

平成28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3年次）（概要）

1 研究開発課題名	『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28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（指定期間満了まで。5年指定校は5年次まで記載。）</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 15%; vertical-align: top;">第1年次</td> <td> <p>【事業の組織化と立ち上げ】</p> <p>1 会社の設立・運営、会社設立委員会の設置。</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>②iPhone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>③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>④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>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</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、会社設立委員会の設置。</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>②iPhone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>③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>④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>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</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、会社設立委員会の設置。</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>②iPhone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>③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>④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>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</p>		

	<p>能力を養う。また、韓国語講座を開設する。さらに、「商業教育における英語教育の在り方」についての委員会を設置し、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高校と連携し、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 岐阜県商工労働部・岐阜商工会議所との連携 岐阜県商工労働部や岐阜商工会議所と連携し、連携先企業を選定したり、各種団体が主催するイベント事業に参加したりする。</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)GIFUSHO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アプリの開発を進める。</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、新商品のアイデアを企業に提案する。</p> <p>⑤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>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 岐阜県商工労働部・岐阜商工会議所との連携 岐阜県商工労働部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	<p>【事業の発展・継続と検証】</p> <p>1 生徒自らが、ビジネスを企画し起業する。</p> <p>2 生徒CEOを輩出する。</p>

- 3 ネットビジネスの運営に取り組む。
- 4 年間50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。同様に、各種アプリコンテストで入賞できる人材を輩出する。
- 5 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を発展させる。
- 6 全国の専門高校が商品開発や販売を通して、繋がることのできる組織を整備する。
- 7 会社の経営状況を示す報告書を作成し、経営改善や業務改善の方向性を検討する。

○平成28年度の教育課程の内容（平成28年度教育課程表を含めること）

別紙参照

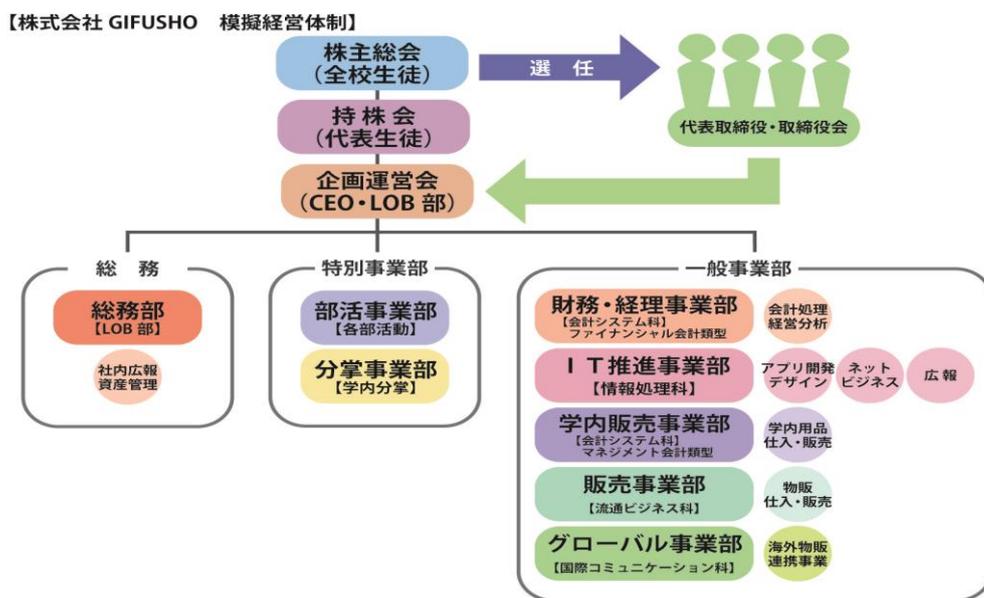
○具体的な研究事項・活動内容

（1）会社設立に関する指導の工夫改善

本校同窓生やPTA元役員が、生徒の体験的学習の場として、実践的な経営を学ぶ（株）GIFUSHOを設立した。生徒は、株式会社の設立に必要な書類の作成等について、外部講師を招聘し学習した。なお、本稿においては、会社経営等の体験について、より分かりやすく記述するため、便宜的に、生徒が実際に会社を運営し、種々の事業に従事しているように述べる。

（2）企業経営等に関する指導の工夫改善

企業経営等を体験的に学習するため、校内に次の模擬経営体制を設け、生徒はその組織で企業経営等について実践的な活動を行った。



ア 株主総会

平成28年4月28日の株主総会において、株主総会に関する実践的・体験的な学習を行った。ここでは、役員承認、各事業部長の紹介、事業計画の説明、取締役の紹介を行い、記念すべき第一歩を踏み出した。全校生徒が集まる場において、各事業部の業務報告を行った。

決算株主総会に関する学習は、本年2月の課題研究発表会に併せて実施する。

イ 持株会

持株会は、株主の代表が集まって、意思決定を行う会議として位置付け、各HRから選出された会社運営委員、部活のキャプテン、（株）GIFUSHOの各事業部長から構成されている。持株会は、月1回定期的に行われ、業務報告、経営方針の検討等を行った。

ウ 企画経営会

企画経営会は、（株）GIFUSHOの最高経営会議として位置付け、CEO（最高経営責任

者：chief executive officer)等の役員は、LOB部 (leader of business 部) 部長や部員が務めた。2年目以降は生徒会長のように生徒の立候補により選出した。

エ 事業部等

会社の運営は、事業部制を採った。流通ビジネス科は「販売事業部」、情報処理科は「IT推進事業部」、会計システム科FA類型は「財務経理事業部」、同科MA類型は「学内販売事業部」、国際コミュニケーション科は「グローバル推進事業部」とした。主に3年次の科目「課題研究」や「総合実践」において活動を行った。このほかにも、特別事業部等の組織を設けた。

(ア) 販売事業部

1・2年次の科目「マーケティング」や「広告と販売促進」で学習したことを生かし、販売事業部の活動（販売商品の選定、仕入、価格交渉、販売促進活動、販売、検証等を各クラス2回）として行った。これまで学習した知識・技術を生かした実践的な活動となり、生徒の主体的に問題を解決する資質や能力の育成につながり、豊かな人間性を育成するとともに、起業家精神、コミュニケーション能力等を伸ばし、地域に根差した産業人の育成を図った。夏季休業中に試験販売を行い、試験販売から得られた問題点を改善し、秋冬販売に挑戦した。

(イ) IT事業部

インターネット上での販路を開拓するために楽天市場に出店した。その際、出店するために必要な手続を理解するために、既に楽天市場に出店している企業に依頼し、出店手続について学び、(株)楽天等の協力を得て出店申請を行った。その結果、平成28年12月に開店し、オリジナルタオルの販売からスタートした。しかし、発送コスト等をどう抑えるか、どのように楽天市場に集客し、販売するかなどの諸問題を抱えながらのスタートとなった。開店後、すぐに一般の方からの注文があり、幸先の良いスタートを切ることができた。

(ウ) 財務・経理事業部

簿記会計の知識・技術を生かして、財務・経理事業を実施した。「売上・入金処理フロー」及び「仕入・支出処理フロー」を作成し、納品書等の書類を整理し、取引ごとに伝票の起票を行った。財務・経理事業部長が点検した後、会計ソフトに入力し、勘定科目の分類等、処理に困ったことは勝手に判断せず、税理士の指導・助言を受けてから会計処理を行った。月次決算を基本としていることから、月次決算書類を作成し、毎月の持株会で報告を行った。

(エ) グローバル事業部

グローバルパートナーシップ協定を締結したソニイルeビジネスハイスクール（以下「ソニイル高校」という。）との協働実習を行った。ソニイル高校とは、3泊4日の日程で生徒が相互に訪問しており、本校生徒は、ソニイル高校で日本の商品を販売するとともに、ソニイル高校の商品の販売方法を学んだ。今年度からは、単なる交流だけでなく、商品の輸出入を行うことになったが、商品の発送方法や代金の決済方法、両替など様々な問題があり、半年以上かけて協議し、平成29年1月から地元大型商業施設にて、韓国からの輸入商品の販売を開始した。

(オ) LOB部

既存の物販を専門としていた「ベンチャーズ部」と調査・研究・発表を専門としていた「マーケティングリサーチ部」を統合し、「LOB部」とした。これまでの活動を総合的に行うとともに、株式会社設立に向けた取組、企業と連携した商品やサービスの開発、国内外の専門高校との連携、会社運営の中核を担う学習をすることを目的に設立した。

これらの事業部等ごとの学習とともに、次の学習も並行して行った。

①ビジネス企画・商品開発アイデア創造授業

アイデア発想法の専門家を講師として招聘してアイデアを創出するための方法を学習し、新商品企画・開発を実施した。1年目は7回、2年目は4回、3年目は希望者を募り2回実施した。このアイデア創出法を活用して新商品企画・開発が行われる機会も増えた。また、全校で応募する日本政策金融公庫主催「高校生ビジネスプラングランプリ」等も活用した。

②デザイン工房

販売促進ための広告、商品パッケージデザインの企画及び制作を手掛けることを目的とした「デザイン工房」を部内に立ち上げ活動した。販売活動で展示するポスターやPOP広告等の制作ができるようになるとともに、外部からの制作依頼も受けるようになった。県からの委託を受けて、授産施設で製造された商品の販売促進を行っている企業や社会福祉協議会と連携し、販売会社のポスター制作も行った。

③利益の獲得・売上の伸長の研究と実践

近隣の大型商業施設と本校の間で連携協定を締結し、定期的な販売実習と販売促進を兼ねた活動を紹介するイベントを開始した。

④株式会社の企画と経営

株主総会を運営し、各執行役員の承認を得るとともに、会社の様々な経営施策の方向性を示した。また、模擬経営校内体制における事業部長を選任し、学校全体での会社運営の学習が始まった。毎月の持株会を実施するとともに、社内報（毎月発行）により、全生徒に周知を図った。また、社訓、社是、経営理念を決定した。

(3) 学習評価の工夫改善

株式会社経営の体験活動を通して生徒の多様な能力評価を行うために、連携先である中央大学商学部から御指導をいただき、評価項目を作成し、評価を行った。

当研究では、生徒に育成する能力として、「コミュニケーション力」、「問題解決力」、「知識獲得力」、「組織的行動能力」、「創造力」、「自己表現力」、「多様性創発力」の7分野、31項目を設定し、項目ごとにレベル0からレベル4で段階分けした評価基準を設けた。

○ルーブリックによる生徒の多様な能力評価（一部抜粋） 「コミュニケーション力」

	定義	レベル4	レベル3	レベル2	レベル1	レベル0
傾聴力	他人の意見を聞き、正しく理解し、尊重する	相手の意見を十分理解し、自分と異なる意見にも耳を傾け尊重している	相手の意見を十分理解し、自分と異なる意見にも耳を傾けている	相手の意見を十分理解している	相手の意見を一通り理解している	意見を聞き、理解することができていない
読解力	記述された内容を正しく理解する	記述された内容、記述されていない内容を含めて真意を十分理解している	記述された内容を十分理解した上で、記述されていない内容があることを考慮し、真意がある程度理解している	記述された内容を十分理解している	記述された内容を理解しようとしている	記述された内容を理解できていない
記述力	正しい文章で他人が理解できるように記述する	正しい文章で、他人が十分理解できる記述となるよう秀でた工夫をしている	正しい文章で、他人が十分理解できる記述となるよう工夫をしている	正しい文章で、他人が十分理解できるよう記述することができる	正しい文章で、他人が一通り理解できるよう記述することができる	記述された文章を他人が理解できない、あるいは、記述された文章に重大な誤りがある
提案力	適切な手順・手段を用いてわかりやすく説明したうえで、自分の意見を効果的に伝える	適切な手順・手段を用いてわかりやすく説明したうえで、自分の意見を効果的に伝え、自分と異なる意見を持つ相手からも十分な理解を得ている	適切な手順・手段を用いてわかりやすく説明したうえで、自分の意見を効果的に伝えている	効果的な手順・手段を用いてわかりやすく説明できている	効果的な手順・手段を用いてわかりやすく説明しようとしている	効果的な手順・手段を用いてわかりやすく説明できない
議論力	議論の目標を設定し、それに合わせて議論を展開する	議論の目標を設定し、それに合わせて、自分と異なる意見を持つ相手とも議論を展開し相互理解を得ている	議論の目標を設定し、それに合わせて、自分と異なる意見を持つ相手とも議論を展開している	議論の目標を設定し、それに合わせて議論を展開している	議論の目標を設定し、それに合わせて議論を展開しようとしている	一方的な主張に終わっている。あるいは意見を述べていない、誤った意見のために議論にならない

5 研究の成果と課題

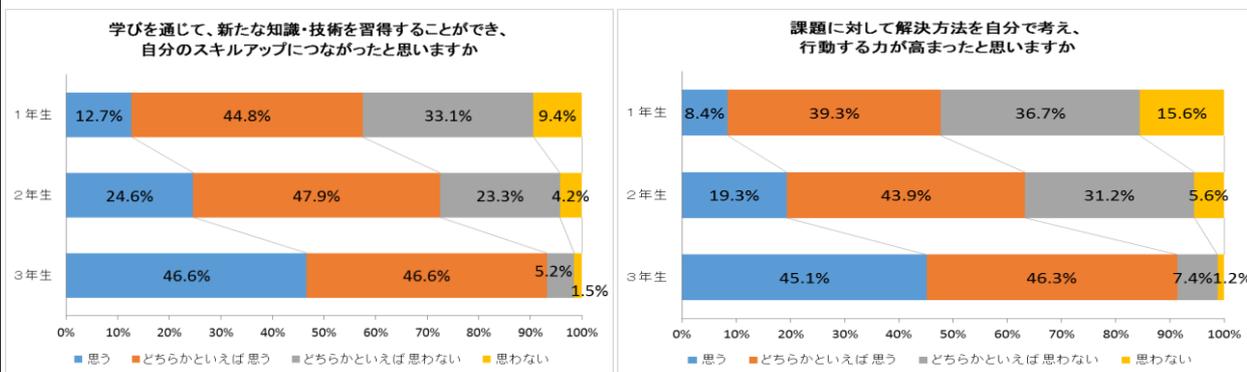
○実施による効果とその評価

生徒の意識の変化について調査したところ、次のとおりとなった。これらのことや日頃の生徒の様子から、模擬的な体験学習ながら、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により、商業に関する専門性の深化を図ることができたと考えている。また、地域における企業と協働でビジネス活動を展開することにより、実際のビジネス活動の厳しさ、利益を上げる困難さ、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、コスト意識など、会社経営

を肌で感じる事ができた。これにより、商業で学習した知識・技術を総合的に活用することで学習意欲を更に高め、自ら学ぶ意欲を向上させる事ができた。さらには、将来、地元において起業をしたり、地元企業に就職し地域経済の発展に貢献したりしようとする意識も高まった。

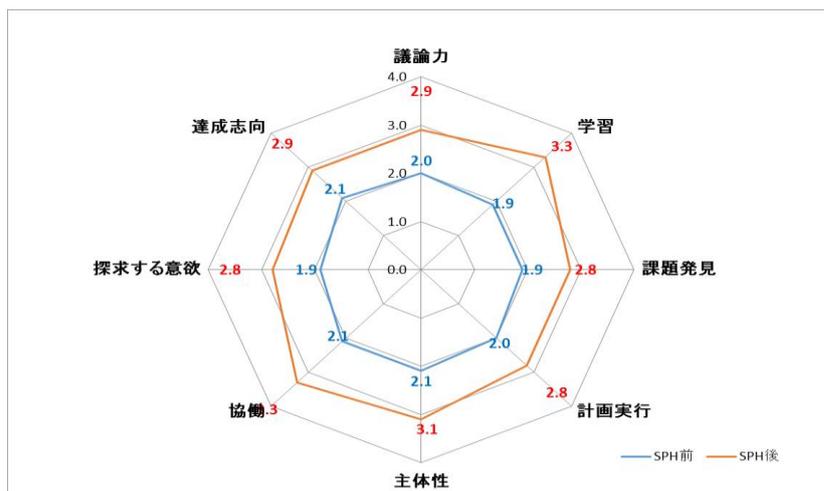
このように、実社会における企業の経営活動を生徒が主体的に体験することにより、経営管理能力を養うとともに、学校で習得したビジネスの知識・技術の更なる深化を図り、また地域社会の貢献に寄与しようとする態度を育成する事ができた。

【生徒の意識調査】



○行動特性評価より（3年生）

スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール事業で行った（株）G I F U S H Oの活動を通して7分野8項目のレベルがどのように変容したか。



○実施上の問題点と今後の課題

当研究においては、育成したい生徒像の中に、「多様な文化や価値観を理解し、ビジネスの諸活動に外国語を活用できる能力」、「将来、国内外において、グローバルビジネスリーダーとして社会貢献するという高い志がある生徒」をあげている。3年間の研究においては、国内の活動が中心となり、次の生徒の意識調査にも表れているとおり、グローバルな視点で地方創生を担える人材の育成には至っていない。

このため、平成29年3月に地元の（株）十六銀行と「地方創生を担う人材の育成に関する協定」を締結予定である。この連携協定は、（株）十六銀行と本校が緊密に連携し、互いの人的資源を活用し、岐阜県の地域経済の発展を図ることを目的としているものである。この連携では、海外関連セミナーの参加や留学生との異文化交流会の開催が企画されている。当研究で培った連携を更に発展させ、国際的な広い視野をもって積極的に国際社会と関わり、地方創生に資する人材育成を進めていきたい。また、模擬的な株式会社経営の学習の進め方等については、研究の途上であり、引き続き研究が必要である。