

[商業部会研究集録]

教育課程部会

【研究主題】

教科・科目の指導計画に基づき「教科等横断的な学習」を体系的に位置付け、各科目で習得する知識及び技術等を、ビジネスの場面において、効果的かつ主体的に活用できる力を育成するための学習内容及び指導方法の在り方について

【研究内容】

現行の学習指導要領においては、「総合的な探究の時間」や「課題研究」に限らず、すべての教科・科目において「教科等横断的な学習」の推進が求められている。

このことを踏まえ、教育課程部会では、各科目で習得する知識及び技術等を、それぞれの学習目標に基づき、ビジネスの現場において効果的かつ主体的に活用する力を育成するための「教科等横断的な学習」の在り方について、実践校の事例分析等を通じて検証し、調査研究を行う。

【研究期間】

令和7年度～令和8年度 2年間

目 次

はじめに

1 教科等横断的な学習	1
(1) 高等学校学習指導要領	
(2) 北海道教育推進計画	
2 教科「商業」における教科等横断的な学習	1
(1) 分野共通の科目	
(2) マーケティング分野	
(3) マネジメント分野	
(4) 会計分野	
(5) ビジネス情報分野	
3 科目「総合実践」における教科等横断的な学習	11
(1) カリキュラム・ポリシー	
(2) 科目「総合実践」の目標と「販売実習会」のねらい	
(3) 販売実習会を核とした商業科の単元配列表	
(4) 販売実習会に生かす学習内容	

おわりに <参考文献>

はじめに

教科「商業」は、マーケティング、マネジメント、会計、ビジネス情報の4分野を基盤とし、ビジネスの仕組みや企業活動を体系的・系統的に理解するとともに、それらを実社会で活用できる資質・能力の育成を目指す教科である。各科目は相互に関連し合いながら構成されており、本来、商業の学びは個々の知識・技術等を断片的に習得するものではなく、ビジネス全体を俯瞰し、結び付けて活用することによって価値を発揮するものである。

これまで教科「商業」においては、科目「総合実践」における知識・技術等の総合的な活用や、科目「課題研究」における地域連携、商品開発など、実践的・体験的、かつ探究的な学習活動が展開されてきた。一方で、本道における取組を俯瞰すると、資格取得や4分野それぞれの専門的学習に重点が置かれる傾向が強く、科目間、分野間の関連を意識した学習、さらには教科を越えた横断的な学習が十分に進んでいるとは言い難い現状が見られる。

こうしたことから、北海道高等学校長協会商業部会では、教科「商業」における教科等横断的な学習の在り方に焦点を当て、商業科設置校における実践事例の分析等を通して、その教育的効果と課題を明らかにすることとした。2年間の計画のもと、主体的に問題解決に取り組む資質・能力の育成を目指した学習の在り方について調査研究を進めるものである。

初年度は、商業教育の各分野における授業実践を通して、教科等横断的な学習を進める上での課題を抽出し、今後の方向性について考察を深めるとともに、科目「総合実践」を通して教科等横断的な取組を行っている全日制課程商業科設置校の事例を基に、効果的な学習活動の方策を検討する。

本調査研究が、教科「商業」における学習内容や指導方法の改善のみならず、各学校における教育課程の工夫・改善に資するとともに、商業教育の質の向上と、より効果的かつ効率的な実施に寄与することを期待する。

1 教科等横断的な学習

(1) 高等学校学習指導要領

平成30年に告示された高等学校学習指導要領では、各学校において、生徒や学校、地域の実態を適切に把握し、教育の目的や目標の実現に必要な教育の内容等を教科等横断的な視点で組み立てていくこと、教育課程の実施状況を評価してその改善を図っていくこと、教育課程の実施に必要な人的又は物的な体制を確保するとともにその改善を図っていくことなどを通して、教育課程に基づき組織的かつ計画的に各学校の教育活動の質の向上を図っていくこと（以下「カリキュラム・マネジメント」という。）に努めるとし、カリキュラム・マネジメントの一つの側面が「教科等横断的な視点」であることが示された。

また、教科等の目標や内容を見通し、特に学習の基盤となる資質・能力（言語能力、情報活用能力（情報モラルを含む。以下同じ。）、問題発見・解決能力等）や現代的な諸課題に対応して求められる資質・能力の育成のために教科等横断的な学習を充実させることや、主体的・対話的で深い学びの実現に向けた授業改善を単元や題材など内容や時間のまとまりを見通して行うことが求められるとし、資質・能力の育成に必要な視点であると示された。

(2) 北海道教育推進計画

北海道教育委員会が策定した2023（令和5）年度から2027（令和9）年度までの5年間の計画には、施策項目として「新しい時代に必要となる資質・能力の育成（高校）」が挙げられ、その施策の方向性として、生徒が自ら解決すべき課題を見だし、主体的に考え、多様な立場の者と協働的に議論し、納得解を生み出すことなど、新学習指導要領が目指す資質・能力を確実に育成するため、教科等横断的な学習の実践が求められている。

主な取組としては、教科等横断的に資質・能力を育成する校内体制の構築に向けて、小学校から高校までの12年間を見通し、義務教育段階の学びを踏まえた高校段階での継続的な検証改善サイクルの確立を推進、学校教育指導での協議、指導・助言を通じて、スクール・ミッションに基づいて各学校が策定するスクール・ポリシーに示された育成を目指す資質・能力を教科等横断的に育成する取組の推進、北海道高等学校教育課程研究協議会等における先進的な取組や好事例の普及・啓発が挙げられている。

2 教科「商業」における教科等横断的な学習

(1) 分野共通の科目

ア 育成する力

分野共通の科目として置かれている基礎的科目、総合的科目では、4分野のビジネスを理解し実践する力を育み、職業人として必要な豊かな人間性、他者とコミュニケーションを図り協働する力などを育むことにある。

イ 課題の明確化

分野共通の科目は、基礎的科目と総合的科目に大別され、基礎的科目は1学年で、総合的科目は3学年で履修されることが多い。これらの科目では、地域や産業界と連携した実践的・体験的な学習活動を重視してきたが、その連携や協働が十分に機能しているかを毎年度どのように検証・改善していくかが課題である。基礎的科目は他の商業科目の基盤となり、総合的科目は知識・技術等を統合的に活用する科目である。そこで、特定の商業科目との横断的な学習を意識的に構成することで、生徒の学習意欲を高め、専門性の深化と高度な知識・技術等の習得を期待するものである。

[商業部会研究集録]

ウ 学習のねらいと各分野・各科目との関連

- ・商業の各分野やビジネス、ビジネスにおけるコミュニケーションについて実務に即して体系的・系統的に理解するとともに、相互に関連する技術を身に付ける。
- ・ビジネスやビジネスにおけるコミュニケーションに関する課題を発見し、ビジネスに携わる者として解決策を探究し、科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う。
- ・ビジネスを円滑かつ適切に展開する力や課題を解決する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展およびビジネスにおいてコミュニケーションを図ることに主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。

エ 具体的な教科等横断的な学習例

ケース	学習内容	横断科目
1	地域企業の顧客満足の上昇や顧客創造を目的に学習する。「商品開発と流通」では、自治体や企業等の講話を踏まえ、地域や特産品を題材としたバーチャルモールの運営に取り組む。「課題研究」では、地域企業と協働し、既製商品の改良やイベントでの販売実践を行い、その成果を基にニッチビジネスを考察する。	課題研究 商品開発と流通
2	ICTやAI技術の急速な進展により、日常生活や企業活動の電子化が進み、様々な場面でアプリが活用されていることから、翻訳アプリやビジネス英語の定型句を提示するアプリなど、具体的な起業を想定した開発を行う。取引に必要な他言語によるビジネス会話の定型句生成を題材に、企業活動に有用なプログラムや情報システムを設計・開発する。	ビジネス・コミュニケーション プログラミング
3	管理会計で、他学年グループが「総合実践」で想定した架空企業の会計分析を行い、さらに数年後の企業成長を見越した会計処理について経営分析を行い、架空企業の総合的な業績評価をして、他学年グループと分析結果に基づき協議を行う。	総合実践 管理会計
4	ビジネス法規で起業ビジネスを想定した知的財産権の侵害など具体的な課題を設定してケーススタディを行い、法的な根拠に基づいて解決策を考案、「課題研究」において、地域や産業界等に提案する機会を設け、意見や助言などを踏まえて改善を図る学習活動を行う。	課題研究 ビジネス法規

オ 次年度に向けた取組の具体化

アントレプレナーシップ（起業家精神）の育成は、次期学習指導要領を見据えたキャリア教育の中核であり、課題発見能力や創造力、イノベーション能力育成のため必要な学びの一つである。次年度に前述した科目で教科等横断的な学習を具体的に進め、より強固なアントレプレナーシップの育成や商業教育を学ぶ生徒の意欲の向上が期待できる。

(2) マーケティング分野

ア 育成する力

マーケティング分野では、効果的にマーケティングを展開する力及び顧客を理解し、ビジネスを展開する力の育成を目指す。具体的には、消費者が商品やサービスを認知し、選択し、購入に至るまでの行動や心理を分析し、それを基に商品開発、価格設定、販売方法などを考える仕組みを学習する。商品企画やパッケージデザイン、販売活動などを実践的に行う学習を通して、市場の変化に対応しながら価値を創造する力を身に付ける。また、地域の活性化を促すよう観光ビジネスについて実践的・体験的に理解し、国内および海外からの観光客を対象とした観光ビジネスの展開について組織の一員として、企画立案や実施後の考察を行う力を身に付ける点にも本分野の特質がある。

イ 課題の明確化

マーケティング分野では、商品やサービスを売るための知識・技術等は学習しているが、現状では各科目内で学びが完結し、生徒がその知識を横断的に活用する段階には至っていない。商品を守る技術そのものよりも、「顧客が何を価値と感じているのか」「どのような課題を抱えているのか」を捉え、それに対する解決策を考える視点が不可欠である。卒業生の姿からは、主体的に課題へ取り組む姿勢や、自分の考えを整理し言語化して他者に伝える力が十分に育成されていないという課題が見られる。そこで、主体性を意識した授業実践を基礎的科目である「ビジネス基礎」と会計分野の「簿記」で横断的に行い、現状の課題を洗い出した。振り返りシートの記述からは、過去の資料を自ら探したり、ペアで相談しながら取り組んだりするなど、主体的に学ぼうとする姿勢が一定程度見られた。一方で、自分の考えを的確に言葉で表現することの難しさを生徒自身が自覚しており、学んだ内容を結び付けて説明する力、すなわち教科等横断による言語化能力の育成等に関する課題が挙げられる。

ウ 学習のねらいと各分野・各科目との関連

実際のビジネス活動においては、マーケティング、会計、情報処理、法規、経済など、様々な分野にわたる知識・技術等を相互に関連付けて活用することが求められる。例えば、新商品を開発する場面では、そのコストを計算し、販売戦略を立て、必要な情報を処理・分析し、関連法規を遵守する必要がある。こうした実社会の状況を踏まえると、各科目を個別に学ぶだけでなく、それらの関連性を理解し、ビジネスの全体像を把握し、現実に対応が可能になる。商業科目を横断的に結び付けて学ぶことにより、ビジネスの全体像を把握し、実務に即した判断や行動ができる力を育成することが、本分野における学習のねらいである。

- ・消費者行動の特徴や市場環境の変化を捉え、市場調査や情報分析を通じて顧客のニーズを理解させることにより、顧客理解と市場分析に基づくマーケティング思考を育成する。
- ・マーケティング・ミックスの知識と戦略的活用、製品、価格、流通チャネル、プロモーションといったマーケティングの主要な要素（4P）について、知識・技術等を習得し、具体的なビジネス課題に応じてこれらを組み合わせて戦略的に立案・実行する能力を育成する。
- ・実践を通じた課題発見と創造的な解決能力の育成、地域産業や社会の動向を踏まえ、ビジネスにおける課題を発見し、科学的な根拠に基づいて解決策を探究し、合理的かつ創造的に解決する力を育成する。

[商業部会研究集録]

エ 具体的な教科等横断的な学習例

ケース	学習内容	横断科目
1	「マーケティング」における市場調査で得たデータを活用し、「情報処理」のデータ解析で整理・分析を行い、顧客行動分析の視点と情報活用能力を高める学習をする。	マーケティング 情報処理
2	「マーケティング」における価格政策の検討に「簿記」の知識を活用し、収益性と費用の観点から価格設定の妥当性を評価し、利益の最大化と顧客満足の両立を考える学習をする。	マーケティング 簿記
3	「観光ビジネス」における旅行商品企画（ターゲット設定・コース選定）を「ビジネス法規」の視点で検証し、契約の成立、事業者の責任、消費者保護の観点から企画の適法性と留意点を理解する学習をする。	観光ビジネス ビジネス法規
4	「マーケティング」におけるプロモーション政策を「ビジネス法規」の根拠に基づいて設計し、広告・表示・販売方法が法令遵守と信頼確保につながることを理解する学習をする。	マーケティング ビジネス法規
5	「商品開発と流通」における商品開発の過程で想定されるトラブルを「ビジネス法規」の視点から整理し、法規に基づく予防策や解決策を立案し、創造性とコンプライアンスを両立する学習をする。	商品開発と流通 ビジネス法規
6	「マーケティング」におけるプロモーション政策の一環として「美術Ⅰ」で学ぶ色彩・構図・レイアウトの視点を活用し、広告やポスター制作の表現力を高める学習をする。	マーケティング 美術Ⅰ

オ 次年度に向けた取組の具体化

マーケティング分野では、各科目で習得した知識・技術等を、ビジネスの場面において主体的かつ効果的に活用できる力の育成を目指し、教科・科目を横断した学習を計画的に進める。その実現には、教員間で学習目標や指導の意図を共有し、十分な協議を行った上で授業を構成することが不可欠である。次年度は、講義中心の授業にとどまらず、生徒同士の対話を通して考えを深め、言語化し、共有する学習活動を重視する。実際に「ビジネス基礎」と「簿記」を関連付けて学習した結果、取引の流れを構造的に理解できたという声が見られ、教科等横断的な学習が理解の深化につながることを確認できた。今後は、この取組を他の教科・科目へと広げることで、生徒の学習意欲や主体性をさらに高め、実社会と結び付いた学びを実感させていく。

(3) マネジメント分野

ア 育成する力

マネジメント分野では、経済社会の動向や法規などを踏まえて経営資源を最適に組み合わせるビジネスを展開する力の育成を目指す。経済活動の基本的な仕組みや企業の役割を理解するとともに、景気、経済成長、グローバル化、金融政策など、社会における関連する話題と直結する内容を体系的に学習する。さらに、起業や経営判断のシミュレーションを通して、社会の変化を読み取り、課題に対応する視点を養う点に本分野の特質がある。

イ 課題の明確化

マネジメント分野においては、授業実践前のアンケートから、多くの生徒が「計算力」や「読解力」の不足を自覚しており、また「苦手な科目をどのように克服すればよいかわからない」と感じている実態が明らかとなった。主体性を意識した授業実践後の振り返りでは、「自ら行動することの難しさ」や「時間内に完成させる力が不足していた」といった声が多く、基礎的な学力に加え、主体性や時間管理能力も十分に育成されていないことが読み取れる。計算力や読解力の向上に向けては、反復練習や基礎定着、文章構造の把握など、具体的な方策が挙げられたが、これらは個々の科目の中で断片的に扱われているにとどまっている。苦手意識を克服するためには、「どこが理解できていないのかを分析する」「納得できるまで考え、繰り返す」「成功体験を積み重ねる」といった学び方そのものを、教科を超えて共有していく必要がある。このことから、学力面・意識面の課題はいずれも単一科目では解決しにくく、横断的な視点に立った学習設計に関する課題が挙げられる。

ウ 学習のねらいと各分野・各科目との関連

商業における各分野・各科目は、一見すると独立しているように見えるが、実際には相互に深く関連している。これらのつながりを意識して学習することで、知識・技術等が単なる断片的な情報ではなく、意味のある体系として頭の中で整理され、深い理解につながる。ある分野で習得した概念やスキルが、他分野の学習の基盤や応用として役立つことを実感することもできる。特にマネジメント分野では、地理的視点やグローバル経済におけるコミュニケーション能力など、共通教科との関連も大きく、共通教科での学習が専門的学習の基盤となる。教科等横断的な学習を通して、複数の視点から物事を捉え、論理的に考察する力を育成することが、この分野における学習のねらいである。

- ・未来社会を切り開く資質・能力の育成。生徒が主体的に学び、「生きる力」を育成する。
- ・ビジネスにおけるマネジメントに関する課題を発見し、ビジネスに携わる者として科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を育成する。
- ・ビジネスを適切に展開する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスにおけるマネジメントに主体的かつ協働的に取り組む態度を育成する。
- ・ビジネスにおけるマネジメントについて理解を深め、組織の一員としての役割を主体的に果たすことができる態度を育成する。

[商業部会研究集録]

エ 具体的な教科等横断的な学習例

ケース	学習内容	横断科目
1	「ビジネス法規」における情報保護の内容を「情報処理」の情報モラル・情報セキュリティの学習と接続し、ITを安全に利用するための法的知識と判断力を深める学習をする。	ビジネス法規 情報処理
2	「ビジネス法規」における企業の責任と法規の学習を「マーケティング」における商品開発・販売促進の学習と接続し、売上拡大と法令遵守が不可分であることを理解する学習をする。	ビジネス法規 マーケティング
3	「ビジネス・マネジメント」における経営資源のマネジメントの学習を「財務会計Ⅰ」の財務諸表分析と接続し、収益性・成長性・安全性の観点から企業を分析し意思決定に活かす学習をする。	ビジネス・マネジメント 財務会計Ⅰ
4	「ビジネス・マネジメント」におけるグローバルな視点の学習を「公共」の地域課題の探究と接続し、多角的な視点、倫理観、論理的思考力を育成する学習をする。	ビジネス・マネジメント 公共
5	「ビジネス法規」における契約の学習を「公共」における消費者契約法やクーリング・オフ制度の基礎知識と関連付け、企業活動における契約を多面的に捉える学習をする。	ビジネス法規 公共
6	「ビジネス・マネジメント」における財務管理の考え方を「家庭基礎」の生涯の経済計画とリスク管理における家計管理（現金・クレジット・電子マネー、手数料、金利、リボ払い等）と関連付け、実社会で役立つ経済的意思決定力を高める学習をする。	ビジネス・マネジメント 家庭基礎
7	「グローバル経済」における経済のグローバル化と日本経済の学習を「英語コミュニケーションⅠ」における異文化理解（価値観・文化的背景）と接続し、国際化との違いを整理しながら自国の価値を発信する力を育成する学習をする。	グローバル経済 英語コミュニケーションⅠ

オ 次年度に向けた取組の具体化

マネジメント分野では、共通教科との関連性が高く、社会の変化やDXの進展を踏まえると、教科等横断的な学習の必要性が一層高まっている。次年度は、実社会で求められる資質・能力を育成するため、商業科目と共通教科を意識的に結び付けた学習を推進する。具体的には、金融経済教育を家庭科や公民科と連携して行うことや、マネジメントに必要な基礎スキルを国語・数学・外国語と関連付けて育成するなど、目的に応じた横断的な取組を検討する。その際、担当教員と生徒が「何のために横断的な学習を行うのか」という全体像を事前に共有することを重視する。取組の意義や効果、課題を共通理解した上で実施することで、生徒は学びと社会とのつながりを実感し、学習への主体性や意欲の向上につながると考える。

(4) 会計分野

ア 育成する力

会計分野では、企業会計に関する法規と基準に基づき適正な会計処理を行い、利害関係者（ステークホルダー）に会計情報を提供する力及び会計情報をビジネスに効果的に活用する力の育成を目指す。簿記を基礎として、財務会計や管理会計を体系的に学び、企業活動を数値で把握し、利害関係者（ステークホルダー）に適切な情報を提供する能力を養う。単なる計算技術の習得にとどまらず、経営判断や社会的責任を支える倫理観を含めて学ぶ点に本分野の特質がある。

イ 課題の明確化

会計分野では、簿記を中心とした基礎的な技能の習得が進められている一方で、学習内容が特定の技能に偏り、各科目内で完結しているという課題がある。仕訳や帳簿記入といった技術の習得に重点が置かれ、経営判断や意思決定に会計情報を活用する応用的な学びが十分とは言えない。

また、実社会では会計ソフトやクラウド会計が主流となっているにもかかわらず、ICTやデジタル化への対応、国際会計基準（IFRS）への理解、CSRやサステナビリティを含む倫理観の育成についても課題が残っている。基礎的科目である「ビジネス基礎」と会計分野の「簿記」を連携させた学習を実施した結果、生徒からは「理屈を理解した上で取り組めた」「理解が深まった」といった肯定的な声が多く見られ、横断的な学習の効果は一定程度確認できた。しかし、社会と直結する実践的な会計能力を育成するためには、現状の取組を踏まえつつ、科目を超えた視点での学習や、実務を意識した内容へと十分に発展させられていない点などが課題として挙げられる。

ウ 学習のねらいと各分野・各科目との関連

商業の学習は、実務的な専門性を高めることにとどまらず、共通教科の知識を総合的に活用する場でもある。このような学習を通して、生徒は単なる専門知識ではなく、社会で通用する総合的なビジネスリテラシーを身に付けることができる。経済のグローバル化や情報技術の進歩など、経済社会を取り巻く環境が大きく変化する中であって、必要とされる専門的な知識・技術等が変化しており、教科等横断的な学習の重要性はますます高まっている。

これにより、将来にわたって商業の科目を継続して学び続け、地域産業をはじめ経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人を育成することが、本分野における学習のねらいである。

- ・財務諸表の作成能力：貸借対照表や損益計算書などを正しく作成できる力を育成する。
- ・会計情報の活用能力：帳簿や財務諸表を経営意思決定や資産運用に活用する力を育成する。
- ・倫理観の育成：企業の社会的責任や会計担当者の使命を理解し、誠実に職務を遂行する態度を育成する。
- ・グローバル対応力：国際的な会計基準や法規の変化に柔軟に対応する力を育成する。

[商業部会研究集録]

エ 具体的な教科等横断的な学習例

ケース	学習内容	横断科目
1	「簿記」における決算・財務諸表作成の学習を「ビジネス基礎」における取引とビジネス計算の学習と接続し、取引の流れと計算方法を踏まえて適正な決算整理と財務諸表作成を行う学習をする。	簿記 ビジネス基礎
2	「財務会計Ⅰ」における財務指標（収益性・成長性・安全性）の分析を「マーケティング」における価格政策の学習と接続し、価格設定が財務指標に与える影響を踏まえて経営判断を深める学習をする。	財務会計Ⅰ マーケティング
3	「財務会計Ⅱ」における企業集団の会計（企業結合、合併後の財務諸表作成等）の学習を「ソフトウェア活用」における企業活動とソフトウェア活用の学習と接続し、ICTを用いて会計情報を処理・可視化し理解を深める学習をする。	財務会計Ⅱ ソフトウェア活用
4	「管理会計」における管理会計と経営管理の関係の学習を「ビジネス法規」における企業責任と法規の学習と接続し、不正会計の防止や透明性・社会的責任の重要性を踏まえた倫理観を育成する学習をする。	管理会計 ビジネス法規
5	「簿記」における仕訳の学習を「情報処理」における表計算・会計ソフトの集計分析と接続し、取引データをデータベース化して財務諸表作成を効率化する仕組みを理解しデータ処理力と会計知識を統合する学習をする。	簿記 情報処理
6	「原価計算」における原価要素の分類と製造原価・総原価の違いの学習を「家庭基礎」の調理実習と接続し、原材料の原価計算を行った上で製品化までの過程を体験的に理解する学習をする。	原価計算 家庭基礎

オ 次年度に向けた取組の具体化

会計分野では、教科・科目の指導計画に基づき、教科等横断的な学習を体系的に位置付けることで、知識・技術等を実践的に活用する力の育成を図る。次年度は、問題演習中心の学習から一歩進め、複数の視点から課題を捉え、考察する学習を重視する。教科担任が同じ方向性を持って指導することで、生徒は疑問点を質問しやすくなり、教員も生徒のつまづきを共有しながら柔軟な指導が可能となる。また、生徒同士が教え合う活動を通して、理解の深化とともにコミュニケーション能力の育成も期待できる。今後は、商業科目内の連携に加え、他教科との横断的な学習を進め、生徒一人一人の理解度や課題を把握しながら、短期的な目標を設定した個別的な支援を行うことで、意欲的に学習できる環境づくりを進めていく。

(5) ビジネス情報分野

ア 育成する力

ビジネス情報分野では、適切な情報を提供する力及び情報や情報技術をビジネスに効果的に活用する力の育成を目指す。文書作成、表計算、プレゼンテーションといった基礎的なソフトウェア操作に加え、仕入・販売管理やグループウェアなどの企業活動においての実践的なソフトウェアの活用、ネットワークの仕組み、情報セキュリティ、プログラミングなど、情報活用に必要な知識・技術等を幅広く学習する。これらの学びを通して、情報を「使う側」にとどまらず、「活かし、発信する側」として社会や企業活動に貢献できる力を育成する点に本分野の特質がある。

イ 課題の明確化

ビジネス情報分野では、与えられたデータの整理や、資料の体裁を整えることなど、ソフトウェアの技術習得が学習の中心となっている。そこで、データの整理や資料の体裁を整えることを工夫して行う「主体的な課題解決能力の育成」を目標に、他分野ではあるが「ビジネス基礎」と「簿記」で横断的な学習として実施した。それぞれの科目で理解が不十分であった内容を事前アンケートで把握し、各自がテーマを設定して資料作成・発表を行った。この学習活動の実施後における振り返りでは、「理解していることを言葉や図にするのが難しい」「相手に伝わる資料を作成できなかった」といった意見が多く、資料作成そのものが目的化し、相手の理解を意識した表現にまで至っていない実態が明らかとなった。課題をこなすことはできているものの、「他者に理解してもらおう」という視点が弱く、主体的な課題解決能力は十分に育成されていない。生徒の感想からは、アウトプットや教え合いの重要性を実感している様子が見られることから、複数の教科・科目で横断した学習を継続的に行い、学びを結び付けて活用する経験が十分に確保されていない点などが課題として挙げられる。

ウ 学習のねらいと各分野・各科目との関連

現代の実社会においては、あらゆるビジネス活動がデジタル化され、その中心的な役割を担っているのがビジネス情報分野である。データの収集・整理・分析、ネットワークを通じた情報共有、ソフトウェアを活用した業務の効率化などは、いずれの分野の学習にも欠かせない要素である。情報を正しく扱い、根拠に基づいて判断する力は、マーケティング、マネジメント、会計などの専門的な学習とも密接に結び付いている。ビジネス情報分野を他分野と関連付けて学習することで、主体的に課題を発見し、解決に向けて考え行動する力を育成するための、総合的かつ実践的な基盤を形成することができる。これが、本分野における学習のねらいである。

- ・ビジネスの現場で情報を正確かつ効率的に扱う力、データ入力・整理・分析など、業務に必要な情報処理の基礎なスキルを育成する。
- ・ソフトウェアを目的に応じて活用する力、表計算・文書作成・データベースなど、業務に必要なツールを使いこなす力を育成する。
- ・プログラミング的思考を基に、業務の自動化や効率化を論理的に考えられる力を育成する。
- ・ネットワークと情報セキュリティに関する力、安全に情報を扱うための仕組み（LAN・インターネット・権限管理・リスク管理）を理解し、安全に情報を扱うことができる力を育成する。

[商業部会研究集録]

エ 具体的な教科等横断的な学習例

ケース	学習内容	横断科目
1	「ソフトウェア活用」で売上予測に必要な情報を表計算ソフトで集計・分析し、「マーケティング」における市場傾向分析や顧客データによるターゲット分析と接続して、データに基づく意思決定の基礎を身に付ける学習をする。	ソフトウェア活用 マーケティング
2	「プログラミング」で仕入先選定や価格交渉、リスクを踏まえた経営判断のため、輸入コストを自動計算・比較するシミュレーションプログラムを作成し、「グローバル経済」における為替相場の仕組みと過去データ分析の学習と接続して、変動要因を反映した試算方法を身に付ける学習をする。	プログラミング グローバル経済
3	「情報処理」で経営状況の把握と改善策検討のため、取引データを表計算ソフトでデータベース化して財務諸表を作成し、「簿記」「財務会計Ⅰ」における取引処理と数字の意味の理解の学習と接続して、会計情報を正確に読み取る力を高める学習をする。	情報処理 簿記 財務会計Ⅰ
4	「情報処理」で観光商品・モデルコース作成と効果的な情報発信のため、「観光ビジネス」における観光資源・観光動向の学習を基に、料金・営業時間・混雑状況等のデータ収集し、表計算ソフトやデータベースで整理・分析する学習をする。	情報処理 観光ビジネス
5	「プログラミング」で販売戦略立案とデータに基づく意思決定のため、利益最大化を計算するプログラムや統計データの可視化の仕組みを作成し、「数学Ⅰ」における二次関数の学習と接続して売上・費用・利益の関係をモデル化し最適条件を考察する学習をする。	プログラミング 数学Ⅰ
6	「ネットワーク活用」で出店場所の選定や海外展開を見据えた事業計画立案のため、ネットワークを通じた情報収集・共有の仕組みを作成し、「地理総合」におけるGIS活用の学習と接続して人口分布・交通網・周辺施設等から商圈分析を行う学習をする。	ネットワーク活用 地理総合
7	「情報処理」で販促活動と社内外への明快な情報発信のため、プレゼンテーションソフトで資料や広報資料を作成する際、「美術Ⅰ」における色彩・レイアウト等のデザインの視点を活用してロゴ・ポスター・広告等の表現力を高める学習をする。	情報処理 美術Ⅰ

オ 次年度に向けた取組の具体化

ビジネス情報分野では、情報を収集・整理し、自分の考えとして再構成し、相手に伝える力の育成を重視する。次年度は、資料作成や発表といった活動が目的化しないよう、授業のねらいを明確に示した上で学習を進める。そのため、成果物の完成度だけでなく、情報を取捨選択する過程や思考の過程を評価に反映させる工夫を行う。

また、国語科における論理的構成力や、数学科における分析的な視点など、他教科で培われる「考え方」と結び付けた横断的な学習を推進する。教科間のつながりを生徒自身が実感できる学習を積み重ねることで、情報を基に考え、判断し、表現する力を育成し、実社会で求められる主体的な課題解決能力の基盤を形成していく。

3 科目「総合実践」における教科等横断的な学習

ここでは、「総合実践」において販売実習会を実施している学校の実践事例を取り上げる。その上で、教科「商業」における各分野・各科目の関連性を明確にし、「総合実践」を学びの中核に据えた学習内容及び指導方法を整理・提示する。あわせて、カリキュラム・マネジメントの視点から、カリキュラム・ポリシーの策定において重視すべき考え方を示す。具体的には、社会に開かれた教育課程の実現、主体的・対話的で深い学びの推進、教科等横断的な視点に立った資質・能力の育成を意識的に位置付けることの重要性を明らかにする。

なお、今回の調査研究では、全日制課程商業科1間口の学校を想定し、実際の教育活動で活用可能な内容となるよう構成している。

(1) カリキュラム・ポリシー

(教育課程編成及び実施に関する方針)

- 1 共通教科の基礎を重視するとともに、生徒の多様な個性の伸長を図るため、選択科目の系統的な配列と、商業に関する専門的知識・技術等の深化を図る教育課程の編成に努める。
- 2 実学教育を推進するために、地域と連携し、人的・物的資源を活用した実践「販売実習会」を行うとともに、グループワーク・課題解決型学習を取り入れた授業形態を積極的に導入する。
- 3 道德教育の目標を踏まえ、生徒の自治活動を大切にするとともに、学校行事やボランティア活動、小中学校との連携や地域の行事への参加を積極的に実施する。

(2) 科目「総合実践」の目標と「販売実習会」のねらい

ア 総合実践の目標

商業の見方・考え方を働かせ、実践的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、ビジネスを通じ、地域産業をはじめ経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人として必要な資質・能力を次のとおり育成することを目指す。

イ 販売実習会のねらい

- 1 販売実習会を通して、商業の各分野について実務に即して総合的に理解するとともに、関連する技術を身に付けるようにする。
- 2 販売実習会を通して、ビジネスの実務における課題を発見し、ビジネスに携わる者として科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う。
- 3 販売実習会を通して、ビジネスの実務に対応する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。

(3) 販売実習会を核とした商業科の単元配列表

次の単元配列表は、販売実習会を学びの到達点と位置付け、各学年・各科目で学習した内容が、「総合実践」において実施する販売実習会に対して、何が、いつ、どのように関わっているのかを体系的に整理したものである。

これにより、生徒は各科目の学習を個別の知識として捉えるのではなく、相互に関連付けながら多面的に理解することが可能となる。その結果、学習内容の理解が一層深まるとともに、身に付けた知識・技術等を統合し、実際の販売実習会という具体的な場面で主体的に活用する力を育成することができる。

[商業部会研究集録]

1 年 生	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
ビジネス・コミュニケーション	(1)ビジネスとコミュニケーション	(2)ビジネスマナー	(2)ビジネスマナー			
簿記	(1)簿記の原理		(3)決算	プレゼンテーション講座		
情報処理	(1)企業活動と情報処理			(3)情報の集計と分析		

1 年 生	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
ビジネス・コミュニケーション	(2)ビジネスマナー				(3)ビジネスにおける思考の方法とコミュニケーション	
簿記	インターンシップ(第一段階)				インターンシップ(第二段階)	
情報処理	(4)ビジネス文書の作成					

2 年 生	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
マーケティング		(2)市場調査	農協教育講演会(実際の現場がどのような取組をしているのかを学習)			(3)製品政策
商品開発と流通		(2)商品の企画				(3)事業計画
財務会計 I						(4)財務諸表分析の基礎
原価計算	(2)原価の費目別計算	(仮)50分を1時間として最低賃金をベースに人件費の計算をさせる。前年度の新商品の原価を計算する。			販売実習会のP/Lを作成し、営業利益を計算させる。営業利益を達成するための売上高等を計算させる。	
ソフトウェア活用		(2)表計算ソフトウェアの活用	(3)データベースソフトウェアの活用			

2 年 生	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
マーケティング				(6)プロモーション政策		
商品開発と流通	(2)商品の企画	(3)事業計画		(2)商品の企画		(3)事業計画
財務会計 I	特産品研究	知的財産実習		オリジナル商品の立案	事業計画の立案	
原価計算				損益分岐点や目標営業利益を達成するための各種数値目標を設定する。		(6)直接原価計算
ソフトウェア活用	(4)業務処理用ソフトウェアの活用					

3 年 生	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
総合実践	販売実習会(校内)	販売実習会(プレ販売)	販売実習会(札幌)			販売実習報告会
ビジネス・マネジメント(選択)	(2)組織のマネジメント	(3)経営資源のマネジメント	(4)企業の秩序と責任		(5)ビジネスの創造と展開	
ビジネス法規(選択)	(3)知的財産と法規	(4)税と法規	(5)企業責任と法規		組織構成や取扱商品についての新提案を行う。	
プログラミング(選択)		(4)プログラムと情報システムの開発				
ネットワーク活用(選択)	(3)情報コンテンツの制作	(4)インターネットの活用			※3年生後半はカット	

販売会の特設HP作成

[商業部会研究集録]

(4) 販売実習会に生かす学習内容

ア 第1学年

科目名		ビジネス・コミュニケーション
A	指導項目	(1) ビジネスとコミュニケーション ア 意思決定と組織の構成者としての行動 イ 人的ネットワークの構築
	学習内容	○組織の階層化、意思決定の流れと方法について扱う。また、良好な信頼関係を構築し協働することの意義について扱い、職場における信頼関係の構築と接し方が仕事に及ぼす影響を分析、考察する。 ○ビジネスにおける人的ネットワークの重要性及び取引先や顧客との良好な信頼関係を構築する意義について、その影響と関連付けて扱う。
	関連性	○販売実習会における組織の構築とその意義について考察することができる。また、販売実習会を通じて関連する地域の事業所や企業、顧客との関係について自分事として考察することができる。
B	指導項目	(2) ビジネスマナー ア 応対に関するビジネスマナー ウ 接客に関するビジネスマナー
	学習内容	○ビジネスの場面を想定した実習をインターンシップで行う。接客時の挨拶、言葉遣い、表情、電話応対、心構えと方法、ホスピタリティの概念などについて扱う。
	関連性	○販売実習会につながる基礎・基本として扱い、インターンシップを通じてその実践を行う。また、販売実習報告会等の3学年の取組を間近で観察することで実践でのイメージを高めることができる。

科目名		簿記
A	指導項目	(1) 簿記の原理 ア 簿記の概要 イ 簿記一巡の手続き ウ 会計帳簿
	学習内容	○企業活動における取引の種類と仕訳の基本的なルール（借方・貸方、勘定科目の使い方）を扱う。 ○過去の「販売実習会」の活動記録を使用し、主要簿・補助簿の記入方法、試算表の作成手順について扱う。
	関連性	○販売実習会における売上・仕入・経費等の取引を仕訳帳に記録する活動を通じて、実際の取引を会計的に捉える力を養う。売上傳票や仕入伝票の作成と連動させることで、記録の正確性と実務的な処理能力を高める。 ○実習後の売上・仕入・経費データを基に、帳簿記入から試算表作成までの一連の流れを体験することで、会計処理の全体像を理解する。 ○「情報処理」でのデータ集計と連携し、表計算ソフトを活用した試算表作成も可能である。
B	指導項目	(3) 決算 ア 決算整理 イ 財務諸表作成の基礎
	学習内容	○決算整理仕訳、損益計算書・貸借対照表の作成方法について扱う。
	関連性	○実習終了後の売上・仕入・経費データを基に、簡易的な決算処理を行い、財務諸表を作成する。これにより、企業経営の視点から販売活動を総括する力を育成する。「総合実践」と連携し、報告書作成やプレゼンテーション活動にも展開可能である。

[商業部会研究集録]

科目名		情 報 処 理
A	指導項目	(1) 企業活動と情報処理 ア 情報処理の重要性
	学習内容	○企業においてコンピュータを活用することの重要性及びビジネスに関する情報を収集・処理・分析して表現し、活用することの重要性について扱う。
	関連性	○前年度の販売実習会における売上データを用いて、商品別・年代別の購買傾向を分析し、その結果を基に今年度の商品仕入計画を立案する。これは、企業活動においてコンピュータを活用し、ビジネスに関する情報を収集・処理・分析して表現し、意思決定に活用する重要性を実践的に理解することができる。
B	指導項目	(1) 企業活動と情報処理 イ コミュニケーションと情報デザイン
	学習内容	○情報を分かりやすく伝達するために必要な情報デザインの重要性、文字、図形、音声などの特性、色彩、光など情報デザインの要素、色彩が心理や感情に及ぼす影響、伝えたい意図を的確に表現するための要素の構成と配置及び図解表現の効果と方法について扱う。
	関連性	○販売実習会における店舗レイアウトの設計及び商品POPの作成と直接的に関連する。情報デザインの基本原則（視認性、可読性、色彩の調和、情報の階層化等）を理解し、デジタルツールを用いて表現する技能は、実習において購買意欲を喚起する売場構築の基盤となる。 ○視線誘導の理論やレイアウトの効率性に関する学習は、限られたスペースにおける最適な商品配置を考察するうえで重要な視点となる。
C	指導項目	(3) 情報の集計と分析 イ 表・グラフの作成と情報の分析
	学習内容	○情報の傾向、特徴などを読み取り、適切な表の形態とグラフの種類・形態を検討し、表やグラフを用いて伝えたいことを表現する方法について扱う。
	関連性	○販売データの可視化は売れ筋商品の特定、時間帯別の客数の変動、在庫調整の必要性など、実習運営における意思決定の根拠を提供する。特に、関数操作、条件付き書式、並べ替え・フィルタリングといった技能は、生徒が自らデータの意味を読み取り、原因と結果を論理的に関連づけて考察する力を養う点で教育的意義が大きい。
D	指導項目	(4) ビジネス文書の作成 イ ビジネス文書の種類と作成
	学習内容	○ビジネス文書の種類及び依頼状、挨拶状、礼状、起案書などの構成について扱う。
	関連性	○販売実習会に向けた案内状の作成、広報文の作成、SNSや校内掲示物を通じた告知活動と密接に関連する。正確で読み手に伝わりやすい文書を作成する技能は、社会生活において基本的かつ普遍的に求められる能力であり、販売実習会のような実践場面においてその重要性は一層高まる。

販売実習会に向けた特色ある取組事例① 第1学年

「ビジネス基礎」「ビジネス・コミュニケーション」において学習した知識を横断させた実践の場として、次の取組を行う。

[学習活動：2段階インターンシップの実施]

○第1段階（10月）

販売業・製造業・建設業・サービス業・福祉施設等の地域の各事業所に協力を依頼して3日間のインターンシップを実施している。目的は、地域に開かれた商業教育を推進し、実践的・体験的な学習を通して、働くことの意義やマナーの大切さを実感的に学ぶとともに、地域の文化・産業・経済への理解を深め、興味を持った産業や職場について知ること、将来の生き方や進路実現について考える機会としている。

販売実習会につながる！

○第2段階（2月）

スーパーや百貨店などの小売店に協力を依頼して、販売体験活動を行っている。目的は、販売・接客により、お客様のニーズや購買行動への気づきとホスピタリティの大切さを学ぶことにある。

2学年のマーケティング・商品開発と流通につながる！

ある菓子舗でインターンシップを行った生徒の体験談より

衛生管理や作業手順の重要性について指導を受け、商品を安全かつ丁寧に扱うことが企業の信頼につながることを学んだ。

ここ！

また、陳列や包装の仕方によって、見た目の印象や購入意欲が大きく変わることを実感した。

地域で生産された原材料を使用することで、素材本来の味や品質を生かした商品づくりができるだけでなく、地域の魅力を発信する役割も果たしていることを知った。食材の特徴や生産者の思いを理解したうえで商品に生かすことが、他にはない価値を生み出し、地域とのつながりを深めることにつながると感じた。

ここ！

接客の場面では、来店したお客様一人ひとりに寄り添った声かけや気配りなど、ホスピタリティの大切さを学んだ。商品を売るだけでなく、笑顔や丁寧な対応を通して「また来たい」と思ってもらえる雰囲気づくりが、菓子舗の魅力を高めていることを実感した。

ここ！

今回のインターンシップを通して、菓子舗の仕事は技術だけでなく、地域への思いと人への心配りが求められる仕事であることを学んだ。地元食材を生かした商品づくりや心のこもった接客が地域に愛される店づくりにつながっていることを理解し、働くことの意義ややりがいについて考える貴重な経験となった。今後の進路活動や販売実習会に向けた取り組みに活かしていきたい。

ここ！ が販売実習会につながるとともに、ビジネス場面で主体的に活用できる力が育成された場面である。

[商業部会研究集録]

イ 第2学年

科目名		マーケティング
A	指導項目	(2) 市場調査 ア 市場調査の目的と方法
	学習内容	○市場調査を行う課題を設定し、情報の収集を行う学習活動を取り入れる。マーケティングにおける様々な市場調査の目的、仮説の構築からその検証までの手順、既存の資料による調査と実態調査の違い、観察やインタビューなど定性調査と定量調査の違いと手順及び調査サンプルの抽出法について扱う。
	関連性	○販売実習会で販売する商品コンセプトの策定、商品企画の提案についてグループで協働的に考察する。具体的には、オリジナルうどんの開発に関して、市場調査などで得られた消費実態や顧客のニーズなどの情報に基づいて、味の考案や配分割合の提案を含めて商品企画書を作成し、企業への提案を行う活動が可能である。
B	指導項目	(3) 製品政策 イ 製品企画と生産計画 ウ 販売計画と販売予測
	学習内容	○製品企画と生産計画では、顧客のニーズを解決する手段として製品企画の立案の方法、アイデアや計画を具体的な製品にする過程や流通業を想定して、仕入計画の意義、仕入計画の立案の手順について扱う。 ○販売計画と販売予測では、「販売計画と販売予測の意義、販売計画の立案の手順、市場需要を測定する方法、売上高を予測する方法及び在庫管理の意義と方法について扱う。
	関連性	○販売実習会で販売する製品についてアイデア出し合い、製品の企画を行う。昨年度の販売実習会の売上データやアンケート結果を基に、どのような商品がどのような年代の方々に購入されているかを分析し、市場需要の測定、販売予測、売上高の予測を行い、販売計画・仕入計画を立案する活動が可能である。
C	指導項目	(6) プロモーション政策 イ プロモーションの方法
	学習内容	○広告、セールス・プロモーション、パブリック・リレーションズ、販売員活動、店舗設計、商品陳列の方法及びプロモーションの効果測定の方法について扱う。
	関連性	○学習した知識・技術等を基に、消費者の販売意欲をかきたてるための方策を考え、販売実習会に向けたSNSを活用したプロモーション、お客様へのDM作成、HP制作の実習を行うことが可能である。また、販売実習会当日の店舗に掲示するPOP作成や店舗設計、商品陳列の工夫、販売員活動についてシミュレーションや準備を行うなどの活動が可能である。

[商業部会研究集録]

科目名		商品開発と流通
A	指導項目	(2) 商品の企画 イ 開発方針とテーマの決定 ウ 市場調査 エ 商品企画書の作成
	学習内容	○開発方針とテーマの決定では、商品のライフサイクルや競争上の位置付けを踏まえ、商品開発の基本方針を明確にする。また、商品のカテゴリと標的市場などを整理し、開発する商品テーマを決定することを扱う。 ○市場調査では、開発商品の競合状況や顧客のニーズなど、商品開発に必要な情報の種類と調査方法を扱う。観察やインタビューなどを通して、顧客理解を深め、開発商品の市場性を分析する方法を扱う。 ○商品企画書の作成では、市場調査で得られた情報を基に商品コンセプトを明確化する重要性を理解させる。あわせて、商品名、デザイン、キャッチコピー等を含む商品企画書を作成し、会議での提案を想定したプレゼンテーションと改善を行う。さらに、ブレインストーミングなどの手法を用いたアイデア創出について扱う。
	関連性	○学習した知識を基に、販売実習会で販売する商品コンセプトの策定、商品企画の提案についてグループで協働的に考察する。具体的には、オリジナルうどんの開発に関して、市場調査などで得られた消費実態や顧客のニーズなどの情報に基づいて、味の考案や配分割合の提案を含めて商品企画書を作成し、企業への提案を行う活動が可能である。
B	指導項目	(3) 事業計画 ア 商品仕様の詳細設計と評価 イ 商品デザインの制作 ウ 知的財産の登録 エ 価格の設定 オ 事業計画書の作成
	学習内容	○商品仕様の詳細設計と評価では、商品本体、容器、包装などの仕様を定め、試作品を通して評価項目と基準に基づく検証を行う。評価結果を踏まえ、設計や仕様を改善する一連のプロセスを扱う。 ○商品デザインの制作では、マーケティングにおけるデザインの役割を理解し、配色や構成、グラフィック及びパッケージデザインの知識と技法を扱う。あわせて、具体的事例を基に、デザインが商品価値に与える効果を分析・考察する内容を扱う。 ○知的財産の登録では、商標権、意匠権、著作権の概要とビジネスにおける知的財産の活用及び保護の重要性について扱う。偽ブランドなど知的財産権の侵害に関する事例と関連付けて分析し、考察する内容を扱う。 ○価格の設定では、競争環境、需要予測、顧客の反応、費用、原価、利益などを踏まえた価格設定の方法について扱う。 ○事業計画書の作成では、生産計画、マーケティング計画、財務計画などを含む事業計画書を作成し、会議での提案を想定したプレゼンテーションと改善を行う内容を扱う。
	関連性	○学習した知識・技術等を基に、販売実習会で販売するオリジナル商品の試作、デザイン制作、価格の設定について考え、事業計画書の作成とプレゼンテーションを行う活動が可能である。具体的には、企業に提案したオリジナルうどんの試作品を作り、商品化の実現を目指す。

[商業部会研究集録]

		○著作権の無断使用の観点などにも留意しながら、うどんのパッケージデザイン、トマトジャムのラベルデザイン、S高校オリジナルグッズのデザインの制作に取り組む。なお、価格設定は科目「原価計算」と連携し考察するものとする。さらに、販売実習会全体の事業テーマ設定、生産計画、マーケティング計画、財務計画などを、総務担当・仕入担当・会計担当など担当部署ごとに計画し、プレゼンテーションを行い、互いの調整や改善を図る活動が可能である。
--	--	--

科目名		財 務 会 計 I
A	指導項目	(4) 財務諸表分析の基礎 ア 財務諸表分析の意義 イ 財務諸表分析の方法
	学習内容	○財務諸表を用いた収益性・安全性・効率性・成長性の分析手法を学ぶ。 過去の販売実習会データを財務諸表で再現・分析する内容を扱う。 ○実習での販売活動を通じて、売上と接客の関係性を体感し、売上高や利益の背景を会計的に分析する内容を扱う。
	関連性	○実習結果を基に、売上高利益率や在庫回転率などの指標を算出し、経営分析を行い、「情報処理」科目でのグラフ化やプレゼン資料作成と連携し、分析結果の可視化・発表活動に活用することができる。 ○「商品開発と流通」「マーケティング」などと連携し、会計的視点から販売戦略や商品企画、広報活動を支える役割を担うことで、学びの統合が図られる。

科目名		原 価 計 算
A	指導項目	(2) 原価の費目別計算 ア 材料費の計算 イ 労務費の計算 ウ 経費の計算
	学習内容	○材料費、労務費、経費の分類と計算方法、製品別の原価計算の基礎を理解する内容を扱う。
	関連性	○実習で販売する商品の仕入原価、包装資材費、人件費等を分類・集計し、商品別の原価を算出する。これにより、販売価格設定や利益率の検討に活用できる。また、利益を出すための価格設定を考え、原価意識を高める。 ○簿記で記録した仕入・経費データを基に、原価計算で利益構造を分析し、価格設定や販売戦略に活用することができ、また、「商品開発と流通」での企画内容と連携し、価格戦略の根拠を会計的に裏付けることができる。
B	指導項目	(6) 直接原価計算 ア 直接原価計算の目的と財務諸表の作成 イ 短期利益計画への活用
	学習内容	○固定費・変動費の概念、損益分岐点の計算と活用方法について扱う。
	関連性	○実習における販売目標の設定や採算性の検討に活用できる。販売数量と利益の関係を可視化し、マーケティング戦略の立案に貢献するなど「マーケティング」と連携し、販売促進策の効果検証にも応用できる。

[商業部会研究集録]

科目名		ソフトウェア活用
A	指導項目	(2) 表計算ソフトウェアの活用 イ 情報の集計と分析
	学習内容	○標本を用いて母集団の傾向を推測する基礎的な方法について扱う。
	関連性	○過去の販売データや模擬データを基に、販売数量の予測や売れ筋商品の分析を行うことが可能となる。さらに、季節性や時間帯別の来客・売上パターンを可視化することで、販売戦略（発注量の調整、品揃えの選択、陳列計画）の立案に資する判断力が培われる。このようなデータ分析能力は、販売実習会の計画・運営の中核を担うものであり、高度な意思決定力の育成に寄与する。
B	指導項目	(3) データベースソフトウェアの活用 ウ データベースの作成と操作
	学習内容	○データベースを作成する方法、データベースの利用者の立場に立ったユーザインタフェースを作成する方法、表の結合・整列・検索・抽出・集計をする方法、データベースから得られた情報を目的に応じて適切な報告書として出力する方法について扱う。
	関連性	○テーブル設計、フィールド設定、検索・抽出、リレーションなどの基礎技能を習得することで、実際の顧客情報管理に近い形でデータの蓄積・分析を行うことができる。これにより、顧客の傾向分析に基づくターゲティングや販促計画を立案する力が生まれ、より高度なマーケティング視点の育成が可能である。
C	指導項目	(3) データベースソフトウェアの活用 エ 手続の自動化
	学習内容	○操作を自動化する方法及び一連の手続を起動するメニューを作成する方法について扱う。
	関連性	○単純反復的なデータ処理（集計、特定条件のデータ抽出、帳票作成など）を自動化する操作を習得することにより、販売実習会の場面でも、迅速かつ正確な業務処理が可能となる。業務の自動化を通じて、効率化の観点から販売業務を俯瞰的に捉える能力も育成される。
D	指導項目	(4) 業務処理用ソフトウェアの活用 ア 仕入・販売管理ソフトウェアの活用
	学習内容	○仕入・販売管理ソフトウェアを活用することの利点及び仕入・販売管理ソフトウェアを活用して効率的に業務を行う方法について扱う。
	関連性	○商品の登録、仕入数量の入力、在庫数の自動更新、売上処理、帳票（売上伝票・仕入伝票）の出力など、一連の販売管理業務を実際の業務フローに沿って操作する技能を習得することができる。これにより、生徒は販売実習会当日のPOS操作や在庫確認、売上確定作業を正確かつ効率的に行うことが可能となる。実務での操作経験を早期に積むことで、販売活動の全体像を理解し、業務全体の流れを俯瞰して行動する能力の育成につながる。また、販売場面のロールプレイを行うことにより更なる学習効果が期待できる。

販売実習会に向けた特色ある取組事例② 第2学年

「商品開発と流通」「マーケティング」「原価計算」において学習した知識を横断させた実践の場として、次の取組を行う。

[学習活動：オリジナル商品（オリジナルうどん）の開発]

毎年、生徒が企業と共同で開発した商品を3学年の販売実習会で販売するため、地元の製麺会社の協力を得て、地元特産の手延べうどんに味をつけたオリジナルうどん開発に取り組んでいる。具体的な活動内容及び手順は次のとおりである。

① 味の考案

次年度の味を何にするか、**市場調査やアンケート**を実施し、うどんの味の候補を提案し、候補の絞り込みを行う。

集計において「情報処理」の学びが活かせる場面！
「マーケティング」の市場調査と「商品開発と流通」の商品の企画の横断につながる！

② 製麺会社への提案

味の候補を**製麺会社へ複数提案**し、うどんとの相性や商品化が可能であるか検討及び次年度の味を決定してもらう。

「ビジネス・コミュニケーション」で身に付けた知識・技術等が活かされる場面！

③ 試作と配分割合の提案

決定した味で生徒がうどんを試作し、味の元となる成分と粉の配分割合を含めて、製麺会社へ商品の提案を行い、商品化につなげる。

④ 原価管理

原材料価格と**販売価格の見通しを立て、損益分岐点を達成する販売数量を**検討・提案する。

「マーケティング」のプロモーション政策と「原価計算」の直接原価計算の横断につながる！

⑤ パッケージデザインの制作

商品化したうどんのパッケージのデザインは、**地域のデザイナーにアドバイスを得ながら、何度も試行錯誤を重ねて制作**する。



パッケージデザイン(例)



内容物等のラベル(例)
アレルギー対応などの実社会の課題等にも対応！

[商業部会研究集録]

ウ 第3学年

科目名		総合実践
A	指導項目	(5) 分野横断的・総合的な実践
	目標等	<p>○商業の各分野について実務に即して総合的に理解するとともに、関連する技術を身に付けるようにする。 ⇒知識・技術等を実際のビジネスの場面に対応する際に生かすことができることをねらいとしている。</p> <p>○ビジネスの実務における課題を発見し、ビジネスに携わる者として科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う。 ⇒ビジネスの実務における課題を発見し、企業活動が社会に及ぼす影響を踏まえ、経済社会の動向、理論、成功事例や改善を要する事例を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養う。</p> <p>○ビジネスの実務に対応する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。 ⇒実践する力の向上を目指して自ら学ぶ態度、組織の一員として自己の役割を認識して当事者としての意識を持ち、他者との信頼関係の構築、ビジネスの創造と発展に責任を持って取り組む態度を養う。</p>
	学習内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域の特産品の販売 ・ 友好交流都市の特産品の販売 ・ 特設HPの作成 ・ DM作成、送付 ・ チラシ、ポスターの作成 ・ 小学5年生との合同授業（ロールプレイング、挨拶練習）

科目名		ビジネス・マネジメント（選択）
A	指導項目	(2) 組織のマネジメント ア 組織の形態 イ 経営理念と経営戦略
	学習内容	○組織の形態、経営理念など組織のマネジメントに関する知識・技術等を基盤として、企業を取り巻く環境の変化について扱う。
	関連性	<p>○販売実習会が終了して改めてコーポレート・アイデンティティ（CI）について考え、次年度の指針になるような提言ができるよう促す。また、3C分析・SWOT分析・PPM・ファイブフォース分析などを生徒に割り振って分析させ、それらを互いに持ち寄り考察させる。</p> <p>○販売実習会の組織のマネジメントに関する具体的な事例など科学的根拠に基づいて、組織の適切な管理と活性化について、組織の一員としての役割を果たすことができるようになる。</p>
B	指導項目	(3) 経営資源のマネジメント ア 経営資源の種類と最適化 イ 人的資源のマネジメント ウ 物的資源のマネジメント エ 財務的資源のマネジメント オ 情報的資源のマネジメント
	学習内容	○雇用に伴う所得税の源泉徴収と納付、住民税の特別徴収と納付、社会保険に関する企業の責任と負担についても扱う。また、資金調達の方法、金融商品の利点とリスク、資金の調達と運用の現状・課題などについて扱う。
	関連性	○販売実習会の会計簿を基に、収益性や安全性等を分析する。調達、日程、販売ルート管理方法を検討し、PERT図で計画を可視化する。ブランドや信用の維持の観点から、地域団体商標登録制度の活用を考察する。

[商業部会研究集録]

C	指導項目	(4) 企業の秩序と責任 イ リスク・マネジメント ウ 企業の社会的責任
	学習内容	○リスク・マネジメントなど企業の秩序と責任に関する知識、環境の保護と保全、持続可能な社会の実現などが企業に求められている現状や法令遵守、企業倫理、説明責任の重要性について扱う。
	関連性	○リスク・マネジメント、事業継続計画、企業の社会的責任（実施している販売実習会についての社会的責任）、説明責任（アカウンタビリティ）、法令順守（コンプライアンス）などについて考察する。
D	指導項目	(5) ビジネスの創造と展開 ア ビジネスの創造の意義と課題
	学習内容	○日本におけるビジネスの創造の意義や課題について、具体的な事例を基に考察する。あわせて、環境問題やエネルギー問題などの社会的な課題を設定し、これまでのマネジメントに関する学習を踏まえ、経営資源の活用を含めた新たなビジネスモデルを考案する。さらに、地域のビジネス動向や活用可能な資源を調査研究し、その成果を基に、地域産業の振興に資するビジネスアイデアを考案するとともに、事業計画を立案し、地域や産業界への提案と改善を行う内容を扱う。
	関連性	○地域の実情を分析した上で、地域振興に寄与する新たなビジネスモデル確立のための可能性を考察する。

科目名		プログラミング
A	指導項目	(4) プログラムと情報システムの開発 ウ 手続き型言語の利用 エ オブジェクト指向型言語の利用 オ 携帯型情報通信機器用ソフトウェアの開発環境の利用
	学習内容	○データの入出力、演算、条件判定、繰り返し処理、配列とファイルの利用などを伴うプログラムと情報システムの開発について、プログラム言語の仕様に即して扱い、ビジネスに関する課題を設定して企業活動に有用なプログラムと情報システムを開発する内容を扱う。
	関連性	○販売実習会では、商品の仕入れや販売の管理、在庫状況の把握、売上データの集計など、多くの情報を扱う業務が発生する。従来は手作業や単純な表計算で対応していた業務も、プログラムによる自動化や管理システムの構築により、データの保守管理が容易となる。また、自前でのシステム構築はシステムのカスタマイズが可能であり、各校のニーズに応じたシステムを低コストで開発することができる。

科目名		ネットワーク活用
A	指導項目	(3) 情報コンテンツの制作 ア 図形と静止画
	学習内容	○図形や静止画を取得、作成、編集する方法について扱う。また、図形や静止画の特徴に即して適切なファイル形式を選択し、インターネットでの企業情報の発信や商取引などに活用する方法について扱う。
	関連性	○販売実習会における広報活動と直接的に結び付く。ポスターや案内状は、来場者に対して視覚的な訴求を行う最も基本的な広報媒体であるため、対象顧客に合わせたデザイン性や情報の見やすさが求められる。

[商業部会研究集録]

B	指導項目	(4) インターネットの活用 ア ウェブページの制作とデザイン
	学習内容	○ウェブページに対する要求を分析し、それを基に企画を立案して制作する手順と方法、ウェブページの制作に必要な配色、構成、フォントの選択などデザインに関する技法及び閲覧者の立場に立ったウェブページの工夫について扱う。また、ウェブページへのアクセス数を増加させるための工夫及びアクセス解析のための技法について扱う。
	関連性	○販売実習会特設ホームページは、実施日時、場所、主な取扱商品、企画内容など、販売実習会に関する包括的な情報を整理し利用者に提供するデジタルプラットフォームとなる。生徒が主体となりウェブページの構成を設計し、情報を整理し、視覚的に分かりやすく提示する活動は、情報デザイン能力を実践的に育成する。また、ウェブサーバへのアップロードやリンク設定、スマートフォン対応などの技術的配慮も必要となるため、ネットワーク技術の理解を深める機会にもなる。特設サイトを通じて、来場者にスムーズな情報提供が可能となり、販売実習会の認知度向上と来場促進が期待できる。

科目名		ビジネス法規（選択）
A	指導項目	(3) 知的財産と法規 ア 知的財産の種類 イ 知的財産の重要性
	学習内容	○知的財産に係る法規について企業における事例と関連づけて扱う。知的財産の保護と活用に関する課題を発見し、それを踏まえ、法的な根拠に基づいて、知的財産を保護し活用する方策について扱う。
	関連性	○販売実習会における総務会計課のホームページ作成、オリジナルうどんのラベル及びS高校オリジナルグッズ製作において注意事項を意識させ、法的な根拠に基づいた知的財産の適切な保護と効果的な活用について、組織の一員としての役割を果たすことができる。
B	指導項目	(4) 税と法規 ア 税の種類と法人の納税義務 イ 法人税の申告と納付 ウ 消費税の申告と納付
	学習内容	○国税、地方税など税の種類と分類、各種税の納税義務について扱う。
	関連性	○販売実習会において、実際にどれだけの消費税がかかるかを計算する。また会社を立ち上げ、経営を継続する場合に税法上の手続きを実践的に学習できる。
C	指導項目	(5) 企業責任と法規 エ 情報の保護
	学習内容	○個人情報保護法、不正アクセス禁止法、不正競争防止法など企業が扱う情報の保護に関する法規の概要について扱う。
	関連性	○過去の顧客へのDMの送付や、商品を発送することで得た情報について取り扱い方を考察できる。ビジネスを展開する際の情報の保護の重要性及び日本における情報の保護に関する課題について実践を通じて学習できる。

おわりに

今年度、当部会では、教科「商業」における教科等横断的な学習を体系的に位置付け、各科目で習得した知識・技術等を、ビジネスの現場において効果的かつ主体的に活用できる力の育成を目指し、学習内容及び指導方法の在り方について研究を進めた。

はじめに、商業の4分野における授業実践を通して課題を抽出し、その分析を基に、教科等横断的な学習の在り方について考察を深めた。さらに実践校における科目「総合実践」の教育活動をモデルとして位置付け、学習内容及び指導方法を具体化しながら、検証的に調査研究を行った。

結果、教科等横断的な学習が目指す、知識・技術等を結び付けて活用する学びの方向性については、一定の有効性が確認でき、理論的には概ね実現可能であることが見えてきた。一方で、構想段階において想定した育成したい資質・能力の理想像と、実際の授業実践から浮かび上がる生徒の学びの姿との間には、いくつかの課題やギャップが存在することも明らかとなった。

次年度は、こうした課題を踏まえ、実践を通して得られた気付きと理論的整理とを往還させながら、より一層、教科等横断的な学習の関連性を実感できる学習内容及び指導方法の在り方について研究を深めていきたい。あわせて、学習の成果を適切に捉えるための評価の在り方についても、継続的に検討していく必要があると考える。

今年度の調査研究を通して、教科「商業」における教科等横断的な学習は、単なる活動の組み合わせではなく、系統的なカリキュラム・マネジメントの下で初めて教育的効果を高めるものであることを、改めて確認することができた。他教科との連携を含め、教員間で学習内容や指導方法について計画的かつ継続的に共通理解を図ることで、より確かな学びの積み重ねが可能となるであろう。今年度の調査研究が、各学校における教科「商業」の授業改善やカリキュラム設計の一助となり、実社会に対応できる資質・能力を備えた人材育成につながることを期待したい。

最後に当部会の調査研究にご助言や資料を提供していただいた関係各位並びにご協力いただいた皆様に心より感謝申し上げます。

<参考文献>

- ・高等学校学習指導要領（平成30年告示）文部科学省
- ・高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説 商業編文部科学省
- ・北海道教育推進計画 2023年度～2027年度（令和5年度～令和9年度）北海道教育委員会
- ・高等学校教育課程編成・実施の手引（令和7年10月）北海道教育庁学校教育局高校教育課
- ・高等学校教育課程編成・実施の手引（令和6年10月）北海道教育庁学校教育局高校教育課
- ・高等学校教育課程編成・実施の手引（令和5年10月）北海道教育庁学校教育局高校教育課
- ・新時代に対応した資質・能力を育成する本道産業教育の在り方について（答申）
（令和4年12月）北海道産業教育審議会
- ・商業科教育法―理論と実践―（令和3年4月）東京法令出版

[商業部会研究集録]

令和7年度 調査研究協議会 名簿

	所属	役職	氏名
部 会 長	北海道札幌東商業高等学校	校 長	藤 田 和 秀
担当副部会長	北海道旭川商業高等学校	校 長	池 田 隆
委 員 長	北海道釧路商業高等学校	校 長	太 田 和 浩
主 査	北海道北見商業高等学校	校 長	山 崎 逸 子

教育課程部会 担当者

	所属	役職	氏名
常 任 委 員	北海道苫前商業高等学校	校 長	板 野 成 人
	北海道福島商業高等学校	校 長	阿 部 敏 幸
	北海道下川商業高等学校	校 長	鎌 本 光 司
	北海道虻田高等学校	校 長	佐々木 雅 治
専 門 委 員	北海道苫小牧総合経済高等学校	教 諭	山 口 智 憲
	北海道旭川商業高等学校	教 諭	小 坂 洸 希
	北海道帯広南商業高等学校	教 諭	藤 原 梢
	北海道函館商業高等学校	教 諭	川 村 周
	北海道札幌東商業高等学校	教 諭	長 内 すな央
	北海道下川商業高等学校	教 諭	藤 田 光 明
	北海道札幌国際情報高等学校	教 諭	佐 藤 秀 幸
	北海道釧路商業高等学校	教 諭	島 田 尚 也
	北海道滝川西高等学校	教 諭	小野寺 大 樹

調査研究協議会 開催日

- ・ 第1回 令和7年6月16日(月) 北海道札幌東商業高等学校
- ・ 第2回 令和7年9月1日(月) 北海道札幌東商業高等学校
- ・ 第3回 令和7年11月25日(火) 北海道札幌東商業高等学校
- ・ 第4回 令和8年1月9日(金) 北海道札幌東商業高等学校

編集後記

各学校におかれましては、教育活動の改善や学校課題の解決など、次年度に向けた教育活動の推進に取り組まれていることと思います。

さて、今年度も北海道高等学校長協会商業部会が中心となって一年間の商業教育の活動や成果等をまとめた「北海道商業教育第68号」を刊行いたしました。御多忙の中、貴重な原稿をお寄せいただきました関係各位には厚くお礼申し上げます。

内容につきましては、令和7年度における商業教育の活動と成果の記録及び商業部会調査研究の報告であり、本冊子が商業教育の活性化の一助となれば幸いです。

最後に、皆様のますますの御活躍を御祈念申し上げ、併せてこの「北海道商業教育」がさらに充実した内容となるよう御支援・御協力をお願いし、編集後記といたします。

北海道商業教育編集者

編集委員長	北海道苫小牧総合経済高等学校	校長	島瀬展成
編集委員	北海道旭川商業高等学校	教頭	道添昌規
編集委員（事務局長）	北海道苫小牧総合経済高等学校	教頭	宮本磨巳子
編集委員	北海道苫小牧総合経済高等学校	教諭	安田茂樹
〃	北海道苫小牧総合経済高等学校	教諭	山橋崇裕
〃	北海道苫小牧総合経済高等学校	教諭	前川繁信
〃	北海道苫小牧総合経済高等学校	指導実習助手	佐藤奈緒美
〃	北海道苫小牧総合経済高等学校	指導実習助手	山口忠彦

北海道商業教育 第68号（令和8年3月発行）

編集者	北海道商業教育編集委員会 北海道苫小牧総合経済高等学校 〒053-0052 苫小牧市新開町4丁目7番2号 TEL 0144-55-9264
発行者	北海道高等学校長協会商業部会 北海道札幌東商業高等学校 〒004-0053 札幌市厚別区厚別中央3条5丁目6番10号 TEL 011-891-2311
印刷所	さかえ印刷株式会社 〒084-0853 苫小牧市花園町3丁目14番1号 TEL 0144-74-3818