

とうぼう navi

商業情報

Contents

持続可能な経済社会を担う商業教育の展望（文部科学省 初等中等教育局参事官（高等学校担当）付 産業教育振興室 教科調査官／国立教育政策研究所 教育課程研究センター 研究開発部 教育課程調査官：岩館 良伸）	1
商業の情報教育の在り方について 一今、求められる高校生の情報能力ー（岐阜県立岐阜商業高等学校 教諭：西田 茉由）	12
Information	19

持続可能な経済社会を担う商業教育の展望

文部科学省 初等中等教育局参事官（高等学校担当）付 産業教育振興室 教科調査官
国立教育政策研究所 教育課程研究センター 研究開発部 教育課程調査官

岩館 良伸



1 はじめに

商業教育は、産業界でリーダーシップを発揮し、経済社会の発展に貢献できる人材を数多く輩出してきた。高等学校学習指導要領（平成30年告示）では、商業科の目標において、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の育成を目指すこととしている。特に、商業高校をはじめとする専門高校は、実践的な学びを通じて即戦力となる人材を育成する役割を担っている。本稿では、商業教育の現状と課題、そして今後の方向について述べる。はじめに、商業に関する学科の現状を把握し、次に国家試験等への合格状況や教育課程の実施状況を分析する。さらに、指導と評価の一体化を図るための学習評価の方法についても触れ、最後に今後の商業教育の方向性について考察する。本稿が、商業教育に携わるすべての方々にとって有益な情報源となることを願う。

2 商業に関する学科の現状

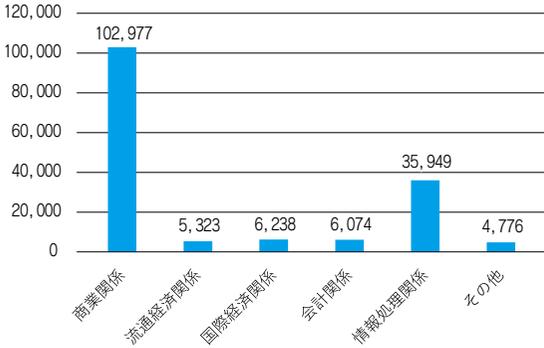
令和6年度の学校基本調査によると、高等学校の生徒数の割合は、普通科が74.1%で最も多く、職業学科が16.9%、その他専門学科が3.6%、総合学科が5.4%である。商業に関する学科（以下、商業科という）を設置する高校に所属する生徒数は、現在は約16万人であり、高等学校の全体の5.6%を占める。平成初期には約58万人の生徒が在籍していたが、少子化の影響を受けて生徒数は大幅に減少した。

また、商業科を設置している学校は全国で574校あり、そのうち153校は商業科を単独で設置している学校である。高等学校全体の学校数は延べ数で6,523校あり、そのうち普通科が3,678校で最も多く、職業学科が1,906校（商業科は574校）、その他専門学科が562校、総合学科が377校である。平成初期には商業科において約1,000の学校が存在していたが、総合学科の導入や学科転換が進んだ結果、現在ではその数が減少

している。

小学科別生徒数の状況は、次のグラフで示したとおり、生徒数が多い小学科は商業関係と情報処理関係である（図1）。高等学校学習指導要領（平成30年告示）において「マネジメント分野」を新たに導入したことを境に、学科名にマネジメントが付く小学科の新設が増えた。そのほか、AIやデータサイエンスを学べる学科や、探究、地域、起業、イノベーションなどに焦点を当てた学科など、商業教育を軸に学びの幅が広がっている。

図1 小学科別生徒数の状況（令和6年5月1日現在）（人）



（出典）令和6年度学校基本調査を基に加工

令和元年度からの生徒数の推移は次の表に示したとおりである（表1）。小学科の数が異なるため単純な比較はできないが、商業関係の減少率と比べて、会計関係などの小学科の減少率が高い傾向にある。これらの生徒数の減少は、特定の職業分野の専門職の減少につながる可能性がある。各地域の状況に応じた高校の再編・統合は、専門的なスキルを持った人材の育成を担う教育機会の減少を招き、それが地域経済における人材確保に影響を与える可能性があると考えられる。

表1 小学科別生徒数の推移（令和6年5月1日現在）（人）

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R6-R1
商業関係	114,150	110,109	106,609	105,170	103,035	102,977	-9.8%
流通経済関係	7,184	6,956	6,601	5,911	5,589	5,323	-25.9%
国際経済関係	7,020	6,626	6,361	6,102	6,425	6,238	-11.1%
会計関係	8,790	8,356	7,825	7,347	6,368	6,074	-30.9%
情報処理関係	43,718	42,083	39,650	37,139	36,545	35,949	-17.8%
その他	4,199	4,029	4,042	3,979	4,470	4,776	13.7%
計	185,061	178,159	171,088	165,648	162,432	161,337	-12.8%

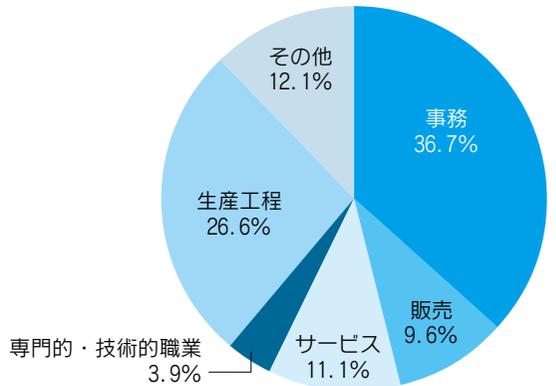
（出典）令和6年度学校基本調査を基に加工

進路状況に視点を変えると、令和6年3月に卒業した生徒は、大学・短大等（32.5%）、専修学校等

（31.1%）、就職者（33.7%）と、ほぼ同じ割合で進路が決定している。また、就職者の推移として、令和2年3月に卒業した生徒の就職者の割合は43.3%であるのに対し、令和6年3月に卒業した生徒の就職者の割合は33.7%と、約10ポイント減少している。この変化は、新型コロナウイルス感染症が生徒の進路選択に影響を与えた可能性を示していると考えられる。

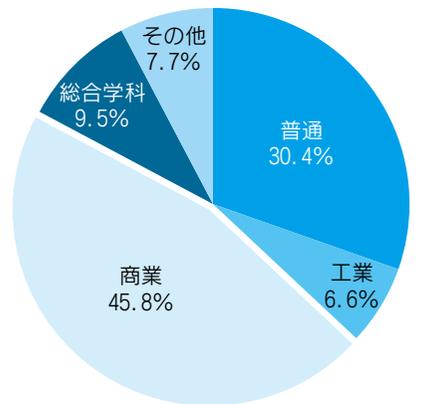
高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料によると、令和6年3月に公立高校を卒業した者のうち就職者総数は15,081名である。また、商業科の就職決定率は98.9%であり、高い水準を維持している。多くの職種で人手不足が続いているため、就職希望者には多くの選択肢がある。職種別の就職状況を詳しく分析すると、次のグラフが示すようになる（図2）。商業科の生徒は主に事務職、生産工程、サービス、販売の分野に就職する割合が高い。事務従事者の割合は、商業科、普通科、総合学科の順で高くなっている（図3）。

図2 商業に関する学科卒業者の職種別就職状況（令和6年3月卒）



（出典）令和6年度学校基本調査を基に加工

図3 事務従事者の学科別割合（令和6年3月卒）



（出典）令和6年度学校基本調査を基に加工

表2 公立高校の商業に関する学科卒業生の進学状況（令和6年3月卒業生）

	4年制大学						進学者 総数
	国立・公立		私立		合計		
	商業関係		商業関係		商業関係		
進学者数(人)	999	709	11,046	6,484	12,045	7,193	26,828
進学者総数に対する割合(%)	3.7	—	41.2	—	44.9	—	100
内数の割合(%)	—	71.0	—	58.7	—	59.7	

※商業関係の学部（例）：商学部、経済学部、経営学部など

（出典）高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料

表3 公立高校の商業に関する学科卒業生の入試形態別進学状況（令和6年3月卒業生）

	4年制大学								進学者 総数	
	国立・公立			私立			合計			
	一般	推薦		一般	推薦		一般	推薦		
進学者数(人)	999	70	929	11,046	997	10,049	12,045	1,067	10,978	26,828
進学者総数に対する割合(%)	3.7	—	—	41.2	—	—	44.9	—	—	100
内数の割合(%)	—	7.0	93.0	—	9.0	91.0	—	8.9	91.1	

（出典）高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料

表4 国家試験等への合格状況（人）

年度	経済産業省						国税庁	日本商工会議所				日本英語検定協会		日本FP協会		観光庁	
	情報処理技術者						税理士	簿記検定		販売士検定		実用英語技能検定		FP技能検定		旅行業務取扱管理者	
	データベース	ネットワーク	応用情報	基本情報	情報セキュリティマネジメント	IT/バスポート	科目合格	1級	2級	2級	3級	準1級	2級	2級	3級	総合	国内
R1	5	1	51	367	86	1,350	28	103	4,331	322	873	17	906	4	163	1	6
R2	2	0	6	133	57	1,503	27	57	1,906	229	779	26	767	3	150	1	7
R3	2	0	13	389	90	1,171	30	53	4,613	226	523	30	874	4	131	0	9
R4	0	0	18	301	53	985	26	44	3,826	347	314	18	871	7	153	2	1
R5	1	0	30	422	74	872	31	72	3,560	268	190	25	1,113	2	112	0	5

（出典）高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料

一方で、進学者総数は26,828名である。そのうち、商学部や経済学部など商業関係の学部へ進学した割合は59.7%と高く、高校での商業教育を継続して学ぶ生徒が多いことが特徴である（表2）。また、推薦入試を利用した進学者は91.1%に達しており、在学時の学習活動の取組が大学側から評価されていることがうかがえる（表3）。

者数が増加していることが確認できる。これは、生徒の日々の努力に加え、指導に当たる先生方の熱心なサポートや家庭からの支えが大きな役割を果たしていると考えられる。

また、日本公認会計士協会が公表しているデータによると、令和5年度の公認会計士試験では、合格者数が1,544人、合格率が7.6%であった。合格者の平均年齢は24.5歳で、そのうち学生や専修学校生などが全体の63.5%を占めている。一方で、商業科を設置している学校からの報告では、令和5年度試験で商業科を卒業した者から43名の合格者が輩出されたことが判明しており、これらの卒業生の多くは、大学や専門学校の在学中に合格をしている状況が確認できた。

3 国家試験等への合格状況

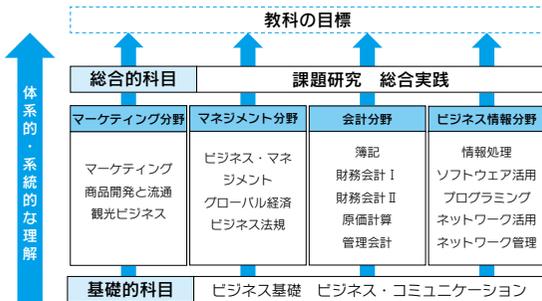
令和元年度から令和5年度までの国家試験等への合格状況は上の表に示したとおりである（表4）。地域ごとに検定及び資格の取得状況には、ばらつきは見られるものの、令和4年度と比較して、令和5年度は基本情報技術者試験や実用英語技能検定2級などの合格

4

教育課程の実施状況

令和4年度から年次移行した新しい教育課程は、令和6年度に全日課程で完成年度を迎えた。商業科を設置する学校では、教科の目標に基づき、各学校や地域の状況に応じた体系的かつ系統的な商業教育を実現するための科目配置が求められている。次の図に示したとおり、基礎的科目から総合的科目へと生徒の学びがつながるよう、各分野や科目の配置を工夫することで、より質の高い商業教育を展開することが可能となると考える（図4）。

図4 教育課程のイメージ



令和6年度の高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料によると、小学科ごとの教育課程に設置される科目はばらつきがあり、履修状況には偏りが見られる。例えば、科目「マーケティング」は約8割の学校で学ぶことができるが、科目「商品開発と流通」は約5割の学校で教育課程に設定されていない。多くの商業科では企業と共同して商品を開発しているものの、顧客ニーズの把握や知的財産権に関する学びが不十分になる可能性があることは否定できない。特に、商品のネーミングやデザインを行う際には、知的財産権の理解が欠かせない。科目「商品開発と流通」を学んでいない状況で商品開発を行うときに、リーガルチェックが働いているか不安があり、学んでいないことによるリスクは大きいと感じる。

また、インターネットを通じた商取引や個人取引が一般化する中で、ネットワークセキュリティの学びも重要性を増している。しかし、科目「ネットワーク管理」は約7割の学校で教育課程に設定されておらず、ネットワーク上での不正アクセスやサイバー攻撃への対応能力を育成する機会が不足していると考えられる。商業教育においては、セキュリティ関連の学習機会の確保や、ビジネスに適した総合的な理解と技術を習得するための環境整備が求められる。

いずれにしても、変化する社会の中で、商業教育を

学ぶ生徒が実践の場で生かせる知識及び技術の習得が必要であるとともに、先生方においては、生徒の資質・能力を生かせる進路指導を行う必要があると考える。また、厚生労働省の調査によれば、令和5年3月に高校を卒業して就職した生徒のうち、1年以内に離職した者の割合は17.4%にのぼっている。離職の理由は個々の状況によって異なるものの、企業とのミスマッチが主な要因であることは否めない。この課題を解決するためには、企業が求める人材像と生徒の進路希望や資質・能力をどのように適合させるかが重要である。特に、地域企業が求める能力を反映した教育課程の編成が不可欠である。さらに、企業の意見を取り入れ、産業界との連携を強化することで、より実践的で地域に根ざした商業教育を展開することが可能となる。このような取組を通じて、各学校のカリキュラム・マネジメントを充実させ、生徒が地域社会や産業界で即戦力として活躍できる能力を育成することが求められている。

さらに、専門高校は、産業構造の絶え間ない変化に対応した職業人の育成が急務である。令和3年度から実施されている国の事業「マイスター・ハイスクール」では、産業界と専門高校が一体となって職業人の育成を実践している。この事業のポイントとしては、地域ごとに産業界と教育界の連携体制を構築すること、そしてコーディネート機能の整備が挙げられる。マイスター・ハイスクールCEOや産業実務家教員が教育に参加し、持続可能な産業人材の育成を目指している。

また、令和6年度から新たに2年間、「マイスター・ハイスクール普及促進事業」がスタートした。今までのマイスター・ハイスクールとの違いは、CEOの設置が要件にないため、学校が参加しやすくなったことである。連携体制を域内で「横展開」し、他校・他学科とも取り組みやすくするために、広域ネットワークを構築する。

このように、マイスター・ハイスクールは、地域産業と教育の連携を強化し、次世代の産業人材を育成するための模範的な取組である。文部科学省のウェブページを閲覧し、実践事例を確認していただきたい。

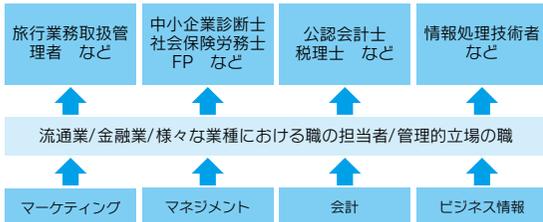


マイスター・ハイスクール（次世代地域産業人材育成刷新事業）
https://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/shinkou/shinko/1366335_00001.htm

教科「商業」では、次ページの図のように、各分野の学びを通じて、専門的な職業人の育成が可能である（図5）。例えば、マネジメント分野では、経営資源の

マネジメントや新たなビジネスの考案に取り組む実践的・体験的な学習活動を行うことで、将来的には中小企業診断士として企業支援を担う道を目指すことができる。また、流通業や金融業をはじめとする様々な業種において、教科「商業」で育成する資質・能力が求められており、このような学びを通じて産業界で幅広く活躍できる人材を育成することが可能である。

図5 商業科が育成を目指す職業人（例）



（出典） 高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説・商業編を基に加工

商業科を設置する多くの学校では、企業や地域との連携による商品開発や販売実習を実施するなど、実践的・体験的な学習活動に取り組んでいる。産業現場における実習は高い教育効果が期待されており、学校での適切な事前指導によってその効果をさらに向上させることができるとされている。事前指導の充実のためには、各学校で高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説・商業編を参考にして、計画的な施設や設備の改善、充実、更新を行い、学習活動を円滑に進める環境を整備する必要がある。特に、次の表に示したようなソフトウェアの整備が求められる（表5）。例えば、企業での商品管理のオペレーション実習を行う前に、学校では仕入・販売管理ソフトウェアを活用した効率的な業務の進め方を学ぶ実習を取り入れることが考えられる。これにより、産業現場での実習をより効果的なものにするための事前・事後の学習指導を充実させることが可能となる。各学校においては、所管の教育委員会事務局などと相談し、現行学習指導要領の趣旨を実現するよう、計画的な設備の導入に努めていただきたい。

表5 ソフトウェア等の一例

科目名	種類
簿記	会計ソフトウェア
ソフトウェア活用	仕入・販売管理ソフトウェア 給与計算ソフトウェア
プログラミング	携帯型情報通信機器用ソフトウェア の開発環境

（出典） 高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説・商業編を基に加工

高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料を見る際には、「単位数の平均」と「科目の設定状況」に着目することで、各学校における学習指導の重点や状況を把握することができる（次ページの図6・7）。例えば、科目「簿記」に関しては、ほぼすべての学校で設定されており、単位数の平均は4.2～4.3単位と高水準である。一方、観光立国の人材育成を目的に新たに設けられた科目「観光ビジネス」は、設定状況が約50%（選択科目を含む）にとどまり、単位数の平均は2.5～2.6単位である。また、会計分野やビジネス情報分野に属する科目においても、それぞれの単位数や設定状況に差が生じている。

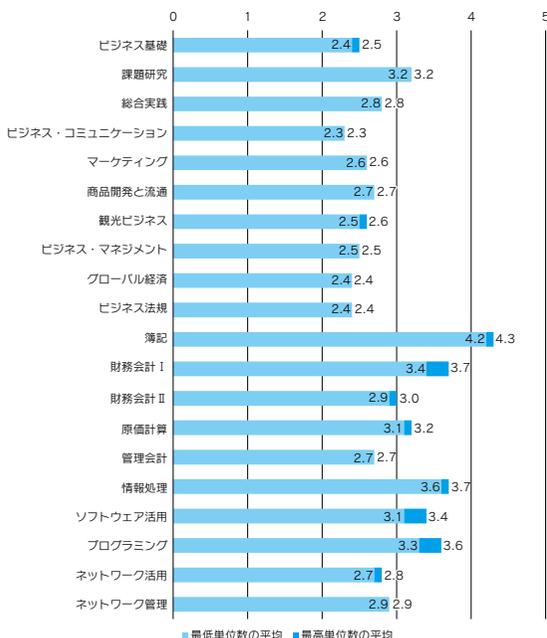
学校設定科目の設定状況を確認すると、全国の商業科を設置している学校の63.5%は学校設定科目を設置していないことが分かる。一方で、学校設定科目を設置している学校で1科目のみを設定している割合は15.4%という状況である。また、科目名を見ると、多くの学校では学校設定科目の趣旨を踏まえて活用ができていないことがうかがえる。例えば、「簿記演習」や「プレゼンテーション」など、特定の内容をトリミングして科目を設定している事例が見られる。ビジネスの発展や地域の実態等に対応し、新しい分野の教育を積極的に展開する必要がある場合、学校設定科目を設けることにより、特色ある教育課程を編成することができる。学校設定科目の名称、目標、内容、単位数等を定める際に、教科の目標に基づくことが要件であることや、関係する各科目との内容の整合性に十分配慮する必要がある。そのため、科目の目標や内容を今一度確認し、生徒のどのような資質・能力を育成すべきかを、認識する必要がある。

○学校設定科目の要件

- ・生徒や学校、地域の実態及び学科の特色等に応じ、特色ある教育課程の編成に資するよう、学校設定科目を設けることができる。
- ・商業科においては、通常履修される教育内容などを想定した20科目（関係する各科目）の内容との整合性を図りつつ、新しい分野の教育を積極的に展開する必要がある場合に限る。

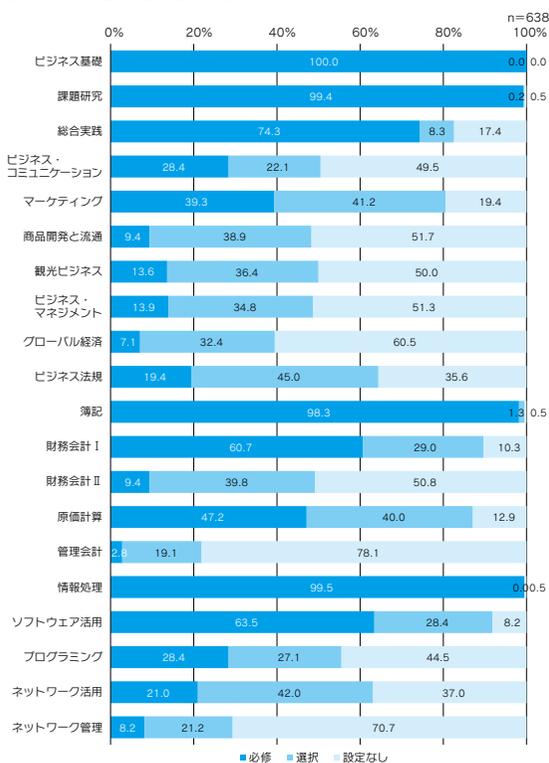
（出典） 高等学校学習指導要領（平成30年告示）第1章総則第2款3(1)工及び高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説・商業編を一部抜粋

図6 履修する際の最低単位数の平均と最高単位数の平均 (単位)



(出典) 高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料

図7 科目の設定状況



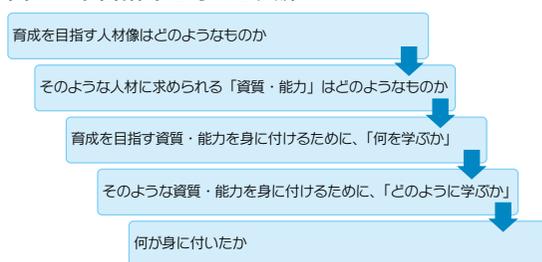
※ 2単位履修と3単位履修を選択させるなど、すべての生徒が履修することになる場合には、必修にカウントしている。

(出典) 高等学校各教科等担当指導主事連絡協議会聴取資料

5 指導と評価の一体化のための学習評価

ここからは、教科「商業」における「指導と評価の一体化」を、国立教育政策研究所が所管する「教育課程実践検証協力校事業」の取組を通じて確認する。指導と評価の一体化は、生徒の資質・能力の育成に欠かせない要素であり、効果的な教育活動を行うためには、指導計画を立て、評価方法を明確にする必要がある。教科「商業」では産業界で求められる資質・能力を見据え、持続可能な職業人の育成を目指し、資質・能力の3つの柱に基づいて生徒を育成することが求められる。ビジネスに即した体験の中で発生する様々な課題に対し、試行錯誤しながら解決策を見つける学習活動を通して、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む姿勢を養うことが必要である。指導と評価の計画を立てる際には、教師と生徒が育成を目指す人材像や必要な資質・能力を共有し、学習活動を通じて「何が身に付いたか」を相互に確認し合うことで、教育の質の向上を図ることが重要である(図8)。

図8 学習指導を考える文脈



(1) 学習評価の充実

学習評価は、生徒の学習状況を多面的かつ多角的に把握することで、教師にとっては指導の改善につながる手段となり、生徒にとっては学習の振り返りや、次の学習へのステップを踏む手段となる。また、学習評価は、各教科の学習状況を観点ごとに分析して学習の改善に生かす「観点別学習状況の評価」と、これらを総括的な評価として「評定」を付ける形式に分けられる。さらに、観点別学習状況の評価になじまず、生徒のよい点や可能性、進歩の状況など、生徒一人ひとりの進捗状況に注目し、アドバイスを行うなど、個別に評価をする「個人内評価」の活用も有効である。このように、単元や題材など内容や時間のまとまりを見通して学習の過程や成果を評価し、資質・能力の育成に生かすことで、学習指導と学習評価の質を高めることができる。次ページの学習指導要領の第1章総則の抜

粹にあるよう、生徒自身が学習したことの意義や価値を実感できるようにする工夫が必要である。

○指導と評価の改善

生徒のよい点や進歩の状況などを積極的に評価し、学習したことの意義や価値を実感できるようにすること。また、各教科・科目等の目標の実現に向けた学習状況を把握する観点から、単元や題材など内容や時間のまとまりを見通しながら評価の場面や方法を工夫して、学習の過程や成果を評価し、指導の改善や学習意欲の向上を図り、資質・能力の育成に生かすようにすること。

(出典) 高等学校学習指導要領(平成30年告示)

第1章総則第3款2(1)を抜粋

教育課程や学習活動、指導方法の改善は、一貫性を保ちながら計画的に取り組むことが重要である。評価は単なる成績付けだけではなく、生徒が自らの目標や課題を明確にし、それに向かって学習を進められるようにする必要がある。その際、評価の場面や方法を工夫して、学習の過程での生徒の成長を重視する視点が求められる。これにより、生徒の学びを支える効果的な教育活動の展開が期待できる。

また、観点別学習状況の評価では、「知識・技能(技術)」「思考・判断・表現」「主体的に学習に取り組む態度」の3つの観点が相互に影響し合う。これらをバランス良く評価することで、生徒の資質・能力を効果的に育成することができる。その際、ペーパーテストの結果だけでは、生徒の成長を総合的に把握することが難しいため、学習指導要領解説を参考に、単元や題材など内容や時間のまとまりを見通して、ペーパーテストに加え、論述、レポート、作品制作など、多様な評価方法を工夫することが大切である。

さらに、学習評価の透明性と信頼性を高めるには、生徒が自分の目標や課題を意識しながら学べるよう、評価方法の工夫を取り入れることが効果的である。また、評価の結果を単なる数値として扱うのではなく、学習成果や改善点の具体的なフィードバックを生徒に行うことで、さらなる成長を促すことが期待できる。

(2) 主体的・対話的で深い学びの実現

主体的・対話的で深い学びを実現するためには、次の「授業改善のポイント」で示したとおり、授業者(教師)と学習者(生徒)の視点を往還させる授業改善が求められる。単元を見通して、生徒が主体的に学

習活動に取り組むことができる「問い」を設定することで、教師と生徒が意見を交わし、学びを深める双方の学習活動が実現できる。また、課題解決を通して、生徒が自らの学びや変容を自覚できる場を設定することにより、教育活動を充実させていくことが期待できる。

○授業改善のポイント

- ・生徒に、授業でどのような力を身に付けさせようとしているのかを意識させるためにも、「授業者」と「学習者」の視点で、双方を往還して授業改善に取り組むこと
- ・「生徒が自身の学びや変容を自覚できる場をどこに設定するか」、「生徒が考える場面と教師が教える場面をどのように組み立てるか」といった観点で授業改善を進めること

(出典) 学校における教育課程編成の実証的研究(平成29～令和3年度)

例えば、教科「商業」の学習活動において、生徒が模擬的な企業経営に取り組み、主体的・協働的に意思決定を行う場面を設定した場合、グループ内での対話を重ねて情報を分析し、教師からアドバイスを受けながら解決策を見出すといった学習過程を通して、課題解決能力を育成することが期待できる。さらに、ビジネスに対する理解や企画力、創造力などを基盤として、地域を学びのフィールドとしたプロジェクト型学習に参加することで、商業の見方・考え方を働かせながら、課題解決能力を高めることが期待できる。

(3) 指導と評価の計画を立てることの重要性

生徒の資質・能力を育むためには、学習指導のねらいが生徒の学習状況として適切に実現されたかを評価規準に照らして観察し、毎時間の授業で適宜指導をしなければならない。このことを踏まえ、評価規準に基づき、観点別学習状況の評価を行う必要がある。学習評価を分析的に捉えるためには、生徒は単元内のどの時間で、何をどのように学ぶのか、また教師はどの観点を評価を行うのかなど、計画的に取り組むことが大切である。ただし、毎時間すべての生徒に対して記録を取り、総括の資料として蓄積するのは現実的ではないため、単元や題材など内容や時間のまとまりごとに、生徒全員の学習状況を記録に残す場面を精選するほか、本時において重点的に評価をする観点を明確にすることで、効率のかつ効果的な評価が可能となる。

表6 指導と評価の計画(例)「ビジネス基礎(1) 商業の学習とビジネス ウ ビジネスの動向・課題」

時間	ねらい・学習活動	重点記録	備考(評価規準・評価方法)
第一次 (2時間)	1 経済を支えるビジネス ← 学習のねらい 生産と流通の働きによって、私たちの生活が支えられていることを理解する。	思想 ○	<ul style="list-style-type: none"> 生産と流通に関わるビジネスの具体例を挙げる活動に、自分の考えに加え、他者の意見を調整しながら意欲的に取り組もうとしている。 観察・ワークシート 生産、流通、金融や情報などが経済を支えている過程や産業構造についての基礎的な知識を理解している。 ペーパーテスト(小テスト)
	← 学習活動の内容 <ul style="list-style-type: none"> グループでビジネスの具体的な事例を発表し合い、自分の発言と他者の発言を区別しながら、生産と流通に関わるビジネスの具体例を整理する。 生産、流通、金融や情報など、経済を支えるビジネスについての基礎的な知識や、日本の産業構造の変化について理解する。 		

(出典) 「指導と評価の一体化」のための学習評価に関する参考資料を基に加工

本ページに掲載した科目「ビジネス基礎」の指導と評価の計画(例)及び学習評価の進め方(参考)を確認していただきたい(表6・7)。指導と評価の計画を立てる際には、学習指導要領の目標や内容、学習指導要領解説、生徒の実施状況、前単元までの学習状況等を踏まえて「①単元の目標」「②単元の評価規準」を作成する。次に「③指導と評価の計画」を作成し、評価場面や評価方法等の計画に基づいて授業を実施した後、「④観点ごとに総括」を行い、集めた評価資料やそれに基づく評価結果等から、観点ごとの総括的評価(A, B, C)を行う。評価資料を基に、クラス全体が「おおむね満足できる」状況(B)以上であるかどうかを評価し、「努力を要する」状況(C)と判断される生徒には手立てを講じる必要がある。学習指導に当たる先生方には、「指導と評価の計画」を作成することで、単元ごとに学習活動と時間配分を見通し、評価規準に基づいて学習の過程と成果をバランス良く評価することが求められる。この取組によって、教師は指導の改善に努めるほか、生徒の様子を観察し、教師同士が情報を共有しながら、生徒を支援することが大切である。さらに、単元ごとに評価規準を明確にし、学習評価の進め方を計画的に整備することで、指導と評価の一体化を実現することが可能となる。その際、生徒一人ひとりの学習進度や状況を正確に把握し、必要に応じて計画を修正するなど、柔軟な対応が求められる。

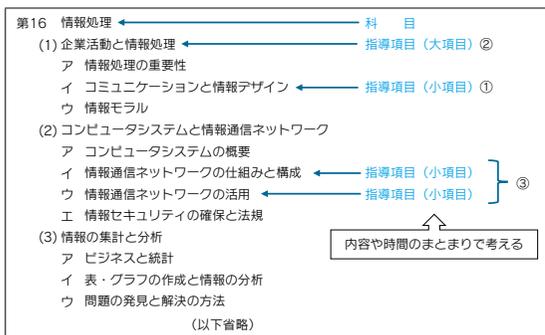
表7 学習評価の進め方(参考)

評価の進め方	留意点
①単元の目標を作成する	<ul style="list-style-type: none"> 学習指導要領等を踏まえる 生徒の実態、前単元までの学習状況等を踏まえる
②単元の評価規準を作成する	
③「指導と評価の計画」を作成する	<ul style="list-style-type: none"> ①②を踏まえ、評価場面や評価方法等を計画する 評価資料や観点別学習状況を設定する C評価への手立て等を考える
授業を行う	
④観点ごとに総括する	<ul style="list-style-type: none"> 評価資料、評価結果等から、総括的評価(A, B, C)を行う

(出典) 「指導と評価の一体化」のための学習評価に関する参考資料を基に加工

また、単元を構成する際には、次ページの「指導項目による単元の構成」で示すように、①指導項目を小項目ごとに単元とする場合や、②指導項目を大項目ごとに単元とする場合、③いくつかの小項目を組み合わせる場合などが考えられる(次ページの図9)。そのため、各学校において教科「商業」の科目を設定した目的を踏まえ、生徒や地域の実態、学科の特色に応じて適切に単元を設定することに留意していただきたい。

図9 指導項目による単元の構成（例：情報処理）



(出典) 高等学校学習指導要領 (平成30年告示) を基に加工

(4) 商業の見方・考え方

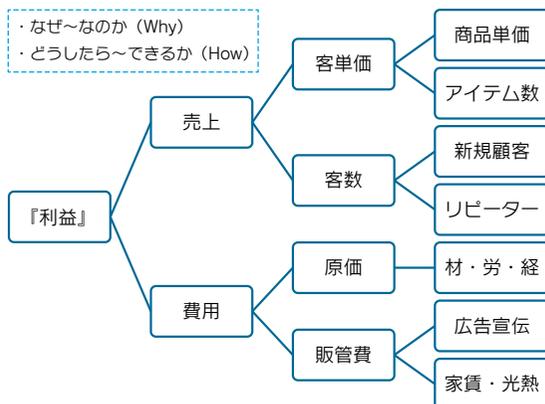
商業の見方・考え方とは、「企業活動に関する事象を、企業の社会的責任に着目して捉え、ビジネスの適切な展開と関連付ける」ことを意味している。商業の見方・考え方を働かせるためには、実践的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、ビジネスに関連する実験・実習から、様々な成功と失敗を体験し、その振り返りを通して自己の学びや変容を自覚し、キャリア形成を見据えて学ぶ意欲を高めることが求められる。さらに、産業界の関係者と対話することで視野を広げ、考えを深めることで、ビジネスの現場に必要な資質・能力を身に付けることができる。

また、ビジネスの役割は、経済活動を通じて利益を生み出す仕組みを創ることであり、利益を目的としない学習活動は、教科「商業」の学びとして位置付けることは難しい。利益の計算式を「利益＝売上（収益）－費用」と定義した場合、ビジネスの課題を解決するには、売上や費用の内訳を細かく分析し、解決策を考える探究活動が必要となる。例えば、売上を増やすために客数を増やす場合は、新しい顧客を獲得するのか、既存の顧客がリピーターになるかで、企業として選択する戦略は異なる。さらに、コストパフォーマンス（費用対効果）を意識して、効果的な原価管理を行うことも重要である。ビジネスの課題について、「なぜこの課題が発生するのか？ (Why)」や「どうしたらその課題を解決できるのか？ (How)」といった問いかけを生徒に繰り返し投げかけることで、思考力等を引き出しながら、より深い解決策を探ることができる (図10)。

総じて、「課題研究」だけではなく、各科目においても、「商業の見方・考え方」を働かせながら、課題の設定、情報の収集、整理・分析、まとめ・表現の過程を通して学習活動を展開することにより、商業科で育成を目指す資質・能力を獲得できる深い学びにつな

げることが大切であり、先生方が担当する授業において、単元の目標に適した問いの設定をする必要がある。その際、商業の見方・考え方を働かせられるように、単元の目標に合わせて、ビジネスを分解した問いの設定や、問いかけを工夫することにより、教科「商業」としての深い学びにつなげられると考える。

図10 ビジネスの分解と生徒への問いかけ（例）



(5) 教育課程実践検証協力校事業

本事業は国立教育政策研究所の所管により実施され、協力校の生徒が学習に取り組む様子を観察するなどして、学習指導上の様々な実践を客観的に検証し、教育課程の基準を改善・充実させるための情報を収集することを目的としている。令和6年度には本事業に取り組む商業科4校を訪問し、協力校には「カリキュラム・マネジメント」や「主体的・対話的で深い学び」に関する自校の取組について情報提供を依頼している。どのような学習活動においても、「商業の見方・考え方」を働かせることが必要であり、これを基に、実践的・体験的な学習活動を充実させることで、生徒はビジネスへの理解を深め、持続可能な社会に貢献できる職業人へと成長する。各協力校は、地域の企業等と連携・協働し、それぞれの特色を生かした教育活動に積極的に取り組んでいた。

ここからは、協力校の1つである埼玉県立狭山経済高等学校（以下、協力校という）が取り組んだ内容を記載する。この取組は、5つのフェーズで進行した。具体的には本稿の最終ページ（11ページ）の資料を確認していただきたい。

はじめに、「①事前活動」のフェーズでは、オンラインミーティングを活用し、研究授業に向けた単元の指導計画の検討を実施した。この段階で、協力校が育成する資質・能力を再認識し、単元の目標や指導計画、評価方法を共有するなど、基礎的な準備を整えた。

次に「②作成・精査」のフェーズでは、協力校の担当教員が作成した単元の指導計画を、県教委の担当指導主事が精査した。その際、具体的な助言を受けながら授業シミュレーションを繰り返し、計画の精度を高めた。続く「③研究授業」では、精査を経て洗練された単元の指導計画を基に授業を実践した。授業後の「④研究協議」では、協力校の先生方とともに授業を振り返り、テーマに基づいた協議を通じて授業改善のための意見交換を行った。最後に「⑤事後活動」では、研究内容を私の方で整理し、協力校の取組を各地の研究会などで説明することで、情報共有を図った。

協力校では、科目「マーケティング」と科目「簿記」の研究授業を実施した。

○研究授業の概要

・科目「マーケティング」

キャッシュレス決済の普及率を日本と他国で比較し、企業や消費者の視点から現状や課題を考える問いを設定した。

・科目「簿記」

固定資産の減価償却における費用計上の意味や目的を考える問いを設定した。

どちらの授業も、生徒が協力して答えを導き出す学習活動を想定し、担当教員が単元の指導計画を作成した。研究授業では、他教科の先生方が積極的に参加し、その熱意が特に印象的だった。さらに、県教委の中阪指導主事が問いの設定や授業の展開について助言を行い、授業改善や学習評価に関する研究協議をより深める貴重な機会となった。

られる。さらに、全国各地で開催される研究会は、学習指導の優れた事例が集まる貴重な場であり、参加者は発表者の取組を自らの指導に積極的に取り入れようとする意欲が必要である。

商業教育は幅広い分野をカバーしており、校内での実験や実習が難しい場合がある。そのため、授業の一環として産業現場などでの実習を導入し、実践知を身に付けることを推奨する。検定や資格の取得は実践知を補う手段であり、それ自体を目的化するべきではない。特に科目「課題研究」や科目「情報処理」において、代替科目として同様の成果が達成されているかを検証・評価する必要がある。また、各学校は、変化が激しい時代において、持続可能な社会を築くために必要な学びを提供する責任を担っている。産業界では、デジタル分野の人材育成が求められており、教育分野でも生成AIの活用が今後さらに進むと予想される。そのため、これまで主にビジネス情報分野で学んだデジタル技術の活用を他の分野にも広げ、生産性と創造性を高められる人材の育成が必要である。さらに、現在の経済社会では、人手不足や中小企業の事業承継が重要な課題となっている。技術が進化しても、経済や経営の基本的な概念は変わらないため、商業教育の普遍的な学びを重視しつつ、データとデジタル技術を活用して、社会課題に対応できる人材を育てる必要がある。教師一人ひとりの指導力向上が、生徒の学びの質をさらに高め、未来に貢献できる人材の育成へとつながることが期待される。

6 おわりに

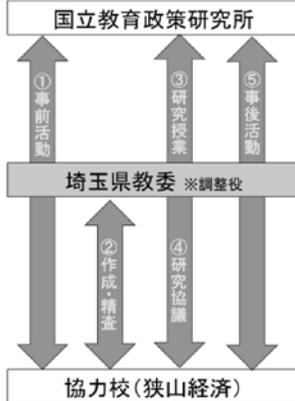
先生方から授業改善や学習評価に対して不安の声を聞くことがある。なぜなら、教師の学習指導には、基本的な形はあるものの、唯一の正解は存在せず、多様なアプローチが求められるためである。教師が立てた指導と評価の計画を共有し、他者の意見を聞きながら、教師自身がそれを推敲することで、指導力の向上が見込まれる。デジタル学習基盤が整った現代では、多様な教材の活用が増え、授業展開には計画的な指導計画が必要になる。また、学校全体で「指導と評価の一体化」を目指し、問いの設定や評価方法を話し合う場を設けることで、各先生が最適な指導方法を見つけ



事業概要

この事業は、教育課程をより良くするために必要な情報を集め、それを客観的に検証することを目的としている。狭山経済高校では、簿記、プログラミング、マーケティングの授業に加え、英語教育にも力を入れることで、実務的な商業教育を進めている。今回の研究授業や研究協議は、生徒が主体的に学び、対話を通じて深く学ぶ学習環境を整えるため、県教委の支援を受け実施した。

授業改善に向けた取組



- ①事前活動(指導案・指導計画の検討)
研究授業の構想に向けて商業科で育成を目指す資力・能力を育むための単元の指導計画や授業実践を確認
- ②作成・精査
協力校は指導案又は単元の指導計画を作成するとともに、指導主事は精査を行い、協力校へ助言
- ③研究授業
①②に基づき、授業を実施
- ④研究協議
協力校が抱える課題について、協議テーマを設定し、先生方が意見交換
・テーマ1「研究授業の客観的な評価について」
・テーマ2「授業改善の展望について」
- ⑤事後活動
研究授業の報告書の作成



Zoomを利用した指導案・指導計画の検討

●参加者の心構え
先生の指導に着目するより、生徒の思考の変容に着目する。

研究授業と研究協議の様子

	「マーケティング」1年・流経科(近藤先生) 〈単元: 価格政策〉	「簿記」1年・流経科(堀江先生) 〈単元: 決算整理〉
展開	<ul style="list-style-type: none"> 現金以外の新しい決済方法 キャッシュレス決済の利点と欠点 	<ul style="list-style-type: none"> 固定資産は1年を超えて使用する資産 減価償却費を定額法で計算
問い	「日本と海外のキャッシュレス普及率の違いを比較し、キャッシュレスの現状と課題を企業・消費者の目線でまとめてみよう」	「固定資産(備品)を購入時ではなく決算時に毎期『減価償却費』として費用計上する意味や目的について考えてみよう」
回答	<ul style="list-style-type: none"> 利用できる店舗が近くに少ない…(生徒A) 使いすぎやセキュリティの面で心配(生徒B) 	<ul style="list-style-type: none"> 中古売却の時、元値がわからない(生徒C) 企業の業績を計算できないかも…(生徒D)
研究協議	<ul style="list-style-type: none"> ICTを活用して、全員の意見をまとめてよい 公民科や家庭科との学びの重複があるので、教科等横断的な取組も考えられる 答えのない課題を評価することは難しい 	<ul style="list-style-type: none"> 検定取得と協働的な学びの両立は難しいが、生徒に考えさせる授業は大切だと感じた スマホは経年で価値が下がるなど、身近なことを題材に減価償却の概念を理解させては
中阪SS助言	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュレスが価格政策に与える影響(ポイントの付加など)を考えさせてもよいです 端末導入の費用など、企業側のデメリットを生徒の意見から引き出してもよいです 	<ul style="list-style-type: none"> 固定資産の種類を教えるより、価値が減るものは具体的に何かを示してはいかがでしょうか(本時は知識の概念の定着に焦点を絞る) 生徒同士が教え合う場面をつくりましょう

【全体講評】

他の教科の先生たちとも一緒に話し合いをすることで、いろいろな視点から情報を共有できました。これからもこうした機会をつくり、先生たちが協力して、協働的な学びの実践を積み重ねていけるようにしてください。

商業の情報教育の在り方について

—今、求められる高校生の情報能力—

岐阜県立岐阜商業高等学校
教諭

西田 茉由

1 はじめに

岐阜県商業教育研究会の商業教育推進委員会において、本県の商業高校を卒業した生徒に対し、『現在役立っている商業科目は何か』というアンケート調査を行ったとの発表を聞く機会があった。令和4年度の調査によると、情報処理（ソフトウェアの活用）26%、情報処理（プログラミング系）8%となっており、計34%の卒業生が、科目「情報処理」の学習が役立っていると感じているようだ。

私は情報分野を専門としているため、商業高校を卒業して情報処理が役に立っていると感じる人が多いことを嬉しく思いながら、自分の授業や現在行われている情報処理関連の授業を思い返してみた。表計算ソフトウェアを使った関数の学習、グラフの作成、マクロによるシステム構築など、実習を含めた授業が多く展開されている一方で、授業の到達目標には資格取得が掲げられ、検定試験に合格できる水準まで技術を高めることを第一の目標としている面もある。もちろん、それも1つの授業の形ではあるが、社会人となった時のことを考えると、果たしてこのままでよいのかと疑問を抱くようになった。検定試験の問題のように、求められている表やグラフが作成できるのみでよいのだろうか。方法が分かるだけでは、職務で応用が利かないのではないだろうか。これらの疑問から、今の商業高校生に対して、どのような授業を展開すれば社会で活用できる情報能力を身に付けてもらえるのか、考える機会となった。本稿では主に、科目「情報処理」と科目「ソフトウェア活用」について考えていきたい。

2 学習指導要領における科目「情報処理」

はじめに、現行の学習指導要領における科目「情報処理」がどのような目標で取り込まれるべきか、改めて確認したい。

第1 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、企業において情報を適切に扱うために必要な資質・能力を次のとおり育成することを目指す。

- (1) 企業において情報を扱うこと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、関連する技術を身に付けるようにする。
- (2) 企業において情報を扱うこと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養う。
- (3) 企業活動を改善する力の向上を目指して自ら学び、企業において情報を適切に扱うことに主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。

この科目においては、ビジネスを適切に展開して企業の社会的責任を果たす視点を持ち、ビジネスの場面を想定し、情報の集計と分析、ビジネス文書の作成、プレゼンテーションに取り組む実践的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、情報を適切に扱うことについて、組織の一員としての役割を果たすことができるようにすることをねらいとしている。

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 抜粋

ここで着目したいのは、3つの目標のすべてにおいて、企業という言葉が使われていることである。これは、よりリアルな視点で実務を想定した学習が必要であることを意味している。このことから、表計算ソフトウェアの関数の使い方や、ビジネス文書の作成方法だけでなく、企業ではどのような情報が扱われ、どのように加工して活用・分析していくかについて、実践的な学びを提供する必要がある。しかし、実践に焦点を当てた高校生向けの学習教材は少ない。そこで、上記(1)~(3)の目標について、実務を想定した学習ができるような教材の作成に取りかかることとした。

3

学習教材の作成（データ分析）

(1) 問題意識

本校で展開されている情報処理の科目において、実践的な学びを提供できる問題の作成に取りかかった。ここでは、特に表計算ソフトウェアを活用したデータ分析に着目する。

商業科ビジネス情報分野においては、全商情報処理検定試験が重要な役割を担っている。検定試験では、処理条件が示され、その処理条件を満たすような表を作るための関数の設定方法などが問われる。このような問題は、条件に沿って表やグラフを的確に作成する技術を測る上では大変有効であるが、実際の企業活動においては問題解決のためにどのような表やグラフを作ればよいか、その表やグラフを作るためにはどのような条件を満たせばよいかがあらかじめ示されていることはほとんどない。例えば、新商品のプレゼン資料に科学的根拠を提示するためにデータを収集した場合、そのデータをどのように加工し、どのような形態で提示することが有効なのかを考えられるようにするためには、検定試験対策とは異なる学習が必要となる。そこで、このような力を身に付けられるようにするために、1つの案として以下のような問題を考案した。

(2) 考案問題

●問題

あなたは、飲料メーカーの営業企画担当者です。会社のさらなる利益向上のため、販売促進活動（販促活動）をすることになりました。効果的な販促活動を行う上で、販促活動の対象となる商品を選定するため、各要望に沿ったデータを作成して下さい。

要望1

販促活動の対象となる商品を絞ってほしい。なお、絞り込みの条件として、売上への貢献度が高い商品を選択してほしい。

要望2

絞り込んだ商品のうち、2023年上半期を基準に売上が伸びている商品を対象としたい。

要望3

対象とした商品について、季節によって売上の変動があるか分析し、販促活動のタイミングを考えたい。

●提供データ

表1 2024年の各月の売上（単位：千円）

商品名	1月	2月	3月	4月	5月	6月
フローラルフィズ	3,195	3,285	4,131	3,639	4,206	3,365
エナジーエリクサー	13,391	12,058	14,570	13,592	13,971	11,103
ミスティックミント	7,594	5,352	5,712	7,995	9,242	7,031
トロピカルツイスト	9,941	11,165	9,674	11,428	10,654	8,972
ベリーブリス	9,798	10,228	9,804	12,470	11,957	10,931
シトラス・スプラッシュ	9,317	8,636	11,973	8,195	11,819	8,028
ハーバルハーモニー	15,390	18,678	15,352	13,239	13,224	14,757
アクアブルーム	2,723	2,644	3,073	3,145	3,966	3,418
おいしい緑茶 極	4,525	4,052	2,972	3,277	4,264	3,759
アルプスの天然水	7,639	5,313	7,670	7,100	8,137	6,500

表2 2023年の各月の売上（単位：千円）

商品名	1月	2月	3月	4月	5月	6月
フローラルフィズ	4,181	2,650	3,950	2,665	4,963	2,527
エナジーエリクサー	13,286	13,209	13,070	14,680	13,870	13,070
ミスティックミント	5,881	8,900	6,539	7,190	5,148	9,496
トロピカルツイスト	9,313	9,828	8,746	10,069	9,559	8,236
ベリーブリス	10,523	9,862	9,112	9,040	9,463	8,137
シトラス・スプラッシュ	11,362	10,373	8,207	8,893	9,563	9,897
ハーバルハーモニー	16,345	16,892	15,847	18,840	18,877	12,415
アクアブルーム	3,374	3,233	3,453	2,599	2,319	3,038
おいしい緑茶 極	2,931	2,727	4,147	2,696	4,148	3,803
アルプスの天然水	6,978	6,751	5,941	6,716	9,475	8,339

飲料メーカーの営業企画担当者という役割を与え、販促活動をするために必要な分析を行うというように、実務を想定して出題している。今回は要望を提示することで、この問題で考えさせたい内容、作成してもらいたい表・グラフの方向性を示した。また、提供データについては、生成AIを用いて架空の商品名を生み出し、ランダムな整数を並べているが、実際の企業のデータが提示できると、より実務に即した問題になるのではないかと思う。

(3) 要望1を叶える方法の例

要望1を叶える方法の例は、2024年の商品ごとの売上を集計した表を作成し、縦棒グラフと折れ線グラフを用いてパレート図を作図することである。貢献度が高い項目を求める場合は、ABC分析を表すパレート図を用いるのが一般的である。もちろん、関数の使い方やグラフの作成方法、それぞれのグラフが持つ意味などを学習してから取り組むことが前提であるため、要望1を叶えるためにどのようなデータやグラフが必要であるかは、各自が考察できるようにさせたいところである。次ページに完成例を示している。

表3 商品ごとの売上累積構成比とABC分析

商品名	売上合計 (千円)	構成比	累積 構成比	ランク
ハーバルハーモニー	188,536	18.6%	18.6%	A
エナジーエリクサー	152,292	15.0%	33.6%	A
ベリーブリス	133,535	13.2%	46.7%	A
シトラス・スプラッシュ	118,592	11.7%	58.4%	A
トロピカルツイスト	116,517	11.5%	69.9%	A
ミスティックミント	89,373	8.8%	78.7%	B
アルプスの天然水	85,130	8.4%	87.1%	B
おいしい緑茶 極	50,347	5.0%	92.0%	C
フローラルフィズ	43,123	4.2%	96.3%	C
アクアブルーム	37,718	3.7%	100.0%	C
総合計	1,015,163			

※ ここでは、累積構成比70%以下の商品をAランク、90%以下の商品をBランク、それ以外をCランクとしている。

図1 表3から作成したパレート図

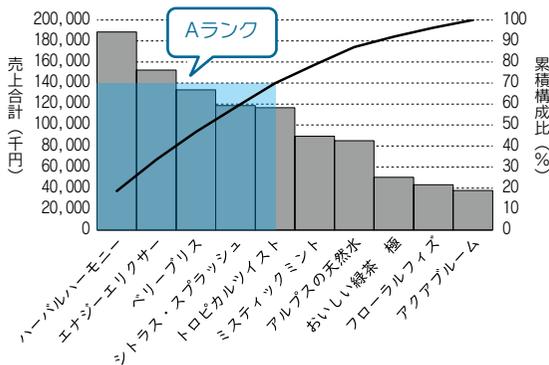


図1より、累積構成比70%以下の商品をAランクとした場合、ハーバルハーモニー、エナジーエリクサー、ベリーブリス、シトラス・スプラッシュ、トロピカルツイストの5商品が特に売上への貢献度が高いと分析できる。

(4) 要望2を叶える方法の例

要望2を叶える方法の例は、要望1で絞り込んだ5つの商品について、2023年上半期、2023年下半期、2024年上半期、2024年下半期それぞれの売上を集計し、2023年上半期を100%としたファンチャートを作成することである。ファンチャートを用いることで、売上金額が大きく違っていても、伸び率という平等な視点で分析することができる。以下は完成例である。

表4 2023年上半期を基準とした場合の、Aランク商品の伸び率分析

商品名	2023年上半期		2023年下半期		2024年上半期		2024年下半期	
	売上	比	売上	比	売上	比	売上	比
エナジーエリクサー	81,185	100%	77,762	96%	78,685	97%	73,607	91%
トロピカルツイスト	55,751	100%	59,551	107%	61,834	111%	54,683	98%
ベリーブリス	56,137	100%	57,855	103%	65,188	116%	68,347	122%
シトラス・スプラッシュ	58,295	100%	59,938	103%	57,968	99%	60,624	104%
ハーバルハーモニー	99,216	100%	105,335	106%	90,640	91%	97,896	99%

図2 表4から作成したファンチャート

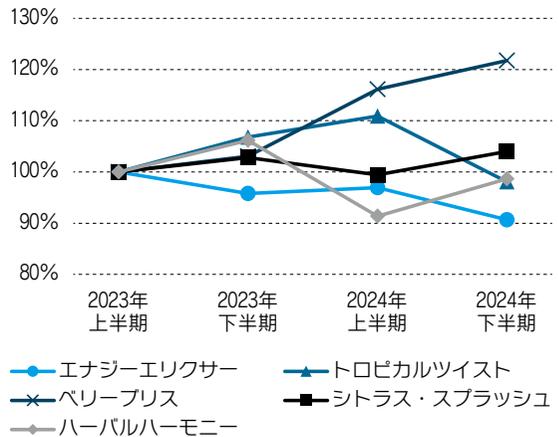


図2より、2023年上半期を基準としたとき、それ以降に一貫して売上が伸びているのはベリーブリスである。なお、シトラス・スプラッシュも基本的には伸び傾向にあるが、2024年上半期は停滞しているため、ベリーブリスの方が伸び傾向がより強いと考えられる。よって、ベリーブリスを販促活動の対象とすることで、大きな効果を得られると分析できる。

(5) 要望3を叶える方法の例

要望3を叶える方法の例は、要望2により販促活動の対象としたベリーブリスのみに焦点を当て、売上の季節変動をグラフ化することである。季節ごとの変動が分かればよいから、例えば3月~5月を春、6月~8月を夏、9月~11月を秋、12月~2月を冬とし、円グラフで季節ごとの売上の割合をみると、その商品がどの季節によく売れているのかが分かる。以下は完成例である。また、1年間の売上を折れ線グラフにすることで、より細かく分析することもできる。

図3 ベリーブリスの季節ごとの売上割合

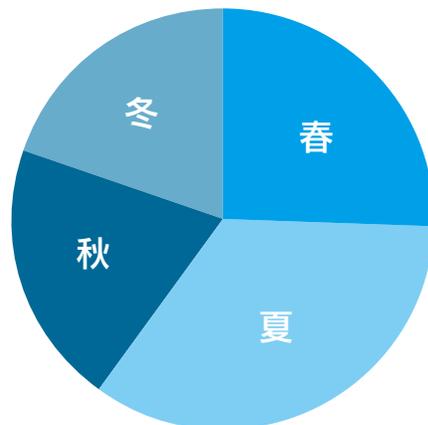


図3より、ベリーブリスは夏に多く販売されていることが読み取れる。ここまで要望1～3に関するデータ分析を行ってきたが、これらを総括すると、ベリーブリスの夏の販売に向けて販促費用をかけると、大きな販促の効果を得られる可能性が高いということになる。

この問題では、販促活動のために要望1～3という形で指導者側の意図する分析をさせ、表・グラフの作成に導いた。分析できる内容や手法をある程度提示した上で、今度は提供データのみを与え、それらのデータからどのようなことが分かるのか、1から考えさせる問題も作成していきたい。

また、表やグラフの作成などの情報処理としての側面だけでなく、商品開発などのマーケティング分野としての側面や、商品の在庫管理などの会計分野としての側面を含めると、学習の幅が広がると思っている。教科「商業」としてデータ分析が行える問題を今後も考えていきたい。

4

学習教材の作成 (手続きの自動化)

続いて、科目「ソフトウェア活用」において、現行の学習指導要領解説を以下に示す。

第1 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、企業活動におけるソフトウェアの活用に必要な資質・能力を次のとおり育成することを目指す。

- (1) 企業活動におけるソフトウェアの活用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、関連する技術を身に付けるようにする。
- (2) 企業活動におけるソフトウェアの活用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養う。
- (3) 企業活動を改善する力の向上を目指して自ら学び、企業活動におけるソフトウェアの活用に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。

この科目においては、ビジネスを適切に展開して企業の社会的責任を果たす視点を持ち、ビジネスの場面を想定し、表計算ソフトウェア、データベースソフトウェアなどの活用に取り組む実践

的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、企業活動におけるソフトウェアの活用について、組織の一員としての役割を果たすことができるようにすることをねらいとしている。

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 抜粋

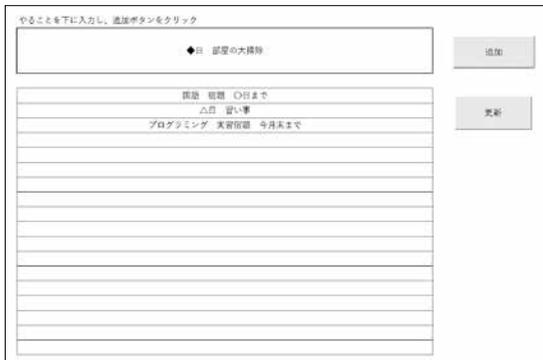
情報処理同様、企業活動におけるソフトウェア活用について目標が設定されている。そこで、今回は表計算ソフトウェアの手続きの自動化に着目し、実践した。こちらで用意したテーマからランダムに選び、そのテーマに沿った自動化システムを考案させ、マクロを組むところまで行った。テーマは“ヘルスケア”、“ToDoリスト”、“観光”などジャンルは固定せず、ある程度想定しやすいものを設定した。また、システムの内容については指定しておらず、どのような機能を持たせるかはグループ内で相談させた。その際、ChatGPTも活用し、類似するシステムがあるのかを確認させたり、自動化できる部分を考案させたり、システム実行におけるテストデータを生成させたりした(なお、ChatGPTはガイドラインに従って使用している)。これまでは教科書に沿ったシステムの構築が中心となっていたものを、完全に自由化させることで、より自分事としてとらえ、システムを1から組み立てていく体験をさせることができた。

図4 “ヘルスケア” をテーマにしたグループが作成したシステム

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
	運動				日付			2025/2/17				
1												
2												
3												
4												
5	運動した		はい		いいえ							
6	運動の強度											
7	運動時間		時間		分							
8												
9												
10												
11												
12	コメント											

このグループは、テーマがヘルスケアであったため、運動ができたか否か、運動の強度(レベル)はどの程度か、運動した時間は何時間何分か、などの情報を入力し、データを蓄積していく仕組みを作成した。蓄積データを元に利用者の運動状況を分析し、運動の質を高めるサポートができるシステムを目指した。

図5 “ToDoリスト”をテーマにしたグループが作成したシステム



このグループは、テーマがToDoリストであったため、やるべきことを入力し、表に反映させていく仕組みを作成した。しかし、入力するだけであればマクロを組まずとも実現できる。テーマがシンプルであるため、どの部分を自動化すると便利になるのか、アイデア出しの時点で苦戦していた。機能を1から考えると苦戦する場面も多くなるが、ChatGPTの力も借りながらであれば、効率よく時間が使えたようである。実務の場面でも生成AIが頻繁に使われるようになってきているため、生成AIがビジネスに活用できるということを肌で感じさせることができたと思う。

図6 “観光”をテーマにしたグループが作成したシステム



このグループは、テーマが観光であったため、観光地のおすすめスポットやグルメなどを提示してくれる仕組みを作成した。配列内に各自が調査した内容を格納し、観光地を選択することでその配列から呼び出す。しかし、ここまででは単純な仕組みでしかなく、指定した観光スポットを効率よく巡るルートを作成し提案する機能や、予算や気分によっておすすめの旅先を提案する機能などを考案した。最終的な実装まではいかなかったが、少しでも理想に近づけようと

奮闘する生徒には胸を打たれた。

この授業は本校の2年生で展開している。基本情報技術者試験の合格を目標にしているクラスであり、すでに合格者が一定数いるが、実習となるとつまずきを感じたようだ。このことから、机上で情報の知識を蓄えるだけでなく、社会で通用する実務スキルを身に付けるための授業を展開しなければならないと痛感した。今回、各グループが作成したものは“システム”と言えるほどのものではないかもしれないが、生徒にとってよい経験ができたのではないかと思う。

5 岐阜県としての取り組みへ

2024年度に、データ分析の学習教材の作成を、岐阜県商業教育研究会の取り組みとして始動した。岐阜県の情報を専門とする商業科教員に声をかけさせていただき設立した、ビジネス情報作問プロジェクトという取り組みである。取り組みとしては、①作問したものを持ち寄る、②委員の中で問題の改善点などを話し合う、③各自の授業内で実践する、④手応えを情報共有した上で評価し改善点を話し合う、というサイクルで主にオンラインで実施した。各学校で学習の進捗度に差がある点については、それぞれの実情に合わせて修正いただき対応した。結果として、さまざまな難易度の問題を作成することにつながっていく。ここでは、プロジェクト内で実践報告のあった問題例を一部紹介する。なお、3つの依頼を提示し、A4用紙に収まる報告書を作成させるのが、以下の考案問題の終着点である。

●考案問題

シート名「社員別売上実績」のデータを利用して、上司の求める書類を作成しなさい。

依頼1：以下の【要件】に沿って、表を完成させてほしい。

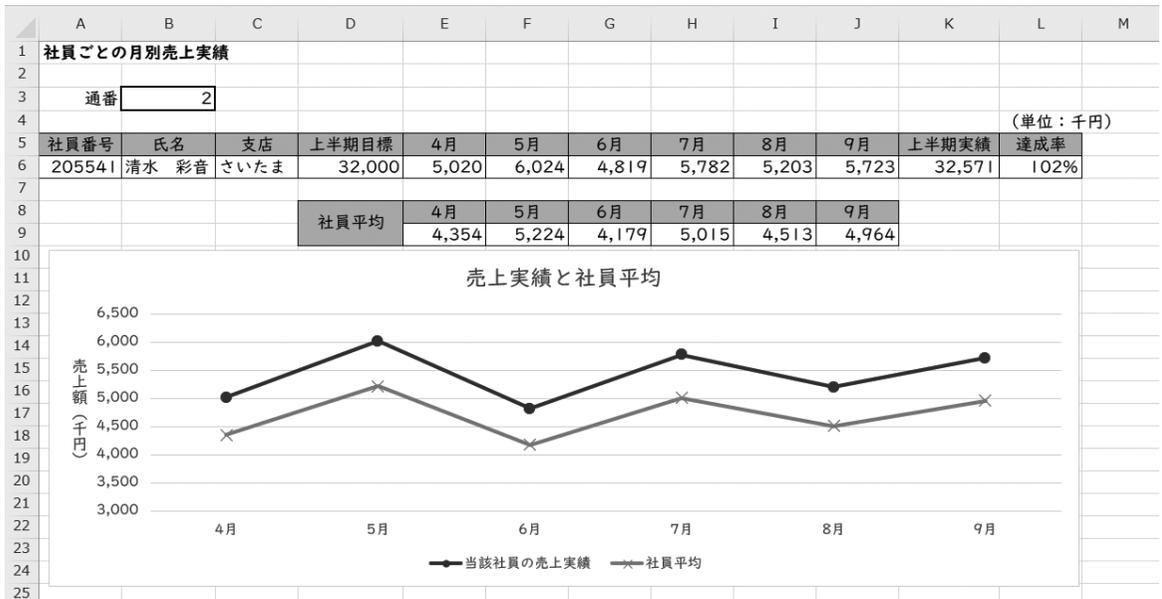
【要件】

- ・セルB3に通番を入力すると、社員ごとのデータが反映されるようにしたい。
 - ・社員ごとの月別売上実績を表示したい。
- ※できれば、全社員の売上実績の平均値も常に表示してほしい。

●解答例

【要件】を元に作成したのが、次の図7である。

図7 社員ごとの月別売上実績の完成例



この問題は、全商情報処理検定ビジネス情報2級の知識レベルで作成した問題である。作問していただいた先生に話を聞くと、これまで学習している検定試験レベルの問題であっても、各自の判断で進める問題形式になっただけでつまずき、解けなくなる生徒もいたとのことだ。やはり、与えられた形式どおりに問題を解いていく方法では、即戦力となるスキルが身に付いたとは言えないのではないかと実感した。

また、今回は出題者から生徒に対していくつか条件を提示している。初めての試みだったため、ある程度の道筋を示すように配慮していただいたからだ。最終的にはデータをたった1つ与えるのみとし、そのデータから生徒自身が10や20を分析しつつ、表やグラフの作成ができる段階まで進めていきたい。今後は、難易度別に作問したり、身に付けさせたい能力など、目的別に作問したりしていきたいと思っている。プロジェクトに参加いただいている先生方や、生徒の力を借りながら、今後の情報処理の授業で活用できる問題を増やしていきたい。

6 おわりに ～今後の商業教育に願うこと～

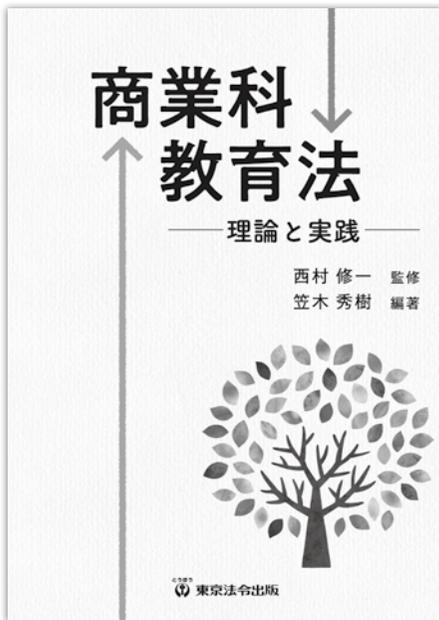
現在、少子高齢化の波に直面し、商業高校は危機に面しているといっても過言ではない。文部科学省の学校基本調査によると、岐阜県では令和6年度の中学3年生が17,629人であるのに対し、小学1年生が14,664

人、岐阜県の人口動態統計調査によると0歳児が10,721人となっている。15年間で7,000人ほど人口が減少している現在、学校の統廃合などが進むのは間違いないだろう。その中で、商業高校が統廃合の対象とならないようにするためには、商業教育の魅力について今一度我々自身が認知し、他者へ発信することが大切である。私が思う商業教育の魅力は、社会と密に接していることでリアルな学びを得ることができ、企業の即戦力となる力が身に付けられるところだと考える。資格取得を通じた即戦力の証明、インターンシップや産学連携プロジェクトを通じた実践的経験、起業家教育を通じたチャレンジ精神の育成など、他の学科では得ることのできない学びがあるからだ。また、表計算ソフトウェアを活用したデータ分析、生成AIを使ったマーケティング戦略の考察、プログラミングを用いた業務の効率化といったデジタル技術の進展に伴う活用の幅の広がりにより、企業はこれまで以上に即戦力となる人材を求めている。実践的な学びを提供する商業教育の強みがこれまで以上に発揮される時代なのではないだろうか。今こそ商業教育の真価を発揮し、社会にとって不可欠な存在であることを発信し続けることが大切である。これからも従来の枠組みにとらわれず、地域や企業と連携しながら新たな商業教育の形を模索し続けていきたい。生徒一人ひとりが社会で活躍できる力を身に付け、社会に求められる人材となるよう進化していくことで、商業教育の未来を切り拓くことができるのだと信じている。

- ・【商業編】高等学校学習指導要領（平成30年告示）
解説 文部科学省
- ・学校基本調査（令和6年5月1日）
- ・岐阜県人口動態統計調査（令和6年4月1日）
- ・平井明夫『Excelビジネスデータ分析 徹底活用ガイド』（技術評論社，平成31年）
- ・岐阜県商業教育研究会 ビジネス情報作問プロジェクト資料（令和6年11月）

商業科教育法

—理論と実践—



●B5判／272ページ

●定価2,640円（本体2,400円＋税10%）

ISBN978-4-8090-6404-3 C2063 ¥2400E

西村 修一 監修

千葉商科大学商経学部教授

略歴

文部科学省初等中等教育局教科調査官
国立教育政策研究所教育課程研究センター教育課程調査官
北海道教育庁学校教育局高校教育課指導主事
北海道立教育研究所附属情報処理教育センター指導主事
北海道札幌東商業高等学校校長など歴任

笠木 秀樹 編著

宮崎産業経営大学教授

執筆者

会津 拓也 井上 省三 小川 亮 田中 英淳 西嶋 達人 山科 博子
(ほか1名)

執筆協力者

秋本 直人 浅見 大輔 石井 智子 磯部 憲司 岩館 良伸 片岡 和昌
久保良太郎 小城 翔平 櫻井 潤 田村 光宏 延原 宏 廣幡 清広

これからの商業教育、学校教育の在り方を考えるためのヒントが満載！

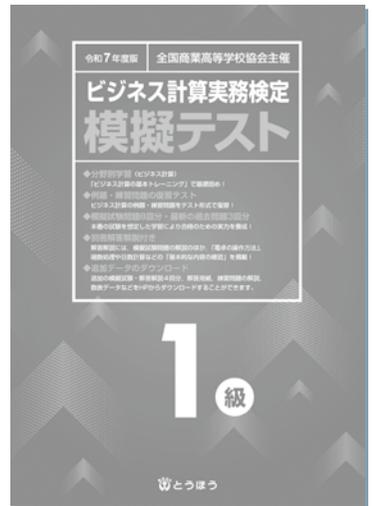
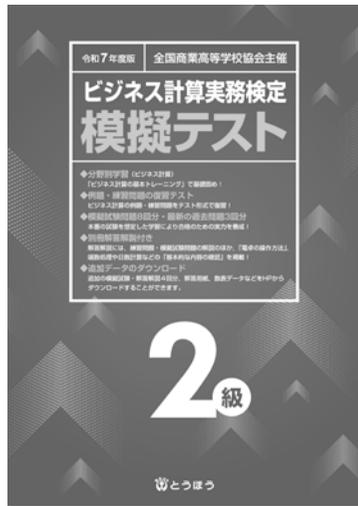
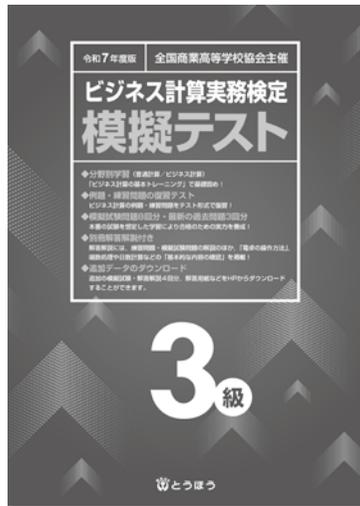
商業教育の理念から現在に至るまでの変遷についても解説した、商業教育が体系的に学べる一冊

- * 高等学校学習指導要領（平成30年告示）商業編に対応し、学習指導要領の位置づけや構造から、学習評価のポイントまで丁寧に解説。
- * 教科商業科の各科目について、学習指導計画や授業展開例を掲載しながら、指導方法や評価方法などを解説。
- * 授業実践に定評のある、全国の教員を中心とした執筆者による豊富な事例を紹介。

Information

書籍情報

ビジネス計算実務検定 模擬テスト 3・2・1級



令和7年度版（2025年2月発行）

各級とも別冊解答解説付

〈3級〉

A 4判はぎとり式/120ページ
定価680円（本体618円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6710-5 C7063 ¥618E

〈2級〉

A 4判はぎとり式/180ページ
定価740円（本体673円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6711-2 C7063 ¥673E

〈1級〉

A 4判はぎとり式/208ページ
定価790円（本体718円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6712-9 C7063 ¥718E

本書の特長

- 〔分野別問題〕 → 〔模擬試験問題〕 → 〔過去問題演習〕 の構成で、段階的な学習が可能です。
- 模擬試験問題12回分（問題集収録8回＋ダウンロード4回）の演習で、合格のための実力を着実に養成します。
- 数字や記号の書き方トレーニング、ビジネス計算の基本トレーニングで基礎固めをおこなうこともできます。
- キャラクターによるワンポイントアドバイスやコラムで、理解度を高めることができます。
- 最新の検定試験問題3回分（第147回・第148回・第149回）を掲載しています。
- 当社ウェブページから、以下のデータをダウンロードすることができます。今回から、新たに本誌誌面PDFデータの提供を開始しましたので、是非ご活用ください。

【ダウンロードデータ】

- New!**
- ・（全級）本誌誌面PDFデータ*
 - ・（全級）模擬試験問題の解答用紙データ
 - ・（全級）追加模擬試験4回分（第9回～第12回模擬）の問題＋解答解説データ*
 - ・（2級および1級）数表データ
 - ・（1級）練習問題の解答解説データ*

*マークが付いているデータを開く際には、パスワードが必要となります。パスワードおよびダウンロード手順は、各級の別冊解答解説の最終ページに記載しております。

書籍情報 (ビジネス情報分野)

情報処理検定試験
模擬問題集
2025

全商情報処理検定試験 模擬問題集 ビジネス情報編



- 最新の検定基準に完全対応!
- 分野ごとの解説・練習問題で知識を整理
- 出題傾向・出題パターンに即した模擬問題を12回分登載
- 別冊解答には、充実した解説を掲載
- 当社ウェブページから、各種提供データをダウンロード可能
今回から、新たに本誌誌面PDFデータの提供を開始しました!

2025年度用 (2025年3月31日発行)

- 〈3級〉 A4判/208ページ/定価760円 (本体691円+税10%)
ISBN978-4-8090-6698-6 C7004 ¥691 E
- 〈2級〉 A4判/240ページ/定価800円 (本体727円+税10%)
ISBN978-4-8090-6699-3 C7004 ¥727 E
- 〈1級〉 A4判/256ページ/定価870円 (本体791円+税10%)
ISBN978-4-8090-6700-6 C7004 ¥791 E

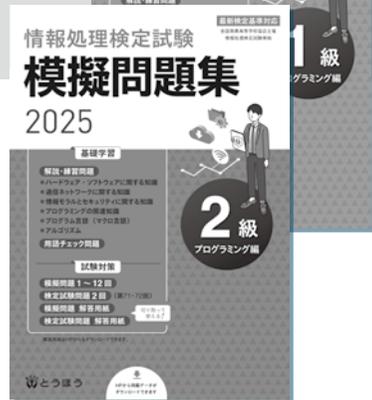
全商情報処理検定試験 模擬問題集 プログラミング編

情報処理検定試験
模擬問題集
2025

- 最新の検定基準に完全対応!
- 「用語解説・練習問題」で、大問1~3を解くための知識を定着
- 「アルゴリズム解説」で、大問4~7で出題されるアルゴリズムを丁寧に解説
- 過去問題の分析を踏まえ、新検定基準に対応できる模擬問題を12回分登載
- 当社ウェブページから、各種提供データをダウンロード可能
今回から、新たに本誌誌面PDFデータの提供を開始しました!

2025年度用 (2025年3月31日発行)

- 〈2級〉 A4判/208ページ/定価910円 (本体827円+税10%)
ISBN978-4-8090-6701-3 C7004 ¥827 E
- 〈1級〉 A4判/232ページ/定価970円 (本体882円+税10%)
ISBN978-4-8090-6702-0 C7004 ¥882 E



とうほうnavi
— 商業情報 — 第31号

2025年4月 発行

代表者 星沢 卓也

編集・発行 とうほう 東京法令出版 株式会社

〒112-0002 東京都文京区小石川5丁目17番3号 ☎03(5803)3304
 〒534-0024 大阪府都島区東野田町1丁目17番12号 ☎06(6355)5226
 〒062-0902 札幌市豊平区豊平2条5丁目1番27号 ☎011(822)8811
 〒980-0012 仙台市青葉区錦町1丁目1番10号 ☎022(216)5871
 〒460-0003 名古屋市中区錦1丁目6番34号 ☎052(218)5552
 〒730-0005 広島市中区西白島町11番9号 ☎082(212)0888
 〒810-0011 福岡市中央区高砂2丁目13番22号 ☎092(533)1588
 〒380-8688 長野市南千歳町1005番地

【営業】 ☎026(224)5411 FAX026(224)5419

【編集】 ☎03(5803)3304 FAX03(5803)2624

https://toho.tokyo-horei.co.jp/