

群 教 セ	G08 - 03
	平 17.230集

# 商業科目「ビジネス基礎」における マルチメディア資料集の作成と活用

－ 「小売商のビジネス」分野の理解を深めることを目指して －

特別研修員 阿部 忠 (群馬県立伊勢崎商業高等学校)

## (研究の概要)

本研究では、商業科目「ビジネス基礎」の学習において、小売商のビジネスに関する分野の内容の理解に役立つマルチメディア資料集をWeb形式を用いて作成した。作成にあたっては、生徒の興味・関心を喚起させるために、生徒たちの生活圏である伊勢崎市と前橋市に店舗のある身近な小売商の様子を撮影した静止画や動画を取り入れた。また、図による説明にはアニメーションを利用し、視覚的に理解を促すようにした。

**キーワード** 【商業 ビジネス 高校 産業教育 小売商 マルチメディア】

## 主題設定の理由

商業科目「ビジネス基礎」は、商業教育全般の導入科目(基礎)として位置づけられ、多岐にわたる学習分野の一つに「小売商のビジネス」がある。小売商は、時代とともに形態を変化させ、適応しようと努力を続けている。流通経路の末端に位置する小売商は、生徒にとって身近なものであるが、現在における小売商の種類やその仕組みは複雑化している。年度当初の科目担当者による年間指導計画立案の際に「複雑化している小売商の最新の資料やデータが欲しい」という意見もあり、教科書に書かれている説明文のみでは、複雑化した小売商のビジネス分野についての理解を深めるには必ずしも十分とは言えないと考える。

商業高校では、生徒が卒業後の進路として「小売商」への就職を希望することも比較的多い。最近では進学希望者も増加してきたが、進学先を卒業してから「小売商」に携わる者もいる。将来の就職を考えると、小売商のビジネス分野に関する内容を専門的な視点から理解を深めることが有意義であると考えられる。

本来であれば、学習内容の理解を深めるには、実際に小売商の各種店舗を訪問し、関係者の話を聞くことにより、複雑化する小売商の種類や仕組みの違いを直接比較することが、小売商のビジネスの理解を深めるために効果的であると考えられる。しかし、校外見学の実施には時間・場所の制約や移動時の安全確保の問題があり、「ビジネス基礎」の授業時間内での実現は困難である。このよ

うな状況の中で、生徒に小売商のビジネス分野についての理解を深めさせるには、教科書の文字による説明に、コンピュータを利用した静止画や動画、アニメーションを利用した図解等の視覚的な情報を加えることが効果的であると考えられる。

そこで、各種小売商の店舗の様子や特徴を静止画や動画を用いながら視覚的にとらえられるマルチメディア資料集を作成し、活用することにより、小売商のビジネスに関する分野についての理解をより深めさせることができると考え、本主題を設定した。

## 研究のねらい

商業科目「ビジネス基礎」の小売商のビジネスに関する学習分野において、小売商のビジネスについて視覚的にとらえることにより、その理解を深めるマルチメディア資料集を作成し、授業で活用して有効性を検証する。

## 研究の見通し

各種小売商の店舗の様子や特徴を静止画や動画として取り込み、アニメーションを使用した図による解説を加え、業態別に構成し、視覚的にとらえるマルチメディア資料集を作成する。そして、授業においてマルチメディア資料集を活用すれば、小売商のビジネスの役割や各種小売商の特徴等について、理解を深めさせることができるであろう。

## 研究の内容

### 1 教材の概要

#### (1) 基本的な考え方

##### ア 視覚的にとらえやすくする教材

小売商のビジネス分野の理解を深めるために、各種小売商の特徴や差異について、静止画や動画、アニメーションを加えた図等を用いて、視覚的にとらえやすくする。

##### イ 小売商の形態の違いを比較しやすい教材

内容を小売商の業態別に構成し、各種形態の違いを比較しやすいようにする。見直しと比較が容易にできるように、各項目間にリンクを設定し、関連性をもたせるよう留意する。さらに、再度閲覧したい部分への移動が容易になるようフレーム構造を用いたWeb形式で作成する。

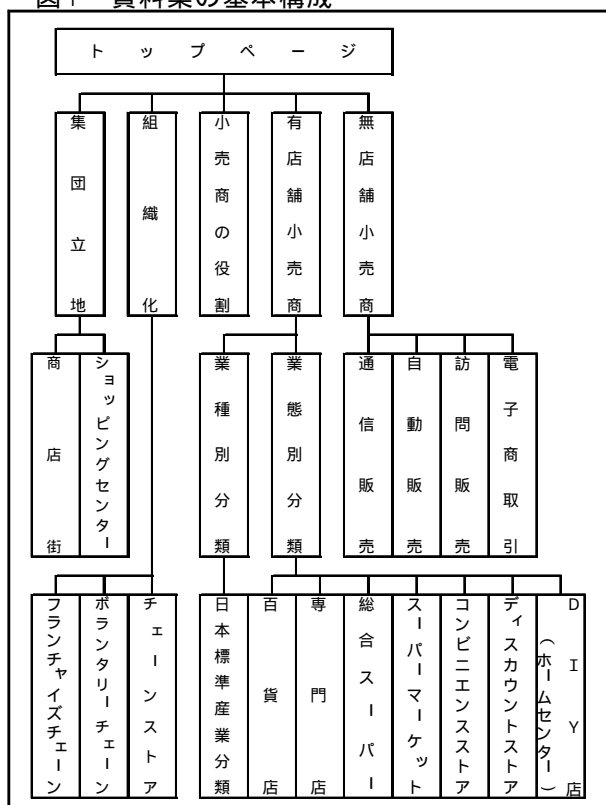
##### ウ 一斉指導の中で提示する教材

説明をしている間は、該当箇所がスクロールをしなくとも常にページ全体が提示されるようにレイアウトする。また、より専門的な視点から理解を深められるように、発展的な内容を取り入れて作成する。

#### (2) 資料集の基本構成

本資料集は、図1のとおりの基本構成とした。

図1 資料集の基本構成



## 2 教材の内容

### (1) トップページ

トップページでは、図2のようにタイトルと学習項目を表示し、各項目にリンクを設定した。

また、フレーム構造を用いて、左側には各項目へ移動できるボタンを用意した。右側には各項目の学習内容を表示し、各学習内容の説明ページへのリンクを設定した。

図2 トップページ



### (2) 小売商の役割のページ

流通経路の末端で商品を仕入れ、消費者に販売することを業務とする「小売商の役割」について、教科書では文章による説明のみであるが図3のように視覚的にとらえやすく表示した。

挿入した画像についてはアニメーションを利用し、視覚的に認識しやすくした。まず、画像が右側から順番に時間差で画面内へフェードインし、「トラック」「カート」「キャッシャー」「SALE」「コンピュータ」「矢印」は常に動き続けるように設定した。

図3 小売商の役割のページ

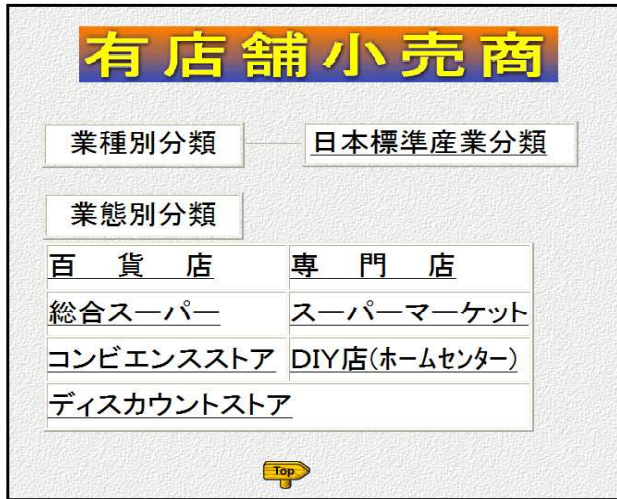


(3) 有店舗小売商のページ

「有店舗小売商」の分類については図4のように表示する。このページは、小売商の具体的な形態を学習する導入のページとし、これから学習する有店舗小売商の分類を表示する。さらに、各分類の詳しい説明ページへとリンクを設定した。

また、画面内にトップページに戻れるボタンを配置する。

図4 有店舗小売商のページ



ア 業種別分類のページ

「業種別分類」については「日本標準産業分類（平成14年3月改訂版）」の分類項目を表示する（図5）。

日本標準産業分類の分類項目は多数であるが、指導者が読み上げやすいよう三列に折り返して作成することにより、常に1ページ中に全体を表示させるようにする。

また、トップページと「有店舗小売商」のページへリンクを設定する。

図5 業種別分類のページ

★ 日本産業標準分類 ★			
～ 分類項目 ～			
A 農業	G 電気・ガス・熱・水	M 飲食店・宿泊業	
B 林業	H 情報通信業	N 医療・福祉	
C 漁業	I 運輸業	O 教育・学習支援	
D 鉱業	J 卸売・小売業	P 複合サービス事業	
E 建設業	K 金融・保険業	Q 他のサービス業	
F 製造業	L 不動産業	R 公務員	
		S 分類不能の産業	

イ 業態別分類のページ

有店舗小売商の各種の具体的な形態については、図6のように、各種類別にその特徴や店舗の様子等を説明文だけでなく静止画や動画を見ながら視覚的にとらえられるようにする。特徴の項目では、主に店舗・取扱商品・販売方法等について分かりやすく箇条書きで表示する。本校生徒は、伊勢崎や前橋が主な生活圏となるので、提示する店舗の画像等は伊勢崎市と前橋市の小売商を中心とする。

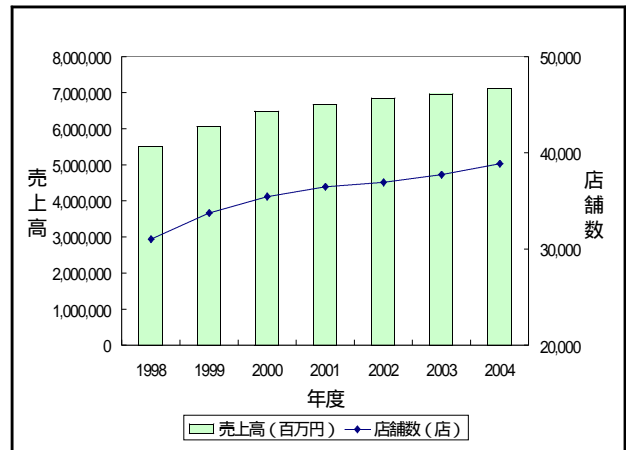
図6 業態別分類のページ  
(コンビニエンスストア)



また、「発展」ボタンを配置し、クリックすると発展的な学習内容が表示されるようにする。

例えば、「コンビニエンスストア」の「発展」ページには、図7のように「全国のコンビニエンスストアの売上高と店舗数の推移」に関するデータをグラフ化したものを表示する。

図7 全国のコンビニエンスストアの売上高と店舗数の推移のページ



(4) 無店舗小売商のページ

「無店舗小売商」のページについては、自動販売、通信販売、訪問販売、電子商取引の四つの項目を表示し、各項目から説明ページへリンクを設定する。

各説明ページは、説明文と挿入した画像のアニメーションを利用し視覚的にとらえやすくする。例えば、訪問販売では、図8のようにセールスマンが歩いて、家のチャイムを指で押し、電卓をたたき、契約印を押し、最後にお辞儀をする、アニメーションを設定する。画像に動きをもたせ興味・関心を喚起させるようにする。

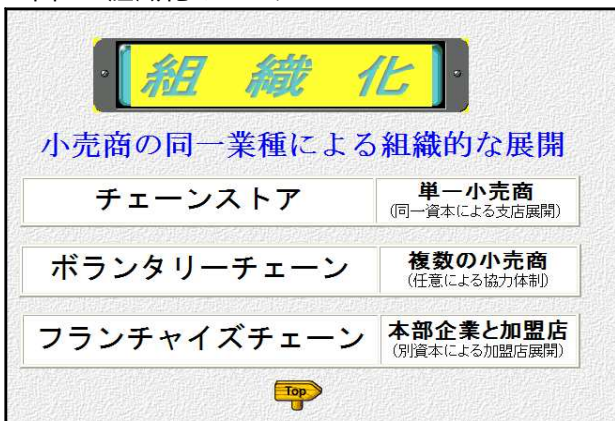
図8 訪問販売のページ



(5) 組織化のページ

同一業種の小売商の組織的な展開について、チェーンストア、ボランタリーチェーン、フランチャイズチェーンの三つの項目を図9のように表示する。各項目の横に説明を表示し、項目から図解ページへリンクを設定する。図解ページでは、挿入した画像により、各形態の特徴と差異が理解できるようにする。

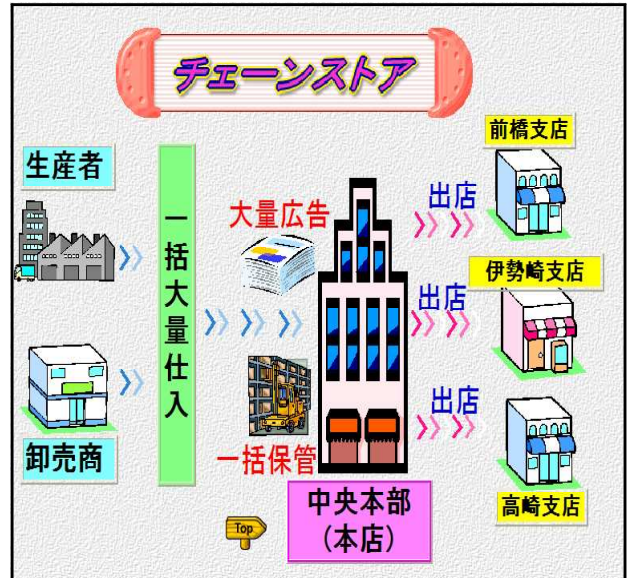
図9 組織化のページ



例えば、「チェーンストア」のページでは、特徴を視覚的にとらえやすくするため、図10のように画像を中心に構成する。

また、画面上に変化をもたせるため矢印の画像についてはアニメーションを利用し、生徒が仕組みを視覚的に理解できるようにする。

図10 チェーンストアのページ



(6) 集団立地のページ

集団立地のページについては、「組織化」ページと同様に構成する。形態としては、商店街とショッピングセンターの二つがあることを理解させる。二つの項目からそれぞれの説明ページにリンクを設定する。

また、トップページに戻れるボタンも配置する。それぞれの説明ページでは、集団立地が形成された経緯やねらいなどを、伊勢崎市内の商店街やショッピングセンターの静止画を添えて説明する。

3 実践の結果と考察

(1) 授業実践

ア 実践計画

本校1年生1クラス(40名)を対象に、「ビジネス基礎」の授業の「小売商のビジネス」分野の学習において本資料集を活用し、以下の内容で検証授業を行った。

イ 本時の目標

小売商の役割・小売商の種類・小売商の組織化についての理解を深める。

## ウ 学習の流れ

時間	学習内容	学習への支援および留意点	評価項目
1	(1)小売商の役割について学習する。 (2)有店舗小売商について学習する。 ア 業種別分類について 日本標準産業分類 イ 業態別分類について 百貨店 総合スーパー 専門店 スーパーマーケット コンビニエンスストア ディスカウントストア DIY店(ホームセンター)	マルチメディア資料集を提示して説明する。 業態別分類の各種形態については、各々を比較することにより特徴を理解するよう助言する。 理解の難しいところについては質問に答える。	業態別分類の各種形態について、その特性と差違について理解できたか。
2	(1)無店舗小売商について学習する。 通信販売 訪問販売 自動販売 電子商取引 (2)小売商の組織化について学習する。 チェーンストア ボランタリーチェーン フランチャイズチェーン (3) 集団立地について学習する。 商店街 ショッピングセンター	マルチメディア資料集を提示して説明する。 組織化の形態については、各々を比較することにより特徴を理解するよう助言する。 理解の難しいところについては質問に答える。 小売商のビジネス分野について、確認テストを実施し、理解を深める。	無店舗小売商の各種形態について理解できたか。 組織化の各種形態について、その特性と差違について理解できたか。

### (2) 授業実践

「小売商のビジネス」分野の学習については、教科書と板書中心の通常の授業形式で9月上旬に既に学習し、確認テストの結果、あまり明確なものとして理解できていなかった。

今回、期末テスト前の11月下旬に本資料集を利用して小売商のビジネス分野の復習の授業を実施した。授業形態は、普通教室内においてノート型コンピュータと移動型プロジェクタを利用し、携帯用スクリーンに静止画や動画、アニメーションを加えた図などの資料を提示し、説明を加えながら展開した(図11)。

授業実践の2時間目の10分間を利用して確認テスト(全10問・5分)を実施し、小売商のビジネスの役割や各種小売商の特徴等についての理解が深まったか確認を行った。

また、本資料集を使用した場合と使用しなかった場合の確認テストの得点比較、本資料集についてのアンケート調査の実施、本資料集を利用した授業の感想、生徒の授業への取り組み態度や発問

に対する反応等を観察し、本資料集の有効性について検証した。

図11 授業実践の様子



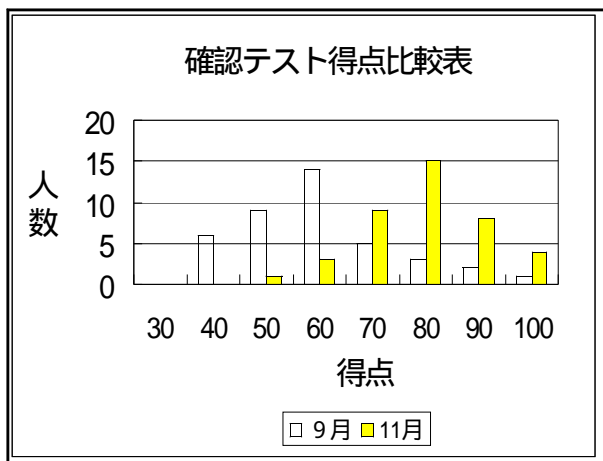
### (3) 結果と考察

#### ア 確認テスト

通常授業と授業実践について、授業時間の10分

間を利用して確認テストを計2回実施した。確認テストの結果については、その得点の比較を行った。結果、多くの生徒が9月の確認テスト（本資料使用せず）より11月の確認テスト（本資料使用）の方が得点が高かった。「確認テスト比較表」（図12）で示すとおり、9月の結果では60点以下の生徒が大勢を占めてたが、11月では60点以下の生徒が激減した。クラス全体の平均点においても、約20点上昇することができた。得点比較だけで見ると、全体的に理解が深まったと考える。

図12 確認テスト比較表



9月の確認テストで正答者が少なく、無解答もあった「チェーンストアの特徴について説明しなさい」という問では、「中央本部」「本店」「支店」「一括大量仕入」等のキーワードを正確に解答した生徒が多かった。また、適切な説明文を選択する問の「総合スーパー」と「スーパーマーケット」についての誤答が著しく減少した。

教科書と板書による説明だけの授業形態では理解度が不足し誤答の多かった生徒にとって、本資料集を活用した方が理解が深めることに役立ち、正答率の上昇につながったと考える。

#### イ アンケート調査

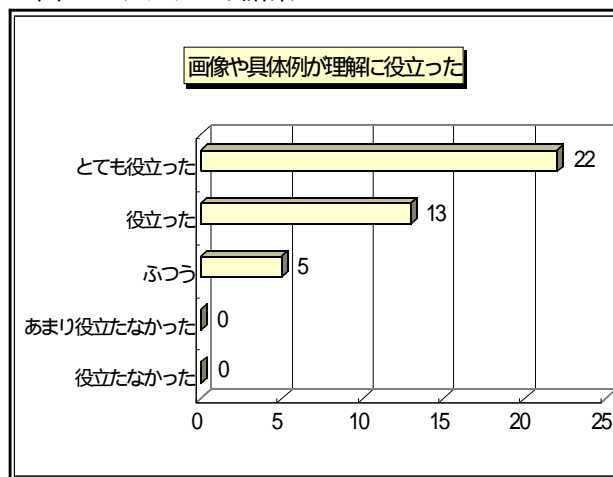
質問「画像や具体例がある方が理解できたか」については、「よくできた」と「できた」を併せて40人中35人が、今までよりも理解することができたと回答した（図13）。

授業の感想では、「前より、よく理解できた」「図があり分かりやすかった」「画像が動いて楽しかった」「よく分からなかった部分が確認できた」等の理解に役立ったとするものが多かった。「画面を印刷して配布して欲しい」という感想も

あったので、検定試験の自己学習用にポイントとなる部分を選択し、印刷して生徒に配布した。

また、画像や具体例をあげ視覚的に工夫をした方が、生徒の理解を深めるために効果的であることが分かった。教科書と板書の授業と異なり、プロジェクタを利用したため、より興味・関心をもって取り組めたことも影響したと考える。

図13 アンケート結果



#### 研究のまとめと今後の課題

本研究では、商業科目「ビジネス基礎」の小売商のビジネスに関する分野の内容の理解に役立つマルチメディア資料集を作成し、授業で活用した。実在する店舗の様子を撮影した静止画や動画に、小売商に関する各種データを表やグラフ等を用いて提示し、説明を加えることにより、小売商のビジネスの役割や各種小売商の特徴等について、理解が深まったと考える。教科書の文字による説明では十分に理解しにくかった内容が、視覚的な効果によって補うことができたと考える。

今後は、多岐にわたる「ビジネス基礎」の学習内容を網羅する資料集に発展させていかなければならないと考える。併せて、生徒たちがより積極的に専門性を高める学習に導けるように興味・関心をもたせる工夫を加える必要があると考える。

#### <参考文献>

- ・小松 章 他13名著 「ビジネス基礎」 一橋出版(2005)
- ・総務省統計研修所 「日本の統計2005」 総務省統計局(2005)

(担当指導主事 小林 努)