|  |  |
| --- | --- |
| 分野 | 総合分野（学校設定科目等） |
| タイトル | ビジネスプレゼンテーション  ～ビジネスアイデアの出資者を募ろう～ |
| 教材からの学び | １　プレゼンの発表技法を習得し、「導入→本体→結び」という基本に沿って、論理的に説明する力を養う。  ２　社会課題を解決させるためのアイデアについて、聴衆に訴えかけるプレゼンを行う。  ３　良い面だけではなく、リスクや問題点など多面的多角的にアイデアを分析し意思決定を行うことができる。  ４　自身の社会人としての在り方について考察し、進路実現に向けた行動をとることができる。 |
| 時間数 | ４時間（講義１時間、グループワーク１時間、発表準備１時間、発表１時間） |
| 授業の  進め方 | １時間目（講義）  ・学習プリントを用いてプレゼンテーションについての基礎を指導する。  ・YouTube動画を用いて、優良なプレゼンの特徴を知る。  ・時間があればYouTubeの動画について意見共有する。時間がない場合はスプレッドシートなどで、共有する。  ２時間目（グループワーク）  ・前の単元から出されたアイデアについてまずは３つに絞り込む。  ・３つに絞り込まれたアイデアを「ウォルトディズニーの３つの部屋」の中の「批評家の部屋」によってリスクと問題点を洗い出しその改善点を考察する。  ・最終的に１つのアイデアに絞る。  ３時間目（プレゼンテーションの準備）  ・グループで協働して、プレゼン資料と発表の準備を行う。  　（発表の準備のために１～２時間程度、増やしてもよい）。  ４時間目（プレゼンテーション実践）  ・プレゼンテーションの評価項目である「内容の明確さ」「視覚的な魅力」「プレゼンテーションスキル」に着目してプレゼンを行う。時間は４～５分とし、それ以外の場合は減点とするため、タイマー時間を測る。  ・プレゼンを実施する前に、評価用紙について明確に説明をしておく。  ・最後に生徒に今回の気づきについて書かせる。そして、その気づきをグループで共有したり、Teamsのチャット機能などを用いたりして共有する。 |

研究発表　「ビジネスプレゼンテーション」　～ビジネスアイデアの出資者を募ろう～

授業計画

■本単元の位置付け

ビジネス探究プログラム　総括

■本単元の目標

１時間目（講義）

　・説得力のあるプレゼン技法を知る。

　・複数の優良なプレゼンからその特徴を知り、自己の発表に生かそうとする。

　２時間目（グループワーク）

　・アイデアの良い面だけでなく、リスクや問題点を知り、多面的多角的に改善点を考察することができる。

　・多角的な考察により、根拠をもって意思決定することができる。

　３時間目（プレゼンテーション準備）

　・協働してプレゼンテーションの準備をすることができる。

　４時間目（プレゼンテーションの実践）

　・他者のプレゼンから、論理的に自己の投資行動の意思決定を行うことができる。

　・この単元で新たに発見したことや、今後の生活でどのように生かしていきたいかを明確に述べることができる。

■評価の規準

【Ａ】知識・技術

・プレゼンの発表技法を習得し、「導入→本体→結び」という基本に沿って、論理的に説明することができる。

・企業分析の手法を理解し、複数ある手法から相応しい手法を選択し活用することができる。

【Ｂ】思考力・判断力・表現力

　・地域の企業が現存するさまざまな課題を解決させるために企業活動を行っていることを理解し、それを精選して意思決定することができる。

・プレゼンテーションが明確で説得力があり、聴衆に理解しやすい発表となっている。

【Ｃ】主体的に学習に取り組む態度

・協働的にプレゼン資料を作成しようとする態度。

・学習を振り返り、新たな課題を発見し、それを次の学びに生かそうとしている。

■留意事項

・評価はプレゼンテーション評価表紙を用いて行う。

「ビジネス探究プログラムⅡ 最終章」（１時間目）

プレゼンテーションの基礎

**１　プレゼンテーションの基本構成**

（実教出版　科目「ビジネスコミュニケーション」教科書Ｐ178より一部抜粋）

　・ビジネスにおけるプレゼンテーションの目的は、相手に情報を伝えることではなく、伝えた内容を理解してもらい、「契約する合意を得る」「商品を購入してもらう」などの行動を引き出すことにある。明確でわかりやすく、説得力のあるプレゼンテーションの基本構成を身に付けよう。

　【プレゼンテーションの基本構成】

|  |  |
| --- | --- |
| 導入（20％） | 導入では、プレゼンテーションのテーマやポイントを紹介して、聞き手の興味や関心を引き出す。聞き手の心をつかもう。 |
| 本体（70％） | 本体では、プレゼンテーションで、伝えたいことや明らかにしたいことを、統計資料・事例・先行研究などの客観的な根拠を使って提示し、相手を説得する。この際、伝えたい内容を３点ほどにしぼりこみ、構造的に組み立てることが必要となる。主張の柱を立てよう。 |
| 結び（10％） | 結びでは、プレゼンテーションのテーマやポイントを再度くり返しながら、簡単にまとめを行う。聞き手の記憶に残るインパクトを与えよう。 |

**２　プレゼンテーションの実践**

（実教出版　科目「ビジネスコミュニケーション」教科書Ｐ183より一部抜粋）

　・ビジネスプレゼンテーションの実践において、与えられた時間を厳守することは当然として、立ち居振る舞い、話し方などがプロフェッショナルであることも望まれる。

　（１）服装、姿勢がきちんとしていること。

　（２）聞き取りやすい話し方、声量であり、手元のメモをただ読むのではなく話しかけるようにすること。

　（３）聴衆のほうを向いて、アイコンタクトができること。

**３　素晴らしいプレゼンテーションを見てみよう。その後、共通点について意見共有しよう。**

・プレゼンテーション高校生チーム2019年度日本一！/大阪三国丘高等学校(日本政策金融公庫高校生ビジネスプラン・グランプリ）　約10分

<https://www.youtube.com/watch?v=chF7Z137h0Q>

・【スタートアップJr.アワード2020】李 禮元（小5）東京都「漢字mission」　約８分

<https://www.youtube.com/watch?v=-fvhNHsGs0Y>

小学生・中学生による社会課題解決の優れたアイデアを競うプレゼン大会『スタートアップJr.アワード2020』ファイナリストの素晴らしいプレゼン！

・Hope invites | Tsutomu Uematsu | TEDxSapporo　TED×Talks　約21分

<https://www.youtube.com/watch?v=gBumdOWWMhY>

　　　株式会社　植松電機　植松努　社長　「思うは招く」　グッとくるプレゼン！

「ビジネス探究プログラムⅡ 最終章」（学習課題）

ビジネスプレゼンテーション　「ビジネスアイデアの出資者を募ろう」グループ学習

　皆さんは「ビジネス探究プログラムⅡ」の授業で今までにＳＤＧｓ、株式、ＥＳＧ投資、人口のピラミッドから見たビジネスチャンス、未来の技術、ビジネスアイデアの創出など、多くのことについて学んできました。そして、今回は最終章ということで、今まで学んだ知識を総動員して、投資家の皆さんに出資してもらえるプレゼンテーションを行ってもらいます。様々な視点からビジネスアイデアをＰＲしてください。下記の手順に従って準備をしてください。

１　前回の単元の「全体の意見共有」にてさまざまな意見が各グループから出ました。前回の資料を見ながらそのアイデアを思い出しましょう。

1. いくつかの商品やサービスなどを組み合わせて考案されたアイデア
2. 新しい事業創出の考え方である【現在】→【事業】→【未来】から創出された事業

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 【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 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

２　１から皆さんのグループでぜひ発表したいと思うアイデアをまずは３つ決めてください。

|  |
| --- |
| ・  ・  ・ |

３　その３つのアイデアを「ウォルトディズニーの３つの部屋」の中の「批評家の部屋」でそのアイデアのリスクや問題点を指摘し、改善点を考えましょう。

|  |
| --- |
| 【ウォルトディズニーの３つの部屋】  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。 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| アイデア（上記２より） | 考えられるリスクや問題点 | 改善点 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

４　３の「批評家の部屋」でリスクや問題点、改善点まで考えた結果、最終決定したアイデアとその理由を書いてください。

|  |
| --- |
| 【決定したアイデア】  【その理由】 |

　　　年　　組　　　番　　　氏名

５　グループで協力して、紹介するビジネスアイデアについて、投資家の皆さんに出資してもらえるように魅力的なプレゼンテーションをしてください。プレゼンテーションを作成する上での視点は以下の①～③を参考にしてください。

　①現在の世の中においてどのような社会的課題や問題点があり、

　②皆さんが選んだ技術やビジネスがその課題をどう解決させるのか。

　③その技術やビジネスの成長性は？その技術やビジネスが普及した後の未来の姿は？？

　プレゼンテーションの時間は１班４分～５分以内とします。４分に満たない場合及び５分を超えた場合は減点となりますので注意してください。また、発表は全員が発表できるように工夫して役割分担してください。

プレゼンテーションの基本構成は以前学習した通りですが、それ以外にもさまざまな手法があります。参考までに紹介します。

**☆端的に分かりやすく伝える「ＳＤＳ法」**

ＳＤＳ法は汎用性が高く短いスピーチや上司への報告など、結論を端的に伝える必要がある時に最適な構成であり、最初に要約を伝え次に詳細な説明をした後、最後にまとめを行う。

①Summary（要約）：全体の概要・要約　　②Details(説明）：詳細の説明

③Summary（要約）：全体のまとめ

**☆説得力を高める「ＰＲＥＰ法」**

説得力のある伝え方をしたい時におすすめなのがＰＲＥＰ法。

始めに結論を伝えることで聞き手にざっくりとプレゼンの意図を理解してもらい、その後、理由や根拠を説明することで、聞き手は「だからそのような結論になるのか...」と話の展開を理解することができる。

①Point（結論・要点）：プレゼンの結論　　　②Rason（理由）：結論の根拠・理由

③Example（具体例）：根拠・理由に対する具体例

④Point（結論・要点）：再度、プレゼンの結論

**☆営業プレゼン**

クライアントへ新商品を提案、サービスを導入してもらうための営業プレゼンでは、「序論→本論→結論」の構成に「ＡＩＤＭＡの法則」を取り入れると説得力が増す。「ＡＩＤＭＡの法則」とは、下記の頭文字をつなげたマーケティング領域の呼び名で、ユーザーの購買プロセ

・Attention（注目）・Interest（興味関心）・Desire（欲求）・Memory（記憶）・Action（行動）

プレゼンの序論で興味を引くために、「ここに示した数字は一体何の数字だと思われますか？」と最初にインパクトのある数字を提示し、聞き手への質問からはじめるのも一つのテクニック。本論では、新商品や新サービスの具体的な導入例を提示したり、データを用いたりしながら主張を展開していき、「新商品を買いたい、サービスを導入してみたい」という欲求を引き出す。そして結論で、もう一度要点を念押しする。

　参考：<https://mba.globis.ac.jp/careernote/1274.html> グロービス経営大学院より

「ビジネス探究プログラムⅡ 最終章」（４時間目）

ビジネスプレゼンテーション　「ビジネスアイデアの出資者を募ろう」発表会

**発表会のルールと評価について**

１　ルール

１班４分以上５分以内とします（この範囲外の場合は班全体で10点の減点とする）。

　　　少なくてもいいので、メンバー全員が発表してください。

発表が終わったら大きな拍手をし、発表した班を称えましょう。

２　評価について

次ページの評価用紙にて評価を各項目について３段階で評価してください。

普通を２とし、とても素晴らしければ３を付けてください。

|  |
| --- |
| 【評価の観点】  （１）内容の明確さ  プレゼンテーションの内容が分かりやすく、論理的に構成されているかどうかを評価します。情報が整理されていて、理解しやすかったかを点数化してください。  （２）視覚的な魅力  スライドや資料のデザインが魅力的で、視覚的に引きつけるものであるかを評価します。色使いやフォント、画像の使用が効果的かどうかも含まれます。  （３）プレゼンテーションスキル  発表者の話し方やボディランゲージ、聴衆との対話の仕方を評価します。自信を持って話し、聴衆を引き込む能力が重要です。 |

３　グループ内評価について

　　　グループ内で最も貢献したメンバー、頑張ってくれたメンバーを２人選出しＭＶＰとして評価用紙に記入してください。評価用紙を提出する直前に書いてください。

４　投資について

一人100万円の資金を持っていると仮定します。プレゼンを聞いて、あなたが投資をしたいアイデアを選び、10万円単位で投資をしてください（自社には投資をしない）。

「ビジネスアイデアの出資者を募ろう」評価用紙

あなたの班（　　　　）班

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 班 | 企業名 | 評価（数字に〇を付ける） | 合計点 | 投資額 |
| １  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |
| ２  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |
| ３  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |
| ４  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |
| ５  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |
| ６  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |
| ７  班 |  | （１）内容の明確さ（　１・　２　・３ ） | 点 | 万円 |
| （２）視覚的な魅力（　１・　２　・３ ） |
| （３）プレゼンテーションスキル（　１・　２　・３ ） |

**あなたの班のＭＶＰ（最大２名まで）**

**（　　　　　　　　　　　）さん　　（　　　　　　　　　　　　）さん**

「ビジネスプレゼンテーション」の単元で新たに発見したことや、今後の生活でどのように生かしていきたいか等を記入してください。

　年　　　組　　　　番　　氏名