

団塊世代向け商品企画プロジェクト

【貿易業】

講師用手引き

ver. 2.0



監修



財団法人 海外技術者研修協会

学習スケジュール

◆はじめに	3
Part 1 オリエンテーション	
第1回 団塊世代向けヒット商品を開発・輸入しよう	6
Part 2 基礎知識の習得	
第2回 商社について知ろう	9
第3回 貿易業の基礎を知ろう	13
第4回 団塊世代について知ろう	15
Part 3 情報収集・調査	
第5回 商社ビジネスパーソンの講演を聴こう	18
Part 4 分析	
第6回 団塊世代向けヒット商品を分析しよう	19
Part 5 企画立案	
第7回 自分の企画を発表してみよう	21
第8回 チームで商品を企画しよう	23
第9回 商品の企画立案をしよう	25
Part 6 ホームページ作成・プレゼンテーション	
第10回 広告やホームページについて知ろう	27
第11回 ホームページを作成しよう	29
第12回 商品企画発表の準備をしよう	31
第13回 商品企画発表のリハーサルをしよう	32
第14回 商品企画をプレゼンテーションしよう	33
Part 7 評価・振り返り	
第15回 評価・振り返りをしよう	35
◆評価シート	36

◆はじめに

教師という仕事の楽しみは、学生と協力しながら授業を作り上げることにあります。この仕事の醍醐味は、「支援した学生の成長を実感すること」と言えるでしょう。したがって、この「講師用手引き」では、多くの指示を一方向的に提示するのではなく、授業のヒントを提示するにとどめたいと思います。ここにある素材（授業案・タスク解答例など）を現場（学習者・授業環境）に合わせて上手に料理するのは、講師のみなさんです。まずは全体に目を通し、各回で準備するものやゲストの手配など早めにスケジュールを組むことをお勧めします。このプロジェクトワークでは、各回の内容によって、講師の役割も変化します。インストラクター（知識や技術を伝授・解説する役）→ファシリテーター（参加型学習における参加者自身の気づきを促す役）というように、状況に応じて役割を使い分けることが求められます。回が進むと、参加者（学習者）が主体となる場面が多くなるので、彼らを上手に刺激して、「主体的な学び」を支援するような姿勢を心がけましょう。なお、複数あるプロジェクトの中で、貿易業に関するこのプロジェクトワークは比較的「宿題」を少なくし、課外学習の時間が取りにくい学生でも授業時間内に最終目標に到達できるようプログラムされています。クラス的人数が少なくチーム活動が難しいようであれば、日本人学生の参加を受け入れるなど、現場に応じて柔軟に対応してください。

何回か外部のゲストの方に来てもらうところがありますので、予め、ゲスト依頼をしておくといでしょう。

◆最終目標

日本の貿易業および商社と広告に関する知識を習得し、ヒットをねらう団塊世代向け商品開発・輸入企画を立案します。また、その企画をインターネット広告の一部であるホームページを使いながら、説得力のあるプレゼンテーションにまとめ、発表します。あらゆるビジネスチャンスを生かす商品作りの1例として、団塊世代向けの商品企画を取り上げます。

プロジェクトワークは大きく2つの過程に分けられます。

①「基礎知識の習得過程」と②「プロジェクトワーク遂行過程」です。

前半の主に知識習得部分は個人を主体とした活動でクラス全体を運営し、個人企画発表後、各自の企画をすり合わせながらクラス全体を3～5人のグループに分け、グループご

とに最終企画をまとめます。そのグループが、「社内のプロジェクトチーム」として機能します。貿易業界と商社についての基礎知識を習得し、②の「企画立案から企画のプレゼンをするまでの過程」で、情報収集力、情報分析力、チームワーク力、企画力、調整力、各種文書作成力、情報発信力を身につけていきます。これらのすべてのプロセスを体験することで、知識・スキル・問題解決能力のバランスのとれた「日本の貿易業界のノウハウを身につけたブリッジ人財の養成」を目指します。将来、日本や母国で輸出入業に関わったり、商社に就職したりする際に応用できることも目指しています。

◆全 15 回の構成

オリエンテーション⇒基礎知識の習得⇒情報収集・調査⇒分析⇒企画立案⇒
ホームページ作成、プレゼンテーション⇒評価、振り返り

※上記の流れの中に「貿易業・商社」に的を絞ったコンテンツを入れていきます。

貿易業・商社の基礎知識→JETRO の人の話を聞く→商社ビジネスパーソンの講演を聞く
→団塊世代について知る→商品企画を考える→インターネット広告について知る→ホームページを作る→団塊世代の人たちにプレゼンテーションを見てもらう

◆各回の構成

簡単な語彙テスト(5分)



* 読解文のキーワードなど授業で扱った語彙から
適宜選択してください。

タスク：2～4種。リソース集の資料やタスクシートを活用しタスクを進める。



チームでのディスカッションや調査活動なども含む。

まとめ：次回へとつなげる。

◆レベル別の対応

日本語レベルは日本語能力試験 N1 レベルを対象としていますが、それ以下の場合、語彙表などを活用し、読解タスクを一部口頭で説明するなどの補助が考えられます。「研究」は、時間的にもレベル的にも余裕があり、より深く学びたい学生のための課題ですので、学生をよく見て与えるかどうか判断するようにしてください。

◆教材構成

1. 「活動冊子」 …… 「課題」 を中心にまとめたプロジェクトの指針的な内容
⇒学生用
2. 「リソース集」 …… 知識を補う読解文や各種資料など
⇒学生用
3. 「講師用手引き」 …… プロジェクトを進めていく際の留意事項や
タスクの解答例など
⇒講師用

Part 1 オリエンテーション

第1回 団塊世代向けヒット商品を開発・輸入しよう

●この回の目標

1. 戦略的自我介绍ができるようにする。(ビジネス場面)
2. プロジェクトの全体像を理解する。
3. 団塊世代向けのビジネスチャンスについてイメージを膨らませる。
(ブレインストーミング)

●ポイント

1. プロジェクトの最終目標「団塊世代向け商品開発・輸入企画」を確認することで、「動機づけ」を行い、意欲を引き出す。
2. よい自己紹介のためには自己分析が必要であることを意識させる。「戦略的」の意味を考える。全体で自己紹介を行い、ビジネス場面での有効な自己紹介の仕方や服装、また名刺について考える。
3. 「ウォーミングアップ」やブレインストーミングを通して、意識を高める。知識やスキルの習得は最終目標の企画立案およびその発表のためであり、それらもビジネススキルの一部であることを確認する。

●時間配分(例)

1. 【課題1】戦略的自我介绍のコツ (30分)
2. 貿易業プロジェクトについてのオリエンテーション (10分)
3. <ウォーミングアップ> 「団塊世代」を知っていますか? (5分)
4. <ウォーミングアップ> 【課題2】ブレインストーミング (35分)
5. まとめ (10分)

●留意事項

- ・日本のビジネスにおける名刺や名刺交換のマナー、服装について確認します。
- ・「ウォーミングアップ」は意識を高めるものなので、個々の答えにこだわらずさっと進めます。

- ・ 団塊世代の特徴をつかむことが大切なので、団塊世代の説明のときに戦争の話にならないように気をつけます。アジア各国の戦争での立場に配慮しましょう。
- ・ブレインストーミングで自由に発話することで、各自の頭をほぐし、クラスの雰囲気作りをねらいます。講師は、どんな意見でも発話しやすいよう雰囲気作りに配慮しましょう。
- ・第3回までに、学生の立場としての名刺を作るよう指示します。

●タスクの解答例

【課題1】 (1)

例1：はじめまして。〇〇大学工学部2年の孫利平と申します。苗字のソンは孫(まご)の音読みの孫(ソン)で、名前は「利益」のりと「平和」のへいを合わせて「リヘイ」と申します。出身は中国の吉林省です。日本の大学で機械工学を学ぶために、3年前に来日いたしました。専門は生産加工システムで、生産工程を自動化するソフトウェアの開発に関心があります。今後さらに、生産加工の効率化を図るための加工技術の研究を続けたいと思っております。今、日本でアルバイトをしていますが、職場では、上司や同僚にまじめで責任感があると言われていました。私は新しいことに挑戦して自分の力をためすことも好きです。このコースでも、みなさんと力を合わせて新しいことに挑戦して多くのことを学んでいきたいと思っております。どうぞよろしくお願い致します。

(約1分)

例2：はじめまして。〇〇大学経営学部3年のグウェン・ミン・ズエンと申します。ベトナム出身です。名前が長いので、「ズエン」と呼ばれています。みなさんも「ズエン」と呼んで下さい。父が貿易の仕事をしているため、高校時代から自分も海外との貿易をしてみたいと思うようになりました。母語のほかに英語も少し話すことができます。趣味は料理で、以前は中国料理に興味がありよく作っていました。今は日本にいたので、日本の伝統的な家庭料理に挑戦しています。最近作ったのは「肉じゃが」で、大家さんのうちに持っていったところ、とてもおいしいとほめられました。日本語は漢字が難しいので、これからもっともっと勉強しなければならないと思っております。どうぞよろしく申し上げます。

(約1分)

*例1のように、漢字圏出身者の場合、氏名の漢字の読み方や説明を加えるとよいです

よう。例2は、非漢字圏出身者の例ですが、日本語でカタカナ表記すると長い名前の場合、あだ名や呼び名を加えるなど、記憶に残りやすいような工夫があるとよいでしょう。いずれの場合も、聞き手に印象づけるような工夫が求められます。

* (2) (3) (4) については、D-4 「コンビニ新規店舗企画プロジェクト」のリソース集 (pp. 3-4) 「戦略的自己紹介」を参考に各自考えましょう。

* 第3回までに学生としての名刺を作ってくるよう指導します。

■ 「団塊世代」について、どれくらい知っていますか？ 解答例

Q 1. 「はい」 or 「いいえ」の答えだけを求める。

Q 2. 作家の堺屋太一が命名した。(『団塊の世代<新版>』堺屋太一著、文藝春秋、2005)

Q 3. 主に1947 (昭和22) 年から1949 (昭和24) の3年間に生まれた人々を指す

Q 4. 63~65歳 (2010年12月現在)

Q 5. 自由解答のため解答例なし

Q 6. 自由解答のため解答例なし

学習者の日本語レベルが高い時は『団塊の世代』を一定時期までに読んでおくよう宿題にする。

【課題2】 自由解答のため解答例なし

* ここでは、口慣らしを兼ねているため、学生が自由かつ活発にアイデアを出せるようにしましょう。

Part 2 基礎知識の習得

第2回 商社について知ろう

●この回の目標

1. 「戦後日本経済史」の概略と「商社」についての基礎を学ぶ。
2. 商社の幅広い機能について学ぶ。

●ポイント

1. 基礎知識の習得が目的の回なので、単調にならないように課題を明確にして読解教材などから情報を得る。
2. キーワードを中心に理解を進める。

●時間配分（例）

1. 語彙クイズ (5分)
2. 【課題1】戦後日本経済の基礎的理解
(「戦後日本経済史と商社」リソース集 pp. 6-7) (25分)
3. 【課題2】商社の持つ機能の基礎的理解
(「商社の持つ機能」リソース集 p. 8) (25分)
4. 【課題3】商社の海外事業展開の理解
(「海外展開事業」リソース集 p. 9) (25分)
5. まとめ (10分)

●留意事項

- ・経済学部、経営学部出身者・在籍者には内容把握より日本語でシンプルに説明できるようになることに重点をおくとよいでしょう。
- ・JETRO のホームページを調べる「宿題」をする環境や時間がない場合は、クラス内課題とします。
- ・第3回のゲストには、貿易業全般のみでなく具体的事例について話してもらうよう依頼しておきます。
- ・次回のゲストに失礼にならないよう、5分前着席、服装などあらかじめ注意をしておきます。ホームページで事前に情報を得た上での質問が出るよう、ゲストへの質問の

仕方も、ざっと確認しておきます。

●タスクの解答例

【課題1】

- (1) 主に、欧米からの技術導入の窓口や情報ソースとして、また海外市場の開拓や日本企業の輸出拡大のサポート役であった。
- (2) 日本国内で資源の安定供給に対するニーズが高まり、海外の鉱山や油田、ガス田などの権益を保有したり液化天然ガスプロジェクトに参画したりするようにもなった。
- (3) ①製造業が海外に製造拠点をシフトする際の合弁パートナーとして出資
②自動車や建設機械のディーラー事業
③工業団地の建設
④円高を活用して食品などの開発輸入
⑤規制緩和が進んだ情報通信の分野で、衛星通信事業や携帯電話販売
- (4) 非効率資産の圧縮、赤字関係会社のリストラ、不採算事業からの撤退などにより、資産の効率化と健全化が進められ大きな効果を挙げたから。

【課題2】

- (1) 商社の最も基本的な機能は、「商取引機能」である。
- (2) 商取引を円滑にするために開発された機能には、金融機能、物流機能、市場開拓機能などがある。（*その他、「情報調査機能」、「オーガナイザー機能」も可）
- (3) 「ドア・ツー・ドア」の物流サービスを提供するためには、陸上・海上・航空の輸送業務、倉庫業務、通関業務、輸出入管理業務などが必要である。
- (4) シンクタンクの業務は2つに分けられる。1つは本社の経営を支援するための調査分析、もう1つは、グループや社外の企業に提供する経営コンサルティングである。
- (5) 「オーガナイザー機能」とは、商社自身にはない技術や能力を持つ企業を集めてコンソーシアムを結成するという「組織化する能力」のことである。
＜補足注＞コンソーシアムとは「事業を遂行するための連合体」のことである。

【課題3】

- (1) 「現地法人」は、その国において主体的に商行為を行うことができる。駐在員事務所

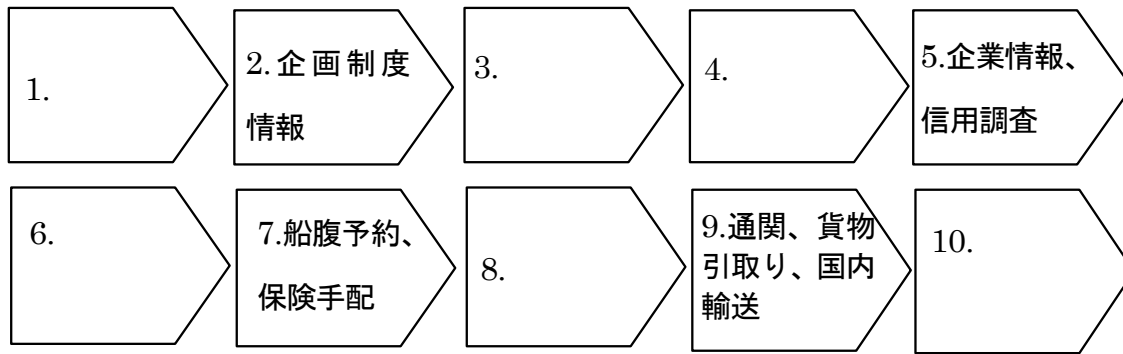
は、商行為が禁止されていて、業務は本社と顧客との連絡などに限定される。

- (2) 傘型企业、保税区現地法人、駐在員事務所の3つである。細分化されている理由は、外資の参入に対する規制が多いためである。
- (3) 完全現地法人と呼ぶ。
- (4) 中国国内の需要に対応した事業、インフラ関連事業、完全現地法人の設立の3つ。
- (5) インドネシア、タイ、マレーシア、シンガポール、フィリピン、ベトナム、インドなど。

宿題

- 1. ①国によって法律や商習慣が違う。
 - ②取引相手をよく知らないため、支払いや納品能力などの不安がある。
 - ③契約、商品の受け取り、代金の決済などに時間差があるため実行に不安がある。
 - ④輸送中の事故による損傷や変質、盗難などが起こりうる。
 - ⑤為替レート変動の影響を受ける。
- 2. ①国際ルールに基づいて実行する。
 - ②保険を掛ける。
 - ③調査機関に依頼して、取引相手のことを調べる。
 - ④円建てで取引をする……など。
- 3. ①輸出者
 - ②輸入者
 - ③銀行
 - ④船会社、航空会社
 - ⑤海貨業者、通関業者
 - ⑥保険会社
 - ⑦税関・検査機関・商工会議所など

4.



5. 自由回答のため解答例なし

第3回 貿易業の基礎を知ろう

●この回の目標

1. 貿易業の基礎知識を学ぶ。
2. 専門家の説明を聴いて理解する。
3. 貿易業の具体的ケースについて知る。

●ポイント

1. JETRO の公式ホームページを通して得た貿易業に関する知識を元に、専門家の話を聴く。
2. 輸入に関しては国内とは違うリスクがあることを理解する。
3. 輸入に関する各国の法令など、必要な情報を収集する方法を理解する。
4. 具体的ケースを知ることで、自国での今後予想されるトラブルなどを予想する。

●時間配分（例）

1. 語彙クイズ (5分)
2. 【課題1】 専門家の話を聴いてタスクシート記入 (75分)
3. 第2回の宿題回収
4. まとめ (10分)

●留意事項

- ・第4回で質問の仕方の振り返りをするため、学生の質問の様子をビデオ撮影しておきます。
- ・ホームページで事前に情報を得た上での質問が出るよう、学生の予習を確認します。
- ・質問の仕方については、日本語面での適切さとともに、質問内容や態度に失礼な点がないかどうか気を配り、問題点は次週の課題とします。
- ・全体説明会が終わり次第、個別に名刺を差し上げ、あいさつするよう促します。
- ・ゲストの話が一般論に終わり、学生からも質問が出ないようであれば、講師が具体的事例について聞くようにします。
- ・JETRO メンバー以外に、卒業生などで貿易業に従事しているゲストを呼べるようであ

れば、なお望ましいでしょう。

◆ タスクの解答例

【課題 1】 自由記述のため解答例なし

第4回 団塊世代について知ろう

●この回の目標

1. 質問の仕方が適切だったか振り返り、公の場所にふさわしいマナーと表現で質問する態度を確認し、次回の講演の質問に生かす。
2. 日本社会でまとまった消費ターゲットとされる「団塊世代」の特徴を知る。
3. 第2次データの利用方法を身につける。
4. グラフリーディング能力を磨く。
5. 要点をわかりやすく発表する。

●ポイント

1. ビジネス場面での適切な質問の仕方についての‘気づき’を促したあと、適切な例を示す。
2. グラフは、目的によって様々な読み方ができるので、多角的な視点での読み込みを促し、グラフリーディング能力を磨く。

●時間配分（例）

1. 語彙クイズ (5分)
2. 【課題1】質問態度の振り返りと確認 (いい質問・適切なマナーとは?) (20分)
3. 【課題2】グラフリーディング① (15分)
4. 【課題3】グラフリーディング② (15分)
5. 【課題4】グラフリーディング③ (15分)
6. 【課題5】発表 (15分)
7. まとめ (5分)

●留意事項

- ・第3回で録画したビデオを事前に見て、チェックしたいポイントが典型的に出ている例を選んで見せ、学生に考えさせます。個人攻撃にならないようにします。
- ・活動冊子のグラフを拡大しても見にくい場合は、出典から直接コピーするとよいでしょう。

●タスクの解答例

【課題1】

- ・ビジネス場面における質問の仕方を振り返る際のポイント

*いい質問：

講演者のプロフィールにふさわしい内容（貿易業界全体の動向・貿易のしくみ・貿易の基本などに関する質問の場合、範囲が広すぎるので、具体的にポイントを絞って聞くほうが、講演者側から当を得た回答が得られるだろう）

*失礼な質問：

講演者のプライベートな部分に触れる内容（年齢、給与などの個人情報）、ネガティブな内容（仕事に対する不満、職場の問題点は何かなど）、企業秘密に触れる内容（守秘義務にあたるもの、特定の商社の業務内容についての細部に関する質問など）

- ・講演者への質問をする際に役立つ表現例

①△△大学▽▽学部の〇〇と申します。

（所属と氏名。全員が同じ大学の場合は大学名を省略）

②ご講演を大変興味深く聞かせていただきました。2つほど、質問させていただきたいのですが、……

（最初に質問の数を述べる）

③まず、〇〇について……とおっしゃいましたが、……とはどういう意味かもう少し詳しく説明してくださいませんか。

（「まず」を使うなど順番を明示する）

④次に、……について、私は……という意味だと理解したのですが、それでよろしいでしょうか。

（「次に」を使うなど順番を明示する）

⑤よくわかりました。ありがとうございました。

（講演者からの回答のあと、礼を述べる）

【課題2】 （基本的に自由解答。以下は解答例）

日本の人口ピラミッドを見ると、昭和22～24年（1947～1949年）生まれの団塊世代は、人口の最大部分を占め、突出していることがわかる。次に人口が多いのは、昭和46～49年（1971～1974年）生まれの「団塊ジュニア世代」であり、団塊世代の「第1次ベ

ビーブーム」に対し、「第2次ベビーブーム」と呼ばれている。

【課題3】 (基本的に自由解答。以下は解答例)

生活意識としては、テレビ・ラジオ、新聞・雑誌を普段の生活での楽しみとしていることから、それらが主な情報源となっていることもいえる。また、食事・飲食、旅行に関心があることも挙げられる。

【課題4】 (基本的に自由解答。以下は解答例)

現在の出費は、冠婚葬祭、医療関連が上位を占めているが、友人等との交際、旅行など楽しみのためにも支出していることがわかる。今後の出費意向では、住宅関連、子供や孫のための支出の割合が高くなっていることに加え、実際の出費傾向と比べると旅行への意向がますます強いことがうかがえる。

【課題5】 自由解答のため解答例なし

Part 3 情報収集・調査

第5回 商社ビジネスパーソンの講演を聴こう

●この回の目標

1. 商社のビジネスパーソンから商社の仕事や海外展開の実情について聴く。
2. 講演を聴いて理解する。
3. メモを取りながら講演を聴く。
4. 公の場所にふさわしいマナーと表現で質問をする。
5. 講演の内容を要約する。

●ポイント

1. 現役ビジネスパーソンの話は、具体的で現実を浮き彫りにして見せてくれると思われるので、学生の意識を高めるのに効果的である。
2. ゲスト講演は、各コンソーシアムでの連携を生かすよいチャンスである。

●時間配分（例）

- | | |
|------------------|-------|
| 1. 語彙クイズ | (5分) |
| 2. 講演 | (40分) |
| 3. 質疑応答 | (20分) |
| 4. 口頭による振り返りとまとめ | (25分) |

●留意事項

- ・講演を依頼するビジネスパーソンの条件は、「アジア人財育成」という視点から、アジアに展開している企業人やアジア各地に駐在経験のある人が望ましいでしょう。
- ・講演中も、学生が積極的に目的意識を持って聴いているかどうかには注意を払います。新たな質問を考えながら聴き、また積極的に質問ができるよう促します。
- ・質疑応答の際には、質問者の表現やマナーをチェックしておきます。もし、問題点があれば、次回にフィードバックを行うとよいでしょう。
- ・講演後、講演者に名刺を差し上げながら、個別の質問をするよう促します。
- ・可能であれば、講演者へのお礼状を宿題にしましょう。

●タスクの解答例

【課題1】 講演を聞いて各自タスクシートに記入

Part 4 分析

第6回 団塊世代向けヒット商品を分析しよう

●この回の目標

1. 団塊世代向けヒット商品のヒットの理由を分析する。
2. 口頭発表(個人)の仕方を学ぶ。

●ポイント

1. 企画をするための前段階として、すでにヒットしている商品の特徴やヒット要因を分析してみる。
2. Microsoft® PowerPoint®に頼らずに、わかりやすく話す技術を磨く。

●時間配分(例)

1. 第5回の宿題回収
2. 語彙テスト (5分)
3. 第5回の質問方法の振り返り (5分)
4. 【課題1】 ヒット商品の分析 (45分)
5. 【課題2】 口頭発表の仕方 (30分)
6. まとめ (5分)

●留意事項

- ・【課題1】には様々な例があるので、各講師は活動冊子の例以外のものも準備すると良いでしょう。
- ・グループで分析することで、互いの視点の違いが分析の質を高めることを意識化させます。
- ・後半でのチーム活動前のプレタスクとして、グループでの調整力の練習をさせます。
- ・取り残されている人がいたり、意見交換が活発でないチームがあったりしないか気を配り、適宜、声掛けをします。
- ・次回の個人発表の時間配分は、クラスの数によって調整します(3~5分)。
- ・次回の個人発表の内容について、きちんと準備してくるよう授業の最後に確認します。

- ・次回の次回の個人発表は、口頭表現力の確認に重点をおき、機器操作の時間短縮のため、Microsoft® PowerPoint®の使用は控えるようにします。

●タスクの解答例

【課題1】 自由解答のため解答例なし

*第4回の団塊世代の特徴を再度確認して、そのヒット理由をきちんと押さえましょう。

【課題2】

- ①聴衆：聞き手を分析し（数、性別、年齢、地位、態度、キーパーソン、聞き手の属する組織の価値観、知識レベル、ニーズなど）、事実情報をもとに聞き手に合わせたプレゼンテーションをする。
- ②会場の条件：部屋の広さ、マイク、レイアウト（椅子、机の位置など）、空調、照明などを事前にチェック、テストする。
- ③資料・用具：チェックリストを作成し、機材・備品・配布資料などを確認する。
- ④話し方・態度：はっきりとした声で聞き手にきちんと向き合うような姿勢で話す。聞き手とのアイコンタクトが重要なので、ハンドアウトや原稿ばかりを見るのはよくない。それを避けるためには、頭の中に構成（アウトライン）を入れておくことが重要である。
- ⑤構成・内容：結論の背景を述べ、次に話の道筋や全体像を示すとよい。本論部分にあたるボディでは、「その理由は3つあります。1つ目は……。2つ目は……。3つ目は……」というように大項目に分けるとわかりやすい。わかりやすいレジюмеは、時間の節約、興味の喚起、理解の促進につながる（活動冊子（p. 15）第7回用のレジюме例参照）。
- ⑥構想過程：上記の項目すべてに、構想段階の動機づけや意欲が反映するので、参加者自身がプロジェクトの目的を明確に意識した上で主体的に取り組むことが重要となる。

*個人プレゼンテーションの発表項目については、自由解答

宿題

個人によって違うため、解答例なし

Part 5 企画立案

第7回 自分の企画を発表してみよう

●この回の目標

1. 自分の企画をわかりやすく伝える。
2. 自分の企画、および発表を内省する。

●ポイント

1. 個人の企画を発表させ、わかりにくい点を指摘し、改善を目指す。
2. 個人企画の内容を聞いた上で、各自の興味・関心を大切にしながらチーム作りを行う。

●時間配分（例）

1. 語彙テスト (5分)
2. 【課題1】個人プレゼンテーション (50分)
3. 【課題2】チーム作りと企画会議 (30分)
4. まとめ (5分)

●留意事項

- ・Microsoft® PowerPoint®使用を希望する学生がいた場合は、クラス人数や全体のバランスを見て判断します。
- ・写真など、準備や操作にさほど時間がかからず、効果的に使えるものを希望する学生がいた場合も、全体の状況を見て判断します。
- ・ベストプレゼン賞などを出すこともモチベーションにつながります。
- ・同じ興味関心を持つ学生が多い場合は複数のチームに分けたり、かけ離れたテーマばかりでまとめるのが難しい場合はまとまるヒントを与えたりしながら、チーム作りがスムーズに進むよう見守ります。
- ・チームができたならチーム名をつけ、結束力を高めます。なお、クラスによっては第1回からチームを作って活動することも考えられます。

●タスクの解答例

【課題1】 個人発表のため解答例なし

【課題 2】 チームごとの話し合いのため解答例なし

第8回 チームで商品を企画しよう

●この回の目標

1. 団塊世代向け商品開発・輸入企画をチームで考え、意見をまとめていく。
2. 団塊世代向け商品の企画案をまとめる。

●ポイント

1. 企画の具体化に向けて、チームで協力する。
2. 企画案見本を参考に、企画会議という形で必要な情報を意識しながら、具体的な企画に向かって意見をまとめていく。

●時間配分（例）

1. 語彙テスト (5分)
2. 【課題1】企画案見本を理解する (15分)
3. 【課題2】企画会議 (40分)
4. 【課題3】企画案作成 (25分)
5. まとめ (5分)

●留意事項

- ・企画会議では、この後の会でも同じであるが、進行役、書記役、発表役などの役割分担をして始めます。
- ・チーム活動がスムーズに進んでいるか見守りながら、適宜アドバイスをします。
- ・企画案は、文章の羅列ではなく、キーワードやフローチャートを使ってわかりやすくまとめるよう指導します。

●タスクの解答例

【課題1】

*講師が企画案見本を提示・説明する際のポイント

1. 提案理由：顧客のターゲット層を明確に提示する。

ここでは、団塊世代男性のうち、「仕事一筋できたため、定年後に趣味がなく家でゴ

「ロゴロ過ごす人、健康に関心が高い人」を想定し「夫婦ともに健康な生活を送る」生活提案を行っている。説得力のある理由となっているかに注意させる。

2. コンセプト：キャッチコピーで印象づける工夫をする。

企画の趣旨がはっきり伝わるように、インパクトのあるキャッチコピーをつける。ここでのキーワードは「夫婦で生き生き健康生活」。「濡れ落ち葉」は前世代の定年後男性を指す言葉であったが、「俺たちは違う。妻に邪魔な存在とは言わせない」という団塊世代男性の意気込みを提示することでエールを贈っている。

3. 企画の概要：(1)～(5)で、具体的な手段や方法をまとめて提示する。この段階では、企画案であるので、詳細まで記述できない場合は、大まかな説明や概略でもよい。

4. ねらい：企画のねらいを絞り込んで提示する。

ここでは、自国産品（薬膳料理の材料）のマーケット開拓、定年シニア専用講座（今さら人には聞けない料理の基本から伝授、健康的で簡単な家庭料理、受講時間は平日昼間）、新たなライフスタイル提案（料理を学ぶ楽しさと教室での仲間との出会い）などを提示している。

5. 期待される効果：企画を実施することにより、どのような効果があるのか、メリットを明示することで説得力を高める。

【課題2】 チームでのディスカッションのため解答例なし

【課題3】

解答例は企画案見本を参照のこと

第9回 商品の企画立案をしよう

●この回の目標

1. 商品企画の流れと方法を学ぶ。
2. 団塊世代向け商品の企画書を作成する。

●ポイント

1. イメージでまとめてきた企画をきちんと整理する。
2. 最終的な企画書をきちんとまとめ、今後のプレゼン準備が始められる状態にする。

●時間配分（例）

1. 語彙テスト (5分)
2. 【課題1】 企画の立案 (20分)
3. 【課題2】「企画書」の書き方 (20分)
4. 【課題3】 企画書の作成 (40分)
5. まとめ (5分)

●留意事項

- ・チームごとの作業が多くなるので、進み具合を見て、適宜アドバイスをします。全員がきちんと関わっているか観察し、もし一部のメンバーのみが進めているようであれば、そのチーム内に入り話し合いをし、全員で動かしていくよう合意を取り付けます。
- ・最初の目標と企画が一致しているか、講師は進み具合をチェックしながらアドバイスをします。

●タスクの解答例

【課題1】

- *活動冊子の〈企画立案のプロセス〉に書いてあることがポイントですが、特に、ニーズの発掘とアイデアの絞り込み、具体化が重要です。

【課題2】 チームでのディスカッションのため自由解答。以下は参考。

ここでは、企画書の構成例として、以下を挙げている。

構成要素には、企画の趣旨、背景、目的、概要、企画内容の詳細（例：商品説明）などがあることをふまえ、それらを明示することが重要である。「企画の趣旨」は、企画内容のごく簡単な要約であるので、提案内容を簡潔に示すとよい。「背景」は、現状分析として市場や生活者動向分析を提示する箇所であるので、ここでは、団塊世代についてのデータ（例：世代の特徴、生活意識の特徴や傾向、現在の出費傾向・今後の出費意向など）を提示し、企画の目的へとつなげるとよい。「概要」部分では、提案相手のニーズに合うよう具体的なメリットを提示することが重要である（例：この商品をなぜターゲット層にアピールするのかを世代の特性をふまえて説明し、実施した場合のメリットを述べる）。「企画内容の詳細」（商品説明の部分）では、読み手の理解を助けるために、ビジュアル情報（図・イメージ写真）を加えるなど工夫するとよい。上記以外の構成例もあるが、いずれの場合も、一目でわかるインパクトのあるタイトルをつけることが重要である。

*（注）今回の企画においては、具体的な実施プランや見積もりなどの細部までは、提示できない場合が多いと予想される。本企画においては、団塊世代の特性やニーズをふまえた商品特徴、アイデア、新奇性などを重視し、提案のコンセプトを強調するような書き方がふさわしいと思われる。学習者の専門や講師の専門により、マーケティング、アカウントティングを含めた企画案が立てられるようであればそれを生かしたものとするとよい。

Part 6 ホームページ制作・プレゼンテーション

第10回 広告やホームページについて知ろう

●この回の目標

1. 広告・宣伝とマーケティングの関係について理解する。
2. インターネット広告、特にホームページ(HP)の考え方を理解する。
3. 既存のホームページを参考に、企画商品に合ったHPのポイントを考える。

●ポイント

1. 広告はアウトソーシングするケースが多いが、マーケティングと切り離せないため、基本的な流れを理解しておく。
2. 広告から販売まで直結しているHPの基本的な考え方をすることで、商品企画に生かすことができる。

●時間配分(例)

- | | |
|---------------------|-------|
| 1. 語彙テスト | (5分) |
| 2. 【課題1】 広告・宣伝の手法 | (20分) |
| 3. 【課題2】 ホームページについて | (20分) |
| 4. 【課題3】 実際のHPを見て分析 | (40分) |
| 5. まとめ | (5分) |

●留意事項

- ・【課題3】では、学生自身のホームページや、学生が好きなホームページを見て分析してもよいでしょう。

●タスクの解答例

【課題1】

- (1) 4Pとは、製品(Product)、価格(Price)、流通(Place)、販売促進(Promotion)のことである。
- (2) 広告・宣伝は、「販売促進」に分類される。

- (3) 販売促進の構成要素には、広告、セールスプロモーション、広報、人的販売などがある。
- (4) 広告補完・商品状況提供（ポスター、カタログ、交通広告、DMなど）
商品の試用促進（サンプリングモニター、デモンストレーション販売）
購買動機の付加（クーポン値引き、スタンプなど）

【課題2】

- (1) ①インターネット環境が発達し、利用人口も拡大している。
②情報を収集する際、手軽に匿名で自宅で入手できる。
③各自が入手したい情報を、検索機能を利用して調べられる。
④宣伝から販売までの一貫したルートを構築できる、また利用できる。
⑤広告ターゲットの絞り込みが容易で正確である。
- (2) ①ホームページ全体の各情報に矛盾がないようにする。
②ホームページを読む対象者すべてにわかりやすい表現を心がける。
③アクセス数を増やす工夫をする。

【課題3】

自由解答のため解答例なし

*考えられる視点例

- 1. レイアウト、色使いから受けるイメージ
- 2. トップページの情報量
- 3. 必要な情報にアクセスするまでの時間

第11回 ホームページを作成しよう

●この回の目標

1. 魅力的なホームページを作成する。
2. 効果的なプレゼンテーションのやり方を学ぶ。
3. 企画発表プレゼンに説得力を持たせるために必要な情報を整理する。

●ポイント

1. グループ作業と適切な役割分担。
2. 目的に合致したホームページの作成（第13回までに完成させる）。
3. ホームページを使ったプレゼンテーションの準備。

●時間配分（例）

1. 語彙テスト (5分)
2. 【課題1】ホームページ作成案(構成案) (30分)
3. 【課題2】ホームページ作成(グループ作業) (30分)
4. 【課題3】「効果的なプレゼンテーションとは」 (15分)
5. まとめ (10分)

●留意事項

- ・ホームページビルダーなどのソフトを使うとよいでしょう。
- ・企画会議&作業が目標に向かって進んでいるか、各グループを観察し適宜アドバイスをします。各自の得意分野を生かして役割分担が行われることは構いませんが、1人で多くの仕事を分担する人やほとんどしない人がいるのは好ましくありません。職場では仕事のペースが遅い人もいるはずで、その人たちの能力を引き出し、チーム力を上げることが、資源の有効利用であることを理解させましょう。
- ・今回は、ホームページを紹介しながら企画開発のプレゼンテーションを行います。したがって Microsoft® PowerPoint®にホームページを取り込むか、Microsoft® PowerPoint®の途中でホームページにアクセスして紹介する必要があります。
- ・クラスの人数、チーム数で第14回の発表時間を決めます。質疑応答の仕切り、質問、

相互コメントなどについても理解させます。

●タスクの解答例

【課題1】 自由解答のため解答例なし

* 1 商品企画の宣伝としてのトップページのデザイン、商品情報への誘導、コンテンツとしての商品情報の選択などを進めるよう指示し、タスクシートを利用して作業を進めさせます。

【課題2】 チームでの作業のため、解答例なし

【課題3】

- (1) プレゼンテーションの3Pとは、聞き手 (People)、目的 (Purpose)、場所 (Place) である。
- (2) 構成は、結論 (聞き手の利益を述べる) →理由 (結論を事実、データ、情報、意見で証明) →結論 (簡潔にまとめる) にするとよい。
- (3) チームでプレゼンテーションをする場合は、構成を分担したり、質問は代表の1人が受け、回答をメンバーに振るなどするとよい。
*リソース集 (p. 11) 第6回「(1) 効果的なプレゼンテーションを考える」も参考にしてください。

第12回 商品企画発表の準備をしよう

●この回の目標

1. 団塊世代向け商品企画プレゼンテーションの準備をする。
2. ホームページ、Microsoft® PowerPoint®のスライドやハンドアウトを作成する。
3. 企画発表会全体の進行を考え役割を分担する。

●ポイント

1. チーム力を上げながら目標に向かって進む。
2. 分かりやすい、見やすい資料作り、ITスキルなど今後のビジネスで役立つ具体的なスキルを身につける。

●時間配分（例）

1. 語彙テスト (5分)
2. 各チームの進度発表⇒クラス内共有 (5分)
3. ヒット商品企画発表会全体の進行を考え役割を分担する。 (10分)
4. 【課題1】発表の準備
(チームディスカッション+ホームページ等作成) (65分)
発表原稿作成
5. まとめ (5分)

●留意事項

- ・企画会議&作業が目標に向かって進んでいるか、各チームを観察し適宜アドバイスをします。ITスキルに自信がない講師はサポーターを配置しましょう。

●タスクの解答例

【課題1】 チームでの作業のため解答例なし

第13回 商品企画発表のリハーサルをしよう

●この回の目標

1. リハーサル後に不十分な点を効率よく修正する。
2. 次回に行う、ゲストを招いての発表会本番の進行全体を最終確認する。

●ポイント

1. リハーサルを通して、内容のわかりやすさや、仕事の分担がスムーズに行われているかなどを確認させる。自分たちでチェックし、修正することを目指す。講師は一歩引きながら観察し、気づきを促すアドバイスをする。
2. 失敗や問題点は責められるものではなく、チームで協力して改善すべきものだという**こと**を、実践しながら確認する。

●時間配分（例）

1. 発表原稿の回収（講師は個別にチェックしアドバイスする） (5分)
2. 語彙テスト (5分)
3. 【課題1】各チームのプレゼンテーションリハーサル
(チェックシート) (15分×4=60分)
4. 【課題2】リハーサル後ミーティング（話し合い） (15分)
5. まとめ (5分)

●留意事項

- ・チーム数が少なく時間的余裕がある場合は、ビデオ撮影をして振り返りをします。
- ・プレゼンの評価をするゲストをお願いしましょう。余裕があれば招待状も作成します。
- ・プレゼンの進行役、会場や準備の役割なども決めておきます。

●タスクの解答例

【課題1】 チームでの作業のため解答例なし

【課題2】 チームでの作業のため解答例なし

第14回 商品企画をプレゼンテーションしよう

●この回の目標

1. 団塊世代向け商品企画立案を、説得力を持ってプレゼンテーションする。
2. ゲストに自分のチームの“売り”を最大限アピールする。
3. 他グループのプレゼンテーションを内容面とスキル面から評価する。

●ポイント

1. プレゼンテーションをターゲットである団塊世代の方々から評価してもらい、内容面、伝え方のスキル面の修正および改善点を知る。
2. 他チームのプレゼンテーションについて質問をしたりコメントをしたりすることによって互いに学ぶ。

●時間配分（例）

1. 商品企画発表会 (15分×4=60分+10分→70分+5分)
2. 【課題1】プレゼンテーションの相互評価 (5分)
3. まとめ (10分)

※プレゼンテーションの自己評価シート記入

(余裕があれば授業時間内に、なければ‘お持ち帰り課題’に)

●留意事項

- ・ゲストに参加してもらうので、服装なども含めて失礼のないよう準備します。
- ・全体の進行も学生に任せて体験させます。
- ・団塊世代のゲスト招待は各コンソーシアムの協力を得て行われるのが望ましいのですが、無理な場合は地域でリタイアしている人たちなどを探しましょう。日頃から地域と連携していると人材が見つかりやすいでしょう。
- ・ホームページを見せての商品説明のみでのゲストの反応（買うか買わないか、商品についてもっと知りたいか）と、商品企画の過程を説明した上での反応の2段階に分けて意見を聞けると望ましいでしょう。また、企画の修正点、改善点、およびその伝え方についてもゲストの意見を聞き、今後に生かします。

- ・プレゼンテーション終了後、名刺などを差し上げながら、ゲストと個別に話します。

●タスクの解答例

【課題 1】 個別記入のため解答例なし

Part 7 評価

第15回 評価・振り返りをしよう

●この回の目標

1. このプロジェクトを通して得た知識を確認する。
2. このプロジェクトワークを通して伸びた能力や自己変容を意識化する。

●ポイント

1. プロジェクトワーク全体を通して身につけた知識を整理し、ビジネス場面で必要なスキルおよび問題解決能力を意識化し、学生自身が自分の成長を実感することが大切である。
2. ディスカッションを通して、良かった点をきちんと認め、改善点を今後の課題として捉える冷静な姿勢を身につける。

●時間配分（例）

1. 【課題1】プロジェクトを振り返って (50分)
2. 【課題2】プロジェクトを振り返って(作文) (30分)
3. まとめ (10分)

●留意事項

- ・身につけた能力をきちんと意識化することで自己肯定感を高め、今後の課題発見にもつなげることができるので、問題点のみでなく、よくできた点を積極的に評価する話し合いになるよう見守ります。

●タスクの解答例

【課題1】 チームでの話し合いのため解答例なし

【課題2】 自由作文のため解答例なし

評価シート

各回の課題および宿題（お持ち帰り課題）によって、以下の項目を評価する。評価点は、A⁺、A、B、C、Fとし、それぞれA⁺（90%以上）、A（80%以上-90%未満）、B（70%以上-80%未満）、C（60%以上-70%未満）、F（60%未満）とする。「研究」は自由課題のため、評価項目に入れない。

評価者： _____

評価項目	作業活動	宿題シート	クラス活動・タスクシート	評価
1. 情報収集能力 (分析力・論理力)	資料を読む(グラフリーディングを含む)		第2回、第4回、第6回、第8回、第9回、第10回、第11回	
	Webサイトの検索・情報収集	第1回 第2回 第4回		
	必要な資料を探す	第2回		
	講演を聴く		第3回、第5回	
	ヒット商品の要因分析		第6回	
	ホームページの分析		第10回	
2. 文書表現能力 (分析力・論理力・発想力)	資料の情報分析・まとめる	第2回		
	講演のメモを取る・まとめる	第3回 第5回	第3回、第5回	
	レポートを書く	第3回 第5回		
	企画書の作成		第8回、第9回、第11回	
	ホームページ作成		第11回	
	発表原稿・配布資料作成		第12回	
	振り返りレポート		第15回	
3. 口頭表現能力 (論理力)	戦略的自己紹介		第1回	
	ブレインストーミング		第1回	
	ディスカッション		第2回、第4回、第6回、第7回、第8回、第9回、第10回、第11回、第12回	
	質問力		第3回、第4回、第5回	
	プレゼンテーション	第14回	第4回、第6回、第7回、第12回、第13回、第14回	

総合評価： _____

コメント： _____

○監修

財団法人 海外技術者研修協会

○執筆者

堀井恵子	武蔵野大学大学院		
	人間社会・文化研究科	文学部	日本語・日本文学科 教授
鈴木洋子	武蔵野大学大学院	人間社会・文化研究科	准教授
高橋 薫	武蔵野大学大学院		非常勤講師
綱島珠美	武蔵野大学大学院		非常勤講師
向山陽子	武蔵野大学大学院		非常勤講師
村澤慶昭	武蔵野大学大学院		非常勤講師
村野節子	武蔵野大学大学院		非常勤講師
山辺真理子	武蔵野大学大学院		非常勤講師

※執筆者の所属は教材作成時（平成19年度）のものです。

本教材は財団法人海外技術者研修協会が経済産業省より受託し実施した「アジア人財資金構
想・共通カリキュラムマネージメントセンター事業」の一環として開発されました。

監修

財団法人 海外技術者研修協会

〒120-8534 東京都足立区千住東1-30-1

電話 03(3888)8211

<http://www.aots.or.jp>

2011年3月

©2011 The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS)

不許複製・転載