

職業人育成のためのアクティブラーニング

― 地域社会と連携したコミュニケーション能力を高める実践指向型学習 ―

富山県立富山北部高等学校 情報デザイン科

I 指導の背景・目標

本校の情報デザイン科においては、職業人としてのプロ意識を育み、ビジネス社会で主体的に活躍できる生徒を育成するために実践型学習を計画的に取り入れ、卒業を一つの段階としながらも将来を見据えた指導を行ってきた。その中心となるのが、2年次の「課題研究」で取り組む模擬株式会社『富山北部デザイン工房』の運営、3年次の「課題研究」での『地域の政策課題』について改善提案を行う実践的な活動である。これらの活動を中心に、生徒の3年間の高校生活を一層充実させ、ビジネスの諸活動に対して職業人としての倫理観をもち、主体的・合理的に取り組むことができる生徒を育てることを目的としている。そして、その生徒たちの個々の力を集めて生かし、協働的な学習形態の経験を重ねることにより、ビジネス社会を担う一員として活躍できる生徒の育成を目指して指導、研究を行っている。

本校における実践指向型の学習活動を確かな学びの場とするためには、教育内容、教育方法、学習評価の3つが明確にされていることが必要であると考えている。

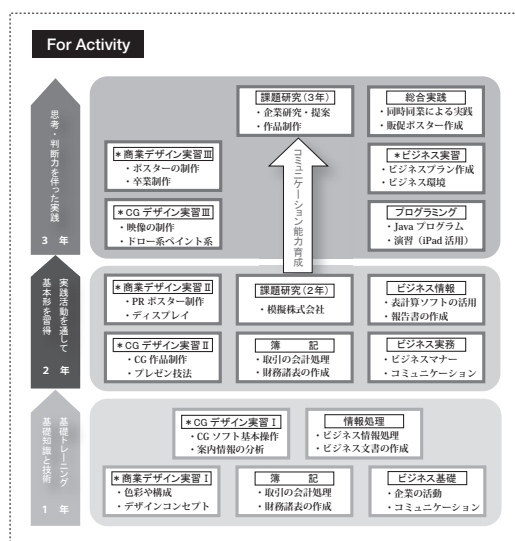
II 取組の概要

本校では、商業の各科目や商業デザインを学ぶ学校設定科目などにおいて、学習段階に応じた生徒の学習目標と指導のコンセプトを設定している。

1年次は、基礎トレーニングとして、知識と技術を身に付ける。クラス全体の基礎知識、技術を一定の基準にまで底上げすることを目指す。商業科目に限らずに様々な教科・科目において横断的にグループ学習を取り入れ、チームで課題に取り組むトレーニングを行い、リーダーの体験や意見を引き出す話し合いの方法を学ぶ。

2年次には、実践活動を通して型を身に付ける。模擬株式会社の活動を通して、実際の企業との取引や、商品制作を体験し、ビジネスの基本の型を身に付ける。

3年次には、生徒が主体的に思考・判断し、活動



する。地域の政策課題に取り組む能動的な学習活動を通して、問題や課題を捉える視点や能力、解決するための手立てを考え、創造力を磨く。ビジネス社会に生きる職業人として、利害関係者だけでなく、地域や社会に目を向け、先見性を持って貢献に努めるリーダーとなれるよう意識を高める。

III コミュニケーション力基礎トレーニング(1年次)

1年次には、次年度に行う模擬株式会社の活動を始める際にスムーズに導入できるようにするために、コミュニケーション力を身に付けるトレーニングを行う。

1 構成的グループエンカウンター

- ・自分の意見を伝えるアイメッセージ
- ・相手の意見を聞き入れ、意図を読み取るトレーニング

2 各科目におけるグループワークの活用

- ・簿記、英語、国語の授業における様々な組み合わせでのグループワーク
- ・言語活動、リーダー経験、グループ活動における個々の特性の見極め

3 外部講師によるビジネスマナー研修

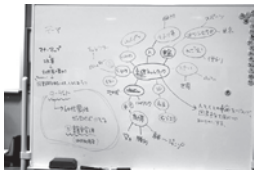
- ・豊かな表情づくり、あいさつ、発声練習、言



簿記でのグループワーク



名刺交換の練習



アイデアマップ

1年級編 巻 名前					
プレゼンテーション ショー					
ホー	2人の発表者				
目的	読むだけでなく「見る」に訴える。自分の作品の特色について発表する。				
日時・場所	22年10月18日(土)・3・4階 場所 高尾デザイン室				
観客数・人数	42人				
プレゼンテーションの概要					
構成	1. 題目について 2. 絵について 3. 絵の制作について				
時間	10分	題目	内容	発表者	備考
作題	40分	絵	「高尾デザイン」について 「高尾デザイン」について 「高尾デザイン」について	高尾デザイン	「高尾デザイン」について
本編	40分	絵	「高尾デザイン」について 「高尾デザイン」について 「高尾デザイン」について	高尾デザイン	「高尾デザイン」について
総括	10分	絵	「高尾デザイン」について 「高尾デザイン」について 「高尾デザイン」について	高尾デザイン	「高尾デザイン」について
質疑応答	先生				
アドバンス	先生				

プレゼンテーションシート

葉遣い

- ・電話応対，来客応対，名刺交換

4 プレゼンテーションの基礎学習

- ・実習科目における発想練習とプレゼンテーションのトレーニング
- ・アイデアマップ作成，ブレインストーミング，KJ法
- ・言語化とイメージの視覚化

N 2年次「課題研究」での取組

1 模擬株式会社『富山北部デザイン工房』の運営

デザインの受注・制作を行う模擬株式会社の活動は、2015年で12年目を迎える。生徒は1年次に学んだビジネスの基礎、デザインの基礎科目の内容を生かして活動を行っている。

(1) 模擬株式会社の運営のための指導目標

デザインの依頼を受け、制作し、販売を行う過程において、デザインの技術とビジネスの実践を学ぶ。ビジネスマナーやコミュニケーション、プレゼンテーションの『型』を身に付ける。

(2) 活動に向けての意識付け

『デザインはビジネス』であり、創造的な表現を目的としたものではなく、商品として売れるもの、販売を促進する効果があるものを生み出す商業的活動であることを理解させる。

(3) 活動コンセプトの設定

『あなたの期待を超えるパフォーマンスを
提供します』

コンセプトを設定する理由は、生徒が迷わないようにするためである。生徒のモチベーションを維持し、指導の理由や意図を汲み取る力となる。

(4) グループ編成

1社10名の生徒が4社の各子会社の社員
となって運営する。人間関係に配慮し、教員
がグループ編成する。

(5) コンペティションの導入

競争社会においてビジネスとしてお客様が望む作品を作り、お客様のニーズにあった作品が採用されるという結果を体験する。

2 模擬株式会社『富山北部デザイン工房』の活動

模擬株式会社の仕事の基本的な流れは以下のとおりである。

(1) デザインの受注

電話や打ち合わせを通して、イメージ・コンセプト・要望等を発注者から聞き取る。

事前指導

- (ア)グループワークの活用
- (イ)ビジネスマナー研修
- (ウ)富山のくすりについての講話
- (エ)総会の開催

ルールづくりと工夫点

- (ア)模擬株式会社の社員であることを意識させ、お互いを尊重した言動を心掛ける。
- (イ)作業工程の管理、進行を担当するファシリテータとして副社長を活躍させる。
- (ウ)「打ち合わせシート」や「電話シート」などのマニュアルを作成し、社内での情報共有を図る。
- (エ)チェック機能を充実させ、デザインの質の向上や、ミスやトラブルの防止を図る。



ビジネスマナー講座



総会での社長挨拶

(2) 調査研究

社内の調査研究部を中心に詳細や歴史について調べる。インタビューやアンケート調査を行って実態把握と分析を行い、ターゲットを絞り、コンセプトを考える。

(3) アイデアスケッチ

発注者の要望と調べた内容をもとに社員全員でKJ法やブレインストーミング法などを活用して案を出し合う。一人で3案以上出し、毎回120枚以上のアイデアの中からデザイン案が選抜される。

(4) 社内コンペティション

一人ずつ自分の案についてコンセプトや工夫した点について説明を加えたプレゼンテーションを行う。社員それぞれが意見を出し合って決定する。

(5) クライアント・コンペティション

コンセプトが発注者の要望に沿っているかを確認し、自分たちがデザインを通して伝えたいことを言葉で表現しながら説得力のあるプレゼンテーションとなるよう各社が伝え方を工夫する。

(6) 採用作品の決定

選考理由等を聞き、次に生かす。また、修正の要望等を確認する。

(7) 作り込み

打ち合わせで得られた情報や発注者の思いをもとに、CGでデザイン制作を進める。

(8) 入稿

データを要望に合わせた形式に書き出し入稿する。

(9) 入金

打ち合わせの1回目で発注者の予算について確認し、必要経費を計算して見積りを出す。入稿の際に請求書を渡し、入金時に領収書を発行する。

3 模擬株式会社の成果

生徒は、デザインの力で、期待を超えるよう努力した取り組みが、ビジネスを生み、社会貢献へとつながることを体験し、学習への意識と意欲がさらに高まった。

コンペティション形式を用いて、「ニーズを的確に捉え、コンセプトにふさわしい言葉を探って言語化する」機会を数多く経験することに



電話での打ち合わせ



発注者より説明を受ける



アンケート調査



アイデアの創出



コンセプトの説明



社内コンペティション



発注者へのプレゼンテーション



最終審査



採用決定時



完成作品

より、『デザインのクオリティの高さ、プレゼンテーションの質、アイデアのユニークさ、オリジナリティのそれぞれがどれほど良くても、発注者のニーズを引き出し、作品に反映させることができなければ結果につながらないこと』を多くの生徒が経験した。その中でコミュニケーションと言語能力の重要性を学ぶことができた。また、多様な規模のプレゼンテーションの回数を重ねることで、時間に制限があるなかで的確に伝えるための言葉の選択や、伝える内容についての重要度の振り分けの大切さが分かるようになった。経験の数が自信につながり、突然の取材やインタビューの際にも落ち着いて自分の言葉で話すことができるようになった。互

いの会社を尊重し合い、社員同士節度のある応対を自然と行うようになり、場をわきまえたコミュニケーションをとる能力を身に付けることができた。生徒一人ひとりの変化を見ても、自己との対話能力が高まり、考えや気持ちを言語化し、整理して伝える力が養われた。

V 3年次「課題研究」での取組

1 地域政策課題への取組

地域の政策課題について改善提案を行う実践的な活動を行っている。生徒が興味関心のあるテーマを挙げ、関連のあるキーワードを出した生徒でグループを編成し、自分たちでテーマを設定する。2年次で学んだ基本の型を活かし、生徒が主体的に研究活動に取り組んでいる。

地域政策課題への活動の流れ	
(1)テーマを導く	「富山」をキーワードとして活動に取り組む。
(2)資料収集と仮説の設定	収集した資料やデータより仮説を設定する。
(3)テーマについての提案プレゼンテーション	
(4)フィールドワークによるマーケティングリサーチ	実際に現地で調査し、企画やデザインに生かす。
(5)企画・提案と商品開発	実際に商品とするための課題について検討する。
(6)外部講師へのプレゼンテーションと指導助言	
(7)制作計画に基づく活動	研究を掘り下げ、展示物や試作品を制作する。
(8)報告書・ポートフォリオの作成	
(9)ディスプレイプランニング	
(10)北高展での発表と外部講師からの講評	北高展の会場で公開プレゼンテーションを行う。

2 地域政策課題への取組の成果

2年次で培ったコミュニケーション力を交渉力に、プレゼンテーション力をクライアントの購買意欲につなげる力を身に付けてきた。消費者の価値を知り、受け入れ、商品に生かすことにより、自己満足ではなく一般的な価値を創造する力を身に付けることができた。

VI パフォーマンス評価と学びのプラン

(ループリックによる評価の導入)

ビジネスとデザインを学ぶ、専門的な能力を期待される高校生に必要な力と生徒の認識や行動の質を

各グループの研究テーマ

研究テーマ	研究内容	成果物等	連携等
富山の魅力を富内外の人に発信する (7名)	とやま「次世代」観光魅力発信事業観光情報冊子の制作と観光宣伝活動の実施	観光冊子 オリジナルピンズ ホームページ制作	富山県観光・地域振興局観光課 キャッチユム
富山の企業による地域活性化 (4名)	富山の特色を表現した観光デザインと冊子の制作による富山のPR	富山の観光情報冊子 観光冊子	助野南
ふふぶプロジェクトへ富山に届かせる (5名)	引出物販売のオリジナルブランド「とみゆう」の設立を考案し、富山の食材を用いた引出物やカタログギフトの開発	ブランドロゴマーク オリジナルパッケージ ギフトカタログ	
富山の産業の活性化と世界進出 (5名)	富山の伝統工芸や企業の商品を生かし、世界市場を視野に入れた新商品の開発	例として「しし餅」に着目し、ペビーギフト 商品の提案と商品化	南井義典
富山の水をPRするためのお土産の販売戦略 (5名)	富山の豊かな資源である水に着目し、お土産のマーケティングと販売戦略の研究	ミネラルウォーター・フレーバーウォーターの提案とパッケージデザイン 販売計画 ディスプレイ企画の提案	
北陸新幹線開通を利用した富山公共交通機関の活性化 (5名)	市内の公共交通機関の利便性を高め、観光客の誘客を目指し、市内の経済活性化を目指す	市内公共交通機関共通ICカード お土産購入システムの提案 スマートフォンのアプリケーションの提案	富山市路面電車推進課
快速をみんなの図書館に 一、デザインの力で図書館利用者マナーアップ (9名)	図書館利用マナー向上のためのグッズの作成、イベントの企画立案 オリジナル紙芝居の商品化	大人向け利用マニュアル マナー啓発の掲示物 オリジナル紙芝居	富山県図書館協会

段階的に評価するために、評価基準の作成を試みた。

パフォーマンス評価、つまり学習者自身の作品や実演（パフォーマンス）を直接に評価する方法の指標として、ループリックを作成した。

3年次の「課題研究」では、取り組むテーマによって制作物を分担することが多く、一つの評価基準での判断ができないことが多い。そのような時にもループリックによる評価であれば、可視化されたパフォーマンスをループリックを使って解釈し、評価することができる。

評価の基準を設け、システム化を行うことにより、限られた授業時間の中で幅広く、質の高いパフォーマンスの実現に近づくことができる。生徒にとっても、目標や課題が明確になり知識や技術が身に付いて行く自分が見え、達成感を味わうことができた。

VII 取り組みの成果

地域社会との連携による実践的な学習活動により、生徒は社会に目を向け、問題を自分のこととして捉えて、解決にむけて取り組む参加意識が芽生えているように見受けられる。活動から得られる達成感や物事の本質を見極めて見つけた喜びや幸せが、生徒にとって次の新しい価値を生み出す力と、社会貢献の意識へとつながっていると考えている。