|  |  |
| --- | --- |
| 分野 | 総合分野（学校設定科目等） |
| タイトル | ビジネスアイデアを構築しよう  　～イノベーションを起こした先人の知恵を借りて～ |
| 教材からの学び | １　ビジネスアイデアを考案する手法を学ぶ。  ２　課題発掘に必要な視点を学ぶ。  ３　社会課題とイノベーションの関係性について学ぶ。 |
| 時間数 | ２時間（講義及びアサインメントの作成１時間、グループ内及び全体意見共有１時間） |
| 授業の  進め方 | １時間目（講義とアサインメントの作成）  ＜ケース教材を用いた講義及びアサインメントの作成＞  ・教員はケース教材の川鍋先生になりきって【１】～【５】に関する講義を行う。  ・生徒は講義後、「アサインメンその１　個人学習」を行う。終わらない場合は家庭学習とする。  ２時間目（グループ内及び全体意見共有）  ＜グループ内意見共有＞  ・「アサインメントその２　グループ学習」を行う。実現可能性関係なく自由な発想で考案する。付箋や模造紙等を使ってもよいが準備も大変なので、Teamsの共同編集機能や「ふきだしくん」を使うとＩＣＴ機器を活用した授業となる。  ＜全体意見共有＞  ・グループ学習での３と４について全体意見共有を行う。生徒には、みんなから出たアイデアを基に次の単元のビジネスプレゼンテーションで発表を行うことを告げ、どのアイデアを発表したいかを考えるよう指示をしておく。  ＜振り返りの共有＞  ・授業の最後に振り返りを書かせるとともに、スプレッドシートなどを活用して生徒同士で振り返りの共有を行うとより学習効果が上がる。 |

意見共有　「ビジネスアイデアの創出」

～イノベーションを起こした先人の知恵を借りて～

授業計画

■本単元の位置付け

ビジネス探究プログラム　基礎学習

■本単元の目標

１時間目（ケース教材を用いた講義及び個人アサインメントの作成）

　・課題発掘に関する視点を理解する。

　・先人の知恵からアイデアを構築する方法を理解し、実践する。

　・現存する社会問題や課題、自己の問題を発見する。

　２時間目（グループ内及び全体意見共有）

　・現存する社会課題や自己の問題をビジネスとして解決しようとする。

　・未来の姿を見据えた事業を考察できる。

　・積極的にグループ内の話し合いに参加する。

　・他者の意見により、多面的・多角的な視野を獲得する。

■評価の規準

【Ａ】知識・技術（個人学習アサインメント１～４）

・先人の知恵からアイデアを構築する方法を理解している。

　・課題発掘に関する視点を理解している。

　・現在の社会問題について理解している。

【Ｂ】思考力・判断力・表現力（個人学習アサインメント５及びグループ内意見共有）

・社会問題を解決させるための方策を考案している。

・未来を見据え論理的に新たな事業について説明できる。

・常識にとらわれず斬新なアイデアを構築しようとする。

【Ｃ】主体的に学習に取り組む態度

・個人アサインメントに主体的に取り組むことができる。

・積極的な発言。グループや全体での意見共有時に、更に良いアイデアを出そうと努力をする粘り強い態度。

・振り返りにより、今回の学習を今後に生かしていこうとする態度。

■留意事項

・間違った意見などはないので、発言しやすいような雰囲気を教員がつくるとともに、否定はしない。

・今回の学習は次の単元であるビジネスプレゼンテーションにつなげる。今回出たアイデアから次のビジネスプレゼンテーションにて発表を行う。

ビジネスアイデアの創出　～イノベーションを起こした先人の知恵を借りて～

　中野早苗（仮名）は商業高校の３年生である。課題研究の授業で商品開発を選択しており、いつも担当の川鍋先生の楽しいトークを聞くのが楽しみだ。川鍋先生はいつも生徒のアイデアを尊重し、生徒の自由な発想に磨きがかかっている。過去の先輩はプロ野球球団のファンを増やすための提案を行い、大勢の大人を唸らせた。私たちはそのような川鍋先生の下、楽しく商品開発を学んでいる。

　今日の授業ではビジネスアイデアの創出ということで、いくつかの事例やアイデア出しの方法についてさまざまな視点を教えてもらった。

【１：課題発掘】

川：それではみんな突然だけど今週、どんな赤いものを見た？？中野さんどうかな？

中：えっ・・。信号・・。いちご・・。う～ん・・私の赤いペン。

川：ありがとう。突然言われてもなかなか出てこないよね。それでは、来週の授業までに赤いものを探してきてと言ったら、どれくらい探せるかな？

中：それなら50や100個くらい楽勝で探せますよ。

川：多分みんな50くらいは探せるよね。なぜ？？それは意識をしているから。世の中にはさまざまな情報があってそれが何となく流れている。大切なのは課題意識であって、課題意識があれば日々見えるものが違うんだよ。先生は最近、原付バイクを買おうと思っているんだけど、買いたいと思ってから原付バイクがとにかく目に入るんだよね。自分の意識でこんなにも目に入ってくるものが違ってくるのかということを感じたよ。課題は「発見」ではなく「発掘」。自分が課題と思っていることに対して「発掘」していることが大切なんだよね。「何となく課題を発見するのではなく、自分が何を探しているかを明確にすることが重要」これ覚えておいて。

【２：テスラの渋滞対策】

<https://www.jluggage.com/blog/j-travel/traffic-jam-los-angeles/>（ジャパンラゲージエクスプレスより）

川：みなさん、この写真を見て。これはアメリカロサンゼルスの渋滞。すごいよね。みんなだったらこの渋滞を解消させるためにどうする？この渋滞を解消させるためにテスラはあることを考えた。それは、テスラのＣＥＯのイーロン・マスク氏が設立したThe Boring Companyは、ロサンゼルスの渋滞を解消するために地下トンネルを掘っているんだ。このシステムはテスラの電気自動車専用で、地下トンネルを高速で走行し、乗客を迅速に目的地まで運ぶことを目指しているそうだよ。トンネルを掘るには多額の費用がかかるよね。このトンネルを掘るうえでのテスラのメリットは？？

中：う～ん・・。あっ、テスラ車の電気自動車専用って言っているからテスラの車が売れる。

川：そう、その通りだね。それ以外にもインフラ整備をすることで顧客に大きなメリットを与え、それがテスラの信用につながる。陸が渋滞なら地下があるって面白い発想だよね。

【３：スペースXの発射台に戻るロケット】

川：まずはこの動画を見て。<https://www.youtube.com/watch?v=Hfon5M3KmNM>　（YouTube テレ東BIZより）

川：これはイーロン・マスク氏が設立したアメリカの宇宙企業「スペースX」が新型宇宙船「スターシップ」の無人飛行試験を行ったときの映像だ。打ち上げに使った大型のロケットを上空で宇宙船から分離させて出発地点に戻し、発射台の柱に備えた箸のような設備で挟んでキャッチすることに初めて成功したという映像。機体を再利用し、コストの削減を目指すということだ。今までは発射したロケットが戻るなんて考えもされなかった。それは地上に着陸するときに壊れてしまうから。それなら地上に着陸する前につかんでしまえば壊れないじゃん。これも面白い発想だよね。

【４：ウォルト・ディズニー　３つの部屋】

川：みんなディズニーランドは好きかな？？ディズニーランド生みの親はウォルト・ディズニーだよね。このウォルト・ディズニーがアイデアを現実にするために用いた方法が「ディズニー・ストラテジ」という発想法なんだよね。これは彼が自身の仕事場に３つの部屋を持ち、それぞれの部屋で「夢想家」、「実務家」、「批評家」の三者になりきってアイデアを練っていたようだね。これを詳しく説明すると

**夢想家の部屋**→制約を考えずに自由にアイデアを出す。創造的な発想を促進するための空間。できるできない関係なくあらゆるアイデアを出す。

**実務家の部屋**→ここでは、夢想家のアイデアを実現するための具体的な計画を立てる。実行可能な方法を考える場所。

**批評家の部屋**→最後に、この部屋で計画のリスクや問題点を指摘し、改善点を見つける。計画を現実的かつ効果的にするための重要なステップ。

これらの部屋を順番に使うことで、ディズニーこの3つの視点を順番に使い分けることで、ディズニーは数々の成功を収めたんだよね。

（参考：STUDY HACKER　　<https://studyhacker.net/columns/disney-idea>　）

【５：孫正義　発明の発明】

川：世の中に既に存在しているある商品とある商品を掛け合わせてできた商品が、新しく売れる商品になっている。例えば地図とオーディオを掛け合わせて「カーナビ」、携帯電話とパソコンとカメラを掛け合わせて「スマホ」などが挙げられるよね。実はソフトバンク会長の孫さんは若い頃に「発明の発明」というアイデア発想法を考案したんだよね。孫さんはカリフォルニア大学バークレー校在学中に１日５分だけアイデアを考える時間を設け、その結果、音声付き自動翻訳機のアイデアを思いつき、それが1億円となったみたいで、孫さんが成功を収めた最初の大きな成果だったんだね。この経験が、孫さんの起業家としての道を切り開くきっかけとなったそうだよ。

川：今までさまざまな話をしてきたけど、ここまでも新しいアイデア発掘のためのヒントがあったと思う。ここから更にビジネスアイデア創出のための話をしていこうと思う。そもそも誰も考えたことがないビジネスアイデアや商品を考えようとすること自体が無理であり、地球上80億人くらいいるけど、その誰もが考え付かないものなどは「ない」と考えておいたほうがいい。先ほどの孫さんの「発明の発明」や「ディズニー・ストラテジ」のように、過去の誰かの解決事例や探し方を真似てアイデアを出すことも大切なんだよね。事業や商品のネタを自分で一から考えるのではなく「見つける」「組み合わせる」ことが大切なんだよね。また、「やれることから考える」という現実的なところから考えるのではなく「やりたいことから考える。夢みたいなことから考える。」これが新しいアイデアになるんだよね。そしてそれらの商品やサービスが「あったらいいな」ではなく「なくてはならないもの」になれば長期的にヒットする商品になるね。みんなの今の悩みって何だろう。困ったことって何だろう。こうなればいいなってことは何だろう。もっと視野を広くして、今の社会で解決されていない問題って何だろう。そういうことを考えながら的を絞って課題意識を高めていく。的を絞ることで、最初に話をした「課題発掘」につながるんじゃないかな。そういう視点で幅広く、そして楽しくみんなで考えていこう！！

＜アサインメント　その１　個人学習＞

１　今回のケースの中で印象に残ったことに黄色マーカー（もしくは青のボールペン）で線を引きましょう。特に印象に残ったことはピンクマーカー（もしくは赤のボールペン）で線を引きましょう。

２　あなたの生活にとって「なくてはならないもの」について、商品やサービスなど幅広く書きましょう。

３　あなたの「今の悩み」「困っていること」についてできるだけ多く書きましょう。

４　「今の社会で問題になっていること」「今の社会で解決されていない問題」って何でしょうか。できるだけ多く書きましょう。

５　世の中に現存する商品やサービスで、何かと何かを掛け合わせて発明されたものをできるだけ多く書きましょう（３つ以上掛け合わされていてもＯＫ）。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 現存する商品やサービス |  | その商品を作り出すうえで掛け合わされたもの |
| （例）カーナビ | ＝ | 地図　　　　　　×　　　　オーディオ |
|  | ＝ |  |
|  | ＝ |  |
|  | ＝ |  |
|  | ＝ |  |
|  | ＝ |  |
|  | ＝ |  |

年　　　組　　　番　　　氏名

＜アサインメント　その２　グループ学習＞

１　個人で考えてきたアサインメント２～５をグループで共有しましょう。

　・あなたの生活にとって「なくてはならないもの」

　・あなたの「今の悩み」「困っていること」

　・「今の社会で問題になっていること」「今の社会で解決されていない問題」

・世の中に現存する商品やサービスで、何かと何かを掛け合わせて発明されたもの

年　　組　　　番　氏名

２　今回は孫さんの「発明の発明」を参考にアイデアを考えます。「発明の発明」は以下の手順で行われます。

|  |
| --- |
| 1. 問題解決型発想法：日常生活で感じる問題や課題をノートに書き出し、それを解決するためのアイデアを考える。 2. 逆転発想法：既存のものを逆に考える。例えば、「重い」を「軽い」に、「大きい」を「小さい」に変えるなど、逆の特徴を持たせることで新しいアイデアを生み出す。 3. 複合連結型発想法：さまざまな商品が書かれている２冊の単語帳をランダムに開き、出てきた単語を組み合わせて新しい製品やサービスを考えます。 |

　　上記の①については、先ほどのグループ学習で皆さんに「社会で問題になっていること」や「社会課題」、「皆さんの困りごと」について共有をしてもらいました。次は③についてまず、考えてみましょう。今回は単語帳は使わず、付箋や小さく切られた紙（Ａ４用紙16分の１）、ブラウザ上の「ふきだしくん」などを使って、世の中にある商品、サービス、人間の感情など、思いつく限り付箋に書き、貼っていきましょう。あなたの生活にとってなくてはならないものは必ず書いてください。

　　（EX　弁当箱・トイレ・ハサミ・電話・教科書・辞書・コップ・スカート・学校・車・自転車・スマホ・ゲーム・YouTube・TikTok・旅行・コンビニ・いいね・承認欲求・笑顔・ウオシュレットなど）

　　より多くの発想を促すためにブラウザ上の「Word Cascade（ワードカスケード）」を活用してみましょう（インターネットの検索バーに「ワードカスケード」と入れれば出てきます）。

３　２で出したアイデアを組み合わせて新しいものやサービスを発明しましょう。②の逆転発想法も使ってみましょう。

年　　組　　　番　氏名

４　次はお題が少し難しくなります。「今の悩み」「困っていること」「今の社会で問題になっていること」「今の社会で解決されていない問題」という視点から、上記２・３も参考にしながら新しい商品やサービスを考えてみましょう。新しい事業創出の考え方を以下の通り示します。

|  |
| --- |
| 【現在】社会課題、面倒だ、もっとよくなる→【事業】解決策→【未来】課題の解決、豊かな未来 |

【現在】にはあなたの悩みや困っていること、社会問題や解決されていない課題を書きましょう。

【事業】には現在の課題の解決策を考えましょう。ポイントはビジネスにつながるかどうかです。

【未来】事業を創出した結果、どんな未来が予想されるかを考えてください。

アイデアはできるできない関係なく自由に考えてください。

　　例１【現在】ゴミの分別が不十分なことによる環境汚染→【事業】ＡＩを活用した自動分別システム

→【未来】効率的なリサイクルとクリーンな環境

　　例２【現在】車の渋滞が日常的。それによる時間の浪費と環境汚染→【事業】空飛ぶ車の開発

→【未来】渋滞ゼロ、空中交通網でスムーズな移動。

年　　組　　　番　氏名

＜全体意見共有＞

５　最後に３と４についてクラスみんなで共有しましょう。

1. ３で考えたいくつかの商品やサービスなどを組み合わせて考えたものについて共有しましょう。
2. ４について意見共有しましょう。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 【現在】社会課題、悩みなど | 【事業】解決させる事業 | 【未来】未来予想 |
| 例：車の渋滞が日常的。それによる時間の浪費と環境汚染。 | 例：空飛ぶ車の開発。 | 例：渋滞ゼロ、空中交通網でスムーズな移動。 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

年　　組　　　番　　氏名