

商品開発授業の実践

株式会社 アイ・コーポレーション 代表取締役社長 小川 亮
京都府立京都すばる高等学校教諭 貴島 良介

「商品開発」の開講数が少ないらしい。8年の月日をかけ、文部科学省での学習指導要領づくりから教科書づくりまで懸命にやってきた身としては何とも悲しい。PR不足、「商品開発が学校で教えられるのか」という不安に対する回答が十分に準備できていない、といった供給サイドの問題もあると思うが、生徒のために新しいことへ挑戦しようという意欲が希薄な商業教育の実態に、未来への不安を感じる。新しいことへ挑戦していかなければ、そもそも商業高校の存在は危ないのではないか。

「ゆでガエル理論」という経営理論がある。熱湯にカエルを入れると驚いて飛び跳ねるが、常温の水に入れ、徐々に熱していくとカエルは温度の上昇に気づかず、熱湯になったときには飛び上がることができず、茹で上がってしまうというものである。

経営学では、慣れた環境に浸りすぎて変化に気付かず、察知できた時点では遅すぎて手が打てなくなってしまう大企業病のことをいうが、商業高校も「ゆでガエル」にならないように気をつけてほしい。

とはいえ、商品開発を開講してくださる学校も全国で100校程度存在する。新しい挑戦に心から感謝し、応援したい。そんな思いで、今回、商品開発の授業を面白くする副教材を作成し、京都府立京都すばる高等学校の協力を得て、模擬授業を実施した。

本稿では、商品開発の授業のポイントと副教材の使い方についてご紹介したい。※副教材は、実教Webページよりダウンロードできます。

<商品開発の指導ポイント>

商品開発の指導ポイントは、

- 自分で考え
- 回答を見つけ、発言し
- 考え方のフレームを体得する

という三つの流れをうまく作ることにある。そもそも新商品のほとんどはヒットせず、世の中から消えていく。この現実を考えると「売れる商品を作る方法」など存在しないことがよくわかる。しかし、典

型的に失敗する方法は過去の経験と研究から分かっている。少しでも成功に近づくための「商品開発の定石」を学んでもらうのが学習の狙いである。そのためには、自分で考え、発言するというプロセスを用意することで、考え方のフレームを頭に焼き付けるための土壌を作ることが有効である。

先日見た、NHKの「やさいの時間」という番組では、時間のほとんどが土づくりに充てられていた。野菜を作るにはそれだけ土が大事ということだが、商品開発の学びのポイントもこれによく似ている。十分に考えさせ、自分で回答（あっているかどうかは全く関係ない）させることで、教師が教科書で説明する考え方のフレームがスーツと頭の中に入っていくための土壌を作る。この考え方は、文科省の「新学習指導要領全般の方針」の中の④思考力・判断力・表現力等の育成という方針にも準拠している。

- 自分で考えることで思考力をつける
- 回答を見つけ発言することで表現力を育成する
- 考え方のフレームをスーツと理解することで本当の判断力をつける

教科書でもケースや課題などを準備しているが、さらに促進するために副教材の活用をお勧めしたい。<副教材の狙い>

副教材の狙いは、時間の7割を自分たちで考え、発言する時間に充てることで、教科書の理解を促進するための頭と心の準備をすることにある。学びや記憶は、「あっそうか!」という体験を通じてその歩留まりが高まる。高校生が実際に経験したり、失敗したりすることは難しいので、疑似的に副教材を使って、経験や失敗を作り出すのが狙いである。

今回用意した副教材は、

- 1テーマにつきA4-1枚のシート
- 最後に「商品開発」の教科書につながる
- 25分がワンセット

となっている。各学校の設備状況に関係なく、こういった環境でも使える副教材にすることを心掛けた。

生徒に1枚ずつ配布したあとは、

- ① 5分間 課題について考えさせる (思考力の育成)
- ② 10分間 自分の意見を発表させる (表現力の育成)
- ③ 10分間 教科書を使ってフレームを紹介する (判断力の育成)

という流れである。

<副教材の活用方法>

たとえば「タケコプターを売りに行こう！」というシートでは、「コンセプト」の学習フレームワークを体得することが目的である。

課題は、「あなたはタケコプターを販売することになりました。どんな人に何のために使う商品として販売しますか？ その商品をどんなお店で売りますか？ いくらで売りますか？」である。5分考えたと生徒からは様々なアイデアが出てくる。

生徒「観光用に貸し出せばいいのでは？」

生徒「海外旅行用に1人用ヘリコプターとして売り出すことができますと思います」

生徒「救急車の代わりに使えばいいのでは？」 次にその商品をいくらで売るかを考えさせる

生徒「通学用に自転車の代わりにして売り出せばいいのでは？」

教師「じゃあいくらで売ろうか？」

生徒「10万円とか…」

教師「なるほど、でも10万円でみんな買えるかな？ 自転車って今いくらで買えるの？」

こういった質疑応答の中で、商品開発は「誰の何の役に立つものなのか」を定義することがいかに大切かを学んでいく。そして、その考え方によって、売る場所も価格も大きく変わることを体感する。タケコプターのように技術がいくら素晴らしいものであっても、コンセプトによって、商品としては全く違ったものになるということを感じるのである。

十分にアイデアが出て、ディスカッションを行った後で、最後に教科書に戻り、コンセプトの章を読む。単純に教科書を読む方法と比べ、学習の理解度と歩留まりが大きく違うはずであり、また授業そのものも楽しんで進められるに違いない。

なお、今回の模擬授業では6つのテーマを用意し、その中の4つのケースを使って授業をした。

<感想と改善点>

模擬授業を実施しての感想は「生徒の発言が多い」ことである。普段、高校生と接することが少な

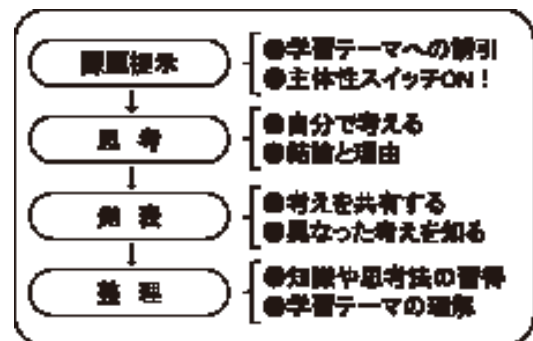
いため、発言が推測できなかったが、質・量ともに積極的な発言があった。この点については、高校のレベルや生徒の質に大きく影響される点かと思う。実際の活用においては、発言の質や量をコントロールするための仕組みも必要になるだろう。

また、今回はグループワーク形式も試みた。4～5人のグループでグループ内ディスカッションをさせ、グループ毎に発表させるという方法である。グループ内でのディスカッションには、他人の考えを学ぶことができる点と、全体で行うより生徒が発言しやすいという利点がある。テーマによってはこの形式を取り入れることで、活性化が図れるはずである。

実際の授業では、毎回は難しいと思うが、定期的に副教材を使い、「自分で考えることを中心にした授業」を取り入れることで、商品開発への興味、積極的な学びの姿勢の育成につながることを期待したい。

また、今後、高校現場の先生方でこういった副教材を共有し、現場に合った副教材を充実させてもらえれば幸いである。商品開発を開講している学校が年1回どこかに集まって、副教材や授業の面白いやり方を共有するような会があってもいい。新しい科目には新しいやり方が必要である。ぜひ盛り上げていきたい。(小川 亮)

今回の模擬授業は50分授業を2コマ使い実施していただいた。商品開発のプロセスの中から4つのテーマを選び、一貫して以下の流れで授業が展開された。



参加した本校企画科の生徒達は頭をフル回転させながら、「教えられる」だけの授業ではなく「自分で考える」授業を体験した。以下がその感想文である。

<生徒感想文>

- 生徒が考えた答えをみんなの前で発表してから教科書で確認するという今まで受けたことがない授業の進め方に驚きました。この授業の進め方は、ただ教科書を読んで説明する進め方の授業より楽しんで受けられると思います。
- 楽しくて、笑顔がたくさん出ながらの授業になったと思います。
- 楽しくとてもわかりやすいものでした。まったく知らない子たちがどれだけ理解できるかが勝負どころだと思います。
- 教科書があるほうが事例もありとてもわかりやすかったです。正解がない教科書なので新たな考えも出てくると思いました。
- 身近なお菓子や、だれでも知っているような話題を取りあげて、そこから議論をするというスタイルは、全員が楽しめて、とてもよかったと思います。
- 今までは、教科書がなく復習や応用時に大変なことがありましたが、今後はこれまで以上にいい商品開発ができることを期待しています。
- 人の意見を聞くことにより考えが柔軟になれるような気がして自分のためになったと思います。とても楽しい授業でした。
- 商品開発の勉強は本当に面白いと思えました。
- 企画をする楽しさを味わいました。来年、商品開発の授業を受ける生徒さんにはいろいろな考え方があることを知ってほしいです。
- 商品開発をするうえで欠かせない基本的な知識を、わかりやすく知ることができました。もっと早くこの教科書が欲しかったなと思えました。

教育課程に商品開発を設置しない学校においても、課題研究や総合実践、あるいは部活動において商品

開発の実習を行う学校があるのではないだろうか。それは、生徒商業研究発表大会において、多くの学校が地域産業と連携した商品開発の実践を発表されている事例からもうかがえる。本校においても10年前から学校設定科目プランニングや課題研究において商品開発の実習を行ってきた。つまり商品開発の科目を設置して教科書を使わなくても商品開発はできるのである。しかし、重要なことは商品を開発し販売するといった成果を出すことではなく、商品を開発することによって生徒が何を修得するかである。それは、創造的な問題解決力であり、自分で考える力と未来へ価値を提案する力だと思う。グローバル化によって、経済活動においては世界がつながりつつある中で生徒達は今後多くの機会と脅威にさらされることになる。商品開発の授業においては、環境分析から開発テーマの設定、そしてコンセプト立案から提案といった流れの中で、それらの力を身につけるためのひとつの学習フレームを提供することにつながるのではないだろうか。

商品開発の教科書執筆の末端を担当させていただく中で、小川亮先生と初めてお会いした時に「楽しい教科書にしたい」と話しておられた。今回の模擬授業で、生徒達に新しい価値を創造するといった見えないゴールへ向かう楽しさを感じさせていただいたことに感謝申し上げます。(貴島 良介)



商業高校フードグランプリ 2014 開催案内

商業高校フードグランプリは、商業高校に通う高校生が地元の食材を活用した、“新しいふるさとの名産品”を決定する大会です。8月に開催される本大会では、予選を通過した10校に本選へ出場していただきます。皆様のご応募お待ちしております！

開催時期：2014年8月21日(木)～23日(土) ※大会本選は22日・23日開催

会場：松坂屋 名古屋店 8階多目的ホール (地下鉄名城線矢場町駅)

主催：伊藤忠食品(株)

後援：全国商業高等学校長協会、公益財団法人全国商業高等学校協会

応募方法：伊藤忠食品(株) HPにてご確認ください <http://www.itochu-shokuhin.com/>

事務局：商業高校フードグランプリ 2014 事務局 (TEL: 03-5411-8513)

伊藤忠食品(株) 経営企画本部 経営戦略部 IR広報・CSRチーム 福万