

テーマ:学校に向けた参考書・赤本×サブスクリプションサービス

氏名:中川美姫子

1. 受講動機

※ 受講しようと思ったきっかけ

大学で学んでいる経済学や経営学を、身近な生きた学問・実践的な学問として、改めてこの講座で学んでいきたいと考えたから。

2. 研究内容

※ 研修分野とその理由

研究分野

学校向けの参考書・赤本のサブスクリプションサービス

理由

近年問題となっている「教育格差」。この問題は各家庭の経済状況だけでなく、都市部と地方にもあると聞きました。それらを少しでも解決するために、個人ではなく中学校・高等学校に向けた参考書・赤本のサブスクリプションサービスを行えないかと思い研究分野に設定しました。

3. 研究結果

このサービスは、過去の赤本や参考書を電子書籍化して生徒がそれを閲覧できるサービスです。このサービスの最大の特徴は、生徒個人がサービスに加入するのではなく学校がサービスに加入してそれを生徒に提供する点です。教材に十分なコストが割けなかったり、先生一人で教えるには負担が重かったりする学校ごとの課題を解決し、ニーズを満たすことを目指しています。また、過去の先輩が使っていた古本もデータ化することで、実際の解答プロセスを学ぶこともできます。

4. まとめ

<サービスにより満たせるニーズ>

- ・学校(教材費のコスト削減、先生の負担減)
- ・生徒(情報やサービスの格差是正、解答の過程を知ることができる)

5. 参考文献

・統計科学のための総合 Web サイト、統計データコンペティション 2022「都市部と地方の教育格差の要因と課題」

[D1S3P03_slide.pdf \(kagoshima-u.ac.jp\)](#)

・東洋経済 ONLINE「都市 VS 地方」生まれによる教育格差の深刻度ベストと思う進路でも出身地域で差がある理由

[「都市 vs 地方」生まれによる教育格差の深刻度 ベストと思う進路でも出身地域で差がある理由 | 東洋経済 education×ICT \(toyokeizai.net\)](#)

◆ビジネスモデルキャンバス



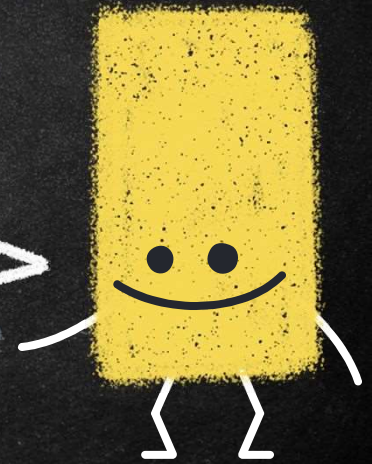
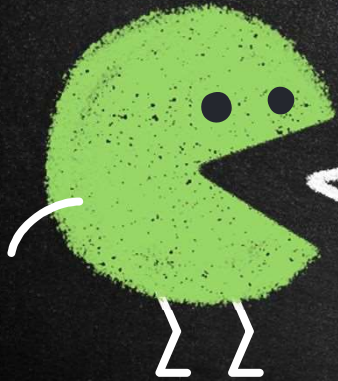
効率性 ←

→ 価値

<p>⑧KP Key Partners (パートナー) 【仕入先・協業先】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中学校、高等学校 ・出版社 ・大学・高等専門学校 の先生 ・大学生 	<p>⑦KA Key Activities (主要活動) 【価値提供のために やるべきこと】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・書籍の電子化 ・HPやSNS開発・運用 	<p>②VP Value Propositions (価値提案) 【USP】</p> <p>参考書・赤本のサブスクリプションサービス</p> <p>【USPの裏付・特徴】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・過去の赤本・教材を電子書籍で閲覧可能 ・古本のデータ化により、解答の過程も理解可能 <p>【価格】</p> <p>月額5000円～</p>	<p>④CR Customer Relationship (顧客との関係) 【プロモーション】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ ・SNS(業務連絡メイン) 	<p>①CS Customer Segments (顧客セグメント) 【理想のお客様像】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中学校 ・高等学校 <p>【ニーズ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学生数が少なく教材購入に予算を割けない ・先生一人で教えるには負担が重い ・解答内容ではなく、解答の過程を生徒に伝えたい
<p>⑨C\$ Cost Structure (コスト構造) 【製造原価】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出版社への使用料支払い ・開発費 ・共同研究費 ・書籍の電子化費用 		<p>⑤RS Revenue Streams (収益の流れ) 【売上計画・利益計画】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サブスクリプションの料金収入 ・広告収入 		

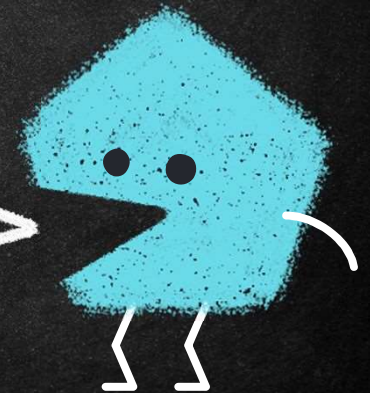
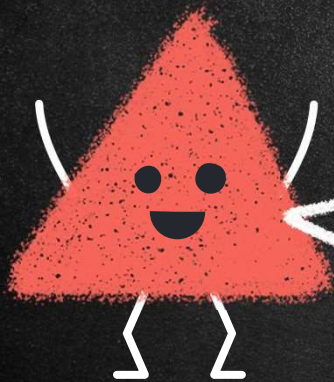
学校に向けた参考書・ 赤本×サブスクリプション サービスの提案

令和5年度 まちなか大学院「新規事業開発スキルを磨く」
中川美姫子



突然ですが…

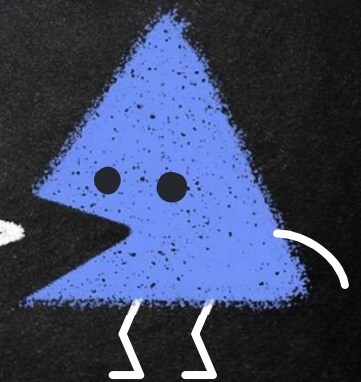
「教育格差」という言葉を知っていますか？



「教育格差」とは

生まれ育った環境により受けることのできる教育に格差が生まれること

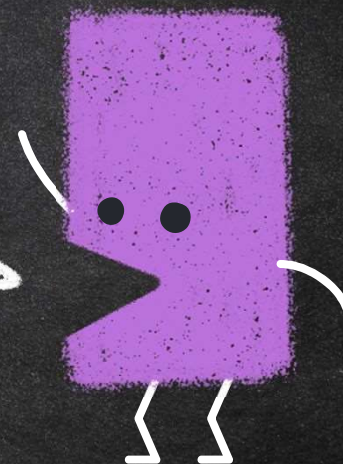
※出典 weblio辞書



“

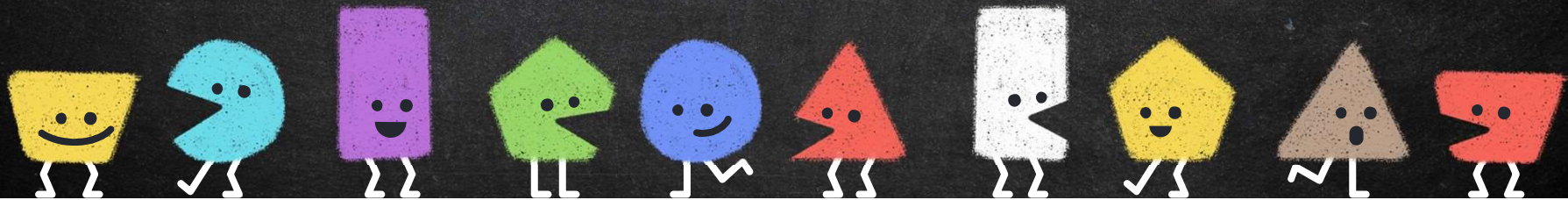
「教育格差」にはさまざまな種類があります。

* 家庭の経済状況、学校間、地域間等...

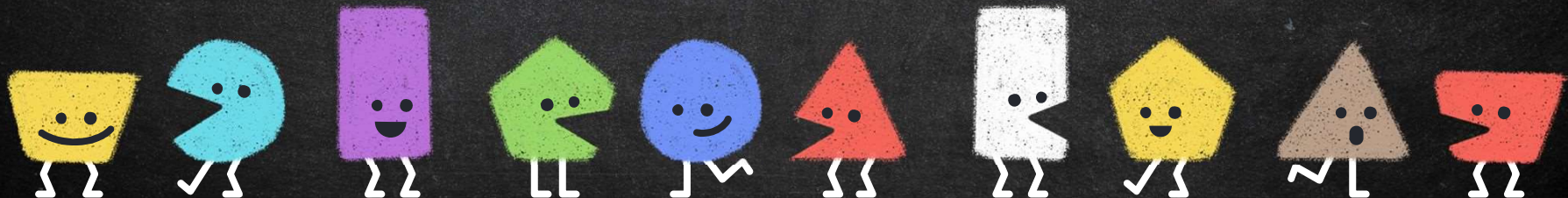
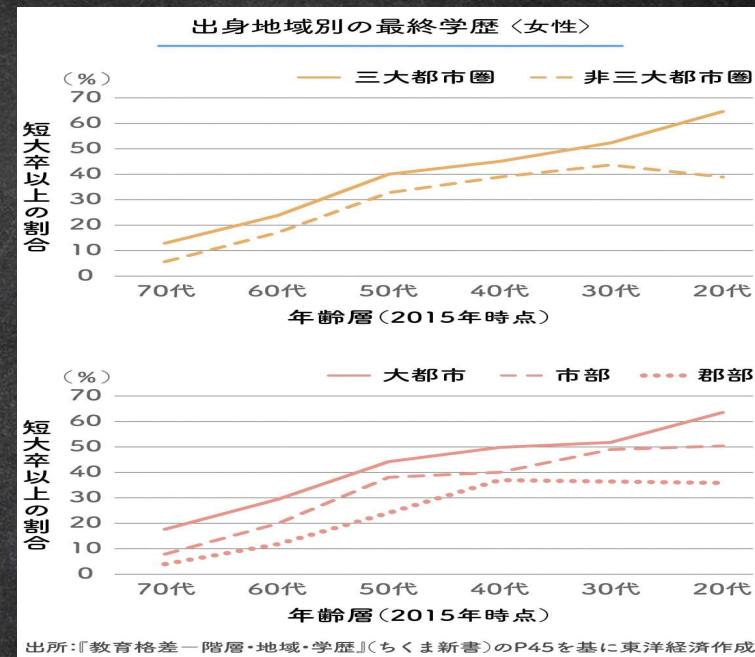
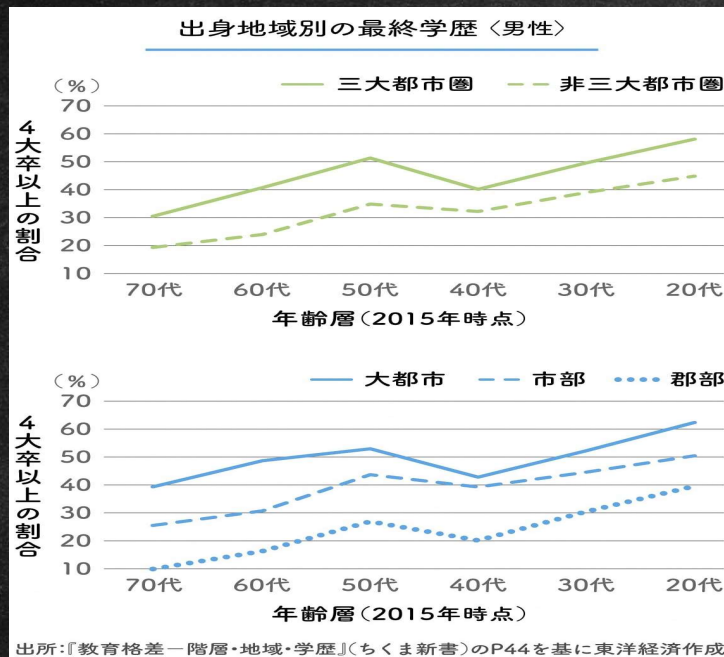


今回の注目ポイント

都市部と地方の教育格差

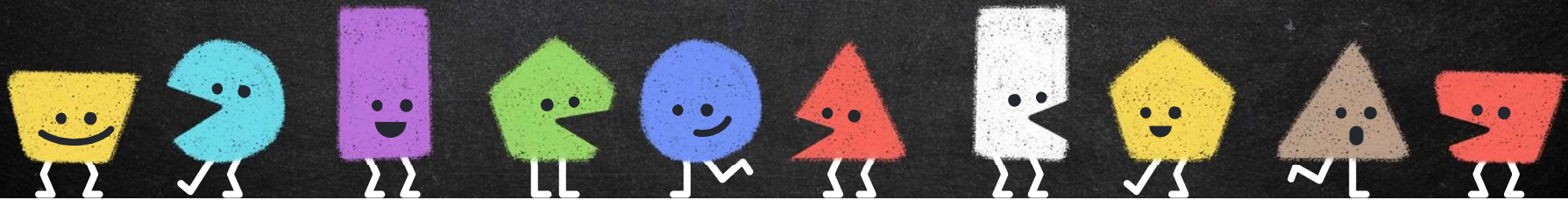


<出身地域別最終学歴・男女別>



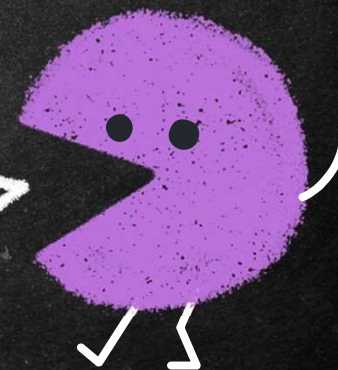
<私の実体験>

- ・私の卒業した高校
→全校の人数二桁の少人数校。教材の更新頻度が低い。
- ・インターンシップで企業の方から伺った情報
→「都会と地方では情報量が違う」



今回の提案

中学校や高等学校に向けた参考書・赤本のサブスクリプションサービス



<ビジネスモデルキャンパスのここを説明!>

①CS

Customer Segments
(顧客セグメント)

【理想のお客様像】

- ・中学校
- ・高等学校

【ニーズ】

- ・学生数が少なく教材購入に予算を割けない
- ・先生一人で教えるには負担が重い
- ・解答内容ではなく、解答の過程を生徒に伝えたい

②VP

Value Propositions
(価値提案)

【USP】

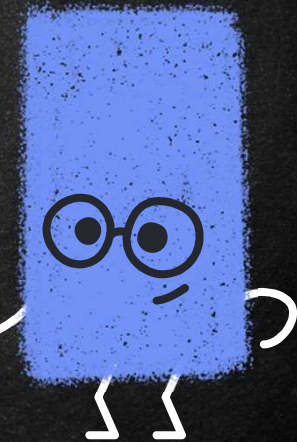
参考書・赤本のサブスクリプションサービス

【USPの裏付・特徴】

- ・過去の赤本・教材を電子書籍で閲覧可能
- ・古本のデータ化により、解答の過程も理解可能

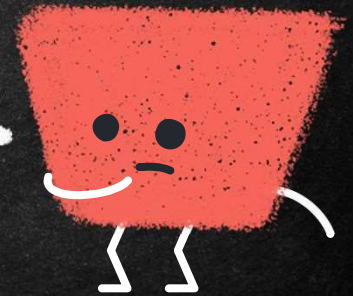
【価格】

月額5000円～



<満たしたいニーズ>

- ・ 学生の数が少なく、十分に教材費を割けない
- ・ 先生一人で教えるには負担が重い
- ・ 解答の過程を生徒に教えたい



<サービスの流れ>

教材を選択



タブレットやスマートフォンに送付

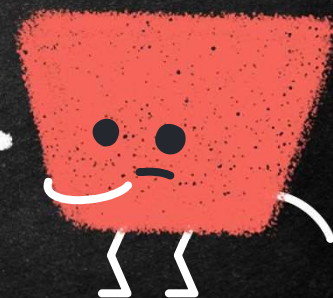


学生が利用



ただ…

紙より電子書籍のほうが需要があるかは調査する必要あり



<それぞれのニーズに対応>

最新の赤本・参考書が中々手に入らない

→サブスクで安く赤本・参考書が使用できる!

先生の人数が少ないので中々細かく教えられない

→古本の赤本・サブスクで解答の過程がわかる!

