

※2025年3月のRESAS新システムへの移行に伴い、従前のマップ・メニューと内容が異なる場合があります。そのため、新システムが正式に稼働しますと、一部記載のとおり授業を進められなくなりますことをご了承ください。



「地方から世界へ」を考える

地域理解・政策立案・ビジネス創出

ミッション

地方で新たなビジネスモデルを生み出し
稼げる商品・サービス・システムを立案せよ

学校名

年

組

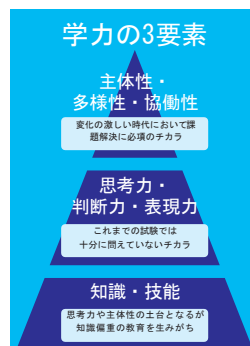
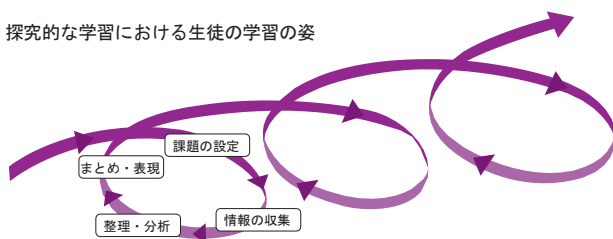
番

氏名

1 この授業のねらい

探究のステップ

探究的な学習における生徒の学習の姿



学力の3要素を育てる三段階の学習 = 「習得・活用・探究」

「習得・活用」では生徒は「与えられた問いを解く」

⇒「**探究**」では生徒自身が

産業社会で
求められる能力

- 基礎学力
- 標準性
- 知識量・知的操作の速度
- 共通尺度で比較可能性
- 順応性
- 協調性・同質性

知識基盤社会で
求められる能力

- 生きる力
- 多様性
- 意欲・創造性
- 個性・個性
- 能動性
- ネットワーク形成力・交渉力

2 課題設定 ～問いの立て方～

ポイント

memo

ステップ 1

ステップ② 1

1

2

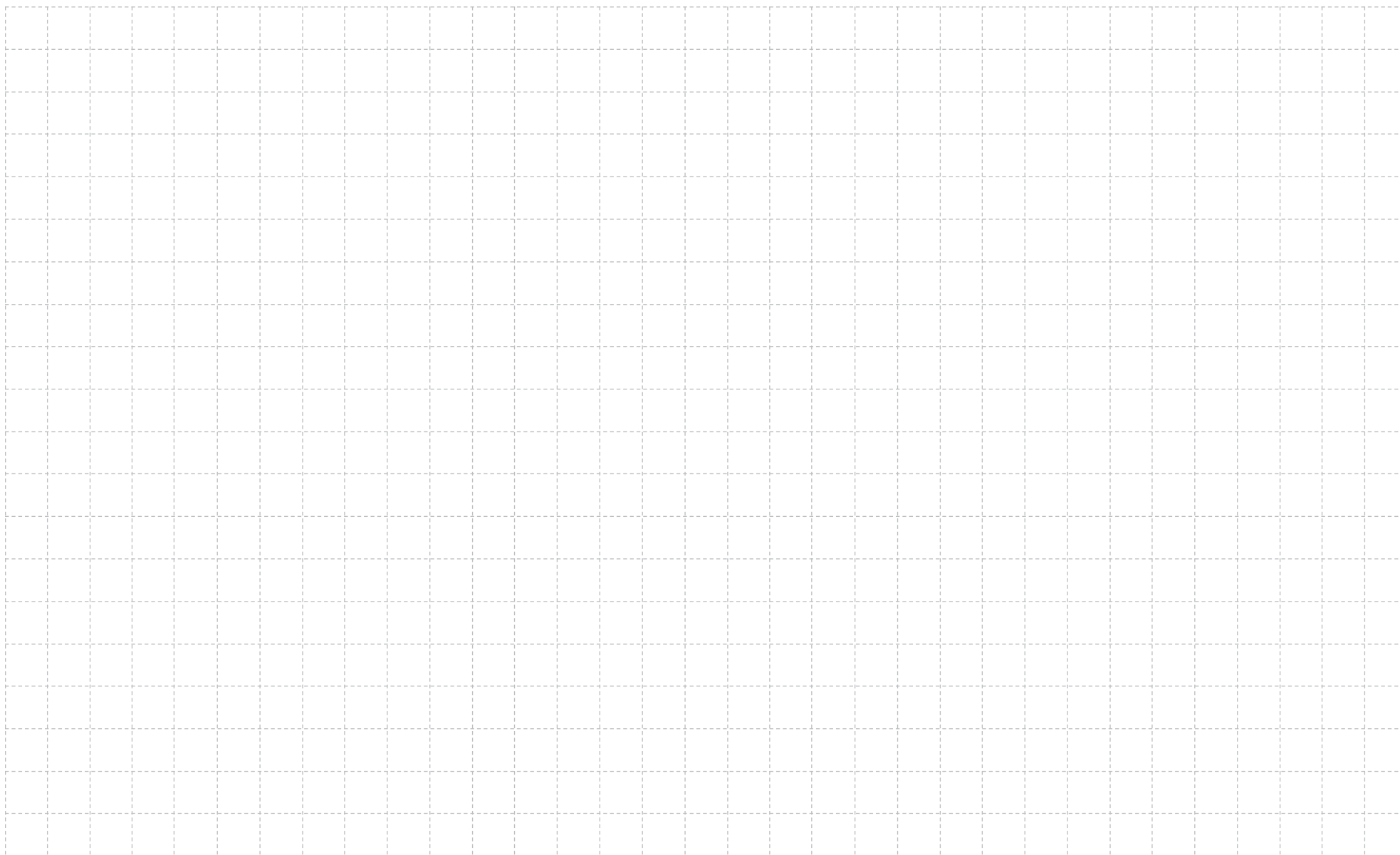
3

ステップ③

ステップ④

2 課題設定 ～問いの立て方～

ステップ 5



3 データ分析の必要性について学ぶ

これから訪れる未来とは？

2030年の世の中を想像してください。どのような世の中になっているでしょうか？グループで話し合ったことを書いてみよう。

グループワーク 1

Society5.0時代で新たにどのようなことが実現可能だろうか？グループで話し合ったことを書いてみよう。

グループワーク 2

Society5.0時代で私たちに必要なチカラは何だろうか？グループで話し合ったことを書いてみよう

4 地方創生の概念理解について

グループワーク 1

第1期「まち・ひと・しごと創生総合戦略」において、特に重要だと考えた政策、自分たちが実行していきたいと考えた政策について、3つ挙げよう。

-
-
-

グループワーク 2

第1期の成果と課題についてまとめ、第2期「まち・ひと・しごと創生総合戦略」において、特に重要だと考えた政策、自分たちが実行していきたいと考えた政策について、3つ挙げよう。

<成果>

<課題>

-
-
-

5 地域分析

探究テーマの設定(地域の設定)

① テーマとする地域を決める（都道府県・市町村）

② 選択した地域(自治体)のホームページから地域の情報を収集する (特に地域の産業の特徴について調べてみよう。)

③ 選択した地域にある企業をピックアップする

④ ピックアップした企業を産業別に分類する

第1次産業

第2次産業

第3次産業

地域の課題点を発見する

1 基幹産業とは何か? RESASで選定地域の基幹産業を確認しよう!

(RESAS>データ分析支援>分析対象自治体を選択>第二次産業・第三次産業>全産業>全産業の構造・大分類)のデータを張り付けよう。(書き写してもよい)

6 課題解決の発見

地域の課題点を発見する

① 基幹産業とは何か? RESASで選定地域の基幹産業を確認しよう!

産業構造マップの全産業の構造のグラフ、稼ぐ力分析のグラフ、労働生産性(企業単位)のグラフから気になるものを貼り付けよう。(データを書き写してもよい)

地域の課題点を発見する

- 2 地域の政策やイベントなどは基幹産業を活かしているか?
選定地域自治体のHPを中心に取り組みについてインターネットで確認してみよう!

地域の課題点を発見する

- 3 新聞やインターネットで、地域の課題点を抽出してみよう！（
新聞記事については、貼り付けておく）

新聞記事やインターネットの情報にある問題点

<貼り付け>

地域の課題点を発見する

RESASなどのデータから見つけた問題点（RESASのデータを貼り付けておく、
もしくは、データを書き写しておく）

<貼り付け>

6 課題解決の発見

地域の課題点を発見する

4 4基幹産業を活かして新たに以下の観点で選択した地域の課題が解決できないか? 自由にアイデアを出しあってみよう!

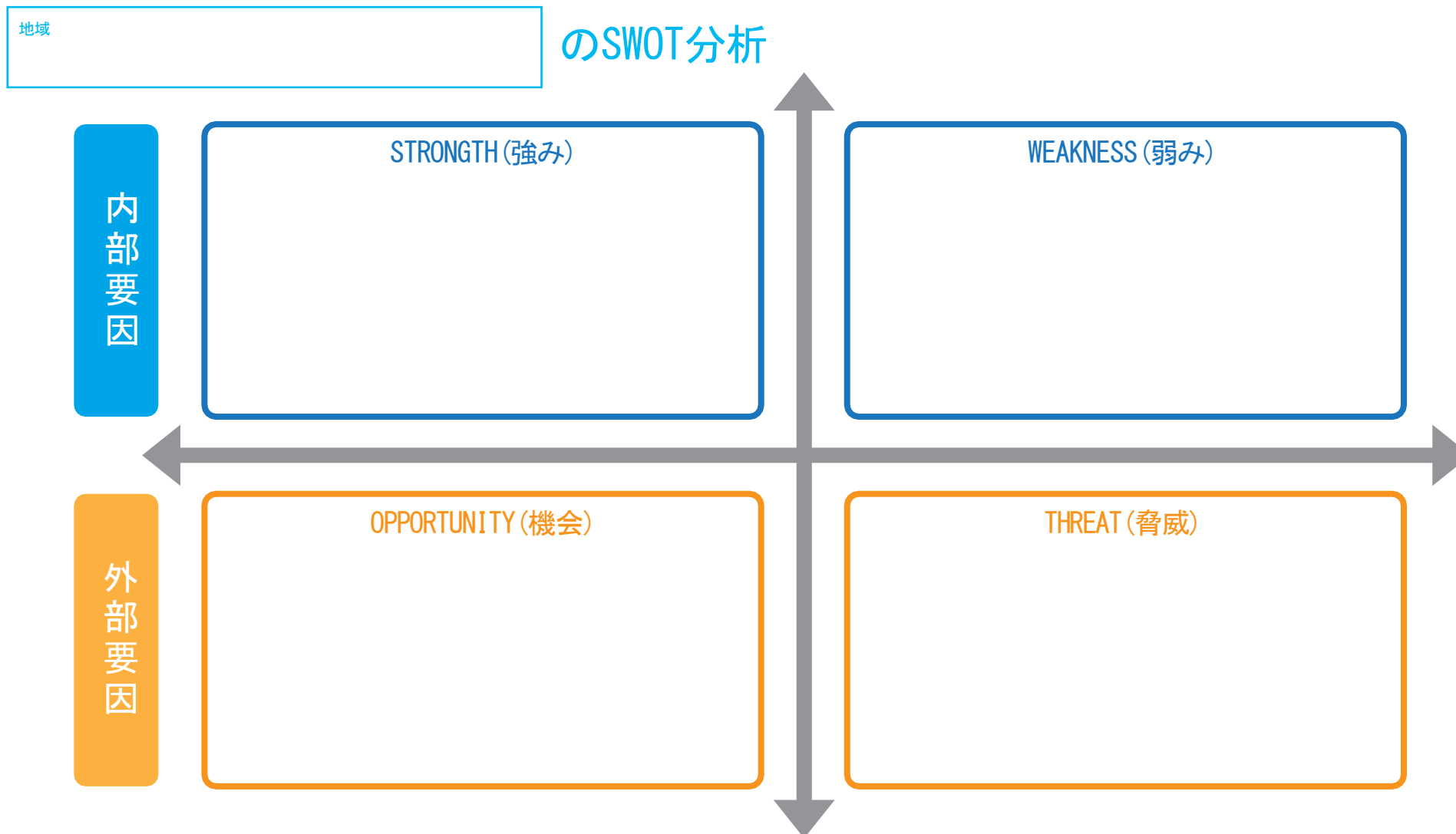
A:製品 B:サービス どちらともアイデアを出してみよう。もしくは A・Bどちらかだけでもよい。(ブレインストーミングで出てきたアイデアを何でも入れる)

7 地域を分析する

これまで集めた情報を整理する (SWOT分析)

1 基幹産業とは何か? RESASで選定地域の基幹産業を確認しよう!

SWOT分析とは、Strengths (強み) ・Weaknesses (弱み) ・Opportunity (機会) ・Threat (脅威) の4つのセクションから、内部環境や外部環境について分析を行い、方向性や改善策を洗い出し、戦略へとつなげる手法です。



どのように解決するか?(9セルフフレームワーク)

Who (誰が)

What (何を)

How (どんな)

顧客価値

顧客は誰か?

何を提供するか?

どう実現するか?

利益

誰から儲けるか?

何で儲けるか?

どう儲けるか?

プロセス

誰と組むか?

役割分担は何か?

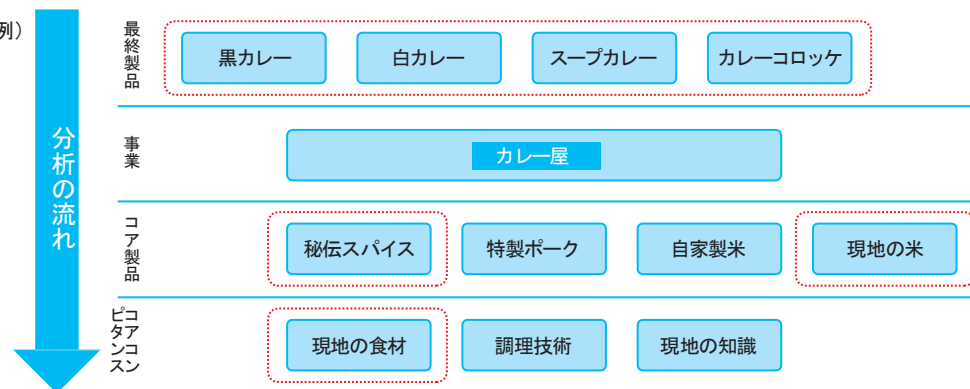
どの流れか?

アイデアの創出とビジネスモデルの構築(何を提供するか?)

コア・コンピタンス分析 を活用して事業の強みを見つけよう!

- 1 最終製品を挙げる。
- 2 事業を決める。
- 3 コア製品の候補を絞り込む。←事業や最終製品の強み
- 4 コンピタンス(他がまねできない特徴)の候補を考える。
- 5 コアコンピタンスを特定する。

(例)



分析の流れ

最終製品

事業

コア製品

コアコンピタンス

アイデアのブラッシュアップとビジネスモデルの構築(どう実現・継続するか?)

アンゾフの成長マトリクス を活用して企業が成長していくための方法を整理する

- (例)
- 1 市場浸透 同じ市場に継続投入を。ラーメン街でこの味噌ラーメンが一番うまい!を目指す!
 - 2 新製品開発 同じ市場に新しいものを。ラーメン街で絶対に食べられない激辛ラーメンを開発!
 - 3 新市場開拓 新市場に既存商品を。宇宙ステーションでラーメン販売。
 - 4 多角化 新市場に新商品を。宇宙ステーションで豚丼販売。

製品・サービス

既存

新規

既存

市場浸透

新規投入

新規

市場拡大

多角化

市場

他のグループの商品・サービスについて概要をまとめる。

10 授業の振り返り

1 企画書にまとめる

1 プランの概要	4 競合の確認
2 目的	5 顧客(商品・サービスを販売する先:ターゲット)
	6 具体的な販売方法・広告方法
3 商品・サービス	7 必要な経営資源等

10 授業の振り返り

2 企画(新商品・サービスの提案)を作成した感想をまとめよう。

3 これまでの活動を振り返り、自己分析をしてみよう。

(1) チャレンジ精神・積極性が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	(5) 決断力・実行力が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
(2) 創造性・探究性が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	(6) プレゼンカ・コミュニケーション力が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
(3) 自信・自己肯定感が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	(7) リーダーシップ・チームワーク力が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐
(4) 情報収集・分析・問題解決力が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐	(8) 進路への関心・意欲が高まりましたか	1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐