PDCA サイクルを活用した地域連携型総合実践

大分県立津久見高等学校教諭　小幡　英二

1. はじめに

平成 24 年度に隣接する臼杵市の臼杵商業高校と旧津久見高校が統合され，新設高校としての津久見高校（校名は同じ）が誕生した。旧津久見高校と最も大きな違いは，商業科が２クラス（会計システム科・総合ビジネス科）開設されたことであった。津久見市は人口２万人弱の製造業・農業・漁業の町で，ファストフード店やカラオケ店，レンタルビデオ店といった若者を対象とした類いのショップはなく，高齢化の進んだ町である。このような町で商業教育を展開するためには，地域と連携した取り組みが必要であると考えた。

2. 逆の発想

商業的な要素の薄い地域だからこそ，高校生がマーケティング活動を展開するには適していると考えることもできる。学校で学んだ内容を実践することは，地域にとって新鮮であり，小さな街であるが故に，地域からの協力も得やすい。高齢者の多い街で高校生が元気を出すことで地域に活力を与える事ができる。販売促進活動を企画し実行するには，街そのものが実践的な実習の場として活用できると考えた。街をプロデュースし地域から「必要とされる学科」を目指し取り組んできた。「地域連携」として，１年次に地域のお祭りの販売接客スタッフに全員参加させる事から始まり，２年次のインターンシップや店舗経営など３年間を体系的に実施してきた。そのような環境で，地域と連携しながらビジネス教育を実践するシステムを構築したのが，地域連携型総合実践「津久見高校実践プラン」である。

3. 地域と連携した授業展開

３年生の総合実践で実施している内容が，地域連携型授業である。目的は，商業の各分野に関する知識と技術を総合的に習得し，地域での実践的な販売活動等を通じ，ビジネスの諸活動を主体的，合理的に行う能力と態度を身に付けることである。

内容は，４単位で実施している総合実践の授業のうち，午後２時間連続で実施している２単位を使って，地域で販売活動を行うというものだ。クラスを４グループに分け，グループごとに店舗経営について実践的な活動を展開する。さらに，製造実習を取り入れている点が特徴である。商品知識を高める目的で，仕入先での実習（製造・買付等）を行う。これは，販売する商品の製造を体験し，商品の作り方や材料等商品に込められた情報，生産者の気持ちなどを体験から得て販売活動に活かすねらいである。各グループを一つの店舗として位置づけし，店長を中心に店舗経営に取り組むスタイルである。４グループ×２クラスの８グループで１カ月を担当（火曜日，金曜日）している。その結果１グループが，１カ月に販売と製造の実習をそれぞれ１回ずつ行うことになる。販売する場所は，移動時間を少なくするために，学校から 200m 程の文具店の店内コーナーをテナント契約して借りることにした。製造実習は，多くの人数を一度に受け入れる事業所はないため，１つのグループを更に３つに分け，３つの事業所での製造（焼き菓子，揚げ菓子，パン工房）実習を行う形式をとった。一人の生徒が，３つの事業所での製造を全て体験するには，３ヵ月を要するシステムである。

4. PDCA サイクルを活用

効果的な学習を進めるため PDCA サイクルを取り入れて，段階的に店舗経営について課題に対応する能力を身につけさせるシステムを導入している。

P（Plan）の時間：仕入計画，販売計画，販売促進計画等を作成

D（Do）の時間：販売活動の実践

C（Check）の時間：販売の振り返りとして，問題点の洗い出し，改善の方策，環境（市場）調査分析，自己評価

A（Action）の時間：仕入先へフィードバック（お客様の声），製造体験（３事業所）

Ｄ及びＡが校外での地域と連携した実習，Ｐ及びＣが，校内での活動になる。４つの学習をローテーションでサイクル状に回転させることで，継続して連続的に学習することができる。また，校外での実習以外の授業（P，C）では，ブラッシュアップの指導（ビジネスマナー，自己表現力，コミュニケーション力等）を必要に応じて行うこととした。

グループ	１班	２班	３班	４班
第１週	P	A	C	D
第２週	D	P	A	C
第３週	C	D	P	A
第４週	A	C	D	P

販売時間　５・６限　（13：25 ～ 15：15）
移動手段　販売実習：徒歩
　　製造実習：徒歩，自転車（２キロ以内）
取扱商品　地域の特産品
　　高校生開発商品（まぐろカレーパン，おからのおかし，もじゃすけなど）
保　　険　日本スポーツ振興センターの災害共済給付制度及び産業教育振興中央会のインターンシップ等に関する賠償責任保険
指導体制　３人の教員を校内活動（総合実践室）・校外活動（販売，製造）の担当に分け指導

5. シートを活用

校外での活動（実習）の準備段階として校内活動時に２種類のシートを作成することとした。Ｐの時間に作成する「プランニングシート」と，Ｃの時間に作成する「フィードバックシート」である。このＰとＣは前時の実習のふりかえりを行うとともに，課題の改善策を検討し，次の販売戦略を計画することになる。経営戦略の本部的な役割であり，取り組む内容を明確にし，目的意識を高めるために２つのシートを作成することでサイクルをスムーズに回転させることとした。プランニングシートには，前時のふり返りである①“製造体験から見えたもの”と，次回実習に向けての②“販売プランをたてる”の２項目から構成されている。また，フィードバックシートでは，販売活動をふりかえる③“販売の改善に向けて”，そして次回の実習に向けて④“製造から学ぶ”の項目で構成されている。２つのシートには，自己評価や具体的な個別目標を記入するスペースを設けている。

6. ７つのポイント

津久見高校実践プランには次の７つの特徴がある。

①授業を**毎週校外**で実施する
②授業時間内に**販売**活動を行う
③授業時間内に仕入先で**製造**活動を行う
④地域の商店に**テナント**として出店する
⑤４つの学習を**複数の場所**で同時展開する
⑥**生徒全員が対象の長期就労**体験である
⑦**ビジネス思考（PDCA サイクル）**を体験から学習する

これらは，学校内だけの取り組みでは難しい実践的な活動を，地域と連携することで実現することができ，教育効果を高めていると言える。

生徒の感想

▼お客様とのコミュニケーションや商品の陳列，天気や気温で売上に差がある事を学ぶことができた。
▼これまで，仕入れた商品を売ることだけで，生産者のことを全く考えていなかったが，物を作ることの大変さがわかった。商品１つにも，生産者のたくさんの思いが詰まっていることを知った。
▼販売活動を行うだけでなく，振り返りながら次の販売のためにどうすべきか，みんなで考えられたのでよかった。
▼第１サイクルでは分からずに活動していたが，第２サイクルから話し合いをし，工夫することができた。うまくいくことも，失敗することもあったが，少しずつよくなっていることを実感できた。

7. おわりに

「地域との連携」は，商業教育の充実を計る上では大切なキーワードといえる。しかし，校外での活動はリスクも伴う。安全面や不審者などの人的トラブル，商品の品質管理面や金銭的な物的トラブルなど少なからず発生する可能性は否定できない。これらの問題を解決するためにも，地域を巻き込んでの学習に意義深いものがあると考える。超高齢化の進む現代で，地域と「Win-Win」の関係を構築することが商業教育に求められている。今後も，地域と連携することで，学校サイドの教育効果と地域サイドの地域振興効果を高める活動をとりいれた授業展開を深めていきたい。