

平成 26 年度指定

スーパーグローバルハイスクール研究報告書（第 5 年次）



平成 31 年 3 月 29 日

品川女子学院
SHINAGAWA JOSHI GAKUIN

目 次

I. 平成30年度SGH研究開発完了報告書	1
II. 研究開発実施報告書	18
1. P1 デザイン思考講座.....	18
2. P2 リーダーシップ講座.....	28
3. P3 家庭科CBL	36
4. P4-1 起業体験プログラム.....	47
P4-2 高校1年 [情報]	
「Business Solution」プログラム（問題解決の授業）.....	60
5. 2018年度 英語関連企画.....	77
III. 資料編	84

(別紙様式3)

平成31年3月29日

研究開発完了報告書

文部科学省初等中等教育局長 殿

住所 140-8707 東京都品川区北品川 3-3-12
管理機関名 学校法人 品川女子学院
代表者名 理事長 漆 紫穂子 印

平成30年度スーパーグローバルハイスクールに係る研究開発完了報告書を、下記により提出します。

記

1 事業の実施期間

平成30年4月2日（契約締結日）～平成31年3月29日

2 指定校名

学校名 品川女子学院
学校長名 仙田 直人

3 研究開発名

学校と社会が連携し、「起業マインド」を持つ女性リーダーを育成する研究

4 研究開発概要

自ら社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで問題解決に一步を踏み出す人の育成を目指し、問題発見力・共感力・内省力・発信力・英語コミュニケーション力・英語プレゼン力を身につけさせるための課題研究を生徒に課した。P1では、段階的に問題発見力の基礎を学習してきた学年であることを考慮し、協力企業とのコラボレーション授業での実践を先に行い、事後に総復習を行った。学習成果の測定のため、新たにループブックも作成した。P2では、リーダーシップのあり方を学ばせると同時に、SDGsについて全体学習も実施した。ただ、シンガポール研修は、受け入れ校の事情で平成30年度内には実施できなかった。P3では、自分の生活の中に解決すべき課題を発見し、解決への道筋をつけ、その成果を発表共有する問題解決型学習を実施して、優秀班はオーストラ

リア研修に参加させた。P4 では、文化祭における起業体験プログラムの実施、SBP 主催の大会やビジネスプラン・コンテスト等に、今年度も積極的に参加させた。こうした活動に加え、本校の研究が目指す理念を広く共有することを目指し、全3回の公開講座を開催した。

5 管理機関の取組・支援実績

(1) 実施日程

業務項目	実施期間（平成 30 年 4 月 2 日～平成 31 年 3 月 29 日）											
	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
① P3 家庭科 CBL 担当教員の増員						○	○	○	○	○		
② P3 家庭科 CBL 交流校教員による直接指導			○				○			○		
③ P4 に企業関係者の協力を依頼	○	○	○			○	○					
④ 英語ディベート授業実施	○	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○
⑤ 海外語学研修の継続実施					○							○
⑥ 運営指導委員会開催											○	
⑦ SBIP 開催を支援								○				
⑧ SGH 研究発表会の開催											○	
⑨ 公開講座の開催						○	○	○				

(2) 実績の説明

① P3 家庭科 CBL において、家庭科主任 1 名を各クラス週 1 時間、ティーム・ティーチングの形で参加し、主担当教員をサポートできるように配置した。

② P3 家庭科 CBL における生徒の学びを深め、担当教員が指導について相談できるように、Kolbe Catholic College の萩原伸郎先生にご来校いただき、直接ご指導いただいた。

・6 月：全 5 クラスに対して 2 時間ずつの講義とワークショップの実施

- ・10月：個別質問対応の時間を1日設定
- ・1月：オーストラリア研修に参加する代表2班の英語プレゼン指導

③P4の起業体験プログラムにおいては、プログラム開始時の基調講演として、株式会社グラフ代表取締役CEO 原田博植様をお招きし、「IT業界の潮流と起業の思い」というテーマでご講演をいただいた。原田氏は、シンクタンク、外資IT、そしてリクルートでデータサイエンティストとしての経験を積まれて、2016年に株式会社グラフを創業された方です。シンクタンク時代に行った生体認証をはじめとした成功事例の共通点は、「データを使ってそれまでなかった当たり前を作る」こと。今回の講演では、そうした原田氏の経歴や実績をまじえながら、データサイエンティストとしての側面と、創業者としての側面の2つをお話しいただいた。この講演により、起業の前提として課題解決の理念を考察させる本校の取り組みの出発点を確認させた。起業体験プログラムに参加する高等部1～2年421名が対象。そして、会計上の指導を継続的に受けることを可能にするため、今年度も新日本有限責任監査法人に協力を依頼し、複数の公認会計士の方々5名に参加していただいた。

④P2、P3の課題研究をよりグローバルに展開するため、英語のディベート（プレゼンテーション）学習を今年度も授業の一部に取り入れた。対象は高等部1年の220名、高等部2年の201名で、ネイティブ教員4名を配置し、日本人教員とのティーム・ティーチングを通年授業で1年は週2時間、2年は週1時間実施した。

⑤上記④と同じ目的の下、海外語学研修を継続実施した。8月、3月にセブ島において英語習得に専念する研修を高等部1、2年の希望者を対象に実施し、全部で17名の生徒が参加した。

⑥運営指導委員会を2月24日のSGH研究発表会と同日に開催し、代表生徒の発表もご覧いただいた上で、法人及び各プロジェクト担当に対して評価と今後のプログラム運営についてアドバイスをいただいた。特に、SGHの5年間が終了した後に、どのようにして学校の授業等の活動の中に吸収し、さらに効果的なプログラムにしていこうかという点で、多くの示唆を頂いた。参加者は運営指導委員2名（研究発表会は3名）、法人及び学校より16名。

⑦SGHの取り組みを発信する場とするために、一般財団法人ソーシャル・ビジネス・プラットフォーム（SBP）が主催するビジネスプラン発表会（SBIP）の開催を支援した。11月17日の開催にあたり、学校を会場として提供し、その運営に教職員と事務職員を参加させた。OORONG-SHA 代表取締役社長 小林武史様より「震災から - Reborn - 再生するマチ・ヒト・コト」というテーマでご講演をいただいた。それに引き続き、本校からは「Business Solution（問題解決の授業）」の代表3名（高等部1年）、特別参加として中等部1年から1チームが本大会に参加し発表した。本校以外からは、福島県立福島高等学校2チーム、聖光学院中学校高等学校2チームを招いてプレゼンを実施した。この取組により、生徒（中学生、高校生）と起業家がそれぞれソーシャル・ビジネスのアイデアを披露し、経営者や様々な分野の専門家からフィードバックやアドバイスを受ける機会を作り出すことに寄与した。また、ポスターセッションも同時に開催し、本校から6チーム、福島県立福島高等学

校 2 チーム、聖光学院中学校高等学校 2 チーム、宮城県立多賀城高等学校 1 チームが参加し、来場者より様々なご意見をいただくことができた。SGH 校以外の学校へも成果の普及を図るため、本校が所属する東京都私立中学高等学校協会第 7 支部の各校を招待する等、各方面に働きかけるとともに、本校の学校説明会に参加していた小学生の保護者にも、見学の機会を設けていただいた。その結果、企業及び教育系等各種団体関係者 57 名、大学関係者 9 名、高等学校関係者 3 名（引率教員を除く）に加え、保護者含む多くの参加者を集めることができた。専門家や起業家の方々から様々なアドバイスを直接受ける機会を、本校を含めて参加した中学生・高校生 40 数名に対して作ることに成功した。

⑧SGH 校や大学等の先生方、NPO や企業関係の方をお招きし、SGH の研究発表会を 2 月 24 日に実施した。本校の研究成果を教員及び生徒から発表し、本校の運営指導委員でもある、シンクタンク ソフィアバンク代表 藤沢久美様に総評をいただいた。その結果、本校の SGH が目指してきたテーマを、来場者により鮮明に伝えることができたと考えている。また、発表会後に多くの参加者との意見交換につなげることができた。からの参加者は、大学関係者（大学院生、学生を含む）4 名、高等学校関係者 6 名、東京都教育庁をはじめとする教育系等各種団体関係者 4 名であった。さらに、発表生徒以外の保護者にも呼びかけ、多くの参加を得たことで、本校の SGH 活動への理解を深める機会とすることができた。

⑨本校の SGH が目指す理念や研究成果について紹介・普及することを目的とし、全 4 回の公開講座の実施を計画し、実施した。講座の内容については、講師の先生方のご尽力で充実したものとなり、それを通して本校の SGH が目指す理念を参加者の方々と共有できたと考えている。なお、降雪による混乱を回避するために、2 月 9 日に予定していた第 4 回を中止せざるを得なかったことも、極めて残念なことであった。

・第 1 回 9 月 1 日

鈴木寛氏（文部科学大臣補佐官・東京大学 教授・慶應義塾大学 教授）

テーマ「AI 時代の人材育成とアントルプレナーシップ」

教育と人材育成に幅広いご見識をお持ちの鈴木寛氏をお迎えし、ご講演いただいた後に、本校理事長漆紫穂子との質疑応答の時間を設定し、本校の SGH 活動の成果、その意義と未来とのつながりについてお話しいただいた。本校の生徒、保護者に加え、外部からは高等学校関係者 9 名、教育系等各種団体関係者 7 名の参加があった。

・第 2 回 9 月 22 日

NPO 法人 UPTREE 代表理事 阿久津美栄子氏

株式会社 Join for Kaigo 代表取締役 秋本可愛氏

テーマ「介護への新たな挑戦～起業への思い～」

本校の SGH 活動が目指す「起業マインド」を持つ女性リーダーの育成というテーマをさらに深め、学内外の多くの方々と共有することを目指して、自ら社会の問題を発見し、周囲の人々と協力しながら、問題解決に乗りだして実践していらっしゃる方々をゲストにお迎えして開催した。介護というテーマは、超高齢化社会である我が国において、決して避けることのできない問題であり、この問題に対して、自ら起業、あるいは NPO 法人を設立して、その解決に取り組んでいらっしゃるお二方のお話は、社会課題の解決を目指す参加者全員の心に響くものであった。

・第3回 10月9日

藤崎一郎氏（元駐米大使）

テーマ「アメリカの移民政策について」

英語科と社会科が共同で「どうする？！日本の人口減少～移民受け入れという選択肢」という課外特別講座を開講した。日本の人口減少を移民受け入れという切り口で考えていくプロジェクトであり、この公開講座は同プロジェクトの第1回目として開催した。日本の人口減少が予想される将来に解決の選択肢となる移民の受け入れについて考えていくために、近年移民政策の問題点が露呈してきているアメリカについてお話いただいた。

・第4回 2月9日（降雪により中止）

毛受敏浩氏（日本国際交流センター執行理事、『限界国家』の著者）

テーマ「どうする？！日本の人口減少～移民受け入れという選択肢」

6 研究開発の実績

（1）実施日程

業務項目	実施期間（平成30年4月2日～平成31年3月29日）											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
P1:デザイン思考講座	○	○	○	○				○				
P2:リーダーシップ講座			○			○	○	○	○			
P2:リーダーシップ特別授業							○	○		○	○	
P3:衣食住の国際比較PBL授業並びに代表班による発表と国際交流			○			○	○	○	○	○	○	
P4-1:起業体験プログラム実施	○	○	○	○	○	○					○	
P4-1:ビジネスプランの作成（個人）とSBIP等への参加						○	○	○	○			

（2）実績の説明

年間を通じてSGHの対象となった生徒は、中等部3年～高等部2年の641名である。高等部3年については、課外の講座、ビジネスコンテスト等に任意での参加を奨励した。

①P1 デザイン思考講座（対象：中等部3年220名）

実施対象がデザイン思考の授業を中学1年次から前倒しで実施した学年であることから、まず実践的な企業コラボレーション授業を先に行い、その後で、効果確認のためのワーク

ショップ的な授業を実施した。

また、効果測定の手段として、構想調書にある「6 つの力」が反映されたループリックを作成し、授業前の4月25日と授業終了後の11月28日の2回、生徒自身に回答させた。結果、「インサイト」の項目と「問題解決」項目に生徒の成長実感が読み取れ、このプログラムの有効性が確認できたと考えられる。

ただし、現状のループリックは自己評価にとどまっている。運営指導委員会において、他者評価を加え、さらに教員の評価とすり合わせて、本当に適切な自己評価になっているのかを確かめられるようにすることが、今後の課題とのご指摘をいただいた。デザイン思考の能力が身に着いたかどうかを定性的に評価する方法と合わせて、今後も研究を継続する予定である。

a) 企業コラボレーション授業

今年度は、「ずっと元気で、の思いをカタチに」を理念とし、「病気になるまで待つ後手の医療から、健康に投資する企業経営、保険者経営を」働きかけ、「企業や自治体、そして保険者の健康監査人と」なることを目指す企業である株式会社ミナケアの協力のもと、全6回の授業を行った。ミナケア代表取締役 山本雄士氏、事業開発部部长 河合麻衣子氏をはじめとする複数の社員の方に、ゲストティーチャーとしてご参加いただいた。授業のテーマは、治療する医療から予防する医療へ、という発想の転換からの新しい試みとして、身近な人の生活実態を観察し、問題点を発見・共有して、観察データに基づいた健康改善案を、家族のコミュニケーションの場を舞台にして発案・実践・検証することとした。授業の過程で、デザイン思考の手法を実践した。

第1回：3月13日（前年度末に先行実施）

授業テーマの決定。第1段階の「観察」として、春休み期間中にヘルスケア・スコアシートを作成し、結果をweb入力で提出するよう指示。

第2回：4月25日

「分析」フェイズ。感覚的な「インサイト」発見、「共感」に陥りがちなところを、効果的なアンケート項目の設定と分析の視点例を提示することで、データによる裏付けのあるものにしようという意識を持たせた。

第3回：5月9日

「計画」フェイズ。解決シナリオをレビューし、コミュニケーションツールを考えさせた。なお、コミュニケーションを実現する手段としてLINEスタンプを作成することを授業者から提示し、小グループに分かれて、LINEスタンプのデザインと想定使用法を考えさせた。

第4回：6月6日

「計画」フェイズの具体化。生徒が発案したLINEスタンプから優秀作を42個選び、想定される使用場面ごとに分類して、さらに15個の最優秀作を選ばせた。

第5回：7月12日

「実施」フェイズ。夏休みのプロジェクト実践と報告について指示をしてから、目的を忘れずに実践してもらうために前回の復習を行なった。

第6回：11月21日

「レビュー」フェイズ。生徒から提出されたLINEスタンプを用いた実際のやり

取りの様子を例示しながら、「人を動かすコミュニケーション」について総括した。また、アンケート結果の数値を分析し、成果があったことが報告され、授業の目的と成果についてのまとめとした。

b) デザイン思考ワークショップ

5年間の研究開発の成果として、今年度は株式会社 CURIO SCHOOL に授業設計への助言をいただきながら、当該学年の主任が授業プランを考案し、学年全体への授業を担当した。そして、各クラスに分かれての授業の際には、各担任が主になって授業を行い、CURIO SCHOOL からのファシリテーターには、徒がグループに分かれて作業する際の助言や、成果発表の際のコメンテーター役を主に担っていただいた。CURIO SCHOOL ファウンダーの西山恵太氏には各授業を巡回していただき、授業後のフィードバックをいただいた。

第1回：6月13日 5～6時間目

第2回：6月20日 5～6時間目

第3回：6月27日 5～6時間目

「教室のゴミ捨てをデザインする」をテーマとしてワークショップ形式で実施した。それぞれ、前半は学年全体で授業を実施し、テーマとなる概念について説明した。後半は各クラスの小グループに分かれて、実践的なワークショップを行った。ワークショップは、課題について、個人で考え、グループで討議し、クラスという大きな集団で成果を発表・共有する、という流れになっていた。

②P2 リーダーシップ講座（対象：高等部1年220名）

クラスやチームで実践できるリーダーシップの発揮の方法と、社会課題を解決する活動にリーダーシップがどのように活かされているのかを学ぶことが、本プログラムの大きなテーマである。また、国連の持続可能開発目標 SDGs を理解し、そこに自ら関心のある課題を見つけ出させることで、よりグローバルな視点でリーダーシップについて考えさせる契機とした。

ゲストティーチャーとして、昭和女子大学キャリアカレッジ学院長熊平美香氏、特定非営利活動法人 Learning for All 代表理事李炯植氏、Institution for a Global Society (IGS) 矢部一成氏、一般社団法人イマココラボ事務局長鈴木宏和氏及び本間りょうこ氏をお迎えして授業を行った。

第1回：6月27日

熊平美香氏から、これまでは、一握りの人の、先天的な能力だとも考えられてきたリーダーシップを、細かく分析して誰でも実践できるようにすることが大きな目的であり、リーダーシップとは、自分の言葉や行動、存在を通して、自分以外の人も主体的に動くようにしてしまう影響力であるとの講義をしていただいた。その上で、矢部一成氏による自己分析、他者評価の意義と方法論を説明していただいた。

第2回：9月26日

第3回：10月3日

鈴木宏和氏及び本間りょうこ氏にご協力いただき、ゲーム「2030 SDGs」を実際に行いながら、17の大目標を自分達の世界がどのように達成していくか、現在か

ら 2030 年までの道のりを体感的に学び、振り返りの中で、自分には何ができるかを考えた。

第 4 回：11 月 28 日

教育格差の課題解決に取り組む教育 NP0 Learning for All 代表 李炯植氏にご講演いただき、個人のエピソードから事業モデルを作る事例を知り、社会課題を解決する活動にリーダーシップがどのように活かされているかを学んだ。

第 5 回：12 月 5 日

リーダーシップ講座の総括として、熊平美香氏にご講演いただき、生徒にこの講座で学んだことを振り返らせた。主な内容は以下の通り。

- ・リーダーシップとは、自分の言葉や行動、存在を通して、自分以外の人も主体的に動くようにしてしまう影響力のこと。
- ・リーダーシップは、1 人 1 人の個性を土台に、自ら構築していくもの。
- ・自分と置かれた状況やバックグラウンドが異なる他者の気持ちや立場を理解して、よい変化を実現するために行動すること。
- ・内省力（リフレクション）とは、前例を踏襲する（状況に直面した時に慣習的なやり方や方法を規定通りに適用する）だけでなく、変化に応じて経験から学び、批判的なスタンスで考え動くために必要な力である。
- ・内省力を磨く方法は、①多面的な視点を持つ、②自分で判断する、③自分の行いと結果に責任を持つ、④自分の感情や思考を客観視する、⑤経験を学びに変える、⑥課題を直視する、である。

＊最終年度に当たり、コンピテンシー（ある組織で成功している人の特徴を総合的に分析し導かれた共通の特性）を測定する「GROW360」（高校生向けに修正されたもの）を用いた自己評価、他者評価を実施した。全 5 回の講座の前後に実施したが、自己評価では、自己領域における「自己効力」「感情コントロール」、他者領域における「表現力」「共感・傾聴力」、コミュニティ領域における「組織への働きかけ」の平均値がそれぞれ順調に伸びており、講座の目的がある程度達成されたと言うことができる。ただし、他者評価についての回答状況が不十分であったため、総合的に評価測定できたとは言えず、今後の課題として残った。運営指導委員会でも、他者評価を適切に行っていくためには、グループワークを行った際に、だれが悪かったと批判するのではなく、だれがどのように動けばよりよい結果になったかを反省し、共有する文化を作る必要があるとの指摘を受けた。本校では多くのグループ活動を行っているので、今後の取り組みの中でそうした文化を作っていきたいと考えている。

＊本講座では「共感力」「内省力」を身につけ、他者との共同作業をスムーズに行うことを目標としているため、海外の生徒との間でも上記の力を発揮することが可能になるように、今年度もシンガポール・リーダーシップ研修の実施を予定していた。海外協力校 River Valley High School リーダーシップセミナー（Y. LEAD 2017）に選抜された 10 名が参加する研修だが、協力校の都合で 3 月に実施時期が変更され、2018 年 3 月に前倒しで 8 名を派遣した。今年度も 3 月に派遣できるように準備を進めていたが、再び 7 月に戻ることになり、次回は 2019 年 7 月実施と決まった。そのため、今年度内は実施できて

いない。なお、2019 年 7 月からの研修継続については現在検討中である。

③P3 家庭科 CBL（高等部 2 年 201 名）

- a) 「問題発見力」「共感力」「内省力」「発信力」を総合的に育成し、起業マインドを持つリーダーとしての基礎力を育てることを意図して、9 月～11 月の家庭基礎の授業においてこの課題に取り組んだ。

授業：9 月 3 日（月）～11 月 19 日（月）

学年代表プレゼンテーション：第 1 回 11 月 21 日、第 2 回 11 月 28 日

授業は教科担当者に教科主任も加えたティーム・ティーチングで行い、英語のプレゼン指導については英語科が協力した。また、調査・研究の進め方について、昨年度の社会科に加え、数学科の教員からの協力も得た。それ以外に生徒に指導・助言を行うメンターとして、平成 28 年度の 14 名、平成 29 年度の 20 名をはるかに上回る 33 名がこのプログラムに参加した。このメンターと生徒が研究過程において必ず関わらなければならない機会を設定したことにより、メンターと相談するグループが増加し、人数に見合ったサポート体制が機能し始めたと言える。3 月にはメンターの教員への報告会を実施し、様々な意見交換を行った。こうした地道な実践によって、来年度以降もこのプログラムを実施し続けることが可能になったと言える。それに加えて、複数の CBL を学習した卒業生が 9 月の各クラスの授業に参加し、在校生にアドバイスを与えた。こうしたつながりを続けていくことができれば、今後もプログラムを実施していく上でプラスの要素になると考えられる。

また、学年代表プレゼンテーションを 2 回とし、その 1 回目を、聴衆とコミュニケーションをとりながら「対話」する EXPO スタイルに変更した。これにより、学年代表に選ばれなかった学年の多数の生徒が、受け身の姿勢ではなく、発表者に質問をするなど、能動的な姿勢で参加することになり、学びをより深めて、共有することにつながられた。なお、ループリックについては改良を行い、生徒たちへの目標の浸透という点では効果があったが、教員の評価という点では、まだ改良の余地があるので、この点は来年度以降の課題である。

- b) 1 月 31 日～2 月 8 日の日程で、P3 の学年代表 2 班は、オーストラリア研修を実施した。Kolbe Catholic College を訪問し、グループ討議、日本語の授業への参加に加えて、CBL クラスの生徒に対して英語でのプレゼンと質疑応答を行った。英語でのプレゼンを複数回実施させていただいたことで、より正確に意図を伝えることができるようになった。その成果を共有するため、2 月 24 日の SGH 研究発表会において、英語によるプレゼンを実施し、参加者からその充実した内容が高く評価された。

- c) 授業の枠を超えた成果が出てきていることも、生徒及びこのプログラムの大きな成長の結果と考えることができる。

- ・英語 4 技能×探求学習のプレゼンテーションコンテスト「Change Maker Awards」第 1 回大会決勝に進出し、「Global Link 賞」を受賞した。
- ・CBL での取り組みが評価され、雑誌「月刊選挙」の取材を受けた。
- ・自らが目指した問題解決プランを実行するため、外部の NPO 等との協力を得て、課外

特別講座の実施や、プロジェクトの継続実施をする生徒が増加した。

- ・ CBL で RESAS(統計データを地図で表現するシステム)を活用したグループが、3 月 19 日に内閣官房を訪問し、活用結果を報告する予定。
- ・ 防災をテーマに CBL に取り組んだグループが、3 月 22 日に取材協力をしていただいた茨城県東京事務所を訪問し、小学生対象に実施したワークショップの内容についてのヒアリングを受ける予定。

④P4-1 起業体験プログラム（対象：高等部 1、2 年全員 421 名）

- ・ P1～P3 の実践の場として、高等部 1、2 年生の全員が文化祭での起業体験プログラムに取り組んだ。自分たちと密接につながるところに課題を見出し、それを起業によって解決するというプログラムである。生徒自身も少額の出資を行い、さらに、事業計画のプレゼン評価に基づいて必要経費をプールした予算から支出して、企業を実現させていく。収益という観点は無視していないが、今年度も社会的な起業理念の確立に重点を置いて指導、評価した。指導、評価にあたっては、各分野で活躍する保護者 16 名と EY 新日本有限責任監査法人の方 5 名、計 21 名で構成されるサポート委員会の協力を得た。
- ・ 東京大学及び慶應義塾大学の鈴木寛教授の協力による高大連携プログラムによって、今年度も生徒の学びを深めた。鈴木教授のゼミ学生の方を中心とした一般社団法人全国 FROM PROJECT の方々と 5 月 12 日に交流会を実施し、各クラス取締役に対して、企業理念を商品名に反映させる手法について指導していただき、その場で発表も行った。この機会を持つことによって、起業プランのブラッシュアップを図ることが可能になった。
- ・ 学習者主体の e ポートフォリオである Feelnote を導入し、起業体験プログラムの活動記録と自己評価に活用させることで、自分たちが掲げた理念について一人一人がより深く考察する手掛かりになることを期待したが、まだ十分に活用できているとは言えない状況である。今後も指導を継続し、グループでの学びを個人の学びへと深化させていきたい。
- ・ 例年、最優秀クラスには SBIP で発表の機会を設けているが、今年度はソーシャル・ビジネス的な傾向が P4-2 の代表に多く見られたため、2 月 24 日の SGH 研究発表会での報告とした。

⑤P4-2 「Business Solution（問題解決の授業）」（対象：高等部 1 年 220 名）

- ・ 「社会と情報」の授業において、問題解決思考を育み、より実践的な思考とアクションプランを策定させた。自身の原体験を元にした半径 2m 以内のエピソードから社会の課題へと繋げ、その解決に向けて自ら行動を起こすためのビジネスプランを 1 人が 1 つ策定するプログラムである。プラン作成後は、クラス内プレゼンテーションを実施し、相互評価によって複数の代表者の選出を行った。その中から学年教員 10 名で上位者 9 名を決定出し、学年全体での最終プレゼンテーションを実施した。その際、外部のゲストとして IT サービス企業、政策投資銀行、クラウドファンディング企業、ソフト

ウェア開発企業等から合計 50 名の社会人にお越しいただき、プレゼンテーション終了後にビジネスプランに対するフィードバックをいただいた。このようにプレゼンテーションを積み重ねることで、内容が深められるとともに、個人の学びを他の生徒に共有化することも期待できる。

- ・ 11 月 17 日に開催された一般社団法人ソーシャル・ビジネス・プラットフォーム主催の SBIP（ソーシャル・ビジネス・アイデア・プレゼンテーション）において、3 名がプレゼンテーション、6 名がポスターセッションに参加した。
- ・ この授業の延長で、外部のビジネスコンテストに応募する生徒が今年度も出ている。
 - * 読売新聞第 2 回中高生未来創造コンテストに 35 件応募（現在審査中）。
 - * 一般社団法人品川ビジネスクラブ主催第 9 回ビジネス創造コンテストに 9 件応募。
一般枠（社会人の部）ファイナリスト 1 名、セミファイナリスト 1 名。
区民枠（中高生の部）最優秀賞 1 名、奨励賞 1 名。
 - * 第 2 回東京女子大学ビジネス・プランニング・コンテスト 5 件応募、最終審査に通過している生徒 2 名。

⑥課題研究以外の取り組み（英語関連）

SGH 課題研究以外の取り組みでは、英語コミュニケーション力、英語プレゼン力の養成を目指し、全校的に様々な取り組みを継続実施した。高等部 1～2 年でのディベート授業をさらに充実させ、セブ島での海外語学研修も年 2 回実施した。また、特に高等部での課題研究を語学的にサポートすることを目指して、中等部 1～3 年生対象に、オンライン英会話講習を長期休暇期間に実施した。

7 目標の進捗状況、成果、評価

①SGH 中間評価において、「これまでの努力を継続することによって、研究開発のねらいの達成が可能と判断される」との評価をいただいた。その際の評価コメントは次のとおりであった。

- ・ 各種プログラムは、英語での学習活動とも有機的に関連して優れた教育効果を発揮しており、生徒の語学能力や海外留学などへの意欲が高まっている点が評価できる。
- ・ バリエティーに富んだ取組を複数のアウトカム評価手法を用いながら実践にあたっている点や、詳細な記録を残している点が評価できる。
- ・ 校長の教育理念とリーダーシップにより、教職員の効果的な協同体制が図られ、効果を上げている。

そこで、最終年度に至るまで、これまでの活動を継続するとともに、SGH の研究開発期間が終了した後も、プログラムを独自に継続、発展させていくことを目指して改良を続けた。その結果、本構想において実現すべき成果目標（アウトカム）については、概ね達成できていると考えられる。

a 「自主的に社会貢献活動や自己研鑽活動に取り組む生徒数」

今年度も過去 4 年間と同様に 200 名に到達している。

b 「自主的に留学又は海外研修に行く生徒数」

28 人→30 人→46 人→44 人→33 人と、年度によって多少の差はあるが、この 5 年間の平均は目標の 35 名に到達している。

c 「将来留学したり、仕事で国際的に活躍したいと考える生徒の割合」

アンケート調査によれば、各年度、学年ともに 55～60%に達しており、目標の 50%を常に超える結果となっている。

d 「公的機関から表彰された生徒数、又はグローバルな社会又はビジネス課題に関する公益性の高い国内外の大会における入賞者数」

この項目については、目標として掲げた 75 名という数字が高すぎる結果となっている。1 年目は 0 名であったところから始まり、5 年目の今年度は 17 名という状況にとどまっている。ビジネスプラン・コンテスト等へ応募する生徒数は明らかに増加しているので、今後も生徒の積極的な取り組みをサポートしていきたいと考えている。

e 「卒業時における生徒の 4 技能の総合的な英語力として CEFR の B1～B2 レベルの生徒の割合」（具体的には実用英語技能検定 2 級以上）

17%→19%→21%→23%→58%と、目標値である 8%を超えるとともに、毎年上昇している。プログラム全体からの刺激に加え、英語関連の取り組みと授業の改善によって、英語コミュニケーション力、英語プレゼン力は着実に向上していると言える。

上記の成果目標の達成状況を鑑みても、自ら社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで問題解決に一步を踏み出す人の育成を目指した本校の SGH における研究開発は、生徒のグローバルな視野を広げながら、具体的な行動に踏み出そうとする生徒の育成に寄与したと考えている。

②生徒に身に着けさせることを目指した問題発見力・共感力・内省力・発信力・英語コミュニケーション力・英語プレゼン力については、各研究課題においてその育成を目指した。中でも、英語コミュニケーション力及び英語プレゼン力に関しては、上述した成果目標 e にその結果が十分示されていると考えられる。

各プログラムの状況として、P1 については、今年度新たにルーブリックを作成して生徒に示し、プログラムの前後で自己評価をさせた。その結果、全ての項目について数値が上昇しているが、中でも伸び率が最も高かったのは「問題解決」項目で、29%の伸び率となっている。また、「インサイト」の項目は平均 3.8 と最も高い数値が出ている。ここから、自己評価であるとはいえ、問題発見力、共感力について有効なプログラムだったと言える。こうした自己評価の高さは、生徒自身の自己肯定感にもつながるものであり、社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで問題解決に一步を踏み出す人材を育成するために、それは不可欠の要素であると考えられる。

P2 は前述したとおり、「GROW360」（高校生向けに修正されたもの）を用いた自己評価の前後比較を行い、その平均成長値を測定したところ、自己領域における「自己効力」の項目は 3.9、他者領域における「表現力」の項目は 4.0 と高い伸びが見られた。また、このプログラムにおいて重視している「共感・傾聴力」に関する平均成長値は 1.1 であったが、当初から 67.1 という高い数値を示していたため、この数値でもプログラムの効果は十分にあったと考えている。

P3 ではアンケートを実施し、その「家庭科 CBL をとおして自分自身の成長を感じることが

できたか」という質問に対し、92%を超える生徒が、自らの成長を実感できたと回答していた。そうした生徒の成長は、発見した課題に対して、授業の枠を超えても具体的な Action を起こす生徒が増加したことにも表れていると言える。このプログラムは問題発見力や共感力といった力の育成にも関わっているが、プログラムの特性上、何よりも発信力の育成に重点が置かれている。従って、授業及び評価終了後も Action を継続する生徒が増えたというこの事実は、P3 だけではなく、本校 SGH の目標の達成に十分寄与するものであったと言える。

P4-1、P4-2 については、P1～P3 を踏まえて総合的な実践を目指すプログラムである。生徒の自己評価、協力していただいた社会人の方々からの評価が非常に高かったことに加え、ビジネスプラン・コンテスト等への参加者、入賞者が増加しつつあるという状況に、プログラムの効果を見ることができる。

③本校が設定したグローバル・リーダーを育成する高校としての活動指標（アウトプット）については、主なポイントを以下に報告する。

a 「課題研究に関する国外の研修参加者数」

目標の 5 人を上回る 8 名の生徒を、オーストラリア研修に派遣することができた。

b 「課題研究に関する国内の研修参加者数」

目標は 10 人であったが、今年度は 7 人にとどまってしまった。今後の課題である。

c 「課題研究に関する連携を行う海外大学・高校等の数」

海外姉妹校の 2 校に加え、オーストラリアの Kolbe Catholic College、シンガポールの River Valley High School と協力関係を築くことができた。目標の 4 校に到達したが、さらにその関係を深めていくことを今後の目標としたい。

d 「課題研究に関して大学教員および学生等の外部人材が参画した延べ回数」

この点については、1 年目からコンスタントに目標の 100 人に到達していたが、今年度は SGH 終了後にプログラムを継続して実施することを意識し、回数や依頼人数を少し絞り込んだため、約 50 人と半減してしまった。今後は費用の問題等をクリアして、100 人という目標に戻していきたいと考えている。

e 「課題研究に関して企業または国際機関等の外部人材が参画した延べ回数」

51 人→74 人→70 人→130 人→117 人と、目標の 50 人を順調に上回ることができた。「学校と社会が連携」するという本校 SGH の根本的な部分について、期待以上の成果と言うことができる。それも、企業、団体等の多くの方々のご協力の賜物であり、この場をお借りして御礼申し上げたい。

④研究成果の普及については、管理機関の実績の項目で述べた内容と重なるため、ここでは割愛させていただく。

8 5 年間の研究開発を終えて

(1) 教育課程の研究開発の状況について

本校の課題研究は、P3 は家庭科、P4-1 は情報科の授業の一部で実施し、それ以外のプログラムは総合的な学習の時間及び学校行事を活用するものとなっている。ただし、その枠組みの

中ですべてを実施することは難しいため、一部は中高一貫校の特性を活かして、以下のような工夫を行った。

- ・P1 デザイン思考講座については、現在中等部3年において実施しているが、その基礎的な内容を中等部1、2年の総合的な学習の時間に学習することとし、行事等の場面での活用を目指した。
- ・P3 家庭科 CBL については、授業担当者に家庭科主任が加わり、ティーム・ティーチングを行えるような配置とした。授業外で多くの教員がメンターとして参加するプログラムではあるが、2時間連続の授業の中で各グループに助言を与えながら進めていくには、担当者1名では難しいと考えたからである。
- ・各プログラムのプレゼン等で生徒が ICT を十分に活用できるようにすることを目的とし、中等部1年の技術・家庭の中で家庭科教員と情報科教員がティーム・ティーチングを実施できるように配置した。

(2) 高大接続の状況について

本校のプログラムは、大学との連携にこだわらず、広く社会人の方々の協力を得るものとなっている。実際に、数多くの企業や NPO 法人等の社会人の協力によって、各プログラムを推進してきた。従って、特定の大学と単位履修制度の設置を設けるには至っていない。高大接続のプログラムと言えるものとしては、P4-1 起業体験プログラムにおいて、東京大学及び慶應義塾大学の鈴木寛教授のゼミ学生の方を中心とした一般社団法人全国 FROM PROJECT の方々と交流し、生徒が指導を受ける企画が該当すると考えられる。しかし、大学と高校とで協定を結んだものではなく、本校の SGH プログラムが目指す理念に共感していただいた個人の協力による連携であるため、柔軟な対応をお願いできるという利点はあるが、長期間にわたって継続していくためには、今後さらにその関係性を深める必要がある。

(3) 生徒の変化について

上記の「7 目標の進捗状況、成果、評価」で述べたとおり、学校が用意したプログラムにとどまらず、校外での活動に実際に取り組む生徒が年々増えてきた。外部コンテストへの参加状況が増加しているだけでなく、外部の団体の協力を自分たちから取り付けて、自らの企画を実行に移す生徒が何人も出てきている。例えば、3～4年目に NPO 法人を立ち上げて予防歯科に取り組んだ生徒たちや、日本のキャリア教育を考える NPO 法人と共同で特別課外講座を開講した生徒たちである。単純に数値化することはできないが、このような生徒が毎年増え続けているところに、SGH プログラムによる本校生徒の変化を読み取ることができる。また、日本語及び英語によるプレゼン力、英語コミュニケーション力は、SGH の4つの課題研究において直接の目標としてはいなかったが、各教科、各学年の取り組みによって明らかに向上したと考えている。また、生徒の進路状況を見ると、国際化に重点を置く大学への進学意識が高まっていることがうかがえる。例えばSGUへの進学状況を見ても、昨年度は学年の25.1%が進学し、今年度も3月9日確認時点で15.8%が進学を決定している。

(4) 教師の変化について

SGH プログラムを通して、生徒の成長により貢献しようと努める教員が増えている。例えば、P3 家庭科 CBL のメンターは、完全に通常業務外に位置づけられており、時間的にも金銭的に

も特別な措置は何も取られていない。それにも関わらず、平成 28 年度は 14 名、平成 29 年度は 20 名、平成 30 年度は 33 名と、年々増加している状況である。さらに、メンターを務めた生徒たちが課外で Action を起こす際には、引率を含めて率先して協力してくれている。教員の多忙化という問題と表裏一体であるため、その点は今後の課題である。

また、ICT 活用に関する教員有志による自主研修が学期に 1 回開催されている。これは、SGH プログラムの中で、生徒も教員も ICT を様々な場面で活用していることが刺激となったと考えられる。その成果は、それぞれの教員の授業等で活用されている。

(5) 学校における他の要素の変化について（授業、保護者等）

本校の SGH プログラムは、主として総合的な学習の時間等を活用する構成になっているため、各教科の授業そのものを抜本的に変更しなければならないわけではなかったが、ICT の活用促進、アクティブ・ラーニングの実施といった、派生的な成果を見ることができた。また、保護者については、SGH 研究発表会や公開講座に、まだプログラムに直接関わっていない中等部 1～2 年生の保護者の参加が多く見られたことや、P4-1 起業体験プログラムにご協力いただくサポート委員について、毎年必ず必要数以上の保護者からお申し出をいただけるようになったことから、本校の教育に対してより深くご理解をいただけたと考えている。

(6) 課題や問題点について

①各プログラムについては、それぞれに一定程度の成果があったと考えているが、その評価法については、まだまだ研究を続ける必要がある。それぞれにルーブリックを作成する等、独自の評価法を模索してきたが、まだまだ自己評価が中心になっている。教員や他の生徒が客観的な評価を行うことができるように、引き続き見直しを続けたいと考えている。また、運営指導委員会において、各プログラム全体を通して、どういう力がどのように伸びていっているのかが分かるようなルーブリックを作成し、そこから取捨選択をするべきとの助言をいただいた。この点も、今後の課題である。

②主として、総合的な学習の時間や学校行事を活用するプログラムが多かったこともあり、各プログラムの時期的な設定に最後まで課題が残った。例えば、当初は P3 家庭科 CBL を高等部 2 年の 1 学期前半から開始していたが、P4-1 起業体験プログラムと完全に活動時期が重なってしまい、生徒も教員も多忙を極めたため、P3 家庭科 CBL の実施時期を 2 学期からに変更した。その結果、時期的な重なりは回避されたが、P1～P3 を経て P4 で総まとめを行うという当初の構想からはずれた配置になった。この点は今後に残る大きな課題であるが、文化祭といった既存の大きな行事を活用する方法を採用したため、抜本的な解決は難しかった。また、P3 家庭科 CBL、P4-1 起業体験プログラムがグループでの取り組みであるのに対し、P4-2 Business Solution（情報の授業において実施）は個人での取り組みになっている。これらの時期的な配置についても、家庭科は高等部 2 年次に、情報科は高等部 1 年次にカリキュラムが設定されていることにより、柔軟な変更ができなかった。プログラムを精査して今後につなげていくためには、カリキュラムの変更や学校特設科目の設定も検討する必要があると考えられる。

③自ら社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで問題解決に一步を踏み出す人の育成を目

指した成果として、授業の枠を超えて活動する生徒が増加してきた。目標が達成されつつある証明であり、生徒の成長という点でたいへん喜ばしいことであるが、生徒だけで実行させるわけにはいかない場合が多く、教員の通常業務外の業務が増加する結果を招いてしまった。特に、P3、P4-1、P4-2 からそうした活動をする生徒が出てくるが、それまでの活動にまったく関わっていなかった教員を急に割り振ってもなかなかうまく進まないため、部署等の業務として予め設定することができなかった。どこまで教員が関わり、どこからは生徒にすべて委ねるべきか、今後の大きな検討課題である。

- ④本校の SGH では、国内外の企業、大学、高校の多くの方々にご指導とご協力をいただいた。そのお陰で、毎年見直しを行いつつ、各プログラムを継続して実行することができた。ただし、本校と大学といった、団体同士で正式な協定を締結するという形ではなく、先進的な取り組みをされている方々から個別にご協力をいただく形であったため、ご協力いただいた方のご事情で、やむを得ず計画を修正したこともあった。形骸化した協定よりは望ましいと考えているが、プログラムを今後も長期間にわたって継続していくためには、一部に見直しが必要になる可能性もある。

(7) 今後の持続可能性について

- ①P1 デザイン思考講座については、中等部 1 年生から段階的かつ反復的に学習することとし、高等部以前に基礎づくりを行うことにしている。学校法人としてもその方向性をバックアップするため、平成 31 年度の中等部担当教員に対し、デザイン思考に関する研修を実施する方向で調整している（その後も継続的に実施する予定）。
- ②P2 リーダーシップ講座は、リーダーシップのあり方についての講演は継続実施し、委員会等の学校生活における自分自身のあり方を振り返る場面で活用、浸透させていきたいと考えている。ただし、SDGs に関する学習は、社会科、公民科の授業の中で取り扱う方向に切り替える予定である。また、グローバルな観点からリーダーシップについて考えさせるよい機会となっていた River Valley High School でのシンガポール・リーダーシップセミナーについては、受け入れ校の事情で開催時期が不安定なことから、毎年必ず実施することができない可能性がある。そこで、学校法人としては新たな海外リーダーシップセミナーを増設するべきと考え、アメリカ研修「Design Thinking Program @ Davis」を企画し、平成 31 年 4 月 1 日～8 日の日程で実行することとした。単なるリーダーシップセミナーの延長とならないように、デザイン思考のさらに深い理解と実践も目指す内容とした。具体的には、デザイン思考を学ぶワークショップの他に、アメリカの大学、高校、企業を訪問して交流を深めることになっている。
- ③P3 家庭科 CBL、P4-1 起業体験プログラム、P4-2 Business Solution については、来年度については大きな変更を行わず、今年度と同様の体制で継続実施する予定である。ただし、上記（6）でも述べたように、プログラムの配列や教員の取り組み方等、大きく見直すべき点が残っているため、微調整は毎年行うとして、遅くとも高等学校の学習指導要領が改訂される時期までに、継続実施を前提とした修正案を検討していく予定であり、学校法人としては、その検討のための委員会を設置する。

④P3 家庭科 CBL の学年代表グループを、オーストラリアの Kolbe Catholic College での研修に参加させている。その際、参加生徒の費用負担を軽減するため、現在は SGH 予算と学校法人予算からの援助が行われている。たいへん有意義な研修となっているので、今後も学校法人からの援助を継続し、研修を実施する予定である。

⑤英語コミュニケーション力、英語プレゼン力を育成するための、中等部から始まる英語科の様々な取り組みは、「卒業時における生徒の4技能の総合的な英語力として CEFR の B1～B2 レベルの生徒の割合」（具体的には実用英語技能検定2級以上）が 17%→19%→21%→23%→58%と順調に推移してきたことから、たいへん効果的なものと考えられるので、今後も生徒の状況に合わせながら、継続していく予定である。学校法人としても英語科の取り組みを支援するため、ネイティブスピーカーの教員4名、JET プログラムによるネイティブスピーカーのアシスタントティーチャー2名を配置する。

【担当者】

担当課		T E L	03-3474-4048
氏 名	澤本圭一	F A X	03-3471-4076
職 名	教頭	e-mail	sawamoto@shinagawajoshi.ed.jp

1. 研究の目的

本デザイン思考講座開発プログラムは、本校全体のスーパーグローバルハイスクール（SGH）研究活動の基礎として位置づけられている。

構想調書にある通り、本校は、未来のチェンジメーカー・イノベーターを育てるために 6 つの力が必要であると定義した。問題発見力・共感力・内省力・発信力と、英語プレゼンテーション能力・英語コミュニケーション能力である。デザイン思考講座は、このうち、問題発見力の育成を主眼に置き、共感力・内省力・発信力についても視野に入れながら、それらの基礎的な力を養うことを目的としている。

今年度は、5 年間の研究開発活動のまとめとして、上記の力の具体的な現れ方と発達段階を整理し、学年の発達段階に応じた目標を定め、適切なプログラムを組むことにより目標を達成するという試みを、仮説検証のサイクルの中で行なった。以下は、その報告である。

2. プログラムの計画

今年度の取り組みのポイントは、以下の 3 点である。

1) 実施対象が、デザイン思考の授業を中学 1 年次から前倒しで実施した学年であること。

SGH 研究活動 1・2 年目の成果として、デザイン思考の授業プログラムが本校全体の目標達成のために有効であることが認知されたため、今年度のプログラム対象である中学 3 年生は、1 年生の時からデザイン思考の授業を前倒しで少しずつ実施してきている。

そのため、よりプログラムの効果を上げるために、まず実践的な企業コラボレーション授業を先に行い、その後で、効果確認のための演習（ワークショップ）的な授業を実施するという構成にした。これは、例年のやり方とは順序が逆になっている。

ここで設定した仮説は、2 点である。

【仮説①】学年の発展段階に応じた指導を行ってきたため、積み上げる次の目標が教員にも生徒にも示しやすいのではないかと。

【仮説②】基礎的な指導（既習）→実践→手法の再確認というステップを踏むため、来年度以降も引き続き実施する予定の P2～4 のプログラム（P1 プログラムの発展・実践編）の取り組みへの意欲が向上するのではないかと。

2) 効果測定の手段として、ルーブリックを作成したこと。

これまでの研究開発活動の成果を入れて、図表 1 のような構成で作成した。

縦軸は育成すべき力の項目である。これらは、構想調書にある「6 つの力」が反映されている。「コミュニケーション技術」と「プレゼンテーション技術」は、学年の発達段階も考えて日本語での設定になっているが、考え方としては英語話者も含めた世界標準であろうと思う。

「デザイン思考の技術」の項目グループは、本プログラムの目的から考え、「問題発見」の項目の比重を重くしている。「意欲と関心」は自分自身の視点を中心にした評価項目だが、「インサイト」は、他者との関わりの中で問題を発見する姿勢を養うことを目的とした項目である。「チェンジメーカー・イノベーター」は社会との関わりの中で生まれるものであるはずで、これは、本校の研究開発全体の目的である「起業マインドを持つ人＝自ら社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで、問題解決に一步を踏み出す人の育成」にもつながっている。それらの最終目標は、ルーブリック内の「共感」項目や「プレゼンテーション技術・構成」の項目、また、「問題解決」の方法などにも反映されている。

評価項目	評価対象	自己評価	C	B	A	S
コミュニケーション技術	メールの作法		件名や署名を入れられる。 宛先・cc・bccを使い分けられる。	いつも、すぐに返事を返せる。	結論先行で伝達ができる。	可能な限り短い文面で伝えられる。
	話し合いの作法		議題を事前に決められる。 必要な資料を揃えられる。	発言ができる。 メモを取りながら進められる。	相手の話の要点が聞き取れる。 時間内に議事を終えられる。	決まったことは何かを明示できる。 いつまでに何をするかを共有できる。
デザイン思考の技術	問題発見	インサイト	ターゲットを明確にできる。	ターゲットの行動観察ができる。	ターゲットについてデータを取れる。	調査結果に対して自分の言葉で考察し、「問題」を指摘できる。
		意欲と感心	世の中に、おかしい、不思議だと思うこと（＝関心ポイント）がある。	自分の関心ある点について、調べたことがある。	解決のために他人と議論したことがある。	解決のためにアクションを起こしたことがある。
	共感		ターゲットの話聞くことができる。	ターゲットの話聞いて、気持ちを理解しようと努力できる。	ターゲットの気持ちを自分の言葉で置き換えて説明できる。	ターゲットの問題点について指摘し、納得してもらえる。
	問題解決		プロトタイプを作成できる。	他者の意見を聞いてプロトタイプを修正できる。	プロトタイプの出来を他者に納得してもらえる。	プロトタイプによって他者の行動を変えられる。
	内省		行動の記録を残せる。	行動の記録について、自己評価できる。	行動の記録について他者に評価してもらう機会をつくれる。	次の行動目標を決められる。
プレゼンテーション技術	構成		訴えたいポイントを絞り、明確に打ち出せる。	意見の根拠を明示できる。	他者の意見との相違を明示できる。	他者にとっても価値ある意見を表明できる。
	資料の作り方		体裁（文字ポイント・フォント・色彩）を整えられる。	適切なメディア（紙・映像・音楽）を選択し、操作できる。	適切な分量にまとめられる。	構成を反映した資料を作れる。
	話し方		発表時間が守れる。	読み上げず、語りかけられる。	相手を意識した話し方ができる。	聴衆から反応（笑い・拍手）がもらえる。
		評価合計	S:5点、A:4点、B:3点、C:2点、C～Sのいずれにも該当しない場合:1点として、50点満点で評価してください。			

図表 1

なお、このルーブリックに作成に際しては、プログラム開始前に生徒に達成目標として示すこと、また、自己評価であることを踏まえ、なるべく具体的で、項目数を多くしすぎないことを心がけた。その上で、設定項目の評価段階としては、これまでの指導の流れを考え、中1・中2の段階で達成している能力としてCランクを設定し、BからAランクの能力を達成目標とし、Sランクを理想的な姿として想定した。

使い方の流れは、

- ＊プログラム開始前に、達成目標として生徒に示し、その時点での自己評価を記入させる。
- ＊具体的な項目を意識して設定したプログラムに取り組ませる。
- ＊プログラム終了時に、初回に記入した数値を見せずに再度自己評価を記入させる。
- ＊分析して検証する。

というものである。ここで設定した仮説は、以下の1点である。

【仮説③】学習項目を明確に設定し、達成目標を段階として示せば、事後の生徒の達成感も増すのではないかな。

3) 企業コラボ授業のパートナーが株式会社ミナケア様であったこと。

毎年新しい企業と連携する本プログラムは、今年度は株式会社ミナケア様（以下敬称略）の協力のもと、上記1)で述べた実践パートとして全6回の授業を行った。

ミナケアは「ずっと元気で、の思いをカタチに」を理念とし、「病気になるまで待つ後手の医療から、健康に投資する企業経営、保険者経営を」働きかけ、「企業や自治体、そして保険者の健康監査人と」なることを目指す企業である。（同社ホームページより）

データ収集・解析にも長けており、まさに、デザイン思考とのマッチングが期待できるパートナーである。
担当者とのプログラム開発の中で設定した仮説は、
【仮説④】連携企業の強みを生かしたプログラムの設計により、特にインサイトの発見や問題解決におけるプロトタイプ作成と検証において、効果的な実践が得られるのではないかと。

以上、今年度の取り組みのポイント3点と、設定した仮説4点について述べた。次項で、実際に行ったプログラムについて報告する。

3. プログラムの実践報告

1) 実践 パート（企業コラボレーション授業）

i) 連携企業

株式会社ミナケア 東京都中央区日本橋本町 2-3-11 日本橋ライフサイエンスビルディング 5 階

ii) ゲストティーチャー

ミナケア代表取締役 山本雄士様
事業開発部 部長 河合麻衣子様 ほか社員 2 名の方

iii) 授業のテーマ

治療する医療から予防する医療へ、という発想の転換からの新しい試みとして、身近な人の生活実態を観察し、問題点を発見・共有して、観察データに基づいた健康改善案を、家族のコミュニケーションの場を舞台にして発案・実践・検証する。

題して「お父さん・お母さんステキ化計画」。生徒に提示した目的は、「人を動かすコミュニケーションを発見し 父母の生活習慣に変化を起こすことで家族の幸せと家計を守る」とした。

そして、授業の過程で、デザイン思考の手法を実践することが目的である。

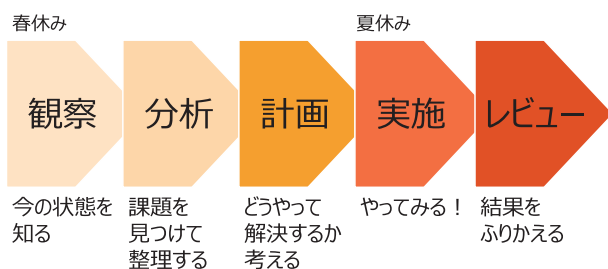
iv) 授業の流れ

〈第1回授業：2018年3月13日水曜日6時間目〉

山本雄士様より、ミナケアの企業理念をお話いただき、授業テーマ決定の理由も合わせてお話しいただいた。その後、河合麻衣子様より、今回の授業の流れ（図表2）を説明した。そして、第1段階の「観察」として、春休み期間中にヘルスケア・スコアシート（図表3）を作成し、結果をweb入力で提出するよう指示した。

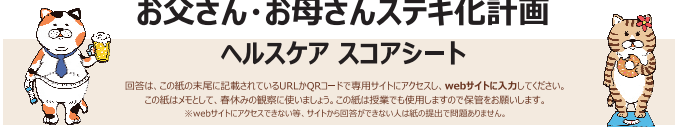
なお、デザイン思考の流れと今回の授業の流れの差異については次項で述べる。

お父さん・お母さんステキ化計画の流れ



お父さん・お母さんステキ化計画

ヘルスケア スコアシート



ステキ化するターゲットの名前

ターゲットの年齢

あなたの名前

Mission 1

ターゲットのBMIを計算しよう！

※BMI(Body Mass Index)とは？

体重と身長の関係から算出される、体の肥満度を表す体格指数。BMIが22になるときの体重が標準体重で、最も病気になりにくい状態とされています。
BMIが25を超えると脂質異常症や糖尿病、高血圧などの生活習慣病のリスクが2倍以上になり、BMIが30を超えると高度な肥満としてより積極的な減量治療が必要とされています。

$$\frac{\text{体重} \text{ kg}}{\left[\frac{\text{身長} \text{ m}}{\uparrow \text{身長161cmなら、1.61m}} \times \frac{\text{身長} \text{ m}}{\text{m}} \right]} = \text{BMI}$$

BMI	判定
BMI 18.5 未満	やせ
18.5～25未満	標準
25～30未満	肥満(1度)
30～35未満	肥満(2度)
35～40未満	肥満(3度)
40以上	肥満(4度)

ターゲットのBMIは

判定は

でした



Mission 2

ターゲットをこっそり観察したり、さりげなく質問をして課題を見つけよう

春休み中、ターゲットとなるお父さんかお母さんをこっそり観察して、生活習慣の課題を見つけください。

食事について

Q1: 夜ごはんは何時ぐらいに食べることが多い？

A 1:

Q2: 間食はしている？

A 2: YES / NO

YESの場合…何をどれくらい食べている？

Q3: 夜ごはんは、白いて飯をどのくらい食べている？

A 3:

Q4: 好きな食べ物は？

A 4:

回答例:
お茶碗に大盛り1膳

図表 3

実際のシートは3ページで構成されている。食事の回数や睡眠時間など、健康に関連するデータを集める形式となっている。

これ以降が、3年生に進級してからの授業となる。なお、次項4月25日の授業前、朝のHRにおいて、授業の目的を再確認し、ループリックによる授業開始前の自己評価を行なった。

〈第2回授業：4月25日水曜日5・6時間目〉

「分析」フェイズである。生徒には、以下の目的を提示した。

5時間目・・・アンケート迷子から脱出する・「頭よさそうな集計」がさくっとできるようになる

6時間目・・・課題を解決したら何のいいことがあるか？考える・解決シナリオを考える

今回、ミナケアとの連携で、その企業の強みを生かすと【仮説④】で述べたのは、この点である。ともすれば感覚的な「インサイト」発見、「共感」に陥りがちなところを、効果的なアンケート項目の設定と分析の視点例を提示することで、データによる裏付けのあるものにしようという意識を持たせることを考えた。そのため、デザイン思考における「共感」や「問題定義」といった用語ではなく「分析」を用いた。具体的には、前者においては

＊何を知りたいのか？を決めてから作る。

＊回答の「質」と「量」を上げる工夫をする。

＊集計時に困らない工夫をする。

それぞれの方法について解説していただいた。後者においては、下準備から始める→「ふーん」で終わらせない→数字にできないものは意味で分類する、という実例を再現して解説していただいた。

それらを6時間目に小グループに分かれて実践し、かつそこで設定した問題点を解決するコミュニケーションの具体例をシナリオ形式で考えさせた(図表4・5)。

お父さん・お母さんステキ化計画
ワークシート (グループ) 1枚目

クラス 3年
グループ名 3年

グループメンバー 山田、河野、中野、中野

グループワーク3：
アンケート集計結果から見てきた5つの「もっと○○だったらステキな」について、考えてみましょう。
「もっと○○だったら」ターゲット自身、あなた、その他の誰かについて、どんな願いがありますか？グループで話し合っ、記入してください。

ターゲットがもっとステキになったら

「適切な食事・運動・睡眠」に努めることです。
寝る以外にこんなことも含まれます。

- ・もっと運動したら
- ・お腹がへこんだら
- ・お菓子ばかり食べなければ
- ・もっと食事にも気を配ったら
- ・(お菓子を食べすぎず)もっとちゃんと食べたら
- ・もっと早く寝たら

ターゲット自身にとってこんな願いがある

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

あなた(娘)にとってこんな願いがある

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

その他の誰かにとってこんな願いがある ※誰を想定したかも書いてください。例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

ターゲット自身にとってこんな願いがある

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

あなた(娘)にとってこんな願いがある

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

その他の誰かにとってこんな願いがある ※誰を想定したかも書いてください。例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

ターゲット自身にとってこんな願いがある

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

あなた(娘)にとってこんな願いがある

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

その他の誰かにとってこんな願いがある ※誰を想定したかも書いてください。例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

例：「会社の人にとって」「お母さんにとって」

図表 4

お父さん・お母さんステキ化計画
ワークシート (グループ) 3枚目

クラス 3年
グループ名 3年

グループワーク4：
もっとこうしてほしい。について「相手(お父さん・お母さん)をステキにしよう。こんなシチュエーションで、どう会話・LINEをすればいいかも？をドラマの台本のように書いてください。文章にしろなくても、絵であらわしても構いません。

ターゲットがもっとステキに！ベストシナリオ

どんなシチュエーションで(例：学校からの帰り道にLINEで、ごはんを食べているときの会話で、お父さんが遅く帰ってきたときに玄関で)

ごはんの後 リビングにて

こんな会話・LINEをするという

例：
父「最近顔色どう？」
娘「うん、普通」
父「がんばってる？」
娘「がんばってますよ。お父さんは最近どう？」
父「どうって何？」
(つづ)

娘「ねえねえ、こんなダイエットあるらしいよ！
食事制限もしなくていいのに1日1回体重を量って記録するだけなんだって！」
父「へえ～」
娘「お父さん、痩せたらもっとかっこよくなるよ！
スリムになってカッコよくなるし、健康になって疲れにくくなるし、
運動しやすくなるし、いいことづくしだよ！」
父「なるほど～」
娘「記録の紙を冷蔵庫のドアとか、みんな見るところにはっておけば
お母さんも見直してくれるかも」
父「ほお、少しやってみるか～」
娘「うん！楽しみだね～！」

図表 5

〈第3回授業：5月9日水曜日5・6時間目〉

「計画」フェイズである。生徒には、以下の目的を提示した。

5時間目・・・解決シナリオをレビューする

6時間目・・・コミュニケーションツールを考える

前回提出されたワークシート(図表4・5)について評価し、

「人を動かすコミュニケーション」のあり方を共有した。そして、それらのコミュニケーションを実現する手段としてLINEスタンプを作成することを授業者から提示した。これは、生徒の興味を引きやすいこともあるが、コミュニケーションの実践がやりやすく、実践の結果をデータとして残しやすいというメリットを考えたものである。

6時間目は、小グループに分かれて、LINEスタンプのデザインと想定使用法を考えさせた(図表6)。

〈第4回授業：6月6日水曜日5・6時間目〉

「計画」フェイズの具体化である。授業までに、前回生徒が発案したLINEスタンプから優秀作を42個選び、ミナケアからデザイナーに依頼してLINEスタンプとして申請できる形に整えた(図表7)。それを、今回の授業で、想定される使用場面ごとに分類し、生徒にさらに15個の最優秀作を選ぶべく投票させた。また、投票を単に好き嫌いだけではない

お父さん・お母さんステキ化計画
ワークシート (グループ) 1枚目

クラス 3年
グループ名 3年

グループメンバー 山田、河野、中野、中野

グループワーク3：
ターゲットをステキにするコミュニケーションで役立ちそうな、LINEスタンプを考えてください。6つ以上書いてください。上限はありません。色指定があれば書いてください。(色ペンで書いてもOK)

【LINEスタンプ作成のヒント】

- ・このプロジェクトの目的に合わせて使えるもの(シナリオを思い返して！)
- ・「ならでは感」があるもの(例：品川女子学院の制服を着せる)
- ・一般公開されて問題ないもの(特定の先生名などはNG)
- ・はなれた、シンプルは観で観く
- ・状況を特定しすぎると使いづらい(× 卓球いよいよやる！ → ○ いよいよやる！)

5つ目までは、すでに書いてくスタンプで60K
6つ目はよく考えて「絶対他のグループが
思いつかない」作品をお願いします

① NOW FUTURE

②

③

④

図表 6

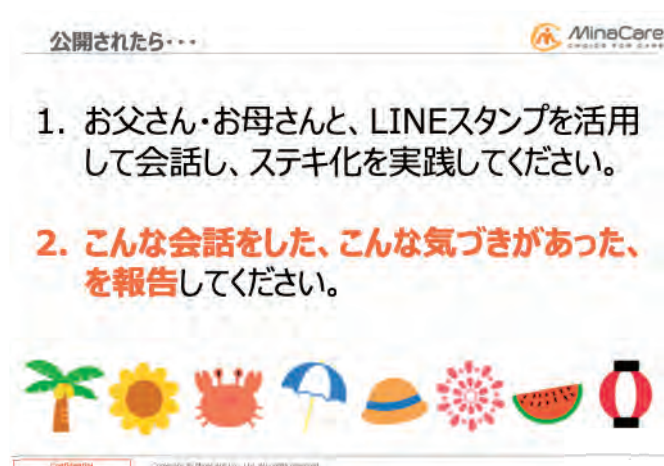


図表 7

〈第5回授業：7月12日水曜日1時間目〉

「実施」フェイズの説明である。まずLINE スタンプ総選挙結果を発表し、夏休みのプロジェクト実践と報告について指示をしてから、目的を忘れずに実践してもらうために「使える!健康知識のミニクイズ」として前回の復習を行なった。

プロジェクトの実施(図表8)にあたっては、第3回授業の報告において述べた通り、コミュニケーションの場面が流れとして見えるような形式とした(図表9)



図表 8



図表 9

〈第6回授業：11月21日水曜日5時間目〉

「レビュー」フェイズである。

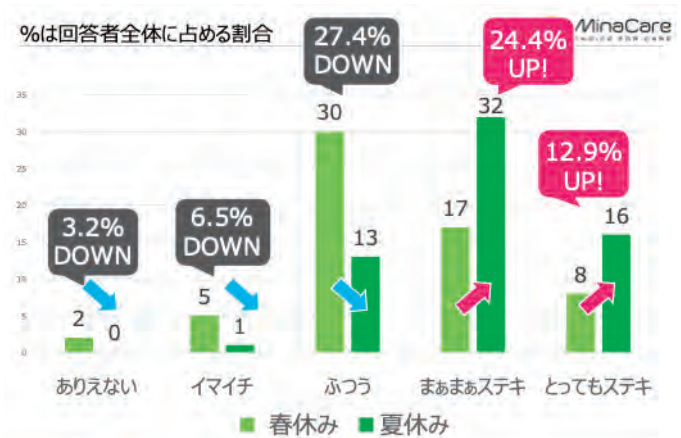
生徒から提出されたLINEスタンプを用いた実際のやり取りの様子を例示しながら(図表10)、「人を動かすコミュニケーション」について総括した。

また、アンケート結果の数値を分析し、「ステキ化計画」に成果があったことが報告され(図表11)、授業の目的と成果についてのまとめとした。

11月28日水曜日に、学年主任より今年度の企業コラボ授業の総括を行なった。デザイン思考の流れと今回の授業の流れのつながりを説明し、どのフェイズでどのようなスキルを用いたかを説明した。その上で、授業終了時の自己評価として、ルーブリックの記入をさせた。



図表 10



図表 11

2) 知識再確認パート（デザイン思考ワークショップ）

i) 授業設計

これまで株式会社 CURIO SCHOOL が計画に関わっていたが、5年間の研究開発の成果として、今年度は3学年主任神谷が授業プランを考案し、学年全体への授業を担当した。また、各クラスに分かれての授業の際には、各担任が主になって授業を行った。CURIO SCHOOL には、授業設計への助言と授業後のフィードバックをいただいた。

ii) ゲストティーチャー

株式会社 CURIO SCHOOL より、デザイン思考講座での指導経験のある大学生5名に授業に加わっていただいた。主として、生徒がグループに分かれて作業する際の助言や、成果発表の際のコメンテーター役を担っていただいた。同社ファウンダーの西山恵太様には授業を見て回っていただき、最後に各授業者へのコメントをいただいた。

iii) 授業の流れ

6月13・20・27日の各水曜日5・6時間目に実施した。図表12のようなデザイン思考の基本的な流れを再確認し、「教室のゴミ捨てをデザインする」をテーマとしてワークショップ形式で実施した。

＊それぞれ、前半（5時間目）は学年全体で授業を実施し、6時間目は各クラスの小グループに分かれる。

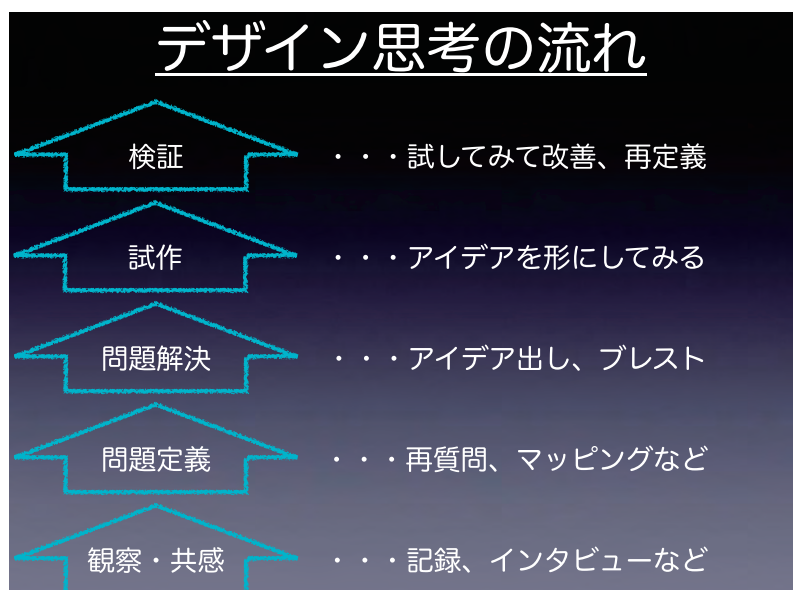
＊前半ではテーマとなる概念について説明し、後半では実践ワークショップをこなす。

＊ワークショップでは、課題について、個人で考え→グループで討議し→クラスという大きな集団で成果を発表・共有する、という流れを踏む。

＊発表・共有のところで、ファシリテーター役の担任教諭やゲストティーチャーから評価を受ける。

＊それにより、正解のない新しい事案に対し、よりレベルの高い納得解に到達する。

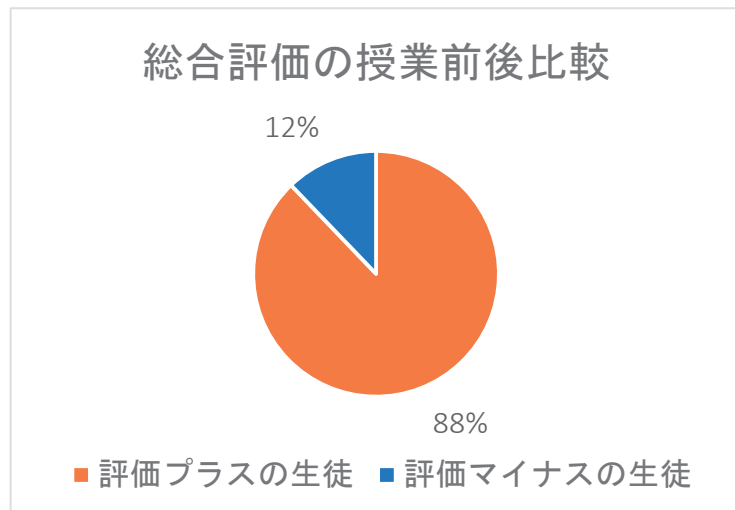
という構成は、これまでの研究開発で考案され定着した形を踏襲したものであり、ここで改めて紙幅を取って報告することはしない。



図表 12

4. プログラムの効果検証

まず、ルーブリック（前掲図表 1）の分析結果を示す。



図表 13

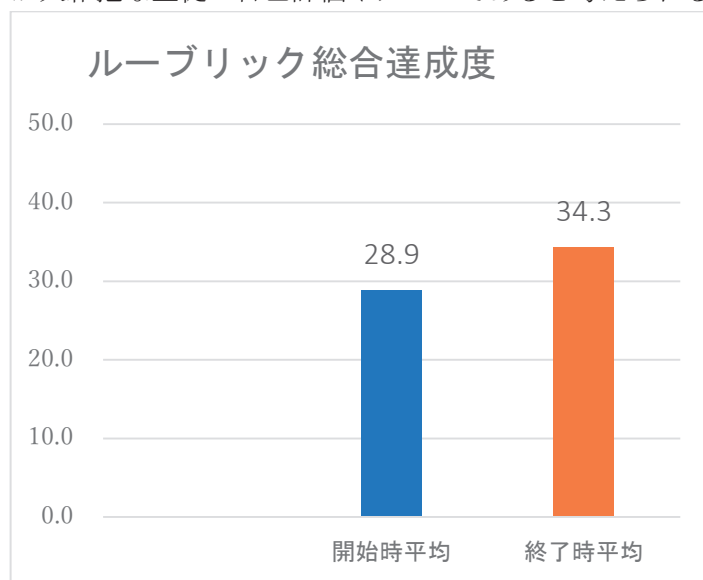
授業前実施日 2018 年 4 月 25 日 有効回答数 202
終了後実施日 2018 年 11 月 28 日 有効回答数 208

全項目を合計した 50 点満点の総合点は、片方しか回答していない生徒とプラスマイナスがゼロだった生徒を除いた 189 名のうち、88 パーセントの生徒の数値がプラスになっている（図表 13）。

プログラムに関する生徒の達成感・満足度は高いと言えよう。

また、総合点平均の比較は図表 14 のようになる。ルーブリックの C ランクの評価点が 2 点、B ランクの評価点が 3 点なので、授業開始前の生徒自己評価は、C ランクは達成しているが B ランクの達成は完全ではない、というイメージである。

それに対し、授業終了後は、B ランクは達成しており、A ランクの達成度については半ばほどであるというのが大雑把な生徒の自己評価イメージであると考えられる。



図表 14

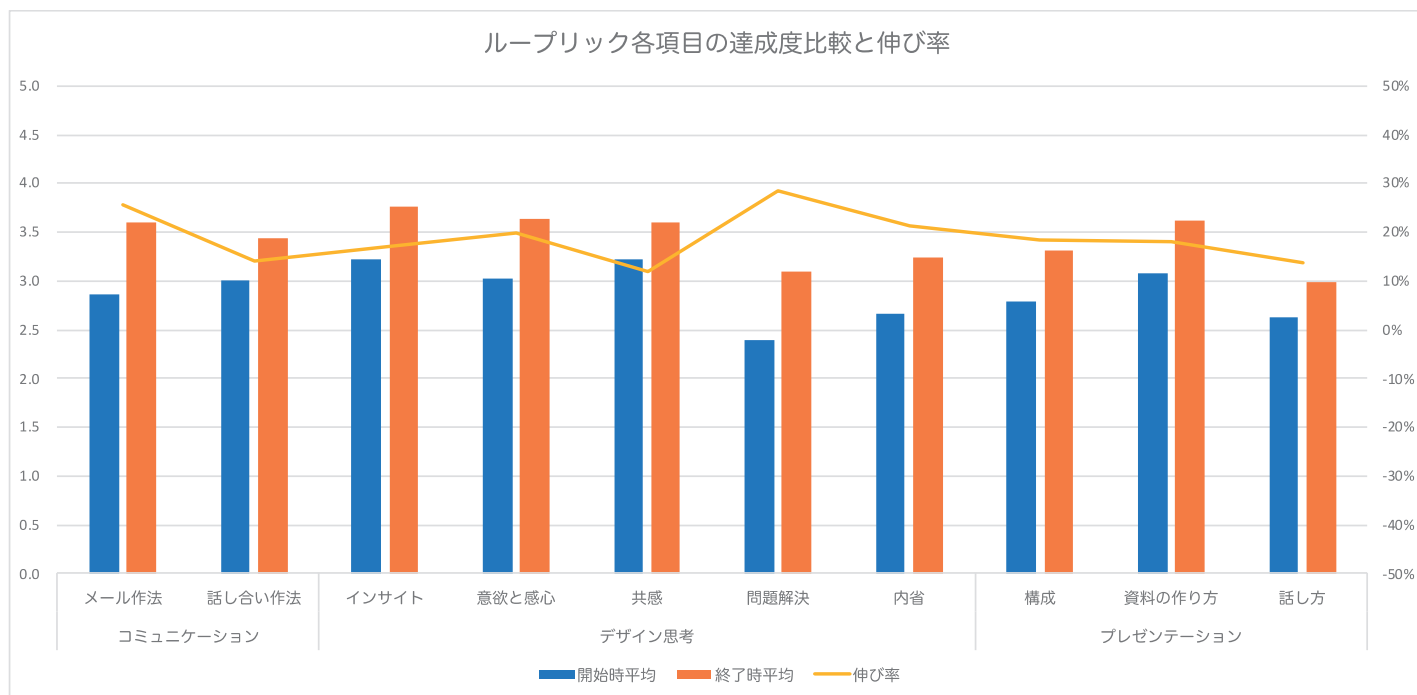
次に、個々の項目の達成度を比較する。（図表 15・16）

全ての項目について、数値が上昇している。中でも、最も得点が高かったのが「インサイト」の項目（平均 3.8）である。また、伸び率が最も高かったのは「問題解決」項目の 29 パーセントである。

	コミュニケーション		デザイン思考					プレゼンテーション		
	メール作法	話し合い作法	インサイト	意欲と感心	共感	問題解決	内省	構成	資料の作り方	話し方
開始時平均	2.9	3.0	3.2	3.0	3.2	2.4	2.7	2.8	3.1	2.6
終了時平均	3.6	3.4	3.8	3.6	3.6	3.1	3.2	3.3	3.6	3.0
伸び率	26%	14%	17%	20%	12%	29%	21%	19%	18%	14%

図表 15

図表 16



以上、数値に現れた結果としては、計画で設定した4つの仮説のうちの以下の3つについては、効果の認められるプログラムであったと考えてよいと思われる。

【仮説①】学年の発展段階に応じた指導を行ってきたため、積み上げる次の目標が教員にも生徒にも示しやすいのではないかと。

【仮説③】学習項目を明確に設定し、達成目標を段階として示せば、事後の生徒の達成感も増すのではないかと。

【仮説④】連携企業の強みを生かしたプログラムの設計により、特にインサイトの発見や問題解決におけるプロトタイプ作成と検証において、効果的な実践が得られるのではないかと。

残りの一つである、

【仮説②】基礎的な指導（既習）→実践→手法の再確認というステップを踏むため、来年度以降も引き続き実施する予定のP2～4のプログラム＝P1プログラムの発展・実践編の取り組みへの意欲が向上するのではないかと。

については来年度以降の様子について検証されないと確かなことは言えないが、SGH 報告会で発表をした生徒のコメント（生徒成果物参照）を見る限り、将来への動機付けにも一定の成果があったように思われる。

5. 今後の課題

本プログラムでの達成として一番大きなものは、ルーブリックの作成と活用であると考えている。これまで本校では、デザイン思考に関する指導実践自体はなされてきたものの、指導項目の縦（学年間など）のつながりと横の広がり（教科横断など）について、明確な指導目標の設定と事後評価の仕組みが確立できていなかった。SGH の研究開発を契機として、その整理がなされ、本校の評価委員会の先生方からも度々助言をいただいたことにより、実践活用に目処が立った。

仮説検証でも明確になったように、教員にとっても生徒にとっても、ただやってみるだけでなく、目標とその評価対象が、具体的に認識されるようになった。今後は、上に述べた縦横の関係を充実させるよう修正を加えて発展させたい。

その他の具体的な修正・改善点としては2点ある。

1 点目として、現状のルーブリックは自己評価にとどまっている。デザイン思考のプログラムにおいては、実際の授業の中ではなるべく相互評価（グループ討議や全体会での評価講評など）を取り入れるように心がけているが、十分ではない。客観的な視点による評価の枠組みの設定も考えていきたい。

2 点目として、ルーブリックは、定量評価しにくいものを数値化する面があり、そのぶん評価が明確にはなるが、そもそもデザイン思考をはじめとする発想法に類するものは、客観的な指標による評価の難しい定性的な部分が多くある。生徒に成果記述をさせ、そこからキーワードを拾って議論するなど、定性評価の仕組みも考えていきたい。

最後に、1 点付け加える。ルーブリックの分析においては、取り組む課題に生徒が興味を持つかどうかや、授業者の特性など、様々な変数がありうる。企業と連携して実施する本プログラムの場合は、連携先企業の企業理念や仕事のプロセスの特性なども大きな変数となりうる。その意味で、今年の連携先であるミナケアの社員の皆様からは、上記仮説④の観点以外にも、最初のテーマ設定から最後のプレゼンテーションの手法に至るまで、生徒教員共々多くの刺激をいただき、それが変数としてプログラムのところどころに好影響を及ぼしていると思われる。ルーブリックによる分析を継続して続けていくことにより、それらの変数についても具体化を目指したい。

以上の課題については、今後も解決に向けて取り組んでいくこととする。

〈付記〉授業参加者の皆様（敬称略）

ミナケア株式会社

山本雄士、河合麻衣子、中島優介、有光夏子

CURIO SCHOOL

西山恵太、若松誉典、中嶋香琳、須賀田香帆、三宅諒人、法泉寺颯、安里太樹

(1) 目的

リーダーシップの研究により、「共感力」「内省力」を身につけ、他者との共同作業をスムーズに行う。校内だけでなく校外での活動において、社会人や異文化の方々とも「共感力」「内省力」を発揮して、共同作業に積極的に取り組める姿勢の育成・スキルの習得をする。

(2) 活動の流れ（全5回）

- ・クラスやチームで実践できるリーダーシップの発揮の方法を学ぶ。
- ・国連の持続可能開発目標 SDGs を理解し、自分の関心のあるテーマを見つける。
- ・社会課題を解決する活動にリーダーシップがどのように活かされているのかを学ぶ。

第1回	イントロダクション	・リーダーシップ講座の狙いと概要を理解する ・リーダーシップとは何かを学ぶ ・リーダーシップにつながる自己分析を行う (講師) 昭和女子大学キャリアカレッジ学院長：熊平美香氏 NPO 法人 Learning for All 代表理事：李炯植氏 Institution for a Global Society (IGS) 矢部一成氏
第2回 第3回	国連の持続可能開発目標 SDGs について	・2030 年をゴールに国連が世界と共に取り組む持続可能開発目標 SDGs について学ぶ ・持続可能開発目標 SDGs の 17 の目標の中から最も関心のあるテーマについて考える (講師) 一般社団法人イマココラボ事務局長：鈴木宏和氏 本間りょうこ氏
第4回	貧困・教育の社会課題に取り組む NPO の事例	・教育格差の課題解決に取り組む教育 NPO Learning for All の代表 李炯植氏の実践に学ぶ (講師) NPO 法人 Learning for All 代表理事：李炯植氏
第5回	総括	・リーダーシップ講座を発揮する際に実践してほしいこと ・リーダーシップ講座での学びの活かし方 (講師) 昭和女子大学キャリアカレッジ学院長：熊平美香氏

(3) 昨年度の課題と今年度の変更点

1. CSI 分析による自分の分類、クラス内における4分類の割合の比較（昨年度）
→GROW360 を用いた自己分析、他者評価の実施（本年度）
2. SDGs をテーマにしたカードゲーム「2030 SDGs」の事前説明時間を短縮し、生徒たちの「気づき」の機会が増えるよう、ゲーム時間を増やした。
3. 子どもの貧困問題解決のために活動している Learning for All の活動と講演者自身の起業ストーリーについて具体的に紹介していただいたが、生徒の共感力を養う一助となるよう、講演者が生徒と同じ年代に感じていた、教育に関する不条理、問題点などについて詳しく語っていただいた。（第4回講義）

(4) 今年度の成果と課題

<成果>

1. SDGs ゲームを実施して気づいた事柄を、身近な事例に置き換えて、一人一人の行動が周りにどのような影響を与えていくかを考えることができた。
2. 個人のエピソードから事業モデルを作る事例を知り、社会課題を解決する活動にリーダーシップがどのように活かされているかを学ぶことができた。またその事例から、自分が具体的にどんなアクションを起こすことができるかを考察するきっかけとなった。

<課題>

1. 自己分析、他者評価を行わせることの難しさ。自己分析は一定の時間内にほぼ全員が回答を終了したが、他者評価は、評価者が誰なのか被評価者にわかってしまうことがハードルとなり、全体の 1/4 程度しか回答しなかった。他者評価を行う意義をしっかりと伝えた上で、回答項目を絞り、段階的に習慣づけていく必要があると感じた。
2. 第4回リーダーシップ講座(c)③にある通り、本校生徒は社会の問題点を認識するにあたっての視野が狭く、このテーマについて問うと、高校生としての自分の身の回りのことや個人レベルの問題点に終始することが多い。問題発見・解決のスキルを身につけると同時、またはその前に、真にグローバルな視点で社会を見ていく習慣をつけさせることが重要だと感じた。

(参考資料) 実施報告

第1回目 リーダーシップ講座 6月27日(水) 6限実施

a) テーマ

- ・これからは、チームの時代。個性を活かすリーダーシップを全員が発揮することで、最強のチームになることを考える。
- ・GROW360を用いて、リーダーシップに必要な自己分析、他者評価を行う。

b) 流れ

- ・熊平美香氏によるリーダーシップの講座の概要説明

概要：この講座は、行事やクラブ、委員会などを自主的に運営する本校の生徒ならば日常的に意識する必要のある組織運営やリーダーシップということについて、体系的に学んでいく講座である。これまでは、一握りの人の、先天的な能力だとも考えられてきたリーダーシップを、細かく分析して誰でも実践できるようにすることが大きな目的である。リーダーシップとは、自分の言葉や行動、存在を通して、自分以外の人も主体的に動くようにしてしまう影響力である。

- ・矢部一成氏による自己分析、他者評価の意義と方法論の説明

第2回目 リーダーシップ講座 9月26日(水) 6限実施

a) テーマ

- ・ゲーム「2030 SDGs」を実際に行い、17の大目標を自分達の世界が達成していく、現在から2030年までの道のりを体感的に学び、考える。

国連加盟193か国が2016年～2030年の15年間で達成する行動計画です

2030年に向けた17の大きな目標と、それらを達成するための具体的な169のターゲットで構成されています



Copyright © 2016 Imacocollabo. All right reserved.

b) 流れ

- ・ クラス単位で SDGs ゲーム（前半と後半の2回）の実施
- ・ 最後に振り返りの質問事項配布
 - ① ゲームの前半と後半で、世界では何が起こっていましたか。
 - ② ゲームの前半と後半にどんな違いがありましたか。
 - ③ ゲームの前半と後半で、あなたはどんなコミュニケーション、行動、態度をとっていましたか。
 - ④ あなたのコミュニケーション、行動、態度を振り返った時に、「こうすればよかった」と思うことはありますか。

c) 生徒の振り返り（抜粋）

- ①（前半）経済ばかりが発展し、環境が悪くなっていた。→（後半）環境の改善がされ、社会も発展した。経済とのバランスが前半よりよくなった。
自分の目標達成に一生懸命な人々。→社会や環境にも目を向ける人が増えていた。
経済だけが発展した住みにくい世界。→自然と社会のバランスも取れた住みやすい世界。
- ② お金が命だった。→足りないものを考えられた。
静かだった。→ミッション達成のために頭を使って協力してた。
皆のプロジェクトへの取り組み方が前半は出来るやつから適当にやっていた。→後半はバランスとゴールを考えてやっていた。
- ③ 待っていた。→声をかけた。
自分たちの目標やゴールを達成しようとグループ内で頑張っていた。→他のグループがゴールに達成できるよう、協力したり世界がバランス良くなるようにクラスに声掛けをしていた。
みんなのところに行って交渉していた。→まだ自分のミッションが終わっていないチームを助けた。
- ④ もう少し早くから他チームに交渉していればよかった。
他チームへの声のかけかたをうまくしたい。
もっと取引のときに強引にいかず優しく話せばよかった。



第3回目 リーダーシップ講座 10月3日(水) 6限実施

a) テーマ

- 一人一人がどのような行動を取るとクラスが成功に結びつくか考える。その中で自分はどのようなことができるか考える。

b) 流れ

- 本間りょうこ氏による、SDGs ゲームの振り返り
- 最後に振り返りの質問事項配布
 - ① 今回の体験をひと言でいうと？
 - ② 今回体験をして良かったことは何ですか。
 - ③ カードゲームを体験する前と後ではどんな変化がありましたか。
 - ④ このゲームをどんな人に勧めたいですか。

c) 生徒の振り返り (抜粋)

- ① 国が発展していく過程がわかる。

経済や環境や社会のバランスを取ることがどれだけ難しいか、協力することの良さを知った。

世界の代表の気持ちが分かる体験。

全ての物事がこんなにも密接に繋がっていることを知りました。

このままやっていると今後どうなるのかを考えたことがなかったので、とても考えさせられました。

- ② 頭を使って行動しないと世の中が荒れてしまうところ。

自分達の利益を追求するだけでなく世界のバランスを考えないといけなかったところ。

人間の私利私欲のこわさ(経済だけが発展して他が壊滅的)を知ることができたこと。

夢は叶う。

クラスで協力しないと仕事ができなかったもので、やりたい事をやるためには協力が必要不可欠だと学べた。

- ③ 17 の社会問題について感心を持てた。

なにかに偏りすぎた世界は豊かではないことがわかった。

環境、社会、経済が同じくらい豊かなのがいいとわかった。

クラス全員が周りを見るようになった。

些細な事の積み重ねで世界状況が偏ることを身をもって知った

- ④ 権力者 (社長とか大臣とか)。

大気汚染や環境破壊が進んでる国の学生。
 先進国の人。
 小・中学生(高校生と違った視点を持っていると思うから)。
 起業を考えている人たち。

第4回目 リーダーシップ講座 11月28日(水) 6限実施

a) テーマ

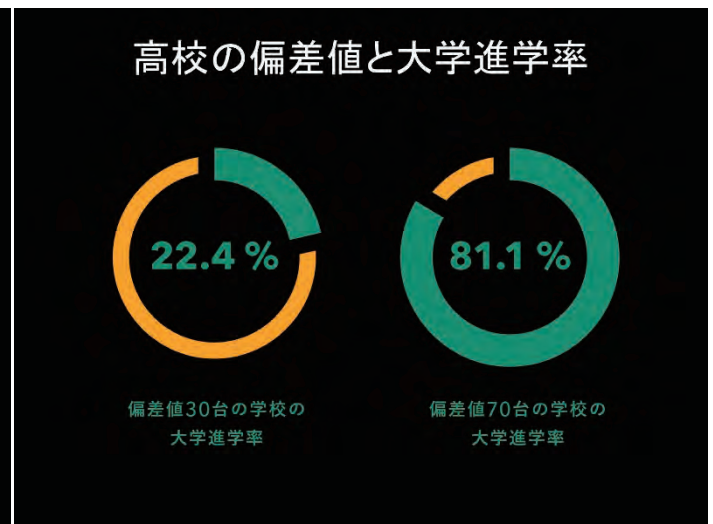
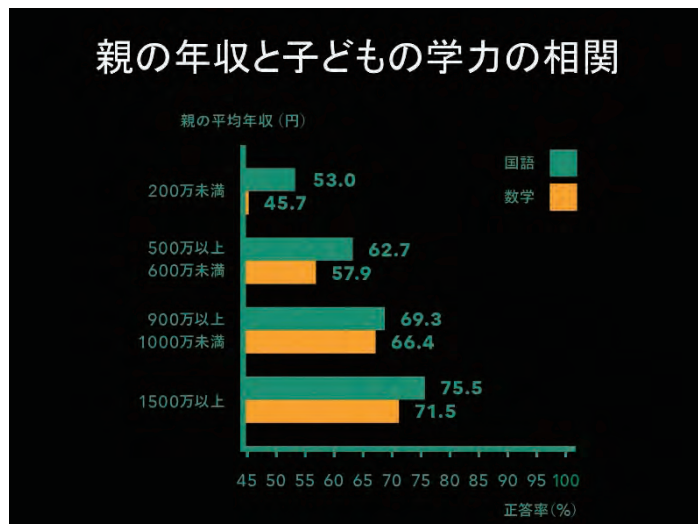
- ・誰もがリーダーであることを理解すること。
- ・自分らしいリーダーシップを発揮すること。
- ・明日からできるアクションを一つ一つ積み上げていくこと。

b) 流れ

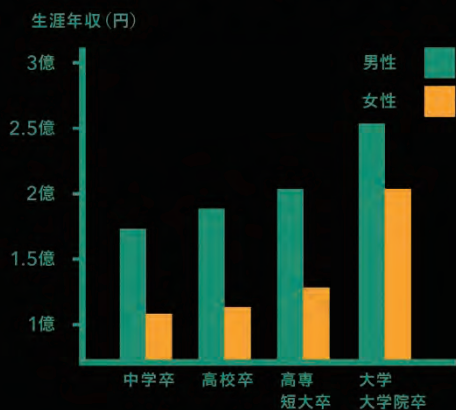
- ・SDGsの流れを意識し、日本における子どもの貧困の現状を理解する



- ・個人の背景エピソードから事業モデルを作る事例として、李炯植氏の起業までのストーリーを紹介する



学歴別生涯年収の比較



貧困の再生産 (負のループ)



- ・事業モデルの具体例として、Learning for All の課題解決スキームを紹介する

LFAのアクション②:人材育成



LFAのアクション①:学習支援



経済的な困難を抱える家庭の子どもたちを対象に、
質の高い教育を無償で提供。

子どもたちの学力向上・進学格差の解消を実現。

- ・最後に振り返りの質問事項配布

- ①自分が感じている社会の不条理や社会制度の欠陥は何ですか。
- ②自分が目指す理想の社会は何ですか。
- ③理想の実現に向けて、自分が「明日から出来るアクション」は何かを考えて、具体化して下さい。

c) 生徒の振り返り (抜粋)

- ①働き方改革によって、働く時間は減らされているのに、働く量は減らされていないこと。
収入が高い人も低い人も大学の学費が同じであること。
お金持ちしか留学できないこと。
学校外で勉強しなければ落ちこぼれになる義務教育なんて意味がない。
最近の医学部の不正入試。
- ②誰かが自分を支えてくれて、自分も誰かを支える。それが自然とできる社会。
好きなときに好きなだけ勉強できる社会。
学費を無料にしてほしい。
人と話すのが苦手な人でも理解してもらえる社会。
全ての人が、就きたい職業に就ける社会。
- ③まずは勉強。今すぐ直接関係することはできないだろうから、今は将来理想の社会に近づけるように勉強します。
周りをみて、人の良いところを見つける。
自分が何かを変えるには、自分に力が必要だと思う。なので勉強をする。
お互い協力し合って助け合いの国にする。

a) テーマ

- ・リーダーシップ講座を発揮する際に実践してほしいこと。
- ・リーダーシップ講座での学びの活かし方。

b) 流れ

- ・熊平美香氏による総括

- リーダーシップとは、自分の言葉や行動、存在を通して、自分以外の人も主体的に動くようにしてしまう影響力のこと。リーダーは、未来に対する意図(目的、目標、ビジョン等)を実現するために影響力を発揮する。
- 動機の源に繋がる目的を持った時、人の能力は最大化する。チェンジメーカーは、現実に対する不満や怒りなどネガティブな感情を、ありたい姿を願う想いに発展させ、ビジョンを実現する力に変えている。
- リーダーシップは、1人1人の個性を土台に、自ら構築していくもの。誰の真似をしても、人はあなたについてこない。
- 個性を活かすリーダーシップを全員が発揮することで、最強のチームになる。
- 自分と置かれた状況やバックグラウンドが異なる他者の気持ちや立場を理解し、よい変化を実現するために行動すること。
- 内省力(リフレクション)とは、前例を踏襲する(状況に直面した時に慣習的なやり方や方法を規定通りに適用する)だけでなく、変化に応じて経験から学び、批判的なスタンスで考え動くために必要な力である。
- 内省力を磨く方法は、①多面的な視点を持つ、②自分で判断する、③自分の行いと結果に責任を持つ、④自分の感情や思考を客観視する、⑤経験を学びに変える、⑥課題を直視する
- 女生活躍の時代に生きる女性達

＊ 偏見という議論

米国では、女性の活躍が進まない理由の1つに、偏見という課題があるという議論が始まっている。男性と同じ能力を持つ女性が、男性と同様の評価を得ていないという現実がある。

＊ 女性の強み

男性の真似をしても、三流の男性にしかねない。女性の強みを生かし、組織に貢献してほしい。強みが時には弱みになることも、認識しておく。

(例) オープンなコミュニケーション、フラットな人間関係、チームワーク、柔軟さ、ぶれない軸、

＊ 完璧主義、責任感

FacebookのCOOを務めるサンドバーグ氏が、女性の課題を取り上げた本を書き、話題となっている。同氏は、女性自身の持つ心の障壁を取り除かなければ、女性が欲しいポジションを手に入れることは出来ないとTED Talksでも語っている。

・最後に振り返りの質問事項配布

- ①リーダーシップ講座で学んだ一番大切なことは何ですか。
- ②その学びをどのように生かしたいですか。
- ③リーダーシップを磨くために何に取り組めますか。

c) 生徒の振り返り(抜粋)

- ①リーダーシップは他人に与える影響力のことであって、他人の真似をしても備わることはない。自分の個性を伸ばすことが大切。
ただ自分のやりたいことを前面に出すのではなく、相手に共感し、周りが自ら協力したいと思わせるようにすること。

個性を生かしてリーダーシップを構築し、そのリーダーシップをチーム全員が発揮することで最強のチームになる。

誰でもリーダーシップをとれるということ。

女性ならではの強みがあるということ。

- ②私自身も、自分にしかできないことを探し、将来につなげたいと思った。

トップにならなくても、あらゆる場でリーダーシップを発揮する。

部活で来年度は一番上の学年なので、後輩に指示を出すとき、相手の個性を考えて行う。

女性の社会進出が難しいのは、社会的な環境の問題ではなく、女性自ら心に壁を作っているということのを学んだので、これからは自らの心の壁をとり払っていきたいと思いました。

これからは「私なんか…」という考えはやめて、いろいろなことに挑戦していきたいと思いました。

- ③自分が今興味があることを、とことん突き詰めて積極的に行動する。

まずは人間観察。

自分の知らない国や地域の人々と多く関わり、視野を広げる。

女性ならではの強み、自分なら柔軟さを生かしてもっとたくさんの人と関わり、他人の意見を取り入れられるようにします。

長という立場の人と、そうでない人は意外とお互いのことをわかっていなかったりするので、物怖じせずどちらの立場の人ともコミュニケーションをとって、課題ができたらず「何かできることはない？」と声をかけることを必ず心がけようと思います。

以 上

〈注〉CBL(Challenge Based Learning)とは PBL(Project Based Learning ; 課題解決型学習)の一種。多くの学問領域にまたがる問題解決型学習であり、様々な日常生活でテクノロジーを駆使して生活する生徒たちが、自分たちのテーマを発見し、情報を探し、集約し、共有し、議論を重ね、最終的に問題を解決するまでのプロセスを学習するプログラムである。

(1) 目的

P3 は、起業マインドを育成する実践の場として位置づけられている。家庭科の授業において、まずは自分の生活の中に解決すべき課題を発見し、周囲と協力して解決への道筋をつけ、その成果を発表共有する。それにより「問題発見力」「共感力」「内省力」「発信力」を総合的に育成し、起業マインドを持ったリーダーとしての基礎力を育てることを意図している。

授業には、協力先の海外校生徒との連携や、成果発表の場を海外校に設けたことにより、国際的に視野を広げる効果も期待される。英語によるコミュニケーション能力の向上にも、実践の場を得たことにより好影響があると考えた。

また、生徒全員がタブレットを所有・活用することにより、情報共有や発信に ICT 機器を積極的に活用し、ツールとして使いこなす意識が育つことも期待している。

(2) 実施期日

授業：2018 年 9 月 3 日（月）～11 月 19 日（月）

学年代表プレゼンテーション：2018 年 11 月 21 日（水）、11 月 28 日（水）

(3) 参加者：指導者、参加者、協力者、発表者、助言者等の構成を示す

参加者：高校 2 年全生徒

指導者：全体指導：丸山智子（家庭科）、英語指導：小藤晃裕（英語科）

協力者：メンター33 名

石井豊彦（理科）、石渡崇嗣（理科）、伊藤由圭里（国語科）、
岩崎加奈（司書教諭）、植草穂乃花（国語科）、江草有華（数学科）、
小野瀬淳子（国語科）、神谷岳（国語科）、河合豊明（社会科）、
菊入勇伸（数学科）、窪田有里（社会科）、栗原絵理佳（国語科）、
小藤晃裕（英語科）、澤本圭一（国語科）、塩崎裕香（国語科）、
白石賢佑（数学科）、田口貴恵（家庭科）、田中秀幸（数学科）、
田辺愛（英語科）、伊達木友香（司書教諭）、中川拓也（英語科）、
中澤栗加（社会科）、名小路みつる（司書教諭）、名越寛（社会科）、
長谷川真裕子（英語科）、本橋理紗（国語科）、前田直美（理科）、
三井由子（社会科）、御法川智子（英語科）、山岡幸司（英語科）、
山本はるか（英語科）、湯田晴子（英語科）、吉田健宏（保健体育科）

(4) 日程

A 組：9/4, 9/11, 9/25, 10/16, 10/17, 10/30, 10/31, 11/6, 11/7, 11/13

B 組：9/3, 9/10, 9/27, 10/15, 10/17, 10/29, 10/31, 11/7, 11/12, 11/19

C 組：9/8, 9/22, 9/29, 10/13, 10/17, 10/27, 10/31, 11/7, 11/11, 11/17

D 組：9/6, 9/13, 9/27, 10/11, 10/17, 10/31, 11/1, 11/7, 11/8, 11/15

E 組：9/5, 9/12, 9/26, 10/3, 10/10, 10/17, 10/31, 11/7, 11/14

(5) 内容：実施した内容と行われた事例を説明する。

■ 授業内容（全 10 回）

- 第 1 回 About CBL、課題の話し合い
- 第 2 回 課題決定、研究内容の整理
- 第 3 回 研究計画書の作成
- 第 4 回 調査内容の共有・整理
- 第 5 回 中間発表
- 第 6 回 研究経過報告書の作成
- 第 7 回 解決策の策定、Action Plan の作成
- 第 8 回 Aciton の振り返り
- 第 9 回 プレゼンテーション資料及び最終レポートの作成
- 第 10 回 プレゼンテーション

■ 学年代表プレゼンテーション

・ 1 回目

日時：2018 年 11 月 21 日（水）14 時 30 分～15 時 30 分

場所：第 2 体育館

・ 2 回目

日時：2018 年 11 月 28 日（水）14 時 30 分～15 時 30 分

場所：講堂

■ 各グループ課題一覧

- A1 理系選択の学生に明るい未来を！
- A2 お金の管理ができない！
- A3 大学受験
- A4 睡眠の質を高める
- A5 防災訓練に対する意識
- A6 高校生でもできる上手な会議の進め方
- A7 アイデンティティを知って自信が持てる
- A8 「挨拶」から「日常会話」へ
- A9 日々の暮らしに刺激を与える
- B1 若者の社会に対する関心の低さ
- B2 外国人と英語でのコミュニケーション能力の向上
- B3 ゴミの分別
- B4 友達を増やすには
- B5 やりたいことが見つからない
- B6 意見を言える大人になりたい
- B7 長期課題のあり方
- B8 男女平等～家庭内の家事分担における性別格差について～
- B9 自分の思いを人に伝える
- B10 充実した時間を過ごす
- C1 将来の夢の具体的なイメージを持つ
- C2 自分の意見を自分で言うために
- C3 宿題って何のためにやってるの？
- C4 将来の可能性の広げ方

- C5 自分をしっかり持つ方法
- C6 見た目では分からない障がい者のために…
- C7 それぞれが満足する学習活動のカタチ～学習環境の改善～
- C8 授業に集中するために
- C9 コミュニティを広げる方法
- C10 古典が勉強したくてたまらなくなる方法
- D1 多様性のあり方
- D2 忙しい JK
- D3 将来の話を自分の事として深く考えるには
- D4 休憩時間を伸ばさない
- D5 朝型生活になる
- D6 安らぎたい
- D7 充実した時間を過ごす方法
- D8 五感を使って癒されたい
- D9 達成感を活かす
- D10 自由を“自由”と感じる
- E1 女子高校生の誕生日プレゼントについて
- E2 目標を作るきっかけを与える
- E3 周りから見た自分
- E4 人と目を合わせる
- E5 災害対策について
- E6 家族間のコミュニケーション不足
- E7 簡単に栄養の取れたシンプルなお弁当を作る
- E8 政治に意見を持てる大人になる
- E9 必要な時に活かせるリーダーシップの身につけ方
- E10 人に対する偏見を減らす

(6) オーストラリア研修について

a) 代表班の決定からオーストラリア研修への流れ

- ①クラスプレゼンテーション 11月13日(火)～19日(月)
- ②全クラスプレゼンテーション終了後、指導教員とメンターにて審査
→クラス代表2班、計10班の代表決定
- ③クラス代表の発表 11月20日(火)
- ④学年代表プレゼンテーション ①11月21日(水) ②11月28日(水)
- ⑤学年教員とメンターで審査会議→学年代表2班決定
- ⑥学年代表の発表

b) オーストラリア研修概要

日時：1月31日(木)～2月8日(金) 夕方着

場所：オーストラリア Kolbe Catholic College

宿泊：ホテル(1泊)、ホームステイ(5泊)

対象：CBL プレゼンテーション優秀2班

引率：本校教員2名が引率(家庭科 丸山智子、英語科 小藤晃裕)

日にち	行程	詳細
1 日目	出発（成田空港発）	
2 日目	パース着、発表準備	プレゼンテーションに向けて最終チェックを行う。
3 日目	休日 ホームステイ	ホテルロビーでホストファミリーと対面。 ホームステイへ。
4 日目	休日 ホームステイ	Kolbe の生徒宅にてホームステイ。
5 日目	終日ワークショップ ホームステイ	Kolbe の生徒宅にてホームステイ。
6 日目	午前：ワークショップ 午後：CBL（プレゼンテーション） Reflection ホームステイ	プレゼンテーションを実施。 Kolbe の生徒宅にてホームステイ。
7 日目	午前：CBL（プレゼンテーション） 午後：CBL（プレゼンテーション） Reflection ホームステイ	プレゼンテーションを実施。 Kolbe の生徒宅にてホームステイ。
8 日目	午前：CBL（プレゼンテーション） 授業参加 午後：授業参加、Reflection 帰国	プレゼンテーションを実施。 授業終了後、バスでパース市内へ。 夕食を済ませ帰路につく。
9 日目	帰着（成田空港着）	



（７）昨年度課題とそれを受けての今年度変更点

a) 昨年度課題

1. 生徒の Google ドキュメント・サイトの活用度の向上

生徒の進捗状況の把握と進度に合わせた情報提供を目的とし、Google ドキュメントと Google サイトの活用を目指していたが、CBL 終了後のアンケートから十分に活用されていないことが明らかになった。

【解決に向けた仮説】

CBL が始まる前から Google ドキュメント・サイトを活用する機会を増やし、アクセスする習慣をつけておくことで、CBL におけるドキュメント・サイトの活用度も向上するのではないかと考えられる。

2. メンターと生徒の関わり方について検討

1 グループに対し、1 人のメンター（本校教員）がサポートをする体制を整えているが、昨年度のアンケートでは 20%弱の生徒がメンターとの交流が全くなかったと回答しており、1 と同様こちらが意図した通りに活用しきれていないことが明らかとなった。

【解決に向けた仮説】

関わり方に関しては、生徒の働きかけによる差も大きいですが、研究の過程にメンターと関わる仕組みを作ることによって改善出来る可能性があるのではないかと考えた。

3. 授業時間外での取り組ませ方についての検討

週に 2 時間の家庭科の授業内だけで実施すると、最終的な action まで起こすのは時間的に難しい。そのため、必然的に授業時間外での活動が必要となるが、5 年生の 2 学期は学習面・学校行事などで取り組むべきことも多く、結果的に十分な時間を割くことが出来ていない生徒が多く見受けられた。研究をより充実したものにするために、学年の協力も得ながら授業外の時間を確保し、CBL に取り組む時間を増やしていきたいと考えた。

4. 英語をつかう機会を増やす

昨年度は海外からの来校者を授業に招いたり、協力校の生徒にアンケートを依頼するなど、英語を用いる機会が少なかった。SGH の取り組みであるため、全生徒が英語を用いる機会を可能な限り設けたいと考えた。

b) 今年度変更点

上記仮説や改善点を踏まえ、今年度変更した点について以下に記載する。ただし、「4. 英語をつかう機会の増加」に関しては、今年度対策を取ることが出来なかったため省略する。

1. 「生徒の Google ドキュメント・サイトの活用度の向上」への対応

仮説に基づき、1 学期の授業より、全ての授業に関する情報を Google サイトへ集約。毎回の授業でサイトを開く習慣をつけた。また、Google ドキュメントの活用機会も増やし、機能面での利便性などについても 1 学期のうちにレクチャーを行った。

・結果

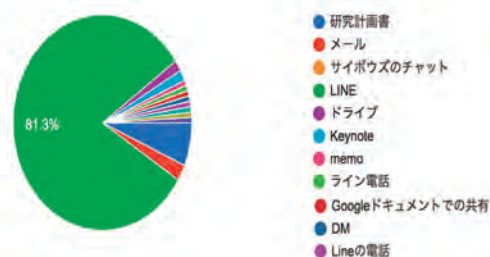
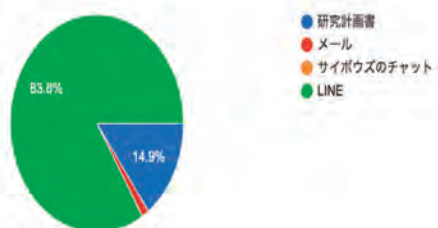
今年度 CBL 終了後にとったアンケートでは、昨年度に比べてサイトの活用度が向上していることが明らかになった。授業内においても、サイトを確認しながらワークを進めるグループも見られ、効果を確認することが出来た。しかし、Google ドキュメント（研究計画書）の活用度の向上は見られず、ドキュメント以外の方法で情報共有を行なっているグループが大多数を占めた。メンターへの情報共有の観点から考えても、来年度以降さらなる工夫をし、改善する必要がある。

■ 2017 年度 CBL アンケート結果

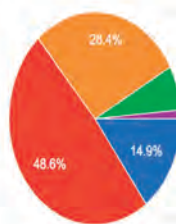
■ 2018 年度 CBL アンケート結果

班員同士の情報共有について、最も役に立ったものを教えてください。

4. 班員同士の情報共有について、最も役に立ったものを教えてください。

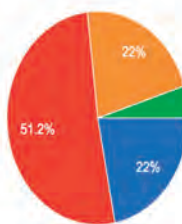


Googleサイトの利用状況について教えてください。



● 分からないことがあったり、知りたいことがある時に何度か確認した
 ● 分からないことがあったり、知りたいことがある時に時々確認をした
 ● 授業で指示された時以外は確認していない
 ● 全く確認していない
 ● Googleサイトとはなんですか

1. Googleサイトの利用状況について教えてください。



● 分からないことがあったり、知りたいことがある時に何度か確認した
 ● 分からないことがあったり、知りたいことがある時に時々確認をした
 ● 授業で指示された時以外は確認していない
 ● 全く確認していない

2. 「メンターと生徒の関わり方について検討」への対応

仮説に基づき、研究過程においてメンターと生徒が必ず関わらなければならない機会を設定した。詳細を以下に記す。

■ 研究計画書

グループが設定したテーマの背景や目的、今後の研究計画を記すためのシートを作成。1グループに1枚ずつ配布し、授業内で記入の時間を確保した。記入が済み次第、生徒自身でメンターへ計画書を提出。計画書に対するフィードバックをメンターが記入後、授業担当者が一度シートを回収し、生徒へ返却する流れを作った。これにより、授業担当者が生徒とメンターの交流状況を把握することが可能となった。

■ 研究経過報告書

研究の進捗状況を整理し、メンターへ報告するためのシートを作成。研究過程の中盤にあたる6回目の授業で生徒へ配布し、記入する時間を設けた。これにより、研究がある程度進んできた段階において、再度メンターとの交流が生まれるような仕組みにした。

2018 CBL 研究計画書	
研究テーマ	研究員
	研究員
	メディア係
	記録係
メンター	
研究動機・背景	なぜその課題を調べたいか、なぜその課題を調べたいのかを教えてください。
研究目的・達成したい目標	その研究を通して何を達成したいか、研究する上でどのような社会的意義があるのか。
研究計画・研究方法	「何が」「どう」「なぜのまわり」を詳しく説明してください。
メンターからのコメント	

研究計画書

2018 CBL 研究経過報告書	
研究テーマ	研究員
	研究員
	メディア係
	記録係
メンター	
1. 研究動機	研究計画書提出後、これまで行ってきた調査の状況や内容も具体的に記入する。
2. 調査結果に対する考察	これまで得られた結果から明らかになった結果や、結果から読み取れることを具体的に記入する。
3. 調査結果を踏まえて、今後の調査計画を立ててみましょう。	
4. 今後のスケジュール	
5. 今後の調査計画を立てていくにあたって困っていることがあれば具体的に記入する。	
メンターからのコメント	

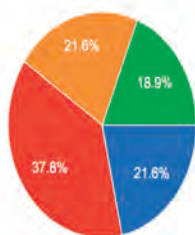
研究経過報告書

・ 結果

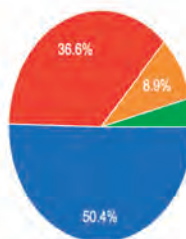
昨年度に比べ授業担当者のもとを訪れるグループは減少し、代わりにメンターに相談する生徒を見かける機会が増えた。授業にメンターを呼ぶ生徒も現れ、サポート体制が機能し始めていることを実感することが出来た。また、アンケートの結果からも、昨年度に比べてメンターとの交流が積極的に行われたグループが増加したことが明らかとなった。

メンターとの交流について教えてください。

2.メンターとの交流について教えてください。



● メールやドキュメント、直接相談に行くなどして、何度も交流した
 ● メールやドキュメント、直接相談に行くなどして、時々交流した
 ● 挨拶やリハーサルなど、指示された時だけ交流をした
 ● ほとんど交流をしなかった



● メールやドキュメント、直接相談に行くなどして、何度も交流した
 ● メールやドキュメント、直接相談に行くなどして、時々交流した
 ● 挨拶やリハーサルなど、指示された時だけ交流をした
 ● ほとんど交流をしなかった

3. 「授業時間外での取り組みせ方についての検討」への対応

年度当初より CBL 実施学年主任との協議を重ね、総合学習の時間 3 時間分を確保することが可能となり、これまで最大で 8 回だった活動回数が 10 回に増加。それに伴い、情報収集や解決策の実行に向けた計画を行う時間が増加した。また、学年との連携により、生徒たちの CBL に対するモチベーションを高めることにも成功し、例年に比べて意欲的に CBL に取り組む生徒が増えていると感じられた。

(8) 今年度の成果と課題

a) 成果

1. CBL 実施期間後も活動を継続するグループが現れたこと

これまで CBL の最終プレゼンテーションに向けて解決策を実行するグループはいたが、CBL 実施期間後までモチベーションを維持し、活動を続けるグループは少なかった。しかし、今年度は CBL 終了後もワークショップを開催したり、学校内外で活動を続けるグループが現れ始めた。「問題を解決したい」という、生徒自身の思いから研究をスタートするプログラムとして、実施期間後も解決に向けて活動を続けるグループが現れたことは大きな成果と言えるだろう。

■ 実践例

① 文通プロジェクト「ペニー本で広がる世界」

コミュニティを広げることを目的とし、校内文通プロジェクトを実施。あえて個人情報を開示しない、というコンセプトのもと、グループのメンバーが郵便配達員としてプロジェクトを運営している。活動は校内にとどまらず、校外イベントで知り合い、自分たちの活動に興味を持った他校生徒と協力し、学校間での文通プロジェクトを始動した。今後 NPO 団体にも協力してもらい、社会人と学生の文通プロジェクトも開始する予定である。また、活動を継続していくために下級生から運営メンバー協力者を募り、現在引き継ぎを行っている。



②特別講座「未来の扉、一緒に開こう」の開催

将来のビジョンを描くきっかけ作りを目指し、NPO 団体の協力を得てキャリア教育に関する特別講座を実施。幅広い視点から将来を考えることが出来るよう、あえて男子校と共催という形で講座を開催し、約 50 名が参加した。



2. CBL の成果発表の場が広がったこと

これまで研究成果の発表の場は、学年代表としてオーストラリアの協力校で発表する以外は、基本的に校内で完結していたが、今年度は学校外で成果を発表する機会が増えた。

これは、CBL の認知度が学校外にも広がり始めていると共に、研究のテーマ設定や内容が校外にも発信出来るレベルに到達してきている証拠であると言えるだろう。このような機会が増えることで、様々な視点からフィードバックを得ることが可能になり、研究内容をより一層磨くことができ、生徒たちのモチベーションの向上にもつながる。今後も積極的に校外に発信していきたい。

■ 実践例

①Change Maker Awards

英語 4 技能×探求学習のプレゼンテーションコンテスト「Change Maker Awards」第 1 回大会決勝に、「家庭内での家事における男女格差」をテーマに活動したグループが参加。英語でプレゼンテーションを行った。本選に進んだ全 20 チームの中でも、世界的な問題である「ジェンダーの平等」をテーマにしたことや、研究において ICT を活用したことが評価され、「Global Link 賞」を受賞し、シンガポールで行われる大会に参加する資格を得た。



②「月刊選挙」への掲載

「若者の政治への関心を高めるために」というテーマのもと、積極的に調査・解決に向けて行動を起こしてきたグループの活動が評価され、一連の取り組みを「月刊選挙」に掲載していただくことが決まった。テーマ設定の動機やインタビューの様子、解決策として実行した校内での模擬選挙の様子などが紹介される予定である。

3. 新たなプレゼンテーション形式の導入

これまで学年代表プレゼンテーションは 1 回のみの実施で、本校講堂で学年生徒に向けて各グループが「発表」という形式をとっていた。今年度は、日を分けて 2 回実施し、1 回目は聴衆とのコミュニケーションをとりながら「対話」する機会とするために、EXPO スタイルと呼ばれるプレゼンテーション形式を導入した。これにより、研究内容に対する質問が増え、結果的に研究自体やプレゼンテーションの改良に繋げることが出来た。また、これまでは学年代表に選ばれなかった学年の大多数の生徒は、プレゼンテーションを聞く、という受け身の姿勢で完結してしまっていたが、発表者とコミュニケーションをとる、質問をするなど、能動的な姿勢が生まれ、発表者と聴衆の双方にとって学びの多い時間になることが出来た。来年度もこの形式でのプレゼンテーションを実施すると共に、CBL にとどまらず、他のプレゼンテーションの機会でも EXPO スタイルを取り入れていけるよう、提案していきたい。



b) 課題

1. ルーブリック改良の必要性

生徒たちへ CBL の到達目標を分かりやすく示すこと、メンターによる評価のブレの解消を目的として、今年度以下のようにルーブリックの改定を行った。

■ 2017 年度までのルーブリック

	5	4	3	2	1
自分たちにとって身近な問題を選んでいるか	自分たちの課題に非常に密接でありながら、多くの人の共感を得て、なおかつ社会に求められる問題であった。	自分たちに共感できる問題でありながら、解決の意義のある問題であった。	自分たちに共感できる問題でありながら、解決することのできる問題であった。	問題として共感する人が多くいたが、自分たちからは少し遠い問題であった。	社会からの共感性が少なく、なおかつ問題するのが困難なテーマであった。
調査のプロセスを明らかにしているか	どのような調査をしたかが明らかであり、更にはその調査方法が的確であった。	どのような調査をしたのかが明らかであった。	調査の方法が的確であった。	調査の方法がやや不適格で、その調査方法が明確でなかった。	調査方法が明らかでなく、更にはその方法が不的確であった。
情報源は的確であるか	Webだけの情報源にとどまらず、自分で一次情報をかき集め、更には書籍を分析するなど、多様な情報源から必要な情報を入手していた。	Webの情報にとどまらず、インタビューやアンケートなどの一次情報を参照した。	Webの情報にとどまらず、書籍など複数の情報を参照した。	Webの複数の情報を的確に収集した。	ウェブの情報を鵜呑みにしていた。
調査結果を分析し、的確な解決策を打ち出しているか	得た情報源から解決に必要な情報を的確に取捨選択し、更には分析を行い、解決策につなげることができている。	得た情報源から問題解決に必要な解決策に繋がられている。	得た情報源から問題解決に必要な解決策に繋がられている。	得た情報源から分析が論理的に繋がっていないが、解決策はつながっている。	得た情報源からの解決策と分析が強引であり、論理的でない。
解決策に独自性はあるか	今までに社会ではない解決策であり、更には問題を解決するのにふさわしい解決策であり、自分たちが行うのにふさわしい解決策である。	今までに社会ではない解決策であり、更には問題を解決するのにふさわしい解決策である。	今までにない解決策で、発想が新しい。	今までにある解決策であるが、問題解決にはふさわしい。	今までにある解決策で、かつ問題解決に相応しくない。
実現可能な解決策を提案しているか	すぐにでも実行可能であり、協力者もいる。さらにはそれを行ったことによる問題解決の効果が高い。	実行は可能であり、効果も高いが、協力者も見つけれられるが、時間がかかる。	実現可能で効果も高いが、協力者が不明であり、時間もかかる。	実現可能だが、効果が低く、協力者も不明であり、時間もかかる。	実現可能ではない。
プレゼンテーションの質は高いか	非常にそう思う	そう思う	ややそう思う	ややそう思わない	思わない

■ 2018 年度ループリック

評価項目	5	4	3	2	1
どこまでの範囲の人が共感できるテーマ設定をしているか	自分たちにとって身近な問題であり、遠くで暮らしている見知らぬ人々も、問題意識を感じている。	自分たちにとって身近な問題であり、同じ地域で暮らしている人々も問題意識を感じている。	自分たちにとって身近な問題であり、家族や友人も問題意識を感じている。	自分たちにとって身近な問題であるが、家族や友人は問題意識を感じていない。	自分たちにとって身近な問題ではなく、家族や友人も問題意識を感じていない。
調査方法は的確であるか	学校外でアンケート・インタビュー・取材を行うなど、自分たちで一次情報を入手した上で、信頼性の高い書籍や論文、新聞など多様な情報源から必要な情報を入手した。	学校外でアンケート・インタビュー・取材を行うなど、自分たちで一次情報を入手した。	学校内でのアンケートやインタビューを行ったほか、信頼性の高い書籍や論文、新聞など多様な情報源から必要な情報を入手した。	学校内でのアンケートやインタビューを行った。	2次情報しか収集できていない。
どこまでの範囲の人が共感できる解決策か	自分たちや家族・友人だけでなく、世界中に暮らしている人々にとって最善な解決策である。	自分たちや家族・友人、日本に暮らしている人々にとって最善な解決策である。	自分たちや家族・友人、同じ地域に暮らしている人々にとって最善な解決策である。	自分たちや家族・友人にとって最善な解決策である。	自分たちにとって最善な解決策であるが、家族や友人には適さない。
調査結果と解決策が適切に結びついているか	得た情報源から解決に必要な情報を的確に取捨選択し、更には分析を行い、解決策につなげることができている。	得た情報源から問題解決に必要な解決策につなげられている。	得た情報源から分析が論理的につながっていないが、解決策はつながっている。	得た情報源からの解決策と分析が強引であり、論理的でない。	調査結果と解決策が、全く結びついていない。
解決策に独自性はあるか、効果があるか	今までにない解決策であり、問題解決としてふさわしい上に、自分たちが行うからこそ意味のある解決策である。	今までにない解決策であり、問題解決としてふさわしい。	今までにある解決策であるが、問題解決にはふさわしい。	今までにない解決策であるが、問題解決にはふさわしくない。	今までにある解決策で、かつ問題解決にふさわしくない。
自分たちにとって実現可能な解決策を提案しているか	実現に向けて自分たち自身で行動することが可能であり、効果が高く根本的な解決が望める。	実現に向けて自分たち自身で行動することが可能であり、効果がある。	実現に向けて自分たち自身で行動することは可能だが、効果がない。	実現可能だが、実現に向けて自分たち自身で行動することが出来ない。	実現不可能。
プレゼンテーションの質は高いか	CBLでの調査・考察が、単純明快かつ一貫性のある説明がされている。さらに、美しく整ったスライドになっている。	CBLでの調査・考察が単純明快かつ一貫性のある説明がされている。	CBLでの調査・考察が単純明快に説明されている。	CBLでの調査・考察が説明されている。	CBLで取り組んだ内容が分からない。

昨年度までのものに比べ、より具体的な表現で各段階の到達目標を示すようにし、生徒・メンターが極力客観的に研究を振り返り、次の到達目標に向けた課題を把握出来るように変更をした。特に、問題設定及び解決策が個人的な問題・解決策にとどまってしまうというこれまでの課題を解決するため、共感される範囲を具体的に記載することで、CBLの目指すべき方向性を生徒に意識させるような工夫をした。

結果として、生徒たちへの目標の浸透という点ではある程度の効果は見受けられたが、項目によっては評価者の立場や経験値によって評価が分かれてしまうケースが生じた。例えば、問題設定・解決策における共感の度合いに関しては、生徒からのエビデンスが示されていない場合、評価者自身の感覚で評価をつけざるを得なくなってしまうのが現状である。

今年度の反省も踏まえつつ、来年度もループリックの改定を行い、評価者によるブレが生じにくくなるよう、より客観的な評価が出来るように工夫を重ねていきたい。また、各評価項目に対するエビデンスを示すことができるよう、生徒たちへ指導を行っていきたい。

2. メンターに対するサポート体制の強化

(4) b-2 でも示した通り、生徒とメンター間の関わりの機会が増え、メンター制度が機能し始めてきている。また、メンターを引き受ける教員の数も年々増加し、生徒たちへのサポート体制をより充実させることが出来るようになってきた。現状では、メンターに対し、CBLのプロセスや指導上の留意点などを伝える説明会を1回開催、指導にあたってポイントを確認することの出来るマニュアルの提供を行っているが、初めてメンターを引き受ける教員にとっては戸惑うことも多いのが現状であり、CBL実施後のメンターへのアンケートでも「生徒が煮詰まっているときに、どんな切り口でアドバイスをすれ

ばよいかわからなかった。」「どこまでこちらがアドバイスしていいものか、すごく悩みました。」という感想が見られた。今後は生徒の研究プロセスに合わせた説明会の実施や、情報共有の機会を設定するなどし、メンターに対するサポート体制も強化していきたい。

(9) 総括

本校で家庭科 CBL を実施して 5 年が経過するが、開始当初に比べ校外・校内共に CBL の認知度は次第に広がってきている。それに伴い、生徒たちの活動に対するモチベーションは年々高まると共に、メンターとして協力をする教員も増え、結果的にプログラムの改良に繋がっている。評価方法や生徒・教員のサポート体制など、今後検討を重ね改善していかなければならない課題もまだまだあるが、5 年間で構築してきたプログラムの仕組みを、今後は他教科に広げ、学校全体として生徒主体の深い学びを実現する場を広げていく必要があるだろう。特に、教科の異なる教員間で連携し、それぞれの強みを生かした指導を行う、という仕組みは、教科横断的な学習を進めていく上でも、非常に重要なポイントとなるだろう。家庭科 CBL で取り組んできたメンター制度や、P4 の起業体験における教員のサポート事例を元に、今後より一層連携を強めていきたい。

また、プログラムを継続していく上で、生徒への効果の検証・分析をより細かく行っていく必要性を感じている。これまでアンケートを通して、生徒たち自身に主観的に効果の有無について評価をさせてきたが、指導者側が生徒を客観的に評価し、効果を測定する仕組みは出来あがっていない。CBL を通して培われる能力は、客観的な数値として表すのが難しいものではあるが、その評価方法について検討を続け、効果を数値で表すことが出来るよう改善していきたいと考えている。

(1) プロジェクトの目的

P1・P2 はスキルを身につけるプロジェクトであり、P3、P4 は実践の場と言える。特に P4 起業体験プログラムはこれまで培ってきた起業マインド、つまり、自ら社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで、問題解決に一步を踏み出す力を実社会に近い形の中で実践してみる場であり、実際の社会との関わり合いながら学ぶプログラムである。

プロジェクトは、具体的には、3つの場から構成される。

まず、文化祭における起業体験プログラムである。これは、「企画立案→企業理念の確立→会社登記→株式発行→運営→決算→株主総会」という流れを経験しながら、その過程で、「自ら社会の問題を発見し、多様な人を巻き込んで、問題解決に一步を踏み出す」起業マインドを各人が実践する。ベースとなるプログラムはこれまでも本校文化祭において行われてきたが、スーパー・グローバル・ハイスクール指定を機に、利潤から理念へ、そして社会貢献意識・世界の持続可能性を意識した方向へ、大きく舵を切り、生徒にも定着した。

二つ目は、東京大学・慶應義塾大学の鈴木寛教授との協力による、高大連携プログラムである。学生起業家支援の活動もされている鈴木教授のゼミ学生の方を中心とした、一般社団法人 全国 FROM PROJECT の皆様と交流し、議論に加わらせることによって起業プランのブラッシュアップを図る。

三つ目は、学校外の、社会人が評価者に加わったコンテスト等への参加支援である。これは、本校理事長も理事の一人であり、上場企業の企業経営者が運営メンバーとなっているソーシャル・ビジネス・プラットフォーム(SBP)をはじめ、各種の場に参加し、社会人・経営者に起業プランをプレゼンテーションし、評価していただくことにより、「起業マインド」をより確かなものにするを目指す。

以上、一つ目は生徒全員に、二つ目と三つ目はなるべく多くの生徒に参加を促し、経験を通じて「起業マインド」が育つことを狙いとしている。

(2) プログラムの計画

起業体験プログラムは、マニュアルに従って運営を計画した。プログラムの設計は、本校担当教員が、NTVP（日本テクノロジーベンチャーパートナーズ）のプログラムをベースに、有志保護者によるサポート委員の支援を受けて行った。本年度のサポート委員は、各分野で活躍される保護者 16 名と EY 新日本有限責任監査法人の社員の方 5 名、計 21 名で構成される。学生の皆様との交流は、起業体験プログラムの進行にあわせて、参加可能な枠を設定していただいた。

起業プランコンテスト等への参加は、まず、SBIP への参加を高校 1 年生と 2 年生全員に促し、情報授業の「Business Solution」での優秀者と起業体験プログラムの最優秀組を出場させる計画とした。

起業体験プログラムは、総合学習の時間だけでは活動の時間が不足するため、生徒や指導教員にかなりの負担がかかるものとなっている。また、指導経験がある教員とない教員とで負担のかかり方も異なる。指導におけるポイントや重要度の共有をはかり、また可能な限り簡略化を進めていく。会計処理においては電子化をすることにより、会計担当生徒への特定の時期の負担を軽減するようにした。

ここで設定した仮説は、以下のものである。

【仮説①】指導教員に向けての説明会の内容を充実させるようにし、指導中の情報共有を密に図ることで、教員に不要な負担をかけることが軽減できるのではないかと。そのことがクラスでの運営の円滑化にも繋がり、結果的に生徒の負担も軽減できるのではないかと。

今年度新たな取り組みとして、自己評価の手段として、Feelnote を導入した。Feelnote は学習者主体の e ポートフォリオである。シンプルで使いやすい SNS 型で、活動の記録を何でも気軽に投稿することができ、蓄積さ

れた活動データを簡単な手段で様々なデザインのポートフォリオにまとめることができる。大学入試の評価項目として取り入れられることになっている。

ここで設定した仮説は、以下のものである。

【仮説②】自己評価そのものが、生徒自身にわかりやすい形で記録に残り、しかもその場限りのものでなく大学入試にも活用されることが期待できることから、生徒の自己評価・振り返りへのモチベーションが高まるのではないかと。また、より多くの教員の目に触れやすくなり、今後の指導に活かせるようになるのではないかと。

これまでに反省や、直接指導をする担任教員から挙がっていた改善希望点として、企業理念を検討する時間の増加があった。文化祭当日から逆算して流れを組んできていたが、評価のポイントでもある理念性と発想力を見るためには十分な時間が必要であると判断し、企業理念検討の時間を増やすように流れを組んだ。

ここで設定した仮説は、以下のものである。

【仮説③】企業理念を検討する時間を十分に設けることにより、これまでない新しい試みや事業形態が生まれ、よりプログラムを発展させていくことができるのではないかと。

各クラスの取り組みの発信として、以前は広報担当生徒による学校 HP 上でのブログがあった。校内関係者に向けてのものであったため、制約をあまり設けておらず内容にばらつきが出た。さらに、更新回数制限も設けていなかったために、広報担当生徒の負担はかなり大きなものとなっていった。

そこで前年度から、ブログではなく定期的に IR レポートを作成して提出してもらう形に変更した。本来、企業から投資家に向けての経営状況、財務状況、業績動向を報告するものであるが、本プログラムにおいては財務状況の大きな変化は少ないため、活動報告書としての意味合いを持たせる。提出時期に合わせて内容の方向性も合わせることができ、広報担当生徒の負担もいくらか軽減した。

しかし、これも校内関係者に向けてのものであったため、文化祭当日に来場される校外の方が起業体験の各クラスの取り組みをよく理解していないという指摘をサポート委員からいただいていた。そのため、外部への宣伝の手段として、IR レポートの全5回のうち、第2回と第4回を学校 HP 上で一般公開することとした。

ここで設定した仮説は、以下のものである。

【仮説④】学校外部の方にプログラム内容をより理解してもらった上でご来校いただき、生徒の成果にも変化が現れるのではないかと。

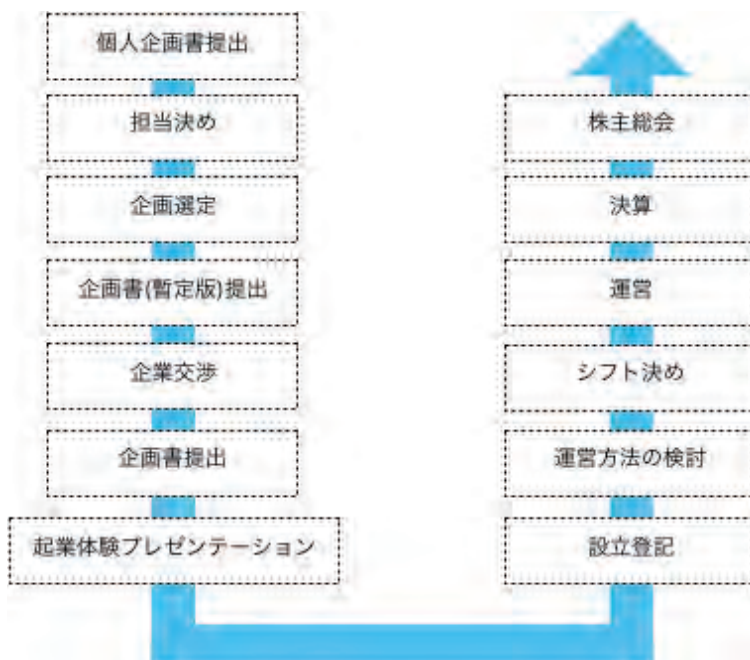
(3) 実施報告

a) 起業体験プログラム

①実践記録

月	日	曜日	行事	内容
4	10	火	始業式	個人企画書回収
	11	水	全校オリエンテーション	起業体験プログラム概要説明/基調講演（4、5年全員） 【株式会社グラフ 代表取締役 原田博植様】
				起業体験プログラム説明会(取締役)
	18	水	総合学習	起業体験企画内容検討
	20	金		飲食企画抽選(飲食企画希望社長)
	25	水	総合学習	起業体験企画内容検討
	26	木		第1回企画書(暫定版)提出
5	9	水	総合学習	起業体験企画内容検討

	11	金		起業体験プレゼン説明会（取締役・広報長）【担任参加】 第1回企画書提出
	12	土		慶應大学学生との勉強会(取締役)
	16	水	生徒総会后	役割分担別説明会
6	6	水	総合学習	起業体験プレゼンリハ
	9	土		事業計画書・スライド資料提出
	13	水	総合学習	起業体験プレゼンテーション
	14	木		起業体験プレゼンテーション結果発表
	18	月		教室配置決定会議
	20	水	総合学習	起業体験企画内容検討
				事業計画書再提出、C株発行枚数提出
7	18	水	大学出張授業	設立登記、事業資金一時金配布 (取締役・広報長・会計長)【担任参加】
9	1	土		起業体験取締役会議(取締役)【担任参加】
	5, 12	水	総合学習	文化祭準備
	15	土	文化祭準備日2日目	会計処理説明会(社長・マネージャー・会計(全員))
	16, 17	日, 月	文化祭当日	営業報告(社長・マネージャー)、集計作業(担任・社長・会計)
	18	火	片付け日	決算作業、会計監査、株主総会
	21	金		表彰式
10	2	火		配当寄付最終期限
	17	水		配当金配布



②各クラス企画一覧（4 年＝高校 1 年、5 年＝高校 2 年）

クラス	会社名・商品概要	企業理念
5A	Face to Face (体験型アクティビティ)	直接的なコミュニケーションの良さを体感してもらい、必要性を意識してもらう
5B	bloodres (献血・ジャム)	16 歳からできる医療貢献である献血の知識や理解を深め、行動するきっかけを提供する
5C	まる (団子)	伝統の本来の意義を見つめ直すきっかけを与え、伝統が身近な社会を目指す
5D	ほそやさい (生野菜, ワークショップ)	あなたの日常からフードロスをなくす
5E	きれいのまほう (使い捨てタオル)	ハンカチの問題点を解決するために「使い捨てタオル」という新しいツールを提案する
4A	X-bye (シチューパイ, デザートパイ)	家庭内食品ロス削減を実現する
4B	Re:Vege (野菜シート, 野菜栽培キット)	廃棄野菜に幸せな未来をもたらす
4C	アスノミライ (アイスクューブ, クリアボトル)	日々使えるアイスクューブを通して、水への意識改革を目指す
4D	TO 美 CONTINUE (万年筆)	歳を取っても衰えない美しさを提供する
4E	Facitemps (手帳, クリアカバー)	現代人の多忙な日々の中で不要な時間を見出し、可視化し把握することで、効率的で豊かな生活を提供する

③事業計画書の作成

提出済みの企画書をもとに、提携企業を選出し、その企業と交渉しながら事業計画の細部を決定する。

【5 年 A 組事業計画書サンプル】

2018 年度品川女子学院総体体験プログラム

事業計画書＜非飲食企画用＞ 再提出用紙

クラス: 5 年 A 組

会社名: Face to Face

店名: 謎解き?

監査役(担任): 前田 直美

1 企業理念

現代社会では、機械の発達により必然的に対面でのコミュニケーションをする場面が減少している。身近な例では、友人と食事に行き、おしゃべりしながらおしゃべりしている自分自身をいび、おしゃべりしている。その中には直接的なコミュニケーションをする良さを気づき、おしゃべりしている現状があり、その中で、直接的なコミュニケーションの良さを再確認して、おしゃべりをしたいと思う。

2 事業内容

ゲームを通してコミュニケーションをとり、良さを体感できる謎解きゲーム。機械や SNS でのコミュニケーションと直接的なコミュニケーションを比較し、直接的なコミュニケーションの良さを気づいてもらう企画。

6 販売見積り

	役職	氏名	人数
1	社長	永津 明奈	
2	マネージャー	城間 ゆり那	
3	マネージャー	北原 里紗	
4	会計長	吉田 蓮	
5	会計	櫻井 彩名	
6	会計	卯西 萌夏	
7	広報	平野 理紗	
8	広報	渡邊 彩乃	
9	広報	小谷野 愛子	
10	広報	大塚 紗理	
	広報	大塚 菜穂	
	社員	上記以外の全員	26

* 文化祭当日まで在籍する留学生はカウントする

4 クラスの出資額

クラスの人数 (37) 人 × 500 円 = 18,500 円

5 販売するもの

謎解き参加料

※ 品物を販売する場合は販売方法をまるで囲んで下さい。

販売方法【 単品販売 ・ セット販売 ・ 単品販売およびセット販売】

7 費用

<注意事項>

* 現在分かる範囲で具体的な単価を書いてください。

7-a. 原材料費

原料・材料・加工料	単価	個数	合計金額
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		×1 日目	= 円
		×2 日目	= 円
		1 日目合計	円
		2 日目合計	円
		原材料合計	0 円

※すべての項目、書ききれない場合は適当な紙を用意し、添付してください。

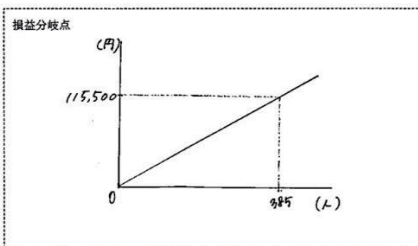
《注意事項》

- ※ 飲食・食費を含む場合は、そのほかにも飲食・交通費などと同様に課税します。その場合の支払額は、1回90万円以下となります。通常、事業系小売業は45万円以下、243万円以下、その他に運送が加算されるまでの150万円となります。他から30万円を待たなくてはなりません。(通常の30万円超過額を請求しないで)
- ※ 教室使用料は、使用回数によって金額が異なります。
- ※ Tシャツ等の衣類は、備品代に入れています。
- ※ やむを得ず保護者の方々に輸送を頼む場合も、距離10kmあたり120円を往復運賃費を計算して支払い、領収証をもらってください。
- ※ 総計代・雑費として約2万5,000円、5,000円で計上してください。
- ※ ロイヤリティ(コピー機、教室使用料)、支払の円滑性のために商品に約10%の税金がかかります。その商品に2項目以上をのせて、ロイヤリティは1商品につき10万円を越えないようにしてください。そのほかにも、商品に約10%の税金がかかります。
- ※ 科目・学校・学級(学年)に依らずに、グループ、勉強会・サークル(親)による個人で企画して使用する資料として経費として計上してください。(基本的に社員の私利私用は不可な限りです。)

[illegible]

7-c 容器·包裝代

容器・包装等	単価	個数	合計金額
		×1日目 =	円
	円	×2日目 =	円
		×1日目 =	円
	円	×2日目 =	円
		×1日目 =	円
	円	×2日目 =	円
		×1日目 =	円
	円	×2日目 =	円
		×1日目 =	円
	円	×2日目 =	円
		×1日目 =	円
	円	×2日目 =	円
		1日目合計	円
		2日目合計	円
		合計金額	円



《注意事項》

- 利益確定後、飲食企画は40%、非飲食企画は20%の税金が課されます。
- 寄付をする場合は②の両方または何れかでも可です。
- 利益の配分金額ではなく、全利益に対するパーセンテージで記入すること。
またここに記入した内容は後で変更することができないので、事前によく話し合っておくこと。
- この時点でC株の発行を考えているクラスは、C株の配当金も入れた全利益に対するパーセンテージを記入してください。ただし、出資金額発表後にC株を新たに発行する場合は、変更を要します。

①配当金として受け取り	(1人あたりの利益の) 100 % *ただし、3,000 円を越えた場合は (②・③) へ
② () へ寄付	(1人あたりの利益の) 0 %
③品川女子学院のカンボ ジア学校支援へ寄付	(1人あたりの利益の) 0 %

合計金額

原材料費	0	円
備品・教室使用料	115,500	円
容器・食器・包装代	0	円
総費用	115,500	円
メンバー出資額	18,500	円
白ばらファンダ(非株)出資額	97,000	円
不足分	0	円

*事業規模縮小で余剰が出た場合は「△○○円」と記載する
不足分の調達方法 (白ばら銀行借入れ ・ C株)

総売上 B	150,000 円
総費用 C	115,500 円
利益 $\text{B}-\text{C}$	27,500 円
白ばらファンド出資額	97,000 円

決定した事業計画をもとに出資金を募る起業体験プレゼンテーションを行い、その評価によって出資額が決定された。

【起業体験プレゼンテーションにおける評価基準】

(項目)	(配点)	(内容)
理念性	4 点	自己(企業)と社会とのつながりを意識し、明確なビジョンを持った企業理念であるか
貢献性	4 点	社会や地域に貢献する活動であったか
チャレンジ性	4 点	独自性を持ち、社会的に新しい事業への挑戦があるか
事業性	4 点	的確な販売個数や価格の設定、適正な採算を設定したか
実行性	4 点	企業理念を具体化し、的確なマーケティングやターゲット設定を行い、説得力を持った企画を展開しているか

2018 起業体験プログラムプレゼン 順位

	5A	5B	5C	5D	5E	4A	4B	4C	4D	4E
理念性	62	64	51	64	45	61	66	61	52	50
貢献性	47	64	42	57	39	52	56	53	38	44
チャレンジ性	57	52	40	49	45	42	51	45	44	44
事業性	43	44	49	45	49	37	50	43	45	34
実行性	44	52	47	49	53	43	58	44	49	43
合計	253	276	229	264	231	235	281	246	228	215
順位	4	2	8	3	7	6	1	5	9	10
出資額	97000	351000	244000	111000	186000	640000	216000	367000	287000	917000

⑤株主総会

株主総会にて事業内容の報告、貸借対照表・損益計算書の概要を説明した。

クラス		5A	5B	5C	5D	5E	4A	4B	4C	4D	4E	総計
生徒数*		37	41	41	41	41	43	45	43	45	44	421
企画*(物販1,飲食2)		1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	
出資金額*	①	97,000	351,000	244,000	111,000	186,000	640,000	216,000	367,000	287,000	917,000	3,416,000
自社出資額	⑩	18,500	20,500	20,500	20,500	20,500	21,500	22,500	21,500	22,500	22,000	210,500
〇株*	⑫	0	0	1,000	0	0	0	0	0	0	0	1,000
資本金	⑬	115,500	371,500	265,500	131,500	206,500	661,500	238,500	388,500	309,500	939,000	3,627,500
借り入れ*	⑬	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
販売前資金計		115,500	371,500	265,500	131,500	206,500	661,500	238,500	388,500	309,500	939,000	3,627,500
銀行預金の残高*	⑭	259,807	810,907	516,708	236,267	355,632	1,176,192	300,484	471,452	719,819	1,065,311	5,912,579
決算終了時の入金額*	①	0	0	172	0	0	0	0	0	0	1,000	1,172
資産	⑮	259,807	810,907	516,880	236,267	355,632	1,176,192	300,484	471,452	719,819	1,066,311	5,913,751
未払費用*	⑯	17,096	324,000	187,783	49,143	0	453,924	0	0	302,070	3,293	1,337,309
借入金+利息	㉒⑳	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
負債	㉓	17,096	324,000	187,783	49,143	0	453,924	0	0	302,070	3,293	1,337,309
税引前利益	㉔	127,211	115,407	63,597	55,624	149,132	60,788	61,984	82,952	108,249	124,018	948,942
純資産	㉕	242,711	486,907	329,097	187,124	355,632	722,268	300,484	471,452	417,749	1,063,018	4,576,442
売上げ(募金等含む)*	㉖	197,050	490,150	322,400	171,100	335,800	598,599	293,250	433,400	434,650	508,600	3,784,999
売上原価*	㉗	0	344,000	185,964	68,140	172,652	468,602	209,436	322,615	309,770	359,620	2,440,799
営業費*	㉘	69,839	30,743	51,339	47,336	14,016	69,229	21,830	27,833	18,631	24,962	373,758
借入金利息	㉙	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
経常利益	㉚(=㉔)	127,211	115,407	85,097	55,624	149,132	60,788	61,984	82,952	108,249	124,018	970,442
税金		25,440	0	34,030	11,120	29,820	24,300	12,390	16,580	0	24,800	178,490
税引後利益		101,771	115,407	51,067	44,504	119,312	36,488	49,594	66,362	108,249	99,218	791,952
発行株数		46.7	76.1	67.4	52.1	59.6	107.0	66.6	79.7	73.7	135.7	765
A〇C〇〇〇〇		2100	0	700	800	2000	300	700	800	0	700	8,100
A〇C株数		37	41	43	41	41	43	45	43	45	44	423
B〇〇〇〇		24,071	115,407	20,967	11,704	37,312	23,568	18,094	31,962	108,249	68,418	459,752
寄付金*		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
収支		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
決算時銀行残高	事務所口座	259,807	486,583	330,096	187,124	355,632	1,176,192	300,484	471,452	416,993	716,689	4,701,052
帳簿との差し引き		0	-324,324	-186,612	-49,143	0	0	0	0	-302,826	-348,622	-1,211,527
ROE		88.1	31.1	19.2	33.8	57.8	5.5	20.8	17.1	35.0	10.6	
配当金	合計	77,700	45,100	28,700	32,800	82,000	12,900	31,500	30,100	49,500	22,000	412,300
	図書カード	74,000	41,000	20,500	20,500	82,000	0	22,500	21,500	45,000	22,000	349,000
	100円玉	3,700	4,100	8,200	12,300	0	12,900	9,000	8,600	4,500	0	63,300
出資金	500円玉	18,500	20,500	20,500	20,500	20,500	21,500	22,500	21,500	22,500	22,000	210,500
備考				C〇14000								

⑥起業体験プログラム最終評価

各クラスの、広報力、企画実行力、展示力、業績力、起業体験プレゼンテーション総合順位を、サポート委員および教員の評価により決定した。

	項目	内容
事前 現場 ↑↓	起業体験プレゼン	起業体験プレゼンテーションでの順位
	広報力	IR レポートを通じて、進捗状況を報告し、株主に対して「自分たちの理念の浸透」を如何にはかったか
	企画実行力	起業体験プレゼンテーションにおいて示した企画(事業計画)を具現化し、実行できたか(準備期間の活動の充実度と当日のオペレーション+改善力との両方を見る)
	展示力	来場者へ自分たちの企画の趣旨を明確にしたか
	業績力	ROE*を含め、当日の販売数や集客力などが優れているか
	注意減点	イエローカードなどによる減点

* ROE (Return On Equity : 株主資本利益率)

株主資本(株主による資金)が、企業の利益(収益)にどれだけつながったのかを示す。

ROE = 当期純利益 / 株主資本 × 100

2018 起業体験プログラム 総合順位										
	5A	5B	5C	5D	5E	4A	4B	4C	4D	4E
広報力	70	69	65	65	64	55	69	50	49	57
企画実行力	78	66	66	71	67	52	67	62	56	65
展示力	61	55	72	67	64	42	63	63	52	53
業績力	83	60	61	60	72	45	58	56	74	49
プレゼン(換算値)	53	58	48	55	48	49	59	52	48	45
注意減点 (イエローカード)										
合計	345	308	312	318	315	243	316	283	279	269
順位	1	6	5	2	4	10	3	7	8	9

お客様とのコミュニケーションを行う時間に料金を支払ってもらいオリジナリティを持つビジネスモデルと評価できます。時間を販売することで、物品の販売と比べて在庫を持たず、完売による機会損失もなく、文化祭の終了時間まで、営業が続けられるからです。

また、「覗き穴」を作って待っているお客様への配慮としたことも細やかで好感が持てました。

品女初の「アクティビティを売る」という企画は素晴らしかった。待っている時間も、ワクワク感を演出していて良かった。某テーマパークのキャストさんみたいでした。初日の問題点も2日目に改善が図られており、良かったと思います。

私も実際にやってみましたが、本当に面白かった。アイデア、コンセプト、実行力、全て良かったです。

謎解きを初めて行いましたが、非常に面白く、知らない人とコミュニケーションを取りながらやることによって、直接的コミュニケーションの良さを感じていただけたと思います。2日間行きましたが、2回とも最初のグループ分けが開始時点にされない状態でスタートした点が少し残念でしたが、スタートしたあとの、従業員のファシリテートについてよくできていたと思います。

体験型アクティビティという新しい試みに挑戦し、事前の準備から当日の運営まで、しっかりと企画を実行できた点が良かったと思います。

業績の面でも、体験型アクティビティであり物の仕入がないことから、ROE88%という非常に高い数値を出せたことがビジネスとして素晴らしかったと思います。

コミュニケーションの大切さを伝えるために、“なぜ「謎解き」が必要なのか？”という企業理念があまり伝わっていなかったように感じます。

謎解きの中には、コミュニケーションを取らなくても答えが分かってしまうものがあったと思いますので、謎解き中はもっとコミュニケーションを促すように工夫しても良かったのではないかと感じました。

シンプルな企画を丁寧に練って、細やかな対応で非常に質のいい企画になったと思います。小学生への配慮、「覗き穴」の設置、予約制の採用などの細かい工夫を行い、運用も素晴らしかったと思います。体験型企画という、新しい挑戦として大成功だと思います。お疲れ様でした

物品販売等ではなくサービス業でお金を取るという、文化祭では難易度の高い事業にも係わらず（通常、文化祭ではこのような企画は無料なので）、これだけ集客がよかったのはクイズの企画力と皆さんの接客が良かったからだと思います。

知らないお客さん同士（特に受験生同士）でも楽しめるのも、受験生に品女の良さをアピールできたかと思います。大人がやっても楽しいクイズでした。

営業時間中は常に接客をしていないと売上にならないのがサービス業のつらいところですが、物品販売と異なり原価がかからないのいいところです。

品女初のサービス業を選択したのはいい着眼点でした。

1日目から2日目にかけての変更で導入としてクイズを増やしたのはとても良かったです。入場まで退屈することなく待てました。営業報告にも記載がありましたが、混雑時のオペレーションを事前に考えられていたらスムーズに運営ができ良かったと思います。

体験型アクティビティという企画で、来場者数等が読み難い中しっかりと準備が出来ていたと思います。

お客様への対応も明るく、楽しいイベント会場を演出して見事に事業化に成功していました。

品女初の体験型アクティビティ、とても完成度の高いものでした。クイズのネタはもちろんのこと、運営面において前例のないものをここまで仕上げる事が出来たのは、リハーサルを含めて念入りに準備をして来た成果だと思います。予約制もうまく回っており、ほとんど待たされたりすることなく体験をすることが出来ました。並んでいる間の説明もテーマパークのような雰囲気を楽しめました。「直接的な」コミュニケーションのために、もう少し強制的にでもグループ内で相談したり話し合わなければいけないタイプのクイズや体験が加わると更に良かったと思います。

半年間の活動お疲れさまでした。前例が無いチャレンジングなテーマを見事にやり切ったと思います。ゲームのコンテンツも良く考えられており、接客も素晴らしいと感じました。難しかったと思いますが、広報については物足りなさを感じました。謎解きというテーマなのでコンテンツを前面にしたPRは行えないのですが、その制約の中でコンテンツのワクワク感を伝える必要があります。この点が唯一残念でした。その点ではありますが非常に楽しく謎解きに参加できました。ありがとうございました。

商品ではなく、在庫の効かない体験を売るという難しいビジネスに挑戦し、見事に成功を収めました。コンテンツの完成度も高く、多くの社員の意識も高く、相当努力されたことが伺えます。

それまで誰もやっていなかったことへの着眼。在庫をもたずアイデアを利用する。今後このプログラムの参考となるビジネスモデルになったと思います。企業理念を浸透させることは難しかったかもしれませんが、親子で参加した人が「楽しかった」という思い出を作ることができたなら、何よりコミュニケーションの基礎になると思います。ただ企業との折衝という、このプログラムならではの学びはし損ねてしまったのは残念かもしれませんね。

初の体験型というビジネス形態に挑んだことであり、困難がたくさんあったことと思います。

しかし、時間という在庫の全く利かない商品を、ほぼ完売するという離れ業のような実行力でした。その企画実行力を極めて高く評価します。

顧客と顧客のコミュニケーション、顧客と社員のコミュニケーションも多く、理念にそった運営だったと思います。実際参加して、私自身も、同行した娘も心から楽しみました。二日目には、「早くなぞと一くに行きたい」と言われて困るぐらいでした。

社員のエネルギーレベルもつねに高く、モチベーションの高さが驚異的でした。

店内の装飾も細かくこだわりがあり、研究所や、科学者の部屋にいるような気分になりました。多くの来場者が押しかける中、混乱もなく顧客に心理的負担の無い形で予約枠を割り振れたことも高く評価します。

パイロットを3回も繰り返し、良いものを作り上げた企画実行力が、この成功を導き出したものと確信します。

唯一の課題として、企業理念の伝達が弱かったと考えます。コミュニケーションを体感させることは成功しているものの、その大切さを理屈として理解させたか、店を出た顧客に貴社の企業理念をたずねたとき何人がこたえられたのかには疑問が残ります。QRコードは、顧客の全員がみってくれるものではないと思います。

いずれにしても、大成功のビジネスモデルを編み出し、これを成功させたことは大きな業績です。心からの賛辞を送ります。

ROEが88.1%で示すように、企画力の素晴らしさ。大人から子供まで飽きない謎とき。利益。そして、起業理念とのマッチ。トータル評価として頭一つ抜きでた企業でしたね。1位おめでとうございます。

無形の体験を販売する事業が功を奏して大成功を納めたと推察します。おめでとうございます。皆さん成功に酔い痴れることなくその理由を冷静になって考えてみてください。今回他にコンペティターがいなかった。外部調達を極力抑えコストを減らした。その為に皆でアイデアを出しあい作り上げていったなど。色々なことが上げられると思いますので、要因をじっくり検証して自分達の地肉にして将来の糧に是非して行ってください。柳の下にドジョウはいつも居ないと思います。

謎解きのクオリティが高かったので、株主総会でも話が出ていたように、入場するまでにさらに具体的な誘導活動、展示があるとよかった。

体験型アクティビティによって、コミュニケーションを図るという企業理念を見事実現されたと思います。謎解きに絡めて、展示を読ませる工夫も良かったです。

体験型アクティビティとして、入場料ビジネスという新しい試みに挑戦し、大きな成果を上げたことは高く評価したいと思います。コミュニケーションの大切さは、おそらくアクティビティの楽しかった時間を振り返ることにより、気が付くことだと思う。ただ、「予め”300円”を支払ってでもこのアクティビティを体験したい」と思わせるため工夫がもう少しあった方が良かったのではないかと思います。特に廊下を通る方への、理念、アクティビティ内容等が伝わりにくかったのではないのでしょうか。結果的には、体験した方にはほぼ満足していただけた様子で、成功だったと思います。

リハーサルを行い、小学生の声を反映させるなど、計画の実行に緻密さがあり、それが成功につながったと思います。子どもからお年寄りまで一緒になって楽しんでいる様子は、とてもほほえましいものでした。ただ、この企画で対面でのコミュニケーションの必要性をどこまで感じていただけたのかは、よく分かりませんでした。

まずは最優秀賞おめでとうございます。白バラ祭初の体験型企画というチャレンジを行ったこと、そして大成功させたことは非常に素晴らしいと思います。

企業理念である直接的なコミュニケーションの良さを再認識してもらうことを実現する過程では非常に悩まれたと思います。当初予定の30分という時間設定は、十分なコミュニケーションが取れるように、且つ高度な仕組みや謎を想定して設定されたのだと思いますが、来場者の白バラ祭全体を見る時間の確保、営業戦略（回転率向上）を何度も熟考し、このような結果になったのだと思います。実際のビジネスの世界でも、互いにトレードオフの関係にある様々な要素の最適なバランスを考えることが重要です。今回は、実際の主要顧客層を招いての3回のトライアルと体験者の声の収集、メンバー間での数多くの議論、理系クラスならではの論理的な分析を通して、最適なバランスを自分達で確立したのだと思います。このプロセスは、実際のビジネスでも十分通用するレベルに達していると感じたので、この点は本当に素晴らしいと思います。

子供達が真剣に謎解きを行っている姿、クリアした際の笑顔を見て、受験生にとって本当に良い思い出になっただろうと感じ、嬉しかったです。毎回の人数を増やすというアドバイスをしたことで、顧客満足度が低下することを正直心配していましたが、安心しました。

プレゼンで機材レンタル料や演出費を計上することで得た資金を有効に使い切れなかった点は当初気になりましたが、企画段階では予想困難であり、且つ前述のとおり時間短縮に伴うものと理解しています。また、手作りの謎解きの方が入場者は楽しめたと思うので、結果的には良かったと思います。

物販ではなく、来場者が楽しめる企画をマネタイズしたことは、今後の白バラ祭の中でもエポックメイキングになる位のインパクトがあるのではないかと感じました。

反省点としては、入場者以外への企業理念の浸透が困難だった点ですが、本当に難しい課題であり、一人でも多くの方に体験してもらうことで、少しでも解決に近づけられたのかなと思っています。

最後に、今回の企画はクラス全員の協力がなければ成立しない企画であり、それを成功させたクラス全員が本当に素晴らしいと思います。全員で喜びを共有してください。

b) 東京大学・慶應義塾大学鈴木寛教授のゼミ学生との交流

以下の機会を、ゼミの学生を中心とした、一般社団法人 全国 FROM PROJECT に提供していただいた。

【5月12日 学生との交流会】

起業体験プレゼンテーションの各クラス取締役に対して、企業理念を商品名に反映させる手法について指導していただき、発表を行った。

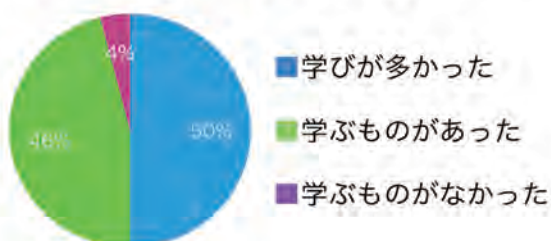


(4) 評価と反省

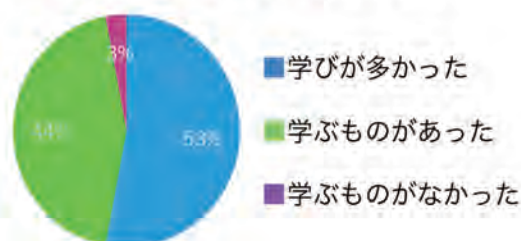
振り返りシート、Feelnote の自己分析の結果データを示す。

現高校2年生対象、昨年度（左）と今年度（右）において起業体験後に実施したものの比較である。

起業体験を通しての学びについて

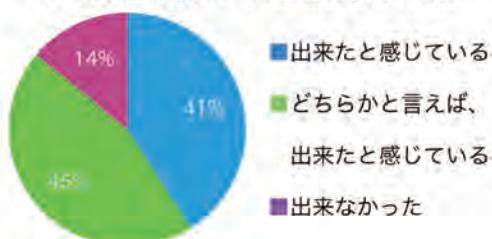


起業体験を通しての学びについて

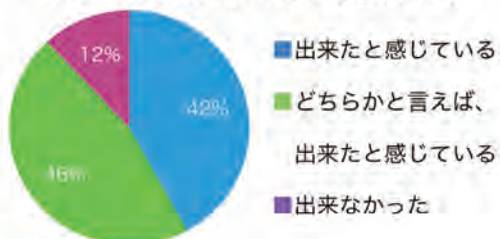


昨年度においても「学びが多かった」「学ぶものがあった」とされる肯定的評価が全体の96%を占めており、今年度はさらに全体の97%とわずかながら増した。起業体験プログラムに対して、生徒は達成感や満足感があり、取り組みをプラスに受け止めている生徒が大半であると言える。

身の回りの問題を発見し、その解決に向けて活動することが出来たか



身の回りの問題を発見し、その解決に向けて活動することが出来たか



こちらも昨年度と比較して、今年度の肯定的評価が微増した。

「出来たと感じている」「どちらかと言えば、出来たと感じている」とされる肯定的評価が全体の 86%を占めており、今年度はさらに全体の 88%とわずかではあるが微増した。ただ、対象生徒を確認してみると、何らかの役職について活動をした生徒は肯定的な意見の傾向があり、そのメンバーには大きな変化がない。昨年と比較して今年の活動において肯定的な意見に変化した生徒が一定数いる反面、逆の傾向の生徒も見られた。逆の生徒については、部活動や委員会活動が忙しい等、起業体験に十分にに取り組むことができなかったと感じていることがわかった。様々な活動をこなしていかなければならない生徒達に適切な負荷をかけることができるように調整していく必要がある。

【仮説①】指導教員に向けての説明会の内容を充実させるようにし、指導中の情報共有を密に図ることで、教員に不要な負担をかけることが軽減できるのではないかと。そのことがクラスでの運営の円滑化にも繋がり、結果的に生徒の負担も軽減できるのではないかと。

仮説①については、プログラム開始前の説明会や、見本資料の充実を図るようにしたが、内容が複雑な事業計画書やプレゼン指導、IR レポートについては、経験の差が大きく出てしまう（またはそのように感じてしまう）という意見が複数の教員から出た。生徒が手本通りに作りすぎないことを目的として、出し過ぎないようにしている面もあるが、直接指導をする教員の立場を考えるとバランスが難しい。

【仮説②】自己評価そのものが、生徒自身にわかりやすい形で記録に残り、しかもその場限りのものでなく大学入試にも活用されることが期待できることから、生徒の自己評価・振り返りへのモチベーションが高まるのではないかと。また、より多くの教員の目に触れやすくなり、今後の指導に活かせるようになるのではないかと。

仮説②については、Feelnote の導入により、わかりやすい形で記録に残るという利点と、その記録が今後活用されるものであるということに対する認知はある程度浸透した。起業体験以外においても、何かの取り組みをするたびに振り返りを記録として残す習慣がついた生徒が出てきている。ただ、その取り組み状況は生徒によって差があるため、十分に達成できたとは言えない。教員の今後の指導への生かし方については、現段階では確かなことは言えないが、活用方法を引き続き検討していきたい。

【仮説③】企業理念を検討する時間を十分に設けることにより、これまでない新しい試みや事業形態が生まれ、よりプログラムを発展させていくことができるのではないかと。

仮説③については、新しい試みをしたクラスがあった。物品販売等ではなく体験というサービス業でお金を取る、文化祭では難易度の高い事業を行った。また、高校の文化祭で実施することは難しいと考えられた献血を行ったクラスもあった。どのクラスも、販売商品ありきではなく、企業理念について十分に検討を重ねており、次年度以降も検討時間はしっかり確保できるように流れを組みたい。

【仮説④】学校外部の方にプログラム内容をより理解してもらった上でご来校いただき、生徒の成果にも変化が現れるのではないかと。

仮説④については、IR レポートでの事前広報に加えて、当日現場においても、自分たちの企業理念などを記したプリント用意して来場者全員に配布するなど、取り組み内容の浸透を図ることができた。ただ販売しているのではなく、何を理念として取り組んでいるのかが伝わるといった感想や意見が、生徒や教員にも多く届いた。数値化することができない部分であるが、現場の様子を見ていると、生徒達の優先順位が「売る」こと以上に「伝える」ことになっているように思われた。

（５）今後の課題

本校で起業体験の取り組みが始まり、10 年以上が過ぎた。大変複雑なプログラムであるため、毎年何かしらの問題や想定外のことは起こるが、仕組みは整ってきている。校内だけでなく、校外においても評価していただける取り組みもこれまでに多数出た。自らが先頭に立ってイベントを立ち上げて活動をする者、プログラムでの体験をきっかけにして会計士になった者が出てくる等、起業マインドを育てる一連の取り組みが進路選択にも役立っていると言える。

ただ、プログラムが発展していく中で様々な要素が加えられていき、その他の活動も含めて生徒や教員の負荷は増している。今後は、目的を明確にした上で、いかに適切に引き算をしていくこと出来るかが課題であると考ええる。

A. 概要

高校1年生「社会と情報」の授業において、問題解決思考を育みより実践的な思考とアクションプランを策定する「Business Solution」を実施。自身の原体験を元にした半径 2m 以内のエピソードから社会の課題へと繋げ、その解決に向けて自ら行動を起こすためのビジネスプランを1人が1つ策定するプログラム。

全 220 プランから予選プレゼンテーションを行い優秀プランを選出し、外部のイベントやビジネスコンテストへと繋げ、プランの実現に向けて活動の幅を広げる。

B. 教材（すべてオリジナル教材、巻末参照）

- ①「問題解決ワークブック 2018」
- ②「プレゼンテーションの技術 2018」テキストブック
- ③「プレゼンテーションの技術」動画教材

C. 授業スケジュールと各回の要点

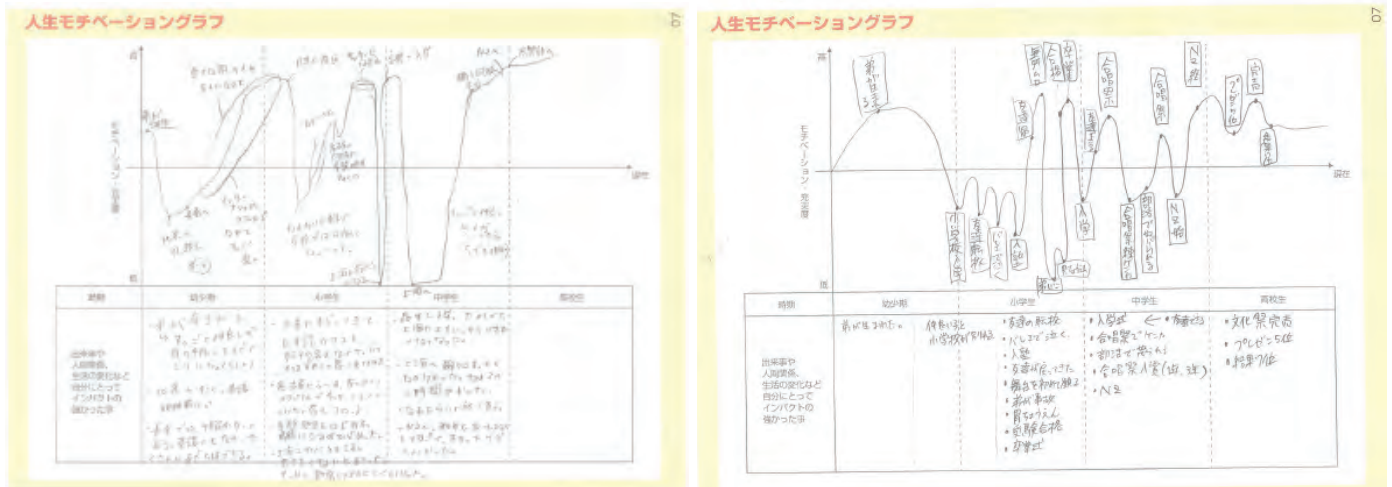
回	授業テーマ	内容	教材
1	問題発見①	人生モチベーショングラフ	「Business Solution」ワークブック/各回授業スライド
2	問題発見②	理想と現状のギャップ/社会のニーズの裏付け	
3	原因特定	ロジックツリーと根本原因特定	
4	解決策の考案	ブレスト/難易度×効果マトリクス	
5	既存サービスのリサーチ	検索サービスやスタートアップ系メディアを活用してのリサーチと独自性の考案	
6	事業モデルの図式化/概要作成	サービスの名称考案/ビジネスモデル（BtoB, BtoC, CtoC など）の考案と図式化	
-	中間提出とフィードバック	全プランの添削とフィードバック	
7	プレゼンテーション概論(講義)	プレゼンテーションの本質/デザイン/インフォグラフィックスなど	「プレゼンの技術」テキストブック
8	スライド作成とプレゼンの準備	プレゼンテーション用スライドの作成	「プレゼンの技術」動画教材
9	スライド作成とプレゼンの準備	プレゼンテーション用スライドの作成	
10	スライド作成とプレゼンの準備	プレゼンテーション用スライドの作成	
11	スライド作成とプレゼンの準備	プレゼンテーション用スライドの作成	
12	予選プレゼンテーション①	6-7名グループ内でのプレゼン&相互評価	-
13	予選プレゼンテーション②	クラス内での代表プレゼン	-

D. 各回の要点

1. 問題発見①

「人生モチベーショングラフ」を用いて、自身がこれまでに体験したインパクトの強い出来事や、継続して不安や違和感を感じる環境を洗い出す作業を行う。

自分の「半径 2m 以内で起きたインパクトの強い出来事」を挙げさせ、その中から特に不満・不安・怒り・悲しみなどネガティブなインパクトの強いものを掘り下げる。



[指導のポイント]

- ・過去の先輩たちのビジネスプランやその後の活躍を紹介し、本授業へのモチベートをする。
- ・「なんとなく社会課題になっているもの」を設定しないよう、自身が強く語れる原体験を探らせる。
- ・モチベーションを持って事業を行うためには、「エピソードベース」であることが必要である、という考えを理解させる。

2. 問題発見②

自分のエピソードを文章にし、その体験から繋がる社会課題へと繋げる。その上で、どのような社会にしたいかを言語化する。

「理想」と「現状」を比較し、その差を「問題」として定義させる。

理想を考える際は、

①「もしもエピソードの話が今後も続き、広く発生したら世の中ははどうなってしまうか」という「最悪のケース」を考える。

②①のようにならないのが理想、という逆説的な考えで、「どうなって欲しいか」を考える。

③②の状態は「どんな社会か」を言葉で表す。という3段階のステップで考えさせた。

1. 問題発見②

My エピソード

自分のエピソードを文章にし、その体験から繋がる社会課題へと繋げる。その上で、どのような社会にしたいかを言語化する。

「理想」と「現状」を比較し、その差を「問題」として定義させる。

理想を考える際は、

①「もしもエピソードの話が今後も続き、広く発生したら世の中ははどうなってしまうか」という「最悪のケース」を考える。

②①のようにならないのが理想、という逆説的な考えで、「どうなって欲しいか」を考える。

③②の状態は「どんな社会か」を言葉で表す。という3段階のステップで考えさせた。

理想を描く

理想を描く

理想を描く

理想を描く

現状分析 - データや情報で社会のニーズの裏付けを取る

現状分析 - データや情報で社会のニーズの裏付けを取る

現状分析 - データや情報で社会のニーズの裏付けを取る

- ・生徒は正解を求めたがる傾向があり、自分の考えを表現することに躊躇するため、良い例を早めに見つけ、全体で共有をする。
- ・「最悪のケース」を想定する場合も、想定は人それぞれである、という事を印象づける。例として「英語が話せなくて困った」エピソードから、[A]2020 年の東京オリンピックで日本人が馬鹿にされる、[B]日本に来た外国人が満足せず日本への外国人旅行客が減少する、という 2 つの想定はどちらも正しい、というような説明をする。
- ・話が小さそうなエピソードでも、いくらでも広がるということを説明する。例として 2015 年度の「自分の Twitter が炎上した」というエピソードからソーシャルトリップ事業を考案した例を紹介するなど、多くの良い思考の例を見せる。

定義した問題に対して、解決すべき原因を、「ロジックツリー」を用いて言語化させ、そのうち最も重要である原因を特定させた。

[illegible]

- ・原因を特定せずに、先にアイデアだけを先行させてしまうケースの失敗例を示し、原因特定の重要性を伝える。
- ・ひとりひとりが違う内容を表現するため、「正解を求めがちな生徒」にとっては難易度が高い。繰り返し「正解はない」ということを説明する。ここでは「アフリカで靴が売れるか」の例を出した。

解決すべき原因を特定したら、その解決方法を同じテーブル内（6～7 名）でブレインストーミングをさせた。1 人のテーマについて【4 分】と設定し、テーブル内で協力し、その生徒のテーマの原因を解決できそうなことを数を多く出し、「難易度×効果マトリクス」にマッピングをさせて、解決方法の具体的な検討を始めた。

「指導のポイント」

- ・「ブレスト」に慣れていない生徒がほとんどであるため、ブレストの基本ルール（否定しない、数を出す）を丁寧に説明した。また、冒頭でブレストの練習を2分行い、ブレストの考え方を理解させる。
- ・数を出すことが重要であるため、多く出せている生徒やテーブルは全体に共有し、積極的に褒める。そうすることで、競争意識を持たせ、くだらなくともとにかく数を出そうという意識が生まれる。

自分の考えているテーマで、既に事業化されているサービスはないか、あるとしたらそのサービスは何が足りないのかを考え、自分独自のサービスを検討させた。既存のサービスは調べるツールを特定し、「Bridge」「TechCrunch」などスタートアップ系の情報が多いサイトで自分のキーワードを検索させ、社会課題の解決に取り組むにスタートアップを多く紹介し、その動機となるストーリーを紹介した。

63

[指導のポイント]

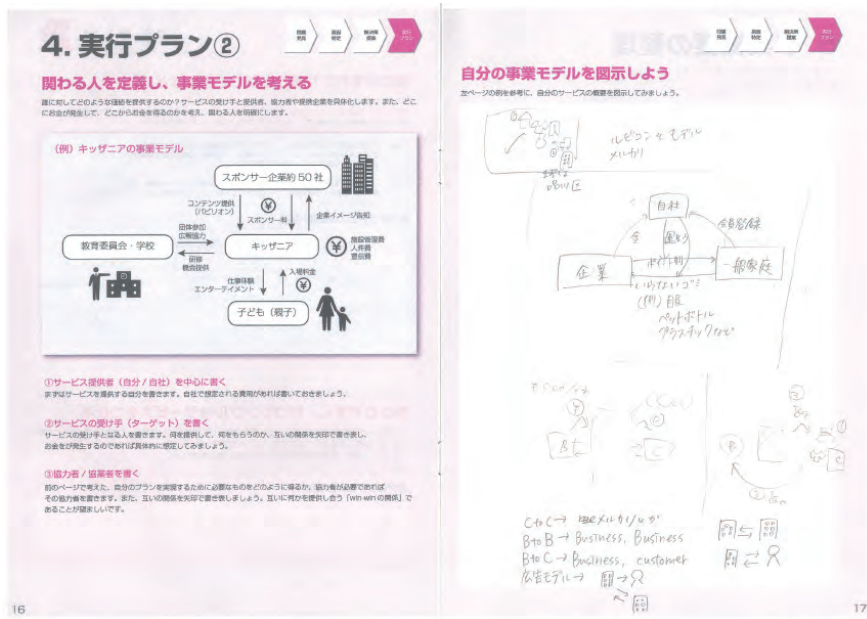
- ・生徒は検索に慣れていない。単に「ネットで調べてみよう」では調べることが出来ないため、調べるだけでもスモールステップを刻ませる。今回は、「特定のサイトでキーワードを入力する」「出てきたサービス名をワークブックに記載する」「記事と会社概要を読み、サービスの概要を記載する」というステップで実施した。
- ・ここでのポイントは徹底して「考えさせない」こと。アイデアは考えるものではなく、既存の考えの組み合わせであり、生徒たちが必要なのは多くの情報であるため、多く手を動かし調べさせることが重要。
- ・ここで、既存のサービスも参考にしつつ「自分のサービス名」を考えさせる。これにより、多くのプランは記憶に残りやすくなり、また生徒自身も自分のプランに愛着と自信を持てるようになる。

⑥事業モデルの図式化

既存のビジネスモデル（BtoB, BtoC, CtoC など）を説明し、自分の解決策を図式化してみ、事業の概要を整理させた。

自社、ターゲットを書き、どのような価値を提供できるのか、自社の商品はどうのように作ることができるのか、どのような協力・協業先があればよいかを図式化しながら考えさせた。

ここでも複数のスタートアップを紹介し、その事業モデルを紹介した。

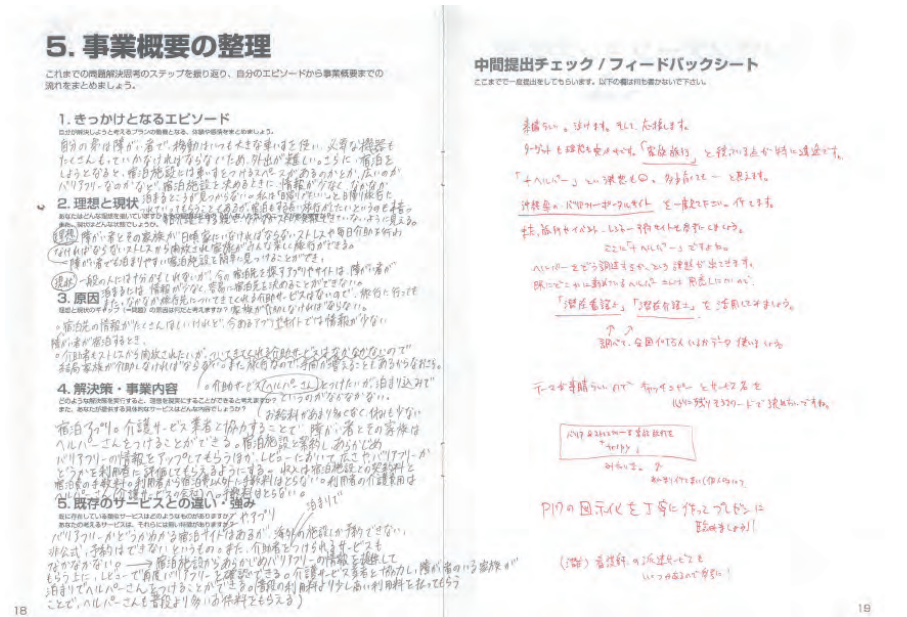


[指導のポイント]

- ・起業体験プログラムを経た本校の生徒は良くも悪くも「外注癖」がついている。商品は既に作っているメーカーに作ってもら、既存にあるサービスの啓発活動を行う、という思考が根付いている生徒がいるため、その払拭を行う。商品は自分で作る、そのために足りない協業先を考える、ということが重要なポイントである。

【中間提出&フィードバック】

ここで生徒全員にワークブックを中間提出させ、全員のプランに対してフィードバックを実施。ここまでの方向性やストーリーなどに助言を行った。



【指導のポイント】

- ・非常に時間のかかる作業であるが、生徒への効果は大きい。一人ひとりのプランを見ている、ということと、具体的な方向性を示してあげることで、この後の生徒のモチベーションが大きく上がる。可能な限り詳細まで読み、具体的な助言を行う。
- ・多くは事業モデルを考えるとこでつまづいているため、フィードバックとして参考となるサービスや企業を示し、参考にするよう促す。教員側も多くの情報収集と情報処理が必要となる。

⑦プレゼンテーション概論（講義）

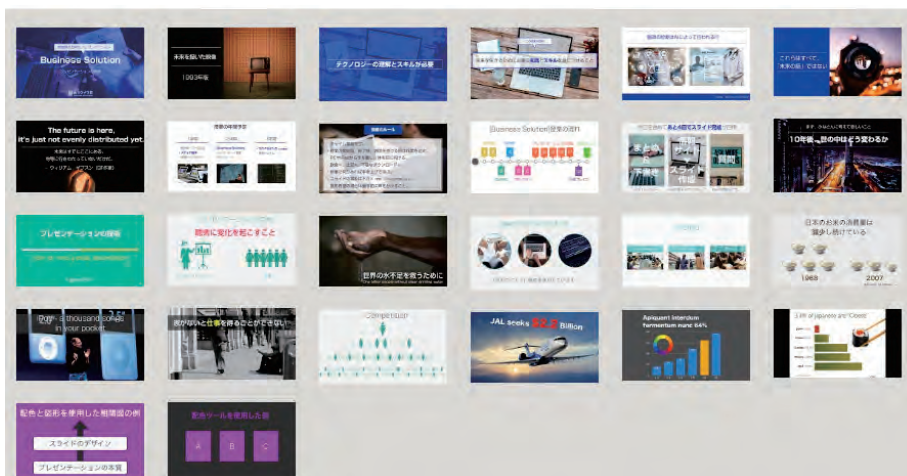
50分1コマで「プレゼンテーションとは」「プレゼンテーションのポイント」を講義形式で伝える。

※巻末資料参照

⑧⑨⑩⑪プレゼンテーションの準備（スライド作成）

事業概要書を元に、Keynote でスライドを各自作成させた。スライド制作のポイントをまとめた「プレゼンテーションの技術」の動画教材を使用し、生徒は動画でスライド作成のポイントを学びながら自分のスライド制作を行った。

▼動画で作り方を説明しているサンプルスライド



【指導のポイント】

- ・生徒はイヤホンを付け、完全に自分だけの作業に没頭させる。質問には挙手対応を行い、進行の遅れている生徒のケアを行い、全体のボトムアップを行った。

⑫クラス内プレゼンテーション1（グループ内プレゼンテーション）

各クラス内で6グループを作り、1人5分以内で、グループ内プレゼンテーションを実施。相互評価をし、グループ毎に代表者1名を決定した。

⑬クラス内プレゼンテーション2（クラス代表プレゼンテーション）

各クラス内の代表6～8名によるプレゼンテーション。該当の生徒は事前に個別に質問対応・フィードバック・相談を行ない、先のプレゼンテーションから更にブラッシュアップした内容で臨んだ。

ここまでで選出したプランは37名。この中から学年教員10名で上位者9名を選出し「総合学習の時間」において、最終プレゼンテーションを行った。

No	組	タイトル	No	組	タイトル
1	A	「あなたの暮らしを豊かにする『Livable』」	19	C	「全ての学校を強豪校に『：deai』」
2	A	「海外での体験を日本で『namanabu』」	20	C	「小学生向け習い事マッチングサービス『SAGASIGOTO』」
3	A	「病院食カスタマイゼーション『Nature's Kids』」	21	C	「ラジオ体操から広げる人間関係『ラジラジ』」
4	A	「孫から誘い 話題が生まれる『まごたび』」	22	C	「中高校生向け公開型悩み相談アプリ『恋バナ』」
5	A	「思い出と今をつなぐサービス『きおくや』」	23	D	「ONE JOYn.」
6	A	「手軽で素敵な飼い主ライフ『DsLife』」	24	D	「学生の勉強環境『SPOT』」
7	A	「新サービス 10s kitchen の提案」	25	D	「生産者もあげた人も貰った人もみんなハッピー『locabon』」
8	B	「FreeでHappyなTripを『Frippy』」	26	D	「悩めるパパ達におくる情報コミュニティ『パパレル』」
9	B	「ゴミ捨てに新たな方法を『ポイラビ』」	27	D	「ママ友コミュニティ食事会『eTwo』」
10	B	「学校で繋がるクラウドファンディング『Seed』」	28	D	「国内留学プログラム『TUBE』」
11	B	「Hospitel」	29	D	「シカクトル」
12	B	「病院の子供達を笑顔に」	30	E	No reason for poverty 『NOSEN』
13	B	「amuse」	31	E	終活のススメ『Hokorobi』
14	B	「人生に彩りを『COLORFULIFE』」	32	E	企業と学生のマッチングサービス『SMC』
15	B	「おいしいで笑顔に『KinderKitchen』」	33	E	今すぐ始めるまちづくり『Jimostagram』
16	C	「犯罪共有サービス『Trasak』」	34	E	ここから始める即レス対応勉強アプリ『ココカラ』
17	C	「母親と大学生を結ぶ『Hahatomo』」	35	E	ジモト×トモダチ『ジモトモ』
18	C	「民食マッチングサービス『withus』」	36	E	ペットのための症例共有 SNS『Hospetal』
			37	E	子どもの未来を明るくする『LFMF』

代表に選出した9プランの概要は以下の通り。

No.	組	氏名	サービス名	概要
1	A	村谷茉美	学校帰りの国際交流『namanabu』	海外の文化や特徴を知りたいと思って参加した国際交流キャンプ。もっと交流をしたいが、旅行や留学を利用できる人は限られている。もし気軽に日本の中で国際交流ができれば。日本で中高生と留学生を繋ぐ『namanabu』で、多くの学生が気軽に国際交流を体験できる機会を提供する。
2	B	香山木音	企業と家庭をプレゴミでつなぐ『Poirubbi』	家の前のゴミ捨て場が荒らされている。日本で排出される焼却ゴミの量は圧倒的世界一。まだ使えるのに捨ててしまう「プレゴミ」を活用し、ゴミの排出を減らすことができるのでは。企業と家庭をつなぐ『Poirubbi』で新しいリサイクル市場を提供し、もっと綺麗な日本を目指したい。
3	B	関口陽菜	Free で Happy な Trip を『Frippy』	日本人の平均国内旅行宿泊回数は年間1.4回。一方でなかなか行くことができない自分の家族の旅行。その背景にあるのは、障害を持った弟の存在。『Frippy』が目指すのは、介助を必要とする620万人とその家族がバリアフリーでストレスフリーな旅行プラン。
4	C	宇佐見真央	母親と大学生を結ぶ『Hahatomo』	受験期の姉が迎えた反抗期。姉の態度により増えた母の悩む顔。子どもとの関係に悩む母は誰に相談をしたら良いのか。「母」と「子ども」の境目に位置する女子大学生と、悩みを抱える母を『Hahatomo』で繋ぎ、気軽に悩みを解消できる世の中を目指す。
5	C	目黒桃	事故・犯罪共有サービス『Trasak』	小学生の時に、目の前で遭遇した弟の交通事故。泣くだけで何もできなかった自分。助けてくれた周りの大人たち。目の前で起きた事故や犯罪に対して「傍観者」を減らし多くの人が安全な日常を過ごして欲しい。事故・犯罪共有サービス『Trasak』で人々が助け合い、みんなで安全な日常を作りたい。
6	D	宮崎萌子	ぼっち専用ワクワク体験『ONE JOYn.』	地元足立区の花火大会に一緒に行く人がいない。小学校の友達とは連絡が途絶え、高校の友達は遠方に住んでいる。「一人だから行けない」という理由で機会を失う人は多い。友だちや恋人と遊びに行くという固定概念を取り払い、「ぼっち」が楽しく遊べる機会を『ONE JOYn.』で創り出す。
7	E	阿部菜月	旅立つ人に最高の思い出を『Hokorobi』	小学5年生のときに亡くなった祖母。余命が長くないことは知っていたのに、連絡することはなく、葬式で後悔を感じるようになった。『Hokorobi』で提供するのとは「どうやって死ぬか」という従来の終活ではなく、見送る人と旅立つ人が「どうやって生きるか」を明るく考えることのできる、新しい価値観。
8	E	奥田桃子	No reason for poverty『NOSEN』	この夏休みにフィリピンで経験した人生初のスリ。その犯人は小さな子ども。犯罪をしないと生きられない貧困状態はどうしたら解決できるのか。日本企業と途上国の子どもを繋ぎ、新たな教育価値を提供するサービス『NOSEN』。このサービスで途上国の子どもたちの可能性を広げたい。
9	E	塩さらさ	現地の学生と企業をつなぐ『LocoMe』	中学1年生の時に父の仕事の都合で引っ越した上海。初めての土地で感じていた多くの不安。その不安を解消してくれたのは、現地の企業訪問で出会った日本の企業。この経験は、もっと多くの人のためになるのでは。『ロコミー』が提供するのとは、異国の地で自国の人と語り合える、新しいマッチング。

【学年代表プレゼンテーション】

11月7日（水）に学年の上位9名によるプレゼンテーションを体育館にて実施した。外部のゲストとして、ITサービス企業、政策投資銀行、クラウドファンディング企業、ソフトウェア開発企業、IT企業等から合計50名の社会人にお越しいただき、プレゼンテーション終了後にビジネスプランに対するフィードバックを頂いた。

E. 発展的活動

①ソーシャルビジネスプラットフォームでの発表

11 月 17 日に実施された一般社団法人ソーシャル・ビジネス・プラットフォーム主催のフォーラムにおいて、3 名がプレゼンテーション、6 名がポスターセッションに参加し、自分のビジネスプランを発表した。

②ビジネスコンテストへの参加

プランの発展やアイデアの実現に意欲のある生徒は、外部のビジネスプランコンテストに応募。現段階での成果は以下の通り。

■読売新聞第 2 回中高生未来創造コンテスト

応募生徒 35 件。現在審査結果待ち。

■第 9 回ビジネス創造コンテスト

応募生徒 9 件のうち、成果は以下。

〔一般枠（社会人の部）〕

ファイナリスト 4E 塩さらさ「現地の学生と企業をつなぐ『LocoMe』」

セミファイナリスト 4C 目黒桃「事故・犯罪共有サービス『Trasak』」

〔区民枠（中高生の部）〕

最優秀賞 4A 橋本梨那「『Eating to live』小児入院患者の病院食カスタマイゼーション」

奨励賞 4E 青木柚花「ここから始める即レス対応勉強アプリ『ココカラ』」

■第 2 回東京女子大学ビジネス・プランニング・コンテスト

応募生徒 5 件のうち、現在の成果は以下。

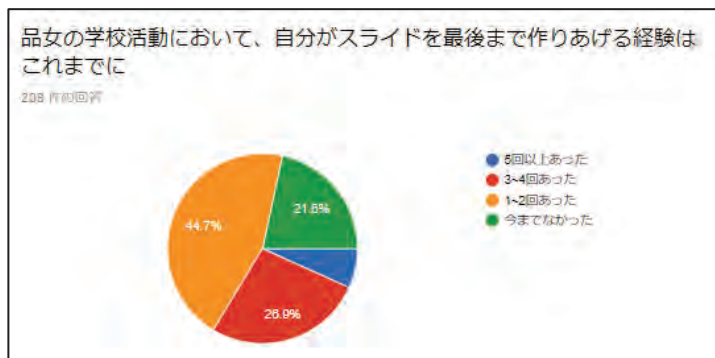
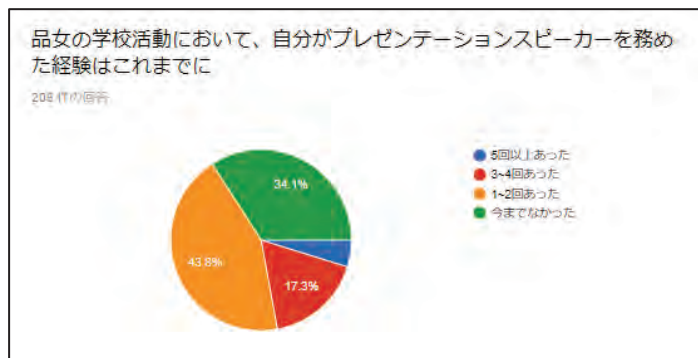
最終審査通過（3/23 最終プレゼンテーション）

4B 香山木音「企業と家庭をプレゴミでつなぐ『Poirubbi』」

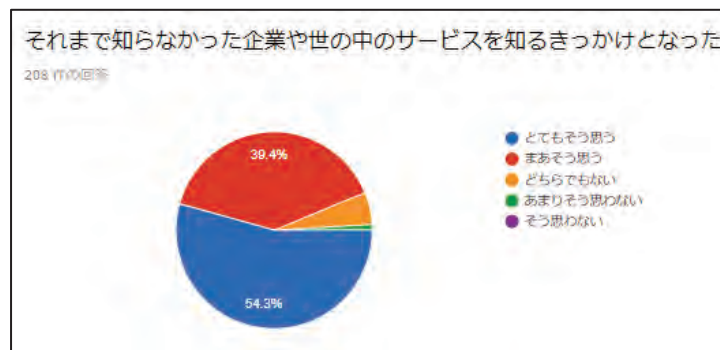
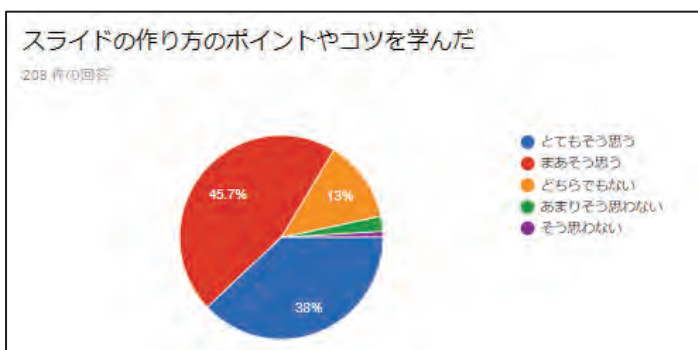
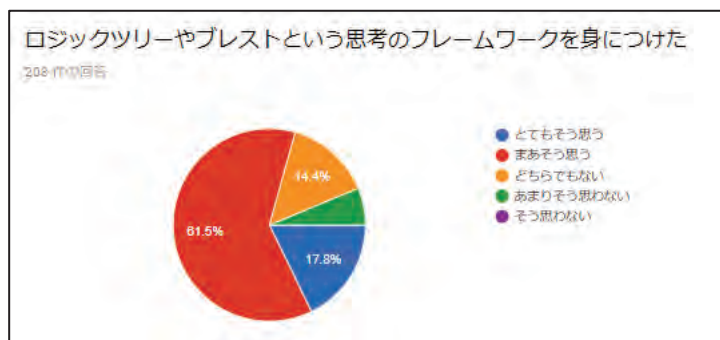
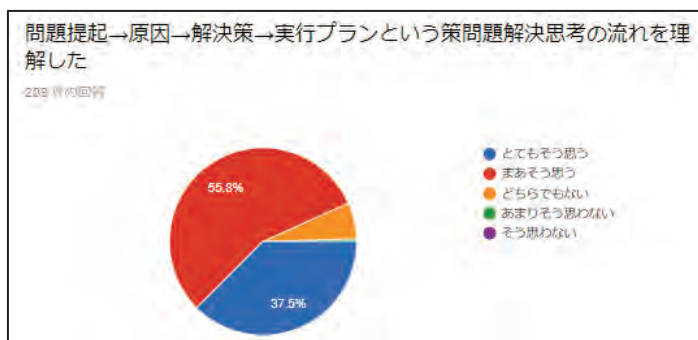
4B 関口陽菜「Free で Happy な Trip を『Frippy』」

F. データ

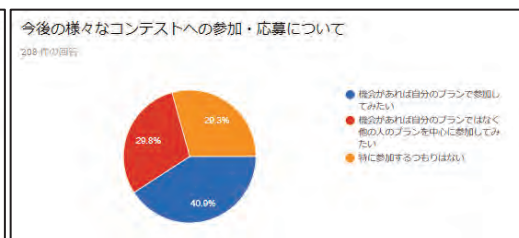
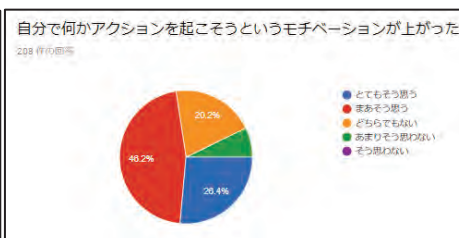
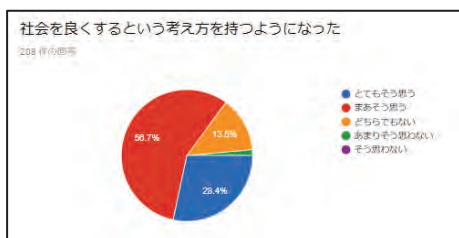
本授業を終了した際の調査結果は以下の通り。



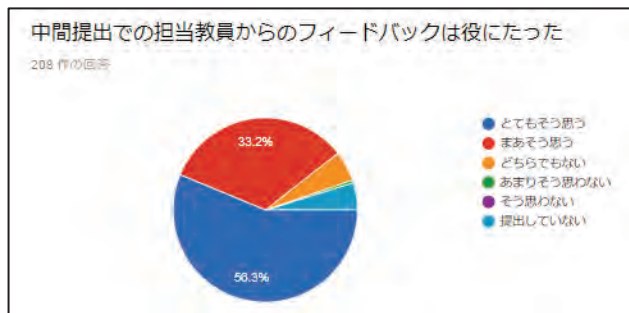
生徒のファクトフルネスとして、これまでの学校生活で自分がプレゼンテーションをやりきった経験が全くないという生徒が 34%いる。



授業内容の理解としてはいずれも T2B (top two box) で 85%以上をマークしており、生徒の理解度は十分に高い。



社会課題への解決に対する行動意欲は T2B80%ほど。一方でコンテストへの応募意欲は 70%程度。



ひとりひとりのプランに対するフィードバックはT2B84%の満足で、自由回答もポジティブな意見が集まった。

Q. 担当教員からのフィードバックに対する感想を記入下さい。（全回答）

ありがとうございました。テーマを絞りすぎとの指摘を頂いたおかげでちょっと方向を変えて最終的なアイデアにつながったので良かったです。 質問しようと思っていたことがあっても自分のアイデアが良くないって思われるのが怖くて質問にいけないのでもうすこし積極的になれたらなと、思います。
このフィードバックがなかったらここまで来ていなかったと思います。ありがとうございました。
サービスの目的とターゲットを大幅に変更するきっかけになりました。
すごく役にたちましたし、自分のまだまだなところを見つけることが出来ました。
ターゲットを子供だけにしなくてもいいというアドバイスがとても参考になりました。また CITIZEN など知らなかった既存のサービスを知れたことで自分のプレゼンに役立てられました。ありがとうございました。
ターゲットを変えるという案、すごく役立ちました。
たくさんアイディアを出していただきありがとうございました とても参考になりました！！
たくさん考えてくださって、とても参考になりました。ありがとうございました。
たくさん書いてあって、実際に企業向けの企業とかが調べてあって、とても役に立ちました
フィードバックは自分が気づいていなかった点についての確に教えてくれるだけではなく、具体例もだしてくれたのでとても助かりました。ありがとうございました。
もちろん私よりたくさん知ってる方なので、既存のものがあったら教えてくださり、違いの出し方も教えてくださったのでとても参考になり自分がやりたいことがわかりました。
意見を変えたからよくわからない
違う視点から意見をもらえてよかったです。
何がダメなのかが明確でわかりやすかった。
既存のアプリ、WheelLog!との違いに悩んだ時に先生に対象者を絞ったら良いとアドバイスして頂いたお陰で、軽症者が対象と言う今までにないサービスを思いつくことが出来ました。
現実的な実情を知れた
細かい穴など指摘してくれてとても役に立ったと思います。
細かくいろんなサービスや具体例を上げてくれたのでどうすればいいかやりやすかった
細かく書いてくださってとても参考になり、決定に至った。
細かく丁寧に書いてくれていたので今後の展開を考えるのにとても役に立ちました。
私が調べきれなかった既存のサービスを何個も教えてくださったためとても役立ちました
私の意見に対して細かく指導や助言を書いてくださってありがとうございました。自分の考えを深めることができて良かったです！
似たようなサービスの提示をしてくださったのがとても助かりました
自分が気づかなかったところを指摘してくれてわかりやすかったです

自分では限界があるので先生がある程度指摘してくれたのは、ありがたかったです。
自分で考えたプランを google でどんなふうを検索したら出てくるのかわからず悩んでいたのも例としてどんなものがあるのか教えてくださって役に立ちました。
自分のプランが迷走している時に提出だったので「知るきっかけをサービス」という言葉が書いてあり、それにとても自分の考えに当てはまっていて自分のある程度の方向性が固まり、お金を発生させるターゲットを高齢者から広げることができ、視野が広がった。
自分の意見が多すぎて纏まらなかったが、一つに絞ることができた。
自分の意見に納得していなかった時に違う立場からの意見を出してくれたのが良かった。
自分の意見をまとめてから話すのが苦手で上手くアイデアを出せなかったと思います
実際の活動を紹介していただいたり、細かくフィードバックをいただけてとても参考になりました。
詳しくアドバイスや見たほうがいいサイトを教えてくださったけど、同じような企画の人にも違いのあるアドバイスが欲しい気がした。
詳しく書いてあってとても参考になりました。
情報サイトまとまってて凄いやりがわかりやすかったです。
先生のフィードバックのおかげで最初考えていたのとは少し変えて、より良いものができたと思います！ありがとうございました。
先生凄すぎ！！！！！！るよ
竹内先生お優しすぎて本当にありがとうございます！
中間提出までは1つのサービスに絞っていたのですが、竹内先生に既存のサービスを教えていただいた事で2つのサービスを合わせるという事を思いつきました。自分には無い考えを教えて頂えてとても役立ちました。
特定の企業名が書いてあって調べやすかったです。
不安のあまり朝昼晩通っても、いつも親切に教えてくれて嬉しかったです。
予想以上に書かれていて感動した
曖昧だったプランを具体化するためのイメージを掴めた。
曖昧になっていて気づけなかったことがあったので、ありがたかったです。

Q. その他、振り返ってみて自分の学びや成長に繋がったと感ずること（全回答）

企業がどのように成立しているか考えることが多くなった
君たちならできる！！という先生の精神
見やすいプレゼンというものを学べた。
今までこういう授業があっても情報が得意でもない自分がやるのは気が引けてあまり作業に率先して参加したことはなかったのですが、今回の授業は一人一人が各自行うものだったので責任感と自分の力で全て完結するということが学べたと思います。作品的にはあまり他のクラスメイトに比べて良くはなかったのですが、悩んだり友達に相談したりと作品が終わった時には達成感がとてもありました。
今までスライドもプレゼンもめんどくさいと思っていたけれど、自分のエピソードをもとにしたことで、今回は楽しかったです。
今までに生活において問題を感じたことはあったけれど、それを自分で解決しようと思ったことはなかったので問題提起から解決策にいくまでに時間がかかりましたが、友達や親からの意見や先生からの助言で自分では思いつかないようなことを考える機会があり、とても良い経験になったと思います。 スライドに関しても格段に技術があがったと思います。
今まではチームで何かを発表したり考えたりすることが多かったけど、今回で自分一人でじっくり考えたりすることができてよかったと思う
今までは台本を見て話していたけど、自分の持っている感情そのままを伝えればいいというのがよく分かった。
今までプレゼンに苦手意識があったが自分の意見を伝えることが楽しく感じた。
今まで困っている事があっても、自分でサービスを考えて事業プランを練る事をした事が無かったので、この機会があった事で自分のプランをもっと周りに発信したいと思うようになりました。
今まで思っても実行することはしてこなかったが今回の経験を通じて、感じたことや思ったことがあれば、行動に移していくべきだと思いました。そうすることでチャンスがたくさんあるんだと思いました。
今まで自分でプレゼンを作ったことがなかったので大変だったけど考えるの楽しかった！今回授業で自分の経験談から解決策、社会にどのように役に立つのかを考える良い機会になりました。
今まで漠然と考えていたことを、実際に実行することを目的にプランとして考えることで、今まで見えて来なかった問題点などに気づくことが出来た。
今まで問題提起、原因まで考える事があってもそれを解決するプランを自分が考案する事はなかったのでサービスとして成り立たせる難しさを知れた。
今世の中が抱えている未解決の問題は数え切れないほどあるんだなと思いました。何か一つでも自分たちに解決できるものを見つけようと思います。
資金調達について考えた時、何にどんな必要があるのか全く知らないことに気づけました。
時間が無くて今回あまり納得のいくものとはなりませんでした、これを気に別の問題で解決策を考え、人に自分のアイディアを伝えていけたらいいと思いました。
自分が思ってる些細なことでもしっかりプランにしていけたのが楽しかったです
自分が早口だと気づきこれからは落ち着いて喋ろうと思いました
自分でプランを考えるのは苦手だけど、パソコンやアイパッドを使ってスライドを作ったりする作業はとても楽しく、技術も上げたいと思えた。
自分でもビジネスプランを作れるということ
自分で考えるために資料を集めることで思考の幅が広がった。
自分の経験から世間の問題に繋がると思っていなかったのが驚きました。たまたま、nhkで「〜の経験から着想しました」「主婦の意見から〜」と聞くことがあったのですが、ようやく意味がわかったように思います。
自分の経験を1から振り返ってみて、昔のからの気持ちとかを改めて考えることができたと思う。
自分の考えていることを相手の心に刺さるように伝えることが一番難しく、ボディランゲージの大切さを学びました。
自分の困ったエピソードから社会貢献につなげるの難しい
自分の身の回りについて考えていろいろ考えることができた。
自分の伝えたいことをプレゼンに入れて聞いてる人にわかりやすく伝えるということを考えてプレゼンを作ることが出来るようになった。
自分の悩みを解決する事業を自分で考えるのが楽しかったです
社会に出る前に企業のことについて学ぶきっかけになり良かった。
社会問題を考え調べてみると意外と似たような案があった

授業の流れに沿って考えていなければ、初めから問題やプランばかり考えてしまっていたと思うが、授業でビジネスプランを考えていく流れを知ることができてよかった。
初めて自分で作ったスライドのプレゼンテーションをして、緊張しましたが、いい経験になりました！
初めて選ばれたことによって、従来はすぐに諦めていたことにも積極的に挑戦できた。
身の回りの問題点を見つけ、その問題点の解決策を考えてそれをビジネスにしていくこと。
身近な問題から考えてビジネスプランに作り上げていくところがとても感動しました^_^ 同級生達がレベルの高いプランやプレゼンを考えていて感心しました。クオリティ高いなと思いました。
人の前で話すことは苦手なのですが、今回のプレゼンを通して少し自信を持つことができました。
他の人のスライドや発表を見て自分と違うところを見つけて、様々なプレゼンの方法を学べました。
他の人のプレゼンを見て、自分のアイディアをどう伝えたらいいのかが学べた。
代表になった人のプレゼンを見てどのようにすると見やすく分かりやすいのかということがよく分かりました。
大々的に取りあがられていない問題点を自ら見つけ考える事ができました。
誰に向けてするプレゼンなのか考えてしかなかったのがなかったので学ぶことができました！
喋るのはもともと苦手だったのでクラスの前でプレゼンすることになった時はいっそ当日休んでやろうかと思いましたが、これもまた良い経験だと思います。
同じクラスの人のプレゼンのレベルが高かったので、自分が考えつかなかったことも知ることができました。
発想豊かな方ではないですがどうしたら社会に役立つことができるか考える良い機会になりました
普段生活していてこれやったら売れるだろうなとか考えるようになった
問題から解決策・ビジネスプランをここまで真剣に考えたことはなかったのでとても勉強になりました
問題の解決方法に一捻り加える事でオリジナリティのあるプランを立てる事が一番難しく、また一番面白かったです。世の中にある既存のサービスを見たときに、自分だったらこんな事も加えたいな、など普段から考えて見るのもいいなと思いました。
問題の原因は1つではなくてどれに着目するかでその後の解決方法に大きく差が出ること。 ブレストは割と無茶な答えの方がヒントになる事。
優秀な人のプレゼンをみて、聞いている人が共感できるような例を挙げてみたり、少し笑えるような話題を上げて見る事が大事だと思った。また、そのことについて沢山調べなければいけないと思った。

Q. 今回の[Business Solution]について、自由に感想をご記入下さい。（全回答）

1 番最初に考えていたものが途中で行き詰り、前日に全く別のものに変えたことによりそのプランが良いものになったのかがよくわからずで終わってしまった感があります。
アイデアを出すのが難しく、何度も考え直しました。 もっといいアイデアが浮かんでたらなあと思います。
アイデアを出すのが難しくあまりうまくできなかった。 スライドも時間アイデアを出すのに時間がかかってあんまりうまくできなかった。
あんまりいいのができなかったけれどもいい経験になりました。割と考えたプランがありがちだったので選ばれなくて当然だと思っています。でもスライドは結構頑張ったつもりなので少し悔しかったです。
いい経験になりました！
エピソードから考えることにとても苦勞をして、直前で変更したりととても大変でした。もう少し最初からよく練って、もっといいプレゼンを作りたいと思います。
エピソードから問題提起することが難しく、最初のものとは授業全然違うものになり、プレストなどのことを生かせなかったのが少し悔しかったです。
エピソードや原因、理想まではスムーズにいったが、肝心のビジネスプランを考えることが難しかった。
エピソードを出すことは難しかったけど、そこからの展開が面白かったです。なんだかんだ毎年プレゼン担当になっていて、自己流でスライドを作っていた日々でしたが、今回色々学びました。竹内先生のアドバイス本当にわかりますかて頭の中どうなってるかが知りたい！！コンテストも出してみようと思いますありがとうございます😊
エピソードを出す始めの段階から、自分の人生においての大きな出来事ということに縛られすぎてしまって、アイデアの幅が縮まったように思う。大して大きな出来事でなくてもこの案でいけそうだなと思ったらその出来事を選んでよかったかなと後悔した。
お金の関係が難しかったです。
こういった一から物事を考がえ問題をかいけつすることは難しいということがわかった
こっちが感想でしたね。2 つくらい前のページに長々と書いてしまいましたね。私は面白いことが好きです。高校生のうちに絶対に何かを自分でつくります！ハハハ！
サービスを考えるなんて初めてだったので本当に大変でしたが、達成感はずごかったし、何より代表に選ばれたクラスメイトのサービスが本当に凄くてとても驚きました。どのクラスメイトもお互いが高め合えたと思います。
スライドを作ったことは何回かありましたが、それを使ってプレゼンテーションをしたのは今回が初めてでした。私はあまりプレゼンテーションなどが得意ではありませんでしたが、自分でスライドを作っていくって内容や文章を考えるのが意外と面白かったので、また機会があればまたプレゼンテーションをしてみたいです！
スライドを作るまではよかったものの、発表するのが大変だった。時間配分とかが大変だった
とても楽しかったです！
とても難しかったですが、楽しかったです。
ビジネスプランを考える、となると難しいと思いました。将来自分がもっとこうしたらいいのに、と思った時に今回の経験を生かしたいです。
ビジネスプランを考えるのは多分ほんとうに苦手だけど、スライドを作るのは楽しかった。何か素材があってそこから動画を作ったりスライドを作ったりすることだったらこれからやってみたいと思った
プラン(やりたい事業内容)がたくさんありすぎて自分でもよくわからなかった。。でも自分が解決したいと思うことについて考えるのが面白いと思いました。もっと考えてみたいです。
プレゼンを頑張って作ったけれど自分の語彙力の無さから周りに伝わらなくて悔しかったです。
まさかここまで来るとは思ってませんでした。何かを目標にして努力したのは4年ぶりぐらいだったので新鮮でした。すごい楽しかったです。学年発表頑張ります！
もう一回別の体験談からやればもっと良いプランが出来ると思うし、途中で手を抜きがちになったのも後悔してます。
もっと時間をかけてもっとじっくり考えたかったです。
もっと時間をかけて考えれば良かったです。
もっと積極的になって自分の意見をちゃんと言える性格になっていればもっといい案を出せたなって思って割と後悔してるので次に何か機会があればもっと頑張りたいです。
もっと長く時間がとれば色々改善できたんだろうなと思いました。現段階のプランはきっと指摘しだしたら止まらないくらいだと思うので穴が見つからなくなるくらい完璧なものに考え直したいです。
もっと日々自分に起きていることを深く考えてみようと思いました。
意外と楽しかったし、頑張るっていいことだなと思った

何て表現したらいいのかわからないんですけどすごしかったです。自分が提案したものが誰かの役に立ち社会に貢献することが出来ると思うとワクワクしました。
何をすればビジネスとするのかを考えるのが本当に難しかったです。
楽しかったです
期間中にスライドもプランも考えつめられなかったので少し悔しいです
今回の経験を生かしてより良いプランを考えてビジコンとかに出してみたいと思います。
今回はいまいちだったので次こういう機会があったら頑張ります。
今回は時間が短かったので、また他のコンテストなどで時間をかけて取り組んで見たいと思いました。
最初から最後まで自分だけでスライドを作りプレゼンの内容を考えるのが初めてだったので、最初は絶対出来ないと思ってたのですが、今回一応自分で最後まで完成させることができて本当に少しだけですが自信になったので良かったです！
最初の方は自身のエピソードが思いつかなくてすごく嫌だったけど、案が思いついてからはすごく楽しくて、本当に実現したいし、実現してくれたら需要あるから本当に嬉しいなと思える満足出来る事業を計画できてよかったです。
最初はアイディアが全く思いつかずとてもつらい授業でした しかし先生にたくさんの意見を出していただいたおかげで途中から事業を考えるのが楽しくなりました。 この経験を社会に出てからも活かそうと思います。
最初はここまで細かくやるとは思っていなかったのととても大変でしたが、自分の考えたことを周りに伝える事が出来て楽しかったです。
最初は自分のプランにあまり自信を持てなかったり、人前で話すことがすごく嫌なので緊張したりしましたが、今まで経験してこなかったことを経験することができて、絶対に忘れることができない貴重な時間を過ごすことができました。
参加するなら作り直したいです。
時間と発想力がなくて満足いくものにはなりませんでしたでしたが勉強になりました
自分でサービスを考えて、それを人に伝えるという良い経験ができました。
自分でもここまでこれると思ってなかったけど、ここまで来れたら色々なことをやっていきたい。
自分のエピソードからプランを考えることは初めてやったので楽しかったです。
自分の経験から原因を特定してアイデアを出すのが難しく、あまり自分の納得するプランを作ることができなかった。機会があればグループなどでプランを作ってみたいと思った。
自分の経験や、社会の問題点から原因と解決策を見つけ出すことが昔から苦手で、今回の授業が始まった時は正直嫌だ、面倒だと思っていましたが、やってみるうちに楽しいと感じました。 また、スライドを作る技術も少しは上がったかな、と思いました。
自分の考えを文字に起こして深く考え、いかに分かりやすく他人に伝える事が出来るか、そのようなことに気を配りながら Business Solution の授業に挑めたことは自分にとって、とても良い経験になったと思います。
周りの子のアイデアを聴いているのが楽しかったです。
準備が足りなくて、話さなければ伝わらなかったことを伝えそびれてしまった。また、スライドの見やすさにももう少し気をつけたかった。
準備が足りなくて、話さなければ伝わらなかったことを伝えそびれてしまった。また、スライドの見やすさにももう少し気をつけたかった。
初めから Business solution の意味を理解して取り組めばよかったと思いました。
初めてちゃんと自分でサービスのアイデアから考えてみんなの前で紹介できたので楽しかったです
将来起業したいのでなんとなく見通しがつきました。今度はビジコンで頑張りたいです。
将来絶対役に立つことを体験できたのでとてもいい経験になった。
情報調査が少し足らなかったのと、もっと意表をつくアイディアを考えればよかったと思う。
身近な問題をいざ考えるととなると中々思いつかなくて大変だった。
進学という誰もが悩んでいるテーマをもっと具体的に解決できる案を探せばよかった
前回は引き続き、このような自分でアイデアを出して電子機器でモノを作る事は、私にとって本当に難しく大変だった。特に、新しいアイデアを出す事が苦手でやはり難しいと感じた。
他の授業がまともに頭に入ってこないし、ずっと頭の中にプレゼンがあって大変だったがその分得られるものは大きいと思う
体験談はすぐ決まったが、理想から案になかなか結びつかず難しかったが、他の人の意見も聞いたりしていい経験ができた。

大変でした。実現できたら嬉しいです。将来に役立てたいと思いました。
直前の準備はもう少しやろうと思いました。 次やるなら、自分の不満から問題を出そうと思っています。
特別講座との時間の兼ね合いが難しく、自分の納得できる点が全くないプランになってしまったが、機会があれば、コンテストなどに、しっかり考えたプランを出していきたいと思います。
難しくてうまくできなくて完成もできなくて自暴自棄に陥りました
別の問題でしっかり考えたい
本格的に、ビジネスプランを考えられて、とても楽しかったです。問題点のを見つけ方やアイデアのブレストなどをたくさん学んだので、今回の経験を将来に生かしたいです。
本当に一言で言うと大変でした。 内容が内容だったのでどう企画と結び付ければいいのか難しく、 プレゼンの時も上手く発表出来ませんでした。 自分のプレゼンがクラス代表に選ばれなかったのは そういった企画との繋がりが曖昧だったからこそだと思ってます。 私自身、こういった何かの代表に選ばれるのは初めてのことだったので 伝え方もスライドの作り方も何もかもが未知のことばかりで、頭痛が酷くなる時もありました。 でも下手なりに頑張ったとはいえ落ちたのは普通に悔しかったし、 代表に選ばれたプレゼンは本当に凄いものばかりだったし、 まだまだ自分は実力不足だなと実感しました。 今回のプレゼンを通して思いを伝えるのに何が大事か、 どう工夫したらいいのか知ることが出来ました。 とても良い経験になったので来年へのバネにしようと思います。
無料アプリの運営は広告料（ゲームなら課金ユーザー）が主になるけど本当にこれで運営できるのかという不安がやばい。学生で廃課金者になるつもりはないから間に挟まる広告をちゃんと見ようと思った。
面白かったです。また、やれたらやりたいです。
問題の根本原因やその解決策、理想などを考えるのはとても難しかったです、友達プレゼンを見て様々な問題がまだ残っているんだなと感じました。私が今回提案した田舎から若者が少なくなる問題を解決することが出来れば日本の社会はもっと進歩すると思うので少しでも解決できる方法をこれからも考えていきたいです。
問題や解決策を考えるまでの一歩目が難しくて大人はいつもこんなことばかりしているのかなと感心しました。すごく難しかったけどしたことのない経験だったので面白かったです。他の人のプランのプレゼンを見るのが面白かったです。
問題や理想は本当に自分が叶えたいことだが、ビジネスプランがなかなかまとまらず、また何もアイデアが出ず苦しかった。考えたビジネスプランを達成させおじいちゃん達にネットを使って欲しいが、理想にたどり着くまで最善の近道ではなく長い道のりになると思う

■英語ディベート・プレゼンテーション授業

[1] 仮説・目的

国際社会で通用する人材の育成を大きな目標に、論理的思考力を養い、相手の意見の妥当性を判断できるようになり、また論破するために相手の話もしっかり聞くなど、受け身でない思考を身につけること目的に実施する。

[2] 内容・方法

①対象 : 1年 202名 2年生 200名

②担当者 : 小藤晃裕、権藤英信、田辺愛、御法川智子、湯田晴子、利根川路子、保科和美、宮川洋子
クリストファー・オーガン、シンシア・ゴンザレス、エルネスト・サリナス、
マッケンジー・バンガーター

③実施日 : 通年授業 1年 週2時間、2年 週1時間

④内容 : ディベートスキル習得に特化した授業も4年目を迎え、今年は2020年オリンピックを控え日本のトピック教材を中心に、ディベート、プレゼン、エッセイライティングとアウトプットのバリエーションと共に論理的に自分の意見を発表する内容を強化した。

⑤テーマ : <トピック>

- | | |
|--------------------------|--|
| ・ Personal Space | ・ Japanese Restaurant Culture |
| ・ Collectivism | ・ Natural vs. Artificial Ingredients in Snacks |
| ・ Medical masks in Japan | ・ Youth Subcultures in Japan |
| ・ Juku Culture | ・ Studying Abroad |
| ・ Cell Phone Etiquette | ・ Manga |
| ・ Vending Machines | ・ Robotics Research |
| ・ Karaoke | ・ Japanese Gardens |

[3] 検証（担当者所見）

昨年の反省からグローバルな問題は知識不足、歴史認識不足など自分の意見をサポートする内容が浅く、今年は日本のトピックを扱い、さらにリサーチを行って収集した情報源で説得力あるディベート、プレゼンテーション、エッセイスキルを学習した。自国の文化、慣習を扱ったことで、難易度の高い語彙学習に時間を使わずに取り組むことができた。



■ 特別講座 「どうする?!日本の人口減少～移民受け入れという選択肢～」

[1] 日時 : 2018年10月9日～2019年2月9日

[2] 場所 : 品川女子学院

[3] 参加者 : 品川女子学院 中学生・高校生 10名

[4] 内容 : 外国人労働者の受け入れ拡大準備が着々と進んでいる日本。本講座では「移民政策」について、

異なる立場のゲストスピーカーを招き、それぞれ①政策レベルでの視点 ②草の根レベルでの視点 からお話を頂いた。最終回では生徒に③自分の視点で意見を発表する場を設定した。

第1回 10/9 (火) 講演会① 日米協会 会長 藤崎一郎氏

元駐米大使、藤崎一郎氏より、アメリカの移民に関するお話に加えて、世界情勢がめまぐるしい中で中高生はどのように生きていくべきか、というお話を頂いた。

第2回 10/27(土) 講演会② 日米教育交流会議 (カルコン) 事務局長 伊藤実佐子氏

在アメリカ大使館、在シンガポール大使館で勤務されていた伊藤氏より、シンガポールの多文化共生政策をテーマにお話を頂いた。

第3回 11/13(火) ワークショップ① NPO 法人みんなのうちに 理事 小林 普子氏

新宿区の外国人移住者についての現状をお話を頂いた。過去2回の講演会で政府目線のお話と比較しつつ、自治体、草の根レベルでのお話を頂く。

第4回 11/15日 (木) ワークショップ② アダム・ジメス氏 (アメリカ人)

ヴィカス・クマル・バフナ氏 (インド人)

実際に日本に住んでいる外国人の方に、日本に住む上で問題となっていることや葛藤などがあるか、実体験をお話を頂いた。

第5回 2/9(土) 生徒発表

これまでのゲストの方々のお話を参考に、自分が考えた事を発表。

■英語イマージョン授業

[1] 仮説

体育、家庭科の授業を英語で学ぶ機会を作り、自然な会話を授業に折り込みながら、英語で思考、理解し、コミュニケーションを取ることで、自然な英語を習得することができると考えた。

[2] 内容・方法

①対象 : 体育 中学1年生全6クラス、中学2年生全6クラス

家庭科 中等部1年～3年まで17クラス

②担当者: 中川悠斗、田中勝人、廣田光昭、吉田健宏、代永万貴 (体育科)

飯澤玲子、遠藤美知子、丸山智子、田口貴恵 (家庭科)

ベン・ハワース、アルベルツマイヤー・ハイケ (英語科)

③実施日: 1. 英語で体育

11月10日 (土) 1E / 2D

11月12日 (月) 2A / 2C / 2E

11月14日 (水) 1C / 1D

11月15日 (木) 1A / 1F

11月16日 (金) 1B / 2B / 2F

2. 英語で家庭科

11月19日 (月) 3C / 3E

11月20日 (火) 3B / 3D

11月22日 (木) 3A

2月8日 (金) 2E / 2F

2月12日 (火) 2B / 2C

2月14日 (木) 2A / 2D

2月19日 (火) 1F

2月20日 (水) 1B / 1E

2月21日 (木) 1A

2月22日 (金) 1C / 1D

[2] 内容

- | | | | | |
|--------|------|--------------------|------|----------|
| 1. 体育 | 1 年生 | フットサル | 2 年生 | バスケットボール |
| 2. 家庭科 | 1 年生 | フレンチトースト | | |
| | 2 年生 | 煮込みハンバーグ、チョコレートケーキ | | |
| | 3 年生 | チキン照り焼き | | |

[3] 検証

<体育：担当者所見>

1 年生はフットボール、2 年生はバスケットボールをネイティブの体育教員が指導します。inside / outside / slowly と中学生が既に学習している単語を使いながら、又体育で使われる新出英単語を紹介しながら、授業を進めていきます。知っている単語や先生のジェスチャーなどをもとに生徒たちは楽しそうに動いていました。身体を動かしながら英語を学ぶことで、いつもとは違う英語の定着につながったのではないのでしょうか。これをきっかけに、生徒にとって英語がコミュニケーションの道具となってくれれば嬉しいです。

<家庭科：担当者所見>

1 年生はフレンチトースト、2 年生はハンバーグとチョコケーキ、3 年生は照り焼きチキンと実際にクッキングの指導をしているネイティブの先生の指導のもと実習をしました。中学 3 年は英語で説明されることに抵抗を感じなくなっているようで、英語での指示も一生懸命聞き取り、手際よく調理を進めており、修学旅行のホームステイ先でも、ホストファミリーに和食を振る舞うことが出来そうです。

<イマージョン授業について>

家庭科、体育などの実技教科は英語をコミュニケーションツールとして実感できるので大変よい機会になっています。英語イマージョン教育授業を増やしていくことで、英語を使う意義と目的が生まれ、また理解しなければならぬ必要性により語学力向上を促進していきたいと思います。



SGH 認定 英語関連企画一覧

	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	6 年
SGH 1 年目 2014 年	洋書スタート イメージング授業 ドラマメソッド講習			GTEC 受験スタート 海外スカイプ交流 英語プレゼン授業		
3 月に SGH の認定、4 月からスタート可能な学年で英語企画をスタート。中学 1 年生で毎朝の HR 前の読書時間を週 1 度洋書習慣へ、又英語で体育授業、英語で家庭科授業を体育科・家庭科の先生方の協力を得て実施。 高校 1 年生で GTEC 試験、特にタブレットを使用した Speaking Test も合わせて導入。さらに海外とのスカイプ交流、授業内において英語プレゼンなどアウトプットする授業を組み入れた。						
   						

	1 年・2 年	3 年	4 年	5 年	6 年
SGH 2 年目 2015 年	洋書継続 2 年目 イマージョン授業（家庭科・体育） ドラマメソッド講習			GTEC Speaking Test 週 1 ディベート授業 シンガポール研修 グロービス交流授業 ベルリッツ講習 エッセイ課題添削	
中等部 1 年、2 年は 2014 年企画を継続した。高等部は自分の意見を明確にして相手を説得するプレゼンテーションスキルを身につける目的でディベートに特化した授業を週 1 時間行い、全国大会に初めて参加した。又、シンガポールトップ公立校のリーダーシップ研修への参加、グロービスビジネススクール MBA 学生との交流授業などアジアを中心とした海外の学生との交流を増やし、コミュニケーションスキル、プレゼンスキルの向上に努めた。プレゼンテーションに加えて年 3 回のエッセイ課題にも取り組み、ネイティブから、エッセイの構成、主張を説得する内容、適切な語彙選択についても学習した。					
   					

	1 年・2 年・3 年	4 年・5 年	6 年
	中等部全学年でのプログラム実施へ	高等部 4 年 5 年で プログラムを実施	
SGH 3 年目 2016 年	GTEC 受験（1 年 2 年 Core / 3 年 Basic） 洋書 iPad / イメージョン授業 中等部全学年で 2014 年 2015 年の企画実施へ。 ・ドラマメソッド講習 ・オンライン英会話 ・ベルリッツ講習	GTEC 受験 （4 年 Basic / 5 年 Advanced） 4 年 5 年共に週 1 時間ディベート授業 実施へ。 シンガポール研修継続 ベルリッツ講習継続 グロービス MBA 学生交流授業継続 セブ島語学集中研修導入	
	      		

	1年・2年・3年	4年・5年	6年
SGH 4年目 5年目 2017年 2018年	GTEC 受験 (1年2年 Core / 3年 Basic) 洋書 iPad イマージョン授業 ドラマメソッド講習 オンライン英会話 英検二次対策スカイプ授業 ベルリッツ講習	4年 GTEC 年3回実施 1学期 Basic 2学期 3学期 Advanced 5年 GTEC Advanced 4年5年でディベート授業の継続 (4年生は週2時間へ時間増やして段階的な指導へ) シンガポールリーダーシップ研修 シンガポール大使館事前・事後訪問による交流 SDGs からテーマを選び、英語による発表へ 青山学院大学教授による出張授業の実施。 ベルリッツ講習 セブ島集中語学研修	希望者対象 ・GTEC 受験 ・英検受験 ・TOEFL 受験 ・エッセイ添削
	     		

(資料1)

平成30年度高等部カリキュラム

教科	科目(標準単位)	1年	2年文系	2年理系	3年文系	3年理系
国語	国語総合(4)	4				
	現代文B(4)		3	2	4	2
	古典B(4)	2	3	2		
	古典A(2)				3	
	国語演習					
公民	現代社会(2)	2				
	倫理(2)		2			
地歴	世界史A(2)	2				
	世界史B(4)		3		5 2★	
	世界史演習				2	
	日本史B(4)		3		5 2★	
	日本史演習				2	
	地理B(4)			3		
数学	数学Ⅰ(3)	3				
	数学A(2)	3				
	数学Ⅱ(4)		3	3		
	数学B(2)		2	3		
	数学Ⅲ(5)					5 2
	数学演習					2
	数学Ⅰ演習					3 4
	数学Ⅱ演習					4
理科	物理基礎(2)	2				
	化学基礎(2)	2				
	生物基礎(2)		2	2		
	物理(4)			3★		
	化学(4)			3		
	生物演習Ⅰ			3★		
	物理演習Ⅰ					3■
	化学演習Ⅰ					3■
	生物(4)					3■
	物理演習Ⅱ					4◆
	化学演習Ⅱ					4◆
	生物演習Ⅱ					4◆
保健体育	保健(2)		1	1	1	1
	体育(7～8)	3	2	2	2	2
芸術	音楽Ⅰ(2)	1◇	1◇	1◇		
	美術Ⅰ(2)	1◇	1◇	1◇		
	書道Ⅰ(2)	1◇	1◇	1◇		
家庭	家庭基礎(2)		2	2		
英語	コミュニケーション英語Ⅰ(3)	3				
	コミュニケーション英語Ⅱ(4)		4	4		
	コミュニケーション英語Ⅲ(4)				4	4
	英語表現Ⅰ(2)	2				
	英語表現Ⅱ(4)	2	2	2	2	2
	リスニング演習					
	英語演習				2	
情報	社会と情報(2)	2				
	総合学習(3～6)	1	1	1	1	1
	L. H. R(3)	1	1	1	1	1
	合計	35	35	35	27	27

* 単位数の後の記号は選択科目を表す。また、同一記号の中から1つを選択する。

2018 CBL 研究計画書

5年組班

研究テーマ	
班員	班長：
	記録係：
	メディア係：
	交渉係：
メンター	
研究動機・背景	なぜその課題を選んだか、なぜその課題を解決したいと思ったか
研究目的 ・達成したい目標	その研究をすることで何を解決したいか、解決するとどのような社会的意義があるのか
研究計画・研究方法	『誰が』『いつ』『どのように』調査していくか計画を立てましょう。

メンターからのコメント

--

2018 CBL 研究経過報告書

5年組班

研究テーマ	
班員	班長：
	記録係：
	メディア係：
	交渉係：
メンター	

1. 調査報告

研究計画書提出後、これまで行ってきた調査の方法や内容を具体的に記入する。

--

2. 調査結果に対する考察

1. これまでの調査から明らかになった結果と、結果から読み取れることを具体的に記入する。

--

2. 調査結果を踏まえて、解決策(仮説)を考えてみましょう。

--

※これまでに研究テーマを変更した場合には、変更した理由を詳細に記入する。

変更前のテーマ	
変更した理由	

3. 研究経過の分析

グループの進捗状況について、研究のどの段階まで計画通りに進んできたかを答えてください。
また、その理由を述べてください。

--

4. 今後のスケジュール

7回目まで	
8回目まで	
9回目まで	
	クラスプレゼン
11/21(水)	代表プレゼン
	レポート提出

5. 今後研究を続けていくにあたって困っていることがあれば具体的に記入する。

--

メンターからのコメント

--

学術的プレゼン ガイドブック

アウトライン

- ・「CBLの」プレゼンとは
- ・プレゼンの性質による大まかな違い
- ・「学術的プレゼン」の三本柱
- ・「学術的プレゼン」の基本構造

「CBLの」プレゼンとは

まず、「起業体験の」プレゼンを思い浮かべてください。実際に壇上で発表した人も聴衆として聞いていた人も記憶に強く残っていると思います。

しかし、今回取り組む「CBLの」プレゼンは性質が全く異なります。一言でいうと

「起業体験プレゼンは『商業的(commercial)』プレゼン」

「CBLのプレゼンは『学術的(academic)』プレゼン」

です。
たとえば、前者はテレビショッピングやスティーブ・ジョブズのプレゼン、後者はTEDで見られるようなプレゼンです。

大学で行うのはもちろん「学術的プレゼン」です。
しかも、「商業的プレゼン」はおもに代表者が行うのに対し、「学術的プレゼン」は大学を卒業するまでにほぼ全員が行います。
CBLを通して「学術的プレゼン」とはどのようなものか理解しましょう。

プレゼンの性質による大まかな違い

学術的プレゼン (academic)	性質	商業的プレゼン (commercial)
研究成果の周知 「知識の/バトン」をつなげる	目的	商品を買ってもらう 投資を募る
学生や学者 (専門的知識がある程度ある)	対象	消費者や投資元 (専門的知識はほぼ無い)
結果や仮説の独自性 誰もが納得できるプレゼン	重視すること	商品の有用性 特定の誰かの心に響くような プレゼン

「学術的プレゼン」の大きな特徴は
聴衆の全員が納得できるものであるということ。

CBLでも、同じ問題で困っている人全員が応用できる解決策を提案する必要があります。

解決策が広く普及すればするほど、様々な人によってどんどん改良されていきます。
これこそが、「知識の/バトン」をつなげるということであり、「学術的プレゼン」の大切な目的です。

「学術的プレゼン」の三本柱



※「CBL」では身近な問題の解決策を提案するため
これらの他に「実現可能性」も必要となります。

信憑性

発表の内容が正しい、または信用できるかどうか

- ・ 調査や実験が適切な条件・方法で行われている
- ・ その結果も現実的に考えて妥当である
- ・ 2次情報の情報源は信用に足るものである

独自性

行った調査・研究は自分オリジナルであるかどうか

- ・ 調査・実験の方法や条件はこれまでに誰もやったことがないものである
- ・ すでにある研究と同じ結果になってしまうのはOK
ただし、新しい結果が得られる方がよい
- ・ すでに行われた調査・実験の方法や条件を工夫したものから始めるとヒントが得やすい

再現性

結果は偶然のものではないかどうか

- ・ 同じ条件・方法で調査・実験を行えばほぼ同じ結果が得られる
- ・ 結果は統計的に得られたものである
(調査・実験を複数回行って平均を考えるなど)

「学術的プレゼン」の基本構造

概要

- ・ 全体を手短かにまとめたもの
- ・ スライド発表なら目次

導入

- ・ 研究テーマの背景やすでにある研究について
- ・ 自分が実施した調査・研究の簡潔な説明
- ・ ここで「独自性」についてアピール

準備

- ・ 実施した調査・研究のより詳細な説明
- ・ 知っておいてほしい予備知識の紹介
- ・ 少し専門的な話が必要な場合につける

結果

- ・ 実験結果の解説
- ・ 図表をつけるとわかりやすい

まとめ

- ・ 結果からわかること、考察、
- ・ 今後の展開(future work)
- ・ 正式な論文では謝辞をつけます

参考

- ・ 参考文献

補足

- ・ 補足説明(試行錯誤の流れなど)
- ・ 高度に専門的な話が必要な場合につける
- ・ 質疑応答の際にあると便利

スライド発表だけでなくポスター発表、レポート
すべてに共通。このうち、特に大事なものは次の2つ。

導入 (introduction)

- ・ **一番大事**。特に丁寧に。
- ・ 問題点と解決に向けた道筋を論理的に説明する。
「なぜ、そのような発想に至ったか」
「なぜ、その調査・実験をする必要があるのか」
ここが雑だと「信憑性」を得られない
- ・ すでにある研究と比べて、
自分の研究の目新しい点を明確に。
「独自性」をアピールする

まとめ (Summary / Conclusion)

- ・ 自分たちの考えは正しかったのか、間違いだったのか。
- ・ 調査・実験の結果から考えてわかることを書く。
無理やり自分たちの望む結論にはいけない。
- ・ 自分たちの仮説が間違っているても全く問題なし！
「間違っている」というのはとても大事な事実
- ・ 最後に**今後の展開**を必ず記し、「知識のバトン」を渡す

3

コミュニティを広げる方法

5C09

相談したいことがあるのに、家族には心配をかけたくないし、友達には価値観が似ていて新しい発見がない…そんな悩みを抱いていた班員が気がついたのは、自分のコミュニティが狭いということ。高校生の狭いコミュニティを広げて、多様な価値観に触れ合う方法を考えました。

5D04

休憩時間を伸ばさない

スマホに触っているうちにあっという間に時間が過ぎていた…。そんな誰もが感じたことのある、「無駄な時間を過ごしてしまった」という後悔に着目、やるべきことがあるのに、休憩時間をダラダラと伸ばしてしまう自分とおさらばすべく、心理学的なアプローチで解決方法を考えました。

5D09

達成感を活かす

困っている人を見かけても、「手伝おうとして断られたらどうしよう」と不安になって行動に移せない。そんな状況をなくするために、人助けをした時の達成感に着目。人助けをその場だけの行為に終わらせず、助けた人も幸せになる方法を考えました。

5E05

災害対策について

夏休みに撮影した、何気ない1枚の風景写真。よく見てみると、その写真の中に様々な危険が潜んでいることに気がつきました。いつ起こるか分からない災害、いざという時に適切な行動ができる人になるために、効果的な災害対策について考えました。

5E08

政治に意見をもてる大人になる

きっかけは班員の1人がアメリカにいた際に経験した、トランプ政権に対する学生の反対デモ。日本で同じようなことが起きたときに、日本の学生もアクションを起こせるのかと不安を抱きました。選挙権が18歳に引き下げられた今、政治について自分の意見を言える若者になるために立ち上がりました。

研究テーマ

選挙権が18歳に引き下げられたのに関わらず、日本では若者の政治への関心が低いことについて

年代別投票率

10代 20代

CBL

学年代表プレゼンテーション

2018.11.21 Wed 品川女子学院

Challenge Based Learning

Engage Investigate Act Reflect

2018.11.21 Wed 品川女子学院

Challenge Based Learningとは、身近な課題を見つけ、その課題について調査・分析し、解決策を考え行動する、課題解決型の学習です。品川女子学院では、高等部2年の家庭基礎の授業で実施しています。CBLでは、調査・解決策ともに自分たち自身で行動してみることを重視しており、生徒たちはこの活動の中で様々な“Challenge”をします。

CBLは上記4つのプロセスで進めていきます。最後に各クラスでプレゼンテーションを実施。クラス代表に選ばれると学年代表プレゼンテーションに進み、その結果2つのグループがオーストラリア研修に参加することができます。オーストラリアでは、現地の協力校で英語でプレゼンテーションを行います。

1

About Presentation

各グループ5分間のプレゼンテーションを実施、その後5分間の質疑応答の時間を設けています。時間に関係なく自由に見てまわっていただいても問題はありせん。次週の代表プレゼンテーションに向けて、アドバイスをさせていただければと思います。

ご意見・ご感想をお願いします

コメントシートのご記入にご協力ください！

プレゼンテーションをみての感想を是非ご記入ください。体育館出入口にコメントシート提出用封筒がご置きますので、帰り際に入れてください。

Floor Map

5C06 5C09 5D04

5B08 5D09

5B02 5E05

5A05 5A04 5E08

入口

舞台

2

睡眠の質

5A04 睡眠の質を高める

眠くて授業に集中出来ない、朝起きれない…だけども寝る時間が多くて睡眠時間は伸ばせない…それならば「睡眠の質」を高めよう！睡眠の質を高めると言われている様々な方法を実践、その効果を分析し、解決策を導き出しました。

5A05

防災訓練に対する意識

毎年9月1日に実施している防災訓練。大事なことであるけれど、訓練自体がルーティン化していて、いざという時に役立たないのでは…災害時に自分で考え行動できるようになるために、防災訓練のあり方を見直したい！アンケートやインタビューから、新たな防災訓練のあり方を考えました。

5B02

外国人との英語でのコミュニケーション能力の向上

きっかけはニュージーランドへの修学旅行。思うように英語でコミュニケーションを取ることが出来ず悔しい思いをしました。自分たちと同じように、英語での対話に悩む人を減らすべく、英語教育のあり方に着目。実験やインタビューをもとに効果的な方法を考えました。

5B08

男女平等～家庭内の家事分担における性別格差について～

医大入試における男女差別に問題意識を抱いたことをきっかけに、身の周りにおける性別格差に着目。その中でも最も身近な格差として、家庭内の夫婦の家事従事時間の違いをテーマにしました。品女のお父さん・お母さんへのアンケートやインタビューを通して、家庭内での格差を減らす方法を考えました。

5C06

見た目では分からない障がい者のために、

「ヘルプマークって何…？」マークの存在を知ったことで、初めて意識した、見た目では分からない障がい。知らないことが偏見をうみ、助けあえない社会をうむのではないかな。誰もが生きやすい世の中を目指し、偏見をなくし互いを理解し合える方法を考えました。

2018年度CBL メンターマニュアル

▶マニュアル内容

1. 指導上のポイント
2. 今後のスケジュール
3. お願いしたいこと① 研究計画書・研究経過報告書・最終レポートのチェック
4. お願いしたいこと② アンケート・インタビューの指導
5. お願いしたいこと③ プレゼンリハーサルの実施
6. 参考資料(リンク集)

1. 指導上のポイント

授業の中で生徒に伝えるポイントを以下に挙げました。
共通認識として、把握しておいていただけますと幸いです。

① 問題の当事者が『私』もしくは『私の身の周りの人』であること ※理想は『私』であること

② 自分たち自身でmake a difference 出来る問題であること

トータル10回の授業の中で、自分たち自身の力で違いを生み出せるような問題を見つけるように指導しています。特に生徒たちは、『大きな問題』を挙げる傾向にあり、扱いきれず結局中途半端に終わるということがあります。あまりに大きすぎる問題の場合には、身近な問題に引き寄せてみるよう、ご指導をお願いいたします。

③ make a difference することで社会の役に立つ問題であること

解決しても、自分たちのためだけにしかならないような問題では意味がないと伝えています。
同じように悩みを抱えている人がいて、解決策を見つけることで、その人たちのためにもなるような問題であるかどうか、意識させていただければと思います。

④ 1次情報を必ず集めること

1次情報の具体例として、生徒たちには『アンケート』、『インタビュー』、『行動観察』、『実験』を昨年度の例も踏まえながら紹介します。どのグループも必ず1次情報を集めるよう伝えていますので、Webの情報だけで済ませようとしているグループがありましたら、何かしら自分たちで情報を集めるようご指導ください。

⑤ 可能な限り解決策を実行し振り返りを行うこと

自分たちが考えた解決策を出来れば行動にうつし、その結果、その解決策が目的を達成出来るものであったのか、効果がなかったのかを確かめるところまでいけると理想的です。

2. 今後のスケジュール ※詳細はGoogleサイトに載せる予定です

- ▶第1回目 (5A:9/4、5B:9/3、5C:9/8、5D:9/6、5E:9/5)
About CBL、課題決め
- ▶第2回目 (5A:9/11、5B:9/10、5C:9/22、5D:9/13、5E:9/12)
課題決定、今後の研究内容を整理する
- ▶第3回目 (5A:9/25、5B:9/27、5C:9/29、5D:9/27、5E:9/26)
メンター発表、研究計画書作成(授業後提出)、調査

- ▶第4回目 (5A:10/16、5B:10/15、5C:10/13、5D:10/11、5E:10/10)
調査
- ▶第5回目 (5A～5D:10/17総合、5E:10/17)
5A～5D:中間プレゼン
5E:研究経過報告書の作成
- ▶第6回目 (5A:10/30、5B:10/29、5C:10/27、5D:10/31総合、5E:10/17総合)
5A～5D:研究経過報告書の作成
5E:中間プレゼン
- ▶第7回目 (5A～5C:10/31総合、5D:11/1、5E:10/31家庭科)
解決策策定・Actionplanの作成
- ▶第8回目 (5A:11/6、5B～5D:11/7総合、5E:10/31総合)
Actionの振り返り、プレゼン資料作成
- ▶第9回目 (5A:11/7総合、5B:11/12、5C:11/10、5D:11/8、5E:11/7総合)
プレゼン資料及び最終レポートの作成
- ▶第10回目 (5A:11/13、5B:11/19、5C:11/17、5D:11/15、5E:11/14)
クラス内プレゼン

3. お願いしたいこと① 研究計画書・研究経過報告書・最終レポートのチェック

今年度CBLでは、生徒たちに**研究計画書・研究経過報告書・研究レポート・最終レポート**の4種類を記入してもらう予定です。それぞれの目的は以下の通りです。

①研究計画書:用紙提出

選んだテーマ、選んだ理由・背景や、今後どのように研究を進めていくかを記入します。

②研究経過報告書:用紙提出

計画書に基づきどのような調査を進めてきたのか、その結果何が分かったのか、現在困っていることが何なのかを記入します。また、ここまでの調査でテーマが変更になった場合には、変わった経緯についても記入してもらいます。

③研究レポート:google ドキュメント

調査の過程や調査をもとに導き出した解決策、解決策の実行プランなど、CBLに関する一連の情報を残していくためのドキュメントです。各グループに記録係がいるので、毎回の授業で記入してもらう予定です。

④最終レポート:google ドキュメント

研究の過程を論文形式にまとめて2学期末の授業で提出してもらいます。

この中で、メンターの先生方には**①研究計画書、②研究経過報告書、④最終レポート**のチェックをお願いしたいと思っています。

①研究計画書

2回目の授業内で作成し、完成したグループからメンターの先生の元へ直接持っていきチェックをお願いしたいと思います。その場でご覧いただき話をさせていただいても、預かっていただきあとでご確認いただいても、どちらでも問題ありません。計画書の最後にコメントを書く欄がありますので、そちらにコメントをしていただき、丸山までお渡しください。

②研究経過報告書

この報告書は、記入することで生徒たちが研究の進捗や現状を客観的に把握・分析すること、そしてメンターの先生方に進捗を把握していただくことを目的としています。

5回目もしくは6回目の授業で作成し、①同様生徒たちが直接先生方の元へ持っていくますので、コメントをお願いいたします。終わりましたら、①同様丸山までご提出をお願いいたします。

④最終レポート

プレゼン動画の提出と同時期に、最終レポートも提出させる予定です。

(こちらは①・②とは異なり、Googleドキュメントでの提出となります)

生徒たちの研究の成果の1つですので、是非コメントをお願いいたします。CBL自体は終了していますので、コメントは冬休みあたりまでにご記入いただきたいと思いますっておりますが、詳細が決まり次第ご連絡いたします。

※内容の添削ではなく、研究内容に対するコメントをお願いしたいと思っております。

4. お願いしたいこと② アンケート・インタビューの指導

1次情報の収集として、生徒たちはアンケートやインタビューを実施することが多くなると思います。

ご負担のない範囲で、アンケート・インタビューの指導にご協力をお願いいたします。

▶アンケート

- ・基本的にはgoogleフォームで作成し、教員にそのフォームを送ってチェックを受け、OKが出てから実施することとしています。生徒からアンケートが届きましたら、内容をご確認いただき、おかしいところがないかチェックをお願いいたします。
- ・お忙しく確認が出来ない場合には、ご連絡いただけましたら丸山でチェックしますので、お申し付けください。
- ・アンケートが完成しましたら、丸山に最終確認へ行くようお伝えください。

※お願い

生徒たちのアンケートの多くが、質問の意図が不明であったり、回答を誘導するような質問であったりします。

また、アンケート対象者として想定している数が少ない、偏りがあるなどの場合も多いので、細かくご指導いただけますと幸いです。

▶インタビュー

- ・インタビュー内容・目的・依頼先をご確認いただき、問題なければアポイントをさせていただきます。その際、CBL交渉先一覧のシートをご確認いただき、別グループが同じ企業・団体へ連絡をとっている場合には、一度丸山までお声掛け下さい。
- ・可能であれば、電話の付き添いをお願いいたします。丸山へふっていただいても問題ありません。
- ・起業体験同様、交渉した企業・団体の情報をシートにご入力ください。
- ・インタビューは基本的にはご引率いただく必要はありません。終了後の御礼に関してはご指導をお願いいたします。

5. お願いしたいこと③ プレゼンリハーサルの実施

プレゼン当日までの間に、リハーサルを実施していただき、アドバイスをお願いいたします。

ご指導いただきたいポイントに関しましては、リハの日程が近づきましたらサイボウズでご連絡させていただきます。

起業体験プログラム説明書

2018年度文化祭高等部企画

目次

0. 起業体験プログラムの位置付けと目的

1. 起業体験プログラムの概要

2. スケジュール

3. 評価基準

4. 事業資金

5. 実施要項

- 5-1 個人企画書の作成
- 5-2 担当決め
- 5-3 企画内容決め
- 5-4 企業交渉
- 5-5 企画書・事業計画書の作成
- 5-6 起業体験プレゼンテーション
- 5-7 運営方法の検討・シフト組
- 5-8 当日運営
- 5-9 決算作業
- 5-10 株主総会

6. 見本資料

- * 第1回企画書
- * 事業計画書

0. 起業体験プログラムの位置付けと目的

1年生『地域を知る』

身近なコミュニティと自分の関わり方

2年生『日本を知る』

日本文化を身につけ、自分が日本人としての存在の自覚

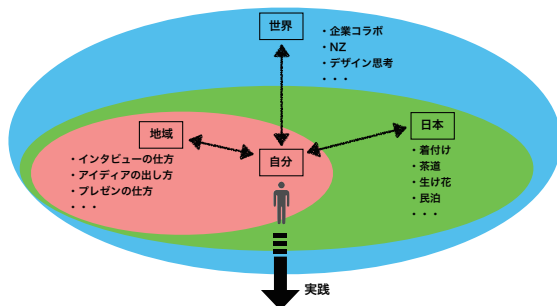
3年生『世界を知る』

自分がいる世界について見識を深め、その社会とどのように自分が関わっていくかを考える

今まで自分と他者との関わり方の様々な手法や理論を身につけてきました。

品川女子学院の『起業体験プログラム』はそれらを実践する場です。

つまり、大きな枠での自分の進路選択の機会です。



* 『起業体験プログラム』

- * リーダーシップ講習
- * CBL
- * ...

【起業体験プログラムの目的】

- * 社会の仕組みを理解する
- * 社会と自分の関わりを「業」を通して理解する
- * 社会における自分の存在意義を理解する
- * 集団における役割分担を考え、組織運営について考える

1. 起業体験プログラムの概要

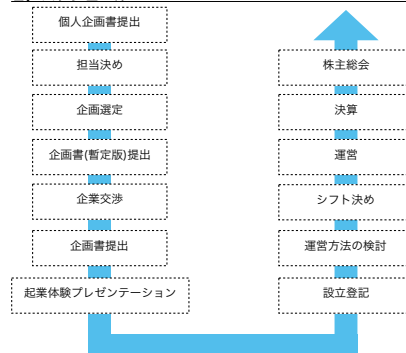
起業体験プログラムとは

- ・高等部1クラスを1株式会社と見なし、起業する。
- ・起業に当たっての社会的意義(企業理念)に大きく着眼する。
- ・クラスの生徒は自社に500円ずつ出資する。
 - 各クラスで1人500円出資する。
- ・それ以外の出資金に関しては、プレゼンテーションの結果をもとに、白ばらファンドより出資される。
- ・生徒は文化祭当日実際に販売活動を行い、出た利益に応じて、配当金が支払われる。
 - 業績によっては配当額が出資額を下回ることも有りうる。
- ・配当金は1人当たり上限3000円とし、図書カード+現金で支払われる。
- ・企業理念の遂行、浸透には持続性が必要であり、そのためには株式会社としての利益性も必要である。

企画分類について

- ・各企業は「非飲食企画」「飲食企画」に分類される。
- ・飲食企画は5クラスしか実施できない。
 - 5クラス以上の希望があった場合は抽選を行い、5団体に絞る。
- ・飲食企画には、教室使用料や保健衛生費などの税金等の金銭的コスト、準備・衛生管理等の人的コストが多くなる。
- ・非飲食企画において認められた試食、試飲等の管理には飲食企画の規定に準ずる。

2. スケジュール



■ スケジュール詳細

月	日	曜日	行事	内容
4	10	火	始業式	個人企画書回収
	11	水	全校オリエンテーション	起業体験プログラム概要説明/基調講演（4、5年全員） 【株式会社グラフ 代表取締役 原田博樹様】@第2体育館 起業体験プログラム説明会(取締役)13:00@会議室A
	18	水	総合学習	起業体験企画内容検討
	20	金		飲食企画抽選(飲食企画希望社長) 13:00@会議室A
	25	水	総合学習	起業体験企画内容検討
	26	木		第1回企画書(暫定版)提出 16:00~16:30@生徒会室
5	9	水	総合学習	起業体験企画内容検討
	11	金		起業体験プレゼン説明会(取締役・広報長)【担任参加】 第1回企画書提出 12:50@会議室A
	12	土		慶應大学学生との勉強会(取締役)【交渉中：未定】
	16	水	生徒総会後	役割分担別説明会
	6	水	総合学習	起業体験プレゼンリハ@各教室
6	9	土		事業計画書・スライド資料提出 13:30~14:00@生徒会室
	13	水	総合学習	起業体験プレゼンテーション 14:30~16:00@第2体育館
	14	木		起業体験プレゼンテーション結果発表 12:30@生徒会掲示板
	18	月		教室配置決定会議 12:50~13:20@会議室A
	20	水	総合学習	起業体験企画内容検討
				事業計画書再提出、C株発行枚数提出16:00~16:30@生徒会室
	7	18	水	大学出張授業 設立登記、事業資金一時金配布13:00~14:30@会議室A (取締役・広報長・会計長)【担任参加】
	9	1	土	起業体験取締役会議(取締役)13:30@会議室A【担任参加】
9	5,12	水	総合学習	文化祭準備
	15	土		会計処理説明会(社長・マネージャー・会計(全員))
	16,17	日月	文化祭当日	営業報告(社長・マネージャー)、集計作業(担任・社長・会計)
	18	火	片付け日	決算作業、会計監査、株主総会
	21	金		表彰式 8:20@第1体育館
	2	火		配当寄付最終期限
	10	17	水	配当金配布

* 場所、時間は都合により変更になる可能性があります。

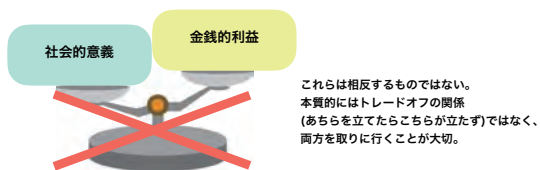
* 飲食企画のスケジュールはすべて含まれていません。詳しくは飲食マニュアルを参照のこと。

■ 起業体験プレゼンまでの総合学習の流れ(例)

日にち	実施要項	実施例（あくまで例です）
4月18日（水）	企画内容の決定 個人企画書を参考に、クラス企画の方向性を決める。	・個人企画書を3つに絞り、順位をつける。 →順位の高いところから交渉を進める。 (4月25日までに企画内容を決定する) ・飲食企画が否かを決定する。 (4月20日が抽選会) ・現状分析においてどのようなデータを収集するか検討し、役割分担をする。
4月25日（水）	企画内容の検討 起業体験プレゼンに向けて以下の項目などを検討する。 ・現状分析 ・企業理念 ・クラス企画内容 ・特徴 ・社名	例1）各項目について全体で話し合う。 例2）クラス内でグループを作り、グループごとにプレゼンをさせる。
5月9日（水）		
6月6日（水）	起業体験プレゼンリハ	代表者によるプレゼンを見て、指摘し合う。
6月13日（水）	起業体験プレゼンテーション	
6月20日（水）	事業計画の修正 ・販売数や価格などの再検討 ・C株発行の有無、発行の場合は売り出し価格の検討	起業体験プレゼンテーションによって決められた出資金額をもとに、販売数や価格の再検討を行う。（ただし、大幅な変更は承認がないと認められない） C株を発行するべきかどうか検討をする。発行する場合、売りだし価格を検討する。

3. 評価基準

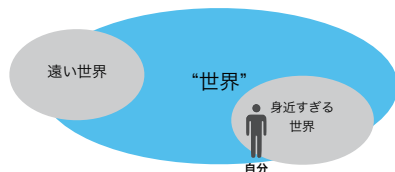
起業体験ではさまざまな分野での評価を行います。金銭的利益を追求することで、環境的に負荷をかけたり、他の誰かが泣いていたりする状況が生まれることは、社会全体の利益になりません。ただし、金銭的な利益を出さなければ企業を存続することは出来ません。よって、**総体的に社会や地域全体の利益になるような活動を評価**します。利益を上げつづければ、将来、再投資、設備更新ができます。新規参入の競争に追い越されます。金融機関、投資家にも追加の出資に応じてもらえません。結果として地域社会へよい雇用を生み出す貢献は期待できません。赤字を出すことは会社運営においてもっとも避けるべき事柄であり、売れなくても良い訳ではありませんので、注意が必要です。



更に大きな評価のポイントになるのが、「**理念性**」と「**発想力**」です。

理念性は題目ではなく、その理念の背景が評価分けます。崇高な理念を掲げることも大切ですが、**なぜその考えに至ったのか、自分達という存在とその社会的問題との間にはどのようなつながりがあるのか、なぜそのミッションを掲げることを自分たちは望むのか**。自分たちと近い世界に感じる理念を掲げても説得力はありません。また、自分たちに近すぎて社会的ニーズに乏しければそれを行う意義に欠けます。

発想力としては、社会的に真新しく、**既存の枠組みにとられない事業を立案することや、チャレンジ**することを評価します。非飲食企画に関しては「ものを売る」だけでなく、自分たちの行いを販売するサービス業（映画、ライブの運営など）も念頭に様々なジャンルの企業が生まれることを期待します。



■ 起業体験プレゼンテーションにおける評価基準

項目	配点	内容
理念性	4点	自己(企業)と社会とのつながりを意識し、明確なビジョンを持った企業理念であるか
貢献性	4点	社会や地域に貢献する活動であったか
チャレンジ性	4点	独自性を持ち、社会的に新しい事業への挑戦があるか
事業性	4点	的確な販売個数や価格の設定、適正な採算を設定したか
実行性	4点	企業理念を具体化し、的確なマーケティングやターゲット設定を行い、説得力を持った企画を展開しているか
項目		内容
事前  現場	起業体験プレゼン	起業体験プレゼンテーションでの順位
	広報力	IRレポートを通じて、進捗状況を報告し、株主に対して「自分たちの理念の浸透」を如何に果たったか
	企画実行力	起業体験プレゼンテーションにおいて示した企画(事業計画)を具現化し、実行できたか(準備期間の活動の充実度と当日のオペレーション+改善力との両方を見る)
	展示力	来場者へ自分たちの企画の趣旨を明確にしたか
	業績力	ROEを含め、当日の販売数や集客力などが優れているか
	注意減点	イエローカードなどによる減点

■ 総合評価

* ROE (Return On Equity：株主資本利益率)

株主資本(株主による資金)が、企業の利益(収益)にどれだけつなげたかを示す。

ROE = 当期純利益 / 株主資本 × 100

■ 表彰

- ・総合得点第1位から第3位まで
- ・特別賞（該当クラスがある場合）

4. 事業資金

種類	内容	1株あたりの金額
A株	クラス生徒による、自社への出資	500円
B株	起業体験プレゼンを経て、白ばらファンドからの出資	10,000円
C株	クラス生徒以外による、他社への出資	自由設定

【注意事項】

- ＊ 白ばらファンドからの出資金額の上限は決まっています。
起業体験プレゼンテーションの結果により、出資希望額に満たない場合は2つの選択肢があります。
(1) 白ばら銀行より借り入れ(借金)をする
白ばら銀行の金利は20%です。(＝10万円借りた場合、返金するのは12万円。)
(2) 事業規模を縮小する
- ＊ 出資希望金額が高ければ、B株の割合が多くなり、配当金が少なくなります。
- ＊ C株は1人1株(1社)まで投資可能。
- ＊ 会社解散後の商品の保有権は白ばらファンドにあります。

【C株とは】

本校の起業体験プログラムでは3種類の株が存在しますが、その中でも自分のクラス以外のクラスに投資できる株がC株です。
C株は無議決権株であり、1株当たりの金額、発行枚数は各会社が決定することができます。ただし、販売価格は発行時のみ1回だけ設定できるものとし(100円単位)その後の売買は禁止とします。なお、A株より低い金額での設定も可能とします。

	購入者側	会社側
メリット	・配当金が分配される ・その会社の社会的評価を高め、その評価が売り上げや配当に反映されることがある ・その会社の社会的責任、社会的貢献に協力することができる	・出資金を多く集めることができる ・注目度を背景に売り上げが増加する可能性がある ・購入希望者数より、自分の会社の注目度を知ることができる
デメリット	・会社の意思決定に参画できない(株主総会の議決権がない) ・C株を購入した会社が失敗した場合、損をする可能性がある(但しこれは他の株主も同様)	・C株購入者への配当金があるため、社員への配当金が減るが、注目度でそれ以上に売り上げ、利益が増加する可能性もある

5. 実施要項

■ 5-1 個人企画書の作成(春期課題)

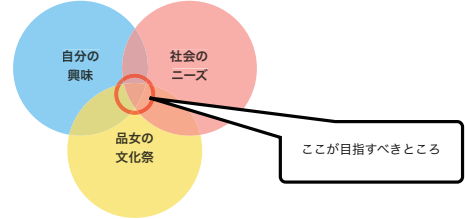
個人企画書は

「なぜアナタが、品女の文化祭で、その企画をやるのか」

を他人に説明するための企画書です。

◇現状分析・あなたのエピソード

- ＊自分の興味(いま、何に興味があるか→「なぜアナタが」への答え)
「出発点が身近で自身と関わりがあること」であることは重要です。
自分の感情・経験と結びつけたエピソードベースで考えてみてください。
- ＊社会のニーズ(人々は、何を欲しているか→「その企画」の意義)
ただし、「ニーズ」は、欲望の達成より問題解決と捉えた方が高評価になる。
- ＊文化祭の特徴(ターゲットの絞り込み→「品女の文化祭」という場の意味)



◇企業理念

現状分析を承けて、どう理念(ミッション)を掲げるか
→社会で今こういうことが問題になっていて、私のこういう興味や得意技が解決に役に立つので、品女の文化祭で特定ターゲットに向けてクラスでこれをやったら来場者がこう反応してくれるはずなので、こういう人をハッピーにできる。という「ストーリー」。

◇具体的な企画

- ＊何をどのようにどうする?
- ＊新しきはどこにある?
- ＊何で収益を上げる?

◇社名とキャッチフレーズ案

上記をまとめると、簡単に言えばこうなりますというフレーズ。

■ 5-2 担当決め

◇社長、マネージャー、会計長、広報長の決定

以上の役割については集まり、打合せ等がいたため、これらの業務を最優先できる人が望ましい(クラブ活動や委員会で忙しい生徒は難しい)、更に、補習などにかかわらず、学業との両立が可能であることが望ましい。夏出発の留学を考えている生徒は不可(留学試験結果発表前にも多くの業務があるため)

役職名	人数	職務
社長	1名	最高責任者であり、判断を行う。よって、常に的確な判断を行え、さらに周囲からもそれを認知されている人物がふさわしい。責任者会議等に出席。
マネージャー	2名	業務全体のスケジュール管理を行ったり、責任者会議に出席し文化祭全体の情報を得て、それをクラスに伝達するなど社長の補佐をする。社長不在時は責任者となる。よって提出物、スケジュール管理能力のある人物がふさわしい。
会計	会計長1名 会計2名	クラスの金銭的な管理をすべて行う。よって、紛失物などなく、物の整理整頓能力に優れ、マメに記録することができる人物がふさわしい。
広報	広報長1名 広報1名以上	クラス企画の進行状況などを1Rレポートにて報告。状況を的確に把握し、わかりやすく情報提供をすることが求められる。更にPCなどを使った作業が多くなるため、デジタル機器に精通している人が望ましい。

＊ 取締役について

社長・マネージャー・会計長の4名は必然的に取締役となる。その他に運営に関与すべき人物を取締役として1名選出することができ、会議などに参加することができる。

◇その他役職

以下は進行状況に合わせて設定する。

店舗班(任意): 店長を含む。当日の運営を管理し、シフトの作成を行う。

装飾班(任意): 当日の展示や装飾を考える。

衛生管理責任者(3): 飲食企画は必須。企画内の衛生状況を管理し、監督する責任者。

<各役職の関わる範囲概要>

	社長	マネージャー	会計	広報	店長
企画選定	○	○	○		
企業交渉	○	○			
起業体験プレゼン	○	○			
運営方法の検討	○		○		○
シフト組み	○				○
決算	○		○		
株主総会	○	○	○		

＊いずれの役職も文化祭当日の運営は他業務との兼務可

■ 5-3 企画内容決め

◇企画決定に関する留意点

企業が存在する社会的な意義を理解し、自らの手でその社会の一員としての役割を担うための企業運営を行うこと。

『その販売活動は、社会にとってどれだけ有意義なことなのか。』

『品川女子学院の生徒たちが文化祭においてその販売をやらなければならない理由は何か。』

『その販売活動を通して、生徒たちは何を表現するか。』

『その販売活動を通して、ターゲットはどのように幸せを得るか。』

これらの問いに対する答えを見つけてください。特に品女の生徒が文化祭という場でなぜその企業を立ち上げなければならないのかを意識し、立案するようにしてください。

ただし、以下のことは前提であるので、どの企画も目指すところであり、これらを起業の目的とした場合は、特徴という分野において差がつかないものと考えます。

- ・売れるから(需要があるから、人気があるから)
- ・好きだから(アンケートを採ったところ好きだと答えた人が○割だったから)
- ・楽しいから(お客様に楽しんでもらえるから)
- ・従業員が笑顔で接客することで、お客様を笑顔にしたいから など

ただし、企業が存続するために収益を得ることは必要不可欠であり、赤字を出すような経営にならないように配慮する必要がある。

◇(1) 企画の選定

提出された個人企画書を元に、社長、会計、クラス責任者、担任により6企画程度に絞る。絞る際は評価基準や企画決定に関する留意点を元に、選定を行う。飲食企画を選定する場合は、その他の非飲食の企画も複数選定しておく。

なお、絶対に個人企画書の中から選ばないというわけではないので、複数の案を組み合わせたり、要素を抽出したりしながら洗練していくとよい。

◇(2) 飲食企画か非飲食企画かの決定

飲食企画を希望する場合、4月20日(金)に行われる抽選会に出席する必要がある。それまでに、どちらの企画を実施するかを検討する。

＊調理室、企画場所等の関連で、飲食企画は上限5クラスとなる

【飲食企画に携わるハンデ】

- ・飲食企画には税金や保健衛生費がその他の企画より多くかかります
 - ・試食会や面接、衛生講習を始め、他の企画よりも参加すべき会が多くなります。
特に文化祭準備日に行われる衛生講習は参加企画の生徒全員参加が必須になります。
 - ・イエローカードなどの減点材料がその他の企画よりも多くあります。
- 以上の条件を理解したうえで、飲食企画に応募してください。

【税金・諸経費等の割合について】

	非飲食	飲食
税金	利益の20%	利益の40%
教室使用料	企画場所によって異なる	
ロイヤリティ	1商品につき10円	
保健衛生費	なし	5,000円
電気代	なし	1機具につき100円
ゴミ処理代	なし	1袋500円
広告宣伝費	HP掲載団体は一律1,000円	

◇（3）企画を絞る2（目安：4月18日総合学習日）

代表者によって、絞られた企画を3つ程度までに選定する。

【絞り方の例】

- ・6企画に対するメリット、デメリットを挙げさせる
- ・クラス全員に評価シートを渡し、採点させ、集計する

■ 5-4 企業交渉

選定した第1希望企画から順に、企業に連絡を取り、協力していただくかどうか確認を行う。

【企業依頼時確認事項】

- 本校の文化祭の特徴（起業体験プログラムの概要）を説明したか
- 発注（起業体験プレゼン以降）から文化祭までに納品できるか確認したか
- 値段の確認をしたか
- 商品の損傷が少ない商品かどうか確認したか
- 可能な注文個数かどうか確認したか
- 注文個数は起業体験プレゼン後に変更の可能性があるが、それでも発注可能か確認したか
- 市販品の価格を確認したか。卸値は数量等による値引きの有無や値引き条件の確認をしたか
- 支払時期について確認したか。（可能な場合は文化祭終了後の支払とできないか）
- 文化祭当日が台風等で休校になった場合の取引について確認したか
（協力していただけることが決まった時点で、以下の項目について確認する）
- ＊仕入れの中止や、返品の手続きをする時は、連絡する際に失礼にならないようにする。
例：「返品は現実的には難しいと思うのですが…」など
- ・仕入れ前だった場合、仕入れを止められるか
- ・仕入れ後だった場合、返品ができるのか
- ・仕入れ後返品ができない、または仕入れを止められなかった場合の支払いはどうなるのか
（代金を全額支払うのか、割引してもらえるか、または支払わなくていいのか）
- ・仕入れを止める場合、いつまでに連絡をすれば、それが可能か（当日の5時50分でも間にあうのか）
- ・どのように連絡をしたいか。（担任の先生から、形に残るようメールなどで最終確認をしてもらうことはできません。）

<物販>

- （特注品でない場合）返品の条件を確認したか
- 当日販売物（特注品）が売切れた場合を想定して、返品可能な代替品（市販品）も合わせて扱わせていただけるか？

<飲食>

- 文化祭当日に納品できる旨を確認したか
- 本校の保管管理条件に合っているかどうかを確認したか
- 試食会に納品可能かどうか確認したか

- ＊ 責任者はクラスがどのように動いているかを全体に知らせるように、その都度報告をするようにする。
（企業訪問に行ったタイミングや、進展があった場合。）
- ＊ 企業への発注や交渉成立の告知は必ず起業体験プレゼンテーション後に行うこと。

■ 5-5 企画書・事業計画書の作成

◇ 第1回企画書

《暫定版》4月26日提出

- ＊ 理念に関しては確定させて、大きな方向性は示す。
- ＊ 扱う商品やサービスに関しては企業との交渉途中のものでかまわない。
なお、この段階で企業との交渉に至っておらず、現段階での考えレベルでも問題ない。

《第1回企画書》5月11日提出

- ＊ 「飲食企画」と「非飲食企画」で書式が異なる。
- ＊ 暫定版の内容をより深く詰めた状態で提出。
→先のスケジュールの都合上、「飲食企画」に関しては詳細まで詰めておくこと
- ＊ 企画書の段階では企業との注文成約は控えること

◇ 事業計画書

事業計画書とはばらばらファンドから出資を受けるために作成する、事業の内容、諸経費等のまとめです。以下の点に注意しながら正確なものを作成してください。

《価格の設定》

市場で販売されている商品をそのまま売る場合、市場価格よりも高くなりすぎないように気を付けてください（文化祭において本校の生徒が暴利を貪るようなイメージをお客様に与えるような価格設定は避けてください）。

ただし、安ければ良いというわけではありません。企業は利益が出なくては意味がありませんので、適切な価格設定をすることが必要になります。創意工夫を行い、付加価値を高めることで、市場の商品と異なる値段設定を行うことも考えられます。

《販売個数》

毎年お客様より、販売中止による閉店が多く、せっかく来たのに購入できないという反省をいただきます。販売個数は多すぎると売れ残りが生じたり、出資金額がふくれあがってしまい、資金を調達できませんが、少なすぎるとお客様に適量を提供できなくなります。

- ＊ プレゼン後の出資金不足による事業内容の縮小、サポート委員から指摘があった部分についての企画変更は、原則認めますので相談して下さい。

《その他注意点》

- ＊（飲食企画のみ）調理室に器具を持ち込む場合は、それを必ず記入し、電気等を使用するもののみ1個100円で計算して下さい。また学校・企業等から貸与されるものも(有料無料を問わず)計上して下さい。
- ＊（飲食企画・試飲試食を行う非飲食企画）ゴミ袋は、1袋90L用です。通常、事業系ゴミ処理券は45L＝243円ですが、それに運送代が加算されますので1袋500円となります。他からゴミ袋を持ち込むことはできません。
- ＊ 教室使用料は、使用教室によって金額が異なります。使用教室の優先決定順位は起業体験プレゼンテーションの順位によって決まりますので、現段階では平均金額4,000円（1日）で計算して下さい。
- ＊ Tシャツ等の衣装は、備品代には入れないで下さい。
- ＊ やむをえず保護者の方などに輸送を頼む場合も、距離10kmあたり120円で往復運賃を計算して支払い、領収証をもらって下さい。
- ＊ 装飾代、雑費はすべてのクラス10,000円、5,000円で計上してください。
- ＊ ロイヤリティ（エンブレム、校名使用料）は、以下の項目を使用した商品につき10円となります。1つの商品に2項目使用していても、ロイヤリティは1商品につき10円となります。任意でシールなどを貼る場合は、シールの個数で計上してください。
項目：学校名（形状に関係なし）、エンブレム、制服スカート柄（似ている物も含む）
- ＊ 企画で使用する資材はすべて必要経費として計上してください（基本的に社員の私物利用は避ける）

■ 5-6 起業体験プレゼンテーション

◇ 起業体験プレゼンテーションの結果の反映について

プレゼンテーションの順位によって、出資希望金額に対する投資金額が決定し、その比率は審査員によって決められる。ただし投資上限額が決まっているため、総額が上限を超えた場合は、白ばら銀行からの借入れをするか、事業の縮小を行う必要があります。プレゼンテーション上位者から指定された教室内で企画場所を選択することができる。教室使用料は各教室の条件によって異なる。

◇ プレゼンテーションの内容

起業体験プレゼンにおいては、以下のことが明確になる発表を行うこと。

- ・現状分析
- ・企業理念（目指すもの）
- ・クラス企画の提案
- ・特徴（＝差別化）
- ・社名

【提出するもの】※具体的な提出方法や提出日時は後日指示

- ・事業計画書
- ・発表用スライドデータ

◇ プレゼンテーションの審査員

経営、会計などに精通する保護者によるサポート委員・教員

■ 5-7 運営方法の検討・シフト組み

◇ 会計方法のフローを完成させる

【会計フロー例】

- ① 札を作成する。赤、青、黄色、緑 他。
- ② それぞれの色の意味（価格）を設定する。
例）赤：アイスクリームチョコレート味（100円） 青：アイスサンド（200円）
＊ 直接値段を書かないのは、途中で価格が変わる可能性があるから。商品名を記載してもよい。
- ③ 注文を受け、札を渡す
- ④ 札の色を見て、代金徴収場所では代金のみを徴収する。札は見たお客様に返す。
- ⑤ 商品受け渡し場所で札を受け取り、商品を渡す。
- ⑥ 受け取った札は台紙に貼っていく。
＊ 札の数は在庫の量だけ用意する。（札に通し番号を書いても良い）
仕入れ個数が状況に応じて変化する場合は、なるべく多めに用意しておく。
商品の在庫も一目見て個数が分かるように整理しておく。

＊ 販売個数管理とともに在庫管理も非常に重要です。

→営業終了後、販売札を見て「何個売れたから〇〇円あるはず」という計算の仕方と、在庫が〇個あるから「〇個売れたはずで、〇〇円あるはず」という両方ができるようにする。

- ＊ 売上伝票を使用した際、正の字の書き忘れが多く、決算時にミスが大きい。
漏れ、ミスは必ず起こることを事前に、チェック機能を充実させる必要がある。

◇ シフト分担とシミュレーションを行う

お客様が入ってきてから出ていくまでの動線の確認を行い、「どこに・誰を・何人配置し、何をやらせるか」を明確にし、書面にして指示を出す。

- ＊ 次項の当日運営についてよく読み、配属した分担を行うこと。
- ＊ 各シフト時間に責任者を決める。
取締役がシフトに入れない時間帯は、取締役がどこにいるかという情報を共有できるようにしておく

■ 5-8 当日運営

◇ イエローカードについて

以下の行為を行った場合、イエローカード（注意・減点）対象になります。

- 他企画及びお客さまに迷惑をかける
- 事業計画書の内容を起業体験班への報告なしに変更する
- 営業時間を守らない
- 企画教室外での販売 など

※ 詳しいことは後日配布されるマニュアルを参考のこと。

◇ トラブル対応フロー（過去の例）

問題（当初予定していたこと以外のこと）が発生したら以下の対応を取ってください。

- ① 生徒会室にいる起業体験班に連絡をする。飲食企画の場合は飲食班へも連絡をする。
- ② 起業体験班が企画に確認に行く
- ③ 必要箇所へ連絡に行く
急な販売中止（売り切れ）やメニュー変更、価格変更の場合インフォメーションセンターに
企画代表者が伝達に行く
- ④ 対応をする

※ 詳しいことは後日配布されるマニュアルを参考のこと。

◇ 過去の当日のトラブル一覧

- ・他教室までの行列ができていた（行列は自教室の前のみ）
- ・もともと販売する予定でなかったものを新しくメニューを追加して安く売りたい
- ・調理が追いつかず販売中止
- ・搬入待ち、在庫切れにて販売中止
- ・文実への連絡なしに閉店し、その後再開していた
- ・（販売と体験販売を行っていたクラスが）一部（体験販売のみ）販売中止
- ・15:00まで販売予定が13:30に在庫切れのため販売終了
- ・飲食物の持ち出しの発覚

◇ 企画運営の流れの展示

社会に対してなぜその企業活動が必要なのか、それを明確にするため、販売活動だけでなく、来場者に意図が伝わるように教室展示を行うこと。

◇ 反省会の実施

当日1日目は必ず反省会を実施し、次の日への修正内容を確認すること。更にそれを記録すること。

■ 5-9 決算作業

決算作業は、9月に開かれる会計処理説明会にて詳細を説明する。

会計はその内容を理解し、ミスのないよう配慮すること。

すべての会計作業には損収証が必要となる。宛名は「品川女子学院」とし、紛失等のないようにすること。

自分たちの所持金や残高を常に確認すること。

決算作業でミスがあった場合は、減点対象となる。

■ 5-10 株主総会

株主総会においては、以下のことが明確になる発表を行うこと。

企業理念：何を指して起業したか

経過：当日を迎えるまでに起こったこと、工夫したこと

発展：当日1日目を受けて、2日目に改善したこと

結果：収支、配当について

学習：起業体験全体を通して学んだこと、理解したこと

合わせて株主総会では事業報告、決算（計算書類）報告、配当（剰余金の処分）、会社の解散についての株

主の承諾（決議）を取ります。

※通常の会社は事業を継続することが前提ですが、本プログラムではここで会社を解散します。

【提出するもの】

- ・事業報告書
- ・発表用スライド（写真）データ

※具体的な提出方法や提出日時は後日配布の別紙参照

2018 年度 4 年情報 (2 学期)

Business Solution

問題解決ワークブック

中間提出

最終提出

年 組 番 名前

「Business Solution」は問題解決思考を学びつつ
 ビジネスプランを作成するプログラムです。
 ひとりが1つのビジネスプランを作り、
 プレゼンテーションを行います。



▲学年代表プレゼンテーションの様子



▲SBIP（ソーシャル・ビジネス・プラットフォーム）の様子



▲ビジネスコンテストの様子

CONTENTS

概要・評価方法	04
0. 問題解決とは	
問題解決の 4STEP	05
1. 問題発見	
エピソードベースで考える	06
理想と現状	08
2. 原因特定	
ロジックツリーで根本原因を特定する	10
3. 解決策を考える	
ブレインストーミングでアイデアを洗い出す	12
「難易度 × 効果」マトリクスを作ろう	13
4. 実行プラン	
既存のサービスを調べる	14
独自性を持つサービスを作る	15
事業モデルを図示しよう	16
5. 事業概要の整理	
事業概要の整理	18
フィードバックシート	19
6. プレゼンテーションの準備	
プレゼンテーション作成のポイント	20
プランのまとめ&原稿	21
スライド原稿シート	22
参考情報	27

プログラム概要

- ▶授業を通して、1人5分以内のプレゼンテーションを作成
- ▶クラス内予選プレゼンテーション（@中間試験後の授業）
- ▶クラス内代表プレゼンテーション
- ▶学年代表プレゼンテーション（11月7日（水）6限）
- ▶代表者は一般社団法人SBP主催のSBIP(ソーシャル・ビジネス・アイデア・プレゼンテーション)に参加（11月17日（土）PM）
- ▶推奨する各種ビジネスコンテストに応募（応募自由）

授業の流れ



評価方法

クラス内の最終プレゼンテーション終了後に、以下2つの提出物により評価する、。

【提出物】

- ①プレゼンテーション用スライド（keynote または powerpoint）
- ②問題解決ワークブック（本冊子）

【評価基準】

- ①強い動機のあるエピソードベースの体験を基に考えているか
- ②社会の共感を得る理想を掲げているか
- ③根本原因は明確かつ共感できるか
- ④問題の解決策は最適かつ独自性があるか、また実行プランの実現可能性は高いか
- ⑤工夫のあるプレゼンテーションであるか

■期末試験からの評価の割り出しについて

実技該当回の授業への出席が著しく少ない場合は、実技の評価をつけることはできず、期末試験（筆記試験）からの割り出しとなる。

※中間試験欠席と同じ扱いとなる。

0. 問題解決とは

問題解決能力は「答えのない問題」に対して、自分で考え、決断し、行動するために必要な力です。具体的には4つの手順を踏みながら筋道を立てて考えることになります。

問題解決の4STEP



問題発見

自分自身のエピソードベースで世の中の現状を認識し、解決すべき現状を見つけます。その現状に対する理想を描き、理想とのギャップを考えて問題を提起します。

初めから実行可能な「解決策」から考えてしまうと問題の本質を見失ってしまいがちです。また、自分が**本当に解決したいという強い動機を持つ問題を明確にすることも大切です。**

原因特定

解決すべき問題が定義されたら、次のステップはその問題を引き起こしている「根本原因を突き止める」事です。

提起した問題に対して、「Why?」(なぜ?)を考えてアプローチします。ここで力を発揮するのが「ロジックツリー」という思考方法です。なぜその問題が起きているのか?さらにそれはなぜ起きているのか?とWhy?を繰り返し、原因だと思われる事由を洗い出します。

その中で最も問題を引き起こしていると思われる根本原因を解決していきます。

解決策の提案

特定した根本原因を解決するための解決策を考えます。

ここではとにかく**幅広く、多くのアイデアを出す**ことが大切です。

そしてその解決策が、自分の(または自分たちの)強みを生かした解決策であればあるほど、そのプランは独自性があり、自分が取り組む意義が強くなります。

解決策のアイデアをたくさん出し、その中から最適な方法を選び、実行プランへと具体化させていきます。

実行プラン

これが最後のステップです。自分が本当に実施するつもりで具体的な事業プランを考えます。夢物語ではなく実現可能なプランを提案します。ただし自分ひとりでは無理でも他の事業者との協力により可能になる場合もあるのでその可能性を探りましょう。

「自分だからこそできることはないか?」「独自性を持たせることができる点はどこか?」を考え、既存のサービスには無い独自のプランを考えましょう。

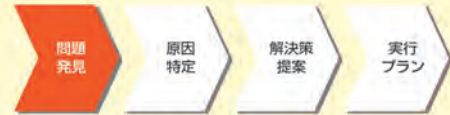
そして、サービスの受け手は誰なのか、どのような人や組織が関わり、収入や支出はどこで発生するのか、などサービスの具体的な構造を決めます。

プレゼンテーション

この4ステップを踏まえ、自分の事業プランを考えたら、最後はプレゼンテーションで自分の想いを伝えます。

具体的かつシンプルで、聴衆に納得してもらえる・協力してもらえるプレゼンテーションを心がけましょう。そして、そのために万全の準備をしましょう。

1. 問題発見①

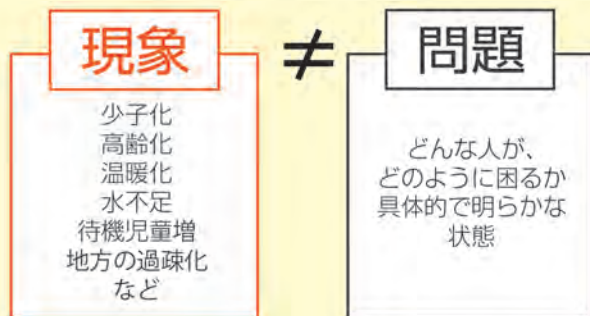


最初のステップは、強い感情を抱いた「自分自身のエピソード」から始まります。
半径 2m 以内の身近でインパクトの強いエピソードを振り返りましょう。

「社会現象」を安易に「問題」と考えてはいけない

現象と問題は全く異なる。

「現象」は人によっては問題にならない。



高齢化が続くと...

高齢者が増える



高齢化が続くと...

労働人口の減少



「半径 2m 以内のエピソード」をベースに考える



自分自身・自分の身の回りで起きた具体的な体験を考えましょう。
不満・不安・怒り・悲しみなど、自分の体験と感情に基づくエピソードから、問題解決の第一歩が始まります。

秀逸なビジネスプランに発展した、身近な（半径 2m 以内の）エピソードの例

妹が生まれたが、保育園が見つからず、お母さんは仕事をやめることになってしまいました。

自分が中学生になってから頭痛が多く、病院に行っても原因がわからず日々不安を抱えている…。

母が癌（ガン）告知を受け、それを聞き何かできることは無いかとインターネットで調べたが、患者向けの情報ばかりで、親族向けの参考情報がなく、自分に何ができるかわからなくなった…。

LGBT の親友が就職した企業で周囲の理解を得ることができず、うつ病になり、退職してしまった…。

隣の家の人が引っ越して初めて、名前を知らなかったことに気づいた。

祖父母が山奥で暮らしていたが、祖父がなくなり祖母が一人寂しく暮らしていて気がかりだ…。

小さい頃に大病を患い入院して…

旅行先でホテルから出るのがおっくうで…

父が海外で単身赴任をしていて…

シルバニアファミリーの人形が捨てられずに押入れに眠っている。

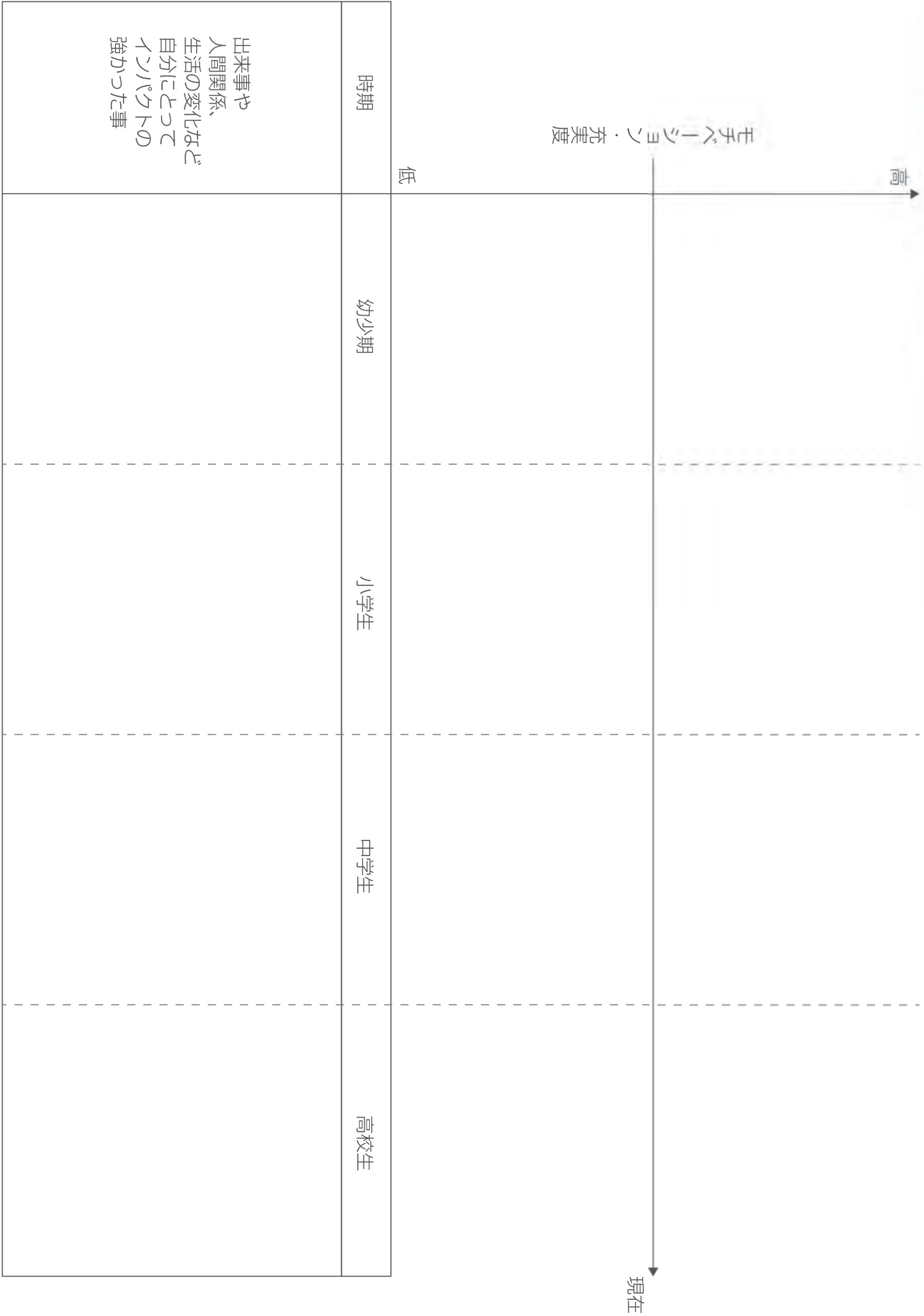
海外の友だちができたが、チャットが全然読めない…

親と祖母がカーテンの開け締めでいつも喧嘩をする。

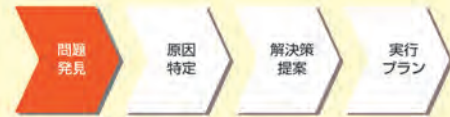
自分の Twitter が大炎上した。
自由な発言ができなくなってしまった…。

⇒「人生モチベーショングラフ」を使って、
自分にインパクトの強いエピソードを振り返ってみよう！

人生モチベーショングラフ



1. 問題発見②



My エピソード

前ページのモチベーショングラフを振り返り、自分にとって最もインパクトが大きい・自分のモチベーションに大きく影響したエピソードを文章で書きましょう（目安：100文字以上）。

ここでは、全く初対面の人に説明してもわかるように、状況や経緯を含めて丁寧に文章で書きましょう。

このままだと何が起きるか - 「社会性」を考える

エピソードベースのテーマから、さらにもう一步踏み込んで考えてみましょう。

考えるポイントは「その状態が継続されると社会全体に何が引き起こるか」と、具体的に「どんな人が困るか」です。これを考えることで、自分のエピソードから「社会性」を導きましょう。



自分が解決する動機があり
社会貢献に繋がるテーマ

「〇〇な人たちに△△な事が起きてしまう。」「〇〇な人たちが■■という状況になってしまう。」という書き方で、「誰にとって」「どんな困ることが起こるか」を具体的にイメージしましょう。

（例）×「母にとって」 → ◎「幼稚園に通う子どものいる母にとって」

（例）×「LGBTの人」 → ◎「就職活動中のLGBTの人たちに」

このままだと…

にとって

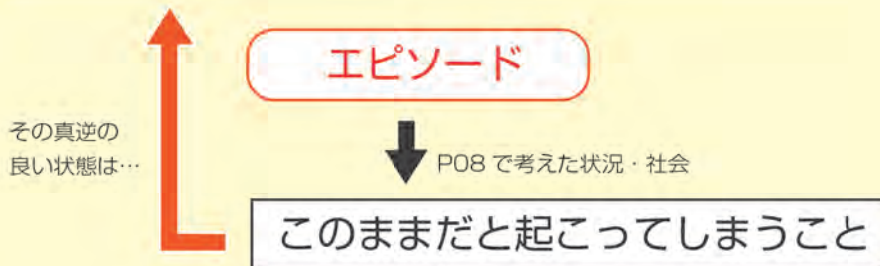
という社会になってしまう。
という状況が起きてしまう。



理想を描く

P08 で考えたような「最悪の状態」の逆の状態が、理想です。
「どんな人にとって」「どんな状態・どんな社会」が理想か、言葉にしてみましょう。

理想



現状分析 - データや情報で社会のニーズの裏付けを取る

理想に対して、現状はどんな状態でしょうか。インターネット上で関わりのあるデータを探し、**以下にメモしておきましょう**（プレゼンテーションの準備をする際に活用します）。

- （例）近所付き合いに関するテーマ → 「孤独死の推移データ」「隣人との関わり合いの度合い」を調べる
- （例）地方と帰省がテーマ → 「年齢別帰省頻度のデータ」「地元を離れて働く人数の推移」を調べる

メモ



難しいと感じる箇所は、遠慮せずに質問をして下さい。
（このページができていないと次のページができません）

2. 原因特定



問題解決の基本は、「問題の根本原因に対し、有効な策を打つ」です。そして、問題の根本を探るために必要なのは、原因だと思われる「仮説」をたくさん立てる事です。

最初から解決策のアイデアを出してはいけない

例えば、「頭が痛い」という人にどうアドバイスをしますか？

「薬を飲んでみたら」「早く寝たら」「まずは医者に行け」「ストレス発散をした方がいい」「とりあえず深呼吸しよう」

これではあまりにもまとまりがありません。いきなり具体的な解決策のアイデアを出すと、効果的かわからない間違った方法をしてしまう例があります。

まず考えるのは、「どうして頭が痛いのか？」という原因の深堀りです。原因がどこにあるのが明らかになれば、効果的な解決策を導き出すことができます。

考えられる原因



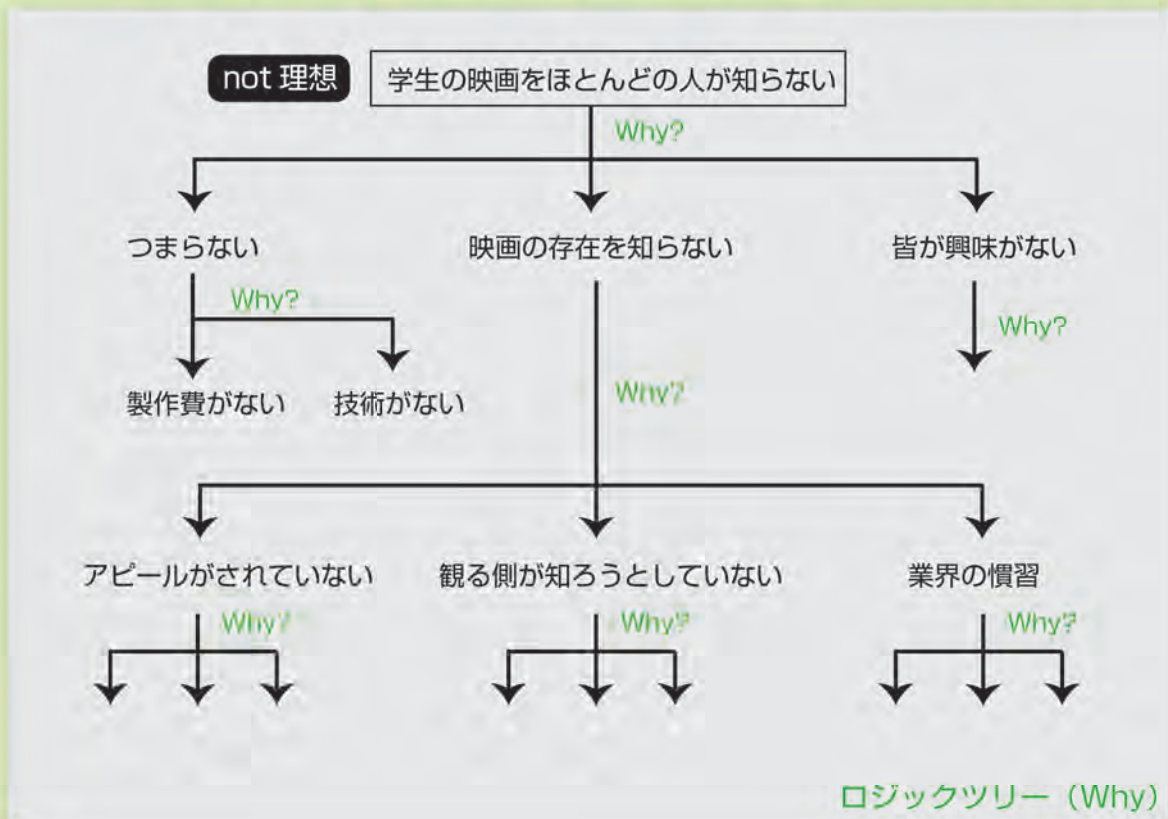
まずは仮説から

▲原因によって解決策は全く異なる

今の段階では、原因を確かめるための情報や材料は少ないかもしれません。ですが、**まずは思いつく原因（仮説）を洗い出し**、おおよその当たりをつけてしまうのです。

「仮説」→「データ等で検証」→「結論（または修正）」のサイクルで思考を進めます。

「Why ?」（なぜ？）を繰り返して原因をあぶり出す





ロジックツリーで解決すべき問題の根本原因を探ろう

not 理想



自分で「考える」というのはなかなか難しいですね。
「この考えで大丈夫かな?」「他にも原因はないだろうか?」と
不安になったら遠慮せず質問をして下さい。
後半になるほど修正が大変になるので、不安の解消や質問はお早めに!

重要な根本原因は何か

ロジックツリーで原因を洗い出したら、どの原因を解決すると、理想の状態に向かうか考えてみましょう。
「これさえ解消したら理想に向かうはず」と思うことができた原因が、最も影響を与えている根本原因です。
上のロジックツリーで書き出した原因のうち、1~2つの根本原因に○(マル)を付けておきましょう。

3. 解決策を考える

問題
発見

原因
特定

解決策
提案

実行
プラン

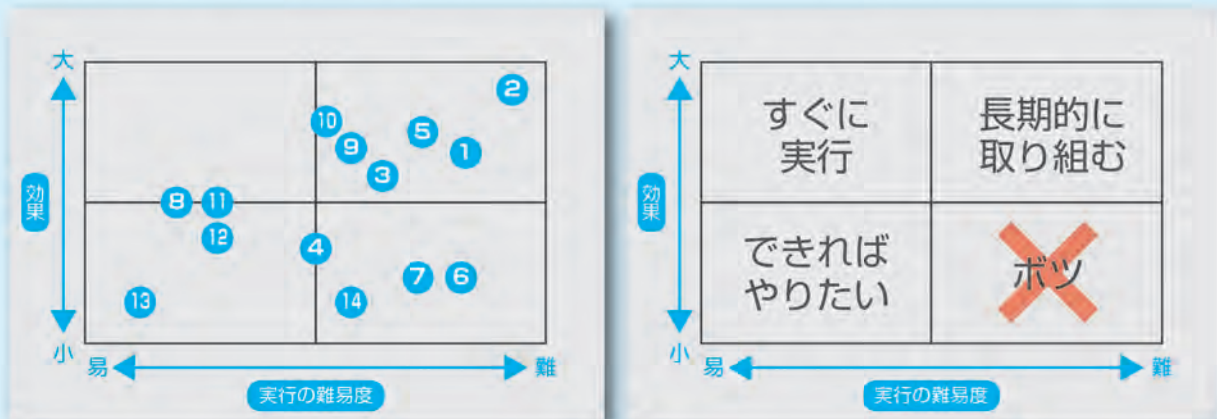
問題を解決するために、打ち手（解決策）を考えます。ポイントは、考えつくものは洗い出すことです。効果的かどうか、実現できるかどうかは、後で絞り込みます。

ブレインストーミングでアイデアを洗い出す

具体的な打ち手に番号（①、②…）をつけておこう。

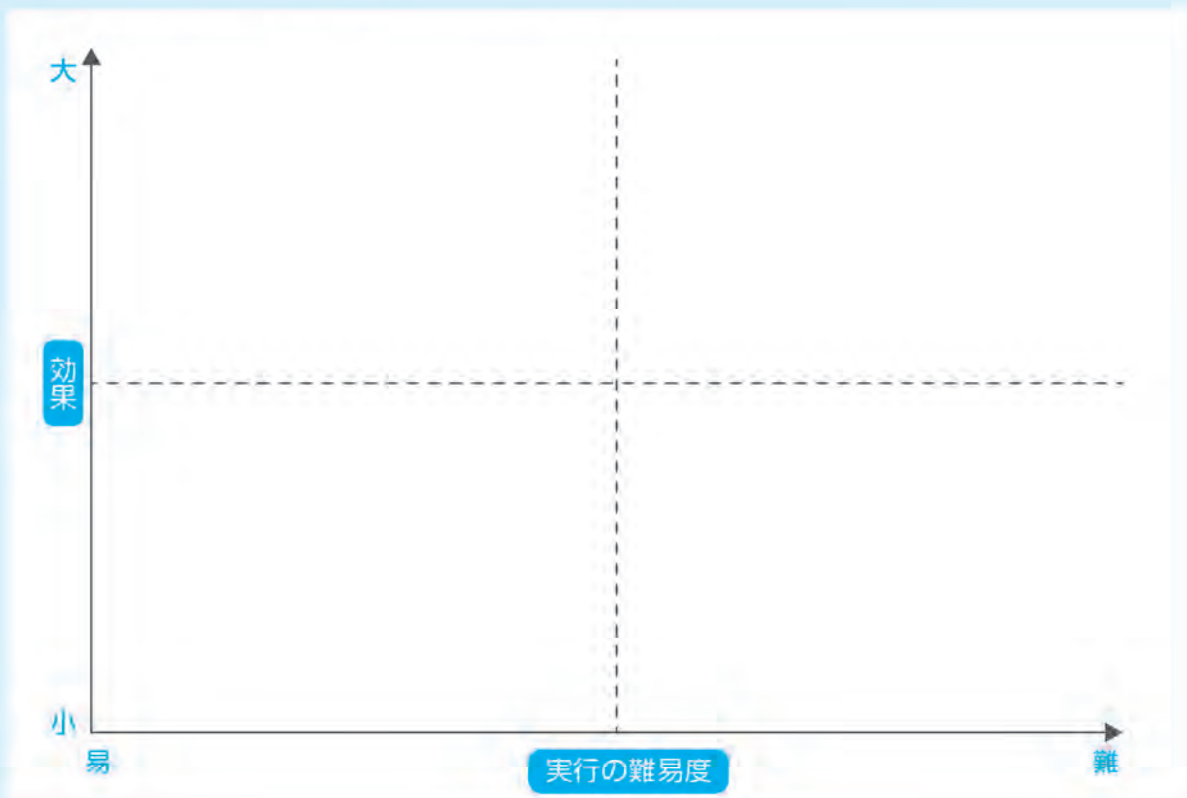
「難易度 × 効果」マトリクスで最適な打ち手を考える

横軸に実行するのにかかる難易度、縦軸に見込まれる効果をとって、2×2のマトリクスを作ります。右に行くほど実行するのが難しく、上に行くほど効果が高い、ということになります。洗い出した打ち手を、このマトリクスの上に並べます。それぞれの位置によって右図のようになります。これを参考にして実行プランの大きな方向性を検討します。

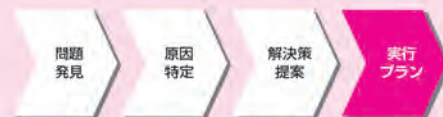


「難易度 × 効果」マトリクスを作ろう

- ①横軸を実行する難易度、縦軸を見込まれる効果の2軸とした、2×2のマトリクスを作ります。
- ②洗い出した解決策の番号を、このマトリクスの上に並べます。



4. 実行プラン①



もしかすると、既に存在するサービスがあるかもしれません。それでも、自分がやるならどうするか、どんな独自性を持たせることができるかを検討します。

既存のサービスを調べる

考えている解決策の類似のサービスがあるかを調べましょう。国内だけではなく、海外の事例も参考になります。また、何をどうやっているかというサービスの内容だけではなく、**そのサービスのターゲットや、料金、仕組み**についても調べてみましょう。



サービス名・運営会社名

サービスの概要・特徴

(例) 「air Closet」 株式会社エアークローゼット	(例) プロのスタイリストがコーディネートをしてくれる月額制ファッションレンタルサービス。300ブランドの服を月額6800円で月3着、月額9800円で借り放題。届く3着で全身コーディネートが完成。いつでも交換可。気に入ったら買い取ることもできる。

独自性を持たせることができる点はどこか

類似のサービスがあっても、自分ならではのユニークなやり方はないか、違うターゲットに展開できないか、より具体的な特徴に踏み込んだサービスはできないか、と考えてみましょう。また、自分の知識や経験、性格や行動の特徴、自分を含めた自分の環境の強みも考えて、自分だからこそできることはないかを考えましょう

- (例) ただの翻訳アプリではなく、「スラング」に特化したアプリにする。
さらに英語検定のような「スラング検定」も実施。周囲の留学経験者やこれから留学に行く中高生たちからネタを募集する。
- (例) 「使用言語を英語だけ」の中高生に特化した運動会イベントの開催・運営。
参加費は無料。協賛企業のブース出展料と物販ブースの手数料を売上とする仕組み。

自分のサービスの概要・特徴

わかりやすく、かつシンプルはサービスをつける

自分のサービスに名称をつけましょう。既存のサービスを参考にしながら、わかりやすく、シンプルに。

(例) 食べログ、メルカリ、ユニクロ、など4文字で。

(例) air Closet、SHOWROOM、KitchHike、など英字で。
など。

自分のサービスの名称

4. 実行プラン②

問題
発見

原因
特定

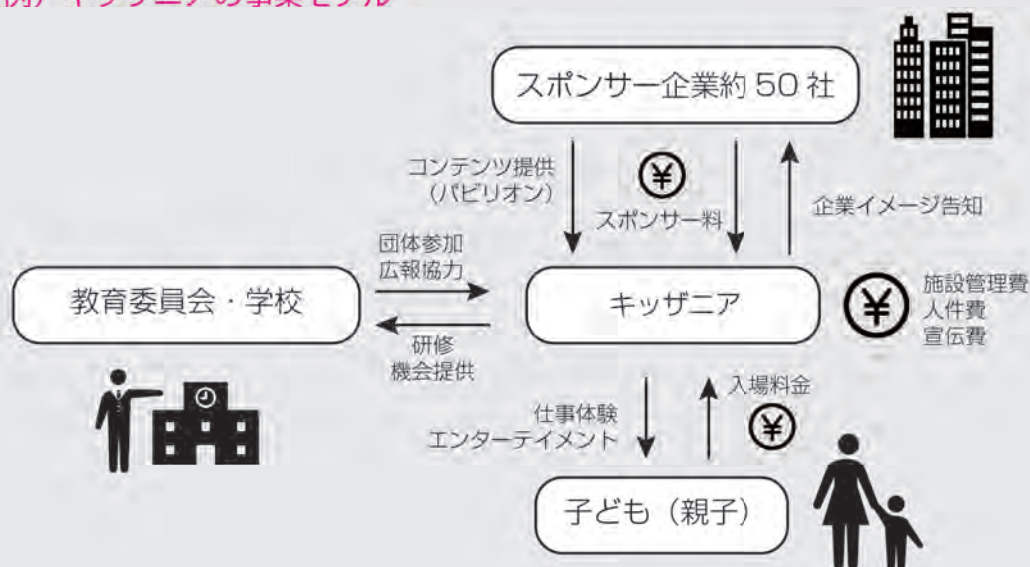
解決策
提案

実行
プラン

関わる人を定義し、事業モデルを考える

誰に対してどのような価値を提供するのか？サービスの受け手と提供者、協力者や提携企業を具体化します。また、どこにお金が発生して、どこからお金を得るのかを考え、関わる人を明確にします。

（例）キッズニアの事業モデル



①サービス提供者（自分 / 自社）を中心に書く

まずはサービスを提供する自分を書きます。自社で想定される費用があれば書いておきましょう。

②サービスの受け手（ターゲット）を書く

サービスの受け手となる人を書きます。何を提供して、何をもらうのか、互いの関係を矢印で書き表し、お金をが発生するのであれば具体的に想定してみましょう。

③協力者 / 協業者を書く

前のページで考えた、自分のプランを実現するために必要なものをどのように得るか、協力者が必要であればその協力者を書きます。また、互いの関係を矢印で書き表しましょう。互いに何かを提供し合う「win-win の関係」であることが望ましいです。

問題
発見

原因
特定

解決策
提案

実行
プラン

自分の事業モデルを図示しよう

左ページの例を参考に、自分のサービスの概要を図示してみましょう。

5. 事業概要の整理

これまでの問題解決思考のステップを振り返り、自分のエピソードから事業概要までの流れをまとめましょう。

1. きっかけとなるエピソード

自分が解決しようとするプランの動機となる、体験や感情をまとめましょう。

2. 理想と現状

あなたはどんな理想を描いていますか？その理想は社会の「どんな人たち」のニーズがありますか？
また、現状はどんな状態でしょうか。

3. 原因

理想と現状のギャップ（＝問題）の原因は何だと考えますか？

4. 解決策・事業内容

どのような解決策を実行すると、理想を現実にすることができると思いますか？
また、あなたが提供する具体的なサービスはどんな内容でしょうか？

5. 既存のサービスとの違い・強み

既に存在している類似サービスはどのようなものがありますか？
あなたの考えるサービスは、それらには無い特徴がありますか？

中間提出チェック / フィードバックシート

ここまでで一度提出をしてもらいます。以下の欄は何も書かないで下さい。

6. プレゼンテーションの準備



※例年、プレゼン直前は質問が混み合います。

プランの内容やスライドの構成・デザインについてのアドバイスなどを希望の方は早めに質問に来て下さい。

【講義扱い】プレゼンテーションの技術

ここから、Keynote でスライドを作成し、プレゼンテーションの準備を進めます。

「情報サイト」を見て、スライド作成のテクニックを意識しながら自分のスライドを作りましょう。

なお、ここでは「プレゼンテーションの技術」の冊子を配布します。

この内容は【講義扱い】とし、期末試験の範囲となります。

プレゼンテーション作成の心構え

以下の4点を意識をして準備を進めましょう。

①計画はアナログに



すぐにパソコンで作り始めるのではなく、まずは紙とペンで全体の構成を作りましょう。(次ページ)

②主役は聴衆



プレゼンテーションで、相手がどう魅了され、相手がどう驚き、相手がどう納得するかを考えましょう。

③ストーリーを考える



聴衆に訴えかけるストーリーを考えましょう。ターゲットが誰で、どんな現状・問題があり、そして自分の提案がどうターゲットをハッピーにするのかを語りましょう。

④シンプルに！



「一番伝えたい事は何か」をはっきりさせましょう。また、文字は多くし過ぎず、わかりやすいレイアウトやデザインを心がけましょう。

プランのまとめ&原稿

プレゼンテーションで話す内容を意識して、自分のプラン以下に【文章で】まとめましょう。
このページの文章はそのままプレゼンテーションの原稿として使えます。

1. きっかけとなるエピソード

2. 理想と現状

3. 原因

4. 解決策・事業内容

5. 既存のサービスとの違い・強み

スライド下書き用紙

プレゼンテーションをこんな流れで話そうかな、という下書きに使って下さい。
(使わなくても OK です)
下書き用紙がもっと必要な場合は追加で渡します。

オススメ参考情報

web サイト

- ・ **Tech Crunch** <http://jp.techcrunch.com/>

最新テクノロジーとスタートアップ情報が詰まっています。このサイトは必見です。

- ・ **The Bridge** <http://thebridge.jp/>

トレンドなビジネス情報が満載です。気になる Word で検索をしてみましょう。

- ・ **ReLife** <http://bb-relife.jp/>

起業家のインタビューが多く掲載されています。熱い思いに触れてみましょう。

テレビ番組

- ・ ワールドビジネスサテライト（テレビ東京 / 月～金曜 23:00-）
- ・ プロフェッショナル仕事の流儀（NHK / 月曜 22:00-）
- ・ ガイアの夜明け（テレビ東京 / 火曜 22:00-）
- ・ カンブリア宮殿（テレビ東京 / 木曜 22:00-）
- ・ がっちりマンデー（TBS / 日曜 7:30-）
- ・ スーパープレゼンテーション（NHK / 木曜 23:00-or 金曜 25:25-）

書籍

※図書室&竹内から貸し出せます。

- ・ 『世界一やさしい問題解決の授業』 渡辺健介：著 / ダイヤモンド社
- ・ 『自分の答えのつくりかた』 渡辺健介：著 / ダイヤモンド社
- ・ 『「原因」と「結果」の法則』 ジェームズ・アレン / サンマーク出版
- ・ 『マッキンゼー流図解の技術』 ジーン・ゼラズニー：著 / 東洋経済新報社
- ・ 『問題発見プロフェッショナル』 斎藤嘉則：著 / ダイヤモンド社
- ・ 『問題解決プロフェッショナル』 斎藤嘉則：著 / ダイヤモンド社
- ・ 『イシューからはじめよ』 安宅和人：著 / 英治出版
- ・ 『ロジカル・シンキング』 茂木秀昭：著 / PHP 研究所
- ・ 『ビジネスマンのための「発見力」養成講座』 小宮一慶：著 / ディズカヴァー・トゥエンティワン
- ・ 『～東大生が書いた～問題を解く力を鍛えるケース問題ノート』
東大ケーススタディ研究会：著 / 東洋経済新報社
- ・ 『企画力』 田坂広志：著 / PHP 研究所

一歩
ずつ！



品川女子学院
SHINAGAWA JOSHI GAKUIN

©Keigo Takeuchi

2018情報4年

プレゼンテーションの技術



心に残るプレゼンの極意

目次

1. プレゼンテーションとは
2. プレゼンの準備
3. スライドのデザイン
4. 画像の使い方
5. データの使い方
6. 参考図書

年 組 番 名前

1. プレゼンテーションとは

■プレゼンテーションとは何か。

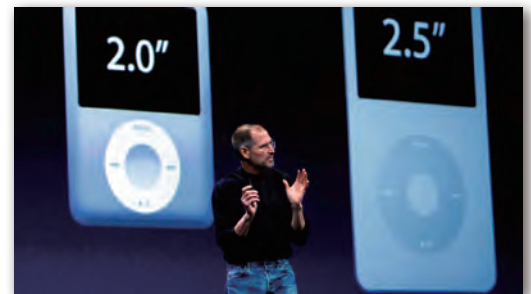
プレゼンテーションとは、

⇒つまり「**想い**」が無ければ
プレゼンテーションはできない。



■プレゼンの基本形式

- ① _____ …事実を述べる、伝えるもの。
データを活用した、聴衆のためになる内容。
- ② _____ …階段を登るように聴衆に情報を提供する。
方法論など知識を与える。
- ③ _____ …相手を説得する。
自分の提案に同意してもらい、聴衆の考えを変えさせ、
行動や振る舞いを変える。

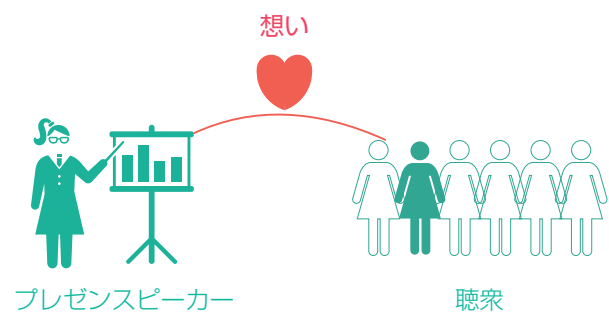


■初めに意識すべき事

- ①プレゼンテーションの _____ は何なのか。
- ②プレゼンテーションの _____ は誰なのか。

■プレゼンの目的

どんな場合にせよ、プレゼンの目的は
「 _____ 」こと。
終わった時点で、聴衆の知識や意識に
変化が起きている状態にする。



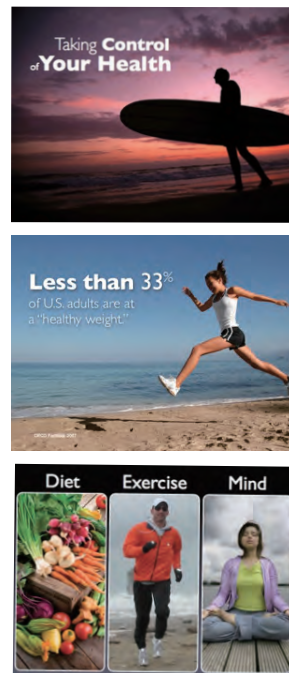
■プレゼンテーションの最大のポイント

_____ であること。
たったひとつだけしか聴衆の心に残らないとしたら、
何を伝えたい（残したいか）か 考える。

2. プレゼンの準備

■プレゼンテーションの準備

- ・パソコンを開き作り始めてはいけない。
- ・まずは紙とペンで、アナログ式に考えを整理する。

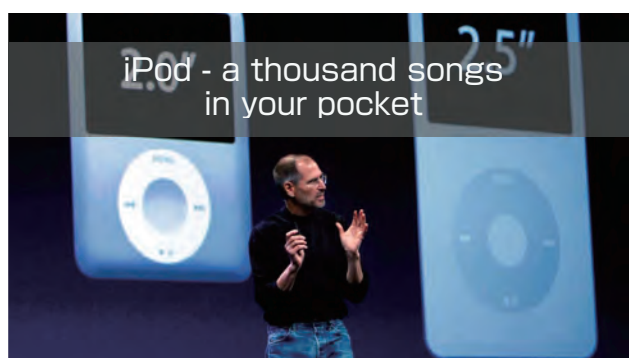


■心に残る構成を考える

どんなメッセージを伝えたいにしても、それは聴衆の心に残るものでなければならない。

メッセージを心に焼き付ける6つの要素は

- (1) _____である(**S**imple)
- (2) _____がある(**U**nexpected)
- (3) _____である(**C**oncrete)
- (4) _____がある(**C**redible)
- (5) _____に訴える(**E**motional)
- (6) _____(**S**tory)



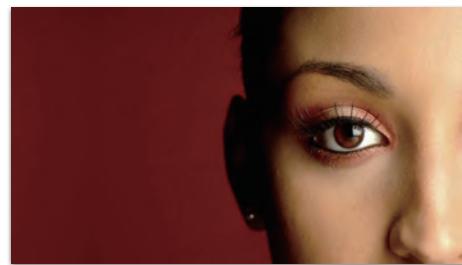
頭文字をつなげて**SUCCESS**(サクセス)の法則と呼ぶ。

プレゼンの準備をする際は、上記6項目をどう盛り込むかを考えると良い。

3. スライドのデザイン

■ビジュアルの重要性

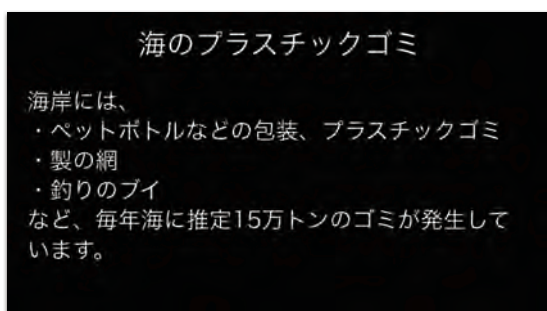
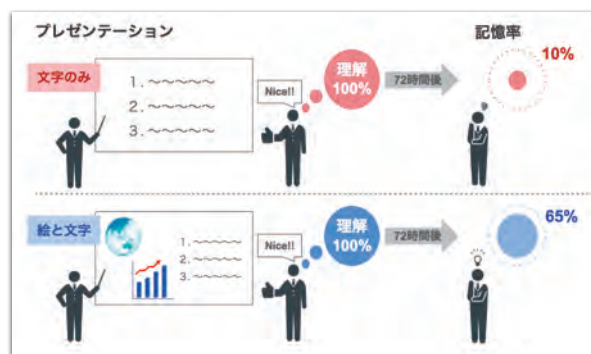
人間の五感の中で最も鋭いのは_____。



■_____効果

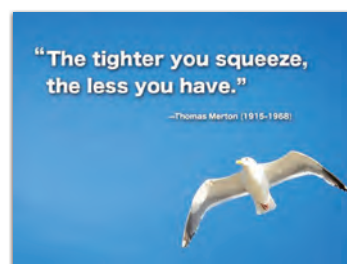
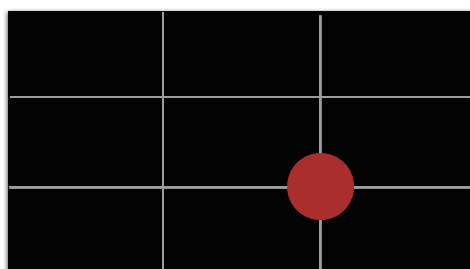
文字よりも画像の方が記憶に残る、という効果。

情報は文字だけだと3日後には10%しか覚えていないが、文字に画像が加わると3日後に65%を覚えているとも言われている。

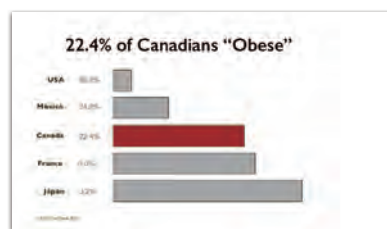


▲どちらのスライドが聴衆の脳裏に焼きつき、記憶に残るかは明らかである。

■_____法



■コントラスト（対比）を使う



4. 画像の使い方

■画像の内部にテキストを組み込む



■画像素材はどこで入手するのか？

プレゼンテーションに使用する画像は、伝えたいメッセージを聴衆の記憶に残すための重要な要素になる。品質の良い画像を見つけ有効に活用しよう。

▼Photoフリー素材を提供しているサービスの例（一部有料機能有）

- ・ [Unsplash](#)
- ・ [Flicker Creative Commons](#)
- ・ [Unsplash \(Unsplash.com\)](#)
- ・ [Morguefile](#)
- ・ [everystockphoto](#)
- ・ [pixabay](#)

▼アイコンフリー素材を提供しているサービスの例

- ・ [FLATICON](#)
- ・ [ICONFINDER](#)
- ・ [IcoMoon](#)
- ・ [ICOON MONO](#)
- ・ [HUMAN PICTOGRAM](#)

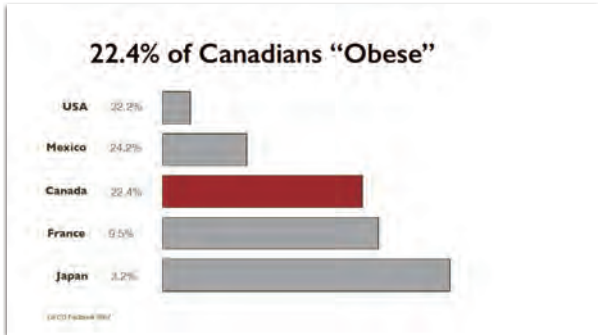
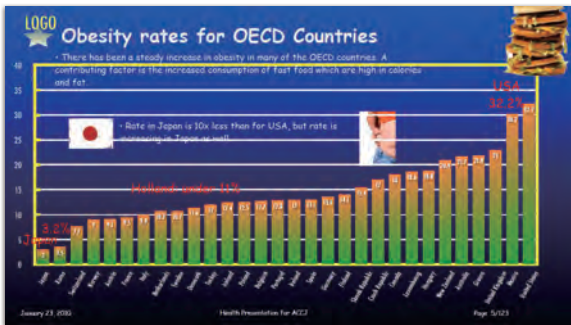
※ほかにも多くのサービスがあるので、常に入手先を開拓&ストックしておくとう便利。

■（参考）スライドの配色の参考になるカラーパレットツール

- ・ [PALETTABLE](http://www.palettable.io/) <http://www.palettable.io/>
- ・ [HELLO COLORS](http://jxnblk.com/hello-color/) <http://jxnblk.com/hello-color/>
- ・ [Color Hunt](http://colorhunt.co/) <http://colorhunt.co/>

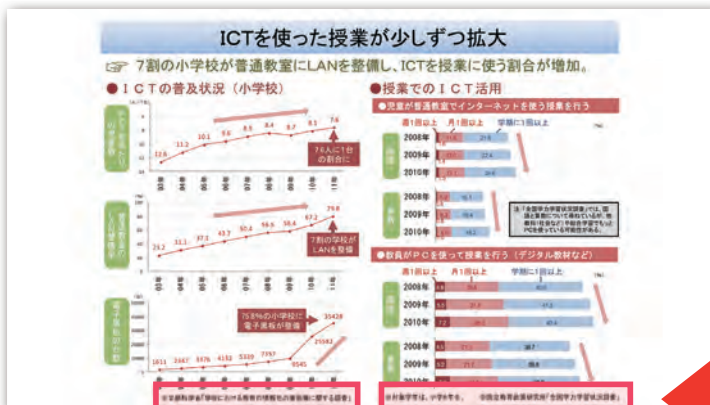
5. データの使い方

■データはシンプルに

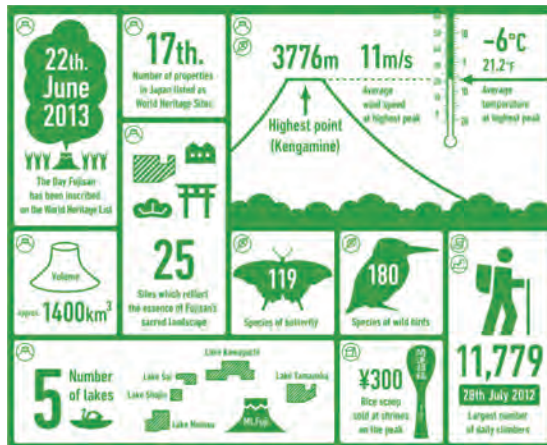


■データには_____を載せる

そのデータの情報に信憑性を持たせるために、使用したデータの情報源をスライドの下部に載せる。



情報やデータを視覚的に表現したもの。文字だけでは伝わりにくい情報を伝えやすくできる。



6. 参考図書

①プレゼンテーションZEN/ガー・レイノルズ



【図書室で借りられます！】

聴衆と自分にとって分かり易い、「抑制」・「シンプル」・「自然さ」を心がけた、効果的なプレゼンテーションのための原則や概念、創造的なアイデア、実例などをバランスよく提供。従来のパワーポイント中心のプレゼンテーションに異議を唱え、プレゼンテーションの実施やデザインに発想の転換を促す注目の1冊である。

②プレゼンテーションZENデザイン/ガー・レイノルズ



【図書室で借りられます！】

ビジュアルコミュニケーションのデザイン全般に重点が置き、スライドデザインの構成要素であるサイズ、配置、色その他の要素とのバランスを慎重に考慮することの必要性や、余白や角度といった要素の持つ聴衆への影響などを、豊富なサンプルとプロフェッショナルなアドバイスを交えてわかりやすく解説。

③スゴい！プレゼン 見せて、伝える/ダン・ローム



プレゼンや演説といえば、なんといってもスティーブ・ジョブズ。でも、誰にも真似はできません。できているようで、しょせんそれはもの真似でしかありません。それでは、あなたがやりたいプレゼンは失敗します。「もし真実を話すなら、ストーリー立てて話すなら、さらにイラストや絵をつかって話すなら、聴いている人たちを席から外させません。それくらいスゴいプレゼン術を伝授しましょう」

④アイデアのちから/チップ・ハース ダン・ハース



「記憶に粘る」という点をより深く、より多角的に取り上げ、一度聞いたら決して忘れないメッセージ、人を行動に駆り立てるような言葉について、6つの法則を明らかにした。

- (1)単純明快である(Simple) (2)意外性がある(Unexpected)
- (3)具体的である(Concrete) (4)信頼性がある(Credible)
- (5)感情に訴える(Emotional) (6)物語性(Story)

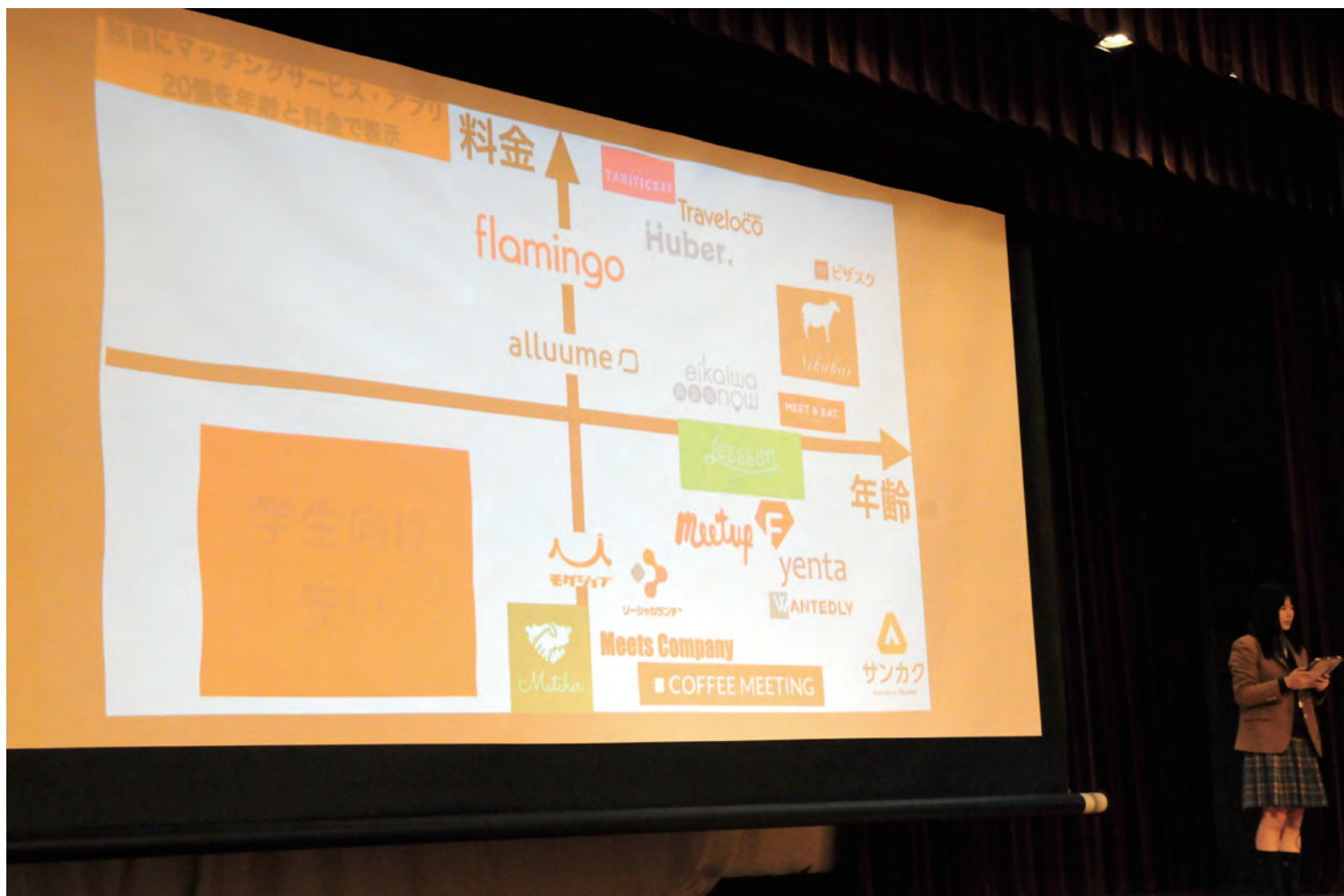
頭文字をつなげてSUCCEsS(サクセス)の法則と著者たちは呼ぶ。

スライドはシンプルに。



品川女子学院
SHINAGAWA JOSHI GAKUIN

品川女子学院高等部 1 年生の「社会と情報」において取り組む問題解決型ビジネスプラン立案プログラムです。自身のエピソードから考える課題の解決をひとりひとりが考案しプレゼンテーションをします。合計 220 プランの中から予選プレゼンテーションを勝ち抜いた上位 9 名が最終プレゼンテーションに臨み、プランの実現に向けてさらに活動を広げます。



FINALIST

SBIP に登壇&ポスターセッションに参加する生徒のプラン



事故・犯罪共有サービス『Trasak』

小学生の時に、目の前で遭遇した弟の交通事故。
泣くだけで何もできなかった自分。助けてくれた周りの大人たち。
目の前で起きた事故や犯罪に対して「傍観者」を減らし多くの人が
安全な日常を過ごして欲しい。
事故・犯罪共有サービス『Trasak』で人々が助け合い、みんなで
安全な日常を作りたい。

ポスターセッション

No reason for poverty『NOSEN』

この夏休みにフィリピンで経験した人生初のスリ。その犯人は小さな子ども。犯罪をしないと生きられない貧困状態はどうしたら解決できるのかー。

日本企業と途上国の子どもを繋ぎ、新たな教育価値を提供するサービス『NOSEN』。

このサービスで途上国の子どもたちの可能性を広げたい。

プレゼンテーション



企業と家庭をプレゴミでつなぐ『Poirubbi』

家の前のゴミ捨て場が荒らされている。
日本で排出される焼却ゴミの量は圧倒的世界一。
まだ使えるのに捨ててしまう「プレゴミ」を活用し、ゴミの排出を減らすことができるのではー。
企業と家庭をつなぐ『Poirubbi』で新しいリサイクル市場を提供し、
もっと綺麗な日本を目指したい。

ポスターセッション

旅立つ人に最高の思い出を『Hokorobi』

小学5年生のときに亡くなった祖母。

余命が長くないことは知っていたのに、連絡することはなく、葬式で後悔を感じるようになった。

『Hokorobi』で提供するのは「どうやって死ぬか」という従来の終活ではなく、見送る人と旅立つ人が「どうやって生きるか」を明るく考えることのできる、新しい価値観。

ポスターセッション





ぼっち専用ワクワク体験『ONE JOYn.』

地元足立区の花火大会に一緒に行く人がいないー。
小学校の友達とは連絡が途絶え、高校の友達は遠方に住んでいる。
「一人だから行けない」という理由で機会を失う人は多い。
友だちや恋人と遊びに行くという固定概念を取り払い、「ぼっち」
が楽しく遊べる機会を『ONE JOYn.』で創り出す。

ポスターセッション

学校帰りの国際交流『namanabu』

海外の文化や特徴を知りたいと思って参加した国際交流キャンプ。
もっと交流をしたいが、旅行や留学を利用できる人は限られている。
もし気軽に日本の中で国際交流ができればー。
日本で中高生と留学生を繋ぐ『namanabu』で、多くの学生が気
軽に国際交流を体験できる機会を提供する。

ポスターセッション



Free で Happy な Trip を『Frippy』

日本人の平均国内旅行宿泊回数は年間 1.4 回。
一方でなかなか行くことができない自分の家族の旅行。
その背景にあるのは、障害を持った弟の存在。
『Frippy』が目指すのは、介助を必要とする 620 万人とその家族
がバリアフリーでストレスフリーな旅行プラン。

プレゼンテーション

現地の学生と企業をつなぐ『ロコミー』

中学 1 年生の時に父の仕事の都合で引っ越した上海。
初めての土地で感じていた多くの不安。その不安を解消してくれ
たのは、現地の企業訪問で出会った日本の企業。
この経験は、もっと多くの人のためになるのではー。
『ロコミー』が提供するの、異国の地で自国の人と語り合える、
新しいマッチング。

プレゼンテーション



母親と大学生を結ぶ『Hahatomo』

受験期の姉が迎えた反抗期ー。姉の態度により増えた母の悩む顔。
子どもとの関係に悩む母は誰に相談をしたら良いのか。
「母」と「子ども」の境目に位置する女子大学生と、悩みを抱える
母を『Hahatomo』で繋ぎ、気軽に悩みを解消できる世の中を目
指す。

ポスターセッション

OUTLINE

Business Solution 概要



クラス内予選プレゼンテーションの様子



クラス代表プレゼンテーションの様子

ひとりひとりが取り組む、問題解決思考プログラム

「0→1」に必要な半径 2m 以内のエピソードを大切にする

このプログラムは個人のエピソードを基にした「強い動機」と「スピード」を大切にしています。

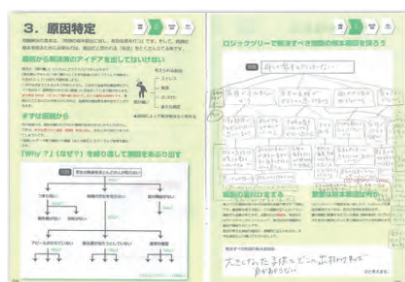
自分のこれまでの人生を振り返り身近な「半径 2m 以内」で起きたインパクトの大きな経験を振り返ることから「0→1」を生むキッカケを探します。また、周囲に左右されない自身の強い想いを大切にするために「完全個人ワーク」で取り組みます。

思考のフレームワークを使用し、自分の考えを掘り下げ、「理想と現状」を踏まえそのギャップを定義します。そして理想に届かない現状の根本原因を特定し、その解決策を考案します。一見無謀なアイデアも、実現するために必要な方法を検討し、実現可能なプランへとモデル化していきます。

6 回の授業で自分のプランの概要を整え、プレゼンテーションの

準備に入ります。自分の強い思いが強いうちに、思考を止めずに前に進むためにテンポの早い内容になっています。考えを整理し、ひとりで作るプレゼンテーションのスライドには、テクニックより熱い思いが込められています。

最終的にプロジェクトを実行していくフェーズになれば、仲間を募り、多くの方の協力を求め、プランの実現に動き始めます。



Business Solution ワークブック

カリキュラムに使用するオリジナルテキストブック。人生モチベーショングラフを用いた問題発見、理想と現状のギャップを定義する課題認識、ロジックツリーやブレインストーミング等の思考フレームワーク、既存サービスの情報収集方法、ビジネスモデル図示などのコンテンツを盛り込んだ 6 回分の内容。

