのwith sellによる教委・外部団体へ導入</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>JFRA</li> <li>その他</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング認知度の向上</li> <li>潜在寄附者へのリーチ不足</li> <li>地域外からの寄附金獲得の難しさ</li> <li>競合プラットフォームとの差別化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>潜在寄附者へのリーチ獲得</li> <li>寄附金収入の増加</li> <li>名簿DBシステム提供及び効果的なMKTサイクルによる活性化</li> </ul>
<p>4 全国組織化/広域での中間支援組織を立ち上げ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alumnote</li> <li>その他</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンス運営</li> <li>理事・構成員の選定</li> <li>指定寄附金制度の認定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>支配権を持って実行可能</li> </ul>
<p>5 地元の中間支援組織連携</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガチなが</li> <li>その他</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>制度の認知不足</li> <li>PRリソースの制約</li> <li>情報発信の弱さ</li> <li>マンスリーサポーターなど寄附者との継続的な関係構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>潜在寄附者へのリーチ獲得</li> <li>寄附金収入の増加</li> <li>名簿DBシステム提供及び効果的なMKTサイクルによる活性化</li> </ul>

飯田高校にて検証

インタビュー検証

検証の観点

◇基礎的な観点

●ヒトの視点

- 運営人材の確保可能性
- 人材の専門性・能力要件
- 組織間の役割分担の実現性

●モノ（仕組み）の視点

- システム実装の実現性
- 連携先アセットとの整合性

●カネの視点

- 収益モデルの確立可能性
  - 寄附金の持続性
  - 運営コストの最適化

◇発展性、拡張性の観点

●組織運営の視点

- 学校/同窓会との協力体制
- 自治体/教育委員会との連携要件
- ガバナンス要件

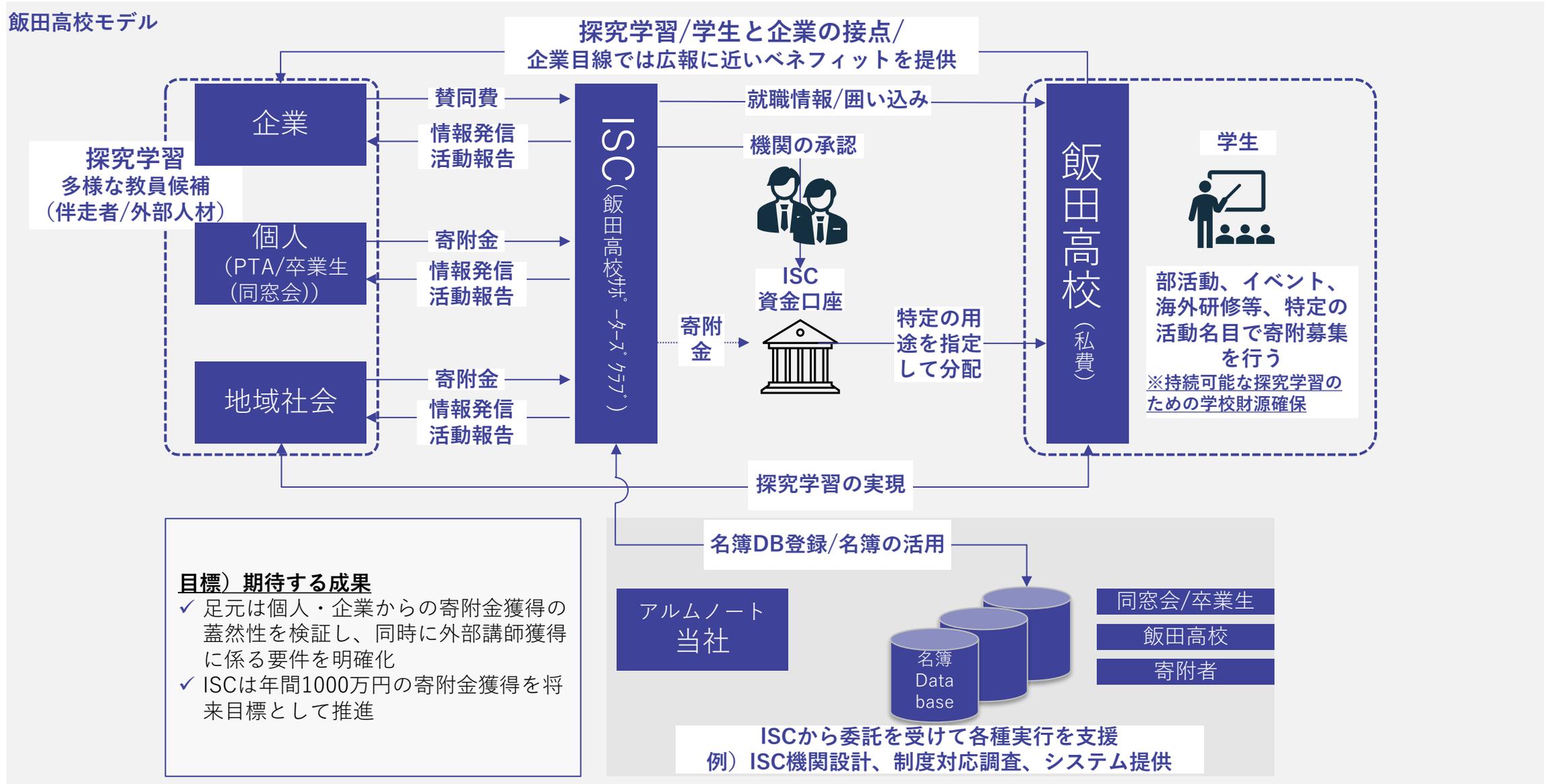
●社会的価値の視点

- 地域特性への適応性
- 教育行政との整合性

●横展開可能性の視点

- 標準化の実現性
- 他校への展開容易性/スケーラビリティ要件

飯田高校における検証スキームの全体像 探究学習実現のための外部講師獲得と寄附金獲得の同時達成を目指す



## 学校関係者に向けた合意形成支援 一部抜粋〔1/2〕

## 学校関係者の課題

## 飯田高校(PTA含)の背景と課題



## ■ 課題

- スーパーサイエンスハイスクール(以下、SSH)指定校であり、理数科教育の充実・発展に寄与。県内高校においても海外研修他、先駆的な役割を果たす。しかし、政府の方針としてSSHは縮小の方向
- 持続的な探究学習の実現には**新たな学校財源確保**が喫緊の課題
- PTA含む学校支援に熱心な方々との**持続的な取組に向けては**、適切な**スキームが不在**

## 同窓会の背景と課題



## ■ 課題

- 飯田高校の持続的な支援には構造的な問題が残る
  - **集金の問題**(郵送コスト問題、入金の消込作業負荷、口座引き落とし登録)
  - **会員サイトの維持**
  - 寄附含む資金の出し手が現れた場合に手当するスキームが不在
- 少子高齢化による会員減、同窓会の活性化はもとより、維持継続するための方策が不在

## アルムノートの背景と課題



## ■ 課題

- **アルムノート単独での飯田高校支援の限界**
- 探究学習、寄附金募集の成功には数々の飯田高校支援実績を有する同窓会からの賛同が不可欠。ISCの持続的な運営においても同窓会の参加は必要
- 飯田高校モデルの成功には名簿情報の拡充が重要であり、これには同窓会の同意が不可欠

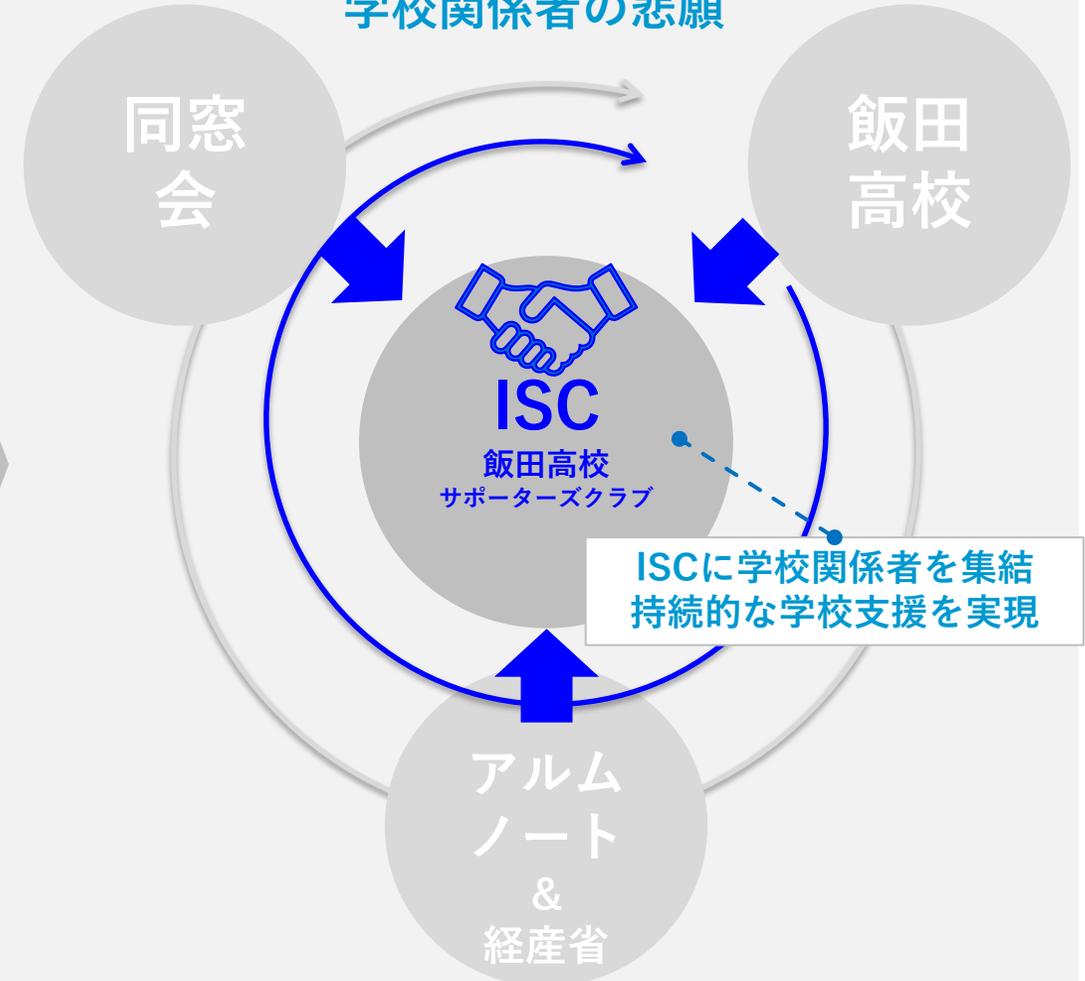
学校関係者に向けた合意形成支援 一部抜粋〔2/2〕

本取組は飯田高校の持続的な教育支援という”共通目標に資する取組”

学校関係者の課題と意向

<p><b>飯田高校 (PTA含)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>探究学習実現に向けて「ヒト」「モノ」「カネ」が足りない</li> <li>教員の負担が重い</li> </ul>
<p><b>同窓会</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校に対する持続的な支援を実現したい</li> <li>しかし、複数の問題が顕在化</li> </ul>
<p><b>アルム ノート &amp; 経産省</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校モデルを成功に納め、全国共通の課題解決に取り組みたい</li> </ul>

飯田高校の持続的支援は  
学校関係者の悲願



出所：飯田高校モデルの実現に向けてあるべき姿を筆者作成

## 有識者インタビューより、得られた声を一部抜粋

類型	基礎的な観点（ヒト・モノ・カネの実現性評価）	発展性、拡張性の観点（横展開に向けて）
持続性に関する意見	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校モデルは持続的な学校支援の観点から実効性の高いモデル</li> <li>持続的な仕組みに昇華するためには<b>高校側にドライブする人材が必要</b></li> <li>行政運営サービスからの委託費や成功報酬手数料等のキャッシュポイントを設けるのは難しい可能性が高い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>学校教諭の<b>ローテーションによる組織の持続性課題に対して、外部リソースを活用</b>すべき</li> <li>キャッシュポイントの設計は課題が残る。民間企業が支援し続けるには係る費用回収が必須要件。寄附金からの手数料、行政からの委託費用、補助金等、検討として上がるも予算制約が強い行政からの費用捻出は期待が薄く、寄附金収入の拡大が重要な成功要件</li> </ul>
提供価値に関する意見	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業に刺さる採用PKG（Uターン採用を見越して学生との早期接点創出）を支援できるのが強み</li> <li>地域の名簿DBを包括的に管理できた世界(5-10年後)を仮定し、例えば、地域コミュニティやネットワークを活かした提供価値の可能性にも期待</li> <li>学校へのロイヤルティの高い層を誘引する仕掛けとして<b>生徒の情報発信は効果的</b>。また、早期に<b>横展開可能な標準化モデルをつくるために、ガイドライン整備</b>など進めて欲しい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>協力する個人や企業に対して<b>善意の活動以外にもリターンの設計が必要</b></li> <li>地元金融機関が主導するクラウドファンディングにて県立高校の部活動が、全国大会遠征費を資金調達した事例が存在。しかし、<b>手数料が高すぎる</b>と指摘あり。これらの課題解消に期待</li> </ul>
実装・展開に関する意見	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校モデルは<b>イベーター層となる学校と親和性が高い</b></li> <li>外部の巻き込み策と提供価値の明確化に期待。飯田高校を先行事例として、他地域などへの展開を期待</li> <li>横展開に向けては<b>推進するヒトの発掘、育成、または招聘など仕掛けが必要</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校サポーターズクラブという学校の外に、教諭、PTA、同窓会などの学校関係者を巻き込む組織立ち上げは理想的な形態。ただし、組織組成にむけた<b>合意形成は難易度が高く、面的な支援に向けては取組の深化が必要</b></li> </ul>

スキーム検討・飯田高校現場検証・有識者インタビューを総合評価した結果、学校を軸としたファンドレイズには『OB会を活用した社団法人モデル(①)』と『広域連携型の中間支援組織モデル(④⑤)』が特に有効性が高い。ただし、実装にあたっては人材育成・運営資金確保・情報連携体制の確立という共通課題への対応が不可欠である

スキーム類型	持続性・横展開に関する検証結果および課題				総合評価	評価・残論点
	ヒト(人材)	モノ(基盤)	カネ(資金)	情報/コンテンツ		
① 複数のOB会を巻き込んだ社団法人の立ち上げ(新規設立)	理事および運営メンバーの選定・確保	新規組織の運営基盤整備	初期運営資金の確保	組織間の情報連携体制の構築		<ul style="list-style-type: none"> <li>実行基盤の構築が必要だが、必要となる機能を整備出来ればスピード感を持つ立ち上げが可能</li> <li>持続的な運営体制の確立</li> </ul>
② OB会を法人化する支援+導入(名簿DX支援の文脈①の既存の団体を使う方法)	既存組織の人材活用、新たなケイパビリティ人材の確保	既存運営基盤の活用と強化に係る承認/合意形成	安定した運営資金の確保	組織内情報共有の仕組みの整備		<ul style="list-style-type: none"> <li>既存組織を活用することで効率的な展開が可能だが、強烈的リーダーシップが必要。また既存組織内での軋轢への対応</li> <li>法人運営に伴う実務負担の軽減</li> </ul>
③ ファンドレイズ支援団体とのwith sellによる教委・外部団体へ導入	支援組織との連携体制の構築	プラットフォームの整備	運営コストの分担方式の確立	情報管理の標準化		<ul style="list-style-type: none"> <li>外部機関との連携により効率化を期待できるが組織間のインセンティブを整合し、合意するのはハードルが高い</li> <li>組織間の役割分担の明確化</li> </ul>
④ 全国組織化/広域での中間支援組織を立ち上げ	広域での人材確保と育成	全国展開に向けたインフラ整備	規模に応じた資金調達仕組みの確立	統一的な情報管理システムの構築		<ul style="list-style-type: none"> <li>スケールメリットが期待できる一方、初期投資が大きく、実現までは時間を要する</li> <li>成功すればインパクトが大きい</li> </ul>
⑤ 地元の中間支援組織連携	地域内での人材確保と育成	地域資源の効率的な活用/連携方法	地域内での資金循環の仕組みや方法	地域特性に応じた情報管理体制の整備		<ul style="list-style-type: none"> <li>地域の実情に即した展開が可能</li> <li>地域内での連携・協力体制の構築</li> <li>運営コストの負担</li> </ul>

○ 組織形態として適合性が高く、取り組みやすい特徴を有する  
▲ 検討の深化により、実現可能性が高まる要素を有する

## 4-②.実証成果 詳細 < 実証 2 >

## 卒業生名簿DBを活用した持続可能な寄附金獲得の仕組みを構築 ～生徒主体の情報発信による個人寄附、企業からの支援を獲得～

### 取組の成果

成果	概要
<b>a</b> ISCサイトのβ版公開および検証を実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>寄附決済機能（クレカ、サブスク、銀行振込）の実装</li> <li>チャット機能による寄附者とのコミュニケーション基盤の確立</li> <li>部活動の記録をはじめとするニュース機能の実装</li> <li>学校関係者向けの管理機能の実装</li> </ul>
<b>b</b> 同窓会名簿（約2万人）を活用した郵送ハガキでの周知	<ul style="list-style-type: none"> <li>登録者数増に向けて各種施策を実行</li> <li>学校と生徒が協働でラベル作成・発送作業を実施</li> <li>QRコードを活用したサイトアクセスの簡便化</li> <li>オープニングキャンペーンの告知と参加促進</li> <li>同窓会との連携による信頼性の担保</li> </ul>
<b>c</b> 約30の部活動が参加した生徒主体の情報発信	<ul style="list-style-type: none"> <li>生徒による活動内容の文章化・写真撮影</li> <li>SNSを活用した情報拡散</li> <li>部活動の実績や目標を明確化した訴求内容の作成</li> </ul>
<b>d</b> 企業向け提案PKGの構築と実践	<ul style="list-style-type: none"> <li>HR施策との連携を意識した提案内容の策定</li> <li>寄附金額に応じた複数のプランの設計</li> <li>企業ごとのカスタマイズ可能な提案フォーマットの整備</li> </ul>

### 克服すべき課題

仕組み
<ul style="list-style-type: none"> <li>定期的な活動報告体制の構築</li> <li>寄附者向けイベントの企画・実施</li> <li>双方向コミュニケーションの促進策の検討</li> </ul>
体制
<ul style="list-style-type: none"> <li>運営体制の持続確保                         <ul style="list-style-type: none"> <li>学校教職員の異動を考慮した引継ぎ体制の確立</li> <li>運営費用の確保と収益モデルの検討</li> <li>運営メンバーの役割分担の明確化</li> <li>外部支援者の継続的な確保</li> </ul> </li> <li>学校側の受入体制整備                         <ul style="list-style-type: none"> <li>教職員の業務負担軽減策の検討</li> <li>学校行事との連携・調整方法の確立</li> <li>学校管理職の理解・支援体制の構築</li> </ul> </li> </ul>

### 横展開への優先検討要件

- 効果的な寄附PKGの横展開フォーマット化
  - 学校種別ごとの標準的な寄附メニューの整備
  - 寄附金額の設定根拠の明確化
  - 使途報告のフォーマット化
  - リターンや特典制度の標準化
- 学校特性に応じた展開方法の確立
  - 伝統校、総合校などの特性に応じた展開方法の整理
  - 地域特性を考慮した展開プロセスの確立
  - 既存の学校支援組織との連携方法の整理
  - 学校規模に応じた運営体制の設計
- 運営体制構築の標準化
  - 組織立ち上げプロセスのマニュアル化
  - 必要な人員・役割の明確化
  - 外部支援者の募集・選定プロセスの標準化

a 飯田高校サポーターズクラブ (ISC) サイトのβ版を公開

トップページ

**【課題】**

- 学校主体のWebサイトがなく、生徒活動や部活動の具体的な課題や悩みなど臨場感を持って発信できていない

**【解消策】**

- 本サイトでは生徒や教諭が原稿を作成。具体的な困りごとを起点に寄附を募集

寄附詳細ページ

## b 【学校起点だからこそできる寄附募集の特徴：学校起点の優位性】

学校という組織基盤による“信頼性”、部活を通じた“共感性の高いコミュニティ”、そして学校行事を軸とした“持続的な関係構築”が可能。これらが一般的なクラウドファンディングにない、学校ならではの価値を生み出す

## キャンペーンの目的

- **ISCサイトのローンチを盛り上げ、初速を付ける**
  - 飯田高校OB/OGに向けて新設される「飯田高校サポーターズクラブ（ISC）サイト」を周知し、多くのユーザーに登録してもらう
  - オープニング時のイベントとしてインパクトを与え、継続的な利用とサイトの認知度アップを図る
- **飯田高校の部活動を応援し、寄附を募る**
  - 部活動ごとのPRページをISCサイトに設け、OB/OGや地域の支援者から寄附を集める仕組みを構築
  - 部活動間の“PR競争”を行い、生徒・学校関係者・OB/OG全員で一体感を持って取り組む
- **将来的な寄附キャンペーンの定着**
  - 今後、各部活動がイベント（大会出場・コンクール参加など）のタイミングで寄附を募る活動を継続して行う
  - ISCサイトを「飯田高校の部活動や学校活動を長期的に支援するプラットフォーム」として育てる

## キャンペーン概要

## 【第1弾（オープニングキャンペーン）】

- タイトル：「あの青春を、いま走る後輩たちへ 飯田高校ギビングキャンペーン！」
- サブメッセージ：“部室の笑い声、グラウンドの汗、吹奏楽の響き。いま、後輩たちが同じ夢を追いかけいています。あなたの想いが、未来の飯田高校を支えていく。ISCサイトで、青春のバトンをつないでいこう”

## 共感性

## 【仕組み・ルール】

- 実施期間：サイトオープン後2ヶ月
- 実施対象：飯田高校の全ての公認部活動（運動部・文化部・同好会なども含む）必要に応じて、部活動顧問や生徒会が中心となって参加部活を取りまとめる
- ISCサイト内に各部活の専用ページを設置
  - 部活紹介文、活動写真、PR動画を掲載
  - 目標金額や寄附の用途（遠征費、楽器購入、合宿費など）を明確に記載
- 部活動間でのPR競争
  - 各部が自らSNS・学内ポスター・OBネットワーク等を活用して広報
- 寄附方法・ISCサイト上から決済

## 信頼性

## 【今後のキャンペーン】

- オープニング期間終了後も、各部活動がイベントや学校行事ごとに寄附ページを更新し、OB/OGに協力を呼びかけられるように運営体制を整備

## 持続性

b 同窓会名簿を活用し、同窓生向けに郵送ハガキにてサイト公開キャンペーンを訴求。会員増へ導く

表面

裏面

**信頼性** (信頼性)

**共感性** (共感性)

飯田高校同窓会員約 2 万人に向けてISC会員登録を促す  
**生徒参加型**であることを公式 SNSと連動させ**情報発信**  
 (Appendix参照)



個人向けキャンペーンの様子 飯田高校 約30の部活動が参加し、生徒が主体的に本取組の情報発信および寄附の協力を依頼

- ホーム
- チャット
- 管理

【課題】

- 感情的つながりが薄い寄附は優先順位が低くなる
- 【解消策】
- “後輩を支援する”という共感性の高い感情的価値の提供
- 自分が得た経験を次世代に継承する意義や部活動を通じた学校との絆の再確認を行えるよう生徒参加型によるキャンペーンを実施



**女子バスケットボール班のご紹介**  
 【女子バスケットボール班の取組・概要】  
 本校バスケットボール班は、顧問の先生と外部コーチのおじいちゃん2人と共に選手・マネージャー計10人で活動しています。今年のチームの目標は南信ベスト4に入ること！普段は笑いか絶えない愉快な班活ですが、試合ではとにかく走って走って全員が必死に、全力でプレーしています！...



**男子バドミントン班のご紹介**  
 【男子バドミントン班の取組・概要】  
 本校男子バドミントン班は、班員同士切磋琢磨しながら日々練習を行っています。練習は週5日で、平日の放課後と土曜日に実施しています。班員の力の差も考慮しながら、基礎的な練習からゲーム形式まで幅広く取り組んでいます。県大会への出場を目指して、日々の練習に励んでいます！...



**男子バレーボール班の紹介**  
 【男子バレーボール班の取組・概要】  
 男子バレーボール班です。私たちは日々、勉強と班活の両立を大切にしながら、総体県大会ベスト8という目標を達成するために、班員全員が思いを一つに一生懸命練習に取り組んでいます。私たちは、平日4日土日1日の週5日練習しています。班員一人一人が、自分の課題を自覚し、それを改善するためにどうすれば良いか、ということに常に考え、それ...



**棋道班のご紹介**  
 【棋道班の取組・概要】  
 本校棋道班は飯田下伊那で唯一、将棋を取り組んでいる班活です。勉強と活動を両立して将棋の楽しさや厳しさを感じ活動しています。活動は毎週火曜日と木曜日の放課後に行っています。班員が実際に対局をして、そこから弱点を見つけ克服できるように取り組んでいます。年に2回開催される県大会に向けて一人ひとりの目標を持ち切磋琢磨しながら活動し...



**卓球班のご紹介**  
 【卓球班の取組・概要】  
 本校卓球班は、真剣にも和やかな雰囲気で行っています。練習は週5日、木曜日を除いた平日の放課後と、土曜日の内の3時間で実施しています。基礎練習を怠らず、且つ実践に活かせる形式の練習もたくさん行い、一人一人着実に実力を付けているよう努力をしています。時には、他の高校だけでなく中学生と練習をしたり、多くの人が実力を付...



**ソフトテニス班のご紹介**  
 【ソフトテニス班の取組・概要】  
 本校ソフトテニス班は、班員で切磋琢磨しながら楽しく活動を行っています。練習は週5日、平日は火曜日以外、休日はおもに土曜日に実施しています。県大会一勝という目標に向かって日々練習に励んでいます。シーズン時には他の高校と合同練習や練習試合を行い、シーズンオフ時には筋トレや体力トレーニング、基本的な打ち方の確認などを行っています...



**女子バレーボール班のご紹介**  
 【女子バレーボール班の取組・概要】  
 女子バレーボール班は、「全員で」という精神を大切に、楽しく和やかでありながらも互いに刺激し合い、高めあえるような雰囲気の中で活動を行っています。練習は基本週5日、大会期間中は週6日活動しています。プレーの基礎となるトレーニングからゲーム形式の練習まで、全員が幅広いプレーに対応できるようにチームを目指して日々の練習に取り組んでいます！...



**邦楽班のご紹介**  
 【邦楽班の取組・概要】  
 本校邦楽班は、仲良く楽しく活動を行っています。練習は週6日、平日の放課後と土曜日に実施しています。古典風の曲や現代曲、ポップスなど様々なジャンルの曲を演奏し、文化祭や演奏会、大会に向けて練習にしています。また、全国大会出場を目指して外部の先生より指導をしていただきながら、練習に励んでいます。今後も地域の演奏会に参加し...



**剣道部のご紹介**  
 【剣道部の取組・概要】  
 本校剣道部は、「臥薪嘗胆」を目標に掲げ、厳しくも楽しく個人個人が主体的に取り組んでいます。初心者の班員も含め、それぞれの課題に合わせて練習メニューを設定したり、互いにアドバイスをしながら稽古に励んでいます。また、試合や稽古の映像を記録し、分析する時間を大切にしています。...



**軽音部のご紹介**  
 【軽音部の取組・概要】  
 軽音部は、音楽を楽しむのが演奏技術を高めることを目的とした部活動です。主にバンドを組んで、ギター、ベース、ドラム、ボーカルなどの楽器を担当し、これらと定期的に練習を行っています。これまでは、高松祭(文化祭)や地域イベントでのライブ演奏を通して、部員同士の絆を深め、観客との交流を大切にしてきました。また、外部の音楽イ...



**山岳班のご紹介**  
 【山岳班の取組・概要】  
 山岳班は、登山を楽しむということ大切に、自由な雰囲気で行っています。登山には2ヶ月に一度ほどのペースで行っていて、普段の活動では、体力作りと足腰の強化のため飯沼階段でのトレーニングをしています。また、年に2回大会があります。大会では、読図、知識、テントの設営、食事作りなどを審査され、大会に向けてこれらの練習を...



**合唱班のご紹介**  
 【合唱班の取組・概要】  
 本校合唱班では、練習と休日のメリハリを大切にしながら毎日楽しく活動しています。登山には2ヶ月に一度ほどのペースで行っていて、普段の活動では、体力作りと足腰の強化のため飯沼階段でのトレーニングをしています。また、年に2回大会があります。大会では、読図、知識、テントの設営、食事作りなどを審査され、大会に向けてこれらの練習を...



**美術班のご紹介**  
 【美術班の取組・概要】  
 本校美術班は一人一人が伸びやかに画力の向上に努め、制作を行い、楽しい雰囲気で行っています。基本に決まった活動日は無く、画材等も多く揃っているため、各自無理せず自由に自分の好きな物を制作できるのが強みです。主に本校の文化祭と12月の美術・書道展覧会で作品を展示、発表する機会があり、それに向けて大きな作品の制作にもチャレンジ...



**ラグビー班のご紹介**  
 【ラグビー班の取組・概要】  
 本校ラグビー班は、全国大会である「花園」への出場を目指して日々の練習に取り組んでいます。練習は火曜日、木曜日、活動日と土曜日、日曜日のどちらかで実施しています。練習では一人ひとりが声を出し、良い雰囲気を取り組んでいます。また、練習がない日は班員が各自で筋力トレーニングを行い、体力の向上に努めています。さらに、空き時間を活...



**サッカー部のご紹介**  
 【サッカー部の取組・概要】  
 本校サッカー部では、究極の文武両道を掲げ、時間のメリハリをしながら日々練習を行っています。練習は基本週5日、活動日が近い時に、平日の放課後を中心に部室にて実施しており、部員一人ひとりの個性を大事にしながら、基本的な技術の習得を大事に活動まで、一人ひとりが書道の魅力を深く味わえる環境を目指しています。また、地域での作品展示...



**書道部のご紹介**  
 【書道部の取組・概要】  
 本校の書道部は、勉強と部活動の両立を大切にしながら、落ち着いた雰囲気で行っています。活動はコンクールや展示会が近い時に、平日の放課後を中心に部室にて実施しており、部員一人ひとりの個性を大事にしながら、基本的な技術の習得を大事に活動まで、一人ひとりが書道の魅力を深く味わえる環境を目指しています。また、地域での作品展示...



**弓道班のご紹介**  
 【弓道班の取組・概要】  
 私たち飯田高校弓道班は、技術の向上のみならず、日本古来の武道である弓道から礼儀を学び、身につけることを大切に活動しています。練習は週5日、平日の放課後と土曜日に飯田高校弓道場で行っています。弓道は主に個人競技のため、どうしても個人練習の時間が多くなってしまうことが、お互いに射型を見合ったりアドバイスしたりして班全体...



**男子バスケットボール班のご紹介**  
 【男子バスケットボール班の取組・概要】  
 男子バスケットボール班は1年生9名、2年生8名の計17名で活動しています。平日は火曜日以外の日に活動を行い、休日は志に練習試合を行います。チームのテーマは、「誰にでもできることを誰にも負けない」です。全員がチームのためにハッスルすることを惜しまないハッスラーとなることを目指し、きついことも...

d 企業向け提供価値の明確化および企業寄附獲得・外部講師化の同時達成提案PKGの構築

### 信菱電機株式会社社中

信菱電機株式会社社中  
LEARN WINNERS  
2025/1/xx  
株式会社Alumnote

探究的な学びを支える、新しい取り組みについて

### アジェンダ

1. 前回の説明内容の振り返り
2. この取り組みの意義と目的
3. 具体的なプログラム案
4. ディスカッション

### Alumnoteについて

Alumnoteは、教育関係者・支援者の名簿管理を核とした統合システムの開発、寄付募集を中心とした実務支援を提供している東大発スタートアップです

信菱電機  
信菱電機株式会社 代表取締役社長 信菱 雅之  
信菱電機株式会社 代表取締役社長 信菱 雅之  
信菱電機株式会社 代表取締役社長 信菱 雅之

### 本取り組みの概要

Alumnoteは、高校の関係を網羅した名簿データベースの構築とそれを活用した新たな学び、飯田高校サポーターズクラブを構築します

本取り組みの概要  
信菱電機・卒業生・教職員の名簿データベース構築によるシステムを高校へ導入し、ネットワークの強化に活用する

目的  
地域社会、卒業生と連携し、高度人材の輩出に貢献を促し、卒業生の社会的な学びを支える

実施  
飯田高校を主とし、県内公立高校で実施中

実施  
2024年より本拠地

### 今後の展望

本取組によって、県立高校における教育資源の確保、多様な教育人材の巻き込み、Uターン促進を実現することを目指しています

本取り組みが提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する
- オンラインネットワークを構築し、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 飯田高校サポーターズクラブ

在校生の探究の加速や卒業生に対する各種情報提供を軸に、幅広く飯田高校の挑戦を支えるオンラインコミュニティ

飯田高校サポーターズクラブ  
The Iida High School Supporters Club

### 飯田高校サポーターズクラブ

在校生の探究の加速や卒業生に対する各種情報提供を軸に、幅広く飯田高校の挑戦を支えるオンラインコミュニティ

飯田高校サポーターズクラブの価値

- 飯田高等学校 校長、PTA会長両名で運営を推進
- 学校が一丸となり本事業を推進

### 地域活性化に向けた「次の産業振興」の必要性

彼としてUターン創業による地域活性化を促進していただいたものの、経過が10年以上経期となり、地元を盛り上げる新たな産業振興が望まれる（あつらいいな）状況と理解しています

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 地域で培われた英知を、再び地域へ循環させたい

長野県へのUターン施策が推進されるも人材の流出は続いており、「地元への若い世代が学んだ知見をいつか地元へ還元し、新たな価値を生み出せる環境を整える」ということは地域にとって重要な目標と考えています

地域で培われた英知を、再び地域へ循環させたい

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 地域で培われた英知を、再び地域へ循環させたい

信菱電機は、長野県・飯田市において、地域との繋がりを学校との繋がりを大事にしながら、飯田市を代表する企業にならねと理解しています

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 地域で培われた英知を、再び地域へ循環させたい

信菱電機は「地域循環型企業」を目指しており、地域との連携や、利権者が返ってくるための職場作りにも関心があると理解しています

SDGs 宣言書

### 地域で培われた英知を、再び地域へ循環させたい

一方、信菱電機の採用活動においては、新卒を大卒・短大卒からの採用強化が必要なお状況と理解しています

信菱電機の採用活動

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 50周年の節目に、次の50年をつくる「あつらいいな」を

50周年を迎えられた信菱電機様にとって、次の半世紀を担うのは今まさに高校・大学世代を迎えている若者と考えます

地域

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### プログラムの方向性

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 案1: 50周年記念×飯田高校コラボレーション企画

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 案2: キャリア教育×信菱電機

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### 案3: 学校行事・イベントへのスポンサー・協賛

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

### お見積り

信菱電機が提供する価値

- 信菱電機が持つ豊富な企業向け人材育成ノウハウ
- 信菱電機、卒業生、教職員のネットワークを結ぶことで、卒業生が活躍の場を広げ、地域社会に貢献する

## 4-②.実証成果 詳細 < 実証 3 >

## 学校のニーズと外部人材をマッチングし、効果的な伴走支援の仕組みを構築 ～外部人材マッチングの可能性検証と実装要件の整理～

### 取組の成果

### 克服すべき課題

### 横展開への優先検討要件

成果	概要
<b>a</b> 伴走者2名の獲得（実現可能性を検証）	<ul style="list-style-type: none"> <li>伴走支援者が有する専門性と学校ニーズのマッチング</li> <li>複数の探究案から実現可能性を評価し、長期的な取組を視野に賛同をいただく</li> </ul>
<b>b</b> 伴走者候補の発掘と面談実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>教諭ヒアリングから潜在的な候補者を発掘</li> <li>商工会議所や地元経済団体を通じた取組発信を実施</li> <li>面談を通じた候補者の専門性や経験の初期的な評価を行い、学校現場との親和性を確認</li> <li>期待値や役割のすり合わせ、支援可能なスコープ（時間・支援範囲）の明確化</li> </ul>
<b>c</b> 探究学習実現のためのワークシート・テンプレートの開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>テーマ設定支援ツールの作成</li> </ul>

#### 仕組み

- 伴走支援の質の担保と標準化
  - 支援プロセスの標準化
  - 支援ノウハウの蓄積・共有方法の確立
- 持続的な外部講師確保の仕組み化
  - 講師候補者プールの拡大
  - 継続的な募集・選定プロセスの確立
  - モチベーション維持の仕組み作り
- 探究学習の効果測定方法の確立
  - 定量・定性評価の手法確立
  - 生徒・講師それぞれの満足度測定、収集・分析方法

#### 体制

- 学校側の受入体制整備
  - 教職員の役割分担の明確化
  - 探究学習の時間確保

#### ■講師候補者プールの拡大

- 同窓会ネットワークを活用した人材発掘の仕組み化
- 地域企業・経済団体との連携強化
- 大学・研究機関とのパートナーシップ構築
- オンライン講師の活用による地理的制約の解消

#### ■探究学習支援の標準化・体系化

- 探究テーマ設定から成果発表までの支援プロセスの体系化
- 支援内容の質を担保する評価基準の策定と運用方法の確立

#### ■運営体制構築の標準化

- 学校・地域特性に応じた運営モデルの確立
- 講師のインセンティブの整備

**a b** 初期的な検証を通じて伴走支援者を獲得

探究学習の実現に向けて、飯田高校を取り巻く多様な人的ネットワークが存在することが明らかになった。特に、卒業生、在校生の保護者といった直接的なつながりに加え、行政による組織的なバックアップ体制、さらには企業組合を通じた地域企業ネットワークへのアクセスなど、重層的な連携基盤を構築できる可能性を示す結果となった。また、候補者からは時間的制約の課題を抽出され、今後の対応が求められる

実施のプロセス	候補者の声	属性
候補者選定/発掘	<p>“人口流出と地域産業の活性化が最大の課題です。特に若手人材の県外流出が深刻で、地域企業の人材確保に影響が出ています。</p> <p>“中小企業支援に注力しており、<b>産業育成の観点からもISCの取組を応援したい</b>と思います。具体的には地元企業組合の紹介を行います。</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校元PTA関係者</li> <li>行政機関勤務</li> <li>産業界との仲介者</li> </ul>
インタビュー実施	<p>“在校生の保護者としても関心が強く、教育支援には前向きです。<b>断熱改築を題材とした省エネルギー探究学習の実施が可能</b>です。</p> <p>“資金面での支援、または部材の提供が可能です。また、弊社スタッフによる<b>講師派遣も複数名可能</b>です。</p> <p>“出身校であり、弊社総務部長も卒業生です。御校校長とも仲が良く、いつも情報交換させていただいております。社交辞令ではなく本業への支障がない限りは可能な範囲で協力させていただきます。</p> <p>“地域企業や企業組合には地元貢献という面子が存在します。どのような価値に繋がるか不明な点も残りますが、積極的に協力をしていきたいです。まずは出前授業から実践していきたいです。ただし、<b>学校やISCとの打ち合わせに時間的な制約が大きく負荷が高い</b>です。</p>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校卒業生</li> <li>会社経営者</li> <li>在校生保護者</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校卒業生</li> <li>会社経営者</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>飯田高校非関係者</li> <li>会社経営者</li> </ul>

克服すべき課題の抽出

C 探究学習実現のためのワークシート・テンプレート

産学連携の視点を重視したテンプレート概要

ポイント

探究学習の必要性

**教育現場から見た「探究学習の必要性」**

- 知識詰め込み型からの脱却と新たな人材像
  - AI時代・デジタル時代においては「正解が一つではない課題を自ら設定し、試行錯誤しながら解を見出す人材が求められている。経済産業省「未来人材ビジョン」や内閣府の「第6期科学技術・イノベーション基本計画」でも、変化に対応できる探究力・創造力を持つ専攻が産業界から強く求められている。
- 地域の課題や企業の課題を題材にした生きた学習
  - 一人一企業実務を題材にした生きた学習が、自律的な学びや個別最適化が進むにつれて、その地域課題解決や企業の技術活用を併せた探究学習を入れることで、生徒のモチベーションが上がり、「社会に関われた教育課程」を実現しやすくなる。
- 探究学習実現には「企業・外部団体との連携」「外部資金の活用」が不可欠
  - 学校内部だけで実施するには、教員の業務量やスキル、予算など構造的な制約が大きすぎる。企業や自治体、NPO等と連携し、外部からの資金提供・人的リソースを得ることで、探究学習の設計・運営が大幅に前進する。

**社会・教育機関にとって探究学習のニーズは強いが制約が多く、実行には企業からの協力が不可欠**

**探究学習実現の壁**

- 必修科目への財源配分と探究学習への財源不足
  - 公立学校では、単教科目（いわゆる教科）に対しては県・市教委からの予算が充てられるが、探究学習（総合的な探究の時間やPBL型授業等）に十分な予算が回らない
  - 学校や教員が主体的に取り組もうとしても、業務実績評価の仕組みや労務管理体制が不備で、探究学習に必要な教材費・外部講師謝礼・ICTツール利用料などを捻出しづらい
  - 一斉指導を前提とした授業準備・評価業務、部活動顧問、校務分掌などで教員の手がまわっており、新たにプロジェクト型の探究学習を設計・運営する余力がない。ICTインフラ（1人1台端末など）を導入しても、使いこなすや指導方法の習得に時間を割く。"形だけの導入"で止まるケースも多い。
- 保護者・地域社会との温度差
  - 「探究学習よりも受験勉強を優先してほしい」という保護者の声や、地域社会との連携に費用対効果を見出せない校内の雰囲気があり、積極的な導入が進まないことも

探究学習の産学連携によるメリット

**企業側**

- 企業ブランディング・CSR（社会貢献）の強化
  - 学校の仕組みを変革しようとする取り組み（EdTech活用や働き方改革支援など）に企業が伴走することで、「地域貢献企業」としての評価が上がる。
  - 50周年の節目に、学校ICT環境の整備や探究教材の提供を支援すれば、中長期的に「次世代教育の先駆者」としてのイメージを確立できる。
- 将来的なUターン・Iターン採用候補の育成
  - 飯田高校生が大学進学を経て地元に戻る可能性を高めるには、高校時代から地域企業の価値や技術を知る機会が重要。同時に、企業の現場課題を探究のテーマに組み込むことで、高校生の柔軟な発想やデジタルネイティブならではのITスキルが得られる。

**学校側**

- 探究学習の実現
  - 外部からの資金提供・人的リソースを得ることで、探究学習の設計・運営が大幅に前進する。
- 地域企業のリアルを知り、探究学習のモチベーションが高まる
  - “地元でこういう仕事があるんだ”“実際に自分たちのアイデアが社会に生かせそう”という感覚を得ることで、生徒たちは自ら課題設定・解決策考案→成果発信のサイクルを回しやすくなる。

双方にwin-winとなることで取り組みが成立

■探究学習の本質的価値と産学連携によるメリットの明確化

- 社会・教育環境の変化に対応した新しい学びの形態として産学連携の位置づけ
- 実社会との接続を意識した学習設計、企業インセンティブを整理し、取組の提供価値を明確化
- 地域社会とのリアルな接点、地域課題解決の機会創出として取組意義を明確化

参考：プログラム案に対する評価

	Xxx様にとってのプラス効果	Xxx様の対応工数
場見学	リクルーティング効果、認知度向上	企画準備、案内（合計4～6時間想定）
出張授業	リクルーティング効果、若手社員の育成機会、認知度向上	講義準備、授業当日（合計4～6時間想定）
キャリア講義	リクルーティング効果、若手社員の育成機会、認知度向上	講義準備、講義当日（合計4～6時間想定）
飯田高校生が切り抜くXxx様のストーリー	企業文化・歴史の可視化、社員のモチベーションアップ、ブランド・認知度向上	インタビュー調整、インタビューご参加（合計3～5時間想定）
SDGsプロジェクト	社会課題の解決に取り組む企業としての実績	初回講義、最終発表会ご参加（合計4～6時間想定）
現役飯田高校生によるトレンドの講義	社内コミュニケーション活性化、ユニークな企業としての認知度向上	ワークショップ参加率2～4週間程度（合計4～8時間想定）

・それぞれ特徴があるため、xxx様として特に取り組まれたい内容を中心に、プログラム案を定めていきたいと思っております  
 ・特にご関心のある内容についてお聞かせください

実施計画

**目的**

- 飯田高校の探究学習を深める一環として、生徒の将来のキャリアパスイメージや、大学で学ぶことの方角性を考える機会を提供する
- そのため1Xxx様の社員（飯田高校OB、若手技術者や人事担当）に飯田高校へ来ていただき、技術・SDGs・地域産業の話を1～2コマ程度で講話する。生徒は質疑応答で企業との「リアルな接点」を持つ。

**実施時期**

- 第1回：2025年X月X日 X時～X時 会場：飯田高校体育館
- 第2回：2025年X月X日 X時～X時 会場：飯田高校X教室
- ...

**テーマ・講師**

- 第1回：「私が飯田高校で学んだことと、仕事で活かしていること」  
Xxx様 X部 課長 佐藤太郎 ※飯田高校OB
- 第2回：「女性としての働き方について」  
Xxx様 X部 課長代理 山田花子

**運営体制**

- Xxx様：XX部長 XX課長
- 飯田高校：清水教頭

xxx様、飯田高校にて協議いただき、詳細決定予定

本テンプレートは、教諭・企業担当者・自治体関係者へのインタビューから抽出された成功要因と課題点を基に開発。理論と実践の両面から効果的な産学連携を実現するためのフレームワークを提供

## 5 今後の展望

飯田高校での実証から得られた知見を活かし、全国の高等学校へと展開可能なスキームを確立し、生徒一人一人の多様な学びを支える新たな教育エコシステムの構築を目指す

### 2024年度実証：課題

ISC組成（飯田高校サポーターズクラブの組織立ち上げ）に時間を要し、寄附や外部講師獲得のMKT活動の効果検証が道半ば。さらなる成長の余地あり

- 寄附および外部講師を募集する新組織を組成
  - 組織立ち上げについては、スキームの検討と修正のたびに法務、税務などのDDを行っており、一つの修正の度に多層的な確認が発生。また現地関係者間においても取組の前提や狙いに差異があり、人間模様や意図を汲んだ合意形成に時間を要し、思うように事が進まなかった
- 寄附および外部講師の獲得におけるMKT活動を実施
  - 上記に起因し想定を超える遅延が発生、寄附や外部講師の獲得における検証活動が道半ばであり、緒に就いたばかり
- 横展開可能性の検証
  - 飯田高校単体のサンプルとなるため横展開可能性の検証には道半ば。他県や他県立高校にて実証が出来ていない



### 2025年度実証に向けて

#### 1.横展開を見据えたスキーム展開を確立

- 飯田高校での実証で得られた知見を基にした他校展開モデルの構築
  - 飯田高校に加えて、異なる地域特性を持つ北九州市立高校でのパイロット実証
  - 地域特性による必要な修正点の明確化
- 横展開時の運用マニュアル・ガイドラインの整備
  - 組織立ち上げプロセスの標準化

#### 2.MKT活動の高度化と効果検証

- データ駆動型のマーケティング活動の展開
  - 寄附者属性分析に基づくターゲティングの精緻化
  - 反応率分析による施策効果の定量評価
- 外部講師獲得のための体系的アプローチの確立
  - 候補者データベースの充実と活用
- 企業向け寄附に係る重要成功要因の明確化
  - 企業に対する魅力的な寄附PKGの検証
  - 企業寄附と外部講師化の同時達成を実現する戦略策定

#### 3.持続可能な運営体制の確立

- ISCの自走化に向けた体制整備
  - 運営ノウハウの文書化・マニュアル化
- 収益モデルの多様化検討
  - 寄附リターンおよび寄附フォーマットの多様化による新たな収入源の開発

## 実施体制

事業受託者：株式会社Alumnote

- 統括責任者：中沢冬芽(代表取締役)
- 現地担当者：中沢桜樹
- 経理担当者：尾山みづき

再委託先：ハイタレント株式会社

- プロジェクトマネジメント担当：竹島祥太

## 実証フィールド

本年度は実証対象の数を捨て、実証の質的転換を狙うためターゲット校を厳選

### ① 長野県飯田高等学校を選定済み

- 令和5年度より継続校として、本スキームにおける経済性評価および持続性の実証を行うため、最適なパートナーとして選定
- 教育DXに非常に前向き校風を持つ
- 海外研修の仕組みを持つが円安事由により費用負担が重く、独自の財源確保が喫緊の課題
- 課題解決に向けて教師陣、PTAが一致団結し本実証に協力する姿勢を持つ

## 飯田高校サポーターズクラブ設立に向けた検討プロセスと得られた示唆

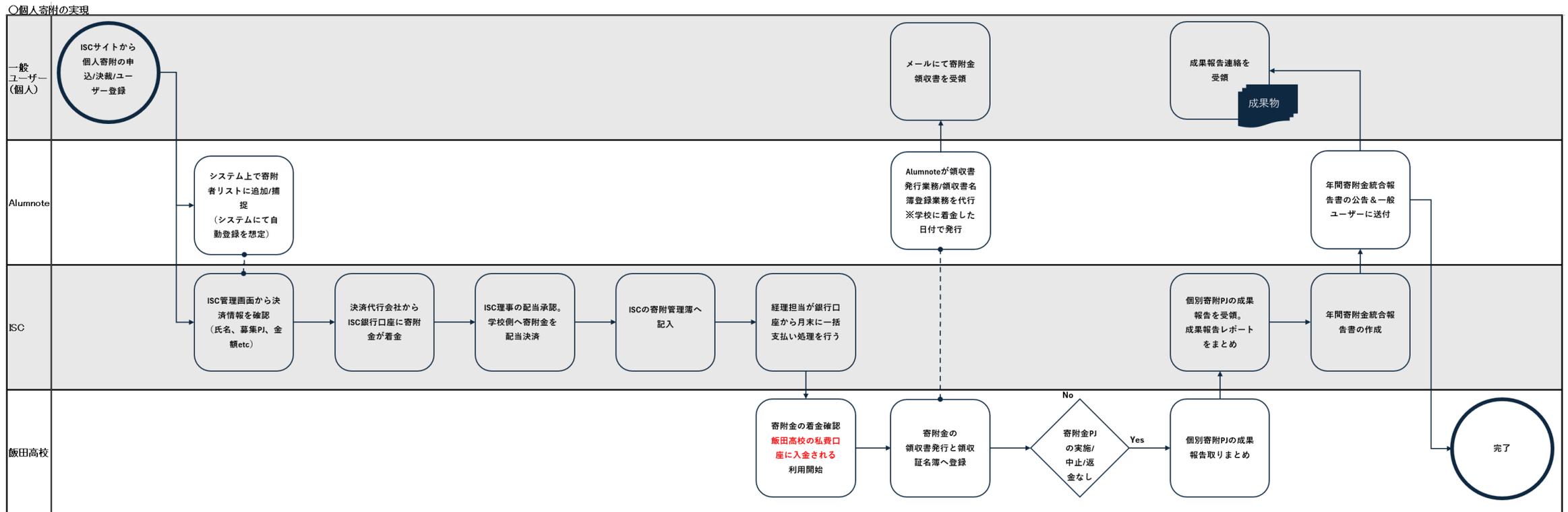
学校支援組織の立ち上げには、目的の明確化と関係者の共通認識形成が出発点となる。飯田高校での実践からは、柔軟な運営体制の重要性が明らかとなった。特に、ガバナンスとオペレーションのバランス、持続可能な財源確保、そして多様な関係者の参画を促す仕組みづくりが、組織の持続的な発展および横展開モデルの検討には不可欠であることが示唆された

	座組検討・組織設計	運営体制検討	設立準備・設立
検討事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織の目的と基本方針の策定</li> <li>多様な関係者との連携体制の構築</li> <li>運営基盤の持続可能性確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>効果的なガバナンス体制の構築</li> <li>運営リソースの確保と配分</li> <li>中長期的な運営方針の策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>具体的な実施計画の策定</li> <li>運営管理体制の整備</li> <li>展開シナリオの検討</li> </ul>
示唆	<ul style="list-style-type: none"> <li>関係者間の共通認識形成の重要性               <ul style="list-style-type: none"> <li>なぜ？立ち上げるかを明確化</li> </ul> </li> <li>段階的な体制構築の必要性               <ul style="list-style-type: none"> <li>ステイクホルダーの任期の短さ</li> </ul> </li> <li>明確な役割分担の設定               <ul style="list-style-type: none"> <li>推進役の存在と重要性</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>柔軟な運営体制の重要性               <ul style="list-style-type: none"> <li>理事の業務負担と責任に対する配慮</li> <li>ガバナンスとオペレーションのバランス</li> </ul> </li> <li>関係者の参画意欲の向上               <ul style="list-style-type: none"> <li>兼業での関与による難しさ</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>実効性の高い運営モデルの構築               <ul style="list-style-type: none"> <li>オペレーションを担う人材確保の難しさ</li> </ul> </li> <li>持続可能な財源確保の重要性               <ul style="list-style-type: none"> <li>初期投資の回収までの道筋と運営費の捻出</li> </ul> </li> <li>横展開を見据えた標準化の検討</li> </ul>
対応例	<ul style="list-style-type: none"> <li>定款により理事の任期を1年間に設定</li> <li>既存組織から1名を選任するように打診</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>設立から運営までの実務をAlumnoteに委託する手法による負荷を低減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コストを抑えて任意団体方式でスタートを切り、寄附金経済圏の立証を行い、法人化を進める手法を採用</li> </ul>

飯田高校サポーターズクラブ (ISC) サイトのβ版を公開

教諭ヒアリングを通じて要件を定義、システム化に向けて複数の業務フローを整備

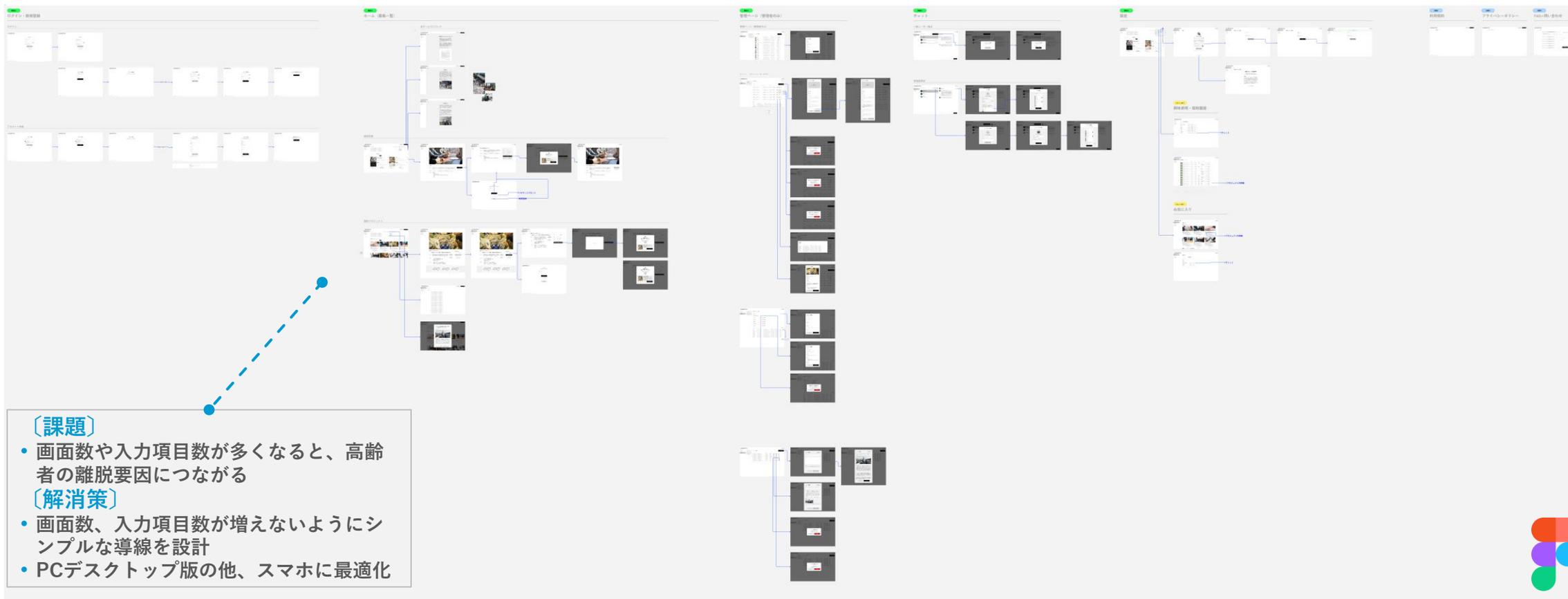
参考) 個人寄附に係る業務フロー図



## 飯田高校サポーターズクラブ (ISC) サイトのβ版を公開

要件および業務フローに適合させた画面デザインを整理

### 参考) PC・デスクトップ版の画面一覧



## 飯田高校サポーターズクラブ (ISC) サイトのβ版を公開

### 寄附の決済画面1 (クレカ、サブスク)

← lidaHighSc

ISC\_サブスク型寄附に申し込む

**¥100** 1か月につき

ISC\_サブスク型寄附  
数量 100, 1ヶ月ごとに請求

¥100  
単価 ¥1

link VISA

またはカードで支払う

メールアドレス @gmail.com link.で続ける

カード情報

1234 1234 1234 1234

MM (月) / YY (年) セキュリティコード

カード保有者の名前

氏名

国または地域

日本

申し込む

サブスクリプションを確定すると、lidaHighSc がその規約に従って今後の支払いをお客様に請求することを許可することになります。サブスクリプションはいつでもキャンセルすることができます。

Powered by stripe | 利用規約 プライバシー

**〔課題〕**

- 既存サービスでは寄附の継続性がない
- 決済手段が不便

**〔解消策〕**

- サブスクリプション設定や、クレカ、銀行振込など多様な決済手段に対応し、老若男女のニーズを取り込めるように設計

### 寄附の決済画面2 (銀行振込)

lidaHighSc

班(クラブ)活動支援

**¥100**

**銀行口座情報**

下記の銀行口座情報を使用してお支払いください:

口座名義人	ストライプジャパン(カシウノダ)イコ
口座番号	9938799
金融機関コード	0009
銀行名	三井住友銀行
支店コード	950
支店名	東京第二
口座種別	普通

住所 ▼

Powered by stripe | 条件 プライバシー

## 飯田高校サポーターズクラブ (ISC) サイトのβ版を公開

### チャット機能

チャットルーム + チャットルームを作成

 **探究学習活動支援** 2025.2.03  
探究学習活動支援の報告グループです

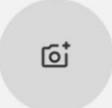
寄附または外部講師に応募した方を専用チャットルームに招待  
登録ユーザーとのインタラクティブなやり取り実現  
将来的にはコミュニティ化を目指す

### チャットルーム作成

### メンバーの招待

### ユーザーとメッセージ・チャットやり取り

#### 1 チャットルームの作成



ルームアイコンを追加

ルーム名  
ルーム名を入力

ルーム説明  
ルーム説明を入力

トークルームを作成

#### 2 メンバーの編集 チャットルームメンバーを招待しましょう

名前を入力

- 中島俊博
- 久保田剛史
- 仲平謙
- 佐々木この
- 古田 学
- 和地倫平
- 大澤 裕美子
- 小林麻円
- 山本太郎
- 同島章

または、メンバーに招待IDを送る  
2501092029 コピー

完了

#### 長野県飯田高等学校

ホーム

ニュース

2025/01/31 天文班のご紹介

2025/01/31 競技かるた班のご紹介

2025/01/31 弦楽班のご紹介

寄附プロジェクト 探究学習

4 探究学習活動支援  
探究学習活動支援の報告グループです

こちらは、どこから寄付や講師の支援を募集していますか？

コメントありがとうございます。こちらをご参照いただき、ご検討をお願いします！  
[https://ida-supporters-club.org/home/donation\\_Detail?did=1736422583753x67894522062074000](https://ida-supporters-club.org/home/donation_Detail?did=1736422583753x67894522062074000)

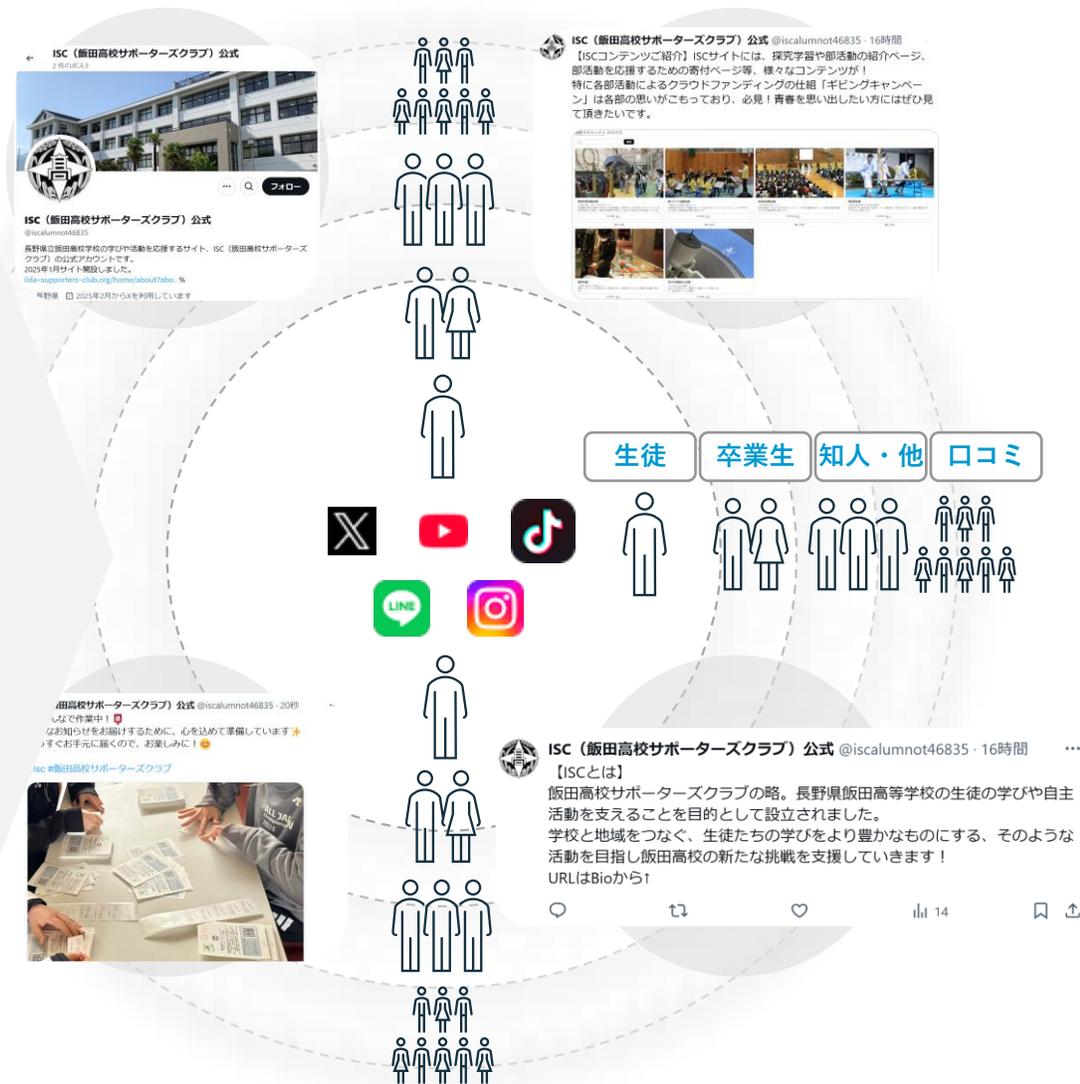
ありがとうございます！  
検討します。

メッセージを入力 送信

3 クリックするとチャット画面に遷移

個人向けキャンペーンの企画を実施

生徒がSNSなどのコミュニケーションツールを用いて卒業生、PTA、祖父母、地域へ活動の取組を拡散



※投稿イメージ