

eラーニングによるビジネス教育システムの開発と実践

Development and Practice of Business Education System Using e-Learning

柳田義継* 立川丈夫* 野々山隆幸**
荒川峰彦*** 戸倉貴史**** 戸倉正貴****
*横浜商科大学商学部
**横浜市立大学国際総合科学部
***関東学院大学経済学部
****株式会社テクニカルユニオン

Abstract: The purpose of this research is to develop and to practice the business education system that supports the business education in universities. In this research, we have developed the business education system software called “ Business Center ” for e-Learning. This system is based on retail management system that has been actually used in a business world, so that student can easily understand its practical work. The system of our “ Business Center ” has the alternative to use by e-Learning through Internet or to use locally with CD-ROM. The whole image of the business process can be understood by using our “ Business Center ”. The use of this system also contributes to their computer information literacy.

Keywords: Business Center, e-Learning, business education system

1. はじめに

本研究の目的は、大学等におけるビジネス実務教育を支援するためのビジネス教育システムを開発・実践することである。実社会において実際に活用されている販売管理システムをベースとして、学生が容易にビジネス実務を理解できるように教育用に再構築した、eラーニングによる初学者向けのビジネス教育システム「ビジネスセンター」を開発し、その実践を通して、ビジネス実務教育の確立を目指している。

2. 問題の所在

現在の学校教育の多くは理論中心であり、ビジネス実務に即した教育は充分に行われていないのが現状である。

従来の学校教育では、現実のビジネス活動に関連する教育を受ける機会はほとんどなく、また一部の商業教育においても、その内容はビジネス実務の断片的な理解にとどまっている。そのため、多くの学生は、ビジネス実務に関するスキルを持たないまま、企業に就職しているのが現状である。しかしながら、ビジネスの現場においては、即戦力となる人材が強く求められており、その要請に応えられるような人材育成が、学校教育にはますます求められている。

したがって、学校教育において、従来型の教育だけではビジネス実務に即した人材育成

Yoshitsugu Yanagida* and Takeo Tachikawa
Yokohama College of Commerce
Takayuki Nonoyama Yokohama City University
Minehiko Arakawa Kanto Gakuin University
Takafumi Tokura and Masataka Tokura
Technical Union Co.,Ltd.
*E-mail: yoshi@yanagida-lab.com

を実現することは困難であり，一連のビジネスプロセスの全体像を理解できるような，効果的なビジネス実務教育の確立が重要となる．

3. 改善内容と方法

(1) ビジネスセンターの開発

本研究では，在学中にビジネス実務を学習できるようなビジネス教育システムを確立することを目標として，実社会において実際に利用されている販売管理システムをベースに，eラーニングの仕組みを採り入れた教育用の販売管理システムである「ビジネスセンター」を開発した^[1]．「ビジネスセンター」を利用した実習によって，ビジネス実務に即した業務処理を，パソコンを利用して初学者でも容易に理解することが可能である．

(2) ビジネスセンターの概要

ビジネスセンターは，パソコンソフトを取り扱う，架空の卸売業における販売管理システムである．

この卸売業者は，得意先は3社，仕入先は2社，取扱商品は5種類，従業員は5人である．

ビジネスセンターの「メインメニュー」画面には，販売管理に必要な一連の業務を行うためのボタンが配置されている（図1）．



図1 「メインメニュー」画面

(3) ビジネスセンターによる演習例

ビジネスセンターにおける業務は，主に次のような流れで行われる．

発注

仕入先へ商品を発注し，仕入を行う．

メインメニューの「発注入力」ボタンを押し，「発注一覧表」を表示する（図2）．



図2 「発注一覧表」画面

画面上部の「発注作成」ボタンをクリックし，「発注書新規作成」画面を表示する．ここで，発注する商品の内容を入力する．入力が終わったら，「発注書印刷」ボタンを押し，各種伝票を作成する（図3）．



図3 「発注書新規作成」画面

受注

得意先から商品を受注し、商品を出荷する。メインメニューの「受注入力」ボタンを押し、「受注票一覧」を表示する(図4)。

伝票No.	受注日	納品日	品名	部署名	受注金額	消費税額	種別金額
売上 J000072	2004/08/30	2004/08/30	汎用PCシステム	営業部	77,600	3,880	7,600
売上 J000048	2004/08/15	2004/08/15	汎用PCシステム	営業部	269,000	13,200	26,900
売上 J000047	2004/08/15	2004/08/15	汎用PCシステム	営業部	244,000	12,200	24,400
売上 J000046	2004/08/15	2004/08/15	汎用PCシステム	営業部 営業課	244,000	12,200	24,400
売上 J000045	2004/08/10	2004/08/10	汎用PCシステム	営業部	119,000	5,800	11,900
売上 J000044	2004/08/10	2004/08/10	汎用PCシステム	営業部	108,000	5,400	10,800
売上 J000043	2004/08/10	2004/08/10	汎用PCシステム	営業部 営業課	130,000	6,400	13,000
売上 J000042	2004/08/05	2004/08/05	汎用PCシステム	営業部	65,000	3,200	6,500
売上 J000041	2004/08/05	2004/08/05	汎用PCシステム	営業部	65,000	3,200	6,500
売上 J000040	2004/08/05	2004/08/05	汎用PCシステム	営業部	55,000	2,800	5,500
売上 J000039	2004/08/01	2004/08/01	汎用PCシステム	営業部 営業課	244,000	12,200	24,400

図4 「受注票一覧」画面

画面上部の「受注作成」ボタンを押し、「受注伝票新規作成」画面を表示する。ここで、「注文書」の内容を入力する(図5)。

行	商品コード	品名	数量	単位	取単価	売単価	金額	備考
1	002003	スペースフォース	20	個	2,000	2,200	44,000	
2	001001	連番付帳数簿	5	冊	2,800	2,800	14,000	
3	001002	連番付帳数簿	7	冊	2,800	2,800	19,600	

受注額合計: ¥77,600

売上: ¥77,600 原価: ¥70,000 粗利益: ¥7,600

図5 「受注伝票新規作成」画面

次に、メインメニューの「出荷指示書」ボタンを押し、出荷指示書を作成する。そして、メインメニューの「納品書作成」ボタンを押し、「納品書印刷」画面で「納品書一括印刷」ボタンを押し、各種伝票を印刷する。

請求業務

請求書を作成・印刷し、請求業務を行う。メインメニューの「請求書作成」ボタンを押し、「月次請求書一括作成」を表示し、請求書作成ボタンを押し、請求書を作成する。

次に、メインメニューの「請求書印刷」ボタンを押し、「請求書印刷」画面を表示する。該当する請求先のボタンを押し、請求書を表示・印刷する(図6)。

前月繰越額	入金金額	手数料+その他	繰越残高	当月売上額	消費税	当月請求額
4,026,750			4,026,750	688,000	34,400	4,749,150

日付	伝票No.	伝票区分	品名	先	金額	消費税
8/1	J000039	売上	汎用PCシステム	営業部	244,000	12,200
8/5	J000042	売上	汎用PCシステム	営業部	65,000	3,200
8/10	J000045	売上	汎用PCシステム	営業部	112,000	5,600
8/15	J000048	売上	汎用PCシステム	営業部	266,000	13,300
		売上		伝票枚数: 4	合計金額: 688,000	34,400

図6 「請求書」画面

入金処理

入金処理を行う。

メインメニューの「入金処理」ボタンを押し、「請求書一覧(入金処理)」を表示する(図7)。得意先ごとに、入金年月日と入金金額を入力する。

伝票No.	請求年月	請求金額	消費税	入金日付	入金金額	手数料他	残引額
J000039	2004/8	688,000	34,400				4,749,150
J000038	2004/8	799,000	39,950				4,688,880
J000037	2004/8	679,000	33,950				4,609,830
J000036	2004/7	919,000	45,950				4,459,780
J000035	2004/7	899,000	44,950				4,349,730
J000034	2004/7	799,000	39,950				4,289,680
J000033	2004/6	1,069,000	53,450				4,089,130
J000032	2004/6	909,000	45,450				3,989,080
J000031	2004/6	889,000	44,450				3,949,030
J000030	2004/6	1,889,000	94,450				3,848,980
J000029	2004/5	1,879,000	93,950				3,748,930
J000028	2004/5	1,819,000	90,950				3,648,880

図7 「請求書一覧(入金処理)」画面

このように、ビジネスセンターを活用することによって、一連のビジネスプロセスを実際に体験することで、販売管理の一連の業務を体系的に理解することができるようになっている。

(4) ビジネスセンターのシステム

ビジネスセンターのシステムは、講義をおこなう環境によって複数のシステムが提供可能である。

インターネットに接続可能な環境では、SBC (Server Based Computing) を利用し、インターネット経由でのeラーニング形式でビジネスセンターのシステムを利用する。

インターネット接続環境に制限のある場合、あるいはデータをサーバからダウンロードできない場合、CD-ROMに収録されたビジネスセンターのプログラムをHDDにコピーし、システムを利用する。

(5) ビジネスセンターによる講義の流れ

2004年9月より、横浜商科大学商学部経営情報学科講義科目「経営情報システム論」(受講者数計30名、担当教員：立川丈夫)において、ビジネスセンターを活用した講義を実践した。

講義の流れは、業務に関わる基礎を解説する、例題を利用し、ビジネスセンターによる実習を行う、ビジネスセンターを活用し、与えられた課題を実習し結果をメールで提出させる、といった形式をとった。

講義のカリキュラムは、表1の通りである。

表1 講義カリキュラム

第1部 運用技術習得	1	全体概要	システム説明・操作概要
	2	毎日の仕事と情報処理	入庫処理
	3	毎日の仕事と情報処理	受注処理
	4	売掛金管理と買掛金管理	売掛金管理
	5	請求業務	請求書作成
	6	マスターファイル	各種ファイルの理解
第2部 情報活用	7	ビジネス活動の基礎	ビジネス活動の理解
	8	ビジネスにおける情報処理	ビジネス情報の分析方法
	9	粗利による得意先管理	管理情報分析
	10	粗利による情報分析	粗利情報の分析
	11	文章表現と管理情報	ビジネス情報の積極的利用
	12	管理活動の基礎	予算実績管理

4. 実践による改善効果

「経営情報システム論」において、ビジネスセンター導入以前の2003年度授業評価のデータと、導入以降の2004年度授業評価のデータを比較することで、改善効果を評価した。学生による授業評価からみた改善効果は、表2の通りである。

表2 学生による授業評価(抜粋)

	導入前	導入後
新しい知識を得ることができた	3.8	5.0
内容を良く理解できた	3.4	4.5
この授業に満足	3.8	4.9

5. 共通性

ビジネスセンターの演習は、表1のように、第1部と第2部に分かれている。第1部は、ビジネスセンターの運用技術を学習する。第2部は、ビジネスセンターにおける様々な情

報をもとに、データ分析をおこない、報告書を作成するといった、情報活用の方法を学習する。

ビジネスセンターによって生成されるビジネス情報は、「エクスポート」機能によって、統計分析ソフトや表計算ソフトなどに出力することができる(図8)ため、別途外部で粗利益情報分析や管理情報分析のような各種経営分析を試みることができる(図9)。

図8 エクスポートされた受注伝票データ

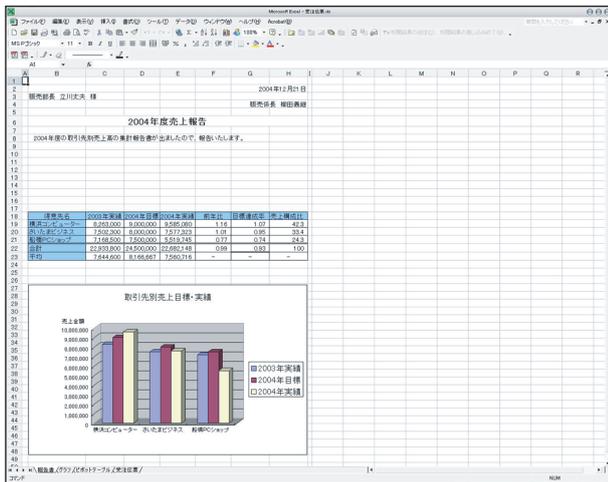


図9 報告書の作成

このように、情報活用能力の育成を目標とする授業などにおいても、実務に即した生のデータを題材として幅広く活用することができる点において、非常に汎用性が高い。

6. おわりに

ビジネスセンターの活用によって、販売管理業務の一連の流れを体系的に学ぶことに大きな効果が見られた。このようなビジネス実務教育が今後はますます求められており、その要請に応えるビジネス教育システムとして、ビジネスセンターは非常に有用なものである。

今後の課題としては、以下の点がある。

コンピュータの環境が学校によって異なっており、様々な環境に対応させる必要がある。

講義内容が一連の流れでつながっているために、授業を欠席する学生への対応が困難である。

今後は、このような課題を解決する必要があると思われる。

本研究によって開発・実践したビジネス教育システム「ビジネスセンター」は、初学者向けに機能を絞った初級編のシステムである。今後、より実務に即した形で、例外処理や電子商取引への対応、他のシステムとの連携などを検討し、また、自由な意思決定をさせて結果分析をさせる仕組み、ゲーム要素の導入なども視野に入れ、より高度な中級編・上級編のシステムを開発・実践する予定である。

参考文献および関連URL

[1] Masataka Tokura, Yoshitsugu Yanagida, Minehiko Arakawa, Takafumi Tokura, Takayuki Nonoyama, Takeo Tachikawa: Research for the Instruction of Business Practice using E-Learning. International Conference on OA & Information Management (ICOA/IM2004) Conference Proceedings, pp.88-94, 2004