

高校生が創り運営する オンラインショッピングモールまなびや

—生徒が主体的・協働的に学ぶ—

城南静岡高等学校教頭 久保田 和夫

生徒が主体的・協働的に学ぶ「まなびや」

「まなびや」は、高校生が創り運営するオンラインショッピングモールで、楽天やアマゾンのように365日24時間本格営業の電子商取引を行っている。同じプログラムと運営形態で学んでいる高校は全国に14校を数え、電子商取引や課題研究、または学校設定科目の授業の中で取り組んでいる。取扱商品数は1500品目、加入店舗数は250店を超えた（2015年11月30日現在）。

2001年12月15日にオープンした「まなびや」のスタート時は、インターネットの回線普及率が低く、1.5MBの専用回線で月額30万円を超える費用がかかった。セキュリティの問題から、サーバーは学校保管でなく専門の業者に保守管理を依頼した。サーバーは4機（非常用2機）を準備したため、サーバーの費用も高額だった。この高額な費用を、出店する企業（お店）に一部負担をお願いしている。この一部負担システムが、企業（お店）に向いて企業の担当者と本物の商品の取り扱いに関する勉強のスタートとなり、産業界と高校が共同で“電子商取引”を研究するきっかけとなったのである。

このシステムの中では、無料で企業に出店をお願

いする例もあったが、無料でお願いした企業は生徒が約束の時間に出向いても担当者が不在だったり、約束を忘れていたり、忙しくて電話にも出てくれないことが多くあった。これに対し、有料でお願いした企業は、ネット売上に興味も高く、生徒と一緒に商品のキャッチフレーズを考えるなど積極的だ。ただ、売上が伴わないケースや、生徒が積極的でないケースもあり、「まなびや」をやめる企業もあった。やめるということは、授業ができなくなることであり、生徒にとって真剣さが増す要因になった。

平成26年11月20日の中央教育審議会への諮問では、「課題の発見と解決に向けて主体的・協働的に学ぶ学習」（いわゆるアクティブ・ラーニング）を求めている。「まなびや」の授業は、新しい学習指導要領の「電子商取引」の授業内容に留まらず、本物の企業（お店）のページ作りをしている。課題の発見と解決に向けて、主体的・協働的に学びを進めている。生徒主導型の「まなびや」の授業は、生徒同士の協働でもあり、企業との協働でもある。教員が先走らず、できるだけ生徒の手で制作をしている。

「まなびや」は、多数の店舗の制作を行うため、モールとしての生徒同士の協力が不可欠だ。月に一度の「まなびや運営委員会」は、生徒（スタッフと呼んでいる）が会議書類を作成し、司会も行う。構成は、社長・専務・部長などの幹部スタッフと、各クラスの課長といわれる責任者と指導教員。指導教員は助言に徹して、生徒主導型の会議を行ってきた。出店企業を募る「企業出店説明会」では、生徒が自ら企業を招待して説明会を行う。パワーポイントを利用してプレゼンも工夫するようになった。今年も200社を超える企業（お店）にアタック、そのうち30社が来校して「企業出店説明会」を開催した。

ここまで生徒主導型の授業に発展してきたのは、これまで「まなびや」に関わった卒業生のおかげである。初代の「まなびや」スタッフは、自分たちが



現在の「まなびや」のトップページ



企業出店説明会の様子

作ったオンラインショッピングモールを、2代目に確実に継承するために、教員の手でなく、自分たちの手で引継ぎをした。これが、3代目以降にも生徒から生徒の手に引き継ぐ生徒主導型の授業に進展していった。自らが教わったビジネスマナーを後輩にも伝え、ページ作りの工夫も伝えてきたのである。先日、初代のビデオが発見されて、現在のスタッフに見せたが、頭髪・服装は初代より現在の方が格段に良かった。これも教員が頭髪・服装の指導をするのではなく、生徒が生徒を指導する所以だ。ビジネスマナーもページ作成も明らかに数段上である。

まなびや生徒の進化

「まなびや」を始めて、生徒は緊張感を持って授業に臨むようになった。企業（お店）の担当者と打ち合わせをするため、生徒はあらかじめお店の調査や取扱商品を調べて出向いた。企業の担当者が授業中に来校すると、その企業の担当生徒も他の生徒も緊張して対応するようになった。積極的に企業と新商品開発を進める生徒も増えた。まだ商品開発の事例もほとんどない頃から、企業とともに取り組んだ。まなびやまんじゅう・安倍川パン・黒ごまスモージー・魚粉のコラーゲン・駿河ヘルシーバーガー・葵パスタ・赤富士パスタ・駿河路バーガー・まなびやせんべい・しずおかサンド・気のないドレッシングなど、商品化されたものも、商品にならなかったものもいろいろあった。

3代目スタッフは、「まなびや」を使いやすくするために、自分たちでトップページの改修を行った。初代のページはかわいらしい高校生らしさを出していたが、「まなびや」のページを使いやすく、売上を上げるための工夫に取り組んだ。商品を前面に押し出して、購入を意識したページ作りに取り組んだ。コンテンツも、「今日の富士山」や「まなぐる」な



楽天講習会の様子

ど、購入だけでなく楽しむページも制作した。「まなぐる」は静岡のグルメマップ。名付け親は生徒で、「まなびや」の「ぐるめ」からとった。さらに、3代目スタッフは楽天株式会社にアポ取りをして、売れるページの作り方も取材する行動力を見せた。この様子は静岡朝日テレビの密着取材があり、ニュース番組で放映された。昨年は楽天株式会社静岡支社の皆さんに来校していただき、「楽天講習会」を開いている。生徒が自ら静岡支社に依頼して講習会が開催されるようになった。講習会はかなり難しい内容も含まれているが、「まなびや」の一層の向上をめざしてスタッフ全員が前向きに聴講した。

2004年には、静岡新聞社の協力を得て、大々的にプログラムの改修を行うことになった。週に1度は静岡新聞社に出向き、仕様やトップページのデザインの打ち合わせを行い、商品購入のページに関しては、より大きな写真を掲載する工夫を重ねた。この頃になるとインターネットの回線も太くなって、大きな画像もストレスなく見られるようになったからだ。このリニューアルサイトに関しては、静岡県ホームページグランプリ最優秀賞もいただいた。

しかし、この使い勝手のいいオンラインショッピングモール「まなびや」に大きな危機が訪れた。静岡新聞社が大量のウイルス攻撃を受け、サーバーが



ホームページグランプリ最優秀賞のまなびや

ダウンした。幸か不幸か「まなびや」にはウイルス攻撃はなかったが、この復旧には3か月を要した。ようやく出店企業が80社を超えたところだったが、半分の40社に撤退された。このままでは先輩から引き継いだ「まなびや」がつぶれると感じた5代目スタッフは、「まなびや」を静岡市の企業だけでなく全国区にすることを提案し、夏休みには北海道まで出向いて、札幌場外市場の各店舗に飛び込み営業をかけた。毎日新聞社の札幌支局も巻き込んで、ニュースに取り上げてもらい、その記事を持って各店舗をまわり、6社の加入を得た。その年の暮れまでには、協力出店企業は80社を回復した。

7代目スタッフの時には、山梨学院大学に進学した本校卒業生が、初めての姉妹店「KOFU まなびや」を立ち上げた。桃、ぶどう、梅干し、たまご、宝石、そばなど、山梨ならではの商材で一気ににぎわった。山梨学院大学もバックアップしてくれて、新聞社やラジオ局にも取り上げられた。

12代目スタッフの時に、「まなびや」のリニューアルを行い、今のページが出来上がる。姉妹店からの要求もあり、一層使いやすいオンラインショッピングモールを目指して、生徒が半年がかりで仕様やデザインを作った。夏休みを返上して作ったマニュアルは180ページに及ぶものだが、すべて生徒の手で作り上げた。このマニュアルで、現在15校の生徒が「まなびや」の運営に携わっている。高校生の目線で作られていて、わかりやすいマニュアルだ。

このように、「まなびや」を学ぶ生徒はとても積極的で、自分から課題を見つけて斬新な解決方法を見出してきた。この14年の間には、出店企業からのクレームがあったことも何度かある。これに対して先輩から語り継がれることばは、「クレームはチャンスだ。逃げずにまじめに取り組めば、クレームをいただいた企業は『まなびや』のファンになる。」だ。たしかに、クレームを言ってくれた企業は、「まなびや」に積極的で協力的だ。教員やマニュアルから教わるだけでなく、企業人から指導されることも「まなびや」の特徴といえる。出店企業の皆様にも育てられていることに感謝、感謝である。

増えるまなびや参加校

商業高校は農業高校や工業高校と違って、生産物（制作品）がない。経理や情報の資格が必要なことは理解されていても、商業高校は生産物（制作品）

のない分、人気低迷が進んでいるようだ。商業科は各地で統廃合され、総合学科に替わりつつある。

本校もこれに漏れない状況だった。資格取得においては、日商簿記1級合格者も全商1級全種目取得者も毎年輩出し、新聞にも頻繁に取り上げられた。それでも、一向に志願者は増えず、定員の半分割れも経験した。募集の増加を目指して、本校に資格取得以外の何かが必要だった。その何かは、2001年12月15日の「まなびや」のスタートで始まった。

9代目スタッフの時に、高校の姉妹店ができた。これを進めたのは佐賀県立佐賀商業高等学校と佐賀県立唐津商業高等学校だった。佐賀県も商業科統廃合の話が持ち上がり、商業高校としての魅力を模索していた。2009年5月に本校に視察に来られた唐津商業の峰松校長先生（現嬉野高校長）が、定員の過半数割れから立ち直った本校を見て、「まなびや」導入を決断。6月には、その説明会に佐賀県の商業科の先生方を集めていただき、県下をあげて「まなびや」にチャレンジすることになった。12月19日には、「さがまなびや」と「からつまなびや」がオープン。「からつまなびや」は福岡市に近いこともあって、西日本放送をはじめ多くのメディアに取り上げられた。生徒と出店企業が共同で開発した基礎化粧品「松ゆらる」は5万本を超える売り上げを見せ、博多のみならず東京の八重洲にも商品を置いた。1000万円を超えるキットハウスにも購入が入り、「まなびや」史上最高額を更新した。

2010年以降は、佐賀県立伊万里商業高等学校が「いまりまなびや」を、佐賀県立杵島商業高等学校が「がばいよか！きしままなびや」を、佐賀県立嬉野高等学校が「うれしのまなびや」を峰松校長先生の後押しで続々とスタート。2011年には、新しい学習指導要領の先取りとして、奈良県立奈良情報商業高等学校が、「奈良まなびや」をオープン。埼玉県でも、埼玉県立熊谷商業高等学校が「熊商@KUMANABIYA」を、埼玉県立岩槻商業高等学校が「碧旻高く！岩商まなびや」を、埼玉県立羽生実業高等学校が「羽実まなびや」を開業した。

2012年には、熊本国府高等学校が「国府まなびや」を、2014年には、熊本県立八代東高等学校が「八代東まなびや」を開業。2015年度には、福岡県の大牟田高等学校が「大牟田まなびや」、三重県立四日市商業高等学校が「三重まなびや」をオープン。2016年度には、広島県山陽高等学校もスタートする。

まなびやの効果

「まなびや」を経験した生徒は、特にビジネスマナーが向上する。高校生では体験できない名刺交換、電話や来客の対応など、「まなびや」の体験が生徒を変える。企業人との会話に自信がつき、それが一般企業の方からも驚かれる。「まなびや」に協力出店している地元の信用金庫が、全国からパイヤーや地元客を招いてビジネスマッチングを行う「しんきんフェア静岡」では、受付・案内の大役が「まなびや」スタッフに任されている。今年も各地から12000名の来場者があったが、「まなびや」スタッフの対応は高評価を受けた。本物の体験ができるので、生徒の意識向上・ビジネスマナー向上にとても役立ち、生徒にとっても就職や進学の手配の自信になっている。

近隣の中学校からも「まなびや」の評価は高い。最近は多くの中学校の「総合的な学習の時間」や進路指導などで、「高校の模擬授業」が行われる。中学から依頼されて、説明が上手な高校の教員が模擬授業を行う。本校でも依頼を受けるが、「まなびや」授業は生徒スタッフに説明させる。「まなびや」の授業が、生徒主導型の授業だからだ。この模擬授業に、中学生は驚きを隠せない。「まなびや」スタッフが説明をしている様子を、中学の先生ものぞきにくる。自分の教え子が自信をもって説明している姿を見て感心する。生徒（まなびやスタッフ）も模擬授業で講義できることを誇りに感じている。これも先輩たちから引き継がれた「まなびや」効果といえる。

1年間の集大成として行われる「報告会」には、参加企業が100社ほど集まる。1年間の売上やアクセス数・活動報告・売上を伸ばすための方法・進化した「まなびや」のプログラムなどが紹介される。



中学で「まなびや」授業を行う生徒



まなびや報告会の様子

受付から案内、進行までがすべて生徒の手で行われる。発表されるプレゼンから動画編集まで、生徒の手で数か月をかけて作ってきたものを披露するが、毎年、出店者はもちろんのこと、招待する大学教授からも称賛されている。ここでは、次期「まなびや」社長および幹部候補が紹介され、出店企業の皆様に承認していただく。このあと、出店企業同士が名刺交換会を行うが、これも好評だ。

まなびやスタートの支援

本校が「まなびや」をスタートしたときには、莫大な費用がかかった。テキストもプログラムもほとんどなく、サーバーの回線費用も高かった。しかし、現在では、回線費用もかなり安くなり、パソコンも普通のスペックで「まなびや」は対応できる。そのうえ、クレジットカード決済や後払い決済もできるようになって、使い勝手も格段に上がった。

支援企業のバックアップもあって、初期費用も安価でスタートでき、毎月の維持管理費用（サーバーおよび個人情報等の管理費用）も安くなったものを紹介できるようになった。プログラムの操作自体も優しいが、マニュアルは高校生に使いやすいものを無料提供できる。企業出店説明会からオープンまでのサポートも、本校の教員が行う。姉妹校の事例を案内できる点も安心の材料だろう。本校の校長は、「このシステムをどこの高校でも使っていただきたい。希望があれば、担当教員がいつでも説明に行くように。」と話している。

多くの高校生に、主体的・協働的に学ぶ「まなびや」授業を体験していただきたい。

まなびや Web ページ (<http://www.manabiya.co.jp/>)