

本校ビジネス流通科 CSV (Creating Shared Value) プロジェクトについて

山形県立酒田光陵高等学校

I はじめに

本校は平成24年度に酒田市内の公立4校（県立酒田商業高校・県立酒田工業高校・県立酒田北高校・酒田市立酒田中央高校）が統合し開校した。本校商業科は、平成26年度入学生まで国際経営科3クラス、平成27年度入学生からは現在のビジネス流通科1クラス、ビジネス会計科1クラスによる2クラス体制となり、ビジネス流通科の第一期生が平成30年3月に卒業した。

II ビジネス流通科が目指す人材像

マーケティング・商品開発を中心に学ぶことを特色としたカリキュラムから、本科の学びの強みを“目指す資格は販売士、主な進路先は販売職・サービス業”といったものにはせず、ビジネス流通科で学んだ生徒が「**何ができる**」ようになるかという核となる資質・スキルの確立を目指したいと考え、開科から様々な取り組みを行った。この取り組みは、スキル定着を伴った人材育成とともに地域社会の課題解決や地域との連携・協働、そして地域創生につながるものとし、今後の商業の学びの在り方の一つとして示すことができたと考えた。『ビジネスで社会の課題を解決する』を学科の特色として情報発信を行っている。

III 自分自身という資源を活かす人材へ

生徒自身が持って生まれたものと、本科での学びによる成長過程で身に付けてきた資質を『強み』として、自分の展望や価値観を明確にし、自分自身という希少な“資源”を最大限に発揮しつつ、独創的なアイデアの創造やその成果を組織で生み出し、様々な困難を乗り越えられる生徒の育成を目指そうと考えた。ここに辿りつくために、

『俯瞰力』や『デザイン思考』による『課題解決力』を身に付けなければならない。このことを実現するために参考としたのが、米国の経営学者でハーバード大学教授のロバート・L・カッツ (Robert L. Katz) 氏が管理者に必要な3つのビジネススキルとして提唱したうちの1つ、コンセプチュアルスキルである。コンセプチュアルスキルは、『物事の本質を的確にとらえることによって個人や組織の持つ可能性を最大限にまで高めることができる取得優先度の高い優れた能力』とされている。このスキルを身に付けると、物事や事象の根本的性質や成立条件を正しく選別することにより、それまで困難といわれていた課題の解決や目標の達成が容易となる、とされている。

カッツ氏が1955年に発表した論文中には、マネージャー層に必要な3つの能力として、コンセプチュアルスキル、ヒューマンスキル、テクニカルスキルが挙げられている。本科のカリキュラムは、1年次の『ビジネス基礎』『簿記』『情報処理』で商業の基礎基本、すなわちテクニカルスキルを身に付け、2年次に履修する『マーケティング』『商品開発』や『ビジネス情報』を通してコミュニケーション能力・プレゼンテーション能力といったヒューマンスキルを身に付けることができる。カッツ氏が挙げる3つの能力のうち2つを1年次・2年次で身に付け、3年次の総合的科目『総合実践』『課題研究』で“主体的な学び”“対話的な学び”“深い学び”を実践し、コンセプチュアルスキルを身に付けることが可能である。

IT化、グローバル化という現代社会は、一人ひとりが自ら考え、有効な目標を定め、他者と生産的に協力していかなければならない。ここで重要になるのは、自分の考えや感情を客観的に見つ

め、向けるべき相手に自分の着眼点を定めることである。着眼点の違いが個性であり、ビジネスを創造する解決策のデザイン力の“特色”に結び付くはずである。この個性と能力をビジネスにおいて発揮できる人財育成を可能とする学科を目標とするものである。

Ⅳ 地域の行政機関・企業・プロボノとの協働

商業を学ぶ専門学科としての目標を、資格取得や学科に関連する狭い進路決定から、ビジネススキルを活かしたデザイン思考や課題解決能力と個性を育む人財育成へ“変化”させるには、本業の学びとともに、この学びに密接した社会課題の解決への実践により実現できるのではないかとこれまでの取り組みにより考えていた。その理由として、学校教育と社会が共有できる価値を創造するのに必要なスキルや技術、人脈は地域企業や行政、プロボノの活動を積極的に行うNPO団体等、様々な組織に蓄積されているからである。

Ⅴ これまでの取り組み～課題研究の活動から育まれた社会的課題と協働という学びの場との出会い～

私は旧酒田商業高校より、課題研究のボランティア講座を担当し、商業科としてのボランティア活動、いわゆる企業メセナなどの社会貢献活動を学ぶ場として近隣の方との花植え活動や募金活動、保育園訪問等を実施しCSR～企業の社会的責任(Corporate Social Responsibility)～の善行・シチズンシップの体験を実施した。平成19年度より講座名をCSRに変更し地域の課題を学ぶなど学習領域を広げ、商業科で学んだ知識をもとに、広い分野に立てたアンテナをもって情報収集を行い、誠実さ・挑戦する力・意欲をもって企業市民になろう、そして理想のゴールは何か?の考察で終わっていた。

しかし統合後の平成25年度に、課題研究CSR講座の生徒が山形県高等学校生徒商業研究発表大会に出場したことをきっかけに、課題解決に向けた実践活動を行うことになった。そこで、課題研究CSR講座のねらいを『社会の課題発見⇒課題

解決方法の考案⇒実践』と変更した。『こんなことができれば、こんなことをしたら、こんなモノ・コトがあったら、創造したら、今よりずっと素敵な世界になる』という思いや願いをベースに商品・サービスを考案しながら、発表やレポート提出で内化と外化を繰り返しつつデザイン思考の育成を目標に取り組んだ。

スタートとして、酒田市役所が開催する出前講座を活用し、地域の“困り感”を調査した。出前講座を聴講するにあたり、生徒への指導ポイントは、過去のあら捜しではなく、前述の“未来はこうあるべきだ”“こんなことができれば素敵な世界になる!”を想像し、その未来図と現状のギャップを埋めるにはどうしたらよいかを、自分が課題解決の当事者として思考するよう徹底した。

そこで出会った課題が、福祉課の方による出前講座のテーマ、平成24年4月に改正された障害者雇用促進法とそれを守るべき企業の支援と責任についてである。罰金を払ってでも障がい者を雇用しない企業の存在、障がい者が授産施設で受取れる所得が1ヶ月1万円に満たない現実を教えられた。生徒は経済活動と法で学んだ日本国憲法や民法の知識から憲法第25条・27条、本校周辺の松林を作り上げた本間光丘氏を輩出した公益のまち酒田という本来あるべき姿と、現状とのギャップに衝撃を受けた。

〈生徒が作成したプレゼンテーションから〉

The image shows two screenshots of student presentations. The left screenshot is a flowchart titled '公益の視点から' (From the perspective of public interest). It starts with '公益の視点から' (From the perspective of public interest), leading to '障がい者の方のニーズ' (Needs of people with disabilities) and '私たちの学校のPR' (Our school's PR). Below this, it says '校章・ゆるキャラで光陵印! コラボ商品をつくる!!' (Using school emblem and mascots to create light-ridge brand! Collaborative products!!). The right screenshot contains several text boxes with questions: '課題：障がいがあるから・・・' (Issue: Because of disability...), '課題：障がい者でなくてもいい。ひとりの生活に必要ない。この社会は本当にいいところなのか?' (Issue: Not necessary for people with disabilities. Not necessary for one person's life. Is this society really a good place?), '憲法に反していないか?' (Does it not violate the constitution?), '公益の推進員でこんなことが起きているのはおかしくないか?' (Isn't it strange that such things are happening with public interest promoters?), '商業を学ぶ私達で何とかなる活動としてこの課題を克服できないか?' (Can we overcome this issue as an activity that we, who study commerce, can do?).

商業を学ぶ立場の人間の社会的責任として、障がい者の所得向上を目指し、課題解決につながる商業科らしい活動をここからスタートさせた。この年度を起点に授産施設製品の販路確保・商品開発・情報発信を継続して行い、平成26年度から

は校内の昼食販売に授産施設製弁当の導入を実現、平成 27 年度からさかた産業フェアの出展者向け弁当販売業務を請負う等、恒常的な販路を創出した。また、研究活動で商業科・工業科・情報科・普通科の 4 学科が併設する学校ならではのメリットを活用した取り組みを考案及び実践し、日本政策金融公庫主催高校生ビジネスプランコンテストで平成 27 年度・28 年度の 2 年連続ベスト 100 となった。

VI CSR から CSV へ

これまでの障がい者支援活動を、地元の行政機関・企業・上級学校をはじめとする多くの方が賞賛と支援をしてくださり、多様な視点による助言や学習の場を提供して下さるようになった。この取り組みを平成 28 年度で閉科した国際経営科からビジネス流通科に引き継ぐこととなり、前述のビジネス流通科が目指す人材像、地域起点として教育を目指す本校の役割や責任、山形県庄内地区唯一の商業科専門学科を設置している本校商業科が持続していくためにはどのような教育活動をすべきかについての構築も同時に検討していくべきと考えた。障がい者支援をビジネス流通科として、どの科目及び活動、どのような学びや能力につき、どのように目指すものなのか、そして地域に根ざす学校としてどのように活動を継続すべきかを考察する上で、左図の生徒の研究成果をヒントにすることができた。

このプレゼンテーションのスライドは平成 25 年度国際経営科 3 年次生が作成した資料である。障がい者の所得向上の実現に向けた PDCA サイクルの構築について考案したものだが、そこには自分たちの“商業の学びの実現”を掲げている。

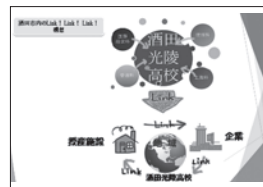
それまでの課題研究の講座名であったボランティア・CSR は、学校や学科の学びとの相関関係は薄く、



専門学科の学びとは関係ないボランティアや寄付を通じたフィランソロピー（社会貢献）であり、どこの学校でもできる社会的責任を果たしてきた

ように感じ、違和感を覚えていた。このことから、商業科ならではの障がい者支援の活動を通して、CSR から CSV にしていきたい思いを強く抱くようになった。本校の 4 学科の特色を活かして協働してきたこともあり、異分野の学びをつなぐ連携から生まれた新しい取り組みを社会貢献につながる商業の起業力の重要性を実感していた。

CSV とは Creating Shared Value の略で共通価値の創出を意味する。2011 年マイケル・ポーター教授がハーバード・ビジネス・レビューで『競争戦略論』において提唱したものである。企業が本業の事業そのもので社会ニーズや課題・問題の解決に取り組むことは、社会的価値を創造し経済的な価値をも創造することを示している。この課題解決を本業で実現すれば、企業と地域社会が共同で価値を創造することができると考えられている。この企業を学校に置き換えると、平成 25 年度の生徒が考案していた図と一致することがわかった。



そこで、ビジネス流通科が、ビジネスの学びの実践として、社会ニーズや課題・問題の解決に取り組めば⇒社会的価値を創造し⇒教育的実践活動による学びの深化・社会に尽力する人財の育成という学校の教育的価値も創造できるのではないかと考えた。また持続的な成長をも含めたのは、企業が果たすべき最大の CSR は事業活動を倒産させないよう成長しながら持続していくことであり、ビジネスを学ぶ学科である限り、利害関係者のことを考え、本来の事業を持続することの重要性を認識すべきと考えたからである。

VII CSV プロジェクトとしての取り組み…

共生社会づくりと地域の課題を解決する フューチャーセンター的役割に向けて

ビジネス流通科の CSV は、課題解決を必要とする地元の様々な団体から、生徒の活動が地域貢献・地域活性化につながる問い合わせや相談を寄せていただくようになった。現在は障がい者支援から観光業活性化や国際交流といった地域創生活

動に広がっている。

①東京オリンピック 酒田市ニュージーランドホストタウン事業

障がい者製造商品の販売実習によりパラリンピックへの啓蒙活動やニュージーランドトライアスロンチームの応援を市民にPRした。ニュージーランド駐日大使をおもてなしする大役を頂戴し、国際交流とともにTPP、世界の農業経済を学ぶ機会となった。



また地元酒田で行われる「おしんレース」の際には、参加するニュージーランド選手との交流を行い、広報的役割や国際交流を果たした。



平成30年度は「ヤングクワイ」と呼んでいる若手選手との交流を市内4高校との協働に拡大し、日本文化に触れてもらうおもてなしを企画した。

②海外クルーズ船おもてなし事業

山形県が積極的に誘致を行っている海外クルーズ船寄港により酒田市内を訪れる外国人観光客をはじめとする来訪者への対応を行った。今年度は1年次～3年次生徒総出で、シャトルバスにより市内商店街に繰り出す外国人観光客を、酒田囃子による出迎えやお抹茶体験、習字体験などの工夫を凝らし、地域とともに歓迎活動を行った。生徒が外国の方に付き添いながら商店でのフィッシング補助をしたり街中案内をする姿は、海外の方はもちろん商工会議所青年部をはじめ多くの方が、感謝の言葉を生徒だけでなく多くの関係機関に伝えてくださった。このフォロワーの存在が自分た

ちの活動を支え、イノベーションへと導いてくれていることを生徒は学ぶことができた。

③外国人観光客向けHP作成事業

高校生ならではの感覚で海外からの観光客に向けた酒田市をPRする機会を頂戴した。地元理解を深めながら、現在はフェイスブックにより情報発信する形式に変更し継続している。

④酒田ラーメン expo などその他の地域活性化を目指すイベントへの参加

酒田市が主催するワールドカフェやディスカッションに参加した本科生徒が、地域活性化を目指しながらも個々の活動による連携不足を指摘し、そのまとめや組織化を自分たちがしたいと意見するようになった。また先輩方の「つなぐ」意識をさらに発展させ、平成30年2月に一般社団法人SKIESを設立し、これまで以上に地域と本校をつなぐことが可能な場を創出した。

VIII おわりに

第1期生の多くが本科で学び得たこととして、「社会に必要とされる人になるよう学び続ける必要性」「たくさんの考え方、見方の重要性」を挙げている。卒業後東京で働きながら通信制大学への進学を目指し準備をしている、進学先で幼児教育を学びながら近隣の医療系大学生と連携し、地域の教育格差の解決を目指した育児支援組織構築をしている、といった卒業生がSKIESの活動支援をしてくれている。ビジネス流通科で学んだ生徒の生き方は“2枚目の名刺”を作り、社会の課題解決に取り組みつつセルフマネジメントによりキャリアアップしてくれているようだ。第2期生も県内企業と障がい者をつなぐアイデアを考案し、今年度の高校生ビジネスプランコンテストにおいてベスト100となった。

このリーダーシップ・パイプラインを今後も繋いでいきたい。



「酒田市広報より」