

都道府県・ 指定都市番号	43	都道府県・ 指定都市名	熊本県	研究課題番号・校種名	1 高等学校
				教科名	商業
研究課題	学習指導要領の趣旨を実現するための学習・指導方法及び評価方法の工夫改善に関する実践研究				
指定年度	平成 28 年度～平成 29 年度				
ふりがな 学校名（生徒数）	くまもとけんりつやしろひがしこうとうがっこう 熊本県立八代東高等学校（395 人）				
所在地（電話番号）	熊本県八代市鷹辻町 4 - 2（0965-33-1600）				
研究内容等掲載ウェブサイト URL	<a href="http://sh.higo.ed.jp/yatsue/">http://sh.higo.ed.jp/yatsue/</a>				
研究のキーワード	21 世紀型能力 販売実習 コミュニケーション能力 ケースメソッド 知識構成型ジグソー法				
研究結果のポイント	<p>○科目横断的な指導を通じてビジネスの諸活動に適切かつ円滑に対応する能力と態度を育成し、販売実習に関する指導内容と商業科目「ビジネス基礎」「ビジネス実務」「マーケティング」の関連する単元を体系的に結び付けるための学習指導方法及び評価方法の工夫改善と学習の実現状況の把握</p> <p>○意思疎通や自己表現力等のコミュニケーション能力を育成するため販売実習における事例をもとに教材として作成したケースメソッドや、知識構成型ジグソー法を取り入れた、課題発見力や創造力等の考え抜く力を生徒自身が自覚できる学習成果と評価の可視化ができる指導方法と評価方法の工夫改善と学習の実現状況の把握</p>				

## 1 研究主題等

### (1) 研究主題

21 世紀型能力を育成するための、学習指導要領の趣旨を踏まえた体系的な販売実習に関する指導方法の工夫改善及び評価に関する研究

### (2) 研究主題設定の理由

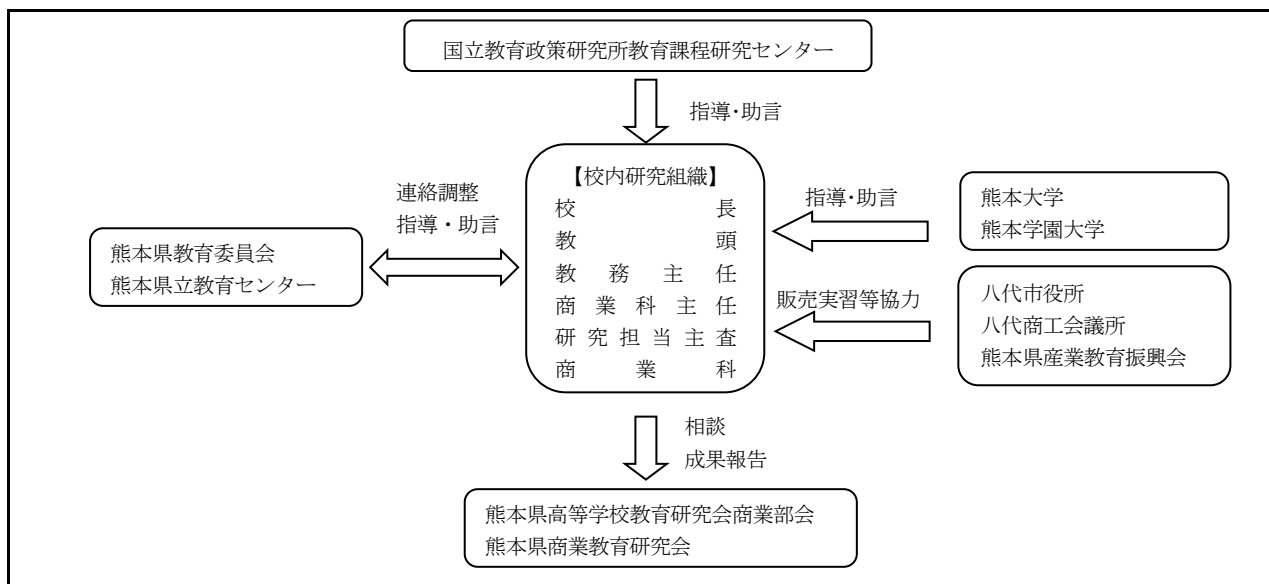
本校商業科では「自ら考え行動できる、礼儀正しく、リーダーシップを発揮できる人材の育成」を指導の重点に掲げ、実学を重視した学習を通して実践力を育む専門教育を推進している。そのひとつに、教科「商業」の各領域において習得した専門的な知識や技術を実践する機会として、販売実習「東高マーケット」を開催している。

販売実習の経験は生徒にとって勤労観・職業観等の職業人としての意識の醸成には効果があると考えられるが、一方で「教科の指導内容が販売実習に生かされていない」「コミュニケーション能力が向上しない」「生徒の内面の変容が伺えない」等の課題が浮かび上がっている。

そこで、本研究においては生徒の主体的な学びを通じて 21 世紀型能力を育成するために販売実習に関する指導内容と、商業科目「ビジネス基礎」「ビジネス実務」「マーケティング」の関連する単元を体系的に結び付け、科目横断的な指導を通じてビジネスの諸活動に適切かつ円滑に対応する能力と態度の育成を図ることが課題解決につながるのではないかと考えた。

学習指導要領の趣旨を実現し、意思疎通や自己表現力等のコミュニケーション能力を育成するために、これまでの販売実習における事例をもとに教材として作成したケースメソッドや、知識構成型ジグソー法を取り入れた指導方法の工夫改善に取り組むとともに、課題発見力や創造力等の考え抜く力を生徒自身が自覚でき、学習成果と評価の関係性が可視化できる評価についても研究したいと考え、主題を設定した。

### (3) 研究体制



### (4) 1年間の主な取組

平成28年度	4月	「ビジネス基礎」(商業科1年・情報会計科1年)の年間指導計画の検討と改善 達成目標、観点別評価規準及び評価基準の検討・作成 生徒意識アンケートの実施
	5月	教育課程研究指定校事業先進校視察研修
	6月	「ビジネス基礎」におけるケース教材の研究
	9月	高校教育課主幹による指導助言及び職員研修会の実施、打合せ 大学教授による「指導と評価の一体化」に関する研修会参加
	10月	熊本県立熊本商業高等学校指導教諭による指導及び評価方法の工夫改善に関する研究 授業見学及び打合せ研修 熊本県教育センター指導主事による評価方法について指導・助言及び研修会出席 校内研究授業の実施と検証及び指導方法の見直し
	11月	教育課程研究指定校事業研究授業及び研究協議会実施(担当教科調査官指導訪問)
	12月	販売実習「東高マーケット」の実施及び事前・事後指導 2学期の研究内容の確認とまとめ 達成目標、観点別評価規準及び評価基準の検証と見直し
	1月	生徒意識アンケートの実施 研修成果の検証と次年度への改善策検討
	2月	国立教育政策研究所研究協議会にて中間報告
	3月	「ビジネス実務」及び「マーケティング」の年間指導計画、評価規準の検討

## 2 研究内容及び具体的な研究活動

### (1) 研究内容

#### ア 科目「ビジネス基礎」 「ビジネスとコミュニケーション」

意思疎通や自己表現力等のコミュニケーション能力を育成するための学習教材の開発や指導方法の工夫改善の研究

- ① ケースメソッドを活用した協働・協調的な学びの充実 に向けて内容検証
- ② ケース教材の作成及び内容検証
- ③ ICT活用による理解促進に向けた検証

#### イ 学習成果と評価の可視化

本校商業科の指導重点項目から、生徒に身に付けさせたい力を明確にした達成目標や観点別評価規準の見直しと、販売実習「東高マーケット」に対する生徒の意識改革に向けた研究

- ① 評価規準の作成及び評価方法の研究及び検証
- ② 目指す生徒像について教員の共通認識とその達成に向けた指導計画の工夫改善及び検証
- ③ 販売実習「東高マーケット」に対する興味・関心・意欲を引き出すための指導方法と評価の工夫改善及び検証

### (2) 具体的な研究活動

ア 科目「ビジネス基礎」 単元「ビジネスとコミュニケーション」について、「学びの引き出し」としてケースメソッドを活用するため、これまでの販売実習における事例を参考に、イメージしやすい教材を作成し、販売実習に対する生徒の興味・関心・意欲を高められる取組とした。

- ケースメソッドなどグループワークといった協働・協調的学習をできるだけ多く取り入れることで言語活動の充実を図り、コミュニケーション能力の育成に取り組んだ。
- 少人数のグループを構成し、タブレットを活用してケース教材を提示し、個々に応じて繰り返し視聴させることで、生徒の理解が深められるよう指導の工夫改善に取り組んだ。
- グループ内だけの意見交換にとどまらず、グループを入れ替える（ワールドカフェ）ことで、より一層多様な考え方や視点を持つことができるよう指導の工夫改善に取り組んだ。
- まとめの段階では、クラス全員が学習内容を共有できるように、グループごとに発表させ、他者の考えをしっかりと聴く力や、自分の考えに自信を持って伝える力の育成に関する指導の工夫改善に取り組んだ。

イ 目指す生徒像に必要な力である、主体的・能動的な行動力と貢献する心を育成できるよう指導計画の工夫改善を図るとともに、生徒自身が自己の成長を把握するために自己評価を実施し、販売実習「東高マーケット」に対する意識改革に取り組んだ。

- 年間指導計画の作成にあたり、本校生徒のSWOT分析を商業科教職員で行い、生徒の現状やとりまく環境を把握し、生徒に身に付けさせたい力や目指す生徒像を協議し、教職員の共通認識を図った。
- 上記で明確になった目指す生徒像から、到達目標や観点別評価規準及び評価基準を作成し、学習成果と評価の可視化に取り組んだ。
- ルーブリック評価表を用いて、授業開始時に学習のねらいと評価規準を生徒に示し、終了後には生徒に自己評価をさせた。また、その結果を教科担当者間で情報共有するなど指導方法や教材の工夫改善に活用した。

- 生徒が学習を見通し、振り返りと自己評価ができるように、単元ごとにオリジナルのワークシート（A3サイズを三つ折り）作成するなど教材の工夫改善を図った。
- ワークシートの作成にあたっては、1時間の授業の中の「ねらい」を問う形式で作成し、観点別評価ができるような質問内容にするなどの工夫改善に努めた。
- 販売実習「東高マーケット」を学習の集大成にするために、単元の置き換えを研究し、生徒の学習指導および接遇マナー指導の浸透に取り組んだ。

### 3 研究の結果と今後の取組

#### (1) 研究の結果

- グループ学習における言語活動の充実を図った指導方法の改善により、生徒の授業への興味・関心が高まり、意欲的に取り組む等の変容が見られた。
- ケースメソッドを活用した授業を行うことにより、思考力・判断力・表現力やコミュニケーション能力、問題解決能力の向上を図ることができた。また、指導方法の工夫改善を行うことにより、生徒や教職員が互いに学び合う授業を行うことができた。
- ICTを活用した教材提供により、生徒が何度も繰り返しケース教材を見ることができ、学びを深めることができた。
- クラス全体の前で発表報告を実践することで、生徒の自己表現力を高めることができた。
- 評価規準を生徒に示すことで、学びのねらいが明確になり、生徒が自己評価を行うことで指導と評価の一体化を図ることができた。
- ワークシートの活用により毎時間の生徒の理解度が確認できた。また教職員から返しを行うことで生徒の自己肯定感を高めることができた。
- 年間指導計画を改善することで、販売実習に主体的に取り組もうとする意識の変化が見られ、販売実習に係る実践的なコミュニケーション能力の育成を図ることができた。
- 「どのような力を身に付けさせたいか」という到達目標を明確にしたことで、教職員の共通理解が図れ、教科指導の一体化に繋がった。

#### (2) 今後の取組

- 2年目は科目「ビジネス基礎」から科目「ビジネス実務」「マーケティング」へと単元を体系的に結び付けながら実践的なコミュニケーション能力の育成に取り組んでいくとともに、「ビジネス基礎」における今年度の取組を踏まえ、販売実習を中心にした授業展開をするなど工夫改善を図る。
- ケースメソッド及び知識構成型ジグソー法による指導方法は他の科目においても導入し、教科指導の工夫改善を繰り返し行い、商業科全体で継続的に取り組める授業体制の充実を図る。
- 学習評価について、生徒の思考過程が可視化できる観点別評価の工夫改善に取り組み、その結果を学習指導にも生かすことができる評価の研究を行う。
- 授業のUD化により、生徒の学習への興味や意欲を喚起し「わかる・できる授業」の工夫改善に取り組み、学びを支える指導方法の研究を通して指導力の向上を図る。
- 販売実習「東高マーケット」をより実践的な学びにするために、商業科目で身に付けたさまざまな知識を関連付けさせ、そこから問題解決や課題発見ができる感性や自ら考え行動できる主体的・能動的な行動力や貢献心の育成に取り組む。