



課題解決型学習（PBL）を通じた 非認知能力の育成と評価の在り方

～コーディネーターの活用から成長の可視化へ至るロードマップ～

岡山県立玉島商業高等学校 教頭 矢部 大輔

1. はじめに

現代の高校教育、特に商業教育においては、社会構造や産業の急速な変化に伴い大きな転換期を迎えており、全国および岡山県内の高校生徒数は減少傾向にある。このような中で、これからの商業高校には、単なる資格取得やビジネス知識の暗記にとどまらず、激変する社会を生き抜くための「非認知能力」（主体性、粘り強さ、他者協働、課題解決能力、自己肯定感など）を育成することが強く求められている。

AIや最新テクノロジーが当たり前のように普及する現代ビジネスにおいては、時代に合わせて自らを変革し、地域や社会の課題に主体的に挑む人材が必要であり、その具体的な育成手段として、課題解決型学習（PBL: Project-Based Learning）の重要性がかつてないほど高まっている。

2. 本校における PBL の実践

岡山県立玉島商業高等学校（ビジネス情報科）では、校訓「誠実、勤勉、礼儀」のもと、「特別活動」を要に据え、「なすことで学ぶ」を教育活動のコアとして、地域と連携した PBL を実践している。

（1）3年生「課題研究」（SDGs 講座）における地域連携プロジェクト

3年生の「総合的な探究の時間」を代替する「課題研究」では、地域の特色である「綿花」と「北前船」という日本遺産ストーリーを活用した地域資源の発掘と地域活性化を目標に、2つの主要プロジェクトを展開している。

①玉島・北前船プロジェクト

地元の歴史資源を活用した商品開発に挑戦し、前

年度の販売実績をもとに、外部から指摘された「仮説・検証」のプロセスを導入し、購買層を広げるための新 POP 広告の制作や、地域の神社（羽黒神社）の烏天狗をモチーフにしたオリジナルクッキー、みなと湯のロッカーや地域の祭りをモチーフにしたアクリルキーホルダーの開発・カプセルトイの販売を実践した。

②みなと湯復活プロジェクト

廃業した地元の銭湯「みなと湯」を交流拠点として活用するアイデアを、地元の若手チーム「タマリバ」（タマシマリバイバルプロジェクト）とともに検討し、建物や周辺環境の調査、実際の常連客へのインタビュー調査、設計事務所の協力による精密な模型設計、イラスト素材化、そして朝市に合わせた1日限定の社会実験（魚釣り・お菓子つかみ取りイベント）を企画・実施し、約100名の地域住民を呼び込み賑わいを創出した。



③産学連携（みなと湯チョコ商品開発）

「みなと湯のロッカーが板チョコに見える」という生徒のアイデアを発端に、山陽学園大学や地元企業（ヒルゼンミルク、玉島活版所、樋口芳泉茶舗）と連携し、高級抹茶パウダーを使用した、青春をシェアする「時をかけるチョコ」を開発し、初回生産500個を完売させた。

（2）2年生有志探究チーム「タマタン」による動画制作

公益財団法人福武教育文化振興財団の「高校生・大学生アクション助成」を活用し、地域の観光資源である円通寺での坐禅体験などの魅力を伝えるため、映像のプロフェッショナル（瀬戸内市観光協会）の指導のもと、ChatGPTを駆使して脚本の台詞をブラッシュアップし、ストーリー性のある観光PR動画（約6分）を企画・撮影・編集した。作品は学校運営協議会や地域向けの上映会で発表した。

（3）そのほかのキャリア教育・企業訪問

2年生の「玉ナビ」では、地元のスイートピー農家や社会人とのトークセッション、ワークショップを通じて自己分析や職業理解を深めた。

また、1年生の「ビジネス基礎」では、近隣の「玉島味噌醤油合資会社」や「菊池酒造」を訪問し、AIやテクノロジーを活用しながら時代に合わせて変化する現場のビジネスに触れる教育を行っている。

3. 生徒たちの「葛藤」と「変容」

PBLにおける学びの過程は、決して平坦なものではなく、現実の社会やビジネスの壁にぶつかり、多くの葛藤を経験することとなる。それを乗り越えるプロセスこそが、生徒たちの意識を大きく変容させる契機となっている。

（1）「売れない」現実と向き合う葛藤からのブレークスルー

「玉島・北前船プロジェクト」では、生徒たちが誇りを持って前年度から引き継いだ「帆布コースター」が、思うように売れないという壁に突き当たった。「なぜ買ってもらえないのだろう」と悩んだ生徒たちが、現状を打破するために朝市でのインタビュー調査やデータ分析を徹底的に行った結果、主な顧客層（30代～50代）のニーズと商品の訴求力に乖離があることに気づくこととなる。

ここから生徒たちは、ただ完成品を売るのではなく、消費者が自ら体験できる価値に着目し、アイロンシールでオリジナルコースターを制作できる「体験グッズ」や「ヘアアクセサリ」という新商品を開発した。単なる「モノ」の販売から「コト」の提供へと視野を広げたこの瞬間こそ、生徒たちが商業の学びを実社会へ適応させた大きな変容の瞬間で

あった。

（2）技術的なトラブルをコミュニケーションの好機に変える

他にも、「玉島・北前船プロジェクト」ではアクリルキーホルダーをカプセルトイ形式で販売する際、推敲を重ねて作成した説明書が、いざ実践段階になると「カプセルに入り切らない」という技術的なトラブルに直面した。一見すると失敗だが、生徒たちはここで諦めず、カプセルに入らないならば「手渡しをしながら自分たちの言葉で商品の背景や魅力を直接説明しよう」と発想を転換した。

結果として、このトラブルが地域住民や顧客との深い対話を生み出す「コミュニケーションツール」へと昇華され、マニュアル通りにいかない現実に対して、臨機応変に対処する度胸と対人間関係スキルが発揮されたエピソードとなった。



（3）厳しいプロの指摘から「伝える本質」を学ぶ

2年生有志チーム「タマタン」による観光PR動画制作では、完成した動画を学校運営協議会や地域の大人たちにお披露目した際、「おしゃれではあるが、高齢者には明朝体の小さい字は読みにくい」「『座禅』という漢字は、円通寺ではずっと『坐禅』を使っている」という、厳しいながらも愛のある具体的な指摘や助言を受けた。生徒たちは、自分たちが「作りたいもの」を作る自己満足から、それを受け取る「他者の視点（ユーザー目線）」や「地域の文化・歴史に対する正確な敬意」がいかに重要であるかを痛感し、この葛藤を経て、文字の修正やフォントの見直しなど改善を重ねることで、伝えることの本質を深く考えるようになり、適切な被評価意識や他者理解を深める結果となった。

（4）「地域との学び」が個人の進路選択を揺り動かす

生徒の何よりも大きな変容は、「生き方や進路」そのものに影響を与えた点である。みなと湯復活プ

プロジェクトに参加したある生徒は、当初「玉島のことをよく知らなかった」と語っていたが、地域住民や建築家などのプロフェッショナルと対話を重ね、日常と非日常の境界をデザインする活用案をまとめの中で、地域経営の面白さに目覚めた。

ある生徒は、当初は商業の続きとして経営学を学ぶために県外の大学進学を検討していたが、オープンキャンパスで地域に出て実践的な研究を行うゼミと出会い、「自分のしたいことはこれだ!」と直感し、結果として「春からは高梁市の大学で経営を学び、これからも地域と学ぶことを続けていく」と、自身の進路を地域に根ざした形へと大きく舵を切ることとなった。「地域に出て感じ、関心を持ち、行動し、知識を得ていく」というPBLのスタイルが、生徒の人生のロードマップを豊かに書き換えることとなった。

4. 高校コーディネーターの役割と効果的な連携

これらの多様かつ実践的な地域と連携したPBLにおいて、生徒の葛藤を支え、適切な学びへと導いているのが、岡山県教育庁の事業として配置された「高校コーディネーター」の存在である。

教職員は日々の授業や生徒指導、教務・商業科などの校内分掌業務（年間実施会議の運営等）に追われ、外部との広範なネットワーク構築や、商品開発における原価計算・企業交渉の専門的な調整に十分な時間を割くことが難しいという課題を抱えている。そこで高校コーディネーターが教員と強固なタッグを組み、「チーム玉商」の一員として以下の5つのステップでコーディネート業務を展開した。

ステップ1：学校・地域・生徒の要望確認
ステップ2：目的の確認
ステップ3：目的に合わせた授業案の検討
ステップ4：実践
ステップ5：生徒の反応確認、改善

コーディネーターの専門性とフットワークの軽さを導入したことにより、単発のボランティア活動にとどまらない、各種外部コンテスト（生徒商業研究発表大会優秀賞、空き不動産活用コンテスト最優秀賞、社会共創コンテスト奨励賞、地域マネジメント

コンテスト岡山商工会議所会頭賞、観光甲子園入賞など）での受賞ラッシュへとつながる、質の高い探究活動が実現した。

コーディネーターを効果的に機能させるためには、それを受け入れる学校・教職員側の「変化を受け入れる柔軟さと寛容さ」とのバランスが極めて重要であり、職員室への席の常駐や密な情報共有など、受入環境の整備が実践の強固な土台となった。



5. 非認知能力の可視化と評価のプロセス

本取組の最大の特色は、「PBLを実践することによって生徒の非認知能力は育成される」という仮説を検証するため、ICTサービス「EdvPath」（非認知能力を可視化しデータに基づく生きる力を育成するツール）を導入し、定量的なデータ分析と定性的な評価を行った点である。

（1）非認知能力の分析・評価

3年生のデータを用い、課題研究の講座選択者ごとに、以下の4つの非認知能力を評価対象とし、成長率を数値化した（図1）。

- ① SEL/EQ〔自己理解、社会/他者理解、セルフマネジメント、責任ある意思決定、対人間関係スキル〕
- ② GRID〔度胸（Guts）、復元力（Resilience）、自発性（Initiative）、執念（Tenacity）〕
- ③ 周辺環境〔コミュニティへの満足度、教師・友人・保護者との関係性、クラスの心理的安全性〕
- ④ 自己肯定感〔他者信頼、自己表明・対人積極性、適切な被評価意識、自己受容、自己実現的態度、充実感〕

（2）データが示すPBLの効果と数値分析

アセスメントの結果、3年生全体の平均成長率と比較して、特に外部や地域住民、プロフェッショナルとの関わりが強かった3つの講座（SDGs、グローバル人材育成、産業と社会）において、すべて

の成長率で平均を上回る顕著な伸びが確認された。

成長率	SEL/EQ	GRID	周辺環境	自己肯定感
SDGs	4.7%	6.3%	3.5%	2.0%
キャリア探究	0.3%	5.1%	0.3%	-3.9%
グローバル人材育成	1.8%	5.7%	9.1%	0.8%
デジタル探究	0.2%	5.4%	0.8%	-2.9%
観光とサービス	-2.3%	-2.4%	0.3%	-5.9%
産業と社会	2.7%	5.4%	3.6%	4.3%
令和6年度3年生 平均成長率	1.2%	4.3%	2.6%	-1.0%

図1 課題研究選択者の非認知能力成長率

SDGs 講座（北前船・みなと湯プロジェクト等）では、実際に地域に出て課題を調査し、地域住民や専門家（タマリバ等）と対話を重ねて解決策を模索したプロセスが、生徒の社会性や主体的に意見を伝えるスキルを劇的に磨き上げる結果となった。

グローバル人材育成講座では、周辺環境への信頼感の伸びが際立った。大学教授や留学生との異文化コミュニケーションを通じて、多様な価値観への耐性と他者理解が深まった成果と言える。

産業と社会講座（企業研究・CM 作成等）では、企業比較やCM 制作、商品の原価計算といった実践的なビジネス提案が、「自分たちの力で価値を生み出した」という充実感や自己実現的態度を醸成したことを証明している。

これらの講座が非認知能力を向上させた理由として「外部との関わりが強い講座」であることが共通項として挙げられる。学校外の多様な他者との対話を伴う実践的な学びを通じて、単にアイデアを出すだけでなく、計画を実際に実行し、直面した課題に対して試行錯誤を繰り返すプロジェクトの特性そのものが、生徒の資質を磨き向上させる要因となったと考える。

一方で、「デジタル探究」や「観光とサービス」など、コンテストの企画や発表、ツアー催行の時期とアセスメントのタイミングがずれた講座に関しては、行事ごとの成長率を正確に算出できなかったため、数値が一時的に平均を下回る結果となった。

6. まとめ

商業高校における非認知能力育成について、本校の取組から以下の3つの視点が重要であると考ええる。

（1）「商業の学び×地域課題」によるソーシャルビジネス視点のPBL 導入

従来の商業教育が目指してきた簿記会計、マーケティング、情報処理といった専門スキルを、単なる机上の暗記や資格取得で終わらせず、地域のリアルな課題（空き不動産の活用、特産品の認知度向上、コミュニティの活性化など）の解決に結びつけるPBL をカリキュラムの核とし、原価計算やWeb デザイン、データ分析を実際の現場で活用させることで、知識が実社会で役立つ「知恵」へと変わり、生徒の当事者意識と主体性が飛躍的に高まると考える。

（2）持続可能な外部連携を可能にする「コーディネーターの仕組み化」

教員が授業や生徒指導に追われ、地域との関わりに十分な時間を割けないという課題に対し、高校コーディネーターの配置は極めて有効な解決策である。しかし、コーディネーター個人の人脈やネットワークに依存した一過性のものにせず、学校全体で持続的な体制とするためには職員室への常駐等による教職員との密な連携体制の構築、さらには学校運営協議会と連動した「学校・地域・生徒の共通ビジョン」の策定を組織的に行うロードマップが不可欠であると考ええる。

（3）行事・集団活動と連動した包括的な「評価・可視化」のアプローチ

非認知能力の育成は、特定の課題解決型学習（PBL）のみで完結するものではなく、PBL によって個人の資質や対人スキルを磨くと同時に、文化祭や体育祭、部活動といった学校全体の「特別活動」や集団行事を両輪として組み合わせることによって包括的な非認知能力の育成につながると考える。そして、それらの成長を「EdvPath」のようなアセスメントツールを用いて定性的・定量的に可視化し、生徒自身が成長を実感することができる評価体制を構築していくことが重要であると考ええる。