

中学校社会科におけるシミュレーションの活用と生徒の成長

—小規模店舗開店計画の実践を通して—

*竹内 洋・**守 康幸

The Application of Simulation Workshops in Junior High School Social Studies and the Growth of Pupils: Through the Teaching of Planning to Open a Small Store

TAKEUCHI Hiroshi and MORI Yasuyuki

Abstract

This paper is one part of our studies on how we can support junior high school pupils in making themselves true citizens in our modern society. Pupils are learning daily that there are many people working, consuming, etc. They read textbooks, listen to teachers and then show that they have come to know about them in paper tests. But we know that their knowledge is not real. We have tried to make their knowledge real through a simulation program workshop activity, 'Let's Open a Beef Bowl (Gyudon) Shop'. In making their plans, they found there are many things to think of and overcome, and in this activity, they could not but test whether their knowledge is real or not. And we can say that simulation workshop activities are very useful for this purpose.

Key words : 中学校社会科

ワークショップ型授業

経済教育

シミュレーション教材

オーセンティックな学び

1. はじめに

本稿は、中学校社会科公民的分野(経済領域)における、いわゆるワークショップ型授業の一つの具体的な形として、シミュレーション教材を取り入れた単元「経済活動の仕組み～経営シミュレーションから経済を見よう～」を提示し、シミュレーション活動を通して生徒がどのように成長することができるかを明らかにしようとする研究の一部である。

まず本研究における授業実践の基盤となる、社会科におけるワークショップ型授業⁽¹⁾についてであるが、これについては江間史明氏は以下のように説明している。

「社会科の授業づくりには、これまで様々なワークショップ的な活動要素が導入されてきた。ランキングやシミュレーション、ロールプレイなどである。だが、こうした活動要素のある授業と、ワークショップ型授業は、区別される。ワークショップ型授業は、『活動』+『ふり返り』というシステムを持つ『活動中心の授業』だからである。」(江間、2008、p. 3)

このワークショップ型授業の基本構造である「『活動』+『ふり返り』」とは何か。同氏は次の2点で活用の学習を生み出すものだと指摘する。一つは、「ワークショップ型授業は、学習活動の『枠』を設定するこ

* 宮城教育大学社会科教育講座

** 宮城教育大学附属中学校

とで、明確な目的の文脈をもつ活動を組織できるからである」(江間、同、p.11)、そしてもう一つは、「そこで考えたり、実感したりしたことを『ふり返り』で表現する活動が、システムとして組み込まれているからである」(江間、同、p.11)ということである。本研究で提示するシミュレーションは、このようなワークショップ型授業の一つの活動形態である。

経済教育におけるシミュレーション教材の可能性については、猪瀬武則氏が、「子どもの日常的な認識を拡大させながら、経済概念を反省的に吟味させる過程」(猪瀬、2002、p.21)と述べているが、その一方で、同氏は「これまで利用可能な教材がほとんど開発されてこなかった」とし、以下の2点の方略を提示している。すなわち、「第一に、秀逸かつ簡便なるシミュレーション教材を開発することである。第二に、それらの活用方法についての普及の場を設けるという事」(猪瀬・佐藤、2006、p.1)である。

経済教育においては、シミュレーション的な活動はこれまでも取り入れられてきてはいる。例えば、東京書籍版教科書では「ハンバーガーショップの経営者になってみよう!」「コンビニエンスストアの経営者になってみよう」といった、経済概念の一つである「選択」「立地」を取り入れた活動が位置付けられているし⁽²⁾、また、各学校における授業実践の中で、シミュレーションをはじめとする活動が多数取り入れられていることも周知の事実である。しかし、それらが十分な学習効果を発揮してきたといえるだろうか。

しばしば指摘される問題の一つは、単発的な「活動を取り入れた授業」で終息していることがある点である。例えば、単元冒頭にこのような授業を設定し、生徒の関心を高める試みがなされるものの、それ以降の単元の学習では、知識や技能といった学習内容を単純に教科書の配列に沿って網羅的に注入するだけに終わっている場合、つまり生徒の中で課題が一貫していない場合がそれに当たる。このようなものでは、教師間でしばしば「活動あって学びなし」という批判が聞かれるように、活動をやってもやらなくても同じようなことになってしまう。もう一つは、活動の課題が生徒の実態や意識と乖離し、学びの深まりが限定的な場合である。「社会科は暗記科目」という生徒や保護者の認識は未だ根強いものがある。いくらアクティブな活動を取り入れたとしても、その意図や効果を学習者

である生徒がまさに言葉通りの意味で実感できなければ、このような認識を払拭することは難しいだろう。

学習内容と生徒の学びとの関係について、奈須正裕氏が次のように言うのは、これらのことを踏まえてのことであろう。

「人間の学習や知性の発揮は本来的に領域固有なものであり、文脈や状況に強く依存しているのです。(中略)そこでは、学習とは具体的な文脈や状況の中で生じるものであり、学ぶとはその知識が現に生きて働いている本物の社会的実践に当事者として参画することであると考えます。

これに対し従来の授業では、その知識がどんな場面でも自在に使えるようにとの配慮から、むしろ一切の文脈や状況を捨象して純化し、一般的命題として教えてきました。しかし、何らの文脈も伴わない知識は、いわば『取り付く鳥のない』のっぺらぼうな知識であり、子供には無機質で形式的な手続きの習得と映ってしまいます。」(奈須、2017、p.167)

上のような状況に対して、奈須氏は「具体的な文脈や状況を豊かに含みこんだ本物の社会的実践への参画として学びをデザインする」ことを重視し、「オーセンティックな(authentic: 真正の、本物の)学習の基本的な考え方」として示したのであった(奈須、2017、p.167)。

社会科は公民的資質の基礎を育成することを目標としていることから、本来的にはオーセンティックな学びを構築しやすい教科である。しかしながら、そうであるにも関わらず、現実には「暗記科目」というレッテルが拭えないように、「効率的な受験知識の注入」(猪瀬・佐藤、2006、p.1)から抜け出せないでいることも事実である。猪瀬氏らの研究をはじめ、これまで数多くの研究や実践を通して、社会科における学びの在り方の提案や方法論の蓄積があるにも関わらず、肝心の学校現場ではなかなかその活用が十分に行われているとはいえない。ある種の停滞が起こっているというのが多くの社会科教師の実感でもあるのではないだろうか。

中央教育審議会が、その答申で、「主体的・対話的で深い学び」の実現に向けてとして「アクティブ・ラーニング」の視点からの学習・指導方法の改善を重視す

る方向を打ち出したのも、このような現状を反映したものであろう(中央教育審議会、2016)。そして、この停滞を払拭するためには、理論や教材・指導案だけでなく、具体的な生徒の学びの様子から授業の在り方を広く検討することがこれまで以上に有効になってくると考えられるのである。

これらを受けて、本研究では以下の具体的課題を設定した。第一は、シミュレーション教材を単元規模で位置づけることである。具体的には、シミュレーションを用いたワークショップ型授業を中核とする単元デザインを提示し、その活用法を提案したい。第二は、ワークショップ型授業の枠組を踏まえて授業を設計し、授業における生徒の対話や授業のふり返りを基に、単元全体を通した生徒の成長を跡付けることである。この2点を通して、生徒がよりリアルな課題設定の下でのオーセンティックな学びを通して成長する様子を示したい。

2. 実践から

(1) 生徒の実態から見えてきたこと

本稿では2017年9月から10月にかけて、宮城教育大学附属中学校第3学年の生徒を対象に守が行った「経済活動の仕組み～経営シミュレーションから経済を見よう～」の実践を事例として提示する。

初めに、生徒の実態を示しておこう。2017年9月、宮城教育大学附属中学校3年生の生徒(4学級、149名)を対象に実態把握のためのアンケートを実施した。そのうち1クラス分(在籍37名中35名回答)の結果を表1に示す。質問は大別して2問である。現実の経済生活をどの程度知っているかを問うたものが質問1であり、大学新卒者の平均年収を自由記述で問うたのが質問2である。後者については、教育実習直後であったことから、教育実習生を通してその年代の成人に対するイメージを持ちやすいと考えたのである。

表1 生徒アンケートの結果(2017年9月実施)

<p>質問1)それぞれの質問について、あなた自身に最も当てはまるものを答えてください。</p> <p>1 自分でお金を貯めて使い道を選んで購入する。 ・あてはまる(19名)・ややあてはまる(9名)・あまりあてはまらない(4名)・あてはまらない(3名)</p> <p>2 家族の大人が選んでくれたものを購入する。 ・あてはまる(1名)・ややあてはまる(15名)・あまりあてはまらない(13名)・あてはまらない(6名)</p> <p>3 自分の教育費にどれくらいお金がかかっているか知っている。 ・あてはまる(7名)・ややあてはまる(19名)・あまりあてはまらない(5名)・あてはまらない(4名)</p> <p>4 欲しいものはできるだけ我慢せずに購入する。 ・あてはまる(5名)・ややあてはまる(8名)・あまりあてはまらない(15名)・あてはまらない(7名)</p> <p>5 小遣い帳や通帳などで記録をつけている。 ・あてはまる(4名)・ややあてはまる(6名)・あまりあてはまらない(9名)・あてはまらない(16名)</p> <p>質問2)現在の大学新卒者の平均年収はいくらぐらいだと思いますか。(正答:手取り約200万円)</p> <p>回答の平均値:220万円 最大値:1000万円 最小値:14万円</p> <p>100万円以下(4名) ~150万円(5名) ~200万円(6名) ~250万円(7名) ~300万円(4名) ~350万円(0名) ~400万円(3名) それ以上(2名) 不明(4名)</p>

アンケートの結果を詳しくみると、まず、質問1の各問への回答から、自分が欲しいと思う商品についてはあまり価格を気にせず購入するが、自分で貯金をして購入する生徒が多いという傾向が見られた。中学生は労働の経験がほとんどないことから、当然のことながら収入を得るといふことの苦勞や正しい金銭感覚についての知識を十分に体験的に身に付けている生徒はほとんどいない。他方で、質問1の3~5では、大人が選んでくれたものを購入している生徒の中

に「あまりあてはまらない/あてはまらない」を選ぶ傾向がみられた。これらのことから、商品の購入という側面からみると、経済行為に主体的に関与している生徒とそうではない生徒に二分されていると推察できるように思われた。

質問2の大学新卒者の平均年収については、生徒の成績とアンケート結果との相関は見られなかった。学年全体(149名)で見ても、概ね同様の傾向が見られた。以上の結果として、本校の生徒の実態としては、①経

済(主に家計)に関する知識はあるが経済に関わる生活体験が少ない生徒が多い、②金銭に関するイメージが明確でない生徒が多い、といえるだろう。

このアンケート結果から見えてくるのは、生活経験が決して豊かではあるといえない状態にある中学生が持つ知識にはリアリティがあまりないということであろう。そして、そのことは、そのような実態の生徒に対して、経済という社会システムの知識を一方向的に注入することは、表面的には何かを習得したとしても、それを様々な課題に適用させることは難しいということを示唆している。ではどのようにして生徒の学びにリアリティを持たせるか。そして生徒は市民として何をどのように学んでいくことができるのか。本研究では、そのことを念頭に置いて構想を進めた。

そして、その具体的な実践として、経済領域の冒頭に「経営」という視点で小単元を位置付けた。これまで経験したことのない「経営」という責任ある立場を疑似体験させることにしたのである。いくつかの選択と決定、そしてそれに伴う結果を予測したり、受け入

れたりする体験から、経済に対する新たな気付きや疑問を多く持たせることを期待した。またさらに、経済の三主体(家計・企業・政府)についての学習においても、「経営」という共通の立場から考えさせることや、シミュレーションによる仮想実践の世界で、生徒たちがこれまでに手に入れていると思込んでいる、いわば上滑りの知識を試しながら、認識を深めさせることを意図した。アンケート調査からも、それぞれの経済主体の学習をいかに自分のこととして捉えさせるかが重要な課題であることが分かった。そのため、見方を経営の側面で揃えながら、ふり返りの作文を蓄積し、比較したり関連付けたりさせながら学習を展開していくこととしたのである。

(2) 単元構成

これらのことを踏まえた本単元の指導計画を表2に示す。なお第4欄については、単元中各単位時間の位置付けを明確に示すために実際の指導案に付け加えたものである。

表2 指導計画(全8時間)

1 時	2 主な指導内容	3 指導上の留意点	4 備考
1	○ 牛井屋経営シミュレーション(シミュレーション①) ・ 経済を身近にとらえさせるために、牛井屋の出店シミュレーションを通して、経営の視点を体験させる。	・ 「牛井屋経営シミュレーション ○×家、牛井屋を開店する。」(2005) ⁽³⁾ を用いる。 ・ 活動後にふり返りを行い、経営に関する気付きや疑問を記述させる。	「経営」に身を置き、自分の経済を捉えることとして
2	○ 資本主義経済の仕組み ・ 企業の生産活動を中心に、資本主義経済の大まかな特徴を理解させる。	・ 生産要素(土地、設備、労働力)や企業の目的(利潤の獲得)について、第1時を事例に理解させる。	シミュレーションによる体験から得た気付きや疑問を知識として再構成する
3	○ 市場経済の仕組み ・ 商品の価格の変化と需要・供給との関係について資料からその仕組みを読み取らせる。	・ 商品価格の決定について、第1時の価格と出食数を事例に理解させる。 ・ 需要量と供給量から価格が決定されることを、需給曲線を使って説明させる。	
4	○ 景気と金融 ・ 好景気と不景気の特徴について、景気変動が社会に与える影響について理解させる。	・ 景気変動と消費者の購買傾向との関連について、第1時の事例から特徴をとらえさせる。 ・ 戦後日本の経済成長の過程について、統計資料を用いて読み取らせる。	
5	○ 経済の見方・考え方 ・ 牛井屋経営シミュレーションのふり返りから、経済の見方・考え方についてリアルに理解させる。	・ 第1時のふり返りを基に、選択と決定の場面においてどのような経済の見方や考え方が使われたのか気付かせる。	

6	<p>○ 出店計画シミュレーション(シミュレーション②)</p> <ul style="list-style-type: none"> 牛井屋の2号店を出店するという設定で、金融機関から融資を受けるための事業計画書を作成させる。 	<ul style="list-style-type: none"> 設定や活動内容について説明し、活動の基準やプランの立て方を確認する。 個人で出店場所や価格についての素案を考えさせた上で、グループで一つに絞らせる。 	<p>より複雑な現実の世界で自分の学びの成果を試す</p>
7		<ul style="list-style-type: none"> 金融機関に出店プランを説明できるように、事業計画書の内容を吟味させる。 事業計画書のワークシートを用いて、考えをまとめさせる。 	
8		<ul style="list-style-type: none"> 作成した事業計画書を実際に金融機関の方に評価してもらった上で、本単元を総括したふり返りをさせる。 	

(注) 宮城教育大学附属中学校(2018)、p.47より引用。ただし、一部表現・表記を変更した。

以上の計画のもとに、本単元では、単元の冒頭と終末に意味合いの異なる二つのシミュレーション教材を位置付けた。

まず第1時に、経営への関心を高め、主体的・対話的に単元の学習を進めることを目指し、猪瀬氏らによって開発されたシミュレーション「牛井屋シミュレーション」⁽³⁾を設定した(本稿では以下、シミュレーション①とする)。そのシミュレーション活動のふり返りにおいては、生徒から選択の結果(なぜ成功したか、しなかったか)や機会費用(価格設定や労働に関して、選択しなかったもの)に関わる気付きや疑問の記述が出てくるものと考えられ、そのふり返りを基に、第2～5時において経済活動に関する情報や知識を習得させるようにした。シミュレーション①の活動では、生徒は一面的で直感的な思考に基づく選択や判断がなされるものと考えられる。それを基盤として、第2～5時の学習で活動の内容を捉えなおすことによって、より多面的・多角的に理解させることを意図した位置付けとしたのである。その上で、単元終末に、シミュレーション①を「よりリアルな課題設定の下でのオーセンティックな学び」に昇華させるために、シミュレーション①ではカバーしきれなかった要素を取り入れ、条件を複雑化した自作のシミュレーション(以下、シミュレーション②)を行うことによって、経済活動に関する理解や考え方を更に深めさせたいと考えた。

また本単元における生徒の学びが、後に続く経済の各単元において見通しや課題意識を持たせる役割を果たすことも期待した。特に「希少性」、「機会費用とトレード・オフ」などといった経済の基本的な見方・考

え方は、どの主体の経済活動にも共通したものである。経済的分野の導入部分においてこの見方や考え方を習得させることで、それぞれの経済活動の特徴を関連付けたり比較したりしながら理解することができるようにすることもねらいとしたのである。

そして単元終末において、シミュレーション②「2号店を出店する」という設定で、金融機関から融資を受けるための「事業計画書」を作成させた。

このシミュレーション教材の構想に当たっては、先述した「よりリアルな課題設定の下でのオーセンティックな学び」を実現するために、「実践コミュニティ」の概念を参考に活動をデザインした。

「実践コミュニティ」とは、「あるテーマに関する関心や問題、熱意などを共有し、その分野の知識や技能を、持続的な相互交流を通じて深めていく人々の集団」(ウェンガー他、2002、p.33)をさす。ウェンガーは、実践コミュニティは「領域」・「コミュニティ」・「実践」の三つの構成要素からなるとしている(ウェンガー他、2002、p.63)。関東朋之氏は、この概念による社会科の授業構成法について次のように述べている。

「『領域』とは、コミュニティのメンバー間に共有されている目標やニーズのことである。特定の関心やテーマなどを指しており、コミュニティの存在理由でもある。『コミュニティ』とは、メンバー間の相互交流と、それによって生み出される責任や帰属意識、成員性を意味している。『実践』は、コミュニティメンバーが共有する一連の枠組やアイデア、ツール、情報、様式、専門用語、物語、文書などのレポトリのことである。これら3つ

の構成要素を意識して、教室に『実践コミュニティ』が立ちあがるように授業を構成していく。」(関東、2014、p.41)

関東氏は実践コミュニティの概念を社会科教育に導入することの有効性を次のように指摘する。「第一に、実践コミュニティの概念を導入することで、授業構成法に「領域」「コミュニティ」「実践」という視点が生まれること(中略)第二に、成員性の増大という観点が授業に導入され、社会参画への意識が高まるように授業を構成することができる」(関東、2011、p.62)ということである。

これまで述べてきたことを基に構成した授業の内容を次項に示すことにしよう。

(3) 牛井屋経営シミュレーション ～ 2号店出店の巻～

本実践(シミュレーション②)では、以下のように「領域」「コミュニティ」「実践」を設定した⁽⁴⁾。

①「領域」

まず「領域」であるが、「シミュレーション①において夫婦で出店した牛井屋の経営も軌道に乗り、今の店舗は別の従業員に任せて2号店を出店することになった。開店に必要な資金は1200万円で、銀行から借りることにした。融資を受けるために、『事業計画書』を提出して審査を受ける必要がある」というのがこの授業の領域の設定である。

本単元においては、シミュレーション①からの流れを一貫したものにするために、夫婦での出店、すなわち個人事業としての小規模店舗の開店という枠を維持したが、それとともに、生徒に「経営」という立場に立って意思決定させ、さらに金融機関に「事業計画書」(資料1参照)という形でアピールさせ、そうして自分たちの選択の結果を予測させたいという意図から、「2号店の出店」を領域として設定した。この「事業計画書」の作成は、出店場所や価格、雇人数やターゲットとする顧客層といった、店を開くために必要な要素について考え、計画書にまとめる活動である。

この活動を加えたのは、「融資を受けるため」という目的設定の下、各項目の選択・設定の理由だけでなく、経営コンセプトやアピールポイントを考えさせ、そうして立地環境、価格および顧客層の三つをつなぐためにどのような経営の特色を持たせるべきかを考え

させることによって、様々な要素を複合的にとらえたプランが出てくるものと考えたからである。

②「コミュニティ」

シミュレーション①では2人1組のペア学習を行ったが、より多様な考えから議論し、合意形成を図るために4人グループ(一部3人グループ)で活動させることとした。また、シミュレーション②では、各個人が根拠や理由に基づいて作成したプランを相互に関連付けながら、思考をすり合わせていく作業として活動空間を設定した。多様な考えから優先順位を見だし、取捨選択するという活動を通して、単元で学んだ見方や考え方を活用させたいと考えたのである。

③「実践」

シミュレーション①で初めて経営という立場に立つことで得た体験、そして、第2時から4時までに、資本主義経済の仕組み、市場経済の仕組み、商品価格の決定、景気変動と金融について学習した知識、さらに第5時の学習で獲得した、シミュレーション①のふり返りのシェアリングを通して「希少性」、「機会費用とトレード・オフ」、「選択と決定」という経済の見方や考え方、これらをシミュレーション②のより複雑な実践の世界で自分の学びの成果を試すようにデザインすること、これがここでの「実践」の設定である。具体的な内容としては、各単位時間の学習で、シミュレーション②での活用を見越して、まとめやふり返りを通して学習を整理させ、データを蓄積していくことを意図した。

以上を踏まえ、シミュレーション②において生徒に示した活動の前提は次の通りである。(資料2参照)

【設定】

夫婦で出店した牛井屋の経営も軌道に乗り、今の店舗は別の従業員に任せて2号店を出店することになった。

- 開店に必要な資金は1200万円で、銀行から借りる。(1年返済、利率は5%で年60万円)
- 1200万円を借りるために、「事業計画書」を提出して審査を受ける必要がある。

事業計画書には、以下の5点を盛り込むこととし、資料1および2の通りのワークシートを配付した。

- ① 出店場所とその理由
- ② 1食当たりの費用、売値とその理由
- ③ アルバイトを雇用するかしないか

表3 シミュレーション②の立地条件

	場所 (生徒には地図も示した。)	賃料 (月)	
A	仙台駅前ビル1階。駐車場は設けられない。	50万円	25坪。40席設置可能。
B	オフィス街の中にある。仙台駅から徒歩15分。オフィスビルの地下1階で駐車場は設けられない。	15万円	広さは9坪で狭い。
C	長町駅から徒歩20分の住宅地にある。付近には幼稚園、小学校、総合病院がある。駐車場を設けられる。	10万円	広さは9坪で狭い。
D	宮城野区の交通量の多い国道沿い。近くには工場やファミリーレストラン、ガソリンスタンドがある。広い駐車場を設けられる。	20万円	広さ20坪。
E	仙台駅東口から徒歩5分。付近には野球場や陸上競技場、多目的ホールがある。駐車場は設けられない。	20万円	広さは10坪で狭い。 20席設置可能。

(注) 店舗の面積と席数の関係は、実店舗を参考に便宜上設定したものである。また面積の単位 (坪) も便宜上利用したものである。

- ④ ターゲットとする顧客層とその理由
- ⑤ 経営コンセプト、企業のアピールポイント

出店場所の選択肢は、表3の通りである。仙台市内の実際の賃料や立地条件に極力近づけるように設定し、生徒の選択の際に違いが浮き彫りになるようにした。

1食当たりの費用は1号店(シミュレーション①)と同じ200円もしくは高級食材を想定した600円の2種類、利益額の設定は200円か300円の2択とした。

アルバイトの雇用は、年間の人件費を300万円とした。

生徒は以上の条件を組み合わせながら出店プランを練っていくことになるが、議論が直感的な組み合わせによる各生徒の好みの応酬にならないように、事業計画書のワークシートでは選択した根拠やターゲットとする顧客層、そして全体を総括して経営コンセプトやアピールポイントを書かせるようにした。これは三角ロジック(主張-根拠-理由付けの組み合わせ)の「根拠」と「理由付け」を意識した構成である。

シミュレーション②は3時間扱いで構成した。まず1時間目(単元6/8時間目)ではワークシート(資料2参照)に個人での考えをまとめさせ、それらを持ち寄らせて立地と価格設定まで決定させた。2時間目では前時の内容を踏まえて事業計画書を完成させ、3時間目にふり返りを行わせる、という計画である。

(4) 授業の実際

以下に、2017年10月に、宮城教育大学附属中学校3

年3組(男子18名、女子19名)で行った授業の実際について示す。本時は単元の第7時、シミュレーション②の2時間目であり、10のグループに分かれて事業計画書の作成に当たさせた。ここに示すのは、そのうちの1グループ、3人による話し合いの様子(以下の枠囲み部分)である。ここでは、E:仙台駅東口への出店を決め、その理由付けについて話し合っている。なお、資料3に本時の指導過程を示している。

下記におけるやり取りは連続したものであり、合間に筆者のコメントを記した。「S」は「生徒」を表す記号である。なお、原則として生徒の発言通り記録しているが、便宜上、一部表現を変更したことがあることも申し添える。

① 議論の発端

- S1「本当に駅近くでいいか気になって、やっぱり聞いてみたの、ママに。遠くだと車がないと行けないじゃない。町中だと小さいお店でもアクセスがいいよね。」
 S2「売りは何かな…」
 S1「『こんな場所』から決めよう。この場所はどんな場所と言えるのかな。」
 S2「駅があるから人通りが多い。」
 S3「会社員、単体客、球場帰り。やっぱりアクセスだよな。」
 S1「会社とか、学校、塾などが近くにあるね。陸上競技場もか。」
 S3「いい面で情報を出した方がいいよね。」
 S1「そうだよ。銀行に出す資料だから、不利な点よりもメリットを書いた方がいい。弱みだけだったら貸したくなくなっちゃうじゃない。」
 S3「特徴として強みになるものをまず出そうか。」
 S1「駐車場はないよね。」
 S2「ないけど駅の近くだからその分人が来るからいいんじゃない?それからこの辺はお金を払えば駐車場(コインパーキング)もたくさんあるし。」

S1「近くにあるか。十分だね。次は値段か。独自性は最後に考えよう。」

この場面でのやり取りから、生徒たちが課題について現実社会の在り方に引き寄せて思考していることが分かるだろう。事業計画書(ワークシート)の項目に沿う順序で話し合いをしているが、その都度、他の項目との関連性や整合性を確認しながら話し合っている。「駅の近く」という立地条件の特徴について、家族の意見や自分の体験等を関連付けながら考えていることも分かる場面である。さらに、「銀行に出す資料だから…」というように、「出店プランの提案」という局面について、中学生なりの視点から社会を分析し、提案につなげようという姿勢も垣間見える。これらはよりリアルな課題設定となっているからこそ生じた問題意識であり、もしこれが生徒の実態や意識とかけ離れた課題であったならば、話し合いの活性度はもつとずっと質の低いものになったのではないかと考えられる。

② 事業のコンセプトについて

S3「安さをモットーにするから、高級なものではなく、手頃な価格にしよう。ワンコイン！」
 S1「買う側からすればワンコインで食べられるのは大きいと思うよ。500円だぜ。」
 S3「賃料が高いから400円だときっとやっていけないよね。」
 S1「自宅を改造するぐらいだったらいいんだけどね。そういう訳にはいかないよね。駅は(賃料が)高い。」
 S3「地元球団の高い球場のメニューを食べずに、帰り道にここでお腹を満たして帰る。」
 S1「客層は？会社員、学生、野球場に来た人…。」
 S3「ファミリー層よりは一人で来る人の方がターゲットにしやすんじゃないかな。という学生。団体よりも一人とか少人数のお客さんにしようよ。」
 S1「それってさ、狭いお店には大事だよな。」
 S3「アルバイトを入れないのもそのせいだよな。」
 S2「狭い店でお客さんをたくさん入れようとしたら、一人でもスタッフは少ない方がいいよね。」
 S3「でも私は、回転が速い方がいいと思うんだ。ゆっくりしたら売り上げの数が減っちゃうから。ただそうするとバイトを入れないと大変だよな。」
 S1「整理するよ。狭いので逆に回転が悪くなったり、暇な時間には人件費ももったいないから働く人数はできるだけ削りたいということだよな。だったら、狭いという弱みを逆に生かす工夫を出してみようよ。さっきの話を使うと、少人数でも回せるってことだよな。アルバイトの話はここで決めて終わりにしよう。」
 S3「話を戻すけど、駅の中や球場は食べ物が高いから、安さを売りにしていこう。」
 S1「コンセプトの意味だよな。おいしいけど高い。じゃなくて。おいしくて安い。」

このグループでは、コンセプトとして「手頃さ・安さ」を掲げて事業計画を練っていることが分かる。しかし、むやみに安く価格やコストを設定するのではなく、賃料等の条件と照らし合わせながらその妥当性について吟味しようとしている。彼らが選択したEの場所は、他の場所に比べて「賃料が高く狭い」ことが特徴である。その上で、ターゲットとする客層について、考えられるパターンをシミュレートしながら、店舗の方向性を整理している。具体的な用語として使用はしていないが、単元で学習した希少性やトレード・オフの概念を活用している場面であるといえる。また、共通の観点で整理しながら議論を進めているので、具体的な例を用いながら意見を交わすことができている。

③ 現実社会との対比から店舗の在り方を再考する場面

S2「あとコンビニ。コンビニって安いじゃない。色々売っているし。サラリーマンとか、仕事帰りにちょっと買い物したり、あとついでにお酒を買ったりしてる。そういう意味では、人通りが多いところだったら飲食店だけじゃなくてそういうコンビニにも負けないようにしなきゃいけないんじゃないかな。」
 S1「あーなるほどなるほど。」
 S3「じゃあ、牛丼屋さんがコンビニに勝る点ってどこですか？」
 S1「さっと来て、さっと食べられること？」
 S3「そう、それ。速さ。牛丼はすぐ出るし。」
 S2「あと何かないかなあ。速いだけでは何か足りない気がする…。」
 S3「野球場の近くだっということを使って、地元球団が勝ったら割引とかできそうじゃない？個人経営だから値段も好きに動かせるでしょ。」
 S2「いくらにする？」
 S1「400円にしたら、(地元球団が)勝てば勝つほどコストを払えなくなるかもしれないし、そうしたら割引の意味ないもんね…」

ここでS2はコンビニについて話題を提示した。この生徒はグループ活動前の、個人活動の段階からコンビニとの比較で出店プランを作っていた。普段の話し合いでは聞く側に回る人が多い生徒だが、自分の考えとの接点を見だし、積極的な発言を始めた。ここから、グループではこれまでの内容を「コンビニとの対比」という軸も加味して見直し、その意味付けを考える議論が始まった。

④ 議論を通して自分たちの事業の独自性に気付いた場面

S2「間をとって50円引きは？」
 S3「割引でお得感を出してお客さんを集めておいて、割引はするけど、400円よりはちゃんと利益を出しますって考え方だったら、実際はどこまでできるか分からないけど回転を速くすれば何とか行けそうな気もするよね。」
 S1「あと値段とかとはちょっと違うんだけど。コンビニって安いけど、買った後食べるのって家ででしょ。お店で安くして速くてしかも温かいもの食べられるって、おいしくない？」
 S3「だったらなおのこと、会社員とか球場帰りの人って、合ってるんじゃない？速さと温かさ。」
 S1「例えば会社員が一人暮らしだと仮定して。作るのも面倒、コンビニに行く、安いから買う、みたいな感じで。で、家に帰る。一人だけで家で食べるってすごく空しくない？一人で食べるご飯って何かおいしくないと思うの。」
 S2「それって牛丼も同じじゃない？」
 S1「でもコンビニと違うのは、他のお客さんもいて、従業員もいて、同じ空間に人がいるって、たぶん話はないだろうけど、独りだけ独りじゃないっていうか、アットホームなお店を目指したらコンビニと差別化⁽⁵⁾が図れるんじゃないかな。」
 S1「急いでいる人たちにおいしく安く提供できるけど、コンビニと違って落ち着けるアットホームなお店ってどう？」
 S3「それいいと思う。球場に行った帰りの人とか、寒いから余計にそういうのがアピールできそう。」
 S2「なんかコンビニがすごく気になってたんだけど、これならよさそうだね。」
 S1「じゃあコンセプトは、『安く早くおいしく』と、『誰でも落ち着けるアットホームなお店』でいい？」
 S2「だって忙しい世の中だもん、アットホームなお店っていいじゃない。『オカンの味』みたいな。独自性だね。」

ここでは、先に話題となった「価格」について、利益(利潤)と割引の関係から再考していることが分かるだろう。「実際はどこまでできるか分からない」としながらも、割引をすることで生じる機会費用を実質的に把握し、その対応策として「客の回転」に着目することの重要性を見いだしたことは大いに評価できる。また、イメージが具体化するに伴って、牛丼屋とコンビニの比較分析も進んだ。ターゲットとする客層と自分たちのプランとを結び付けながら、店舗の条件も含めた自分たちの牛丼屋の特色を意味付けし、「独自性」として金融機関にアピールするための素地もできつつあるといえよう。

(5) 生徒たちのふり返り

最後に、このグループの生徒が授業終末に書いたふ

り返りの内容について見てみよう。(下線は筆者。以下同じ。)

S1 今回の活動で考えたことはデータを基に理由付けすることの大切さです。アイデアが今までにないような画期的なもので面白かったとしても、データに基づいて根拠を組み立てなければ実現することは難しいと感じました。また、班での話し合いでは店の中身に重点を置いていたのですが、店のまわりのお店のことや実体験をより具体的に意見として取り入れている人がいたのでそれも十分大切な根拠になるかと改めて思いました。特にコンセプトを決めるときは、その考えがとも重要だと気付きました。売る側が商品売るのは利益を得たいからということが大原則ですが、それに加えて客のニーズに応えるということや独自性としてお客さんにこういう気持ちになってほしい、この商品の良さを知ってもらいたい、この地域にあってよかったと思ってもらえるような店にしたいという考えをうまく結びつけて、できる範囲から実行していくことでリピーターにもつながるし、何より自分たちが楽しんで商売をすることができるのではないかと考えが変わりました。きっと商売は口で言うよりもずっと難しく大変だと思うけど、「データから作る根拠」と「客へのプラスアルファ」という二つのことを組み合わせられればより良い店になると思いました。

S1は、下線部のように、出店プランを論理的にまとめることに重点を置いていた。国語も含めたこれまでの学習の中で三角ロジックを用いるなどして、合理的に論じることに取り組んできた成果だと思われる。また「店の利益」と「客のニーズに応える」という両方の立場から、妥当な着地点を探りつつ、独自性をコンセプトという形で打ち出そうと苦慮した点に価値を見いだしたことも見て取ることができる。経済的な見方や考え方を使った学びだといえるだろう。

S2 今日の活動の中でも特にしゃべったのは、「安く」という部分です。なぜなら高級なものを選んだところで、僕らが選んだ場所にはそのようなお店がわんさかあります。しかし安くしすぎるとそれなりに利益は出ずに、コストや損失だけがどんどん高く積みあがってしまいます。その中でもぼくが一番大変だと思ったのはコンビニでした。…(中略)…このようないろいろなことを考えていくと、お店というのは経営するのも大変だが場所を決めていくところから大変なんだと思いました。…(中略)…今までの学習を通して見方が変わっていったものは色々あるが、一番変わったのはお店の場所を決めたりする所です。今回は資料で決めましたが、本当ならばその土地に何人住んでいるかや昼と夜の人口の差、働いている仕事場との距離などをきちんと調べたり、実際に現地へ行ってみたりなどして決めたりしなければならぬので、僕がずっと思っていた近くに飲食店があるかないかで決めるということでは大違いだったので、それが一番変わったことだと思います。

このS2のケースは、今回の「牛丼屋」と「コンビニ」との競合を想定しつつ、経済活動についての概念が変容したことを示唆している。実際の街並みを思い浮かべながら、経営者の立場から思考していたことが分かる。上記の③で見たように、彼の問題提起から班の議論が活性化し、意見を出し合ったことで概念の変容へとつながった。協働的な学習の効果として注目すべき記述である。

また、下線部のように、シミュレーションを通して時間帯ごとの人口の相違のような「データ」に対する価値付けが一層明確に意識されていることも興味深い。今回のシミュレーションの設定では、シンプルに諸条件を組み合わせさせようという意図から、現実の統計資料は提示しなかった。しかし生徒は判断材料として、印象や体験から一歩踏み込んで自ら「データ」に活路を求めたのである。他には、学級全体でみると、例えば「ドリンクバーの機械の設置・維持費用」「時間帯別の通行者数」「道路を通る自動車の種類」などが「ほしい情報」として出された。よりリアルな課題に身を置いていることから、「問題を解決するためにどのような根拠(データ)が必要か」という思考が自然となされているのである⁽⁶⁾。なお、今回は解決するための情報源の例として、RESAS(地域経済分析システム)⁽⁷⁾を、使用方法を演示しながら紹介した。

S3 私が気になったのはお店の独自性です。前回の活動をもう一回考えたとき、私たちの班には銀行を説得する中で大切な独自性が足りないと思います。そこで駅や球場の食事が高いのを生かし、私たちの牛丼屋はやはり安くあるべきだと再認識することができました。……私たちの出店するE(筆者注:仙台駅東口)は客席が少ないです。そのため、アットホームな店内を作り出すことができます。これは広い店内やファミレスではできず、個人事業の牛丼屋だからこそできると思います。

S3のふり返しには、以前の授業で使用したSWOT分析を通して、立地や店の広さを「強み」に変える理由付けを考えた結果が表れている。「個人事業の牛丼屋だからこそ」というところにこの生徒の学びが詰まっている。生徒は、全国展開のチェーン店やフランチャイズ店とは違い、個人事業で店舗を経営し、生き残らなければならないという切実な課題設定の下でプランを練った。確かに、中学生が考える「事業計画書」は、事業の持続可能性や競争、そして今回は明示しなかった収支計画等、現実には解決すべき課題が多いも

のではあった。しかし、これまでの知識や体験をフル活用しながら、店舗の実現可能性や今後の在り方のビジョンについて、単に「中学生なりに考える」という次元を超えるほどの活動となったことが、経済活動を体験的に学ぶ意味であり、本実践を価値のあるものとしたのである。

3. 到達点と今後の課題

本研究で到達を目指した具体的課題は次の2点であった。第一に、シミュレーション教材を単元規模で位置付けること、そして第二に、ワークショップ型授業の枠組を踏まえて授業を設計し、授業における生徒の対話や授業のふり返りを基に、本単元全体を通した生徒の成長を考察することである。

その実際の到達点については2点挙げたい。第一に、単元デザインの提示である。本研究では、「経営」という立場に生徒を立たせ、趣旨の異なる二つのシミュレーションを単元の冒頭と終末に位置付けた。まず、シミュレーション①で初めて「経営」という立場に身を置いたことで得た「選択と決定」があり、それに伴う結果を受け入れるという一連の体験から自分たちの経済活動を概観させた。その後数時間を通してシミュレーション①をふり返りながら、経済的な見方や考え方、学習指導要領に示された内容を結びつけて学習させた。最後に、シミュレーション②を通してそれまでに学習したことをさらに複雑な条件の実践世界で試す、という一連の流れであった。このような単元構造の中で、生徒は主体的・対話的に学習を進めていったことが観察されたように思われる。

第二に、シミュレーションを位置付けた学習を通して、生徒の成長が明らかになったことである。本稿では1グループ3名の生徒の議論やふり返りの作文から実態を把握した。本稿では紹介できなかったが、学年全体の学習の様子を見ても、このグループと同様に、自分のこととして経済活動を捉えていた。目先の利益獲得や事業の実効性だけでなく、実際の社会はどのような枠組なのか、自分たちの事業はどのような人たちにどのような利益をもたらすのか、ということなどを考えながら、経済活動の意義を見いだそうとしていたことが分かったのである。

このシミュレーション活動は、中学生という発達段

階の実態に即して現実的な要素を省いたり、一部を際立たせたりして、ある面においては現実から離れたものであったともいえる。しかし、本研究で追究した一連の学習活動が、本当に現実からかけ離れていたわけではない。例えば、前項で示したこと以外にも、立地場所を選択する場面で、「どうせ商売をするならドカンと一発！」とリスクの高い場所への出店を主張する男子生徒と、「生活が懸かってるんだから！」と必死に説得する女子生徒とのやり取りが見られた。また、駅ビルの中で競合企業が数多くある場所を選択した上で、「牛丼が安いのはありきたりで大手には勝てないんだから、仙台牛を使った高級牛丼であえて違いを出せば、いい物をちゃんとした値段で買ってくれる人もいるはず。」と生き残るための戦略を練る様子も見られた。これらの様子は、生徒が現実にかかなり近い文脈で経済活動を体験していることの表れであり、このような議論こそ生徒の成長が垣間見えた場面だと指摘したい。

これらのことから、生徒はシミュレーション活動を通して、学習指導要領に定められている「コンテンツ」を学びながら、その水準をゆうに超え、社会の中での自らの在り方についても思いを巡らせていたと考えられる。これはまさに「深い学び」が表れていた一つの例として示すことができるのではないだろうか。

その一方では、授業実践を通して今後解決すべき課題も明らかになった。

第一に、シミュレーション教材の枠組設定の妥当性である。本研究で実践したシミュレーション②「牛丼屋経営シミュレーション ～ 2号店出店の巻～」では、「金融機関からの融資を得るための事業計画書を作成する」という設定であったが、本来の事業計画書とは異なり、資金繰りの計画や収支計画等、成否に直結する内容を省いている。そのため、シミュレーション①のようにプランや選択の結果を示すことが難しく、検証しづらい点が大きな問題である。

また第二に、外部との連携の在り方である。本実践の課題として想定された「プランの妥当性についての検証」に関して、計画段階では実際に金融機関の方に評価のコメントをいただくことで解決しようと考えていた。しかし、社会科教育として求めるポイントと、金融機関として本来の融資で評価の対象となるポイントとのギャップを十分に調整することができなかつ

た。そのため、生徒が実践を通して試したかっただろうプランの成否についての評価は得られなかった。

二つの点を総括すると、「リアルな課題設定の下でのオーセンティックな学び」を求めるといっても、社会的事象についてはある程度抽象化・単純化を図った上でなければ、中学生の学びの水準まで落とし込むことは難しいということであると思われる。シミュレーションに限らず、生徒の自由度が高くなるワークショップ型授業を実践において生かすには、活動の意図、求める学習の水準、獲得させたい概念的知識等、授業者としてのデザインを明確にする必要性がより大きくなる。本実践について更なる検討を重ね、精緻化を図りたい。

4. おわりに

本研究では、中学校社会科公民的分野（経済領域）においてシミュレーション教材を取り入れた単元「経済活動の仕組み～経営シミュレーションから経済を見よう～」を提示し、ワークショップ型授業、特にシミュレーション活動を通じた生徒の「成長」について検討してきた。

結びに、中学校3年間を通じた生徒の成長の例を紹介したい。本稿で対象とした生徒たちは、筆者（守）が3年間受け持った生徒たちであった。1年生からワークショップ型の授業を各分野で取り入れ、活動空間を広く設定し、試行錯誤の自由度を高めた授業実践を試みてきた。経済領域の学習では、本単元に加えて財政の単元でも東北財務局と協同して予算編成シミュレーション⁽⁸⁾も実践した。

そして、3年間の学びの集大成として、「社会と私」と題した課題レポートを書かせた。生徒は議論をしたり資料から様々な人の社会との関わり方を知ったりしながら、現代社会をどう意味付け、その社会に自分はどう関わっていくかを考えていた。これも本稿では紹介できなかったが、生徒たちのレポートから、社会の中での自分の在り方を問いながら、いわゆる人間性をはぐくむ課題となったことが見て取れたのである。

その上で、中学校社会科という大きな枠組みの中での生徒の成長を跡付けていくことも、本研究の今後の可能性であると捉えている。地歴公民の各分野の学習において、シミュレーションをはじめとするワーク

シヨップ型授業を意図を持って配列し、できるだけ多くの分析を通して生徒が成長していく姿を示していくことによって、生徒がどのようにしてより深く社会を捉えていくかを明らかにしたい。

「生徒の成長」とは、必ずしも数値で表すことのできるものだけではない。生徒が「実践」や「試行」を繰り返しながら学ぶことができる場を、シミュレーションのみならず教師がデザインし、授業に位置付けながら、それを「成長」として価値付けていくことが社会科の本質的な学びにつながるものと考えている。

注

- (1) 「ワークショップ型授業」については、江間 (2008)、および上條・江間 (2005) に詳しい。
- (2) 平成14年度版教科書『新編新しい社会 公民』が初出である。ハンバーガーシヨップ、コンビニエンスストアともに、資料を基にどこに店舗を開店するか選択し、その理由を説明する活動である。
- (3) 猪瀬・佐藤 (2006) に詳しい。本実践では、「牛井屋経営シミュレーション ○×家、牛井屋を開店する。」(一般財団法人日本経済教育センター、2005、(<http://www.keikyo-center.or.jp/karateka/karateka.html>)、2017年10月6日閲覧)の教材データをダウンロードして用いた。本研究は両氏の試みに大きく触発されたものである。
- (4) 関東 (2014) の形式に倣って記している。
- (5) ここで出た「差別化」という専門用語は、授業では扱っておらず、この生徒が自分から使っているものである。同様に専門用語を生徒たちが何気なく使っている場面が散見されたが、専門用語であるという認識がある生徒は少ないと思われる。
- (6) 前年度(2年次)には、地理的分野において「カルトグラムで日本を見よう」という実践を行っている。様々な統計を基にカルトグラムを作成し、それらを組み合わせて日本の地域区分を見いだそうとしたものである。この他にも、折に触れてデータから特色を見いだす場面を意図的に設定しており、生徒はこれらの活動の延長線上に本実践のシミュレーション活動を位置付けていたと考えられる。このことは社会科の学びが分野を超えて発展的に生かされている例として指摘できるだろう。
- (7) まち・ひと・しごと創生本部、「RESAS - 地域経済分析システム」、<https://resas.go.jp/>、2018年8月18日閲覧。
- (8) 2018年12月8日に「財政教育プログラム」を3年生全4学級で実施した。日本を人口100人の一つの村として予算の編成を考えるもので、東北財務局職員を講師としてワークショップを行った。

参考・引用文献

- 猪瀬武則 (2002) 「経済教育における実践的意思決定能力育成 — シミュレーション教材『ミニソサエティ』の場合—」、日本教科教育学会誌第25巻第1号、pp.22-30.
- (2003) 「中学校社会科公民的分野における実践的意思決定能力育成 — 『貿易ゲーム』実践を事例として—」、弘前大学教育学部研究紀要クロスロード第7号、pp.9-17.
- (2005) 「学びの実質化を図るカリキュラム編成 — 学習様式の複線化・多元化に焦点をあてて—」、弘前大学教育学部研究紀要クロスロード第9号、pp.13-20.
- (2008) 「経済教育における多面的・多角的見方考え方の育成 — カリキュラム構成の課題—」、弘前大学教育学部紀要 .100、pp.27-34.
- 猪瀬武則、鈴木文人 (2004) 「中学校社会科における実践的意思決定能力育成 — 公民的分野、『家計ゲーム』の場合—」、弘前大学教育学部研究紀要クロスロード第8号、pp.19-30.
- 猪瀬武則、蒔苗直文 (2005) 「選択社会科における学部教員と附属中学校教員の連携 — 参加型授業の展開を通して—」、弘前大学教育学部研究紀要クロスロード第9号、pp.21-33.
- 猪瀬武則、佐藤耕人 (2006) 「経済概念を形成する中学校社会科公民的分野の授業構成 — 『牛井屋シミュレーション』の場合—」、弘前大学教育学部研究紀要クロスロード 第10号、pp.1-9.
- エティエンヌ・ウェンガー、リチャード・マクダーモット、ウィリアム・M・スナイダー、桜井祐子訳 (2002) 『コミュニティ・オブ・プラクティス』、翔泳社.
- 江間史明 (2008) 『小学校社会 活用力を育てる授業 — 体験と言葉でつくるワークショップ型社会科授業』、図書文化社.
- (2015) 「ワークショップ型社会科の授業構成ストラテジー」、山形大学大学院教育実践研究科年報第6号、pp.14-22.
- (2017) 「資質・能力ベースの社会科単元開発 — 『概念』と『表現』に焦点をあてて—」、山形大学大学院教育実践研究科年報第8号、pp.6-15.
- 上條晴夫、江間史明 (2005) 『ワークショップ型授業で社会科が変わる 中学校』、図書文化社.
- 関東朋之 (2011) 「『実践コミュニティ』の概念を導入した社会科の授業構成 — 予算編成ワークショップを事例として—」、日本社会科教育学会『社会科教育研究』No.114、pp.53-63.
- (2014) 「状況論的学習観による教材開発とその意義 — 『農家緊急家族会議 ～弟を説得せよ～』の実践を通して—」、日本社会科教育学会『社会科教育研究』No.122、pp.40-49.
- 中央教育審議会 (2016) 「幼稚園、小学校、中学校、高等学校及び特別支援学校の学習指導要領等の改善及び必要な方策等について(答申)」、文部科学省：中央教育審議会.
- 中村綾李 (2018) 「ゲーミフィケーションを用いた租税授業の開発 — 『目指せ！パーフェクト納税者』の実践から—」、千葉大学大学院人文公共学府研究プロジェクト報告書、pp.33-40.

- 中元順一 (2018) 「平29学習指導要領における中学校社会科の授業デザインに関する一考察 —『公民としての資質・能力』を真に育成する『実社会科』を目指して—」、中央大学文学部 教育学論集 第60集、pp.93-125.
- 奈須正裕 (2017) 『「資質・能力」と学びのメカニズム』、東洋館出版.
- 宮城教育大学附属中学校 (2017) 『研究紀要 第55集』.
- (2018) 『研究紀要 第56集』.
- 山根栄次 (1995) 「経済教育の人間像をめぐる基本問題(その3) —望ましい『公共人』像—」、三重大学教育学部研究紀要 第46巻、pp.1-13.
- (2014) 「国の累積債務1000兆円時代における中学校での税教育」、三重大学教育学部研究紀要第65巻、pp.175-192.
- (2016) 「学校における経済教育の体系(Ⅰ)」、三重大学教育学部研究紀要 第67巻 教育科学、pp.321-335.
- (2017) 「学校における経済教育の体系(Ⅱ)」、三重大学教育学部研究紀要 第68巻 教育科学、pp.171-186.

(平成30年9月28日受理)

資料1 「事業計画書」ワークシート

事業計画書			
会社名	() 組 () 班	借入希望額	12,000,000 円
事業形態	個人事業		
<input type="checkbox"/> 出店場所	■ 選択した根拠		
■ 1食当たりの費用	200円	200円	300円
■ アルバイト雇用	する	・	しない
■ ターゲットとする顧客層			
■ 利益	200円	200円	300円
■ 売値	円		
◎ なぜこのような組み合わせで計画したのか (経営コンセプト、企業のアピールポイント (売りは何か? 他とどこが違うのか? 独自性は?))			
氏名	()		

資料2 ワークシート

牛丼屋経営シミュレーション ～2号店出店の巻～

氏名()

【設定】

夫婦で出店した牛丼屋の経営も軌道に乗り、今の店舗は別の従業員に任せて2号店を出店することになりました。

- ・ 開店に必要な資金は1200万円で、銀行から借りる。(利率は5%で年60万円)
- ・ 1200万円を借りるために、「事業計画書」を提出して審査を受ける必要がある。

◎ 事業計画書に盛り込むこと

- ① 出店場所とその理由
- ② 1食当たりの費用、売値とその理由
- ③ アルバイトを雇用するかしないか
- ④ ターゲットとする顧客層とその理由
- ⑤ 経営コンセプト、企業のアピールポイント

- ・ コストと売上げのバランスを考えた計画ですか？
- ・ なぜそのような計画なのか、説得力のある説明ができますか？



1 出店プランを立てよう

① 出店場所を選ぶ (位置関係は地図を確認する)

		賃料(月)	
A	仙台駅前ビル地下1階。駐車場は設けられない。同じフロアには他の飲食店もある。	50万円	広さは25坪。40席設置可能。
B	オフィス街の中にある。仙台駅から徒歩15分。オフィスビルの地下1階で駐車場は設けられない。	15万円	広さは9坪で狭い。15席設置可能。
C	長町駅から徒歩20分の住宅地にある。付近には幼稚園、小学校、総合病院がある。駐車場を設けられる。	10万円	広さは10坪で狭い。20席設置可能。
D	宮城野区の交通量の多い国道沿い。近くには工場やファミレス、ガソリンスタンドがある。広い駐車場を設けられる。	20万円	広さ20坪。30席設置可能。
E	仙台駅東口から徒歩5分。付近には野球場や陸上競技場、多目的ホールがある。駐車場は設けられない。	20万円	広さは10坪で狭い。20席設置可能。

② 1食当たりの費用、売値を決める。

1食当たりの費用：200円(1号店と同じ) 600円(高級な材料を使う)

利益：200円 300円

利益額 1食あたり	200円	300円
200円	400円	500円
600円	800円	900円

売値はいくらになるか、確認しよう。

③ アルバイトを雇用するかしないか

1年間で300万円の賃金を出せば、アルバイトを雇うことができます。

④ ターゲットとする顧客層とその理由

資料3 指導過程(第7時)

教師の働き掛け	予想される生徒の反応	指導上の留意点・評価
1 前時の学習を振り返らせ、活動の流れや設定、条件について確認させる。 2 本時の学習課題を提示する。	1 ノートを見返し、前時までに学習した内容を再確認する。	1 前時までに作成した出店プランに明確な理由付けがなされているか確認させる。 ・ 前時に示した出店プランの基準や方法を確認させる。
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">出店プランを基に事業計画書を作ろう。</div>		
3 前時に個人で考えた経営コンセプトについて、4人グループで個人の考えを発表させる。 4 グループで話し合わせ、事業計画書を作成させる。 (1) 前時までに決めた内容についてワークシートに記入させる。 (2) 選択した場所で利益を上げるために、以下の項目を話し合っ決めてさせる。 ・ アルバイトの雇用人数や給与 ・ ターゲットとする顧客層 (3) 3で話し合った経営コンセプトを基に、設定した諸条件を組み合わせて事業計画書をまとめさせる。 5 アイデアをいくつか発表させる。 6 授業のふり返りを記入させる。	3 友人の考えを、メモをとりながら聞き合う。 4 事業計画書を作成する。 ◎ 諸条件を組み合わせ、根拠や理由付けが明確な提案をしている。 「賃料が高い駅前で利益を上げるために、高価格の商品をたくさんの観光客向け中心に販売する。そうすることで牛タンのように仙台のシンボルとしたい。」 ○ 4人の考えを比較したりまとめたりしながら、妥当な組み合わせに変更している。 ○ 妥当性のあるアイデアについて、主張を更に強めるための根拠を探そうとしている。 ○ 根拠を組み合わせながら、新たなアイデアを生み出そうとしている。 5 他のグループの考えと自分たちの考えとを比較する。 6 授業のふり返りを記入する。	3 発表の後に質問をさせ、自分の考えと比較させるようにする。 4 経営コンセプトや企業のアピールについては、金融機関に伝わるように三角ロジックやSWOT分析を活用するなどしてまとめるよう助言する。 ・ 付箋紙等を準備し、議論を整理しやすい環境を整える。 ・ 議論が拡散し過ぎないように、項目を選択制にしたり、変更していい項目を決めたりするなど、ワークシートを工夫する。 5 事業計画書の質を高めるために更に知りたい情報や迷った点について問うた上で、疑問を解決するための手段として、ビッグデータへのアクセス例としてRESASを紹介する。 6 「事業計画書づくりで考えたことは」という書き出しで書かせる。 ・ 最後に実際に金融機関の方に事業計画書を評価していただくことを確認する。
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">プラン作りで苦労したことや、考えたことを書こう。</div>		