



商業高校における思考力の育成と 『疑似体験』の価値

—RPG 型ケースメソッド教材が拓く課題研究の新たな可能性—

THINKBASE ACADEMY 代表（中小企業診断士） 坂口 憲一

1. はじめに

筆者は、商業高校出身であり、地方の国立大学卒業後（在学中にロシア留学経験あり）、IT 企業設立とともにエンジニア兼経営者として造船・製薬・宇宙航空・電機・美容・大学・公的研究機関等向けのシステム開発に 30 年間携わってきた。今春の独立後、高大連携推進活動に携わる傍ら、DX／N-E.X.T. ハイスクール支援とともに、高校生や大学生向けにビジネス・デジタル教育を実施している。

本稿では、令和 4 年度から主に九州・首都圏・関西において、外部講師という立場で「課題研究」を支援してきた活動について報告する。

2. 探究的要素が少ない「課題研究」の課題

平成元年度の学習指導要領改訂時に、いち早く商業分野の中に科目「課題研究」が新設されたが、35 年余りが経過した現在、「原則履修科目」となっているものの、学習内容に大きな変化はない。

筆者が多くの商業高校を視察した結果、課題研究の内容として、①地元企業との商品開発、②自治体とのイベント実施・奉仕活動、③簿記や情報処理等の検定、④映像・映画・デザイン制作、⑤コンピュータゲームの制作、⑥ビジネスプラン応募、などが取り組まれていた。

加えて、高校生が主体的に活動できる余地は非常に少なく、企業・自治体・実務家が主導権を握るケースも多い。これらの活動を通じて、本当に「ビジネスに関する課題を発見し、解決策を探究し、科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う」ことができるのであろうか、疑問が残る。

長年にわたり、課題研究が改善されない原因として、①教員のビジネス経験や地域社会での活動経験が少ないこと、②学習・活動意欲の高い教員でも日常業務に追われており、時間的・心理的余裕が少ないこと、③地域社会やビジネス現場を想定した調査研究やグループワーク、討議に適した教材が乏しいこと、が考えられる。

本稿では「教員のビジネス経験不足を補完しつつ、生徒自身がビジネス現場を学べる教材を用意し、課題発見・解決手法を学び、事例企業の経営戦略策定を実践できること」を課題とする。

3. 「企業経営の疑似体験」の価値

筆者は、自身の 30 年におよぶ IT 企業経営の経験および中小企業診断士としての知識を活かして、「デジタル RPG 型ケースメソッド教材」（THINKBASE）を独自開発した。高校生にとっても日常生活で身近なスポーツ用品店や 6 次産業化等の企業経営を疑似体験できるケースメソッド授業を実施し、ビジネス現場を想定した経営改善策を立案することで、論理的思考力・表現力・質問力を養う授業を全国各地で実施している。

（1）ゲーム教材が誕生した背景

本教材は、2 つの偶然が重なり合うことで生まれた。まず 1 つは、佐賀県立伊万里実業高等学校（以下、「伊万里実業高校」という。）で一緒に「課題研究（ビジネスプラン）」に取り組んでいた金崎洋介教諭からの相談であった。「近年、全国各地でビジネスプランコンテストが開催され、多くの高校生が応募するようになった。受賞すること自体は素晴らしいことで、生徒・学校

双方とも名誉なことではあるが、一方で受賞すること自体が目的化している風潮にも懸念を感じている。大学で学ぶようなケースメソッドを生徒達に体験させたい。校外のフィールドワークや地域とのイベント活動はもちろん重要であるが、机に座り落ち着いた状態で、物事をじっくりと考えることの大切さを教えたい」という内容であった。

もう1つは、遠隔授業において高校生が飽きないための良い方策が思い浮かんだことであった。当時、私は横浜・佐賀間の遠隔授業を毎週実施していたのだが、大型モニタに投影される中年男性（私）の顔だけでは高校生も見飽きるのは至極当然であった。ある日、電車通学中の高校生がスマホゲームに興じている（集中している）ことに気づき、中小企業診断士試験の第2次試験（事例問題）をゲーム化する着想を得た。事例問題には、スポーツ用品店や温泉旅館、テニススクール等、高校生にも馴染みのある業種が出題されており、高校生向けに「考える教材」として分かりやすく、且つオンラインゲームの特長を活かしながらデジタル教材を制作することで、インターネットによる遠隔授業にも効果的であると考えた。

（2）ケースメソッド教材の誕生

ケースメソッド教材の開発では、ゲームとしてのルールや楽しさ（達成感）、ストーリーの分かりやすさ（理解促進）、授業時間（50分以内）、教材の形態等を基準に、試行錯誤を繰り返した結果、RPGゲーム教材（デジタル）とワークブック（テキスト）とのハイブリッド教材が誕生した（図1）。生徒が自身のアバターを操作して、実在する企業を模した架空の事例企業や商店街等の情報収集を行う「RPG（ロール・プレイング・ゲーム）ゲーム教材」と企業概要・市場環境・経営状況・経営方針等を記載した「ワークブック」から成る。

ワークブックに記載された流れに沿うことで、経営戦略立案の手法や考え方の論点（コツ）を学べるが、唯一無二の正解を求める問題ではないことや生徒達の意見が敢えて二分するような問いかけを入れることなど、必死に「考える」素材を用

意している。

（3）思考力・表現力・質問力の育成

ビジネス現場で求められる能力・スキルは、知識量の豊富さや専門用語の多用ではなく、「消費者の欲求充足や地域社会の課題解決を成し得る商品・サービスを提供し続けるための戦略立案と事実・根拠に基づいた計画策定・実践・検証を反復し、適正な利益を獲得すること」である。当然ながら、これらの能力・スキルを学校教育の現場ですべて教えることは不可能である。

そこで、デジタルゲームという仮想空間の中で、いろいろな立場の人達から話を聞き、消費者や地域社会のニーズを充足できる商品・サービスを立案する。そして、自らの考えを資料にまとめて発表し、生徒同士や教員等が質問や討議を重ねることで、疑似体験を通じた多角的・多面的な論理的思考力・表現力（プレゼンテーションスキル）・質問力を養うことができる。とくに私が生徒に強く指導しているのは、「質問することの大切さ」である。どんな質問でも良い。素直に教えるを請うことで、相手との対話が生まれ、相互理解につながるのである。ビジネス成功の秘訣は、商品・サービスの説明ではなく、相手の話を聞き、自分を理解してもらうことなのである。



図1 RPGゲーム教材とワークブック

4. 授業事例1：本格的なケースメソッド学習

多くの高校では「課題研究」を2コマ連続で実施しているため、1コマ目にRPGゲーム教材とワークブックによるインプット学習、2コマ目に個人ワークのあと、教員によるファシリテーションを通じて、生徒同士にて討議する。本格的に取り組む場合には、3～4週間程度の授業時間を費やすことで生徒の理解も深まる。

(1) 授業の概要

静岡県立島田商業高等学校（以下、「島田商業高校」という。）において、表1の通り本教材を用いた授業を実践した。図2に授業風景を表す。

表1 島田商業高校での実践事例

生徒数	情報ビジネス科：36名（最終日1名欠席）
教材名	スポーツ用品店の地域密着戦略
分野	マーケティング
日程・授業内容 （令和5年）	①5月18日（木） オリエンテーション、インプット学習 ②5月25日（木） グループ討議、プレゼン資料の作成 ③6月1日（木） プレゼン発表会、成績発表会

(2) アンケート結果

授業最終日に実施したアンケート結果（一部）を紹介する（Web・無記名・回答率100%）。

A. RPG ゲーム教材の反復回数（※初回授業以降）

2回以上	10人（28.6%）
1回	18人（51.4%）
0回	7人（20%）

B. 本教材以外で取り組んだこと

インターネットによる情報収集	27人（77.1%）
授業以外での友人との会話	21人（60%）
ワークブックによる自習	7人（20%）
親や兄弟（姉妹）との会話	7人（20%）

C. 自由記述（生徒2名の回答を抜粋、原文）

①ゲーム教材を使用することで授業に興味を持つことができ、実際にゲームをプレイすることで、いつもの授業より理解しやすかった。グループでの討議やプレゼン準備を通して、同じ課題を進めているのに考える人によってこんなにも意見が変わってくるということ、意見を共有し作品の制作過程でメンバーと協力し合うことの大切さを改めて実感した。

②普段教科書から学ぶマーケティングの授業は、自分たち学生では想像しにくく理解するのが難しいが、ゲームで学ぶ学習は市場調査から疑似体験でき、市民の声や社員の気持ちを想像しやすく、深く考えることができた。自分たちで結論を出すまで任せてもらい、グループのみんなと真剣に話し合い1つの意見にまとめることができた。達成感やプレゼンでの学びもあり、すごく楽しかった。マーケティングを学んできたことが活かされ、とても嬉しかった。



図2 授業風景（プレゼンテーション）

RPG ゲーム教材はPC・タブレット・スマホ対応であるため、いつ・どこでも反復学習ができ、友人や家族との対話にもつながっている。

5. 授業事例2：他都道府県との同時双方向授業

最も斬新なインターネットによる遠隔授業は、他都道府県の高校生との同時双方向授業である。

(1) 授業の概要

伊万里実業高校および兵庫県立武庫荘総合高等学校（以下、「武庫荘総合高校」という。）において、表2の通り本教材を用いた授業を実践した。図3に授業風景を表す。

表2 遠隔地との同時双方向授業

生徒数	佐賀県立伊万里実業高等学校：16名 兵庫県立武庫荘総合高等学校：12名
日時	令和7年11月17日（月） 13:45～15:05（80分間）
教材名	スポーツ用品店の事業承継
分野	ビジネス・マネジメント（経営戦略）
目的	全く異なる生活環境で過ごしてきた生徒達が、正解のない共通の問いに対して、各々の意見を持って討論することで、相手の意見を傾聴しつつ、自身の考えを整理する楽しさを学ぶこと。



図3 授業風景（武庫荘総合高校）

両校とも直前に、RPG ゲーム教材に取り組み、経営者の高齢化と親族（配偶者や子息等）への事業承継に関わる現状や問題点について、多角的な観点から学んだ。そして、伊万里実業高校の永石浩之教諭がファシリテータ役を務め、次の論点に対して、両校生徒が意見交換を行なった。

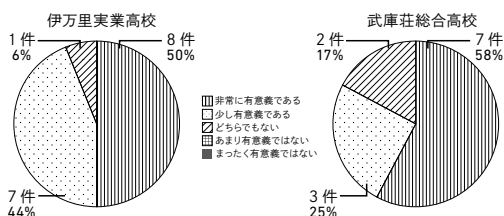
①事例企業の経営を引き継ぐのは誰が良いか？

②あなたは事例企業の経営を引き継ぐか？

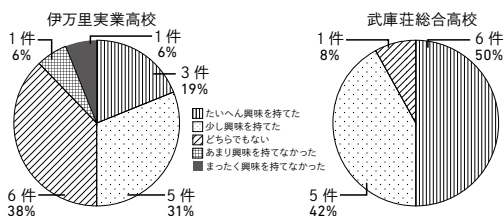
(2) アンケート結果

授業終了時にアンケートを実施した（Web・無記名・回答率100%）。その回答結果を紹介する。

A. 他校とのオンライン連携授業の意義



B. 事業承継に対する興味・関心



(3) 佐賀県商業科教員の感想

当日は佐賀県商業科教員による研究授業も兼ねていたため、総勢16名が参加した。参加者からのアンケート結果の一部を紹介する。

【教員A】「今日の内容は正解のないもので、個人の考えをグループで共有し、さらに他校との交流までされており、新しい考えや質問に答えることで、更に深い学びになると思いました。」

【教員B】「生徒の皆さんも自分の言葉で説明できている所がよかったし、質問に対して、そこまで考えることができていなかったと素直に発言されているところが、高校生らしく課題となつて良かったと思います。」

多くの先生方からケースメソッド学習や他都道府県の高校生との同時双方向授業に対する高い評価を得た。しかし、ネットワーク環境の調整や事前準備の煩雑さに対する懸念もご指摘いただいた。

また、RPG ケースメソッド教材を用いることで、教員もビジネスの実務知識を学ぶ心理的負担が減り、外部講師からのスキルトランスファーが比較的容易となるため、自走化にも貢献している。

6. 学習成果（コンテスト受賞・大学進学・就職）

筆者が年間を通じて外部講師を務めた伊万里実業高校および佐賀県立佐賀商業高等学校では、ビジネスプランコンテストでの受賞および国公立大

学への進学者も多数輩出した。また、就職についても多くの生徒が希望する就職先に入社した。

- ・全国産業教育フェア「ビジネスプランコンテスト」：優秀賞（令和5・7年度）
- ・西九州ささば広域都市圏「Startup99」：大賞・準大賞・次世代起業家賞（令和5・6・7年度）
- ・佐賀大学合格（令和5・6・7年度）
- ・山口大学、長崎県立大学合格（令和6年度）

7. 明日からできる「ケースメソッド学習」

本稿ではRPGゲーム教材を用いたケースメソッド学習の有効性を紹介したが、身近なものを活用して「考える」学びを深めることもできる。

新聞のコラム、中小企業診断士試験の過去問題、ビジネス関連のテレビ番組（TBS系列「がっちりマンデー」、テレビ東京系列「カンブリア宮殿」、NHK「探検ファクトリー」）等があるので、ご検討いただきたい。

8. おわりに～高大連携の橋渡し役～

想定を上回る急激な少子化が進行している。本稿も含めた新たな取り組みで「魅力ある商業教育」を促進し、商業高校が経営・情報分野において、より実践的な教育と優れた研究成果を挙げている大学を選ぶ立場にならなければならないと考えている。今夏（令和8年7～9月）、県選抜の高校生30名が集う「佐賀県高校生ビジネスアカデミー」を開講し、大学に負けない本格的な課題解決型学習（PBL：Project Based Learning）を実施する。佐賀県高校生の熱い夏がはじまる。

筆者へのお問い合わせ

thinkbase.academy@gmail.com

※（THINKBASE）

<https://thinkbase-study.com/>