

“未知の問い”に対する 集団考察の効果と方法

＝コンソーシアム活用授業実践報告＝

神奈川県立麻生総合高等学校

教育における“未知の問い”の重要性

★「教科書の問い」には正解・不正解が存在

⇒正解への筋道に限られるため考察活動における思考視野が狭くなる。

☆**企業が出題する課題には正解・不正解が存在しない**

⇒教科書にも正解は掲載されず、教員も正解を知らない(正解が“無い”)

⇒正解への筋道が無数であり、生徒の柔軟な発想を尊重し、褒めることができる。

⇒コンソーシアム活用により、

思考視野の広い考察活動が可能

本日の結論

【結論】

選択科目ビジネス基礎の授業にコンソーシアムを活用することで、

- ①より具体性の高い知識を得られる。
- ②課題考察を通じて集団協議の難しさや問題解決の困難さを体験できる。
- ③教科書の記述を越えた物の見方や考え方、情報発信の方法を習得できる。

本日の報告内容

【報告内容】

- ①コンソーシアム活用の狙い
- ②実践報告
- ③実践に当たっての学校側の準備
- ④普通科の学校での展開案
- ⑤まとめ

①コンソーシアム活用の狙い(その1) ＝新学習指導要領を踏まえて＝

新学習指導要領におけるキーワード

「生きる力」を育むために

- 【1】知識及び技能の育成
- 【2】思考力、判断力、表現力等の育成
- 【3】学びに向かう力、人間性等の育成

①コンソーシアム活用の狙い(その2) ＝新学習指導要領を踏まえて＝

新学習指導要領におけるキーワード

『未知の状況に対応できる思考力・判断力・表現力』

★授業では協力企業からの講演の後、企業から出題される問いに対して、
基本的にその企業の立場に立った解答を導き出さねばならない。

⇒ 集団考察による「主体的・対話的で深い学び」の実現

⇒ 活きた問題解決活動によるアントレプレナーシップ育成

“社会に貢献する人材の育成”

①コンソーシアム活用の狙い(その3)
=新科目『アントレプレナーシップ』を見据えて=

『コンソーシアムの活用』



『ビジネス基礎』の充実

平成31年度 『アントレプレナーシップ』の設置

② 実践報告 その1:大塚製薬

【1】大塚製薬(平成29年度、30年度実施)

カロリーメイト等の飲料・食品がどのような意図で開発・販売されているのかを学びながら、商品企画・大塚製薬の企業としての在り方を学ぶ。そして健康と健康飲料の課題を聞く。

【問い】 神奈川県健康問題「未病」の検討
(睡眠、運動、労働環境など)

11月8日(木)① 大塚製薬

スケジュール

8日		22日	
1	2	3	4
大塚製薬 プレゼン	課題の共有	調査時間 発表準備	発表
	チーム決定		振り返り
	調査時間		

初回は社員が発表します。

- 全4時間の枠組が基本となるプログラムです。
- 調査時間に際にも社員に随時質疑が可能です。
- 発表は1チーム5分が目安です。
- 形式は自由です。
- 口頭での発表、PPT、各種データの活用、演劇形式など、ご自身の創意性にお任せします！！



11月8日(木)② 大塚製薬



大塚製薬：授業の進め方

①テーマ設定

次のどちらかを選択する

「睡眠不足の解消に向けて」

「朝食の摂取について」

②資料収集

③課題解決に向けての検討

④大塚製薬からのアドバイス

大塚製薬：発表に向けて

- ①パワーポイントを完成させる
- ②各班の発表
- ③質問・意見交換
- ④講師からの講評

大塚製薬：生徒たちの主体的な取り組み

【1】「大塚製薬の問い」に対して

○睡眠不足の解消に向けて

- ・スマートフォンの使用制限時間の設定
- ・スマートフォンに眠くなる光の使用

○朝食の摂取について

- ・朝食欠食となった場合の脳の状態の周知
- ・寝坊したときの、朝食の摂り方の工夫
- ・スターバックスなど朝食クーポン券の販売

実践報告 その2 : 横浜岡田屋

【2】岡田屋(平成30年度実施)

どのような店舗でどのようなお客様を想定して店を誘致するか、店舗誘致の方法やフロアのデザインなど、ショッピングの場作りの考え方を学ぶ

【問い】 家族・高校生が来てもらえるフロアデザインの設計

6月28日(木)①

横浜岡田屋



6月28日(木)② 横浜岡田屋



横浜岡田屋：授業の進め方

- ①相模大野駅のアクセスの確認
- ②相模原市に隣接する都市の人口構成の確認
- ③他の店舗のフロアデザインの把握
- ④客層の絞り込み
- ⑤フロアデザインの検討

横浜岡田屋：発表に向けて

- ①フロアデザインの完成と配置の理由付け
- ②パワーポイントの完成
- ③各班の発表
- ④質問・意見交換
- ⑤講師からの講評

横浜岡田屋：生徒たちの主体的な取り組み

【2】「岡田屋の問い」に対して

対象となる客層、適切なフロア配置の検討に向けて、

- ・ 高校生を対象としたフロアがある。
- ・ 映画館があると一日楽しめる。
- ・ 高校生は、ドンキホーテがあると行きやすい。
- ・ 子どもから大人まで楽しめる店舗があると行きやすい。

実践報告 その3 : カゴメ

【3】株式会社カゴメ(平成30年度実施中)

野菜ジュース等の飲料は、「どのような意図で開発・販売されているのか。」を学びながら、高校生の視点で商品開発を行う。

【問い】 神奈川県民の野菜摂取量を調べ、より良い食事と健康寿命につながる商品開発へのトライ

11月9日(金)③ カゴメ



11月9日(金)④ カゴメ



カゴメ：授業の進め方

- ①製品の表示と味のテスト
- ②健康飲料の印象が伝わるテーマの設定
- ③資料収集
- ④パッケージ説明
- ⑤パッケージのデザイン開発

カゴメ：発表に向けて

- ①パワーポイントの完成
- ②各班の発表
- ③質問・意見交換
- ④講師からの講評

カゴメ:生徒たちの主体的な取り組み

【3】「より良い食事と健康寿命につながる商品開発」の
問いに対して

- 牛乳、野菜、フルーツをミックスした飲料を開発する。
- 頭のさえるドリンクを開発する。
- 体にいい暖かい野菜ジュースを自販機で販売する。
- トマトのキャラクター「トマト君」を作る。
- キャップ付きのパッケージを開発する。

③実践に当たっての学校側の準備

【1】 5月・・・担当教諭による授業計画

↓ * 学習カリキュラムに沿う形で協力依頼

【2】 6月から9月・・・企業との打合せと連絡(メールなど)

↓ * 直前の授業で企業調査をさせておくと展開がスムーズ

【3】 10月から11月・・・授業実践(4時間～6時間)

* 麻生総合の場合は『2時間×2日間』最初の1時間で講演、説明

その後チームでの討議を進め、2日目に発表・講評

教員側が気を付けるべきこと

- 【1】教員側の下調べ
- 【2】問いへの解答には関与しない
- 【3】連絡を密にとり、スケジュール調整を行う

④普通科での展開案

展開案①保健体育・家庭科

大塚製薬・カゴメの健康に関する「問い」は、朝食欠食による生活習慣の課題を考える「問い」として捉えることができるため、保健・家庭科の身体発達と栄養に関わる単元に適用が可能であると考えます。

④普通科での展開案

展開案②総合的な探究の時間

企業からの「問い」は、生徒の身近な問題から社会全体に波及する「問い」も多く、予備知識のない生徒も議論に加わり、アイデアを出し、意見交換・発表・まとめができる。

⑤まとめ

【結論(再掲)】

選択科目ビジネス基礎の授業にコンソーシアムを活用することで、

- ①より具体性の高い知識を得られる。
- ②課題考察を通じて集団協議の難しさや問題解決の困難さを体験できる。
- ③教科書の記述を越えた物の見方や考え方、情報発信の方法を習得できる。