



香川高専1年15歳

なかもとりょうすけ

中本 怜祐



<https://ryo.nakamoto.ac>



隣の高专生

<https://tonari.ac>

高专生がイノベーションの核になる社会をつくる



高等専門学校 とは

高等専門学校は実践的・創造的技術者を養成することを目的とした5年一貫の高等教育機関です。

神山まるごと高専、香川高専など、、、

エジプト 中国 台湾 インドネシア 韓国 タイ

KOSEN として世界でも知られている！





高専生ロボットコンテスト

毎年変わる様々なルールに合わせて
全国の高専生がロボットで競い合う
高専といえはの名物コンテスト

学習を用いた温州みかん栽培支援システム

選果せんか？



DCON

AIを使ったハードウェアで
どれだけ大きなビジネスが狙えるかを競う
起業を見据えた高専生のコンテスト

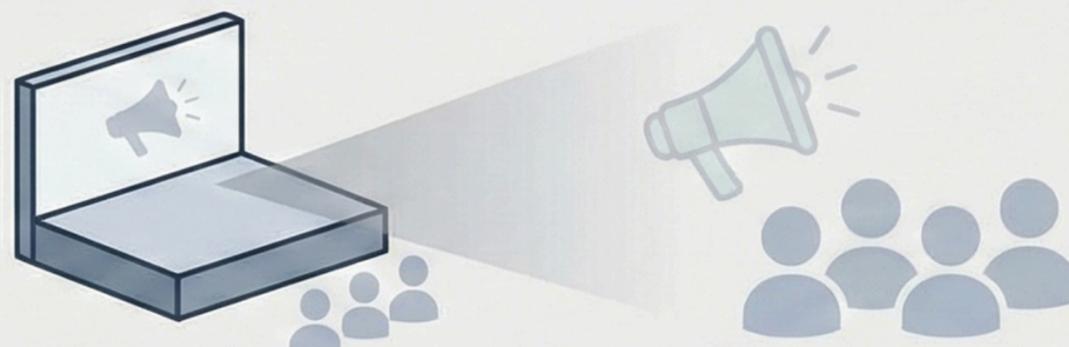
高専生の課題：高い技術力を活かす発信の場が不足

技術力はあるが...



高い技術力・実装力を持つ

発信する機会が少ない...



社会への発信、アピールの場が限定的

現状：一過性の評価で終わりがち



コンテスト



カンファレンス



ハッカソン



次のステップへ
つながらない

イベントでの評価が、継続的なキャリアや社会実装に結びつきにくい

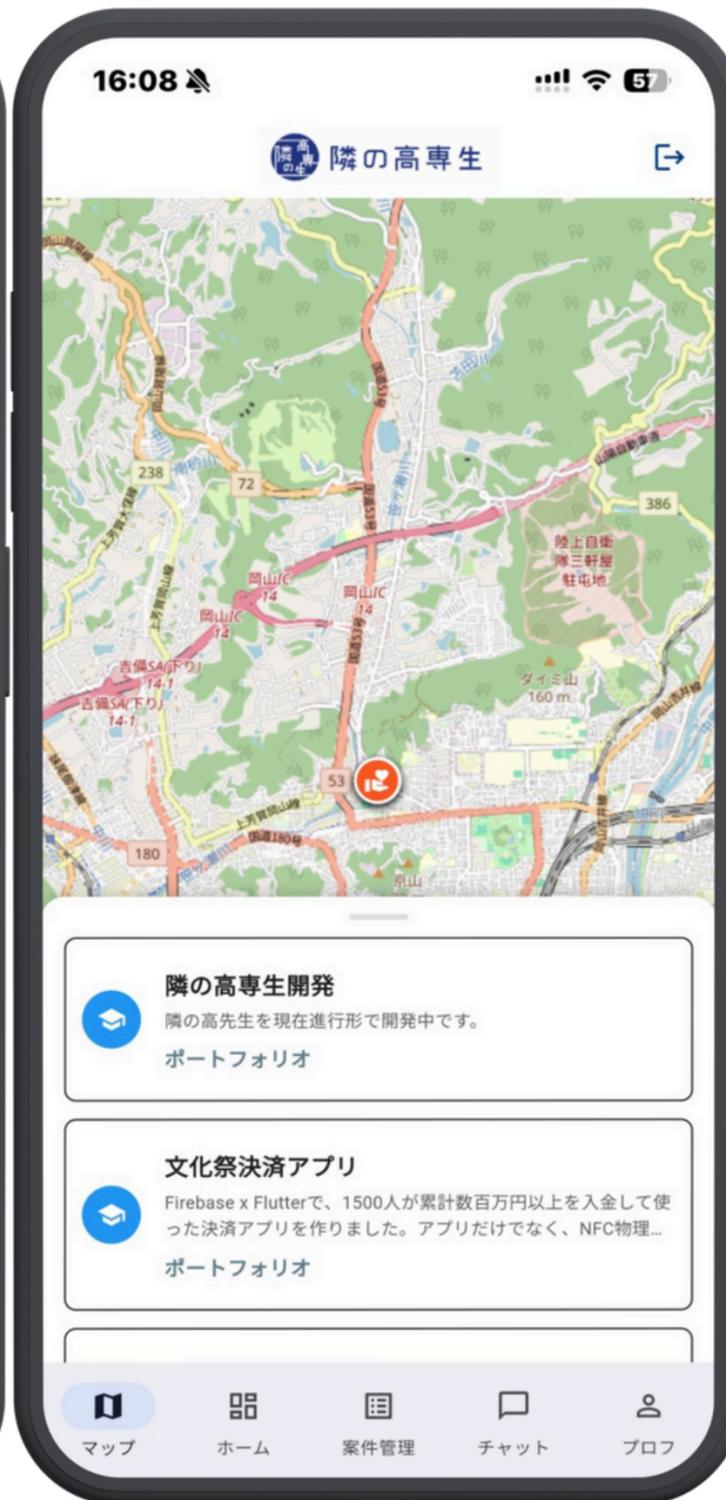


隣の高专生

<https://tonari.ac>

高专生がイノベーションの核になる社会をつくる





「地域・スタートアップ」と「高専生」をつなぐ🔥

地域・スタートアップの課題

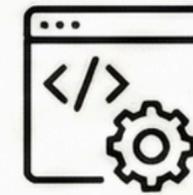
- 開発リソース不足：主力プロダクトで手一杯
 - 社内DX、業務効率化、新規事業検証が後回し



- 優秀な若手エンジニアとの接点が不足 ↓

高専生の課題

- 実践の場が少ない
- 高い技術力を十分に活かさない



リソース不足で採用のツテもない企業と、
技術力があり実践経験を求める高専生のニーズが合致。

つながります🔥



高専生

実践の場が少なく、
技術力を
十分に活かせていない



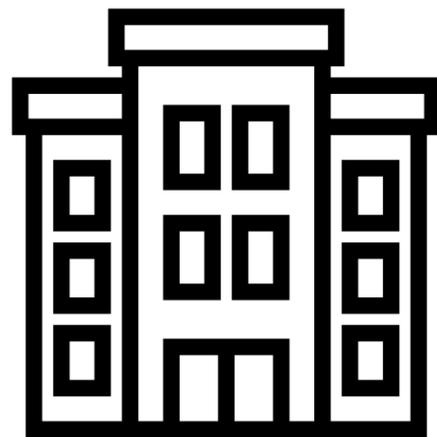
企業(スタートアップ)

開発リソースが足りず、社内管理ツール
やプロダクトの開発が後回しになってい
る。優秀な若手との接点を持ちたい。

1.開発リソース不足による後回しの発生

エンジニアが自社の主力プロダクトの開発で手一杯になっており、重要度は高いものの緊急度の低い開発に手が回っていない。

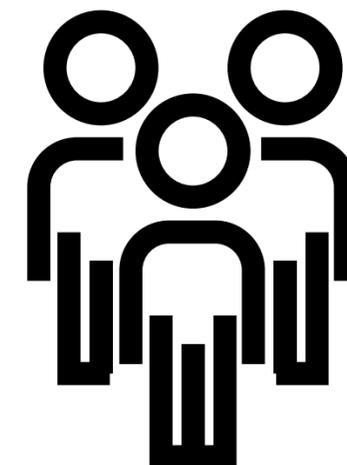
社内DX



業務効率化

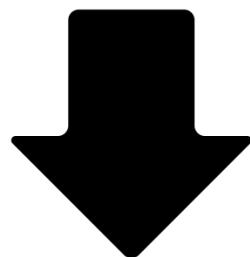


新規事業検証



2. 優秀な若手エンジニアとの接点

技術力のある優秀な若手エンジニアを求めています。適切な採用ルートを持たず、出会うことができていません。



スタートアップはリソースも採用するツテもない



技術力があり実戦経験を求めている高専生が合致する構造

となりのこうせんせい
隣の高専生

フェーズ1

スタートアップの案件
を受けながら
隣の高専生を試験運用

フェーズ2

高専生専用
コンサルティング
ファームとして
体系化

フェーズ3

全国へ展開、定着
世界の高専へ

高専生が開発だけでなく、本質課題発見・先端技術支援する
「高専生によるアクセント」のような存在になる

【フェーズ1】

開発報酬
(70%)

開発費用
(100%)

プラットフォーム手数料
(30%)

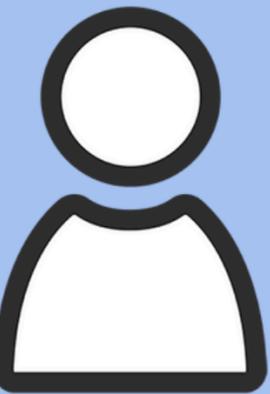
集める

動かす

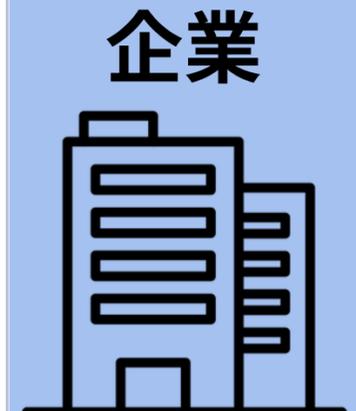
結ぶ

動かす

集める



高専生



企業

スタート
アップ

となりのこうせんせい

隣の高専生

運営事務局

- ・ 案件獲得営業 / マーケティング
- ・ PMO (進行管理サポート)
- ・ 契約・法務事務

競合優位性：なぜ「大学生」や「クラウドソーシング」ではないのか？

比較項目	隣の高専生（当社）	一般的なクラウドソーシング	一般的な大学生エンジニア
技術力の担保	高（スクリーニング済） プロコン実績者や教授推薦者のみ参加。React/Next.js等のモダン技術スタックを標準化。	低～高（バラつき大） 登録者数が多く、スキルレベルが玉石混交。見極めが困難。	中（個人差大） 情報系でも座学中心の場合があり、実装経験に大きな個人差がある。
実装スピード	速い 15歳から手を動かす実践教育を受けており、「動くものを作る力」が強い。	普通 受託者のスキルや稼働状況に依存する。	普通～遅い 研究室配属前は実装経験が浅い場合も多い。
コミット量・熱量	高い 高単価案件へのハングリー精神と、ポートフォリオ作成への強いモチベーションがある。	中 副業ワーカーが多く、本業の繁忙期に稼働が落ちるリスクがある。	中～高 サークルや他のバイトとの兼ね合いで波がある。
採用への繋がり	強い（青田買い） 1～3年生の早期段階で優秀層と接点を持てる。	ほぼ無し 単発のタスク依頼で終わることが多い。	有り 新卒採用の対象となるが、競合も多い。

高専の学科一覧 (58校70学科)

1. 機械系・材料系

機械工学科
機械システム工学科
機械制御工学科
機械知能システム工学科
知能機械工学科
機械電気工学科
機械電子工学科
材料工学科
材料システム工学科
生産システム工学科
生産デザイン工学科

2. 電気・電子系

電気工学科
電気情報工学科
電気電子工学科
電気電子システム工学科
電気電子創造工学科
電子工学科
電子制御工学科
電子情報工学科
電子メディア工学科
電子システム工学科

3. 情報・制御系

情報工学科
制御情報工学科
情報通信工学科
情報知能工学科
情報電子工学科
情報機械システム工学科
情報通信エレクトロニクス工学科
制御情報システム工学科
人間情報システム工学科
メディア情報工学科
通信ネットワーク工学科

4. 化学・生物・物質系

物質工学科
物質化学工学科
化学・バイオ工学科
生物応用化学科
生物化学システム工学科
物質環境工学科
環境材料工学科
生物資源工学科
応用化学科

5. 建設・建築・環境・土木系

建築学科
環境都市工学科
都市システム工学科
都市工学科
土木建築工学科
建設システム工学科
社会基盤工学科
環境・建設工学科
都市・環境工学科
都市環境デザイン工学科
建築社会デザイン工学科

6. 商船系

商船学科

7. 経営・ビジネス・国際系

経営情報学科
ビジネスコミュニケーション学科
国際ビジネス学科

8. 複合・総合・創造系

創造工学科
創造システム工学科
創造技術工学科
総合工学科
総合理工学科
総合工学システム学科
総合科学科
未来創造工学科

産業システム工学科
国際創造工学科
総合システム工学科
ものづくり工学科
ソーシャルデザイン工学科
デザイン・エンジニアリング学

【青春共創】 全国の高専生コミュニティ

寮という閉鎖的な空間を飛び出し、全国の仲間と、社会にインパクトを与えます。

中国



北海道



学生のうちから

ビジネスアーキテクト

としての経験を積める

四国



東北



九州



近畿



となりのこうせんせい

隣の高専生

中部



関東



学業と業務を両立する安定稼働体制

■ 試験期間・繁忙期への対応策



高専カレンダーの把握と調整

運営側で各高専のテスト期間・主要行事日程を把握。繁忙期（テスト前2週間など）を避けた現実的な納期設定を行います。



チーム制によるリスク分散

開発を1人に依存させず、必ず2名以上のチーム体制でコードを共有。急な体調不良や試験勉強の際も、メンバー間やOBがタスクを巻き取り、プロジェクトを止めません。

■ 卒業後も続くエコシステム（人材循環）

現役高専生（1～5年）

- ・開発実務を担当
- ・スキルアップと実績作り
- ・ビジネス視点のインストール

成長・卒業

卒業生・OB/OG（大学編入/就職）

- ・技術顧問・メンターとしてコミュニティに残留
- ・高度な技術的課題のサポート
- ・後輩への技術指導と案件引き継ぎ

高収益体質ビジネスモデル：開発・教育・採用の3軸で収益化

① フロー収益：高単価な開発手数料 (Cash Engine)

概要：スタートアップからの開発受託。



単価：1案件 15万～50万円
(+オプションで100万円規模)。

利益構造

受注額の30%をプラットフォーム手数料として徴収。

さらに「PM指名料」「特急料金」などのオプションで粗利を上乗せ。

② ストック収益：継続的な保守・ 顧問契約 (Recurring)

概要：開発後の運用保守、および「高専生リソース確保」のための月額契約。



単価：月額3万～10万円/社。
開発資産のモジュール化

利益構造

原価はほぼゼロ（サーバー監視や微修正のみ）。利益率90%以上の安定財源となり、会社の基礎体力を支えます。これは「フェーズ2：高専生専用コンサルティングファーム」への布石となります。

③ アセット収益：人材紹介・IP販売 (High Return)

概要：案件を通じて育った学生の採用紹介や、開発テンプレートの販売。



単価：
・採用紹介料
・企業研修：1回30万～50万円。

利益構造

開発案件そのものが「採用の実技試験」となるため、成約率が極めて高く、営業コストがかかりません。資料にある「卒業後も続くエコシステム（人材循環）」がこれを支えます。

相乗効果による高収益サイクル

フェーズ1収益モデルと3ヶ年事業成長計画

受託単価：平均 30万円 / 件
(レンジ：15万~50万円)

プラットフォーム
手数料 (30%)

約 9万円
(運営費、PMOコスト、将来投資へ)

学生への報酬
(70%)

約 21万円
(ワーカーへ)

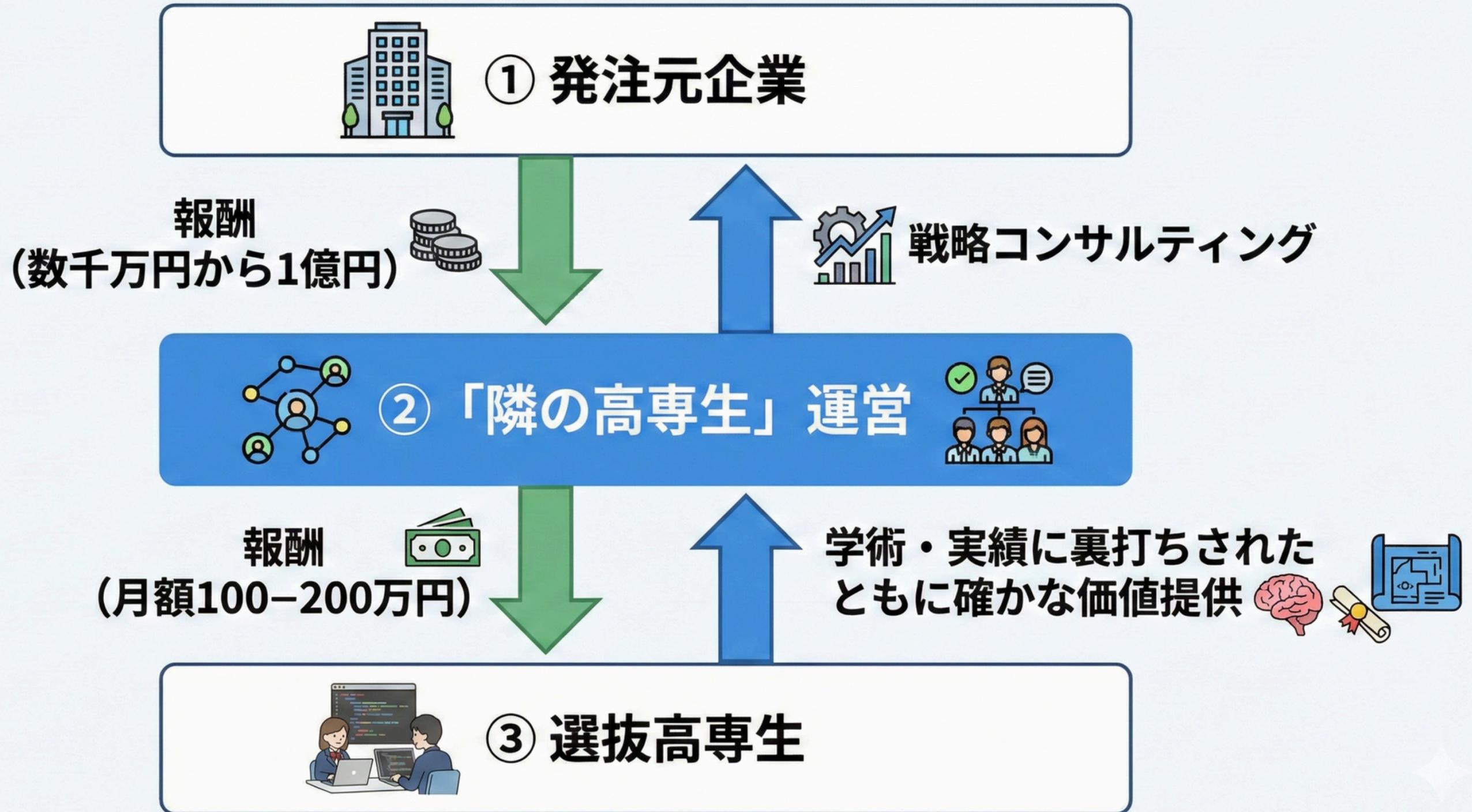
事業成長計画 (試算)

項目	1年目 (実績作り)	2年目 (拡大期)	3年目 (飛躍期)
年間想定 案件数	50 件	150 件	300 件
年間 総売上高	1,500万円	4,500万円	9,000万円
フェーズ2 投資額(30%)	450万円	1,350万円	2,700万円

【戦略的優先事項と投資方針】

フェーズ1の手数料収入(30%)は、品質担保のためのPMOコストや運営費に充当されるため、現段階11つでの営業利益は意図的に残しません。上記「フェーズ2への投資額」を全額再投資し、全国5万人の高専生ネットワーク開拓と「勝ちパターン」の確立を最優先します。

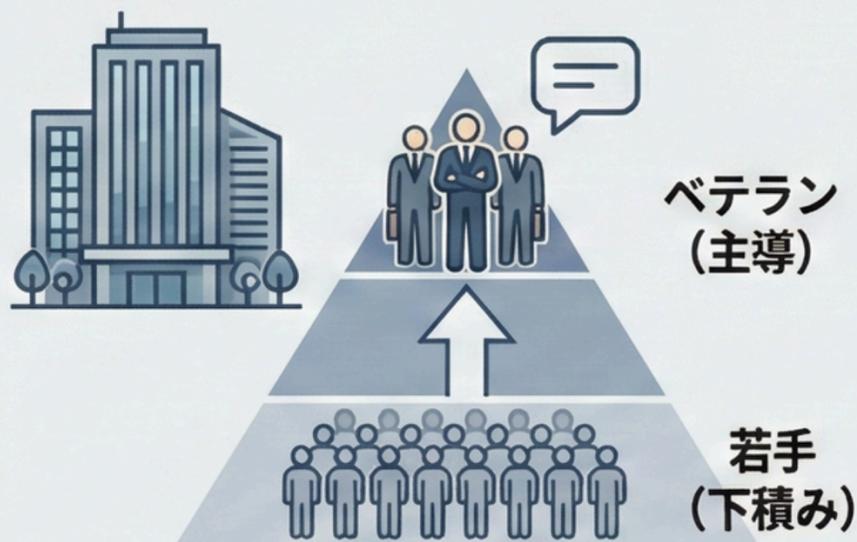
ビジネスモデル（フェーズ2）：ステークホルダー相関図



なぜ今、発注元企業は「隣の高専生」を選ぶのか？：既存コンサルとの比較と独自の価値

変化の激しい現代、企業は「柔軟な発想」を求めているが、既存の構造では満たしきれない。

従来：既存大手コンサル

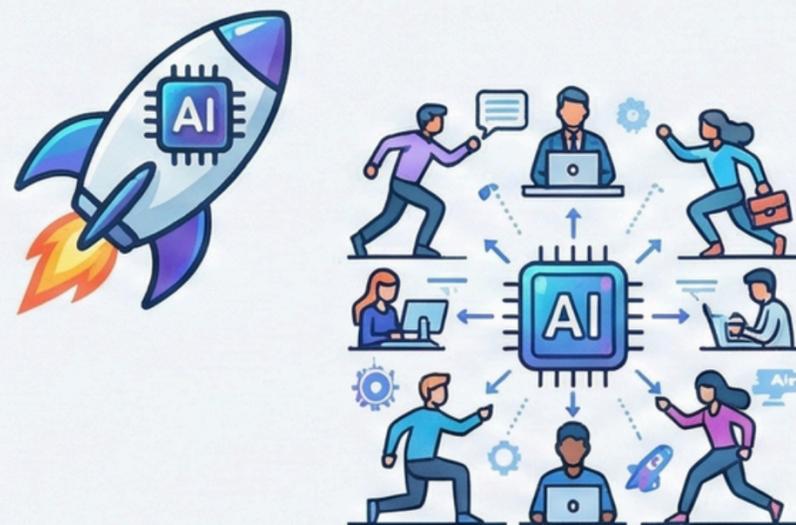


- 若手の提案は採用されにくい
- 過去の実績・フレームワーク重視



安心感はあるが、画期的な変化が生まれない...

近年：新興AIコンサル

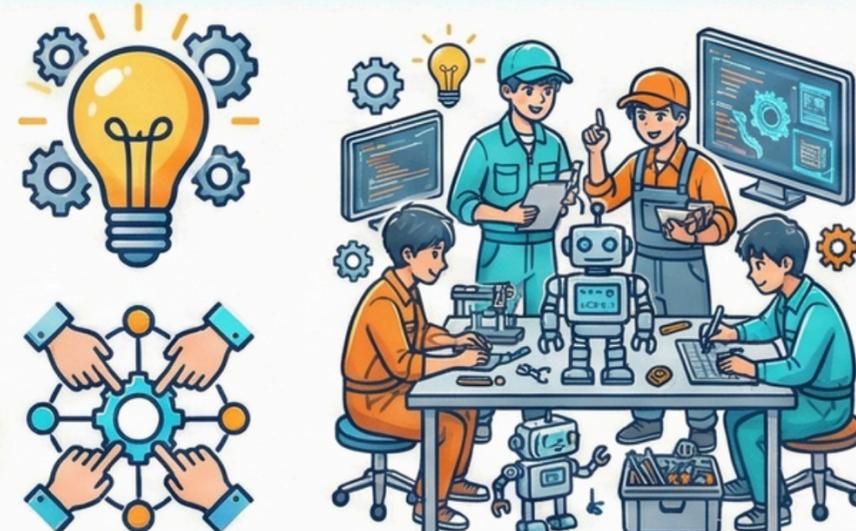


- 最新技術（生成AI等）がメイン
- しがらみが少なくスピード重視



新しい視点と技術こそが価値だ

我々：「隣の高専生」(選抜)



- さらに「10歳若い」純粋な価値観
- デジタルネイティブ&手を動かす思考
- 社会の常識に染まっていない



他社に無い、全く新しい角度からの解！

【結論】 営業戦略：価値観への「共感」
選抜高専生の持つ独自の価値観に深く「共感」してくださる企業・自治体様のみ限定して提案。

AI駆動型「精鋭高専生」選抜フロー



学術成果

(月次報告、研究開発進捗)



教授ネットワークと バックアップ体制

(researchmap、専門DB、
「頼みの綱」スコア)



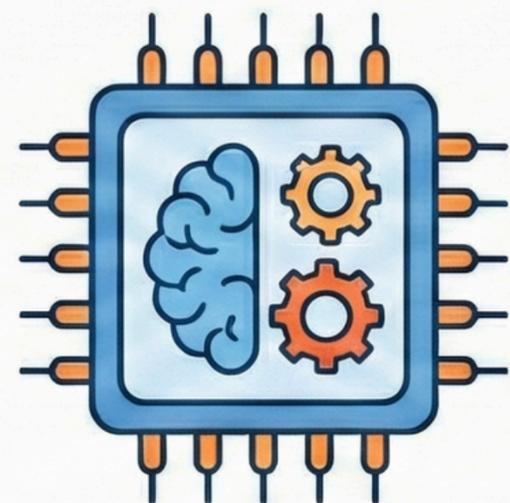
実務実績

(フェーズ1の業務内容・
評価)



コミュニティ行動と ハブ分析

(リスク評価、リーダー
シップ、横の繋がり)



AI統合分析エンジン
(フィルタリング、
マッチング、リスク
軽減)



精鋭選抜と可視化
(技術力、ハブ潜在力、
リスク管理、ネットワーク力、
ソフトスキル (雰囲気等))

認定「隣の高専生」
エリート：
検証済み・即戦力

隣の高专生 精鋭選抜：参加メリットと提供価値



承認欲求の充足

(選抜高专生としての認定と名誉)



高単価報酬

(月額100-200万円の高収入)



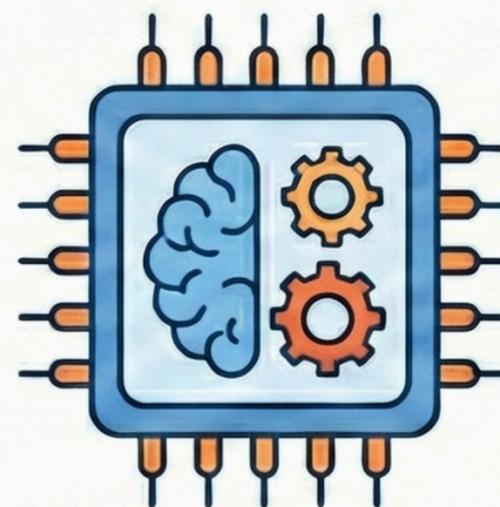
圧倒的な実務経験

(学生時代に得る、桁違いの経験値)



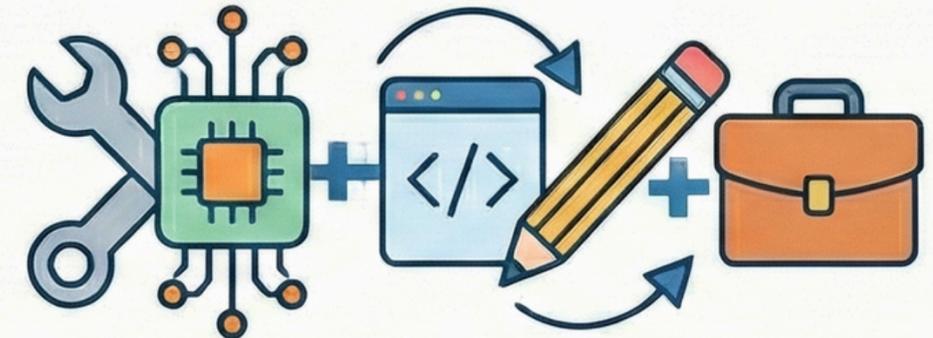
戦略コンサル10年目レベルの経験値を獲得

戦略コンサル10年目レベルの経験値を獲得



**AI選抜が
生み出す価値**

自ら手を動かして価値創造



机上の空論ではない実戦力
(ハード・ソフト・デザイン・ビジネス融合の課題解決プロダクト)



一貫通貫による差別化
(全国精鋭の一貫通貫体制。既存コンサルとは異なるレベルの価値創出。)

AI選抜による精鋭が、学生と社会の未来を変革する。

フェーズ1基盤からの飛躍：4ヶ年事業・収益拡大計画（フェーズ2移行）

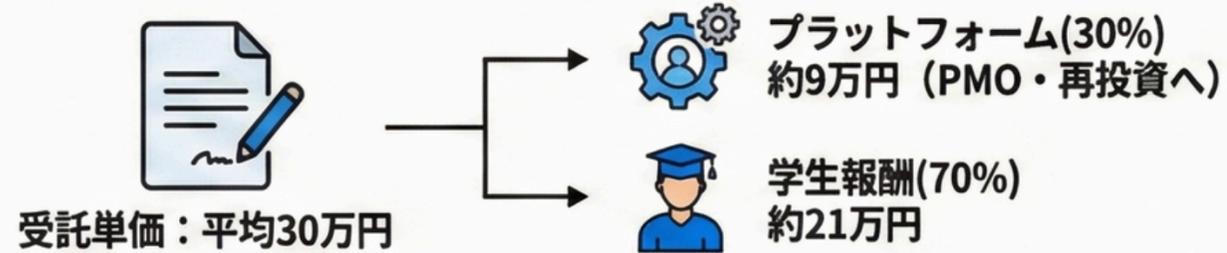
1年目：フェーズ1
(実績作り)

2年目：フェーズ2始動
(高付加価値化)

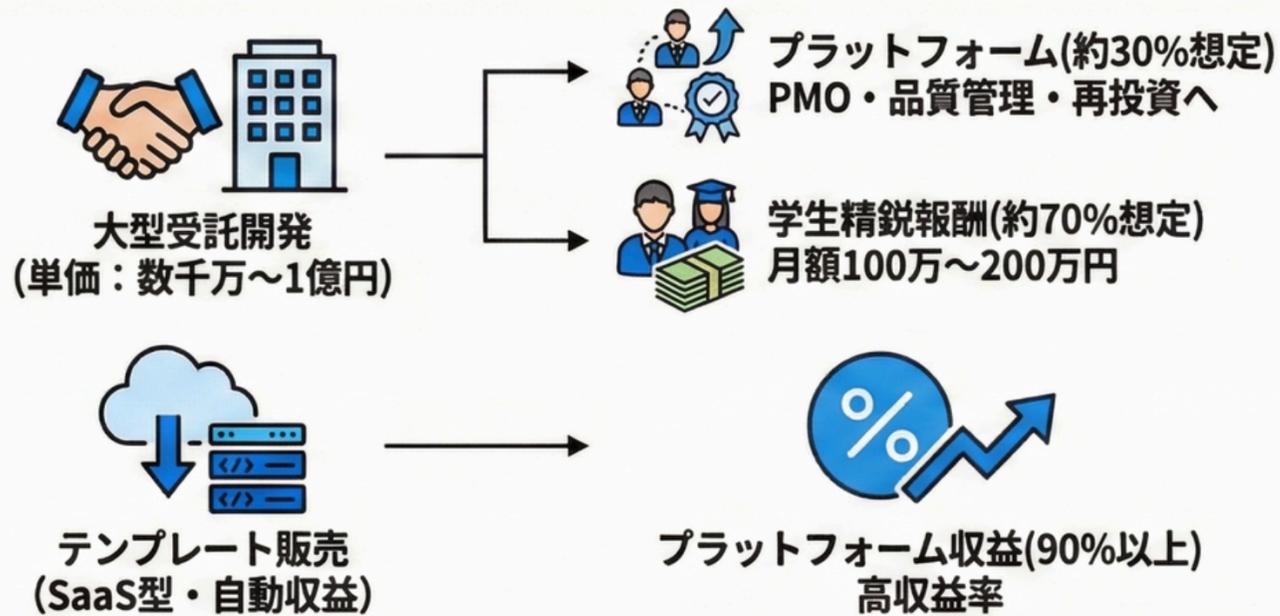
3年目：フェーズ2拡大
(モデル確立)

4年目：フェーズ2飛躍
(エコシステム完成)

フェーズ1モデル（～1年目）



フェーズ2モデル（2年目～）



年間総売上高推移（試算）



フェーズ	フェーズ1のみ	フェーズ2始動	フェーズ2拡大	フェーズ2飛躍
主なトピック	50件達成、 信用獲得	大型案件2-3件、 テンプレ販売開始	体制安定、 メディア効果	ブランド確立、 自動収益柱化

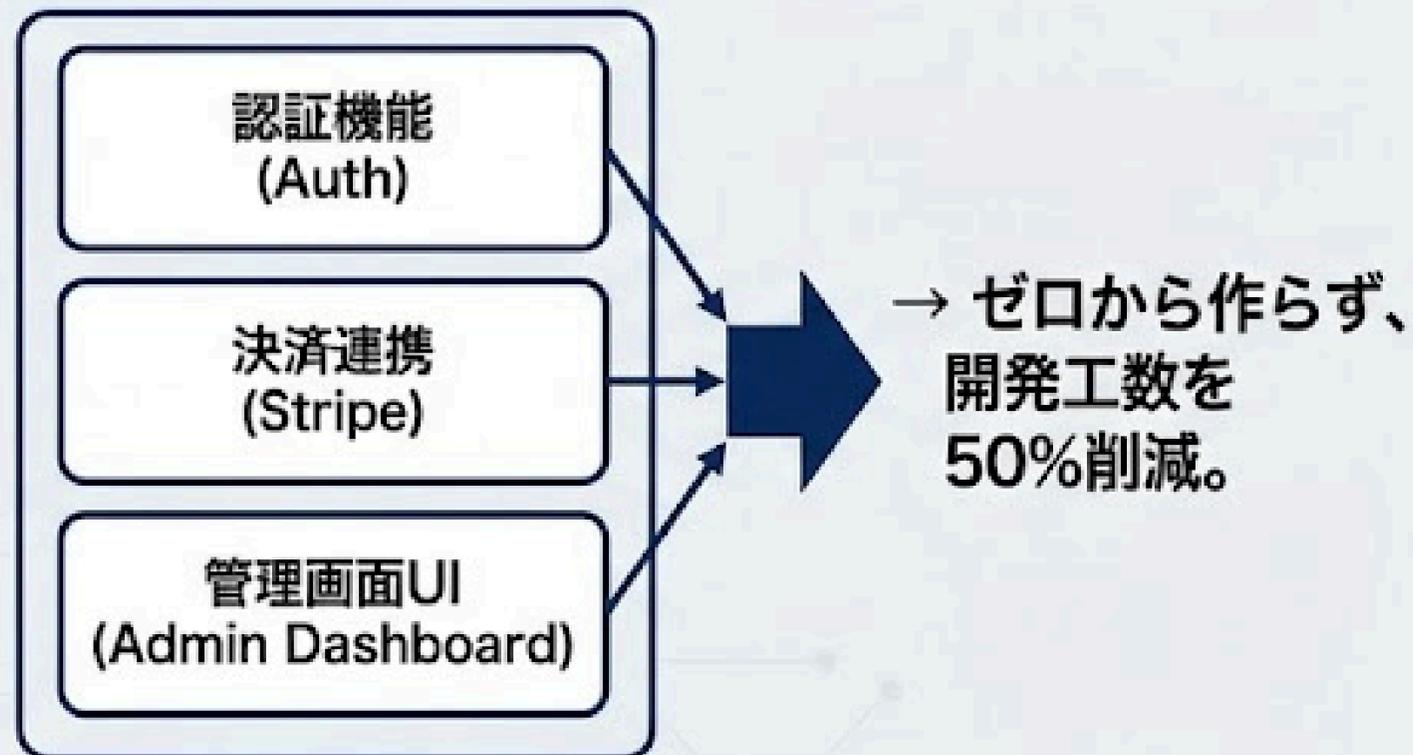
※数値はあくまで試算であり、事業進捗や市場環境により変動する可能性があります。人材紹介収益は本計画に含まれていません。

開発資産のモジュール化とスケール戦略

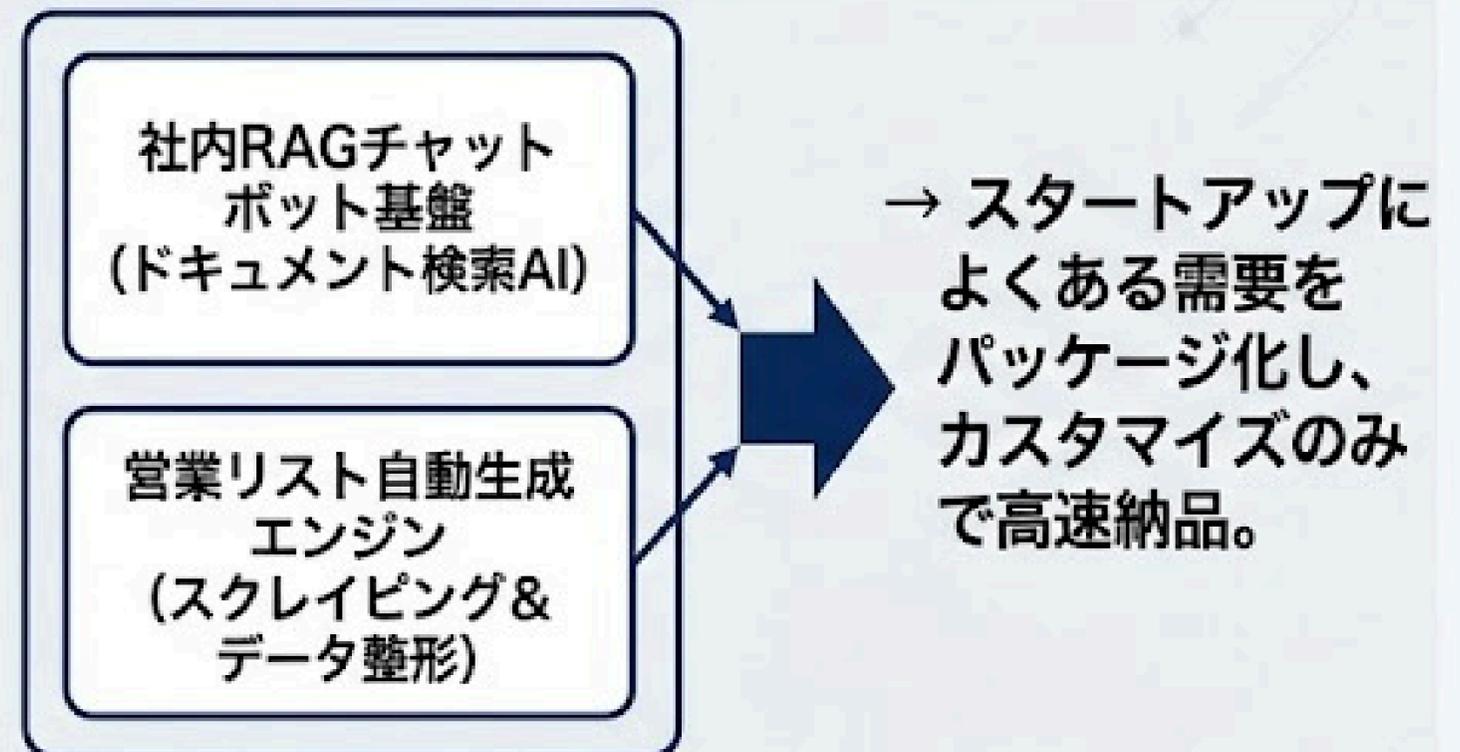
「労働集約型」から「資産ストック型」へ移行し、利益率を高める（利益率90%）

- 開発資産のモジュール化（テンプレート販売）の具体例「一度作った機能は、二度目は作らない」

Common Modules（共通基盤）

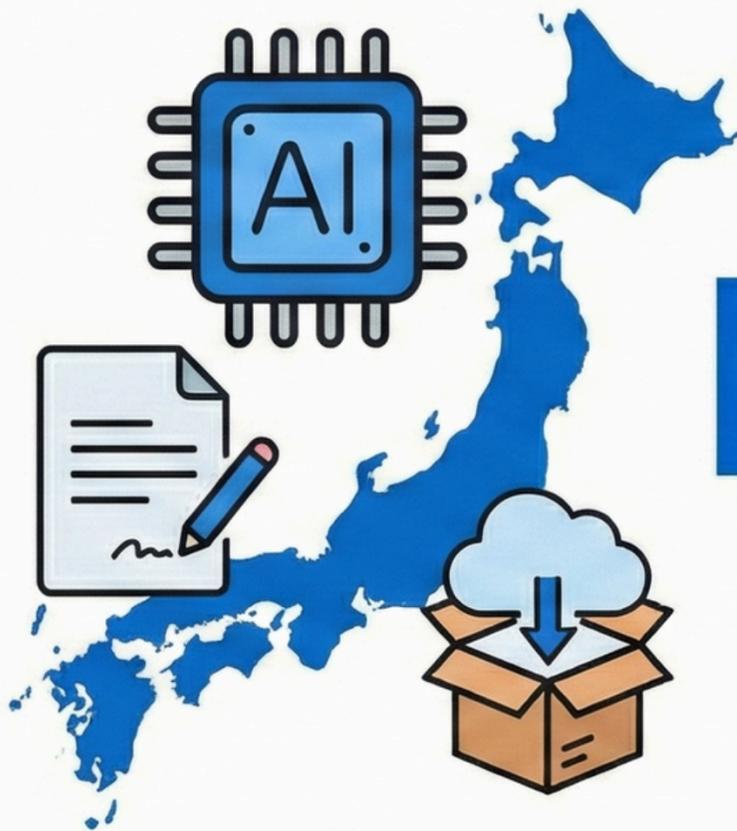


High-Value Modules（高需要機能）



フェーズ3：グローバルエコシステムへの拡張（海外展開）

【日本で確立】
フェーズ1・2モデル基盤



実証済みの精鋭選抜&多角的
高収益モデルを海外へ移植。

ビジネスモデル
の横展開

フォーム(30%)
(PMO・再投資へ)

報酬(約70%想定)
万~200万円

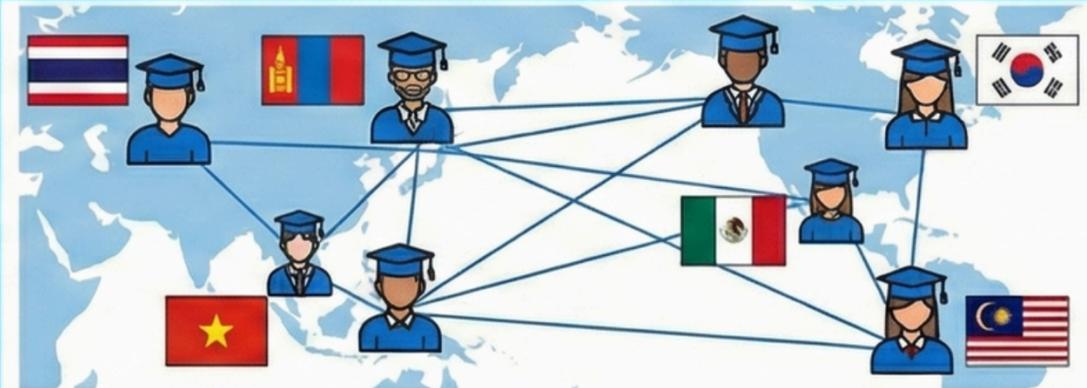


【発注企業】 海外本社のグローバル企業



世界規模の課題解決ニーズを持つ多国籍企業。
高単価案件の獲得。

【高専生】 海外の高等専門学校生



タイ、モンゴル、ベトナム、メキシコ、韓国、
マレーシア等の精鋭学生ネットワークを構築。

日本発のモデルが、国境を超えた知と価値の循環を生み出し、真のグローバルエコシステムを実現する。

フェーズ3：グローバル・ステークホルダー相関図（エコシステムの完成）

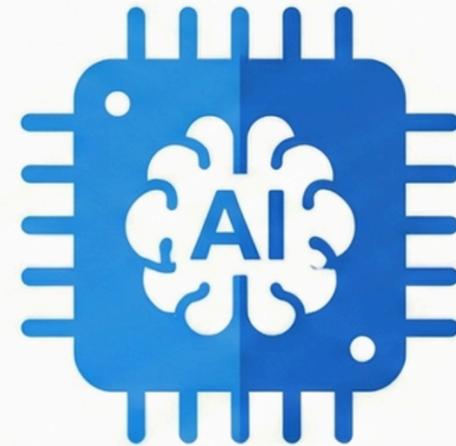
【発注企業：グローバル・メガクライアント】

【高専生・OBOG：グローバル精鋭ネットワーク】



超大型案件発注
(最低1億円以上/件)

国境を越えた
精鋭技術リソース提供



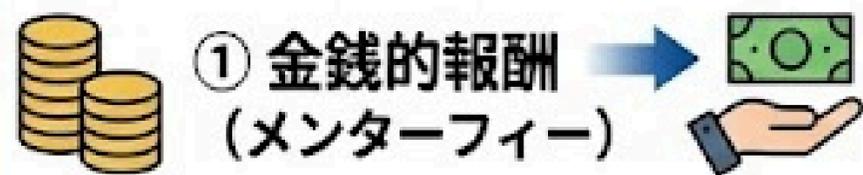
「隣の高専生」
プラットフォーム

事業開始5年目
フェーズ3開始初年度
売上100億円



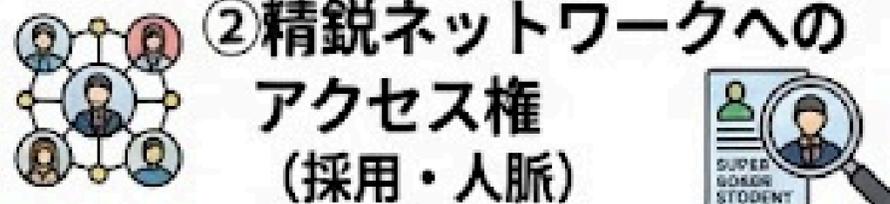
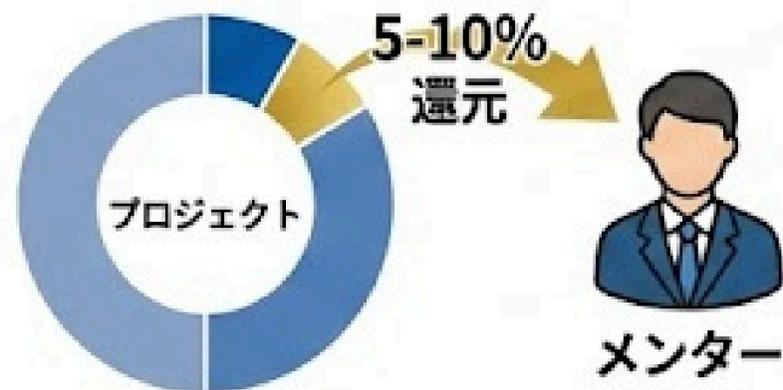
卒業生（OB/OG）がメンターとして残り続ける理由

ボランティアではなく、メリットがある「持続可能な関わり方」のインセンティブ設計

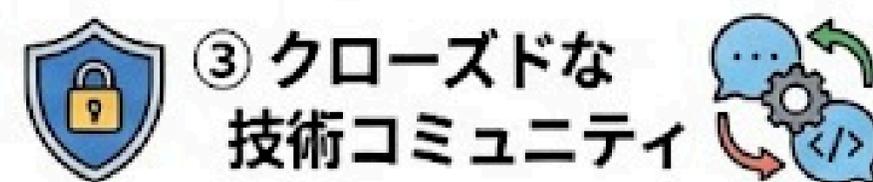


難易度の高い案件の技術サポートに対し、プロジェクト報酬の一部 (5~10%) を還元。

ストックオプション制度



自身が起業・就職した際、後輩の優秀なエンジニア (スーパー高専生) を優先的にリクルーティング (一本釣り) できる権利。



CTOクラスになったOB同士の、高度な技術・キャリアに関する情報交換の場としての価値。



持続可能なエコシステムの実現へ

未来性・ビジョン (Future Potential) : なぜ、この事業に「賭ける」価値があるのか？

投資家やパートナーが見ている、目先の売上だけではない3つの巨大なポテンシャル

① 「高専生」という未開拓の 鉱脈 (Blue Ocean)



日本には「優秀なのに、ビジネス界と接点がない」高専生が約5万人います。この埋蔵資源 (Human Capital) を独占的にネットワーク化できれば、人材不足の日本において計り知れない価値を持ちます。

② 「ビジネスアーキテクト」 の輩出機関 (Incubator)



単にコードを書く下請けではなく、ビジネスモデルを理解して実装する「CTOクラスの人材」を大量に育成するシステムになります。ここから未来のGoogleやメルカリを作る起業家が生まれる、「日本のシリコンバレー」的な機能へ進化します。

③ 日本発・KOSENモデルの 世界輸出 (Global)



「KOSEN」は日本が世界に読れる教育システムとして、すでに海外輸出が進んでいます。海外高専生とも連携し、世界の若手エンジニア市場を取り、行けるプラットフォームです。



未来の収益規模

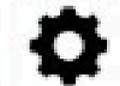
※ フェーズごとの現実的な目標数値です。

【短期】フェーズ1：PMF (創業期～1年目)

目標：

- 「隣の高専生」ブランドの確立と、コアなファン(スタートアップ)の獲得。

規模感：



スタートアップへの周知



全国高専生への周知

売上：年商1,500万円から1億円

状態：

学生チームだけで十分に食べていけるが、利益は次のシステム投資やスカウトに回す段階。

【中期】フェーズ2： DXパートナー化(2～3年目)

目標：

- 中堅・大手企業への展開と、自社テンプレート(SaaS型開発)の導入。

規模感：



提携高専：全58高専



コンサル案件：年間1から5件



登録エンジニア：10,000人

売上：年商1から8億円

状態：

組織化が進み、大人のPMや営業マンを雇用。地方企業のDXを一手に引き受ける存在へ。

【長期】フェーズ3： グローバルプラットフォーム(5年目～)

目標：

- 海外高専生との連携、およびIPO(株式上場)またはM&A。

規模感：



アジア展開(タイ・モンゴル等のKOSEN)



登録エンジニア数：

目標30,000人以上

売上：年商100億円以上

状態：

「高専生版アクセントラ」または「学生版ランサーズの進化系」として、日本のエンジニアリング市場のインフラになる。

成長の軌跡

IPO / M&A へ



隣の高校生



<https://tonari.ac>

応援よろしく
お願いします🔥

