

商業教育の授業改善について

～ケースメソッド教育を中心に～

愛知県立愛知商業高等学校
学校長 野田 隆洋

愛知県立知立高等学校
教諭 神尾 五月

愛知県立岡崎商業高等学校
教諭 上沼 善雪

1. はじめに

ケースメソッド教育を高校の商業教育に取り入れようと研究を開始した経緯および理由は以下の通りである。

(1) ケースメソッド教育との出会い

平成 22 年 8 月に、文部科学省主催産業・情報技術等指導者養成研修「マーケティングと商品開発に関する講義と実習」に参加し、ケースメソッドの手法を用いた授業研修を受講した。

(2) ケースメソッド教育の必要性

平成 22 年度に、愛知県教育委員会主催の高大連絡会議（愛知県内 3 大学の関係者が出席）に参加した。ここで、商業高校生に対して、思考力・語学力・コミュニケーション能力が求められていることを痛感し、コミュニケーション能力を高める手法としてケースメソッド教育が効果的であると考えた。

(3) ケースメソッド教育への期待

平成 25 年度から施行の新学習指導要領では、ケースメソッド教育の導入を図るように記されている。この手法は、従来の知識伝授型による授業展開では伸長が難しかった生徒の思考力やコミュニケーション能力を育成でき、主体性・積極性・協調性・人間関係調整力・マナー力といった能力をも身に付けさせることが期待できる。

2. 簿記会計分野におけるケースメソッド教育の取組について

(1) 教員向け研修の実施

平成 23 年 7 月 29 日（金）

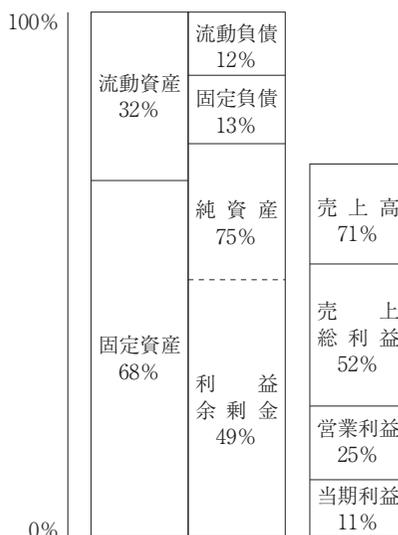
於名古屋商科大学大学院

「ケースメソッドによる経営分析」

講師 名古屋商科大学教授 関口了祐 氏

國貞式図解により、4 社の財務諸表をもとに経営分析した後各企業の経営戦略について議論を戦わせて理解を深めた。

以下に、國貞式図解の例を示してみよう。



また、財務諸表がどの会社のものであるか推測するという問題も付されていた。課題を進めるうちに、実際の財務諸表から企業の経営方針や財務的な体質が浮かびあがり、知らず知らずに熱が入った。

ケースメソッドの授業を行うときには、予習が大前提である。自分の意見を持ち、授業に臨むためである。図解の作成方法は、総資産および売上高のうち、金額が多い方を 100% として、貸借対照表と損益計算書の各項目の比率を図に書き入れていく。図解により、会社の資産規模と売上高の比較ができ財務の健全性が明白になる。

2 社以上の数値を比較する場合は、全社の総資産および売上高の中で一番大きな数値を 100% として図解する。このことで企業規模の比較も同時に行える。同じ会社の年度比較をすることもできる。

これまで高等学校の商業教育においては、「簿記」や「会計」の授業において、多くの仕訳問題を解かせ、財務諸表を作成する方法について指導を重ねてきた。経営分析の計算式も教えてきた。しかし、実際の財務諸表を使って分析を行うことの大切さは教えてきたらうかと改めて反省させられた。近年

の不況で、世界に名だたる企業でさえ、赤字を出し、有利子負債を多く抱える現状がある。正確な経理処理ができるだけでは、企業は繁榮しない。このような教材を使って社会と学校を結び、現実の経営の難しさを感じさせることも商業教育の役目であると強く感じた。また、分析を進める過程でいろいろな発見があり、主体的な取組へと変化していった。ケースメソッド教育が学習の楽しさを感じる事ができる手法であることを再確認できた。

(2) 生徒向け授業研究会の実施

平成 23 年 8 月 24 日 (水)

於名古屋商科大学大学院

「ケースメソッドによる経営分析」

講師 名古屋商科大学教授 関口了祐 氏

株式会社ローソンと株式会社オリエンタルランドのイメージについてグループで話し合いをした後にその内容を全体で発表した。その後、國貞式図解により 2 社の財務諸表の分析を行い、最終的にどちらの財務諸表かを推測する内容であった。



【授業研究会での全体討論】



【授業研究会でのグループ討論】

(3) 生徒のアンケート結果 (前述(2)の)

生徒に体験授業終了後、アンケートを実施した。質問項目は、①ケースメソッドによる授業を受けたことがあるかどうか、②主体的に授業に参加できたかどうか、③授業を通じてどのような力が身につ

たかどうか、④授業を受けた感想、⑤その他である。アンケートの結果から、生徒の授業に対する満足度の高さはもちろんのこと、ケースメソッドの手法を用いた授業の効果について確認することができた。

(4) 指導案及び教材の作成

愛知県商業教育研究会の簿記会計部会で、ケースメソッドの手法を取り入れた学習指導案及び教材の作成を行った。学習指導案については研究集録に掲載し、教材については研究大会の参加者に配布し、活用できるようにした。

(5) 具体的な授業展開

授業の実施に向けて、コンビニエンスストアを題材にした授業展開を以下のように考えた。

- ・セブンイレブンの 2010 年・2011 年の財務諸表をもとにセブンイレブンがどのように業績を上げているかを分析させる。
- ・各年度の利益を比べ、増減の理由について考えさせる。
- ・同業種他社と業績及び経営戦略の比較を行う。
- ・セブンイレブン支持派と他のコンビニ支持派に分かれて支持の理由について意見交換させる。
- ・セブンイレブンの次期戦略について全体討論を行う。

この内容で実際に授業をする計画であるが、効果を高めるために予備的な授業を行う必要があると考えた。簡単な課題を与えて財務分析・考察・発表を行う訓練を積み重ねる事の必要性を感じたからである。1 学期「ビジネス基礎」の「ビジネスを学ぼう～いろいろなビジネス」の単元において試みた。その取組について以下に掲げる。

- ① サービス業に焦点をあて、珍しいサービスについて調べさせ、その内容を教員が紹介し、人気投票を行う。
- ② ①の結果を知らせ、次に自分が考えた新しいサービスについて発表させる。そして、人気投票を行い、人気の高かったサービスを発表する。発表態度について自己評価させ、誰の発表が良かったかを記録させる。
- ③ 日本の優良企業の売上高ランキング、当期純利益ランキング、業種別売上高ランキングを示す。この際、吸収・合併によりできた会社について説明を加えた。
- ④ ③のランキングを見て、分かったこと・感じたこと・考えたことを書き出させる。
- ⑤ グループになり、それぞれが④の意見を出し合

いグループの意見として集約させ、発表させる。
発表後、グループ学習についての感想を書かせる。

- ⑥ 気になる企業・調べてみたい企業を1つ選び、選んだ理由を書かせる。
- ⑦ 人気企業名を発表し、人気の高い企業の財務諸表・企業理念・CSR活動について示す。財務諸表から国貞式図解を作成させる。
- ⑧ 図解して気がついたことを記入させる。
- ⑨ 起業について疑似体験をさせるため、グループに分かれて自己紹介させた後に会社名と事業内容を決定させ、役割を決め報告させる。
- ⑩ 役割に基づき、会社の経営理念・事業内容とその特色・売上目標と目標設定の根拠・経営戦略を考えグループ全員で発表させ、どのグループの発表が良かったかを投票させる
次にこの一連の授業の工夫とねらいについてまとめる。

生徒に社会の事例から興味関心を持たせる

実際に行われているサービスについて調べさせ、日本の代表的な企業の売上や当期純利益の金額やランキングや業種の違いについて知らせることができた。

主体的な取組をさせること

サービス業の調査後に人気投票を行った。順位を発表した時は、生徒が結果に聞き入り、反応がとても良く、次のサービス業の発案についての取組に主体性が感じられた。その後財務諸表の分析を行う際も、自分たちが選んだ企業のデータであるという意識を持って取り組めた。

発表力をつける

サービス業の発案に関する発表後に自己評価をさせることで、発表の態度について反省させた。次回は顔を上げて堂々と発表したい、わかりやすくまとめてから発表した方がよかった、上手だった人の発表を見習いたいという前向きな意見が多かった。

チームで仕事をするものの大切さを知る

グループ学習において、自分の役割を果たすこと、意見をまとめることの難しさを体験する。

創造性を豊かにするための課題を設定する

新しいサービスを考え出すこと、売上目標を達成するための経営戦略を考えることなど、課題自体に考える醍醐味があり、創造性を引き出す内容を選ぶ。

実際の数字から分析をすること

売上や利益の大小だけでなく、図解により会社の経営安全度等を簡単に分析する。

自分の意見を持つこと、その根拠を説明する

誰の発表が良かったかという意見1つにしても、なぜ良かったのか、どこが良かったのかを書かせた。売上目標についても目標設定の根拠を書かせる。実社会でも様々なことが根拠をもとに必然性を持って設定されていることを感じさせたい。

総合力を高めること

起業に関しては、流通・財務・組織などあらゆる角度からのアプローチが不可欠であり、できるだけ多くの情報を集め、意見を出し合い、まとめ、発表する過程で総合力が必要とされる。

最終的には日本をリードする企業の財務諸表を題材として、簡単な経営分析を行い、その後各企業の特徴について理解を深める授業展開にしていきたい。

参考資料

◎企業別売上高及び当期純利益ランキング

〈<http://www.ullet.com/search.html>

Dr. 西野の失敗しない会社選びより〉

順位	売上高順
1位	トヨタ自動車（輸送用機器）
2位	日本電信電話（情報・通信業）
3位	JXホールディングス（石油・石炭製品）
4位	日立製作所（電気機器）
5位	本田技研工業（輸送用機器）

国貞式図解をした感想（一部抜粋）

- ・税金や広告料などがあるから、売上の大きい会社の利益が大きいわけではないということが分かった。
- ・難しいけれど、図解により、会社がどれだけ借金していて、どれだけ売上高があるかがよくわかる。
- ・売上に対して当期利益はとても少なく、固定資産が多かった。負債の割合が高く会社の経営が難しいと感じた。

生徒が考案したサービス業（人気順・一部抜粋）

- ・宿題代行サービス
- ・地域観光サービス
- ・高齢者と同居サービス
- ・メイドスポーツ
- ・子供を寝かしつけるサービス

3. マーケティング分野におけるケースメソッド教育の取組について

(1) 教員向け研修の実施

① ケースメソッド教育について

平成23年2月9日（水）

於名古屋商科大学大学院

「マーケティングにおけるケースメソッド教育のすすめ方」

講師 名古屋商科大学教授 小野裕二 氏

ケースメソッドの歴史、レクチャー授業とケースメソッド授業の違い、3段階の学習プロセス、評価について等ケースメソッドの概説について講義を受け、実際にケースメソッドを体験した。

②ケースライティングについて

平成23年8月1日(月)

於名古屋商科大学大学院

「ケースメソッド教育のすすめ方(ケースライティング)について」

講師 名古屋商科大学教授 小野裕二 氏

2月に引き続き実際にケースを読み、ケースメソッドを体験した。さらに、ケースライティングについても研修を行った。

(2) 指導案及び教材の作成

愛知県商業教育研究会の商業経済部会で、ケースメソッドの手法を取り入れた学習指導案及び教材の作成を行った。

(3) モデル授業の実施

平成24年7月6日(金)に商業経済部会を愛知県立岡崎商業高等学校にて行い、研究員が作成したケースによるモデル授業を行った。今年1月に問題となった、不正にランキングを操作したとされる「食ベログ」問題をケース教材とした。

モデル授業には同研究員30名と名古屋商科大学教授小野裕二氏が参観し、参観後、小野教授からのご指導や研究員による意見交換を行った。小野教授からは、「生徒が楽しそうに参加していたのでよかった」「ケースクエスチョンが答え易いものから始まり、その後のクエスチョンへのつながりがあり、流れがあつてよかった」等の高い評価をいただいた。また、「個人学習プリントにはしっかり記入しているが、全体討論の場で少し消極的であるので、簡単

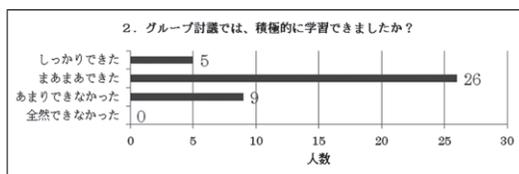
なテーマで意見交換することから始めたらよいのではないかと、アドバイスを受けた。

参考 生徒へのアンケート結果

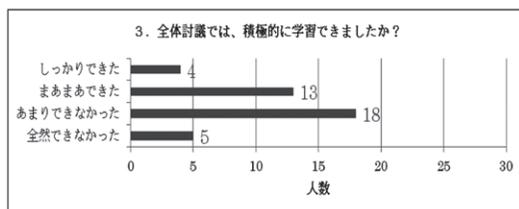
質問1. 個人学習プリントへの記入はしっかりできましたか？

クラスの全員が「しっかりできた」「まあまあできた」と回答した。個人学習への取り組みは、しっかり行えている。

質問2. グループ討議では、積極的に学習できましたか？



質問3. 全体討議では、積極的に学習できましたか？



質問4. グループ討議・全体討議で他人の意見を聞き、参考になるものはありましたか？

他人の意見から参考になるものがあると回答した生徒が「あった」「まあまああった」の合計で38人(95%)おり、他人の意見からの「気づき」の学習効果はあったと考えられる。

4. おわりに

授業改善には、まず教員の意識を変えることが重要である。ケースメソッド教育を研究する過程で、生徒の意見を引き出す授業、社会と結びつける授業を行わなければならないという教員の意識改善を図ることはできると感じた。教員の意識が変わり、新しい授業への積極的な取組を行うことが商業教育の活性化につながると考える。また、ケースメソッド教育以外にも従来から行われているキャリア教育、マナー教育、知財教育等、商業高校生の力を伸ばす方策はいろいろあるので、幅広い視野で授業展開をしていくことが肝要である。

今後も、商業教育の柱として、「将来のスペシャリストの育成」という大きな課題を忘れず授業改善に取り組んでいきたい。

