

タイトル	9. 模擬店を企画する
------	-------------

ねらい 成果	仮想で模擬店を企画する。この作業を通して、発想力や収束力を発揮し、さまざまな職種の観点から企画を検討し、プレゼンテーションする体験をする。
-----------	---

	時間	ねらい/目標	活動内容/問い フリット 形態 手法
1	05	前回のふりかえりをする。	フリット 『voice』 (1)出席を取る。 (2)前回のワークをふりかえる。 ・自分の人生をリアルにシュミレーションしたり、人との価値観の違いを考えた。
2	10	模擬店出店計画の進め方を説明する	形態 5人組 フリット 『さまざまな発想法と収束法』 『模擬店出店計画ミッション』 (1)右脳と左脳の働きの違いを説明する。 ①まず、指を組んでみてください。 右親指が上にくる人＝情報のインプット(理解)は「左脳」。 左親指が上にくる人＝情報のインプット(理解)は「右脳」。 ②次に、腕を組んでみてください。 右腕が上にくる人＝情報のアウトプット(表現)は「左脳」。 左腕が上にくる人＝情報のアウトプット(表現)は「右脳」。 ③評価をする。 右右＝『感覚とイメージで突っ走る、天才肌タイプ』 楽天的・マイペース・自分が好き 感覚でとらえて感覚で伝えるので、本人には感覚で理解できていても、なかなか人に的確に伝わらないことが多い!? ただし右脳には優れた能力が潜んでいるので、天才肌が多いとか。 押切もえ・インパルス(板倉俊之)・インパルス(堤下敦) ・タモリ・飯島愛・出川哲郎・高田純次・新庄 右左＝『直感でとらえて論理的に表現、得する出世タイプ』

個性豊か・負けず嫌い

感覚でパッととらえて論理的に的確に伝えることができるので、得するタイプ！"出世タイプ"とも言われる。だがこのタイプの人、意外に少ないような。。。

蛸原友里・梨花・田村淳（ロンドンブーツ）・光浦靖子・古舘伊知郎・羽生義治・関根勉

左左＝『論理力に優れた、賢く頼れる存在の先輩タイプ』

社交的・おしゃべり

論理的にとらえて論理的に伝えるので、本人もまわりのひととも、ものごとを的確に理解できる！ただし、堅い感じがしないでもないが、左脳左脳の人にはイメージや感覚・感情を研ぎ澄ましてみるとよいでしょう。

明石家さんま・所ジョージ・久本雅美・福澤朗・石原良純
左右＝『論理でとらえて感覚で表現する両刀使い、おちゃめタイプ』

真面目・几帳面・努力家

論理的にとらえて感覚で伝えるので、本人は的確に理解できていることでも人には理解してもらいにくいかも。でもいったん理解したことが右脳によって表現する際に天才的な発明にいたることもあったりして！？ 頭の中では分かっているのになかなか人に伝わらないというあなた、ひょっとしてこのタイプではないでしょうか。

宮本恒靖（サッカー日本代表）・和田アキ子・石原慎太郎
・田中祐二（爆笑問題）・舩添要一（議員）

- (2) 5人組を作る。
- (3) 3分間で、できるだけ多くの新聞紙の使い方についてアイデアを集める。
- (4) さまざまな発想法と収束法を説明する。
- (5) ミッションを説明する。
- (6) ミッションを実現するために考えなければならない、「ニーズ」と「ウォンツ」、「企画力」「技術力」「販売力」「広告力」について説明する。
- (7) 進め方を説明する。

4

60

人生のイベントで

プリント『模擬店出店企画書』（チームに一枚）

	<p>の価値観を交流する</p>	<p>(1)責任者、技術担当・営業販売担当・宣伝担当・経理担当の役割を決める。</p> <ul style="list-style-type: none"> * 店長は、各担当の意見をまとめたり、学校や他店と交渉する会社では社長。 * 技術担当は、材料や作り方を考える。 会社では研究開発、生産製造。 * 営業販売担当は、物を売ったりサービスを提供したりするシステムを考える。 会社では、営業・販売。 * 宣伝担当は、店のアピールの方法を考える。 会社では、広報。 * 経理担当は、材料費と儲けの収支を考え、売値を考える。 会社では、経理・財務。 <p>(2)思いつく模擬店を列挙する。</p> <p>(3)思いついた模擬店を分類する。</p> <p>(4)候補を3つ程度に絞る。</p> <p>(5)絞った候補の利点と問題点を整理する。</p> <p>(6)利点と問題点を考えて、1つに決定する。</p> <p>(7)それぞれの役割から、具体的な計画を考える。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①事業内容（何をする店なのか） ②営業方針（他の店にない特徴） ③商品価格（材料費や制作費、売れ数などを考えて、もうけが出る価格） ④店の名前とキャッチコピーやロゴマーク（店の内容がよくわかり、客を引きつけるもの） ⑤宣伝方法（生徒や保護者にどのように宣伝するか） ⑥その他（その他、出店に必要なこと） <p>(8)模造紙にまとめる。</p>
20		<p>プリント 『模擬店出店コンペション』</p> <p>(1)店のプレゼンテーションをする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 1チーム3分以内。 ・ 全員が前に出て、模造紙に書いたものを見せながら、説明する。 <p>(2)コンペションをして順位を決める。</p>

05	05	本時をふりかえる。	プリント 『ふりかえりシート』 (1)本時のふりかえりを書かせる。 半分以上書くこと。
----	----	-----------	--

準備	『さまざまな発想法と収束法』 『模擬店出店計画ミッション』 『模擬店出店企画書』 ・ 模造紙・マジック		
----	--	--	--

Voice

9. 模擬店を企画する

6月30日

生徒の満足度

満足度	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
人数	8	4	4	5	2	0	0	1	0	0

生徒の感想

①発想法にそんな種類があるなんて思わなかったので、また別の時に使ってみたいと思った。①から企画するのはとても大変だと思った。原価や儲けを考えると頭が痛くなる。③ポスターの書き方やプレゼンの仕方などでだいぶ印象が変わるなと思いました。④みんながそれぞれ違うことを考えて面白かったです。本当にこんな文化祭ができたらいいな—と思いました。⑤みんなの発表を聞いて楽しかった。班の人と協力できてよかった。⑥いろいろなことが考えられて面白かった。儲けを考えてメニューを決めたりしたことがなかったので、やってみると大変だなあと思った。⑦他の班は発想が違って面白かった。⑧意味わからなかった。⑨社会に出た気分が楽しかった。⑩お店を経営している人はすごい。⑪店を出すのも本気で考えないと売れないと思った。店を出すのもお金がかかるから大変だし、黒字になるのにはもっと大変だと思った。

教師の感想

今日のプログラムはワンメニュー。ゆったりできる分、進行のメリハリをつけないとダレてしまう。それに、生徒のやる気がなければ成立しない難しいプログラム。右脳左脳チェックをしたり、簡単なブレinstoーミングをしたりして、導入を念入りにした。作業も細分化、かつ変化を付けた。役割を決め、店を決め、細かな内容を詰めていき、模造紙にポスターを書き、プレゼンして、評価する。生徒も頑張ってくれてプレゼンまでこぎつけた。本当に生徒のお蔭だ。なんとか取り組もうとしてくれるこのメンバーでなければできなかったであろう、微妙なプログラムだった。

コンペションの結果

A『タピオカfeat』134点

ユニークで面白い/なぜタピオカなのだろう/タピオカは流行のものなのでかなり売れそう/安い値段で豊富な店づくりで面白いスピーチ/お店の名前が面白い/ポスターの書き方がうまい/ポスターが分かりやすい/サイズによって値段を変えているのがよい。メニューがもう少しほしい

B『メイドフード店』138点

食べ物の種類が豊富/鉄板アイス高い/鉄板アイスってどんなん/ユーモアがあった/変わったメニューがいい

C『オリジナルクレープが作れるのぶさんカフェ』183点

独創的で行ってみたい/宣伝力/女の子にも男の子にも人気商品を作って工夫していた/ポスターの書き方がうまい。アイデアもよかった/ポスターがかわいい。値段が安い/いろいろな要素があって興味がわいた/まとまっていた/オリジナリティがある

D『ダイソーカフェ』157点

いろいろな商品がある/かなりメニューが多い/安い/占いやマッサージまであるのにオール100円ですごく工夫があってよかった/オール100円がいい/行く人はいいが売る側としては危ない/安さがウリ。量が気になる/100円というのが大きい

E『Eお守り』165点

ユニーク/お守り高いが面白い/面白いプレゼン。悪運って必要?/食品関係でないのがいい/高いし売れない/プレゼン面白かった/お守りというのが新しい。絵がかわいい/女前もほしい