

高等学 校

平成23年度

教育研究員研究報告書

商 業

東京都教育委員会

目 次

I	研究主題設定の理由	1
II	研究の視点	1
III	研究の仮説	2
IV	研究の方法	2
V	研究の内容	4
VI	研究の成果	24
VII	今後の課題	24

研究主題	思考力・判断力・表現力を育み、ビジネスの諸活動に創造的に取り組むための授業の工夫
------	---

I 研究主題設定の理由

平成21年3月に高等学校学習指導要領が公示され、生きる力を育み、基礎的・基本的な知識及び技能を確実に習得させ、これらの力を活用して課題を解決するために必要な思考力、判断力、表現力その他の能力を育むことや、主体的に学習に取り組む態度を養い、個性を生かす教育の充実に努めることなどが記された。

また、商業の教科の目標には「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、ビジネスの諸活動に主体的、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」とされている。

本部会では、学習指導要領の改訂の内容と高等学校部会の共通のテーマが「思考力・判断力・表現力の育成を図るための授業等についての実践研究」であることを踏まえ、商業に関する学科で学ぶ生徒が、商業科目を学ぶことで思考力・判断力・表現力を身に付け、さらに創造的な能力や実践的な態度を育成することを目的として「思考力・判断力・表現力を育み、ビジネスの諸活動に創造的に取り組むための授業の工夫」を研究主題とした。

II 研究の視点

1 思考力・判断力・表現力の明確化（教科「商業」における「思考力・判断力・表現力」）

教科「商業」では、技術や技能の習得に重点が置かれ、生徒自ら論理的に情報を収集・分析・考察したり、考えをまとめ発表したりする場面が少ない現状がある。授業で学んだことを発表する機会を設けるなどして、生徒の言語活動の充実に図り、また、レポートにまとめさせることなどを通して、ビジネスの諸活動を行っていくことにより、思考力、判断力、表現力を育成させることをねらいとした。

本部会では、「思考力・判断力・表現力」を育成するにあたり、それぞれを次のように定義した。

- 思考力・・・経済社会の望ましい形成者として、自らの考えに加え、他人の考えを把握した上で、主体的・合理的にかつ倫理観をもって考える力
- 判断力・・・経済社会に適切に対応するために、課題を収集・分析・考察する能力
- 表現力・・・ビジネスや経営活動に必要な情報を分かりやすく伝えるコミュニケーション能力

2 言語活動の充実

平成20年1月の中央審議会の答申によると、思考力・判断力・表現力等を育むため、観察・実験、レポートの作成、論述などの知識・技能の活用を図る学習活動を発達の段階に応じて充実させるとともに、これらの学習活動の基盤となる言語に関する能力を育成するため、各教科等において、記録、要約、説明、論述といった学習活動に取り組む必要があると指摘

されている。また、学習指導要領解説商業編においても、思考力・判断力・表現力を育成するため、言語活動の充実を図る必要があり、学習の成果を発表する機会を設けるようにすることが明記されたことから、記録、要約、説明、論述といった学習活動を取り入れた実践的な授業研究を行うこととした。

Ⅲ 研究の仮説

生徒の思考力・判断力・表現力を育成するためには、商業の各科目の基礎的・基本的な知識を習得させた上、論理的に考えさせる力やビジネス社会で活用できる知識・技能を身に付けさせる学習活動が必要である。

これらの課題の解決を図るため、次のとおりに思考力・判断力・表現力の育成について仮説を立てた。

<思考力>

課題を解決する学習活動を継続的に行い、その際、活用すべき知識・技術を明確にすることによって、物事を主体的・合理的に倫理観をもってまとめる力を育成することができる。

<判断力>

調査や研究、討論や考察などを行う機会を多く設け、自ら選択・意思決定する場面を増やすことによって、判断力を育成することができる。

<表現力>

レポート作成や論述、プレゼンテーションなどの機会を多く設け、自ら表現する場面と評価を繰り返し行うことによって、正確に分かりやすく伝える力が育成できる。

Ⅳ 研究の方法

1 商業高校に学ぶ生徒の現状把握

生徒の現状を把握するため、商業高校に進学した理由や家庭における学習時間などのアンケートを作成し、実施する。

2 学校設定科目「IT演習」による授業実践（商店街のホームページの作成）

(1) プレゼンテーションの実施

- ① プレゼンテーションでは、現在のWebページに対する改善点のポイントや工夫について説明させて問題点を整理させ、合理的に状況を分析する力を育成する。
- ② 発表者には、「発表資料」「発表内容」「説明について」の3点について自己評価を行わせ、プレゼンテーションを行う上での発表者に求められる要素を認識させる。
- ③ 発表を聞く生徒には、他者評価シートにプレゼンテーションに対する評価を記入させる。

(2) ワークシートの活用

授業者は生徒に対して、他の生徒が行った発表を客観的に分析させ、自らの表現力向上のために活用するよう指導した。また、各生徒に自己評価と他者からの評価を比べさせ、自らの改善すべきポイントを明確にさせる。そして授業者はその改善点を踏まえ、発表内容や方法の修正を行い、生徒の主体性を育成する。

ワークシートの「成果と課題」の記述内容を分析し、思考力・判断力・表現力に関する記述から生徒の変容を確認し、仮説の検証を行う。

3 「簿記」の授業実践（模擬取引を活用した記帳指導）

（1）模擬取引の実施

これまでは、価格などの計算方法を一斉授業の講義形式で指導し、学習内容の定着を図るために模擬問題を反復練習させる手法であった。

「適正な会計処理」能力を身に付けさせるとともに、取引や帳簿を考察・分析することで、自ら意思決定する場面を設けた模擬取引を実施する。

検証授業では、グループによる「模擬取引（取引をしながら記帳する）」を通して、担当の生徒が商品の仕入価格（原価）と販売価格（売価）を分析して、適切な価格設定を行い、取引相手を決めて取引する。その際、各帳簿への記帳といった活動を通して、価格が設定されるまでプロセスなどを考えさせて思考力・判断力の育成を図るとともに、主体的・合理的な態度を育成することとした。具体的には、取引の反省点や今後の課題を抽出し、会社の状況を説明するための発表内容を検討させ、発表を評価させたりして、取引内容の考え方や表現方法が適切であるかを、各自に整理させることにより、思考力・表現力の育成を図る。また、商品有高帳の払出単価の決定について先入先出法あるいは移動平均法を選択させ、生徒自らがどちらの計算方法が取引する際に必要かを意思決定させる場面を設けて思考力・判断力の育成を図った。

（2）取引状況・商品売買益のまとめ

検証授業では、授業前と授業後にアンケートを実施し、授業の理解度や思考力・判断力・表現力について調査して仮説の検証を行う。

4 「ビジネス情報」の授業実践（データ分析を通じた指導の工夫）

（1）売上情報の分析

これまでは、分析や集計方法の学習は、事前に課題の分析方法を明示して、分析や集計の演習を反復練習させる授業を行っていた。しかし、検証授業では、「あるカレーショップの売上状況の分析」（課題）について、分析方法の選択や、分析結果の予想をさせるなど、複数のデータに基づきを様々な角度から分析し、考えさせることにより、自ら選択・意思決定する場面を設けて思考力、判断力の育成を図る。

（2）分析結果の報告書の作成

これまでの授業では、指導した分析方法によって、演習問題を取り組ませ、提出させる授業を行っていた。そのため課題解決に向けた取組について考えをまとめさせるなどの機会を設けることがなかった。検証授業では、分析方法等のスキルアップだけをねらいとせず、分析結果を報告書にまとめさせ（表現力）、どのように自分は分析していったかなどを発表させる機会を設けることで、生徒が主体的・合理的に学習内容をまとめる力と、他者に対して正確に分かりやすく伝える力を育成する。

V 研究の内容

1 研究構想図

商業 部会

全体テーマ **新学習指導要領に対応した授業の在り方について**

高校部会テーマ **思考力・判断力・表現力の育成を図るための授業等についての実践研究**

教科等における「思考力・判断力・表現力」の定義

思考力・・・経済社会の望ましい形成者として、自らの考えに加え、他人の考えを把握した上で、主体的・合理的にかつ倫理観をもって考える力

判断力・・・経済社会に適切に対応するために、課題を収集・分析・考察する能力

表現力・・・ビジネスや経営活動に必要な情報を分かりやすく伝えるコミュニケーション能力

各教科における「思考力・判断力・表現力」の育成の現状と課題

現状・・・専門高校の職業に関する学科において、技術や技能の習得に重点が置かれ、生徒自ら論理的に情報を収集・分析・考察したり、考えをまとめ発表したりする場面が少ない上、導入しない傾向もある。

課題・・・①思考力・・・商業に関する各科目において、基礎的・基本的な知識を習得させ、論理的に考えさせる力を育成することが必要である。

②判断力・・・経済社会に適切に活用するために、論理的に情報を収集・分析・考察させる力を育成することが必要である。

③表現力・・・レポートの作成や論述など、まとめて伝える能力を育成し、ビジネス社会で活用できる知識・技能を身に付ける学習活動が必要である。

(商 業)部会主題

思考力・判断力・表現力を育み、ビジネスの諸活動に創造的に取り組むための授業の工夫

仮 説

○課題を解決する学習活動を継続的に行い、その際、活用すべき知識・技術を明確にすることによって、物事を主体的・合理的に倫理観をもってまとめる力を育成することができる。

○調査や研究、討論や考察などを行う機会を多く設け、自ら選択・意思決定する場面を増やすことによって、判断力を育成することができる。

○レポート作成や論述、プレゼンテーションなどの機会を多く設け、自ら表現する場面の評価を繰り返し行うことによって、正確に分かりやすく伝える力が育成できる。

具体的方策

○実社会のビジネスシーンを想定して与えられた課題に対して自らデータを収集・分析し、構想を立てて実践する。

○実社会のビジネスシーンを想定した課題に対して、生徒が様々な情報を分析して、正しい状況判断を行う。そして自らが取るべき最適な行動の決断をする。

○生徒が個人またはグループでプレゼンテーションさせる場面を作り、顧客に対して有効かつ魅力的なビジネスプランを作成する力と提案する力を育成する。

検証方法

・研究授業や公開授業、生徒と教員の相互評価、プレゼンテーションを実施する。また、「評価の観点」を明確化し、生徒の思考力・判断力・表現力を評価しやすくするためのワークシートを作成して、記述内容や生徒の発言等から生徒の変容を捉え、仮説の検証を行う。

2 「商業」における思考力・判断力・表現力育成に向けた現状把握（アンケート調査）

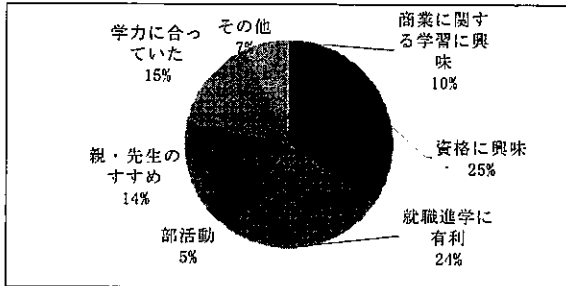
(1) 調査の概要

今回の調査は、商業高校の現状を把握することを目的にしていることから、対象とする生徒は第2、3学年とした。

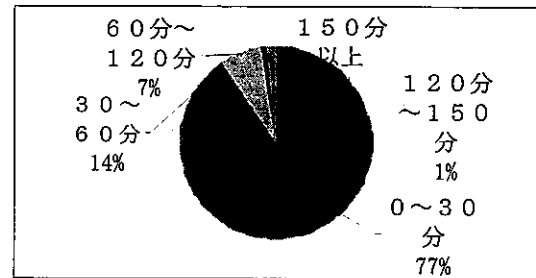
生徒に対しては、「商業高校に進学した理由」や「家庭学習での学習」など目的意識や学習意欲に関する調査を行った。また、教員に対しては、思考力・判断力・表現力の指導に関する意識などについて調査した。

(2) 生徒へのアンケート

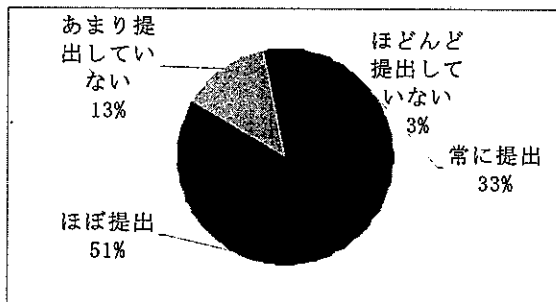
ア 商業高校に進学した理由は何ですか。



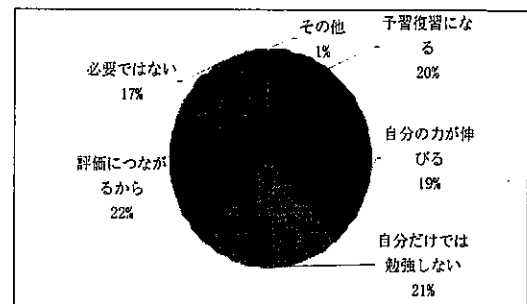
イ 一日平均どのくらい勉強しますか。



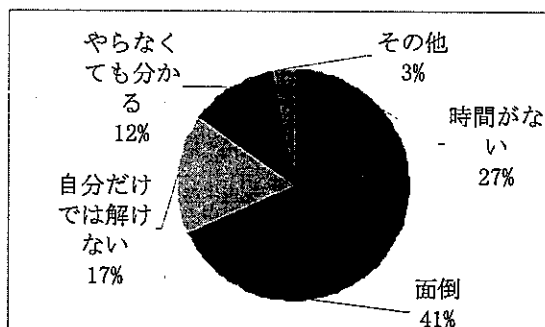
ウ 宿題のレポートなどの提出物は、きちんと提出していますか。



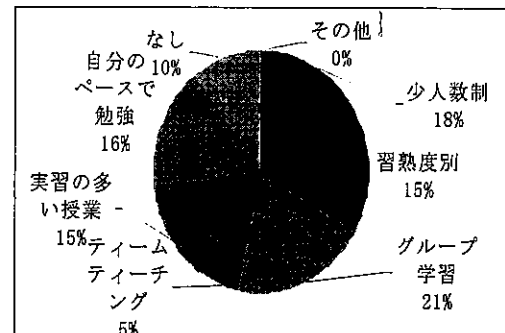
エ 宿題は、自分にとって必要だと思いますか。また、その理由は何ですか。



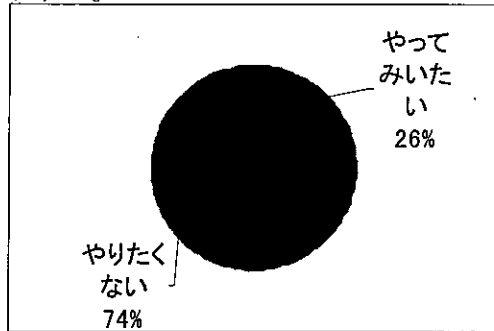
オ 宿題に積極的に取り組めない理由は何ですか。



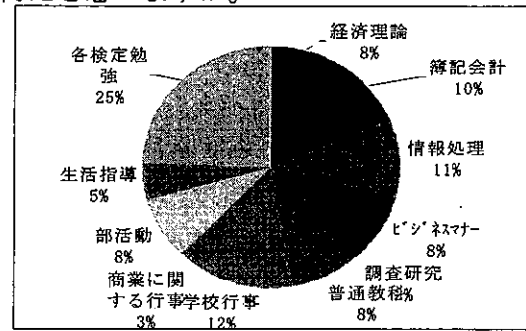
カ 積極的に学習に臨める授業形態はどれですか。



ウ プレゼンテーションに興味はありますか。

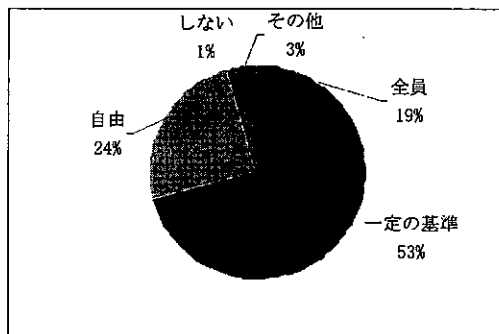


ク 学校でもっと教えてもらいたいことは何だと思いますか。

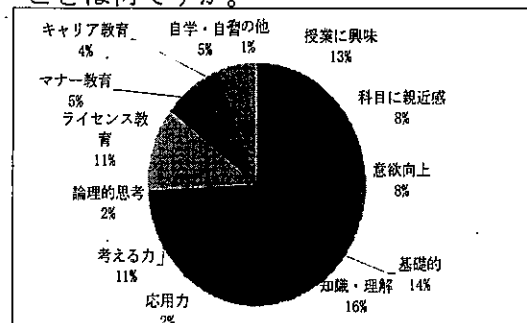


(3) 教員へのアンケート

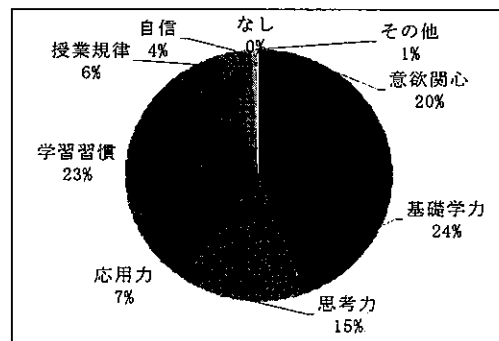
ア 補習はどのように実施していますか。



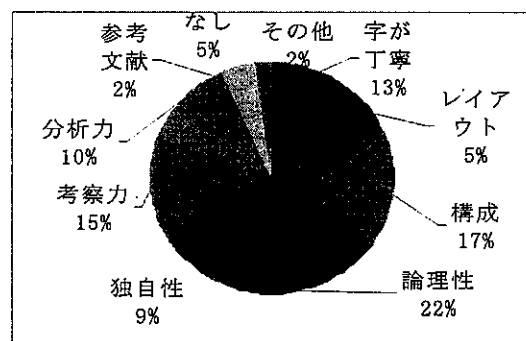
イ 授業で特に意識して指導していることは何ですか。



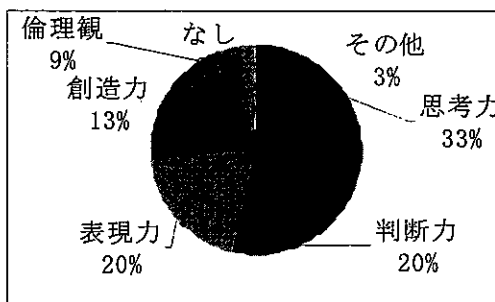
ウ 授業で受けもっている生徒が抱えている課題は、何だと考えますか。



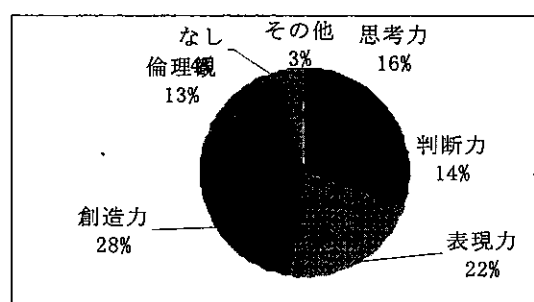
エ レポートなどを評価する際に重視している内容は何か。



オ 高等学校学習指導要領の改訂を受けて、現在自分が担当している授業では、どのような力の育成を重視して考えま



カ 高等学校学習指導要領の改訂を受けて、現在自分が担当している授業では、どのような力の育成が難しいと思われますか。



(4) アンケートの分析

ア 生徒に対するアンケート

商業高校を選んだ理由の上位三つが、「資格取得に興味があった」(25%)、「就職や進学に有利だと思った」(24%)、「商業に関する学習に興味があった」(10%)であることから、約6割の生徒が学科の特色に関連することなどに興味・関心をもち、目的意識をもって入学していることが分かった。一方、「学力に合っていた」(15%)、「親・先生のすすめ」(14%)という回答からは、約3割の生徒が学科の特性以外の理由で入学してきていることが分かった。

家庭の学習時間については、「一日平均どのくらい勉強しますか」という問いに対して「0～30分」という回答が76%となっており、約8割の生徒について、自宅での学習習慣が確立されていないことが分かった。しかし、家庭学習でのレポートなど提出物については、「常に提出」(33%)、「ほぼ提出」(51%)と合わせると84%の生徒が提出している現状が分かった。また、宿題は自分にとって必要かという問いに対しては、「必要ではない」(17%)、「評価につながるから」(22%)との回答が約4割と、生徒が消極的な回答であり、家庭学習に対して意欲的に取り組んでいる生徒が少ないことが分かった。

また、授業でのプレゼンテーションに興味はあるかという問いに対しては、「やってみたい」という肯定的な回答が26%にとどまり、表現することに対する興味・関心は低いことが分かった。

さらに、もっと学校で教えてもらいたいことを聞いたところ、「各検定の勉強」(25%)、「情報処理」(11%)、「簿記会計」(10%)、ビジネスマナー(8%)の順となっており、合わせて54%の生徒が商業の科目に興味・関心をもっていることが分かった。

イ 教員対象のアンケート

教員に対しては、授業を行う上で意識している点や、普段の授業を補う講習などについて調査した。

普段の授業を補うための補習をどのように実施しているかという問いに対して、「全員」が19%、「一定の基準」を設けて出席させるが53%と約7割の教員が生徒に補習を受けさせるためには、教員から積極的な働きかけが必要であると認識していることが分かった。

また、受けもっている生徒が抱えている課題は何かという問いに対して、「学習習慣」(23%)「意欲・関心」(20%)と43%の教員が学習意欲に関する課題があると思っていた。また、「基礎学力」(24%)、「思考力」(15%)、「応用力」(7%)と約5割の教員が生徒の学力や思考力、応用力に課題があると捉えていることも分かった。

さらに、レポートなどを評価する際に重視している内容は何かという問いに対しては、「論理性」(22%)、「構成」(17%)、「考察力」(15%)、「分析力」(10%)となっており、63%の教員が思考力や判断力に関する能力で評価していた。また、今後どのような力の育成が必要かという問いに対しては「思考力」(34%)、「判断力」(20%)、「表現力」(20%)となっており、商業科目の指導においても、思考力、判断力、表現力の育成を図ることが重要であると考えていることが分かった。

3 実践事例

(1) 実践事例Ⅰ 「IT演習」を通じた実践事例

本校では、ビジネス情報分野で「IT演習」という学校設定科目の授業を実施している。新しい学習指導要領の「電子商取引」の目標の中に、「情報通信ネットワークを活用した商取引や広告・広報に関する知識と技術を習得させ、情報通信ネットワークを活用させることの意義や課題について理解させるとともに、情報通信技術を電子商取引に応用する能力と態度を育てる」とある。この観点から、本事例では、実際のビジネスシーンを想定し、生徒がクライアントとの取引の中で生じた問題に対して、情報処理の知識と技能を活用して、問題解決にあたる実践授業を行った。単元における取組内容や作品の概念についてのプレゼンテーションを行った上、自己評価及び他者評価のワークシートを踏まえ、プレゼンテーションを構成する要素や自己の改善点を検討させることで、思考力・判断力・表現力の育成を図り、仮説の検証を行う。

【学習指導案】

教科名	商業	科目名	IT演習	学年	全日制課程情報処理科 第3学年
-----	----	-----	------	----	--------------------

ア 単元（題材）名、使用教材（副教材）

単元名：「富士見台本町どおり商店街 Web 作成」（リニューアル提案のプレゼンテーション）

使用教材：ICT機器（コンピュータ、プロジェクタ）インターネット、ワークシート

イ 単元の指導目標

- ・適切なデータを自ら収集・分析・考察し、自らが主体的に学習内容をまとめる力を身に付けさせる。
- ・自らの考えを、正確に分かりやすく伝える能力を身に付けさせる。
- ・プレゼンテーションに関する、基礎的・基本的な知識と技能を習得させる。
- ・他者の発表を客観的に評価し、優れた点と改善点を的確にまとめる能力を身に付けさせる。
- ・Web 公開上のルールや情報モラルについて理解させる。

ウ 評価規準

観点	ア 関心・意欲・態度	イ 思考・判断・表現	ウ 技能	エ 知識・理解
単元の評価規準	<ul style="list-style-type: none"> ・Web ページ制作に関する知識・技術に関心をもっている。 ・制作工程における作業に、主体性をもって意欲的に取り組んでいる。 ・どのような立場にあっても、真面目に真摯な態度で学習活動にあたっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・必要な情報を収集・分析・考察し、論理的に考えている。 ・適切な情報を自ら選択し、活用することができる。 ・情報を分かりやすく表現し、相手に正確に伝えられる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今までに学んだ基礎的・基本的な技能を有効に活用している。また、状況に応じて柔軟性をもって応用している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・Web ページ制作に関する基礎的・基本的な知識を身に付け、状況に応じて知識を活用している。 ・Web ページを公開する目的とその有効性を理解している。 ・作品制作にあたり、倫理観をもち、情報モラルの必要性についても理解している。

エ 単元の指導計画と評価計画（5時間扱いのうち、4時間目）

時間	学習内容	学習活動	評価規準 (評価方法)
1	<p>① 想定 実社会のビジネスシーンで、顧客から仕事の依頼を受けた。</p> <p>② 内容 「富士見台本町どおり商店街」Webページのリニューアルを制作する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・Web ページ制作に関する制作手順及び具体的な作業内容を理解する。 ・インターネットを利用して、他の商店街の Web 情報をリサーチする。参考になるサイトのリストを挙げる。 ・現状分析を通して、現在のサイトの問題点や改善すべき点を明確にして、資料としてまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・作品制作に興味・関心をもち、主体的に学習に取り組んでいるか。 ・今までの知識・技能を生かし、適切な資料を選択して資料作成を行っているか。 <p>評価規準の観点 【ア】【イ】</p>
2	<p>③ 作業</p> <p>a. 資料作成 Web ページに関する現状分析・改善のポイント・イメージ図等の制作をする。</p> <p>b. プレゼンテーション ビジネスシーンの提案場面を想定し、顧客にたいするプレゼンテーションを行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・改善点をまとめ、リニューアル作業に向けての Web ページのイメージ図を制作する。 ・イメージ図については、モデルとなるページを参照し、参考となるポイントを挙げる。 ・作品制作にあたって、コンプライアンス（法令遵守）や企業倫理について具体例を参考にして、情報モラル・肖像権、倫理観の必要性について理解する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・課題解決に必要なデータの中から、最適な選択肢を選択しているか。 ・誰が見ても分かりやすく理解しやすい資料を作っているか。 ・情報モラル、倫理観をもって作品制作にあたっているか。 <p>評価規準の観点 【イ】【ウ】【エ】</p>
3	<p>提案場面を想定し、顧客にたいするプレゼンテーションを行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・クライアントへの提案を具体化するために、「パワーポイント」を活用して、資料をまとめる。 ・プレゼンテーションに必要な提示資料と生徒自身が行う説明用のマニュアルを作成する。 ・ノートを印刷し、各自で3～5分の制限時間に有効な発表ができるようにリハーサルを行う。 ・不足している部分については授業後にノートにメモを追加する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・提出物が分かりやすく説明され、構造的にできているか。 ・プレゼンテーションに取り組むための準備資料がしっかりできているか。 ・事前のリハーサルを行っているか。 <p>評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】</p>

④ 本時 ・ 5		<ul style="list-style-type: none"> ・提示資料として「パワーポイント」を活用し、クライアントへの提案を想定したプレゼンテーションを順番で行う。 ・自らの発表を終えた後に、内容を振り返り発表に対する「自己評価」を行う。 ・他者の発表に対しては、発表を視聴しながら「他者評価」を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーションを通じて、自分の提案を分かりやすく相手に伝えているか。 ・ワークシートを活用し、自他の発表を客観的に分析しているか。 <p>評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】【エ】</p>
-------------------	--	--	---

オ 本時（全5時間中の第4時間目）

（ア）本時の目標

- ・Webページリニューアルを題材に、「発表者」として自らの提案や意見に関するプレゼンテーションをさせることを通して、ビジネスに関する思考力の育成を図る。
- ・プレゼンテーションソフト等を活用し、基礎的・基本的なプレゼンテーションの手法を指導することにより、ビジネスに関する表現力の育成を図る。
- ・ワークシートを活用し「自己評価」と「他者評価」を行うことで、プレゼンテーションを行う上で発表者に求められる要素を認識させる。

（イ）本時の展開

過程	時間	学習活動・学習内容	指導上の留意点	評価規準・方法
導 入	10分	<ul style="list-style-type: none"> ・本日のプレゼンテーションの基本的手順、準備、内容について確認する。 ・「発表者」の意識する点、注意するポイントについて確認する。 ・「聞き手」の意識する点、注意するポイントについて確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・「発表者」にとっての事前準備の重要性を指導する。 ・経験の少ない生徒が過度に緊張しすぎないような雰囲気作りを行う。 ・「聞き手」に対して、評価のポイントを明確にして自分の発表に生かせるような他者評価を行わせる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・本日の発表に対して主体的に取り組む姿勢が見られる。 <p>【ア】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立場に応じた学習態度をとる準備がされているか。 <p>【ア】【イ】</p>
展 開	35分	<ul style="list-style-type: none"> ・「発表者」は速やかに発表に必要な資料、用意する。 ・一人3分～5分で、「富士見台商店街Webページ」のリニューアルに関するプレゼンテーションを行う。 ・発表終了後は速やかに片付けをして、次の順番の者に場所の受け 	<ul style="list-style-type: none"> ・「発表者」の挨拶や「聞き手」の拍手等のマナー指導をする。 ・単調な発表のリズムにならないように、教員より随時アドバイスを入れて徐々に質の向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の提案を分かりやすく「聞き手」に伝えているか。 <p>【イ】【ウ】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・他者の発表に興味・関心をもって内容を分析

		渡しを行う。 ・「発表者」は発表後、自己評価シートに自分の発表に対する評価及び成果と課題を記入する。 ・「聞き手」は、発表を聞きながら他者評価シートに評価を記入する。	・褒めることを心掛け、うまくいかない生徒に対して助言することで、表現することに対して苦手意識をもたないように指導する。 ・「聞き手」の聞く態度、評価する姿勢については机間指導を行う。	しながら真剣な態度で視聴しているか。 【ア】【イ】 ・倫理的に問題のない表現について理解して発表しているか。 【エ】
まとめ	5分	・提出物の確認をする。 ・今後の予定を確認する。	・今回の発表の成果及び課題についてポイントをまとめ、教員から指導する。 ・生徒に「成功体験」を積み重ねさせるため、多く褒めるよう工夫する。	・自分と他者の発表から学ぶ姿勢と、今後に生かす話を聞く姿勢がある。 【ア】【イ】

カ 本時の振り返り

(ア) ワークシートへの記入

生徒は発表後に、発表資料、発表内容、説明について、評価の規準が示された「自己評価」「他者評価」のワークシートを活用し、自己評価、他者評価とも同じ観点で評価する。また、自己のプレゼンテーションのみならず、他者のプレゼンテーションに対しても意識をもたせて授業に参加させることを目的とする。

自己評価

3年B選択 IT講習

「プレゼンテーション評価シート」(自己評価)

① 発表資料【A7-ボウルの画面】	適切な情報収集がなされている。	5・4・3・2・1
	的確な分析がされている。	5・4・3・2・1
	よく考えられている。	5・4・3・2・1
	見やすい画面。	5・4・3・2・1
	資料の分かりやすさ。	5・4・3・2・1

② 発表内容【発表者の話の内容】	説得力がある内容である。	5・4・3・2・1
	自分の意見がしっかり述べられている。	5・4・3・2・1
	テーマに沿った内容である。	5・4・3・2・1
	発表の展開がスムーズである。	5・4・3・2・1
	論理的、情緒的に対する話題がないか	5・4・3・2・1

③ 説明について【発表の進め方】	声の大きさ	5・4・3・2・1
	話すスピード	5・4・3・2・1
	視線の配分	5・4・3・2・1
	話のわかりやすさ	5・4・3・2・1
	時間の配分(3~5分間)	5・4・3・2・1

④ 発表して良かったこと(成果と課題等) ★ 必ず記入のこと

年 組 番 氏名

他者評価

3年B選択 II演習

「プレゼンテーション評価シート」(他者評価)

プレゼンテーションを視聴し、「聞き手」として「話し手」の発表を評価する。評価は、「話し手」が次につなげる課題として重要であるので、真剣かつ客観的に行うこと。

☆ 最初の発表を基準として、後の発表者の評価にも一貫性をもたせること。

クラス	番号	評価ポイント	評価項目		
			① 発表資料【パワーポイントの画面】	② 発表内容【発表者の話の内容】	③ 説明について【発表の進め方】
			・適切な情報収集がなされている。	・説得力がある内容である。	・声の大きさ。
			・的確な分析がされている。	・自分の意見がしっかり述べられている。	・話すスピード。
			・よく考えられている。	・テーマに沿った内容である。	・視線の配分。
			・見やすい画面。	・発表の展開がスムーズである。	・話のわかりやすさ。
			・資料の分かりやすさ。	・倫理的・情報モラル的に問題がないか。	・時間の配分(3～5分間)
1	G 1	a	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1
2	G 2	b	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1
3	G 3	c	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1
4	G 4	d	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1
5	G 5	e	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1	5・4・3・2・1

(イ) 研究仮説の検証

① 思考力

クライアントからの注文を想定し、Webページについて説明するためのプレゼンテーションの資料作成に関する基礎知識や、アプリケーションソフトの活用技術の必要な技能を習得させることをねらいとして授業を行った。自己評価のワークシートの記述にも「よく考えられている」といった項目に高い評価をしている生徒が65%おり、課題を主体的にまとめる姿勢が見られるようになった。倫理観についてもワークシートに「倫理的・情報モラル的に問題はないか」の項目でチェックさせることで、知的財産権を無断で使用するような課題のあるプレゼンテーションを無くすことができた。これらのことから、課題を解決する学習活動を継続的に行い、活用すべき知識・技術を明確にすることで、物事を主体的・合理的にまとめる力が育成できるとする仮説が確認できた。

今後は、ワークシートの内容を改善し、聞いている生徒にもプレゼンテーションの内容を、まとめさせるなどの工夫を行い、思考力の向上に向けた取組をしていく必要がある。

② 表現力

ビジネス社会で必要とされている知識・技能やコミュニケーション能力を身に付ける指導や、プレゼンテーションに関する基礎的な知識と技能を身に付ける指導を行い、自らの発表についての意見を記入させたところ、「しっかりと相手を見て、ゆっくり話すように気を付けた」「聞きやすい声の大きさを意識した」「言葉遣いに気を付けた」といった記述が見られ、必要な情報を分かりやすく伝える姿勢が見られた。

このことからプレゼンテーションの機会を多く設け、自ら発表する場面を繰り返すことによって正確に分かりやすく伝える力が育成できるとする仮説が確認できた。

また、生徒に各自のプレゼンテーションを自己評価させることで、表現に必要な知識・技能を認識させるとともに、他者からの評価を繰り返すことによって、正確に分かりやすく伝える力の育成が図れた。

今後は、生徒が行ったプレゼンテーションに対して、地域社会と連携して、学校外でプレゼンテーションをさせるなど、授業でビジネスシーンを想定した環境を作り、ビジネス

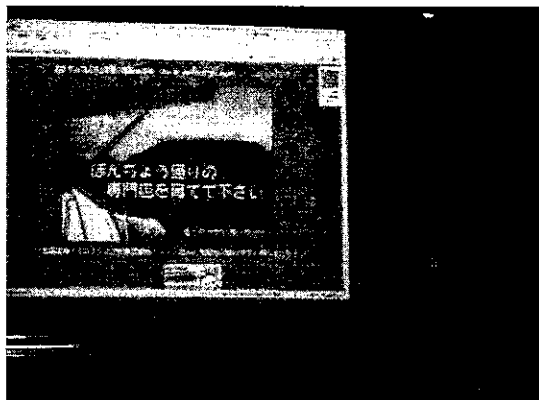
シーンでも通用する表現力を向上させていくことが課題である。

(ウ) 生徒の変容

商業科の授業は検定試験という目標を掲げ、その合格に向けた反復学習をすることが多い。また、作品を制作する場合は、作品を提出物として出すことはあっても、その制作のプロセスや説明を求めることはあまり行わない傾向がある。従って、大勢の前に出て話す機会は少ない。

今回の授業を通じて、生徒からは「次回はもう少しゆっくりと話そう」などと次の発表の時における、前向きな反省点が多く聞かれた。次の課題に取り組む時、自分さえ理解できればよいのではなく、聞き手・ユーザーを意識して作業に取り組む姿勢も見られた。

発表している様子



【発表者】

スクリーンを利用した発表の様子

【聞き手】

発表に対する評価を行っている様子

(2) 実践事例Ⅱ 「簿記」を通した実践事例

本事例では、「適正な会計処理」を身に付けさせるとともに、模擬取引を記帳させることを通して、思考力・判断力・表現力を育成するための授業を実践した。

通常の授業においては、仕入帳・売上帳、買掛金元帳・売掛金元帳・商品有高帳をそれぞれの帳簿の記帳方法を教えている。そこで、この実践では模擬取引を各帳簿に記帳し、その帳簿から商品売買益を計算し、取引の状況を分析し、ワークシートに業績や状況を自らまとめ、その成果を発表することをねらいとして行った。

この形式の授業は、総合実践でも取り上げられているが、今回は商品売買の取引にねらいを定めることとし、取引を簡潔にして、記帳方法や分析、発表に重点を置くこととした。

【学習指導案】

教科名	商業	科目名	簿記	学年	全日制課程商業科 第1学年
-----	----	-----	----	----	------------------

ア 単元(題材)名、使用教材(教科書、副教材)

単元名:「商品売買の取引・掛け取引」

教科書:新簿記【新訂版】(実教出版)

使用教材:自作プリント

イ 単元（題材）の指導目標

- ・商品売買の取引や掛け取引に関する各帳簿（仕入帳・売上帳・売掛金元帳・買掛金元帳・商品有高帳）の記帳方法や関連性について理解させる。
- ・商品売買の取引を総括し、取引の状況を分かりやすく伝える能力を身に付けさせる。
- ・プレゼンテーションに関する基礎的・基本的な知識と技能を習得させる。
- ・発表を評価し、良い点と改善点をまとめる力を身に付けさせる。

ウ 評価規準

	ア 関心・意欲・態度	イ 思考・判断・表現	ウ 技能	エ 知識・理解
単元の評価規準	<ul style="list-style-type: none"> ・帳簿の記帳方法や関連性について関心をもち、帳簿作成にあたって意欲的に取り組んでいる。 ・意欲的に真面目な態度で取引に取り組んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品売買の取引を整理・分析して、どの帳簿に記帳するかを考えた上、記帳することができる。 ・取引相手を自ら選び、適正な価格で取引することができる。 ・各帳簿をまとめ、会社の取引の状況を分かりやすく正確に伝えることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今までに学んだ記帳方法を有効的に活用している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・帳簿記入に関する基礎的・基本的な知識を身に付け、帳簿の関連性を理解している。 ・取引について、倫理観をもち、適正な価格で設定をしている。

エ 単元（題材）の指導計画（4時間扱いのうち4時間目）

時間	学習内容	学習活動	評価規準（評価方法）
1	<ul style="list-style-type: none"> ・チーム編成と会社の名前を決定する。 ・役割分担（社長・仕入担当・売上担当・在庫管理）をする。 ・取引方法や帳簿の記帳方法について学習する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・1班3～5名のチームを編成し、チーム内で役割を話し合う。 ・取引方法をまとめ、各役割の仕事内容を確認する。 <ol style="list-style-type: none"> 社長…会社の代表（まとめ役）、現金の扱いと売掛金の回収を行う。 仕入担当…商品の仕入を担当し、仕入帳と買掛金元帳を記帳する。 売上担当…商品の販売を担当し、売上帳と売掛金元帳を記帳する。 在庫担当…商品の在庫の把握をし、商品有高帳を記帳する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・チーム編成、役割分担を意欲的に行っているか。 ・取引に興味・関心をもち、主体的に取り組んでいるか。 <p>評価規準の観点 【ア】【ウ】【エ】</p>
2	<ul style="list-style-type: none"> ・取引の流れを確認しながら、帳簿の記帳方法及び業績の分析方法を理解する。 ・プレゼンテーション技法について理解する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・取引の概要を理解し、実際に模擬取引を行う。 ・模擬取引を通して各自の役割と帳簿の記帳方法を確認する。 ・ワークシートを用いて業績や状況进行分析する方法を理解する。 ・価格設定に当たって、倫理観をもって適正な価格を設定する。 ・プレゼンテーションに関するマナーを理解する。 <ol style="list-style-type: none"> はじめと終わりの挨拶 言葉遣い 発表時の姿勢と目線 発表内容 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品売買の取引を通して、仕事内容や役割を見いだすことができるか。 ・帳簿の記帳方法や会社の分析方法を理解しているか。 <p>評価規準の観点 【ア】【イ】【エ】</p>

3	<ul style="list-style-type: none"> ・実際に取引を開始する。 ・取引を進め、取引内容を帳簿に記帳する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・模擬取引で学んだ取引方法や帳簿の記帳方法を活かし、実際に商品売買の取引を行う。 ・不明な点はチーム内で相談しながら取引を進める。 ・売掛金を回収するタイミングを理解し、適切に回収する。(授業の終了10分前) a. 社長…会社のまとめ役として、各担当を指示し、各業務の把握をする。また、適切に売掛金を回収する。 b. 仕入担当…商品を適正に仕入れる。 c. 売上担当…商品を適正に販売する。 d. 在庫担当…商品の在庫を把握する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品売買の取引を通じて、仕事内容や役割を見いだすことができるか。 ・取引に興味・関心をもち、主体的に取り組んでいるか。 ・取引の流れや帳簿の記帳方法を理解しているか。 <p style="text-align: right;">評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】【エ】</p>
④本時	<ul style="list-style-type: none"> ・帳簿の整理と在庫確認を行う。 ・帳簿から会社の業績や状況を把握する。 ・会社の業績や状況を報告する。 ・各チームの報告を聞き、評価票にまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ワークシートを使用して、帳簿から取引状況を整理し、業績を算出する。(商品売買益を算出する) ・ワークシートを使用して、会社の業績と状況を報告する。(1チーム2分程度) ・各チームの報告を聞き、良い点や改善点を整理し、評価票に記入する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・帳簿による分析に興味・関心をもち、主体的に取り組んでいるか。 ・各チームの報告をしっかりと聞いているか。 ワークシート・評価票や状況を見て評価しているか。 <p style="text-align: right;">評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】【エ】</p>

オ 本時 (全4時間中の4時間目)

(ア) 本時の目標

- ・取引の内容を理解させ、正確に帳簿に記録する方法を習得させる。
- ・会社帳簿からの業績や財務状況を理解させるとともに考えさせる。
- ・取引結果を報告させることで、思考力、表現力の育成を図る。

(イ) 本時の展開

過程	時間	学習内容・学習活動	指導上の留意点	評価規準・方法 (ア～エ)
導入	3分	<ul style="list-style-type: none"> ・取引状況、帳簿の記帳方法について、前時の確認を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・前時で取引を進めているので、取引を帳簿に正しく記帳しているか、生徒の進捗状況に配慮する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・前時の取引を帳簿に記帳できているか。【イ】【エ】 ・進捗状況を正しく報告できているか。【ウ】

展開①	20分	<ul style="list-style-type: none"> 各帳簿をまとめ、各帳簿の金額をワークシートに記入する。 ワークシートで求めた商品売買益を基に、取引内容を分析して、会社の業績や状況をまとめる。 発表のリハーサルを行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 各帳簿を読み取り、ワークシートを完成させるまで指導する。 ワークシートを見ながら、会社の業績や状況を確認させる。また、取引で成功した部分や失敗した部分、改善点などを話し合わせる。 社長にチームを代表して発表させる。他の生徒がリハーサルに協力し、発表が分かりやすく正確に伝えられているか確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ワークシートを協力し合いながら作成しているか。【ウ】 会社の業績や状況をまとめ、評価できているか。【イ】【エ】 協力しながらリハーサルを行っているか。【ア】【ウ】
展開②	22分	<ul style="list-style-type: none"> ワークシートを利用して、会社の業績や状況を報告する。(1班2分) 聞き手は、評価票を用いて、良い点や改善点を見だし、発表をまとめる。 	<ul style="list-style-type: none"> チームで協力させ、会社の業績や状況を分かりやすく報告させる。 聞き手にも、良い点や改善点を最低でも一つ以上を見いだし、評価票に記入させる。併せて、自己のチームは良い点と改善点を自己評価させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 聞き手の立場を考えて、簡潔にまとめ報告できているか。【ウ】 自己のチームや他のチームの良い点と改善点を評価票に記入できているか。【イ】【エ】 評価票の記入を意欲的に取り組んでいるか。【ア】【ウ】
まとめ	5分	<ul style="list-style-type: none"> 提出物を確認する。(各帳簿とワークシート・評価票) 今後の予定を確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> 帳簿とワークシート・評価票を整理して、提出できるようにまとめる。 ワークシート・評価票の記入ができない場合は、次回までの宿題とする。 今後の授業について確認する。 	<ul style="list-style-type: none"> ワークシート・評価票の記入ができているか。【ア】【ウ】 帳簿とワークシート・評価票を整理できているか。【ア】

カ 本時の振り返り

(ア) 授業で使用したワークシート及び評価票

思考力・判断力の育成を図る観点から、どの生徒でも商品売買益を求めやすくしたワークシートを活用した。このワークシートの活用により、継続して学習してきた内容をまとめ、報告しやすくすることを意図した。また、他のチームを評価させることで主体的に授業に参加させることができた。

○商品売買益を計算し、会社の業績や状況を把握するワークシート

取引の総括ワークシート

これから、_____商店の報告を行います。(礼)

_____商店の総仕入高は _____個 _____円で、

総売上高は _____個① _____円になりました。

私出単価の計算方法は(先入先出法・移動平均法)で計算しました。

売上原価は② _____円になりましたので、商品売買益は

①-② _____円になりました。

取引の感想や取引で成功した部分、失敗した部分、改善点など簡単に述べてください。

○報告（発表）を評価する評価票

商品売買ゲーム 評価票				
		組 番	氏名	
評価(○をつけてください)12点満点 ※以下の評価基準で作品を評価して下さい。 「4」・・・大変良い・よくできている 「3」・・・良い・できている 「2」・・・あまり良くない・あまりできていない 「1」・・・良くない・できていない				
※自分の発表の部分は、「自己評価」をして下さい。				
1 MIZUMOSHI商店				
評価基準	点 数			
①発表の態度(姿勢・表情など)はどうか	4	3	2	1
②発表の内容がわかりやすい・理解できるか(発表)	4	3	2	1
③聞こえやすい声量になっているか	4	3	2	1
合 計	点			
2 佐東吉商店				
評価基準	点 数			
①発表の態度(姿勢・表情など)はどうか	4	3	2	1
②発表の内容がわかりやすい・理解できるか(発表)	4	3	2	1
③聞こえやすい声量になっているか	4	3	2	1
合 計	点			

(イ) 研究仮説の検証

① 思考力

商品の売買益を正確に記帳させるため、これまで指導していた取引に関する帳簿の記入に加え、取引自体の分析も行わせた。また、分析方法が難しくて記述内容が分からない生徒のために、商品売買益を導きやすくする工夫したワークシートを作成し、活用した。その結果、ワークシートの記述からは、「取引をすることが楽しい」「利益を出すことにやりがいを感じる」といった主体的な態度を示す意見が見られた。また、商取引の際に発生する費用や収益について継続的に考えさせる機会を設けることで、合理的に考えることができるようになり、簿記で必要な思考力を効果的に育成できることが確認できた。

そのため、授業の実施前と実施後にアンケートを実施し比べた結果、授業の内容の理解については「分かりやすい」といった回答が25.3ポイント増加した。

② 判断力

討論や考察などを行う機会を設けるため、生徒自身が取引相手を見つけ、交渉して売買価格を決定した。生徒の判断力を養うため、会社の状況を分析させるとともに、各自に会社の販売方針を決めさせ、こちらが理想とする価格と、最低価格を決めさせるよう促した。その際、判断を行う上で重要なのは、目的やねらいをもつことであるということ認識させるよう工夫した。売買価格の決定については、事前指導を行った上、生徒に定めさせた。その結果、自分たちで考えた仕入計画や売上計画をもとに売買価格を決め、取引ができるようになった。授業後のアンケートでは「学んでいて楽しかったか」といった問いに、80%以上の生徒が肯定的に回答するなど、授業前のアンケートと比較すると20ポイント上昇したことが分かった。このことから、生徒自ら選択・意思決定する場面を増やすことによって判断力を養う授業は、生徒に充実感をもたせることが確認できた。課題は、取引の際に商品の価格を固定しても取引が可能になってしまったため、授業のねらいどおりに活動しないチームが出てしまった点である。

③ 表現力

グループで行った模擬取引の状況を発表させる機会を設定し、発表者と聞き手になる生徒両者に同じ観点の「商品売買ゲーム評価票」を配布し、発表内容について評価させて、仮説の検証を行った。発表では、他者の発表の評価、自己評価を繰り返して行うことで表

現力の育成を図った。「発表の態度」「発表の内容が分かりやすい・理解できるか」などの観点で作成したワークシートを活用して、生徒が互いの発表を評価した結果、大きな声で正確に発音するよう心掛けて発表に取り組むようになるなどの分かりやすく正確に伝えようとする態度が見られた。

今後は、検定資格を習得させる指導などの技術指導への偏りを是正し、発表させる機会の確保を図るなどの取組が必要である。

(イ) 授業（分析と発表）の様子



【分析】ワークシートを用いて分析している様子



【発表】分析結果を発表している様子

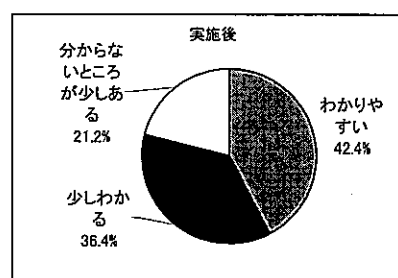
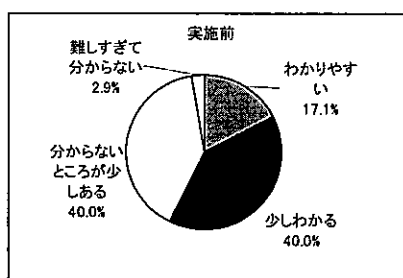
(ウ) 生徒の変容

検証授業前と検証授業後に同様の質問項目を設けたアンケートを実施し、生徒の変容を確認した。

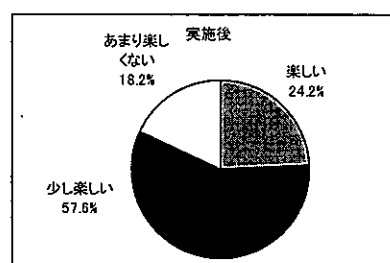
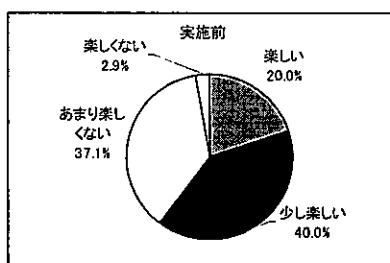
○ 検証授業に関するアンケートの実施

授業前と授業後に、同じ項目でアンケートを実施した結果を比較すると「考える」「判断する」「表現する」ことができているかという問いに対して、「できている」「少しできている」の合計が60%から75.7%と15.7ポイント増加した。これは模擬取引を記帳した各帳簿についてワークシートを用いてその取引を分析させ、会社の業績をまとめ発表させた成果と考えられる。また、今回の授業を通して、生徒からは仕入帳と商品有高帳の「帳簿のつながりが理解できた」などといった記述があるなど、主体的、合理的に答える態度の育成を期待できることが分かった。

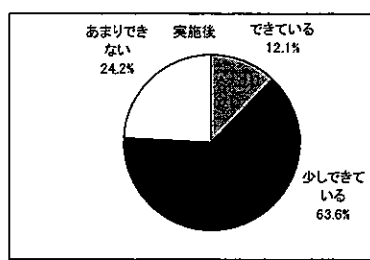
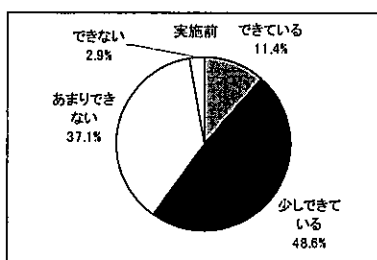
・授業は理解できたか？



・学んでいて楽しかったか？



・授業の中で、「考える」「判断する」「表現する」ことができますか？



(3) 実践事例Ⅲ 「ビジネス情報」を通じた実践事例

本事例では、ソフトウェアの活用に関する知識と技術の習得、また研究主題である思考力・判断力・表現力を育むことを目的とする授業を実践した。通常の授業では、表計算ソフトウェアの基本的な関数を利用した売上データの分析、グラフ作成等に取り組ませ、情報処理検定対策を適宜組み入れ、表計算ソフトウェアの操作技術の向上に一定の成果を上げてきた。しかし、あらかじめ定められた処理条件や操作手順にそって確実に処理することに重きを置く傾向がみられ、生徒自らが必要なデータを探し出し、思考・判断しながら道筋を立てて処理する機会は十分とは言えない状況にあった。

そこで、本事例では、「あるカレーショップの売上状況の分析」(課題)に対して、いくつかある分析方法を選択させたり、分析結果を予想させたりするなど、複数のデータを様々な角度から分析し得られた結果について考察させる機会をつくった。その上で自ら選択・意思決定する場面を設けて思考力、判断力の育成を図った。また、分析方法等のスキルアップだけをねらいとせず、分析結果を報告書とまとめさせ(表現力)、どのように自分は分析していたかを発表させる機会を設けることで、生徒が主体的・合理的に学習内容をまとめる力と他者に正確に分かりやすく伝える力の育成を図った。

【学習指導案】

教科名	商業	科目名	ビジネス情報	学年	ビジネスコミュニケーション科 第3学年
-----	----	-----	--------	----	------------------------

ア 単元(題材)名、使用教材(教科書、副教材)

単元名:「販売情報の分析」

教科書:ビジネス情報・新訂版

使用教材:教科書、配布プリント、表計算ソフトウェア

イ 単元(題材)の指導目標

- ・表計算ソフトウェアを利用して、様々な販売情報の分析や活用の方法を理解させる。
- ・表計算ソフトウェアを利用して、在庫情報の分析や活用の方法を理解させる。
- ・ビジネスに関する情報の分析や活用を通して表計算ソフトウェアの操作技術を習得させる。
- ・表をグラフ化する意義を理解させる。グラフ化する場合には、円、折れ線、棒グラフなど情報の特性に適合するグラフを選択できる能力を育成する。

ウ 評価規準

	ア 関心・意欲・態度	イ 思考・判断・表現	ウ 技能	エ 知識・理解
単元の 評価 規準	<ul style="list-style-type: none"> ・表計算ソフトウェアを利用した、様々な販売情報の分析や活用について関心をもっている。 ・各種分析や活用について意欲的な取組姿勢が見受けられる。 ・説明をしっかりと聞き、作業を積極的に進めるなど、授業に積極的に参加する姿勢が見られる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売情報の収集・加工・分析について論理的に考えている。 ・販売情報の分析にあたり、適切な情報を自ら選択し、適切に活用することができる。 ・導き出した結論について、分かりやすく表現し、報告書としてまとめることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売情報の分析や活用について、表計算ソフトウェアの各種操作技術を習得することができ、状況に応じて適切に使い分けることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・表計算ソフトウェアを利用した販売情報の分析や活用の方法について、基礎的・基本的な知識を身に付けている。 ・販売情報の分析や活用にあたり、各種方法の目的や内容について理解している。

エ 単元（題材）の指導計画（7時間扱い）

時間	学習内容	学習活動	評価規準 (評価方法)
1	○販売情報の分析 ・小売業をとりまく環境 ・売上高に関する情報	<ul style="list-style-type: none"> ・販売情報について様々な分析と活用法について概要を学習する。 ・利益からみた売上高、客数からみた売上高、時間帯からみた売上高について表計算ソフトを活用しながら学習する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売情報の分析と活用法について、興味・関心をもち、自ら主体的に学習に取り組む姿勢が見られる。 ・表計算ソフトの有用性を理解し、各種操作技術を習得しているか。 評価規準の観点 【ア】【ウ】【エ】
2	○販売情報の分析 ・時系列で行う売上高の分析と活用	<ul style="list-style-type: none"> ・Zチャートの概要を理解し、表計算ソフトを使用して実習する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・時系列で行う売上高の分析と活用法について、興味・関心をもち、自ら主体的に学習に取り組む姿勢が見られる。 ・Zチャートの特性、表計算ソフトの有用性を理解し、各種操作技術を習得しているか。 評価規準の観点 【ア】【ウ】【エ】
3	○販売情報の分析 ・ABC分析の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・ABC分析の概要を理解し、表計算ソフトを使用して実習する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ABC分析と活用法について、興味・関心をもち、自ら主体的に学習に取り組む姿勢が見られる。 ・ABC分析の特性、表計算ソフトの有用性を理解し、各種操作技術を習得しているか。 評価規準の観点 【ア】【ウ】【エ】

4	<p>○販売情報の分析 ・プリント課題</p> <p>【設定】 実社会のビジネスシーンを想定し、上司から自らの店舗の売上状況を報告するよう指示を受けた。</p> <p>【内容】 「ある店舗における売上状況の分析」</p> <p>【作業】 ① 資料作成 与えられた売上数量データを用いて、表計算ソフトを活用しながら、データ収集（入力）・分析を行う。 ② 結果報告 分析結果を報告書としてまとめ、各自が上司に対して報告を行う。</p>	<p>・課題の概要、具体的な作業内容や進め方について理解する。 ・売上数量データを提示し、どのような分析が必要かを各自で考えさせ、各自ワークシートに要点を記入する。 ・表計算ソフトを活用して、売上数量データをワークシートに入力する。</p>	<p>・与えられた課題について、興味・関心を持ち自ら主体的に学習に取り組む姿勢が見られる。 ・課題について、自分なりの着眼点を見付け出し、必要な情報を効率よく収集することができるか。 ・今までの学習での知識・技術を生かし、表計算ソフトの効率的な利用方法を図ることができるか。</p> <p>評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】【エ】</p>
⑤ 本時・6		<p>・売上数量データを確認する。 ・表計算ソフトを活用しながら、各自の判断で、クロス集計、ABC分析などを行い、資料作成する。 ・分析した結果について、要点を整理しながら各自報告書を作成する。 ・ワークシートに要点を記入する。</p>	<p>・表計算ソフトを活用し、データの収集・分析について論理的に考察することができるか。 ・各種の分析について、適切な情報を自ら選択し、適切に活用することができるか。 ・分析した結果について、簡潔に要点を整理するとともに、分かりやすい報告書を作成することができるか。</p> <p>評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】【エ】</p>
7		<p>・報告書をもとに、上司への報告を想定し、発表する。</p>	<p>・資料作成から結果報告、提出物である報告書の内容について分かりやすく説明ができるか。</p> <p>評価規準の観点 【ア】【ウ】</p>

オ 本時（全7時間中の5時間目）

（ア） 本時の目標

- ・クロス集計やABC分析などのスキルを身に付け、データ処理後に結果をまとめさせ、思考力の育成を図る。
- ・分析結果の報告書の作成を通して、思考力や表現力の育成を図る。

（イ） 本時の展開

過程	時間	学習内容・学習活動	指導上の留意点	評価規準・方法 (ア～エ)
導入	10分	<p>・本日の学習内容・学習活動の確認を行う。 (データ入力、各種分析、要点整理等)</p>	<p>・データ分析を行うにあたって、その前提として正確かつ加工しやすいデータ整備が重要であることを指導する。 ・データ入力が必要な生徒には状況を見ながら、場合によっては教員の入力サンプルを提供し、作業を進めさせる。</p>	<p>・本日の授業にあたり、興味・関心を持ち自ら主体的に学習に取り組む姿勢が見られるか。</p> <p>評価規準の観点 【ア】</p>

展開	35分	<ul style="list-style-type: none"> ・基礎的なクロス集計の機能の復習を行う。 ・各自の着眼点のもと、表計算ソフトのデータ分析機能などを活用しながら資料作成、報告書作成を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・各自の作業が効率的に進むように、基礎的な分析方法について例を示す。 ・作業中は、机間指導を行い、各自の進捗度を把握するとともに、随時具体的な助言をすることにより、分析や要点整理の精度を高めさせる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・資料作成にあたり、適切な情報を自ら選択し、適切に活用することができるか。 ・表計算ソフトウェアの各種操作技術を活用し、導き出した結論について簡潔に分かりやすく表現することができるか。 <p>評価規準の観点 【イ】【ウ】</p>
まとめ	5分	<ul style="list-style-type: none"> ・各自データ、資料の保存 ・本日の授業、各自の作業の進捗度の整理 ・次回の予定の確認 	<ul style="list-style-type: none"> ・自ら考え、工夫した事柄について各自ワークシートに記入させる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・各自の進捗度の整理ができており、ワークシートの記入を主体的に行っているか。 <p>評価規準の観点 【ア】【イ】【ウ】</p>

カ 本時の振り返り

(ア) 授業で使ったワークシート（回答はエクセルデータで回答させた。）

生徒が課題の進め方や作業方法をイメージしやすいよう、右のようなワークシートを配布した。題材としては、身近にある店舗の売上分析という、生徒にとって親近感がわき、興味・関心がもてるよう工夫した。

(イ) 研究仮説の検証

① 思考力

これまでではクロス集

計の方法だけを教えてきた。そこで検証授業では、クロス集計は一見関係ないように見える二つのデータの関係を分析する方法であることを理解させるため、各自の着眼点をもとにクロス集計を行わせ、結果を考察させる工夫をした。

生徒の事後アンケートには、「自分で考えながら分析する力が付いた」「分析方法が分かるとデータの収集が楽しくなった」「ピボットテーブルによって様々な角度から分析が可能であることが分かった」という肯定的な記述があった。分析の計算方法ではなく、クロス集計で得られた数値から様々なことが分かることを体験させて、興味・関心を高めることで、生徒

<授業で使ったワークシート>

3年ビジネス選択 ビジネス情報課題 ～販促情報の分析

課題
あるカレーショップでは、都内2店舗で営業している。取り扱うメニュー、価格は以下のとおりである。両店では、最近の4週間の売上総額を分析するとともに、一部のメニューに個人売上も集計している。

今回、あなたは上記からその基礎資料をつくるよう依頼され、各店舗の売上データを集計、分析し、売上報告を作成するとともに、メニューの入れ替えに関して提案することとなった。

1. 店舗
 ① 青山店 ② 西郷店
 2. メニューと価格

メニュー	価格
ロースカツ	800円
フライドチキン	750円
チキンカツ	780円
チーズ	750円
野菜	750円
ほうれん草	750円
ソーセージ	780円
イカ	780円
シーフード	830円
コロッケ	780円

留意点
 ① 表計算ソフトを使用し、別紙の売上集計データをワークシートに入力する。表クロス集計等、各種分析が可能な形式に整理し、効率的よく入力できることが望ましい。※今まで学習してきたことがらを活用し、複数のシートを併用してもよい。
 ② ワークシートを活用し、売上金額を計算する。
 ③ ワークシートを活用し、売上金額を集計・分析し、結果について適切なグラフに表し、要点を整理する。
 ※店舗別、メニュー別、曜日別などの視点から分析することが望ましい。
 ※メニュー入れ替えに向け、メニュー別の売上金額に対する売上比率が表せることが望ましい。
 ④ 上司を始め、他人が見てわかりやすい報告書として体裁を整える。

が主体的・合理的に思考しようとする姿勢をより効果的に育成できることが分かった。

ただし、仮説にある倫理観をもつという観点については、検証授業では数値的な処理が中心の内容であったため検証することができなかった。

② 判断力

検証授業では、授業で扱う課題に対し、店舗別、曜日別、商品別など多くの観点で売上分析をさせるよう工夫した。その中で、生徒自らの判断で必要な分析方法を選択し、結果を考察する過程も経験した。これまでは分析方法を自分で選択する授業を行っていなかったため、様々な方法を試すなど、課題解決に向けて自ら動き出す生徒の積極的姿勢が見られた。このような取組の結果、生徒に実施したアンケートの記述に「データ収集に相当苦勞したが、自分で考え分析していく力が付いた」などとの記述があり、課題に対して分析方法を選択させる機会を増やすことにより、判断力を効果的に育成できることが分かった。

判断力の育成については、判断の基となる討論や考察も必要であり、今後は、分析の結果などについて討論の手法を取り入れるなどの工夫を行い、判断力育成の向上を図っていくことが課題である。

③ 表現力

検証授業では、得られた結果を各自の工夫でまとめ上げた報告書を作成させたり、発表の場を設けたりして、表現力を養うための機会を設けた。報告書の体裁やまとめ方、表現方法などの必要な情報に対して、生徒自らが適切なグラフ選択やまとめ方を工夫することを判断させ、分かりやすい説明についても考えさせた。生徒に実施したアンケートには「同じ結果でも人によって報告書の形式やグラフ、表現方法が異なることが分かった。」との記述からも分かるように、正確に分かりやすく伝える力を向上させるためには、画一的に表現方法を指導するより、表現する方法なども生徒に考えさせることが必要であることが分かった。

分析や集計に時間を費やしてしまい、生徒に発表させる機会を多く設けることができなかった。今後は、授業で分析や集計した結果を「課題研究」などの科目と連携して発表させる機会を設けるなどの工夫が必要である。

(イ) 生徒の変容

4月当初は「データ分析の手法を習得したい。」「情報処理検定1級に合格したい。」「社会に出ても恥ずかしくないようなパソコン技術を習得したい。」といったように前向きには取り組んでいたが、複雑な処理になるほど、教員の指示を待つ受身的な姿勢であったり、教員の操作方法を模倣するだけで終わらせてしまったりする生徒も見られるようになった。

検証授業を行った結果、実施したアンケートでは、「分析方法や集計方法が分かって、もっとビジネスに関するデータ分析に取り組んでみたい」といった記述もあり、模擬取引を導入することにより主体的に学ぶ姿勢が出てきた。

VI 研究の成果

<思考力>

学校設定科目「IT演習」や「ビジネス情報」といった技術指導が中心となる科目において、課題やねらいを明確にすることやビジネスにおける取引を授業に織り込むなどの工夫で、主体的・合理的に考える力の育成を図ることができた。

<判断力>

ビジネスシーンを想定し、模擬取引に取り組みさせて価格設定は収集した情報などから生徒に判断させるなどの取組により、生徒が主体的に必要な情報などを収集する態度が見られるなどビジネスに必要な判断力の育成を図ることができた。

<表現力>

生徒に学んだ内容について発表させる機会を設けて、自己評価や他者評価を取り入れ、改善点を検討させることで、分かりやすさや正確に自分の考えを伝えるなどの表現力の向上が確認できた。また、生徒が自ら話す言葉を選んで発表する力も育成できた。

VII 今後の課題

本部会では、商業科目で思考力・判断力・表現力を育成していくために仮説の検証を実施したが、検証授業ではビジネスシーンを想定して模擬的な体験をさせることにとどまった。商業の科目を学ぶ生徒にとって必要な思考力・判断力・表現力は、ビジネス社会で使える能力である。今後は生徒が考案した商品やサービスを学校外でプレゼンテーションさせるなどの工夫を行い、実社会で通用する人材を育成していくことが課題となる。

平成23年度 教育研究員名簿

高等学校・商業

学校名	課程	職名	氏名
都立葛飾商業高等学校	全日制	主任教諭	木藤 則行
都立大田桜台高等学校	全日制	教諭	冨本 博司
都立第一商業高等学校	全日制	主幹教諭	◎小川 孝
都立第四商業高等学校	全日制	主任教諭	○関根 一郎

◎ 世話人 ○ 副世話人

〔担当〕 東京都教育庁指導部高等学校教育指導課

指導主事 山田 和人

東京都教職員研修センター研修部授業力向上課

指導主事 安達 豊

平成23年度
教育研究員研究報告書

高等学校 商業

東京都教育委員会印刷物登録

平成23年度第181号

平成24年 3月

編集・発行 東京都教育庁指導部指導企画課

所在地 東京都新宿区西新宿二丁目8番1号

電話番号 (03) 5320-6836

印刷会社 有限会社 シーダー企画