

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～

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。

【育成したい生徒像】

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

【令和元年度の目標】

目指すべき人材の育成のため、次の3つのプログラムについて研究開発を行う。

- ①地域ビジネス理解促進プログラム
- ②ビジネス教育力強化プログラム
- ③愛知版ビジネス連携プログラム

本研究を通して、課題発見能力・課題解決能力、コミュニケーション能力等、ビジネスを展開する上で必要な資質・能力の向上を図る。

【令和元年度の実施状況】

本校生徒を対象とした

地域ビジネス理解促進プログラム

- ・地域企業講演会の実施（1年）
- ・ビジネスプランの作成（1年）
- ・既存商品改良の取組（1年）
- ・インターンシップの実施（2年）
- ・定期的な販売実習の実施（3年）
- ・商品開発（3年）
- ・広告作成（3年）
- ・マレーシアにおける海外販売実習の実施



教員の指導力を強化するための

ビジネス教育力強化プログラム

- ・各学科（国際ビジネス科、経理科、情報処理科、事務科）における授業改善の取組
- ・「主体的・対話的で深い学び」を意識した教材開発
- ・効果的な指導方法に関する研究
- ・カリキュラム・マネジメント



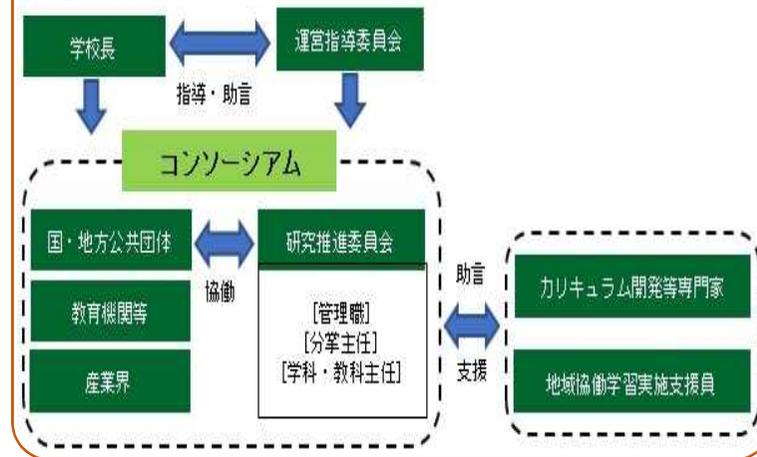
本県の商業の学びをより深いものにするための

愛知版ビジネス連携プログラム

- ・商業教育フェアの実施
- ・キッズビジネスタウンの開催
- ・地域企業協働バンクの設立



【実施体制】



【成果】

- ・コンソーシアム構成員との連携授業を通して、生徒の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を向上させることができた。
- ・実践的なビジネス体験を通して、生徒の課題解決能力や創造力を高めることができた。
- ・地域産業界と協働した一連のマーケティング活動を通して、新たな商品を企画する力や他者と協力してビジネスに取り組むことの重要性を生徒に再認識させることができた。

【課題】

- ・生徒の成長をどのように図っていくかが明確になっていない部分があり、年度当初に検証方法を具体的に示す必要があった。
- ・地域企業講演や商品開発、販売実習等の取組が単発的なものになっており、継続性が欠けていた。
- ・地域企業協働バンクへの協力をコンソーシアム以外の企業に対しても積極的に求めていく必要があった。