

資料

「思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅡ」

— 商業教育の質の向上を目指して —

平成 25 年 10 月

全国商業高等学校長協会

目 次

はじめに	1
------	---

I 魅力ある商業教育の実践例について

[1] 魅力ある商業教育の実践状況	
① 授業の展開	2
② 特色ある実践例	3
③ 連携	4
④ 商業教育の理解促進	6
[2] 全国的に参考になると思われる各都道府県1校の事例（推奨例）について	7
[3] 授業で商品開発に取組状況について	8
① 授業での商品開発への取組状況	8
② 商品開発に取り組んでいる科目名	8
③ 履修単位数	10
④ 履修している生徒数	10
⑤ 教員一人当たりが担当する生徒数	11
⑥ 商品開発の過程で実施していること	11
⑦ 販売経路	12
⑧ 新聞やマスコミ等で取り上げられた商品	14
⑨ 知的財産権の取得又は登録の出願	15
[4] 授業以外で商品開発に取組状況について	16
① 授業以外での商品開発への取組状況	16
② 商品開発に取り組んでいる活動名	17
③ 活動している生徒数	18
④ 指導する教員数	18
⑤ 商品開発の過程で実施していること	19
⑥ 販売経路	20
⑦ 新聞やマスコミ等で取り上げられた商品	21
⑧ 知的財産権の取得又は登録の出願	22

II 高校教育の質保証について

[5] 高校教育の質保証の機能	23
[6] 高校教育の質保証の観点からの学習評価	23
[7] 想定される課題についての原因	24
[8] 想定される課題について、生徒への影響	25
[9] 高校教育における「コア」	26
[10] 到達目標に対する達成度の把握	28

Ⅲ 商業教育の質保証について

[11] 到達目標	29
[12] 到達目標に対する達成度の把握	30
[13] 商業教育の質と高大接続とのかかわり	31
[14] 大学進学について、高大接続を円滑に進めるための方策	32
各都道府県における推奨実践事例	33
おわりに	80
資料 本部提案テーマ年度別一覧	81

はじめに

平成25年度の入学生から高等学校において年次進行で実施される新学習指導要領では、子供たちの現状を踏まえて生きる力をはぐくむという理念のもと、知識や技能の習得とともに、思考力・判断力・表現力等の育成が重視されています。

そこで、全国商業高等学校長協会（以下、全商協会とする）では、本年5月の春季研究協議会において、「思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅠ ―商業教育の質の向上を目指して―」と題して、各校における授業改善や資格取得指導の在り方について全国の校長先生にアンケート調査を実施し、本部提案を行いました。アンケート調査を分析・考察した結果、単に知識を詰め込むだけの授業ではなく、その知識の必要性を生徒に深く考えさせたり、実際にその知識が使われている場面を体験・想定させたりする授業の大切さを認識するとともに、検定試験が生徒の学習意欲や学力の向上に寄与していながらも、それに合格することだけを目的とした偏った指導が課題となっていることも明らかになりました。

さて、本年1月に、中央教育審議会初等中等教育分科会高等学校教育部会は、高校教育の質保証に向けた学習状況の評価等に関する考え方に関する審議経過を報告しました。そこには、高校教育においてどのような能力を身に付けさせるのか、質を保証する仕組みをどのように構築するのかといったことについて、基本的な考え方や方向性が示されています。また、現代の若者について、基本的なマナーや対人関係能力等の社会人として自立していく上での基本的な能力が低下していることや、職業意識や職業観の未熟さ、身体的に成熟傾向にもかかわらず精神的・社会的自立が遅れている傾向があることも指摘されています。

そのような状況を踏まえ、全商協会では、我が国の商業教育が果たすべき役割を改めて整理するとともに、質の保証・向上のための魅力ある商業教育の在り方を全国で共有するため、平成25年度秋季研究協議会の本部提案として、「思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅡ ―商業教育の質の向上を目指して―」と題し、本冊子を作成しました。

本冊子は、Ⅰ 魅力ある商業教育の実践例、Ⅱ 高校教育の質保証、Ⅲ 商業教育の質保証、の3項目で構成しており、全国の校長先生からのアンケート調査の結果をもとに、考察分析をまとめました。生徒の興味・関心、能力・適性等の多様化が進む現代社会において、商業高校には、学ぶ生徒一人一人の学習意欲を喚起するとともに、体験活動等を含めた多様な学習活動の機会を通じて生徒に成長するためのきっかけを与えていくことが求められています。また、変化の激しい社会の中で自立し、生き抜いていくために必要な力を、卒業までに確実に習得させる必要があります。特色ある実践例をはじめ、本冊子に掲載されているすべての内容は、商業教育に携わる全国の校長先生の学校経営に資するものと考えております。

結びに、明治17（1884）年1月11日に「商業学校通則」が公布されてから、来年で130年目になります。このような節目の年を迎えるにあたり、商業教育における不易と流行を一体としてとらえ、次代を担う子供たちのよりよい成長のために、この本部提案をお役立ていただければ幸いです。

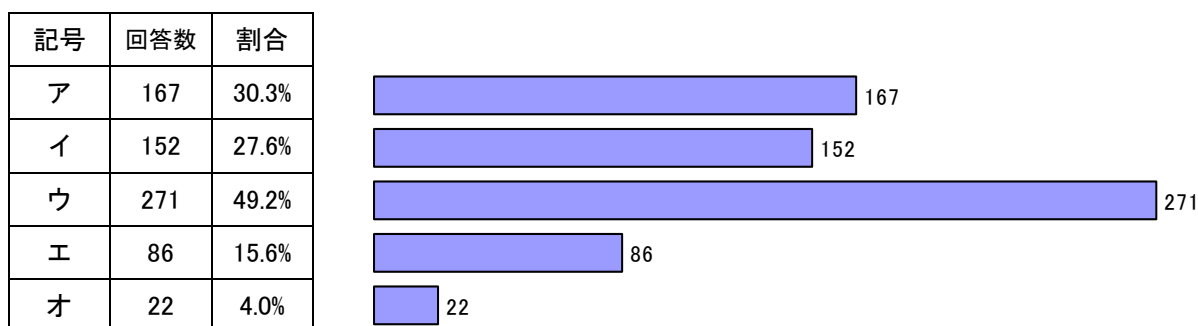
I 魅力ある商業教育の実践例について

平成25年度全商協会会員校の商業に関する学科を設置する全日制高等学校632校のうち、551校より回答が寄せられた。

- [1] 貴都道府県の商業に関する学科を設置する高校（全日制課程）にお尋ねします。
 次の①～④で示す実践例の有無についてお答えください。（一つの取組が複数の実践例に該当する場合は、複数の実践例を選び回答用紙に記入してください）

① 授業の展開について（商業以外の教科も可。複数回答可）

- ア ディスカッションを効果的に取り入れた授業の実践例
- イ ブレーンストーミングやKJ法等を活用した授業の実践例
- ウ 小論文指導、言語学習等の効果的な実践例
- エ ケース教材を活用した授業の実践例
- オ 上記以外の授業展開の実践例（ ）



割合は回答した551校に対するもの

オ 上記以外の授業展開の実践例

- ・小グループによる課題研究型授業（北海道）
- ・実体験学習（青森）
- ・習熟度別授業（数学・英語）（福島）
- ・IT機器を利用したもの（茨城）
- ・プレゼンテーションを利用した授業（埼玉）
- ・ALTを活用したビジネス英会話（東京）
- ・体験的実践的事業の運営（キッズタウン、チャレンジショップ等）、外部講師講演会（神奈川）
- ・7つの習慣J（福井）
- ・少人数ゼミナール方式で主体的に展開させる、ロールプレイング（愛知）
- ・地域との交流（三重）
- ・販売実習（兵庫）
- ・コラム学習の実践（福岡）
- ・マインドマップの活用（長崎）
- ・キャリアアクション（進路学習の一環として）
- ・ICTを活用した授業展開の実践事例
- ・コミュニケーション英語I、科学と人間生活、国語総合の授業でICTを活用した授業（熊本）
- ・iPadを用いた表現力の向上（大分）
- ・協同学習、ディベート実践（鹿児島）

<考察>

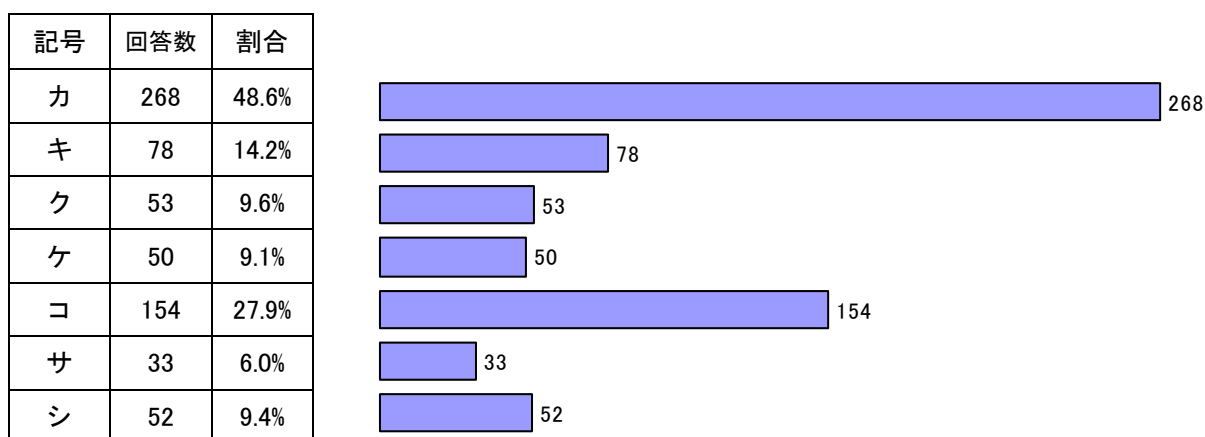
授業の展開については、上位3項目（ウ、ア、イ）に回答が集中しており、新学習指導要領の重要なテーマである「言語活動の充実」が、すでに商業高校において様々な場面で取り入れられているということがいえる。特に回答が多かった「ウ 小論文指導、言語学習等の効果的な実践例」（49.2%）では、大学進学等を視野に入れた取組であろうと推察する。

次に回答の多かった「ア ディスカッションを効果的に取り入れた授業の実践例」(30.3%)、「イ ブレインストーミングやKJ法等を活用した授業の実践例」(27.6%)では、授業の中で生徒同士が議論したり、発表する機会を多くする取組がなされていると推察する。

「オ 上記以外の授業展開の実践例」の中にも、少人数、プレゼンテーション、ロールプレイング、ICT活用、協同学習、ディベート実践等「言語活動の充実」に関連するキーワードが散見される。

② 特色ある実践例について（複数回答可）

- カ 商品開発の実践例
- キ 電子商取引の実践例
- ク 知的財産登録の実践例
- ケ 教材開発の実践例
- コ 模擬株式会社や学校デパートの実践例
- サ キッズビジネスタウンの実践例
- シ 上記以外の実践例（ ）



割合は回答した 551 校に対するもの

シ 上記以外の実践例

- ・オリジナル商品（ホタテの干し物）を含めた地元特産物の販売実習、実習販売会、学校設定科目「観光一般」における、地域の歴史、産業（地域観光）の状況、地域イベントの参加など（北海道）
- ・設定科目「地域産業学習」：「ショッピングモールさんのへ」という町の商店街のホームページを作り毎年更新している。・ボランティアガイドによる地域の観光資源の紹介・地域の町おこし団体との連携による地域の観光資源のPR活動（青森）
- ・チャレンジショップ、インターンシップ・プレゼン発表（岩手）
- ・デュアルシステムの実践（宮城）
- ・地域連携学習（秋田）
- ・知的財産の利用許諾申請・総合実践における校内実習（福島）
- ・「デュアルシステム」、「みなと版デュアルシステム」の実施・地元商店街と連携した月一度の販売実習（茨城）
- ・地域事業所のホームページ作成協力、イベント活動・企画運営・販売活動の実施（栃木）
- ・MESE（経営経済模擬演習）を使ってコミュニケーション能力、経営感覚、自分の意見を相手に伝えるプレゼン力を養っている。（千葉）
- ・課題研究（調査）での、「地域マップ」の作成と配布。（山梨）
- ・近隣の商店街での販売実習（東京）
- ・チャレンジショップの取組み、国際交流デーの取組み、横浜弁護士会法教育センターサマースクール、IPA情報処理推進機構・横浜弁護士会及び朝日新聞社等外部講師派遣、サマーキャンプの参加（神奈川）
- ・動画編集によるCM製作（新潟）
- ・H25年度 地域観光マーケティング活動 ～敦高きらめき☆チャリチャリ観光ツアー（仮称）～（福井）
- ・「ホスピタリティ」体験学習・地元商店街等での長期インターンシップ（静岡）
- ・ケース教材開発とケーススタディ演習・一人別源泉徴収簿の作成、青色申告決算書、確定申告書等の作成・課題研究の授業で商店街に出向きパソコン塾を開講している。期間は6月～翌年1月まで。その他の取組

タ 上記以外の連携の実践例

- ・専門学校（情報系）との連携（北海道）
- ・小学校との連携、地域住民を対象としたパソコン講習会（秋田）
- ・高校間連携（山形）
- ・総合実践における各企業（各個人商店）に赴いて販売、接客、Web ページ作成等を実施する・他県の商業高校との連携・大学との連携を検討中（福島）
- ・産業界との連携・高校生による結婚式プロデュース・産業との連携・館林うどんの販売（群馬）
- ・クエストエデュケーション、小学校との連携（コンピュータ授業・マラソン大会・サッカー大会のための技術指導（埼玉）
- ・他学科（生産技術科）と連携して、生産物のラベルやPOP 広告の作成をしている。（千葉）
- ・専門学校の講師による講習・民間企業・独立行政法人と連携した実践例・農業系高校と連携しての販売実習（東京）
- ・ぷちひらつかでの（公社）平塚青年会議所との連携事業、ぷちひらつか子どもリーダー事業での小学校との連携、ろう学校、会計教育サポート、簿記専門学校との連携、平塚市料理飲食業組合連合会及びコンビニとの商品開発における連携、学食とのぷちひらつかにおける小学生の弁当開発における連携、インターンシップにおける企業と連携した取り組み（神奈川県）
- ・小学校との連携（チャレンジショップの活動を通じて、小中高大及び地域との連携を図っている）（新潟）
- ・課題研究の講座のひとつで NPO 法人から講師を招聘・地元小学校との連携（算盤授業）（石川）
- ・小高連携（長野）
- ・隣接小学校にて本の読み聞かせ・学童保育にて美術指導（静岡）
- ・地元小学校との連携、商業高校との交流・高専連携（愛知）
- ・専門学校との連携
- ・税務署との連携（中学校での租税教室に高校生が講師として参加）（岐阜）
- ・農業科との連携・高校間連携・高校短大連携（京都）
- ・専門学校との連携（大阪）
- ・小高連携・専門学校との連携・インターネットの地図による小学校との連携（兵庫）
- ・高専連携（奈良）
- ・専門学校より講師派遣で資格講座開催、高専連携に関する実践例、保育所・幼稚園連携（広島）
- ・専門学校との連携、幼稚園との連携（山口）
- ・企業との連携（徳島）
- ・東日本大震災商業高校支援交流・専門学校との連携・小学校において「そろばん教室」を実施している・専門学校（福岡）
- ・長崎県産業振興財団との連携、企業との連携（長期インターンシップ）（長崎）
- ・高専連携（熊本）
- ・高専連携（宮崎）
- ・専門学校との連携（情報処理技術者試験・IT パスポートの受験対策）・小中高連携（鹿児島）
- ・小学校（沖縄）

〈考察〉

連携については、「ソ 地域連携に関する実践例」56.6%、次いで「セ 高大連携に関する実践例」33.0%、「ス 中高連携に関する実践例」16.3%となっている。

「ソ 地域連携に関する実践例」については、実社会により深く触れる体験活動を通して、主体的に学ぶ意欲の醸成や主体的な進路選択を支援するために、地域連携により教育内容の充実を図っていると考えられる。

「セ 高大連携に関する実践例」については、生徒自らの将来のためにより高度な資格への挑戦や様々な職業への挑戦などをするには、今取り組むべき学習や活動がどのようなものであるかを考えさせたり、生涯にわたって学ぶことの大切さなどを実感させるために、高大連携の充実を図っていると考えられる。

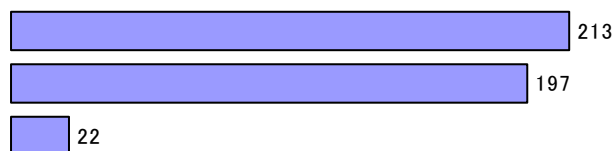
「ス 中高連携に関する実践例」については、商業高校で何を学ぶのか、商業高校で学んでその先にどのような進路があるのかなど、自己実現に向けて入学時から3年間にわたって取り組ませる内容のものと考えられる。

「タ 上記以外の連携の実践例」としては、専門学校、高校間、他学科、小学校、企業等との連携などが行われている。

④ 商業教育の理解促進について（複数回答可）

- チ 商業教育の広報に関する実践例
- ツ 商業教育の広報的イベントに関する実践例
- テ 上記以外の実践例（ ）

記号	回答数	割合
チ	213	38.7%
ツ	197	35.8%
テ	22	4.0%



割合は回答した 551 校に対するもの

テ 上記以外の実践例

- ・販売実習（北海道）
- ・中学生を対象とした簿記&パソコン講習会の開催（秋田）
- ・学校説明会（埼玉）
- ・文化祭時、近隣の中学校に依頼し、中学生ワープロ競技大会を実施（今年5回目）（千葉）
- ・公開講座及び公開セミナーにおける地域住民や中学生に対する簿記講座、ぷちひらつかにおける小学生・大学生・地域企業団体と協働した取組み、国際交流デーにおける外国籍住民との協働した取組み、商業高校PR部による地域行事参加。（神奈川）
- ・県内の産業教育フェアに参加。商品販売・体験コーナー（石川）
- ・他学科も含め、中学3年生とその保護者対象の進路個別相談会を実施（12月）（福井）
- ・小学校・専門学校との連携に関する実践例（愛知）
- ・中学校での出前授業（大阪）
- ・近隣中学校へへの出前授業（鳥取）
- ・ラジオ番組への出演（山口）
- ・げんない学園（香川）
- ・学校開放講座（徳島）
- ・地域フォーラムへの参加（研究実践発表）（愛媛）
- ・学校において地域の方を対象としたパソコン講座の開催・地元大宰府天満宮商店街の商品ポスター製作（福岡）
- ・毎年夏休みに実施している中学生対象の体験入学（大分）
- ・中学生や地域の方々に紹介する「専門高校フェスタ」への参加・生徒による出身中学校への出前授業（鹿児島）

<考察>

商業教育の理解促進については、回答全体の38.7%の割合で「チ 商業教育の広報に関する実践例」が占めている。そして、35.8%の割合で「ツ 商業教育の広報的イベントに関する実践例」が続いている。

「テ 上記以外の実践例」としては、中学生対象の簿記やパソコンの講習会や出前授業、近隣の中学校と連携した中学生ワープロ競技大会などがある。また、地域には、商店街の商品ポスター制作、地域住民対象の簿記講座、地域フォーラムや地域行事への参加、専門高校フェスタなどの実施がある。そして、小中学生・大学生・地域企業と協働した取組、産業教育フェアへの参加、ラジオ番組への出演などがある。いずれの取組も、中学生や地域住民に対する貢献を伴う取組がなされている。

今後、商業教育の理解促進については、引き続き、個々の商業高校が取り組むとともに、例えば、各地方自治体の単位での「商業高校フェスタ」の開催や、春・秋の研究協議会や夏の研究大会を一般公開して、マスコミと連携した全国レベルの広報活動を実施するなどして、小中学生や保護者への商業教育の必要性及び意義などの理解を推進することが極めて重要であると考えられる。

[2] 全国的に参考になると思われる各都道府県 1 校の事例（推奨実践事例）について、ご紹介ください。

各都道府県の推奨実践事例については、33 ページから 79 ページまで掲載

〈考察〉

商品開発をはじめとする様々な地域連携の取組がされている。そして、店舗運営、デパート、空き店舗活用等の地域貢献を目指した販売実習など、これまで商業高校が培ってきた地域との連携や地域への貢献を果たしている取組が顕在している。その中で、担当する校務分掌を設置し、組織的な体制づくりを行った課題解決型の地域貢献活動の取組もある。

更に、新学習指導要領の新科目「電子商取引」につながる取組として、起業家精神の涵養と IT 社会で即戦力となる人材育成を目指して、大手のネット販売業者と連携したショッピングモールの運営が取り組まれている。一方、大手のネット販売業者に匹敵するショッピングモールを目指して、県外も含めた複数の地域の学校の高校生が創り運営するショッピングモールの取組が進んでいる。

その他にも、高大連携、English Camp を活用した国際理解教育、法教育、平和学習、全県レベルでの高度資格取得講座の推進などが取り組まれている。

今後、商業教育の発展、充実化に向けて、引き続き、個々の商業高校が自校の特色ある取組を創意工夫していく必要がある。そのためには、特色ある取組を指導し推進する教師を育成するための研修環境を更に整備していく必要がある。

そして、特色ある取組を企画・立案するに当たっては、小中学生や保護者を巻き込むような取組となるよう留意することが肝要である。併せて、特色ある取組についての小中学生や保護者の理解が深まるよう「見える化」に留意して、メディアを活用するなどして理解啓発を推進していくことが重要であると考えられる。

[3] 貴都道府県の商業に関する学科を設置する高校（全日制課程）において、**授業で商品開発**に取り組んでいる状況をお尋ねします。次の①で「ア 取り組んでいる。」と回答した学校のみが、以降の②～⑨についても記号でお答えください。

① 貴校は授業で商品開発に取り組んでいますか。

- ア 取り組んでいる。
- イ 取り組んでいない。

記号	回答数	割合
ア	245	44.5%
イ	306	55.5%



割合は回答した 551 校に対するもの

<考察>

「イ 取り組んでいない。」と回答した学校が 55.5% である。

「商品開発」は、新学習指導要領において新設された科目であるが、すでに 44.5% の学校が授業で取り組んでいる状況である。

② 商品開発に取り組んでいる科目名

- ア 課題研究
- イ 商品開発
- ウ 総合実践
- エ 学習指導要領で定められた商業科目のうち、上記のア、イ、ウ以外の科目
(科目名：)
- オ 学校設定科目 (科目名：)

記号	回答数	割合
ア	176	70.1%
イ	13	5.2%
ウ	14	5.6%
エ	21	8.4%
オ	27	10.8%



割合は回答した 251 校に対するもの

<考察>

「ア 課題研究」と回答した学校が 70.1% である。

旧学習指導要領における「課題研究」の目標は「商業に関する課題を設定し、その課題の解決を図る学習を通して、専門的な知識と技術の深化、総合化を図るとともに、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度を育てる」となっており、商品開発に取り組む目的に合致しているとの判断から、この結果となったものと考えられる。

エ 学習指導要領で定められた商業科目のうち、上記のア、イ、ウ以外の科目

- ・マーケティング、商品と流通（北海道）
- ・マーケティング（岩手）
- ・総合的な学習の時間（秋田）
- ・マーケティング、商品と流通（埼玉）
- ・商銀と流通（千葉）
- ・マーケティング（神奈川）
- ・マーケティング（長野）
- ・マーケティング3校・商品と流通2校・地域商品開発1校（静岡）
- ・商品と流通（愛知）
- ・商品と流通（岐阜）
- ・ビジネス基礎（兵庫）
- ・商品と流通（奈良）
- ・ビジネス基礎（徳島）
- ・商品と流通（長崎）

<考察>

旧学習指導要領上の科目である「マーケティング」及び「商品と流通」での取組が見られるが、新学習指導要領では、「マーケティング」及び「商品と流通」の内容が分類整理され、「マーケティング」と「広告と販売促進」に改訂された。新設科目である「商品開発」とともに、マーケティング分野に科目編成されている。「マーケティング」及び「商品と流通」において取り組んでいる学校は、「商品開発」へ変更されるものと考えられる。

オ 学校設定科目

- ・商品企画・開発（福島）
- ・観光Ⅰ・観光Ⅱ（栃木）
- ・学校設定科目の「起業実践」、「課題研究」（群馬）
- ・流通総合（総合ビジネス科3年）（新潟）
- ・アントレプレナー演習（石川）
- ・まなびや研究（静岡）
- ・ベンチャービジネス（岐阜）
- ・プランニング、リフレッシュリサーチ（京都）
- ・ビジネス・アイデア研究、マーケティング演習（大阪）
- ・地域経済・商品開発実習（兵庫）
- ・和歌山のビジネス（和歌山）
- ・商品開発・ベンチャービジネス（岡山）
- ・観光実習（広島）
- ・「食ビジネス」 26年度は「商品開発」で実施予定・学校設定科目（科目名：商品企画）（徳島）
- ・ビジネス実習（愛媛）
- ・Web取引（佐賀）
- ・商品と流通・ビジネス実践（熊本）
- ・ビジネス演習（沖縄）

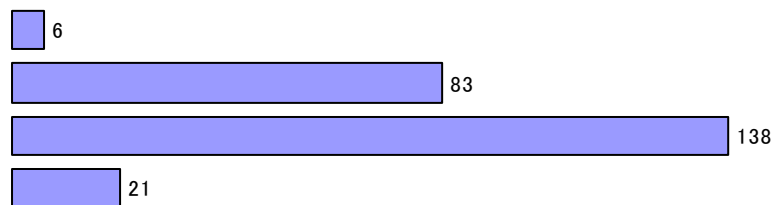
<考察>

学校設定科目での取組が見られるが、新学習指導要領では商品を企画・開発し、流通活動を行う能力と態度を育てることをねらいとした「商品開発」が新設されたところから、「商品開発」での取組が望まれる。

③ 履修単位数

- ア 1単位
- イ 2単位
- ウ 3単位
- エ 4単位以上

記号	回答数	割合
ア	6	2.4%
イ	83	33.5%
ウ	138	55.6%
エ	21	8.5%



割合は回答した 248 校に対するもの

<考察>

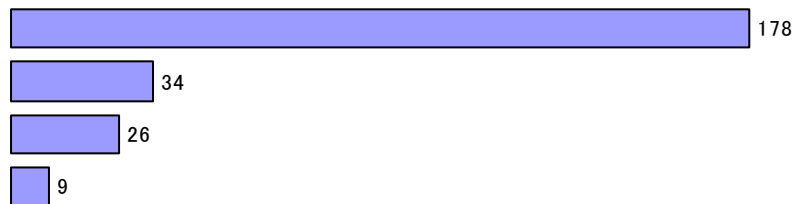
「ウ 3単位」と回答した学校が 55.6%である。

新学習指導要領では、2～4単位程度履修することを想定して内容が構成されているが、各学校の目指す学校像や育成したい生徒像に基づき、適切に対応していくことが肝要である。

④ 履修している生徒数

- ア 50名以下
- イ 51～100名
- ウ 101～200名
- エ 201名以上

記号	回答数	割合
ア	178	72.1%
イ	34	13.8%
ウ	26	10.5%
エ	9	3.6%



割合は回答した 247 校に対するもの

<考察>

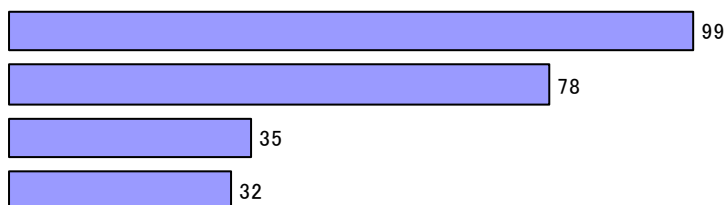
「ア 50名以下」と回答した学校が 72.1%である。

[3] ②の設問において、「課題研究」と回答した学校が 70.1%であったが、履修している生徒数は少人数であることが推察できる。

⑤ 教員一人当たりが担当する生徒数

- ア 10名以下
- イ 11～15名
- ウ 16～20名
- エ 21名以上

記号	回答数	割合
ア	99	40.6%
イ	78	32.1%
ウ	35	14.3%
エ	32	13.1%



割合は回答した 244 校に対するもの

<考察>

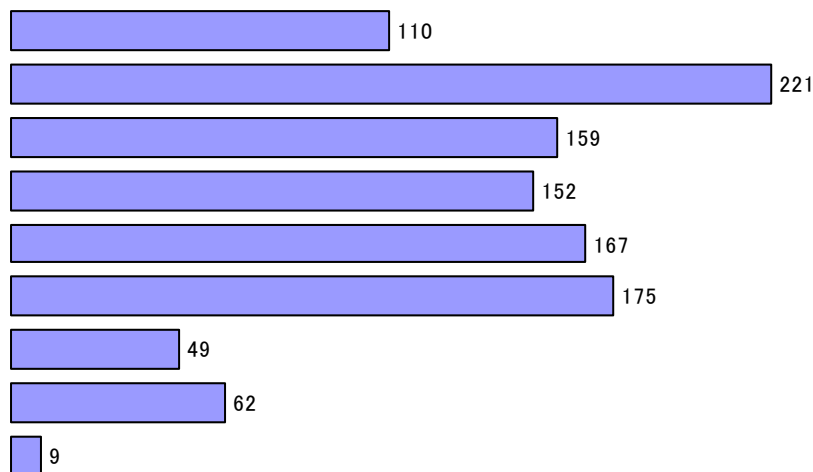
「ア 10名以下」と回答した学校が40.6%である。

[3] ②及び④の設問の回答であるように、「課題研究」の授業の中で、少人数により商品開発に取り組んでいることが推察できる。

⑥ 商品開発の過程で実施していること（複数回答可）

- ア 消費者ニーズや消費者の生活行動などの市場調査
- イ 商品コンセプトの考案、商品名、デザイン、キャッチコピー等の企画書の作成
- ウ 企画した商品についてのプレゼンテーションの実施
- エ 生徒による商品の試作
- オ 業者による商品の試作
- カ 生徒によるパッケージデザイン
- キ 業者によるパッケージデザイン
- ク 販売経路の開拓
- ケ その他（ ）

記号	回答数	割合
ア	110	44.9%
イ	221	90.2%
ウ	159	64.9%
エ	152	62.0%
オ	167	68.2%
カ	175	71.4%
キ	49	20.0%
ク	62	25.3%
ケ	9	3.7%



割合は商品開発に取り組んでいる 245 校に対するもの

〈考察〉

「イ 商品コンセプトの考案、商品名、デザイン、キャッチコピー等の企画書の作成」と回答した学校が90.2%で、他の内容に比べて群を抜いて実施されている。次いで「カ 生徒によるパッケージデザイン」71.4%、「オ 業者による商品の試作」68.2%、「ウ 企画した商品についてのプレゼンテーションの実施」64.9%、「エ 生徒による商品の試作」62.0%とほぼ同様の割合となっている。

設問項目はいずれも、新学習指導要領における「商品開発」の指導内容である。今後は「顧客満足の実現」を目指す商品の開発が望まれる。

ケ その他

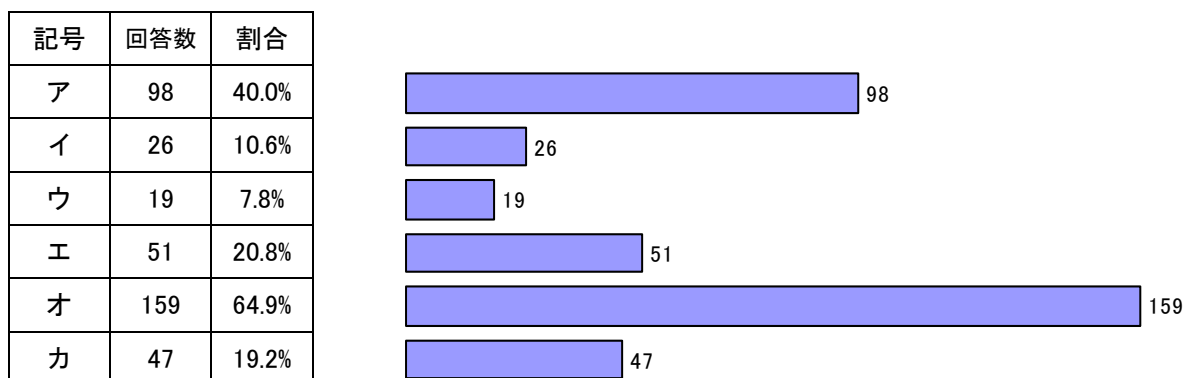
- ・原材料の開発(オリジナルの香料)、商品の製造(オリジナル缶バッチ)(福島)
- ・地域食材調査を行い、開発商品に対して食材供給量が足りるか調査・商品開発を行っている会社や組合を招き、講演会を実施・湘南グルメグランプリの視察(神奈川)
- ・近隣の農業高校、工業高校との連携(商品の試作、商品コンペの実施)(新潟)
- ・HPを作成して、開発した商品のPRをする。(岡山)
- ・POP制作・イベントポスター制作(愛媛)
- ・全国高等学校ビジネスアイデア甲子園に申し込み・全校生徒を対象としてアンケート調査(熊本)
- ・今年度に取り組みを始めたところである・広告作成・販売活動(鹿児島)

〈考察〉

いずれの回答も、新設科目である「商品開発」の目標である「商品の開発に関する知識と技術を習得させ、顧客満足を実現することの重要性について理解させるとともに、商品を企画・開発し、流通活動を行う能力と態度を育てる。」に合致している。

⑦ 販売経路(複数回答可)

- ア 学校デパート又はその類似の形態
- イ 空き店舗の活用
- ウ 電子商取引
- エ コンビニエンスストア等の連携店
- オ 各種イベント等の会場
- カ その他()



〈考察〉

「オ 各種イベント等の会場」と回答した学校が64.9%、「ア 学校デパート又はその類似の形態」と回答した学校が40.0%である。

開発した商品を通年で販売することよりも、学校デパートやイベントでの開催を目標に商品を企画・開発し、販売していることが推察できる。

カ その他

- ・お土産店等での販売、開発協力の店舗での販売（北海道）
- ・開発協力企業店舗による販売（平成18年～19年）（山形）
- ・個人商店・卸売商（福島）
- ・小売店での販売・銚子電鉄狹犬吠駅、銚子セレクト市場での委託販売、インターネット通販サイト「アイヌ天国」での通信販売（千葉）
- ・PTA関係の行事での昼食として紹介及び販売。・文化祭（神奈川）
- ・小松空港やJR小松駅等（石川）
- ・民間企業の企画に出展（長野）
- ・商品開発で協力いただいた業者の店舗・文化祭・販売まで至っておりません。（静岡）
- ・アイデアコンテストへの参加のため、販売はしない。
- ・校内の購買・業者の直営店・学校祭（愛知）
- ・地元洋菓子店の店頭（岐阜）
- ・地元連携商品（三重）
- ・今年度より実施・工作教室の開催・校内での販売のみ（兵庫）
- ・市内デパートで常設販売・商業教育協会のデパート販売（岡山）
- ・研究協力店での店頭販売（愛媛）
- ・八女市から学校給食用食器の意匠について開発依頼（福岡）
- ・デパート・高速サービスエリア（佐賀）
- ・農協直営の小売店（長崎）
- ・商品開発における企画までの学習であり。販売には至っていない。・商店街・校内で販売・官公庁（市役所）・文化祭（熊本）
- ・今年度より商品開発に取り組み始めたばかりであり、販売はしていない。・菓子組合および特産品協会への加盟・商品開発で提携している店での店頭販売・鶏肉小売店および山形屋（デパート）・飲食店（鹿児島）
- ・校内販売（沖縄）

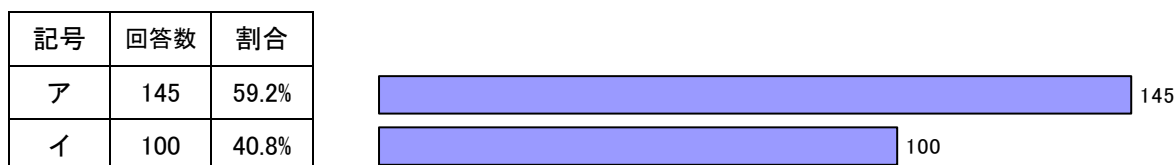
〈考察〉

新設科目「商品開発」は6項目で構成されているが、そのうちの「商品流通と流通を支える活動」において、「商品が生産者から消費者にわたる仕組み及び商品流通における市場の役割や課題を扱うこと」とされている。

各校の取組は、この項目を先取りしたものであり、先行事例として高い評価ができるものである。

⑧ 新聞やマスコミ等で取り上げられた商品の有無

- ア ある。(具体的な商品名：)
 イ ない。



割合は回答した 245 校に対するもの

<考察>

「ア ある。」と回答した学校が 59.2%である。

高校生が商品を開発するという事と地域との連携という目新しさが、マスコミに受けたものと推察される。

このことは、商業教育を地域や中学生等に見える形で情報発信することができ、商業教育の理解促進にもつながることが期待できるものと考えられる。

ア 具体的な商品名

- ・わさびうどん、ねこロール、こんぶクッキー、ハイカラ号サブレ、鯨そばろ、ホタテキッズ、もちり米パスタ、横綱キューピー人形、深つゆ、パン、B1 とんちゃん餃子、ワインプリン、ラムカレーパン、旭商ラーメン、旭商米 My ラーメン (北海道)
- ・青商かまぼこ・地方新聞・こけす (青森)
 「桑ずぎらい」 桑パウダーを練り込んだそば (乾麺) (岩手)
- ・こめていら、栗原ふれあい弁当など (一迫商業)・缶バッチ、ストラップ、さんりくん焼き (志津川) (宮城)
- ・かまくらん、神代カレーおかき、な〜んと！納豆ケーキ (秋田)
- ・まんじゅたまげた (山形)
- ・ラジウム玉子…福島商業・製造中止の商品 (シューバーガー)、現在販売中の商品 (かつりんとう、フラムーネ、どらいちご) …平商業 (福島)
- ・セロレモン (宇都宮商業高)、はんべえ (高根沢高)、カヌンド (鹿沼商工高)、佐松オリジナルソース・ソースおかき (佐野松桜高)、J R 「駅からハイキング」 (那須高) (栃木)
- ・さつまいもと豆乳のロールケーキ、もちもち食感パンケーキ、りんごのロールケーキ、オトコメシ、チンジャーハン (前橋商業)・伊勢崎ごぼーる (伊勢崎商業)・焼きまんじゅう風パン、豚すきまん、やまといもハンバーグ弁当、君と羊と馬のグミ (太田商業)・ベリーベリームース、商工あめ、シクラメン棒、トランプ、TMクッキー、梨まんじゅう (館林商工) (群馬)
- ・御祝儀袋 彩祝 (さいわい)、マメママコロケ、うどん・かりんとう等 (埼玉)
- ・ぬれ煎餅アイス (千葉)
- ・くまフラくん、ユズのマドレーヌ (山梨)
- ・愛と正義の二つ星セット (おにぎり)、大沢野産いちじくとホイップのパン、富山むすび、頭脳パン、ヨーグルト、曳山せんべい、かまぼこチップスわさび味、義仲・バクッキー (富山)
- ・金商美女物語Ⅱ (入浴剤) 小商チョコトリュフ コマサンドベリー (石川)
- ・『おいしいデニッシュはさつまいもの味』、『How is The Stewpan?』、『いーもんクッキー』、『福よかそば』 (福井)
- ・五ツ蔵特製ラーメン・かりんとう、たいやき、ゼリー、パン、ケーキ・洋風八味・かれえ娘・チェリドラ (クッキー)・ローメンパン・ロイヤルそば茶アイス・山形山葡萄ワイン・制服で作った商品各種 (長野)
- ・もっちきなこあげパン・3種のフルーツクリームパン・お弁当「沼津からの贈り物」・いとうすけちかすてら・iPhone カバー・抹茶でドリア・「ちょこっとアップルパイ」「いわた飯」・浜商しふおん、浜商のビビンバさん・GO! HEY 餅!・いもびーのふわふわパフェ・駿河ヘルシーバーガー、とまとマトのぷるるんジュレ、安倍川パンなど (静岡)
- ・カボックカレー、レッタマスパイシーカレー、シャッキーマカレー、まごの手、モーニングサービスメニュー、シイタケ塩のパッケージ (一宮商業)・キャロップタル (成章)・みかんパン (西陵)・パン：「はくちゃんのたくあんたくさん具だくさん」「はくちゃんの華麗なカレーパン」「みつばっちゃん」「いもあ〜んパン」 (知立)・絵本：「徳四郎・はくちゃん」 漬物：「柿とトマトのぐるぐる巻き」「はくとまっと」「ムッキ

- ムキームチ」(中川商業)・「ごんぼんだ」(防災用缶入り保存パン)(半田商業)・サラ餅、おじゃ子、にんまめさん(碧南)・中日新聞、読売新聞、FMいちのみや(木曾川)・コロネ(蒲郡みかんクリームを使ったパン)サークルKで販売。みかんボム(入浴剤)販売には至らず。(蒲郡)(愛知)
- ・ベーグルパン・おからくだコロケカレー・ゆず フランボアーズ・「ふんわりパリストベリー」「ふわもち抹茶」「大商ヶキ」3種類のワッフル・すくなかぼちゃアイス えごまアイス・ベーグル とりトマ井(岐阜)
- ・「泗水の香り」「宇治山大福」「チキン南蛮ロール」「伊勢うどん」「食べなくっ茶(たべなくっちゃ)」H24年度期間限定販売・野田あられ「わさび醤油味」(三重)
- ・武士米・深蒸しかぶせ茶・丹後日帰りバスツアー(京都)
- ・ビリケンぐみ(大阪)
- ・まんが鏡・デコリン・そろクロ・にくてんウォーカーつくしちゃん・shoyoバーガー・八狸おれんじ・八狸しょこら・にくてん生はるまき・オリジナルタオル「松夫と陽子」・サクラボール・サクラスク・酒粕クッキー・酒ドレーヌ・オールシチュー・神戸茶クッキー・神戸茶フィナンセ・神戸ワインせんべい・須磨海苔ラスク・和風じゃこ蒸しパン・ヘルシー野菜蒸しパン・母子茶ドーナツ・味噌ベーグル・瓦まんじゅう(兵庫)
- ・焼き芋たっぷりんタルト(鳥取)
- ・ぜんざい風ミルクプリン・ぜんざい風シュークリーム・ぜんざい風ミルフィーユ・ぜんざい風スイーツ・ZENNAIロール・神和てぬぐい・縁札・縁福(島根)
- ・岡山和風パフェ・黒豆っ子ブッセ・岡山 Bau 夢(岡山東商業)・笹の葉せんべい・かぼちゃどら焼き(西大寺)H24→黄ニラの天ぶら H25→おかやま愛ス(岡山南)・まんじゅうレンジャー(笠岡商業)・ピオーネゆべし(高梁城南)・津山しょうがラー油・津商猪ラーメンなど(津山商業)・カフェ俺!ようかん・ジャグルトアイス(勝山)・穴子焼きそば(玉野商業)(岡山)
- ・平清盛キティストラップ(広島)・焼きどっちよる・周南ラーメン、かめろんぱん、津田恒実クッキー他多数 ほっぺたおっこちそうっ茶・商品名は掲載されていないがケーブル TV 等で流された幸せます商品群(山口)
- ・しゅうちゃん、醬たろう、トマ太郎(志度高校)・そるとろぷりん(坂出商業高校)(香川)
- ・みまからバーガー(徳島バーガー)、みまからピザ・徳商デパート開発商品「和三盆ボール」など(徳島)
- ・白いもキャララブ・白いもキャラもち・あいまる・サンチャー・食べる手紙・ラブリンゴ・にこちゃんリンゴ・にこちゃんミカン・東温せっけん(愛媛)
- ・ビスケットアイス・いの28景(カレンダー)・りょうまやき・龍馬遺産、リープリン、アイスぼうしパン(高知)
- ・轟開門海峡カレーパン・博多乙女しょうが大根あめ、みそあめ、天使の美博、入浴せんと〜? Cheerfruity・秋月の星葛(プリン)(福岡)
- ・NHK・八好美人(はっこうびじん)・伊万里焼カレー・伊万里バーム(かぼちゃのバームクーヘン)(佐賀)
- ・あきないスープキット(乾燥野菜スープ)・びあくつきー・ひがどら、ひがっしゅー・ぐるぐる弁当・れんこんツナマヨサンド、トマコンビザ、れんこんカレードーナツ・オニオンカレー(熊本)
- ・甘太くんパン(大分)
- ・ヒューグルト・ガナッシャ(宮崎)
- ・鹿南高魂・美(Beans)の湯、芋 De ロール、指宿お好み焼き風 PAN、(株)指商のカレーパン・ぷりんプリン物語(きんかん編)・ちゃ〜まる、ちゃ〜どら・喜界高校生が作った焼き肉のたれ(鹿児島)
- ・もずgoodoo(沖縄)

⑨ 商品開発の過程における知的財産権の取得又は登録の出願の有無

- ア 取得又は出願した。(具体的な名称:)
- イ 取得又は出願していない。

記号	回答数	割合
ア	19	7.8%
イ	226	92.2%



割合は回答した 245 校に対するもの

〈考察〉

「イ 取得又は出願していない。」と回答した学校が92.2%である。

新設科目「商品開発」は6項目で構成されているが、そのうちの「商品開発と知的財産の取得」において、「知的財産を取得する方法を扱うこと」とされている。今後は、新学習指導要領の実施に基づき、知的財産権の取得又は登録の出願する事例は増加するものと推察される。

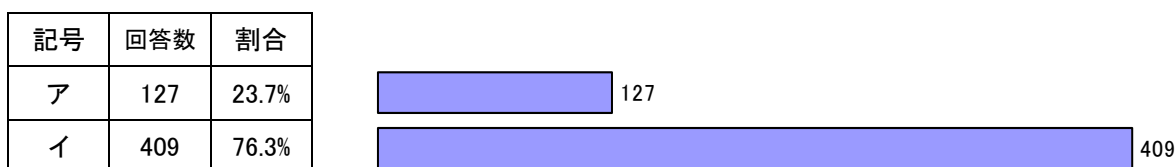
ア 具体的な名称

- ・爽ぶるん（群馬）
- ・ゆずりん、だいやもんどゆず（山梨）
- ・北斗の王座（石川）
- ・キャロップ（愛知）
- ・「洒水の香り」（三重）
- ・そろクロ（兵庫）
- ・縁札（島根）
- ・幸せます（商標登録第5423094号他）（山口）
- ・あいまる（愛媛）
- ・轟関門海峡カレーパン・博多乙女、天使の美博、（現在出願中）・「キムッコリー」商品登録 第5169928号・秋月の星葛（プリン）（福岡）
- ・八好美人（佐賀）
- ・意匠権・ちゃ〜まる（鹿児島）

[4] 貴都道府県の商業に関する学科を設置する高校（全日制課程）において、授業以外で商品開発に取り組んでいる状況をお尋ねします。次の①で「ア 取り組んでいる。」と回答した学校のみが、以降の②～⑧についても記号でお答えください。

① 貴校は授業以外で商品開発に取り組んでいますか。

- ア 取り組んでいる。
- イ 取り組んでいない。



割合は回答した536校に対するもの

〈考察〉

「イ 取り組んでいない。」と回答した学校が76.3%である。

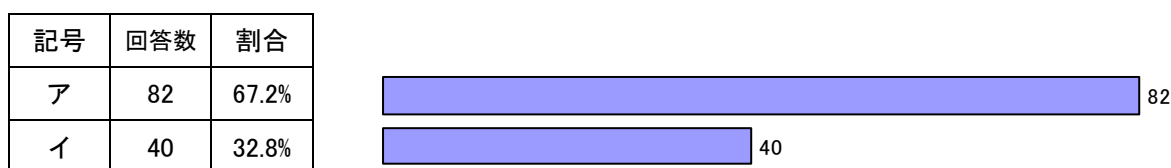
[3] ①の設問では、授業で商品開発に取り組んでいると回答した学校が44.5%であったが、授業以外で「ア 取り組んでいる。」と回答した学校の23.7%と併せても、全国的にまだまだ商品開発に取り組んでいない学校が多いのではないかと推察される。

今後は、商品開発への取組についての情報提供を積極的に行っていく必要がある。また、授業以外で、商業に関する部活動や学校行事等で商品開発を実施するよう検討していく必要があるのではないかと推察される。

② 商品開発に取り組んでいる活動名

ア 部活動

イ その他（活動名： ）



割合は回答した 122 校に対するもの

<考察>

「ア 部活動」と回答した学校が 67.2% である。

全商協会が主催する、「全国高等学校生徒商業研究発表大会」において、全国の予選を勝ち抜いた学校が、商品開発を通して研究した成果を発表している学校が多く見られる。商品開発によりこれらの学校は、部活動と生徒商業研究発表大会を両立させているものと推察できる。

イ 活動名

- ・有志、商業クラブ、学校活性化委員会（北海道）
- ・「商業研究選抜」 小学科商業化の生徒から選抜したチーム（岩手）
- ・商業研究グループによる活動（生徒会組織に位置付けている）・S-1 グランプリ（普通科における総合的学習の時間を利用した取り組み）（宮城）
- ・もがみUC（地域活性化団体）（山形）
- ・個人（福島）
- ・企画・デザイン・試作等の商品開発過程では商業科生徒と部活動（マナーライフ部）が連携し、商品の製造過程では聴覚障がい者就労支援施設「工房ふくろう」と連携・かしてつバス応援団（ボランティア）（茨城）
- ・知的財産権学習の実践、クラスの有志、観光プラン運営委員会（栃木）
- ・有志による生徒研究発表班（群馬）
- ・文化祭（千葉）
- ・プロジェクト・コンビニとの「関東MOT PROJECT」・チャレンジショップ委員会「ACソフトメロンパン」（神奈川県）
- ・商業クラブ（ビジネスショップ「R i k k a」）・商業クラブ（オリジナルデザインパンと販売活動）（新潟）
- ・デパートサミット事業（高校生合同学習会「マーケティング塾」及び全国高校生合同販売「デパートゆにっと」）学校デパート役員・ビジネス情報技術部（長野）
- ・生徒会（静岡）
- ・部活動で、毎年本校オリジナル商品（お菓子）の改良をしている。（愛知）
- ・学校行事「学校デパート」（岐阜）
- ・地域連携プロジェクト（大阪）
- ・商業科・国際会計科が放課後を使って（兵庫）
- ・学校デパート（和歌山）
- ・希望者有志（キャリア教育の一環として実施）（岡山）
- ・生徒会活動（高知）
- ・模擬株式会社・女子商マルシェでの2日間限定の商品（福岡）
- ・ビジネス研究同好会・商業研究部・SCP（スチューデント・カンパニー・プログラム）活動（熊本）
- ・調理科（宮崎）
- ・2年C組（クラス）（鹿児島）

〈考察〉

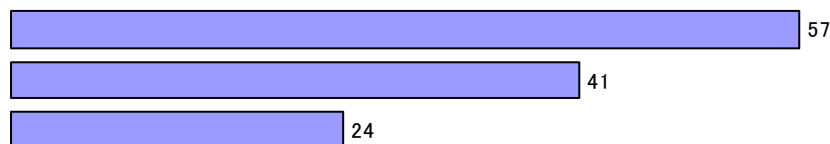
学習指導要領に基づき、教科「農業」には農業クラブ、教科「家庭」には家庭クラブが存在し、共に商品開発を行っている。教科「商業」にはそのような組織はないが、各学校の判断により、類似した組織を編成し活動をしているものと推察される。

商品開発について、67.2%が部活動で取り組んでいる。部活動以外では、有志・文化祭・生徒会活動・プロジェクトチーム等での取組があげられる。今後は、学校単独で取り組むのではなく、いくつかの学校が連携してプロジェクトチームを立ち上げるなど、他の専門高校（農業・工業等）と連携して共同で商品開発を行うことを検討していく必要がある。

③ 活動している生徒数

- ア 10名以下
- イ 11～20名
- ウ 21名以上

記号	回答数	割合
ア	57	46.7%
イ	41	33.6%
ウ	24	19.7%



割合は回答した122校に対するもの

〈考察〉

「ア 10名以下」と回答した学校が46.7%、「イ 11～20名」と回答した学校が33.6%である。

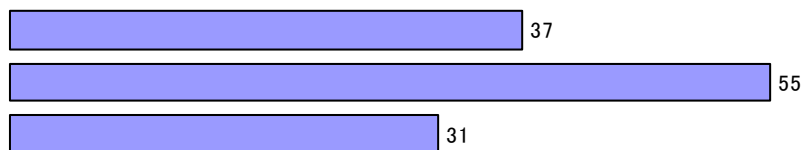
[3] ④の回答同様、少人数が適しているものと推察される。

活動している生徒数は、10名以下が46.7%、11～20名が33.6%と約8割が20名以下である。授業での履修している生徒も50名以下が7割程度なので、商品開発を行っている生徒は、まだまだ少ない。今後は、多くの生徒が商品開発の活動ができるような校内体制の整備等が必要である。

④ 指導する教員数

- ア 1名
- イ 2名
- ウ 3名以上

記号	回答数	割合
ア	37	30.1%
イ	55	44.7%
ウ	31	25.2%



割合は回答した123校に対するもの

〈考察〉

「イ 2名」と回答した学校が44.7%、「ア 1名」と回答した学校が30.1%である。

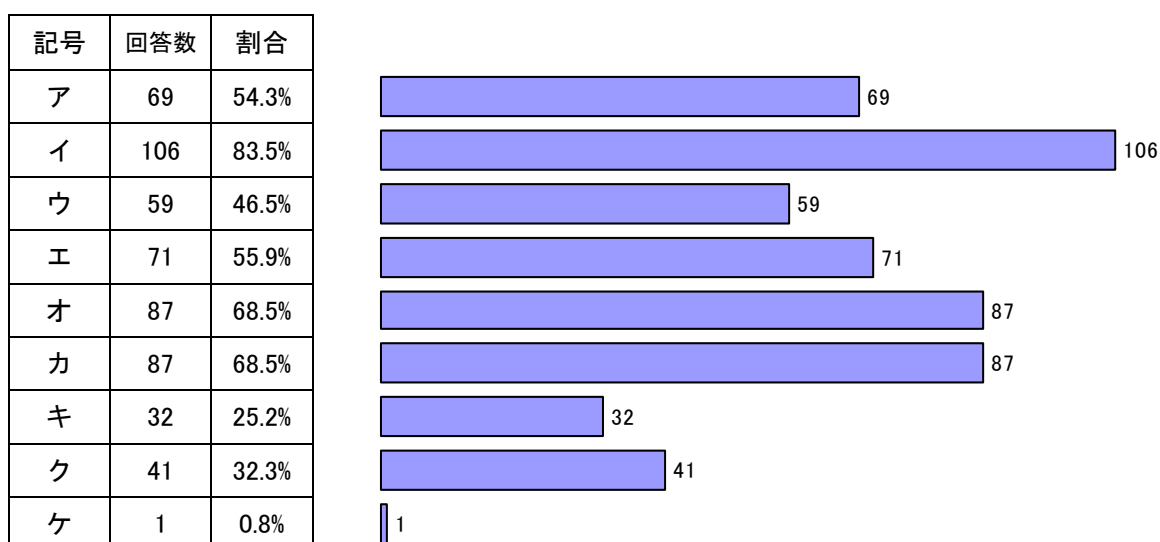
授業以外で商品開発を行っていることから、指導する教員も少ないことが推察される。

1名が30.7%、2名が44.7%と、2名以下での指導体制が25.2%であり、指導者が不足しているのではないかとと思われる。今後は、商業科教員全員が商品開発について指導できるようにしていくために、学校内で指導者を養成していかなければならない。

校内でのOJTや校外での研修等を積極的に実施していく必要がある。

⑤ 商品開発の過程で実施していること（複数回答可）

- ア 消費者ニーズや消費者の消費行動などの市場調査
- イ 商品コンセプトの考案、商品名、デザイン、キャッチコピー等の企画書の作成
- ウ 企画した商品についてのプレゼンテーションの実施
- エ 生徒による商品の試作
- オ 業者による商品の試作
- カ 生徒によるパッケージデザイン
- キ 業者によるパッケージデザイン
- ク 販売経路の開拓
- ケ その他（ ）



割合は授業以外で商品開発に取り組んでいる127校に対するもの

〈考察〉

[3] ⑥の回答と同じ傾向であり、「イ 商品コンセプトの考案、商品名、デザイン、キャッチコピー等の企画書の作成」が83.5%、次いで「カ 生徒によるパッケージデザイン」が68.5%、「キ 業者によるパッケージデザイン」が25.2%となっている。新商品の企画書を作成する段階で終わってしまっているのではないか。

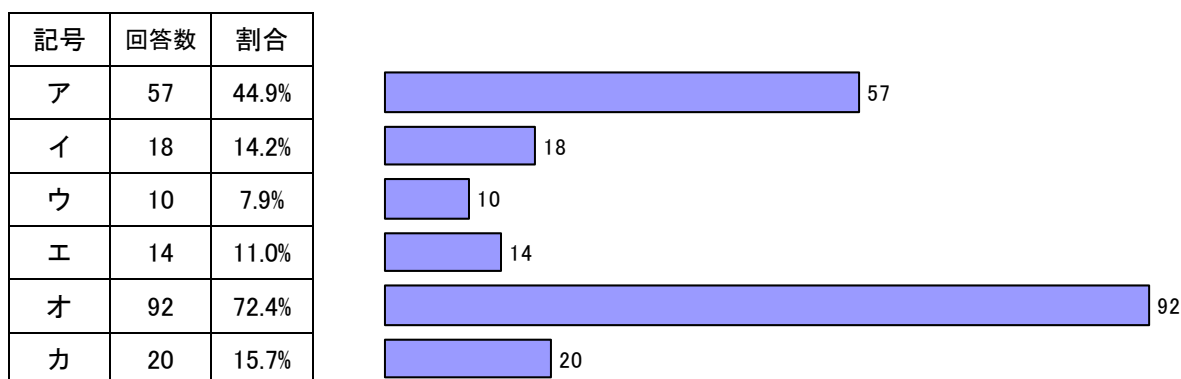
今後は、市場調査を実施し、新商品を企画し、生徒が商品を試作しテスト販売するまでの過程を生徒自らが行える体制作りをしていく必要があるのではないか。

ケ その他

・他県の商業高等学校とコラボレーションしたパッケージデザインの採用。(神奈川)

⑥ 販売経路（複数回答可）

- ア 学校デパート又はその類似の形態
- イ 空き店舗の活用
- ウ 電子商取引
- エ コンビニエンスストア等の連携店
- オ 各種イベント等の会場
- カ その他（ ）



割合は授業以外で商品開発に取り組んでいる127校に対するもの

カ その他

- ・業者店頭、期間限定の通販（ゆうパック）（北海道）
- ・百貨店、観光地等・一般小売り、スーパー、コンビニ、生協など・文化祭での展示販売および協力企業における販売（宮城）
- ・イベントでの無料配布（山形）
- ・いばらきものづくり教育フェア・校内購買部での販売（茨城）
- ・企画途中（栃木）
- ・県内の複数の商業高校から生徒が集まり、大学や民間企業の支援を受けて、毎月、合同学習会「マーケティング塾」にて研究を重ね、百貨店で3日間の合同販売（長野）
- ・学校祭（静岡）
- ・月1回地元スーパーで、対面販売させてもらっている（愛知）
- ・全国「商い甲子園」高知県（兵庫）
- ・NPOへの商品提供（鳥取）
- ・協力業者の店頭・売店・おみやげ店（商品開発ではなく、キャリア教育が中心）（岡山）
- ・試作品の段階なので販売していない（山口）
- ・スーパー、デパート、道の駅 等（徳島）
- ・実際の販売にまでは至っていない（愛媛）
- ・まだ商品化されていないため、販売経路はございません。（長崎）
- ・農産物加工販売会社との連携（熊本）

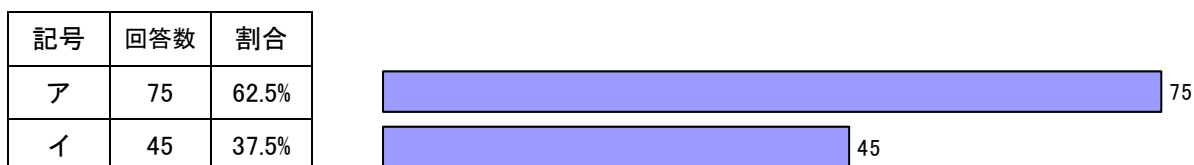
<考察>

「オ 各種イベント等の会場」と回答した学校が72.4%、「ア 学校デパート又はその類似の形態」と回答した学校が44.9%である。

販売経路としては、各種イベント会場や学校デパート等で販売されており、[3] ⑦とほぼ同様の回答であった。

⑦ 新聞やマスコミ等で取り上げられた商品の有無

- ア ある。(具体的な商品名：)
 イ ない。



割合は回答した 120 校に対するもの

<考察>

「ア ある。」と回答した学校が 62.5%、「イ ない。」と回答した学校が 37.5% である。

[3] ⑧とほぼ同様の回答であった。62.5%がマスコミに取り上げられており、授業における商品開発と同じ傾向にある。商業高校の教育活動を社会に知ってもらうためにも、積極的にマスコミを利用して情報を提供していく必要がある、生徒による商品開発・販売活動を今後も積極的に実施していく必要がある。常に時代にあった新しい商品開発を行い、新聞等のマスコミに取り上げてもらうことが重要と考える。

ア 具体的な商品名

- ・深川わかめそば、ほおずきロールケーキ、プリン、えべつちゃんぼん、萌え萌え羊ロール、ほっとするもん、グリーンエコプライダル (北海道)
- ・「だいふくん」(雑穀福)「そばはっと」そば粉のはっと・「こめんしえ」米粉のフィナンシェ・「だれかのために (ミネラルウォーター)」・1000年の切り株 (バームクーヘン) (岩手)
- ・仙臺サイダー (仙台商業)・うめ輝らり、うめ果りり、うめらむね (大河原商業)・くじらの大和煮 (石巻市立女子商業)・塩キャラメルプリン、まぐボール、3食焼きそば、オムタライス、ちょこっとりん (塩釜) (宮城)
- ・地熱みそ饅頭、みるくプリン、ミッチェリーケーキ (秋田)
- ・いなごまクッキー、愛を込めたみそロールケーキ (山形)
- ・フラキャラ(フラガールのキャラクター) (平商業)・小高だいこんかりんとう (小高商業) (福島)
- ・かしてつバスくんあめ (茨城)
- ・黄ぶな饅頭 (宇都宮商業高)、恋するいちご (ラムネ)・論語最中・ラスク (足利清風高) (栃木)
- ・「トチマー」・「独楽くるり」・「リッチオ」(埼玉)
- ・お弁当「百々」・横浜かりんとう・ノート・TVK・FMヨコハマ・小田原小町「陸海ちゃん」「秋恵ちゃん」和っぱん、天の川のしずく、POPキャンディ (神奈川)
- ・酒の華(酒粕を使用したケーキ)・いかぱん (オリジナルデザインパン 8種類) (新潟)
- ・パン、おやき、クッキー・るんべい・美味だれつくね (長野)
- ・もっちりクリームパン・磐田西高オリジナルパン・吉商本舗の飴「よっぶ」、ぼんず、カレー革命 (静岡)
- ・被災した陸前高田を支援するために陸前高田のりんごと校内で採れるハチミツを使ったアイスクリーム「希望のはちみつりんご」(愛知商業)・本校オリジナル商品 (天下のお菓子シリーズ、天下の飴、天下のかりんとう等) (岡崎商業)・変わり絵馬 (若宮商業)・池鯉鮒クッキー (知立) (愛知)
- ・ベーグル (岐阜)
- ・網野高校オリジナルキューピー (京都)
- ・つるりっぶパン (大阪)
- ・ぺったん焼き (兵庫)
- ・市高まんじゅう (和歌山)
- ・「カレーとうふちくわ」「ガイナーレグリーン」(豆腐)「Wベリーミルクジャム」「カレースープ」「オリジナルどら焼き」「がいな和風ヘルシーバーガー」(鳥取)
- ・とまかん (岡山東商業)・レンコンマドレーヌ (倉敷商業) (岡山)
- ・野菜愛っす。(広島)
- ・生徒考案オリジナル弁当・エンジェルティアラ、エンジェルドロップ、しおやまりんご、Top Bee Cake他多数あり (山口)
- ・こまつしまん・ももいちごシュークリーム、ういどら、せきどら など (徳島)

- ・みかんクッキー・冷やしちゃんぽん・ラブチキン・大洲コロケ(H23年度に生徒が手作りしていたが、現在は作っていない)(愛媛)
- ・はりまや箸(高知)
- ・おりをろまん・ハンドタオル(福岡)
- ・ポテまる、おコッケ、さわやかミカンこまち、噴火ちゃんぽん、くじら焼(長崎)
- ・あきないスープキット(乾燥野菜)・健康補助食品くつきー・アロマキャンドル(熊本)
- ・オリジナルふくさ(大分)
- ・北っこプリン(鹿児島)
- ・ゆんたくぼんどれ・ユグレナ BONBON・ユグレナ入りはちみつロールケーキ(沖縄)

⑧ 商品開発の過程における知的財産権の取得又は登録の出願の有無

- ア 取得又は出願した。(具体的な名称：)
- イ 取得又は出願していない。



割合は回答した 120 校に対するもの

ア 具体的な名称

- ・仙臺サイダー(仙台商業)・うめ輝り(大河原商業)(宮城)
- ・いなごまクッキー、愛を込めたみそロールケーキ(山形)
- ・相原高校ロゴマーク・和っぱん、天の川のしずく、POPキャンディ(神奈川)
- ・商標登録(H18.1.13「天下の飴」)(岡崎商業)・絵馬の形状に関する意匠権の取得(若宮商業)(愛知)
- ・イッチー(キャラクター)商標権出願中(和歌山)
- ・意匠登録第1394575号 物品「はし」(高知)
- ・ふわふわふわりん(シホンケーキ)を出願したが、登録できなかった。(福岡)

<考察>

「イ 取得又は出願していない。」と回答した学校が90.8%である。

[3] ⑨とほぼ同様の回答であった。授業による商品開発と同様、90.8%が知的財産権の取得又は登録の出願をしていない。商品を開発するだけで精一杯で、知的財産権の取得又は登録の出願まで行う余裕がないのではないか。今後は、商品開発から知的財産権の取得又は登録の出願までの指導計画・指導方法を構築していかなければならないと考える。

II 高校教育の質保証について

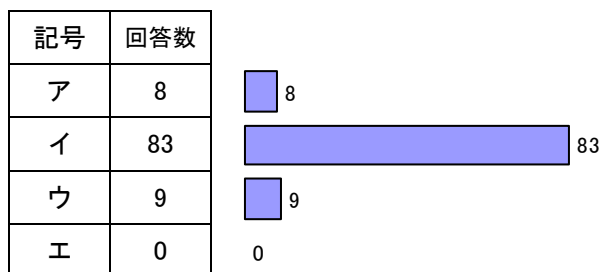
連絡理事校を含む各都道府県2校、ただし、北海道・埼玉・愛知・兵庫・岡山・福岡は、連絡理事校を含む3校の計100校より回答が寄せられた。

[5] 高校教育の質保証については、現状においても様々な制度や仕組みが存在しています。

例えば、高等学校設置基準による教育条件の保証、学習指導要領により実施される教育の内容・水準の担保、学習評価及び単位認定・卒業認定による生徒の習得の状況の把握等です。

現行のこれらの制度や仕組みが、高校教育の質保証の機能をどの程度果たしているとお考えですか。記号でお答えください。

- ア 十分に果たしている。
- イ ある程度果たしている。
- ウ あまり果たしていない。
- エ 果たしていない。

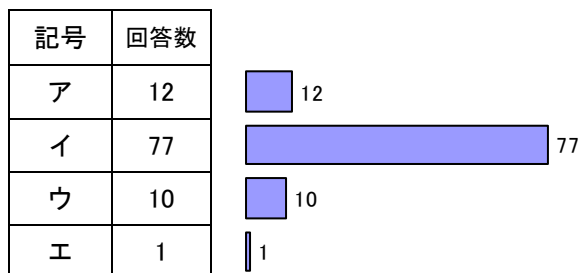


<考察>

現行制度の中で、高校教育の質保証の機能が「イ ある程度果たされている。」とする回答が83.0%ある中で、「ア 十分に果たしている。」と「ウ あまり果たしていない。」という回答がそれぞれ1割弱ある。この二者の結果の内側にある、そう考えられる具体的根拠または原因として、地域性があるのか、学校独自のメリット、デメリットが関係しているのかなど、より深い調査が必要であると考えられる。

[6] 高等学校においては、当該教科・科目の目標や内容に照らして、生徒の学習の状況を評価する「学習評価」が行われていますが、校長として、高校教育の質保証の観点から、貴校の状況をどのように捉えていますか。記号でお答えください。

- ア 「学習評価」が高校教育の質を保証する機能を十分に果たしている。
- イ 「学習評価」が高校教育の質を保証する機能をある程度果たしている。
- ウ 「学習評価」が高校教育の質を保証する機能をあまり果たしていない。
- エ 「学習評価」が高校教育の質を保証する機能を果たしていない。

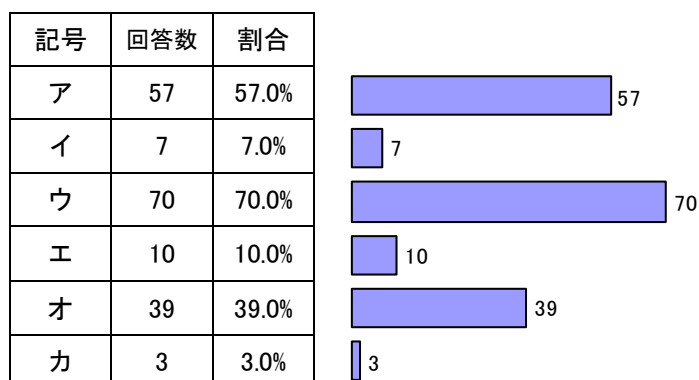


〈考察〉

「イ 『学習評価』が高校教育の質を保証する機能がある程度果たしている。」とする回答が77.0%あることは、指導と評価の関連付けがある程度なされていると読み取ることができる。一方で、「ア」の十分に果たしていると、「ウ」のあまり果たしていない、並びに「エ」の果たしていないという回答がそれぞれ1割強ある。この二者の結果の内側にある、そう考えられる具体的根拠または原因として、目標に準拠した学習評価（観点別評価）がどのようになされているのかなど、より深い調査が必要であると考えられる。

[7] 高校教育の質保証の観点から想定される課題について、その原因をどのようにお考えですか。重要と思われるもの2つ以内を記号でお答えください。

- ア 高等学校の多様化が進み、生徒が高等学校の学習で何をどの程度習得したのかが見えにくくなっている。
- イ 単位認定や卒業認定の基準が厳格さに欠ける面がある。
- ウ 「高校教育とは何か」や「高校生として最低限必要な資質・能力は何か」についての共通認識があいまいなため、質保証の追求が困難になっている。
- エ 生徒の教育に直接携わる教師、学校の取組が十分ではない。
- オ 高校生が夢や希望を抱いて学習に励みにくい社会の状況もあり、高校生の学力や自宅学習時間が二極分化している。
- カ その他（ ）



割合は回答した100校に対するもの

カ その他

- ・基礎学力が十分身に付いていない生徒が存在する。(東京)
- ・学力の面では、多少レベルは下がっているが、それぞれの高校では、従来通りの教育を行っている。しかし、大学の進学率が上がったこと、大学は推薦入試、AO入試等で多くの生徒を入学させていることから、大学では従来の教育ができなくなり、高校の学力面での質の低下と言っているとしか思えません。しかし、学力面以外の倫理観、人間関係作り能力等は低下していることは、言わざるを得ない状況にあると思う。それも含めてであれば、質の低下は言えると思います。(静岡)

〈考察〉

「ウ」の項目の回答が70.0%と最も多く、次に「ア」の項目の回答が57.0%と続いた。これらは、「共通認識があいまい」とする理由と「高等学校の多様化が進み」の多様化という言葉に関係して回答が関連していることが伺える。つまり、多様化の進展は、高校

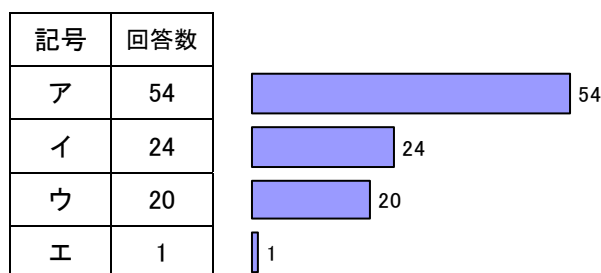
を一括りにして現状を分析したり、課題を捉えたりすることが困難になり、高等学校教育として共通に求められるものは何かという視点が弱くなってしまふからだと考えられる。

また、次に多かった「オ」の回答は39.0%であり、社会構造が複雑になり、社会が求める高校生の資質・能力の基準が不透明であったり、進学や就職といった生徒の進路も多様化していることが「夢や希望を抱いて学習に励みにくい社会の状況」を困難にしていると考えられる。

このことから、高等学校の多様な実態を踏まえると、一律の内容を全ての生徒に求めることは現実的ではなく、学習指導要領の内容を踏まえながら、各学校が目標とする教育に応じて生徒の実態に合わせた柔軟な教育課程の編成や改善を図ることが必要になると思われる。

[8] 高校教育の質保証の観点から想定される課題について、生徒にどのような影響を及ぼしているとお考えですか。最も重要と思われるもの1つを記号でお答えください。

- ア 高校生が、社会の一員として求められる意識・態度や、一般的な教養等を十分身に付けていない。
- イ 高校生が、職業・社会への円滑な移行に必要な能力を身に付けていない。
- ウ 高校生が、必要な学力を身に付けぬまま、大学へ進学している。
- エ その他 ()



エ その他

- ・生徒・教師とも取り組むべき事項が多すぎて、例えば『就職するとはどういうことなのか』といった根本的な事गरらを、じっくりと考えさせて話し合う時間が足りない。(福井)

〈考察〉

「ア」の一般的な教養等を十分身に付けていないとする項目の回答が54.0%と最も多く、次に「イ」の職業・社会への円滑な移行に必要な能力を身に付けていないとする項目が24.0%と続く。さらに、「ウ」の必要な学力を身に付けぬまま、大学へ進学しているとする項目が20.0%であった。

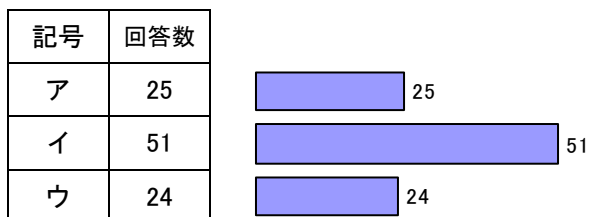
これらのことは、生徒に「基礎的な知識及び技能」「これらを活用して課題を解決するために必要な思考力、判断力、表現力その他の能力」「主体的に学習に取り組む態度」等が高校卒業時まで十分に身に付いていないことを指摘している。

さらに、生徒の社会的・職業的自立に向けた学校教育の取組は、教科の学習環境だけではなく、学校教育全体の中で育てることが必要である。また、高校卒業後の進路の「多様化」の現状を前提とするならば、「社会や教育への接続」を重視し、就職や上級学校への進学の相違にかかわらず共通の内容のキャリア教育の一層の推進を図ることで、高校教育の出口の部分の質の確保が可能になるのではないかと考える。

[9] 高校教育における「コア」(全ての生徒に共通に身に付けさせるもの)として、次のうち何が重要であるとお考えですか。次の各グループから、より重要と考える事項を、Aグループ、Bグループについてはそれぞれ1つ、Cグループについては3つ選び、記号でお答えください。

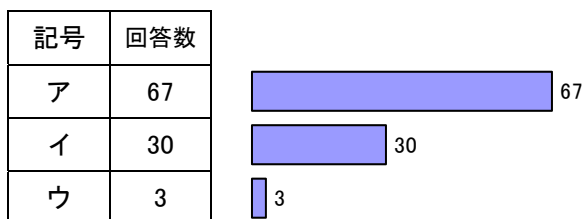
Aグループ (確かな学力を身に付けさせる教育に関するもの) (1つ選択)

- ア 基礎的・基本的な知識・技能
- イ 基礎的・基本的な知識・技能を活用して課題を解決する力 (思考力、判断力、表現力等)
- ウ 主体的に学習に取り組む意欲・態度



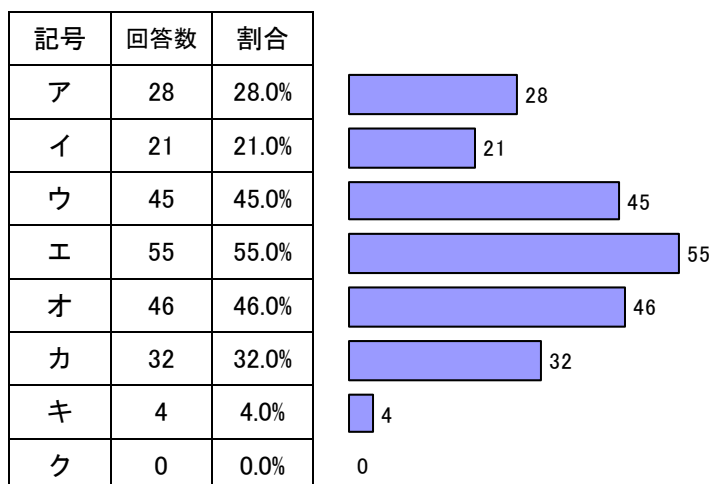
Bグループ (豊かな心と健やかな体を育む教育に関するもの) (1つ選択)

- ア 社会の発展に寄与する態度を養うために必要な「公共心」や「倫理観」
- イ 社会奉仕の精神、他者への思いやり
- ウ 健康の保持増進のための実践力



Cグループ (A・Bグループ以外のもの) (3つ選択)

- ア 言語を活用して批判的に考える力、分かりやすく説明する力、議論する力
- イ 新たな価値観や考え方を創り出す力や、ものづくり力などを含めた創造力
- ウ 自らを肯定的に理解するとともに、自らの思考や感情を律し、進んで学ぼうとする自己理解・自己管理能力
- エ 自ら課題に挑戦していく力などを含めた主体的行動力
- オ 生徒が将来の進路を決定するために必要な勤労観・職業観
- カ 多様な他者の考えや立場を理解する力や、相手の話を聴く力、コミュニケーション力などを含めた人間関係形成力
- キ 社会的責任を担うための倫理的な能力
- ク 社会の一員として参画し貢献する意識などの市民性



割合は回答した 100 校に対するもの

<考察>

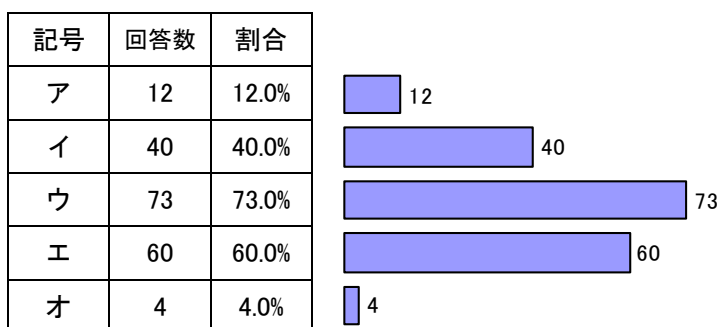
高校教育における「コア」（全ての生徒に共通に身に付けさせるもの）について A グループ（確かな学力を身につけさせる教育に関するもの）では、「イ 基礎的・基本的な知識・技能を活用して課題を解決する力」が重要であるとする回答が半数以上であったことは、知識・技能の修得からより踏み込んで、それを活用する能力の育成が必要であるとの認識が定着してきていると考えられる。

B グループ（豊かな心と健やかな体を育む教育に関するもの）では、「ア 社会の発展に寄与する態度を養うために必要な『公共心』や『倫理観』」の回答が 67.0% で最も多かった。このことは、高校教育の「コア」でもある良き社会人を育成する使命がしっかりと受け継がれている状況にあると考えられる。

C グループ（A・B グループ以外）の回答では、「エ 自ら課題に挑戦していく力などを含めた主体的行動力」が最も多く、次いで「ウ 自らを肯定的に理解するとともに、自らの思考や感情を律し、進んで学ぼうとする自己理解・自己管理力」、ほぼ同数で、「オ 生徒の将来の進路を決定するために必要な勤労観・職業観」が続いた。このことは、A グループにおいて「イ」と回答したものが半数以上であったことと関連していると考えられる。高校教育の「コア」である主体的に人生を拓く「確かな学力」、思いやりのある「豊かな心」活力にあふれた「健やかな体」の育成により、社会において、今後ますます必要とされる「生きる力」の育成が定着してきたと考えられる。

[10] 高校教育の質保証にあたり、到達目標に対する達成度をどのように把握するのがよいとお考えですか。該当する記号をすべてお答えください。（複数回答可）

- ア 地方公共団体による共通テストの実施・活用
- イ 基礎的・基本的な知識・技能や思考力・判断力・表現力等の学習到達度を把握する全国規模のテストの導入
- ウ 到達目標の達成状況を評価するための様々な指標例の提示
- エ 各種検定試験の活用の推進
- オ その他（ ）



割合は回答した 100 校に対するもの

オ その他

- ・数値化することは難しいのではないか(岩手)
- ・多様化している現状を踏まえて各校長による単位認定(栃木)
- ・大学入試・就職試験に直結する統一試験（一次）の導入。就職と進学に分けて実施。(愛知)
- ・思考力、判断力、表現力等は数値で表すことができるが、想像力、倫理的能力、人間関係形成能力等は、数値では表しにくい。これが欠如している所に問題があるので、このような達成度を測るには難しいし多くの教員の視点が必要である。(静岡)

<考察>

高校教育の質保証にあたり、到達目標に対する達成度をどのように把握するかとの質問に対して寄せられた回答は「ウ 到達目標の達成状況を評価するために様々な指標例の提示」が最も多く、次に「エ 各種検定試験の活用の推進」、次いで「イ 基礎的・基本的な知識・技能や思考力・判断力・表現力等の学習到達度を把握する全国規模のテストの導入」が続いた。このことは達成度を全国統一的な具体的数値や客観的な事象として把握できる指針が現場としては必要であると考えていると思われる。

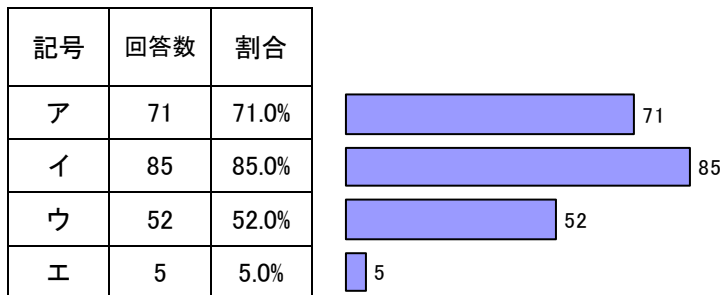
しかし、到達度を数値化することに困難があるのではないかとの意見もあり、今後の課題も多いと考えられる。

Ⅲ 商業教育の質保証について

連絡理事校を含む各都道府県 2 校、ただし、北海道・埼玉・愛知・兵庫・岡山・福岡は、連絡理事校を含む 3 校の計 100 校より回答が寄せられた。

[11] 商業教育の質保証について、どのような到達目標を設けたらよいとお考えですか。該当する記号をすべてお答えください。(複数回答可)

- ア 実社会で通用する知識・技術
- イ 創造力、コミュニケーション能力、忍耐力等、働く上で必要とされる力
- ウ 誠実、思いやり、親切、遵法精神等にかかわる道徳性
- エ その他 ()



割合は回答した 100 校に対するもの

エ その他

- ・学習指導要領の商業科の目標で示している力(宮城)
- ・学習指導要領に示す最低基準(栃木)
- ・大学で学ぶための基礎学力。特に数学。(東京)
- ・基本的な知識・技能に関するもの(福井)
- ・自立することのできる人間の育成(京都)

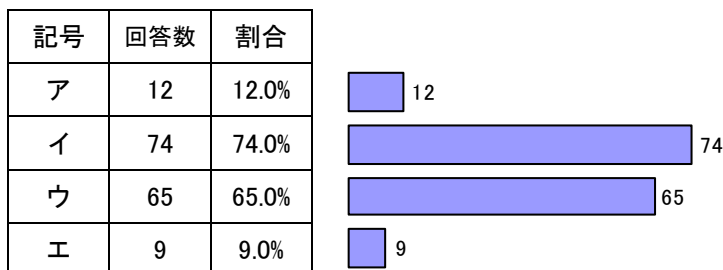
<考察>

最も回答が多かったのは、「イ 創造力、コミュニケーション能力、忍耐力等、働く上で必要とされる力」で 85.0%であった。次に「ア 実社会で通用する知識・技術」で 71.0%、次いで「ウ 誠実、思いやり、親切、遵法精神等にかかわる道徳性」52.0%と続いた。

新学習指導要領では、課題を解決するために必要な思考力、判断力、表現力等をはぐくむとともに、主体的に学習に取り組む態度を養うため、言語活動を充実することを示している。集計結果は、このことを受けた到達目標に対する意識と各高校の方向性の表れととらえることができる。

[12] 商業教育の質保証について、到達目標に対する達成度をどのように把握するのがよいとお考えですか。該当する記号をすべてお答えください。（複数回答可）

- ア 地方公共団体による共通テストを活用する。
- イ 現在各学校で実施している方法、つまり、評価規準で示した内容について、あらかじめ定めておいた評価基準（判断基準）により、評価する。
- ウ 各種検定試験を活用する。
- エ その他（ ）



割合は回答した 100 校に対するもの

エ その他

- ・保護者並びに生徒の満足度(埼玉)
- ・全国統一の商業教育の評価基準を、全商協会基準として実施する。(石川)
- ・業者と連携し、基礎学力検査を実施する。(愛知)
- ・業者による全国模擬試験(愛知)
- ・都道府県単位（商業関係高校の団体）での評価テスト(大阪)
- ・商業科目に関する全国共通テストと検定の併用(岡山)
- ・学校や検定だけでなく、実社会の指標を取り入れるべきと考えます。(広島)
- ・商業教育では、信頼される人間作りが大きな目標の1つになっていることを考えると、主観的ではあるが、達成度を把握するためには多くの目に頼るしかない。(静岡)

<考察>

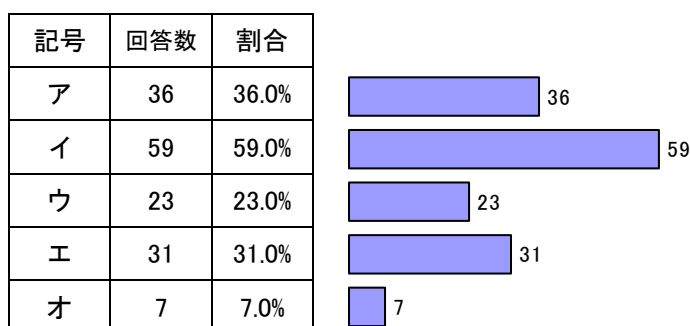
「イ」の各校で実施している方法の回答が74.0%と最も多く、次いで「ウ」の各種検定試験を活用するという回答が65.0%に達した。「ア」の地方公共団体による共通テストの活用は12.0%にとどまった。

文部科学省は、「到達度を把握する希望参加型のテスト（高等学校学習到達度テスト（仮称））を全国規模で行う仕組みを設け、各学校・生徒の希望に応じて活用できるようにするとともに、教科・科目の特性を踏まえつつ、技能検定の活用などを促進し、客観的な評価の充実を図る。」としている。職業系の専門科目で学ぶ基礎的な知識・技能や、思考力・判断力・表現力等については、「技能試験の実施により、又は資格試験・技能検定等の活用により把握する。」などの評価の取組例を挙げている。

商業高校生が大学進学と就職を目指していることを考えると、共通テストの実施をどのように組み込むかが課題となる。

[13] 商業教育の質と高大接続とのかかわりについて、概ねその通りであると考えるものがあれば、該当する記号をすべてお答えください。（複数回答可）

- ア 高校での学習意欲の低下により、大学教育にスムーズに入れない学生も少なくないなど、高大接続が困難になっている。
- イ 知識基盤社会においては、高校での基礎的教科・科目（普通教育、共通教育）の幅広い学習の再構築が必要である。また、大学での専攻の基礎となる科目を高校段階で履修していないなどの弊害を除かなければならない。
- ウ 高校段階の学力を客観的に把握する共通テスト等の仕組みが必要である。
- エ 大学入試の選抜機能を強化するための入試改革を大学自らが行うことこそが、高大接続を円滑に進めるためには必要である。
- オ その他（ ）



割合は回答した 100 校に対するもの

オ その他

- ・専門性の深化(岩手)
- ・高校入学までの学力低下が問題である。小学校から高等学校までに、現在より高い学力が身につくように学力の見直しが必要である。その見直しを踏まえて、高大連携の在り方を検討する必要がある。(石川)
- ・普通科目における基礎学力の充実。(愛知)
- ・商業教育を3年間或いは20単位以上学んだ商業高校生(学科卒業生)は数字で評価しにくい、努力する力・やり抜く力・あきらめない力等の生きる力をもった生徒が育っており、商業系の大学との連携により、今後のビジネス社会を支える人材の育成が出来ると考えられる。大学側における商業教育への評価・理解を願う。(三重)
- ・米国型の入学よりも卒業が難しいシステムにすべき。(京都)
- ・大学が専門教育に必要な基礎教育を充実させる。英語能力だけを求めない。(大阪)
- ・商業教育で学んだ専門性を伸ばすべきであると考えます。(広島)

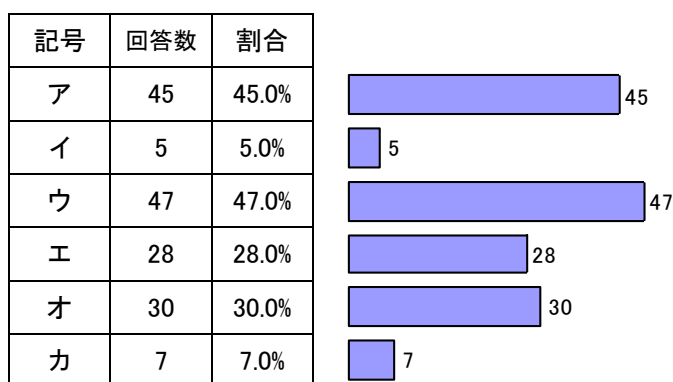
<考察>

先を見通すことの難しい時代に必要な力を育てるには、各学校段階での教育が相互の連携のもとに行われることが不可欠である。特に高等学校教育と大学の接点である大学入学者選抜は、教育の在り方全体に関わる大きな課題となっており、中央教育審議会においても高校教育、大学入試、大学教育の在り方を一体として捉えて審議すべく、高大接続特別部会が設置された。

さて、[13]は高校教育の質と高大接続のかかわりについての意見を求めたものであるが、高校教育を担う校長の立場からは、「イ」の大学での専攻の基礎となる科目の履修、次に「ア」の大学での学習へのスムーズな接続、次いで「ウ」の高校段階での学力の客観的把握の順で、大学での学びを確かなものにさせていくために必要な高校教育の質保証をしていくべきだと考えていることが分かる。

[14] 商業高校生（商業に関する学科に学ぶ生徒）の大学進学について、高大接続を円滑に進めるためには、どのような方策が適切とお考えですか。該当するもの2つ以内を、記号でお答えください。

- ア 高校段階の学力を客観的に把握する、例えば共通テスト等の仕組みについて賛成である。ただし、共通テスト等の科目・内容について、商業高校生の履修実態を反映させたものとし、不利にならないように工夫する必要がある。
- イ 高校段階の学力を客観的に把握する、例えば共通テスト等の仕組みについて反対である。
- ウ 商業高校生の学力を把握するにあたっては、各種検定試験を重視する。
- エ 推薦入試やAO入試が学力低下の要因という意見もあるので、これらの入試方法のあり方を再検討する必要がある。
- オ 現在のセンター試験と各大学の個別入学試験を併用する方式で十分であり、生徒の学力低下の改善は入試制度以外の面で講じなければならない。
- カ その他（ ）



割合は回答した100校に対するもの

カ その他

- ・産業教育に関する学科のように教育課程が違うものを同じ学力試験で判定しようとすることに無理がある。商業教育の目的を達成した生徒を推薦する入試制度が適切である。(石川)
- ・高大接続とか就職に関わらず、基本的な学力の向上への取り組みをはかるべき(福井)
- ・基礎学力や検定の評価に加え、専門高校の特色ある学習活動を思考力、判断力、表現力等の観点から評価に加えることができないものか。(長野)
- ・商業教育の質を向上させる(岐阜)
- ・米国型の入学よりも卒業が難しいシステムにすべき。(京都)
- ・学力低下をフォロー(?)する視点ではなく、将来の職業までを視野に入れた観点(国家資格やそれに必要な学力)で考えることができないか、と思います。(広島)
- ・ア、イについては、仕組の内容がある程度具体的にしない限り、賛成・反対は言えない。(福岡)

<考察>

[13]と同様に、各校長は大学での学びを確かなものにさせていくために必要な高校教育の質保証をしていくべきだと考えている。そのため、高校段階での学力を客観的に把握するための仕組みを構築することに半数近くが賛成している。なお、共通テスト等の実施では、専門科目の履修のために普通科目の履修時間が普通科高校と比べて、必ずしも十分に確保できない商業高校生の実態を踏まえたものであることが必要である。

また、商業高校生の学力把握の手段として、各種検定試験も重視すべきだという考えも半数近くある。

各都道府県における推奨実践事例

都道府 県 名	北海道	学校名	北海道旭川商業高等学校
1	テーマ 経済発展の担い手づくり～思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育～		
2	ねらい 知識基盤社会に対応するために地域の発展とビジネスマンとして貢献できる職業人の育成を図る。		
3	内 容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）		
	(1) 国際理解教育の実践 国際ビジネス科では、異なる文化や文明との共存や国際理解の観点から、国際ビジネスに関する知識と技術を習得させ、外国人とのコミュニケーション能力、国際交流能力を培い、経済の国際化やサービス化の進展に対応してビジネスの諸活動を主体的・合理的に行動できる人材の育成を目指した教育活動を推進している。この代表的な取組として English camp と空港見学を紹介する。		
	ア English camp （教科「商業」・科目「ビジネス基礎」、教科「英語」・科目「オーラル・コミュニケーションⅠ」） 1 学年（40名）を対象として、近隣市町村の外国人講師（ALT など）10名の協力のもと、1泊2日の合宿を通じて実践的な英会話学習を実施する中で、国際理解教育やコミュニケーション能力の育成（言語活動の充実）等に取り組んでいる。 合宿のまとめとして、各グループ（5名程度）から2日間の実践内容を英語で発表するなど生徒の主体性を重視した取組内容である。		
	イ 空港見学（教科「商業」・科目「英語実務」） 2年生（40名）を対象として、新千歳空港の入出国に用いられる基本的な会話や習慣に関する基礎的・基本的な知識について、実際に空港で行われている（出入国審査や税関審査、検疫等）実務の見学を行う。		
	(2) 生徒実習販売会と旭商チャレンジモール 本校では生徒たちが実際のビジネスに即した体験的な学習を行っている。この代表的な取組として、生徒実習販売会と旭商チャレンジモールを紹介する。		
	ア 生徒実習販売会 毎年7月に実施している生徒実習販売会は、戦前から実施されており伝統的な活動として地域の方々に着している。内容としては、本校での3年間の教育活動の集大成として、3年生を中心として生徒が主体的に店舗経営から、商品の仕入・販売・決算までの一連の商店経営に取り組んでいる。		
	イ 旭商チャレンジモール 旭商チャレンジモールは、平成17年度から、旭商チャレンジモールを立ち上げ、日本最初の恒久的歩行者天国である平和通買物公園の空きスペースを利用し「地域経済は学びのステージ」をコンセプトに販売活動を実施してきた。		
4	成果と課題		
	(1) 成果		
	<ul style="list-style-type: none"> ・国際理解教育は、ビジネスの国際化について様々な角度から、主体的かつ客観的に考察する契機となっており、将来の進路に結びつける動機付けとなっている。 ・生徒実習販売会と旭商チャレンジモールは、商業の各分野に関する知識と技術を、実践的活動を通して総合的に習得するとともに、ビジネスの諸活動全般に適切に対応するための能力と態度の育成につながっている。 		
	(2) 課題		
	<ul style="list-style-type: none"> ・新学習指導要領における科目での取り扱いと学校設定科目設置のあり方について。 ・教育課程や学校行事と連携した系統的な販売会のあり方について。 		



都道府 県名	青森県	学校名	青森県立三沢商業高等学校
-----------	-----	-----	--------------

1 テーマ
課題研究における実体験教育推進委員会との連携

2 ねらい

ビジネスに直結する実体験教育を推進することにより、起業家精神を育成し、地域理解・郷土愛を持たせ地域産業と融合した地域総合学習を展開し、将来の地域を支える人材として生徒の資質向上を図る。

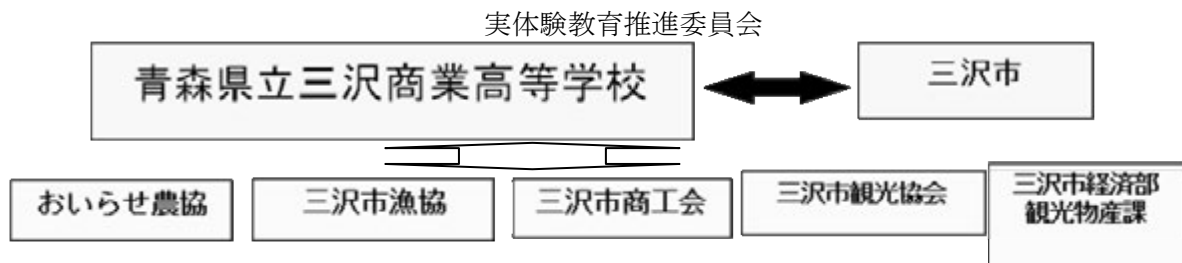
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

本校の課題研究の活動は7つのグループテーマ（農協・漁協・商工会・観光協会・市役所・地域貢献・報道）を設定し、1チーム6～7名によるチーム編成で活性化プラン、地域紹介、調査研究、商品開発、販売体験や地元イベントへの参加などに取り組んでいる。また、活動の学習評価はグループ毎の発表をもとにした代表チームによる発表を三沢市公会堂で実施し、外部審査委員や観客を動員して毎年活動の評価を実施している。

なお、生徒の活動を支援する組織として、三沢市の関係団体との推進委員会を平成16年度に設けて連携を図りながら活動をしている。

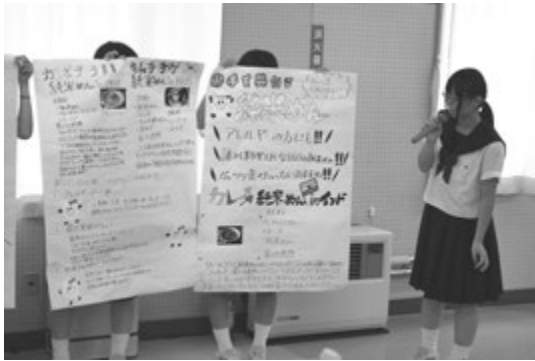

<具体的な活動>

- ・おいらせ農協から弾かれ物の「長いも」と「ごぼう」を頂き味楽工房さんと「長いもあいす」・「ごぼうあいす」を共同開発し、地元は元より東北新幹線車内販売を平成21年度に実施している。
- ・平成23年3月11日の東日本大震災で三沢漁港が甚大な被害を受けた為、本校漁協部会が保健所から魚介類販売業許可を申請し、許可書を頂き、三沢の「九の市」や地産地消フェア・港祭りなどで「生イカ」や地元魚介類を販売し、利益を三沢市漁業協同組合に寄付した。
- ・農協部会ではコンビニエンスストアと協同開発をし、「源タレおにぎり」や生徒が開発した「ごぼうソース」を掛けたサラダをファミリーマートで販売した。また、豚肉の軟骨を使用した「パイカ丼」をサークルKサンクスで販売する。



4 成果と課題

生徒は実体験教育を通して地元の特産物や特色在る企業などを調査研究することで地域理解や郷土愛が深く浸透していると思われる。商品開発をして販売するだけではなく、今後は商店街の活性化や地元の特徴である温泉の利活用などを調査研究して三沢市の活性化に向けてさらに実体験教育推進委員会を発展させていく。



都道府 県名	岩手県	学校名	岩手県立盛岡商業高等学校
1 テーマ 本県における楽天IT学校への取り組み			
2 ねらい 「楽天市場」出店企業の協力により実施する産学連携や職場体験、ネットリテラシーの習得、 ならびにインターネットショッピング運営体験による、電子商取引への理解の深化。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
① 事業概要 楽天IT学校は楽天グループ設立10周年を機に発足した社会貢献プロジェクトの一つ であり、2008年から毎年実施されている。本県は2011年から3年連続で実施してい る。			
② 本県の特徴 他県が1校単独開催であるのに対し、本県は楽天と岩手県の連携事業として、盛岡商業高 校を会場に、商業に関する学科を有する県内8校による合同開催である点が最大の特徴であ る。			
③ 具体的な取り組み 平成23年度は地元の酒造メーカーのネットショップ運営を参考に学習した。商品のラベ ル作成やメールマガジンの原稿作成を通じて、ネットショップは「自動販売機」とは異なり、 顧客を増やすために、ネット上でどのように顧客とコミュニケーションを図るかが重要であ ることを学んだ。 平成24年度は地元の製麺会社が開発した「米粉の麺」をネット販売するwebページを 作成。作成に際しては、わかりやすさ、親しみやすさ、商品を欲しいと思わせる工夫等、 webページ作成のポイントを学んだ。また、アップロードしたページの検証を行い、1日 ごとのアクセス数やユーザー1人あたりの滞在時間など、ネット販売の現場で実際に行われ るデータ分析の手法について学んだ。			
			
模造紙に書いたwebページのラフ案をプレゼン		ラフ案を基にした商品販売ページの作成	
平成25年度も、昨年度に引き続き地元製麺会社の協力により楽天IT学校をスタートし た。今年度は、8校の合同開催に加え、3校が単独開催し、県内11校が参加している。 また内容においても、海外向け販売ページでの実践や、電子書籍を用いた講義など、新し い取り組みが予定されている。			
4 成果と課題 商業高校として楽天市場へ出店することは、法令上大変難しい。故に楽天IT学校を通じて、 実在する製品の販売促進活動を体験することは、生徒達にとって大変貴重な経験であり、大き な成果である。この経験の蓄積を後輩へと継承し、各校のチャレンジショップの運営にどのよ うに反映していくかが、参加各校における今後の課題といえよう。			

都道府 県名	宮城県	学校名	宮城県鹿島台商業高等学校
1 テーマ			
生徒の思考力・創造力を育成する起業家教育の一試み — 商品開発に取り組む教材開発とその実践を通して —			
2 ねらい			
商品開発を題材とした起業家教育の問題解決学習において、実社会での問題解決の場で活用されている創造的問題解決の技法（以下創造技法）を取り入れたワークシート教材の開発と、その実践を行うことによって、生徒がグループ活動を通して効果的な思考技術を体験し、習得することで、思考力と創造力が高まり、そこから自信や積極性、コミュニケーション力やプレゼンテーション力の育成にもつながるのではないかと考える。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
(1) 実践授業について			
① 科目名 : 3学年必修科目「総合実践」(3単位)			
② 対象 : 平成24年度第3学年3クラス			
③ 実践期間 : 2学期(10月～1月)			
④ 指導形態 : 担当教員3名によるチームティーチング			
(2) 指導計画			
① 教材名 : 「鹿島台商業高校アントレプレナーシッププログラム」(通称:KEP)			
② 指導計画 : 20単元37時間構想(詳細は補助資料参照)			
(3) 実践報告			
① 「STEP1・起業家教育をスタートしよう」について			
この単元では、これから起業家教育の授業に取り組むにあたり、起業家教育の意義や目標、学習内容などを講義したあと、ミッション(課題)を生徒に提示した。(詳細は補助資料参照) ここで、ミッションを提示する際に、生徒の関心を高めるため、自作の映像教材を活用した。映像には、本校の校長と3学年の先生方に出演していただき、ミッションの内容や、活動に取り組むポイントなどをセリフとして制作した。どの生徒も興味を持って映像に見入っていたのが印象的であった。 今後は、こうした映像教材に教員ではなく、民間企業の社会人や行政に携わっている人物に出演していただきたい、地域社会と連携した授業を展開したいと考えている。			
② 「STEP5・ミッションの背景を深く探ろう」について			
この単元では、ミッションの詳細テーマを設定した背景となっている、地域が抱えている問題について、それが起きている原因を深く推測する。 ここで、物事を深く考える論理展開を、樹形図に表現しながら段階的に考える技法であるロジックツリーを活用した。まずロジックツリーの考え方、作成方法を説明し、ロジックツリーについての理解を深めさせ、その上で各チームのテーマに沿って、問題の原因を推測していく。実際の活動では、積極的に教員が支援することによって、問題の原因を深く推測することができた。			
③ 「STEP8・アイデアのコンセプトを考えよう」について			
この単元では、先の単元で行ったアンケート調査から知ることができた地域の実態を参考に、理想の地域を実現させるための手段を、ロジックツリーを活用して考える。ここでは、抽象的な手段を羅列するのではなく、この段階から具体的なアイデアを考えてロジックツリーを作成する姿が見られた。			
④ 「STEP10・企画会議を開こう①」について			
この単元では、ここまでの活動で考えたことと、地域の特産物などについて集めた情報をもとに、アイデアを考案する。 ここでは、固定観念にとらわれずに、多くのアイデアを考え出そうとする集団発想法のブレインストーミングと、グループのメンバーを入れ替える話し合いを数回繰り返すことで、幅広い創造性の発揮が期待できるワールドカフェを併用して活用した。ワールドカフェを行うことによって、すべてのチームのメンバーを入れ替えるために、自分のチームではないチームのアイデアを考案することになる。実際の活動では、ここでの活動が最も活発に行われた。クラス全員で6チームのアイデアをより良いものに膨らまそうという雰囲気が感じられた。			
⑤ 「STEP11・企画会議を開こう②」について			
この単元では、先のワールドカフェによるブレインストーミングにおいて、数多く出されたアイデアの中から、チームのアイデアとして「核」となる内容を絞り込む。 ここでは、アイデアを絞り込む過程を数段階の投票形式で行った。少数意見でも慎重に吟味しながら、絞り込みを行うことによって、チーム内の合意形成が効果的に行われた。 その後、絞り込んだ内容を、6W3Hの項目(What, Who, Whom, Why, Where, When, How many, How much, How)に当てはめてアイデアを具体化した。			
⑥ 「STEP14・中間報告をしよう」について			
この単元では、考案したアイデアを、チューター(講師)として招いた宮城大学事業構想学部 of 学生に向けて発表し、大学生からアイデアに対するアドバイスをいただいた。			
4 成果と課題			
実践による成果は、創造技法を活用して、活発に思考活動をする生徒の様子が見られた。今後の課題として、生徒に与えるミッションは、毎年度内容を変更することを考えているが、本校の生徒や地域社会の実態に合った内容を設定すること、地域社会との連携体制を構築することなどが挙げられる。			

都道府 県 名	秋田県	学校名	秋田県立秋田明德館高等学校
1 テーマ 定時制の商業科において、如何に「生きた商業」を指導するか。			
2 ねらい 定時制で学ぶ生徒に資格取得の指導と並行し、「生きた商業」を指導する。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
<u>本校の特徴と現状</u>			
<p>本校は、定時制課程における単位制（三部制）の高校である。生徒の現状は、以前のような定時制本来の「働きながら学ぶ」生徒よりも、様々な事情を抱えた生徒たちが入学し、「高校卒業を目標に学ぶ」という色合いが強い。ただし、空いている時間を活用して、意欲的にアルバイトに励む生徒も少なくない。また、事情を抱えた生徒には、家計的に進学することは困難で卒業後すぐに就職することを求められる者も多い。</p> <p>このような環境の中で生きる生徒たちにとって商業科の学びとは、卒業後社会人として生きていく上で重要な時間であると感じる。そこで、これまでの各科目担当者の授業での取り組みを挙げてみたい。</p>			
<u>ビジネス基礎</u>			
<p>◆アルバイトをしている生徒に、単元に応じたアルバイト先での業務に関わることを発表してもらう。例えば、POSシステム、棚卸し、商品の廃棄、商品の配置、接客、職場での人間関係などである。これらは教員が教科書をはじめとする様々な資料を使って生徒に説明するのが通常であるが、われわれ教員も実務を経験したことのある者は極少数であろう。本校の生徒たちは、これを日々のアルバイトの中で体験しており、他の生徒に実務を伝えることができる。</p> <p>また、自動二輪や自動車免許を取得している生徒もおり、自賠責保険・任意保険、車検制度について、分割払い（ローン）について、維持費（税金含む）についてなど、一足早く社会を経験している生徒の話をも他の生徒に聞かせることができる。</p> <p>上記のような授業展開をとおして、商業科で学んでいる内容が実社会に通じていることを知らせることができる。</p> <p>◆学校が秋田市駅前の7階建てのビル内にあることを利用し、高い階から周囲を見渡して見える店舗等を挙げさせる。それをもとに業種ごとに分類することで、産業ごとの割合を実感させる。また、街並み見ての感想を書かせる（良い点、改善すべき点などのアイデアを出させる）ことで自分の生活している地域に関心を持ち、地域活性化や新たなビジネスについて意識させる。</p>			
<u>情報処理・ワープロ演習（学校設定科目）・文書デザイン</u>			
<p>近年、商業科の中では「授業＝資格取得ではない」という風潮が強い。しかし、本校に入学してくる生徒にとっては、資格取得こそ進路実現の重要な要素であると考えている。特に就職を希望する生徒にとっては、全日制の生徒との競争において既に大きなハンディキャップを負っている。その差を少しでも詰めるための手段として資格取得は大変重要である。生徒の能力に応じて、より上級の資格取得に挑戦できる力を身につけさせる指導を心がけ、今後も資格取得への挑戦を推奨していきたい。</p>			
4 成果と課題			
<p>本校は多種多様な事情を抱えた生徒が通っている。そのため全日制での指導と同じような指導をしても生徒への理解にはつながらない場合が多い。このような状況の中でも「生きた商業」を生徒に指導していくためには、われわれ教職員のより一層の教材研究、授業研究が必要である。また、教科指導をとおして、「働くこと」や「生きて（生活して）いくこと」について生徒に考えさせる取り組みを工夫していきたいと考えている。</p>			

都道府 県名	山形県	学校名	山形県立鶴岡中央高等学校
<p>1 テーマ 地域と連携して行う人材教育の試み ～ソーシャルビジネスの創造を目指して～</p>			
<p>2 ねらい これからの商業教育における地域との連携について、卒業後生徒が、地域の課題解決をビジネスとしてとらえ、将来的にソーシャルビジネスの創造を、選択肢の一つとして意識していけるような人材教育の起点としたい。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） ○実施教科・科目：商業・課題研究、マーケティング、総合的な学習の時間 ○対象：総合学科 情報科学系列選択者(2,3年次)、家政科学系列（食物）選択者(2年次) ○具体的な活動 (1) 地域の課題を認識し、解決のための方策を考えるシンポジウムに参加 「フォーラム「空き家の適性管理と有効活用」～鶴岡の挑戦～」 生徒とともに参加し、鶴岡市の抱える課題の「空き家の適正管理」について、現状をお聞きし、他県での成功事例を教わりました。問題の解消のためにどのようなアプローチがいいのか考えるきっかけになりました。 (2) 地域の課題を認識し、解決のための方策を考える「校内ワークショップ」を開催 シンポジウム等で、知り合いになった地域の方から協力していただき、地域の課題を探り、若者としてその課題解決にはどうしたらいいか考える、ワークショップを実施しました。 ①株式会社ヨコハウス「高校生は、鶴岡のことをどのようにしたいのか？」ワークショップ 講師の横田さんからは、テーマ「庄内に住む若者が街づくりに関して、どのような考えを持っているのか」提示され、「地元の街づくりで不満や不便と思っていること」「あるいは「満足している点」など生徒から聞きたいとの説明がなされました。生徒から出された意見について、生徒同志からも、賛同意見や反対意見も出され、活発な議論となりました。 ②東北に若者雇用をつくる会社 ワークショップ 事前に実施したアンケート結果をもとに、講話や討論を行いました。講師の木曾さんから、さらにワークシートを活用し、その課題解決には段階ごとに思考が必要で、「背景とあるべき姿」「私と相手の関係」「そこで何をやる」「するとどんなリターンがある」「その結果わたしが得られるもの」の段階に区切って、ソーシャルビジネスに広げていくヒントを考えました。大人数では議論が深まらないので、テーマ別に班編成を、大テーブルで班員の顔がお互いよく見えるようにし、事前に考えてきた課題について、意見を出し合いました（ブレインストーミング）。出された意見は、テーブルに広げられた模造紙に、大付箋に書いたものをペタペタ貼っていきます（KJ法）。課題解決策を考えたワークシートは、一旦木曾さんが回収し、後日全員分にアドバイス（赤ペン）を入れていただき、返送してもらいました。 (3) 教員も学び続けることの重要性、地域の人と繋がりを持つ取り組み 最近ですと、「CSR懇話会 ソーシャルビジネスが拓く新しいお金の流れ～地域起業も社会視点で、市場が広がる～」に参加しました。教員以外が多く参加するセミナー等での人との出会いは新鮮で、自分を成長させてくれますし、その出会いから発展していろんな考えや情報交換をしていくことによって、教員同士では決して学ぶことのできないことを得ました。そこで得たものを、授業などを通じて、生徒に還元していかなければならないと思います。</p>			
<p>4 成果と課題 成果としては、実際に地域の課題をビジネスとして、取り組んでいる方から指導していただくことで、自分も会社に就職するだけでなく、あるいは一旦就職したとしても、そのキャリアを活かし、地域をより住みやすく・楽しくするために、ソーシャルビジネスを起業できるのではと思える意欲の喚起です。さらに、会計や情報機器の知識が豊富なビジネス教育の強みを発揮し、人・物・資金を、地域振興のためどのように動かすべきか、この能力を身につけさせる人材育成こそ、今後の商業教育の着眼点である。 課題としては、まだまだ、ソーシャルビジネスの創造まではいっていませんし、これらの活動を継続していくことによって、成果が出てくるものだと思います。</p>			

都道府 県 名	福島県	学校名	福島県立平商業高等学校
1 テーマ 「オリジナルキャラクターの活用について」			
2 ねらい 知的財産権の活用方法を研究し、地域活性化と新たな商品開発へと結びつける。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
課題研究	<p>外部講師（弁理士）による知的財産権に関する講義（学習） キャラクター利用申請に関する手続きについて</p> <p>オリジナルキャラクター活用の実践 企業との新商品開発 本校オリジナル香料とキャラクターを使用する。 他校の開発した商品への本校キャラクターの活用 他校で商標登録している商品への本校キャラクターの使用申請</p> <p>オリジナルキャラクターの2次的活用 キーホルダー制作（試作中） 着ぐるみ制作（予定）</p> <p>著作人格権に対する対応 著作者とその保護者へ権利譲渡を依頼する。</p>		
4 成果と課題			
現在進行中	<p>①オリジナルキャラクターのネーミング決定 ②キャラクター利用申請に関する規約と申請書の作成 ③2次的商品の開発 キーホルダー試作中（2回目の試作品を依頼中）</p>		

都道府 県 名	茨城県	学校名	茨城県立那珂湊高等学校
1 テーマ			
地域や産業界等との連携を図ったキャリア教育の推進			
2 ねらい			
<p>科学技術の高度化、情報化、国際化などによる産業構造の変化が激しい経済社会において、生徒が将来その一員として変化に柔軟に対応できる力の育成を図る観点から、自律的な能力やチャレンジする心などの起業家精神を養うとともに、地元商店街等との連携をとおして、望ましい勤労観・職業観を身に付ける。</p>			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
○ 「みなと版デュアルシステム」			
実施教科	商業科		
科 目	学校設定科目「起業実践」		
対 象	第2学年起業ビジネス科（1クラス）全員		
活 動	毎週木曜日実習事業所での丸一日の実習		
留意点等	実習中における万一の事故に備え、（公財）産業教育振興中央会「インターンシップ・ボランティア等体験活動保険」に加入する。		
			
○ その他の取り組み			
<ul style="list-style-type: none"> ・地元商店街が毎月1回おこなっているマーケットでの販売実習 ・地元産業祭での実習販売 ・地元商工会議所と連携した商店街活性化事業への協力 			
等			
4 成果と課題			
○ 「みなと版デュアルシステム」			
成 果	<p>地元の商工会議所と連携して実習先の事業所を開拓した。主に小売店・ホテル・鉄道等のサービス業において実習生徒の受入れをお願いしている。</p> <p>毎週決まった曜日に自宅から各事業所へ直接出勤し、一般従業員と同様の勤務時間での実習をおこなった。その体験によって、勤労観・職業観はもちろんのこと、人間的においても、主体性や協調性及び公共性をはぐくむことができている。</p>		
課 題	<p>本校のデュアルシステムは、長期研修とはいえ、約10日間であるため、ある特定分野での専門的知識・技術の習得に重きを置くものではない。商業教育の実体を具現化させる意味から、企業経営活動の全体像を把握させるとともに、起業家精神を養うことにつなげ、起業意識の高揚を図ることができるようにすることをねらいとしている。そのため、そのねらいが達成できるような企業内教育を体得できる事業所の開拓をおこなうことが難しい状況にある。</p> <p>また、この実習によって、生徒の進路における出口の保証までには至っていない。今後、企業と協議できる環境を設け、更に発展した学習形態にしていきたいと考える。</p>		

都道府 県 名	栃木県	学校名	栃木県立那須清峰高等学校
1	<p>テーマ 学科間連携を活用した知的財産権学習の実践</p>		
2	<p>ねらい 地域ブランドの商品化をとおして商品開発や生産、販売等に係る知的財産権を学び、地域産業を担う起業家の養成を図る。また、事業の展開にあたり工業科との連携を推進する。</p>		
3	<p>内容 実施科目：課題研究、経済生活と法 対 象：3年生（全員） 具体的な活動：「経済活動と法」「課題研究」の授業を履修することから、知的財産権の基本的知識を身に付けさせるため、専門家や企業の方などに講話を聴講したり、模擬販売実習を校外で行うなど、普通の授業では得にくい一般の方々からの情報・知識を得る。 講話： 産業財産権について外部講師による講話 「知的財産権について～意匠権・商標権～」 足利工業大学 高橋政美 准教授 「知的財産権について学ぶ」 弁理士 不二商標総合事務所 木村 吉宏 氏 実習： 販売促進方法の研究（工業科との連携）…模擬販売実習、キャラクター作成 地域活性化コンテスト参加 （IPDL検索、模擬出願書類作成）</p>		
4	<p>成果と課題 ・知的財産権は生徒たちにとって身近な存在であり、身につけておく必要があることを理解した。 ・商品開発したコロッケを本校が参加している高校連携事業のなかで模擬販売実習することができた。 ・地域活性化コンテストに参加することで、地元の良さを再発見することができ、また商標に関して学習する機会となった。</p>		

都道府 県 名	群馬県	学校名	群馬県立前橋商業高等学校
1 テーマ 商業高校の特色を生かした指導事例 ～学校設定科目「起業実践」までの取り組みと現状～			
2 ねらい 起業家精神を育む教育を取り入れることで、情報処理や簿記といった机上の学習で得た知識をより実践的なものとし、商業教育が求める人材のバックボーンとなる社会での実務遂行上の重要な資質を育成する。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 実施教科・科目：商業科 「起業実践」 対象：3年生ビジネス総合科5クラス 具体的な活動 ① 地元企業と連携した新商品開発と身の回りの改善を提案するプロジェクト グループワーク（KJ法、ブレインストーミング、マインドマップ活用、PPTによる発表） 企業担当者との交渉、商品提案（企業向けプレゼンテーション）、販売実習 ② 産業財産権の学習 弁理士等による講義（IPDL実習を含む）、産業財産権標準テキスト使用 ③ 社会人講師による講演会 起業について、ビジネスマナー、社会人としての心がけ、心を磨いて生きる等 ④ DVD教材を利用した学習 （『カンブリア宮殿』、『ガイアの夜明け』等を利用した個別・班別学習教材） 要約、調べ学習、課題解決案の検討、プレゼンテーション、グループワーク等 留意点等 ① 一連の活動を通して、「起業家精神」と「経営者としての視点」、「実務経験から得た判断力」と「リーダーシップ」を兼ね備えた人材育成を目指す。 ② 商品開発によりプレゼンテーション能力、コミュニケーション能力、表現力向上を図る。 ③ 商品開発やビジネスモデルなどの企画提案、知的財産権の取得、更にその一連の流れを、実体験させることにより自由な発想力と思考力と課題解決能力を身に付ける。 ④ 班別学習において、自由で闊達な意見交換をすることにより、主体的な思考力や発言力を向上させる。また、チームワークの要諦である協調性の大切さと信頼関係を構築させる。 ⑤ 企画書作成やIPDLなどの情報検索や発表用プレゼンテーション作成を通して、情報収集能力と機器活用能力向上、自己教育力啓発を図る。 ⑥ 地元企業や研究所との連携の中から、志や誠実さといった社会人としての基本的な職業態度や心構え、視点を学び取る。また、人的ネットワークの構築と意義を理解する。			
4 成果と課題 これまでの簿記や情報処理といった一方向的な机上での学習だけではなく、実践的・体験的学習を通して、他者理解を浸透させる方策である双方向のグループ学習を多用したことで、言語活動（思考、判断、表現力）と主体的態度を育成することができた。 また、ワード、エクセル、パワーポイント、iMindMap、IPDL（特許電子図書館）といったソフトウェアを活用することにより机上で得た知識を実践で活かす情報活用能力を身に付けることができた。 さらに、思考手段やツールとしてKJ法、ブレインストーミング、マインドマップを活用することにより、発想力や創造力、企画力が育成されたとともに、課題解決能力、協調性、コミュニケーション能力、チャレンジ精神が培われた。 課題としては、「起業実践」を展開する上で、毎週実施する担当者会議も、情報収集、意見交換、取組内容検討などさまざまな面で大きなウェイトを占めているが、複雑化する時間割の中での担当職員全員の参加が難しくなっている。 また、数年間にわたる実践教育が生徒の間に浸透し、年々発表時の声の大きさや放課後に自発的に課題に取り組むなどの姿勢が醸成され、生徒商業研究発表会に2年生や「起業実践」対象クラス以外からの有志も多数参加する状況が見られるようになった。しかし、系統的に取り組むことが難しく、初期の段階での意識付けが今後の課題といえる。			

都道府 県名	埼玉県	学校名	埼玉県立新座総合技術高等学校
-----------	-----	-----	----------------

1 テーマ
埼玉県 実践的職業教育推進プロジェクト
埼玉県の素材を取り入れたスイーツの製作

2 ねらい
株式会社サークルKサンクス・杉戸農業高校（食品流通科）・新座総合技術高校（食物調理科・デザイン科・国際ビジネス科）共同による商品開発

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

- (1) 実施教科：国際ビジネス科
- (2) 科 目：マーケティング
- (3) 対 象：国際ビジネス科3年（食物調理科3年 デザイン科3年）
- (4) 活動内容

7月 商品コンセプトシートの提出
8月 株式会社サークルKサンクス本社にてプレゼンテーション
9月 企業と連携した商品開発
食物調理科：商品製作担当 デザイン科：シールのデザイン ポスター製作担当
国際ビジネス科：マーケティングリサーチ コピーの製作担当

10月17日（水）プレスリリース（県知事同席）
10月23日（火）～12月3日（月）
販売エリア：関東地区1都6県 1381店舗予定）

- (5) テーマコピー
「ボクらのまちにおくる“ありがとう”」
－Happy Local Sweets－



4 成果と課題

- (1) 成果
販売実績：まん丸ポテト（新座総合技術高校） 38,023食
ダブルクリームクレープオムレット
（杉戸農業高校） 42,258食
計 80,281食

第10回埼玉B級ご当地グルメ王決定戦会場にて販売
新聞社4社 テレビ局1社にいて報道される。

- (2) 課題
特に問題点はなく、学科を越えた共同開発により生徒が成長した。

都道府 県名	千葉県	学校名	千葉県立千葉商業高等学校
<p>1 テーマ 千葉県高等学校教育研究会商業部会主催 拠点校制度による資格取得講座の活用</p>			
<p>2 ねらい 千葉県高等学校教育研究会商業部会では、平成21年度から拠点校制度による資格取得講座を開催している。拠点校制度とは、各学校が拠点となり、地域の生徒の状況に応じた資格取得講座を開講し、資格取得率の向上を目指す制度である。受講する生徒の経費等の軽減を図るため、開講を希望する商業関係学科設置校に講座運営費等の一部を商業部会が補助する。講座運営は開催校が独自を行うものである。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p> <p>① 事業の趣旨 千葉県内の高等学校で商業を学ぶ生徒に対し、開催校の学校状況に応じて資格取得講座を開催することにより商業を学ぶ生徒の資格取得率の向上を図り、将来の進路選択に役立ててもらうことを目的とする。</p> <p>② 最少開催人数 1講座につき10人（近隣高等学校の生徒を含む）とする。</p> <p>③ 補助対象 商業に関する分野の資格取得講座及び、生徒の進路実現につながる小論文講座の開講を対象とする。</p> <p>④ 補助金額 1講座につき、原則5万円とする。但し、講座数や日数、内容、予算等を考慮する。なお、講師旅費については別途補助する。</p> <p>⑤ 補助金の使途 資格取得講座の開催に直接必要な経費とする。</p> <p>⑥ 補助期間 講座を開催する当該年度内とする。</p> <p>⑦ 実施報告 受験終了後2週間以内に次の書類の提出すること。 ・実施報告書（様式2） ・補助金支払先の領収書もしくはその写し</p> <p>本校では、この事業を積極的に活用し、生徒の高度資格取得へ向けての支援を行い成果をあげている。講師には近隣の専門学校や出版社の講師を招聘し実施している。今年度は次の講座を開講もしくは開講予定である。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本情報処理 基礎編 7/29～8/2 ・基本情報処理 応用編 8/26～8/30 ・ITパスポート受験講座 8/26～8/30 ・基本情報処理受験講座 2/3～2/21 ・進路対策小論文講座 4/22～8/8（全8回） 			
<p>4 成果と課題 本事業は県内商業関係高等学校に広く浸透しており、大きな成果をあげている。年間約20講座が県内で実施されており、それぞれの地域の実態に合わせた特徴的な講座が開講されている。本事業は、当該校の生徒だけでなく、近隣他校への受講が可能な点が特にユニークである。 本校では、この講座を契機に学習に励み、高度資格を勝ち取るだけでなく、生徒自身が進路実現につなげている点で大きな成果を上げている。 課題としては、本校の拠点校としての役割から、近隣商業関係高等学校の生徒がより受講しやすい講座を開講し、全県的に視点で、本事業を活用した商業教育の更なる発展を目指していかなければならない点が挙げられる。</p>			

都道府 県名	山梨県	学校名	甲府市立甲府商業高等学校
1 テーマ 「知的財産に関する創造力・実践力・活用力開発事業」を活用した知的財産教育の取組			
2 ねらい 本校では平成22年度から平成25年度にかけて独立行政法人工業所有権情報・研修館が主催する「知的財産に関する創造力・実践力・活用力開発事業」に指定され、知的財産教育に取り組んでいる。この事業をとおして、(1)外部講師の活用、(2)企業との連携、(3)言語活動の充実を目的とした体験的学習の確立をねらいとした。			
3 内容(実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等)			
1. 実施教科・科目 商業・ビジネス基礎			
2. 対 象 1学年 281名			
3. 具体的な活動			
○指導目標 産業財産権標準テキスト総合編を活用し、商標権や意匠権を中心に広く産業財産権について理解させるとともに産業財産権を創造および活用しようとする意欲と態度を育む。			
○指導内容の概略			
(導入)標準テキスト総合編を活用して産業財産権について概観するとともに新学習指導要領における新科目(商品開発)を意識し、意匠と商標について理解を深める。			
(展開)(導入)段階からさらに発展した実務的な内容について講義を受ける。			
(整理)意匠と商標について教師用指導資料の小テストに基づき確認する。 与えられたテーマ(本校あるいは山梨県あるいは甲府市にちなんだ商品)のもと、意匠・商標の創造を行う。			
○指導内容及び成果			
他者の知的財産権を侵害しないこと、事例を取り上げることを知的財産権制度に関する知識・実務を修得させるに当たっての着眼点とした。また、知識や用語の詰め込みに終止することなく、教科・商業ならびに実社会との関わりを意識させた。とくに商品開発にあたり、流通面から意匠、商標が権利となることを理解させ、またそれらを活用することがビジネスにおいても重要であることを理解させるように努めた。			
知的財産についての生徒の反応・理解度については、産業財産権標準テキストは身近な事例が取り上げられており、生徒は興味を示していた。外部講師を活用した授業や講演会は、事例が豊富であり、発問も生徒の興味を引く内容で効果が高かった。			
商業科の基礎・基本となる科目「ビジネス基礎」で知的財産権を扱うことにより、今後学習することになる他の商業科科目(商品開発・経済活動と法等)においての下地作りを強化することをねらいとした。生徒対象のアンケートの結果、外部講師を招聘したことにより知財の導入として理解しやすかったとの回答が多く見られた。感想文の中には知財の観点から述べている感想があり、生徒のものの見方に「知財の視点」を加えることができたと思われる。また、合計4回の外部講師招聘により、指導教員以外の教員にも知財教育の認知度が向上した。			
○平成24年度に実施した知的財産関係行事			
行事名称：知的財産について理解する特別授業(対象：1学年8クラス)			
内 容：長崎県立島原農業高校教諭陳内秀樹氏による特別授業			
行事名称：地域ブランド創出についての講演会(対象：1・3学年生徒、教職員)			
内 容：甲府市地方卸売市場市場経営室計画課計画係長土橋克己氏による講演会			
行事名称：税関教室(対象：全校生徒、教職員)			
内 容：東京税関税関広報聴室による講演会 他1件			
4 成果と課題			
外部講師の活用によって生徒に知財という視点からのものの見方・考え方を感じさせることができた。知財教育を実施するうえでは、事例(実際にある商品や製品)から行うのが非常に有効であるという認識をますます強く持った。			
平成24年度は、知財教育を科目「ビジネス基礎」の中でしか扱うことができなかったが、当面の目標として、学習指導要領の知財の位置づけの重要性を鑑み、他の商業科目においても実施したいと考えている。今後もさらに深く、模擬商標出願やe-ラーニングなど、知財の創造力のみならず活用力についても身に付けさせることに取り組んでいきたい。			

都道府 県 名	東京都	学校名	東京都立大田桜台高等学校
1 テーマ 英語朗読コンテスト (Recitation Contest)			
2 ねらい 本校の英語教育で実施する行事の柱の一つとし、生徒に英語を使う楽しみを体感させることにより英語に対する興味を喚起する。また、本校の英語教育の二大行事であるアメリカン・キャンプ (1年次7月実施) とキャリアアップ修学旅行 (2年次12月実施) を繋ぐ学年行事とし、両行事間における英語学習のモチベーションを維持する。			
3 内容 (実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等) 本校は文法に固執しない「使える英語」を学ぶことに注力している。日本語に (を) 訳さず英語を理解する力、英語を話す力、書く力、を身に付けさせることを目標としている。 このための一つのメソッドとして「多読」を導入している。これは英語を沢山読むことで日本語に翻訳することなく、英語自体で内容を理解する能力を身に付けることを目標としており、100万語読むと英語で理解する脳が創れると言われている。本校は絵本からハリーポッターまでレベルが多岐に亘る10,000冊以上の英語の本を所有しており、生徒はこの中から自分に適したものを選び、授業中に読み進む。ルールはシンプル、「辞書を引かない」「面白くなかったら本を変える」である。1年次は2時間/週の本多読授業を実施している。 「多読」の授業は個々人が英語の本を読むのが原則であるので単調になりがちであるが、「多読」の授業に変化を与え、生徒を刺激し、英語を使う楽しみを体感させるために、年明けより「英語朗読コンテスト」の準備に入り、予選、決勝を行う。 具体的には、1月初めに生徒は「英語朗読コンテスト」用の本を多読の授業で読んだ本の中から選択する。選択した本の中から自分の好きな部分を選び、授業の中で朗読する練習を始め、英語教員とアメリカ人補助教員 (3名) の指導で朗読のレベルを上げていく。約一月の練習後、1月末にはクラス単位での発表会を実施する。生徒は冒頭本を選んだ理由を述べ、その後朗読に入る。朗読時間は1分/人でクラス全員の前で朗読する。これを学年の予選とし、1年担当の英語科教員とアメリカ人補助教員 (3名) で決勝への進出者10名程度を選出する (平成24年度は11名)。決勝は学年行事として2月中旬に行う。決勝も本の選定理由を述べその後朗読に入るが、朗読時間は予選の倍の2分/人にしている。1年生全員と校長、副校長、1学年担任、英語科教員、その他時間の都合つく教員が視聴覚教室に集まり、ファイナリストの朗読を傾聴する。決勝後、優勝から3位までの生徒と特別賞を米国人の補助教員と校長が選定し、後日表彰する。			
4 成果と課題 本を選ぶ時点からワクワク感を感じている者が多く、また選んだ本のどの部分を朗読するか決めるのも楽しそうで、英語の本を読む楽しさを改めて実感する生徒が多い。また、朗読するためには内容をよりよく理解することが必要なことを学ぶと共に、英語の発音やアクセントに対する注意が生まれ、イントネーションをつけることの大切さも実感する。更には、授業だけではなく、自宅で朗読の練習をすることにより英語学習の時間が伸びるという効果もある。 本校の英語授業は1年より習熟度展開をしているが、英語朗読コンテストの決勝進出者11名は習熟度が高いクラスと低いクラスの生徒で半々になる様に選出した。しかしながら、習熟度が低いクラスからのファイナリストも高いクラスからの者と遜色のない発表の出来であり、この点は注目に値する。本人のやる気と練習の成果が基礎学力の差を埋めたと言える。このことは他の生徒に対しやれば出来る見本となるとも言える。また、ファイナリストの読んだ本を自分も読みたいという生徒が現れ、読書意欲喚起に繋がったことも明らかになっている。 副次的には、発表者のみならず、聴衆者としての他の1年生徒も真剣にファイナリストの発表を聞いて、応援、拍手する姿が印象的であり、傾聴する姿勢を生むという効果も期待できる。 今後は冬休み前に本コンテストの準備を開始し、冬休みに本の選定と練習をさせることで休業中の英語学習に繋がると共に、練習を増やすことでレベルアップを図りたい。また、決勝を3月の期末考査後にすることも検討し、ファイナリストに十分な練習時間を与えることで決勝のレベルも向上させたい。			



都道府 県 名	神奈川県	学校名	神奈川県立平塚商業高等学校
1 テーマ「ぷちひらつか〜キッズビジネスタウンひらつか〜」における地域と連携した取り組み			
2 ねらい：子ども会議事業、プレ事業、メイン事業の3つの取り組みを高校生が中心となって運営し、基礎学力・専門知識を活かす力である「社会人基礎力」の定着を図る。また、小学生、中学生、高校生、大学生、大人が協力・参画し、キャリア教育の側面を分かち合い、地域づくりの一助という共通の目的に向かって協働することの大切さを学ぶ。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
(1)はじめに：小学生が企業、団体、模擬官公庁などで構成する街の市民となり、仕事や消費などにより協力しながら街づくりを行い、社会の仕組みを学ぶのがキッズビジネスタウン（千葉商科大学の商標登録）である。本校では2009年度の初年度を除き、（公社）平塚青年会議所と共同主催事業として参加費無料で実施している。			
(2)実施教科・科目：約100名の委員会を中心として展開してきたが、2013年度より商業科：課題研究3単位の生徒による課題設定の中にこのキッズタウンの探求活動を取り入れ、「ぷちひらつか運営委員会」として119名のメンバーの中心とし、部活動等の諸活動との連携を含めて活動を展開している。2013年度入学生より地域経済コースが設置されたことで、授業と連動を強化した学校の取り組みとなる予定である。			
(3)対象と活動：キッズタウンの取り組みの主役は地域の小学生約350名である。子ども会議事業では小学生約30名を公募し、6月から約3ヵ月間、メイン事業に向けて子どもリーダーを高校生が計画的に育成する取り組みを行っている。また、大学生のボランティア団体が高校生をバックアップし、協力企業団体の職員が小学生のための店づくりの研修や相談に応じる。小学生の発表活動や広報活動を充実させるため、商業科で学んできた実践的なノウハウを小学生に伝えていく。			
4 成果と課題：地域とコラボした企画が多く年齢層や社会的立場の方々と協働する場面を必然的に生み出し、生徒及び教職員に様々な学びの場を与え、人材育成や社会人基礎力、地域との共同という観点において数多くの変化を与えた。			
<p>地域商店街と絡んだ小学生のためのミニインターンシップ、商店街実際店舗の売上に貢献、リサイクル売場で予算を工夫、貯金による店舗設置権の譲渡などの様々な取り組みを小学生に発想させる等の中身の厚さに加え、商業教育振興会の協力等により、学びの多様性が担保されている。また、地域の企業や団体になるべく協力をしていただく方向性を持ち、生徒と教職員の狭い世界観の中で取り組みを行わず、なるべく地域が絡んだ仕掛けを多く行う努力を惜しまないで行った結果、「地域の平商」として現在の校風や教育環境、教育内容及び専門高校としての魅力を広くPRする一助となった。また、地域における取り組みを踏まえた新しい学校づくりとして、様々な特色ある活動を発想し、展開するに至っている。</p>			
<p>かつては教職員が中心となり実施していたが、徐々に生徒が中心となって展開する形に変化し、今年度は生徒が運営する取り組みとして定着している。</p>			
<p>パートナーである（公社）平塚青年会議所は「この取り組みを地域に定着させる」観点を持ち、本校には小さくて簡単な仕掛けから、予算面を含め、団体や状況に応じた臨機応変な対応でこの取り組みを実施するノウハウがあるので、今後幅広いコラボレーション企画として全国に普及させることを視野にいて取り組みを継続していくことが課題である。また校内においては、「総合ビジネス科」の実践的な取り組みとして校内で発展的に継承していくことが課題である。</p>			

都道府 県 名	新潟県	学校名	新潟県立新発田商業高等学校
<p>1 テーマ 地域企業と連携した、販売戦略の立案とネットショッピング運営に関する体験的授業</p>			
<p>2 ねらい I T技術活用能力の向上と社会性育成</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p> <p>○実施教科 教科・商業 科目・総合実践</p> <p>○対象 3年生情報処理科 39人</p> <p>○具体的な活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・楽天株式会社がCSR活動の一環として行っている「楽天IT学校」に申し込み、月1回ずつの出前授業を中心に、学習を深める。 ・ネットショッピング運営のノウハウについて、楽天株式会社から指導を受けながら、実際に「楽天市場」へ出店している地域企業の商品販売ページの企画、作成、運営を行う。 ・「楽天市場」に出店している地元企業も講師を務める。 ・連携先の企業は楽天株式会社を選定し、協力依頼を行う。 <p>主な学習活動は以下のとおり</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売戦略について学習する。 ・「楽天市場」出店店舗（協力企業）のリサーチ（取扱商品の調査研究、工場見学など） ・新商品のアイデアを考える（実現可能な場合は共同開発を行う） ・商品企画、Webページラフの作成 ・Webページの作成 ・商品販売をWeb上で開始する ・売上検証、検証を受けてWebページ編集 ・年間活動、作成したページについてのプレゼンテーション 			
<p>4 成果と課題</p> <p>まだ、実施間もないため、年間を通じての成果は分からないが、実際に自分たちが作成したページで商品を販売することができるため、現在生徒は非常に生き生きと活動している。</p> <p>この授業では、マーケティングとビジネス情報に関する実践的な活動を行うことができ、ビジネスの諸活動について主体的、合理的に行う能力と態度を身につけることが期待できる。</p> <p>本校では、この授業を情報処理科で学習した商業の各分野に関する知識と技術を活かすことができる集大成となるものにしていきたいと考えている。</p> <p>将来、楽天株式会社様からの手を離れ、本校独自で活動ができるように、教員がこの1年間でノウハウを学んでいくことが課題である。</p>			



都道府 県名	富山県	学校名	富山県立富山北部高等学校
<p>1 テーマ 模擬株式会社「富山北部デザイン工房」における実践事例 ～富山県内の製薬会社・薬業連合会からの依頼による商品広告タペストリーの制作～</p>			
<p>2 ねらい 実社会に結びついた実践を通して、ビジネスマナーの習得、コミュニケーション能力やプレゼンテーション能力の向上、計画的に課題を解決に導くマネジメントの方法を学ぶ。また、実践的な作品制作活動を通して、発想・計画・立案する力、および表現力を身に付ける。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 商業科・課題研究、 情報デザイン科2年</p> <p>富山のくすり 商品広告タペストリー 県外からの観光客に、富山の製薬産業を紹介する「富山のくすりフェア」が、毎年、おわら風の盆祭りに合わせて開催される。この催しに出展する「商品広告タペストリー」作品を、富山北部デザイン工房が県内の約20社の製薬会社からの依頼を受けて制作している。各製薬会社の担当者との打ち合わせをもとに、要望に応えられるように試行錯誤を重ねてデザインを練り上げていく。</p>			
<p>デザイン完成までの流れ</p>			
<p>① デザインの受注</p>			
<p>② 情報の収集・調査・分析 製薬会社の概要やPRする商品の情報を収集・分析し、その特徴や効能等について理解を深める。</p>			
<p>③ アイデアスケッチ・コンセプトの検討 調べた商品の情報を参考に、コンセプトを検討し、広告のアイデアスケッチを描く。個々の案を持ち寄り、模擬株式会社内で話し合いを行う。</p>			
<p>④ 電話・ビジネスマナーの習得実践 製薬会社の担当者と打ち合わせをするため、日程を調整し、来校を依頼する。</p>			
<p>⑤ 第1回打ち合わせ、ニーズの把握 PRする商品等について、製薬会社の担当者と打ち合わせをし、クライアントのニーズ、広告のコンセプトやターゲット等について把握する。</p>			
<p>⑥ CGデザイン制作 模擬株式会社内で話し合い検討しながら制作をすすめる。</p>			
<p>⑦ 第2回打ち合わせ 広告デザイン案を複数案提示し、プレゼンテーションを行う。</p>			
<p>⑧ CGデザイン制作・手直し・完成・納品 細部の検討・修正、クライアントとのやり取りを重ねて、デザインの手直しを繰り返し完成、納品する。</p>			
<p>4 成果と課題 クライアントの意向を踏まえてコンセプトを設定し、仲間と相談しながら効果的な表現を模索する中で、コミュニケーション能力や表現力の向上がみられたが、課外時間での活動が多くなるため、模擬株式会社内での意思疎通、情報共有等の面で課題が残った。</p>			



都道府 県名	石川県	学校名	石川県立七尾東雲高等学校
<p>1 テーマ 里山里海推進プロジェクト ～ キャリア教育（社会人としての自立）、コミュニケーション能力の育成 ～</p>			
<p>2 ねらい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ふるさとを愛する心を育て、地域を支える起業家精神を備えた人材を育成する。 ・他校の生徒や地域の人々とともに取り組むことにより、コミュニケーション能力の育成を図る。 			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p> <p>①本校校地内に「高校生カフェ・レス しのもめ夢パーク」をオープン。</p> <p>この事業の目的は本校に設置されている農業科目、商業科目、情報科目等において生産・加工・販売等の内容を授業で学習していますが、販売・実践を卒業後にするのではなく、在学中から身につくようにしたいという観点から実施することとしました。</p> <p>カフェ・レスでは、家庭部や総合学科の農業系列の生徒が製造を担当し、商業系列の生徒が販売を行っています。主に、学校で栽培した野菜や果物、それらを使用したクッキーやパウンドケーキ、ジャムなどを販売しています。普段は、午後4時～5時の間、学校で活動していますが、さらに一般の方にも知ってもらえるよう地元のお店で出張カフェ・レスを行ったりもしています。この取り組みを通して、地元への貢献と七尾東雲高校のイメージの向上のため努力をしています。またそれらと同時に、製造時の衛生管理、お客さんに対する礼儀や接客マナー、そしてコミュニケーション能力も学ぶことができます。</p> <p>②生徒が進める商品開発の学習。</p> <p>I、商品開発のための講習会の実施。</p> <p>本校の前身、中島高校の卒業生である世界的なパティシエ辻口博啓氏のアドバイスを得た手作りのお菓子作り、地元の和菓子・洋菓子職人を招いての講習会を実施した。</p> <p>II、地域高等学校との交流サイトの立ち上げ。</p> <p>能登地方の高等学校4校（能登高、輪島高、飯田高）から、生徒会メンバー、家庭部の生徒が講習会に参加し意見交換しながら、地元特産品を使用した商品を考案。</p> <p>III、地元企業と協力連携した、農産物・海産物を活用した新商品の開発。</p> <p>地元の食材を生かしたプリン・サイダーの開発。商品の企画、パッケージのデザイン、ネーミングに挑戦。販売促進や商品流通について総合実践の授業で学習している。</p> <p>③里山里海プロジェクト推進隊メンバーの取り組みを観光資源に活かす。</p> <p>平成25年3月に能越自動車道が開通しました。その後、間もなく北陸新幹線が開通する運びになっており、交流人口も増え、能登半島が注目されます。</p> <p>このチャンスを行政と連携し、</p> <p>I、商店街や商業施設での販売実習。</p> <p>II、経営総合学科として、第6時産業の視点をもって経営感覚を磨く。</p> <p>III、「能登の里山里海」観光スポットとして、生徒の協力体制の確立。</p> <p>専門高校として協力し、いろいろなアイデアを提供するとともに、本校の生徒がリーダーとして頑張り、地域の活性化に大きく貢献し、能登地区の過疎化歯止めに少しでも貢献したいと考えています。</p>			
<p>4 成果と課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・世界農業遺産認定を契機に、学校の取り組みを地域に発信することができた。 ・高校生の柔軟な発想を企業や地域が注目し連携することで、生徒一人一人が達成感を感じることができた。 ・地域の方々とのふれあいや保育園の収穫体験に接し、接客マナー、ビジネスマナーの改善を進めることができた。 			
			

都道府 県 名	福井県	学校名	福井県立敦賀高等学校
------------	-----	-----	------------

1 テーマ 地域観光マーケティング活動について
～ 敦高きらめき☆チャリチャリ観光ツアー（仮称）～

2 ねらい 1. 本校の専門学科で学ぶ生徒が、マーケティング活動を通して、学習効果を確認し創造性豊かな実践力を身につける。
2. 地域観光資源について学習し、学習の成果として観光ガイドを実施する。
3. おもてなしができる人づくりをめざす。

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

実施科目：課題研究マーケティング（3単位）

対 象：3年商業科・情報経理科生徒15名、担当教員1名。

内 容：敦賀市や敦賀観光協会の協力のもと、以下の通りに計画している。

	時 期	高 校 生	敦 賀 市	敦賀観光協会ほか
①	6月	観光ツアー企画検討 机上で情報収集	資料提供、概説（市内観光の現状・課題について）	
②	7月	机上で情報収集 候補地検討（アンケートによる市場調査実施）	資料提供、概説（観光資源について）	
③	8月	アンケート結果により候補地決定 候補地の実見、コンセプト等の検討	見学手配（移動手段・現地解説者確保、資料準備）	見学地の解説・ガイド等
④	9月	企画立案 追加調査	高校生の要望に応じて適宜資料提供、アドバイス 当日ガイド採点方法の検討、人員手配	企画アドバイス
⑤	10月	商品化（所要時間・金額設定、交通手段・飲食の手配、宣伝等） 当日役割分担 ガイド原稿作成・シミュレーション	参加者受付 各種手続、事務、調整 資料提供等	練習アドバイス 各種準備協力
⑥	11月	観光ツアー実施	各種事務、調整	当日サポート
⑦	12月	反省会、商品化再検討	各種事務、調整 講評・助言	講評・助言



敦高きらめき☆チャリチャリ観光案内（H20.7実施）

4 成果と課題

11月3日（日）敦高きらめき☆チャリチャリ観光ツアー（仮称）実施予定。

都道府 県 名	長野県	学校名	長野県商業教育研究会
<p>1 テーマ 長野県内の商業を学ぶ高校の学校間連携事業「デパートサミット」 (高校生合同学習会「マーケティング塾」及び全国高校生合同販売「デパートゆにっと」)</p>			
<p>2 ねらい 長野県内の高校が連携し、合同学習会、合同販売を通して本物志向の学習活動を実施する。 (1) 高校生の感性で新規開発した商品や高校生が全国各地からセレクトした商品を販売。 (2) 各校の授業や合同学習会で学ぶマーケティング、簿記会計、情報 処理、経済等の知識・技術を実践する。 (3) 実際の販売活動を通じて実社会に接し、実践的なコミュニケーション能力を高める形を変えたインターンシップの場とする。</p>			
<p>3 内容 (1) 実施教科・科目 教科「商業」の主に科目「マーケティング」、「商品開発」、「広告と販売促進」に関連 (2) 対象 長野県内で商業を学ぶ高校生。本年度は各校数名の代表者とし、県内 12 校から約 50 名が参加している。合同販売では長野県外の高校生が 3 県 4 校から 15 人が参加する。 (3) 具体的な活動 ① 各校で実施されている実習販売を、より本物志向とするため、百貨店での合同販売を実施し、一歩進んだ実習販売、これまでのインターンシップの概念を越えた体験学習を実現する。 ② 百貨店の店舗内で本物の販売活動を実施するため、より実践的、専門的な知識・技術や実際の職場における姿勢・態度・考え方・視点を身につけるために、高校生合同学習会「マーケティング塾」を実施する。 ③ 高校生合同学習会「マーケティング塾」には、学校間連携、高大連携、産学連携、地域連携により、各校の指導者、長野県内の大学、産業界、地域の教育力を結集する。 ④ 「マーケティング塾」の検証の場、集大成として 8 月 19 日～21 日に、全国高校生合同販売「デパートゆにっと」を開催する。</p>			
<p>4 成果と課題 ・今年度の新規事業のためどのような結果になるかわからないが、現在のところ集まった生徒達が生き生きと活動し、回数を重ねるごとに成長するのが見てわかり、目を輝かせて取り組む姿に指導スタッフのモチベーションが一気に高揚している。 ・来年度全国商業教育研究大会長野大会の日程に合わせて、第 2 期マーケティング塾をスタートさせ、第 2 回「デパートゆにっと」の同時開催を目指したい。 ・同研究大会において本事業の研究発表の場が設けられるように願いたい。</p>			

都道府 県 名	静岡県	学校名	城南静岡高等学校
<p>1 テーマ 高校生が創り運営する「オンラインショッピングモールまなびや」 —電子商取引を通して—</p>			
<p>2 ねらい ビジネスに対する自主性を育み、ビジネスマナー、情報処理力、交渉力、発想力、デザイン力、取材力、法務力を身につけ、これからの社会を生き抜くために必要なコミュニケーション力の育成を目指す。</p> <p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 【実施教科・科目】商業・学美舎研究2単位（平成25年度生より「まなびや研究」と改称） 【対象】高等学校3年生 ICT科 240名 【具体的な活動】 高校生による本格的eコマース・ウェブサイトとして、2001年12月15日にオープンした「オンラインショッピングモールまなびや」は84社（2013年6月28日現在）の参加企業のアドバイスをいただきながら、産学共同で研究を続けている。「まなびや」では社長・専務・部長・課長などの役職を設け、仮想会社組織として運営。毎月、幹部スタッフ（生徒）と教員から構成される「まなびや運営委員会」を開き、目標を定め、イベントなどを企画運営する。 スタッフ（生徒）が授業中に出店企業との打ち合わせや取材に向かい、商品の撮影、画像加工、デザインチェック、ページ作成を行っている。企業出店説明会では、パワーポイントを利用したプレゼンテーションや個々の説明から契約まで、すべて高校生が行い、報告会やプロモーション、報道関係へのニュースリリースなども企画・運営している。</p>			
		<p>（まなびやTOPページ）</p>	
		<p>授業は独自に作成した電子マニュアルを中心にカリキュラムを組んでいる。教員は各クラス2名以上で担当し、1名は出店企業に打ち合わせに向かう際の引率をするが、引率教員は裏方役に徹して、打ち合わせは生徒が中心に行い、直接社会人から指導を受けられる工夫をしている。年に2回プロのビジネスマナーの講師からの指導を受け、プロの写真家を招いて写真撮影講習も開催している。</p>	
<p>「まなびや」は24時間365日オープンの本格的モールで、オンライン環境に慣れることを目的として、その運営は生徒の手に委ね、現在までに2万ページ以上が制作され、「静岡の観光名所」や「グルメ特集」などもある。売上はすべて参加企業に入り、学校は一切利益を得ていない。このシステムにおける授業形態に、佐賀県、埼玉県、奈良県の公立高校と熊本県の私立高校の全10校が参加しており、2012年1月～12月の売上は2800万円を超え、アクセス数は140万件にのぼる。</p> <p>一昨年度は、出店企業とタイアップして「地産地消！駿河ヘルシーバーガー」と「とまとマトのぷるるんジュレ」を商品開発して販売をスタート、売上は好調である。地域企業との交流も図ることができ、「まなびや」を通じて学べる内容は豊富である。</p> <p>2013年2月には、多摩大学「地域プロジェクト発表会」に招かれ、生徒がパワーポイントを利用して「まなびや」の研究内容を発表し、高い評価をいただいた。</p>			
			
		<p>（駿河ヘルシーバーガー）</p>	
<p>4 成果と課題 この実践型授業に参加した生徒たちは、ビジネスマナーから高度なホームページ制作技術を学び、ビジネスに対する自主性が身についた。企業との打ち合わせや営業を通し、社会人と接することで、進路に対する意識が高まった。進学では、推薦進学で「まなびや」の活動が評価され、早稲田大学や明治大学・立命館大学・國學院大学に進学できるようになった。 今後は、楽天のような使いやすいモールとして、プログラムリニューアルが必要である。また、全国の高校が利用しやすいシステムを築くことが課題である。</p>			

都道府 県 名	愛知県	学校名	愛知県立中川商業高等学校
1	<p>テーマ 「キッズビジネスタウンあいち なかがわ会場」 ～ 愛知県独自のキッズビジネスタウンづくりを目指して ～</p>		
2	<p>ねらい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事前の準備や、当日の小学生のサポートを通して、日頃の商業の学びを活かすとともに、検証する機会とする。 ・他学科（工業科）との連携を通して、商業科以外の専門学科の学びの内容を知り、他学科生徒との交流を図る。 ・小学生に働くことの楽しさ、喜び、そして大切さを知ってもらう活動の中で、高校生がビジネスの仕組みや金銭にかかわる社会の仕組みを再確認する。 ・実在する企業の参加と協力を得て、社会人の方から指導を受ける中で、コミュニケーション能力を高める。 		
3	<p>内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施教科・科目 <ul style="list-style-type: none"> 課題研究「イベント企画」講座 … 企画・準備・運営・公共ブース担当 「販売士3級チャレンジ」講座「デュアルシステム」講座 「デザイン工房」講座「販売実習&ビジネスマナー」講座 } 企業ブース担当 「商品開発」講座「秘書検定2級」講座 「ビジネスマナー」講座 … ビジネスマナーブース担当 「株式とお金」講座 … ライフサイクルゲームブース（金融教育ブース）担当 ・対象 <ul style="list-style-type: none"> 小学生・・・本校近隣の小学校在学の4年生から6年生の児童134名 高校生・・・本校生徒150名（ボランティアスタッフを含む） 他校生徒（工業科含む）13名 ・具体的な活動 <ul style="list-style-type: none"> （校内準備活動） <ul style="list-style-type: none"> 小学校配布用パンフレットをパソコンで作製し、近隣の小学校へ配布。 校門に立てかける看板や校舎内に貼る様々な案内表示の作製。 疑似通貨「だがね」および市民証などのデザイン検討および作製。 バーコードを用いた就業管理システムのシュミレーション。 （企業と連携した準備活動） <ul style="list-style-type: none"> 企業に出向いたり、企業の方から学校に来校していただき、指導を受けながらの準備。 企業の方に対する、企画および製作物の提案。 実際に業務で使用している機械や備品の使用方法の確認。 （イベント当日の活動） <ul style="list-style-type: none"> キッズビジネスタウンの運営と保護者および小学生に対するアンケート調査。 （事後活動） <ul style="list-style-type: none"> 本年度の活動の振り返りおよび、アンケートの集計・分析。 4 成果と課題 <ul style="list-style-type: none"> （成果） <ul style="list-style-type: none"> 社会人の方から厳しい意見をいただいたが「それならば、こうしたらどうか」といった建設的な思考力を身につけることができた。 学校での学習で多くの知識や技術を身につけていたが、それらを活用し表現する機会は初めてであった。学びの内容が実社会でどう活かされるのかを知る良い機会となった。 普段接することのない社会人の方との交渉や提案、意見交換などを通して、コミュニケーション能力を高めることができた。 当日発生した突発的な事案に対して、短時間で判断し、自ら行動に移すことができた。 （課題） <ul style="list-style-type: none"> キッズビジネスタウンの運営には、商品の仕入れ、店舗の設営、小学生に対する案内の発送などの費用がかかるが、その費用を確保することが課題と考える。 		

都道府 県名	岐阜県	学校名	岐阜県立岐阜商業高等学校
-----------	-----	-----	--------------

1 テーマ
県立高校改革リーディングプロジェクト推進事業
Be the CEO Project (「生徒全員が社長」プロジェクト)

2 ねらい
 企業との協働は単に企業から与えられたことを行うのではなく、生徒一人一人が経営者であるという自覚を持ってビジネスの諸活動に携わり、ビジネスの実践をとおして課題発見力・課題解決力また、ビジネスを創造する力を育成する必要がある。企業との協働による実践的なビジネスをとおして生徒・教員全員が社長（経営者）である意識を持ち、商業の専門性を深め岐阜県経済の発展に貢献できる商業高校の確立を目指す。




3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

○ 企業と協働によるスマートフォン・タブレットアプリ開発
 目的：アプリケーションの販売をとおして実践的なソフトウェア開発能力を育成する。
 対象学年：情報処理科 2・3年生
 時期：随時
 内容：岐阜県庁情報産業課、ソフトピアドリームコアに拠点を置くITベンチャー企業 e a g l e 株式会社と連携し、スマートフォン・タブレットアプリ開発を実施する。ソフトピアジャパンのインキュベートルームを借り県立岐阜商業のソフトウェア開発拠点とし、3年生課題研究・総合実践、2年生 情報処理・プログラミングをソフトピアジャパンにおいて企業と連携し共同授業を実施する。企業と共同でアプリケーションを開発・販売する。
 また、現在（今年度4年目）岐阜希望が丘特別支援学校と共同で教育コンテンツの開発を行っているが、今年度からは上記ノウハウを発揚し、タブレット端末を使用した教育コンテンツを開発する。

○ デザイン工房（会社）の設立
 目的：Webデザイン、コンピュータグラフィックスのプロフェッショナルを育成する。
 対象学年：希望者、3年生課題研究履修者
 時期：通年
 内容：一般企業を対象にグラフィックデザイン、コンピューターグラフィック、雑誌広告用イラスト、シンボルマーク等の企画、制作、販売を生徒自身が手がける会社を立ち上げ、実学としての「商業」を生徒が身をもって学習する。



4 成果と課題
 平成 25 年度から始まったプロジェクトであるが、企業との連絡調整、評価の方法等課題は多いが、生徒は企業との協働をとおして単なる知識・技術ではなく「生きる力」が身に付けることができている。

都道府 県 名	三重県	学校名	三重県立津商業高等学校
1 テーマ ネット津商uppと野田米菓とのコラボ商品開発について			
2 ねらい キャリア教育の一貫として、情報活用能力の育成やコミュニケーション能力の育成を目的として、津商業ではネットショップ「ネット津商upp」を運営している。 地元企業と連携し、地元の特産品である「野田あられ」「ななくりせんべい」「清水製菓」などを、販売している。 さらなる売上向上と知名度を上げるため、地元企業を協力し、コラボ商品を開発するにいたった。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
<p>実施教科：課題研究（選択） 対 象：3年ビジネス科 具体的な活動：</p> <p>4月 野田米菓社長と打ち合わせ 5月 商品の味の選択 パッケージデザイン 6月 パッケージ原案作成 7月 工場見学 チラシ、ポスター作成 8月 14日 朝日新聞に掲載 パッケージ最終稿確認 9月 商品完成 7日 中日新聞に掲載 8日 ぎゅーとら 洪見店において 販売開始 生徒は販売実習を行い、販売促進 9日 伊勢新聞に掲載 13日 ネットより注文が入る。 15日 販売実習 30日 読売新聞に掲載 10月 4日 ネットより注文が入る。 情報誌「つうぴーす」に掲載 29日30日 三重県産業教育フェアにて販売し、好評を得る。</p>			
			
			
			
<p>現在商品は、「ぎゅーとら 洪見店」「ぎゅーとら 神戸店」「ぎゅーとら 久居店」「ぎゅーとら 伊勢店」などにて販売中</p>			
4 成果と課題			
<p>利益が前年度赤字から大幅にあがり、2万円以上あった。全額東日本大震災義捐金に寄付をした。新聞等で大きく取り上げていただき、反響も大きかった。 パッケージの開発費用は野田米菓に全額支払っていただき、大きな負担をかけた。開発する費用を工面するのが難しい。 3年生選択科目の授業中に行っているもので、新年度になると新しい考え方の生徒になる。継続した考え方での組みをしていくのが難しい。</p>			

都道府 県名	滋賀県	学校名	滋賀県立八幡商業高等学校
1 テーマ 近江商人再生プロジェクト (チャレンジ HASSHO! ～地域への発信を目指して～)			
2 ねらい 伝統ある商業高校として、「近江商人の士官学校」といわれる本校で学ぶ生徒に、近江商人の精神や商法等を実践的に体得させ、経済・商業人として、将来必要となる企画力、開発力、計画力、実践力等を身に付けさせ、将来、全国ひいては世界で活躍する人材を育成する。			
3. 主な取り組み (1) 「近江商人」の足跡を訪ねて (2) 地元の特産物を活かした商品開発 (3) 近江商人「三方よし」の精神について学ぶ など ○「近江商人」の足跡を訪ねて ①目 標 伝統ある商業高校であり、「近江商人の士官学校」といわれる本校生徒に、近江商人の精神や商法等を実践的に体得させる。また、「三方良し」の精神を大切することと中でも今回は東日本震災復興支援に関与することで「世間良し」(社会貢献)の重要性について学ばせる。さらに、生徒自らが「生きた商業活動」にふれ、商業・経済活動の重要性を学ぶ中で、将来、全国ひいては世界で活躍する人材としての資質と養を身に付けさせる。 ②具体的な取組とねらい ア. 夏期休業中を利用し、宮城県、福島県、関東地方、静岡県等の本県と関係のる市町を訪問し、本県(滋賀)の特産物とともに近江商人の手法である「産物し」(訪問地での特産物を仕入れ、次の訪問地等で販売する)を体験する。 イ. 本県の特産物とともに宮城県・福島県の特産物を仕入れ、販売することで、 <u>の収益金(利益)を東日本震災復興支援に寄付し、「三方良し」の「世間良し(社会貢献)につなげる。</u> ウ. 各訪問地の、地元の人たちや近江商人の末裔、本校卒業生との交流を通しその地域の地域・経済状況を学ぶ。 ③日 程 * 平成25年(2013年)7月24日(水)～7月30日(火) 6泊7日 * 近江八幡市 出発 → 宮城県石巻市(仕入実習) → 宮城県仙台市(販売実習) → 福島県会津若松市(仕入実習・販売実習) → 東京都(販売実習および企業見学、先輩等との交流会) → 静岡県富士宮市(販売実習) → 近江八幡市 着 ④参加生徒 滋賀県立八幡商業高等学校生1年～3年生 約30人 * 1グループを、生徒2,3名とする。 ⑤実習内容 * 仕入活動(価格交渉、仕入商品の選定等)、販売活動(価格設定、PR等)は全て生徒が行い、体験することにより、近江商人の精神や商法等を実践的に学ばせる。 * 販売方法は、実習先にて異なるが、定点販売、戸別訪問販売を行う予定である。			
4 成果と課題 今年度から実施する取組であるので、現段階では記入することができない。 しかし、本取組は実習先を変更しながら、来年度以降も継続していく予定である。			

都道府 県名	京都府	学校名	京都府立京都すばる高等学校 会計科
1 テーマ			
ビジネスゲームを活用したあらたな総合実践 —原価管理・意思決定の重要性—			
2 ねらい			
<p>会計科キャリアコースは、机上の学習が多く、自らが体験しそこから学ぶという経験があまりない。3年で学習する総合実践も、企業の財務諸表をもとに企業研究を行い、その企業の未来を考えることで企業分析力の伸長を図り、自らの考えを提案するということを行ってきた。しかし、その提案は「経験知」が少ないためか、どこか他人事で実現性の乏しいものが多かった。そこで、経済社会をもっとリアルにとらえ、主体的に「考える」そして「行動する」ことのできる教材開発を目指した。</p> <p>『KCB』（京都すばる高等学校キャリアコースビジネスゲームの略）は、市場原理が導入された牛井屋を経営する。この経営経験から、経済社会において原価管理・意思決定は非常に重要であるということを経験することができるビジネスゲームである。ビジネスゲームの中の成功体験や失敗体験から、物事を主体的に考え、行動していける生徒の育成をねらいとしている。</p>			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）			
(1) 目的とルール			
<p>パソコンとともにネットワーク機能を活用して、他社のデータを反映させながらゲームを進めていく。ビジネスゲームに取り組む中で、原価管理、仕入計画・販売計画の立案そして利益計画の必要性を生徒自らが気付く。答えは一つではなく、社会情勢や自社の状況を考え、適切な方法で自社の利益を上げることを考えていく。このプロセスの中で、自らが考える力と瞬時に判断を下して行動する力を養っていくことを目的としている。KCBは、一市場10社、1期5営業日で牛井屋を経営する。市場の大きさは、平均2000杯とし、当日の平均株価と天気によって決定する。また、仕入値は当日の為替レートによって変動する。販売価格、従業員の人数、立地条件によって売上確定数量は変わる。各社アルバイトを雇うことができるがプログラムに組み込まれた乱数によって欠勤が出ることもある。生徒は、当日の仕入値を見た後15分以内に仕入計画、販売価格、販売計画を立てサーバに送信する。すべての店舗の販売計画が出揃うと、コンピュータが上記条件から各店舗の販売数量を決定する。販売計画数量と販売確定数量との差はすべて廃棄損となる。</p>			
(2) 試行			
<p>実践をする中で生徒は、社会情勢にアンテナを張り期間ごとの計画を立案できるようになってきた。また、原価管理の重要性にも気づき、自らが活用しやすい帳票を考え出す等、点の知識を線の知識に変えていく姿も見られた。さらに自分の得意を生かした役割分担をし、経営活動におけるチームワークの重要性にも気付いたようであった。</p> <p>当初一期完結の予定であったが、教員によるテストを繰り返す中で繰越をすることになった。次期繰越をして継続経営していくことで、生徒は自社の経営を振り返る機会を持ち、失敗から学び、成功へつなげるという喜びを知った。また、市場原理は生徒のモチベーションを上げていった。</p>			
4 成果と課題			
<p>KCBを通して、原価管理の重要性、瞬時の意思決定の必要性を実感し、様々なプロセスの中から「考える」そして「行動する」という目的を達成していった。従来のミスをさせない授業から、失敗を大いにさせる授業は、その失敗から原因を考え、問題解決のために行動をする生徒を育成できたと思われる。またその経験は、学びに対する生徒の欲求を促し、次の学びへと繋がりを見せた。卒業前に生徒は、自らが考え、作成した「総合実践の授業とは」というプレゼンテーションを自発的に行い、総合実践で学んだこと、気付いたことを後輩へ伝えるという初めての試みを行った。</p>			

都道府 県名	大阪府	学校名	大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校
-----------	-----	-----	----------------------

1 テーマ
産学連携教室 ドリカムスクール
「良い会社、悪い会社を見抜く！」

2 ねらい

商業高校で学んでいる専門科目が、実社会・実生活で役に立つこと実感させること。

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

実施形態：長期休業中の集中講義を中心に展開する。

実施時期：7月～2月にかけて

対象生徒：2学年全生徒

概要：有限責任あずさ監査法人・NPO法人日本アントレプレナーシップアカデミーと協働で、生徒が実際の企業を選び、あずさ監査法人のアドバイスを受けながら、調査・分析する。第1四半期、第2四半期、第3四半期ごとに分析結果をあずさ監査法人に、生徒が株主の視点でプレゼンテーションを行い、フィードバックをしてもらいながら精度を高めていく。

期待する効果：①仕事観を養う

②会計の仕事が社会で役立つ実感を持つ

③言葉遣い、ビジネスマナー、約束を守る、服装、立ち居振る舞いを身につける。

④PDCAサイクルの中で、「検証・評価」を踏まえて改善する力を養う。

実施内容：PHASE 1 事前学習（財務諸表分析）

PHASE 2 会計士による財務諸表分析講座

PHASE 3 プレゼンテーション実習

PHASE 4 会社概要調査とプレゼンテーション

PHASE 5 文化祭での展示発表

PHASE 6 第2四半期の財務諸表分析

PHASE 7 第3四半期の財務諸表分析の準備

PHASE 8 第4四半期の分析プレゼンテーション



4 成果と課題

- ・ビジネスへの興味・関心を深めるとともに、目標に向けて取り組むプロセスを体験することができ、『社会人基礎力』を見につけることができた。
- ・当然のことであるが、本務が優先となるので監査法人の繁忙期には実施することができない。

都道府 県名	兵庫県	学校名	兵庫県立神戸商業高等学校
1 テーマ 常設店舗および産学連絡協議会の運営			
2 ねらい 本校生の職業観、勤労観を育てるキャリア教育の一環として、また創造力、企画力、コミュニケーション能力、および起業家精神を備えた人材の育成を目的とする。 マーケティングをはじめとするビジネス教育の成果を、商品開発、販売実習、店舗経営実習等の体験にもとづく学習を通して検証する。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 本校では「課題研究」や部活動を活用して、平成16年より地元の垂水廉売市場で空き店舗を借用して販売実習を始めた。その後、平成19年よりオリジナル商品の開発を手掛け、多くの企業と連携し、その開発商品は30種類を超えるまでとなった。 また、平成24年度より、百貨店での販売実習にも取り組み、1月に「ヤマトヤシキ姫路店」、4月に「天満屋岡山店」、そして5月に「大丸神戸店」における実習を実現してきた。 平成25年度より実施された学習指導要領では、マーケティング分野において「商品開発」や「広告と販売促進」という新たな科目が設けられ、創造的な能力と実践的な態度を育てることを目標としている。そのような中、学校の向かいに『KENSHO SHOP』（常設店舗）をオープンさせ、従前から実施してきた長期休業中の取り組みだけではなく、年間を通して、本校の開発商品や協力企業の商品などを販売し、店舗経営を実践する活動ができないかと模索してきた。本年6月に、『KENSHO 産学連絡協議会』の会員の皆様にご協力を賜り、念願の常設店舗を開店するはこびとなった。 このことにより、生徒の正しい職業観や創造的な能力を育て、経済社会の発展に貢献できる人材育成のために、より一層充実した取り組みが可能となった。			
4 成果と課題 本校の取り組みが地元選出国會議員の目にとまり、6月30日に東京で開催された「中小企業・小規模事業者政策緊急フォーラム」に参加させていただく機会を得、生徒は他では得られない貴重な経験をした。学校が地域の中小企業から支援を受けながら新たな教育活動を実践する試みが全国的に広がることが期待されている中で、管理職や担当者が異動しても今の活動を継続・充実させることができるかどうか大きな課題である。			

都道府 県 名	奈良県	学校名	大和高田市立高田商業高等学校
<p>1 テーマ</p> <p>大和高田・橿原・葛城ものづくりメッセへの参加</p>			
<p>2 ねらい</p> <p>古代より先進技術の先端であった大和から経済成長回復の足がかりとする。 「売れる仕組み」を自ら創り出す「マーケティング」をテーマとする。 来場者からの市場情報をつかみ、商品・コンセプトを創り出す作業を加えたマーケティングを進める。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開催日 1 1月 第2土、日曜日（AM9:00～PM5:00） ・場 所 奈良県産業会館 ・対 象 第3学年全員参加（進路先が決定している者） 「企業の事業紹介」「食文化の紹介」「支援機関の紹介」「大和高田ブランド発信展示」の4つのカテゴリーに生徒を分散させ、企業の内容説明、フードピアの製造販売等を行う。 ・企業の紹介（42社）…… 大和高田・葛城・橿原の主な企業の紹介。企業の特徴を健康・安全安心・機能・環境の4つのテーマに分けて展示及び説明する。 ・食文化の紹介（25店舗）… 商品を作って販売するだけでなく、より技を磨き、味を深め、食文化を高めるため顧客の意見を聞く。 ・支援機関の紹介（15店舗）… 地元特産品の広報・販売。 ・大和高田ブランド 発信展示（20店舗）…… 地元金融機関・各学校・支援機関の紹介。 			
<p>4 成果と課題</p> <p>各ブースの出展者に気軽に話していただき、また顧客との接遇マナーも指導していただいたおかげで、ものづくり各社の商品の持つ長が、顧客が求めている価値に合うかどうか、また合わせるためにはどのような施策・行動が自分たちにとって必要になるのかを、教わったと答えている。</p> <p>いままでのようにトップの感と経験に頼りがちであった経営だけではなく、自社製品の顧客は誰かを見極め、顧客のニーズをつかみ、支持される仕組みを作る戦略が必要である。</p>			

都道府 県名	和歌山県	学校名	和歌山県立神島高等学校
-----------	------	-----	-------------

1 テーマ

商品開発のテーマを決める段階で、生徒たちとの話し合いの中で、地域にある唯一の商業学科として、地域の特産品である「梅」の消費拡大に少しでも協力できればという思いから、この地域の特産品である「梅」を用いた商品を開発。

2 ねらい

地域にある唯一の商業学科として、地域の特産品である「梅」の消費拡大に少しでも協力できればという思いから、この地域の特産品である「梅」を用いた商品を開発することを決めた。

地元企業と連携して、改めて「梅」の魅力を地域の方々に伝えることを目標に展開している

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

<商品イメージ>

- 実施教科：課題研究（3単位）
- 対象学年：経営科学科3年生
- 具体的な活動



【年間指導計画】

1 学期 商品開発のテーマ・商品コンセプトを決定

- 地域にある梅関連商品の調査
- 開発商品の決定・協力先企業訪問
- 校内・工場での試作&アンケート
- パッケージの選択とラベルデザイン
- 販売・調査実習

2 学期 販売実習

- 委託販売先の開拓（営業）
- 広告戦略の立案
- 販売戦略の立案

3 学期 活動報告書の作成

- 次年度に向けての提案

<地域情報誌に広告>



<販売用POP>



4 成果と課題

初年度の事業展開としては一定の手応えは得られた。委託販売先ではリピーターも増えつつあり、安定的な売上を示しているが、本来の開発目的でもあるお土産として地域外の人にも買ってもらうための、PRや流通経路の確保、そのための大量生産体制の確立ができなかった。

今年度は、これらの点を踏まえて新商品を開発したい

都道府 県名	鳥取県	学校名	鳥取県立鳥取商業高等学校
-----------	-----	-----	--------------

1 テーマ
自ら論理立てて思考し、表現する主体的な「学び」を促進するための知識構成型ジグソー法を活用した実践

2 ねらい
○言語活動を通し、課題解決に向けて、積極的に協調活動に参加する生徒が増加を目指す。
○既存の知識や理解の獲得ではなく、双方向の討議を通して、考え抜いて、自らのよりどころとする知見を編み出す能力や態度を獲得することを目指す。

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

【実施教科・科目】商業科・ビジネス基礎

【対象】1年生

【具体的な活動】

平成24年度に本県で開催された「新時代を拓く学びの創造プロジェクト 学習理論研修」の内容をもとに、研修を受けた教員が中心となり、「知識構成型ジグソー法」を活用した授業展開を試みている。

知識構成型ジグソー法とは、協調学習を教室で引き起こすために、東京大学 大学発教育支援コンソーシアム推進機構が提唱している、3つの異なる考えを組み合わせることで課題の答えを出す学習法である。

知識構成型ジグソー法を活用した授業は、次のような手順で進める。

①答えを出したい問い（課題）を共有し、確認する。

例：もしも銀行がなかったら、生活の中でどんなことに困るだろうか。

②答えを出すのに必要な3つほどの「エキスパート資料（視点の違う資料）」を1人ひとつずつ受け取る。

③4人程度の同じエキスパート資料を持った生徒が小グループに分かれて、答えを出すための資料を理解する。つまり、その資料のエキスパート（専門家）になる。

例：「預金業務」・「貸出業務」・「為替業務とその他の付随業務」⇒【エキスパート活動】

④それぞれの小グループで得た別々の知識を活用し、3つの違うエキスパート資料を持ち寄って、新たなグループでそれを組み合わせながら問いの答えを出す⇒【ジグソー活動】（例：銀行がなければ、どんなことに困るかをそれぞれの視点を統合させてグループ内で考える）

⑤答えがまとまったら、それを発表し互いに検討する。一人ひとりが納得する答えに向けてさらに深化させる⇒【クロストーク活動】（各班で出た意見をもとに、理解を深化⇒例：銀行の役割の理解）

4 成果と課題

【成果】

●この学習法の特徴は、「資料の読み取り」「記録・まとめる」「説明する」といった「言語活動」が含まれていることである。講義形式の多い科目では、どちらかというも行われることは少なかった。これらの活動を行うことで、思考力や判断力、表現力などを養うことができ、学んだ知識をより確かなものにして、定着させることが出来たと感じられる。

●教員の授業改善に向けた工夫が図られた。その時間の問い（課題）を明らかにし、構成を考えることで、生徒もその授業への見通しをたてて取り組むことができ、主体的な学びを生み出していた。

【課題】

●発問の仕方の精選やその授業時間の最後に求める答えの要素は何なのかを十分に検討しなければならない。問い（課題）が漠然としていると、生徒にとって考えにくい場合、その点を留意する必要がある。

●資料の読み取りに差があるため、教員側が想定している時間内に終わらないケースがあった。これは、「生徒がしっかり考えているから」というとらえ方もできるが、余裕を持った時間設定が必要である。



エキスパート資料の一例



ジグソー法を活用した授業の様子

都道府県名	島根県	学校名	島根県立松江商業高等学校
1. テーマ 「松商だんだんフェスタ」における「キッズビジネススクール松商」の開催			
2. ねらい (1) 趣旨・目的 ①小学生に対して商業の仕組みを理解してもらい、商業高校に対する理解と関心を深めてもらうことで、小学生に対するキャリア教育の推進に寄与する。 ②小学生の保護者に、商業高校に足を運ぶ機会を作ることで商業高校の魅力をPRする。 ③本校生徒が、小学生を指導するため教える内容や教える方法を考えることで成長の機会を得る。 ④商業高校の取り組みや生徒の姿を地域に発信する。 (2) ねらい ①商業（ビジネス）の仕組みを学び、必要な知識や技術の基本を体験する。 ②働くことを模擬的に体験することで、働くことの楽しさや、責任を体験的に学ぶ。 ③他人と協力して仕事をする中で、思いやりや協調の心を学ぶ。 ④年齢の異なる世代（本校生徒）と一緒に仕事をする中で、コミュニケーション能力の向上を図る。 ⑤本物の商品・現金を扱い、お客様と接することでビジネスマナーを実践する機会を得る。			
3. 内容 平成24年12月8日（土）・9日（日）の2日間開催された「松商だんだんフェスタ」において、小学生を対象にしたビジネススクールを開催した。松江市内の小学生を1日50人の定員で募集し、2日間で延べ100名の参加を得た。当日は、フェスタ内の店舗での販売や食堂、案内係、クリーンスタッフなどの仕事の他、地元新聞社や警察署の協力を得て、約25種の仕事の中から児童がキッズハローワークで仕事選びをすることから始まり、仕事体験をした。事前の事務的な手続きこそ教員が行ったが、当日の誘導案内、受付をはじめ各部署の運営から開校式・閉校式の司会まですべて生徒が運営することができた。「キッズビジネススクール松商」の生徒スタッフ約60名は、募集開始時から放課後や「松商だんだんフェスタ」係別集会などの時間を使って、この事業の趣旨や目的、目標を十分理解し、各自の役割分担から、運営方法などを担当教員と何度も打ち合わせながらリハーサルを行い、当日は大変立派な運営をすることができた。参加児童やその保護者に対するアンケートからもこの事業が高く評価される結果で、特に商業高校への理解や、松江商業高校の生徒に対する印象に関して高い評価をいただくことができた。当日のタイムスケジュールは以下の通りである。 参加児童の一日（流れ） 9：00～ 9：30 受付と松商だんだん銀行で口座開設の手続きを行う 9：30～10：00 開校式と当日の流れ、社会の仕組みについて説明を受ける 10：00～11：00 キッズハローワークで仕事探しを体験する 採用された仕事ごとに仕事内容の説明、面接試験、事前研修を受ける。 ※ハローワークでの求職検索システムは情報処理科の課題研究授業と島根県の産学官連携事業により松江市内のシステム開発企業に開発支援をうけて製作したものを使用した。 11：00～12：30 就職先（配属先）で仕事をする。 12：30～13：00 退職手続き⇒給料明細受け取り⇒銀行で模擬通貨引き出し⇒税務署で所得税納付 閉校式と修了証受け取り 13：00～ 給与として受け取った地域内模擬通貨（通貨だんだん）で買い物体験 ※100だんだんのレートを100円とし、松商だんだんフェスタ会場内で使用できる			
4. 成果と課題 「キッズビジネススクール松商」は今回の「松商だんだんフェスタ」開催が決定した時点から、単なる販売実習ではなく、「地域に開かれた松商」・「地域に必要とされる松商」・「地域に貢献できる松商」というコンセプトの中で、近隣の小学生やその保護者に松江商業高校に来ていただき、松江商業高校の教育活動や生徒の活動ぶりを見ていただくことで「松商ファン」になっていただくことを念頭に企画を練ってきた。また、この企画を通じて小学生に対するキャリア教育の新しい形を提案することで、本校の教育活動と本校生徒の学習活動が小学生のキャリア教育の推進に寄与でき、また本校生徒にとっても成長の機会となったものと確信している。今回は初回にもかかわらず、松江警察署、山陰中央新報社、ブライダル企業などの協力のもと、「警察官の仕事」・「新聞記者の仕事」・「ファッションモデルの仕事」を体験することができ、その本格的な内容に参加者をはじめ来場者からも称賛された。また、小学生を指導した本校生徒も、自分たちが販売員やスタッフとして活動するだけでなく、小学生を指導する経験を通じて体験的にキャリア教育を実践できる場であったように思う。今年度は参加定員の増加と、運営主体となる本校生徒のビジネスマナーの精度をさらに向上させたいと考える。			

都道府 県名	岡山県	学校名	岡山県立津山商業高等学校
<p>1 テーマ 『「つしょう夢づくりプラン」—グローバル人材育成プログラム2013—』 GLOBAL & LOCAL</p>			
<p>2 ねらい 「国際感覚」「言語活動の充実」「地域」「実学」をキーワードに、国際的な視野を身につけさせるとともに、地域に貢献する人材を育成するため「夢づくりプラン」として、GLOBAL（地球規模）とLOCAL（地域的）な感覚を兼ね備えた『グローバル人材育成プログラム』を実施している。</p> <p>本校はこれらの体験的学習を通して、「生きる力」と「豊かな人間性」の育成をテーマとし、地域密着型実践教育を推進してきた。グローバルな視野で「ジャパンプレミアム」「生き抜く力」、そして「豊かな人間性」の育成をメインテーマとした取り組みを全学科で組織的に展開し、さらに発展した商業教育の魅力づくりを実践している。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p>			
<p>★全学科</p>			
<p>・学校設定科目「起業実践」（3年）を中心に、全校生徒による大規模販売実習「津商モール」を実施し、地元企業と連携し地元経済を知り、企業や地元の方との交渉等を通し、コミュニケーション能力や勤労観・職業観の育成を図っている。</p>			
<p>★地域ビジネス科</p>			
<p>・学校設定科目「ベンチャービジネス」（3年）では、ALTを講師として継続したイングリッシュキャンプを実施し、自分たちで生産・育成した錦鯉を輸出し、シンガポールで2日間の錦鯉販売実習を行った。そして販売のみではなく、そのために必要な、海外諸機関との交渉や商品の輸出のために必要な書類作成や為替、海外市場状況などを体験し多くのことを学ぶことができた。また、準備のために約5ヶ月間の英会話レッスンを続け、語学力向上の動機付けにもつながった。販売実習を終え、国際間の文化や経済状況、人々の生活習慣や気質の違いなどを肌で感じることで大いに視野を広めるとともに、国は違っても人の優しさ・思いやり、気質にふれ、あらためて日本人としての感性や優しさなどの「ジャパンプレミアム」を見直す機会にもなった。数日間の実習ではあったが、生徒個々の今後の目標設定の大きなステップとなり、充実感・満足感・達成感を体感させることができた。</p>			
<p>また、津山市阿波地区活性化構想を生徒自ら考え、調査研究活動や提案活動を行うことで異世代間でのコミュニケーションを持つことや連携を深めることができた。地域連携においては、津山市・鏡野町主催のイベントに参加し、「地域の活性化につながる活動」を実践する中で、生徒は自信や満足感や信頼関係の大切さを学ぶことができた。</p>			
<p>・商業クラブでは、「美作の国 津山検定」を作問から検定実施を通じて地元の歴史や文化の源を知り、地域の中での本校のミッションを再認識することができた。</p>			
<p>★国際ビジネス科</p>			
<p>・「課題研究」（3年）では、海外留学生との交流で岡山商科大学との連携の中で留学生との交流や中国研修旅行を実施し、異文化にふれさせることで、国境のないグローバルな感性の育成の一助となった。また、TV会議システムを利用し、岡山商科大学留学生（中国留学生）による「中国事情」講座を定期的実施している。</p>			
<p>★情報ビジネス科</p>			
<p>・学校設定科目「ネットビジネス」（3年）で、インターネット「テレビ会議による中国語学習」を利用した「のぼり」販売を「ネットビジネス」の中で行っている。</p>			
<p>4 成果と課題</p>			
<p>・理論と実践を通し思考力や判断力・表現力・課題解決力等が増し学習意欲の向上に繋がった。</p> <p>・地域に必要とされ成果と実績を上げるビジネス教育実践校としての活動ができた。</p> <p>・継続した活動として実践するためには予算面で大きな負担がある。昨年度は岡山県教育委員会学校経営予算プレゼンテーション枠に応募し予算を確保できたが、本年度は各団体の研究助成金に応募し予算確保に努めている。また、商業クラブ「美作の国 津山検定」は津山市の公募提案型協働事業による公開プレゼンテーションに参加し、行政との連携による予算確保を行っており、継続事業の実施による予算確保が今後の課題である。</p>			



「シンガポールでの錦鯉販売風景」



都道府 県 名	広島県	学校名	広島市立広島商業高等学校
1 テーマ 「商業活動を通しての平和貢献」を基本理念とする「広島市商ピースデパート」 ～平和学習・平和貢献を盛り込んだデパート～			
2 ねらい 学校デパートにおいて本物の「商品・現金・お客様」を扱うことで、商業を学習することにプライドを持たせ、真剣さを学ばせることにある。学校独自の開催哲学である平和学習・平和貢献を盛り込んだデパートという考え方から、通称名を「広島市商ピースデパート」とした。 <p>①ヒロシマの高校生として「平和貢献」の意識とホスピタリティの精神を養う。</p> <p>②ビジネスの体験活動を通して、企業経営のセンスと専門能力を育成する。</p> <p>③社会貢献できる知識・技術を学んでいるというプライドを高め、行動力を養う。</p> 3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動など） <p>(1) 特徴</p> <p>①広島市（8・6）、長崎市（8・9）という二つの被爆都市という観点から、姉妹校の長崎市立長崎商業高校と連携し、被爆資料・パネルの展示や平和交流活動の紹介、共同平和宣言文の展示などを行う。</p> <p>②広島市立学校との連携として、各校が「作品の展示、商品販売」での参加。地域の小学生による販売実習「キッズショップ」を実施している。</p> <p>③デパートの取扱商品に広がりをもたせるため、他県の特産品や輸入品を仕入れて販売する。 [島根県、愛媛県、高知県、長崎県、宮城県、韓国（下関）]</p> <p>④グローバル化への対応として今年度より中国からの輸入、販売を行う。</p> <p>⑤実際の株式会社の運営について指導を受けるため、産業界から「社外取締役」に就任いただいている。</p> <p>⑥利益処分として、利益の一部を広島・長崎両市の平和団体と東日本大震災の復興支援として仙台市に寄付している。</p> <p>⑦準備学習等・・・「総合的な学習の時間」において、全校生徒が週1時間の準備学習を行う。</p> <p>(2) その他の活動</p> <p>①ピース関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・平和探求学習（生徒による平和学習指導により参画意識の向上） ・原爆問題研究部研修成果の展示、紹介 ・ピースシアター（ヒロシマ、ナガサキに関する映画・ビデオの上映） ・ピースモニュメント（平和への祈りを込めたモニュメントの創作、展示） <p>②販売実習関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広島市商ドットコム（「情報企画コース」による電子商取引の実践） ・e-Taxによる公開納税（株主総会において「金融コース」による公開納税） ・来賓の接待補助（「秘書コース」による接遇実践） 4 課題 <ul style="list-style-type: none"> ・地域と連携した平和教育を推進していくこと。 ・平和貢献につながる他校との連携を深めていくこと。 ・本校の8コース（秘書・販売・情報処理・情報企画・金融・経理・観光・進学）の学習内容を深化させ、新たな取り組みの創造を行う。 			



「昨年度のテープカットの様子」

都道府 県名	山口県	学校名	山口県立防府商業・防府商工高等学校
<p>1 テーマ 「日常的に」「街全体で」「継続的に」地域の課題解決に取り組む教育活動</p>			
<p>2 ねらい 地域に存在する専門高校は、地域の一員としての役割をもって活動する組織体である。地域との係わりをどのように構築するか、本校では新たな関係を模索しつつ、「日常的に」「まち全体で」「継続的に」をキーワードとし、本物のまちづくりについて主体的・かつ組織的に係わることで、地域活性に繋げるとともに地域貢献への態度と姿勢を身に付けさせることをねらいとしている。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 地元商店街で開催する文化祭「天神まちかどフェスタ」（平成15年度から開始して現在は学校行事として全校生徒により運営）、ここでの取組みを出発点として、学校と地域の連携が年々拡張・加速化し、現在では地元観光協会・商店街連合会・商工会議所や市役所等から種々の地域課題が学校に持ち込まれるようになった。 本校では、これらの地域課題を授業に組み込み、実際に生きた教材として教科「商業」、3年次における「総合実践」と「課題研究」の両科目の一部として取り扱うこととした。地域課題をどのように生徒に提供するか、その方法を含めて地域経済に対する事前の教材研究が指導者には欠かせないものとなってくる。一方、生徒は、これまでのような学び方では決して模範解答が出せないことを体験する機会となる。指導に当たっては、必ず現場検証・レポートをしっかりと行い、併せて地域の一員としての視点に立ち、地域・関係する機関の声を拾うなど可能な限りの情報を収集し、分析・検討するよう指示している。 生徒には個人、あるいはグループで実践的研究を進め、研究成果についてはレポートまたはプレゼンテーションとして整理するよう指示している。この実践的研究の過程と成果物をもって学習評価としているが、この成果物は同時に地元関係機関にも提出し忌憚の無い意見を求めることとしている。 時折、生徒の斬新な発想や新たな提案に対して励ましの声も聞かれるが、大半は単に思いつきやアイデアだけの羅列に過ぎない、また、一過性の研究であるとして大変厳しく容赦のない指摘・意見をいただくこととなる。これにより、生徒・教員と地域との双方向型の緊張感のある関係が生まれる。生徒の学習環境は教室から地域へ移り、また、その範囲は放課後や休日にも及ぶこととなる。 昨年度における具体的な事例を紹介すると、地元観光協会から「笑いのまち 防府」を更に定着する戦略を考えて欲しい、また、地元商工会議所からは、すでに本校生徒が考案し商標登録（平成22年）されている山口県の方言「幸せます」をブランドとした魅力的で地元アイデンティティーが高い商品開発をお願いしたい、との要請を受けている。この取組みについては、すでに全国メティアで取り上げられ、地域を巻き込んだ活性化運動へと発展しつつある。学校と生徒とが一体化した組織的な地域社会との係わりが大きくなうねりとなって、いま新たな地域づくりへの一歩を踏み出そうとしている。 次に、この地域連携を支える組織について触れておきたい。本校では、数年前から地域の一員として、また、組織体として地域活動を推進し、かつコーディネートできる部署を検討してきたが、本年度から新たに「未来デザイン部」なる部署を設けることとした。ここでは、主にキャリア教育の推進や地域連携など、学校と地域とを結ぶ役割を組織的に行うこととし、学年や担任、授業担当者のサポートに当たっている。地域におけるシンクタンクとして、また、専門高校の新たな役割と姿勢を発信する分掌として位置づけている。同時に、地域関係者と学校との定期的な意見交換会を開催するなど、情報交換とともに新たな企画等について検討する場を設けている。場所は、学校に新たに設けた「地域連携棟の会議室」で行われる。</p>			
<p>4 成果と課題 地域と専門高校の連携の姿も、一昔前とは随分変わってきた。私たちは、その変化に気付きしっかりと対応していかなければならない。本校のこれまでの取組みは、常に地域とのパートナーシップを意識しながらも試行錯誤の連続であった。地域社会に貢献できる人材育成を目指した積極的な教育活動の成果が、ここにきてようやく地域社会に理解されるに至ったといえる。地域が学校を見る目、生徒が学習に向かう目が確実に変化してきた。「ユネスコ世界遺産に登録された“お笑い”」また、「まち全体で取り組む“幸せます”ブランド戦略」など、大きな成果を残すこととなったが、同時に私たちはこの新たな緊張感のある関係を継続的・発展的に進めて行かなければならない。</p>			

都道府 県名	香川県	学校名	香川県立坂出商業高等学校
-----------	-----	-----	--------------

1 テーマ 「セキレ」を中心とした坂商と地域との繋がり

2 ねらい

- (1) 実践的な学習を通して、日頃の学習で修得した知識や技術をさらに深めさせる。
- (2) 生徒自身の創意工夫を生かした実習を行い、自主性を育てる。
- (3) 実際の商業活動に携わることにより、責任感や連帯感を育てる。
- (4) 社会生活において最も基本的な礼儀作法や言葉遣いを実習を通して身に付けさせる。
- (5) 勤労意欲を高め、正しい職業観、勤労観を育てる。

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

「セキレ」とは校訓の「誠実・勤勉・礼節」の頭文字をとって名付けられた模擬株式会社の名称であり、仕入れから経理、販売まで実際の商業活動を全て生徒が行う販売実習型学校祭の名称でもある。生きた商業教育の実践の場としての販売実習は今年21回目となるが、平成21年度からは地元商店街、商工会議所、坂出市など地域の人々の協力を得て、地元の2商店街で開催している。初年度は2日間で約4000人の集客と370万円の売上があり、昨年度までほぼ同程度の集客と売上になっている。

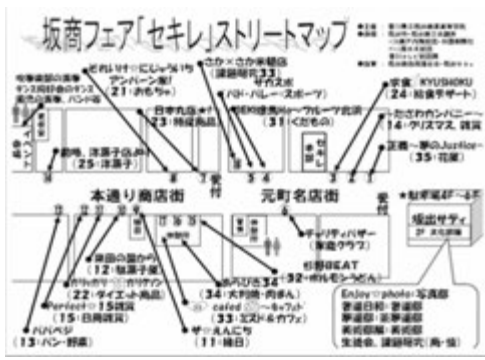
模擬株式会社セキレは6月の株主総会から12月初旬に開催される「セキレ」にむけて本格的な活動が始まる。社長を中心とした約20名の幹部役員は全体計画や運営を担当し、広報活動や商店街との調整も行う。各クラスでは店舗マネージャーを中心として商品の選定や仕入れ、店舗装飾等の作業にあたる。1、2年は日用雑貨、スポーツ用品、和洋菓子、文房具、鮮魚などを商店街から仕入れたり、地元の特産物を販売したりしている。3年生は近隣のうどん店などに協力してもらい食バザーを開催する。クラス会計委員は、経理を担当し1月末の決算報告まで活動する。売上だけでなく接客マナーや店舗装飾等が優れている店舗も表彰される。

生徒たちは1年次の「ビジネス基礎」、2年次の「原価計算」、3年次の「課題研究」の授業などで、接客等のマナーや原価計算、商品開発を学習している。特に3年課題研究では商品開発に意欲的に取り組む生徒もおり、地元の商店や企業の協力を得て、商品化され、販売される商品も出てきた。平成21年度は米粉を使った「米麺」、平成22年度は型崩れし廃棄される規格外豆腐を使った「冷凍豆腐麺」、味噌味のサブレ、ハート型コロッケ、平成23年度は地元の特産塩をカラメルに使った「そろとろぷりん」、うどんの入った焼飯「坂出びっぴ飯弁当」などがセキレで販売された。「そろとろぷりん」は坂出ブランドの認定も受けている。

4 成果と課題





「セキレ」の商店街開催についての評価は、生徒、職員、保護者、来場者、商店街等全てにおいて肯定的な評価を得ることができている。「セキレ」を開催することによる目標については、商店街での開催により、①ビジネス教育の実践的、体験的学習 ②生徒の自主性を尊重した学習 ③人間性の育成 ④地域社会に対する開かれた学校など、従来校内で開催していたときよりもより良い成果が得られたと考える。

「セキレ」に刺激を受けた商店街の若手店主を中心に、地域振興に積極的に取り組む姿勢も見られるようになったと聞いている。また、地元商店街の主催する「楽市楽座」「さかいでまちなか楽商市」「お宝市」など、地域の行事に参加する生徒も多くなってきている。商店街の活性化については、まだ不十分で今後も課題として取り組む必要があると考える。





都道府 県 名	徳島県	学校名	徳島県立徳島商業高等学校									
1	<p>テーマ 高校生ビジネスアイデアコンテスト ～高校生による地域と企業の課題解決～</p>											
2	<p>ねらい 将来の地域社会を支えることのできる人材の育成を行うため、産官学が連携して豊かな人間性を涵養する教育システムを構築し実践するとともに、若者の斬新なアイデアを地域社会の発展に活かすことのできる仕組みづくりに取り組む。</p>											
3	<p>内容（実施教科・科目，対象，具体的な活動等）</p> <p>① 実施教科・科目 「課題研究」</p> <p>② 対象 3年生の「課題研究」を履修する者のうち，上記テーマの研究を希望する2クラス程度</p> <p>③ 具体的な活動 本県においては平成22年度より、「徳島県内でビジネスを学んでいる高校生の個人またはグループ」を応募資格として上記大会を開催しており，昨年度で第3回となった。平成24年12月22日（土）に開催し，県下8高校11チーム，55名の参加を得て実施した。本校からは，下に示す2チームが参加した。</p> <p>高校以外の開催に係る協力団体は，四国経済産業局，徳島県商工労働部，徳島県中小企業家同友会，四国大学，徳島文理大学，徳島県教育委員会であり，特に四国大学からは会場の提供や研究に係る指導，また，経費の一部負担等の援助を頂戴している。</p> <p>また，例年徳島県中小企業家同友会から，課題を頂戴しており，平成24年度の主な課題は次の通りである。</p> <p>ア 布おしぼりの利用促進（おしぼり製造業者） イ 高齢者に対応した水道修理事業（水道工事関連業者） ウ 地域情報サイトを用いた地域の活性化（インターネットサイト運営業者） エ 地場産品を使った商品開発とプロモーション（弁当製造業者） オ 新製品開発と販売（養蜂関連業者）等</p> <p>その他に「独自課題」として，各学校が自分の地域の持つ課題について取り組む場合もある。</p> <p>生徒達は上記の提案された課題を選択し，その後，各業者を学校に招いて課題の趣旨説明を受けたり，実際に事業所に足を運んで課題解決に向けての方向性を探り，研究結果をまとめて発表し，そのアイデア等を競う。</p> <p>実際の取組から</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>チーム名</th> <th>課 題</th> <th>内 容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>徳島商業高校A</td> <td>中心市街地の活性化について ～阿波踊り会館から考える～</td> <td>既存のものを再考したアイデアである「中心市街地日帰りプラン」や「中心市街地飲食店マップ」を提案した。また，新しいものとしての「会館で書道パフォーマンスを実施する」は，今後，会館の方との相談が必要であるとした。</td> </tr> <tr> <td>徳島商業高校B</td> <td>地域情報サイトの効果的な活用策</td> <td>地域情報サイト「まいふれ徳島」の効果的な活用方法について研究し，その利用目的を検討した結果，キーワードは，「困った」「知りたい」との結論に達した。よって，その欲求を満たすサイトの実際例を提案した。</td> </tr> </tbody> </table>			チーム名	課 題	内 容	徳島商業高校A	中心市街地の活性化について ～阿波踊り会館から考える～	既存のものを再考したアイデアである「中心市街地日帰りプラン」や「中心市街地飲食店マップ」を提案した。また，新しいものとしての「会館で書道パフォーマンスを実施する」は，今後，会館の方との相談が必要であるとした。	徳島商業高校B	地域情報サイトの効果的な活用策	地域情報サイト「まいふれ徳島」の効果的な活用方法について研究し，その利用目的を検討した結果，キーワードは，「困った」「知りたい」との結論に達した。よって，その欲求を満たすサイトの実際例を提案した。
チーム名	課 題	内 容										
徳島商業高校A	中心市街地の活性化について ～阿波踊り会館から考える～	既存のものを再考したアイデアである「中心市街地日帰りプラン」や「中心市街地飲食店マップ」を提案した。また，新しいものとしての「会館で書道パフォーマンスを実施する」は，今後，会館の方との相談が必要であるとした。										
徳島商業高校B	地域情報サイトの効果的な活用策	地域情報サイト「まいふれ徳島」の効果的な活用方法について研究し，その利用目的を検討した結果，キーワードは，「困った」「知りたい」との結論に達した。よって，その欲求を満たすサイトの実際例を提案した。										
4	<p>成果と課題</p> <p>① 地域のニーズを捉えたビジネスに関する発想力のトレーニングができる。（成果）</p> <p>② 課題の提案とその説明について，協力企業の負担が大きい。（課題）</p>											

都道府 県名	愛媛県	学校名	愛媛県立今治北高等学校
<p>1 テーマ 「情報活用能力」・「言語活用能力」・「コミュニケーション能力」等の能力の向上を図り、社会が求める「実践力」・「即戦力」のある生徒を育成するために、授業における体験学習の在り方について研究をする。</p>			
<p>2 ねらい ビジネス教育の視点に立って、資格取得などを通して習得した専門的な知識・技術が実社会でどのように役立つのかを理解させ、体験的な学習をとおして確かな知識と実践力を身につけさせることをねらいとする。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） <u>授業における実践例</u></p>			
<p>(1) 課題研究（3年生：商業科・事務科・情報処理科）</p> <p>①「地域を知る」講座（目的：地域の自然環境・文化・産業等をとおして地域を理解し、その調査研究の成果を地域等に還元していくことで社会に貢献できる人材を育成する。）</p> <p>②「地域探求」講座（目的：地域企業の繁栄が日本経済に与える影響や地域企業が地域生活者にどのような影響を与えているかということを理解させる。） ○「日本銀行松山支店訪問」・・・金庫に保管されている銀行券（1億円）のレプリカを持たせていただき、重さを感じる体験をさせていただいた。お金の数え方体験では、迅速・正確にお金を数える方法を教えていただき、実際にお金を数える体験をさせていただいた。 ①と②で得ることができたものを、「地域新聞」という形にまとめ、掲示している。3年生からのメッセージ（情報発信）を1,2年生はしっかりと受け止めているように思う。</p> <p>(2) インターンシップ（2年生：商業科・事務科・情報処理科：現在、課題研究で実施をしているが、来年度より、学校設定科目である「キャリアデザイン」で実施する予定である。） ○本校のインターンシップの特色として、今治市海事都市推進課との連携がある。これは、海運会社（産）と今治市（官）と本校（学）の連携であり、海事都市推進課が窓口となって、学校と海運各社との橋渡しをしていただいている。このインターンシップを契機に、生徒の地元海運会社への就職を望む海運会社も多い。実際に毎年、卒業生が海運会社に事務職員として採用されている。</p> <p>(3) 総合実践（3年生：商業科・事務科・情報処理科） 海外との取引を想定し、英語による接客や、英語による電話応対を行っている。 ALT、英語科教諭、商業科教諭（3名）の計5名で実施をしている。 海運各社のインターンシップにおいては、グローバル感や国際感覚をより身近に感じてもらいたいとの思いから、外国人の船長・機関長に対するブリーフィングにも参加させていただいている。ブリーフィングでは、船長・機関長の船に対する思いを感じることができる。参加生徒は、英語の必要性を実感させられて帰ってくるが、このような取り組みが、その後の英語の学習に拍車をかけている。</p> <p style="text-align: center;">地域新聞 総合実践（英語による電話応対） ブリーフィングの様子</p>			
<p>4 成果と課題 体験学習をとおして、地域に存在する潜在的な教育力を見いだすことができた。さらに、指導目標に掲げた「情報活用能力」、「言語活用能力」、「コミュニケーション能力」の育成にも連動させることができたのではないかと思う。今後、高校生の立場で、具体的にどのような形で地域産業の活性化のために貢献していくことができるか、地域から期待され、地域から信頼され、地域から愛される商業科になっていくための活動とはどのようなものかなど、地域からのニーズをしっかりと受け止め、更なる体験学習の内容の充実を図っていきたいと思う。</p>			

都道府 県名	高知県	学校名	高知市立高知商業高等学校
1 テーマ 本校における高知大学との高大連携授業			
2 ねらい 2年間の高大連携授業を通して、次の力をつける。 ・論理的思考力、論理的表現力 ・課題発見力、課題解決力 ・社会人基礎力			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 高大連携授業は、国際コミュニケーション科2・3年生を対象に実施し、本年度で5年目を迎えた。過去4年間で、日曜市の活性化を目的とした日曜日等における校外活動、論理的思考力の育成、卒業レポートの作成等も定着した取り組みとなってきた。これらの成果は、高知大学の先生方による授業やアドバイス等によるところが大きい。 (1) 2年生 総合国際Ⅱ（学校設定科目：3単位）で実施した。この科目は1年次における総合国際Ⅰ（学校設定科目：4単位）に接続する本科の基礎科目として位置付けている。総合国際Ⅰでは児童労働など、国際社会における課題を教材として取り扱い、グループワークを中心に展開した。 (2) 3年生 課題研究（3単位）で実施した。総合国際Ⅱ（2年次）で取り組んできた日曜日活性化プロジェクトの継続、卒業レポートの作成を中心に取り組んだ。 ■日曜日活性化プロジェクト実施（2年次からの継続活動）			
   			
<p style="text-align: center;">出店者の手伝い 出荷準備 日曜市のミニチュア制作 キャラクター作成</p>			
4 成果と課題 (1) 生徒の変化 1) 行動力と交渉力の向上・・・生徒自身が自分たちの言葉で関係者と交渉しないと何も前には進まないことに気づくことができた。 2) 話す力、聞く力の向上・・・関係者との交渉を通して、自分の意思やしてもらいたいことを伝えることができるようになった。 3) 成績の伸び・・・成績（定期考査、評定平均）が大きく伸びた。また、一過性ではなく、継続して取り組む姿勢がみられた。 4) 意欲の向上・・・3年生の活動は「キャラクター」「ミニチュア」の制作など、形となって現れるものが多く、完成したときの喜びが次への意欲となった。 (2) 課題 1) 学習の成果がすぐにでない。生徒自身が成果に気づかない場合が多い。 2年次には論理的思考など、いくつかのエクササイズを体験した。これらの学習成果はその場で結果として現れない場合が多く、生徒の意欲を持続させることが課題である。しかし、校外学習における関係者との交渉などではその成果がみられる。 2) グループワークに参加しない生徒 生徒には「メンバーがやってくれる」という意識がある。強制的な参加にならないことを前提とした場合、どのような声かけをするとよいか検討していきたい。 3) 安全面 高大連携授業に限ったことではないが、校外学習における安全面をどのように確立するか検討していく必要がある。			

都道府 県名	福岡県	学校名	福岡県立若松商業高等学校
<p>1 テーマ 弁護士と学ぶ法教育 ～商業高校における法教育の推進～</p>			
<p>2 ねらい 商業高校として商品開発や地元商店街での販売活動等を推進する上で、生徒に法とその基本的な考え方を理解させ、法的なものの考え方や公正な判断力および社会への参加意識を高めることが重要であると考えました。</p>			
<p>3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）</p>			
<p>(1) 高校生模擬裁判（平成23年度）</p>			
<p>まず全ての生徒が法律を身近に感じ、理解していこうとする態度を育てるために、全校生徒を体育館に集め、模擬裁判を実施することにしました。この模擬裁判を実施するにあたり、学校教育における法教育に積極的に取り組んでおられる春田久美子弁護士からご指導を受けることになりました。</p>			
<p>・事前準備①（1学期）</p>			
<p>夏休みを利用して、生徒・職員で福岡地方裁判所小倉支部への見学会を実施し、実際の傷害事件の法廷を傍聴しました。</p>			
<p>・事前準備②（2学期）</p>			
<p>放課後の時間を使って、弁護士作成のシナリオに従って模擬裁判の練習を重ねるとともに、「裁判所と裁判官のしくみ」という内容の授業を全クラスで行い、学校全体でも裁判に対する関心を高める取組を行いました。</p>			
<p>・模擬裁判当日（平成10月21日）</p>			
<p>体育館のステージ上に刑事裁判の法廷を再現し、交通事故を起こした被告人の裁判を、生徒達が扮する裁判官・検察官・弁護士が審理を進め、最後に裁判官役の生徒が、判決を発表しました。</p>			
<p>(2) 弁護士と学ぶ法教育（平成24年度）</p>			
<p>昨年に引き続き、春田弁護士を指導者として招き、年3回の計画で弁護士と教員が連携協力して計画・実施し、法教育の視点から商業教育の深化を図ることを目指しました。取り上げる内容は、1年次の科目「ビジネス基礎」の[売買取引の手順]（売買契約の条件・手続き・履行）としました。各回とも1回3時間構成としました。</p>			
<p>・1時間目</p>			
<p>事前に作成した学習指導案の指導内容と指導方法について授業担当者が説明し弁護士と協議する中で、弁護士から専門的な助言を受けました。</p>			
<p>・2時間目</p>			
<p>「ビジネス基礎」の授業担当教員が各クラスで弁護士からの助言を活かした授業（判別協議）を行い、弁護士に各クラスを巡回してもらい、生徒達の学習活動を参観してもらいました。</p>			
<p>・3時間目</p>			
<p>1年生全員を大教室に集め、生徒全員に対する弁護士の講義を行いました。授業で取り上げた内容について生徒の考えとその根拠等について全員の前で発表させました。</p>			
<p>4 成果と課題</p>			
<p>法教育を通して生徒が法律を身近に感じることができ、考え方の広がりや深まりを経験することができました。</p>			
<p>今後は昨年度までの取組を発展させ、生徒の発達段階に応じた法教育の体系を確立し、広い視野と思考力を身に付け、地域社会に貢献できる人材の育成に努めてまいります。</p>			


都道府 県名	佐賀県	学校名	佐賀県立唐津商業高等学校
1 テーマ インターネットショッピングモール「からつ学美舎」の取り組み			
2 ねらい 地域と連携したビジネスに関する総合的な学びを行う。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） ①実施教科・科目：商業科 課題研究 ②対 象：3年生 ③具体的な活動			
■活動の目的			
1. 「唐津と唐津の特産品を全国に広く PR する活動。唐津の街をもっと元気にすることを目的にしている。モールの運営で地域のビジネスを盛り上げることが目標である。			
2. 社会人としてのマナーや仕事上必要とされるコミュニケーション能力を身につける。			
3. からつ学美舎の運営を通じて、積極的に地域社会とかわり「見える商業教育」の実践を行う。			
■具体的な活動			
1. 商品開発			
「からつ学美舎」のアクセスアップのため、オリジナル商品の開発に取り組んでいる。オリジナル商品を開発するにあたり、競合商品との比較や使い勝手・価値を数値化して比較・検討をしプロの本格的な指導をうけて開発している。生産される工場の見学や原材料の下見なども行い、ネーミングやキャッチコピー、パッケージデザインも全校生徒・職員で考える。			
			
2. 販売実習			
クリック&モルタルを实践するために販売実習を行う。唐津市や商工会議所、からつ学美舎の出店企業、大手百貨店などのイベントで実習を行っている。学校の外にでて、商品の説明やお客様との会話を楽しみコミュニケーション能力を磨くことで「誇りと自信」を身に付けている。			
			
4 成果と課題			
「からつ学美舎」を運営を始めてから生徒も職員も学校外の方々と接する機会が多くなった。私たちは、様々な業種と様々な立場の方と接することで、本物のビジネスを学ばせていただいている。また、「唐津商業の生徒は商品開発や販売実習・ネット販売という商業的な分野で地域社会において活躍できる」という、商業高校生の実践力を多くの方に知っていただく良い機会となっている。一時的なもので終わらず、長く続くショッピングモールとして活躍していきたい。			

都道府 県名	長崎県	学校名	長崎県立島原商業高等学校
-----------	-----	-----	--------------

1 テーマ
地域商店街の空き店舗による販売実習「島商upp」

2 ねらい
地域に求められるビジネス教育を目指し、ビジネスの「知識・技術」と「実践力」を育成する。

3 内容（実施教科・科目，対象，具体的な活動，留意点等）
 <実施教科・科目・対象>
 教科「商業」 科目「総合実践」 3年 商業科 31名（平成25年度現在）
 <具体的な活動>
 商店街の空き店舗を賃借して，生徒自ら店舗設計・商品計画・販売促進を行う販売実習活動である。下記の表は1年間の大まかな学習活動の内容である。

学習期間	学習内容・学習活動
1学期	<ul style="list-style-type: none"> ○「てんびんの詩」から学ぶ商いの心 ○島原の現状についての考察・通行量調査 ○小売業について ○ストアコンセプト・マーチャンダイジング ○ビジネス文書，電話のマナーなど
2学期	<p>○3単位のうち2単位を火曜の5・6校時連続の実習とし，1単位を金曜日に座学として実習の反省や販売に関する知識習得の時間とし，PDCAサイクルを実現する。</p> <p><細かな学習内容> 店舗設計，物品確認，接客について，商品知識，広告，POP，顧客心理，店舗レイアウト，陳列，売上分析，問題解決学習，店頭講習会，デジタルサイネージ，店頭アンケート作成，実地棚卸など</p>  <p>教室で教材を使った学習→店舗で実践→教室で反省・問題解決→実習で改善 （座学1単位，実習2単位+放課後の時間帯+土曜日）</p>
3学期	お礼状の作成，売上データの整理と分析，決算

4 成果と課題
 数年間の研究を経て、「商い」の学習は，商業高校生にとって原点であり不可欠なものであると再認識できた。ただ売るのではなく，どうすればコミュニケーション能力を鍛えることができるか？ 創造性をどのように磨くことができるか？ 協調性を身に付けさせるには？と教師側が常に考え，提案し，教育活動に取り入れていくことで，生徒は学習意欲を高め，新しいことに挑戦しようという姿勢を見せてくれる。本校の販売実習に導入した取り組みは以下のとおりである。「島商upp」は今年度で10周年を迎える。古き学習を大事にし，新しいことを創造できる学習の場に成長させ続けたい。

- <様々な取組>
- 「課題研究」から「総合実践」への移行を踏まえた学習教材の作成
 - 移動販売の導入
 - 地域産業関係者による店頭講習会
 - 店頭電子広告の作成
 - 商品開発学習とのコラボレーション
 - タブレットPCを用いたグループ学習



【商品紹介CM作成】



【産業関係者による店頭講習会】



【タブレットPCを用いたグループ学習用の教材】



【てんびん棒を担いだ販売】

都道府 県 名	熊本県	学校名	熊本県立熊本商業高等学校
1 テーマ「農商工連携が熊本を変える」～乾燥野菜の販路拡大と肥後野菜の商品化の挑戦～			
2 ねらい			
<p>「地産地消で熊本を元気に」というテーマで取り組んで5年目になる。野菜スイーツ等の企画のために、オリジナル商品の提案を食品加工業者に協力を得ながら、商品開発の経験を重ねている。その際に、熊本県産の優良な食材を選び、食品加工業者に直接仕入れていただき、製造をお願いしている。これらの商品をイベント等で販売を行い、各店舗の売上向上に貢献している。このように、第1次産業・第2次産業・第3次産業の方々からの協力をいただきながら、連携の研究を深めている。</p> <p>昨年10月に、このような実績が評価され、野菜八巻(株)様から乾燥野菜を取り入れた商品開発の依頼を受け、前年度の研究から引継いだ新商品「あきないスープキット」を今年の4月に販売開始することができた。乾燥野菜は、賞味期限が1年間あり、熊本の「安全・安心」な野菜を熊本県内に広め、さらに、全国へ、世界へと販路を広め、需要拡大を目指すとともに、熊本を元気にしたいという思いで取り組んでいる。</p> <p>また、熊本で古くから栽培されてきたものや、食文化に関わるもの、地名や歴史に因むものなど15品目を熊本市が「肥後野菜」として指定している。そこで、前年度、熊本県の観光名所である水前寺公園の参道商店街の活性化に取り組んだ経緯から、「水前寺菜」「水前寺せり」「水前寺のり」「水前寺もやし」等、水前寺に因んだ野菜を取り入れた商品の開発を、農業高校とコラボレーションし、地域活性化に向けて挑戦している。</p> <p>これらの活動を通じて、本県の産業に関わる実学を生徒に体験させることで、地域を担う人材の育成を目指して、研究活動を推進する。</p>			
3 研究内容			
(ア) 実施教科・科目			
商業「課題研究」 今年度は、ビジネス研究同好会を発足させ、共同で取り組んでいる。			
(イ) 研究の流れ			
①仮説 健康志向の高まりから、野菜を積極的・継続的に摂取したいというニーズがありながら、忙しい現代人にとっては、その摂取が難しい環境にある。そこで、「限られた時間の中で、健康的に豊かな食生活を送りたい」というニーズを満足させる商品が重要だと考え、商品開発を手掛けた。			
さらに、乾燥野菜の販路拡大のためには、乾燥野菜の認知度を高める努力が必要であり、乾燥野菜の魅力、「凝縮された旨味」「包丁要らずの手軽さ」「安全・安心の熊本県産」を伝える事が重要だと考えた。そこで、様々な消費者の年齢別のニーズに合わせた販売方法について考案することにした。			
②企画 乾燥野菜の魅力伝えるために、実演販売会を行い、その魅力を実感していただくことを考えた。さらに幅広く認知度を高めるために、様々なメディアを通して、情報発信を行う事にした。			
③実践 テレビの告知番組に出演し、乾燥野菜の認知度を高めるために、乾燥野菜の魅力を伝える活動を行った。さらに facebook・twitter による情報発信を行い、私達の日々の活動や、レシピの紹介を積極的に行った。			
④検証 各店舗での実演販売会を行いレジ通過客千人当たりの購買指数であるPI (Purchase Index) 値を比較することで検証を行った。また、オリジナル商品のネット販売の専用サイトを7月中旬に開設し、受注を受け、その受注数で評価分析することにした。			
(ウ) 研究のプロセス (アンケート、実施調査・取材活動、作品製作、実験等)			
消費者のニーズを調べるために「野菜に関するアンケート調査」を保護者に依頼し、年齢別のニーズを分析した。また、野菜の生産者を訪問し、生産に携わる熱いメッセージや、安全・安心をアピールするためのCMを作成した。さらに乾燥野菜を利用したレシピを考案し、試作等の実証を行った後、そのレシピサイトを構築する予定である。今後、肥後野菜のニーズを分析するために、飲食業の方々にインタビューを行うことにしている。			
4 成果と課題			
(ア) 現状把握と方向性や課題			
乾燥野菜は、製品ライフサイクルの導入期にあたり、非常に認知度が低く、店頭に並べていても売れない状況が続いた。そこで、実演販売会を行い、認知度を高める努力を行い、一定の成果を上げることができた。しかし、「価格が高い」「一人分の袋詰めが望ましい」という要望等があり、今回の商品の問題点を解決しながら、改良を加え、野菜の日(8月31日)を目標に新商品の開発が決定している。			
(イ) 継続性や適時性についての評価			
乾燥野菜の認知度が高まり、ロコミ等での評価が高まれば一気に全国に普及すると思われる。包丁が要らず、時間短縮でき、忙しい方には、最適な商品であることがその要因と考える。また、特に一人暮らしの方には、販売されている野菜1パッケージ量の単位が大きすぎて、購入を控えている方が多くおられるということがアンケートの結果から分かった。			
このように、ニーズの分析を行い、その方々にあった商品を開発することで、県産野菜の需要の拡大を促すことができると確信している。			
(ウ) 提言または将来への展望			
肥後野菜の一番の魅力は、「歴史に触れながら味を楽しむ」ことにあると考える。歴史的資産が豊富な水前寺公園を訪れる観光客のニーズに応えるために、肥後野菜を取り入れたお弁当を開発し、7月7日に水前寺参道商店街で販売を行うことにしている。さらに、試験的に肥後野菜を熊本県産業技術センターで乾燥化を行い、サンプルを飲食業の方々に評価していただき、ニーズの分析を行う予定である。肥後野菜の安定的な供給が可能となり、飲食業で採用されることになれば、地域活性化にも大きく貢献できると確信している。			
(エ) 今後について			
店頭に並べて販売したものの、販売が振るわない状況に悩む場面もあった。しかし、試食販売会を行うことで、購入率が飛躍的に高まった。また、お客様のニーズに合わせた商品紹介を行うことで、さらに購入率を高めることができた。実際に販売を行うことにより、消費者志向がいかに大切であるか再認識した。この経験から様々なメディアを通して、認知度を高める活動を積極的に行っていきたいと考えている。			
地域活性化のためには、農業高校・商業高校・工業高校の連携が必要と考える。商業高校で学んだ私達が、学習の成果を生かして、さらなる地域活性化のために頑張りたいと考えている。			

都道府 県 名	大分県	学校名	大分県立三重総合高等学校
1 テーマ 地元の産品を使った商品開発 目指すは全国展開！			
2 ねらい 生徒の企画による商品開発を通じて、プレゼンテーション能力を身につけるとともに、地元の活性化に役立つ商品開発をおこなう。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） 【実施教科】 課題研究（3単位） 【対象生徒】 選択者 7名 【具体的な活動】 地元の産品である「甘太くん」を使った商品を開発への取り組み。「甘太くん」とは県産の紅はるかを収穫後40日以上貯蔵して甘味を増した独自ブランドで、通常のサツマイモに比べ1・5倍ほどの糖度がある。甘味としっとりした食感が人気で、県の新しい顔として年ごとに認知度が上がっており、消費者の期待も高まっているまさに注目の食品。 大手コンビニチェーンローソンの「県産食材を活用した商品企画選考会」に企画書「大分発！甘太くんパン！」を持ち込み、甘太くんの更なる知名度のアップと全国展開を目指し取り組んだ。商品開発にあたっては、甘太くんの芋あんをベースとし、これと何を組み合わせるか試行錯誤を繰り返した。多くの試作品を作り、アンケート調査を行い「初期型 甘太くんパン」が完成した。 しかしながら“芋あん”と“角切りのいも”が入ったボリュームたっぷりの初期型甘太くんパンは、原価も高く、商品として販売するには難しいとの指摘を受けた。さらに徐々にブランド力が上がってきた「甘太くん」を素材として使うには素材費が高くなり、コンビニで販売するパンとしては商品単価が高くなってしまったことが判明し、商品開発最大の壁にぶち当たった。 そこで高くても素材にこだわった商品は売れるという信念のもと、あえて高級感のある素材を前面に押し出し、「甘太くんあん」と北海道十勝産の「小豆あん」をつめた「甘太くんパン」を提案した。そして構想から1年、ようやく「甘太くんパン」が完成し、コンビニのパンとしてはやや高めめの158円での発売が決定した。その後は発売に向け、パッケージデザインの開発、地元ケーブルテレビへの出演、ポスターの作成などを行った。結果大分県内で7万個売上げ、空前の大ヒット商品となった。それを受け、九州地区全域（沖縄県を除く）での販売となり、販売期間も1か月延長された。ローソンでは季節商品として、次年度以降の販売も検討しているとのこと。			
4 成果と課題 生徒が企業と交渉していく中で、消費者のニーズや市場の様子など十分に話し合いができ、妥協することなく商品開発に取り組むことができた。一方で大手コンビニチェーンの協力の下、販売や開発を行っていったことにより、売上数の動向や消費者の反応を把握することができなかつたため次なる開発へのフィードバックができていない。			

都道府 県名	宮崎県	学校名	宮崎県立延岡商業高等学校
-----------	-----	-----	--------------

1 テーマ
本校の学校設定科目「Eコマース」による実践的継続的な電子商取引

- 2 ねらい
- ①実践的体験的な学習を通して、インターネット上で商品売買をするために必要な知識や技術に直接触れ、IT社会で即戦力となる人材を育成する。
 - ②リアルな実践的な電子商取引により起業家教育の推進を行い、将来の起業家やリーダー的存在者の育成に努める。
 - ③宮崎ならではの商品の販売を通して、宮崎のアピールと愛県心の育成を行い、宮崎の産業創出に貢献し地域との連携を目指す。
 - ④本校の「Eコマース」の教育目的を達成するために、教員のスキルアップと知識の継承を行う。

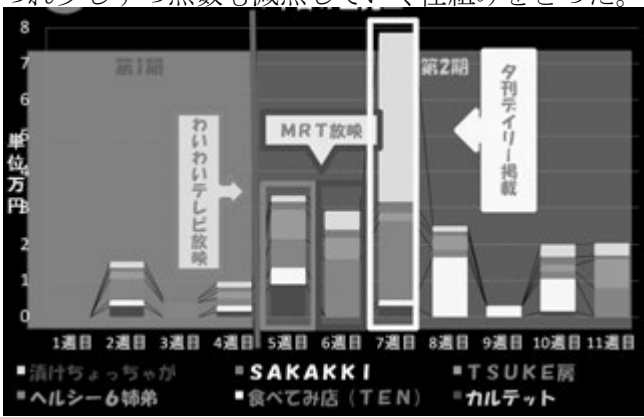
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）
学校設定科目「Eコマース」の授業（経営情報科3年、全員履修、2単位）の授業により実施している。「Eコマース」は今年（平成25年度）で7年目を迎える学校設定科目である。平成25年度入学生より「電子商取引」に履修変更する予定である。

一般的に電子商取引を学習する場合に陥りやすい失敗①ただ商品を紹介するWebページを作成するだけや、②著作権や知的財産権を無視して仮想的な販売実践をするといった授業を改善するために、平成21年度より楽天の社会貢献活動推進部と宮崎地元産品である漬物を取り扱うキムラ工業株式会社にご協力をいただいた。「楽天IT学校」という事業のもと、月に1回楽天本社（東京）とキムラ工業から社員を派遣していただき、日本最大電子商取引サイトである楽天のノウハウを学び、インフラを借りた。またキムラ工業からは商売への誠実で実直な姿勢を学び実践的な販売を行った。この支援事業は2年間続いたがそれ以降は継続できないため、その間に教員のスキルアップを図り3年目を迎える本校職員が直接生徒を指導している。またキムラ工業とは継続して提携していただいて楽天内での販売を実践（独立して3年目を迎える）し、生徒も職員も大きな変容を得た。

	年度	授業形態	授業内容	売上金額
1	H19	本校独自	Webページを作成	仮想のためなし
2	20	〃	〃	〃
3	21	楽天より支援	楽天の完全支援による実践授業	244,438円
4	22	〃	〃	249,792円
5	23	本校職員による授業	製造業者と直接提携した実践授業	194,843円
6	24	〃	〃	143,198円
7	25	〃	〃	12月販売予定

①販売形態
クラス40人を6～7人のチームに編成する。このときメンバー構成はそれぞれの性格や成績、個性を考えて、生徒の力が均衡するように振り分ける。そして各班がターゲットである客層やそれに見合う商品をセット商品として考える。また一番利益が多かったチームには、授業の平常点を一番高くつけ、順位が下がるにつれ少しずつ点数も減点していく仕組みをとった。

②販売時期
設定した販売期間を前後期の2期に分け、前期では売上げが伸び悩むが、後期で問題点を改善し、また教師側が売上げが増加するような準備を施し、あえて売上げが急増するように工夫する。



4 成果と課題
成果としては、生徒、教員ともに実践的な技術や考え方が身に付き、時間管理や機会損失管理ができるようになった。またプレゼンテーション能力やコミュニケーション能力も向上し、向上心や売上げに対する情熱が湧くようになった。

課題はこの実践も5年目を迎え、ややマンネリ化している。さらなる飛躍とタブレットやスマートフォンを使用した新しい電子商取引にも対応する必要があると考える。

都道府県名	鹿児島県	学校名	指宿市立指宿商業高等学校
-------	------	-----	--------------

1 テーマ

「未来を担う生徒たちの夢や目標の実現に向けた『ビジネス教育の実践』」

2 ねらい

「個に応じた学習環境の整備、安心・安全な教育環境、楽しく活力あふれる学校づくり」のもと、商業を実学として捉え、学んだ知識や技術を社会で如何に生かしていくかの体験や実践を行うことにより、商業教育の充実とキャリア教育を推進する。また、特色ある教育活動を行うことにより、中学生やその保護者、地域や関連企業に本校の教育活動に広く理解を求めるものである。また、進路指導にもその実践活動を生かすことで、時代のニーズに即した社会人の育成に努める。

3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等）

（1）指商デパート



生徒が仕入れから販売まで手掛ける本校最大のイベントである。3年生は、「総合実践」の授業で、外部から仕入れる商品の選定やその方法、当日の販売に関わる準備、当日の販売活動、事後に在庫商品の処理や決算等を行い、該当年度の課題や反省をまとめる。平成25年度からは、従来3年生を中心にしてきた販売活動を1年生にも計画、「ビジネス基礎」等の授業を通して指導をしている。

（2）商品開発と知的財産教育

商品開発は、指商デパートにおけるオリジナル商品開発として、5年前から取り組んでいる。3年生が「総合実践」の中で、アイデア等をまとめた企画書を作成、提携して頂ける企業にご来校いただき、各クラスから選ばれた企画書を企業が更に厳選、半年程度をかけて店頭に並ぶ商品へと取り組んでいる。

（3）中国語・韓国語を生徒全員が3年間学習する語学教育

平成24年度より実施。1年「ビジネス基礎」、2年「課題研究」、3年「総合実践」の各1時間を使い、3年間積み重ねていく。外国語としての学習より、商業人として、グローバル化する社会や今後日本との関係が一層深まるであろう中国や韓国の言葉や文化などを学習する。生徒は、希望により中国語か韓国語を選択、講師に中国や韓国の方を依頼し、商業の教員とT Tを組む。



（4）指宿茶いっぺプロジェクト（ICP活動）

指宿駅等でお茶の振る舞いを実施しながら、観光客へのおもてなしを体験する学習である。本年度で3年目になる。「課題研究」の中に「ICP活動」のコースを選定する。本年度は、8名ずつの3班に分け、毎週金曜日の午後、指宿駅で活動している。活動のないときは、校内で活動の反省や情報の共有、今後の活動計画など検討している。

（5）フリーマガジンの作成

3年総合実践の中で商品開発を手掛けているが、校内で選ばれた作品の発案者を中心に、新商品の紹介、指商デパートの広報、指宿のPR活動の3本を中心に4カ月程度をかけて作成している。

（5）株式会社指商の運営

株式会社の活動は、本校の教育活動の一環として、また、ビジネス教育の実践の場として活用している。生徒は、株主として企業支援をしている。校内では、職員に株式会社運営係の職員を設けるとともに、生徒も統括事業本部の役員としてその活動の中心になる生徒を公募により選定している。また、株式会社が実施する販売活動などは参加希望を募り、実施している。

4 成果と課題

本校の特色ある教育は、長年継続してきた活動の蓄積に他ならない。平成2年より始めた「指商デパート」、平成2年より交流している韓国永化観光経営高校との交流事業などが現在の形に発展している。株式会社の設立は、本校の特色ある教育活動を包含し、発展的に統合すると同時に、さらなるビジネス教育の実践の場を確立するための最大のアイテムだったと言える。同時に取締役など地域の企業など多くのご理解を頂けたことが幸いしている。商業教育は更なる活路を見出すために、ビジネス教育の実践をどのように展開していくかにかかっている。設立した株式会社の継続業態としての使命を認識しつつ、ビジネス教育を学ぶ生徒たちが、学んだ知識や技術を社会で如何にスムーズに発揮できるか、その育成に努めたい。

都道府 県 名	沖縄県	学校名	沖縄県立八重山商工高等学校
1 テーマ 地域連携型商品開発の取り組み			
2 ねらい 地域と連携した商品開発を通して、石垣島らしい商品を企画・開発・デザインできる知識と技術を習得する。また、島外の販売活動を通して、社会的コミュニケーション能力の向上と魅力ある島にするためのブランディングの涵養につなげる。			
3 内容（実施教科・科目、対象、具体的な活動、留意点等） マーケティングリサーチ部の活動 平成 22 年 12 月八重山商工高校の生徒(商業科)が「美味しい島の資源を活用した商品を商い、飽きさせない、娘たちでありたい」というコンセプトのもと、島の女子高生ブランド「美島商娘（ちゅらしまししょうこ）」を立ち上げた。地域の産業界と連携して、新たな商品を企画・開発、島内外への販売活動を通して、島の魅力紹介や新たな起業家精神の活動につなげる。 平成 23 年度 5 月 八重山産業まつりにて「かまぼこ鮮志 ちゅらみい」の販売 11 月 離島フェア 2011 にて新商品「シーカーサーと生姜のゆんたくうポンドレ」、 「シーカーサーと醤油のゆんたくうポンドレ」の発売 平成 24 年度 4 月 那覇市の「国際通り」のお土産店への PR 活動及び営業活動 8 月 伊藤食品株式会社主催商品商談会「FOOD WAVE2012 大阪」への参加 11 月 伊藤食品株式会社主催商品商談会「FOOD WAVE2012 東京」への参加 2 月 新商品美島商娘スイーツシリーズ 第 1 弾 ユーグレナ BONBON(チョコレート)の発売			
4 成果と課題 成果 ①美島商娘プロジェクトを通しての島外産業界との産学連携に発展 ②ニーズに応じた商品企画、開発、デザイン力の習得 ③石垣島ブランディングを意識した起業家精神の涵養 課題 ①顧客満足、社会貢献を意識した企画力の向上 ②相手の視点に立ったコミュニケーション力の向上			

おわりに

年度初めの大変御多用な時期に、各都道府県の連絡理事校を通じ、昨年度に引き続き「思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅡ ー商業教育の質の向上を目指してー」と題し、アンケート調査を実施させていただきました。

各都道府県の連絡理事校を含む全国551校の校長先生方から有用な回答をいただくことができました。快くアンケート調査に御協力いただきました校長先生方に深く感謝申し上げます。

今回のアンケートでは、巻頭でもお示ししましたように中央教育審議会初等中等教育分科会高等学校教育部会の審議の過程について「～高校教育の質保証に向けた学習状況の評価等に関する考え方～」を受け、「Ⅰ 魅力ある商業教育の実践例について」に加え、「Ⅱ 高校教育の質の保証について」、「Ⅲ 商業教育の質の保証について」の2つの項目を設け校長先生方から御意見をうかがいました。

「Ⅰ 魅力ある商業教育の実践例について」では、大学等への進学希望者の増加に伴い、小論文指導を実践している高校が半数近くあり、進学対応に力を入れている様子をうかがうことができました。また、各都道府県からの「推奨する実践事例」では、地域の教育力を活用した課題解決型の取り組みが多く見られ、各都道府県で、生徒の実態に即した学習意欲を喚起する取り組みをとおり、生徒の思考力・判断力・表現力そして創造性を伸ばす指導がなされていることに心を強くしました。今後の課題として、商業高校で商業を学び更に深化した学習を希望し、大学等へ進学する生徒が増えることが予想されるので、共通教科の扱い等、その対応を模索する必要性を強く感じました。

「Ⅱ 高校教育の質の保証について」では、ほとんどの中学生が高校へ入学し、生徒の資質・能力が多様化している状況の中、高校教育の在り方や高校生として最低限必要な資質・能力は何かについての共通認識があいまいなため、質の保証の追求が困難とする回答が多く寄せられましたが、高校教育の「コア」については、主体的に行動し課題を解決する能力に加え、「公共心」「倫理観」を持った社会に貢献できる人材の育成が必要だとする回答が多く見られ、商業教育が今まで培ってきた実践を再度見直しを図り、実施していく必要性を確認することができました。

「Ⅲ 商業教育の質の保証について」では、多くの校長先生方が創造力、コミュニケーション能力等、働く上で必要な力の育成が必要だと回答し、高大接続では、専門教育の深化のためにも普通教育の見直しが必要との意見が多くありました。また、質の保証をどのように評価するかについては、共通テストの扱い方に課題があるとする回答もあり、カリキュラムが異なる普通高校と専門高校の生徒の学習到達度の評価の難しさをうかがうことができました。

今回のアンケート調査に寄せられた回答や各都道府県の実践例の中には、商業で学ぶ生徒にどのような資質・能力を身につけさせることが必要か、そのためにはどのような指導をすべきか等、多くのヒントがあります。是非、本調査結果を各都道府県・各校で活用し、商業で学ぶ生徒の質の保証及び商業で学ぶ生徒の更なる成長に役立てていただきたいと思います。

最後になりましたが、このアンケート調査をうけた全商秋季総会・研究協議会のシンポジウムが活発に協議されることと本資料が各校長先生方の学校経営の一助になればと願っています。

本部提案テーマ年度別一覧

昭和60年	5月	理産審産業教育分科会「審議のまとめ」と「答申」の対比について
昭和60年	10月	理産審産業教育分科会「答申」に関連した各県の商業教育の取り組み状況
昭和61年	5月	企業側からみた商業高校卒業者の受け入れ傾向について —アンケート調査に基づいて—
昭和61年	10月	就職状況の変化に対応する進路指導対策について —アンケート調査に基づいて—
昭和62年	5月	商業科に関する新しい小学科の設置状況について
昭和62年	10月	生徒の急減期における商業高校としての対応
昭和63年	5月	教育課程審議会の答申をふまえた商業教育の展望 —アンケート調査に基づいて—
昭和63年	10月	将来展望にたった商業教育のあり方—アンケート調査に基づいて—
平成元年	5月	時代の変化に対応する商業教育の展望 —新学習指導要領に基づく教育課程の編成例—
平成元年	10月	高等学校学習指導要領の実施にむけて —教科「商業」にかかわる一問一答集—
平成2年	5月	問題解決能力や創造性の育成をめざす商業教育の具体的展開 —「課題研究」の研究と実践の推進—
平成2年	10月	高等学校移行措置を生かした商業教育のあり方 —新学習指導要領の取り扱いと学校における対応—
平成3年	5月	21世紀を拓く商業教育—そのあり方を求めて—
平成3年	10月	21世紀を拓く商業教育—その具体化にむけて—
平成4年	5月	生徒の個性を伸ばす商業教育—新たな創造を目指して—
平成4年	10月	新学習指導要領の趣旨を生かす教育課程の編成
平成5年	5月	商業教育に関する「聴取り調査」報告
平成5年	10月	商業に関する学科の特色化・個性化について —教育課程を中心として—
平成6年	5月	進路の多様化に対応する商業教育—大学進学—
平成6年	10月	進路の多様化に対応する商業教育 —専攻科及び高等専門学校の構想—
平成7年	5月	進路の多様化に対応する商業教育—就職指導—
平成7年	10月	高等学校教育の改革—現状と商業高校の課題—
平成8年	5月	社会の進展と商業教育の充実 —これから求められる専門教育の育成—
平成8年	10月	社会の進展と商業教育の充実 —商業教育における基礎・基本の内容をさぐる—
平成9年	5月	21世紀を展望した商業教育の在り方について —「生きる力」の育成に対応するための商業教育—
平成9年	10月	21世紀を展望した商業教育の在り方について —社会の変化に対応した商業教育—
平成10年	5月	完全学校週五日制における商業教育の在り方 —新しい情報処理教育の在り方について—
平成10年	10月	完全学校週五日制における商業教育の在り方 —地域や産業界との連携と開かれた商業教育について—

平成11年 5月	社会の変化や産業の動向等に対応した商業教育の在り方 —新学習指導要領に基づく教育課程編成上の課題—
平成11年10月	高等学校学習指導要領の実施に向けて —教科「商業」に関する一問一答集—
平成12年 5月	高等学校学習指導要領の実施に向けて —新学習指導要領に基づく教育課程の編成例—
平成12年10月	就業構造や産業構造の変化に対応する就職指導のあり方
平成13年 5月	21世紀における商業教育—大学から見た商業教育—
平成13年10月	21世紀における商業教育の在り方—商業高校からの大学進学—
平成14年 5月	21世紀における商業教育の在り方 —商業高校が育成する商業高校生像—
平成14年10月	21世紀における商業教育の在り方—商業高校における学校改革—
平成15年 5月	21世紀における商業教育の在り方 —商業高校における起業家育成教育—
平成15年10月	21世紀における商業教育の在り方 —学校・企業・地域等との連携を考える—
平成16年 5月	全商本部提案要約集—平成元年～平成15年度—
平成16年10月	次期学習指導要領に向けて —現行学習指導要領と教育課程(商業)—
平成17年 5月	21世紀における商業教育の在り方 —生徒の職業観・勤労観を考える—
平成17年10月	次期学習指導要領に向けて —現行学習指導要領と教育課程(商業)Ⅱ—
平成18年 5月	学習指導要領改訂への提言(中間まとめ)
平成18年10月	学習指導要領改訂への提言
平成19年 5月	生徒の個性を伸長する学校経営のあり方について
平成19年10月	生徒の個性を伸長する学校経営のあり方について ※ 冊子なし
平成20年 5月	これからの商業教育の実践—商業教育を担う人材の育成について—
平成20年10月	これからの商業教育の実践—商業教育を担う人材の育成について—
平成21年 5月	新高等学校学習指導要領の実施に向けて —教科「商業」に関する一問一答集—
平成21年10月	新高等学校学習指導要領の実施に向けて —新学習指導要領に基づく教育課程の編成例—
平成22年 5月	新学習指導要領に基づく教育課程編成上の諸課題
平成22年10月	新高等学校学習指導要領と今後の商業教育
平成23年 5月	キャリア教育の現状と課題について
平成23年10月	キャリア教育・商業教育の在り方について —生徒のよりよい進路実現を目指して—
平成24年 5月	新高等学校学習指導要領の趣旨を生かした商業教育の推進 そのⅠ —魅力ある商業教育の発展を目指して—
平成24年10月	新高等学校学習指導要領の趣旨を生かした商業教育の推進 そのⅡ —魅力ある商業教育の発展を目指して— ※ 冊子なし
平成25年 5月	思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅠ —商業教育の質の向上を目指して—

思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅡ

— 商業教育の質の向上を目指して —

発 行 平成 25 年 10 月 3 日
発行編集 全国商業高等学校長協会
商業教育対策委員会
事 務 局 全商協会
〒160-0015
東京都新宿区大京町26番地
T E L 03-3357-7911
F A X 03-3341-1039