

2024

青森商業教育

MERCURY



青森県高等学校商業教育研究会
 青森県高等学校教育研究会商業部会

題字 / 奈良 尹 (元青森県高等学校商業教育研究会会長)
表紙 / 青森県立黒石高等学校 情報デザイン科3年 殿川 愛佳

目 次

【巻頭言】

「地域に求められる人財の育成を目指して」	1
青森県高等学校教育研究会商業部会長 青森県高等学校商業教育研究会会長 青森県立青森商業高等学校校長	田中正也

【特別寄稿】

グローバルな人材育成の取り組み	3
青森県立青森商業高等学校	教諭 棟方明日香

【令和6年度 第69回 青森県高等学校商業教育研究大会】

1 全体発表

「主体的・対話的で深い学びを実現させるための授業改善」 ～T・J・Eがもたらす生徒・教師の可能性～	9
会計分野研究委員会	
青森県立三沢商業高等学校	教諭 佐藤雅哉
青森県立黒石高等学校	教諭 鈴木佑

「科目『ネットワーク管理』の指導について」	13
ビジネス情報分野研究委員会	
青森県立八戸商業高等学校	教諭 三橋壮大
青森県立青森商業高等学校	教諭 伊藤大貴

2 分科会発表

第1分科会 マーケティング・マネジメント分野研究委員会	16
「心躍る地域資源の活用」	
講師 タグポート株式会社 代表取締役	水口清人
司会者 青森県立三沢商業高等学校	教諭 浅水伸之

第2分科会 会計分野研究委員会	25
「会計教育の社会的意義と出口戦略を見据えた指導方法」	
講師 東京CPA会計学院	山内樹
司会者 青森県立三沢商業高等学校	教諭 飯田奈緒子

第3分科会 ビジネス情報分野研究委員会	31
発表者 青森県立弘前実業高等学校	教諭 小田桐正巳
青森県立青森商業高等学校	教諭 伊藤大貴
青森県立三沢商業高等学校	教諭 榊祥吾

3 講演	37
演題 「故郷の素材を宝に！」 ～白神の森乳酸菌の挑戦～	
講師 株式会社ラビプレ 代表取締役	三浦和英氏

【研究委員会報告】				
マーケティング・マネジメント分野研究委員会	青森県立八戸商業高等学校		39
会計分野研究委員会	青森県立弘前実業高等学校		41
ビジネス情報分野研究委員会	青森県立三沢商業高等学校		43
教育課程等研究委員会	青森県立青森商業高等学校		46
総合的科目研究委員会	青森県立青森商業高等学校		47
研究誌編纂委員会	青森県立青森商業高等学校		49
【令和6年度高大連携推進の取り組み】			51
【県商研主催事業報告】				
1 全国商業教育指導者研修会			68
	青森県立三沢商業高等学校	教諭	太田 菜穂子	
2 産業・情報技術者等指導者養成研修（商業）			72
	青森県立三沢商業高等学校	教諭	佐藤 雅哉	
3 産業・情報技術者等指導者養成研修（情報）			77
	青森県立八戸商業高等学校	教諭	藤ヶ森 誠司	
【商研ニュース】			80
【研修に参加して】				
1 「中堅教諭等資質向上前期研修を終えて」			90
	青森県立三沢商業高等学校	教諭	佐藤 雅哉	
2 「中堅教諭等資質向上前期研修を終えて」			91
	青森県立三沢商業高等学校	教諭	村上 啓子	
3 「中堅教諭等資質向上後期研修を終えて」			92
	青森県立青森商業高等学校	教諭	小野 公太郎	
4 「中堅教諭等資質向上後期研修を終えて」			93
	青森県立八戸商業高等学校	教諭	田中 純恵	
【退職を迎えて】				
「退職を迎えて」	青森県立弘前実業高等学校	校長	對馬 嘉晴 94
【役職定年を迎えて】				
「役職定年を迎えて」	青森県立青森西高等学校	教頭	兜 森 勝一 95
【新採用となって】				
「新採用となって」	青森県立青森商業高等学校	教諭	工藤 勝平 96
【令和6年度商業部会・活動概要】			97
I 研究会の概要	II 研究活動の概要	III 各種競技大会	IV 各種検定試験	
【編集後記】				

巻頭言

「地域に求められる人財の育成を目指して」

青森県高等学校教育研究会商業部会長
青森県高等学校商業教育研究会会長

田中正也

(青森県立青森商業高等学校長)



近年、我が国においては人口減少やグローバル化の進展、Society5.0時代の到来等、社会の急速な変化に伴い、将来の予測が困難な時代となっており、教育の果たす役割がますます重要となってきています。そのような中、本県においてもこれからの時代に求められる人財として、青森県内や各地域の強み、各校の特色を生かした教育活動を推進し、これからの時代に求められる力を身に付けた、「青森県や地域の発展に貢献できる人財」や「イノベーションを創出する志や創造性を持った社会を牽引できる人財」、「職業の多様化に対応できる人財」等を育成する必要があるとされています。ここでいうイノベーションの創出とは、技術革新にとどまらず、これまでとは全く違った新たな考え方や仕組みを取り入れて、新たな価値を生み出し、社会的に大きな変化を起こすことであり、我々商業科教員は、近い将来これらを実践し得る生徒を育成していく、ということになります。

では、我々は具体的にどのように指導していけば良いのでしょうか。

まず一つ目として、これまで行ってきたように、商業科目における基礎、基本をしっかりと身に付けさせることが大切だと考えます。この礎がしっかりとしていなければ、イノベーションの創出や創造性を十分に発揮することができません。いま我々の目の前にいる生徒たちが、いざ実践の場に臨んだときに困らぬよう、悩まぬよう、恥をかかぬように、教える側も覚悟を持って日々、指導していきたいものだと考えています。

二つ目として、青森県と自分の住んでいる地域について理解して、今何をすれば良いのかという課題を探り、何よりも地元を愛することが重要だと思います。そのためには、あらゆる科目において地域の特徴について学んだり、特産品、観光資源などについて取り扱うなど、授業で取り上げる話題、題材、指導法についても工夫が必要になってくると考えます。極端な例になりますが、「青森のビジネス基礎」、「青森の簿記」「青森のマーケティング」「青森の観光ビジネス」「青森の情報処理」etc. etc. 我々教師の、授業におけるわずかな工夫で、生徒の興味関心を高め、地元理解、地元への愛着を育むことができるような気がしませんか。賢明、聡明、勤勉な会員の先生方であれば多くのアイデアを創出し、授業の幅が無限に広がるような気がします。

三つ目として、より多くの実体験をさせることだと考えています。ご自身の今までを振り返って考えてみてください。もちろん、高等学校で学習した内容が現在でも多くの知識として役

に立っていることと思います。しかしながら、多種多様な他者とのコミュニケーションや、報告、連絡、相談といった業務上の習慣、問題が生じたときの解決手順や、未知の業務に臨む際の準備等々といった仕事をする上で、更には生きていく上で必要な術のほとんどは、いわゆる「学校」ではなく、「仕事」をしながら実体験として身に付けてきたのではないのでしょうか。高等学校の3年間で生徒に体験させる内容には、質的にも時間的にも制限がありますが、可能な限り実体験の場を設け、社会人（おとな）と接し、成功と失敗をバランス良く体験してほしいと思っています。生徒たちが実際に社会に出て働けば、いろいろなことが起こります。そのとき、心がポキッと折れてしまわぬよう少しでも強く、できるだけしなやかに生きていけるよう、学校という小さな社会で多くの実体験を積んでほしいと考えます。ここでいう実体験とは、課題研究などの活動における企業の方々との協働等もちろんですが、日々鍛錬しながら指導者やチームメイトと目標に向かって様々な経験を重ねていく部活動や、クラスの仲間と力を合わせて成し遂げる学校行事なども貴重な経験だと思っています。更に、長期休業を利用して見知らぬ土地を旅行したり、商業を学んでいる視点から多くの業種を経験できるアルバイトも価値のある実体験といえるでしょう。また、小説や随筆、エッセイ、専門書など多くの書籍に触れることも架空の体験を重ねることのできる有益な方法の一つであると思います。

商業科目における基礎、基本をしっかりと学び、その知識を多くの実体験と結びつけながら、変化の激しい社会を生き抜いて、生徒自身の手によって心と物質の両面において豊かさを勝ち取り、地域社会、地域経済の発展に大きく貢献してほしいと願います。そのために、我々商業科教員も自己研鑽を積み、地域や日本の経済、社会の動向を敏感に察知しながら、時節をわきまえた指導をしていきたいものです。

先生方もご存じのように、本県商業教育の現状として、商業の学習分野であるマーケティング、マネジメント、会計、ビジネス情報の4分野に関する学習や、まちづくりをテーマとした研究等の様々な実践や体験を通して、課題発見・解決する力やチャレンジする力等の実践力を育成している一方で、商業科の学習内容が中学生や保護者等に十分に理解されていないといったご指摘もあります。このような状況の中、経済のグローバル化やICTの急速な進展等も踏まえ、商業の4分野に関する科目を幅広く開設するとともに、地域や企業等と連携しながら、グローバル社会における国際ビジネスの進展等、社会の変化を見据えた学びを推進する必要があるほか、商業科の更なる魅力の発信が必要であるとも考えております。そのためにもまずは、目の前にいる生徒たちをしっかりと育て上げていくために、全会員が協力して、できることから一歩一歩前に進んでいきましょう。

昨年度の本紙巻頭言にも書かせて頂きましたが、

一昨年度、全商の春季全国役員会の際、顧問の森田先生がご挨拶の最後に力強く仰いました。「商業教育に大事な事。ANG。」

ANGとは「明るく、仲良く、元気よく」だそうです。

我々も、地域社会や地域経済に貢献できる人財、そして地域に求められる人財を育成すべく、覚悟を持って「明るく、仲良く、元気よく」、商業教育に邁進していきましょう。

【特別寄稿】

グローバルな人財育成への取り組み

青森県立青森商業高等学校 教諭 棟方 明日香

1 はじめに

青森から世界へ向かってチャレンジするグローバル人財育成事業「青森と台湾の高校生による協働学習推進プログラム」(以下「グローバル事業」)は、台湾の高校生との協働学習により、グローバルな視点で自身の考えを発信できる人財の育成を推進するため、令和3年8月31日に台北市政府教育局と教育交流協力に関する了解覚書を締結した5校によって実施されている。その中のひとつが本校と台北市立士林高級商業職業学校の協働学習である。

他国の高校生との協働を図るにあたり、グローバルの前に「ローカル」すなわち、地元のことを知る必要性もあることから、事前学習として、持続可能な地域づくり「あおもり創造学」プロジェクト事業(以下「創造学」)を活用し、本校後援会「笹森儀助基金活用事業」、青森空港国際化促進協議会「青森・ソウル線及び青森・台北線を活用した人財育成助成金」の援助を受け、本校のグローバルな人財育成の取り組みを実施している。

2 令和6年度の取り組み

今年度は、商業で学ぶ科目の深化を目的として、以下に示した2つのキーワードについて課題を設定し、主に課題研究の時間を活用して学習を実施した。

「商品開発と流通」		「キャラクタービジネス」	
○県産品を使った商品開発		○地域振興にキャラクターを活用する事例の研究(「観光ビジネス」の応用)	
○台湾で士林商業高校生との合同販売実習		○海外での著作権隣接権に関する調査(「ビジネス法規」の応用)	
○貿易実務の学習			
協力企業：株式会社ラグノオささき		協力企業：日本旅行(株)、サンリオ台湾	
エバリッチエンタープライズ			
ラグノオささき企業講話 (1)ア	5月		
	6月	オンラインによる協働学習① (2)ア (自己紹介・キャラクター認知調査)	
	7月		
	8月		
ラグノオささき工場見学 (1)イ	9月		
	10月	キャラクタービジネス学習 (2)イ	
オンラインによる協働学習② (2)ウ (販売実習打合せ)	11月		
	台湾研修(5泊6日) (2)エ		
販売実習・貿易実務学習	12月	サンリオ台湾企業訪問	

(1) 令和6年度 持続可能な地域づくり「あおり創造学」プロジェクト事業

(ア) 課題研究外部講師による出前授業（商品知識、企業理解、グローバル戦略）

期 日：令和6年5月22日（水）12：30～14：30（F表）

場 所：プログラミング室

講 師：株式会社 Revive(リバイヴ)

株式会社ラグノオささき

代表取締役 外崎 真由美 氏

取 締 役 柳 井 俊 彦 氏

対象生徒：3学年商業科課題研究台湾班 14名、情報処理科課題研究台湾班 8名



(イ) 企業訪問（工場見学）

期 日：令和6年9月11日（水）

場 所：株式会社ラグノオささき 境関工場

対 応 者：本校コーディネーター

株式会社 Revive(リバイヴ) 代表取締役 外崎 真由美 氏

対象生徒：3学年商業科課題研究台湾班 14名、情報処理科課題研究台湾班 8名

1・2年グローバル事業参加者 8名 合計31名



(2) 青森から世界へ向かってチャレンジするグローバル人材育成事業

「青森と台湾の高校生による協働学習推進プログラム」

(ア) 令和6年度 第1回 オンラインによる協働学習（自己紹介・キャラクター認知調査）

期 日：令和6年6月5日（水） 14:00～15:00（日本時間）

場 所：青森側：本校 プログラミング室 台湾側：士林高級商業職業学校

対象生徒：3学年商業科課題研究台湾班 14名、情報処理科課題研究台湾班 8名
1・2年グローバル事業参加者 4名 合計26名

交 流 校：台北市立士林高級商業職業学校

コーディネーター：株式会社 Revive（リバイヴ） 代表取締役 外崎 真由美 氏



(イ) キャラクタービジネス学習（事前学習）

期 日：令和6年10月11日（金）1校時 9:00～9:50

場 所：本校プログラミング室（オンライン学習）

演 題：特別授業サンリオキャラクターを起用した地方創生事業について
「養老鉄道と HELLO KITTY & CINNAMOROLL」

講 師：株式会社日本旅行

ソリューション事業本部 公務・地域事業部 部長 竹尾 雅人 氏

対 応 者：株式会社日本旅行 青森支店 三浦 岳史 氏

対象生徒：3学年商業科課題研究台湾班 14名、情報処理科課題研究台湾班 9名



(ウ) 令和6年度 第2回 オンラインによる協働学習（販売自習打合せ）

期 日：令和6年11月7日（木） 15：30～16：30（日本時間）

14：30～15：30（台湾時間）

場 所：青森側：本校プログラミング室 台湾側：士林高級商業職業学校

対象生徒：3学年商業科課題研究台湾班 14名、情報処理科課題研究台湾班 9名、
3学年商業科課題研究びいどろ班 3名

1・2年グローバル事業参加者 8名 合計34名

交 流 校：台北市立士林高級商業職業学校

コーディネーター：株式会社 Revive（リバイヴ） 代表取締役 外崎 真由美 氏



(エ) 台湾研修

期 日：令和6年12月7日（土）～12月12日（木） 5泊6日

場 所：台湾 台北市

対象生徒：1年生3名 2年生5名 3年生9名 合計17名

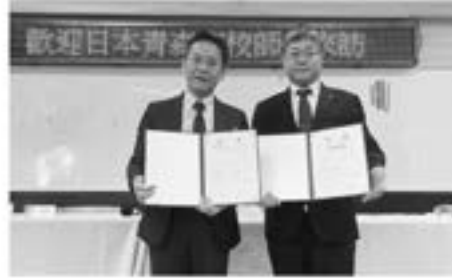
コーディネーター：株式会社 Revive（リバイヴ） 代表取締役 外崎 真由美 氏

内 容：移動日12月7日（土）、12月12日（木）

12月 8日（日）視察「サンリオ限定 Pop Up Store」「日本東北遊楽日 2024」



12月 9日（月）台北市立士林高級商業職業学校との姉妹校締結式、販売実習、夜市視察



12月10日（火）企業訪問「サンリオ台湾」「エバリッチエンタープライズ」



1 2月11日（水）現地観光資源視察



3 終わりに

今年度は、「商品開発と流通」「キャラクタービジネス」の2つのキーワードを軸に、年間を通して台湾研修へ向けた事前学習ができた。また、それと同時に、年度途中で青森空港の青森・台北線が復活したことにより、5泊6日へと宿泊数を延長して対応したため、時間をかけた丁寧な学習を実施することができた。研修の中では、普段の座学では学ぶことのできない文化の違いや台湾の歴史に触れる中で、台湾や青森の魅力をより肌で感じることができる貴重な機会となった。工場見学やオンライン交流など、1年間の学習を通して生徒たちは青森の魅力を改めて知る機会になったと考える。次年度は台湾からの受け入れを予定しているため、オンラインでの協働学習の機会を増やしたり、SNSでの情報発信を活発にしたりするなど、両校の生徒にとって実りある時間を作っていきたい。最後になりますが、今回の研修参加にあたり協力してくださった関係各所の皆様、本当にありがとうございました。

1 全体発表

【会計分野研究委員会】

「主体的・対話的で深い学びを実現させるための授業改善」

～T・J・Eがもたらす生徒・教師の可能性～

発表者	青森県立三沢商業高等学校	教諭	佐藤 雅哉
	青森県立黒石高等学校	教諭	鈴木 佑
司会者	青森県立弘前実業高等学校	教諭	都谷森 宗一
記録者	青森県立弘前実業高等学校	教諭	道川 三若子

1 はじめに

はじめに学習指導要領改訂について触れたい。今回の学習指導要領改定の基本的な考え方の一つに生徒が未来社会を切り拓くための資質能力を一層確実に育成することを目指しているという記載がある。ここで着目したのが現代社会ではなく未来社会という言葉を使用している点である。そこで予測困難な時代を迎えている今、生徒たちに求められる生きる力を具体化し、身に付けさせたい資質能力を3つに再整理された。それが知識及び技術、思考力・判断力・表現力等、学びに向かう力、人間性等である。2007年から学校教育法が改正され、その第30条第2項において学力とは知識・技能、思考力・判断力・表現力等、主体的に学習に取り組む態度＝生きる力として定義されている。既にこの3つが重要視されてきていることは確かではあるが、今回の改訂に伴って各科目の目標の中に具体的に思考力・判断力・表現力等、学びに向かう力、人間性等が明確化されていることがわかる。

例えば簿記の目標を新旧学習指導要領で比較するとスクリーンの通り変化していることがわかる。この資質能力を身に付けるためにどのように学ぶかに着目し、主体的・対話的で深い学びによる授業改善について考えることとした。

2 本県の現状と課題

私たち会計専門委員会では、「覚えるから考えるを重視した簿記へ」をテーマに研究し、その成果をもとに従来の授業改善の見直しを図ってきた。学習指導要領改訂に伴い、改めて知識技術に偏りがちとされる会計分野の科目でどのように思考判断表現を育成していくかという課題を解決するため、どのように学ぶかを意識した主体的・対話的で深い学びを実現させるための授業改善について研究することとした。サブタイトルのTJEは思考判断表現のそれぞれの英単語の頭文字をとっている。

3 研究仮説

思考判断表現を育成するための主体的・対話的で深い学びを実現するための研究仮説を立てた。これまでの学習を振り返り、知識・技術と関連付けながら生徒の思考を止めずに学習することを狙いとし、順序立てて思考できる問いを交えたスモールステップでの学習を取り入れることで、より主体的・対話的で深い学びを実現し、思考力・判断力・表現力等の育成に繋がると考えた。

4 実践

実践では思考判断表現をスモールステップでできるようワークシートを準備した。スライドに示した計算を頭の中で思考しようとしても難しいと考える。思考するには筆算という知識と紙とペンが必要であり、思考判断表現を育成するためにはワークシートが必要だと考え準備した。

続いてこのワークシートの手順について紹介したい。ポイントは何を考えさせるかの提示、なぜの問いかけ、思考するためのヒントの投げかけとその事前準備、最後の記述はキーワードを用いるといった点である。実践した授業において特に注目してもらいたいポイントは5つである。

1つ目は、前払金・前受金の単元である。授業実践で特に着目した点は、資産負債の理解を深めるため、御恩と奉公などといった日常生活でのイメージを持たせて指導している点と、生徒がワークシートの枠組を超えて記入し、ここでのワークシートはあくまで思考するための手段として活用されているという点である。日常生活で実感できる理解が学びを人生や社会に生かそうとする学びに向かう力に繋がったり、枠組みにとらわれずメモできる力が思考力向上に繋がっているのではないかと感じた。また、生徒の感想から、改めて考え様々な視点から学ぶことで会計の面白さを伝えることができると感じた。

2つ目は、商品有高帳の単元である。この授業実践で特に着目した点は、知識技術の習得から活用に発展できている点と、企業目線でメリット・デメリットを把握して考察している点である。学習指導要領でも思考力・判断力・表現力等の育成において知識技術を活用して相互に関連付けることが大切だと記載されており、企業の視点で考える力を育てることが教科「商業」の醍醐味でもあると改めて感じた。また、生徒の感想から、学習している内容が実務でどのように扱われているかを意識させることで生徒の好奇心を刺激できているように感じた。

3つ目は、自己株式の単元である。この授業実践で特に着目した点はヒントを細かく出し、生徒の思考を止めない工夫がなされている点と、企業の視点だけでなく投資家や企業の従業員の視点でも思考させている点である。

ヒントを整理して解答を導くことで論理的な思考ができ、会計科目は企業の視点だけでなく投資家や従業員といった視点で思考することもビジネスの実務に即した思考になると考えた。また、生徒の感想から、様々な視点で考えることが「お金」に対する興味を引き出したため、会計科目の授業が金融教育にも繋げることができると感じた。

4つ目は、企業会計原則の単元である。この授業実践で特に着目した点は、授業担当者が仕掛けない限り考えるきっかけにならない当たり前を否定して生徒に思考させている点である。当たり前を否定することで「なぜ重要か」をより深く思考することができると感じた。また、生徒の感想から、普段考えることがないようなことをあえて思考することで生徒の「面白い」を引き出せたのではないかと感じた。

5つ目は、引当金の単元である。この授業実践で特に着目した点は、引当金を一つの単元として授業をデザインし、貸借対照表との繋がりまでを理解させている点と生徒がイラストを書いてまとめている点である。引当金とは何かを考える際、貸借対照表上どこの表示区分で、資産はどのように評価されているかを理解することで引当金がどうしてこのような会計処理になるのかを考えることに繋がっている。イラストが自分なりの理解するためのメモとなっているため、生徒の思考を手助けしていると感じた。また、生徒の感想から、なぜそのような会計処理になるのかを考察や討論を踏まえた授業デザインが会計の制度や全体的な仕組みの理解に繋がっていると感じた。

これらの授業実践を踏まえて仮説の検証・考察を行った。

5 検証・考察

(1) 考察1

スモールステップでどのように考えさせるかを授業担当者間で考え、工夫することで生徒の知的好奇心を刺激し、生徒は主体的に学習に取り組んでいることがわかった。漠然と思考をしてみようでは、生徒の主体性は伸びず、生徒が主体的になるかどうかは我々教員の、授業をどうデザインするかが重要だと感じた。

(2) 考察2

生徒同士の考察や討論を交えた対話的な学習が生徒の見方・考え方を広げ、会計分野の「面白さ」や「奥深さ」を引き出すことができた。答えのない問いを準備し、正解ではなく最適解を導くような授業デザインが大切だと感じた。生徒自身の意見と異なる意見は間違いではなく、気づきや発見を与えてくれる重要な学びの鍵であると感じた。

(3) 考察3

知識・技術の理解不足により、難しいと回答する生徒もいたため「わかる授業」を心がけることはもちろん、問題提起する箇所や投げかける質問等を熟考し、学習の手だてを工夫して、生徒たちなりに「どのような視点・考え方で学んでいるか」を意識して取り組ませていくべきだと感じた。生徒の実態に応じてというところが大切であり、生徒の学習の進捗度や理解度を踏まえて授業をデザインしていかなければいけないと考えた。

6 まとめ

(1) 生徒・教師の可能性

今回思考力・判断力・表現力等の育成について主体的・対話的で深い学びを実現させるための授業改善に取り組んできたが、そこで感じたことは、生徒に思考力・判断力・表現力等をどのように身に付けさせるかを考え、実践することで生徒の見方・考え方が広がるだけでなく、授業担当者間の授業デザインのための意見交換により教師の見方・考え方も広がるということである。よって、思考力・判断力・表現力等育成について考えることは生徒・教師にとっての可能性を広げることであると考えた。

(2) ワークシートの改良について

今回作成したワークシートについては、生徒の記述からみても主体的・対話的で深い学びに繋がる授業改善に今回のようなスモールステップで取り組むことができる形が効果的であることがわかったと同時に、さらに改善の余地があると感じた。改善箇所は以下の通りである。

- ・知識・技術の確認をしたうえで、よくわからないと答える生徒への手立てとして授業を始める最初にその内容に関する疑問をまとめることで、自身の理解度の認識や、何がわからないかを明確にし、共有する時間を確保するようにしたこと
- ・個人・グループで考える際は必ず授業担当者からのヒントを口頭での確認だけでなく、きちんと記入する欄を設けたこと

授業を受ける生徒たちがきちんとスモールステップで学習についていけるようヒントを整理し、筋道を立てて考えることで生徒の思考を止めず、より論理的に「思考・判断・表現」ができるようにしていきたい。(具体的な例としては発表資料20ページに記載。)

(3) 質の高い「思考力・判断力・表現力等」の育成を目指して

会計科目はこれまでの歴史的背景から人間が決めたルールによって成り立っているため、「なぜ～なのか」を説明することができる科目である。今回の「会計思考ワークシート」を活用した授業実践は「思考力・判断力・表現力等」の育成を通じて、授業で教えている知識・技術の「なぜ」の理解を深めることにも繋がるものであったため、「なぜ～なのか」を理解し、生徒に納得してもらうには、生徒同士で学び合い、様々な意見に触れ、思考を形成することが重要だと感じた。そしてこれまで青森県で取り組んできた「覚えるから考えるを重視した簿記」をさらにブラッシュアップしていくために、生徒に考えさせて教師が答えを教える指導ではなく、考えさせて生徒自身が答えに気づく、「気づかせる指導(思考が連続するためのヒントを投げかける指導)」を意識して取り組んでいきたいと今回の研究で学ぶことができた。

7 産業・情報技術等指導者養成研修を終えて

この研究活動を終えた後に参加した産業・情報技術等指導者養成研修について学んだことを付け加えて紹介したい。

はじめに、改めて教科「商業」の目標について確認したい。この目標を達成するための3つの資質能力のうち、思考力・判断力・表現力等にフォーカスしてみると、「ビジネスに関する課題を発見、解決する力を養う」と記載されている。ここで私が学んだことは確かに生徒が思考判断表現をしていると思っても、評価の観点を踏まえて思考力・判断力・表現力等を育成しようと考えた場合、ビジネスにおける課題を見出して最適解を探るための解決する力が身についたかどうかを見取らなければいけないということである。よって、大切なことは会計分野におけるビジネスの課題を見出してそれを解決する力を養っていくための授業デザインが必要と感じた。どのようにしてそれを実現していくかの具体的な学習方法はスライドの通りである。よく聞

く科学的な根拠とは数値的なデータだけでなく、企業の成功例や失敗例も科学的な根拠になることを学ぶことができた。

ビジネスの場面を想定し、それぞれの内容のまとまりの中でこのような授業に取り組み、思考力・判断力・表現力等を評価していくことになる。実際に今回私が実践した自己株式の単元で考えた事例を紹介する。

ここでは、経営者の立場になって流動性に問題がないかどうかの課題を発見してもらい、ワークシートを活用しながら生徒にヒントを与えて解決策を導く授業になることを狙いとしている。このような問いであれば学習指導要領で求めている評価を見据えた「思考力・判断力・表現力等」の育成に繋がるのではないかと考えている。

今回取り組んだ「思考力・判断力・表現力等」の育成については評価の観点を検討するとまだまだ改善の余地があると感じている。会計処理の方法などについて考察や討論を行うことは学習指導要領に記載されている通り、会計分野の科目の学習において効果的ではあるため、バランスよく教えることに留意していくとともに、学習指導要領で求めている思考力・判断力・表現力等の育成を実現していけるよう研究を続けていきたいと考える。

この研究を通して、生徒に思考力・判断力・表現力等を身に付けさせるためには、我々教員もどのように身に付けさせるか、どの単元でどのように考えさせるかを思考していく必要があると感じたため、それらを考慮した教材研究により力をいれていきたい。そして思考力・判断力・表現力等をどのように育成していくかを考えることでよりよい教育となるよう私自身精進していきたい。

【ビジネス情報分野研究委員会】

科目『ネットワーク管理』の指導について

発表者	青森県立八戸商業高等学校	教諭	三橋 壮 大
	青森県立青森商業高等学校	教諭	伊藤 大 貴
司会者	青森県立弘前実業高等学校	教諭	都谷森 宗 一
記録者	青森県立弘前実業高等学校	教諭	柴崎 健太郎

1 はじめに

本県におけるネットワーク管理の科目履修者数について、令和5年度は科目「ネットワーク管理」（旧ビジネス情報管理）履修者数は124名で87.9%、令和6年度の履修者数は143名で92.9%となっており、本県は全国と比較して高い状況である。経済産業省の発表によると、IT人材の不足は2030年には約79万人に拡大されると予測されている。令和4年度青森県中小企業DX実態把握調査報告書では、人材不足・育成に関する課題、DX推進について具体的なイメージが湧いてこないことに関する課題の2つが挙げられている。これらの課題の解決を図るためにもビジネス情報分野科目を学習した生徒が即戦力として社会で活躍することが期待される。本県における科目ネットワーク管理の履修率が高い理由はここにあると考える。

2 研究仮説

研究仮説を設定していく上で科目ネットワーク管理の目標に照らし合わせ、育てたい能力と人材像を、「情報資産を共有し保護するためのネットワークの構築と保守ができる人材の育成」と専門委員会で指導の方向性を決定した。具体的には、この科目における指導項目である情報通信ネットワークの設計・構築と運用管理において、実際の企業に近いネットワーク環境による実習を通して実際の企業をイメージしたネットワークの構築と保守ができるようになる、とした。ここでキーワードとなるのが「実際の企業に近い」、「実際の企業をイメージした」という部分である。そして、旧ビジネス情報管理の指導上の課題として以下の点が挙げられ、特に生徒同士の協働の学びの機会が少ないこと、IT人材の育成に携わる指導者の育成をしていくことが急務であることを確認した。

旧ビジネス情報管理の指導上の課題

- ・ 仮想環境を構築するためのスキルが教員に必要である。
- ・ 実習に重きを置きすぎ、生徒同士の協働の学びをさせる場面が少ない。
- ・ 単位数が少ないため、細やかな指導に手が回らない。
- ・ 機器トラブルの対応に追われてしまう。
- ・ 作業ばかりで体系的な学びやネットワーク上のイメージをさせづらい。
- ・ 専門性の高い知識・技術を有する指導者が不足している。
- ・ 指導者の固定化

以上のことから、各校において共通した情報通信ネットワーク実習環境を構築し、実践的な学びを行うことで、

仮説1「ネットワークの構造を理解させるとともに、実際のビジネスを意識した学びにつながるのではないか」、
仮説2「統一した指導が可能となり、学校間の情報共有が活発化し、各校における教員の指導スキルの底上げが図られるのではないか」

という2つの仮説を立てた。また、令和2年12月に文部科学省産業教育振興室が掲げた「スマート専門高校」の実現の補正予算について、県教育委員会から情報提供があり、実習装置の要望書を作成し、令和3年度末に情報処理科を設置している4校全てに共通の実習環境が整備された。

3 令和5年度の取組

実習環境が整えられ、実習室を最大限に活かした授業展開をするために令和5年度は2回の教員研修を行った。1回目は青森商業高校で、実習装置を活用した授業実践について、授業内容や指導上の留意点などについて情報共有を行い、ESS-IDステルスやMACアドレスフィルタリングの設定実習を行った。2回目は実習室を構築した地元IT企業の方を講師に招き、ネットワークの全体像や仕組みを理解するために必要な前提知識の習得、簡単なネットワークに関するトラブルの原因と対処法の内容について研修を実施した。その後、各校で研修内容を実践した。令和5年度の最後の授業で生徒を対象にビジネス情報管理の授業難易度についてアンケート調査したところ、「分かった」「よく分かった」「大変よく分かった」とする回答が7割とする一方で、3割の生徒は「難しい」「難しすぎる」と感じていることが分かった。アンケートの中には、「無線LANの設定実習では、何のためにやっているのか理解できなかった」とする回答もあり、生徒の身近なところから考えさせなければ、ただの授業で終わってしまうということが分かり、授業改善の必要性を感じた。さらに生徒からは、「複数人で行われる実践活動のようなものがあれば考えがもっと深まる」という回答があり、授業を展開する上での材料とした。

4 令和6年度の取組

令和5年度の取り組みと反省を踏まえて、令和6年度から基本的な指導法の共有と見通しを持った授業の方向性を示すものとして、単元指導評価計画表を作成し、各校で共通した内容で授業を実施することとした。1時間目はMACアドレスの確認方法と構成について、2時間目は、無線LANに関するメリットとデメリットについてグループワークをさせ、ワークシートにまとめさせる授業をした。いずれの授業もグループワークを行った後に実機を使った実習を行った。今回の授業はMACアドレスに関する授業内容であるため、授業実施前にMACアドレスに関するアンケート調査を実施した。MACアドレスという用語を知っていると答えた生徒は82%、MACアドレスを知ったきっかけについては、90%以上の生徒は「検定の勉強の時に知った」と回答した。MACアドレスの役割については、41%の生徒が知っていると回答し、スマートフォンもしくはiPadにもMACアドレスが利用されていることについては、45%が知っていると回答した。しかし、MACアドレスの構成について知っていると答えた生徒は11%しかおらず、MACアドレスの使用場面については10%の生徒しか知っているとは回答しなかった。このことから検定試験対策における一つの用語として認知するだけに留まっており、用語の意味や実際の役割について、生徒に実際に使われている状況を身近に感じさせ、丁寧に指導していかなければならないと感じさせられた。

授業では、グループワークを取り入れたことで生徒同士でのコミュニケーションが活発化され、積極的に授業に参加している様子が見ええた。また、困ったことやつまづいたことがあってもグループ内で解決しようと生徒同士の活動が活発になり、グループ学習でまとめた内容を発表することで、ワークシートの余白にメモをとりながら自分たちのグループには無かった考えを取り入れる場面も見られた。全体指導の時間を短くし、生徒の活動時間を増やすことで生徒の学びに対する姿勢も変わったように感じる。主体的で対話的な学びをさらに深めていくため、6時間目にあたる単元でNATとNAPTのメリットとデメリットについて考えさせ、発表を行うグループ学習を行った。ワークシートの様式は定めず、生徒に自由にまとめさせ、1人40秒の発表で、相手に分かりやすく伝える、かつ時間内に説明が終えられるように工夫するよう指示を与えたところ、生徒間で学習する様子が見られるようになった。生徒に確かな学力を身につけさせるためにも実習環境や授業展開を工夫することでこれまでの講義型の授業から、生徒が主体となり、学びを深めていく対話型の授業へと変化していった。授業の感想を生徒に聞いたところ、検定を超えた学びを得た生徒や自分の身近にあることから理解を深め、グループワークに手応えを感じた生徒、さらに無線LANのセキュリティが気になったという新たな疑問を持つ生徒も現れてきた。

5 検証

学習後アンケート結果では、MACアドレスの役割について理解できた生徒が学習前の41%に比べ、99%に増加した。そこで、経済産業省が実施しているITパスポート試験の問題をお借りして生徒に実施

したところ、正答率は90%になった。10%の生徒については次時にMACアドレスの特徴を再度確認することで生徒の理解の差を解消した。また、MACアドレスの役割を確認する方法について理解できた生徒が98%まで増えた。MACアドレスの構成については、学習前は11%だったものが、98%まで理解できた生徒が増えた。MACアドレスの使用場面については、93%の生徒が理解できたと解答した。「もっと知りたい」「興味がわいた」「これまでの勉強が繋がった感じがして面白かった」などの感想のほか、セキュリティに関心を持った生徒も多くいたことが分かり、次の単元である情報セキュリティ管理の学習に繋がっていく回答を得ることができた。これらのアンケート結果から仮説1はネットワーク構造の導入授業として一定の成果が出ていると判断できる。しかし、学んだ内容を授業外でも活用してほしいという思いから、自宅無線LANルーターの設定画面を見るというチャレンジコーナーを設けたが、見たと答えた生徒は29%にとどまった。このことから、今後は学んだことを実社会で活用できる能力を育成していくことが課題として挙げられる。授業を担当していただいた先生方にもアンケートをとり、「周囲の授業内容を共有できた」「知識が少ない教員でも指導がしやすかった」「知識や技術を高めることができた」など前向きな意見が出てきた。また、テキストマイニングの結果では専門性が高い科目であるが故に、「行き詰まった」「乏しい」とワードが挙げられた一方で「抱え込まない」「情報共有」といった授業改善に繋がるワードも出てきた。このことから仮説2については、学校間連携を図りながら指導することができ、指導スキルの底上げと教員のネットワークづくりの一助になったと結論づけることができる。今後も、学校間の情報共有を推進するとともに、指導スキルを図る取り組みをしていきたい。

6 まとめ

現時点における課題として、

- ・主体的・対話的で深い学びへとつながる授業実践と評価方法の共有
- ・教員の職業理解を深めるための外部企業との積極的な関わり
- ・他の商業科目との連携
- ・専門性を高める教員対象研修の充実
- ・科目「ネットワーク管理」を指導できる教員数のさらなる増強
- ・情報セキュリティ管理の授業実践

が挙げられ、特に他の商業科目との連携が重要になると考える。「産業と教育 令和6年5月号」の「商業教育の現状と課題」のなかで、岩館教科調査官が「情報通信ネットワークを構築するためには、マネジメントに関する知識も必要となる。そこで、ビジネス・マネジメントも併せて学習することが大切である。」と述べている。ビジネス情報分野に限らず、商業科目4分野を見通したカリキュラムの検討と、授業担当者が分野横断的に知識を身に付け、科目間連携を意識して授業を進めることで商業の学びに奥行きを出していく必要があると考える。また、実習室を活用した指導項目の1つである情報セキュリティ管理の授業実践も今後の課題となる。「産業と教育 令和3年4月号」で田中前視学官が「新高等学校学習指導要領商業科について」の中で、「情報セキュリティ管理の知識だけではなく、様々な関連知識を持ち合わせる事が重要で、そこが商業科の学びの強みである。商業科で情報セキュリティ管理に関する知識・技術を身に付けさせ、企業で即戦力となる人材を育成することが望まれる。」としており、ビジネスの場面で役立つ資質・能力をバランス良く伸ばしていくことが重要であると考えます。

高度ネットワーク社会を生きる生徒に対し、知識・技術だけではなく、他者との関わりや社会とのつながりを意識させた授業を展開していくためにも、時代の流れを的確に捉え、地域から求められているIT人材の育成につなげられるよう、引き続き青森県情報処理教育の発展に尽力していきたい。

2 分科会発表

【マーケティング・マネジメント分野研究委員会】

第1分科会 「心躍る地域資源の活用」

講 師	タグボード株式会社	代表取締役	水 口 清 人
司会者	青森県立三沢商業高等学校	教 諭	浅 水 伸 之
記録者	青森県立八戸商業高等学校	教 諭	下 田 幸 大

第1部 講演

はじめまして、タグボード株式会社の水口と申します。約1時間ですが、1つでも2つでも先生方のお役に立てる情報提供をできればと思いますのでどうぞよろしくお願いいたします。

会社概要や沿革については、次のグラフで説明いたします。これは、これまで事業をやってきた11年間の売上推移のグラフです。少しわかりづらいと思いますが、福家を運営した当初は1億円の売上の温泉施設でした。これを5年間で2億を突破させ、年約20%売上を上昇させ2億円まで到達しました。皆さんもご承知の通り、人口減少が激しい地域でリアル施設の運営し年率20%上げるという話はなかなか聞かないケースだと思います。本日は1時間ということで、この事業の話は割愛しますが、いずれにしても地域の色々なリソースを活用してきました。温泉施設だけのリソースだけではなく、近隣の田んぼアート、道の駅、盛美園の観光名所もたくさんあります。それらを組み合わせながら商品開発をして我が社だけしかできない強みのある事業を展開しました。しかし、青森県の人口減少は否めませんので、どこかで売上のピークが来て、その後は頑張っても頑張っても川の逆流に泳いでいくような世界で、非常に苦しい戦いが待っていると未来を予想しているため、いずれ早く青森県のお客様以外の県外、または海外の方から外貨を稼ぐ事業を行っていかないと、青森県と一緒に仕事をする従業員の給料を上げていくことは難しいという思いを持って商品開発の勉強をしてきました。今日はその商品開発の勉強をしたところから、それを生かしてどのように商品に投影させたのか、現在どういう活動をしているのか、そして未来、あと5、6年後には10億円くらいの売上になりますが、なぜこういうことをコミットして描いていることについてお伝えしたいと思います。いずれにしても、福家を経営して順調に推移していたが、残念ながら飲食事業の比率を多くしていた温浴施設のため、40%も売上が落ち、正直経営の危機を迎えました。しかし、這いつくばり色々な努力をして徐々に売上を上げ、このあたりから未来のための2つの新規事業を準備し始めました。1つは就労支援B型障害福祉事業を立ち上げました。今日は時間の都合上、こちらの話は入っておりませんが、メインになるシールド事業、そして今年の1月から販売開始したアップルブランデー事業がようやく成長のフェーズに入り、前年度2億7,000万まで売上を回復させコロナ前以上になりました。ここでようやく、減価償却をしっかりとらうえで営業利益を黒字にし、反転攻勢だということの入口までできました。今年は約3億、来年は4億弱ぐらいを予定しております。なぜ、ここまで言い切って私が皆様にお伝えするのもご説明していければと思います。

今日は大きく分けて2つのお話をします。1つ目は商品開発の勉強です。先生方には釈迦に説法の部分が多いかと思いますが、私なりに商品開発というごくごく一般的なことではなく、ヒットする商品開発をどう研究するのかという学びを得たところをお伝えしたいと思います。そして、もう1つがその学びを得たうえで、現在どんな挑戦をしているのかをお伝えします。

実はさきほど申し上げたように温浴施設の経営は順調でしたが、やはり未来は我が社の人や建物などのリソースを有効活用して、全国にヒットする商品を提供したいという思いを持っていて、そうすることで会社の一人当たりの労働生産性が上がり、みんなにとっての良い未来も創造できるのではないかと考えていました。そんなとき、青森県の主催するプロテオグリカン、鮭の鼻の軟骨成分で美容健康に非常に良いというその素材を使って商品開発をする勉強会が無料でありました。これだなと思い1回3、4時間ぐらいかか

る勉強会を10回くらいのセットで参加しました。女性の方はお分かりいただける方が多いと思いますが、フェリシモという本社が神戸の上場している会社があります。特に女性向けの通販カタログなどを毎月発行している会社で非常にヒット商品を連発している優秀な会社です。この講師の先生に来ていただいて学びを始めました。Startline、いわゆるスターを生み出すような、そして一番最初ということで、こういうタイトルのついた事業を東北所長の児島さんから教わりました。今もこの方とはお付き合いさせていただいています。このStartlineで学んだことが3つあり、これはもうフェリシモでは鉄則らしいのですが、まず一番重視しなければならないことは、このユニークでなければならないことです。日本語でいうと差異がある、既存である商品だとすれば飛び抜けて何かが違うということで、今時のSNS的な言葉でバズりやすい、そういった商品だというイメージを持ってください。ただ差異のあるユニークというのであれば、ニーズのないユニークという商品はいくらでも作れます。しかし、ユニークだけでもある一定のコアなファンが、やっと自分のために出来上がった商品だと思ってもらえるような、そういうコアなファン層を得なければいけない。この相反するようではあるが、この2つがガチッと決まったときにヒット商品が生まれることを教えていただきました。もう1つは、これは私たちのサービス業でも全く同じですが、何を作るか、何を提供するかという前に、誰に何をしたいかということです。例えば、自分の身内のお爺ちゃん、お婆ちゃんに誕生日に何をプレゼントすれば喜ばれるかとか、お酒好きだけど日本酒かな、洋酒かなとか、年取ってきたからこういう物にしてあげようかなとか、その人を慮って何かを提供してプレゼントしたいという思いが、商品開発にリンクしてくると非常に近づいてきます。これは、マーケットインの思考とってお客様側の視点に立つ、私はお客様の背中の方に自分がいてお客様が背中越しに喜んでいる姿を想像しながら商品開発することをいつも意識して商品を開発しています。要するに、それぞれの地域で名産品があり、これを使って何々バーガー作りました、何々菓子を作りました、何かを作ることが目的化されてしまい、それを食べる人がどんな思いで召し上がるのかということに思いを馳せることがとても大事であると学びをしました。まずは1つ1つ分解していきます。このユニークでなければいけないところの3つのはみ出し方、1つ目は問題解決型思考、2つ目は何処にでもあるモノを何処にもないところまではみ出させる、3つ目はニッチで偏った〇〇愛、〇〇願望で、いずれも割とピンときやすいかなと思います。1つ目のこの問題解決型思考ですが、この画像は一見、サンダルに見えます。これは何かというと、主婦が日常生活の不便をどうやって解決していけよいかということで、勝手口やベランダとかで衣類を干したりたたんだりするときに、必ず反転しなくてはいけないサンダルの弱点をどちらから履いてもいいように解決しました。これもフェリシモのヒット商品であります。フェリシモはこういうところを秀逸に、特定のファン層に刺さるような商品が何百もあります。もう1つ今度は、何処にでもあるものを何処にもないところまではみ出させるです。これ500本色鉛筆です。フェリシモは定期的に送られるもので50本入りが10回セットというように送られて来ますが、これは何かというと、何処にでもある色鉛筆を世界中の何処にもない、いわゆるバリエーション、数ではみ出したということです。500本も必要な人はいるのですかという話になりますが、それぞれこれを買う人の思いが存在します。実は10年くらい前に妻がフェリシモのファンでこれを買っていました。このときは、商品開発のレジュメなど作っていなかったのが本当に偶然の結果です。妻が出産のときに入院し、家もきれいな状態で新しい娘を迎えたいと思い色々整理整頓していたところ、この色鉛筆がうじゃうじゃ出てきて良かれと思いついてしまいました。しかし、一番幸せな家に帰ってきて、みんなで幸せな時間を過ごそうというときに妻が泣いてしまいました。何で、ただの色鉛筆じゃないと聞いてみると、自分に少し色覚異常があるため、生まれてくる子供にいっぱいの色に囲まれて生活させたかったという思いがあったのです。それで、もう一度買い直しました。何を言いたいかというと、やはり商品がヒットするにはある一定の何か強い思いをキュッと刺すような商品ハマると思います。もう1つ、ニッチで偏った〇〇愛、〇〇願望も言わずもがなで、この写真はチョコロネにくるまれて生活したい、お菓子の家に住みたい、例えばテレビでさかなクンはもう魚のことは任せろということで、魚に関するあらゆる商品が出来上がって異常な愛情が商品に投影され、一定のファン層の人に食い込んで、それが尖がった商品を作る3つのポイントになると思います。少しご紹介すると青森県からも6、7年前くらいに、すごいメガヒットしたおやさいクレヨンがありました。これも何処にでもあるクレヨンを野菜を原料にし、素材ではみ出したのです。お子さんが間違えて食べても大丈夫で、

それぞれのクレヨンの色素は天然由来のオーガニックで今でもヒットしています。もう1つ、これはどこにでもありんごの缶詰です。私の知り合いが販売していますが、特に青森県に住んでいるとりんごの缶詰は生のリンゴがあるため買う人も興味ある人も少ないです。しかし、青森県にいる彼が観光客のためにフレーバーではみ出させました。カンス味、ジンジャー味など10種類くらい出しています。これは何が秀逸かという、缶詰は賞味期限を極めて気にしなくても良く、しかも常温です。売り場からは賞味期限もあまり気にならないため、このようにバリエーションで置くとみんな楽しいと思い、売り場のことも買う人のこともきちんと考えている素晴らしい商品です。お客側の視点に立つ、またはいつも青森県に住んでいる私たちが、青森あるあるで想像できなかったことを東京から来た人、また自分が台湾から来たお客様に会ってどんなものを求められているのか、どんなものであれば喜ばれるのかということを考えるのがマーケットインの思考だと思います。商品開発の話をし急ぎましたが、私の学んだことの一番の重要ポイントは、弱点を平均点に上げることをするよりも、一箇所だけでいいから誰にも負けない強みをビシッと出していくことをすごく意識しています。そして今度は自分で学んだものを商品開発していきます。あとでシードルやブランドのりんごのお酒の話をしませんが、そこに行き着く前に私もやはりプロセスがあります。まだ温泉施設を経営しているだけで、工場などの商品を作り出す場所がありません。しかし、どういう商品を開発すればよいかと未来のために色々なことを考えて食品分類を見ていたところ、羊羹はあまり代わり映えしていないことに5年くらい前に見出して、羊羹で革新的な開発ができればいけるかもしれないと思い始めたのです。せいぜい羊羹で人気があるのは虎屋の羊羹などの贈り物で、贈り物用の羊羹は自分で主体的に買うことは少ないです。何なのかと考えたときに、よくいただいて一切れ二切れ食べるが、少し残ります。そして冷蔵庫の奥にいけますが、それは何かという単調な味や食べ飽きてしまうなど、そういう弱点があるのです。そういう弱点を解決しながら何か新しいものを作れたら良い商品になるのではないかと思い、私の場合は素材と味ではみ出すことを考えました。商品開発するにあたり100種類以上の試作をしました。間違いのないことは野菜羊羹は絶対に食べることができません。しかし、100パターン of 色々な組み合わせで野菜やフルーツなどを試作したおかげで、実は頭の中にこれとこれを合わせるとダメとか色々な答えを持つことができました。シードルやあとで紹介しますが色々なバリエーションがこれからも出てきますが、ほぼ間違いなくうまくフィットします。このことから実践してきたトレーニングは間違いではなかったと思います。ちなみに商品開発ができて最後のパッケージデザインという段階になり、これも一人よがりではいけないと思い、色々探していたところ宮城大学にデザイン学部がありゼミの学生さんと一緒に、こういう羊羹商品作りたからパッケージデザイン提案してほしいと宮城県の泉まで毎週8回くらい通いました。学生さんと8回、最初は街中に出て良いデザインと悪いデザインを探してきてとか、そういうところからスタートして何度も何度も試行して、最後は一人一人にプレゼンしていただいて、私はそれを私の主観で決めるのではなくて、経営するお風呂屋に10人くらいの学生さんの作品を展示して、投票してもらいました。約1,000人に投票してもらい、すごく客観的で公平です。そして、偶然、青森市出身の有馬君のこぎん刺しをモチーフにしたパッケージが、羊羹の味や色をうまく表現できているということで採用されました。このように1つの商品を開発するのにかなりの色々な人が関わって、かなり多層的、多角的な検証を繰り返して商品が出来てきます。味はこし餡&ミックスナッツ味で、こし餡の羊羹は味が単調なのでミックスナッツを入れました。食感も楽しくてなかなかです。お茶だけではなくてコーヒーや紅茶でもいけます。もう1つは、青森ドライりんごにローズヒップを入れて、いわゆる酸味のある羊羹です。寒天を使っている羊羹なので酸味は弱いです。最初の試作が全然固まらなかったのですが科学的に解決しました。この酸味があるおかげで少し味変もして結構食べることができます。もう1つがもはや羊羹といわなければドルチェです。クリームチーズ&レモンピール味でレアチーズケーキのような羊羹です。実はこの3センチ角に4つブロックがありますが、この1つの箱にカットされた4つのキューブがアソートされています。そのため包丁がない場所でも、パッケージ開けてお皿に盛り付けるとこの様になります。ママ友会とかで出すと、私こっち好き、こっち苦手とか会話が成立するのです。私の妻もよくこれを持って行きますが、話のネタにもなり、プロテオグリカンも入っているため食べて罪悪感ないといった感じになります。これがなかなか売れました。あとでどういう売り込み方をしたかをご紹介しますが、このように商品開発を行っています。本当に面倒です。自分1人で考えてバンと出

したいのですが、みんなが関わらないとなかなかいい商品にはならないと思います。逆に失敗した事例なのですが、雑穀を販売していて楽天で1日300個売れ、青森県の7種類の雑穀を使って調子に乗っていましたが、青い雑穀を作ってみようと思い、食用の青森藍にバタフライピーとってタイの少し青くなるお茶の成分を入れて炊き上がるとこんな青くなってしまいます。それで、おはよう日本とか色々扱ってもらったのですが5年前は需要がなかったです。これは尖がってはいるのですが、おそらく、共感されるニーズが低かったということです。時代が変わって今どうだろうかとこっそり考えたりしているのですが、まだいま一つかなと思っています。結局、いい商品を作れば売れるかというところが残念ながら難しいです。例えば大手のメーカーが大量のコストを使ってコマースを行えば、そこそこのものでも売れます。しかし、どれだけいいもの作ってもやはり人様に知ってもらわない限りは何の価値もないのです。そのため作ることと売ることの2つのスキルを持たなくてはいけないのです。特に青森県だと首都圏の人に届けるには、移動のコストも宿泊のコストも掛りプロモーションに地理的な不利なところがあります。だから私は何を行ったかというところ、行政や商工会議所、金融機関など色々な商談会に積極的にチャレンジしました。そうすることで一部補助が得られますので、PRコストは抑えることができ公の場にどんどん行けます。私は商談会のことを試合をこなすという言い方をし、ちょうど今高校野球が盛り上がっていますが、強豪校になれば勝つための逆引きさせた強豪校との練習試合やトレーニング、やはり強豪校たるきちんとした逆算の理由があるのです。私は青森県だからどうかではいけないと思い、商談会にたくさん出て、東京の一流の流通のプロの人たちやバイヤーに手厳しい声をバンバン上げてもらうことが一番のトレーニングになると信じています。私も最初は手厳しく言われましたが、それでもこの羊羹を作るあたりからだいぶ自分の中でも理由が見えてきて、日本最大級の美容健康博覧会、ジャパンメイドビューティアワードのインナービューティ部門で2019年に優秀賞を受賞しました。これで一気に、首都圏の流通に弾みがつき、JR商業開発や色々ところで扱われるようになり月収100万までできました。羊羹です。おそらく、青森県で羊羹で月収100万円というのはないはずですが。これでピンときたので色々なピッチイベントに出ました。そのうち、ananのオーガニックで体にいいもの大賞でファイナリストに入り、またお取り寄せが始まりすごい売上でした。しかし、この写真が2020年3月の幕張メッセで行われているスーパーマーケットトレードショーですが、ちょうどこのときコロナで緊急事態宣言が出ます。この後、世の中が止まりました。私の温泉施設は宴会のニーズが非常に高かったためまさに三密で、利用客層のメインは高齢者のため大打撃を受けて経営の危機を迎えました。羊羹の方は大丈夫かなと思っていましたが、お土産物も人に会う場面がなければ商品は動かないという弱点があります。やはり羊羹は日常消費ではないのです。そういう商品の強み、弱みという属性があることも考えて後の事業は進んでいきます。そのように色々な試合をこなしているときに、審査員の中にローソン担当の商品開発の方がいました。日本の商品開発のトップアスリートです。その方と懇親会のとき少しお話し、オリンピックが1年後に控えているが、スーパーやコンビニではアスリート向けのプロテイン系の商品が薄く、羊羹で商品開発を一緒にしてみませんかと言われて二つ返事でノリノリで行きました。しかし、本当に難しく、流通のことも問屋とどのようにやり取りするのも分からず、膨大な資料も出してボコボコにされながらこのような商品が出来上がりました。スティックタイプのエネチャージ羊羹で、2020年の5月にナチュラルローソン90店舗で新発売してもらいました。結構いい商品でした。アミノ酸が入っていますが、アミノ酸はエネルギーがありますが入ると苦味が出るのです。それをマスキングするためにパラチノースを入れ、色々な科学的なテクニック使いました。もう1つはエネチャージ羊羹のビューティーのほうで、プロテオグリカンや食物繊維がたくさん入り、エネルギーチャージ+お腹のコンディションも整える商品です。こういうことを行ったのですが残念ながら1年で出荷が落ちました。なぜならば、そのコロナの丸1年間は、外に出るな、運動するな、人と会うなというときでオリンピックも1年延長になりました。本当に何をやってももうまくいきませんでした。この学びが全てに繋がっています。最終的にまとめです。誰に何を売るかではなくて誰々に何をしたい、贈り物を送るような気持ち、それとガンガンはみ出してくださいということだと思います。とにかく何処にもでもあるものは大手メーカーが勝ちます。大手メーカーにないところで、小回りがきいてコアなユーザーやニーズを惹きつけるということだと思います。商品開発の話は以上です。

ただ残念ながら先ほど申し上げたようにコロナが訪れました。しかし、まんざらではないと思ったのはこれです。国の事業再構築補助金の要項が出てきました。これを見て驚いたのが、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援しますということでした。補助金の申請で挑戦という言葉は今まで見たことはなく、これは私のためのものだと思ひ読みあさりました。

私の場合は、自分で作文を書いて行政書士の方とタッグを組んで、国から5,000万、県から追加補助で500万、総事業規模で約8,000万円の事業でしたが、これが第1回目の公募の採択を受けて2022年に事業がスタートしました。ここで、先生方には大変失礼ながらマーケティングの4Pについて、これに当てはめてどんな商品の組み立てをしたのかについてお話していきます。プロダクト、まずは商品開発ですね。さきほど申し上げたように商品を作るところまでは、かなりたくさんの方が行っています。ただプロモーションときちんと連動していますか、そのプロダクトは売りたい人、また売りたい場所に対してきちんと適正な価格が取れていますか、この4つが一体となっていなければいけないのでその整合性のお話をしていきます。まず一番最初の入り口、プロダクトです。私はここでまた1人で行いませんでした。クリエイティブアローズというブランディングの第一線で活躍している東京の会社で、偶然にもあるイベントでお会いした社長さんが青森出身でした。青森東高校の卒業生で私の1つ下ですがこの方と組みました。一緒に事業で未来を作りたいのですが、一度お会いしてもらえませんかとお願ひしたら二つ返事で、この方と延べ100時間ぐらいオンラインでミーティングを行いました。そしてどんどんブラッシュアップしていき、まずはシードル、いわゆるハードサイダーです。フランス語でシードルといいます、アメリカではハードサイダーとか国によって呼び方は違います。サイダーはアメリカ的な表現で、日本では三ツ矢サイダーや甘いサイダーと混同してややこしいと言われることは覚悟で、ハードサイダーという表現をどんどん使っていました。サイダーが夢中な大人がつくった、夢中になれるサイダー、ストーリーは Love a Life、Love a Moment. 人生を愛し、その瞬間を愛するです。世界観を1つ1つ構築していきました。私たちはアメリカのポートランド生まれのハードサイダーという、ドライで自由度の高いりんごをベースにしたビールに成り代わる爽快な飲み物だぞということで、そのようなことをずっと落とし込んでいます。商品名は Crazy Cider と名付けました。ただ、Crazy Cider だけだと少し打ち出しが弱く認知されにくいだろうということでタグラインというものをつけるのですが、それが、はじける果実に夢中になるです。クレイジーは変わっているという表現もあるのですが、夢中になるという表現もあります。クレイジーフォーユーというのはあなたに夢中ということで、よく歌の一説に出てくるような、もう頭がおかしくなるくらいあなたのことが大好きというそんなイメージのクレイジーで引っかからせます。そして、「はじける果実に夢中になる。Crazy Cider」というキャプションになりました。

次に、ミッション、ビジョン、バリューということで、私たちがりんごを使ったお酒で何をやっていくのかというのをここに埋め込みました。

そしてこれだけではなく、誰にこの商品を届けたいですかという、いわゆるペルソナです。男性、女性でそれぞれターゲットを決めています。男性であれば、こんな雑誌読んでいる人で、年収はなど、この人に名前までつけてました。この人であれば、それはNGなど、こういう人だから自分のライフスタイルを大事にしているから私たちのブランドをやはり支持するなど考えました。女性であれば、OZmall やキナリノなどファンション系に感度が高く、ご主人、お子さんはこんな感じと絞込んでいきます。これを何度も何度も読み返してブランディングチームや我が社の私を含めたスタッフと、みんなどういう人に売るとというのが、ビジュアルとして、または情報として共通されていきます。そうなってくるとその後のブランディングの展開は早いです。それでプロダクトです。いよいよ商品というときに見つけたのが、アメリカの 2 TOWNS というシードルを売っているメーカーですが、これかっこいいと思ひベンチマークにしました。世界観が少し Crazy Cider と似ているかもしれませんが、瓶の形状とかは違います。そしてたくさん研究しました。青森県でクラフト系で売っているメーカーはどこだろうか、これお見せしていますがみんなライバルではなく仲間です。ただ、やはり自分たちの立ち位置がどうあるべきかということは、他社と比較しなければいけないのです。クラフト系でシードルは、ドライテイストからスイートテイストまでたくさんあります。ナショナルブランド系はやはり安いことが分かりました。キリンで出しているハードサイダーなどは、海外の果汁をもってき

ているから必然的に安いのですが、こことは比較させるべきではないという答えも出てきます。そして、Crazy Ciderが言えることです。顔の見える原材料、これはどこでも同じです。無添加、無着色、無濾過、フレッシュプレス、非加熱醸造です。お酒のためヘルシーとは違いますが、ポリフェノールが多いとかそういう表現は使います。それと生の果実をその瞬間絞り出しているということや、加熱処理をしていないので生シードルという生ビールと同じ意味合いです。この辺が私たちが表現できるのはということで、スーパードライシードルブランドを目指すようになってきました。

商品の着地が見えてきたときに、ロゴデザインや工場のデザインをどうするかということで、これは私が適当に書いた絵だったのですがまさに今こういう風になっています。もし今度、お風呂に遊びに来るついでにお立ち寄りいただいたらご案内いたします。そしてこの工場から見えるさきほどのりんごのシンボルツリーが大きくなれば岩木山が見えます。ちょうど弊社の工場から見た岩木山のフォルム。そして Crazy Cider、これを1つのシンボルロゴにしていこうということで、出来上がったのがこんな感じです。

やっと商品が出来ました。いよいよプロモーションです。もちろんいくつものやり方がありますが、今日は本当に予算のない我々みたいな弱小チームが何を行ってどう取りにいつているのか入り口だけさらっとお話しします。まずプロモーションで一番大事なものはブランドサイトです。気づいてくれた人、またはSNSなどで何か思ったときにやはりまず情報を取りにくるのはブランドサイトで、ここがしっかり作りこまれてないとお買い物までは繋がらないのです。そういうことからなんとなく作ればいいやではなくて、かなり深いページのセッティングやどう階層を作っていこうかということは研究していました。もう世界観は共有できていたので、ブランドサイトに落とし込んだらこんなビジュアルがあるかななど、後ろに岩木山があればカッコいいといった流れで話を進めていきました。なおかつもう1つ、時代もやはり変化してきているのでブランドムービーが必要ということになります。YouTubeにYouTubeチャンネルもありますので、もし終わってからお時間のある方は見てみてください。きちんとBGMも入って30秒バージョンと15秒バージョンがあるのですが300万円くらいかけて作りました。そのくらいブランドムービーはやはり価値があり半年くらいかけて作りました。努力を見ていただければわかると思います。次にどんなことを行ったのかというのはこの1枚でおそらく表現できるのですが、商品をリリースするときはローンチといいます。PR TIMESなどを使ってプレスリリースをかけました。プレスリリースをただかけても、瞬間的に終わってしまうので何を行ったかという、これは3年前の作品なので今はまた流れが違いますが、当時ユーザーを1,000とか5,000持っているミディアムなインフルエンサーの女性に商品をたくさん送りました。そして、有料で飲んだ感想をあげてほしいとお願いしました。ここはお金をかけました。そのうえで、PR TIMESをかけます。そうするとマスコミが新しい商品だと思って検索をかけるとマイクロインフルエンサーがそれなりにあげて、これなんかヒットしそうというムーブメントの予感を作ります。それと合わせてPR TIMESを載せた後に雑誌の掲載を有料に入れていくと、マスコミも、なんかこれきそうだなという流れになります。こうして重層的に情報のシャワーを浴びて1つ上の段階に上がっていこうということを行いました。こういうテクニックも駆使し、案の定、最初の食いつきはかなり良かったです。

次のプライスとプレイス。これも個人的にはすごい大事で、特にプライスは値決めは経営、つまり値付けは経営と呼ばれるくらい価格設定が何より重要なことだと思います。例えば自分のお店で売るのであれば、原価と売値の差が粗利になります。本気で流通をかけようと思ったら、やはり問屋さんを経由させて小売店となれば6掛けや5.5掛けではないと食品は世の中に出ません。それでも利益が出ることを組み立てた値決めが大事だと思いますので、私は600円という価格設定にしました。他の地元のシードル商品は700円から900円と少し高いはずですが、600円というのは、ナショナルメーカーに比べるとかなり高いです。しかし、地元の人がときどき、例えば親戚が集まって、珍しいものあるからと選択肢になるのであればこれがギリギリかなと思っています。未来は400円台を目指しています。どうやってこれを実現させるかという、今の製造量を10倍にして、そうすると機械化がもっと進み大量に仕入れることになれば仕入価格も相対的に落ちてきます。そして省人力化が進んでくると未来が見えるのではないかと思います。そういう未来の価格設計まで含めて、私は経営だと思っていますのでこういうところは極めて重要なことと考えています。もう1つは、どこで流通させたいのかということで、運命的なこともあったのですが私が販売した2022年の春は、

まだコロナの最終年ぐらいで、首都圏にセールスへ行くことができませんでした。そのため青森県内の流通に重点を置きました。運良く特産品コンクールなどでその年の秋に青森県知事賞を受賞できましたので、なおさら県内の流通が一気に加速しました。そして青森県でみんなが認知してくれる商品にしたうえで、全国または世界へというのがやはり形ではないかと思えばそれは何を意味しているかといえ、青森県の県外から旅に来た人のお土産物だけでは終わらせたくないという私の強い意志がここに働いています。だからプライスもプレイスも、どこで売るか、どの価格にするかというシンプルに考えればそれだけなのですが、私にとってはこれが、プロダクト、プロモーション、プライス、プレイスというのが全部一体となって1つの経営の世界観なんだということをお示ししたかったということです。

そして、いよいよ販売されました。さきほどのユニークさという意味では、食事に合うドライテイストのシードルは我が社が初ですという打ち出しをしました。実は特産品コンクールで最高賞を受賞したポイントもここで、シードルは食前酒だとみんなが思っていたところでは流通に限界があります。食べ物に合うシードルを開発できないかなと思えば、肉料理にも魚料理にも合い、さらに流通したら世の中に青森県のシードルが流行するという打ち出しで賞を受賞しました。あとはデザイン性のかっこよさ、要するにナショナルメーカーの商品の隣に陳列しても負けないデザインにしようとしたのでした。また、さきほどのペルソナであれば自分のライフスタイルを大事にしている人や、青森県にお住まいの方でもこのメーカーを応援すれば青森県のりんご産業の未来を何か変えてくれるのではないかという期待を持ってくれる人、背中には青森県のりんご産業を背負っているという覚悟を持ったメーカー、ここを応援しなければいけないというような世界観を表現していきました。おかげさまで受賞すると流通も伸びていきましたし、いろんなアワードも徐々に取り始めていきます。今年ももう5つくらい色々なアワードなどにチャレンジしています。その中の1つにグッドデザインコンテストもチャレンジし、第二次審査が終わって今月の8月23日に発表されます。まだお知らせはできないのですが良い賞を受賞することをご期待ください。ラスト10分なので駆け足でいきます。やっと満を持してアップルブランデーの酒造免許を取りました。さきほどから申し上げてきたことをもう一段階成長させようということでビジョンです。りんご酒ブランドとして何がしたいかという文字の通りですね。その次のページをご覧ください。これが課題解決策です。人口減少が止まらない青森県で、日本のりんご生産量の60%を誇る青森県のりんごを使ったりりんご酒事業で産業を作り、若い人たちを呼び寄せます。または外国から旅人を増やして交流人口で元気にします。地域を支える産業が少ないということで、私たちは非常にかっこいいりんご酒メーカーを目指して、首都圏に行った人が帰ってくることにチャレンジしています。若い子たちは1回外に出てもいいわけです。青森県で可能性をかけてみたい産業をもっともっと増やして青森県に帰ってくる子たちを呼び寄せます。もう1つは青森県で何やっても無駄だといった悪い風潮を私は、若かりし頃大人から感じていました。私は、これからどれだけ成長しても青森にこだわって、青森から世界にコンペティションに挑戦して数年後に何とか賞を受賞してみせます。そういうことをやって、東京からではなくてもできるということをなんとなくシンプルに感じさせると、青森県でもできるという空気感になってくるはずなのです。そういうことをやっていきたいです。時間も少ないのでブランデーをどうやって流通にのせていくかというポイントとなるところだけ少しお話しします。グラフはサントリーウイスキーの上の方が海外マーケットの年ごとの販売数と単価です。バブルのときまでは販売数は海外も伸びました。バブル崩壊後に落ちましたが2008年ぐらいを皮切りに一気に上がります。下が国内です。バブルが崩壊してずっと下がりました。これもときを同じくして2008年から回復していきます。サントリーはブランデーもウイスキーも食後酒だったのです。宴会が終わって大人のおじさんたちが、かっこいいバーやクラブで大きいグラスで飲んでいた時代です。しかしバブルが終わって下火になってしまいます。それでサントリーはある営業マンが起死回生で、ウイスキーに氷入れて炭酸注いでレモンを絞って、唐揚げと一緒に食べたらおいしいと言って、これはさきほど私が申し上げた、食後酒だったウイスキーを食中酒にもってきたのです。私も完全に虜になっていますが、食中酒がもう弾き飛ばされておそらく圧倒的な優位は今ハイボールで、最初にビールを飲んでからハイボールというのは主流だと思いますが、そんなサントリーの戦略にはまりました。私はこれが1つのベンチマークだと思えば、シードルを食前酒から食後酒にもってきてヒットを狙っています。逆にアップルブランデーを食後酒だったみんなのイメージするブランデーから食中酒のブランデー

として世の中に響かせようと狙っています。本日、懇親会に持ってきているので炭酸を入れて是非飲んでみてください。りんごのブランデーだからこそで爽やかなリンゴのアロマが食事の邪魔をしません。今、ぶどうのブランデーも委託で作っていますが、ぶどうのブランデーは糖度が高くて甘いので食後酒的な飲み方をおすすめしますが、りんごのブランデーはいろんなカクテルの割りにも使われたりもします。だからそういう世界でポピュラーな飲み方を日本で広めることだと思っています。ポストウイスキーです。そういうマーケティングでこれを伸ばしていこうと狙っています。最後は少し紹介みたいになってしまうのですが1月28日にアップルブランデーの透明なものを販売しました。4,400円です。決して安くもなく高くもないかなと思います。そして9月の下旬、今度はフレンチオークに漬け込んでいる樽熟成させたブランデーを限定500本で販売します。あとはりんごの木に瓶を仕込んで中果実とブランデーを入れて商品化するのです。これは量産化としては日本初です。

これはブランデーの販売を記念して今年の1月、クラウドファンディングにチャレンジしました。なんと2,131万円、1,011名のご支援をいただいて青森県の民間事業者のチャレンジとしては青森県最高額をマークしたといわれています。

そして、これがさきほどの瓶の中に果実とブランデーを入れた商品です。例えばお子さんが生まれたご夫婦に、親御さんとかがプレゼントします。このお子さんが20歳になったら是非ご家族で乾杯してねという言葉添えてプレゼントしたらどうします。リビングの大事なところに置くと思います。20年という私も経験しましたが、やはり良いことだけではなく辛いことの方が多いわけで、ご夫婦が厳しい時にこれをもう1回眺めるのです。そうしたらこの子が20歳になるまで頑張るかという気持ちに多少でもなっていた商品になれば、もはやお酒ではなく家族を守る1つのお守りのようなものになってくるはずで、私はそういう商品に携われる間際にきているので、非常に自分のやっている事業にワクワクが止まらないという感じです。

これは、瓶の中にリンゴが2個入っています。今年10個ぐらい実験して1個だけうまく出来上がったのです。だから成功率1割。フランスでもやっている人はいないのでこれは世界初です。これを来年世界100個限定、100万円です。おそらく意匠登録しますが、これは世界中の富豪が自分の大事な子供の結婚式にとっておきのプレゼントとして準備してくれるはずだと思います。

あと1分なので最後です。これはフランスのノルマンディー地方のりんご畑の写真です。これはりんごに見えないと思いますが、はしごで届かないという写真です。フランスやドイツは、りんごの木に機械を付けて、揺すって落とすとこの様な感じにします。これをまた機械でキャッチして収穫します。なぜならば生で食べるのではなくて加工用で最初から考えているからです。青森県は九分九厘、生で食べるためにりんごを作って、傷ついたりした約18%が加工用に回ります。しかし、最初から生食用のりんご園と加工用のりんご園に分けて多様なりんご園を作っていけば、耕作放棄園になりそうなところを加工用にもっていけるのです。私たちはこれをこれからやろうとしています。それで牛やヤギ放って草を食べてもらったらこれこそSDGsです。最後はそのヤギさんの乳業を使ってアップルブランデーウォッシュチーズを作ったらこれまた1つの産業になります。このようにどんどん未来を変えていこうと思っています。そして最後にアップサイクル株式会社に私の友達藤巻君という方がいらっしゃるのですが、彼はりんごの搾りかすでヴィーンガンレザーを作っています。今はまだOEMですが、彼はそれを青森県の産業として作ろうとしています。アニマルレザーは大手なら大手なほど拒否されます。そのため去年、フォルクスワーゲンが新車で販売した電気自動車のシートはアップルレザーを使っています。航空機もバイクも家具も車も数多このフルーツを使ったレザーがこれから世界の主流になってきます。これだけ40万トン以上のりんごを収穫している青森県がこの産業が発達しなければ何の産業かなと思っているので、私も実際に2025年から研究して事業成長の第二軸に据えようと思っています。第一軸がお酒、第二軸はそこからでる搾りかすを使ったレザー産業です。こういうことを青森県をぐるりと回る事業循環で拡張していけば、きっとそこにはファッション界や色々な人たちが入ってきて面白い未来になってくるのではないかなと信じています。

私が今やっていることは、自分たちの事業を拡張していい給料をもらいたいとかそんな小さいイメージではなくて、地域にとってこの会社はなくてはいけないという、例えば豊田市にトヨタ自動車があって地域の

給与所得が日本でもトップクラスです。やはりそれぞれの地域に一大産業がなくてはダメなのですが、りんごの農業所得だけではやはり厳しいと思います。ですから、りんご全体を六次化させてそれをまた循環させて大きな産業にしていくことは、私たち大人が子供や孫に残していく使命だと思いますので、あと5年、10年してから青森といえばCrazy Ciderだといってもらえるようなメーカーを目指していきたいと思います。今日こういったご縁でしたので、何か私がまたお役に立てる場面があれば何処へでも行きますので是非お見知りおきしていただければと思います。本日はありがとうございました。

第2部 質疑応答

質疑一部抜粋

①瓶のリサイクルができるようになれば素晴らしいと思っているがどのように考えているか。

②商業では製造を他にしてもらうことが多いが、製造も自社でやっているのか、また生産体制はどうなっているのか。

回答

①瓶のリサイクルについては、できないことに極めてストレスがたまっています。面白い事例としては、浅虫にある蛍火醸造さんは、みんなマイボトルを持ってビールを買いに行っています。それに、ビールを充填して持ち帰っていますが、あれが一番美しいスタイルだと思うのです。やはり缶とか瓶はできるだけ減らしていく未来というのはすごく大事だと思っています。そういうことも、今勉強しているのでぜひチャレンジしてみたいなと思いました。参考になりました。

②羊羹に関しては流通させるため必要な課題は、衛生管理基準をしっかりと取らなくてはいけないということで、OEMで八戸のかねご製菓さんというFSSC 22000を取得している工場に委託しました。それぐらいの認証を取っていれば、全国どこの流通でも入れます。ただ経験してみると、OEMすると問屋を通して6掛けとかにすると、売値に転嫁せざるを得ないので、本当は1,500円で売りたいのに2,000円にしなければなりません。そうすれば、適正価格があるので少し高くなります。よって流通させるにくくなります。OEMの課題は、価格転嫁せざるを得ないところと商品開発のスピードが相手様あつてのことなので少し遅いです。この2点のストレスがあつて、次回、自分たちが勝負をかける事業をするときはメーカーにならなくてはいけないなという覚悟があつて、さきほどの、事業再構築補助金付を使って、温泉施設の隣に工場を建設してシードル、ブランデーは全てその工場で作っています。シードルで年間50,000本くらい、月産4,000本くらい、ブランデーで月産1,000本くらいです。今その1,000本のキャパシティーが限界に近づいてきているので増産設備をしようということで、月産3,000本までできる設備投資を今年やります。それで、全国流通にも対応できるかなと思います。今、大手メーカーからも何社か話がきているのですが、欠品を起こすと信頼問題に関わるので出せません。いい意味で壁にきているので、生産キャパを伸ばして、これからメーカーとして量的に拡張していくということです。

【会計分野研究委員会】

第2分科会 「会計教育の社会的意義と出口戦略を見据えた指導方法」

司会者	青森県立三沢商業高等学校	飯田 奈緒子
発表者	東京CPA会計学院	山内 樹
記録者	青森県立青森商業高等学校	吉岡 香織
	青森県立三沢商業高等学校	村上 啓子

①はじめに

本日8月20日は、ドイツの経営経済学者であるオイゲン・シュマーレンバッハが151年前に誕生した日である。シュマーレンバッハはどのような人物なのか、シュマーレンバッハは、会計学の聖典と称される「Die dynamische Bilanz（動的貸借対照表論）」において、ドイツ会計の基礎を築くのみならず、さらには諸外国で用いられている「収益・費用アプローチ」の先駆けとなる動態論を確立し、日本のみならず、世界の会計の発展に絶大な影響を与えた人物である。

その会計スタイルは、会計の目的は「財産計算ではなく、期間損益計算にある」というシンプルかつ明瞭な一元論である。期間利益の合計は全体利益（全体収入－全体支出）と一致する（合致の原則）を理論的モデルとしたものであり、各期において算定される期間利益の未解決項目が貸借対照表に集約される。よって、貸借対照表は次期以降の期間利益を算定する手段であり、会計期間を繋ぐ連結環機能にこそ、その本質が求められる。つまり、シュマーレンバッハは、これまでバラバラに存在していた損益計算書と貸借対照表を有機的に結びつける理論構築の先駆けとなった人物である。無論、この理論にも問題点や矛盾点はあったようだが、根本をなす理論は圧倒的な完結性と構造的弾力性をもつものであった。それゆえ、1世紀という時を経て、今もなお色褪せずに残り続けているのであろう。

実務でも当たり前のように行われている決算整理事項に「売上原価の算定、貸倒引当金の設定、減価償却の手続き、収益、費用の見越し・繰延べ」があげられるが、これらの項目は、すべて上記に示したように、その目的が「期間損益計算の適正化」にある。「対応」や「配分」は期間損益を適正に行う為の手段であり、いかに損益計算の中に不純物を入れないかが焦点となる。この考え方を一般的に「収益・費用アプローチ」とよぶ。これに対して、有価証券やデリバティブ取引の時価評価や資産除去債務のような割引現在価値を使用する会計は、「期間損益計算」と相容れない要素が強く、どちらかという資産や負債の評価に重点を置いた思考方法である。この考え方を一般的に「資産・負債アプローチ」とよぶ。

現在の会計は、両者の考え方がハイブリッド（異種併存）されている状態である。電池とガソリンで進行するハイブリッド車を想定するとわかりやすい。つまり、制度会計も損益を重視する考えと資産負債の評価を重視する考えの両輪で動かしていることになる。詳細は省略するが、複式簿記会計を指導する者は、このような大きな会計観の流れ（大局）を掴んだ上で指導をすることにより、会計の方向感を間違えず、効果的指導が行えると考える。

②ファスト会計とクエスト会計

生成AIやRPAが仕事を奪うと言われて久しい。これからの未来社会は、生成AIと共存共栄を余儀なくされることは間違いない。この会計業界もその例外ではない。

私は、生成AIなどに代替されるような会計を「ファスト会計」とよんでいる。ここでいう「ファスト会計」とは、簡単に摂取可能である会計、つまり単なる基礎概念や知識を学ぶ会計のことをいう。教養的な会計といっても大きな違いはないであろう。ここでの学び方は、結論を導くための最適解を中心とした学びの「HOW思考」である。この「HOW思考」は、ある問題があるとその問題の解決策を過去の事例や前例などを参考に考える思考であり、そこで身につく力は「課題解決能力」である。

しかし、この力だけでは実社会で戦えない。なぜなら、提起された問題に対する解決方法の最適解を導き出す行為は、膨大なデータを用いて分析することができる生成AIの方が人間よりもはるかに高難度で出来るからである。人間と生成AIとの共存共栄を前提におくと、人間にしかできない仕事力、人間だからこそできる仕事力を武器に生きていかなければならない。それは、問題そのものを発見する力、「問題発見力」である。この力こそ、生成AIが持ち合わせていない力であり、感情のない生成AIが苦手とする力である。

そこで、提唱したいのが、「ファスト会計」に対して「クエスト会計」である。「クエスト会計」とは、ひとつの論点を探求し、発展性のある知恵を考える会計のことをいう。ここでの学び方は、問題に対する結論に至るまでの過程やなぜそのような問題が起きるのかを中心とした学びの「WHY思考」である。この「WHY思考」は、提起された問題がどうして発生するのかを探求する思考であり、その探究が新たな問題を発見する。そこで身につく力こそが「問題発見力」である。この力を身につけるためには相当の時間を有するが、答えのない実社会では大きな力として作用するはずである。これは、ひとつの問題から新たな問題をも生み出し、新たな問題からさらに新たな問題を生み出すことになり、「HOW思考」のように一つの問題に対する解決策を探る収束型に対し、拡散型であり、生成AIにはできない、人間にしかできない特徴を有している。人間が問題を発見し、生成AIがその解決策を探る。このような力を身につければ、冒頭の「生成AIに仕事を奪われる」ことはなく、むしろ、逆に新たな仕事を創造することができる。「WHY思考」の想像力があらたな仕事を創造する、という好循環の仕組みをつくることのできる。このように、両者の共存共栄が図れるのではないかと考えられる。

無論、クエスト会計だけでは効果的な機能を有しない。「WHY思考」による「クエスト会計」は、正確な知識や考え方があって初めて現実となる。クエスト会計は、あらゆる具体概念をより抽象度の高いものにしたときに、新たな発見や疑問を生み出すことができる。したがって、より多くの具体概念、すなわち、知識を持ち合わせることによってより効果を得ることができる。

したがって、小学校や中学校の義務教育でファスト会計を修得後、高等学校でクエスト会計を中心に学ぶことが理想であり、これこそが現実世界で戦えるスキルを持ち合わせた人財の育成となる。ファスト会計がクエスト会計は橋渡しとならなければならない。

③ 3つの効果的指導方法

これまでの複式簿記会計の指導経験を踏まえて、伸びる生徒と伸び悩む生徒の決定的な違いは何か、様々な要素があるが、ここではハード面に特化して取り上げると、実にシンプルであり、3つに集約されると考えられる。

まず、「5要素」をどれだけ理解しているのか。

複式簿記の構造上、簿記上の取引が生じるとそれを抽象化しなければならない。その抽象化したものこそが、資産・負債・資本・収益・費用の「5要素」である。指導上、取引によって生じる勘定科目に注目がいくが、あくまでも勘定科目は「5要素」の具体的なものである。「5要素」への分類ができて初めて、勘定科目を決める。したがって、何よりも「5要素」への振り分け、つまり「5要素」の定義概念が重要となる。これをどこまでイメージをもたせるかが最初の鍵となる。

例えば、初学者の場合には、以下のような定義で十分であろう。

資産は、①お金 ②将来、お金に変わるもの ③将来、販売できるもの。

負債は、将来返すお金。

資本は、利益を生み出す元手。

収益は、経営活動の成果。

費用は、成果を生み出す犠牲。

というような簡単な定義にしておき、学習の段階途中でより正確に定義をしていくことが望ましいと考えられる。無論、これらをただ文字で示してもイメージがつかないので、身近な生活で例えると、より学習効果が期待できる。

次に、「勘定」で考えさせることである。

複式簿記は、「勘定の学」と言われている。財務会計の目的は、期間損益計算にあるが、最終的には、資金を受託している企業（受託者）は、資金を委託している株主（委託者）に報告義務がある。一般的には、財務諸表を通じて、その受託責任の解明を果たす。では、財務諸表はいかにして作成されるか、それは試算表や精算表であり、仕訳帳ではない。では、試算表や精算表はいかにして作成されるか、それは総勘定元帳の勘定残高が基礎となる。したがって、財務諸表の説明責任は間接的な範囲に留まり、直接的に説明責任を果たしているのは、総勘定元帳である。これが、複式簿記が「勘定の学」といわれる所以である。

また、会計帳簿のうち仕訳帳は歴史的記録、総勘定元帳は分析的記録と言われているように仕訳を勘定に転記することにより、現在の経営成績や財政状態が的確に把握することができる。企業経営においても、その判断は仕訳帳ではなく勘定残高をもとに意思決定や判断が行われている。よって、その指導においても勘定で考えさせることが学問的にも実務的にもより有効的である。

最後に、「全体の流れ」について目的をもって意識することである。

複式簿記における全体像は、仕訳のかたちで示すと①開始仕訳→②再振替仕訳→③期中仕訳→④整理仕訳→⑤振替仕訳の流れとなる。そして、それぞれに目的が存在する。

①開始仕訳は、会計期間を繋げることを目的とする。

②再振替仕訳は期間損益計算の適正化を目的とする。

③期中仕訳は取引事実を明らかにすることを目的とする。

④整理仕訳は、当期の収益と費用の金額を決定すると同時に次期に繰り越す資産と負債の金額を決定することを目的とする。

⑤振替仕訳は会計帳簿上で決算の二大目的を達成することを目的とする。

このような流れを意識すると、「期中仕訳でこのような処理をしたから整理仕訳ではこのような処理をしなければならない」と展開できる。例えば、商品売買取引で考えてみると、期中で仕入勘定の借方に当期商品仕入高を計上し、期末に在庫がある場合、売上原価を算定しなければならないと同時に、期末の在庫分は、翌期以降に販売できるものであるため、資産として繰り越さなければならない。したがって、繰越商品勘定の借方に、仕入勘定の貸方に在庫分を記帳することになる。この決算整理仕訳は、期中仕訳の流れを受けての処理である。もし、期中仕訳が別の形になると、自然と決算整理仕訳は変形したり、また、不要になったりもする。

このように、各仕訳のタイミングと目的を明確にし、流れを意識すると、次から次への発展的な考えが生まれ、学びも深くなり、楽しくもなると考えられる。

④WHY 思考から探る出口戦略を見据えた指導方法

～【知識・技能面】のさらなる深掘り～

<具体例1：減価償却累計額って？>

減価償却累計額は、決算時に取得原価のうち当期に費用処理した減価償却費を蓄積しておく勘定である。学問的には、当該勘定は関連する有形固定資産の評価勘定であり、主たる勘定である当該有形固定資産勘定と合わせて観察することにより、主たる勘定の現在の価値が測定できる。このような指導方法が一般的であると推測する。

しかし、現実的にはどうだろう。減価償却のファイナンス効果は、「自己金融効果」と「固定資産の流動化」である。減価償却費は、非現金支出項目の費用である以上、仮に1円以上の営業利益が生み出されている場合、当該費用分の資金は回収されていることになる。とすれば、減価償却累計額の測定値相当も現金化されていることになり、それが現金預金勘定にあるはずである。

有形固定資産は耐用年数が経過し、使用の限度を超えた場合には処分した上で、新しい資産に買換えを行わなければならない。その場合の資金をどこから調達するか、借入資本か、自己資本で賄うか。仮に、

借入資本で購入した場合には今後の金利上昇を見据えると、金利負担が重くのしかかることになる。安定的な経営を考えると、やはり自己資本による購入がベストな選択肢となることは言うまでもない。

したがって、実務的かつ現実的な経営に焦点を当てると、減価償却累計額とセットで考える勘定は、関連する有形固定資産の勘定ではなく、現金預金勘定となる。

<具体例2：売掛金勘定って？>

売掛金勘定は、得意先に無利息で貸し付けた民法上の金銭債権である。ここで、売掛金勘定の全体を俯瞰してみる。

まず、借方側は、得意先に引き渡した財・サービスに対応する額が記帳される。具体的な相手勘定科目は売上勘定であり、「収益」に関連する項目が記帳されることになる。

次に、貸方側は、得意先から現金預金で回収した場合には現金預金勘定、得意先振出しの約束手形で回収した場合には受取手形勘定、為替手形を振出した場合には買掛金勘定、当債権が回収不能となった場合には貸倒損失勘定（または貸倒引当金勘定）が記帳される。したがって、債権がどのようなかたちで現金化されているかという、「資金繰り」に関連する項目が記帳されることになる。

ここで、健全に経営をしていくための必要な手段は多数あるが、それらの要素の中で特に重要なものはなにか、例えば、「人財」「的確な情報」「無駄のない設備投資」などがあげられる。それらの要素から生み出されるものは、「利益」であり「資金」でもある。したがって、これらの産物である「適正な利益」と「資金繰り」をいかに回していくかが、健全な経営に不可欠である。企業経営が悪化する場合は、「資金繰り」がうまくいかない時である。たとえ、黒字経営でも資金ショートに陥ると倒産し、究極的には、赤字でも資金さえ回っていれば、企業が倒産することはない。

このように、企業経営で重要な「適正な利益」と「資金繰り」の源泉である収益や収入は、売掛金勘定の借方と貸方を俯瞰すると経営体全体の数値が把握できることになる。ただ、売掛金勘定への転記のみに終わらせるのではなく、このような現実的かつ実務的な視点で考えてみるとより深みのある授業展開ができるのではないだろうか。

～【思考力・判断力・表現力面】のさらなる深掘り～

<具体例1：債権が貸し倒れた場合、その後、企業はどのようなことを考えなければならないのか？>

①販売前にできること

- ・得意先の与信管理
- ・売却時期や資金回収時期（債権サイト）の再検討
- ・得意先の納税時期の調査、得意先の得意先における景気調査からの的確な資金の回収時期を確定し、そこから逆算しての販売時期の検討

②販売後にできること

- ・回収コストを削減するために取立タイミングの熟考
- ・得意先の大きな案件調査

<具体例2：有価証券の時価評価、外貨建金銭債権債務の換算を行った場合、その後企業はどのようなことを考えなければならないのか？>

①有価証券の評価益

- ・売却時期の検討
- ・買増しの時期の検討

②有価証券の評価損

- ・売却時期の検討
- ・平均取得単価を下げるための買増しの検討（ナンピン）
- ・デリバティブ取引によるリスクヘッジ

③長期債権債務の換算損益

- ・今後の長期的な円高、円安懸念を想定
- ・為替予約によるリスクヘッジ（換算損の場合）

④短期債権の換算益

- ・債権の早期回収の検討
- ・商品の追加販売の検討

⑤短期債権の換算損

- ・商品の売却時期の再検討
- ・為替予約によるリスクヘッジ

⑥短期債務の換算益

- ・債務の早期支払いの検討
- ・商品の追加購入の検討

⑦短期債務の換算損

- ・商品の購入時期の再検討
- ・為替予約によるリスクヘッジ

<具体例3：商品に棚卸減耗が生じた場合、その後、企業はどのようなことを考えなければならないのか？>

①購入前にできること

- ・ABC分析の活用
- ・経済的発注量（EOQ）、定量発注方式、定期発注方式の見直し
- ・在庫管理のシステム・サービスの見直し
- ・バーコード、二次元コード、AIなどを活用した管理方法の導入
- ・商品の管理方法（保存期間・場所・方法など）、実地棚卸方法の改善

②購入後にできること

- ・原価性（経常性）の減耗であるか否かの調査（年度性、季節性など）

<具体例4：商品や固定資産に収益性の低下が生じた場合、その後、企業はどのようなことを考えなければならないか？>

① 商品の場合

*現在保有の商品について

- ・収益性の低下が生じた原因を追究
- ・さらなる損失にならないよう、犠牲に変える。（販売する。）

*今後製造する商品について

- ・デザインの修正
- ・消費者のニーズに合わせた商品の改良
- ・新製品の開発

② 固定資産の場合

- ・設備投資前の経営計画と実際との差異を分析
- ・固定資産が貢献している営業活動の見直し
- ・リスク管理の徹底
- ・新規固定資産を導入する場合には、中長期的な計画を立てる。

<具体例5：正ののれんや負ののれんが生じた場合、その後、企業はどのようなことを考えなければならないか？>

① 正ののれんの場合

- ・被取得企業の経営戦略の把握及び今後の方向性の決定
- ・被取得企業の良いところを取得企業に反映
- ・被取得企業の改善点の見直し
- ・収益力を最大化するための販売路線の拡大（取得企業と被取得企業の融合）
- ・収益力が見込めなくなった場合の早期売却の決定

② 負ののれんの場合

- ・信用力の低下の原因を追究
- ・事業計画の立て直し及び資金繰りの見直し
- ・従業員の意識改革（赤字社員から黒字社員への転換）
- ・新規事業の参入あるいは新規製品の開発

⑤おわりに

お金あるところに経済あり、経済あるところに「複式簿記会計」あり、この「複式簿記会計」は世界共通の経済言語である。これは、日本のみならず世界中のどこへ行っても活用でき、また、いかなる業種・職種でも活用できる汎用性の高いスキルである。このスキルをこれからの若者に生きていくための力、稼ぐ力として伝授しなければならない。その為には、「複式簿記会計」を単なる知識のみの伝授で終わらせるのではなく、実社会で活用できる知恵として伝授する必要がある。

多様性の時代と言われ、様々な生徒がいると言われているが、教育の本質は、今も昔も変わらないと考える。

- ①興味をもたせる。
- ②面白さをわからせる。
- ③何度でもできるようにさせる。

この3ステップを軸に指導していくと「複式簿記会計」は、これからの未来を生きる若者の大きな武器となることは間違いない。その為にも、指導者自身が「なぜ」を探求し、自己研鑽を積み上げていくことこそが「光」を生むと考える。

【ビジネス情報分野研究委員会】

第3分科会 「授業実践事例紹介」

発表者	青森県立弘前実業高等学校	教 諭	小田桐 正 巳
	青森県立青森商業高等学校	教 諭	伊 藤 大 貴
	青森県立三沢商業高等学校	教 諭	榊 祥 吾
記録者	青森県立三沢商業高等学校	教 諭	山 田 真 菜

ア 「ビジネス情報分野科目におけるデータサイエンスの授業実践事例」 小田桐 正 巳

1 はじめに

データサイエンスを取り扱う領域として、学習指導要領に当たる内容は、情報処理であれば情報の集計と分析の、問題の発見と解決の方法の部分であると考え。モデル化とシミュレーションといった内容があるが、情報処理の教科書でこの部分の内容を見てみると、中身としては情報処理検定1級の用語の勉強をする単元のように見える。またモデル化とシミュレーションについては、数行程度しか記載されていない。次に、情報Ⅰのデータサイエンスを取り扱う領域として、情報通信ネットワークとデータの活用という部分の教科書の内容を見てみると、データの収集と整理という内容で非常にページ数も多く記載されている。このことから、情報処理と情報Ⅰのデータサイエンスの内容については、ボリュームに差があるように感じられる。

また、表・グラフの作成と分析という部分では、情報処理検定2級の実技試験の内容を主として、授業を行ってはいけな。検定試験に対応するための実技学習だけではなく、ビッグデータのツールを用いて、どのようにしてビジネスにつなげていくか考えることのできる授業が必要である。

2 授業実践事例

① 気象庁

お題：来年の5月3日～5日に旅行に行きます。旅行地点の過去5年間のデータを活用し、旅行の服装や注意点を考えよう。

気象庁のホームページから過去の気象データをCSVファイルでダウンロードし、そのデータを活用して生徒にグラフを作成させるという授業を、情報処理科2年生を対象に実施した。生徒自身が調べる地点を選択し、ダウンロードしたデータをエクセル上で簡単に表にまとめて、作成したグラフから、旅行の服装や注意点は何か分析をさせた。COUNTIFS関数を用いて、晴れの確率も求めさせたり、近似曲線の部分には数式を示し、その式を用いて2025年の予測をするという内容も組み入れている。

生徒が分析した内容例は以下の通りである。

- ・カーディガンを持って行く
- ・日中は気温が高いが、夜間は気温が下がるため、上着を持っていく。
- ・25℃近く上がるから半袖のほうがすごしやすい。

② 青い森オープンデータカタログ

お題：観光統計調査より、令和4年度、令和5年度の各観光地の人数の伸び率を、表およびファンチャートで表示し、伸び率の要因を考察しよう。

青い森オープンデータカタログ統計データを活用し、データから伸び率を読み取るという授業を、1年生の情報処理科の生徒を対象に実施した。科目としては情報処理と観光ビジネスを掛け合わせた内容であると考え。生徒は、まだ観光ビジネスを学んでいない。月例観光統計調査から令和4年と令和5年のデータをCSVファイルでダウンロードすると、県内の主要な観光地であるアスパム、県立美術館、浅虫水

族館、八甲田丸、八食センターなどのデータが記載されている。宿泊施設のデータも一緒にダウンロードができるため、このデータを活用した内容も今後取り入れたいと考える。

生徒が分析した内容例は、以下の通りである。

- ・浅虫水族館は5・6月、9・10・11月の長期休暇がない期間は伸び率が100を超えていないことがわかる。そのため、長期休暇のない期間に地元の人が足を運ぶため地元民限定（青森市）でエサやり体験を半額で行える日を作ればよいと思う。
- ・八甲田丸の12月から2月までの客数が5,000人を下回ることに注目し、ベイエリア付近の歩道にロードヒーティングを使用して、クリスマスのイベントを八甲田丸内で催したり、外側をイルミネーションで飾りつけたりすると、県内外からの若い人が来ると思う。
- ・安渡館はむつ市にあるため、下北沢の遠いところまで行く観光客があまりいないから来場数が伸びないのと思う。観光客を増やすためにはその地域特有の産物を使った料理を多くしたり、大きな祭り等を開催して少しでも興味を持って泊まりに来てくれた人にSNSで情報を広めてもらえばいいと思った。

上記に下北沢とあるが、まずはそこから指導していかなければならないと感じた。

③ 総務省

お題：新商品の発売または新店舗を開くこととなった。総務省統計局「日本の統計」「26-10 媒体別広告費の推移」の表をもとにどの広告媒体を使用し、どうプロモーションするか考えよう。

本校の2年生が行っている課題研究では、起業をするために必要な知識を総合的に学んでいる。そこに連動させ、自分がもし起業をして新商品の発売または新店舗を開くこととなった場合、どの広告媒体を使うか、どうプロモーションするかを考えさせる授業を行った。科目としては、情報処理とマーケティングを掛け合わせた内容である。総務省統計局の日本の統計、媒体別広告費の推移からエクセルデータを取得できる。新聞、雑誌、ラジオ、テレビ、プロモーションメディア、インターネットなどそれぞれの広告媒体の値がダウンロードできる。2年生であるため、グラフを作る際、適切なものを選択するよう指示をした。

生徒が分析した内容例は、以下の通りである。

- ・インターネットの金額が増加しているため、インターネットを使用して広告を行う。インターネット広告は関心のある商品やサービスが、性別や年齢にあった広告を出せる。
- ・インターネット広告はテレビ広告と違って、安価に出せるため、経費を削減できる。
- ・インターネットを広告費は高いが、影響力が大きいことが期待されるためPRができる。
- ・テレビを見る人の推移がほぼ変わっていないことからこれからは変わらないことが予想されるため、広告媒体は地上波テレビを利用し、若者からお年寄りまで伝わりやすいように写真や簡単な言葉を使ってPRする。

生徒一人一人が違った角度で考察をしている。しかし中には、適切なグラフを選択できておらず、データをうまく読み取ることができていない生徒もいたため、そのような生徒には手立てが必要である。現時点で、マーケティングの広告の単元を学習してないため、インターネット広告について、安価と高いという意見が混在しており、広告の単元を学習後どのように変容するか楽しみである。

3 まとめ

以上3つの授業実践を行っているが、全ての生徒がデータを正しく読み取り、分析し、記述ができていない訳ではない。またグラフの作り方ではなく、どのグラフを使うかの判断がうまくできていない状況であったため、改めてこのような授業が必要であると感じた。

気象庁、青い森オープンデータカタログ、総務省のデータ活用についての授業実践事例を紹介したが、その他の活用ツールとしては、RESAS や e-Stat を使用して、授業に取り入れている。

普通科の情報Ⅰではなく、商業科の情報処理で大切なのは、ビジネスに通じる学びを行うことである。私自身の実体験から、ビジネスに必要なのは、科目単体の知識ではなく、総合的な知識であると考え。教科や科目を掛け合わせ、関連付けて活用していく、教科・科目の横断的な学習を行っていききたい。それぞれの科目が「つなぐ・つなげる・つながる」。それがビジネスにつながる考え方を身に付けさせられるのではないだろうか。

イ 「Google For Education の活用事例」

伊藤 大 貴

1 導入

Google For Education を使うことの強みは、USBを持ち歩く必要がない点だと考える。基本的なデータ容量は1つのアカウントに対して、15GBまで容量が提供されているため、USBとの大差はない。アプリケーションの中でもよく使用されるのは、GoogleフォームとGoogleスプレッドシートではないだろうか。特にスプレッドシートはエクセルと使用感が変わらないため、授業や校務で使用する際にあまり支障がないと考える。その他に、Classroomやドライブといったアプリケーションが日常的に使われているだろう。

昨年度、Google認定教育者資格を取得するために、「ICT活用教員研修支援プログラム」が実施され、私も参加をして合格を果たした。この資格を取得するための講座が2日間あり、他校の活用事例を聞くことができ、大変勉強になった。

2 アプリケーション

私自身Google For Educationについて勉強していく中で、使い方次第では教員の授業の効率化および生徒が効率的に相互評価をできるGoogleサイトというアプリケーションを知った。Googleサイトとは、Googleが提供しているホームページ作成ツールである。専門的な知識が無くても誰でも簡単にホームページを作成することができ、豊富なテンプレートや設定項目が用意されており、Googleのコンテンツなどを自由に配置できることが特徴である。

3 実践報告

今回はネットワーク活用の授業の中で、旅行会社の動画作成という内容を派生させて、CMを作成してみようというテーマでGoogleサイトを活用した。授業の初めに、ワークシートにCM作成のコンセプトを決め、絵コンテを作成させた。実際に完成したCMを生徒が相互に見て、見た相手がCMのコンセプトを正しく認識できた場合、思考・判断・表現として評価するという内容である。この評価の観点としては、CMを作り終わるところまでが知識・技術、その上でより相手にコンセプトが伝わりやすいように考え、工夫をすることが思考・判断・表現だと私は考えた。またビジネスにおいて重要な視点として、著作権などの問題も指摘し、著作権フリーのものを使用するよう指示した。

コンセプトを認識できたかどうか判断するために、Googleフォームを用いた。Googleサイトでは動画が掲載されている同ページにアンケートを載せることができる。つまり動画を見てそのままのページからアンケートに回答することができるのだ。従来であればCMを作り、MP4で保存をした後、実習室などの共有フォルダに入れる。生徒たちは共有フォルダからCMを見て、その後Googleフォームに移動、もしくは紙でのアンケートに回答するという形であった。このように作業工程が多く手間がかかっていたものが、Googleサイトを使用することで効率的にできると考える。また、コンテンツやリンクの貼り付けなど感覚的に操作をすることができ、簡易的な点も魅力である。私は情報処理科の課題研究を担当しており、Webページの運用や、Webページの閲覧数を増やすためには何をしなければいけないかということを考える授業を行っている。このような活動をするときにも、簡易的にWebページを作成できるため、取り入れやすいのではないだろうか。

4 まとめ

Googleサイトを使用した感想について、生徒へアンケート調査を行った。質問事項は、使いやすさについて、

見やすさについて、使ってみた感想、改善点である。まず使いやすさについては83%がとても使いやすかった、17%が使いやすかったと回答した。見やすさについても83%がとても見やすかった、17%が見やすかったという回答であった。使ってみた感想は、同じ画面で動画視聴とアンケートを同時にできてよかったという前向きなコメントがあった一方で、アンケートの画面を大きくして欲しい、Google で検索した時のように一度開いたものが青くならないのでどこまで視聴したかが分かりにくい、「ホームへ」だけではなく前後の人に移動できるものがあればよいと思った、などという回答があり、使用をする生徒たちのことを考えられていなかったと、作成者側の反省点が挙げられた。

私が Google サイトを作成して感じた失敗点は、動画を Google ドライブから掲載できるということに気が付かなかったことである。一回一回 YouTube に限定公開し、リンクを取得して Google サイトに貼り付けをしていた。YouTube は一日のアップロード数に上限があるため、複数の Google アカウントを使用して何日かかけて、アップロード作業を行ってしまった。もし、Google ドライブから掲載する場合はリンクを知っている全員に共有をかけなければ、視聴に制限がかかってしまうため、注意が必要である。次の失敗点として具体的な構造を決めずに取りかかったため何度もやり直し、Google サイト制作自体に3時間程度かかったことである。最後の失敗点は、サイト自体の限定公開がものすごく大変であることだ。

次に良かった点は、冒頭でも申し上げた通り、クラウドを使用することで、データの持ち運びが不要になるという点だ。現在の青森商業高校は実習室での作業を職員室で行うことができないという状況であるが、クラウドに保存することで、ログインさえすればデータを開くことができる。また、クラウド上にあることで生徒たちが実習で扱った内容のCMを自宅で保護者に見せられることも魅力の一つである。商業教育になじみのない保護者でも、どのような授業でどのように学んでいるのかということを知ることができるのも利点ではないだろうか。

現在は生徒全員に Google アカウントが配付されている。せっかく使用することのできるツールであるため、積極的に利用をしたいという思いで、様々な形で授業等に積極的に取り入れている。授業を ICT 化していくためには他の教員の実践を真似することが一番大切だと感じている。実際に当事例も他の教員からヒントを得ている。今回私が実践した事例以外にも、活用方法がまだまだ存在するだろう。私自身、経験不足であるためさらに良い利用方法を模索し、これからも勉強を続けていきたい。

1 プログラミング言語指導について

企業のDX化の進行やIT人材の不足が言われている現在、商業科の中でも社会に求められるIT人材の育成が求められている。しかし、本題であるWebページ制作を始め、プログラミング言語を指導する上での課題は多くある。具体的には、学習するための実習環境の構築が難しいこと、実習をさせると生徒の学習進度に大きなバラツキがあること、教える教員自身のプログラミング知識が乏しいこと、実習をさせても考えることなくプログラムを書き写すだけの作業にとどまっていることなどが挙げられる。このような課題を克服し、生徒にプログラミング指導を適切に行うためのツールを紹介する。

2 Progate について



(1) 推奨ブラウザについて

Progate は、ブラウザ上でプログラミング言語を学習することができる学習ツールである。開発者が Google Chrome で動作確認しているため、Google Chrome を推奨ブラウザとしている。

(2) 実習環境構築について

インターネットに接続されていれば使うことができるため、事前のソフトウェアのインストールなどの環境構築は不要である。プログラミング指導をする上での最初の課題である実習環境の構築に時間を取られずに済む。

(3) 会員登録について

Progate は現在15種類のプログラミング言語を学ぶことができるが、会員登録せずに無料で学べるのは本当に初歩的な内容だけである。各種プログラミング言語を最後まで学習するためには、通常は有料会員登録をしなければならない。しかし、中学校・高校で学ばせるために Progate for school という無料プランがある。無料プランを活用するためには、学校代表者が15種類のプログラミング言語の中から2種類を選択し、アカウントを申請する。次に生徒分のアカウントを作成、登録するだけで会員登録が完了し、2種類の言語を最後まで学ぶことができる。本校では、HTML、CSS と JavaScript を選択した。

(4) 学習方法について

イラスト中心のスライドでプログラムの文法や構成を学ぶ。また、いつでも過去のスライドに戻って復習をすることもできる。実際にプロダクトを作りながら学ぶため、使えるスキルを身に付けることができる。スライドで学び、実



習としてすぐにプログラムを記述しその結果が画面に表示される。プログラミング初心者でもスモールステップで初歩的な内容から順番に学習することができる。エラーが起きた場合でも、エラー箇所のヒントが与えられ、自分自身でエラーを発見、解決することができるため、目標に向かって自ら走りきる能力が身につく。スマートフォンアプリもあるため、移動中など気軽に学習することができる。Progateでは、プログラムの文法などを全て暗記する必要はなく、後で調べられる程度に覚えるだけで良いとしている。実社会のプログラマーでも調べながら仕事をしているため、より実践的な学びができる。初級、中級、上級と学習を進めていくことで、最終的に左画像のようなホームページ画面を制作することができる。

(5) 生徒の学習進捗状況の確認について

生徒は、自分の理解度に応じて、自分自身のペースで主体的に学習を進めることができる。プログラミング実習で大きな課題となっていた、学習進度のバラツキを解消することができる。生徒の学習進捗状況は、言語ごとにパーセンテージで表示され、リアルタイムで確認することができる。また、クラス内でのランキングや学習状況のタイムラインも見ることができ、生徒のモチベーションの向上にも繋がっている。

3 まとめ

Progate は、八戸市のIT企業である株式会社ITワークの方から紹介していただいた。実際の企業でも学習ツールとして利用されている。実際に授業で活用してみて、導入までの準備時間が短いことなど取りかかりやすいツールであった。なによりも、実習している生徒が意欲的に取り組んでいたことが印象的だった。プログラミング学習は、知識の積み重ねが必要であるため、授業の進度は理解が遅れている生徒に合わせる傾向があった。そのため、本当にプログラミングに興味があつて学習したいと考えている生徒でも、プログラミング言語の基本的なことしか学習できず、プログラミングを面白いと感じる実習までは行き着かなかつた。しかし、Progate で学習することで、自分自身の進度で進めることができることや、プログラミングしたものがすぐに成果として表示されることから、プログラミングの楽しさに気づき、就職希望先をプログラマーに変更したり、授業時間外に自宅で学習したりする生徒もいた。

IT人材の不足は、青森県内だけでなく、日本国内の大きな問題となっている。IT人材を育成しなければいけない専門高校でも情報系の科目を教えることができる教員が不足していることは、全国商業教育研究発表大会のビジネス情報分野分科会でも話題となった。教員側の都合で学習内容が薄くなるようなことは避け、様々なツールを用いて生徒に確かな学力を身に付けさせなければいけない。既存の学習方法や検定試験に重きを置いた指導に固執することなく、新しいことにチャレンジしてプログラムの知識などを活用できるIT人材を増やすためにも、我々で情報交換を密に行い、指導力の向上を図っていきたい。

3 講演

「故郷の素材を宝に！」
～白神の森乳酸菌の挑戦～

講 師 株式会社ラビプレ 代表取締役 三 浦 和 英 氏
記録者 青森県立弘前実業高等学校 教 諭 鈴 木 瞳

1 はじめに

- ① 三浦氏より自己紹介。創業するまでの経緯説明。
- ② 三浦氏の講演内容より。

三浦氏曰く「企業活動をしてきた20年くらい前から、それどころかこの3年位前と今とでは本当に様相が違っている。めまぐるしく動いているAIの社会に突入しており、私がこれまで歩いてきたことが役に立つのかどうかずっと悩んでいた。今回ご縁がありお引き受けしたが、教育活動に当たられる先生方の前で、私の話す内容がふさわしいのかどうか？ 特に、今回の研究大会テーマ「持続可能な社会を担う商業教育の推進～協創、先進的な商業教育の発信を東北から～」というサブテーマにある「協創」がどのような意味なのかまだ掴みかねており、私のこれからする内容が逆の話じゃないかという不安がまだある。私が毎日過ごしているこのビジネス界と言うのは、一言で表現すると「鬼の住処」である。創業から先は本当に茨の道である。経営が継続できなくて自ら命を絶たれてしまった経営者の方を何人も知っている。私のように真似してやってみようとトライをして上手くいなくて夜逃げしたり、自己破産してしまった経営者の方もいらっしゃった。経営というのは本当に毎日大変な世界である。そんな中で私もこれからお話する60～70分程度の時間で「経営とはどのようなものなのか」「三浦のようにやってみよう」など、くれぐれも生徒さん達にはアドバイスされないようにご注意いただきたいと思う。それでも、先生方の日頃のご教育の、何かしらヒントがあるようなところがあれば幸いだと思っている。」

2 事業の取り組みについて

①《出身校：金沢工業大学院虎ノ門キャンパスについて》

三浦氏は社会人になってから、東京都港区にある、社会人大学院である金沢工業大学院虎ノ門キャンパスに入学された。「実学主義」を重視しており、最新のテクノロジーを学びつつ、それをどのようにビジネスに活かすのか？そしてその自分で築き上げたビジネスモデルをどうやってプロテクトするのか？という、『三位一体型教育』を展開している。氏は修了後青森に戻ってきて、コラボ弘大レンタルラボに入居し、大学の先生方と共同研究しながら青森県の農水産物を化粧品や健康商品に展開するというビジネスを興した。

②《プロテオグリカン事業との関わり》

三浦氏は2009年から青森県のプロテオグリカン活用事業に、主に化粧品分野で関わる。氏はプロテオグリカンの素材性を説明された後、「プロテオグリカンは1つの素材で色んな効能・効果があり、「20年に1度のスーパースター」と表記した雑誌もあるほど、非常に優秀な素材であることは間違いない。しかし、原料だけでは差別化できなくなってしまうという状態である」と説明した。

③《「白神の森乳酸菌」事業の説明》

(い：研究面)

三浦氏は2015年頃から「自分の会社だけで差別化できる素材は何かないものか？」と思いを巡らせていたところ、青森県庁自然保護課から「何か白神山地の素材でコスメを作ることはできませんか？」という依頼があったのを機に、それまで白神山地の酵母を研究していた殿内暁夫教授（農学生命科学部）との共同研究がスタートした、と話された。

氏は続けて「更にもう一人のキーパーソン・前多隼人准教授（農学生命科学部）との共同研究も開始し、

健康に対する良いエビデンスがないか動物試験を進めてもらい特許出願に至った（2024年特許査定）。現在では弘前大学大学院医学研究科消化器血液内科講座とも共同研究が進められている。また、弘前大学だけではなく、柴田学園大学とも、ホットトピックになりつつある「脳腸相関」の研究テーマが進められている。研究チームとして、櫻庭裕丈教授（弘前大学医学部消化器血液内科講座）の「お腹の健康が全ての疾病予防の鍵を握る」という研究哲学の下、複数の研究者に関わっていただき、オンリーワンの素材を目指しているところである」とコメントした。

（ろ：事業面）

三浦氏「秋田県でも白神山地に関連する乳酸菌を取り扱っている別のチームがあり、そちらと区別するために弊社は「白神の森乳酸菌」という文字商標と、ロゴマークも商標を取り、他の乳酸菌素材との差別化を図っている。配合商品第1号は今年中に発売予定である」。

（は：知財を活かした事業展開について）

三浦氏から先ず、産業財産権四法（特許法／実用新案法／意匠法／商標法）の立法趣旨、法体系のレクチャーがあった。「特に特許法は、主に68条と100条の2つの条文を以てして「独占排他権」と言われる非常に強い権利を持つ法体系である。特許裁判／知財紛争というのは『企業対企業』の非常に熾烈な争いになることが多い。最高裁法廷で争われることも珍しくない。何に巻き込まれるか分からないため、特許申請を気軽にやってはいけない。くれぐれもご注意いただきたい」と氏は訴えた。次に氏は、ご自分のビジネスを振り返えられ、「ブランディング」にこだわり、そのため知的財産を活用したビジネスモデルを展開していることをご説明された。氏は「ブランディングというのは差別化、すなわち闘いである。「武器や必殺技を持たないで戦いに行くのか？」～これがブランディングの私の考え方である。金沢工業大学虎ノ門キャンパスで学び、先ほどお話した実学重視、三位一体型教育を受け、今実践している次第。弘前大学のバイオテクノロジーサイエンスを活かして、自分の会社だけが展開できるビジネスモデルを作りブランディングして、それを知的財産によるプロテクトを図って展開している。特に地方は教育レベルで知的財産マインドの向上を図らなければいけないと考える」と話された。

（に：三浦氏が、今後の商業教育に期待すること）

三浦氏「知的財産マインドの向上が教育レベルで取り組まなければならない。自社で使っている技術が他の会社さんの特許技術に抵触していたらどうするか？ 知的財産の知識があると無いでは対応に大きな差が生じる。また、たとえば生徒たちが普段行っている行為（例：「他人の作成した文章をコピーして流用する」、「ネットからダウンロードを画像や音源をSNSにアップする」、など）は、本当に著作権法でいう私的使用の範囲（30条）の範囲に収まっているか？ 高校のうちから知財が教育に組み込まれることを願っている。」

3 最後に～個人事業主と会社（法人）について～

三浦氏「ある一時、自分だけが儲かりたいのであれば個人事業で行われれば良いと思う。会社というのは会社法が定めた法人格、すなわち「人そのもの」である。法人を作った創業者は親、その会社は子供そのものである。業績が悪くなったからやめたというのは、私にとってみたらネグレクト、ひいては子殺しと変わらない。そのくらいの覚悟を持って会社経営しているということをメッセージとしてお伝えして私のスピーチを終わらせていただきたい。ご清聴ありがとうございました。」

研究委員会報告

令和6年度 マーケティング・マネジメント分野研究委員会報告

事務局当番校 青森県立八戸商業高等学校

1 第1回マーケティング・マネジメント分野専門委員会

日時 令和6年4月26日(金) 13:00~15:30

場所 青森県総合社会教育センター(第3研修室)

参加者 阿部靖彦(八戸商業教頭)

鈴木有紀(青森商業)、長谷川善弘(弘前実業)

秋田健二・浅水伸之(三沢商業)、鍋倉哲章(七戸)

向谷地史拓(大湊)、横田祐美(下山学園)

小出健太郎・下田幸大・岩間由香子・天羽英紀(八戸商業)

計12名

内容 (1) 令和6年度年間計画について

(2) 令和6年度教員対象研修会について

(3) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表等について

(4) その他

2 第2回マーケティング・マネジメント分野専門委員会

日時 令和6年6月26日(水) 13:00~15:30

場所 青森県総合社会教育センター(第3研修室)

参加者 阿部靖彦(八戸商業教頭)

鈴木有紀(青森商業)、長谷川善弘(弘前実業)

秋田健二・浅水伸之(三沢商業)、鍋倉哲章(七戸)

向谷地史拓(大湊)、横田祐美(下山学園)

小出健太郎・下田幸大・岩間由香子・天羽英紀(八戸商業)

計12名

内容 (1) 令和6年度教員対象研修会(高教研分科会)について

(2) 令和6年度研究活動進捗状況について

(3) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表について

(4) その他

3 令和6年度 教員対象研修会「起業家による講演会及び座談会」

日時 令和6年8月20日(火)※高教研第1分科会

場所 弘前パークホテル

参加者 23名(うち専門委員9名)

松居 司・高橋恭一・谷村 学・鈴木有紀・今 成哲・榎 晃太(青森商業)

長谷川善弘・鈴木 瞳(弘前実業)、志田直樹・秋田健二・浅水伸之・

佐々木光明(三沢商業)、鎌田吉雄(黒石)、下村 誠(三本木)

鍋倉哲章(七戸)、向谷地史拓(大湊)、横田祐美(下山学園)

畠山行雄・岩藤充宏・岩間 由香子・天羽英紀・小出健太郎・下田幸大(八戸商業)

計23名

演題 「心躍る地域資源の活用」

講師 タグボート株式会社

代表取締役 水口清人氏

4 第3回マーケティング・マネジメント分野専門委員会

日時 令和6年9月9日(火) 10:00~15:30

場所 青森県総合社会教育センター(第3研修室)

参加者 阿部靖彦(八戸商業教頭)

鈴木有紀(青森商業)、長谷川善弘(弘前実業)

秋田健二・浅水伸之(三沢商業) 鍋倉哲章(七戸)

向谷地史拓(大湊)、横田祐美(下山学園)

小出健太郎・岩間由香子・天羽英紀(八戸商業)

計 11名

内容 (1) 令和6年度教員対象研修会(高教研分科会)の総括について

(2) 令和6年度研究活動進捗状況について

(3) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表について

(4) その他

5 第4回マーケティング・マネジメント分野専門委員会

日時 令和6年11月26日(火) 10:00~15:30

場所 青森県総合社会教育センター(第3研修室)

参加者 鈴木有紀(青森商業)、長谷川善弘(弘前実業)

秋田健二・浅水伸之(三沢商業)、向谷地史拓(大湊)、横田祐美(下山学園)

小出健太郎・岩間由香子・天羽英紀(八戸商業)

計 9名

内容 (1) 令和6年度の活動について(総括)

(2) 令和7年度の活動について(計画)

(3) 令和7年度の研修会について(計画)

(4) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表について

(5) その他

【総括】

今年度は、専門委員会4回と教員対象研修会を1回実施した。各専門委員会では今後の委員会としての研究内容について協議し、方向性を決定した。「生徒に身に付けさせたい力」を踏まえ、各専門委員が今後どのような授業を展開していく必要があるかについて検討し、3学期にはそれぞれ専門委員が授業を実践する計画となっている。令和8年度の県高教研および東北商研では専門委員会としての研究成果について発表できればと考えている。

また、商業科教員を対象とした研修会は、今年度新たな取り組みとして、高教研の第1分科会として実施した。昨年までの「起業家による講演会及び座談会」の形式を踏襲しながら「心躍る地域資源の活用」と題し、タグポート株式会社 代表取締役 水口清人氏より講演をしていただいた。「事業リソースを最大化させる商品開発対策」「コロナ禍で発案した「挑戦」する事業変革」の二つのコンテンツで現在までの取り組み、そして今後の展望についての講演後、座談会を開催した。終了後に参加者に対して実施したアンケートでは、「商品開発の取り組み方や企業としての考え方を知ることができとても参考になった」「起業の考え方等しっかりしているので教科指導に取り入れていきたい。教科書にはないお話をありがとうございました。」など、とても興味深い内容で参考になったという感想が数多くあった。

例年、参加者の少ないことが研修会の課題であったが、今年度は例年より多くの先生方に講演を聴いていただくことができた結果となり、次年度も県高教研の分科会の中で実施する方向で検討している。次年度も、専門委員の先生方と協力しながらマーケティング・マネジメント分野関連科目の指導力向上につながるような研究をおこなっていききたい。

令和6年度 会計分野研究委員会報告

事務局当番校 青森県立弘前実業高等学校

1 第1回会計分野専門委員会

日時 令和6年4月25日(木) 13:30~15:30

場所 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)

参加者 委員長 土岐一行(三戸高校 教頭)

吉岡香織・小野公太郎・棟方明日香(青森商業)、平山 学(弘前実業)

田中純恵(八戸商業)、飯田奈緒子・村上啓子・佐藤雅哉(三沢商業)、鈴木 佑(黒石)

清水舞子(六ヶ所)、藤田匡寿(大湊)、長谷川善弘(事務局)

計13名

内容 案件

(1) 令和6年度年間計画について

(2) 令和6年度研修会について

(3) 令和6年度高教研・東北商研大会の発表等について

(4) その他

2 第2回会計分野専門委員会

日時 令和6年6月18日(火) 13:30~15:30

場所 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)

参加者 委員長 土岐一行(三戸高校 教頭)

吉岡香織・小野公太郎・棟方明日香(青森商業)、平山 学(弘前実業)

田中純恵(八戸商業)、飯田奈緒子・村上啓子・佐藤雅哉(三沢商業)、鈴木 佑(黒石)

清水舞子(六ヶ所)、山下恭平(下山学園)、長谷川善弘(事務局)

計13名

内容 案件

(1) 令和6年度高教研・東北商研大会の発表等について

(2) 県高教研分科会について

(3) 教員対象研修会について

(4) その他

3 令和6年度 教員対象研修会「財務会計の指導力強化セミナー」

日時 令和6年8月8日(木) 10:00~15:45

場所 青森県立青森商業高等学校

参加者 吉岡香織・棟方明日香・今 成哲・榎 晃太(青森商業)

岩藤充宏・田中純恵・上野泰聖(八戸商業)

飯田奈緒子・佐藤雅哉(三沢商業)

道川三若子・鈴木 瞳(弘前実業)

計11名

内容 講師による講義

・財務会計の正しい学び方

・財務会計の正しい会計観

・ブレインストーミング法による正しい目的思考を意識した授業展開

講師 学校法人高橋学園 専門学校東京CPA会計学院

学園理事 教務主任 山内 樹 氏

4 第3回会計分野専門委員会

日 時 令和6年9月25日(水) 13:30~15:30

場 所 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)

参加者 吉岡香織・小野公太郎・棟方明日香(青森商業)、平山 学(弘前実業)
田中純恵(八戸商業)、村上啓子・佐藤雅哉(三沢商業)、鈴木 佑(黒石)
藤田匡寿(大湊)、山下恭平(下山学園)、長谷川善弘(事務局)

計11名

内 容 案件

- (1) 令和6年度の教員対象研修会について(総括)
- (2) 令和6年度高教研分科会について(総括)
- (3) 令和6年度県商研・東北商研全体発表について(総括)
- (4) 令和7年度研究調査について(発表)
- (5) その他

5 第4回会計分野専門委員会

日 時 令和6年11月22日(金) 13:30~15:30

場 所 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)

参加者 委員長 土岐一行(三戸高校 教頭)

吉岡香織・小野公太郎・棟方明日香(青森商業)、平山 学(弘前実業)
田中純恵(八戸商業)、飯田奈緒子・村上啓子・佐藤雅哉(三沢商業)、鈴木 佑(黒石)
藤田匡寿(大湊)、長谷川善弘(事務局)

計12名

内 容 案件

- (1) 令和6年度の活動について(総括)
- (2) 令和7年度の活動計画について
- (3) 令和7年度の教員対象研修会について
- (4) 令和7年度研究調査について(発表)
- (5) その他

【総括】

今年度は、計4回の専門委員会と教員研修会を1回実施した。研究テーマを「主体的・対話的で深い学びを実現させる指導と評価の一体化」とし、第1回、第2回は、各校で研究として取り組んだ授業実践の整理やまとめ作業を行った。県高教研及び東北商研では、三沢商業高校佐藤雅哉先生、黒石高校鈴木祐先生に発表していただき、研究成果として報告することができた。第3回、第4回は、今までの研究を踏まえ、授業実践から評価についての研究を行った。来年度は“評価”を中心とした研究内容を、県高教研及び東北商研で報告する予定である。より良い報告にするためにも、時間的に余裕を持った活動ができるよう事務局として運営していきたい。

来年度の継続検討案件である、教員対象研修会の在り方や実施時期そして内容と、県高教研分科会の研修内容については、数多く先生方に学ぶ機会を提供できるよう考えていく。

“覚える簿記から考える簿記”をサブテーマとし、会計分野の学習を通して生徒に対し我々に何ができるかを研修・議論・検討できる委員会活動ができるよう引き続き取り組んでいきたい。

令和6年度 ビジネス情報分野研究委員会報告

事務局当番校 青森県立三沢商業高等学校

1 第1回ビジネス情報分野専門委員会

(1) 日 時 令和6年4月23日(火) 13:00~15:30

(2) 会 場 青森県総合社会教育センター 第3研修室

(3) 出席者 ビジネス情報分野専門委員および事務局

名久井農業高校:教頭 下道しゅ美

青森商業高校:教諭 伊藤陽子 教諭 山内宗尊 教諭 伊藤大貴

弘前実業高校:教諭 小田桐正巳 教諭 西舘大輔 教諭 柴崎健太郎

八戸商業高校:教諭 藤ヶ森誠司 教諭 三橋壮大

七戸高校:教諭 須藤慎二

鱒ヶ沢高校:教諭 奈良靖宏

大間高校:教諭 布施正太郎

三沢商業高校:教諭 榊 祥吾 教諭 山田真菜

事務局:教諭 太田菜穂子(三沢商業)

出席者 15名

(4) 内 容

(ア) 令和6年度年間活動計画について

(イ) 教職員対象研修会の研修内容について

(ウ) 地区別情報処理技術者試験対策講座について

(エ) 令和6年度全国商研、東北商研発表について

(オ) 令和6年度発表資料について

(カ) その他

2 第2回ビジネス情報分野専門委員会

(1) 日 時 令和6年6月18日(火) 13:00~15:30

(2) 会 場 青森県総合社会教育センター 第3研修室

(3) 出席者 ビジネス情報分野専門委員および事務局

名久井農業高校:教頭 下道しゅ美

青森商業高校:教諭 伊藤陽子 教諭 山内宗尊 教諭 伊藤大貴

弘前実業高校:教諭 小田桐正巳 教諭 西舘大輔 教諭 柴崎健太郎

八戸商業高校:教諭 藤ヶ森誠司 教諭 三橋壮大

七戸高校:教諭 須藤慎二

鱒ヶ沢高校:教諭 奈良靖宏

大間高校:教諭 布施正太郎

三沢商業高校:教諭 榊 祥吾 教諭 山田真菜

事務局:教諭 太田菜穂子(三沢商業)

出席者 15名

(4) 内 容

(ア) 令和6年度全国商研、東北商研発表について

(イ) その他

3 第3回ビジネス情報分野専門委員会

(1) 日 時 令和6年7月4日(木) 13:00~15:30

(2) 会場青森県総合社会教育センター 第6研修室

- (3) 出席者 ビジネス情報分野専門委員および事務局
 青森商業高校：教諭 山内宗尊 教諭 伊藤大貴
 弘前実業高校：教諭 小田桐正巳 教諭 西館大輔
 八戸商業高校：教諭 藤ヶ森誠司 教諭 三橋壮大
 七戸高校：教諭 須藤慎二
 鱒ヶ沢高校：教諭 奈良靖宏
 大間高校：教諭 布施正太郎
 三沢商業高校：教諭 榊 祥吾 教諭 山田真菜
 事務局：教諭 太田菜穂子（三沢商業）

出席者 12名

- (4) 内容
 (ア) 令和6年度全国商研、東北商研発表について
 (イ) その他

4 令和6年度ビジネス情報分野科目指導法研修会

- (1) 日時 令和6年9月25日（水）
 (2) 場所 青森大学 5号館3階コンピュータ演習室C（5310）
 (3) 内容
 (ア) データサイエンス入門
 (イ) pythonによるサンプルコードの実行
 キーワード：公開鍵暗号（RSA暗号）、暗号学的ハッシュ関数、素因数分解、
 デジタル署名、ブロックチェーン、HTTPS通信と公開鍵基盤等
 (4) 講師 青森大学 ソフトウェア情報学部 教授 黒田 茂 氏
 (5) 参加者 9校21名（うち専門委員13名）
 名久井農業高校：教頭 下道しゅ美
 青森商業高校：教諭 伊藤陽子 教諭 平川正晃 教諭 山内宗尊
 教諭 伊藤大貴
 弘前実業高校：教諭 小田桐正巳 教諭 西館大輔 教諭 柴崎健太郎
 八戸商業高校：教諭 三橋壮大
 七戸高校：教諭 須藤慎二 教諭 笹倉正子
 青森北高校：教諭 菊地礼剛
 野辺地高校：臨時講師 犹守 裕
 大間高校：教諭 布施正太郎 臨時講師 山下 徹 実習講師 畑 東明
 三沢商業高校：教諭 飯田奈緒子 教諭 榊 祥吾 教諭 山田真菜
 臨時講師 上野雄太
 事務局：教諭 太田菜穂子（三沢商業）

5 第4回ビジネス情報分野専門委員会

- (1) 日時 令和6年11月13日（水） 13:00～15:30
 (2) 会場 青森県総合社会教育センター 第3研修室
 (3) 出席者 ビジネス情報分野専門委員および事務局
 名久井農業高校：教頭 下道しゅ美
 青森商業高校：教諭 山内宗尊 教諭 伊藤大貴
 弘前実業高校：教諭 小田桐正巳 教諭 西館大輔 教諭 柴崎健太郎
 八戸商業高校：教諭 藤ヶ森誠司 教諭 三橋壮大

七戸高校：教諭 須藤慎二
鱒ヶ沢高校：教諭 奈良靖宏
大間高校：教諭 布施正太郎
三沢商業高校：教諭 榊 祥吾 教諭 山田真菜
事務局：教諭 太田菜穂子（三沢商業）

出席者 14名

(4) 内容

- (ア) 令和6年度の振り返りについて
- (イ) 令和7年度の活動内容について
- (ウ) その他

【総括】

今年度は全国・県・東北大会発表のため専門委員会を4回開催し、発表に向けて委員全員で充実した活動を行うことができた。高教研分科会では専門委員が在籍する学校の実践的な取り組みを発表し、各校との情報交換を行った。ビジネス情報分野科目指導法研修会は青森大学で実施し、新学習指導要領における科目「ネットワーク管理」で示されている情報セキュリティ管理に関する知識と技術について実習を行った。また、近年学部の新設など注目されているデータサイエンス部門について、実例を交えながら具体的に説明していただいた。情報活用能力育成のため、RESAS や e-Stat などを活用するための内容を取り入れていただいたことは、とても貴重な体験であったと参加された先生方から好評であった。今後の生徒への指導に役立てたい。さらに高度資格取得に対する生徒のニーズに柔軟に対応するため、津軽地区と県南地区で開催している生徒向けの情報処理技術者試験対策講座を実施した。講義内容はITパスポートとセキュリティマネジメントの内容をそれぞれ県南地区と津軽地区で分けて行い、計算問題をはじめ生徒が間違いやすい分野を取り入れ、実施することができた。

来年度はさらに情報スキルを高めるための研修会を実施したいと考えている。令和7年も県商研の発表と東北商研の全体会の発表があるが、各校にアンケート調査や実習の記録等を依頼し資料として使わせていただき、令和6年度の発表を受けてブラッシュアップしたものを作成したい。



令和6年度 教育課程等研究委員会報告

事務局当番校 青森県立青森商業高等学校

1 第1回教育課程等研究委員会

日時 令和6年11月14日(木) 10:00～12:00

場所 青森県立三沢商業高等学校(総合講義室)

参加者 委員長 櫻田 篤(青森商業高校 教頭)

谷村 学・阿部義光・鈴木有紀(青森商業高校)

太田菜穂子・飯田奈緒子(三沢商業高校)

岩間由香子・藤ヶ森誠司・岩藤充宏(八戸商業高校)

都谷森宗一・長谷川善弘・西舘大輔(弘前実業高校)

計12名

内容 (1) 年間計画について

(2) 情報交換

① 観点別評価について

② 考査を実施しない科目について

③ 令和7年度教育課程表について

(3) その他

(4) 指導・助言

青森県総合学校教育センター

産業教育課 指導主事 新 堂 満 香 氏

【総括】

研究テーマを「指導と評価の一体化のための学習評価」とし、1回実施することができた。各校との情報交換がメインとなる委員会であるため、委員と検討した結果、今年度から1回のみで開催とした。今後も状況に応じて開催していきたいと考えている。

今年度の情報交換では、観点別評価や教育課程表において、各校の実情や商業科としての今後の方向性について内容の濃い情報交換をすることができた。

指導主事からは、文部科学省の資料を基に、専門教科「商業」における「指導と評価の一体化」のための学習評価の在り方のなかにある、主体的に学習に取り組む態度の評価についての説明や評価方法について助言していただいた。また、東北六県等の教育課程表を持参していただき、教育課程編成の参考となるものを提示していただいた。最後に学習指導案の作成方法について説明があり各校において非常に参考となる指導助言であった。

各校との情報交換等を通して、各校の実態に即した「指導と評価の一体化のための学習評価」の改善につながる研究活動ができたものとする。来年度も、引き続き教育課程について情報交換を行っていききたい。また、教育課程以外の商業教育の在り方についても研究していきたいと考えている。

令和6年度 総合的科目研究委員会報告

事務局当番校 青森県立青森商業高等学校

1 第1回総合的科目研究委員会

日時 令和6年4月22日(月) 13:30～15:30

場所 青森県立青森商業高等学校(会議室)

参加者 委員長 櫻田 篤(青森商業高校教頭)

秋田健二・太田菜穂子(三沢商業高校)、天羽英紀・岩間由香子(八戸商業高校)

谷村 学・伊藤大貴・鈴木有紀(青森商業高校)

計8名

- 内容 (1) 研究テーマについて
(2) 令和6年度の活動について
(3) 県生徒商業研究発表大会について
(4) その他

2 第2回総合的科目研究委員会

日時 令和6年6月24日(月) 13:30～15:30

場所 青森県立青森商業高等学校(会議室)

参加者 委員長 櫻田 篤(青森商業高校教頭)

長谷川善弘・西館大輔(弘前実業高校)、秋田健二・太田菜穂子(三沢商業高校)

天羽英紀・岩間由香子(八戸商業高校)、谷村 学・伊藤大貴・鈴木有紀(青森商業高校)

内容 (1) 県生徒商業研究発表大会について

計10名

- (2) 今年度の活動について
(3) 次回(第3回)委員会について
(4) その他

3 第3回総合的科目研究委員会

日時 令和6年11月14日(木) 13:30～15:30

場所 青森県立三沢商業高等学校(総合講義室)

参加者 委員長 櫻田 篤(青森商業高校教頭)

長谷川善弘・西館大輔(弘前実業高校)、秋田健二・太田菜穂子(三沢商業高校)

天羽英紀・岩間由香子(八戸商業高校)、谷村 学・鈴木有紀(青森商業高校)

計9名

- 内容 (1) 授業参観
(2) 各校文化祭における開発商品販売について
(3) 次年度の各校における課題研究について
(4) 令和7年度活動計画について
(5) その他

【総括】

研究委員会は計画通り3回実施することができた。

昨年度の台湾祭生徒実行委員会で築いた協力関係を継続したいという思いから、今年度は研究テーマを「総合的科目の学びをとおした協働による問題解決能力の育成」として、課題研究の中で、他校の生徒と情報交換をして、商品開発におけるアンケート調査や販売依頼など、お互いの研究活動に協力できるところは協力し合う体制作りを目指し、各校の文化祭を目標として活動することにした。

研究委員会では、10月に行われる各校の文化祭に向けて、各校の販売して欲しい開発商品のリストや発

注数、商品の受け渡し方法等について、三沢商業高校の秋田先生が中心となって連絡を取り、各校での販売実習を実施した。第3回では、その販売実習を受けて、三沢商業高校の秋田先生が指導する課題研究班の校内生徒研究発表大会に向けた発表練習を見学させてもらい、実際に活動してみてどうだったのか、生徒から直接話を聞くことが出来た。生徒からは、他校の販売商品を知る良いきっかけになったという肯定的な意見や、もっと他校の開発商品についての情報交換を事前にしたかったという意見があり、そのような情報交換の場として設置する「協働学習ネットワーク生徒実行委員会」の必要性を改めて感じた。

生徒実行委員会については、次年度本格実施に向けて、各校で共通理解を図り、準備することにした。また、今年度は4校のみの参加であったが、次年度はこの枠組みを拡大して実施していきたいと考えているので、商品開発に取り組んでおり、なおかつこの活動に関心のある学校の当研究委員会への参加を募りたい。

<各校文化祭等における県内商業高校開発商品の販売実習の様子>



三沢商業高校「三商祭」



八戸商業高校「八商バザー」



青森商業高校「青商祭」



弘前実業高校「弘実祭」

令和6年度 研究誌編纂委員会

事務局校 青森県立青森商業高等学校

1 第1回研究誌編纂委員会

日 時 令和6年6月6日(木) 13:30~15:30

場 所 青森商業高等学校 会議室

参加者 鈴木 瞳(弘前実業)、上野泰聖(八戸商業)、佐藤雅哉(三沢商業)

奈良 靖宏(鯨ヶ沢)、向谷地史拓(大湊)、半田莉玖斗(下山学園)

榎 晃太(青森商業)、高橋 恭一(青森商業)

計8名

- 内 容 (1) 令和6年度研究誌の編集方針について
(2) 「青森商研NEWS」の発行について
(3) 中学校向けパンフレットについて
(4) その他

2 第2回研究誌編纂委員会

日 時 令和6年11月7日(木) 13:30~15:30

場 所 青森商業高等学校 会議室

参加者 鈴木 瞳(弘前実業)、上野泰聖(八戸商業)、佐藤雅哉(三沢商業)

奈良靖宏(鯨ヶ沢)、向谷地史拓(大湊)、半田莉玖斗(下山学園)

榎 晃太(青森商業)、高橋恭一(青森商業)

計8名

- 内 容 (1) 中学校向けパンフレットについて
(2) 商研ニュースについて
(3) 研究誌MERCURYについて
(4) その他

3 発行物について

(1) 「君の未来をひらく商業教育」 令和6年7月19日発行

(2) 「青森商研NEWS」

ア 夏号 令和6年7月11日発行

イ 秋号 令和6年11月5日発行

ウ 冬号 令和7年1月24日発行

(3) 「2024 青森商業教育 MERCURY」 令和7年3月末 発行予定

【総括】

多くの先生方のご協力のお陰で、県内の商業教育に関する情報、生徒・教職員から貴重な原稿を快く提供いただいたことに心から感謝申し上げます。

委員会を2回実施して、中学生向けのパンフレット「君の未来をひらく商業教育」、商研NEWS(3回)を発行しました。今後は研究誌MERCURYの発行を予定しています。

中学生向けのパンフレット「君の未来をひらく商業教育」は、起業家への取り組みの内容を最新情報で掲載することができました。各校の内容を具体的に掲載したいが、紙面の関係で文字数の制限をかけなければならないことが残念でした。2,500部数を発行しました。

商研NEWSは、今年度から記事の募集をメーリングリストで行いました。昨年度までは紙面は2枚以内に掲載するように編集してきましたが、枚数の制限を設けないことにしました。夏号に掲載するはずであった黒石高校の取り組みを秋号に掲載となったことが残念でした。開発商品等の紹介ができ、各校に刺激を与

えることができたと思っています。

研究誌MERCU RYについて、240部数の発行を予定しています。

中学生向けパンフレット及び研究誌MERCU RYの発行部数は、予算によって発行部数の減数が必要になってくると思います。

今後も既存のスタイル、新しい表現方法を織り交ぜながら情報発信を続けていきたいと考えています。また、新しい情報はできるだけタイムリーに発信していきたいです。多くの先生方からのアイデアや必要に応じて生徒の意見も取り入れながら、より一層商業教育のPRに努めていきたいと考えています。

令和6年度 高大連携推進事業の取り組み

令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立青森商業高等学校
事 業 担 当 者 名	教諭 平川 正晃
事 業 (連 携) 名 称	情報処理科3年生「課題研究」における青森大学との連携事業

事業報告

1 目的

・情報処理科の課題研究におけるICTを活用した研究活動として、Webサイト運営について、直接、生徒が大学教員より大学教員より指導をいただくことで、Webサイトの効果的な運営方法やWeb技術の利用方法に関する課題解決につなげる。

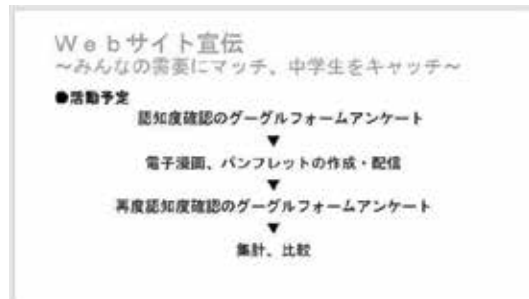
2 実施日時・内容

○実施日時

- ・5月22日(水) 13:45~14:25 青森商業高校 選択教室1B
課題研究Webサイト運営班の検証活動への助言指導
青森大学ソフトウェア情報学部 教授 角田 均 氏

○実施内容

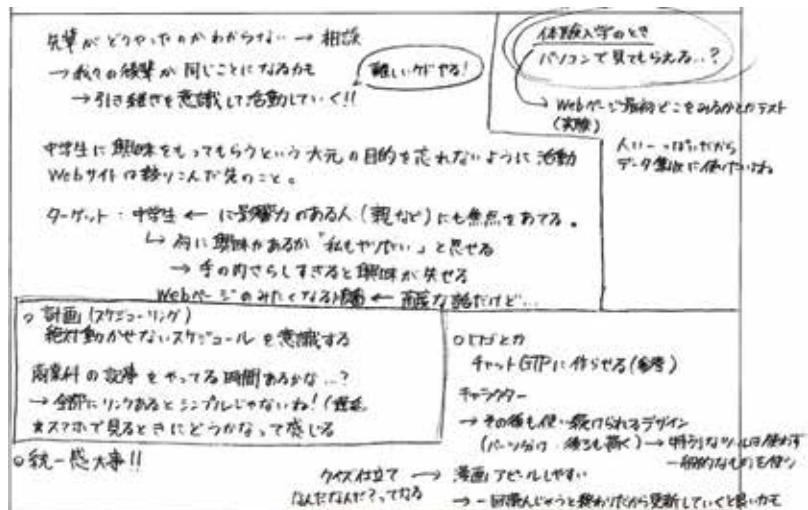
・情報処理科の課題研究サイト運営班が、CMSを使って編集しているWebサイトについて、ターゲットを設定して、情報発信するコンテンツの活動計画を説明し、課題解決のために検討しておく要点や技術、計画のマネジメントについて助言をいただいた。



(実施風景と説明スライド例)

3 成果 (生徒の反応や効果・課題など)

前年度よりWebサイトの運営を引き継いだ班が、今年度の活動方針と計画の説明から、取り組んでいる中での課題をプレゼンした。プレゼンのために説明内容を検討して、現状での課題を設定して、プレゼン資料を作成して説明することで、研究活動を見直すことができた。できること、したいこと、できていないことを区別して、今年の研究活動で取り組むことが明確になった。また、説明への助言の要点をしっかりと記録して、活動に生かそうと積極的だった。



(特別講義のメモ)

授業のみならず活動しているときは主体的で、やり、止め、わかっていて良かった、角田教授
の話を聞いたことで少しづつ具体的に決まってきました。良い1時間だったと思います。
た。特別授業の頃、2人で、-ルで30分決めて、話し合ったらいいと思います。

(感想)

今回の特別講義によって、生徒が主体的に課題解決をするための研究活動に取り組むことができた。研究計画や現状での課題を見つけ、研究を進めるにあたり、情報処理科として情報ビジネスの活動をすることや職業スキルを高めることなどを感じた生徒が多かった。そして、課題解決の具体的な行動をすることが具体的にイメージできたと思われる。

特別授業のあと、DXハイスクール事業を展開していくために、高大連携において情報処理科の生徒が、情報処理の学習を高めるため、学習した内容を活用するために、これからもご協力をお願いした。

令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立青森商業高等学校
事 業 担 当 者 名	教諭 鈴木有紀、平川正晃、伊藤陽子、伊藤大貴
事 業 (連 携) 名 称	「高大連携」によるプログラミング特別授業

事業報告

1 目的

- ・DXハイスクールの活動として、最新のプログラミング言語や技術を学ぶために、大学と連携して、先端技術や最新の開発手法を体験することで、情報ビジネスの職業観を育む。
- ・大学教員が研究指導しているプログラミング授業を、本校卒業生の大学生より、プログラミング指導をしてもらうことで、生徒が情報系の学部で具体的に学べる内容を体験することで、情報系の研究に興味を持たせる。

2 実施日時・内容

○実施日時

会場 青森商業高校 情報処理実習室3

前期：情報処理科3年対象（40名）

令和6年7月1日（月） 13：55～15：25

令和6年7月3日（水） 13：35～15：25

後期：情報処理科2・3年対象（各40名）

令和6年11月6日（水） 11：00～12：50（2年生）

令和6年11月6日（水） 13：25～14：50（3年生）

令和6年11月7日（木） 9：00～10：50（2年生）

令和6年11月8日（金） 9：35～15：25（3年生）

講師：青森大学 ソフトウェア情報学部

教授 角田 均 氏

”

”

4年 奥崎 弥 他3名

○実施内容

- ・最新のプログラミング特別授業として、システム開発の手順を体験させるために、青森大学ソフトキャンパス情報学部角田教授ゼミでプログラミング教育を研究している大学生（本校卒業生）に教材を準備してもらった。内容は、開発システムUnityを使ったゲームプログラミングを題材に取り上げ、大学生の進行でシステム開発を実際に体験させた。
- ・前期プログラミング特別授業では、情報処理科3年生にシステム開発作業の進行を報告させるボード使いながらの授業進行で、横スクロール型のキャラクターを動かすシステムを作成させた。



(授業風景)

令和6年度 高大連携推進事業報告書

- ・後期プログラミング特別授業では、情報処理科2年生と3年生に対してブロック崩しをするシステムを開発体験の授業を展開してもらった。全員参加型のアプリを使ったり、プログラミング力の測定をしたりと授業の導入が工夫されていた。



(授業風景)

3 成果 (生徒の反応や効果・課題など)

現実のシステム開発に利用されているUnityを使用して、生徒が親しみやすいゲームシステムを作成する体験は、前期後期ともに生徒の関心も高く、作ってみようと積極的にチャレンジしていた。前期の題材(横スクロール型のキャラクター操作)では、操作する場所が複数あり、作業に戸惑っている場面に遭遇する生徒もいた。後期の題材(ブロック崩し)では、基本の動作を順番に登録することやブロックを複製してゲーム要素を高めることが体験できた。また、後期の授業では、操作がうまくいかないときに、躓いたところをきちんと説明して大学生のサポートを受けることができていた。

感想 当たり前だが、Unity。後期向きと感ずるほど、
ゲームに普通にあり動作は1つ1つが複雑につらぬいていることを
知って、感動した。また、作業に戸惑っているところでも
あつたけど、大学生の言わらぬ丁寧な説明で解決した。
授業は楽しかったことだ。今日の授業は私にとっても
有意義なものだった。今後家で作業したいと思ふ。

感想 昨日のプログラミング授業でとても楽しかったです。授業中
講師の方のサポートのおかげで、完成できたのがとても
です。自由時間では、昨日、今日と自分知識を深めて
いこうと決まっていたので、2日間、いっしょに作業して
体験をして、とても役に立つと思ふ。

(感想)

前期後期ともにプログラミング、システム開発に主体的に積極的に取り組むことができた体験であった。この体験を2年生でこの体験ができたことで、3年生からの課題研究で情報処理科として特色のある研究でビジネスに貢献する活動に向かわせる意識付けになったと思えた。そして、これからも、専門技術的な内容を青森大学のソフトウェア情報学部の協力と支援を頂くことで、専門性のあるビジネス情報分野での課題研究活動に取り組ませていきたい。

令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立青森商業高等学校
事 業 担 当 者 名	三浦 万藏
事 業 (連 携) 名 称	課題研究における青森中央学院大学との連携事業

事業報告

1 目 的

高大連携協定を締結している青森中央学院大学の教育資源を活用させていただき、普段の高校の授業ではできない経験を積み、多くの気づきを得ることで、主体性と学習意欲の向上を図り、より深い学びへとつなげる。青森県にしながら世界とつながるグローバルな視点を持ち、将来は青森県の産業の発展に貢献できる人財を育成する。

2 実施日時・内容

- 5月15日 留学生によるタイ語レクチャー
青森中央学院大学留学生との意見交換
異文化理解講義受講
- 5月29日 ジェトロ青森オンライン講義
- 6月14日 第1回オンライン交流
「県産品スイーツのプレゼンテーション」
- 9月5日 第2回オンライン交流
「県産品スイーツの感想及びタイスイーツ
のプレゼンテーション」
- 11月8日 第3回オンライン交流
「タイスイーツの感想及び両校の文化祭について」



留学生との意見交換の様子
青森中央学院大学 041 教室

タイと日本のスイーツについて様々なデータを収集し、タイの高校生とオンラインで交流し、留学生にアドバイスをもらいながら、タイへの輸出商品や日本への輸入商品の検討会を実施した。今年度は青森中央学院大学木田先生、佐川先生の協力でタイ・チェンマイのレジーナ・シェリー・カレッジとのオンライン交流会を3回実施することができた。また、輸出入について疑問点があった部分に関しては木田先生にジェトロ青森を紹介していただき、オンラインにて質疑応答を含む講義を聴くことができた。スイーツ選定のアドバイス及び基本的タイ語についてタイからの留学生から指導を受けることができ、オンライン交流会に向けて里見先生の異文化理解の講義を受講することでスムーズに交流会を実施することができ、サンプルスイーツを相互に交換することができた。本校文化祭においてタイの飲料を販売実習を行ったが希望商品の販売までは実現することができなかった。

3 成果（生徒の反応や効果・課題など）

タイについて調べたり、オンライン交流会で実際にタイの高校生と交流することによって、生徒がタイに興味を持ち、外国へ目を向けるきっかけとなった。国際交流の楽しさや難しさを実感したようである。事前に異文化理解の講義を受講し、留学生からタイ語のレクチャーを受けたことで、より相手側の気持ちに立った形でのオンライン交流会を実施することができた。また、海外への荷物の発送方法や手順などを学び、生徒自身が積極的に班員同士で考察しながら、より良いものを作成できるように工夫していた。また、ジェトロ青森さんより質疑応答オンライン講義を受講することで、個人単位での輸出入はハードルが高いことを感じた。代行業者も視野に入れて検討していかなければならないと感じた。元々日本向けに輸入された食品に関しては、日本語での原材料表記がなされているが、自分たちがセレクトした商品を輸出入する場合には、それぞれの国の原材料表記がされなければならないと、個人レベルでの解決は難しいと感じた。次年度もレジーナ・シェリー・カレッジとの交流をしながら、今年度実施できなかったタイへの輸出および、タイからの輸入そして販売までを実施できるように一歩進んだ活動にしていきたい。また今年度実現できなかった海外から商品を輸入するための手続きや手法等について考察を深めて実施していきたい。今後は今年度のプログラムを振り返り、より質の高い高大連携を目指して計画的に活動を進めていきたい。



オンライン交流会の様子
青森中央学院大学（5号館）

令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立弘前実業高等学校		
事業担当者名	西館 大輔		
事業（連携）名称	マーケティング特別講座		
1 目的	<p>科目『マーケティング』に関する見方・考え方を養うとともに専門的知識を深化させる。また、大学での学びに繋げるためマーケティングに関するこれまでの学習とこれからの学習をつなげることで、生徒の主体的な学びの促進及び進路決定の一助とする。</p>		
2 実施日時・内容	<p>商 業 科 2 年 生 4 0 名 令和 6 年 1 1 月 1 日（金） 3、4 時 間 目（10:50～12:40） 商 業 科 2 年 生 4 0 名 令和 6 年 1 0 月 7 日（月） 3、4 時 間 目（10:50～12:40） 情報処理科 2 年 生 4 0 名 令和 6 年 1 0 月 2 9 日（火） 1、2 時 間 目（8:50～10:40）</p> <p>講師：青森中央学院大学 学習支援センター副センター長 木田 孝夫 氏（統括） 専任講師 姜 尚民 氏（商業科担当） 准教授 楠奥 繁則 氏（情報処理科担当）</p>		
3 成果（生徒の反応や効果・課題など）	<p>商 業 科 2 1 HR テーマ「価格政策について」</p> <p>価格政策について、生徒たちにとって身近な商品を取り上げ、生徒1人1人の意見を聞き入れながら講義が展開された。スターバックスやマクドナルドの価格戦略、割合価格やバンドル価格、心理的価格など具体例を挙げながら分かりやすく講義が進んだ。また、スマホケースの価格設定をするワークもあり、生徒は様々な視点から価格について考えることができ、有意義な時間を過ごすことができた。</p> <p>男子A君</p> <p>何気なくお得に感じて買っている商品などは、企業の戦略であり、その戦略にまんまと引っかかっていることが知り、とても面白いなと感じました。</p> <p>女子Bさん</p> <p>価格設定にも種類があって、消費者に特別感を与えて購入に導いたり、消費者の製品に感じる価値に基づいて価格を設定する事で消費者は何も疑問に思う事なく製品を購入したりと、今まで特に気にしていなかった事が企業の戦略だったと分かりました。</p> <p>女子Cさん</p> <p>マーケティングにおいて、各設定は本当に重要なんだと思った。同じ値段で違うブランドの商品があったら、有名かつ高級なイメージがある方を選んでお得だと感じるのは、消費者がそのブランドに対してのイメージが「高級なもの」だから、その心理を利用しているのだと分かった。</p>		



商業科 22HR テーマ「顧客ニーズを満たすマーケティング戦略：STP」

STPについて、生徒の身近な企業（マクドナルド社、モスバーガー社、アップル社等）を取り上げ講義が展開された。市場細分化の仕方やターゲティングが果たす役割について分かりやすく指導して頂いた。

男子A君

ものをただ売るのではなく、この人はなんで欲しがっているのか本当にこれ売って正しいのか考える事が大切なことだと思いました。



男子B君

マクドナルドやネットフリックスなどの特徴的な音は認知のために必要なことだと新しい発見があった。



女子Cさん

同じ種類の製品を売っているブランドでもブランドによって価格やこだわりが違うことがわかったのでそういうところを普段から意識してみようと思った。

女子Dさん

価値はその時感じた事を自由に捉えていいし、型にはまる必要がないという考え。

女子Eさん

ただ単に、消費者を考えてマーケティングするのではなく、消費者の本当に必要としている物を理解することが大切だと知りました。

情報処理科 23HR テーマ「製品開発とプロモーション」—『ポカリスエット』を事例に—

事前学習として、ポカリスエットの開発に関わるVTRを視聴させて、特別授業を実施した。大塚製薬が取り組んだ4P政策の流れや競合他社の動きについて分かりやすく指導して頂いた。

男子A君

普段あまり今日例として出てきたスタバとかあんまりコンセプトを意識しないで利用していました。今後は意識して生活することで自然とマーケティング力が身につくと思うので考えて生活しようと思いました。



男子B君

マーケティングに重点を置くのではなくコンセプト開発に重点を置くことで、その商品が長い間売れるようになることを学ぶことができた。



女子Cさん

顧客に対して顧客のニーズに応えた商品を全面的に押し出してアプローチしていけばいいと今まで認識していたけど、コンセプトを伝えていくのが大事だと学びました。

女子Dさん

マーケティングからいきなり始めるのではなく、コンセプトを最初にしっかり考えることでマーケティングの成功、失敗が決まると知りました。身近な物・ことから日常的にコンセプトを考えて見てみようと思いました。

令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立弘前実業高等学校
事 業 担 当 者 名	西 舘 大 輔
事 業 (連 携) 名 称	プログラミング特別講座

1 目 的

大学での学びに繋げるため、情報に関するこれまでの学習内容がどのように発展していくかを体験し、さらに最新の情報技術やトレンドに触れることで、生徒の主体的な学びの促進及び進路決定の一助とする。

2 実施日時・内容

情報処理科2年生40名 令和6年11月 7日(木) 5、6時間目(13:25~15:15)

令和6年11月 8日(木) 5、6時間目(13:25~15:15)

講師：青森大学ソフトウェア情報学部

教授 角田 均 氏

テーマ「生成AIと共生する未来の話」

教授 黒田 茂 氏

テーマ「データサイエンスを利活用した学習について」

3 成果(生徒の反応や効果・課題など)

「生成AIと共生する未来の話」

生成AIがもたらす、社会変革やその役割について、事例や体験を多く取り入れながら講義が展開された。例として、人間と生成AIで作られた人間の写真とを見比べ、判断することが出来るか。ある車両の動きのシミュレーションを、どのようにAIは学習していくのかということを目の当たりにし、生徒は興味・関心をもって講義に参加していた。また、生成AIを利活用する上で気をつけなければならないことやAIライターによるコンテンツの蔓延などの問題点も挙げられ、生成AI時代を生きる生徒にとって大変有意義な学びの時間となった。

男子A君

生成AIでは人間の考え方のように「見て学ぶ」、「失敗から学ぶ」などのアクションで学習していくため、結果やデータを与え続けることがAIの成長に大きく起因すると思いました。私たちが社会人になるころにはこれらの技術が大きく発展していると思うので使いこなしていけるように各AIの特徴などをしっかりと理解し、適応させていきたいと思いました。



女子Bさん

体験しながら学んでいく方法がとても面白かったです。私的には、SoraのAIが人間の言葉から作成した動画や写真がAIが進化してきていると実感させられるなど感じました。また、AIは便利だが時には凶器になるということも理解できました。また、未来を予測する最善の方法は、自らそれを創り出すことだという言葉もグッときました。質問



なのですが、これから先 AI がより進化する時代が来たとしてその時に人が必要なくなる仕事の順番を教えてください。楽しい時間をありがとうございました。

女子Cさん

青森大学のオープンキャンパスでは学べなかったたくさんの方のことを学べてとても有意義な時間だったなと思いました。私も AI によるあまりよくない影響を受けたことがあるのですがやはり AI は年々賢くなってきていてとても驚きました。私は、Twitter でイラストをよく見るのですが、AI イラストが AI 作成タグをつけていなかったり、AI イラストが収益を得ていたりしてあまり良い印象がなかったのですが今回の授業で沢山 AI の良い点を知ることができ、体験できて楽しかったです。



「データサイエンスを活用した学習について」

データサイエンスを用いたデータ分析の学習について、RESAS を活用しながら講義が展開された。地域課題を発見するためのツールとして、どのようにオープンデータを活用し、分析していけば良いのかを分かりやすく講義して頂いた。演習では、「なぜ、おいらせ町は休日に人口が増加するのか」をテーマにして、グループワークが行われた。RESAS から得られる視覚的な情報から、生徒同士が多様な意見を交わしながら活発な活動をしていた。次年度の学びに繋がる、大変有意義な学びの時間となった。

男子A君

データサイエンスは社会にとって有益なものを導いてくれるものだと知ることができた。また、データサイエンスはどのようなものなのかを例を出して頂き、分かりやすかった。またデータサイエンスを使った分析がとても興味が湧いてきてこういう分析をたくさんやってみたいと思いました。



女子Bさん

みんなで考えて意見を交換することで新しい発見があり、意見を交換することによって自分の意見と見比べて知識を増やすことができたので楽しかったです。



女子Cさん

自分たちの住んでる地域にはなぜ人が集まり、どんなものがあるのか改めて知る機会ができて、興味深かったです。これを知ること、他の地域にはどんなものがあり、何があれば、自分の地域に、人が来るようになるのか考えるきっかけとなり、地域活性化につながる学びに興味・関心を持つことができました。



令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立八戸商業高等学校
事 業 担 当 者 名	教諭 天羽 英紀 教諭 佐々木 郁子 教諭 岩間 由香子
事 業 (連 携) 名 称	財務会計Ⅱ選択者、2年生希望者による財務会計論の学習

事業報告

1 目 的

未来のスペシャリスト育成のため、大学と連携を図ることでより高度な専門知識を学ぶとともに、地域産業に貢献できる人材育成を図る。

2 実施日時・内容

対 象：財務会計Ⅱ選択者（18名）2年生希望者（7名）

内 容：

8月 1日（木）9：00～12：00

「連結財務諸表の作成」 八戸学院大学 教授 田中 哲 氏

8月 5日（月）9：00～12：00

「キャッシュ・フロー計算書」 八戸学院大学 准教授 幸田 威久矢 氏

3 成 果（生徒の反応や効果・課題など）

1日目の内容は連結財務諸表であった。支配獲得日の連結として親会社と子会社の貸借対照表を合算する、投資と資本を消去する、連結の貸借対照表を作成するところから始めた。次に1年後、2年後と進めていくが支配獲得日後は連結財務諸表において親子会社の当期の個別財務諸表を基に作成することから前期までに行った連結修正仕訳は反映されていない。そのため再度連結修正仕訳（開始仕訳）を行う必要がある。この内容について理解し、当期の連結修正仕訳であるのれんの償却、子会社の当期純利益の振り替え、子会社の配当金の修正と進めていった。基本的な連結修正仕訳を理解することで2年目以降の処理に関しても深く理解することができた。

2日目はキャッシュ・フロー計算書について学習した。初めに意義、目的について学習し、キャッシュ・フロー計算書において発生主義と現金主義の関係からキャッシュ・フロー計算書の意義・目的について学習した。また、我が国の法人企業の9割強を占める中小企業において金融機関が最も重要な利害関係者となることからキャッシュ・フローの状況は会社、経営者等の能力に関する大きな情報の一つといえる。このことから必要性についても十分に理解することができた。また、実際にキャッシュ・フロー計算書の作成を行うことでより理解が深まった。最後にキャッシュ・フロー分析から各社のデータを確認し、企業の経営状況について大変興味深く学習することができた。

2日間集中的に学習したことから、より内容を理解しこれからの学習活動にも活かすことができる授業であった。

《活動の様子》



令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立八戸商業高等学校
事 業 担 当 者 名	教諭 天羽 英紀 教諭 岩間 由香子
事 業 (連 携) 名 称	商業科「マーケティング」における八戸学院大学との連携事業

事業報告

1 目 的

商品の特性を効果的に伝え、理解してもらうための方法を学び、商品と顧客のミスマッチを防ぐためにどのような準備をするべきかを習得するため八戸学院大学の教授を招聘する。

2 実施日時・内容

対 象 : 3学年商業科 マーケティング 受講生徒 (58名)

内 容 : 講師 八戸学院大学 教授 堤 静子 氏

第1回 令和6年 9月 2日 (月) 5、6校時

「商品販売のための準備Ⅰ」

第2回 令和6年 9月12日 (木) 5、6校時

「商品販売のための準備Ⅱ」

3 成 果 (生徒の反応や効果・課題など)

1日目はまず初めにマーケティング企画・戦略について講義をしていただいた。歴史から現在に至るまで世相に応じたマーケティングにおける戦略を例に生徒達の興味を引く内容であった。後半は演習で行うポジショニングステートメント、4Pフレームワーク、ポジショニングマップについて意図、作成方法など説明していただいた。演習ではポジショニングステートメントの作成について生徒達はグループごとに活発な話し合いを行い、斬新なアイデアが盛り込まれた商品の紹介を発表することができた。

2日目は4Pフレームワークに前回発表した商品の内容をまとめ、ポジショニングマップを作成し商品の位置づけについても考え、学習することができた。様々な視点から自ら考案した商品をあてはめていくことでその商品の可能性、価値を知ることができた。これらを把握した上で販売に際しての口上を考え、グループごとの発表につなげた。この発表では演習によって段階を追って学習したことから理解度の高さが見える内容であった。最後に広告・販売によって購買意欲を高める「訴求力」について学習した。デザイン性、コンセプト適合度、キャッチコピー魅力度、伝達力、シズル感について演習で作成した資料を基に考え、企業努力、商品開発、販売について考え方など改めて認識する学習となった。

2日間を通して基本的な考え方から、実際に販売商品を考え宣伝するところまでの演習を行い、具体的に理解し学ぶことができこれからの学習につながるものであった。

《 活動の状況 》



令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立八戸商業高等学校
事業担当者名	教諭 藤ヶ森 誠司
事業（連携）名称	情報処理科 I T 講座

事業報告

1 目的

未来のスペシャリスト育成のため、大学と連携を図ることで、I T 業界における職業理解を深め、情報化社会において必要な知識と技術について学ぶとともに、地域産業に貢献できる人材育成を図る。

2 実施日時・対象・講師・内容

日時：10月30日（水）8：50～10：40 ※リモートで実施

対象：情報処理科 2年（39名）

講師：八戸工業大学工学部工学科システム情報工学コース 教授 小久保 温 氏

内容：「I T 業界の職業と今後の動向」

- (1) I T のトレンド (2) ソフトウェア開発 (3) DX
(4) 生成A I (5) I T の仕事

3 成果（生徒の反応や効果・課題など）

本校情報処理科の生徒に対し、情報分野の最新の知識を学ぶことで情報系の進路を選択する生徒を増加させたいと考え、情報処理科の2年生を対象に「I T 業界の職業と今後の動向」と題して講義を実施した。

講座の内容は、ソフトウェア開発現場の実際、企業で求められているDX、生成A I の仕組みと利用上の注意点、A I と法律、I T の職業など、情報分野の最新かつ多岐にわたる内容をご紹介いただいた。最新の情報に触れることができる講義内容は、特に興味を持って聞き込む生徒の様子が見られた。

講義後の生徒のアンケートでは、「I T 分野に興味を持つことができた」と回答した生徒が9割を超え、特に生成A I の内容に興味を持った生徒が多かった。また、生徒の感想では、「もっと広く世界を見て、自分が本当は何がしたいのか、どうなりたいか考えることが大切だ」や、「コミュニケーション力が大事ということをよくお話してくださる理由がよくわかりました。相手に自分の状況をしっかりと伝え、相談して現実的な話にするためにコミュニケーションが必要だとわかりました。私はIT企業に就職するつもりなので、青森県のHPなどで調べて、就職先の参考にしていきたいです。」などの感想があった。

今後も地域の大学や企業との連携をより一層深めながら、地域産業の将来を担う生徒の興味関心を高められるように、最新の知識を学ぶ機会を設けていきたい。



令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立八戸商業高等学校
事 業 担 当 者 名	教諭 藤ヶ森 誠司
事 業 (連 携) 名 称	情報処理科データサイエンス講座

事業報告

1 目的

未来のスペシャリスト育成のため、大学と連携を図ることで、IT業界における職業理解を深め、情報化社会において必要な知識と技術について学ぶとともに、地域産業に貢献できる人材育成を図る。

2 実施日時・内容

日時：1回目 令和6年12月 2日(月) 10:50~12:40 ※オンライン

2回目 令和7年 1月27日(月) 10:50~12:40 ※オンライン

対象：情報処理科 1年(30名)

講師：青森大学 ソフトウェア情報学部 教授 黒田 茂 氏

内容：1回目「データサイエンスの基礎」

- ・データサイエンスとは
- ・データを読む力
- ・データを説明する力
- ・データを分類する力

2回目「データサイエンスの活用」

- ・オープンデータの利用
- ・データサイエンスの実際の流れ
- ・グループワーク RESAS の演習(滞在人口率、From-to 分析、流動人口メッシュ)

3 成果(生徒の反応や効果・課題など)

本校の情報処理科では、2年生から課題研究を履修し、グループ単位でテーマを設定し、調査研究に取り組んでいる。そのことから、データサイエンスの知識を用いて客観的なデータを分析し、その分析結果を課題研究に活用させたいと考え、データサイエンス講座を実施した。

1回目は、データサイエンスに必要な力として、「データを読む力・説明する力・分類する力」などを紹介していただき、それぞれの過程で注意すべき点や考慮しなければならないことを学ぶことができた。2回目は、RESASの演習を行い、データを分析する過程で「なぜ」を自問し、別の角度から分析を行うことを繰り返すことで、理解が深まり全体像を把握することができるようになり、データから答えを導き出せるようになることを学んだ。

受講した生徒の様子から、データ分析によりどのような結果を導き出せるかを考えながら取り組むことで、新たな発見があることに興味を持った生徒が多かったと感じた。講座の内容をひとつのきっかけとして、課題研究のテーマ設定及びその後の活動にも繋がるよう指導を継続していきたい。

<講座の様子>



令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	青森県立三沢商業高等学校
事 業 担 当 者 名	教諭 平野 博文
事 業 (連 携) 名 称	青森中央学院大学訪問

事業報告

1 目 的

県の事業である「あおり創造学」による魅力発信・地域課題解決プログラムの一環として、昨年度に高大連携協定を締結した青森中央学院大学に訪問し、講義を通じて大学の専門教育体系や研究の紹介、仮説設定、検証方法と考察の仕方などの解説と課題研究への助言を学び、長期休業中のフィールドワークを効率的に行うための足掛かりとする。

2 実施日時・内容

日時 令和6年7月10日(水) 対象 2学年108名

内容 講義①「葉っぱビジネスをもとに考え方を考える」 准教授 楠奥繁則 氏

講義②「データの収集と分析や効果的な活用方法」 准教授 山本俊 氏

ほか、施設見学など

3 成果 (生徒の反応や効果・課題など)

楠奥准教授の講義の「文化祭の模擬店で1回500円のスーパーボールすくいので30,000円の利益を出しなさい」といった導入から始まり、最終的にその学生は「子連れのお父さんに子供を笑顔にする支援」というビジネスにして成功した、という話が本校生徒に強く印象が残っているようで、考え方を变えて違う視点から物事を見る経験をどんどんしていきたいという感想が多数見られた。

山本准教授の講義ではAIを活用した自己紹介、本校生徒に手品を手伝わせて人の誘導の仕方、データ収集の際の注意点、オープンデータの紹介と効果的な活用など、短時間で大変盛りだくさんの内容であった。生徒からは「今まで気になっていたことがあってもそのままにしてきたが、それを知る手順がわかった。どんどん使っていきたい」という感想があった。「全ての主張や政策は客観的なエビデンスにも続くべき」「サンプルセクションバイアスを避ける」ことを、今後の課題研究での活動で行うアンケート調査や集計結果の分析をする際に意識させていきたい。

夏休み中の活動に生かせる内容であったと確信しているが、生徒の研究報告を見ると十分には活用できていないと感じる。今後の課題研究の授業に今回の講義内容を取り入れた活動ができるよう、指導内容に工夫をしていきたい。



(※写真は青森中央学院大学HPより引用)

令和6年度 高大連携推進事業報告

学 校 名	青森県立三沢商業高等学校
事業担当者名	教諭 飯田 奈緒子
事業（連携）名称	課題研究における八戸工業大学との連携

事業報告

1 目 的

情報処理科の「課題研究」において、学習した情報処理やプログラミング、データベースやネットワークの知識を活用して、情報処理科としての地域活性化を目標とした研究活動に取り組ませている。この研究活動では、ICTイベント企画運営、Webサイト製作、動画コンテンツ作成、商品企画、広報活動等に関する課題を設定して活動を行っている。そこで、生徒の課題研究活動の支援のために、八戸工業大学の教授より指導・助言をいただくことで、研究活動の改善を図り、研究発表でのコミュニケーション力を養う。

2 実施日時・内容

(1) 課題研究指導Ⅰ【研究活動報告指導】

日時 令和6年10月17日（木）13:20～15:10

会場 青森県立三沢商業高等学校

対象 情報処理科3年（38名）

講師 八戸工業大学 教授 藤岡 与周 氏

内容 研究活動についての進捗状況と研究発表へ向けての報告会を班ごとに実施した。5班それぞれに対して、研究内容や検証活動、提示資料について個別に助言をいただいた。また、講評として、研究報告の発表の仕方や資料提示方法、研究活動の進め方についても指導をいただいた。



(班別指導)



(全体講評)

(2) 課題研究指導Ⅱ【課題研究事前指導】

日時 令和6年11月6日（水）12:30～14:30

会場 八戸工業大学

対象 情報処理科2年（36名）

講師 八戸工業大学 教授 藤岡 与周 氏、教授 小久保 温 氏

内容 ICTを活用した地域活性化のための課題研究に取り組ませるため、藤岡先生からは、課題研究の活動の流れや、課題設定、仮説立案、検証方法などの大切なポイントを解説していただいた。また、専門学校と大学の違いについても説明していただいた。小久保先生からは、大学での研究の紹介として、生成AIやITのトレンドを解説し

令和6年度 高大連携推進事業報告

ていただくとともに、生徒が2人1組で生成A Iの体験をさせていただいた。大学見学も兼ねており、学食を利用させていただき、校内を散策することもできた。



(藤岡教授の課題研究の講義)



(小久保教授の生成A Iの講義)

(3) 課題研究指導Ⅲ【校内課題研究発表会審査】

日時 令和6年12月12日(木) 10:30~15:30(予定)

対象 校内研究発表5班(3年商業科・情報処理科代表生徒)

講師 八戸工業大学 教授 藤岡 与周 氏(予定)

内容 各部会(市役所・農協・漁協・商工会・観光ICT)の代表5班による、校内の課題研究発表会の審査をお願いしている。来年度の県大会の学校代表となる2班を選出させていただく予定である。

3 成果(生徒の反応や効果・課題など)

昨年度に藤岡先生の事前指導を受けた3年生の生徒による進捗状況と研究発表へ向けての報告会では、藤岡先生から多くの気づきを与えていただいた。「手段であるICT技術が目的になってしまっている」「テーマ設定と到達目標の結びつきがわからない」「数値目標の根拠がわからない」など厳しい指摘を受けたが、自分たちの研究内容や考え方を振り返るよい機会となった。また、具体的なアドバイスにヒントを得て、発表へ向けて各班とも改善に取り組めた。生徒からは「難しいからできないとあきらめていたが、今からでもできることがまだあることに気づいた」「まずはやってみよう」とチャレンジする勇気ももらったなどの感想が寄せられた。今年度は昨年度より少し早い時期に実施したが、生徒の活動の進捗度も踏まえて、実施時期については一番効果的な時期を見極めたい。

2年生の課題研究1単位は「あおり創造学」に取り組んでいる。昨年度は4月に本校で特別講義を実施したが、今年度は「あおり創造学」の発表準備が一段落した11月に、八戸工業大学に訪問して実施した。大学見学もできたので学習のモチベーションが上がったようである。講義後、「どのような手順で課題研究を進めていけばよいかイメージできた」「時間配分に注意して課題研究を進めたい」「自分の将来についてもう一度考えようと思った」や「最新の技術と触れ合い、面白さと課題を感じた」「生成A Iの弱点や注意点を知れてよかったし興味がわいた」など、3年生の課題研究へつながる事前指導をしていただけた。

大学や企業による特別講義の実施により、生徒は意欲的に課題研究の活動に取り組んでいる。今後とも生徒の研究活動への支援を継続していただきたい。

令和6年度 高大連携推進事業報告書

学 校 名	下山学園高等学校
事 業 担 当 者 名	野宮 大嗣
事 業 (連 携) 名 称	(2年：マーケティング) 出前講座 顧客ニーズを満たすマーケティング戦略：STP
<p>事業報告</p> <p>1 目 的</p> <p>生産量が日本一を誇る鶴田町のスチューベン。このスチューベン産業がより活性化し、持続可能的に産業が継続、また、消費者ニーズの把握と消費者拡大を目指し、マーケティング活動を取り入れ、スチューベン農家さんの協力を得ながら、産業発展のための実践的取り組みを行うことを目的とする。</p> <p>2 実施日時・内容</p> <p>令和6年10月7日(月) 14:30～15:20</p> <p>テーマ：面白いマーケティング</p> <p style="text-align: center;">－顧客ニーズを満たすマーケティング戦略：STP－</p> <p>講 師：青森中央学院大学 経営法学部 姜 尚民 氏</p> <p>生徒数：商業科(選択：マーケティング) 15名</p> <p>内 容：①マーケティングとは ②消費者ニーズ&価値</p> <p style="text-align: center;">③STP (※時間都合上、「S」まで)</p> <p>令和6年10月21日(月) 9:00～9:50</p> <p>テーマ：前回(10月7日)の続き</p> <p>講 師：青森中央学院大学 経営法学部 姜 尚民 氏</p> <p>生徒数：商業科(選択：マーケティング) 15名</p> <p>内 容：前回の続きからの内容(STP)から4P政策、消費者ニーズや価値観について学ぶ</p> <p>3 成果(生徒の反応や効果・課題など)</p> <p>まずは、マーケティングの基本的な考え方である「売れる仕組み作り」についての理解を深めた。同業企業が多く存在している中で、なぜ、この企業(店舗)を選択するのか。それを知るためには、消費者ニーズの把握が必要であることの重要性を改めて感じられた。</p> <p>現在、生徒はスチューベン産業が今以上に活気づいてもらうために、地域のイベントなどを利用し、消費者アンケートを取っている。この多くのアンケート結果から、消費者ニーズなどについて分析をすすめ、地域の協力も得ながらスチューベン産業におけるマーケット拡大につながる取り組みを行う計画である。</p>	



県商研主催事業報告

令和6年度 第16回全国商業教育指導者研修会

青森県立三沢商業高等学校 教諭 太田 菜穂子

- 1 期 間 令和6年7月31日（水）～8月2日（金）3日間
- 2 会 場 全商会館（東京都）
- 3 研修概要

	午 前				午 後		
7/31 （水）	開 講 式	理事長 講 話	ワーク ショップ 説 明	文部科学省 講 話	ワークショップ情報交換		ワークショップ
8/1 （木）	ワークショップ	文部科学省講話			講 演		ワーク ショップ 発 表
8/2 （金）	講 演	ワークショップ			ワーク ショップ	ワークショップ 発 表	閉 講 式

4 研修日程

1日目：7月31日（水）

- 9:30～9:40 開講式
- 9:40～10:10 理事長講話：東京都大田桜台高等学校長 小川 孝氏
- 10:10～10:40 ワークショップ説明
- 10:40～11:00 写真撮影
- 11:10～12:00 文部科学省講話：w e b参加
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 舘 良 伸 氏
- 13:00～14:10 ワークショップ「各県情報交換」（グループ別）
- 14:20～17:00 ワークショップ「商業教育の課題」（グループ別）

2日目：8月1日（木）

- 9:00～10:30 ワークショップ「商業教育の魅力」（グループ別）
- 10:40～12:10 講演：「教育DX・データ活用の現状と今後」
文部科学省総合教育政策局 教育DX推進室教育DX企画係長
（併）初等中等教育局学校デジタルPT 学びの先端技術活用推進室係長
（併）初等中等教育局 修学支援・教材課 専門職 児 島 紗 季 氏
- 13:10～14:40 講演「DX時代におけるリーダーの在り方を探る」
～ソフトスキル計測に向けたルーブリックの有効活用～
城西大学経営学部・経営学研究科 教授 栗 田 るみ子 氏
- 14:50～15:50 ワークショップ「商業教育の魅力」（グループ別）
- 16:00～17:00 ワークショップ発表「商業教育の課題×魅力」（全体発表）

3日目：8月2日（金）

- 9:00～10:30 講演「生徒たちが働く未来 急速に変容するワークスタイル」
日本経済新聞総合開設センター 編集委員 石塚 由紀夫 氏
- 10:40～12:10 ワークショップ「商業教育の魅力」（グループ別）
- 13:10～13:50 ワークショップ（グループ別）
「商業教育の良さを伸ばすために明日から商業高校は何をすべきか」
- 14:00～15:30 ワークショップ発表（全大会）
「商業教育の良さを伸ばすために明日から商業高校は何をすべきか」
- 15:40～16:00 閉講式

5 研修成果

【理事長講話】

WEBシステムの更新、CBT化に向けた取り組み、情報処理検定試験の改定、令和7年度から受験料の値上げなど全商協会や検定試験について説明があった。今後の商業教育はVUCAの時代（答えがない時代）と言われている。平成27年野村総合研究所の試算では「日本の労働人口の49%が人工知能やロボット等で代替可能」になるため仕事について考える必要があり、これからは機械的ではなく創造性や協調性が求められる。

3人のレンガ職人の話を例に挙げ、同じ仕事でも取り組み方は十人十色であるため、気持ちの持たせ方が重要だということを学んだ。また、これまでの商業教育は「人づくり」であったが、普通科でも同様の教育を行っているため今は「人づくり+価値」が必要である。将来生計を立て、良い生活ができるための知識・技術・技能の習得、そして社会に出ても学び続ける姿勢が大事であるということを痛感した。

人口減少、環境破壊、技術革新、グローバル化の進展、コロナの脅威など昨今の教育を取り巻く環境の変化は目まぐるしい。個人的に必要なスキルが求められ、特に英語を含むコミュニケーション能力は経済社会で必要不可欠な学習である。専門教育の習得は商業高校の3年間だけでは難しい面もあり、専門機関と連携した教育課程の開発が必要となってくる。

ニューヨークのブルックリン地区の公立学校では科学と数学を土台とした6年制の教育システムを取り入れ、科学技術分野に特化した人材の育成をしている。それだけではなく必要なスキルであるコミュニケーション、分析的考察、興味関心を持つことなども力を入れているようで、欧米のようにこれからは実践的思考力を磨いてほしいとのことであった。例えばフランスの国旗を説明する時、形がわからないと色が想像できない。日本人は先に色を言いがちで、長方形で縦横比が等間隔、最後に左から色を述べる。これが論理的思考だと具体例を用いた講義が行われた。

昨今は普通科志向が高いが、商業高校は必要であると考え。地域を支える産業人・経済人の育成は重要である。これからの商業高校では身に付けた知識等を活用し、新たな「価値」を創造できる生徒を育成していかなければならない。教師が学ばなければ生徒は学ばない。目の前の生徒たちを大切にしなければ教育は成功しない。生徒のやる気を引き出すために学校全体で取り組んでいけるよう工夫していきたい。全商では新たな顕彰制度、ビジネスGP (Good Practice) を導入していく方向で進んでいる。

【文部科学省講話】

カリキュラムマネジメントの軸である「探究学習」を商業科としてどう進めていくのか。商業高校は地域経済を担う人材を育てなければならない。しかし商業高校生は進学して地元就職していない現状である。工業高校生は地元就職者が多い。賃金等の問題はあがるが商業高校生も地元で活躍したいと思わせる仕掛けが必要なのではないか。岩館氏は銀行員の経験があり、その経験が授業でのリアリティにつながっている。もし社会人経験をした教員がいるのであればそれを活用した教育を、また商業は実務を教える必要があるので実験・実習を重視してほしいとのことがあったので取り入れていきたい。

「技能」ではなく、「技術」であることをよく考えてほしい。さらに、起業家教育も必要性があるのでビジネス・

マネジメントを設定すべきだとのお話があったため本校でも検討していく。また「人づくり」や人とのつながりを教える必要があるのに、多くの学校でビジネス・コミュニケーションや総合実践が少ないのが気になっているとのことであった。どの科目をどの程度設定しているのか、何を学ぶべきかを商業科の教員だけではなく学校全体で取り組まなければならないことを学んだ。

【講演】「DX時代におけるリーダーの在り方を探る」

slido.com で写真からこの人は誰かと質問し、スマホを利用して回答を求めた。松下幸之助氏やユニクロ創業者の柳井正氏などの顔写真であったが、受講者の回答が多かったものが大きくなっていく仕組みで、これを授業で活用すると生徒が興味を惹く授業の入り方だと実感した。

現在、多くの日本の企業が海外に進出している。例えばユニクロを例に挙げ、なぜ中国に工場を移管したのかを問われた。メイドインチャイナではなく、単に人が13億人いるからという理由だという。縫製の作業員など腕の立つ人がたくさんいるため、品質のいいものを安くというのがコンセプトである。

また童話でわかるプロジェクトマネジメント（2017飯田剛弘著）という本の紹介があった。「桃太郎」はなぜ戦争に行くのに犬やキジを帯同させたのか。鬼と対峙するには明らかに弱い、退治して宝物を持ち帰ってこれるのか。自分が行動するのではなく、目標と報酬を設定してチームのモチベーションを高め、当事者意識を高めて内面からの動機づけをした。現代風にいうとダイバーシティマネジメントであるが、人それぞれの特徴も得意なこともスキルやアイデアも違う。違いを受け入れ、いかに強みを発揮できるかがポイント。「桃太郎」以外にも「3匹の子ブタ」など子供の頃から親しみのある童話を通じて、チームで成果を出す技術「プロジェクトマネジメント」の基本的な考え方や重要なことを理解することができた。

DXとは事業変革から社会の変革までを含み、新商品やサービスを通じた市場および社会の変革である。作り出した業務から新しい物を作り出し、何かを生み出すのがDXである。業務改善したなどはDXではなく、そのあとの成果がDXなのだとすることを学んだ。

【講演】「生徒たちが働く未来 急速に変容するワークスタイル」

これからの日本は今までとは全く違う働き方になっていくのではないかと。採用計画調査での採用人数は大学より高校の方が30年ぶりに上回り、高卒の優秀な生徒を採用する傾向になっている。高卒就職者の割合も教員採用試験受験者も減少し、民間企業に奪われる前に教員の確保をした方が良いのではないかと。どこの企業でも人員不足のため、初任給もほとんどの企業で引き上げている。引き上げた理由として人材の確保が73.5%、在籍者のベースアップが43.4%となっている。アート引越センターは運転免許の取得費用も補助している。また九州電力は奨学金を肩代わりしているが、このように肩代わりする企業が増えているようだ。採用企業は1,000社を超しており、労働者が安心して働ける環境の整備や内定辞退しても紐づけておくなど企業が様々な取組を行っている。さらに三井住友海上は中途採用で優遇、イオンモール内定辞退者は3年以内の優遇枠を設けているとのことで「金の卵」争奪戦が激しさを増している。

人的資本経営の台頭は大手企業だけではなく、目指す方向は同じである。少子高齢化は人口減少で止まらず2056年には1億人を割り込むと言われている。外国人が増えるという前提は考えない場合、若手が激減し定年退職者を補えない。日本は労働生産性が低くOECDで30位、G7の中では最下位と経済力が低下してきており、働き方を変えていかなければならない。日本だけではないが経済価値、付加価値が変わってきており、これまでは目に見える物であるバイクや車など企業は価値を生み出していたが、今は目に見えない価値、いわゆる無形資産である情報が価値を持っている。世界で企業の価値の比率は米国だと有形資産が83%だったのが、現在は逆転して無形資産が90%となっている。日本は85%から68%と無形資産が低い。このような経済状況下のため中西経団連会長は三種の神器が弱点になっているという。

日本型雇用の限界の背景にVUCAがある。何を作るか、創造性、革新力がカギで個性の発揮が成長の源泉となり、個性を發揮できる人材が求められている。経営の礎は「人」であり、賃金が発生するコストと捉えず価値を生み出す資本とみなす考え方である。教育や訓練、福利厚生などの投資を行えば個人も企業さらに社会も繁栄する。これが従業員の成長支援であるが人への投資を怠ってきた結果、対GDP比で0.1%

と大幅に低下した。また企業と個人のWIN WINサイクル、目先の利益にこだわっていたため、富の差で社会不安にもつながった。

「働きやすさ」とは何なのか。現在は昔の常識は通用せず、サービス業でさえも日曜・祝日は休みになってきている。結婚式場を運営するT&Gでさえも次年度から5日連続一斉休館を実施。またハウステンボスでも昨年1月から4日連続休業しており、週休3日制の広がりも自治体で開始している。

勤務地が自宅、東京の会社に勤めながら沖縄に住む、居住地は自由で単身赴任もなし、下働きから若手を解放する動きもでてきている。単純作業をさせず、つまらない作業は機械にやらせる。実践的なことをやらせ、仕事の経験を積ませるためにチャレンジさせる。また副業を促進することで企業にも利点がある。外で刺激を受けてその人が成長してくれれば、企業の利益につながるという日本的雇用慣行は限界になっているのかもしれない。

6 おわりに

この3日間はこれまでの自分自身の振り返りができた日々でした。講演やワークショップを通して新しい知見を得ることができました。他県の先生方から刺激を受け、あっという間に時間が過ぎていきました。商業は全商協会をはじめ研修の機会が多くあります。ただ研修に参加するだけではなく、情報共有や授業改善に活かすなど有効に活用していく必要があると改めて感じました。

小川理事長の「これからの商業は『人づくり』だけではいけない、プラス『価値』が必要だ」という言葉が強く印象に残っています。ビジネスを考え、動かし変えていくことができる生徒の育成と一人一人が「価値」をプラスし、社会で光り輝けるよう導いていきたいと思っております。

この研修は商業教育の課題と魅力について深く考えることができ、とても貴重な機会となりました。このような機会を与えてくださったことに本当に感謝しています。ありがとうございました。



令和6年度第16回全国商業教育指導者研修会

令和6年7月31日～8月2日 東京・全商会館

令和6年度 産業・情報技術等指導者養成研修（商業）

青森県立三沢商業高等学校 教諭 佐藤 雅哉

- 1 期 間 令和6年7月29日（月）～8月2日（金）
- 2 場 所 千葉商科大学（千葉県市川市）
- 3 研修概要と講師

7月29日（月） 10:00～17:00	<p>午前【開講式】</p> <p>【講義】教科「商業」における「指導と評価の一体化」のための学習評価の在り方 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 岩館 良伸</p> <p>午後【講義】新学習指導要領を踏まえた マーケティング分野の学習評価の在り方・進め方① ② 富山県教育委員会教育みらい室 県立高校課高校教育担当 指導主事 山科 博子</p>
7月30日（火） 9:00～17:00	<p>午前【講義】新学習指導要領を踏まえた 分野共通の科目の学習評価の在り方・進め方① ② 宮崎産業経営大学経営学部 教 授 笠木 秀樹</p> <p>午後【講義】新学習指導要領を踏まえた マネジメント分野の学習評価の在り方・進め方① ② 東京都立第五商業高等学校 主任教諭 会津 拓也</p>
7月31日（水） 9:00～17:00	<p>午前【講義】新学習指導要領を踏まえた会計分野の学習評価の在り方・進め方① ② 関西学院大学商学部 助 教 西嶋 達人</p> <p>午後【講義】専門家から学ぶ①～これからの会計教育 日本商業教育振興会 代表理事 小島一富士</p> <p>【講義】先進校から学ぶ①～マイスター・ハイスクール事業成果報告 福井県立坂井高等学校 校 長 清水 一広</p> <p>【講義】先進校から学ぶ②～「マーケティング」の効果的な指導方法 埼玉県立越谷総合技術高等学校 教 頭 内田 靖 日本大学商学部 教 授 岸本 徹也</p>
8月1日（木） 9:00～17:00	<p>午前【講義】新学習指導要領を踏まえた ビジネス情報分野の学習評価の在り方・進め方① ② 群馬県立高崎商業高等学校 教 頭 石関 英樹</p> <p>午後【演習】企業から学ぶ～プログラミング入門講座・アプリ制作実習① ② アシアル情報教育研究所 所 長 岡本 雄樹</p>
8月2日（金） 9:00～15:20	<p>午前【講義】専門家から学ぶ② ～教科情報科のねらいとそれを踏まえた代替履修の在り方 愛媛県立松山商業高等学校 校 長 田中 圭</p> <p>【講義】専門家から学ぶ③ ～商業教育の魅力と学習指導要領に込めた思い 千葉商科大学商経学部 教 授 西村 修一</p> <p>午後【講義】商業教育の現状と今後の方向 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 岩館 良伸</p> <p>【閉講式】</p>

4 研修内容

【教科「商業」における「指導と評価の一体化」のための学習評価の在り方】

こちらの講義で学んだことは、評価を見据えて授業をデザインするということである。そして評価をするためには、振り返る活動を取り入れることが大切であり、また、振り返るためには生徒が計画的に、見直しを持つことが重要であると学んだ。私はこれまで授業をしてから評価を考えるという形式で捉えていたが、大切なのは生徒に何を身に付けさせるかを考え、どのように評価していくかを考えた上で授業をデザインするということであり、本当の意味での「指導と評価の一体化」について理解できた。学習評価の妥当性については学校として組織的かつ計画的に取り組むことが大切である。評価方法は各学校で異なるため、保護者への説明責任という観点から、組織的に統一された学習評価にしていくべきことを知った。評価は①生徒の学習改善につながるもの、②教師の指導改善につながるもの、③必要性・妥当性が認められないものは見直していくものでなければならない、ということから評価について考えることが生徒にとってよりよい学習活動につながると思った。観点別評価における留意事項についても大変勉強になった。知識・技術では、既存の知識及び技術と関連付けたり活用したりする中で、概念等として整理したり、技術を習得したりしているかについて評価する。ここでの「活用」はグラフで表現したりするなど、学習した知識や技術を用いる場面を設け評価する。思考・判断・表現では、知識及び技術を活用して課題を解決する等のために必要な思考力、判断力、表現力等を身に付けているかどうかを評価する。ビジネスの実務における課題を発見し、科学的な根拠に基づいて工夫してよりよく課題を解決するために必要な思考力・判断力・表現力等を身に付けるようにする必要があり、生徒が思考しているから思考・判断・表現で評価するということが安易な考えであることがわかった。「課題を解決するための」がキーワードであると感じた。主体的に学習に取り組む態度では、個人内評価(口頭やコメントによるフィードバック)と評定に関わる総括的評価と区別することが重要である。この主体的に学習に取り組む態度は、①粘り強い取組を行おうとする側面と②自らの学習を調整しようとする側面がある。また、知識・技術や思考・判断・表現の観点の状況を踏まえた上で評価を行うことが重要であり、他の観点から切り離して評価することは適切ではないこともわかった。活動あって学びありを目指し、生徒・教師にとって最適な評価を目指したい。

【新学習指導要領を踏まえたマーケティング分野の学習評価の在り方・進め方】

こちらの講義で学んだことは、納得できる評価基準は学校内で検討してある程度の規準を作ることや日々の授業で適切な評価を生徒に与えていくことの重要性である。評価することが目的になったり、点数をつけることに興味がいたりしていないかをきちんと見直す必要がある。また、日々の授業で評価を行うためにはワークシート作りや座席表、タブレットを活用することが大切である。生徒の状況を的確に把握することが難しいため、生徒に記述してもらうことでその内容を見取ることができる。そして生徒が日々の授業を評価してもらっている実感を得ることで、次の学習意欲につながったり、教師と生徒の信頼関係構築につながったりする。また、座席表やタブレットを活用して特に目立つAやCの評価のみを記録するなどの工夫をすることで、日々の生徒の様子を記録し、適切な声かけができる。生徒にしている評価が、今の学習状況を把握する診断的評価なのか、個々のつまずきやその原因を把握しそれを克服するための指導、学習による形成的評価なのか、目指している力が身につけているかの総括的評価なのかを理解して、生徒に適切に伝えていくことが大切である。マーケティング分野は「事例と実践で学ぶ科目」という意識を持ち、生徒に身に付けさせる資質・能力を明確化し、なにを評価し、どのように教えるかを日々考えていきたい。

【新学習指導要領を踏まえた分野共通の科目の学習評価の在り方・進め方】

こちらの講義で学んだことは、現在の学習指導要領で身に付いた資質・能力は社会で生きるということと、これから大切にしていくことは答えを求めるのではなく、最適解を求めるということである。予測困難な社会において特にこの最適解を導く力は非常に大切であると感じた。また、生徒が最適解を導くためには、教師の問題を出題する工夫が重要であるため、授業の中で生徒に考えさせたい内容をひとつでも多く吸収するための教材研究が欠かせないとも感じた。他にも、生徒の身体の変化を見取る力も身に付けていきたい。興味・

関心から生徒の思考が活性化し、前のめりで授業に集中してもらうことが理想ではあるが、授業をアクティブラーニングの視点で展開することで先に前のめりになるように工夫することで、思考が活性化することにもつながる。生徒の表情や動作などから主体的に取り組ませられているかを意識していきたい。ワークシートについての学びもあった。あえて枠組みを作らず、書き方の指導も踏まえて思ったことを自由に記述させる力を身に付けることも大切である。これまでワークシートを作る上である程度枠を設けて作成していたため、自由に記述させたい箇所を選んでそのような工夫も取り入れたい。また、学習指導要領に記載の「科学的な根拠」とは数値的なデータだけでなく、過去の事例(成功例や失敗例)も該当すると知ることができたため、思考・判断・表現の指導にこれから活用したい。

【新学習指導要領を踏まえたマネジメント分野の学習評価の在り方・進め方】

こちらの講義で学んだことは、評価を意識したワークシート作りの重要性和、適切なアドバイスや生徒へのコメントを書くことによるフィードバックが生徒の主体性を伸ばすということである。実際にワークシートを使って、評価をする実践を行ったが、最初に評価規準を明確にしていたことで、使用したワークシートのねらいもわかりやすく、なにより評価が適切にしやすいと感じた。指導と評価の一体化についてどう向き合うかを考えることが講義の内容のポイントでもあったが、単元において身に付けさせたい資質・能力が何であるかを教師がしっかりと把握しておくことが大切であり、それが評価の規準となっていくのだと感じた。評価の方法も教師によって様々あることを知り、組織的に妥当性のある評価を考える中で、よりよい評価というのを模索していきたいと思う。また、記述における根拠の大切さも改めて確認することができた。答えのない問いとどう向き合うかが重要視されてきている中、解答に対する根拠が評価に大きく関わってくるため、これからは根拠を記述させるワークシートを作成していきたいと思った。

【新学習指導要領を踏まえた会計分野の学習評価の在り方・進め方】

こちらの講義で学んだことは、ステークホルダーを意識した会計の重要性和日経新聞を効果的に活用した教材研究、授業作りをするということである。私たちが教えている会計分野の科目は取引の処理や記帳法を教えることが多いが、現代社会そして未来社会において会計がどのように変化しているか、そして会計の必要性和とはなにかを教える教師がしっかりと把握していることが大切であり、その中でステークホルダーを意識した会計教育が重要である。日経新聞については、最新の経済の動向や企業の業績などを確認することができるため、常に新しい情報を絡めながら授業をデザインできると感じた。そしてそのような授業が生徒の知的好奇心を刺激するとともに、学習指導要領で求められている深い学びの実現に繋がると思う。評価については、各グループに分かれて実際に評価規準を作成し、授業を考える活動を行った。それぞれのグループでどの単元を選び、身に付けさせたい資質能力のうち、どの観点を評価するかというところがそれぞれ違うところが面白いと感じた。教科書の内容のどの単元をどのように評価するかは教師によって異なるため、教師側の授業の意図が生徒に大きな影響を与える。そして、活動を通して、改めて会計分野は考える科目であると感じたため、授業の中で考察や討論を踏まえた授業をデザインし、実践していきたいと思う。

【専門家から学ぶ①～これからの会計教育】

こちらの講義で学んだことは、会計教育は今後の商業教育における更なる強みになるということである。近年の普通高校では、総合的な探究の時間や特別活動において、これまで商業高校の特色として活動してきた販売実習や商品開発などに取り組んでいる。また、情報教育もさらに充実してきており、これまで商業高校の強みとしてきた部分を普通高校でも力を入れて取り組んできている。その中で、唯一会計の学びだけは商業高校でしか学ぶカリキュラムがないことから、さらに会計教育の充実が重要になってくることを教えていただいた。全国の学校では、会計教育の更なる発展を求め、中学生、そしてその保護者を対象とした簿記教育に取り組んでいる学校も多くあることがわかった。定員不足が問題視されている中、こうした中学校に働きかける中高の縦の接続は非常に重要な取り組みであることだと感じた。また、これらの教師の取り組みはすべて、これからの未来を担う生徒のためであるという、教師として大切なことを改めてご指導いただいた。

「生徒のために頑張る」という意識を常に持ち、生徒のために様々な取り組みに挑戦していきたい。

【先進校から学ぶ①～マイスター・ハイスクール事業成果報告】

こちらの講義で学んだことは、生徒が主語になることの大切さと、手段と目的を間違えないようにすることである。様々な業務があるため、気づかないうちにいつの間にか手段と目的を間違えて指導していないか、今一度考え直すことができた。生徒を見取るうえで大切なことは「主体的に取り組んでいるか」ということであり、我々教師は生徒に主体性を持たせるために、様々な手段を用いて生徒にしかけることが大切である。また、タイトルにある探究の学びにするには、生徒が学びに気づき、フィードバックする活動が必要である。学びに気づかせるのが教師の役目であり、指導者という意識から伴走者という意識に変えることも大切である。これからの生徒が活動する際は、生徒が主語となり、手段が目的化せず学びをフィードバックできているかに留意し、生徒が主体的に活動できる学びを提供していきたい。

【先進校から学ぶ②～「マーケティング」の効果的な指導方法】

こちらの講義で学んだことは、生徒の興味関心を引き出すためには、様々なアプローチをしかけるということである。講義の中では、高大連携事業としてマーケティングの知識を問うリテールマーケティング検定の問題を活用し、コンテストを実施する取り組みをしていることを知った。この取り組みは、1つの学校だけでなく、オンライン開催をするなど、多くの学生と交流できる仕組みとなっていた。学び合いができるネットワークが構築されており、生徒の主体性を育むことにも繋がっていると感じた。主体的な学習に取り組む態度の評価については、①粘り強い取組を行おうとする側面と②自らの学習を調整しようとする側面の2つの観点から、どのように評価したかの例を見せていただいた。この2つの観点をどのように評価するかはそれぞれ教師の見取り方があるため、難しいと感じた。よって、評価の公平性を高めるために共同的に評価についての話し合いを教師同士ですることが必要だと感じた。

【新学習指導要領を踏まえたビジネス情報分野の学習評価の在り方・進め方】

こちらの講義で学んだことは、ビジネス情報分野の科目は検定対策の科目ではなく、わくわくする科目であるということである。実際にワークシートを用いた講義を受けて、「なぜ、こうなるのだろう」と考えさせられる内容であった。パソコンの処理ができて「なぜ、そうなるか」「もっと効率よくできないか」など、頭を使って考える時間が多かった。講義の中で、いきなりソフトウェアを活用した実習を行うものではないという言葉がいただいたが、その理由が講義を受けたことにより、深く納得した。評価も生徒の「面白い」を引き出すためにどこを見取り、どう授業をデザインするかが大切である。商業の学びは常に最新の知識・技術を必要とするため、多くの科目の魅力を伝えられるためにも、日々学び続ける教師であり続けなければいけないと感じた。

【企業から学ぶ～プログラミング入門講座・アプリ制作実習】

こちらの演習で学んだことは、実際に体験してみることでわかる楽しさ、面白さがあるということである。私は採用されてからまだプログラミングを指導した経験がなかったため、ついていけるか不安であったが、実際にやってみると自分の思い描いた通りにプログラムを組めた時が非常に面白かった。もちろんプログラミングをするうえで様々な知識が必要であるが、それらを組み合わせどのようにプログラムを組み立てるかを考えることがプログラミングの楽しさであり、論理的思考力に役立つ魅力であると感じた。自分が感じた「面白い」を生徒に還元できるようにしていきたい。

【専門家から学ぶ②～教科情報科のねらいとそれを踏まえた代替履修の在り方】

こちらの講義で学んだことは、情報処理を指導するにあたって教科情報科の学習が必要だということである。情報Ⅰを情報処理で代替履修している学校が多い中、学習指導要領に記載されてある情報Ⅰの目標とねらいを理解していないことは致命的だと感じた。今回学んだことを踏まえ、大切にしたい考え方は、商業科

教員として情報Ⅰで取り扱う内容をビジネスを題材として指導するということである。内容が重なるところがほとんどであるが、教科商業で指導する上では、実際のビジネスで役立つ資質・能力を育成することに留意して指導にあたりたい。

【専門家から学ぶ③～商業教育の魅力と学習指導要領に込めた思い】

こちらの講義で学んだことは、商業教育と商業科教育の違いである。商業教育とは学校全体で全教職員の共通理解のもとビジネス活動に取り組むことであるのに対し、商業科教育は授業の中で、商業科教員が行うものである。講義の中で商業高校の強み弱みについて議論したが、商業高校の数が減少している今、重要になってくるのは、学校全体を挙げた体系的・系統的な商業教育である。商業科教育については、より実学としての専門性を磨く必要がある。商業高校は生きた経済社会を学ぶ高校であり、完成形はないということを理解した。商業科教員として、学習指導要領に記載されてある内容の重要性をより深く理解できたため、教科書を使って学習指導要領の内容を教えるということを意識して、これからの指導にあたっていきたい。

【商業教育の現状と今後の方向】

こちらの講義で学んだことは、学習指導要領のポイントである。コンテンツ（何を学ぶか）よりコンピテンシー（何ができるようになるか）を重視されている。また、生きる力の3つ資質・能力を具体的に「どのように育成すべきか」ということも深く理解できた。やはりキーワードは「ビジネス」であり、それぞれの科目でどのようにビジネスを実感させるかが重要であると感じた。また、社会は常に変化していくことで求められる力も変化してきている。商業の学びは著しく変化していくため、学習指導要領でのポイントを抑えつつ、新しい変化にも対応し、これから必要になってくる力をしっかり見据え、生徒に還元してけるよう日々精進していきたい。

5 まとめ

今回の研修を通して、改めて日々成長することを目指し、学び続ける姿勢が大事であることを感じた。生徒の変化、教材の変化、学校環境の変化など、私たちは様々な変化に対応し指導していく立場にあると強く感じた。しかし、変わらず念頭にあるのは「生徒のために」ということである。全国から集まった多くの受講者や講師の方々と商業教育について考え、理解を深められたことは私にとって一生の財産となった。商業教育を受ける子どもたちがこれからの時代を引っ張っていけることを期待し、私自身も教科「商業」を教える指導者としてその名に恥じぬようこれから更に精進していけるよう努めていく。最後に非常に有意義な研修会の機会を頂いたことに深く感謝いたします。ありがとうございました。

令和6年度 産業・情報技術等指導者養成事業 教科（情報：G-1）

青森県立八戸商業高等学校 教諭 藤ヶ森 誠 司

- 1 研修期間 令和6年8月5日（月）～8月7日（水） 3日間
- 2 研修場所 8月5日・6日 グランフロント大阪（大阪府大阪市北区）
大阪公立大学健康科学イノベーションセンター
8月7日 おおさかATCグリーンエコプラザ（大阪府大阪市住之江区）
大阪南港ATC研究施設
- 3 研修日程

日 時	概 要
1日目 8月5日（月） 9:30～17:00	【開会式】 京都精華大学 鹿野 利春 【講義】 学習指導要領の円滑な実施について 国立教育政策研究所 教育課程調査官 田崎 丈晴 【講義実習】 「プログラミング」Micro:Bitによる信号機の制御実習 大阪公立大学 稲川 孝司 【講義】 「情報デザイン」思考力・判断力・表現力を育成する情報Ⅰ 桃山学院大学 竹中 章勝
2日目 8月6日（火） 10:00～17:00	【講義】 学習科学の視点で考える主体的・対話的で深い学びの実現 青山学院大学 益川 弘如 【講義実習】 「データ活用」R及びWolframを活用したグラフの作成と分析 順天堂大学 大橋 眞也 【協議】 前年度の受講生との協議 大阪樟蔭高校 川浪 隆之 研修の振り返り 京都精華大学 鹿野 利春
3日目 8月7日（水） 10:00～17:00	【施設見学】 産業用ロボットの活用と人材育成 株式会社ブリッジ・ソリューション 坂本 俊雄 【施設見学】 ATC研究施設内「5G X LAB OSAKA」 【施設見学】 ROBOLUTIONプロジェクトの概要 株式会社ロボリューション 小西 康晴 【閉会式】 京都精華大学 鹿野 利春

4 研修内容

【講義】学習指導要領の円滑な実施について

教科情報の学習指導要領の指導内容について、丁寧な説明と解説が行われた。また、教科情報の学習指導要領に関連する内容として、「情報学は情報によって世界に意味と秩序をもたらすとともに社会的価値を創造することを目的としている」という情報学の定義が紹介され、情報を学ぶ意義を再認識することにより、変化の著しい現代社会における情報の持つ重要な役割を学ぶことができた。また、田崎先生からの「次代を担うデジタル人材の裾野を広げる授業実践が行われているだろうか」との問いに対し、情報系の授業を担当している教員として身が引き締まる思いを持った。共通教科である情報Ⅰ、情報Ⅱの指導内容を踏まえたうえで、教科商業で実施している情報処理をはじめとしたビジネス情報分野の科目の指導内容については、現代社会の実態に合わせた活用できる能力の育成と合わせて、未来を担う子どもたちの創造性の育成についても指導を工夫していかなければならないと感じた。

【講義実習】「プログラミング」Micro:Bitによる信号機の制御実習

マイクロビットを活用した実習では、PCとマイクロビットを接続しペアで実習を行った。実習内容は交差点における信号機の制御という内容であり、対になる信号機の制御を同時に行うためには、赤・青・黄の各色をそれぞれ何秒間点灯させればよいかという実習に取り組んだ。一人で考えてプログラミングする場面と、二人で相談しながら実習を進める場面があり、正確に信号機を制御するために、様々なことを考えて試行錯誤することができた。想定通りに動かないことも多くあり、実際に動くものを教材にすることで、失敗から学ぶことの効果を改めて確認できた。信号機の制御という身近な題材を活用することや協力して答えを導き出すことによる学習効果を学ぶことができた。



Micro:Bitを活用した実習

【講義】「情報デザイン」思考力・判断力・表現力を育成する情報Ⅰ

情報デザインにおける色の科学では、人間の見え方の違いにより、光の三原色と色の三原色の違いを解説していただき、実際の現象を元にした教材を提示することにより理解が深まることを学んだ。また、情報デザインを学ぶ準備段階として、実社会で使用されているプロツールを使用することの重要性を紹介していただいた。プロツールとは実社会で活用されている様々なソフトウェアを示すが、例として Photoshop、Illustrator、Creative Cloud、Premiere Pro、After Effects 等が挙げられた。実社会で活用されているものを授業でも活用することが生徒のスキルアップや意欲の向上にも繋がると感じた。予算等の関係もあり、校内の実習室にプロツールを導入している学校は多くないのが現状であるが、機器更新等の機会では、実習室へのプロツールの導入を検討していきたい。

【講義】学習科学の視点で考える主体的・対話的で深い学びの実現

これからの社会に必要な力として「トランスリテラシー」が紹介され、答えを導き出すまでの考え方について、誰かに教えてもらう「答えさがし」から、違う視点を持つ他者と話し合いながら自分で答えを作る「答えづくり」への転換の重要性を解説していただいた。これまでの授業では、生徒に対して「なぜそうなるのか」までは考えさせることができていないと改めて感じさせられた。また、普段からわかったつもりでいる生徒が多いと感じており、生徒が自分の言葉で説明できることが理解につながることを学んだ。生徒の視点で考えさせ、生徒自身が科学的な根拠を示すことができるようになる指導を工夫していきたい。

【講義実習】「データ活用」R及びWolframを活用したグラフの作成と分析

Rの実習では、データから様々な種類のグラフを作成し、グラフから読み取れることを学ぶ授業を紹介していただいた。使用するグラフやグラフから何を読み取るかについて、生徒に質問を投げかけ、生徒が「見て、考えて、自分で判断できる」ように活用していきたい。また、Wolframの実習では、機械学習の仕組みを身近に体験できることを紹介していただいた。どちらも効率的に生徒の理解を深められるツールだと感じた。

【施設見学】産業用ロボットの活用と人材育成

産業用ロボットの見学では、とにかく人材が不足しており、人材の育成が急務であることを知った。産業用ロボットの開発現場では、ハードとソフトのどちらの開発者も不足しているが、それぞれの開発者がひとつのチームとして新しいビジネスモデルや付加価値をつけるビジネスを作り上げていることを紹介していただいた。様々な分野の専門の人材が関わって新しいものやサービスが誕生していることを学ぶことができた。商業高校からの進路で比較的多いシステム開発やデザイン分野のエンジニアだけではなく、商業高校で情報を学んだ生徒から、ものづくりの分野で新しい革新的なビジネスに加わることができる人材の育成を目指していきたいと感じた。



産業用ロボットの開発現場

【施設見学】ATC研究施設内「5G X LAB OSAKA」

5G X LAB OSAKAは、大阪市、ソフトバンク株式会社、大阪産業局、一般社団法人i-RooBO NETWORK Forumの4者による共同事業として実施している施設で、5Gを活用する製品やサービスの開発支援を目的としている。会場までの誘導は、エレベーターの乗り降りを含めて、1階を出発して6階までを自動運転ロボットの誘導の後をついていくことで会場に到着することができ、参加者一同大変驚いた。また、ロボットアームを活用した遠隔操作や、スマートグラスを活用した空間認識デバイスでの遠隔操作など、5G技術を活用した最新のテクノロジーを体験することができ、少し先の未来を垣間見ることができた。



自動運転ロボットでの誘導



ロボットアームでの遠隔操作



自動追従モビリティ

【施設見学】ROBOLUTIONプロジェクトの概要

自動追従モビリティの開発は、横方向の人やモノの移動に付加価値を加えた新しいビジネスモデルとして紹介された。このモビリティは前を動く自動運転モビリティを、センサ技術により自動で追従し、障害物などを避けて運行することができる。工場内での各部署への部品の運搬を自動運転で行うことで導入されているが、荷物だけでなく人も運ぶことができるため、海外ではシンガポールの空港などでの導入実績があり、国内では関西のショッピングモールでの導入が決定している。例えば近い将来のショッピングモールでは、自動でモール内を周回する荷物運搬モビリティや自動で目的の場所まで人を運ぶモビリティなどの運用が行われていることが期待される。

5 おわりに

研修を通して、新たな指導方法や最新の技術にふれることができ、これまでの授業の在り方や普段生徒に接する中で感じていることに対して、納得させられる内容ばかりであり、大変有意義な研修であった。情報教育に携わる教員として、これからどのように取り組んでいくべきかのヒントをいただいた。本県の商業教育に対して、しっかりと還元できるようにこれからも研鑽に努めていきたい。

各 種 大 会 報 告

青 森 商 研

NEWS

令和6年度 夏号

R6. 7. 11

第71回全国高等学校ビジネス計算競技大会

日時：令和6年6月1日(土)
会場：青森商業高校

●【珠算の部】

- 団体
第一位 三沢商業高校
第二位 八戸商業高校
第三位 下山学園高校



●個人

- 第一位 三沢商業高校 野崎 ひらり
第二位 三沢商業高校 下田 田
第三位 三沢商業高校 成田 優里
第四位 三沢商業高校 鎌本 咲紅
第五位 八戸商業高校 小笠原 胡春
第六位 三沢商業高校 太田 若那

●【電卓の部】

- 団体
第一位 三沢商業高校
第二位 八戸商業高校
第三位 青森商業高校
第四位 七戸高校



●個人

- 第一位 三沢商業高校 大澤 千夢来
第二位 三沢商業高校 沼田 琉杏
第三位 八戸商業高校 上沢 春華
第四位 三沢商業高校 金澤 ゆりあ
第五位 八戸商業高校 高橋 ひより
第六位 三沢商業高校 吉田 大晟

第36回全国高等学校情報処理競技大会青森県予選会

日時：令和6年6月8日(土)
会場：八戸商業高校

●団体

- 第一位 八戸商業高校
第二位 三沢商業高校
第三位 弘前実業高校



●個人

- 第一位 八戸商業高校 沼澤 音
第二位 三沢商業高校 松原 響
第三位 弘前実業高校 小嶋 凛
第四位 三沢商業高校 三沢 佑香
第五位 弘前実業高校 弘前 藤也
第六位 弘前実業高校 工藤 樹

第61回青森県高等学校ワープロ競技大会兼
第71回全国高等学校ワープロ競技大会県予選会

日時：令和6年6月15日(土)
会場：三沢商業高校

●団体

- 第一位 三沢商業高校
第二位 八戸商業高校
第三位 青森商業高校



●個人

- 第一位 三沢商業高校 根岸 ななか
第二位 三沢商業高校 山岸 いち花
第三位 三沢商業高校 瀧澤 悠仁
第四位 八戸商業高校 西村 美宇
第五位 三沢商業高校 稲田 悠花
第六位 八戸商業高校 殿村 悠花
正確賞 三沢商業高校 瀧澤 悠仁

第40回全国高等学校簿記競技大会青森県予選会

日時：令和6年6月15日(土)
会場：弘前実業高校

●団体

- 第一位 三沢商業高校
第二位 弘前実業高校
第三位 八戸商業高校



●個人

- 第一位 三沢商業高校 吉田 優月
第二位 三沢商業高校 和田 愛結菜
第三位 三沢商業高校 長内 颯汰
第四位 弘前実業高校 小川 莉公
第五位 三沢商業高校 三沢 航美
第六位 弘前実業高校 木村 聡

全国大会への抱負

ービジネス計算競技ー

三沢商業高校

私たちが珠算部は7月30日に横浜武道館で行われる第71回全国高等学校ビジネス計算競技大会に出場します。珠算、電卓の両競技ともに全国優勝を目標とし毎日の練習に取り組んできました。私は昨年度の珠算の部団体第5位という悔しい思いを晴らすために、本番で緊張せずに実力を発揮することができるよう、メンパーで声を掛け合いながら練習を積み重ねていきます。今まで支えてくださった先生方や仲間への感謝の気持ちを忘れず、自分のベストが出せるように頑張ります。応援よろしくお願いたします。

【ビジネス計算競技】

八戸商業高校

上沢 春華

全国大会の目標は正答率100%です。2年間で身につけてきた自分の技術を信じ、慌てることなく真剣に問題と向き合おうと思います。また、種目別競技の読上算では優勝を目指します。

昨年の全国大会ではあと少しのところまで集中力が切れてしまい、優勝を逃してしまいました。今回の最後はチャンスなので、必ず優勝しようと思います。大会までの残りの期間もこれまで通り練習に励み、後悔のない全国大会にしたいです。



【ワープロ競技】

三沢商業高校

瀧澤 悠仁

私たちワープロ部は、団体で優勝、個人では4名が入賞しました。また、私は3度目の正確賞を取ることができました。全国予選に向けて日々の練習を重ね、努力を続けてきた成果だと感じています。同時にチームや自分の課題も見つけました。課題を解決して今よりレベルアップした状態で参加したいと思っています。全国大会では目標の「2000文字以上エラー10」を目指します。また、最後の大会です。これまでに支えてくれた先生、家族、部員へ感謝の気持ちを忘れず、悔いの残らないように全力で臨みたいと思います。

全国大会での活躍に期待!!

【情報処理競技】

八戸商業高校

沼澤 獅音

6月8日全国情報処理競技大会青森県予選会が八戸商業高校を会場に行われました。私たちは、青森県予選会での団体優勝を目指して、厳しい練習を行ってきました。その努力の末、団体優勝を勝ち取り、全国大会への切符を掴むことができました。しかし、内容を見てみれば圧倒的というものはなく、1位から3位までの点数の差はわずか数点でした。各校上位3人の団体メンバーのうち一人でも、問題を一つ落としただけで順位が入れ替わってしまうような熱い接戦でした。私一人では到底勝ち取れないものをチーム一丸となり勝ち取ることができました。

千葉県で行われる全国大会では、いままでの努力をすべて出し切りたいです。そのためにも残された短い期間で全国大会という舞台で、青森県の代表として、団体での入賞と個人入賞を目指して努力していきたいと思っています。

三沢商業高校

松原 陸

私は、7月15日に千葉商科大学で行われる第36回全国高等学校情報処理競技大会へ出場してきました。予選の結果は、団体2位という悔しい結果でした。目標としていた団体優勝は惜しくもかかないませんでした。チーム一丸となつて取り組み、選手同士競い合いながらスキルアップを図ってきました。個人では、全国大会の出場権を得ることができたので、当日は自分の実力を発揮し、上位入賞できるように勉強を頑張りたいと思います。応援よろしくお願ひします。

弘前実業高校

小嶋 凛香

私は、青森県予選会が終わってから、全国大会の過去問題を解いて、解説をしてもらいながら問題に慣れるようにしてきました。過去問題は、予選会の問題とは一味違い、さらに配点が厳しいことから、レベルの高さを感じています。また、問題の難しさに対して解答時間が短いため、効率よく問題を解く訓練が必要だことがわかりました。弘前実業高校、そして青森県の代表として練習よりも高い点数をとり、少しでも上の順位に入れるよう頑張ります。

【簿記競技】

三沢商業高校

吉田 優月

簿記部は7月24日に千葉商科大学で行われる第40回全国高等学校簿記競技大会に出場します。予選の結果では、団体・個人共に良い結果を残すことができたと思います。全国大会は、青森県代表として出場するため、予選の結果に満足せず、お互いに切磋琢磨しながら、練習に励みたいと思います。今まで支えてくださった方々への感謝の気持ちを忘れずに、それぞれが自己ベスト更新できるように頑張ってくるので、応援よろしくお願ひします。

弘前実業高校

小川 莉公

僕たちは7月24日に行われる全国高等学校簿記競技大会に参加します。惜しくも団体での出場とはなりませんでしたが、個人で2名が全国大会の切符を手に入れました。出場することができなかつた部員たちの思いを背負って、全国大会までの残りの日々の部活動に全力で取り組んでいくとともに、互いに切磋琢磨していきなさいたいです。全国大会では上位入賞を目指して頑張るので、応援よろしくお願ひします。

各校での取組

青森商業高校

「グローバル人材育成事業」

6月5日（水）の課題研究において、士林高級商業職業学校と第1回オンライン協働学習を行いました。お互いに学校紹介を行い、それぞれの学校の歴史や特徴を知ることができました。また、グループごとの自己紹介の際には、本校生徒は英語で、士林高級商業職業学校の生徒は日本語で自己紹介を行いました。本校生徒は感動し良い刺激を受けました。大いに盛り上がった協働学習は、貴重な体験となりました。



下山学園高校

「鶴の舞橋春祭り」

鶴田町で開催された「鶴の舞橋春祭り」に本校生徒が参加させていただきました。出展ブースを設けていただき、昨年の課題研究にて生徒が商品開発した「スチュレット」「スチューベン・デ・シュー」「ビューレ」「Renごのストロー」を販売しました。校舎移転に伴い、鶴田町のイベントへの参加による地域貢献と、販売実習により実際にお客様と接することで、ビジネスマナーなど様々なことを学ぶ機会になりました。



弘前実業高校

「学科集会」

4月22日（月）学科集会を行い、商業の学びについて理解するとともに、他学年とのグループ活動を行いました。1、2年生はこれからどのように行動していく必要があるのかを聞くことができ、3年生は今までの学びについて下級生に伝えることで振り返りを行い、進路について考えを深めることができました。

三沢商業高校

簿記最先端教育「SAH」指定10年目

簿記の最先端教育を受けられる「SAH（スーパー・アカウンティング・ハイスクール）」に指定されてから、今年度で10年目を迎えました。県内唯一の指定校として、これまで公認会計士や税理士を目標とする生徒の夢を後押ししています。昨年度は4年連続日商簿記3級全員合格や日商簿記1級取得など、生徒の努力が結果に結びついたことを嬉しく思います。これからも生徒の「頑張りたい」を後押しできるように、商業科教員一丸となって取り組んでいきます。



八戸商業高校

「あおもり創造学」

本校は2学年課題研究の授業で「あおもり創造学」による魅力発信・地域課題解決プログラムに取り組んでいます。今年度は外部講師による講義等を年間7回予定しています。現在は八戸市役所、地元八戸市の起業家など多くの方々から業務内容や八戸で実際に取り組んでいることなどを聞き、各自が取り組むテーマ決めについて進めているところです。2月には校内でのパネルディスカッションも予定しており研究の成果を発表する機会を設けています。



「課題研究での取り組み」

地域資源や地域人材を活用した取り組みを行っており、今年度もすでに多くの企業や団体に御協力いただいています。写真（上段）は5月に弘前東栄ホテルの方へ、写真（右下）は同じく5月に青い森工房の方へインタビューを行っているものです。各班課題解決のために活発に活動しています。



青森県高等学校商業教育研究会
研究誌編集委員会 発行

編集者 絆ヶ沢高等学校

八戸商業高等学校
青森商業高等学校

奈良 靖宏
上野 泰聖
神 晃太

全国大会の感想

令和六年度第三十六回

全国高等学校情報処理競技大会（七月十四日）

弘前実業高等学校 二年 小嶋 凛香

私は、第三十六回全国高等学校情報処理競技大会に出場し、自分の知識を存分に発揮できたと思います。目標にしていた順位には届かず、悔しかったです。来年こそは自分の目標を達成したいです。出場者のほとんどが三年生でレベルがとても高く、全国大会の雰囲気を知ることができました。全国大会のために部活動や家でもたくさん問題を解きました。来年の全国大会にも出場したいので、そのために基本情報技術者試験などの資格の勉強や問題を解いて知識を増やして挑みたいですね。

三沢商業高等学校 三年 松原 陸

私は県予選準優勝だったため、団体出場ではなく個人として出場することになりました。全国大会の会場内は緊張が漂っており、今年の問題は、過去に出てきたような単語や計算問題が出てきませんでした。目標は半分以上に入ることでしたが、参加231人中115位という結果でした。手こたえはありましたが、うまく結果に繋がらず悔しい結果でした。自分の力不足と他県との実力の差を大きく感じました。悔しい結果でしたが、去年よりも大幅に成長することができたと思います。この経験で得たことを他のことに活かしていきたいです。また全国大会のレベルの高さを肌で感じることができました。



令和六年度第四十回

全国高等学校簿記競技大会（七月二十四日）

三沢商業高等学校 三年 吉田 優月

私たちは七月二十四日に千葉商科大学で行われた第四十回全国商業高等学校簿記競技大会に出場しました。今年度も昨年度に引き続き、入賞目標に日々の練習に取り組みできました。目標としていた入賞には届きませんでしたが、団体十五位という成績を残すことができました。過去最高記録を更新できたことがとても嬉しかったです。私が三年間頑張ってきたのは、支えてくれた先生方や仲間のおかげです。一、二年生には、周りへの感謝の心を忘れないで頑張ってください。今よりもっと活躍してくれることを願っています。



弘前実業高等学校 三年 小川 莉公

私たちは千葉商科大学で行われた全国簿記競技大会に参加しました。全国大会に向けて一日一日を大切に練習に励んできました。しかし、本番では大会独特の雰囲気や緊張感に襲われて本来の力を発揮することができませんでした。思うような結果を残すことはできませんでしたが、自分自身にとってとても良い経験になりました。後輩には全国大会の舞台で上位入賞目指して頑張ってください。今まで指導してくださった先生方、支えてくれた保護者に感謝しています。

令和六年度第七十一回

全国高等学校ビジネス計算競技大会（七月三十日）

三沢商業高等学校 三年 野崎 ひらり

私たちは七月三十日に横浜武道館で行われた第七十一回全国高等学校ビジネス計算競技大会に出場しました。珠算、電卓の両部門とも団体全国優勝を目指し取り組みましたが、目標を達成することが出来ず、珠算の部六位、電卓の部九位という結果になりました。出場したほとんどの選手が入賞し、今までで一番多く賞状を頂くことができました。とても嬉しかったです。私が三年間競技を続けられたのは、支えてくれた仲間や先生のおかげです。一、二年生には常に向上心をもって練習に取り組み、大会で活躍できる選手になってほしいです。



八戸商業高等学校 三年 上沢 春華

私は今回の全国大会に向け、正答率100%という目標を掲げていました。これまでに出場した大会では一度も達成できなかったこの目標を、最後の大会では必ず達成しようと決め真剣に練習に励みました。大会本番は自分の実力を信じ、落ち着いて競技に挑むことができました。その結果無事目標を達成することができ、悔いの残らない大会にすることができました。これまで支えてくださった先生方、共に練習してきた仲間へ感謝し、目標に向かって努力したという経験をこれから生活に活かしていきたいです。





全国大会の感想

令和六年度第七十一回
全国高等学校ワイド競技大会（八月一日）

三沢商業高等学校 三年 瀧澤 悠仁

今回の全国大会では、団体準優勝、個人優良賞一人、優良賞一人という結果を残しました。緊張していましたが、今までの経験を活かし、全力でタイピングすることができました。私は、正確賞を目指していましたが、受賞を逃す結果となり悔しかったです。しかし一打者目として打数を伸ばし、次の打者に繋ぎ、これまで努力してきた成果を出すことができました。後輩たちには三沢商業ワイド部としてこれからも努力し、色々な大会で活躍できるように頑張ってくださいと思います。



八戸商業高等学校 二年 殿村 健

今回の全国大会は初参加でしたが、この大会で「正確賞」をいただいたことは本当に嬉しかったです。三年生の先輩と一緒に参加したので、プレッシャーを感じることなく楽な気持ちで参加でき本番もリラックスして望むことができました。

また、全国大会は様々なメンバーが出場すると聞いていましたが、打つ速度や打数が全然違うことに驚きました。今後も来年の全国大会出場を目指しさらに上位入賞もできるように日々、仲間と共に頑張っていきたいと思います。

令和六年度第四十一回
全国高等学校英語スピーチコンテスト（九月十五日）

弘前実業高等学校 二年 木村 尚音

九月十五日に東京の新宿区にある全商会館で行われた全国商業高等学校英語スピーチコンテストに出場しました。

私は今回初めての英語スピーチコンテストだったので、何もかもが新しい経験でした。全国大会に向けて今まで以上に練習をして力を出し切ることができて良かったです。全国大会でみんなの発表を聞いて、それぞれの表現力や英語力など良いところを見て、刺激になり、もっと英語を頑張りたいと思いました。



運動部の活躍

八戸商業高等学校 弓道部 三年 十文字 佳葉

私たちは、予選通過を目標にし、長崎県で行われた全国大会に出場しました。全員が納得のいくまで引くことができず、決勝トーナメントまであと一歩届きませんでした。しかし、いつもどおり私たちが思い通りの雰囲気で行うことができたと思います。ご指導してくださった亀橋先生、柳町コーチ、たくさん相談に乗ってくくださった上野先生、最後まで支えてくださった家族、応援してくれた仲間にも感謝の気持ちでいっぱいです。本当にありがとうございました。これからも八商弓道部の応援、よろしくお願いします。

青森商業高等学校 バスケットボール部 三年 柴田 心紅

私は、福岡県で行われたインターハイに初出場しました。結果は一回戦で負けてしまいましたが、この経験から更にチームが成長でき、沢山の方の支えと応援のありがたみを感じることができました。

私達の「チーム青商」としての一体感、どこにも負けない自信があります。この強みを力に変え、もう一度全国の舞台に立つて勝つために、どこよりも良い



練習をしていきます。今後とも、青森バスケット部の応援をよろしくお願いします。

弘前実業高等学校 陸上競技部 三年 猪股 賢樹

私は福岡県の博多の森陸上競技場で行われた全国高等学校陸上競技大会に参加してきました。目標としていた決勝進出は叶いませんでした。しかし、高校最高峰の試合で走ることができ、とても楽しかったです。私がここまでこれたのはいつも応援してくださる皆さんのおかげです。応援ありがとうございました。

これからも弘前実業陸上競技部は全国優勝に向けて頑張ります。これからも応援よろしくをお願いします。



弘前実業高等学校 ソフトテニス部 三年 長利 明歩

私は七月三十日から八月一日まで行われた長崎インターハイに出場してきました。インターハイを終えて、私は他県とのレベルの差を感じました。メンタルの強さの特に感じ、もつと試合をイメージしながら練習しなければ良かったと後悔があり、とても悔しかったです。後輩たちには、試合をイメージした練習をして一ペアでも多くインターハイへ行ってもらい、楽しみながら自分の精一杯を出して勝てるよう頑張ってください。

弘前実業高等学校 ソフトテニス部 三年 丹藤 海咲

小さい頃からの夢だったインターハイに出場してきました。プレイボールのゴールの後にベンチから大きな拍手が聞こえた時は、今までいろいろな方々に応援されて、支えられてここまで来ることができたのだと強く実感しました。悔しい思いもたくさんしてきましたが、覚悟を持って最後まで一緒に戦ってくれたペアにとっても感謝しています。

（仲間を大切にすること）これは高校三年間の部活動で、私が一番大事だと学んだことです。



弘前実業高等学校 卓球部 三年 村上 瞭太

私たちは長崎県大村市で行われたインターハイにダブルス一組出場しました。結果は一回戦敗退となってしまいました。インターハイという舞台でプレーできたことはこれからの人生においても良い経験になりました。三年間サポートしてくださった顧問の先生方、保護者の方々には思うような結果の恩返しができなかったですが、本当に感謝しています。この経験を糧に大学でもプレーしたいと思います。



インターンシップ・職場体験

青森商業高等学校 一年 荒尾 洸太

私は、実習先である税理士事務所、会計データや法人税申告書、勘定科目内訳書の作成を行いました。業務内容が難しく、打ち込みミスが多くなってしまいました。その中で効率的に正確に作業を進めることの大切さを学びました。また、インターンシップを通して、税理士という業務の大変さを痛感したとともに、このように大変な仕事を担ってくれる人がいるからこそ、世の中が成り立っているのだと強く感じました。今後はインターンシップで学んだことを生かして、普段の生活から効率よく正確に物事に取り組むことができるように、意識していきたいです。

三沢商業高等学校 一年 宮部 初音

私は三沢基地の三沢クラブという施設で体験をしました。この体験で自分の英語力の無さを実感しました。なぜなら、基地にはたくさん外国人が働いており、外国人に対して仕事をすることが多かったからです。そのため、仕事も英語を使ったり、英語でコミュニケーションを取ったりするものがほとんどでした。私は英語で話しかけられた際にほとんど反応できず、通訳してもらったことが多かったのです。これからは、英語に触れる機会を増やし克服していきたいです。

八戸商業高等学校 二年 滝沢 祥子

税理事務所で学んだことは、業務の中では小さな間違いでも、繰り返されれば大きな間違いに繋がり、最後はお客様への迷惑になることを知りました。どの業務においても正確な仕事を積み重ねていくことの重要さを改めて感じました。特に、会計の仕事の中では間違いを自分で見つけた時の喜びや、最後までやり遂げた時の達成感を味わうことができました。さらに、基



本的な礼儀やマナーの重要性を実習によって学ぶことができました。

黒石高校「情報デザイン科の取組」

現在、授業で取り組んでいる外部依頼事業の一部を紹介いたします。まず二年生は、これまでの基礎的学習を応用すべく一般企業のシンボルマーク制作に取り組みました。依頼者を相手に全員がプレゼンテーションを行い、選定結果を持つているところです。また、弘前地区消防事務組合とも連携し、ロゴマークやロゴタイプを制作し、様々な用途に展開することになっています。そして、令和七年度、本校は創立一〇〇周年を迎えることから、三年生は記念式典に向けてのPR事業を手がけ、本校を大いにアピールしようと頑張っています。

黒石高校情報デザイン科として、これからも生徒が実社会を意識できるように、企業や地域社会と連携した取り組みをさせ、創作活動の場を充実したものにしていきたいと考えています。



デザイン制作依頼者との打ち合わせ風景



弘前消防依頼内容の説明風景

開発商品の紹介

下山学園高等学校 「カレーの源さん」

十和田市の上北農産加工株式会社様と「カレーの源さん」というタレを共同開発しました。近年のキャンブルームに乗る形で、本校の生徒が発案したもので、スパイシーな味わいが特徴であり、カレー味の焼き肉のたれとなっています。

七月に行われた本校体験入学の商業科マーケティングの授業において、この商品のP



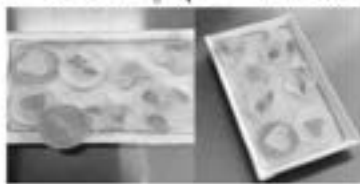
P広告を作ってみよう」をテーマにした教材として紹介され、中学生も興味を示していました。

青森商業高等学校 「びいどろ饅頭」

課題研究で開発したびいどろ饅頭は、松栄堂さんに協力していただき、青森県の津軽びいどろをモチーフとした色彩の鮮やかな美しい和菓子です。青森県の魅力をもっと認知して欲しいという思いで作りました。びいどろ饅頭は寒天と砂糖と人工色素のみで作られているため、外はパリッ、中はぷにゅと食感で手を汚すことなく食べられます。様々な色を使用していることで津軽びいどろの美しさや透明感を表現できている商品です。和菓子の日持ちは平均二〜三日ほどですが、びいどろ饅頭は、一ヶ月ほど日持ちするので、お土産としてもぴったりです。適度な甘さでしつこさがない味で子どもから大人まで美味しく食べられます。心もお腹も満たされる青森商業高校和菓子班の自信作です。価格は一個一〇〇円です。松栄堂での店頭販売の予定はありませんが三沢商業高校、弘前実業高校、青森商業高校の文化祭で販売します。ぜひ私たちの自信作を手にとって青森県の魅力である津軽びいどろの美しさと和菓子の魅力に触れてみてください。

三沢商業高等学校 「たまごポーロ」

二〇二二年に全国産業教育フェアが青森県で開催されました。その際に地元企業である有限会社東北フアームと連携してプリンを開発し、現在も継続して販売しています。さらに新商品としておとろくんどーナツ、たまごポーロも完成し、三沢空港で常時販売しています。企業とやり取りを何度も重ね、失敗も多々ありましたが、商品が完成した時は達成感を味わうことができました。この経験は宝物です。感謝の気持ちを忘れず地域に貢献できるように頑張っていきたいと思えます。



青森県高等学校商業教育研究会

研究誌編集委員会 発行

編集 弘前実業高等学校
三沢商業高等学校
下山学園高等学校

鈴木 隆
佐藤 雅哉
半田 莉玖斗



東北大会の感想

各校新体制となり、緊張した青森県大会を勝ち進んだ高校生が東北大会でも力を発揮し、活躍しています。

令和六年度第五十一回
東北六県高等学校ビジネス計算競技大会
十一月一日

三沢商業高等学校 二年 太田 若那
今回の東北大会は青森県開催ということもあり、絶対に一番を取りたいと思って臨みました。珠算の部では三大会ぶりの優勝、電卓では初優勝と三沢商業高校としてだけでなく、県内初のダブル優勝を達成することができました。このような結果は顧問の先生の熱心な指導と、部員全員が同じ方向に向かって頑張った成果だと感じています。ビジネス計算競技大会は技術だけでは勝つことができない競技で、精神面や人間力も必要なので、普段の練習の他に合宿や遠征などで鍛えています。大変ですが、それらは社会に出て生きていくためにとても重要なことだと感じています。これからも周りの人々への感謝を忘れず、来年の全国大会で両競技とも「日本一」を目指して部員全員一丸となって頑張っていきたいです。



三沢商業高等学校 二年 根岸 沙耶

今回の東北大会では団体メンバーとして参加し、団体競技が珠算と電卓ともに優勝という結果でした。電卓は、初優勝だったのでとても嬉しかったです。個人競技では、新入戦に続いて一位という結果を残すことができました。新入戦のときよりもプレッシャーを感じて、大会直前に緊張してしまいました。次の大会では、緊張に負けず自信をもって大会に挑めるように、もっといろんな問題を解いて自分のスキルアップにつなげていきたいです。



八戸商業高等学校 二年 川畑 潤希

十一月に行われた東北六県高等学校ビジネス競技大会で、私たち珠算部は珠算の部、電卓の部ともに団体競技で第二位に入賞することができました。高いスキルを持った各県代表の選手たちと競技をすることで、部員全員が自信を持つことができたと同時に、自分たちの課題を知ることができました。来年の六月に行われる全国大会予選では、珠算の部、電卓の部ともに団体競技で全国大会への切符を勝ち取ることができるよう、これからも日々の努力を怠らず、より一層課題克服の練習に励んでいきます。

下山学園高等学校 一年 鎌谷 紀綱

今回私が初めてビジネス計算の東北大会に参加出場してみても、緊張感があったものの、目の前の練習の成果を発揮し、競上暗算、競上算、応用計算において入賞することができてよかったです。次の大会にむけて一生懸命練習して入賞を目指したいです。



令和六年度第六十二回
東北六県高等学校ワープロ競技大会
十月二十六日

八戸商業高等学校 二年 殿村 謙

今年度の東北大会は山形の米沢商業高校で開催され、団体二十五校、七十九名の参加でした。昨年は団体六位という結果でしたので今年には上位入賞を目指していました。結果は団体三位、個人二位と六位という結果でした。個人では一位との打数差が五十打程だったのでエラーを抑えていけば追いつけない打数ではないと感じました。反省点は緊張から普段の方が出せなかった選手がいたり、大会用プリンタの印刷ミスから正確さを逃した選手がいた。次年度は日頃の練習から緊張感を持って練習し、本番は練習の気持ちでリラククスして臨んでいきたいと思っています。今後は、練習方法の見直しや改善をしながら、仲間全員で頑張っていきたいと思います。

三沢商業高等学校 二年 稲田 悠花

私は東北大会に選手として初めて出場しました。今大会の目標は、団体三位以内、個人入賞でした。大会当日は、緊張して思うように指が動かさず焦ってしまいました。後半になると落ち着いて打つことができました。結果は、団体は惜しくも四位ということで目標を達成することができませんでしたが、個人で優勝することができて自分が優勝できたことよりも三沢商業という名を東北大会で残せたことが何よりも嬉しかったです。

次の県大会は最後の全国大会への大事な切符となるので団体で一位を取れるように頑張りたいです。





令和6年度 各種大会結果報告



第56回青森県高等学校ワープロ新人競技大会 兼 第62回東北六県高等学校ワープロ競技大会県予選会

《ワープロの部》

◎団体

第1位	八戸商業高等学校	3,876点
第2位	三沢商業高等学校	3,863点
第3位	青森商業高等学校	2,626点



◎個人

第1位	三沢商業高等学校	稲田 悠花	1,674	打数
第2位	八戸商業高等学校	殿村 漣	1,495	打数
第3位	八戸商業高等学校	大道 悠桜	1,368	打数
第4位	三沢商業高等学校	小山石 優風	1,113	打数
第5位	三沢商業高等学校	中村 彩智花	1,076	打数
第6位	八戸商業高等学校	宇佐美 侑夢	1,013	打数

◎1年生の部・個人

第1位	三沢商業高等学校	小山石 優風	1,113	打数
第2位	三沢商業高等学校	中村 彩智花	1,076	打数
第3位	三沢商業高等学校	中村 彩乃	1,002	打数
第4位	八戸商業高等学校	松本 倫	974	打数
第5位	三沢商業高等学校	村田 凌汰朗	970	打数
第6位	三沢商業高等学校	北向 陽太	899	打数

第56回青森県高等学校ビジネス計算新人競技大会 兼 第51回東北六県高等学校ビジネス計算競技大会青森県予選会

《珠算競技の部》

◎団体競技

第1位	三沢商業高等学校	1,310点
第2位	八戸商業高等学校	890点
第3位	下山学園高校	590点

■読上暗算競技

第1位	三沢商業高等学校	坂澤 里優
第2位	三沢商業高等学校	小野寺 星七
第3位	三沢商業高等学校	下田 稜馬

■読上算競技

第1位	三沢商業高等学校	坂澤 里優
第2位	三沢商業高等学校	太田 若那
第3位	三沢商業高等学校	下田 稜馬

◎個人総合競技

第1位	三沢商業高等学校	太田 若那	470点
第2位	三沢商業高等学校	下田 稜馬	440点
第3位	三沢商業高等学校	鎌本 映紅	400点

■応用計算競技

第1位	三沢商業高等学校	太田 若那
第2位	三沢商業高等学校	下田 稜馬
第3位	八戸商業高等学校	清水 心路



《電卓競技の部》

◎団体競技

第1位	三沢商業高等学校	1,580点
第2位	八戸商業高等学校	1,470点
第3位	青森商業高等学校	1,020点

■読上算競技

第1位	三沢商業高等学校	大澤 千夢来
第2位	三沢商業高等学校	吉田 大晟
第3位	八戸商業高等学校	川畑 潤弥
第4位	八戸商業高等学校	藤谷 和
第5位	八戸商業高等学校	千葉 瑠果
第6位	青森商業高等学校	関 凛太郎

◎個人総合競技

第1位	三沢商業高等学校	根岸 沙耶	540点
第2位	三沢商業高等学校	大澤 千夢来	520点
第3位	三沢商業高等学校	沼山 知典	520点
第4位	三沢商業高等学校	吉田 大晟	520点
第5位	八戸商業高等学校	川畑 潤弥	500点
第6位	八戸商業高等学校	内城 夏月	490点

■応用計算競技

第1位	三沢商業高等学校	大澤 千夢来
第2位	三沢商業高等学校	根岸 沙耶
第3位	八戸商業高等学校	藤谷 和
第4位	八戸商業高等学校	高橋 凌昊
第5位	八戸商業高等学校	川畑 潤弥
第6位	八戸商業高等学校	鈴木 悠

第29回青森県高等学校簿記競技大会

応用部門

◎団体の部

第1位	三沢商業高等学校	506点
第2位	八戸商業高等学校	478点
第3位	青森商業高等学校	260点

基礎部門

◎団体の部

第1位	三沢商業高等学校	258点
第2位	弘前実業高等学校	242点
第3位	青森商業高等学校	226点

◎個人の部

第1位	三沢商業高等学校	寺井 瑠貴	193点
第2位	八戸商業高等学校	石川 友菜	178点
第3位	三沢商業高等学校	佐々木 珠緒	169点
第4位	八戸商業高等学校	竹井 心那	165点
第5位	三沢商業高等学校	橋本 愛央	144点
第6位	八戸商業高等学校	工藤 陽乃真	135点

◎個人の部

第1位	三沢商業高等学校	須藤 輝	93点
第2位	弘前実業高等学校	田中 聖真	89点
第3位	青森商業高等学校	野呂 藍琉	89点
第4位	三沢商業高等学校	坂本 未咲紀	86点
第5位	青森商業高等学校	佐川 依央理	83点
第6位	弘前実業高等学校	新岡 沙耶	81点





新人競技大会を終えて

大会参加初めての選手も多かったと思います。普段の練習の成果を発揮できた生徒もできなかった生徒も次の目標に向けて頑張りましたよ。

令和六年度第五十六回

青森県高等学校ビジネス計算新人競技大会

三沢商業高等学校 二年 下田 穂馬

今回の東北大会予選では、珠算競技の団体メンバーに入りたくて、日々の練習に取り組んできました。僕は、普通計算と応用計算のうち普通計算は自信があるのですが、応用計算は問題次第で解けない問題や時間がかかる問題があります。日によって安定した点数を取ることができないので、その課題を克服するために友人に問題を聞いたりして努力しました。大会では、団体メンバーに入ることができ、自分でも納得いくような結果になりました。三沢商業珠算部は、数々の成績を残しており資格取得にも力を入れています。その一員としてこれからも頑張っていきたいです。



三沢商業高等学校 二年 大澤 千夢来
今回の新人戦は三年生引退後の初の県予選で私たち二年生にとっては、最後の大会でした。結果は珠算電卓ともに団体優勝、個人では総合競技二位と部門別競技で競上げと応用の両方で一位を獲得することができました。団体優勝(二位)五連覇という結果を残せたことがとても嬉しかったです。しかし個人競技で、ミスをしてしまい、個人優勝を逃したことが悔しかったです。私は緊張に弱く本番で練習通りの結果を残せていないことが多いので緊張にも慣れていけるように頑張りたいです。

令和六年度第五十六回

青森県高等学校ワイプロ新人競技大会

三沢商業高等学校 一年 小山石 優風

今回の新人戦は八戸商業で行いました。慣れない環境での大会に最初はとても不安でしたが、前日練習を念入りに行うことで大会本番にはいつもの実力を出すことができました。今回の結果は団体二位で一位の八戸商業との差がとても僅差で悔しかったです。

次の大会までに今よりも基礎練習に励み、丁寧に打てるように、そして早く打てるようにしたいと思います。次の大会では他校に負けないように満足のいく結果を残したいと思います。



令和六年度第二十九回
青森県高等学校簿記競技大会

青森商業高等学校 一年 野呂 藍瑛

初めての大会でいろいろとわからないことがありましたが、結果は二位というとてもいい順位を取ることができて嬉しかったです。今回の順位は、毎日放課後に一所懸命に取り組んだ成果が出たのだと思います。ですが、やる気のない日や、真剣に取り組まない日もあったことで、二位や一位をとるチャンスを失ったと感じています。今回の結果に満足することなく、これからはもっと勉強に励み、より良い結果を残すことができるように頑張りたいです。



三沢商業高等学校 二年 寺井 瑠貴
私たちは、基礎部門・応用部門ともに団体優勝することを目指して、日々練習に励んできました。会場が三沢商業高校だったこともあり、適度な緊張感を感じ、大会に挑んでいたと思います。結果は、基礎部門・応用部門ともに団体優勝し、目標を達成することができました。この結果を残すことができたことは、親身になって教えてくださった先生や、つらい時に助けてくれた家族や友人がいたからだと思います。支えてくださった沢山の方々本当に感謝しています。来年の春には、全国大会につながる県予選会があるため、お互いに教え合うことで、部員全員が自分の力を高められるように頑張っていきます。



弘前実業高等学校 一年 田中 聖真
私は新人簿記大会で日々の積み重ねの大切さを学びました。大会前の簿記部では大会の過去問を時間を計りながら解きます。できるだけ本番に近い状態で解くことで、本番で余裕をもって問題を解くことができます。また、多くの過去問を解くことで、いろいろな問題に対応することができきます。今回の大会の成績は日々の積み重ねあってこそだと痛感しました。





各校の取り組み

八戸商業

各校では新商品の開発やビジネス教育が進められてい
ます。

三年 一方井 選手
八戸市の伝統食「こびりっ
こ」を研究したきっかけは、
八戸について話し合っ
て感じた「伝統食の衰退」と
「人口減少」に対する危機
感でした。そこで、私たち
は四つの仮説を立て、アン
ケート調査やインタビュー、
観察など多角的な調査を実
施し、計三回の試作を重ね
ました。試行錯誤の末、「こび
りっこ」が敬遠される主な要因である「赤飯の味」に着目
し、八戸名物のせんべい汁の味わいを取り入れました。こ
れにより、若者男女問わず親しみやすい新しい「こびりっ
こ」が完成し、有限会社やまはるで販売していただけるこ
とになりました。八戸の伝統と新たな魅力が詰まったこ
の商品も、ぜひお試しください！



こびりっこ

たまはる×八戸商業



三沢商業

本校はSAH（スーパー・アカウンティング
・ハイスクール）に指定され、簿記教育に力を
入れております。小学五年生から中学三年生、
そして保護者を対象に、九月から十月にかけて
簿記教室を開催しました。内容は日商簿記検定
「初級」とし、基礎的な簿記の知識に触れ、商
業高校での学びに興味関心を抱いてもらうこ
とを狙いとしています。地域との連携、そして
級の接続に繋がる簿記教室をこれからも続け、
少しでも「商業高校で学びたい」と思う学生が
増えることを願っています。



下山学園

十月九日から十一日にかけてインターンシ
ップを行いました。地元である鶴岡町の企業様
を中心に、様々
な分野の企業様
にお世話になり
ました。授業だ
けでは得ること
ができないお客
様との接し方や
品出し、運搬作
業などを通じて
「働く」ことの
やりがい、難しさ、そして楽しさを学ぶことが
できました。



弘前実業

ビジネス基礎特別講座
一学年商業科1クラスにおいて、カンボジアで
ホテル経営等をしている五所川原市の海老名家
人様をお迎えして特別講座を開いていただきま
した。講師の方の経験から視野を広く持つこと、
たくさんのお事に興味を持ち挑戦することなど
を学ぶことができました。日本と東南アジアの違
いや東南アジアの現状についても知ることがで
き、グローバルビジネスをはじめ、これから深く
関わっていくであろうビジネスについて考える
より良い機会となりました。



情報デザイン特別講座
一学年情報処理科において、株式会社「トビ」の
太田絵里子様からデザインの仕事や起業につ
いてお聞きすることができました。デザインの目
的やデザインする上で心がけていることなど多
岐にわたり教えていただきました。他に夢を持つ
ことの大切さ、キャリアプランについても教授い
ただき、生徒は将来について深く考えるきっかけ
とすることができました。





中堅教諭等資質向上前期研修を終えて

青森県立三沢商業高等学校

教諭 佐藤 雅哉

教師になりたいという夢が叶ってからもなく5年が過ぎようとしています。この約5年間で私が感じたことは、教師としても人としてもまだまだ未熟であるということです。私にとって青森商業高校での4年間、三沢商業高校での1年間は多くの学びと気づきを得られた時間であり、諸先輩方の仕事に向き合う姿勢や、生徒への愛ある指導を間近にし、教師という職業への憧れと尊敬を更に強く感じました。自身の未熟さを痛感しながらも少しでも早く諸先輩方のような教師としてのプロ意識を持ち、学び続ける教師になりたいと強く思います。これまで多くの先生方にたくさんの場面で助けていただきました。本当に感謝しております。ありがとうございました。

共通講座では、「主体的・対話的で深い学び」の視点で行う授業改善に向けた課題を設定し、設定した課題をもとに授業実践を行いました。私はこれまでの授業で大切にしてきたポイントとして①商業の学びを人生や社会で役立てられることを伝えること②考察や討論など集団で学び合う時間を確保すること③教科書以外の知識や情報で面白いと思ったことを伝えることの3つを意識してきました。そこで授業実践をする前に「主体的・対話的で深い学び」の視点から行う授業改善に向けて、設定するテーマを「学びを人生や社会に生かそうとする学びに向かう力・人間性等の涵養を育むために、科目の面白さを伝え、好奇心を刺激する授業」と決めました。具体的にはそれぞれの科目の見方・考え方を様々な角度から考えてもらうために、生徒との対話的な学習により新たな気づきや発見を増やし、その後さらに深い学びにしていくために、知識・技術の習得に努めていく授業を目指しました。実践後の振り返りでは成果として、生徒自身が思考を交流することで主体的に自身の考えや答えに気づく活動ができたと感じました。しかし、課題として生徒が継続的に学習意欲が上がったかどうか、知識の定着に繋がったかどうかを見取ることができなかったことが挙げられました。私はこの研修を通して、評価はお互いに学び合うためのコミュニケーションツールとなること、自習では体験できない学びを生徒に提供すること、生徒が教科書ではなく授業担当者から学ぶ意識を持つことが重要だと感じました。また他にも「地域との連携・協働を生かしたキャリア教育」について受講し、キャリア教育を進める上でのキーワードは「人とのかかわり」「体験活動」であることを学びました。よりよい教育をするためには、多くの人の協力が必要不可欠であることを実感しました。どんな生徒を育てたいかは、学校と地域の共通課題であることを認識し、地域とともに多くの人との交流に触れ、地域活動に参加する機会を多く提供できるよう私自身、積極的に地域と関わる教師でいたいと思います。

選択講座では、高等学校における道徳講座を受講しました。私のこの講座での一番の学びは、道徳教育のポイントの一つにあった「考え、議論する」プロセスを通じて、「納得解」（自分が納得でき周囲の納得も得られる解）を生み出す力を養うということです。道徳教育は教育の目的である人格の完成の根幹であることを深く理解しなければいけません。教科指導、ホームルーム指導など学校教育の全面において道徳的態度を形成するための指導を行う意識を持たなければいけないと実感しました。普段の授業の中で、生徒の「考え、議論する」プロセスを通じた「納得解」を引き出し、身近な所から教育の目的である人格の完成について意識するとともに、まずは私が人間としての在り方生き方について見直していくべきだと痛感したため、誠心誠意、道徳心の涵養に努めて参りたいと思います。

最後になりますが、勤務校のご協力によりこのような有意義な研修に参加することができました。指導主事の先生方をはじめとする多くの先生方にご支援いただきました。本当にありがとうございました。これからは更に好奇心旺盛な生徒代表という意識で教材研究に励み、青森県の商業教育に尽力します。引き続き研鑽に励んでいきますので、今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。



中堅教諭等資質向上前期研修を終えて

青森県立三沢商業高等学校

教諭 村上 啓子

中堅教諭等資質向上前期研修を修了し、教育現場での実践に生かすべき多くの学びを得ることができました。本研修では、「生徒指導提要」の改訂ポイント、保護者との信頼関係づくり、ICT活用の授業づくり、地域との連携・協働を通じたキャリア教育、いじめ防止、そして商業教育における実践的なマーケティング手法と授業デザインの構築について学びました。これらの内容を通して、教育観や実践方法を見直し、さらに深化させる貴重な機会となりました。

共通講座Ⅰでは、「生徒指導提要」の改訂に伴う指導方針の変更について深い理解を得ることができました。特に、保護者との信頼関係を築くことの重要性に焦点を当てた講義や演習を通じ、具体的なアプローチ方法を学びました。さらに、ICTを活用した授業づくりのセッションでは、生徒の主体性や対話力を引き出す手法が示され、デジタルツールを用いた質の高い授業デザインを目指す貴重な機会となりました。

共通講座Ⅱでは、「地域との連携・協働を生かしたキャリア教育」を推進する重要性について深く考える機会となりました。地域社会との協働は、生徒たちが社会の一員としての意識を持ち、未来への可能性を広げる鍵となります。地域の企業や団体と連携した教育プログラムの具体例を共有し、その実現に向けた課題と解決策を議論しました。また、「主体的・対話的で深い学び」の視点から授業を再考することで、従来の授業デザインを改め、生徒たちが自ら学び、考える機会を増やす工夫を考えることができました。

選択講座では、いじめ防止対策の推進法および基本方針の理解を深めました。いじめの未然防止と組織的な対応の具体例について考察することで、教育現場での重大な課題に対する理解が深まりました。いじめ問題は教職員一人ひとりの意識と行動が問われる場であり、具体的な取り組みを学ぶことで、組織としての対応力を高める必要性を感じました。

商業教育指導者講座では、実際のビジネスを題材にしたマーケティング手法の習得と、地元産業の付加価値を引き出す視点からの授業デザインの構築について学びました。この講座を通じて、地域資源を活用した実践的な教育の可能性を感じました。具体的には、地元企業との連携を通じて生徒たちが実際のビジネスを体験しながら学ぶ場を提供することが、生徒の学びのモチベーションを大きく高めると感じました。また、「主体的・対話的で深い学び」を実現するためには、生徒自身が探究し、考え、行動する授業デザインが重要であることを再確認しました。

今回の研修を経て、教育に対する使命感が一層強化され、授業や活動に「主体的・対話的で深い学び」の重要性を改めて認識しました。保護者や地域、教職員間の連携強化が生徒の成長を支える基盤であることを実感し、これらの連携をさらに深めながら、生徒たちが安心して学び、挑戦できる環境を整えていきたいと考えています。

最後に、本研修を通じて出会った他校の先生方との交流は、私にとって非常に大きな刺激となりました。授業デザインの工夫や生徒指導に関する具体的な事例を共有する中で、他校が取り組む先進的な実践や課題解決の方法を知ることができました。さらに、いじめ防止や生徒の個別支援に関しても、各学校での対応策や工夫についての議論を通じ、自校の取り組みを見直すきっかけとなりました。こうした他校の視点を取り入れることで、自分自身の教育観が広がり、より柔軟かつ効果的な指導方法を模索する意欲が高まりました。これらの経験を通じて得た多様な知見をもとに、今後も自校の教育現場に新たな工夫を取り入れながら、生徒たちが未来を切り拓く力を育む教育者として成長していきたいと考えています。今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



「中堅教諭等資質向上後期研修を終えて」

青森県立青森商業高等学校

教諭 小野 公太郎

母校の弘前実業高校で臨時講師をする6年目に採用をいただいてから、三沢商業高校で4年、現青森商業高校で8年が過ぎました。この期間、女女男の末っ子長男として甘やかされて育った私は、本当に多くの先生方や生徒に助けられてきました。行く先々で、この先が怖くなるくらい「人（縁）の運」に恵まれてきたと感じています。今年は40歳を迎え、通常健康診断に加え脳ドックも受診しましたが、お陰様で、異常があったのはコレステロール値だけでした。頭も身体もそれなりに通常であることは確認できましたが、たかが20年の経験と狭い視野の中で「いままでの自分」を正当化ばかりせず、「これからの自分」を常にアップデートしていくため、脳ミソを取り替えるようなつもりで様々な研修に参加させていただきました。

中堅研修のオリエンテーションの中では、本校の櫻田教頭から中堅教員としての資質向上について講義がありました。職員がお互いの背景を尊重した同僚性を意識し、「自分の生徒ではなく、みんなの生徒」といった協働体制で生徒に関わっていく大切さを学びました。と同時に、「チームとしての学校」を進めていくうえでは、現代の多様性を束ねる柔軟な対応力と決断力を兼ね備えたリーダーの存在も必要であると感じました。

専門教科や学習指導では、「主体的・対話的で深い学び」の実現に向けた授業改善や学習評価の在り方についてより深く考える研修を行いました。ご存知のとおり、学習評価は、かつては4観点で「知識・技術」が全体の半分を占めていたものが、実質3分の1の3観点となりました。IT・AI技術の進歩やグローバル社会の発展により、人間が知るべき情報や身につけるべき技術はかつてよりも減少傾向にあり、「思考・判断・表現」や「主体的に取り組む態度」がより一層求められる時代が来ると考えます。事後の評価に終始するのではなく、単元ごとに評価規準や指導計画を作成し実践することによって、3観点における評価が生徒の学習改善に繋がっていくと実感しました。また、他教科の先生方が実施した、工夫を凝らした指導や評価方法を共有できたことも大変刺激になりました。

ビジネスゴールを達成するWebマーケティング戦略の講義では、マーケティング分野における自分の無知さを痛感するとともに、知らないことを知る楽しさに純粋にワクワクしました。商業科教員として指導する科目を限定することなく、様々な科目の繋がりを大切に、横断的に商業科目を指導できる力が必要であると感じました。トレンドに飛びついた授業改善や評価ではなく、卒業後も生徒たちが主体的、継続的に学び続け、10年後、20年後にビジネス社会で通用できるような指導を行っていきたいと思います。

正直、教員になりたての頃は、目の前の生徒に対して「自分にならどうかできる」とばかり思っていました。それがいつしか、様々な教育の機会を経験し、自分の無力さを思い知らされ、「自分だけではどうにもできない」と気づきました。さらに気づいた時には、その謙虚さがただの不安に変わり、教員を志したいという教え子に、「教員は大変だぞ」と、周りまで不安にさせる発言をしていました。そして今この中堅研修を終え、まず初めにやらなければならないアップデートは、「人は絶対変われる」と信じて教員を目指したあの頃に、もう一度帰ることだと気づきました。これからの学校教育はどうなっていくのか、という多くの教員が抱えている不安や疑問に対して、解決策よりもまずはミドルリーダーとして、「ネバネバー——、ギブア——アップ!!」と、黒石納豆よりも粘り強い背中を見せること。そして、商業教育や学校教育の場で、「自分たちにならどうかできる」という「チーム教員」を増やし、微力ながらも未来の子供たちに貢献していきたいと考えています。

最後に、歴史あるこの「MERCURY(商業の神様)」にページをいただきありがとうございました。また、各研修でご指導いただいた講師やセンター職員の方々、この場をお借りして感謝の意を表します。今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



中堅教諭等資質向上後期研修を終えて

青森県立八戸商業高等学校

教諭 田中純恵

採用から12年が経過し、時の経過の早さに驚いています。これまでさまざまな貴重な経験をさせていただきました。関わっていただいた多くの先生方に心より感謝申し上げます。

今年度は多くの研修を受講させていただきました。産業教育指導者講座では、本県における産業の現状と展望について、北洋硝子株式会社と青森観光りんご園まるせん川村を見学させていただきました。工場や農園の見学や、実際に働いている方の生の声を聞く機会は滅多にないことであり、大変興味深くあっという間に時間が過ぎ、もう1日あってもいいと思えるような研修でした。後期の講座では、データ活用の視点を取り入れた地方創生についての内容で、すぐにでも授業に生かせる内容であり、実際に講座後の授業で活用させていただきました。商業教育指導者講座では、生成AI(ChatGPT)演習を行いました。利用時の留意点については、改めて生徒へ示す必要があると感じました。生徒は日常的に生成AIを利用しており、正しい使い方ができているのかと不安に思っていたからです。まずは自らが正しい知識を身に付けること、そしてそれを生徒へ還元することが必要だと感じました。最後の共通講座では初任研の時にお世話になった指導主事の先生のお話を聞くことができました。その講義は「教員としてより主体性をもち、当事者として学校運営に関わっていく意識が高まった」をゴールとするというものでした。時代を生き抜くたくましさとは学び続ける意欲であること、子どもたちの学ぶ意欲を育むこと、そして自らが学び続けることであるとお話されました。また、先生とは先に生まれた者であるだけでなく、この先を生む人であると教えていただきました。身の引き締まる思いでした。

日々の業務に追われ、なかなか自分自身について振り返る余裕がない中、中堅教諭等資質向上後期研修の機会をいただいたことを大変ありがたく思っております。各分野において、新しい内容が取り入れられ、日々、勉強の毎日です。教材研究に充てる時間がどうしても後回しになりがちな日常をなんとか改善できないものかと思う時もあります。世の中の風潮や生徒の変化に戸惑うことや悩むこともないわけではありません。それでも目の前の生徒のためになんとか踏ん張って頑張ろうと思えるのは、支えてくださる先生方のおかげであると日々感じております。生徒のために教員が支え合って仕事ができる職場となるよう、その一員となれるよう努力していきたいと考えています。生徒たちに分かる授業をし、学ぶ意欲を育むために努力していきたいと思えます。今後ともご指導のほどよろしく願いいたします。



商業教育からの学び直し

青森県立弘前実業高等学校

校長 對馬 嘉 晴

学びには、自ら興味のある専門性を深め学んでいくパターンと、ある立場に置かれて学ばざるを得ないパターンがあるとすれば、私の商業教育についての学びはまさに後者になる。私は、専門が「農業」教育であるので、現役の教諭時代は生産物の栽培等に携わり、収穫後の生産物の流通・販売分野については「商業」の範疇に入りあまり興味を示さずにいた。今の農業は、時代の変遷とともに栽培農家が仲卸等に頼らず生産から市場調査、販路の拡大、外国輸出等ビジネスとした一貫した農業経営が求められるようになってきている。そうした状況に農業と商業の融合をもっと早くに学んでおくべきだったと思うとともに、教諭時代、2回も弘前実業高校に赴任しながら「農業」の学科のみに注力し、すぐ傍にある「商業」には、まるっきり関心を示さなかったことは今更ながら後悔いすることになった。それが同校への3度目の赴任で校長という立場から、改めて商業教育に携わることになり、まさに学び直しの時を迎えた感があった。

まずもって、県商業教育部会の組織そのものが、それぞれの分野別の専門委員会を組織し、時代のニーズを先取りした商業教育の研究、指導方法の周知、そして、実践に向けたスタイルが整っており、先生方の研究に対する取組みの一生懸命さに驚かされた。私も置かれた立場で、遅ればせながら商業教育に興味を持ち、ちょうど新紙幣発行で話題になった日本型資本主義の父と言われた渋沢栄一氏の「論語と算盤」を読み、三菱グループの源流創業者である岩崎弥太郎氏の生き様と歴史にも興味をもち、明治維新から現在の日本経済の潮流についても学び、その中でも今後注目される金融教育についての学びを深めるきっかけとなった。日本経済を歴史的に振り返ると、戦後、三菱・三井・住友・安田等の財閥解体から様々な変遷を経て80年近くになるが、今の日本経済をけん引する企業は、かつて財閥と言われた企業もしくは系列企業がほとんどであり、大学生が就職活動の際に最も就職したい企業として毎年発表される「大学生の就職難関企業ランキング」に名を連ねる企業も同様である。また、これからの日本において投資大国を目指す機運もあり、資産運用・投資について、高校教育における商業教育の中の金融教育を加速度的に進化させていかなければならない状況があると同時に、世界との貿易・輸出入産業に重きを置く日本では、世界情勢による為替相場とも緊密に絡む難しい分野であるが故に、今は一時的に金融専門の外部講師に頼らざるを得ない状況も鑑みられるが、今後は、商業教育の金融分野についても専門委員会等で見識を深め研究していくことの必要性を感じている。

学ぶことのきっかけは、何にせよ、学びを深めることの楽しさは、様々な場面で訪れるものだが、日本経済をグローバルな視点で考察するとき、商業高校における商業教育を学ぶ生徒たちは、将来の日本経済の根幹を成す人財であり、我々商業教育に携わる者は、さらに一歩先行く指導者としての見識を深めていかななくてはならないのだろうと改めて思うところである。日頃の本県商業教育に携わる先生方の弛まない努力に感謝するとともに、更なる発展・尽力を心から御期待申し上げ一筆とさせていただきます。



初志貫徹

青森県立青森西高等学校
教頭 兜 森 勝 一

私はこれまでの人生で、「一度心に決めたことを最後まで貫き通した」という経験があまりありません。でも、禁煙はうまくいったと思っています。32歳で禁煙を決意し、現在に至っています。ウォーキングは健康のために休日はやると決めたものの、少し雨が降れば断念するような中途半端な状態です。還暦となって自分の人生を振り返り、これだけは最後まで貫き通したというものを残したいと考えています。

私が教員に採用されたのは、今別高校（昭和62年4月）です。大学卒業と同時に教師となり、夢と希望に満ち溢れ、定年まで全うしようと心に決めました。当時の定年はもちろん60歳です。定年される先生方を見て、随分おじいさん・おばあさんだなど思ったものです。今自分が60歳、周りからはそう（おじいさん）思われているのだろうと思います。でも定年ではありません。私の定年は62歳になりました。人生設計が少しばかり狂ったような気がしています。自分が望んだわけではありませんが定年が2年延長されましたので、初志貫徹、人生に悔いを残さないために62歳まで頑張りたいと考えています。以下に私の教員としての歩みを示します。

昭和62年4月	今別高校 採用	勤務期間7年
平成6年4月	弘前実業高校 転任	勤務期間10年
平成16年4月	県総合学校教育センター 転任	勤務期間4年
平成20年4月	県教育庁学校教育課 転任	勤務期間2年
平成22年4月	青森商業高校 転任	勤務期間8年
平成30年4月	青森北高校今別校舎 教頭昇任	勤務期間2年
令和2年4月	北斗高校 転任	勤務期間3年
令和5年4月	青森西高校 転任	勤務期間2年
令和7年4月	？	勤務期間2年

商業教育、教育行政、廃校となる高校、定時制高校、大規模全日制普通高校などいろいろな業務を経験させていただきました。

私は商業科の教員として採用されました。幸か不幸か定年が2年延長されました。せっかく与えられた2年ですので、商業科の教員としての集大成にあてたいと考えています。

ところで、教育のキャッチコピー的なものは「人づくり」ですよね。農業教育は県の施策に「攻めの農林水産業」があり、キャッチコピーは「ものづくり」だと思います。工業教育もやはり「ものづくり」ですよね。では、我が商業教育のキャッチコピーは何なのでしょう。考えたことがありますか。もちろん商業教育が何なのかは学習指導要領を見れば詳しく書いています。でも、中学生をはじめとした世間にアピールする際、長々と説明するのでは伝わりづらいと思います。私は、商業教育は実学であり、キャッチコピーは「仕事力育成」だと考えています。

高校卒業後すぐ就職する生徒はもちろん、進学する生徒もいずれは就職しますよね。従って、希望進路のいかんにかかわらず、商業教育が得意とするキャリア教育をとおして仕事力を向上させることが重要であり、それが商業教育の魅力につながるようになると思うんですよ。商業教育で力を入れている資格取得は「仕事力育成」の一環だと思います。大学に進学させることを一義的な目的としている普通高校とは一線を画すということを見せつけなければいけませんね。

ということで、あと2年間「仕事力育成」をよりどころとして頑張りたいと考えております。皆様、よろしくお願い致します。



新採用となって

青森県立青森商業高等学校

教諭 工藤 勝平

今年度、新採用として青森商業高校に赴任し、1年が経とうとしています。私は大学卒業後に民間の企業に勤め、30歳を迎えた年に教職に就く決意をし、転職致しました。教職を目指した理由は「人として正しいことをするためには何が必要か」ということを考えさせられる機会があり、教育の必要性を感じたからです。臨時講師としてのこれまでの勤務歴は大間高校で2年、田名部高校で1年、大湊高校で1年と、下北の地を駆け回ってきました。教職をスタートさせた年は、新型コロナウイルス感染症が流行しており、4月から学校に生徒がいない状況と、はじめからイレギュラーな年になりました。大間高校では、図書運営に力を注ぎ、子供の読書活動優秀実践校として文部科学大臣表彰を頂いたり、学校外での学習活動を推進し、大学や公的機関等に依頼し、オンラインでの講演を月1回のペースで開催し、生徒の進路活動を促進してきました。田名部高校では、大学共通テストに新たに加えられた『情報』を担当し、管理職と協議をしながら授業内容の充実を図りつつ、はじめてシステム管理の業務に携わり、多くの方のご協力を賜りながら運営してきました。大湊高校では、県に先駆けて主要な採点システムの試用を行い導入するなど、これまでに様々な経験を積むことができたと考えています。臨時講師4年目となる採用試験では、商業科の募集が復活し、自身のなかでこれが最期という気持ちで試験に臨み、なんとか通過することができました。それまで、小論文指導や集団討論対策等、多くの先生方にお世話になり、そのご恩に報いるためにも新採用として身を引き締めて4月から勤務をさせていただいております。

教諭としての初任校となった青森商業高校では、はじめて担任を経験させていただき、改めて生徒の将来に関わる教職の責任を感じつつ、商業高校での業務を学びながら勤務をさせていただいております。クラスをもち、特に感じたことは、生徒への話の聞かせ方を考えなければならないということです。はじめは、伝えたから取り組むはずだろう、取り組むのは生徒の責任で自主的に行うべきだと考え指導しておりましたが、これでは生徒への関わり方が浅かったと感じております。生徒が動かずに周囲に迷惑を掛けるのも担任の責任であり、生徒に任せきるだけでなく、どのように話せば生徒に伝わるか、行動させるにはこちらで何を準備しなければならないか、現在は試行錯誤しながら指導を行っております。また、教科指導でも同じようなことを考えつつ、どのような授業を行えば理解に繋がるのかを日々考えております。授業を組み立てる際には初任者研修の教科教育基礎講座で学んだ『何を指導するか』だけでなく、『生徒にどのような力を身に付けさせたいか』ということを前提とした授業づくりを意識しております。また、校内の研究授業や協力校研修で感じた、生徒が授業を理解するため重要な『分かりやすい言葉の選択』ができるよう、授業の度に、どのような言葉で伝えるか準備し、学んだことを活かそうとしてきました。そして、このような取り組みを経ても、自作した穴埋め中心のワークシートを活用しての授業では、想定以上に知識が定着していないことに気付かされ、普段の授業から指導の改善点を見出すこともありました。この際には、読んだ書籍の中で、知識の定着には『思い出す』という作業が重要なポイントであることを学び、授業の振り返りを記述させたり、学習した内容を次の時間に簡単な小テストを行うことで思い出させたりと、指導方法を変えながら、理解しやすい授業を目指してきました。今後も指導力向上に向けて、学びを深めるためにも積極的に研修や自学に励みたいと考えています。

最後になりますが、改めて採用試験まで支えてくださった先生方への感謝を申し上げます。そして、未来を担う生徒の指導に責任をもって、全力で取り組んでいきます。至らない点もあると思いますが、多くの先生方のお力添えをいただきながら精進していきます。今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

I 研究会の概要

1. 名 称

青森県高等学校教育研究会商業部会
 青森県高等学校商業教育研究会（昭和63年5月10日設立）

2. 組 織

会 長 田 中 正 也（青森県立青森商業高等学校）
 副 会 長 對 馬 嘉 晴（青森県立弘前実業高等学校）
 田 島 博 文（青森県立八戸商業高等学校）
 豊 川 武 伸（青森県立三沢商業高等学校）
 参 与 木 立 徹（青森県立黒石高等学校）
 木 下 保 樹（下山学園高等学校）

運 営 委 員 14名

監 査 委 員 2名

庶 務 会 計 3名

委 員 長 谷 村 学

検定委員長 ビジネス計算・商業経済 岩 間 由香子

簿 記 ・ 会 計 3 長谷川 善 弘

情 報 処 理 太 田 菜穂子

ビ ジ ネ ス 文 書 鈴 木 有 紀

英 語 ・ ビジネスコミュニケーション 谷 村 学

研究誌編纂委員長 高 橋 恭 一

研究委員会 マーケティング・マネジメント研究委員会（八戸商業高等学校）

会 計 研 究 委 員 会（弘前実業高等学校）

ビ ジ ネ ス 情 報 研 究 委 員 会（三沢商業高等学校）

教 育 課 程 等 研 究 委 員 会（青森商業高等学校）

総 合 的 科 目 研 究 委 員 会（青森商業高等学校）

3. 会 員 校 14校

4. 会 員 数 105名

5. 刊 行 物

「君の未来をひらく 商業教育（中学校向けパンフレット）」	令和6年 7月19日発行
「青森商研NEWS夏号」	令和6年 7月11日発行
「青森商研NEWS秋号」	令和6年11月 5日発行
「青森商研NEWS冬号」	令和7年 1月24日発行
「2024 青森商業教育 MERCURY」	令和7年 3月31日発行

6. 年間行事一覧

年	月	日	行 事	会 場
6	4	1	令和5年度 会計監査	青森商業高等学校
	4	11	第1回商業部会・県商研運営委員会	青森商業高等学校
		22	第1回総合的科目研究委員会	青森商業高等学校
		23	第1回ビジネス情報分野専門委員会	総合社会教育センター
		25	第1回商業部会・県商研役員会	青森商業高等学校
		25	第1回会計分野専門委員会	総合社会教育センター
		26	第1回マーケティング・マネジメント分野専門委員会	総合社会教育センター
	5	9	総会・資格取得指導説明会	アピオあおもり
		16・17	第1回東北六県商研連絡委員協議会	仙台商業高等学校
		20・21	全商春季総会・研究協議会	東京・一橋大学
6	1	全国高等学校ビジネス計算競技大会県予選会	青森商業高等学校	
	6	第1回研究誌編纂委員会	青森商業高等学校	
	8	全国高等学校情報処理競技大会県予選会	八戸商業高等学校	
	13・14	第1回東北六県商研理事会	仙台商業高等学校	
	15	県高校ワープロ競技大会・全国高校ワープロ競技大会県予選会	三沢商業高等学校	
	15	全国高等学校簿記競技大会県予選会	弘前実業高等学校	
	18	第2回ビジネス情報分野専門委員会	総合社会教育センター	
	18	第2回会計分野専門委員会	総合社会教育センター	
	22	第2回マーケティング・マネジメント分野専門委員会	総合社会教育センター	
24	第2回総合的科目研究委員会	青森商業高等学校		
7	1	青森県高等学校生徒商業研究発表大会	総合社会教育センター	
	4	第3回ビジネス情報分野専門委員会	総合社会教育センター	
	8	第36回全国高等学校情報処理競技大会	千葉商科大学	
	9	全国商業高等学校英語スピーチコンテスト県予選会	弘前文化センター	
	10	第2回商業部会・県商研運営委員会	青森商業高等学校	
	11	商研ニュース夏号発行	青森商業高等学校	
	24	第40回全国高等学校簿記競技大会	千葉商科大学	
	30	第71回全国高等学校ビジネス計算競技大会	神奈川・横浜武道館	
	31-8/2	第16回全国商業教育指導者研修会（教員対象）	東京・全商会館	
8	1	第71回全国高等学校ワープロ競技大会	東京・産業貿易センター	
	6-8	Webシステム開発入門	東京・全商会館	
	7-9	第71回全国商業教育研究大会	石川・石川県文教会館他	
	8	会計分野研究委員会（教員対象研修会）	青森商業高等学校	
	20-21	第69回青森県高等学校商業教育研究大会	弘前・弘前パークホテル	
	24	第28回東北六県高等学校生徒商業研究発表大会	福島・會津風雅堂	
	24	津軽地区情報処理技術者試験対策講座	弘前実業高等学校	
9	5-6	第72回東北六県商業教育研究大会	宮城・楽楽楽ホール他	
	9	第3回マーケティング・マネジメント分野専門委員会	総合社会教育センター	
	14	青森県高等学校ワープロ新人競技大会・東北六県県予選会	八戸商業高等学校	
	15	第41回全国商業高等学校英語スピーチコンテスト	東京・全商会館	
	21	青森県高等学校ビジネス計算新人競技大会・東北六県予選会	青森商業高等学校	
	25	第3回会計分野専門委員会	総合社会教育センター	
	25	ビジネス情報分野専門委員会（教員研修会）	青森大学	
10	4・5	全商秋季総会・研究協議会	岐阜・都ホテル	
	10・11	第2回東北六県商研連絡委員協議会	山形・山形商業高等学校	
	26	第61回東北六県高等学校ワープロ競技大会	山形・米沢商業高等学校	

	26	青森県高等学校簿記競技大会	三沢商業高等学校	
11	2	第51回東北六県高等学校ビジネス計算競技大会	青森・青森商業高等学校	
	5	商研ニュース秋号発行	青森商業高等学校	
	9	第2回研究誌編纂委員会	青森商業高等学校	
	13	第4回ビジネス情報分野専門委員会	総合社会教育センター	
	14・15	第2回東北六県商研理事会	岩手・盛岡商業	
	14	第3回総合的科目研究委員会・第1回教育課程等研究委員会	三沢商業高等学校	
	22	第4回会計分野専門委員会	総合社会教育センター	
	26	第4回マーケティング・マネジメント分野専門委員会	総合社会教育センター	
	28	高大連携推進協議会	青森商業高等学校	
	12	2	第3回商業部会・県商研運営委員会	青森商業高等学校
7	1	24	商研ニュース冬号発行	青森商業高等学校
	2	4	第2回商業部会・県商研役員会	青森商業高等学校
		8	情報処理技術者試験対策講座（県南地区・オンライン）	三沢商業高等学校
		15・16	県南地区高等学校日商簿記2級直前対策講座	八戸商業高等学校
	3	31	‘24青森商業教育（マーキュリー）発行	青森商業高等学校

○ 研究活動の概要

1. 総 会 青森県高等学校教育研究会商業部会総会

(1) 期 日 令和6年5月9日（木）

- (2) 議 題
- ・令和5年度庶務報告・事業報告
 - ・令和5年度監査報告
 - ・令和5年度決算報告
 - ・役員改選
 - ・令和6年度事業計画（案）
 - ・令和6年度予算（案）

2. 研 究 大 会 令和6年度 第69青森県高等学校商業教育研究大会

3. 研究委員会

(1) マーケティング・マネジメント分野研究委員会・専門委員会（事務局：八戸商業高等学校）

○ 第1回マーケティング・マネジメント分野専門委員会

日 時 令和6年4月26日（金）13:00～15:30

会 場 青森県総合社会教育センター（第3研修室）

内 容

- (1) 令和6年度年間計画について
- (2) 令和6年度教員対象研修会について
- (3) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表等について

○ 第2回マーケティング・マネジメント分野専門委員会

日 時 令和6年6月26日（水）13:00～15:30

会 場 青森県総合社会教育センター（第3研修室）

内 容

- (1) 令和6年度教員対象研修会（高教研分科会）について
- (2) 令和6年度研究活動進捗状況について
- (3) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表について

- 第3回マーケティング・マネジメント分野専門委員会
日 時 令和6年9月9日(月) 13:00~15:30
会 場 青森県総合社会教育センター(第3研修室)
内 容
(1) 令和6年度教員対象研修会(高教研分科会)の総括について
(2) 令和6年度研究活動進捗状況について
(3) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表について

- 第4回マーケティング・マネジメント分野専門委員会
日 時 令和6年11月26日(火) 10:00~15:30
会 場 青森県総合社会教育センター(第3研修室)
内 容
(1) 令和6年度の活動について(総括)
(2) 令和7年度の活動について(計画)
(3) 令和7年度の研修会について(計画)
(4) 令和8年度高教研・東北商研大会の発表について

- 令和6年度起業家による講演会及び座談会
期 日 令和6年8月20日(火) ※高教研第1分科会
会 場 弘前パークホテル
参加者 23名(うち専門委員9名)
内 容 演題「心躍る地域資源の活用」
講 師 タグボート株式会社 代表取締役 水口 清人 氏

(2) 会計分野研究委員会・専門委員会(事務局:弘前実業高等学校)

- 第1回会計分野専門委員会
日 時 令和6年4月25日(木) 13:30~15:30
会 場 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)
内 容
(1) 令和6年度年間計画について
(2) 令和6年度研修会について
(3) 令和6年度高教研・東北商研大会の発表等について

- 第2回会計分野専門委員会
日 時 令和6年6月18日(火) 13:30~15:30
会 場 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)
内 容
(1) 令和6年度高教研・東北商研大会の発表等について
(2) 県高教研分科会について
(3) 教員対象研修会について

- 教員対象研修会(財務会計の指導力強化セミナー)
日 時 令和6年8月8日(木) 10:00~15:45
会 場 青森商業高校
参加者 11名(うち専門委員5名)
内 容 外部講師による講義
・財務会計の正しい学び方・会計観
・ブレインストーミング法による正しい目的思考を意識した授業展開
講 師 学校法人高橋学園 専門学校東京CPA会計学院
学園理事 教務主任 山内 樹 氏

- 第3回会計分野専門委員会
 - 日 時 令和6年9月25日(水) 13:30~15:30
 - 会 場 青森県総合社会教育センター(第2多目的研修室)
 - 内 容
 - (1) 令和6年度の教員対象研修会について(総括)
 - (2) 令和6年度高教研分科会について(総括)
 - (3) 令和6年度県商研・東北商研全体発表について(総括)
 - (4) 令和7年度研究調査について(発表)

- 第4回会計分野専門委員会
 - 日 時 令和6年11月22日(金) 13:30~15:30
 - 会 場 青森県総合社会教育センター(第2研修室)
 - 内 容
 - (1) 令和6年度の活動について(総括)
 - (2) 令和7年度の活動計画について
 - (3) 令和7年度の教員対象研修会について
 - (4) 令和7年度研究調査について(発表)

- (3) **ビジネス情報分野研究委員会・専門委員会** (事務局:三沢商業高等学校)
 - 第1回ビジネス情報分野専門委員会
 - 日 時 平成6年4月23日(火) 13:00~15:30
 - 会 場 青森県総合社会教育センター(第3研修室)
 - 内 容
 - (1) 令和6年度年間活動計画について
 - (2) 教職員対象研修会の研修内容について
 - (3) 地区別情報処理技術者試験対策講座について
 - (4) 令和6年度全国商研、東北商研発表について
 - (5) 令和6年度発表資料について

 - 第2回ビジネス情報分野専門委員会
 - 日 時 令和6年6月18日(火) 13:00~15:30
 - 会 場 青森県総合社会教育センター(第3研修室)
 - 内 容
 - (1) 令和6年度全国商研、東北商研発表について

 - 第3回ビジネス情報分野専門委員会
 - 日 時 令和6年7月4日(木) 13:00~15:30
 - 会 場 青森県総合社会教育センター(第6研修室)
 - 内 容
 - (1) 令和6年度全国商研、東北商研発表について
 - (2) 令和6年度の活動内容について

 - 令和6年度ビジネス情報分野科目指導法研修会
 - 日 時 令和6年9月25日(水)
 - 会 場 青森大学 5号館3階コンピュータ演習室C(5310)
 - 内 容
 - (1) データサイエンス入門
 - (2) pythonによるサンプルコードの実行
 キーワード: 公開鍵暗号(RSA暗号)、暗号学的ハッシュ関数、素因数分解、デジタル署名、ブロックチェーン、HTTPS通信と公開鍵基盤等

参加者 21名（うち専門委員13名）
講師 青森大学 ソフトウェア情報学部 教授 黒田 茂 氏

- 第4回ビジネス情報分野専門委員会
日時 令和6年11月13日（水）13:00～15:30
会場 青森県総合社会教育センター（第3研修室）
内容
（1）令和6年度の振り返りについて
（2）令和7年度の活動内容について

- （4）総合的科目研究委員会（事務局：青森商業高等学校）**
 - 第1回
日時 令和6年4月22日（月）13:30～15:30
会場 青森県立青森商業高等学校（会議室）
内容
（1）研究テーマについて
（2）年間計画について
（3）県生徒商業研究発表大会について
（4）令和5年度県及び東北高教研分科会発表について

 - 第2回
日時 令和6年6月24日（月）13:30～15:30
会場 青森県立青森商業高等学校（会議室）
内容
（1）県生徒商業研究発表大会について
（2）令和6年度の活動について

 - 第3回
日時 令和6年11月14日（木）13:30～15:30
会場 青森県立三沢商業高等学校（総合実践室）
内容
（1）各校文化祭における開発商品販売について
（2）次年度の各校における課題研究について
（3）県土整備部監理課からの依頼について
（4）令和7年度活動計画について（令和8年度発表に向けた次年度活動の方向性の検討）

- （5）教育課程等研究委員会（事務局：青森商業高等学校）**
 - 第1回
日時 令和6年11月14日（木）10:00～12:00
会場 青森県立三沢商業高等学校（総合実践室）
内容
（1）年間計画について
（2）情報交換 ①観点別評価について
②定期考査について
③令和7年度教育課程表について
（3）指導・助言 青森県総合学校教育センター産業教育課 指導主事 新堂 満香 氏

4. 主 催 事 業

(1) 高大連携推進事業

青森県の商業教育における高大連携推進協議会

期 日 令和6年11月28日(木)

会 場 青森県立青森商業高等学校 視聴覚室

内 容

- (1) 令和6年度各校における高大連携の取組状況について
- (2) 高大連携から高大接続への取組状況について
- (3) 協議(DX加速化のために高大連携ができること)
- (4) 質疑応答

(2) 地区別日商簿記直前対策講座

県南地区

期 間 令和7年2月15日(土)～16日(日)

会 場 青森県立八戸商業高等学校 (他校の参加者はリモート配信で講義を視聴)

内 容 直前対策

講 師 仙台大原簿記情報公務員専門学校 中島 京哉 氏

参加者 青森商業33名 弘前実業11名 八戸商業19名 下山学園1名 計64名

(3) 情報処理技術者試験直前対策講座

津軽地区

日 時 令和6年8月24日(土) 9:00～15:00

場 所 青森県立弘前実業高等学校 (他校の参加者はリモート配信で講義を視聴)

内 容 情報セキュリティマネジメント試験対策

講 師 盛岡情報ビジネス&デザイン専門学校 高橋 洋平 氏

参加者 弘前実業10名 八戸商業3名 三沢商業6名 青森商業11名 計30名

県南地区

日 時 令和7年2月8日(土) 9:00～15:00

場 所 青森県立三沢商業高等学校 (他校の参加者はリモート配信で講義を視聴)

内 容 情報セキュリティマネジメント試験対策

講 師 盛岡情報ビジネス&デザイン専門学校 高橋 洋平 氏

参加者 三沢商業6名 八戸商業3名 弘前実業10名 青森商業11名 計30名

(4) 各種研修会参加

第16回全国商業教育指導者研修会

期 間 令和6年7月31日(水)～8月2日(金)

会 場 全商会館(東京都)

参加者 青森県立三沢商業高等学校 太田 菜穂子

※高大・地域連携商業教育活性化事業(往復交通費)

Ⅲ 各種競技大会

1. ビジネス計算

(1) 第71回全国高等学校ビジネス計算競技大会青森県予選会(令和6年6月1日 青森商業高等学校)

■珠算

【団体競技】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	1,280
2	八戸商業高等学校	870
3	下山学園高等学校	520

【個人総合競技】

順位	氏名	学校名	得点
1	野崎 ひらり	三沢商業高等学校	450
2	下田 稜馬	三沢商業高等学校	420
3	成田 優里	三沢商業高等学校	410
4	鎌本 咲紅	三沢商業高等学校	370
5	小笠原 胡春	八戸商業高等学校	310
6	太田 若那	三沢商業高等学校	300

【種目別競技】

順位	読上暗算	順位	応用計算	順位	読上算
1	下田 稜馬 三沢商業	1	野崎 ひらり 三沢商業	1	澁谷 妃鞠 下山学園
2	太田 若那 三沢商業	2	太田 若那 三沢商業	2	下田 稜馬 三沢商業
3	澁谷 妃鞠 下山学園	3	明岡 ななみ 八戸商業	3	太田 若那 三沢商業
4	野崎 ひらり 三沢商業	4	鎌本 咲紅 三沢商業	4	高木 月乃 下山学園
5	清水 心路 八戸商業	5	下田 稜馬 三沢商業	5	明岡 ななみ 八戸商業
6	明岡 ななみ 八戸商業	6	種市 琴美 三沢商業	6	鎌本 咲紅 三沢商業

■電卓

【団体競技】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	1,570
2	八戸商業高等学校	1,420
3	青森商業高等学校	930
3	七戸高等学校	930

【個人総合競技】

順位	氏名	学校名	得点
1	大澤 千夢来	三沢商業高等学校	550
2	沼田 琉杏	三沢商業高等学校	540
3	上沢 春華	八戸商業高等学校	530
4	金澤 ゆりあ	三沢商業高等学校	480
5	高橋 ひより	八戸商業高等学校	470
6	吉田 大晟	三沢商業高等学校	460

【種目別競技】

順位	応用計算	読上算
1	大澤 千夢来 三沢商業	上沢 春華 八戸商業
2	沼田 琉杏 三沢商業	沼田 琉杏 三沢商業
3	上沢 春華 八戸商業	金澤 ゆりあ 三沢商業
4	八木 理緒 三沢商業	金村 光理 三沢商業
5	川畑 潤弥 八戸商業	大澤 千夢来 三沢商業
6	杉山 遥華 三沢商業	笹倉 育美 三沢商業

(2) 第56回青森県高等学校ビジネス計算新人競技大会 (令和6年9月21日 青森商業高等学校)

■珠算

【団体競技】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	1,310
2	八戸商業高等学校	880
3	下山学園高校	590

【個人総合競技】

順位	氏名	学校名	得点
1	太田若那	三沢商業高等学校	470
2	下田稜馬	三沢商業高等学校	440
3	鎌本咲紅	三沢商業高等学校	400

【種目別競技】

順位	読上暗算	応用計算	読上算
1	坂澤里優 三沢商業	太田若那 三沢商業	坂澤里優 三沢商業
2	小野寺星七 三沢商業	下田稜馬 三沢商業	太田若那 三沢商業
3	下田稜馬 三沢商業	清水心路 八戸商業	下田稜馬 三沢商業

■電卓

【団体競技】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	1,580
2	八戸商業高等学校	1,470
3	青森商業高等学校	1,020

【個人総合競技】

順位	氏名	学校名	得点
1	根岸沙耶	三沢商業高等学校	540
2	大澤千夢来	三沢商業高等学校	520
3	沼山知央	三沢商業高等学校	520
4	吉田大晟	三沢商業高等学校	520
5	川畑潤弥	八戸商業高等学校	500
6	内城夏月	八戸商業高等学校	490

【種目別競技】

順位	応用計算	読上算
1	大澤千夢来 三沢商業	大澤千夢来 三沢商業
2	根岸沙耶 三沢商業	吉田大晟 三沢商業
3	藤谷和 八戸商業	川畑潤弥 八戸商業
4	高橋凌昊 八戸商業	藤谷和 八戸商業
5	川畑潤弥 八戸商業	千葉瑠菜 八戸商業
6	鈴木悠 八戸商業	関凜太郎 青森商業

2. ワープロ

(1) 第71回全国高等学校ワープロ競技大会青森県予選会 (令和6年6月15日 三沢商業高等学校)

■ワープロの部

【団体競技】

順位	学校名	打数
1	三沢商業高等学校	5,485
2	八戸商業高等学校	4,387
3	青森商業高等学校	4,125

【正確賞】

氏名	学校名
瀧澤 悠仁	三沢商業高等学校

【個人競技】

順位	氏名	学校名	打数
1	根岸 ななか	三沢商業高等学校	1,938
2	山上 いち花	三沢商業高等学校	1,809
3	瀧澤 悠仁	三沢商業高等学校	1,738
4	西村 美宇	八戸商業高等学校	1,575
5	稲田 悠花	三沢商業高等学校	1,521
6	殿村 漣	八戸商業高等学校	1,517

(2) 第56回青森県高等学校ワープロ新人競技大会 (令和6年9月14日 八戸商業高等学校)

【団体競技】

順位	学校名	打数
1	八戸商業高等学校	3,876
2	三沢商業高等学校	3,863
3	青森商業高等学校	2,626

【個人競技】

順位	氏名	学校名	打数
1	稲田 悠花	三沢商業高等学校	1,674
2	殿村 漣	八戸商業高等学校	1,495
3	大道 悠桜	八戸商業高等学校	1,368
4	小山石 優風	三沢商業高等学校	1,113
5	中村 彩智花	三沢商業高等学校	1,076
6	宇佐美 徠夢	八戸商業高等学校	1,013

【正確賞】

該当者なし

【1年生の部・個人】

順位	氏名	学校名	打数
1	小山石 優風	三沢商業高等学校	1,113
2	中村 彩智花	三沢商業高等学校	1,076
3	中嶋 彩乃	三沢商業高等学校	1,002
4	松本 倫	八戸商業高等学校	974
5	村田 凌汰朗	三沢商業高等学校	970
6	北向 陽太	三沢商業高等学校	899

3. 情報処理

第36回全国高等学校情報処理競技大会青森県予選会 (令和6年6月8日 八戸商業高等学校)

【団体競技】

順位	学校名	得点
1	八戸商業高等学校	385
2	三沢商業高等学校	382
3	弘前実業高等学校	381

【個人競技】

順位	氏名	学校名	得点
1	沼澤 獅音	八戸商業高等学校	158
2	松原 陸	三沢商業高等学校	129
3	小嶋 凜香	弘前実業高等学校	129
4	澤下 侑良	三沢商業高等学校	129
5	佐藤 紘也	弘前実業高等学校	126
6	工藤 夏樹	弘前実業高等学校	126

4. 簿記

(1) 第40回全国高等学校簿記競技大会青森県予選会(令和6年6月15日 弘前実業高等学校)

【団体の部】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	494
2	弘前実業高等学校	378
3	八戸商業高等学校	259

【個人の部】

順位	氏名	学校名	得点
1	吉田 優月	三沢商業高等学校	169
2	和田 愛結菜	三沢商業高等学校	167
3	長内 颯汰	三沢商業高等学校	158
4	小川 莉公	弘前実業高等学校	140
5	蛭名 航美	三沢商業高等学校	126
6	木村 聡	弘前実業高等学校	121

(2) 第29回青森県高等学校簿記競技大会(令和6年10月26日 三沢商業高等学校)

応用部門

【団体の部】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	506
2	八戸商業高等学校	478
3	青森商業高等学校	260

【個人の部】

順位	氏名	学校名	得点
1	寺井 瑤貴	三沢商業高等学校	193
2	石川 友菜	八戸商業高等学校	178
3	佐々木 珠緒	三沢商業高等学校	169
4	竹井 心那	八戸商業高等学校	165
5	橋本 愛央	三沢商業高等学校	144
6	工藤 陽乃真	八戸商業高等学校	135

基礎部門

【団体の部】

順位	学校名	得点
1	三沢商業高等学校	258
2	弘前実業高等学校	242
3	青森商業高等学校	226

【個人の部】

順位	氏名	学校名	得点
1	須藤 輝	三沢商業高等学校	93
2	田中 聖真	弘前実業高等学校	89
3	野呂 藍琉	青森商業高等学校	89
4	坂本 未咲紀	三沢商業高等学校	86
5	佐川 依央湊	青森商業高等学校	83
6	新岡 沙耶	弘前実業高等学校	81

5. 英語

第41回全国商業高等学校英語スピーチコンテスト青森県予選会(令和6年7月9日 弘前文化センター)

レシテーションの部(暗唱の部)

順位	氏名	学校名
1	木村 絢音	弘前実業高等学校
2	西館 乃亜	三沢商業高等学校
3	小坂 羽純	八戸商業高等学校

スピーチの部(創作の部)

順位	氏名	学校名
1	川畑 悠	八戸商業高等学校
2	長内 凜	弘前実業高等学校
3	沼端 紗采	三沢商業高等学校

6. 生徒商業研究発表

青森県高等学校生徒商業研究発表大会(令和6年7月6日 青森県総合社会教育センター)

順位	学校名	テーマ
1	八戸商業高等学校A	ハチカ ～ハチカでつなぐ八戸の未来～
2	弘前実業高等学校	(-) × (-) = 100年後の笑顔 ～ 幸せへの方程式 ～
3	八戸商業高等学校B	園児の知識を繋げ ～子どもたちの安全を守るために～

IV 各種検定試験

1. ビジネス計算実務検定

第148回 全商ビジネス計算実務検定試験 R6.6.16									
	1級			2級			3級		
	珠算	電卓	ビジネス	珠算	電卓	ビジネス	珠算	電卓	ビジネス
申込者数	7	231	235	1	287	140	0	273	23
受験者数	7	223	230	1	273	132	0	268	21
部門合格者数	1	141	63	0	144	78	0	188	12
部門合格率	14.3%	63.2%	27.4%	0.0%	52.7%	59.1%	0.0%	70.1%	57.1%
級合格者数	70			69			11		

第149回 全商ビジネス計算実務検定試験 R6.11.10									
	1級			2級			3級		
	珠算	電卓	ビジネス	珠算	電卓	ビジネス	珠算	電卓	ビジネス
申込者数	15	191	167	0	287	387	0	120	274
受験者数	15	166	153	0	253	352	0	110	260
部門合格者数	13	117	37	0	164	208	0	69	180
部門合格率	86.7%	70.5%	24.2%	0.0%	64.8%	59.1%	0.0%	62.7%	69.2%
級合格者数	43			160			163		

2. 簿記実務検定

第98回 全商簿記実務検定試験 R6.6.23				
	1級(会計)	1級(原計)	2級	3級
申込者数	102	121	114	78
受験者数	93	113	106	64
合格者数	9	23	5	18
合格率	9.7%	20.4%	4.7%	28.1%
級合格者数	16			

第99回 全商簿記実務検定試験 R7.1.26				
	1級(会計)	1級(原計)	2級	3級
申込者数	262	331	356	342
受験者数	253	319	332	322
合格者数	95	150	178	199
合格率	37.5%	47.0%	53.6%	61.8%
級合格者数	83			

3. ビジネス文書実務検定

第72回 全商ビジネス文書実務検定試験 R6.6.30						
	1級		2級		3級	
	ビジネス	速度	ビジネス	速度	ビジネス	速度
申込者数	90	129	181	232	298	379
受験者数	87	125	168	217	282	353
部門合格者数	46	55	112	122	224	310
部門合格率	52.9%	44.0%	66.7%	56.2%	79.4%	87.8%
級合格者数	38		79		189	

第73回 全商ビジネス文書実務検定試験 R6.11.24						
	1級		2級		3級	
	ビジネス	速度	ビジネス	速度	ビジネス	速度
申込者数	82	90	231	311	289	333
受験者数	74	81	212	290	273	319
部門合格者数	40	28	145	210	205	287
部門合格率	54.1%	34.6%	68.4%	72.4%	75.1%	90.0%
級合格者数	27		128		222	

4. 英語検定

第72回 全商英語検定試験 R6.9.8			
	1級	2級	3級
申込者数	33	87	92
受験者数	32	83	86
合格者数	8	10	66
合格率	25.0%	12.0%	76.7%

第73回 全商英語検定試験 R6.12.15			
	1級	2級	3級
申込者数	35	44	46
受験者数	33	41	45
合格者数	3	4	27
合格率	9.1%	9.8%	60.0%

5. 情報処理検定

第71回 全商情報処理検定試験 R6.9.22					
	1級		2級		3級
	プログラミング	ビジネス情報	プログラミング	ビジネス情報	
申込者数	108	201	92	293	315
受験者数	104	191	88	274	279
合格者数	33	48	56	154	201
合格率	31.7%	25.1%	63.6%	56.2%	72.0%

第72回 全商情報処理検定試験 R7.1.19					
	1級		2級		3級
	プログラミング	ビジネス情報	プログラミング	ビジネス情報	
申込者数	153	291	119	482	601
受験者数	148	276	109	460	551
合格者数	47	63	74	283	317
合格率	31.8%	22.8%	67.9%	61.5%	57.5%

6. 商業経済検定

第39回 全商商業経済検定試験 R7.2.2							
	1 級	2 級				3 級	
		マーケ ティング	商品開 発と流 通	ビジネス法規	ビジネス マネジメント	ビジネ ス基 礎	
申込者数		458	143	82	91	149	
受験者数		430	136	75	87	145	
合格者数		278	110	29	68	127	
合格率		60.7%	76.9%	35.4%	74.7%	87.6%	
級合格者数	185					177	127

7. 会計実務3検定試験

第16回 全商財務諸表分析検定・財務会計検定・管理会計検定 R6.12.8			
	財務諸表分析検定試験	財務会計検定試験	管理会計検定試験
申込者数	108	1	3
受験者数	96	1	3
合格者数	51	1	2
合格率	53.1%	100%	66.7%

8. ビジネスコミュニケーション検定

第14回 全商ビジネスコミュニケーション検定試験 R6.12.15	
申込者数	112
受験者数	108
合格者数	74
合格率	68.5%

9. 1級合格者の数

	ビジネス計算 珠算	ビジネス計算 電卓	簿記	ビジネス 文書	英語	処 理 情 報 プ ロ グ ラ ム	処 理 情 報 シ ス テ ム	商 経	会計実務 分析・財務・管理	合 計
人数	13	100	99	65	11	80	111	185	54	716

※会計実務3検定は延べ人数を表記

10. 3種目以上1級合格者数

学 校 名	3種目	4種目	5種目	6種目	7種目	8種目	9種目	合計
青森商業高等学校	9	4	4	4	1			22
弘前実業高等学校	11	8	6					25
八戸商業高等学校	18	5	6	2	1			32
三沢商業高等学校	6	7	6	5	6	2	2	34
七戸高等学校		1						1
青森山田高等学校	1							1
計	45	25	22	11	8	2	2	115

編集後記

今年度も原稿の依頼に快くご承諾いただき、ありがとうございました。貴重な原稿をお寄せくださった先生方や会員の皆様方のご協力により、「2024青森商業教育マージャー」をお届けすることができます。心よりお礼申し上げます。

生徒にコミュニケーション能力を身に付けて欲しいと思い指導してきましたが、指導している私のコミュニケーション能力が劣っていることに落胆しています。自分の考えを「伝える」表現しかできていなく、「伝わる」表現が全くできていなかったことです。伝えるは一方的な表現で、伝わるは双方の理解を得る表現で、ビジネスにおいて伝わる表現ができないと物事が建設的に進展しないと思います。授業、県商研刊行物等において伝わる表現を意識していきたいと思っています。

終わりに、本研究誌の充実と発展のために、より一層のご指導ならびにご叱正を賜りますようお願い申し上げます。

(編纂委員)

研究誌編纂委員会

高橋 恭一	県立青森商業高等学校	(委員長)
榊 晃太	〃	(東青)
鈴木 瞳	県立弘前実業高等学校	(中南)
小中 喜貴	〃	(会場校)
柴崎 健太郎	〃	(会場校)
上野 泰聖	県立八戸商業高等学校	(三八)
佐藤 雅哉	県立三沢商業高等学校	(上十三)
奈良 靖宏	県立鱒ヶ沢高等学校	(西北五)
向谷地 史拓	県立大湊高等学校	(下北)
半田 莉玖斗	下山学園高等学校	(私学)



県商研ホームページアドレス <http://www.shoken-aomori.jp/>