

(別紙様式3)

令和2年3月31日

研究開発完了報告書

文部科学省初等中等教育局長 殿

住所 名古屋市中区三の丸三丁目1番2号
管理機関名 愛知県教育委員会
代表者名 教育長 長谷川 洋 印

令和元年度地域との協働による高等学校教育改革推進事業に係る研究開発完了報告書を、下記により提出します。

記

1 事業の実施期間

令和元年5月7日（契約締結日）～令和4年3月31日

2 指定校名・類型

学校名 愛知県立愛知商業高等学校
学校長名 白井 上二
類型 プロフェッショナル型

3 研究開発名

愛翔・あいちビジネスプロジェクト
～ビジネスの視点で地域課題の解決を目指すカリキュラム開発～

4 研究開発概要

産業界では、2000年代に入り、経済のグローバル化、社会構造の変化に伴い、労働者、市民として求められる能力が多元化している。また、国内外で社会構造の転換を視野に包括的な能力の提案が教育政策、人間育成の場で提唱され始めた。2003年「人間力」（内閣府・人間力戦略研究会）、「キー・コンピテンシー」（OECD-DeSeCo）、2004年「就職基礎能力」（厚生労働省）、2006年「社会人基礎力」（経済産業省）、2008年「学資力」（文部科学省）、2012年「21世紀型スキル」（ATC21C）など、グローバル経済、知識基盤社会で求められる能力が示された。そして、市民生活や家庭生活も含めた政治的・社会的・文化的側面の総合的な充実が図られている。教育界では、1947年に最初の学習指導要領が登場し、これまでに9回の大きな改訂がなされた。2000年に国際学力比較調査PISAが開始され、2004年頃は学力低下が問題視された。学力向上の取組が行われるとともに学校評価（改善）の強化も図られた。新学習指導要領では、現行学習指導要領で示されている基礎的・

基本的な知識・技能の習得と思考力・表現力・判断力を養う活用学習、言語活動の導入を継続し、資質・能力ベースの教育課程の編成、主体的・対話的で深い学び（アクティブ・ラーニング）の推進、各学校でのカリキュラム・マネジメントの確立が示されている。

以上のことから、「何を教える」から「何ができるようになるか」（目標となる具体的能力）による教育内容の構造化と資質・能力の三つの柱を踏まえた社会に開かれた教育課程の実現が重要である。

本研究では、地域（愛知県全域）の課題をビジネスの視点で捉え、経営資源を最適に組み合わせ、他者と協働して地域ビジネスを展開できる人材の育成を具現化するために、以下の3つのプログラムについて研究開発を行う。

ア 地域ビジネス理解促進プログラム（生徒対象）

ユネスコスクールとして、ESD活動を意識した商業教育を実践することで、先の不透明な社会において自ら進むべき道を見定める確かな判断力を身に付けさせる。答えの見つからない時代において、その中から最適解を見つけ出す力を育成する。

イ ビジネス教育力強化プログラム（教職員対象）

新学習指導要領の実施に向けて、商業の見方・考え方を働かせた実践的・体験的な教育活動を実践するとともに、共通教科の教員と連携した協働的かつ教科横断的なカリキュラム・マネジメントの実現を目指す。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム（学校対象）

県内の商業高校13校と連携し、東海地区及び全国規模で継続的に流通・販売可能な商品の開発を目的とした取組を実践する。メーカーや流通業者と連携したマーケティングシステムを構築し、本県における商業の学びを深いものとする。

本研究を通じて、地域産業界等と連携・協働した実践的なビジネス教育を推進するとともに、ビジネスの視点で自ら地域の課題を発見し、課題解決に向けて主体的かつ協働的に取り組むことのできる能力と態度を身に付け、本県産業の発展を担う職業人の育成を目指す。

5 教育課程の特例の活用の有無

無

6 管理機関の取組・支援実績

(1) コンソーシアムについて

①コンソーシアムの構成団体

機関名	機関の代表者名
愛知県教育委員会	渡部 純次
名古屋市東区役所	千田 英人
東海財務局	颯波 伸一
愛知労働局	岡本 和恵
名古屋商科大学	佐野 哲哉
名古屋学院大学	伊藤 昭浩
大原簿記情報医療専門学校	野依 博昭

愛知県教育・スポーツ振興財団	片山 峰高
名古屋商工会議所	大崎 靖典
イオンモール株式会社	小林 央
イオンコンパス株式会社	本浦 有実子
伊藤忠食品株式会社	飯田 裕之
大塚食品株式会社	小塚 薫
株式会社中日ドラゴンズ	水野 陽一朗
森永製菓株式会社	笠原 芳之
株式会社日本ドリコム	武田 徹
永井海苔株式会社	白井 誠也
株式会社丸越	柴田 哲典

②活動日程・活動内容

活動日程	活動内容
令和元年6月3日	コンソーシアムを組織
令和元年7月17日（第1回）	第1回会合 ・プロジェクト取組説明 ・コンソーシアムに取組支援依頼
令和2年1月28日（第2回）	第2回会合 ・授業視察（科目「ビジネス基礎」、「課題研究」） ・取組内容の発表

(2) カリキュラム開発等専門家について

①指定した人材・雇用形態・高等学校における位置付けについて

名古屋商科大学経営学部教授 亀倉 正彦 氏（非常勤）

②活動日程・活動内容

活動日程	活動内容
令和元年11月29日	令和2年度の教育課程について協議 ・学校設定科目について ・学校設定科目の位置付けについて ・他教科との連携の在り方について
令和元年12月12日	学校設定科目「マーケティング実践」について協議 ・「マーケティング実践」の指導内容・方法について ・「マーケティング実践」の位置付けについて
令和2年1月28日	学校設定科目「マーケティング実践」について協議 ・「マーケティング実践」の指導内容・方法について ・「マーケティング実践」の位置付けについて

(3) 地域協働学習実施支援員について

①指定した人材・雇用形態・高等学校における位置付けについて

イオンリテール株式会社 東海カンパニーエリア政策推進チーム課長 中尾 智 氏

②実施日程・実施内容

日程	内容
令和元年5月10日	・令和元年度事業における活動計画について協議 ・販売実習の在り方について協議
令和元年 5月10日、14日、15日 6月7日、18日、19日、21日 7月3日 9月3日、4日、13日 10月8日、9日、18日 11月5日、6日 12月10日、11日、13日	科目「課題研究」（3年生）の授業に同行 （イオン熱田店における販売活動に同行）
令和元年11月8日	科目「課題研究」（3年生）の授業に同行 （イオンナゴヤドーム前店における販売活動に同行）

(4) 運営指導委員会について

①運営指導委員会の構成員

機関名	氏名
愛知県教育委員会	渡部 純次
名古屋市東区役所	稲垣 亮二
名古屋学院大学	宝島 格
株式会社日本ドリコム	小野 史年

②活動日程・活動内容

活動日程	活動内容
令和元年9月25日（第1回）	第1回会合 ・プロジェクト概要説明 ・研究内容について協議
令和2年3月2日（第2回）	第2回会合 ・科目「課題研究」発表会視察 ・プロジェクト進捗状況報告 ・研究内容について協議

(5) 管理機関における取組について

①管理機関（コンソーシアム含む）における主体的な取組について

- ・商業教育フェアの実施（イオンモール株式会社、株式会社日本ドリコム）
- ・マレーシア海外販売実習 現地日本企業見学（イオンコンパス株式会社）
- ・上級資格取得連携講座の実施（大原簿記情報医療専門学校）

(2) 実績の説明

ア 地域ビジネス理解促進プログラム

- ・1年生では、科目「ビジネス基礎」において、地域企業講演を年2回実施した。1回目は、日本政策金融公庫の水上様からビジネスの担い手として必要な知識・技術について話を伺い、ビジネスアイデアの発想とビジネスプランの作り方について講義をしていただいた。2回目は、永井海苔株式会社の山下様、白井様から企業活動の基礎についてお話を伺い、市場調査や商品開発の進め方について講義をしていただいた。
- ・2年生では、令和3年度からの学校設定科目「マーケティング実践」の実施に向けて、各学科(国際ビジネス科、事務科、経理科、情報処理科)の科目において学習内容の検証を行った。企業が実際に行っている商品開発や経理、広告、販売促進等について学習する機会を設定し、発見した課題を解決する探究活動を取り入れた。また、インターンシップ等の就業体験活動や地域でのフィールドワークを実施した。
- ・3年生では、科目「課題研究」の「地域協働探究」講座において、これまで身に付けてきた知識・技術を生かし、地域産業界と協働して、商品開発、販売促進活動、販売実習を行った。流通可能な商品の開発を念頭に置き、企画からプロモーション、販売に至るまで一連のマーケティング活動を学習内容に取り入れた。

〈共同開発商品の一例〉

ジャム(株式会社スドージャム)、海苔(永井海苔株式会社)、紅茶(えいこく屋)、漬け物(株式会社丸越)

- ・イオングループの協力を得て、マレーシアに拠点を置く企業2社(イオンマレーシア、オタフクソース株式会社)で海外販売実習を行った。帰国後は、全校生徒を対象に成果報告会を実施し、インバウンドを意識した商品開発やハラル等のグローバルな知識の重要性について伝えた。

イ ビジネス教育力強化プログラム

- ・各学年の学習レベルと各学科の特色を生かし、「育成したい生徒像」を念頭に置き、授業改善に取り組んだ。実践的・体験的な教育活動を行うため、計画的な科目担当者会の実施、外部講師の招聘、教材や評価シートの作成、生徒及び教員間のフィードバックを行うなどの実践を試みた。

〈授業改善の対象科目〉

1年生：科目「ビジネス基礎」

2年生：経理科 科目「原価計算」、国際ビジネス科 科目「ビジネス実務」、情報処理科 科目「プログラミング」、事務科 科目「ビジネス実務」

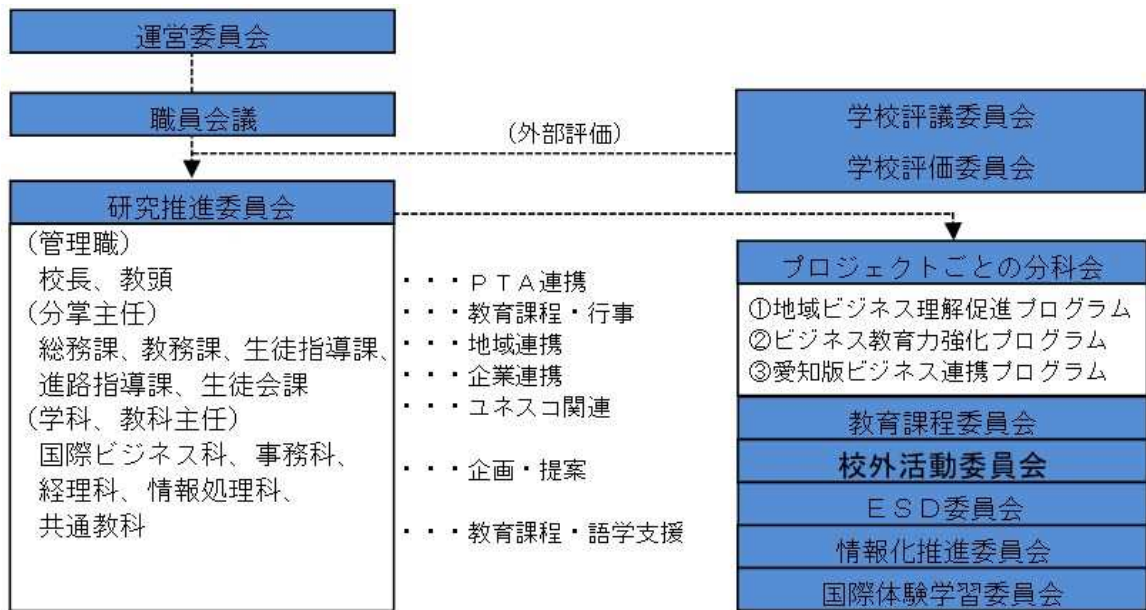
- ・名古屋商科大学の支援を受け、アクティブ・ラーニングを行うためのケース教材を開発した。開発教材は、校内ネットワークフォルダから各教員が自由に取り出し、授業の目的に合わせてアサインメント(学習課題)を加工できるようにした。また、ケースメソッドに関するルーブリック評価の研究を進めた。
- ・商業科だけでなく学校全体で研究に取り組むため、毎月行われる教科主任会で、新学習指導要領の実施に向けたカリキュラム編成の検討とともに、教科横断的な学習体制についても協議した。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

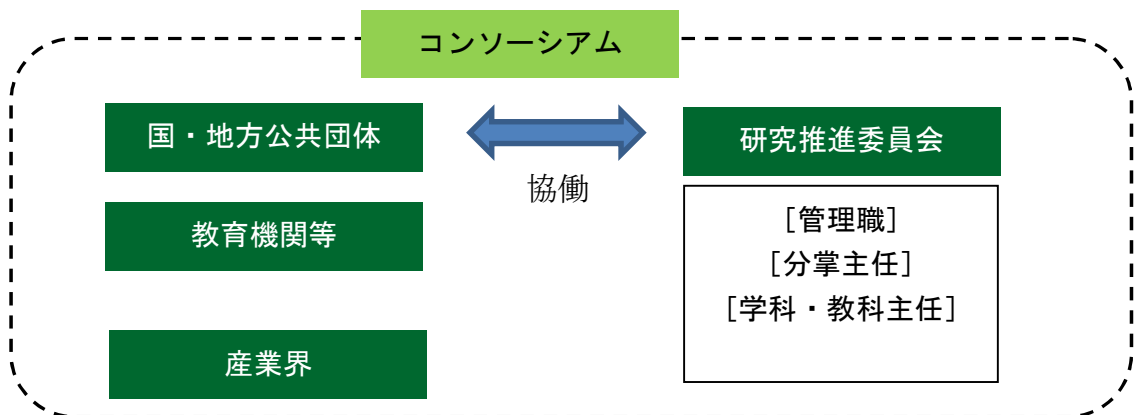
- ・県内の商業高校がインターンシップ、販売実習や商品開発に取り組める環境を整備するために地域企業協働バンクを設立し、地域企業の参加を募った。
- ・イオン熱田店の協力を得て、県内の商業高校が企業と共同開発した商品を販売する商業教育フェアを企画・運営した。
- ・県内の商業高校と連携し、小学生を対象にした教育イベント「キッズビジネスタウンあいち」を開催した。

(3) 研究開発の実施体制について

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



②学校全体の研究開発体制について（教師の役割、それを支援する体制について）



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

- ・①に同じである。

④カリキュラム開発に対するコンソーシアムにおける取組について

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

プログラム	コンソーシアム構成団体
ア 地域ビジネス理解促進プログラム	伊藤忠食品株式会社 大塚食品株式会社 株式会社中日ドラゴンズ 森永製菓株式会社 永井海苔株式会社 株式会社丸越
イ ビジネス教育力強化プログラム	名古屋市東区役所 東海財務局 愛知労働局 愛知県教育・スポーツ振興財団 名古屋商科大学 名古屋学院大学 大原簿記情報医療専門学校
ウ 愛知版ビジネス連携プログラム	名古屋商工会議所 イオンモール株式会社 イオンコンパス株式会社 株式会社日本ドリコム

8 目標の進捗状況、成果、評価

ア 地域ビジネス理解促進プログラム

- ・1年生では、科目「ビジネス基礎」において、地域ビジネスへの関心や課題発見能力の育成するために、地域企業講演の実施やビジネスプランの作成を行った。地域企業講演では、地域ビジネスの特徴や産業界の課題等についてお話を伺った。ビジネスプランの作成では、日本政策金融公庫主催ビジネスプラン・グランプリへの応募に向けて、フィールドワークやグループワーク等を行った。生徒対象のアンケートでは「地域ビジネスへの関心を高めることができた。98%」「地域産業の課題を理解し、解決策を考えることの大切さを理解できた。87%」「ビジネスプランの作成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。89%」との回答を得た。このことから、これらの学習活動を通して、地域ビジネスへの関心、課題発見能力やコミュニケーション能力の向上を図ることができたと考える。
- ・2年生では、令和3年度から実施の学校設定科目「マーケティング実践」の学習内容として、地域産業界における販売実習などの実践的なビジネス体験を取り入れる予定であるため、2年生全員（277名）を対象にインターンシップを実施した。実施後の報告書には、「実際の企業活動と商業の学びの関連性を理解することができた。」「事後指導で各企業が抱える課題とその解決策について話し合ったことで、課題を解決する力や新たな提案をする力が高まった。」という記載が多くあった。このことから、実際の企業で、商品開発や経理、広告、販売促進など各学科の学びを生かした実践的なビジネス体験を行うことで課題解決能力と創造力を高めることができたと考える。

- ・3年生では、科目「課題研究」において、地域ビジネスを展開する企画力、協働的に取り組む態度を育成するために、地域との協働による教育活動が可能な講座を各学科に複数設定し、商品開発、販売実習、広告作成等の実践を行った。「課題研究」発表会では、「地域のメーカーや小売店の協力を得て、継続する流通する商品の企画開発に努めることができた。」「実践を通して、チームで取り組む態度を身に付けることができた。」といった報告が全ての講座からあった。このことから、地域産業界と協働した一連のマーケティング活動を体験することで、生徒は新たな商品を企画する力を高め、他者と協力することの大切さを理解することができたと考える。

イ ビジネス教育力強化プログラム

- ・1年生及び2年生の全学科において授業改善に取り組み、アクティブ・ラーニングの実施とルーブリック評価を導入した。また、昨年度愛知県教育委員会より研究指定を受けた「あいちSTEM教育力強化事業」において作成した教材を使用し、担当者間による教材の共有と教材のブラッシュアップを行った。なお、「あいちSTEM教育力強化事業」において作成した教材は、ケースメソッドによる教材であったため、本年度は新たにジグソー法による教材を作成し、授業で活用することができた。
- ・多様な視点からビジネスについて指導できる教員を増やすために、公開授業や授業見学を実施したり、ケース教材を使用した授業を複数担当者間で同時に展開したりするなど、教員間で研修や修養が行える環境をつくることができた。また、ルーブリック評価を実施している授業を公開し、授業担当者以外の教員がルーブリック評価を体験する機会を設けた。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

- ・地域企業協働バンクについては、コンソーシアムの企業をはじめ、これまで協力いただいている企業に依頼し、目標設定企業数15社を達成することができた。コンソーシアム参加企業の紹介で食品展示会へ参加させていただき、東海地区の食品メーカーに対して広く地域企業協働バンクへの協力を呼び掛けることができた。
- ・キッズビジネスタウンについては、地域企業等23社の協力を得て実施することができた。参加した生徒は商業高校での学びを生かし、ビジネスの楽しさや経済社会の仕組みを小学生に伝えることができた。また、イベント運営を通して、接客方法だけでなく、衛生面やアレルギー対応、商品の取り扱い方など、幅広い内容について学ぶ貴重な体験ができた。
- ・商業教育フェアについては、県内商業高校13校が参加し、8月に実施した。本県の若手商業科教員(10名)と本校生徒が中心となって企画・運営を行った。事前研修を3回実施し、運営方法やブース企画内容について、イオン熱田の担当者と調整した。また、イオンリテール東海カンパニーエリア政策推進チームの方から接客に関する講義をしていただき、コミュニケーション能力を高めることができた。

9 次年度以降の課題及び改善点

ア 地域ビジネス理解促進プログラム

- ・コンソーシアムの企業を中心に、地域企業講演や商品開発、販売実習等の体験的な学習を実施することができたが、どの取組も継続性に欠けており、単発的なものとなってしまった。次年度は、3年間の系統的な取組として、プログラムを再構築していく

必要がある。また、生徒の成長をどう図っていくかということが明確になっていなかったため、年度当初に検証方法を具体的に示していく必要がある。

イ ビジネス教育力強化プログラム

- ・本年度、令和2年度入学生の教育課程に学校設定科目「マーケティング実践」を設置することを決定した（全学科2年生全員履修）。学習内容は商品開発・企画をテーマとし、実施学科によりマーケティング・商品開発・販売促進・財務分析等の役割分担をすることで、各学科の学習内容に合わせることを検討している。次年度は、各学科の適切な科目で先行実施することを予定している。全学科で一つのものをつくり上げる授業ははじめてであるため、これまで以上に教員間の連携を深めていく必要がある。
- ・1年生及び2年生の全学科においてアクティブ・ラーニングとルーブリック評価を導入し、授業改善に取り組んだ。アクティブ・ラーニングについては、教材開発を通して、コンテンツが不足しているという課題が判明した。また、ルーブリック評価については、適切な評価規準の設定やフィードバック方法などの課題が多く見つかった。次年度も継続的かつ積極的に授業改善を進めていくため、他県の先進的な実施校を視察し、授業力の改善・向上を図っていく必要がある。
- ・マーケティングやIT分野のケースメソッドやジグソー法を実施する際に、パソコンやタブレット、アプリケーション等を活用し、教育効果を上げることができている。本年度は購入したiPadを活用し、教材開発とアクティブ・ラーニングを行ったが、実施に必要なICT環境が不足している。更なるICT環境の充実を図り、教材開発等を進めていく必要がある。

ウ 愛知版ビジネス連携プログラム

- ・地域企業協働バンクについては、CSR・CSVの観点から賛同していただける企業が多くあった。しかし、高校生との商品開発はリスクが大きいと考える企業もあるため、コンソーシアム以外の企業からの参加は少なかった。次年度は、本研究の趣旨をしっかりと企業に伝え、積極的に地域企業協働バンクへの協力を求めていく必要がある。
- ・商業教育フェアについては、各学校が地域企業と共同開発した商品を販売しているが、生徒のアイデアをそのまま商品化しているケースが多い。市場調査を十分に行い、消費者ニーズにあった商品を開発するよう参加校に依頼し、企業と協働して流通可能な商品を販売する取組としていく必要がある。
- ・キッズビジネスタウンについては、企業の協力は十分に得られており、充実した取組となっている。しかし、参加校が本校を含め県立中川商業高等学校、県立半田商業高等学校の3校のみであり、会場校の生徒の参加が大多数を占めている。県内の商業高校に働きかけをして参加校を増やし、愛知県全体の取組として広げていく必要がある。

【担当者】

担当課	高等学校教育課	T E L	052-954-6787
氏 名	渡部 純次	F A X	052-961-4864
職 名	主査	e-mail	junji_watanabe@pref.aichi.lg.jp