

高等学校

平成 6 年 度

教育研究員研究報告書

商 業

東京都教育委員会

平成6年度

教育研究員名簿

学 区	学 校 名	氏 名
1	都立芝商業高等学校	小 沼 きよ子
2	都立市ヶ谷商業高等学校	小 林 伸
4	都立赤羽商業高等学校	齊 藤 正 生
5	都立台東商業高等学校	津 野 義 博
6	都立第三商業高等学校	篠 田 繁
10	都立第五商業高等学校	桐 澤 裕 徳

担当指導主事

指導部高等学校教育指導課 指導主事 永 井 克 昇

目 次

I	はじめに	2
II	生徒が主体的・意欲的に取り組むための指導と評価の在り方	2
1	定時制課程における流通経済分野の指導と評価	2
(1)	定時制課程の現状	2
(2)	「流通経済」の配慮事項と展開例	3
ア	定時制課程と「流通経済」	3
イ	年間指導計画案	3
ウ	授業計画案	4
エ	評価について	5
(3)	情操教育の一環としての「商業デザイン」	6
ア	「商業デザイン」を履修させることの意義	6
イ	授業の実態と生徒の対応	6
ウ	なぜ情操教育なのか	6
エ	指導のねらい	7
オ	年間指導計画案	7
カ	授業計画案	7
2	簿記会計分野における指導と評価	10
(1)	学習意欲を育む職業資格の取得	10
ア	基礎・基本の重視と専門性の追求	10
イ	授業計画案	10
(2)	「課題研究」における管理会計分野の取組み	14
ア	学習の意義	14
イ	管理会計の取組み	14
ウ	指導計画の概要と立案	15
エ	年間指導計画案	16
オ	評価について	16
3	総合学習分野における指導と評価	17
(1)	今日の「総合実践」の授業構想について	17
ア	商業高校を取り巻く環境の変化	17
イ	現在考えられる「総合実践」の授業構想	17
(2)	これからの「総合実践」の在り方と指導方法	20
ア	「総合実践」の現状	20
イ	これからの「総合実践」の在り方	21
ウ	学年別による指導のねらい	21
エ	自己評価票について	22
III	おわりに	24

I はじめに

これまで、商業高校は、わが国の産業経済の発展を担う有為な職業人の育成に重要な役割を果たしてきた。しかし近年、社会の変化や科学技術の進展等に伴い、商業高校における教育や指導の内容・方法などの見直しが強く求められている。また、経済成長に伴う所得水準の向上や少子化傾向と学歴偏重の社会的風潮等が相まって普通科志向が強まるとともに、商業高校においても目的意識が明確でない生徒、基礎学力が十分でない生徒が増加する傾向がみられるようになった。このような状況を踏まえ、商業高校の改善・充実を図るため諸施策が実施されている。例えば、「高等学校改善検討協議会」の報告によれば、次の7点が指摘されている。

- ① 多様な選択科目の開設や資格取得を目指した柔軟な教育課程の編成
- ② 進級・卒業認定の弾力化や転・編入学の柔軟な受入れに対応した内規・基準の整備
- ③ 基礎・基本や体験的な学習を重視した教育の推進、「(仮称)先端技術教育センター」の活用、学校間連携等の教育内容・方法の改善・充実
- ④ 総合学科の設置や学科の再編成など新しいタイプの学校の創設
- ⑤ 地域社会・企業との連携の強化
- ⑥ 生涯学習社会への対応、教育条件の整備
- ⑦ 大学入試の改善等関係諸機関の理解と協力、中学校における進路指導と入学者選抜制度の改善

以上の諸施策を実施するなどして、生徒一人一人の特性を生かし、進路希望等に沿った教育を推進することによって、生徒が自己現実を図るとともに、生涯にわたる学習活動の基礎を培うことが必要である。

本研究では、こうした観点に立って高等学校学習指導要領（平成元年告示）の基本方針のうち特に「基礎基本を重視し、個性を生かす教育」と「主体性、創造性を培い、自ら学ぶ意欲と能力を高める教育」の実現を目指して、「生徒が主体的・意欲的に取り組むための指導方法」と「新しい学力観による評価の在り方」を具体化した指導内容・方法の改善を商業科の各分野の科目群において検討した。

II 生徒が主体的・意欲的に取り組むための指導と評価の在り方

1 定時制課程における流通経済分野の指導と評価

(1) 定時制課程の現状

数十年前の定時制課程は、授業をはじめとする学校生活に意欲的・積極的に取り組む勤労学生が多く、全日制課程以上に活気に満ちていたと聞いている。

しかし、近年、学校生活に意欲的・積極的に取り組んでいる生徒の姿を見ることが

年度：昭和	41	42	43	44	45
在籍数	688	609	531	439	312
無職(%)	2.9	1.3	0.8	不明	0.6
年度：平成	1	2	3	4	5
在籍数	177	170	168	152	157
無職(%)	22.0	18.8	26.2	27.0	40.8

(都立A商業高校 学校要覧より作成)

少なくなった。例えば、学習の中で少しでも困難な場面に直面すると、生徒から「そんな事をやって、何の役に立つの?」とか「面倒くさいからやめようよ」といった諦めの声が聞こえてくることがある。また、生徒の中には諦めの声も出さず、ただ教室にいるだけという者もいる。このような学習に対する消極的な態度は、学ぶことの充実感や成就感を味わったことのない現れだったり、自分自身に対する自信のなさの現れだったりしているのではないだろうか。その一方で、様々な理由から全日制課程を中途退学し、定時制課程に入学してくる生徒の中には、多少の問題は自らの力で解決することができる者もいる。

このように多様化した生徒たちを目前にする時、学習指導や教育課程編成上の工夫を一層図るなどの対応が求められている。

(2) 「流通経済」の配慮事項と展開例

ア 定時制課程と「流通経済」

「流通経済」の学習内容は、商業に関する活動のうち、流通に関わる事項を中心とするが、日常生活との関わりの深い事項も多く含まれている。授業に当たって、こうした事項を積極的に取り上げることで、生徒が主体的・意欲的に学習に取り組むようになるのではないだろうか。

授業において実習や視聴覚教材を積極的に取り入れるなどの工夫がみられるが、やはり講義が中心になることが多い。ところがこの講義中心の授業形態は、ややもすると、生徒にとって受け身の授業となりがちとなり、主体的・意欲的に学習に取り組ませることが難しい。そこで、生徒の身近にある事項や生活の中で生かすことのできる事項等を積極的に取り上げ、十分に時間をかけて学習に取り組ませたり、自らの課題として考えさせたりすることにより、生徒の学習に対する興味・関心が少しずつ高まるとともに、主体性が育まれると考える。このような視点に立って工夫した年間指導計画案や授業計画案の立案を試みた。

イ 年間指導計画案（別表1）

本年間指導計画案は、学習指導要領に示された「流通経済」の指導内容の配列と大きく異なっている。定時制課程に通学する生徒の実態を見ると、他とのコミュニケーションがうまくとれず孤立してしまう者や、繁華街でキャッチセールスなどに騙されそうになった者もいる。また、定時制課程における授業料の振り込みが始まったが、金融機関の仕組みが十分理解できていない生徒もいる。そこで、こうした観点に立ってこれらの事項の指導に重点を置いた。

本年間指導計画案の特色は、以下の通りである。「保険」に関しては、流通関連機関のひとつとして、「流通の観点から損害保険を中心に扱うこと」（高等学校学習指導要領解説 商業編 平成元年12月版 p.28）とされているが、生徒の中には職業上運転免許を取得し、実際に車両を利用している生徒もいる。その一方で、事故を起こした場合、強制保険だけでは十分な補償ができない状況も生じている。そこで、無謀な車両運行の防止や、保険の適切な利用、交通事故の対処法などについても理解させる必要がある。また、社会保険については「高齢化社会への移行やパートタイマーの増加などとの関連から生命保険や社会保険等について触れることも考えられる」（前掲 p.28）と示されているが、生徒の中には正規の雇用関係にありながら、給与控除の意義を理解していない者もいる。そこで、給与控除の意義等の社会全体のしくみなどを、基本的な事例を通して理解させることが重要である。

【別表1：年間指導計画案】（対象学年：第1学年、履修単位：3単位）

学期	月	項目	時数	学習内容の例	設定の理由
一学期	4	【コミュニケーション活動】 1. コミュニケーションの重要性 2. コミュニケーションの役割 3. 実際のコミュニケーション活動	21	コミュニケーションと人間関係、人間の信頼関係と相互理解 日常生活におけるコミュニケーションと円滑な人間関係の形成 身だしなみ、礼儀作法、マナー、心遣い、話し方、言葉遣い、敬語、電話のかけ方・受け方などを、企業における活動と日常生活における活動とを合わせて学習する	流通活動におけるコミュニケーションの重要性を理解させるとともに、入学直後の、生徒同士や教師と生徒の相互理解の手段としてコミュニケーションの能力を育成し、好ましい人間関係の形成に役立たせたい。
	5		3		
6	18				
	7	【消費者教育】 1. 消費者問題の発生 2. 消費者の権利と企業の対応 3. 消費者問題と対策 (1) 価格の問題 (2) 商品に関する問題 (3) 販売に関する問題 (4) 消費者保護の施策	1	消費者の権利と責任、企業の社会的責任 市場価格、販売価格の構成要素、価格政策 商標と消費者の意識、表示マーク、様々な悪徳商法、クーリングオフ制度と利用 消費者保護法、訪問販売法、製造物責任法	日常生活の中で購入する商品を安く手に入れたり豊かな生活を営むためには、賢い消費者となることが必要である。また、そのことが、企業の行動の適正化につながり、社会全体の利益に結びつくことに気づかせたい。
	2		2		
4	4				
4	3				
二学期	9	【流通経済のしくみと地域経済】 1. 経済生活の発展 2. 経済のしくみ 3. 現在の商業活動 4. 流通機能と担当者 5. 地域の流通機関	21	生産・消費の分化と貨幣、商業の成立と発展 経済主体と経済循環、国民経済、国際経済、地域経済と経済圏、地域経済の発展と問題 国民総生産、国内純生産、サービス経済化 生産と消費の隔たりと流通の機能 商店街の類型・機能、新しい街づくり	「流通経済」の中で最も基礎的な内容であるが、生徒の興味は、あまり期待できない。そこで、現代の経済生活や商品流通の特徴・実態などを、身近な地域における経済事象や流通活動の例を通して理解させたい。
	10		4		
4	4				
4	4				
	11	【金融と支払い用具】 1. 金融の機能 2. 金融の種類 3. 金融機関の種類 4. 支払い用具 5. 普通銀行 6. 証券の発行と売買 7. 日本銀行	18	直接金融・間接金融、長期金融・短期金融 中央銀行、民間金融機関、政府金融機関 支払い用具の種類、小切手、手形 預金業務、貸出業務、為替業務、その他 証券の発行、株式・債券、証券会社 日本銀行の業務、金融政策	日常の生活の中で利用することの多い金融機関が果たしている役割や機能について学習させるとともに、簿記会計の学習にも関連する小切手や手形の基礎的な内容を理解させたい。
	12		1		
1	2				
2	6				
2	2				
三学期	1	【保険】 1. 保険のしくみ 2. 保険の種類 3. 損害保険 (1) 火災保険 (2) 自動車の保険 (3) 新しい保険 4. 社会保険 5. 生命保険	27	政策保険、普通保険 損害保険の用語、火災保険の内容、利用法 自動車保険の内容、自賠責保険、任意保険 交通事故と保険の利用、損害賠償 新種保険、レジャー保険 医療保険、年金保険、災害補償保険、雇用保険 死亡保険、生存保険、養老保険、国営の保険	本来、流通関連機関のひとつとして扱う内容であるが、自動車保険や社会保険など、生徒の生活に関連あると思われる事項を取り上げて、少し細かく学習させたい。
	2		2		
	3		2		
	15		4		
	9		2		

ウ 授業計画案（別表2）

講義形式の授業形態において、生徒自らが学習への興味・関心を持ち、主体的に取り組む授業計画案を考えてみた。この計画案では、自動車保険に関する指導内容のうち、主に人身事故に関わる損害賠償について取り上げた。この学習を通して、個人的に全ての損害を償うことが難しいことに気づかせるとともに、加害者にならないような意識を持たせることが必要である。

【別表 2 : 授業計画案】

	学習内容	学 習 活 動	指 導 上 の 留 意 点	事 例
導入	交通事故の例 損害賠償の例	複数の事例を印刷した物を読む 各事例について、賠償金額がどのくらいになるか予想する 自分で支払うことのできる金額かどうか考えてみる 近年特に高額になっていることを確認する	交通事故は毎日どこかで発生し、(平成4年度1日平均約1,900件)その被害者・加害者のいずれにもなり得ることに気づかせる 比較的高額な例を取り上げておく 正解は提示するが、自分で支払うことが難しい金額であることを認識させる	I. 死亡事例 1. 事故年月日:H1.1.18. 2. 被害者:20歳、女性 会社員 3. 損害額:4,886(万円) ①逸失利益 :2,956 ②慰謝料 :1,800 ③葬儀費 : 100 ④弁護士費用: 30
展開	損害賠償の内容 1 被害者生存の場合 2 (被害者生存で)後遺障害が残る場合 3 被害者死亡の場合	人身事故の例を考える ○治療関係費 ○通院交通費 ○休業損害 ○入院慰謝料 ○弁護士費用 (1に加え…) ○後遺障害による逸失利益 ○後遺障害による慰謝料 ○逸失利益 ○慰謝料 ○葬儀費用 ○弁護士費用 などの項目があることを理解する	各事例について以下の項目の金額を示すようにする 入院料、投薬料、看護料などが含まれることを補う 慰謝料の意味、性格などを補う 逸失利益の意味、性格などを補う 計算式は提示するが、新ホフマン係数、ライブニッツ係数については紹介にとどめる	II. 後遺症事例 1. 事故年月日:S62.6.26. 2. 被害者:61歳、女性 主婦 (後遺症8級) 3. 損害額:2,105(万円) ①治療費 : 278 ②入院雑費 : 9 ③通院交通費 : 3 ④休業損害 : 289 ⑤入院慰謝料: 140 ⑥後遺障害による逸失利益 : 716 ⑦後遺障害による慰謝料 : 600 ⑧弁護士費用 : 70
整理	本時のまとめ	損害賠償の範囲は幅広いが、無制限ではないことを確認しておく	次の時間の予告(過失相殺、対物事故)	

エ 評価について

評価については、授業中の小テストや定期考査に基づくことが多くなるが、生徒の授業に対する取り組み方や自らの考えを表現することができるかなどをよく観察して評価することが必要である。

しかし、これ以外に、授業で学習した知識・技能を日々の生活の中でどのように生かしていくかということも評価の観点になると考える。例えば、無保険車両を利用していた生徒が少なくとも強制保険に加入するとか、アルバイトの方が手元に残る金額がいいからと将来の生活を安易に考えていた生徒が、就職について真剣に考え出すという姿が見られるようになれば、そのようなことも評価の対象になる。しかしこれは、学校内だけで評価できる問題ではなく、生徒たちが社会の中で評価されることであるとともに、学校や教師がどのような指導をしたかを評価されることにもなる。

(3) 情操教育の一環としての「商業デザイン」

ア 「商業デザイン」を学習させることの意義

経済の急速な発展がもたらした高度情報化や国際化、並びに少子化等、激しく変化する社会環境により、価値観の多様な生徒が定時制課程に在籍するようになった。こうした生徒の学習ニーズに適切に応えるためにも、選択幅の広い弾力的な教育課程の編成が望まれている。講義中心の授業形態だけではなかなか学習に意欲を示さない生徒の多い定時制課程において、授業改善は大きな課題の一つである。

生徒の多くは、読書の機会は少ないがコミック雑誌はよく読んでおり、ビジュアル感覚に富んだ世代であり、授業の工夫によっては、「商業デザイン」の学習を通して、意欲的・主体的に授業に参加させることができると考えた。

視覚を通してある情報を伝達することを目的とした全てのデザインを「商業デザイン」と呼ぶことができる。「商業デザイン」はテレビや新聞等の媒体を中心とした造形的な情報伝達手段である。絵、写真、イラストなどを中心とし言葉によらない情報伝達は、極めて有効な情報伝達手段である。このように、「商業デザイン」は、商業に関わる科目の中でも極めて現代的な要素の強い科目である。

イ 授業の実態と生徒の反応

授業を通して素晴らしい作品を製作する生徒も多数いる。しかし、その反面、美術は苦手と顔を背ける生徒もいる。こうした生徒に対しては『『学ぶ』ということは『真似（まね）び』からきている』という言葉で励まし、美術関係の書物、雑誌等の参考資料の中から、生徒自らが興味・関心を持った図案等を描かせることから始めることが大切である。とにかく一つの作品を制作させるという指導をすることにより、満足感や達成感を実感させるとともに、授業に対して興味・関心を持たせることができるようになる。

ウ なぜ情操教育なのか

生徒一人一人の作品の制作に取り組む姿勢や学習過程をみていると生徒の性格がよく現れている。そこで、指導方法を工夫することによって、生徒の心の内面に触れる会話ができると考えた。例えば、「俺は、小学校の時からノートをとったことがない。」と発言していた生徒が、鉛筆でトレーシングペーパーを使用しているところなどを観察していると、手を真っ黒に汚し筆圧も人一倍強く、指にかかる負担が大きすぎて、これでは疲れてノートをとることが苦痛だろうと理解できた。そこで、指の力を抜いて描くように指導すると、手が疲れなくなったためか、その後はノートをとるようになった。

また、色彩に関わる心理テストなどを実施することも、生徒に興味・関心をもたす動機付けとして有効であるとともに、生徒理解に役立つ。また、切り絵やペーパークラフトなど細かい作業をすることにより、目や手が痛いと言いながらも、次第に集中力が身に付いたり作品が完成したときの喜びを味わっている。一つの作品を完成させることで、学習の区切りを付けさせることが、生徒に与える影響は大きく、作業を途中で、投げ出してしまおう生徒が減ったり、自分でやればできるという自信にもつながっている。

また、学校行事等への参加も、文化祭、体育祭のポスター作成、正門のアーチや入退場門等

の大作の制作、芸術祭への作品の出品という形で行っている。

このように「商業デザイン」という科目は、生徒の感情の動きを把握したり、生徒との対話の機会をより一層増やしたりするなど、学習指導に止まらず、生徒指導においてもきめ細かな指導が可能である。

エ 指導のねらい

(ア) 講義形式の授業だけでは、ややもすると生徒の興味・関心が低くなる傾向があり、作品制作や実習を積極的に取り入れることによって、生徒に受け入れやすくするとともに、彼らの持っている能力や技術を伸ばさせることができる。

(イ) 「流通経済」、「マーケティング」、「商品」、「経営」等の学習内容と関連があり理論的な側面を具体的に発展させ、表現させる知識・技能を身に付けさせる。

(ウ) 単に美的な感覚や表現力、鑑賞力を養うだけでなく、作品の制作等の体験的学習を通して集中力を身に付け、一つの作品を完成させることによる満足感・成就感を与えることができる。

オ 年間指導計画案（2単位）

毎週、2時間連続の授業で最終学年に履修させることを想定している。（別表1）

カ 授業計画案【POP（Point of Purchase Advertising）広告】

年間指導計画の中から、ここでは、スーパーにおけるプライスカードの作成について2単位の授業の展開例を取り上げた。

(ア) 指導のねらい

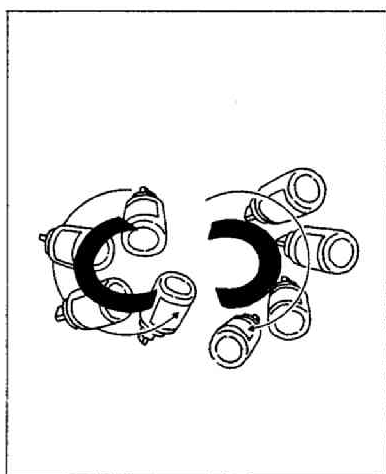
① 「流通経済」の売買の章で販売促進に関わる理論を学んだが、その復習を兼ねながらスーパーにおけるプライスカードを実際に作成させる。

② 数字の書き方の練習から指導を始め、順次、その他の技能を身に付けさせる。

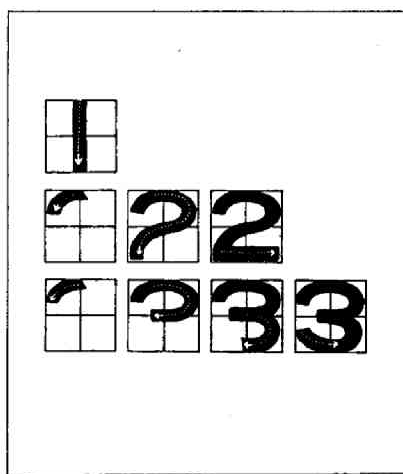
③ フェルトペンやポスカを使用して作品を制作させるが、その際、レイアウトには十分留意する。

(イ) 授業計画案（別表2）

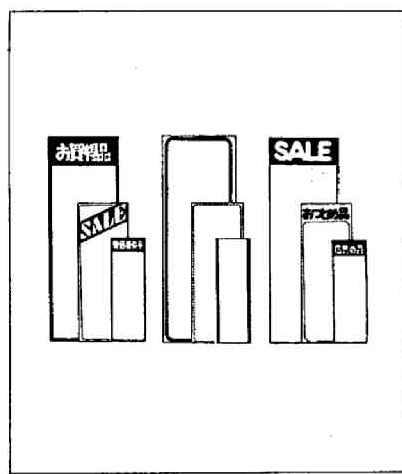
資料①ペンの持ち方とペンの運び



資料②数字の書き方



資料③プライスカードの見本



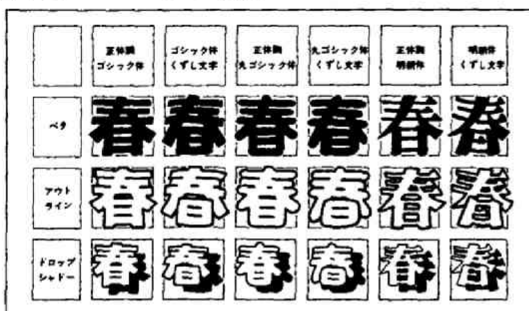
【別表1：年間指導計画案】

配当 時数	単元 (項目)	指導の目標	学習内容				学習の 方法と 形態
			関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解	
一学期	2 ① 序の基礎 (1) 商業デザインのガイダンス	○授業の意義やねらいについて理解させる	●教師の話を熱心に聞くことができたか ●授業内容について積極的に質問したか ●アンケート等まじめに回答したか	●自分の考えをまとめる際、見直しを持って行うことができたか	●丁寧に描くことができたか ●ペン運び等の技法が確實に身に付いたか ●個性的に表現することができたか	●ソフトの操作に対応したデザインであることが正しく理解できたか	・講義 ・アンケート
	2 ② 色彩について	○色彩が人間に与える影響について、カラー心理テストなどを実施することによって興味・関心を持たせる	●色についての関心を持つことができたか ●心理テストに対して意欲的に取り組むことができたか ●教師の話を熱心に聞くことができたか	●色彩について自らの体験についてまとめ考えることができたか		●色彩は光であることが理解できたか。 ●色彩に関わる基本的、基礎的知識を身に付けているか	・講義 ・カラー心理テストの実施
	4 ③ レタリング	○漢字・平仮名・カタカナ・英文字・数字・明朝体・ゴシック体等の書き方を練習させる。	●自ら進んで資料等を参考にして練習したか ●失敗しても粘り強く取り組むことができたか ●熱心にまた集中して作品の制作に取り組むことができたか	●それぞれの字体の違いを識別することができたか ●各種字体が生じた背景について理解できたか		●文字に関わる知識を身に付けることができたか ●時代の変遷とともに文字の歴史についての知識を身に付けることができたか	・実習 ・作業 ・講義
	6 ④ 文字の応用 プライベートロゴタイプ	○自分の名前をデザイン化し、作品を完成させる	●適切な資料を調査・研究することができたか ●粘り強く作品制作に取り組むことができたか ●熱心にまた集中して作品の制作に取り組むことができたか	●自分の名前を工夫してデザイン化することができたか	●丁寧に描くことができたか ●速やかに仕上げることができたか ●色彩的な感覚は良かったか ●美しく仕上げることができたか	●ロゴタイプには色々な種類があり、社会のなかでの取り入れられ方が理解できたか	・実習 ・作品制作
	2 ⑤ グラフィックデザインの種類	○宣伝、広告デザイン、広告についての知識の理解を図る	●教師の話を熱心に聞くことができたか ●広告、デザインに興味・関心を持つことができたか	●グラフィックデザインが広告の分野において活用されていることの意味を挙げることができたか		●グラフィックデザインにかかわる基礎的な知識を身に付けることができたか	・講義
	6 ⑥ POP 1st 広告のイラストレーション	○スーパーにおけるプライスカードを制作させる	●制作の手順をよく理解できたか ●実際に見かけたプライスカードについてまとめることができたか	●購買心理をつかむための工夫や設定ができたか	●商品とPOPアートなものがマッチし、効果的な表現ができたか ●丁寧に仕上げることができたか	●数字についての知識を持つことができたか ●購買心理の法則を理解することができたか	・講義 ・作品制作
8 ⑦ イラストレーション セル画の制作	○アニメーション映画の原画になる作画を制作させる。	●アニメーションに興味を持ちテレビ、映画等が制作される過程について興味関心を持つことができたか	●アニメ映画の制作費などがいかにかかるか考えることができたか。 ●アニメ映画一本についてセル画の必要枚数を考えることができたか	●セル画を手順通りに描くことができたか ●色彩的に美しく仕上げるのができたか	●テレビ広告の特徴に関わる基礎的な知識が身に付いているか ●広告の特徴について理解することができたか	・作品制作 ・実習	
二学期	8 ⑧ 切り絵	○芸術祭への出品作品を制作させる。	●簡単な図案でなく、困難な作品に意欲的に挑戦したか ●意欲よく作品制作に取り組むことができたか	●トレーシングペーパーやチャコペーパーを工夫して使用することができたか	●作品を美しく仕上げるのができたか ●仕損じをすることはなかったか	●切り絵作家の理解や作品の鑑賞を通して、切り絵に関わる理解を深めることができたか	・作品制作
	6 ⑨ ポスター	○文化祭、体育祭等への展示作品や案内、パンフレットを制作させる。	●自ら進んで作品制作に取り組むことができたか ●他人に頼ることなく作品を完成させることができたか	●他の者に対して強く訴える作品を制作することができたか	●簡潔であるとともに必要な要素をすべて表現する作品を制作できたか ●色彩的に美しく、力強い作品になったか	●ポスターの特徴、レイアウト、レタリングに関わる知識を身に付けてそれを応用することができたか	・作品制作
	8 ⑩ カット紙の活用 カセットテープ入れのデザイン	○パッケージデザインの基礎を理解させる。 ○カセットテープ入れの構造を理解したうえで、適切なデザインを描かせる。	●商品とパッケージの関係に関心を持つことができたか ●パッケージの材料等に興味を持ったか	●パッケージの保護性、生産性、使用性、経済性、商品性等に考えが及んだか	●工夫した技法を使用することができたか ●商品とパッケージのデザインがマッチすることができたか	●包装についての知識を身に付けることができたか ●給表示などにかかわる知識を理解できたか	・講義 ・作品制作
	8 ⑪ ペーパーラフト、ギフトカードの制作	○平面より立体を作りだす紙工作の技法を習熟させる。 ○クリスマスなど、年末にむけてギフトカード、クリスマスカードを制作させる。	●資料や本を参照して作品制作に取り組んだか ●意欲的に作品制作に取り組むことができたか ●作品制作に関わる注意事項を守ることができたか	●図面を見て出来上がった立体をイメージすることができるか ●カードを受け取った側が喜んでもらえる季節性のあるものに仕上げることができたか	●カッターの使用 ●指先を器用に使用できる谷折り、山折りがきれいでできたか ●意外性のある楽しい作品に仕上げることができたか	●ギフトカード等の活用場面をまとめさせる ●店舗の内装、レイアウトについての知識を理解できたか ●空間の活用について考えをまとめることができたか	・作品制作
	8 ⑫ 卒業制作 ⑬ ホワイトテレホンカードのデザイン	○ホワイトテレホンカードにデザインを施し、オリジナルな作品を制作させる	●テレホンカードのデザインに興味・関心があるか ●制作に熱心に取り組むことができたか	●オリジナルデザインのテレホンカードはどのような場所で活用されているかまとめることができたか	●色彩的に美しく仕上げることができたか ●細かい筆遣いができたか	●テレホンカードの種類や変遷について知識を理解したか ●プリペイドカードについての基礎的な知識を理解しているか	・作品制作
8 ⑬ コーポレートアイデンティティの図案制作	○オリジナルなプライベートブランドをデザインさせる。	●ブランドについて興味・関心があるか ●制作に当たり、意欲的に取り組んだか	●ブランド志向の強い傾向についてまとめることができたか。 ●ブランドが果たす役割について考えることができたか	●独創的なものに仕上げることができたか ●自分の考えがデザインの中にもうま表現することができたか	●企業のナショナルブランド、プライベートブランドに、どのようなものがあるかまとめることができたか	・作品制作	

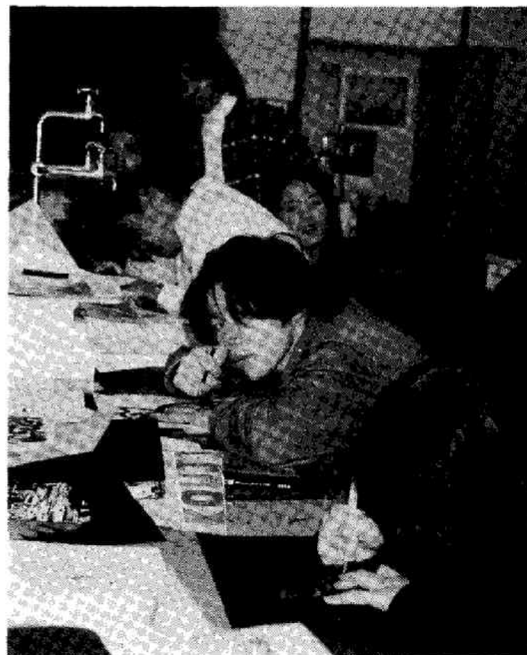
【別表2：指導計画案】

単元名	グラフィックデザインー POPアート	記号時間	2時間	実施学年	第3学年 (定時制課程・第4学年)		
段階	時間	学習内容	学習活動				指導上の留意点
			関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解	
導入	20分	<ul style="list-style-type: none"> POP広告とは POP戦略について POP広告の対象について AIDMAの法則について(アイドマ) 客の求めているもの POP広告の使命 数字マジック 	<ul style="list-style-type: none"> ●進んで資料を調べて制作しようとしたか。 ●自分はどんなタイプの客なのか、関心が持てたか。 ●客の購買行動の心理は理にかなっているか。 ●自分が客としたらどうか。 ●商品の情報、買い物に対する関心があるか。 ●数字によるイメージに関心があるか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●何故、POP広告が販売促進に利用されているか考えることができたか。 ●2つのタイプについて何故なのか考えることができたか。 ●自分はどちらか判断することができたか。 ●関連科目の知識の応用ができたか。 ●自分が今夜の夕食のおかずを買いに行く場所を想定し考えることができたか。 ●バーゲンの時の値段について考えることができたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●POPの意味が理解できたか。 ●販売促進の方法を知っていたか。 ●買う商品を計画的に決めて来る人(40%)と店に来て決める人(60%)について正しく把握できたか。 ●AIDMAの法則、その他の法則を知っていたか。 ●AIDA, AIDASの意味を知っていたか ●場所、価格、サイズ、価値、流行性、季節性の影響について理解できたか。 ●得ない物か、利益になる買い物か理解することができたか。 ●1ケタの数字の使用頻度について理解できたか。(8:50%, 7:18%, 9:15%, 0:10%) 	<ul style="list-style-type: none"> ●意味【販賣】Point of Purchase Advertising (購買時点広告) ●販売促進計画の中で位置づける ●POP広告は「物言わぬ販売員」といわれているのは何故か ●客のタイプについて質問してみる ●復習の意味で購買行動の心理的段階を答えさせる ●無目的な客に偶然とした目的を持つてくる客に明確化させる。 <ul style="list-style-type: none"> (1) 商品の情報や表示 (2) 買い物に対する要求面 ●数字にも個性があり、それぞれ連想するイメージを考えさせる 	
展開	50分	<ul style="list-style-type: none"> 数字の書き方 ☆資料参照①② プライスカードの作成 POP広告のチェックポイント 広告費の目安 	<ul style="list-style-type: none"> ●進んで資料を調べて制作しようとしたか。 ●熱心に集中して制作に励んだか。 ●意欲的に取り組んだか ●先生の注意を守って制作しているか。 ●スーパーなどのPOP広告に注意をはらって観ているか。 ●日常生活の中で、消費活動を行って気付いたりしていることを制作の中に生かし、取り入れたりできるか。 ●他の者にも訴える作品に仕上げる事ができたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●作品に工夫がみられたか。 ●スーパーを想定した状況に応じた作品に仕上げることができたか。 ●売れ筋の商品について理解できたか。 ●プライスカードと商品の陳列の関連が理解できたか。 ●汚れたり、破れたり、傾いたりするPOPはなぜいけないのか、考えることができたか。 ●不必要なPOPとはどのようなものか理解できたか。 ●上記に基づいて標示の仕方について、考えることができたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●フェルトペンの使い方持ち方、ペンの運び等の練習ができたか。 ●数字、ひらがな等の書き方の練習がうまくできたか。 (1) 文字など読みやすいか (2) 誤字、脱字はないか (3) 与えられた時間内に仕上げたか (4) 色彩感覚はよいか (5) 美しく仕上がったか (6) 商品と文字がマッチしているか ●説明が適切で具体的にできたか。 ●新しい漢字、外字は使っていないか。 ●購買に結び付くように訴えることができたか。 ●数字を明確に(ワンス トロークで書く)書くことができたか。 ●〒、円、エンを混用していないか。 ●ある程度、余白があるか。 ●丁寧に描かれているか 	<ul style="list-style-type: none"> ●用紙など適切に使用できたか。 ●正しく理解し、その通りにできたか。 ●プライスカードは芸術ではなく、費用、時間をかける必要はないことを理解できたか。 ●広告費の予算は、売上高に対する比率で立てられている場合が多いことを理解できたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●用紙に練習させる ●持ち方、ペンの運び、さまざまな書体についての資料配布 ☆資料参照④ ●道具、用紙は準備する ●スーパーの食料品のプライスカードと限定して作成させる ☆レイアウト、見本の資料を配布し、参考させる③、⑤ ●色彩についても考えさせる ●机周視して質問などに答えたり、助言する ●制作について消費者の立場に立ててできあがったか ●標示について配慮することも理解させる ●広告費の目安についての知識を持たせる
まとめ	20分	<ul style="list-style-type: none"> 作品の完成・提出 	<ul style="list-style-type: none"> ●作品の提出後、自分で使用した道具など、他人と協力し片付けができたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●互いの作品について鑑賞、批評することができたか。 ●どこを工夫したか述べる事ができたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●丁寧に仕上げる事ができたか。 ●早く仕上げる事ができたか。 ●色彩感覚はよかったか ●商品と文字などがマッチし、効果的な表現になったか。 ●美しく仕上がったか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●用紙など適切に使用できたか。 ●得た知識通りの作品になったか。 ●他に訴えることができたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ●作業の早い者、遅い者の調整をつけさせる ●最後まで片付け、清掃などをさせる ●名前を書かせて提出させる ●製作に当たったの感想も簡単に書かせる

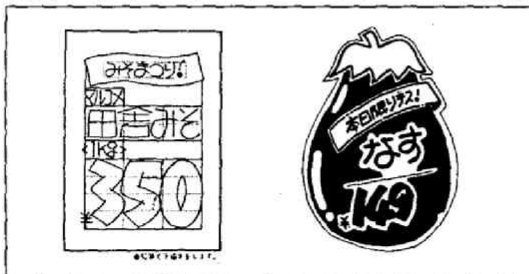
資料④いろいろな書体



☆授業風景



資料⑤プライスカードのレイアウト・作品



参考文献「フェルトペンによるpop広告制作マニュアル」中山popセンター編、マール社

2 簿記会計分野における指導と評価

(1) 学習意欲を育む職業資格の取得

ア 基礎・基本の重視と専門性の追求

企業をとりまく経済環境は、激しく変化している。こうしたなか適切に企業を経営していくには、会計情報を有効に活用することが大切である。簿記教育は、こうした視点に立って、有用な会計情報の作成・活用のための基礎的・基本的な知識や技能を身に付けさせようとするものである。

しかし、経済社会が複雑化するなかで、高等学校における簿記教育に対して、より高度な知識や技術の習得を目指すことが求められ、生徒の学習の適応性に十分配慮しながら、取り組んでいかなければならない課題である。

イ 授業計画案

(ア) 動機づけ

多くの生徒にとって、簿記の学習は商業高校入学後はじめて行われる。この点で他の普通科目と異なり新たな気持ちに当たっては、取引の流れ・手形で学習することができるメリットがある。簿記を指導するに当たっては、取引の流れ・手形・小切手などの仕組みを理解させることが大切であり、このため、従来から「流通経済」と科目間の連絡を密にすることが効果的であった。そのプロセスを省略することは、後のより高度な知識や技能を学習する時に支障をきたす恐れがある。一つ一つのプロセスを確実に身に付けさせるとともに、その定着度を適確に評価し、今後の授業の改善・充実に反映させるなど「わかる授業」を展開することが大切である。

このことにより生徒一人一人が自分で学びその結果を容易に知ることにより自信や成就感を

持つことができる。ここで簿記についての興味関心が芽生え、より一層簿記学習に対して意欲がでてくると考える。

(イ) 目標

簿記会計に関わる基礎的・基本的な知識や技能を確実に身に付けさせるとともに自発的な学習を促し、大学進学やより高度な資格の取得、職業会計人（公認会計士、税理士）のライセンスの取得等の目標を達成できるよう、より高度な知識・技術を身に付けさせる。

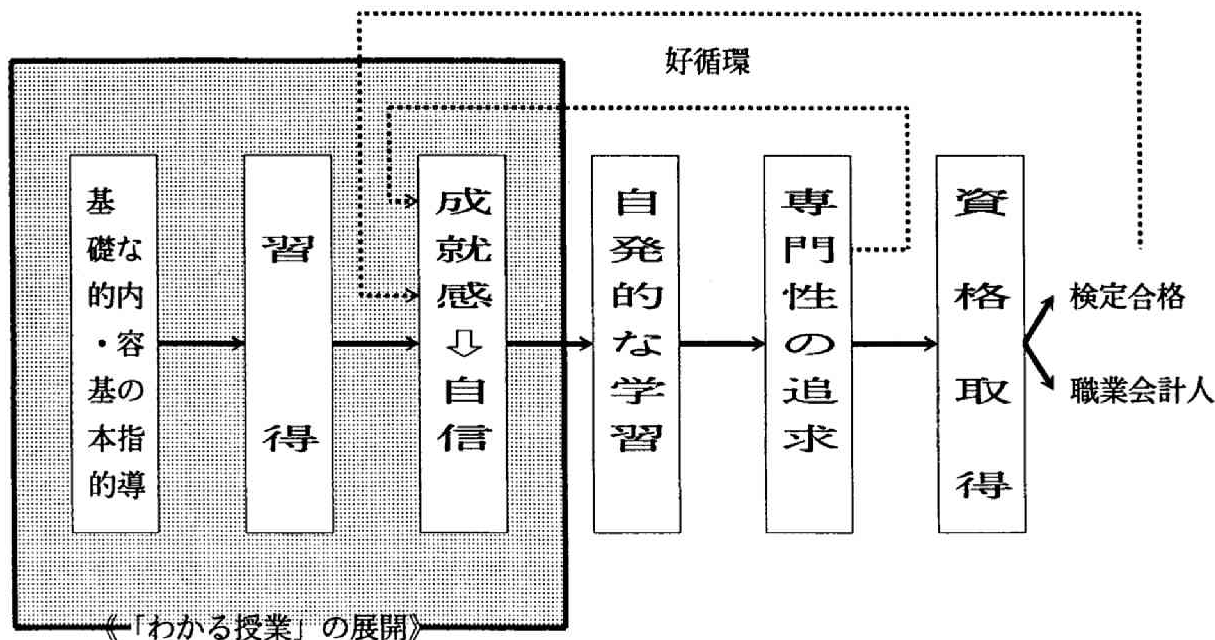
① 職業資格

職業資格とは、国または団体が個人の職業的知識、技能等を保障するものである。これには大きく分けて、職業上の特定の業務・職業について資格がないとその職業に従事することができないもの（公認会計士、税理士、中小企業診断士等）と検定（日本商工会議所・全国商業高等学校協会主催等）がある。

理科及び産業教育審議会の職業教育の改善に関する委員会はその答申の中で「各種の職業資格を取得し、様々な技能・技術検定を受験することは、生徒の具体的な学習の目標を与えると同時に、自己の到達した知識・技術の水準を確認することにより、学習意欲の向上を促進するものと考えられる。また、このような職業資格などを取得していることは、就職に際しての有利な条件となるなど社会的な処遇の向上にも連なるものと考えられる。

したがって、高等学校の職業学科においては、地域社会や生徒の実態に応じつつ、これまで以上に職業資格などを取得させるよう努めることが望まれている。」としている。

このように、職業資格の取得は生徒の学習の動機づけとして、有効に機能すると考えられる。



② 資格取得及びコンクール等の活用した指導例

生徒の目的意識が進路希望等によっては、資格取得や簿記のコンクールの参加を学習の目標として設定することによって、学習に対する意欲や主体的な取り組みを育むことができる。検定等の合格により将来、特定の職業に対する見通しが得られる。また、コンクール参加によって、どのような仲間が簿記に対して真摯に取り組んでいるかを校内だけでなく外にも目を向け

ることができ、自分自身の到達度を把握する上でも有意義であると思われる。コンクールの入賞は生徒にとって最大の喜びであり、形になった成果の現れであるとともに、全国の高校生の中の自分自身の学習環境等を再確認することもできる。参加した生徒は、「最初は時間がかかってしまった問題もだんだんと解けるようになり、面白くなってきた。」とか「簿記学習が暗記するものから理解するものへと変わってきた。」、「入賞することにより頑張れば何事もできる。自信がついた。」などの感想を述べている。

都立B商業高校では下記のような経過でカリキュラムの改善を図り、資格取得やコンクール入賞等を目指すなど、目標達成に向けて努力をしている。

昭和61年度（表1）設置した当初のものである。1年生では、11月までに「簿記会計Ⅰ」を学習し、全商2級取得が目標とされた。2年生では、継続して「簿記会計Ⅱ」とあわせて、「工業簿記」も取り入れ、11月には日商2級、1月に全商1級取得目標があげられている。3年生の「財務諸表」では国際会計科2クラスを習熟度+選択により3クラスに分けその目標に応じて学習を進めた。

平成3年度（表2）は、（表1）のものを参考にして、生徒の関心、進路希望等の多様化に対応するため、3年生では簿記会計科目群を必修ではなく選択制にした。これは2年生で「財務諸表」を2単位加えることにより週7単位の簿記会計科目群の必修となり、2年間で最終目標の全商1級取得が可能となったためである。さらに日商1級取得目標の生徒は3年生の「財務諸表」・「原価計算」をセットで選択し、対応できる。

平成6年度（表3）は、1、2年生は前回のものを継続し、3年生では、「課題研究」との連携で成果を期待している。次頁は国際会計科における3年次の「財務諸表」選択者の年間指導計画案である。日商簿記1級取得と簿記コンクールの内容と時期的なバランスを考慮し指導する。具体的には4月には1・2年生で学んだ内容の復習理解、そして書き方スピード・解答テクニック等を兼ね備えた答案作成

に力を注ぎ、1学期中は基礎として並行して1級範囲の中でも独自なもの特に最近では連結会計が頻繁に出題される傾向があるため早めの学習が望ましい。春の検定で基礎を固め、夏にスピードをつけ、そして秋には答案作成練習を反復学習し、過去の問題とし照らし合わせながら学習を進めていく計画である。

国際会計科 簿記会計科目群のカリキュラムの変遷

昭和61年度（表1）

	1年	2年	3年
簿記会計Ⅰ	4		
簿記会計Ⅱ	2	3	
工業簿記		2	
税務会計			2
財務諸表			3

平成3年度（表2）

	1年	2年	3年	
			A選択	B選択
簿記会計Ⅰ	4			
簿記会計Ⅱ	2	2		
工業簿記		3		
税務会計			3	3
財務諸表		2	3	
原価計算				3

平成6年度（表3）

	1年	2年	3年	
			必修	選択
簿記	6			
課題研究			3	
会計		4		
工業簿記		3		
税務会計				3
財務諸表				3
原価計算				3

(2) 「課題研究」における管理会計分野の取り組み

ア 学習の意義

現在の学校教育の主要な役割の一つに、生涯学習社会への対応があげられている。時代の変化が激しく、また知識・技術も日々変化し・伸展していく社会にあっては、学校で身に付けた知識・技術の多くの部分がすぐに陳腐化し、その激しい社会の変化に対応できない。従前の学校教育は、教科・科目の内容を系統的に生徒に伝達する学習を主体としている。しかし、これからの学校教育は、生涯に渡って自ら学び続ける態度を育成し、そのために必要な知識・能力や態度等の育成が早急に望まれている。

そこで、「課題研究」の指導過程で、生徒の自発的・主体的な学習活動を重視し、課題意識を持って自らの課題を解決する課題解決型の学習の展開が図られている。教師の適切な指導・助言により、研究テーマは生徒自らが設定し、個人またはグループ編成で、課題解決に取り組む学習形態を目指した「課題研究」の学習過程及びその結果において、得られる学習効果として次のものがあげられる。第1に、計画性・実践力及び問題解決能力を身に付けさせることができる。第2に、学ぶことの楽しさや喜び・厳しさ、「やれば自分にもできるのだ」という成就感と自信を持たせ、その結果、生徒の学習意欲を引き出すことが可能となる。そこで、これらの点を踏まえて、「課題研究」における管理会計領域に関する指導計画案の立案を試みた。

商業高校の卒業生の多くは、卒業後就職する生徒が多い。卒業後、職業に従事するというとは、企業等の組織体の一員として、経営目標到達を達成させるために経営活動に携わることである。この際、組織の構成員一人一人が、どのような職種、職務にあっても、常に経営者あるいは経営管理者的意識をもって、効果的な経営活動に向けて「主体的」に取り組む姿勢が重要である。

そこで、生徒の多様な特性や進路希望を考慮しながら、企業の経営管理に不可欠な経済情報を提供することを目的とする管理会計に関する領域の指導も、簿記会計の指導上必要不可欠であると考えられる。しかし、現行の簿記会計教育は、基本的な複式簿記の構造を理解させるという主旨から、財務会計の領域に主眼が置かれている。

イ 管理会計の取り組み

一般に管理会計の指導領域は、主に管理会計の本質に関する総論、短期経営計画を研究領域とする業績管理会計、長期経営計画を研究領域とする意思決定会計に体系づけられる。それでは、実際に2・3年次における「課題研究」で、どのように生徒自ら研究テーマを設定すればよいか、管理会計領域に関連性のある科目を列挙し考察した。

商業に関する科目の中で、管理会計と特に関連性のある科目は「工業簿記」と「経営」である。「工業簿記」では、学習指導要領改訂により、新たに標準原価計算・直接原価計算等の内容が加わり、原価管理と企業の経営管理により重点が置かれている。こうした「工業簿記」における標準原価計算・直接原価計算等の原価管理概念は、正に管理会計の一分野である業績管理の領域（短期経営計画を研究領域とする）であり、管理会計の発展過程の初期から現代に至るまでの中心的課題とされてきている。直接原価計算も全部原価計算のデメリットを補う計算手法として、短期利益計画・原価管理・価格決定などの領域で活用されている。しかしながら、「工業簿記」が2～3単位程度の履修であれば、授業では、標準原価の基本的な概要に触れる

のが精一杯であろう。しかも、実務では、実際原価（過去原価）よりも、標準原価（未来原価）に原価管理のウェイトが置かれている。

そこで、「工業簿記」において、標準原価計算と直接原価計算の基礎概念の概要を学習したことを、さらに継続して応用的学習に発展させる学習領域として、管理会計の学習は望ましいものとする。「課題研究における管理会計」を想定する場合、研究内容を「工業簿記」との関連からも原価管理会計を中心に研究テーマを設定し、年間学習計画を立案するよう指導することが望ましいと思われる。

ウ 指導計画の概要と立案

次の年間学習計画案は、「工業簿記」の授業で、標準原価計算と直接原価計算を学習した結果、原価管理に興味・関心を持ち、さらに、「課題研究」において継続・発展して原価管理を研究テーマに設定したものである。なお、具体的な研究論文のテーマとしては、差額原価収益分析（特殊原価調査）を想定した。

〈「原価管理研究」の年間指導計画案〉

月	学 習 過 程		生徒の学習計画	教師の働きかけ
4	事前指導 (オリエンテーション)	基 礎 講 座	工業簿記（標準原価計算・直接原価計算を中心として）と管理会計のレクチャー	「課題研究」の意義 学習の心構え 基礎講座
5	課題の設定		研究テーマの選択・検討・決定	テーマの例示 テーマの相談
6	個人・グループ編成 年間学習計画立案		年間学習計画の検討・立案・決定 学習計画の事前説明	個人・グループ面接 計画案の指導・助言
7	学習活動 計画の修正	中間発表	標準原価管理の意義と発展	研究方法の指導
9			標準原価差異の分析と発展	
10			直接原価管理の意義と発展	中間発表の指導
11			差額原価収益分析	文献・資料等の収集 分析の指導
12			セグメント管理の研究	
1	研究論文の作成	研究論文タイトル 「セグメントレポートによる原価管理」 －差額原価収益分析を中心として	研究論文作成指導 研究報告書指導	
2	研究報告書の作成			
3	研究論文の報告・発表 反省・評価	発表資料の作成・感想文 研究報告書の作成	発表会準備 論文発表・評価	

エ 年間指導計画案

本指導計画案では、学習活動の過程におけるセグメント管理（差額原価収益分析）に関連する指導・助言を掲げた。

テーマ	セグメント別直接原価計算を用いての経営意思決定・12月の学習活動
設定理由	企業のトップ・マネジメントの意思決定の良否が、その企業の経営成績や財政状態に大きな影響を与えることを理解させ、意思決定者に企業経営に不可欠な経済情報を提供することが、管理会計の大きな役割であることを理解させる。

〈事例〉三鷹物産株式会社は、薬品、化粧品、雑貨の3製品系列を販売している。損益計算方法でセグメント別計算を実施したところ、次のような結果が得られた。そこで、赤字となった雑貨部門を廃止すべきかどうか、重役会で検討された。企業としての意思決定を、個人あ

セグメント別損益計算（単位：万）					
	薬品	化粧品	雑貨	計	
売上高	1,250	750	500	2,500	
変動費	500	250	300	1,050	
限界利益	750	500	200	1,450	
固定費	590	380	280	1,250	
給料	295	125	80	500	
広告宣伝費	10	75	65	150	
水道光熱費	5	5	10	20	
減価償却費	10	20	20	50	
賃借料	100	60	40	200	
保険料	20	5	5	30	
一般管理費	150	90	60	300	
利益（欠損）	160	120	(80)	200	

るいはグループで、セグメント別損益計算を用いて研究・考察させる。

〈考察〉固定費のうち、広告宣伝費と保険料とは雑貨部門を廃止することによって回避できるが、その他の固定費は全体として発生する。

そこで、セグメント別の金額は何らかの基準による配賦額を示すにすぎないと仮定すると、直接原価計算の考え方では、雑貨部門から200万円の限界利益が得られ個別固定費で回避可能な70万円（65＋5万円）を考慮しても雑貨部門を廃止せず現状維持することが賢明な策と結論づけるこ

とができる。なお、差額原価計算においても、同様に130万円の貢献差益が算出される。生徒には、このような事例（モデル）を一つのアドバイスとして、今後の学習活動の指針とする。

オ 評価について

課題研究は生徒の個人ないしはグループによる自発的・主体的な学習活動を中心に、教師の適切な指導・助言による学習形態をとり、生徒自身の興味・関心・適性等から研究課題を生徒自ら設定するものである。そのため、担当教師は「管理会計」の各領域を系統的に教授することに固執すべきではない。そのため、評価・評定に関しては、学習・研究活動全般に渡って、総合的観点による評価基準が望ましく、他の科目のように定期考査に評価の主眼をおくことはむずかしいと思われる。

年間学習計画に基づく学習活動の評価に関して考えてみた。「課題研究」の学習展開が、①研究テーマの計画の段階、②文献・資料等の探求の段階、③まとめ—論文作成・研究発表と、3つの段階が考えられる。すなわち、1学期の評価は年間学習計画を中心とした評価を、2学期はテーマに即した文献・資料等の収集力や分析力と中間発表を中心とした評価を、3学期は論文の完成度と研究発表を中心とした評価となろう。学期毎に一部の観点に偏った評価が行われないように、「関心・態度」、「知識・理解」、「技能」等の観点について、バランスのとれた評価を行うことに十分留意する必要がある。「課題研究」での学習活動は個人またはグループによる学習であることから、共通の尺度での評価は実質的に困難である。したがって、学習活動の過程における主体性・計画性・企画力・学習意欲・資料の分析力・積極性等を重視しつつ、多面的な評価に努めるべきであると考えられる。

〈年間学習計画に基づく主な評価項目〉

学期	学 習 過 程	評 価 項 目	
		指導教師による評価	生徒自身による評価
1	事前指導・基礎講座 研究テーマの設定	計画性・目的意識 主体性・積極性	出欠状況・学習態度
2	文献・資料の収集と分析 中間発表	学習意欲・理解力 創意工夫・資料収集力 資料分析力・進捗	
3	研究論文の完成・発表	論文完成度・発表	
			年間学習計画の自己評価 学習日誌
			学習日誌・研究計画書 研究報告書 中間発表自己評価
			論文・発表の自己評価

3 総合学習分野における指導と評価

(1) 今日の「総合実践」の授業構想について

ア 商業高校を取り巻く環境の変化

これまでの総合実践の授業形態は、文書や帳簿を多用して売買取引契約を進めていくというものが多かった（以下「文書帳簿型実践」という）。このことは企業における営業活動の形態が文書や帳簿を中心とするものだったからである。今日、企業の多くは、各種OA機器を多用し、複雑化した業務を迅速に処理している。また、新規就職者の高学歴化、終身雇用制の変質など、商業高校を取り巻く企業の環境も大きく変化している。このことは、生徒の社会観や職業観等に大きく影響を及ぼしている。

今回の学習指導要領の改訂では、「学校の教育活動を進めるに当たっては、自ら学ぶ意欲と社会の変化に主体的に対応できる能力の育成を図るとともに、基礎的基本的な内容の指導を徹底し、個性を生かす教育の充実に努めなければならない」としている。このことから、これまでの文書帳簿型実践のような、生徒がややもすると受け身となりがちな授業形態ではなく、生徒自らが考え、問題を発見・解決していく総合実践（以下「課題解決型実践」という）への転換が必要である。

イ 現在考えられている「総合実践」の授業について

(ア) 授業目標

現在、商業高校を取り巻く企業の環境に適切に対応する総合実践の授業内容や方法を、これ

までの文書帳簿型実践から課題解決型実践へ転換することが強く求められていると考えられる。そこで、問題解決能力を育むことを目指す指導を大きな目標とする課題解決型実践の各学年における目標を次のように設定した。2年次では、取引と簡単な帳簿を用いた文書帳簿型実践を展開する。このことは、1年次での商業の基礎的科目の学習の上に立って取引の基礎的基本的な仕組みを学習させることをねらいとした。

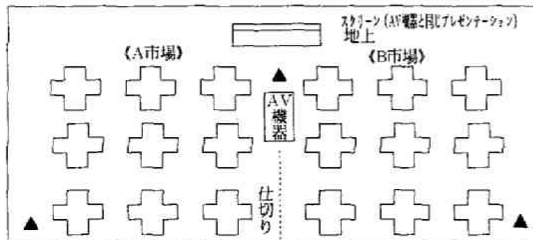
3年次では、プレゼンテーション能力を育むことを目指した学習を積極的に取り入れるため課題解決型実践により、「経営活動を主体的、合理的に行う能力と態度の育成を重視するとともに」や「総合的に応用できる知識と技術を修得させることをねらいとしている」という目標を実現させることをねらいとした。

(イ) 市場組織

学年	市場	商店		管理部
		編成	注意点	
2年	2市場制	1人1社1クラス	商店数を増やす	商事会社・銀行・郵便・運送・保険(各市場ごと)
3年	2市場制	3人1社2クラス	同時開講・社長、仕入れ、販売	コンピュータシステムで無人化

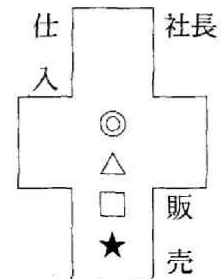
2年生で取引の基本を全員が学習することを目標にしている。

(ウ) 教室レイアウト (参考例; C商業高等学校)



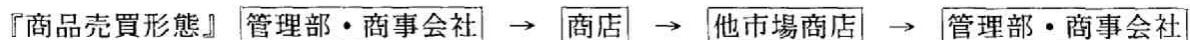
【机上OA機器配置】

- ◎…チェクライター
 - △…電話
 - …FAX
 - ★…パソコン
- 教員・他商店とのLAN
表計算、ワープロなど
アプリケーション



AV機器…OHP・パソコン・パソコンとその画面の液晶表示装置・ビデオプロジェクター (プレゼンテーションの際に必要な機器)

(エ) 取引形態 《A市場》 《B市場》



(2・3年共通)

- ① A市場、管理部・商事会社より相場制で各商店が仕入れ。
- ② 各商店が自由価格で他市場商店へ販売

- ③ 他市場商店がB市場、管理部・商事会社へ相場制で販売
- ※各相場は、教員が年間を通じて、計画的に設定をする。

『契約取引と文書作成手順』(2、3学年共通)

A市場		B市場	
管理部・商事会社	商店	商店	管理部・商事会社
②売約定書→	←①買約定書		
③請求書→			
④領収証→	←支払い		
	⑥見積書→	←⑤見積依頼書	
	⑧注文請書	←⑦注文書	
	⑨納品書(商品)→	←⑩商品受取書	
	⑪請求書→	←支払い	
	⑫領収証→		
		⑬売約定書→	←⑭買約定書
		⑮請求書→	←支払い
		⑯領収証→	

※2年次には、各書類をパソコン(ワープロや表計算などのソフト)を利用して作成をし、FAXや郵便を利用し、商店間での文書のやり取りをおこなう。

※3年次には管理部が無人化されているために文書のやり取りを管理部の商事会社と行えない、そのかわり各商店と無人化された管理部とをネットワークで結び、電子メールとして文書のやり取りをおこなう。よって、各文書は一つ一つ作成するものでなく取引の最初の段階で入力した売買内容を画面上で確認をした、各文書が作成されていくことになる。

(オ) 使用帳簿

2 学年	3 学年
①仕入帳 ②各総勘定元帳 ③商品有高帳 ④現金出納帳 ⑤当座預金出納帳 ⑥ 売掛金元帳 ⑦買掛金元帳 ⑧受取手形記入帳 ⑨支払手形記入帳 ⑩他決算諸表	5 伝票制 ①入金伝票 ②出金伝票 ③仕入伝票 ④売上伝票 ⑤振替伝票
各帳簿は、パソコン上のアプリケーションに形式があり、それぞれに入力をおこない、各自が作成をしてゆく。	各伝票は直接パソコン上で入力をおこなうことで自動的に2年次に使用した各帳簿が作成される。また決算時に作成される諸表も自動的に作成される。これらの自動化により3年次はさらに、取引を重視した、コミュニケーション実践にウェイトを置いた自動的に作成される各帳簿を分析して自分の会社の財務状況、営業成績を検討してゆく。

(カ) 年間指導計画

年間指導指導案 (第2 学年)

年間指導指導案 (第3 学年)

配当時間	単元	学習の目標	学習内容			
			関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
1 5 2	村おかし ン	○これからの学習の意義・ねらいの理解させる。	●自己の能力を授業で生かすことができたか	●授業内容について、関心を持てたか	●これまでの学習と関連付けながら学習したか	
3 5 4	企業組織と販売形態	○個人企業の形態を理解させる。 ○商品の流れを販売形態にそって理解させる。	●自己の興味・関心等に基づいて業務を決定できたか	●企業の業務全般について理解できたか	●これまでに学習してきた内容と関連付けて理解することができたか	●個人企業の業務内容について理解できたか
5 5 8	取引について	○売買取引で使用した文書の作成について	●積極的に文書の作成に取り組んだか	●正確に文書を作成できたか	●各文書の重要性を理解できたか	●売買取引の流れと文書を関連付けて理解できたか
9 5 12	OA機器を利用した文書の作成について	○OA機器による文書作成に習熟させる。	●OA化による事務の効率化を理解できたか ●積極的にOA機器で文書を作成したか	●文書作成の基本的なそらに習熟できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか
13 5 16	帳簿組織について	○帳簿組織を理解指せる	●帳簿の意義と役割について主体的に学習したか	●各々の帳簿が帳簿組織の中でどのように機能しているか理解できたか	●帳簿が正確に作成できたか	●売買取引と帳簿組織とを関連付けて理解できたか
17 5 20	帳簿組織のOA化	○OA機器の帳簿組織への導入について	●OA機器を帳簿組織へ積極的に導入したか	●正確にOA機器を操作できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか
21 5 40	前期取引の開始	○業務分組ごとに正確に業務を遂行させる。	●主体的に業務に取り組んだか	●企業全体の業務の中で各人の業務の位置づけを適切に行えたか	●各々の業務を正確に行うことができたか	●これまでの学習成果を業務遂行時に発揮できたか
41 5 46	前期の決算処理	○決算処理が適切に行えたか。	●主体的に決算に取り組んだか	●財政状態や経営成績について分析できたか	●決算整理の手順が正確に理解できたか	●財務諸表の意義や役割を理解できたか
47 5 48	後期村おかし ン	○これからの学習の意義・ねらいの理解させる。	●自己の能力を授業で生かすことができたか	●授業内容について、関心を持てたか	●これまでの学習と関連付けながら学習したか	
49 5 64	後期取引開始	○決算処理が適切に行えたか。	●主体的に決算に取り組んだか	●財政状態や経営成績について分析できたか	●決算整理の手順が正確に理解できたか	●財務諸表の意義や役割を理解できたか
65 5 70	後期の決算処理	○決算処理が適切に行えたか。	●主体的に決算に取り組んだか	●財政状態や経営成績について分析できたか	●決算整理の手順が正確に理解できたか	●財務諸表の意義や役割を理解できたか

配当時間	単元	学習の目標	学習内容			
			関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
1 5 2	村おかし ン	○これからの学習の意義・ねらいの理解させる。	●自己の能力を授業で生かすことができたか	●授業内容について、関心を持てたか	●これまでの学習と関連付けながら学習したか	
3 5 4	企業組織と販売形態	○個人企業の形態を理解させる。 ○商品の流れを販売形態にそって理解させる。	●自己の興味・関心等に基づいて業務を決定できたか	●企業の業務全般について理解できたか	●これまでに学習してきた内容と関連付けて理解することができたか	●個人企業の業務内容について理解できたか
5 5 8	OA機器を利用した文書の作成について	○OA機器による文書作成に習熟させる。	●OA化による事務の効率化を理解できたか ●積極的にOA機器で文書を作成したか	●文書作成の基本的なそらに習熟できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか
9 5 12	帳簿組織のOA化	○OA機器の帳簿組織への導入について	●OA機器を帳簿組織へ積極的に導入したか	●正確にOA機器を操作できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか	●OA機器の基本的なそらに習熟できたか
13 5 55	前期取引の開始	○業務分組ごとに正確に業務を遂行させる。 ○企業ごとに営業内容を報告させる。	●主体的に業務に取り組んだか ●自己の業務内容を適切に報告できたか	●企業全体の業務の中で各人の業務の位置づけを適切に行えたか	●各々の業務を正確に行うことができたか	●これまでの学習成果を業務遂行時に発揮できたか
56 5 64	前期の決算処理	○決算処理が適切に行えたか。	●主体的に決算に取り組んだか	●財政状態や経営成績について分析できたか	●決算整理の手順が正確に理解できたか	●財務諸表の意義や役割を理解できたか
65 5 71	営業報告について	○企業ごとに営業内容を報告させる。	●主体的に業務に取り組んだか ●自己の業務内容を適切に報告できたか	●企業全体の業務の中で各人の業務の位置づけを適切に行えたか	●各々の業務を正確に行うことができたか	●これまでの学習成果を業務遂行時に発揮できたか
72 5 122	後期取引開始	○業務分組ごとに正確に業務を遂行させる。 ○企業ごとに営業内容を報告させる。	●主体的に業務に取り組んだか ●自己の業務内容を適切に報告できたか	●企業全体の業務の中で各人の業務の位置づけを適切に行えたか	●各々の業務を正確に行うことができたか	●これまでの学習成果を業務遂行時に発揮できたか
123 5 140	後期の決算処理	○決算処理が適切に行えたか。	●主体的に決算に取り組んだか	●財政状態や経営成績について分析できたか	●決算整理の手順が正確に理解できたか	●財務諸表の意義や役割を理解できたか

(1) 第2 学年は2 単位、第3 学年は4 単位を想定した。
 (2) 第2 学年の目標は、手作業を中心とした事務に基づいて売買取引を処理することにあり、このことは、3 学年のOA機器を活用した事務処理の仕組みを理解させるために重要であると考えた。

(*) 評価基準

評価基準と配慮すべき事項をまとめると次の表のようになる。2年次では、文書帳簿型実践を考え、商取引の基本構造を各取引文書や帳簿の役割を理解した上で、各種のOA機器を有効に活用することを中心とし、「総合実践」の学習の流れ全体を理解できているかが評価の基準となる。また、3年次では、課題解決型実践で商取引から生じるさまざまな問題を発見・解決する能力とプレゼンテーションで自己表現能力を評価の基準の中心に据えた。

評価の基準点

2年次	3年次
<ul style="list-style-type: none"> ① 各文書、帳簿が正確に作成されたか。 ② 取引が各文書、帳簿を有効に活用し活発に展開できたか。 ③ 各種OA機器を業務上、有効に活用できたか。 	<ul style="list-style-type: none"> ① 取引が円滑かつ活発に行われたか。 ② 相場などのさまざまな情報を的確に分析、活用できたか。 ③ 自社の財政状態、経営成績等を十分理解し、経営活動に活用できたか。 ④ 自社の取引シェア等の活動分析、企業分析等を的確に把握し、報告できたか。 ⑤ 各種OA機器、コンピュータシステムを有効に活用したか。

(2) これからの「総合実践」の在り方と指導方法

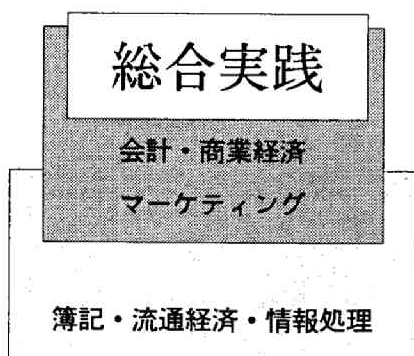
ア 「総合実践」の現状

現在、「総合実践」は、2年次又は3年次で3～5単位で実施されている学校が多い。「総合実践」は、「簿記」、「流通経済」、「マーケティング」などで学んだ商業に関する学習内容を、実践的・体験的活動を通して総合的に習得させ、企業の経営活動を主体的・合理的に遂行できる能力や態度を育成することを学習のねらいとしている。

そこで、「総合実践」の学習効果をあげるために

は、生徒一人一人がこれまで学習してきた科目の内容を十分に理解していることが大切である。しかし、生徒の中には1・2年生で学習した内容を十分に理解できないままの者もいる。その結果、「総合実践」の科目のねらいの一つである主体的・合理性や自発性・創造力・自己教育力などの能力や態度の育成が十分になされないまま授業が終わってしまうこともある。「総合実践」の学習を通して卒業後の進路の決定や社会にでるための準備として、生徒一人一人が今後どのように生きていくかという在り方生き方に関わる指導が行われる重要な科目の一つである。

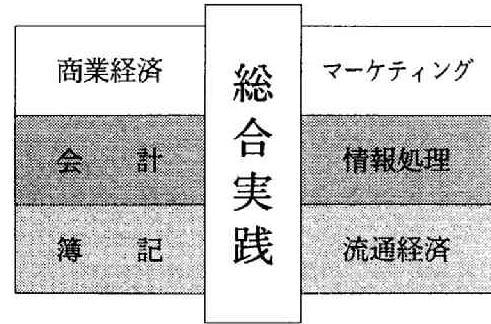
(現在の総合実践の位置付け)



イ これからの「総合実践」の在り方

(今後の総合実践の位置付け)

生徒が多様化している現在、これまでの「総合実践」の授業形態では必ずしも十分に指導の効果をあげることができるとはいえない。そこで、1年次から「総合実践」を学習させることにより実習や体験を通して基礎的な知識や技能を習得させるとともに、専門的な知識や技能を習得させ基盤づくりを目指し、社会のニーズに対応できる能力や態度を育てることが必要と考える。



ウ 学年別による指導のねらい

【1年次】単位数(3単位) 会計期間 4月1日～9月30日・10月1日～3月31日	
ねらい	商業活動が対象としている流通活動を指導の中心に置き帳簿記入等の実習を通して商業が産業社会に果たす役割を体験的に理解させる。また、電話での対応等の基本的なビジネスマナーや取引の交渉などのコミュニケーション能力を養う。
内容	1学期は簿記の分野では、仕訳帳の記入から補助簿の作成まで、流通経済の分野では見積依頼書から領収証の作成までを同時同業方式で行う。2学期は自由取引を行い、3学期は決算を中心にまとめを行う。
評価	学習点検表を作成し項目ごとに生徒一人一人の学習状況を毎時間評価するなど生徒に自己評価させる。学習点検表と自己評価表を基にして毎回の授業の評価を行う。更に、学期末には簿記の分野・流通経済の分野のテスト、感想文など総合的に行う。
【2年次】単位数(3単位) 会計期間 4月1日～9月30日・10月1日～3月31日	
ねらい	OA機器を活用して、1年生の総合実践を発展させ金融・保管・輸送を含めた商業活動の模擬実践を通して、これまで学習した専門的科目の学習成果を総合的に学習させることにより、より高度な知識・技能を身に付けさせる。また、OA機器を活用することによって、産業社会におけるコンピュータの役割や意義を理解させる。
内容	OA機器を活用した売買を中心とした金融・保管・輸送を含めた広義の商業活動の模擬実践を行う。1学期・2学期を通して自由取引を行い、3学期は財務諸表の作成を行う。
評価	学習点検表を作成し項目ごとに各生徒の学習状況を毎時間評価する。また、生徒に自己評価させる。学習点検表・自己評価表を基にして毎回の授業の評価を行う。学期末には感想文・各帳簿等の記入状況を評価の基準とする。
【3年次】単位数(3単位) 会計期間 4月1日～9月30日・10月1日～3月31日	
ねらい	現場学習(地域の商店街等)を通して、経営活動の全体を把握し、財務諸表の作成から分析に至るまでの経営活動の仕組みを理解する。また、表現能力を高めることによってプレゼンテーション能力の育成に努める。
内容	校外での学習活動を行う。1・2年生での模擬実践の学習成果を生かし実際の商品売買を取り扱い、顧客との接触を通して商業活動を体験する。1学期は各セクションに別れて準備を行い、2学期に実習を行う。3学期は財務諸表の作成・営業報告書の作成から各セクションによるプレゼンテーション能力育成に努める。
評価	毎時間、各生徒からの作業状況報告書・自己評価表を基に毎時間の個人に対する評価を決め、1・2学期末には面接テストを行い、3学期末にはプレゼンテーションにより相互評価・自己評価を基に評価を行う。

エ 自己評価票について

これまでの評価方法は、定期考査の点数を中心に授業での小テスト・ノート・提出物等の資料に基づいて知識や技能の定着を量的にみることが多かった。しかし、生徒の適性や進路希望等が多様化する今日、今まで以上に多面的に生徒の良さを捉えて評価することが必要である。特に「総合実践」の授業では、授業形態の特殊性から他の教科・科目の授業では発揮できなかった年間指導指導案（第1学年） 年間指導指導案（第2学年）

記 当 時 間	単 元	学習の目標	学習内容			
			関心・意欲 態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
5	利用技術	○実習の意義・ねらいの理解 ○商業活動の役割 ○礼儀作法について	●実習への興味・関心等の育成	●経済社会における商業活動の役割の理解	●基本的なマナーの理解・習熟	●実習の意義の適切な理解
20	売買取引(1)	○取引のしくみと帳簿記入の理解 ・見積依頼書、見積書の作成 ・注文書、注文書の作成 ・納品書、請求書、商品受領書の作成 ・仕訳帳、総勘定元帳 ・現金出納帳、仕入帳、売上帳、商品高帳の記入 ・領収書の作成	●売買取引への興味・関心等の育成 ●各種書類への作成・帳簿記入への主体的・積極的な取り組み	●売買取引と帳簿記入との関連を適切に判断し、理解する能力 ●各種帳簿・各種書類の簿記上の原則・法律上の規定の理解	●帳簿記入・各種書類の作成の理解・習熟	●実習を通して売買取引のしくみの理解 ●実習を通して商業活動の役割・意義の理解
10	小切手・約束手形の作成	○小切手・約束手形のしくみと作成の理解 ・小切手の振り出し、支払い、不渡り ・当座契約、当座預金入金帳、当座預金出納帳の記入 ・約束手形の振り出し、支払い、不渡り、約束手形の裏書き、請求 ・受取手形記入帳、支払手形記入帳の記入	●小切手・約束手形への興味・関心等の育成 ●小切手・約束手形の主体的・積極的な取り組み	●商業活動における小切手・約束手形の意義の理解 ●支払手段として適切に判断し、処理できる能力	●小切手の振り出し・支払い、不渡りなどの処理、作成の習熟 ●約束手形の振り出し・支払い・裏書き、不渡りなどの処理、作成の習熟	●商業活動において小切手・約束手形のしくみ・役割・意義の理解と有効活用
4	コミュニケーション	○話し方、文章等によるコミュニケーションの重要性の理解 ・話し方の技術 ・文章の書き方	●コミュニケーションへの興味・関心等の育成	●文章の作成目的によるコミュニケーション技法の適切な選択	●文章の作成・話し方の技術の習熟	●人間社会におけるコミュニケーションの役割・意義の理解
30	売買取引(2)	○東京商店・大阪商店に分け、一戸一戸で取引を行うことによる取引のしくみの理解 ○代金の支払手段として現金の他に小切手・約束手形を用いる ○各種書類の作成、添状の作成 ○各種帳簿の記入	●実習への積極的な参加 ●実習を通じて売買取引への興味・関心等の育成	●実習を通じて売買取引のしくみを理解し、各種帳簿・各種書類を適切に判断し作成する能力	●各種書類・添状の作成の習熟 ●各種帳簿の記入の習熟	●商業活動における売買取引の意義・役割の理解
20	決算について	○決算整理 ・欄別表の作成 ・精算書の作成 ・決算整理仕訳の記入 ・決算振替仕訳の記入 ・総勘定元帳の精切り ・繰越試算表の記入 ○財務諸表 ・損益計算書の作成 ・貸借対照表の作成	●実習を通じて決算への興味・関心等の育成 ●主体的・積極的な帳簿記入、財務諸表の作成	●決算のしくみを理解し正確に迅速に記録できる能力 ●売買取引と決算の関連の理解	●決算整理の理解・欄別記入の習熟 ●財務諸表の作成の習熟	●実習を通して決算のしくみの理解 ●財務諸表の意義・役割の理解
10	コンピュータのしくみと基本操作	○コンピュータのしくみとキーの基本操作	●コンピュータへの興味・関心等の育成	●情報を的確にとらえ、適切に判断・理解	●キー操作の習熟・理解	●商業活動におけるコンピュータの役割・意義の理解

記 当 時 間	単 元	学習の目標	学習内容			
			関心・意欲 態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
4	利用技術	○OA機器を利用した実習の意義・ねらいの理解 ○売買取引を中心とした広義の商業活動のしくみ・役割の理解	●実習への興味・関心等の育成 ●広義の商業活動への興味・関心等の育成	●商業活動においてOA機器が活用されているか適切な判断と理解	●簿記・OA機器等の商業に関わる技能等の有効活用	●OA機器を利用した実習の意義の適切な理解
6	コミュニケーション	○コミュニケーションの意義と役割の理解 ○仕事の手順と態度についての理解	●コミュニケーションへの興味・関心等の育成 ●仕事に対する主体的・意欲的な育成	●仕事の手順の判断・適切に判断できる能力 ●仕事に対する主体的・意欲的な育成	●基本的なマナー・コミュニケーション技法の習熟 ●OA機器等の有効活用	●コミュニケーション技法の理解・習熟 ●仕事に対する手順の理解・習熟
5	コンピュータの操作	○コンピュータにおける基本的なキー操作の習得 ○コンピュータ入力と帳簿記入の関連	●キー操作に関して意欲的・主体的な参加	●帳簿記入とコンピュータ入力の関わりと適切な判断・理解	●コンピュータ操作の理解・習熟	●仕事においてコンピュータの役割・意義の理解
70	実習準備	○実習準備 ・コンピュータに会社登録 ・開始貸借対照表 ・銀行との当座契約 ・必要書類の購入 ・商品の仕入 ・商品の在庫数量、価格の決定 等 ○実習 ・パソコン通信の利用 （見積依頼書、見積書 注文書） ・OA機器の利用	●OA機器を利用した実習への興味・関心等の育成 ●主体的・積極的な実習への参加	●役割の理解と適切な分担 ●自己の適正理解 ●実習を合理的・効率的に行う適切な判断と理解	●OA機器等の実習に関わる技能等の有効活用・習熟 ●帳簿記入の習熟	●実習を通して商業活動のしくみ・役割・意義の理解 ●商業活動におけるOA機器の役割・活用の理解
20	決算	○決算準備 ・コンピュータへの入力もれの確認 ・繰越残高と実数残高の照合 ○決算整理 ・期末商品棚卸高の算定 ・貸倒引当金の設定 ・繰越繰越の処理 ・決算整理仕訳とコンピュータへの入力処理 ○財務諸表の作成 ・損益計算書 ・貸借対照表	●決算準備・整理への興味・関心等の育成 ●財務諸表の作成への積極的な取組	●準備作業の意義の理解と適切な処理 ●決算のしくみを理解し、帳簿記入とコンピュータ入力の関連を適切に判断し、理解する能力	●決算整理の理解・欄別記入の習熟 ●財務諸表の作成の習熟	●準備作業を能率的に実行するための技能の習熟 ●財務諸表の作成の習熟 ●コンピュータ入力の活用・習熟

年間指導計画案 (第3学年)

配当時間	単元	学習の目標	学習の内容			
			関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解
4	4 仕入・売上の仕組み	<ul style="list-style-type: none"> ○校外学習の意義・ねらいの理解 ○役割の理解と分担 (70分) の形成 	<ul style="list-style-type: none"> ●校外学習への興味・関心等の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ●役割の意義と適切な分担 ●自己の適正理解 	<ul style="list-style-type: none"> ●筆記・O A機器等の商業に關する技能等の有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> ●校外学習の適切な理解
7	実習計画の作成	<ul style="list-style-type: none"> ○経営計画の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・販売活動 ・店舗設計 ・予算編成 ・進捗状況の把握 ○販売計画の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・売上目標の設定 ・販売予算の編成 ・販売価格の設定 ○仕入計画の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・仕入商品、仕入先の決定 ・仕入数量、仕入時期の決定 ・仕入条件の決定 ・適切な在庫管理 ・商品の受け取り、払出しの管理 	<ul style="list-style-type: none"> ●経営管理の業務への興味・関心等の育成 ●販売計画への興味・関心等の育成 ●仕入計画への興味・関心等の育成 ●在庫管理への興味・関心等の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ●全体的視点での実習計画の作成 ●経営計画に基づいた販売計画の作成 ●経営計画に基づいた仕入計画の作成 ●仕入計画に基づいた在庫管理計画の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●効果的な実習計画書の作成 ●経営計画に基づいた有効な販売実習計画書の作成 ●経営計画に基づいた有効な仕入実習計画書の作成 ●仕入計画に基づいた在庫管理の実施計画書の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●実習計画の適切な立案・実施 ●販売計画の適切な立案・実施 ●仕入計画の適切な立案・実施 ●在庫管理計画の適切な立案・実施
8	8 売上の仕組み	<ul style="list-style-type: none"> ○売上の仕組みの意義と役割の理解 ・有効的な話し方 ○O A機器の活用 ・各種計画書の作成 ・各種企画書の作成 ・発期の技法 	<ul style="list-style-type: none"> ●売上の仕組み・関心等の育成 ●O A機器の活用 ●関心等の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ●文章の作成目的による話し方 ●話し方・技法の適切な選択 ●適切なO A機器の選択 	<ul style="list-style-type: none"> ●話し方・技法の活用 ●O A機器による有効活用 	<ul style="list-style-type: none"> ●売上の仕組みの適切な理解と活用 ●話し方・技法の有効活用
7	実習準備 (1)	<ul style="list-style-type: none"> ○経営計画に基づく実習の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・予算の決定 ・店舗設計 ・広告計画の編成実施 ・販売員の接客訓練 ○販売計画に基づく実習の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・仕入価格にともなう販売価格の決定 ・仕入担当者との会議等 ○仕入計画に基づく実習の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・仕入価格の決定 ・仕入先との交渉 ・販売担当者との会議等 	<ul style="list-style-type: none"> ●実習計画作成への主体的・積極的な参加 ●販売実習計画作成への主体的・意欲的な参加 ●仕入実習計画作成への主体的・意欲的な参加 	<ul style="list-style-type: none"> ●有難い調子を持った実習計画の作成 ●全体を通して有効な販売実習計画の作成 ●全体を通して有効な仕入実習計画の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●効果的な実習計画書の作成 ●効果的な販売実習計画書の作成 ●効果的な仕入実習計画書の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●実習計画の適切な立案・実施 ●販売実習計画の適切な立案・実施 ●仕入実習計画の適切な立案・実施
15	実習準備 (2)	<ul style="list-style-type: none"> ○各実習計画に基づく役割分担ごとの準備作業の実施 ・各実習への予算編成の配付 ・商品の受入れと店舗・販売員の接客訓練 ・レジ操作訓練 ・商品の陳列 ・店舗の内装点検 	<ul style="list-style-type: none"> ●役割分担ごとの主体的・積極的な準備作業への参加 	<ul style="list-style-type: none"> ●準備作業の意義の理解と適切な実施 ●各実習計画に基づいて考えながらの準備作業の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ●O A機器等の商業に關する技能等の活用 ●準備作業を通して技能の習熟 	<ul style="list-style-type: none"> ●準備作業と協働的に進めるための技能の習熟 ●準備作業の進捗状況の把握・理解
80	実習	<ul style="list-style-type: none"> ○実習を通して経営に關する知識を深める ・現金、商品等の現金勘合 ・売上商品の分析 ・仕入商品の分析 ・店舗内装、レジの点検 ・収支報告書の作成と分析 ・支払経費の管理 	<ul style="list-style-type: none"> ●主体的・積極的な実習計画実施への参加 ●各担当の主体的・積極的な進捗把握 	<ul style="list-style-type: none"> ●各役割ごとの実習計画の実施 ●実習状況を分析・把握 	<ul style="list-style-type: none"> ●筆記・O A機器等の商業に關する技能等の有効活用 ●コミュニケーション技法の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ●実習を通して経営活動の理解 ●実習を通してコミュニケーションの重要性の理解
10	財務諸表の作成・分析	<ul style="list-style-type: none"> ○財務諸表の作成 <ul style="list-style-type: none"> ・帳簿の整理 ・損益計算書の作成 ・資産対照表の作成 ○財務諸表の分析と経営活動との関わりを理解 <ul style="list-style-type: none"> ・流動比率 ・商品比率 ・売上利益率 ○営業報告書の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●財務諸表の作成・分析への積極的な取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ●財務諸表の適切な分析 ●営業報告書の作成 	<ul style="list-style-type: none"> ●財務諸表の作成・分析方法の習熟 	<ul style="list-style-type: none"> ●財務諸表の作成・分析方法の習熟

自己評価票

9月22日		1年 A組 1番氏名 ●●●●		機関名 東京第一商店	
本日の営業目標		発送されてきた商品を点検する。納品書・請求書を確認する。商品受取書を作成し、送付する。仕訳帳・総勘定元帳・仕入帳・商品有高帳に記入する。			
段階	業務内容	営業活動	関心・意欲	態度	理解
準備	身だしなみ等の点検	・正しい服装 ・髪 ・爪 ・書類等の準備	A	A	A
	前回の仕事の確認	注文書を作成し、相手に送付する。 注文書を受け取りファイルする。	A	A	A
	本日の諸注意及び指示	・注文した商品の金額と請求書の金額を確認する。 ・帳簿記入の説明 (仕入帳、商品有高帳)	A	A	A
営業中	本日の業務計画	・発送されてきた商品を点検する。 ・納品書、請求書を確認。 ・商品受取書を作成して、送付する。 ・帳簿記入 (仕訳帳、総勘定元帳、仕入帳、商品有高帳)	A	A	B
	本日の反省	・商品有高帳の払出しの単価のところが理解できなかった。	A	A	B
まとめ	次回の予定	商品の代金を支払う。帳簿記入。 領収書の受け取り。	A	A	B

授業計画案

単元名	取引のしくみと帳簿記入	配当時間	3時間 / 16時間	実施学年	1	
本時のねらい	売買契約の履行ということで本時では商品の納入の部分を理解させる。とくに、帳簿記入として仕入帳・商品有高帳の記入を習得させる。					
段階	学習内容	学習活動			指導上の留意点	
		関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現		知識・理解
導入	商品の納入の一連の手順を理解する	契約の履行に関心をもち、自発的な学習態度を持っている	一連の手順を主体的に考察する態度を身につけている	商品の納入の各書類の記入を習得している	商品の納入の一連の手順を理解している	一連の手順を理解させる
展開	仕訳帳・総勘定元帳・仕入帳・商品有高帳の記帳練習を行う。とくに、仕入帳・商品有高帳を中心に一連の手順を理解する	帳簿組織に関心をもち、主体的に意欲を持って学習活動を継続している	通常の取引と簿記上の取引を適切に判断する能力を身につけている	仕訳帳・総勘定元帳・仕入帳・商品有高帳の帳簿記入を習得している	通常の取引と簿記上の取引の相違を理解している	実際に物が移動したり、債権・債務が発生しないと簿記上は取引とはならない
まとめ	帳簿記入・各書類の記入を一連の手順に従って作成する	自発的に積極的に意欲を持って学習する態度を身につけている	一連の手順を主体的に判断する能力を身につけている	帳簿記入・各書類の記入を習得している	一連の手順を理解し、基本的な知識を確実に身につけている	取引に対して帳簿記入・各書類が確実に記入できる

た能力や技能を発揮する生徒が多い。

そこで、科目の性格上、教師側が得た資料だけで評価するのではなく、生徒自らの行動を自己評価させることによって、生徒一人一人に学習に関する興味・関心・意欲を持たせることができる。また、生徒の自己評価は、自らの学習状況を的確に把握し、生徒自ら修正できる能力を育成することができるとともに自己教育力を高めることもできる。このように自己評価を行い自己を発見し、見つめ直すことにより、学習に対する興味・関心・意欲を引き出すことができる。と考える。

Ⅲ おわりに

昭和45年に全国に170万人いた職業科の生徒は現在120万人といわれ、高校生全体の構成比も40%から24%に低下している。こうした現状に対応するために様々な取り組みがなされているが、本委員は、新しい視点から商業教育を再構築し、「生徒が主体的・意欲的に学習に取り組むことができる指導方法と評価の在り方」を本年度研究してきた。各分野の研究内容を要約すれば、次のようにまとめることができる。

商業経済科目群
(1) 定時制課程における「流通経済」の指導に当たって、教科書に示された目次通りの授業展開ではなく、生徒の生活体験に即して指導内容を工夫した指導により、学習への興味・関心を引き出すことをねらった指導計画案の試案。
(2) 「商業デザイン」の指導に当たって、作品の製作を通して、表現力・創造力・集中力を育み、それを新しい学力観に基づいて評価する実践事例。
簿記会計科目群
(3) 「簿記」の指導に当たって、検定やコンクールを活用し、自信を持たせる授業によって、学習意欲や関心を持たせ、自ら進路希望を考えさせる実践事例。
(4) 「課題研究」の指導に当たって、簿記の基礎的な知識・技能に基づき、その成果を発展させるために、「管理会計」をテーマに問題解決型の思考を積極的に取り入れた授業展開例の試案。
総合学習科目群
(5) 「総合実践」に関わる二つの報告は、AV機器やコンピュータシステムを有効に活用し、企業の活動分析や経営分析を通して、思考力・判断力の育成を目指した課題解決型の総合実践の指導例であり、また、低学年より履修させることによって、高学年での現場実習を実現し、企業の経営活動全体を把握させようとする総合実践の指導例。

以上、一つのテーマについて専門的な分野から個性的な研究・討議が行われたことは、非常に有意義であった。紙面の都合上、割愛せざるを得なかった分野も多くあったが、それらは今後、各研究委員の課題とし、商業教育の取組みの中に本研究の成果を生かしていきたい。様々な教育改革がなされているが、「教育」は、生徒と教師の人的なぶつかりあいであり、その意味で、私たち教師の資質が大きく問われている。教育現場の中から得られるものを大切に、毎日の教育実践を進めることが重要である。