

## 平成26年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール研究実施報告（第1年次）（要約）

1 研究開発課題	『会社設立・経営をとおして実践力・創造力・起業家精神を身に付け、グローバルに活躍するビジネスリーダー育成プログラム』 ～Be the CEO Project（「生徒全員が社長」プロジェクト）～		
2 研究の概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の設立、経営活動など実践的なビジネス諸活動（利益追求・コスト削減・経営分析・商品開発等）を主体的、合理的かつ倫理観をもって行うとともに、生徒一人一人が経営者であるという自覚をもって、地域の産業の発展を図る創造的な能力、課題発見力・課題解決力、さらには、起業家精神を育成する教育プログラムを実施する。</li> <li>・海外の商業高校と共同ビジネス活動を推進することを通して、高い語学力を育成するとともに、異なる文化と多様な価値観（Diversity）を理解し、そうした多様な人々と共同でビジネス活動を行う包容力（Inclusion）を育成する。</li> <li>・県内外の専門高校と連携し、商品開発や共同実習を通して、高校版「総合商社」を目指すとともに、日本の商業教育をリードする高いポテンシャルを有する専門高校へと高校改革を推進する。</li> <li>・企業・大学・研究機関等と連携し、先端的な知識・技術を習得するとともに、県内産業の活性化及び、日本経済の発展に貢献する学校を目指す。</li> </ul>		
3 平成26年度実施規模	全校生徒を対象に実施した		
4 研究内容	<p>○研究計画（指定期間満了まで。5年指定校は5年次まで記載。）</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="185 1243 359 2065">第1年次</td> <td data-bbox="359 1243 1406 2065"> <p><b>【事業の組織化と立ち上げ】</b></p> <p><b>1 会社の設立・運営 会社設立委員会を設置する。</b></p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動において「Be the CEOプロジェクト」を実施する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 楽天市場にネットショップを開設する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 ITベンチャー企業と連携しアプリの共同開発を行う。特別支援学校のニーズを反映した教育用コンテンツの開発を行う。</p> <p>④デザイン工房の設立 外部講師を招聘し、デザインの基礎的な技法を習得する。年度末には地域の会社の広告デザインを受注する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） 外部講師を招聘し、アイデア創出に関する知識・技術を習得する。地元企業と連携し、商品開発・販売実習を行う。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 科目「課題研究」経理業務、経営分析を行う。</p> <p><b>2 グローバルマインドの育成</b></p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携 ビジネス教育に関する包括的な連携協定を締結し、共同実習を展開する。8月には、互いの学校を訪問し、商品開発・販売実習等について、交流を深める</p> </td> </tr> </table>	第1年次	<p><b>【事業の組織化と立ち上げ】</b></p> <p><b>1 会社の設立・運営 会社設立委員会を設置する。</b></p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動において「Be the CEOプロジェクト」を実施する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 楽天市場にネットショップを開設する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 ITベンチャー企業と連携しアプリの共同開発を行う。特別支援学校のニーズを反映した教育用コンテンツの開発を行う。</p> <p>④デザイン工房の設立 外部講師を招聘し、デザインの基礎的な技法を習得する。年度末には地域の会社の広告デザインを受注する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） 外部講師を招聘し、アイデア創出に関する知識・技術を習得する。地元企業と連携し、商品開発・販売実習を行う。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 科目「課題研究」経理業務、経営分析を行う。</p> <p><b>2 グローバルマインドの育成</b></p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携 ビジネス教育に関する包括的な連携協定を締結し、共同実習を展開する。8月には、互いの学校を訪問し、商品開発・販売実習等について、交流を深める</p>
第1年次	<p><b>【事業の組織化と立ち上げ】</b></p> <p><b>1 会社の設立・運営 会社設立委員会を設置する。</b></p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 課外活動において「Be the CEOプロジェクト」を実施する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 楽天市場にネットショップを開設する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 ITベンチャー企業と連携しアプリの共同開発を行う。特別支援学校のニーズを反映した教育用コンテンツの開発を行う。</p> <p>④デザイン工房の設立 外部講師を招聘し、デザインの基礎的な技法を習得する。年度末には地域の会社の広告デザインを受注する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） 外部講師を招聘し、アイデア創出に関する知識・技術を習得する。地元企業と連携し、商品開発・販売実習を行う。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 科目「課題研究」経理業務、経営分析を行う。</p> <p><b>2 グローバルマインドの育成</b></p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携 ビジネス教育に関する包括的な連携協定を締結し、共同実習を展開する。8月には、互いの学校を訪問し、商品開発・販売実習等について、交流を深める</p>		

	<p>②外国語教育の強化  交流事業を通して、異文化理解を深め、同時に英語でのコミュニケーション能力を養う。また、韓国語講座を開設する。一方で、「商業教育における英語教育の在り方」について委員会を設置し今後の英語教育の方向性を検討する。</p> <p><b>3 専門高校（県内外の農工商）間連携</b>  課外活動「Be the CEOプロジェクト」において、知的財産に関する創造力・実践力・活用力開発事業で先進的な取組をしている県外の専門学校と連携し、共同授業の方向性を模索する。また、県内の農工商の専門高校と連携し、協働で商品開発を行う。</p> <p><b>4 中央大学商学部とのビジネス教育における包括連携</b>  中央大学より各種ビジネス分野に対応した外部講師を招聘し授業を行う。また当研究の効果測定・評価の方法について指導助言を受ける。</p> <p><b>5 岐阜県知事部局商工労働部・岐阜商工会議所との連携</b>  連携先企業の選定や、各種団体が主催する イベント事業に参加する。</p>
<p>第2年次</p>	<p><b>【事業の円滑な遂行】</b></p> <p><b>1 会社の設立・運営</b>  会社の組織・資本政策を検討し、9月には、（株）LOBを設立し、商品開発、販売実習を実施する。</p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施  課外活動「Be the CEOプロジェクト」を事業展開するとともに、次年度予定の学校設定科目「企業実践（仮称）」の指導計画と指導内容を検討する。また、各種コンテストに参加する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 ネットショップにおいて利益を追求する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 1万ダウンロードを目標にアプリ開発を推進する。</p> <p>④デザイン工房 広告デザインの受注による作品を制作する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座）  アイデア創出に関する知識・技術をまとめた指導者向けテキスト及び、指導テキスト（副教材）を作成する。また、新商品アイデアを企業に提案する。</p> <p>⑥経営分析能力の育成  会社の経営状況を示す報告書を作成し、公開する。経営改善、業務改善の方向性を検討する。</p> <p>⑦決算書作成能力の育成  企業（個人事業）の決算書作成補助をすることにより、会計システムの簿記・会計に関する実践的な知識・技術を育成する。</p> <p><b>2 グローバルマインドの育成</b></p> <p>①韓国ソニルeビジネス高等学校との連携  アイデア創出授業や商品開発等、連携授業を多く実施するとともに、次年度からの日韓共同東南アジア市場への進出を目指し、市場調査・日韓共同ビジネス創出に取り組む。</p> <p>②外国語教育の強化  海外ネット通販や授業交流を通して、実践的な英語力を育成する。また、英語力を評価する指標として、TOEIC等の英語検定に挑戦する。</p> <p><b>3 専門高校（県内外の農工商）間連携</b>  長期休業を利用し、県内外の専門高校と連携しアイデア発想授業を展開する。</p>

	<p>4 中央大学商学部とのビジネス教育における包括連携 各事業の効果測定及び評価の結果を受け、事業の改善の方向性を試行する。</p> <p>5 岐阜県知事部局商工労働部・岐阜商工会議所との連携 地域産業課と連携し、県内企業に対して専門高校生によるアイデアプレゼンテーションコンペを実施する。</p>
第3年次	<p><b>【事業の発展・継続と検証】</b></p> <p>会社の設立・運営 会社経営の安定化を図る。売上高目標 1,000万円</p> <p>①「Be the CEOプロジェクト」の実施 自らがビジネスを企画し起業する学生CEOを輩出する。</p> <p>②ネットビジネスの展開 交流校と共同で東南アジアに進出する。</p> <p>③iPhoneアプリの開発 年間20本以上のアプリをアップできる体制を整える。また、iTunes App store上で、ヒットアプリをアップできる生徒を輩出する。同様に、各種アプリコンテストで入賞できる人材を輩出する。</p> <p>④デザイン工房 会社及び事業の広告・販売促進やコンテンツ作成を担う部門に発展する。</p> <p>⑤商品開発（アイデア創出講座） （株）LOBを通して、全国の専門高校が商品開発や販売を通して繋がることのできる組織を整備する。</p> <p>⑥経営分析能力の育成 会社の経営状況を示す報告書を作成し、公開する。経営改善、業務改善の方向性を検討する。</p> <p>⑦決算書作成能力の育成 企業（個人事業）の決算書作成補助を定形化しその知識・技術を習得する。</p>

○平成26年度の教育課程の内容（平成26年度教育課程表を含めること）

別紙参照

○具体的な研究事項・活動内容

### 1 ビジネス企画・商品開発アイデア創造授業

(1) 科目：課外活動「LOB部」

(2) 対象：LOB部生徒 1年 16人、2年 8人

商業科教員、PTA、連携企業、岐阜県庁連携部署、岐阜商工会議所

(3) 目的：ビジネス企画や商品開発は、その過程において自由な発想力と論理的思考力、表現力を身に付ける学び野で場でもある。多くのアイデアを発想する「アイデア・ワークショップ」（学習の場）において、主体的にブレインストーミング等の協議を経ることにより、生徒のアイデア発想力を向上させる。また、企業の商品開発、アイデア創出等に実際に携わっている方を外部講師として招聘し、アイデア創出講座を開講することにより、アイデア発想スキルを身に付けるとともに、柔軟な創造性を養う。

(4) 実施日・実施内容：

講師 (株)アイデアプラント代表 早稲大学人間科学部非常勤講師 石井力重 氏

実施内容

第1回 7月12日（土）8：00～18：00

ブレインストーミングカードを利用したウォーミングアップ方法、「スピードストーミング」というペアでのブレインストーミングで短時間に多くのアイデアを発想する方法、「ブレイズファースト」という相手のアイデアの良いところに光を当ててコメントし、ハイライト法で良案の抽出、アイデアのグルーピングを行うチームづくり、良案を発展させる「発展ブレインストーミング」など、アイデアの発想にすぐに使える手法について学ぶことができた。更に、スマートフォンのビデオカメラ機能を使った「ビデオプレゼンテーション」を作成し、効果的なプレゼンテーションの方法について学んだ。同授業には、本校職員以外に、連携企業各社、岐阜県庁連携各部署、本校PTA役員もワークショップに参加し、これ以降は毎回参加して指導をいただいた。

#### 第2回 7月23日(水)

「6W3H(6W3Hの内容)シート」(ビジネスプランテンレートの最軽量フレームワーク)を使った「プレゼンテーショントナメント」から良点を抽出し発展させるアイデア発想のストレッチとして「連想の4法則カード」を使用した創造力・想像力・連想力を高める方法、膨らんだアイデアの理想解から「6W3Hシート」を使用して現実的で実現可能なレベルへの引き寄せ、企画(事業構想)にまとめるまでを行った。また、前回同様スマートフォンでの「ビデオプレゼン」を実施した。この2回授業で生徒達のコミュニケーション能力、企画アイデアをまとめる力、プレゼンテーション能力の向上がみられた。

#### 第3回 8月1日(金)

「SCAMPR」という短時間でアイデアを発想できる手法を実施し、「メガトレンドの傍流(大企業が採算が合わず入り込めない支流)を探せ」という「6W3Hシート」を使った宿題から「FBS」という1人での発想と集団による発想を交互にするブレインストーミングを実施した。そこから上位6案に絞ってのチームビルディング、終わりには参加者を企業の企画部に見立てたプレゼンテーション、質疑応答を行った。生徒達は質問に十分に答えられない場面もあり、ビジネス・プレゼンテーションの厳しさを学ぶことができた。

#### EXTRA回 8月26日(火)

6班の商品アイデアのプレプレゼンテーションを実施し、ブラッシュアップを行った。講師の石井先生、参加教員、連携企業各社、岐阜県職員、本校PTA役員からの指導や指摘に応じるため、各班でフィードバックし、内容の反映方法を議論させた。これを通じて生徒達のコミュニケーション能力や問題解決能力を高めることができた。

#### 第4回 9月15日(月)

生徒達が考えた6つの商品アイデアについて「アイデアショーケース」と題した公開プレゼンテーションを行った。視聴者として参加してもらえる企業を岐阜商工会議所の協力を得て募集した10社と連携企業、岐阜県庁連携各部署、岐阜商工会議所、本校PTA役員にも参加してもらい実施した。その後の意見交換会で指導を受け、生徒達はビジネスプランを実現することの難しさを知り、今後の方向性を考え直すきっかけとなった。この中で、岐阜を全国にPRするために「鮎菓子」を銘菓として定着させるプランが企業に採用され、試作・同窓会総会での試験販売が行われた。

#### 第5回 10月27日(月)

はじめに各班アイデアショーケース後の経過報告についてプレゼンテーションを行った。その後は昼をはさんで、特別講師として三重県のNPO法人Mブリッジの理事長 米山 哲司先生から販売促進のための広報やPRについて講義をしてもらった。残り3時間は、講師の石井先生(アイデアプラント代表)から商品開発活動の全ステップについて講義を受け、生徒達は開発商品の情報をいかにして広めるかということや、商品がアイデアから商品化されるまでの細かいプロセスについて学んだ。

## 第6回 12月13日（土）

これまで各班で進めてきたプランの経過報告を行いながら、冬休み中に応募するコンテストのアイデア出しなどを行った。後半では、商品やサービスを世の中に提供する人間としてのあるべき姿について具体的な経営者の例をあげて授業をされ、1年を締めくくった。

## 2 iPhone開発講座

- (1) 科目：3年生「課題研究」・2年生「プログラミング」
- (2) 対象：3年（情報処理科システム開発類型）iPhoneアプリ開発講座選択者16名  
2年（情報処理科システム開発類型）iPhoneアプリ開発講座選択者14名
- (3) 目的：情報処理の授業を通して身につけたコンピュータに関する知識と技術、プログラミングの授業を通して身につけたアルゴリズムに関する知識と技術を、①スマートフォンであるiPhone用のアプリアプリケーション（以下、iPhoneアプリ）の作成する技術に応用する力を身に付ける。②チームビルディングを行うことで、チームで協力して作り上げることでコミュニケーション能力を身に付ける。③作成したアプリケーションをリリースすることで、作成したソフトウェアが社会で評価される厳しさを体感することを授業で経験させる。
- (4) 実施日・実施内容
  - 2年生「プログラミング」
    - 5月 「iPhoneアプリ開発環境の基礎を知る」
      - ・スマートフォン用アプリを作成するにあたり、コンピュータやインターネットを取り巻く歴史と、世界のスマートフォンの市場動向、アプリで売り上げを獲得する方法等を研修した。
      - ・iPhoneアプリを作成するための開発環境であるApple Machintoshの操作方法とXcodeの使用方法を、開発言語であるObjective-Cの学習を行った。
    - 6月～10月 「iPhoneアプリ開発技法の学習する」
      - ・iPhoneアプリでの基本動作である「タッチ」、「タイマー」、「イベント」を基礎に例題のアプリを使用して開発技法とプログラミング能力を育成した。
    - 11月～3月 「iPhoneアプリを開発する」
      - ・ここまでで学習した知識と技術を利用して、簡単なオリジナルアプリを1人1本作成した。完成したアプリは実機に転送し、授業内で発表を行った。
      - ・初めてのグループ作品の作成を行う。オリジナル企画の作成→概要設計→詳細設計→プログラミング→デバッグ→実機転送の開発サイクルを体験する。企画については、1人1本考案し、全員で作るアプリを決定した。
  - 3年生「課題研究」
    - 5月～7月 「オリジナルアプリケーション開発1回目」

2年次に学習したiPhoneアプリ開発の基礎を活用する。1チーム3～4人に分かれ、開発を行った。開発したアプリは「Angele Catch」「Get Treasure」「メガネ割りゲーム」「Lights up」「Birthday Calendar」の5本を作成した。
    - 9月～11月 「オリジナルアプリケーション開発2回目」

2回目は、1チーム2人とし、開発を行った。2人にすることによって、開発に対するそれぞれの責任の重さを実感させた。開発したアプリは「Touch The Prime Number」「Bran Flash」「猫記憶」「壁ドン!」「カウントダウン」「擬似バイナリーハイロー」「妖怪検索」「tarot占い」の8本を作成した。
    - 12月～2月 「オリジナルアプリケーション開発3回目」

3回目は、卒業制作と位置づけた。現在、開発を行っており、2月中の完成を目指している。なお、1回目と2回目に作成したアプリは、開発したアプリの紹介や開発過程を1年生・2年生

に伝えるためにシステム開発類型の生徒に対し、課題研究発表会を行った。

### 3 企業連携（商品開発）①

- (1) 科目：「課題研究」
- (2) 対象：3年（流通ビジネス科） 選択者 39人（全員）
- (3) 目的：企業・業界の研究、商品開発、販売活動や接客実習を通して、専門的な知識・技術を身に付けさせる。また、主体的に問題を解決する資質や能力を養い、人間として調和のとれた豊かな人間性を育成すると同時に、起業家精神、コミュニケーション能力等を伸ばし、地域に根ざした産業人の育成を図る。
- (4) 実施日・実施内容
  - 4月 岐阜高富店オープン販売実習
  - 5月28日（水） 開校式／店舗経営者（加藤社長）による講演  
「カレーの日（校内販売）」実施
  - 6月4日（水） ハウス食品スタッフによるSpiceCollege（カレーの食育講座）
  - 6月11日（水） 商品開発事例研究
  - 6月18日（水） 商品開発ワークショップ
  - 7月1日（火） 本部訪問（商品開発現場の見学、マーケティング戦略等の講義）
  - 7月9日（水） 試作商品作成ワークグループ
  - 7月16日（水） 試作品の調理実習①（試食、レシピ・食材等の見直し）
  - 9月12日（金） 試作品の調理実習②（本部スーパーバイザーへのプレゼンテーション、試食審査、商品化対象商品決定）
  - 10月25日・26日（日） 第28回岐阜県農業フェスティバル 販売実習
  - 11月3日（月） 「まちまるごと岐商祭」販売実習
  - 11月12日（水） 接客マナー講習
  - 12月10日（水） POP広告作成
  - 12月8日（月）～1月27日（火） 岐阜大学前店にてインターンシップ実施（クラス全員）
  - 1月1日（木）～2月28日（土）  
株式会社 ホープ店舗（10店舗）にて「金華山カレー」販売、同時にアンケート実施

### 4 企業連携（商品開発）②

- (1) 科目：「課題研究」
- (2) 対象3年（流通ビジネス科） 選択者11名
- (3) 目的：商品開発のノウハウを学び、その場の利益に囚われない、長期的な展望を持った老舗の経営戦略を理解する。
- (4) 実施日・実施内容
  - 第1回 5月30日（金）「オリエンテーション」  
授業の初めに際し、田中屋せんべい総本家 田中裕介社長に来校してもらい、商品開発において1年間の取り組み等を受講。
  - 第2回 6月13日（金）「商品の用途について」  
同じ商品にも、サイズや価格が異なる商品が存在する。それはなぜなのか？人々が求める商品は多種多様であり、様々なニーズに応えるための企業戦略を受講。
    - ・売り場に並べてある様々なマヨネーズを用意し、なぜ多くの種類が存在するのか考えた。
    - ・分量、価格等を参考に、売り場（スーパー、コンビニ、業務用スーパー）を考えた。
    - ・何にこだわって商品化するかを考えた。

### 第3回 6月20日(金)「良い商品とは？」

消費者にとって良い商品とは何なのか？その答えは常に買い続けてもらえる商品である。つまり、商品の新旧は関係なく、知名度の高い商品に育てることが大切である。

- ・新しい商品 = 良い商品 とは限らない！
- ・生き残った商品のかげがえのなさ → 後輩にその思いを伝える（思いの強さ）
- ・商品を育てる段階（①商品を知る ②買う ③買い続ける ④ファン）
- ・ブランドラバーを生み出すことが大切

### 第4回 7月11日(金)「高くても買ってしまおう！」

「良い商品とは？」に関連して、なぜ良い商品は高くても売れるのか？それは、真にお客様がその商品に対して絶大なる信頼を持っているからである。その良さを伝える方法は、「対面販売」であることを受講。

### 第5回 7月16日(水)「発注計画」

夏休みに行われる鷺山夏祭りの出店に向けて、発注計画。

- ・鷺山夏祭り出店に向けた発注計画
- ・商品の試食→商品を知り、客層などを考慮しながらどんな商品が売れるのかを検討
- ・ロス機会→売り切れの場面にお客様が出くわすことを学習

### 第6回 9月5日(金)「魅力ある商品」

夏季休業課題『スーパーやコンビニ等で、「これは！」と思う商品を見つける』について発表。

### 第7回 9月12日(金)「高校生の商品開発」

高校生が商品開発することでどういうメリットがあるのか？お客様にどうしたらその魅力を伝えられるだろうか？について議論。

### 第8回 10月3日(金)「商品開発案」

新商品の開発

- ・地元の食材や、地元を連想するものを用いて商品開発案を作成。
- ・ひまわりせんべい、はちみつせんべい、枝豆せんべいが候補。

### 第9回 10月17日(金)「工場見学」

### 第10回 11月3日(月)「まちまるごと岐商祭 販売実習」

### 第11回 11月21日(金)「試食会①」

第1回目の新商品試食会を行った。商品化にむけて、味・形状等の議論

### 第12回 12月5日(金)「試食会②」

- ・「晴陽～はれひ～」 「ひまわりせんべい」とネーミング

### 第13回 12月12日(金)「販売コンセプト」

開発した商品をどういったコンセプトで販売したいかを議論。

### 第14回 12月19日(金)「パッケージデザイン」

パッケージデザインについての講義を受けた。パッケージに込めたい思いを確認

- ・色使いやパッケージに載せるパーツを考案

### 第15回 1月9日(金)「商品のテーマ設定」

- ・高校生らしさをイメージし、商品に込めた思いは「青春」に決定

### 第16回 1月16日(金)「販売効率を上げる方法」

お客様に商品を知っていただき、きっかけ作りをしなければならない。自分たちが可能な方法で商品をPR出来ないだろうか？その方法を議論

- ・商品を如何にして知ってもらうか？チラシ、ポスター、ホームページ掲載等
- ・販売実習前最後の講義ということで、お客様に何を伝えたいかを討論

## 5 デザイン工房

- (1) 研究科目：課外活動（LOB部 デザイン工房）
- (2) 対象：LOB部部員（全12名、内訳：3年生5名、2年生1名、1年生6名）
- (3) 目的：LOB部の広告と販売促進および、一般企業へのグラフィックデザインや商品デザイン等の企画、制作を行う。
- (4) 実施日・実施内容
  - 6月
    - ・デザイン工房の概要説明等（個人単位での作業、期限の遵守等）
    - ・初回課題の説明（CoCo壺番屋レトルトカレーパッケージデザイン）
  - 7月
    - ・講評、修正点の指導（学生同士で意見交換）
    - ・企画の再考（デザインの方向性をさらにブラッシュアップする）
    - ・講評、修正点の指導（学生同士で意見交換）
    - ・企画の再考（企画をどのようにグラフィックに起こすかの検討）
    - ・企画を絵にする方向性発表
    - ・個々にどのように絵にしていけば良いか、技法等の指導
  - 8月
    - ・制作状況の報告 ・制作過程で発生した問題点の指導
    - ・学校案内表紙の作成（3年生）
    - ・制作状況の報告
    - ・制作過程で発生した問題点の指導
  - 9月
    - ・細部の手直し、デザインの完成
    - ・企業提出用の資料作成
    - ・学校案内表紙の訂正と入稿
    - ・企業からのフィードバックに対応・修正作業
  - 10月
    - ・デザインの完成、入稿
    - ・次回課題の説明（iPhoneケースデザイン）
    - ・講評、修正点の指導（学生同士で意見交換）
    - ・印刷会社技術担当よりケースデザインをする上での注意点の説明
    - ・講評、修正点の指導（学生同士で意見交換）
    - ・企画の再考（企画をどのようにグラフィックに起こすか）
    - ・制作状況の報告
    - ・制作過程で発生した問題点の指導
  - 11月
    - ・制作過程で発生した問題点の指導
    - ・デザインの完成、入稿
  - 12月
    - ・佐賀県立有田工業高等学校デザイン科 吉永先生を招いての講義
    - ・新商品アイデア創出のためのブレインストーミング
  - 1月20日（火）～1月22日（木）
    - ・佐賀県立有田工業高等学校デザイン科卒業制作展および課題研究発表会の視察訪問
    - ・有田市周辺の市場調査

## 6 ソンイル e ビジネス高等学校連携

- (1) 目的：ネットビジネス及び起業家教育で先進的な教育を実施しているソンイル e ビジネス高等学校（韓国）とのグローバルパートナーシップ協定に基づき、相互に学校を訪問し実習を行うことにより、グローバルにビジネス教育を展開する。
- (2) 実施内容
  - ①グローバルパートナーシップ協定を締結



日時：平成26年5月9日（金）

場所：ソニールeビジネス高等学校

訪問者：校長 服部哲明 教諭 田中英淳 実習助手 キムイエスル

協定内容（協定書より）

日本国の岐阜県立岐阜商業高等学校と大韓民国の善一eビジネス高等学校は、商業教育（ビジネス教育）において、教育課程、文化、人的交流に関する協力のため、グローバルパートナーシップ協定書を締結する。

- 1 両校は、商業教育の歴史と伝統を誇る学校として、商業教育分野に関する幅広いパートナーシップを拡大し、発展させる。
- 2 両校は、相互交流を通じて理解と親善、グローバル人材養成を目的とし、政治的性向を排除して、地域と国家の発展に貢献する。
- 3 両校は、生徒たちの文化体験やグローバルマインドの涵養のための交換学習と留学の際、相互に協力を行う。
- 4 両校は、教育課程及び学事の活動全般の専門的な領域で相互に協力し、教育課程の履修による単位協定、体験学習など生徒たちに国際化教育の機会を提供するため、最大限の協力と支援を行う。
- 5 両校は、教職員間の文化交流や教育問題全般に関する協議を進めながら、相互の訪問を通じて積極的に交流する。
- 6 本協定書の目的を達成する為、必要に応じて関係者の協議を通じて別途推進する。

## ②授業交流

目的：ソニールeビジネス高等学校とのグローバルパートナーシップの授業交流の一環として両校の商業科目の授業を受講し、両国の商業教育を理解する。

日時 平成26年9月17日（水） 12:00～13:50

学校	学年・学科	科目	内容	指導教諭
ソニールe	1年 経営科	簿記	勘定科目	ハン・アルム
県岐商	1年 情報処理科	情報処理	情報セキュリティ	澤田幸男

## ③来日・訪韓共同実習

目的：相互に学校を訪問し、交流授業、共同実習を行い、ビジネスにおけるグローバル感覚を育成する。

日程

・来日交流：10月6日～10月9日（3泊4日）教諭2人 生徒7人 来日

・訪韓交流 教諭3人 生徒6人 訪韓

12月15日（月） 1日目

9:30～11:35 仁川国際空港 到着（大韓航空752便）

15:00～18:00 DDP（東大門デジタルプラザ）見学Be The CEOプロジェクト1:市場調査

19:30～20:30 自由時間

20:30～21:00 ホテルへ移動 徒歩

12月16日（火） 2日目

8:35～09:20 "歓迎式（礼知館）

9:20～10:10 2限：音楽（1年4組）

10:20～11:10 3限：日本語（2年1組）

12:00～12:50 Be The CEOプロジェクトの授業1（組編成及び日程の案内）

- 13:00～13:50 Be The CEOプロジェクトの授業2(会社名、販売アイテムの打ち合わせ)
- 14:00～14:50 Be The CEOプロジェクトの授業3(販売アイテムの撮影)
- 15:00～15:50 Be The CEOプロジェクトの授業4(販売アイテムの広報の制作など)
- 1 2月17日(水) 3日目
- 8:20～09:10 Be The CEOプロジェクトの授業5(販売アイテムの広報の制作)
- 9:20～10:10 Be The CEOプロジェクトの授業6(グローバルショップモデルの制作)
- 10:20～11:10 Be The CEOプロジェクトの授業7(グローバルショップモデルの制作2)
- 12:00～12:50 Be The CEOプロジェクトの授業8(グローバルショップモデルの制作3)
- 14:00～16:00 文化散策：景福宮・北村などの観光
- 1 2月18日(木) 4日目
- 8:20～09:10 日韓交流会の結果の報告会(コンピュータ実習室)
- 9:20～10:10 今後の交流会に向けての打ち合わせ
- 15:05～17:00 仁川国際空港から出発(大韓航空761便)
- 19:04～19:15 解散式
- 引率者 団長 田中英淳(商業科主任)・澤田幸男(情報処理科主任)
- キムイエスル(実習助手) (13日・14日は実習打合せ・準備)

## 7 ビジネスプランコンテスト

- (1) 科目：ビジネス基礎(1年生)、マーケティング・財務会計I・ビジネス情報(2年生)
- (2) 対象：1・2年生(全学科) 795名
- (3) 目的：「ビジネス基礎」の学習を通じて学んだビジネスの役割に関する知識等をもとに、新たなビジネスアイデアについて考えることによって、将来、社会に生きる職業人として、単に目先の利益ばかりに注目するのではなく、地域の活性化や身の回りに存在する課題や問題を解決しようとする姿勢を身に付けたり、世の中のビジネスの諸活動を理解し、職業人として必要不可欠な倫理観、責任感、協調性を育むことを目的とした。

### (4) 実施内容・実施日

実施内容：岐阜県商工会議所青年部連合会が主催する「ビジネスプランコンテスト」に応募  
 実施日：平成26年12月5日(金)

日本商工会議所青年部 山中 白 氏が来校され、当コンテストの趣旨および応募用紙の記入方法等について説明を聞くとともに、アイデアの創出方法等について講義を受けた。(なお、講師のご都合により、1年生のみの参加とした。) 具体的には、商品サービスの特徴、差別化の内容、将来性、必要な資金、リスクなどである。また、各クラスで商業科目の授業、LHR等を利用し、個人あるいはグループ単位でアイデアを出し合い、検討した。その結果を応募用紙にまとめ、12月18日(木)までに担当まで提出した。

### 応募結果

- ・本校からは生徒・個人あわせて582プランの応募があった。(全体では789プランの応募があった)
- ・予選100選には本校から71プランが選出され、決勝10選には、以下の3プランが選出された。なお、決勝大会は、平成27年2月14日(土)にプレゼンテーション審査によって行われる。

## 5 研究の成果と課題

○実施による効果とその評価

### 1 アンケート結果より

(1) アイデア創造事業 (対象LOB部 24人)

問 アイデア創造の授業を受けて、アイデア出しに関する知識・技術は向上しましたか。

「はい」と回答 53.3% (7月) → 73.3% → 86.2%

問 創意工夫に努めることができましたか。

「はい」と回答 26.3% (7月) → 83.3% (9月) → 82.1% (11月)

問 世の中の動きに関心が高まりましたか

「はい」と回答 39.2% (7月) → 67.4% (9月) → 97.2% (11月)

問 ビジネスプランの企画・商品開発に積極的に挑戦したいですか。

「はい」と回答 47.5% (7月) → 87.2% (9月) → 91.5% (11月)

(2) ビジネスプランコンテスト (対象1・2年生全員)

問 アイデア創造・ビジネスプラン企画に興味がありますか。

「はい」と回答 55.3% (実施前) → 91.2% (実施後)

問 ビジネスプランコンテストに参加し、世の中の動きに関心が高まりましたか

回答 とても高まった 57.2% 高まった 35.3% どちらとも言えない 7.5%

問 来年もビジネスプランコンテストに参加したいですか。

回答 はい 87.2% いいえ 5.6% どちらとも言えない 7.2%

【生徒感想より】

□アイデア創造授業

- ・教えてもらったいくつかのアイデア出しの方法は、実生活でも利用しています。自分で生み出したアイデアを成長させ形のあるものにしていくのはとても楽しいです。(1年男子)
- ・来年度は、今年度よりもレベルアップした活動ができるようにしたいです。また、今考えているアイデアを諦めずに、発展させて行けるように頑張りたいです。(1年男子)
- ・来年は1年間の見通しや、最終目標を掲げた上で、もっと良いアイデアを出し、企業に向けたプレゼンを多くしていきたいです。地域の中小企業に向けたアイデアを提供するという機会を設けて、自分たちの可能性を広げていきたいです。(1年女子)
- ・新しいモノを出して売上を上げるだけみたい簡単に考えていました。けれど、アイデア出しのプレストをしてみると、既にあるモノやつまらないモノばかりが浮かんで、新しいモノを考えるのは難しいことに気付かされました。また、企業は闇雲に利益を上げているのではなく、社会貢献ということも企業に求められる重要なことだと分かりました。(2年男子)

□企業連携 (商品開発)

- ・自分の意見を他人に納得してもらうことの困難さ。
- ・「良い商品」とは、「買い続けてもらえる商品」だということが分かった。
- ・お客様に売れば良いという考え方ではなく、商品を知っていただいた上で買っただけのお客様に感謝するという気持を持つことが必要であることを学んだ。自分は地元企業に就職する。この経験を生かし会社でも商品開発に取り組みたい。

□ソニールeビジネス高校連携

- ・ビジネスプランを話し合う中で、隣の国で外見は同じであるが、考え方や行動が合理的ではっきり意見を述べる等、日本人とは国民性が違うと実感しました。相手のことを理解しながら自分の館絵を述べる必要性を感じました。
- ・ソニールeビジネス高等学校の生徒は日本語を上手に話すなど、2カ国語学習している。英語はもちろん中国語や韓国語の学習の必要性を感じました。

□ビジネスプランコンテスト

- ・世の中にビジネスになっていない、新しいアイディアを見つけ出すのはとても難しいことだと思った。世の中にどんな商品やサービスがあるのか、また、自分の住んでいる地域にどんな特

製品があるのかなど、日ごろから雑誌や新聞などを見て、調査することが大切だと思った。

- ・一人だとなかなかアイデアが浮かばなかったけど、みんなでアイデアを持ち寄ることで、どんどん良いアイデアが積み重なって、楽しく考えることができました。1つのプランが出来上がったときは、とても嬉しかったです。
- ・私は将来、起業したいと思っているので、今回の応募は楽しく参加できました。自分の強みは何なのか、また、世の中でどんなものが求められているのかなど、市場調査などの方法を大学に行って専門的に学んでみたいと思います。

## 2 アンケートより考察

アイデア創造授業・ビジネスプランコンテストの参加をとおして生徒のアイデア創造の知識・技術が向上したのみならず、世の中の課題や諸問題に目を向け、それを解決しようとする意欲が向上している。また、LOB部の生徒達がそれぞれの学科・クラスにおいて「ビジネス基礎」

- ・「マーケティング」におけるブレインストーミングにおいてリーダーシップを発揮し指導的な役割を果たしている。

## 3 文部科学省実地調査 評価委員コメントより

- ・素晴らしい授業、事業説明のプレゼンを拝見し、感動した。研究授業では生徒が次々と若い発想でアイデアを出し、外部講師も授業の中に入って、生徒と一つのものを作り上げる過程と、1年間を通して生徒が着実に成長している姿を垣間見ることができた。
- ・岐阜商業高校は資格取得に特化して授業を行っているだけでなく、授業で習得した知識・技術を生かして、他者と相互に係る中で、自分の考えをまとめて表現することや、新たな知見を生み出す授業を実施していることを現認した。
- ・学校全体で全力で同事業に取り組んでいることを現認した。事業計画については、当初、企画評価会議委員等の意見を提示したところであるが、その指摘については、ほぼ回答されたとおりに実施していると認識した。

## ○実施上の問題点と今後の課題

文部科学省実地調査 評価委員コメントより

- ・今後、会社を設立し利益を上げることになると、納税をどうするのか、株式会社としての形態をとるならば、配当はどうするのか、十分に検討して適正に処理すること。
- ・iPhoneアプリ開発に関して、現在はゲーム制作を行っているが、最終的にはビジネスツール等の社会で役立つアプリ開発につなげること。
- ・商品開発に関して、課題研究の中で取り組んでいるが、科目「商品開発」で学習すること。新たに発足した「LOB部」の生徒を中心とした部活動主導での取組もあるが、最終的には、その実践内容を教科に落とし込み、可能な限り多くの生徒がSPHの取組に係る恩恵を受けられるように工夫すること。
- ・アイデア発想を生徒に学ばせることは非常に大切なことである。発想法とその指導方法について、多くの学校が参考にできるような形にまとめ、その成果を広めること。
- ・3年間の指定期間で成果を出すことも求められるが、同事業の実施により、10年先、20年先に世界の中であるいは日本の中で活躍できる人材の育成に繋がることの実感できるような中長期的な視点に立って、先進的な取組を実施すること。