

高等学校における 教科指導充実のために 【商業科編】

栃木県総合教育センター 平成28年3月

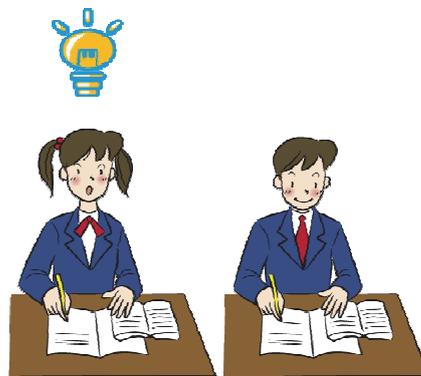
変化の激しいこれからの社会を生き抜く人を育てるために、いま「思考力」の育成がますます重視されています。本パンフレットでは、これからの「思考力」を育むことを目指した高等学校における教科指導の在り方について紹介しています。

これから必要とされるのは「思考力」

平成19年の学校教育法改正によって、いわゆる学力の三要素が明確に示されました。それを受けて、現行の学習指導要領においても「基礎的・基本的な知識及び技能を確実に習得させ、これら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はぐくむとともに、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なければならない」と定められています。このように習得と活用のバランスが重視されているところですが、高等学校においては授業及び学習評価が知識偏重型になりやすい傾向にあり、思考力等の育成に依然として課題が見られます。

加えて、現代社会は急速な少子化・高齢化の進行による生産年齢人口の減少やグローバル化の影響等によって、日々激しく変化し、先を予測するのが困難になったり個人の力では解決できないような複雑化・多様化した問題に直面したりする場面が増えつつあります。そのような中で、いま教育の果たすべき役割にも変化が求められています。国では「育成すべき資質・能力を踏まえた教育の在り方」が検討されており、「何を学ぶか」だけでなく、「どのように学ぶか」「どのような力が身に付いたか」などの視点が重視されています。

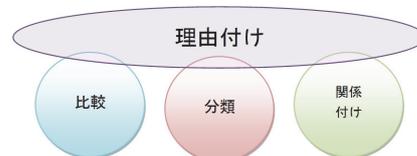
これらのことを踏まえ、本調査研究では、これからさらに重要視されるであろう「思考力」の育成を、高等学校における教科指導の中でどう進めればよいのかをテーマに研究しました。



思考力を育むための「思考のすべ」

当センターでは、平成26・27年度に「思考力・判断力・表現力の育成に関する調査研究」を行いました。その中で、子どもたちが思考をするための技法として「比較」「分類」「関係付け」「理由付け」の四つを提案し、これらを「思考のすべ」と呼ぶことにしました。本調査研究においても、これを取り入れて思考力を育成する事例をいくつか紹介しています。「思考のすべ」についての詳細は、当センターのWebサイトを御覧ください。

栃木県総合教育センター「思考力・判断力・表現力の育成に関する調査研究(小・中・高)」
http://www.tochigi-edu.ed.jp/center/cyosa/cyosakenkyu/shikouryoku_h26/index.html



事例1 「ビジネス基礎」における思考力を高めるための展開と発問の工夫

事例の概要

○単元「経済と流通の基礎（1）」

○単元の目標

経済活動における流通の意義や役割について、生産から消費に至る役割分担の変化や業種に分類される小売店が減少し業態に分類される小売店が増加しているという変化と関連付けて理解させる。また、生活水準の向上や生産の高度化によって生産と消費の隔たりが大きくなり、流通の役割が大きくなっていることについても理解させる。

○本実践のねらい

本事例では、科目「ビジネス基礎」の単元「経済と流通の基礎」から「経済活動と流通」を取り上げた。ここでは、業種に分類される小売店が減少し業態に分類される小売店が増加した理由を、消費者ニーズや社会の変化を捉えながら考えさせた。

授業の様子

第3時（本時）

ア 小売業を利用する理由を話し合う

生徒がよく利用する小売店について、なぜよく利用するのかをワークシートに書いて話し合った。

生徒の様子

ほとんどの生徒がコンビニエンスストアを挙げ、業態に分類される小売店を主に利用していることを確認したようである。また、一人で買い物に行く際にはコンビニエンスストアを選び、保護者と一緒の時はスーパーマーケットへ買いに行くなど、買う品物の状況に応じて行き先が分かれている点が主な話題となった。また、先の話から地域的な話に及び、コンビニエンスストアのその地域における役割について認識できたようだ。しかし、コンビニエンスストアへは友人と良く行くが、安売りやポイントセールなどの特売がないため、価格が高くなるなど、購入品目により生徒たちも使い分けている点が話題となった。

イ 業種に分類される小売店が減少し業態に分類される小売店が増加した要因について考える

消費者ニーズやライフスタイルの変化に伴う小売業の変化について、自分たちだけでなく広く消費者をとらえ、その人達が生活の中でどのように購買活動を行っているか考えさせる。

教師の発問

業種に分類される小売店が減ってきて業態に分類される小売店が増えているのは、なぜだと思いますか。自分たちだけでなく、家族や社会全体の人のニーズやライフスタイルの変化などを想像しながら理由を考えてみましょう。

生徒の反応

- ・コンビニエンスストアは、会社などに出勤するサラリーマンやOLの方も利用している。
- ・スーパーマーケットのお惣菜コーナーでは、夜になると割引シールが貼られ、会社帰りの方などが手にしている。
- ・八百屋や魚屋は、夜7時くらいには閉まってしまうので不便だから。
- ・休日の日中や夜遅い時間になると、テレビ番組の一つとして成り立つほどの通信販売番組が流れており、多くの方が購入しているのかなと想像できる。
- ・インターネットのポータルサイトなどでは、ネット販売のページをよく目にする。実際に小売店へ買い物に行くよりも安く購入できることや、いつでも注文できて自宅へ配達してくれることが魅力的である。ただ、私たち高校生はクレジットカードを持っていないため、利用があまりできない。

生徒の様子

生徒は、実際に利用している小売店を基に、生活のどの場面でどのように利用しているか考え、自分や家族、友人などのライフスタイルが関係していることを確認し、業種に分類される小売店が減り業態に分類される小売店が増えたことが、生活環境の変化によるものだと認識できていた。また、マスメディアやインターネットなどの関わりも深くなってきていることを話し合っていた。

コンビニエンスストアやスーパーマーケットなどについては、住んでいる地域に関係なく、いろいろな意見が書き出されていた。一部のグループでは、小売業の話題から住んでいる地域の話題になり、あまりお店のない地域に住んでいる生徒たちから、コンビニエンスストアなどの小売業が生活に密着しており、多少高くても遠方のスーパーマーケットに買い物に行くよりも便利で生鮮食料品なども多く扱っているなど、その地域で果たす役割が大きいことを見いだすことができたようである。

ウ 自分の考えるこれからの業態

消費者ニーズやライフスタイルの変化、少子高齢化やグローバル化などにより、業態はどのように変化するのか。

教師の発問

高齢化に伴い、行動範囲や世帯構成からどのようなニーズが考えられるか。また、グローバル化に伴い、世界中の商品を手に入れやすくなることで、消費者ニーズはどのように変化し、商品を扱う業者はどのように変化するかに着目して考えてください。さらに、技術の進展で自動化が進むとライフスタイルにどのような影響をもたらすかなども考えてください。

生徒の反応

- ・高齢者社会が進み、一人暮らしの高齢者が増加することが予測される。買い物は、あまり遠出せずに1回の買い物は少量であることからコンビニエンスストアが考えられる。コンビニエンスストアは、全国展開をしておりどの店舗でも商品に大きく差がないため、安心安全に買い物ができる。最近では、商品を配達してくれるコンビニエンスストアも出てきている。
- ・グローバル化により、世界中の商品を、インターネットを通して購入できるようになっており、品質や価格などのほかに、商品に関する口コミ情報などを参考に購入できる。このようなことから、流通業者との連携をより強化したり、独自に流通部門を持つ業者がさらに増えたりすることが考えられる。
- ・技術の進展により、自動車などをみても運転の自動化が進んできていることから、生活の中の自動化の進展により指示を与えれば後は機械が済ませてくれる。そこで、時間の使い方などが変わり、ライフスタイルが大きく変化していくことがあらたな業態を生み出す。

生徒の様子

これからの業態について考えさせたところ、思うように話し合いが進まない状況がみられた。そこで、考えるためのヒントとして3つの視点を与えた。この考えるための発問をしたところ、生徒は、それぞれの考えを出すことができ、お互いに意見を交換していた。また、コンビニエンスストアが地域の中で果たす影響を再確認し、まだまだ変化する部分があることに気付くことができていた。グローバル化や技術の進展については、高校生にとってやや見えにくい部分であったが、グローバル化については流通経路の授業での内容と関連付けて考えることができていた。技術の進展による業態の変化については、自動化をキーワードとした自動車の話題になっていたが、時間の使い方の変化による具体的なライフスタイルの変化や、そこから生み出される具体的な業態をイメージすることができなかつた。

成果と課題

成果

実際に生徒が買い物に出かけている身近な小売店が、消費者のライフスタイルの変化など様々な理由により変化しながら存在していることを考えさせることができた。

グループ学習を通して、発問に対しての回答や、自分の席の周りにはいる生徒との意見交換をスムーズに行うことができた。内容に関しても身近な内容を扱うことで、生徒も活発に意見交換をする様子を見ることができたようである。このように、自分の意見を話し他人の意見に耳を傾けながら学習することによって、「業種」と「業態」という二つの基本的キーワードの理解が、辞書的定義に留まらず、実生活の背景を伴ったものとなった点は注目すべきである。また、品揃えや価格、営業時間や売り方などの販売方法を考えたことで、売り手の目線で小売業を見ようとする視点が現れた。このことも、ビジネス基礎に続く今後の学習における基本的な学習姿勢の確立として、注目しておきたい。

課題

今回は、業種と業態について身近に存在する小売業を扱ったため、生徒は多くの意見を出し、考えを深めることができた。しかし、生徒にとってあまりなじみのない内容の場合、活発に意見を交換し考えを深めることができるか疑問に感じた。例えば、上記ウの「生徒の反応」の3つめに見られるように、具体的なライフスタイルの変化やそこから生み出される業態のイメージができていない反応もあった。このような場合には、問いかけをより焦点化すること、および、求める思考のステップを細かくした問いかけをすることが大切である。すなわち、自動化に焦点を当てて、例えば主婦の生活時間にどのような変化を生じさせたかを推測させる。そこからライフスタイルの変化を考えさせ、そのニーズに応じた業態を想像させるといった学習である。

事例2 「財務会計Ⅰ」における思考力を高めるための展開と発問の工夫

事例の概要

○単元「財務諸表活用の基礎」

○単元の目標

財務比率などの財務指標の意味と計算方法を習得させる。また、財務指標の具体的な例を用いて、同一企業における期間比較や同業他社比較を行わせることを通して、収益性や安全性などの面から企業の実態を分析する方法を習得させる。

○本実践のねらい

本事例では、科目「財務会計Ⅰ」の単元「財務諸表活用の基礎」から「財務諸表の見方」を取り上げた。ここでは、実在する企業の資料を基に、そこから読み取れる企業の経営成績や財政状態を分析し判断させることを通して会計情報活用の重要性について考えさせた。



図1 授業の様子

授業の様子

(1) 第1時

生徒は、財務諸表を今までの学習の中で何度も目にしていたが、実際の企業の財務諸表を目にする機会があまりなく、興味をもって勘定科目などを確認していた。また、今までの授業で学習した内容が実務につながっていることを理解し、財務諸表分析の意味や方法を理解しようとする意欲的に授業に取り組むことができていた。

(2) 第2時・第3時

関係比率の計算では、学習した計算式を基に各比率について適切に算出することができていた。また、同じグループの中で、それぞれの比率の意味についても確認しているようであった。

(3) 第4時（本時）

ア 企業の期間比較による財務分析

グループごとに実在する企業の過去2年分の比率の算出結果を用いて、収益性や安全性について分析を行い、ワークシートにまとめる。

教師の発問

各比率について前年度と比較し、増減や指標となる値を基に収益性や安全性の分析をしてください。また、なぜそのような分析したか読み取った数値などを基に、その理由についてまとめてください。

生徒の反応

A社

固定資産の増加がみられるため、今後の収益が見込まれると考えられる。しかし、同時に負債比率が増加していることから、他人資本による規模の拡大が考えられる。しかし、当期は収益性の視点から考えると、その値は悪化していた。これは、特別損失の増加が大きく関係していると考えられる。

B社

売上高純利益率や自己資本利益率が、やや上昇しているため収益性が高まっていると考えられる。しかし、売上原価率が若干増加しているため、商品の売り上げによる収益率の増加と考えることが難しい。安全性の面から考えると、流動比率や当座比率は指標となる値からは大きく離れるが、国内の企業の基準で考えるとやや劣る程度と読み取れる。

生徒の様子

グループごとの話し合いの中でそれぞれ意見を出し合い、それぞれの比率を比べながら企業を収益性や安全性の視点から分析していた。しかし、ワークシートにまとめる際、話し合った内容をなかなか記述できない生徒に対して、どの数値がどのように変化したか整理してまとめるよう助言した。また、ワークシートへまとめ、発表する中で、財務諸表分析から読み取れる企業の評価について理解を深め、増減の理由について自分たちの考えを発表することができていた。

イ 同業他社との比較による財務分析

それぞれ企業の分析結果の発表後、同業種2社について比較分析し、ワークシートにまとめる。

教師の発問

企業の収益性や安全性についてより優れている方は、どちらの企業と考えられるか。一つ一つの比率を分析した後、それぞれの優れている点を確認し、特に優れている部分に着目してみましょう。

生徒の反応

- ・収益性の視点
固定資産回転率を見るとわずかであるがA社の方が良い。しかし、売上高売上総利益率や売上原価率を見るとB社の方が良い。
収益性の視点からB社の方が優れていると判断した。
- ・安全性の視点
流動比率は、どちらの企業とも望ましいとされる200%を大きく下回っており、さらに国内で一般的に望ましいとされている120%も下回っているため、両社とも優れているとは言えないがB社は100%近くある。当座比率も同様に望ましいとされている値を下回っているが、2社を比較するとB社の方が高い。純資産負債比率を見ると、B社は100%を下回っているため長期的な面で考えると安全であると判断できる。固定長期適合率は100%を超えない方が安全であるといわれており、A社は100%を下回っているため安全であると判断できる。しかし、B社は100%を超えているため長期的な視点からは安全と言い切れない。
安全性の視点からB社の方が若干ではあるが優れていると判断できる。
- ・総合的な判断
総合的に判断すると、B社はA社よりも優れていると判断できる。

生徒の様子

2社の比較・分析について、ほとんどの生徒が指標となる数値などを基にどちらが優れているか判断し、その根拠を盛り込みながらワークシートへまとめることができていた。数名の生徒は、項目ごとの比較はできるものの、多面的に判断することが難しい様子でなかなかまとめることができなかった。そのような生徒に対しては、2社の財務諸表分析結果について、一つ一つ考えた根拠などをまとめさせた。

成果と課題

成果

生徒は、期間分析において自分一人で考えようとするとなかなか考えがまとまらず、記入ができない様子であったが、グループの中で話し合いをする中で、「何をどのように」記入したらよいか理解できたようで、各自自分の考えをまとめることができていた。これは「グループ内で積極的に話し合いができたか」という質問に対して、80%の生徒が「積極的に参加できた」と答えていることから、グループ内で話合うことにより判断や思考を深めることができたと考えられる。

さらに、「財務分析をする際、資料を十分に活用することができたか。」や「財務諸表の分析方法について、理解しているか。」や「財務諸表を分析することに対し、理由を考えられるか。」の質問に対して、事後アンケートでは90%の生徒が「とても思う」・「思う」と回答し、「機会があれば、ほかの会社についても分析してみたいか。」に対して、事後アンケートでは80%の生徒が「とても思う」・「思う」と回答した。これらは、今回の学習を通して、財務諸表分析についてどのように分析したらよいか理解できたからだと考えられる。また、グループワークを行い他者と意見交換させたことで、全員が自分の言葉でワークシートにまとめることができた。

課題

今回の授業では、意図的な発問により、生徒がよく考え、期間分析について総合的に比較・判断することができた。しかし、他社との比較をする中で、ある一点についての増減を比較することができても、複数の項目を総合的に分析することが難しいと感じていたようであった。しかし、このような多面的・総合的な分析・判断能力こそ、利害関係者への適正な会計情報の提供及び提供された会計情報の活用を行うために必要な力であると考えられる。その力を培うには、データを企業戦略の見直しのために用いるといった場面だけでなく、投資家や金融機関の立場で分析・判断するといった他者視点を持たせる必要があり、そのための具体的な活用場面を設定した学習の展開や発問の工夫が求められる。

事例3 「ビジネス情報」における思考力を高めるための展開と発問の工夫

事例の概要

○単元「表計算ソフトウェアの活用」

○単元の目標

表計算ソフトを利用し、分析するために必要な表やグラフの作成方法を習得するとともに、ファンチャートやZチャート、PPM分析の有意性を理解し効果的な分析方法を習得する。また、財務分析の基本的な知識を身に付け、各種の比率や値の算出方法を習得する。

○本実践のねらい

本事例では、科目「ビジネス情報」の単元「表計算ソフトウェアの活用」から「ビジネス計算」を取り上げた。ここでは、商品の出荷台数を複数のグラフを用いて表現させ、それぞれのグラフのもつ特徴を捉えさせることを通し、グラフを基にした分析の在り方について考えさせた。



図1 実験の様子

授業の様子

第2時（本時）

ア 月別折れ線グラフの分析

パソコンの出荷台数を折れ線グラフ化し、出荷傾向がどのような傾向であるか考えさせる。また、なぜそのような答えになったのか理由付けさせる。

教師の発問

今まで学習したグラフの中から、パソコンの出荷台数の推移を表すグラフを作成し、そこから読み取れるデータを分析してください。分析については、なぜ増加や減少したのかその理由も考えましょう。さらに、今後の出荷の傾向について予測してみてください。

生徒の反応

2013年の出荷台数が一番多く一番低い年は2014年なので、2年間の比較では減少している。しかし、2012年から2013年は増加している。

また、どの年も6月、9月、12月、3月の出荷台数が増えている。これは、新製品の発売時期がこの4つの月になるからだと考えられる。

さらに、1月から3月にかけて出荷台数が伸びている。これは、新年度の準備のために多くの人が入購するからだと考えられる。

今後の出荷については、過去3年間の傾向を考え減らしていく必要はあるが、月々の増減については、3年間の傾向を踏まえて出荷の計画を立てるとよい。

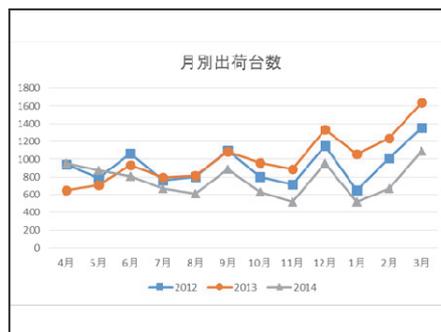


図2 月別折れ線グラフ

生徒の様子

折れ線グラフから各月の出荷台数を読み取ることは、全員できていた。また、年度ごとの増減についても適切に判断することができていた。しかし、今後の出荷台数の傾向については、過去の実績から減少するという点については折れ線グラフでも読み取れるが、傾向についてはペアごとに意見が分かれていた。

イ Zチャートの分析

過去3年分の出荷台数から2つのZチャートを作成し、出荷傾向を考えさせる。また、なぜそのような答えになったのか理由を考えさせる。

教師の発問

2年分のグラフから、今後の出荷台数の傾向を予測してみましょう。また、その理由を調べワークシートにまとめましょう。

生徒の反応

2013年はほぼ横ばいで後半に若干伸びがあり、2014年は移動合計が右下がりであることから出荷台数は大きく減少していることが分かる。また、移動合計は、2014年の5月がピークとなっている。これは、前年6月からの1年が最も売れたことを示している。今後の予想としては、パソコンの出荷台数は、減少傾向にあると考えられる。

生徒の様子

Zチャートを用いての比較では、移動合計を比べれば増減の傾向をつかめることが理解できていた。また、年間の累計を比較することで、2013年度よりも2014年度の8月以降、大きく下がっている点も確認していた。移動合計は、その月を含む過去12か月の合計であり、2013年度の後半の出荷台数が増加しているにもかかわらず、2014年度の後半に大きく減少していることから、月ごとの変動（季節変動）に左右されることなく増加・減少の傾向がつかめることを説明したところ、生徒はZチャートの特徴について理解できていた。減少の理由については、パソコン以外の機器の出荷の動向を調べているようであったが、OSのサポート終了の話題を示すと、買い替えの需要が増減に大きく関わっていることも理由の一つとして考えていた。

ウ 折れ線グラフとZチャートの分析

折れ線グラフとZチャートを比較し、それぞれのメリットについて理由を含めて考える。

生徒の様子

異なる2種類のグラフを比較させることで、それぞれのメリットを確認することができていた。さらに、メリットを考えさせることで、グラフの特徴を捉えることができていた。生徒は、データのまとめ方にも注目しており、出荷台数を月別にグラフにするだけでなく、年間の累計や移動合計を計算したものをデータとしてグラフ化することで、広い視点で分析できることにも気付くことができた。

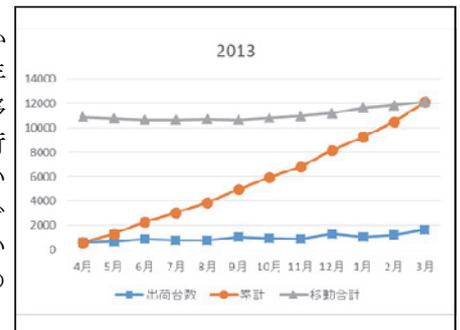


図3 2013年 Zチャート

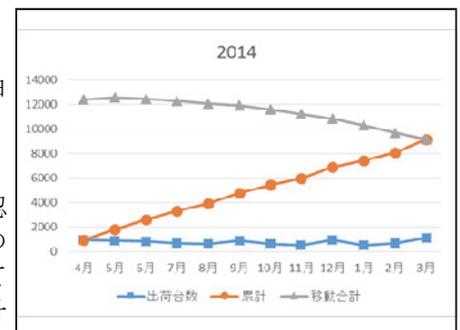


図4 2014年 Zチャート

成果と課題

成果

本事例は、意図的な発問をすることで知識と技術の習得を深化させるとともに、思考力を効果的に高めることを目的とし実践を行った。特に、根拠となる「理由」を考えさせることで、次のような成果があったといえる。

出荷台数の推移の原因という視点を与えグラフを比較させたことで、グラフから読み取れる情報を基に分析することができるようになった。さらに、Zチャートの比較から、中長期的な視点での分析の重要性を理解できるようになった。折れ線グラフとZチャートを比較しそれぞれのメリットを明らかにしたことで、それぞれのグラフの有意性を理解し、特徴を述べられるようになった。さらに、それを根拠として、それぞれの活用場面を考えることができた。

これらの活動を通じたことで生徒は、グラフによって分析できる内容が異なることについて考えられるようになったといえる。従来の指導法では、表計算ソフトを利用しデータ分析に求められる表、グラフの作成方法の習得に重きが置かれる。一方、分析のポイントを意図的に示したことで、生徒は「目的に応じてグラフを選択する」という視点をもてるようになった。これは一定の成果といえよう。そして、自分が選んだ理由について目的とグラフの特徴を結びつけて論理的に述べられるようにもなった。これは、思考力の深化が判断力・表現力につながったものと考えられる。

課題

思考力を高めるために、自己の考えをまとめ他者と意見を交わすことが重要なポイントとして挙げられる。本事例でも、ペアワークにより他者と意見を交わす学習活動を取り入れた。こうした活動により、グラフの特徴などについて、深く考えさせることができた。しかし、今回取り扱ったグラフをビジネスの場面で具体的にどのように用いて分析を行うのかまでは発展させることができなかった。具体的なビジネス場面に応じた分析を行うためには、グラフの特徴をきちんと捉えた上で、その知識を市場調査や商品計画などの学習につなげていくことが重要であると考えられる。

また、学習活動をより充実させるためにも、時間配分を考え直す必要があると感じた。生徒の熟考する時間、反応を見る時間に余裕をもたせることで、より生徒の意見を授業に反映させることができたものと考えられる。

これからの「思考力」の方向性

育成すべき資質・能力

◇「キー・コンピテンシー」「21世紀型スキル」

いま、様々な国や機関で「育成すべき資質・能力」を踏まえた教育の在り方についての研究が進められています。「育成すべき資質・能力」としては、例えば、OECDの「キー・コンピテンシー」やATC21sの「21世紀型スキル」などが広く知られています。

◇「21世紀型能力」

日本の国立教育政策研究所も日本型モデルとして「21世紀型能力」を提唱しています。これは、「思考力」を中核として、それを支える「基礎力」と思考の方向性を決定する「実践力」を重層的に育むというものです。（図1）

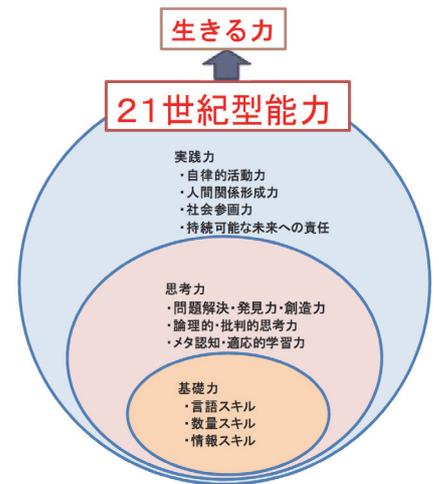


図1 21世紀型能力
（国立教育政策研究所のWebページより）

次期学習指導要領の方向性と思考力

現在、中央教育審議会において次の学習指導要領改訂に向けた議論が進められています。その中では、学力の三要素等を踏まえ、「何を知っているか・何ができるか」という知識・技能の習得と、それらを「どう使うか」という思考力・判断力・表現力等の育成、「どのように社会・世界と関わり、よりよい人生を送るか」という主体性・多様性・協働性、学びに向かう力、人間性などをバランスよく育むことを重視しています。（図2）

これらは、現行の学習指導要領における考え方と基本的に共通するものですが、教科横断的に育成すべき資質・能力を育むという視点が強調されています。また、これまでの「何を教えるか」という学習内容に加えて、「どのように学ぶか」という学習方法についても盛り込まれる見込みであり、特に、課題の発見と解決に向けて主体的・協働的に学ぶ学習（いわゆる「アクティブ・ラーニング」）の視点から授業を見直すことが求められます。高大接続に関する議論の中でも高等学校における教育の質的転換を求めており、これまで以上に思考力・判断力・表現力等の育成を進めていく必要があります。

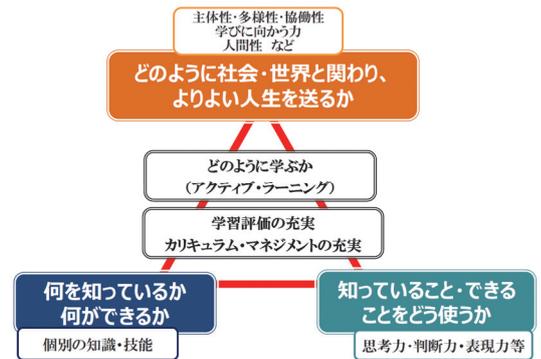


図2 育成すべき資質・能力の三つの柱を踏まえた日本版カリキュラム・デザインのための概念
（文部科学省Webページより）

栃木県総合教育センター（研究調査部）

〒320-0002

栃木県宇都宮市瓦谷町1070

電話：（028） 665-7204

FAX：（028） 665-7303

本事例についての詳細は、本調査研究のWebサイトを御覧ください。

栃木県総合教育センター |

調査研究・報告 | 教育課題に関する調査研究 | 平成27年度調査研究 高等学校における教科指導の充実

http://www.tochigi-edu.ed.jp/center/cyosa/cyosakenkyu/kyokasido_h27/index.htm