

日本商業教育学会報

No.24 平成 25 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 中澤興起

平成 24 年度末は、大阪市立桜宮高校生徒の部活動中の体罰を背景とした自殺、国内トップ 15 選手から暴力とパワーハラスメントを訴えられた柔道女子日本代表監督の辞任など、体罰問題が大きく取り上げられました。その後の文部科学省による調査では全国各地の中学、高校で体罰があったことが報告され、大阪市立桜宮高校では体育科の入試が中止となりました。「勝つことにこだわりすぎる」との批判もありますが、「勝った喜び」や「勝ちたいという願望」が部活動を活性化することも間違いなく、体育系の部活動を任せられ部を強くしたいと思う指導者には「勝たせたい、勝たせてやりたい」との思いも強く、そのための指導方法の工夫が求められています。

さて、新しく迎えた平成 25 年度は、高等学校新学習指導要領の実施開始年になります。

「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、合理的に、かつ倫理観を持って行い、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。」とする教科「商業」の目標を、どのように具体化して生徒を育成するか、商業教育に携わる会員の研究と実践にかかっています。

中央教育審議会の答申（H20.1）では、職業教育に関する各教科・科目改善の基本方針として「～略～、職業人として必要とされる力を身につけた人材を育成するとともに、地域や産業社会の発展に貢献するために、引き続き重要な役割を果たすことが求められている」と専門教育の重要性を述べています。けれども現実には

普通科志向が強くあり、少子化は商業を学ぶ生徒数を減少させています。学校基本調査によれば、平成元年度は普通科 74.0%、商業科 10.4%、工業科 8.7%、その他の学科 6.9%であった在籍生徒数が、平成 24 年度では普通科 72.4%、工業科 7.9%、商業科 6.4%、その他の学科 13.3% となっており、商業科の減少が目立ちます。その他の学科の中に総合学科があるため、総合学科で商業を学ぶ生徒もいると推察できますが、やはり商業教育の衰退は否めません。

将来、ビジネス（商業）の分野でスペシャリストとして活躍する生徒を育成するためには、これまでの教育内容、教育方法で良かったのか。「ビジネスの諸活動を主体的、合理的に、かつ倫理観を持って行う力」や「創造的な能力と実践的な態度」を育むために、継続すべきもの、変えなくてはならないものは何か。生徒にとって魅力ある商業教育はいかにあるべきか。など、学習指導要領の改訂を機に、関係者がそれぞれの立場でしっかりと考える必要があるのではないのでしょうか。

学会ではこれらの課題に対応するために、平成 24 年度、25 年度を継続して「ビジネス（商業）教育の魅力発信し、ビジネス（商業）教育の課題に対応する」の統一テーマのもと、各部会が分担して研究に取り組むことになりました。平成 25 年度の愛媛県大会では各部会の中間報告が、平成 26 年度の北海道大会では最終報告がなされる予定です。会員の皆様がこの統一テーマをともに考え、研究し、実践して、ビジネス（商業）教育の魅力を発信して下さるよう祈念いたしております。

第23回全国（福岡）大会開催報告

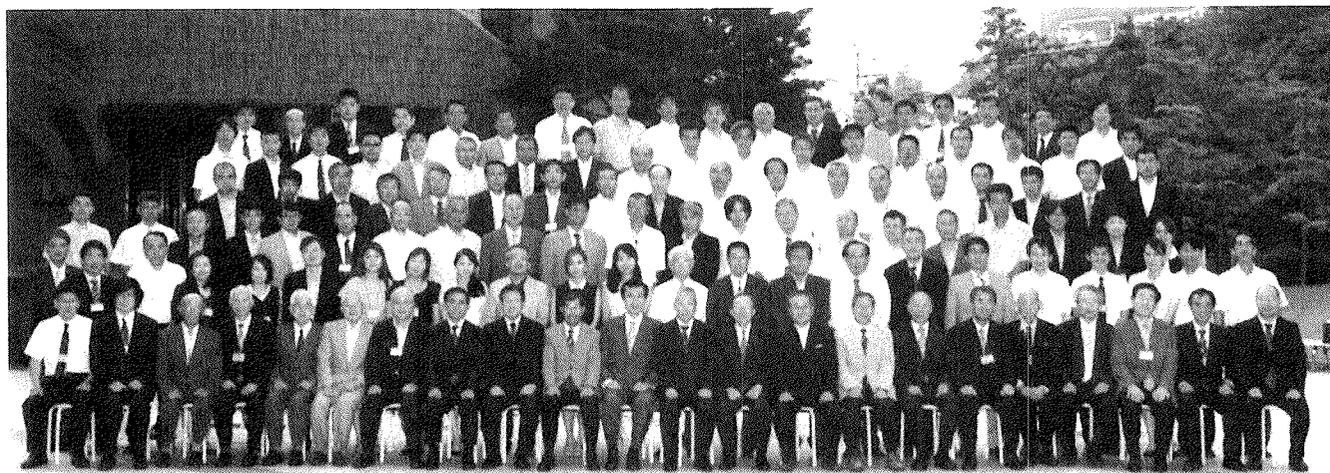
我が国では猛暑が続く中、7月27日に始まったロンドン・オリンピックでは、競泳陣27人のリレーによるメダル獲得を引き金に、卓球女子団体戦、なでしこジャパン等々、メダル・ラッシュに、日本国中が感動と元気をいただきました。

そのような余韻の残る中、第23回全国（福岡）大会が、8月18日（土）、19日（日）の2日間に亘り、香蘭女子短期大学を会場として、全国各地の本学会会員をはじめ商業教育関係者150名超の方々をお迎えして開催されました。皆様をお迎えした福岡市は、天神、キャナルシティ、博多シティの三大商圈と歓楽街中洲があり、アジアの玄関口として位置づけられ、常に新しい発見のある変化し続けている国際都市であります。九州・山口方面からの多くの若者が大学等の高等教育機関に学び、そのまま就職して居住している、若者の人口比率の高い都市でもあります。

福岡大会は、全国大会のより一層の充実と本学会の発展を図るため、副会長、部会長、会員の方々のご理解を得て、会員の研究報告にコメントを添えていただくよう試みました。真摯な研究報告と的確なコメントは、会員にとって有意義なものとなりました。また、主管する九州部会だけでなく全国の部会・支部のご協力を得た福岡大会の運営が、今後の運営改善の契機となることを期待しています。

学生食堂を会場に催された教育懇談会には、韓国経営教育学会副会長梁在英様、記念講演講師九州大学名誉教授出頭則行様、香蘭女子短期大学理事長兼学長坂根康秀様に出席をいただきました。部会ごとのテーブルに用意された九州各県を代表する料理を肴に、出席者同士の教育論議や親睦がゆったりと深められました。途中でビールを追加注文するほどの出席者の飲みっぷりには、名槍日本号を飲み取った古の黒田武士も驚いたことでしょう。地球規模で環境問題に取り組む機運が高まっている折でもあり、記念品を兼ねた資料袋としてエコバックが出席者に配布されました。ご利用の際に、福岡大会を良き思い出を思い起こしていただければ幸いです。

最後になりましたが、大会会場として学内の施設・設備の使用についてご高配を賜った香蘭女子短期大学理事長兼学長坂根康秀様、ご多用な中、遠路お越しいただいた公益財団法人全国商業高等学校協会理事長本多吉則様、韓国経営教育学会副会長梁在英様には、開会式にご臨席の上、ご挨拶を賜りました。また、九州大学名誉教授出頭則行様、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、COBOLコンソーシアム会長高木渉様には、商業教育に関する貴重な講演をしていただきました。ここに改めて感謝の意を表す次第であります。



第23回全国（福岡）大会
8月18日・19日 香蘭女子短期大学

大会概要

香蘭女子短期大学食堂

統一論題：「商業教育の原点と進化—今、商業教育が果たすべき役割とは—」

会場：香蘭女子短期大学

第1日 8月18日(土) (受付 12:30～)

1. 開会式 (13:00～13:30)
会場 753 大講義室

2. 会員総会 (13:30～14:00)
会場 753 大講義室

(1) 平成23年度事業報告及び決算報告

(2) 平成24年度事業計画及び予算

3. 講演 I (14:00～14:40)
会場 753 大講義室

演題：『マーケティングとは何か?～ものづくりの観点から～』

講師：出頭 則行 九州大学名誉教授

4. 統一論題研究報告 I (15:50～16:30)
会場 753 大講義室

平成23年度学会研究助成
『ケースメソッド導入による商業教育の活性化について—高大連携をみすえて—』

愛知支部 愛知県立愛知商業高等学校

野田隆洋

愛知県立岡崎商業高等学校

上沼善雪

愛知県立知立高等学校

神尾 五月

コメンテータ 愛知学院大学

小見山 隆行

5. 日韓学術交流会 (16:30～17:30)
会場 753 大講義室

韓国経営教育学会報告

①『韓国特性化高校の実態と発展の過程』

培花女子大学校 姜水晶、金秀彬、尹寛鎬

②『韓国の高校生たちの大学の認識』

培花女子大学校 申眞和、尹寛鎬

③『スマートワークの実践戦略』

The Practical Strategies of Smart Work』

柳韓大学 梁在英

④『韓国の高校生の専門大学校の選好学科』

培花女子大学校 廉仁慶、ナイラ、尹寛鎬

記念写真撮影 (17:40～17:50)

香蘭女子短期大学玄関前

教育懇談会会場 (大学食堂) まで移動

教育懇談会 (18:00～20:00)

第2日 8月19日(日) (受付 9:00～)

6. 統一論題研究報告 II (9:30～10:30)
会場 126 視聴覚教室

研究報告①『商業教育の原点としての“商人的理念”について』

白石 善章 (流通科学大学)

コメンテータ：大場 敏男

(元東海大学福岡短期大学)

研究報告②『商業教育の進むべき新たな方向性の追究』

東海林 啓 (山形県立天童高等学校)

コメンテータ：富岡武志 (東北学院大学)

7. 自由論題研究報告 (10:40～12:10)
A会場 会場 126 視聴覚教室

研究報告①『高等学校の経営戦略と戦術』

餅川正雄 (広島経済大学)

小林利幸 (広島県立尾道商業高等学校)

コメンテータ：河内 満 (広島修道大学)

研究報告②『ビジネス教育 (中等教育) における金融 (ファイナンス) 教育をどう進めるか—独立科目「金融 (ファイナンス)」の提案—』

炭谷英一 (元神戸市立兵庫商業高等学校)

コメンテータ：丹生谷吉昭 (松山大学)

研究報告③『商品開発に関する実践力の育成—日経テレコン21・POS情報の活用を通して—』

片山靖弘 (福岡県立三井高等学校)

コメンテータ：泉 大介 (福岡県教育センター)

B会場 会場 124 教室

研究報告①『課題研究の指導と成果—探求型ビジネス学習の新たな可能性—』

今村一真 (兵庫県立西宮高等学校)

清水秀樹 (兵庫県立西宮高等学校)

コメンテータ：南谷雄司

(兵庫県立長田商業高等学校)

研究報告②『2010年 新潟経営大学電気自動車プロジェクト』

吉田一郎 (新潟経営大学)

コメンテータ：古市義策 (商業教育学会副会長)

研究報告③『魅力ある学校づくり—夢をカタチに— 東商ブランド—』

宮内輝久 (千葉県立東金商業高等学校)

コメンテータ：浅野達也

(千葉県立千葉商業高等学校)

☆昼食・休憩 (12:10～13:00)

8. 自由論題研究報告 (13:00～14:00)

A会場 会場 126 視聴覚教室
研究報告④『商業教育への社会福祉教育の導入に関する検討』

勅使河原 隆行 (千葉商科大学経済研究所)
コメンテータ:石垣 巧 (札幌学院大学)
研究報告⑤商業科教員 10 年経験者研修指導
講師として見えてくるもの—ミドル・リーダー育成へ向けて—
平山 弘 (阪南大学)
コメンテータ:栗原寿男
(名古屋文理大学短期大学部)

B会場 会場 124 教室
研究報告④『グローバル化時代の商業教育とは—知のネットワークはできているか—』

南谷雄司 (兵庫県立長田商業高等学校)
コメンテータ:平倉哲夫
(新潟市立高志中等教育学校)
研究報告⑤『M&A インデックスによる町合併の評価—ソルバーを活用した地域経済活性化への提言—』
橋本敦夫 (福岡大学大学院商学研究科・
那珂川町立福岡女子商業高等学校)
コメンテータ:堀 修
(福岡県立京都高等学校)

9. 講演Ⅱ (14:15 ~ 15:15)

会場 126 視聴覚教室
演題:『商業教育の充実と授業の改善』
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
西村修一先生

10. 講演Ⅲ (15:20 ~ 15:50)

会場 126 視聴覚教室
演題:『増える COBOL 資産・必要とされ続ける COBOL 技術者』
講師:COBOL コンソーシアム会長
高木 渉

11. 閉会式 (15:50 ~ 16:00)

会場 126 視聴覚教室
(1) 次期開催地代表者の案内
(2) 閉会宣言

講演Ⅰ

マーケティングとは何か?
~ものづくりの観点から~
九州大学ビジネススクール
出頭 則行 客員教授

皆さま、こんにちは。只今ご紹介のありました出頭です。今年の3月まで九州大学ビジネススクールでマーケティングを講じてまいりました。ビジネススクールは産業人を養成する学校ですから、皆さまと同じ土俵で仕事をしてまいったわけでして、今日ここで話しすることを楽しみにしておりました。

本日の講演テーマは「マーケティングとは何か?」で、商品開発、ものづくりの観点から話を進めてまいります。

マーケティングは多義的な概念で、様々な定義がなされてきました。適切な日本語訳もないまま、マーケティングという外来語がそのまま定着しています。Marketing は市場 (market) に行為・行動を意味する ing が付いてできあがった用語ですから、「市場への働きかけ」あたりが原義に近いと思います。現在もっとも使用頻度の高い定義は4P理論と言われるもので、マーケティングを「商品戦略、流通戦略、価格戦略、販売促進戦略の企画と実施」とするものです。マーケティング活動を四つの要素の統合とする点で、実務における応用性、操作性に高く、4P理論が発表されてから半世紀を経た今もその有効性は失われていません。私も4P理論を援用して本日の話を進めてまいります。

マーケティングの役割

マーケティングの役割は、多くの場合、販売 (セールス) との比較において語られます。販売と対比することで、マーケティングの特質を際立たせることができるからです。マーケティングと販売は時に混同されて理解されています。マーケティングと販売は似て非なる性格のもので、何より、マーケティングのない販売はあり得ますが、販売のないマーケティングはあり得ません。両者の際立った違いは、販売が「売る」という行為・活動であり、ビジネスに絶対不可欠な役割であるのに対し、マーケティングは販売 (「売る」という行為・活動) をサポートする考え方・手法・機能であることです。P. ドラッカーはその著作の中で『販売とマーケティングは正反対に位置し、』『マーケティングの目的は販売を余剰なものにすること』と述べていますが、本質を突いていると思います。即ち、マーケティングは「売れる仕組み」を企画・実施することですから、販売に過剰にかかりがちな負荷を軽減する方向に作用すべきものなのです。

マーケティングの役割を、販売との対比において、整理してみます。マーケティングは「売れる仕組み」をつくるものですから、「売れる」

という効果指向のストラテジックなものになりますが、販売は「売る」行為・活動ですから、高い商品回転率・在庫回転率を求める効率指向のタクティカルなものとなります。マーケティングは消費者を買う気にさせることを目指すのでプル戦略的ですが、販売にとっては買う気になった消費者を逃さないように品を揃え、陳列することが肝要とりますのでプッシュ戦略的と言えます。

コンビニエンス・ストアは平均半径約500メートルが商圈と言われています。商圈内の幼稚園、小・中学校の運動会や遠足などのスケジュールを調べ、それらのイベントに備えた品揃えを企図することはコンビニエンス・ストアにとって有効なマーケティング施策となります。その企図を実現するための集荷と商品陳列は販売に属する重要な仕事となります。P. ドラッカーは『マーケティングの目的は販売を余剰にすること』と述べ、マーケティングの戦略性を強調していますが、両者はその重要度において軽重はありません。良い投手（販売）がいなければ、監督（マーケティング）がいくら秀でていても実際の野球の試合には勝てないわけです。

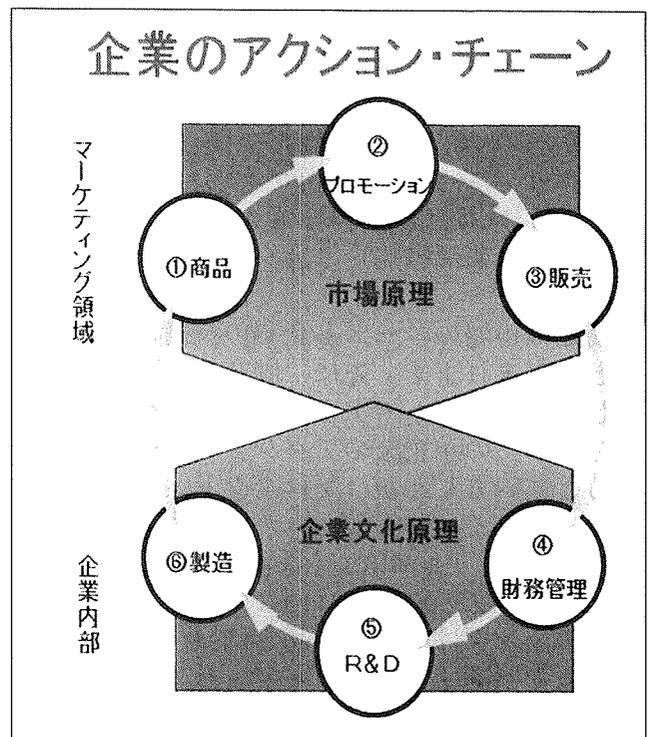
マーケティングの領域

マーケティングは「売れる仕組み」をつくるための考え方・手法・機能ですから、多くの要素を含んでいるので、その守備範囲をしっかりと測定しておくことは、マーケティングを構成する機能群との関わりを明確にするためにもたいへん重要になります。

さて、マーケティングの領域を企業のビジネス活動から見てみましょう。このスライドを見てください。（下図参照）

これは平均的な企業のアクション・チェーンです。チェーンですから、どこからはじめても良いのですが、まずは①商品があり、②プロモーションの活動が行われ、③販売が実施されます。販売の結果として収入が生じ④財務管理が必要となります。企業は ongoing concern ですから、明日のために⑤R & Dへの投資が行われ、今日のビジネスのために⑥製造がおこなわれます。そして、製造されたものが①商品になります。これは極端な単純化であって、実際の企業活動では、この①から⑥からなるサイクルが常に時計回りに回っているわけではなく、それぞれの機能間を行きつ戻りつしながら情報の高度化や共有化をはかっています。

企業のアクション・チェーンのうち、添付図上部の①②③がマーケティングの領域です。こ



の領域は4Pで説明することもできます。①商品はProductであり、②プロモーションはまさしくPromotionであり、③販売はPriceとPlace（流通）を前提とするからです。①商品②プロモーション③販売はマーケット（市場）に見える形で存在し、マーケットに働きかける機能です。これらは企業のアクション・チェーンの一環でありつつ、マーケティングの領域に属し、その構成要素となります。

一方、添付図下部④財務管理⑤R & D⑥製造は企業固有の内部活動であり、マーケットからは見えない機能です。ここはシーズが蒔かれ、発苗し、独自の技術が実をむすぶ場、イノベーション（ものづくり）の場、企業成長の源泉を形成する場です。

このように見ると、企業のアクション・チェーンはマーケティングの領域（①②③）と企業成長のための企業内部領域（④⑤⑥）を循環していることとなりますが、これは、『企業が有するのはたった二つの基本的機能、マーケティングとイノベーション（ものづくり）である。』というP. ドラッカーの言説に合致します。別の見方をすれば、企業固有のリソース（④⑤⑥）を結集して、プロダクト・アウトし、マーケット・イン（①②③）してゆくのが企業のアクション・チェーンであるということも可能です。

商品戦略

マーケティングの基本の基は商品戦略です。マーケティングの構成要素をProduct（商品戦

略)、Place (流通戦略)、Price (価格戦略)、Promotion (販売促進戦略) のいわゆる「マーケティングの4P」とすることが一般的に行われていますが、流通、価格、販売促進のないマーケティングはあり得ても、商品のないマーケティングはあり得ません。4PのなかでProduct (商品戦略) は別格の位置を占めているのです。

商品は市場のニーズと企業の技術とが会うことで生まれます。先に、固有のリソースを集めてプロダクト・アウトし、マーケット・インしてゆくのが企業のアクション・チェーンであると述べましたが、プロダクト・アウトとマーケット・インの実現された姿が商品です。

それでは、Product (商品戦略) におけるマーケティングの役割とは何なのでしょう？マーケティングは所与の商品を価格付け、流通させ、販売促進することにとどまりません。マーケティングにおけるProduct (商品戦略) は商品企画開発を含みます。P. ドラッカーの言う『企業の有するたった二つの機能、マーケティングとイノベーション (ものづくり)』の出会う場所がProduct (商品戦略) です。

商品戦略をどの部署・組織が主導するかは企業によって大いに異なります。重要なことは、Product (商品戦略) がマーケティングの基本の基であるという関係者の認識です。

商品の定義

商品の定義は自明のようですが、簡単なものではありません。何故なら、商品は企業技術と市場ニーズの詰まった複雑な存在だからです。「口紅が売っているのは夢」、「キャデラックが売っているのはステータス」はよく使われる例ですが、確かに、企業や組織は顧客を忘れて自己都合だけで商品を定義しがちなのです。適切に定義された商品に与えられる名称がブランドであり、商品定義はそのブランドの市場に対する約束 (コミットメント) となります。現在はブランドをユニットとしてマーケティング・コミュニケーションが展開されており、プロモーションの中核となっています。時代の変転は速く、ブランドの約束も永遠ではありません。「ブランドの約束」、すなわち、「商品の定義」を常に見直し、時代を先取る心構えがマーケティングの最重要事となります。

本日はご静聴ありがとうございました。

統一論題研究報告 I

『ケースメソッド導入による商業教育の活性化について—高大連携をみすえて—』

愛知支部

愛知県立愛知商業高等学校 野田隆洋
愛知県立知立高等学校 神尾五月
愛知県立岡崎商業高等学校 上沼善雪

今回、従来の知識伝授型の授業では果たし得なかった教育効果を得ることを期待してケースメソッド教育の研究を始めた。そして、簿記会計分野とマーケティング分野に分かれて研究を行った。

簿記会計分野では、愛知県商業教育研究会簿記会計部会において教員向け研修会および生徒向け授業研究会を実施し、その後学習指導案及び教材の作成を行った。実際にケースメソッド教育を導入しようと試みたが、予備的な授業の必要性を痛感した。これまで生徒が自分の意見を発言する機会があまりになかったこと、実在する企業の財務諸表に触れたことが無いからである。そこで、売上ランキング表などの資料を与え、実際の財務諸表から國貞式図解による分析を行わせた。さらに新しいサービス業の考案といった起業についての学習を絡ませ、主体的な取り組みになるよう工夫した。生徒のアイデアを生かしながら授業を展開することが、ケースメソッドの本来の役割である。

マーケティング分野では、教員向け研修会を実施し、学習指導案及び教材の作成を行った後、モデル授業を実施した。実施に際し、「食べログ」問題を材料としたケースを作成した。ケースメソッドの授業では、ケースの選定が授業成功の鍵を握っている。また、全体討論をいかに盛り上げていくかは、教員の舵取りに委ねられている。

ケースメソッド教育を研究する過程で、生徒の意見を引き出す授業、社会と結び付ける授業を行わなければならないという教員の意識改善を図ることはできると感じた。教員の意識が変わり、新しい授業への積極的な取組を行うことが商業教育の活性化につながると考える。

統一論題研究報告 II

研究報告①

『商業教育の原点としての“商人的理念”について』

流通科学大学 白石善章

現代の経済は市場システムのもとで展開されている。そこでは、売手と買手が相互の利益を求めて「自発的」「自律的」に、それぞれの財 (サービスを含めて) を交換することによって行わ

れている。その交換は、取引によって実行されるが、その基盤は人間の相互関係であり、お互いに相手の立場を理解し、それを尊重することによって成立する。この取引の制度は、何世紀もの年月をかけて商人が作り出したので「商人的経済」とよばれる。その過程で、商業は経済的にはきわめて重要であるのかかわらず、社会的には認知されなかった。しかし、そのなか商人は侮蔑され、賤しめられながらも、地道な努力を重ねて取引の「信義」「チャレンジ」「公正」「勤勉」「平和」「協調」などの精神を醸成し、それを「合理性」「効率性」と融合させて、現代のシステムを形成した。しかし現在、企業には、しばしば偽装、欺瞞、隠蔽などがみられている。それは、この取引の精神が疎かにされているからに他ならない。いま改めて、この精神の重要性を再認識することが求められる。

商業教育は、この取引の精神を通じて、その知識・技術を学ぶ職業教育であるが、それは同時に人間教育である。

研究報告②

『商業教育の進むべき新たな方向性の追究』

山形県立天童高等学校 東海林 啓

福岡大会での発表には大きな目的があった。それは、悪化をたどる商業教育に対策を講ずる方法を見つけるということより、商業教育を活かした元気な地域社会、そして元気な日本社会にするために新たな商業教育の方向性を見つけることだった。

自身、大学院で地域活性の研究に取り組んでおり、その過程で地域を日常生活から活性化させるためには、商業教育をとおした働きかけが不可欠であると感じていた。理由は、商業は「習った知識や技術がそのまま社会生活に役立つ『実学』」であるからだ。

しかし、商業教育の現状をみていると社会生活、日常生活から離れ、机上で実学を実践しようとしているように思える。少子高齢化問題、空き家問題、耕作放棄地問題等、経済問題以外にも生活基盤を脅かす問題は多い。いまや、地域社会や日本社会の生活基盤はいつ崩れてもおかしくない状況にある。この現状に「実学」として直接関わり、力を発揮しなければならないのが商業教育だと考えているからだ。

発表を終えた今でも、机上で実学を実践しようとしているように思える気持は払拭されていない。しかし、福岡大会をとおして「地に根を張った者同士のネットワーク」、「実学実践ネッ

トワーク」こそが、地域、日本を活性化する原動力になる確信を持った。今後このネットワークを構築していきたい。そのためには、自身も商業教育のコンセプト、ビジョンをさらに明確に具体化しなければならぬという思いを強くした。

福岡大会の準備、運営に携わった皆様に心より感謝申し上げるとともに、今後のネットワーク構築にもご協力賜りたいと考えている。

自由論題研究報告

(A会場)

研究報告①

『高等学校の経営戦略と戦術』

広島経済大学 餅川正雄

広島県立尾道商業高等学校 小林利幸

はじめに

本研究は、高等学校の経営戦略の実行について、ボトムズ・アップ型の方法を採用した時、各階層の教員がどのような行動をとれば効果的であるのかを、“コンピテンシー”(高業績の行動特性)という視点から考察したものである。

1. 学校経営における3つの意思決定

学校経営に関する意思決定を3つのレベルとして捉えれば、「戦略」は目標の決定であり《What》である。「戦術」は戦略目標を達成するための方策決定であり《How》である。「戦闘」は方策実行のための行動を決定することであり《Do》である。

2. 個別戦略設定のためのキーワード

商業高校にしかできない個別戦略として次の4本の柱を設定した。

キーワードは、①「本物志向」、②「専門性」、③「実践力」、④「社会性」である。

これは、ビジネスの世界での本物志向、ビジネスの専門性、ビジネスの実践力、社会性に他ならない。

3. 学校経営戦略の行動評価リスト

経営戦略の実行場面でそれぞれの階層の教員がどのような行動をとることが望ましいのかを一覧表(コンピテンシー・ティクショナリー)にして、それをもとに評価するという方法を提案する。

校長	Why	What	
教頭	Why	What	How
ベテラン教員	How	Do	Why
中堅教員	How	Do	Why
若手教員	Where	Do	Why

おわりに

高等学校の経営戦略を実行する際に、最も重

要なことは、《What》を決定する前に、全員で《Why》を考え抜くことである。なぜならば、教員は状況を把握し“なぜ、それをするのか？”を納得した上でなければ、主体的に行動に移すことが難しいからである。

研究報告②

『ビジネス教育（中等教育）における金融（ファイナンス）教育をどう進めるか—独立科目「金融（ファイナンス）」の提案—』

元神戸市立兵庫商業高等学校 炭谷英一

「自立的経済人」を育てるという目標の明確化 いわば、「ファイナンシャルインディペンデンス（経済的自立）のある市民（職業人）の育成」こそが、商業教育の課題であり重要である。

2008年、リーマンショックに端を発した世界的な金融危機に見舞われ、生活者へ被害が拡大したのは金融リテラシーの欠如が一因であると考えた先進諸国は、金融リテラシー向上のための取り組みを加速した。中等教育でビジネス教育の果たした役割は大きい。

日本のビジネス教育（中等教育）はどのように対峙できるか。その存在を問われている。パーソナルファイナンスとコーポレートファイナンスを中心に、ビジネス教育の優位性を明確にし、「金融（ファイナンス）」の独立科目の重要性を訴えたい。

「間接金融から直接金融へ」の社会の在り方の転換のもと金融広報中央委員会が2004年から「金融教育研究指定校」を全国に指定し、「個人金融教育のガイドラインと到達目標」（米国ジャンプスタート個人金融連盟）や、「個人向け金融教育を通じた金融能力」（英国 教育・雇用省）のガイドラインをモデルに、日本版「金融教育カリキュラム」を2007年作成した。政府レベルでも経済教育サミットが行われ、2005年は経済教育元年・金融教育元年（ペイオフ解禁の年）と位置づけられた。

2013年度から始まる商業科新指導要領では、「ビジネス経済Ⅰ」（ミクロ経済学市場理解と均衡理論 マクロ経済学）は、復活したものの、独立科目「金融」は実現していない。世界的には、「金融教育」をどう進めるかは、喫緊の課題である。

2008年、リーマンショックに端を発した世界的な金融危機に見舞われ、生活者へ被害が拡大したのは金融リテラシーの欠如が一因であると考えた先進諸国は、金融リテラシー向上のた

めの取り組みを加速した。特にイギリスは150億円近く見積もり、義務教育を含めた国民の金融知識と判断力の育成に力を注いでいる。

金融教育を「国家戦略化」する動きが2010年度に入り世界各国で広がっている。既に10カ国以上において、金融教育に関する国家戦略策定に動いている。各国が金融教育を強化するのは、増加する金融取引リスクへの対応強化と「危機時の被害拡大を防ぐ“予防薬”の役割」を期待しているため。金融危機で被害が大きかった国では低所得者層への情報提供、教育を重視する傾向が強い。

金融教育を国家戦略として策定もしくは策定に動いている国は、英米をはじめ、オーストラリア、ニュージーランド、スペイン、ブラジル、アルバニア、カナダ、イタリア、ベルギー、セルビア、メキシコなどである。

研究報告③

『商品開発に関する実践力の育成—日経テレコン21・POS情報の活用を通して—』

福岡県立三井高等学校 片山靖弘

平成25年度入学生から年次進行で実施される新高等学校学習指導要領では、科目「商品開発」が新設され、商品開発に関する専門的な知識と技術を習得させることとなった。そこで、科目「商品開発」の指導に関する先行研究を行った。

商品開発の手法は、材料や技術に合わせて開発を行うシーズ志向と消費者ニーズに合わせて開発を行うニーズ志向に大別される。そのうち、商業の専門性を活かした商品開発はニーズ志向である。商品開発に関する実践力を育成するためには、市場の動向や消費者ニーズの把握に関する、実際のビジネスに即した体験的な学習活動を充実させることが課題である。そこで、マーケティングコンサルタント会社に伺い、企業における商品開発の実態について調査を行った。

企業では、外部情報を有効に活用して商品開発を行っている。現在、国内の企業で最も利用されている外部情報の一つが、株式会社日本経済デジタルメディアが提供する「日経テレコン・POS情報」である。このデータソースは、全国約800店舗の小売商から収集した265万品目のPOSデータで、1,650カテゴリーに分類して収録されている。現在、この利用は、大企業から中小企業へ、関東から地方へと拡大傾向にある。しかし、中小企業では、この情報を十

分に活用できる人材が不足している。

科目「商品開発」において、「日経テレコン21・POS情報」を活用した学習活動を行わせることで、商品開発に関する実践力を育成できると考える。このことにより、中小企業はもとより、経済社会全体の発展に大きく寄与できるのではないだろうか。

研究報告④

『商業教育への社会福祉教育の導入に関する検討』

千葉商科大学経済研究所 勅使河原隆行

近年では、ビジネスにおいても高齢者との対応や、高齢者をメインターゲットとした商品開発や事業なども展開されている。その一方で、高齢者を狙ったいわゆるオレオレ詐欺などの消費者トラブルも増加している現状もある。そのためこれからの商業教育には、超高齢社会に視点を置き、障害や疾病を持つ高齢者の理解や福祉事業経営の方法など、ビジネスを行う上で必要となる社会福祉に関する知識が必要である。そのため本研究では、商業教育に焦点を置いて、商業教育への社会福祉教育の導入について検討を行うことを目的とする。

本研究では、商業教育へ社会福祉教育を導入に関してのモデルを提示するために、実証的研究を行うことにする。実証的研究において主成分分析を行った結果、人間の理解、高齢者の理解、コミュニケーション技術、地域福祉、権利擁護、消費者保護の6つに分類することができた。これらの内容を、商業教育に生かすべきである。

商業教育においては、実際のビジネスにおいて、高齢者との対応や、高齢者をメインターゲットとした商品開発や事業なども展開されているにも関わらず、社会福祉に関する教育について興味を示さなかった。その意味では、時代に即した教育内容とは言いがたいのが現状である。近年では、認知症ライフパートナー検定試験（基礎・応用）という新しい検定試験も実施されているので、このような試験を活用して社会福祉教育を行うのも良いと思う。商業教育には、社会を取り巻く環境の変化や法制度の変化に対応し、時代に即した新しい教育が求められているものと思われる。

研究報告⑤

『商業科教員10年経験者研修指導講師として見えてくるもの—ミドル・リーダー育成へ向け

て—』

阪南大学 平山 弘

1. 商業教育の課題

近年における商業教育を担う組織の変容として概観すれば、かつての商業教育＝商業高校の時代から、特別な冠学科としての「国際」「情報」「会計」「サービス」といった名称の高校の誕生から、次第にはっきりとした形での普通科高校における商業科目の採り入れが拡大化を経て、総合学科の概念が打ち出されることになる。

そうした結果としての商業高校および商業科生徒数の減少である。

2. 学習指導要領の変換に伴う戦略の転換

社会の状況や産業界の要請によって、学習指導要領が改訂される度に、基本的に「商業教育が持つ本質」と「その時代に要求されるもの」が対峙することになる。

端的に言えば、「国際化」や「情報化」といった流行に左右される言葉は聞こえはよいかもしれない。

しかしながら、その「時代に要求されているもの」が必ずしも現行の経済学・経営学の学問体系に則っているとは言えないのである。

3. 総合学科および普通科での商業科目のあり方

総合学科における教科「商業」としてどのような科目を配置するのか、また普通科高校においてはどのような科目を置けば、より適切で生徒のためになり、同時にその学校のカリキュラム上落ち着くのか、さまざまな問題や解決すべき課題も数多くあると言える。

今後はこうした現場の商業化教員の多くが悩んでいる、試行錯誤を繰り返している課題に、われわれは踏み込んで議論していかなければならないであろう。

4. 新たな商業教育の可能性

教員になって10年目を迎えると、それまでに蓄積してきた知識・技術も基本的には陳腐化することから、新たな知の発見や刺激を、10年経験者研修でのアクティブ・ラーニング等の能動的・主体的なコミュニケーション能力アップ活動を通して探究することが重要になってくる。

今後の商業教育における言語的教育活動においては、教育的支援、精神的支援、内省的支援、課題提示的支援は生徒自身の市場的価値を高めるために必要不可欠な指標であり、そこにおける価値としては自立的価値、親和的価値、触媒的価値が問われることになる。

自由論題研究報告

(B会場)

研究報告①

『課題研究の指導と成果－探求型ビジネス学習の新たな可能性－』

兵庫県立西宮高等学校 今村一真
清水秀樹

商業高校における商品開発の取り組みは、今や全国的な広まりをみせている。これは、商業教育が地域社会への貢献を鮮明にするとともに、「課題研究」を通じた新たなアプローチが確立したことを示している。理論と実践の両者を体験的に理解する、実学らしい学びである。こうした潮流は、生徒の主体的な学びの重視がますます拡大していることを示しているといえる。

ところが、商品開発以外を題材にした「課題研究」における理論と実践の融合は、まだまだ議論が不十分である。ほかのアプローチならどのような効果が得られるだろう。どのような「課題研究」の展開可能性があるだろうか。

こうした視点で「課題研究」を捉えた場合、西宮高の取り組みに注目することが有効である。同校では、生徒が個々に研究課題を設定し、専門的な知識を駆使しながら研究を進めている。そこで本研究では、同校における「課題研究」の実践事例に注目しながら、その成果や課題について検討した。

全国研究大会での報告では、生徒が進める研究の一端を披露した。特に、企業が公開している会計情報をどのように活用した研究が可能か、情報が示唆する事象のどのような分析が可能かといった授業展開上の工夫やねらいを明らかにした。そのうえで、新たな「課題研究」の意義に言及し、同校が実践する教育の有効性や妥当性を確認した。

研究全体を通じて、商学や会計学の知識を駆使した「課題研究」の展開が可能であることが示された。また報告における考察では、これら成果が商業教育の優位性を示すものに留まらなると付言した。このことは、商業教育から生じた成果が、その枠を超えて支持されることが期待できるのであり、ますます「課題研究」の進化によって教育の充実が促進できるに違いない。こうした期待を込めて報告を行った。

研究報告②

『2010年 新潟経営大学電気自動車プロジェクト』

新潟経営大学 吉田一郎

新潟経営大学は、2010年度、当時学長を代表者としてプロジェクトチームを結成し、調査研究をおこなった。新潟県から補助金を頂き、地元新潟県県央地区の3つの商工会議所（加茂商工会議所、三条商工会議所、燕商工会議所）の協力を得てプロジェクトを開始した。①アンケートを地元の企業に発送した。商工会議所の協力もあったので、571社の内201社から回答を得ることができた。回収したアンケートを集計した。②ヒアリング調査をおこなった。アンケートの調査結果をふまえてさらに詳しい調査をおこなうため地元の企業を訪問してヒアリング調査をおこなった。加茂市、燕市、三条市から4社ずつ計12社の企業を選んだ。③電気自動車の製造、新潟経営大学は文系大学であるので、電気自動車の製造に関しては、地元の企業に委託してガソリン車からエンジンを取り除き、モーターと電池を取りつけた改造電気自動車を製造して、陸運局よりナンバープレートを所得した。④電気自動車見学・説明会を新潟経営大学の主催で、加茂商工会議所にて開催した。電気自動車を製造した企業の方に電気自動車の構造について説明をしてもらい、実際に製造した電気自動車を加茂商工会議所の敷地で試乗会もおこなった。⑤シンポジウム（2010年度）の開催、プロジェクトリーダーが、基調報告をおこない、報告者は、アンケート・ヒアリング調査に対する結果報告をおこなった。行政の方や製造した企業の方とでディスカッションを開催した。

2012年度は、電気自動車を新潟市で開催された、埼玉県・群馬県・新潟県三県合同EV・PHVサミットに出展した。そこで、EVhonda代表、本田昇氏と知り合うことができたので、本田氏を通して、村沢義久氏を招聘したシンポジウムをおこなうことにした。村沢義久氏は、「スモール・ハンドレッド」という概念を提唱している。ガソリン車は、大企業が製造していたが、電気自動車になると構造が簡単なので、沢山の中小企業が参入し製造するようになるという考え方である。村沢氏、本田氏に基調報告をもらい、県より新エネルギー開発室室長と地元商工会議所の前年度青年部会長にもパネリストとして加わってもらい村沢氏、本田氏を加えてディスカッションをおこなった。製造業が盛んで中小企業が多い新潟県県央地域に於いて改造車を中心とした電気自動車の製造の可能性について議論された。

研究報告③

『魅力ある学校づくりー夢をカタチに 東商ブランドー』

千葉県立東金商業高等学校 宮内輝久

千葉県教育委員会は平成24年3月に「県立学校改革推進プラン」策定し、今後10年間の県立学校改革に関する基本的な考え方を示した。本校が位置する山武地区では、今後10年間で中学校卒業生数が約700名の減少が予測される。

近隣の高校との差別化を図り、商業高校として「生き残る」ために、他校では体験することのできないような商業教育を目指し、中学生やその保護者、中学校の教員に対して、商業高校としての魅力をPRするために、「東商ブランド 夢をカタチに」をキャッチフレーズに、次の3つの柱をもとに、魅力ある学校づくりを実践している。

- ①基本的な生活習慣の確立
- ②部活動の活性化
- ③資格取得と進路実現

商業高校としては当たり前のことであるが、あえてブランディングすることにより明確にし、中学生やその保護者、中学校の教員及び地域などに伝え、本校の魅力を理解してもらい、地域に必要とされる商業高校を目指している。

特に、本校では、商業高校の特性を生かしたキャリア教育を軸として、「地域に密着した特色ある学校づくり」の一貫として、次のような取り組みを行い、メディアなどを通じて積極的に学校のPR活動を行っている。

- ①介護・福祉体験実習（1年生）
- ②とうしょうキッズモール（1年生）
- ③インターンシップ（2年生）
- ④東商朝市（3年生）
- ⑤商品開発
- ⑥観光プロデュース

平成23年度には文部科学省からキャリア教育優良学校として「文部科学大臣表彰」、千葉県教育委員会から「魅力ある高等学校づくり優秀賞」を受賞した。これに奢ることなく、これからも、地域オンリーワンの学校として、「東商ブランド」を確立するために、「魅力ある高等学校」として、地域に愛され必要とされる商業高校を目標に、チャレンジし続けていきたい。

研究報告④

『グローバル化時代の商業教育とは一知のネットワークはできているかー』

兵庫県立長田商業高等学校 南谷雄司

兵庫県の商業高校は、全国商業高等学校協会・関西商業教育研究会・兵庫県高等学校商業教育協会が存在するが、工業高校においては各学科別、学科をまとめた総合的な全国工業高等学校長協会等があり、決して商業高校の団体が優れているとは言えない状況がある。

日本商業教育学会においても、平成元年に設立されているが、全国的に総合学科が台頭し始めた頃であり、商業高校の新たな魅力づくりのために、全国の商業関係指導主事の方が中心となり、兵庫県の舞子の地で設立された。また、摂南大学の副学長の奥林康司先生から日本商業教育学会兵庫支部研究会で、経営関連学会の現状を報告され、大学側から商業高校と連携しようとする動きもある。

しかし、現在、高大連携は十分進んでいるとはいえない状況にある。

現在、キャリア教育が注目されているが、日本キャリア教育学会に参加している商業科の先生は、まだまだ少数である。

神戸には神戸ベンチャー研究会があり、三ノ宮のサンパルビルで兵庫県立大学の先生を中心に、各大学教授、公認会計士、税理士、中小企業診断士、コーチング指導者、ベンチャー企業社長、社会起業家、外国企業家、高校教師等が参加し活動している。兵庫県立大学附属高校のジュニアアチーブメントの実践発表も毎年行われている。しかし、兵庫県の商業高校のジュニアアチーブメント実践校はない。

日本簿記学会も大学教授・高校教員・専門学校教員・職業会計人を含めて開催されているが、高校の先生の参加が少ない状況である。

大阪の金融経済教育教員交流研究会や各大学等の起業教育研究会等に参加している人数はまだ少ない。

兵庫県産業教育振興会においても、表彰・研修・助成についてはすばらしい面が多々あるが、不景気や産業構造の大変化のため会員数が減少し、県からの補助金も減額され、マンネリ化の傾向がみられる。

産業界、経営関連学会、教育学、教育社会学関連学会、日本商業教育学会、全商協会、行政（文部科学省・各府県教育委員会）の緊密なる連携が必要な時代となっている。

グローバル化による「三人寄れば文殊の知恵」の効果は、大きなものがある。経済成長の源泉は、新しいアイデアや技術の創造であり、新しいアイデアや技術は人々がつながって情報交換し知的に刺激し合うことでわき出てくるものである。産業集積によって地域の人と人、企

業と企業がつながり、企業や労働者の生産性が向上し、経済のグローバル化によって日本と世界とつながることによって、日本経済は活力を取り戻し、大震災の復興を超えた飛躍的成長を成し遂げることができる。

産業集積において「三人寄れば文殊の知恵」で技術革新が起りやすいのに、それでも技術進歩から取り残されてしまう場合があるのはなぜか。それは、その地域が他の地域や世界に開かれていないからであることが多い。ある特定の人だけで集まって知恵を絞っても、その知恵に限界がある。地域の人たちの間では既に知識が共有されており、同じような知識に基づいて考えても同じようなアイデアしか生まれない。だから、集積地に異質な人たちを取り込んだり、異質な地域と交流を持つことが必要だ。企業が輸出や直接投資によってグローバル化することは、このような交流を深めて「三人寄れば文殊の知恵」の効果を増大させる。

経済成長の源泉が技術進歩や、グローバル化によってもたらされる重要な産物が海外の知識や技術であることを考えれば、研究開発活動のグローバル化の進展にも注目しなければならない。

商業教育についても同じことが言える、広く異業種の方やいろんな地域の方、異文化の方と交流できる場を公費による出張だけではなく、自ら進んで私費で参加する事の意義に気づく必要がある。公費の出張の場合、ある特定の先生だけが出張の機会を得ることができるが、学会は参加希望があればだれでも参加できる良い点がある。そのわずかな機会を作ろうとしている商業教育の団体の一つが日本商業教育学会である。この学会を何世代にも渡って育てていく必要がある。また、大学側の経営関連学会が、商業高校と連携しようとする動きもある。教育学者が、経済界を含めた複眼の視点で見ることが少ないことを考えると商業教育の重要さが増してくる。今こそ、確かな知のネットワークを構築する時が来ている。

研究報告⑤

『M&Aインデックスによる町合併の評価ーソルバーを活用した地域経済活性化への提言ー』

福岡大学大学院商学研究科・

那珂川町立福岡女子商業高等学校 橋本敦夫

本研究は、情報処理分野の最適化問題を応用し、福岡県内の町が2町または3町で合併する場合の有効性を、町の製造品出荷額等の額が

向上する割合を使って評価した。そして、町合併へのひとつの指針を示すことができた。合併することによって各町域への投資配分が適正に行われ、合併町全域の製造品出荷額等を増加させることができれば、地域産業の活性化に繋がる。今回、最適化問題は包絡分析法をベースに組み立てた。

生産可能集合に、当期では、製造業従業者数と前期の公的投資由来による社会資本を投入し、製造品出荷額等と公的投資を産出する。次期では、製造業従業者数と当期から産出された公的投資を社会資本として投入する。そして次期では、製造品出荷額等と公的投資を産出する。そして、当期と次期の製造品出荷額等の2期間の和が最大になるように最適値を求める。この最適化問題の中間生産物は、公的投資である。公的投資は、自治体が社会資本整備のために行い、社会資本となって次期へ引き継ぐことができる。社会資本が整備され充実することによって、その地域の生産を誘発する。この投資額は合併によって適正配分が可能となる。

この手順にそって、単独町としての単独町最適値と、合併した場合の合併町最適値を求めることができた。そして、合併したときの合併町最適値を単独町最適値の合計の値で割る。それをM&Aインデックスと名付け、1より大きいとき合併による有効性があると評価する。なお、地続きで合併することを前提条件とする。

推計の結果、糟屋郡内2町での合併組み合わせは必ずしも有効とはいえなかった。3町合併の場合、M&Aインデックスが最も大きい組み合わせは、篠栗町と新宮町と久山町となった。このとき合併効果として製造品出荷額等が、約15.9%増加すると評価できた。人口も約6万4千人になり、市制施行も望める。この3町は、地理的にも流通の拠点までの距離が近く、物流の面でも恵まれる環境にある。本研究ではこの3町合併が最も望ましいとして提案した。

また、このような最適化問題は、企業の経営活動にも応用できる手法であるため、商業教育の場で学んでいる生徒が率先して学習に取り組むべき内容だとしている。

講演II

『商業教育の充実と授業の改善』

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

司会者 「ここで、ただいまより講演のIIを始めさせていただきますと思います。この講演

の司会は私、研修部会の男澤が担当させていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。それでは、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、西村修一様より商業教育の充実と授業の改善と題して講演をお願いします。講演に先立ちまして、講師の紹介をさせていただきます。西村様は、昭和59年4月北海道立高等学校教員、平成10年4月北海道立教育研究所附属情報処理教育センター指導員、平成13年4月北海道教育庁高校教育課指導主事、平成19年4月北海道教育庁高校教育課主査、平成20年4月より文部科学省にお勤めで、併せて、国立教育政策研究所教育課程研究センター教育課程調査官をされております。それでは、西村修一様、どうぞよろしくお願ひします。」

西村氏「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。日ごろから、商業教育、高等学校における商業教育の充実と側面からご支援をいただいておりますことに、この場をお借りしまして厚くお礼を申し上げます。

新しい学習指導要領が来年度から学年進行で実施されることから、新しい学習指導要領の趣旨に沿った実践事例の紹介を含めて、商業教育の充実と授業の改善について、お話をさせていただきます。

まず、商業教育の置かれている現状についてです。商業に関する学科のみを設置している高等学校数は192校、他の学科との併設校が492校という状況になっております。年々、少しずつ減ってきています。商業に関する学科に在籍する生徒の数は、平成23年は6.5%です。この割合を、都道府県ごとにみると、このようなグラフになります。赤い線が、横線が平均というところでは、東京を中心とした関東圏、それと大阪を中心とした関西圏で商業に関する学科の割合が低い傾向にあります。

次に、卒業生の進路状況についてです。依然として就職者の割合が一番高い状況にあります。一番高いのが就職者です。今年の3月卒業した子の38.8%は就職をしている。就職をしたいという子どもたちに進路を保障するかが、大きな課題としてあると思います。学校によって、就職希望者がほとんどいないという商業高校もあります。しかし、仮に少なくとも、就職希望者がきちんと就職できるという形にしていかなければ、中学生やその保護者から信頼される、選ばれるという商業高校に

はならないと思います。商業の子どもたちというのは、地元に残って就職したいという希望が多い。地元に残りたいという子どもたちがたくさんいるということは、素晴らしいことだし、望ましいことだと思います。地域で育てた子どもたちが、地元に残りたいという子どもたちがたくさんいる商業高校は素晴らしいと思います。地域に対して、やはり商業高校は必要だ、地域で活躍する人材を育てているのだということで、大変な売りになると思います。

商業教育は、産業界にしっかり目を向けて、産業界からのニーズを踏まえながら、教育活動を展開してきました。しかし、就職決定率に十分に結びついているとは言えません。なぜかということを考えていかなければなりません。いろいろなことが考えられると思いますが、例えば、模擬株式会社経営や空き店舗経営、商品開発、こういった取り組みが、学校として行っているが、そこに関わっている生徒というのは、全員ではないというケースが多い。それ以外の子どもたちはその中心となっている生徒に引張られていくといった取組になっているというケースがあると思います。就職試験で子どもたちが面接に行ったときには、学校全体としてこういう取組をしているということで評価されるのではなく、個々の生徒を評価することになる。このことに就職に結び付かない原因の一つがあると思います。

リーダーシップや協調性などが不足している生徒にこそ、実践的な活動で中心となって確約させ、必要な力を身に付けさせることが大切と考えます。

また、商品開発や空き店舗経営などの実践的な活動を通して、どういう力を育成するのか、どういう人材を育成するのかということ、まずきちんと定めたいうえで、その目標に向かって、指導計画を立て、その結果を検証していくということも必要だと思います。授業改善が商業教育の喫緊の課題です。

次に、進学についてです。商業高校である以上、就職に強いという前提があつて初めて、進学が生きてくると思います。単に進学もできるだけなら、普通科に行ったらもっともっと進学できることから、普通科に行きますというようになってしまいます。進学ができることをもって、商業高校を残してくれといくら言っても、なかなか耳を傾けてくれない。進学を商業高校の売りにするならば、普通科から進学するよりも、3年間早く専門の学びを始めていることから、大学に行つて大きな成果が得られるという

形を作り上げていかなければ売りにはならないと思います。

お手元の資料に大阪市立大阪ビジネスフロンティア高等学校について、簡単にまとめております。大学との7年間の接続したカリキュラムで教育活動を行っています。「ビジネスマネジメント」の前半部分を高校時代に、後半部分は大学に入ってから学ばせる。この接続している部分については、大学に入った段階で、普通科卒業者とは全く別のスタートライン、一歩も二歩も先に行ったところからスタートするというそういった形にしています。さらには、英語や国語の科目の単位数もしっかり確保しています。商業の科目は一番少ない生徒でも30単位以上履修させるようにして、専門性はしっかり担保し、探究学習も充実させています。専門性を薄めてしまうと、大学に行ってから、専門の学びを3年間早く始めたというそのメリットを最大限生かすことはできなくなります。検定試験はかなり精選しています。学校で目指すのは、簿記検定、情報処理検定、英語検定の3つだけです。それ以外の検定試験については、受けたかったら個別にサポートするようにしています。この高校は新しいタイプというふうに言われることもあります。私は決して新しいタイプではないと思います。7年間の連続したカリキュラムにしている点は新しいと言えますが、この高校で目指している商業教育については、もともと商業が大切にしてきたもので、伝統的に商業教育として大切にしてきた部分をあらためて再確認して、ここをしっかりと子どもたちに指導しましょうということだと思います。

次に、商業高校での授業についてです。

子どもたちが、地域に出て行ってさまざまな方々と接点を持ちながら、実践的な活動をしています。そういった活動を通して、どのような人材や力を育成しようとしているのかということを確認しなければいけないと思います。活動することが目的になってしまい、一発の打ち上げ花火的な活動になっている事例もあります。また、「高校生だから」といった産業界の温かい配慮と妥協に甘えている事例もあると思います。商業教育は職業教育です。社会に出てから活躍できる人材を育てているわけですので、そういった温かい配慮や妥協はいらないと思います。仕事の厳しさというものをしっかりとそこで理解させることが必要だと思います。

また、先生方がルールをしっかり敷いてしまい、生徒はそのルールの上をただ走っているだけといった活動も見受けられます。つまり、生

徒の活動ではなく、先生の活動になっているということです。子どもたちに失敗させたくないという気持ちが働くためだと思います。成功から学べることもたくさんありますけども、それ以上に失敗から学べることのほうが、むしろ多いのではないかと思います。一度失敗させて、その失敗を次の活動に生かすことが必要だと思います。そういったことから、たくましさ、創造的な能力、実践的な態度、マネジメント能力、プロデュース能力、行動力などを育てることができると思います。

次に、検定試験についてです。

大学の先生から、簿記検定試験に合格しているでも簿記や会計の基本がわかってない生徒がいる、といったご指摘がありました。なぜ、そういう声が出てくるのでしょうか。高校では、簿記や会計に関する知識・技術を習得させているはずですが、ところが、簿記や会計に関する知識・技術を習得させる以上に、検定試験に合格するための技術を習得させるといったところに力点が置かれてしまっているのではないかと思います。いきなり問題集で指導するといったケールもあると聞いています。そうなると、受験テクニックを指導することになり、パターン学習になってしまいます。その結果が、大学の先生からのご指摘になってきたのかなという感じもしております。当たり前ですが、商業教育では、検定試験に合格できる人材を育てているわけではありません。社会に出てしっかり活躍できる職業人を育成しているのです。そのところを改めて確認する必要があると思います。検定試験は、その性質上限界があります。それを認識しながら、うまく活用していくということが必要だと思います。世の中には、正解が1つでないことはたくさんあります。むしろ、正解が1つでないことのほうが多くあると思います。そういったことや、実際の経済社会の動きなどを検定試験で問うことはできません。生徒に探究させたり、実際の経済社会やビジネスに目を向けさせたりすることが重要で、過度に検定試験に偏った指導をしているとそのような指導を行うことができなくなります。改めて検定試験の活用のしかたを館耐えてみていただきたい。

次に、師の仕事は1時間1時間の授業が勝負だと思いますので、授業改善の事例について紹介させていただきます。

まず、岡山県の津山商業高校の先生の実践事例です。内容は、企業の社会的責任、科目は「国際ビジネス」です。earthというブランドを展

開するアパレルメーカーであるクロスカンパニーの社会貢献活動を取り上げて、企業の社会的責任について考えてみようという授業です。企業の社会的責任というのは、「国際ビジネス」の教科書に書いてありますが、それが唯一絶対の答えではなく、さまざまな考え方があるとあります。教科書にそう書いてあるから、この言葉を覚えておけという指導では、社会に出てから役に立つ知識にはなりません。子どもたちなりに自分の考えを持たせることをねらった授業です。問題を提起し、会社案内を生徒に配って、それを基にグループでディスカッションさせ、その後、企業の社会的責任について、利害関係者、環境、企業市民、社会的責任、社会貢献というこの5つのキーワードを用いて発表させるというものです。

次に、香川県立高松商業高校のケースメソッド教育の事例です。担当の先生が地元の商店街の方にインタビューに行き、ケース教材を作成し、それを基に生徒に言語活動を行わせるものです。資料に授業の流れ、授業の様子、生徒の感想を載せております。最初は自分の考えを思うように伝えることはできなかつたが、何回も繰り返し経験することによって自分の考えを伝えることができるようになってきた、人の話を踏まえながら自己の考えを伝えることができるようになってきたといった感想が書かれております。

次に、言語活動の充実に関わる三重県立四日市商業高校のワールドカフェの実践例についてです。グループごとに、1テーブル4、5名でグループでディスカッションする。そして1人だけ残して他の3人は他のテーブルに行く。そこで、他のテーブルでまたグループディスカッションして、また戻ってくるというものです。そうすることによって、短時間でさまざまな方々と密度の濃いディスカッションできるという特徴があります。

次に、言語活動と実践的な活動を組み合わせた長崎県立島原商業高校の事例についてです。「島商ツプ」という空き店舗経営の実習を行っています。店頭で地元の企業の方に来ていただいて、さまざまな指導を受けます。学校に戻ってきてから、KJ法で課題を洗い出し、ロジックツリーでその課題の解決策を考え、それを次の空き店舗実習に生かそうというものです。これにより、実践的な活動の質の向上を図ることにつながっています。

このほかにも資料にあるような様々な活動が行われています。

商業教育は、実学という本質的なところで差別化を図っていくことが必要だと思います。育成する人材像を明確にして、共通教科とも連携しながら、限られた時間のなかで、充実した教育活動を展開して、育成する人材像の実現に努めていくということが必要だと考えております。以上で終わらせていただきます。」

(会場拍手)

司会者 「ただいまの、西村様のご講演に対しまして、何かご質問等ございましたらお受けしたいと思います。指名されましたら、ご所属とお名前をよろしくお願ひしたいと思います。前の方から、よろしいでしょうか。」

炭谷氏 「失礼します。今年の3月まで神戸市立兵庫商業高校の教師でいまして、今はちょっとフリーになっている炭谷と申します。本来は経営っていうものは今回の改定に入るべきやっていうことを以前申し上げたんですけども、先生にそこらへんのことをですね、できたら具体的なことを含めてお話をお聞きできたら、ありがたいと思います。」

西村氏 「新しい学習指導要領に経営の中身は入っております。しっかりと学習指導要領の内容について確認していただきたい。」

司会者 「よろしいでしょうか。もう少し受けたいところではありますが、すみませんが、時間がちょっと押してるようでございますので、大変申し訳ないのですが、謝辞をお願いいたします。

男性 A 「それでは、お時間がございませんので簡単に述べますけども、西村修一様に、お礼の言葉を申し上げたいと思います。この夏休みは、いろんなところに呼ばれて、いろんな形で、こういう講演をされておられて、今回も日曜日といったね、お休みの日に、遠路福岡までお越しいただきまして、そして懇切丁寧な内容の説明をいただきました。昨年度と今年度と内容、私、お聞きして、また新しい部分が随分入っております、勉強になりました。オリンピックがございましたので、オリンピック絡めてちょっと申しますと、体操の内村選手のG難度とか、そういったすごいレベルの技を繰り出していますけれども、東京オリンピックがあった1964年はウルトラCという、C難度のレベルで金メダルだったんです。ところが今は体育界で指導方法を工夫しまして、小学生でもウルトラCレベルはできるという状況になってございます。で、やはり、専門でそれをやるということになるとですね、早くから手掛けるというか、ですから高校段階から商業教育を早くや

るということと、私たちはもう1つは、教える方法、今日もいろんな形の学習方法が紹介されましたけれども、いろんな形の学習方法を取り入れて、生徒に幅広い力をつけていくことが望まれているのではないかと、求められているのではないかと、というふうに思っています。そういった点で、大きな示唆を与えていただく講演であったというふうに思っております。先生におかれましては是非ご健康に留意していただきまして、またこれから日本全国の商業教育を元気にしていただきますように、ご活躍を祈念申し上げます。誠にありがとうございました。」

講演Ⅲ

『増える COBOL 資産・必要とされ続ける COBOL 技術者』

COBOL コンソーシアム会長 高木 渉

高木氏 「高木と申します。よろしくお願ひします。ご紹介にありましたように、私は COBOL コンソーシアムという業界団体の会長と、COBOL の国際規格をつくる委員会の長をさせていただいております。さて、ここにお集まりの皆様の中には、プログラミング言語というものにタッチしてない方もいらっしゃるかと思ひます。プログラミング言語に携わっている方でも、COBOL が世の中でどのくらい使われているかということ、肌で感じている方は、あまりいらっしゃらないのではないかと思います。実際に COBOL を使っている方でも、たぶん同じで、何か孤立しているイメージがあります。今日は、COBOL がよく使われている実態をご説明します。その後、先生方がお集まりのところ勝手ながら、このような人材がいるといいなというお話をしたいと思ひます。

まず、COBOL コンソーシアムという団体についてです。これは、COBOL 言語を広く普及させ、COBOL ユーザーの利益を守るために、2000 年に設立されました。このとき COBOL が誕生 40 周年でした。COBOL は、1960 年にアメリカの国防総省で出版されたので、2000 年で 40 周年。2010 年で 50 周年という言語です。設立の目的の中で、情報発信を重視しています。COBOL の情報は非常に少ないです。実は使われているという状況を、正しく皆さんに伝えるのが主な活動です。

実際、COBOL は使われています。使用事例を列挙しますと、まず、銀行オンラインシステム。銀行間のやり取りに使われています。座席

予約システム。それからコンビニエンスストア。何か買い物をすれば、後ろでは COBOL が動いている可能性がある。皆さん一日何回かは COBOL のお世話になっているという、まことしやかな話もあります。非常によく使われている言語です。

ジャパネットたかた、という有名な会社が、本日の会場の近く、長崎県佐世保市にございます。2010 年の COBOL コンソーシアムの COBOL50 周年セミナーでご講演いただきました。メインフレーム上の販売管理システムを Windows に移行する事例で、プログラム規模は 50 万ステップの COBOL でした。COBOL を選択した理由の 1 番が、開発生産性が高かったから、ということでした。経験上、Visual Basic の 1.5 倍の生産性があるとおっしゃっていました。プログラム言語の生産性は、見方によって変わりますので、これには異論もあるかと思ひます。理由の 2 番が、1974 年の COBOL 国際規格向けに開発したプログラムが、2002 年の国際規格に対応した COBOL コンパイラで動作したことでした。他に、シンプルな言語、システム間の共通理解のための言語ということも COBOL 選択の理由に挙げていらっしゃいます。シンプルな言語、共通の言語という面では、他の会社であれば、COBOL でなく、他の言語が適当だったかもしれません。ただ、ここでは、COBOL を使って、ジャパネットたかたさんのような活気ある会社の販売管理システムを動かしているということをおし上げたい。COBOL が古臭いから、使い物にならないということはないのです。

では、COBOL はどのくらい使われているのでしょうか。情報処理推進機構 (IPA) が 2011 年に発行した統計で、JAVA 25%、COBOL 17%、Visual Basic 14% となっています。今、皆さんに届く情報の量からくるイメージに比べて、断然 COBOL が使われていると思ひます。

同じ出典の別の統計では、COBOL が新規の比較的大規模なシステムに使われていることが分かります。改良開発であれば既存の資産がありますから、COBOL が大規模開発に使われているのは想像できますが、まだまだ新規で大規模開発が行われています。

また、COBOL コンソーシアムの COBOL50 周年記念セミナーで、IBM の方の講演によれば、COBOL は世界のほとんどの商用基幹アプリケーションを稼動し、ビジネスデータの 75 パーセント、金融取引の 90 パーセントの処理

している、とのこと。また、COBOLは2千億行存在すると推定されています。2千億行ともなりますと、すべてを他の言語に書き換えるのは不可能に近いです。というのも、プログラム言語の書換えは何も生み出しません。例えばCOBOLをJavaに書き替えたとしても、書き換えただけでは、企業に利益をもたらしません。2千億行も単に書き換えるだけのために、お金は向かわないです。

膨大な資産があるにもかかわらず、COBOL人材は不足しています。落ち着いて枯れている技術は、世の中であまり報道されません。イベントがないと報道されにくい。情報が少ないので、COBOLを使っていることが対外的に時代遅れに思われる、と考える風潮まであるように思います。そのような風潮があると、COBOLに人材が集まりにくくなります。ですから、COBOLコンソーシアムは、設立の目的にもあるように、正しい情報を皆さんにお伝えしていく活動をしています。

COBOL人材の不足はありますが、COBOLプログラマーの養成は難しくありません。COBOLは普通の汎用言語ですので決して難しくありません。しかし、COBOLプログラマーに敢えてなりたいたいと思わないという風潮はあると思います。

COBOL人材不足といわれるもののほとんどは、実は周辺技術の知識不足のカテゴリーに入ると思います。業務で使われるようなプログラムは、実際にプログラミング言語だけで済むことはなく、その周辺に、いろいろなミドルウェアやオペレーティングシステムと協調しながら動きます。膨大な周辺知識を取得した上でプログラムを作ったのに、COBOLプログラマーがいなくなると、膨大な知識もその企業なり団体なりから失われていきます。COBOLプログラマーがいなくなることを人材不足とするのは、実はその周辺知識の問題です。周辺知識を取得する方が、プログラム言語自体を覚えるよりも大変です。量も段違いに多い。そうした知識がCOBOLの技術者に集まっている現状があります。簡単には答えの出せない問題です。例えばメインフレームですと、若い人が、メインフレームを使う機会はかなり限られます。メインフレームは固有の周辺知識が必要なシステムであり、使いこなすには周辺知識が必要ですが、会社に入る前に経験することは困難です。COBOLへのモチベーション不足については、COBOLが表面的に異質な言語であることも理由の一つです。JavaやC言語のスタイル

を知っている人には、COBOLの記述は長い。それから、プログラムのデータ十進数で宣言するのは不自然だという見方をされます。ここで毛嫌いされては駄目です。人材不足になってしまいます。多少変なところがあっても、普通の言語だと理解をしてもらえる人材が必要です。また、COBOLに特徴的なのは、非常に古いプログラムの存在があります。構造化プログラムは、80年代にだいたい確立しました。逐次・反復・分岐という3つの要素で処理の流れを全部表現できる。現在のプログラミングの教科書をみれば、全部構造化して書いてありますが、それ以前のCOBOLプログラムが現役で動いています。いわゆるスパゲッティプログラムを読み下す能力が必要です。これも毛嫌いされては駄目です。

ところで、COBOLのように落ち着いた技術では、新しい周辺技術は乱立しませんが、JavaやRubyのような言語には、周辺技術が次々と出てきます。フレームワークも次々と出てきます。一人前の技術者になるには、多くのフレームワークを勉強して知らないといけない。フレームワークは廃れます。古いフレームワーク向けに作ったプログラムは、新しいフレームに書換えが必要になります。古いフレームワークと新しいフレームワークの両方の知識があって書換えが可能です。こうして、はやりプログラム言語に必要な周辺知識は、かなりの勢いで増えていきます。

では、実務に必要なプログラミング能力という面から考えてみます。もちろん、プログラミングの前に業務知識が必要です。これを前提として、プログラミングに関しては、1番に、他人のプログラムを修正できる能力が必要だと思っています。私の経験では、学校でのプログラミングは自分のプログラムしか見ませんでした。実務では、他人の書いたプログラム直すことがあります。実際問題、新たにプログラムを組む機会の方が少ないです。スタイルの異なるプログラムを読んで理解し、修正をする能力が必要です。2番目に、テストを設計する能力です。自分で1から作ったプログラムのテストは分かりやすい。しかし、既にあるプログラムを修正してテストするのは難しい。修正したところは、修正したように動作することを確認し、修正していない部分の動作はそのままであることを確認しなければいけない。このようなテストを設計する能力が欲しいです。3番目に、プログラムの稼働に関するリソースに敏感であって欲しいです。スクリプト言語では、1

行野郎などと言って、1行でまとまった仕事ができるプログラム言語があります。このような言語ではリソースが抽象化されて、特にメモリというリソースを生で感じるという機会がないです。コンピュータどんどん速くなり、何ギガというメモリを積んだパソコンが出回っています。個人で書くようなプログラムではリソースを意識する必要はありませんが、少し大きなデータを処理するとリソースの罨に引っかかることがあります。メモリが豊富なマシンでも、リソースの問題で設計し直し、というような話は実際にあります。Javaのようなオブジェクト指向言語で、自動でメモリを管理するガベージコレクタのあるタイプの言語を使うと、リソースの感覚が甘くなる可能性があります。自分がプログラムを書くときに、プログラムが使うメモリの量を設計できるプログラマーに期待します。

さて、実務でプログラマーに要求されるものは、まずは、プログラムの対象業務を理解することです。会社に入って最初に与えられるプログラムは、小さく分割されて、入口、出口があって、データに対して、こんな動きをするようにつくれ、と言われてプログラムを作ります。全体に対するそのプログラムの効果は、下に1人でも2人でも部下がつくようになれば、当然知っている必要があります。次に、プログラムの周辺技術を知っている必要があります。周辺技術は、プログラム言語そのものを学ぶよりも大変な勉強が必要です。

最後に、実務に必要なプログラミング能力の習得していることで、これは、テスト設計ができる、他人のプログラムを修正できるというような、先にお話した能力です。業務を理解する面は、商業教育が担っているところだと思います。実務に就く前に勉強して業務を分かっている人が会社に入る。その人が、実務に必要なプログラミング能力を習得しているというのがいいと思います。人のプログラムを読む能力を、実務に使えるところまで学校で指導するは、難しいと思います。しかし、その足がかりとなる教育は、できるだろうと思います。リソースに

敏感になるという面では、ガベージコレクションのあるようなオブジェクト指向言語使うより、COBOLが相応しいと思います。

現在のプログラム言語の人材と資産の関係ですが、COBOL資産は、だいたい業務プログラムの範囲に入っていて膨大な量があります。Java資産は、業務プログラムに少し入っていて、業務プログラム以外でも使われています。COBOLに入ってくる人材は少なく、Javaに入ってくる人は多い。ちなみに、基本情報技術者試験では、C、Java、COBOL、アセンブラ、表計算ソフトという5つのカテゴリーがあって、COBOLを選択する人はたくさんいます。本日の題は『増え続けるCOBOL資産・必要とされ続けるCOBOL技術者』です。COBOL資産は増え続けていて、技術者は増えない。これが現状です。Javaの資産も増えています。Javaに人材は必要です。ただ、Javaに入っていく人たちが、ころっとCOBOLもできるようになればいい。そうするするためのハードルに、COBOLを毛嫌いする風潮があると思います。一度でもCOBOLを使って、普通のプログラミング言語だと経験していれば、COBOL自体は難しくないのです、ころっと変わることができるわけです。周辺知識を学ばなければいけないのは、JavaでもCOBOLでも同じです。

COBOLの仕事はなくなりません。2000億行もあるので、必ず残ります。COBOLの演習には、オープンソースのCOBOLもございます。ぜひ、学生さんにCOBOLを経験する機会を与えていただきたいと思います。もちろん、プログラミングは1から10までCOBOLで勉強したということでも問題ないと思います。その場合は、Javaを少し触っていることがいいと思います。COBOLを経験していたためにCOBOLをばかにする人もでてきています。少しでもCOBOLを経験していることが大事です。

それでは、私からのお話を終わります。ありがとうございました。」

就職問題並びにキャリア教育を巡る課題と方策
東京都立第 5 商業高等学校 中山博之 氏

I 高校生の就職に関する状況（調査結果）

求人数の増減は、昨年と比べ、全体的に微増傾向にあった。（減少は 13 県）。24 年 3 月の高校卒業者の就職率は 94.8% で、商業科は 95.8% であった。新規高校卒業予定者の就職内定取り消しだが、23 年度は 19 県 65 件の報告があった。条件通りに就職できなかった生徒数は、21 件 155 件あった。震災後の就職活動や就職指導での新たな変化も見られる。就職開始日について現行の 9 月 16 日からの開始に対して全県で肯定の回答が得られた。就職未決定者数は前年度より減少しているという県が 27 県で、地元志向であったり、就職試験を受けない生徒が増加しているといった県があった。卒業後の未就職者に対する支援では、ハローワークなどの情報を個別に提供するという県が 41 県あった。フリーター問題に対する対応では数値では把握できていないが、すべての県で好ましくないと指導している。複数応募制の状況は、10 月 1 日とする県が多い。また、一人 3 社まで応募できる県が 6 県あった。だが、企業との信頼関係からよくないという声が多い。ジョブサポーターの配置状況は 42 県で配置されているが、地域によって差がある。行政による支援体制は前よりよくなっている。

II 新たなキャリア教育の推進

キャリア教育の指導計画を作成している学校が 66.5%、現在作成中という学校が 15.7% である。インターンシップに対する施策と支援では、学校への予算的措置や企業斡旋という内容が多い。キャリア教育コーディネーターの設置については、配置しているという回答は 22.9% と少ない。県全体で取り組んでいるキャリア教育の施策はいろいろあるが、小中学校と連携して系統的な取り組みを行っている県もある。普通高校でのインターンシップ・職場体験は全校実施が 8 県あり、取り組みではインターンシップが一番多い。大学進学が 80% 以上の普通高校では、修学旅行を利用した職場体験という事例もある。専門高校では、デュアルシステムが定着しつつある。今後の課題は、就職雇用問題について関係機関への働きかけや離職率減少の方策の検討が必要である。キャリア教育を就職問題と限定せず、進学、学力指導など多面的に

扱うべきである。この調査は全国的な概要を把握したものである。全国の状況把握として、また今後の情報収集に活用していただきたい。

グローバル人材の育成に必要な経済リテラシーと英語教育

富山大学大学院経済学研究科地域・経済政策専攻 端野純江 氏

グローバル化社会に求められているリテラシーとは、全地球的規模として認識できることと英語による読み書き能力というリテラシーを身につけることである。また、グローバル人材の育成は、要素 I（語学力、コミュニケーション能力）要素 II（主体性・積極性、チャレンジ精神、協調性・柔軟性、責任感・使命感）要素 III（異文化に対する理解と日本人としてのアイデンティティ）といった要素が必要である。

高校で行われる経済リテラシーは、「現代社会」「政治・経済」、また商業科では「ビジネス基礎」がある。経済リテラシーと英語を絡めて考えると、英語科の目標は、コミュニケーション能力の向上である。英語に関する検定試験は 50 種類以上あるが、国連英検というものもある。また、リスニング工業検定という基礎的・基本的な工業技術英語の表現や会話のリスニング能力を向上させるという英語検定もある。しかし、実用英語技能検定（以下、英検）と全商英検では、英語の能力や知識を問う内容にさほど相違はないし、商業としての色も薄い。現在の大問 1～3 に内容を見ても英語力として必要な知識なのか疑問である。グローバル化社会に求められている経済リテラシーを考えれば、「ビジネス基礎」で学ぶ経済リテラシーを試験問題に盛り込むことがいいのではないかと。単なる英語の知識やその運用能力だけを測るだけでなく、経済リテラシーに関する経済用語を含めた英語の問題にすれば、英語を学ぶ上で、経済リテラシーも修得できる。そうすれば、全商英語検定として特徴も持てるし、より商業に近い検定となる。（※いくつかの例題が提案された）

全商英語検定を進めていく上で、商業科と英語科教員の連携が必要である。さらに専門的な知識が身につけていき、キャリアアップに繋がり、グローバル人材を育成することができるのではないだろうか。（文責：森 豊巳）

【理事会】

—平成 24 年度第 1 回理事会—

日 時 平成 24 年 8 月 18 日 (土)
10:30 ~ 12:00

会 場 香蘭女子短期大学

出席者 別紙出欠表の通り

会長挨拶

1. 議 事

- (1) 会員の異動について会員総会資料をもとに報告
- (2) 平成 23 年度事業報告、決算報告、監査報告について会員総会資料をもとに報告
- (3) 平成 24 年度事業計画案、予算案について総会資料をもとに報告
- (4) 本年度研究助成・全国研究テーマについて別紙資料により説明
- (5) 本年度大会発表者等について
- (6) 平成 25 年度 (第 24 回) 全国大会開催地等について
- (7) 平成 24 年度理事・監事の候補者について
- (8) 必携商業科教育法の学習指導案の作成について
- (9) 本年度名簿作成について
- (10) 事務局よりのお願ひ・ご連絡・学会 HP 関係
 - ①各部会の HP について
 - ②会員著作の紹介について
- (11) その他

—平成 24 年度理事懇談会—

日 時 平成 24 年 8 月 19 日 (日)
12:10 ~ 12:50

会 場 香蘭女子短期大学

出席者 別紙出欠表の通り

1. 話 題

- (1) 平成 24 年度第 2 回理事会、研究会の予定について
平成 25 年 2 月 3 日 (日)
第 2 回理事会 10:30 ~
研究会 13:30 ~
実教出版 (株) 8F 会議室
過去の実施内容と、本年度の日程を確認。
- (2) その他
 - ・本部提案統一研究の分担について
「ビジネス (商業) 教育の魅力を発信する」
 - ①マーケティング分野 中国部会・北海道部会

- ②ビジネス経済分野 北信越部会
 - ③会計分野 四国部会
 - ④ビジネス情報分野 関東部会
 - ⑤総合学習分野 東北部会
- 「ビジネス (商業) 教育の課題に対応する」
- ①行政施策の調査検討 関東部会
 - ②学校の推進体制の確立 九州部会
 - ③企業との連携体制 三重支部 (東海部会)

- (3) 大学等との連携体制 関西部会・東海部会
- (4) 中学校等地域との連携体形 北信越部会
 - ・2 年間 10 分野。各分野に 2 万円補助
 - この 2 年間は通常の本部研究助成はなし
 - ・次年度統一論題で中間報告。中間発表については任意
 - ・自由論題は別途設ける予定
 - ・2 分野の担当の部会は、1 分野を 1 年で完了させてよい
 - ・来年度一年で研究が終了した場合は、それでもよい

—平成 24 年度第 2 回理事会—

日 時 平成 25 年 2 月 3 日 (日)
会 場 実教出版 (株) 8 階会議室
会長挨拶

1. 議 事

- (1) 第 1 回理事会以降の活動について
 - ①総務・会計 会費払込状況 予算執行状況
 - ②会報・論集 発刊予定・原稿依頼
 - ③広報 HP
 - ④研究 本部研究会
 - ⑤その他
- (2) 第 23 回福岡大会について・・福岡支部配付資料参照
 - 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
会費払い込み、未納会員
- (4) 平成 25 年度事業計画について
 - ①一般事業計画
 - ②学会費助成研究
 - ③韓国経営教育学会との交流
- (5) 第 24 回愛媛大会について (愛媛支部作成資料)
 - ①開催日時、会場など

②統一研究テーマ「ビジネス（商業）教育の魅力を発信し、ビジネス（商業）教育の課題に対応する」

③日程など

- (6) 平成 25 年度の役員・監事について
- (7) その他
- (8) 部会・支部の活動など

【事務局】

—平成 24 年度第 1 回事務局会議—

日 時 平成 24 年 6 月 2 日 14:30 ~
会 場 千葉商科大学研究館 3 階会議室
会長挨拶

1. 平成 23 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 24 年度事業計画・予算（案）

- (1) 総務 出版 研究 企画 国際 会計
- (2) 韓国商業教育学会との交流

3. 平成 24 年度事務局組織

- (1) 事務局員 事務分担

4. 第 23 回全国大会について

- (1) 第 23 回福岡大会の案内
- (2) 発表希望者・23 年度助成金付き研究の発表概要

5. 平成 24 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、石
川、静岡、愛知、岐阜、三重、大阪
兵庫、愛媛（四国部会長）

- (2) 役員 本年度は非改選

6. 会員意識調査結果を踏まえて

- (1) 24 年度助成金付き研究
- (2) 24 年度本部研究会
- (3) 25 年度全国大会に向けて

—平成 24 年度第 2 回事務局会議—

日 時 平成 24 年 7 月 21 日 14:30 ~
会 場 千葉商科大学研究館 R3 会議室
会長挨拶 省略

1. 第 23 回大会向け資料調査確認

平成 23 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

(7) 理事会・大会への理事・事務局員の参加
体制の確認 → 議題 3-3 で

2. 平成 24 年度事業計画・予算（案）検討

(1) 総務 出版 研究 広報 国際 会計

3. 第 23 回大会に関して

(1) 参加状況（福岡県：メールの返信、参加
者名簿より確認）

(2) 司会等（H24 案）

(3) 大会参加者・宿泊者の確認について

4. 会員アンケート集計結果と全国統一研究 テーマ

(1) テーマの提案

(2) 研究体制

(3) 研究成果の発表方法

5. 平成 24 年度の全国組織・役員について

(1) 部会・支部 別紙参照

(2) 役員（案）の検討 本年度は役員の改選
無し

(3) 事務局員、事務局体制 添付資料参照(H23
年度と同じ)

6. その他

(1) 平成 24 年度本部助成研究

(2) 第 24 回全国大会 全国統一研究テーマの
発表

(3) 第 24 回以降の大会について

24 回大会 四国 25 回大会 北海道

26 回大会 関東 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、会員増のための方策

本年度はアンケートを実施するかどうか

—平成 24 年度第 3 回事務局会議—

日 時 平成 24 年 10 月 27 日（土曜）

14:30 ~

会 場 千葉商科大学 研究館 3 階会議室

1. 議 題（会長挨拶：省略）

(1) 平成 24 年度第 1 回理事会、理事懇談会報
告

(2) 第 23 回全国（福岡）大会概要報告

(3) 平成 24 年度関東部会の総会・大会につい
て

(4) 平成 25 年度全国大会（愛媛県）について
統一研究テーマ（平成 24 年度、25 年度
全国研究）

新規発表者の開拓

- (5) 北海道部会からの申し入れについて
 - (6) 平成 24 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
 - 7. 事務局便りの掲載内容について
事務局便りの発送について
 - 8. 日韓学術交流について
韓国経営教育学会秋季大会 韓国商業教育
学会秋季大会
 - 9. 商業科教育法学習指導案作りについて
 - 10. その他
- 平成 25 年 2 月 3 日 (日) PM

平成 25 年度全国大会のご案内

これからの商業教育の推進に向けて「ビジネス（商業）教育の魅力を発信し、ビジネス（商業）教育の課題に対応する」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 25 年 8 月 17 日（土）・18 日（日）
- 2. 会 場：松山大学
愛媛県松山市文京町 4 番地 2
- 3. 統一論題：「ビジネス（商業）教育の魅力を発信し、
ビジネス（商業）教育の課題に対応する」
- 4. 事務局：〒 790- 愛媛県松山市朝日町 71
愛媛県立松山商業高等学校内
第 24 回全国大会実行委員会事務局
TEL 089-948-1699 FAX 089-948-1758
E-mail shoken@shoken.shikoku.ne.jp

◎北海道部会活動報告

○役員会（会場：札幌学院大学）

期日：平成 24 年 6 月 23 日（土）

1. 平成 23 年度事業報告・決算報告
2. 平成 24 年度事業計画（案）予算（案）
3. 役員改選（案）
4. 本年度総会・研究協議会について
5. 会報の発行形態について
6. マーケティングに関するテキスト作成について
7. 平成 26 年度当学会北海道大会について

○総会・研究協議会（会場：北海学園大学）

期日：平成 24 年 10 月 13 日（土）

1. 基調講話
2. 講演「北海学園大学経営学部教育における産官学連携のデザインとコンセプト」
北海学園大学教授 大平義隆様
3. 研究発表「アメリカ合衆国オレゴン州ユージーン学区における情報教育政策」
北星学園大学准教授 古谷次郎
4. 実践報告「『尊商 REBORN』への教育イノベーションの実践」
北海道小樽商業高等学校教諭 大嶋武史
5. 研究発表「北海道高等学校における商業教育の将来的展望」
北海道奈井江商業高等学校長 別所正一
6. 意見交換「今、商業教育が果たす役割とは」

○「北海道部会会報第 24 号」発行

本年度の総会・研究協議会の記事を中心に 1 月に発行した。

○「マーケティング教材の HP へのアップ」

これまでに完成したマーケティング分野の授業で利用できる教材を北海道部会ホームページに 1 月にアップした。

◎東北部会活動報告

○東北部会総会・研究会

日時：平成 24 年 7 月 31 日（火）

13:00～16:00

会場：仙台中央市民センター創作室

次第

1. 部会長挨拶
2. 協議
 - (1) 平成 23 年度事業報告
 - (2) 平成 23 年度東北部会会計決算報告・監査報告
 - (3) ③平成 24 年度事業計画（案）について
 - (4) 平成 24 年度予算会計予算（案）について

(5) その他

3. 研究報告

報告者

東海林 啓（山形県立天童高等学校）

「商業教育の進むべき新たな方向性の追求」

○東北部会研究懇話会

日時：平成 25 年 3 月 23 日（土）

10:00～12:00

会場：仙台市中央市民センター会議室

研究報告者

橋本 清輝（福島県立平商業高等学校校長）

「商業教育活性化の取り組み」

—福島県における実践と課題—

◎石川支部活動報告

○役員会

期日：平成 25 年 2 月 17 日（日）

13:00～13:50

会場：石川県青少年総合研修センター

1. 平成 25 年度支部役員について
2. 平成 25 年度事業計画について
 - ・役員会の日程
 - ・総会、研究会の日程
 - ・北信越ブロック研修会について新潟支部との交流を図り、支部の活性化を推進していく。
3. その他

○支部総会・研究会

期日：平成 25 年 2 月 17 日（日）

14:00～15:30

会場：

1. 開会挨拶 支部長 村井吉雄
2. 総会
 - (1) 平成 24 年度支部会計・事業報告
 - (2) 支部会員の状況について
 - (3) 平成 25 年度支部役員について
 - (4) 平成 25 年度事業計画について
 - ・役員会、総会、研究会の日程
 - ・北信越ブロック研修会について
 - (5) その他
3. 報告
 - (1) 平成 24 年度全国大会の報告
鶴来高等学校 林 道雄
 - (2) 平成 24 年度理事会報告
支部長 村井吉雄
 - (3) アンケート調査の結果報告
事務局長 北本泰則

(4) 商業教育の現状と展望

支部長 村井吉雄

4. 意見交換会

5. 事務連絡

今年度の全国大会（松山大会）への案内

◎新潟支部活動報告

○支部総会・研修会

日時：平成 24 年 5 月 20 日（日）

会場：新潟会館 15 名が参加。

次第

1. 開会挨拶 新潟支部長挨拶 平倉哲夫

2. 総会

(1) 報告

①平成 23 年度現在会員報告

・退会会員 1 名（平成 24 年 5 月 20 日）現在の会員数 36 名 等

(2) 議事

①会務報告

23 年度支部活動報告

22 回全国（埼玉）大会

23 年 8 月 20・21 日

大宮ソニックシティ報告

（新潟経営大学 伊部泰弘先生 発表）

②平成 23 年新潟支部会計・決算について

②その他

23 回全国（福岡）大会発表について

（新潟経営大学 吉田一郎先生 発表）

北信越部会の活動について

今後、石川支部と新潟支部それぞれの研修会への参加案内を相互にすることを了承

3. 研修会（研究・実践報告）

(1) 「ビジネス経済」の年間指導計画と指導案について

廣瀬 正志先生（新潟県立新潟商業高等学校）

(2) 学習指導「ビジネス経済応用」について

須戸 修先生

（新潟県教育庁高等学校教育課 指導主事）

4. 懇親会

◎関東部会活動報告

○役員会

1. 期日：平成 24 年 5 月 12 日（土）

2. 会場：全商会館

3. 議題：平成 24 年度定時総会、研究会

○研究集録発刊 第 10 集 9 月 1 日

○定時総会・研究会

1. 期日：平成 24 年 10 月 20 日（土）

2. 会場：鉄道博物館鉄博ホール

（幹事 埼玉支部）

3. 定時総会

(1) 平成 23 年度事業報告・会計報告

(2) 平成 24 年度事業計画・予算案

(3) 平成 25 年度役員について

(4) 平成 23 年度支部活動報告

（東京・千葉・群馬・埼玉の各支部より）

4. 研究会

(1) 研究発表 I

「商業教育における論理的な商品開発の可能性と課題」

～高崎商業高校商研部の実践から～

（群馬支部） 群馬県立高崎商業高等学校

高柳昌史先生

(2) 研究発表 II

「企業派遣研修に学ぶ人材育成」

（千葉支部） 千葉県立袖ヶ浦特別支援学校

山岸幸雄先生

(3) 研究発表 III

「新学習指導要領に対応した授業の研究」

（東京支部） 東京都立葛飾商業高等学校

木藤則行先生

(4) 研究発表 IV

「商業科目による『知識構成型ジグソー法

（協調学習）』を用いた授業実践について」

（埼玉支部） 埼玉県立蓮田松韻高等学校

白井智也先生

5. 特別講演

演題：「鉄道博物館建設の裏で」

講師：鉄道博物館営業部課長 葛西寅彦様

◎群馬支部活動報告

○定時総会・研究協議会・情報交換会

期日：平成 24 年 9 月 22 日（土）

会場：上毛会館 高砂の間・孔雀の間

議事内容等

1. 定時総会

(1) 支部長挨拶

(2) 23 年度事業報告・会計報告・監査報告

(3) 24 年度新入会員紹介

(4) 24 年度事業計画

(5) 第 23 回全国（福岡）大会の報告

(6) 平成 25 年度関東部会総会・研究会

（平成 25 年 10 月 19 日（土）本県が担当）

(7) その他

2. 研究協議会

(1) 「今日の商業教育の動向」

支部長 伊勢崎商業高校 櫻井清人先生

(2) 「新学習指導要領に基づく教育課程の編成について」

伊勢崎商業高校 和田安弘先生

- (3) 「商業教育における論理的な商品開発の可能性と課題」～高崎商業高校商研部の実践から～

高崎商業高校 高柳昌史先生

- (4) 質疑応答

3. 情報交換会

11名の支部会員が参加。櫻井支部長から報告があった商業教育の動向をふまえ、今後取り組むべき課題等について、活発な意見交換を行った。また次年度に開催予定の関東部会総会に向けて、組織づくりについても協議がなされた。

◎埼玉支部活動報告

○埼玉支部総会・研究会

1. 日時：平成24年4月14日（土）
2. 会場：さいたま市民会館おおみや
3. 出席者：6名
4. 議事等
 - (1) 平成23年度活動報告、会計報告
 - (2) 平成24年度活動計画、予算（案）
 - (3) 平成24年度第23回全国（福岡）大会について
 - (4) 平成24年度関東部会について
 - (5) 平成25年度本部助成研究について
 - (6) 会費について
 - (7) その他
5. 研究会：平成24年度関東部会定時総会・研究会の運営計画と研究発表について

○研究会開催（2回開催）

1. 4月14日（土）13:30～
さいたま市民会館おおみや（再掲）
 2. 8月4日（土）16:00～ 鉄道博物館
- 日本商業教育学会第23回全国（福岡）大会（平成24年8月18日（土）・19日（日） 香蘭女子短期大学 4名参加）
- 関東部会定時総会・研究会（平成24年10月20日（土）鉄道博物館 9名参加 本支部主管）
- 本部研究会（平成25年2月3日（日） 実教出版会議室 4名参加）

◎千葉支部活動報告

○定時総会及び第1回研究会（参加32名）

- 期日：平成24年4月7日（土）
会場：千葉県教育会館
1. 平成24年度定時総会
事業報告・会計報告・事業計画・予算案の審議
 2. 講演：金融知力普及協会事務局長

鈴木達郎氏

演題：「高校のうちに身につけたい金融知力とは」

3. 第1回研究会

研究発表

- (1) 「企業派遣研修を終えて」
千葉県立袖ヶ浦特別支援学校 山岸幸雄
- (2) 「魅力ある学校づくり」
千葉県立東金商業高等学校 藤崎 豊

○第2回研究会（参加34名）

期日：平成24年12月2日（日）

会場：千葉県教育会館

報告

- (1) 「日本商業教育学会第23回全国大会報告」
千葉県立東金商業高等学校 宮内輝久
- (2) 「魅力ある千葉県商業教育の発展をめざして」～未来を切り拓く商業教育～
千葉県高等学校教育研究会商業部会

研究協議

テーマ：「新学習指導要領における教育課程の編成」～商業教育の活性化をめざして～

パネラー

- 千葉県立千葉商業高等学校 増子雅代
千葉県立東金商業高等学校 田中 衡
千葉県立君津商業高等学校 山田 徹
コーディネーター
千葉県立一宮商業高等学校 渡部 清
千葉県教育振興部指導課 常世田信幸

○研究集録発刊 第18集 3月31日（日）

◎東京支部活動報告

○東京支部総会・第1回研究会

1. 日時：平成24年9月2日（日）
 2. 会場：東京都立第一商業高等学校
 3. 出席者：7名
 4. 議事等
 - (1) 平成23年度活動報告、会計報告
 - (2) 平成24年度活動計画、予算
 - (3) 平成24年度事業計画
 - (4) 研究発表
魅力ある商業教育の発展を目指して
東京都立第一商業高等学校
校長 戸田勝昭先生
 - (5) 講演
教科経営の機能と教科主任の役割
清水希益先生
 - (6) 東京都立高校における商業教育の諸課題について
- 東京都支部第2回研究会
1. 日時：平成24年9月2日（日）

2. 会場：東京都立第一商業高等学校

3. 出席者：8名

4. 研究発表

(1) 「白熱教室」の実践

東京都教育庁 石山智典先生

(2) 就職問題並びにキャリア教育を巡る諸課題と方策

東京都立第五商業高等学校

校長 中山博之先生

(3) 東京都立高校における商業教育の諸課題について

○東京都支部第3回研究会

1. 日時：平成25年3月3日（日）

2. 会場：東京都立芝商業高等学校

3. 出席者：10名

4. 研究発表

(1) 本校での副校長の役割

東京都立第一商業高等学校

副校長 山田和人先生

(2) 定時性商業高校における検定への取組

東京都立荒川商業高等学校

校長 加藤哲次先生

(3) 東京都立高校における商業教育の諸課題について

◎東海部会活動報告

○東海部会研究会

平成25年2月9日（土）に第17回東海部会研究会を朝日大学（愛知県岐阜市）において開催した。

1. 開会式

(1) 開会挨拶 岐阜支部 服部哲明

(2) 部会長挨拶 東海部会長 鈴木慎吾

2. 講演

「簿記教育における高大連携」

朝日大学経営学部教授

中央大学経営研究所専任講師

小島一富士氏

3. 研究発表

(1) 「高等学校における地域をフィールドとした実践的マーケティング活動の展開～ESDの視点で見直したミツバチプロジェクトの取組～」

愛知県立愛知商業高等学校 梶原英彦先生

(2) 「専門高校でのキャリア教育の課題と展望」

浜松学院大学 戸田昭直先生

(3) 「生徒が輝き、地域を元気にする授業実践」

三重県立尾鷲高等学校 山本勇人先生

(4) 「ぎふネットショップハイスクールを中心とした地域連携」

岐阜県立岐阜商業高等学校 田中英淳先生

この後、平成24年度の各支部活動の報告及び意見発表が各支部長あるいは教育委員会から行われた。

4. 閉会式

次回（平成24年度）開催県となる西山博三重支部長からご挨拶があった。

5. 情報交換会

情報交換会を盛会に開催し、会員の交流を深めることができた。

◎静岡支部活動報告

○平成24年度静岡支部総会

平成24年6月16日（土）三島市民文化会館において支部総会を開催した。

出席者は32人であった。総会に続いて、日本大学短期大学部食物栄養学科 室伏 誠 教授を講師にお招きし、「プロジェクトM（地域特産品開発）の取組」という演題で講演を行った。講演終了後、「商業教育における新商品開発の在り方」をテーマにして、日本大学短期大学部食物栄養学科の学生とともにグループワークを行った。

1. 開会の言葉

2. 支部長挨拶 静岡県支部長 岩崎久和

3. 総会

(1) 平成23年度の支部事業報告・会計報告

(2) 平成23年度監査報告

(3) 新会員および退会員の承認

(4) 役員改選

(5) 平成24年度の支部事業案・予算案

(6) その他

4. 講演

「プロジェクトM（地域特産品開発）の取組」

日本大学短期大学部食物栄養学科

室伏 誠教授

5. 研究協議

「商業教育における新商品開発の在り方」日本大学短期大学部食物栄養学科の学生とともにグループワーク

6. 諸連絡

7. 閉会の言葉

◎愛知支部活動報告

○平成24年度総会及び研修会

1. 日時：平成24年5月19日（土）

午後2時30分より

2. 場所：愛知学院大学楠元キャンパス

3. 日程

(1) 総会

- ①開会のことば
- ②愛知支部長あいさつ
- ③平成 23 年度愛知支部事業報告について
- ④平成 23 年度愛知支部会計報告について
- ⑤平成 24 年度愛知支部役員（案）について
- ⑥平成 24 年愛知支部事業計画（案）について
- ⑦平成 24 年度愛知支部予算（案）について
- ⑧閉会のことば

(2) 研修会

- ①開会のことば
- ②講演「高等学校におけるキャリア教育－産業界の現状を踏まえた人材とは－」
株式会社ジオコス取締役副社長
平田節子氏
- ③質疑応答
- ④講評
愛知県教育委員会高等学校教育課指導主事
川口宗泰先生
- ⑤閉会のことば

○平成 24 年度役員会

1. 第 1 回

日時：平成 24 年 4 月 11 日（水）

午後 6 時 30 分より

愛知学院大学楠元キャンパス

議題：平成 24 年度愛知支部総会及び研修会について

2. 第 2 回

日時：平成 24 年 12 月 17 日（月）

午後 6 時 30 分より

名城大学名駅サテライト

議題：平成 24 年度日本商業教育学会東海

◎三重支部活動報告

本年度の支部活動は、支部総会、支部学習会及び支部会を開催するとともに、「交流誌第 16 号」を発刊いたしました。

特に、支部学習会では、企業が商業科生徒に求める資質を知ることがを目的として三重県実業界でご活躍中の株式会社津松菱 経営企画部長北出良仁様にご講演いただきました。

○平成 24 年度三重支部 総会

日時：平成 24 年 7 月 14 日（土）

会場：三重県立津商業高等学校

- 1. 三重支部会員及び役員について
- 2. 第 17 回東海部会研究大会について
- 3. 学習会について
- 4. 交流誌について
- 5. 情報交換

○平成 24 年度三重支部 支部学習会

日時：平成 24 年 7 月 14 日（土）

会場：三重県立津商業高等学校

講演

「商業高校生に地元の企業として求めるもの」

株式会社 津松菱経営企画部長

北出良仁氏

○平成 24 年度三重支部 支部会

日時：平成 24 年 12 月 22 日（土）

会場：三重県立津商業高等学校

1. 平成 24 年度日本商業教育学会東海部会の研究発表について

発表者：県立尾鷲高等学校

教諭 山本勇人

テーマ：「生徒が輝き、地域が元気になる授業実践」

2. 交流誌について

3. 情報交換

◎兵庫支部活動報告（関西部会と共催で実施）

○平成 24 年度兵庫支部総会・第 1 回研究会

1. 日時：平成 24 年 7 月 16 日（月）海の日

9 時 40 分～ 17 時 30 分迄

2. 会場 流通科学大学

3. 総会

(1) 平成 23 年度事業報告・決算・監査報告

(2) 平成 24 年度新役員案

(3) 平成 24 年度事業計画案・予算案

4. 研究会

(1) 講演 演題「グローバル化時代の兵庫経済と教育を考える」

講師 一般財団法人ひょうご経済研究所

事務局次長主任研究員 水上潤

(2) 発表 1 「グローバル化と企業が求める人材について」

参天製薬株式会社

人材開発企画チームマネージャー 柳父孝則

(3) 発表 2 「グローバル化・企業採用・大学と高校からの大学選択就職見通しの視点について」

株式会社マイナビ副編集長 土山勇

(4) 発表 3 「グローバル化時代の西京高等学校の取り組みについて」

前京都市立西京高等学校

校長 関目六左衛門

(5) 発表 4 「新しいビジネス。キーワードはデザイン」

NPO 法人 Deeppeople 理事長 牧文彦

(6) シンポジウム

「グローバル化と商業教育について」

流通科学大学副学長 足立明

前京都市立西京高等学校校長 関目六左衛門
参天製薬株式会社人材開発企画
チームマネージャ 柳父孝則
株式会社マイナビ副編集長 土山勇
NPO 法人 Deeppeople 理事長 牧文彦
一般財団法人 ひょうご経済研究所事務局次
長主任研究員 水上潤

高知支部長 小松啓起

(7) 情報交換会
参加者 50名

◎関西部会活動報告

平成24年度、関西部会総会・研究会を次の通り開催した。(兵庫支部と共催で実施)

○平成24年度関西部会総会・第2回研究会

1. 日時 平成24年11月23日(金)
9時30分～17時迄
2. 会場 大手前大学 さくら夙川キャンパス
3. 総会
 - (1) 平成23年度事業報告・決算・監査報告
 - (2) 平成24年度新役員案
 - (3) 平成24年度事業計画案・予算案
4. 研究会
 - (1) 講演 演題「グローバル化時代の商社の動向と教育について」

講師 元住友商事株式会社課長 杉岡信夫

- (2) 発表1 演題「電子商取引について」
講師 ユニインターネットラボ株式会社
取締役統括本部 小林宣也
- (3) 発表2 「京都すばる高等学校のキャリア教育の取組について」

京都府立京都すばる高等学校 教諭 貴島良介

- (4) 発表3 「国立明石工業高等専門学校の動向について」

国立明石工業高等専門学校副校長 八木雅夫

- (5) シンポジウム
「高専から学ぶ商業教育の未来について」

流通科学大学元副学長 白石 善章

国立明石工業高等専門学校 副校長 八木雅夫

大阪市立鶴見商業高等学校 校長 小島成起

兵庫県立長田商業高等学校 校長 南谷雄司

- (6) 情報交換会
参加者 45名

◎四国部会並びに愛媛支部総会実施報告

日時：平成24年5月12日(土)

10:30～15:00

場所：にぎたつ会館(松山市道後姫塚)

参加者：24名

1. 開会行事
開会挨拶 四国部会長 掘田利知

2. 来賓並びに顧問紹介
3. 新規会員紹介
4. 議事
 - (1) 平成23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一監査報告一
 - (2) 平成23年度全国大会(埼玉)参加報告
松山商業高等学校 原 成生
 - (3) 平成24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) 平成24年度全国大会(福岡)派遣者選考
今治北高等学校 宮植信一
松山商業高等学校 宮部隆彦
松山商業高等学校 宮岡理明
松山商業高等学校 河本大造
東温高等学校 森岡昭彦
三間高等学校 岡野博志
 - (5) 平成25年度全国大会(愛媛)について
 - (6) その他
5. 研究協議
 - (1) 「商い甲子園」への取組
三島高等学校 平塚敏和

◎岡山支部活動報告

○平成24年度 総会・研究会

期日：平成24年12月8日

会場：岡山商科大学(岡山市)

参加者：14名

1. 総会
 - (1) 岡山支部会則の改正
 - (2) 平成24年決算・平成25年予算
 - (3) 平成25年役員改選
2. 研究会
 - (1) 研究報告

① 「情報処理関係科目群の学習指導案」について

ア ビジネス情報

倉敷市立精思高等学校 教諭 小津野 純

イ プログラミング

県立津山商業高等学校 教諭 松田こずえ

ウ 電子商取引

県立笠岡商業高等学校 教諭 東 義信

- (2) 今後の活動
ア 「生徒商業研究発表大会」について
県立岡山南高等学校 教諭 熱田みちる

3. 報告
 - (1) 日本商業教育学会第23回全国(福岡)大会報告

県立鷺羽高等学校 教諭 福岡明広

◎広島支部活動報告

発表者 餅川正雄、小林利幸

○広島支部総会

1. 期日：平成 25 年 3 月 16 日（土）
14:00～15:00
2. 場所：広島経済大学・立町キャンパス
3. 議題
 - (1) 予算・決算について
 - (2) 広島支部会則について
 - (3) 広島支部役員について
 - (4) 今後の広島支部の活動計画
 - (5) 新規会員の募集状況について
 - (6) その他
4. 全国大会（福岡大会）の発表報告
「高等学校の経営戦略と戦術」

5. 研究協議

○研修会

1. 期日：平成 25 年 3 月 16 日（土）15:00～
16:30
 2. 場所：広島経済大学・立町キャンパス
 3. 内容：「マーケティング」の指導について
 4. 講師：広島経済大学・教授 細井謙一先生
- 情報交換会
1. 期日：平成 25 年 3 月 16 日（土）17:00～
19:00
 2. 場所：K K R ホテル広島
 3. 内容：商業高校における現状と課題

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。

(役員を選任)

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。

(役員任期)

- 第12条 1 役員任期は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か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、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 ◆

高等学校新学習指導要領が平成25年度から
実施され、今後学年進行で行われていきます。
日本商業教育学会では、冒頭の会長挨拶でもあ
りますとおり、平成24年度から2年間、「ビ
ジネス（商業）教育の魅力発信し、ビジネス
（商業）教育の課題に対応する」という全国統
一テーマに基づき、各部会が研究を行います。
新学習指導要領が進行する中で、様々な課題や
目標、指導法などが発表されることと思いま
すが、今後、会員各位が研鑽を積み重ね、商
業教育の魅力が増すことを期待しています。

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。

平成 25 年 3 月 31 日 印 刷
平成 25 年 3 月 31 日 発 行
日本商業教育学会報 No.24

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