

インターネットで即成果をあげた総合実践の取り組み

長崎県立諫早商業高等学校教諭 浜田 力

1. はじめに

従来の情報処理科における総合実践は、システム設計など国家試験を意識した授業を行っていた。しかし、情報系の専門学校への進学者はいても、システム設計などを主な業務としている企業への就職をしている生徒は皆無に等しい。

このような現状を考えると、コンピューター辺倒の授業内容より、パソコンを多用した商業的な内容に変更した方が、卒業後の実態にあっているのではないかと考えた。また、社会全体として日本人のモラルが低下し、いじめなどが社会問題となっている。

このような中で、斎藤一人氏の『絶対成功する千回の法則』という著書の中に、幸福になるためには、「健康な身体」「お金」「優しくて豊かな心」が必要だという一文が目にとまった。その考えに共鳴し、「幸福」になるために多くの「お金」を稼いで、しかも速攻で結果を出す。社会に貢献（税金、寄付等）し、そして「優しくて豊かな心」を育てる授業を行いたいと思い総合実践の授業でチャレンジした。チャレンジして、3年が経過し、授業の形になり生徒からの反応も良くなってきたので、広く先生方のご意見をお聞きしたいと思い、寄稿させていただいた。

2. 総合実践の授業内容

総合実践の授業内容は、(1) ホームページによる商品の販売ノウハウ（インターネットマーケティング）、(2) 外国為替証拠金取引の体験、(3) ナポレオン・ヒルの成功哲学、の内容となっている。

教材は、本やインターネット、情報商材などを利用して自作している。自主教材として県に提出したときに、(2)外国為替証拠金取引が全体の流れに合っていないので不自然だというご指摘をいただいたが、インターネットを利用する上で金融に関することはせずせないということで、許可をいただいた。

インターネットマーケティングに関わる内容は、市販の本では、ベストセラー狙いで実践のない作家が書いたものや自分のホームページに誘導するように書かれたりしており、肝心なところは書いていないものも多い。やはり、多くの成果をあげている情報商材（インフォトップ、インフォカートなどで購入）や無料レポート（スゴワザ、プロぞうなどでダウンロード）を利用して、実際に自分で取り組み確信が持てる状態でないと実践力ある授業をすることはできない。

それぞれの授業の取り組みについて説明してみたい。

(1) ホームページによる商品の販売ノウハウ（インターネットマーケティング）

インターネットで商品を販売するための成功要因は、「アクセス」→「成約率の高いホームページ」→「成約（売上）」である。これはかけ算で効いてくるので、1つでも「0」があると、全く売れないことになる。

ここでは、アクセスを集めるノウハウ、成約率の高いホームページの作成方法を中心に授業を行った。

①アクセスについて

体験から、1日当たり100件以上のアクセスがあると徐々に反応がでるようになる。したがって、数ヶ月、1日100件以上のアクセスになるまで継続しなければならない。ほとんどの人は、その前にあきらめてしまいインターネットでは結果を出せないと考えてやめてしまう。

そのような体験をふまえて、インターネット成功者は、次のようにしてアクセスを増やしていることを説明した。

a. SEO対策

インターネットでの情報検索は、主にYahooやGoogleの検索ページで「キーワード」を入力して、必要な情報を検索している。しかも、検索されたページは1ページ目、その中でも上位10位に表示されないページはクリックしてもらえない。したがって、検索1ページ上位10位以内に入るページを作

成しなければならない。そのための対策がSEO対策である。授業では最も基本的な内容の説明だけを行っている。

ア. タイトル<TITLE>は必ず入れること。

そのタイトルの中に検索ページで検索されるキーワードを入れる。キーワードは次のページを参考にして決定するように指導している。

- ・キーワードアドバイスツール (<http://inventory.jp.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>)
- ・キーワードアドバイスツールプラス (<http://www.muryoutouroku.com/>)

イ. キーワードを必ず登録すること。

<META name="Keywords" content="キーワード">に登録するキーワードは、上記のホームページを参考にして指定する。

ウ. 強調はタグではなく、タグを利用すること。

<body>の中で、上記イでキーワード登録をしているキーワードには、タグではなくタグで強調するように指導している。

エ. キャッチコピー

どんなに素晴らしいホームページを作成しても、読んでもらえなければ意味がない。読んでもらうために一番重要なのが、キャッチコピーである。キャッチコピーの成否がホームページを見てもらうための7割以上を占めているといわれている。

キャッチコピーについては、あるインフォプレナーの商材で既に実証済みのキャッチコピー集を利用して、キャッチコピーを考えさせた。

b. メールリストの収集

SEO対策は効果がでるまでに時間がかかる。そのため、ネット成功者は、速攻で結果を出すために大量のメールを流して広告を行っている。大量のメールを渡すためには、メールアドレスを取得する必要がある。授業では、メールアドレスを取得するテクニックを紹介している。

【メールアドレス収集のテクニック】

- ・メールマガジンの発行

メールマガジンの購読者は、商品に興味を持っている人が登録しているので購買率が非常に高い。

- ・無料レポートを発行

「スゴワザ、プロぞう」などで無料レポートを発行すると、無料レポートをダウンロードした人は、自動的にメールマガジンに登録されるシステムにな

っている。速攻でメールアドレスを集めることができる。

- ・メールアドレスの購入

スパムメールとなる場合があるので、法律で制限されていることを必ず教える。

②購買率が高いホームページの作成

アクセスが増えても、ホームページから購買がなければ意味がない。そこで、神田昌典氏の「人は感情で行動を起こす」とする「ダイレクト・レスポンス・マーケティング」の学習を行い、神田氏のノウハウであるPASONAの法則を利用してホームページの作成を行った。

PASONAの法則で作成するホームページの形

キャッチコピー
P (Problem) 問題の明確化 ①問題点を言い切る ②問題が起こっている場面を具体的に描写
A (Agitation) 問題点の炙りたて ①具体的に細部まで描写 ②具体的な数字 ③勝ち組・負け組の比較
So (Solution - Evidence) 解決策の提示 - 証拠 ①解決策の提示 ②証拠 (お客様の声、証拠書類)
N (Narrow Down) 緊急性 - 絞り込み ①限定 (真実味あるようにすることが大事)
A (Action) 行動への呼びかけ ①今すぐ〇〇を!

- (ホームページ作成上の注意)
1. 不要なリンクをつけない
(逃げられるだけ)
 2. 金額は最後に表示する

セールスレター型のホームページを作成するためにトニー・ブザン氏が考案したマインドマップを利用して、それぞれのパーツを作成させた。マインドマップは生徒たちには評判が良く、考査の時に役に立ったという感想をもらっている。

マインドマップとは、図解表現技法の一つで、表現したい概念の中心となるキーワードやイメージを図の中央に置き、そこから放射状にキーワードやイメージを繋げていくことで、発想を延ばしていく。この方法によって複雑な概念もコンパクトに表現でき、非常に早く理解できるとされ、注目され始めている。

ホームページ作成の実習手順は次のとおりである。

【ホームページ作成の実習手順】

○アフィリエイトで紹介する商品として「マジック
トーカーズ」を紹介する

○次のマインドマップの作成

- ・ ずばりこの商品は？
- ・ 頭を下げるお客とは
- ・ 客の不安、悩み、怒りは
- ・ なぜ問題が解決できるのか？その証拠は？
- ・ 今すぐ行動するメリット？今すぐ行動しない
デメリットは？

○ホームページ作成

ホームページビルダーを利用。マインドマップに
書き込んだ内容でホームページを作成する。

○ホームページの登録

(登録するところまではできなかった)

今回はホームページビルダーを使って「マジック
トーカーズ」という商品を紹介するホームページを
作成したが、中途半端に終わった感はいない。

これは生徒たちにとって初めて触れるソフトであ
る。多くの学校では、ソフトの使い方で行き詰ま
るようであるが、商業高校で作成するホームページ
は、売れるページ作成に重点を置いた指導が重要で
あると考えている。授業では、ソフトの詳細には触
れないで表<TABLE>タグとSEO対策に関わる部
分しか説明は行かなかった。

ソフトの使い方については、インターネット等で
調べる、生徒同士で教えあうなどして対応するよう
に指導している。

③モチベーションを上げるための速攻ノウハウの体 験

成約率の高いホームページを作成しても、すぐに
結果を出すことは難しい。すぐに成果を出すため
には、PPC 広告などで広く告知する必要がある。し
かし、この方法はコストがかかるために、授業で広
告を出すことは難しい。苦勞して作成したホーム
ページで結果を出すことができないと、生徒のモチ
ベーションが下がる。そこで、ブログと楽天アフィ
リエイトを利用した速攻で成果が出せるノウハウを
体験させた。

ブログは、記事を投稿するたびに複数のサイトへ
通知する機能や他の記事に関連するブログに自分
からリンクを貼ることができる機能があるため、すぐ
にアクセスを獲得することができるという特徴がある。

【速攻で成果を出せるノウハウの内容】

○SEESAA の無料ブログに登録 (不要なリンク、
項目はすべて外す)

○楽天の会員に登録

○楽天の商品を紹介 (A)

記事が書けない生徒には、楽天の文言をコピーし
て貼り付け、それからアレンジするように指導して
いる。これで、生徒は簡単に記事を投稿できるよう
になる。基本的には、商品を買いたい商店の商品を
利用するので、著作権で苦情がくることはない。

○記事数は 200 記事を目標とする

ただし、1 日最高 10 記事以上を投稿しないよう
に指導している。10 記事以上投稿すると、
Yahoo, Google のデータベースからの登録を抹消さ
れる危険があるからである。

○1 記事つきトラフィックバックを 1 回実行する (B)

単純に (A)、(B) を繰り返すだけで、すぐに楽
天の商品は売れる。後は単純にブログ数を増やして
いくだけで、楽天の商品を軽く月 100 万円以上販売
することが可能である。早い生徒で、楽天の商品が
3 日後には売れていた。感想 (<http://jisen.seesaa.net/> 参照) にもあるように、結果が出るとやる気
がでて、インターネットで結果をだすことができ
ると確信することができる。1 日 100 人以上訪問者
があると、毎日楽天の商品が売れるようになる。

机上で学んだことより成功体験を重ねる方が身体
に染みこむノウハウを身につけることができる。

(2) 為替取引

東京証券取引所に上場している会社の中から値上
がりしそうな株を探して、売買益をあげるのは困難
である。しかし、為替取引は扱える通貨ペアは限ら
れており扱いやすい。しかも透明性が高い。そこで
1998 年の外為法改正による外国為替取引の自由化
により、一般の人が外国為替取引を利用することが
できるようになったことを機会に、インターネット
を利用した外国為替証拠金取引の体験をさせること
にした。

【授業の流れ】

①為替変動要因について説明

②外国為替証拠金取引についての説明

- ・ ハイリスク・ハイリターンであること
- ・ 為替取引をするにあたっての基本的な用語の確認
- ・ 取引業者を選ぶにあたっての注意事項

③ FX Online Demo 体験版の登録

④ FX Online Demo の使い方

⑤ 第一回目の注文

⑥ 操作に慣れたら注文は生徒に任せろ

この授業は、外国為替証拠金取引の体験をさせて、家にいながら取引ができることを知ることを目的としているので、外国為替取引について詳しく説明することはしていない。話している内容は、自分の体験と、買いと売りはどのようにして決めているのか、また、大きく相場が動いたときの理由だけを話している。それでも1年を通して仮想資金100万円が数万円になった生徒や1,500万円まで増やした生徒までさまざまであった。

この体験で、「お金を貯めてこれからもチャレンジしてみたい」「わたしには向いていないので絶対にしない」など賛否両論の意見があり、生徒たちにとって、投資について考える良い体験であったと思っている。(生徒たちの感想：<http://jisen.seesaa.net/>)

(3) ナポレオン・ヒルの成功哲学

普通、成功する人というのは特別な人であり、凡人は簡単に成功することはできないと考えている。しかし、アメリカでは、成功者の行動や考え方を研究して、それを体系化した人がいる。それがナポレオン・ヒルである。現在多くの成功本がでていますが、そのほとんどが、ナポレオン・ヒルの成功哲学の派生版と思われる。

また、斎藤一人氏に関する著書やテープを聴いて商業教育の土台となる、またはすべき考え方だと思い、授業の始めに彼が話している内容を自分でアレンジして、授業の中で話した。それが、生徒の感想の中にある関係のない話の大部分である。(生徒たちの感想 <http://jisen.seesaa.net/>)

ナポレオン・ヒルの成功哲学の授業内容は次のとおりである。

【成功哲学の授業概要】

成功とは、他人の権利を尊重し、社会正義に反することなく、自ら価値ありと認めた目標【願望】を黄金律に従って一つひとつ実現していく過程である。

黄金律：自分がして欲しいと思うことは、率先して他人にもそうしてあげること。

まずは成功の定義の確認である。成功するために、何をしてもいい訳ではなくて、絶対に社会正義に反しないということ、また社会正義に反して行った行為は必ず、その報いをうけることを強調して話した。

成功するために必要な考え方や行動については、「成功への17のステップ」で明らかにしている。

成功への17のステップとは、①明確な目標、②マスターマインド、③揺るぎない信念、④プラスアルファの信念、⑤優れたパーソナリティ、⑥パーソナルイニシアティブ、⑦積極的な心構え、⑧エンスージアズム（熱意）、⑨セルフコントロール、⑩的確な思考、⑪成功に向けた集中力、⑫チームワーク、⑬逆境と挫折から成功を学ぶ、⑭クリエイティブ・ビジョン（創造力）、⑮ヘルス・マネジメント（健康管理）、⑯資金と時間の活用、⑰習慣形成力の活用、のことである。

特に「⑬逆境と挫折から成功を学ぶ」の中の「逆境の中には、すべてそれ相応かそれ以上の大きな利益の種子（たね）が含まれている」は、多くの生徒の心に残った一文である。

3. おわりに

学校教育の中で、お金を稼ぐことに対してタブー視されているため、このレポートを読んでいる人の中には、違和感を覚える人もいると思う。しかし、商業活動では利益を出して稼いで繁栄するというのは、当たり前の行為である。商業の教育を行っている我々が稼ぐ行為を批判しては、商業教育といえないのではないかと思う。

知識獲得型の高度な資格取得も価値ある教育である。しかし、どれほど高度な知識を得たとしてもそれだけでは豊かになれない。豊かな生活を送るためには、知識を知恵に変えて、それと同時に、優しく豊かな心を持って行動するしか豊かにはならない。

今回「お金」に関する教育をインターネットマーケティングと為替、ナポレオン・ヒルの成功哲学の分野で、また「優しく豊かな心」を斎藤一人及び一部ナポレオン・ヒルの成功哲学を利用して授業を行ったが、読んでいただいた皆さんからご意見を post-teacher@blog.seesaa.jp（ブログに自動投稿される）に頂き、これからも自己向上を続けていきたいと考えている。

紙面で紹介できなかった生徒の感想をブログ (<http://jisen.seesaa.net/>) に紹介しています。興味を持っていただいた先生にぜひご意見を頂きたいと思っています。