

ネットプロテクションズ主催！「採用の枠に閉じない成長支援を」 2019年の中高生向けサマーインターンシップ「THINK FLAT CAMP」報告レポート ～ 本気の5日間を伝える動画を初公開！ ～



新しい信用を創造するCredit Tech（クレジットテック）のパイオニア、株式会社ネットプロテクションズ（所在地：東京都千代田区、代表取締役社長（CEO）：柴田 紳、以下当社）は、社内初の試みとして高校生と中学生を対象にしたサマーインターンシップ「THINK FLAT CAMP -次世代リーダー成長支援プログラム U-18-」（以下、TFC）を実施いたしました。TFCでは7月25日（木）～7月29日（月）の5日間で14名の高校生、2019年8月22日（木）～8月26日（月）の5日間には14名の中学生がそれぞれ参加しました。

<レポートサマリー>

- ・「就活生」だけでなく「中高生」にも成長支援を
- ・本気で考え抜き、本音で語り合う5日間
- ・参加中高生の属性について
- ・参加中高生からの声 - アンケート結果より -
- ・本気の5日間を伝えるサマーインターン紹介動画を公開

■「就活生」だけでなく「中高生」にも成長支援を

ネットプロテクションズは、2010年から就活生を対象としたサマーインターンシップを開催しています。チームで新規事業立案を行うビジネスコンテスト形式のプログラムですが、そこで提供するものはビジネスのノウハウに限りません。サマーインターンシップに関わる全ての社員が「学生の心と向き合うこと」「成長を支援すること」を徹底しており、参加学生からは、「キャリア選択のための有意義な機会になった」などの高い評価（※）を得ています。

※「2018年度大学生向けサマーインターンシップでは参加者満足度100%を記録したほか、就活会議が実施するインターンシップランキングにおいて「社員のコミット度が最も高かった部門」で1位、「自己成長に繋がった部門」で2位を獲得。

このような背景から、数年前より「サマーインターンを就活生以外にも届けたい」という声が社内であがっていました。当社に限らず一般的なサマーインターンシップにおける参加対象者は就活生に限られており、あくまで新卒採用活動の取り組みの一部として運営されています。

採用という枠に閉じることなく学生一人一人の成長に寄与したい、加えて対象をより若年層に広げたいという当社社員の想いから、中高生向けサマーインターンシップ「THINK FLAT CAMP」のプロジェクトが走り出しました。

■本気で考え抜き、本音で語り合う5日間

「THINK FLAT CAMP」では、大学生向けサマーインターンシップと同様に、5日間のスケジュールや「次のアタリマエとなる新規ビジネスの提案」というテーマを変えることなく実施。さらに、参加する中高生をサポートするために、それぞれのチームに社員がメンターとして寄り添いました。

<スケジュール詳細>

1日目 10:00~18:00	・ビジネスレクチャー ビジネスとは何か、どうやってビジネスを作るか等の講義を受けてもらいます。 ・グループワーク 1チーム4~5名のチームに分かれて、メンター社員とともにグループワークをします。
2日目 10:00~18:00	・中間プレゼンテーション 当社経営陣に対してビジネスプランを発表し、評価・フィードバックをもらいます。
3日目 10:00~18:00	・グループワーク 2日目の経営陣の評価を受けて、ビジネスプランを磨きます。
4日目 10:00~18:00	・グループワーク 5日目の最終プレゼンテーションに向けて、ビジネスプランを仕上げます。
5日目 10:00~21:00	・最終プレゼンテーション 当社経営陣に対して5日間の集大成となるビジネスプランを発表し、評価・フィードバックをもらいます。 ・大懇親会 5日間一緒に走り切った仲間たちと美味しいごはんを食べます。

初日にビジネスプランを考え、2日目の中間プレゼンテーションにて、当社代表取締役（CEO）柴田紳と執行役員秋山瞬の経営陣2名に発表。経営陣からは、「自分たちが本当にやりたいことはこれなのか」「この5日間を割く意味を考えよう」といった厳しいフィードバックが投げかけられました。



指摘を受けたそれぞれのチームが、「自分たちの理想の社会とは？」「そのために必要な次のアタリマエとは？」という問いに立ち返り、再び白紙の状態からビジネスプランを考え始めました。3日目と4日目では、チーム内における相互理解を深めることを目的とし、違和感や理想を遠慮することなく伝える様子が数多く見られました。お互いに本音を打ち明けられる信頼関係が、5日間を通して徐々に構築されていきました。



最終プレゼンテーションでは、本気で考え抜いたビジネスモデルを経営陣の前で発表しました。中学生チームのひとつは、各人がありのままの自分に自信を持ちながら互いを尊重する社会を実現するために、本音の意見を投稿し共感を得られることで自信がつけられるためのプラットフォームビジネスを提案。

それぞれのチームの発表に耳を傾けながら、目を見張るほどの成長やチームの雰囲気の変化を感じ取った評価者の2名は、「中高生がここまでできるということは新鮮な驚き」といった惜しみない賞賛を送りました。

■参加中高生の属性について

▼高校生

学年	人数（人）	所属校の所在地域	人数（人）	所属校の形態	人数（人）
1年生	2	東北	1	私立	13
2年生	6	関東	8	公立	1
3年生	5	関西	3		
中学3年生	1	九州	1		
		ドバイ	1		

▼中学生

学年	人数（人）	所属校の所在地域	人数（人）	所属校の形態	人数（人）
1年生	1	関東	14	私立	12
2年生	3			国立	2
3年生	10				

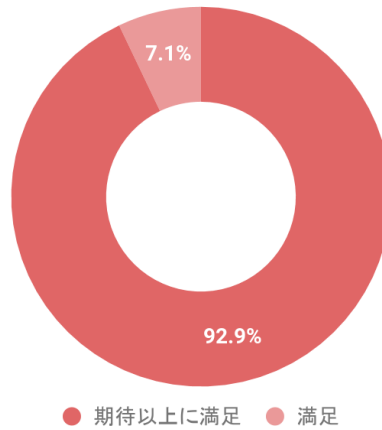
■参加中高生からの声 - アンケート結果より -

プログラムに参加した中高生に対して行ったアンケートを元に、「THINK FLAT CAMP」を通して参加者が感じた成長をお伝えします。

▼高校生

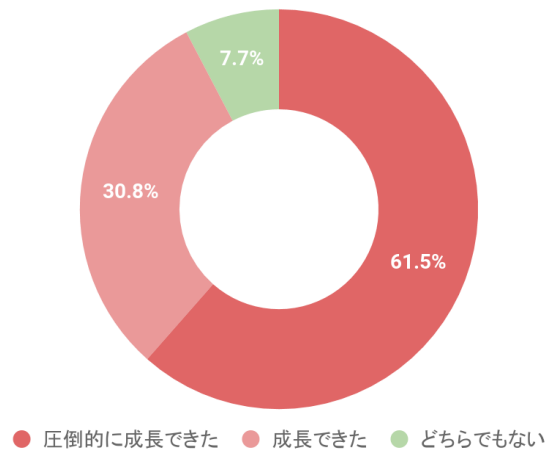
全ての参加者が「期待以上に満足」「満足」と回答し、9割以上の参加者がプログラムを通して「圧倒的に成長できた」「成長できた」と実感しています。進路について思い悩む参加者が多いなか、キャリアデザインの一端を担うことができたと言えます。

この5日間のプログラムは、満足のいく内容でしたか？



参加高校生からのコメントでは、ビジネスという答えのない問いに向き合うなかで感じた難しさと、5日間本気で考え抜いたという達成感が数多く見られました。ビジネスに関する知識や思考を得られたことに限らず、それまでの固定概念から抜け出すことができたという感想もありました。

プログラムを通じて、成長はできましたか？



(以下、複数抜粋。)

「今、TFCを終えたことで、スーパーウーマンになりそうぐらいなんでも出来る気がしている。300万人って言われている高校生のうち十四人が集まって尚且つそこには選考があつてってことを考えると皆と出会う確率って0に近かった。出会えたことって奇跡じゃない？ TFCに参加しなくても私はそこそこの人生にそこそこの満足だった。それでいいと思っていた。でも、参加したことで、いい方に転がろうが悪い方に転がろうが人生もっと楽しみたいと思っている。私たちの本気に本気で全員で応えてくれてありがとう。」

「懇親会でも話しましたが、もともとビジネスにあまり興味があったわけではなくて、夏休みの思い出や経験程度に考えていましたが、初日の自己紹介の時点でみんな将来の目標や起業したいという思い、留学経験などたくさんの思いやバックグラウンドを抱えた人がいて、そんな素敵な仲間(自分のグループに限らず)に出会えたことは私の大切な財産です。また、ビジネスの作り方以外にもチームになるという過程や話し合いの根本に関しても深く考えることができたのはよかったです。」

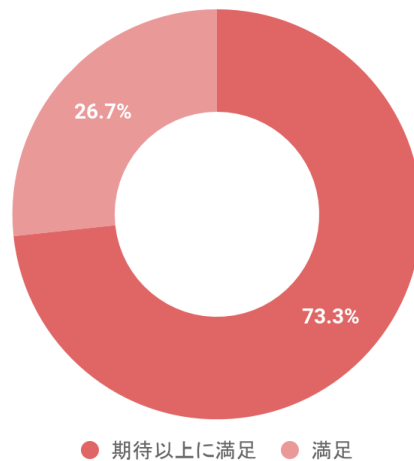
「私は今まで自分が経験してきたチームでの取り組みを振り返ったときにここまで本気で相手とぶつかったことはなくて、相手から少しでも強く言われたらそれに従っていました。ただこのチームではみんな少しでも違和感を感じたらすぐに自分から言っていたので私としても自分が本当に納得するものを作りやすかったです。私たちのチームでは話し合いの進め方の話し

合いにたくさんの時間を費やしましたが、それによってみんなが本気で議論できたので、私としては話し合いの仕方に関してたくさん学ぶことができたかと思います。」

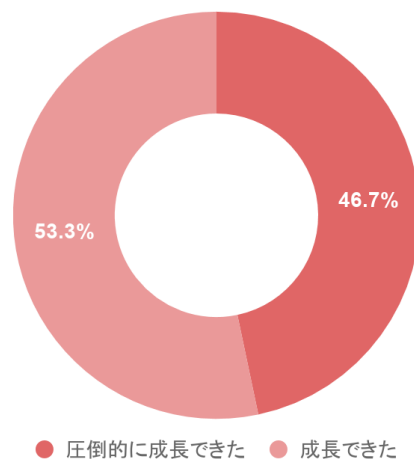
▼中学生

全ての参加者が、プログラムの内容に対し「期待以上に満足」「満足」と回答し、プログラムを通して「圧倒的に成長できた」「成長できた」と実感していることから、「中高生のキャリアデザイン支援に貢献する」というTFCの目的を達成できたと言えます。

5日間のプログラムは、満足のいく内容でしたか？



プログラムを通して、成長はできましたか？



参加中学生からのコメントでは、テーマの難易度に対して5日間という期間が短すぎるといった歯痒さを示唆する声も見受けられました。一方で、チームメンバーと本気でぶつかり合ったことに対する達成感や充実感、今後のこれからの人生に対する視座が得られたという前向きな意見も回答されていました。

(以下、複数抜粋)

「後悔はないし、めっちゃ楽しかったし、ぶつかり合えて良かったけど、やっぱりここまできたら、ビジネスも完成したかったと思いました。だけどやっぱりこれをとおして、自分に自身を持つことができたし、自分がどういう人なのかもっと知ることができました！」

「今までは他人の意見に左右されて自分の人に対する見方が変わることがあったけど、今回モチベーションマップの共有などを通して、人の意見の裏にはその人の人生が大いに関わっていることを初めて実感したという点でとても成長できた。」

「自分の心の狭さに焦りたいなのがあったと感じました。でも、周りの本音を言い合うみたいなのがでてからは、慣れるまでにすごい時間がかかったけど自分の意思を伝えるという意味で本音を言うみたいなのができて自分から発信することができた気がします。今までは、学校とかで周りの人が言ったら「うん、それでいいよ」否定せず常に賛成するみたいなのがかったけど、今回を通して、本音を言い合うことで信頼関係も深めることができるのだなとわかりました。」

■本気の5日間を伝えるサマーインターン紹介動画を公開

本レポートに加え、約5分間の紹介動画を作成いたしました。このプログラムを開催した当社の想い、そして参加した学生の5日間にわたる様子がより伝わる内容となっております。ぜひご覧ください。

動画URL : <https://youtu.be/HH275owt4AA>

■株式会社ネットプロテクションズ概要

当社はテクノロジーを活用して新しい信用を創造する「Credit Tech（クレジットテック）」のパイオニア企業として、あらゆる商取引を円滑にしていくことを目指しています。2002年より、日本で初めて未回収リスク保証型の後払い決済サービス「NP後払い」の提供を開始し、前年比約140%のスピードで成長を続け、現在では累計利用件数が1億8000万件を突破するまでに至りました。2014年より、同サービスにより培った独自の与信ノウハウとオペレーション力を企業間取引向けに展開した「NP掛け払い」の本格販売を開始し、前年比約150%のスピードで成長を続けております。2017年には、購買体験がこれまでより快適になる新しいカードレス決済「atone（アトネ）」の提供を開始しました。さらに2018年には、台湾においてもカードレス決済サービス「AFTEE（アフティー）」をリリースしました。これらの事業を通じて、顧客の購買歴・支払い歴をあわせた取得難度の高い信用ビッグデータを保有しており、今後は様々な領域でのデータ活用・展開を模索していきます。

- ・商号 : 株式会社ネットプロテクションズ
- ・代表者 : 代表取締役社長（CEO） 柴田 紳
- ・URL : <https://corp.netprotections.com/>
- ・事業内容 : 後払い決済サービス「NP後払い」の運営
企業間決済サービス「NP掛け払い」の運営
訪問サービス向け後払い決済サービス「NP後払いair」の運営
新しいカードレス決済「atone（アトネ）」の運営
台湾 スマホ後払い決済「AFTEE（アフティー）」の運営
ポイントプログラムの運営
- ・設立 : 2000年1月
- ・資本金 : 1億円
- ・所在地 : 〒102-0083
東京都千代田区麹町4丁目2-6 住友不動産麹町ファーストビル5階