

# 三本の柱

## 学校魅力化プロジェクト

部  
活

教育内容

話題性

ここに  
注目！



# 最強学生証

---

—be a Student in Chichibu,  
be attracted to Chichibu.—

## Chapter 0

# .....最強学生証？

---

— What is “Saikyou - Gakuseisho” ? —

# 『最強学生証』とは？

---

1. 秩父の高校等に通う学生にのみ  
与えられた**優待制度**である！
2. **既存の学生証**の提示で  
様々なサービスを受けられる！

# 対象者：以下の学校に通う学生

- 秩父高等学校
- 秩父農工科学高等学校
- 皆野高等学校
- 小鹿野高等学校
- 秩父看護専門学校
- 秩父特別支援学校高等部



## Chapter 1

# 政策立案に至るまで

---

— The detail of the proposition —

# 視点：学生の立場から考えてみる

政策としての魅力 < 学生が感じる魅力

→ 学生が求めているものとは？

学びたい

遊びたい

でも、  
お金がない

# 学生の希望を叶える政策を

学校への投資ではなく、秩父地域の学校に通う学生に対する支援。



「秩父の学生」限定で、地元の様々なサービスを受けられる仕組みを整える。



「秩父の学生」を識別する手段として  
“学生証”に着目！

＝ 『最強学生証』

※ 「秩父の学生」をブランド化します。

## Chapter 2

# 提案内容について

---

— The Illustrations. —

# 適用例①（基本）

---

- ・ 秩父地域にある商店等から協賛者を募る。
- ・ 行政が管理する各種施設も適用対象。

→ 学生証の提示で  
割引等のサービスが！



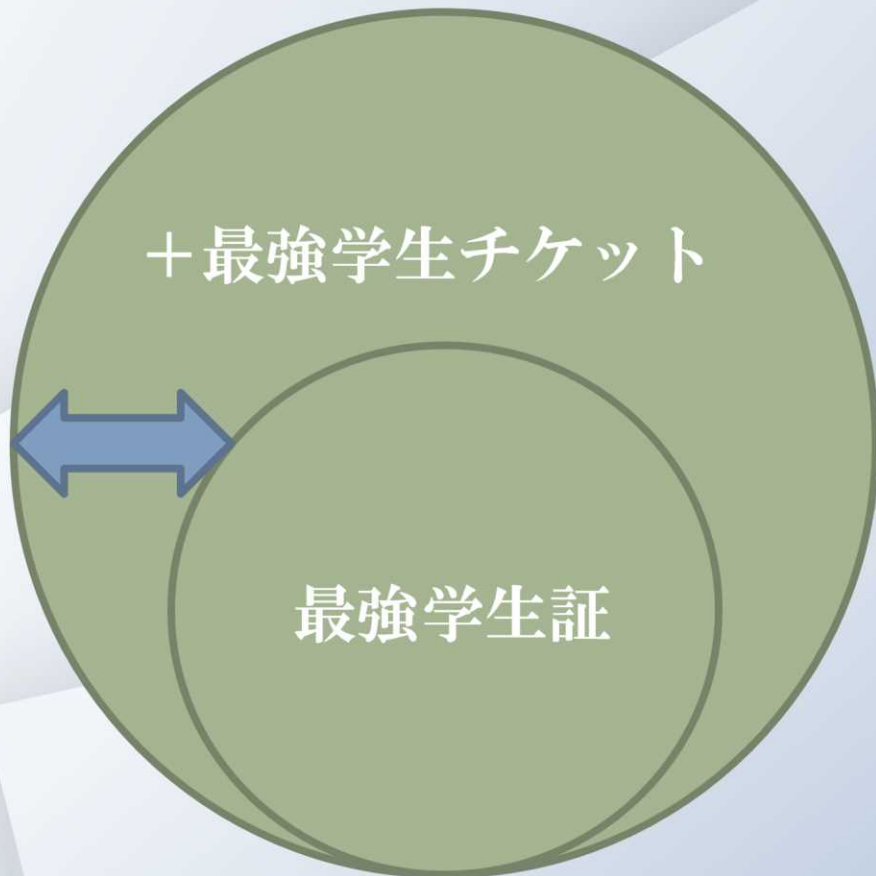
## 適用例② 『最強学生チケット』

---

1. サービスを受けるにふさわしい学生を学校側で選んで、交付してもらおう。
2. 引換券であり、基本的には『最強学生証』とセットで使用することを想定。

# サービス範囲の イメージ

1. 『最強学生証』
  - ・ 全学生・全期間対象
2. + 『最強学生チケット』
  - ・ 限定制・回数制限あり
  - ・ 使用の際には併せて最強学生証の提示も必要



**適用範囲が広がる！**

# 割引など、様々なサービスが！

---

- ・ 秩父地域内飲食店での商品割引
- ・ 観光・レジャー施設での割引
- ・ その他  
『打ち上げ割（仮）』等

## Chapter 3

# 利点

---

— The Effects. —

# 1. 学生側のメリット

---

- 様々なサービスを**安価**で！
- チケットの**獲得**を目指して**向上心UP**！
- 知らなかった**地域の魅力**を発見！
- 自分が所属している**学校に誇りが持てる。**  
(「秩父の学生」を**ブランド化**！)



Chapter Final

# 結論

---

— Our Conclusion. —

# 研究テーマへの解答

『最強学生証』があれば、

学生にとって魅力的な秩父地域になり、

「秩父の学生」にブランドが生まれ、

秩父の高校・看護専門学校への進学増！



# 結論

『最強学生証』は

最強

