地域産業や地域社会との
連携・交流を通じた教育の実践

茨城県立那珂湊高等学校　商業科

1. 学校紹介と背景・目標

本校は1901年，町立湊商業学校創立から通算して115年目を迎える，商業に関する学科を有する学校では茨城県内最古の学校である。

商業に関する学科においては，２・３年次から「会計ビジネス科」「情報ビジネス科」「起業ビジネス科」と分かれ，それぞれの特色を持った将来の専門的職業人としての意識を育み，地域社会とともに活躍できる生徒を育成するために，上級資格取得による進路実現や地域社会との連携による，理論と実践を一体化させた学習に取り組み，指導を行ってきた。

これらの活動をどのように連携させるか，生徒の取り組みをどのように改善させていくかについては，後述したいと思うが，ここでは現在の取り組みについて，地域産業や地域社会との連携・交流を通じた教育の実践活動を紹介したい。

まず中心となるのが，２年次の「Do Nightマーケット」，３年次の「みなと版デュアルシステム」での実践的な活動である。これらの活動を通して，生徒の高校生活を充実させ，自律的な能力やチャレンジする起業家精神を養うとともに，地元商店街との連携をとおして，望ましい勤労観・職業観を育てることを目的としている。そして生徒たちの個の力をそれぞれ生かし，協働的な学習形態を経験させることにより，ビジネス社会で活躍できる生徒の育成を目指し，指導と研究を行っている。

今後，本校における実践型学習活動を学びの場とするためには，学科間の連携による教育内容，方法，評価の明確さが一層必要とされている。

2. 概要

本校では各学科において学校設定科目を設け学習目標と指導概念を設定している。

１年次は商業に関する学科全共通の教科・科目を学習（芸術選択以外）し，授業に取り組む姿勢の確立や基礎学力の定着，知識と技術を身に付ける。また，インターンシップを実施することで職業観の形成，積極的な進路選択，学習意欲の向上，社会人としてのマナーの会得も目指す機会を与えている。２～３日間の短期間で単位の認定はない。

２・３年次は会計ビジネス科において，会計の国際化やコンピュータ化に対応する知識，技能を習得し，簿記会計の専門的職業人の育成を図ることを目指し，ビジネス会計を学校設定科目としている。情報ビジネス科においては，ビジネスの電子化に対応するため，マルチメディア・情報システムの専門知識・技術の習得を目指し，ビジネスデザインを学校設定科目としている。

起業ビジネス科においては，地域社会との連携による，理論と実践を一体化させ，みなと版デュアルシステムを実施し，ビジネス社会で自立する力，起業家マインドを身に付けた実践力のある職業人の育成を目指す「起業実践」という学校設定科目を設けている。

起業ビジネス科実習体系については，１年次インターンシップ，２年次Do Nightマーケット販売実習，商品開発，みなと産業祭，３年次デュアルシステムを実施している。

3. 地域連携に対する取組

（1）Do Night マーケット販売実習

（２年次　月１回の販売実習）

平成９年から「那珂湊中心商店街」が主催者となり，街の中心商店街の空洞化に対応するために企画され「みなとちゃん」の活動に対して功労賞をいただいた。

地元商店街での販売実習

実施日　毎月第３土曜日　17 時から 20 時まで

（※５・６・２月は考査期間のため不参加）

実施場所　那珂湊本町通り商店街

実習内容

①新聞折り込み用チラシの作成

②仕入れ（地元パン屋やみなとちゃんグッズ）

③販売価格の決定

④ＰＯＰの作成

⑤決算

販売準備等の様子

（2）商品開発

那珂湊高校オリジナルブレンドコーヒー

※ モーニングブレンドコーヒー，ミナトブレンドコーヒーの２種類

協力企業　　株式会社 gita（秋田県湯沢市）

授業展開

マーケティング（起業ビジネス科２年２組）

商品開発アイディア会議
↓
市場調査・原価計算
↓
パッケージデザイン・広告作成
↓
商品販売　（Do Night マーケット販売）
↓
販売状況分析・反省

（3）みなと産業祭

地元那珂湊地区のイベントに参加

（那珂湊魚市場）

調理済み食品を仕入れ，販売，決算を行う。

（4）みなとちゃん

学校設定科目「ビジネスデザイン」

平成 24 年度の授業の中で，地域活性化のため，地元のゆるキャラを作成しようと，イラストレータを利用し，デザインをした。

デザイン，ネーミングも生徒のアンケート結果で決定する。その後，イメージソング，着ぐるみも制作し PR したところ，ゆるキャラブームに乗り，出演オファーが殺到する。

活動実績

Do Night マーケット　（那珂湊本町通り商店街）

みなと産業祭　（那珂湊魚市場）

ひたちなか海浜鉄道開業７周年記念祭　（那珂湊駅）

ひたちなかフラフェスティバル（ひたち海浜公園）

カミスガプロジェクト　（ＪＲ水郡線上菅谷駅）

ご当地キャラクターグランプリ　（茨城空港）

「みんなでいばらナイト」　（ＮＨＫ水戸）

他多数出演

（5）高大接続

公開講座　マーケティング論（全 15 回受講）

茨城大学人文学部　今村　一真　准教授

「みなとちゃん」の活用や地域分析，活動から生まれた疑問を解決するために仮説を立て，研究のための準備学習を経て，この公開講座により基礎研究としての受講を行った。

数々の生まれた疑問や問題点からキャラクターを活用した活動に生かすため，新しいマーケティング論を学習し，地域の情報発信の構築，地元「那珂湊」の売りを再考し，地域資源を発掘することで隠された魅力を発見することができた。

起業ビジネス科３年２組

授業展開　「広告と販売促進」

地域資源を考える　「地域資源」のリストアップ

アイディアの引き出し		
ヒト(人物)	モノ(資源，道具，商品)	コト(出来事)
トキ(時期・時間)	テーマ	トコロ(場所・空間)
ネタ(話題や関連する企画)	カネ(予算・費用)	その他(想定すべき事柄)

	テーマ 地域社会への貢献	

活動イメージをつくるマンダラチャート法の活用

４～５名のグループに分かれ，グループの中でひたちなか市の魅力についてブレーンストーンミング方式で話し合いを実施した。

仮説から実践を通してオリジナルキャラクターを活用した，マーケティング・コミュニケーション創造に気がつき，グッズ・ドミナント・ロジックからサービス・ドミナント・ロジックへ考え方の変化を学んだ。

地域活性化の目標のため，これからもステップアップを図っていく。

（６）みなと版デュアルシステム

（週１回の企業実習）

みなと版デュアルシステムのねらい

科学技術の高度化，情報化，国際化などによる産業構造の変化が激しい経済社会において，本校生徒が将来その一員として変化に柔軟に対応できる力の育成を図る観点から，自律的な能力やチャレンジする心などの起業家精神を養うとともに，地元商店街等との連携を通して，望ましい勤労観・職業観を身に付ける。

実習期間　５月末～ 11 月末

毎週木曜日　全 19 回（平成 27 年度）

教育課程上の位置づけ

学校設定科目「起業実践」　４単位，

「課題研究」　２単位　計６単位

１年間の流れ

４月～　事前指導・各種資格取得等

５月　開講式

毎週木曜日　企業実習

１月　礼状・実習感想文集等作成

閉講式・成果発表会

実習先　サービス業等　17 社

・㈱いせます

主な実習内容　パック詰め，品出し，ギフト作り，経営に関する学習

・みなと海浜鉄道　那珂湊駅

主な実習内容　改札業務，車内清掃，駅構内の清掃，安全確認の学習

・㈱ジョイフル本田

・㈲小松屋

・アクアワールド茨城県大洗水族館

実習での主な成果

①各種知識やマナーの習得

・「報告・連絡・相談」の基本動作の習得

・礼儀やマナーに対する意識の変化

②地域との連携

・地元商工会議所との協力関係構築

・地域と学校との関係が緊密化

③実習先企業への就職

実習の課題

①企業実習実施上の課題

（みなと版デュアルシステム）

・企業間の評価の調整が難しい。
・生徒全員が，必ずしも希望する企業で実習ができるわけではない。
・業種によっては職種が少なく，毎回ほとんど同じ作業工程になってしまう。

②長期的な課題

学校は生徒の就職・進学後の状況等も含め，長期的な視点で考えていかなくてはならない。実際に社会で活躍しているということが重要である。

今後は「みなと版デュアルシステム」を経験した卒業生の追跡調査等も実施し，実習を実施した生徒と，そうでない生徒を比較し，早期離職や就職先において即戦力となっているかなどを調べていく必要がある。

4. 成果

地域社会との連携による実践的な学習活動により，生徒は地元という地域や社会に目を向け，問題を自分のこととしてとらえて，解決に取り組む方法や参加する意識が非常に高いように見受けられた。活動を通し得られた達成感や新しいことへの挑戦による喜びや，本質を見極め，客観的に物事を判断する力が付き，生徒に新しい価値と社会へ貢献する意識が培われたと考える。

5. 今後の展開

「商業教育」は普通科目を基礎として行われる教育であり，取り組み方によっては，普通科目に関心を持たせることのできる教育となり得る。

商業科目は，高校入学と同時に一斉に行われる。中学校までの学習到達度の差などは関係なく，同じスタートラインに立つことができる。学習指導要領には20科目が用意されており，商業について様々な角度から学習することが可能となる。

20科目の一つである「簿記」は，数学の中の内容としてこの世に広められた。学者によっては経営数学とよんでいる。

「商品開発」という科目は，商品の仕様等について学習し，理科などの知識等も必要となってくる。そのときに生徒は，なぜ，理科を学ぶのかということが少なからず，実感できるのではないかと考える。そのような性格を有する商業科目を「普通科目」の下支えをする科目として取り組み，学習意欲を失った子どもたちの心に学ぶ喜びを与えることができると考える。

また，小学科間の連携を図ることで，商業の一体型授業展開をし，販売実習において，仕入れ・原価計算（会計ビジネス科），マーケティング・商品選択（起業ビジネス科），POP広告の作成・ラベルの作成（情報ビジネス科）を行うことで，模擬株式会社の運営を商業科全体で行うことができ，それを分業とすることが可能であり，生徒にあった授業選択も可能となる。

今後は本校が大学・専門学校と連携し，企業・地域社会と相互に協力することで，生徒の学科間連携を踏まえた積極的な学校づくりを進め，生徒一人一人が課題を発見する力を身に付けることを目指していきたい。