

平成27年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール研究実施報告（第2年次）（概要）

1 研究開発課題	『会社設立・経営をとおして実践力・創造力・起業家精神を身に付け、グローバルに活躍するビジネスリーダー育成プログラム』 ～Be the CEO Project（「生徒全員が社長」プロジェクト）～		
2 研究の概要	<ul style="list-style-type: none"> ・会社の設立、経営活動など実践的なビジネス諸活動（利益追求・コスト削減・経営分析・商品開発等）を主体的、合理的かつ倫理観をもって行うとともに、生徒一人一人が経営者であるという自覚をもって、地域の産業の発展を図る創造的な能力、課題発見力・課題解決力、さらには、起業家精神を育成する教育プログラムを実施する。 ・海外の商業高校と共同ビジネス活動を推進することを通して、高い語学力を育成するとともに、異なる文化と多様な価値観（Diversity）を理解し、そうした多様な人々と共同でビジネス活動を行う包容力（Inclusion）を育成する。 ・県内外の専門高校と連携し、商品開発や共同実習を通して、高校版「総合商社」を目指すとともに、日本の商業教育をリードする高いポテンシャルを有する専門高校へと高校改革を推進する。 ・企業・大学・研究機関等と連携し、先端的な知識・技術を習得するとともに、県内産業の活性化及び、日本経済の発展に貢献する学校を目指す。 		
3 平成27年度実施規模	全校を対象に実施した。		
4 研究内容	<p>○研究計画</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%; padding: 5px;">第1年次</td> <td style="padding: 5px;"> <p>【事業の組織化と立ち上げ】</p> <p>1 会社の設立・運営 会社設立委員会を設置する。</p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動において「Be the CEOプロジェクト」を実施する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 楽天市場にネットショップを開設する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 ITベンチャー企業と連携しアプリの共同開発を行う。特別支援学校のニーズを反映した教育用コンテンツの開発を行う。</p> <p>④デザイン工房の設立 外部講師を招聘し、デザインの基礎的な技法を習得する。年度末には地域の会社の広告デザインを受注する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） 外部講師を招聘し、アイデア創出に関する知識・技術を習得する。地元企業と連携し、商品開発・販売実習を行う。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 科目「課題研究」経理事務、経営分析を行う。</p> <p>2 グローバルマインドの育成</p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携 ビジネス教育に関する包括的な連携協定を締結し、共同実習を展開する。8月には互いの学校を訪問し、商品開発・販売実習等について交流を深める。</p> </td> </tr> </table>	第1年次	<p>【事業の組織化と立ち上げ】</p> <p>1 会社の設立・運営 会社設立委員会を設置する。</p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動において「Be the CEOプロジェクト」を実施する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 楽天市場にネットショップを開設する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 ITベンチャー企業と連携しアプリの共同開発を行う。特別支援学校のニーズを反映した教育用コンテンツの開発を行う。</p> <p>④デザイン工房の設立 外部講師を招聘し、デザインの基礎的な技法を習得する。年度末には地域の会社の広告デザインを受注する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） 外部講師を招聘し、アイデア創出に関する知識・技術を習得する。地元企業と連携し、商品開発・販売実習を行う。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 科目「課題研究」経理事務、経営分析を行う。</p> <p>2 グローバルマインドの育成</p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携 ビジネス教育に関する包括的な連携協定を締結し、共同実習を展開する。8月には互いの学校を訪問し、商品開発・販売実習等について交流を深める。</p>
第1年次	<p>【事業の組織化と立ち上げ】</p> <p>1 会社の設立・運営 会社設立委員会を設置する。</p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動において「Be the CEOプロジェクト」を実施する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 楽天市場にネットショップを開設する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 ITベンチャー企業と連携しアプリの共同開発を行う。特別支援学校のニーズを反映した教育用コンテンツの開発を行う。</p> <p>④デザイン工房の設立 外部講師を招聘し、デザインの基礎的な技法を習得する。年度末には地域の会社の広告デザインを受注する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） 外部講師を招聘し、アイデア創出に関する知識・技術を習得する。地元企業と連携し、商品開発・販売実習を行う。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 科目「課題研究」経理事務、経営分析を行う。</p> <p>2 グローバルマインドの育成</p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携 ビジネス教育に関する包括的な連携協定を締結し、共同実習を展開する。8月には互いの学校を訪問し、商品開発・販売実習等について交流を深める。</p>		

	<p>②外国語教育の強化 交流事業を通して、異文化理解を深め、同時に英語でのコミュニケーション能力を養う。また、韓国語講座を開設する。「商業教育における英語教育の在り方」について委員会を設置し今後の英語教育の方向性を検討する。</p> <p>3 専門高校（県内外の農工商）間連携 課外活動「Be the CEOプロジェクト」において、知的財産に関する創造力・実践力・活用力開発事業で先進的な取組をしている県外の専門学校と連携し、共同授業の方向性を模索する。また、県内の農工商の専門高校と連携し、協働で商品開発を行う。</p> <p>4 中央大学商学部とのビジネス教育における包括連携 中央大学より各種ビジネス分野に対応した外部講師を招聘し授業を行う。また当研究の効果測定・評価の方法について指導助言を受ける。</p> <p>5 岐阜県知事部局商工労働部・岐阜商工会議所との連携 連携先企業の選定や、各種団体が主催する イベント事業に参加する。</p>
第2年次	<p>【事業の円滑な遂行】</p> <p>1 会社の設立・運営 会社の組織・資本政策を検討し、(株)LOBを設立し、商品開発、販売実習を実施する。</p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動「Be the CEOプロジェクト」を事業展開する。また、各種ビジネスコンテストに参加する。</p> <p>②iPhoneアプリの開発</p> <p>③デザイン工房 広告デザインの受注による作品を制作する。</p> <p>④商品開発（アイデア創出講座） アイデア創出に関する知識・技術をまとめた指導者向けテキスト及び、指導テキスト（副教材）を作成する。また、新商品アイデアを企業に提案する。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 会社の経営状況を示す報告書を作成し、公開する。経営改善、業務改善の方向性を検討する。</p> <p>⑦決算書作成能力の育成 企業（個人企業）の決算書作成補助をすることにより、会計システムの簿記会計に関する実践的な知識・技術を育成する。</p> <p>2 グローバルマインドの育成</p> <p>①韓国ソニイルeビジネス高等学校との連携 アイデア創出授業や商品開発等、連携授業を多く実施するとともに、次年度からの日韓共同東南アジア市場への進出を目指し、市場調査・日韓共同ビジネス創出に取り組む。</p> <p>3 専門高校（県内外の農工商）間連携 長期休業を利用し県内外の専門高校と連携しアイデア発想授業を展開する。</p> <p>4 中央大学商学部とのビジネス教育における包括連携 各事業の効果測定及び評価の結果を受け、事業の改善の方向性を試行する。</p> <p>5 岐阜県知事部局商工労働部・岐阜商工会議所との連携 地域産業課と連携し、県内企業に対して専門高校生によるアイデアプレゼンテーションコンペを実施する。</p>

第3年次

【事業の発展・継続と検証】

1 会社の運営、会社経営の安定化を図る。売上高目標 100万円

①「Be the CEOプロジェクト」の実施

ネットビジネスの運営に携わるとともに、自らがビジネスを企画し起業する学生CEOとしての素養をもった生徒を育成する。

②iPhoneアプリの開発

年間20本以上のアプリをアップできる体制を整える。また、iTunes App store上で、ヒットアプリをアップできる生徒を輩出する。

③ネットビジネスの展開

(株)GIFUSHOによりネットショップを楽天市場に出店・販売する。

④デザイン工房

会社及び事業の広告・販売促進やコンテンツ作成を担う部門に発展する。

⑤商品開発（アイデア創出講座）

アイデア創出の副教材を作成、授業で活用する。

⑥経営分析能力の育成

会社の経営状況を示す報告書を作成し、公開する。経営改善、業務改善の方向性を検討する。

2 グローバルマインドの育成

韓国ソニルeビジネス高等学校との連携

アイデア創出授業や商品開発等、連携授業を多く実施するとともに、次年度からの日韓共同東南アジア市場への進出を目指す。

3 専門高校（県内外の農工商）間連携

長期休業を利用し県内外の専門高校と連携しアイデア発想授業を展開する。

4 スーパーハイスクール連携

SGH、SSH、SPHの協議会を開催

5 中央大学商学部とのビジネス教育における包括連携

各事業の効果測定及び評価の結果を受け、事業の改善の方向性を試行する。

6 岐阜県知事部局商工労働部・岐阜商工会議所との連携

地域産業課と連携し、県内企業に対して専門高校生によるアイデアプレゼンテーションコンペを実施する。

7 効果測定

○平成27年度の教育課程の内容（平成27年度教育課程表を含めること）

別紙参照

○具体的な研究事項・活動内容

1 会社設立

(1) 科目：「課題研究」、課外活動「LOB部」

(2) 対象：LOB部 2年 5人、3年（会計システム科）会社設立選択者 3人

(3) 目的：県立岐阜商業高等学校の同窓会・PTAの支援により、株式会社GIFUSHOを設立した。(株)GIFUSHOは、同窓会やPTAの役員を会社役員、生徒を株主とし、運営は本校生徒・教員・PTAが行う会社である。会社の設立過程や経営活動に生徒が主体的に参画することは、実際の企業活動を実践的に学習する実践型ビジネス教育を行うことにつながり、商業に関する専門性の深化を図ることができる。また、地域における企業と協働でビジネス活

動を実践することにより、実際のビジネス活動の厳しさ、具体的には、利益の上げる困難さ、消費者ニーズを的確に把握するマーケティングの実証性と検証の必要性、会社経費の重要性、コスト意識など、会社経営を肌で感じることができるとともに、日常の教科・科目で学習した知識・技術を総合的に活用することで学習意欲を高め、自ら学ぶ意欲を向上させる。

(4) 研究内容

ア 講師 司法書士 山口八郎 氏 公認会計士 小島一富士 氏

イ 実施日・実施内容

4月 公認会計士の指導により株式会社設立の目的に合致する機関設計を検討

機関の概要 生徒が株主、PTA役員・同窓会役員より取締役5人、監査役1人を選定
代表取締役より経営を委託された学校(生徒)が会社の業務を執行する。

5月 PTA総会において、株式会社設立の概要を説明し、生徒より@¥2,000の出資することが承認される。

12月4日(金) 第1回会社設立講座

司法書士山口八郎氏より会社設立の事務的な流れ、定款作成について講義を受ける。LOB部の部長、副部長、代表生徒3人、会計システム科の生徒3人により、定款に必要な「会社の目的」「業務内容」等について協議する。そして、(株)GIFUSHOの定款(素案)を作成する。また、設立時取締役を務める発起人も同講座に参加し、生徒とともに(株)GIFUSHOの機関設計等の検討に参加。

12月10日(木)・17日(木) 定款作成

定款作成に向け、株式会社の機能、定款に必要な記載事項について学習するとともに、(株)GIFUSHOの定款を作成する。

12月22日(火) 第2回会社設立講座

司法書士山口八郎氏より、生徒が作成した定款(案)に対して、指導・助言を受けるとともに、定款記載事項の各条項事に説明を受ける。

1月19日(火) 企画委員会において、定款の内容について承認を受ける。

1月20日(水) 公証人役場において定款認証

生徒会社設立メンバー8人と同窓会役員、PTA役員で会社設立時取締役を務める3人により公証人役場を訪問し定款認証を受ける。その際、公証人より公証人役場の使命について説明を受ける。

1月28日 第3回会社設立講座

司法書士山口八郎氏より、会社の登記に必要な書類の作成方法について説明を受け、各種書類を作成した。設立日は「大安」である2月2日と決定する。

2月2日(火) (株)GIFUSHO設立登記申請書類を法務局に提出する。

2 ビジネス企画・商品開発アイデア創造授業

(1) 科目：課外活動「LOB部」

(2) 対象：LOB部 1年 10人、2年 25人、3年 1人

(3) 目的：ビジネス企画・商品開発は、その過程において、自由な発想力と論理的思考力、表現力を身に付ける学びの場でもある。多くのアイデアを発想する「アイデア・ワークショップ」(学習の場)において、主体的にブレインストーミング等の協議を経ることにより、生徒のアイデア発想に関する技術能力を向上させるとともに、各クラスでアイデア発想を目的とした授業の指導者とした生徒の育成を図る。

(4) 研究内容

ア 講師 株式会社 アイデアプラント代表 早稲大学人間科学部非常勤講師 石井力重 氏

イ 実施日・実施内容

第1回 7月21日(火)「消せる紙を使った新商品アイデアを出そう」

「消せる紙」というホワイトボード用塗料を塗った紙を利用した新商品のアイデア出しを実施。併せて多くの人の意見を受け入れ思いついたものを売れるアイデアに高める方法などについて学習した。生徒自らアイデア出し指導について、イニシアチブを取れるようファシリテーターの育成指導も含め、一連のアイデア出し講座を実施。

第2回 7月23日(木)「触図印刷を使った新商品アイデアを出そう」

触図印刷(打ち出した点字のように盛り上がった印刷の技術)を生かした商品のアイデア出しを実施。

第3回 7月25日(土)「アイデアを絵で表そう」

佐賀県立有田工業高等学校の吉永伸裕先生を特別講師に招き、アイデアの本質をスケッチする「デザインスケッチ」の方法について講義を実施。スケッチやロジカルスケッチ、伝える力・見せる力などについて学んだ。その後、「消せる紙」を使った新商品アイデア、「触図印刷」を使った新商品アイデアを絵に描く実習を実施。

第4回 8月20日(木)「アイデアのブラッシュアップ」

新商品アイデアのブラッシュアップから試作品の製作に至るまで講義を実施。また、「考える」基礎訓練として生徒達のトレーニングのため、「高校野球を応援する人に向けての商品アイデア」をテーマにアイデア出しを実施。

第5回 10月24日(土)「市場調査の準備」

販売実習のため出店して行っている店舗の売上が低迷、この打開策として投入する新商品のアイデア出しを実施。翌日に実施される市場調査の準備に取り掛かる。ヒアリングに必要なプロトタイプを完成し、類似品等の有無をWebで検索した。

第6回 10月25日(日)「市場調査の実施」

市場調査に向けての心構えや「社会調査法」インタビューで大切なこととして、身だしなみに気を付けること、「相手に弟子入りする」気持ちで行うこと、質問のテクニック等について講義を実施。その後、JR岐阜駅において、市場調査を実施した。

第7回 11月29日(日)「企画商品のプレゼンテーション」

ご当地Tシャツ関ヶ原バージョンを提示、本校の良いところや強みと思われるところを前面に出すこと、身内販売でない(圏外)に売りに出すことを考え、Tシャツのデザインをテーマに実施。

第8回 12月23日(水)「今年度の振り返りと来年度に向けて」

商品化に向けての方法や解決しなければならない課題について、欧文印刷とのやり取りを通して生徒達に考えさせた。後半には、ビジネスプランコンテストの反省を実施。

3 大型ショッピングセンターとの連携

(1) 科目：課題研究(3年生全員)、課外活動「LOB部」

(2) 対象：3年生全員(396名)、部活動(224名)

(3) 目的：本校に最も近い地域最大手の商業施設「マーサ21」と連携し、モール内の常設店舗スペースでの販売、学校情報を発信するイベントの開催などを通して、地域社会の発展に主体的に貢献する姿勢を涵養し、将来的に地域に根ざした産業人の育成を目指す。

(4) 研究内容

ア 産学の連携調印

カワボウ株式会社(マーサ21)と岐阜市(則武・早田地域)の地域経済の発展のために、より実践的な商業教育の実施、新たな商業教育実習環境の提供、さらには、将来、岐阜県で活

躍できる地域社会人の育成を目指した連携協定を締結。6月15日に協定書の調印及びカワボウ株式会社代表取締役社長 川島政樹氏に「地域におけるマーサ21の役割について」と題した講演を実施。

イ 販売実習について

販売実習については、前倒しして5月13日より開始。3年生全員が必ず1度は売り場に立てるように計画し、長期休業や開店業務などはLOB部の生徒が補う。年間52日を予定し、学校行事がある時を除く毎週水、金曜日に実施。

期間：平成27年5月13日（水）～3月30日（水）（52日を予定）

実習時間

（授業日） 10：30～13：30（3年生）
13：00～16：00（3年生）
16：00～17：30（放課後：LOB部）

（長期休業中）10：30～14：00、13：30～17：00（LOB部）

販売品目：八百津せんべい、岐商グッズ（衣類・タオル・水など）、本校及び他校開発商品
実施人数：午前、午後、放課後

ウ 「岐商DAY」について

5月、7月、9月、12月、2月の土曜日を「岐商DAY」として、部活動の紹介やパフォーマンス、LOB部による発表や販売実習を実施（隔月に1回、第2土曜日の特売）

第1回 5月9日（土）

11：00～14：00 せんべいフェア
10：30～12：00 学校紹介、SPH取組紹介、部活動紹介、販売商品紹介
13：00～14：00 吹奏楽部 ミニコンサート（マーサスクエアにて）

第2回 7月11日（土）

11：00～15：30 宮城水産高校・宇和島水産高校開発水産加工品の販売
13：00～13：45 バドミントン部 バドミントン教室・教室参加者とのミニゲーム
14：30～15：30 吹奏楽部・応援部・野球部 野球応援のデモンストレーション

第3回 9月12日（土）

11：00～17：00 子供向けお買い物お小遣い帳教室
11：00～17：00 鮎菓子フェア（開発した「鮎菓子」50個を限定販売）

第4回 11月15日（土）開店記念月にあわせて臨時的に実施

15：30～16：00 活動紹介
16：00～16：30 速記部 活動紹介、模範演技お客様参加イベント
17：00～18：00 吹奏楽部 ミニコンサート

第5回 12月12日（土）

11：00～17：00 ベーグルパンフェア、県立岐阜商業を写真で振り返るパネル展示

第6回 2月13日（土）

11：00～16：00 農林高校フェア
13：00～13：30 販売商品紹介
13：30～14：00 空手部 模範演武・空手教室
15：00～16：00 吹奏楽部 ミニコンサート

4 iPhoneアプリ開発講座

(1) 科目：「課題研究」（3年生情報処理科システム開発類型）選択者14名

科目：「プログラミング」（2年生情報処理科システム開発類型）選択者18名

(2) 目的：情報処理の授業を通して身に付けたコンピュータに関する知識と技術、プログラミングの授業を通して身に付けたアルゴリズムに関する知識と技術を、①iPhoneアプリを作成する技術に応用する。②チームビルディングを実施し、同時にコミュニケーション能力を身に付ける。③作成したアプリケーションをリリースすることで、作成したソフトウェアが社会で評価される厳しさを体感する。

(3) 研究内容

ア 3年生

・4月～7月 「アプリケーション開発1回目」

2年次に学習したiPhoneアプリ開発の基礎を活用する。2年次の終わりに1チーム3～4人に分かれて設計したアプリについて、3年生で完成させることを目標に開発。グループ毎に企画を立て、設計、プログラミングを行ったが、設計した仕様には作品の質的な完成度の高いものが多く、高度なプログラム技術を必要とした。結果的に、制作に多くの時間を要し、設計時点から約6ヶ月を経過し、かつ、難易度が高い部分について進行が滞ったことから、このアプリケーション制作については、完成を待たず、打ち切りとした。

・8月～2月 「アプリケーション開発2回目」

チーム毎に分かれての開発。今年度は、利用者が要求するアプリケーションを受託し、制作することに重点を置いた。これは、現在のアプリ開発のビジネスにもつながることであるが、各社がオリジナルアプリを制作し、販売する形態はもちろん存在する。しかし、アプリ開発技術者をもたない企業は、開発できる企業に委託し、作成している現状からこの形態での開発を行うことにした。隣接の岐阜希望が丘特別支援学校において、先生方から児童・生徒の学習に使いたいアプリを聴取し完成させた。昨年までも岐阜希望が丘特別支援学校との交流で、アプリを制作したが、それについて同校の先生方からの学習教材としての評価や児童・生徒の反応を確認し、改善する取り組みであった。

イ 2年生

・6月 「iPhoneアプリ開発環境の基礎を知る」

iPhoneアプリを作成するにあたり、コンピュータやインターネットを取り巻く歴史と、世界のスマートフォンの市場動向、アプリで売上を獲得する方法等を研修した。また、開発環境であるApple Macintoshの操作方法と開発環境であるxcodeの使用方法を学習した。その後、開発言語であるObjective-Cについて実習を交えながらの学習を開始した。

・7月～12月 「iPhoneアプリ開発技法の学習する」

iPhoneアプリでの基本動作である「タッチ」、「タイマー」、「イベント」を基礎にテキストを用いてアプリを使用して開発技法とプログラミング能力を育成した。また、スマートフォン用のアプリはUI（ユーザインタフェース）がアプリの完成度を左右し、デザインの実習も入れて、総合的な開発力を身に付ける学習を実施。

・1月～3月 「iPhoneアプリを開発する」

これまでの学習した知識と技術を利用して、オリジナルアプリを制作。3年次までの継続制作を前提とし、4人から5人でチームを組み、チームでの開発力とコミュニケーション力の向上を目指した。このオリジナルアプリの制作によって、企画の作成→概要設計→詳細設計→プログラミング→デバッグ→実機転送の開発サイクルを体験する。

5 企業連携（商品開発）①

(1) 科目：「課題研究」

(2) 対象：3年（流通ビジネス科）選択者39人（全員）

(3) 目的：業界・企業の研究、商品開発、販売活動や接遇実習を通して、専門的な知識・技術を

身に付けさせる。また、主体的に問題を解決する資質や能力を養い、人間として調和のとれた豊かな人間性を育成すると同時に、起業家精神、コミュニケーション能力等を伸ばし、地域に根ざした産業人の育成を図る。

(4) 研究内容

今年度で3年目の研究である。(株)ホープ(カレーハウス「C o C o 壺番屋」)と連携し、新商品の開発を行い、販売・接客実習などを実施。1年目『県岐商ドリア』、2年目『金華山カレー』に引き続き、今年度は『揚げ出し豆腐あんかけカレー』に決定した。商品開発の過程を通して、本部承認をとり、新商品として販売されることの難しさを知った。また、販売実習を通して、自分たちの開発した商品が売れることに達成感を体感した。

- 6月 4日(木) 開校式/店舗経営者による講演、「第2回カレーの日(校内販売)」実施
- 6月16日(火) 商品開発事例の研究
- 6月17日(水) 商品開発ワークショップ
- 7月 1日(水) 本部訪問(商品開発現場の見学、マーケティング戦略等の講義)
- 7月 8日(水) 試作品の調理実習①
- 7月14日(火) 試作商品作成ワークグループ(試食、レシピ・食材等の見直し)
- 7月16日(木) 試作品の調理実習②
- 9月15日(火) 新商品完成発表会
- 10月24日・25日(土・日) 第29回岐阜県農業フェスティバル 販売実習
- 11月11日(水) 接客マナー講習
- 12月 1日(火) POP広告作成
- 12月 2日(水)～1月15日(金) 岐阜大学前店にてインターンシップ実施
- 1月下旬～ 株式会社 ホープ 岐阜大学前店にて『揚げ出し豆腐あんかけカレー』販売
- 1月26日(火) ココイチ・ハイスクール修了式

6 企業連携(商品開発)②

(1) 科目:「課題研究」

(2) 対象:3年(流通ビジネス科) 選択者17人

(3) 目的:商品開発のノウハウを学び、その場の利益に囚われない、長期的な展望を持った老舗の経営戦略を理解する

(4) 研究内容

講師 田中屋せんべい総本家株式会社 田中 裕介氏

- 第1回 5月26日(火) 「オリエンテーション」
- 第2回 6月 9日(火) 「インパクトを与える自己紹介」
- 第3回 6月30日(火) 「商品の用途について」
- 第4回 7月 7日(火) 「商品の物語」
- 第5回 9月 1日(火) 「高くても買ってしまう商品は？」
- 第6回 9月 7日(月) 「新商品=良い商品？」
- 第7回 10月13日(火) 「アイデアを形に」
- 第8回 10月27日(火) 「試食会及びせんべいの考案に向けて」
- 第9回 10月30日(金) 「工場見学」
- 第10回 11月10日(火) 「新商品考案」
- 第11回 11月17日(火) 「新商品試食会」
- 第12回 12月 8日(火) 「販売コンセプト」
- 第13回 12月15日(火) 「販売実習計画」

第14回	12月22日(火)	「パッケージデザイン」
第15回	1月12日(火)	「広告宣伝①」
第16回	1月19日(火)	「広告宣伝②」
第17回	1月26日(火)	「販売実習準備」
第18回	1月27日(水)	「販売実習①」
第19回	1月29日(金)	「販売実習②」

7 体操服企画

- (1) 科目：課外活動「LOB部」
- (2) 対象：LOB部 1年 10人、2年 25人
- (3) 目的：平成28年度入学生からの体操服の企画・販売の実習を行うことで、高度で実践的な知識・技術の習得、職業観・勤労観、課題解決力や責任感の涵養、実際企業活動や自らの職業適性の理解を深めることにより、キャリア設計のベースとすることを目的として、菅公学生服株式会社と連携して行った。

(4) 研究内容

6グループに分け、そのグループで、調査、提案・検討、試作品を作成。

- 第1回 6月 9日(火)「基礎知識の習得」講座 (Step. 1)
- 第2回 6月16日(火)「基礎知識の習得」講座 (Step. 1)
- 第3回 6月29日(月)「情報収集」講座 (Step. 2)
- 第4回 7月 9日(木)「コンセプト設定とデザイン」講座 (Step. 3)
- 第5回 7月27日(月)「商品設計・試作」講座 (Step. 4)
- 第6回 7月28日(火)「商品設計・試作」講座 (Step. 4)
- 第7回 8月 6日(木) 工場見学

体操服の製造を行っている志布志工場（鹿児島県志布志市）を見学。

- 第8回 9月 8日(火) 「商品設計・試作」講座 (Step. 4)
- 校内展示 9月24日(木)～9月30日(水)「プレゼン・決定」 (Step. 5)
- 新体操服デザイン発表会 10月1日(木) 「発表」 (Step. 6)
- 第9回 10月 5日(月) 「サイズ設定」講座 (Step. 7)

8 ソンイルeビジネス高等学校連携

- (1) 目的：ネットビジネス及び起業家教育で先進的な教育を実施しているソンイルeビジネス高等学校（韓国）とのグローバルパートナーシップ協定に基づき、相互に学校を訪問し実習を行うことにより、グローバルにビジネス教育を展開する。

(2) 実施内容

- 9月16日(水)、17日(木) 韓国ソンイルeビジネス高校訪問、実施計画について協議。
- 10月13日(火)～16日(金) 来日交流
- 10月15日(木) 韓国ソンイルeビジネス高校との共同アイデア創造授業①の実施
来日交流の中でシンボルマーク作成のアイデア出しの授業を実施。
- 10月15日(木)、16日(金)「身近な知的財産について学ぶ！」
全国知財・創造研究会会長竈原裕明先生に題して知的財産について学ぶことの大切さについて講義をして頂いた。
- 11月3日(火)～6日(金) 訪韓交流（韓国ソンイルeビジネス高校）
- 11月6日(金) 韓国ソンイルeビジネス高校との共同アイデア創造授業②の実施
来日交流時に行ったシンボルマーク作成の続きを行い、コンピュータソフトを

利用して図案化。手書きの生徒達の案を具現化する。作成後は両校で投票を行い1案に絞る予定。

9 ビジネスプランコンテスト

- (1) 科目：1年生：ビジネス基礎、2年生：マーケティング及びLHR、
3年生：商品開発・課題研究
- (2) 対象：全校生徒1191名
- (3) 目的：「ビジネス基礎」の学習を通じて学んだビジネスの役割に関する知識等をもとに、新たなビジネスアイデアについて考えることによって、将来、社会に生きる職業人として、単に目先の利益ばかりに注目するのではなく、地域の活性化や身の回りに存在する課題・問題を解決しようとする姿勢を身に付けたり、あるいは世の中のビジネスの諸活動を理解し、職業人として必要不可欠な倫理観、責任感、協調性を育むことを目的としている。
- (4) 研究の内容

関商工会議所青年部連合会主催・岐阜新聞・ぎふチャンなどが後援する「Jr. BPC ジュニアビジネスプランコンテスト」に応募。今年度は昨年の応募の経験並びに反省点を生かし、応募経験のある2・3年生に1年生を加えた全校生徒での応募とした。昨年度は商工会議所青年部の方を講師として招聘し、アイデアの創出方法をはじめ、応募用紙の記入方法に至るまで詳しくご講義いただいた。今年度は、昨年学んだことを生かしつつ、また、教師側にアイデアを創出する方法の習得とその指導方法を身に付けさせることを踏まえ、各クラスに担当教師を一人ずつ配置し、比較的取り組みやすい規模（人数）で実施した。

ア アイデア創出の方法

これまでのSPH事業において、本校が実施してきた「アイデア創出授業」では講師の石井力重先生から、アイデア発想の基本的な手法として、ブレインストーミングやKJ法などの取りまかせ方を習得した。その際に使用された資料等を使い、実際の取り組み方法を商業科教員が事前に研修した。

イ 応募用紙への記入

1年生は商業科目「ビジネス基礎」の学習の一環として、授業時間を中心に既存のビジネスの役割を考えながら、岐阜の活性化につながる新たなビジネスプランを検討し、2・3年生は昨年度も参加した経緯から、グランプリに輝いたアイデアあるいは昨年度の反省点を生かしながら新たなビジネスについて考えるという前提のもと、生徒同士で話し合いをさせ、その上で所定の用紙に詳しく記入させた。なお、個人あるいはグループ毎の参加も可能とした。その結果、本校からは個人・グループ参加を含めて、994プランの応募があった（全体として1,043プランの応募）。

ウ 応募結果

本校が応募した全プランの中から、8つのプランが選ばれ、平成27年12月5日（土）に行われる決勝大会（関市武芸川生涯学習センターにて開催）においてプレゼンテーションを実施。

エ 決勝大会に向けて

決勝大会でのプレゼンテーション審査に向けて、プレゼンテーションソフトの使用法（ソフトウェアの操作方法等）に関する指導のほか、提出した応募用紙の内容をもとに、実際のプレゼンテーションの流れに落とし込む方法、さらにはどの内容を重点的に、どのような手法で見せるか、伝えるかといった技法について検討した。また、当該コンテストの主催者から平成27年11月17日（火）に「Jr. BPC プレゼン・フォローアップ講座」が開催され、講師の宇佐美 将太先生から、プレゼンの心構えや思いを効果的に伝えるプレゼンスライドの作り方などに

ついて講義を実施。

オ 決勝大会プレゼンテーション審査

平成27年12月5日(土)13時30分より、関市武芸川生涯学習センターにて決勝大会が開催され、プレゼンテーション審査を実施。決勝大会10プランのうち、本校から8プラン、県内の他の学校から2プランが選ばれており、約7分のプレゼンテーションののち、審査委員からの質疑応答が行われた。審査の結果、本校からは磯崎由奈さん(1年)が考えたプラン「岐阜重」が岐阜県連会長賞(第3位相当)に受賞。

5 研究の成果と課題

○実施による効果とその評価

1 本研究が目指す生徒像とその評価指標について

『会社設立・経営をとおして実践力・創造力・起業家精神を身に付け、グローバルに活躍するビジネスリーダー育成プログラム』～Be the CEO Project(「生徒全員が社長」プロジェクト)～という研究開発課題を達成するために、会社の運営をとおして、①分析(洞察)力、②企画力、③統率力、④対応力の4項目の能力育成を図ることを目標とする。4項目を観点として生徒の成長を評価する。

身に付けたい力	項目
分析(洞察)力	幅広い分野にわたる情報収集力(トレンド認識力)
	計数管理能力(ポイントとなる経営計数を把握する)
企画力	イノベーション(経営革新)の気概
	地方公共団体も含め、地域の戦略を策定し、戦略全体を統合・管理する能力
統率力	ビジョンを掲げる力
	変化への柔軟性
	コミュニティにおいてリーダーシップを発揮する能力
対応力	自己の利益・都合を優先せず相手の立場に立って考える力
	個別分野において地方創生関連事業の経営に当たる能力

「参考」会社設立における評価

会社設立においては、学校が設立する会社の目的や機関設計、定款をはじめとする各種書類作成や登記申請をとおして、生徒の②企画力、③統率力の評価に取り組む。企画力に関しては、評価項目「会社設立の目的を理解し、新しい会社を創造しようとする意欲」、「会社の目的を捉え、全校体制の組織を設定することができる」を生徒のアンケート、担当教諭による行動観察、アンケートにより評価した。

②企画力

○生徒アンケートより

問 株式会社の機能を理解し、(株)GIFUSHOの目的を達成する会社の定款を作成することに意欲的に取り組めたか。

2月「はい」と回答 100%

問 会社においてどのように校内で事業をすすめるか、意欲的に協議することができたか。

9月「はい」と回答 75% → 2月「はい」と回答 100% へと変化

○教員アンケート・行動観察より

- ・会社設立における「定款の作成」業務をとおして、学校が運営する株式会社の在り方を、会社役員である同窓会役員と相談し、積極的にアイデアを創造しようとする姿が見られた。
- ・全校体制で会社運営を行う組織作りにおいて、多様な会社の組織を調査し、本校の実情に合うような組織を意欲的にメンバーでよく議論し、作り上げようとした。

2 アンケート結果より

(1) アイデア創造事業(対象LOB部 34人)

問 アイデア創造の授業を受けて、アイデア出しに関する知識・技術は向上しましたか。

「はい」と回答 86.2% (平成26年度) → 96.9% (平成27年度)

問 創意工夫に努めることができましたか。

「はい」と回答 82.1% (平成26年度) → 96.9% (平成27年度)

問 世の中の動きに関心が高まりましたか

「はい」と回答 97.2% (平成26年度) → 96.9% (平成27年度)

問 ビジネスプランの企画・商品開発に積極的に挑戦したいですか。

「はい」と回答 91.5% (平成26年度) → 100% (平成27年度)

(2) ビジネスプランコンテスト (対象1・2年生全員)

問 参加したことにより、ビジネスあるいは商業科目の学習に関する興味・関心が高まったか。

回答 高まった 23.1% どちらかといえば高まった 47.9%

どちらかといえば以前と変わらない 23.9% 高まらなかった 5.1%

問 コンテストへの参加を通じて自分から課題解決の方法を考え、行動できるようになったか。

回答 できるようになった 15.4% どちらかといえばできるようになった 43.6%

どちらかといえば以前と変わらない 29.9% 以前と変わらない 11.1%

問 新しい知識・技能を身に付けることができるなど、自分のスキルアップにつながったか?

回答 つながった 10.3% どちらかといえばつながった 35.9%

どちらかといえばつながらなかった 38.5% 以前と変わらない 15.4%

○実施上の問題点と今後の課題

運営指導委員会 運営指導委員コメントより

- ・学校全体で先進的な素晴らしい取組をされている。計画しても実際には実施できない学校が多い中、多様な事業を同時に展開していることは賞賛に値する。
- ・事業展開と評価の過程で、PDCAサイクルにおいて一般的にPDPDと陥りやすい。CAの部分はどう評価していくのかが課題となる。具体的に客観的な指標である数値を用いて評価することが求められる。大学の高等教育でも同様なことを求められる。特に評価指標というのは、次の事業を遂行する上で、先行して作成することが求められる。生徒の満足度が上がったとか、学力が伸長したとか、コミュニケーション能力はどうなったのか、複数の項目に分けて、この事業における満足できる評価と不十分な部分等、レーダーチャート等で評価したり、ループリック等の指標を設けるなどの手法を使って評価するなど、達成目標と評価軸を決めて、事業を進めることが望まれる。
- ・会社を設立してビジネスリーダーを養成するということは、言葉にすることは易いが、とてつもなく困難なこと。
- ・会社設立時には、生徒によるコーポレートガバナンスの部分を若干増やした方が良い。それによって、将来的には経営といった観点と感覚を養うことができる。
- ・経営等を通して実践力・創造力・起業家精神を育むことを教育目標とする中で、企業の商品のパッケージや商品PR、その商品が世の中で売れるようになることが商業の役割である。生徒の若い知恵で出したアイデアで企業がより商品が売れるようになるというような実践が望まれる。
- ・企業は常に外部から評価される。実際に株主が出資するだけでは、会社は運営できない。金融機関から融資を受ける時は、金融機関に対して、事業計画やビジネスモデルを提出して、評価を受け、出資するかの判断をされる。すべての生徒が会社経営に携わることは無理であるが、数名の生徒でこの会社の進むべき方向性を考察・協議することは、まさに起業家精神を育成に繋がる。