

令和元年度

地域との協働による高等学校教育改革推進事業 プロフェッショナル型

「愛翔・あいちビジネスプロジェクト」

～ビジネスの視点で地域課題の解決を目指すカリキュラム開発～

研究実施報告書 vol 1

愛知県立愛知商業高等学校

目 次

巻頭言	1
I 研究開発実施計画について	2
1 研究開発の概要	2
2 研究開発実施計画	3
3 事業実施体制	5
II 研究実施報告（令和元年度）について	8
1 事業経過	8
2 研究開発プログラム	13
（1） 地域ビジネス理解促進プログラム	13
ア 1年生：「ビジネス基礎」	13
イ 2年生：「マーケティング実践」	17
ウ 3年生：「課題研究」	18
エ 海外販売実習	23
（2） ビジネス教育力強化プログラム	32
ア 授業改善	32
（ア） 経理科：「原価計算」	32
（イ） 事務科：「ビジネス実務」	37
（ウ） 情報処理科：「プログラミング」	41
（エ） 国際ビジネス科：「ビジネス実務」	46
イ アクティブ・ラーニングと評価	50
（ア） 教材開発	50
（イ） 評価	54
ウ カリキュラムマネジメント	55
（ア） 国語	56
（イ） 数学	56
（ウ） 地歴公民	56
（エ） 理科	56
（オ） 外国語	56
（カ） 家庭	56
（キ） 芸術	57
（ク） 保健体育	57
（3） 愛知版ビジネス連携プログラム	58
ア 商業教育フェア	58
（ア） 事前研修会	58
（イ） フェア当日の様子	58
（ウ） 事後アンケートおよびまとめ	60
イ キッズビジネスタウン	62
III 研究（令和元年度）を終えて	64
IV 資料	
1 ビジュアル図	66
2 ロジックモデル	67
3 教育課程表	68
4 商業教育フェア パンフレット	69

研究開発の初年度を迎えて

愛知県立愛知商業高等学校長

白井 上二

本校は大正8年3月、地元の皆様からの熱い要請と大きな期待を担って、当時の名古屋市立商業実修学校を仮校舎に愛知県立商業学校として開校しました。昭和11年春には、甲子園球場において第13回全国選抜野球大会で全国優勝という快挙を成し遂げています。その後、瑞陵高等学校商業科に統合されるなどの変遷を経て、昭和26年3月に愛知商業高等学校として独立しました。

開校以来、「質実剛健」「文武両道」を校風に掲げ、校訓「われらの信条」の教育理念をもとに学んだ3万人を超える卒業生が、地域産業界で有為な人材として活躍しています。昨年10月、創立百周年記念式典を挙行了しました。

この百年間で学校教育は大きな転換期を幾度も迎えました。その都度、商業教育も時代に添うように改善が図られてきました。現在は、グローバル化や情報化が進展し、将来を見通すことが極めて難しい時代を迎えています。昨年度告示された次期学習指導要領では、今後の予測不能な未来社会に対応できる人材の育成を求めています。本県では、「県立高等学校教育推進実施計画（第2期）」が策定され、商業教育は今まで経験したことがないような大きな変革を求められています。

このような状況の中、昨年4月、文部科学省の「地域との協働による高等学校教育改革推進事業 プロフェッショナル型」に本校が研究指定されました。研究テーマとして「愛翔・あいちビジネスプロジェクト～ビジネスの視点で地域課題の解決を目指すカリキュラム開発～」を掲げ、地域の課題をビジネスの視点で捉え、他者と協働して地域ビジネスを展開できる人材育成を目的としました。

この目的を達成するため、本校生徒を対象とした「地域ビジネス理解促進プログラム」、教員の指導力を強化するための「ビジネス教育力強化プログラム」、県内の商業高校と連携し本県の商業の学びをより深いものとするための「愛知版ビジネス連携プログラム」の3つのプログラムを実践していきます。

プログラムを円滑かつ強力に推進するため、大学や専門学校などの教育機関と商工会議所や企業などの産業界、地元自治体の三者と愛商や県内の商業高校がひとつとなり、商業を学ぶ生徒の育成を目的として「コンソーシアム（協働体）」を構築しました。現在、「コンソーシアム」からの支援を受けながら、本事業を進めています。

今年度からの研究校には、開発という新たな使命が課せられていると私は考えております。本事業は令和4年3月まで3年間継続されますが、商業教育の新たな魅力を開発し、全国に発信できるように努めてまいります。

最後に、本事業を推進するにあたり、御指導いただいております文部科学省、愛知県教育委員会をはじめ、「コンソーシアム」で御協力いただいている教育機関、産業界、地元自治体の皆様に感謝申し上げますとともに、今後一層の御指導・お力添えをお願い申し上げます。研究開発初年度の言葉といたします。

I 研究開発実施計画について

1 研究開発の概要

産業界では、2000年代に入り、経済のグローバル化、社会構造の変化に伴い、労働者、市民として求められる能力が多様化している。また、国内外で社会構造の転換を視野に包括的な能力の提案が教育政策、人間育成の場で提唱され始めた。2003年「人間力」(内閣府・人間力戦略研究会)、「キー・コンピテンシー」(OECD-DeSeCo) 2004年「就職基礎能力」(厚生労働省)、2006年「社会人基礎力」(経済産業省)、2008年「学資力」(文部科学省)、2012年「21世紀型スキル」(ATC21C) など、グローバル経済、知識基盤社会で求められる能力が示された。そして、市民生活や家庭生活も含めた政治的・社会的・文化的側面の総合的な充実が図られている。

教育界では、1947年に最初の学習指導要領が登場し、これまでに9回の大きな改訂がなされている。2000年に国際学力比較調査 PISA が開始され、2004年頃は学力低下が問題視された。学力向上の取組が行われるとともに学校評価(改善)の強化も図られた。新学習指導要領では、現行学習指導要領で示されている基礎的・基本的な知識・技能の習得と思考力・表現力・判断力を養う活用学習、言語活動の導入を継続し、資質・能力ベースの教育課程の編成、主体的・対話的で深い学び(アクティブ・ラーニング)の推進、各学校でのカリキュラム・マネジメントの確立が示されている。

以上のことから、「何を教える」から「何ができるようになるか」(目標となる具体的能力)による教育内容の構造化と資質・能力の三つの柱を踏まえた社会に開かれた教育課程の実現が重要である。本研究では、地域(愛知県全域)の課題をビジネスの視点で捉え、経営資源を最適に組み合わせ、他者と協働して地域ビジネスを展開できる人材の育成を具現化するために、以下の3つのプログラムについて研究開発を行う。

(1) 地域ビジネス理解促進プログラム(生徒対象)

ユネスコスクールとして、ESD(持続発展教育)活動を意識した商業教育を実践することで、先の不透明な社会において自ら進むべき道を見定める確かな判断力を身に付けさせる。答えの見つからない時代において、その中から最適解を見つけ出す力を育成する。

(2) ビジネス教育力強化プログラム(教職員対象)

新学習指導要領の実施に向けて、商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動を実践するとともに、共通教科の教員と連携した協働的かつ教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現を目指す。

(3) 愛知版ビジネス連携プログラム(学校対象)

県内の商業高校および商業科設置校13校と連携し、東海地区及び全国規模で継続的に流通・販売可能な商品の開発を目的とした取組を実践する。メーカーや流通業者と連携したマーケティングシステムを構築し、本県における商業の学びを深いものとする。

本研究を通じて、地域産業界等と連携・協働した実践的なビジネス教育を推進するとともに、ビジネスの視点で自ら地域の課題を発見し、課題解決に向けて主体的かつ協働的に取り組むことのできる能力と態度を身に付け、本県産業の発展を担う職業人の育成を目指す。

2 研究開発実施計画

(1) 実施内容・方法

ア 地域ビジネス理解促進プログラム

ユネスコスクールとして、ESD 活動を常に意識した商業教育を実践することで、先の不透明な社会において自ら進むべき道を見定める確かな判断力を身に付けさせる。少子化、高齢化、環境問題、生物多様性、金融・年金・医療、エネルギー問題等、答えの見つからない時代において、その中から最適解を見つけ出す力を育成する。

- ・1年生は、課題発見能力とコミュニケーション能力を身に付けさせる。

地域産業界（流通業、金融業、IT 企業、会計事務所、観光関係企業等）に協力を依頼し、企業が抱える課題についての講演を開催し、ビジネスプランの研究・発表等のグループワークを実施する。

- ・2年生は、課題解決能力と創造力を身に付けさせる。

地域産業界の協力を得て、企業が実際に行っている商品開発や経理、広告、販売促進の手法について学習する機会を設定し、発見した課題の解決方法を科学的な根拠に基づいて探究させる。また、インターンシップ等の就業体験活動、地域でのフィールドワークや海外販売実習を実施し、実際の企業活動を体感することで、勤労観・職業観をより高めさせ、深い学びを実現する。

- ・3年生は、協働的に取り組む態度と企画力を身に付けさせる。

地域産業界のメーカーや小売店と協働し、これまで学んできた手法を科目「課題研究」等において実践する。東海地区や全国で流通する新商品開発に取り組むことで、企画から流通、プロモーション活動まで一連のマーケティング活動を展開させる。

イ ビジネス教育力強化プログラム

新学習指導要領の実施に向けて、商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動を実践するとともに、共通教科の教員と連携した協働的かつ教科横断的なカリキュラム・マネジメントを実現する。

- ・専門的な知識・技術を有する支援員の協力を得て、教員の教科指導力の向上を目指す。ケースメソッド、ジグソー法等の MBA における手法を積極的に導入したアクティブ・ラーニングを実践することで、より深い学びの実現を目指す。
- ・各学科（国際ビジネス科、事務科、経理科、情報処理科）において育成を目指す能力を明確に設定し、ケース教材を作成する。アサインメント、授業展開、評価方法までの研究開発を行い、その成果指標の作成や検証を実施することで PDCA サイクルを構築する。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

県内の商業高校および商業科設置校 13 校と連携し、東海地区及び全国規模で継続的に流通・販売可能な商品の開発を目的とした取組を実践する。商業高校とメーカーや流通業者が連携したマーケティングシステムを構築することで、本県における商業の学びをより深いものとする。

- ・県内の商業高校がインターンシップ、販売実習や商品開発に取り組める地域企業を募集する。
- ・登録した地域企業協働バンクを設定する。
- ・県内の商業高校と連携し、小学生・中学生を対象にした教育イベント（商業教育フェア、キッズビジネスタウン等）を企画運営する。
- ・地域産業界と協働し、実際のビジネスを体験することを目的とした教員向け企業研修を実施する。

〔推進連携校〕 13 校

県立中川商業高等学校	県立春日井商業高等学校	県立一宮商業高等学校
県立東海商業高等学校	県立半田商業高等学校	県立岡崎商業高等学校
県立豊橋商業高等学校	県立緑丘高等学校	県立古知野高等学校
県立津島北高等学校	県立知立高等学校	市立名古屋商業高等学校
市立若宮商業高等学校		

(2) 実施計画

○共通

- ・運営指導委員会の開催（年2回）
- ・学校評価委員会の開催（学期1回：計3回）
- ・コンソーシアム会議（年3回）
- ・カリキュラム開発等専門家、地域協働学習実施支援員との連絡会議（月1回：計9回）
- ・学校評議委員による外部評価の開催（年1回）

ア 地域ビジネス理解促進プログラム

- ・地域企業講演を開催する（年3回）。
- ・実際現場の商品の開発方法や経理（経理科）、広告（情報処理科）、販売促進方法（国際ビジネス科・事務科）の導入方法を検討する。
- ・現行のインターンシップの在り方を検討し、教職員で重要性、必要性を理解し、情報の共有を図り、キャリア教育を充実させるための調査・研究を行う。
- ・国際理解ワークショップを実施し、個人輸入システムの構築を図る。また、海外販売実習を実施し、効果的な在り方を研究する。
- ・既存の開発した商品を分析・評価し、新たな商品を開発し、小売店に販売ブースの設置を準備する。

イ ビジネス教育力強化プログラム

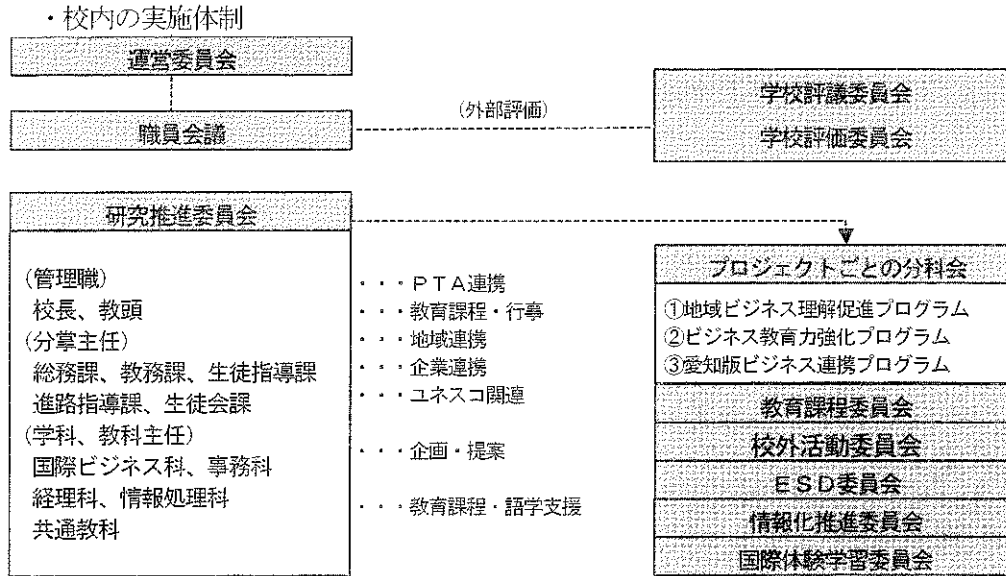
- ・現行の教育課程を再検討するとともに、ケースメソッドやジグソー法などを用いた授業を実践する。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

- ・インターンシップの受け入れや商品開発などに連携できる地域企業の募集方法を検討する。
- ・キッズビジネスタウンへ参加できる地域企業の募集方法を検討する。
- ・商業教育フェアに必要な場所等を準備し、参加できる県内の高校を募集する。
- ・教員向け企業研修を受け入れる地域企業の募集方法を検討する。

3 事業実施体制

(1) 研究開発に係る校内の実施体制



(2) 教員の役割及び担当する教師等に対する支援体制

氏 名	職 名	役割分担
白井 上二	校長	企画運営
梶浦 哲治	教頭	企画運営
朝日 真二	教頭	企画運営
富田 昌司	事務長	経理
安藤 嘉純	教諭 (総務主任)	愛知版ビジネス連携プログラム
鬼頭 欽仁	教諭 (教務主任)	ビジネス教育力強化プログラム
中村 和人	教諭 (進路指導主事)	地域ビジネス理解促進プログラム
請井 貴	教諭 (生徒会主任)	地域ビジネス理解促進プログラム
河邊 高光	教諭 (国際ビジネス科主任)	愛知版ビジネス連携プログラム
梶原 英彦	教諭 (事務科・商業科統括主任)	連絡調整
山川 貴子	教諭 (経理科主任)	地域ビジネス理解促進プログラム
佐野 亮太	教諭 (情報処理科主任)	愛知版ビジネス連携プログラム
辻 尚子	教諭 (国語科主任)	ビジネス教育力強化プログラム
柘植 伸治	教諭 (地歴公民科主任)	ビジネス教育力強化プログラム
加藤 友知	教諭 (数学科主任)	ビジネス教育力強化プログラム
早川 晃司	教諭 (理科主任)	ビジネス教育力強化プログラム
箱田 江利	教諭 (英語科主任)	ビジネス教育力強化プログラム

(3) カリキュラム開発等専門家及び地域協働学習実施支援員の学校内における役割・位置付け

・カリキュラム開発等専門家

機関名	機関の代表者名	役 割
名古屋商科大学	経営学部教授 亀倉 正彦	地域ビジネス理解促進プログラム ビジネス教育力強化プログラム 愛知版ビジネス連携プログラム

新学習指導要領の実施に向けて、商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動の実践と教科横断的なカリキュラム・マネジメントの研究について支援をする。

・地域協働学習実施支援員

機関名	機関の代表者名	役 割
イオンリテール株式会社	東海カンパニーエリア政策 推進チーム課長 中尾 智	地域ビジネス理解促進プログラム 愛知版ビジネス連携プログラム

指定校とメーカーや小売業者とをコーディネートし、生徒に商品開発、販売、企画、経理、原価管理、情報活用を体験させるシステムを構築する。また、販売場所の提供などメーカーや小売業者と県内の商業高校とをコーディネートする。

(4) 研究開発の進捗管理、計画・方法の改善方策

・運営指導委員会

機関名	氏 名
愛知県教育委員会	渡部 純次
名古屋市東区役所	稲垣 亮二
名古屋学院大学	宝島 格
株式会社日本ドリコム	小野 史年

運営指導委員会において、年度末に研究開発の進捗度を報告し、次年度の研究開発計画・方法の指導・助言を受ける。

(5) 成果の検証・評価のための外部有識者等の参画・支援

・学校評議委員会

機関名	氏 名
株式会社 安亀 代表取締役	安藤 一也
名古屋市立あずま中学校長	沼部 達也
元PTA会長	酒井 由紀
名古屋学院大学商学部教授	宝島 格
名古屋商工会議所	大崎 靖典

・学校評価委員会

機関名	機関の代表者名
名古屋商科大学	韓 尚憲
名古屋文理大学	中村 麻理

学校評価委員会を設立し、ルーブリック評価やパフォーマンス評価を研究し、卒業までに生徒に習得させる具体的能力の評価方法を実施する。また、その評価を活用し、多角的・分析的に生徒の伸長も評価する。

(6) 教育課程等の研究開発に関する組織体制整備の実績

本校は、平成 30 年度に「あいち STEM 教育力強化事業」に指定校として、以下のような教材開発と教育課程の研究開発に取り組んだ。

ア 経理科（2 年生 科目「原価計算」）

予算管理や意思決定など専門的な知識を習得し、会計情報を活用できる会計情報提供能力を備えた人材を育成するため、経営者の視点から企業経営のための戦略的管理会計と経営分析の教材を開発した。具体的には、「意思決定」をテーマにしたケース教材を作成した。

イ 事務科（2 年生 科目「ビジネス実務」）

各業種のサービスや付加価値など専門的な知識を学習し、サービスのイノベーション力を備えた人材を育成するため、サービスの情報を収集し、その情報を活用したサービス戦略の教材を開発した。「サービス」をテーマにしたケース教材を作成した。

ウ 情報処理科（2 年生 科目「プログラミング」）

ICT をビジネスに適用する知識を習得し、ICT を有効活用できる情報収集

・活用能力を備えた人材を育成するため、IT の技術進化や普及による変化に対応する IT 戦略とシステム開発、デザインシンキングの教材を開発した。具体的には、「システム開発」をテーマにしたケース教材を作成した。

エ 国際ビジネス科（2 年生 科目「ビジネス実務」）

ユーザーの立場からの商品や考え方の情報を活用できる人材を育成するため、ユーザーから得られた情報を収集し、その情報を活用したビジネス（マーケティング）の教材を開発した。具体的には、「国際理解」をテーマにしたケース教材を作成した。

Ⅱ 研究実施報告（令和元年度）について

1 事業経過

（1）コンソーシアムについて

ア コンソーシアムの構成団体

機関名	機関の代表者名
愛知県教育委員会	渡部 純次
名古屋市東区役所	千田 英人
東海財務局	颯波 伸一
愛知労働局	岡本 和恵
名古屋商科大学	佐野 哲哉
名古屋学院大学	伊藤 昭浩
大原簿記情報医療専門学校	野依 博昭
愛知県教育・スポーツ振興財団	片山 峰高
名古屋商工会議所	大崎 靖典
イオンモール株式会社	小林 央
イオンコンパス株式会社	本浦 有実子
伊藤忠食品株式会社	飯田 裕之
大塚食品株式会社	小林 一志
株式会社中日ドラゴンズ	水野 陽一朗
森永製菓株式会社	笠原 芳之
株式会社日本ドリコム	武田 徹
永井海苔株式会社	白井 誠也
株式会社丸越	柴田 哲典

イ 活動日程・活動内容

活動日程	活動内容
令和元年6月3日	コンソーシアムを組織
令和元年7月17日（第1回）	第1回会合 ・プロジェクト取組説明 ・コンソーシアムメンバーに取組支援依頼 ・コンソーシアムメンバー自己紹介 ・コンソーシアムメンバーによる意見交換
令和2年1月28日（第2回）	第2回会合 ・課題研究発表会視察 ・取組内容の中間報告 ・コンソーシアムメンバーによる意見交換 ・次年度に向けて、情報交換

(2) カリキュラム開発等専門家又は海外交流アドバイザーについて

ア 指定した人材・雇用形態・高等学校における位置付けについて

名古屋商科大学経営学部教授 亀倉 正彦

イ 活動日程・活動内容

活動日程	活動内容
令和元年11月29日	令和2年度の教育課程について4学科主任と協議 ・学校設定科目について ・学校設定科目の位置付けについて ・他教科との連携の在り方について
令和元年12月12日	学校設定科目「マーケティング実践」について4学科主任と協議 ・「マーケティング実践」の指導内容・方法について ・「マーケティング実践」の位置付けについて
令和2年1月28日	学校設定科目「マーケティング実践」について4学科主任と協議 ・「マーケティング実践」の指導内容・方法について ・「マーケティング実践」の位置付けについて

(3) 地域協働学習実施支援員について

ア 指定した人材・雇用形態・高等学校における位置付けについて

イオンリテール株式会社 東海カンパニーエリア政策推進チーム課長 中尾 智

イ 実施日程・実施内容

実施日程	実施内容
令和元年5月10日	・令和元年度事業における活動計画について協議 ・販売実習の在り方について協議
令和元年5月10日、14日、15日 6月7日、18日、19日、21日 7月3日 9月3日、4日、13日 10月8日、9日、18日 11月5日、6日 12月10日、11日、13日	3年生「課題研究」の授業に同行 (イオン熱田店における販売活動に同行)
令和元年11月8日	3年生「課題研究」の授業に同行 (イオンナゴヤドーム前店における販売活動に同行)

(4) 運営指導委員会について

ア 運営指導委員会の構成員

機関名	氏 名
愛知県教育委員会	渡部 純次
名古屋市東区役所	稲垣 亮二
名古屋学院大学	宝島 格
株式会社日本ドリコム	小野 史年

イ 活動日程・活動内容

活動日程	活動内容
令和元年9月25日（第1回）	第1回会合 ・プロジェクトについて、概要説明後、内容について協議
令和2年3月2日（第2回）	第2回会合 新型コロナウイルス感染症に係る臨時休業のため、中止

（5）管理機関における取組について

ア 管理機関（コンソーシアム含む）における主体的な取組について

- ・愛知県公立高等学校商業教育フェアの実施（イオンモール株式会社 株式会社日本ドリコム）
- ・マレーシア海外インターンシップ 現地日本企業見学 イオンマレーシア（イオンコンパス株式会社）
- ・上級資格取得連携講座の実施（大原簿記情報医療専門学校）
- ・東海展示会における販売実習、パイヤー体験、プレゼンテーション（伊藤忠食品株式会社）
- ・ビジネス基礎・課題研究における連携教育
商品開発（永井海苔株式会社、株式会社丸越）
販売促進（大塚食品株式会社、森永製菓株式会社）
販売実習（イオンリテール株式会社）
地域協働による研究発表等（東区役所、株式会社中日ドラゴンズ）

イ 事業終了後の自走を見据えた取組について

- ・マレーシア スリプトリ校との国際交流事業の継続（海外インターンシップ）
- ・愛知県商業教育振興会事業の充実（商業教育フェア キッズビジネスタウン）
- ・愛知県高等学校商業教育研究会の充実（会計 ビジネス情報 マーケティング部会）

ウ 高等学校と地域の協働による取組に関する協定文書等の締結状況について

名古屋商科大学との高大連携に関する協定（2018年～）

(6) 研究開発の実績

ア 実施日程

実施項目	実施日程											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
ア 地域ビジネス理解促進 プログラム												
・地域企業講演		○					○					
・インターンシップ					○							
・商品開発									○			
・販売促進								○				
・販売実習		○	○	○	○	○	○	○	○			
・海外販売実習									○			
イ ビジネス教育力強化 プログラム												
ウ 愛知版ビジネス連携 プログラム												
・商業教育フェア					○							
・キッズビジネスタウン								○				
○運営指導委員会						○						○
○コンソーシアム会議				○						○		
○カリキュラム開発等専門家、地 域協働学習支援員との 連絡会議	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
○学校評議委員会			○			○						○
○学校評価委員会												○

イ 実績の説明

(ア) 地域ビジネス理解促進プログラム

・1年生では、科目「ビジネス基礎」において、地域企業講演を年2回実施した。1回目は、日本政策金融公庫の水上新様からビジネスの担い手として必要な知識・技術について話を伺い、ビジネスアイデアの発想とビジネスプランの作り方について講義をしていただいた。2回目は、永井海苔株式会社の山下様、白井様から企業活動の基礎についてお話を伺い、市場調査や商品開発の進め方について講義をしていただいた。

・2年生では、令和3年度からの学校設定科目「マーケティング実践」の実施に向けて、各学科(国際ビジネス科、事務科、経理科、情報処理科)の科目において学習内容の検証を行った。企業が実際に行っている商品開発や経理、広告、販売促進等について学習する機会を設定し、発見した課題を解決する探究活動を取り入れた。また、インターンシップ等の就業体験活動や地域でのフィールドワークを実施した。

・3年生では、科目「課題研究」の「地域協働探究」講座において、これまで身に付けてきた知識・技術を生かし、地域産業界と協働して、商品開発、販売促進活動、販売実習を行った。流通可能な商品の開発を念頭に置き、企画からプロモーション、販売に至るまで一連のマーケティング活動を学習内容に取り入れた。

〈共同開発商品の一例〉

ジャム(株式会社スドージャム)、海苔(永井海苔株式会社)、紅茶(えいこく屋)、
漬け物(株式会社丸越)

・イオングループの協力を得て、マレーシアに拠点を置く企業2社(イオンマレーシア、オタフクソース株式会社)で海外販売実習を行った。帰国後は、全校生徒を対象に成果報告会を実施し、インバウンドを意識した商品開発やハラル等のグローバルな知識の重要性について伝えた。

(イ) ビジネス教育力強化プログラム

・各学年の学習レベルと各学科の特色を生かし、「育成したい生徒像」を念頭に置き、授業改善に取り組んだ。実践的・体験的な教育活動を行うため、計画的な科目担当者会の実施、外部講師の招聘、教材や評価シートの作成、生徒及び教員間のフィードバックを行うなどの実践を試みた。

〈授業改善の対象科目〉

1年生：科目「ビジネス基礎」

2年生：経理科 科目「原価計算」、国際ビジネス科 科目「ビジネス実務」、
情報処理科 科目「プログラミング」、事務科 科目「ビジネス実務」

・名古屋商科大学の支援を受け、アクティブ・ラーニングを行うためのケース教材を開発した。開発教材は、校内ネットワークフォルダから各教員が自由に取り出し、授業の目的に合わせてアサインメント(学習課題)を加工できるようにした。また、ケースメソッドに関するルーブリック評価の研究を進めた。

・商業科だけでなく学校全体で研究に取り組むため、毎月行われる教科主任会で、新学習指導要領の実施に向けたカリキュラム編成の検討とともに、教科横断的な学習体制についても協議した。

(ウ) 愛知版ビジネス連携プログラム

・県内の商業高校がインターンシップ、販売実習や商品開発に取り組める環境を整備するために地域企業協働バンクを設立し、地域企業の参加を募った。

・イオン熱田店の協力を得て、県内の商業高校が企業と共同開発した商品を販売する商業教育フェアを企画・運営した。

・県内の商業高校と連携し、小学生を対象にした教育イベント「キッズビジネスタウンあいち」を開催した。

2 研究開発プログラム

(1) 地域ビジネス理解促進プログラム

ア 1年生：「ビジネス基礎」

【研究内容】地域の課題を発見する課題発見能力・コミュニケーション能力の育成方法について

【科目】ビジネス基礎

【対象】1年生 全科

【協力機関】日本政策金融公庫・永井海苔株式会社

【協力内容】地域企業講演

【生徒の状況】プロジェクトの3つの柱の一つである「地域ビジネス理解促進プログラム」において、1年次では地域の課題を発見し、課題発見能力とコミュニケーション能力の育成を目指す。その2つの能力を身に付けるためには、地域企業の協力のもと講演を実施する必要があると考えた。年間で2回の講話を実施することができた。

【目的】地域企業の方から講演をいただき、その内容について生徒間・クラスでアクティブ・ラーニングを行う。その結果、主体的・対話的で深い学びへとつながり、課題発見能力とコミュニケーション能力を身に付けることができる。

【研究過程】

	実施状況	当初計画
4月	ビジネス基礎担当者会実施 年間スケジュールの確認	ビジネス基礎担当者会
5月	ビジネス基礎担当者会実施 アクティブ・ラーニングの研究	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究
6月	第1回目企業講演 クラスでの討議	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究
7月	ビジネス基礎担当者による授業参観 第1回コンソーシアムでの実施計画検討	アクティブ・ラーニングを取り入れた授業の実施 第1回コンソーシアムでの実施計画の検討
8月	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究
9月	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究
10月	第2回目企業講演 クラスでの討議	課題発見能力とコミュニケーション能力の育成について研究
11月	ビジネス基礎担当者による授業実践 アクティブ・ラーニングの研究	アクティブ・ラーニングを取り入れた授業の実施
12月	第2回目企業講演での結果報告 文部科学省実地調査報告	文部科学省実地調査における報告
1月	ビジネス基礎担当者会実施 第2回コンソーシアムでの授業実践報告	第2回コンソーシアムでの発表
2月	アンケートの実施 次年度事業計画の作成	アンケートの実施

(ア) 年間指導計画

		学習内容	学習のねらい・目標	プロジェクト関連学習
1 学 期	4月	商業の学習ガイダンス	商業の科目・内容などについて理解させる	
	5月	経済と流通の基礎	経済と流通の仕組みを中心に理解させる	
	6月	ビジネスの担い手	ビジネスについて理解させる	第1回目企業講演
	7月	小売業者・卸売業者 ケースメソッド	小売業者と卸売業者の違いや内容を理解させる	アクティブ・ラーニングを取り入れた授業の実施
2 学 期	9月	物流業者・金融業者	物流業者・金融業者の仕組みと役割を理解させる	
	10月	企業活動の基礎	企業活動の基礎を理解させる	第2回目企業講演
	11月	ビジネスと売買取引	売買取引の仕組みを比較しながら理解させる	アクティブ・ラーニングを取り入れた授業の実施
	12月	売買に関する計算 ケースメソッド	ビジネスに関わる計算を理解させる	第2回目企業講演報告会
3 学 期	1月	ビジネスとコミュニケーション	コミュニケーションの必要性を理解させる	
	2月	ビジネスマナー ケースメソッド	社会で必要とされる基本的なマナーを理解させる	アンケートの実施

(イ) 実施報告

a 授業報告 (1回目)

日時 令和元年6月4日(火) 4・5・6限目

講師 日本政策金融公庫 国民生活事業本部

名古屋創業支援センター 上席所長代理 水上 晃輔 様

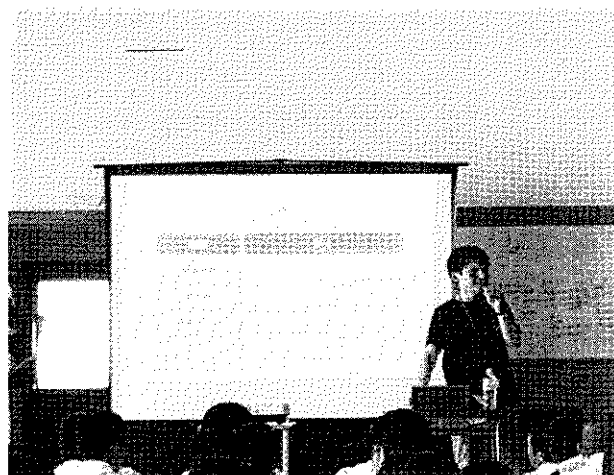
1年生280人を対象に、日本政策金融公庫主催の高校生ビジネスプラン・グランプリに参加するための事前指導を行っていただいた。ビジネスアイデアの発想とビジネスプランの作り方について、非常に丁寧に説明をしていただき、生徒も教員もとても勉強になった。

このグランプリでは、ただ単にアイデア商品を紙面に起こしてエントリーするという形式ではなく、ターゲットの設定からターゲットの市場規模、製造・販売に必要な経費の算出などを細かく設定する必要がある。その特徴を生かして、本校ではグループで意見を出しあいながら進めていく形をとった。少人数のため、大勢の前で意見を述べることに抵抗のある生徒も、自分の意見を他者に伝えることができていた。グループで話し合う時間を2時間分とり、提出は夏休み明けの授業とした。2時間では時間が足りないと感じたため、自主的に放課や授業後に話し合いをする姿を見かけた。時間を有効に活用する力が身に付いてきていると実感した。

このプランに参加することで、まだ規模は小さいが他者に自分の意見を伝え、他者の意見を聞き入れることができたと考える。1年生の6月ということで、クラスにもまだ慣れていない状況の中、自分の今持っているコミュニケーション能力を最大限に発揮し進めていくことができていた。



【講演の様子】



【講演の様子】

b 授業報告（2回目）

日時 令和元年10月29日（火）5・6限目

講師 永井海苔株式会社 取締役営業本部長 山下 正人 様
 営業本部 商品企画部課長 白井 誠也 様

本校と共同開発をしている永井海苔株式会社から、1年生全員にアンケートの実施と商品企画についての依頼があった。3年生の科目「商品開発」で4年前から永井海苔株式会社と連携しており、現在まで2種類（朝のり生活・ハラル認証を得た外国人向けの海苔）の商品を共同開発した。大手ショッピングモールで販売されるなど、当初は順調に販売数量を伸ばしていた。しかし、4年が経過した現在では、販売数量が大幅に減少した。「朝のり生活」をなんとか復活させたいという思いから、リニューアルしたいとの提案をいただいた。

リニューアルに際して、海苔の知識から商品の開発に至るまでの経緯を、永井海苔株式会社から生徒全員に説明していただく機会を設けた。企業側も実際に紙面でのアンケートのみでは伝わりにくいところもあると判断し、快く了承していただいた。当日は熱心に説明していただき、海苔という商品に熱い気持ちをもって社員一人ひとりが関わっていることがわかり、生徒も真剣にアンケートに取り組まなくてはという雰囲気が漂っていた。アンケートについては、自分で作成してから小グループによる話し合い、クラス単位での話し合いまで対話的に授業を進めていくことができた。



【講演の様子】



【講演の様子】



【講演の様子】



【完成した商品】

生徒のアンケート結果から、商品名とキャッチコピー、ラベルが作成された。令和元年12月17日（火）には、優秀なアイデアと発表に対して、永井海苔株式会社から表彰もしていただいた。実際に発表とその後の討論をさせていただいたのは1クラスのみであったが、生徒自らが考えた商品名やラベルが実際に商品化された感動や驚きが生徒から伝わってきた。通常の授業では体験できないことをしていただいたことに心から感謝している。次年度も継続して携わっていきたいと考える。

（ウ）授業アンケートより（令和2年2月19日実施 項目に理由の記入欄あり）

回答者数 1クラス 38名 *%の小数第2位四捨五入。

1 外部講師の方の講義を受けて、通常の授業と比べて意欲的に学びましたか。

	①意欲的に学べた	②意欲的に学べなかった
回答者数	34	4
割合	89.5%	10.5%

2 外部講師の方の講義を受けて、自分の考えを深くすることができましたか。

	① できた	② できなかった
回答者数	30	8
割合	79.0%	21.0%

3 今後の学習に生かせることはありましたか。

	① はい	② いいえ
回答者数	34	4
割合	89.5%	10.5%

（エ）成果と課題

高校3年間をかけて生徒を育成する地域ビジネス理解促進プログラムのスタートとなる科目「ビジネス基礎」は、このプログラムにとってとても重要な位置付けとなる。今年度は2社の企業に協力をいただいた。生徒のアンケート理由欄から、いつもと違う授業展開でとても楽しく学ぶことができたという感想が多く、次年度からも継続する必要があると考えた。また、コミュニケーションの大切さを実感したという意見が多く、協働することで自分の見解が広がることが実感できたと思う。

イ 2年生：「マーケティング実践」

(ア) 学校設定科目の導入

企業で行われているマーケティングについて理解を深め、取り組むべき課題を自ら発見し、創造力を働かせながらその課題を解決していく能力を育成していくことを目的とする。また、職業人として必要な豊かな人間性を育み、他者と協働しながら主体的に取り組む態度を養うためのキャリア教育を行う。夏季休業中に実施するインターンシップについて、心構え等の事前指導を行い、その経験が学校生活や進路実現に役立てることができるように振り返り等の事後指導を行う。

3年間の系統的なマーケティングの学習を構築するため、1年次に商品開発の講演を受けた企業（メーカー）が、実際行っている市場調査の手法について学ぶ機会を設定する。また、得られた結果からグループごとに集計、分析、発表を行う。

企業が取り組むマーケティング・ミックス、マーケティング・マネジメントについて各学科での学びを生かしたアクティブ・ラーニングを実施する。

・国際ビジネス科・事務科

商品開発・流通について理解を深め、販売員活動等のプロモーションについて体験的な取り組みを実践する。ビジネスに必要なマナーを身に付ける。

・経理科

価格政策に視点をおき、企業戦略・意思決定に関するケースを使用した学習を展開する。公認会計士等、専門知識を持つ講師の授業を受けることで、会計分野に興味を持ち、より理解を深められるようにする。

・情報処理科

マーケティング・ミックス、マーケティング・マネジメントについて理解を深め、企業が行う広告等のマーケティング・サポートについての知識と技術を習得する。

(イ) インターンシップの実施

本校では、毎年2年生全員を対象にインターンシップを実施している。今年も例年と同様、2年生全員を対象に夏季休業中を中心に実施した。本校のインターンシップの内容は以下のとおりである。

a 目的

生徒が望ましい職業観、勤労観および職業に関する知識や技能を身に付けるとともに、自己の個性を理解し、主体的に進路を選択する能力や態度を育てる。

授業で学んでいる知識や技術を生かし、就業体験を通して課題解決能力と創造力を身に付けさせる。

b 令和元年度受け入れ先

企業13社、専門学校1校、商店街、保育園、税務署、区役所の計18か所にて実施した。

受け入れ先企業については、会計・税理士事務所やIT企業等の本校の学習内容と結びつく受け入れ先を増加させるべく企業等に働きかけており、令和元年度については新たにIT企業2社に受け入れていただいた。

c 実施手順

4月：受け入れ先企業等との打ち合わせを開始

5月：生徒向けのガイダンスを実施

6月：生徒に対して募集を開始

7月：事前指導を実施

8月：インターンシップ実施

d 成果と課題

本校卒業生の就職先となっている受け入れ企業があることから、インターンシップによって進路選択へと結びついた生徒がいた。また、今年度新たに受け入れていただいた企業からは、本校生徒の実情について好意的にご理解いただき、3年生の就職先となった企業もあった。

しかし、多くの生徒は自身の進路とインターンシップ実施先とが結びついておらず、生徒の進路希望に合わせることができるよう、さらなるインターンシップ受け入れ先の確保が必要である。

e 「マーケティング実践」に向けて

これまで学年行事として実施されているインターンシップについて、令和3年度より学校設定科目「マーケティング実践」にて、科目の学習内容の一つとして位置付けることを計画している。そのためには、学習内容に沿った就業体験ができる受け入れ先が必要であり、これからも様々な機会を通して企業等に依頼をしていかなければならない。

また、科目の学習内容とすることから、インターンシップの実施を評価の一部に加える必要があり、評価方法や評価基準等についても検討をしていかなければならない。



【会計事務所でのインターンシップ】



【IT企業でのインターンシップ】

ウ 3年生：「課題研究」

【研究内容】地域ビジネスを展開する企画力・協働的に取り組む態度の育成方法について

【科目】課題研究「地域協働探究講座」

【対象】3年生 全科

【協力機関】イオン熱田店、株式会社丸越、森永製菓株式会社、池下ベーカリーrico

株式会社日本ドリコム、名古屋文化学園保育専門学校、愛知文教女子短期大学

【協力内容】商品開発、販売実習、広告作成

【生徒の状況】プロジェクトの3つの柱である「地域ビジネス理解促進プログラム」において、3年次では地域ビジネスを展開し、企画力と協働的に取り組む態度の育成を目指す。その2つの能力を身に付けるためには、地域企業の協力のもと商品開発、販売実習、広告作成を実施する必要があると考えた。

【目的】地域企業の協力のもと、商品開発、販売実習、広告作成を行う。その結果、主体的・対話的で深い学びへとつながり、企画力と協働的に取り組む態度を身に付けることができる。

【研究過程】

	実 施 状 況	当 初 計 画
4月	企業担当者打ち合わせ実施 年間スケジュールの確認	企業担当者打ち合わせ会
5月	企業担当者打ち合わせ実施 商品開発、販売実習の研究	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究
6月	企業講演 グループ討議	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究
7月	課題研究担当者による授業参観 第1回コンソーシアムでの実施計画検討	アクティブ・ラーニングを取り入れた授業の実施 第1回コンソーシアムでの実施計画の検討
8月	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究
9月	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究
10月	企業講演 グループ討議	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究
11月	課題研究担当者による授業実践 アクティブ・ラーニングの研究	企画力と協働的に取り組む態度の育成について研究
12月	販売実習、商品開発での結果報告 文部科学省実地調査報告	文部科学省実地調査における報告
1月	課題研究担当者会実施 第2回コンソーシアムでの授業実践報告	第2回コンソーシアムでの発表
2月	アンケートの実施 次年度事業計画の作成	アンケートの実施

(ア) 年間指導計画

		学習内容	学習のねらい・目標	プロジェクト関連学習
1 学期	4月	課題研究ガイダンス	自発的、創造的な学習が前提である点を理解させる	商品開発、販売実習 広告作成
	5月	商品開発、販売実習 広告作成、商業教育フェアの 企画	商品開発実習の企画内容、販売 実習の日程等の諸条件を知る。 商品開発実習の概要説明から 「問題解決」の基礎となる事実 を把握する力を身につける	商品開発、販売実習 広告作成
	6月	商品開発、販売実習 広告作成、商業教育フェアの 企画	個人でアイデアを考案し、チー ムによるアイデア出しとの差 異を学ぶ 自己のアイデアを他者に発表 することで、「口頭による伝達」 能力を身につける	商品開発、販売実習 広告作成
	7月	商品開発、販売実習 広告作成、商業教育フェアの 企画	研修・製造・販売を通じて、商 品開発の一連の活動を体系的 に身につける	商品開発、販売実習 広告作成
2 学期	9月	商業教育フェアの反省、販売 実習	販売実習における問題点に対 する改善案を考案することで、 問題における対処方法を学ぶ	販売実習
	10月	販売実習、広告作成	販売実習の準備を通じて、店舗 設計・店舗運営・マーケティング 戦略を学習する	販売実習、広告作成
	11月	販売実習、広告作成	販売を通じて、様々な世代や店 舗内外の方々と接することで、 コミュニケーション能力を高 める	販売実習 広告作成
	12月	販売実習、広告作成	生徒自身で、販売実習における マーケティング戦略を生み出 すことで「創造的思考」を身に つける	販売実習
3 学期	1月	課題研究発表会	相手に伝わるようなプレゼン テーションとなるよう心がけ る	課題研究発表会
	2月	年間反省	これまでの活動を振り返り、地 域協働について理解させる	

(イ) 販売実習

- a 定例で実施した販売実習（経理科）（国際ビジネス科・事務科）（情報処理科）

イオン熱田店にて5、6、7、9、10、11、12月の計7回、火曜日（経理科）、水曜日（国際ビジ

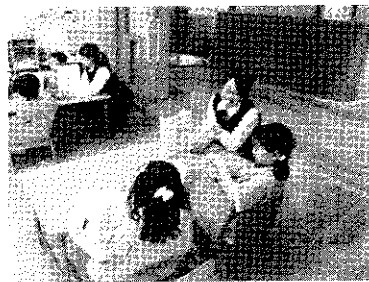
ネス科・事務科)、金曜日(情報処理科)の「課題研究」の時間(2時間連続)で実施。販売商品は何れも、本校生徒と企業とで共同開発を行ったジャム(株式会社スドージャム協力)、海苔(永井海苔株式会社協力)、紅茶(有限会社えいこく屋協力)を試食販売という形で行った。実習をよりよい学びの場とするために PDCA サイクルを意識して、販売実習のプランを立て、そのプランに従って実習を行い、後日の授業で次回改善させたいことを考え、次の実習につなげた。当初はどのようにお客様と接して良いかわからず苦勞する場面も多々あったが、次第に、声かけの方法、場所の配置、プロモーションの方法など、生徒が自ら考え実行できるようになった。販売実習では生徒主導となるよう、リーダー・サブリーダー・試食リーダーを決め(毎回役割は変わる)、各リーダーが責任をもってその販売実習を回すことができるように配慮した。



b 専門学校・大学のパンフレット作成(経理科)(情報処理科)

株式会社日本ドリコムと協働で、名古屋文化学園保育専門学校、愛知文教女子短期大学のパンフレット作成を行った。4、5月に実施されたオープンキャンパスで、施設見学、現役の学生や先生方に話を伺うなど充実した取材をすることができた。その後、その内容をまとめ、パンフレットを作成した。

国際ビジネス科・事務科も11月に愛知県内の大学で取材を行う予定であったが、大学の都合により中止となった。



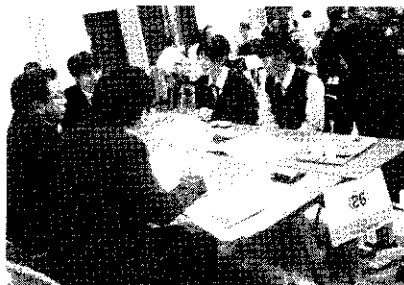
c 商業教育フェアの司会およびイベント補助(経理科)(国際ビジネス科・事務科)

8月に実施された「愛知県公立学校商業教育フェア」の司会とイベントの補助を行った。司会では台本を読み上げるだけでなく、お客様を楽しませるためにアドリブを入れたりして、臨機応変にやりきることができた。イベント補助では本県若手教員とともにお客様に商業教育の魅力を伝えるために尽力した。また、本校開発商品の販売も行った。



d 個別商談会（国際ビジネス科・事務科）

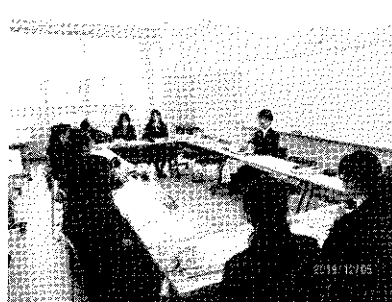
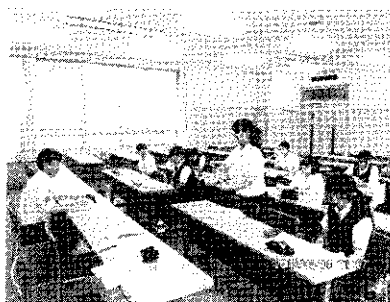
10月に、いちい信用金庫主催の「お菓子フェア個別商談会」に参加した。この企画は地域の特産を開発している企業と小売業者を結びつける目的で行われている。今年度は43社のバイヤーが参加した。本校は6社の企業に対して本校生徒が開発したジャムの売り込みを行った。生徒はこの商談会に向けて、リーフレット作成、食べ方の提案、本校商品の強み等について考え、当日は生徒主導でバイヤーの方と商談を行った。



(ウ) 商品開発

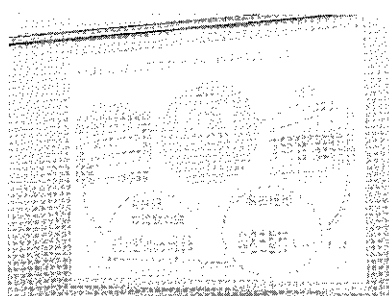
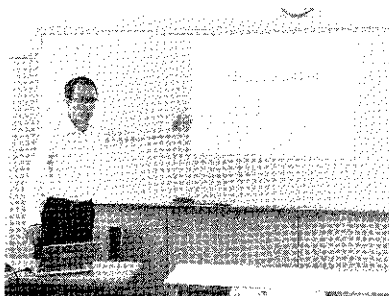
a 株式会社丸越との漬物開発（経理科）

7月より丸越株式会社と協働で漬物の商品開発を行った。7月は漬物の基本的な知識について株式会社丸越の商品開発担当者に説明していただいた。その後、夏休み課題として一人一作品漬物のアイデアを考え、9月にプレゼンテーションを行った。そのプレゼンテーションを受け、10月に試作品の試食を行い、商品として販売できる候補が絞られた。丸越株式会社の社内会議を経て、12月頃に販売する商品が決定し、販売活動も行った。



b 森永製菓株式会社との開発商品協働企画（情報処理科）

森永製菓株式会社の定番商品を使用して、受講生徒がパンのアイデアを出し合い、池下ベーカリーricoに商品化していただいたパンを限定販売。POP 広告作成、販売後のデータ分析等を行うなど、商品開発の一連の流れを体験できる機会となった。



(エ) 海外販売実習

プロジェクトの趣旨と流れ

本事業は、「2019 年度 地域との協働による高等学校教育改革推進事業」の一環として、本校生徒を対象に、地域産業界の協力を得て、企業が実際に行っている商品開発や広告、販売促進の手法について学習する機会を設定し、発見した課題の解決方法を科学的な根拠に基づいて探究させる。また海外研修を通じ、実際の企業活動を体感することで勤労観・職業観をより高めさせ、深い学びを実現するという主旨である。

今回、イオングループのネットワークや取引先企業とのつながりを活かし、日本・マレーシアに拠点を構える企業2社（オタフクソース株式会社、イオンマレーシア）を選定し、海外研修を実施。現地での商品開発、物流、販売に関わる様々な業務を知りビジネスの奥深さや面白さを体感すると同時に、これからの地域に根ざした小売業や持続可能な社会に貢献できる商品開発の在り方について学ぶことを目標にプログラムの組み立てを行った。

この主旨に基づき、「国内事前研修会」を実施。事前研修会では、今回の視察訪問受け入れ先企業の「オタフクソース株式会社 名古屋支店」にご協力いただき、同社の企業概要・事業内容、商品開発の基本について学習した。

また、海外研修では、下記3つのテーマを課題にインターンシップを実施した。

- ・受け入れ先企業での研修を通じ、商品開発・広告・販売促進の手法について学ぶ
- ・海外での就業体験を通じ、勤労観・職業観を高めるきっかけとする
- ・企業が抱える課題発見、また課題解決を行うことが結果どのような事に繋がっているのかを学ぶ

各プログラムの詳細について、以下具体的に報告する。

国内事前研修

令和元年12月9日(月) 午後5時30分～午後7時

於：オタフクソース株式会社 名古屋支店

○座学レクチャー ①オタフクソース株式会社 会社概要・事業概要について

②質疑応答

○実施体験： お好み焼き調理体験

・国内事前研修ではオタフクソース株式会社名古屋支店のご協力をいただき、先方の研修施設で事前レクチャーを実施。同社の会社概要・事業概要はじめ主力商品について学んだ後、海外展開先の1つ「Otafuku Sauce Malaysia (在マレーシア法人)」について基礎概要をご説明いただく。

レクチャー終了後は、実際にお好み焼き作り体験をさせていただき、主力商品のお好み焼きソースを使用した試食会も兼ね実習終了となる。



【研修1日目：12月18日(水)】(移動日)

時間	交通機関	行程内容
8:15		中部国際空港集合 (3階国際線出発ロビー)
8:20~9:15		ベトナム航空カウンターにてチェックイン、荷物預け
		保安検査、出国手続きを済ませ 搭乗ゲートへ移動 搭乗開始
10:15	VN347	ベトナム航空 347 便にてハノイへ (所要時間：約5時間40分)
15:40		ハノイ着、乗り継ぎ。保安検査を済ませ 搭乗ゲートへ ※当初 15:20 着予定が 20 分程遅れる
16:10	VN681	ベトナム航空 681 便にてクアラルンプールへ (所要時間：約3時間) ※当初 15:20 発が 50 分程出発遅れる
20:20~21:20		クアラルンプール着。入国審査を済ませ、現地ガイドと合流 ※当初 19:45 着予定が 35 分程遅れる
21:30	専用車	空港出発、ホテルへ移動
22:30		ホテル着。ホテル隣接レストランにて夕食 (22:35~23:00)
		就寝



【研修2日目：12月19日(木)】

時間	交通機関	行程内容
7:00		起床 ホテルにて朝食
8:35	専用車	ホテル発 JETRO クアラルンプール事務所に移動
8:45		■JETRO クアラルンプール事務所訪問 (9:00-10:30) ・マレーシア基本情報、ASEAN 概要 等についてレクチャー ・質疑応答
10:40	専用車	チョウキットマーケットへ移動
10:55～11:35	徒歩	チョウキットマーケット見学 ・KL 市内の町中に残る、昔ながらの生鮮市場
11:40～11:50	専用車	昼食先レストランへ移動
11:55～12:45		「Muzeum Palace」にて昼食(飲茶料理)
12:50～13:50	専用車	Otafuku Sauce Malaysia へ移動
14:00～15:50		■Otafuku Sauce Malaysia Sdn. Bhd. ・企業概要、事業概要、主力商品についてレクチャー ※質疑応答を交えながら ・工場見学
15:55～17:00	専用車	Suria KLCC へ移動 (途中、ツインタワーの写真撮影)
17:10～17:50		■Suria KLCC (伊勢丹 KLCC の見学)
18:00		夕食レストランへ移動
18:20～19:45		「Junior Chellapa」にて夕食(インド料理) ※1 日の振り返りを交え夕食
19:50	専用車	ホテルへ移動
19:55		ホテル着、就寝



【研修3日目：12月20日(金)】

時間	交通機関	行程内容
7:30		起床 ホテルにて朝食
9:00～9:10	専用車	ホテル発、MRT ブキビンタン駅へ
9:17		MRT ブキビンタン駅着（地下鉄乗車体験） ・券売機は多言語対応（マレー語、中国語、英語） 自分達で行先確認し、切符購入
9:27～9:35	MRT	MRT ブキビンタン駅発 MRT AEON マルリ駅着
10:00～16:00		■イオンタマンマルリ本社訪問 ・イオン店内（主に食品売り場）見学 ・お惣菜（お好み焼き）の調理体験 ・ショッピングセンター側の売り場、バックルーム見学 ・フードコートにて昼食 ・イオンマレーシアについてレクチャー&質疑応答 ・自由時間（ショッピングタイム）
16:00～16:20	専用車	Pavilion へ移動
16:30～17:40		■Pavilion (Tokyo Street、高級ショッピングモール) にて自由見学
17:45	徒歩	夕食レストランへ移動
18:00		「HAKKA」にて夕食(スチームボード) ※J-Horizons 堀会長が同席。マレーシアの色々な話を聞きながら夕食
20:30	専用車	ホテルへ移動
20:45		ホテル着、就寝



【研修4日目：12月21日(土)】

時間	交通機関	行程内容
8:00		起床 ホテルにて朝食
9:55	専用車	ホテルチェックアウト後、出発、国立モスクへ移動
10:15～10:45		■国立モスク見学 ・トゥドゥン・バジユクロンを着用し見学
10:48	専用車	ムルデカ・スクエア(独立記念広場)へ移動
10:50		■ムルデカ・スクエア見学
	徒歩	セントラル・マーケットへ移動
11:20～13:25		■セントラル・マーケット見学・マーケット内にて昼食 「Precious Old China」にて昼食(ニョニヤ料理)
13:35	専用車	新王宮へ移動
14:10～14:20		■新王宮 外観見学
14:25	専用車	ロイヤルセランゴールへ移動
14:55～16:00		■ロイヤルセランゴール訪問 ※現地にて追加調整 ・博物館 ・ピューター工場見学 ・錫製品加工体験
16:00～17:20		クアラルンプール空港へ移動
17:30		ベトナム航空カウンターにてチェックイン、荷物預け
～		保安検査、出国手続きを済ませ、搭乗ゲートへ移動 搭乗開始
19:40	VN680	ベトナム航空680便にてハノイへ(所要時間：約3時間15分)
21:45		ハノイ着、乗り継ぎ。保安検査を済ませ 搭乗ゲートへ

【研修5日目：12月22日(日)】

時間	交通機関	行程内容
00:05	VN346	ベトナム航空346便にて帰国の途へ(所要時間：約4時間10分) ※当初00:20発予定より早い出発
6:30		中部国際空港到着、検疫、入国審査、荷物受け取り後、税関
		解散

以下、海外販売実習に参加した生徒の感想である。

【海外販売実習1日目：12月18日(水)】

海外販売実習当日が近づくにつれて、もう一度、私が学校のために何が出来るのか、どんなことを吸収し次に繋げていくべきなのかを考え直しました。生徒の中でもマレーシアがどんな都市なのか、また日本の企業が海外にどんな考えを持って進出しているのか、知らない人も多いのではないかと思いますと同時に、現地に行かせていただく私たちがまず世界に視野を広げて、マレーシアのこと、日本の現状、また日本の重要視されている社会的課題、マレーシアではどのような現状なのか、どんな対策をしているのかなど、多くのことを吸収する必要があると思いました。その事を考えながら準備を重ね当日を迎えました。

1日目はハノイ行きの飛行機に乗り、ハノイで乗り換え、マレーシアに到着するのは現地時間午後8時過ぎでした。移動の飛行機の中で、2回の機内食がありました。1回目は中部国際空港からハノイに着くまでの間、日本で作ったもので、とても食べやすく私たちに馴染みのある日本の味でした。2回目はハノイからクアラルンプールに向かうまでの間です。この機内食はベトナムで作ったものでした。添乗員さんから伺った話では、ベトナムの方は繊細であり味覚もしっかりしているため、味付けがとても繊細で日本人に合う味だそうです。実際に食べてみると、日本食より少しスパイスが効いていましたが、食べやすくとても美味しかったです。現地についてから入国審査を終え、空港から一歩外に出ると、日本とは真逆の気候で、じめじめした熱風を感じました。空港

はとてもエアコンが効いており寒く感じていたため、事前から言われていた、エアコンが最高のサービスであるということを実感することができました。空港から1時間ほど車を走らせたところにホテルがあったため、ガイドさんと共にホテルに向かう途中、景色を見ていると、空港の周りは自然が多くあり、団地や一軒家が多い印象でしたが、クアラルンプールに近づくと、ブランドのお店が立ち並び、高層ビルに囲まれていて、電光掲示板で映されている広告が多くあり、時刻は夜の10時を回っていましたが、街はとても明るくたくさんの人で溢れていました。私が想像していたよりもずっと都会で、夜まで賑わっている街がクアラルンプールに対しての第一印象です。

空港で合流したガイドのトミーさんは現地の方で日本語も話せる方でした。車で走りながら、街の様子やマレーシアの基本知識をお話いただき、マレー人は買い物が好きなことやマレーシアのマナーなどを知り、ホテルに到着する頃にはマレーシアがとても素敵な国であることが分かり、残りの研修がとても楽しみになりました。ホテルに過ごす上で、日本と大きな違いを感じたことは、お風呂に入るという習慣がないため、シャワールームだけであること、また、水道水を直接飲むことができないため、ペットボトルのお水が常備されていることです。また、ファミリーマートへ買い物に行くと、日本で並んでいる商品はたくさんありましたが、比較的高く、特にお茶が日本円で約230円で販売されていることにとても驚きました。

このような、日本との違いや、初めて見る景色を全校生徒と共有し、世界に視野を広げるきっかけを私たちが作り出していきたいと強く感じました。

【海外販売実習2日目：12月19日（木）】

2日目ははじめは、JETRO様に伺い、マレーシア、ASEANの経済状況についてお話をいただきました。マレーシアは、マレー系・華人・インド系で主に成り立つ多民族国家であることから、それぞれが互いの良さを認め合っていることを知りました。確かに、私がマレーシアに到着してからの印象として、知らない人同士でも目を合わせて挨拶をしている風景を目にすることがとても多く、優しく親切な街であることを感じていました。だからこそ、それぞれを認め合い国がひとつになることができているのだと感じました。また、経済発展のきっかけについて、マレーシアは電力・水・港・政府の制度など日本を研究し、長い時間をかけて礎を築いてきたことや、錫が発展されたことが大きなきっかけであることを学びました。しかし、資源には限りがあり、先のことを考えずに採取をしてしまったため、今では少なくなっている現状があることを知りました。ですが、昔に錫で培ってきた経済力があり、人口構成を見てみると30歳以下の年齢層が多く、労働者は増え続け成長の可能性が十分にある国です。そのため、これからは別の視点から産業を発展させ、経済を大きく成長させていくのではないかと感じました。

次に、マレーシアから見た日本の印象をお聞きしたところ、日本は大きく衰退している印象だそうです。大きな原因として、少子高齢化が急速に進んでおり、労働不足になる未来がすぐそこまできていることが予測されます。また、産業の面から見ると、プロモーション方法があまりうまくできていない印象があるそうです。日本からマレーシアには、伊勢丹やダイソーなどのお店が多く進出しています。特に伊勢丹では、日本の商品を販売するキャンペーン活動を多く行っており、期間中は従業員が商品の説明をしてアピールしながら販売活動を行っているため、ある程度の量は販売することができている一方、キャンペーンが終了し、商品をアピールする従業員が不在になったとたん、それらの商品は売れなくなってしまう。その原因として、日本のプロモーション方法に課題があることが分かりました。日本は技術力があるため、最新の機能をすべて詰め込み、高額で販売されている場合が多いです。このように、たとえ技術が詰まっても、国民がその商品を求めているのかが分かりません。それこそが日本の課題であることを学びました。国民が求める商品を開発するために、まずは需要を知るための市場調査を細かく行うこと、また、世界で成功している企業のプロモーション方法等を研究し、取り入れることも日本の産業を活性化させるためのひとつの方法であると考えます。

また、オタフクソースマレーシアでは、国内研修で知った企業理念「小さな幸せを、世界の幸せに」という気持ちは少しも変わることがなく、幸せを届けるため、マレーシアの味覚に合うソースを時間をかけて模索していたことを知りました。マレーシアに工場を建設している前から、「SUSHI KING」との契約が決まっていたため、ある程度の利益を出ることが分かった上で進出していること、また最初に飲食店やスーパーのお総菜として扱ってもらい、ある程度の認知度、信頼度を高めた上で家庭用商品の開発に踏み切るというマーケティング方法がとても勉強になりました。また、環境への配慮として、マレーシアも日本と同様に、使用した電力量を明確にしたり、海に流す水をきちんと洗浄するなどを積極的に行っていますが、他の視点からも環境への配慮はできるのではないかと思います。例として、日本で使用されているビニール袋を再生紙に変更する。また、食品表示のみを小さな紙に印刷し、キャップ部分にくくりつけるなど、プラスチックの削減を世界に展開しているオタフクソースで行うことができれば、多くの削減に繋がるとともに、世界中で環境に関する興味を持っていただくきっかけを作り出すことに繋がるのではないかと考えます。

【海外販売実習3日目：12月20日（金）】

朝、始めにイオンマレーシアに向かう地下鉄に乗車させていただきました。電車の乗車券は、日本の紙の券ではなく、コインが使用されており、最終的に回収され、再度繰り返し使用することができることを知り、環境に優しい取り組みでありとても良い印象を受けました。車内は、全体的に広く電車同士を連結する扉がないため、車椅子にのっている方や、高齢者に優しい構造となっていました。その地下鉄のマリ駅からイオンマレーシアは、直結しており、改札から出てすぐに入店することができます。スクールなどが多いマレーシアでは、外に出ることなく入店できることもイオンマレーシアの大きな強みになっていると感じました。イオンの商品陳列は日本と大きな変わりはなく、始めは季節を感じることができる果物、次に献立を考える軸となる野菜がならんでいました。大きな違いとして学んだことは、惣菜売り場がフードコートと合体しており、イオンの総菜を購入してから、フードコートで食事をするということです。また、全体的に飲食店が多い印象です。外食が多く、食べることが好きなマレー人にとって買ってすぐに食べられる環境を作ることにより売上を伸ばすことができる考えが、その国にあった戦略であると思いました。また、ハラール対応のために、イオンの中には豚肉、お酒など販売されておらず、正面にある別の店舗で販売されており、ムスリムの人たちは入店することが出来ません。品揃えはとても豊富で、イオンに来ないと手に入らない商品を並べていることも強みだと感じました。CSR活動としては、日本と同じことを行っており、特に錫を掘った後に木を植える植樹活動、エコバック、太陽光の活動などを主に行っていました。しかし、SDGsの認知度があまり高くなく、環境に関する意識が日本に比べて低いのではないかと感じることもありました。国民に受け入れられているイオンがSDGsを達成するための活動を大きく行うことができれば、必ず今まで以上に認知度向上に繋げることができます。私たちにできることを考え、まずは日本から、そして日本から世界のイオンに展開していくことができる提案をしていきたいと思いました。また、子供が多い国であるため、ゲームセンターや、有料で子供が遊ぶ施設が豊富にあり、子供に優しい印象を受けました。これからイオン内の実演販売などを増やし、より楽しむことができるよう改善を加えていくそうです。現在、名古屋市では子育てをする人が住みやすい街を作るため、施策を立て行動をしていることを勉強していたため、子供が多い国から学ぶことが多くありました。また、子供が多い中でも共働きの家庭が多くあるそうですが、主任などの役割を担っている人は女性の方が多く、日本と比較してジェンダーの社会が進んでいるように感じました。日本と同じように男の人が活躍する場が多いと思っていたため、とても驚いたとともに日本でも女性が活躍出来る場が今まで以上に増えていくといいと思いました。

夕食をいただく際、現地に長い間住む日本人の方からお話を伺うことができました。マレーシアではジョブホッピングの文化が根付いていること。日本は転職を繰り返すと続けられない人だと思われることが多いが、マレーシアでは、自分の力が一番発揮できる会社に貢献したいという認識があることを知りました。日本のよう

に終身雇用が普通であると思っていた私にとって、ジョブホッピングの文化が根付いていることにとても驚きました。日本ではいま就活難民が増えていることに対して、マレーシアでは、働く人が足りておらず人材不足であることも考え方の違いの原因としてあると思いますが、私は、マレーシアのジョブホッピングの方が、楽しんで仕事を続けられる人が多いのではないかと思います。労働時間などが問題となっている日本の社会で、マレーシアのような、自分が一番楽しんで働きたい、仕事よりも家族が大切という考えを持つ人が増えれば、自分の人生の選択肢が広がり、楽しんで仕事をすることができるため、効率も上昇し、経済の発展に繋げることもできるのではないかと感じました。

【海外販売実習4・5日目：12月21日（土）・12月22日（日）】

異文化交流として、様々な場所に訪れました。

はじめに行った国立モスクは、国内最大級のモスクであり、毎週金曜に男性が集まってお祈りを行うそうです。モスクの入場には、ドレスコードを守る必要があるため、ローブをレンタルする必要があります。はじめてローブを着ましたが、気温が高い国であるため、とても暑く感じました。礼拝堂の中は、ステンドグラスがとても美しく輝いており、床には一定間隔で引かれた線が多くひかれていました。お祈りの時は、線に合わせて整列し、隣の人と肩が接触するくらい近づいてお祈りをします。そのことでムスリムの人同士の繋がりが広くなり、友達の輪を広げるきっかけにもなっているそうです。テレビやインターネットでしか見たことがない文化でしたが、実際に足を運んで文化に触れることで、その文化がとても身近に感じました。イスラム教のお正月は、金が貯まると何かを人に還元する必要があるという考えから、玄関をオープンし食事を並べて、自由に食べてくださいと他人を招く伝統があること、一夫多妻制の文化はまだ残っており、1人の男性につき4人までの女性と結婚することができること、4人を共に平等に接する必要があるため、1人に車を購入したら、他の3人にも購入する必要があることなど、私たちにはなじみのない文化が多くあり、とても驚いたとともにもっとたくさんを知りたいと思いました。

セントラルマーケットは、1988年に食料品の市場として建設された場所で、現在は約130店舗が軒を連ねる、観光客に人気のスポットです。この場所に立つと、食料品の市場として活躍していた当時の雰囲気を感じることができるとても伝統あるマーケットであると感じました。日本の大須商店街を小さくしたイメージで手作りの雑貨が多く並んでいる印象です。

次に訪れたムルデカスクエアは、1957年にイギリスからの独立を宣言し、マレーシアの国旗が初めて掲げられた場所です。一番高い国旗の周りにある低い旗はマレーシアの州の旗を表します。マレーシアの歴史が始まったことを感じさせてくれる場所で、周りには、郵便局や旧校舎などが建ち並んでいることからクアラルンプールの中心であり、観光客で賑わっている印象でした。

最後に訪れた新王宮では、自然に囲まれたとても静かな空間であり、国王が住む場所にふさわしいとても豪華な場所でした。マレーシアは王様がいる9州の中から1人を投票で選出し、選ばれた人の任期は5年だそうです。そのような制度も、日本と異なっておりとても興味深く感じました。

また、食事でも日本との違いを感じることもとても多くありました。日本はとても繊細な味をしている料理が多いですが、マレーシアのご飯は辛いものがとても多くスパイスが多く使用されている印象です。特にカレーは日本の味とは全く異なり、とても辛くスパイスの効いたものと、甘いラッシーを組み合わせさせていただくことでとてもおいしくいただくことが出来ました。観光地だけでなく、食からその地の文化を感じることができたことがとても楽しく感じたとともに、まだまだ知らないこともたくさんあり、現地に行って学ぶことの楽しさを知ることができました。

【5日間を通して】

私が、マレーシアについて調べ始める前は、宗教が違う人同士はあまり接点がなく、日本と同じように少子高齢化が進んでいる国という勝手なイメージを持っていました。しかし、調べたり、実際に現地でお話を伺うと、宗教が違って、互いに認め合い尊重し合う多様性、そして、ビジネスが今後今まで以上に発展していく可能性があふれる国であることを知りました。

それぞれの国の人の特徴にあったビジネスの方法があるところに驚きました。ムスリムの方がいるため食材への信用性が必要となる国で販売促進をするために、まずは企業に扱ってもらい、そこから商品の認知度、信頼度を高める方法はこれまで私の知識にはない方法であり、ムスリムの国ならではの感じました。また、日本ではハラルの認知度は高いとは言えず、これから迎える 2020 東京オリンピックでムスリムの方を対応することができるとは言い切れません。ムスリムの方が、食事を心配して日本にやってくるより、しっかり対応している方が、より日本を楽しんでいただけたと思います。そのため、オリンピックなどの国際行事に向けて、ハラルの認知度を向上させるために、コナモノの日、お好み焼きの日などを活用してハラルを発信するためのイベントを企画するなどし、まずは私たちの身近な人から発信していこうと思います。

日本とマレーシアの仕事に対する姿勢を比較すると、責任の感じ方や、仕事に対する気持ちに差があり、それぞれの国の条件にあった認識の仕方があることを学びました。日本の考え方が間違っている訳ではありませんが、これから就職を考えていく私にとって世界に視野を広げた職業観、勤労観を知ることができたことは自分の将来にとって大きな刺激となりました。

また、ビジネスを行う上でのプロモーション方法がうまくいっておらず日本の大きな課題になっているため、まずは国民が何を求めているのかの調査を行うだけでなく、世界で成功を遂げている企業がどんな行動をしているのかも詳しく知り、取り入れることで、これから衰退していくと言われている日本が少しでも変わっていくのではないかと思います。私たちユネスコクラブも様々な媒体から国民の需要を知り、今回の学びをこれからの商品開発などに生かしていきたいと思いました。

日本とマレーシアの現状を SDGs と照らし合わせてみると、日本は環境への配慮などを積極的に行っている中で、マレーシアではジェンダーの考え方がとても根付いており、どちらかが行えていることがどちらかの国で行えていないという現実があるのではないかと考えます。資源は有限であり、環境問題が大きく取り上げられていること、それを踏まえてどんな行動をしていくべきなのかをマレーシアに発信、そしてマレーシアの女性社会の考え方を日本に発信することで双方の課題解決につながると 생각합니다。私たちがマレーシアと日本を繋ぐ存在となり、社会問題の解決に貢献できるよう、行動を起こしていきたいと強く思いました。

JETRO 様で、国を引っ張るリーダーが大切であるとおっしゃっていました。私たちが名古屋、そして日本の高校生のリーダーとなり、国を変えるために、まずはできることから、市民の意識改革に繋げていく必要があると強く思いました。これからもう一度、学んだこと、吸収したことを整理し、私たちが日本を活性化させるリーダーという意識を持って行動していきたいと思います。



(2) ビジネス教育力強化プログラム

新学習指導要領の実施に向けて、商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動を実践するとともに、共通教科の教員と連携した協働的かつ教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現を目標に掲げている。その目標を達成するために、本プログラムでは、授業改善、アクティブ・ラーニングと評価、カリキュラム・マネジメントの3つの分野に分けて研究を行った。

ア 授業改善

本年度は、1年生「ビジネス基礎」、2年生経理科「原価計算」、国際ビジネス科「ビジネス実務」、情報処理科「プログラミング」、事務科「ビジネス実務」、3年生「課題研究」を研究対象科目として取り上げ、各学年の学習レベル並びに各学科の特徴を生かし、「育成したい生徒像」を念頭に置き、授業改善に取り組んだ。実践的・体験的な教育活動の実践を行うために、科目担当者会の実施、外部講師の招へい、教材や評価シートの作成、該当クラスでの授業実践、生徒および教員間のフィードバックを行うなど、様々な実践を試みた。以下に、本年度の各科目での実施状況について報告する。

(ア) 経理科「原価計算」

a 研究概要

経理科は「深い学びを意識した経理教育の充実と指導方法の研究」を重点目標として、本年度の研究を進めた。具体的な方策として、「外部機関との連携（外部講師の活用）」「主体的な学びの実現（アクティブ・ラーニングの実践）」を掲げ、科目担当者間で連携を図りながら取り組んだ。

【研究内容】深い学びを意識した経理教育の充実と指導方法の研究

【対象科目】「原価計算」

【対象生徒】2年生 経理科 78名

【協力機関】大原簿記情報医療専門学校、青山学院大学

【協力内容】外部講師を招へいし、生徒の深い学びと主体的な学びを意識した指導方法についての指導・助言

b 年間学習指導計画および地域協働関連学習

		学習内容	学習のねらい・目標	地域協働関連学習
1 学期	4月	原価計算の基礎	原価計算の基礎・あらましを理解させる	外部機関との連携
	5月	材料費の計算と記帳	材料費について理解させる	外部機関との連携
	6月	労務費の計算と記帳 経費の計算と記帳 個別原価計算	労務費・経費、個別原価計算について理解させる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング
	7月	部門別個別原価計算	部門別個別原価計算について理解させる	外部機関との連携
2 学期	9月	総合原価計算	総合原価計算について理解させる	外部機関との連携
	10月	減損・仕損じの処理 本社・工場間の取引	減損・仕損じ、また本社・工場間の取引について理解させる	外部機関との連携

3 学 期	11 月	標準原価計算	標準原価計算について理解させる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング
	12 月	1 級課程 総合原価計算	発展的な内容を理解させる	外部機関との連携
	1 月	1 級課程 費目別計算	発展的な内容を理解させる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング 事後アンケートの実施
	2 月	1 級課程 個別原価計算	発展的な内容を理解させる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング 事後アンケートの実施 研究開発報告書の作成 次年度の事業計画策定
	3 月	1 級課程 個別原価計算	発展的な内容を理解させる	外部機関での学習活動の実施

＊科目担当者会については、研究の進捗状況に応じてその都度実施した。

c 研究報告

(a) 外部機関との連携（外部講師の活用）（その1）

一年間を通して外部機関と連携を図ることが、本校経理科の特徴の一つである。この連携を通じて、上級資格取得への動機づけ、より深い学びへの意欲の向上を図ることを目的とする。

i) 協力機関 大原簿記情報医療専門学校

ii) 実施日時 毎週金曜日 2時間連続（全35回）

iii) 対象生徒 2年3組 39名、2年4組 39名（クラス別）

iv) 学習内容 商業簿記・会計学・工業簿記・原価計算

v) 授業形式 講義形式

vi) 授業展開 毎週2時間連続の講義。1限目に説明、2限目に問題演習を行う。生徒の理解度に合わせて、基礎的な内容から高いレベルの学習内容までを指導する。

vii) 授業の様子



【大原簿記の先生の講義】



【講義の様子】

viii) 授業アンケート（令和2年2月18日実施）

回答者数 2クラス75名（2分野についての回答のため、延べ150人分の回答者数となる）

*%の小数第2位四捨五入

1 外部講師の方の講義を受けて、通常の授業と比べて意欲的に学びましたか。

	①意欲的に学べた	②意欲的に学べなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	91	10	49
割合	60.7%	6.7%	32.7%

2 外部講師の方の講義を受けて、通常の授業と比べて深く理解できましたか。

	①意欲的に学べた	②意欲的に学べなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	92	12	46
割合	61.3%	8%	30.7%

3 外部講師の方の講義と通常の授業との違いについて思ったことを書いてください。

- ・ 普段の授業を、より深く学ぶことができるような感覚でした。
- ・ 普通の授業では全体的なポイントを広い範囲で確認していくが、大原の授業ではピンポイントで重要なところを深く解説してくれるので、とても分かりやすかった。

【アンケート結果より】

1と2のアンケート結果より、「①意欲的に学べた」という回答が約60%を超えており、外部の専門的知識をもった方々の講義を受け、意欲的に取り組もうとした様子、深く学ぶことができた様子が伺える。また、「②意欲的に学べなかった」と答えた生徒の感想からは、自分の知識不足や苦手な分野の理解不足に焦点をあて感想を述べていた。約30%の生徒が、「③通常の授業と変わらない」と回答した。経理科の生徒は、日頃から授業に取り組む姿勢が良かったため、通常の授業と外部講師の方の講義とをあまり区別することなく取り組んでいたと感じる。

(b) 外部機関との連携（外部講師の活用）（その2）

「覚える会計学から考える会計学へ」をテーマに、これまで培った知識をどのように活用するかという視点から講義をしていただく。

i) 協力機関 青山学院大学

ii) 実施日時 令和2年1月27日（月）3・4限目

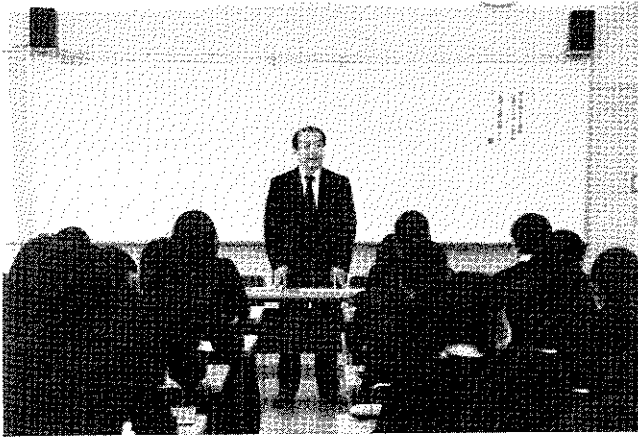
iii) 対象生徒 2年3組 39名、2年4組 39名（計78名）

iv) 学習内容 原価計算

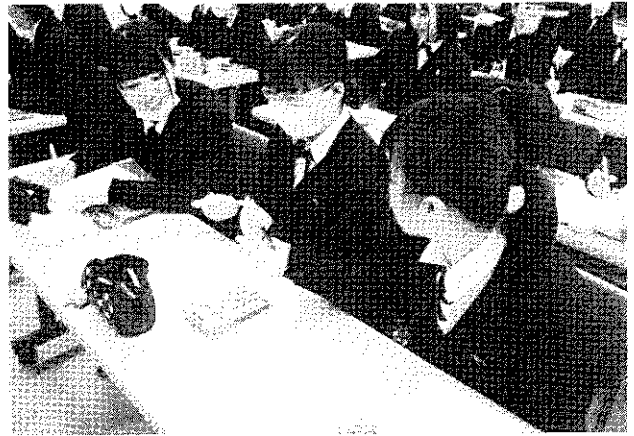
v) 授業形式 講義形式、アクティブ・ラーニング

vi) 授業展開 会社の実務でのケースを、これまでの簿記会計・原価計算の知識でどのように処理するのかを、グループ形式で意見交換し発表する。

vii) 授業の様子



【市野初芳教授の講義】



【グループ形式での意見交換】

viii) 授業アンケート（令和2年1月27日実施）

- ・3人で話し合って答えを出すとき、3人とも別々の意見になりました。自分と全く違う考え方をされていて、驚きました。
- ・今回の授業では、会計の意味を改めて知ることができ、会計が私たちの日常生活に活かされていることを知りました。
- ・これからは形で覚えるのではなく、意味を考えて理解するようにしようと思いました。
- ・明日からは、ただ勉強するだけではなく、本質を理解していきたい。

(c) 主体的な学びの実現（アクティブ・ラーニングの実践）

i) 実施日時 令和2年1月31日（金）2限目

II) 対象生徒 2年3組 39名

iii) 学習内容 原価計算（意思決定会計）

iv) 授業形式 アクティブ・ラーニング

v) 授業展開 習熟度別に授業展開をしている。今回は、先取りコース（16名）の生徒が、先に学んだ学習内容を2級コース（23名）に解説するという形式をとる。生徒に授業の目標、学習のプロセス、評価規準を明確に示すための教材を用いる。

vi) 評価方法

年間学習指導計画に従い、本時の学習目標を2つ掲げた。「何ができるようになるか」を意識させ、授業に取り組むよう指示をし、授業の最後に自己評価をさせた。

今回は、先取りコースの生徒が2級コースの生徒に説明をする授業展開であった。1つ目の「自分の考えを分かりやすく伝える力」は、「人の説明をしっかりと聞いて理解する力」に読み替えるように指導した。

また、生徒の自己評価とは別に、教員も2つの観点に基づいて評価をするよう試みた。

vii) 自己評価より

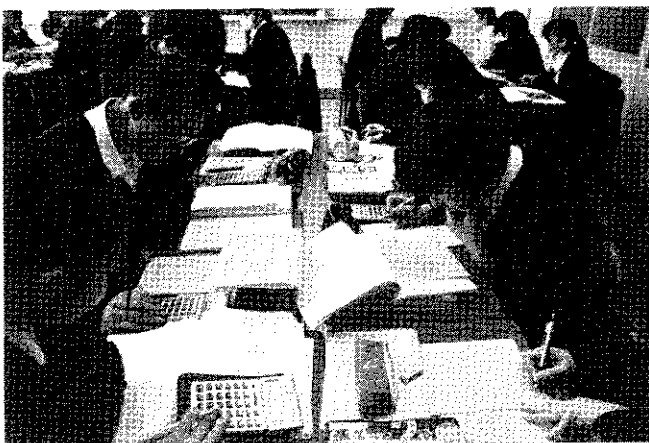
②思考・判断・表現

- ・自分が理解できるように聞くのは難しいと思った。
- ・相手がどのような言葉で問題を理解しているのかまで、考えられなかった。

③技能

- ・まず問題を見て、何をしないとイケないのかを考え、処理することができたと思います。
- ・どこの資料を見て、どのように進めて行けばいいのかが、まだ曖昧な気がします。メモが重要だとも思いました。
- ・人に教えられるぐらい勉強しました。

viii) 授業の様子



【情報を分析・処理の様子】



【互いに教えあう様子】

目標および自己評価

【年間目標】

- ① 県立高校における英語科と工業科に所属し、その知識と技能の習得を目標として学習に取り組むことができる【学習・態度】
- ② 基礎的・基本的な知識と技能を活用して、適切に判断し判断する能力を身に付けることができる【思考・判断・表現】
- ③ 英語科から得られる情報を的確に処理することができる【技能】
- ④ 英語科の基礎的な知識及び工業科の基礎知識について理解することができる【知識・理解】

【本時の目標】・・・授業の最初に、この時間の目標を確認しよう！

評価の観点	何ができるようになるか	評価③（3点）	評価②（2点）	評価①（1点）
② 思考・判断・表現	自分の考えを分かりやすく伝える力	相手が興味関心を抱き理解できるように、自分の考えを分かりやすく伝えることができる	相手が理解できるように、自分の考えを分かりやすく伝えることができる	自分の考えを相手に伝えることができる
③ 技能	情報を読み取り、処理・分析できる力	英語科に関する資料等を読み取り、情報の取捨を組み合わせる処理・分析することができる	英語科に関する資料等を読み取り、処理・分析することができる	英語科に関する資料等を読み取ることができる

【自己評価】・・・授業の最後に、自己評価をしてみよう！

評価の観点	何ができるようになるか	評価点	コメント
② 思考・判断・表現	自分の考えを分かりやすく伝える力		
③ 技能	情報を読み取り、処理・分析できる力		



通番 _____ ・ 氏名 _____

d 成果と課題

本研究のビジネス教育力強化プログラムに基づき授業改善に取り組むにあたって、経理科は「深い学びを意識した経理教育の充実と指導方法の研究」を重点目標として研究を進めた。「外部機関との連携（外部講師の活用）」「主体的な学びの実現（アクティブ・ラーニングの実践）」を具体的方策として、実践的に取り組んだ。

「外部機関との連携」については、生徒のアンケート結果からも生徒が意欲的に学び理解を深めている様子が読み取れるため、来年度以降も取り入れていきたいと考えている。外部講師の方から講義を受けることは、生徒の学びの向上だけではなく、教員自身の研修にもつながっている。教科書や指導書からでは推し量ることができない学問の深さ、実務的な処理方法、最近の会計に関する動向など、生徒と一緒に知識を取り入れていくことができる貴重な機会である。

「主体的な学びの実現」については、生徒のアンケート結果からも、意欲的に取り組んでいる姿勢が伺える。その向上心を大切にしながら、今後も授業に参加させていきたい。そのためには、一斉授業のように知識を取り入れていく時間、アクティブ・ラーニングの授業のように、生徒が互いに学びあい知識を深めあう時間との両方を、その単元や時期に合わせて取り入れていきたいと考える。

今後の課題は、評価方法についてである。経理科では、ルーブリック評価基準の生徒への提示、自己評価の記入等までは実施しているが、教員側の評価については個々の教員が試行錯誤で取り組んでいる段階である。来年度は、評価方法について引き続き研究を進めていきたい。

(イ) 事務科「ビジネス実務」

a 研究概要

事務科では、実社会で求められているビジネスマナーを身に付け、他者と協働しながら課題を解決する力を兼ね備えた地域社会で活躍できる人材を育成するための研究を行った。従来の講義形式の授業や単なるロールプレイング実習にとどまらず、アクティブ・ラーニングの手法を取り入れ、「主体的・対話的で深い学び」の実現を目指し、授業改善に取り組んだ。

【研究内容】実践的なビジネスマナーを身に付けた地域社会で活躍できる人材を育成するために、アクティブ・ラーニングの手法を取り入れた授業改善の研究を行う。

【対象科目】「ビジネス実務」

【対象生徒】2年生 事務科 40名

【協力機関】大原簿記情報医療専門学校

名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校

インターンシップ受け入れ先機関

【協力内容】実社会で求められているビジネスマナーの指導法に関する指導・助言

インターンシップ実習先でのマナー指導

b 年間学習指導計画および地域協働関連学習

		学習内容	学習のねらい・目標	地域協働関連学習
1学期	4月	オフィス業務	オフィスで必要な業務について理解させる	
	5月	オフィス業務	オフィスで必要な業務について理解させる	
	6月	企業の組織と人間関係	企業の組織と意思決定、仕事に対する心がまえなどについて理解させる	アクティブ・ラーニング
	7月	ビジネスマナー	挨拶、身だしなみ・表情・身のこなしなどについて理解させる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング
2学期	9月	ビジネスマナー	訪問・来客の対応の仕方を身に付けさせる	外部機関との連携
	10月	ビジネスマナー	電話の対応の仕方を身に付けさせる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング
	11月	ビジネスマナー	座次・食事・交際のマナーについて理解させる	外部機関との連携 アクティブ・ラーニング
	12月	ビジネスマナー応用	発展的な内容を理解させる	アクティブ・ラーニング
3学期	1月	ビジネスマナー応用	発展的な内容を理解させる	アクティブ・ラーニング 事後アンケートの実施
	2月	ビジネスマナー応用	発展的な内容を理解させる	アクティブ・ラーニング 事後アンケートの実施 研究開発報告書の作成 次年度の事業計画策定
	3月	ビジネスマナー応用	発展的な内容を理解させる	外部機関での学習活動の実施

*「ビジネス実務」では、「ビジネスと珠算」の内容も並行して指導しているが、ここでは「オフィス実務」のビジネスマナー、オフィス業務、企業の組織と人間関係に関する学習内容の記述にとどめた。

c 研究報告

- i) 実施日時 令和2年1月14日(火)
- ii) 対象生徒 2年7組 40名(20名2展開)
- iii) 学習内容 受付での対応のマナーを身に付ける(ビジネスマナー応用)
- iv) 授業形式 グループ学習

v) 授業展開 あらかじめ、クラスを1班5名で4班に分け、リーダーを決めておく。そして、受付での対応のマナーについてグループで協議し、創意工夫のある発表をすることが本時の目標であることを伝える。

グループ協議では、アクティブ・ラーニングの手法であるラウンド・ロビン方式を取り入れ、他者の意見を尊重することやグループは職場のチームと同じであることを理解させ、チームでよりよい作品を作りあげていくという意識を持たせることに留意した。また、グループごとの発表では、それぞれの良かった点を考えさせ、振り返りや今後の活動に生かせるように指導した。振り返りの時間では、グループでの貢献度や発表内容の創意工夫についての自己評価を行ったり、全体の反省・感想、今後に生かしたいことリストの作成を行った。

教材は、教科書のロールプレイング実習の内容をベースに、プリントを作成した。表情や動作、せりふや声のトーンなどを書き加えられるようなスペースをつくり、班で工夫した点をまとめる説明欄を加えた。また、その他のワークシートの項目についても、グループで話し合いがしやすいように内容やレイアウトを工夫した。

生徒の感想では、「マナーは頭で分かっているが実践するのが難しかった。」「それ、その班で細かい工夫があり参考になった。」などがあり、今後に生かしたいことについても具体的に記述されていた。どの生徒も普通の授業と比較して積極的に取り組んでいた。グループ協議中も笑顔が見られ、他者の意見を尊重しながらコミュニケーションを図り、班のメンバーと協働して創意工夫のある発表作品を作り上げることができた。

・ワークシート

vi) 授業アンケート（令和2年2月19日実施）

本年度の取組の反省や今後の授業改善のために、ビジネスマナーの学習方法やインターンシップに関するアンケートを実施した。結果は以下のとおりである。

回答者数 39名 *%の小数第2位四捨五入

1 ビジネスマナーの学習は難しいですか。

	①難しい	②どちらかという と難しい	③どちらかという と簡単	④簡単
回答者数	2	23	12	2
割合	5.1%	59.0%	30.8%	5.1%

- 2 ビジネスマナーの学習において、場面を想定したロールプレイングを授業に取り入れることは学習効果が高いと思いますか。

	①高い	②どちらかという 高い	③どちらかという 低い	④低い
回答者数	12	22	5	0
割合	30.8%	56.4%	12.8%	0%

- 3 ビジネスマナーの学習において、グループワークを授業に取り入れることは学習効果が高いと思いますか。

	①高い	②どちらかという 高い	③どちらかという 低い	④低い
回答者数	10	19	10	0
割合	25.6%	48.7%	25.6%	0%

- 4 インターンシップに参加した際、ビジネスマナーの学習の必要性を感じましたか。

	①とても感じた	②やや感じた	③あまり感じな かった	④全然感じなかった
回答者数	14	18	6	1
割合	35.9%	46.2%	15.4%	2.6%

- 5 インターンシップを経験して、実社会で通用するマナーを習得するために授業に取り入れたら効果的だと思うことがあれば記入してください。

- ・教科書やプリントの内容をそのままロールプレイングで読むのではなく、アドリブ力をつけるためにその場でとっさにセリフを考えるような内容のものがいいと思います。
- ・職場でふさわしい化粧の仕方を知りたいです。
- ・学校で学んだことが実際にできるかと言われたらたぶん無理だと思うので、実践できる機会がもう少しほしいと思います。
- ・多くの人とコミュニケーションが取れるように商業施設などに行って実践する。
- ・同年代だけでなく、幅広い年代の方とのコミュニケーションの取り方。
- ・すべての項目を実践してみる。
- ・上司との日常会話。

d 成果と課題

授業報告で示したような他者と協働しながら進めていくグループワークは、課題解決能力や創造力を育成することに有効である。しかし、生徒アンケートの結果から、ビジネスマナーの学習効果という観点では、グループワークは一定の評価は得ているものの、ロールプレイングと比較すると学習効果を実感できなかった生徒が多い。今後、授業において取り入れたグループワークの内容を工夫していく必要がある。

また、2年生全員が参加したインターンシップでは、事務・イベント運営補助・介護補助など多岐に渡る仕事を体験し、生徒は実社会におけるビジネスマナーについて知ることができた。職種ごとに求められるビジネスマナーは違っても、コミュニケーションの基本である挨拶や身のこなしを身に付

け、相手に感じの良い印象を与えることができるスキルはどの職種においても必要とされる。生徒アンケートからも実習先や体験内容に関わらず、大多数の生徒がビジネスマナーの必要性を実感し、より実践的な内容を取り入れ、様々な場面で臨機応変に対応できる力を付けたいという思いがうかがえる。

一通りビジネスマナーについて学習した後のビジネスマナー応用の指導で目標としていることは、場面に応じたマナーや応対について理解し、実践に向けての心構えや態度を身に付けることである。実践を重ね、場面に応じた応対ができる人材こそが、地域社会で求められる人材であろう。

基礎的なスキルを身に付け、それを実践する場をいかに作っていくかが今後の課題である。また、グループ・ワークにおける効果的なアクティブ・ラーニングの手法の研究やビジネスマナー指導者講習会に参加するなど、外部機関の協力を得て連携しながら教員のスキルアップを図ることが急務である。商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動を実践することを目標に継続して研究を続けていきたい。



【ビジネスマナーの授業の様子】



【ビジネスマナーの授業の様子】

(ウ) 情報処理科「プログラミング」

a 研究概要

【研究内容】授業で学んだ知識と技術を生かし、システムエンジニアおよびプログラマーへの進路選択が可能となる学習プログラムを開発する。

昨年度研究指定を受けた「あいち STEM 教育力強化事業」にて作成した教材を活用し、科目担当者間での共有と評価方法について研究する。

【対象科目】「プログラミング」

【対象生徒】2年生 情報処理科 80 名

【協力機関】名古屋商科大学、株式会社スターシステム

【協力内容】名古屋商科大学：教材作成とアクティブ・ラーニングの手法
株式会社スターシステム：外部講師としてのキャリア教育

b 年間学習指導計画および地域協働関連学習

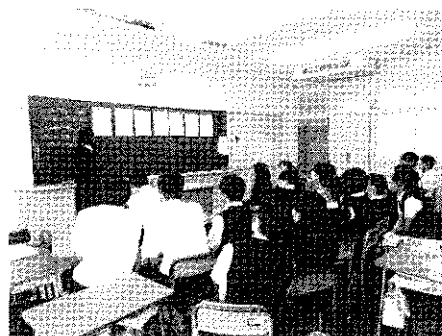
		学習内容	学習のねらい・目標	地域協働関連学習
1 学期	4 月	プログラミング基礎	Java 言語のプログラミング手順を理解させる	
	5 月	アルゴリズムの表現技法	基本的な流れ図を理解させる	

	6月	オブジェクト指向基礎	クラスとメソッドについて理解させる	STEM 教材授業
	7月	Java 言語基礎	基本的な Java 言語について理解させる	STEM 教材授業
2 学 期	9月	メソッドの使い方	異なるクラス間でのメソッド実行方法について理解させる	外部講師 事後アンケートの実施
	10月	プログラミング応用Ⅰ	複雑なアルゴリズムについて理解させる	
	11月	オブジェクト指向の三大要素	オブジェクト指向の三大要素について理解させる	ジグソー法教材開発
	12月	プログラミング応用Ⅱ	Java プログラムを図式化する知識と技術を身に付けさせる	STEM 教材授業 事後アンケートの実施
3 学 期	1月	プログラミング実習	オブジェクト指向を取り入れたプログラムを作成する技術を身に付けさせる	
	2月	プログラミング実習	オブジェクト指向を取り入れたプログラムを作成する技術を身に付けさせる	研究開発報告書の作成 次年度の事業計画策定
	3月	プログラミング実習	オブジェクト指向を取り入れたプログラムを作成する技術を身に付けさせる	外部機関での学習活動の実施

c 研究報告

(a) キャリア教育プログラム（外部講師）

- i) 実施日時 令和元年9月24日（月）
- ii) 対象生徒 2年2組 40名、2年5組 40名
- iii) 学習内容 「プログラミング」の授業を生かしたシステムエンジニアへの道
- iv) 授業形式 講演形式
- v) 授業展開 株式会社スターシステムの方にお越しいただき、情報処理科2年生を対象に講演を依頼した。株式会社スターシステムには昨年度「あいちSTEM教育力強化事業」にて支援をお願いし、インターンシップや就職についても支援をいただいている。



【講演中の様子】

vi) 授業アンケート（令和元年9月24日実施）

講演実施後に「進路選択の一助となったか」等のアンケートをとったが、「愛知商業からシステムエンジニアの就職が可能と聞いて自信が持てた。」「進路選択の幅が広がった。」等の前向きな意見が多かった。また、「システムエンジニアの仕事内容が聞きたい。」「今やっておいた方がよいことを教えて欲しい。」という要望も多く、今後も継続した実施が必要であると感じた。

(b) STEM 教材授業の実施

i) 実施日時 令和元年6月12日（水）3限目・7月17日（水）3限目

12月17日（火）5限目

計3回

ii) 対象生徒 2年2組 40名、2年5組 40名

iii) 学習内容 昨年度「あいちSTEM教育力強化事業」にて作成したケース教材

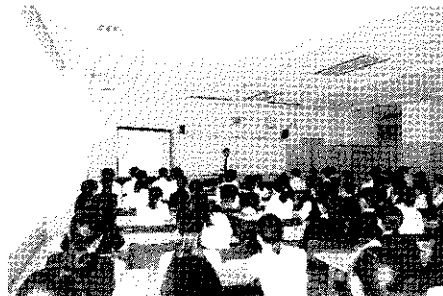
iv) 授業形式 ケースを使用したアクティブ・ラーニング

v) 授業展開 3回とも「プログラミング」担当者4名がそれぞれの授業にて実施し、7月17日は2講座同時に実施し、12月17日は4講座同時に実施した。

それぞれ、①アサインメントの確認、②グループ学習およびペアプログラミング、③グループ発表、④全体討論の手順で実施した。なお、3回ともルーブリック評価を実施し、各学期の成績に加味した。



【ペアプログラミングの様子】



【全体討論の様子】

昨年度、「あいちSTEM教育力強化事業」にて作成したケース教材を使用し、教材のブラッシュアップと他の科目担当者間での共有を目的に実施した。また、ルーブリック評価規準を作成し、科目担当者間での共通評価の実施を試みた。次年度は、STEM教材による授業を年間学習指導計画に含めるとともに、ルーブリック評価規準による共通評価を他の科目でも実施していきたい。

vi) 授業アンケート（令和元年12月17日実施）

回答者数 80名

*%の小数第2位四捨五入

1 ケーススタディの授業を受けて、通常の授業に比べて意欲的に学びましたか。

	①意欲的に学べた	②意欲的に学べなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	26	0	11
割合	70.3%	0%	29.7%

2 ケーススタディの授業を受けて、通常の授業に比べて深く理解できましたか。

	①深く理解できた	②深く理解できなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	26	1	10
割合	70.3%	2.7%	27.0%

3 ケーススタディの授業を受けて、論理的な思考力が向上しましたか。

	①向上した	②向上しなかった	③わからない
回答者数	15	1	21
割合	40.5%	2.7%	56.8%

4 ペアプログラミングについて、一人で学習するより効率的に学びましたか。

	①効率的に学べた	②効率的に学べなかった	③どちらも変わらない
回答者数	29	1	7
割合	78.4%	2.7%	18.9%

5 ペアプログラミングについて、一人で学習するより深く学びましたか。

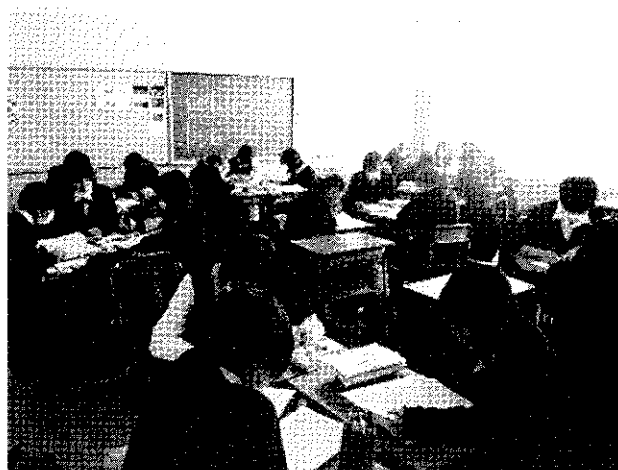
	①深く学べた	②深く学べなかった	③どちらも変わらない
回答者数	28	1	8
割合	75.7%	2.7%	21.6%

(c) ジグソー法教材の開発

- i) 実施日時 令和元年11月14日(木) 5限目
- ii) 対象生徒 2年2組 27名
- iii) 学習内容 オブジェクト指向実現の要素・オブジェクト指向はなぜ必要か
- iv) 授業形式 ジグソー法
- v) 授業展開 エキスパート活動A：クラススの概念
 エキスパート活動B：メソッドの使い方
 エキスパート活動C：データの入力と出力
 ジグソー活動：オブジェクト指向を実現するために必要な要素
 オブジェクト指向はなぜ必要か



【エキスパート活動の様子】



【ジグソー活動の様子】

vi) 授業アンケート（令和元年11月14日実施）

回答者数 27名 *%の小数第2位四捨五入

昨年度「あいち STEM 教育力強化事業」にて研究した内容をもとに、ジグソー法による教材を作成し実施した。実施後のアンケートは以下のとおりであるが、「内容が難しかった。」「時間が足りなかった。」という意見が複数あり、次年度の担当者間での共有と共通評価に向けて、内容の精査と改善が必要である。

1 ジグソー法の授業を受けて、通常の授業に比べて意欲的に学びましたか。

	①意欲的に学べた	②意欲的に学べなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	14	0	13
割合	51.2%	0%	48.8%

2 ジグソー法の授業を受けて、通常の授業に比べて深く理解できましたか。

	①深く理解できた	②深く理解できなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	12	4	11
割合	44.4%	14.8%	40.8%

3 ジグソー法の授業を受けて、通常の授業に比べて楽しく学びましたか。

	①楽しく学べた	②楽しくなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	13	3	11
割合	35.1%	11.1%	40.8%

4 今回の課題において、グループ内での自分の役割は果たせましたか。

	①果たせた	②果たせなかった	③果たせたかどうかわからない
回答者数	16	1	10
割合	59.3%	3.7%	37.0%

5 ジグソー法の授業を今後も受けたいと思いますか。

	①また受けたい	②もう受けたくない	③どちらでもない
回答者数	7	2	18
割合	25.9%	7.4%	66.7%

d 成果と課題

(a) キャリア教育プログラムの成果

授業で学んだ知識と技術を生かし、システムエンジニアおよびプログラマーへの進路選択が可能となる学習プログラムを開発するという点において、株式会社スターシステム島田様による講演は欠かせないものと感じている。本講演については昨年度より開始し、生徒から大変好評であった。また、同社には昨年度よりインターンシップの受け入れを依頼し、この2年間で5名の生徒が参加した。これらのキャリア教育が功を奏し、本年度の3年生については、システムエンジニアおよびプログラマーとして10名を超える採用をいただいた。次年度については、株式会社スターシステムによる講演を継続するとともに、IT系企業におけるインターンシップ受け入れ先の増加を目指し、キャリア教育プログラムの充実を図りたい。

(b) 教材開発と共通評価の成果

昨年度、「あいち STEM 教育力強化事業」にて作成したケース教材を今年度も活用している。2 クラスで4人の科目担当者がケース教材を共有し、実施できたことは大きな成果であった。作成したケース教材の共有と活用方法については、モデルケースとなり得ると感じている。また、ルーブリック評価規準を作成し、科目担当者間での共通評価の実施を試みたが、大きなトラブルはなく、実施したルーブリック評価を成績に加味することができた。評価規準の設定方法等に検証と改善の余地はあるが、今後も継続して共通評価を実施する目処が立ったと考えている。次年度は、教材および評価方法ともにブラッシュアップを図るとともに、他の科目にも導入していきたい。

(c) 課題

キャリア教育プログラムの開発については、授業で学んだ知識と技術を生かし、システムエンジニアおよびプログラマへの進路選択を可能とするためには、現在の外部講師のみでは教育プログラムが不足していると感じている。年間のスケジュールを再構築し、授業内容と連動させた新たな取り組みを検討していきたい。また、インターンシップにおいても、IT系企業の受け入れ先を増加させるとともに、生徒が希望する進路と就業体験の実施内容が一致するよう、企業と連携をとる等の対策を講じていく必要があると感じている。

今年度開発したジグソー法の教材については、生徒のアンケート結果から「通常の授業と変わらない」という意見が多く見られた。今回作成した教材は、単元前に実施する計画で作成した結果、生徒の知識が不足している状況での実施となり、その点が教材を難しく感じさせたのではないかと考えている。したがって、今年度1時間で実施した授業を2時間で実施したり、アサインメントにて事前学習を実施したりと、次年度は改善を加えて実施する予定である。

(エ) 国際ビジネス科「ビジネス実務」

a 研究概要

【研究内容】英語を基に、アクティブ・ラーニングを活用したコミュニケーション能力育成方法の研究

【対象科目】「ビジネス実務」

【対象生徒】2年生 国際ビジネス科 79名

【協力機関】PTA、留学生7名

【協力内容】PTA 主催の教育懇談会で、留学生と交流の場を提供していただく。

b 年間学習指導計画および地域協働関連学習

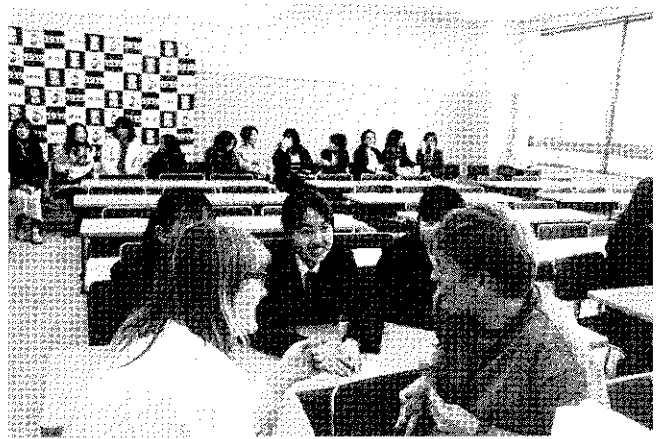
		学習内容	学習のねらい・目標	地域協働関連学習
1学期	4月	国際化とコミュニケーション	国際化とコミュニケーションの関係を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
	5月	ビジネスの会話（国内での接客） 企業の組織と人間関係	ビジネスの会話の基本を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
	6月	ビジネスの会話（入国） ビジネスマナー	ビジネスの基本的なマナーを理解させる	指導法・教材・評価法の研究
	7月	ビジネスマナー 訪問、来客の応対 ケーススタディ	ビジネスマナーの発展的な内容を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
2学期	9月	ビジネス文書（電子メール）	ビジネス文書の基本的な作成方法を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
	10月	ビジネス文書（貿易取引） ビジネスの会話（商談）	貿易取引に関わる内容を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
	11月	ビジネスの会話（会議）	ビジネスの会話の発展的な内容を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
	12月	オフィス業務 ケーススタディ	オフィス業務について理解させる	指導法・教材・評価法の研究
3学期	1月	給与計算の方法 ソフトウェア業務への活用	給与計算の方法について理解させる	コミュニケーションの 実践 事後アンケートの実施
	2月	ビジネスコミュニケーション	ビジネスでのコミュニケーションについて理解させる	研究開発報告書の作成 次年度の事業計画策定
	3月	ビジネスコミュニケーション	ビジネスでのコミュニケーションについて理解させる	外部機関での学習活動の実施

c 研究報告

- i) 実施日時 令和2年1月21日（火）5・6限目 PTA教育懇談会「留学生を囲んで」
- ii) 対象生徒 2年1組 36名、2年6組 40名
留学生7名（ドイツ男子・女子、スペイン女子、デンマーク女子、ノルウェー女子、フィンランド女子、韓国女子）
- iii) 学習内容・趣旨 PTA活動の活性化とともに、国際ビジネス科生徒の国際理解の推進を図る
- iv) 授業形式 全体会（留学生による母国の紹介等、男女共同参画について発表。本校代表生徒による異文化体験談および意見発表「男女共同参画について」英語での発表。）
分科会（4班に分かれて異文化体験についての日本文化紹介などの懇談会）
- V) 授業展開 あらかじめ、1クラスを2班（奇数・偶数）に分けて、PTA教育懇談会「留学生を囲んで」の授業の事前学習では、分科会で行う異文化体験について「何をするとういかに

など意見を出し合いながら、日本の文化を外国人に伝えることを考えた。2年1組では、節分で行う「豆まき」、お正月に行う「福笑い」、幼稚園、保育園で子供たちが行う「はないちもんめ」をすることに決めた。「豆まき」、「福笑い」では鬼や顔のお面を生徒たちが工夫して作成した。なぜ、日本では「豆まき」をするのか、ゲームのやり方などを英語で説明できるように辞書等を使って英語での説明文を作成した。

「はないちもんめ」では、「勝ってうれしい、はないちもんめ～」という日本語を、生徒たちが電子辞書を使いながら英語に変更した。全体会での異文化体験発表については、小学生の時に父親の海外転勤に伴って、5年間アメリカでの生活をした生徒が自分の感じた日本と海外の文化の違いをスピーチすることとした。



vi) 授業アンケート（令和2年1月21日実施）

回答者数 36名

*%の小数第2位四捨五入

- 1 PTA 教育懇談会「留学生を囲んで」の授業を受けて、通常の授業に比べて意欲的に学びましたか。

	①意欲的に学べた	②意欲的に学べなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	30	1	5
割合	83.3%	2.8%	13.9%

- 2 PTA 教育懇談会「留学生を囲んで」の授業を受けて、通常の授業に比べて深く理解できましたか。

	①深く理解できた	②深く理解できなかった	③通常の授業と変わらない
回答者数	29	0	7人
割合	80.6%	0%	19.4%

- 3 PTA 教育懇談会「留学生を囲んで」の授業準備について、一人で学習するより効率的に学びましたか。

	①効率的に学べた	②効率的に学べなかった	③どちらも変わらない
回答者数	33	3	0
割合	91.7%	8.3%	0%

- 4 PTA 教育懇談会「留学生を囲んで」の授業準備について、一人で学習するより深く学びましたか。

	①深く学べた	②効率的に学べなかった	③どちらも変わらない
回答者数	32	1	3
割合	88.9%	2.8%	8.3%

- 5 生徒からの感想・意見

- ・異なる文化についてよく学べることができた。感心するような内容が多くあり、話を聞けて楽しかった。
- ・たくさんの国から人が来ていて、多くの文化を知れたのは良かった。
- ・他の国の多くの人が日本は女の人が家で家事することが、「平等じゃない」ということを言っていて、他の国の人から見ても日本は、遅れている国に見えていると感じた。
- ・留学生の話を直接聞くことができ、とても有意義な時間が過ごせた。
- ・外国人と会話する機会があまりないので、この懇談会ではとても貴重な体験ができた。
- ・日頃学習している英会話がどのくらい実際に通じるか試せて良かった。
- ・年間を通して、学期に1度くらいはこのような体験ができればうれしい。

【アンケート結果より】

上記のアンケートから見て、PTA 教育懇談会「留学生を囲んで」は、生徒にとっても日頃の授業と違って大変有意義なものとなっている。当日の授業では、本校の生徒の表情も明るく積極的に留学生に英語で話しかける場面も多くみられた。分科会の事前準備で日頃学習している英会話が実際に外国人に伝わるよう電子辞書を使いながら文章を一生懸命に作成していた。以上のことから来年度以降は、このように外国人と接する機会をもう少し多くすることで国際ビジネス科の生徒にとって、英語によるコミュニケーションの上達、国際理解の発展につながると考えられる。さらに、PTA の保護者も参加していただくことによって、日頃の生徒の教育活動を理解していただくとともに助言等もいただくことができた。

d 成果と課題

国際ビジネス科では、ビジネス教育力強化プログラムに基づき科目「ビジネス実務」において教員のスキルアップにつながるよう実践的に取り組んだ。

1学期から授業の中にアクティブ・ラーニングを取り入れ、生徒が発言しやすい環境作りを心がけることができコミュニケーションの重要性を生徒に理解させることができた。また、ケーススタディを取り入れることで、自分の意見を発言することも重要であるが、他者の意見により自分の考えが広がること認識させることができた。最終的な実践として「留学生を囲む会」に参加させていただくことにより、1年間学習してきた成果を自分自身で確認することができ、深い学びへとつなげることができたと考える。

課題としては、上記のアンケート結果から、外国人との交流回数を増やすことにより、より実践的な教育活動へとつながると考える。もう少し早い段階で交流をすることにより、自分の成長を定期的に確認することができる。学期に1回を目標に設定していきたい。また、評価に関してもさらなる研究が必要である。現状は、各科目担当者がアクティブ・ラーニングについて評価方法を定めているが、すべての担当者が使うことのできる簡単なルーブリックを作成する必要がある。来年度も評価方法への取り組みを継続して進めていく必要がある。

イ アクティブ・ラーニングと評価

(ア) 教材開発

昨年度、本校は愛知県教育委員会より「あいち STEM 教育力強化事業」の研究指定を受け、起業家精神・コミュニケーション力・協働力を備えた地域で活躍できる人材の育成を目的に、対話的で深い学びを意識した教材の開発とその活用及び効果的な授業展開についての研究に取り組んできた。教材開発については名古屋商科大学のご支援のもと、本校教員が教材開発を行っている。情報処理科では「システム開発」をテーマに「外部設計」、「内部設計」、「デバッグ」のケース教材を作成した。経理科では「意思決定」をテーマに「需要の増大による製造ラインの新設」、「損益分岐点分析」、「変動費と固定費」、「差異分析」、「利益率」のケース教材を作成した。国際ビジネス科と事務科では、「国際理解」「サービス」をテーマとし、共通の教材を用いて授業を実施した。ケース教材は「海外進出」、「コミュニケーションと文化」、「身だしなみ」、「食事」、「冠婚葬祭」を題材とした教材を作成した。

今年度は、昨年度作成したケース教材を活用するとともに、あらゆる目的で利用できる新しい教材の開発に取り組んだ。簿記会計分野、情報処理分野、ビジネス経済分野合わせて 30 教材以上開発することができた。開発された教材は、本校のネットワークフォルダに保存されているケースを各教員が自由に取り出し、授業の目的に合わせてアサインメント（学習課題）を加工して利用することができる。これらの教材を利用して授業改善を行い、研究授業を通じて勉強会を重ね、主体的・対話的な深い学びに対する指導力向上を図った。今年度までに開発した教材は下記のとおりである。

【簿記会計分野】

① 企業存続の分岐点 ～財務諸表からわかること～

倒産した企業の過去7年分の損益計算書を用いて財務諸表分析を行い、経営悪化のサインを発見する。その企業の経営者は、どの時点でどのような経営の方向転換を意思決定するべきであったのかを考察する。このケースは財務会計的な視点からのケース教材と管理会計的な視点からのケース教材の2種類を用意している。

② スペイン料理屋の開業 ～経営学を学んだ店主の挑戦～

スペイン料理屋の開業から1年目の決算までを物語風でケース教材とし、それを読んで開始貸借対照表、1年目決算日の貸借対照表、損益計算書を作成する。また、広告などの販促媒体を利用した場合の利益の変化と意思決定について考察する。

③ あるスペイン料理屋店主の苦悩 ～ランチ営業をするべきか～

元々、ディナー営業のみであったが、業績が振るわない。そこで、ランチ営業を開始するべきか否かを固定費と変動費の関係性を用いて意思決定する。また、広告などの販促媒体を利用した場合の利益の変化と意思決定について考察する。

④ プリンタの買い替え ～日常的な意思決定～

日常生活で頻繁に行われる意思決定について考え、ランニングコストまで考えた購入について学ぶ。また、貨幣の時間価値が意思決定にどのような影響を及ぼすのかを知り、意思決定した内容について相手を納得させる説明方法について考察する。

⑤ 高級幕内弁当 ～固定費と変動費の不思議な関係～

売価が限界費用（変動費）より高ければ、作れば作るほど利益が出ること理解する。また、固定費額が減れば、固定費額が多い場合より売上高の伸び率に対しての利益の伸び率が減少する経営レバレッジについて考察する。

⑥ ある製造部長の苦悩 ～不利差異の責任は誰？～

製造部長である主人公は社長から「今後、不利差異が解消できなければ給料を減らす」と言われた。しかし、すべての不利差異は自分の責任ではないように感じていた。このケースから差異分析の目的の一つである責任会計について考察する。また、差異分析から企業が今後改善すべき方向性を考察する。

⑦ 需要の増大による製造ラインの新設 ～製造ラインを新設すべきか否か～

管理会計で学習する投資の意思決定に関するケース教材。企業では様々な投資判断をするとき、数値による情報を判断材料に入れていることを理解する。また、様々な情報の中から必要な情報を取り出し、投資判断に必要な情報を作り出す能力を養う。

⑧ 負債は本当に悪なのか？ ～負債の在り方について考える～

無借金経営で有名な企業と、安全性が低く、社債を頻繁に発行するなど、多くの借金を抱えながら経営を行っている企業の財務諸表分析を行う。その後、負債に対する在り方を考え、多角的な視点から企業評価をする必要性を考える。

⑨ AIが発達すると、本当に経理の仕事は減少する？ ～AI時代の職業について考える～

AIの技術が発達することにより消滅する仕事、消滅しない仕事について考え、AIと共存するために必要な能力を育成する。また、社会の動きについて理解し、自己の将来設計の一助とする。

⑩ 簿記が世界からなくなったら・・・

簿記がない世の中について考え、簿記会計の必要性について考えるケース教材。1年生で実施し、簿記会計が世の中に与えている重要な役割と、簿記を学習する意義について理解する。

【ビジネス経済分野】

① 世界選抜総選挙 ～アイドルグループがもたらす経済効果～

アイドルグループの世界選抜総選挙の新聞記事を材料とし、イベント開催地での経済効果について知るとともに、日本文化のグローバル化について考え、インバウンドを推し進めるうえで必要な方策について考察する。また、成熟期を迎えている商品について、今後の販売戦略を考える。

② ペンギンマジック ～ディスカウントストアの戦略～

大手ディスカウントストアがスーパーマーケット事業を展開する企業を子会社化したことにより、スーパーマーケットの売り場が大手ディスカウントストア流に変化している。そこで起こった出来事を題材にしたケース教材。顧客心理に店舗のイメージが大きく影響していることを知るとともに、企業の協業や買収に関心をもつことを目的とする。

③ 80 円のレモンソーダを 500 円で売る！ ～付加価値が商売を変える～

付加価値をつけることによって、同じ商品でも利益幅を変えることができることを知る。また、コストをかけなくても、アイデアがよければそれが大きな利益を生み出すということを理解し、世の中のあらゆる消費行動に対して、ビジネスチャンスはないか創造する力を養う

④ 特定機能を持たないロボットの存在とは？

大手家電メーカーが発売した特定機能を持たないロボットに関して作成したケース教材。人間の核心に触れる部分がビジネスチャンスになることを理解する。また企業は利益だけを目指して開発を行うわけではなく、企業の技術力を上げ、それを世の中に知ってもらい他製品の販売促進につなげるような企業の広告としての開発があることを知る。

⑤ 牛井屋の値上げ ～インフレとデフレ～

牛井屋の 10 年前の価格と現在の価格を比較し、インフレとデフレについて考えるケース教材。インフレとデフレの特徴について考察する。一般的にデフレは経済に悪影響でインフレは好影響と言われているが、その理由を理解する。

⑥ マイナス金利を考える ～厳しい銀行経営～

マイナス金利について知り、日銀が景気を刺激するためにそのような政策を実施していることを知る。また、ATM 有料化について消費者目線からメリット・デメリットを考察し、顧客の不満と厳しい経営環境を天秤にかけ、経営者として最適な意思決定を行う。

⑦ 高校の志願者を増やすために ～クロス SWOT 分析からの戦略～

クロス SWOT 分析を通じてフレームワークの活用について学ぶとともに、SWOT 分析はマクロとミクロを分析するための手法ということを理解する。また、クロス SWOT 分析を通じて単に現状分析で終わらず、全体を見渡したうえでの改善点や戦略を提案することができる。

⑧ 満足度が高いお店とは ～好きな店、嫌いな店～

顧客満足が高い企業の共通点から、既存の業態に対しての改善点を提案し、顧客満足向上に向けた意思決定を考察する。また、顧客満足にはヒトが大きく関わっていることを理解する。

⑨ 商品開発の宿題 ～既存するサービスから考える新サービスのヒント～

世の中のヒット商品のうち、既存のサービスを掛け合わせ、それが大ヒットとなっている商品やサービスが多数存在している。既存の商品やサービスを併合したり分離したりすることによって、新たな商品を考え出すケース教材。商品やサービスに対する幅広い視野を習得する。

⑩ 変なホテル ～AI がもたらすミライ型社会～

大手旅行会社が運営するロボットホテルから AI と人間との共生について考察する。また、現在の日本の諸問題を理解し、先進技術を利用して解決させていく方法を知る。AI の出現によって変化する未来の職業を考え、自らの進路選択の一助とする。

⑪ MaaS 実現に向けた課題解決に向けて

MaaS を実現させるために大手自動車関連企業と大手通信関連企業が共同出資して設立した企業を題材としたケース教材。MaaS に関するクロス SWOT 分析から新たに設立された企業の対処すべき課題、事業等のリスクを考察することにより意思決定に重要な事項について整理する能力を習得する。

⑫ え？こんな事がダメ？海外では通用しない日本の常識

日本と海外の常識やマナーを比較し、国際理解を促すためのケース教材。ケースでは、食事のマナー・日常のマナー・宗教的なマナーについて、日本では常識であるが海外に行けば非常識となる事例を紹介している。海外で活躍するために必要な知識を得るとともに、インバウンドによる日本のおもてなしについて考察する。

⑬ 外国人からみた日本 ～日本を知ることが海外を知ることにつながる～

外国人留学生との会話から、外国の方からみた日本の素晴らしいところを知るとともに、日本国内だけでの狭い視野ではなく、世界を見渡す広い視野を持つ。世界の国々にはさまざまな文化があり、それを知る楽しさを通じて海外に興味関心を持つ。

⑭ 情報化社会の課題 ～企業の秘密を守るには？？～

企業の秘密を守るために企業が実施している方策が適正なのかを考察する。また、ディベートを通して、物事を分析する能力、状況にあわせて判断する能力、自分の主張を論理的に構成する能力など、議論を行う上で必要となる知的能力や意思決定能力を養う。

⑮ 席次のマナー ～常識的な社会人とは～

社会人としてあらゆる席次のマナーを理解し、正しく行動できる能力を養う。また、日本の席次のマナーだけでなく外国の席次のマナーも理解し、日本との共通点と違いについて正しく知る。国際的に活躍するために外国のマナーについて理解し、グローバルに活躍できる能力を養う。

⑯ 相手を不快にさせないマナーとは ～喜んでもらえる贈り物は？？～

日常のさまざまな行動には相手に対するあらゆる感情表現が含まれていることを知る。相手のことを考えた行動をとるためには、自己の感情だけで動くのではなく、正しいマナーが重要になることを理解する。

⑰ 日本のお・も・て・な・し ～海外の方に満足してもらう食事とは～

日本の食事のおもてなしについて知り、日本の文化の良さを知るとともに、外国の食事面でのおもてなしを知り、日本との違いを知る。また、東京オリンピックを控え、外国でのマナーに興味を持ち、自分たちが外国の方に対しておもてなしをするために何をすべきなのかを考え、実践する態度を養う。

⑱ SDG sについて考えよう ～世界の問題を全人類で解決させる～

「YouTube」から「SDG s」に関する動画を視聴し今後の世界の発展のために SDG s の考え方が必要であることを理解する。SDG s の 17 の目標のうち、「日本が最も解決させなければならない課題」、「SDG s の目標を達成させるために日常的に生徒個々ができること」を考察し望ましい職業人を育成する。

⑲ タックスヘイブン ～節税か、脱税か～

タックスヘイブンについて知るとともに、納税に対する正しい知識を習得する。また、国としてタックスヘイブンがもたらす影響について考え、不正な行為を許さない態度を育てる。

【情報処理分野】

① アプリケーションソフト開発 レイアウトデザイン

商業高校出身の主人公がアプリケーション開発の企業を立ち上げ、クライアントから会計帳簿を作成するアプリケーションソフトウェアの作成を依頼され、クライアントの依頼内容を満たすアプリケーションの入出力画面をデザインするケース教材。

② アプリケーションソフト開発 内部構造の検討

上記①の続きとなるケース教材。内部構造の検討を通じ、建設的議論や多人数の意見集約の重要性

について経験させることを目的とする。

③ アプリケーションソフト開発 プロトタイピング

上記②の続きとなるケース教材。アプリケーションソフトウェアを使用することにより、自由なデザインシンキングを促し、クリエイティブな発想力を育成する。また、状態遷移図をイメージすることにより、オブジェクト間のつながりを意識できるようにする。

④ アプリケーション開発 プロトタイプの修正

プロトタイププログラムを読み、論理エラー（構造上のエラー）を発見し、修正するケース教材。問題解決を通してプログラミングの知識を深め、より現実的なプログラミング能力を育成する。また、ペアプログラミングを通して協調性を向上させるとともにその有効性について理解を深めさせる。最終的にプログラムの図式化を完成させ、スリム化についても検討する。

⑤ 全商情報処理検定2級の実技問題を作成してみよう

教科書のExcelの内容について学び、情報処理検定2級の実技問題にも慣れてきたころに実施したケース教材。問題集にないような創造的な問題をグループで作成し、発表をする。また、その問題をさらに発展させることができないかを学習者全員で考え実用的な問題に仕上げていく。

今年度までに数多くのケース教材を作成し、授業でも活用している。今後もケース教材を利用した授業実践を本校の教員に広く呼び掛けるとともに、他校の先生方にも利用していただけるような方策を考えていきたい。また、数時間かけて実施するケースも多く、まとまった時間が必要となっている。1時間程度で完結するショートケースを数多く作成していくなど、容易に活用することができる体制を整えていきたい。今後は、「YouTube」などの情報コンテンツを使用し、現代社会が置かれている課題について視覚的に理解し、「SDGs」や「Society5.0」を推進する人材育成を目指したケース教材も作成していきたいと考えている。

（イ）評価

ケースメソッドに関する評価については現在「ルーブリック評価」を中心として評価を行っている。令和元年12月17日に「地域との協働による高等学校教育改革推進事業」実地調査で、文部科学省初等中等教育局参事官付産業教育振興室教科調査官の田中圭先生より、ルーブリック評価に関する指導助言をいただいた。

- ① ルーブリックで評価したものをどのように活用していくかが重要となる。発表だけではなく、机間指導の際も細かく評価し、発言を覚えておくことで、フィードバックの際に生かすこともできる。また、行動面の評価（提出された事前課題の文字が多いものに高得点を与えるなど）ではなく、プロとしての視点で、建設的な意見・発想を評価する必要がある。

② ルーブリック評価の点数の「1」の内容が「〇〇ができていない」となっていることに違和感がある。通常、できていないものについては「0」もしくは「マイナス」評価になる。「〇〇ができるようになる」という内容で、その後、できない生徒に対してどうケアしていくのかまで考えていくことが重要である。

田中圭先生のご助言から、ルーブリック評価に関して一時的な評価で終わらせることなく、授業後の生徒の成長まで見据えた評価を考察していかなければならない。また、どの教員でも容易に正しい評価ができる方策を考えていかなければならない。

ケースメソッドの授業ではファシリテーターをしながら授業を作り上げると同時に評価も行うのは一

人持ちの授業では非常に困難である。今後は、ルーブリック評価だけではなく、タイムリーに評価する方法も考察していく必要がある。

ウ カリキュラムマネジメント

商業科は、地域産業界の協力を得て、企業が実際に行っている商品開発や経理、広告、販売促進の手法について、インターンシップ等の就業体験活動を通じて学習し、勤労観・職業観を高める地域ビジネスの理解促進及び新学習指導要領の実施に向けて、商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動を実践し、ケースメソッド、ジグソー法等の実践と普通教科と連携した教科横断的なビジネス教育の強化など、包括的に学ぶ科目の設置の必要性から、学校設定科目「マーケティング実践」を令和3年度第2学年より実施する。

また、商業科だけでなく学校全体で取り組むことが重要となるため、共通教科の協力も必要である。毎月行われる教科主任会で、新学習指導要領の実施に向けたカリキュラム編成と並行して、本校の取り組みに即した教科横断的な学習内容を依頼。各教科も非常に協力的で、本事業の趣旨に即した授業展開を検討・実施した。

ESD に関する本校の取り組みは、ESD 委員会を設置し、教科だけでなく、分掌や学年でも年間を通して実施している。

令和元年度 愛知商業高等学校 ユネスコスクールカレンダー

ESD委員会

		1 学 期	2 学 期	3 学 期
教科における取り組み	保健体育科	【通年】「仲間、命、健康を考える活動」：仲間と共に支え合うための言葉のかけ方や接し方を活動を通じて学ぶ。また、自己の体調、仲間との体調に気付き力をつける。(道徳教育、思考力・理解力を育成する学習、命に関する学習)		
	国語科	【7月】読書する語句の意味を考える言語活動(伝統的な言語文化に関する学習) 【12月】何故を創作する言語活動(伝統的な言語文化に関する学習) 【12月】行事や季節に合わせた手紙の書き方を教える学習(年賀状)(伝統的な言語文化に関する学習)		
	英語科	【通年】地域学習・外国の文化・日本の文化・生物多様性・環境問題・国際理解などについて学ぶ考える授業の展開(国際理解・国際理解・生物多様性・環境に関する学習) 【11月】1年生の教科書で「充電率」についての英文を読んで新しい「エネルギー」についての学習(国際理解・エネルギー学習) 【7月～9月】2年生で世界遺産について調べ、英語で発表。調べた内容を8版にまとめたポスター作成。学校祭でのポスター発表。(世界遺産や地域の文化財等に関する学習)		
	家庭科	【通年】N1 1 生実践・調理実習、エシカル消費について(生活に関する学習) 【9月】生活問題に関する調べ学習・発表(生活に関する学習)、備蓄食・防災について(防災教育) 【4月】スリ・フタリ高校生との交流事業(ふるしきについて)(国際理解学習) 【6月】校舎の屋上で採れたばらみにつに開通した学習(環境学習・地域学習) 【12月】食文化について(年行事、郷土料理、世界の食文化、着の扱い方など)、あまみちを使ったブックカバー、電車コースなどの製作、新聞紙を使ったエコバッグ作り 【2～3月】児童文化財について(伝統文化)		
	社会科	【通年】地域学習、原子力発電をめぐるエネルギー学習、東日本大震災から学ぶ防災学習、平和学習等時局問題に関わる学習、修学旅行事前学習としての歴史平和学習、ESD に関連した時事問題を活用しての取組		
	商業科	【通年】インターンシップ・ボランティア(キャリア教育・地域に関する学習)、商品開発、大阪商業大学ビジネスアイディア甲子園・日本商業大学最優秀ビジネスプランコンテスト・岡山大学経済大学ビジネスコンテスト(社会問題に関する学習)、世界遺産に関する学習(世界遺産に関する学習) 【4～7月】現代社会における様々な問題(少子高齢化、食文化、年金問題、専業主婦)について討論・発表(食育、社会問題に関する学習) 【5月】海外姉妹校学校交流(マレーシア・国際理解学習)		
	分掌における取り組み	【通年】生徒による自転車整理・月間目標の設定 【4月】情報ララルに関する講話(SNS について、(防犯学習) 【6月】道徳に関する講話(道徳学習) 【6月】薬物乱用防止教室 【12月】防犯訓練(防犯学習) 【3月】交通安全指導(交通安全教育)、制服きこしセミナー(服育)		
分掌における取り組み	総務課	【4月】防災訓練・講話(防災学習) 【9月】防災訓練・講話(防災学習)		
	図書課	【4月】図書館の利用方法を通じた公共心の涵養(マナー学習) 【9～10月】読書・修学旅行に関する書籍の提示(平和学習) 【12月】芸術鑑賞会において、名古屋公立学を推薦することによる公共マナーの向上(マナー学習)		
	生徒会課	【通年】あいさつ運動(道徳学習)、レッツクリーン(環境学習) 【5～3月】「福島県の菜の花育成」花いっぱい夢いっぱい育成、への取り組み(道徳学習・環境学習) 【9月】愛知県・愛知県における食品パズル・ゴミ削減の取り組み(環境学習) 【9月】愛知県における各学年発表(展示・食品パズル・舞台発表)(総合テーマ、1 学年・2 学年による学年企画) 【12月】フェスティバルの開催(環境教育) 【12月】書き損じはがきを回収する取り組み(国際理解学習) 【2月】卒業生の体験談をタンザニアの子どもたちに伝える取り組み(国際理解学習)		
	保健課	【5月】除草ゴミの減量化・資源化の取り組み(環境学習) 【9月】鑑賞会における食品パズル・ゴミ削減の取り組み(環境学習) 【6月】除草ゴミを自然に堆肥発酵させ、堆肥をつくらせた。その堆肥は、グラウンドの土として再利用した。(環境学習)		
	学年における取り組み	【5月】野外活動においてワークシートを基に、雄大な自然に接し、自然への畏敬心を抱き、自然保護に対する正しい理解を持った。(環境学習) 【9月】委員会、学年企画の取り組み(環境学習) 【9月】委員会、学年企画の開催会におけるパズルの研究(食育) 【10月】読書・修学旅行(平和学習) 【3月】卒業生の体験談をタンザニアの子どもたちに伝える取り組み(国際理解学習)		

(ア) 国語

地域との協働に関連した学習内容として、「文学を通して地域を知る」という観点から、地域と文学との関わりを学ぶ。例えば、近隣にある「長母寺」と鎌倉時代中期に編纂された「沙石集」との関連や、名古屋城から徳川園に至る「文化のみち」の拠点施設である「二葉館」と郷土ゆかりの文学者など。

身近な地域と関わりのある文学を知ることが深い学びへと繋がり、その知識が地域との協働に生かされることを目標とする。

(イ) 数学

教科横断的な内容として、商業的な視点から数学を学ぶ単元を設ける。数学Ⅰの「データの分析」では、相関係数を学ぶ中で、清涼飲料水の売上と気象データなど、具体的な事例を提示し、生徒の知識と理解を深めるとともに、商業科目の「商品開発と流通」に繋げる。

地域との協働において、企業と共同開発する商品の売上と気象データから相関係数を求め、その値によって適正な仕入量を算出するなど、自ら考えて判断できる能力を養う。

また、「集合と論証」では、商業科目の「プログラミング」に関係していることにも触れる。

(ウ) 地歴公民

現代社会において、「銀行の役割」と「日常生活の中での金融との関わり」をテーマに授業を展開し、商業との教科横断的な学習内容とする。

一般財団法人全国金融協会のテキストを活用し、キャッシュレス社会とはどのような社会であるか、クレジットカードの使い方、リボルビング払いとは何か、金利計算について、ローンの種類と返済方法について、自立した消費者になるために注意すること、多重債務者にならないための注意点についてなど、金融機関との繋がりをより現実的に即して学ぶことで商業科目との関連を持たせる。

(エ) 理科

生物基礎の「生物の多様性と生態系」では、「生態系のバランスと保全」の中で、地球温暖化、自然浄化、富栄養化、生物濃縮、外来生物と本校のESD（持続発展教育）を関連付けて学習し、より深い学びとしている。

化学基礎では、化学実験において、様々な化学反応を扱いながら、商品開発やCOD（化学的酸素要求量）などの環境基準についても触れることで、教科横断的な学習内容とする。

物理基礎の「さまざまな物理現象とエネルギー」の中で、化石燃料や核燃料といった枯渇エネルギーと水力・風力・太陽光などの再生可能エネルギーと本校のESD（持続発展教育）を関連付けて、エネルギー問題を考えさせた。

(オ) 外国語

英語表現では、3R（Reduce、Reuse、Recycle）に関連しゴミ問題を題材として英語を用いたグループ討議を行ない、本校のESD（持続発展教育）への理解を深めた。

また、コミュニケーション英語Ⅱでは、世界の様々な都市や遺跡を調べ、世界遺産についてのプレゼンテーションを行った。これは地理だけでなく経済状況についての情報や特徴を学ぶ教科横断的な学習内容となった。

(カ) 家庭

本校のESD（持続発展教育）を念頭におき、実験・実習を通して自分らしい生き方の選択における根拠となる考え方を育成する。

家庭総合では、国語科や英語科の授業内容を意識して、日本の文化や郷土料理の英文での紹介。商業科目の「商品開発」や「課題研究」で地域との協働により開発された商品（ジャム、のり、紅茶）を使用した調理実習。例えば、愛商クッキー（仮称）のパッケージデザインの製作、紅茶の特徴調べやビジ

ネスマナーとしてお茶の出し方について学習するなど教科横断的な授業展開を行っている。

また、SDGs（持続可能な開発目標）やエシカルファッションなども授業で触れ、地域との協働で活用できる深い知識としている。

（キ）芸術

地域との協働のため、博物館・美術館等の社会教育施設と連携しての書跡鑑賞。また、地域を知るため、学芸員の出前授業の利用と館蔵品を活用した作品制作の授業を展開する。

（ク）保健体育

体育理論において、商業科目の「マーケティング」との連携を模索する中で、オリンピック開催に関連し協賛企業のアスリートを活用した広告宣伝活動や様々なスポーツ施設の建設など、スポーツの経済効果について授業で触れる。保健分野の食品衛生と家庭科の栄養管理や調理実習との連携など、教科横断的な授業展開により、地域との協働での深い知識とする。

(3) 愛知版ビジネス連携プログラム

ア 商業教育フェア

(ア) 事前研修会

日程 第1回 令和元年5月17日(金)

第2回 令和元年6月26日(水)

第3回 令和元年7月5日(金)

場所 愛知県立愛知商業高等学校

商業教育フェア開催にあたり、企画の打ち合わせとして事前研修会が3回行われたので報告する。第1回および第2回の研修の内容として、イオン熱田店様と連携をして商業高校生としてどのように社会に貢献することができるかを話し合った。また、その中でも商業教育の振興として幅広い世代に知っていただくためにどのような企画が関心を持たれるかに焦点をあてて検討した。その結果、「プログLEGO」「いきなりトラベル」「電卓王」の3つのイベント企画を実施することが決定した。全てのイベントで本校生徒が主体となって進行を予定しており、生徒への指導内容も検討事項となった。それぞれの内容として「プログLEGO」では、小学校のプログラミング教育の導入に先立ち、LEGOブロックで構成されたロボットを動かす実習を計画した。コマンドを色々組み合わせることで自分の思い通りの動きを実現し、それを通じてプログラミングを身近に感じ、楽しんでもらうことを目的としている。「いきなりトラベル」では写真を撮影し、その場で加工を行うことで画像編集の可能性と面白さを伝えることを目的としている。「電卓王」では商業高校で必ず学習する電卓に注目し、本校生徒との対戦形式を計画した。難易度を分けることで大人から子供まで誰でも参加ができるようになり、より商業教育の内容を世間に知っていただく機会になるかと思う。また、接客についてのノウハウをご指導していただくために、第3回の研修会でイオンリテール東海カンパニーエリア政策推進チーム・中尾智様を講師として招き、講演をしていただいた。

第3回の中尾様の研修の内容は、接客を行うために必要なコミュニケーション能力を育成するためのグループ学習が主に行われた。最初のアイスブレイクでは周りの人たちと握手をしながら6秒間で自己紹介を行うことから始まり、緊張がほぐれた状態で研修に臨むことができた。ワークショップではケーススタディとしてどのように商品陳列を行えば商品を買っていただけるかという問いについてグループ間で協議を行い、全体発表を実施した。明確な正解が無い中での討論で様々な意見が出てくる中、相手の意見を尊重し、まとめ上げていくことの大切さを学ぶことができた。また、発表の場でも内容を簡潔にまとめ、伝えることの練習となった。この研修を通じ、コミュニケーション能力の育成の一助となったと思う。イベント当日では様々な人と接するため、それに向けての心構えを養うことができたと思われる。

生徒にとって初めて経験することが多く、緊張することが予想されるが、イベント当日に向けての研修は十分に行うことができた。特に、コミュニケーションを図ることの大切さを学ぶことができたため、イベント当日では生徒が主体的に動くことができるように教員もサポートしていく。

(イ) フェア当日の様子

日時 令和元年8月18日(日) 午前10時から午後4時まで

場所 イオンモール熱田

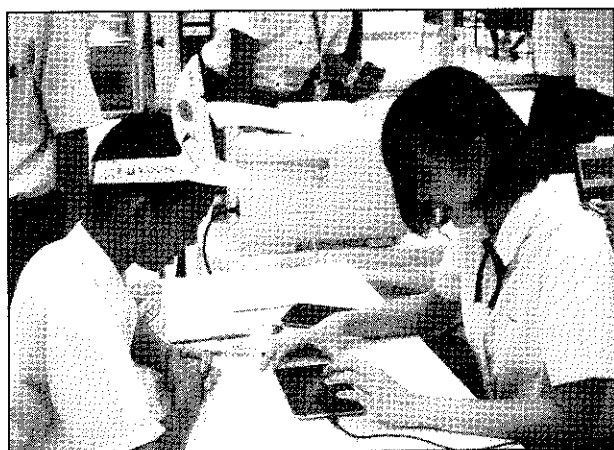
商業教育フェアは、「愛知県内の公立学校で商業学科を学ぶ生徒が、商品の開発や販売に関する学習成果を発表し、他校の生徒や県民との交流を通じてコミュニケーション能力やプレゼンテーション能力を高め、産業界を担う人材育成及び商業教育の活性化を目指す」ことを目的に活動している。ここでは、本フェアの当日の実施内容と成果を中心に報告する。

本フェアの実施内容は、各校が企業と共同開発した商品を販売する「商品販売」、各校の様々な取り組みについて発表する「商業教育成果発表」、愛知県内の若手教員で構成される商業教育フェア実行委員会と愛知県立愛知商業高等学校の課題研究受講生徒による「体験ブース」の3つに大分される。

「商品販売」は、本年度は愛知県内 13 校（内、1 校は展示）が参加した。アイスクリームやプリン、フェアトレードコーヒーなど、各校が開発に取り組んだ商品の販売を行った。イオンモール熱田店様を訪れるお客様に対して、自分たちの商品の魅力や販売戦略を考え、実際に販売することで様々な人と関わり、生徒自身の成長に繋がったと感じる。また、来場者には、普段、商業高校でどのような学びが行われているのか、目に見える形でアピールすることができた。

「商業教育成果発表」は、本年度は愛知県内 13 校に、愛知県生徒商業研究発表大会の代表校 2 校を加えた、合計 15 校分の成果発表を実施した。発表内容は、各校の特色ある取り組みや、開発した商品に関する発表である。イオンモール熱田店様の、正面入り口に設けたステージで発表を行ったことで、興味・関心を持った来場者の方が立ち止まったり、ステージ正面に設けた椅子に座ったりして観覧する様子が見受けられた。事前に配布したチラシを見て、進学予定の高校の発表を見に来た親子連れのお客様も多数いた。また、「商業教育成果発表」は、偶然イオンモール熱田を訪れたお客様に対しての訴求力が高く、高校生が懸命に発表を行っている様子に好感を持ったという意見もあった。このことから、ステージでの「商業教育成果発表」は、商業教育の振興として幅広い世代に訴えることができたと感じる。

「体験ブース」では、「電卓王」「いきなりトラベル」「プログ LEGO」の3つのブースを設置し、活動した。商業教育フェア実行委員会の先生方が企画した内容について事前研修会で本校生徒が学び、当日は本校生徒が中心となってお客様と関わり、様々な体験を提供することができた。「電卓王」では商業科目を学ぶ生徒には身近なアイテムである電卓に着目し、本校生徒とお客様との対戦形式で電卓の技巧を競った。「いきなりトラベル」では、写真の加工技術を使用して、その場でポストカードを作成し、来場の記念にお客様にプレゼントした。「プログ LEGO」では、簡単にプログラムを組むことができる LEGO ブロックのロボットを使用して、プログラミングをより身近に感じてもらうことができた。どのブースも、様々な年代のお客様が訪れていたのが非常に印象的であった。

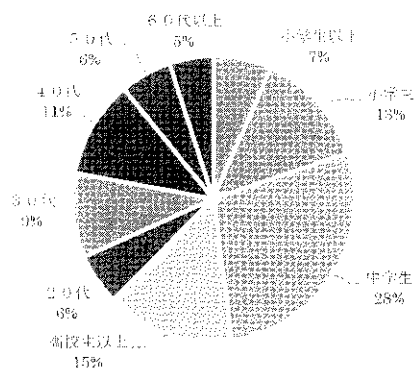


(ウ) 事後アンケートおよびまとめ

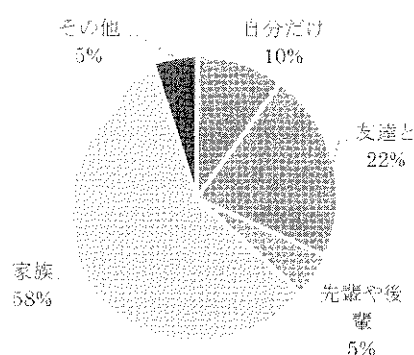
本フェアでは、ステージ発表と体験ブースが行われ、ステージでは各高校の特色の発表を行い、体験ブースでは「電卓王」「いきなりトラベル」「プログ LEGO」の3つのブースを設け、活動を行った。

本フェアにおける、お客様からの評判を見取るために、フェア体験後にアンケートを実施した。アンケート回答者数は141人であり、結果は次のとおりである。

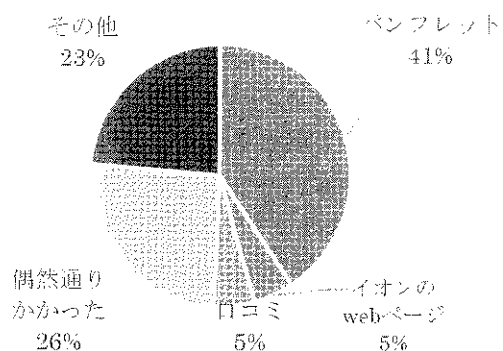
年代を教えてください (図1)



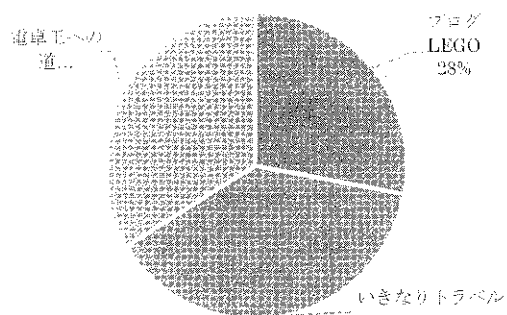
誰と来ましたか? (図2)



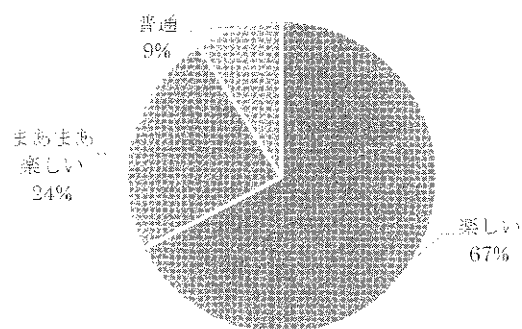
商業教育フェアを何で知りましたか? (図3)



体験したブース(図4)



体験したブースはいかがでしたか(図5)



商業教育フェアで何に興味を持ちましたか? (図6)

興味を持った点	割合
商業高校での学びについて	15%
商業高校について	32%
各学校のオリジナル商品	17%
ステージでの発表	16%
ブースでの体験	20%

— 60 —

問1「年代を教えてください」の項目では、回答者の年代は、小学生未満・小学生・中学生・高校生の児童および生徒が約60%を占めている。このことから、商業科の学びについて関心を持つ児童・生徒が多いと考えられる(図1)。

問2「誰と来ましたか」の項目では、保護者にも商業高校の取り組みを知ってもらう良い機会になったのではないかと考える。中には、「学校の先生に勧められて」という理由で来た回答者もいたため、事前にパンフレットを配布し宣伝したことの効果があったと考えられる(図2)。

問3「商業教育フェアを何で知りましたか」の項目では、商業教育フェアに来場したきっかけとして、偶然通りかかったことが半数以上占めていることがわかる(図3)。イオンモール熱田という集客率の高い場所で行ったことが、この結果につながったと考えられる。また、パンフレット(図7)がきっかけとなり来場したという回答者が41%いることから、パンフレットの配布が、事前にイベント開催を知る機会となったと考えられる。

問4「体験したブース」の項目では、今年度の体験ブースは、「プログLEGO」、「いきなりトラベル」「電卓王」の3つの企画を行った。「プログLEGO」と「電卓王への道」を半日とした。理由としては、「プログLEGO」では、LEGOとタブレットのバッテリーが一日持たず、「電卓王への道」では、生徒が一日中電卓を使い続け休憩時間が十分に取れないというためである。体験ブースの参加割合は、「いきなりトラベル」が最も多くなった。写真を撮るという敷居の高さはあるものの、ものとして手元に残るうれしさがある企画だったため、参加数が多くなったのではないかと考えられる(図4)。

問5「体験したブースはいかがでしたか」の項目では、体験ブースの感想として、「楽しい」「まあまあ楽しい」が全体の90%以上を占めていた。これは、体験ブースを通して商業での学びを体験でき、魅力を知ることができる場になっていると考えられる(図5)。

アンケートの結果から、商業教育フェアに来場した客層の分析と体験ブースの充実度について把握することや、今後改善すべき点を知ることができました。商業教育フェアを通して、商業教育の学びや魅力を今後の進路選択をしていく児童・生徒そして保護者に発信することができたと考える。回答者が記述した意見の中にも、「各学校の特色がよくわかりとてもよかった」「生徒が優しく対応してくれてとても楽しかった」「ステージもブースも楽しかった。学生の頑張りが伝わった」「来年からも続けてほしい」などの意見があった。また、商業教育フェアで商業に関する内容や商業高校に興味を持った方が多くいることがわかった。ステージ発表や体験ブースなどをブラッシュアップし続け、来年度以降もイオンモール熱田で本フェアを開催することができれば、生徒の地域知識や課題意識の向上とともに商業高校や商業を学ぶ学校での取組や商業教育の魅力発信に繋がるのではないかと考える。



イ キッズビジネスタウン

日時 令和元年11月16日(土) 午前9時30分～午後3時30分

会場 愛知県立中川商業高等学校

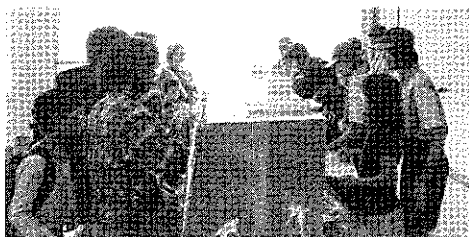
キッズビジネスタウンは、学校法人千葉学園千葉商科大学の登録商標で、「子どもたちがつくる、子どもたちの街」の主旨のもとに、大学や高校、商工会議所などの主催により全国で開催されている。本研究においては、「愛知版ビジネス連携プログラム」の一つとして愛知県商業教育振興会と愛知県立中川商業高等学校の共催により実施した。ここでは、「キッズビジネスタウンあいち」の成果と課題について報告する。

今回のイベントでは多くの企業・機関の協力により、子どもたちが様々な職業を体験できる場を設けており、参加した小学生は、働く楽しさや社会の仕組みを知ることができ、キッズビジネスタウンの理念が達成できた(資料1)(資料2)。また、小学生のサポート役で参加した高校生もイベント運営をとおして多くのことを学び、貴重な経験ができたと感じを述べている(資料3)。

本校はミスタードーナツのブースを担当し、店舗での事前研修では、接客方法だけでなく、衛生面やアレルギー対応、商品の取り扱い方など幅広い内容を学ぶことができた。研修で学んだことを小学生に教える立場であるため、担当者に積極的に質問するなど大変熱心に取り組んでいた。また、当日販売する商品のラインナップについても、どの種類をどれだけ仕入れるのかを顧客ターゲットを考えながら決定し、商業の見方・考え方を生かした実践的な学びを実現することができた。

本年度、「キッズビジネスタウン」としてのイベントは成功裏に終えることができたが、「愛知版ビジネス連携プログラム」としては大きな課題が残った。参加校は、本校を含め、愛知県立中川商業高等学校、愛知県立半田商業高等学校の3校であり、会場校の生徒の参加が大多数を占めた。来年度の実施に向けて、参加校を増やし、愛知県全体の取組として広げていくことが今後の課題である。

この課題を解決するための具体的な方策として、各学校が企業と共同開発した商品をキッズビジネスタウンで販売することを提案したい。現在、愛知県の商業高校では多くの学校で企業との共同商品開発を行っており、それぞれの地域のイベントなどにおいて販売実習を行っている。生徒自身が販売活動を行うことも大切な経験であるが、授業や企業での事前研修で身に付けたビジネスマナーや接客スキルを小学生に教えることにより、生徒はコミュニケーション能力の向上や深い学びの実現を図ることができるのではないかと考える。また、参加した高校生の対応について保護者から高評価を得ていることから、このイベントは商業高校をPRし、地域で必要とされる学校として支持を得るための絶好の機会であるといえる(資料4)。さらに参加した児童が、将来商業を学ぶ生徒になり、愛知県の商業教育の活性化やレベル向上につながっていくことも期待できる。そして企業側にも、高校生の商品開発に協力し、社会貢献活動を積極的に行っている企業として多くの保護者から認知され、イメージの向上や商品の売上増加につながるメリットが生まれる。単なるWin-Winの関係ではなく、企業との良好なパートナーシップにより、愛知県で商業を学ぶ高校生や地域の小学生がより質の高い学びを実現できるシステムを構築することは、持続可能な社会の実現にもつながっていくはずである。それが、今後「愛知版ビジネス連携プログラム」としての「キッズビジネスタウンあいち」が目指す姿である。



資料1 協力企業・機関一覧

【協力企業・機関（順不同）】

ALSOK、富士コーヒー、パン工房アペティ、トヨタ名古屋自動車大学校、KOKUYO
JANAごや野田支店（農協）、ココカラファイン、CBCテレビ、サカイ引越センター、花組合
シャチハタ、ヤマト運輸、ダスキン、マックスバリュ、ミスタードーナツ、アサヒペン、JAL
永井抱陽写真館、名古屋理容美容専門学校、アオキーズピザ、名古屋リゾートスポーツ専門学校
どんどん庵、名古屋文化短期大学

資料2 小学生アンケート結果

【小学生アンケート（一部抜粋）回答数：152】

- ・仕事を体験して、働く楽しさを感じることができましたか？
働く楽しさを感じた 149 働く楽しさを感じなかった 0 どちらともいえない 3
- ・社会の仕組み（働く→給料をもらう→税金を払う→お金を使う）を知る事ができましたか？
知ることができた 147 知ることができなかった 1 どちらともいえない 4

資料3 参加生徒感想

【高校生感想（一部抜粋）】

- ・人に教えた経験があまりなく、最初はとても緊張しましたが、徐々に慣れていき、教えたことを小学生ができるようになったときは自分のことのように嬉しく感じました。貴重な経験をする
ことができ、参加して良かったです。
- ・小学生は同年代の友人とは違い、難しい言葉は通じません。そのため、お手本を見せたり、理解
してもらえるように工夫して説明しました。ずっと立ち仕事で大変でしたが、完売したときには
達成感がありました。キッズビジネスタウンを通して働くことの大変さや、意義を知ること
ができ、とても良い経験ができたと感じます。今回学んだ知識や接客方法、小学生に教えること
で身に付けた対話技術やコミュニケーション能力、社会人基礎力である柔軟性や発信力は、将
来必ず生かすことができると思います。
- ・自分たちが運営する側になってみて、企画することの大変さを知ることができました。そして、
小学生が喜んでくれた時の嬉しさや達成感は人生で初と言っても過言ではないほどでした。
- ・小学生や保護者の方が「どのブースよりも楽しかった！！」と言ってくれ、心から嬉しかったで
す。その時、働いたら、辛いことばかりでなく、このような言葉一つで考え方が変わるのだとわ
かりました。将来、人をたくさん笑顔にする職業に就きたいと思いました。

資料4 保護者アンケート結果

【保護者アンケート（一部抜粋）回答数：91】

- ・高校生の対応はどうでしたか？
大変良かった 80 よかった 10 どちらともいえない 0 悪かった 0 未回答 1
- ・今回のイベントは、お金に関する教育（金融教育）として有効だと思われますか？
そう思う 90 思わない 0 どちらでもない 1
- ・今回のイベントは、職業観・勤労観の育成に有効だと思われますか？
そう思う 89 思わない 0 どちらでもない 2

Ⅲ 研究（令和元年度）を終えて

平成31年3月29日付で、本事業プロフェッショナル型の研究指定を、令和3年度までの3年間受けることができました。文部科学省は本事業の趣旨を、高等学校と市町村・高等教育機関・産業界等が協働してコンソーシアムを構築し、高等学校における地域課題の解決等の探究的な学びを通して、未来を切り拓くために必要な資質・能力を身に付けるとともに、地域への課題意識や貢献意識をもち、将来、地域で地域ならではの新しい価値を創造し、新たな時代を地域から支えることのできる人材の育成に資する教育課程等に関する研究開発を行うこととしています。

本校は研究テーマを「愛翔・あいちビジネスプロジェクト～ビジネスの視点で地域課題の解決を目指すカリキュラム開発～」とし、地域（愛知県）の課題をビジネスの視点で捉え、経営資源を最適に組み合わせ、他者と協働して地域ビジネスを展開できる人材を育成することを目的としています。この目的を達成するために、本校生徒を対象とした①地域ビジネス理解促進プログラム、教員の指導力を強化するための②ビジネス教育力強化プログラム、県内の商業高校と連携し本県の商業の学びをより深いものにするための③愛知版ビジネス連携プログラムの3つの柱を立てています。それぞれのプログラムは、これまで継続して取り組んできた学習活動をさらに深化させることに留意し、本校の総合的な教育力を向上させることと、この研究成果を全県に普及させることを視野において計画しました。研究の目的や方向性を明確にしておくことと、一つひとつの実践が研究全体のどの部分と関連しているかを意識して実践していくことが重要であると考えています。

地域ビジネス理解促進プログラムにおいては、1年生を対象にした講演会・研究発表等を実施することができました。課題発見能力とコミュニケーション能力を身に付けさせることを目的に行いましたが、生徒に対して学習のねらいをより明確に示すことと、その後の振り返りを入念に行うことで生徒の変容を一層把握できたと感じています。

2年生に対しては、課題解決能力と創造力を身に付けさせることを目的にして、インターンシップを行いました。1学期中に事前指導を行い、夏季休業中に実施しましたが、希望する企業等において3日以上体験を行った生徒はわずか9名であり、ほとんどが2日、あるいは1日の体験となってしまいました。科目への位置づけを目的にしていることから、評価方法を含め見直さなければなりません。また、令和3年度の実施を目指して学校設定科目「マーケティング実践」の内容を現在検討しています。今年度は、各学科で行うアクティブ・ラーニング等の教材作成に重点を置いて研究を進めてきました。しかし、これまでのところ共通で指導する内容と各学科の学習内容が明確になっていません。評価方法も含め、研究を進めなければなりません。

3年生には、地域ビジネスを展開する企画力、協働的に取り組む態度を育成することを目的にして、課題研究を中心に「商品開発」「販売実習」「広告作成」等の実践を行いました。地域との協働による教育活動が可能な講座を各学科に複数設定し、生徒の主体的な取組を重視することで深い学びが実現できると考えています。

ビジネス教育力強化プログラムにおいては、授業改善に向けての教材開発等、商業の見方、考え方を働かせた体験的な学びの実践を商業科において始めることができました。しかし、共通教科と連携した協働的で教科横断的なカリキュラム・マネジメントについては始まったところです。教育課程・学校行事・部活動・分掌業務等、幅広く長期的な視野で生徒の成長を促す実践を構築したいと考えています。

愛知版ビジネス連携プログラムにおいては、当初計画していた地域企業協働バンクの設定が思うように進みませんでした。バンク設立の目的の一つは、企業の社会貢献としての商品開発ではなく、メーカーが事業戦略として高校生と協働した商品開発を行い、高校生はその販売促進活動に携わることにあります。もう一つは、今後 IT

関連企業において人材不足が予想されていることから、入学後の商業高校生に長期のインターンシップを実施するなど、県内の IT 業界で活躍する人材を育成することにあります。より体験的なマーケティング教育の充実と、地域企業の期待に応えられるビジネス情報教育の充実を目指して、今後も継続した働きかけを行っていきます。

これまで試行錯誤を繰り返し、コンソーシアムの機関と協働しながら研究を進めてきました。1 年間の研究を終えて、改善の余地が多く残されました。育成しようとする人間像や資質・能力についての構想が、平板かつ抽象的であることと、その検証方法が具体的に示していなかったため、この 1 年間で生徒のどのような能力がどの程度育成させられたかの検証が不十分であったと考えています。目先の成果ばかりにとらわれず、将来を見通した長期的な展望を持ち、個々の生徒の可能性を引き出すことを前提としながら、他者と協働して地域ビジネスを展開できる人材の育成を目指したいと考えております。

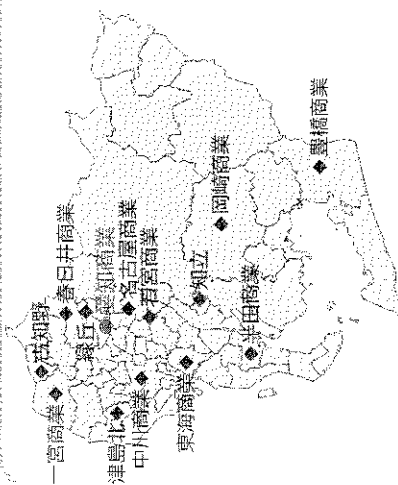
愛翔・あいちビジネスプロジェクト ～ビジネスの視点で地域課題の解決を目指すカリキュラム開発～

プロジェクトの目的

地域ビジネスを展開できる人材の育成

※地域ビジネスとは

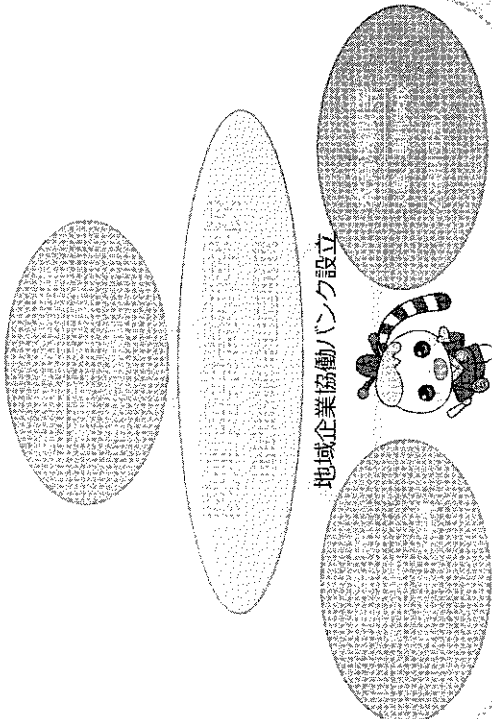
まちづくり、商店街の活性化、観光、起業家育成、女性の活躍の場の提供など「地域に貢献」する事業



● 地域協働推進校 (13校)

コンソーシアムの構築

地域ビジネスに関する実践的・体験的な学びの実現



開発プログラム

- ① 地域ビジネス理解促進プログラム
- ② ビジネス教育力強化プログラム
- ③ 愛知版ビジネス連携プログラム

コンソーシアム

- 国・地方公共団体
- 愛知県教育委員会・名古屋市東区役所
- 東海財務局・愛知労働局
- 教育機関等
- 名古屋商科大学・名古屋学院大学
- 大原簿記情報医療専門学校
- 愛知県教育・スポーツ振興財団
- 産業界
- 名古屋商工会議所・イオンモール株式会社
- イオンコンパズ株式会社・伊藤忠食品株式会社
- 大塚食品株式会社・株式会社中日ドラゴンズ
- 森永製菓株式会社・株式会社日本ドリーム
- 永井海苔株式会社・株式会社丸越 (順不同)

〔何ができるようになるか〕

地域の課題をビジネスの視点で捉え、経営資源を最適に組み合わせ、他者と協働してビジネスを展開できる

〔何を学ぶか〕

地域経済で行われている実際のビジネスを学ぶ

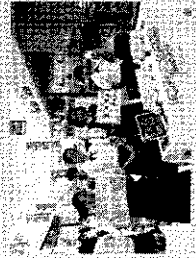
〔どのように学ぶか〕

地域で取り組まれているビジネスの実践例を活用したアクティブ・ラーニング

3年生

【地域の課題を展開する】

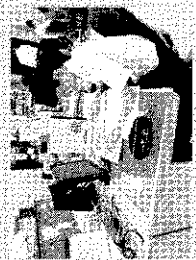
- 企画力
- 協働的に取り組む態度



2年生

【地域の課題を解決する】

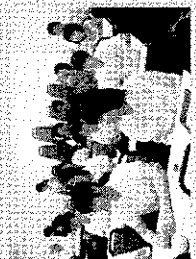
- 課題解決能力
- 創造力

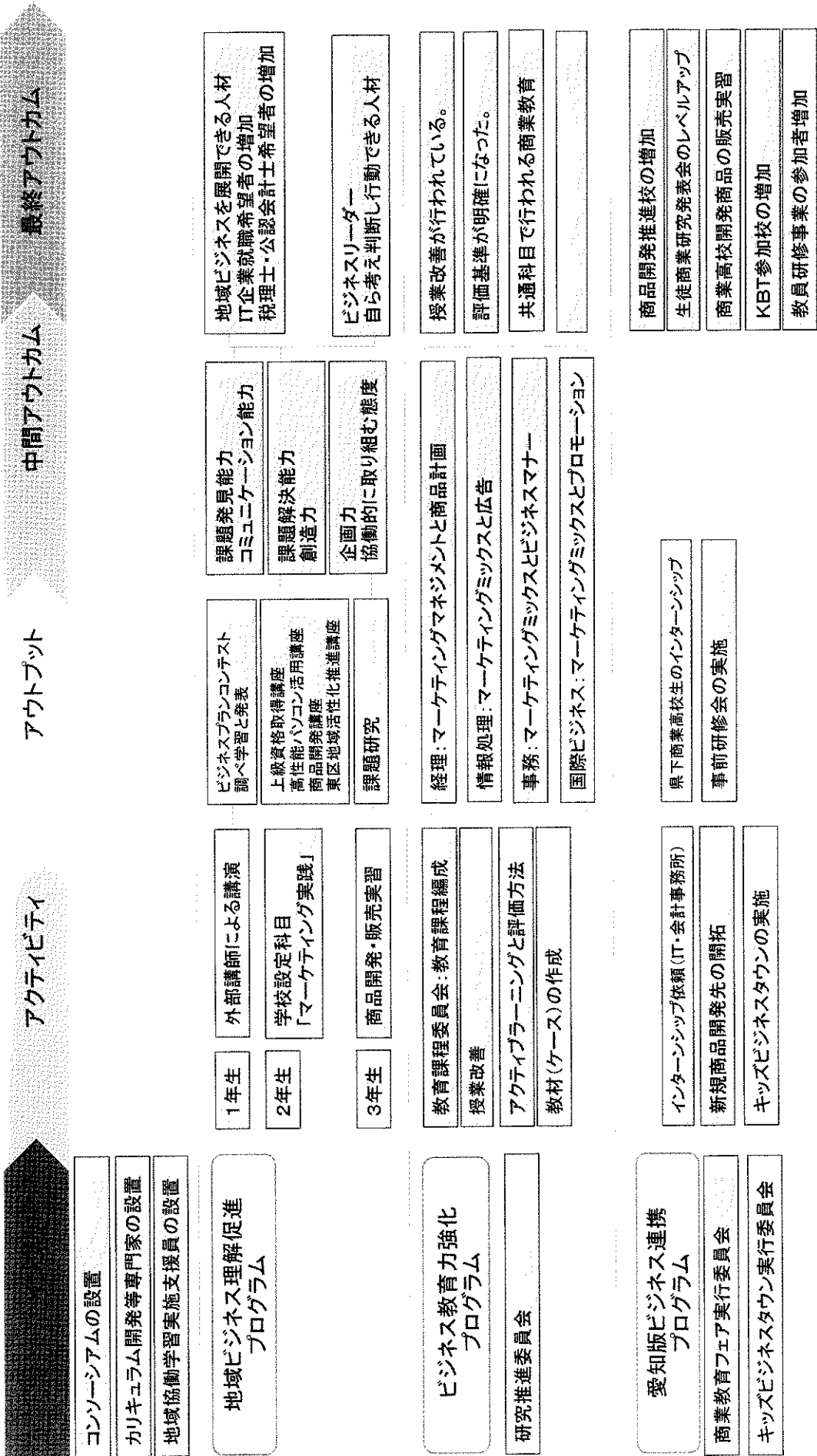


1年生

【地域の課題を発見する】

- 課題発見能力
- コミュニケーション能力





【資料3】 教育課程表

令和2年度 入学者教育課程

9 愛知県立愛知商業高等学校

学 科 名			経理科				事務科				情報処理科				国際ビジネス科				備 考
教 科	科 目	標 準 単位数	1年	2年	3年	計	1年	2年	3年	計	1年	2年	3年	計	1年	2年	3年	計	
国 語	国 語 総 合	4	4			4	4			4	4			4	4			4	
	国 語 表 現	3														◇2		◇2	
	現 代 文 B	4		2	2	4		2	2	4		2	2	4		2	2	4	
地理歴史	世 界 史 A	2			2	2			2	2			2	2				2	
	日 本 史 A	2		2		2		2		2		2		2		2		2	
	地 理 A	2	2			2	2			2	2			2	2			2	
公 民	現 代 社 会	2			2	2			2	2			2	2				2	
数 学	数 学 I	3	3			3	3			3	3			3	3			3	
	数 学 II	4		2	2	4		2	2	4		2	2	4		2	2	4	
理 科	物 理 基 礎	2			2	2			2	2			2	2				2	
	化 学 基 礎	2		2		2		2		2		2		2		2		2	
	生 物 基 礎	2	2			2	2			2	2			2	2			2	
保健体育	体 育	7~8	2	2	3	7	2	2	3	7	2	2	3	7	2	2	3	7	
	保 健	2	1	1		2	1	1		2	1	1		2	1	1		2	
芸 術	音 楽 I	2	○2			○2	○2			○2	○2			○2	○2			○2	
	書 道 I	2	○2			○2	○2			○2	○2			○2	○2			○2	
外 国 語	コミュニケーション英語Ⅰ	3	3			3	3			3	3			3	3			3	
	コミュニケーション英語Ⅱ	4		4		4		4		4		4		4		4		4	
	コミュニケーション英語Ⅲ	4															◆3	◆3	
	英語表現Ⅰ	2			3	3			3	3			3	3			3	3	
家 庭	家 庭 総 合	4		2	2	4		2	2	4		2	2	4		2	2	4	
商 業	ビジネス基礎	2~4	2			2	2			2	2			2	2			2	
	課 題 研 究	2~4			3	3			3	3			3	3			3	3	
	総 合 実 践	2~5			●3	●3			4	4			4	4			3	3	
	ビジネス実務	2~6							△2	△2						4		4	
	マーケティング	2~4							△2	△2							3	3	
	商 品 開 発	2~4															◆3	◆3	
	ビジネス経済応用	2~4															◆3	◆3	
	経済活動と法	2~4							3	3									
	簿 記	2~6	5			5	5			5	5			5	5			5	
	財務会計Ⅰ	2~5		5		5		4		4		3		3		4		4	
	財務会計Ⅱ	2~5			4	4													
	原価計算	2~5		5		5		4		4						◇2		◇2	
	管理会計	2~4			2	2													
	情報処理	2~5	4			4	4			4	4			4	4			4	
	ビジネス情報	2~6										3		3					
	電子商取引	2~4											2	2					
	プログラミング	2~6										4		4					
	ビジネス情報管理	2~4											3	3					
	学校設定科目																		
	総合原価計算	3			●3	●3													
	マーケティング実践			3		3		3		3		3		3		3		3	
	情報会計							2		2									
共 通 科 目 計			19	17	18	54	19	17	18	54	19	17	18	54	19	17~19	18~21	54~59	
専 門 科 目 計			11	13	12	36	11	13	12	36	11	13	12	36	11	11~13	9~12	31~36	
特別活動	ホームルーム活動	1	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	3	1	1	1	3	
総合的な学習の時間			3~6		(3)	(3)			(3)	(3)			(3)	(3)			(3)	(3)	
合 計			31	31	31	93	31	31	31	93	31	31	31	93	31	31	31	93	

教科「情報」は「情報処理」で代替。

「総合的な学習の時間」は「課題研究」で代替。

○ ● △ ◆ ◇（選択科目）は、それぞれから1科目を選択履修する。

愛知県公立学校

商業教育フェア

観て、触れて、感じてみよう！心を育てる商業教育

夏休みを利用して
商業高校の魅力を
知ろう！ご家族で気軽に
おたよりください。

内容

- ・商業が学べる学校の魅力を発表
- ・高校生が開発した商品の販売

体験コーナー・商品販売・イベント等（※要予約）

2019年8月18日（日）10:00～16:00

イオンモール熱田 〒466-0021 名古屋市長久区六軒1丁目2番11号
（イオンモール熱田）
（イオンモール熱田）
（イオンモール熱田）

主催 【愛知県公立高等学校長会商業部会】

後援 【愛知県教育委員会】 【名古屋市教育委員会】 【愛知県商業教育振興会】



■ 商品販売

・各学校が開発した商品の販売及び展示 (13校)

愛知商業高校 中川商業高校 春日井商業高校 一宮商業高校 半田商業高校 東海商業高校 岡崎商業高校
豊橋商業高校 名古屋商業高校 若宮商業高校 知立高校 南陽高校 港特別支援学校 (展示)

■ ステージ発表

・商業の学びを生かしたステージ発表 (15校)

愛知商業高校 中川商業高校 春日井商業高校 一宮商業高校 半田商業高校 東海商業高校 岡崎商業高校
豊橋商業高校 若宮商業高校 知立高校 津島北高校 古知野高校 南陽高校
愛知県生徒商業研究発表大会 入賞校 2校

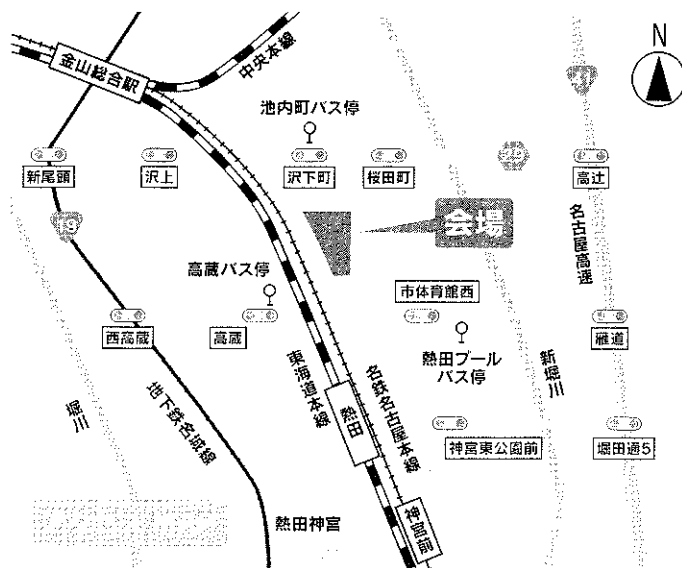
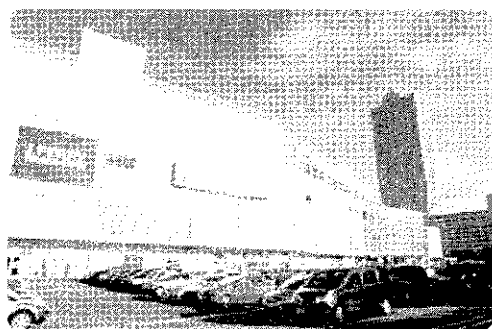
■ 体験コーナー

・いきなりトラベル ～写真で飛び立て海外へ～ ・プログLEGO (午前のみ) ・電卓王への道 (午後のみ)

会場

AEON MALL
イオンモール
熱田

〒456-0023 名古屋市熱田区六野1丁目2番11号
●東海道本線「熱田駅」徒歩約15分 ●名古屋3号大高線 高辻 下り 入口 約4分



令和元年度

地域との協働による高等学校教育改革推進事業 プロフェッショナル型
「愛翔・あいちビジネスプロジェクト」

～ビジネスの視点で地域課題の解決を目指すカリキュラム開発～

研究実施報告書 vol 1

発行日 令和2年3月

発行者 愛知県立愛知商業高等学校

〒461-0025

名古屋市東区徳川1丁目12番1号

電話 052-935-3480

FAX 052-935-3470