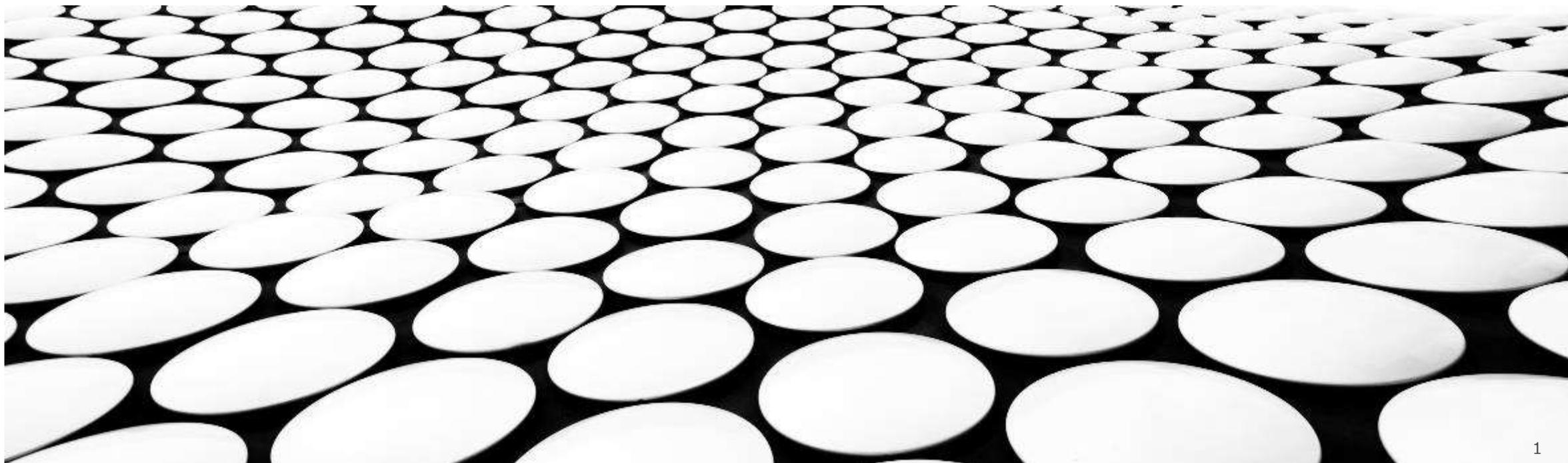


探究の授業でビジネスプランを考えてみよう

大阪府立三国丘高等学校
教頭 田中和代

2024年8月14日



本日のアジェンダ

- 公民科とビジネスプラン作成
- 自己紹介 & ビジネスプラン作成実績
- ビジネスプランの作り方
- 指導のヒントと応用

1. 公民科とビジネスプラン作成

大阪府立三国丘高等学校（堺市）



学習指導要領とビジネスプラン作成

学習指導要領解説公民編で「起業」を検索すると21件ヒット

【公共】

- 「職業選択」産業構造の変化やその中での**起業**についての理解を深めることができるようにすること。
- 「金融の働き」どのように資金を調達すればよいか、**起業**の企画案と資金調達を企業側と資金提供側に分かれて企業経営と金融との関係を具体的に理解できるようにすることも考えられる。

【政治・経済】「産業の変化と**起業**」

- 少子高齢化，情報化，グローバル化など社会の変化に伴って，今後新たな発想や構想に基づいて財やサービスを創造することの必要性が一層高まることが予想される中で，様々な形態の**起業**が求められている。

ビジネスプランの作成を公民科の中でとどめるのではなく、総合的な探究の時間でも行うことによって、教科の理解も深まり、同時に探究活動の力も高まる。

2. 自己紹介&ビジネスプラン作成実績

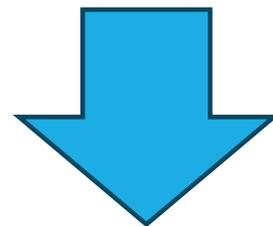


自己紹介

- 1970年生まれの堺っ子
- 2014年よりスーパーグローバルハイスクール(SGH)研究主任
- ソーシャルビジネスプランの作成をSGHのカリキュラムに入れる
- 探究の時間：週2時間、2年生約50名（約8班）が挑戦
- 様々なコンテストに応募

ビジネスプラン作りを始めた理由

- 親がどんな仕事をしてお金を稼いでいるか知らない生徒たち
- お金が空から降ってくると思っているような生徒たち



SGHの申請にあたって…

- 経済のことを学ばせたい
- ビジネスプランを作成すれば、**多角的な視点**で、
注意深く世の中を見る力がつく

実績

- **高校生ビジネスプラングランプリ**（日本政策金融公庫主催）
2015年以降ほぼ毎年ベスト20～100位入り
第4回、第7回大会で全国1位
- **ソーシャルイノベーションリレー**（ジュニアアチーブメント主催）
2021年国内優勝、2022年世界大会で最優秀賞受賞
- **全国高校生フォーラム**（文部科学省・筑波大学共催）
審査委員長賞2回、生徒投票賞2回
- **第69回読売教育賞** **カリキュラム学校づくり部門最優秀賞受賞**



ビビック
蚊よけ洗剤
蚊よけブレスレット





受け皿に残るのりとは、矢印の部分にある右の写真のようなものを指します。



Peri Peri

最後まで使いきれ
糊の容器





RerUcup

ABOUT ADVANTAGES



Microwavable



Oily foods

Long shelf life

About 2 years



Safe

CONTRIBUTION TO SDGs



レルカップ

食べられる お弁当カップ

PRICE (per cup)

For Bento (5.5cm in diameter) :

€ 0.1



For restaurant (10cm in diameter) :

€ 0.2



FUTURE PROSPECTS

1. Taste / Pattern



3. Sweets or afternoon tea



2. Amusement park

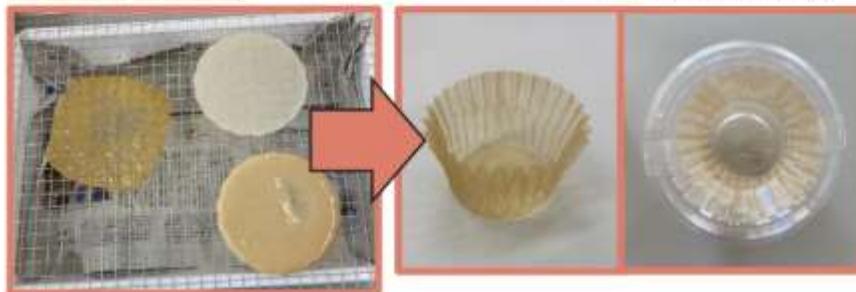


4. Hamburger and sandwich wrappers



形成

製作協力：
ヒロカ産業株式会社様



瓶から薄い膜状になったスコビーを取り出して洗い、数日間乾燥させカップの形に形成する

スコビー

酢酸菌

乳酸菌

酵母

発酵



スコビー



2. ビジネスプランの作り方



ビジネスプランの作り方 基礎編①

● Be Creative講座 「自由な発想法」

The Process of Designing

スタンフォード大学ティナ・シーリグ教授

正しいブレインストーミングの仕方

マインドマップの活用法

クリエイティブな考えを出すヒント



BRAIN STORMING (ブレスト) の方法

- 1 適切なサイズのテーマを決める
- 2 無理だと思ふような目標を立てる
- 3 視点、得意分野の異なる人が集まる
- 4 10分～45分 6人～7人が最適 (ピザ)
- 5 広い空間で・テーブル少し・まわりにならなくた
- 6 立って行ふ
- 7 全員がペンを持つ
- 8 Yes, and... (批判しない)

ねらい
批判を恐れなくて
発言できる環境

TIPS FOR NEW IDEAS

▶ **exaggeration** 誇張



立ち食いそば

▶ **opposite idea** 真逆



サーカス

ブレスト&マインドマップ練習



今までにない独創的なお寿司

- マインドマップ 5分
- 10分でアイデアを統合→各班1分で発表
 - * ホワイトボードにイメージ図
 - * 発表の際、誇張と真逆を使ったか報告

ビジネスプランの作り方 基礎編②

● Business Model Canvas

8. Key Partners	6. Key Activities	2. Value Propositions	5. Customer Relationships	1. Customer Segments
	7. Key Resources		4. Channels	
9. Cost Structure		3. Revenue Streams		



<p>8. Key Partners 外部の関係者</p> <p>ビジネスの主要な活動を支援する外部の関係者。協力関係によって、リスクを軽減し、資源を獲得する。</p> <p>【提携】 競合とならない企業</p> <p>【サプライヤー】 製品やサービスで必要となる部品や人的リソースを提供するパートナー</p>	<p>6. Key Activities 主要活動・やるべきことのリスト</p> <p>ビジネスモデルを上手く回すためのタスクをリスト化。</p> <p>【生産】 目標にあった製品の大量生産もしくは効率化</p> <p>【問題解決】 製品・サービスを利用することで生じる問題を解決する仕組み</p> <p>【汎用性】 新たにビジネスが生まれる仕組み</p>	<p>2. Value Propositions 価値提案</p> <p>サービスや製品の簡単な説明。 顧客が得られる価値。 顧客が購入すべき理由。 顧客が抱える問題をどう解決するか。 付加価値をもたらしているか。</p> <p>あいまいな説明や専門用語は使わない。</p>	<p>5. Customer Relationships 顧客との関係</p> <p>顧客との関係性をどう築くか。 関係構築・維持する方法。</p> <p>【直接のアシスタント】 顧客と直接もしくはメール等でやりとり。特に高単価製品・サービスに対して必要。</p> <p>【自動化】 顧客が自分で問題を解決できる仕組みを構築。</p> <p>【コミュニティ】 顧客が特定のセグメントに分けられる場合に有効。コミュニティ内で相談、問題解決、新たな製品の使用方法を発見。</p>	<p>1. Customer Segments 顧客セグメント</p> <p>顧客像を具体的にイメージ(ペルソナ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人口統計(年齢、性別、居住地等) ・職業 ・趣味 ・抱えている問題 <p>基本的な人物像ができれば、より詳細な、普段の行動も含めたプロフィールを完成させていく。</p>
<p>9. Cost Structure コスト構造 → 原価、卸値、定価等を算出</p> <p>ビジネスに必要なすべてのコスト(原材料費、人件費等)。コスト構造はビジネスモデルや業界によって異なるので注意。製品の価格等を算出。</p> 	<p>3. Revenue Streams 収益の流れ(どのように収益を得るか)</p> <p>【製品・サービス】実際に製品やサービスを販売し収益を得る。 【レンタル】事前に決められた期間に基づき商品を貸し出すことで収益を得る。 【サブスクリプション】継続的なサービス提供によって収益を得る。年や月の定期的な間隔で支払いを受ける。 【ライセンス】企業が保有する知的財産を使用する許可を相手に与え、収益を得る。 【広告】SNSなどで2つ以上の間を仲介し、閲覧や実際に購入に至った場合に収益を得る。</p>			

BUSINESS MODEL CANVAS

Netflixを例に埋めてみよう！

8. Key Partners 外部の関係者	6. Key Activities 主要活動・やるべきことのリスト	2. Value Propositions 価値提案	5. Customer Relationships 顧客との関係	1. Customer Segments 顧客セグメント
コンテンツ制作会社	映画・ドラマの オンラインストリーミング配信	①	オンラインサポート	映画やドラマに関心がある人
インターネットプロパイダ			ユーザーフィードバックに 基づく改善	オンラインストリーミングを利用したい人
デバイスメーカー	オリジナルコンテンツの制作 と配信	②		空いた時間で効率よく映画等 を楽しみたい人
	7. Key Resources 主な資源	③	4. Channels 価値をどう届けるか	
	既存コンテンツの配信権		Webサイト・アプリ	
	オリジナルコンテンツ		SNS、口コミ	
	Webサイト・アプリ			
	ITインフラ			

9. Cost Structure
コンテンツ取得・制作費
システム運用費

3. Revenue Streams
契約者から受け取る月額料金

ビジネスプランの作り方 基礎編③

- 日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラン・グランプリ」のエントリーシート
 - ・タイトルと概要
 - ・プランを思いついたきっかけ
 - ・商品・サービスの内容
 - ・既存の商品・サービス(競合品)との違い、セールスポイント
 - ・想定している顧客 (ターゲット)
 - ・具体的な販売 (提供) 方法、広告方法
 - ・必要な経営資源 (ヒト、モノ、技術・ノウハウ)
 - ・実現に向けて考えられる課題 (ハードル (障害) やリスク) と対処方法
 - ・収支計画 (年間)

無料の出張授業や
サポートあり

探究とビジネスプラン作成



世の中の困りごとは？
毎日の生活で
見逃していることは？

実際はどうなのか？
企業や大学に取材
アンケート調査

試作品
企画の実現

先行研究（既存のビジネス）は？
統計・歴史・地理・文化は？

新しいビジネスの提案

ビジネスプランの作り方 ヒント&応用編

- 複数のプランを同時に進めていく
- 生徒同士が進捗状況を報告し質疑応答
- ビジネスプランの一部をやるだけでもOK
 - マーケティング、プロモーション、価格決定…
- なぜビジネスプランなのか？
 - 株式会社、NGO、ボランティアとの違いは？

探究の授業でビジネスプランを考えてみよう

卒業生…大学でビジネスプラン作り、起業など

ご静聴ありがとうございました

