

高等学校 商業

実学の視点でビジネスを考察・創造する力を育むための指導法の研究
ービジネスチャレンジノート・ビジネスモデルキャンパスの活用を通してー

産業教育課 指導主事 長谷川 葉子

要 旨

高等学校で初めて教科「商業」について学ぶ生徒が、ビジネスを考察・創造する力を身に付けるために、本県独自で作成した「ビジネス基礎」の副教材「ビジネスチャレンジノート」と企業等で使っている「ビジネスモデルキャンパス」を用いた起業家教育プログラムを活用した、それぞれのアクティブラーニングによる指導法について検証したものである。

キーワード：商業教育 ビジネスチャレンジノート ビジネスモデルキャンパス 起業家教育

I 主題設定の理由

「高等学校学習指導要領」（2009）における教科「商業」の目標は、「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識と技術を習得させ、ビジネスの意義や役割について理解させるとともに、ビジネスの諸活動を主体的、合理的に、かつ倫理観をもって行い、経済社会の発展を図る創造的な能力と実践的な態度を育てる」としている。これは「①経済のサービス化・グローバル化、ICTの急速な進展への対応」「②ビジネスの諸活動を主体的・合理的に行う実践力や地域産業の振興等起業家精神を身に付けた人材の育成への対応」「③職業人としての倫理観や遵法精神等の育成への対応」等の観点から、教科目標の改善を踏まえて示されたものである。このことから、商業教育は地域産業をはじめ、経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人を育成するという重要な役割を担っていることが分かる。

教科「商業」の目標を達成するためには、ビジネスの場面を想定した指導、経済社会やビジネスの具体的な事例を取り上げて考察や討論を行わせる指導、グループ等での活動を通じた実践的な力や協調性を育む指導等、実学の視点に立って様々な指導を取り入れ、具体的なビジネスの諸活動と結び付いた知識や技術を身に付けさせる商業教育を展開することが求められる。また、改訂の要点として、起業家精神を身に付けた人材の育成が挙げられたことから、自らが起業する可能性を考えながら学習することを通して、青森県経済を牽引できる人材育成が図られるのではないかと考える。

II 研究目標

初めて教科「商業」について学ぶ生徒が、ビジネスを見る眼を養うとともにビジネスを考察・創造する起業家精神を身に付けるために、「ビジネスチャレンジノート」と「ビジネスモデルキャンパス」を活用した起業家教育プログラムの二つのアクティブラーニングによる指導法について研究する。

III 研究の実際とその考察

1 本県の商業教育の現状

本研究を始めるのに先立ち、商業に関する学科を3学級以上有する研究協力校5校の第1学年と教員を対象にアンケート調査を行った。1年次で履修している「ビジネス基礎」に関して、生徒の学習に対する意識と教員の授業に対する意識等を調査し、その結果を、授業改善に向けた資料とするためである。調査は平成25年6月下旬に実施し、第1学年872名と教員68名から回答を得た。

(1) 生徒へのアンケート調査

「商業の勉強は大切か」という質問には図1に示すように、約5割の生徒が「大切」と回答し、「商業の勉強は将来役立つか」という質問については、約8割の生徒が「役立つ」と回答している。この結果か

ら、「将来は役立つ」と考えられるが、今すぐに役立つか捉えられず、勉強の大切さに結び付いていないのではないかと考えられる。

(2) 教員へのアンケート調査

図2の「学力の三つの要素を実現するために、授業改善は必要か」の質問には、約9割の教員が肯定的な回答をした。また、図3の「言語活動を授業に取り入れているか」の質問には、約55%の教員が何らかの「言語活動を取り入れている」と回答した。言語活動の充実については約5割しか意識して取り組んでいない。また、「言語活動を取り入れた授業づくりの課題」として自由記述による調査から、時間の確保やねらいにあった教材づくり、活発な言語活動が行える人間関係づくりが課題として挙げられた。さらに、自由記述による「商業教育で育成したい力」を調査した結果、社会で活用できる実践力や対応力、商業教育で得た知識を活かせる力等の意見が全体の25%あり、社会の変化に対応した実践力を身に付けさせるために、授業を工夫・改善しなければならないという意識をもっていることが分かる。

(3) 授業に関する意識調査の比較

生徒には「授業で考えていると感じる学習場面」、教員には、「生徒が考えていると感じる学習場面」を質問し、データを比較した。図4のように、「説明を聞く」「ノート等を書き写す」「同じような問題を解く」といった、受け身的な学習をしているときの回答は教員よりも生徒のほうが多かった。反面、図5のように、「文章に書き表す」「グループで相談」「クラスで発表」といった思考力・判断力・表現力を身に付けさせる学習場面では、教員の割合が高かった。このことから、生徒は、知識を習得しているときに、思考しているときと認識していると推測することができ、生徒と教員の間意識の違いがあることが分かった。また、生徒にとって授業が充実していると考えられる学習場面と教員にとって生徒が充実して授業を受けていると感じる学習場面を比べると、生徒・教員ともに「教科書の説明を聞いている」「自力で問題を解く」を回答しており、これまでの講義型の授業に充実感を得ていることが分かる(図6)。調査の結果から、ビジネスを考察・創造する力を身に付けさせるためには、知識と技能の習得にとどまらない、社会の変化に柔軟に適応したビジネスを考察する力や、新たな視点で物事を創造する力を育む指導法の提案をする必要があると考えた。その手だてとして、昨年度青森県高等学校教育研究会商業部会が作成した「ビジネスチャレンジノート」と、ビジネスモデルを構築するときに有効で、企業等で実際に使っている「ビジネスモデルキャンパス」を活用することとした。

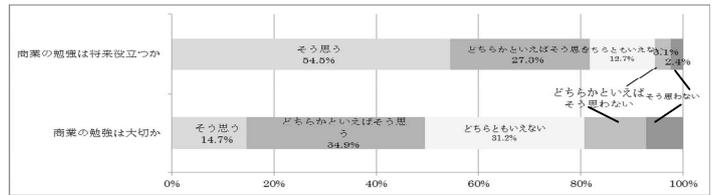


図1 商業の勉強は大切か・役立つか (生徒への調査)



図2 授業改善は必要か (教員への調査)

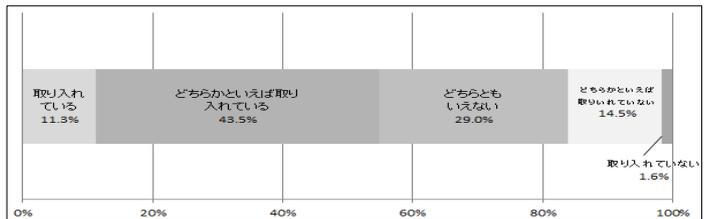


図3 言語活動を授業に取り入れているか (教員への調査)

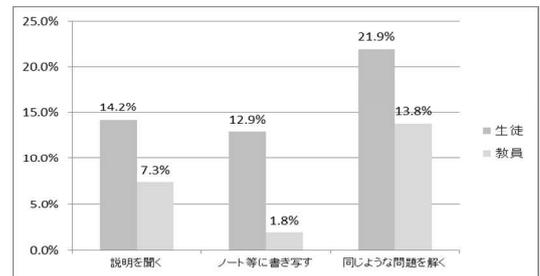


図4 生徒が考えている学習場面

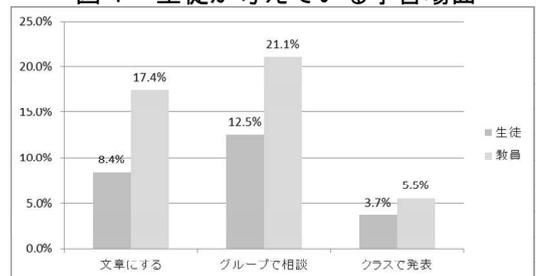


図5 教員が判断する生徒が考えている学習場面

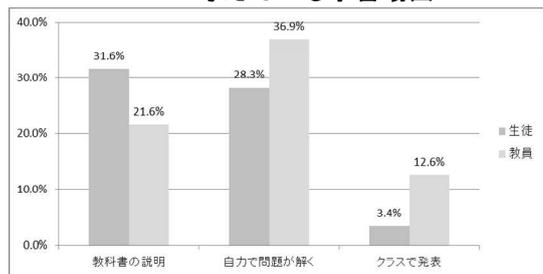


図6 生徒と教員の授業の満足度

2 教科「商業」の目標を達成するための指導法

『高等学校学習指導要領解説 商業編』(2010)(以下、「解説」とする)では、教科「商業」の目標を達成するために、表1に示した実学の視点に立った指導法が求められる。

表1 実学の視点に立った指導法

<p>ア 活用する能力を伴った知識と技術や具体的なビジネスの諸活動と結び付いた知識と技術の習得</p> <ul style="list-style-type: none"> ○目標をもった意欲的な学習を通して知識と技術の定着を図る。 ○知識と技術を活用する上で必要となる思考力・判断力・表現力等を育成する。 ○ビジネスの場面を想定した指導をする。
<p>イ 将来の職業を見通して更に専門的な学習を続けることにつながる知識と技術の習得</p> <ul style="list-style-type: none"> ○商業の学習と職業との関連について理解させる。
<p>ウ 商業の学習活動全体を通してビジネスの諸活動に目を向けさせる</p> <ul style="list-style-type: none"> ○社会人講師を活用した授業や就業体験等を積極的に取り入れる。 ○経済社会との関わりの中で、生徒自らに考察させる。 ○新聞・放送・インターネット等の活用を図る。
<p>エ 社会の信頼を得てビジネスの諸活動に取り組むことのできる人材を育成</p> <ul style="list-style-type: none"> ○グループで調査や研究等の活動を行う。 ○ビジネスの諸活動の望ましい在り方について討論や考察を行う。 ○地域や産業界と連携して共同して課題解決に取り組む。
<p>オ 自己の役割を認識してビジネスの諸活動に取り組むことのできる創造的な能力と実践的な態度を育てる</p> <ul style="list-style-type: none"> ○実際のビジネスに即した体験的な学習活動を充実させる。 (地域の資源を活用した商品開発、地域産業の振興方策の考案と提案等) ○経済社会の発展に主体的に貢献する意欲を高めさせる。

これらを踏まえて、教員が一方的に知識を教える講義型の受動的学習ではなく、生徒自らが課題を解決したりプレゼンテーションをしたりする能動的学習、アクティブラーニングを導入し、ビジネスを考察・創造する力を育むための指導法について、下記の二つを活用して実施する。

- (1) 原則履修科目「ビジネス基礎」の副教材「ビジネスチャレンジノート」の活用
- (2) 起業家教育プログラムの中で「ビジネスモデルキャンバス」の活用

3 アクティブラーニングを通してビジネスを考察・創造する力を育むための指導法

(1) 原則履修科目「ビジネス基礎」における副教材「ビジネスチャレンジノート」の活用

昨年度、青森県高等学校教育研究会商業部会は、県内6大学(弘前大学・青森公立大学・青森大学・青森中央学院大学・八戸学院大学・八戸工業大学)との高大連携の取組として、「ビジネスチャレンジノート」(図7)を作成した。教材の作成には、青森県高等学校教育研究会商業部会流通ビジネス国際経済科目専門委員13名と大学教員9名が携わった。これは、初めて商業を学ぶ生徒のビジネスを見る眼を養うとともに、将来の地域経済の担い手を育成することを目的としたものである。今年度は、県内の商業高校生1200名が使用している。「ビジネスチャレンジノート」には、本県のビジネス事情を知るための資料や地元企業の事例を基にしたケース教材等を掲載しているが、授業担当者によって活用の仕方に違いがあり、指導法が明確になっていないという現状があった。そこで、ビジネスを考察・創造するための手だてを明確にした授業デザインシートを作り、経済社会やビジネスの具体的な事例を取り上げ、考察や討論を取り入れた指導、グループ活動等を通して実践的な力を育む指導を取り入れる等の工夫をした。県内の商業高校では、「ビジネス基礎」は1年次に2単位で教育課程が編成されている。各校の生徒の実態に合わせて授業に組み込むこととしていたが、どの単元で活用することが有効かとの質問があり、表2のモデル案を提供した。

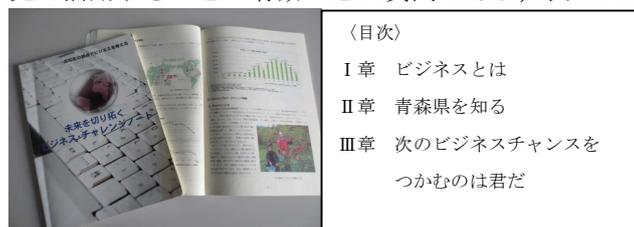


図7 ビジネスチャレンジノート

ア 授業デザインシートの作成

生徒が自ら考え、「自分の考え」を他者に分かるように説明し、生徒同士で考えを共有し、深め合うことで、教科「商業」の内容に対する理解が深まり、興味・関心が高められると考え、考える力を養うための言語活動を取り入れる工夫をした。

授業をデザインする際は、「ビジネス基礎」の学習の中で身に付けた知識を有効に活用し「自分の考え」をもつ場面、自分の考えを他者に伝える「伝え合い」の場面、他者との伝え合いを通して、自分の考えを再考する「まとめ」の場面を取り入れ、分野ごとに教材を作成した高校教員が考案した。その後、授業デザインシートとワークシートは専門委員会で練り直し、改善を重ねながら指導資料として各校の授業担当者に提供した。

イ グループでの考察－ビジネスチャレンジノートを活用した授業事例－

グループ学習は、学習効果を高める学習形態としてこれまでも数多くの研究が行われ、実践的な力や協調性、コミュニケーション能力を向上させる効果が見られる。企業では、小集団を組み、職場や業務の改善に取り組んでいる点から、授業にも取り入れた。なお、イ・ウの授業事例は、高大連携の取組の一つとして、ビジネスチャレンジノートを活用した「ビジネス基礎」の授業を大学教員に対して公開したものである。（研究協力校 第1学年4学級）

表2 ビジネスチャレンジノートの単元を組み込んだ「ビジネス基礎」年間指導計画(案)

学期	月	学習内容	学習のねらい	配当時間	
1	4	第1章 商業の学習ガイダンス 1 商業を学ぶ目的と学び方 2 商業の学習分野と職業 ・自己分析・将来の目標	・商業を学ぶ目的を見通しを立てる。 ・自分を知り、目標を立てて実行させることで、力強く生きていく姿勢を育む。 ・産業と職業について理解させ、自己の進路について考える。	5	
		ビジネスチャレンジノート 第1章 ビジネスとは	・私たちの生活を振り返りビジネス全体を見る眼を養う。 【関心・意欲・態度】	1	
		ビジネスチャレンジノート 第II章 青森県を知る 本県の上場企業例	・上場を果たした経営者の理念からビジネスを学ぶ心構えを考え、将来の目標につなげる。 【関心・意欲・態度】	1	
		第2章 ビジネスとコミュニケーション 1 ビジネスに対する心構え 2 良好な人間関係とコミュニケーション 3 ビジネス情報の入手のしかた 4 ビジネス情報を活用する方法	・ビジネスに対する望ましい心構えや基本的なマナーについて、具体例をあげながら考えようとする。さらに望ましい心構えやビジネスマナーについて適切に表現させる。	7	
		第3章 経済と流通の基礎 1 経済の基礎 2 ビジネスの発展	・経済について、生産・流通・消費のつながりや、経済主体としての設計・企業・財政を理解する。 ・ビジネスの役割と発展を理解する。	5	
	5	ビジネスチャレンジノート 第II章 青森県を知る 本県の農産物(りんご)輸出企業例	・青森県のりんご輸出の現状を理解し、りんご輸出企業例について、議論を通して思考を深め、自分の考えを表現することができる。(ケース教材)	【思考・判断・表現】	2
		3 流通の意義と役割 4 売買業者のビジネス	・流通の意義と役割、卸売業や小売業等のビジネスの担い手の役割などを取り扱い、経済・流通に関する基礎的な知識を習得させる。	4	
		ビジネスチャレンジノート 第I章 ビジネスとは 流通業 小売業を中心として	・コンビニの売り場配置から企業戦略を考える。 ・業態別小売商の特徴を調べ、自分が経営者になるとしたらどの形態を選ぶか考える。(シグナー法)	【思考・判断・表現】	2
		定期考査		1	
		5 流通活動とマーケティング	・流通とマーケティングの関係を理解する。	2	
2	8	ビジネスチャレンジノート 第II章 青森県を知る 本県の産業構造・経済状況 第4章 企業活動の基礎	・青森県の人口ピラミッドのデータを読み取り、今後青森県で発展するビジネスを考察する(グループ学習)	【思考・判断・表現】	1
		1 企業の形態と経営組織	・企業の形態と経営組織の基礎的な知識を得る。	2	
		ビジネスチャレンジノート 第III章 次のビジネスチャンスをつかむのか? 青森県出身の起業家	・青森県出身の起業家の考え方や独創性について探求し、起業家精神の意義について理解を深める。(グループ学習)	【思考・判断・表現】	1
		2 資金調達 3 ビジネスの担当者	・企業の資金調達等の基礎的な知識を得る。 ・ビジネスの担当者の役割を習得する。	8	
		定期考査		1	
	10	ビジネスチャレンジノート 第I章 ビジネスとは 製造業・物流業	・製造業(トヨタ自動車)の企業戦略を考察する。 ・物流業(ヤマト運輸)の企業戦略を考察する。 (グループ学習)	【思考・判断・表現】	2
		4 企業活動と法 5 雇用	・企業活動と税、雇用の形態と雇用に伴う企業の責任を取り扱い企業活動に関する基礎的な知識を習得する。	6	
		5 雇用 第5章 ビジネスと売買取引 1 売買取引と代金決済 2 代金決済の方法 ・売買取引の手順と代金決済方法を学ぶ。	・売買取引の締結の手順を理解する。文書を紹介し、役割を学習する。小切手の概略について理解する。	1 5	
		定期考査		1	
		3 電子商取引と代金決済 4 ビジネス計算の基礎	・手形やクレジットカードの役割、電子商取引などの商取引と決済について理解する。 ・ビジネス計算の仕方を理解し、正確に計算できる技能を身に付ける。	8	
3	定期考査		1		
	ビジネスチャレンジノート 第III章 次のビジネスチャンスをつかむのか? 青森県への挑戦	どのようなアイデアで起業するか、ビジネスモデルを考え、発表する。(グループ学習)【思考・判断・表現】	4		
	計		70		

■基本情報

教科	ビジネス基礎	単元名	第3章 経済と流通の基礎 第5節 流通活動とマーケティング	実施
教材	ビジネス基礎 ビジネス・チャレンジノート「青森県高等学校教育研究会商業部会」P. 23～ 第II章 青森県を知る			
学習目標	青森県の人口ピラミッドの資料を活用し、今後青森県で発展するビジネスについて考えることで、マーケティングの内容について理解し、考え方を身に付ける。			
言語活動を通して育てたい力	・自分なりに考えた内容を相手に理解できるようにしっかりと伝え、自らの考えや班でまとめた考えを発展させる力 ・自分なりの考えを待つ時間を設けることやグループワークを少人数で行うことで、全員が主体的に参加できるようにする。			
言語活動の充実のための工夫	・自らの意見に理由をつけさせることで、考えを整理し、根拠のある意見を言えるようになる。			

■言語活動の授業実践事例

学習活動	指導上の留意点	評価規準 (観点) (評価方法)
授業のスタイル ・個人で課題に関する考えをまとめる。 ・4人×10グループを作り、互いの意見を紹介し、班としての意見をまとめる。 ・まとめた意見を全体に向けて発表する。	【課題】 ワークシート ①青森県の人口ピラミッドから情報を読み取る ②今後青森県で発展するビジネスについて考える ③マーケティングの意義とはどのようなものかをまとめ、全体に発表する。	
自分の考え ①青森県の人口ピラミッドの資料を見て、気づいたことを書く。 ②気づいたことから青森県で今後発展するビジネスについて考える。	①②の課題について、自分なりの考えを持ち、理由までしっかりと考えるように指示する。	青森県の新しいビジネスについて自らの考えをまとめ、他者に理解してもらえようように説明しているか。【思考・判断・表現】(ワークシート)
伝え合い ・個人が考えた上記①②を班員に紹介する。	【グループでの意見交換】 ・相手に自分の考えが伝わる話し方をよう指示する。 【グループでの思考活動】 ・青森県の人口ピラミッドの特徴を踏まえて消費者のニーズを意識した、ビジネスを考えるように指示する。 (自分の考えをまとめる→グループ内で発表→話し合い)	
思考のまとめ ・今後青森県で発展するビジネスについて班で意見をまとめる。 ・マーケティングの意義について、指定された語句を使って説明する。	・指定された語句を使ってマーケティングの意義についてまとめる。 (語句を切った紙と大きめの紙、ペンを準備し、グループで考えられるよう工夫する。)	

図8 授業デザインシート

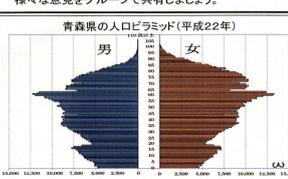
評価	組 番 氏 名				模印
	S	A	B	C	
ワークシート					
1 青森県の人口ピラミッドを見て、気づいてことを書きましよう。様々な意見をグループで共有しましょう。					
青森県の人口ピラミッド(平成22年)		自分の考え			
		友だちの考え			
		グループの考え			
2 1で気づいたことから、青森県では今後どのようなビジネスが发展すると思いますか? なぜそう思うのかの理由も記入し、グループで共有しましょう。		理由			
自分の考え		→			
友だちの考え		→			
グループの考え		→			
他のグループの考え		→			
3 マーケティングの意義について、以下の言葉を使ってまとめましよう。 【消費者 企業 ニーズ 商品・サービス】					

図9 ワークシート

教科書には、地域に関するデータは掲載されていない。将来の青森県経済を牽引する担い手を育成する観点から、本県の現状を把握し、問題点を探り、今後のビジネスにどのように結び付けられるかを考察する力が必要である。そのため、この授業では、図8の授業デザインシートを基に、図9のワークシート等を活用し、青森県の人口ピラミッドから情報を読み取り、今後本県で発展するビジネスについてグループで考察し発表することで、今後のビジネスを創造する力を身に付けさせた。授業終了後、「グループの中で自分の考えを伝え合い、ビジネスを考察することで、自分の考えを深化させることができた」「グループでまとめたことを発表することで、より多くのアイデアに気付くことができた」等、生徒の回答の大半から、自分の考えや集団の考えを発展させる目的が達成されたと考える。

ウ ケーススタディー ビジネスチャレンジノートを活用した授業事例ー

ケース教材を活用したケーススタディは、企業の事例をケースとして取り扱うため、課題の発見や解決する力の育成が期待でき、討論により生徒の能力を引き出し、多様な視点で学ぶことができる。このことから、本県の基幹産業であるりんご生産における輸出企業の例として、映像を活用したケース教材を作成し、図10・11のシートを活用して授業を実践した。

■基本情報		教 科	ビジネス基礎	単元名	グローバル化とビジネス ケーススタディ (1/2 時間)	実施
教 材	ビジネス・チャレンジノート	第II章青森県を知る	2 本県の農産物(りんご)輸出企業例	■片山りんごグループ		
学 習 目 標	青森県りんご輸出の現状を考察し、りんご輸出企業例について、ビジネスをチャンスとして捉えることができる。【思考・判断・表現】	言語活動を通して育てたい力	自分の考えを持ち寄り、他者と協同することで青森りんごが抱えている問題点に気づく。			
言語活動の充実のための工夫	・10人グループの役割分担を明確にする。【司会、発表、順番】 ・時間を区切って考えさせ、まとめさせる。 ・付箋を使って考えをまとめさせる。	■言語活動の授業実践事例				
学習活動	指導上の留意点	評価基準 (観点) (評価方法)				
授業のスタイル ・4人×10グループ ・自分の考えを付箋に記入した後、班内で整理し発表する	1 近所のスーパーで、りんご1個1個の値段で販売されているか。(発問) →1個188円で近所のスーパーで購入【個人発表】	りんご生産の現状を考察し、今後の販売戦略について論議し、自らの考えをまとめている。【思考・判断・表現】 (ワークシート)				
自分の考え 2(2)高値で売られている理由 【付箋に記入(3分)、班内で整理(3分)、代表が発表。】 3(1)りんご生産の現状を理解 【班内で意見交換(3分)。】 3(2)青森りんごの今後 【付箋に記入(3分)、班内で意見交換(5分)、代表が発表。】	2 青森りんごが中国(杭州)で1個2,000円以上の価格で売られている理由を考察し、(1)販売されていたりんごの品種→大紅梨 【ワークシートへ記入】 (2)高値で販売されていた理由 【グループでの活動】 →大きい、美味しい、見た目がいい、安心安全、高品質、冷蔵保管、中国の旧正月、中国ではりんごが好まれる、いいものは高値で売れる (3)貨幣の換算 149円→2,000円→3,000円 2,880円→40,000円 →1元=約14円【ワークシートへ記入】					
伝え合い 2(2)付箋をシートに貼って整理し、自分の意見と他者の意見を伝え合う。意見の多い順に各代表が発表 3(1)付箋をシートに貼り、りんご生産の現状を他者と確認する 3(2)班内の意見交換と他者の意見発表により、青森りんごの今後の展望を考える。	3 りんご生産の現状を簡潔書きにしてみよう。 【ワークシート(30秒)】 (1)りんご生産の現状 【グループでの活動】 →TPP(安値でりんごが輸入)、後継者不足、放棄園の増加、りんごは季節がかわる、自然災害に弱い (2)青森りんごの今後の販売戦略を考える。 【グループでの活動】 →経費の安定、高く売れる商に変わる、経営の大規模化、商品価値の高いりんご生産					
思者のまとめ ○各班の発表を聴いて、自分の考えを深め、ワークシートに記入する。(5分)						

図10 授業デザインシート

組 番 氏 名		後印	
評 価		再提出	
S	A	B	C
ワークシート			
青森県りんご輸出の現状を考察し、りんご輸出企業例について、ビジネスをチャンスとして捉えることができる。【思考・判断・表現】			
1 中国(杭州)で販売されていた、りんご(左)の品種は何か。 ()			
2 青森りんごが中国(杭州)で、1個2,000円以上の価格で売られている理由を考えてみよう。 ① ② ③			
3 貨幣の換算率を計算してみよう。(中国の貨幣単位は「元」) 149円→2,000円→3,000円 2,880円→40,000円 1元は何円で取引されていましたか。 計算式			
4 りんご生産の現状を書き出してみよう。 ① ② ③ ④			
5 青森りんごの今後の販売戦略について考えてみよう。(青森りんごを売る方法、アイデア) ① ② ③ ④			
6 青森りんごについて考えたことをまとめてみよう。			

図11 ワークシート

図10の授業デザインシートに記述されているように、どの場面でケース教材(動画)を見せ、どの場面で自分の考えを図11のワークシートに書き、どの場面でグループでの伝え合いをし、自分の考えを深めさせるかが書かれていることから、「ビジネス基礎」の授業担当者は、誰でも同様の授業を展開することができる。実際に、授業担当者からは、「授業の中に考えさせる場面を取り入れることは大変有効であることが分かった」「教える内容が同じでも、おのずと発問の仕方や教材の作り方が変わり授業の質も向上する」との前向きな意見が寄せられた。

エ ビジネスチャレンジノートを活用した事前(6月)・事後(12月)生徒へのアンケート調査

図12では、「ビジネスチャレンジノートを活用した授業が好き」と肯定的な回答をしている生徒が6月は25%程度だったのが12月になると60%に増加している。図13では、「グループで考える活動は楽しいか」と質問したところ、「楽しい」と回答した生徒が約7%増加した。これは、生徒に身近なビジネスの事例を示し、グループ学習等の活動を繰り返し行った結果と推測する。その成果

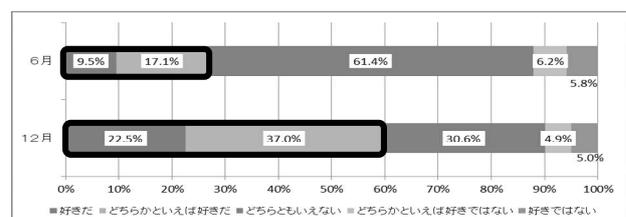


図12 ビジネスチャレンジノートを活用した授業は好きか

として、図14のとおり「ビジネス基礎」の授業の理解度も向上していると捉えることができる。

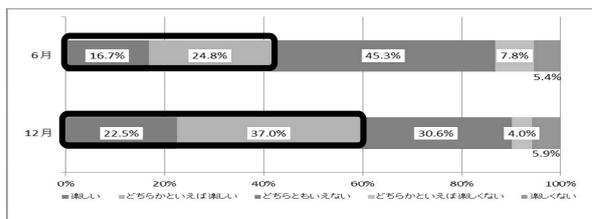


図13 グループで考える活動は楽しいか

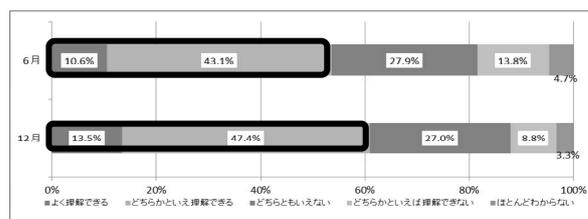


図14 「ビジネス基礎」の授業が理解できるか

(2) 「ビジネスモデルキャンパス」を活用した起業家教育プログラム

起業家教育プログラムを実践した研究協力校は全校生徒 200名である。研究協力校では普通科にビジネス・マネジメントコース（第2学年 選択者23名）が設置され、経営者としての視点や資質を身に付けるため、ビジネスを実践的に学ぶ起業家教育プログラムを学校設定科目「マネジメント基礎」4単位の授業に導入している。

ア 日本の高校生の起業意識

表3に示す財団法人「日本青少年研究所」（2013）が日米中韓4か国の高校生を対象に行った調査で、将来、就きたい仕事で「起業する」と考える日本の高校生は4か国中最低の6%にとどまっている。日本は公務員希望が最多で、リスクを避ける安定志向が目立ち、起業に対する意識が低い傾向が見られる。

表3 高校生が就きたい仕事

	起業する	公務員
中国	31.9%	21.1%
米国	19.0%	9.8%
韓国	12.0%	24.9%
日本	6.0%	20.3%

イ 研究協力校の起業観

日本ベンチャー学会ビジネスモデル教育研究プロジェクトは、高校生に対する起業家教育を通しての起業家精神の獲得プロセスを、知の視点から説明する理論的モデルを構築することを目的に研究活動を進めている。第16回全国大会報告要旨集「高校生の起業観」（2012）を執筆した石黒は、「わが国においては起業数や起業家数が低迷しているが、その一因として、そもそも起業家精神のある人材が不足しているという点があり、このような人材を育成するためには起業家教育の普及が必要である」と考える。起業家教育の学習モデルを構築し、いかに起業家精神をもった人材を育成していくかという課題に応えるのが目標だ。実際に高校で行われる起業家教育を研究フィールドとし、受講の高校生達が、起業に関する既存の知識・スキル・信念をどのように修正または追加し、起業家精神を獲得していくのかを明らかにしたい」と述べている。

表4 起業への態度の4分類

		起業への自信	
		なし	あり
起業家への意欲	あり	② 起業家になりたいが、自分には無理だろう	① 起業家になりたいし、なれるだろう
	なし	④ 起業家には、なれないだろうし、なるつもりもない	③ 起業家になるつもりはないが、なろうと思えばなれるだろう

表5 起業への「意欲」と「自信」の状況 (n=200)

		起業への自信			合計
		なし	どちらともいえない	あり	
起業への意欲	あり	3.0%	7.0%	3.5%	13.5%
	どちらともいえない	10.0%	21.5%	1.0%	32.5%
なし	なし	48.0%	5.5%	0.5%	54.0%
	合計	61.0%	34.0%	5.0%	100.0%

また、日本ベンチャー学会ビジネスモデル教育研究プロジェクトが行った研究協力校に対する調査（2013）では「将来、自分は起業家になれると思うか」（以下、「起業への自信」と、「将来起業家になりたいと思うか」（以下「起業への意欲」という2点を重視した。つまり、生徒を、起業への自信と起業への意欲により、表4のような4象限に分類したのである。

まず、①に属する生徒に対しては、既にもっている意欲と自信を更に増強することが教育の担うべき役割である。②の意欲はあるものの自信はないという層に対しては、自信を失わせている原因をつきとめ、それに対応することで、①の象限に生徒を導くことが必要である。③の起業家になるつもりはないが、なろうと思えばなれるという層は、既にもっている自信を深め、起業意欲がわいたときに①にスムーズに移行できるようにしておく。④の自信も意欲もない層に対しては、せめて「起業家になろうと思えばなれる」という③に移行させ、その延長線上に起業家も就業形態の選択肢の一つとして考えられる機会を設けることが教育のねらいとなる。今回の調査結果では、表5に示すように、①に属するのは3.5%であった。一方、②は3.0%、③は0.5%であり自信も意欲もないという④が半数近くを占めた。ビジネス・マネジメントコース選択者而非選択者とで、カイ二乗検定を用いて調査した結果、有意差は認められなかった。

このような現状から、生徒の起業家精神を向上させるため、1年間を通して授業づくりに携わること

にした。また、(株)LEARNING BRAINや日本ベンチャー学会の講師等の指導・助言の下、このプログラムを構築し、実践した。

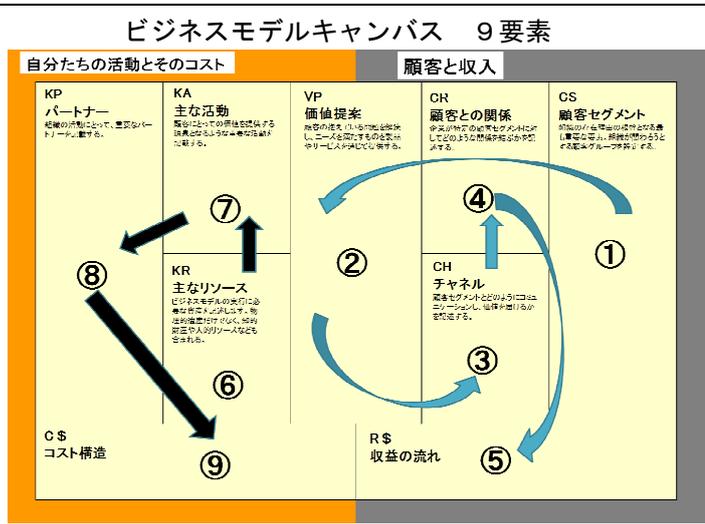
ウ 「ビジネスモデルキャンパス」を活用した起業家教育プログラム

第1フェーズから第4フェーズにわたって実践した流れを図15に示す。

第1フェーズ ビジネスモデルキャンパスの書き方を知る 4月～5月

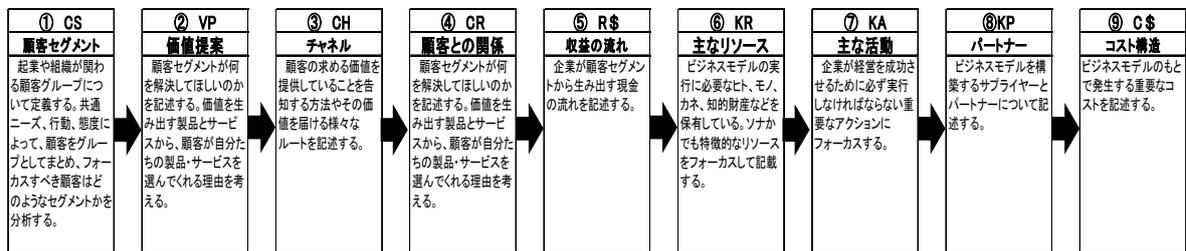
- ・ビジネスモデルキャンパスの構造と書き方を理解する。
- ・ビジネスモデルキャンパスというツールを使って既存のビジネスモデルを理解し、組織がどのように価値を作り出し、それをどのように顧客に届けるか等を考える力を育成する。

【ビジネスモデルキャンパスの書き方】
 ビジネスモデルとは、組織がどのように価値を作り出し、それをどのように顧客に届けるか、それを論理的に図式化した、いわば組織の「設計図」でこれを可視化するツールとして生み出されたのが「ビジネスモデルキャンパス」(右図)である。キャンパスは4つの領域(顧客、価値提案、インフラ、資金)をカバーする9つの要素で構成されている。キャンパスを共通言語として使えば、ビジネスモデルを記述、分析、共有ができるため、新しい企画立案も容易になる。キャンパスの右側



は顧客に関わる収入、キャンパスの左側は、自社の活動とそれに関わるコストで構成されている。

下図の順番で付箋を使って描くことで、ビジネスモデルの構造が理解できる。



グループ学習を取り入れ、既存企業のビジネスモデルをキャンパスに描くことで、ビジネスモデルの全体像をグループ内で把握することができる。ビジネスモデルキャンパスは、視覚的に理解できるので議論もしやすい。また、付箋を貼りなおして、キャンパス上でブロック相互の関係性やロジックを検討・修正しビジネスモデル全体を適切にデザインしていくことが可能である。例えば、現状の考えを水色の付箋に書き各ブロックに貼り、追加したい考えをピンクの付箋に書き込み貼り付けることで、プロセスを共有しつつ、改善も図ることができる。

第2フェーズ 第1回起業活動 6月～8月

第1回目の起業活動を通して、集団で計画的に物事に取り組むことの大切さや、様々な問題に直面しても解決する力を身に付けさせる。

Plan (計画)

起業活動の全体像を9つの要素で考察

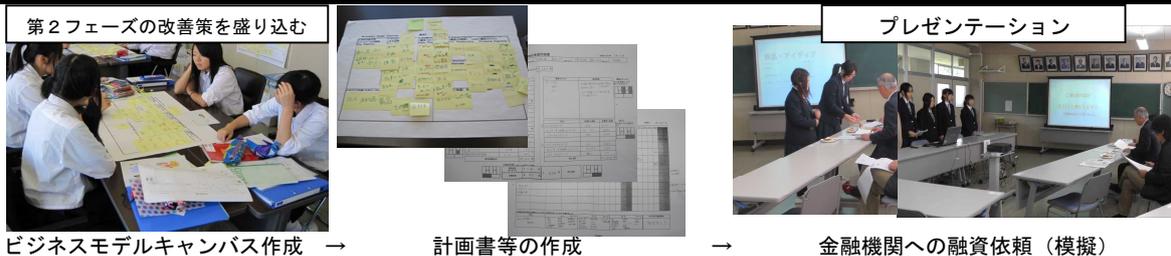
ビジネスモデルキャンパス作成 → 事業計画書作成 → 行動計画書作成 → 計画の発表



第3フェーズ 第2回起業活動 9月～12月

初回の起業活動の改善点を踏まえ、2回目の起業活動につなげる。また、商品開発を含めた事業計画が実社会で実現可能なのかを判断してもらうために、地元金融機関の職員に対して模擬的に融資依頼のプレゼンテーションを行い、他者を説得する力を育成する。

Plan (計画)



Do (実行) **Check (検証)** **Act (改善)**



第4フェーズ 1月～3月

2回の起業活動を通して学んだことを、マネジメントやマーケティングの理論的な概念と結び付け、専門的な知識として習得する。次年度の学校設定科目「マネジメント」「ビジネスプランニング」の学習に向け、青森県の活性化に向けたビジネスモデルを考える。

図15 起業家教育プログラムの流れ

エ 起業家教育プログラムを実践したことによる生徒の意識の変化

図16から、4月から12月までの「マネジメント基礎」の授業の充実度は高いことが分かる。その理由として、「社会で役立つことを学んでいる」「身に付けた知識を実践することができる」等の記述から、体験を通して学ぶことの大切さを生徒は実感していると言える。また、図17のように「ビジネスモデルキャンパス」を活用しているかとの質問では、約90%の生徒が日常的に活用していることが分かる。その理由として「頭の中にビジネスモデルキャンパスが浮かび、身近なビジネスを可視化・分析できるようになっている」と述べており、ツールを活用する力が定着し、ビジネスを見る眼を養っていると考える。さらに、図18のようにプログラムの体験を通して、自分自身にどのような変化があるかとの質問は、「自分の考えを言い行動す

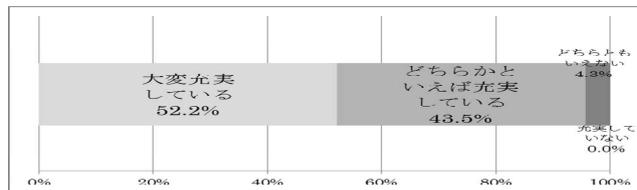


図16 「マネジメント基礎」の充実度

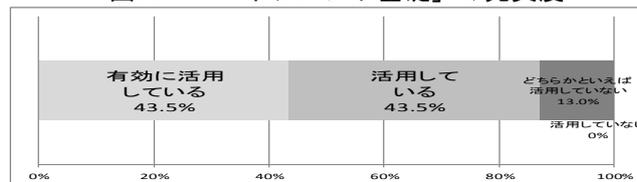


図17 ビジネスモデルキャンパスは活用していますか

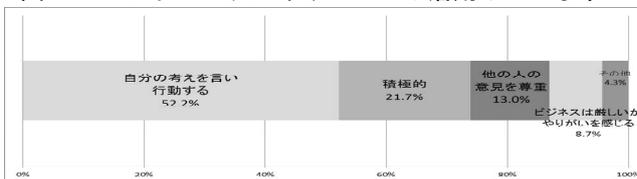


図18 プログラム体験による生徒の意識の変化

る」「積極的」になったとの回答を合わせると、約75%になり、この授業がスタートした当初の起業観に関するアンケート調査をした時よりも、意欲や自信がついてきているのではないかと考えられる。なお、今年度末に、日本ベンチャー学会ビジネスモデル教育研究プロジェクトで事後の調査を行うことになっている。授業開始当初、低かった起業観がどのように変容しているか期待したい。

IV 研究のまとめ

本研究では、初めて教科「商業」について学ぶ生徒に、ビジネスを見る眼と起業家精神を育成するため、アクティブラーニングによる、ビジネスを考察・創造する力を育むための指導法を提案した。

一つ目は原則履修科目「ビジネス基礎」の副教材「ビジネスチャレンジノート」を活用したアクティブラーニングである。「ビジネス基礎」のような座学を中心とした授業においても、生徒が生きたビジネスを実践・体験する活動に取り組めるよう、本県のビジネスに関する事例やワークシートを副教材に掲載した。ワークシートには、事例から課題を発見・解決したり、アイデアを生み出したりする記述欄を随所に設け、グループ学習等で繰り返し思考を深めることで、生徒のビジネスを考察・創造する力が育まれた。生徒へのアンケートからも、主体的に学習に取り組み、「考えることが楽しい」と感じている様子が読み取れた。また、教材を作成した教員が、副教材活用の際に、県内の「ビジネス基礎」授業担当者全てがケーススタディやグループ学習を授業の中に組み込むことができるよう、授業デザインシートを作成し、指導資料として提案した。この取組を行ったことから、教材活用に関する共通理解が図られ、教員の指導力向上につながった。

二つ目は「ビジネスモデルキャンバス」を活用した起業家教育プログラムの事例である。起業家教育は、模擬会社の運営や商品開発、販売体験等の経済活動を題材とした問題解決学習を通して、生徒が自ら課題を見つけて解決していく過程の中で、起業家精神や起業家的資質・能力を育成する教育である。このプログラムに「ビジネスモデルキャンバス」というツールを導入した理由は、世界中の企業でビジネスモデルの見直し等を行う際に活用され組織がどのように価値を作り出し、顧客に届けるか等を可視化できるからである。生徒が「ビジネスモデルキャンバス」を活用した結果、ビジネスを点ではなく、つながりとして捉えることができるようになった。また、このプログラムには2回の起業活動を取り入れており、生徒がPDCAサイクルを繰り返し実践することができた。1回目の起業活動での失敗を次に改善するチャレンジ精神や問題解決能力を身に付けることができ、2回目の起業活動で、グループで作成したビジネスモデルキャンバスを基盤に、機会損失を防ぐための対策や、顧客を増やすための工夫を積極的に行うようになった。また、学校からビジネス社会へ眼を向けさせるため、金融機関から模擬的に融資を受けるためのプレゼンテーションを実施した。「企画した内容が計画通り実現可能か」を金融機関担当者から質問され、適切な説明ができず、融資が認められないグループもあったが、この活動を通して、他者に分かるように説得することの重要性とビジネス社会の厳しさを生徒は学んだ。

以上のように、アクティブラーニングを授業に取り入れることで、既存の概念にとらわれない新しいものの見方や考え方ができる創造性や探求心、自信が育まれる。したがって、ビジネスを考察・創造する力を育むためには、アクティブラーニングは有効な指導法であることが明らかになった。

V 本研究における課題

変化の激しい経済社会を生き抜く人材を育成するためには、問題に対する解答を与えるだけでなく、自ら主体的に進路や生き方を選択し、将来社会で遭遇するであろう諸問題を、様々な人々と協力して解決できる創造的な力を身に付けさせる必要がある。そのためには、教員一人一人がその授業でどのような力を育成するかといったねらいを明確にした、授業をつくりあげていくことが大切である。

今回の研究では、アクティブラーニングを取り入れた指導法の工夫として、限られた科目の事例を提案することどまったが、「商業」に関する他の科目の指導法と授業構想を考え、その効果を検証していく必要がある。今後も、青森県高等学校教育研究会商業部会と連携し、学校全体で組織的・計画的な授業改善を目指した取組ができるよう、指導法の研究を継続して行う必要がある。

<引用文献>

- 1 文部科学省 2009 『高等学校学習指導要領（平成21年3月告示）』, p. 199

- 2 日本ベンチャー学会ビジネスモデル教育研究プロジェクト 2012 「高校生の起業観」
『第16回全国大会報告要旨集』, p. 2
- 3 今津美樹 2013 『Business Model Generation WORKBOOK』, p. 30, SE

<参考文献・URL >

- 神奈川県立総合教育センター 2012 『<高等学校>育てたい力・指導・評価を意識して取り組む授業改善ガイドブック』
- 神橋憲治 2012 『高等学校における授業改善の推進に関する研究』神奈川県立総合教育センター
- 文部科学省 2010 『高等学校学習指導要領解説 商業編（平成22年5月）』
- 青森県高等学校教育研究会商業部会 2012 『未来を切り拓くビジネスチャレンジノート』
- 日本青少年研究所 2013 「高校生の進路と職業意識に関する調査日本・アメリカ・中国・韓国の比較」
<http://www1.odn.ne.jp/youth-study/research/2013/gaiyo.pdf> (2014. 1. 14)