

〔科目名〕 商業実習	〔単位数〕 4単位	〔科目区分〕 教職課程
〔担当者〕 砂場 孝一郎 Sunaba koitiro	〔オフィス・アワー〕 時間 ：金曜日が勤務日 昼食時間は対応可能 場所 ：5階の非常勤講師控え室	〔授業の方法〕 講義 演習
〔科目の概要〕 <p>この科目は、商業科教師を育成する教職課程の選択科目である。そして、受講する学生には、教科「商業」の高校教師を目指すことを前提として学んで欲しい。授業内容は、教師として、高校生を商業に関する将来のスペシャリストに育成するという観点から、専門分野の基礎的・基本的な知識・技術及び技能を身につけるための科目である。</p> <p>受講する学生は、社会に生き、社会的責任を担う職業人としての規範意識や倫理観などを醸成し、豊かな人間性の涵養などにも配慮した教育を行うため、新たに求められる教育内容・方法を理解しなければならない。</p> <p>現行の学習指導要領に示されたマーケティング分野・ビジネス経済分野・会計分野・ビジネス情報分野の計20科目は、2013年度入学生から学年進行によって実施され、2016年3月に一巡し、商業の科目として定着した。なお、文部科学省は、2018年に、2022年度から年次進行で実施する次期高校学習指導要領を発表した。この新しい商業教育の内容・方向性を中心に受講する学生に伝えていきたい。</p>		
〔「授業科目群」・他の科目との関連付け〕・〔なぜ、学ぶ必要があるか・学んだことが、何に結びつくか〕 <p>高等学校商業科教員免許取得のためには、本科目の履修が有効となる。</p> <p>商業高校生の進路は、かつての就職中心から、近年では進学希望者も増加し、年々多様化してきている。</p> <p>このような商業教育を学ぶ高校生の変容を考慮した上で、商業教育の意義や教科・学科の特色、指導上の留意点などについて、教育現場での現実の課題や問題点を意識しながら、実践的な理解を深めることにより、商業科教師としての基本的な資質を身につけるために学ぶ科目である。</p> <p>また、教育改革などにより、学校教育は日々変遷してきていることから、教育法規をもとに商業教育の主要な動向等についても理解させる。</p>		
〔科目の到達目標(最終目標・中間目標)〕 <p>商業科教師には、次の3つのことが求められ、この科目の目標とする。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 商業科教師には、商業を学ぶ高校生に、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、ビジネスに対する望ましい心構えや理念を身につけさせ、ビジネスの諸活動を主体的、合理的に行うための指導力が求められる。 ② 次に商業科教師には、高校生を望ましい人間関係・社会性・倫理観などの豊かな人間性、主体性、自己責任の観念、独創性などを育成する、人としての資質が求められる。 ③ そのために、商業科教師には、企業経営に対する正しい考え方や、ビジネスの諸活動における豊かなコミュニケーション能力を資質として有することが求められる。 <p>この科目は、以上の目標を達成するための科目である。</p>		
〔学生の「授業評価」に基づくコメント・改善・工夫〕 <p>学生の「授業評価」は、担当教員の総括の基本であり、真摯に向き合いたいと思っている。</p> <p>学生が「中等教科教育法 商業Ⅰ・商業Ⅱ」で経験する模擬授業において、その基本的な能力・技術・意欲がこの科目で培われるようにしていきたい。また、学生の持つ課題を、プレゼンテーションを通して解決を試みることも実施する。さらに、ビジネスマナーについても授業の中で身につけさせるようにする。</p>		

<p>〔教科書〕</p> <p>購入不要である。 必要に応じて、新学習指導要領等の資料を授業担当者が配賦する。</p>	
<p>〔指定図書〕</p> <p>「21世紀の商業教育を創造する」 日本商業教育学会 編 実教出版 ※この図書は、中等教科教育法(商業 I)のシラバスにも記載し、要望している。</p>	
<p>〔参考書〕</p> <p>なし。</p>	
<p>〔前提科目〕</p> <p>なし。</p>	
<p>〔学修の課題、評価の方法〕(テスト、レポート等)</p> <p>学修の課題は、高校教師としての資質を身に付けることである。 評価の方法は、①課題のレポート提出(2回予定)、②筆記小テスト(授業内で2回予定)、③プレゼンテーションの実施、④授業への参加・貢献 を通して、学習意欲の有無を判断し、絶対評価(100点法)を行い、それを本学の定める方法に従い、総合的な評定(A・B・C・D・F)を行う。</p>	
<p>〔評価の基準及びスケール〕</p> <p>評価基準は、本学が定めている方法に従って行う。基準とスケールは次の通りである。 A(80点以上) B(70点以上) C(60点以上) D(50点以上) F(50点未満) 評価の観点は、知識・思考・判断・表現・学修に取り組む姿勢などである。 数値化の難しい観点もあるが、教職課程の科目であることから、敢えて観点としたい。</p>	
<p>〔教員としてこの授業に取り組む姿勢と学生への要望〕</p> <p>現行学習指導要領は、2013年度から始まった。マーケティング、ビジネス経済、会計、ビジネス情報の各分野の20科目は、商業科目として定着し、時代の要請に応えながら学ばれている。よって、商業科教師を目指す学生に、それぞれの科目の目標・指導内容などを理解し、商業教育の指導実践力が身に付くように授業を展開する。 また、文部科学省は、2018年に、2022年度から実施される新学習指導要領を公表した。そのために、担当教員として、学生に講義する教材を十分に吟味して、新しい商業教育の方向性を示し、指導技術や指導方法などを身に付けるための授業を展開したい。学生には、意欲を持ち、真剣に授業に望んで欲しい。特に、板書した内容をノートに記述し、学生自らも板書技術を磨いて欲しい。</p>	
<p>〔実務経歴〕</p> <p>該当なし</p>	
<p>授業スケジュール</p>	
第1回	<p>テーマ(何を学ぶか)：オリエンテーション 内 容：講義の目的と内容、進め方、評価の方法について</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第2回	<p>テーマ(何を学ぶか)：売買取引の方法(関連法規と商慣習) 内 容：売買条件(商品の品質・数量・価格)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第3回	<p>テーマ(何を学ぶか)：売買取引の方法(関連法規と商慣習) 内 容：売買条件(受け渡し時期・受け渡し場所・代金の受払方法)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>

第4回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 売買取引の方法(関連法規と商慣習)</p> <p>内 容 : 売買取引の締結(見積り・注文)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第5回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 売買取引の方法(関連法規と商慣習)</p> <p>内 容 : 売買取引の履行(商品の受け渡し・代金決済・電子記録債権・債務)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第6回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 売買取引の方法(関連法規と商慣習)</p> <p>内 容 : 代金決済(通貨・小切手・約束手形・その他)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第7回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネス計算の基礎</p> <p>内 容 : 度量衡・外国貨幣・割合</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第8回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネス計算の基礎</p> <p>内 容 : 割り増し・割引・商品の数量と代金の計算・消費税</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第9回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネス計算の基礎</p> <p>内 容 : 仕入原価の計算・販売価格の計算・売価の計算・売買損益の計算</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第10回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネス計算の基礎</p> <p>内 容 : 利息の計算・日数計算</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第11回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネスとコミュニケーション</p> <p>内 容 : ビジネスに対する心構え</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第12回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネスとコミュニケーション</p> <p>内 容 : 学生によるプレゼンテーション(経営経済の時事的なことを主なテーマとする)</p>
第13回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネスとコミュニケーション</p> <p>内 容 : 基礎的なビジネスマナー(挨拶・身だしなみ・話の聞き方・話し方・電話応対)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第14回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネスとコミュニケーション</p> <p>内 容 : 良好な人間 関係と企業内コミュニケーション</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第15回	<p>テーマ(何を学ぶか) : ビジネスとコミュニケーション</p> <p>内 容 : 人間 関係の重要性 ※筆記小テスト(1回目)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第16回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業活動の基礎</p> <p>内 容 : 企業の形態と経営組織(1)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第17回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業活動の基礎</p> <p>内 容 : 企業の形態と経営組織(2)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>

第18回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業活動の基礎</p> <p>内 容 : 学生によるプレゼンテーション(企業ガバナンスを主なテーマとする)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第19回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業活動の基礎</p> <p>内 容 : 学生によるプレゼンテーション(企業ガバナンスを主なテーマとする)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第20回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業活動の基礎</p> <p>内 容 : 企業活動と税</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第21回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業活動の基礎</p> <p>内 容 : 雇 用</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第22回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 経済社会と法</p> <p>内 容 : 法の意義と役割</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第23回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 権利・義務と財産権</p> <p>内 容 : 権利と義務、物権と債権</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第24回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 権利・義務と財産権</p> <p>内 容 : 知的財産権</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第25回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 取引に関する法</p> <p>内 容 : 契約と意思表示、売買契約と賃借契約</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第26回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 取引に関する法</p> <p>内 容 : 債権の管理と回収、金融取引</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第27回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業の責任と法</p> <p>内 容 : 法令遵守、紛争の予防と解決</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第28回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 企業の責任と法</p> <p>内 容 : 消費者保護</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第29回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 商業教育の現状と課題</p> <p>内 容 : 高等学校の生徒数減少と学校の統廃合、商業に関する学科の卒業生の進路 新学習指導要領の方向性について</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
第30回	<p>テーマ(何を学ぶか) : 商業科教員になるには</p> <p>内 容 : 商業科教員に必要な資質・能力と教員の働き方 ※筆記小テスト(2回目)</p> <p>教員作成のレジュメ、資料による</p>
試 験	<p>授業の中で、筆記小テストを2回(15回目・30回目)実施する。</p>