

|      |                                |      |         |
|------|--------------------------------|------|---------|
| 応募者名 | 理想科学工業株式会社                     | 分野   | 教育、子育て  |
| 取組名称 | 学校連絡アプリで校務軽減、地場企業の広告で公教育の財源を支援 | 取組地域 | 茨城県つくば市 |

## 概要

|                  |   |
|------------------|---|
| 取組内容             | 学校と保護者の紙のお便りや連絡帳、電話連絡などアナログな方法をスマホアプリのデジタル化で、教職員の負荷軽減と、より身近につながるコミュニケーションへの発展を実現。利用シーンは拡がり、部活やPTAの連絡、自治体からの防災やイベント情報などの一斉連絡も可能に。さらに学校集金のデジタル化、学生服のリユース機能とも連携して保護者の生活に役立つ機能を充実。その中で自治体広告と同様の仕組みを公立学校でも行えるこれまでにないビジネスモデルを開発。地域の民間企業が地場の広告代理店を通じて広告を出稿し、収益の一部を学校に還元することで教育財源の支援ができ、学校を中心とするコミュニティで地方経済の循環を目指す。 |
| 実績や効果            | ・ポイント交換実績：1,407個 ・ポイント還元実績：約22,000,000ポイント（1ポイント=1円）コロナ禍では消毒衛生関連を、最近ではボールや黒板消し、自動鉛筆削りなどが交換されている。活動が盛んな学校ではこれまでに73冊の児童図書と交換して図書館に「スクリレ文庫コーナー」を設けている。   |
| 取組全体を通じて訴えたいポイント | 教職員の校務負荷軽減が最重要優先課題だが、今後の公立学校の運営には住民の参加や財源確保もより一層求められる。そこで、学校中心の地域活動への参加が情報連絡ツールでつながり、同時に教育資源確保の自助努力にもなる新しい価値を提供し、公教育の固く閉塞的な運営環境がデジタル活用を機に変わることを目指す。   |

## 詳細

|                      |   |
|----------------------|---|
| 地域の課題解決・魅力向上         | 学校予算の地域格差は教育の質や公平性を、地域の情報伝達の不便さは生活の利便性を損なう深刻な問題である。そこで学校と保護者の連絡をデジタル化し、導入の財源確保が難しい場合には無償や安価で提供でき、さらに地域の広告や広報で民間財源を公教育に還元する仕組みを提供。公民共創で地域経済を循環し、教育を支援する。 |
| 独自性・先進性              | 一般的なポイントサービス（いわゆるポイ活）とは違い、このサービスは広告をタップして見た保護者個人ではなく、保護者を集めてサービスを利用する学校またはPTAにポイントがまとめて貯まること。これにより利用者みんなで任意の活動として手軽に参加できる。また登録と利用に個人情報は一切扱わない点も画期的。     |
| 持続性・発展性              | 公教育向けのサービスは予算が低く競争も厳しいため、コンテンツ販売だけの収益で事業経営は難しいと考えていた。海外では寄付や民間財源を活用した公的機関の運営は盛んで、日本でも自治体広告などがある。それを学校に展開することにした。  |
| 他地域への横展開             | 全国どこでも利用可能で、幼保から高校、学童施設などを対象にしている。2024年9月時点で2,600施設以上、約78万人に利用され、現在も増加中。発展して自治体内の任意の活動やシルバー向けなど学校以外の利用シーンも想定され、利用者属性に応じた地域の広報・広告がデジタル配信されて事業の成長が見込める。   |
| 取組を進めるうえで苦労した点       | 公的に学校が使うツールで広告掲載をすることを今でも懸念されるが、自治体広告と同じ、広告を閲覧するのは保護者に限る、審査された広告のみ掲載という点で理解を得られた。仕組みではポイント還元と物品交換の税務確認と会計処理の確立に苦労した。事業開始直後はコロナ禍で一気に高まる機能要求に応えるのが大変だった。  |
| 取組の成果を上げることが出来た秘訣・工夫 | 学校と保護者にデジタル連絡のニーズと要件、学校広告の許容の調査や試作版での実証実験を重ね、肯定的かつ協力的であることを確認した。ITスキルが高くなくても簡単に情報漏洩リスクもなく使える点も重視した。複数人の校長からの「良いサービスだから必ず実現してほしい」という応援が、新事業を推進する原動力となった。 |
| 今後の展望                | 学校デジタル連絡は数社が提供しているが、収益化と投資回収はどこも苦労している。当社の広告のビジネスモデルは非独占にして他社も採用できるようにして仕組みを拡げたい。都市部で大きくなる広告収益を財源の厳しい地方へ、公民共創で、デジタル活用で、日本中で資源を循環する社会の実現に貢献することを目指す。     |