

Mission

あの国を狙え！

ある一つの国を指定し、その国で開発した商品を販売し利益を上げよ！

7月の役員定例会で、社長の田代氏より、以下のことが突然発表された。

「わが”株式会社Kenso”（従業員100名）は世界を相手とする企業である。今回、社員全員に新規商品の開発をしてもらう。プレゼンテーションをして採用されたものは商品化し、開発者は現地で販売促進担当として働いてもらう。給料は3倍にする。熱くチャレンジしてほしい。」との発表があった。段取りは以下のとおりである。

- ① 4人一組を基本としたチームで行う。
- ② 販売する地域を選ぶ（各クラス均等になるように選ぶ）

a 東・東南アジア	b 南・西アジア	c ヨーロッパ	d アフリカ
e 北・中アメリカ	f 南アメリカ	g オセアニア	
- ② 地域の中から特定の国をひとつ選ぶ
- ③ 選んだ国でどんな商品を販売するか決める。その際、以下のことを考慮する

・風土（気候・地形・地質など）	・人口、面積	・文化
・産業	・経済、政治などの情勢	・利益 など
- ⑤ プレゼンテーション資料の作成
 - ・レジュメ
 - ・パワーポイントかスライド
- ⑥ プレゼン内容

・発表10分、質疑5分、交替2分	・どこで何を販売する
・国の説明（基本情報）	・理由
・商品の資材などの調達方法	・販売方法…ターゲットは？どこで販売する？
・見込の利益、費用の算出	・利潤をあげるための工夫
・商品の具体的な容姿・構造	など
- ⑦ 作業計画
 - 国、商品の決定…1時間
 - レジュメの作成…1時間
 - レジュメ提出
 - 調べ作業…5時間
 - プレゼン準備…2時間
 - プレゼン・ジャッジ（3班で1時間）
 - 振り返り…1時間
 - プレゼンデータ、振り返り提出

視聴者は採用・不採用のジャッジをする
- ⑧ 評価
 - レジュメの内容…内容の明確さ
 - プレゼンデータの作成…授業態度
 - プレゼン…表現・内容・現実的か・メンバーの仕事分担・根拠の明確さ

あの国を狙え！聞き取り用紙 チーム [_____]・代表者 [_____]

テーマ (どこの国で何を売る?)
基本情報
内容など

あの国を狙え！聞き取り用紙 チーム [_____]・代表者 [_____]

テーマ (どこの国で何を売る?)
基本情報
内容など