

1 学習指導及び学習評価の改善・充実

(1) 社会とのつながりを意識した探究的な学習の推進

学習指導要領では教科・科目等における理解をより深めることを目的とし、教科の内容項目に応じた課題に沿って探究的な活動が取り入れられるべきと示されている。

商業科ではこれまでも、実践的・体験的な学習活動を通して、学校内の活動だけでなく、企業と連携した商品開発、地域での販売実習、地域の課題解決や地域活性化を目的とした取組を行うなど、関連する職業に従事する上で必要な資質・能力を育み、社会や産業を支える人材を育成してきた。しかしながら、急速な科学技術の進展、グローバル化、産業構造の変化等に伴い、必要とされる専門的な知識・技術が変化するとともに高度化しているため、これらへの対応が課題であることから、探究的な学習を推進することが大切である。

そのため、「課題研究」のみならず、他の商業科目においても、ビジネスにおける課題に対して、科学的な根拠に基づいて工夫してよりよく解決する力を育成する学習活動を一層充実させ、生徒のキャリア形成に資することが望まれる。

(2) 探究的な活動を取り入れた単元の評価の工夫

商業における探究的な活動については、ビジネスに関する情報をもとに、ビジネスにおける成功事例や改善を要する事例などを踏まえて課題を設定することで、調査や研究を行うことが考えられる。内容のまとまりごとに、課題の設定、情報の収集、整理・分析、まとめ・表現の過程を経由し、自らの考えや課題が新たに更新することなど、探究の過程が繰り返されることが大切である。



上記はケース教材をもとに課題解決に取り組んだ事例である。一連の取組を通して、さらに新たな課題を設定し、探究の過程を繰り返すことにより、企業のビジネスモデルをより深く俯瞰することができる。その際、授業改善の視点からICTを効果的に活用し「指導に生かす評価」を取り入れることや、単元や題材など内容や時間のまとまりごとに「記録に残す評価」をバランスよく付けることが求められる。

なお、単元の評価規準においては、学習指導要領解説の「2 内容〔指導項目〕」の記載事項をもとに、次の手順をもって「〔指導項目〕ごとの評価規準」を作成する。

学習指導要領に示された教科及び科目の目標を踏まえて、「評価の観点及びその趣旨」が作成されていることを理解した上で、

- ① 各科目における〔指導項目〕と「評価の観点」との関係を確認する。
- ② 【観点ごとのポイント】を踏まえ、「〔指導項目〕ごとの評価規準」を作成する。

2 指導と評価の計画例

探究的な活動の学習指導及び学習評価を科目「ビジネス・マネジメント」で説明する。

(1) 科目「ビジネス・マネジメント」指導項目「(1)ビジネスとマネジメント」の計画例

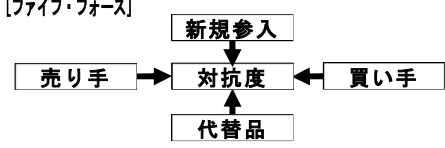
ア 単元の目標

- (ア) ビジネスにおけるマネジメントの概要について、実務に即して体系的・系統的に理解する。
- (イ) マネジメントの意義と課題について、ビジネスの適切な展開と関連付けて見いだす。
- (ウ) ビジネスにおけるマネジメントについて自ら学び、企業を取り巻く環境を踏まえ、マネジメントに主体的かつ協働的に取り組む。

イ 単元の評価規準

知識・技術	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
ビジネスにおけるマネジメントの概要について、実務に即して体系的・系統的に理解している。	マネジメントの意義と課題について、ビジネスの適切な展開と関連付けて見いだしている。	ビジネスにおけるマネジメントについて自ら学び、企業を取り巻く環境を踏まえ、マネジメントに主体的かつ協働的に取り組もうとしている。

ウ 単元の指導と評価の計画（11時間） ○：指導に生かす評価 ●記録に残す評価

時間 (次)	ねらい、学習活動等	評価の観点						
		知	思	態				
1	ア マネジメントの役割（事業創造と競争優位） 企業の発展のためにマネジメントが果たす役割を把握し、日本の伝統的経営が企業の発展にもたらした影響について理解する。 イ イノベーションの重要性 イノベーションが企業に新たな利益をもたらすことについて理解する。	○						
4～10	エ 外部環境の影響（ビジネスモデルの分析） 企業を取り巻く環境の変化とビジネスモデルを関連付けることで、マネジメントの意義と課題について自らの考えを表現する。 ・ビジネスモデルを考察する上で、必要となる事業機会の発見について、顧客ニーズ及び潜在市場の見方から理解する。 ・SWOT分析とファイブ・フォース分析の方法を事例で理解する。 【SWOT】 <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr> <td>強み</td> <td>弱み</td> </tr> <tr> <td>機会</td> <td>脅威</td> </tr> </table> 【ファイブ・フォース】 	強み	弱み	機会	脅威	○		
強み	弱み							
機会	脅威							
	問い① ケース教材の情報の収集と整理・分析を通じて、ビジネスモデルを俯瞰することができるか。 ・教員の説明からプラットフォームモデルのビジネスモデルを理解する。 ・出題されたケース教材をもとに、異業種の2社のプラットフォームモデルを、次の①～③の順番でワークシート（SWOT分析）を使用して、情報を整理する。 ① ワークシート①をもとに、割り振られたケース教材の企業を個人学習で分析し、デジタルホワイトボードにまとめる。 ② ワークシート②のペア学習を通じて、お互いの分析した内容を共有し、気づきをデジタルホワイトボードにまとめる。 ③ ワークシート③をもとに、2社のケースを分析した結果をまとめ、グループで発表し情報を共有する。							
	問い② SWOT分析から捉えたビジネスモデルについて、利益ポテンシャルを発見できるか。 ① ワークシート（ファイブ・フォース分析）をもとに、自分に割り振られたケース教材の企業を個人学習で分析しデジタルホワイトボードにまとめる。 ② ペア学習を通じて、お互いの分析した内容を共有し、気づきをデジタルホワイトボードにまとめる。 ③ 2社のケースを分析し、グループで発表し情報を共有する。							
11	振り返りシートによる単元の振り返り			●				

探究の過程

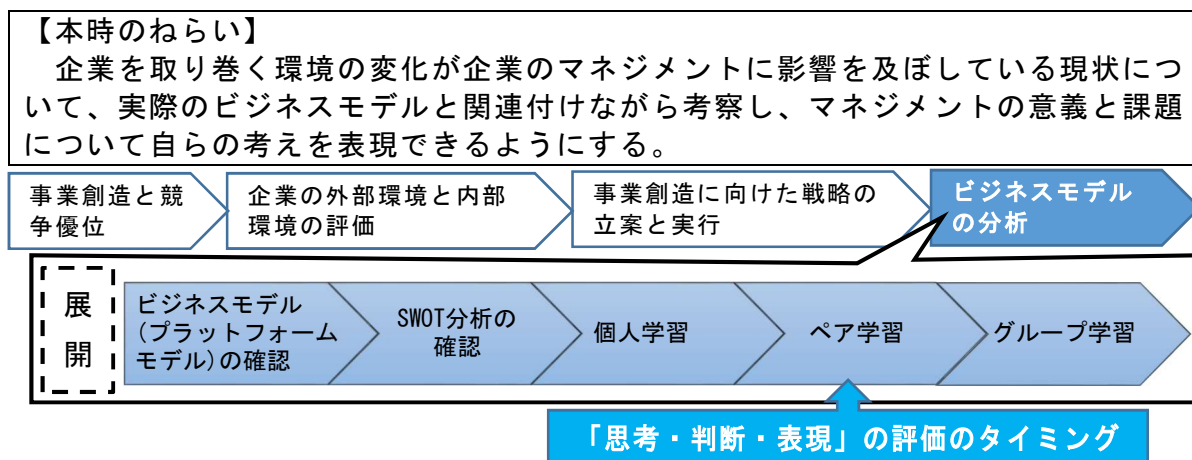
- 【課題の設定】
ケース教材の経営上の課題を設定
- 【情報の収集】
プラットフォームモデルの
情報収集
- 【整理・分析】
個人学習
ペア学習
- 【まとめ・表現】
グループ学習
- 【新たな課題の設定】
多面的な企業分析

本時の授業内容

- 簡易な事例での分析をもとに演習を行う。
- ワークシートはデジタルホワイトボードで作成し学習支援ソフトで配付する。
- ペア学習はデジタルホワイトボード上で情報を共有する。

エ 学習指導案（9時間目／11時間中）

本時のねらいを踏まえ、企業を取り巻く環境の客観的な把握には、前時までに学んだSWOT分析をはじめとする経営分析の意義を理解し、具体的な企業の事例に当てはめて考察する必要がある。次は学習指導の一部の流れを図式化している。



オ 評価問題等

本事例では、プラットフォームモデルの中から「食事の宅配ビジネス」及び「動画の配信ビジネス」の2つの異業種のケース教材を提供し、SWOT分析を通じてビジネスモデルを考察していく。

【ケース教材】

プラットフォームモデルの事例

プラットフォームモデルは、商品やサービスの利用者と消費者をつなぐ基盤（プラットフォーム）を提供するビジネスモデルである。

A社

食事の宅配ビジネスは、WEB上から希望する飲食店に注文することで、食事が配達されるプラットフォームを提供している。商品の提供は飲食店が行い、個人事業主である配達者（配達パートナー）が飲食物の配達を行う。食事の宅配ビジネスは、飲食店と消費者及び配達者を結び付けるプラットフォームの提供を行い、手数料を受け取ることで成立するビジネスモデルである。

B社

動画の配信ビジネスは、WEB上に誰でも撮影した動画をアップロードし、視聴できるプラットフォームを提供している。配信者が投稿した動画が話題になることで、その動画に対する企業広告が付き、広告収入が入る。動画の配信ビジネスは、配信者、視聴者及び広告企業を結び付け、手数料やサブスクリプションを提供することで成立するビジネスモデルである。

【探究の取組】

(ア) A社及びB社のケースを読み、プラットフォームモデルの特徴について調べます。
(イ) プラットフォームモデルについて、デジタルホワイトボードにより提供された、ワークシート①に取り組みます。
(ウ) 個人学習で記載したワークシート①の内容をペアで共有します。
(エ) ペア学習をもとに、ワークシート②をまとめます。
(オ) ワークシート③をまとめ、グループで情報を共有します。

(ア) 個人学習（ワークシート①）

デジタルホワイトボードにより提供されたワークシート①に、食事の宅配ビジネス又は動画の配信ビジネスについて生徒ごとに割り振られた企業の情報を収集しSWOT分析を行う。

[ワークシート① (A社の例)] ※生徒Aが入力した付箋の内容

問 ビジネスの創造にあたって、なぜビジネスモデルの考察が必要になるのか？

[個人学習] 食事の宅配のビジネスモデルについて調べてみよう

(1) 食事の宅配のビジネスはどんなビジネスか調べてみよう (5分)

いつでもほしい商品のデリバリープラットフォームフォーム	宅配は配達パートナー(個人事業主)が行う
-----------------------------	----------------------

(2) 食事の宅配のビジネスをSWOT分析してみましょう (5分)

S (強み) プラットフォームの提供	W (弱み) パートナーの労働形態 手数料収入に依存
O (機会) 未進出の地域	T (脅威) 競合企業の増加 外に出ての食事機会の増加

調査対象の企業は、どのようなビジネスを展開しているかを調べている。

調べた企業のビジネスモデルの特徴を、強み、弱み、機会、脅威に分類し、特徴を書き出している。

(4) ペア学習 (ワークシート②③)

デジタルホワイトボードにより提供されたワークシート②を使用し、グループ分けされたペアにより各自が調べた内容を付箋で貼り、お互いの情報を共有する。

[ワークシート② (A社の例)] ※生徒A、生徒Bが入力した付箋の内容

[ペア学習] お互いの調べた情報を共有しましょう

(1) お互いの調べたことを付箋に貼っていきましょう

S (強み)	W (弱み)	生徒Bの付箋
プラットフォームの提供 直接雇用しない 簡単に飲しいものが頼める	パートナーの労働形態 手数料収入に依存	手数料が高い
O (機会)	T (脅威)	生徒Aの付箋
未進出の地域 外食需要の高まり コロナ禍	競合企業の増加 外に出ての食事機会の増加 同じようなサービスが増えている	

グループ分けのイメージ (40人クラスの場合)

A社
「食事の宅配ビジネス」の分析
生徒2人×10グループ

B社
「動画の配信ビジネス」の分析
生徒2人×10グループ

ペア学習で2社の情報を深く理解する。

ワークシート②で共有された情報から得られた気づきを付箋にまとめた後に、別の企業を分析した生徒のグループと情報を共有し、ビジネスモデルを俯瞰する。なお、各自が考察した付箋の内容は「思考・判断・表現」の観点で見取る。

[ワークシート③ (A社の例)] ※生徒A、生徒Bが文章化した内容と評価

[ペア学習] 共有した情報を組み合わせて、考察しましょう

(2) 二人の考えを基に食事の宅配ビジネスについてまとめをそれぞれ考えてみましょう

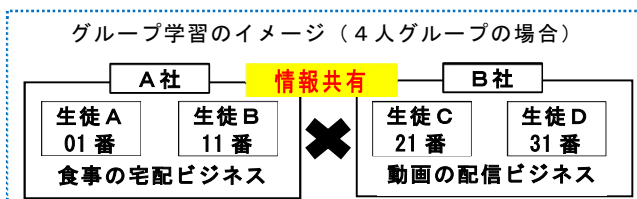
01番 ▲▲▲▲ コロナ禍のおうち時間で食事の宅配の需要が高まり、人件費を低く抑えられ手数料収入で儲けるプラットフォームビジネスモデルで成功した	生徒Aの気づき	11番 □□□□ 食事の宅配ビジネスはコロナ禍の影響を受けて需要が増えたが、コロナ禍が終わり外食需要も競合のサービス増加や、配達パートナーとの雇用のトラブルもあるので今後の伸びは期待できないかもしれない。	生徒Bの気づき
【評価B】他者の意見を参考にし、自分の意見をまとめ表現できた	生徒Aの評価 ※説明上、評価を付箋に記載している。	【評価A】他者の意見を参考に、自分の意見をまとめるとともに、ビジネスモデルの課題についても考察することができた	生徒Bの評価

企業のビジネスモデルについて、個人やペアで整理した情報を記述している。

企業のビジネスモデルから、気付いた問題点を記述していることを評価している。

(ウ) グループ学習（ワークシート③）

ワークシート③の情報共有をグループで行い、異業種の2社に共通するビジネスモデルの特徴を見付け、情報技術の進歩など、企業を取り巻く環境の変化が企業のマネジメントに影響を与えていることを理解する。



カ 授業改善につながる「指導に生かす評価」の工夫

(ア) 評価のタイミング

教員はペア学習を通して、デジタルホワイトボードに各自が付箋に入力した内容をもとに、ケース教材の企業のビジネスモデルの特徴や問題点などの気づきを「思考・判断・表現」の観点で評価する。

(イ) 評価方法

評価	B	A	C
状況	おおむね満足できる	十分満足できる	努力を要する
思考・判断・表現	与えられたケース教材のビジネスモデルについて考察し、互いの意見から、ビジネスモデルの特徴を自分の言葉で表現しようとしている。	与えられたケース教材のビジネスモデルについて考察し、互いの意見から、ビジネスモデルの問題点に気づき、自分の言葉で表現している。	与えられたケース教材のビジネスモデルについて考察し、互いの意見から気づいた特徴を自分の言葉で表現ができていない。 【手立て】 ケース教材の内容と問いを簡潔に説明し、具体的なアドバイスをした上で再度考察することを促す。

<ワークシート③の付箋の記載内容>

○ おおむね満足できる（評価B）の記述例

コロナ禍のおうち時間で食事の宅配の需要が高まり、人件費を低く抑えられ手数料収入で儲けるプラットフォームビジネスモデルで成功した。

評価の考え方

コロナ禍、需要の高まり、人件費の抑制という、ペアの意見を自身の意見に取り入れて、新たに思考し、適切にまとめとして表現されていることから評価Bとした。

○ 十分満足できる（評価A）の記述例

食事の宅配ビジネスはコロナ禍の影響を受けて需要が増えたが、コロナ禍が終わり外食需要も競合のサービス増加や、配達パートナーとの雇用のトラブルもあるので今後の伸びは期待できないかもしれない。

コロナ後の外食需要、配達パートナーの労働形態という、ペアの意見を自身の意見に取り入れて、食事の宅配ビジネスの課題について思考し、表現されていることから評価Aとした。
企業の特徴のみではなく、課題について考察する力があり、「問い①」のビジネスモデルを俯瞰してとらえるには十分である。

(ウ) 評価結果のフィードバック

ビジネスの創造には既存のビジネスモデルの成功例を分析し、成功の要因を理解し応用して関連付けることが必要となる。さらに、成功例の中の課題を分析し、解決策を検討することで、新たなビジネスモデルを創造する機会となることに生徒自身が気づき、デジタルホワイトボードの付箋に記載し表現することにより、思考力・判断力・表現力等の資質・能力の育成に向けて、学習評価の工夫をすることができる。評価Cの生徒については、SWOT分析の方法について理解が十分であるか、課題企業に対する情報収集の方法について誤りがないかを個別に確認するとともに、表現するための時間が十分であったか検討し、再度考察させる過程を通して評価Bに至る指導の改善が求められる。

(2) 科目「ビジネス・マネジメント」指導項目「(5)ビジネスの創造と展開」の計画例

ア 単元の目標

- (ア) ビジネスの創造と展開について企業における事例と関連付けて理解する。
- (イ) ビジネスの創造と展開に関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて、ビジネスの創造と展開に関する計画を立案して実施し、評価・改善する。
- (ウ) ビジネスの創造と展開について自ら学び、プロジェクトを適切に管理し、ビジネスの創造と展開に主体的かつ協働的に取り組む。

イ 単元の評価規準

知識・技術	思考・判断・表現	主体的に学習に取り組む態度
ビジネスの創造と展開について企業における事例と関連付けて理解している。	ビジネスの創造と展開に関する課題を発見し、科学的な根拠に基づいて、ビジネスの創造と展開に関する計画を立案して実施し、評価・改善している。	ビジネスの創造と展開について自ら学び、プロジェクトを適切に管理し、ビジネスの創造と展開に主体的かつ協働的に取り組もうとしている。

ウ 単元の指導と評価の計画 (11時間) ○：指導に生かす評価 ●記録に残す評価

時間 (次)	ねらい、学習活動等	評価の観点		
		知	思	態
1～5	<p>ア ビジネスの創造の意義と課題 (企業の事例研究)</p> <p>「ある大型家具店A」の課題を解決するため、経営状況を分析し、ビジネスモデルキャンパスを用いた計画を立案し、評価・改善する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「ある大型家具店A」のチラシやCMを見せイメージをもつ。 ・「ある大型家具店A」の企業情報を分析し、課題を整理する。 <p>問い① 増収・減益の現状とライブコマース市場の動向を踏まえ、既存の経営資源を生かし、新たな事業を立ち上げることはできるか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前時の授業でまとめた、「ある大型家具店A」の課題について、ビジネスモデルキャンパスを用いて、コンサルタントの立場でアドバイスを考える。 ・作成したビジネスモデルキャンパスを他の生徒と共有し、意見や質問、教員からの改善点 (指導に生かす評価) の指示を受ける。 ・他の生徒の意見や質問、教員の改善点をもとにビジネスモデルキャンパスを修正する。 	○		
8～11	<p>ウ 起業の意義と手続 (企業経営のシミュレーション)</p> <p>株式会社を設立するための手続について理解する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業目的や商号など定款記載事項の決定、事業計画書の作成、資金調達、登記など株式会社を設立するための手続きについて理解する。 <p>問い② 会計情報をもとにした経営計画を立てることにより、予想通りの経営活動を実現できるか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コンピュータを活用した経営シミュレーションの基礎的・基本的な技術を習得する。 ・起業の手続きをシミュレーションする。 ・経営計画を立て、経営活動をシミュレーションする。 ・経営報告を作成し、経営分析を行う。 ・経営分析の結果から「株主総会」(プレゼンテーション)を行う。 	●	○	●

本時の授業内容

中学校社会の「市場の働きと経済」と関連付ける。

中学校社会、高等学校公民の「会計情報の活用」と関連付ける。

「コンピュータを活用した経営シミュレーション」は、本手引 P10 の TOPIC を参照

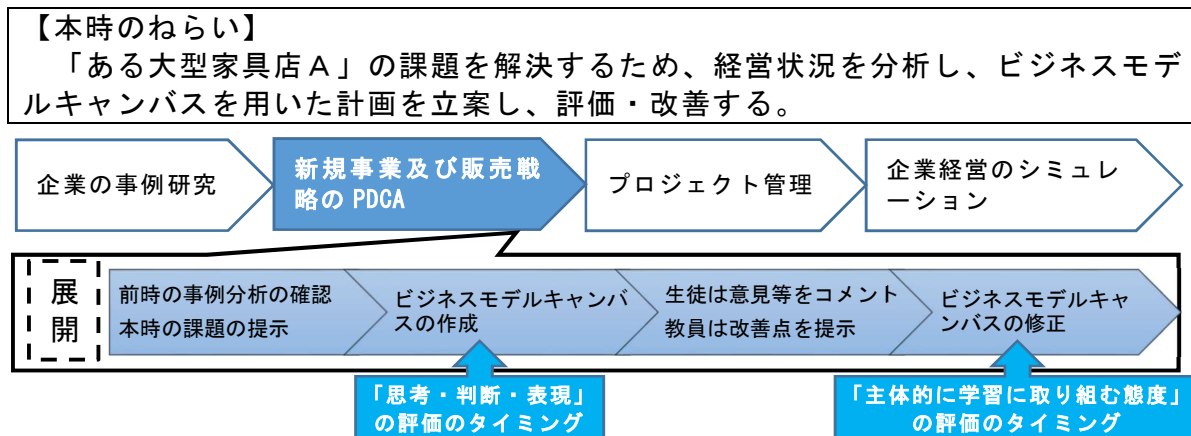
※【参考】中学校や高等学校における「会計情報の活用」の扱いについて

「中学校学習指導要領 (平成 29 年告示) 解説 [社会編]」
 資金の流れや企業の経営の状況などを表す企業会計の意味を考察することを通して、企業を経営したり支えたりすることへの関心を高める。

「高等学校学習指導要領 (平成 30 年告示) 解説 [公民編]」
 企業には法に基づく適正な手続きに則った企業会計に関わる情報の開示が求められており、会計情報の提供や活用により、公正な環境の下での法令等に則った財やサービスの創造が確保される仕組みになっている。

エ 学習指導案（4・5時間目／5時間中）

本時のねらいを踏まえ、ケース教材の企業の経営状況を分析するため、ビジネスモデルキャンパスの意義を理解するとともに、具体的な企業の事例により、商品やサービス、市場を構成する各要素に分類し、企業経営の課題を把握する。次は学習指導の一部の流れを図式化している。



オ 評価問題等

本事例では、「ある大型家具店A」のケース教材から、既存の経営資源を最適に組み合わせた新規事業の立ち上げと販売戦略について、ビジネスモデルキャンパスを活用して、経営コンサルティングを行う。

【ケース教材】

ある大型家具店Aの企業情報

○ 現状

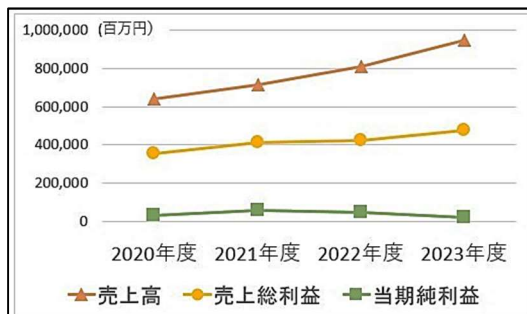
ある大型家具店Aは1960年代に創業された家具やインテリア用品の製造、販売を行う企業である。創業当初は家具の小売業を営んでいたが、店舗数の拡大とともに、自社工場と協力工場自社製品を生産するようになった。また、自社のビジネスモデルを「製造物流IT小売業」と位置付けており、製造から小売りをつなげる物流機能の開発に注力している。

ある大型家具店Aの製品の多くは海外で生産されているため、低コストで日本に輸入する体制を整える必要があった。そのため、通関業務も自社で行うことでコスト削減を実現している。

また、近年では物流施設の自動化を進めており、1980年代にはすでに倉庫の自動化に着手していた。インターネット通販の取扱量の増加に対応するため、2010年代中頃に自動倉庫型ピッキングシステムのオートストアを導入し、省力化と迅速な配送を実現している。

○ 損益計算書の推移（百万円）

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	642,300	716,900	811,600	948,100
売上原価	287,900	305,100	385,700	470,000
売上総利益	354,400	411,800	425,900	478,100
販管費	146,900	174,100	187,600	238,000
その他経費	175,500	182,000	190,900	220,000
当期純利益	32,000	55,700	47,400	20,100



○ 売上情報

- ・支店は国内900店舗、海外100店舗 ・客単価の平均は1,100円
- ・客層は20代(17%)、30代(23%)、40代(31%)、50代(19%)、60代(10%)
- ・アプリ会員数1,500万人（全会員の内、アプリの利用率は30%）

○ 課題

2023年度の売上は円安の影響を受けて、過去最高の売上高となったが、資材が高騰し当期純利益は前年度を大きく下回った。今後も資材の高騰が懸念される。

(ア) 学習支援ソフトによる課題の提示

ケース教材を確認した生徒は、ビジネスモデルキャンパスの作成に向けて、新規事業の立ち上げと販売戦略に係る動画を視聴する。学習支援ソフトの課題を活用することにより、教員は生徒の学習状況を逐次把握できる。

自 課題

あなたは、ある大型家具店Aへの課題を解決するため、コンサルタントの立場になり、アドバイスを行うことになった。次の課題をクリアするために、ビジネスモデルキャンパスを活用し、ある大型家具店Aへのアドバイスを考えなさい。

【インターネットによる販売を拡大するため、ライブコマースによる販売を行いたい。】

スライド

大型家具店Aへのアドバイス

動画

ライブコマースとは？

動画を視聴し、ライブコマースの概要を理解する。

(イ) ビジネスモデルキャンパスの作成（スライドの入力例）

ビジネスモデルキャンパスは、企業の複雑な経営活動を製品やサービス、市場を構成する各要素に分類し、それぞれがどのように関連しているかを可視化する手法である。なお、学習指導のねらいや生徒の学習状況に応じて各要素の記載項目をアレンジしている。

ある大型家具店Aへのアドバイス ～ビジネスモデルキャンパス～				
課題	ソリューション	価値提案	自社の優位性	顧客セグメント
	ゴールライン		チャネル	

※ビジネスモデルキャンパスの「コスト構造」と「収益の流れ」は省略

➡

ある大型家具店Aへのアドバイス ～ビジネスモデルキャンパス～				
課題	ソリューション	価値提案	自社の優位性	顧客セグメント
・ライブコマースの利用の促進を図る。	・ライブコマースの利用方法の促進を図る。 ゴールライン ・アプリ会員の60代以上の人数が現時点よりも20%増加。	・ライブコマースに関するヘルプデスクを設置する。 ・ライブコマースの利用講座を各店舗で常時実施できるようにする。	・高齢者を対象としたライブコマースおよびECサイト利用サポート チャネル ・インターネット ・電話 ・店舗による書面や口頭説明	・高齢者でライブコマースやECに苦手意識をもっている顧客。 ・自社店舗から遠方で、来店する機会が少ない方。

※ビジネスモデルキャンパスの「コスト構造」と「収益の流れ」は省略

※生徒Aの入力前

※生徒Aの入力後
〔経営コンサルタントの立場で考えた生徒Aのアドバイスの内容〕

ライブコマースや、ECサイト（電子商取引）での商品購入に苦手意識をもっている高齢者に対応して、ヘルプデスクを設置した方がよい。

(ウ) 意見や質問、改善点の提示

グループ内でスライドを共有後、スライドを作成した生徒に質問や意見をコメントするとともに、教員は改善点を提示する。

ある大型家具店Aへのアドバイス ～ビジネスモデルキャンパス～				
課題	ソリューション	価値提案	自社の優位性	顧客セグメント
・ライブコマースの利用の促進を図る。	・ライブコマースの利用方法の促進を図る。 ゴールライン ・アプリ会員の60代以上の人数が現時点よりも20%増加。	・ライブコマースに関する <u>ヘルプデスク</u> を設置する。 ・ライブコマースの利用講座を各店舗で常時実施できるようにする。	・高齢者を対象としたライブコマースおよびECサイト利用サポート チャネル ・インターネット ・電話 ・店舗による書面や口頭説明	・高齢者でライブコマースやECに苦手意識をもっている顧客。 ・自社店舗から遠方で、来店する機会が少ない方。

※ビジネスモデルキャンパスの「コスト構造」と「収益の流れ」は省略

● 生徒B〔質問〕

 苦手意識のある人への対策を教えてください。

● 生徒C〔意見〕

 ヘルプデスクはAIで対応できると思います。

● 生徒D〔質問〕

 電話利用の割合はどのくらいを予想していますか。

● 教員

 具体的な価値提案を考えてみましょう

教員は学習支援ソフトのコメント機能から、生徒のビジネスモデルキャンパスの改善点を入力する。

カ 授業改善につながる「指導に生かす評価」の工夫

(ア) 評価のタイミング

教員は生徒Aが作成したビジネスモデルキャンバスに対し、生徒Aが教員の示した改善点や他の生徒の意見に傾聴し、作成したビジネスモデルキャンバスをどのように修正したかを観察し、「主体的に学習に取り組む態度」の評価の「粘り強い取り組みを行おうとする側面」を評価する。

課題	ソリューション	価値提案	自社の優位性	顧客セグメント
・ライブコマースの利用の促進を図る。	・ライブコマースの利用方法の促進を図る。	・専用アプリから他の動画アプリに接続し、プロモーションを行う。	・教員の改善点を受けて、生徒Aが修正した内容	もっている顧客。 ・自社店舗から遠方で、来店する機会が少ない方。
	ゴールライン ・アプリ会員の60代以上の人数が現時点よりも20%増加。	・ライブコマースに関するヘルプデスクを設置する。 ・ライブコマースの利用講座を各店舗で常時実施できるようにする。	チャネル ・インターネット ・電話 ・店舗による書面や口頭説明	

※ビジネスモデルキャンバスの「コスト構造」と「収益の流れ」は省略

●生徒D〔質問〕
電話利用の割合はどのくらい予想をしていますか。

●生徒A〔回答〕
高齢者を中心に50%くらいになると思います。祖母も母も、困ったときには電話をよく使用しているのでそう思いました。

生徒Dのコメントを受けて、答えた生徒Aの回答

※ビジネスモデルキャンバスの修正及び、コメントへの回答

(イ) 評価方法

評価	B	A	C
状況	おおむね満足できる	十分満足できる	努力を要する
主体的に学習に取り組む態度	企業の課題について、ビジネスモデルキャンバスを用いて問題点に気づき、よりよく改善するために粘り強く取り組もうとしている。	企業の課題について、ビジネスモデルキャンバスを適切に用いて問題点に気づき、他の生徒の意見を取り入れ、修正し、よりよく改善するために粘り強く取り組もうとしている。	企業の課題について、ビジネスモデルキャンバスを用いた問題点の気づきが不十分であり、主体的かつ協働的に取り組む態度が見られない。 【手立て】他の生徒の事例を示しながら、生徒に個別に指導し、改善する着眼点を助言する。

〔生徒Aが考えたアドバイスの内容〕

○おおむね満足できる（評価B）の記述例

ライブコマースや、ECサイトでの商品購入に苦手意識をもっている**高齢者に対応して、ヘルプデスクを設置した方がよい。**

評価の考え方

ビジネスモデルキャンバスを用いた問題点が記載していることから評価Bと判断した。

○十分満足できる（評価A）の記述例

ライブコマースや、ECサイトでの商品購入に苦手意識を持っている**AIを利用したヘルプデスク**を設置する。

評価Bと判断した生徒と同様の状況であることに加え、**他の生徒の意見を取り入れて、修正していることにより、粘り強く改善に取り組もうとしている**ことから評価Aと判断した。

(ウ) 評価結果のフィードバック

学習支援ソフトを利用して教員がコメントを入力することにより、授業の中で見取った学習評価を、生徒へ即時にフィードバックができるため、生徒の学習改善や教師の指導改善につなげられる。また、ICTを活用することにより、多くの生徒の記述内容が比較しやすくなるとともに、生徒ごとに改善点などのアドバイスをしやすくなるため、「個に応じた指導」を充実させることができる。

Topic

「コンピュータを活用した経営シミュレーションを行う学習活動について」（戦略マネジメントゲーム®）

○ 戦略マネジメントゲーム®を活用した起業家教育

「コンピュータを活用した経営シミュレーションを行う学習活動」として、道立教育研究所では、生徒実習システムを導入しており、全ての道立高校において戦略マネジメントゲーム®が体験できる。このゲームは生徒が経営者となり経営の意思決定や状況判断を通じて、マネジメント能力の育成ができる。

科目「ビジネス・マネジメント（5）ビジネスの創造と展開 ウ 起業の意義と手続」では、「起業家精神の重要性、起業の意義と支援体制及び事業目的や商号など定款記載事項の決定、事業計画書の作成、資金調達、登記など株式会社を設立するための手続の概要について扱う。」と示されている。また、「新たな教育振興基本計画」（令和5年6月16日）では、起業家教育の推進として、各学校段階での、児童生徒の発達段階に応じた、各教科等の授業における起業への理解促進や起業体験活動を推進している。

○ 戦略マネジメントゲーム®の流れ

企業の経営者の立場になり、経営分析をもとに次期の経営計画を立案するというようなPDCAサイクルを繰り返し、企業の経営シミュレーションを行う。

起業の手続き

企業の事業目的や商号など、定款の記載事項の決定と市場環境の確認をする。

P 経営計画

コスト構造、収益構造、損益分岐点比率

市場や会社の状況や様々な資料をもとに「経営計画」を策定する。

戦略マネジメントゲームの市場の一部

マーケット	札幌	仙台	台東	東京
在庫状況	3/3	4/4		6/6
材料単価	材料10	材料11		材料12
上限価格	上限40	上限36		上限32

D 経営活動

意思決定、経営判断

利益獲得のため、市場の状況や他社の動き等の様々な状況を踏まえて、経営者として「材料購入」「商品販売」などの意思決定を行う。

C 経営報告

期末処理、貸借対照表、損益計算書、自社の稼働状況

毎期終了するごとに帳簿の期末処理を行い、貸借対照表や損益計算書などにより、財政状態や経営成績をまとめる。

A 経営分析

経営成績、経営計画を説明

コスト構造、収益構造、損益分岐点比率

経営分析した結果をもとに資料を作成する。「株主総会」を開催し、株主などの利害関係者に対し今期の経営成績や次期の経営計画を説明する。自社の経営に対する意見を受け、経営感覚を醸成する。

経営分析の項目

①平均単価	P
②変動単価	v P
③付加価値単価	m P
④売上個数	Q
⑤売上高	P Q
⑥売上原価	v P Q
⑦付加価値	m P Q
⑧固定費	F
⑨経常利益	G
⑩負債	
⑪純資産	
⑫損益分岐点比率	

株主総会の様子



写真：産業教育実践講座（商業）

○ 科目「総合実践」、「課題研究」へのつながり

科目「課題研究（3）産業現場等における実習」におけるマネジメント分野について、企業活動に関する実習に関連付けることができる。また、科目「総合実践（2）マネジメントに関する実践」について、主として科目「ビジネス・マネジメント」の内容に関連させ、戦略マネジメントゲームを行う学習活動を関連付けられる。そのため、商業に関する学科設置校を中心に、各科目の目標に応じて、実践的・体験的な学習活動を充実させることができる。