

令和3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 3

愛知県立愛知商業高等学校

目 次（令和3年度）

研究実施を終えて	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) 実施内容・方法	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年度実施内容	6
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	6
イ ビジネス教育力強化プログラム	6
(ア) カリキュラム・マネジメント	6
(イ) 授業改善	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	8
II 研究実施報告（令和3年度）について	10
1 研究開発の実績	10
(1) 地域ビジネス理解促進プログラム	10
(2) ビジネス教育力強化プログラム	10
(3) 愛知版ビジネス連携プログラム	10
2 研究開発プログラム	11
(1) 地域ビジネス理解促進プログラム	11
ア 1年生 マーケティング基礎講座	11
イ 2年生 マーケティング基礎講座	14
ウ 3年生 「課題研究」地域協働探究講座	20
(ア) 経理科	20
(イ) 情報処理科	21
(ウ) 国際ビジネス科・事務科	23
(2) ビジネス教育力強化プログラム	36
ア 学校設定科目「地域協働ビジネス実践」の取組	36
(ア) 経理科	36
(イ) 事務科	46
(ウ) 情報処理科	61
(エ) 国際ビジネス科	72

イ	カリキュラム・マネジメント	78
（ア）	学科改編	78
（イ）	グランドデザイン・スクールポリシー	78
（ウ）	情報処理科の取組	79
ウ	ICT 活用能力向上プログラム	84
（ア）	ICT 活用研修（現職研修）	84
（イ）	公開授業週間での取組	87
（3）	愛知版ビジネス連携プログラム	94
ア	研究概要	94
イ	地域協働バンクの設立	94
（ア）	昨年度までの実績	94
（イ）	連携協定	95
（ウ）	まとめ	101
ウ	地域協働ビジネススキルアップ事業	102
（ア）	昨年度までの実績	102
（イ）	1 年生	102
（ウ）	2 年生	102
（エ）	3 年生	103
エ	来年度からの課題と展望	109
Ⅲ	資料	112
1	スクールポリシー	112
2	情報処理科学科デザイン	113
3	アクティブ・ラーニング教材	114
	情報処理科「地域協働ビジネス実践」ケース教材	114

研究実施を終えて

愛知県立愛知商業高等学校長

川口 宗泰

本校が令和元年度より文部科学省の「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」に研究指定され、はや完成年度を終えようとしています。本事業ではテーマとして「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、「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まいりました。

一昨年度末、日本各地に新型コロナウイルス感染症が拡大し、全国的に約3か月も間学校が臨時休業となることは誰もが予想し得ないことでした。本県の県立高校もその後今日に至るまでこの影響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、本研究を立ち上げた白井上二前校長や私自身も苦渋の決断が続きました。

特に本事業では、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。コロナ禍の影響で「コンソーシアム」の参集型会議が開催できなかったことは残念でなりませんでした。委員の皆様や県教育委員会から紹介された各界の有識者からは折につけ貴重な御意見をいただくことができました。そうした方を講師として招き、教員研修や生徒に向けての講演も実施することができました。皆様のこれまでの御支援にあらためて感謝申し上げます。

また、文部科学省の「GIGA スクール構想」の一環として、県教育委員会からは昨年4月に県立高校商業科で学ぶ生徒に対し、他の県立高校に先がけて1人1台タブレット端末を配備していただきました。このことが大変大きな力となり、コロナ禍の中にあつて着実に本研究を進めるための強力な推進力となったことは言うまでもありません。

さらに本県では昨年末に県立高等学校再編将来構想が発表されました。この中では「経済社会とリンクした実践的な商業教育へのリニューアル」が構想の大きな柱としてとり上げられ、全ての県立単独商業高校を含む10校が学科改編を実施するとともに、「商業科だからできる、商業科でしかできない取組」さらには、「それぞれの学校でしかできない魅力的な取組」の方向性を打ち出すことが求められたことも本研究の推進力になりました。

このことにより、本研究の計画当初になかった商業教育の基盤にデジタル人材の育成を掲げること、地域創生やSDGsの視点をもった地域の社会人の招へいやクラウドファンディングの活用等により生きたビジネスを体感させること、中部アイティ協同組合、名古屋税理士会、東海税理士会との連携によりインターンシップや学校によってはアルバイトを活用しながら新規雇用を開拓すること、名古屋商科大学との連携によりケースメソッド教育を推進するとともに商業科独自の大学入試制度を確立すること、大原簿記情報医療専門学校等との連携により高度資格取得を目指す体制を確立すること、ビジネスの視点を生かした学校生活を体現することなどをこの1年間で実現することができました。

最後に本事業により定量的な成果がどの程度あったかは今ここで明らかにすることはできませんが、この3年間を通して本校のみならず本県全ての商業科職員がこれまでの商業教育の在り方を振り返るとともに、「全く新しい独自の愛知の商業教育モデル」の道すじを立て、歩み始めることができたことは確かです。本事業を推進するにあたり、御指導いただきました文部科学省、県教育委員会をはじめ、「コンソーシアム」で御協力いただいた教育機関、産業界、地元自治体の皆様に感謝申し上げるとともに、今後一層の御指導・お力添えをお願い申し上げ御礼の言葉といたします。ありがとうございました。

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た。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）

県内の商業高校 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) 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 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。
- ・学校設定科目「地域協働ビジネス実践」の実施と、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、企業へ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	県立木曾川高等学校	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年度実施内容

ア 地域ビジネス理解促進プログラム

- ・地域産業界等に協力を依頼し、企業が抱える課題と解決に向けた方策に関する講演会を開催する。
- ・地域協働推進連携校とオンラインで結び、社会人講話や地域ビジネスに関する研究等を共同で実施する授業展開を研究する。
- ・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「地域協働マーケティング実践プログラム」を実施する。
- ・海外販売の効果的な在り方を研究し、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した後、新商品を開発し、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。
- ・開発した商品の広告（チラシ）を学校で制作し、プロモーションの効果を検証し、継続的な流通と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) 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。

(イ) 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。
- ・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、共通評価を行う。
- ・ルーブリック評価について教職員の研修会を実施し、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。

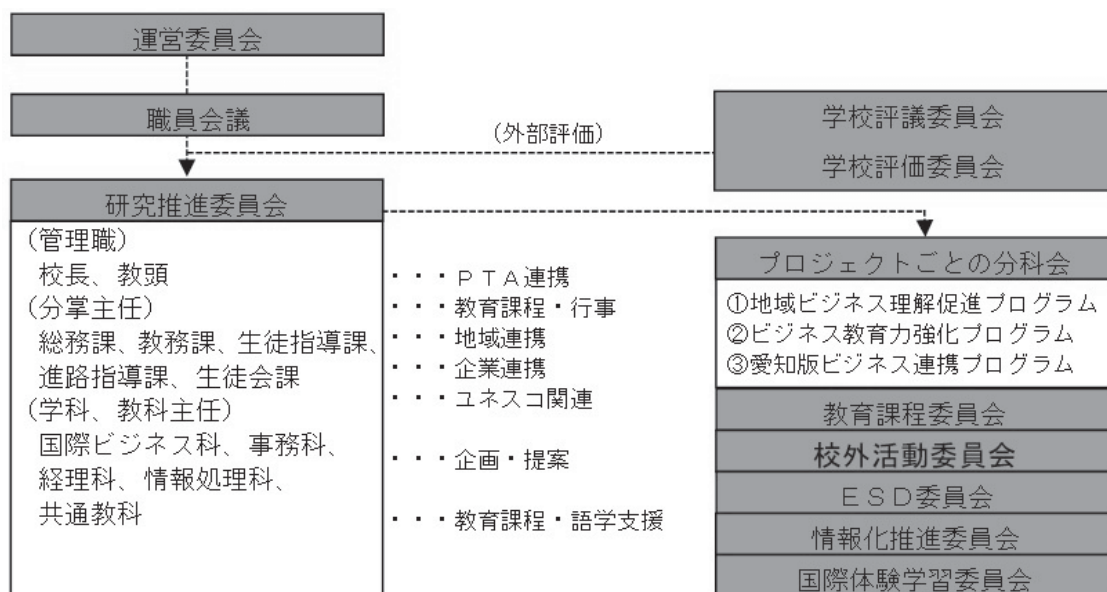
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

- ・本研究と県教育委員会主催の「地域ビジネススキルアップ事業」を関連づけ、県内の商業高校が地域企業の協力のもと、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。
- ・インターンシップの受け入れや商品開発など、企業との連携を強化するため、地域企業バンクへの協力を依頼する。
- ・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。

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
川口 宗泰	校長	企画運営
梶浦 哲治	教頭	企画運営
間瀬 泰宏	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
梶原 英彦	教諭 (教務主任)	連絡調整
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) (商業科統括主任)	愛知版ビジネス連携プログラム
寺田 陽一	教諭 (事務科主任)	ビジネス教育力強化プログラム
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 (社会科主任)	ビジネス教育力強化プログラム
松原 巧弥	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
西田 知代子	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	職名・氏名	雇用形態	役割
名古屋商科大学	経営学部教授 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	職名・氏名	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 中山 雄二	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、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	庄司 直美
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	奥山 勝大

- ・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。

・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	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	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	奥山 勝大
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3年度）について

1 研究開発の実績

（1）地域ビジネス理解促進プログラム

- ・地域産業界等に協力を依頼し、企業が抱える課題と解決に向けた方策に関する講演会を開催した。
- ・地域協働推進連携校とオンラインによる協働学習を実施した。
- ・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「地域協働マーケティング実践プログラム」を実施した。
- ・海外販売の効果的な在り方を研究し、個人輸入システムの構築を図った。
- ・既存の開発した商品を分析した後、新商品を開発し、小売店に販売ブースを設置した。
- ・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した。
- ・開発した商品の広告（チラシ）を学校で制作し、プロモーションの効果を検証し、継続的な流通と顧客の信頼性の確保について調査した。

（2）ビジネス教育力強化プログラム

- ・全ての学科で、学校設定科目「地域協働ビジネス実践」を実施するとともに、共通教科の教員と連携した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ことができた。
- ・アクティブ・ラーニングの教材開発実施を通して、教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ことができた。
- ・「地域ビジネスを理解するための教材が必要である」というコンソーシアム委員の意見を参考に、地域協働推進校の教職員が協力し、愛知県の課題をビジネスの視点で生徒に考えさせる補助教材「あいちのビジネス」を作成することができた。

（3）愛知版ビジネス連携プログラム

- ・愛知県教育委員会主催「地域協働スキルアップ事業」を活用し、愛知県内の商業高校が地域企業の協力のもと、商品開発や販売活動等を行うビジネスプログラムを企画し、本格的に運用を開始した。
- ・中部アイティ協同組合、名古屋税理士会、東海税理士会との連携により、地域協働バンクの登録数を飛躍的に増加させることができた。
- ・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）も新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、中止せざるを得なかったが、イベント内容のリニューアルについて検討した。

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 マーケティング基礎講座

(ア) 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、昨年度本校にて撮影された講演のDVDを視聴することにより、直接の講演がなくても、同質の取組を行う。

(イ) 実施方法

各講義1クラス(34名)は本校プレゼンテーションルームにて講演のDVDを視聴し受講。収録時間の都合により、当日の授業時間に合わせて、「1コマ目+2コマ目途中まで視聴、続きは次週視聴」のように、各クラス調整を行う。なお、一部クラスのみ先行実施を行い、他のクラスにおいては3月に実施をする予定である。

(ウ) 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、就職における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、負け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、「つらい」という感情でなく「つらいけど楽しい」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】

(エ) 成果と反省

本年度は昨年度と違いDVD視聴による学習のため、講義の理解度の低下の恐れがあったが、DVD視聴であっても生徒は積極的にメモを取り集中して取り組むことができていた。イオングループといった、生徒にも身近な存在である企業が題材に扱われていたため、外部との連携の重要性や効果というものを感じることができた。

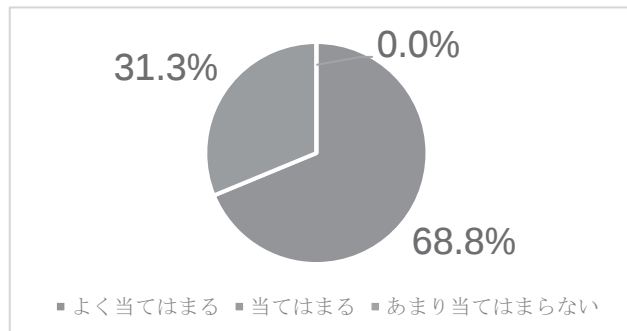
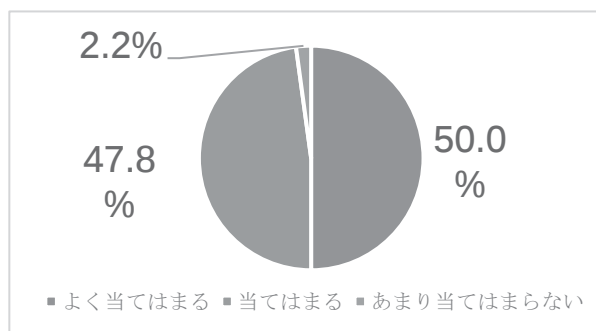
また、アンケート結果より、生徒のビジネスについての関心が非常に高まったことがわかる。実際の企業活動の流れを感じ取ることができ、就職をした際のイメージがつかめるため、今後も連携した教育を継続していくことが大切だと分かった。さらに、進路や面接に向けての話も講義していただくため、2年生以降に向けての学習や学校生活に向けての目標が定まってきたと感じる。

○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。

(令和2年度)

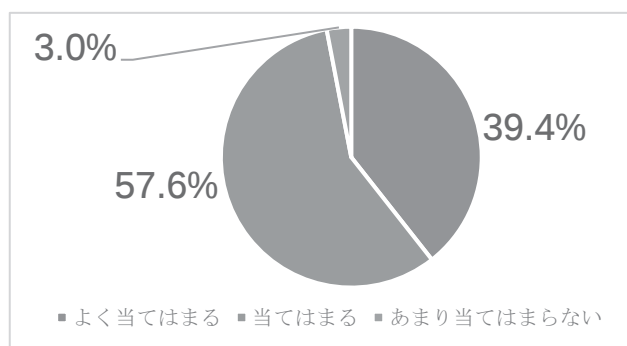
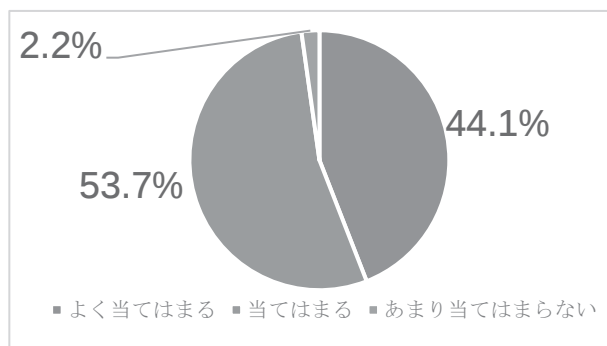
(令和3年度)



問2. 講義を通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。

(令和2年度)

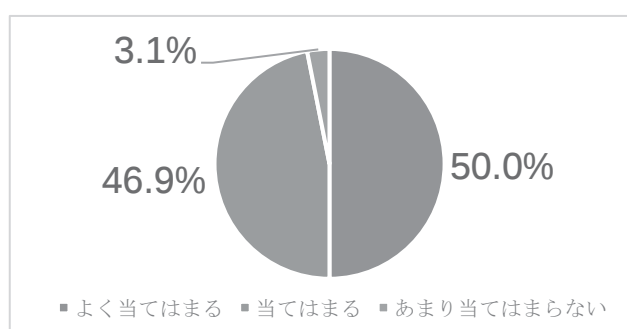
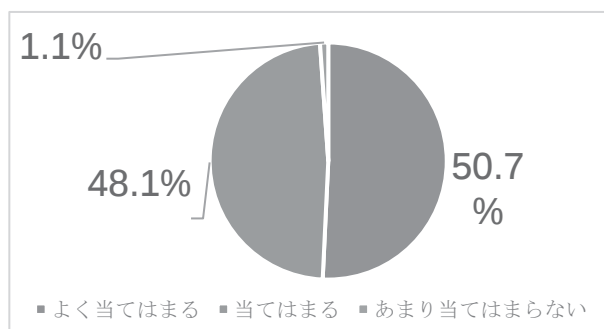
(令和3年度)



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。

(令和2年度)

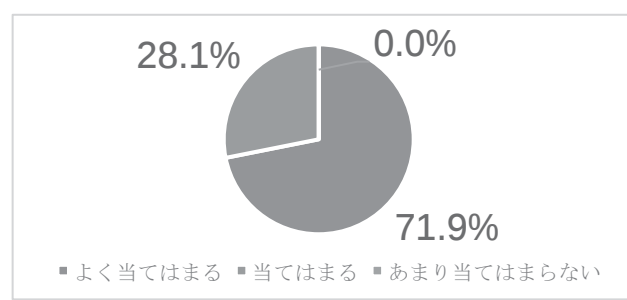
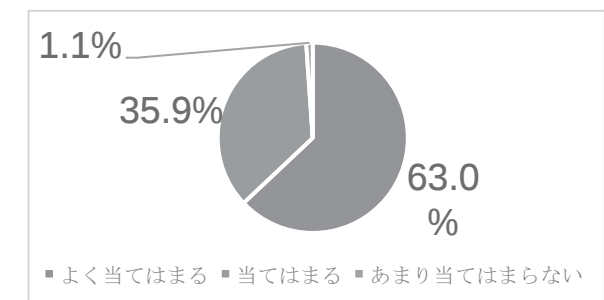
(令和3年度)



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。

(令和2年度)

(令和3年度)



イ 2年生 マーケティング基礎講座

令和3年度より、2年生を対象としてイオングループの方に御協力いただき、マーケティング基礎を中心としたビジネス講座を実施していただいた。実際の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3回で構成しており、第1回目は7月に全クラス同じ内容で実施し、第2回は12月に国際ビジネス科・事務科で実施した。そして3月は学科別に講座を実施していただく予定である。ここでは7月と12月の実施内容について報告する。

(ア) 第1回目

a 実施概要

【日 時】 令和3年7月6日（火）1限～4限

【対 象】 2年生全クラス

【テ ー マ】 「あなたが考える“未来型”ショッピングモール」

【協力機関】 イオンリテール株式会社東海カンパニー
イオンコンパス株式会社中部営業所

【目 的】 地域企業と協働し、現実の経済社会で行われている実際のビジネスを学ぶことで、地方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習得する。また、多面的・多角的な視野を持ち、未来を創造する態度を身に付ける。

b 実施報告

第1回目のマーケティング基礎講座では、2年生全クラスを対象に「あなたが考える“未来型”ショッピングモール」というテーマで実施した。ラーニングゴールとして、「30年後の生活シーンを自由に発想する力」と実態社会から描ける「現実的な未来」を組み合わせ、2050年の愛知県某所にショッピングモールの建設を提案する。この過程で多面的・多角的な視野で地域の未来を創造するとともに、社会的な課題に向き合いそれをどのように解決させていくのかという視点についても考察した。

(a) 1限目「最新のショッピングモール&近未来を考える」

1限目はイオンリテールの講師の方に講義していただき、ショッピングセンターでのDXやドローン、AIなどの最新技術を用いた取組や未来構想、求められるサービスなどについてのお話をいただいた。また、2030年の未来に関する動画を用いて、今後10年間での劇的な変化について学んだ。また、総務省の「未来をつかむTECH戦略」についても触れ、国としてどのような未来を構築していくのかを理解することができた。

(b) 2限目～3限目「各クラスでのアイデア作成」

1限目の授業を受けて、2・3限目では「30年後の生活シーンを自由に発想する力と実態社会から描ける、現実的な未来を組み合わせ、2050年の愛知県某所にショッピングモール建設をイオンに提案する」というテーマで、各クラスで意見を集約し、クラスでのアイデアづくりを行った。担当教員のファシリテートのもと、生徒は積極的に意見を出し、自由に未来型ショッピングセンターの姿を創造した。



【各クラスでのアイデア作成の様子】

(c) 4限目「各クラスのアイデア発表」

4限目は「Zoom」で各クラスをつなぎ、それぞれのクラスで完成したアイデアをイオンリテールの方々に対してプレゼンテーションを行った。1限目に学んだ内容を十分に生かし、どのクラスも画期的なアイデアを創出することができた。今回の授業を通じて、物事には唯一絶対の答えがないこと、自己の意見だけではなく多数の仲間と協働することで多面的に物事を見ることができ斬新なアイデアが生まれること、物事を創り上げるために全員が同じ方向性に向けて取り組むことの大切さなど、多くの学びを得ることができた。今回の授業で学んだことを我々教員も今後の授業に生かし、主体的・対話的で深い学びを実現させる授業を展開していきたい。



【発表準備と発表の様子】

(イ) 第2回目（事務科）

a 実施概要

【日 時】令和3年12月21日（火）1限～5限

【対 象】2年生 事務科38名

【テ ー マ】「ビジネススキル基礎／ビジネススキル実践トレーニング」

【協力機関】イオンディライトアカデミー株式会社

イオンコンパス株式会社中部営業所

【目 的】自分自身の持つ価値観と社会人として必要な価値観を重ね合わせ、新社会人に望ましい在り方、振る舞いを理解する。

b 実施報告

第2回目のマーケティング基礎講座では、2年生国際ビジネス科・事務科を対象とし、学科の特色に合わせた内容で実施していただいた。ここでは事務科の内容を報告する。今回は「ビジネススキル講座／ビジネススキル実践トレーニング」ということで、イオングループでの社員教育を担っているイオンディライトアカデミー株式会社の教育担当の方に、実際の新入社員研修で実施されているプログラムを用いて授業を行っていただいた。

(a) 1限目「社会人になるということ」

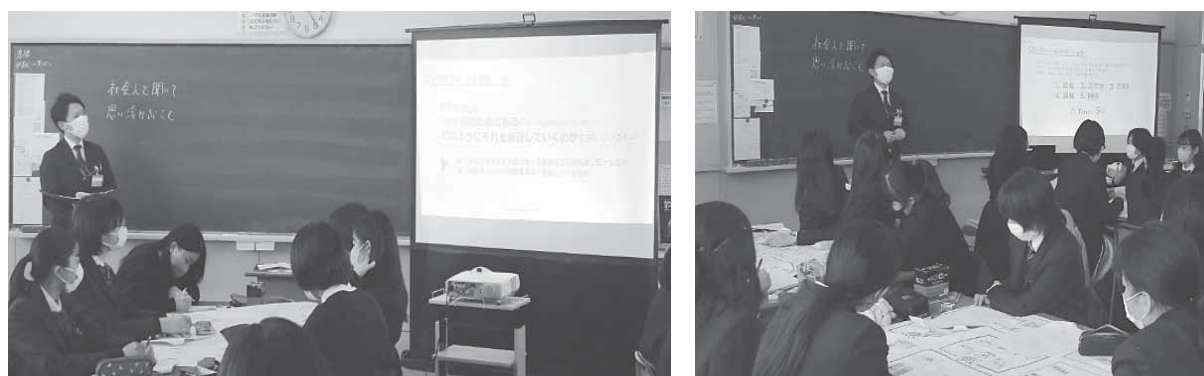
まず、最初に「社会人と聞いて思いうかぶこと」についてグループで意見共有を行った。生徒は付箋に個々が考えることをより多く考え、模造紙に貼っていった。その後、グループで出した意見をまとまりごとに集約した。「社会人」というワードを様々な視点で捉え、グループごとに全く違う作品が完成した。グループごとに発表を行い、それぞれの意見を共有した。



【1限目のグループワークの様子】

(b) 2限目～3限目「ビジネスマナーとは／ビジネススキル基礎」

2・3限目はビジネスマナーに関する内容を中心に学んだ。学生と社会人の違いや、個々による価値観の相違について。人の印象の決まり方や挨拶の重要性など、多岐にわたりビジネスマナーについて御指導いただいた。また、グループワークではこれらのことについて意見共有を行い、あらゆる角度から理解を深めていった。



【講義の様子】

(c) 4限目「報・連・相 実践トレーニング」

4限目は実践トレーニングということで、報連相の重要性について講義をいただいた後、上司へ向けた報連相を6W3HとPREP話法を用いて実践的に行った。簡単な状況は設定されていたが、その状況をどう簡潔にわかりやすく上司に伝えるのかを個々で考え、発表会を行った。6W3HやPREP話法を用いることにより、簡潔にもれなく伝えることができた。



【グループ内での実践】



【代表生徒の実践】

(d) 5限目「振り返り」

5限目は今回の授業での振り返りと、アンケートを実施した。アンケート結果によれば、「本日の授業の総合的な満足度」では92%の生徒が「満足」と答えた。また、「社会人として、自分が努力していきたいことを理解できましたか。」という問いに対して 81%の生徒が「よく理解できた」と答え、それ以外の生徒が「理解できた」と答えた。「本日の感想を述べてください」という項目では生徒は下記のような感想を述べていた。(一部)

- ・相手への理解を深めてマナーを守り、お互いが気持ちよく仕事に取り組み、組織の成長や社会へ貢献していくことが大切だと思いました。
- ・とてもわかりやすく教えてくださり、実際に体験することもでき、とてもいい経験になりました。社会人になることが楽しみになりました。
- ・今まであまり考えなかったことも、今日は色々と感じさせられました。報連相が大切なことはわかっていただけ、報告する順番までは理解できていなかったもので、本当に良かったです。将来、今日学んだことが生かされるように頑張っていきたいと思いました。
- ・社会に出てから実際に生かせる内容ばかりですごく興味深かったです。新しい発見が沢山ありました。座って聞いているだけではなく、ロールプレイングも交えながらだったので、実際の様子を少し想像しながら取り組むことができました。
- ・このような授業を高校生のうちから学び、これから社会人になって本当に生かしていけると思いました。
- ・実践が多く、みんなとの意見共有の時間も多くて良かったです。自分たちで考えて発表する機会も多く、話を聞くだけではなかったもので常に興味関心を持ちながら授業を受けることができました。
- ・自分で考える時間が多く、意見共有もしっかりでき、それぞれの価値観の違いに改めて気づけました。

生徒の感想から、生徒は実際の社会で活用できる知識や技術を習得することに高い満足度を示すことがわかった。また、自分たちで実践したり、仲間と意見共有したりする活動に楽しさを感じ、学習意欲が向上することがわかった。今回は実際のビジネスの場で活躍されている方から指導していただき、生徒はより興味関心をもって授業を受けることができた。

c 実践を終えて

今回のアンケート結果から実社会で活用できる知識や技術を習得させること。実践や意見共有などのアクティブ・ラーニングを増やすこと。外部講師を積極的に活用し、実際の経験に基づいた知識の伝達をすることが、生徒の興味関心を引き出し、成長させるとの確信を持つことができた。次年度より新学習指導要領が改訂され、このような視点がますます重要視される。今後は私たち教員がビジネスについて学び続け、改善を行い、常に魅力ある授業を展開できるように切磋琢磨していきたい。

(イ) 第2回目 (国際ビジネス科)

a 実施概要

【日 時】令和3年12月21日(火) 1限～5限

【対 象】2年生 国際ビジネス科79名

【テ ー マ】観光ビジネスでの海外コミュニケーション基礎

【協力機関】J-Horizons Travel

イオンコンパス株式会社中部営業所

【目 的】マレーシア観光客に愛知の魅力を案内しよう！

観光を通じて海外と日本の違いを理解し、ビジネスや交流を学ぶ

b 実施報告

2年生国際ビジネス科では、12月下旬に2回目の実習を行った。本校は姉妹校であるスコラ・スリプトゥリススクールと交流し、隔年で互いの学校を訪問している。昨年度は新型コロナウイルス感染症拡大により中止となってしまったが、本年度はリモートを活用し、2時間程度ではあるが交流することができた。

今回は、マレーシア拠点旅行会社J-Horizons Travelの社員にオンラインでレクチャーいただき、学んだことを生かしてマレーシアの姉妹校高校生を愛知県内1日観光に案内するための行程表を含むプレゼンシートを作成した。考えた行程は、後日スコラ・スリプトゥリススクールの生徒たちによる投票が行われ、実際に来日した際の行程となる。

(a) 1限目「マレーシアを知る」

1限目は、マレーシアの文化や衣・食・住を知り、日本と比較して違いを気付かせる内容で、生徒は外国の文化を深く学んだことはなく、とても興味を示していた。外国の文化は社会科などで幅広く学んできた生徒達であるが、一つの国を深く学ぶことにあまり経験がなかったため、真剣に取り組むことができていた。

本校とマレーシアの関係を講話いただき、先輩が築き上げてきた両校の関係をより深めなければならないと発言している生徒もあり、生徒のモチベーションがあがるとも充実した導入となった。

(b) 2限目～3限目「姉妹校高校生向けに愛知県の案内ツアー構成」

2限目からは実際の行程表作成にとりかかった。8名1組をつくりグループワークを中心に進めていく。過去の行程を参考に基本的な枠組みを提示していただき、下の項目を考慮しながら作成するように御指導いただいた。

・貸し切りバス1台

- ・体験学習を取り入れる
- ・愛知県内に限定する
- ・午前中1か所、昼食、午後1か所の最低3か所は立ち寄る
- ・モスクで礼拝の時間を確保する
- ・昼食はハラール対応のレストランを選択する
- ・60分から90分に1回は必ず休憩時間をとる
- ・移動時間や滞在時間は時間に余裕をもたせる

以上の内容を盛り込みながら、行程表を作成した。生徒自身が体験したいことや日本の高校生で流行していることなど、タブレットを使って検索を繰り返し、試行錯誤しながらグループワークを進めていた。また、礼拝の時間や昼食の注意点など、宗教によってこんなにも違いがあるのかと驚きの表情をしていた。



【グループワークの様子】

(c) 4限目「英文行程表の作成」

4限目は前時に作成した行程表を英文にした。日本語では姉妹校高校生は理解できないため、旅行業界でよく使われる英単語を教わりながら進めていった。

予想ではこの作業は時間がかかると思っていたが、生徒は淡々と完成させており、国際ビジネス科の柱である英語力が身に付いてきていると実感した。

(d) 5限目～6限目「プレゼンシートへの入力」

5限目はグループで作成した行程表をプレゼンシートに入力した。何もない状態からプレゼンシートの作成となると、相当の時間が必要となるため、イオンコンパス株式会社の方に最初から入力するだけのシートを用意していただき、簡単に作成することができていた。また、生徒は強調したい場所や、一番のアピールポイントをアニメーションや色付けして工夫を凝らしていた。なにも指示をしていないが、生徒が主体的に行動し、コミュニケーションをとりながら積極的に取り組むことができた。



【プレゼンシートを入力している様子】

c 実践を終えて

今回はプレゼンシートへの入力までがゴールとなっており、生徒は充実した1日を過ごすことができた。この実践は、次回の3月で最終となる。そこでは、実際に姉妹校高校生に本校生徒がグループで作り上げた行程表を提示し、投票で順位が決定する。その行程を実際に来日した際に採用する運びとなっている。来年度は本校がマレーシアに行く年となっているため、このプランが採用される時には、今回の実践に参加した生徒は卒業しているが、自分の考えた行程表が使われることは嬉しいだろう。このような生きた授業を実践していただいたイオンコンパスに感謝している。

ウ 3年生 「課題研究」 地域協働探究講座

(ア) 経理科

経理科の「地域協働探究講座」では、株式会社角千本店（名古屋市北区）協力のもと、ビジネスについての「研究」「実践」を主体としたプログラムを通年で実施した。地域の特性や個性をビジネスに生かし、地元産業の活性化に貢献できる人材の育成のため、名古屋の食文化「きしめん」について学ぶとともに、「きしめん」を若者にも親しみやすく気軽に食べてもらえるよう「きしめんをもっと手軽に、身近に」をコンセプトに本校、愛知学院大学、春日井商業高校の産学連携商品として「きしめんチップス」の商品開発に取り組んだ。講義では、代表取締役社長 加古僚太郎様に来校していただき、今回の取組のねらいや「きしめん」の歴史についての講義や手打ち体験、シーズニングの選定、パッケージデザイン、広告の作成、アレンジレシピの提案、CM動画作成、開発した商品をどのようにプロモーションしていくか等、販売に至るまでの一連のマーケティング活動を学習内容に取り入れていただくことで、生きたビジネスを学ぶ貴重な機会となった。



(イ) 情報処理科

情報処理科の「地域協働探究講座」では、森永製菓株式会社とイオンナゴヤドーム前店と連携をして授業を展開した。

森永製菓株式会社との連携では、佐々岡重則様に来校いただいた。生徒はコロナ禍で苦しんだことばかりだとイメージしていたが、「おうち時間」の増加による需要の増加など企業や部門によってはプラスとなったことがあると学んだ。苦しい時こそ発想を転換し、プラスに変えていくことが重要であるとお話いただいた。

その後、話を聞いたことを踏まえ、森永製菓から出す新商品案を考えた。まずSDGsについて学習し、自分が気になったものと森永製菓の企業コンセプトを確認し、商品案を考えた。それから企画書を作り、それぞれが頭に思い描いているものを言語化させ、消費者に「ぜひ購入したい」と思ってもらえるようなものを作成した。企画書が完成したら講座のメンバー内で発表し、それに対して質問をした。自分の考えがうまく伝わらなかったり、イメージしていたことと違う角度からの質問で答えにつまる場面が多かったりと、発表後は多くの課題が出た。

発表を踏まえ、プレゼンテーション用のパワーポイント資料を作成した。企画書とは違い、フォント、色、アニメーションなどさまざまな角度からアプローチしていく。その中で、自分自身が大切にしているコンセプトを崩さずにできるか、多角的な視点からアプローチできているかといったことを意識しながら作成した。

新型コロナウイルス感染症の影響で、作成したデータを佐々岡様の前で発表することができなかったが、企画書作成時と同様に講座のメンバー内でプレゼンテーションを実施した。プレゼンテーション後の質疑応答では、少し止まってしまうこともあったが、質問に対して丁寧に答えることができた。

イオンナゴヤドーム前店との連携では、販売実習を実施した。新型コロナウイルス感染症の影響で本年度は7月と11月の2回しか実習ができなかったが、普段ではできない経験から多くのことを学ぶことができた。また、販売実習に先立ち、販売商品の一つである株式会社スドー jamsの小松様、廣本様、藤田様に来校いただき、「蜜ベリー」の試食をさせていただいた。他社製品と比較しながら、どのように商品をアピールし、手に取っていただくかを考え情報共有した。

1回目の販売実習では、初めての経験ということもあり、ほとんどの生徒が緊張していた。イオンナゴヤドーム前店の中山様の注意事項を聞くだけで精一杯になってしまい、周りがほとんど見えておらず他の店員さんに迷惑をかけてしまった。売り場の陳列も、はじめは陳列棚の前で立っているだけで動くことができていなかったが、一人の生徒が声を掛け、少しずつ準備ができていった。販売開始時刻が過ぎてもお客様に声を掛けることができず、チラシを手を持っているだけの時間が続いていたが、お客様が商品を手取ることで少しずつ声を掛けられるようになった。今回の販売場所がレジから出入口方向へ進んだところにあり、会計を終わらせた方に声を掛けてしまうことが多く、購入まで至らないケースが多くみられた。

商品名	チョコバナナビスコッティ
ビスコッティとは	・イタリア語 ・「ビス」⇒小麦、「コッティ」⇒焼いた (棒状に伸ばして焼いた生地を一度取り出し、温かいうちにカットして再びオーブンで焼く。) ・中層イタリアの伝統菓子 ・ガリガリとした固い食感 
コンセプト	・ノンオイルでヘルシー ・ギフトフリーなお菓子(邪悪感を感じない) ・女性も男性も多くの人に食べやすい
ターゲット	・ダイエットをしている人 ・美意識の高い人 ・コーヒーやワインと合う食べ物を探している人
材料	・卵 ・砂糖 ・強力粉 ・強力粉 ・ベーキングパウダー ・チョコチップ ・バナナチップス(砂糖が使用されていないもの)
食べ方	・そのまま食べる ・コーヒーやワインに浸して柔らかくして食べる ・アイスやジュースに添えて食べる

【生徒が作成した企画書】

積極的に行動できなかった。声が小さく暗い感じになってしまった。視線を合わせて声をかけられなかった。←

レジを終えている人が来た際に、「また並ぶのは嫌だわ」と答える人がいた。←

サービスカウンターのアナウンスを利用出来なかった。←

お客さんが必ず訪れる生鮮食品のコーナーは比較的買ってもらえる傾向にあった。←

陳列の場所に気を遣うことができなかった←

商品を手に取ってもらえたことが嬉しかった。←

売り場を変えたら手に取ってもらえた←

商品の特徴についてうまく説明できなかった←

自信をもって商品を説明することができなかった←

紅茶と海苔について質問されたけど下調べしてなかったから答えられなかった。←

スーパー内での宣伝が集中してしまって、イオンの出入口での宣伝ができなかった。←

お客さんとアイコンタクトできた。お客さんを捕まえるコツが途中で分かった。←

ジャムより比較的に紅茶の方が興味を示してくれた←

忙しい主婦の方に声が掛けられず、偏った年層しか宣伝できなかった。←

ほかの会社の商品とどう違いがあるのかをうまく伝えられなかった。←

ジャムの使い道を提案した←

商品を手に取ってもらったと同時にレジの混み具合も添えられるとなお良いと思った。←

一人暮らしの方にジャムが大きすぎると言われた。←

ブルーベリーのジャムが多く売れていることに驚いた。←

チラシを配ることができた←

頑張ると言ってくれる人がいたのでうれしかった。←

【第1回販売実習後の反省】

1回目の販売実習の反省から、販売商品の情報や視覚的にお客様を引き付ける広告等が必要と判断し、資料作成に取り組んだ。新型コロナウイルス感染症の影響でメーカーの方の来校が難しいため、インターネットで調べたり、試食をして自ら感じたことをまとめたりして情報を共有した。

〈すこやかかり〉	
特徴	レタス…個分の食物繊維 辛さ控えめ 一般の海苔と比べるとカロリーが低い
	すこやかかり…40枚3.7円 海苔膳…40枚4.3円
ターゲット	・高齢者（カロリー低めだから） ・子ども（サイズが小さめ） ・薄味の人（辛さが控えめ、くどきがない）
メモ	海苔は発酵食品と相性がいい！ ＊発酵食品…キムチ、大豆、醤油、生ハム、みそ、日本酒、ワインなど
	ダイエット食品として◎

〈紅茶〉	
・美幸茶屋	ピーチ…紅茶が苦手な人でもさっぱりして飲みやすい。 開けた瞬間から桃の香り。冰出し、お湯でも飲める。 若い人向け
・BEAUTEA	バラ…酸っぱい、お菓子作りにも使える。 女性にいい成分（美容） お母さん世代向け
・FIGTEA	イチジク…甘さはない。砂糖を入れると甘くなります。 愛知県産 若い人より大人向け。
飲みやすさランキング	1位 美幸茶屋 2位 BEAUTEA 3位 FIGTEA

【Teamsで共有したデータ】

2回目の販売実習では、1回目の反省を踏まえて積極的に活動することができた。チラシを片手に声を掛け、商品の特徴を丁寧に伝えることができた。また、ご厚意によりサービスカウンターでの店内放送もやらせていただき、館内全体にアピールすることができた。販売場所も前回と同じ場所であったが、販売機会を確保するためにそれぞれが商品を箱に入れ、移動販売方式で声を掛けるなど少しでも販売しようという工夫も見ることができた。実習後の感想でも、前回より積極的に取り組めた、しっかりアピールできたといったいい反応が多かった。また、反省点も、具体的な反省や今後に向けた改善点まで出

すなど次につながる言葉が多くみられた。残念なことに、販売実習はこれで終了してしまったが、これからの社会生活でこれらが生きていくことを期待したい。



【販売実習の様子】

1年間の学習で実際の企業の方と学習ができたことは、貴重な経験になった。厳しい状況を悪いと捉えがちだが、この状況をチャンスと捉え、新しいことへチャレンジすることが重要であると学んだ。生徒もチームで協力しながら課題に向き合い、主体的に学習していくことで大きく成長できたと感じる。

(ウ) 国際ビジネス科・事務科

科目「課題研究」の国際ビジネス科・事務科の「地域協働探究講座」では自ら考え判断し行動できるビジネスリーダー育成、地域ビジネスを展開できる人材育成を目指し3年間取り組んできた。本年度はその集大成として、1年間かけて起業家育成を主題として取り組んできた。この授業ではMBA教育で用いられているケース・メソッドを中心として実際のビジネスに関する具体的事例について多面的・多角的に分析し、考察や討論を中心とした授業を展開している。フレームワークを用いて論理的な思考力を育成し、それを論文や発言などを通じてアウトプットする能力育成に注力した。販売実習や商品開発、起業家育成に関する取組では地域企業の方に御協力いただき実践的体験を重ねた。本年度の取組について紹介する。

a ビジネス教育の基盤

ビジネス教育の基盤として最も大切にしていることが「SDGs と DX」、そして「株式に関する学習」である。本校はユネスコスクールであり、以前より「ESD の考え方に則った教育」を実施している。これから社会に出る生徒が「最も知るべき」、「考えるべきこと」が SDGs であり、全ての経済活動もこの SDGs の考えに沿ったものでなければならないと考えている。このことから、ビジネス教育を展開するうえでこの SDGs が最重要であると考えており、これを最初に学ぶことから始める。また SDGs の目標達成には DX との融合が必要不可欠である。テクノロジーの進歩が SDGs の目標達成に大きく寄与する。このことから、SDGs と DX についてはビジネスに関する授業の最初に行うとともに、週 3 時間の授業のうち 1 時間は SDGs と DX に関する学習を年間通じて実施した。



SDGs に関する理解を含めた後に「株式に関する学習」を行う。ビジネス教育を実施するうえで株式に関する知識は必要不可欠であると考えている。株式を学ぶことによって、日本経済、政治、世界経済、為替、金利、個々の企業の経営活動などあらゆる関連性が見え、ビジネスをあらゆる角度から俯瞰して捉えることができる。このことから株式に関する内容を第二の土台としている。この二つを学んだうえで、他のビジネスに関する内容触れていく。

b 起業家育成を主題とした授業実践

(a) SDGs（持続可能な開発目標）に関する学習の詳細

① ケース・メソッド：「SDGs について考えよう ～世界の問題を全人類で解決させる～」

起業家として、経営の基盤に置くべき考えが SDGs である。この SDGs の理解を始めに行った。まずは本校のホームページ上に掲載している自作の SDGs に関する動画を視聴させ、今後の世界の発展のために SDGs の考え方が必要であることの理解を促す。その後、SDGs 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」「SDGs 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、意見共有を行った。

② 落合陽一著「2030 年の世界地図帳」を用いた SDGs と DX に関する授業

メディアアーティストとして活躍されている落合陽一氏の「2030 年の世界地図帳」（著者 落合陽一，2019 年，SB クリエイティブ株式会社）を用いて、本年度から課題研究で毎週 1 時間、SDGs とデジタル社会についての講義と意見共有を行っている。この本は、SDGs と全世界の課題、未来社会の課題と DX など様々な視点から展開されており、未来社会の課題と最先端のデジタル技術、開発途上国のイノベーションなどについて学ぶ。授業では、まず予習で全員がこの本を指示のある箇所まで読み、印象に残ったことを全体で共有する。その後、この本



に出てくる課題やキーワードなどについて YouTube 等を利用し講義を行ったあと、必ず意見共有をし、全員で学びを深めていく。この意見共有が最も大切で、様々な角度からの考え方を知り視野を広げる。取り扱った内容は以下の通りである。

MDGs Society5.0 ESG 投資 5G 脱炭素（カーボンニュートラル） 2025 年の崖
2025 年問題（超少子高齢化） 人口のピラミッド 量子コンピュータ ブロックチェーン
土業の AI 化 GAFA（プラットフォームビジネス） シンギュラリティ スマート農業 培養肉
ナノマシーン ハイブサイクル 5 in 5 MaaS CASE 一帯一路 運輸業界の DX ゲノム編集
インドの躍進（シリコンバレー化） BATH 再生可能エネルギー リブラ（ディエム）
アメリカンデジタル・チャイニーズデジタル・ヨーロッパアンデジタル・サードウェーブデジタル

（b）株式に関する学習の詳細

① 株式に関する基礎知識の習得

起業家として、株式と経済との関連性は熟知しておく必要がある。このことから、株式に関する基礎知識を習得することを第二の基盤として考えている。株価は企業業績だけでなく、IR、日本・世界経済、為替、政治、災害、景気指標等々複合的な要素が絡まって形成されており、それを紐解く過程で実社会による多くの学びが発生し、まさに「生きた教材」と言える。企業の経営活動は「唯一絶対の答えがない」ものであり、自社だけではなく日本・世界・未来など「多面的・多角的」に意思決定を行う。また、ESG や SDGs など「倫理観」をもって「社会的責任」を果たす。これらを学ぶことができるのが株式を通じた金融教育であり、株式を通じた金融教育は「ビジネス」を学ぶ最良の教材であると言える。株式に関する基礎知識を習得した後、人生 100 年時代を見据えた資産形成についての授業を展開した。

株式学習プリント(新書)
本校ホームページ上にある「ビジネス動画」を見て、株式に関する理解を深めよう。このプリントの穴埋めに答えながら学習してください。
動画閲覧パスワード jvgou-aisho-1919
1 ビジネスと経済に関する動画 株式に関する学習① ～日経平均株価とは～
・日経平均株価とは、(上場企業)のうち東京証券取引所第(1)部に上場している企業のうちの(225)社の平均の株価です。(日経225)とも呼ばれます。
・株式会社は株式を発行しその株式を引換えに出資者から資金を調達します。その株式会社(証券取引所)を通じて自由に売買ができるようになることを(上場)といいます。上場するためには厳しい審査があり、その審査を通過した企業のことを(上場企業)という。
・日本の株式会社は約(210万)社ありますが、そのわずか0.2%に当たる(4,000)社(厳密に言えば2021年7月時点で3,787社)が上場企業となっています。上場企業は厳しい(審査)を経た優良企業といえます。
証券取引所 市場名 企業数 備考
東京証券取引所 (第1部) 217社 うち(225)社が(日経平均)組み入れ銘柄
東京証券取引所 (第2部) 482社
東京証券取引所 (JASDAQ) 703社 (新興企業)向け市場
東京証券取引所 (マザーズ) 323社 (新興企業)向け市場
名古屋証券取引所 (第1部) 194社
名古屋証券取引所 (第2部) 82社
名古屋証券取引所 (セレクトックス) 16社 (新興企業)向け市場
上記表は令和2年4月28日現在の企業数
・2022年4月以降は東証と東証以外の各銘柄が変更となる。(下記参照)各企業の市場については見直しが行われるので、今まで東証2部に上場していたからといってプライム市場に入れるとは限りません。
証券取引所 現在の市場名 2022年4月より 特 徴
東京証券取引所 第1部 (プライム)市場 多くの機関投資家の投資対象になりうる高株の時価総額の企業。
東京証券取引所 第2部 (スタンダード)市場 公開された市場における投資対象として一定の時価総額を持つ企業。
東京証券取引所 JASDAQ 高い成長可能性を有する企業のための事業計画等の開示が求められる。一定の業績目標が求められる企業。
名古屋証券取引所 第1部 (グロース)市場
名古屋証券取引所 第2部 (プレミア)市場 名古屋証券取引所も東証の市場名変更に伴って、市場名を変更する。
名古屋証券取引所 セレクトックス (ネクスト)市場
・日経平均株価とは、(上場企業)のうち東京証券取引所第(1)部に上場している企業のうちの(225)社の平均の株価です。(日経225)とも呼ばれます。
・令和2年4月28日現在の日経平均株価 19,771 円 19 銭。
令和 年 月 日 現在の日経平均株価(円 銭)～調べてみよう!!
・株式会社は株式を発行して資本金を得る。株式を持っている人(株主)という。株式会社の最高意思決定機関は(株主総会)である。
・株式の売買ができるのは、平日の(9時)～(15時)間、休日は(12時)～(15時)の間で売買できる。午前の取引時間(前場)、午後の取引時間(後場)という。

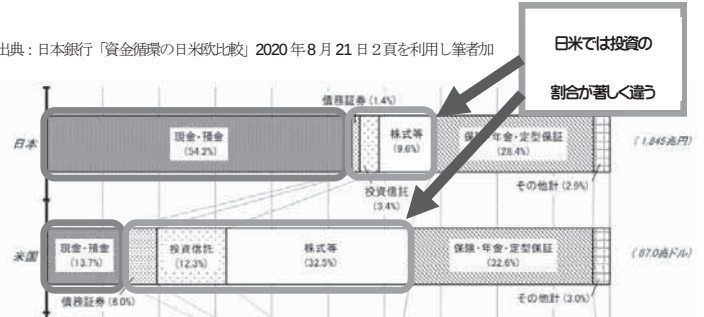
2 ビジネスと経済に関する動画 株式に関する学習② ～日経平均株価の変動要因と見方～
・日経平均株価は日本の最も代表的な(株価指数)のひとつで、上昇が期待は景気が(良)くなってきたと考えられ、逆に下落が期待は景気が(悪)くなってきたと考えられます。しかし、最近はそのようとも言えなくなっています。
1989/12/29 史上最高値 38,915円87銭
2008/10/27 史上最低値 7,162円90銭
2020/4/28 一時16,000円台に
バブル崩壊 リーマンショック アベノミクス 就労氷河期 コロナショック
チャート画像 https://nikkei.co.jp/finance/日経平均リアルタイムチャート 投資の高より
チャート上のコメントは作成者本人により加筆
・株価の変動要因① 世界経済との関わり
今回のコロナウイルスなどの(感染症)、戦争、(為替)、(為替)とは円高や円安というものです。別の動画で紹介しています。あと(政治情勢)、先ほど少しお話しした(リーマンショック)を代表とする金融崩壊、諸外国の景気(大減速)過剰など本因に多くは原因が影響します。あと、日々の(ニューヨークダウ)工業株の平均株価(ニューヨークダウ)とはアメリカの日経平均株価のようなものでアメリカの代表的な株価指数です。
・株価の変動要因② 日本国内での要因
株価の変動要因として、まずは(日本企業)の業績です。(黒字)企業が多く、企業が利益を多く上げていけば個々の企業の株価も(上)がり、日経平均株価も(上昇)します。(赤字)企業が多くあれば当然日経平均も(下落)していきます。特に(大企業)の業績は日経平均株価に影響します。
2つに日本でのあらゆる出来事です。オリンピック開催が決まった(選挙)の動向、(政治)の動向、天候、(災害)、その他多くの社会的出来事なども数多くの要因が株価に影響します。
最後に日経平均株価の見方について説明します。令和2年4月28日の株価は19,771 円 19 銭で前日比12 円33銭安となっています。この(前日比)に注目して見ます。前日比が 300 円以上高くなったり安くなった場合にはその前日に大きなニュースがあったりしますので、チェックをするようにすれば世の中の流れがわかるようになります。
・経済に強い人間になるために日経平均株価を毎日チェックしましょう。
そして現在の世の中の出来事と(日経平均株価)との関係について考えるようにしましょう。
そのために必要な新築の株価や経済指標に前日の日経平均株価とその変動要因が書いてありますので、そこを読むようにしてみましょう。
日経平均株価の推移をとり、変動の要因となった出来事を探ってみよう。
インターネットや新聞で株価と要因となった出来事を探、記入していきましょう。毎日調べる必要はありません。大きく変動した日に調べるといいと思います。新聞で経済指標を確認すると、日経平均株価と上昇や下落の原因が記事で書いてありますのでそれらを参考にしてください。
月 日 日経平均株価(前日比) 要因となった出来事
例 4 / 1 18,065.41 (-851.60) 新型コロナウイルスの感染拡大による不安
例 4 / 21 19,280.78 (-388.34) NY原油先物が史上初のマイナス、新型コロナウイルス感染拡大による経済活動縮小の影響で原油が暴落しマイナスへ。
米9月工業株30種平均が前日に大幅反転した。
7 / 21 27,548.00 (+159.84) 米株式の最高値更新のため
7 / 26 27,833.29 (+285.29) 前日の米株式市場で9月工業株30種平均12種主要3指数が最高値を前に流れて上昇したため
7 / 27 27,990.22 (+156.93) 米株式の最高値更新のため
7 / 28 27,581.66 (-388.56) 新型コロナウイルスの感染拡大による不安
7 / 29 27,782.42 (+200.76) 前日に米株式市場で9月工業株30種平均12種主要3指数が最高値を前に流れて上昇したため
7 / 30 27,283.59 (-498.83) 新型コロナウイルスの感染拡大による不安
8 / 3 27,641.83 (-139.19) 米株式の最高値更新のため
8 / 5 27,728.12 (+144.04) 米株式の最高値更新のため
8 / 11 28,070.51 (+342.39) 米株式の最高値更新のため
8 / 18 27,585.91 (-242.60) 米株式の最高値更新のため
8 / 19 27,281.17 (-304.74) 米株式の最高値更新のため
8 / 20 27,013.25 (-267.92) 米株式の最高値更新のため
8 / 23 27,494.24 (+480.99) 米株式の最高値更新のため
8 / 24 27,732.10 (+237.86) 米株式の最高値更新のため
8 / 27 27,641.14 (-101.15) 米株式の最高値更新のため
8 / 30 27,789.29 (+148.15) 米株式の最高値更新のため
期末考査後一度出してください。夏休み後に再度集めます。
・株価の変動要因③ 日本国内での動向
世界経済との関わり
日本国内での動向で日本の景気、選挙、政治、天候、その他社会的な出来事などが株価に影響します。世界経済とも関係します。特に(為替)については個々の企業業績に大きな影響を与えます。

【株式学習プリント】

② 資産形成に関する学習 (iDeCo、積立NISA)

高校家庭科の新学習指導要領では株式、債券、投資信託などの金融商品の特徴や、資産形成の視点に触れるように規定された。新学習指導要領で資産形成を扱う金融教育が学校教育で正式に認められることとなった。それと同時に、商業教育だからこそ金融教育を推し進めていかなければならない。日本では家計の金融資産残高の54%が預貯金を占めている。その一方で米国は家計の金融資産残高の53%が投資である。(右図参照) この差は日米の金融教育の差である。昭和の時代では郵便局にお金を預けておけば、年8%の複利で運用されていた。しかし、現在の金利は0.001%と1,000万円預けていても年に100円しか利息が付かない超低金利時代である。インフレリスクを考慮すると、預貯金は資産価値が目減りしていくリスクといえる。また、超高齢化社会の到来によって、現在の若い世代が高齢者となる頃には現在の年金額を得られる可能性は低い。このことから、自らの老後のために、資産形成という選択肢が必要となってくる。国としてもiDeCoや積立NISAで税制面を優遇し、資産形成がしやすい制度を整えている。このような背景から、先ほどの株式に関する学習後、iDeCoと積立NISAを主とした資産形成の授業を実施した。

出典：日本銀行「資金循環の日米比較」2020年8月21日2頁を利用し筆者加



iDeCo、積立NISAについて(解答)

- iDeCoとは
個人型確定拠出年金(国が推奨している個人年金の積立。個人で自分の年金を貯めましょう。)
確定拠出→積立てる金額が確定している。例:月12,000円など
- 積立NISAとは
少額からの長期・積立・分散投資を支援するための非課税制度。最長20年間非課税で運用できる。
(こちらにも国が推奨している制度)
非課税制度→運用益に対して税金がからない。
例:100万円→120万円(20万円利益。通常は約20%税金で引かれるが、積立NISAは20万円すべてが自分のものになる。)

(1) メリット

①年末調整で払った税金からお金が返ってくる。(iDeCoのみ)
例1:年収400万円/毎月1万円(年間12万円)iDeCoで積み立てている人
→18,200円が12月の給料で返ってくる。
例2:年収400万円/毎月2.3万円(年間27,600円)iDeCoで積み立てている人
→41,700円が12月の給料で返ってくる。

②複利でお金が増える。(iDeCo、積立NISA共に)複利計算ができるようになろう!!!
自分でリスクを考えながら運用商品を決める。複利でお金が増えていく。(減る場合もある)
運用商品・・定期預金→リスクなし。しかし増えることもほばない(複利で年0.01%くらい)
国債→日本やアメリカなどの先進国の国債はリスクは低い。(国が破綻しない限りお金は返ってくる)新興国国債はリスク高め。定期預金よりは増える可能性が高い。
(複利で年1%~2%くらい)
株式→リスクは高め。日本やアメリカの長気に左右される。長期(20年以上)で運用することを前提として考える。(複利で年2%~3%くらい)
短期(5年など)の場合は元本割れのリスクが高くなる。

振付で運用した場合の利益・・計算方法-例4- $1.04 \times 120,000 = (1.04 \text{ 回})$
例1:毎年12万円を年利0.01%(定期預金)で20年間運用した場合。
元金12万円×20年間=240万円
20年間で年利0.01%で運用→2,402,821円(2,821円増)
例2:毎年12万円を年利2%(国債)で20年間運用した場合。
元金12万円×20年間=240万円
20年間で年利2%で運用→2,973,998円(573,998円増)
例3:毎年12万円を年利4%(株式)で20年間運用した場合。
元金12万円×20年間=240万円
20年間で年利4%で運用→3,716,304円(1,316,304円増)
例4:毎年12万円を年利4%(株式)で40年間運用した場合。
元金12万円×40年間=480万円
40年間で年利4%で運用→11,859,184円(7,059,184円増)
よって、株式で運用し、運用年数が長ければ良いほど運用益が多くなる可能性がある。
(株式で運用すると、元本割れのリスクもありますが、これも期間が長くなればなるほどそのリスクは低くなります。)→ドルコスト平均法

③運用益に税金がかからない。(iDeCo、積立NISA共に)
非課税制度→運用益に対して税金がからない。
例:100万円→120万円(20万円の利益が出た。
(通常は約20%税金で引かれるが、積立NISAは20万円すべてが自分のものになる。))

④少額で無理なく積み立てができる。(iDeCo、積立NISA共に)積立金額の増減も可能。
・iDeCoは月5,000円から積み立てができる。
上限は職種や企業が加入している年金制度により異なる。一会社に確認すればわかる。
公務員と企業年金確定給付型あり会社員1.2万円。企業年金確定給付型なし会社員2.0万円
厚生年金のみ会社員2.3万円、自営業6.8万円
月の振金が多くなればなるほど、回で運用した税金からお金が多くなっていく。
・積立NISAは月100円から。上限は年間40万円まで。(月33,333円)

⑤運用商品は多くの株式や国債が組み入れているので一つの会社が倒産してもリスクは低い。
例えば「日経225インデックス」という商品では日経平均株価に組み入れられている225社の株式を買っているので1社倒産しても価格の変動は少ない。

(2) デメリット

①60歳までお金を引き出すことができない。(iDeCoのみ)
iDeCoは60歳までお金を引き出すことができない。死亡時は死亡一時金として受け取れる。
60歳まで引き出せないで確実に老後の資金を蓄えたいという人には最適。老後の資金作りには最後の制度と言われている。
積立NISAは必要ならいつでもお金を引き出すことができる。

②運用商品については元本割れの可能性がある。(iDeCo、積立NISA共に)
株式を中心に運用した場合、日本や世界の景気が悪くなった時に株価が下がり元本割れになる可能性がある。下がったときにその商品より多く購入することができるので元本割れになっても大丈夫。
長い目で積み立てることが大切!→ドルコスト平均法
例:あるAという金融商品が1つ10,000円だった。私はAという商品を毎月10,000円分購入。
私10,000円分購入+Aの時価10,000円=1個購入できる。
景気が悪くなりAという商品が1つ5,000円になった。
私10,000円分購入+Aの時価5,000円=2個購入できる。
※私が出したお金20,000円+A商品の数3個=60,000円→平均取得単価
よって、景気が悪くなると株価や金融商品の金額も下がり、一時的に元本割れになる可能性もあるが、金額が下がる分より多く購入できる。

③手数料がかかる。(iDeCo、積立NISA共に)
iDeCoは口座を開設する際に支払う加入時手数料が2,829円。掛金を拠出している間は同連合会のほか事務委託をしている金融機関に対し、毎月計171円の手数料が必要。
またiDeCo、積立NISA共に運用している商品によって運用管理費用がかかる。
(自分が積み立てた金額総額の年率0.1%~2.5%商品によっては必要となる)
インデックス型は運用管理費用が安い。年率0.1%~0.3%くらい
ある証券会社の一例 日経225インデックス 0.15% 外国株式インデックス 0.20%
※私はこの証券会社の日経225インデックスに総額100万円投資している
 $1,000,000 \text{ 円} \times 0.15\% = \text{年} 1,500 \text{ 円の手数料}$
全アクティブ型は運用管理費用が高い。
ある証券会社の一例 米国優良株ファンド(アクティブ型) 1.63%
※私は米国優良株ファンド(アクティブ型)に総額100万円投資している
 $1,000,000 \text{ 円} \times 1.63\% = \text{年} 16,300 \text{ 円の手数料}$

【iDeCo・積立NISAの学習プリント】

授業では、一時期話題となった「老後2,000万円問題」から触れ、なぜこのようなワードが話題になったのかを意見共有する。意見共有では、超高齢化社会・労働力人口の減少・医療技術の進歩による寿命の延伸などの意見が上がった。そのような背景を理解してから、上記のプリントに沿って学習を進めた。商業高校では電卓を使った複利計算を学ぶ。その複利計算をiDeCoや積立NISAを通じて実践を伴って学ぶことができるのも大きな利点である。資産形成のメリットだけではなくデメリットについても十分な時間を割いた。また、iDeCoや積立NISAの制度の説明だけでなく具体的な商品についても説明した。国債・株式・REITの説明、インデックスファンドやアクティブファンドの仕組みや手数料の違い、日経225やS&P500、MSCIコクサイなどのベンチマークなど、実際に投資をするにあたって十分な知識を習得することを主眼とした。

(c) 実習を伴ったビジネスに関する学習の詳細

ビジネスに関する学習については、様々な視点からビジネスパーソンとして必要な資質能力の育成を目指して授業を展開した。

① 論理的思考の形成

ビジネスパーソンは、論理的に物事を捉えアウトプットする能力が求められる。この能力は最も基礎的・基本的だが、日常的に意識しなければ習得することができない、このことから、4月初めにロジックツリーを用いた自己紹介を行うとともに、一学期全期間かけてピラミッドストラクチャーを用いた意見文作成を毎時間行なった。4月当初、この科目「課題研究」が始まり、メンバーもはじめましての生徒が多い。まずはお互いを知ることが必要と感じ、自己紹介を行っている。その自己紹介も何となく行うのではなく、ロジックツリーを用いるとともにMECE(漏れなく・ダブリなく)を考えさせて実施した。この自己紹介で学んだロジックツリーによって進路の面接にも非常に役立ったという感想が多かった。また、科目「課題研究」では毎週日誌を記入させている。その際にピラミッドストラクチャーを用いた意見文を書かせることを課題とした。また、数値を用いることによって説得力が増す。この課題は1学期中課し、生徒は毎週出される課題に根気よく向き合い、継続してくれた。下記はある生徒の意見文である。

探究課題	日商簿記検定に全然合格できなかったため今回は『簿記検定に合格するためにどうするか』について分析してみました。
探究内容	結論から言いますと『ズバリ』P・P・Aができていない人が合格にたどり着けないと思います。もちろん地頭が良い人は少し解いただけで合格できてしまいますが、私がなぜこう思ったのかいくつか理由があります。まず1つ目『Planning』です。ここで1日商を80点で合格すると、2つ目『Programming』です。試験の3週間前までに安定した点数にすると、3つ目『Action』です。1日に5つは問題を解くなど、リズムや習慣を身につけます。今はCBTが導入され毎日受けられるようになったり、難易度も高くないため絶好のチャンスだと思います。時間があふ時に効率的な勉強をしたいため、明確化するにはこの『P・P・A』が良いと思いました。また、タスクに優先度をつけたり、通学中などスキマ時間を利用するのも大事だと思います。分からない所
探究成果	は、経理研の子や簿記の講師の先生をつかまえるのも手です。以上の理由で『P・P・A』が大事だと思います。私はこれを踏まえて絶対に合格します!!

探究課題	ディズニーランドはなぜ人を魅了し続けるのか
探究内容	ディズニーランドが人を魅了し続ける理由はキャストの対応が素晴らしいと思います。1つ目の根拠としては、キャストの1人1人がとにかく楽しく働いていることでその笑顔が常に楽しい「オーラ」に包み出ている。ゲストが不機嫌でも笑顔に変えてしまえる。なぜならそこには自分自身で決められる土壌がしっかりと根付いており、それがキャストや目の前の人の喜びに繋がる。と実感することができ、全員がそれを分かっている。2つ目の根拠はキャストが喜ぶのはキャストの喜びの前にキャストの喜びや楽しみのため。2つ目は、キャスト達が持つ圧倒的な基礎力と、ことごときに「キャストがあれがあれとやること」が自然とできる。ディズニーのサービスは笑顔、個別対応、柔軟など、とても素晴らしい。ディズニーのキャストは、どんな時でも緊張感を持ち、一つ一つの言葉や行動にメリハリをつけている。基礎力、スキルや技術的なものであれば、通常のキャストの表情や行動に意識を向けると、とても重要なポイント。探究成果 すごく素晴らしい。また、フロントスタッフ、バックスタッフは誰でも同じ価値観で同じだけの対応を提供できるということ。ディズニーさん、その日が誕生日の日にルーム清掃の方にお礼の声をかけられ、そのお礼を返して、とても嬉しい。これは本当に嬉しいことだと思います。2つの根拠からディズニーランドが人を魅了し続ける理由はキャストの対応にあると考えます。

【生徒の意見文より】

② OODA ループを意識した販売実習

本校では、以前より「イオンリテール」の御協力のもと、本校開発商品の販売実習を行っている。例年は年に6回ほど販売実習を行っているが、今年は新型コロナウイルス感染症の関係で2回の実施であった。販売実習の前にPDCA サイクル(Plan=計画 Do=実行 Check=評価 Action=改善)とOODA ループ(Observe=観察 Orient=状況判断 Decide=意思決定 Act=実行)の違いについてレクチャーした。PDCA は初めのPlanに時間がかかるため、予測不能な現代には適さないという考え方がある。また、想定外の状況が発生した場合に臨機応変に対応できないという欠点がある。しかし OODA は見通しの立たない状況下でも目標達成に向け、スピード感をもって柔軟に意思決定を行うための理論である。事前の目標設定や、1回目の実習後については PDCA を用いて全体像を構築した。また販売実習中には、瞬時の判断と行動が必要となるOODA ループを用いて、あらゆる場面での最適解を求め行動した。生徒は刻々と変わる状況を判断し、意思決定を行い行動を変えた。また、説得力のある商品説明や笑顔の大切さなど多くのことを学んだ。



③ クリエイティブシンキングの手法を用いた商品開発

本校では数年前より、地元企業である「株式会社丸越」に御協力いただき商品開発を行っている。昨年より、テーマを「若い世代が食べてみたい浅漬け」をテーマとして新製品の開発を行っている。昨年は「はにいあっぷる」と「うめえキャベツ」の2商品を商品化していただき、「はにいあっぷる」については令和3年の漬け物グランプリで審査員特別賞を受賞した。



本年度も「若い世代が食べてみたい浅漬け」をテーマとし、若い世代に支持される商品を開発し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 (Substitute=代用 Combine=他との組み合わせ Adapt=応用 Modify=修正 Put other uses=転用 Eliminate=削減 Reverse=逆転) 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。生徒はより斬新で多くのアイデアを出した。そして本年度は「フルーティ」という紅茶シロップで果物を漬けた商品を販売していただくこととなった。商品開発の過程では、新型コロナウイルス感染症拡大という大変な時期にも関わらず、丸越様には感染症対策に最大限御配慮いただきながら商品化を進めることができた。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



【丸越様にアイデアを紹介している様子】



【試作品の試食の様子】

(d) 起業家育成に関する授業の詳細

起業家育成では上記の（a）から（c）の知識や経験をベースとして、更に起業家として、そしてビジネスリーダーとしての必要な資質能力を育成するためにあらゆる角度から授業を展開した。

① 起業方法について

起業するにあたり、起業の流れについて理解する必要がある。生徒は学習前、起業の流れについて、手続き等が非常に複雑で大変そうというイメージを持っていた。しかし、司法書士を介して手続きを行っていけば、意外にもハードルが低いということが理解できた。日本で起業する人が増加していかないのはこのようなイメージもあるように考えている。そのようなイメージを払拭させるのも教育の役割ではないかと考えている。授業ではYouTube で実際に起業された方の経験談を用いて、その流れについて学習した。

<起業の流れ>

- ① 司法書士を探す
- ② 会社の基本情報を決める（商号、所在地、事業目的、株式総数、資本金の額、決算日など）
- ③ 印鑑3種を作る（実印、銀行員、角印）
- ④ 定款の作成
- ⑤ 必要書類の準備（印鑑証明、身分証明書、資本金が確認できる通帳の控え）
- ⑥ 本人確認
- ⑦ 法務局へ登記申請

② 資金調達について

起業するにあたり、資金調達というのも大きなハードルとなる生徒に起業するためにどうお金を貯めるのかと発問したところ、まずは企業に就職し、自己資金を貯めるという意見しか出なかった。資金調達についてもまずはYouTube で実際に起業された方の経験談を聞いて、理解を深めた。

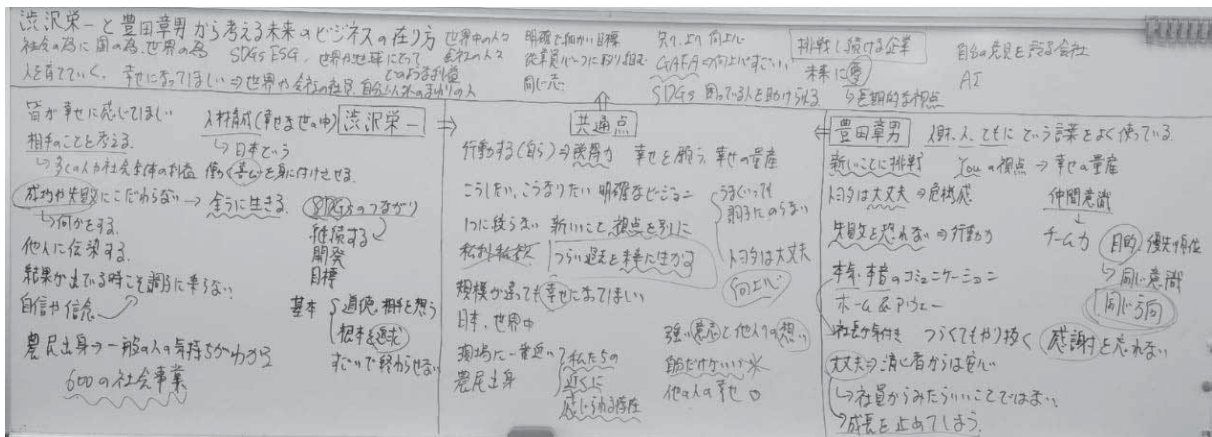
<自己資金以外での資金調達の方法>

- ・補助金、助成金（創業助成金、持続化補助金など）
- ・出資（エクイティファイナンス→親、ベンチャーキャピタル、エンジェルなど）
- ・クラウドファンディング
- ・融資（デットファイナンス→制度融資、日本政策金融公庫など）

その後、資金調達について意見共有を行った。そこで自己資金を調達しようとするとき、ただ単に貯金をしていくのではなく、以前の資産形成で学んだ積立 NISA を活用して自己資金を効率よく増やしていけばいいのではないかという意見があった。また、クラウドファンディングについては実際の運営サイトを訪問し、ありとあらゆるビジネスや商品に対してクラウドファンディングされていることがわかった。また、国や地方公共団体は起業家育成に力を入れており、補助金や助成金、研修会など様々なサポート体制を整えている。国では「J-Startup」。愛知県では「あいちスタートアップ創業支援事業費補助金」、スタートアップ支援拠点の「STATION Ai」など数えきれないくらいのサポート体制が整っている。特に愛知県や名古屋市は充実している。このような現状や手段を知ることによって、更に起業家という夢に向けて背中を押すことができるのではないかと考えている。

③ ビジネスリーダーの育成

起業家としての資質として最も大切なものとして、リーダーシップが挙げられる。またあらゆる状況を鑑みた意思決定が必要となる。意思決定については年間通じてケース・メソッドで養ってきた。今回はビジネス界で活躍されているリーダーの思考に関する学習について紹介する。まずは、日本資本主義の父であり、株式会社の考え方を日本に持ち込んだとされ、昨今注目されている渋沢栄一と、私たちの地元であるトヨタ自動車でイノベーションを起こそうと尽力されている豊田章男社長の思考に関する理解を深めたいという目的で「渋沢栄一と豊田章男社長から考える未来ビジネスの在り方」と題し、ビジネス倫理についてのケース・メソッドを実施した。このケース・メソッドでは、最初に YouTube やトヨタタイムズなどを用いて両名の理解を深めた。そして、新旧のリーダーの考え方から変化する世の中で変わらないものを考察した。下記はケース・メソッド授業時の板書である。生徒は幅広い視点から未来のビジネスの在り方について考察した。



【渋沢栄一と豊田章男社長から考える未来ビジネスの在り方の授業板書】

次に、ソフトバンクグループの孫正義社長について学んだ。YouTube 上に孫正義社長のスピーチの動画が多くアップされている。その中でも「志高く多くの夢を持って」「退路を断て」「圧倒的 No1 勝ち癖をつけろ」「登りたい山を決める」の動画をピックアップし、裸一貫から一代でソフトバンクグループという大企業を築き上げてきた社長の姿について意見共有を行った。下記は意見共有で出た意見である。

<志高く多くの夢を持って>

- ・ 現実厳しい → 夢を持つ → 厳しい現実の中で希望を見出す
- ・ 自分の持った夢に人生は比例する
- ・ 人生はすぐ終わる → 何もやらないのはもったいない
- ・ 志高く → 自信を持つ → 勝ち癖をつける
- ・ 現実厳しいと言って先延ばしにしない
- ・ 世間体 → 自分の確固たる価値観を持つ
- ・ 世界一の何かになりたい
- ・ 若い → 可能性は無限大

<退路を断て>

- ・ 高1の時に中退してアメリカへ。 → 夢を本気で達成させたいのかの決意が大切
- ・ 逃げ道を作らない → 進むしかない
- ・ 寝ている時間以外全て勉強に時間を充てた → 向上心がすごい
- ・ 退路を断ったことが転機
- ・ 自分を弱い男と表現 → 自分に甘えていない → 自己理解、弱いところを認めている
→ 覚悟・経験 → 自信につながる
- ・ 情熱、信念がすごい。真似できない

<勝ち癖をつけろ>

- ・ 1番になる経験 → 勝ち癖 → 勝ち癖が付くまで努力したい
- ・ 少しずつ順位が上がってきても満足せず1番を取るまで努力する。そして圧倒的 No1 になる
→ そのマインドを見習いたい。
- ・ お客様に責任、愛情があるなら1番になれ → お客様に対する責任がすごい
- ・ 自分が一番努力をする。習慣化、当たり前を超える努力 → 自分の努力はまだまだ。見習いたい
- ・ 1番でないと気が済まない → そのような自分になる

【孫正義社長のスピーチ動画の意見共有】

④ 未来ビジネスの創造（メッセなごやを通じて）

落合陽一著「2030年の世界地図帳」を用いたSDGsとDXに関する授業では未来のビジネスについて数多く触れてきた。生徒は未来のビジネスにワクワクを感じ、未来を前向きに捉えることができたようになった。未来のビジネスについてはYouTubeを利用して学んできた。しかし、企業の方の想いや未来を形成する実際の商品や技術に直に触れる機会はないかと考えていたところ、例年10月に行われているメッセなごやが今年はリアル開催されることを知り参加した。ただ回るだけではなく、30年後を見据えたビジネスや製品、300年後を見据えたビジネスや製品を見つけ、後日グループでプレゼン発表を行うという課題を出した。メッセなごや当日は高校生ということで、多くの企業の方に声を掛けていただき、製品に対する熱い想いを受け取ることができた。



後日、メッセなごやの課題としていた30年後、300年後のビジネスのプレゼン発表を行った。プレゼンを行うにあたって、事前にスティーブ・ジョブズの聴衆を魅了するプレゼン方法について学んだ。iPhone発表時のスティーブ・ジョブズのプレゼンを視聴し、何が聴衆を魅了するのかを意見共有した。生徒からは、「心を動かす」「また聞きたいと思わせる」「ユーモアを交えながら飽きさせない」「ユーモアのための試作品を作るなど、ユーモアにも本気を感じる」「噛まない」などの意見がでた。このようなことを念頭に置きながら発表の準備を行った。発表は3グループに分け、それぞれ下記の内容について発表した。

	A班	B班	C班
30年後	・環境改善推進機構 植林活動→地球温暖化進行を抑制。 ・空飛ぶ車。 ・古紙ダンボール。 恐竜が乗ってもつぶれない強度→災害発生時に避難所として利用。	・透水化粧蓋。従来のステンレスとは違い水分子のみ通す。ゴミを通さないので排水口が詰まり、氾濫がおこることはない。 ・空飛ぶ車。『ドア to ドアのような感覚で未来の日本に普及したい』	・ストーンコート・ラバーコートという透水化粧蓋。ラバーコートは幼稚園・病院・福祉施設などで使える柔らかい素材でできている。新しいものを生み出すよりも今ある石や砂、ゴムなどで便利なものを作ることが大切。
300年後	・C+ワーク。業務効率アップやシニア活用を目指して、施設内での走行業務を支援。 ・使えなくなった炭素を別の物質と混ぜて作った特殊なボルト。飛行機にも活用。	・放射線による「害虫駆除」「がん治療」「強化プラスチックの製造」。細かな照射場所を調整する。目的の場所に必要な分だけ照射する技術。農薬の減少。ミツバチの生態系の維持。	・介護用品・無人化を進める無人搬送台車。300年後の平均寿命は200歳とも予想されている。車椅子、杖、バスグッズなど高齢化社会を支える未来の介護用品。

c 生徒の成長（課題研究を振り返ってより）

生徒はこの地域協働探究講座を通じて次のような感想を述べている。

・株や起業、これから社会に出ていくうえで必要な知識を高校という場で学ぶことができていたのはとても運のいいことだと思った。毎時間知らなかったことばかりで新しい知識が増えていくのが楽しかった。学んできたことは一見つながりがないように見えても、それが線でつながっていくのがとても面白かった。

・この講座でたくさんの初めてを経験し、自分の知らなさに気づき、学ぶよいきっかけになったとともに今まで難しく捉えすぎており、苦手意識をなくすこともできた。ピラミッドストラクチャーを使って文章を書く力も身に付き、今まで以上に視野が広がった。常に変化する世の中で情報も自分で更新していこうと思う。社会に出て、大人になって、自分の足でしっかりと歩いて行けるようになりたいと思う。

・この1年間、とても貴重な時間を過ごすことができた。週に3時間という短い時間の中で、金融、リーダーシップ、商品開発、SDGs と DX、起業など将来に役立つことを知識としてだけではなく、実践的に学び身に付けていくことができた。

・普通の高校では経験することがない商品開発に携われたことが私たちの強みであり、それが今後の自信につながっていくと感じる。また、発表する力が付いたのもこの課題研究で成長したことである。私はどうしても話がまとまらず焦ってしまうが、授業では自ら手を挙げ、自分の意見を言うという時間はとても自分の成長につながった。将来の夢として、人の役に立つために、人に最善策を伝え、相談に乗ったり、サポートしたりする職業に就きたいと考えている。その夢のためにも、人に伝える力が身についたことは非常に大きな財産となった。

・商品開発では案を出すときに、廃棄率や愛知県の名産を調べることによって、違った視点から商品を開発する必要性を学んだ。

・渋沢栄一について学ぶことができてよかった。渋沢栄一は500社もの企業の設立に携わっただけではなく、約600の教育機関・社会公共事業に支援し、その中には私が内定をいただいた企業もあった。渋沢栄一の考え方や道徳心は小学生から大人まで学ぶといい内容だと感じた。この授業があと数回で終わるがまだまだ学びたい。

・SDGs に関しては、落合陽一さんの「2030年の世界地図帳」を使って多くのことを学んだ。最初は難しい内容で不安になったが、授業で動画や意見共有をしたことによって自分にはない考え方や意見を知ることができ、内容も理解できた。これからの人生で大切なことを学ぶことができた。

・販売実習では、普段商品を買う側の私が、逆に売る側の立場になれたので、売ることの大変さを身に染みて感じた。当初は接客の方法がわからなかったが、話を聞いてくださるお客様や、チラシをもらってくださるお客様のおかげでやりがいをもって実習に臨むことができた。

・落合陽一さんの本で、一番印象に残っているのは「情報はいくらでもあるが、活用するのは自分次第」という一文である。インターネットが普及している現代では、情報がたくさんあるが、自分自身が行動を起こさないとその情報が無価値になってしまうことに気付いた。このことから、情報を活用し、早く行動しなければと思うようになった。

・「メッセなごや」では空飛ぶ車、強度の強いダンボール、環境に配慮した車など多くの技術を体

験することができた。それぞれの会社が熱意をもって未来を明るくしようとする姿勢が見られた。そのため、将来がどのような未来になるのか楽しみである。この課題研究では、将来を充実させるために、時には苦しい課題等もこなしてきた。将来の自分が更に成長できるよう、この課題研究をきっかけとして頑張っていきたい。

・この1年間、本当に濃い時間を過ごしてきたことを実感している。得た学びは全て一生通用する一生モノの学びになった。自分の意見を考えず、流されてしまうことの多い現代で、発言による意見交換の場が多かったことで、自己分析をする場にもなっていた。ケース・メソッドがあるたび、意見文を書くたびに、自分は対象についてどう感じるのかを考え、自己理解が進むだけではなく、価値観の形成もはかることができた。メンバーの様々な視点、立場からの異なる意見が、対立することなく共存し、刺激としてプラスに還元される環境が創り上げられていたことがまた自分自身を成長させた。

・株式や資産形成を一通り学んでわかったことは「若いうちから始める」ことである。常に新しい制度が導入され、いつも最新の情報を勉強しておかなければ損をしてしまう。「金融」と「経済」は「生涯教育」であると感じている。

・4月当初は即座に手を挙げて自分の意見を言う光景を見て、「置いていかれる」と感じたことを今でも覚えている。しかし、今となっては課題研究の授業以外でもどこでも手を挙げられるようになり、むしろ自分の意見をみんなに伝えたいと思うようになった。ロジックツリーやピラミッドストラクチャーを使った意見文を書くことは、最初はお題を考える所から大変だった。しかし結論から先に書く、具体的な数値を使う、文献を用いるなど社会に出たときに生かせるものばかりで、最後の方は書くことが楽しみになっていた。将来は誰かの役に立つような商品を開発してみたいし、起業もしてみたい。

d 「地域協働探究講座」を終えて

先に記述した生徒の感想は一部であるが、生徒は1年間という短い時間で大きく成長した。この授業を通じて、教員である私自身も生徒の視点や姿から多くの学びを得ることができた。また、授業を創り上げるために多くの書物や動画を通じて、膨大な知識を得ることができ、教員としての幅が広がったように感じる。この課題研究で生徒に常に言ってきたことは「みんなで学びの共同体を創り上げよう。そしてみんなの異なった意見から幅広く物事を考えることができる広いビジネスパーソンになろう」ということである。生徒の1年間の感想からこの目的は十分に達成できたのではないかと考えている。毎年、最高のメンバーと出会っていると感じている。そして今年も最高のメンバーに出会うことができ、このメンバーでなければ到達できなかったゴールに辿り着くことができた。今回の取組を通じて感じるのが、私たち教員は生徒から多くのことを教わっているということである。今後も生徒と共に歩み、めまぐるしく変化する現代、唯一絶対の答えのない現代での最適解を求め、教員として、人間として生徒とともに成長していきたい。

(2) ビジネス教育力強化プログラム

ア 学校設定科目「地域協働ビジネス実践」の取組

(ア) 経理科

a 昨年度までの取組

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。一昨年度、昨年度については、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た。昨年度は新たに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、各科目担当者間で連携を図りながら取り組んできた。

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実践の工夫」を重点目標として研究を進めた。具体的な方策としては昨年度に引き続き、「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」を掲げるとともに、ICT 機器を活用してより効果的な授業展開を心掛け、各科目担当者間で連携を図りながら取り組んだ。

また、本年度から「経理実務」に代わり「地域協働ビジネス実践」において、新たに各学科共通の内容としてマーケティングの基礎を取り入れ、ビジネスの視点の視野を広げられるような取り組みを行った。価格政策に視点をおき、企業戦略・意思決定に関する学習を展開した。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した。以下において、本年度「地域協働ビジネス実践」において経理科で取り組んだ内容について報告する。

b 地域協働ビジネス実践の年間学習指導計画

		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	マーケティングの基礎Ⅰ 有価証券の分類 ビジネス計算の基礎Ⅰ	マーケティング・有価証券 の分類・ビジネス計算の基 礎を理解させる	アクティブ・ラーニング 外部機関との連携
	5月	マーケティングの基礎Ⅱ 有価証券 ビジネス計算の基礎Ⅱ	マーケティング・有価証券・ ビジネス計算の基礎につい て理解させる	アクティブ・ラーニング 外部機関との連携
	6月	マーケティングの基礎Ⅲ 為替換算会計 複利年金の基礎Ⅰ	マーケティング・為替換算 会計・複利年金の基礎につ いて理解させる	アクティブ・ラーニング 外部機関との連携
	7月	マーケティングの基礎Ⅳ 税効果会計 複利年金の基礎Ⅱ	マーケティング・税効果会 計・複利年金の基礎につい て理解させる	アクティブ・ラーニング 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 次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。

c マーケティングの基礎

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。

経理科における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、それを土台として様々な視点から理論的な知識・理解をもとに会計情報を活用できるように心掛けた。

昨年度作成した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（参考文献：「プレスステップ マーケティング＜新版＞（株式会社弘文堂発行）」を基に授業を行い、対話型のアクティブ・ラーニング形式で授業を行った。

（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
- ・4P政策 ①製品

（c）マーケティング基礎Ⅲ

- ・4P政策 ②製品

- ・ 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

以下にテキストの一部を示す。

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
消費者が住む地域
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。

②ターゲットは誰？ ～セグメンテーション(S)とターゲティング(T)～

顧客のニーズは様々である。企業はどのように行動していくことが必要であろうか。

問1 不特定多数向けと、特定の顧客にターゲットを絞るのとどちらがよいだろうか。それぞれのメリットを考えてみよう。

不特定多数向け
特定の顧客向け(市場を細分化)

不特定多数の万人向け対象
マス・マーケティング

細分化した市場(顧客ニーズ)向け対象
セグメント・マーケティング

問2 どのような視点で市場を細分化すればよいだろうか。

③市場での立ち位置～ポジショニング(P)～

顧客のニーズをつかむためには、企業は自社の位置づけを明確にする必要がある。

問1 ベンツといえば超高級車、社長が乗る車といえばベンツ、というように、○○といえば○○だという商品にはどのようなものがあるか。思ったことを発言してみよう。

問2 ポジショニングマップをつくってみよう。縦横の軸には、自動車のグレードと価格を設定する。

価格 高い
安い
グレード
大衆車 高級車

SWOT分析

	プラス	マイナス
内	強み(Strength)	弱み(Weakness)
部	広告宣伝	新商品の開発困難

④どんなものが売れるのか～4つのP 製品(Product)～

売れている商品は、どんなところに違いがあるのだろうか。

問1 商品の分類には、何があった？ ビジネス基礎で学習したね。

問2 その分類ごとに、売れる商品の特徴を考えてみよう。

商品のメリット・便益をいかに顧客に伝えるか

ブランド ……自社の商品であることを示すためにつけられた名称。会社名・商品名も含まれる。
知名度 知覚品質 ブランド連想
ブランド・ロイヤルティ

コモディティ商品 ……大量生産・大量消費されるような、差別・個性に乏しく、差別化が難しい商品。

【テキストより (一部抜粋)】

テーマを8つに絞り、テーマごとに事前に考えさせる問いかけを準備した。生徒は予習をし、各問いを考えた上で授業に臨んだ。生徒に発表をさせ、他の人の意見を聞くことでまた新たな考えが生まれた。マーケティングの用語を理解させるとともに、企業がどのような行動をとっているのかを改めて考えさせることができ、視野を広げることができた。発言の回数に偏りが見られることもあったが、発言しやすい雰囲気を作るよう工夫を心掛けた。

d インターンシップの実施および報告会

昨年度は新型コロナウイルス感染症の影響により、インターンシップを実施することができなかった。本年度も全体としては中止せざるを得なかったが、税理士法人に限って実施した。8名の枠しかなかったため、将来税理士法人への就職を考えている生徒に限定して募集を行い実施した。

夏休みに1日から3日、税理士法人4法人で実施した。

期 間	人数
8月5日～8月6日（2日間）	2名
8月12日～8月13日（3日間）	3名
8月10日（1日間）	1名
8月19日～8月20日（2日間）	2名

本来であれば、全員対象で実施する予定であったが、8名のみの実施にとどまったため、2学期にインターンシップの報告会を行い、体験を共有した。



【報告会の様子】



【報告会の様子】

以下に、参加した生徒の感想を記載する。

- ・正確性が求められる仕事だとわかった。
- ・入力作業で、実際の通帳やカード明細、請求書、給与集計表のような普段見ることのできない貴重な資料を見ることができた。
- ・一人ずつ今日の仕事内容を発表し、周りの方々が助言していた。効率の良い仕事の進め方だと感じた。
- ・入力後の確認作業において、一つひとつのチェックが非常に大切だと感じた。
- ・お客様がいらっしゃったときは、立って挨拶をすることを教えていただき、勉強になった。
- ・仕事内容はコンピュータを使って楽になっているが、知識はきちんと持っていなければならないことを学んだ。
- ・働きながら、日商簿記1級や税理士試験に挑戦している方々がいらっしゃり、今の私の延長線上にあることを感じた。学ぶことに終わりはないと思った。
- ・これまで以上に、税理士の資格を取りたいと思うようになった。
- ・経営計画発表会にも参加させていただいた。従業員教育やマニュアル作成など、コロナ禍だから

こそできることを実践されていて、素晴らしいと思った。

- ・面談の中で、税理士の業務内容やこれからの仕事がどのように変わっていくのか伺った。「代わりのきかない仕事で希少性がある」と話されていたのが強く心に残った。
- ・実際に税理士の方が企業の方とお話されている姿を拝見し、私の目指す理想像だと感じた。

以上のように、インターンシップを体験した全員の生徒から、参加してよかった、学ぶべきことが多くあったと報告があった。経理科で学んでいることが仕事につながっている場面を実際に体験できたことは、将来の進路選択の上でも貴重な経験であり、非常に有意義なことであった。

本年度は少人数での実施しかできなかったが、来年度以降、税理士会にご支援いただき、より多くの生徒が体験できるようにしていくことが課題である。

e 地域の老舗企業についての調べ学習・発表

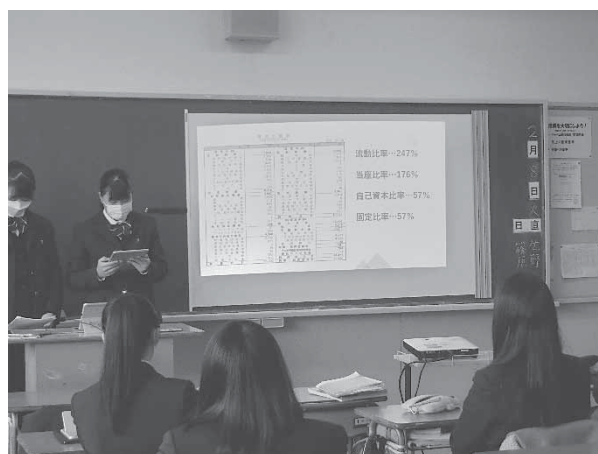
1学期末において、イオンリテール社員の方にマーケティング基礎について講義をしていただいた。自分が出店するとすれば、どこに作るか、理由も含めてプレゼンテーションを行った。そこで学んだことを生かし、地域の老舗企業について、調べ学習・発表を行った。

1学期末の数時間で、老舗企業の戦略を調べ、今後発展していくためにはどうすればよいのかという、改善提案を考えて発表を行った。

- ・企業の情報（設立・資本金など）
- ・どのような特徴があるか、経営戦略の点から調べる。
- ・ライバル企業とくらべてどのような違いがあるか
- ・その企業が最近取り組んでいること
- ・今後さらに発展するために、すべきだと思うこと



【発表の様子①】



【発表の様子②】

経理科で学ぶ知識がまだ中途半端な段階において経営戦略を考えるには、時期尚早ではあったが、企業を知るという点においては興味を持たせることができた。

2学期において、財務会計Ⅰにおいて財務諸表分析を学び、地域協働ビジネス実践の課題としてSDGsの内容を学習した。それを踏まえて再度、3学期に数値的な分析、企業のSDGsへの取り組みを

含めて改めて発表を行った。経理科での学びが進んだことで、数値的な資料も加えてより現実的な経営戦略を考え、判断することができた。

以下、生徒の感想を示す。

- ・企業は、設立当時から独自の理念を大切に守ってきており、理念に沿った経営を続けることが長く存続する上で大切だとわかった。
- ・様々な老舗企業があることを知り、発表の準備をするなかで、新たな発見や学びがあった。
- ・1学期に老舗企業を調べたときには、表面的な事実のみ触れていたが、3学期には財務諸表分析を含めた発表をすることで、さらに理解が深まった。
- ・企業がどのような取り組みをしているのか調べていて、新しく知ることが多く楽しかった。
- ・限られた時間で協力して取り組むことができた。
- ・ライバル企業との差をつけるために、斬新なアイデアを出そうと努力していることを知った。
- ・この1年間で学んだことの実用性や重要性を改めて実感することができた。
- ・3学期には、企業を調べた上で、今後の経営戦略を自分たちで考えることができてよかった。
- ・企業のSDGsへの取り組みを知ることによって、私たちにもできることがあると知った。
- ・班で協力して調べて資料を作っていくことが楽しかった。他の班のよかった点を取り入れたい。
- ・老舗企業は、伝統を守りつつ新しいことを取り入れて、時代とともに変わっていると感じた。
- ・経理科で学んだことを発表に生かすことができた。
- ・SDGsや環境に配慮しながら事業を続けていくことは簡単ではないと実感した。

学年末においては、イオンコンパスの方に企業視点・経理部視点と財務諸表との関連性、判断のポイントについて講義していただき、3年生での学びに繋げていく。

f 外部機関との連携（外部講師の活用）

（a）大原簿記情報医療専門学校との連携

本校経理科では、年間を通して外部機関と連携を図っている。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、将来の職業選択の一助を目的とする。

ここ数年、卒業後に専門学校や大学に進学し、公認会計士や税理士試験を目指す生徒が増え、毎年数名ずつ合格している。この連携によって成果が現れてきていると考える。

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) 実施日時 毎週金曜日 2時間連続（全35回）
- ii) 対象生徒 2年3組 40名、2年4組 39名（クラス別）
- iii) 学習内容 商業簿記・会計学・工業簿記・原価計算
- iv) 授業形式 講義形式
- v) 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。

vi) 授業の様子



【大原簿記の先生の講義】



【講義の様子】

vii) 授業アンケート（令和4年2月8日実施）より

生徒の感想は以下のとおりである。

- ・何故そうなるのか、何故この作業をしなければならないのかがわかりやすかった。
- ・事例を用いながらの解説で理解がしやすかった。
- ・毎回新鮮な気持ちで取り組むことができた。
- ・話に勢いがあり、追いつくのが大変だったが楽しかった。
- ・やり方だけでなく、理論的に教えてくださり、つながりが理解できた。
- ・一つひとつの内容を深く掘り下げて学ぶことができた。
- ・より高度な問題を考える力を身に付けることができた。
- ・通常の授業よりも資料が見やすく、わかりやすく感じた。
- ・簡単な仕訳であっても、根本から理解することの大切さや理屈を知る必要性がわかった。
- ・格段に難しい内容であっても、丁寧に教えていただきわかりやすかった。

「意欲的に学べた」という回答が約73%を超えており、上記の感想からも、専門的知識をもった先生方の講義を受け、より深く学び、理解する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%おり、その生徒の感想には、「内容が難しすぎて理解に苦しんだ」ということが述べられていた。経理科の生徒は、目標をもって日ごろから授業に熱心に取り組んでおり、専門的知識を持つ外部講師の授業によって、さらに理解を深めることができたと思う。

教員の意見は以下のとおりである。

- ・難しい内容のポイントを押さえて説明していただき、教員の知識向上に役立っている。
- ・読んだだけでは見えてこない解法や流れについても、説明を聞くことができ勉強になった。
- ・生徒たちが緊張感をもって授業に臨むことができています。
- ・補助プリントを効果的に活用されており、学ぶべき点があった。
- ・視覚的に見やすく、ICTを活用した授業テクニックは参考になった。
- ・何故そうなるのかに対しての丁寧な説明やアプローチの仕方は、自分の授業に取り入れようと思った。

以上のように教員にとっても専門学校の先生方の授業は、普段の授業を振り返るよいきっかけであり、教員の教科指導力を高めることにつながった。「何故そうなるのか、何を理解させたいのか」を明確にし、生徒に考えさせる工夫をしていく必要があると改めて感じた。

(b) 外部機関との連携（外部講師の活用）（その2）

「学んだことを違う視点から見てみよう！」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いた。

i) 協力機関 青山学院大学

ii) 実施日時 令和4年1月25日（火）2・3限目

iii) 対象生徒 2年3組 39名、2年4組 39名（計78名）

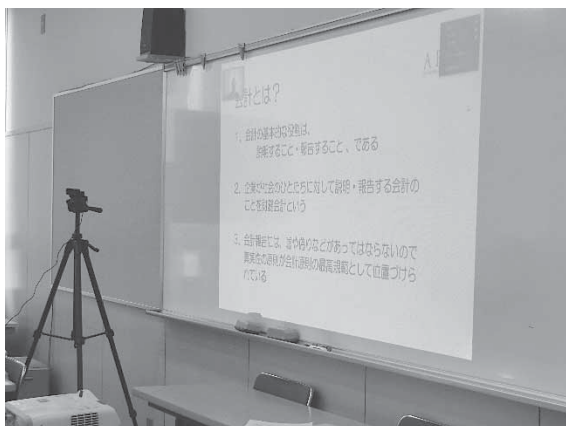
iv) 学習内容 原価計算

v) 授業形式 講義形式、アクティブ・ラーニング

新型コロナウイルス感染症の影響により、昨年同様にオンラインで実施

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4年1月26日実施）

生徒の感想は以下のとおりである。

- ・ 普段学んでいる会計が、こんなにも身近に日頃の生活に関係していることがわかった。
- ・ 簿記の楽しさを見つけられた。いろいろな考えを聞くことができて楽しかった。
- ・ 理解しているつもりでも、まだ暗記していた。疑問を持つことを意識したい。
- ・ これまで、何故そうなるのか理由を考えたことがなかったが、考えることの大切さを学んだ。
- ・ 普段あまり考えていなかったところにも、会計手法が利用されていて興味深かった。
- ・ 問題上で当たり前に行っていたことを根本的に考え直したことで、大きな発見があった。
- ・ 簿記が得意だと思っていたが、なんとなくわかっていてもうまく言葉にできなかった。
- ・ また受けたいと思うくらい楽しかった。もっと簿記が得意になりたいと感じた。

ほとんどの生徒にとって、この授業が普段の学び方を見直すきっかけとなった。実際にビジネスの現場で起こり得る事象について、理由も含めて考えて解答することで、考えることの重要性を学ぶことができた。検定問題を解くだけではわからない会計の奥深さを感じさせることができたと考える。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り、生徒により影響を与えた。

社会人を対象とした大学院の先生の講義は、教員にとっても学ぶべき点が多くあった。本年度は、イオンリテールの方の授業も含めてビジネス、経営戦略を意識させることを心掛けてきた。会計分野の学びにおいてもビジネスの現場で起こり得る具体例を用いることで、生徒の学びに対する姿勢が変化し、より理解が深まると感じた。今後、経済・金融・経営といったビジネスの知識を含め、広い視野で実際のビジネスを想定し、簿記会計からつながるビジネスを意識した授業展開をすることが必要である。

g 主体的な学びの実現（アクティブ・ラーニング（授業実践））

本年度は「地域協働ビジネス実践」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で穏やかな生徒が多く、ケース教材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昨年度に引き続き授業実践を取り入れた。

i) 実施日時 令和3年9月～12月

ii) 対象生徒 2年3組 39名、2年4組 39名（計78名）

iii) 学習内容 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



【タブレットパソコンに発表内容を画面共有】



【他の生徒たちに問題を答えさせている様子】

vii) 自己評価より

予習について

	昨年度	本年度	
十分に理解ができていた	13	23	31.1%
理解できていた	62	46	62.2%
あまり理解できていなかった	2	5	6.8%

授業内容について（伝える力）

	昨年度	本年度	
考えてきたことを明確に伝えることができた	26	34	45.9%
考えてきたことを伝えることができた	44	37	50.0%
考えてきたことをあまり伝えることができなかった	7	3	4.1%

授業内容について（工夫）

	昨年度	本年度	
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	22	29.7%
プリントなどを使い、工夫することができた	35	34	45.9%
話すだけで、あまり工夫することができなかった	18	18	24.3%

viii) 授業実践の感想

- ・どうすれば分かりやすくできるのか、資料が見やすくなるのか考えて取り組むことができた。
- ・ペアの人と協力しながらできた。
- ・発表したとき、もっと工夫したい、この機能も使ってみたいと興味を持つことができた。
- ・自分が発表したい良い発表のイメージを持ち、少しずつ実現できるようになった。
- ・発表のために、しっかりと自分が理解する必要があると感じた。
- ・皆の前で発表する機会があまりなかったので、新鮮に感じた。
- ・他の人に説明することで、より理解を深めることができた。
- ・授業実践を通じて、自分を高めることができ、知識も身に付けることができた。
- ・回数を重ねるたびに、人前で話すことが怖くなくなった。
- ・他の人の発表を見て学ぶことも多くあった。
- ・資料をまとめることは意外に大変だと感じた。
- ・クラス全体で高め合い、よりレベルを上げた発表をすることができた。
- ・仕事でも、企画をし、自分の伝えたいことが相手に伝わるように考えて工夫したい。
- ・授業を行う難しさを実感し、先生方のわかりやすい授業にありがたさを感じた。
- ・反省点を見つけ出し、改善することで今後に生かしたいと思った。
- ・事前の予習で先に理解しておくことで、他の人の発表が頭に入りやすく、理解できた。
- ・話すことが苦手だったが、回を重ねるごとにかなりできるようになった。
- ・相手に伝えることは思ったよりも難しく、様々な配慮が必要だと思った。

本年度、一人一台タブレットパソコンが支給され、この授業実践においても大いに活用した。そのため、昨年度と比較すると授業実践の内容は格段に向上した。チームス上にファイルを置き、ペアで共同作業ができるようになり、時間を効率よく使っていた。全員が PowerPoint を使用して様々な工夫をし、ウェブアプリで問題を作成して出題する班もいた。また、テキストに書かれていない内容もインターネットで調べ、自ら学ぶ意欲も持たせることができた。

ほとんどの生徒が、この授業実践を経験してよかったと感想を述べており、相手に理解してもらうことの難しさを感じていた。ペアと協力することでコミュニケーション能力の向上を図ることができた。この経験は、必ずや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る。

教員にとっても、生徒の授業実践から新たな発見が多くあり、生徒それぞれの無限の力を感じた。生徒それぞれが、わかりやすく伝えるにはどのようにすればよいか工夫をし、考えながら授業をしている姿に、改めて自分自身の授業改善にもつながったと感じた。

h 研究を終えて

以上のように、「地域協働ビジネス実践」において、経理の専門家として地域に貢献できる人材を育てるための様々な取り組みを行ってきた。2年生の他科目「財務会計Ⅰ」や「原価計算」も含めて、単に「簿記会計の問題が解ける」のではなく、理論的な知識・理解をもとに会計情報を活用する基礎を身に付けることができ、自ら考えて自信をもって相手に伝えることを経験した。すべてが3年生での学習につながっている。最終的には、経済・金融など様々な知識を含めトータル的にビジネスを考える会計思考力を身に付けることが必要であると考えている。2年生から3年生につながる基礎段階として様々な経験を積み、3年生の「財務会計Ⅱ」や「管理会計」でさらに深く理解し、考える力を身に付け、知識・経験を積み重ねて目標とする人材を育てていきたい。

(イ) 事務科

a 研究概要

【研究内容】 新学習指導要領の実施に向けて、基礎的知識の獲得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、2年生事務科では「地域協働ビジネス実践」で今まで学んできた商業の基礎知識と実際のビジネスを関連付け、教員と生徒ともに多様な視点からビジネスについて考察する授業を展開している。ビジネスに関する授業を展開することで、生徒がどのように変化し、成長するのかを検証する。

【対象科目】 地域協働ビジネス実践

【対象生徒】 2年生 事務科 38 名

【実施時期】 令和3年6月～令和4年3月

【協力機関】 名古屋商科大学、名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校、東海ろうきん

【協力内容】名古屋商科大学：教材作成とケース・メソッドの手法

名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校：オフィスメイク講座

東海ろうきん：資産形成とマネートラブルに関する授業

b 指導計画書

【指導計画の概要】

1 学期は SDGs や DX についてケース・メソッドを交えながらビジネスにおける根幹の考え方について学ぶ。2 学期は株式の基礎知識、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必要な基礎的な知識を習得させる。それに加え、未来の世界に興味関心を持つための学習活動を行う。その後、実際の企業の有価証券報告書を活用し、財務諸表分析だけではなく、事業内容や事業等のリスク、中長期の経営戦略、対処すべき課題など、多面的に企業分析ができる能力を育成する。その後、地元企業に視点を向け、地元企業の未来づくりについて考察する。最終的に 1 年間学んだ 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、地元企業の株式を模擬購入し総まとめとする。

【指導の目標】

- ・SDGs と Society5.0 の関係性を理解する。企業は SDGs の考え方に沿った経営をしなければならないことを理解する。また、DX の必要性を理解し「2025 年の崖」を知るとともに、SDGs と DX の融合が SDGs の目標達成に寄与することを理解する。
- ・自分達が生きる未来のビジネスについて興味関心を持ち、企業活動は現在や未来に起こる課題を解決させ、明るい社会づくりのために活動していることを理解する。
- ・日経平均株価の意味を理解するとともに、株価は様々な要因から形成されていることを知る。
- ・有価証券報告書内の財務諸表から、企業の本物の数字を用いた財務諸表分析ができる能力を養う。また、財務諸表分析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や社会の状況から総合的に判断できる能力を養う。
- ・コロナ禍などの社会の変化によって、必要とされる企業体質が異なることを理解する。また、負債の必要性やその効果について知るとともに、内部留保の必要性についても理解する。
- ・地域の企業を知り、地域企業が世の中に与える影響について理解し、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養う。また、地域企業と SDGs との関連性について理解させる。
- ・有価証券報告書を用いた分析や SDGs に対する取組、未来へ向けた視野に加え、株主優待や配当など、投資をすることによる利益について理解し、更に幅広い視点から投資判断を行うことができる能力を養う。
- ・複利の効果を理解し、積立 NISA や iDeCo などの金融商品の特徴について理解する。
- ・複数の株式を組み合わせることによって分散投資の必要性を理解する。

【指導対象】

2 年生 事務科 38 名

【指導時間】

科目「地域協働ビジネス実践」の授業内で実施する。

c 年間学習計画

日 程	単 元	目 標	指導上留意すること
6 月	・SDGs と Society5.0、 DX について知ろう① (講義)	・DX の必要性を理解し「2025 年の崖」 を知るとともに、SDGs と DX の融合が SDGs の目標達成に寄与することを理 解する。	・SDGs に関する基礎知 識は、本校ホームペー ジ上にある自作動画 を事前に視聴させる。
6 月	・SDGs と Society5.0、 DX について知ろう② (ケース・メソッド)	・SDGs と Society5.0 に関するケース・ メソッドを実施する。意見共有で様々 な視点から SDGs を見る態度を養う。	・ケース・メソッドでは 幅広い視野でSDGs を 考える必要性を理解 させる。
10 月	・日経平均株価の推移を とろう① (講義と課題)	・日経平均株価の意味を理解するとと もに、株価は様々な要因から形成され ていることを知る。過去 40 年間の社 会的な出来事と株価との関係性を知 る。	・株式や為替に関する 基礎知識は、本校ホ ームページ上にある 自作動画を事前に視 聴させる。
10 月	・未来のビジネスを学ぼう ① (講義)	・自らが生きる未来のビジネスについ て興味関心を持つ。 ・企業は現在や未来に起こる課題を解 決し、明るい社会づくりのために活 動していることを理解する。	・未 来 ビジ ネ ス は YouTube 動画をいく つか紹介する。
11 月	・未来のビジネスを学ぼう ② (発表)	・未来のビジネスは不可能を可能にし ることを企業が本気で取り組んでいる ことを知る。 ・唯一絶対の答えがない未来社会を知 り、多面的・多角的に物事を考える創 造性を育成する。	・感想では今回の学習 活動でどのような新 たな視点を獲得した かを明記させる。
12 月	・資産形成、マネートラブル について学ぼう (外部講師講話と講義)	・人生 100 年時代を生き抜くためのマ ネーリテラシーを養う。 ・iDeCo や積立 NISA を国が推奨してい る背景を知り自身のライフプランに 生かそうとする態度を養う。 ・マネートラブルに関する事例から身 近に危険があることを知り、被害にあ わない知識と態度を養う。	・正しい知識の習得の ために、外部講師を 活用する。その後、教 員が深く掘り下げた 授業を展開する。

日 程	単 元	目 標	指導上留意すること
12 月	・有価証券報告書を読んで あらゆる角度から投資判断 ができるようになる① (講義)	・有価証券報告書の目的と読み方につ いて理解する。 ・財務諸表分析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 る多くの情報や社会状況から総合的 に判断する能力を養う。	・有価証券報告書は身 近に感じる企業を用 意する。 ・有価証券報告書は金 融商品取引法で提出 を義務付けている書 類であることを理解 させる。
1 月	・有価証券報告書を読んで あらゆる角度から投資判断 ができるようになる② (ケース・メソッド)	・実在のF社とS社を題材としたケー ス・メソッドを用いて、投資判断は角 度を変えることによって変わること を理解し、多面的・多角的に企業を分 析する能力を養う。	・負債は財務レバレッ ジや節税効果を有し ていることを理解さ せ、負債に対する意 識を変化させる。
1 月	・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① (講義)	・地域の企業を知り地域企業が世の中 に与える影響を理解する。 ・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養う。	・教材に地元上場企業 を示すことで、地元 企業を知るきっかけ を与える。
1 月	・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② (発表)	・有価証券報告書を用いた分析やSDGs に対する取組、未来へ向けた視野など 幅広い観点から企業を分析する能力 を養う。	・教材作成は幅広い観 点から企業分析がで きるように留意す る。
2 月	・地元企業を分析し、地元企 業の株式を購入しよう① (講義)	・有価証券報告書を用いた分析やSDGs に対する取組、未来へ向けた視野に加 え、株主優待や配当など、投資をする ことによって得られる利益について 理解し、更に幅広い視点から投資判断 を行うことができる能力を養う。	・株主優待や配当金な どのインカムゲイン について理解させ る。
2 月	・地元企業を分析し、地元企 業の株式を購入しよう② (発表)	・チーム別学習ではどの観点から投資 判断を行ったのかをチーム内プレゼン し、多面的・多角的に企業分析でき る能力を養う。 ・複数の株式を組み合わせる分散投資 の必要性を理解する。	・冬休み課題で個々が 予習した内容を、チ ーム内で説明する時 間を作る。 ・分散投資の必要性を 理解させる。

d 研究報告

(a) ビジネス教育のねらい

「高等学校学習指導要領解説商業編」では、頻出するワードがある。そのワードが「唯一絶対の答えがない」「実践的・体験的」「多面的・多角的」「ビジネス」「社会的責任」「倫理観」「地域産業」である。頻出するということは新学習指導要領で非常に重要ということである。このことから、「地域産業」を「多面的・多角的」に知り、「唯一絶対の答えがない」未来社会に向けて主体性を持って「生きる力」を身に付けさせることをねらいとして授業を展開することとした。それに加え、本校はユネスコスクールであり、以前からESDの考えに則った教育を行ってきた。このことから、世界的な喫緊の課題であるSDGsの達成に向けた教育を土台としてビジネス教育を展開する。

(b) 授業実践報告

ここからは、指導計画書の各授業の詳細について報告する。

① SDGs と Society5.0、DX について知ろう（講義とケース・メソッド）

昨今、SDGs は全世界の共通言語となっており、SDGs を根幹としてビジネスを展開していかなければならない。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べきかを学習する。またSDGsの目標達成にはDXとの融合が必要不可欠であると感じている。DXの推進は「2025年の崖」から考えても、推し進めなければならない重要な観点である。この授業ではまず講義として自作動画とYouTubeを活用して、SDGsとDXに関する基礎知識を習得し、その後、意見共有を行った。ケース・メソッド実施後、生徒は「自分では考えつかないような視点からの意見を聞くことができとても勉強になった」との感想を多くの生徒が持ち、SDGsに対する理解を深めた。

SDGs 学習プリント (解答)	
本校ホームページ上にある「ビジネス動画」を見て、SDGs に関する理解を深めましょう。このプリントの穴埋めに答えながら学習してください。	
1 ビジネスと経済に関する動画 SDGsを学ぼう① ～SDGsって何??～ ・SDGsとは Sustainable Development Goals (サステナブル開発目標)の略で (持続可能な開発目標)と訳されます。 ・SDGs は2030年までに地球上の誰一人取り残さないことを目標に2015年の国連サミットで採択され、現在全世界の国々、企業で取り組んでいます。 ・SDGs は目標を達成させるために、具体的な目標が設定されています。SDGs は国際社会が2016年から2030年までに達成をめざす (17のゴールと (169) のターゲット、(232) の指標から成り立ちます。	3 ビジネスと経済に関する動画 SDGsを学ぼう③ ～SDGsを様々な角度からみてみよう!～ ・2019年の日本のSDGsの達成度は (15) 位となっています。1位はデンマーク、2位はスウェーデン、3位はフィンランドと (ヨーロッパ) 各国は非常に意欲が高く上位を独占しています。 ・2019年時点での日本国内の達成状況について、17の目標で達成されているものを覚えてみましょう。4の (質の高い教育をみんなに) と9の (産業と技術革新の基盤を作る) のこの2つのみが2019年時点で達成となっています。逆に、達成には程遠いとしてられているものでは5の (ジェンダー平等を実現しよう)、12の (つくる責任つかう責任) 13の (気候変動に具体的な対策を)、17の (パートナーシップで目標を達成しよう) の4つです。 ・企業のSDGs活用4つのモデル (企業イメージの向上) (社会の課題への対応) (生存戦略になる) (新たな事業機会の創出) ・過去、企業は利益を追求するあまり、公害問題や環境破壊や偽装などの不正行為をするなどしてきました。しかし、企業の存在意義は利益を追求することではなく、倫理観の観点から事業活動を通して社会貢献するという考え方である (CSR) という考え方が浸透してきました。
2 ビジネスと経済に関する動画 SDGsを学ぼう② ～SDGsの17の目標を理解しよう!!～ 各説明文に従って、17の目標を理解しましょう。 目標1 (貧困をなくそう)・・・あらゆる場所のあらゆる形態の貧困を終わらせる。 目標2 (飢餓をゼロに)・・・飢餓を終わらせ、食料安全保障及び栄養改善を実現し、持続可能な農業を促進する。 目標3 (すべての人に健康と福祉を)・・・あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する。 目標4 (質の高い教育をみんなに)・・・すべての人々への包摂的かつ公正な質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する。 目標5 (ジェンダー平等を実現しよう)・・・ジェンダー平等を達成し、すべての女性及び女児の能力強化を行う。 目標6 (安全な水とトイレを世界中に)・・・すべての人々の水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する。 目標7 (エネルギーをみんなにそしてクリーンに)・・・すべての人々の、安価かつ信頼できる持続可能な近代的エネルギーへのアクセスを確保する。 目標8 (働きがいも経済成長も)・・・包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の充分かつ質的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用を促進する。 目標9 (産業と技術革新の基盤をつくらう)・・・強靱なインフラの構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進およびイノベーションの推進を図る。 目標10 (人や国の不平等をなくそう)・・・各国内及び各国間の不平等を是正する。 目標11 (住み続けられるまちづくりを)・・・包摂的で安全かつ強靱で持続可能な都市及び人間居住を実現する。 目標12 (つくる責任つかう責任)・・・持続可能な生産消費形態を確保する。 目標13 (気候変動に具体的な対策を)・・・気候変動及びその影響を軽減するための緊急対策を講じる。 目標14 (海の豊かさを守ろう)・・・持続可能な開発のために海洋・海洋資源を保全し、持続可能な形で利用する。 目標15 (陸の豊かさを守ろう)・・・陸域生態系の保護、回復、持続可能な利用の促進、持続可能な森林の経営、砂漠化への対処並びに土地の劣化の防止、回復及び生物多様性の損失を防止する。 目標16 (平和と公正をすべての人に)・・・持続可能な開発のための平和で包摂的な社会を促進し、すべての人々に司法へのアクセスを提供し、あらゆるレベルにおいて効果的に説明責任のある包摂的な制度を構築する。 目標17 (パートナーシップで目標を達成しよう)・・・持続可能な開発のための実施手段を強化しグローバル・パートナーシップを活性化する。	4 ビジネスと経済に関する動画 SDGsを学ぼう④ ～Society5.0とSDGs～ ・サイバー空間とフィジカル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)、人間中心の社会のこを (Society5.0) という。簡単に言えば、IoT で すべての人とモノがつながり、様々な知識や情報で共有され、今までにない新たな価値を生み出すことで、これからの課題や困難を克服するもの。 ・Society5.0 は経済発展と社会的課題を IoT、ロボット、AI 等の先端技術をおよぶ産業や社会生活に取り入れ格差なく多様なニーズにきめ細かに対応したモノ/サービスの提供を可能にします。最終的に (経済発展と社会的課題の解決の両立) を達成させます。これって SDGs と似ていませんか。SDGs と Society5.0 は何が違うのでしょうか?? ・目指すべきところは非常に似ています。関連性も大きくあります。この2つの違いは (SDGs) が地球規模の課題解決を目指す国際社会共通の目標一箇追加型で全てで解決を目標としています。そして (Society5.0) が日本が目指すべき未来社会の姿のことです。
5 ビジネスと経済に関する動画 SDGsを学ぼう⑤ ～ESG投資について～ ・ESGのEはEnvironmentで(環境)のことです。SはSocialで(社会)のことです。GはGovernanceで(企業統治)のことです。企業は経営活動を行っていくうえでこのESGの視点から行動しなければいけないということです。そしてこのすべてがSDGsにつながっています。 ・(ESG投資)とは、投資家が企業に投資するときに、環境、社会、企業統治を判断材料にして投資すること、簡単に言うとESG投資は地球環境や人権、法令順守の取り組みなどを重視する投資のことです。 ・よって、投資家はESGに貢献に取り組んでいる企業には投資を(おこない)ESGに貢献に取り組んでいない企業には投資を(しない)ということです。しかもこの基準は現在急速に広まりESGに取り組んでいない企業は資金調達がしにくい状況になりつつあります。	

【SDGs 学習プリント (一部)】

② 日経平均株価推移の記録をとろう（講義とレポート）

企業の株価は、企業業績だけではなく国内外の経済状況や社会情勢、市場心理、政治、配当や株主優待などの政策、為替、金利、景気指標等々複合的な要素が絡まって形成されている。それを一つひとつ紐解いていくことによって実社会を理解するための大きな学びとなる。こちらの授業もまず自作動画を活用して基礎知識を習得させる。その後、授業プリントでここ 40 年間の株価の推移を説明し、日経平均株価と経済との関連性を理解させた。また、新聞の株価表の読み方についても指導し、生徒には日経平均株価の変動とその変動理由を記入させた。

株式学習プリント(簡易) 本校ホームページにある「ビジネス動画」を見て、株式に関する理解を深めよう。このプリントの穴埋めに答えながら学習してください。

動画閲覧パスワード juyou-aisho-1919

2 ビジネスと経済に関する動画 株式に関する学習① ～日経平均株価とは～

・日経平均株価とは、(上場企業)のうち東京証券取引所第1(1)部に上場している企業のうちの(225)社の平均の株価です。(日経225)とも呼ばれます。

・株式会社は株式を発行し、その株式を広く個人や法人から資金を調達します。その株式を(証券取引所)を通して自由に売買ができるようになることを(上場)といいます。上場するためには個人・審査があり、その審査を通過した企業のことを(上場企業)という。

・日本の株式会社は約(20万)社ありますが、そのわずか0.2%に当たる(4,000)社(厳密にいうと2021年11月時点で3,787社)が上場企業となっています。上場企業は新しい(審査)をクリアした優良企業といえます。

証券取引所	市場名	企業数	備考
東京証券取引所	(第1部)	2177社	うち(225)社が(日経平均)組み入れ銘柄
東京証券取引所	(第2部)	482社	
東京証券取引所	(JASDAQ)	703社	(新興企業)向け市場
東京証券取引所	(マザーズ)	323社	(新興企業)向け市場
名古屋証券取引所	(第1部)	194社	
名古屋証券取引所	(第2部)	82社	
名古屋証券取引所	セントレックス	16社	(新興企業)向け市場

上記数は令和2年4月28日現在の企業数

2022年4月以降は東京証券取引所の名称が変更となる。(下記参照)各企業の市場名については見直しが行われるので、今まで東京証券に上場していたからといってプライム市場に入れるとは限りません。

証券取引所	現在の市場名	2022年4月より	特徴
東京証券取引所	第1部	(プライム)市場	多くの機関投資家の投資対象になりうる優良の財務状態の企業。
東京証券取引所	第2部	(スタンダード)市場	公開された市場における投資対象として一定の財務状態を持つ企業。
東京証券取引所	JASDAQ	(グロース)市場	高い成長可能性を有するものの事業計画の透明性が低い企業。一定の財務状態が求められる企業。
東京証券取引所	マザーズ	(ブレイク)市場	名古屋証券取引所も東京証券の市場名変更
名古屋証券取引所	第1部	(プライム)市場	
名古屋証券取引所	第2部	(ブレイク)市場	
名古屋証券取引所	セントレックス	(ネクスト)市場	

・日経平均株価とは、(上場企業)のうち東京証券取引所第1(1)部に上場している企業のうちの(225)社の平均の株価です。(日経225)とも呼ばれます。

・令和2年4月28日現在の日経平均株価 19,771 円 19 銭。

令和 年 月 日現在の日経平均株価 (円 銭)→調べてみよう！！

・株式会社は株式を発行して資金を集めている。株式を持っている人のことを(株主)という。株式会社の最高意思決定機関は(株主総会)である。

・株式の売買ができるのは、平日の(9時)～(15時)、休日は(12時)～(15時)の時間帯で売買できる。午前の取引時間(前場)、午後の取引時間(後場)という。

2 ビジネスと経済に関する動画 株式に関する学習② ～日経平均株価の変動要因と見方～

・日経平均株価は日本の最も代表的な(株価指数)のひとつで、上昇が好景気(盛)になってきたと考えられ、逆に下落が好景気(盛)になってきたと考えられます。しかし、最近はそのような考えがなくなっています。

チャート画像 <https://nikkeiindex.com/chart/> 日経平均リアルタイムチャート 投資のあより

チャート上のコメントは作者本人により記載。

・株価の変動要因① 世界経済との関わり

今回のコロナウイルスなどの(感染症)、戦争、(為替)、(為替)とは円高や円安というもの。別の動画で紹介しています。あと(政治情勢)、先ほど少しお話しした(リーマンショック)を代表とする金融危機、諸外国の景気、(大統領選挙)など本邦に多くの要因が影響します。あと、日々の(ニューヨークダウ)工業株の平均株価、(ニューヨークダウ)とはアメリカの日経平均株価のようなものでアメリカの代表的な株価指数です。

・株価の変動要因② 日本国内での動向

株価の変動要因として、まずは(日本企業)の業績です。(東京)企業が多くの企業で利益を多く上げれば個々の企業の株価も(上)がり、日経平均株価も(上昇)します。(赤字)企業が多ければ当然日経平均も(下落)していき、特に(大企業)の業績は日経平均株価に影響します。

2つ目に日本でのあらゆる出来事です。オリンピック開催が決まった、(選挙)の動向、(政治)の動向、(天候)、(災害)、その他多くの社会的出来事などもこれら数多くの要因が株価に影響します。

最後に日経平均株価の見方について説明します。令和2年4月28日の株価は19,771 円 19 銭で前日比 12 円35銭となっています。この(前日比)に注目して見ます。前日比が 300 円以上上がったり下がったりする場合にはその前日に大きなニュースがあったりしますので、チェックをするようにすれば世の中の流れがわかるようになります。

・経済に強い人間になるために日経平均株価を毎日チェックしましょう。

そして現在の世の中の出来事と(日経平均株価)との関係について考えるようにしましょう。

そのためには新聞の株価欄や経済欄に前日の日経平均株価とその変動要因が記されていますので、そこを読むようにしていきましょう。

3 ビジネスと経済に関する動画 株式に関する学習③ ～個別銘柄の株価の見方と時価総額～

・(個別銘柄)とは株式市場におけるひとつひとつの銘柄のことで、上場している企業個々の企業名からつけられた名前のことです。例えば(ヨドバシカメラ)、(イオン)、(ユニクロ)や(GU)の運営を行っている(ファーストリテイリング)など、企業名が銘柄名になっており、それぞれの銘柄に対して株価が形成されています。

・企業規模は株価を見るのではなく、(時価総額)という指標を用いることが多いです。

時価総額=(株価)×(発行済み株式数)で計算されます。

・GAFA とはアメリカの巨大企業(グーグル)、(アップル)、(フェイスブック)、(アマゾン)の4社の頭文字をとったものである。

・BAT とは中国の巨大企業(バaidu)、(アリババ)、(Tencent)の3社の頭文字をとったものである。

・日本企業の時価総額を世界企業と比較してみます。まず、アメリカ企業ですが、(GAFA)と呼ばれるアメリカの巨大4企業の時価総額はグーグル約40兆円、アップル約100兆円、フェイスブック約60兆円、アマゾン約95兆円となっています。次は中国企業の(BAT)と呼ばれる巨大4企業の時価総額はバaidu約4兆円、アリババ約60兆円、Tencent約48兆円となっています。この2か国の企業と比較すると、日本では時価総額がずば抜けて大きいトヨタ自動車でも、約21兆円、かなり、いかに日本企業の時価総額が小さいかわかります。

・個別銘柄の株価の変動要因① 個別の企業に関する要因

個別の企業に関する要因です。その企業の(業績)については毎年より(業績)が上がれば株価は上がる傾向になりますし、その逆に下がる傾向になります。次に(新商品)などの情報についてですが、世の中をええような新しい商品などが開発されることが発表されると、その商品が売れて企業の業績がよくなるという思惑から株価は上昇します。(配当金の増配)については企業もよく、配当金が増えれば株価は上昇する傾向にあります。(自社株買い)については、企業自身が自社の株式を買うことには悪いイメージですが株主の価値が上がるので株価は上昇する傾向にあります。

・個別銘柄の株価の変動要因② 日本国内での動向 世界経済の動向

日本国内での動向で日本の景気、選挙、政治、天候、災害、その他社会的な出来事など様々な要因が株価に影響します。世界経済とも関係します。特に(為替)については個々の企業業績に大きな影響を与えます。

4 ビジネスと経済に関する動画 外国為替(円高・円安)と日本経済

・(外国為替)とは、ドル・円などの異なる通貨を交換することを言います。令和2年5月6日現在の為替相場は\$1=106 円 31 銭です。これはアメリカのドルは日本円で 106 円 31 銭の価値があるという意味です。この為替相場はあらゆる要因で増減する日々変化しています。

・外国為替の2つの相場について勉強しましょう。(固定相場制)とは各国政府間で為替レートを固定・維持する制度です。日本は戦前から1973年ごろまで(固定相場制)でした。アメリカの\$は日本円にすると 360 円の価値になり、この価値は変わらないという時代が続きました。

・しかし1973年2月より、(変動相場制)に移行しました。(変動相場制)とは、為替レートを外国為替市場における外貨の需要と供給の両方に任せて自由に決める制度のことです。変動相場制の場合アメリカのドルの価値と日本円の価値があらゆる要因から変動することになります。

・為替レートの変動についての例としてまずドル 100 円から 80 円などに向かうような動きを(円高)といいます。逆にドル100円から 120 円などに向かうような動きを(円安)といいます。

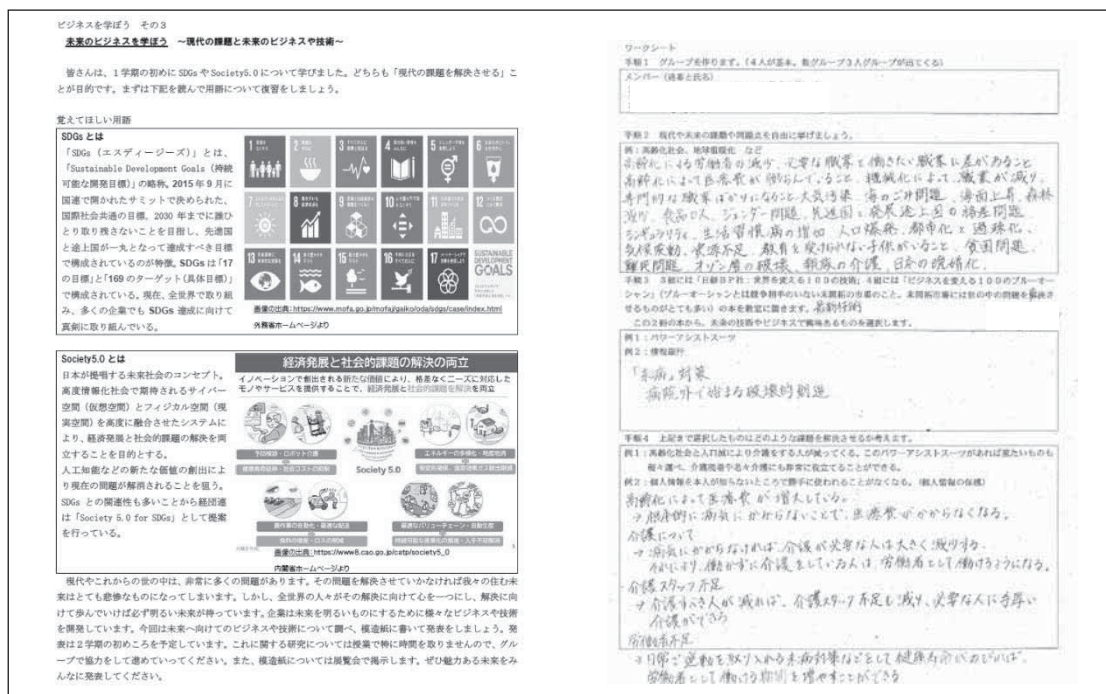
・日本は輸出関連企業が非常に多いため、(円安)になれば企業の利益が増え、業績が上がるため、株価が上昇する傾向がある。

【株式学習プリント】

- 51 -

③ 未来のビジネスを学ぼう（講義とグループ研究・発表）

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いる。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、日経 BP 社の「世界を変える 100 の技術」と「ビジネスを変える 100 のブルーオーシャン」から未来の技術やビジネスについてのグループ研究による発表会を実施した。



【未来のビジネスを学ぼうプリント】

④ 資産形成、マネートラブルについて学ぼう (外部講師講話と講義)

高等学校新学習指導要領の家庭科では資産形成を扱う金融教育が学校教育で正式に認められることとなった。また、超低金利時代、超高齢化社会や人生 100 年時代が到来することもあり、資産形成が注目を浴びている。このような背景から、科目「地域協働ビジネス実践」の授業でも iDeCo・積立 NISA を中心とした資産形成、及びマネートラブルについて学習することにした。資産形成には正しい知識の習得が必要となるので、東海ろうきんの方に講義をしていただき、その内容を踏まえ、教員が深化させていくというスタイルで展開した。東海ろうきんの講義ではライフプランや資産形成が注目されている背景、iDeCo や積立 NISA の仕組み、身近なマネートラブルなどあらゆる視点から金融について講義をしていただいた。この東海ろうきんの講義は3年生事務科でも実施した。



【東海ろうきんの外部講師授業】

その後、この講義の内容を受けて教員が資産形成について深化させる授業を展開した。下記のプリントは、科目「課題研究 地域協働探究講座」でも利用したものである。このプリントを用いながら、メリットだけではなく、デメリットについても時間を割いて説明した。後に記述するが、この授業を通じて生徒は資産形成の必要性を強く感じてくれた。また、家庭でも資産形成の話題が出るようになったり、実際にパンフレットを取り寄せたりするなど、かなりの影響力がある授業であった。

iDeCo、積立 NISA について(解答)	
1 iDeCo とは 個人型確定拠出年金 (国が推奨している個人年金の積立。個人で自分の年金を貯めましょう。) 確定拠出→積立てる金額が確定している。例: 月に 12,000 円など 2 積立 NISA とは 少額からの長期・積立・分散投資を支援するための非課税制度。最長 20 年間非課税で運用できる。 (こちらが国が推奨している制度) 非課税制度→運用益に対して税金がかからない。 例: 100 万円→120 万円 (20 万円利益。通常は約 20%税金で引かれるが、積立 NISA は 20 万円すべてが自分のものになる。) (1) メリット ①年末調整で払った税金からお金が返ってくる。(iDeCo のみ) 例 1: 年収 400 万円毎月 1 万円 (年間 12 万円) iDeCo で積み立てている人 →18,200 円が 12 月の給料で返ってくる。 例 2: 年収 400 万円毎月 2.3 万円 (年間 276,000 円) iDeCo で積み立てている人 →41,700 円が 12 月の給料で返ってくる。 ②複利でお金が増える。(iDeCo、積立 NISA 共に) 複利計算ができるようになろう!!! 自分でリスクを考えながら運用商品を決める。複利でお金が増えていく。(減る場合もある) 運用商品・定期預金→リスクなし。しかし増えることもほほばない。<u>「複利で年 0.01% くらい」</u> 国債→日本やアメリカなどの先進国の国債はリスクは低い。[国が破綻しない限りお金は返ってくる] 新興国国債はリスク高め。定期預金よりは増える可能性が高い。<u>「複利で年 1%~2% くらい」</u> 株式→リスクは高め。日本やアメリカの景気に左右される。長期 (20 年以上) で運用することを前提として考える。<u>「複利で年 2%~5% くらい」</u> 短期 (5 年など) の場合は元本割れのリスクが高くなる。 複利で運用した場合の利益・計算方法→例 4 $1.04 \times 120,000 = (1.04 \text{ 回}) \times 120,000$ 例 1: 毎年 12 万円を年利 0.01% (定期預金) で 20 年間運用した場合。 元金 12 万円 × 20 年間 = 240 万円 20 年間で年利 0.01% で運用→2,402,521 円 (2,521 円増) 例 2: 毎年 12 万円を年利 2% (国債) で 20 年間運用した場合。 元金 12 万円 × 20 年間 = 240 万円 20 年間で年利 2% で運用→2,973,998 円 (573,998 円増) 例 3: 毎年 12 万円を年利 4% (株式) で 20 年間運用した場合。 元金 12 万円 × 20 年間 = 240 万円 20 年間で年利 4% で運用→3,716,304 円 (1,316,304 円増) 例 4: 毎年 12 万円を年利 4% (株式) で 40 年間運用した場合。 元金 12 万円 × 40 年間 = 480 万円 40 年間で年利 4% で運用→11,859,184 円 (7,059,184 円増) よって、株式で運用し、<u>運用年数が長ければ長いほど運用益が多くなる可能性が高くなる。</u> (株式で運用すると、元本割れのリスクもありますが、これも期間が長くればなるほどそのリスクは低くなります。) →ドルコスト平均法	③運用益に税金がかからない。(iDeCo、積立 NISA 共に) 非課税制度→運用益に対して税金がかからない。 例: 100 万円→120 万円 20 万円の利益が出た。 (通常は約 20%税金で引かれるが、積立 NISA は 20 万円すべてが自分のものになる。) ④少額で無理なく積み立てができる。(iDeCo、積立 NISA 共に) 積立金額の増減も可能。 ・iDeCo は月 5,000 円から積み立てができる。 上田は職種や企業が加入している年金制度により異なる。→会社に確認すればわかる。 公務員と企業年金確定給付型あり会社員 1.2 万円、企業年金確定給付型なし会社員 2.0 万円 厚生年金のみ会社員 2.3 万円、自営業 6.8 万円 <u>月の掛金が多くなればなるほど、①で説明した税金からお金が多く戻ってくる。</u> ・積立 NISA は月 100 円から。上限は年間 40 万円まで。(月 33,333 円) ⑤運用商品は多くの株式や国債が組み入れているので一つの会社が倒産してもリスクは低い。 例えば「日経 225 インデックス」という商品では日経平均株価に組み入れられている 225 社の株式を買っているので 1 社倒産しても価格の変動は少ない。 (2) デメリット ①60 歳までお金を引き出すことができない。(iDeCo のみ) iDeCo は 60 歳までお金を引き出すことができない。死亡時は死亡一時金として受け取れる。 60 歳まで引き出せないで確実に老後の資金を蓄えたいという人には最適。老後の資金作りには最強の制度と言われている。 積立 NISA は必要な時にお金を引き出すことができる。 ②運用商品については元本割れの可能性がある。(iDeCo、積立 NISA 共に) 株式を中心に運用した場合、日本や世界の景気が悪くなった時に株価が下がり元本割れになる可能性がある。下がったときにはその商品をより多く購入することができるので元本割れになっても変わらず、長い目で積み立てることが大切! →ドルコスト平均法 例: ある A という金融商品が 1 つ 10,000 円だった。私は A という商品を毎月 10,000 円分購入。 私 10,000 円分購入した A の時価 10,000 円 = 1 個購入できる。 景気が悪くなり A という商品が 1 つ 5,000 円になった。 私 10,000 円分購入した A の時価 5,000 円 = 2 個購入できる。 ※私が出したお金 20,000 円 ÷ A 商品の数 3 個 = 6666.67 円 → 平均取得単価 よって、<u>景気が悪くなると株価や金融商品の金額も下がり、一時的に元本割れになる可能性もあるが、金額が下がると、より多く購入できる。</u> ③手数料がかかる。(iDeCo、積立 NISA 共に) iDeCo は口座開設する際に支払う加入時手数料が 2,829 円。掛金を拠出している間は同連合会のはか事務委託をしている金融機関に対し、毎月計 171 円の手数料が必要。 また iDeCo、積立 NISA 共に運用している商品によって運用管理費用がかかる。 (自分が積み立てた金額総額の年率 0.1%~2%が商品にはよるが必要となる) ☆インデックス型は運用管理費用が安い。年率 0.1%~0.3% くらい ある証券会社の一例 日経 225 インデックス 0.154% 外国株式インデックス 0.209% ※私はこの証券会社の日経 225 インデックスに総額 100 万円投資している $1,000,000 \text{ 円} \times 0.154\% = \text{年 } 1,540 \text{ 円の手数料}$ ☆アクティブ型は運用管理費用が高い。 ある証券会社の一例 米国優良株ファンド (アクティブ型) 1.630% ※私は米国優良株ファンド (アクティブ型) に総額 100 万円投資している $1,000,000 \text{ 円} \times 1.630\% = \text{年 } 16,300 \text{ 円の手数料}$

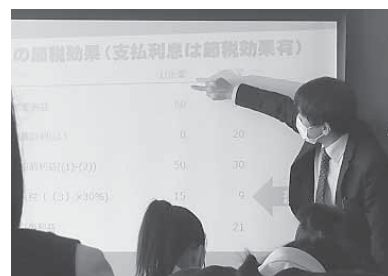
【iDeCo・積立 NISA の学習プリント】

⑤ 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 (講義とケース・メソッド)

ここ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、科目「財務会計 I」で学んだ財務諸表分析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授業を展開した。特に経営方針や財務状態が大きく異なる実在する企業である「F 社」と「S 社」の投資の意思決定を行う。ケース・メソッドでは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。以下にそのケース・メソッドの詳細を報告する。

ケース・メソッドでは、どちらの企業に投資をするのかの意見共有を行った。まずは、この 2 社の財務諸表分析を行った。F 社は無借金経営で有名な企業であり、S 社は逆に負債額が多い企業である。財務諸表分析の段階で投資判断を質問したところ、7 割の生徒が F 社に投資すると答えた。その後、負債から発生する財務レバレッジや節税効果などの議論を行った後に投資判断を質問したところ、今度は 7 割が S 社と答えた。次に、投資会社としての色合いが濃くなってきた

S社がコロナショックによって大きな損失を計上したところ、コロナ禍における内部留保の必要性について議論したところ、今度はF社に投資するという生徒が多くなった。そして最後に、コロナによる金融緩和の影響で日経平均やニューヨークダウが上昇し、その結果、S社が投資で大きな利益を出したというニュース、内部留保を抱えすぎることのデメリットを生徒に伝えたところ、最後はS社に投資したいと答えた生徒が多くなった。この授業では、企業評価は見る角度によって大きく変わる。だからこそ、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、社会的な環境など企業に関する多くの情報や社会の状況から総合的に判断し、幅広い視野で多面的・多角的に企業や社会を見ることが大切であるというメッセージを十分に伝えることができた実践であった。



⑥ 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

(講義とグループ研究・発表)

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社会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。豊田章男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った後、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。

「地域の企業は未来に向けてどのような戦略を考えているか調べよう」

「上場企業都道府県別日本企業」(<https://joujou.skr.jp/page014.html#049>) を参考に作成

1 トヨタ自動車の未来に向けた戦略（日本一の時価総額の企業）

- [illegible]

＜事前学習＞上記（３）を読んで簡単に感想を書いてください。

1 愛知県内を本社に置く上場企業

- | | | | |
|---------------------|--------------------|------------------|--------------------|
| 旭三工業(株) 大府市 | アイシン機軸(株) 刈谷市 | 愛知鋼板(株) 刈谷市 | 愛知電機(株) 春日井市 |
| 旭化学工業(株) 安城市 | 旭精機工業(株) 尾張旭市 | アズチカ(株) 東海市 | (株) あみやま幸 春日井市 |
| 石礦研(株) 岩倉市 | (株) 岩倉屋 一宮市 | (株) 小川電機製作所 大山市 | カイト電機(株) 岡崎市 |
| ABホテル(株) 安城市 | オースエス(株) 豊川市 | オオク(株) 大開口町 | (株) オリバー 岡崎市 |
| 愛媛房 丹羽郡大田町 | Keep E 技研(株) 大府市 | (株) コモキ 刈谷市 | 五洋インテックス(株) 小牧市 |
| (株) サラコーポレーション 豊橋市 | 豊橋市 | 佐藤食品工業(株) 小牧市 | santec(株) 小牧市 |
| サン電子(株) 江川市 | CKD(株) 小牧市 | | |
| CD(株) 岡崎市 | ジャニス工業(株) 常滑市 | 新東工(株) 高浜市 | スギHD(株) 大府市 |
| ゼネラルパッカー(株) 北名古屋市 | (株) トーヨー 宮市 | (株) 太平製作所 小牧市 | 大倉重工業(株) 岡崎市 |
| 瀬上工業(株) 半田市 | 知多興業(株) 春日井市 | 中央工業(株) 日進市 | 中央紙業工業(株) 津崎市 |
| (株) 中央医薬品 半田市 | (株) 越前市南 小牧市 | (株) デンソー 刈谷市 | (株) 東海東化機製作所(株) 大口 |
| (株) 東洋 安城市 | 東洋建設(株) 春日井市 | (株) デーノ 岡崎市 | 豊田合成(株) 津崎市 |
| トヨタ自動車(株) 豊田市 | (株) 豊田自動車工業(株) 岡崎市 | トヨタ紡織(株) 刈谷市 | トヨタエレクトロ(株) 豊田市 |
| トヨタ精工(株) 西尾市 | 名古屋重工業(株) 大府市 | ナトコ(株) みよし市 | (株) ニセイエレクトロ |
| 日東工業(株) 長久手市 | 日邦産業(株) 稲沢市 | 日本ボルクス(株) 扶桑町 | パレモ、HD(株) 稲沢市 |
| (株) フィンシンター 春日井市 | (株) FUJ I 知立市 | 富精工業(株) 豊田市 | |
| (株) フィンジーコーポレート 津崎市 | | フタバ産業(株) 岡崎市 | 豊和工業(株) 津崎市 |
| ホンダモ(株) 豊明市 | (株) マキタ安城市 | マルニヤ(株) 稲沢市 | (株) MARUWA 尾張旭市 |
| MICS工業(株) 東海市 | (株) ミツ知多春日井市 | 武蔵鋼管工業(株) 豊橋市 | |
| (株) 物産コーポレーション 豊橋市 | | (株) ユー・エス・エス 高浜市 | ユタカフーズ(株) |

2 名古屋市に本社を置く企業

- [illegible]

2 今後のビジネスに関する学習について

地域で活躍する上場企業について調べ、その企業が実際に何をしているどのような取り組みを行っているのかを発表しよう！

③例：愛知県や名古屋市を本社に置く上場企業一覧から、各グループで選出した企業を決め、発表をしよう。
下記の手順に従って、発表の準備をしよう。

下記(1)～(4)は個人で行い、(5)以降についてはグループで行いましょう。

(1) まずは図で「愛知県や名古屋市に本社を置く上場企業一覧」から知っている企業、興味のある企業にマーカーを引きましょう。

- (2) その中から2社を選びましょう。

- [illegible]

- ① ② (金銀) ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

⑤ この企業は未来の世の中に向けてどのような取り組みを行っているのか

- [illegible]

- (4) (1) ~ (3)まで調べてください。どちらの企業を選びますか？1社最終的に決めてください。
 決定企業：(トヨタ自動車)
- (5) ここからはグループでの活動です。上記 (4) で決定した企業で申し合わせ、グループで代表する最終的な1社を決めましょう。
 <みんなから出てきた企業>
- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 通称：(<u>通</u>) | 企業名：(<u>トヨタ自動車</u>) |
| 通称：(<u>通</u>) | 企業名：(<u>トヨタ自動車</u>) |
| 通称：(<u>通</u>) | 企業名：(<u>トヨタ自動車</u>) |
| 通称：(<u>通</u>) | 企業名：(<u>トヨタ自動車</u>) |
- 最終決定：通称：(通) 企業名：(トヨタ自動車)

- (6) 最終決定した企業を調べ、図の用紙にプレゼン資料を作成しましょう。そして、12月中旬あたりに発表会を予定しています。この企業の未来に対する取り組みやSDGs、社会貢献活動などの内容について3分程度でプレゼンができるように準備をしましょう。一人任せにはせず、必ず全員で協力して取り組むこと。

※ このプリントは、最終決定の企業が決まり次第、グループでまとめて寺田まで提出してください。このプリントも評価の一環としますので、しっかりと書いてください!!!

ビジネスに関する学習の最終章として1年間通じて学んできた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に加え、株主優待や配当金などの投資を行うことによって得られる利益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む。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する。こちらについては報告書作成現在、プレゼン大会はまだ実施できてはいないが、下記のプリントを利用して年度末までには実施する予定である。

【地元企業を分析し、地元企業の株式を購入しようの生徒作品】

(c) アンケート結果より

今回紹介した実践で、生徒がそれぞれの項目についてどのように感じたのか。そしてどのように成長したのかをアンケートをとって検証した。アンケート結果は下記の通りである。

1 ビジネスに関する授業は通常の授業より楽しいですか。			2 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。			3 ビジネスの授業であなたは成長することができましたか。		
1 楽しい	20	56%	1 なった	35	97%	1 成長した	28	78%
2 どちらでもない	16	44%	2 どちらでもない	1	3%	2 どちらでもない	8	22%
3 楽しくない	0	0%	3 なかった	0	0%	3 成長しなかった	0	0%
4 社会へ出る前にビジネスの授業は必要ですか			5 SDGsについて学ぶことができてよかったですか			6 SDGsに関する学習後、意識や行動は変わりましたか		
1 必要	33	92%	1 よかった	35	97%	1 とても変わった	6	17%
2 どちらでもない	3	8%	2 どちらでもない	1	3%	2 少し変わった	28	78%
3 必要ない	0	0%	3 よくなかった	0	0%	3 変わらない	2	6%
7 SDGsに関する授業は必要だと思いますか			8 株式を学ぶことができてよかったですか（資産形成除く）			9 株式の基礎知識の授業は必要だと思いますか		
1 必要	32	89%	1 よかった	26	72%	1 必要	26	72%
2 どちらでもない	4	11%	2 どちらでもない	10	28%	2 どちらでもない	9	25%
3 必要ではない	0	0%	3 よくなかった	0	0%	3 必要ない	1	3%
10 資産形成(iDeCo、積立NISA)について学ぶことができてよかったですか			11 資産形成(iDeCo、積立NISA)に関する授業は必要だと思いますか			12 有価証券報告書の読み方について学ぶことができて良かったですか		
1 よかった	29	81%	1 必要	30	83%	1 よかった	26	72%
2 どちらでもない	7	19%	2 どちらでもない	6	17%	2 どちらでもない	10	28%
3 よくなかった	0	0%	3 必要ではない	0	0%	3 よくなかった	0	0%
13 有価証券報告書の活用に関する授業は必要だと思いますか			14 投資の意思決定のケース・メソッドは良かったですか			15 未来のビジネスについて学ぶことができてよかったですか		
1 必要	22	61%	1 よかった	26	72%	1 よかった	29	81%
2 どちらでもない	12	33%	2 どちらでもない	10	28%	2 どちらでもない	7	19%
3 必要ではない	2	6%	3 よくなかった	0	0%	3 よくなかった	0	0%
16 未来のビジネスに関する授業は必要だと思いますか			17 地域企業を分析する授業は必要だと思いますか			18 就職等を考えて、地域企業について学びたいですか		
1 必要	28	78%	1 必要	27	75%	1 学びたい	33	92%
2 どちらでもない	7	19%	2 どちらでもない	8	22%	2 どちらでもない	3	8%
3 必要ではない	1	3%	3 必要ではない	1	3%	3 学びたくない	0	0%
19 今後の商業教育で実際のビジネスに関する学習は増やしたほうがいいと思いますか								
1 増やすべき	28	78%						
2 どちらでもない	8	22%						
3 増やさなくていい	0	0%						

【アンケート結果・アンケート調査したすべての項目】

(Microsoft Forms によるアンケート 対象：2年生 事務科 36 名、2 月上旬実施)

アンケート結果によると、生徒はこのビジネスに関する授業を必要であると感じている。特に設問 2 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 97%が「ためになった」と回答し、今後の人生を形成していくうえで必要であるという意識を持っていることが明らかとなった。また、個々の学習項目を分析すると、設問 5～7 の SDGs に関する項目についてはとても評価が高かった。特に設問 5 の「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、97%が「よかった」と回答し、「SDGs に関する学習後、意識や行動は変わりましたか」との質問では、「とても変わった」「少し変わった」と答えた生徒が 95%と、少しずつではあるが行動も変わり始めている。次に評価が高かったのは、設問 10、11 の資産形成に関する項目であり、80%以上が「学べてよかった」「資産形成の授業は必要」と回答している。それ以外の項目についても「学べてよかった」「必要である」と答えた割合が 70%～80%となり、ビジネスに関する授業は概ね高評価であると言える。

生徒自身がビジネスの授業を通じてどれだけ成長したと感じているのかという点に着目した設問 3 の「ビジネスの授業であなたは成長しましたか」という問いに対して 78%が「成長した」と回答した。どのように成長したのかという具体的内容についても検証したいと思い、設問 20 で「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」という自由記述の項目を設けた。
以下は、生徒の記述である。

設問 20 「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」

- ・株式などのことを知って、企業の見方が変わった。SDGs の授業を通してよい環境を守っていくために努力をするようになった。
- ・社会についての知識が付き、ビジネスについて興味が湧き、もっと学びたいと思った。
- ・ビジネスについて無知だったけど、株式の基礎知識や資産形成などを知って、父親とビジネスについての会話ができるようになった。また、基礎的なことを姉に教えることもできるようになった。
- ・知らなかったことを授業で学んでいくにつれて、意識が変わり、授業以外でも積極的に社会のことについて調べるようになった。
- ・お金への考え方。授業の中でお金の動きがどのように動いているのかを学んで、今までとは違う見方ができるようになった。
- ・将来のことについて考えるようになった。将来がぼんやりしていたが、考える時間を作ることができた。それを今後に生かしたい。
- ・ビジネスの幅広い分野の様々な知識を身に付けることで、元の知っていた知識に肉付けし、同年代や親も知らないような知識を身に付けることができた。
- ・企業の有価証券報告書を見たりして経営状況が理解できるようになった。日経平均株価の意味や投資のメリット、デメリット、資産形成などの知識が身に付いた。
- ・ビジネスについてたくさん自分で調べるようになったことが成長かなと思う。商業高校ならではの授業から発展して、普通科の高校では経験できないことが経験できた。
- ・企業のことを第一印象で決めてしまうのではなく、様々な企業データを見て、更に多くの情報を得たうえで企業のいいところや改善したほうがいいところを探し決めることができるようになった点が成長したところだと思います。更に世界や環境のために自分たちができること、やらなければならないことを考えられるようになった。
- ・SDGs について学ぶことができたのは私の中でとても大きかった。授業をする前は SDGs という言葉すら知らなかったが、授業後は身近な自分の行動を振り返って、できる限り気付いたら実践するように心がけるようになった。
- ・1 年間の意見共有の授業を通して、手を挙げて発言することに対して授業の回数を重ねるごとに抵抗がなくなった。これが私の一番成長した点である。
- ・今まではニュースを見て社会のことを知ったつもりになっていたが、授業で様々なことを初めて学んで、知識が増えていくのが楽しくなっていた。興味を持ったことについて進んで調べるようになった。
- ・様々な考え方や視点から物事を見て調べることができるようになった。
- ・ケース・メソッドで自分の意見をみんなに共有することの大切さを知った。
- ・他の高校の人よりもいろいろなことができるようになると思ったので、このようなビジネスの授業はやったほうがいい。

【設問 20：生徒の記述より】

設問 20 の自由記述については一部しか記載できなかったが、生徒はビジネスの授業を通じて大きく成長できた。アンケートを取った私自身がこの結果に一番驚いている。そして、今後の教育においてビジネスの授業の必要性を確信することができた。授業を授業で終わらせず、その先で自ら興味を持って調べるようになってくれたこと。この成長が一番嬉しく感じる。今後も更に生徒が自発的に成長できるような授業を展開できるように尽力していきたいと感じた。

次に、個々の学習項目でどの項目を学んでよかったのかを知りたいと思い、設問 21 で「ビジネスに関する内容で学んでよかったと思うものを理由も含めて教えてください。(SDGs、株式、資産形成、未来ビジネス、有価証券報告書の読み方、投資の意思決定のケース・メソッド、地域企業の分析など)」という自由記述の項目を設けた。以下は一部であるが、生徒の記述である。

設問 21 「ビジネスに関する内容で学んでよかったと思うものを理由も含めて教えてください。

(SDGs、株式、資産形成、未来ビジネス、有価証券報告書の読み方、投資の意思決定のケース・メソッド、地域企業の分析など)」

- ・ SDGs。 最近とても話題となっており、自分が実践できることが多いと知ったから。
- ・ SDGs。 世界が変わっていかないと達成できないので、学ぶことができて良かった。また、学んだことで自身の行動を見直すことができた。
- ・ SDGs について学んだことで 資源に対する考え方が変わり、これからの生活に生かしていこうと思えることができた。また、個人的に調べるようになり興味をもつようになった。
- ・ SDGs。特に ジェンダー平等について学んでよかった。 今まで触れなかったことでもあり、そのことで悩んでいる人が大勢いることが深刻であり、解決させなければならないと感じた。
- ・ SDGs。世界の環境問題や貧困問題について知ることができたし、その解決に向けてできることはやろうと思い、実践できたから。
- ・ 有価証券報告書。企業の利益や成長率が分かり 投資をする上での知識が身についたことが良かった。
- ・ 有価証券報告書の読み方はさっぱり分からなかったが、わかるようになって楽しかった。ほかの企業についても調べてみたいと思った。
- ・ 有価証券報告書。最初は何についてかもあまりわからなかったし、謎でしかなかったけど、地域の授業で学んで少しずつ理解することができてきた。いろいろな企業の報告書があり、経営方針などわかることができて、だんだん楽しくなっていた。
- ・ 株式学習。 授業で学んでから、株式に興味が出てきた。財務会計の授業で勉強したことが経理とは違う場面でも生かされているのが面白く、身近に感じることができた。
- ・ 株式や資産形成。家族内での会話で投資の話をしたときに 自分も授業で培った知識を通して会話に参加することできたから。
- ・ 株式や資産形成が一番楽しく最も興味を持つことができた。 自分で興味を持たないと調べないことを授業という形で知ることができた。資産形成の知識は絶対無駄にならない。
- ・ 資産形成の話は、とても面白かったし、近い将来実行できることを(したらよいもの)学ぶことができてよかったと思った。 資産形成を高校生のうちに知れてよかった。

- ・資産形成。若いうちから積み立てをすることで、将来結婚しなかった場合は自分の老人ホーム入居代、結婚した場合は子供たちに迷惑をかけないようにお金に余裕を持たせたいので20歳から積み立てNISAとiDeCoをやりたいと思った。また、家族に仕組みについて説明したら、興味を持ちネットでパンフレットのようなものを取り寄せていた。私も、姉も、両親のタメにもなった授業だった。
- ・資産形成。何よりも今後の私たちの生活に関わってくるものなので「助かる～！」となった。親に私はそこら辺考えてるもんねって言える。
- ・資産形成。普通はiDeCoや積立NISAを学ぶ機会がないが、誰にでも来る老後のための資金を貯めるだけでなく作っていくことが今後必要になっていくことを知れたし、早く始めるほど複利の力が大きくなり未来のことを考える良い機会になった。
- ・資産形成。何かの授業で、これからの未来で年金が少なくなるという話を聞いたり、ニュースで老後2000万円問題という言葉を聞いたりしたことによって、かなり関心を持って授業を受けることができた。先生の講義も良いが、東海ろうきんの職員による講義がとて分りやすく良かった。
- ・マネートラブル。私たちは18歳で成人となり大人として社会に出ていく。契約も一人のできるようになるのでマネートラブルについて知ることが出来てよかった。
- ・未来ビジネス。特に自動運転に興味があり、一度乗った時に感動したため、もっと素晴らしいものが出来上がるのかと思うとワクワクする。最新技術が増えていく一方でそれを使いこなしていかなければならないのが大変だとも思った。
- ・未来ビジネス。単純にワクワクした。自分たちが社会人になったときにいろいろ変わっていくからその時に対応できる能力が学べた。
- ・未来ビジネス。未来のことを考えるのはとても楽しいから。今の状況を知り何がこれから必要なのか考えることは大切。今も未来も生きる私たちだからこそ考えたい。
- ・資産形成や有価証券報告書の読み方、投資の意思決定のケース・メソッドは、商業高校でしか学ぶことのできない知識だと思うので、高校生のうちに学ぶことができて嬉しく思う。

【設問21：生徒の記述より】

それぞれの項目で生徒はあらゆることを感じ、学んでくれていることがアンケートを通じて明らかとなった。また、授業で学んだことを授業で終わらせようとせず、それを今後の人生で生かそうとしている。今後はこのビジネスに関する授業だけではなく、あらゆる授業で前のめりにさせる魅力的な授業を創り上げていくことが必要不可欠であると感じた。そのような授業を創り上げるためにも自らの知識レベルを上げ、アンテナを高くし、多面的・多角的にビジネスを捉える力を今後も養っていききたい。

(d) 研究を終えて

生徒の感想からあるように、授業をきっかけとして、ビジネスについて興味関心を持ち、実生活でも学んだ内容を主体的に活用しようとしている。また、「考える力」が身につく、前のめりに学習

しようとする姿勢がうかがえる。この研究を通じて、今までの商業高校の教育の特長である、「基礎的知識・技術の習得」と、金融教育を通じた「実際のビジネスという教材」を掛け合わせることで、実社会の楽しさを感じさせるとともに、自信をつけさせていく。そして、「地域産業」を「多面的・多角的」に捉え、「唯一絶対の答えがない」未来社会に向けて主体性を持って「生きる力」を持った人材を輩出することができるとの確信を持つことができた。今回の実践では意思決定に多くの時間を割いた。今後、生徒は自分の人生を自分自身で意思決定を行い、道を作っていく。商業教育は「生涯教育」である。その「生涯教育」の礎を今後も創り上げていきたい。

(ウ) 情報処理科

情報処理科におけるビジネス教育力強化プログラムの目的は、システムエンジニア・プログラマへの進路選択が可能となる学習プログラムの開発と、教員の指導力向上を目指したケース教材の共通実施及びルーブリックによる共通評価の実施である。令和元年度の研究初年度より、2年生「プログラミング」において授業改善に取り組み、一定の成果を挙げることができた。その成果をもとに、学校設定科目「地域協働ビジネス実践」にて取り組んだ内容について報告する。

a 昨年度までの成果

(a) アクティブ・ラーニング教材の開発

「プログラミング」において開発したSTEM ケース3教材を、タブレット (iPad) に対応した教材へとブラッシュアップを図るとともに、新たにジグソー法2教材を完成させた。また、完成したアクティブ・ラーニング5教材の実施及び評価について、年間学習指導計画表・シラバスに記載し、年間をとおして担当者間での共通実施及びルーブリック評価表を用いた共通評価により成績へ加算した。

(b) ルーブリック評価とフィードバックの手法の確立

アクティブ・ラーニングによる学習効果を高める適切な評価基準の設定と、効果的な評価のフィードバック手法を確立し、担当者間による共通評価に活用した。

【ルーブリック評価とフィードバックの手法 手順】

- ①生徒の伸ばしたい資質や能力を評価基準とする。
- ②具体的な評価点を明示し、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。

(詳細は『令和2年度 研究実施報告書 vol. 2』 参照)

b 昨年度の課題

(a) 多科目での実施

アクティブ・ラーニング教材の開発及びルーブリック評価とフィードバックの手法を用いた共通評価について、「プログラミング」1科目での実施にとどまる。したがって、他教科を含め多くの科目において、アクティブ・ラーニング教材の開発と実施が必要である。

(b) 教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現

ルーブリック評価とフィードバックの手法を用いた場合、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で学習効果が高まる。そのため、1科目で育成できる資質や能力には限りがあり、教科・科目ごとに育成する資質や能力を分担する必要がある。

(教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現については、後述の イ カリキュラム・マネジメント (ウ) 情報処理科の取組 において詳しく述べている。)

c 「地域協働ビジネス実践」概要

(a) 学習内容

3単位 (学校設定科目)

広告を中心にマーケティングサポート分野と企業ストラテジを学習

イラストレータ及びWeb デザインの実習

育成する資質・能力をデザインシンキングに設定

(b) 年間計画表及び評価計画表

	月	学習内容	評価方法 (点数)
1学期	4月	イラストレータ基礎実習	
		マーケティング基礎学習	定期考査
	5月	ケース① 「デザインシンキング 新人研修」	ルーブリック (5点)
		実技課題① イラストレータを使用した広告模倣	ルーブリック (10点)
	6月	システム戦略学習	定期考査
		ケース② 「デザインシンキング ユーザ視点」	ルーブリック (5点)
2学期	7月	高専連携授業 イラストレータを使用したパス演習	
		実技課題② パスによるマスコットキャラクター作成	ルーブリック (5点)
	9月	HTML 基礎実習	
		経営戦略学習	定期考査
		ケース③ 「デザインシンキング 多角的なアプローチ」	ルーブリック (5点)
	10月	実技課題③ HTML による Web ページ作成	ルーブリック (5点)
		企業戦略学習	定期考査
	11月	ケース④ 「デザインシンキング 多角的なアプローチとコミュニケーションによる共創」	ルーブリック (5点)
		実技課題④ 内部 CSS による Web ページ作成	ルーブリック (5点)
3学期	12月	実技課題⑤ 外部 CSS による Web ページ作成	ルーブリック (9点)
		冬休み課題 Web 上でのワイヤーフレーム作成	ルーブリック (9点)
	1月	ケース⑤ 「デザインシンキング プロトタイプの実作」	ルーブリック (12点)
		企業連携授業 Web ページのプレゼンテーション	
	2月	企業ストラテジ学習	定期考査

d アクティブ・ラーニングの実施

(a) ケース5教材の作成

デザインシンキングのプロセスに沿ったケースを作成

(ケースの詳細については、Ⅳ 資料 3 アクティブ・ラーニング教材 (1) 情報処理科「地域協働ビジネス実践」ケース教材 に掲載)

プロセス①：観察・共感（ターゲットの観察・ユーザ視点）
【ケース①】 5月実施 ○内 容：デザインシンキングについて調べ、デザインシンキングのプロセス表を作成 四大マス広告の費用の差についてレポート形式にて説明 ○評価規準：デザインシンキングのプロセスについて理解し、課題を解決することができる。 四大マス広告の費用の差について、レポート形式で解説することができる。 ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。
プロセス②：課題発見（課題の発見・ユーザ視点）
【ケース②】 6月実施 ○内 容：プロが作成した広告と不完全な広告とをユーザ視点から比較 ペアワーク及び発表と全体討議 ○評価規準：デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立った広告について理解し、表現（アウトプット）することができる。 ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。
プロセス③：アイデア創出（課題への多角的なアプローチ・コミュニケーションによる共創）
【ケース③】 9月実施 ○内 容：自動車メーカーX社のプロモーションを多角的に検討 グループワーク及び発表と全体討議 ○評価規準：デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。
プロセス④：プロトタイピング（チームによるイメージ共有・プロトタイプの実作）
【ケース④】 11月実施 ○内 容：『中京百貨店』による『東海物産展』の広告戦略の策定とワイヤーフレームの作成 iPadを使用した『prott』によるグループワーク及び発表と全体討議 ○評価規準：デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。
プロセス⑤：プロトタイプの実作（チームによるイメージ共有・プロトタイプの実作）
【ケース⑤】 1月実施 ○内 容：ケース④のワイヤーフレームから雑誌広告とWeb広告の作成及び発表と全体討論 ○評価規準：チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができる。 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み論理的に表現（アウトプット）することができる。 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。

(b) ルーブリック評価とフィードバックの手法

ルーブリック評価表を使用した担当者間による共通評価を実施し各学期の成績に加算

アクティブ・ラーニング実施後に各生徒に評価及びフィードバックの手立てを提示

評価はすべて次の3観点にて実施

○ナレッジ：知識・技術

○インテリジェンス：思考力・判断力・表現力

○マインド：主体的に学習に取り組む態度

【ケース① ルーブリック評価表】

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
【ナレッジ】 デザインシンキングのプロセスについて理解し、課題を解決することができる。	デザインシンキングのプロセスについて理解するとともに、プロセス①のターゲットにスポットをあてて解説することにより、知識をアウトプット（表現）することができる。（3点）	デザインシンキングのプロセスについて理解し、レポートのプロセス表が完成している。（1点）	デザインシンキングのプロセスについて理解することができず、レポートのプロセス表が未完成である。（0点）
【インテリジェンス】 四大マス広告の費用の差について、レポート形式で解説することができる。		四大マス広告の費用の差について、わかりやすく箇条書き等のレポート形式で解説されている。（1点）	感想文のように長い文章で、レポートの形式を成していない。（0点）
【マインド】 ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	色や図形を加えることにより、見やすいレポートとなるよう工夫した。（2点）	期限内に提出することができた。（1点）	期限を越えて提出した。（0点）

【ケース① フィードバックの手立て】

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
【ナレッジ】 デザインシンキングのプロセスについて理解し、課題を解決することができる。	今回のケースにおいて、レポートにて解説した内容以外にも、疑問点はありませんか？なぜそうなるのか？小さな疑問をたくさん見つけて解決する。それがデザインシンキングの次のプロセスです。	デザインシンキングを身に付けるためには、得た知識をアウトプット（表現）することが重要です。今回のケースがプロセスのどれにあてはまるのか考え、次のケースではアウトプットできるようにしましょう。	デザインシンキングを身に付けるためには、デザインシンキングのプロセスについて理解することが必須です。しっかりと調べて、次回までにはプロセス表を完成させましょう。
【インテリジェンス】 四大マス広告の費用の差について、レポート形式で解説することができる。		相手に伝わるレポートを作成するためには、着眼点を絞ることが有効です。今回のケースはどこにスポットをあてるべきなのか、ケースの課題内容をしっかりと読み解きましょう。	レポート形式による提出の場合、相手が見やすいように箇条書き等にまとめるべきです。感想文のように長い文章にならるように、日頃から意識して練習しましょう。
【マインド】 ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	わかりやすく色付けや図式化をすることは、エビデンス（根拠）による論理的な説明が可能となります。そのことを常に意識して日々の授業に取り組みましょう。	積極的な姿勢で学びに向かうことにより、自分自身を成長させることができるはずです。現状に満足せず、より高い意識で学びに向かいましょう。まずは色々と工夫をしてみましょう。	学びに向かう姿勢として、期限内に提出することは最低限必要なことです。計画的に学習を進めましょう。

【ケース② ルーブリック評価表】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立った広告について理解し、表現（アウトプット）することができる。	広告レイアウトの3点について、 デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立つ て3点とも説明することができた。（2点）	広告レイアウトの3点について、 その解答へと至った根拠（理由）とともに3点とも説明 することができた。（1点）	広告レイアウトの3点について、 その解答へと至った根拠（理由）が不明確 であった。（0点）
【マインド】 ケースに主体的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	グループ討議において建設的な議論に貢献するとともに、 全体討議においても発言し 、自分の考えを論理的に表現することができた。（3点）	アサインメントをもとに自分の考えを論理的に表現し、 グループ討議において複数回発言し 、建設的な議論に貢献することができた。（2点）	アサインメントは完成 しているが、自分の考えを述べるだけでグループ討議に貢献することができなかった。（1点）

【ケース② フィードバックの手立て】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立った広告について理解し、表現（アウトプット）することができる。	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。	デザインシンキングの基本はユーザ視点です。常にユーザ視点を意識し、なぜそうなるのか、なぜそれが必要なのか、理由を明確にできるようにしましょう。	グループや個人で発表する課題の場合、その解答へと至った理由を述べるべきです。日頃から意識して理由とともに意見を言えるように練習しましょう。
【マインド】 ケースに主体的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	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。	全体討議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③ ルーブリック評価表】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。	明確な解のない課題に対し、 ターゲットやステークホルダー等関係するすべての視点から 、多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現することができた。（3点）	明確な解のない課題に対し、 複数の視点から導き出した解 について、論理的に表現することができた。（2点）	論理的に表現 できたが、主観的な視点から導き出した解であった。（1点）
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	チームで協働して建設的に進めるとともに、 全体討議においても発言し 、コミュニケーションによる共創を実現することができた。（2点）	グループ学習において複数回発言し 、チームで協働して建設的に進めることができた。（1点）	チームでの協働に不参加で、コミュニケーションによる共創を実現することができなかった。（0点）

【ケース③ フィードバックの手立て】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。	明確な解のない課題の場合、正解かどうかを決めるのは自分ではない場合がほとんどです。多角的なアプローチから解を求めることにより、正解に近づくことができるはずで、常に多角的な視点を持ちましょう。	複数の視点とは誰の視点でしょうか。ビジネスには常にステークホルダが存在します。すべてのステークホルダからの視点に立って考えることにより、多角的なアプローチを実現することができます。	明確な解のない課題に取り組む際に、主観的な視点では選択肢が少なくなってしまう。常に複数の視点から物事を考えることができるように、日頃から意識して行動しましょう。
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	共創とは、チームや皆で共に創る・創造することです。コミュニケーションによる共創とは、建設的な議論により協働して解を求めることです。自分の考えを述べるだけでなく、他人の意見を聞き、取り入れ、全員でよりよい解を導き出しましょう。	建設的な議論はチーム内だけでは完成しません。他のチームやチームを超えた全体の場においても建設的に進める必要があります。それこそがコミュニケーションによる共創の実現です。	自分一人で行えることはほとんどありません。まずはチームに積極的に関わり、コミュニケーションによる共創の練習をしましょう。

【ケース④ ルーブリック評価表】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。	多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現するとともに、2種の広告の連動性等を考慮した提案をすることにより、 ベスト広告として採用された。 (3点)	明確な解のない課題に対し、 ターゲットやステークホルダ等関係するすべての視点 から、多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現することができた。 (2点)	論理的に表現 できたが、多角的なアプローチにより導き出した解ではなかった。 (1点)
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	チームで協働して建設的に進めるとともに、 全体討論においても複数回発言し 、チームの枠を超えたコミュニケーションによる共創を実現することができた。 (2点)	チームで協働して建設的に進めるとともに、 全体討議においても発言し 、コミュニケーションによる共創を実現することができた。 (1点)	チームでの協働に不参加で 、コミュニケーションによる共創を実現することができなかった。 (0点)

【ケース④ フィードバックの手立て】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。	ベスト広告に選出されたからと満足しては成長できません。常に向上心を持ち、他チームの参考になる点を取り入れて改善を繰り返しましょう。デザインシンキングの核心は考えに考えぬくことです。	明確な解のない課題の場合、正解かどうかを決めるのは自分ではない場合がほとんどです。多角的なアプローチから解を求めることにより、正解に近づくことができるはずで、常に多角的な視点を持ちましょう。	ビジネスには常にステークホルダが存在します。すべてのステークホルダからの視点に立って考えることにより、多角的なアプローチを実現することができます。
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	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られれば、グループのメンバーが解を導き出してくれるはずで、	共創とは、チームや皆で共に創る・創造することです。コミュニケーションによる共創とは、建設的な議論により協働して解を求めることです。自分の考えを述べるだけでなく、他人の意見を聞き、取り入れ、全員でよりよい解を導き出しましょう。	建設的な議論はチーム内だけでは完成しません。他のチームやチームを超えた全体の場においても建設的に進める必要があります。それこそがコミュニケーションによる共創の実現です。

【ケース⑤ ルーブリック評価表】

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
【ナレッジ】 チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができる。	チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができ、ベスト広告として採用された。 (4点)	チームによるイメージ共有により、前回の改善点を含めプロトタイプを完成させることができた。 (3点)	チームによるイメージ共有により、Web広告及び雑誌広告を完成させることができた。 (2点)	Web広告または雑誌広告のどちらか一方を完成させることができた。 (1点)
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み論理的に表現することができる。	多角的なアプローチにより解を求め論理的に表現することにより、ベスト広告として採用された。 (4点)	前回のケースの反省点を生かし、前回の改善点を論理的に述べることもできた。 (3点)	関係するすべての視点から、多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現することができた。 (2点)	論理的に表現できたが、多角的なアプローチにより導き出した解ではなかった。 (1点)
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	チームで協働し、建設的なコミュニケーションによる共創を実現することにより、ベスト広告として採用された。 (4点)	全体討論において複数回発言し、チームの枠を超えたコミュニケーションによる共創を実現することができた。 (3点)	全体討論において発言することにより、コミュニケーションによる共創を実現することができた。 (2点)	全体討論において発言することはできなかったが、チームで協働して建設的に進めることができた。 (1点)

【ケース⑤ フィードバックの手立て】

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
【ナレッジ】 チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができる。	チームによるイメージ共有をもとにプロトタイプを作成し、改善を繰り返しながらブラッシュアップすれば、ベスト広告への道も開けてくるでしょう。	一度の作業でプロトタイプが完成することはありません。他のチームや他の人の意見を聞き、改善を繰り返すことにより、より良いプロトタイプを完成させることができます。	チームでプロトタイプを作成する場合、チームでイメージを共有しないと完成させることはできません。イメージを共有し、適切に作業を分担することにより協働してプロトタイプを完成させることができます。
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み論理的に表現することができる。	ベスト広告に選出されるためには、現状に満足せず常に向上心を持ち、他チームの参考になる点を取り入れて改善を繰り返すことが重要です。デザインシンキングの核心は考えに考えぬくことです。	プロジェクトの課題や反省点を分析することができれば、改善点もおのずと見えてくるはず。日頃からPDCAサイクルを繰り返していれば、改善点を論理的に説明することもたやすくなります。	明確な解のない課題の場合、正解かどうかを決めるのは自分ではない場合がほとんどです。多角的なアプローチから解を求めることにより、正解に近づくことができるはず。常に多角的な視点を持ちましょう。
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	コミュニケーションによる共創を実現し、建設的な議論により常に課題発見と改善を繰り返せば、ベスト広告に選出される広告を作り上げることができるでしょう。	共創とは、チームや皆で共に創る・創造することです。コミュニケーションによる共創とは、建設的な議論により協働して解を求めることです。自分の考えを述べるだけでなく、他人の意見を聞き、取り入れ、全員でよりよい解を導き出しましょう。	建設的な議論はチーム内だけでは完成しません。他のチームやチームを超えた全体の場においても建設的に進める必要があります。それこそがコミュニケーションによる共創の実現です。

(c) 専門学校との連携授業

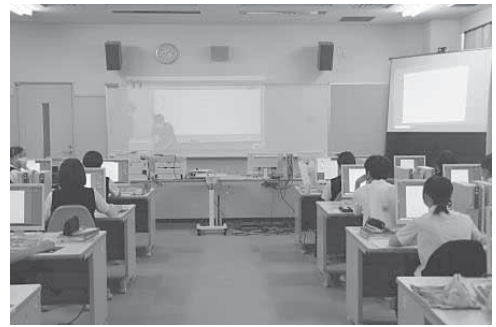
- i) 実施日時 令和3年7月13日(火)
- ii) 対象生徒 2年生 情報処理科79名
- iii) 講師 名古屋工学院専門学校 世古 哲也 先生
- iv) 実施方法 メイン教室20名とオンライン配信によるサテライト教室20名同時実施
- v) 実施内容 イラストレータのパスを使用したマスコットキャラクターの作成方法
連携授業実施後に講義内容を活用した実技課題を実施

【実技課題② ルーブリック評価表】

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
【ナレッジ】 イラストレータの基礎技術を身に付け、パスを使用した百花ちゃんを作成することができる。	イラストレータ講座で学習した機能を活用し、 百花ちゃんを完成 させることができた。 (3点)	イラストレータ講座で学習した機能を活用し、 百花ちゃんの顔を完成 させることができた。 (2点)	イラストレータ講座で学習した機能を活用し、 パスファインダによる百花ちゃんの髪の毛を完成 させることができたが、 顔の完成には至らなかった 。 (1点)
【マインド】 課題に積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	イラストレータ講座以外の時間に学習を進める等の努力をすることにより、 百花ちゃんを完成 させることができた。 (2点)	イラストレータ講座に参加し、 学びに向かう力を高める ことができた。 (1点)	イラストレータ講座に参加せず、 学びに向かう力を高める ことができなかった。 (0点)



【メイン教室での講義の様子】



【サテライト会場での様子】

(d) 地域企業との連携授業

- i) 実施日時 令和4年1月28日(金) 2・3限
- ii) 対象生徒 2年生 情報処理科 79名
- iii) 講師 株式会社テラ 坂上 卓史 様
- iv) 実施方法 プレゼンテーションルームを使用したプレゼンテーション
『Microsoft Teams』を活用した配信とリモートによるプレゼンテーション
- v) 実施内容 2限：ケース⑤において各クラスのベスト広告に選出された4チームによる、各チームが作成した雑誌及びWeb ページについてのプレゼンテーション
3限：坂上様による Web デザイン及びプレゼンテーション方法等の講義



【プレゼンテーションの様子】



【坂上様による Web デザイン講義】

vi) 講評

4チームによるプレゼンテーションの後、坂上様より以下のような講評をいただいた。
○ダークボード等現在のトレンドを導入した Web ページがよい。

○クロスサイトによる SNS の活用を実装している点がよい。

○キャッチコピーや雑誌タイトルの隠し文字等ファーストインプレッションが最高である。

○4チームともユーザ視点で雑誌・Web サイトが作られていて素晴らしい。

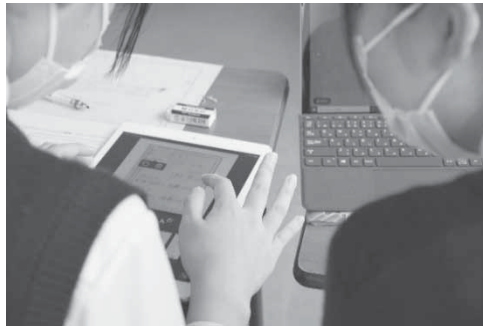
これらのように、4チームとも素晴らしいとの評価をいただき、「想像のはるか上をいく出来である。」とおっしゃっていただいた。また、4チームともユーザ視点で作られているとの評価から、「地域協働ビジネス実践」の目的であるデザインシンキングについて、生徒に身に付けさせることができたと感じている。

e ICT 機器の活用

(a) タブレットの活用

本事業において令和元年度に購入したタブレット (iPad) によるアクティブ・ラーニングを実施した。昨年度までの「プログラミング」のみならず、多くの科目でタブレットを活用した。

「地域協働ビジネス実践」では、11 月に実施したケース④において、「プログラミング」でも使用しているアプリケーション『prott』を活用し、コミュニケーションによる共創を育成するアクティブ・ラーニングを実施した。



【『prott』によるグループワーク】



【チームによる Web デザインの検討】

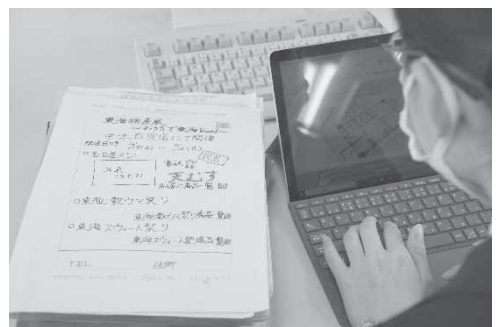
(b) 1人1台タブレット PC の活用

i) アクティブ・ラーニングに活用

グループワークにおける討議資料やアプリケーションを活用した資料作成、プレゼンテーション等すべてのケースにおいて1人1台タブレット PC を活用した。



【ケース③ グループで資料を作成】

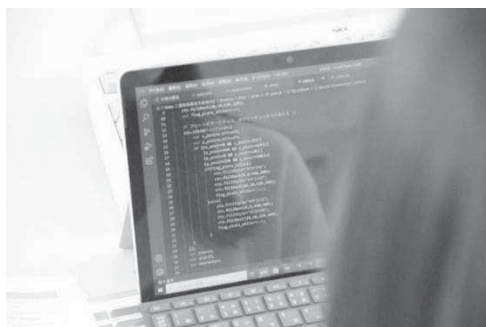


【ケース④ ワイヤーフレームの作成】

ii) 高度な技術の習得

BYOD 回線を活用したアプリケーションソフトウェア『Visual Studio Code』等の導入により、授業効率が大幅に向上し、授業進度や生徒の習熟度が飛躍的に高まった。

前述のケース⑤の Web ページの作成においても、HTML と CSS による作成にとどまらず、スマートフォンの SNS を活用したクロスサイトを実現したチームもあった。



【タブレット PC による Web デザイン】



【ケース⑤におけるクロスサイト実現】

iii) 新たな授業スタイルの確立

1 人 1 台タブレット PC を活用することにより、2 つの新たな授業スタイルが誕生した。

ひとつは、生徒が前に立って発表するのではなく、タブレット PC の『Microsoft Teams』を活用することにより、タブレット上でファイルを共有してプレゼンテーションを実施することが可能となったことである。その結果、Web デザインやアプリケーションを使用したプレゼンテーションなどは、聞き手が実際に操作しながらプレゼンテーションを聞くことができ、グループ討議や全体討議の内容がより深いものとなった。

もうひとつは、家庭学習の内容にタブレット PC を使用した実習が加わったことである。アプリケーションソフト『Progate』を用いて多言語学習を家庭学習での課題とし、主体的に学習に取り組む態度として評価し、成績に加算した。また、冬休み課題には Web プロトタイピングツールを活用し、ワイヤーフレームのデジタルデータを作成するという課題を出題した。

【冬休み課題 ルーブリック評価表】

評価項目	達成度	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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、サイトマップ及びワイヤーフレームのデジタルデータを完成させることができる。		デザインシンキングの観点から、サイトマップが完成するとともに、ワイヤーフレームの画像の配置及び配色を完成させることができた。(3 点)	デザインシンキングの観点から、サイトマップが完成するとともに、画像データ及び配色されていないワイヤーフレームを完成させることができた。(2 点)	サイトマップは完成したが、ワイヤーフレームはケース④の手書きと同様のものを完成させることができなかった。(1 点)
【マインド】 計画的に課題に取り組み、主体的に学習をすすめることができる。		主体的に学習を進めることにより、サイトマップ及びワイヤーフレーム (画像・配色) を完成させることができた。(3 点)	主体的に学習を進めることにより、提出期限内に正しく提出することができた。(2 点)	計画的・主体的に学習を進めることができず、提出期限・提出方法に不備があった。(1 点)
【マインド】 前回の反省を生かして、改善に結びつけることができる。		前回の反省を生かして、改善点を含むワイヤーフレーム (画像・配色) を完成させることができた。(3 点)	前回のベスト広告のアイデアを取り入れる等、ワイヤーフレームの改善点が明確であった。(2 点)	完成したサイトマップ及びワイヤーフレームには、前回からの改善が見られなかった。(1 点)



【『Teams』によるプレゼンテーション】



【『Progate』を活用した家庭学習】

f 3年間の成果

(a) アクティブ・ラーニングの成熟

令和元年度の研究初年度「プログラミング」から始まったアクティブ・ラーニングをとおした授業改善において、3年間で「地域協働ビジネス実践」をはじめ多くの科目においてアクティブ・ラーニング教材を開発し、実施することができた。また、ルーブリック評価とフィードバックの手法を確立することにより、授業担当者間による共通評価の実施が可能となった。

(b) ICT 機器の活用

アクティブ・ラーニングに ICT 機器を活用することで、効率的かつ効果的に学習することができ、より深く学ばせることができるようになった。また、新たなプレゼンテーションスタイルや ICT 機器を活用した家庭学習等、これまでにない授業スタイルを確立することができた。

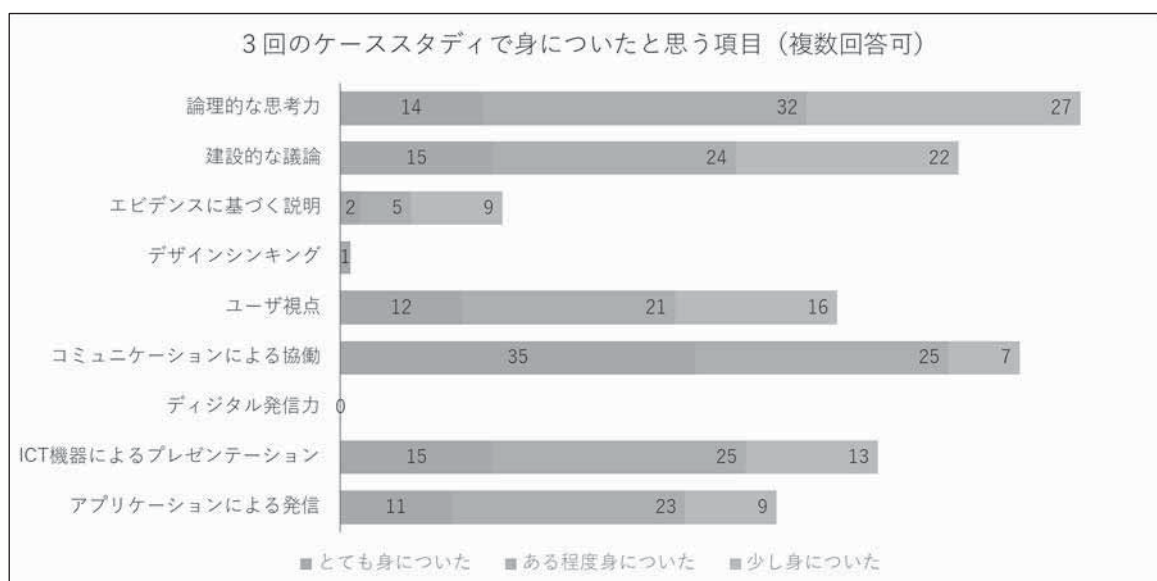
これらの ICT 機器を活用した授業を実施することにより授業進捗が飛躍的に向上し、単位数を増加させることなく、生徒の資質・能力をより向上させることが可能となった。

(c) 生徒の資質・能力の向上

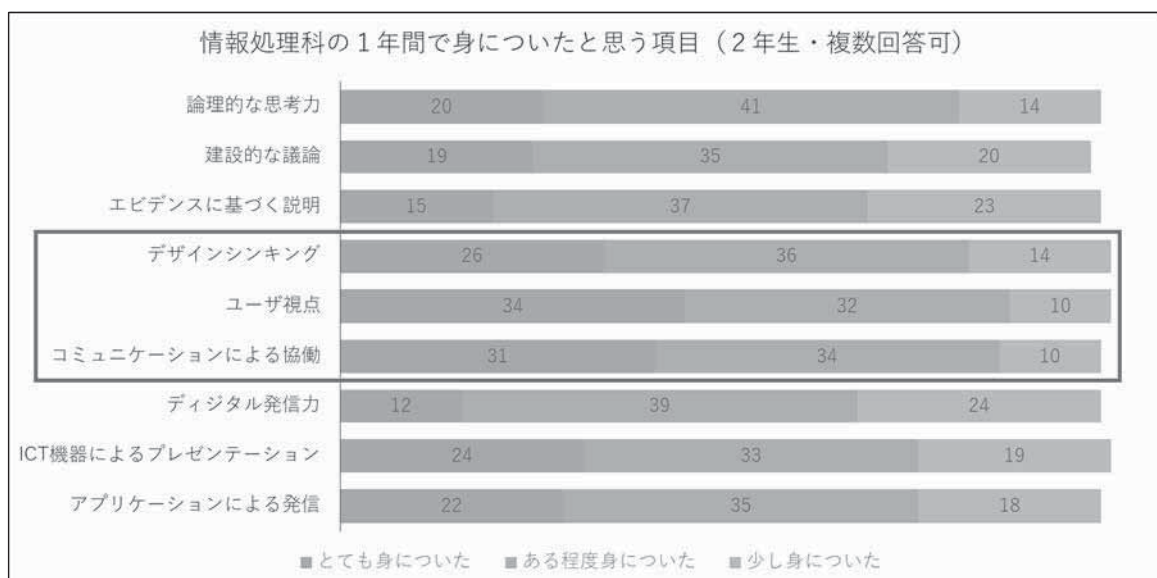
アクティブ・ラーニング教材の開発と共通実施及びルーブリック評価とフィードバックの手法を用いることにより、生徒の資質・能力を大幅に向上させることができた。

次の【令和2年度 2年生アンケート】と【令和3年度 2年生アンケート】とを比較すると、デザインシンキング、ユーザ視点、コミュニケーションによる協働が大幅に向上している。これは、「地域協働ビジネス実践」においてこの3項目を評価基準としたアクティブ・ラーニングを複数回実施したからである。つまり、ルーブリック評価とフィードバックの手法を用いて、育成する資質・能力を評価基準としたアクティブ・ラーニングを実施することにより、生徒の資質・能力を向上させることが可能ということである。したがって、多くの教科・科目で育成する資質・能力を分担し、ルーブリック評価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、多くの資質・能力を向上させることが可能となる。このように、教科横断的なカリキュラム・マネジメントを実現することにより、システムエンジニア・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の開発を完成させることができ、情報処理科におけるビジネス教育力強化プログラムの目的を達成することができた。その結果、この3年間で40名を超える生徒が、本校からシステムエンジニア・プログラマーへと就職することができた。

(教科横断的なカリキュラム・マネジメントについては、後述の イ カリキュラム・マネジメント (ウ) 情報処理科の取組 において詳しく述べている。)



【令和2年度 2年生アンケート】



【令和3年度 2年生アンケート】

（エ）国際ビジネス科

a 国際ビジネス科の目指す生徒像

2年生から4つの学科に分かれ、その中で国際ビジネス科は40名2クラスとなる。目指す生徒像は「誰とでもコミュニケーションをとることのできる資質・能力を備え、柔軟性をもって変化に対応できる生徒」としている。「誰とでも」とは、異性・外国人・年齢の異なる人・好感を持てる人・苦手と感じる人等、生徒が今後、社会で必ず遭遇する様々な人を指す。社会に出ればどんな人ともコミュニケーションをとりながら共存していかななくてはならない。時として逃げることも必要なことではあるが、嫌なことから逃げてばかりでは社会では通用しない。嫌だと思う前に、自身のマインドをコントロールし、よりよい人間関係の構築につながるよう指導した。

b 国際ビジネス科の生徒の実態

国際ビジネス科で学ぶ生徒は、部活動で活躍するメンバーが多く、運動部・文化部の中心的存在の生徒が多い。また、文武両道を掲げ、一生懸命学校生活に取り組んでいる。しかし、そのような国際ビジネス科の生徒の中にも、人間関係を良好に築けず退部してしまったり、クラスで団結する場面で協力できなかったり、孤立している生徒がクラスで存在したりと、数年前では想像できない状況が見えてきた。その原因は複雑であるが、ICT 機器の急速な拡大による情報科社会が、コミュニケーションの場面を減少させていると思われる。1人1台のスマートフォンから必要な情報は簡単に入手することができる時代に、人とコミュニケーションをとること自体が少なくなっている。また、新型コロナウイルス感染症拡大にともない、「おうち時間」が主流となり、外出を控える生徒が増えたと考えられる。実際に、リアルな友達が少なくなっていると実感する生徒は多く、逆にオンラインの友達は増加したという。現代社会の大きな問題だと感じている。

c 授業の実践

(a) 1学期「マナー教育」

1学期はマナーを中心に学習をすすめた。秘書の学習を取り入れながら、社会で通用する人材の育成を心掛けた。

挨拶の授業では、1年生のビジネス基礎で学んだ接客の学習を発展させ、サービス業や工場の中など、そのケースにあった挨拶を身に付けさせた。また、タブレットを活用し、全国の企業でどのような接客や会社のマナーがあるか調べさせた。最初は新クラスになったばかりで、まだコミュニケーションをとることが上手にできていなかったためペアワークを中心に授業をすすめた。徐々に人数を増やして、1学期の終わりにはしっかりとグループワーク（5～8人）で話し合えるまでになった。コロナ禍であったため、ペアワーク・グループワークが困難な時期もあったが、生徒はしっかりと取り組むことができ、コミュニケーションをとりながら協働することができていた。



【グループワークの様子】

実社会ですぐ生かすことができる内容も盛り込もうと考えた。社会人で重要視される第一印象の大切さを認識させ、プライベートとオフィスカジュアル、訪問先へ向かう服装など、様々な場面を想定して学習をさせた。また、実際に各家庭にあるネクタイを持参させ、装着させる実習を行った。現代は多様性の時代であり、男女ともネクタイに触れる機会が多くあると考える。実習では試行錯誤しながら、互いに話し合い進めていた。実習後は、多くの生徒が実際に自宅で父親や兄弟に結んであげるなど、家族のコミュニケーションの場面も提供できた。

本校では、9月から選択制のリボンとネクタイの導入が決定した。この実習を行ったときは全くそのような話はなかったが、導入により即実践する場面が訪れた。国際ビジネス科の多くの生徒はネクタイを購入し、他の生徒の見本となるような結び方をしており、生徒自身も自信に満ち溢れた表情で廊下を歩いている印象であった。



【ネクタイ実習の様子】

(b) 2学期「自己啓発教育とプレゼンテーションの基礎を学ぶ」

2学期の前半では、自己啓発に関する学習を進めた。近年、自己肯定感の低い大人が増加しており、生徒の中にも自分に全く自信が持てない生徒が増加傾向にあるからである。また、運動部が中心である国際ビジネス科において、メンタルコントロールは重要であると考えます。多くの参考書や論文を読み、6枚のプリントにまとめた。常に生徒へ問いかけ、発言しやすい環境を意識したアクティブ・ラーニングを前面に出した授業展開をした。また、時には身近なケースを題材としたケーススタディを実施し、様々な場面に対し問題を解決する能力を身に付けさせた。答えのない課題を解決していかななくてはならない時代になくてはならない力である。

内容は、人間は環境の動物であり、環境によって人生が大きく変わることを意識させ、現在の生徒一人一人の環境が、自分の将来にプラスになるかなど心の深くまで解き明かす内容を取り入れた。カマスの実験を例に出し、カマスをイラストさせるなど生徒の興味・関心を引き出す工夫をした。また、緊張はなぜするのかを問い、緊張を楽しむためのメンタルトレーニングの方法など、部活動でも社会に出てからでもすぐに使える技術を教えた。生徒は興味を示し、真剣な表情で授業に参加していた。



【授業の様子（カマスの実験）】

2学期後半からは、プレゼンテーションの作成から発表の学習に入った。人の前で発言することができるようになってきたため、このような内容で進めていこうと担当者と話し合い決定した。年度当初の予定なら、地域の市場調査を検討しており、生徒が近隣の商店へ出向きコミュニケーションをとりながら何かお手伝いができることを聞きに行く予定であった。しかし、新型コロナウイルス

ス感染症拡大のため、校外での実習は中止にするべきだと判断した。

プレゼンテーションのためのパワーポイントを初めて操作する生徒がほとんどであり、基本操作からゆっくり丁寧に時間をかけて教えた。3年生になると商品開発や課題研究の選択講座において、企業の方の前でプレゼンをする機会が何度もある。よって、2年生のこの時期にパワーポイントの学習を進めることができるのは、来年度に非常に大きなメリットであると考えられる。

最初は、「SDGs」についてグループで作成させた。SDGs については、多くの教科で取り入れている題材であることと、夏休みの課題で触れたため、容易に考えられると判断した。17の項目から、今からでもすぐに取り組める項目を選択し、理由も述べながら5枚のスライドを作成することを課題とした。当初は3時間の時間配分を予定していたが、5時間もかかってしまい、最初ということで生徒が納得いくまで作成させた。

発表ではグループで役割分担し、工夫しながら発表していた。スライドは色使いやアニメーションを効果的に使うことができおり、短時間でここまでの完成度に担当者教員全員が驚いた。しかし、作法や目線など細かなところまで教えていなかったため、ほとんどの生徒が下を向いて文書を読んでいた。3学期の課題は表現力を身に付けさせることが重要だと、生徒も教員も共通理解した。



【プレゼンテーションの様子】

(c) 3学期「プレゼンテーションの実践」

2学期の反省をもとに、プレゼンテーションにおける発表者のテクニックを学習した。目線や資料の作成方法、声の大きさや抑揚、聞き手を引き付けるテクニック等を教えた。また、生徒がタブレットで検索し、いろいろなテクニックを全体場で意見交換し、情報を共有した。生徒が意欲的に行動し、積極的にコミュニケーションをとっている姿を見て成長していると実感した。

3学期のプレゼンテーションの課題は「私の好きな○○」という漠然としたものを使った。今回は人に伝えることに重点を置く課題となった。自分の好きなものであるため、発表しやすく、相手に伝えやすいこと。また、好きなものに対してより深い知識をえることができると考えたためこの課題を設定した。スライドの枚数など指定はなく、自分の好きなように作成させた。授業のはじめには、常に相手に伝わるように作成するよう留意し、自己満足のプレゼンにならないよう心掛けさせた。作成時間も4時間と決め、完成しなければ自宅や空き時間を使って作成するように指示をした。

発表は少人数のグループで行った。本来なら一人ずつ全体の前で発表させた方が成長につながると思うが、授業時数が少なくこのような形となった。3人から4人が1組となり、タブレットを使いながら発表した。とくに、相手に伝わるよう身振り手振りも付け、気持ちを前面に出してプレゼンするよう声掛けをした。生徒は自分の好きな○○を、自信をもって相手にプレゼンしており、2学期から大きく成長したと感じた。スライドも無駄なアニメーションをなくし、シンプルに作成していた。相手が見やすいように心掛けることができていた。

d 評価について

評価については、1 学期から発言する機会が多いため、担当者が共通の評価シートを使用した。常にアクティブを意識した授業展開が行われ、毎時間評価シートを持参した。ケーススタディの時は、特に意識しながら評価をして、生徒の成長を確実に評価できるよう心掛けた。また、プレゼンテーションの発表時は、生徒同士が互いの評価を行った。その際、コメント欄を広くとり、生徒が他の生徒の意見を聞いて、修正した方がよい点や、どのような自分の変化があったのか細かく書かせた。記入時間は 10 分程度とし、他者が書いてくれたコメント欄を後日、該当生徒にフィードバックする形式をとった。そうすることにより、自分の修正点を見つけ出し、次の発表につなげることができていた。

氏名 ()

ペア ()

SDG s プレゼンテーション 評価表

発表者 ()

● 感想 (問題解決に向けての行動を含めて記入)

＜ 採 点 表 ＞		
	項 目	採 点
1 スライド	文字の大きさ	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	色の使い方	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	アニメーション効果	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	単純・明快・簡略	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	イラスト・図解・グラフ化	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
2 プレゼンテーション	声の大きさ	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	声の高低・メリハリ	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	話しのスピード	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	非単語	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
	表情・アピール	1 0 ・ 7 ・ 5 ・ 3
合 計		／ 1 0 0

【プレゼンテーション評価表（生徒用）】

< 採点表 >		
	項 目	採 点
1 スライド	文字の大きさ	①・7・5・3
	色の使い方	②・7・5・3
	アニメーション効果	10・①・5・3
	単語・明瞭・簡潔	①・7・5・3
	イラスト・図解・グラフ化	②・7・5・3
2 プレゼンテーション	声の大きさ	②・7・5・3
	声の高低・メリハリ	10・②・5・3
	話しスピード	10・⑦・5・3
	非言語	10・②・5・3
	表情・アビール	10・②・5・3
合 計		85 / 100

● 色紙 (関係時刻に於ける行動を含めて記入)

日本だけでなく、世界に目を向けてみると、SDGsは全然ゴールとは離れていると思った。世界全体で目標達成を目指すには、今の現状と多くの人が知る必要があると思った。グラフが明けて分かりやすかった。

< 採点表 >		
	項 目	採 点
1 スライド	文字の大きさ	10・7・⑨・3
	色の使い方	10・⑦・5・3
	アニメーション効果	10・7・③・3
	単語・明瞭・簡潔	10・7・⑨・3
	イラスト・図解・グラフ化	10・②・5・3
2 プレゼンテーション	声の大きさ	10・②・5・3
	声の高低・メリハリ	10・②・5・3
	話しスピード	10・7・⑤・3
	非言語	10・②・5・3
	表情・アビール	10・②・5・3
合 計		62 / 100

● 色紙 (関係時刻に於ける行動を含めて記入)

飲食店に行くしでいる人が、99に2は、は合えるけど、自分たちが、2はんきのニセ、から、何かがわかるのか、わかるように、もの、細々と説明がほしい。アニメーションがあといい。

【生徒が記入した評価表】

e まとめと今後の課題

この1年を終えて、生徒は目指す生徒像に大きく近づいてくれたと実感している。生徒が主体的・対話的で深い学びまで学習することができ、コミュニケーション能力をはじめ、課題解決能力、自己肯定感の向上、人間関係の構築などを身に付けることができた。

アクティブ・ラーニングやケースメソッドは、とても効果的であると実感した。特にケーススタディでは、最初に自分の意見を確立させ、他人の意見を聞いたのち自分の意見へフィードバックさせることを徹底した。その結果、他人の意見を受け入れ、自己をイノベーションすることのできる柔軟性をもった生徒へ変容した。また、さまざまなケースに対応する柔軟な発想と対応が身に付き、予測不可能なこれからの社会を生き抜く力を備えることができた。

1人1台タブレットの配付により、毎回の授業の質が高まった。授業の中でもすぐに情報を入力することができたり、自宅で授業の続きをすることができたりと、とてもプラスの結果となっている。今後も効率よく使用しながら、授業の質をさらに高めていきたい。

課題としては、本来予定していた外部講師の講演を年に2回は実施していきたい。本年度もコロナ禍で、日程を調整していたが学校行事の変更等で中止となった。やはり、企業や地域の方からお話をいただくことは貴重な体験であり刺激的であるため、来年度からは実施できるよう調整していく。また、補助教材を充実させる必要がある。本年度は自作プリントでなんとか対応したが、中心となる教材を活用し、その補助として自作プリントを作成する形で来年度は進めていく。

この「地域協働ビジネス実践」は、学校の柱となる科目だと考える。よって、教科等横断的な学びをより深めていく必要がある。学年・学科・分掌が「目指す生徒像」を細分化し、より明確にすることで、つながりのある教育活動が展開できる。したがって、教員が互いにコミュニケーションをとり、情報を共有し、生徒にとってより良い学校経営に努めていかなくてはならない。

イ カリキュラム・マネジメント

(ア) 学科改編

県立高等学校再編将来構想により、2023 年度に、各校の特性に応じた学科に改編される。本校は、商業教育の中核として高度な専門性を身に付ける学校として位置付けられる。

学科名については、「IT ビジネス科」、「グローバルビジネス科」、「会計ビジネス科」の3 学科となる。

それぞれの学科の特徴は、以下のとおりである。

IT ビジネス科・・・効率的な業務システム開発や効果的な Web 制作などを学習する。

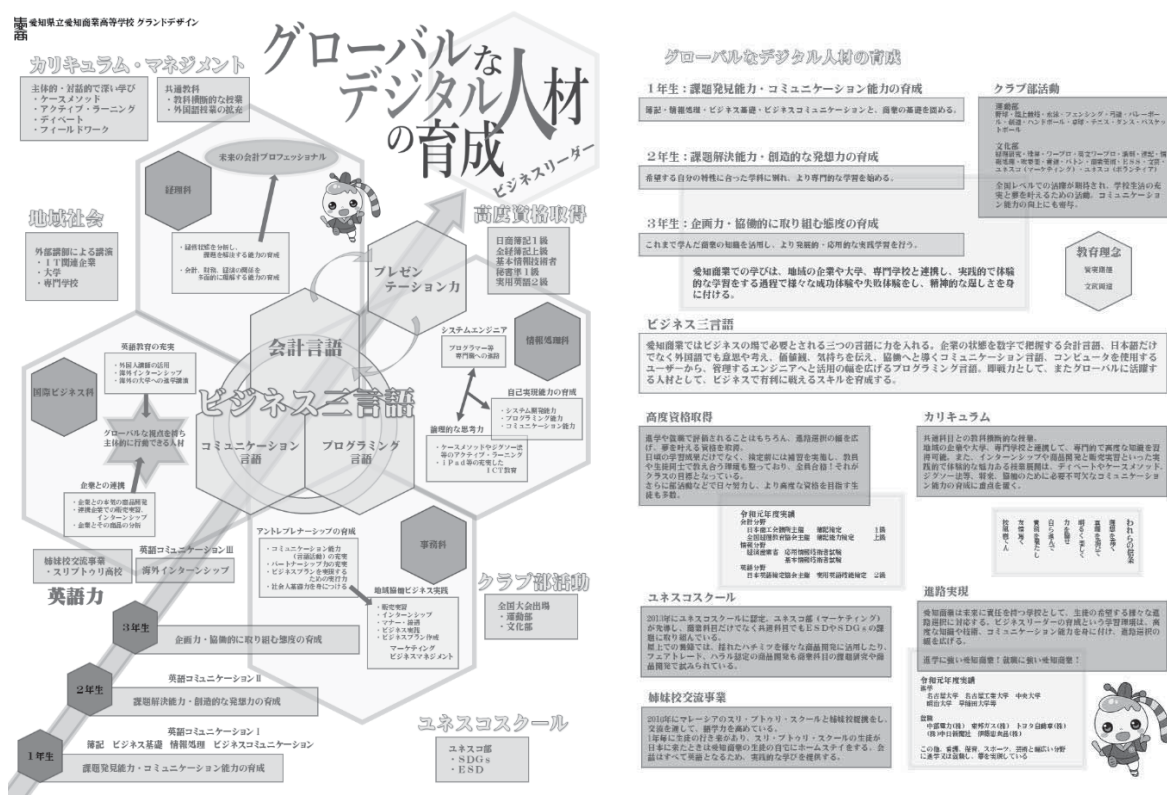
グローバルビジネス科・・・外国語やビジネス法規など、海外取引に関して専門的に学習する。

会計ビジネス科・・・企業会計の法規や会計処理など、会計分野を専門的に学習する。

(イ) グランドデザイン・スクールポリシー

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製し、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、新たに「スクールポリシー」も作成した。(後述の Ⅲ 資料 1 スクールポリシー 参照)



【グランドデザイン】

(ウ) 情報処理科の取組

情報処理科では、令和元年度の研究初年度から授業改善に取り組み、ルーブリック評価とフィードバックの手法を確立した。しかし、学習効果を高めるためには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必要があるため、1科目で育成できる資質や能力には限りがあった。そのため、教科・科目ごとに育成する資質や能力を分担する必要がある、教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現に向けて以下のとおり取り組んだ。

a 学科デザインの作成

(a) 情報処理科の生徒育成の目標を設定

情報処理科の目標を、「授業で学んだ専門的な知識と技術を活用し地域に貢献する人材」の育成とし、目指すことができる職業を、システムエンジニア、プログラマ、Web デザイナーとする。

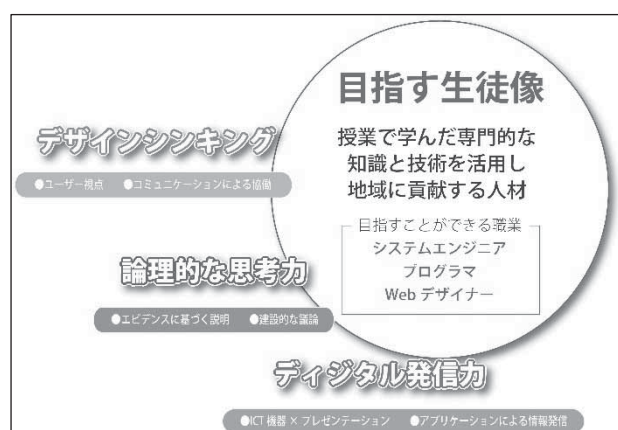
(b) 資質・能力の3本柱の設定

目指す生徒像に必要な資質・能力として、デザインシンキング、論理的な思考力、デジタル発信力の3本柱を設定し、さらに以下の6つの資質・能力を設定する。

○デザインシンキング：ユーザ視点・コミュニケーションによる共創

○論理的な思考力：エビデンスに基づく説明・建設的な議論

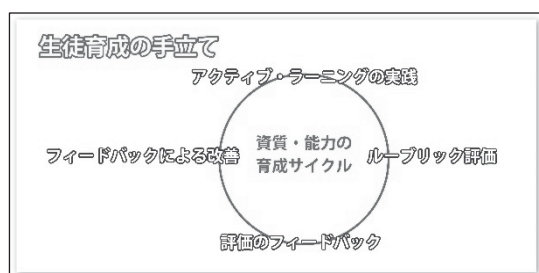
○デジタル発信力：ICT 機器×プレゼンテーション・アプリケーションによる情報発信



【目指す生徒像と育成する資質・能力の3本柱】

(c) 生徒育成の手立て

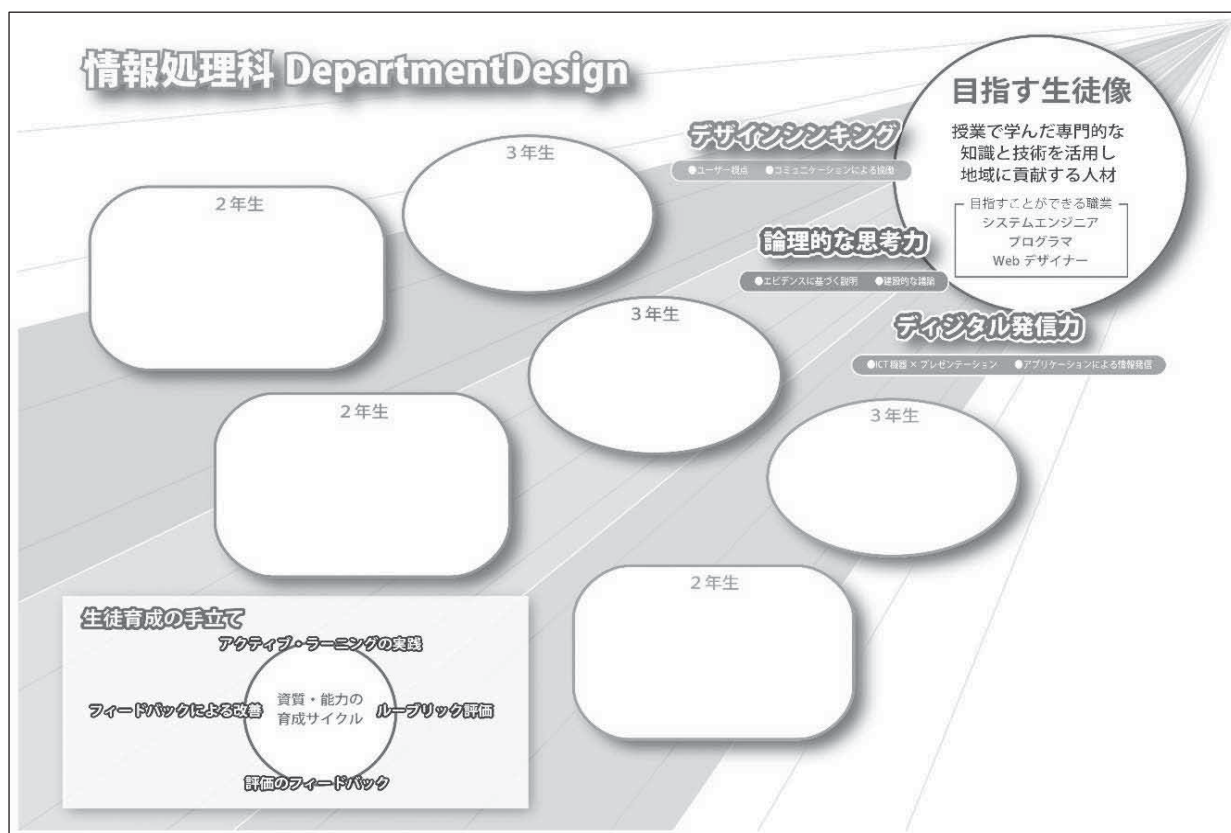
生徒の育成には、ルーブリック評価とフィードバックの手法を用いたアクティブ・ラーニングによる、資質・能力の育成サイクルを中心に実施する。



【生徒の資質・能力の育成サイクル】

(d) 学科デザイン

これらの内容をふまえ、各教科・科目で育成する資質・能力を分担すべく情報処理科学科デザインを作成した。



【情報処理科 学科デザイン】

b 「team 情報処理科」の取組

(a) 参加者

情報処理科2学年4クラスの授業担当者全員

(b) 実施計画

5月：第1回ミーティング 学科デザイン共有・計画策定・情報共有

6月～7月：1学期アクティブ・ラーニングの実践

9月：第2回ミーティング 学科デザイン中間報告・情報共有

9月～12月：2学期アクティブ・ラーニングの実践

12月：生徒アンケートの実施

1月：第3回ミーティング 学科デザインの完成・アンケート結果報告・課題共有

1月～2月：3学期アクティブ・ラーニングの実践

(c) 第1回ミーティング（5月）

i) 情報処理科の目標を共有

ii) 2年間で身に付けさせたい【資質・能力3本柱】の設定

iii) 【資質・能力3本柱】育成のための手立ての共有

- ①アクティブ・ラーニングの育成サイクル
 - ②ルーブリック評価の評価基準（規準よりも基準）に【資質・能力3本柱】を設定
 - ③ルーブリック評価にフィードバックを導入
 - ④アクティブ・ラーニングの育成サイクル
- 各学期1回程度同一の評価規準で年3回実施

iv) 「team 情報処理科」への依頼

- ①【資質・能力3本柱】の中から科目ごとに育成可能な資質・能力をひとつ選択
- ②①で選択した資質・能力を評価基準としたアクティブ・ラーニングを、アクティブ・ラーニングの育成サイクルにしたがって各学期1回実施
- ③実施したアクティブ・ラーニングのルーブリック評価を成績に算入
- ④次年度以降の年間学習指導計画及びシラバスに、実施するアクティブ・ラーニングを記載し、各学期の評価に算入

(d) 第2回ミーティング（9月）

i) 教科横断的なカリキュラム・マネジメント中間報告

アクティブ・ラーニング計画表の提示及び追加記入の依頼

ii) アクティブ・ラーニングに関する情報交換

アクティブ・ラーニングの実践及びルーブリック評価とフィードバックのサイクルによる、資質・能力の育成サイクルの実施依頼

公開授業週間を活用した積極的な情報交換とケース資料等の提示

iii) 観点別評価に関する情報交換

新学習指導要領における観点別評価に向けた実施報告及び情報交換

『Microsoft Teams』を活用した意見交換

(e) 第3回ミーティング（1月）

i) 教科横断的なカリキュラム・マネジメント最終報告

アンケート結果報告

成果報告書記載内容の共有

ii) 次年度に向けた取組

新学習指導要領における観点別評価に関する情報交換

新学習指導要領の実施計画

県立高等学校再編将来構想の実現に向けた計画の共有

c 教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現

(a) 学科デザインの完成

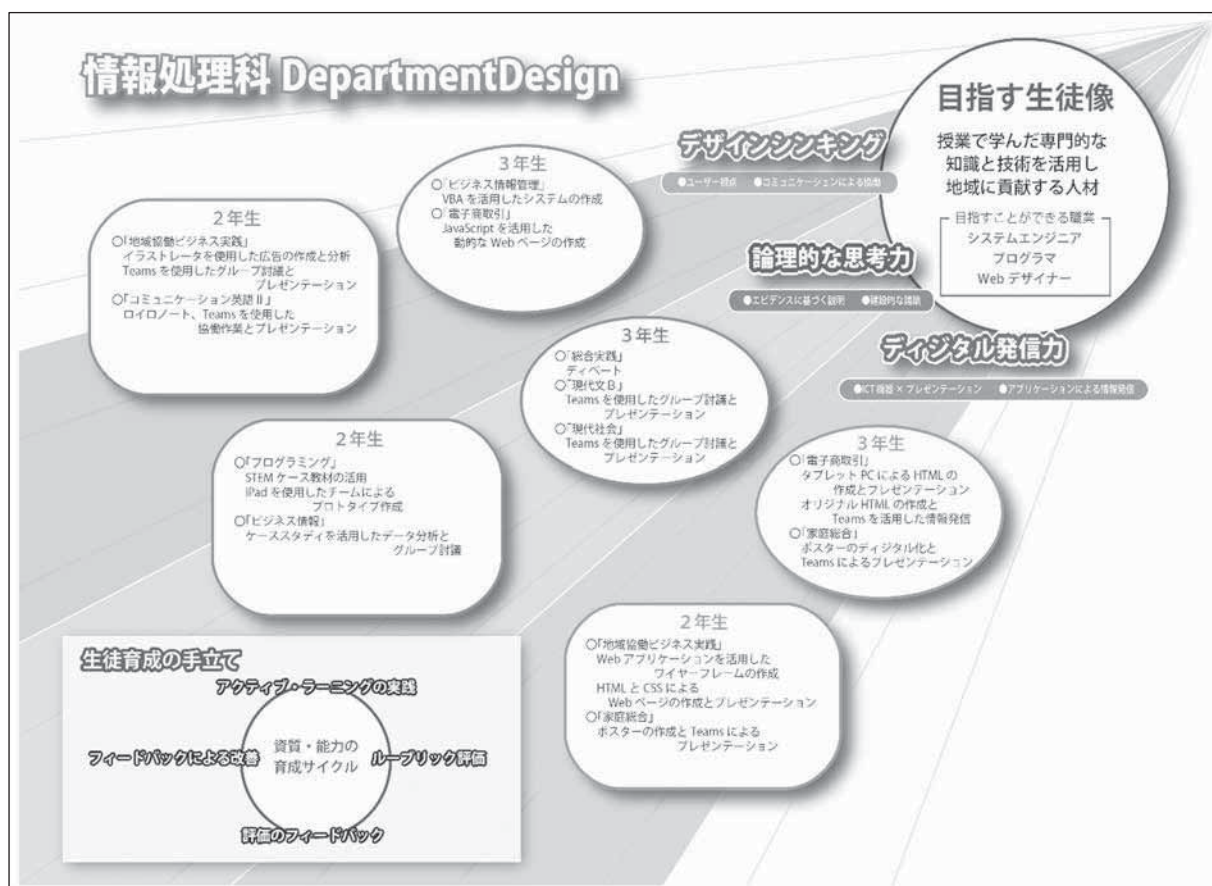
「team 情報処理科」第3回ミーティングにて情報処理科学科デザインが完成した。

育成する資質・能力の分担は次のとおりである。

i) デザインシンキング

2年生 「地域協働ビジネス実践」「コミュニケーション英語Ⅱ」

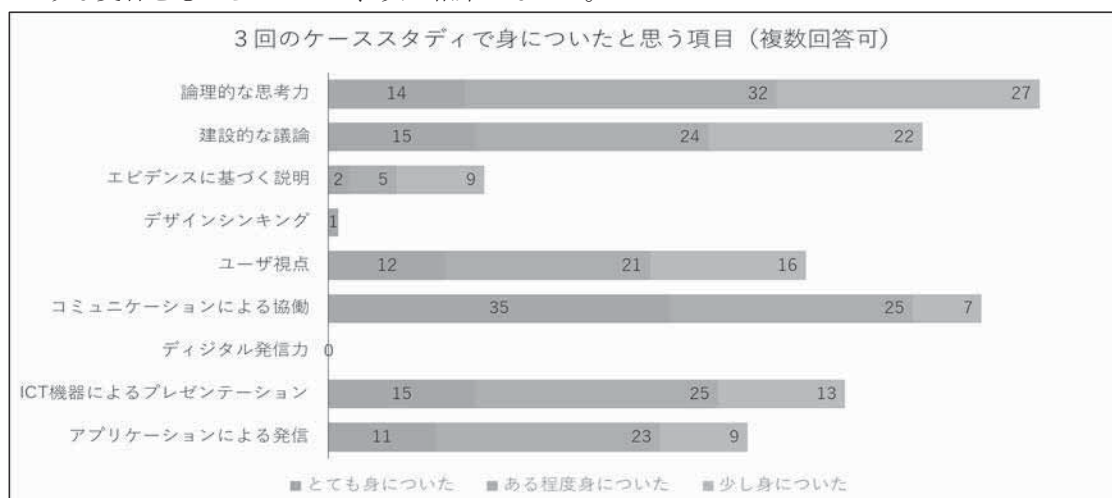
- 3 年生 「ビジネス情報管理」「電子商取引」
- ii) 論理的な思考力
- 2 年生 「プログラミング」「ビジネス情報」
- 3 年生 「総合実践」「現代文B」「現代社会」
- iii) デジタル発信力
- 2 年生 「地域協働ビジネス実践」「家庭総合」
- 3 年生 「電子商取引」「家庭総合」



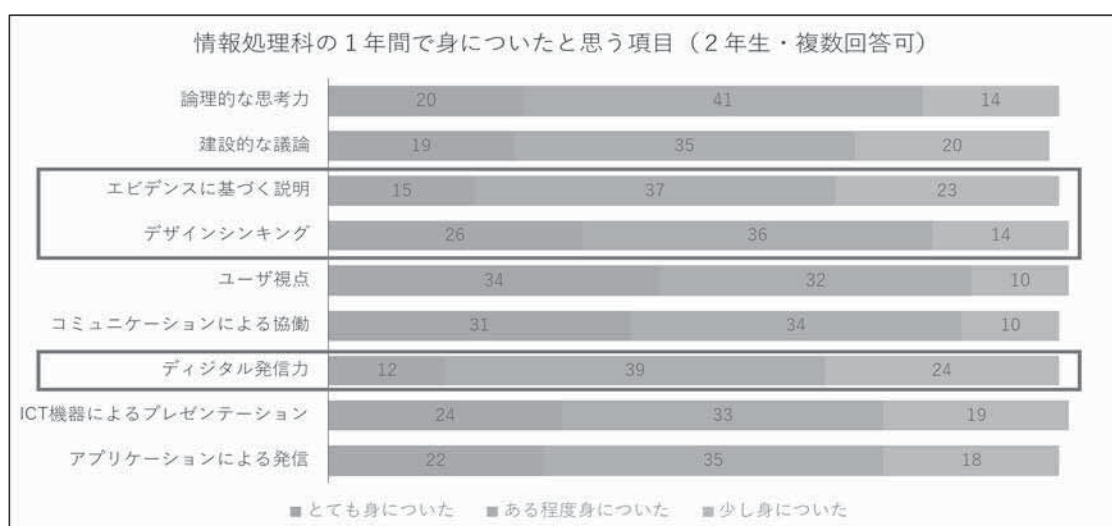
【情報処理科学科デザイン（令和3年度版）】

(b) 生徒アンケート

育成する資質・能力を分担した教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現が、生徒にどのような変容をもたらしたのか、次の結果となった。



【令和2年度 2年生アンケート】



【令和3年度 2年生アンケート】

昨年度のアンケート結果に比べ、すべての項目において上昇した。中でも、昨年度低い数値であった、エビデンスに基づく説明、デザインシンキング、デジタル発信力については、大幅に向上した。これらの結果は、育成する資質・能力を分担し、それぞれの教科・科目においてルーブリック評価とフィードバックの手法を用いたアクティブ・ラーニングを実施した成果であり、教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現を果たしたと考える。

このアンケート結果で最も大事な点は、生徒自身がこれらの資質・能力が身に付いたと感じている点である。情報処理科では、この3年間で40名を超える生徒がシステムエンジニア・プログラマへの進路を選択した。この結果は、生徒が自らの資質・能力に自信を持ち、授業で身に付けた資質・能力を生かした就職に希望と将来性を感じたからである。このように、情報処理科の目標である、「授業で学んだ専門的な知識と技術を活用し地域に貢献する人材」の育成は、教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現により達成することができた。

d 新たな目標

「team 情報処理科」では、第3回ミーティングにおいて次の目標に向かって動き始めている。

i) 学科デザインの継続とブラッシュアップ

本年度実施したアクティブ・ラーニングについて、次年度の年間学習指導計画に記載し、継続的な実施を依頼した。また、さらに多くの科目にこの学科デザインに追加してもらうことや、新学習指導要領の内容に改善することも依頼した。

ii) 教科横断的なカリキュラム・マネジメントの拡充

情報処理科だけでなく、本校全体における教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現に向けて、「team 情報処理科」のメンバーが中心となって動けば実現できると感じている。また、この取組が教科横断的なカリキュラム・マネジメントのモデルケースとして、愛知県全体の取組へと拡大することにより、商業科の未来が明るくなると感じている。

ウ ICT 活用能力向上プログラム

(ア) ICT 活用研修（現職研修）

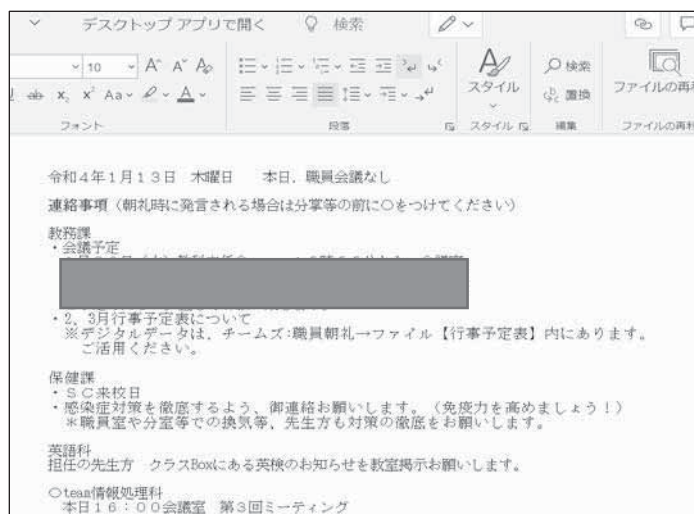
本年度から生徒1人1台タブレット端末が配備された。新型コロナウイルス感染症の影響もあり、生徒の学びを止めないように、教員の ICT 活用能力の向上を目指し、現職研修を行った。

○プロジェクタ、スピーカーの繋ぎ方について

本年度転入した先生を中心にタブレットとプロジェクタ、スピーカーの繋ぎ方について研修した。通常の授業のみでなく、集会や外部講師の講話を配信する際に必要となるため、最初に研修を実施した。

○Teams の共同編集機能について

授業内で意見を共有する際に、Teams 上に Word、Excel、PowerPoint などのファイルを作成し、それを開くことにより一つのファイルでの共同編集が可能になる。これにより、複数のファイルを開く、生徒ごとのファイルをまとめるといった作業をすることなく集計等を行うことができる。この機能を利用し、朝の職員朝礼の連絡事項を Teams 上で実施することにより、情報の共有・伝達がよりスムーズになった。



【Teams による職員朝礼】

○Teams の課題作成機能について

Teams の課題とは、各生徒に対して課題を割り当てることができる機能である。各チームの「ファイル」に提出する場合、チームに所属するすべての人が閲覧可能で、データの削除をすることも可能である。個人情報の保護やデータ削除等のトラブルを防ぐ意味でも課題機能は有効である。また、提出期限を設定できるので、期日までに提出できたかどうかにも明確になる。

課題には評価のルーブリックを添付し、点数をつけることも可能である。さらに個別にフィードバックとしてコメントを加えることもできる。長期で欠席している生徒に対しても配付、回収することができるので授業のフォローや学びの継続も可能となる。

【課題のルーブリックの例】

【課題の提出確認画面】

○Microsoft Forms 研修について

Microsoft Forms とは、アンケートやクイズを一問一答形式で実施できるアプリケーションである。今までは紙媒体でアンケートを出し教員が集計していたが、この機能を使うことにより生徒はタブレット上で回答し、自動的に集計できるようになった。これは課題機能にもついているので、授業の相互評価や確認問題を課題として出すことも可能になった。

【Forms による確認問題】

【Forms の集計画面】

○Teams の会議機能について

Teams の会議機能を使用することでオンライン授業が可能になる。Teams の会議は時間制限がないので2時間連続の授業などにも対応できる。タブレットのカメラを使用して板書やノート等を映し、説明をすることから始め、画面共有機能を使って教材データ等を共有するところまで研修を実施した。

これにより、外部講師等が新型コロナウイルス感染症の影響で来校が難しい状況であっても、リモートで授業に参加・講義していただくことも可能になった。さらに、学級閉鎖等不測の事態が起きても、オンライン授業により生徒の学びを止めることなく学校教育を継続することができた。



【Teams の会議画面】

質問	回答
1.28_感想フォーム 坂上様の講義の感想と質問を入力して送信してください。 1. 通番を入力してください。(半角4ケタ) * 2501 から 2539 の欄の数値を指定する必要があります 2. 坂上様のお話を聞いた感想を入力してください。 * 回答を入力してください 3. 坂上様に対する質問があれば入力してください。 回答を入力してください	

【Forms の入力画面】

(イ) 公開授業週間での取組

a 公開授業週間を活用した ICT 活用能力向上プログラム

本校では毎学期1週間、教員の指導力向上を目指して公開授業週間を設定している。本年度は、生徒1人1台タブレットパソコンが導入されたことから、教員のICT活用能力の向上を目指し、公開授業週間でICT機器を利用した授業を全職員が実施するということを、年度当初の教科主任会で教務課より提案を行った。このことについて、各教科で積極的に取り組み、現在となってはどの教員も当たり前のようにICT機器を利用した授業を展開することができるようになってきた。この1年間の教員のICT活用スキルの向上はめまぐるしいものがあり、全国的にも先進的な取組となっている。ここでは、各教科から報告されたICTを活用した具体的な授業内容を紹介する。

公開授業週間では、ICT機器活用について段階的に高度な内容に挑戦できるように目標を設定した。また、ICT機器活用と同時にSDGsに関する授業も各教科で年間通じて実施するよう提案をした。本校はユネスコスクールであるとともに、今後のビジネスの世界においてSDGsは最優先で取り組むべき喫緊の課題である。SDGsの取組についても併せて報告する。

教科主任会での提案

令和3年4月7日
教務課

1 公開授業週間について

令和3年度より生徒一人一台パソコンが配備されます。また、文部科学省ではGIGAスクール構想により、多様な子供たち一人ひとりに個別最適化された、資質・能力が一層確実に育成できる教育の推進を求めています。また、教員のICT機器活用能力を向上させるとともに、授業スタイルにも変革が求められています。教職員がこの変化に対応できるように、公開授業週間を有効活用していきたいと考えています。各教科で御検討いただき、実施していただくよう御協力お願い致します。

(1) 1学期・ICT機器を活用した授業

6月7日(月)～6月11日(金)

(2) 2学期・生徒一人一台タブレットを活用した授業

11月8日(月)～11月12日(金)

※ 各教科がどのような取り組みを行っているのか職員間で共有を行います。昨年度同様、別紙の報告書にまとめていただき、担当まで御提出ください。

2 SDGsに関する各教科での取り組みについて

各教科でSDGsに関する内容に触れていただくことにより、あらゆる視点からSDGsについて考えることができる生徒を育成していきたいと考えています。この点に関しても、各教科で御検討ください。

【教科主任会での提案資料】

(a) 1 学期の公開授業週間での取組

1 学期は「ICT 機器を活用した授業」ということで、6 月 7 日（月）から 11 日（金）の 1 週間実施した。まずは ICT 機器を使ってみることから始めようと考えていたが、予想以上に高度な取組が行われた。実施報告は下記の通りである。こちらは職員会議で報告し、全職員で共有した。

1 学期公開授業週間中における ICT を活用した授業報告

教科	社会	科目	地理
・オンライン上の動画（NHK 高校講座）を視聴し、地理に関する知識を獲得し、地理への理解を深める。 ・YouTube 動画（バームオイルの環境問題）を視聴し、環境問題への理解を深める。 ・パワーポイントで写真を紹介し、地理への興味・関心を高める。 ・新聞記事をタブレットカメラでスクリーンに映して全体で共有 ・生徒の疑問に思った事柄について、インターネットで調べ、紹介（例：民族衣装、各国の料理など） ・ロイロノートでアンケートを実施、クラスで共有			
教科	数学	科目	数学Ⅰ，数学Ⅱ
・自由にグラフを描くことができるアプリケーション（grapes）でハートや富士山、アンパンマンを作画する。 ・教科書をプロジェクターに映し、その中の重要なポイントをチェックする。 ロイロノート ・週末課題を撮ってロイロノートの提出箱から提出させる。 ・確認テストを行い、テストが終わった生徒から提出箱に提出させる。 ・授業プリントを撮ってポートフォリオを作る。 →自分が所有しているタブレットや携帯電話にロイロノートをダウンロードさせ、ロッカーの中に数学の用意を忘れても確認できる。また、プリントを紛失してもロイロノートから閲覧できる。 ・資料箱に授業で活用しているパワーポイントのスライドや発展プリント、授業プリントの模範解答を入れておき、欠席者や授業の進捗では不十分な生徒に対し、資料箱を活用するよう指示をする。			
教科	理科	科目	生物基礎
・演示実験のようすをタブレットのカメラで撮影し、スクリーンに投影しながら授業を行った。 ・ロイロノートを用いて顕微鏡観察をした気になれるような授業を行った。			
教科	理科	科目	化学基礎
・NHK 高校講座の実験動画をスクリーンに投影し、授業を行った。			
教科	英語	科目	コミュニケーション英語Ⅰ
・プロジェクター、スクリーン、タブレットを使用 ・教科書レッスン 2、パート 2 で学習する文法ポイント「不定詞をどのようなときに使うか」と、その「用法」について、状況を多種設定して、生徒に不定詞を使って表現するようにシートを作成し、授業に使用した。 ・教科書レッスン 2「Stories behind Names」のパート 3 の各パラグラフからトピック（主題）を明らかにして、英語による Question & Answer を作成、生徒間で問題に取り組ませた。「意味」を持っている英語の「呼び名」や「苗字」の具体例をパワーポイントで示し、その「由来」「意味」を考えさせた。			
教科	英語	科目	コミュニケーション英語Ⅱ
・ライティングの際にプロジェクターで指導手順と習得すべき文法事項を投影しながら、グループで回し読みと添削をさせる活動を行った。 ・自身で作成したオリジナルのピクトグラム（標識）をプロジェクターに投影させ、個人でプレゼンテーションを行わせた。 ・文法事項をまとめた動画を視聴させ、授業の導入とした。 ・ロイロノートの活用 ・提示した構文を使って生徒に英作文をさせ、提出させた。 ・各英文をクラス全体で共有、単語の使い方などを説明する。 ・各生徒の英文添削したものをロイロノートを使って返却し、生徒はプリントで手書きでまとめる。 ・本文の内容をプロジェクターを使いながら Q & A の練習、即座に答えられる問題をした。 ・練習問題を資料箱に入れ反復練習、自宅でも復習できるようにした。			
教科	保健体育	科目	保健
・パワーポイントの使用。（写真を見せるなど） ・1 年生の「交通事故の現状と要因」の単元において、YouTube を利用し交通事故等の動画を生徒に見せた。			

教科	保健体育	科目	体育
----	------	----	----

・タブレットで動画撮影の後、生徒にフィードバックをした。(卓球の授業)

教科	家庭	科目	家庭
----	----	----	----

・パワーポイントによる授業
・オフィスカジュアルについて
インターネットにてオフィスカジュアルについて検索し、メモとして、URLをExcelに保存

教科	商業	科目	ビジネス基礎
----	----	----	--------

・授業資料および問題を、ロイロノート共有とプロジェクター投影した。

教科	商業	科目	地域協働ビジネス実践
----	----	----	------------

・授業資料および問題を、ロイロノート共有とプロジェクター投影した。

教科	商業	科目	総合実践
----	----	----	------

・パワーポイント、ロイロノートによる板書事項及び資料データの提示
・プロジェクターを活用し操作手順の説明など

教科	商業	科目	課題研究
----	----	----	------

<オフィスワーク探究>

・ビジネス英語班におけるロイロノートによる貿易英語学習

<English Challenge講座>

・SDGsの英語サイトの中から一つを選び、自分の考えを英語でまとめてロイロノートへ提出し発表

教科	商業	科目	財務会計Ⅰ
----	----	----	-------

・パワーポイントで要点を視覚的にわかりやすく表示し、説明する時間の短縮を図った。

教科	商業	科目	情報処理
----	----	----	------

・パワーポイント、ロイロノートによる板書事項及び資料データの提示
・プロジェクターを活用し操作手順の説明など

教科	商業	科目	プログラミング
----	----	----	---------

・ケーススタディにおいて、各自のアサインメントをTeamsにてファイル共有し、Teams上で発表者のアサインメントを確認しながら各自が発表を実施

教科	商業	科目	情報会計 財務会計Ⅰ
----	----	----	------------

・PowerPointを利用した授業(ほぼ毎時間利用)
・YouTubeを活用したケースメソッド
・一人一台タブレットを活用した株式学習
・問題集や教科書をスキャンし、それをタブレットで投影した授業

教科	商業	科目	財務会計Ⅰ プログラミング 情報処理
----	----	----	--------------------

・問題に解説を書き加えた紙をスキャナーで読み取り、タブレット端末で拡大表示して解説した。また、資料はGドライブにアップロードし、生徒はあらかじめ配布したプリントのQRコードを各自の携帯電話で読み取ることで、いつでもどこでも資料を見ることができる。
→実際はタブレットのカメラで撮影すると簡単にできる。
・PowerPointによる授業資料をプロジェクターで投影するだけでなく、Teamsを用いて生徒のタブレットで閲覧できるようにした。
・参考となる動画をプロジェクターで投影し視聴した。

情報会計

・生徒用タブレットでExcel実習を実施
・他科目同様、授業資料をTeams、Gドライブにて共有し、各生徒のタブレットおよび携帯電話で閲覧できるようにした。

(b) 2学期の公開授業週間での取組

2学期は「生徒1人1台タブレットを活用した授業」ということで、11月8日（月）から12日（金）の1週間実施した。9月にオンライン授業の試行を行ったことにより、本校職員のICT機器活用能力は飛躍的に向上した。11月にはTeamsやロイロノートを日常的に使いこなせるレベルとなった。実施報告は下記の通りであり、こちらも職員会議で報告し、全職員で共有した。

2 学期公開授業週間 ICT 機器を活用した授業 テーマ「一人一台タブレットを利用した授業実践」報告書		
教科	科目	活用例
国語	国語総合	・ロイロノートを使った助動詞確認クイズ（小テスト）
	現代文B	・ロイロノートを使い、自分の疑問点をカードに書き、その気づきや調べたことをマイフォルダに蓄積（ポートフォリオの作成）。後日、プレゼンを予定。 ・Teamsブレイクアウトルームを使ってグループ討議。 ・ロイロノートのシンキングツールを使って2の評論を読み比べてレポートを作成する。 ・国語という教科では、音読（朗読）と書写、記述、及び発言に重点があるため、タブレットのような機材の有用性は限られます。むしろ、電子黒板の導入のほうが有用かもしれません。次の様な用途では、役立ちました。○プリント、資料の配布の代替 ○板書の確認（主に欠席者や自宅学習者対象）もし、動画配信に供するなら利用範囲も広がりますが、著作権の問題がある以上、DVDモニターに頼らざるを得ません。各教室にあるとありがたいです。（プロジェクターは実用的ではありません。）
社会		・時事問題の提示（現社） チームスに、新聞記事を複数アップ。各自で内容を確認し、コメントをロイロノートで提出。 ・意見の共有・集約（現社・地理）ある問題について、自分の意見を考える。（例：監視カメラに賛成、反対）ロイロノートで、自分の意見を発表（共有）みんなの意見を読んだうえで、最終的に自分の意見を決め、チームスの投稿欄で集約いいね、返信欄へのコメントを求める ・ブレイクアウトルームを使ったグループ討議（現社・地理）ある問題について、自分の意見を考え、グループで討議。まとまった意見を、ロイロノートで提出。グループごとに発表 ・選挙に関する新聞記事からプレゼン資料づくり（現社）選挙に関する新聞記事をタブレットで写真撮影。各自、テーマを決めて、新聞記事やその他のデータを集め、主張に沿ったプレゼン資料をつくる。グループで発表、優秀者を選出。優秀者が全体で発表
数学		・ロイロノートにプリントを入れておき、そのプリントを使って授業を進める。 ・Zoomを使い、タブレットにパワーポイントを写す ・週末課題をロイロノートで提出しているため、ロイロノートに入っている自分の解答を見ながら解説をきく
理科	生物基礎	・Teamsでパワーポイントの画面を共有 ・タブレットのカメラ・動画撮影機能で、顕微鏡の視野を撮影 → クラスで共有 ・Teamsで課題配布
	物理基礎	・ロイロノートで画面共有 ・カードを提出・共有
	化学基礎	・ロイロノートで課題を提出 ・Teamsで実験の動画を画面共有 ・タブレットのカメラを実験で使用
英語		・ロイロノートを活用した英文要約 ・1年生のコミュニケーション英語Ⅰと2年生のコミュニケーション英語Ⅱの授業において、ほぼ毎時、Handoutシート上の問題を中心に ・パワーポイントで作成した教材を、生徒1人1人に提示して授業を行っています。スライドショー形式で提示しているので、1問1問、生徒に考えさせ、ペアワークとしてもやり取りをさせながら「答」を導かせるように努めています。見せるだけで生徒は「受け身」になり、身につかないので、従来の紙シート＝Handoutシートに必ず書くよう指導しています。「楽」をさせることは生徒の為にはならないと考え、Tabletに依存しきるのでなく、生徒自らが主体的に学ぶ一助としての道具であるべきだと考えています。公開授業に限らず使用しています。
	コミュニケーション英語Ⅱ	（ロイロノート活用） 週末課題 各Partの本文の音読の録音 → 発音チェック後 生徒へ返却（Teams活用） パフォーマンステスト グループの原稿、パワーポイントの提出 → アドバイス後再作成 2分間のプレゼンの練習 チャットを使って即席英作文 ・生徒が書いた英作文をロイロノートで共有 ・ロイロノートを使用して教員と生徒双方向でQ&A ・Teamsを使ってプレゼンテーション準備（グループでの原稿作成、スライド作成） ・生徒の音読を録音させ、ロイロノートで提出させる。
家庭		・経済生活を営む分野の導入として、円高、円安、金融資産の選び方等に触れる動画（熱血ケーザイ家族）を見せた。 ・Teamsの会議にて実物画像、プレゼンテーション、板書事項の配信。

2 学期公開授業週間 ICT 機器を活用した授業 テーマ「一人一台タブレットを利用した授業実践」報告書

		・キーワードの検索、まとめ ・朝食摂取・食育推進状況等調査をTeams課題にて実施
保健体育	保健	・グループワークにおいて、調べ学習を行い、Teamsでグループ共有のパワーポイントを作成し発表を行った。 ・調べ学習において、グループ優秀内容をカメラで撮影し、Teamsに投稿させて全体で説明を聞きながら見させた。 ・Teamsを利用して授業を実施した。 ・YouTubeで動画を視聴させた。 ・タブレットを利用した調べ学習。 ・グループワークにおいて、調べ学習を行いプリントを作成し、そのプリントをTeamsに投稿し全員で共有した
商業		・Teamsのビデオ会議の画面共有を利用した授業 ・PowerPointを活用したプレゼンテーション・授業内容についての調べ学習・授業内容のまとめ ・板書の代わりにTeamsで配信しつつ、生徒のタブレットにて手元で確認しながら授業を進めました。
	課題研究	・ロイロノートを利用したまとめの発表（SDGs）・Teams利用の課題提出 ・グループの調べ学習とTeamsで新たにグループによるチームを作成してコミュニケーションを図っています。具体的にはデータの共有やチャットを使つての意見交換をしています。
	総合実践	・ロイロノートを活用
	地域協働ビジネス実践	・生徒のタブレットにて手元で確認しながら授業を進めました。 ・範囲を決め生徒が一部授業を行う→タブレットでパワーポイント資料作成。Teamsでの発表と課題提出 ・iPadを使用したケースを実施 ○手書きのワイヤーフレームをiPadのアプリケーション『prott』を使用して取り込む ○タブレットPCからWeb上の『protto』にてグループごとに発表と全体討論を実施 ・秘書技能・マナーについての授業発表（生徒2人ペアになり、Teams上のファイルで共同作業をし、Teamsで発表を行った。）
	商品開発	・週間記録簿をTeamsに変更 Excelで週間記録簿の原本を作成し毎週課題で配布。期限を設定してオンラインで提出させる。
	簿記	・Teamsのテレビ会議を活用した授業配信・Teamsを活用した授業動画の配信
	財務会計Ⅰ	・財務諸表の見方のパワーポイントを作成し、一人一台で作成したものを説明した。・図も入れたので理解しやすかった。 ・Excel利用による株主資本等変動計算書作成
	財務会計Ⅱ	・単元における仕組みを各自インターネットで調べる・ノートの画像をTeamsにアップさせ、全体で共有。（担当ページを決めて） ・板書画像を活用し、前時の復習に利用。・用語の検索・理論の確認
	原価計算	・標準原価計算のパワーポイントを作成し、授業でタブレットを使用し説明した。 ・原価計算は説明するためには色々な図や表を黒板に板書するのが大変だがタブレットを使用して説明すればその手間が省けるので大変楽である。 ・わからなければ前に戻って再度説明できるので生徒も理解しやすい。
	管理会計	・Excelを利用した内部利益率法の回収額計算 ・Teamsのテレビ会議を活用した授業配信・Teamsを活用した授業動画の配信
	情報会計	・解説資料を作成しプロジェクターで投影して解説。見づらい生徒向けに同一資料をTeamsにて共有した。
	情報処理	・TeamsのファイルにWord形式で質問事項を載せ、解答・解説を書き込みさせ、他の生徒と共有させる。 ・Teamsの課題で、「クイズ」を活用して、容量計算の問題を解かせて集計した。 Teamsのクイズの主な利点は以下のとおり ・生徒の取り組み状況（・まだ開いていない・解いている最中・解き終わって提出済）がリアルタイムで把握できる ・採点の手間、採点ミスがない ・生徒の得点がエクセルの一覧で提供される 得点の悪かった生徒は、実施した課題に少し手を加えて再テストを実施予定。 今後は、検定模擬問題の筆記解答用のファイルを作成してあるので、検定まで各生徒の実力を把握しながら個別指導をしていくことに利用していきたい。 ・事前にExcelやAccessファイルを準備しておき、実習室が使えない時間でも教室で実習を行った。
	プログラミング	・タブレットPCによる家庭学習 ○タブレットPCにインストールしたeclipseを用いて、javaの基礎を家庭にて学習

2 学期公開授業週間 ICT 機器を活用した授業 テーマ「一人一台タブレットを利用した授業実践」報告書	
	○全10題についてそれぞれ期限を指定し、プログラムが実行された画面をキャプチャした画像を提出 ・ PowerPointによるトレース 順位付け・ソートのアルゴリズムの学習において、PowerPoint上で順位付けや並べ替え処理がどう行われるかトレースした資料を提示した。 ・ 解説資料の提示および共有 継承やオーバーロードの説明の際、クラス図を事前に作成しておき、プロジェクターでの資料投影およびTeams上で資料共有を行った。
電子商取引	・ タブレットPCによるWebページ作成 ○タブレットPCにインストールしたVisual Studio Codeを用いて、Javascriptを活用した動的なWebページを作成 ・ タブレットPCによる家庭学習 ○多言語学習サイト『Progate』を活用し、授業で学んだ言語及び付随する他の言語を家庭にて学習 ○全5言語についてそれぞれ期限を指定し、学習済みの画面をキャプチャした画像を提出
ビジネス情報管理	・ VBAを使用したシステム開発 ・ タブレット端末を活用した実技試験の実施

(c) SDGs に関する授業報告

SDGs に関する授業もあらゆる教科・科目で実施した。本校はユネスコスクールであり、以前よりESD の考え方に則った教育活動を実施している。授業だけではなく、ユネスコクラブをはじめとする部活動、生徒会活動、学年活動など教育活動全体を通じて SDGs の目標達成のために自分たちに何ができるのかを考え、実践している。次は授業報告の一部である。これ以外にも数多くの教科・科目で実施している。

「SDGsに関する授業」報告書		
教科	科目	SDGsに関する授業実践
国語	国語総合	・「生物の多様性とは何か」を読み、関連するSDGsの目標を調べレポートする。
	現代文	・「日本人の美意識」を読み、1970年代の日本人と現在の日本人の在り方について、SDGsと関連づけて考察する ・「鏡の中の現代社会」「原始社会像の真実」を読み比べ、SDGsと関連付けてレポートする。
社会	現代社会	・関連する新聞記事取り上げ（差別、格差、環境問題） ・経済体制の変遷、新自由主義など（格差、貧困）
	地理	・食料問題（肉食・昆虫食） ・差別（人種、民族、性別） ・さまざまな国の経済状況についての学習 ・経済格差の問題 ・環境問題（パーム油など） ・異文化理解（バングラデシュ講座）
英語	コミュニケーション英語	・小笠原諸島の自然環境の保全・保護をテーマに人類の宝である世界遺産とSDGsの関わりについて学習させた ・5人ずつのグループで関心のある世界遺産を調べさせ、英語でタブレットを使用してプレゼンさせた。 ・1年生の授業のコミュニケーション英語Ⅰの教科書が「食事、食品の産地と、二酸化炭素の排出量について各国を比較したり、排出量を意識させる題材を扱っている」ので、生徒たちに実際の食事と産品を調べたうえで、英語で文を作り、発表した。
家庭	家庭総合	・目標「持続可能な社会をつくる暮らしの担い手になろう」 ・2年生 自分らしい人生をつくる。ジェンダー、ダイバーシティについて SDGsについて。調べ学習（夏休み課題）、発表（2学期） 衣生活分野 衣生活と環境 消費生活分野 消費者の権利と責任・消費者市民社会をめざして これからの消費生活と環境・ESDとSDGsの関連、地球市民の一員として、持続可能な社会へ向けて 「エシカル消費」講演会（原田さとみ様） 保育分野 子どもの権利と福祉 ・3年生 食生活分野 食品の選び方と安全、食生活、食生活と環境 共生社会における家庭や地域の在り方 リスクに備える、福祉のとらえ方、共生社会をめざして
保健体育	保健	・目標3「すべての人に健康と福祉を」について 1年生の保健『4 健康に関する環境づくり』の授業内でみんなが健康をめざせるような日本や世界の健康に関する環境づくりなどを中心に触れた。 ・目標14「海の豊かさを守ろう」と目標15「陸の豊かさを守ろう」について 2年生の保健『2 水質汚濁・土壌汚染と健康』などの授業内で、生活排水でどれくらい水や土壌が汚れているか、何を改善していけばいいのかなどを中心に触れた。 ・目標12「つくる責任 つかう責任」について 無駄な資源を無くすために、紙媒体であったものをデジタル化した。具体的には、保健の授業内で感想等を提出させる時、Wordに感想をまとめてteamsに提出させるようにした。
	体育	・目標16「平和と公正をすべての人に」について 体育の授業内で、他のクラスの生徒ともコミュニケーションを取りながら、各種目についてのルールなどを守って、周りを見て活動するように声をかけて授業を実施している。
商業	地域協働ビジネス実践	・SDGsに関するケース・メソッド SDGsに関する基礎的知識を学習したあと、SDGsの目標で最も達成させるべきこと、日本が最優先で達成させるべきこと、自分自身ができることを考察し、意見共有した。 ・SDGsの動画視聴・・・冬休み課題 ・地域企業の取り組みを調べて発表 1学期に学んだマーケティングの視点、イオンの取り組みを参考にして 財務会計で学んだ知識（財務諸表分析）、SDGsの視点などを含めた内容で調べ学習を各グループで行い、発表予定 ・「SDGs QUEST みらい甲子園」に応募した。（冬休み課題） SDGs 17項目の中から1つ以上を選び、ビジネスアイデアをPower Pointで作成。 3学期の授業で、プレゼンテーションを実施した。

「SDGsに関する授業」報告書		
	財務会計Ⅱ	・SDGsの基礎知識。動画を見てから感想を書く。 ・SDGsのケース・メソッド ・企業のESG評価から投資企業の選定 投資の意思決定を財務諸表分析だけではなく、有価証券報告書やESG評価など幅広い観点から評価し、購入企業を決める。 ・トヨタ自動車のSDGs達成へ向けた覚悟について考察する。 ・SDGsとDXの関係性について動画を利用して理解する。
	課題研究	・SDGsとDXの関連性について、落合陽一氏「2030年の世界地図帳」を活用して年間通じて学習した。 ・株式会社丸越様とともにSDGsを考えた漬け物の商品開発 ・メッセなごや参加企業によるSDGsの取組調査。 ・起業家としてのSDGs。 ・生涯教育としてのSDGs。 ・株式とSDGs、ESGとの関連性に関する学習。

(d) 公開授業週間を通じて

本年度から公開授業週間に目標を持たせ、目標に沿った授業スキルの向上に努めてきた。特に本年度は生徒1人1台タブレットパソコンが導入され、年度当初は全職員がICT機器や1人1台タブレットパソコンを授業で使いこなせるかが大きな課題であった。しかし、どの教科でも積極的に挑戦し、全国的にも先進的な取組ができた。また、SDGsについても、ユネスコスクールということもあり、教員・生徒ともに意識が高く取り組むためのハードルは低かった。次年度以降も更に高度で幅広い取組が実施できるように学校全体で実践していきたい。

(3) 愛知版ビジネス連携プログラム

ア 研究概要

愛知版ビジネス連携プログラムは、愛知県内の商業を学ぶ生徒が通う高等学校（名古屋市立・私立を含む）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。

イ 地域協働バンクの設立

(ア) 昨年度までの実績

愛知県内の商業を学ぶ生徒が通う学校が、インターンシップ・販売実習・商品開発に取り組める環境を整備するために、県内の企業に参加していただき「地域協働バンク」を設立する。各校が積極的に企業と関りを持ち、各校の教育活動の一助となることがねらいである。目標企業加盟数は初年度15社、2年目20社、3年目20社となっている。

初年度は、コンソーシアム参加企業をはじめ、本校と繋がりのある企業に参加していただき、目標である 15 社に加盟していただいた。実際にインターンシップを実施していただき、生徒も大変有意義な体験をさせていただいた。また、愛知県立春日井商業高等学校に企業を紹介し、本校と一緒に商品開発を行うことができた。協力していた企業は老舗うどん屋の株式会社角千本店である。



【開発生徒と商品パッケージ】



【実習の様子】

2年目は、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。CSR・CSV の観点から賛同していただける企業は多数あるものの、地域協働バンクの登録までしていただくことができなかった。3年目も登録数の達成は困難になると容易に予想できた。

(イ) 連携協定

3年目である本年度は、昨年度の課題を解決すべく 4 月からコロナ禍ではあるが積極的に行動した。その結果、企業団体や専門学校、大学と連携協定を締結することができ、大幅な加盟企業の増加に成功した。

連携協定の目的は、大学や専門学校、企業団体と協働し、交流・連携を通じて商業を学ぶ高校生の視野を広げ、進路に対する意識や学習意欲を高め、大学・専門学校・企業・振興会の活性化を図ることである。この連携協定は愛知県の商業を学ぶ高校全体として連携協定を締結したものであり、今後は愛知県の商業教育全体において高校生と連携先との交流を通じ、社会一体となって未来を担う人材育成を目指していくものである。連携先について紹介するとともに、現時点で行われた連携後の活動について報告する。本年度は連携協定を締結した際に、商業を学ぶ生徒が通う学校へ周知されている。各学校が本格的に実施するのは来年度からだと思われる。

a 学校法人電波学園あいちビジネス専門学校

令和3年6月15日（水）愛知商業高等学校にて学校法人電波学園あいちビジネス専門学校長竹下啓太様、愛知県立春日井商業高等学校長佐藤高弘様をお迎えして連携協定を締結した。

高校生に対して多様な学習機会を提供することにより、生徒が自らの適応を見出し、将来の人生設計を描けるようなキャリア教育の推進を図る。また、ビジネスで必要な能力を身に付けさせ、ビジネスの中心となる人材の育成を連携の目的とした。連携の内容は、研修等への高校からの受講生の受け入れおよび高校で実施する特別教育活動への講師派遣や、疑似職業体験やインターンシップの受け入れとなる。さらに、商業教育に携わる高校教員の技能・技術力向上講習会の実施および相互の情報交換である。あいちビジネス専門学校は「こたえを出す学校」というキャッチコピーで8学科を有する専門学校であり、社会で即戦力となる人材の育成に取り組んでいる。本年度はまだ活動していないが、来年度からインターンシップをはじめ、生徒・教員の研修を計画している。



【調印式の様子】

b 大原簿記情報医療専門学校

令和3年7月15日（火）愛知商業高等学校にて大原簿記情報医療専門学校長榊原義久様に来校していただき、連携協定を締結した。目的としては、双方の教育活動についての交流・連携を通じて、商業を学ぶ高校生の視野を広げ、進路に対する意識や学習意欲を高めるとともに、専門学校が求める商業を学ぶ高校生像及び教育内容への理解を深め相互の活動に寄与することにより双方の活性化を図ることである。協力事項としては、専門学校が実施する各種講座へ教員・生徒の受け入れや各校への出張講義、専門学校によるインターンシップやジョブシャドウイングの受け入れ、情報交換及び交流となっている。



【連携締結の様子】

教員の受け入れに関しては、各校校長の推薦書の提出と各校最大2名までという条件が付随されている。また、講義後の検定・資格取得受験、レポート提出を必須としている。生徒の受け入れに関しても、教員と同じような内容となっている。

本校では、経理科が毎週金曜日に大原簿記情報医療専門学校から講師を招聘し、簿記の授業をしていただいている。今後はさらに個別に対応していき、授業後のダブルスクールを実施していきたい。



【連携締結の様子】

c 名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校

令和3年7月16日（金）愛知商業高等学校にて、名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校との連携協定を締結した。名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校は「語学」「接客」を中心に、4つの学習分野を5学科で展開している（英語本科・英語科・国際エアライン科・ブライダル科・国際ホテル科）。本校では、国際ビジネス科が英語を中心としたグローバルビジネスを、事務科がマナー教育を中心としたビジネス教育を展開している。このことから、この2学科を中心に交流を重ねていく。下記に本年度の取組を紹介する。



【連携締結の様子】

(a) オフィスカジュアル講演会

令和3年7月5日（月）名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校の先生、学生の皆さまに本校へお越しいただき、オフィスカジュアル講演会を行っていただいた。本校では7月9日（金）より、ビジネス教育の一環として毎週金曜日に「愛商オフィスカジュアルデー」を設けている。講演会では9日の初回の実施を控えてオフィスカジュアルのポイントやコーディネート紹介などを笑いも含めながら和やかな雰囲気で行っていただいた。講演会により、生徒にオフィスカジュアルに対する明確なイメージが生まれ、実施が楽しみとなった。



【オフィス講演会の様子】

(b) オフィスメイク講座

令和3年11月17日（水）3年生事務科の生徒が名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校に伺い、オフィスメイク講座を受講した。本来であれば、学生の方々からメイクの方法やポイントを一人ひとりに実技を交えながら教えていただく予定であったが、新型コロナウイルス感染症の関係から、今回は先生と代表の学生によるメイク実技となった。しかし、格好よく見せるメイクやヘアーのセットについて細かいところまで教えていただき楽しく学ぶことができ、



【オフィスメイク講座の様子】

生徒の満足度も非常に高かった。また、メイクだけではなく歩き方や姿勢、鞆の中身を上手に収納する方法、そして最後は先生方と学生の皆さまのライブまで行っていただき、とても楽しく充実した時間を過ごすことができた。先生と学生の皆さまの笑顔が印象に残った講座であった。オフィスメイク講座は3年生事務科だけではなく、1月に2年生事務科でも予定していたが、新型コロナウイルス感染症の急拡大により、延期とした。今後は感染症が終息すれば、実際のメイク実技含めた講座を実施していく予定である。また、3月には2年生国際ビジネス科・事務科の生徒が上級学校連携教育ということで、名古屋外語・ホテル・ブライダル専門学校に伺い、終日にわたり国際ビジネス科は英語を中心とした内容について、事務科はマナー教育やオフィスメイクなどについて御指導いただく予定である。

d 名古屋商科大学

令和3年9月22日（水）名古屋商科大学名古屋キャンパス丸の内タワーにて名古屋商科大学との連携協定を締結した。名古屋商科大学は88年間にわたり世界標準の経営教育を追求し、伝統的なリーダー育成手法である「ケース・メソッド」を日本で初めて学部教育に導入している。教員の8割が実務家教員であり、実務と研究を通じた実践的な学びを提供している。また、ビジネススクールも設置しており、世界で最も信頼され影響力のある英国フィナンシャル・タイムズのビジネススクールランキング（通称「FTランキング」）で国内1位、そして、世界大学ランキングの代表格である英QS社によるExecutive MBA Ranking 2021においても国内1位という日本有数のビジネススクールである。

高等学校では令和4年度入学生より新学習指導要領が施行され「主体的・対話的で深い学び」を中心とした授業を展開していかなければならない。「高等学校学習指導要領解説商業編」では「唯一絶対の答えがない」「実践的・体験的」「多面的・多角的」「社会的責任」「倫理観」という文言が頻出しており、これらをビジネスの視点から学ぶ授業づくりが求められている。また、愛知県立の商業高校では「県立学校再編将来構想」により商業高校の魅力を再構築しなければならない。これらを鑑みると、名古屋商科大学で実践されている「ケース・メソッド」を用いた学びは、それらを解決へと導く大きな可能性がある。このことから、愛知県商業教育振興会では名古屋商科大学と連携協定を結び、ケース・メソッドの手法を学ぶ機会を与えていただき、商業科教員の授業スキルの向上を目指す。令和4年度からマーケティング部会において、科目「ビジネス基礎」で用いることができるケース教材を協働で作成するとともに、教授法についても研修を行っていく予定である。令和3年度は、12月に名古屋商科大学名古屋キャンパス丸の内タワーで愛知県内のケース・メソッド教育に関心のある教員が一堂に会し、第1回目の教授法に関する研修会を実施した。詳細について報告する。



【連携締結の様子】

(a) 第1回ケース・メソッド研修会

令和3年12月22日(水)名古屋商科大学名古屋キャンパス丸の内タワーにてケース・メソッド研修会が行われた。この研修会では単独商業の校長、商業科主任、若手など多数の教員が参加し、関心の高さがうかがえた。この研修会では名古屋商科大学教授であり日本ケースセンター長でもある竹内伸一教授から、ケース・メソッド教授法について御指導いただいた。実際にショートケースを用いて、ケース・メソッドの授業体験も行った。参加者はこの教授法について理解するとともに、これからの大きな可能性を感じることができた研修会であった。また、本校の寺田教諭から本校におけるケース・メソッドの実践報告がおこなわれた。



【竹内先生の実践授業】



【寺田教諭の実践報告】

(b) 1年生上級学校連携教育

令和4年3月15日(火)本校1年生が上級学校連携教育ということで、名古屋商科大学名古屋キャンパスに伺い、終日にわたりケース・メソッドを中心としたビジネス教育について御指導いただく予定である。この取組は3年前にも実施したが、過去2年は新型コロナウイルス感染症拡大により実施することができなかった。この上級学校連携を通じ、生徒はケース・メソッドを通じて意見共有することの楽しさ、ビジネス教育の楽しさに触れ、商業についてより専門的となる2年生以降の学習につなげてもらいたい。

e 名古屋税理士会

令和3年10月18日(月)税理士会ビルにて名古屋税理士会会長尾崎秀明様、名古屋市立名古屋商業高等学校長佐々木一郎様において連携協定を締結した。目的としては、双方の信頼関係に基づき、事業活動・教育活動についての交流・連携を通じて、商業を学ぶ高校生の視野を広げ、進路に対する意識や学習意欲を高めるとともに、相互の活動に寄与することにより、双方の活性化を図ることである。協力事項としては、税理士会に所属する税理士会及び税理士法人会員の事業所における有償もしくはは無償によるインターンシップやジョブシャドウイングの受け入れ、講師派遣、各校での租税教室の実施などで



【連携協定締結の様子】

ある。インターンシップについては、有償にすることにより、より実践的で生きた体験につながるのではないかと考える。

名古屋税理士会は、愛知県のうちの名古屋市その他 10 市と 3 郡並びに岐阜県全域に事務所を有する税理士会員約 4,700 人、税理士法人約 460 社で組織されている。今回の連携協定締結により、本校をはじめ県内の学校が実践的なインターンシップが実施可能となった。

本校では 2 学期末より有償インターンシップが始まり、本校生徒 3 名が税理士事務所で働き始めている。



【連携協定締結の様子】

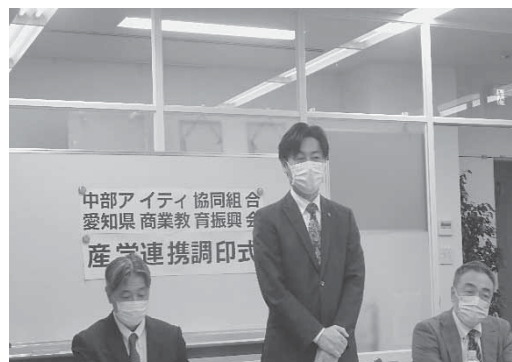
f 中部アイティ協同組合

令和 3 年 10 月 22 日（水）株式会社スターシステムにて中部アイティ協同組合代表理事である稲葉弘承様をはじめ多くの理事が出席していただき、連携協定を締結した。目的としては、商業を学ぶ高校生の視野を広げ、IT 業界への進路に対する意識や理解を高めるとともに、相互の活性化を図ることとされた。協力事項としては、組合加盟事業所によるインターンシップやジョブシャドウイングの受け入れ（有償・無償）、組合加盟事業所から高校への求人票の受け入れや雇用促進、教員・生徒を対象とした出張講義、組合加盟事業所が社員教育で活用している教材等の提供、情報交換及び交流となっている。



【連携協定締結の様子】

中部アイティ協同組合は、会員数 134 社となる中部地区の IT 企業からなる組合である。近年、IT 業界では高校生の採用を拡大している企業が増えている。専門学校卒や大学卒の学生と比べると技術は劣るが、即戦力ではなく、入社してから育ていこうという経営方針の変化が見られる。今回の連携協定から、インターンシップを実施することにより、雇用へ繋げていく取組を柱にし、入社してから生徒自身がイメージしていた企業と異なるようなミスマッチをなくす意図もある。本年度は、本校をはじめ、県内・東海地区の学校へ出張講義に出向いていただいた。来年度は、長期休暇を利用してインターンシップを実施していく予定である。



【連携協定締結の様子】

g 学校法人電波学園あいち造形デザイン専門学校

令和3年11月29日（月）、愛知商業高校にてあいち造形デザイン専門学校長竹内栄二様に来校していただき、連携協定を締結した。目的としては、特にビジネスで必要な能力（Webデザイン等の情報処理、広告等のマーケティングなど）を身に付けさせ、ビジネスの中心となる人材を育成することにより、日本の産業界の持続的な発展に寄与することとしている。協力事項としては、特別教育活動への講師派遣や疑似職場体験、インターンシップの高校生の受け入れが主な内容となる。あいち造形デザイン専門学校は、2年間でプロのスキルを身に付けさせる先端教育力のある学校であり、将来の漫画家、イラストレーター、アーティストなどを育成する専門学校である。今後は、本校の情報処理科を中心に交流を深めていきたいと考えている。3月には上級学校訪問として2年生情報処理科が1日訪問し、プロの技術を学ぶ講演会を実施する。



【連携協定締結の様子】

h 東海税理士会

令和3年12月8日（水）住友生命名古屋ビル22Fにて東海税理士会会長太田直樹様、愛知県立一宮商業高等学校長朝日真二先生はじめ、多くの参加者の中で連携協定を締結した。東海税理士会は、愛知県（名古屋市と一部の地域を除く）・静岡県・三重県の税理士約4,300人で組織された税理士会である。目的としては、双方の信頼関係に基づき、事業活動・教育活動についての交流・連携を通じて、商業を学ぶ高校生の視野を広げ、進路に対する意識や学習意欲を高めるとともに、相互の活動に寄与することにより、双方の活性化を図ることである。協力事項としては、税理士会に所属する税理士会及び税理士法人会員の事業所における有償もしくは無償によるインターンシップやジョブシャドウイングの受け入れ、講師派遣、各校での租税教室の実施などである。この連携により、愛知県内の商業を学ぶ高校生が、その地域にある税理士事務所でインターンシップをさせていただけるようになり、地元への貢献にもつながる。



【連携協定締結の様子】

(ウ) まとめ

地域協働バンクを設立するにあたり、協力企業を増やすことが想像以上に容易ではなかった。その原因は、高校生との商品開発はリスクが大きいということである。高校生の提案を商品化することは簡単

であるが、実際に店頭で売れるかどうかは保証できない。慎重にマーケティングリサーチし、その地域・人に合った商品を研究・開発したとしても、プロの目から見れば、たった1年間で売れる商品ができることはなく、相当浅はかなものになってしまう。企業にとっては経営に関わることであるため、安易な気持ちで携わることはできないというご意見をいただいた。地域貢献という観点から、地元の企業は賛同していただける姿勢は見ることができたが、登録まで進めることはできなかった。

また、新型コロナウイルス感染症拡大にともない、人とのかかわり方が大きく変化し、インターンシップや企業見学などもできなくなった。このような背景から、地域協働バンクの登録を増やすことができなかったと思われる。

3年目となる本年度は、川口校長のもと連携協定を結び、愛知県全体で共有できる地域協働バンクの設立を目指した。上記で述べたように、8つの学校や組合と連携協定を結ぶことができた。その中で約200社の登録をいただくことができ心より感謝している。

今後は、愛知県内の商業を学ぶ生徒が通う学校へ案内し、県内の商業教育の活性化につなげていきたい。また、県内のみならず、東海地区でも活用できる地域協働バンクの設立を目指す。

ウ 地域協働ビジネススキルアップ事業

(ア) 昨年度までの実績

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としている。イオンコンパス株式会社の御協力のもと、プログラムを企画・調整する。昨年度より事業を開始しており、本年度は2年目である。愛知県内のイオンと商業を学ぶ生徒が通う学校を連携させ、地元での情報発信、地域活性化につながることを目標とし、県内の愛知県立高校15校（単独商業高校8校、併置校7校）が参加した。各校近隣のイオン約11店舗と連携し、実践した。

(イ) 1年生

研究2年目の昨年度に、イオンコンパス株式会社に1年生対象で講義をしていただいた。その映像をDVD化し、県内の事業参加校へ配布し、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った。10時間の基礎知識を習得させ、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である。長期休暇を使って宿題で視聴させたり、科目を横断して1時間ずつ視聴したりと各校が工夫して学習に取り組んだ。

(ウ) 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、各校で3年生に向けてマーケティングやビジネス経済を学ぶ。来年度からは、本年度の本校2年生に対する学習をDVD化し、参加校へ配布を考えている。しかし、本校2年生の本年度実施内容をみると、4つの学科（経理科・事務科・情報処理科・国際ビジネス科）が目指す生徒像を達成するためにどのような内容にするのかを綿密に計画を立てながら進めているため、他校に当てはまらないのではないかと考えられる。よって、参考というかたちで対応していただく。

(エ) 3年生

3年生で行われるプログラムは1年の完結型となる。本年度は県立高校 12 校が参加した。参加校は次のとおりである。

- ・愛知県立愛知商業高等学校 ・愛知県立中川商業高等学校 ・愛知県立春日井商業高等学校
- ・愛知県立一宮商業高等学校 ・愛知県立木曽川高等学校 ・愛知県立津島北高等学校
- ・愛知県立豊橋商業高等学校 ・愛知県立古知野高等学校 ・愛知県立半田商業高等学校
- ・愛知県立東海商業高等学校 ・愛知県立岡崎商業高等学校 ・愛知県立犬山高等学校

a プログラム概要

3年生はこの事業の最終学年となり、集大成である。科目は「課題研究」とし、生徒は10名前後となっている。いくつかの地域でグループを作り、学校ごとに仮想会社を立ち上げる。そこで、市場調査や売場構成会議、経費の精算や実店舗での販売など、実際の会社で行われる内容をイオン株式会社と協働で進めていく。そして最終的に実際の近隣イオンで売上に貢献できるような商品陳列を実施させていただく。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っている。

b ねらい

実際の会社のような社内組織を構成する。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、組織として活動を行う。また、普段から顔見知りの友人だけではなく、近隣の学校と協働して活動していくため、より実社会に近い内容となっている。年齢の違う方や、他校の生徒と交流することから、活動を通して課題解決能力の育成、膨大な情報の中から適切なものだけを取り出す情報収集能力、広い視野に基づく自立的判断や意思決定力、結果に対する責任感、他人と違う意見を述べる勇氣、他人の意見を受け入れ、自身の考えをイノベーションする柔軟性など、ビジネスで役に立つ基本的資質を身に付けることができる。

c 社会に求められる人材

今日、急速に「超スマート社会」Society5.0の社会や、経済活動の一層のグローバル化が進んでいる。なかでも、既存のサービス、組織、ビジネスモデルなどに新たな考え方や技術を取り入れ、新しい価値を生み出せる人材や、グローバル・ビジネスの現場で活躍できる人材の育成が必要とされている。

一般社団法人日本経済団体連合会の新卒採用に関するアンケート調査結果(2018)によると、企業が社員採用時に求める資質は「コミュニケーション能力」が16年連続で第1位である。第2位に「主体性」、第3位に「チャレンジ精神」、第4位「協調性」と続く。「コミュニケーション能力」の向上は、企業から求められる重要な教育活動である。

現在、産業界ではMBA(経営学修士)が注目を集めている。MBAを修得する過程では、唯一絶対の答えがないことの多い経済社会にあって、ビジネス上の課題と向き合い、多角的に分析する手法を用いてあらゆる角度から意思決定を行っている。この過程は、平成30年告示高等学校学習指導要領で求められている「主体的・対話的で深い学び」そのものである。学習活動を通じて疑似的・体験的に学

ぶことにより、その経験を現場で発揮することができるコミュニケーション能力の高い人材を社会は求めている。

d 商業高校で学ぶ生徒の実態

県内の商業を学ぶ生徒が通う学校では、約半数の生徒が就職を希望している。中には7割以上が高校を卒業して就職する学校もある。多くの学校が、専門的な知識の習得、マナー教育の充実、コミュニケーション能力の向上を掲げて学校全体で教育活動に取り組んでいる。

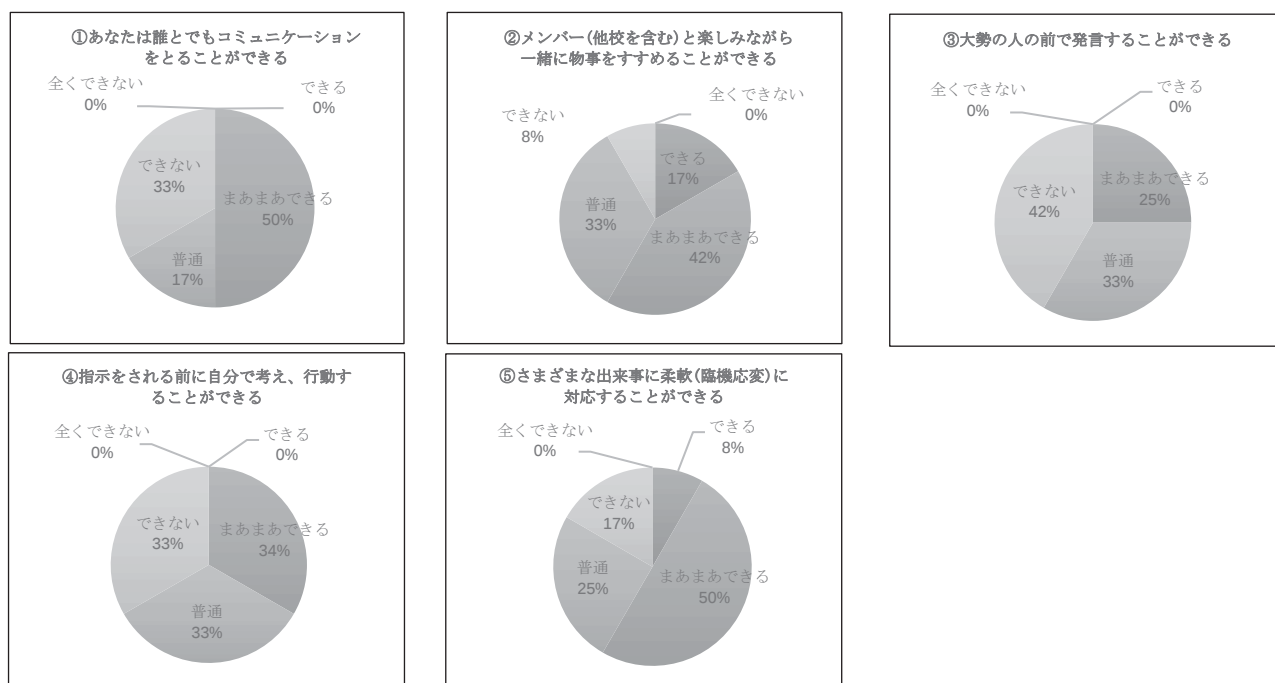
しかしながら、生徒の実態は主体性に乏しく、指示を待つ生徒が目立つとよく聞く。また、一人で行動する生徒も年々増加しており、コミュニケーションを苦手としたり、必要としていないように見受けられたりする。この背景には、ICT 機器の目覚ましい発展やネットワーク基盤の急速な拡大など多くの要因が挙げられる。今後は、コロナ禍によるソーシャル・ディスタンスの浸透や外出制限などの影響で更に深刻な状況になっていくと予測できる。

また、環境の変化に適応できない生徒も多く、日常生活でのささいな変更でも、他者と協力して解決することができないケースを目にする。いかなる場面でも柔軟に対応することのできる能力が必要であると考ええる。

以上のことから、「誰とでもコミュニケーションをとることのできる資質・能力を備え、柔軟性をもって変化に対応できる生徒」を目指すことを意識しながら事業を進めていくこととなった。

e 本校における事前アンケート結果（5月）

5つの項目でアンケートを実施した。



【事前アンケート結果（5月）】

事前アンケート結果（5月）（資料2）から、①の「あなたは誰とでもコミュニケーションをとることができる」という問いに対して、50%の生徒が「まあまあできる」と答えている。しかし、「できる」と答える生徒が1人もいない。また、33%の生徒が「できない」を選択している。②の「メンバー（他校を含む）と楽しみながら一緒に物事を進めることができる」という問いに対しては、59%の生徒が「できる」「まあまあできる」と答えており、楽しく協働することができると自覚している生徒が多い。④「指示をされる前に自分で考え、行動することができる」、⑤「さまざまな出来事に柔軟（臨機応変）に対応することができる」という問いに対しては、「普通」が25%となり、主体的に行動することができると自覚している生徒が少ない。

全体的に他者とコミュニケーションをとり、さまざまな出来事に対して柔軟に対応できると自分を分析している生徒が多い集団であることがわかる。その中で、自己評価がすべて「できない」と回答した生徒Aに焦点を当て、実社会で生きるコミュニケーション能力を身に付けさせていけるかの検証も同時に進めた。

f 本校と愛知県立春日井商業高等学校の協働

愛知県立春日井商業高等学校と昨年度の3月の時点で話し合い、時間割をそろえ、定期的に Teams でつながることにより、協働する時間を増やした。また、販売実習をさせていただくイオンにも、本来であれば会社に伺い、社員の方の前でプレゼンテーションをすることが予定されていたが、両校が自校から Zoom を使ってプレゼンテーションを行った。

外部との連携は次のとおりである。4月16日に他校と初めてのミーティングを Zoom で行った。新型コロナウイルスの関係で6月18日の現地調査は全員の生徒が参加することができなかった。10月19日に最終のプレゼンテーションを行い、翌年1月7日から店舗で商品陳列を1週間程度実施した。

4月16日	他校生徒と初めてのミーティング（Zoom）
5月7日	イオン店長と顔合せ（Zoom）
5月28日	イオン社員による講義（本校生徒のみ・本校で講義）
6月18日	両校でイオン店舗にて市場調査（現地調査）
7月21日	事業参加校全体で陳列予定のプレゼン（Zoom）
10月1日	イオン店長へ商品陳列のプレゼン（Teams）
10月19日	イオン店長へ2回目の商品陳列プレゼン（Teams）

【外部連携日程】



【授業風景】

g 中間アンケート結果

参加校へ事業をすすめて半年になる9月にアンケート調査をおこなった。12校140名の生徒の回答である。各質問を見てみると、ほとんどの質問に対し約7割の生徒ができる／まあまあできると回答している。Q5あなたは4月に比べると、大勢の前で発言することができるようになりますか？という質問だけ65%という結果になった。生徒は自分の成長を視覚化し、自分の成長を実感することができることがこのアンケート結果からわかる。

◆中間アンケートの実施結果

Q1：あなたは4月に比べると、誰とでもコミュニケーションをとることができるようになりましたか？ ・できる／まあまあできる回答 ⇒82%

Q2：あなたは4月に比べると、指示をされる前に自分で考え、行動する事ができるようになりましたか？ ・できる／まあまあできる回答 ⇒75%

Q3：あなたは4月に比べると、さまざまな出来事に柔軟（臨機応変）に対応する事ができるようになりましたか？ ・できる／まあまあできる回答 ⇒72%

Q4：あなたは4月に比べると、メンバーと楽しみながら一緒に物事を進める事ができるようになりましたか？ ・できる／まあまあできる回答 ⇒82%

Q5：あなたは4月に比べると、大勢の前で発言することができるようになりましたか？ ・できる／まあまあできる回答 ⇒65%

h 生徒Aについて

校内での活動においては、年度当初は少人数での話し合いでは積極的に意見を言うことができていた。しかし、全体での討論になると発言することができなかった。【週間記録誌（反省）①】にも説明の難しさを書いている。

身に付けたいか」についての文を考えていましたが、なかなか上手くまとめられず苦戦してしまいました。伝えたいことは沢山あるのですが、それを簡潔に分かりやすく説明することの難しさを身に染みて感じました。他の7グループのみんなや先生に

【生徒Aの週間記録誌（反省）①】

校外の活動においては、最初は他校やイオンとの連携について、消極的で集団の中に埋もれている状態であった。他校とZoomで初めて交流した際には、本校生徒とはコミュニケーションをとることができてはいるが、他校の生徒には一切声をかけることができていなかった。他の参加者は時間の経過とともに、Zoomで積極的に質問し、コミュニケーションを図ろうと試みていた。生徒Aの【週間記録誌（反省）②】に書かれている内容は、自分自身ではなく、周りの本校生徒について書かれており、自分自身を分析することができていない状態である。

今日は春日井商業の方たちとの初めてのzoomでの交流でした。違う学校との授業の一環での交流というのは私自身、今までに経験が無く最初は少し緊張していました。しかしお互い1人ずつの自己紹介を終えて今後の予定や企画について話し合いをしているうちにその緊張も解け、意見が出しやすくなりました。

【生徒Aの週間記録誌（反省）②】

6月18日には、両校の生徒で実際にイオン店舗の市場調査を行った。内容は、売場にある商品の陳列方法を複数のグループに分かれて調べることである。両校の生徒は、とても興味を示し、真剣な表情で店内を調べて回っていた。途中でイオン店長への質問の時間があり、ほとんどの生徒が質問をしてとても積極的な話し合いが行われた。しかし、生徒Aは積極性に欠け、発言をすることはなくうつむいている状態であった。途中の休憩で生徒Aに声をかけ、自信をもって自分の意見を発言するよう促した。その結果、自ら手を挙げて質問することができた。とても充実した表情を浮かべ、自信へとつながったのではないかと感じた。

10月1日のイオン店長へ商品陳列のプレゼンテーションでは、生徒Aが自ら発表したいと申し出た。発表だけでとどまらず、台本を自分で作成するという事になった。6月の市場調査をきっかけに、少しずつではあるが他者に自分の意見を伝えることができるようになった。

議で行うプレゼンの資料づくりをしました。今回の発表は私が説明をする役なので台本を考えました。前回の発表での反省を踏まえて考えるのは少し難しかったです。

【生徒Aの週間記録誌（反省）③】

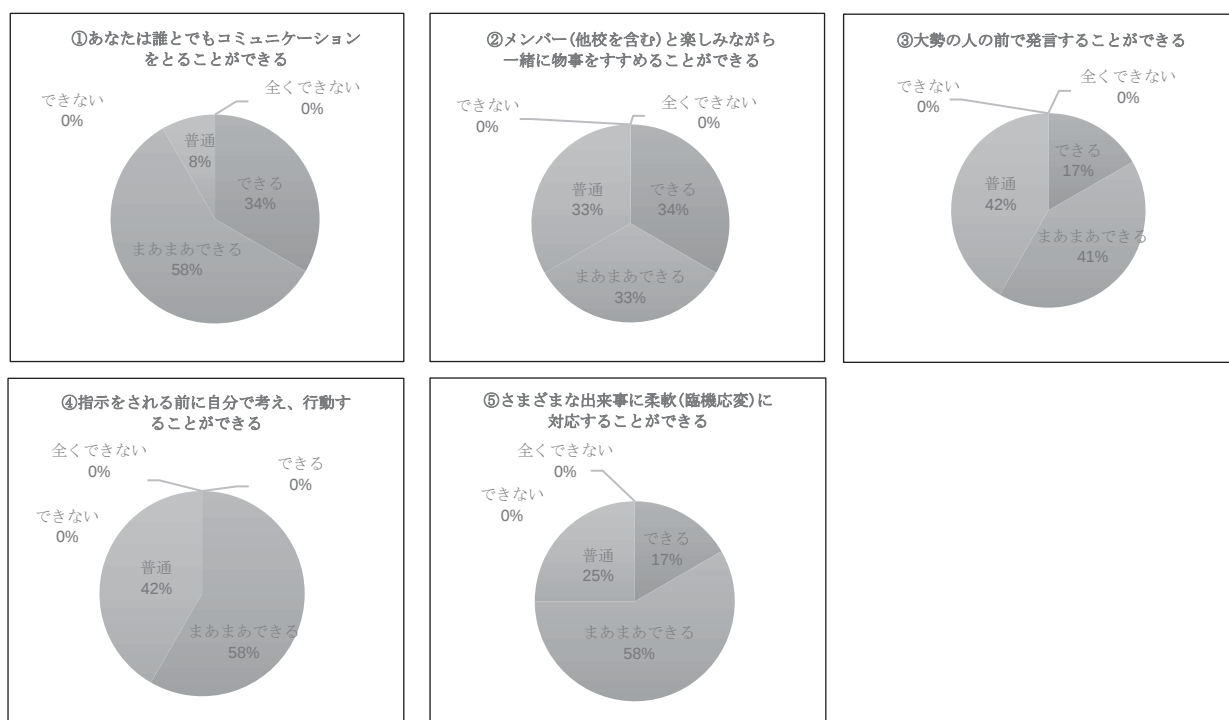
下記の最後の反省では、自分の成長を認識することができている。

私はこの課題研究の授業を通してたくさんの成長をすることができたと思います。その中でも特に精神面での成長は自ら実感しています。私は大勢の人の前で積極的に発言や発表をするのが苦手ではありませんでした。しかし、この活動を進めていくうちにみんなと意見を出し合い、協力しながら一つのことをやり遂げることの喜びを日々の授業から感じる事ができました。

【生徒Aの週間記録誌（反省）④】

i 本校生徒による事後アンケート結果（12月）

事後アンケートでは、全体を通して、全員の生徒が自分の成長を視覚化することができ、自信につながったと考える【週間記録誌（反省）④】。また、全ての質問に対して「全くできない」「できない」が一人もいない結果となった。生徒Aについては、6月と12月のアンケート結果を比較した。



【事後アンケート結果 (12月)】

アンケート項目	6月	12月
①あなたは誰とでもコミュニケーションをとることができる。	できない	まあまあできる
②メンバー (他校も含む) と楽しみながら一緒に物事を進めることができる	できない	まあまあできる
③大勢の前で発言することができる	できない	普通
④指示をされる前に自分で考え、行動することができる	できない	できる
⑤さまざまな出来事に柔軟 (臨機応変) に対応することができる	できない	まあまあできる

【生徒Aのアンケート比較】

j まとめ

1月の商品陳列では、春日井商業の生徒と1年間協働して準備した内容を存分に発揮することができていた。高校生らしく「自宅でホットプレート料理」というテーマで商品を陳列した。料理の動画を両校で作成し、陳列の1週間はリピート操作で流し続けていただいた。編集はスマートフォンで簡単に作成するなど、現代の高校生の情報端末スキルには驚いた。

売り上げも少しではあるが上げることができ、店舗に貢献できたと考えられる。生徒も店長から報告を受けたとき、とてもうれしそうな顔をしていたと同時に、ほっとした顔をしていた。なぜなら、店長から毎回とても厳しい質問内容が多く、全員で協力して柔軟に対応していかなければならないため、両校の生徒はプレッシャーを感じていた。両校の生徒は実社会で必ずこのような経験する。この段階で学べたことは非常に大きな経験だと思い感謝している。「生きた授業」が実践できた。

1人1台端末の配付により、毎時間 Teams や Zoom を使いお互いに顔を見て話し合いを進めることができたことも協働するうえで大きかった。生徒も操作方法はすぐに習得したが、オンラインの環境に慣れるまで少し時間がかかった。しかし、他校がより身近なものとなり、超スマート社会といわれるこれからの時代の可能性を肌で感じることもできた。今後は、近隣の学校のみではなく、全国の学校や海外の学校、世界中の企業と協働して教育活動をしていくことも可能である。互いに時間や言葉の壁を越える工夫をすることができれば、可能性は大きく広がると認識できた。

毎月担当者による定例会をイオンコンパス株式会社に開催していただき、各校の進捗度など確認しながら進めることができた。本年度は事業初年度ということで、先が見えない部分もあり、不安な部分もあったが、なんとか1年を終えることができた。

エ 来年度からの課題と展望

来年度も継続してこの事業に取り組んでいく。この事業は「商品陳列」を最終目標としており、マーケティングの重要性を肌で感じる可以考虑。来年度はさらに商品開発も組み合わせ、より実社会に近い形で事業を行っていきたい。マーケティングから商品を開発し、さらに深めながら商品陳列につなげていく流れである。メーカー2社が協力していただけることとなり、より内容の濃い事業となることを期待している。

「地域協働ビジネススキルアップ事業」

2022年度 プログラム内容（案）
【3年生向けプログラム】

■ 2022年度 商品開発協力企業様/開発商品

企業名：敷島製パン株式会社

本社住所：

愛知県名古屋市中区白壁5丁目3番地

事業内容：

パン、和洋菓子の製造、販売

創業：

1920年6月

WEB：

<https://www.pasconet.co.jp/>

開発テーマ：

地域に愛されるサンドロール製品開発

商品：

愛知県ソールフード「サンドロールの
フィリング（味）」を高校生に考えて
頂きます

* サンドロール形状



※イメージ

企業名：イチビキ株式会社

本社住所：

愛知県名古屋市中区熱田区新尾頭1-11-6

事業内容：

みそ、即席みそ汁、しょうゆ、

たまり、つゆ、豆加工食品、

米関連 食品、総菜等の製造販売

創業：

1772年（安永元年）

WEB：

<https://www.ichibiki.co.jp/>

開発テーマ：

お客様が「こんな商品食べてみたい」
と思うような、そして何度でも買って
頂けるようなロングセラー商品開発

商品：

長年東海地方で愛され続けるロングセ
ラー商品「献立いろいろみそ」派生品



※イメージ

2022年は2社様にご協力いただき、カリキュラムを進めていく

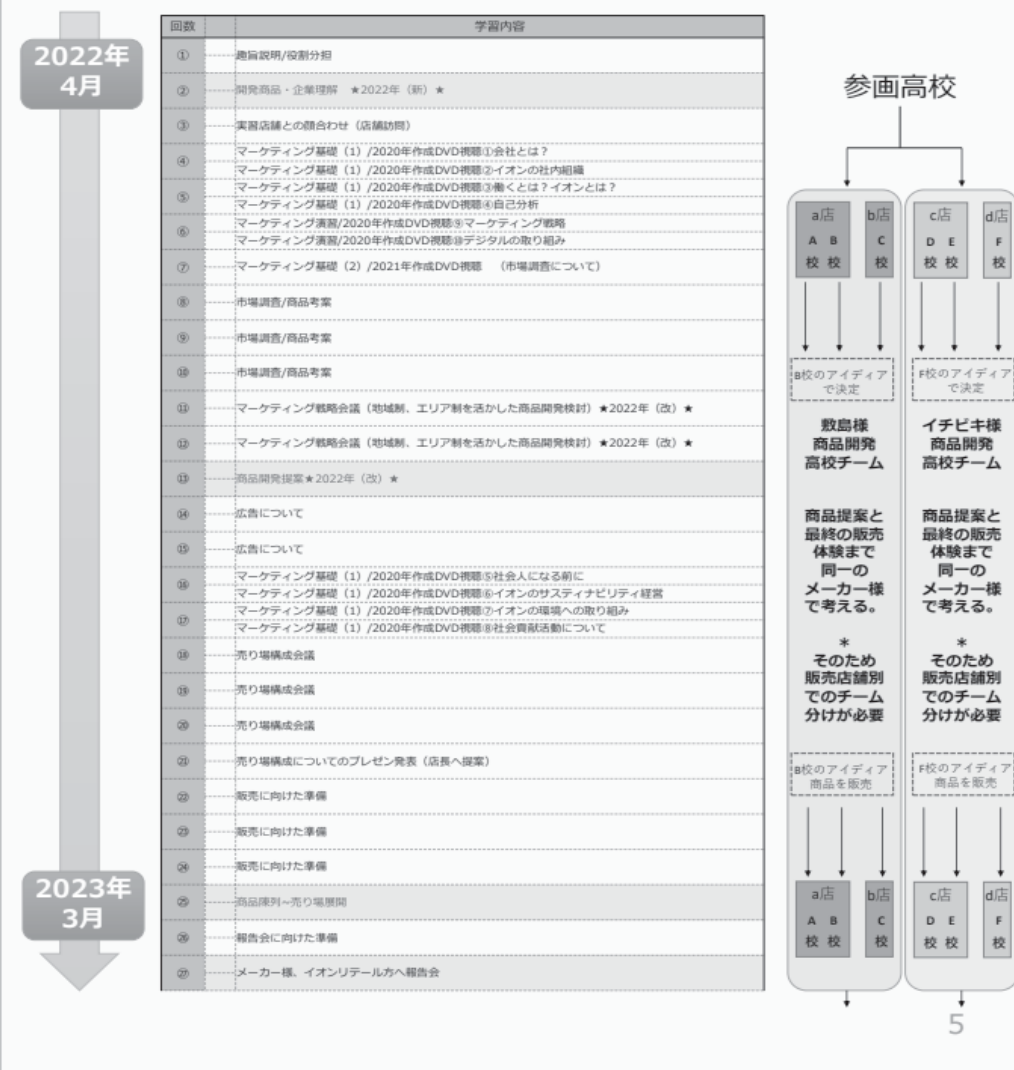
【3年生向けプログラム 2022年度 商品開発協力企業様/開発商品】

「地域協働ビジネススキルアップ事業」

2022年度 プログラム内容（案） 【3年生向けプログラム】

■実施スケジュール（1年完結型）/一覧表示

* 黄色表示が2021年との変更内容



【3年生向けプログラム 実施スケジュール（1年完結型）】

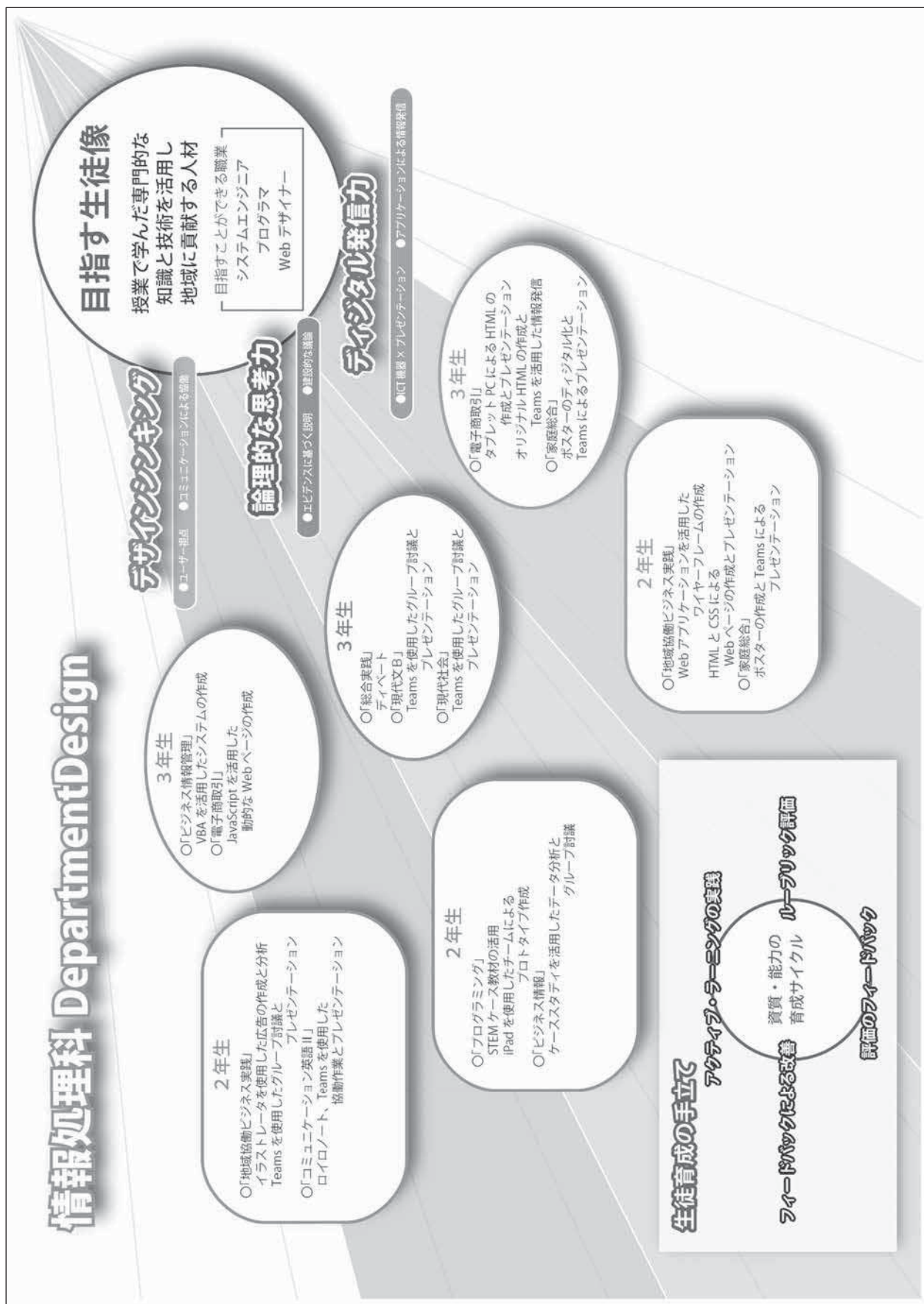
イオンコンパス株式会社および他校と協働し、年間を通して活動を共にしてきた。イオンコンパス株式会社の方々から実社会の厳しさを肌で教わり、教員も生徒も気を引き締めて毎回の活動を行った。企業が私たちに対して「真剣」にビジネス教育をしていただけただけのお陰で、生徒は他校の生徒とコミュニケーションをとり、主体的に行動するようになった。さらに、企業から出されるさまざまな課題に対して、協働しながら解決する力やチャレンジ精神を育てることができた。生徒も教員も成長できた1年であり、来年度はさらなる発展につなげられるよう参加校が一つになって取り組んでいきたい。そして、愛知県の商業を学ぶ生徒に、社会に出てでも通用するようなスキルを身に付けさせたい。

Ⅲ 資料

1 スクールポリシー

愛知県立愛知商業高等学校スクールポリシー

- 1 目指す生徒像（3つの「きめる」）
 - ころを「きめる」
 - ・ 愛知商業高校生の誇りをもち、何事にも頑張ることができる人
 - 自分で「きめる」
 - ・ ビジネスの視点を身に付け、自ら主体的に活動できる人
 - 将来を「きめる」
 - ・ 社会との関わりの中で、自らの人生を切り拓くことができる人
- 2 本校における学び（5つの「つなげる」）
 - 「社会」につなげる
 - ・ すべての教科・科目で外部講師を招聘し、実践的体験型活動の実践
 - ・ これからの商業教育の基盤としてデジタル人材の育成
 - ・ ケースメソッドを用いた授業展開で生徒が主役の学びを実現
 - ・ 地域創生やSDGsの視点を持ち、探究型授業の重視
 - ・ 「会計言語」「プログラミング言語」「外国語」教育の充実
 - 「就職」につなげる
 - ・ （有償）インターンシップの実施
 - ・ 社会性を養うために目的のあるアルバイトの認定
 - ・ 企業との連携協定による新規雇用の開拓
 - ・ 就職希望者内定率100%の実現
 - 「進学」につなげる
 - ・ 商業高校ならではの総合選抜型入試での進学指導の重視
 - ・ 国公立大学へのチャレンジに対し手厚いサポートの実施
 - ・ 大学、専門学校との連携強化による上級ビジネス教育活動の実践
 - 「資格取得」につなげる
 - ・ 専門学校との連携強化で、高度な資格取得の実現
 - 「ビジネスマナーの習得」につなげる
 - ・ TPOに合わせた服装を自分で考える機会の創出
 - ・ ビジネスの視点を生かした校則への転換
- 3 入学を期待する生徒像（求める7つのキャラクター）
 - 自分の「理想」や「夢」を持っている人
 - どんな時も「正しい」道を歩める人
 - 常に「明るく」「楽しく」できる人
 - 他者を尊重し、「助け合い」ができる人
 - 「自ら進んで」活動できる人
 - 「義務」と「責任」をしっかりと果たせる人
 - 「友情」に^{あつ}篤い



3 アクティブ・ラーニング教材

情報処理科「地域協働ビジネス実践」ケース教材

【ケース①「デザインシンキング 新人研修」】

【STEP1 次のケースを読み、課題に取り組む】

商業高校出身のAは、情報処理科で培った知識を生かしてIT企業に就職し、その知識と能力を期待され、プロモーション部門に配属された。配属後、新人研修の場において、部長のCから次のような課題が与えられた。

「Aさん、あなたにはこれから我が社のプロモーション部門の一員として活躍することを期待しています。プロモーション部門の主な仕事は販売促進、つまりイラストレータやHTMLによる広告作成です。広告作成とは、思いつきやセンスで作成するのではなく、クライアントの期待に応え、ユーザにとって魅力あるものをつくらないといけません。そのために必要な能力や資質は『デザインシンキング』です。まずは、新人研修の課題として、『デザインシンキング』の観点から、広告の基本である四大マス広告について調べ、それぞれの費用の違いについて解説しなさい。なお、本来ならばチームで研究し発表すべきであるが、新型コロナウイルス感染症防止の観点から、個人で研究し、レポート形式にて提出してもらいます。」

このような課題が与えられたAは、同期入社の子Bとともに作成方法を考え、以下のような手順でレポートを作成することとした。

1 提出レポート
各自共通のフォーマット（様式）によりレポートを作成する。

2 研究手順
①デザインシンキングについて調べ、デザインシンキングのプロセス表を作成する。
②四大マス広告とは何か、掲載費用がどれくらい違うのかを調べる。
③それぞれの掲載費用が違う理由を研究し、デザインシンキングの観点からレポートにて解説する。

3 提出期限
2年2組：5月25日（火）16:00
2年5組：5月24日（月）17:00

4 その他
授業時間以外の実習室の利用は不可（授業前に早く移動して使用することは可）
インターネットや書籍等の引用は可
他の生徒との相談・協力は可
他の生徒と同じレポートをコピーして提出することは不可
別紙ルーブリック評価表にて1学期評価点に算入

★別紙レポートのフォーマットに従い、研究手順の①に取り掛かりましょう。

【STEP2 レポート作成】

1 デザインシンキングとは

2 デザインシンキングのプロセス表

	①	②	③	④	⑤
プロセス					

※3行目のスペースは自由に記述

3 マス広告とは

4 四大マス広告とそれぞれの掲載費用

広告名				
掲載費用				

5 四大マス広告の費用が異なる理由（自由記述）

6 評価（提出後に教員が記入）

ナレッジ	B	C	
インテリジェンス	A	B	C
マインド	A	B	C

通番（ ）氏名（ ）

「地域協働ビジネス実践」ケース①
ルーブリック評価表

○評価規程

目標	○デザインシンキングのプロセスについて理解し、課題を解決することができる。 ○四大マス広告の費用の差について、レポート形式で解説することができる。 ○ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。
----	---

○評価基準

達成度	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
【ナレッジ】 デザインシンキングのプロセスについて理解し、課題を解決することができる。	デザインシンキングのプロセスについて理解するとともに、プロセス①のターゲットにスポットをあてて解説することにより、知識をアウトプット（表現）することができた。（3点）	デザインシンキングのプロセスについて理解し、レポートのプロセス表が完成している。（1点）	デザインシンキングのプロセスについて理解することができず、レポートのプロセス表が未完成である。（0点）
【インテリジェンス】 四大マス広告の費用の差について、レポート形式で解説することができる。		四大マス広告の費用の差について、わかりやすく箇条書き等のレポート形式で解説されている。（1点）	感想文のように長い文章で、レポートの形式を成していない。（0点）
【マインド】 ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	色や図形を加えることにより、見やすいレポートとなるよう工夫した。（2点）	期限内に提出することができた。（1点）	期限を越えて提出した。（0点）

※評価の3観点について
ナレッジ：知識・技術
インテリジェンス：思考力・判断力・表現力
マインド：主体的に学習に取り組む態度

○評価点
各評価の合計点数（最大5点）を1学期評価点に加算する。

【実技課題①「デザインシンキング 広告模倣」】

【STEP1 次のケースを読み、実技課題に取り組む】

商業高校出身のAは、情報処理科で培った知識を生かしてIT企業に就職し、その知識と能力を期待され、プロモーション部門に配属された。新人研修を終えたAは、いよいよイラストレータで広告を作成することになり、部長のCから次のような課題が与えられた。

「イラストレータで広告を作成する際に、我々はデザインシンキングの手法を導入している。広告作成においては、デザインシンキングの観点であるユーザ視点が最も重要である。雑誌広告におけるユーザの視点に立ったレイアウトとはどのようなものか、まずはプロが作成したレイアウトを再現してみなさい。そうすれば答えがみつかるはずです。」

C部長から与えられた課題の詳細は次のとおりである。

1 課題内容

イラストレータを使用して、別紙の模範原稿を模倣したページを作成

2 課題詳細

①『○○○○（半角出席番号）広告模倣』フォルダを作成してデータを管理

②模範原稿と同様のA4サイズで作成（ファイル名：フォルダ名と同じ）

③画像は模範とは異なり、『画像』フォルダ内の画像を使用

※インターネットからの複写は不可

※画像と画像の説明文の内容との整合性は不問

④ファイルを開いた際に画像が表示されるように適切に画像データを管理

※『●地域協働実技課題①』内の『画像』フォルダを各自のフォルダにコピーして使用

パス：W:\●地域協働実技課題①\画像

※ファイルの容量が大きくなりすぎないように、リンク貼り付けを使用

⑤店舗名、店舗説明文はフォントサイズにて調整し、文章の変更は不可

⑥提出原稿の左上に、レイアウトの妨げにならない大きさに通番を記載

3 実施期間

5月28日（金）～6月4日（金）計4時間

4 提出方法

フォルダごと『●地域協働実技課題①』内の『0604 実技課題①提出』に保存

パス：W:\●地域協働実技課題①\0604 実技課題①提出

※完成したデータをイラストレータファイルと同じ名前のPDFファイルで保存

5 その他

授業時間以外の実習室の利用は不可（授業前に早く移動して使用することは可）

他の生徒との相談・協力、教員への質問は可

レイアウトの確認のために印刷する場合はモノクロ印刷のみ可

別紙ルーブリック評価表にて1学期評価点に算入

「地域協働ビジネス実践」実技課題① ルーブリック評価表

○評価規準

目標	○イラストレータの基礎技術を身に付け、デザインシンキングの観点から広告を作成することができる。 ○デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立ったレイアウトを作成することができる。 ○課題に積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。
----	--

○評価基準

達成度	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
評価項目	【ドレッシング】 イラストレータの基礎技術を駆使して模範と同等の広告を作成することができる。	イラストレータの基礎技術を習得し、画像のクリッピングマスクが駆使し、フォルダ分けにより適切な管理ができた。 （3点）	イラストレータの基礎技術を習得し、画像のクリッピングマスクが駆使し、適切な大きさの画像を配置することができた。 （2点）	イラストレータの基礎技術を習得し、適切な数の画像の配置ができた。 （1点）
	【インフォグラフィック】 デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立ったレイアウトを作成することができる。	ユーザの視点に立ったレイアウトを理解し、模範と同等の適切なフォントサイズにより、適切な空白を確保したレイアウトを作成することができた。 （3点）	ユーザの視点に立ったレイアウトを理解し、店舗名と店舗紹介文のフォントサイズを変更することにより、見やすいレイアウトを作成することができた。 （2点）	店舗名と店舗紹介文のフォントサイズが同等であり、ユーザの視点に立ったレイアウトの理解が不十分である。 （1点）
	【マインド】 課題に積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。	授業時間以外の実習室で、計画的に課題を進めることにより、期限内に模範と同等の広告を完成させることができた。 （2点）	期限内に正しい方法で提出することができた。 （1点）	期限を超えて提出もしくは正しい方法で提出することができなかった。 （0点）

※評価の3観点について

ナレッジ：知識・技術

インテリジェンス：思考力・判断力・表現力

マインド：主体的に学習に取り組む態度

○評価点

各評価の合計点数（最大10点）を1学期評価点に加算する。

【ケース②「デザインシンキング ユーザ視点」】

【STEP1 次のケースを読み、課題に取り組む】

IT企業に就職し、プロモーション部門に配属された商業高校出身のAは、C部長から与えられたイラストレータの課題を提出した。その後、同期入社の子Bとともに部長室に呼ばれ、次の指示を受けた。

「ここに3つの広告がある。一つは実際の雑誌の誌面、もう一つは失敗作の広告、そして最後の一つは君たちが作成した広告である。この3つの広告を比較して、雑誌広告に必要な要素について、①フォント・②写真・③全体レイアウトの3点から考え、みんなの前で発表してください。なお、発表内容等詳細は以下のとおりです。」

1 学習の流れ

STEP2：アサインメント（事前学習）

STEP3：グループ討議（20分）

グループ発表（10分）

STEP4：全体討議（10分）

2 発表内容

三つの広告（PDF）を比べ、次の3点について発表する。

①フォント ②写真 ③全体レイアウト

デザインシンキングの観点から、良い点や悪い点等を発表する。

3 全体討議

担当教員から出されたテーマに沿って、個人で発言する。発言の際は挙手すること。

建設的な議論（意味は各自調べる）を目指して頑張りましょう！

4 その他

2人1組でタブレットパソコンを用いてベアワークを実施する。

グループ発表は資料（プリントSTEP3）を活用して口頭にて発表する。

三つの広告（PDF）データについては、Microsoft TeamsによりOne Driveよりデータをダウンロードする。

あなたがAの立場なら、どのようにBと協働して取り組みますか。ルーブリック評価表に記載された評価基準を参考にしながら取り組みましょう。

★次のSTEPはアサインメント（学習課題）です。事前に家庭等で学習し、次の授業に臨むようにしましょう！

【STEP2 アサインメント（学習課題）】

事前に以下の点について考え、ポイントを書き出しておきましょう。次の授業でグループ討議ができるように、そういう理由を明確に書き出しておくと良いでしょう。

① フォント

○模範（プロの）原稿から参考になった（良いと思う）点

② 写真

○模範（プロの）原稿から参考になった（良いと思う）点

③ 全体レイアウト

○模範（プロの）原稿から参考になった（良いと思う）点

通番（ ）氏名（ ）

【STEP3 グループ討議】

各自のアサインメントをもとに、グループごとに以下の資料をまとめ、発表に向けた準備をしましょう。

① フォント

○模範原稿から参考になった（良いと思う）点

○失敗原稿の悪いと思う点

② 写真

○模範原稿から参考になった（良いと思う）点

○失敗原稿の悪いと思う点

③ 全体レイアウト

○模範原稿から参考になった（良いと思う）点

○失敗原稿の悪いと思う点

【STEP4 全体討議】

担当教員から出題されたテーマに沿って、全体で討議し、新たな発見を記入しましょう。

○テーマ：（ ）

【評価（提出後に教員が記入）】

インテリジェンス	A	B	C
マインド	A	B	C

通番（ ）氏名（ ）

【STEP3 グループ討議】**解答例**

各自のアサインメントをもとに、グループごとに以下の資料をまとめ、発表に向けた準備をしましょう。

① フォント

○模範原稿から参考になった（良いと思う）点

●フォントの大きさ＝ターゲットからの距離による
雑誌：距離が近い＝フォント小 ポスター：距離が遠い＝フォント大

●文書の量＝情報量＝ターゲットからの距離による
雑誌：情報量必要＝フォント小 ポスター：情報量＜インパクト＝フォント大

●書体の統一感
飾り文字等は読みにくい・ターゲットの層（年齢）によってフォント変更

○失敗原稿の悪いと思う点

●フォントが大きい
雑誌は手に取って見るので大きすぎる
情報量が少ない
この原稿のサイズはお店に掲示するおすすめチラシ相当である

② 写真

○模範原稿から参考になった（良いと思う）点

●写真の配置
縦横整然と並んでおり清潔感や大人らしさを感じる＝ターゲット層に合わせる
4店舗とも同じ配列で見やすい

●写真の大きさ
全体レイアウト（4店舗掲載）に合わせた適切なサイズ
ターゲットにアピールするためには写真3点必要

○失敗原稿の悪いと思う点

●店内写真
縦横比を変更してかっこ悪い

●料理写真
画像が荒くぼやけている

③ 全体レイアウト

○模範原稿から参考になった（良いと思う）点

●全体レイアウト
シンプルかつ綺麗にまとまっている＝ターゲット層が大人であることを感じる
色使いが統一されていて、爽やかなイメージもてる

●余白
余白が多く見やすい

○失敗原稿の悪いと思う点

●全体レイアウト
全体的に詰めすぎていて余白がない＝圧迫感がある

●情報量
情報量が少なく、雑誌としては不可

【STEP4 全体討議】

担当教員から出題されたテーマに沿って、全体で討議し、新たな発見を記入しましょう。

○テーマ：（ ユーザ目線の観点 ）

●ターゲット
掲載されているお店のデータから、ターゲットは20代～40代と想定
20代～40代のユーザが興味を引く清潔感のあるレイアウトや爽やかな色使い

●ユーザ目線のレイアウト
ユーザ目線において余白は必須（最重要といってもよい）
飲食店であれば美味しそうな写真が必要（綺麗・しずる感）
ユーザはZ型に視線を動かす（横書き）
ユーザがその原稿を読む距離を意識（他の雑誌やテレビを確認）

【評価（提出後に教員が記入）】

インテリジェンス	A	B	C
マインド	A	B	C

通番（ ）氏名（ ）

「地域協働ビジネス実践」ケース②

ループリック評価表

○評価規準

目標	○デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立った広告について理解し、表現（アウトプット）することができる。 ○ケースに積極的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。
----	--

○評価基準

評価項目	達成度	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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立った広告について理解し、表現（アウトプット）することができる。		広告レイアウトの3点について、 デザインシンキングの観点から、ユーザの視点に立って 3点とも説明することができた。 (2点)	広告レイアウトの3点について、 その解答へと至った根拠（理由） とともに3点とも説明することができた。 (1点)	広告レイアウトの3点について、 その解答へと至った根拠（理由） が不明確であった。 (0点)
【マインド】 ケースに主体的に取り組むことにより、学びに向かう力を高めることができる。		グループ討論において建設的な議論に貢献するとともに、 全体討論においても発言し、自分の考えを論理的に表現 することができた。 (3点)	アサインメントとともに自分の考えを論理的に表現し、 グループ討論において複数回発言し、建設的な議論に貢献 することができた。 (2点)	アサインメントは完成 しているが、自分の考えを述べるだけでグループ討論に貢献することができなかった。 (1点)

※評価の3観点について
ナレッジ：知識・技術
インテリジェンス：思考力・判断力・表現力
マインド：主体的に学習を進める態度

○評価点

各評価の合計点数（最大5点）を1学期評価点に加算する。

【ケース③「デザインシンキング 多角的なアプローチ」】

【STEP1 次のケースを読み、課題に取り組む】

IT企業に就職し、プロモーション部門に配属された商業高校出身のAは、様々な広告に携わる仕事をこなしていた。本来、プロモーション部門の仕事とはチームで進めるものであるが、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、自宅でのリモート作業等単独でこなすことばかりであった。そんなAに、いよいよチームでのプロジェクトに参加する時が来た。

ある日、C部長に呼ばれたAがミーティングルームに入ると、同期入社2名のAがすでに入室していた。3名で同じテーブルに座ると、C部長から次の指示を受けた。

「我が社のクライアントである自動車メーカーのX社より新型車のプロモーションの依頼が来た。そこで、君たち同期3名で、どの広告媒体を用いてプロモーションを行うのが適しているか考え、その費用対効果を私にプレゼンテーションするように。なお、このプレゼンテーションは他のチームも行うので、君たちの案が採用されるとは限らない。自分たちの案が採用されるように、主観的ではなく多角的なアプローチを心がけるように。」

プロモーション内容をまとめると次のとおりである。

○クライアント：大手自動車メーカーX

○商品情報：革新的な安全技術を搭載した新型ファミリーカー

○ターゲット：40代のファミリー層

○その他：今回のプロモーション以外にも大々的なキャンペーンを実施予定

あなたがAの立場なら、どのような広告媒体を選択しますか。次に示す学習のヒントにしたがい、チームで協働して取り組みましょう。

1 学習の流れ

STEP2：アサインメント（学習課題）※夏休み課題

STEP3：グループ討議（50分）※2学期最初の授業

STEP4：プレゼンテーション（20分）

STEP5：全体討議・リフレクション（30分）

2 プレゼンテーション方法

①アサインメントを基にグループで討議し、プレゼン用Wordデータを作成する。

②完成したプレゼン用WordデータをPDFで保存し、Teamsにて共有する。

③Teams上でデータを使用してプレゼンテーションを行う。

3 評価方法

別紙のループリック評価表にしたがい、最大5点を2学期成績に加算する。

インテリジェンス観点については、グループごとに参加者全員同評価とする。

【STEP2 アサインメント（学習課題）】

1 グループ討議の備え、自分なりに広告媒体を選択しましょう。

広告媒体	【どの広告媒体を選択しますか。】 【必要な予算はいくらでしょうか。ケース①を参考にしましょう。】
広告内容	【どのようなプロモーションの内容にする必要がありますか。】
理 由	【選択した広告媒体が適している理由は何ですか。】
費用対効果	【選択した広告媒体の費用対効果を説明してください。】

2 次の言葉の意味を調べましょう。

主観的	
多角的	
費用対効果	
ステークホルダー	

通番（ ）氏名（ ）

— 117 —

【STEP 3 グループ討議】

1 各自のアサインメントについて、グループ内で確認しましょう。

2 広告媒体を選択する前に、次の点をグループで考えましょう。

【クライアントが求めるものは何でしょうか。】
【ターゲットの特徴を考えましょう。】
【今回のプロモーションにおけるステークホルダは誰でしょうか。】

3 広告媒体を選択し、プレゼンテーションの準備をしましょう。なお、このページをA4サイズにした『プレゼン用 Word データ』を完成させてください。

【広告媒体と予算】
【プロモーション内容とその理由】
【予算の内訳】
【費用対効果】

通番（ ）氏名（ ）

【STEP 3 グループ討議】 解答例

1 各自のアサインメントについて、グループ内で確認しましょう。

2 広告媒体を選択する前に、次の点をグループで考えましょう。

【クライアントが求めるものは何でしょうか。】
●新型自動車の販売台数アップ ●X社の技術力の認知度アップ ●X社自体のプロモーション
【ターゲットの特徴を考えましょう。】
●家庭・子供の存在 ●子供幼い＝安全志向 ●昼間は仕事、状況によっては共働き ●広告打つなら夕方～夜
【今回のプロモーションにおけるステークホルダは誰でしょうか。】
●X社 ●自動車購入者 ●広告代理店 ●広告制作会社 ●芸能プロダクション ●テレビ局（媒体企業）

3 広告媒体を選択し、プレゼンテーションの準備をしましょう。なお、このページをA4サイズにした『プレゼン用 Word データ』を完成させてください。

【広告媒体と予算】 ●テレビCM ●予算 5,000 万円
【プロモーション内容とその理由】 ●ゴールデンタイム（19:00～22:00）のバラエティもしくはドラマ 昼間は仕事のため、夕食時もしくはその後の団らんの時間に視聴する可能性が高い 40 代のファミリー層の場合、家族一緒にテレビを視聴することが多い ●新技術と安全性を前面に押し出したCM 新技術と安全性は紙面ではわかりにくく、技術が生かされた場面を再現するとよい 新技術と安全性を前面に押し出した場合、流行の俳優を起用する必要はない ●大々的なキャンペーンも同時に告知 テレビCMであれば、最後にキャンペーン情報を流すことができる
【予算の内訳】 ●テレビCM料 15 秒 10 万円×10 回（1 日）×30 日＝3,000 万円 ●CM制作料 500 万円（広告代理店への支払い含む） ●俳優出演料 500 万円
【費用対効果】 ●テレビCMを採用することにより費用は高くなる ゴールデンタイム、人気番組、俳優等の出演者 ●大々的なキャンペーンを予定しているので予算は多い キャンペーンの柱としてテレビCM実施し、キャンペーン告知も兼ねる ●新技術と安全性を前面に押し出した場合、流行の俳優を起用する必要はない 俳優出演料を抑えることができ、その分をCG等の制作料へまわす

通番（ ）氏名（ ）

【STEP 4 プレゼンテーション】

他のチームのプレゼンテーションを聞き、新たな発見や気づきをメモしましょう。

【STEP 5 リフレクション（振り返り）】

1 多角的なアプローチとはどのようなものか。また、そのために自分に不足していることは何でしょうか。

2 コミュニケーションによる共創を実現するためには何が必要か。また、そのために自分がやるべきことは何でしょうか。

3 これまでのケース①～③及び実技課題①を通じて、デザインシンキングの観点から、身についた・能力が向上した・成長したと感じることを書き出しましょう。

4 他のチームのプレゼンテーションや全体討議を通じて、学んだことや新たな発見があれば書き出しましょう。

【評価（提出後に教員が記入）】

インテリジェンス

A

B

C

マインド

A

B

C

通番（

）氏名（

）

発表資料【 班】メンバー：

【広告媒体と予算】

【プロモーション内容とその理由】

【予算の内訳】

【費用対効果】

「地域協働ビジネス実践」ケース③

ルーブリック評価表

○評価基準

目標

○デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。
○チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。

○評価基準

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。	明確な解のない課題に対し、 ターゲット や ステークホルダー等 関係する すべての視点 から、多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現することができた。 （3点）	明確な解のない課題に対し、 複数の視点 から導き出した解について、論理的に表現することができた。 （2点）	論理的に表現 できたが、主観的な視点から導き出した解であった。 （1点）
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	チームで協働して建設的に進めるとともに、 全体討議 においても 発言 し、コミュニケーションによる共創を実現することができた。 （2点）	グループ学習 において 複数回発言 し、チームで協働して建設的に進めることができた。 （1点）	チームでの協働に参加で、コミュニケーションによる共創を実現することができなかった。 （0点）

※評価の3観点について
ナレッジ：知識・技術
インテリジェンス：思考力・判断力・表現力
マインド：主体的に学習に取り組む態度

○評価点
各評価の合計点数（最大5点）を2学期評価点に加算する。

【ケース④「デザインシンキング 多角的なアプローチとコミュニケーションによる共創」】

【STEP1 次のケースを読み、課題に取り組む】

IT 企業に就職し、プロモーション部門に配属された商業高校出身の A は、様々な広告に携わる仕事をこなしていた。チームでのプロジェクトに参加したり、クライアントである自動車メーカー X 社の大規模なプロモーション事業に参加したりと、プロモーションのスキルを向上させた。そして、C 部長から次の大きなミッションを与えられることになる。

「東海地区を代表する百貨店である『中京百貨店』よりプロモーションの依頼が来た。依頼内容は『中京百貨店』による『東海物産展』の広告戦略の策定と広告の制作である。そこで、A さんは必要な人材を集めてプロジェクトチームを作り、今回の『東海物産展』の企画書を基に広告案を作成するように。なお、広告は Web と雑誌を予定しているため、それぞれの連動性を考慮しながら作成すること。また、キャッチコピーも一緒に考えること。

プロモーション部門の全チームによりプレゼンテーションを実施し、最も優れた広告案にて制作を進めることとする。前回のプロモーションで学んだ多角的なアプローチを生かして検討するように。」

A の立場に立ってプロジェクトチーム（3～4 名）を作り、チームで協働してワイヤーフレームの作成に取り組ましよう。

プロモーション内容をまとめると次のとおりである。

- 依頼詳細：「企画書」参照
- 東海物産展：中京百貨店の札幌店・仙台店・広島店・博多店にて実施
- 作成物：Web ページと雑誌ページのワイヤーフレーム（手書き）を作成
- その他：広告に掲載するキャッチコピーも検討

1 学習の流れ

- STEP 2：アサインメント（学習課題）
- STEP 3：グループ討議・ワイヤーフレーム作成（5 0 分×2）
- STEP 4：プレゼンテーション（2 0 分）
- STEP 5：全体討議・リフレクション（3 0 分）

2 プレゼンテーション方法

- ①アサインメントを基にグループで討議し、ワイヤーフレーム（手書き）を作成する。
- ②Web ページのワイヤーフレームは iPad の「protti」を使用して視覚的に作成し、雑誌ページのワイヤーフレームは Web ページとは別に「protti」にて取り込む。
- ③プレゼンテーションは各自のタブレット PC のブラウザで「protti」にて行う。
- ④プレゼンテーションはプロジェクタで投影し、前に出て行う。

3 評価方法

別紙のルーブリック評価表にしたがい、最大 5 点を 2 学期成績に加算する。
インテリジェンス観点については、グループごとに参加者全員同評価とする。



東海物産展企画書 キャッチコピー（未定）

目的

コロナ禍での消費の落ち込みへの対応と、テイクアウトを含めた中食の増加に合わせ、日常とは一味違う家庭での食卓を実現する。また、コロナ禍による外食の自粛により、家族団らん時間の増加から、新たな家族団らんの時間を提案する。

開催日時

11 月中旬～12 月
土曜日～翌日曜日の 9 日間
東海地区の物産のメインである名古屋メシは、温かい料理が多いイメージがあり、夏よりも秋～冬の方が需要が高まると思われる。
実施時期詳細は広告戦略の一端として検討する。

開催場所

札幌店・仙台店・広島店・博多店
東京や大阪など東海地区から比較的に近い場所では実施せず、コロナ禍で旅行に行くことが難しい遠方にて実施する。

キャッチコピー

未定
広告戦略の一端として検討する。

東海物産展内容

- 名古屋メシ
名古屋メシは様々なメディアで取り上げられ、もはや全国的に有名である。したがって、今回の東海物産展のメイン商品である。
- 東海地区うまいもん祭り（仮）
愛知・岐阜・三重の東海三県のうまい料理や食材を、テイクアウトを中心に販売する。タイトルは各チームで考えてよい。
- 東海地区あまいもん祭り（仮）
愛知・岐阜・三重の東海三県のあまい食べ物やスイーツを、テイクアウトを中心に販売する。タイトルは各チームで考えてよい。

プロモーション

- WEB 広告
中京百貨店のホームページと切り離し、東海物産展のみの Web 広告を作成する。中京百貨店のホームページからリンクさせる。
東海物産展のメイン広告であり、Web 広告の特性を生かして物産展の詳細がわかり、見た人が足を運ぶようになるような内容とする。

雑誌広告

各地域のタウン誌に 1 ページ（A4）の広告掲載する。サブ広告としての位置づけであり、Web 広告へと誘導する内容とするため、Web 広告との連動性を考慮する。

広告作成の留意点

- 中京百貨店のメインカラーはなく、配色は決まっていなため、東海物産展のイメージに合わせて配色する。
- ターゲットは百貨店に買い物に来る層であり、ターゲットに合わせた商品展開として、食品関係のみを検討する。
- この企画書の _____ 部分は各チームで検討すること。

【STEP2 アサインメント（学習課題）】

1 グループ討議に備え、自分なりに検討しましょう。

物産展	【開催日時】
	【開催場所で考慮すべき点】
内容	【東海物産展の目玉商品】
	【商品のラインアップ】
	【東海物産展のキャッチコピー】
Web	【今回の Web 広告の目的】
	【今回の Web 広告に掲載すべき内容】
雑誌	【Web ページとの連動性について考慮すべき点】
	【今回の雑誌広告に掲載すべき内容】

2 ワイヤーフレームの作成に向けて準備しましょう。

【TOP ページに掲載する内容】

【リンクさせたサブページに掲載する内容】

【必要なサブページ】

【サイトマップ】手書きでサイトマップを作成してみましょう。

※今回のケースのヒント

- すべての内容において、デザインシンキングの観点から考えること。
- テキスト P24～25 ワイヤーフレーム・サイトマップの作成例を参考にすること。
- ワイヤーフレームの作成方法や作成例について、インターネットで調べること。

通番（ ）氏名（ ）

【STEP4 プレゼンテーション】

他のチームのプレゼンテーションを聞き、新たな発見や気づきをメモしましょう。

【STEP5 リフレクション（振り返り）】

1 ケース③に比べ、多角的なアプローチは向上しましたか。また、今の自分に不足していることは何でしょうか。

2 コミュニケーションによる共創は今回の程度実現できましたか。

3 コミュニケーションによる共創を実現するために、今の自分に不足していることは何でしょうか。

4 他のチームのプレゼンテーションや全体討議を通じて、学んだことや新たな発見があれば書き出しましょう。

【評価（提出後に教員が記入）】

インテリジェンス

A

B

C

マインド

A

B

C

通番（ ）氏名（ ）

「地域協働ビジネス実践」ケース④

ルーブリック評価表

○評価規準

目標	○デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。 ○チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。
----	---

○評価基準

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み、論理的に表現（アウトプット）することができる。	多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現するとともに、2種の広告の連動性等を考慮した提案をすることにより、ベスト広告として採用された。 （3点）	明確な解のない課題に対し、ターゲットやステークホルダ等関係するすべての視点から、多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現することができた。 （2点）	論理的に表現できたが、多角的なアプローチにより導き出した解ではなかった。 （1点）
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。	チームで協働して建設的に進めるとともに、全体討議においても複数回発言し、チームの枠を超えたコミュニケーションによる共創を実現することができた。 （2点）	チームで協働して建設的に進めるとともに、全体討議においても発言し、コミュニケーションによる共創を実現することができた。 （1点）	チームでの協働に参加で、コミュニケーションによる共創を実現することができなかった。 （0点）

※評価の3観点について
ナレッジ：知識・技術
インテリジェンス：思考力・判断力・表現力
マインド：主体的に学習に取り組む態度

○評価点

各評価の合計点数（最大5点）を2学期評価点に加算する。

【冬休み課題】

「地域協働ビジネス実践」冬休み課題

1 課題内容

ケース④で作成した手書きのワイヤーフレームについて、各自のタブレット PC を用いてブラウザ上の「Lucidchart」を使用し、サイトマップ及びワイヤーフレームのデジタルデータを作成する。

サイトマップ及びワイヤーフレームについては、チームで作成したものを元にする。また、ケース③での発表を聞き、改善や修正を加えることが望ましい。なお、改善や修正はチーム・個人のどちらかで検討してもよい。

2 提出方法

別紙の手順のとおり、作成したサイトマップ及びワイヤーフレームを PDF ファイル形式で保存し、ファイル名は雑誌・Web・サイトマップ等がわかるようにする。また、複数ページの場合は番号をつける。

提出用フォルダを作成し、フォルダ内に提出する全データを保存する。提出用フォルダ名は半角の通番 4 桁とし、Teams 上の指定されたフォルダに提出する。

3 提出期限

令和 4 年 1 月 10 日（月）

4 著作権・商標権等について

3 学期のケースでは商店名・商品名及び商品画像の使用を禁止する。商店名・商品名は仮名（名称の一部変更可）を用い、商品画像はフリー素材の画像を用いること（サイトの明記等のルール厳守）。

冬休み課題の内容も同様とする。

5 冬休み課題の取り扱いについて

実施した課題については、裏面のとおり評価を実施する。

1 月に実施するケース⑤において、冬休み課題のワイヤーフレームを活用するため、作成しない場合はチームに負担をかけることになる点を理解しておくこと。

6 評価点

※評価の 3 観点について

【ナレッジ：知識・技術】

【インテリジェンス：思考力・判断力・表現力】

【マインド：主体的に学習に取り組む態度】

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
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、サイトマップ及びワイヤーフレームのデジタルデータを完成させることができる。	デザインシンキングの観点から、サイトマップが完成するとともに、ワイヤーフレームの画像の配置及び配色を完成させることができた。 （3 点）	デザインシンキングの観点から、サイトマップが完成するとともに、画像データ及び配色されていないワイヤーフレームを完成させることができた。 （2 点）	サイトマップは完成したが、ワイヤーフレームはケース④の手書きと同様のものを完成させることができなかった。 （1 点）
【マインド】 計画的に課題に取り組む、主体的に学習をすすめることができる。	主体的に学習を進めることにより、サイトマップ及びワイヤーフレーム（画像・配色）を完成させることができた。 （3 点）	主体的に学習を進めることにより、提出期限内に正しく提出することができた。 （2 点）	計画的・主体的に学習を進めることができず、提出期限・提出方法に不備があった。 （1 点）
【マインド】 前回の反省を生かして、改善点を含むワイヤーフレーム（画像・配色）を完成させることができた。 （3 点）	前回の反省を生かして、改善点を含むワイヤーフレーム（画像・配色）を完成させることができた。 （3 点）	前回のベスト広告のアイディアを取り入れる等、ワイヤーフレームの改善点が明確であった。 （2 点）	完成したサイトマップ及びワイヤーフレームには、前回からの改善が見られなかった。 （1 点）

各評価の合計点数（最大 9 点）を 3 学期評価点に加算する。

【ケース⑤「デザインシンキング プロトタイプの作成」】

【STEP1 次のケースを読み、課題に取り組む】

IT 企業に就職し、プロモーション部門に配属された商業高校出身の A は、様々な広告に携わる仕事をこなしていた。自動車メーカー X 社の大規模なプロモーション事業に参加することにより多角的なアプローチを身に付け、『中京百貨店』の広告戦略に関するプロジェクトチームによりコミュニケーションによる共創を実現することができた。

『東海物産展』のプレゼンテーションが終わったある日、A も含めた全プロジェクトチームが集められ、C 部長から次の話があった。

「前回の『中京百貨店』による『東海物産展』のプレゼンテーションは全チーム素晴らしい。そこで、全チームにも一度チャンスを与えたい。前回のプレゼンテーションにおいて作成したワイヤーフレームを使用し、雑誌及び Web ページのプロトタイプを作成し、再度プレゼンテーションを実施する。なお、前回の各チームのプレゼンテーションをふまえ前回作成したワイヤーフレームに改善を加えることが望ましい。また、プロトタイプを作成するにあたり、デザインシンキングのプロセス④『チームによるイメージ共有』を意識するように。」

全チームによりプレゼンテーションを実施し、ベスト広告に選ばれたチームには、社長にプレゼンテーションを実施する機会を与える。」

前回のプロジェクトチームで集まり、チームによるイメージ共有を実現し、プロトタイプの実現に取り組ましよう。

プロトタイプの作成内容は次のとおりである。

- ケース④のプロジェクトチームで実施
- ケース④のワイヤーフレームを元に作成
- ケース④のワイヤーフレームに改善を加えることが望ましい
- 雑誌は実習室 PC のイラストレータを使用して A 4 サイズにて作成
- Web ページはタブレット PC の Visual Studio Code を使用して作成
- HTML 及び外部 CSS を使用し、実現可能な範囲で作成
- 著作権・商標権等に十分配慮し、画像はフリー素材を使用
- 実際の商店名・商品名は使用禁止

1 学習の流れ

STEP 2：アサインメント（学習課題）

冬休み課題：「Lucidchart」を使用したワイヤーフレームのデジタルデータの作成

STEP 3：プロトタイプの実現

1 月 11 日（火）～24 日（月）計 6 日間

※雑誌データは必ず作業最終日の授業中に完成させ、PDF ファイルにて保存すること
保存終了後、授業担当教員が Teams にアップロードする。

STEP 4：プレゼンテーション・全体討議

1 月 25 日（火）

2 プレゼンテーション方法

- ①Teams にアップロードされた雑誌 PDF ファイルをあらかじめダウンロードする。
- ②プレゼンテーションは各自のタブレット PC にて行う。
- ③プレゼンテーションはプロジェクトで投影し、前に行う。
- ④プレゼンテーションの時間は 5 分以内とする。

3 評価方法

別紙のルーブリック評価表にしたがい、最大 12 点を 3 学期成績に加算する。

ナレッジ観点及びインテリジェンス観点については、グループごとに参加者全員同評価とする。

【STEP4 リフレクション（振り返り）】

1 チームによるイメージ共有は今回どの程度実現できましたか。また、チームによるイメージ共有を実現するために、今の自分に不足していることは何でしょうか。

2 多角的なアプローチについて、ケース④からどのように改善を図りましたか。

3 コミュニケーションによる共創を実現するために、ケース④からどのように改善を図りましたか。

4 他のチームのプレゼンテーションや全体討議を通じて、学んだことや新たな発見があれば書き出しましょう。

【評価（提出後に教員が記入）】

ナレッジ

S

A

B

C

インテリジェンス

S

A

B

C

マインド

S

A

B

C

通番（

）氏名（

）

「地域協働ビジネス実践」ケース⑤

ルーブリック評価表

○評価規準

目標	○チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができる。 ○デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み論理的に表現（アウトプット）することができる。 ○チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。
----	--

○評価基準

評価項目	達成度	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
【ナレッジ】 チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができる。※1		チームによるイメージ共有により、プロトタイプを完成させることができ、ベスト広告として採用された。 （4点）	チームによるイメージ共有により、前回からの改善点を含めプロトタイプを完成させることができた。 （3点）	チームによるイメージ共有により、Web広告及び雑誌広告を完成させることができた。 （2点）	Web広告または雑誌広告のどちらか一方を完成させることができた。 （1点）
【インテリジェンス】 デザインシンキングの観点から、多角的なアプローチにより課題に取り組み論理的に表現することができる。		多角的なアプローチにより解を求め論理的に表現することにより、ベスト広告として採用された。 （4点）	前回のケースの反省点を生かし、前回からの改善点を論理的に述べることができた。 （3点）	関係するすべての視点から、多角的なアプローチにより解を求め、論理的に表現することができた。 （2点）	論理的に表現できたが、多角的なアプローチにより導き出した解ではなかった。 （1点）
【マインド】 チームで協働して建設的に進めることにより、コミュニケーションによる共創を実現することができる。		チームで協働し、建設的なコミュニケーションによる共創を実現することにより、ベスト広告として採用された。 （4点）	全体討議において複数回発言し、チームの枠を超えたコミュニケーションによる共創を実現することができた。 （3点）	全体討議において発言することにより、コミュニケーションによる共創を実現することができた。 （2点）	全体討議において発言することはできなかったが、チームで協働して建設的に進めることができた。 （1点）

※1 完成について：これまでの学習から技術的に実現できないものは評価の対象外とする。

※評価の3観点について

ナレッジ：知識・技術

インテリジェンス：思考力・判断力・表現力

マインド：主体的に学習に取り組む態度

○評価点

各評価の合計点数（最大12点）を3学期評価点に加算する。

令和3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 3

発行日 令和4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