



東京都商業教育改革をチャンスに変えて 「東京のビジネス」・「ビジネスアイデア」

東京都立芝商業高等学校

主任教諭 会津 拓也

1. はじめに

東京都では平成 30 年度より、商業教育改革としてすべての全日制都立商業高校をビジネス科に改編し、ビジネス基礎のなかで東京都が作成した補助教材「東京のビジネス」の活用と学校設定科目である「ビジネスアイデア」を実施している。

本校は、平成 29 年度より先行実施校として実践してきた。東京都の商業教育改革が活動のための活動になり、少数の先生しか教えられないものにならないために教材の共有と改善を図ってきた。

2. 本校の概要と特色

本校は 1924 年に設立され、これまで卒業生は 2 万人になる。卒業生には、イトーヨーカ堂創業者でセブン&アイ・ホールディングス名誉会長の伊藤雅俊さんや、永谷園の創業者永谷嘉男さんなどがある。本校のある竹芝地区は、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックの開催に向け、新しい街づくりが始まっている。このような環境の中で生徒は東京都心の商業高校らしい学びに取り組み、積極的に街づくりに参画している。

(1) 恵まれた環境

本校は J R 浜松町駅、都営地下鉄大門駅、ゆりかもめ竹芝駅、竹芝ふ頭に近接し交通の利便性が高い地区に立地している。さらに複数の大規模な再開発プロジェクトが進行しており、まさに「観光」と「ビジネス」の拠点である。

(2) 模擬株式会社で学ぶマネジメント

このような恵まれた環境の中で生徒が実践的・体験的なビジネス学習を通して実社会を理解する活動が模擬株式会社芝翔である。

模擬株式会社芝翔とは、本校の授業の一環として、教職員・在校生が出資者となり模擬株式会社を経営する活動で、現在 16 期目となる。活動資金 10 万円で 2 年間ビジネスを行っている。

【事例】文化放送とイベントの共同運営

11 月 3 日に本校を会場にして、子どもたちが楽しめるようなイベントを文化放送と共同で企画・運営をした。

(1) 文化放送とイベントグッズの共同開発

イベントグッズとして絆創膏を開発した。対等な立場でビジネスを行うために、開発に関わる費用、収益はすべて文化放送と均等に配分した。



(2) 模擬株式会社がイベントをマネジメント

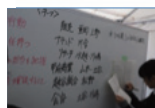
イベントの企画だけでなく、ラジオ CM 作成や当日のスタッフ募集・人員配置など運営を行った。



水泳部
小島よしおさんと共演



演劇部
ステージイベント出演



売場バックヤード
予定確認



アンテナショップ
北海道の商品販売



リサーチ担当
顧客満足度調査

(3) 北海道の商業高校開発商品を仕入・販売

北海道千歳高校・岩見沢緑陵高校・紋別高校

(4) 他校にテナントを貸し出して、販売実習で活用

山梨県甲府商業高校・埼玉県越谷総合技術高校

3. 東京都の商業教育改革

東京都教育委員会では、商業教育の充実を図るため平成 28 年 4 月に商業教育検討委員会を設置し、現状分析をもとに目指す生徒像を明確にして、商業教育推進の具体的な方針を打ち出した。

都立高校商業科の現状分析
- 検定合格目的の授業が中心 - 多様な産業分野に就職希望 - ビジネス活動の実体験が不十分
東京都が目指す生徒像
ビジネスを考え、動かし、変えていくことができる生徒
東京都商業教育改革の主なポイント
- すべての商業高校をビジネス科に改編 - 補助教材「東京のビジネス」を活用 - 学校設定科目「ビジネスアイデア」の開設 - 商業教育コンソーシアム東京の設置

4. 補助テキスト「東京のビジネス」の活用

補助テキスト「東京のビジネス」を平成 30 年度からすべての都立商業高校実施に先がけ、平成 29 年度より本校が先行実施校として活用した。

その際に注意した点が、学習指導要領との整合性である。

テキストを活用することが授業の目的にならないよう、整合表を作成して共有を図った。

教科書 ビジネス基礎	補助教材 東京のビジネス	学習指導要領 ビジネス基礎
第2章 経済と流通の基礎 (3) 経済活動と流通 顧客満足の実現をめざすマーケティングが求められていること	第2章 江戸から東京へ 江戸の産業・交通・文化 江戸時代のビジネスを調査して現代のビジネスとどのように変化しているのか、そして、現代のビジネスで活かせることはないのか考えてみよう。	ウ 経済活動と流通 経済活動における 流通の意義や役割について、生産から消費に至る役割分担の変化や小売業の業種、業態の変化

▲ 資料 | 学習指導要領と教科書の整合表 (一部抜粋)

【事例】「東京のビジネス」 江戸の成り立ち

ビジネス基礎「経済と流通の基礎」で学ぶマーケティングのケース教材として活用した。

(1) 事前学習として浮世絵から想像する

江戸時代の商人たちのようすをイメージするために、浮世絵「東都名所高輪廿六夜待遊興之図」からわかることは何か、自由に意見を出しあった。

(2) テキストを活用した定期考査の実施

定期考査で、「東京のビジネス」を持ち込み活用しながら取り組める問題を出題した。

課題2 「江戸時代～大正にかけて、あなたがビジネスを提案する。」
東京のビジネスのテキストP23～P37の中で起こったできごとや当時の社会情勢を振り返り、あなたがその時代にビジネスを行うとしたらどのようなビジネスで、それらを解決させることができるのか提案してください。
東京のビジネスのテキストの産業を使いながら、整理してマーケティングの観点に即って説明してください。
※記入方法は、マーケティング活動に沿った内容で整理してから、175字以上2000字以内でビジネス企画の案をまとめてください。

マーケティング整理用紙

項目	内容	引用したページ
① テキストの中から選んだできごとや解決したい課題と選んだ理由		ページ
② その時代にはどのような材料・技術や人・土地などの資源があるのか		
③ 課題がどのようなニーズを持っているのか		
④ そのビジネスのキックオフ(一足)でいうとどんなビジネスなのか		
⑤ どのような商品やサービスを具体的に提供するのか		
⑥ その商品やサービスを展開することでどのような利益や課題に対して、どのような解決をやるか		
⑦ その時代にはどのようなビジネス(商品やサービス)に似ているのか		

▲ 資料 | 2 学期中間考査問題 (一部抜粋)

(3) 考査採点方法の改善

採点は、評価の観点に基づいて担当教諭が行った。評価の観点は考査の解答用紙にも記載されているため、生徒たちはそれを確認しながら取り組むことができる。また、採点者によって差がないように、数名の生徒の採点結果をサンプルとして担当教諭間で共有した。他にも、考査返却時に生徒から評価の説明を求められればきちんと説明し、他の教諭にもその内容を報告し共有した。

点検2 東京のビジネス 江戸時代～大正にかけて、あなたがビジネスを提案する

評価の観点1 ①が東京のビジネステキストの課題や問題と一致しており、理由も具体的に明確である。
評価の観点2 ②～⑦についてそれぞれ理由が明確に述べられており、理由も具体的に明確である。
評価の観点3 ⑧項目が適切・評価A ⑨項目が適切・評価B ⑩項目が適切・評価C ⑪項目が適切・評価D ⑫項目が適切・評価E

※ すべての課題について、750字以内で、読みやすく書かれていることが求められている。

観点1 (理由・評価)	観点2 (理由・評価)	観点3 (理由・評価)

評価基準
A: 十分満足できる内容に達し、さらに工夫が見られる。
B: ほぼ十分満足できる内容に達している。
C: 十分満足しているが、課題がある。
D: 十分でない、今後の努力を要する。

▲ 資料 | 2 学期中間考査の観点 (一部抜粋)

(4) 考査問題をグループ学習の教材として活用

生徒の答案をその後のグループ学習の材料として、江戸のビジネスの発表学習に活用し、提案を作成させた。

(5) 発展学習への授業展開

提案内容をビジネス的に捉えるために、クラス内での発表会では、1人10両をどの提案内容に

投資したいのか考えさせ、その後に学習する資金調達につながる内容とした。



(6)「東京のビジネス」の学習効果

ビジネスの提案では、食べ物のようなモノを提案するのではなく、ホテルやお弁当配達などサービスを提案しているチームがほとんどであった。

これは「東京都のビジネス」の特徴である「物流やサービス」を意識していることをあらわしており、本書を活用した学習効果だと考える。

5. 学校設定科目「ビジネスアイデア」の実践

令和元年度より、すべての都立商業高校において2年次必修3単位の学校設定科目としてビジネスアイデアが実施された。本校は先行実施校として平成30年度から教材の研究を進めてきた。しかし、東京都からは以下のようなビジョンは示されていたものの、具体的なカリキュラムについては、各学校の実態にあわせて実施して欲しいということであった。

東京都教育委員会作成の科目「ビジネスアイデア」ビジョン
起業等に関する課題の発見と解決を図る学習を通して、マーケティングにかかわる専門的な知識と技術を習得させ、ビジネスについて創造的に考える能力と態度を育てる。企画・立案したビジネスアイデアを発表させ、学習活動の成果として表彰する場として「都立商業高校ビジネスアイデア発表大会」を開催

(1) 課題の洗い出しと学習目標の設定

そこで先行実施の1年前より、6名の教員で次のような課題を洗い出し、新しい学習指導要領を参考にしながら、この科目の学び方と身につけた力を示し、以下のような学習目標を設定した。

(2) 学習内容の検討と絞り込み

ビジネスアイデアで学びたい内容を6つの分野に整理した。ビジネスアイデアに直接関係がある



は

学習指導要領にない
教科書がない必修科目
マーケティングではない
担当一人で35人の評価
ほぼ毎回グループワーク

学 び 方

ビジネスを発想するために必要な知識や技術を活用し、ビジネスに関する課題の発見と解決を図る学習を通して、

身につけたい力

創造的に考え、論理的にまとめる能力と主体的かつ協働的に取り組む態度を育てる。

発想・絞り込み・整理に加え、ビジネスプランに必要な収益性・経営資源の配置、さらにビジネスの実践に必要なコミュニケーションを加えた。

次に、6分野で扱うべき具体的な学習内容を絞り込んでいった。マーケティングに偏りすぎないように情報分野や会計分野も盛り込むようにした。

身につけたい力	学習内容	身につけたい力	学習内容
発想	ブレインストーミング マインドマップ	収益性	価格戦略 損益分岐点
絞り込み	KJ法 特定要因図	資源配置	デモンストラ P.P.M
整理	MECE 3C分析 SWOT分析	コミュニケーション	FABE分析 インタビュースキル

上記の学習内容をもとに、最終的に16の学習テーマを設定し、6名の教員で教材作成を分担した。

- ① 担当がプレゼン資料とワークシート作成
- ② 6名全員で教材内容をチェックして修正
- ③ 1名の担当が教材のデザインを統一
- ④ 各クラス担当者がアレンジして授業

(3) 主体的・対話的な学習活動

すべての単元において、つかみ・知識・発想という流れで授業展開した。

【事例】マインドマップ（身につけたい力：発想）

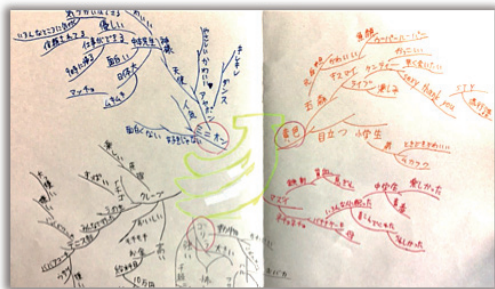
【つかみ】マジカルバナナというゲームを行って、アイデアを出しあえる雰囲気作りを行った。

1 頭の体操（マジカルバナナ）
ゲームの説明
解答者は「マジカル〇〇」から始め、「〇〇といたら××」といったように、〇〇から連想されたものを挙げながら、4拍子のリズムに乗って言い続ける。

知識 これからはじまるグループワークで必要となるルール・基本的な知識を解説した。

マインドマップの12のルール	
① 無地の紙を使う	⑦ ブランチは曲線で
② 用紙は横長で使う	⑧ 強調する
③ 用紙の中心から描く	⑨ 関連づける
④ テーマはイメージで描く	⑩ 独自のスタイルで
⑤ 1つのブランチに1ワードだけ	⑪ 創造的に
⑥ ワードは単語で書く	⑫ 楽しむ！

発想 具体的な課題を解決するために、学んだ知識を活用して発想する学習に取り組んだ。例えば果物店の店長として個人が作ったマインドマップを見せあい、それを使って、グループで一つキャッチフレーズを完成させた。



▲ 資料 | 生徒作成マインドマップとキャッチフレーズ

南国フルーツの王様！糖度が高くくて甘くて美味しいバナナ

ここで大切なのは、マインドマップの作成のみで終わらずに、「果物店として売れるキャッチフレーズは何か」を考える活動であり、少しでも実際のビジネスでこのツールを使う場面を意識させたところである。

(4) 外部連携および活用で教育活動の充実を図る

日本政策金融公庫の『高校生ビジネスプラングランプリ』に204名全員が一人一つプランを作成して応募した。10月締め切りのため、収支計画まで学習することができず、不十分なプランになってしまった。しかし、ビジネスプランを作成する際に足りなかったものを生徒たちが理解でき、その後の学習意欲につなげることができた。

次に広告代理店の電通が開発したアイデア発想ツール『ミラクルワードカード (MWC)』の活用である。コンテストを終えてアイデアに物足りなさを感じていた。それは、自分の考えたアイデ

アがすでにあるようなものばかりであったり、一人で考えても面白そうなものがなかなか出てこなかったりした。例えば、マインドマップでは自分自身を見つめることはできても新しい発想につながらないことが課題であった。そこで『MWC』を活用してみた。これは100通りの言葉からランダムに選び、その言葉と課題を組みあわせながら新しい発想を育てていくツールである。実際にマーケティング会社の社員が受講するワークショップに本校教員が参加して学び、それを授業で活用した。アイデアとは既存の情報の新しい組み合わせである。そして、外からの刺激で発想される。そのような体験を授業でさせることができた。思いがけない発想が次々と誕生する瞬間に、生徒たちは興奮しながら取り組んでいた。

さいごは、コンソーシアム東京との連携である。外部連携が思うようにいかない課題の解決をはかるために、東京都がコンソーシアム東京を立ち上げ、高校と企業をつなげる役割を担うようになった。例えば、東京海上日動火災保険株式会社をお招きしてビジネス活動におけるリスクマネジメントについて授業を行った。さらに、マーケティングを学ぶ大学生に授業のサポートをしていただき、生徒たちの発表学習の評価などをしてもらった。

(5) 観点別評価を盛り込んだ定期考査の実施

評価は、すべての課題において評価の観点を確認にしてワークシートにその都度表記した。当初は、以下のような観点で評価していた。

- A 十分満足できる内容に加え、さらに工夫がみられる
- B おおむね満足できる適切な内容である
- C 不十分な部分もあるが、適切な内容である
- D 不十分であり、今後の努力を要する

しかし、生徒全員が十分満足できるような成果を出せるようになり、そもそも評価基準のハードル設定が低すぎるのではないかと不安になった。そこで具体的にできるようになってほしいことを明確にして次のような評価の観点に変更した。

- 1 プリントすべてに丁寧な文字でかきこまれている
- 2 3色以上の色を使ったり、イラストを描いたりしながらマインドマップが作成され、ブランチの数が30以上ある
- 3 グループのマインドマップに対する具体的なコメントがされている
- 4 学習の振り返りの内容が具体的に書かれ、全ての行が埋まっている

また、グループワークを多く行うなど実践的な内容の授業だからこそ、実践の根拠となる基礎的な知識がどこまで身についているのか確認するために筆記試験の定期考査を実施した。定期考査は知識だけでなく、思考判断する出題や商品を発想して理由も含めて表現するものを出題した。

基本的な知識を問う出題

問1. 下線部(a)の3つの視点について正しい英語表記の組合せを選んでください。

- ア 顧客・市場=Customer 自社=Company 競合=Competitor
イ 顧客・市場=Competitor 自社=Customer 競合=Company
ウ 顧客・市場=Company 自社=Competitor 競合=Customer

問2. **A** にあてはまる語句を漢字4文字で書いてください。

問3. **①** **⑤** にあてはまる最も適切な文を記号で選んでください。

- ア. 強みや弱みは何なのか
イ. 新たに脅威となるところはないのか
ウ. どんなニーズを持っているのか
エ. 資源を十分にもっているのか
オ. 規模や将来性はどのくらいあるのか

資料から思考・判断し、数値を計算する出題

収益計画表 (1ヶ月あたり100万)			
	1年間の収益	2年間の収益	3年間の収益
売上高	100	120	140
売上原価 (仕入高)	20	25	30
売上総利益	80	95	110
売上総利益率	80%	79%	79%
人件費	300,000	320,000	340,000
家賃	150,000	160,000	170,000
その他経費	100,000	110,000	120,000
合計	550,000	590,000	630,000
利益	250,000	270,000	290,000

- 図1. 下線部(a)の4項目として、決めるべき最も適切なものを1つ選んでください。
ア. 売上高をたてて理由は、事業の収益性を判断するためと、事業の成長性・変化し続ける市場に備えるためである。
イ. 売上高をたてて理由は、事業の収益性を判断するためと、顧客のニーズや嗜好の変化に備えるためである。
ウ. 売上高をたてて理由は、事業の収益性を判断するためと、顧客のニーズや嗜好の変化に備えるためである。

問2. **A** にあてはまる語句を漢字4文字で書いてください。

問3. 本文の主旨から、下線部(a)の具体的な数値を算出して書いてください。

問4. 本文の主旨から、収益計画表の100万に代えてはまる数値を計算して書いてください。

商品を発想して提案理由も含めて表現する出題

資料: アイスクリーム製品のビジネスプラン



- 問題4. 商品提案
課題1から課題3までの結果をもとめてあなたが考えるアイスクリームを1つ提案してください。
なお、以下の条件を必ず満たしてください。
① 課題1の条件 (1) 商品名、商品の内容、商品の価格を提案すること。
② ①の商品を提案した理由(課題1から課題3までの内容をもとめて説明すること)。

▲ 資料 | ビジネスアイデア2学期期末考査問題 (一部抜粋)

授業の準備は大変であったが、生徒たちは自分たちだけで進められるようになり、教師は見守るだけの時間が増えてきた。当初心配していた1人で35人全員を見ながら評価もすることは、それほど大きな問題にはならなかった。

6. 観点別評価の実施と共有

観点別評価については、ビジネス基礎もビジネスアイデアも第1回目の授業でどこを評価材料

とするのか生徒に伝えた。成績は各学期で資料を作成し、さまざまな評価材料をそれぞれA B C Dで評価を行い、それらを5点・3点・1点・0点と換算した。次に、すべての評価材料を一覧表にし、その合計点から5段階の評価に換算し評価の原案を作成した。最終的に評価が確定してから4観点の評価は生徒個人に通知して、説明責任を果たせるようにしている。

(注) 下表はイメージで実際の生徒の数値ではない

ビジネス基礎観点別評価

番号	氏名	2学期 授業の初級	2学期中国 採点表1 観点1	2学期中国 採点表1 観点2	2学期中国 採点表3 観点1	2学期中国 採点表3 観点2	2学期中国 採点表4 観点1	2学期中国 採点表4 観点2	2学期中国 採点表5 観点1	2学期中国 採点表5 観点2	2学期中国 採点表6 観点1	2学期中国 採点表6 観点2	2学期中国 採点表7 観点1	2学期中国 採点表7 観点2	2学期中国 採点表8 観点1	2学期中国 採点表8 観点2	2学期中国 採点表9 観点1	2学期中国 採点表9 観点2	2学期中国 採点表10 観点1	2学期中国 採点表10 観点2	2学期中国 採点表11 観点1	2学期中国 採点表11 観点2	2学期中国 採点表12 観点1	2学期中国 採点表12 観点2	2学期中国 採点表13 観点1	2学期中国 採点表13 観点2	2学期中国 採点表14 観点1	2学期中国 採点表14 観点2	2学期中国 採点表15 観点1	2学期中国 採点表15 観点2	2学期中国 採点表16 観点1	2学期中国 採点表16 観点2	2学期中国 採点表17 観点1	2学期中国 採点表17 観点2	2学期中国 採点表18 観点1	2学期中国 採点表18 観点2	2学期中国 採点表19 観点1	2学期中国 採点表19 観点2	2学期中国 採点表20 観点1	2学期中国 採点表20 観点2	2学期中国 採点表21 観点1	2学期中国 採点表21 観点2	2学期中国 採点表22 観点1	2学期中国 採点表22 観点2	2学期中国 採点表23 観点1	2学期中国 採点表23 観点2	2学期中国 採点表24 観点1	2学期中国 採点表24 観点2	2学期中国 採点表25 観点1	2学期中国 採点表25 観点2	2学期中国 採点表26 観点1	2学期中国 採点表26 観点2	2学期中国 採点表27 観点1	2学期中国 採点表27 観点2	2学期中国 採点表28 観点1	2学期中国 採点表28 観点2	2学期中国 採点表29 観点1	2学期中国 採点表29 観点2	2学期中国 採点表30 観点1	2学期中国 採点表30 観点2	2学期中国 採点表31 観点1	2学期中国 採点表31 観点2	2学期中国 採点表32 観点1	2学期中国 採点表32 観点2	2学期中国 採点表33 観点1	2学期中国 採点表33 観点2	2学期中国 採点表34 観点1	2学期中国 採点表34 観点2	2学期中国 採点表35 観点1	2学期中国 採点表35 観点2	2学期中国 採点表36 観点1	2学期中国 採点表36 観点2	2学期中国 採点表37 観点1	2学期中国 採点表37 観点2	2学期中国 採点表38 観点1	2学期中国 採点表38 観点2	2学期中国 採点表39 観点1	2学期中国 採点表39 観点2	2学期中国 採点表40 観点1	2学期中国 採点表40 観点2	2学期中国 採点表41 観点1	2学期中国 採点表41 観点2	2学期中国 採点表42 観点1	2学期中国 採点表42 観点2	2学期中国 採点表43 観点1	2学期中国 採点表43 観点2	2学期中国 採点表44 観点1	2学期中国 採点表44 観点2	2学期中国 採点表45 観点1	2学期中国 採点表45 観点2	2学期中国 採点表46 観点1	2学期中国 採点表46 観点2	2学期中国 採点表47 観点1	2学期中国 採点表47 観点2	2学期中国 採点表48 観点1	2学期中国 採点表48 観点2	2学期中国 採点表49 観点1	2学期中国 採点表49 観点2	2学期中国 採点表50 観点1	2学期中国 採点表50 観点2	2学期中国 採点表51 観点1	2学期中国 採点表51 観点2	2学期中国 採点表52 観点1	2学期中国 採点表52 観点2	2学期中国 採点表53 観点1	2学期中国 採点表53 観点2	2学期中国 採点表54 観点1	2学期中国 採点表54 観点2	2学期中国 採点表55 観点1	2学期中国 採点表55 観点2	2学期中国 採点表56 観点1	2学期中国 採点表56 観点2	2学期中国 採点表57 観点1	2学期中国 採点表57 観点2	2学期中国 採点表58 観点1	2学期中国 採点表58 観点2	2学期中国 採点表59 観点1	2学期中国 採点表59 観点2	2学期中国 採点表60 観点1	2学期中国 採点表60 観点2	2学期中国 採点表61 観点1	2学期中国 採点表61 観点2	2学期中国 採点表62 観点1	2学期中国 採点表62 観点2	2学期中国 採点表63 観点1	2学期中国 採点表63 観点2	2学期中国 採点表64 観点1	2学期中国 採点表64 観点2	2学期中国 採点表65 観点1	2学期中国 採点表65 観点2	2学期中国 採点表66 観点1	2学期中国 採点表66 観点2	2学期中国 採点表67 観点1	2学期中国 採点表67 観点2	2学期中国 採点表68 観点1	2学期中国 採点表68 観点2	2学期中国 採点表69 観点1	2学期中国 採点表69 観点2	2学期中国 採点表70 観点1	2学期中国 採点表70 観点2	2学期中国 採点表71 観点1	2学期中国 採点表71 観点2	2学期中国 採点表72 観点1	2学期中国 採点表72 観点2	2学期中国 採点表73 観点1	2学期中国 採点表73 観点2	2学期中国 採点表74 観点1	2学期中国 採点表74 観点2	2学期中国 採点表75 観点1	2学期中国 採点表75 観点2	2学期中国 採点表76 観点1	2学期中国 採点表76 観点2	2学期中国 採点表77 観点1	2学期中国 採点表77 観点2	2学期中国 採点表78 観点1	2学期中国 採点表78 観点2	2学期中国 採点表79 観点1	2学期中国 採点表79 観点2	2学期中国 採点表80 観点1	2学期中国 採点表80 観点2	2学期中国 採点表81 観点1	2学期中国 採点表81 観点2	2学期中国 採点表82 観点1	2学期中国 採点表82 観点2	2学期中国 採点表83 観点1	2学期中国 採点表83 観点2	2学期中国 採点表84 観点1	2学期中国 採点表84 観点2	2学期中国 採点表85 観点1	2学期中国 採点表85 観点2	2学期中国 採点表86 観点1	2学期中国 採点表86 観点2	2学期中国 採点表87 観点1	2学期中国 採点表87 観点2	2学期中国 採点表88 観点1	2学期中国 採点表88 観点2	2学期中国 採点表89 観点1	2学期中国 採点表89 観点2	2学期中国 採点表90 観点1	2学期中国 採点表90 観点2	2学期中国 採点表91 観点1	2学期中国 採点表91 観点2	2学期中国 採点表92 観点1	2学期中国 採点表92 観点2	2学期中国 採点表93 観点1	2学期中国 採点表93 観点2	2学期中国 採点表94 観点1	2学期中国 採点表94 観点2	2学期中国 採点表95 観点1	2学期中国 採点表95 観点2	2学期中国 採点表96 観点1	2学期中国 採点表96 観点2	2学期中国 採点表97 観点1	2学期中国 採点表97 観点2	2学期中国 採点表98 観点1	2学期中国 採点表98 観点2	2学期中国 採点表99 観点1	2学期中国 採点表99 観点2	2学期中国 採点表100 観点1	2学期中国 採点表100 観点2	2学期中国 採点表101 観点1	2学期中国 採点表101 観点2	2学期中国 採点表102 観点1	2学期中国 採点表102 観点2	2学期中国 採点表103 観点1	2学期中国 採点表103 観点2	2学期中国 採点表104 観点1	2学期中国 採点表104 観点2	2学期中国 採点表105 観点1	2学期中国 採点表105 観点2	2学期中国 採点表106 観点1	2学期中国 採点表106 観点2	2学期中国 採点表107 観点1	2学期中国 採点表107 観点2	2学期中国 採点表108 観点1	2学期中国 採点表108 観点2	2学期中国 採点表109 観点1	2学期中国 採点表109 観点2	2学期中国 採点表110 観点1	2学期中国 採点表110 観点2	2学期中国 採点表111 観点1	2学期中国 採点表111 観点2	2学期中国 採点表112 観点1	2学期中国 採点表112 観点2	2学期中国 採点表113 観点1	2学期中国 採点表113 観点2	2学期中国 採点表114 観点1	2学期中国 採点表114 観点2	2学期中国 採点表115 観点1	2学期中国 採点表115 観点2	2学期中国 採点表116 観点1	2学期中国 採点表116 観点2	2学期中国 採点表117 観点1	2学期中国 採点表117 観点2	2学期中国 採点表118 観点1	2学期中国 採点表118 観点2	2学期中国 採点表119 観点1	2学期中国 採点表119 観点2	2学期中国 採点表120 観点1	2学期中国 採点表120 観点2	2学期中国 採点表121 観点1	2学期中国 採点表121 観点2	2学期中国 採点表122 観点1	2学期中国 採点表122 観点2	2学期中国 採点表123 観点1	2学期中国 採点表123 観点2	2学期中国 採点表124 観点1	2学期中国 採点表124 観点2	2学期中国 採点表125 観点1	2学期中国 採点表125 観点2	2学期中国 採点表126 観点1	2学期中国 採点表126 観点2	2学期中国 採点表127 観点1	2学期中国 採点表127 観点2	2学期中国 採点表128 観点1	2学期中国 採点表128 観点2	2学期中国 採点表129 観点1	2学期中国 採点表129 観点2	2学期中国 採点表130 観点1	2学期中国 採点表130 観点2	2学期中国 採点表131 観点1	2学期中国 採点表131 観点2	2学期中国 採点表132 観点1	2学期中国 採点表132 観点2	2学期中国 採点表133 観点1	2学期中国 採点表133 観点2	2学期中国 採点表134 観点1	2学期中国 採点表134 観点2	2学期中国 採点表135 観点1	2学期中国 採点表135 観点2	2学期中国 採点表136 観点1	2学期中国 採点表136 観点2	2学期中国 採点表137 観点1	2学期中国 採点表137 観点2	2学期中国 採点表138 観点1	2学期中国 採点表138 観点2	2学期中国 採点表139 観点1	2学期中国 採点表139 観点2	2学期中国 採点表140 観点1	2学期中国 採点表140 観点2	2学期中国 採点表141 観点1	2学期中国 採点表141 観点2	2学期中国 採点表142 観点1	2学期中国 採点表142 観点2	2学期中国 採点表143 観点1	2学期中国 採点表143 観点2	2学期中国 採点表144 観点1	2学期中国 採点表144 観点2	2学期中国 採点表145 観点1	2学期中国 採点表145 観点2	2学期中国 採点表146 観点1	2学期中国 採点表146 観点2	2学期中国 採点表147 観点1	2学期中国 採点表147 観点2	2学期中国 採点表148 観点1	2学期中国 採点表148 観点2	2学期中国 採点表149 観点1	2学期中国 採点表149 観点2	2学期中国 採点表150 観点1	2学期中国 採点表150 観点2	2学期中国 採点表151 観点1	2学期中国 採点表151 観点2	2学期中国 採点表152 観点1	2学期中国 採点表152 観点2	2学期中国 採点表153 観点1	2学期中国 採点表153 観点2	2学期中国 採点表154 観点1	2学期中国 採点表154 観点2	2学期中国 採点表155 観点1	2学期中国 採点表155 観点2	2学期中国 採点表156 観点1	2学期中国 採点表156 観点2	2学期中国 採点表157 観点1	2学期中国 採点表157 観点2	2学期中国 採点表158 観点1	2学期中国 採点表158 観点2	2学期中国 採点表159 観点1	2学期中国 採点表159 観点2	2学期中国 採点表160 観点1	2学期中国 採点表160 観点2	2学期中国 採点表161 観点1	2学期中国 採点表161 観点2	2学期中国 採点表162 観点1	2学期中国 採点表162 観点2	2学期中国 採点表163 観点1	2学期中国 採点表163 観点2	2学期中国 採点表164 観点1	2学期中国 採点表164 観点2	2学期中国 採点表165 観点1	2学期中国 採点表165 観点2	2学期中国 採点表166 観点1	2学期中国 採点表166 観点2	2学期中国 採点表167 観点1	2学期中国 採点表167 観点2	2学期中国 採点表168 観点1	2学期中国 採点表168 観点2	2学期中国 採点表169 観点1	2学期中国 採点表169 観点2	2学期中国 採点表170 観点1	2学期中国 採点表170 観点2	2学期中国 採点表171 観点1	2学期中国 採点表171 観点2	2学期中国 採点表172 観点1	2学期中国 採点表172 観点2	2学期中国 採点表173 観点1	2学期中国 採点表173 観点2	2学期中国 採点表174 観点1	2学期中国 採点表174 観点2	2学期中国 採点表175 観点1	2学期中国 採点表175 観点2	2学期中国 採点表176 観点1	2学期中国 採点表176 観点2	2学期中国 採点表177 観点1	2学期中国 採点表177 観点2	2学期中国 採点表178 観点1	2学期中国 採点表178 観点2	2学期中国 採点表179 観点1	2学期中国 採点表179 観点2	2学期中国 採点表180 観点1	2学期中国 採点表180 観点2	2学期中国 採点表181 観点1	2学期中国 採点表181 観点2	2学期中国 採点表182 観点1	2学期中国 採点表182 観点2	2学期中国 採点表183 観点1	2学期中国 採点表183 観点2	2学期中国 採点表184 観点1	2学期中国 採点表184 観点2	2学期中国 採点表185 観点1	2学期中国 採点表185 観点2	2学期中国 採点表186 観点1	2学期中国 採点表186 観点2	2学期中国 採点表187 観点1	2学期中国 採点表187 観点2	2学期中国 採点表188 観点1	2学期中国 採点表188 観点2	2学期中国 採点表189 観点1	2学期中国 採点表189 観点2	2学期中国 採点表190 観点1	2学期中国 採点表190 観点2	2学期中国 採点表191 観点1	2学期中国 採点表191 観点2	2学期中国 採点表192 観点1	2学期中国 採点表192 観点2	2学期中国 採点表193 観点1	2学期中国 採点表193 観点2	2学期中国 採点表194 観点1	2学期中国 採点表194 観点2	2学期中国 採点表195 観点1	2学期中国 採点表195 観点2	2学期中国 採点表196 観点1	2学期中国 採点表196 観点2	2学期中国 採点表197 観点1	2学期中国 採点表197 観点2	2学期中国 採点表198 観点1	2学期中国 採点表198 観点2	2学期中国 採点表199 観点1	2学期中国 採点表199 観点2	2学期中国 採点表200 観点1	2学期中国 採点表200 観点2	2学期中国 採点表201 観点1	2学期中国 採点表201 観点2	2学期中国 採点表202 観点1	2学期中国 採点表202 観点2	2学期中国 採点表203 観点1	2学期中国 採点表203 観点2	2学期中国 採点表204 観点1	2学期中国 採点表204 観点2	2学期中国 採点表205 観点1	2学期中国 採点表205 観点2	2学期中国 採点表206 観点1	2学期中国 採点表206 観点2	2学期中国 採点表207 観点1	2学期中国 採点表207 観点2	2学期中国 採点表208 観点1	2学期中国 採点表208 観点2	2学期中国 採点表209 観点1	2学期中国 採点表209 観点2	2学期中国 採点表210 観点1	2学期中国 採点表210 観点2	2学期中国 採点表211 観点1	2学期中国 採点表211 観点2	2学期中国 採点表212 観点1	2学期中国 採点表212 観点2	2学期中国 採点表213 観点1	2学期中国 採点表213 観点2	2学期中国 採点表214 観点1	2学期中国 採点表214 観点2	2学期中国 採点表215 観点1	2学期中国 採点表215 観点2	2学期中国 採点表216 観点1	2学期中国 採点表216 観点2	2学期中国 採点表217 観点1	2学期中国 採点表217 観点2	2学期中国 採点表218 観点1	2学期中国 採点表218 観点2	2学期中国 採点表219 観点1	2学期中国 採点表219 観点2	2学期中国 採点表220 観点1	2学期中国 採点表220 観点2	2学期中国 採点表221 観点1	2学期中国 採点表221 観点2	2学期中国 採点表222 観点1	2学期中国 採点表222 観点2	2学期中国 採点表223 観点1	2学期中国 採点表223 観点2	2学期中国 採点表224 観点1	2学期中国 採点表224 観点2	2学期中国 採点表225 観点1	2学期中国 採点表225 観点2	2学期中国 採点表226 観点1	2学期中国 採点表226 観点2	2学期中国 採点表227 観点1	2学期中国 採点表227 観点2	2学期中国 採点表228 観点1	2学期中国 採点表228 観点2	2学期中国 採点表229 観点1	2学期中国 採点表229 観点2	2学期中国 採点表230 観点1	2学期中国 採点表230 観点2	2学期中国 採点表231 観点1	2学期中国 採点表231 観点2	2学期中国 採点表232 観点1	2学期中国 採点表232 観点2	2学期中国 採点表233 観点1	2学期中国 採点表233 観点2	2学期中国 採点表234 観点1	2学期中国 採点表234 観点2	2学期中国 採点表235 観点1	2学期中国 採点表235 観点2	2学期中国 採点表236 観点1	2学期中国 採点表236 観点2	2学期中国 採点表237 観点1	2学期中国 採点表237 観点2	2学期中国 採点表238 観点1	2学期中国 採点表238 観点2	2学期中国 採点表239 観点1	2学期中国 採点表239 観点2	2学期中国 採点表240 観点1	2学期中国 採点表240 観点2	2学期中国 採点表241 観点1	2学期中国 採点表241 観点2	2学期中国 採点表242 観点1	2学期中国 採点表242 観点2	2学期中国 採点表243 観点1	2学期中国 採点表243 観点2	2学期中国 採点表244 観点1	2学期中国 採点表244 観点2	2学期中国 採点表245 観点1	2学期中国 採点表245 観点2	2学期中国 採点表246 観点1	2学期中国 採点表246 観点2	2学期中国 採点表247 観点1	2学期中国 採点表247 観点2	2学期中国 採点表248 観点1	2学期中国 採点表248 観点2	2学期中国 採点表249 観点1	2学期中国 採点表249 観点2	2学期中国 採点表250 観点1	2学期中国 採点表250 観点2	2学期中国 採点表251 観点1	2学期中国 採点表251 観点2	2学期中国 採点表252 観点1	2学期中国 採点表252 観点2	2学期中国 採点表253 観点1	2学期中国 採点表253 観点2	2学期中国 採点表254 観点1	2学期中国 採点表254 観点2	2学期中国 採点表255 観点1	2学期中国 採点表255 観点2	2学期中国 採点表256 観点1	2学期中国 採点表256 観点2	2学期中国 採点表257 観点1	2学期中国 採点表257 観点2	2学期中国 採点表258 観点1	2学期中国 採点表258 観点2	2学期中国 採点表259 観点1	2学期中国 採点表259 観点2	2学期中国 採点表260 観点1	2学期中国 採点表260 観点2	2学期中国 採点表261 観点1	2学期中国 採点表261 観点2	2学期中国 採点表262 観点1	2学期中国 採点表262 観点2	2学期中国 採点表263 観点1	2学期中国 採点表263 観点2	2学期中国 採点表264 観点1	2学期中国 採点表264 観点2	2学期中国 採点表265 観点1	2学期中国 採点表265 観点2	2学期中国 採点表266 観点1	2学期中国 採点表266 観点2	2学期中国 採点表267 観点1	2学期中国 採点表267 観点2	2学期中国 採点表268 観点1	2学期中国 採点表268 観点2	2学期中国 採点表269 観点1	2学期中国 採点表269 観点2	2学期中国 採点表270 観点1	2学期中国 採点表270 観点2	2学期中国 採点表271 観点1	2学期中国 採点表271 観点2	2学期中国 採点表272 観点1	2学期中国 採点表272 観点2	2学期中国 採点表273 観点1	2学期中国 採点表273 観点2	2学期中国 採点表274 観点1	2学期中国 採点表274 観点2	2学期中国 採点表275 観点1	2学期中国 採点表275 観点2	2学期中国 採点表276 観点1	2学期中国 採点表276 観点2	2学期中国 採点表277 観点1	2学期中国 採点表277 観点2	2学期中国 採点表278 観点1	2学期中国 採点表278 観点2	2学期中国 採点表279 観点1	2学期中国 採点表279 観点2	2学期中国 採点表280 観点1	2学期中国 採点表280 観点2	2学期中国 採点表281 観点1	2学期中国 採点表281 観点2	2学期中国 採点表282 観点1	2学期中国 採点表282 観点2	2学期中国 採点表283 観点1	2学期中国 採点表283 観点2	2学期中国 採点表284 観点1	2学期中国 採点表284 観点2	2学期中国 採点表285 観点1	2学期中国 採点表285 観点2	2学期中国 採点表286 観点1	2学期中国 採点表286 観点2	2学期中国 採点表287 観点1	2学期中国 採点表287 観点2	2学期中国 採点表288 観点1	2学期中国 採点表288 観点2	2学期中国 採点表289 観点1	2学期中国 採点表289 観点2	2学期中国 採点表290 観点1	2学期中国 採点表290 観点2	2学期中国 採点表291 観点1	2学期中国 採点表291 観点2	2学期中国 採点表292 観点1	2学期中国 採点表292 観点2	2学期中国 採点表293 観点1	2学期中国 採点表293 観点2	2学期中国 採点表294 観点1	2学期中国 採点表294 観点2	2学期中国 採点表295 観点1	2学期中国 採点表295 観点2	2学期中国 採点表296 観点1	2学期中国 採点表296 観点2	2学期中国 採点表297 観点1	2学期中国 採点表297 観点2	2学期中国 採点表298 観点1	2学期中国 採点表298 観点2	2学期中国 採点表299 観点1	2学期中国 採点表299 観点2	2学期中国 採点表300 観点1	2学期中国 採点表300 観点2	2学期中国 採点表301 観点1	2学期中国 採点表301 観点2	2学期中国 採点表302 観点1	2学期中国 採点表302 観点2	2学期中国 採点表303 観点1	2学期中国 採点表303 観点2	2学期中国 採点表304 観点1	2学期中国 採点表304 観点2	2学期中国 採点表305 観点1	2学期中国 採点表305 観点2	2学期中国 採点表306 観点1	2学期中国 採点表306 観点2	2学期中国 採点表307 観点1	2学期中国 採点表307 観点2	2学期中国 採点表308 観点1	2学期中国 採点表308 観点2	2学期中国 採点表309 観点1	2学期中国 採点表309 観点2	2学期中国 採点表310 観点1	2学期中国 採点表310 観点2	2学期中国 採点表311 観点1	2学期中国 採点表311 観点2	2学期中国 採点表312 観点1	2学期中国 採点表312 観点2	2学期中国 採点表313 観点1	2学期中国 採点表313 観点2	2学期中国 採点表314 観点1	2学期中国 採点表314 観点2	2学期中国 採点表315 観点1	2学期中国 採点表315 観点2	2学期中国
----	----	--------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	------------------------	-------

そして教材の共有は、決まった課題をそのままやるのではなく、生徒の実態にあわせて各クラスの担当者がアレンジすることが必要ではないかと考える。

7. 生徒による授業評価分析

ビジネス基礎とビジネスアイデア2つの科目の生徒による授業評価について、「あてはまる」と「ややあてはまる」をあわせて高評価であると判断し分析した。

東京のビジネスを導入する前、ビジネス基礎では、Q1「先生が工夫した授業を行っているか？」の評価について、生徒の評価はすべての科目の評価平均を下回るような低い数字であった。しかし、「東京のビジネス」を導入した1年目ですでに80%を超え、さらに2年目である昨年度は90%を超えるようになった。このように2年目の授業評価が1年目を上回っていることから、「東京のビジネス」がビジネス基礎の授業改善により効果を与えていることが推測できる。（右表参照）

このように2年目の授業評価が1年目を上回っていることから、東京のビジネスがビジネス基礎の授業改善に良い効果を与えていることが推測できる。

ビジネスアイデアの授業評価では、高い評価は得られなかった。しかし分析してみると、1年生の時にビジネス基礎を担当していた教員が引き続き2年次にビジネスアイデアを担当したクラス3クラスのみを抽出すると、80%を超えるような高い数字であった。つまり、ビジネス基礎とビジネスアイデア両方連続して同じ教諭が担当することで、継続的指導が可能となり授業改善も図られ教育効果が向上しているのではないかと考える。

8. さいごに

この3年間東京都の商業教育改革に携わったが、「東京のビジネス」の活用や、ビジネスアイデアの実践は、有効な活動であるといえる。

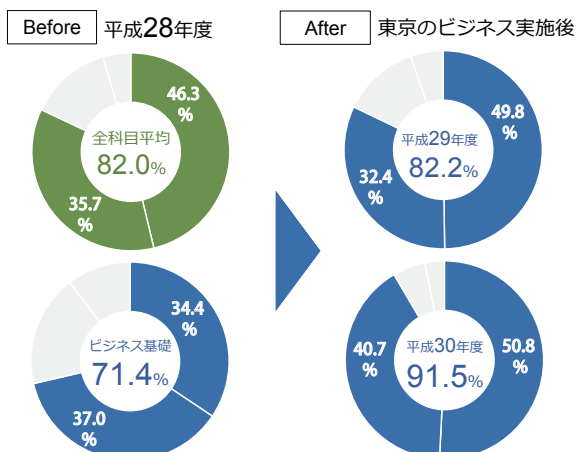
東京都の商業教育改革のような新しい取り組みや、商品開発など実践的な学びは、東京都に限ら

ず様々な地域で行われている。高校生が企業や自治体と連携してビジネスに携わることは、今やそれほど珍しくもなければ難しくもない。しかしそれが商業科目の何と結びついているのか。学習指導要領に沿った内容なのか。商業を学ぶ高校生に何ができるようになってほしいのか。そのような学びの根拠を示せるかどうか。そこに私たちの力量が試されていると考える。

そのためにも、東京都だけではなく、多くの全国の商業教育に携わる先生と教材を共有し、改善していきたい。

ビジネス基礎 授業評価分析（高評価）

Q1. 先生が工夫した授業を行っているか？



Q2. 先生はわかりやすく教えたり考えさせてくれるか？

