

実現性を追求する地域探究を軸に ビジネスを考え、動かし、変える力を育む

第一商業高校 (東京・都立)

第一商業高校は2018年度より地域探究を導入し、これからのビジネスに役立つ力の育成を図っています。同校の新しい授業のつくり方や、実現可能性を追求するプログラム設計の工夫などは、学科を問わず、探究活動に取り組む学校のヒントになりそうです。

取材・文／藤崎雅子

実践のKeyword

- 🔍 ビジネス教育
- 🔍 商業高校の課題探究活動
- 🔍 NPO法人の伴走
- 🔍 企業連携
- 🔍 外部講師からの学び
- 🔍 渋谷に学ぶ
- 🔍 教科横断

資格・検定から、課題解決に 軸足を移した商業科目の導入

流行・文化発信基地である渋谷に位置し、創立から100年以上という伝統をもつ東京都立第一商業高校。この5年間の学校改革により、資格取得・検定合格に重点を置く従来型の商業高校から、ビジネスの視点で地域の課題解決に貢献する人材を育成する「ビジネスハイスクール」へと生まれ変わりつつある。

当初より改革に携わってきた商業科・藍澤卓也先生は、「背景には、新しい学習指導要領への移行をにらんだ、都立商業高校全体の改革の動きがあった」と振り返る。東京都教育委員会は2017年、ビジネスを取り巻く環境変化のなかで経済社会の発展を担う職業人を輩出していくため、商業高校改革を打ち出した。これを受けて同校は、18年度、「ビジネスを考え、動かし、変えていくことができる力」の養成を掲げ、商業科をビジネス科に改編(図1)。知識や技能の習得にとどまらず、それらを活用して新しいビジネスの提案や価値の創造をする力も備えた人材の育成を目指す、新しいカリキュラム改革にも学年進行で取り組んできた。

改革の目玉となったのは、3つの商業科目だ。1学年の「ビジネス基礎」では、都が作成した補助教材「東京のビジネス」を使用し、企業との連携によるビジネスについての調査・研究を導入。2学年には新たに学校設定科目「ビジネスア

イデア」を創設し、生徒が地域の課題発見からビジネスを考える探究学習を行う。そして3学年の「課題研究」へとつなげ、一貫してビジネスを実地に学んでいくというものだ(図2)。

都の方針で動き出した改革だが、生徒の力の伸ばし方に課題感のあった同校教員にとっては、チャンスでもあった。

「本校の生徒は言われたことを一生懸命やる力がありますが、テストで良い点を取ることがゴールだと考えがちです。従来の授業の枠組みにとらわれずに新しい授業をすることによって、その先にあるものに目を向けるきっかけにしたいと考えました(藍澤先生)。

NPOとの協働から学ぶ 学校にない発想や手法で実践

では、3つの商業科目では、どのような実践を行っているのか。「調べる力・まとめる力・伝える力」の基礎を作ること为目标とする、1学年の「ビジネス基礎」から見ていきたい。

従来の「ビジネス基礎」との最大の違いは、実際にビジネスを動かしている人や現場に触れる機会の豊富さだ。前半には、生徒が話を聞きたい企業・人への「動く人」にインタビューを実施。慶應義塾大学の研究室と連携して大学生を相手にインタビューの練習を行い、本番に臨む。後半、各クラス2人のゲスト講師を招き、「好きを仕事にすることの面白さを知る」をテーマに話を聞き、交流を行う。これまで大学生経営者や昆虫食の第一人



School Data

1918年設立／ビジネス科
 生徒数547人(男子224人・女子323人)
 進路状況(2021年3月卒業生)
 大学48人・短大5人・専門学校等41人・
 就職65人・その他11人
 東京都渋谷区鉢山町8-1
 TEL 03-3463-2606

Outline

2018年に商業科をビジネス科に改編。ビジネスの諸活動を実地に学ぶため、学校設定科目として「ビジネスアイデア」を立ち上げるなどの商業科目の改革を実施。2021年度より東京都教員委員会から地域探究推進校に指定を受け、2022年度より全教科において各教科の視点から地元渋谷を題材に探究する授業をスタートさせる。



1学年担任
 武田英大先生



2学年担任
 吉田 葵先生



2学年担任
 野崎明男先生



商業科教諭
 藍澤卓也先生

図1 第一商業高校ビジネス科の目標

「ビジネスを考え、動かし、変えていくことができる力」を身に付けること

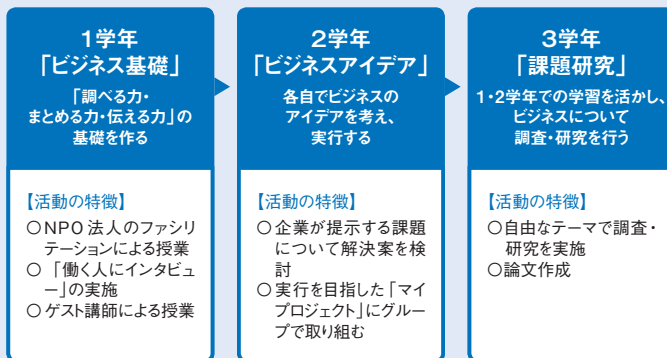
【目指すべき生徒の将来像(20年後の生徒の姿など)】

- (1) ビジネスの諸活動の現状や変化などの在り方について理解できる人材
- (2) ビジネスに必要な情報を収集し、活用できる人材
- (3) 様々なデータから企業の経営活動や財務活動等の状況が分析できる人材
- (4) 新たなビジネスを提案し、その内容を情報発信できる人材
- (5) 身に付けた知識等を活用し、新たな価値を創造できる人材

者など、20代中心の多彩な人を招いて実施してきた。最後にはクラスで発表会を開き、これらの取材内容を共有する。「グループ活動に苦手意識がある生徒もいますが、早い段階で抵抗感をなくすよう、生徒の関係性を見たうえでグループ分けをし、生徒同士で引き上げを促すなど配慮しています」(1学年担任・武田英大先生)

新しい授業の立ち上げについて、「自分たちも受けたことのない授業をつくっていくことは簡単ではなかった」と藍澤先生。そこで大きな力となったのが、学校改革や探究学習支援の実績があるNPO

図2 ビジネス教育の流れ



法人青春基地との連携だ。18年度より、協働プロジェクトとして共に新しい商業科目の授業設計と実践への協力を得てきた(22年度まで)。

現在、「ビジネス基礎」の週3時間のうち1時間をグループ活動にあてているが、その時間のファシリテーションは青春基地に委ねている。青春基地が派遣する大生スタッフが各クラスに数人ずつ入り、生徒の活動を支援。ゲスト講師の選定や依頼においても青春基地が主導する。そのなかで教員は、協働プロジェクト終了後の自立に向けて、学校にはない知見や手法を学んでいるという。



「働く人にインタビュー」。オンライン、もしくは訪問して直接インタビューする。



NPO法人青春基地のスタッフが、生徒のグループ活動をサポート。

「教員は一歩引いて青春基地の皆さんのファシリテーションや生徒の反応を観察し、良いところは取り入れようとしています。外部の方へのアプローチ方法や、企業の人事評価を参考にした活動評価など、教員にはない発想も頂けて非常に勉強になります」(藍澤先生)

細部まで具体的に調べて検討しアイデアをブラッシュアップ

次に、渋谷を舞台にしたビジネスプラン作成に挑む、2学年「ビジネスアイデア」の内容を見ていこう。基本的な流れは、1学期に渋谷に本社を置く企業から



3学年「課題研究」では、先行研究や調査を踏まえた論文の執筆を学ぶ。



アイデアについて経営者などにプレゼンし、意見をもらって改善していく。



「ビジネスアイデア」では、販売実習などを行いプランを立案することも。

提示される「渋谷に10代が来るためのビジネスアイデア」といった課題について考え、その経験を活かして、2学期は自ら課題発見から行いビジネスプランを作成する「マイプロジェクト」にグループで取り組むというものだ。

マイプロジェクトの特徴は、「実現性がないければ課題解決はできない」（藍澤先生）と、アイデアの実現性を追求する点にある。商業科の知識・技術も活用しながら収益性についても考え、持続可能なビジネスとしての成立を目指す。例えばカフェを設置するアイデアの場合、実際に開店・運営することを目標とし、置きたい什器の価格を調べて初期費用を見積もったり、運営にかかる人件費の計算を行ったりもする。ただし、収益を上げることだけを焦点にはしていない。

「成功するビジネスというのは、収益が上がるだけでなく、誰かの助けになっているもの。そのアイデアでどんな人がどう

7. 収支計画(大まかなもので構いません。ただし、計算方法はしっかり書くこと。)

	1年後	(2)1年後 (仮定/推定)	計算方法
売上	0万円	15万円	5袋×300円×10袋×50%
売上原価(仕入)	0万円	0万円	経費は2.2-1の配分を 5袋×300円×10袋×50%
人件費	400万円	1,200万円	原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を
家賃	0万円	0万円	原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を
家賃保証料	20万円	60万円	原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を
その他	20万円	0万円	原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を
合計	440万円	1,320万円	原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を
利益	440万円	148,800万円	原価50%の材料等と配分を 原価50%の材料等と配分を

8. メモ(箇条書き)

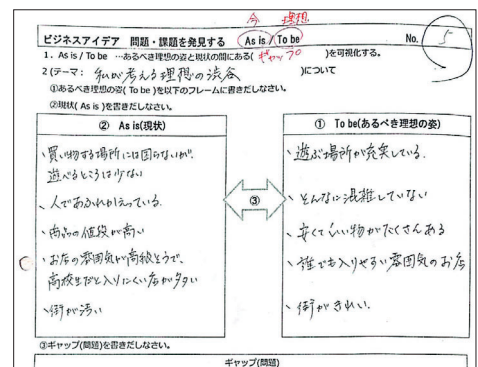
各種原価

「ビジネスアイデア」企画書に収支計画を記入。

助かるのか、という視点も入れて考えさせるようにしています」(2学年担任・野崎明男先生)

アイデアを具体化していくプロセスでは、生徒自身が行うアンケート調査や観察、実験などから得る一次情報を基に、スケッチや模型、動画など自由な方法でプロトタイプを作成(試作)する。例えば、カフェの例では紙粘土で店舗の模型を製作する。それをもって関連する企業や自治体などから意見を聞き、プランのブラッシュアップを重ねていく。

また、より実現性のあるビジネスプランにするため、さまざまなフレームワークを活用している。例えば、あるべき理想の姿と現状の間にあるギャップを可視化するためには「As is/To be」のフレームを使用。活動の振り返りでは、同校が独自に開発した「YWMD」というフレームを使って「やったこと(Y)・わかったこと(W)・学んだこと(M)・だから次にやりた



「As is / To be」のフレームを使ったワークシート。

いこと(D)」を書き出すことで経験を概念化し、再現性のある知識・ノウハウへの変換を図る。教員はこうしたフレームの使い方の指導はするが、どう活用し深めるかはグループ活動にかかっている。

「授業中、私は生徒の『上司』という設定にしています。グループ活動を見て回り、『従業員の給料はいくらで何人雇うの?』『その費用はどう捻出するの?』『この金額の根拠は?』など質問し、『私(上司)を納得させるプランを作ってね』と。細かいやりとりを通じて、説得力のあるプランはどういうものかを学んでもらえたらと思います」(2学年担任・吉田 先生)

こうして数カ月かけて進化させたプランは、最終的に「実現困難」という結論に至るケースもある。例えば、渋谷に足湯を作る案は、最後に商店街の団体にプレゼンしたとき、法律による規制のため実現が難しいことが判明した。

ビジネスアイデア 経験を学び直し、次に活かす YWMD No.

1. YWMD

① Y(やったこと) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be)

② W(わかったこと) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be)

③ M(学んだこと) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be)

④ D(だから、次にやりたこと) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be) ...あるべき理想の姿(To be)

2. 課題

① マイプロジェクトでやったこと(プロトタイプ)を書籍化する。

② やったことの中から、分かったことを書き出す。成功や失敗だけでなく、気づきや学び、学びたいことがあれば。

③ 実践した経験から学んだことを書き出す。

同校独自の「YWMD」のワークシート。

「そこが机上ではなく現実から学ぶ面白さです。実現させることが目的ではないので、実現させるにはさまざまな知識が必要だということに気づき、新たな分野に興味関心が広がるきっかけになればいいと思います」(藍澤先生)

探究の自由度を高め 生徒の感性を最大限に活かす

3学年の「課題研究」は、こうした2年間の学びをベースに、「コンビニスイーツはなぜ売れるのか」「イマドキ高校生のトレンド分析」など各グループが自由に設定するテーマで取り組み、活動内容を論文としてまとめる。

「なるべく生徒がやりたいことを自由にさせています。そのほうが、高校生の感性を活かしたり、新しいツールを使ったりして、面白い取組になるからです。教員が『そんな方法もあるのか』と驚くなど、生徒の発想や活動から学ぶことも少なくありません」(藍澤先生)

何のための勉強か気づき 将来に向けて行動する生徒も

一連の新しい商業科目の導入後、生徒にさまざまな変化が見られるという。入学時は自分に自信がもてず、挑戦を諦めがちだった生徒が、探究活動のなかで「やればできる」という感覚をつかむ例も少なくない。

「無理だと思っていた大企業へのインタビュー依頼でも、やってみたらできたという成功体験をしたり、周囲の成功例を

図3 「渋谷学」について各科目の取組の一部(2022年度計画)

学年	科目	渋谷学の取り入れ方
1学年	英語 コミュニケーションI	渋谷の魅力をどのように英語で伝えるかをグループで話し合い、発表するなど。
	数学I	渋谷に関するデータを用いて、データを表やグラフにまとめる方法を学ぶ。渋谷に関する表やグラフから渋谷の変化について考える。
2学年	歴史総合	渋谷区制定～現代までの歴史を「人と資本の移動」「高度情報通信」に着目しながら学び、冷戦期以降の社会情勢と比較し影響について考察する。
	保健	渋谷区で取り組まれている保健サービスについて学び、公的サービスを通じて生涯の各段階に応じた健康課題を見つけて解決策を検討。新聞を作成し発表。
3学年	文学国語	渋谷を拠点とした作家について調べる。今の渋谷を舞台とした短歌を作り、渋谷の写真とともに発表するなど。
	生物基礎	現在と過去の渋谷川の生態系について調べる。渋谷川復活における課題を発見し、解決策を考え発表。

※上記科目以外でも渋谷学を実施

Interview

課題を多角的に見て掘り下げる力がついた

「ビジネスアイデア」の授業で、「子育てしやすい渋谷」をテーマに取り組んだグループの4人にインタビューしました。

Q.どんなふうにアイデアを考えていましたか？

「スーパーマーケットでアルバイトをしているとき、おさんを連れてたお母さんが大変そうしているのを見て、お母さんたちの助けになることをしたいと考えたのが始まりです。学校でおさんのいる先生方にも話を聞いたところ、「自分の時間が欲しい」という意見が多かったので、最初はスーパーの中に託児所を設ける計画を立てました」(宮本さん)
「渋谷区役所の子育て支援センターに、子育てについてどんな悩みが多いのか、区はどのような支援をしているのかなど伺い、アイデアの参考にしました」(武田さん)

Q.実現を目指して取り組んでみて、いかがでしたか？

「似たようなサービスがあるなかで、既存のものどう差別化するかを考えるのが大変でした」(深山さん)
「グループで『なぜこれが必要？』『ほかの案との違いは？』『矛盾していない？』などいろんな角度から話し合い、最終的には、保育園の隣にスーパーの受け取りボックスを設置してお子さんのお迎え時に商品を受け取れる案に変更しました。一度考えたアイデアで良しとするのではなく、掘り下げていくことで、より良い案を生み出すことができました」(内野さん)

Q.この活動を通じて学んだこと、自身が成長したと思うところは？

「情報を収集して選別したり、自分たちの考えを資料やプレゼンで表現したりする面で成長したと思います」(宮本さん)
「以前はある問題に対して理想を考えるだけで終わっていましたが、周りの意見や情報を基にどうやって実現させていくかまで考えられるようになりました」(深山さん)
「自分たちの『やりたい』だけでなく、いろんな視点から見て、実現のために必要なことは何かを検討する力がついたと思います」(武田さん)



写真左から、内野珠那さん、宮本 優さん、武田あおいさん、深山愛海さん。全員2年生。

目にしたりし、挑戦のハードルが下がってきました」(武田先生)
「学びに対する意識も変わりつつある。勉強と実社会は別物として線引きし、「勉強は嫌い」と苦手意識をもつ生徒は多いと思います。しかし、「ビジネスアイデア」で生活の気づきからビジネスを考えるなかで、自然と『なぜ？』という知的探究心を持ち、その解決に商業科の知識や技術などが役立つ経験をする中で、何のための勉強か、社会とのつながりで考える生徒も出ています」(吉田先生)

「また、将来の目標設定や、その実現に向けた行動の変化も見られるという。『実社会との接点が増え、』というところで働きたい』『自分たちもこんな社会人になりたい』という生徒の発言をよく聞くようになりました。社会に出てどう働かかイメージできるようなようになってきたのではないのでしょうか」(野崎先生)

全教科で「渋谷学」に取り組む生徒を存分に伸ばしたい

「魅力的な社会人と出会って『こういう大人になりたい』と思うだけでなく、そのための方法を自分で考えたり調べたりする行動力がついてきたように感じます」(吉田先生)
新しい授業の実践は、教員が自らの固定観念を破る機会でもあった。「以前は資格や検定に合格させなければならぬという使命感から、板書中心の授業で生徒に知識を教え込んでいましたが、最近は生徒自身が調べたりまとめたりする時間を多く設けるようになってきました。当初、資格・検定の合格率が低下する懸念もありましたが、実際は合格率が上がったものもあります。生徒が自ら学ぶ力こそ大切なのだ気づかれました」(野崎先生)
22年度からは、ビジネス科目だけでなくすべての教科において、「渋谷学」(*1)と銘打った新たな取組が始まる(図3)。各科目の視点から渋谷という地域を見つめて課題解決を考える、探究的な授業をそれぞれ少なくとも1単元実施することで、教科横断的に目指す生徒の育成に取り組んでいく計画だ。

各教員は学校周辺にあるものをどのように教材として扱うかに知恵を絞る。例えば国語科では渋谷ゆかりの文豪の作品、また数学科では三角関数を活かした渋谷の地形の測量技術などに注目している。「教科書だけでなく、地域の素材を取り入れようとする中で、学校が活気づいてきた」と副校長・岩崎 豊先生。こうした教員全体の新たな取組によって、生徒のさらなる成長が期待される。「高校生は大人も驚くようなことができる、大きな可能性をもっています。それを潰すことなく、素直に『やりたい』『面白い』と思うことをやるようにしていきたいと思っています。本校の生徒は、もっと枠を越えられるし、まだまだ伸びる。だから、これからも授業をアップデートさせ続けていきます」(藍澤先生)

*1 渋谷学とは、渋谷区に立地する國學院大学のさまざまな研究者がチームを組み、それぞれの学問から渋谷を研究するプロジェクトで、同大の登録商標。