

起業に挑戦!



Think...考えるコーナー(5分~10分) / Work...作業するコーナー(10分~20分)

1年[]組[]番 名前[]

(I)アントレプレナーシップとは

いきなり聞いたことない言葉!と身構えたかもしれませんが、近年日本で注目されている能力になります。アントレプレナーとは、フランス語で「仲介人」や「貿易商」を表す言葉で、今では「**何もないところから事業を立ち上げる人**」という意味で使われることが一般的です。それに「状態、性質、役職、能力、集団」などを表す接尾辞「ship」を加えたのがアントレプレナーシップで、「新たな価値を創造する人」「変化の中に機会を見出す力」「起業をめざす姿勢」などのさまざまな定義があります。では、なぜこの力が求められるようになったのでしょうか。

背景としては国際競争力の低下が顕著に表れていることです。特に企業の俊敏性・起業精神の評価が著しく低くなっており、これらの回復には、新たな価値を見いだしていく考え方や姿勢によってイノベーションを創出し、グローバル化にも対応できる人材が鍵となります。難しい言葉が並びましたが、授業では「起業」や「新商品開発」に着目し、「0から1を創出する」活動をやってみたいと思います。

★参考文献『いずれ起業したいな、と思っているきみに17歳からのスタートアップの授業/アントレプレナー入門』古我知史

(II) 起業に必要な「ビジョン」

ベンチャー企業に最も重要なのは「ビジョン」です。自分たちがその商品・サービスを通して、**「どんな世界、未来を作りたいのか」という熱い思い**がないと、ビジネスは始まらないんですね。この重要な「ビジョン」はどうしたら作り上げられるのか。3つのステップを紹介します。

①

目を付けること。ビジョンを思いつく瞬間のこと。目を付けるというのは、必ずしも社会や世界全体を広く見ることだけではない。身近な生活での「等身大の目線」も時には大きなチャンスとなる。「最近外国人観光客が多いな」「冬は静電気が怖いな」「自転車で2人子供を乗せてるお母さん大変そう」…など、何でもいいので目を付けることがビジネスの始まりとなる。その対象に、どんな商品・サービスを提供したら、お客さんを捕まえられるのかということ、考えていく。

②

着眼したものを形にする過程。商品であれば試作品を何度も作る。市場の分析や調査を通して、需要があるかを考える。まずは市場に投入してみる。

③

実際にお客さんに提供した後、どのように改善すればリピートしてくれるかを深める。宣伝・販売形態・SNSの活用・店舗のレイアウトなど、売り上げを伸ばすための努力を徹底する。自分たちが作り上げたものが生きるか死ぬかは、この忍耐にかかっている。

こうして形になった「ビジョン」がさらに磨き上げられて、儲かる流れが確立されていくと「ビジネスモデル」として定着する。説明が長くなりましたが、とりあえず起業を体験してみましょう。とはいえ、いきなり起業というのはスケールが大きすぎるので、今回は「商品開発」に挑戦してみます。

☑ 今回のプロジェクトについて

みなさんは「5 COINS」という 500 円を基本価格とした商品を扱う商品開発部に所属しています。雑貨・食品・電子機器・化粧品・調理器具・ベビー・ペット・日用品・家具など、様々なジャンルで商品を販売しています。500 円が基本なだけで、実際は 500～1000 円程度の商品が並びます。

以下のターゲットをどれか 1 つ選び、その顧客に刺さる商品を開発してください。

育児に追われる 2 児の主婦	毎日激務な サラリーマン	キャンプや登山など アウトドア大好き	外国人観光客
勉強が忙しい 高校生	一人暮らしの 大学生	自由に動きづらく なった高齢者	ペットを飼う人
			その他 () ある分野に特化

☑ プロジェクトの準備

- ・プレゼン準備やアイデア出しにて、**ロイロノートの共有ノートを活用**していきます。
画面が大きいタブレットの方がおすすめです。
- ・毎回班活動をしていくので、**休み時間の中にグループの形**にしておいてください。
- ・時間数が限られているので、各授業で与えられたノルマを達成できるよう協力してください。
提出物の指定をしますので、納期が遅れた場合は次の授業までの課題とします。

☑ プロジェクトの流れ

項目	活動内容	提出課題
①チーム結成・役割分担	プロジェクトチームとして 4～6 名の班を結成。役割分担も行う。【本時】	プロジェクト設立シート
②ターゲット決定・市場分析	対象とするターゲットを決定し、どんな需要があるかを分析・検討する。【0.5h】	アイデアシート
③アイデア出し	需要に対してアイデアを出し合う。【1.5h】	
④コンセプト決定	商品の基本方針を決定し、アイデアを言語化・デザイン化する【1h】	コンセプトシート
⑤最終調整・仕上げ	他社との競合を分析し、製品の個性を出す。それらを踏まえ、プレゼンの準備へ。【0.5h】	ポジショニングマップシート
⑥プレゼンテーション作成	ここまで来たら、製品を売るためのプレゼン準備！アイデアを生かす努力を！【1.5h】	発表プレゼン
⑦アイデアコンテスト	商品アイデアを発表する場。 多くの人を引き付ける発表にしよう！【1h】 ※ 1 班 3 分～5 分程度の時間に収めること	

みなさんが無限の可能性を引き出してくれることを期待しています

※続きは別冊のワークシートを使用します。プレゼンが終わるまで保管すること。

起業に挑戦!



Think...考えるコーナー(5分~10分) / Work...作業するコーナー(10分~20分)

1年[]組[]番 名前[]

(I)アントレプレナーシップとは

いきなり聞いたことない言葉!と身構えたかもしれませんが、近年日本で注目されている能力になります。アントレプレナーとは、フランス語で「仲介人」や「貿易商」を表す言葉で、今では「**何もないところから事業を立ち上げる人**」という意味で使われることが一般的です。それに「状態、性質、役職、能力、集団」などを表す接尾辞「ship」を加えたのがアントレプレナーシップで、「新たな価値を創造する人」「変化の中に機会を見出す力」「起業をめざす姿勢」などのさまざまな定義があります。では、なぜこの力が求められるようになったのでしょうか。

背景としては国際競争力の低下が顕著に表れていることです。特に企業の俊敏性・起業精神の評価が著しく低くなっており、これらの回復には、新たな価値を見いだしていく考え方や姿勢によってイノベーションを創出し、グローバル化にも対応できる人材が鍵となります。難しい言葉が並びましたが、授業では「起業」や「新商品開発」に着目し、「0から1を創出する」活動をやってみたいと思います。

★参考文献『いずれ起業したいな、と思っているきみに17歳からのスタートアップの授業/アントレプレナー入門』古我知史

(II) 起業に必要な「ビジョン」

ベンチャー企業に最も重要なのは「ビジョン」です。自分たちがその商品・サービスを通して、**「どんな世界、未来を作りたいのか」という熱い思い**がないと、ビジネスは始まらないんですね。この重要な「ビジョン」はどうしたら作り上げられるのか。3つのステップを紹介します。

① 着眼

目を付けること。ビジョンを思いつく瞬間のこと。目を付けるというのは、必ずしも社会や世界全体を広く見ることだけではない。身近な生活での「等身大の目線」も時には大きなチャンスとなる。「最近外国人観光客が多いな」「冬は静電気が怖いな」「自転車で2人子供を乗せてるお母さん大変そう」…など、何でもいいので目を付けることがビジネスの始まりとなる。その対象に、どんな商品・サービスを提供したら、お客さんを捕まえられるのかということ、考えていく。

② 突入

着眼したものを形にする過程。商品であれば試作品を何度も作る。市場の分析や調査を通して、需要があるかを考える。まずは市場に投入してみる。

③ 徹底

実際にお客さんに提供した後、どのように改善すればリピートしてくれるかを深める。宣伝・販売形態・SNSの活用・店舗のレイアウトなど、売り上げを伸ばすための努力を徹底する。自分たちが作り上げたものが生きるか死ぬかは、この忍耐にかかっている。

こうして形になった「ビジョン」がさらに磨き上げられて、儲かる流れが確立されていくと「ビジネスモデル」として定着する。説明が長くなりましたが、とりあえず起業を体験してみましょう。とはいえ、いきなり起業というのはスケールが大きすぎるので、今回は「商品開発」に挑戦してみます。

☑ 今回のプロジェクトについて

みなさんは「5 COINS」という 500 円を基本価格とした商品を扱う商品開発部に所属しています。雑貨・食品・電子機器・化粧品・調理器具・ベビー・ペット・日用品・家具など、様々なジャンルで商品を販売しています。500 円が基本なだけで、実際は 500～1000 円程度の商品が並びます。

以下のターゲットをどれか 1 つ選び、その顧客に刺さる商品を開発してください。

育児に追われる 2 児の主婦	毎日激務な サラリーマン	キャンプや登山など アウトドア大好き	外国人観光客
勉強が忙しい 高校生	一人暮らしの 大学生	自由に動きづらく なった高齢者	ペットを飼う人
			その他 () ある分野に特化

☑ プロジェクトの準備

- ・プレゼン準備やアイデア出しにて、**ロイロノートの共有ノートを活用**していきます。
画面が大きいタブレットの方がおすすめです。
- ・毎回班活動をしていくので、**休み時間の中にグループの形**にしておいてください。
- ・時間数が限られているので、各授業で与えられたノルマを達成できるよう協力してください。
提出物の指定をしますので、納期が遅れた場合は次の授業までの課題とします。

☑ プロジェクトの流れ

項目	活動内容	提出課題
①チーム結成・役割分担	プロジェクトチームとして 4～6 名の班を結成。役割分担も行う。 【本時】	プロジェクト設立シート
②ターゲット決定・市場分析	対象とするターゲットを決定し、どんな需要があるかを分析・検討する。 【0.5h】	アイデアシート
③アイデア出し	需要に対してアイデアを出し合う。 【1.5h】	
④コンセプト決定	商品の基本方針を決定し、アイデアを言語化・デザイン化する 【1h】	コンセプトシート
⑤最終調整・仕上げ	他社との競合を分析し、製品の個性を出す。それらを踏まえ、プレゼンの準備へ。 【0.5h】	ポジショニングマップシート
⑥プレゼンテーション作成	ここまで来たら、製品を売るためのプレゼン準備！アイデアを生かす努力を！ 【1.5h】	発表プレゼン
⑦アイデアコンテスト	商品アイデアを発表する場。 多くの人を引き付ける発表にしよう！ 【1h】 ※ 1 班 3 分～5 分程度の時間に収めること	

みなさんが無限の可能性を引き出してくれることを期待しています

※続きは別冊のワークシートを使用します。プレゼンが終わるまで保管すること。