

## 商業科で県よろず支援拠点による講演会を開催

本校のビジネス情報科1年次生と経営情報科2年生を対象に、第12・13回創業教育講演会が開かれました。

本校ビジネス情報科では、創業を軸にしたビジネス学習を計画しており、「下呂市創業支援」のご協力をいただき、11・12月はビジネスの各分野の専門家の方々のご講演を計画しております。

今回は、公設のコンサルティング機関である「岐阜県よろず支援拠点」から講師をお迎えし、ご講演をいただきました。

チーフコーディネーターの松岡 隆様からは、「帰り道で視界に入るものに興味を持ってもらえるように」、ビジネスで大切なこととして「お客様に選ばれ続けるように、日々行動すること」や思考法とデザインなどについてのお話しと仮説思考ワークショップをして頂きました。



コーディネーターの大塚道夫様からは、「若者が作ったカッコイイもの」と題して、商品開発の事例をご紹介いただき、「そこに物語はあるか、イメージはあるか？」がデザインの基本として大切であると教えて頂きました。

コーディネーターの鮎飛龍男様からは、ICTの発達の歴史からその有用性について、マーケティング活動の原点やその手法における具体的なお話を頂きました。



「答えは出なくても、考え続けることに意味がある。」「答えはない、出したもの勝ち」など、発想力や実行力の重要性を改めて認識いたしました。今後に生かしたいと思います。ありがとうございました。

## <生徒感想>

松岡様 大塚様ご講演

・今日は、「ビジネスで大事な事」を中心に自分の知識を増やしていく方法などをよく知ることができました。また、「デザイン」と「思考法」についても、もっと深く知ることができました。改めて自分は、現状を理解することや、今後の社会の貢献に生かすことが大切だと思いました。また、一つの物を売ることにその根拠と利益計画、その論理を想像して起業することが大切だと認識することができました。

・ビジネスで大事にすることは、「お客様に選ばれ続けるように行動すること」で教科書や参考書のようなアイデアばかりではヒットするような商品は生まれないということが分かりました。最初は、こんなものが作りたいという夢から、こんな風にデザインしたらいいという考えを出して、最後にどれだけ売るとかどの年齢の人に売のかなどを練るといいう事が必要ということが分かりました。楽しみながらビジネスをすることが大事なので、そのことを忘れずに将来活かしたいです。

・現状を打破するために周りの人からアイデアを出してもらうことの重要性を学ぶことができました。鉄をどうしたら売れるのかという事を話し合ったとき、ほかのグループの意見から「なるほど」と思うことが多くありました。その商品がなぜ売れないのかを考えるのも大切だけど、アイデアもたくさん出すことが大切だなと思いました。1週間に1つ開拓していくのも面白いなと思いました。

・今日はコーディネーターの松岡さんと大塚さんのお話を聞いて売れなかった商品をいろいろなアイデアを出し、パッケージや、鉄のデザインを変えるだけですごく売れるようになって驚きました。ビジネスにおいて大事なことは、「お客様から選ばれ続けるように、日々行動すること」ということが分かりました。今日の講話はとても面白いお話でした。少しデザインを変えるだけで、売れるようになるということが分かり、アイデアは大事だなと思いました。

・今日は私たちのために時間を作ってくださいありがとうございました。デザイン1つで売上が高くなり、少しの工夫で大きく変わるという事を知りました。もっと売れるために小さな工夫をすることが大切であることが分かりました。例えば、ハサミでもデザインや形を変えるだけで変わるので、ちょっとした思い付きで買ってくれる人が増えてすごく興味を持ちました。話し合いでは、楽しく話ができたし面白かったです。

・本日は私たちのために話をしてくださいありがとうございました。話がとても面白くて分かりやすかったです。デザインを考える時も、みんなで楽しくできたことがよかったです。デザインを考えるのは少し難しく大変でした。地域の特徴や、名物などを活かすことで、ヒットしてたくさん売れることが分かりました。これから私は、自分がなりたい仕事を決める時に今日の話が活かせるようにしたいです。ありがとうございました。

## 鮎飛様ご講演

・今日は、貴重な話をしてくださりありがとうございました。私はパソコンがあるということは当たり前だと思っていたけれど、昔はパソコンがあっても文字を打てるだけで画像が出ず情報量が少なかったことを初めて知りました。また、同じポテトチップスでも売れ高が違うことやK社のポテトチップスが一番早く作られたことを知ってびっくりしました。ほかの商品より多く売れるには、どういう工夫をすればいいかマーケティングの考え方が大事になってくることを知りました。

・今日の講演は今の社会に役立つことや、それを利用してどのように仕事やマーケティングに生かしていくのかということについて、たくさん学ぶことができました。自分は将来、「ビジネス」という職に就くかどうかは全く決まっていますが、これからもっと「ビジネス」について知ろうと思いましたが、これからの「社会」について考えていけないと思いました。また、売上を増やし、それで自分たちの利益をもっと上げたいという気持ちを、今後の学習や日々の生活につなげたいなと思いました。

・デザインについての話を聞いて、パッケージが異なるだけで売上が違うことが分かりました。中身は同じでも雰囲気を選んでしまうので、あてはまることもあるなと思いました。昔のパソコンから現在までのパソコンの容姿を見て、数十年で便利な機能になっていてびっくりしました。今も使われているfacebookが、年表を見たときに思ったより昔から使われていてびっくりしました。今後は、マーケティングについて学習していきたいです。

・今日はWebデザインについてのお話を聞きました。お菓子や飲み物などのパッケージによって同じような味なのにパッケージが違うだけで、売上数が全然違うことが分かりました。顧客との関係が濃密になると、ビジネスがしやすくなり、物が売れたりすることが分かりました。フィリップ・コトラーという方がマーケティングとは、人間や社会のニーズを見極めてそれに応えることと言われていて、私も社会にでてお客様それぞれに対して、しっかり対応できるようにしていきたいと思いました。

・今日はWebデザインのことについて教えてくださいありがとうございました。パソコンやインターネットの歴史から、今どのようにインターネットが活用されているかという事や、同じ商品でもパッケージなどのデザインで売れ行きが変わることなどが分かりました。これからは、日常の中で少しマーケティングのことを頭に置いてみたいと思いました。これからの学習にも役立つ話をありがとうございました。また、ニーズを見極めることも大切にしていきたいと思えます。

・今日は私たちのために時間を作ってくださいありがとうございました。インターネットの歴史を知り、インターネットはずっと前からありそれが段々と進化して今のパソコンやスマホなど便利な道具になっているということが分かりました。そして、インターネットが普及したことによりホームページができ、それでやり取りができているということが分かりました。昔できなかったことが今できるようになって、以前よりもさらにネットが普及していてすごいと思いました。普段何気なく使っているものも、よく考えたらインターネットに繋がっているというのを知り、改めてすごいと思いました。

・本日はお忙しい中、私たちのために講話をしていただきありがとうございました。私は、普段SNSなどは使っていましたが、Webで商売をしている人たちについて詳しくは知らなかったのですが、今日の講話を聞いて商売をする人たちがどうWebを活用しているかを知るこ

とができて良かったです。ホームページを開設し、たくさんの企業が世界中の人に存在をアピールしていることは知っていましたが、それ以外の目的なども知ることができて良かったです。インターネットを活用することで、情報を一気に世界中に発信することができたり、流通が再構築されたりするなど、利点がたくさんあるということが分かったので、将来そういった機会に今日聞いたことを生かしたいと思いました。