

日本商業教育学会報

No. 27 平成 28 年 3 月 31 日

日本商業教育学会

Japan Academic Society of Business Education

会長挨拶

会長 永井克昇

現行の高等学校学習指導要領は、平成 25 年度の入学生から年次進行により全面実施されていますので、平成 27 年度は、現行高等学校学習指導要領の完成年度を迎えたことになります。しかし、平成 26 年 11 月 20 日、当時の下村博文文部科学大臣は中央教育審議会に対して、初等中等教育における教育課程の基準等の在り方について諮問しました。このことを受けて文部科学省は、高等学校学習指導要領の完成年度を待たずして、すでにその改訂作業に入っています。

教育課程の基準としての学習指導要領は、完成年度を迎えるという区切りをもった実施を踏まえて、その理念や目標、内容等について様々な視点から評価され、その結果の分析に基づいて次の改訂作業に入るべきものです。まさに「PDCA サイクル」を適切に回すことが求められるのが、学習指導要領の改訂作業だと考えています。しかし、今という時代はこのことを許さないほどの激しさで動いています。今回の諮問の理由文の中にも次のような記述があります。

「今の子供たちやこれから誕生する子供たちが、成人して社会で活躍する頃には、我が国は、厳しい挑戦の時代を迎えていると予想されます。生産年齢人口の減少、グローバル化の進展や絶え間ない技術革新等により、社会構造や雇用環境は大きく変化し、子供たちが就くことになる職業の在り方についても、現在とは様変わりすることになるだろうと指摘されています。また、成熟社会を迎えた我が国が、個人と社会の豊かさを追求していくためには、一人一人の多様性を原動力とし、新たな価値を生み出していくことが必要となります。」

ここでは、「グローバル化」がこれからの社会、これを産業と置き換えることができると思

いますが、その構造や環境の有り様を規定する重要な要素となることを明確化し、それに適切に対応する教育の枠組みを早急に見直す必要性や重要性を示しています。

このことを受けて、本学会も平成 27 年度の第 26 回総会及び全国大会（千葉大会）の統一論題を「グローバル化する社会に対応する今後のビジネス（商業）教育の在り方」として、この課題について研究を深めました。

さらに、平成 28 年 2 月 7 日に行われた本学会の理事会において、今夏、8 月 20 日（土）、21 日（日）の両日、広島経済大学で開催される第 27 回総会及び全国大会（広島大会）の統一論題を「グローバル化する社会に対応した商業（ビジネス）教育の思想と実践」とすることにしました。

この統一論題は、「グローバル化」への対応を前回の統一論題から引き継ぐとともに、商業（ビジネス）教育でこれに適切に対応する教育の在り方をより一層深く探ることをねらいとしたものです。すなわち、前回の統一論題は「在り方」をテーマに研究を深めましたが、今回はそれを「思想と実践」として、「在り方」をより踏み込んだ内容のテーマ設定になっています。

ここで使われている「思想」について私は、「歴史的に統一された根本的な考え方の体系」と捉えています。商業（ビジネス）教育を「グローバル化」へ適切に対応させるには、商業（ビジネス）教育に関する基本的な考え方の歴史的な体系を明確にする必要があります。この体系化された基本的な考え方方がこれから商業（ビジネス）教育の在り方、方向性を探る際の基盤となります。この基盤なくして、商業（ビジネス）教育を担う私たちが、これからの社会の構成員となる生徒に対して、商業（ビジネ

ス) 教育を通してどのような資質・能力を育んでいくのか、さらに、それらを新たな場面で自立的に活用することができる力、まさに生きて働く力として身に付けさせていくのかを明確化することはできません。

会員の皆様には、統一論題に込められたこのような趣旨をご理解いただき、皆様一人一人がこのことを考え続けいただきたいと思います。

第 26 回全国（千葉大会）開催報告

平成 27 年度の日本商業教育学会全国大会は、例年よりも 2 週間ほど早い、8 月 8 日（土）・9 日（日）に、千葉県市川市の千葉商科大学を会場に、盛大に開催されました。

大会には、来賓・講師の方を含め、143 名もの方が、北は北海道、南は沖縄から全国各地より集結しました。首都圏という便の良さもありますが、多くの会員の皆様に足を運んでいたいたことに、大会事務局としては胸を撫で下ろしているところでもあり、改めて紙上より感謝申し上げる次第でございます。

とりわけ本年度は、長年に亘り会長として本学会をおまとめいただいた、中澤興起先生が会長職を御退任なされる年でした。中澤先生がお勤めされている大学を会場にして、全国大会を開催できたことは大変嬉しい限りです。

本大会の統一論題は、「グローバル化する社会に対応する今後のビジネス（商業）教育の在り方」でした。経済のグローバル化・ボーダレス化が進展するなかで、これからビジネス活動を考える上では、これまでにない革新的な教育活動が求められます。本大会では、グローバル化が叫ばれる中、商業教育をとおしてどのような人材を育成する必要があるのか、という視点のもと、国際社会貢献センター理事長 齊藤秀久様の御講演、さらには 3 名の会員による統一論題に基づいた研究報告をとおして、グローバル時代における商業教育の方向性について考えることができました。

また、日韓学術交流会では、韓国経営教育学

そして。8 月にはその成果を広島大会に持ち寄り、研究協議を通して商業（ビジネス）教育が果たすべき責務を共有し、力強く推し進めていきたいと考えています。

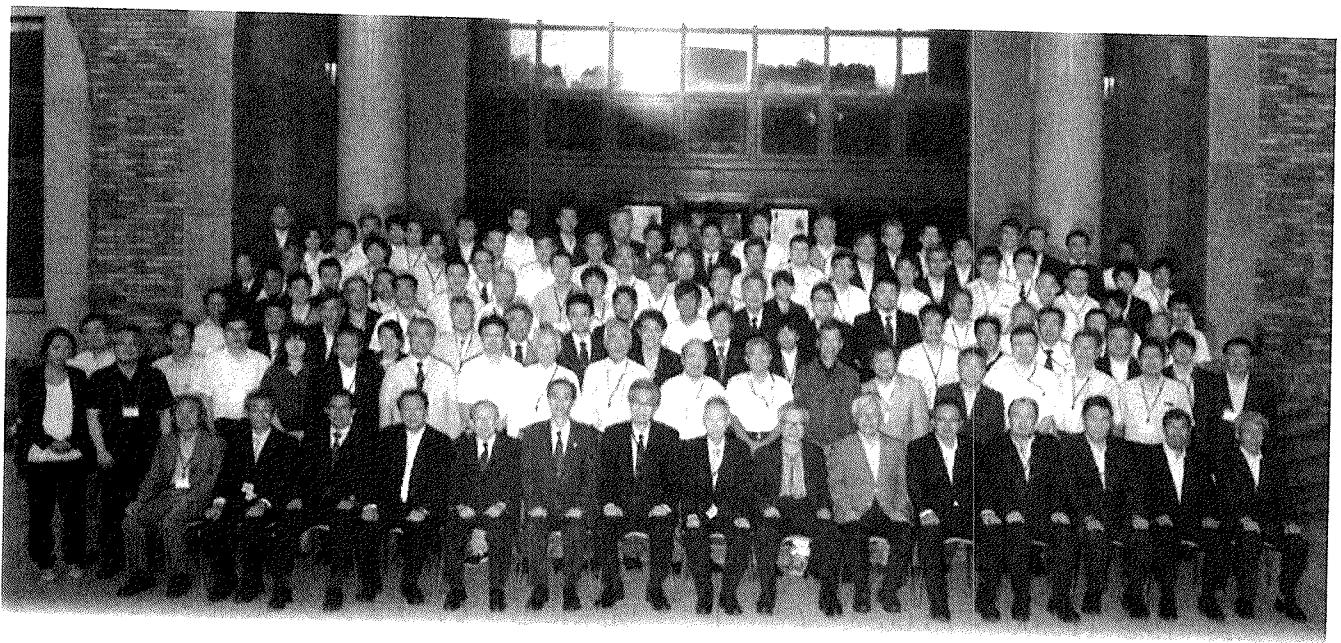
注 1 文部科学省西村修一先生提供資料

注 2 科学研究費基礎研究 25245257【会計リテラシーの普及と定着に関する総合的研究 研究代者 柴 健次氏】

会の元会長で中澤先生との親交も深い林 在熙（イム ジェヒ）様が、動画共有ポータルサイトを駆使したパフォーマンスを披露してください、とても感動的でした。これは、長い間両学会の友好に御尽力なされてきた中澤先生の御人柄や人望の厚さを窺い知ることのできる、幸福な瞬間でもありました。大会初日の夜は、恒例の教育懇談会が大学本館 7 階の立派な会場をお借りして開催されました。眺望が美しく、遠くには花火に彩られたレインボーブリッジも見ることができました。また、ささやかながら、千葉の地酒も用意させていただき、終始和やかなムードの中で、会員相互の交流をすることができました。

大会 2 日目には、文部科学省初等中等教育局児童生徒課産業教育振興室教科調査官 西村修一先生より、外の気温にも負けないほどの熱のこもった御講演を賜り、商業教育に携わる者が肝に銘すべき事柄について再確認することができました。その他、助成対象研究報告（1 本）や、自由論題による研究報告（8 本）もなされ、大変充実した、実り多き大会となりました。

最後になりますが、快く会場を提供していただいた千葉商科大学の皆様、御多用の中来賓として御臨席賜りました、公益財団法人全国商業高等学校協会理事長 戸田勝昭様、千葉商科大学商経学部長 太田三郎様、教科調査官 西村修一様に心より感謝申し上げます。（文責 西川）



大会概要

統一論題：「グローバル化する社会に対応する
今後のビジネス（商業）教育の在り
方」

会場：千葉商科大学

第1日 8月8日（土）（受付 12:30～）

1. 開会式（13:00～13:20）

2. 会員総会（13:20～13:50）

（1）平成26年度事業報告及び決算報告

（2）役員改選

（3）平成27年度事業計画及び予算案

（4）その他

3. 講演I（14:00～15:30）

演題『グローバル人材の育成と学校教育へ
の期待』

講師 NPO法人 国際社会貢献センター
理事長 齊藤秀久氏

4. 研究報告I（15:40～16:10）

助成対象研究

『商業教育の新たな評価法に関する研究
－職業バカラレアの試験手法の試験的
導入－』

名古屋市立名古屋商業高等学校

荒尾一彦氏（代表）

名古屋市立名古屋商業高等学校 市原住由氏

名古屋市立若宮商業高等学校 鈴木賀央里氏

名古屋市立若宮商業高等学校 夏目純一氏

名古屋市立西陵高等学校 三輪俊輔氏

5. 日韓学術交流会（16:20～17:20）

韓国経営教育学会報告

① A Study on the LBSNS Application
Based on the UTAUT2 Theory

Bing Zhang

Jong-Ho Lee

Bat-Amgalan Ganlkhagva

Rajasekhara Mouly Potluri

②韓国の女性商業専門職業人育成のケースス
タディ 尹寬鎬，崔允榮

③ A Study on Growing Measures of Living
Liability Insurance in South Korea
Young-arm, Kwak

④ The Effects of Positive Thinking in
Individuals Under Stress
Lim-Jung Lee

⑤音源分析を通した楽曲間の類似度分析に
する研究 金榮哲

⑥ Web3.0 時代の展望と課題 istry4.0 を
中心に— 梁在英

⑦ The Impact of Pioneer Status and
Exposure-order on Consumers'
BrandPreference :Mediated Effects
of Involvement and Product
Characteristics
Doo,Jeong-Wan

※ 記念写真撮影（17:30～17:50）

※ 教育懇談会（18:00～20:00）

第2日 8月9日（日）（受付 9:00～）

1. 研究報告II（9:30～11:20）

統一論題①

『グローバル人材育成の取組 ESD世界会
議交流活動の成果と課題』

岡山県立倉敷商業高等学校 長谷川博之氏

統一論題②

『グローバル化に対応したビジネス分野における革新人材育成』

富山県立大学 端野純江氏

統一論題③

『日本の和ブランドのグローバル化－商業教育に求められるローカル化からグローバル化を中心に－』 阪南大学 平山 弘氏

2. 研究報告Ⅲ（11:30～12:00）

自由論題①

『商業教育を活かしたメソッドの開発－継続教育時代に求められる新たなゴール－』

茨城大学 今村一真氏

自由論題②

『急激に変化する社会と会計教育』

千葉商科大学 長谷川清晴氏

※ 昼食・休憩（12:00～13:00）

3. 講演Ⅱ（13:00～14:00）

演題 『代替し得ない商業高校の実現』

講師 文部科学省初等中等教育局児童生徒課

産業教育振興室教科調査官

国立教育政策研究所

教育課程研究センター研究開発部

教育課程調査官

西村修一氏

4. 研究報告Ⅳ（14:10～16:00）

自由論題③

『商業高校へのアンケート調査を通じた学習指導要領改訂前後の教育状況に関する一考察』

宮城大学 金子浩一氏

自由論題④

『大学教育からみた商業教育の優れた面と改善すべき点』

山口大学 小川 勤氏

自由論題⑤

『今、甦る三大商人（近江・伊勢・大坂）の教え～顧客満足・流通革新・起業家精神～』

松商学園高等学校 北澤潤一郎氏

自由論題⑥

『簿記の授業を楽しませるための試み』

立正大学 城 冬彦氏

自由論題⑦

『産業集積域内外におけるアンカー企業の役割－燕・三条産地内外の中小製造企業連携構造を例に－』

新潟県立新潟北高等学校 渡貫正治氏

自由論題⑧

『商業教育の使命と展望』

九州産業大学 田中靖人氏

5. 閉会式（16:10～16:30）

(1) 次期開催地挨拶

来年度の全国大会開催地は広島県ということから、中国部会広島支部 岡田俊夫理事が次期開催地挨拶をなされました。

(2) 大会実行委員長挨拶

大会の締めくくりとして、本大会実行委員長 岡本次夫千葉支部長が御挨拶なされました。

講演Ⅰ

『グローバル人材の育成と学校教育への期待』

国際社会貢献センター理事長

齊藤秀久様

今回は、学会にお招きいただきまして、こういうお話をさせていただけるということで大変光栄に思っておりますし、感謝いたしております。皆様に、少しでもグローバル化という流れの中でお助けになるような話ができれば大変ありがたいと思っております。

そもそも何で今日私がここに呼ばれたのかなというのをつくづく考えてみると、やはり、私が現在、日本貿易会の常務理事を務めているからなのでしょうね。なかなかじみのないところだと思いますが、経団連ですとか商工会議所ですとか、そういったような経済団体と基本的には同じような団体でございます。ただ、母体が総合商社、総合と言われた7社ありますけれども、それと中堅の商社、貿易関係の商社ですね、それが47社ほどでつくっている団体でございまして、主に政府に対するいろいろな政策の提言を行ったりとか、人材貢献、社会貢献をやっていこうというようなことを中心にやっている団体でございます。

国際社会貢献センター、これは我々、ABICと言っているのですけれども、ABICというのはAction for a Better International Communityの略でして、日本貿易会が設立したN P O法人でございます。

何をする組織かといいますと、日本の商社、貿易会として社会貢献をしていかなければいけないだろうということで設立された組織なんですね。商社って何もつくれていないんですね。逆に言うと問屋さんですから、右から左に昔は物を流していた、その転売で利を得ていたという商売ですから、それが貿易という形で商売に発展していったわけですけれども、その中で、我々としてやはり持っているものというものは人材しかないなということで、特に国際的な人材、これについてはかなりいっぱいいるものですから、この人材を定年退職した後もっと活用

しなきやいかぬ、という考えがあるわけです。今のお年寄りは大変元気でございます。こちらにも私よりも大分先輩の方が何人もいらっしゃると思いますけど、皆さん、大変お元気でいらっしゃると思います。そうすると、60歳ぐらいで会社を辞めて家でブラブラしていると、大体ぼけてきまして、ろくなことがない。奥さんから嫌がられますので、それを避けるためにも、やはりもうちょっと仕事をしなきやいけない。だけど、フルタイムで朝から晩まで追い立てられる仕事をするのは嫌だと。そうすると、社会貢献という形で社会に自分のノウハウを還元できればこんなにありがたいことはない。少しの報酬をいただいて、そのいただいた分でその辺で飲んで帰つちまおうというようなことでございまして、そういう方が約2,600人登録していらっしゃいます。ABICとしては、毎年2,000人ほど紹介いろいろなことをやっていただいている。メインが700人ぐらいいらっしゃるのですけれども中小企業の海外進出ですとか首都圏でのいろいろな拡販ですか、そういうものの手伝いをしております。

次に多いのが学校の先生です。教員免許を持っているわけじゃありませんから講師なわけですけれども、一番多いのが大学の講師、これが約200人強、いろいろ日本中の大学に派遣しております。ここで海外の地域論ですか産業論、こういったようなものを教えております。それから、小中高に対して先生を派遣しているというのがございまして、トータルで270人ぐらいは年間で派遣しております。それにプラス留学生の支援というのをやっておりまして、これは東京と神戸でやっているのですけれども、国が持っている留学生の大きいセンター、1,000人ぐらい受け入れている施設ですけれども、そこで日本語を教えたりですか、あるいは日本の文化といったものを教えたりとか、そういう活動に取り組んでいます。

文科省の関係ですか、そういった委員も結構やらせていただいていまして、大学のほうも最近、スーパーグローバルユニバーシティとかスーパーグローバルハイスクールとかいろいろございますよね。そういうものの選考委員ですか評議委員ですか、そういうようなものをやらせていただいております。

教育に関しても、私は商売しかずっとやってこなかつたので、ほとんど関与はしてこなかつたのですけれども、一回だけ経験がございます。ほんの片手間ではあったのですが、実は、シンガポールに駐在しておりましたとき、日本

人学校が現地にございます。日本人学校というのは、現地でいうと私立学校で、現地の日本人会が運営をしているんですね、お金を出して。日本からもちろん文科省の予算で先生に来ていただいているんですけども、半分以上は現地でお金を出してやっているという学校なんですね。この理事長を1年間やらせていただきました。学校運営に関与しまして大変苦労した記憶がございます。この辺が数少ない教育に直接関与していたというところなんですが、こういった組織を通じまして、我々、日本貿易会、それからABIC、両方の組織で今日本全体のグローバル化といったものもお手伝いして支援していきたいというふうに思っております。

ちょっと前置きが長くなつたのですが、今日の本題でございます「グローバル人材の育成と学校教育への期待」ということで、スライドを使ってお話をさせていただきます。まず、内容的には、なぜ今グローバルの人材が必要なのかというお話。これ、ちょっと雑駁な話になりますけれども、そういうものをさせていただいて、その後、その裏づけとなる数字的な裏づけですか、もうちょっと具体的にご理解いただくための事例ですか、そういうものもお話しさせていただいて、産業界としてどういったことをやっていかなきやいけないと思っているか、また、どういったことを教育の現場の皆さんにやっていただきたいと思っているか、その背景と教育のことをお願いしたいというような具体的なお話をさせていただきたいと思っております。

日本は戦後大きな発展をしてまいりました。特に1990年ぐらいまでものすごい勢いで発展してきたわけですね。ところが、その後、残念ながらちょっと存在感が非常に薄れてきております。これは世界市場でということなのですが、例えば、3つぐらい出ていますけど、テレビですか携帯電話ですか半導体ですよね、この辺で大きく世界に最近負けている状況が続いています。

最初に日本経済を引っ張ったのは繊維産業なのですが、これもほとんど衰退しまして、販売はもちろん非常に大きくやっていますが、製造ということに関して言うと、日本ではほとんどつくっていないというのが現状です。紡績機というのがございますよね、紡績機というのが1錘、2錘と、糸の心を1錘と数えるわけですけれども、今日本がもう100万錘が限界なんですね。ところが、世界的には1つの工場で6,000万錘とか7,000万錘なんという大き

な工場がございます。日本はもう競争力はなくなってきております。これは日本がなまけていたとか何とかしているわけじやなくて、技術的にどうしようもない部分がありましたので、これはしようがないのですが、それ以降、次に大きくなってきたのが家電ですとか情報通信ですとか半導体ですとか、こういった世界なんですね。これも圧倒的に日本が強くて、80年代、90年代、70年代から80年代ですけれども、これは本当に日本の牙城でございました。パナソニック、当時は松下ですよね。ソニーなり、日立なり、東芝なりが中心になって隆盛を極めていたわけです。ところが、余りに技術的に強かつたというのもあるのですが、それが日本で物をつくるときにまだ十分安かつたんですね。ですから、ちょっと油断したと言っちゃなんですけれども、皆さん、慢心されていまして、もう世界に負けるものなんかない。日本独自に動いているということで、日本独自の技術をどんどん進めていらっしゃったんですね。それがこの業界の敗因でございまして、何かと最近よくお聞きになると思いますが、ガラパゴス化という状態になってしまったんですね。日本でしか通用しない技術、世界で通用しない、世界標準じゃない日本標準の技術、それに基づいてずっと商売を続けてしまった。それで、結局、世界標準のイノベーションに大きな遅れを生じてしましました。インターネットの世界になり、その次にITの世界になりとなってくると、急に世界へ後れをとってしまったというところでございます。これが長く輸出を牽引した日本の電子産業の現状なんですね。

次に、産業ではなくて子供たちというところを見ると、我々も悲観しているのですが、日本は最近は日本の子供たちがなかなか海外にいまひとつ興味を持たなくなっているというのが傾向としてあります。特に留学ですとか海外へ行って仕事をするとかといったことに関して消極的になっています。留学生の数というが、この表で見ていただくと、平成16年ぐらいなんですけれども、これがピークでございまして、8万3,000人ぐらいでございました。ところが、ちょっと古いのですが、平成18年で7万6,000人となっています。実は、2012年に一番減りまして、今6万人くらいでございます。それが若干増えてきてまして、6万2,000人ぐらいは今年はいくのではないかという状況になっております。

こちらの右の表を見ていただくとおわかりになると思うのですが、新入社員に「海外で働き

たいと思いますか?」というアンケートをとると、2004年当時は50%弱いたんですね。それが2007年には46%ぐらいですかね。ところが、今は41%ぐらいにまで今年の新入社員では落ちてきています。その辺がグローバル化を進める中で非常に大きなネックになってきているのですけれども、この傾向は、次のスライドを見ていただくとわかりますように、大学でも当然のことながら同じことが起きています。日本の大学は大変優秀で、ノーベル賞をとる方とかいっぱい出てくるのですけれども、国際的な評価という面で見るとどうなるかといいますと、東京大学で、これはいろいろな評価の仕方があるんですけれども、その一つなんですが、22位です。京都で25位、阪大が43位という形になっております。

学術の対応ですか研究者というレベルでいきますと全然問題ないんです、非常に高いレベルしております。ところが、評価を下げてしまっているのが何かというと、インターナショナルスタッフスコアなのですね。教授陣の中に外人の比率はというと、東大は5%ちょっとんですよ。京都は6.5%、阪大になると4.4%、こういう数字なんですね。一方、世界のハーバード、ケンブリッジになると約30%から40%外人の先生がいるという状況です。もっとすごい問題は留学生なんですね、留学生の数が東大は8.5%、京都は4.5%しかいないんですね。大阪大学で5.4%、それがこちらは大体20~30%ぐらいという状態でございます。これは、言葉の問題も一つあります。日本の大学、先生がこれだけ外人の先生いませんから、当然、日本人の先生ばかりなんですね。そうすると、日本語で講義しますから、学生は、日本語のわかる学生だってそんなにいっぱい外国人でいるわけありませんから、わからないんですね。ですから、日本に来なくなってしまうのです。その悪循環がぐるぐる回ってしまっているんですね。ですから、これを何とか変えていかないと危惧しています。

何で日本人だけじゃないんだというと、やはり先ほど申し上げたように、日本の学者、産業界もそうなんんですけど、ガラパゴス化しているんですね。ですから、自分の考えの中でやっていきますから、なかなか国際標準という考え方で物事を進めていない、研究も進めていなければなりません。ところがございます。ですから、そうしないためには、先生も外人を加えたほうがいいし、生徒も外人がもつといたほうがいいという、それをやることによってグローバル化が進

む、そしてイノベーションが起きてくる、そういう好循環に持つていかないかいけないんじゃないのかなというのが今後の課題です。

そういうものをあわせますと、海外展開というのは最大の課題というのは「人材」なんですね。人材がないとどうしようもないというところがございまして、例えば私がおりました大手商社でいいますと、1社大体海外拠点120～130拠点持っているんですね。それに事業会社といいまして、子会社の海外関係で大体1社300～400社あります。そうしますと、拠点数でいくと、会社の数とか支店の数を合わせますと400～500はあるわけですね。1カ所に例えれば2人から3人置いただけでも1,000人～1,500人最低で必要なんですね。ところが、とてもそれじゃ足りません。売上高からいくと10兆円ぐらい各社あるわけですから、とても足りないんです。それで結局、外国人を雇うしかないんですね。必要な外国人のスタッフ、経営者を雇ってきてやつてもらうという状態になっています。ですから、是非外国人のスタッフを増やしたいのですけれども、日本の会社、日本の企業という話にはなりきれない部分があるんですね。これはいい面でもあり、悪い面でもありますけれども、日本の文化とどうしても外と廃絶された部分でしたから、その文化がやはり尾を引いていますので、経営もどうしてもやはり日本人がある程度ないと進まないという部分がまだまだあります。これを解決するにはまだあと50年、100年かかるのではないかと思います。

そうすると、どうしても日本人の経営者というのを増やしていかなければいけないのですけれども、人材というのが一番必要になってきます。これは商社に限らず、各メーカーさんですかいろいろな製造会社さんも含めて皆さんこれは痛切に感じていらっしゃいます。ですから、グローバル化、グローバル化と最近騒いでいるわけでございますね。

次に、「我が国経済の現状と打開策」という部分でございまして、これは何かといいますと、人口が減っているわけですね。日本の国内のパイというのは変わらないんです。ところが、いろいろな問題が起きています。財政的に非常に問題があるのですが、そういうものを解決するためには収入を増やさなければどうしようもないですね。出ていくほうは、これだけ経済安定していますと、もうなかなか落ちないんですね。ところが、人口が減っていますから、国内で物を売って、そこで稼いでいただき

て税金を払ってという好循環を望めない世界になつてきているんですね。ですから、それを解決するのはどうしたらいいかというところをお話しさせていただきたいと思っています。

次が、実質国内総生産、GDPと言われるものですね。国内総生産というのは付加価値なんですね。ですから、100のものを輸入して120にして、差額の20の合計が国内総生産になるわけですけれども、日本も昔は人口がどんどん増えていました。若年層の人口もいっぱいいました。その人たちが勤勉に働いていた結果として、どんどん伸びていったんですね。GDPも、これはちょっと伸びが止まってからの話を中心に書いていますけれども、90年で日本が3兆8,513億ドル、1990年にあったんですね。今年というか昨年で4兆6,000億ドル、円でいうと530兆円になりますが、これが昔は日本がアメリカに次いで世界第2位だったのですが、これがどんどん追いつかれて、中国にもう既に13年に抜かれました。為替の問題があるのでいろいろ統計によっては違いが出てくるのですけれども、中国が13年度で540兆円です。14年の正確な数字はまだないのですが、多分570兆とか、そんなレベルになっています。アメリカは断トツに大きくて1,600兆円という規模でございます。GDPは伸びてさえいれば、それそのものは別に2位でも3位でもどっちでもいいのですが、世界がもっと動いているのが問題なんですね。全世界がどんどん上がってきてているのです。かつて、世界に占める日本の割合は20%に近いレベルだったんですね、今、もう6%ぐらいになってきています。もうしばらく経つと5%になってしまうというところなんですね。つまり、世界の中の日本というのが、かつてほどの存在がなくなってしまって、中国に逆転されているというのが現状でございます。

GDPが伸びないわけのですけれども、これが財政が非常に苦しくなっている原因なんですね。国家財政は、1990年の段階では日本の国家予算は66兆円でした。今年2015年の国家予算は96兆円なんですね。そのうち社会保障が90年で大体11兆円ちょっとだったんです。それが今年は32兆円ぐらいなんです。だから20兆円ぐらい増えちゃっていますね。それと、国債費、ご存じのとおり借金で日本は1,000兆円の国債発行をしていますから、1,000兆円借金があります。それを返済するだけでも大変な金額になりますね。国債費が90年のころには14兆ちょっとだったんですけども、今年

は23兆5,000億ぐらいです。そうしますと、引き算していくと、一般的の公共事業ですか国防費ですか、あと地方交付税ですか、そういうしたものというのは1990年で40兆円だったんです。ところが、今年もなんと40兆円なんですね。全然増えていないんですよ、この部分は。それでもこれだけ財政赤字が増えてしまっているという現状なんですね。今、大体16兆円ぐらい財政赤字、プライマリーバランスをゼロにするには16兆円必要なんですね。それを今年、税収が若干増えそうなので12～13兆かなと言っているわけですけれども、これを何とかゼロに持っていくかなきやいけない。これについては出るほうを抑えればそこまでいかないんですね。出るほうで一番大きいのは社会保障ですから、社会保障の32兆、これを何とか減らしたいなというのを今考えているんですけども、ところが、減らすとなると、これはもう大体選挙で負けますから、減らさないんですね、政治家は絶対、増やすことはやっても減らすことはなかなかしないというのが現状です。

団塊の世代がこれから年金をもらうようになります。ただ、社会保障の中でも年金はあと20年ぐらいするとさほど増えないんです。というのは、一番人数の多い毎年230万人ぐらいいた世代というのは、どんどん今度は入れ替わってきますので、あまり伸びないんですね。ただ、問題は医療費なのです。今もそうですが、医療費の伸びというのは毎年すさまじい勢いで伸びているんです。5兆円ずつぐらい伸びているんです。ここは何とか抑えていかないと、これから財政というのがもたないだろう。ただ、解決策として、税収を増やすということがあります。今55兆円あります税収を60兆にすれば、先ほど申し上げましたプライマリーバランスが急によくなる。16兆の赤字だったのが11兆の赤字で済んじゃうわけですね。ですから、これを何とか増やそう。そのためには、GDPを増やすなきや仕方がないんですね。GDPが付加価値ですから、税金というのは付加価値に対してかかります。ですから、消費税は別ですけれども、付加価値を増やしていかなきやいけない。そうすると、これが30兆、日本のGDPを例えば600兆にしたら70兆円増えるわけですね。それに税金をかけると20兆円ぐらい増えちゃうわけです。そうすると、税金がそこまで増えるとかなりプライマリーバランスが違ってくるんですね。ところが、70兆って、そんなに今、この日本で簡単に増やせないです。先ほど一番最初に申し上げたよ

うに、人口が減っていますから、国内でいろいろ頑張ったってそんなに増えるわけないんですね。ですから、そこまでが遠い。そこで、今日の話題のグローバルのところに入っていくわけです。

グローバルというと、次に国際的な状況はどうなっているんだというのを見ていただこうと思います。日本は、昔は貿易で稼いでいました。ところが、今、貿易で稼げなくなっています。2000年と2014年、たった14年の間に、貿易収支というのは12兆6,000億の黒字が10兆3,000億の赤字になっているのです。所得収支、これは詳しくお話ししますけれども、6兆6,000億だったものが今16兆、約10兆増えました。これのおかげで何とか赤字になっていないのですけれども、もう2兆円ぐらい増えるしかないというのが現在の状態でございます。ですから、これを何とかしていかないと、さっきから申し上げたように、日本国内でGDPを上げようなどといったって上がらないんですね。そうすると、外から稼ぐしかない。外から稼ぐのは何かというと、所得収支もしくは貿易収支を黒字にするしかないんですね。輸出を増やすなければ仕方がないんですよ。輸入を減らす、どっちでもいいんですね。結果は同じですけれども、輸入を減らすためにも、いろいろなものをつくったほうがいい。輸出を増やすにも、やはり日本で物をつくって外に持っていくのがいい。そうすると、日本国内の競争力が高くなきやいけない。そういう循環になってくるわけですけれども、ここを改善していく限り、なかなか数字はよくなっているかと思います。

次に「我が国の現状」なんですけれども、日本製品は日本国内でもそんなに売れませんから、加えて、日本は円がベースですので、為替の問題があるわけですね、円とドルのとか、円とユーロとか、いろいろな為替の問題があります。中国だと人民元とかの問題があります。ですから、それを回避するために、日本企業はどんどん海外に出ていっています。これは為替だけの問題じゃなくて、日本の国内のコストが高い、いろいろな制約がある、税金も高い、そういったようないろいろな制約がございますので、その関係で日本企業が海外にどんどん出ていっています。海外の売り上げというの、この表を見ていただくとわかりますが、2012年が200兆円でございます。今ちょっと増えて220兆円だと思います。

一方、日本の製造業の海外生産比率というの

が今 20.3% にまで高くなっています。自動車は本当に典型なんですけれども、あれは運ぶのにものすごく金かかりますから、日本でつくって持っていくと、はつきり言って競争力が、それから現地でいろいろ摩擦を起こす、こういったことがあります。海外生産が圧倒的に自動車の場合は多くなっています。

ちなみに、自動車というのは全世界で日本の自動車メーカーは 2,670 万台つくりました。そのうち日本国内で 920 万台です。海外で 1,756 万台、日本は 900 万台つくっていますけれども、そのうち半量が輸出ですから、国内は 450 万台ぐらいなんですね。そうすると、大体 2,200 万台ぐらいを海外の市場で売っているというのが日本の典型的な製造業でございます。ほかも同じような、家電とかほとんどそういうなっています。ただ、若干円安になってきたものですから、日本に戻ろうという企業も出てきています。キャノンが全部日本に戻したいと言っていますし、そのかわり日本国内は人を使っていたらだめなんですね、人がいないんですよ。実際、製造現場、日本でつくっている製造現場、それから家電などの日本の現場はほとんど外国人が働いてきています。でないともう人が確保できないですね。賃金が云々というよりも、人手が集まらないという状態になっています。

そういったことを考えると、どうしても海外でやらざるを得ないのですが、その原因の一つに、必ずしも円高だけじゃなくて、為替だけじゃなくて、もっとほかの要因というのもあります。コストが高いというのが一つの大きな要因なんです。日本は大きな消費地です。1 億 2,000 万人もいるわけですから。だから、海外から見ると非常に大きな魅力ですね。日本で物をつくっている、日本で売るというのは、それなりにメリットはあるはずなんですね。ところが、なかなかそれができていない。それはいろいろな制約要件があります。生産コストが高くなってしまう。その一つに、また税金も高い、いろいろな制度的な制約がある、規制がある。それから、人材がいない。人材というのは、別に技術的にレベルの高い人材がないということじゃなくて、日本で英語をしゃべる人が少ないんです。ですから、コミュニケーションがとれないんです、外国企業が日本に来ても。なので、なかなか進出できないという制約条件があります。

その結果として、日本の対外直接投資は非常に金額が大きくて 1,357 億ドル、約 16 兆円ぐ

らいですか、毎年投資しているわけです。その結果として、先ほど見ていただいた国際収支で所得収支がものすごい黒字になっているんですね、毎年 16 兆入ってきてている。それは、ここで日本の産業に対して毎年毎年お金を投資しているから入ってきてているんですね。

一方、対内直接投資、日本に向かって海外の企業が日本で事業をやるためにお金を入れてくれている、これが何と 23 億ドルしかないんです。3,000 億弱です。片一方は 16 兆も出していて、片一方は 3,000 億しか入ってきていないんですね。ものすごくアンバランスなんですね。この原因が、先ほど申し上げたような日本の制約要因にあるということなんですね。

特に、対内直接投資は中小企業向けというのが多いんですよ。日本の中小企業は非常に優秀ですし、能力もあるのですが、いろいろな制約要因があって、なかなか海外からお金が集められない。もし外資が資金を投資してくれれば、海外の企業ですから、これはつくったものを輸出していったりするチャネルをいっぱい持っていますから、うまく活用すれば非常に輸出産業に向かっていくのにいいんですけども、なかなかうまくいくっていない。

「イノベーションと生産性向上」なんて言葉がありますが、各国の流れを見ていただきますと、日本の GDP というのは 40 年間で 2.3 倍になっています。一方、人口というのはたった 800 万人しか増えていません。どういうことかというと、ほとんど人口は伸びていませんが。でも、GDP は伸びている。要は、生産性を向上させてきた。それによって付加価値も上げてきた。日本国内でまあまあそれなりに消費することができた。日本人の所得が上がりましたから、消費することができたので、ここまで伸びてきた。ところが、2000 年以降人減らし、それで収益を確保しているとか、そういう傾向になってきています。これでは本当はいけないんですね。アメリカとドイツと日本の生産性を比較していますけれども、およそ 10% 違います。こういったところで海外にはちょっとひけをとっているというのがございます。ですから、イノベーションを起こして、世界標準でいろいろな商品を世界で売っていかなきゃダメですから、日本国内だけじゃだめなんですね。すると、イノベーションというのが日本標準のイノベーションではだめなんですね、世界標準のイノベーションでないと世界で勝てないです。その部分が日本はちょっと遅れています。ここをもっと変えなきゃいけない。そのため

は大学、教育も変えていかなきやいけないというのがこのスライドの意味するところでございます。

もう一つ、ドイツを例に挙げてお話をしたいと思います。ドイツというのは、1991年、東西統合いたしました。産業構造が日本と本当に似ています。資材を輸入して、加工して、輸出して、製造業が一番強いです。特に中小企業が非常に強い国です。それによって成り立っていたわけなんですね。それが91年代の東西合併の関係で非常に落ち込んだのですが、2000年ごろに、当時のシュレーダーという総理大臣がいました。この方が大改革を行いました。何と今現在、ドイツは財政赤字を脱却しまして、昨年度ついに黒字化いたしました。赤字国債発行ゼロという状況に回復しました。その結果として、何と税収が40%増えています。これは何が起きたかというと、イノベーションと、それから中小企業をものすごく強くしたんです。国際化を進めていったんですね。そこにEU統合というメリットがついてきているのです。EUが統合したことによってEU内の関税がなくなりました。その考え方からすると、例えば今、調子の悪いギリシャですけれども、ギリシャで商売する。これは青森から下関に持っていくようなものですから、そんなに大した距離でもないんですね。トラックでもできるんですよ、いろいろなものが、つくったものが、という非常に恵まれた環境も助けまして非常にドイツの産業が伸びました。中小企業が中心になって輸出産業が伸びました。何とドイツの貿易収支というのは、一昨年度2,937億ドルの黒字、約35兆円の黒字になったんです。失業率が、東西を統合したときに11%だったんですが、今4.7%です。日本が4%ぐらいですか。ですから、もうほとんど4%というと、基本的に失業率ゼロなんですが、ほとんど失業者がなくなっている状態になっている。このぐらい劇的に復活しました。ですから、今話題になっていますTPPを「はじめとした経済統合というのは非常にメリットがあるな」というのをご理解いただきたいと思います。特にこれから中小企業が今後の経営を盛り上げていかなきやいけない。そのためにはそのお金をもっと注ぎ込んでいかなきやいけないというのがございます。

あと、最近日本で非常に調子がいい、インバウンドの需要というのがございます。外国人が日本に来てくれる数がものすごい勢いで増えています。昨年は1,300万人、今年は多分1,800万人ぐらいまでいってしまいます。上半

期で900万近くいっています。旅行収支が、96年、3兆5,000億赤字だったんですね。ところが、昨年度14年度は441億円の赤字にとどまっています。今年はこれが大幅に改善して、黒字に間違いなくなります。黒字になるということは、外国人が日本でお金を使ってくれるわけですから、これ、輸出しているのと全く同じなんですね。大体昨年、外国人の旅行消費というのは2.3兆円あったんですけども、これが今年は3兆を超えることはまず間違いない。中国人の爆買いというやつですね。これが非常に寄与してくれているのです。もちろんそれだけではありません。ホテルに泊まったりとか飛行機に乗ったりとかいろいろやってくれますから、そういうことに寄与してくれるんです。しかし一方で日本は観光産業がものすごく遅れているんです。国際的な観光というのがGDPに占める割合が、日本は2.6%しかないんです。ところが、世界の平均というのは9%んですよ。日本のGDPで9%といったらすごい金額なんですね。530兆の9%ですから、52兆円なんですね。それだけでも大変なことになるんですけども、残念ながら、日本はそこまでいきません。この一つの原因が、言葉の問題、それから外国人に対するインフラの問題、たとえば駅の表示が悪いとか、こんなようなことがあります。そういうことがありました、なかなか伸びていないんですけども、それでも大幅に今伸びてきています。2,000万人は軽くいきます。2020年2000万人の目標はまず支障は全くなく、多分、来年2,000万を超えてしまうと思います。

ちなみに、ほかの国はどうかというと、フランスは何と日本より人口少いですよ、でも8,000万人の観光客が来ているんですね、毎年。ただ、ヨーロッパというアドバンテージで、車で来られますから。そのアドバンテージは差し引いても、半分だとしても4,000万ぐらいという感じなんですね。アメリカも6,000万人来ています。ですから、日本も2,000万なんてけちなこと言わないで、やはり3,000万人ぐらい来てもらわなきやいけないという気がします。そうすれば非常に日本の経済もそれによっていい影響が出てくると思います。

日本の場合、観光地が非常に多いんですね、観光スポットが。ですから、2,000万、3,000万はどうってことないんです。ただ問題は、それをカバーする、それを賄う人材なんですね。ある程度地方の人がそうなると英語がしゃべれ

なきやいかん。それから、地方のいろいろな表示も英語の表示をしてもらわなきやいけない。そういうふたのようなインフラも必要になってきます。ですから、そこもこれから頑張っていかなきやいけない。ただ、これをやれば、間違いなく地方創生になります。日本のGDPは上がるということですね。

そこで、「内なるグローバル化」という話になります。これはどういうことかというと、グローバル化というと大体皆さんの認識は、外に出て商売をする、それがグローバル化だという認識が強いと思います。ですから、例えば商業高校卒業生の皆さん、そんな海外の仕事なんかしないよね。そうすると、国際化なんて余り関係ないよねとおっしゃるかもしれないですが、決してそんなことはありません。これからは日本国内で英語を使えるように、例えば、国際的な物の考え方ができるようになっていかないと、日本国内の産業からも取り残されてしまいます。ですから、ここが「内なるグローバル化」と言っているところの非常に大事なポイントだと思います。

グローバル化というのは、何も片側通行じゃないんです。基本的に両側通行です。海外と日本との間でヒト、モノ、カネ、これが自由に来るというのがグローバル化ですから、その観点でいくと、今の日本はまだ一方通行なんですね。これではやはりダメで、これを両方通行にしましょうというふうな提言でございます。

海外の人が来やすい環境をつくるということは、逆に言うと、海外に出ていきやすい環境をつくるとの同じことなんですね。海外の人が日本で仕事をしやすくなるということは日本のインフラに外国人が対応できるということになるわけです。ということは、逆に日本人もそれに対応しているということなんですね。ですから、今度は日本人が外に出ていって、別にそんなに違和感はないわけです。ですから、内なるグローバル化というのは、外と内の環境を一緒にしてこい。それによってグローバルにしていくじゃないか、ということなんですね。

それと、教育の世界で一つ関連してくるのは留学生です。留学生が増えれば、当然のことながら、日本の社会というのはグローバル化していくんです。端的な話、数字で考えてみたことがあるんですけども、海外から日本に來ている留学生というのは、今18万人います。これは政府の方針で、今、アベノミクスで2020年までに30万人招致するんです。そのための日本側も補助金を相当出しているんです。それか

ら、日本の留学生、先ほど申し上げた6万人というのを2020年までに18万人に増やそうとしています。そのために、産業界もいろいろ協力したりしているんですけども、「トビタテ！ジャパン」とか何とかいろいろありますよね。国レベルで数を増やそうということになっています。両方合わせますと48万人になるんですね。48万人は4年次くらいと考えると、1年次12万人いるんです。今、日本の子供たち、今ちょうど大学生ぐらいって120万人ぐらいですよね。1割の子供たちは日本人の学生120万人に対して1割の12万人がそういう海外に関連してくる子供たちということになるわけです。そうすれば十分国際化が進んできますよね。10人に1人がそうだということになります。

それとあと忘れてはいけないのは、海外にいる子供たち。これが、今大体10万人ぐらいです。義務教育、小中で7万2,000人ぐらいですよ。それに幼稚園行っている子供たちですか高校に行っている子とかというのを入れると大体10万人ぐらいです。子供たちが、これ4年次で考えると、10万人ですから、2万5,000人ぐらいが毎年帰ってくるんですね。この子供たちは、十分グローバル化した子供たちですから、当にグローバル人材なのです。

そこで、グローバル人材をどうしていこう、という話になります。ここにも書いてありますが、人材とか、能力とか、最初に言っていましたけれども、そんな難しいことは考える必要はないと思っています。要は、外国人と接して子供たちが「あっ、外国人だ」と言う、これはいけない。そうではなくて、一緒に言葉なんか通じなくたっていい。一緒に話をする、一緒に行動をする、そういうことさえできれば、これは十分グローバル人材なんですね。

閑話休題、スポーツの世界って結構グローバルなんですね。サッカーJリーグ、外人のすごくいっぱいいますよね。プロ野球もいっぱいいますよね。それから、メジャーリーグなんてヨーロッパのサッカーリーグなんて日本人いっぱい行っていますよね。日本人の選手だって立派にちゃんとコミュニケーションとっています。ベンチに、ややもするとマー君なんて、レギュラー選手とどんどん会話していますし、錦織選手なんていったら英語で記者会見やってますよね。ゴルフの選手もそうなんですね。そういうように、その環境に入ればみんなコミュニケーションがとれるようになるんですね。ですから、そういう環境を一生懸命つくっていこ

うというのが、グローバル化なのかなと思っています。

ここで難しいことを言って、グローバル人材を主体的に物を考えるとか何とかと言っていますけれども、これは結果としてそうなるということでお考えいただければいいと思います。要は、子供のころからそういうことを意識した教育をしていただいて、そういう環境を整えれば、必然的に子供たちはこういう風になっていくということですね、子どもたちは周りがそういう環境になれば、どんどん慣れていきます。また、一番簡単なのは留学させちゃうことなんですね。海外に行っていれば嫌でもその言葉をしゃべるんですね。しゃべらないと生きていけないですから。子供はものすごく吸収が早いですから、しゃべれるようになります。私も自慢じゃないですけれども、日本語の教育で育ちましたから、会社に入ったとき英語は全くしゃべれなかつたんです。英語は一番苦手な科目でした。でも、海外に私9年行っていたんですけども、9年も行っていれば、嫌でも英語をしゃべれるようになる。嫌でも英語でビジネスをするようになる。

例えば、今は日本でも小学校3年生からですか、英語の教育が始まっていますよね。子供たちはそういう環境で育てば、すぐ耳がなれます。ちょっとレベルを高くしてあげれば英語がしゃべれるようになる。それで海外に興味を持って、海外にちょっと行ってみたり、すぐペラペラになる、こういう人が出てくる。そんなに気にする必要はないで、何しろ環境を整えてあげるというのが一番大事なのではないかなと思っています。ここが教育界の皆さんにぜひいろいろお願ひしなきゃいけないところだと思うんです。異文化を理解してください。それから、英語でしゃべれるように手助けしてあげてください。そういう環境をつくってあげてください。これってなかなか企業側でできない。これは教育側にぜひいろいろ助けていただきたい。教育の過程でこういう環境をぜひつくっていただきたいと思っています。

次に、育成に関する課題というところです。先ほども私、最初にお話ししましたが、学生意識改革、それから留学に興味を持たせるような教育というのがあるわけですけれども、それはあっても一朝一夕にできるものじゃありません。義務教育から高等教育まで間をあけないで続けてぜひこういう環境を用意してあげていただきたい。そして、子供たちの意識改革というのはすぐできるんじゃないのかなと思っています。

しかし、教員もそういう意味ではグローバル化していかない要素だと思います。子供たちがグローバル化、グローバル化を騒いでも、先生がグローバル化していないと、なかなか質問されたって答えられませんから。そういう問題が出てまいります。

一つ例としてお話ししますと、実は私が常務理事をやっています日本貿易会というか産業界として、東京の近辺の先生に向けて夏休みに企業で研修を受け入れます。約100社が参加していて、1社に大体10人から20人ぐらいの先生が来られます。長くないですよ。3日間ぐらいなんですけれども、来られて研修をやります。それは何をやるかというと、どんな仕事をしているか、この会社はどんな会社か、どんな仕事をしているかというようなことを勉強してもらいうんですね。

商社というか貿易会のほうに今年12～13人ですか、東京都の高校の先生が来られました。この先生たちに貿易とは何ぞやというような難しい話をしてもしようがないので、子供に貿易を教えるための教材を逆に先生方に見ていただいて、それを使って講義をしました。その後、各企業に行ってもらつたんです。たしか住友商事と伊藤忠だったと思います。そこでバナナの輸入の話だとか、エビを海外で養殖して日本持ってくる話だとか、そんないろいろな研修を受けてもらいました。最後に貿易の現場ということで東京税関に行っていただき、それからコンテナターミナルを見ていただいて、そんなようなことをして3日間の研修が終わったんです。

最後に、皆さんから感想を伺いました。非常に印象的だったのは、女性の英語の先生がお二人いらっしゃったんです。2人とも同じことをおっしゃったんですけども、今まで子供たちに英語を教えてきて、「先生、何で英語が必要なの、どこで使うのよ」と言っていたみたいです。そのとき的確に答えられなかったというわけですね。ところが、今回のお話を聞いて、「あなたたちが食べているバナナ、これを使って日本に持つてくるためには英語が必要なんだよ」という話ができるようになりましたというんですよ。だから、そういうのは研修を受けていただきてよかったです、という感想をいただきました。

先生方も、実際に日本がどんどんいろいろなものを輸入していますし、いろいろなものを輸出しているのだというのを理解していただけた

んじゃないかなと思っています。そういう意味では、先生方にこれからもどんどん研修していただくといいのかなと思っています。

これは役所ももっと金を出さなきやいけないと思っています。子供の教育だけじゃなくて、先生も研修していただく、海外に行っていただけたりグローバル化、知識を身に付けていただいて、それを日本国内の生徒たちにおろしていただく。最近、外人の先生も多いんですよね。特に小学校あたりでは英語を教えるようになつたので外国人の先生が入ってきています。そうすると、その皆さんと会話をするようになれば、これも一つのグローバル化、そういうところでもっとどんどんお金を使っていけたらいいと思っています。何かわけのわからない補助金なんかやめて、1,000億もあつたらそういう先生を何百人と研修に出せます。日本の予算で1,000億って大した金額じゃないんですよね、補助金としては。もっと何やっているかわけのわからないところにもう何千億も出していますから、そういうのをやめて、こういうのにどんどん使っていただくのが一番いいんじゃないかなと私は思っているわけです。

もちろん、企業側ももっと努力していかなきやいけないと思っています。これも後ほどちょっとお話ししますけど、就職の問題ですか、いろいろ専門的な問題がかかつてきます。そういうところを努力していかなきやいけない。あとは教育現場のほう、これは子供たちに対して環境を整えてあげていただきたいと思います。環境さえ整えば、子供というのは大変吸収力が高いですら、あつと言う間に慣れていくと思います。そこにぜひ皆さんの精力を傾けていただいて子供たちをグローバル化していただきたい。そうすれば、日本の社会もグローバルになる。それによって日本の経済成長を遂げられるようになるんですね。つまり、グローバル化して日本国内でも産業をもうちょっと発展させる。これによって日本国内の産業が収益を上げる。それで税金を払う。それで社会保障が貯まる、こういう好循環に持っていくないと、日本は本当にギリシャみたいになっちゃいますから。何といったって日本の借金1,000兆、日本のGDPの200%になるんですね。

先ほどお話ししたドイツは、統合当時の借金がひどかったんですけど、今なんとGDPの89%まで下がりました。これもしばらくすると60%ぐらいまで落ちてます。これは国民性もあるのでしょうか、ドイツではかなり厳しいことを言つたんですよ。シュレーダーさんは、

そのおかげで総理大臣を首になつてしまい、今は政治の世界は引退したのですけれども。政治家には可哀想なんですけど、國のためだ、将来のためだと思ってやると、自分は落選してしまうんですね。やはり選挙時って自分の気持ち、目先のメリットにこだわりますから、将来のメリットというものは余り票にならないんですね。ここが一番政治の世界の難しいところだと思います。

そのシュレーダーさんという方は、何と失業保険と社会保険、これを改革したのですが、失業保険を半分にしたんですね。ヨーロッパではかなり失業保険を出していたんですよ。失業保険をもらっていると、普通の会社に勤めているよりも給料がいっぱいもらえるというような、そういう事態だったそうです。それを一気に半分にしたそうです。それから、年金の支給年齢を67歳まで下げたんです。こうした改その反面いろいろな産業にお金をつぎ込んだ結果、中小企業が非常に発達して、先ほど申し上げましたように税収が40%も増えたんですね。ですから、日本もそういう好循環に持っていくないとダメです。そのためにも、やはりこういう人材をつくっていかなきやいけないということに尽きると思います。

日本は教育にお金をかけるという意味では、決して世界の国と比べて悪い国ではないと思います、歴史的に、ですね。たしか江戸時代に識字率が90%もあった国ですから、300年も400年昔でもそんなレベルだったんです。明治に入ってから教育にも大変お金を使っています。昔、お金のない子供たち、でも勉強したい子供たち、師範学校に行つたんですね。師範学校に行つたら、授業料がただでお給料をもらえた、こういう世界なんですね。そうじゃない子は、どうしても勉強したい子は、あと士官学校に行つたんですね。これは軍人になるコースですが。そういうふうにして教育にはものすごくお金が割かれてきた国なんですね。国が安定するためには、そこに住んでいる、その人間が教育レベルが高くななければ決して発展はしません。これは間違いなく世界の歴史を比べればわかること。ですから、教育というものはものすごく大事で、そこにお金を使っていかなきやいけませんし、それから先生方にもそういう気概を持っていてください教育に当たつていただきたい。そう強く思います。

産業界も口だけ出して金を出さないといけませんので、お金も場所も出します。「トビタテ！ジャパン」では150億円を3年間で出し

ます。そういういろいろな教育にもこれからどんどんお金を出していかないやいけないと思っています。人ももちろん出していきます。

一番最後にやはり人を通じて社会貢献していくやいけない、というのは我々企業も感じておりますので、皆さんの教育課程の中で、産業の話とか海外で何やっているのとか、といったような話を子供たちにする際は、どんどんわかっている我々に声をかけてください。我々も定年退職してたら暇ですから。週に2日ぐらい働けたら一番ありがたいと思ってます。定年後に呼んでいただいてちょっと子供たちに話をする。先生に対してお話しするのも結構ですし、それから子供たちに対して海外というのはこうなんだぞ、おもしろいんだぞというような話を聞かせてやってくれる、という趣旨でいいと思います。ぜひそういうふうな形で我々を活用していただければと思っています。

我々は、グローバル化に向けた環境を整えることは大変重要である、と常に強く感じておりますので、そういう趣旨で今日のお話をさせていただきました。皆様方のこれからのご発展をぜひお願いしたいと思っています。

本当に今日はありがとうございました。
(拍手)

講演II

『商業教育の専門性の向上』

文部科学省初等中等教育局

児童生徒課産業教育振興室教科調査官

国立教育政策研究所教育課程研究センター

研究開発部教育課程調査官 西村修一様

皆さん、こんにちは。ただいまご紹介いただきました文部科学省で教科調査官を務めております西村でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。本日は、日本商業教育学会第26回全国大会にお招きをいただきまして、まことにありがとうございます。

大学などで教壇に立たれている先生方におかれましては、高等学校の商業教育の振興に側面からご尽力、またご支援をいただいておりますことに感謝を申し上げます。また、高等学校で商業を担当されている先生方には、日々、商業を学ぶ子供たちのために大変なご尽力をいただいておりますことに、改めてお礼を申し上げます。

1時間ほどお時間をいただきまして、「商業教育の専門性の向上」ということでお話をさせていただきたいと思います。

大会冊子の51ページから資料を掲載させていただいておりますので、こちらのほうもあわせて見ながらお聞きいただければと思います。

私は、商業教育は大変厳しい状況に置かれているというふうに思っておりまして、その現状をいかにして打開して、よりよい流れをつくっていくかといったことも非常に大きな課題だと思っております。そうした点から改めてこれまで行ってきた商業教育を見つめ直しながら、次にどのようなことをしていくのかについて一緒に考えていただければありがたいと思っております。

まず、「商業に関する学科の現状」ということですが、資料の53ページ、54ページをご覧ください。大変厳しい状況にありますけれども、果たして、商業教育を担当している我々は、その現状にしっかりと向き合ってきているだろうか、そういったことも考えてみなければいけないと思っています。

例えば、商業に関する学科の生徒数を見てみましょう。商業に関する学科の生徒数の割合ですが平成元年当時は、専門学科の中では一番高く10%を超えていました。10人に1人以上が商業に関する学科で学んでいました。その後、平成11年には工業科との割合と逆転しました。平成26年ですが6.2%にまで落ちてしまいました。総合学科の割合と余り差がなくなってしまっている、という状況にあります。職業に関する学科に学ぶ子供たちの人数について、25年、26年を比較すると、約5,400人減少しています。その中の商業の減少分というのが、2,694人ということになります。つまり、この5,400人の減少の中の半分が商業の減少分で占めている状況にあるということです。

高校再編を行うときに、商業に関する学科をなくして普通科ですか、あるいは他の学科と一緒にになって総合学科に転換しているというケースも少なからず見受けられます。しかし、総合学科には総合学科の狙いや目標があるわけです。当然、商業に関する学科にもそれとは違う狙いや目標があるわけです。ですから、本来置き換えられるものではないはずです。ところが、残念ながら、各都道府県で高校再編が行われるときには、代替されてしまっているという状況にある。そういう点で、やはりしっかりと専門性を高めて、ほかでは代替し得ない商業教育をしっかりと構築していかなければいけない、そういう状況にあると思っております。

また、年々学校数も減ってきてしまっているという状況があります。

就職決定率については、ほかの学科に比べて、普通科、総合学科に比べると、各学校の先生方のご努力によりまして高い状況になっていますが、問題は、就職環境の厳しいときに、商業も落ち込みました。ほかの学科も落ち込みました。ところが、工業だけではそれほど大きくは落ち込まなかつたという状況になりました。このことが、工業は就職に強い学科だということが認知されたことにつながったのではないかと思います。

職業に関する学科ですので、就職に強いというのは大前提です。ですから、このときに残念ながら落ちてしまったということを今後繰り返さないように、今しっかりと商業の専門性を高めていかなければいけないんだと思います。この厳しい状況というものを考えますと、これまでと同じことを行っていくということは、つまり何もしないのと同じことではないかという、そういう状況に今あるんだと感じています。

次に、2点目ですが、果たして本当に商業を教えているのだろうか、ということです。

高校で教壇に立たれている先生方は、ぜひここを考えてみていただきたい。本当に我々は商業を教えているのか、と。

今の高等学校の教科商業科がどのような内容をその守備範囲としているかというと、生産者、ものをつくった人と、それを消費したいをつなげる、あるいは売りたい人と買いたい人をつなげる、ここが一番中心になるわけです。加えて、それを円滑に行うためのマーケティングですか経済、法律、簿記・情報処理、そういったことを学ぶ。さらには、ビジネスを円滑に行うために必要な心構えですか接客、コミュニケーション、こういったことを教えるというのが教科商業科の本来の内容になっています。

しかし、各学校の教育課程編成を見ていると、簿記や情報処理に極めて偏った教育課程の編成がなされています。簿記・情報処理というのは商業そのものではないわけです。あくまでもツールだというふうに思います。その点をまずしっかりと理解したうえで、各学校で指導されているのかということでございます。

商業とは一体何か、というふうに聞かれると、私はこのようにお話をさせていただいている。商業というのは、つくった人と消費したい人をつなげる、あるいは売りたい人と買いたい人をつなげる、それが商業、つまり人と人をつなげるものが商業だというふうに思います。商人というふうに言ったほうがよりわかりやすいのかもしれません。もちろん学問的な定

義はさまざまあります。大学で教えられている先生方は、商業の定義ってそうじゃないぞというふうに言われる方もいらっしゃるかもしれません、高等学校の商業ということを私なりに考えるところいう答にたどり着くわけです。

では、高等学校の商業教育とは一体何かということになるわけですが、それは、人と人をつなぐ人づくりをする、これが高等学校の商業教育ではないかなというふうに思っております。

子供たちは、地域に出て産業界の方々と接点を持ちながら実践的な学びをします。つまり、人と人とをつながりの中で学ぶ。そして、人と人をつなぐという学びを通して、つなぐ役割を担う人材を育成する、これが高等学校の商業教育だというふうに思っています。つまり、人づくりに最適の教育が商業教育なのです。

私は、商業そのものを教える、のことなくして商業教育のすばらしさ、魅力を發揮することはできないであろうと考えます。

次に3点目です。「商業教育の専門性と学びの流れ」です。はたして商業の専門性を高めているだろうか、ということです。

高校再編のときに、ほかの学科に転換されてしまっているという状況を考えると、このことになじみなく向かい合っていかなければいけません。

それでは商業の専門性をどう捉えたらしいのでしょうか。私は高等学校における商業教育というのは、学問をするのではなくて実学だと思います。実学ですから、ビジネスで必要となる実践的な働く力、これを身に付けさせるのだというふうに思っています。

学問と捉えた場合には、学問的に難しいことが、専門性が高いことということになると思いますが、実学と捉えた場合には、それは必ずしもイコールとは限らないというふうに思います。実学と考えた場合には、社会で活用できることがつまり専門性が高いことということになるのではないかと思います。

仕事柄いろいろな先生方とお話をさせていただく機会がたくさんあるのですが、「うちの生徒は基礎学力が十分じゃない。だから、そんな専門性の高いことは教えることができない。」と言われる先生がいらっしゃいます。果たして本当にそうでしょうか。確かに学問と捉えた場合には、基礎学力はどうしても必要になります。もちろん基礎学力はあったほうがいいです。しかし、実学と捉えた場合、基礎学力が十分でないからといって、専門性の高い商業教育

を教えられないかというと、そうではありません。世の中に有名な大学を出た方がいらっしゃいます。そういう方々は全員仕事ができるのか。そうでない大学を出た方は仕事ができないか。先生方はどのようにお考えになるでしょうか。実学として捉えると、基礎学力が十分でなくとも専門性の高い商業教育を学ばせることはできると思います。こうした観点からも専門性というのを捉えていく必要があると思います。

答えのない問題というのは世の中にはたくさんあるわけです。むしろ唯一絶対1つの答えがある問題などということは世の中にはほとんど存在しないのではないかというふうに思います。そういう答えのない問題に対応する力、これもやはり専門性が高いものであるというふうに言えるのではないかでしょうか。

このような視点で商業の専門性というものを捉え、専門性の高い商業教育を子供たちに提供することによって、子供たちはビジネスを知り、そして自信を持って社会に出て、将来の活躍の場を広げることができるようになるのではないかというふうに思います。

それでは、そのような専門性の高い商業教育を展開するためにはどうしていったらいいのかということになるわけですが、そこでは学びの流れというのが非常に大切になると思っております。

まず、知識や技術などを身に付ける。これは絶対に必要です。マーケティングですとか経済、会計、情報処理、こういった知識・技術などを身に付けさせる。知識・技術の習得なしの専門教育、専門性というのはあり得ません。教科商業科の教科目標には、知識・技術を習得させるというのが入っています。ここを抜きには語れないのです。大切な点は、ここでとどまつてはいけないということです。

この知識・技術を身に付けたら、次はどうするかというと、実際のビジネスを理解するということです。具体的な事例を取り上げて考察や討論を行い、実際のビジネスを理解する。学習指導要領の商業の解説書の中に、具体的な事例を取り上げて考察・討論させるというのはたくさんいろいろなところに記載をしております。先ほども申しましたように、商業は学問として捉えるのではなくて、実学として捉えていますので、実際のビジネスを理解させるということが非常に大切になります。ただ、知識・技術を身に付けさせなければ、実際のビジネスは理解できないということになります。

「言語活動の充実」ということが必要になっ

ています。思考力、判断力、表現力等を身に付けさせるためにということですけれども、実際に、資料にもいろいろ載せさせていただいておりますが、こうした事例がたくさん学校で行われるようになってきております。しかし、そのときに知識・技術を身に付けさせないで考察・討論を行わせると、これは専門的な考察・討論、ディスカッションにはならないわけです。つまり、お友達同士の話し合いという、そういう域を脱しないということになります。そういう点で前述したステップ、プロセスを経るということが非常に大切になってくるということになります。

実際のビジネスを理解した後どうするかということ、企画力や創造力を養うということです。商品開発ですとか、あるいはパッケージデザインの開発は一つの例にすぎないわけですけれども、こういった学習を行って企画力や創造力を養っていくということになります。

商品開発は、最近は中学校でも行っています。もしかしたら小学校でも行っているところもあるのではないかなと思います。そういう中学校の商品開発と高校の商業での商品開発何が違うのか。これは、専門性の違いです。実際にビジネスで通用するような、クオリティの高い商品を開発させていくことが必要になってきます。そうすると、前段で述べたことが非常に大切になってくるわけです。知識・技術もない、実際のビジネスも知らない、それで商品を開発させるようでは、実際に通用する商品開発にはならないわけです。

次に、企画力、創造力を養った後どうするかということになっていくわけですけれども、実社会で実践する力を磨いていく、というステップに進むことになります。地域に出て販売実習ですとか模擬株式会社経営、こういったことを行って実社会で実践する力を磨いていくということになります。

販売実習を行うことは、商業高校に限らず他でもあるわけですけれども、きちんと差別化を図っていかなければいけない。代替し得ない高い専門性のある教育活動にしていかなければいけないということになりますが、この販売実習、模擬株式会社経営を行うためには、知識・技術、実際のビジネス、あとは企画力や創造力ということが必要になります。

教科商業科の教科目標は、知識・技術の習得だけではなくて、創造的な能力と実践的な態度というものも教科目標に入っています。つまり、こういう流れというものを想定しているか

らそういう教科目標になってくるということです。

このプロセスの中に、資格取得ですか競技会に子供たちが挑戦していくという、そういう流れになってきます。したがって、この資格取得というのは、目標にはならない、ということです。ここを目標にしてしまって、この目標を達成するために知識・技術を習得させるということになると、検定試験にかかるための技術を習得させる形になってしまいます。それでは代替し得ない商業教育にはならないと思います。

決して商業教育では検定試験に合格する人材を育成しているわけではないし、検定試験に合格するためのテクニックを習得させているわけではない。しかし、気がついたらそういったことに陥ってしまってはいないかどうか、ということも考えてみたいと思います。

このようなプロセスを経ることによって、就職をしたいという子供たちについては、専門的で実践的な学びに裏打ちされた自信を持った就職ということにつなげていくことができるでしょう。

また、進学については、専門性の基礎を学んだ上で明確な目的意識を持った、大学に入つてから有意性のある進学、これが実現できることでしょう。

しかし、この就職をさせるとか、あるいは進学させるというのが商業の最終的な目標ではありません。そこを目標にしてしまうと、予備校ということになってしまふわけです。あくまでも社会で活躍する、そういう人材を育成することが目標ということになりますので、「社会で活躍」、ここが大切だと思います。あくまでも子供たちが社会で活躍できるようにするために今何を教えるか、どのように教えるかといったことを考えながら商業教育は展開していくなければいけません。

ただ、実際にさまざまな課題があります。特に教育課程編成の問題というのは非常に大きいと思います。資料に、56ページ以降、教育課程をまとめたものを掲載させていただいております。たくさんの中身がありますので、少しピンポイントで選択して説明させていただきます。

まず科目の設定状況です。商業は全部で20科目あります。必修、選択、あとは教育課程に全く置いていないという状況を学科ごとに集計したものです。これは、公立高校の全日制課程のデータです。全部で728学科ありますので、それを集計したものとなります。

「簿記」の上と下のところで大きく異なっています。「簿記」は、ほとんどが必修で置いています。「財務会計I」も必修の割合が非常に高くなっています。「原価計算」も必修の割合が比較的高いです。「情報処理」は、全ての学科で必修です。これは教科情報科の代替ということもありますので、100%になっております。「ビジネス情報」も半分以上が必修で置いているという状況にあります。

それに対して、「マーケティング」を必修で置いているのは4分の1です。全く置いていないという学科も非常に多いです。経済関係の科目を全く置いていないという学科の割合は非常に高いです。法律についても同じようなことが言えます。必修が2割を切っているという、そういう状況にあります。これは、商業については、これまでそういう傾向が非常に強かったし、今の学習指導要領の下でも同じ傾向が見られる状況になっています。つまり、簿記・情報処理を中心とした科目に教育課程編成が大きく偏っている状況にあるということです。

単位数を見ますと、やはり簿記・情報処理関係の科目の単位数が多くなっています。例えば、「簿記」は平均5単位近く配当しています、「情報処理」は平均4単位近く配当しています。それに対して「マーケティング」ですか経済関係の科目については2単位か3単位という状況になっています。必修で置いている学科が少ない、置いていない学科が非常に多いということがわかります。置いている場合でも単位数は少ないのでしょう。

こうしたことから、本当に教科商業は、商業の教えをできているのか、ということを改めて考えてみる必要があるだろうと思います。

次に、商業に関する科目の単位数です。卒業までに商業の科目を最低でも何単位履修させる教育課程を編成しているのかということをまとめました。公立学校の全日制課程についてということですが、平均すると30.1単位です。しかし、25単位未満で編成している学科の割合が結構高い。外国語に属する科目を5単位まで含めることができるという規定がありますので、これ自体だめだと言うつもりはありませんが、本当にそれで学科のありようとしていいのでしょうか。なぜ、外国語単位5単位があるのかというと、それは昭和20年代の学習指導要領の試案というところからその規定があるわけですけれども、そこには商業における外国語の重要性ということからこの規定を設けたということが示されています。ところが、実際の教育

課程を見てみると、大学進学のために商業の専門科目の単位数を減らしているという傾向が明らかに見て取れます。ですから、この規定の趣旨とはおおよそ違ったところでそれが使われてしまっている。本当にそれで代替し得ない商業教育というものが実現できるのか、そういう観点からも考えてみなければいけないのでないかと思います。

また、学科ごとの教育課程も少し見てみましょう。まず、流通ビジネス系学科についてです。これは流通ビジネス科と流通経済科だけを取り出したのですが、該当する分野はマーケティング分野ということになるわけですね。流通ビジネス系の学科ですので、当然、「マーケティング」とか「商品開発」、「広告と販売促進」は最低限学ばせて卒業させると考えられると思います。しかし、全く教育課程に設定していない学科もあります。設定していても選択でしか置いていないという学科もたくさんあります。「マーケティング」を全く学ばずに、「私は流通経済科を卒業しました」といって社会に出ていく生徒がいるという実態があるということです。

次に国際ビジネス系学科です。これは国際ビジネス科、国際経済科をまとめたものです。ビジネス経済分野の科目を必修で置いている学科が極めて少ない。選択あるいは全く置いていないという学科も多くあります。つまり、ほとんどこの分野を学ばないで国際ビジネス科卒業生として送り出しているということが見てとれます。本当にそれが適切なことなのか。商業はわかりにくいと言われることがありますけれども、企業の方々から見たら、国際ビジネス科を卒業してきたんだから、経済に関することはきちんと学んでいるだろう、流通ビジネス科を学んできているんだから、マーケティング系はしっかり学んできていると思って採用するわけです。ところが、採用してみたら、そのようなものを学んでいない。そうすると、商業って一体何やっているのかわからないということになってくるわけです。そういう声が出てくるのは実は商業を担当している者自らがつくり出してしまっているという側面があると捉える必要があると思います。

専門性を高めるということからは、研修への参加、研究大会の改善・充実というものが必要になってきます。また、その成果を生徒へ還元していくということも必要になってきます。国では、スーパープロフェッショナルハイスクール（SPH）、中核的専門人材育成事業研究指定

事業などさまざま行っています。そういうものを活用することも専門性を高めるという点で非常に有効ではないかと思います。

資料にも取組の概要については載せさせていただいておりますが、SPH事業は商業高校からの応募は実はそんなに多くはない。農業高校からはたくさん応募があります。工業高校からもたくさん応募があります。水産高校は全体の学校数は少ないですけれども、少ない割には応募が多い。商業は、学科設置校は多いです。しかし、その割には応募が少ない。こここのところの意識というところも課題ではないでしょうか。専門性をしっかりと高めていくというために、使えるものは何でも使っていくというそういう貪欲さというものがまだ不足しているのかな、という気がしています。

また、産業界でも、学習機会もいろいろ提供してくださるようになっています。例えば、伊藤忠食品では、「商業高校フードグランプリ」を3年前から実施を続けています。また、楽天では、「楽天IT学校」を、電子商取引ができたということで、提供してくださっています。また、日本商業教育振興会では、「Haul-A プロジェクト」という、会計関係の高度資格を取得したいという子供たちに学習の支援をしてくれています。資料の77ページからプログラム等については示させていただいておりますけれども、こういったものを活用していくという気持ちが大切なのではないかと思います。

商業の専門性を高めるためには、その学科にふさわしい教育課程というものを編成する、そして、学びの流れ、学びの機会の活用ということが重要だと思います。

次に、「育成する力の明確化」についてです。ここ数年で実践的な教育活動が数多く行われるようになってきています。資料にも載せております、商品開発、販売実習、電子商取引などいろいろなものがあります。何十年も前の商業高校では、教室の中、総合実践室で、教室の中だけで学びを行っていたということがありましたが、今、子供たちがどんどん外に出ていて実践的な活動をしている。これ自体とても素晴らしいことだと思います。それに伴って見えてきた課題というものもあります。果たして商業教育というのはイベントなどを行うこと 자체が商業教育の目的なのでしょうか、ということです。うちの学校では生徒開発商品がない。今の時代一つぐらい欲しい、といって子供たちに商品開発に取り組ませる。それは違うと思いま

す。販売実習については、これだけ売り上げがあつたので、大成功だったというふうに言わることがあります。本当にそれで成功なのでしょうか。子供たちは売り上げ目標を立てて、それに向かってどうしたらいいのかということを考えながら企画して実施していくわけですから、その目標が達成されたら生徒にとっては大成功ということになります。ところが、教育としては、これだけ売れたから大成功というふうに言えるかどうか。教育ですから、そうではないわけです。こういう実践的な活動は何のために行うのか、どういう力を育成するためにこうすることを行なうのかということをまず明確にする必要があると思います。そして、それを実現するように実践的な教育活動を計画して実施をすることが重要です。多くの学校で実践的な教育活動が行われるに従つてどこかそこを見失つてしまっている。そんな感じがしています。また、こういう実践的な活動は多くの子供たちに経験させることが必要だと思います。しかし、残念ながら、部活動の中で一部の生徒だけしか行わせていないケースが非常に多い。教科の中で指導するということが必要になってくると思いますし、また、関連する科目がありますので、その科目をしっかりと学ばせるということが大切です。科目を学ばせないで、いきなり「課題研究」の中で行わせるというふうになると、必要な知識・技術や実際のビジネスということをしっかりと学ばせないで、いきなり商品開発ということになってしまいます。それはクオリティの高い教育にはなり得ない。該当する科目をしっかりと履修させるといったことも考えていかなければいけません。決して商業はイベント等を実施するのが目的ではないということです。それを行う目的、育成すべき力がある、そのために行なっているということを考えておく必要があります。

次に、「言語活動と検定試験」についてです。言語活動を行うと検定試験の合格率は下がる、という声を聞くことがあります。言語活動とか討論などとかは行なっている余裕がない。そんな授業をやつていたら検定試験に受からなくなる、と言われる先生がいらっしゃいます。本当にそうでしょうか。実際にケーススタディーやケースメソッド、ディベート、ジグソー法、ワールドカフェ、こういった手法を取り入れて授業改善をされている事例がたくさんあります。資料にも代表的な事例を載せています。そういう学校の先生方から検定試験の合格率が下がったという話は聞きません。

先日の全国商研大会の発表の中でも、実践的な活動の導入についてでしたが、それを取り入れたが検定試験の合格率落ちませんでした、むしろ、上がりました、という発表がありました。合格率が下がるということには、思い込みがあるような気がしてなりません。もちろんしっかりとした思考力、判断力、表現力等を育成する言語活動を導入しなければ受からないような検定試験にしていくというのは一方でそれはもちろん必要だと思います。しかし、現状でも必ずしも言語活動を取り入れたら合格率が下がるということではないと思います。また、特に会計分野での言語活動の充実については、取組が非常に遅れていると思います。会計分野の科目の中でも、考察や討論ということが非常に大切で有効な内容というのも幾つもあります企業の実態を分析させる、あるいは会計責任を果たすことの重要性について確認させる。ここは、やはり子供たちに討論させるということが非常に重要です。また、ビジネス情報分野でも、やはり遅れています。例えば、情報が社会に与える影響の大きさ、具体的な事例の考察を通して理解させるといったこともあるわけです。そういうことを指導する上では、言語活動は非常に有効だと思います。しかし、残念ながら、この両分野は、検定試験に追われてそれどころではないと考えている先生が非常に多いのが現状だと思います。

教科商業が育成する人材というのは、地域産業をはじめ経済社会の健全的・持続的な発展を担う職業人です。決して検定試験に合格できる人材を育成する教科ではありません。

変えるリスクと変えないリスクというのはあります。検定試験合格率が下がるかも、だから変えない、やらない、いつまでもそういう考えをしていいのでしょうか。検定試験に合格したけれども、ビジネスは知らないという、そういう子供たちを育てていっていいのでしょうか。また、検定試験というのは必ず答えが1個のものしか出題できません。それも、きちんと問題を解いていたら正解にたどり着くように問題がつくられているわけです。当然そうでないと検定試験の問題としては成立しません。しかし、そういう唯一絶対に解がある検定試験に正解を出せるからといって、その子供が正解のない問題、答えがない問題にぶち当たったときに、そこにしっかり対応できるだろうか、と変えるリスクよりも変えないリスクのほうが今の商業教育の現状を考えたら大きい、と思います。言語活動を導入して初めて合格率が下がら

ない工夫が生まれてくるし、そういう工夫をすべきです。下がるかもしれないからやらないのではなくて、下がらないような工夫をしながら言語活動を導入するという、そういう考え方が必要です。

次は、「進学対応と専門性」についてです。専門性を薄めなければ進学対応はできないのかということです。

先ほどもお話しましたように、商業の単位数は、ほかの学科に比べて非常に少ない傾向にあります。四大進学率の割合が50%以上の学科の教育課程を抜き出すと、商業科目25単位未満で編成している学科は非常に多いことがわかります。つまり進学対応するために商業の単位数を減らしているということです。本当にそうしなければ四大進学に対応できないのでしょうか。

実際にいろいろ資料を見ますと、四大進学者の割合が50%以上の学科の中で、商業の最低の単位数を30単位で編成している学科はあります。つまり、最低30単位履修させる教育課程を編成していても、四大進学率50%を実現できていますということです。つまり、専門性ということと進学対応は、両立し得るということが、このデータが物語っていると思います。

両立し得ない、だから単位数を減らすというのは、思い込みだと思います。教育課程で専門単位数を減らしていくということは、学科としての存在意義が問われることになると思います。そんなに進学と言うなら、普通科にしたらもっと進学率は高くなるでしょう、ということになるわけです。そうしたら、普通科にしましうねという話になってしまいます。ですから、しっかりと専門性は高くした状態で、子供たちの進学希望も実現するという形にしていかなければいけません。安易に専門性を薄めてはいけない。今の厳しい状況は、商業を担当している者がつくり出してしまったという部分がたくさんあると考えていく必要があります。

次に、「共通教科を含めた人材育成」についてお話をさせていただきます。

人材育成は商業科の先生方だけで行うものなのかということです。それぞれの学校には育成しようとする人材像というのがあると思います。教育目標とかいろいろな形で示されているわけです。それは、全ての教育活動を通して、そこに向かって、アプローチしていくことになります。決して商業の先生方だけが行えばいいということではない。

共通教科の先生方も含めてということになりますので、商業に関する学科であれば、商業に関する学科での共通教科の在り方ということをしっかり考えていかなければいけない。それはいわゆる進学校で共通教科の在り方とはおのずと異なったものになるでしょう。もちろん学習指導要領範囲の中で、という大前提があるわけですけれども、工夫をしていかなければいけないと思います。

鳥取商業高校の事例について、資料の76ページに抜粋したものをお載せております。「数学I」や「数学II」の中で、商業を題材にして微分や不等式を教えています。そういう教材をつくって授業で使っている。これは非常に大きな意味がある。こういった取組をもつともっと広げていきたいと思います。

ぜひとも商業科の先生方には、共通教科の在り方をしっかり語ってもらいたい。共通教科の先生方には、商業教育の在り方を語ってもらいたい。限られた単位数の中で最大の教育効果を発揮するためにはこういうことが必要になってくると思います。

資料にはありませんけれども、昨年度の全国大会も少し参加させていただきましたが、そのときに思ったことは、学習指導要領を確認していますかということです。学習指導要領に基づいて教育活動を行っていくということは、これは学校教育法に規定されています。商業の先生方が学習指導要領を読んでいない、その解説書を読んでいないということは大きな問題だと思います。

例えば、「課題研究」は、商業に関する課題を設定し、と教科目標で定められています。商業とは関係ない課題を設定して課題研究を行わせているなら、商業の「課題研究」としての履修・修得とは認められないということになります。改めて学習指導要領をはじめ各種の法令というものを確認していただく必要があります。また、検定済教科書の使用ということも、これは昨年度のこの大会での話だったと思います。その発表された先生がそうしているということではなく、周りの先生は問題集を中心にして、教科書は使わないということがありますというお話がありました。学教法では、検定を経た教科用図書を使用しなければならないとなっています。改めて法令を確認していただきたいと思います。

終わりになりますが、伝統というものが商業高校にはあります。伝統は築き上げ続けるものであって、過去で完了したものではありません

ん。伝統というのは、今いる先生方も含めてずっと築きあげ続けるものです。また、高校再編が行われていますが、ビジョンなき高校再編というのは、更なる統合を生むと思います。教育委員会の方々にお話ししなければならない話なんですけれども、学校でも、ぜひともビジョンというものをつくっていただきたい。

素晴らしい先生方がたくさんいらっしゃいます。そういう先生方は、常により高いステージを目指して、確実に1段ずつ上り続けています。また、現在に責任を持つだけではなく、未来への責任を持ち、今いい流れをつくるなければならないという気持ちが強い。物事を進めながら課題を解決していくという意識が強い。使えるものは何でも使うという貪欲さと本気度が高い。腹を括って勝負するという気持ちが必要です。

また、地方創生の流れというのは、大きなチャンスだと思います。商業高校の子供たちは、地元志向が強い。なおかつ、女子生徒が多い。消滅可能性都市というのは、若年女性人口が減るという地域のことです。だから、危機的事態を抱える地方を救えるのは商業だと言えると思います。

中教審が動いています。もちろんその動きには注目していただきたいが、しかしながら、現行の学習指導要領の趣旨の実現にしっかりと取り組んでいくことが大切です。そして、地に足のついた商業教育をしっかりと展開していく、このことが代替し得ない、専門性の高い商業教育を実現するためにとても重要なことだと思っております。

以上で私のお話を終わらせていただきます。ありがとうございました。(拍手)

統一論題研究報告Ⅰ（助成対象研究）

商業教育の新たな評価法に関する研究

一職業バカラレアの試験手法の試験的導入

（日本商業教育学会 平成26年度研究助成）

名古屋市立名古屋商業高等学校 荒尾 一彦

名古屋市立名古屋商業高等学校 市原 住由

名古屋市立若宮商業高等学校 鈴木賀央里

名古屋市立若宮商業高等学校 夏目 純一

名古屋市立西陵高等学校 三輪 俊輔

I. 問題の所在

平成24年度に愛知県で実施した商業科卒業生に対するアンケート結果及び『学習指導要領解説 商業編』の記載内容から、現在の商業教育には、専門的な知識・技術の応用・活用力、思考力、判断力、表現力の育成が課題であると

いえる。その課題を解決するために、フランスの職業バカラレアの試験手法を取り入れることを私たちは提案する。その理由は、職業バカラレア試験には、以下の特徴があるからである。

- ①具体的な仕事上の役割・職業上の場面が設定されている。
- ②それぞれの専門領域毎に必要とされる専門的な知識の定着度を試す内容となっている。
- ③専門的な知識を活用して、複数の資料を分析し、思考（考察）し、結論を導き（判断）、その理由・過程を論述・口述（表現）する試験である。

II. 会計分野の例

III. マーケティング分野の例

IV. ビジネス情報分野の例

V. ビジネス経済分野の例

II章からV章において、マーケティング、ビジネス経済、会計、ビジネス情報の4分野毎に導入例を示した。導入例の形式や難易度、出題される資料の量等については研究者間で調整せず、職業バカラレア試験の出題例を参考に、各領域での総合問題、商業科の個々の科目での総合問題、科目の中の一分野の問題等、様々な形式を示し、商業教育における新たな可能性を示すことにした。また、各領域とも出題の意図を示し、職業バカラレアの試験手法を導入する優位性や意義を明示した。併せて、模範解答、採点基準を明確にした。

VI. おわりに

本研究において、職業バカラレアの試験手法を評価法の一つとして取り入れることを提起した。そして、この評価法を取り入れると同時に日頃の授業の中で生徒に考え、活用・応用し、判断し、表現する学習を商業科の学習指導に取り入れることを願うものである。

統一論題研究報告Ⅱ①

『グローバル人材育成の取組 ESD世界会議交流活動の成果と課題』

岡山県立倉敷商業高等学校 長谷川 博之

本校は岡山県倉敷市に立地し、商業科、国際経済科、情報処理科の3学科を持つ単独商業高校である。平成26年度、卒業生の81.8%が就職・進学先として岡山県内の事業所や上級学校を選択し、将来に渡り地域での活躍を希望する生徒を育てている。しかし、平成24年度に実施した学校評価アンケートで、学習や学力向上、授業に関する評価が最も低いという厳しい結果が得られた。その改善に向け平成25年

度「倉商ステップアップ事業」、平成 26 年度「倉商 ESD プラン」に取り組んだ。そして、「倉商 ESD プラン」における中心的事業がウガンダ共和国の生徒を対象とした「ESD に関するユネスコ世界会議を通してのおもてなし事業」、インドネシア共和国の生徒を対象とした「JENESYS2.0 アセアン諸国との青年交流事業」である。

実施後の検証で、岡山県商業教育協会のグローバル人材の育成の活動と合致する事業となつた。入試において国際経済科特別入学者選抜試験の志願倍率が、26 年度 2.1 倍から 27 年度 2.4 倍へと上昇した。学習意欲の向上において実施後のアンケートにより、全員の生徒が外国语の学習の必要性について肯定的に答えた。英語の学力向上において平成 26 年度全商英検 2 級合格者対前年度 17.6% 減、同 1 級 25% 増、ベネッセ進路マップ実力判定テスト英語 B 3 以上 2 年生 45.5% 増、同 3 年生 30% 増となつた、などの成果が得られた。しかし、商業科目における学習意欲や学力向上には踏み込めなかつた。

地方創生、地域経済活性化が求められている。平成 26 年度、岡山県内に宿泊した外国人旅行者数、県内で働く外国人労働者数ともに増加という統計資料が公表されている。このような外部環境と、卒業生の 81.8% が県内に就職・進学しているという内部環境を踏まえ、本校が今後育成すべきグローバル人材は、海外に出向き海外で活躍できる力以上に地元を訪れる海外の旅行者をもてなせ、地域で働く外国人雇用者と文化や言葉の壁を乗り越え、共に協力して働く力を持っている人材であろう。そして、本校のような地方の専門高校がそのような力を持つたグローバル人材を育てる責務を担つており、今回の海外の高校生を自校に招いての「おもてなし事業」は有効な取組であった。

今回の取組をもとに、今後も授業を通して社会や世界が見える「実学」の精神に基づき、グローバル人材育成の取組を実践していきたい。

統一論題研究報告 II ②

「グローバル化に対応したビジネス分野における革新人材育成」

富山県立大学 端野純江

グローバル化の進展に伴いビジネス分野において、次代を担うミレニアル世代を革新性・新規性のある持続可能な人材に育成することは、最重要課題である。次代を担うミレニアル世代は、1980 年代初頭から 2000 年代初めに生ま

れた若者の総称であり、彼らは、生れた時からインターネット、モバイル、ソーシャルメディアと共に育った人類初の世代であることから、デジタルネイティブとも言われている。

本発表においては、ミレニアル世代のビジネス分野における革新人材の育成を「新しい価値を創造・創出できる持続可能な革新性・新規性のある人材に育成すること」と定義した。「革新」「新規」とは、新しい価値を創造・創出することであり、それらを創造・創出し続ける持続可能性のある人材を「革新人材」としている。今後、少子高齢化問題や技術革新による国際競争の激化を踏まえると、革新人材の育成は急務である。

革新人材が備えるべき資質・能力には、「社会性」「創造力」「機動力」を挙げている。これらの資質・能力は、英国のマイケル・A・オズボーン氏が著した「雇用の未来」に記述されており、社会生活における経験や勘に基づいて培われるもので、どれだけ高性能なコンピューターでも計算し尽すことができないとされる。さらに、それらの要素は、我が国の経済産業省が 2006 年から提唱している周知の「社会人基礎力」の内容に一致している。

革新人材の資質・能力を育成する具体的な内容には、ビジネス分野において実効性のある Personal Branding を取り入れた「Business Skills」「ICT Skills」「English Skills」の 3 技能を挙げている。まず、Personal Branding の Personal とは、「自己（自分自身）」「自ら」という意味で捉え、Branding とは、「（誰でも持ち得る独自の、または潜在的にある）価値・能力・行動を象徴するもの」である。つまり、Personal Branding とは、自己を象徴するものを自ら意図的・計画的に分析し、それらを自己の強みとして活用する過程である。Personal Branding を取り入れた「Business Skills」においては、Business Person としての資質、ビジネス文書処理能力、企画力、情報発信力を育成する。それらは、ビジネス分野において必要不可欠となる技能である。「ICT Skills」においては、PC の基本操作に加え、今後は、Facebook や Twitter といった Social Media の活用がビジネス分野において必須となるため、それらの活用力を育成する。さらに、「English Skills」は、「Business Skills」と「ICT Skills」の学修過程で英語を活用し英語運用能力の強化を図るものである。

以上に述べた革新人材育成には、近年、関心を集めている能動的学修 Active Learning を

導入しており、革新人材の資質・能力を具現化し教育計画を立て、評価法を併せて提示した。

統一論題研究報告 II ③

「日本の和ブランドのグローバル化－商業教育に求められるローカル化からグローバル化を中心の一」

阪南大学 平山 弘

本題に入る前に、本報告の背景を説明するために、いくつかの事例を紹介することで、統一論題にもある「グローバル化する社会に対応する今後のビジネス（商業）教育の在り方」がイメージできるよう、1) ノキアやH&Mという北欧諸国で何故これらのグローバル企業が育ったのかという「北欧企業のブランド戦略」、2) 「上智大、イスラム教徒向け「ハラル弁当」を販売開始1日150食完売で行列も」、3) 語学への取り組みについて述べることで、国内においても十分グローバル化へのヒントがあることを示した。

次に、日本の和ブランドのグローバル化に着目し、京和傘から高級照明ランプの製品化により欧州で高い評価を受けている日吉屋の成功例をベースに、その和の本質を追求したブランド戦略やその具体的なアプローチ手法を紹介することで、日本の和ブランドのグローバル化にとって光明となるべく事例を示した。

また、その背景について理論的にも、ニッチ戦略の重要性を指摘した上で、流れとしては京都ニッチ→国内ニッチ→ナショナルニッチとして十分戦える根拠を示した。加えて、今後ますます重要となってくるマーケティングにおける企業と消費者の間でおこなわれる価値共創の重要性について、それまでの価値提供の時代から一步進んだ理論として、現在の学界において有効なアプローチ手法として認識されている「SDロジック」（モノやサービスを別々に捉えるのではなく、それらは同時に消費される。販売するという交換価値ではなく、顧客が使用する段階における使用価値、文脈に着目する（井上・村松（2010）、村松（2015）他）を説明することで、本テーマの理論面からの補足を深めた。

結論としては、最初から海外での販売を想定した地元産業や伝統工芸品のブランド化につながるような、グローバル化を意識した商業教育への発想の転換が今後カギを握ってくるのではないか。すなわち、日本的なクールな価値観を重視しながらも、その行動においては市場性や販路は海外のある国や地域といったローカル・

ニッチ市場を狙う戦略、あるいは世界共通の価値観や認識に基づくような本当の意味でのグローバル市場を目指す戦略の構築を、日頃からの商業教育において、あらゆる商業科目にちりばめ、創意工夫することで、真の国際的なスタンダードを持つ商業人の育成につなげることが、商業教育の生き残る道であると考えられるのである。

自由論題①

商業教育を活かしたメソッドの開発

－継続教育時代に求められる新たなゴール－

茨城大学人文学部 今村一真

商業教育をはじめとする専門教育は、完成教育から継続教育へとしっかりと転換しなければならない。しかし、普通科高等学校からの進学に比べ異質だという無理解な批判が少なくないほか、進学を前提とした場合、一般化した理解の定着に向けて、未だ課題が残されている。全国で教育改革が推進され、専門性の進化や拡張が、本格的に検討される局面を迎えており、商業教育の優位性は、いまや十分な効果を發揮できずにいる可能性がある。商業教育は、どのような未来を見据えたらよいのか見通すことは、未だ容易くない。

そこで、本報告では商業教育のゴールの再検討を試みた。商業に関する学科から大学に進学した卒業生に注目し、彼らの直面する現実や悩み、葛藤に目を向けることで浮かび上がる問題を基に、検討を進めた。商業教育を活かすことが難しい理由に触れ、続いて商業教育の成果を可視化できない理由を探っていき、必要となる転換について考察した。さいごに、商業教育の幅広い可能性へと議論を進めた。

報告の要点は、以下のとおりである。

専門性を持った商業に関する学科の卒業生でも、一般的な大学生活に傾倒してしまっては、専門的な知識・技能の活かせなくなってしまう。これは、努力が学生の意志に委ねられてしまうからであるほか、簿記会計の知識・技能をコミュニケーションの手段として活用していないからである。この問題は、簿記を起点とする教育が財務諸表の作成をゴールとする傾向があるからであり、会計情報を活用した経験が乏しいことによる。

また、商業に関する学科の卒業生は、普通科の卒業生と異なる社会性を有している。そうであるならば、商業教育のゴールは大学生活への接続や適応に留まるべきでない。むしろ、就職活動時へと視点を向けることが有効である。彼

らは企業や業界の理解を深めることで就職活動が大きく変化させることができると、組織への貢献も明確となる。こうして、商業教育の可能性は大きく拡大させることができる。

以上の検討によって、こうした成果に到達するためには、新たなメソッドの開発が求められることが導出される。報告ではその意義までを確認するとともに、メソッドの実践やこの取り組みを応用することによる教育の幅広い可能性についても言及した。

自由論題②

急激に変化する社会と会計教育

千葉商科大学 長谷川清晴

本報告は、高校会計教育に対する社会の要請に対し、「これまでどのように応え、これからどう応えるべきか」を問うたものです。

帳簿書類の記帳と会計処理のすべてを人手に頼った時代、1965年の高卒就職者の40%が事務従事者となり、その数285千人であった。高校の会計教育は、「簿記の体得」を奨励し、記帳処理を担う人材育成の要請に、確実に応えました。

ところが、1980年代のOA化に始まり、ITが急速に進展し、今では記帳と会計処理のほとんどをコンピュータが担っています。その結果、2010年の高卒事務従事者数は17千人まで激減し、しかもその半数は会計教育を受けていない普通高校卒という現実です。

この他にも社会の変化がみられます。①電子帳簿保存法と電子文書法の制定により会計書類の90%まで電子保存が可能になりました。②地方公共団体や各種の法人が複式簿記と発生主義を取り入れるようになりました。③会計の主な役割のうち、情報提供機能の比重が大きくなっています。財務諸表や他の会計情報作成は機器やソフトで、その会計情報を活用して種々の経営の場面で意思決定をするのは人、というような変化です。

このように今日の変化を捉えると、会計専門職育成という教育目標を除けば、従来行ってきた記帳技能の習得を中心とした簿記体得の教育では、今日的要請に応えることは困難です。

では、今日ないし次代の要請に応えるための会計教育はどうあるべきか。そのキーワードは、「作成するから活用する」への転換です。

そのために、第一に、会計ソフトによってブラックボックス化している「すべての経済組織に役立つ複式簿記の仕組みと発生主義の理解をあまねく広めること」。第二に、「会計情報を常

に経営会計的視点で捉え、未来のために活用できるようすること」。第三に、経済に関わる判断や意思決定を行う場合に、適宜、適正な判断を行うために、「会計分野全般に内在する意思決定に役立つ多くの方法・知恵と、その役立て方を広めること」。これらのことが次代の要請に応えることと推論できます。

したがって、これから会計教育の目的は、「経済活動のいろいろな場面で適切な会計的判断を行える、会計情報を活用できる人を増やすこと」ではないでしょうか。会計教育は今、正にイノベーションが求められているのです。

自由論題③

商業高校へのアンケート調査を通じた学習指導要領改訂前後の教育状況に関する一考察

宮城大学 事業構想学部 金子浩一

1. はじめに

本報告では、平成25年1月から3月にかけて行ったアンケート調査の結果をもとに、学習指導要領改訂前後の教育状況について考察した。また、回答結果より経済学関連の新設科目内容と大学入試のあり方について検討した。

アンケート調査は、当時の「全国商業高校長協会会員校一覧」に掲載されていた高等学校全645校に対し、質問・回答用紙の郵送により行った。商業科主任教諭からは230件の回答、「ビジネス基礎」担当教諭からは385件の回答を得た。以下、平成24年度までの課程を旧課程、平成25年度以降の課程を現行課程とする。

2. 旧課程の授業科目の配当状況

旧課程において、経済学と関連の強い「マーケティング」と「国際ビジネス」を配当している学校の割合を確認した。前者は76.4%と高かったが、後者は40.0%で半数以下であった。

3. 新課程の授業科目の配当状況

新課程の「ビジネス経済」「ビジネス経済応用」「商品開発」に関しては、平成25年度以降のカリキュラム上でどのように配当されるか確認した。それぞれの科目が実際に配当される割合は、42.0%、27.2%、40.0%であり、いずれも半数の学校では配当していないことがわかつた。

4. 大学入試に関する自由記述コメント

アンケート調査の自由記述コメントのうち、大学入試に関わるコメント26件について分析した。いわゆる大学入試において、普通科以外の高校生のための制度の拡大を求めるものが8件あった。そのために、商業高校の専門科目を

入試科目としてもっと活用してほしいとする意見も8件あった。

5. 新課程における高大接続性

自由記述の具体的な意見も踏まえ、経済学系の新設科目の内容を考察した。「商品開発」においては損益分岐点について学習する。また、「ビジネス経済」では、企業の利潤最大化の条件についても記述されている。さらに、GDPデフレーター、独占均衡、ゲーム理論など大学の経済学との関連が強い新出項目が増加している。

普通科公民では学習しない概念も多く、高大接続上の優位性も有する。商業科高校の卒業生徒向けに、このような内容が入試科目として設定されることは、大学にとっても接続性を適切に確認する機会となりえる。

6. おわりに

専門科目は選択科目が多いため履修の状況などが異なり、入試科目に設定する際は受験生間の公平性をどのように担保するかの議論が必要になると思われる。また、本アンケート調査は改訂前の時点での回答であったため、改訂後の内容に関わる調査は、今後の研究課題としたい。

自由論題④

大学教育からみた商業教育の優れた面と改善すべき点—デザイン思考教育導入の提言—

山口大学 小川 勤

本研究発表は、山口大学の経済学部商業教員養成課程に在籍する学生（主に商業高校出身者）たちを対象に商業教育の優れた面（商業プレミアム）と改善すべき課題等を明かにするためにアンケート調査を実施し、その結果を分析した。

その結果、以下のことが明らかになった。

全般的に商業高校で学んだ教育内容は大学での学習にも影響を与えている。特に、簿記会計、情報処理の知識・技術は、大学での学びにも大きく影響を与えている。一方、マーケティングの知識は、大学における学びに簿記会計ほど大きな影響を与えていないが、マーティング実習の経験は、大学教育を受講する中で有効に活かされていることが明らかになった。さらに、商業高校時代のさまざまな授業体験や部活動等の正課外活動の経験は、大学入学後に、人と上手にコミュニケーションを取ることや周りの人々に気を配ることに役立っていることが明らかになった。

その一方で、次のような課題も明らかになった。商業高校で学んだ英語の知識では、大

学における英語教育には不十分であり、特にTOEIC対策では苦労している事実から、商業教育の中で語彙力や文法力を強化する必要があることが明らかになった。

また、商業高校では検定で合格するための勉強しか教えてもらえないから、大学で学ぶような、より深い知識には結びついていないことや、グループ協議などを行う際に、普通高校出身者との間で「基礎学力の欠如」、「論理的思考力の不足」、「語彙不足」などの違いを感じていること。その原因として、「新聞や書籍を読む読書習慣」を身に付けてこなかったことや、「論理思考型の授業を受けてこなかった」を挙げている。

そこで、商業教育プレミアム強化のために、
①英語力の強化、②考える力を育成するために商業教育の中に自分の意見を述べる場やグループ・ディスカッションの場などを設定、③④を実現するために、新聞や書籍を読む読書習慣を身に付けられる必要性、④検定中心の学習だけでなく、「なぜそうなるのか」「課題をどのようなプロセスで解決するのか」といった「デザイン思考」を強化する学びの導入を提言した。デザイン思考とは形のデザインという意味ではなく、課題を解決していく手法（プロセス）や考え方を修得して教育方法である。

自由論題⑤

今、蘇る三大商人（近江・伊勢・大坂）の教え～顧客満足・流通革新・起業家精神～

商業教育研究有志グループ

松商学園高等学校 北澤潤一郎

I. はじめに（趣旨と経過）

教科「商業」の目標『職業人としての倫理観や遵法精神、起業家精神などを身に付け、…』を受け、当研究グループでは、「顧客満足・流通革新・起業家精神」の観点から、ビジネスに必要な実践力・人間性の育成に向けた指導内容を研究した。

II. 研究内容（概要）

1 日本の商業の原点（石門心学）

2 三大商人の流れを汲む企業

3 近江商人

(1) 近江商人の発祥（湖東、八幡他）

(2) 「三方よし」の精神（顧客満足）

(3) 行商の精神（全国に出店）

4 伊勢商人

(1) 伊勢商人の発祥（伊勢神宮・伊勢湾）

(2) 木綿の流通（急速な需要に対応）

(3) 三井高利の商法（流通革新）

5 大坂商人

- (1) 大坂商人の発祥（豊臣秀吉、堺の商人）
 - (2) 問屋を生み出した大坂（商業の発展）
 - (3) 回船と天下の台所（全国流通の拠点）
 - (4) 質素儉約を重んじた大坂商人
 - (5) 「商に三法あり」（始末・算用・商才）
 - (6) 受け継がれてきた起業家精神（民の力）
- 6 指導教材の作成
- (1) 近江商人から学ぶ「ワークシート①」
 - (2) 伊勢商人から学ぶ「ワークシート②」
 - (3) 大坂商人から学ぶ「ワークシート③」

III. おわりに

「温故知新」の教えを思い起こし、日本の商業の原点を再認識することにした。三大商人（近江・伊勢・大坂）の商法から学ぶ「顧客満足・流通革新・起業家精神」などの指導項目を明確にした。生徒には「ワークシート」とい方式で還元し、社会の信頼を得てビジネスの諸活動に取り組むための倫理観、責任感、創造的な実践力など、ビジネスに必要な豊かな人間性と実践力の育成につなげていきたい。

※参考文献等は別紙発表資料に掲載

共同研究者 跡部 徹（穂高商業高校）
齋藤幸恵（松本筑摩高校）
小口祐希枝（諏訪実業高校）

自由論題⑥

簿記の授業を楽しませるための試み

立正大学 城 冬彦

期末試験やミニテストとは別に、少しでも樂しみながら学習内容の理解度を確認させるために、通常の授業とは違うアプローチによるゲーム感覚的な問題（教えの小道具）を作成し、その実践例を示すと共に、その成果について報告した。

ここでは、その一部を報告する。

①仕訳七つのエラー（一部省略）

仕訳七つのエラー

次の仕訳にある七つの誤りを直しなさい。ただし、仕訳は一組で一つの誤りと数える。

	借 方	金 領	貸 方	金 領
1	仕 入	100 円	現 金	100 円
2	現 金	23,520	受取利息	32,520
3	現 金	20,000	売 上	20,000
4	受取家賃	32,000	現 金	32,000

円を付したり、貸借の金額の違いなど、一見

すると見過ごしてしまうミスがありますが、このようなミスに気づく洞察力を養わせることをねらいとした。また、受取家賃に対する本質的な考え方について述べた。

②簿記読上げ算

資産 = 1、負債 = 2、純資産 = 3、収益 = 4、費用 = 5として、勘定科目をランダムに読み上げ、該当する要素の数字を合計させる。

勘定科目を5つの要素に振り分けることができるかを確認させることをねらいとした。

③精算表ウォーミング・アップ I

精算表ウォーミング・アップ I

例題1と例題2を参考にして、解答しなさい。

	A 棚	B 棚	C 棚	解 答
例題1	10	5	3	18
例題2		20	10	15
(1)	10		5	7
(2)		8	4	2
(3)	15	10	5	6

8桁精算表の残高試算表欄の金額を損益計算書欄または貸借対照表欄に移すときにおける、貸借の逆記入や修正記入欄の金額の加減ミスなどを防止させることをねらいとした。

報告した問題は、学生が実際に誤ったものが多く採り入れている。それは、陥りやすい誤りを示すことで、誤りを意識させ、同じ誤りを犯させないことをねらいとしたからである。

自由論題⑦

産業集積域内外におけるアンカー企業の役割
—燕・三条産地内外の中小製造企業連携構造を例に—

新潟県立新潟北高等学校 渡貫正治

産業集積の維持・発展には、ネットワークの役割が不可欠である。本研究は、新潟県燕・三条地域に存立する産地型集積を構成している中小企業を取り上げ、現地調査によってえられた当該域内企業間のネットワーク構造に注目し、その域内外とのランダムなつながりについて検討する。

具体的には、ネットワーク理論の立場を踏まえた上で論点を絞り込み、スマールワールド・ネットワークという概念のプロセスをもとにして検討した。加えて、現地調査から競争力を持った産業集積のネットワーク構造が確認され

た。T社の事例によれば、この企業は需要を搬入する機能を持ち合わせたコーディネート型企業の存在として、地域の活性化に貢献していた。端的に言うならば、集積の活力は、集積内の企業間の連携、外部との多様なリンクを張るコーディネート型企業の増加と、これらの企業の中からアンカー企業Iとしての役割の担う企業の出現が重要な鍵となると考えられる。そのためにも、規則的なリンクとランダムなリンクが張られた構造を持つ、スマートワールド化したネットワークづくりが重要となる。

1 アンカー企業とは、集積内企業の育成や革新的技術に関する情報の搬入などにより、様々な波及効果を集積内にもたらし、集積全体の発展に寄与する企業のことである。

自由論題⑧

商業教育の使命と展望

九州産業大学 田中靖人

1. 商業教育の変遷

物や貨幣の流れとともに発達した商業の知恵や知識については、江戸時代まで計算技術とともに実務の中で伝承されてきた。明治時代に入り貿易が発達するとともに、これに必要な知識・技術を教授する商業教育機関が設立された。爾来、商業教育は、激動の時代を力強く生き抜き、世に生かす学問として確固たる地位を築くとともに、その時代と社会の要請に応えて柔軟に変革を遂げてきた。

2. 商業教育の使命

経営の手法と実際などの普遍の教育に加えて、それぞれの時代の風として生み出された先駆的教育を盛り込みながら、流行に強い商業教育は、今もなお時代に沿った使命を全うし、進化を続けている。併せて、昨年6月の中教審

答申（案）においては、専門高校と大学等との接続の重要性が強調され、これに対応した商業教育の充実が求められている。

3. 商業教育の真価

時代と社会の変化への強さ

ホスピタリティの高さ

キャリア教育への強さ

優れた経営管理的能力

継続教育への順応性

4. 商業教育の拡大と振興策

商業教育が持つ様々な特性は、これからのが国経済を支えるとともに、地域産業を活性化し、多くの分野で大きな効果が期待できる。

商業教育のノウハウを生かす

小・中学校で取り込む商業教育

普通科高校等に取り込む商業教育

商業科教員の特性を生かす

商業科教員の特性として、経済・経営の基礎的・基本的知識を熟知しており、実務的教育に強い。また、ICT教育やネットワーク活用の推進役として大いに期待できる。さらに、多くの科目を担当した経験から教科・科目を超えた調整能力や経営に関する高い管理能力を有している。

5. 商業教育の指導者養成

商業教育で培われたノウハウを幅広く活用していくことは、商業科教員の活躍の場を拡大すると同時に、我が国の教育水準を高め成熟した経済社会に寄与するものとなる。

このように考えるならば、商業教育を学ぶ養成機関を拡大するとともに、免許教科と指導科目の関係において弾力的運用が可能となる制度の改正を求めることが必要となる。さらに、強力な高大接続関係を図り、真に求められる人材養成のシステムを構築することが重要である。

「OBF の成果と次のステップに向けて」

大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校
校長 澤井宏幸氏

本校は、大阪から世界に羽ばたくフロンティアスピリットに富んだビジネスリーダーを育成するため、平成 24 年 4 月に大阪市立の 3 商業高校を再編統合して誕生した。コンセプトは、「進学をメインとする」新しいタイプの商業高校で、大阪市立大学や関西大学を始めとする複数の大学と連携し、高大 7 年間の教育（7steps）を実践している。

国際社会で活躍するビジネススペシャリストに求められるベースとなる素養は、英語・情報・会計の 3 つであり、入学段階から三拍子揃って学べるカリキュラムを組んでいる。商業高校在学中に専門知識を習得させ、大学において専門性の深化をはかることで、商業高校出身者が大学で輝き、ビジネスリーダーになることを目指している。27 年度関西大学に入学した 20 名全員が、大学の前期試験の成績では上位 5% 以内に入っていて、一定の成果が出ているという。

国際ビジネス社会に通用する教養や言語力の育成のため、週 3 日 7 時間授業や少人数編成、言語力育成、国際理解教育（海外姉妹校、連携大学）を学びの特色とし、社会人基礎力と教養の育成に力を入れている。また高大接続科目として、1 年次の「ビジネス基礎」に加え、2・3 年次には「ビジネスマネジメント」があり、連携大学教授の執筆テキスト『ビジネス・アイ』や『ビジネスマネジメント』を取り入れることにより、ビジネスへの興味関心を高め、ビジネスを見る目を養っている。講義型ではなく探求型の学習やアクティブ・ラーニングなどを通じて「考える力」を育成し、大学での高度な学問研究への歩みとなっている。

OBF では 2 期生も巣立ち、次のステップとして次の 3 点を挙げ、取り組みを進めている。
① 校内組織の確立では、校長自ら『校長室より』を発行し、経営戦略会議などの委員会を設置し、コンセプトの共有を図っている。また②コンセプトに沿った教育内容の確立には、資格取得が目的化し本来の目的を見失わないように、共通教科「英語」「情報」「会計」をバランス良く配置し、大学に入ってから困らない基礎基本となる学力の定着に努めている。加えて、連携大学や産業界だけでなく、姉妹校交流、海外ビジネ

ス研修などによる世界との③「つながり」の確立も視野に入れ、全教職員と「コンセプトの共感」や「夢の共有」を目指して取り組んでいる。

（文責：石川昌弘）

アクティブ・ラーニングの授業づくり

— 実践と課題 —

一般財団法人 教育調査研究所研究部長
寺崎千秋氏

最近、「アクティブ・ラーニング」という言葉をよく耳にする。今まででは教員による一方的な授業で、「何を教えるか」という知識・技能の習得を重視する授業形式であった。しかし、今の新しい時代を生きる上で必要な資質・能力を身に付けるには「どのように学ぶか」という学びの質や深まりを重視する必要性から「アクティブ・ラーニング」という授業形式が脚光を浴びている。

「アクティブ・ラーニング」とは、生徒たちが主体的に参加し、生徒同士で深く考えながら課題を発見し、解決する力を養う授業形式である。方法としては、議論やグループ・ワークなどが挙げられる。発見学習、問題解決学習、体験学習、調査学習等が含まれる。また、教室でのグループ・ディスカッション、ディベート、グループ・ワーク等も「アクティブ・ラーニング」では有効な方法である。

現行の学習指導要領の商業の目標に、「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識と技術を習得させ、ビジネスの意義や役割について理解させるとともに、ビジネスの諸活動を主体的に、合理的に、かつ倫理観をもって行い、経済社会の発展を図る創造的な能力と実践的な態度を育てる。」が掲載されている。下線部からも、「アクティブ・ラーニング」の必要性が商業科目に求められていることがわかる。

しかし実際は、教師が一方的に指示や説明などをを行う授業がまだ多く見受けられる。生徒たちは聞き役にまわり、資格取得だけにこだわる知識・技能の習得を重視する問題集だけの授業形式である。教師側から「与えて・させて・見回る指導」から「聞いて・助けて・任せて・見守る学習支援」への発想の転換が急務である。

生徒が新しい時代を生きる上で必要な課題を主体的に発見し、解決する力を養うためにも、「アクティブ・ラーニング」の捉え方を確認し、

今後全ての科目で「アクティブ・ラーニング」を取り組んでいく必要性があると確信できた。

寺崎先生、誠にありがとうございました。
(文責:村田幸一)

平成 27 年度 理事会・事務局報告

【理事会】

－平成 27 年度第 1 回理事会－

司会 副会長

期日 平成 27 年 8 月 8 日（土）
10:30～12:00

会場 千葉商科大学

議事

- (1) 会長挨拶
- (2) 会員の異動について
- (3) 平成 26 年度事業報告、決算報告、監査報告について
- (4) 平成 27 年度事業計画案、予算案について
- (5) H27 年度の研究助成について
- (6) 本年度大会発表者等について
- (7) 平成 28 年度（第 27 回）全国大会開催地等について
- (8) 平成 27 年度理事・監事の候補者について
監事・事務局員 会則第 10 条 3 項により
別紙のとおり委嘱する。
- (9) 本年度の名簿作成について
- (10) 事務局よりのお願い・ご連絡

- ①部会・支部事務局の整備について
e-mail アドレス、補助金振込み口座の準備
入会者・退会者の管理、会費、HP
- ②会報・論集について

- (11) その他
－平成 27 年度理事懇談会－

司会 浅野達也 副会長
期日 平成 26 年 8 月 9 日（日）
12:10～13:00

会場 千葉商科大

話題

- (1) 平成 27 年度第 2 回理事会、研究会の予定について
平成 28 年 2 月 7 日（日）
第 2 回理事会 10:30～
研究会 13:30～
実教出版（株）8F 会議室
- (2) 第 27 回以降の全国大会開催予定について
総会資料参照
第 26 回 関東 第 27 回 中国 第 28 回 関西
第 29 回 東海 第 30 回 関東 第 31 回

東北 第 32 回 九州 第 33 回 四国 第 34 回 関東 第 35 回 北海道
統一テーマについて
(3) 事務局組織のご案内
(4) 各部会・支部報告
(5) その他

－平成 27 年度第 2 回理事会－

期日 平成 28 年 2 月 7 日（日） 10:30～12:30

会場 実教出版（株）8 階会議室

会長挨拶

議事

報告事項

- 1. 第 1 回理事会以降の活動について
- (1) 総務・会計
- (2) 会報・論集・会報
- (3) 広報
- (4) 研究
- (5) その他
- 2. 第 26 回千葉大会について
 - ① 大会概要
 - ② 経理報告
- 3. 会員の入会・退会・除籍、各支部クロス集計
- 4. 平成 28 年度事業計画について
- 5. 第 27 回広島大会について
 - (1) 期日・会場：平成 28 年 8 月 20 日（土）21 日（日）広島経済大学にて開催。
 - (2) 統一研究テーマ
 - (3) 日程など
- 6. 平成 28 年度の役員について
- 7. 査読制度について
- 8. その他

【事務局】

－平成 27 年度第 1 回事務局会議－

期日 平成 27 年 5 月 30 日（土） 15:00～

会場 千葉商科大学研究館 3 階会議室

会長挨拶

- 1. 平成 26 年度事業報告・決算報告
 - (1) 総務 会員・会費・庶務
 - (2) 出版 論集・会報

- (3) 研究 研究会・研究助成
- (4) 広報 HP
- (5) 国際
- (6) 会計 決算
- 2. 平成 27 年度事業計画・予算
 - (1) 総務 出版 研究 企画 國際 会計
- 3. 第 26 回全国大会について
 - (1) 第 26 回千葉大会の案内
 - (2) 発表者の概要
- 4. 平成 27 年度の全国組織・役員について
 - (1) 部会・支部
 - 部会 北海道、東北、北信越、関東、東海、関西、中国、四国、九州
 - 支部 群馬、埼玉、東京、千葉、新潟、富山、石川、静岡、愛知、岐阜、滋賀、大阪、兵庫、愛媛
 - (2) 役員 本年度は改選
 - (3) 事務局体制について 事務局員、業務分担など
- 5. 本部研究助成について
 - (1) 27 年度助成金付き研究
- 6. その他

—平成 27 年度第 2 回事務局会議—

- 期日 平成 27 年 7 月 19 日（日） 14:00～
 会場 千葉商科大学研究館 R3 階会議室
 会長挨拶
 議事（H26 年度体制で）
 - 1. 第 26 回大会向け資料調査確認
 平成 26 年度事業報告・決算報告
 - (1) 総務 会員・会費・庶務
 - (2) 出版 論集・会報
 - (3) 研究 研究会・研究助成
 - (4) 広報 HP
 - (5) 国際
 - (6) 会計 決算
 - 2. 平成 27 年度事業計画・予算（案）検討
 - (1) 総務 出版 研究 広報 國際 会計

- 3. 第 26 回大会について（千葉支部より）
 - (1) 参加状況
 - (2) 司会等（H27 案）
 - (3) 役員の大会参加者・宿泊者の確認について
- 4. 平成 26 年度の全国組織・役員について
 - (1) 部会・支部
 - (2) 役員（案）の検討
 - (3) 事務局員、事務局体制
- 5. その他
 - (1) 平成 27 年度本部助成研究
 - (2) 第 27 回全国大会 日程、研究テーマ
 - (3) 第 27 回以降の大会について
 - 27 回大会 中国 28 回大会 関西 29 回大会 東海 30 回大会 関東
 - (4) 学会の活性化、会員増の方策

—平成 27 年度第 3 回事務局会議—

期日 平成 27 年 10 月 25 日（日） 15:00～
 会場 千葉商科大学研究館 R3 階会議室
 議題

- 1. 平成 27 年度第 1 回理事会、理事懇談会報告
- 2. 第 26 回全国（千葉大会）大会概要報告
- 3. 平成 27 年度関東部会の総会・大会について
- 4. 平成 28 年度全国大会（広島）について
- 5. 平成 27 年度担当事務の進捗状況について
 - (1) 総務・会費納入状況など
 - (2) 会員・名簿作成状況など
 - (3) 出版 論集、会報
 - (4) 広報 HP
 - (5) 研究 本部主催研究会
- 6. 平成 28 年度事業計画について
- 7. 事務局便りの掲載内容について
- 8. 日韓学術交流について
- 9. 査読制度について
- 10. その他

平成 26 年度 部会・支部活動報告

◎北海道部会活動報告

○役員会（会場：札幌学院大学）

日時 平成 27 年 6 月 27 日（土）

14:00～15:30

1. 第 25 回全国大会事業報告、決算報告
2. 平成 26 年度事業報告・決算報告
3. 平成 27 年度事業計画（案）・予算（案）
4. 役員の一部改選（案）
5. 平成 27 年度総会・研究協議会について
6. 北海道部会会報第 27 号の発行について

○総会・研究協議会（会場：北星学園大学）

日時：平成 27 年 10 月 24 日（土）

12:30～17:30

参加：会員 36 名

【総会】

1. 部会長挨拶

部会長 津田雅彰

2. 議事（役員会欄記載のとおり）

【研究協議会】

1. 基調講話

北海道教育庁学校教育局高校教育課産業教育

指導グループ指導主事 池田 隆様

北海道立教育研究所附属

情報処理教育センター次長 仁藤 隆様

2. 平成 27 年度全国大会参加報告

副部会長 碓井和弘

3. 講演 I 「北星学園大学における基礎的情報教育・課題解決型学習（PBL）を導入した授業実践」

北星学園大学経済学部准教授 金子大輔様

4. 実践発表「グローバルに活躍できる人材の育成について」

北海道札幌国際情報高等学校教頭

米野祐司

5. 研究発表「小人数学級を活かした商業教育の研究～学校諸活動の連携や学習の振り返りを取り入れた教育実践～」

北海道富川高等学校教諭 山田真義

6. 意見交換

「グローバル化する社会に対応する今後のビジネス（商業）教育の在り方」

7. 講演 II 「商業教育の専門性の向上～代替し得ない商業教育を目指して～」

文部科学省初等中等教育局児童生徒課

産業教育振興室教科調査官 西村修一様

※教育懇談会

研究協議会終了後、情報交換の場として教育懇談会を開催した。（参加 29 名）

○「北海道部会会報第 27 号」作成・HP 掲載

本年度の総会・研究協議会の記事を中心に 12 月に北海道部会 HP に掲載した。

◎東北部会活動報告

平成 27 年度の部会活動は下記の通りである。

○東北部会総会・研究会

日時 平成 27 年 7 月 4 日（土）

13:00～16:00

会場 仙台市中央市民センター会議室

次第

1. 部会長挨拶

2. 協議

①平成 26 年度東北部会活動報告

②平成 26 年度東北部会会計決算報告・監査報告

③平成 27 年度東北部会活動計画（案）について

④平成 27 年度東北部会会計予算（案）について

⑤役員改選 日本商業教育学会理事（27・28 年度）

東北部会監事（27・28 年度）

⑥その他

3. 研究会

【研究報告】

研究報告 I

論題 商業教育の動向と展望

富岡武志（元国立仙台電波高専教授）

研究報告 II

論題 新社会福祉法人の会計基準について（企業会計との違い）

小原敏之（大原学園山形校開校準備室長）

4. 懇話会（於：仙台ガーデンパレス）

恒例により研究会終了後、商業教育を話題に茶話会を開いた。

◎石川支部活動報告

○支部総会・研究会

日時 平成 28 年 1 月 10 日（日）

10:30～12:00

会場 石川県立金沢商業高等学校

参加者 10 名

1. 開会のあいさつ

石川支部長 山本正弘

2. 総会

- (1) 平成 27 年度事業・会計決算報告
 - (2) 平成 28 年度会計予算 (案)
 - (3) 平成 28 年度事業計画 (案)
 - ・北信越ブロック研修会について
 - ・支部総会について
 - (4) その他
3. 報告
- (1) 平成 27 年度全国理事会報告
北信越理事 村井吉雄
 - (2) 平成 27 年度全国大会報告 島田裕正
 - (3) 会員状況報告 事務局長 北本泰則
4. 研究会
- 講演 「高等学校における租税教育を考える」
金沢星稜大学 村井吉雄
5. 意見交換会
6. 閉会のあいさつ

◎新潟支部活動報告

- 新潟支部総会・北信越部会研修会
- 日時 平成 27 年 9 月 26 日 (土)
- 会場 アトリウム長岡 (新潟県長岡市)
- 参加 23 名 (新潟 17 名、石川 3 名、長野 2 名富山 1 名)

次第

1. 新潟支部総会
 - (1) 挨拶 新潟支部長 平倉哲夫
 - (2) 報告
 - ①平成 27 年度現在会員報告
現在の会員数 35 名
(平成 27 年 9 月 26 日現在)
 - ②その他
 - ③議事
 - ①会務報告
 - ②平成 26 年新潟支部会計・決算について
 - ③その他 今後の支部役員・全国理事などについて
 2. 北信越部会研修会

◎関東部会活動報告

- 研究集録発刊 第 13 集 7 月
- 定時総会・研究会
- 日時 平成 27 年 10 月 18 日 (日)
- 会場 東京都立芝商業高等学校
(幹事 東京支部)

1. 定時総会
 - (1) 平成 26 年度事業報告・会計報告
 - (2) 平成 27 年度事業計画案・予算案
 - (3) 平成 27 年度役員
 - (4) 平成 26 年度支部活動報告
(埼玉・群馬・千葉・東京の各支部)

2. 研究会
- (1) 発表 I (埼玉支部)
「破壊的技術に打ち勝つ組織づくりと運営について～果たしてアクティブ・ラーニングは破壊的技術なのか～」
埼玉県立吉川美南高等学校 内田 靖先生
 - (2) 発表 II (群馬支部)
「商業教育において、継続的に地域を活性化させるリーダーを育成するための指導方法」
群馬県立前橋商業高等学校 金井隆雄先生
 - (3) 発表 III (千葉支部)
「地域連携による商業教育の在り方」
千葉県立一宮商業高等学校 森 豊巳先生
 - (4) 発表 IV (東京支部)
「産業科における商業教育について」
東京都立八王子桑志高等学校 東濱 卓先生
3. 特別講演
- 演題 「ビジネスマンから見たビジネス教育の現状と課題」
講師 東京都立大田桜台高等学校長 酒寄 誠先生
(出席者 26 名)

◎群馬支部活動報告

- 定時総会・研究協議会・情報交換会
- 定時総会・研究協議会・情報交換会
- 日時：平成 27 年 9 月 13 日 (日)
- 会場：群馬法科ビジネス専門学校
- 1. 定時総会 (14 名参加)
 - (1) 支部長あいさつ
 - (2) 平成 26 年度事業報告・会計報告・監査報告
 - (3) 平成 27 年度新入会員紹介
 - (4) 平成 27 年度役員改選
 - (5) 平成 27 年度事業計画
 - ①群馬支部総会・研究協議会
日時 9 月 13 日 (日) 13 時半～
会場 群馬法科ビジネス専門学校
 - ②関東部会総会・研究会、懇親会
日時 10 月 18 日 (日) 11 時～
会場 東京都立芝商業高等学校
 - ③本部研究会
日時 2 月 7 日 (日) 13 時半～
会場：実教出版株式会社会議室
- (6) 第 26 回全国 (千葉) 大会の報告
日時 8 月 8 日 (土)・9 日 (日)
会場 千葉商科大学
★平成 28 年度第 27 回全国 (広島) 大会
日時：平成 28 年 8 月 20 日 (土)、21 日 (日)
会場：広島経済大学

- 中国部会（広島支部）主管
2. 研究協議会
 (1) 「商業教育の動向」
 　群馬県教育委員会高校教育課指導主事
 　林 順一先生
- (2) 「商業教育において、継続的に地域を活性化させるリーダーを育成するための指導方法」
 　群馬県立前橋商業高等学校 金井隆雄先生
- (3) 「銀行（長期社会体験研修）から学んだこと」
 　群馬県立館林商工高等学校 高橋邦明先生
- (4) 「第 26 回全国大会（千葉大会）の報告と今後の商業教育について」
 　関東部会長（大会会長）・群馬支部長
 　櫻井清人先生
3. 情報交換会
- 関東部会定時総会・研究会（4名参加）
 日時 平成 27 年 10 月 18 日（日）11 時～
 会場 東京都立芝商業高等学校
 ※当支部より金井 隆雄先生が発表
- 本部研究会（2名参加）
 日時 平成 28 年 2 月 7 日（日）
 会場 実教出版株式会社会議室

◎埼玉支部活動報告

- 埼玉支部総会・研究会
 1. 日時：平成 27 年 5 月 30 日（土）
 2. 会場：市民会館うらわ
 3. 出席者：6 名
 4. 議事等
 　(1) 平成 26 年度活動報告、会計報告
 　(2) 平成 27 年度活動計画、予算（案）
 　(3) 平成 27 年度第 26 回全国（千葉）大会について
 　(4) 会費について
 　(5) その他
 5. 会員研究報告
 　全商発行冊子「次期学習指導要領改定に向けて—現行学習指導要領に基づく教育課程（商業）の実施状況と課題 その II」を資料にして、ジグソー法を用いて学習するとともに意見交換を行った。
- 研究会開催（1回開催）
 平成 27 年 5 月 30 日（土）市民会館うらわ
 （6 名参加）
- 日本商業教育学会第 26 回全国（千葉）大会
 平成 27 年 8 月 8 日（土）・9 日（日）
 千葉商科大学（5 名参加）

◎千葉支部活動報告

- 定期総会及び千葉支部創立 20 周年記念式典・記念講演（参加 40 名）
 日時 平成 27 年 4 月 12 日（日）
 会場 ポートプラザちば
1. 平成 27 年度定期総会
 事業報告・会計報告・事業計画・予算案の審議
2. 千葉支部創立 20 周年記念式典
3. 記念講演
 「世の中へのラブレター～イノベーションの生み方と伝え方～」
 　（株）電通 電通ロボット推進センター代表 西嶋 賴親
- 平成 27 年第 1 回研究会（参加 32 名）
 日時 平成 27 年 12 月 6 日（日）
 会場 ポートプラザちば
1. 報告
 「日本商業教育学会第 26 回全国大会（千葉大会）報告」
 　千葉県立千葉商業高等学校 西川徳郎
2. 研究発表
 (1) 「県立多古高等学校におけるコミュニティースクールの取り組みについて」
 　千葉県立多古高等学校 横田正廣
 (2) 科目『電子商取引』の指導法についての考察～HTML の学習・Web プログラミングをおして～
 　千葉県立君津商業高等学校 平塚尊明
 (3) 「アプリケーション開発について」
 　千葉県立千葉商業高等学校 橋本翔平
- 研究集録発刊
 千葉支部研究集録第 21 集（設立 20 周年記念号）
 3 月 31 日（木）
- 東京支部活動報告
- 東京支部総会・第 1 回研究会
 日時 平成 27 年 5 月 24 日（日）
 会場 東京都立芝商業高等学校
 出席者 7 名
1. 議事等
 (1) 役員改選
 (2) 平成 26 年度決算・平成 27 年度予算
 (3) 平成 26 年度事業報告・平成 27 年度事業報告
2. 第 1 回研究会
 (1) 東京都の商業教育について
 　教育庁指導部高等学校教育課長 大林 誠
 (2) 商業教育の活性化について
 　東京都立芝商業高等学校副校長 石山 智典

(3) 研究協議

○日本商業教育学会第26回全国大会(千葉県)

日時 平成27年8月8日(土)～9日(日)

会場 千葉商科大学

　　分科会の司会担当

　　東京都立第三商業高等学校長 中山 博之

　　東京都立芝商業高等学校副校長 石山 智典

○東京支部第2回研究会

日時 平成27年9月20日(日)

会場 東京都立芝商業高等学校

出席者 7名

1. 議事等

(1) 研究報告「産業科における商業教育について」
　　東京都立八王子桑志高等学校 東濱 卓

(2) 関東部会準備・役割分担について
　　東京都立芝商業高等学校副校長 石山 智典

(3) 研究協議

○日本商業教育学会関東部会定時総会・研究会

日時 平成27年10月18日(日)

会場 東京都立芝商業高等学校

出席者 26名

1. 総会

(1) 東京支部長あいさつ

(2) 事業報告・会計報告

(3) 役員改選

(4) 各支部報告

2. 研究会

発表I 埼玉支部

　　埼玉県立吉川美南高等学校 内田 靖
「破壊的技術に打ち勝つ組織づくりと運営について～果たしてアクティブ・ラーニングは破壊的技術なのか～」

発表II 群馬支部

　　群馬県立前橋商業高等学校 金井 隆雄
「商業教育において、継続的に地域を活性化させるリーダーを育成するための指導方法」

発表III 千葉支部

　　千葉県立一宮商業高等学校 森 豊巳
「地域連携による商業教育の在り方」

発表IV 東京支部

　　東京都立八王子桑志高等学校 東濱 卓
「産業科における商業教育について」

3. 特別講演

講師 東京都立大田桜台高等学校長 酒寄 誠

演題 「ビジネスマンから見たビジネス教育の現状と課題」

4. 次年度開催支部長あいさつ

　　埼玉県立吉川美南高等学校長 内田 靖

○東京支部第3回研究会

日時 平成27年11月29日(日)

会場 東京都立芝商業高等学校

1. 議事等

(1) 東京都の商業教育改革の方向

教育庁指導部高等学校教育課長 大林 誠

(2) ビジネスプランニング教育に関する考察

東京都立芝商業高等学校副校長 石山 智典

2. 研究協議

3. 事務局から

(1) 決算見通し

(2) 決算見通しに伴う東京支部新規事業について

◎東海部会活動報告

○支部事務局会

平成27年10月6日(火) 18:00～

○支部役員会

平成27年10月21日(水) 18:00～

○平成27年度東海部会研究会

日時 平成28年1月30日(土) 10:00～

会場 三井住友銀行 SMBCパーク栄

参加者 71名

1. 日程

(1) 講演

「観光・ホスピタリティ教育とICT」

～商業教育における実践に向けて～

名古屋学院大学外国学部 准教授 山本真嗣

(2) 研究発表

①静岡県

「マーケティング分野での地域人材活用 事業について」

静岡県立浜名湖北高等学校 木下幹麻呂

②三重県

「三重県における商業教育の充実について」

三重県教育委員会高等学校教育課 水谷正樹

③岐阜県

「歴史ある市岐商デパートを運営して」

岐阜市立岐阜商業高等学校 片桐郁至

④愛知県

「商業教育の新たな評価法に関する研究」

～職業バカラレアの試験手法の試験的導入～

名古屋市立名古屋商業高等学校

荒尾一彦・市原住由

名古屋市立若宮商業高等学校

鈴木賀央里・夏目純一

名古屋市立西陵高等学校 三輪俊輔

(3) 各支部活動報告

(4) 情報交換

◎静岡支部活動報告

○支部事務局会議

日時 平成 27 年 3 月 28 日 (土)

会場 静岡県立静岡商業高校

(1) 平成 26 年度活動の反省

(2) 会費未納者への対応

(3) 支部活動の活性化策について

三地区（県の東部、中部、西部）において勉強会や研究協議を企画するなど、支部活動の活性化に向けた具体的な方策を検討し、実施することで合意した。

○平成 27 年度静岡支部総会

日時 平成 27 年 6 月 20 日 (土)

会場 三島市民文化会館

(1) 平成 26 年度の事業報告

(2) 平成 26 年度の会計報告、監査報告、

(3) 新規会員・退会会員の承認

(4) 役員・事務局員の承認

(5) 平成 27 年度の事業案、予算案の承認

(6) 講演「富士商工会議所青年部・キャリア教育の取り組み」
講師：富士商工会議所青年部 上柳正仁

(7) 研究協議「商業教育におけるキャリア教育の在り方」

(8) 情報交換会

研究協議においては、講師への質問や会員相互の意見交換などが積極的に行われた。

○地区活動

・県西部地区において、「マーケティング分野での地域人材活用授業について」と題して、東海部会研究会で発表する内容に対する質疑や意見交換等を行った。

○愛知支部活動報告

○支部事務局会

平成 27 年 3 月 25 日 (水) 18:00 ~

○支部役員会

平成 27 年 4 月 8 日 (水) 18:00 ~

○平成 27 年度総会及び研修会

日時 平成 27 年 5 月 16 日 (土) 13:00 ~

会場 三井住友銀行 S M B C パーク栄

参加者 60 名

1. 日程

(1) 総会

①平成 26 年度事業報告について

②平成 26 年度会計報告について

③平成 27 年度役員について

④平成 27 年度事業計画について

⑤平成 27 年度予算について

⑥平成 26 年度東海部会研究会報告

⑦平成 26 年度全国（北海道）大会報告

(2) 研修会

①研究発表 1

「地域産業界がもとめるビジネスリーダーの育成をめざして」

愛知県立豊橋商業高等学校教諭 青山将典

②研究発表 2

「行政・地域・産業界と連携した商業教育の効果と検証」

愛知県立南陽高等学校

教諭 渡辺力樹・柘植政志

(3) 講演「これからの中小企業のあり方に関する一考察」

株式会社コミュニケーション

取締役社長 岩村龍一

(4) 情報交換

○岐阜県支部活動報告

本年度の支部活動は、研究会を開催した。

1. 第 1 回岐阜県支部研究会

日時 平成 27 年 6 月 27 日 (土)

会場 朝日大学

(1) 研究会：七年間の商業教育の展開

本県の商業教育は、岐阜県高等学校商業校長会と朝日大学とが連携し、高大接続（7 年間の商業教育を展開）を円滑なものにしている事例を担当の小島教授から教授を受ける。

この中で、簿記が企業組織でどのように使われているか詳細に説明をうけ、簿記の重要性についてあらためて再確認した。

(2) 東海大会での発表について協議

岐阜市立岐阜商業高校の片桐教頭が「市岐商デパート柳ヶ瀬開催について」発表することに決定。

(3) 各校の商業教育の課題について各校の商業教育の現状を発表

(4) 今後の組織運営について

岐阜県支部の活性化の方策について協議した。

(5) 全国大会の派遣について

岐阜県商業教育研究会との連携事業ということで毎年一人派遣することに決定

(6) 全国商業校長会資料の紹介

教育再生会議の資料等

2. 第 2 回岐阜県支部会

日時 平成 27 年 12 月 26 日 (土)

会場 グランブルー岐阜

(1) 東海大会発表の事前発表

岐阜市立岐阜商業高等学校 片桐教頭

(2) 今後の岐阜県支部活動の運営及び会員の勧誘について協議

山田中津商業高校長を事務局長として会の運営をしていくことに決定した。

◎三重支部活動報告

本年度の支部活動は、商業教育発展に寄与することを目的として、支部会（研修会含む）を3回開催するとともに、交流誌（第19号）を発刊するなどに取り組みました。

支部会では、OBの先輩方々から商業教育の現状がわからない、知りたいとの意見をいただいたこともあって、本年度より県指導主事からの行政報告を始めました。商業高校以外の学科や高校に勤務する教員もおり、本県商業教育の現状や課題等について今までにも増して熱心に議論が交わされることとなりました。東海部会研究大会での支部発表内容についての検討協議の他、研修として現役の経営者を招いての研修会も開催しました。銘菓「関の戸」は現在も変わらぬ製法を守り、徳川三代将軍家光の時代から関宿（現在の関町）で実に380年以上も続く老舗の和菓子屋「深川屋」の第17代当主である服部亜樹氏をお招きし、「跡を継ぐ」と題するご講演をいただきました。経営者としての示唆に富むお話もさることながら、服部半蔵14代目にもあたること、関の東側を関東、西側を関西と呼ぶようになったこと、関東や関西を往来する際の宿場町（関宿）として情報も入手しやすく、また入手した情報を、徳川家へ和菓子とともに献上していたこと等々、大変興味深いお話は、その後の意見交流でも質問が相次ぎ大変盛況な研修会となりました。

支部会の詳細は以下のとおりです。

○第1回支部会・総会

開催 平成27年6月27日（土）

会場 三重県立津商業高等学校

1. 本年度役員体制について
2. 前年度会計・監査報告
3. 本年度会員名簿
4. 第20回東海部会研究大会発表について
5. 交流誌について
6. 情報交換

○第2回支部会 研修会

開催 平成27年9月19日（土）

会場 三重県立津商業高等学校

講演「跡を継ぐ」

講師 深川屋当主 服部亜樹氏

○第3回支部会

開催 平成27年11月28日（土）

会場 三重県立津商業高等学校

1. 行政報告

三重県教育委員会事務局

高校教育課指導主事 辻井伸文

2. 東海部会研究大会について

三重支部発表内容の検討について

発表者 三重県教育委員会事務局

高校教育課指導主事 水谷正樹

テーマ「三重県における商業教育の充実についてループリックを活用したパフォーマンス評価の研究」

交流誌について

◎関西部会活動報告

○平成27年度、関西部会総会・研究会を次の通り開催した。（大阪支部・兵庫支部と共に）

日時 平成27年11月23日（月）

13:00～17:00

会場：大手前大学さくら夙川キャンパス

1. 総会

- ①平成26年度事業報告・決算・監査報告
- ②平成27年度新役員案
- ③平成27年度事業計画案・予算案

2. 研究会：参加者29名

- (1) 講演「顧客志向マーケティングがもたらすもの」
講師 阪南大学流通学部教授 平山 弘

- (2) 講演「グローバル人材育成のための専門科目教育」
講師 大阪商業大学総合経営学部長 松永佳甫

- (3) 講演「大阪ビジネスフロンティア高等学
校における成果と課題」
講師 大阪ビジネスフロンティア
高校校長 澤井宏幸

（4）情報交換会

◎兵庫支部活動報告

平成27年度、兵庫支部総会・研究会を次の通り開催した。（関西部会と共に実施）

○関西部会役員会・兵庫支部役員会

平成27年5月17日（日）流通科学大学

平成27年7月11日（土）流通科学大学

平成27年7月20日（月）流通科学大学

平成27年8月8日（土）～9日（日）千葉商科大

平成27年9月13日（日）大手前大学

平成27年11月3日（火）大手前大学

平成27年11月23日（月）大手前大学

○平成27年度兵庫支部総会・第1回研究会

日時 平成27年7月20日（日）13:30～

会場 流通科学大学

1. 総会
 - (1) 平成 26 年度事業報告・決算・監査報告
 - (2) 平成 27 年度新役員案
 - (3) 平成 27 年度事業計画案・予算案
 2. 研究会
 - (1) 講演「大学から見た到達度テストの動向と新教育課程について」
和歌山大学教授 佐藤史人
 - (2) 報告「ベネッセが考える到達度テストの動向と新教育課程について」
ベネッセコーポレーション 今井貴文
 - (3) 講演「探究ナビ」の実践～新たな「学び」
大阪府教育センター付属高等学校
教頭 脇田裕史・教諭 岡田恵梨
 - (4) 到達度テスト討論会
和歌山大学教授 佐藤史人
ベネッセコーポレーション 今井貴文
元兵庫県立長田商業高等学校校長 南谷雄司
 3. 情報交換会 参加者 30 名
- 会場 にぎたつ会館（松山市道後姫塚）
 参加者：16 名
 1. 開会行事
 開会挨拶 四国部会長 丹生谷吉昭
 高知支部長 小松啓起
2. 来賓並びに顧問紹介
 3. 新規会員紹介
 4. 議事
 - (1) 平成 26 年度日本商業教育学会四国部会並びに愛媛支部行事及び会計決算報告
—監査報告—
 - (2) 平成 26 年度日本商業教育学会全国大会（愛媛）報告
 - (3) 平成 27 年度日本商業教育学会四国部会並びに愛媛支部役員改選
 - (4) その他
 5. 研究発表
『社会的・職業的自立力を育てる「課題研究」の実践—「パーソナル・フィナンシャル・プランニング講座」の取り組み—』

◎岡山部会活動報告

- 平成 27 年度 総会・研究会
 日時 平成 27 年 12 月 5 日（土）
 会場 岡山商科大学（岡山市北区津島京町）
 参加者：14 名
1. 総会
 - (1) 平成 27 年度決算
 - (2) 平成 28 年度予算
 - (3) 平成 28 年度役員改選
 - (4) 新会員勧誘状況
来年度から 3 名増の予定
 2. 研究会
 - (1) 全国大会報告
岡山商大附属高等学校教諭 木村史明
 - (2) 研究討議
「商業高校における検定中心の授業の弊害について」提案
岡山商科大学経営学部講師 松田寿雄
・前会長の退任あいさつ「商業教育はこれでいいのか？」と唱えられた言葉を伝える。
・岡山商科大学の教職課程履修者（22 名）に実施した日商簿記 3 級のテストデータを利用して討議する。
 3. 情報交換会
・学校現場の現状と課題について

◎四国支部活動報告

- 四国部会並びに愛媛支部活動報告
 日時 平成 27 年 5 月 16 日（土）
 11:00 ~ 15:00

- 会場 にぎたつ会館（松山市道後姫塚）
 参加者：16 名
 1. 開会行事
 開会挨拶 四国部会長 丹生谷吉昭
 高知支部長 小松啓起
2. 来賓並びに顧問紹介
 3. 新規会員紹介
 4. 議事
 - (1) 平成 26 年度日本商業教育学会四国部会並びに愛媛支部行事及び会計決算報告
—監査報告—
 - (2) 平成 26 年度日本商業教育学会全国大会（愛媛）報告
 - (3) 平成 27 年度日本商業教育学会四国部会並びに愛媛支部役員改選
 - (4) その他
 5. 研究発表
『社会的・職業的自立力を育てる「課題研究」の実践—「パーソナル・フィナンシャル・プランニング講座」の取り組み—』
- 評議員会
 日時 5 月 23 日（土）
 会場 中村学園大学
 出席者 19 名
 協議事項
 ・平成 26 年度総括と平成 27 年度活動計画
- 評議員会
 日時 10 月 10 日（土）
 会場 九州産業大学
 出席者 12 名
 協議事項
 ・九州部会総会・研究会の運営について
- 評議員会および総会・研究会
 日時 1 月 9 日（土）
 会場 鹿児島大学
 出席者 46 名
- (1) 評議員会 11:30 ~ 12:10
 - (2) 受付 12:30 ~ 13:00
 - (3) 開会行事 13:00 ~ 13:15
部会長挨拶 九州部会長 藤井哲男
準備委員長挨拶 準備委員長 池崎和弘
 - (4) 総会 13:15 ~ 13:30
事業報告、会計・監査報告、役員改選、事業計画、予算案、全国大会準備状況報告、全国理事会報告
 - (5) 研究会
○自由研究報告 13:40 ~ 16:00 各 40 分
研究報告① 13:40 ~ 14:20

コメンテータ 前鹿児島商業高等学校校長
池崎和弘氏
報告者 鹿児島県立霧島高等学校
新留崇夫氏
「魅力ある商業教育の再生
～これからの時代に求められる商業教育
カリキュラムの開発①～」
研究報告② 14:20～15:00
コメンテータ 久留米商業高等学校
江頭彰氏
報告者 福岡県立小倉商業高等学校
大川 剛氏
「キャリア教育の視点を活かした管理会計の
指導法について」
休憩 15:00～15:20
研究報告③ 15:20～16:00
コメンテータ 元鹿児島女子高等学校校長
小園和年氏
報告者 鹿児島県立川薩清修館高校
本田親啓氏

「地域志向の商業教育
～一地域での現状とその展望～」
研究報告④ 16:00～16:40
コメンテータ 元香蘭女子短期大学教授
坂田庄八郎
報告者 帝京大学医療技術学部
藤川祐輔氏
「病院会計の問題点－収益認識の時点－」
(6) 懇談会 17:30～20:00 (参加者 38名)
鹿児島中央駅近くの「吾愛人（わかな）」で
活発な情報交換が行われた。
4. 鹿児島観光 1月 10 日 (日) (参加者 6名)
鹿児島中央駅前に設置された「若き薩摩の群像」に集合した参加者は、島津家別邸「仙巖園」や「反射炉跡」「集成館」等明治産業革命遺産を見学するとともに、明治維新を成し遂げた西郷隆盛らの遺跡を城山に訪ねた。また、繁華街である天文館も散策した。鹿児島と我が国発展の歴史に触れ合う充実した1日となった。

平成 28 年度全国大会のご案内

これからの中等商業教育の推進に向けて「グローバル化する社会に対応した商業（ビジネス）教育の思想と実践」をテーマとして表記の大会を下記のとおり開催します。

記

1. 期　　日：平成 28 年 8 月 20 日（土）・21 日（日）
2. 会　　場：広島経済大学
　　　　　　広島市安佐南区祇園五丁目 37 番 1 号
3. 統一論題：「グローバル化する社会に対応した商業（ビジネス）教育の思想と実践」
4. 担　　当：全国大会（広島大会）実行委員会事務局
　　　　　　広島経済大学内 324 研究室 餅川正雄
　　　　　　TEL・FAX (082) 871-1576
　　　　　　Email ms-mochi@hue.ac.jp

日本商業教育学会会則

平成 3 年 8 月 22 日一部改正
平成 15 年 8 月 16 日一部改正

第1章 総 則

(名 称)

第 1 条 本会は日本商業教育学会 (Japan Academic Society of Business Education) と称する。

(目 的)

第 2 条 本会は会員の商業教育に関する理論的及び実証研究を促進し、かつ、関係諸機関との連携を図って、商業教育の発展に寄与することを目的とする。

(事 業)

第 3 条 本会の事業は次のとおりとする。
1 研究会の開催
2 会員の研究活動の奨励
3 研究誌「商業教育論集」及び広報誌「会報」の発行
4 国内、国外の関係団体、諸機関との研究・実践上の交流
5 その他本会の目的を達成するための諸事業

第2章 会 員

(入 会)

第 4 条 1 本会の目的に賛同し、入会した者を会員とする。
2 会員となるには、本会所定の様式による申し込みをし、事務局担当理事の承認を得る。

(会 員)

第 5 条 本会の会員は次の 4 種とする。
(1) 正 会 員
商業教育または商業教育に関する研究に従事する者
(2) 学生会員
高等教育機関に在籍し、商業教育に関する研究活動をしている者
(3) 賛助会員
本会の目的に賛同し、協賛の意を表する者

(4) 名誉会員

本会に功労があり、理事会の推薦に基づき会員総会の承認を得た者

(会 費)

第 6 条 1 正会員、学生会員及び賛助会員は、本会の目的を達成するため、毎年、会費を納入する。
2 本会の会費は、次のとおりとする。
(1) 本会員の会費 年額 5,000 円
(2) 学生会員の会費 年額 3,000 円
(3) 賛助会員の会費
1 口年額 20,000 円
3 すでに納付した会費は、その理由を問わず、これを返還しない。

(退 会)

第 7 条 1 会員が退会を希望するときは、1ヶ月以上前に本会に対して退会届を提出する。
2 前項の場合のほか、会員は次に掲げる事由により退会する。
(1) 死亡
(2) 除名

(除 名)

第 8 条 会員が次の各号の一に該当するときは、理事会の議決により除名する。
(1) 会員が 2 年以上にわたって会費を滞納したとき。
(2) 会員が本会の名誉を毀損し、もしくは本会の目的に反するような行為をしたとき。

第3章 役 員

(役員の員数)

第 9 条 1 本会の役員は次のとおりとする。
(1) 会 長 1 名
(2) 副会長 3 名以内
(3) 理 事 40 名以内
(4) 監 事 2 名
2 前項の役員のほかに、本会に顧問を置くことができる。

(役員の選任)

第 10 条 1 会長及び副会長は、会員総会において選出された理事で構成する最初の理事会において、理事

の中から互選によって選出する。

- 2 理事は、地区部会理事及び事務局担当理事とし、次の方法によりあらかじめ候補者を推薦し、会員総会で選出する。
 - (1) 地区部会理事は、正会員の中から各地区部会ごとに候補者を推薦する。
 - (2) 事務局担当理事は、正会員の中から会長が候補者を推薦する。
- 3 監事は、正会員の中から会長が委嘱する。

(役員の職務)

- 第 11 条 1 会長は本会を代表し、会務を総理する。
- 2 副会長は会長を補佐し、会長に事故があるとき、または会長が欠けたときは、あらかじめ定めた順序によりその職務を代行する。
- 3 理事は理事会を構成する。
- 4 監事は本会の会計を監査する。

(役員の任期)

- 第 12 条 1 役員の任期は 2 年とする。ただし、再任を妨げない。
- 2 任期満了前に退任した理事の補欠として、または増員により選出された理事の任期は、前任者の任期の残任期間と同一とする。
- 3 前項に関わらず、会長は、3 期 6 カ年を超えてその任にあたることはできない。

第 4 章 会員総会及び理事会

(会員総会)

- 第 13 条 1 会員総会は、定時総会と臨時総会とする。定時総会は毎年 1 回これを開催し、臨時総会は、理事会が必要と認めたとき、または正会員の 3 分の 2 以上の請求があったときに開催する。
- 2 会員総会は、本会の運営に関する重要事項を議決する。

(理事会)

- 第 14 条 理事会は会長、副会長及び理事をもって構成し、本会の業務の執行に関する重要な事項を議決する。

(招 集)

- 第 15 条 会員総会及び理事会は、会長が招集する。

(議 長)

- 第 16 条 会員総会及び理事会の議長は、会長がこれにあたる。

(議 決)

- 第 17 条 会員総会及び理事会の議決は、出席会員の過半数をもってこれを決する。

第 5 章 運営組織

(地区部会)

- 第 18 条 本会に次の地区部会を置く。地区部会は本会の目的達成のために必要な当該地区の事業を行う。
- 1 北海道部会・東北部会・関東部会・北信越部会・東海部会・関西部会・中国部会・四国部会・九州部会
 - 2 部会長は、当該地区部会の理事の中から互選により選出する。
 - 3 部会長は、当該地区部会を代表し、その管理・運営にあたる。

(支 部)

- 第 19 条 1 本会の地区部会に都府県単位の支部を置くことができる。
- 2 支部長は、当該支部の正会員の中から互選により選出し、会長に届け出る。
- 3 支部長は、当該支部を代表し、その管理・運営にあたる。

(委員会等)

- 第 20 条 本会は、事業の円滑な運営を図るために、必要に応じて委員会、プロジェクトチームなどの運営組織を置くことができる。

(事務局)

- 第 21 条 1 本会の業務を執行し、事務を処理するため事務局を置く。
- 2 事務局には、事務局長、事務局担当理事及び事務局員を置く。

第 6 章 会 計

(経費の支弁)

第22条 本会の経費は、会費、賛助会費及び寄付金等によって支弁する。

(事業年度)

第23条 本会の事業年度は、毎年4月1日
に始まり翌年3月31日に終わる。

第7章 附 則

(細 則)

第24条 この会則の施行について必要な事項
は、理事会の議決を経て、細則で定
める。

(会則の変更)

第25条 会則の変更は、理事会または正会員

の3分の1以上の提案により、会
員総会において出席正会員の3分の
2以上の賛成を得なければならない。

(解 散)

第26条 本会の解散は、理事会または正会員
の3分の1以上の提案により、会
員総会において正会員総数の過半数
の賛成を得なければならない。

(会則の施行及び改正)

- 第27条 1 本会則は、平成元年9月29日
から施行する。
2 平成3年8月22日一部改正
3 平成15年8月16日一部改正

◆ 編集後記 ◆

今年度の全国大会の統一論題を踏襲し、次年度は「グローバル化する社会に対応した商業（ビジネス）教育の思想と実践」と題して広島経済大学を会場に全国大会が開催されます。「思想と実践」という言葉に、いよいよグローバル化への商業教育の実践方法が研究されるのかと胸が高鳴ります。開催期日は8月20日（土）～21日（日）となっております。会員の多数の参加をお待ちしております。

最後に、会員の皆様には会報発行にあたり、お忙しい中、原稿をいただきましたことを心よりお礼申し上げます。

(会報担当 森 豊巳)

平成 28 年 3 月 31 日 印 刷
平成 28 年 3 月 31 日 発 行
日本商業教育学会報 No. 27

日本商業教育学会

発 行 〒272-8512
千葉県市川市国府台 1 丁目 3 番 1 号
千葉商科大学 千葉研究室内
電 話・FAX 047 (373) 9746
e-mail : k-chiba@cuc.ac.jp
URL <http://www.syogyo-ed.jp/>
郵便振替口座番号 00120-3-416871
印刷所 文 星 堂