

令和2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 2

愛知県立愛知商業高等学校

目 次（令和2年度）

巻頭言	1
I 研究開発実施計画について	3
1 研究開発の概要	3
2 研究開発実施計画	4
（1）令和2年度実施計画	4
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	4
イ ビジネス教育力強化プログラム	4
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム	5
（2）令和3年度実施計画	5
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	5
イ ビジネス教育力強化プログラム	6
（ア）授業改善	6
（イ）カリキュラム・マネジメント	6
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム	6
3 事業実施体制	7
（1）研究開発に係る校内の実施体制	7
（2）教職員の役割担当	7
（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	8
（4）研究開発の進捗管理、計画・方法の改善方策	8
（5）成果の検証・評価のための外部有識者等の参画・支援	9
II 研究実施報告（令和2年度）について	11
1 事業経過	11
（1）コンソーシアムについて	11
（2）地域協働学習実施支援員について	12
（3）管理機関における取組について	12
2 研究開発の実績	13
（1）実績日程	13
（2）実績の説明	13
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	13
イ ビジネス教育力強化プログラム	14
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム	14
（3）研究開発の実施体制	14
3 研究開発プログラム	16
（1）地域ビジネス理解促進プログラム	16
ア 1年生	16
（ア）学科選択説明会	16
（イ）マーケティング基礎講座	19
イ 2年生	22
（ア）学校設定科目「地域協働ビジネス実践」	22
（イ）マーケティング基礎講座	23

ウ 3年生	24
(ア)「課題研究」地域協働探究講座	24
(2) ビジネス教育力強化プログラム	27
ア 授業改善	27
(ア) 経理科：「原価計算」「経理実務」「財務会計Ⅱ」	27
(イ) 事務科：「ビジネス実務」	40
(ウ) 情報処理科：「プログラミング」	42
(エ) 国際ビジネス科：「ビジネス実務」	54
イ アクティブ・ラーニングと評価	58
(ア) 教材開発	58
(イ) 評価	58
ウ カリキュラム・マネジメント	67
(ア) 学科改編	67
(イ) グランドデザイン	67
(ウ) カリキュラム・マネジメント研修会	67
(エ) 教科横断的授業	68
エ ICT 活用能力向上プログラム	69
(ア) 家庭学習で役立つオンラインコンテンツ	69
(イ) ビジネスと経済に関する動画	69
(ウ) ICT 活用研修（現職研修）	70
(3) 愛知版ビジネス連携プログラム	72
ア 研究概要と昨年度の研究について	72
イ 地域協働ビジネススキルアップ事業	73
(ア) 1年生	73
(イ) 2年生	74
(ウ) 3年生	74
ウ 商業教育フェア	81
エ キッズビジネスタウン	81
Ⅲ 研究（令和2年度）を終えて	82
Ⅳ 資料	84
グランドデザイン図	84

研究開発の2年目を迎えて

愛知県立愛知商業高等学校長

白井 上二

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」に昨年度本校が研究指定されました。研究テーマ「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、「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」の三つのプログラムを実践しています。

昨年度末、日本各地に新型コロナウイルス感染症が拡大し、3月2日から全国的に臨時休業となりました。その後、約3か月も休業が続くことは誰もが予想し得ないことでした。本県の県立高校は6月から通常授業が再開されましたが、再開後の学校はコロナが深い影を落とし続けています。学校行事の見直しが迫られ、多くの行事を中止や延期としました。本事業も計画されていた多くのプログラムが中止や変更を余儀なくされました。感染症予防のため致し方ないことではありましたが、校長として苦渋の決断が続きました。

さて、文部科学省は「GIGA スクール構想」として、1人1台端末と高速通信環境整備を推進しています。コロナ禍で、昨年度と本年度の補正予算をもとに小中学生に1人1台の端末が整備されましたが、本県の県立高校商業科で学ぶ生徒にも、本年度末までには1人1台、タブレット端末が配備されることが決まりました。

DXが注目されている現在の社会情勢を鑑み、本校の「目指す生徒像」の見直しを行いました。本事業では、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、地元自治体の三者による「コンソーシアム」を構築し、プログラムの強力な支援を受けています。コロナ禍で「コンソーシアム」の参集型会議は開催できませんが、委員の皆様から御意見をいただく貴重な機会を幾度も得ることができました。また、県教育委員会から紹介された各界の有識者からも御意見をいただくことができました。その中の一部の方を講師として招き、全職員を対象とした現職研修を開催しましたが、本事業の改善に繋がる有意義な研修となりました。

校内の会議で検討を重ねた結果、「グローバルなデジタル人材の育成」という「目指す生徒像」を新たに掲げました。そのため「会計言語」「プログラム言語」「コミュニケーション言語」を「ビジネス三言語」として捉え、資質・能力育成の中核として明記しました。

今年1月、県内の高校やコンソーシアムの委員の皆様を対象とした本事業の中間報告会を計画しました。本事業開始時より全職員による教科横断的な学習の実現を目指してきましたので、非常に良い機会であると考え、公開授業14講座のうち、商業科3講座以外の11講座を共通教科の講座としました。残念なことに感染症拡大のため動画配信となりましたが、共通教科の教員の意識向上を図ることができました。

本校ではコロナ禍で参集型の会議等の開催が困難である中、早い時期から動画配信を試みてきました。最初の頃は思うように操作できなかった教員も校内外で場数を踏みながら、徐々に円滑な操作ができるようになりました。また、1人1台タブレット端末の活用方法を研究するため、1月より毎週、校内で現職研

修を実施しています。2月以降は、配信機器の接続・操作方法の研修やタブレット端末を用いたアプリケーションソフトの活用方法の講習会を県内の商業部会加盟校の教員を対象として企画し、開講しています。研究は2年目を終えようとしていますが、最も重要である生徒の成長に関する検証方法が明確に示されていない等、人材育成を目指す研究成果としては大きな課題を残しています。研究3年目に向けて、改善を図り、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2年目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試案され、これまでに 9 回の大きな改訂がなされた。2000 年に国際学力比較調査 PISA が開始され、2004 年頃になると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、以下の三つのプログラムについて研究開発を行う。

ア 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 や SDGs 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。

イ ビジネス教育力強化プログラム（教職員対象）

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、共通教科の教職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。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム（学校対象）

県内の商業科設置校 16 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) 令和2年度実施計画

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 や SDGs 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、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取組を行う。

・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。学校設定科目「地域協働ビジネス実践」を開講し、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、チームで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。

・地域協働推進連携校（16 校）をオンラインで結び、社会人講話や地域ビジネスに関する研究を協働で行う授業展開を研究する。

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、共通教科の教職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取組を行う。

・学校のグランドデザインを基本として、学科ごと（経理科、事務科、国際ビジネス科、情報処理科）に「育成したい生徒像」を念頭に、Society5.0 社会に対応した新たな授業展開及び IoT 時代に合わせた授業展開を工夫する。

・共通教科の教職員と連携した協働的かつ教科横断的なカリキュラム・マネジメント実現のための協働的な体制を構築する。

・各学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。

・教職員の教科指導力の向上を目指し、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、より深い学びを実現する。

・アクティブ・ラーニングの教材開発と実施を通して、教職員の指導力向上を図るとともに、適切な評価方法の研究と共通理解を深める。評価方法についてはルーブリック評価による共通評価を目指

し、研修の機会等を設ける。

- ・地域協働推進連携校（16 校）の教職員が参加し、地域（愛知県全域）の課題をビジネスの視点で生徒に考えさせる補助教材として「愛知のビジネス」を作成する。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

地域協働推進連携校（16 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。また、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の構築を進める。

- ・地域協働バンク（商品開発・インターンシップ）の登録数を増やす取組を引き続き行う。
- ・小学生や中学生を対象とした教育イベント（商業教育フェア、キッズビジネスタウン）をリニューアルして実施する。
- ・教員向け企業研修の充実を図り、企業での教員のインターンシップを実施する。
- ・IT 企業組合をまとめている県内企業の協力を得て、IT 業界で活躍できる人材の育成を目的としたインターンシップ企業バンクを構築する。
- ・地域協働推進校と地域協働推進連携校（16 校）を対象とし、小売業のマーケティング活動について総合的・体験的に学ぶ「地域ビジネススキルアップ事業」を立ち上げ、プログラムを企画し、運営する。

〔地域協働推進連携校〕16 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、県立古知野高等学校、県立津島北高等学校、
県立犬山高等学校、県立木曽川高等学校、県立碧南高等学校、
県立国府高等学校、県立成章高等学校、市立名古屋商業高等学校、
市立若宮商業高等学校

（2）令和3年度実施計画

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）。
- ・大手流通企業の商品展示会を見学する（年1回）。
- ・地域協働推進連携校とオンラインにより協働学習を実施する（年4回）。
- ・会社の仕組みや経済の働きを実践的・体験的に学ぶために実際の会社の運営方式に準じた活動を行う、地域協働ビジネス実践プログラムを実施する。

〈地域協働ビジネス実践プログラム〉

地域企業の協力のもと、学校内に模擬会社を設立し、商品開発・販売活動等を行うプログラム。活動を通じて課題分析や問題解決能力、判断力や意思決定能力、コミュニケーション能力等の育成を図る。

- ・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（国際ビジネス科・事

務科) の導入方法の研究を継続して行う。

- ・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。
- ・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。
- ・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を設置する。
- ・iPad と Apple Pencil を活用して商品デザインを制作し、プロモーションの具体的な方策について考察するとともに、地域や産業界等へ提案する。
- ・開発した商品の広告(チラシ)を学校で制作し、各種イベントで配布するなどの活動を通してプロモーションの効果を検証し、継続的な流通や顧客の信頼性の確保について調査する。

イ ビジネス教育力強化プログラム

(ア) 授業改善

- ・新たな ICT 機器を導入するとともに、これまでの ICT 機器と組み合わせて活用し、IoT 時代に合わせた授業を展開する。
- ・Society5.0 社会に対応した新たな授業展開を計画し、教職員間の意識向上と共通理解を図る。
- ・専門的な知識・技術を有する支援員の協力を得て、教科指導力を育成させる。
- ・ケースメソッドやジグソー法の教材を担当者間で共有し、共通評価を実施する。
- ・IoT を意識した教材を開発し、ICT 機器を活用したアクティブ・ラーニングを実施する。
- ・ルーブリック評価について教職員の研修機会を設け、適切な評価規準の設定やフィードバック方法について共通理解を図る。
- ・「主体的・対話的で深い学び」の実現に向けた授業改善について、地域協働推進連携校(16校)と、協議・情報交換をする。
- ・地域(愛知県全域)の課題をビジネスの視点で生徒に考えさせる補助教材「愛知のビジネス」を作成する(年5回)。

(イ) カリキュラム・マネジメント

- ・新学習指導要領の実施に向けて、学校のグランドデザインに沿ったカリキュラム開発を行う。
- ・教科及び学科の連携と協働的な体制を構築する。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

- ・地域企業協働バンクについては、インターンシップの受け入れや商品開発、教職員の企業研修などに連携できる地域企業を募集などで連携してもらえる企業を引き続き募集する。
- ・商業教育フェアについては、市場調査を十分に行い、消費者ニーズにあった商品を開発するよう参加校に依頼し、企業と協働して流通可能な商品を販売する取組として実施する。
- ・キッズビジネスタウンについては、県内の商業高校に働きかけをして参加校を増やし、愛知県全体の取組として広げていく。
- ・地域企業協働バンク、商業教育フェアやキッズビジネスタウンのチラシを学校で制作し、生徒が関係機関に配布するなど積極的なプロモーション活動を行う。

- ・教職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。
- ・「地域ビジネススキルアップ事業」を立ち上げ、小売業のマーケティング活動を総合的・体験的に学ぶプログラムを実施する（年7回）。

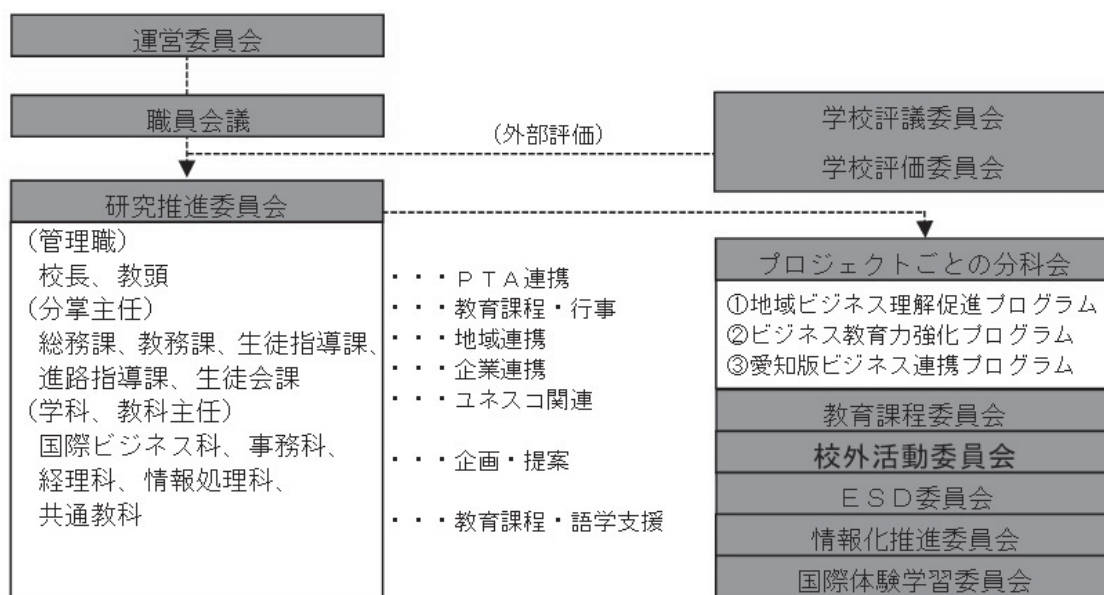
○共通

- ・運営指導委員会を開催する（年2回）。
- ・学校評価委員会を開催する（学期1回：計3回）。
- ・コンソーシアム会議を開催する（年2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を開催する（月1回：計9回）。
- ・学校評議委員会を開催する（年1回）。

3 事業実施体制

（1）研究開発に係る校内の実施体制

- ・校内の実施体制



（2）教職員の役割担当

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
吉田 茂雄	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（事務科主任） （商業科統括主任）	企画運営 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
杉浦 良二	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（社会科主任）	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
渡辺 大貴	教諭（理科主任）	ビジネス教育力強化プログラム
高見 雅子	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	氏名	雇用形態	役割
名古屋商科大学	亀倉 正彦	非常勤	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	氏名	役割
イオンリテール 株式会社	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	原 篤史
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、来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	安藤 一也
名古屋市立あずま中学校	庄司 直美
元PTA会長	酒井 由紀
名古屋学院大学	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	氏名
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、3年間、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。

・高等学校と地域との協働によるコンソーシアムの体制

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	土方 真美
東海財務局	青木 啓祐
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	廣木 花恵
伊藤忠食品株式会社	飯田 裕之
大塚食品株式会社	小塚 薫
株式会社中日ドラゴンズ	石田 裕貴
森永製菓株式会社	佐々岡 重則
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

・カリキュラム開発に対するコンソーシアムにおける役割分担

プログラム	コンソーシアム構成団体
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	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 永井海苔株式会社 株式会社丸越
イ ビジネス教育力強化プログラム	名古屋市東区役所 東海財務局 愛知労働局 愛知県教育・スポーツ振興財団 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
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム	名古屋商工会議所 イオンモール株式会社 イオンコンパス株式会社 株式会社日本ドリコム

Ⅱ 研究実施報告（令和２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	氏名
愛知県教育委員会	渡部 純次
名古屋市東区役所	土方 真美
東海財務局	青木 啓祐
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	廣木 花恵
伊藤忠食品株式会社	飯田 裕之
大塚食品株式会社	小塚 薫
株式会社中日ドラゴンズ	石田 裕貴
森永製菓株式会社	佐々岡 重則
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３年１月１９日	中間報告会 ・公開授業 ・中間報告 ・代表生徒発表 ※新型コロナウイルス感染拡大の為、リモートにて実施

(2) 地域協働学習実施支援員について

①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 氏

②実施日程・実施内容

実施日程	実施内容
令和2年10月13日	・令和2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2年11月4日、6日、17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)

(3) 管理機関における取組について

- ・企業、大学、専門学校講師による学科選択説明会
- ・マーケティング基礎講座（イオンリテール株式会社）
- ・カリキュラム・マネジメント研修会
- ・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）
- ・科目「ビジネス基礎」「課題研究」における連携教育
商品開発（株式会社丸越）
販売促進（森永製菓株式会社）
販売実習（イオンリテール株式会社）

2 研究開発の実績

(1) 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				←								→
・学科選択説明会							○					
・マーケティング基礎講座									○			○
・商品開発				○		○	○	○	○	○		
・販売促進				○		○	○	○	○			
・販売実習								○				
イ ビジネス教育力強化 プログラム									○			
・カリキュラム・マネジメント研修会				←								→
ウ 愛知版ビジネス連携 プログラム				←				○				→
・中間報告会										○		

(2) 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、マーケティング基礎講座を年2回実施した。1回目は、ビジネスへの関心を高めるため、イオンリテール株式会社の社員から現実の経済社会で行われている実際のビジネスについて、講義をしていただいた。2回目は、同じくイオンリテール株式会社の社員から、企業が取り組んでいる社会貢献活動についてお話を伺い、SDGsの視点から講義をしていただいた。
- ・2年生では、令和3年度から実施の学校設定科目「地域協働ビジネス実践」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。企業が実際にや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。
- ・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)、規格外のフルーツ(えいこく屋)、漬け物(株式会社丸越)

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、昨年度に引き続き、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」

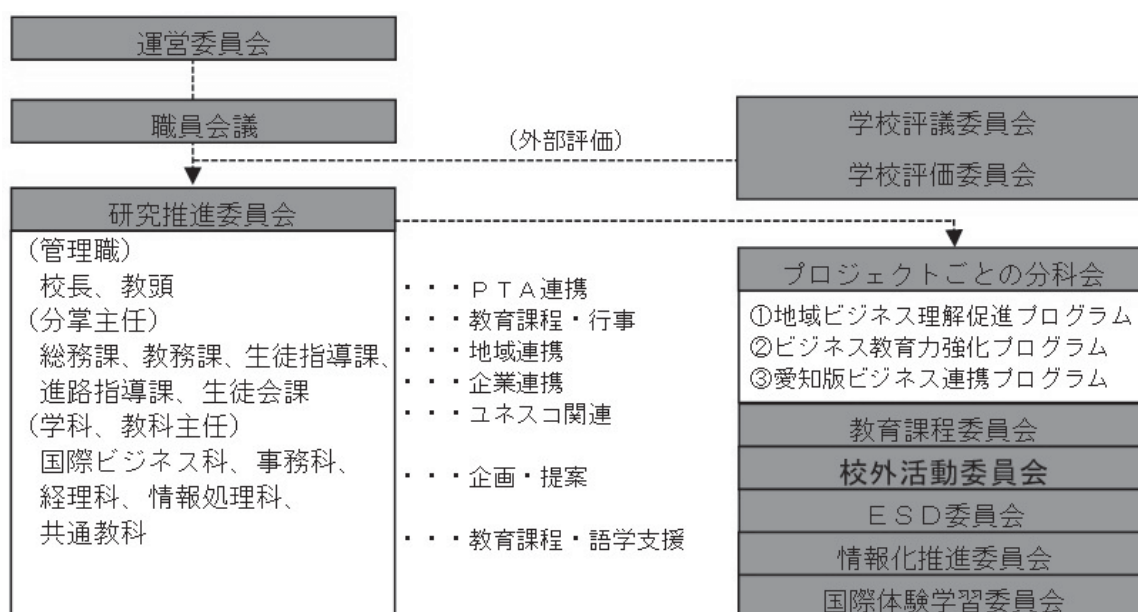
- ・昨年度に引き続き、アクティブ・ラーニングを行うためのケース教材を開発した。開発教材は、校内ネットワークフォルダから各教員が自由に取り出し、授業の目的に合わせてアサインメント（学習課題）を加工できるようにした。また、ケースメソッドに関するルーブリック評価の研究を進めた。
- ・商業科だけでなく学校全体で研究に取り組むため、毎月行われる教科主任会で、新学習指導要領の実施に向けたカリキュラム編成の検討とともに、教科横断的な学習体制についても協議した。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

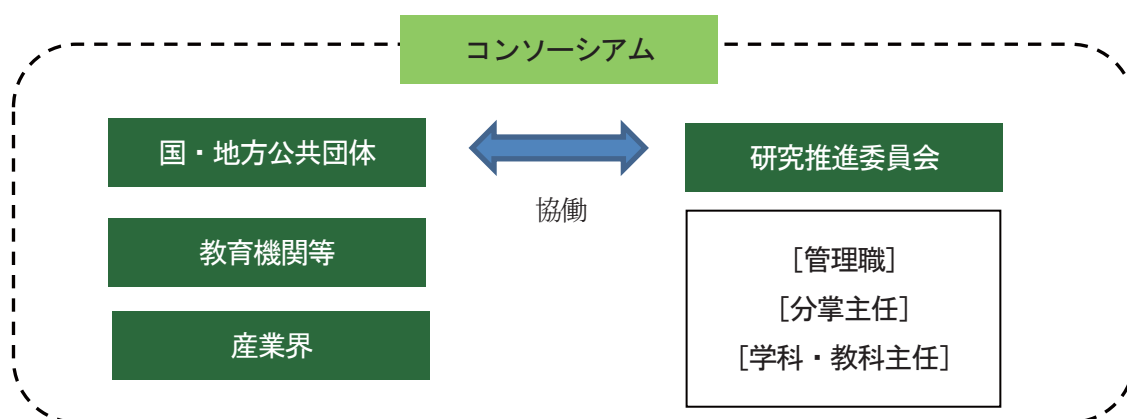
- ・県内の商業高校がインターンシップ、販売実習や商品開発に取り組める環境を整備するために地域企業協働バンクを設立し、地域企業の参加を募った。

(3) 研究開発の実施体制について

①地域との協働による探究的な学びを実現するためのカリキュラム・マネジメントの推進体制



②学校全体の研究開発体制について（教師の役割、それを支援する体制について）



③学校長の下で、研究開発の進捗管理を行い、定期的な確認や成果の検証・評価等を通じ、計画・方法を改善していく仕組みについて・①に同じである。

④カリキュラム開発に対するコンソーシアムにおける取組について

- ・コンソーシアム会議では、本研究の趣旨を確認し、地域ビジネスを担う人材として生徒にどのような力を身に付けさせたいかを協議した。生きたビジネス教育を実践するにはコンソーシアムを有効に活用するとよいとの助言を得たため、次のような役割分担により、カリキュラム開発を進めることとした。

プログラム	コンソーシアム構成団体
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	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 永井海苔株式会社 株式会社丸越
イ ビジネス教育力強化プログラム	名古屋市東区役所 東海財務局 愛知労働局 愛知県教育・スポーツ振興財団 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
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム	名古屋商工会議所 イオンモール株式会社 イオンコンパス株式会社 株式会社日本ドリコム

3 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

(ア) 学科選択説明会

a 目的

2年生から「経理科」「事務科」「情報処理科」「国際ビジネス科」の学科に分かれるが、その選択の一助とするため。特に、本年度は就職・進学説明会や進路説明会といったさまざまなイベントが、新型コロナウイルス感染症により中止となり、生徒の情報収集の場が減ってしまった。そこで、各学科の特徴や、進路について企業や大学、専門学校の方を講師に招き講演をしていただいた。

b 実施方法

各講義1クラス(40名)は講演会場(本校物理室)にて話を聞き、その様子をYouTubeにてライブ配信し、その他6クラスは各HR教室にて視聴。

c 講師および内容

○経理科

講師：朝日大学 小島 一富士 様

内容：「社会における簿記会計の重要性」ということで、簿記を通じた社会貢献について実際の企業の決算書類を用いて講演をしていただいた。

社会に必要な三言語とは「コミュニケーション言語」「人工言語」「企業言語(会計言語)」、国家三大資格とは「医師国家試験」「司法試験」「公認会計士試験」である。医師は医療により人を救い、弁護士や検事は法により人を救い、公認会計士は簿記により人(企業)を救う。簿記を学ぶことは医師や弁護士等と同等の武器となりえる学問なので、それを高校から専門的に学ぶということは社会で生き抜くための武器を手に入れやすいとお話しいただいた。



【講演の様子①】



【講演の様子②】

○事務科

講師：名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校 伊藤 洋子 様

内容：「素敵な第一印象をつくる」というミッションを明示し、国際エアライン科の生徒の実演を踏まえながら講演をしていただいた。素敵な第一印象とは、①表情 ②話し方 ③立ち居

振舞い ④身だしなみが大切であり、これにより相手からの信頼が大きく変わってくる。

また、礼の作法では「礼」の部分だけでなく、立ち方、座り方から美しくしなければ美しく見えない。したがって、その場だけを何とかしようとするのではなく、準備や前後の行動にも気を遣っていくことが大切である。最後には模擬面接の様子やセーフティーデモ（飛行機に乗った際のアナウンス）の実演を通して、素敵な第一印象の効果を見せていただいた。



【講演の様子】

○情報処理科

講師：株式会社スターシステム 島田 貴司 様

内容：学科を選択するということは学びを選択すること。将来役立つ知識とは「変化する社会の中で（価値ある人材であり続けるために）役立つ知識」で、これからの社会の変化とあわせながら講演いただいた。

新しいテクノロジー（AI＋ビッグデータ＋高速通信）によって、マニュアル化できることは人がやらない時代になる。経済産業省の見解ではIT人材の不足は今後も悪化し、2030年に45万人に上る見通しで、これからの社会で市場価値の高いスキルの一つがITスキルである。高校生活ではやってみようと思ったその時に挑戦し、失敗を失敗で終わらせず、挑戦し続けて欲しいとお話いただいた。

○国際ビジネス科

講師：株式会社アイエスエイ 柳 春佳 様、黒澤 稜 様

内容：「Touch the World～世界を舞台に活躍する君へ～」ということで、自身の海外留学経験をもとに講演いただいた。日本との文化や考え方の違いだけでなく、留学をするために必要なことや奨学金等のサポートの説明、留学をいかしたキャリアプランニングや仕事をする上でいかせたこととお話いただいた。

高校生活では「好きなこと、得意なこと、自分の強みを知る」「積極的に情報を集め、実行する」「やってみたことで無駄なことはないと自信を持つ」ことを心がけて欲しいとお話いただいた。

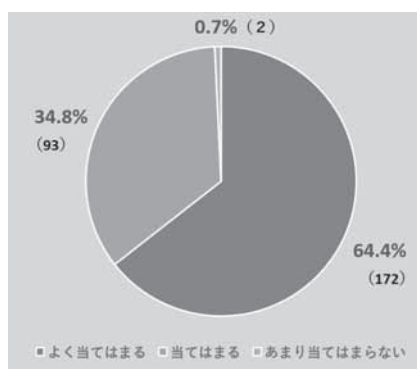
d 成果と来年度に向けての改善

本年度は新型コロナウイルス感染症の影響で進路行事が軒並み中止となり、生徒が進路を考える機会が減ってしまった。生徒にとってこの講演会が進路について外部から情報を聞ける唯一の機会となってしまった。下記アンケート結果にもあるように、講演会の内容が学科選択や今後の学習のきっかけとなったことはよい成果であった。

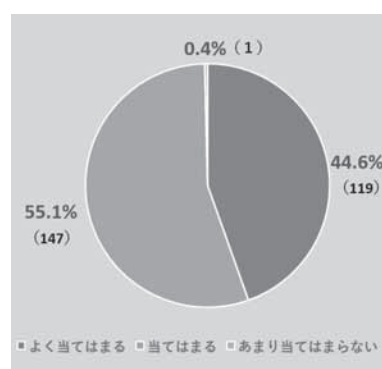
しかし、その結果、定員を超えた希望者が出た学科の人数調整に例年以上に時間がかかってしまった。本年度は11月に開催したが、この講演会后に学科選択をおこなったので生徒の意志が固かった。したがって、来年度以降はこの講演会を1学期の終わりもしくは2学期のはじめに開催し、学科選択の動機付けとして実施した方がよいと感じた。

○生徒アンケートより

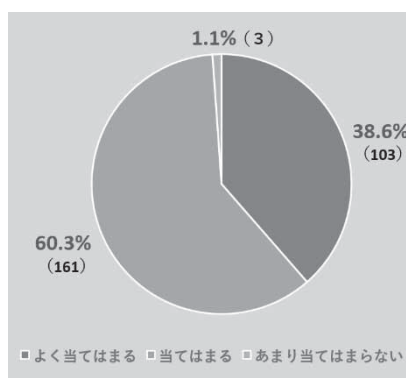
問1. 講演会を聞いて、学科を選択する際の参考になった。



問2. 講演会で聞いた内容を、これからの商業の学びにいかしていきたい。



問3. 講演会を聞いて、これまでの学びを深めることができた。



(イ) マーケティング基礎講座

a 目的

地域企業と協働し、現実の経済社会でおこなわれている実際のビジネスを学ぶことで、地域創生に役立つビジネスについての理解を深めるとともに、社会人としてのビジネススキルを身に付ける。

また、講演をDVDに記録し、教材として県内の学校に配布し、授業で活用してもらう。それにより、講演に来てもらうことが難しい学校でも同質の取組が実施できる。

b 実施方法

各講義1クラス(40名)は講演会場(本校視聴覚室)にて話を聞き、それ以外の6教室とZOOMで接続し各HR教室にて受講。

c 講師および内容

○講義① 会社とは 講師 穂苅 智恵 様

内容：会社の目的や非営利団体との違い、さらには株式のしくみや株取引についてなど、普段の授業で教わるところからあまり触れないところまで幅広く講義いただいた。

その中で「働く」とはどういうことなのかを、データを用いて説明していただいた。

○講義② イオンの社内組織 講師 穂苅 智恵 様

内容：イオンの社内組織図から会社におけるそれぞれの役割について説明いただき、それぞれの部署や子会社、グループ会社との連携があって運営していくということを講義いただいた。

また、イオンの企業理念を例に出し、各企業には企業理念があり、それをもとに社内組織が成り立ち、運営されているということを説明していただいた。

○講義③ 小売業とは、イオンのビジネス 講師 伊藤 あかり 様

内容：日本国内だけでなく世界から見たイオングループの立ち位置についてデータを用いて説明していただき、身近なお店が実はイオングループであったという驚きとともに講義いただいた。

また、イオンの店舗の中には「イオンモール」と「イオンリテール」があり、同一の店舗の中でも事業が分かれており、イオンリテールの説明のなかから小売業とは何かということを説明していただいた。

○講義④ 仕事とは、自分を知る 講師 伊藤 あかり 様

内容：これまでの講義で出てきた「働く」ということを復習しながら、自己分析について説明していただいた。

自分の価値観を明確にする切り口(①どんな能力・人間性になりたいか、②何を手に入れたいか、③社会にどんな影響を与えたいか)をもとに自己分析をして、そこから自分のやりたいことやビジョンを見出していった。これを行うことにより、就職においてのミスマッチを防ぐこともできる。まずは自分を見つめ、やりたいことは何かということを明確にしていくことが

大切であるとお話しいただいた。

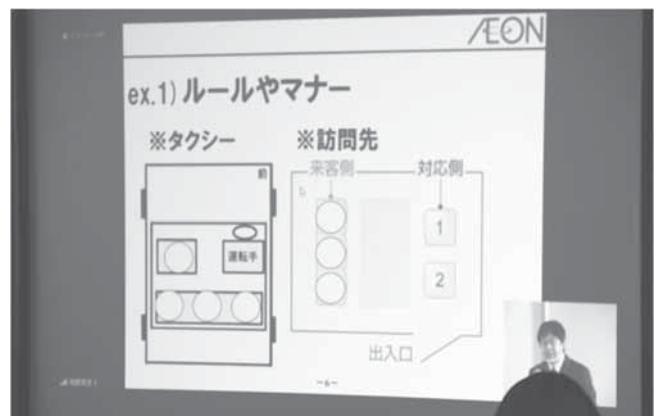
○講義⑤ 社会人になる前に 講師 和田 哲哉 様

内容：企業が入社してくる人に求めるものとして、ルールやマナーを守る、敬語が使える、身だしなみが整っているということがある。それに加えて今回は「やり抜く力」ということを講義していただいた。「やり抜く力」とは、多少の困難に直面しても、めげずにやり遂げることができる力のことで、高卒就職者が3年以内に離職する割合が4割前後を推移しているというデータをもとに説明していただいた。

次に、目標の立て方についてレンガを積んでいる写真を見せながら説明いただいた。作業ややらされている仕事ではなく、人のためにやっている仕事と考えると、「辛い」という感情でなく「辛いけど楽しい」という感情になり、粘り強く取り組むことができるようになるとお話しいただいた。



【講義の様子①】



【講義の様子②】

d 成果と反省

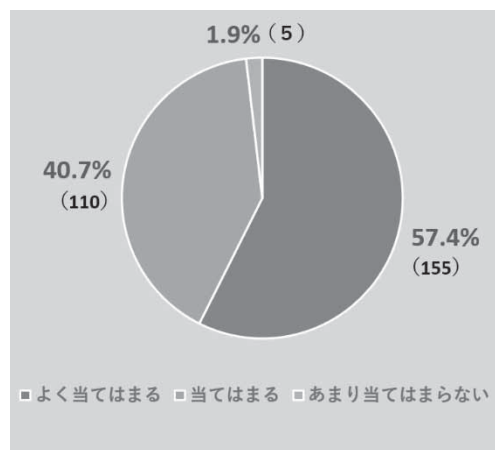
アンケート結果から、今回の講義でビジネスについての関心が高まったことがわかる。ビジネス基礎等の授業では教科書の内容を理解してもそれがどのようにビジネスにつながるのかがイメージしにくい。この講義の中で、実際の企業活動の流れを踏まえながら説明していただくことは今後も継続していくことが大切だとわかった。

さらに、自己分析や社会に出る前にということで、進路に向けての話もしていただいたので、これからの学習や学校生活に向けての気持ちも高まってきたと感じる。

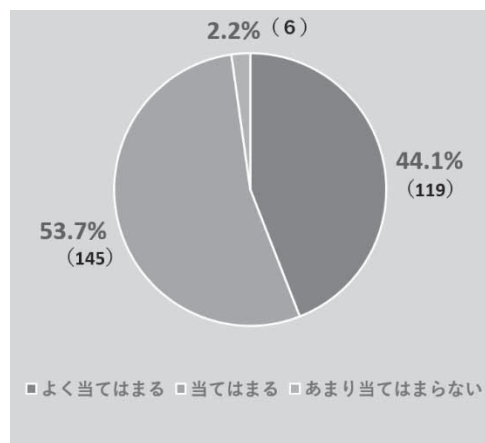
来年度からは DVD 視聴による学習になるが、今回のリモート講義でも生徒が積極的にメモを取り、集中して取り組めていたので継続していきたい。外部との連携の重要性や効果というものも改めて感じることができたので、今後はさらに連携を深めて取り組んでいきたい。

○生徒アンケートより

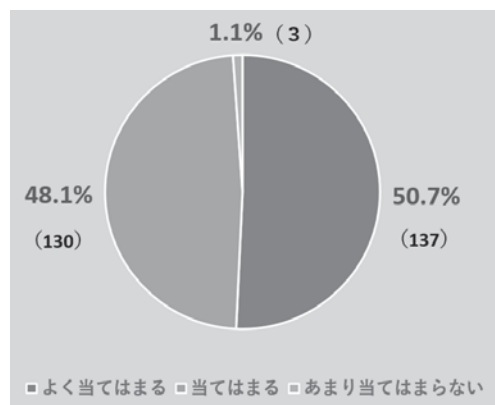
問1. 講義を受講して、実際のビジネスについて関心を高めることができた。



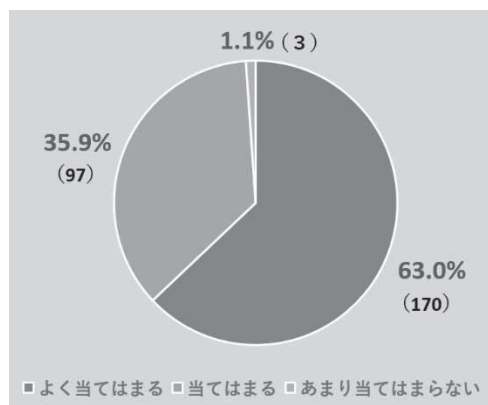
問2. 講義を受講して、地域創生に役立つビジネスについて理解を深めることができた。



問3. 講義を受講して、これまでの商業の学びを深めることができた。



問4. 今回の講義で得た知識を、これからの商業の学習にいかしていきたい。



イ 2年生

(ア) 学校設定科目「地域協働ビジネス実践」

a 各学科に共通する内容

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、他者と協働しながら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することを目的とする。各学科の目標を達成するため、マーケティングに関する基礎的な内容を共通して学び、それを土台として各学科それぞれの特徴を生かした授業を実施する。様々な視点からアクティブ・ラーニングを実践し、各学科の専門的な内容を理解させる。

(a) マーケティング基礎Ⅰ

- ・マーケティングとは
- ・セグメンテーションとターゲティング

(b) マーケティング基礎Ⅱ

- ・ポジショニング
- ・4 P 政策 ①製品

(c) マーケティング基礎Ⅲ

- ・4 P 政策 ②価格
- ・4 P 政策 ③流通チャネル

(d) マーケティング基礎Ⅳ

- ・4 P 政策 ④販売促進
- ・ソーシャルマーケティング

b 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。令和2年度については、新型コロナウイルス感染症の影響により、実施することができなかった。

令和3年度からは、学校設定科目「地域協働ビジネス実践」にて、科目の学習内容の一つとして位置付けることにしている。ガイダンス、事前指導、事後指導を授業の中で実施する。事前指導においては、ロールプレイングによる実践をする。実習先で経験するであろう場面を想定し、役割を演じてみることで課題を明確化し、スキルアップを図る。事後指導においては、実際のビジネスを体験した感想のまとめ・発表などをグループワークで振り返る。

c 各学科の内容

・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教材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。

・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。

- ・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) マーケティング基礎講座

令和3年度より、2年生を対象にイオンリテール社員の方によるマーケティング基礎についての講義をしていただく予定である。ビジネスの現場で取り組んでいる内容を企業の方から学ぶことで、ビジネスを通じて、地域に貢献する職業人の育成を図る。全7回構成で予定しており、第1回目では新入社員教育内容等を全学科対象に講義していただく。第2回以降は学科の特色に合わせた内容で学科別を実施する計画である（経理科1回、情報処理科1回、国際ビジネス科2回、事務科2回）。それぞれの内容について記載していく。

- ・経理科対象

フレームワークを活用した分析や、マーケティング・会計両側面から学ぶ数字での意思決定について触れていく。

- ・事務科対象

マナー教育や新入社員からの講話、オフィス業務についての内容について講義していただく。

- ・情報処理科対象

IT戦略、インターネット販売や広告作成について学んでいく。

- ・国際ビジネス科対象

市場調査や外国人スタッフからの講話、ビジネスにおけるコミュニケーションについて、国内との違いを、実例を通して紹介していく。

本年度は、各学科共通の学習内容で使用する教材プリントと授業の際に利用できるパワーポイントのスライドを作成した(参考文献:「プレステップ マーケティング<新版>(株式会社弘文堂発行)」)。対話型の授業ができるように配慮したが、授業を進めていく中で改善点を見出し、教材のブラッシュアップをしていきたい。

なお、インターンシップについては、科目の学習内容の一つとして位置付けるため、学習内容に沿った就業体験ができる受け入れ先の確保を検討中である。

① 売るための戦略 ～何をどうやって売ればいい？～

マーケティングには、企業のいろいろな活動が含まれている。ここでは、マーケティングとは何かを学んでいこう。

問1 コンビニエンスストアやスーパーマーケットなど、生活に欠かせない存在の店がたくさんある。これらの店では、売上を増やすためにどんなことをしているだろうか。

問2 次に、食品メーカーに勤めている立場だったとして、自分たちの商品の売上を増やすために、利益を増やすためにどんなことをしようと考えるか。

顧客は何を基準に商品を選択しているのか

消費者の年齢・性別

消費者の所得

市場の細分化

セグメンテーション(S)

自分たちの商品を誰に買ってもらいたいのか。

ターゲット市場の選定

ターゲティング(T)

商品の特徴をいかにアピールしていくのか？

特徴を明確に、位置づけを明確に

ポジショニング(P)

セグメンテーション(S)

ターゲティング(T)

ポジショニング(P)

4P政策

製品(Product)

価格(Price)

場所(Place)

プロモーション(Promotion)

マーケティング・ミックス

自由研究

具体的な商品の一つを選び、S・T・P、4Pに分けて考えてみよう。

【教材の一部】

ウ 3年生

(ア)「課題研究」地域協働探究講座

国際ビジネス科・事務科の「地域協働探究講座」では、「地域ビジネス理解促進」と「ビジネスリーダーの育成」のこの2点を最終目標として展開した。この2点の目標を達成させるために、まず最重要項目として考えているのがSDGsに関する教育である。現在、SDGsは国際的に大きな流れとなっている。地球上には数多くの課題があり、その課題を本気で達成させようと国だけではなく、企業、個人が取り組んでいる。地域ビジネスにも様々な課題があるが、その課題はSDGsに関連しているものが多い。また世の中のビジネスリーダーはこのSDGsの考え方に則り経営を行っている。これから社会に出ていく生徒にとってもっとも考えるべきことがこのSDGsである。このことから、ビジネスの土台作りとしてSDGsに関する授業から始め、このSDGsを一年間の柱として授業展開していくこととした。そして、もう一つビジネスを学ぶうえで、知っておくべき基本的な知識が株式に関するものである。株価の変動は企業の業績だけではなく、国内・海外のあらゆる出来事が要因となる。そしてその変化は「地域ビジネス」にとっても「ビジネスリーダー」にとっても重要なものであり、その変化にどう対応していくかを考察し、意思決定をする必要性がある。このことから株式を通じて世界的な経済の動きについて興味関心を持ち、変化に敏感となれるように株式と経済に関する基礎的知識に関する学習を実施した。SDGsと株式の2つの土台を確立した後、具体的に「地域ビジネス理解促進」と「ビジネスリーダーの育成」に関する授業を展開した。

「地域ビジネス理解促進」については地域産業の特色について理解させた。愛知県は自動車を中心とするモノづくり産業が経済を牽引しており、トヨタ自動車が考える未来ビジネスの取り組みに触

れ、地域の未来について考察した。またトヨタ自動車の豊田章男社長に焦点をあて、リーダーカンパニーとして未来や世界経済の成長を見据えた意思決定やリーダーとしての姿について学んだ。

「地域ビジネス理解促進」では地域の企業に御協力いただき、商品開発や販売実習も実施した。商品開発では「えいこく屋紅茶店」「株式会社丸越」に御協力いただき開発を進めた。

「えいこく屋紅茶店」との商品開発では、店舗見学で規格外の果物が販売されずに廃棄されている現状を知った生徒がSDGsを訴えることができる商品を開発したいとの意向をもった。そして、えいこく屋で販売している規格外のフルーツを使った商品の開発に着手し、アイデアから数多くの試作、話し合いを重ねクッキーとフィナンシェを開発し、パッケージから包装、リーフレットまで環境に配慮したものを考え商品化していた



【リーフレット 表】



【リーフレット 裏】

だくこととなった。また、この活動を本校ホームページに掲載したところ、朝日新聞から取材の依頼が入り、今年の1月4日に新春東海版の記事として扱っていただいた。生徒の想いである「少しでも多くの方々にSDGsを知っていただく」という目標に少しは近づくことができた。

「株式会社丸越」との商品開発では「若い世代が食べてみたい漬け」をテーマにして開発を行った。漬け物は若い世代からあまり支持されておらず、若年層に漬け物を浸透させるという課題解決に向け、アイデアを出していった。アイデアを出すうえでフレームワークのSCAMPERを利用し、様々な観点から若者向けの漬け物について考察した。最終的に「はにいあつぷる」と「うめえキャベツ」の2商品を商品化していただいた。



【丸越HPより】

商品開発を通じて地元企業と協働で商品を開発することによってSDGsの観点はもちろんのこと、それぞれの業界で抱えている課題を知り、その解決に向けた態度を養うとともに、担当者の方からの講話や準備等の姿から「社会人としての在り方を学んだ」という生徒からの感想が非常に多かった。今後も地元企業との協働により、課題解決能力を育む取り組みができればと考えている。

通常の授業では、「模擬ビジネススクール」と題して、ビジネスリーダー育成を目指し、ケースメソッドの手法を中心として、議論を重ね課題に対する意思決定を行った。ケースメソッドを実施するにあたって、クロスSWOT分析やロジックツリー、3C分析などのフレームワークを用いて情報を整理する手法についても学習した。ケースメソッドでは、SDGs、経営者のリーダーシップ、リーマンショック、バブル、自動車業界の大変革、企業のM&A、有価証券報告書を利用した企業分析など様々な視点からビジネスについて考察した。またケースメソッドだけではなく、未来のビジネスに関する学習、プレゼン発表、株式会社の設立方法や株式や資産運用などの金融に関する学習など、ビジネスパ

ーソンとして必要な能力を育成した。

6月当初、この講座を選択した生徒のほとんどがコミュニケーションを取ることに苦手意識を感じていた。そしてそれを克服するために議論やプレゼンを中心として展開するこの講座を選択した。3学期に提出された自由記述のアンケートでは、積極的に挙手し、自分の意見を言えるようになったと回答していた。また、下記の感想からもわかるように多様な視点から物事を見ることができるようになり、興味関心や行動も変化した。また学んだ内容を家族や友人と共有することで学びに深みが出ている。「主体的・対話的で深い学び」とはこのようなことなのではないかと、生徒の感想から感じた。

- ・積極的に挙手し発言することができるようになった。自信をもって発言できるようになった（複数）
- ・多様な視点から物事を見ることができるようになった。逆の立場に立って考えることの大切さが身に付いた。（複数）
- ・授業で学んだことを家族に話すことが私の中でとても楽しく好きだった。家族と共有することでさらに学びを深めることができた。（半数の生徒が同様のことを記述）
- ・起業についての授業では、将来の自分についてもう一步踏み込んで考えることができた。
- ・自分の子どもに SDGs などこの授業で学んだことを伝え、価値観を育成していきたい。
- ・この課題研究で経済に対して興味を持ち、経済学部に進みたいと思うようになった。この課題研究を選んでいなかったら進路も学部も曖昧に決めていたと思う。
- ・親や友達とも SDGs などの社会問題について話す機会が多くなった。
- ・地球に暮らす私たち一人ひとりが SDGs を意識し、地球を守っていかなければならない。
- ・自分の言葉でプレゼンを行う難しさと楽しさを経験し、準備の大切さが理解できた。
- ・今まで見なかったニュースも見ようになった。
- ・すぐに意見を言えるようになった。考える力も付いた。
- ・Woven City や 5G、MaaS などの未来の生活にワクワクを感じ、新しいビジネスの可能性を考えるようになった。
- ・自分に合ったやり方で地域や SDGs に貢献できる方法を知った。
- ・自ら行動し、それを見て周りの人が気づいてやってくれるようにしていきたい。
- ・事前準備をしてから自分の意見を丁寧に作っていくことを一年間通じてやり切れた。 など

本年度で地域協働探究講座は2年目となった。2つの目標のうち、「地域ビジネス理解促進」については、「モノづくり愛知」に関する自動車業界を中心とした製造業に関する内容は充実させることができたが、それ以外の地域ビジネスについては内容が薄いので、多様な視点から地域ビジネスを理解させる教材を作成していかなければならない。また、商品開発についても、地元企業と協働して地元の食材や特徴を生かし、地元の課題解決を目的とした商品開発を実施することができるよう、企業側にも働きかけていきたい。次に「ビジネスリーダーの育成」について、昨年度からビジネスに特化した授業を展開しているが、生徒のビジネスに関する知識、ビジネスパーソンとして必要な資質能力が育成されてきたという手応えは感じている。しかし、起業や、マネジメントに関する内容はまだ薄いのではないかと感じている。このような点からも改善を進めていきたい。

来年度は研究の最終年となる。このプログラムを特定の科目や教員だけで実施するのではなく、これをあらゆる科目でどの教員でも実施できるような仕組みを確立していきたい。

(2) ビジネス教育力強化プログラム

ア 授業改善

(ア) 経理科

a 研究概要

経理科は、理論的な知識・理解をもとに会計情報を活用し、経理の専門家として地域に貢献できる人材を育てることを目標としている。本年度は「対話的で深い学びの視点による経理教育の充実と授業展開の研究」を重点目標として研究を進めた。具体的な方策としては「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）」「ビジネスの視点からの判断・分析」を掲げ、各科目担当者間で連携を図りながら取り組んだ。

昨年度に引き続き、2年生経理科「原価計算」「経理実務」において、外部機関との連携やアクティブ・ラーニングを実践し、3年生経理科「財務会計Ⅱ」において、ビジネスの視点からの判断・分析を実施した。

【研究内容】対話的で深い学びの視点による経理教育の充実と授業展開の研究

【対象科目】「原価計算」「経理実務」「財務会計Ⅱ」

【対象生徒】2年生 経理科 79名、3年生 経理科 77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

(新型コロナウイルス感染症による実施時期の変更は記載していない。)

「原価計算」

		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
	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
3 学期	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 来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。

「経理実務」

		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	有価証券の分類 ビジネス計算の基礎Ⅰ	有価証券の分類・ビジネス計算の基礎を理解させる	外部機関との連携
	5月	有価証券 ビジネス計算の基礎Ⅱ	有価証券・ビジネス計算の基礎について理解させる	外部機関との連携
	6月	為替換算会計 複利年金の基礎Ⅰ	為替換算会計・複利年金の基礎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	税効果会計 複利年金の基礎Ⅱ	税効果会計・複利年金の基礎について理解させる	外部機関との連携
2 学期	9月	資本連結Ⅰ 秘書の心構え・資質	資本連結・秘書の心構え・資質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 ※授業実践
	10月	資本連結Ⅱ 職務知識・一般知識	資本連結・職務知識・一般知識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

				※授業実践
	11月	資本連結Ⅲ マナー・接遇	資本連結・マナー・接遇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 ※授業実践
	12月	資本連結Ⅳ マナー・接遇	資本連結・マナー・接遇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 ※授業実践
3学期	1月	成果連結Ⅰ 秘書技能（文書）	成果連結・秘書の技能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 事後アンケートの実施
	2月	成果連結Ⅱ 秘書技能（管理）	成果連結・秘書の技能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 研究開発報告書の作成 来年度の事業計画策定
	3月	成果連結Ⅲ 秘書技能（管理）	成果連結・秘書の技能について理解させる。	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。

※令和2年度追加内容

「財務会計Ⅱ」

		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	資産会計 負債会計	資産や負債の意味と評価について理解させる	※SDGsとSociety5.0に関する学習
	5月	純資産会計 リース会計	純資産の評価とリースについて理解させる	※日経平均株価と経済との関連性に関する学習
	6月	税効果会計 外貨換算会計	税効果会計と外貨換算会計について理解させる	※未来のビジネスに関する調査・研究
	7月	キャッシュ・フロー計算書	作成方法とキャッシュ・フロー分析を理解させる	※未来のビジネスに関する調査・研究・発表
2学期	9月	企業結合会計	企業結合や合併、分離について理解させる	※有価証券報告書の分析方法に関する学習
	10月	連結財務諸表の作成	作成方法について理解させる	※有価証券報告書を活用したケースメソッド
	11月	連結財務諸表の作成	持分法や一部売却、取得について理解させる	※地域ビジネスに関する学習
	12月	特殊商品売買	特殊商品売買の仕組みに	※地域企業の調査・研究・

			ついて理解させる	発表
3 学 期	1月	総合演習	全経上級や日商1級の問題で年間のまとめを行う	※地域企業の株式の模擬購入に関する調査・研究
	2月	総合演習	全経上級や日商1級の問題で年間のまとめを行う	※地域企業の株式の模擬購入に関する研究発表
	3月	3年生のため授業なし	3年生のため授業なし	3年生のため授業なし

＊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。

※令和2年度追加内容

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。

また、専門家の講義を受けることで、教員にとっても新たな発見があり、教育力の向上につなが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 40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、基礎的な内容から高いレベルの学習内容まで指導する。

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3年2月15日実施）より

- ・具体例を交えた説明は特にわかりやすかった。
- ・発展的な問題が多く、高度な知識を身に付けることができた。

- ・処理の仕組みについても学ぶことができてよかった。
- ・難しい内容で、ついていくのが大変だったが、丁寧に教えてくださった。
- ・図を多く用いられていて、視覚的でわかりやすかった。
- ・理屈がわかる授業で、一つ理解できると次々に理解することができた。

【アンケート結果より】

「意欲的に学べた」という回答が約55%を超えており、上記の感想からも、外部の専門的知識をもった方々の講義を受け、より深く学ぶことができた様子が伺える。また、「意欲的に学べなかった」と答えた生徒も約4%ほどおり、その生徒の感想には、難しい内容のため理解に苦しんだということが述べられていた。経理科の生徒は、日ごろから授業に熱心に取り組んでおり、普段の授業も外部講師の授業も変わらないと感じている生徒が多い。しかし、専門的知識を持つ外部講師の教授法により、普段とは異なる視点から理解を深めることができたことは生徒にとって有益であった。

【教員の立場より】

- ・授業のプロフェッショナルである専門学校講師の授業で、会計分野の高度な知識を得るだけでなく、ICTを活用した授業テクニックなど学ぶべき点が大いにあった。
- ・授業の一連の展開の仕方、難しい論点に入るときに、身近な事例からその論点に持っていく説明の仕方には学ぶべき点が多かった。
- ・高度な内容で、教材研究では理解できない部分の解説を聞くことができ、教員の教科指導力を高めることにつながっていると考える。
- ・講師の高いプロ意識で、「何を理解させる。何を伝えたい。」という思いが授業のポイントを押さえており、教員にとっても自身の授業を振り返る機会につながり、指導力を向上させることができた。

(b) 外部機関との連携（外部講師の活用）（その2）

「日頃の学びを違う視点から考えてみよう」をテーマに、これまで培った知識を基に、検定問題にはない実際に起こり得る事象をどのように処理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3年1月26日（火）1・2限目

iii) 対象生徒 2年3組 40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

新型コロナウイルス感染症の影響により、本年度はオンラインで実施

vi) 授業展開 ビジネス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3年1月26日実施）

- ・ これまでいかに表面的な部分しか理解していなかったかを痛感した。
- ・ 全く別の視点から考えることがとても新鮮でよい刺激となった。
- ・ もっと会計の面白さを見出していきたいと思った。
- ・ 何気なくやっていた簿記の一つひとつに意味があり、「誰のために」「何のために」やっているのかということに気づいた。
- ・ 会計とは何かとあらためて考えなおすことができた。
- ・ これからは一つひとつ丁寧に学習していこうと思った。

【アンケート結果より】

ほとんどの生徒が、普段の授業からは気づかなかった新たな発見を見出すことができ、今後の学習に対する姿勢を改めるきっかけができたことは非常に有意義なことであった。ビジネスの現場で起こり得る事象をテーマにした授業は、生徒にとってよい影響を与えたことが感想から読み取れる。

【教員の立場から】

社会人を対象とした大学院で教えていらっしゃる講師の先生の講義は、教員にとって新鮮であり、学ぶべき点が多くあった。ビジネスの現場を意識させるだけで、生徒の学びに対する姿勢が変化することを実感した。教科書を教えるだけでなく、実際のビジネスに触れさせることが大切である。今後は、教員が社会情勢や金融・経済の流れを把握し、ビジネスの視点を意識した授業を展開していきたい。

(c) 主体的な学びの実現（アクティブ・ラーニング（授業実践））

昨年度に引き続き、「原価計算」では先取り学習を行っている生徒たちが、他の生徒に先取り学習の内容を教える授業に取り組んだ。加えて、本年度は「経理実務」において、アクティブ・ラーニング（授業実践）に取り組んだ。経理科の生徒は控えめな生徒が多く、ケーススタディにおいても自ら積極的に発言するのは一部の生徒に限られている。主体的な学びを実現するとともに、少しでも自信を持って自分の考えを相手に伝えることができるように授業を実践した。

- i) 実施日時 令和2年9月～12月
- ii) 対象生徒 2年3組 40名、2年4組 39名（計79名）
- iii) 学習内容 経理実務（秘書技能）
- iv) 授業形式 アクティブ・ラーニング（授業実践）
- v) 授業展開 20分の持ち時間で2人ペアで授業実践を行う。あらかじめ全員が予習をして授業に臨み（反転授業）、2人がポイントとなる点や新たに調べてきた内容を工夫して授業を行う。必要な資料、プリント等は、あらかじめ準備をする。
- vi) 授業の様子



【工夫してポイントを伝える様子】



【他の生徒たちに質問をしている様子】

- vii) 自己評価より
予習について

十分に理解できていた	13	16.9%
理解できていた	62	80.5%
あまり理解できていなかった	2	2.6%

授業内容について（伝える力）

考えてきたことを明確に伝えることができた	26	33.8%
考えてきたことを伝えることができた	44	57.1%
考えてきたことをあまり伝えることができなかった	7	9.1%

授業内容について（工夫）

掲示物、プリント、板書など十分に工夫することができた	24	31.2%
プリントなどを使い、工夫することができた	35	45.5%
話すだけで、あまり工夫することができなかった	18	23.4%

viii) 授業実践の感想

- ・自分が予習して学んだこと以外のことを、皆が発表してくれており、深く学ぶことができた。
- ・皆にもっとわかりやすく話せるよう、もっと工夫できるとよかった。
- ・毎回の予習は大変だったが、その分、より理解が深まったと思う。
- ・あらかじめ説明を考えていても、わかりやすく伝えることは難しかった。
- ・皆の発表を見て、話すペースや工夫の仕方を変え、楽しく学ぶことができた。
- ・人前で話すことが苦手だったが、少しは苦手意識が改善されたと思う。
- ・どのように話せばわかりやすいかを考えることも楽しかった。

【アンケート結果より】

あらかじめ予習をしてから授業に臨むという形式の授業にしたことで、テキストに書いてあること以外にも、より深く学習させることができた。また、ほとんどの生徒がこの授業実践を経験してよかったと言っており、自分の考えを相手に伝えることの大切さや、表現力、自信を身に付けさせることができた。この経験が、他の授業にも生かされ、経理科の目標とする経理の専門家として地域に貢献する人材の育成につながると考えている。

【教員の立場から】

生徒の授業実践を通じて、生徒の考えや工夫の仕方の素晴らしさを感じた。生徒それぞれが、わかりやすくポイントを伝えるにはどのようにすればよいか考えながら授業をしており、自分自身の授業を振り返るきっかけとなった。

(d) ビジネスの視点からの判断・分析

- 実施日時 令和2年6月～令和3年1月
- 対象生徒 3年3組 38名、3年4組 39名（計77名）
- 学習内容 財務会計Ⅱ（ビジネスに関する授業）
- 授業形式 アクティブ・ラーニング、調査・研究
- 授業展開 次頁別紙参照

新学習指導要領の実施に向けて、基礎的知識や技術の習得だけではなく、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ていく必要がある。また、Society5.0が到来し、急激な社会の変化や技術の進展を踏まえ教員自身が未来のビジネスに対して研究を重ね、これらの変化

に対応し、多様な視点からビジネスについて指導ができる教員の育成が必要となる。本年度、経理科では「財務会計Ⅱ」で通常の授業内容に加え、簿記と実際のビジネスの内容を関連付け、教員と生徒ともに多様な視点からビジネスについて考える学びの共同体を作り上げることを目的として以下のようなプログラムを年間通じて実施した。次の資料は、年度初めのビジネスに関する授業のガイダンス時に生徒へ配布したプリントの内容である。

財務会計Ⅱ ビジネスに関する内容について

財務会計Ⅱでは、通常の授業内容に加えて各学期に数時間程度、ビジネスに関する学習を取り入れます。社会へ出る前の皆さんに少しでもビジネスや世の中の流れを知ってほしいと考えています。

ぜひ、積極的に学び、ビジネスの楽しさやワクワク、ビジネスの奥深さを知ってほしいです。

学習計画

1 年度初め～1学期末考査まで

(1) 「SDGsと Society5.0 の復習をしよう」

昨年、経理実務で SDGsと Society5.0 に関するケースメソッドを行いました。ビジネスを学ぶにあたってこの2つの考え方が最も大切になります。HP 上のビジネス動画を視聴し、SDGsと Society5.0 の復習をしましょう。

(2) 「日経平均株価推移の記録をとろう」

株価の変動要因から、現在世の中で起こっている出来事と株価とを関連付けられるようになりましょう。株式に関する基礎的知識については、HP 上のビジネス動画で様々な観点から説明していますので、そちらで知識を得たうえで、最低 1 週間に 1 回は日経平均株価を調べ、変動理由についても考察しましょう。

2 年度初め～2学期愛商祭まで

「未来のビジネスを知ろう」

～現在の世の中の課題や脅威に対して、企業はどのような技術で対応しようとしているのか～

未来のビジネスに興味関心を持ち、未来社会のワクワクを感じ取ってほしいです。企業は多くの課題に対して未来を明るくするために真剣に取り組んでいます。SDGsや Society5.0 について関連性をもたせ、研究してもらいます。夏休み中にグループで研究を行い、夏休み明けに発表を行います。作成した B 紙は展覧会で展示します。

未来のビジネスについては3, 4組に日経 BP 社の「世界を変える 100 の技術」「ビジネスを変える 100 のブルーオーシャン」の本を 1 冊置いておきますので、そこからテーマを考えてください。

3 2学期初め～2学期中間考査後まで(検定後にケースメソッドを実施します)

「有価証券報告書を読んであらゆる角度から投資判断ができるようになろう」

有価証券報告書を読み、様々な角度から企業分析できる能力を育成します。有価証券報告書には財務情報だけではなく、事業内容や事業等のリスク、中長期の経営方針、対処すべき課題など企業に関する多くの情報が記載されています。今回のケースメソッドは経営方針や財務状態が大きく異なる「ファナック」と「ソフトバンク」の有価証券報告書を分析し、投資判断の意思決定を行います。

4 2学期中間後～2学期期末考査まで

「地域の企業は未来へ向けてどのような戦略を考えているのか研究しよう」

地域の企業を知り、地域企業が世の中にも与える影響について考察します。説明ではトヨタ自動車を例に挙げます。「モビリティカンパニーの実現」や「MaaS」「Woven City」など、私たちの地元企業であるトヨタ自動車の世界に、未来にも与える影響を理解してほしいです。その後、グループになり、地域で活躍する上場企業について調べ、その企業が未来へ向けてどのような取り組みを行っているのかを研究し、発表をします。

5 2学期期末考査後～学年末後まで

「地元企業を分析し、地元企業の株式を購入しよう」

1年間を通して学んだ SDGs、株式、ESG 投資、未来の技術やビジネス、有価証券報告書を用いた多様な視点からの企業分析、そして地元企業の分析などの知識を総動員して、地元企業の株式を模擬購入します。様々な視点から企業を分析し、購入企業を選択します。地元企業が未来に向けてどのような取り組みを行っているかを明確にし、応援してもらえそうな企業を選択しましょう。最終的にはグループで発表をします。

【配布プリント】

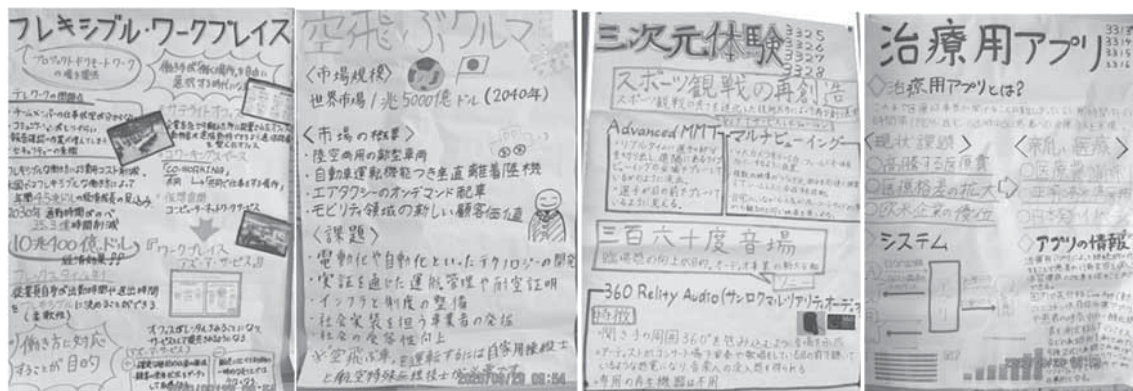
1 学期は SDGs や日経平均株価と経済との関連性など、ビジネスを学ぶ上で最も重要で基礎的な知識を習得させることを目的とし、授業を展開した。昨今、SDGs は全世界の共通言語となっており、この SDGs を知らずしてビジネスを展開することができない時代となっている。今後の来たるべき世界の根幹である SDGs を学ぶことによって、国、企業、個人が何を最重要視して経済社会を作り上げていくかを学習する。また、企業は多くの脅威や課題に向き合い、明るい未来へ変えていこうと努力を続けており、そのような企業の姿を知り、自らも社会の一員として明るい未来づくりに寄与していくという態度を育てたいと考え、未来のビジネスについて調べ、クラス内だけではなく、学校祭で全校生徒に対して発信することにした。



【発表会の様子】



【愛商祭：動画での発表の様子】



【模造紙による生徒の作品】

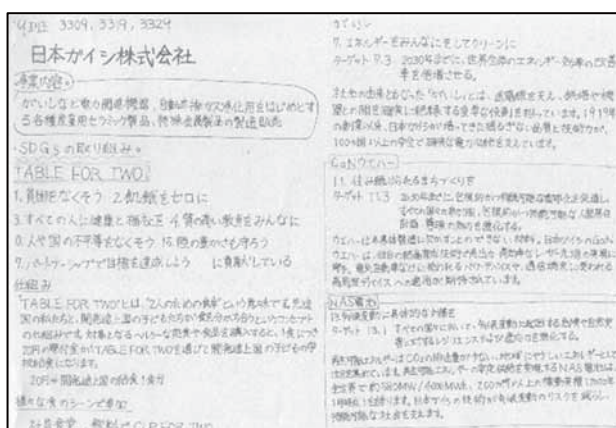
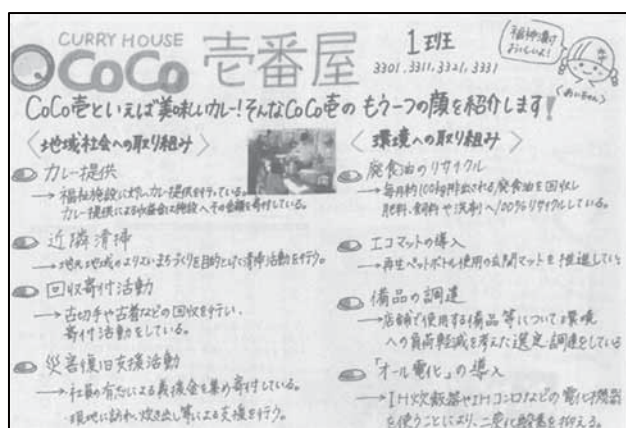
2 学期からはより専門的な内容となり、有価証券報告書を活用して、「財務会計Ⅱ」で学んだ内容と関連付けるとともに、実際の企業の有価証券報告書を比較し、あらゆる観点から投資に関する意思決定能力の育成を目指した展開をした。特に経営方針や財務状態が大きく異なる「ファナック」と「ソフトバンク」の投資の意思決定を行うケースメソッドでは、有価証券報告書の財務情報だけを分析して意思決定をするのではなく、事業内容や事業等のリスク、中長期の経営方針、対処すべき課題など企業に関する多くの情報から総合的に判断し、最終的な意思決定を行った。この授業では、100 年先までを見通した企業戦略や SDGs に関する取り組み、財務レバレッジや内部留保など幅広い

視点からの意見が出され、教員と生徒の学びの共同体が顕著に現れた授業を実施することができた。



【ケースメソッドによる授業風景】

そして、2学期中間考査後からは、地域ビジネスを理解させるため、私たちが住んでいる愛知県の企業が世の中にどのような影響を与えているかを知るとともに、地域の課題をビジネスの視点で捉えることができる能力を育成することを目的として展開した。地元企業を説明するにあたり、日本のリーダーカンパニーであるトヨタ自動車を例に挙げ、豊田章男社長が考える未来、「モビリティカンパニーの実現」や「MaaS」「Woven City」など、新たなイノベーションを起こそうとする姿勢について学習した。豊田社長はトヨタ自動車だけが良くなればよいという視点で考えるのではなく、日本・世界・未来という非常に広い視野を持って意思決定を行っている。そのような考え方を学んだ後、生徒は他の地元企業を数社ピックアップし、研究を行い発表会を実施した。その結果、どの企業においてもSDGs達成に取り組むとともに世界や未来を見据えた広い視野で経営を行っていることが明らかとなった。



【発表の参考資料】

2学期期末考査後からは、一年間を通じて学んできた SDGs、株式、ESG 投資、未来の技術やビジネス、有価証券報告書を用いた多様な視点からの企業分析、そして地元企業の分析などの知識を総動員して「地元企業の株式の模擬購入」という課題に取り組んだ。グループで模擬購入した株式をまとめ、ファンド名を付け、自分たちのファンドがいかに素晴らしいかということを聴衆に納得させるプレゼン大会も実施し、各グループ一年間の総まとめとしてふさわしいプレゼンを行い、生徒の成長を実感することができた。

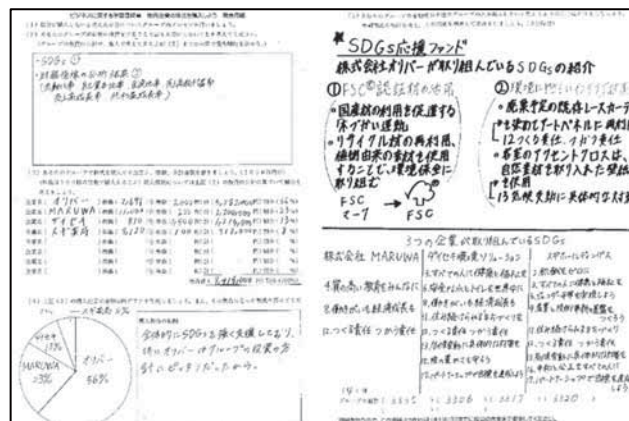
ビジネスに関する授業を通じて、生徒がどのように変化をしたのか検証を行うために、アンケート調査を実施した。

この「ビジネスに関する授業は、今後の人生のためになりましたか？」という問いに対して、85%の生徒が「ためになった」と答え、「社会へ出る前に、通常の授業だけではなく、このようなビジネスに関する授業は必要だと思いますか？」という質問に対して 79%が必要と回答した。この結果から、ビジネスに関連する授業の需要は「かなり高い」ということが明確になった。

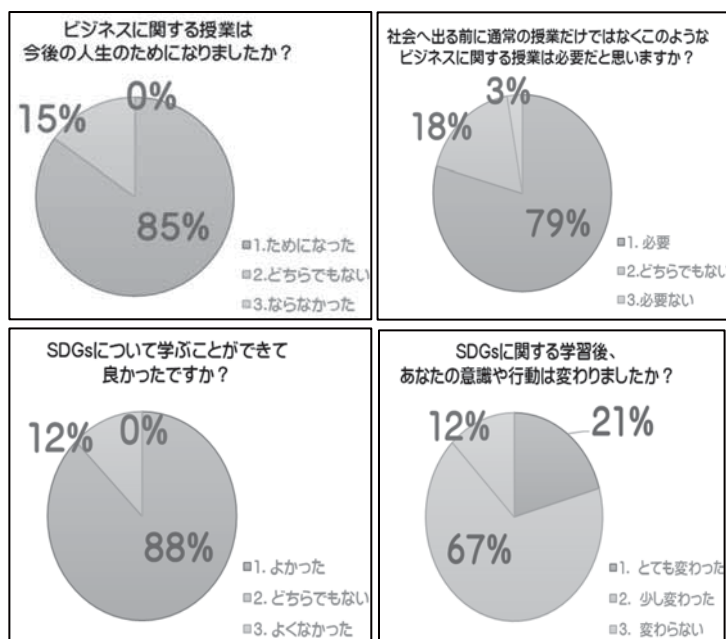
また、「SDGs について学ぶことができて良かったですか？」という問いに対して 88%が良かったと回答し、「SDGs に関する学習後、あなたの意識や行動は変わりましたか？」という問いに対して、とても変わった 21%、少し変わった 67%と少しずつではあるが、行動も変わり始めている。

そして、「ビジネスに関する授業であなた自身が成長したことを教えてください」という自由記述の質問に対する

回答から、生徒はビジネスの授業を通じて多くのことを吸収し、成長してきたことがわかった。特に下記の最後の感想では、資格取得などの商業高校の特長である、「基礎的知識・技術の習得」と「実際のビジネスという教材」をかけ合わせることによって社会に対する関心や楽しさ、そして「自信」を育めたことが明らかとなった。



【発表の参考資料】



- ・SDGsについて知り、日常でも意識や行動に気を付けるようになった。(複数回答)
- ・自分が将来どのような行動をすべきかわかった。
- ・地元企業が社会にどう貢献しているかを知り、興味を持つようになった。
- ・商業を学ぶうえでビジネスについて触れる機会が多くあったが、表面的でビジネスについてよくわからなかったが、わかるようになった。
- ・簿記の力で分析し、様々な判断ができることを知った。
- ・有価証券報告書をどう見ればよいかわかった。
- ・株価やビジネスに関するニュースを定期的に確認し、興味を持つようになった。(複数回答)
- ・世界で何が起きているのか目を向けることが多くなった。
- ・物事を多面的・多角的に見るようになった。
- ・ESGの視点を持つようになった。・自分の意見を常に持つようになった。
- ・企業には未来を創るための想いがあることを知った。
- ・相手にわかるように伝えることの大切さを知った。
- ・この授業がなかったら、ただ簿記の検定を取得しただけで終わっていたと思う。学んだことを実際に調べ、実践していく過程で、楽しさだけではなく、自分でも社会のことがわかるという自信が付き、日商2級を持っていると自信をもって言えるようになった。

一年を通じてビジネスに関する授業を展開してきたが、この授業を展開するにあたって、教員が通常の授業以外でのより高度な専門知識が必要であると感じた。教員自らが時代の流れや経済の流れを把握し、未来の経済社会について研究を重ねていく必要があるが、これらを通じて、教員のビジネス教育力は確実に強化される。また、生徒と学びの共同体を作り上げるという意識で臨むことにより、生徒の新しい発想から、教員自らを成長させることにつながる。私たち教員がビジネスについて学ぶ姿勢を持ち続け、商業の楽しさを伝える魅力ある大人となっていくことが最重要であると感じている。

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「対話的で深い学びの視点による経理教育の充実と授業展開の研究」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）」「ビジネスの視点からの判断・分析」を掲げ、各科目担当者間で連携を図りながら取り組んだ。

「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、今後も継続し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、教員にとっても研修の場であり、教員の教科指導力の向上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会計処理の背景にある学問の深さ、実務的な処理方法、最近の会計に関する動向など、生徒と一緒に新たな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、昨年度取り組んだ内容に加えて、新たに「経理実務」におい

て生徒が授業を行う実践をした。控えめな生徒が多いなかで、人前で自信を持って説明する、自分の考えを相手に伝えることの大切さを学ばせることができた。単に簿記ができる生徒ではなく、様々な経験の中から学んできた知識をビジネス活動の中で生かし、自信をもって地域の企業に貢献できる基礎を身に付けさせることができたと考える。今後も、一斉授業、アクティブ・ラーニングなど、内容に合わせて取り入れていきたい。

「ビジネスの視点からの判断・分析」については、今回は経理科の「財務会計Ⅱ」で簿記と実際のビジネスを関連付けた教材を作成し、実施をしてきた。他の学科や科目でも使える教材の作成が必要であると感じ、3学期は2年生国際ビジネス科でもビジネスに関する授業を実施し、その学科に適合した内容選択を模索しながら進めている。単発ではなく年間を通じてどのような人材を育てていきたいのかを明確にし、どの教員でも授業を展開することができる教材の作成やシステムを確立していくことが、来年度以降への課題である。

(イ) 事務科

a 研究概要

【研究内容】事務科で学んだビジネスマナーの知識を用いて、さまざまな場面でのビジネスマナーに関する解説動画を作成する。ペアやグループでの活動を通して、他者と協働し主体的に課題を解決することの重要性についても体験的に学習することができる授業をデザインする。

【対象科目】「ビジネス実務」

【対象生徒】3年生 事務科 23名

【協力機関】ミス・パリエステティック専門学校

【協力内容】実践的なビジネスマナー指導

b 研究報告

i) 実施日時 令和3年1月19日(火)、20日(水)、26日(火)

ii) 対象生徒 3年7組 23名

iii) 学習内容 タブレット端末を活用したビジネスマナー実践

iv) 授業形式 ペア及びグループ学習

v) 授業展開

- ・各場面の状況対応に関する復習
- ・電話対応や名刺交換などのマナーについてインターネットで調べ、動画を作成する場面を決める。
- ・ペア又はグループでアイディアを出し合い、シナリオを作成する。
- ・タブレット端末で撮影し、修正を加えていく。

3年「ビジネス実践」マナー動画作成（9月19日）

本日のテーマ：ビジネスマナー動画の作成

1 タブレット端末を活用した復習（状況対応）

メモ

2 電話対応・名刺交換などのマナーについてネットで調べ、作成する場面を決める。

メモ

3 ペア又はグループでアイデアを出し合い、シナリオを作成する。

テーマ：

シナリオ

4 タブレット端末で撮影し、修正を加えていく。



【ワークシート】

【授業の様子】

まず、授業のウォーム・アップとして、生徒はペアになり、状況カードを用いて受付での応対や会社訪問などの各場面に応じた対応が迅速かつ正確にできるように練習する。これまで学習してきたビジネスマナー実践の復習である。その後、動画を作成する場面設定やシナリオを作成させる。その際、インターネットを活用し、参考資料を収集する。シナリオ完成後、タブレット端末を用いて撮影し、動画の考察を行い、改善を重ねていく。後輩向けだけでなく、一般公開もできるレベルの作品を作ることを目指す。

c 生徒アンケート結果

この取組が生徒の企画力や協働的に取り組む態度の育成に役立っているのか、今後の授業改善のために、アンケートを実施した。結果は以下のとおりである。（回答数：20）

1 この取組は企画力を育成するのに役に立ったと思いますか。

	思う	どちらかというと思う	どちらかというと思わない	思わない
回答人数	14	5	1	0
割合	70%	25%	5%	0%

2 この取組は協働的に取り組む態度を育成するのに役立ったと思いますか。

	思う	どちらかというと思う	どちらかというと思わない	思わない
回答人数	12	8	0	0
割合	60%	40%	0%	0%

d 成果と課題

アンケートの結果から、この取組が企画力や協働的に取り組む態度の育成に役立ったと感じた生徒が多いことがわかった。動画を作成する過程で、ペアやグループの生徒と積極的に対話し、ビジネスマナーの探究を行うことができた。特にシナリオ作成の段階では活発に意見交換する様子が見受けられた。この活動をとおして他者と協働し主体的に課題を解決することの重要性について体験的に学習することができた。

また、インターネットで参考資料を収集することで、生徒はインターネット上のビジネスマナーに関する資料の豊富さに驚くと同時に、いかにビジネスマナーが実社会で必要とされているのかを実感し、学び続ける意義やヒントも発見できたようである。

しかし、本年度は一般公開ができるようなレベルの作品は完成できなかった。マナー動画を作成するにあたり、テーマを決めるところから始め、これまで学習し身に付けたことを生かして授業ができるような内容を考えたいという生徒の思いが強く、生徒の探究活動が期待以上に活発であったため、完成までにはより多くの時間が必要ながわかった。一般公開を目指した理由は、ビジネスマナーに関する教材動画を一般公開し、多くの人々に活用していただくことで社会貢献を果たすと同時に生徒の実力やモチベーションも向上させることができると考えたからである。

本年度の反省を生かし、来年度もこの取組を継続的に実施し、事務科生徒のレベルアップを図り、企画力や他者と協働的に取り組める力を備えた地域社会に貢献できる人材を育成したい。

(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。

平成30年度研究指定『あいちSTEM教育力強化事業』にて作成した教材について、タブレットを活用した授業展開へとブラッシュアップを図る。

ルーブリック評価表を用いた担当者間での共通評価を実施するとともに、適切な評価基準の設定及びフィードバック手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

(新型コロナウイルス感染症による実施時期の変更は記載していない。)

		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	※タブレットによるアプリケーションを活用したプログラミング導入
	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 教材にタブレットを組み合わせた授業
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
	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	※ジグソー法教材の開発
	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	※ジグソー法教材のブラッシュアップ
	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 教材にタブレットを組み合わせた授業
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 来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

※ 令和2年度追加内容及び令和元年度からの変更点

c 研究報告

(a) 令和元年度からの改善点

i) 令和元年度の課題

ケースメソッド及びジグソー法等のアクティブ・ラーニングにおけるコンテンツの不足

本事業内で購入したタブレットの使用効率の向上

アクティブ・ラーニングの評価と生徒へのフィードバック

ii) 令和2年度における改善点

STEM 教材を使用したアクティブ・ラーニングにおいて、タブレットを活用した授業展開へと教材をブラッシュアップして実施した。また、プログラミング基礎の学習において、タブレットによるアプリケーションを活用した授業を展開した。

令和元年度から継続してルーブリック評価による担当者間での共通評価を実施したが、評価基準の改善を図るとともに、フィードバックの手立てを追加した。

(b) 教材のブラッシュアップ

i) STEM 教材のブラッシュアップ

令和元年度より、STEM 教材を使用したアクティブ・ラーニングを各学期 1 回実施しているが、2 学期と 3 学期の教材についてタブレットを活用した内容へブラッシュアップを図った。教材のブラッシュアップに伴い、時間配分等の授業展開を変更するとともに、評価基準についても改善を図った。

ii) ジグソー法教材のブラッシュアップ

令和元年度に作成したジグソー法の教材について、時間配分や展開内容のブラッシュアップを図った。昨年度実施した際、「内容が難しかった」といったアンケート結果が多く、生徒の活動時間が不足していると感じたため、1 時間での実施から 2 時間への実施へと改善した。また、ルーブリック評価による評価基準についても改善を図り、フィードバックを追加した。

iii) タブレットを使用した学習効果の検証

○生徒アンケート

回答数：77 名

3 回のケーススタディを通して身に付いたと思う項目を教えてください。(複数回答可)

	とても身に付いた	ある程度身に付いた	少し身に付いた
ICT 機器によるプレゼンテーション	15	25	13
アプリケーションによる発信	11	23	9

両項目とも身に付いたと答えた生徒が半数以上いたことから、タブレットの使用が学習効果を高める結果となった。しかし、身に付いたと思わない生徒の数も多いことから、タブレットの活用方法とともに教材のブラッシュアップを図りたい。



【タブレットを活用したペアプログラミング】



【タブレットによる発表資料作成】

(c) 教材開発

- i) 実施日時 令和3年2月1日(月) 6限目
- ii) 対象生徒 2年2組 20名
- iii) 学習内容 Javaのmainメソッドの記述方法
- iv) 授業形式 ジグソー法
- v) 授業展開 エキスパート活動A: アクセス修飾子
 エキスパート活動B: メソッドの呼び出し
 エキスパート活動C: メソッドの戻り値
 ジグソー活動: mainメソッドはどうしてpublic static void mainなのか



【エキスパート活動での学習の様子】



【ジグソー活動において説明する様子】

vi) ルーブリック評価表及びフィードバックの手立て

達成度 評価項目		評価 S 期待を超える	評価 A 十分満足できる	評価 B 概ね満足できる	評価 C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	エキスパート活動及びジグソー活動において建設的な議論に貢献することができた。	自分の役割を果たすだけでなく、グループ内でリーダーとなり周りの発言を引き出し建設的な議論へと導くことができた。	ジグソー活動において、何度も発言し建設的な議論に貢献しようとしていた。	エキスパート活動で学んだ内容を論理的に説明し、グループ内での役割を果たすことができた。	エキスパート活動が不十分であり、ジグソー活動においてグループ内の役割を果たすことができなかった。
【思考・判断・表現】	課題について、論理的に答えを出すことができ、全体に説明することができた。	発表において解答に至るまでのエビデンス（根拠）が明確であり、オブジェクト指向へのつながりを論理的に述べている。	導き出した解答について論理的に説明することができ、解答に至るまでのエビデンス（根拠）が明確である。	グループで協働して学び、導き出した解答について全体に論理的に説明することができた。	課題に対する学習が不十分であり、内容を論理的に説明することができなかった。

【評価点詳細】

5点：S/S

4点：S/A・A/A

3点：S/B・A/B

2点：B/B

1点：S/C・A/C・B/C

0点：C/C

今回の評価を受けて、次の資料を参考に、もう一段階成長を目指しましょう。

達成度 評価項目		評価 A 十分満足できる	評価 B 概ね満足できる	評価 C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	エキスパート活動及びジグソー活動において建設的な議論に貢献することができた。	真のリーダーシップとは、積極的に発言することや他人を制することではなく、グループ全体の状況とメンバーの様子を把握し、議論を正しい方向へ導くことです。真のリーダーシップを身に付ければ、グループのメンバーが解を導き出してくれるはずですよ。	建設的な議論を実現するには、発言を繰り返すことが必要です。人の意見を聞き、その意見に対する反論は難しいのですが、追加の意見を述べるのならやりやすいと思います。そうして意見を重ねることと建設的な議論が生まれます。	IT企業に限らず、仕事のほとんどはチームでおこないます。チームで成果を上げるためには、他の人に任せるのではなく、自分の役割を果たさなくてはなりません。リーダーでなくとも、自分の役割は必ずあるはずですよ。自分の役割を考えましょう。
【思考・判断・表現】	課題について、論理的に答えを出すことができ、全体に説明することができた。	学習とはインプットとアウトプットの繰り返しです。今回アウトプットした内容は、次の学習でレベルアップしてインプットすることになります。今回の課題から次にインプットすべきことは何か。それを意識しながらアウトプットできると、どんなことでも自分で学習することが可能となります。	「何故そうなるのか」「何故そう思うのか」その根拠をエビデンスといいます。エビデンスを示して説明することにより、説明内容に説得力がつきます。エビデンスを意識した発言を訓練しましょう。	論理的な思考力とは、ひらめきではなく理由に基づいて考えることです。日頃から「何故そうなるのか」ということを意識して行動しましょう。

※このフィードバック資料はあくまで参考であり、他にも手立ては様々です。

(d) ルーブリック評価及びフィードバック

令和元年度は、STEM 教材を使用したアクティブ・ラーニングを担当者 4 名が各学期 1 回実施し、ルーブリック評価表を用いた共通評価を実施するとともに、各学期の成績に加算した。令和 2 年度は、ルーブリック評価について適切な評価基準の設定方法とフィードバックについて以下のとおり研究を深めた。また、引き続き担当者 4 名による STEM 教材を使用したアクティブ・ラーニングと共通評価を各学期 1 回実施して成績に加算した。

i) 明確な評価基準の設定

教材：ジグソー法「オブジェクト指向はなぜ必要か」（7 月実施）

これまでの評価基準に用いられてきた図 1 のような「ある程度」や「積極的」といったあいまいな表現を、図 2 のとおり「3 点」や「複数回」といった数値や明確でわかりやすい表現に変更した。なお、効果の検証のため、図 1 のようなあいまいな表現が記載されたルーブリック評価表を用いた別教材でのジグソー法による授業を事前に実施している。

達成度 評価項目		評価 4	評価 3	評価 2	評価 1
【関心・意欲・態度】	グループ内での協議活動に対する貢献度	グループ内での協議に積極的に参加し、建設的な議論を展開しようとしていた。	グループ内での協議活動に積極的に参加した。	グループ内での協議活動に参加した。	グループ内での協議活動に参加せず、自分の意見を述べなかった。
【思考・判断・表現】	オブジェクト指向に対する理解度	オブジェクト指向の概念と必要性を理解し、継承・ポリモフィズムへの土台が構築された。	オブジェクト指向の概念と必要性について、十分理解することができた。	オブジェクト指向の概念と必要性について、ある程度理解することができた。	オブジェクト指向の概念と必要性について、理解することができなかった。

【図 1：令和元年度に実施したルーブリック評価表】

達成度 評価項目		評価 4	評価 3	評価 2	評価 1
【関心・意欲・態度】	グループ内での協議活動に対する貢献度	グループ内での協議に積極的に参加し、 複数回発言することにより 、建設的な議論を展開しようとしていた。	グループ内での協議活動に積極的に参加し、 グループ内での役割を担当した。	グループ内での協議活動に参加し、 自分の意見を述べた。	グループ内での協議活動に参加せず、自分の意見を述べようとしなかった。
【思考・判断・表現】	オブジェクト指向に対する理解度	オブジェクト指向の概念と必要性を理解し、 論理的に説明することにより 、継承・ポリモフィズムへの土台が構築された。	オブジェクト指向の概念と必要性について、 それぞれ 3 点以上述べる ことができた。	オブジェクト指向の概念と必要性について、 それぞれ 1 点以上述べる ことができた。	オブジェクト指向の概念と必要性について、理解することができなかった。

【図 2：令和 2 年度に実施したルーブリック評価表】

○生徒アンケート

回答数：19名

今回と前回のルーブリック評価表を比較して、どちらの評価基準がわかりやすいですか。

	今回	前回	変わらない
回答人数	18	0	1
割合	94.7%	0.0%	5.3%

今回と前回のルーブリック評価表を比較して、学習意欲が向上したのはどちらですか。

	今回	前回	変わらない
回答人数	8	3	8
割合	42.1%	15.8%	42.1%

アンケート結果から、評価基準は明確でわかりやすい方がよいということと、評価基準が明確でわかりやすいことが、学習意欲の向につながるわけではないという分析結果となった。

ii) 評価点の記載

教材：STEM ケース 1 「内部構造の検討」（7月実施）

これまでのルーブリック評価では、ルーブリック評価表を用いた評価を実施して成績に加算する際に、生徒は実際に何点加算されているのかわからない状況であった。そこで、図3のとおりルーブリック評価表に、実際の成績に加算される評価点を明記し、アクティブ・ラーニング実施後に生徒が自分自身の点数を知ることができるようにした。

達成度 評価項目		評価S 期待を超える	評価A 十分満足できる	評価B 概ね満足できる	評価C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	論理的な思考力と表現力により、建設的な議論に貢献することができる。	ペアワークのみならず、全体討論においても複数回発言し、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても発言し、建設的な議論に貢献しようとしていた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現し、ペアで協力することができた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現することができず、議論が建設的に進まなかった。
【思考・判断・表現】	クライアントの要望に対応した内部構造について、論理的に説明することができる。	クライアントの要望に応えるとともに、ベストエンジニアとして選出された。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について3点とも論理的に説明することができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について2点応えることができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について1点応えることができた。

【評価点詳細】

5点：どちらかの評価がS
 どちらも評価A（A/A）

4点：評価Aと評価B（B/B）

3点：どちらも評価B（B/B）

2点：どちらかの評価がC（A/C・B/C）

1点：どちらも評価C（C/C）

【図3：評価点が記載されたルーブリック】

○生徒アンケート

回答数：19名

単元ごとの評価点がルーブリック評価表に記載されている方がよいと思いますか。

	ある方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	13	0	6
割合	68.4%	0.0%	31.6%

自分の評価点（点数）のフィードバックがある方がよいと思いますか。

	ある方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	16	2	1
割合	84.2%	10.5%	5.3%

評価点（点数）のフィードバックについては、あった方がよいという意見が大多数となった。評価点の記載が「どちらでもない」と答えた生徒の意見としては、「評価にこだわらず取り組んでいる」といった前向きな態度からの意見が多かった。

iii) フィードバックの手立てを追加

教材：STEM ケース2「プロトタイピング」（9月実施）

ルーブリック評価表に評価点を明記し、アクティブ・ラーニング実施後に評価結果を生徒にフィードバックしたが、その評価に対し、生徒がどのように変容すれば評価が上がるのかがわからない状況であった。そこで、図4のとおり評価Cの生徒がどうすれば評価Bに上がるのか、評価Aの生徒がどうすれば評価Aに上がるのかなど、その具体的な手立てを示した。

達成度 評価項目		評価S 期待を超える	評価A 十分満足できる	評価B 概ね満足できる	評価C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	論理的な思考力と表現力により、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても複数回発言し、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても発言し、建設的な議論に貢献しようとしていた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現し、ペアで協力することができた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現することができず、議論が建設的に進まなかった。
	ケースに対応したプロトタイプを作成し、作成内容を論理的に説明することができる。	ケースに対応したプロトタイプを作成するとともに、ベストエンジニア（BEST 3）として選出された。	ケースに対応したプロトタイプを作成し、作成した内容について論理的に説明することができた。	ケースへの対応は満たない部分があるが、作成した内容について論理的に説明することができた。	作成したプロトタイプについて、内容を論理的に説明することができなかった。
【評価点詳細】					
5点：どちらかの評価がS					
4点：どちらも評価A（A/A）					
3点：どちらかの評価がA（A/B・A/C）					
3点：どちらも評価B（B/B）					
2点：どちらかの評価がBとC（B/C）					
1点：どちらも評価C（C/C）					

今回の評価を受けて、次の資料を参考に、もう一段階成長を目指しましょう。				
達成度 評価項目		評価 A 十分満足できる	評価 B 概ね満足できる	評価 C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	論理的な思考力と表現力により、建設的な議論に貢献することができた。	人の意見を聞き、その意見に対する反論は難しいですが、追加の意見を述べることでやりやすいと思います。そうして意見を重ねることで建設的な議論が生まれます。	全体討論の場で発言することは容易ではありませんが、このようなケーススタディにおいては発言の正解や不正解はありません。まずは勇気を出して発言してみましょう。	仕事をする上で相手を選ぶことはできません。社内外を問わず、誰とでも仕事ができるよう、まずは全クラスメイトとコミュニケーションをとりましょう。
【思考・判断・表現】	ケースに対応したプロトタイプを作成し、作成内容を論理的に説明することができる。	BEST 3 に選ばれるためには、見せ方や発表の仕方も重要になってきます。予想される質疑に対する答えを用意しておく等、しっかりと準備をしましょう。	ケースの内容を何回も読んで場面を想像し、最適な答えを見つけましょう。大事なことは、相手から求められていることが何かを考えることです。	論理的な思考力とは、ひらめきではなく理由に基づいて考えることです。日頃から「何故そうなるのか」ということを意識して行動しましょう。

※このフィードバック資料はあくまで参考であり、他にも手立ては様々です。

【図 4：フィードバックの手立てが記載されたルーブリック評価表】

○生徒アンケート

回答数：77 名

ルーブリック評価表に記載されたフィードバックはわかりやすかったですか。

	わかりやすかった	わかりにくかった	どちらでもない
回答人数	64	3	10
割合	83.1%	3.9%	13.0%

ルーブリック評価表に評価のフィードバックの記載があった方がよいと思いますか。

	あった方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	61	0	16
割合	79.2%	0.0%	20.8%

アンケート結果から、フィードバックの手立ては概ね適切であり、フィードバックの手立ての記載は必要であるとの分析結果となった。

iv) フィードバックの手立ての検証

教材：STEM ケース 3 「プロトタイプの修正」（1 月実施）

3 学期の STEM 教材によるアクティブ・ラーニングを実施した際に、2 学期に実施した STEM 教材によるアクティブ・ラーニングのフィードバックが生かされているかどうかを検証した。

○生徒アンケート

回答数：77 名

評価のフィードバックの提示を受けて、ケーススタディの取り組み状況への改善につながりましたか。

	改善につながった	改善につながらなかった	どちらでもない
回答人数	57	2	18
割合	73.1%	2.6%	23.1%

評価のフィードバックの提示を受けて、ケーススタディに取り組む意欲は向上しましたか。

	意欲は向上した	意欲は向上しなかった	どちらでもない
回答人数	60	3	14
割合	76.9%	3.8%	17.9%

アンケートの結果から、多くの生徒が改善に生かされていると答えた。今後は、どちらでもないと答えた生徒の内容を分析し、どのようなフィードバックにすれば改善につながるか研究を継続する必要がある。

(e) 教育力強化に向けて

これまでに示したアクティブ・ラーニングを実施していくなかで、STEM 教材・ジグソー法教材についてのアンケート及びルーブリック評価に関するアンケートを分析し、授業担当者によるチームミーティングを実施し、情報処理科全体の教育力強化を図った。主な分析結果と改善点は以下のとおりである。

i) アンケート結果

教材：STEM ケース 1（7 月実施）・STEM ケース 2（9 月実施）・STEM ケース 3（1 月実施）

回答数：77 名

①アクティブ・ラーニングの効果について

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。

	意欲的に学べた	意欲的に学べなかった	通常の授業と変わらない
STEM 1	53	2	22
STEM 2	63	2	12
STEM 3	60	2	15

②論理的な思考力について

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。

	向上した	向上しなかった	わからない
STEM 1	32	5	40
STEM 2	43	1	33
STEM 3	47	0	31

③ルーブリック評価について

ルーブリック評価表の提示により、これまでに比べて授業へ意欲的にとりくめましたか。

	深く学べた	深く学べなかった	どちらも変わらない
STEM 1	43	0	34
STEM 2	51	0	26
STEM 3	別項目（フィードバック）について測定		

④評価のフィードバックについて

評価のフィードバックの提示により、授業への取り組み状況の改善につながりましたか。

	改善につながった	改善につながらなかった	どちらでもない
STEM 1	ルーブリック評価表にフィードバックの記載なし		
STEM 2	57	3	17
STEM 3	57	2	18

ii) 分析結果と改善点

①アクティブ・ラーニングの効果について

STEM 1 の実施後、通常の授業と変わらないという回答数について分析し、担当者 4 名によるチームミーティングを実施した。アンケート結果の詳細を分析した結果、回答数が担当者によってばらつきがあり、一部の担当者のクラスの回答数が多いことが判明した。そこで、原因を協議したところ、ケーススタディを実施する目的を明確に示していない可能性があり、STEM 2 の実施の際に改善を図った。

②論理的な思考力について

STEM ケースの一番の目的である論理的な思考力について、わからないという意見が多いことについて分析した。①と同様に、回答数が担当者により偏りがあったため、原因を協議した。その結果、論理的な思考力についての説明が乏しく、その必要性が生徒に伝わっていないのではないかという分析結果となったため、以後の授業において改善を図った。

③ルーブリック評価について

STEM 1 のアンケート結果から、どちらも変わらないという回答数について分析した結果、①と同様に回答数が担当者により偏りがあったため、原因を協議した。その結果、①と同様に授業の目的を明確にしていないことと、ルーブリックの評価基準の説明が不足していたとの分析結果となり、STEM 2 の実施の際に改善を図った。

④評価のフィードバックについて

フィードバックが改善につながっているかどうかについては、STEM 1、STEM 2 ともにほぼ同数となった。改善につながったという回答が多かったものの、どちらでもないと答えた生徒が多数いた。したがって、アクティブ・ラーニング実施後のフィードバックについて、生徒へのアプローチ方法等について担当者間で協議した。

d 成果と課題

(a) 教材開発の成果

令和元年度より、「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たアクティブ・ラーニングを、担当者4名で共通実施することにより評価を各学期の成績に加算している。令和2年度については、同教材によるアクティブ・ラーニングの実施を年間学習指導計画に記載するとともに、評価方法や評価基準について改善を図った。また、本事業において購入したタブレット（iPad）を使用した教材へとブラッシュアップを図り、学習効果を高めることができた。

令和元年度にジグソー法の教材を作成したが、令和2年度は教材のブラッシュアップを図るとともに、新たなジグソー法教材を作成した。STEM ケースの3教材での実施に比べ、ジグソー法2教材を加えた5教材で実施することで、より生徒の資質や能力を育成できると予想できることから、令和3年度については、これまでの STEM 教材とともにジグソー法2教材を加え、5教材を共通実施し成績に加算できるように年間学習指導計画やシラバス等を改善していく予定である。

(b) ルーブリック評価とフィードバックの成果

令和2年度において、ルーブリック評価における適切な評価基準の設定方法とフィードバックの手法を確立することができたことは最も大きな成果である。また、ルーブリック評価とフィードバックを組み合わせることにより、目指す生徒像に必要な資質や能力を育成することができた（(2) イ アクティブ・ラーニングと評価を参照）。この手法を用いれば、どのような教科でも必要な資質や能力を育成することができるため、教科横断的なカリキュラム・マネジメントの鍵となると感じている。

(c) 課題

令和2年度において、STEM 教材によるアクティブ・ラーニングを共通実施し、ルーブリック評価による共通評価とフィードバックの手法を確立したが、情報処理科「プログラミング」での実施にとどまっている。今後は、適切な評価基準の設定方法やフィードバックの手立てを取り入れたルーブリック評価を標準化及びパッケージ化し、誰もがどの科目でも活用することができるようにする必要がある。

令和3年度については、パッケージ化したルーブリック評価を基に教科の枠を超えて連携し、目指す生徒像に必要な資質と能力を育成していく予定である。情報処理科の中で教科横断的なカリキュラム・マネジメントを実現し、新しい商業教育のモデルケースとして本校全体に広げていきたいと考えている。

(エ) 国際ビジネス科

a 研究概要

【研究内容】 アクティブ・ラーニング及びタブレット端末を活用したビジネスマナーの指導方法の研究

【対象科目】 「ビジネス実務」

【対象生徒】 2年生 国際ビジネス科 41 名

b 年間学習指導計画および地域協働関連学習

(新型コロナウイルス感染症による実施時期の変更は記載していない。)

		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 企業の組織と仕事	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 職業人としての心構え	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
	7月	ビジネスの会話 コミュニケーションとビジネスマナー	コミュニケーションやビジネスマナーの定義を理解させる	指導法・教材・評価法の研究
2 学期	9月	ビジネスの会話 コミュニケーションとビジネスマナー	ビジネスの基本的なマナーを理解させる	事前アンケートの実施
	10月	ビジネスの会話 コミュニケーションとビジネスマナー	ビジネスマナーの発展的な内容を理解させる	タブレット端末を活用した実践
	11月	ビジネスの会話 コミュニケーションとビジネスマナー	ビジネスマナーの発展的な内容を理解させる	タブレット端末を活用した実践
	12月	ビジネスの文書 情報化とオフィス実務	オフィス業務について理解させる	事後アンケートの実施
3 学期	1月	ビジネスの文書 税の申告と納付	税の申告と納付について理解させる	外国人とのコミュニケーションの実践
	2月	ビジネスの文書	発展的なビジネスの文書について理解させる	研究開発報告書の作成 来年度の事業計画策定
	3月	総合演習	1年間のまとめを行う	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10月22日(木)、27日(火)、29日(木)、11月5日(木)

ii) 対象生徒 2年1組 41名

iii) 学習内容 「タブレット端末を活用したビジネスマナー実践」

生徒のコミュニケーション能力向上とともに場面に応じたビジネスマナーを実践できる能力を身に付けさせるため、タブレット端末を活用し、効果的なロールプレイング実習や状況対応演習を行う。また、グループワークを通して他者と協働し主体的に課題を解決することの重要性についても体験的に学習する。

iv) 授業形式 グループ学習

v) 授業展開

時限	目標	学習活動
1	- 話し方と人間関係の重要性について理解する。 - 依頼の仕方、断り方、おわびの仕方について正しく理解する。	- 話し方と人間関係の重要性について理解する。 - 依頼の仕方、断り方、おわびの仕方について正しく理解する。
2	苦情対応など各場面の対応について考察し、場面にふさわしい対応を創意工夫する。	- グループで各場面にふさわしい対応について考える。 - グループで考えた対応例のロールプレイングを行い、練習の様子をグループでタブレット端末を使用し撮影する。
3	ロールプレイング実習の考察を行い、一般のビジネスマナー動画と比較することにより改善点を見つける。	- 各グループが録画したロールプレイングの動画を全体で視聴し、アドバイスを与え合う。 - 一般公開されているビジネスマナー動画を視聴し、参考にしたい点を見つける。
4	各場面に応じた臨機応変な対応について理解し、実践できるようにする。	- ペア及びグループで状況カード(タブレット端末内ファイル)を用いて、各場面に応じた対応ができるように繰り返し練習する。 - グループの代表者が全体の前で発表を行う。その様子を各グループのタブレット端末で撮影し、録画した動画を見ながらフィードバックを行う。



【授業の様子】

d 生徒アンケート結果

今後の授業改善のために、この取組が生徒のビジネスにおけるコミュニケーション能力の向上や課題解決能力の育成に役立っているのかを検証するためのアンケートを実施した。結果は以下のとおりである。(回答数：41)

i) 事前アンケート結果（一部抜粋）

1 場面や状況に応じて臨機応変に対応することについてどう思いますか。

	難しい	どちらかという難しい	どちらかという簡単	簡単
回答人数	25	13	2	1
割合	61%	31.7%	4.9%	2.4%

2 場面や状況に応じて臨機応変に対応する力を身に付けたいと思いますか。

	ぜひ身に付けたい	身に付けたい	あまり身に付けたくない	身に付けたくない
回答人数	26	15	0	0
割合	63.4%	36.6%	0.0%	0.0%

ii) 事後アンケート結果（一部抜粋）

1 この単元の学習を通して、ビジネスにおける話し方や人間関係の重要性について理解できましたか。

	よく理解できた	理解できた	あまり理解できなかった	理解できなかった
回答人数	29	12	0	0
割合	70.7%	29.3%	0.0%	0.0%

2 この単元の学習を通して、場面や状況に応じて臨機応変に対応する力がどのくらい身に付いたと感じますか。

	かなり身に付いた	少し身に付いた	あまり身に付いていない	全然身に付いていない
回答人数	7	32	2	0
割合	17.1%	78%	4.9%	0.0%

3 ペアワークやグループワークを中心とした授業は普段と比べて主体的に取り組めましたか。

	取り組めた	取り組めなかった	普段と変わらない
回答人数	36	0	5
割合	87.8%	0.0%	12.2%

4 タブレット端末を使用した授業は、ビジネスマナーを学習するのに効果的でしたか。

	効果的である	効果的でない	どちらでもない
回答人数	39	1	1
割合	95.1%	2.4%	2.4%

5 今回の取組は、「台本どおりではなく、場面に応じたビジネスマナーを実践できる能力を身に付けさせビジネスの諸活動を円滑に行える生徒を育成する」ことに役立つと思いますか。

	かなりそう思う	そう思う	あまり思わない	思わない
回答人数	19	20	2	0
割合	46.3%	48.8%	4.9%	0.0%

e 成果と課題

ペアワークやグループワークを中心とした授業は、普段の授業と比べ主体的に取り組むことができたという生徒が事後アンケートで回答した。また、タブレット端末の活用は、ビジネスマナーを学習する上で効果的であることも確証を得た。どの生徒も積極的にグループワークに参加し、活発に意見交換しており、授業以外でも学習の参考に一般動画を視聴し、より深くビジネスマナーを学びたいとアンケートで答えていた者も多い。また、場面や状況に臨機応変に対応することに自信があった生徒も「実際にやってみると、応用的な状況対応ではうまく言葉が出なかった」と感想を述べており、ビジネスの場面での対応の難しさを学んだようである。クラス全体としては、場面や状況に臨機応変に対応することは重要であると思っているが自信がなく、そのスキルを身に付けたいと強く感じている生徒が多い。それは、地域社会で求められる人材に必要なスキルである。この取組では創意工夫したロールプレイングを行うことにより、創造力のみでなく他者と協働し主体的に課題を解決していくことの重要性に体験的に気付かせることができた。

本年度は、新型コロナウイルス感染症の影響で教育活動にさまざまな制約があり、例年実施しているインターンシップにおける実際のビジネスの学習や国際交流活動もできなかった。しかし、今回の取組は、課題解決能力や創造力を育成する上で効果的であることがわかった。今後、評価方法の研究とともに改善を図りながら継続的に取組を実施していくことが課題である。

イ アクティブ・ラーニングと評価

(ア) 教材開発

a 1年生「簿記」ケース教材

- i) 実施時期：1月
- ii) 対象生徒：1年生 7クラス 280名
- iii) 評価方法：ルーブリック評価による共通評価
- iv) 目的：明確な解がない課題にグループで協働して臨むことにより、論理的な思考力の向上と課題解決能力の育成を図る。
- v) 教材内容：課題「なぜ株式会社の当期純利益は、『資本金』ではなく『繰越利益剰余金』に含めないといけないのか」についてグループで協働して学習し、グループごとに発表（説明）する。

b 2年生「プログラミング」ジグソー法教材

- i) 実施時期：10月
- ii) 対象生徒：2年生 情報処理科 20名
- iii) 評価方法：ルーブリック評価
- iv) 目的：オブジェクト指向の基本的な概念の理解に向けて、main メソッドの理解を通じて java の知識を深める。
- v) 教材内容：java の main メソッドの記述方法についてジグソー法にて学習する。
エキスパート活動A：アクセス修飾子
エキスパート活動B：メソッドの呼び出し
エキスパート活動C：メソッドの戻り値
ジグソー活動：main メソッドはどうして public static void main なのか

(イ) 評価

アクティブ・ラーニングにおける評価方法として、現在ではルーブリック評価が主流となっている。本校においても多くの教科がルーブリック評価を導入しており、担当者間での共通評価としてルーブリック評価を実施している科目もある。また、本事業においても開発した教材についてルーブリック評価を実施している。

そこで、ルーブリック評価の適切な手法や効果について、より学習効果が向上する評価基準の設定方法や、生徒へのフィードバックの手法等について、次の手順により研究を進めることとした。

適切な評価基準の設定方法 → フィードバックの手法 → ルーブリック評価の効果

なお、この研究においては、主に情報処理科2年生「プログラミング」及び情報処理科3年生「課題研究」の授業を中心に実施した。研究結果は以下のとおりである。

a 適切な評価基準の設定

(a) ルーブリック評価表の提示

ルーブリック評価の研究にあたり、評価基準が記載されたルーブリック評価表を生徒に提示すべきか調査した。

○生徒アンケート

回答数：87名

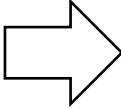
ケーススタディ等の評価において、ルーブリック評価表の提示があった方がよいと思いますか。

	あった方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	66	2	19
割合	75.9%	2.3%	21.8%

アンケート結果から、ルーブリック評価表は生徒へ提示した方がよいとの結論となった。

(b) 評価基準の明確化

これまでの評価基準に用いられてきた「大方」や「積極的」といったあいまいな表現を、「3点」や「複数回」といった数値や明確でわかりやすい表現に変更した。

評価4	評価3		評価S 期待を超える	評価A 十分満足できる
グループ内での協議のみならず、クロストーク活動においても積極的に議論を展開しようとしている。	グループ内での協議活動に積極的に参加し、建設的な議論を展開しようとしている。		ペアワークのみならず、全体討論においても複数回発言し、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても発言し、建設的な議論に貢献しようとしていた。
クライアントの要望にしっかりと対応した解答を示すことができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、大方の要望を取り入れることができた。		クライアントの要望に応えるとともに、ベストエンジニアとして選出された。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について3点とも論理的に説明することができた。

【令和元年度 ルーブリック評価表より】

【令和2年度 ルーブリック評価表より】

○生徒アンケート

回答数：87名

ルーブリック評価表に記載された評価基準はわかりやすかったですか。

	わかりやすい	わかりにくい	どちらでもない
回答人数	68	2	17
割合	78.2%	2.3%	19.5%

回答数：19名

今回と前回のルーブリック評価表を比較して、どちらの評価基準がわかりやすいですか。

	今回	前回	変わらない
回答人数	18	0	1
割合	94.7%	0.0%	5.3%

ふたつのアンケート結果から、評価基準はわかりやすく明確なものがよいとの結論となった。

(c) 評価点の記載

これまでのルーブリック評価では、ルーブリック評価表を用いたアクティブ・ラーニングの実施後、何点成績に加算されるのか生徒はわからない状況であった。そこで、図1のとおりルーブリック評価表に実際に成績に加算される評価点を明記し、評価の見える化を図った。

達成度 評価項目		評価S 期待を超える	評価A 十分満足できる	評価B 概ね満足できる	評価C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	論理的な思考力と表現力により、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても複数回発言し、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても発言し、建設的な議論に貢献しようとしていた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現し、ペアで協力することができた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現することができず、議論が建設的に進まなかった。
【思考・判断・表現】	クライアントの要望に対応した内部構造について、論理的に説明することができた。	クライアントの要望に応えるとともに、ベストエンジニアとして選出された。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について3点とも論理的に説明することができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について2点応えることができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について1点応えることができた。
【評価点詳細】 5点：どちらかの評価がS どちらも評価A (A/A) 4点：評価A と評価B (B/B) 3点：どちらも評価B (B/B) 2点：どちらかの評価がC (A/C・B/C) 1点：どちらも評価C (C/C)					

【図1：評価点が記載されたルーブリック評価表】

○生徒アンケート

回答数：87名

ルーブリック評価表の提示を受けて、これまでに比べて授業へ意欲的に取り組みましたか。

	意欲的に取り組めた	意欲的に取り組めなかった	これまでと変わらない
回答人数	58	0	29
割合	66.7%	0.0%	33.3%

回答数：19名

単元ごとの評価点がルーブリック評価表に記載されている方がよいと思いますか。

	あった方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	13	0	6
割合	68.4%	0.0%	31.6%

評価点の記載についてはあった方がよいという意見が多数となった。評価点の記載が「どちらでもない」と答えた生徒の意見としては、「評価にこだわらず取り組んでいる。」といった前向きな態度からの意見が多かった。したがって、評価点記載は必要であるとの分析結果となった。

b フィードバック手法

(a) 評価点のフィードバック

ルーブリック評価表に評価点を記載し評価の見える化を図ったが、アクティブ・ラーニング実施後の評価点（点数）のフィードバックの有無について検証した。

○生徒アンケート

回答数：19名

自分の評価点（点数）のフィードバックがある方がよいと思いますか。

	ある方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	16	2	1
割合	84.2%	10.5%	5.3%

評価点のフィードバックについては、ある方がよいという意見が大多数であり、アクティブ・ラーニング実施後に評価結果をフィードバックすべきとの分析結果となった。

(b) フィードバックの手立ての記載

ルーブリック評価表に評価点を明記し、アクティブ・ラーニング実施後に評価結果を生徒にフィードバックしたが、そのフィードバックに対し、生徒がどのように変容すれば評価が上がるのかわからない状況であった。そこで、図2のとおり、評価Cの生徒がどうすれば評価Bに上がるのか、評価Aの生徒がどうすれば評価Sに上がるのかなど、その具体的な手立てを示した。

今回の評価を受けて、次の資料を参考に、もう一段階成長を目指しましょう。				
達成度 評価項目		評価A 十分満足できる	評価B 概ね満足できる	評価C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	論理的な思考力と表現力により、建設的な議論に貢献することができた。	人の意見を聞き、その意見に対する反論は難しいですが、追加の意見を述べることでやりやすいと思います。そうして意見を重ねることで建設的な議論が生まれます。	全体討論の場で発言することは容易ではありませんが、このようなケーススタディにおいては発言の正解や不正解はありません。まずは勇気を出して発言してみましょう。	仕事をする上で相手を選ぶことはできません。社内外を問わず、誰とでも仕事ができるよう、まずは全クラスメイトとコミュニケーションをとりましょう。
	ケースに対応したプロトタイプを作成し、作成内容を論理的に説明することができた。	BEST3に選ばれるためには、見せ方や発表の仕方も重要になってきます。予想される質疑に対する答えを用意しておく等、しっかりと準備をしましょう。	ケースの内容を何回も読んで場面を想像し、最適な答えを見つけましょう。大事なことは、相手から求められていることが何かを考えることです。	論理的な思考力とは、ひらめきではなく理由に基づいて考えることです。日頃から「何故そうなるのか」ということを意識して行動しましょう。

※このフィードバック資料はあくまで参考であり、他にも手立ては様々です。

【図2：ルーブリック評価表に追加したフィードバックの手立て】

○生徒アンケート

回答数：77 名

ルーブリック評価表に記載されたフィードバックはわかりやすかったですか。

	わかりやすかった	わかりにくかった	どちらでもない
回答人数	64	3	10
割合	83.1%	3.9%	13.0%

ルーブリック評価表に評価のフィードバックの記載があった方がよいと思いますか。

	あった方がよい	ない方がよい	どちらでもない
回答人数	61	0	16
割合	79.2%	0.0%	20.8%

アンケート結果から、フィードバックの手立ては概ね適切であり、フィードバックの手立ての記載は必要であるとの分析結果となった。

(c) フィードバックの効果

生徒にフィードバックの手立てを提示したことにより、どのような効果があったのかを以下のアンケート内容で検証した。

○生徒アンケート

回答数：77 名

フィードバックの提示を受けて、ケーススタディの取り組み状況への改善につながりましたか。

	改善につながった	改善につながらなかった	どちらでもない
回答人数	57	3	17
割合	74.0%	3.9%	22.1%

フィードバックの提示を受けて、ケーススタディに取り組む意欲は向上しましたか。

	意欲は向上した	意欲は向上しなかった	どちらでもない
回答人数	56	1	20
割合	72.7%	1.3%	26.0%

アンケート結果から、多くの生徒がフィードバックの提示により改善につながったという結果であった。また、意欲も向上するという生徒が多数であった。このことから、フィードバックの手立てを示すことにより、アクティブ・ラーニングに対する生徒の取り組み状況が改善されると分析できる。

c ルーブリック評価の効果

(a) 学習効果の向上

ルーブリック評価における適切な評価基準の設定とフィードバックの手法を用いてアクティブ・ラーニングを実施することにより、学習効果にどの程度影響を与えるのかを検証した。実施した3回のアクティブ・ラーニングの評価規準及び評価基準は、いずれも論理的な思考力に関する内容に統一し、図3のとおりとした。

評価の観点【関心・意欲・態度】					
達成度 評価項目		評価S 期待を超える	評価A 十分満足できる	評価B 概ね満足できる	評価C 努力を要する
ケース1 2	論理的な思考力と表現力により、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても複数回発言し、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても発言し、建設的な議論に貢献しようとしていた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現し、ペアで協力することができた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現することができず、議論が建設的に進まなかった。
ケース3	ペアでの協働活動及び全体討論での建設的な議論に対して貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても複数回発言し、建設的な議論に貢献することができた。	ペアワークのみならず、全体討論においても発言し、建設的な議論に貢献しようとしていた。	ペアワークにおいて自分の考えを論理的に表現し、ペアで協力することができた。	アサインメントが不十分であり、ペアに協力することができなかった。

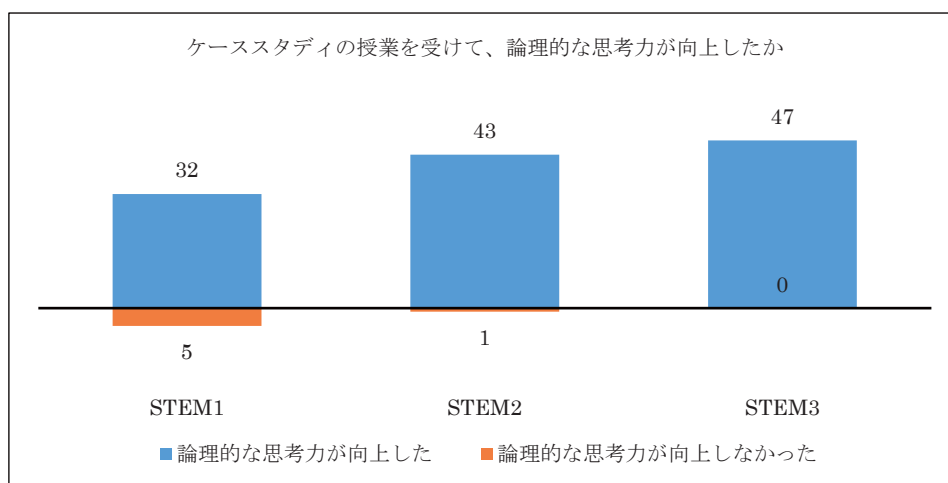
評価の観点【思考・判断・表現】					
達成度 評価項目		評価S 期待を超える	評価A 十分満足できる	評価B 概ね満足できる	評価C 努力を要する
ケース1	クライアントの要望に対応した内部構造について、論理的に説明することができた。	クライアントの要望に応えるとともに、ベストエンジニアとして選出された。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について3点とも論理的に説明することができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について2点応えることができた。	クライアントの要望を論理的に分析し、依頼内容について1点応えることができた。
ケース2	ケースに対応したプロトタイプを作成し、作成内容を論理的に説明することができた。	ケースに対応したプロトタイプを作成するとともに、ベストエンジニア（BEST 3）として選出された。	ケースに対応したプロトタイプを作成し、作成した内容について論理的に説明することができた。	ケースへの対応は満たない部分があるが、作成した内容について論理的に説明することができた。	作成したプロトタイプについて、内容を論理的に説明することができなかった。
ケース3	学習した知識を生かし、修正点や改善点について論理的に表現することができた。	学習した知識を生かし、プログラムの改善点について、発表の場で論理的に述べることができた。	プログラムの修正点を3件以上発見し、適切に修正することができた。	プログラムの修正点を1件発見し、適切に修正することができた。	論理的に思考しようとせず、修正点を発見することができなかった。

【図3：3回のケース教材における評価基準】

○生徒アンケート

回答数：77名

アンケート結果を分析すると、図4に示すとおり、アクティブ・ラーニングの実施回数を重ねるごとに論理的な思考力が向上したと回答する生徒が増加していた。この結果から、アクティブ・ラーニングにおいてルーブリック評価を実施する際、一定の評価基準を用いて複数回実施することにより、学習効果が向上するとの分析結果となった。



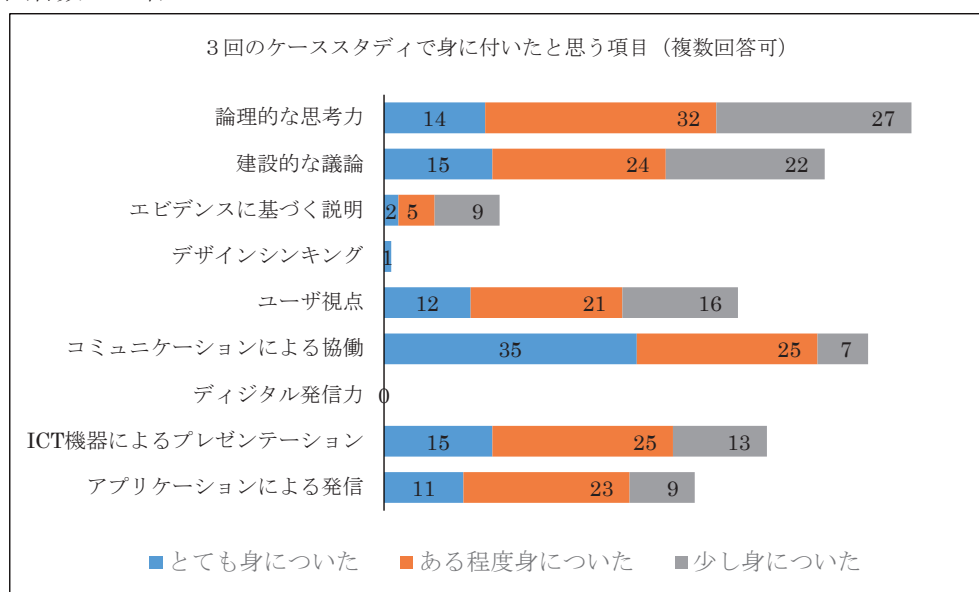
【図4：ケーススタディの授業を受けて、論理的な思考力が向上したか】

(b) 資質・能力の育成

次に、3回のアクティブ・ラーニングを通して、生徒にどのような力が付いたのかを検証した。図5の9項目について、『とても身に付いた』『ある程度身に付いた』『少し身に付いた』の3つの回答から選択させた。なお、身に付いたと思わない場合は回答なしとし、9項目から複数回答可としてアンケートを実施した。

○生徒アンケート

回答数：77名



【図5：3回のケーススタディで身に付いたと思う項目】

アンケート結果を分析すると、「論理的な思考力」や「建設的な議論」等、ルーブリックの評価規準となっていた項目について、身に付いたと感じている生徒が多かった。また、「ユーザ視点」や「ICT 機器によるプレゼンテーション」等、ケース教材の内容に関する項目についても、身に付いたと回答する生徒が多かった。一方、「デザインシンキング」や「デジタル発信力」等、ルーブリック評価表やケース教材の中で指導していない項目については、身に付いたと感じる生徒はいなか

った。

このアンケート結果で着目すべき点は、「エビデンスに基づく説明」が身に付いたと回答した生徒が 16 名いることである。これは、情報処理科 80 名のうち 20 名のみ、ジグソー法によるアクティブ・ラーニングを実施し、「エビデンスに基づく説明」に関する内容を図 6 のように評価基準としたためである。

達成度 評価項目		評価 S 期待を超える	評価 A 十分満足できる	評価 B 概ね満足できる	評価 C 努力を要する
【関心・意欲・態度】	エキスパート活動及びジグソー活動において建設的な議論に貢献することができた。	自分の役割を果たすだけでなく、グループ内でリーダーとなり周りの発言を引き出し建設的な議論へと導くことができた。	ジグソー活動において、何度も発言し建設的な議論に貢献しようとしていた。	エキスパート活動で学んだ内容を論理的に説明し、グループ内での役割を果たすことができた。	エキスパート活動が不十分であり、ジグソー活動においてグループ内の役割を果たすことができなかった。
	課題について、論理的に答えを出すことができ、全体に説明することができた。	発表において解答に至るまでのエビデンス（根拠）が明確であり、オブジェクト指向へのつながりを論理的に述べている。	導き出した解答について論理的に説明することができ、解答に至るまでのエビデンス（根拠）が明確である。	グループで協働して学び、導き出した解答について全体に論理的に説明することができた。	課題に対する学習が不十分であり、内容を論理的に説明することができなかった。

【図 6：評価基準にエビデンスに基づく説明が記載されているルーブリック評価表】

これらのことから、ルーブリック評価によって生徒の資質や能力を向上させることができるとの分析結果となった。したがって、向上させたい資質や能力を、ルーブリック評価表の評価規準及び評価基準とすべきであると言える。

d まとめ

アクティブ・ラーニングによる学習効果を高めるには、適切な評価基準の設定が必要であり、評価のフィードバックが必要である。具体的な手順は次のとおりである。

- ①生徒の伸ばしたい資質や能力を評価基準とする。
- ②具体的な評価点を示し、アクティブ・ラーニング実施後に生徒に評価を示す。
- ③生徒に示した評価について、フィードバックの手立てを示す。
- ④一定の評価規準によるアクティブ・ラーニングを複数回実施する。

アクティブ・ラーニングとルーブリック評価を組み合わせることにより、教授型の授業では伸ばすことが困難な資質や能力を伸ばすことができる。しかし、1 回のアクティブ・ラーニングにおいて、複数の観点の評価することは困難である。また、一定の評価規準によるアクティブ・ラーニングを複数回実施することにより学習効果が高まることから、1 科目で伸ばせる資質や能力は限られている。しかし、教科・科目ごとに伸ばす資質や能力を分担し、連携することにより、多くの資質や能力を伸ばすことが可能となる。そのためには、教科横断的なカリキュラム・マネジメントを実現させることが必要不可欠であるとの結論に至った。

令和 2 年度の研究にて確立したルーブリック評価とフィードバックの手法を用いて、令和 3 年度は

他の教科・科目と連携し、目指す生徒像に必要な資質と能力を身に付けさせるべく、教科横断的なカリキュラム・マネジメントを実現させたい。

ウ カリキュラム・マネジメント

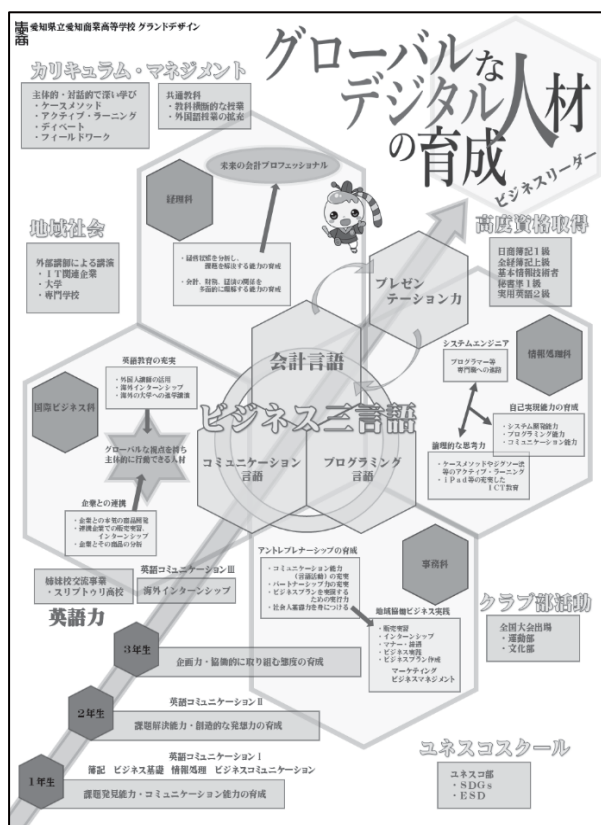
(ア) 学科改編

学科名については、「経理科」「国際ビジネス科」「情報処理科」「事務科」と変更はないものの、令和4年度からの新教育課程に向けて、学ぶ内容はより洗練されたものにする。また、本プロジェクトの趣旨も盛り込み、10年先までの教育を想定したものとした。

(イ) グランドデザイン

カリキュラム編成にあたり、本校の目指す育成すべき人間像を明確化する必要があった。そこでグランドデザインを作成し、教育課程委員会、教科主任会、職員会議で共有した。

当初、「ビジネスリーダーの育成」としていたが、身に付けるべき知識・技術の洗い出しをする中で、より具体的なものとして、経理事務の即戦力として「会計言語」、ソフトウェアの実践的活用やシステム開発に必要な「プログラミング言語」、プレゼンテーション力や外国語を含むグローバルなスキルとして「コミュニケーション言語」という3つの言語を「ビジネス三言語」として軸に置き、「グローバルなデジタル人材の育成」とした。



【グランドデザイン】

(ウ) カリキュラム・マネジメント研修会

令和2年11月30日に株式会社リクルートマーケティングパートナーズの木村健太郎様を招き、「いい企業とは？いい学校とは？」を主題にカリキュラム・マネジメント研修会を実施した。

膨大な「情報」多様な「価値」「選択肢」から、いかに選び抜かれる広報を行うかという差別化に機能する募集広報コンセプトを設定するためのプロセスである。本校の内部要因分析と外部要因分析から、

ターゲットとなる高校生の傾向・志向や競合校との差別化をもとにキーワードを抽出するなどの講義の後、グループに分かれて「まなびの樹」ダイアログを作成・共有した。

多数の教員が参加し、本校の現状と目指すべき方向性などを真剣に話し合った。



【研修会の様子】

(エ) 教科横断的授業

カリキュラムの編成にあたり、教科主任会などで、商業に関する学びを取り入れた教科横断的な授業について依頼するなど、共通科目にもカリキュラム・マネジメントについては周知している。

数学科による教科横断的授業の一例として、「数学Ⅱ」（軌跡と領域）の中で、商業科の「原価計算」で出題される月間の最適プロダクト・ミックスとその時の営業利益の算定などを行った。地歴公民科では、「現代社会」の授業でファイナンシャルプランナーの外部講師を招き「商業高校マネー授業」を実施した。時間とお金の概念やこれからの働き方などの実社会について学んだ。家庭科では、商業科の商品開発で製作した「海苔」や「ジャム」などを使った調理実習や包装デザインなどを計画していた。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響で、実習が出来ず未実施である。

エ ICT 活用能力向上プログラム

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、ICT を活用した教育の重要性が高まっている。また GIGA スクール構想が前倒し実施となり、令和 3 年度より愛知県内の商業高校では生徒一人一台タブレットが配備されることとなった。ICT 教育を柱にした教育改革が急速に進み、それに伴った教員の ICT 活用能力の向上が求められている。昨年度、県立学校では教員用タブレットの配備及び校内ネットワーク変更が行われ、これを分岐点として本校では ICT を活用した授業改善が急速に進んだ。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う休業中には限られた環境で ICT を活用し、生徒に学習の場を提供できないかという本校教員の声から、YouTube 動画作成研修を行い、多くの教員が参加し動画を作成し、配信を行った。また、令和 3 年度からの生徒 1 人 1 台タブレットの導入に備え 3 学期には現職教育として原則毎週 1 回、ICT 活用研修を実施し、教員の ICT 活用能力の向上を図っている。教員が ICT 機器を使いこなすことにより、授業が変わり、学び方が変わり、それによってデジタル人材が育成される。本校のビジネス教育力強化プログラムの一環としての ICT 活用能力向上プログラムについて説明する。

(ア) 家庭学習で役立つオンラインコンテンツ

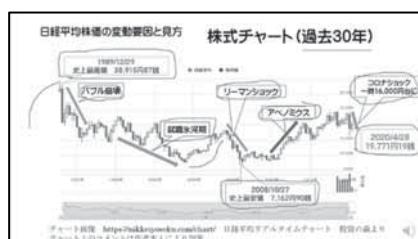
新型コロナウイルス感染症拡大における休業中に紙媒体の課題だけではなく、デジタルコンテンツを利用し課題に関する意欲を高めたいとの声から、他の学校に先駆けて本校教員が作成した授業動画を YouTube 上で合計 111 本限定公開を行った。また、長期間学校から離れている生徒と教員とのつながりを持たせたいという声もあり、学年や HR 担任、部活動顧問による動画の配信も行った。特に、新入生は入学式に登校した後に長期休校に入ったことから、高校生活の不安を少しでも払拭させたいという学年の強い意向で、学校紹介と担任のメッセージが入った動画を作成した。

(イ) ビジネスと経済に関する動画

先述の「(ア) 家庭学習で役立つオンラインコンテンツ」に関連して、商業科では具体的なビジネスと結びつく実践的な知識習得や未来の社会に興味関心を持たせることを目的として、「ビジネスと経済に関する動画」を YouTube 上で配信を行った。学校再開後、これらの動画を活用した授業改善を実施している。本校ではケースメソッドの手法を用いた授業を一部で展開しており。ケースメソッドを用いた授業ではビジネスの基礎的知識の習得が必要であるが、それを短時間で効率よく生徒に伝達するために有効活用している。また、就職や進学を控えた生徒に、現在の世の中の流れや社会問題などを考えさせる一助としても活用している。現在、株式に関する動画、外国為替に関する動画、SDG s に関する動画、自動運転や MaaS、CASE などの自動車業界の大変革に関する動画など 13 本を公開しており、今後も本数を増やし、生徒に多様な学習の場を提供し、主体的に学び、知識を深めることができる環境を整えていきたい。

<公開しているオンラインコンテンツ>

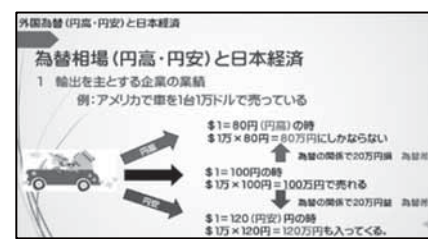
- ① ビジネスと経済に関する動画のガイダンス
- ② 日経平均株価とは？
- ③ 日経平均株価の変動要因と見方
- ④ 個別銘柄の株価の見方と時価総額
- ⑤ 外国為替（円高円安）と日本経済
- ⑥ SDGs を学ぼうその1 SDGs って何？
- ⑦ SDGs を学ぼうその2 17の目標を理解しよう
- ⑧ SDGs を学ぼうその3 SDGs をさまざまな角度から見てみよう
- ⑨ SDGs を学ぼうその4 Society5.0 と SDGs
- ⑩ SDGs を学ぼうその5 ESG 投資とは？
- ⑪ 自動車業界の大変革その1 自動運転とは？
- ⑫ 自動車業界の大変革その2 CASE とは？
- ⑬ 自動車業界の大変革その3 MaaS とは？



個別銘柄の株価の見方と時価総額

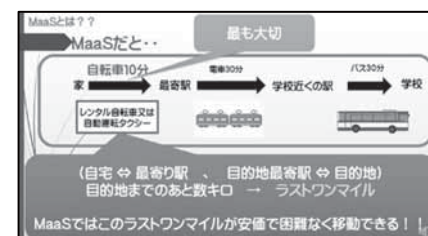
日本企業の時価総額を世界企業と比較すると・・・アメリカ

GAFA	(Google = 約140兆円 Apple = 約100兆円 facebook = 約60兆円 amazon = 約95兆円)
中国 BAT	(Baidu = 約4兆円 Alibaba = 約60兆円 Tencent = 約48兆円)
日本 時価総額上位4社	(トヨタ自動車 = 約21兆円 NTTドコモ = 約10兆円 ソフトバンク = 約9.6兆円 NTT = 約9.4兆円)



Society5.0とは？

サイバー空間(仮想空間)とフィジカル空間(現実空間)を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会(Society)



【ビジネスと経済に関する動画の一部】

(ウ) ICT 活用研修（現職研修）

令和3年度からの生徒一人一台タブレットの導入に備え、3学期に現職教育として ICT 活用研修を実施し、教員の ICT 活用能力の向上を図った。日程と内容については下記のとおりである。

1月20日(水)

- ・タブレットパソコンとプロジェクタ、スピーカーの繋ぎ方、マグネットシートの使い方
- ・YouTube の使い方、タブレットパソコンのカメラ機能の使い方

初回は基礎的な内容について研修を行った。これらが活用できれば ICT 機器を活用した授業を十分に展開することができる。YouTube は多くの教員が活用しており、授業の幅が広がった。

1月26日（火）

- ・ZOOMの利用方法について（主催者側、受け手側の手続きについて）

新型コロナウイルス感染症拡大防止のため会議や研修会、入社試験等もZOOMを活用して実施されることが多い。このことから、ZOOMの利用方法を理解し、円滑にオンライン会議に参加できることを目的とする。

2月2日（火）

- ・Microsoft フォームズを利用したアンケート作成及び集計について

ICTを有効活用することにより、働き方改革も進む。アンケート集計などの単純作業をソフトウェアで補えば、大幅に時間が削減される。このICT教育を柱にした教育改革の進展に伴い、ICTを利用した働き方改革の意識を高めてもらうことも目的としている。

2月10日（水）

- ・ロイロノートの簡単な使い方について

令和3年度より配備される生徒一人一台タブレットにはロイロノートのアプリが入っている。ロイロノートは授業内で生徒と双方向でやり取りできるソフトであり、幅広く活用することができる。基本的な使い方に関する研修を行った。この研修については商業科の科会でも実施し利用促進を図った。

3月2日（火）・3月16日（火）

- ・Microsoft Teamsの利用方法について

ロイロノートと同様、生徒用タブレットに始めから入っているアプリであり、これを活用することが求められている。生徒との基本的なコミュニケーションの取り方を理解し、ST等の連絡についてはこちらを活用する予定である。



【研修会の様子】

ロイロノート活用研修

教育情報課

今年度末に配備される生徒一人一台端末に Microsoft Teams、ロイロノート、スタディサプリのアプリが最初から入っています。よって、これらのアプリを有効活用することが今後求められます。本日はロイロノートの基本的な活用方法について研修を行います。様々な場面で利用できますので、少しずつご活用いただければと思います。

- 本日の研修メニュー
YouTube 動画で簡単に何ができるかを説明。→操作方法の説明（実技）
- 操作方法の説明
 - ログイン方法
別紙のアカウントを入力してください。
 - 授業を作成する
授業の追加→担当のクラスを選ぶ→授業の名前を入力→作成
 - 授業に参加する
他の先生の授業→該当の授業に入る
 - ノートを作成する（ノートとはオンライン上の黒板のようなもの）
ノートの新規作成→ノートの名前を入力→OK
 - カードを作る・削除・カードのサイズを変える
 - 画像を入れる
左にある「カメラ」マーク（右画像赤参照）→写真を撮る→右下使うをクリック
※写真を撮る際にビデオを選択すると動画が撮影できます
 - カードを作成する
左にある「テキスト」（右画像緑参照）→カードの色を選ぶ→カードをクリック
→文字を入力か手書きをする
※フォントの大きさ、色等は文字入力の下画面で変更できます
※カードに音声を入れることもできます
 - URL が埋め込まれたカードを作成する
左にある「Web」（右画像青参照）→カードをクリック→上の虫メガネ→Web サイトを検索
→URL をコピー→カードを更新→再生するときは上の虫メガネをクリック
 - PDF 文書をカードにする
左にある「ファイル」（右画像ピンク参照）→利用する PDF 文書を選択
※PDF にすることですぐにカードにできます。簡単なプレゼンもできます。
 - カードのサイズを変更する・カードを削除する
カード上でしばらく長押し→白枠が出る→サイズを変更する。削除の場合は右上の削除を押す

- カード同士をつないでプレゼンを作成する
右上の黄色い矢印をドラッグして繋ぐとプレゼンようになります

- カードを生徒に送る（カードは全員に送るか個別に送るか選択できます）
送るカードを画面左の「送る」（右画像参照）へドラッグ
→全員・個人が出てくるのでどちらかを選択→送るをクリック
- 提出されたカードを確認する
画面左の「提出」をクリック→一覧が表示される

- 教員の画面を生徒の画面に配信する
生徒の画面に送りたいカードを選択→右上「画面配信」をクリック
※画面配信中に書き込みをすると、その書き込みがリアルタイムで配信されます
※画面配信を停止する場合は右上の配信停止を押す
- 利用したカードを保存する
画面左の「資料箱」をクリック→マイフォルダー教材の名前を付ける→OK
- 「資料箱」からカードを削除したい場合
マイフォルダー内上の…をクリック
※ここから削除や名前の変更、コピー等ができます。
- シンキングツールの使い方
画面左の「シンキングツール」をクリック

様々なシンキングツールが出てくるので目的に合わせてお使いください。
- アンケートを作成
画面左の「テスト」をクリック
→アンケートをクリック（右画像参照）
→右の編集→タイトルを入力し、アンケートを作成
※単一回答、複数回答、自由記述、必須回答など選べます。
※編集完了したら左上の×を押せば保存されます。また下の画像にあるように、プレビュー、集計結果もここで見るができます。

- 出欠確認
画面左の「テスト」をクリック
→出欠（右画像参照）をクリック→出欠カードをクリック→開く
→タイトルを入力し、確認したい項目を整理します→保存


【ロイロノート活用研修の資料】

（３）愛知版ビジネス連携プログラム

ア 研究概要と昨年度の研究について

愛知版ビジネス連携プログラムは、県内の商業高校 13 校と連携をとり、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し、メーカーや流通業者と連携したマーケティングを構築することにより、本県における商業の学びを深いものとするための研究である。この研究は、以下の三つの取組となっている。

一つ目は、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。昨年はコンソーシアム構成団体の企業をはじめ、これまでに協力いただいている企業に依頼し、目標設定企業数 15 社を達成することができた。また、コンソーシアム参加企業の紹介で、食品展示会へ参加させていただき、東海地区の食品メーカーに対して地域企業協働バンクへの協力をお願いすることができた。

二つ目は、イオン熱田店の協力を得て、県内の商業高校が企画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。県内商業高校 13 校が参加し 8 月に実施した。企画・運営は本県の若手商業科教員（10 名）と本校生徒が中心となって行った。事前研修会を 3 回行い、運営方法やブース企画について、イオン熱田店の担当者と協議した。また、イオンリテール東海カンパニーエリア政策推進チームの方から接客に関する講義をしていただき、コミュニケーション能力を高めることができた。

三つ目は、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。地域企業等 23 社の協力を得て実施することができた。参加した生徒たちは商業高校での学

びを生かし、ビジネスの楽しさや経済社会の仕組みを小学生に伝えることができた。また、イベント運営を通して、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、幅広い内容について学ぶ貴重な体験ができた。

イ 地域協働ビジネススキルアップ事業

地域協働バンクについては、CSR・CSVの観点から賛同していただける企業が多くあったが、高校生との商品開発はリスクが大きいと考える企業が多数であった。また、長期休暇を利用したインターンシップもなかなか受け入れてもらえず、コンソーシアム構成団体以外の企業からの参加はほとんどなかった。目標登録数は達成することができたが、来年度は困難であると容易に予想できた。

本年度は新型コロナウイルス感染症拡大にともない、企業に足を運ぶことができず目標登録数を大きく下回り6社となってしまった。そこで、地域協働バンクに登録していただける企業を急激に増やすことは不可能と考え、イオンコンパス株式会社の協力のもと、あらたに「地域協働ビジネススキルアップ事業」を実施できるよう計画を立てることとした。

この事業は、愛知県内の商業高校に通う生徒に対して、小売業が実際に行うマーケティング活動を1年生から3年生までの総合的・体験的に学ぶ学習プログラムを構築することを目的にしている。イオンコンパス株式会社と協働してプログラムを企画・調整した。イオン熱田店（名古屋市熱田区）で開催された商業教育フェアの反省の中に、参加校の地元イオンでの販売実習を望む声が多く、名古屋市内での販売実習にあまり意義が感じられないとの意見もいただいた。そのため、各校が地元イオンと連携していただくことで、地元での情報発信、イオンと提携している企業との商品開発への進展など多くの利益を生み出す。その結果、商業教育フェアのリニューアルと、地元イオンとの信頼関係の構築から、企業バンク登録数の増加が見込めるのではないかと考える。

（ア）1年生

1年生向けプログラムは、対象生徒が1年生280人で、12月と3月の年2回（1日5時間分）実施した。対象科目は「ビジネス基礎」で、1日目はマーケティングの基礎知識を中心に、2日目は基礎知識に演習を組み合わせた内容となった（図1）。身近なイオンの会社構成やSDGsの取組など、教科書にはないリアルな内容となり、目を輝かせながら講義に参加する姿が見えた。生徒の感想からも、「身近な企業の組織を知ることができてとても勉強になった」「社会の厳しい部分を目にすることで、今のままではいけないと気づかされた」など、これからの高校生活をどのように過ごし、学んでいくかの道しるべとなる講義となった。

本年度、本校で行われた2回の講義は映像で残し、DVDとして完成させる。そして、来年度からこの事業に参加する各学校に配布し、4月から各学校の教員が、科目「ビジネス基礎」などの中で生徒に視聴させながら授業を進めていく。1年生で10時間を使って基礎知識を習得させる。来年度への導入となるととても充実した教材の作成になった。



【図1：1年生向けプログラム】

(イ) 2年生

2年生では、イオンコンパス株式会社の協力を得て活動することではなく、(1)地域ビジネス理解促進プログラムで述べた学校設定科目「地域協働ビジネス実践」を各学科で進めていく。1年生で学んだ内容を活用しながら、各学科の目指す生徒像と照らし合わせて、3年生に繋げていけるよう学習を進めていく。他校には、この本校が設定した「地域協働ビジネス実践」を紹介し、教育活動の中に取り入れていただければと考えている。しかし、各学校の設置学科が異なること・目指したい生徒像が異なることなど、そのまま活用することは不可能であるため、アレンジしながら活用していただけるよう予め教材の共有を図っていく必要がある。2年生は、1年生の学びを止めることのないよう継続を意識しつつ学習指導をし、3年生に速やかに入っていけるようにする重要な1年となる。

(ウ) 3年生

3年生で行われるプログラムは、1年完結型となる。本年度に各校の調整を済ませ、令和3年度からスタートする。

a プログラム概要

3年生は「地域協働スキルアップ事業」の最終学年となり、集大成である。商業を学ぶ愛知県内の生徒を対象に、1年間を通して学習を進めていく。科目は「課題研究」とする(生徒数は10名程度)。い

くつかの地域グループに分け、学校ごとに仮想会社を立ち上げる。そこで、市場調査・売場構成会議・経費精算・実店舗販売まで、実際の会社のような運営をイオン株式会社と協働で進めていき、実際の店舗の売上向上を目指す。年間を通して座学と実習を組み合わせたビジネス体験プログラムとなる。

b ねらい

社長や副社長、営業部や販売部・管理部など部門ごとの人的配置を決め、実際の会社運営に準じて活動を行うことで、会社の仕組みや経済の動きを学ぶことができる。また、他校の生徒との関わり合い（オンライン）の中で、以下のような力やマインドを身に付けさせることができる。

- ・活動を通じて課題分析や問題解決能力
- ・膨大な情報の中から必要なものだけを取り出す情報収集能力
- ・広い視野にもとづく自立的判断や意志決定力
- ・結果に対する責任意識
- ・他人と違う意見を述べる勇気
- ・他人の意見を受け入れる寛容性

上記のような、これからの実生活やビジネスで役立つ基本的資質である、コミュニケーション能力の育成を一番の目的とする。

c プログラム実施案

- ・商品売場（特設コーナー）の再開発

例）クリスマス商戦に向けた特設コーナー

受験生応援コーナー（合格祈願グッズ・祈願お菓子など）

寒い季節におすすめグッズコーナー

- ・イオンモール空きスペースを活用しての期間限定販売
- ・地元メーカーとタイアップした商品開発
- ・ネット店舗との競合販売

実際にイオン店舗内で販売し、昨年からの売上の伸び率を比較したり、他校と売上高を競ったりなど、数字を出すことにより結果が見え、やりがいのあるプログラムとする。

d 実施形式

県内のイオン約11店舗と連携して実践していく形をとる。県内の愛知県立高校15校（単独商業高校8校、併置校7校）に参加を案内した（図2）。しかし、各校の目指す生徒像の相違や、カリキュラムの違い、課題研究の実施曜日やイオンまでの距離など、いろいろな問題点が発生した。商業科目がカリキュラムの中に位置する併置校は、普通科目との関係もあり、3校ほど参加することができない結果となった。

とくに苦勞した点は、各校の科目「課題研究」の扱いである。各校とも3単位で履修しているが、曜日や時間配分が大きく違った。来年度の時間割りにも影響をしてくるため、各校との連携を密にとり、慎重に進めていく必要があった。また、各学校から近隣のイオンまでの距離がさまざままで、目的にもある「他校の生徒と一緒に活動する」ことができない学校が4校もできてしまった。その理由としては、以下のとおりである。

① イオンの店舗が郊外に立地していること。

②授業時間内での移動となる

ため、移動で大幅に時間を取られてしまい、実際の活動時間がかなり少なくなってしまう。

以上の2点から、2校もしくは3校を同一のイオンで実践実習させることが不可能となった。実際に各学校の調整を行い、決定した内容は以下のとおりである。

	①		②		③		④		⑤	⑥	⑦	⑧
	中川商業	津島北	愛知商業	春日井商業	木曾川	一宮商業	犬山	古知野	半田商業	東海商業	岡崎商業	豊橋商業
実施曜日	金		金		金		火		金	木	月	木
実施場所	イオン熱田店		イオンナゴヤドーム前店		イオン木曾川店		イオン扶桑店		イオン東浦店	イオン常滑店	イオン岡崎店	イオン豊橋店

【「地域協働ビジネススキルアップ事業」実施店舗・実施曜日】

「地域協働ビジネススキルアップ事業」

2021～2024年度 プログラム内容①
【3年生向けプログラム】

■実践形式

★座学：各高校にて受講
★実習：各高校にて実習・各店舗訪問・市場調査・オンライン会議 等

***実習店舗(例)⇒**

① イオン熱田店
② イオンナゴヤドーム前店
③ イオン木曾川店
④ イオン扶桑店
⑤ イオンスタイル常滑店
⑥ イオンスタイル東浦店
⑦ イオン岡崎南店
⑧ イオン豊橋南店

※実習店舗については、各校授業曜日などの状況を鑑み、各店舗と調整いたします。

プログラム実施は、各エリアごとの課題研究授業内(週2時間)を予定



※左記店舗は一例です。実際の販売店舗は変更となる場合があります。

※イオン店舗都合により左記実習店舗から変更が生じる場合は、3月中旬までにはご連絡いたします。

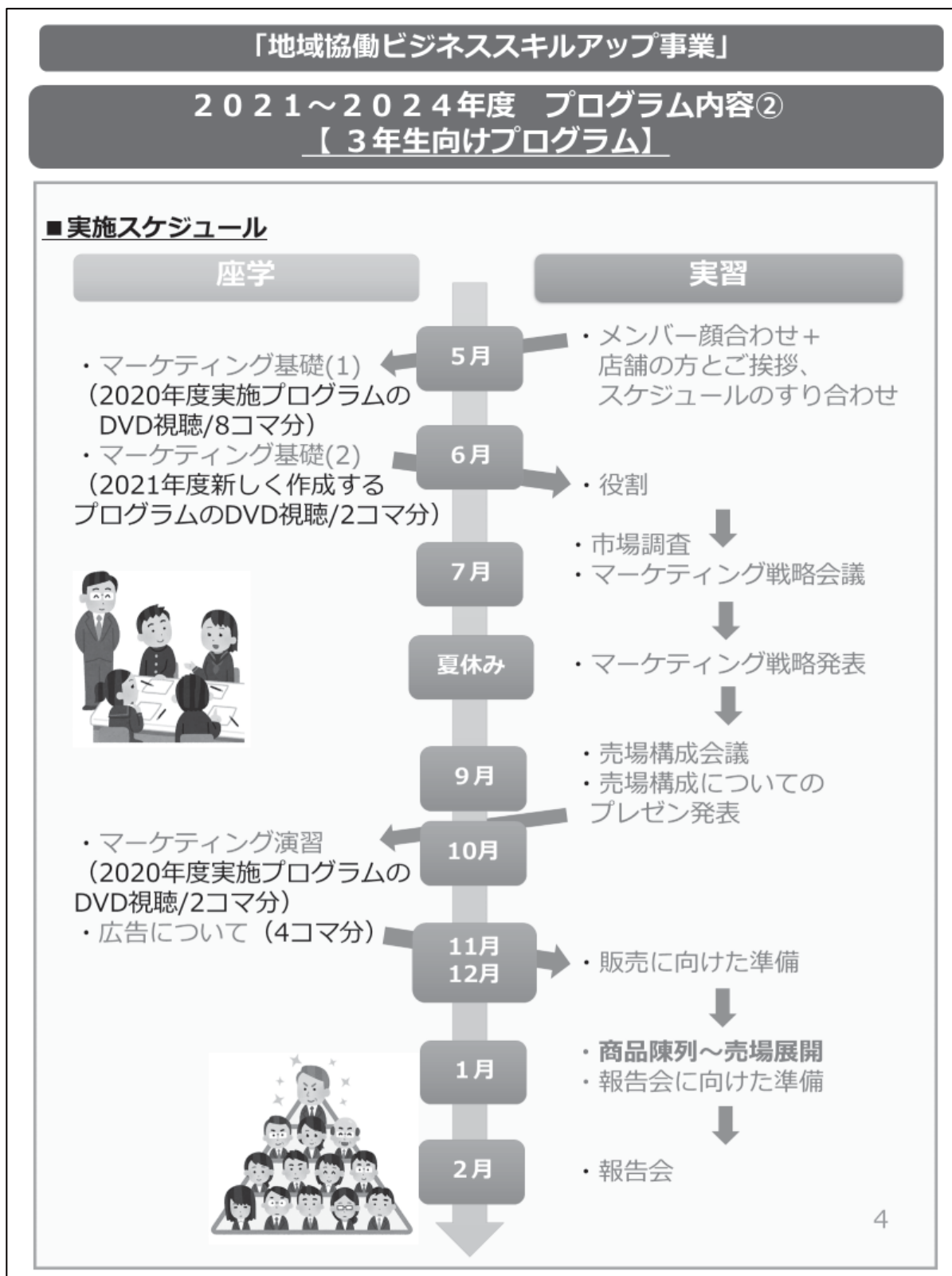
■人数規模
各高校8～10名程度(計120～150名程度)

■対象生徒
3年生

【図2：3年生向けプログラム 内容①】

e 実施スケジュール

1年間を座学と実習で学習していく（図3）。また、年間の実施内容の詳細（図4・5・6）として各校へ周知した。



【図3：3年生向けプログラム 内容②】

「地域協働ビジネススキルアップ事業」

2021～2024年度 プログラム詳細スケジュール①
【3年生向けプログラム】※1年完結型

授業回数	日程(仮)	プログラム	プログラム詳細	場所
		※日程およびスケジュールは変更となる場合があります。		
1～3回目	4月中	課題研究チーム振り分け	課題研究内容の説明～生徒の希望伺い～チーム分け・メンバー決定	各高校内
4回目	GW明け～ 5/14(金)	実習店舗との顔合わせ 実習	各学校と実習店舗をオンラインで繋ぎ、参加生徒同士の顔合わせ&店舗の方とご挨拶 ⇒これからの実習スケジュール等の擦り合わせ	各学校内
5回目	～ 5/21(金)	マーケティング基礎(1) 座学	2020年度実施マーケティング基礎(1)のDVD視聴①② ※各担当教諭にファシリテーターとなっていていただく	各高校内
6回目	～ 5/28(金)	マーケティング基礎(1) 座学	〃 DVD視聴③④ ※ 〃	〃
7回目	～ 6/4(金)	マーケティング基礎(1) 座学	〃 DVD視聴⑤⑥ ※ 〃	〃
8回目	～ 6/11(金)	マーケティング基礎(1) 座学	〃 DVD視聴⑦⑧ ※ 〃	〃
9回目	～ 6/18(金) ※愛知商業高校で5月実施(仮)の授業	マーケティング基礎(2) ※愛知商業高校実施の授業を各校へDVD配布 座学	2021年度実施のマーケティング基礎(2)のDVD視聴 ・市場調査、4P政策について ・商品開発～売場の構成について ・広告について (セールスプロモーション) 等	〃
10回目	～ 6/25(金)	役割分担 実習	・各グループ人的配置の相談(店長、副店長、経理部、広報部、営業部、販売部…) ・企業理念の策定 ・市場調査に向けた準備	〃 5

【図4：3年生向けプログラム 詳細スケジュール①】

「地域協働ビジネススキルアップ事業」

2021～2024年度 プログラム詳細スケジュール②
【3年生向けプログラム】※1年完結型

授業 回数	日程 (仮)	プログラム		プログラム詳細	場所
		※日程およびスケジュールは変更となる場合があります。			
11回目	～ 7/2(金)	市場調査	実習	各実習店舗についての市場調査 (店舗内調査、周辺フィールド ワーク、データ調査など) ※グループ内で役割分担 ※店舗内見学＆写真撮影時は 事前に店内許可申請が必要。	各調査 場所
12回目	～ 7/16(金)	マーケティング戦略 会議	実習	市場調査結果をもとにマーケティング 戦略会議 ・各担当の調査結果報告 ・マーケティング戦略について相談 ・13回目授業に向けて資料作成	各高校 内
13回目	夏休み中 いずれか の日程	イオンリテールの方へ マーケティング戦略の 発表	実習	各学校をオンラインで繋ぎ、各グルー プのマーケティング戦略の発表 ・各学校の顔合わせ ・イオンリテールの方からの アドバイス	〃
14+ 15回目		～ 9/17(金)	売場構成会議	実習	これまでの座学・実習をもとに 売場構成会議＋プレゼン発表資料作成
16回目	～ 9/24(金)	売場構成についての プレゼン発表	実習	実習店舗を訪問（またはオンライン） にて、各店長さんへプレゼン発表 ⇒各店長さんからのアドバイス	各実習 店舗
17回目	～ 10/8(金)	マーケティング演習	座学	2020年度実施マーケティング演習の DVD視聴⑨⑩ ※各担当教諭にファシリテーター となっていただく	〃
18+ 19回目	～10月中	広告について	座学	広告についての動画視聴 「効果的なプロモーションのための ソーシャルメディア活用基礎講座」	〃 6

【図5：3年生向けプログラム スケジュール②】

「地域協働ビジネススキルアップ事業」

2021～2024年度 プログラム詳細スケジュール③
【3年生向けプログラム】※1年完結型

授業回数	日程(仮)	プログラム	プログラム詳細	場所
※日程およびスケジュールは変更となる場合があります。				
20回目	～ 11/5(金)	販売に向けた準備 実習	各役割ごとに販売に向けた準備 ・売場構成のブラッシュアップ ・実販売に向けた広告準備 ・経費管理 ・契約書準備 など	各高校内
21+22 +23 回目	2学期中	販売に向けた最終準備 実習	各役割ごとに販売に向けた最終準備 ・各店舗との最終確認、打ち合わせ ・売場展開に向けた広告など 最終準備 ・店舗との契約取り交わし など	各役割準備場所
24回目 全校 同日程	～1/14 (金) ※冬休み 明け	商品陳列～売場展開 (～1/15頃まで ※仮) 実習	店舗での陳列作業～売場展開 陳列テーマ：受験生応援コーナー	各実習店舗
25+26 回目	～ 1/28(金)	報告会に向けた準備 実習	最終報告会に向けた準備 ・店舗実習結果について ・1年間を通して、各役割の手応え・反省点などの振り返り ・報告会に向け、発表資料準備 ・経費精算 など	各高校内
27回目 全校 同日程	2/4(金) ※授業 期間 終了後 (仮)	イオンリテールの方へ 報告会 実習	各学校をオンラインで繋ぎ、各グループの1年間の成果・振り返りを発表 ⇒各グループの成果・反省を共有し、 来年以降の実習内容に活かす	〃

※上記日程・内容は、仮スケジュールです。
各学校ごとの定期考査や行事スケジュールにより、
授業時期やプログラム内容を調整いただくことを想定しております。

【図6：3年生向けプログラム 詳細スケジュール③】

図4・5・6の内容は現状（案）ではあるが、年間27回の実習プログラムとなっている。実習以外の時間は、実習課題に取り組んだり、各学校でやりたい事もあると思われるのでその時間に使うもらう。余裕を持たせ、柔軟に対応できるような体制を整えている。今後は、各学校の担当教諭が困惑しないよう、より細かく内容を詰めていく必要があると考える。また、店舗まで非常に遠い場合は、移動時間をより有効的に使うために、店舗より社員の方に来校していただき講義をしてもらおうと考えている。

1学期は座学を中心とした基礎学習編となり、2学期は実習を中心とした調査・開発・実施研修編となる。3学期は振り返りを中心とした成果のまとめ編という構成で1年間の学習を進めていく。そして、単年度で終わるのではなく、

- ・会社を存続させるためには、どのような課題があるのか。
- ・会社を成長させるためには、さらにどのような工夫が必要か。

をしっかりと振り返らせ、2年生の後輩へと引き継いでいく。科目「課題研究」の講座の一つを、何年も継続させ、会社の成長・拡大を目指していく。

この事業を進めることにより、地元イオンと深い信頼関係を築けるとともに、生徒も教員も大きく成長することができると確信している。また、各学校がイオンとの交流を継続し、イオンと取引のあるメーカー様との商品開発や、インターンシップの実施など、最初に述べた企業バンクへと繋がっていくのではないだろうか考える。そして、商業を学ぶ高校生が、地元を活性化させる原動力となってくれることを強く願う。

f 今後の展望

本年度は、イオンコンパス株式会社に多大なご尽力を賜り、参加校の募集からイオンとの調整まで進めることができた。さまざまな問題が出てきて、スムーズにことが進むことはなかったが、各学校の御理解・御協力と、生徒に対する熱い想いからここまで実現したことに感謝している。本来なら年度進行で生徒の成長を確認しながら進めていくところだが、来年度は3年生のプログラムを実施していく。初めての試みなので、いろいろな場面でご迷惑をお掛けすることとなるが、愛知の商業教育の発展のために全力を尽くしていく。

ウ 商業教育フェア

本年度は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、全面中止となった。来年度からは、上記で述べたように地元のイオンで開催をしていく。既存のイオン熱田店では、名古屋市内の学校（愛知県立・名古屋市立・私立）を対象に実施予定である。愛知県内の各地元イオンで同日に開催し、売り上げなどを競わせていけるよう工夫をしていく。愛知県内の商業を学ぶ生徒が、県内各地のイオンで同時に販売実習をすることにより、大きな情報発信となるのではないかと考える。

エ キッズビジネスタウン

本年度は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、全面中止となった。来年度も担当校である愛知県立中川商業高校と連携しながら、安全対策を第一に考えながら事業を進めていく必要がある。

Ⅲ 研究（令和2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受け、初年度はコンソーシアムの機関と協働しながら試行錯誤を繰り返して研究を進めました。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3つのプログラムを立てて研究を進めています。

生徒を対象とした①地域ビジネス理解促進プログラムにおいては、ユネスコスクールとして、ESD活動を意識した商業教育を実践しています。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等を系統的に身に付けさせるよう各科目の学習内容を整理し実践しました。

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においては、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現を目指しました。専門的な知識・技術を有する支援員の協力を得て、ケースメソッド・ジグソー法等の手法を積極的に導入したアクティブ・ラーニング教材を作成し、実践することで教員の教科指導力の向上を目指しました。

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においては、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）の企画運営を行いました。また、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にした教員向け企業研修を実施しました。

令和2年度はこれまでの研究を見直し、育成しようとする人間像や資質・能力についての構想を明確に示すことと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を行うことが重要であると考えていました。しかし、新型コロナウイルス感染症拡大防止による臨時休業やそれに伴う行事・事業等の中止により、研究を計画どおりに進めることが困難となりました。このような状況下で本年度は地域と協働した教育の実践に重点をおき、1年間の研究を進めました。

① 地域ビジネス理解促進プログラムにおいては、系統的に学びを進めていくために1年生に対して次の二点の改善を図りました。一つ目は1年生で実施する学科選択説明会です。愛知県の公立商業高校の入学者選抜では一括募集を行っています。来年度の学科選択説明会において、大学・専門学校・企業の協力を得て講師を招き、それぞれの学科で学ぶ目的とその意義について明確に示すことができました。社会でどのような人材が求められており、どのような知識と技術が必要であるかを生徒は理解し、自らの学科を希望することができたと考えています。もう一つは、マーケティング活動を体験的・総合的に学ぶ学習プログラムの構築です。株式会社イオンリテールの協力を得て、小売業界の現状や組織構成を理解させたうえで、イオンリテールのマーケティング戦略について社員教育担当者から直接学ぶ機会を設定しました。イオングループが取り組むSDGsと経営戦略との関連性について知ることは、ユネスコスクールとしてESDに取り組む本校生徒にとって学びの方向性を定める良い機会となりました。

② ビジネス教育力強化プログラムにおいては、アクティブ・ラーニング等の体験的な授業の評価方法等の研究や教科横断的な学習についての研究を進めることに加えて、カリキュラム・マネジメントに着手しました。育成したい生徒像を明確にし、教科・分掌においてすべての教員の共通理解を得たうえで教育課程を編成し

たいと考えています。本校のグランドデザインについては、株式会社リクルートパートナーズの協力を得て教員対象のカリキュラム・マネジメント研修会を実施しました。民間企業が行っている組織マネジメントの手法や PDCA サイクルをいかに実行していくかを体験的に学ぶことを目的にしました。研修会では、これらの知識を得たうえで「いい企業」も「いい学校」も同じであり、本校にとって「いい学校」とはどのような学校なのかを教員全員で考える良い機会となりました。

6月までの感染拡大防止に係る学校休業は、ICT 機器を活用した授業方法や生徒への教材提供方法等についての研究を進められる期間となりました。この中で本校は、生徒が自由に視聴し学習を進めることのできる動画サイトを HP に設定しました。すべての教科の協力を得て試行錯誤しながら作成した動画は、全体で 100 を超えています。今後導入が進められる 1 人 1 台タブレットを有効活用した授業実施に向けて可能性が広がりました。

- ③ 愛知版ビジネス連携プログラムにおいては、本年度中止を余儀なくされた「商業教育フェア」のリニューアルを試みました。愛知県の商業高校に通う生徒に対して、小売業が実際に行うマーケティング活動を総合的、体験的に学ぶ学習プログラムを構築することを目的にしています。株式会社イオンコンパスと協働してプログラムを企画し調整を行いました。はじめに①で 1 年生を対象に実施したイオンリテールの講座を DVD に編集します。次に 2 年生を対象にした商業 4 分野に関連した講座を実施し、DVD にそれぞれ 10 時間（45 分×10 講座）の教材に編集します。完成した教材は、商業を学ぶ県内の単独商業高校 8 校と併設校 4 校において系統的に学ぶように有効活用してもらいます。さらに、3 年生の課題研究では、各学校が地域のイオンリテールと連携して体験的な学習を進めていきます。年間を通した店舗での実習を中心とした学びを実現させます。市場調査、マーケティング戦略、売場構成、販売実習、広告作成から商品開発までを総合的に学んでいきます。本年度は、2 年生までの学習教材の作成と令和 3 年度から段階的に実施する課題研究のグループを決定し、県内のイオンリテールと複数の高等学校をマッチングさせました。各高校に対してこのプログラムの目的・目標を明確に示し、オール愛知で取り組んでいきます。そして夏季休業中には「商業教育フェア」を各地イオンリテールで同日開催し、従来のスタイルに加えて各校が開発を進めた商品について販売を行い、売り上げを競うイベントを企画いたします。

令和 2 年度は感染症防止のため 2 年生のインターンシップを中止しました。そのため、当初計画していた地域企業協働バンクの設定は、思うように進みませんでした。その中で本年度は、県内の IT 企業組合をまとめている株式会社アイガに協力を得て、県内の IT 業界で活躍する人材を育成することを目的にしたインターンシップ企業バンクの構築を目指しています。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、今後も連携を図り、継続した働きかけを行っていきます。

2 年間の研究を終えて、改善の余地がまだ多く残されています。依然として生徒が自己の成長をどれだけ自覚できているか等の検証方法が具体的に示していないため、人材育成を目的としている研究成果としては不十分であったと考えています。来年度は研究最終年となります。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います。

カリキュラム・マネジメント

主体的・対話的で深い学び
 ・ケースメソッド
 ・アクティブ・ラーニング
 ・ディベート
 ・フィールドワーク

共通教科
 ・教科横断的な授業
 ・外国語授業の拡充

地域社会

外部講師による講演
 ・IT関連企業
 ・大学
 ・専門学校

経理科

・経営状態を分析し、課題を解決する能力の育成
 ・会計、財務、経済の関係を多面的に理解する能力の育成

未来の会計プロフェッショナル



高度資格取得

日商簿記1級
 全経簿記上級
 基本情報技術者
 秘書準1級
 実用英語2級

プレゼンテーション力

システムエンジニア

プログラマー等
専門職への進路

情報処理科

自己実現能力の育成

・システム開発能力
 ・プログラミング能力
 ・コミュニケーション能力

論理的な思考力

・ケースメソッドやジグソー法等のアクティブ・ラーニング
 ・iPad等の充実したICT教育

会計言語

ビジネス三言語

コミュニケーション言語

プログラミング言語

英語教育の充実

・外国人講師の活用
 ・海外インターンシップ
 ・海外の大学への進学講演

グローバルな視点を持ち主体的に行動できる人材

企業との連携

・企業との本質の商品開発
 ・連携企業での販売実習、インターンシップ
 ・企業とその商品の分析

国際ビジネス科

姉妹校交流事業
・スリブトゥリ高校

英語コミュニケーションⅢ

海外インターンシップ

英語力

3年生

企画力・協力的に取り組む態度の育成

2年生

英語コミュニケーションⅡ

課題解決能力・創造的な発想力の育成

1年生

英語コミュニケーションⅠ

簿記 ビジネス基礎 情報処理 ビジネスコミュニケーション

課題発見能力・コミュニケーション能力の育成

アントレプレナーシップの育成

・コミュニケーション能力（言語活動）の充実
 ・パートナーシップ力の充実
 ・ビジネスプランを実現するための実行力
 ・社会人基礎力を身に付ける

地域協働ビジネス実践

・販売実習
 ・インターンシップ
 ・マナー・接遇
 ・ビジネス実践
 ・ビジネスプラン作成
 マーケティング
 ビジネスマネジメント

事務科

クラブ部活動

全国大会出場
 ・運動部
 ・文化部

ユネスコスクール

ユネスコ部
 ・SDGs
 ・ESD

グローバルなデジタル人材の育成

1年生：課題発見能力・コミュニケーション能力の育成

簿記・情報処理・ビジネス基礎・ビジネスコミュニケーションと、商業の基礎を固める。

2年生：課題解決能力・創造的な発想力の育成

希望する自分の特性に合った学科に別れ、より専門的な学習を始める。

3年生：企画力・協働的に取り組む態度の育成

これまで学んだ商業の知識を活用し、より発展的・応用的な実践学習を行う。

愛知商業での学びは、地域の企業や大学、専門学校と連携し、実践的で体験的な学習をする過程で様々な成功体験や失敗体験をし、精神的な逞しさを身に付ける。

クラブ部活動

運動部

野球・陸上競技・水泳・フェンシング・弓道・バレーボール・剣道・ハンドボール・卓球・テニス・ダンス・バスケ・トボール

文化部

経理研究・珠算・ワープロ・英文ワープロ・演劇・速記・情報処理・吹奏楽・書道・バトン・商業美術・E S S・文芸・ユネスコ（マーケティング）・ユネスコ（ボランティア）

全国レベルでの活躍が期待され、学校生活の充実と夢を叶えるための活動。コミュニケーション能力の向上にも寄与。

教育理念

質実剛健

文武両道

ビジネス三言語

愛知商業ではビジネスの場で必要とされる三つの言語に力を入れる。企業の状態を数字で把握する会計言語、日本語だけでなく外国語でも意思や考え、価値観、気持ちを伝え、協働へと導くコミュニケーション言語、コンピュータを使用するユーザーから、管理するエンジニアへと活用の幅を広げるプログラミング言語。即戦力として、またグローバルに活躍する人材として、ビジネスで有利に戦えるスキルを育成する。

高度資格取得

進学や就職で評価されることはもちろん、進路選択の幅を広げ、夢を叶える資格を取得。
日頃の学習成果だけでなく、検定前には補習を実施し、教員や生徒同士で教え合う環境も整っており、全員合格！それがクラスの目標となっている。
さらに部活動などで日々努力し、より高度な資格を目指す生徒も多数。

令和元年度実績

会計分野	簿記検定	1級
簿記検定	簿記能力検定	上級
情報分野	経済産業省 応用情報技術者試験	
	基本情報技術者試験	
英語分野	日本英語検定協会主催 実用英語技能検定	2級

カリキュラム

共通科目との教科横断的な授業。
地域の企業や大学、専門学校と連携して、専門的で高度な知識を習得可能。また、インターンシップや商品開発と販売実習といった実践的で体験的な魅力ある授業展開は、ディベートやケースメソッド、ジグソー法等、将来、協働のために必要不可欠なコミュニケーション能力の育成に重点を置く。

われらの信条
理想を高く
真理を追ひて
明るく楽しく
力を協せ
自ら進んで
責務を果たし
友情篤く
校風樹てん

ユネスコスクール

2013年にユネスコスクールに認定。ユネスコ部（マーケティング）が先導し、商業科目だけでなく共通科目でもE S DやS D G sの課題に取り組んでいる。
屋上での養蜂では、採れたハチミツを様々な商品開発に活用したり、フェアトレード、ハラル認定の商品開発も商業科目の課題研究や商品開発で試みられている。

姉妹校交流事業

2016年にマレーシアのスリ・プトゥリ・スクールと姉妹校提携をし、交流を通して、語学力を高めている。
1年毎に生徒の行き来があり、スリ・プトゥリ・スクールの生徒が日本に来たときは愛知商業の生徒の自宅にホームステイをする。会話はすべて英語となるため、実践的な学びを提供する。

進路実現

愛知商業は未来に責任を持つ学校として、生徒の希望する様々な進路選択に対応する。ビジネスリーダーの育成という学習環境は、高度な知識や技術、コミュニケーション能力を身に付け、進路選択の幅を広げる。

進学に強い愛知商業！就職に強い愛知商業！

令和元年度実績

進学

名古屋大学 名古屋工業大学 中央大学
明治大学 早稲田大学等

就職

中部電力(株) 東邦ガス(株) トヨタ自動車(株)
(株)中日新聞社 伊藤忠食品(株)

その他、看護、保育、スポーツ、芸術と幅広い分野に進学又は就職し、夢を実現している



令和2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 2

発行日 令和3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

