

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
<b>0. 問題解決とは</b>	
問題解決の4STEP .....	05
<b>1. 問題発見</b>	
エピソードベースで考える .....	06
理想と現状 .....	08
<b>2. 原因特定</b>	
ロジックツリーで根本原因を特定する .....	10
<b>3. 解決策を考える</b>	
ブレー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
<b>4. 実行プラン</b>	
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
<b>5. 事業概要の整理</b>	
事業概要の整理 .....	18
フィードバックシート .....	19
<b>6. プрезентーションの準備</b>	
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）
- ▶推薦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）からの割り出しどなる。

※中間試験欠席と同じ扱いとなる。

# O. 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。

ここではとくかく幅広く、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のはどこか?」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

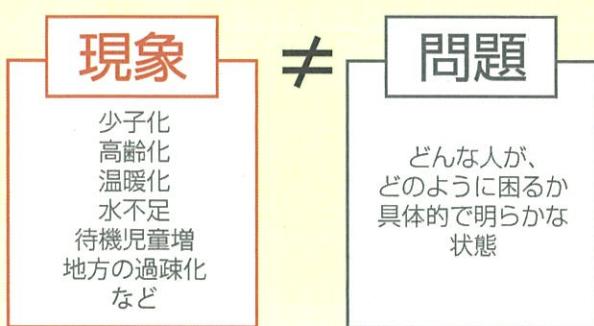


最初のステップは、強い感情を抱いた「自分自身のエピソード」から始まります。

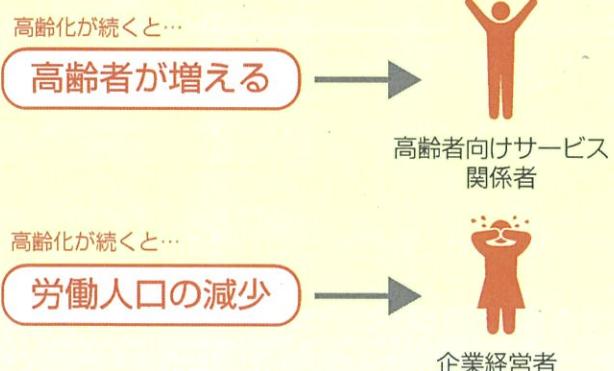
半径 2m 以内の身近でインパクトの強いエピソードを振り返りましょう。

## 「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。



## 「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しました。

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り…。

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。

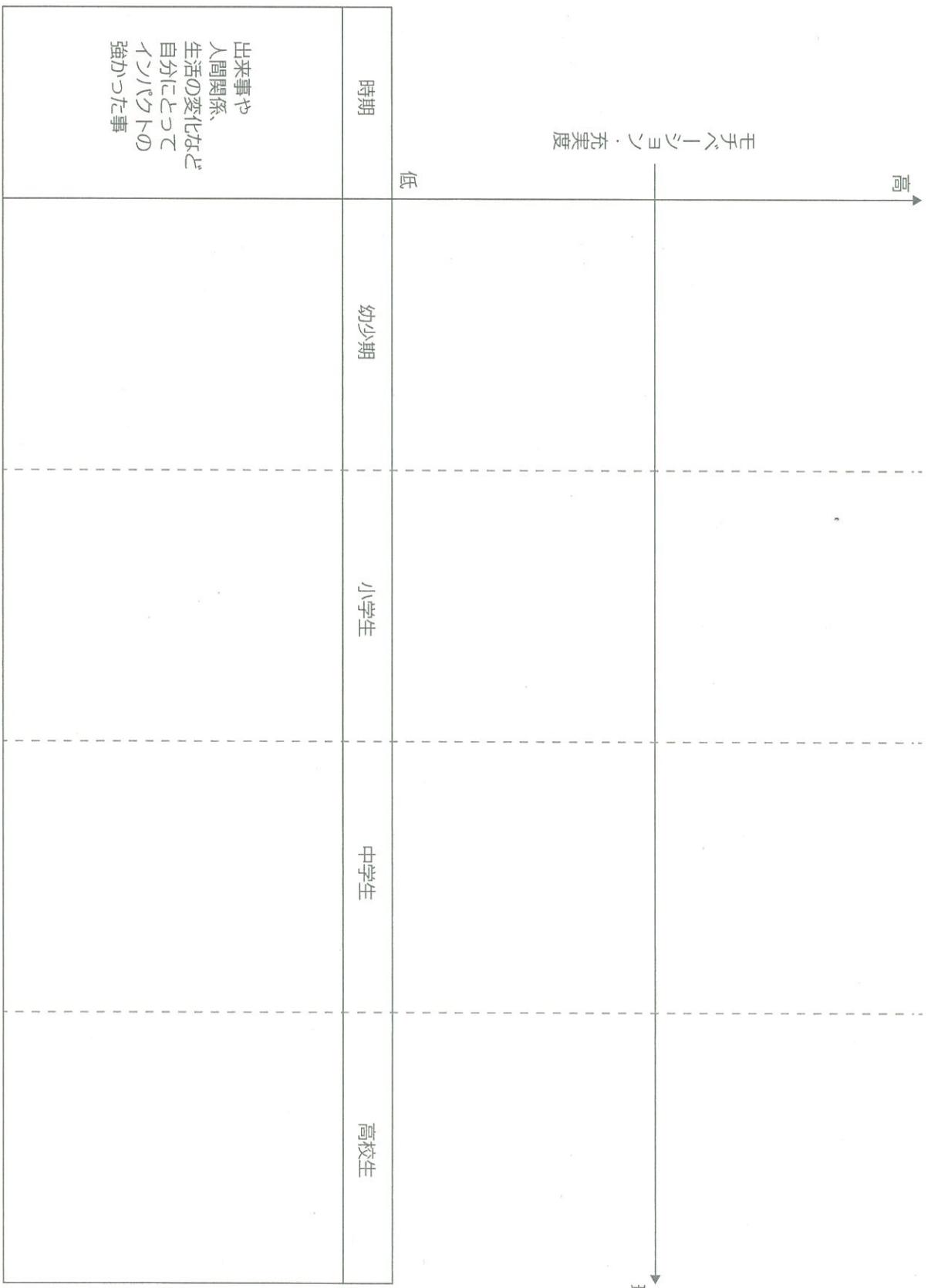
海外の友だちができたが、チャットが全然読めない…

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

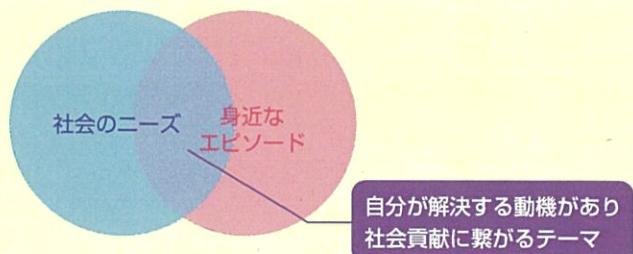
前ページのモチベーショングラフを振り返り、自分にとって最もインパクトが大きい・自分のモチベーションに大きく影響したエピソードを文章で書きましょう（目安：100文字以上）。

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。



「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ふ。」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 の人に」 → ◎「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ふ。  
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

その真逆の  
良い状態は…

エピソード

↓ P08で考えた状況・社会

このままだと起こってしまうこと

## 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、以下にメモをしておきましょう（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ないです)

## 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。



▲原因によって解決策は全く異なる

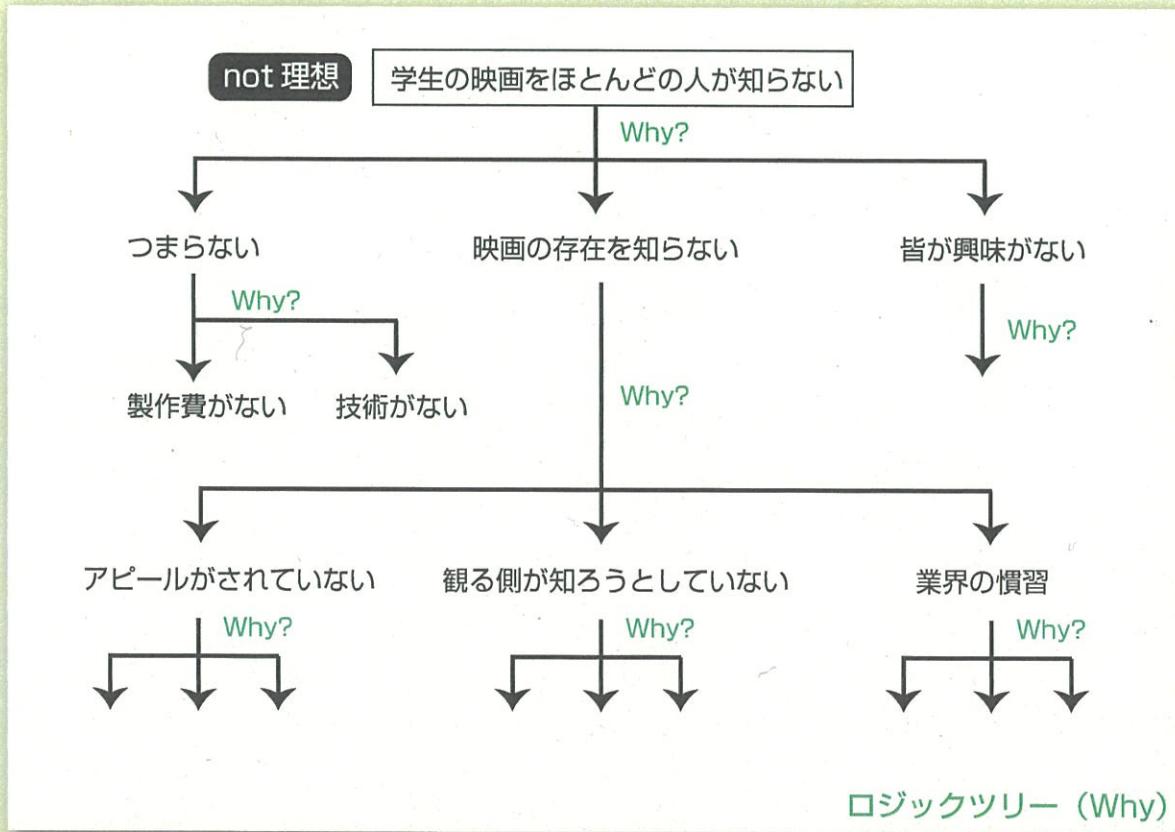
### まずは仮説から

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 (Why)



## 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よね。  
「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。

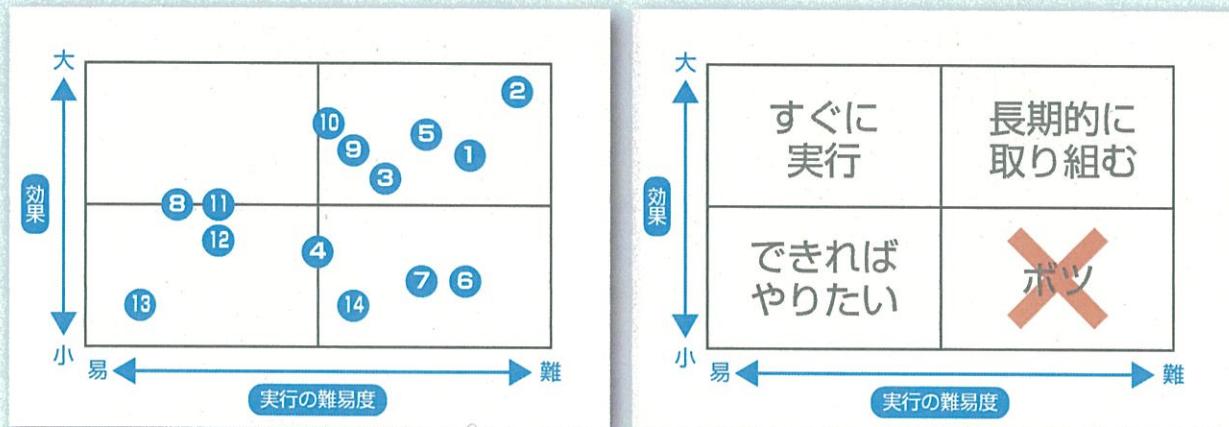
#### ブレーンストーミングでアイデアを洗い出す

具体的な打ち手に番号（①、②…）をつけておこう。



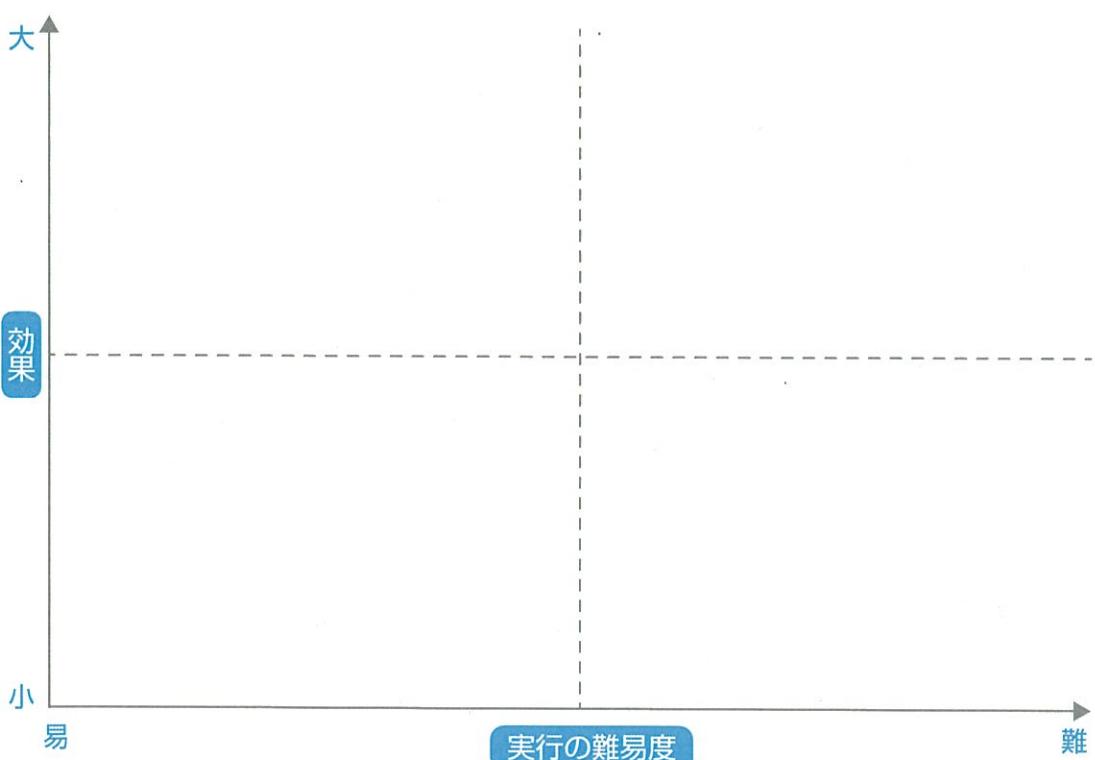
## 「難易度 × 効果」マトリクスで最適な打ち手を考える

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、 $2\times 2$  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、 $2\times 2$  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。

まずはここで  
キーワードを  
検索！



### サービス名・運営会社名

(例) 「air Closet」

株式会社エークローゼット

### サービスの概要・特徴

(例) プロのスタイリストがコーディネートしてくれる月額制ファッショナリーレンタルサービス。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

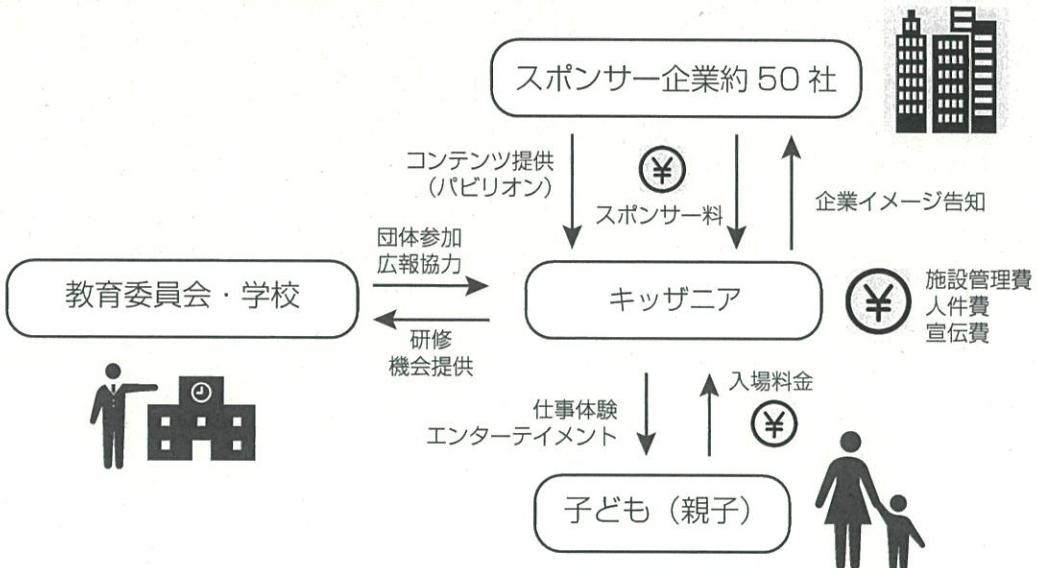
# 4. 実行プラン②



## 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) キッザニアの事業モデル



### 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。



## 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考え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考えますか？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？

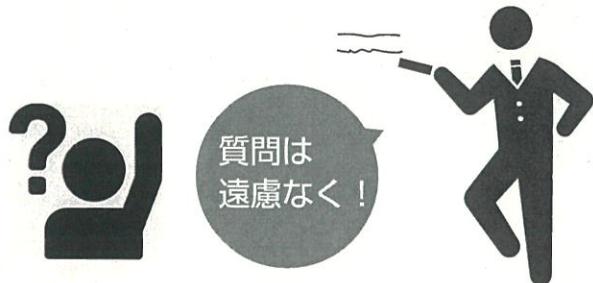
## 5. 既存のサービスとの違い・強み

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rezent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

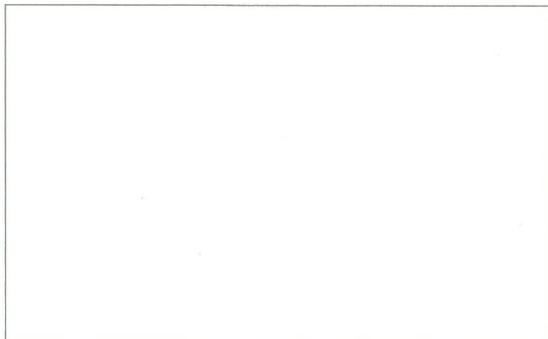
4. 解決策・事業内容

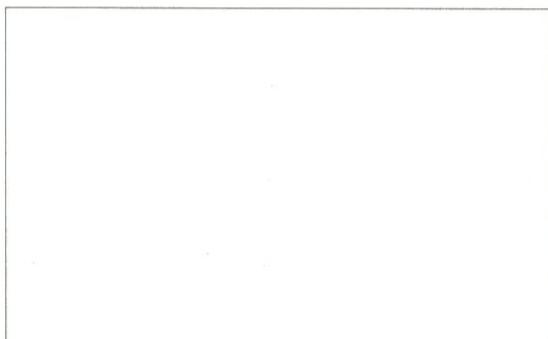
5. 既存のサービスとの違い・強み

# スライド下書き用紙

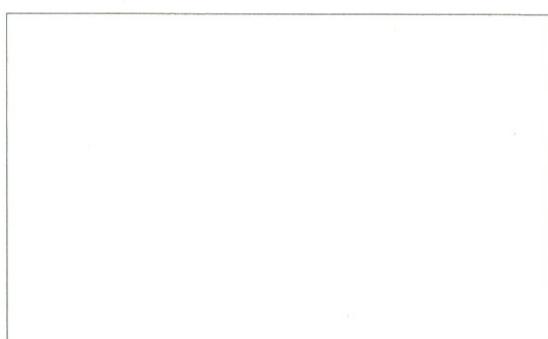
プレゼンテーションをこんな流れで話そうかな、という下書きに使って下さい。  
(使わなくてもOKです)

下書き用紙がもっと必要な場合は追加で渡します。

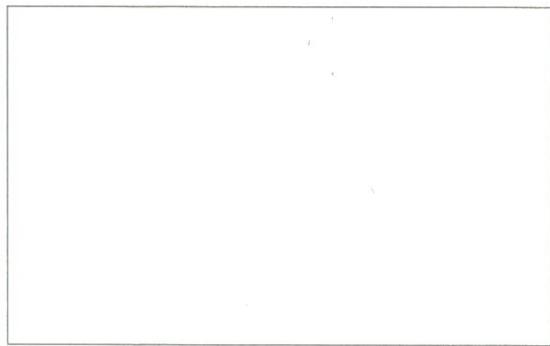


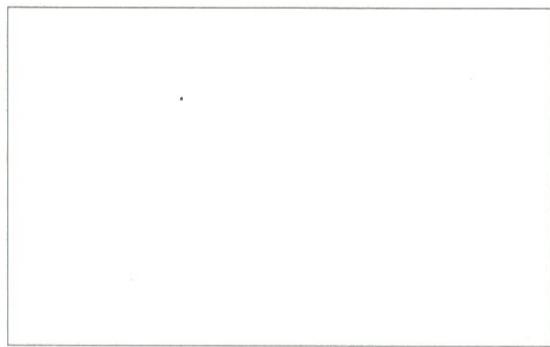

A template for five lines of handwritten notes or a summary.

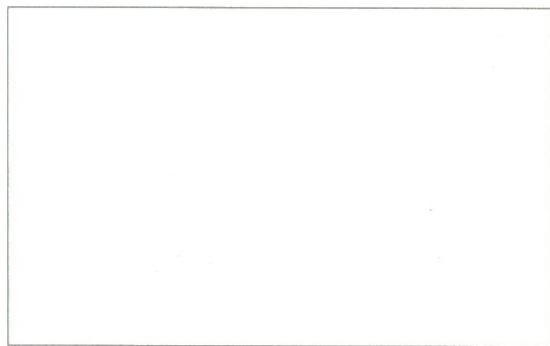

A template for five lines of handwritten notes or a summary.

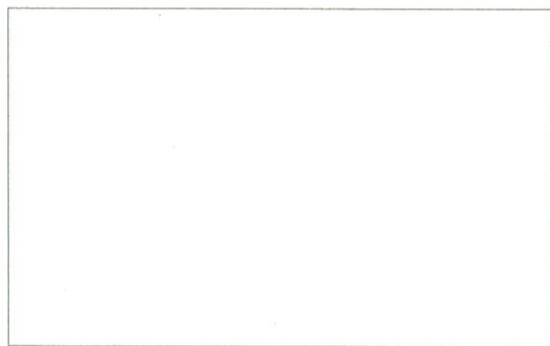

A template for five lines of handwritten notes or a summary.

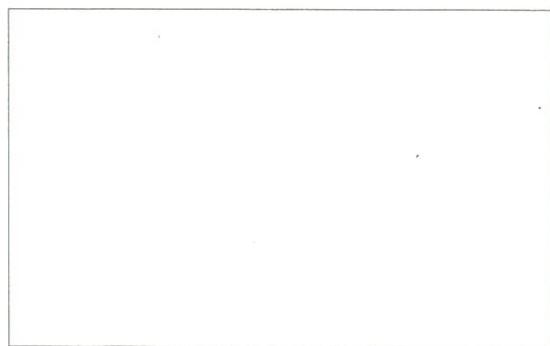

A template for five lines of handwritten notes or a summary.

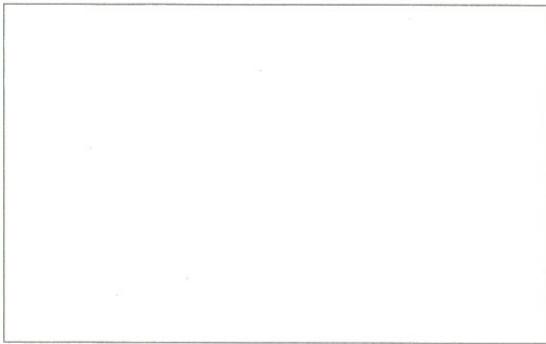


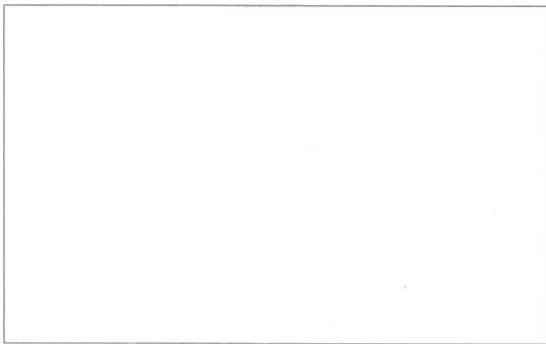



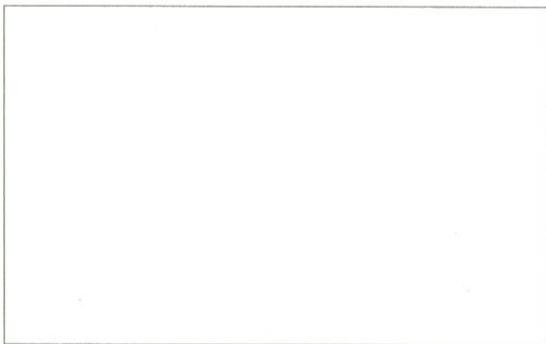



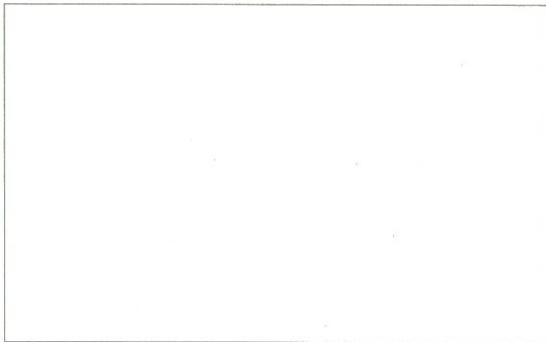



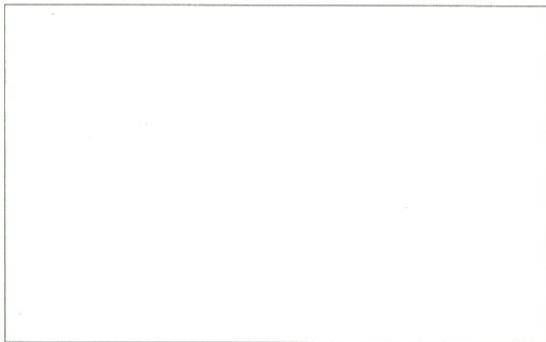



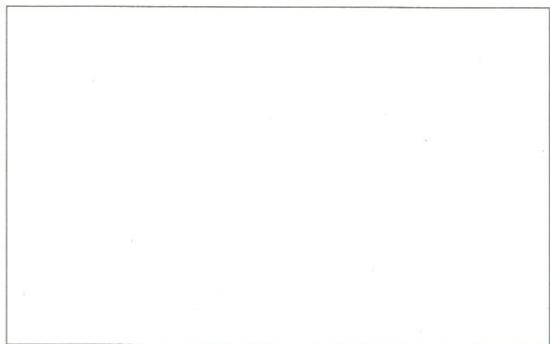



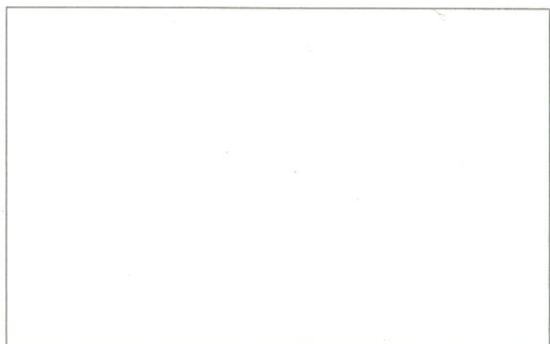



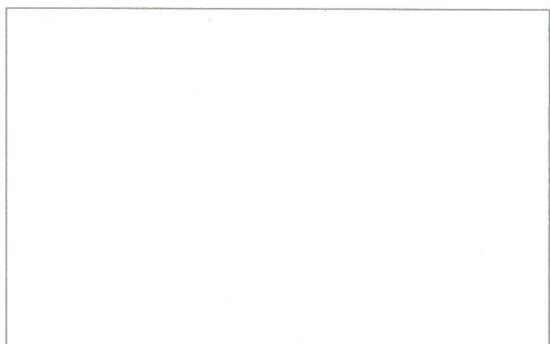



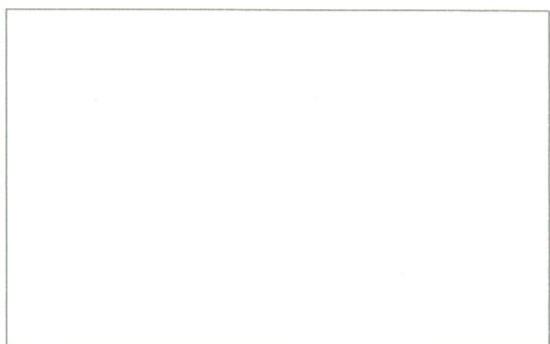



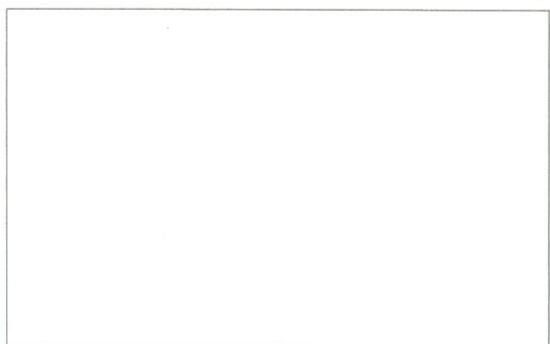



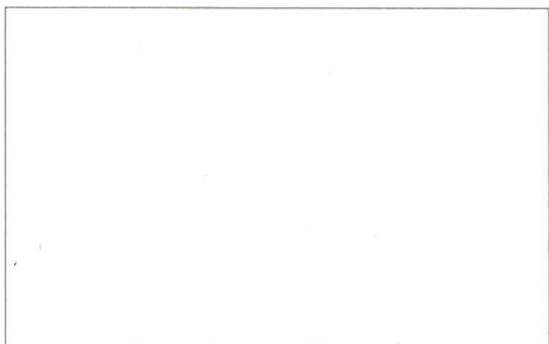



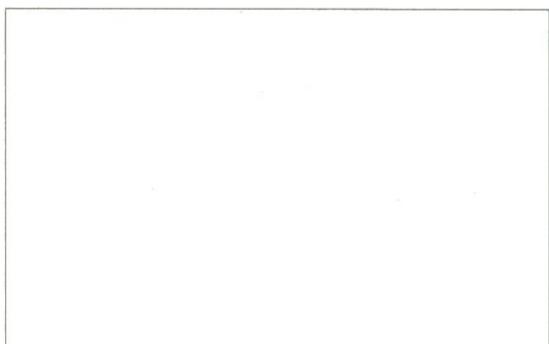



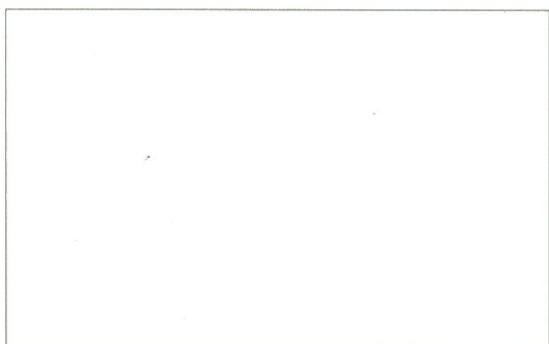



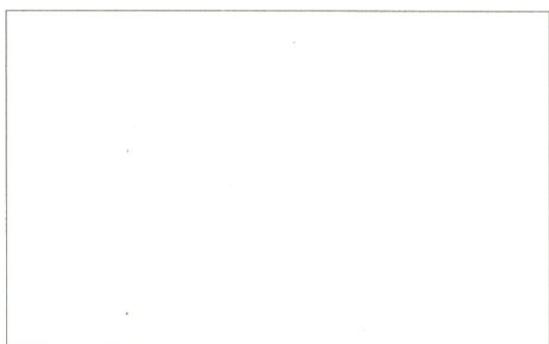



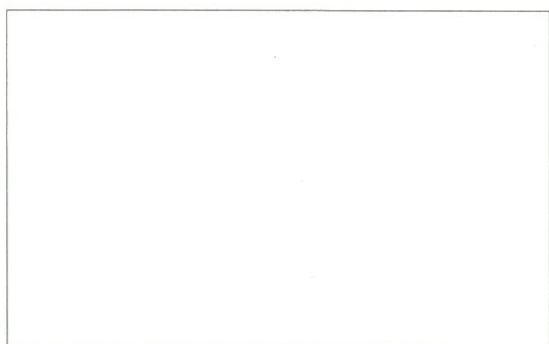




# オススメ参考情報

## 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

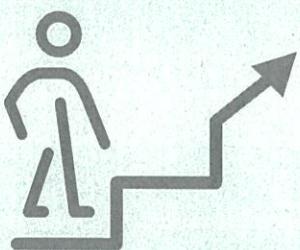
- 『ビジネスマンのための「発見力」養成講座』 小宮一慶：著 / ディズカヴァー・トゥエンティワン

- 『～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

一步  
ずつ！



©Keigo Takeuchi