

主体的・対話的で深い学びを実現する単元構想（商業科「ビジネス情報管理」）

単元名：3年生 第3章 第1節 「企業の経営戦略」（全6時間）

単元の目標（育成を目指す資質・能力）
知識及び技術 <ul style="list-style-type: none"> 企業経営における販売情報や財務情報を分析する技術を身に付けている。 表計算ソフトウェアを活用した分析技能を身に付けている。
思考力、判断力、表現力等 <ul style="list-style-type: none"> オペレーションズリサーチのさまざまな分析手法を活用して販売情報や財務情報を判断することができる。
学びに向かう力、人間性等 <ul style="list-style-type: none"> 企業経営を分析する上で必要な手法について関心を持ち、積極的に取り組み、職場のリーダーとしてよりよいビジネスの創造に主体的かつ協働的に取り組もうとしている。

既習内容	生徒の実態と抱える課題
(2年生3学期) ・表計算ソフトウェアの活用 ・インターネットによる情報収集 (3年生1学期) ・ネットワーク社会における新しいビジネス形態 ・ビジネスにおける情報活用に必要な情報の分析手法	(実態) 企業の基幹業務や販売情報、財務情報を調べることはできるが、それを適切な手法で分析し、情報をビジネスに活用する力が身に付いていない。 (教師の願い) さまざまな分析手法に関心をもたせるとともに、販売情報や財務情報にも触れさせることで、ビジネスに活用できる適切な企業分析手法を身に付けさせたい。

<p>主体的・対話的で深い学びの視点に立った単元構想（研究仮説と手だて）</p> <p>本単元では企業が目指すべき方向性や目的と、企業を存続・発展させていくための計画や方針、中・長期的な企業の未来像について考え、表現することが重要である。企業分析をすることによって、ビジネスに関する有用な情報として具体的かつ客観的なデータである数値に基づいた評価分析手法と数値で客観的に評価・分析できないような事象の分析手法とが両立していることに気付かせることで、情報をビジネスに活用する力が身に付くと考えた。</p> <p>また、分析した情報について、レポートまとめによる振り返りをさせることで、学びを確かなものにさせたい。さらに、既習内容を生かし、インターネットを利用して実際の企業を調査し、表計算ソフトウェアの分析機能やビッグデータを高速かつ簡単に分析できる機能を利用させることで、これまで予測できなかった新たなパターンやルールを発見についてさまざまな考え方があることや、経営分析能力を身に付けることで新たな市場の創出が可能になることなどに気付かせていきたい。</p> <p>【主体的な学び】</p> <ul style="list-style-type: none"> さまざまな分析手法を知ることで、企業経営の意義を理解させる（第1時）。 市場における競争力を見出すことができるよう、実在する企業を調査させる（第2時、第3時）。 レポートにまとめることで、コアコンピタンス分析、SWOT分析、バリューチェーン分析、PPM分析がビジネスにどう活用できるか自分の言葉でまとめさせる（第5時）。 <p>【対話的な学び】</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業の収益性や安全性に気付かせるために、グループ学習を通して、自分の考えを説明させる（第3時、第4時）。 販売情報や財務情報を分析する際、表計算ソフトウェアを活用したグループ学習を行うことで、他者の意見から新たな視点を発見させる（第3時、第4時）。 <p>【深い学び】</p> <ul style="list-style-type: none"> グループ学習から新たな視点を見つけ、企業分析の在り方について、改めて考察する活動を設定する（第6時）。

単元計画						
段階	小単元の目標	時	本時の目標	学習活動	主体的・対話的で深い学びの視点に立った授業の工夫	育成を目指す資質・能力や目指す生徒像
基礎基本の学習	コスト・リーダーシップ戦略・差別化戦略・集中戦略を理解する。	1	・企業経営を理解するうえで必要な分析手法を理解する。	・コアコンピタンス分析, SWOT分析, バリューチェーン分析, PPM分析をワークシートへまとめる。	㊦ 企業経営を理解する上で必要な分析手法について具体例を挙げさせる。	・企業経営を理解する上で必要な分析手法について関心をもち、その知識や技術を見に付けようとしている。
調査	インターネットを利用して実際の企業を調査する。	2	・インターネットを活用して情報を収集する。	・インターネットを活用し他社にまねできない価値を見つける。 ・市場における強み・弱みと市場の機会・脅威を整理する。	㊦ インターネット上のさまざまな表現の中からその企業にしかない価値を見つけることができるよう、適切な例を示す。	・実際の企業の販売情報に関心をもち、分析実習に積極的に取り組むことができる。
分析	企業の販売情報を分析する。	3	・収集した情報から企業を分析する。	・グループでコアコンピタンス分析を行う。 ・グループでSWOT分析を行う。	㊦ グループの中で積極的に意見を出させる。	・自分の意見を発言できる。 ・グループの意見をまとめることができる。
		4	・分析結果からグループの考えをまとめる。	・ロイロノート・スクールのシンキングツールにある、ピラミッドチャートを用いて考えを整理する。 ・シンキングツールを座標軸に切り替え、作成したカードを並べ替える。	㊦ 発表に向けて各グループとしての考えをまとめさせる。	・グループで協働して考えをまとめることができる。
振り返り	販売情報の分析がどのように活用できたかを自分の言葉でまとめ、発表する。	5	・各グループで分析結果をまとめ、他のグループに発表する。	・グループの考えをロイロノート・スクールの画面配信機能を使って他グループに発表する。 ・他のグループの考えをワークシートにまとめる。	㊦ 自分たちの意見が分かりやすく伝えられるように工夫させる。 ㊦ 他のグループの発表から新たな視点を見つけさせる。	・オペレーションズリサーチのさまざまな分析手法を活用して分析結果を表現することができる。
発展学習	新たな気付きを踏まえた業績判断を行い、中期的な企業の未来像を考察する。	6	・企業の販売成績などを判断し、市場での競争力を考察する。	・企業の販売情報の分析結果と考察をレポートにまとめ、ロイロノート・スクールにて提出する。	㊦ これまで学んだ分析結果を基に、企業の中期的な未来像を考察させる。	・販売情報を活用し、企業の強みを見出す知識を身に付けている。