慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	21世紀の教育改革
Sub Title	
Author	水野, 雄介(Mizuno, Yusuke)
Publisher	慶應義塾大学理工学部
Publication year	2017
Jtitle	人間教育講座 : 社会を知る自分を知る自分を育てる (2017.) ,p.33- 59
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Book
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO50001001-20170000-0033

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

21 世紀の教育改革

ライフイズテック株式会社代表取締役ＣＥＯ

水野　雄介

みずの・ゆうすけ　一九八二年北海道生まれ。慶應義塾大学理工学部物理情報工学科卒、同理工学研究科修士課程修了。大学院在学中に開成高等学校の物理非常勤講師を二年間務める。その後、人材コンサルティング会社を経て、二〇一〇年ライフイズテック株式会社を設立。二〇一四年に同社がコンピュータサイエンスやＩＣＴ教育の普及に貢献している組織に送られる“Google RISE Awards”を東アジアで初めて受賞するなど世界的に注目を浴びている。「日本のＩＴ界にイチロー並みの人材を送り出す！」を目標に、世界を駆け回る日々を送っている。

今日は「21世紀の教育変革」という題でお話しさせていただきます。僕は慶應理工学部に四年間、その後大学院に二年間、計六年間、日吉に通っていました。たまたま実家も日吉にあったため、六年間ずっとこの街に住みながら大学に通っていたわけです。今日は、僕がライフイズテックという会社で今どういうことをやっているのか、どうして起業したのか、何を目指しているのかといったことをお話しさせていただきたいと思います。よろしくお願いします。

ライフイズテックについて

自己紹介も兼ねて、ライフイズテックが何をやっているのかというところからお話ししましょう。僕は今、三五歳です。浅野学園浅野中学・高等学校から慶應理工学部に入り、物理情報学部で学んでいました。物理の中高の教員免許を取ったので、大学院に行きながら開成高校で物理の非常勤講師を勤めた後、三年間、人材コンサルティングの会社で働きました。そしてその後、ライフイズテックという会社を創業しました。

ライフイズテックは、七年前の二〇一〇年に、大学と連携しながら中学生・高校生向けに最先端のＩＴ教育をやっていこうということでスタートしました。まず、何をやっているのかというところからお話ししたほうがわかりやすいかなと思います。大学のキャンパスをお借りして、中高生向けのＩＴのプログラミングのキャンプを開催しているのですが、一回のキャンプには一五〇人ぐらいの子どもたちが来てくれています。夏休みには三千人以上の子たちが来てくれました。

例えば夏休みに開催するキャンプでは、たいてい中高生五、六人が一チームになり、そこに大学生一人がメンターというかたちでつきます。学べるコースは一七コースあり、子どもたちが好きなコースを選んでやっていきます。参加者の約八割が初心者で、女の子が四割を占めているのが特徴だと思います。

こうした場に中高生たちが集まって、一緒に三〜五日間学ぶことで、彼らが変わる可能性はとても大きいと思っています。こういうことが好きな仲間と出会えたり、こんな先輩と出会いたいなと思うような先輩と出会えたり、こんな大学に行ってみたいなというように大学に憧れを持ったりというように、彼らの人生に希望が出てくるような環境を提供しよう。それがこのキャンプの目的でもあるのです。ちょっと楽しげなキャンプをやっています。

これまで、のべ二万五千人の子どもたちが参加してくれています。自社調べですが、これは一応、世界二位の規模です。これまで全国三九の大学と連携させていただきながら、年間約七千人、リピート率も約四七％ということでやらせていただいています。二〇一七年のクリスマスにも静岡県のつま恋リゾートでキャンプをやったのですが、全国から六百人ぐらいの中高生と百人以上の大学生が一堂に集まりました。中高生の八〇％以上がリピーターです。かなり何度も来てくれる子が多くいます。

何を学ぶかというと、今は一七コースあります。iPhone のアプリのコース、ウェブデザインのコース、デザイン系のコース、デジタルミュージックのコース、ゲームのコース、メディアアートのコース、IoT（Internet of Things）のコースなどいろいろあります。さらにその後も継続的に学びたい子たちがいまして、そういった子たち約七五〇人が全国五拠点のスクールに通ってくれています。

IT界のディズニーランド

僕らの中での標語は「IT界のディズニーランド」です。中高生が夏休みにディズニーランドに行きたいと言うと思うのですが、ディズニーランドよりもライフイズテックに行きたいと言ってもらえるような学びを提供したい。そして「学び」というものは本質的にそうあるべきなのだと思っています。「学びたいから学ぶ」、そういう環境を作りたいなと思いながらやっています。

僕らは“Why don't you change the world?”を標語にしています。この“world”というのは何か。いきなり、「じゃあ原発をなくそうよ」と言っても、なかなか難しいわけですよね。だからと言ってあきらめるのではなくて、じゃあ自分の半径二メートルから世界を変えていこうということを言っています。例えば、お母さんのため、おばあちゃんのため、友達のためになることは何か。誰かが幸せになるためだったり、誰かが便利になるためだったり、誰かが、あるいは自分が今困っていることを解決するためだったり、そういうふうに少しずつ世界を変えていこう。自分が変えられる範囲で世界を変えていこうと言っています。

その結果、このキャンプのアプリコースで学んだ二百人以上の中高生がアプリをリリースしています。例えば、ある高1の女の子は「妄想ちゃっと。」というアプリを作りました。彼女は二次元のキャラクターと喋りたいという願望があったらしく、妄想でチャットできるというアプリを作ったわけです。これは自分で設定するんですよ。例えば嵐の櫻井君と話がしたいとしたら、「おはよう」と言ったら櫻井君から「おはよう」と返ってくるというように自分で設定して楽しむという、ちょっと寂しいア

プリなんです（笑）。でも、それが寂しすぎて笑えるという感じで、２ちゃんねるですごく流行って、実際のアプリは五万以上ダウンロードされ、アプリ無料総合ランキングでは四位になっています。女子高生ならではのアプリですね。

別の女子高生は高１から始めて、勉強管理のアプリ「ＳＴＵＧＵＩＮ」を作りました。これも一〇万ダウンロード近く行っていて、学習管理アプリでは国内第二位です。勉強していると、負のＳＮＳスパイラルというのがありますよね。簡単に言うと、ついついＬＩＮＥをやっちゃう。このＬＩＮＥをやっちゃうのをどうにかしたいと、彼女は考えたわけです。このアプリのおもしろいところに「ライバルボタン」というのがあります。例えば中高生の頃、自分のライバルっていたでしょう。そこで、「お前、昨日どのぐらい勉強したの？」って聞くと、「いや、俺、全然やってないけど……」と言いながら、相手は勉強していたりした。そういうことがあったじゃないですか。そんな感じなのです。いや、その逆バージョンというか、ライバルが勉強し始めると、通知が来るわけです。「あっ、あいつ、勉強し始めたんだ。やばい」と思って、自分もこのアプリ「ＳＴＵＧＵＩＮ」を起動して、勉強を始める。「ＳＴＵＧＵＩＮ」を起動すると、ＬＩＮＥが使えなくなる。そういうちょっとおもしろい機能が付いていて、しかもデザインもきれいです。彼女は一年半ぐらいでリリースして、リクルートで賞をもらったり、慶應ＳＦＣにＡＯ入試で合格したりして、今、大学二年生です。

ある男の子は、小６で「allergy」というアプリを作りました。これもすごくヒットして、アプリ甲子園で優勝しました。さらにアップルのＣＥＯであるティム・クックが来日した時に話をしたり、今では孫さんの財団に通ったりなどしています。

さらに、プログラミング以外の分野でも才能が次々に開花しています。ユニクロ×任天堂が公募したコラボレーションTシャツに、プロに混じってうちのデザインコースの子が選ばれたり、千葉県松戸市のCM最優秀賞をもらった動画・アニメコースの子がいたりします。また、Love Nature Documentary Competitionで優勝したり、イギリスのTeenTech Awardsで入賞してエリザベス女王の息子さんから賞をもらったりした子もいるのですが、彼女は一五歳で起業して、今、アメリカに行って世界でも準優勝したりしています。こういう子たちも少しずつ育ってきているという感じです。

二〇一七年夏には、イギリスのオックスフォードで、一二四九年にできた世界最古のカレッジに泊まりながらキャンプを開催しました。僕も行ってきたのですが、かなりよかったですね。参加者たちは初めての一人旅というか、家族から離れて行きました。中高生の時代がすごく重要だなと思うのは、多様性を学ぶのが早ければ早いほどいいからです。他人は自分と違うということを学べば学ぶほど、課題を発見する能力も、コミュニケーション能力もすべて高くなっていく。ですから、このキャンプでは「ダイバーシティ」と「イノベーション」をテーマにしました。

二階建てバスに乗って観光したりもしたのですが、オックスフォード自体がとても歴史があるというか、オックスフォード大学があるからこそのこの街なんだなとすごく感じました。地域のコミュニティというものが学校を中心に成り立っているというところが、すごく素晴らしいなと思います。後ほど話しますが、僕も学校を作りたいという夢があるんです。オックスフォードのような学校を作りたい。

二〇二〇ビジョン

僕らは二〇二〇年までのビジョンとして、「デジタルなものづくりをしている中高生を二〇万人に」を掲げています。この二〇万人がどういう数字なのか。今、高校野球をやっている子は全国に一八万九千人いると言われています。この高校野球をやっている子の数を超えようということですね。野球をやっている子たちだけがエースなのではなく、ものづくりをしている子たちがかっこいいと言われる文化を作ろうということで、二〇一〇年からやってきました。

今、プログラミング教育などは少しずつ流行ってきているのですが、二〇一〇年に始めた当時は、中高生がやっていると、親から「どうしてパソコンばかりやっているの」と怒られて、友達からは「オタクだ」と言われて、というような時代だったのです。そこから「ものづくりってかっこいいよね」という文化を作っていこうということです。二〇万人になると、やはりピラミッド状になります。その結果、三年に一回、IT界のイチローじゃないですが、太田君が出てきたり、清宮君が出てきたりというように、IT界のヒーローが出てくるような仕組みになるのではないかという思いでやっています。

また、いろいろな企業さんと連携させていただきながらやっています。例えば、スクウェア・エニックスさんと一緒に、二日間にわたるドラクエキャンプみたいなものをやったり、クックパッドさんと一緒にエプロンをつけながら開発をする「Code Girls」という女の子向けの企画をやったり、あるいは吉本さんと一緒に笑いをどういうふうにしてITでハックするのかという企画をやらせていただいたりしました。ほかにも、人気漫画『進撃の巨人』やグーグルさんともコラボレーションしています。

最近では、地方創生という流れがすごくあります。簡単に言うと、地方は税金が欲しいわけです。その中で企業を誘致するなどさまざまなことをやっているのですが、長期的に見た時には、そこでどんどん人材が生まれてくる仕組みを作らなければならないと思います。もちろん、その地方から外に出る人がいれば、そこに定着する人もいて、シリコンバレーじゃないですが、その中でＩＴなどを活用して新しい新規事業を始めたり、起業したりする人がどんどん生まれてくるような仕組み、地域人材育成エコシステムをそもそも作らなければいけないですよね。つまり、教育というところに投資しないと、長期的にはやはり難しいわけです。そういう話の中からいろいろな自治体さんと一緒にやらせていただいたりもしています。

ドラフト会議みたいなことも、ちょっとやっています。ＩＴドラフト会議です。僕自身、野球が好きすぎて、ちゃんと実際のドラフト会議が開かれる品川プリンスホテルでやりました。ドラフトといえばやっぱりクジなので、リクルートさんとクックパッドさんの指名する人がかぶったので、クジを引いてもらって決めたりしたんです。

二〇二〇年ＩＴ教育の仕組み（図１）

どうしてこういうことができるかというと、「教育を変えよう」というのがテーマだからです。僕が教師の時に出会った中高生の中にはＩＴをやりたいという子たちが多かったのに、当時、世の中になかったので、こういう事業をスタートしたわけですから、教育の仕組みの入口と出口を変えていかなけ

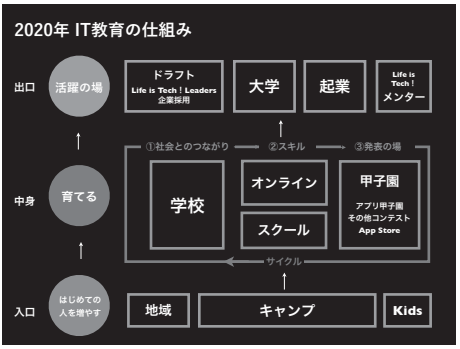

図 1

ればいけないということでやっています。キャンプや自治体さんとやっていることなどはすべて入口です。まず、「ＩＴって楽しいよね」という場所をどうやって作るのか。その次に、どうやって中身を作って、その子を育てていくのか。そして出口まで作っていかなければ、教育自体は変わらないなと思っています。

ですから、野球に例えることでわかりやすくなればいいなと。野球のドラフト会議でヒーローが生まれるように、先ほどのＩＴドラフト会議からもＩＴ界のヒーローが生まれるんだよという、わかりやすい仕組みができていくといいなと考えています。出口である活躍の場はさまざまです。例えば、大学にＡＯ入試で合格する子がでてきたり、起業する子がでてきたりもしています。最近僕らは、彼らが起業するための支援、もちろん出資も含めてしているのですが、一六歳の子が先日 FinTech 系の起業をしました。

この子は一三歳からすごく優秀で、彼のように資金調達をして起業する子も出てきています。

そういうふうに出口はいろいろある。起業するのもヒーローだし、ドラフトで企業に採用されるのもヒーローです。いろいろなかたちのヒーローがいると思うのです。ただ、もしもやりたいという子が中高生でいて、やったら間違いなく必要なスキルなどこれから役立つであろうものができるはずなのに、社会全体の知識が遅れているがゆえに、その子の可能性を伸ばせないということがすごく問題なので

す。ですから、できる限りいろいろなかたちで大衆化をさせていくことが非常に重要だなと思っていて、そのためのいろいろなチャレンジをしています。

二〇一四年には Google RISE Awards をいただき、数多くのメディアにも掲載させていただいています。二〇一七年夏には小泉進次郎さんもサマーキャンプに来てくださいました。小泉さんってすごいなあと思ったのは、実際にプログラミング教育が必要だよねというなかで、実際に場を体験したいというので、場に来ていただいたんですね。そして、ご自分も実際にプログラミングを中学生に教えてもらっていました。

ライフイズテックは現在までに、総額約一〇億円を調達しています。二〇一六年に話題になったのは、サッカーの本田圭祐さんから出資していただいたことですね。彼が日本で初めて出資したのが僕らだった。イタリアのミラノまで行って、すごく高級なホテルで緊張しながら本田さんとお話しさせていただきました。

理工学部から起業まで

こういうかたちで、今、ライフイズテックをやらせていただいているのですが、ここからは僕が理工学部に入って起業するまでについてお話しします。

もともと起業を考えていたタイプではまったくありませんでした。大学三年生になると就活するじゃないですか。機械工学部の友達に電通の説明会に行こうよと誘われて、いいよと承諾したのですが、恥

ずかしながら実際に行くまで、電通は電気通信系の会社だと思い込んでいました（笑）。それぐらい社会に疎い人だったんです。

僕は浅野という男子校に通っていて、中高六年間ずっと野球部で野球をやってきました。野球はすごく頑張ってきました。慶應に入学して初めて日吉の並木道を歩いていると、かわいい女性たちがたくさん「このサークルに入りませんか」って声をかけてくるじゃないですか。男子校出身者なので、ほぼ初めて女の子と話すって感じでした。そこからテニス、麻雀、旅とどんどんはまっていった大学生活でした。毎日じゃないですが、結構、麻雀をやっていましたね。旅にもヨーロッパやアジア、アメリカなど、よく行きました。一人旅もしました。本当に何も考えていない、電通も知らないような大学生だったわけです。

ただ、そういう大学生活を送りながらも、教育というものにすごく興味を持っていて、学部時代に教員免許は取得しました。僕が一番好きな教育ものとしては『ＲＯＯＫＩＥＳ』で、そこに登場する川藤先生がすごく好きなのです。ああ、この話は長くなるからやめましょうか（笑）。

その後、大学院に進みました。慶應理工学部の掲示板に開成高校の非常勤講師の募集が貼ってあったのをたまたま見て、免許もあったので、できるならやってみようということで二年間大学院に行きながら勤めました。ここでの経験が本当に大きかったなと思っています。

開成高校ってガリ勉の学校なのかなと思っていたのですが、実際に行ってみたら、すごく自立した学校でした。特に僕は野球をやっていたので、野球部のコーチもさせてもらっていたのですが、当時開成の野球部がすごく強い時だったんですね。彼らは週に一回しかグラウンドで練習できません。というの

も、いろいろな部活でグラウンドを共有しているからです。それでもベスト8まで行った。修徳高校に1対0で負けて、その修徳が甲子園に行きました。この時の開成高校野球部のことは、雑誌『Number』に「弱者の兵法」として特集されたりしました。昔やっていた『弱くても勝てます』というドラマをご存知でしょうか。嵐の二宮くんが主役をやったドラマですが、これは実は開成の青木英憲監督をテーマにしたドラマでした。

開成の野球部では、かなり本質的なことを教えるんですよ。例えば、野球というのは確率論のスポーツであるから、9回やったら強豪校には絶対勝てない。だから5回で終わらせろと言うわけです。では5回で終わらせるにはどうしたらいいか。野球では普通、打順の四番目にいちばんいいバッターを置くのですが、開成は二番にいちばんいいバッターを置き、一番に二番目にいいバッターを置きます。そうするとどうなるか。一番バッターがヒットを打ち、足が速いから盗塁します。二番がいちばんいいバッターですから、ヒットを打って二塁にいる走者をホームに返して点を取ります。そうすると、相手は「二番がこんなにいいバッターなのか。これはやばい。三番、四番はどんなバッターなんだ」とあたふたしている間に、点を取りまくってコールドで勝てと言うわけです。

あるいは、ボールはこういうふうに回転するから、こういう角度で打ち返したら、こういうふうに飛んでいくんだというようなことも教えていました。一人ひとりが本質的に自分の頭で物事を考えながら野球をやることを実践していて、すごいなと僕は思いました。

こんなふうに中高生に物理や野球を教えていたわけですが、僕は中高生が好きなんですね。どうしてかというと、いちばん自立し始める瞬間、初めて自分の頭で考え始める瞬間だからです。上から言って

もなかなか聞かないけれど、何かうまくやってあげると、ぐっと伸びるという瞬間があるのがとても好きで、中高生のために僕の人生を使おうと決めた二年間になりました。開成での二年間はそういう意味で非常に重要な時間でした。

でもこの当時はまだ、起業なんてまったく考えていませんでしたし、起業のキの字も知らない感じです。ただ、自分は物理しか教えられないなと思っていたんですね。中高生と喋っていても、旅や大学、物理のことは話せるのですが、仕事のことについては話せない。例えば不動産の仕事の何がおもしろいのか、広告の仕事なら何がおもしろいのか、ＩＴの仕事のどこがおもしろいのか、そういうことを話せないわけです。そして、そういう先生って嫌だなと僕自身が思っていたんですね。そこで一度、三年間社会に出ようと思い、人材系のコンサルティング会社に入りました。

人材系のコンサルティング会社を選んだ理由は三つあります。まず、いろいろな職種の人と仕事がしたい。そして、社長と仕事ができると成長が早そうだから。もう一つの理由は、大企業に行っても三年でやめるから、下働きで終わってもいやだから。こういった理由から、その会社を選んだのです。

三年後にやめるとなった時に、何を考えたのか。僕はキッザニアが結構好きなのですが、キッザニアを見ても、みなさんも新しい教育というものを求めているんだなあと思ったんですね。今までの教育って古いよねとなんとなく思っている部分がある。でもどういうものがあったらいいのかわからない。欲しいものがわからない。でもあったら、みんな行くだろうなと思ったんですね。ならば、教育を変えるには自分でサービスとして作ったほうが早いのではないか。まあ、一人の先生として取り組むことや、あるいは官僚などになることなども考えたのですが、会社を作って自分が欲しいなと思うサービスを

作って変えていくほうが早いのではないかと思って、起業する道を選ぶことにしました。

ちょうど起業する前年の二〇〇九年に、ＮＨＫ大河ドラマで『龍馬伝』をやっていて、それに感化されたこともあります。みなさんのなかにはこのドラマを見たことがない方もいらっしゃると思うのですが、「日本を変える」みたいな感じなんですよ。そういうこともあって、中高校の教育を良くする会社を作ろうということで起業という道を選んだわけです。これまでが大学時代からの変遷です。

二〇一〇年七月六日起業

起業してからの話をしましょう。二〇一〇年七月六日に会社を立ち上げました。資本金は三〇〇万円です。メンバー三人でスタートしたんですが、誰も貯金がないということで、大学の先輩や後輩たち約二〇人から、一人あたり一〇万から二〇万円ぐらい借りてきて、それを資本金にしてスタートしました。

最初に決めていたのは、中高生向けの教育サービスをやろうということだけです。キャリア教育やＩＴ教育などいろいろな案があって、最初はキャリア教育みたいなこともやっていたのですが、なかなかうまくいきませんでした。ちょうど**iPhone4**が出たぐらいの頃で、ＩＴ教育にしてもよくわからないなという感じでした。僕もそんなにＩＴができないし、あとの二人もできません。もちろんスマホアプリなんて、できるわけがない。あとの二人のメンバーは、大学の友人と元の会社の後輩です。プログラミングができる人も、デザインができる人もいませんでした。とりあえずやろうという感じでスタートしたわけです。

キッザニアがすごく成功した理由のひとつは、メキシコで成功していたことではないかと僕は思っていました。キッザニアはメキシコのフランチャイズなんですね。だから僕らがいきなりゼロからスタートしても、誰もこんなベンチャーなんか見向きもしないだろう。それなら、ＩＴ教育ならシリコンバレー、そのシリコンバレーに何かないかなということで目星をつけました。その時にFacebookを始め、そこであるお母さんが「これはスタンフォード大学がやっているすごくいいキャンプだから、おすすめです」というようなことを言っている記事を見つけました。そのお母さんに「実はこれを日本に持って来たいんです」というようなメッセージを送って、いろいろと教えてもらい、実際に行ってみることにしました。

スタンフォード大学はとても自由な雰囲気で、小学生ぐらいの子がアプリを開発したりするのを目の当たりにしながら、すごく衝撃なこともたくさんありました。三人で二週間ぐらい行ったのですが、見学するだけでなく、同時に三人で意見や価値観のすり合わせもしました。とはいえ、まあ、旅行に行ってきたという感じです（笑）。

二〇一〇年七月に資本金三〇〇万円でスタートしたのですが、翌月八月には資本金が一五〇万円に減ってしまいました。いきなりスタンフォードに三人で行ったので、一〇〇万円以上使ってしまって、やばいみたいな感じになってしまいました。こんな自由な感じでスタートしました。

このキャンプをフランチャイズで持って来たい、契約しようということで話を進めていたのですが、二〇一〇年一一月にはその契約も白紙になってしまいました。そのいちばん大きな理由は、英語ができないということです。ちゃんと話せないんですね。大学の友達で、ＡＮＡに就職した、ちょっと英語の

できる子を連れてきて話をしてもらっていたのですが、さすがにビジネス英語は難しいんですね、全然ダメでした。

そういうこともあったのですが、いろいろな方に本当にご協力いただきました。「こんなことをやりたいんです」と話をしたら、「それは絶対に必要だから、頑張りなさい」と言ってもらえたりしていました。それならもう自分たちで作ろうということでスタートしました。

最初は、慶應ＳＦＣのインキュベーション・ビレッジというベンチャー支援のところで場所を借りてやりました。二〇一一年一月二三日でした。とりあえずiPhoneのアプリを作ってみるプログラムをやろうということで企画したのですが、でも僕ら自身にも作り方がわからない。そこで、その分野で結構有名な中高校生がTwitterにいたので、彼に親善大使になってほしいと連絡しました。そして会って、どうやってiPhoneのアプリを作るのかを教えてもらって、それを分かりやすく構成しなおした。僕は教師なので、あることを分かりやすくするのは結構得意なんですね。ただ、お金がまったくなかったので、当時非常勤講師をしていた早稲田高校の生徒たちに、「来週の日曜日にやるからちょっと来てよ」と言って来てもらいました。

最初にキャンプというかたちでやったのは二〇一一年三月です。中3の子三人に来てもらいました。慶應ＳＦＣでやろうと思っていたのですが、ちょうど東日本大震災があってできなくなったため、自分たちで借りていた八畳のオフィスに彼らに来てもらって、キャンプをやったわけです。その後、ＳＦＣで夏休みにキャンプをやったのですが、これが大学でやった初めてのキャンプになりました。この時は二〇人ぐらいの子が参加してくれました。

当時は、自分たちで学校に電話して、ポスターを貼ってもらう許可を取り、自分たちで一枚一枚ポスターを送って貼ってもらうということをずっとやっていました。そういったところから、いろいろな方にご協力いただいたり、応援をしていただいたりしながら、少しずつ成長してきた、本当にベンチャーな会社です。

僕は、起業はすごくおもしろいなと思っています。僕は中高生の教育を変えたいという思いでスタートしているのですが、自分がこういうものがあったらいいなというものが形になって、世の中に認められ、いろいろな人が来てくれるようになってきている。この年になると、あまり泣けることもなくなるのですが、学校にそれまで行けなかった子がキャンプに来たことをきっかけに自信がついて、学校に行けるようになりましたと、親御さんが泣きながら言ってくれた時などには思わず目頭が熱くなってしまいます。こうしたいろいろなストーリーを体感しながら、教育においてどういうことをやらなければいけないのかということをずっと考え、チームを作り、みんなと一緒の船に乗って毎日頑張ることはすごくおもしろいなと今、思っています。

起業は超面白い

僕らは、教育も基本的にものづくりだと思いながらやっています。最初スタートする時に考えていたのは、「こういうものがあるんですが、いらないでしょうか」と営業の電話をするという感じだったのですが、「やっぱりiPhoneみたいに、みんなが買いたくなって、行列して並ぶみたいなのがいいよね」

と思うようになりました。ですから、基本的にものづくりの会社だと自分たちでは思っています。行列ができる商品をつくろう、いいものをつくろうと思っています。

そのなかでひとつ大きいのが、"Learning Experience"という言葉です。User Experienceとは「使い心地」ですね。Webにおいて、User Experienceが高いかどうかがすごく重要なように、学びにおいても僕はLearning Experienceがすごく重要だなと思っています。このLearning Experience、つまり「学び心地」をどう高められるか、その一例を今日はお話させていただこうと思います。キャンプなど、今、子供たちにどういうふうに接しているのかということです。

キャンプでは、六人の子どもたちに大学生が一人付いて教えるという仕組みになっています。つまり、一人ひとりがその進捗状況に合わせて学べるかたちになっていて、全員が友達ではないところからスタートして、それを大学生がまとめあげていきます。例えば、この子はアルゴリズム系が得意だから、この子は計算が得意だからなどをメンターの大学生が見ていき、同じiPhoneのアプリを作るにしても、それぞれに合わせて変えていって、最後には全員が違う、オリジナルのものを作ります。全員の特性を見て、一人ひとりが得意なところを伸ばしてあげるということですね。さらに個人を見るだけでなく、子供たち相互の学び合いを高めていくこともやっています。

相互の学び合いにおいては、謎解きイベントやチームみんなで動画を撮るなど、いろいろなアクティビティをたくさん行います。中高生にとっては、まずその場所が好きかどうかがすごく重要なんですね。この先生に教えてもらえるから、この教科を好きになったということがみなさんにもあると思うのですが、それと一緒で、この場所が好きだから、ここにいることが楽しいから通っていたら、勝手に学べる

ようになって、それができるようになっている、こういうことが理想だなと思っています。ですから、そういった場作りや、時間軸と空間軸の設計をしています。

例えばLearning Pyramidというものがあります（図2）。これは「平均学習定着率」を示す図ですが、これによると、レクチャー型は学びの率が五％と低いと言われています。反対に最も効果が高いのはピラミッドのいちばん下で、Teaching Othersです。つまり、他人に教える行為がいちばん自分の学びになるわけで、九〇％高くなるという研究結果が出ています。ですから、最初は友達ではなかった子供たちの輪がちょっとずつ広がっていって、お互い学び合いが起こるような環境設計をしていくことを重要視しながらやっています。

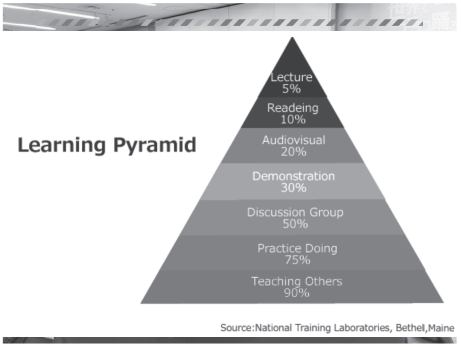

図2

安心できるコミュニティづくりや、相互理解の仕掛けにも気を配っています。たとえば、机一つの角度が五度変わるだけで、大きな影響があります。子供たちは五日間そこで過ごすわけですから、その子が居づらい雰囲気になったり、ちょっと閉塞感があるような視界になったりしないように、机の角度にもこだわって、この場を設計しています。あるいは、キャンプの最初、自分の好きなTシャツを選ぶところからスタートする。これは子供一人ひとりのオリジナリティやアイデンティティを認めてあげることにつながります。

相互理解の仕掛けとしては、僕たちは「脳内シート」と呼んでいるものを使っています（図3）。頭のかたちをしたイラストの中央に自分の呼び名を書き、その周囲に自分の好きなものを書いてもらいます。自己紹介をしてくださいと言っても、なかなかできない子も多いんですね。でも自分の好きなものだったら、大丈夫なんです。例えばマンガが好き、マンガだったら『ワンピース』が好き、『キングダム』が好き、というようにいろいろと書いてくれます。それを見て、大学生が「あ、『キングダム』好きなんだ。最近出た新刊、買った？」というように話をしていきます。自分の好きなものについては中高生ってみんな結構喋るんですね。そしてこういう仕掛けを通して、「あっ、ここの空間というのは自分を認めてくれる空間なんだ」と最初に認識してもらえることがすごく重要だと考えています。

図3

キャンプにおいては、エンターテインメント性も重視しています。三〇〇人ぐらい来てくれるクリスマス・キャンプなどをはじめとして、さまざまなエンターテインメントと掛け合わせながらやっています。

子供たち一人ひとりを伸ばすためには、メンターとなる大学生の存在がとても重要です。キャンプの五日間、他人に愛情をもって接することはなかなか大変ですが、本気でやれば、最後にはその愛情がすごいかたちで返ってくるんですね。大学生が子供一人

ひとりを愛情をもって見てあげることによって、中高生が変わっていくということがたくさん起こっています。

この大学生向けのインターンシッププログラムは、いろいろな企業さんに協力をしてもらいながら、一〇〇時間ぐらいの研修をして、受かった子たちが現場に出るという仕組みになっています。四〇〇人ぐらいの応募があり、そのうち年間一五〇人ぐらいを採用しています。もし興味のある学生さんがいたら、エントリーしてみてください。技術の研修と、先ほど言ったようなファシリテーションの研修と、実地の研修をして、現場に出ていきます。

21世紀の教育変革

今までやってきたこと、そして理工学部の時代からどう起業したのか、ものづくりに対してについてお話しさせていただきましたが、ここからは、これからどういうことをやっていくのかをお話しさせていただければなと思います。

21世紀の教育変革ということで、僕らは今「6か条」というものを作っています（図4）。これがあったら、これからの教育はよくなるのではないかという6か条です。

まず、1ですが、プログラミングなどはもちろんツールで、重要なことはクリエイティビティ、創造力です。世の中にないものを新しくつくる力。問題を発見し、課題を発見し、熱を持って作り切る力。これがとても重要です。こういう力を子供たちに身につけさせてあげたいと考えています。

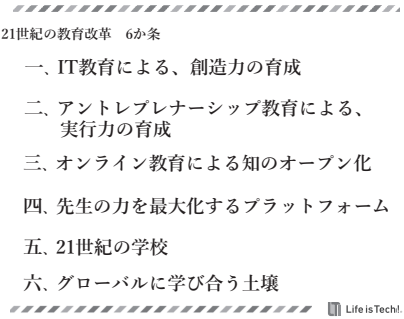

図４

２つめは、起業してほしいということではなく、アントレプレナー（起業家）精神による実行力ということです。何か問題が起きたら、それを例えば安倍首相のせいにするのではなく、自分で変えてやるんだという気概をもてる。何かあったら、一緒になってやるよというぐらいの実行力。そして仲間を巻き込んで、いろいろと分担しながらやっていけるような力が、子供たちに非常に重要だと思います。もちろん、この中にはプレゼンテーション力などいろいろな力があるのですが、これを育ててあげたいなと考えています。

３つめは、全体を見た時にやはり経済格差や教育格差の問題があるということです。僕の甥っ子も福島にいて、とりあえず高専に入ってヨーカ堂に行くわみたいな感じで、そんなことを言ってなくて、とりあえず東京に来いよと言いたくなる。彼は結構いけてると思うんですが、こうしたことが起こるのは、地域格差から来る情報格差による部分が大きいかと思います。これを解決しなければ、この状況は変わらないなと思っていて、これをやるにはどうしたらいいか。これはオンライン教育による知のオープン化をするしかないと思います。

４つめは、先生です。先生の価値はどこに存在しているのかということですね。先生の力を最大化するためのプラットフォームを作らなければいけないと思います。僕ももともと教師をやっていたのでわ

かるのですが、先生って今、すごく忙しい。でもそのたくさんある仕事のなかにも、先生にしかできない仕事と、そうじゃない仕事がやはりあるのだと思います。もっと効率化したり、共有したりできる部分があるのではないか。

これからの先生の仕事はどうなっていくか。一般にはファシリテーションになっていくと言われていますが、僕は、ファシリテーションの次はマネジメントになると思っています。四〇人のクラスを持っていた時に、その四〇人をどういうチームにするかは、先生の力量によると思うんですね。例えば、いじめが起きる・起きないも、席の配置ひとつで変わる可能性があります。そういったクラスのマネジメントがいかにできるかがすごく重要な力になると思います。

逆に言うと、先生の力には減らしてあげなければいけないところもあります。例えば、僕が物理を教えていて、明日の授業の準備をするとしましょう。一時間の授業の準備で資料を作るためには三時間ぐらいかかるんですね。でもこれを共有すればいいわけです。もちろんそこから各自の変更が入るのですが、三時間かかっているものが、もしも三〇分になるのであれば、二時間強の時間を子供のために使えるようになるわけです。そこにこだわっていらっしゃる方もいますし、もちろんそれを否定するつもりはありません。

先生の時間を確保するために有効なことは二つあると思っていて、一つは教材作成、もう一つが部活です。これをどう減らせるか。共有できるか。それをプラットフォームにできるかというところがポイントだなと思っています。

５つめが学校そのものですね。僕はやはり学校を作りたいなと思っています。学校では、先生一対生

徒四にはなかなかできない。でも、一対二〇にしなければいけない。最低でも一対一五にしなくてはいけない。そうすると、教員の数が倍になりますね。かつ優秀な人に教員になってほしい。となると、給料も上げたいですね。学校のビジネスモデルの七割が人件費で使われているわけですから、そうなると、そもそも学校のビジネスモデルから変えなくてはいけないというかたちになります。あるいはＩＴの活用をどういうふうにしていくのか。教材やカリキュラムはどういうふうにしていくのか。地域との関係はどう作っていくのか。すごくやりたいことがたくさんある。

まあ、自分たちの力で学校を作れれば、いちばんかっこいいなと思っているのですが、学校をつくるのに一〇〇億円ぐらいかかると言われています。そのお金でひとつ理想の学校をつくって、ノウハウ化して、三〇年後には経営と運営を分けて、各都道府県に学校を作っていければと思っています。

また、これから少子高齢化で教育予算が絶対に減っていく中で、どういうふうにしていくのか。つまりどうやったらお金が入ってくる仕組みをつくるかということ考えなければいけない。僕は保険みたいにしたいなと思っています。例えば、「社会保険に入ってない会社には行きたくないよね」というようなことがあると思うのですが、「学校を持ってない会社っていけてないよね」というぐらいにしたい。そのぐらい学校を運営していることが当たり前になってほしいわけです。企業が学校を民営化していくことがひとつ鍵だなと思っています。

６つ目が、ダイバーシティを学ぶためにグローバルに学び合う土壌が必要だということです。

今、僕たちがいちばんチャレンジしているのが、先ほどの3番目の「地域格差と経済格差による知の

オープン化」ということです。

先ほど一〇億円投資してもらったという話をしましたが、その中でオンラインで解決するための手法を考えようということになり、もともとスクウェア・エニックスで、『ファイナルファンタジー』や『ソニック』などの開発に携わっていた橋本善久さんに来てもらい、システムを作ってやっていこうというかたちになっています。現在、オンラインプログラミング教育学習サービス「ＭＯＺＥＲ」ができて一年ぐらい経ち、ヨーロッパやアメリカで使ってもらっています。目下それを商品化するところで、来年に向けてすごく力を入れています。

オンライン教育でひとつ重要なことは継続率の問題です。例えばカーンアカデミーでも継続率は五％しかないと言われています。これはどうしてかというと、ｅラーニングがつまらないからなんですね。五分間の動画を見続けて毎日のように勉強するのって、モチベーションがかなり高くないと続けられません。みなさんでもそうだと思います。というのはLearning Experienceが悪いからです。今はまだ一・〇という状態で、先生の講義を動画にした状態です。これが二・〇、三・〇というものに変わっていかないと、オープン化の問題や格差の問題は解決できません。ですから、この継続率をテーマにして、僕たちは今、開発をしています。

これがうまくいくことを通じてソーシャルイノベーションをしたいなと思っているんですね。リーマンショックによって、お金がお金を生み出す社会、超資本主義の時代というのはもう破綻していて、これからは社会を良くしようとしている企業や人にお金や人がもっと集まってくる最適な状態を作れないだろうか。オンラインはもちろん事業として継続できて、利益も出さなくてはいけないのですが、そう

いったことをやりながら、上場して、そのお金で学校を作って、先ほどの6か条を解決できていけばというのが僕たちの目標です。

さらにグローバルにも見ていかなくてはいけない問題でもある。ソニーはトランジスターラジオからウォークマンまで一一個のイノベーションを五年に一回起こした。アップルは六個起こした。そのぐらいすごいのですが、世界のソニーじゃないですが、世界のライフイズテックといわれる、教育界でそういうイノベーションを起こし続けられるような会社をつくっていきたいなと思って、今はやっています。まだまだ小さい会社ですので、チャレンジを続けながら、少しずつ解決できるように頑張っていきたいなと思います。