

# 団塊世代向け商品企画プロジェクト

## 【貿易業】

活動冊子

ver. 2.0



監修



財団法人 海外技術者研修協会

## 学習スケジュール

### Part 1 オリエンテーション

第1回 団塊世代向けヒット商品を開発・輸入しよう…………… 3

### Part 2 基礎知識の習得

第2回 会社について知ろう…………… 5

第3回 貿易業の基礎を知ろう…………… 8

第4回 団塊世代について知ろう…………… 10

### Part 3 情報収集・調査

第5回 会社ビジネスパーソンの講演を聴こう…………… 12

### Part 4 分析

第6回 団塊世代向けヒット商品を分析しよう…………… 14

### Part 5 企画立案

第7回 自分の企画を発表してみよう…………… 15

第8回 チームで商品を企画しよう…………… 17

第9回 商品の企画立案をしよう…………… 19

### Part 6 ホームページ作成・プレゼンテーション

第10回 広告やホームページについて知ろう…………… 21

第11回 ホームページを作成しよう…………… 23

第12回 商品企画発表の準備をしよう…………… 25

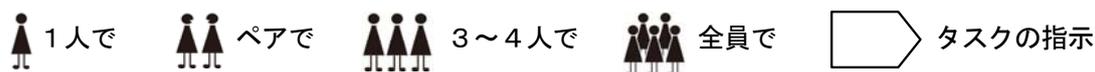
第13回 商品企画発表のリハーサルをしよう…………… 26

第14回 商品企画をプレゼンテーションしよう…………… 28

### Part 7 評価・振り返り

第15回 評価・振り返りをしよう…………… 30

アイコンについて：それぞれの内容に合わせて、活動のサイズをアイコンで示しています。各項目の指示に合わせて、活動を進めて下さい。



Part 1 オリエンテーション

第1回 団塊世代向けヒット商品を開発・輸入しよう

◆ この回の目的・目標

1. 戦略的自我介绍をできるようにする。(ビジネス場面)
2. プロジェクトの全体像を理解する。
3. 団塊世代向けのビジネスチャンスについてイメージを膨らませる。  
(ブレインストーミング)

1. 戦略的自我介绍

【課題1】

1分程度で「戦略的自我介绍」をして下さい。



1. ビジネス場面でも通用する「自我介绍」とはどのようなものか。
2. 自我介绍は何のためにするのか。聞き手はだれか。
3. ビジネス場面での自我介绍に必要なものは何か。
4. ビジネス場面ではどのような服装、身だしなみが適切か。(話し合い)

■ 自我介绍に入れるべき項目を整理しよう

- ①所属と名前    ②出身    ③来日した時期    ④来日の目的  
⑤印象づけるためのアピール    ⑥抱負    ⑦その他(状況と時間に応じて、趣味・性格など)

■ 印象的な話にするための工夫をしよう

\*参考「戦略的自我介绍」(リソース集 pp. 4-5)

2. オリエンテーション

1) PBLとは? Project-based Learning (プロジェクト型授業)

教室の中で、教師からの知識を受動的に得るだけでなく、プロジェクトの完成に向けて主体的に活動することで、知識・スキル・問題解決力などを総合的に高めることがねらい。

2) テーマプロジェクト型研修の目的

今回の流れ

基礎知識の習得 → ブレインストーミング・企画 → 情報収集・調査・報告 → 発表 → 評価・振り返り

は、企業が新たに事業を立ち上げる時の流れに沿ったものである。

このプロジェクトを通して、仕事の流れを覚え、企画・提案するための力を培い、企業

の求める「ブリッジ人財」としての力を養う。

### 3) 「団塊世代向け商品企画プロジェクト」の目的

1. 知 識 … 商社に関する基礎知識  
貿易業に関する基礎知識  
団塊世代に関する基礎知識  
広告、HPに関する基礎知識
2. ス キ ル … ブレインストーミング  
発表資料作成・報告書作成のための言語的スキル  
プレゼン資料作成のためのPCスキル  
HP作成等コンピュータリテラシー
3. 問題解決力 … 情報分析力（ヒット商品が売れたワケ、ニーズの分析）  
企画立案する力（発想力）  
課題構造化力・構成力  
協働で動く力

### 3. ウォーミングアップ

#### ■「団塊世代」について、どれくらい知っていますか？



- Q 1. 「団塊世代」という言葉を知っていますか。
- Q 2. 「団塊世代」は、誰がつけた言葉ですか。
- Q 3. 「団塊世代」とは、何年生まれの人々を指しますか。
- Q 4. 「団塊世代」の人々は今何歳ぐらいですか。
- Q 5. 「団塊世代」の特徴は何だと思えますか。
- Q 6. あなたの国にも「団塊世代」はありますか？

#### 【課題2】

リソース集(p.3)「団塊世代のつぶやき……」を読んで、現時点で考えられるアイデアを自由に出して下さい。（ブレインストーミング）



商品・サービス内容	理 由 ・ 目 的 など

#### 【宿題】

- ・「商社」「貿易業」「団塊世代」について予習して下さい。
- ・第3回までに、各自、自分の学生としての立場の名刺を作して下さい。

Part 2 基礎知識の習得

第2回 商社について知ろう

◆ この回の目的・目標

1. 戦後日本経済史の概略と商社についての基礎を学ぶ。
2. 商社の幅広い機能について学ぶ。
3. ゲストを迎える心構えを学ぶ。

1. 戦後日本経済史と商社

【課題1】



リソース集 (pp. 6-7) 「戦後日本経済史と商社」を読んで以下の問いに答えて下さい。

1. 日本の「高度成長期」に、商社はどんな役割を担っていたか。
2. 「第一次石油ショック」を契機に商社の役割はどう変わったか。
3. 「プラザ合意」後の商社の役割はどう変わったか。
4. 2000年以降、商社の資産効率が改善した理由は何か。

現在、日本の商社は、取扱商品の多様さとグローバルな規模の活動に加えて、原材料の調達から最終製品の販売までという多層的な流通段階にまたがるバリューチェーン（価値創造の連鎖）を有しており、その事業領域は立体的に展開されている。貿易会社として出発した商社が、社会や経済の変化に適応しながら現在の形になるまでを、大きく3つの時期に分けた戦後経済の流れに沿って概観する。

---

キーワード：高度成長期、国民総生産、固定為替レート、経済大国、第一次石油ショック、プラザ合意、円高ドル安、内需拡大、規制緩和、バブル崩壊

---

2. 「商社」の持つ機能

【課題2】



リソース集 (p. 8) 「商社の持つ機能」を読んで、以下の問いに簡単に答えて下さい。

1. 商社の最も基本的な機能とは何か。
2. 商取引を円滑にするために開発された機能には、どのようなものがあるか、3つ以

上挙げなさい。

3. 「ドア・ツー・ドア」の物流サービスを提供するためには、どのような業務が必要か。
4. 商社の「情報調査機能」を担う組織（シンクタンク）の業務は何か。
5. 商社の持つ「オーガナイザー機能」とは何か。

商社の主な機能には以下のようなものがある。

- 金融機能（FT：Financial Technology）
- 情報調査機能
- 市場開拓機能
- 物流機能
- オーガナイザー機能

---

キーワード：商取引機能、金融機能、物流機能、情報調査機能、オーガナイザー機能、市場開拓機能、物流ネットワーク、経済産業分析、貿易経済・世界情勢分析

---

### 3. 海外展開事業

#### 【課題3】

リソース集（p.9）「海外事業展開」について、以下の問いに簡単に答えて下さい。

1. 「現地法人」と「駐在員事務所」の違いは何か。
2. 中国における現地法人の3種類の形式とは何か。また、なぜ、そのように細分化されているのか。
3. 上記の2.とは異なり、商社の100%子会社であり、その国全土での国内販売、貿易取引、事業投資などの業務ができる法人のことを何と呼ぶか。
4. 中国市場における各商社の共通した戦略を3つ挙げて下さい。
5. ASEAN地域、南アジアでは、どのような国が重点市場として位置づけられているか。

---

キーワード：現地法人、駐在員事務所、国内需要、インフラ関連事業、資源エネルギー事業

---

#### 【宿題】

JETROのホームページ（[http://www.jetro.go.jp/basic\\_trade/](http://www.jetro.go.jp/basic_trade/)）で「貿易実務の流れ」を見て、以下の問いに答えて下さい。

1. 国内取引と比べて、貿易のリスクは何か（5項目）。
2. 1のリスクを回避するにはどうすればよいと思うか（HPにヒントあり）。

3. 貿易に関係する主な人・企業は何か（7項目）。
4. 輸入の簡単な流れを描いた図を完成させて下さい。
5. JETROの方に聞きたい質問を準備して下さい。

## タスクシート「貿易実務の流れ」

### 1 国内取引と比べたときの、貿易のリスク

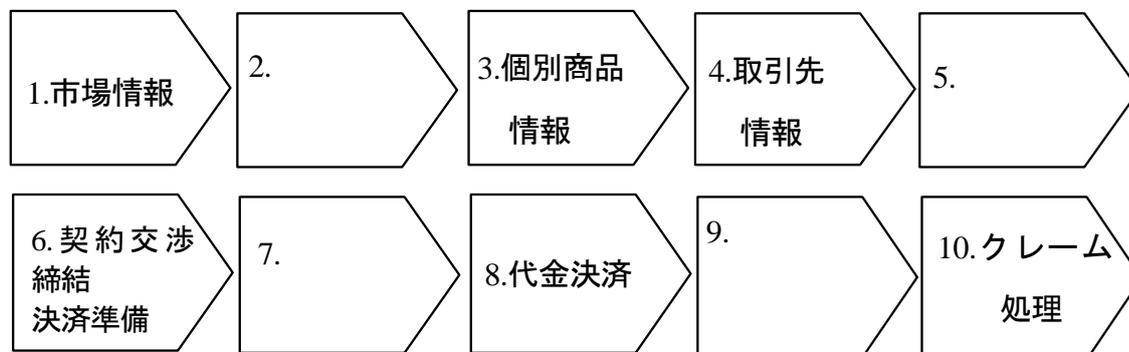
1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### 2 貿易のリスクを回避する方法

### 3 貿易に関係する主な人と企業

- |          |          |
|----------|----------|
| 1. _____ | 2. _____ |
| 3. _____ | 4. _____ |
| 5. _____ | 6. _____ |
| 7. _____ |          |

### 4 輸入の簡単な流れ



- ### 5 次回のゲスト(JETRO など)に聞きたい質問を考え、失礼のない質問の仕方も考える。

## 第3回 貿易業の基礎を知ろう

### ◆ この回の目的・目標

1. 貿易業の基礎知識を学ぶ。
2. 専門家の説明を聴いて理解する。質問をする。
3. 貿易業の具体的なケースについて知る。

### 1. 貿易業についての基礎知識の説明を聴く

#### 【課題1】

説明を聴いて、シートにまとめて下さい。（ビデオ撮影）

### 説明を聴くためのタスクシート

説明者： \_\_\_\_\_

説明者の背景

メモ： 重要な点

質問メモ

わからなかった言葉：

質問したい点：

- 1.
- 2.
- 3.



## 第4回 団塊世代について知ろう

### ◆ この回の目的・目標

1. 前回の質問の仕方が適切だったか振り返り、公の場所にふさわしいマナーと表現で質問する態度を確認する。
2. 日本社会でまとまった消費ターゲットとされる団塊世代の特徴を知る。
3. 第2次データの利用方法を身につける。
4. グラフリーディング能力を磨く。
5. 要点をわかりやすく発表する。

### 1. ビジネス場面における適切な質問

#### 【課題1】

前回の質問の仕方について、ビジネス場面として適切だったかどうか振り返って下さい。（前回撮影したビデオを見ながら）



### 2. 団塊世代の特性

#### 【課題2】

リソース集（p. 10）「団塊世代の特性－1」からわかることは何か。

#### 【課題3】

リソース集（p. 11）「団塊世代の特性－2」の調査結果からわかる、生活意識の特徴や傾向を簡単に述べて下さい。

#### 【課題4】

リソース集（pp. 12-13）「団塊世代の特性－3」から、どんなことがわかるか。現在の出費傾向および今後の出費意向について簡単にまとめ、発表して下さい。

### 3. まとめの発表

#### 【課題5】

資料の読み込みおよびグループでの話し合いをもとに、団塊世代の特性についてわかりやすく発表して下さい。

**【宿題】**

次回のゲストの講演のために、日本の大手総合商社について、特にゲストの所属している商社について、インターネットで調べて下さい。

Part 3 情報収集・調査

第5回 商社ビジネスパーソンの講演を聴こう

◆ この回の目的・目標

1. 商社ビジネスパーソンから商社の仕事や海外展開の実情について聴く。
2. 講演を聴いて理解する。
3. メモを取りながら講演を聴く。
4. 公の場所にふさわしいマナーと表現で質問をする。
5. 講演の内容を要約する。

1. 「講演」を聴く

【課題1】

講演を聴いて、シートにまとめて下さい。

講演を聴くためのタスクシート

講演タイトル: \_\_\_\_\_

講演者: \_\_\_\_\_

講演者の背景

講演メモ: 重要な点

質問メモ

わからなかった言葉:

質問したい点:

- 1.
- 2.
- 3.



Part 4 分析

第6回 団塊世代向けヒット商品を分析しよう

◆ この回の目的・目標

1. 団塊世代向けヒット商品のヒットの理由を分析する。
2. 口頭発表（個人）の仕方を学ぶ。

1. 団塊世代向けヒット商品

【課題1】



リソース集（pp. 14-15）の「団塊世代向けヒット商品を分析しよう」について、どこが“売り”であるのか、グループに分かれて話し合い、発表して下さい（ターゲット、工夫点など）。

2. 口頭発表

【課題2】



「発表」をわかりやすくするために、以下の要素について注意すべき点を挙げ、チームで意見交換して下さい。 →リソース集（pp. 15-17）

- ①聴衆
- ②会場の条件
- ③資料・用具
- ④発表者の話し方、態度
- ⑤構成・内容
- ⑥構想過程（動機、意欲、目的）

【宿題】

自分の「団塊世代向けヒット商品」の企画を考え、次回、個人で発表できるよう準備して下さい。（※各自レジュメ作成のこと）

Part 5 企画立案

第7回 自分の企画を発表してみよう

◆ この回の目的・目標

1. 自分の企画をわかりやすく伝える。
2. 自分の企画、および発表を内省する。

1. 団塊世代向け商品輸入企画 個人プレゼンテーション

【課題1】

1人ずつ、自分の考えた企画を発表して下さい。また、他の人の発表についてコメントして下さい。

	発表者	商品企画の内容	コメント	評価
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

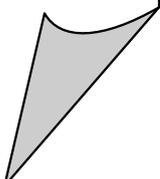
レジュメ例

20xx年 ○月 ○日

**団塊世代向け「〇〇〇〇〇」商品企画**

〔 名 前 〕

1. 企画の趣旨
  - ・
  - ・
  - ・
2. 企画の背景
  - ・
  - ・
  - ・
3. 企画の概要
  - ・
  - ・
  - ・
4. 商品説明
  - ・
  - ・
  - ・



2. チーム・タスク

**【課題2】**

チームを作り、チームの企画を検討し、企画案の準備をして下さい。



## 第8回 チームで商品を企画しよう

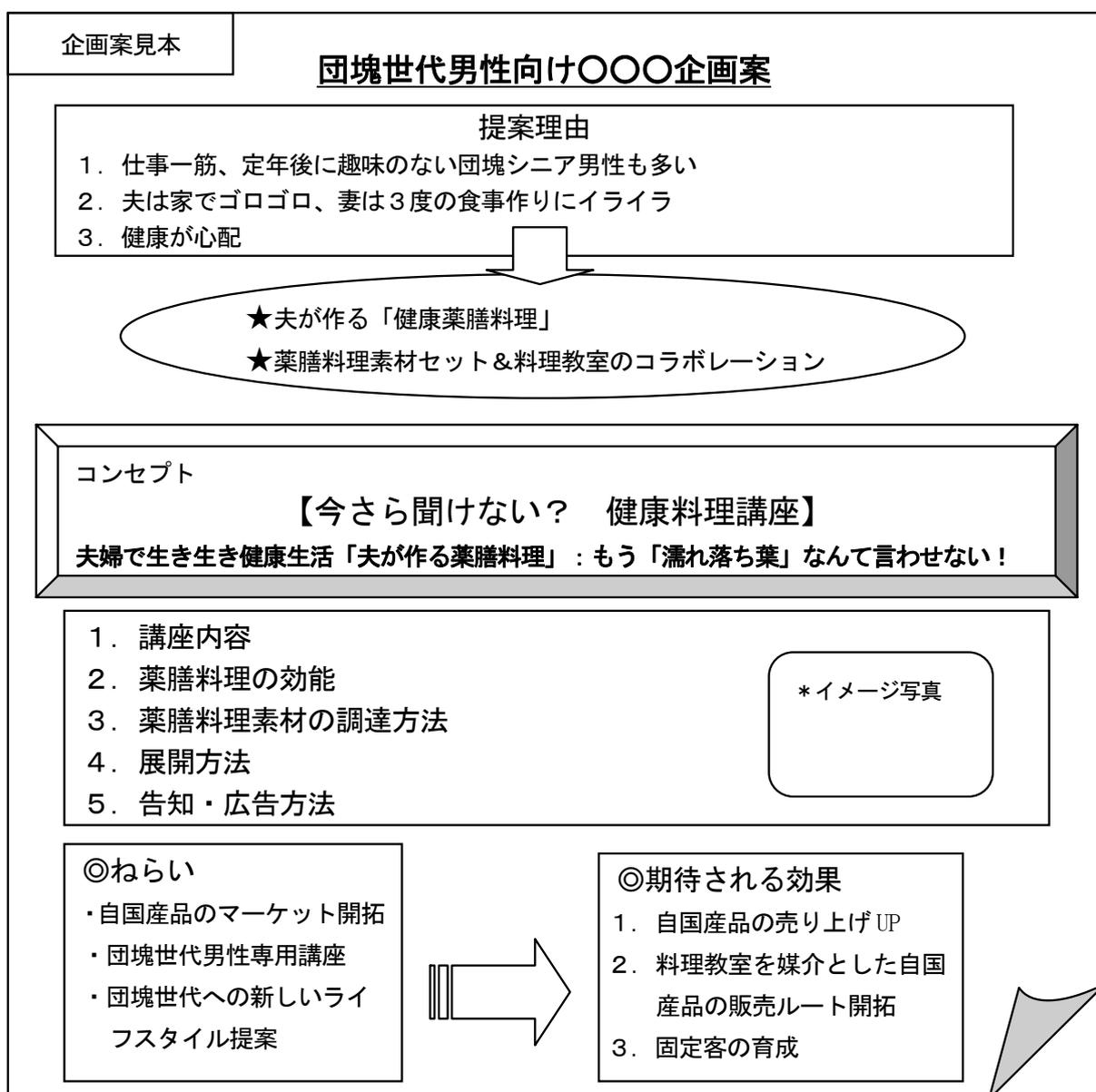
### ◆ この回の目的・目標

1. 団塊世代向け商品開発・輸入企画をチームで考え、意見をまとめていく。
2. 団塊世代向け商品の企画案をまとめる。

## 1. 企画案

### 【課題1】

以下の企画案見本を理解して下さい。



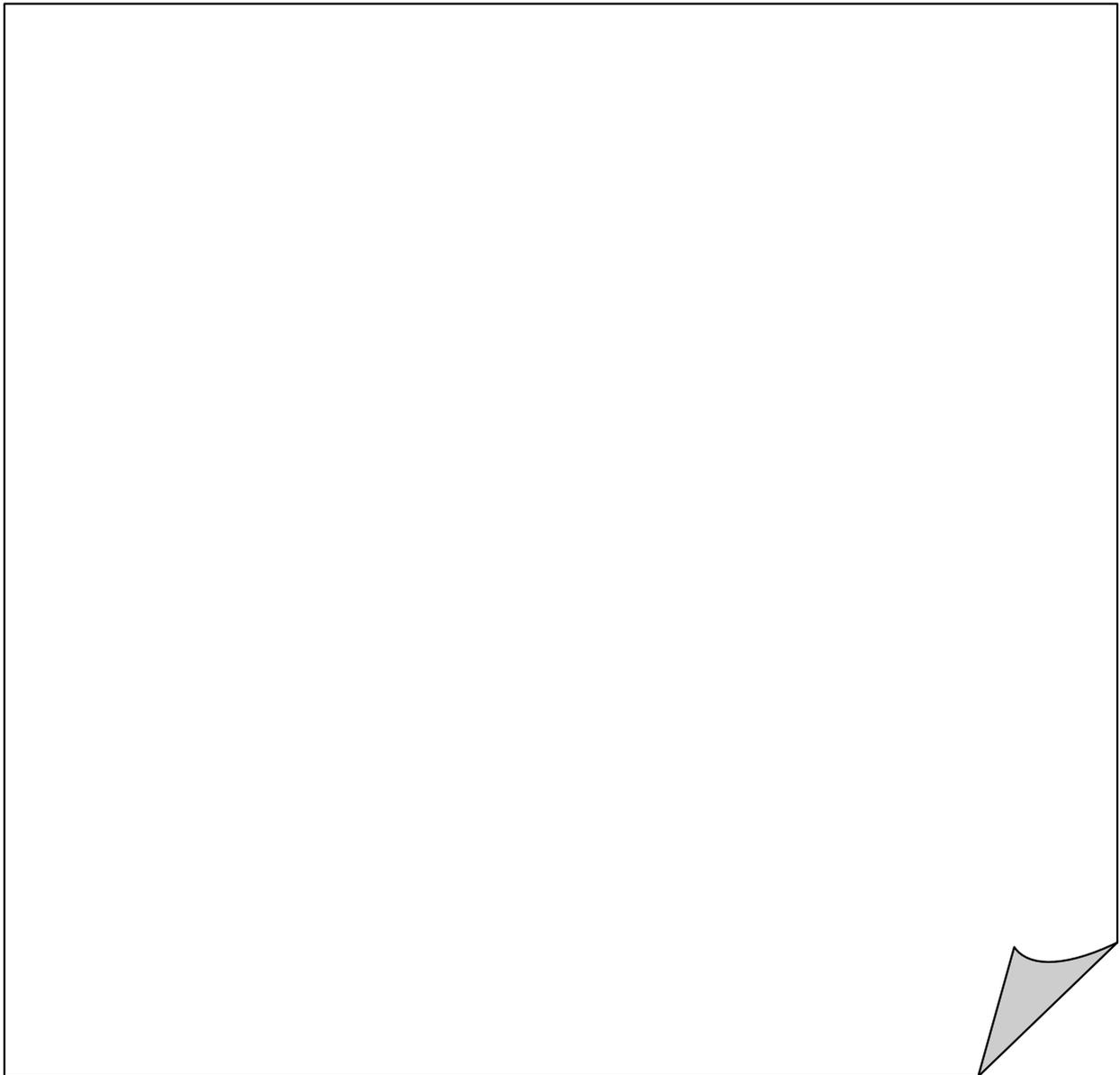
## 2. チーム・タスク

### 【課題2】

企画会議を開き、アイデアを出し合ってください。

### 【課題3】

前ページの「企画案見本」を参考に、以下のシートにチームの企画案をまとめてください。



### 【宿題】

自分のチームの企画案についてさらに考えてください。

## 第9回 商品の企画立案をしよう

### ◆ この回の目的・目標

1. 商品企画の流れと方法を学ぶ。
2. 団塊世代向け商品の企画書を作成する。

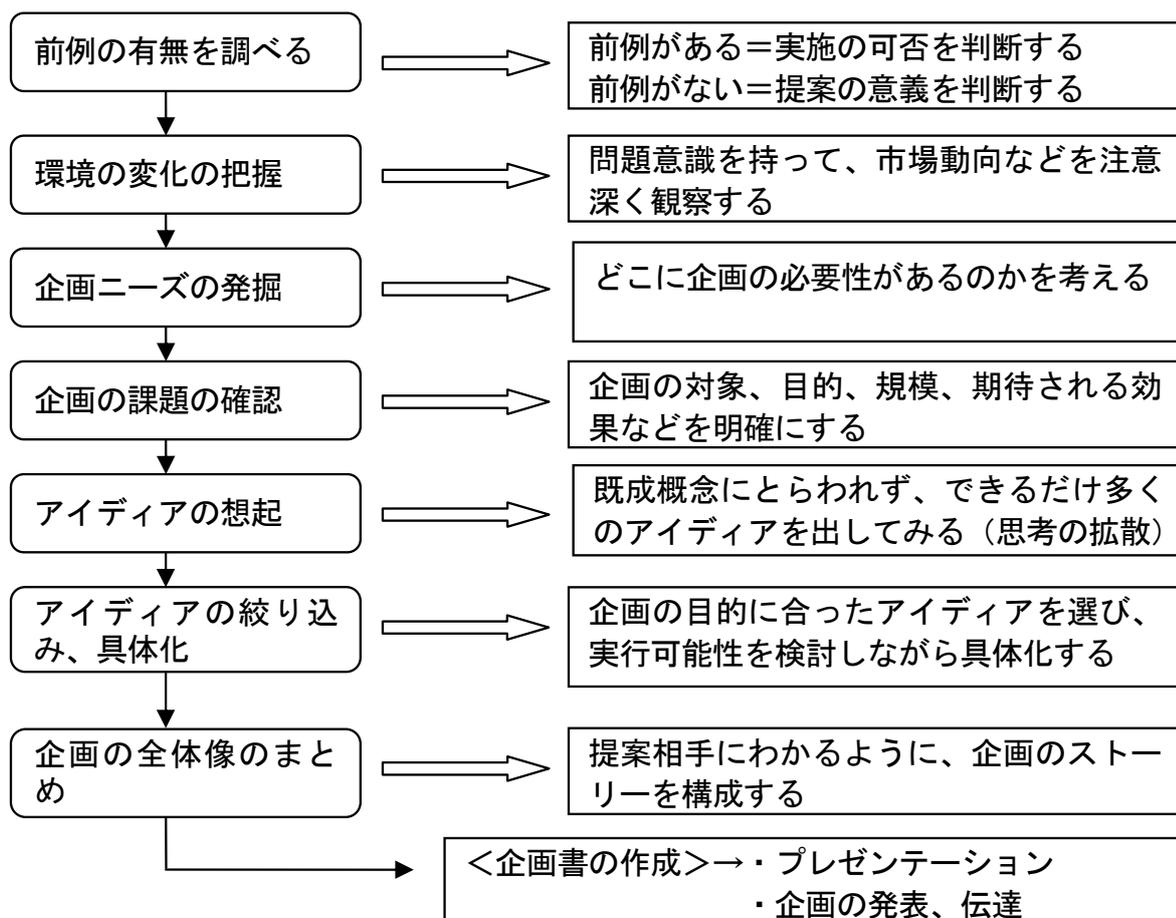
### 1. 企画の立案

#### 【課題1】



企画立案の過程において注意すべきことは何か、以下の〈企画立案のプロセス〉を見ながらチームで考えて下さい。

#### 〈企画立案のプロセス〉



\* 実際のビジネス場面では、「業績の悪化」→「対策の必要性」→「企画の立案と実践」→「課題解決」という流れで、動くことが多い。

\* 「提案書」と「企画書」の違い

「提案書」⇒調査報告などから問題を課題化し、現状の改善提案や新規の提案、方向性や解決策を示唆する。実現に責任を持たない。

「企画書」⇒提案をさらに進め、新事業や現状改善を実際の業務・事業構造と関連させて、実現へ向けて作成する。

---

キーワード：市場動向、企画ニーズ、アイデアの想起、実行可能性、具体化、課題解決

---

## 2. 「企画書」の書き方

### 【課題2】

説得力のある企画書を書くために注意すべきことは何か、下記のことやリソース集 p. 18 を参考にチームで話し合ってください。 

#### <企画書構成例>

- |          |                            |
|----------|----------------------------|
| ①企画の趣旨   | 企画内容の要約                    |
| ②企画の背景   | 現状分析（市場動向やターゲットの分析）、問題点の指摘 |
| ③企画の目的   | 解決すべき課題に対応した目的の提示          |
| ④企画の概要   | 企画の特徴などを具体的に整理             |
| ⑤企画内容の詳細 | 商品説明など                     |

\* 企画書の表現スタイルと使用例

1. 文章…企業イメージ、企業理念、企画概要などの解説
2. 図解…ビジョン、コンセプトなどの概念や市場の関係性など
3. ビジュアル情報…画像、イラスト（広告・デザインなどの提示）
4. 数字…統計資料、調査報告、経営計画書など

---

キーワード：現状分析、企画の特徴、世代特性、商品コンセプト、商品説明

---

### 【宿題】

自分のチームの企画書を完成させて下さい。

Part 6 ホームページ制作・プレゼンテーション

第10回 広告やホームページについて知ろう

◆ この回の目的・目標：

1. 広告・宣伝とマーケティングの関係について理解する。
2. インターネット広告、特にホームページ(HP)の考え方を理解する。
3. 既存のホームページを参考に、企画商品に合ったHPのポイントを考える。

1. 広告・宣伝

【課題1】

リソース集 (pp. 19-21) を読んで、広告・宣伝の手法について、以下の問いに簡単に答えて下さい。



1. マーケティングの「4 P」とは何か。
2. 広告・宣伝は、4 Pのうちのどれに分類されるか。
3. 販売促進の構成要素には何があるか。
4. 消費者対象の販促プロモーションにはどのような種類があるか。

---

キーワード：4 P、販売促進、広告主、広告会社、媒体社、販促プロモーション、POP 広告、ヘッドライン、ボディコピー、バナー広告

---

2. インターネット広告～ホームページの考え方～

【課題2】

リソース集 (pp. 22-23) 「インターネット広告～ホームページの考え方～」を参考にして、以下の問いに答えて下さい。



1. インターネット広告の売上高が急成長している要因として、どのようなことが考えられるか。
2. インターネット広告の1つであるWebサイト(ホームページ)を作る際に考えておくべきことを簡単にまとめて下さい。

---

キーワード：検索エンジン、匿名性、ポータルサイト、特定多数、Web サイト、パソコンユーザー、バナー広告、メルマガ、アクセス数、外部とのリンク、更新頻度

---

### 3. チーム・タスク

#### 【課題3】



以下のホームページのトップページを見て、どのようなホームページが適切か、チームで話し合い、発表して下さい（印象、工夫すべき点など）。

1. アジアン家具 EN-LIGHT GALLERY

<http://www.enlightgallery.com/>

2. 株式会社虎屋

<http://www.toraya-group.co.jp/>

3. 中国貿易公司オンラインショップ

<http://ctrading.co.jp/shop/>

4. 天然アロマ香房 月の花

<http://www.tukinohana.com/>

---

---

---

#### 【宿題】

いろいろなホームページを見て、参考になるものを探し、ポイントを抽出して下さい。

## 第11回 ホームページを作成しよう

### ◆ この回の目的・目標

1. 魅力的なホームページを作成する。
2. 効果的なプレゼンテーションのやり方を学ぶ。
3. 企画発表プレゼンに説得力を持たせるために必要な情報を整理する。

### 1. ホームページの作成①

#### 【課題1】

リソース集 (pp. 24-25) 「ホームページの構成」を参考に、次ページのワーク  シートを使って、団塊世代向け商品広告をホームページ上に載せるときの広告企画を立てて下さい。時間の関係で、会社全体ではなく、1商品の広告を中心に考えることとします。

---

キーワード：アウトソーシング、サイトマップ、カテゴリー、コンテンツ、トップページ、双方向性、ユーザーサポート、ファイルサイズ、サーチエンジン、キーワード

---

### 2. ホームページの作成②

#### 【課題2】

チームでホームページを完成させて下さい。 

### 3. プレゼンテーション

#### 【課題3】

リソース集 (p. 26) を読んで、プレゼンテーションについて、以下の問いに  簡単に答えて下さい。

1. プレゼンテーションの「3P」とは何か。
2. 構成はどのようにすると効果的か。
3. チームでプレゼンテーションをする場合の注意点は何か。

---

キーワード：3P情報、イントロダクション、ボディ、コンクルージョン、3部構成、説明資料、配布資料、スクリーン、ビジュアル情報、引用箇所の明示・出典

---

**【宿題】**

各自、自分の分担作業を進めて下さい。

**「ホームページの作成案」ワークシート**

＜サイトマップ作り＞

商品名：

ターゲット：

第1階層

トップページ

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

第2階層

カテゴリーA

カテゴリーB

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

第3階層

コンテンツA

コンテンツB

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## 第12回 商品企画発表の準備をしよう

### ◆ この回の目的・目標

1. 団塊世代向け商品企画プレゼンテーションの準備をする。
2. ホームページ、Microsoft® PowerPoint®のスライドやハンドアウトを作成する。
3. 企画発表会全体の進行を考え役割を分担する。

### 1. チーム・タスク

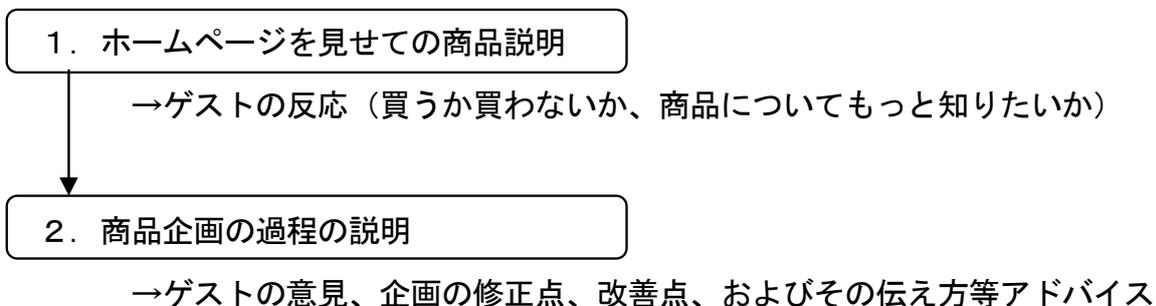
#### 【課題1】

自分のチームの商品企画発表の準備をして下さい。



1. 「ホームページ作成」・「Microsoft® PowerPoint®のスライド作成」・「原稿作成」の3つの役割を分担し、相互の連携を取りながら進めて下さい。
2. 発表時間に合わせて、内容、表現等をチェックして下さい。
3. 原稿読みがスムーズに行くよう練習して下さい。

#### ■商品企画発表の流れ（2段階）



#### 【宿題】

各自、自分の分担作業を進めて下さい。

## 第13回 商品企画発表のリハーサルをしよう

### ◆ この回の目的・目標

1. リハーサル後に不十分な点を効率よく修正する。
2. 次回に行う、ゲストを招いての発表会本番の進行全体を最終確認する。

### 1. チーム → クラス

#### 【課題1】



次ページのタスクシートを使いながら、チーム・プレゼンテーションのリハーサルをして下さい。

1. ホームページの確認、発表手順の確認、資料の確認をしよう。
2. 各人の役割、責任範囲を確認しよう。
3. チーム内でシミュレーションし、問題点をピックアップしよう。
4. クラス内でシミュレーションし、全体の流れや問題点をピックアップしよう。

### 2. クラス → チーム

#### 【課題2】



プレゼンテーションのシミュレーションにより明らかになった問題点等の原因を洗い出し、改善して下さい。

1. 他のチームの改善点を指摘し合おう。
2. 各チーム内で問題点を改善しよう。

#### 【宿題】

各自、自分の役割について十分準備して下さい。

## プレゼンテーションの最終チェック タスクシート

### 全体の流れ

- introduction で全体像を示しているか
- 論理の飛躍や矛盾がなく、結論に至っているか
- 聴衆に合った用語、用例、表現になっているか
- わかりにくい表現はないか(耳で聞いて理解できる表現になっているか)
- 展開の時間配分は適当か

### 補助ツール

- 話題ごとに裏づけとなるデータや資料はあるか
- 提示ビジュアルの見せ方は適当か
- 話題ごとのスライドの統一感はあるか
- 想定質問集は適当か
- 補足説明のためのスライドは準備できたか
- 配布資料は適当か

### スルー・リハーサル

- 役割分担はスムーズか
- 最後列から声は聞こえるか
- 最後列から提示ビジュアルが理解できるか
- 立ち位置、立ち姿、態度、アイコンタクト、表情は適当か
- メリハリの聞いた話し方になっているか
- 時間配分は予定通りか

### 実施への課題

---

---

---

## 第14回 商品企画をプレゼンテーションしよう

### ◆ この回の目的・目標

1. 団塊世代向け商品企画立案を、説得力を持ってプレゼンテーションする。
2. ゲストに自分のチームの“売り”を最大限アピールする。
3. 他グループのプレゼンテーションを内容面とスキル面から評価する。

### 1. 相互評価

#### 【課題1】

各チームのプレゼンテーションを相互に評価し合ってください。

### プレゼンテーションの評価 タスクシート

タイトル: _____	/100
1. 理解度(分かりやすさ) .....	/10
2. 関心度(面白い、興味が持てる) .....	/10
3. 行動喚起度(実行したい、してほしい、実現可能性) .....	/10
4. 言語	
a.言語表現全般(文法、語彙選択など) .....	/10
b.音声・メリハリなど .....	/10
5. 非言語(身振り、手振り、服装、アイコンタクトなど) .....	/10
6. 提示ビジュアル	
a.使用量の適切さ .....	/10
b.理解しやすさ .....	/10
7. 配布資料(量の適切さ/理解しやすさ) .....	/10
8. チームワーク .....	/10
9. その他コメント(自由記述): _____	

**【宿題】**

各自、プレゼンテーションの自己評価をして下さい。

**プレゼンテーションの自己評価 タスクシート**

- |                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| 1. 狙いは明確だったか .....              | ／10 |
| 2. 役割分担で自分の役をきちんと果たせたか .....    | ／10 |
| 3. リハーサル時の課題をクリアできたか .....      | ／10 |
| 4. 落ち着いてプレゼンができたか .....         | ／5  |
| 5. 聴衆を見ながら話せたか .....            | ／5  |
| 6. 声が良く出たか .....                | ／5  |
| 7. スライドなどビジュアル資料の提示はスムーズだったか... | ／10 |
| 8. 時間配分は適切だったか .....            | ／5  |
| 9. 予定通り進行できたか .....             | ／10 |
| 10. 聴衆の反応を受け止めることができたか .....    | ／10 |
| 11. 質問に的確に答えたか .....            | ／10 |
| 12. 聴衆にアピールできたか .....           | ／10 |

／100

**今後への課題**

今日学んだこと・気づいたこと

---



---



---



---



---



---

Part 7 評価

第15回 評価・振り返りをしよう

◆ この回の目的・目標

1. このプロジェクトを通して得た知識を確認する。
2. このプロジェクトワークを通して伸びた能力や自己変容を意識化する。

1. 振り返り

【課題1】

チーム内でこのプロジェクト全体の反省、評価をして下さい。



1. 各自の自己評価

- \* 全体の振り返り
- \* 学んだこと
- \* 身についたスキル
- \* この研修に参加する前との変化

2. 他チームへのフィードバック

- \* 良かった点
- \* 改善点
- \* 今後への展望

3. 全体ディスカッション

- \* 改善点の確認・その方策
- \* 貿易業界の「人財」となるために必要なこと



2. 個人の内省

【課題2】

プロジェクト全体を振り返って、学んだこと、考えたこと、感じたことを、次ページに10行程度でまとめなさい。



○監修

財団法人 海外技術者研修協会

○執筆者

堀井恵子 武蔵野大学大学院  
人間社会・文化研究科 文学部 日本語・日本文学科 教授

鈴木洋子 武蔵野大学大学院 人間社会・文化研究科 准教授

高橋 薫 武蔵野大学大学院 非常勤講師

綱島珠美 武蔵野大学大学院 非常勤講師

向山陽子 武蔵野大学大学院 非常勤講師

村澤慶昭 武蔵野大学大学院 非常勤講師

村野節子 武蔵野大学大学院 非常勤講師

山辺真理子 武蔵野大学大学院 非常勤講師

※執筆者の所属は教材作成時（平成19年度）のものです。

本教材は財団法人海外技術者研修協会が経済産業省より受託し実施した「アジア人財資金構想・共通カリキュラムマネジメントセンター事業」の一環として開発されました。

---

監修

財団法人 海外技術者研修協会

〒120-8534 東京都足立区千住東1-30-1

電話 03(3888)8211

<http://www.aots.or.jp>

2011年3月

---

©2011 The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS)

不許複製・転載