

インターネットショッピングモール 「からつ学美舎」の取り組み

佐賀県立唐津商業高等学校教諭 林 和孝

I はじめに

唐津商業高校生が運営するインターネットショッピングモール「からつ学美舎（まなびや）」は平成21年12月19日（土）にオープンしました。

唐津商業高校では、平成15年度から「唐津と唐津の特産品を全国へ」を合言葉に、生徒たちが地域の特産品を調べ、季節に合わせて生産者の方と交渉して商品を仕入れ、販売とPRを行う販売実習を行ってきました。好評で売れ行きも順調だったのですが、場所の確保等が難しくなり実施が徐々に困難になってきました。

また、モノ作りで学習の成果を披露できる農業高校や工業高校に対して、商業高校も販売実習とは別に見える形で学習の成果を地域に貢献できるものはないかと模索しているときでもありました。そこで当時の学校長が、インターネットショッピングモールを運営している静岡県城南静岡高等学校を訪問。城南静岡高校は、今から約8年前に日本で初めて高校生が運営するインターネット上のショッピングモールを開設された学校です。運営の形態や生徒の学習活動への導入方法や、開設後の運営のノウハウなど本校に取り入れるにあたり参考になる点が多くあり、城南静岡高校「学美舎」のシステムを利用したショッピングモール「からつ学美舎」を導入することになりました。



II 「からつ学美舎」の目的

「からつ学美舎」の目的は大きく分けて次の3点

です。

(1) 唐津と唐津の特産品を広く全国にPRする

これは、平成15年から続いている販売実習の目的と同じです。生徒たちは「からつ学美舎」の運営を通じて地域を理解し、貢献することを目標に活動をしています。

(2) 社会人としてのマナーや仕事上必要とされるコミュニケーション能力を身につける

「からつ学美舎」の活動のほとんどは、コミュニケーションです。教師以外の大人と仕事上の打ち合わせを行うことや、自分の考えをしっかりと相手に伝えて協力しながら物事を進めていけるような実践的なコミュニケーション能力を身につけることを目標にしています。

(3) 「からつ学美舎」の運営を通じて、積極的に地域社会と関わり「見える商業教育」の実践を行う

本校は商業高校として、資格取得やマナー指導を熱心に行っていますが、なかなか地域から見える形での活動のPRができませんでした。しかし、「からつ学美舎」の運営を行うことで商業高校生の持つ技術や能力を広く知っていただくことができるのではないかと思います。農業高校は食品の生産と販売を行っている、工業高校はモノ作りの技術を学び工業製品を作っている、商業高校はインターネットモールの運営を通じて地域のビジネスを盛り上げているという印象を持っていただくことが目標です。

III 「からつ学美舎」のしくみについて

(1) 商品の掲載と売買について

「からつ学美舎」では、出店企業を募り、商品をネット上に掲載しています。閲覧した顧客が注文をすると、出店企業にメールで知らせ、商品の発送と代金の決済は出店企業と顧客の間で行ってもらいます。Yahoo!ショッピングや楽天市場の注文と決済の仕組みを想像していただければわかりやすいと思います。

(2) 運営費とシステムの管理について

運営上発生する会計処理はコンサルティング会社

に委託しています。また、サーバ等のシステム管理についても管理会社に委託しているのでシステムの不具合やウイルスなどの攻撃にも素早い対応が可能です。「からつ学美舎」の活動に関しては生徒の教育的な面以外について、その分野のプロに委託するという仕組みを採用しています。

Ⅳ 「からつ学美舎」の活動について

(1) 組織

本格的なビジネス活動を目指し、下記のような役割分担を行っています。

- 社長・・・対外的な行事への参加、式典等での代表者としての挨拶、県外での営業活動
 - 副社長（広報部長）・・・報道関係への対応、県内外での「からつ学美舎」のPR活動、本校オリジナル商品のPR
 - 経理部長・・・売上金額等の集計と分析・報告
 - 営業部長・・・販売実習の企画・交渉、県内外での「からつ学美舎」のPR
 - システム部長・・・トップページの更新、SEO、アクセス数の管理・分析
 - システム担当・・・バナーの作成、お中元特集などの企画ページの作成、ブログでの活動報告
 - 営業・・・出店企業の募集、契約、商品のUP、出店企業のホームページの作成
 - 商品開発・・・オリジナル商品の開発
 - 広報・・・ポスターの作成、販促グッズの企画
- 約70名の生徒がこれらの担当に分かれて活動します。

(2) 活動の時間と授業の流れ

週2単位（午後の⑤⑥時間目）の「課題研究」の授業の中で活動を行っています。まず、全体で現在の「からつ学美舎」の動き（アクセス数、売上、報道のお知らせなど）を確認し、その後各自の仕事をを行います。出店企業との電話での連絡や、ページの作成、商品のアップなどです。また、営業活動や商品写真の撮影にも出かけます。もちろん、出店企業と時間の都合がつかない場合は、昼休みや放課後を利用する場合がありますが、基本的には部活動などには支障がないようにしています。

(3) 商品開発

生徒たちは、「からつ学美舎」のアクセスアップのために、オリジナル商品の開発にも取り組んでいます。そのオリジナル商品が「松ゆるる Pine滴」。

唐津にゆかりのある松のエキスを使った化粧水です。



【松のチカラでみんなモチ肌 「松ゆるる Pine滴」】

平成 21 年 12 月 19 日発売

この商品は「クリック&モルタル」を実践するため、商品開発やインターネットショッピングモール運営のための本格的な授業を受けながら開発しました。開発に当たっては商品企画会社の指導の下に商品の市場での位置関係や、ライバル商品との競合性も実際に点数化して評価。「これまでに無かった高校生による高校生のための商品」をコンセプトに、何が高校生に受け入れられるかを考え、地域の特産品を利用したコスメにしました。

ネーミングやキャッチコピー、パッケージのデザインも全校生徒・職員から募集。

製造にあたり、工場が所在している県の薬務課の認可も必要で、薬事法に沿った宣伝のコメントや商品のパッケージの表記など、薬品を利用した製品を販売するための様々なアドバイスをいただきました。工場も視察しどんな工場でどのように作られているのかを見学するとともに、工場の方々の「松ゆるる Pine滴」にかける思いなども聞くことができました。

また、唐津商業オリジナルコスメ第二弾として企画した「松ゆるる Jell椿」も好評です。「松ゆるる Jell椿」は、佐賀県の最北端にある小さな島、唐津市加唐島の椿の種から抽出される純度100%の椿油を配合しています。



【唐津のチカラでみんなモチ肌 「松ゆるる Jell椿」】

平成 22 年 7 月 1 日発売

この商品は、加唐島の島づくり実行委員会の方と共同で開発を行いました。実際に生徒が島を訪問し、椿の原生林や椿油の抽出工場を見学しました。島を訪問することで、島の方々の思いが詰まった椿油を

使用させていただける喜びと、全国の方に唐津の良いものを知ってほしいという気持ちがより強くなったようです。

現在、「松ゆるる Pine滴」、「松ゆるる Jell椿」は、出荷本数約 13,000 本、地元唐津の商店を中心に大手百貨店や美容品セレクトショップなどネット以外でも約 30 店舗以上で取り扱われている人気商品であり、話題になっています。

(4) ブログを使った広報活動

「からつ学美舎」では日ごろの活動の報告と、アクセスアップのために下記の 3 つのブログを掲載しています。

①「からつ学美舎」スタッフブログ

システム担当の生徒 2 名で運営しているブログです。「からつ学美舎」の活動内容を生徒の目線でレポートしています。

②学校広報誌「Web 光」

本校の広報部の部員で運営しているブログです。唐津商業高校では月に一度フルカラーの学校広報誌「光」が発行されます。その Web 版として日々の学校のニュースなどを毎日更新しています。保護者や卒業生からも好評で、高校総体や、高校野球大会の時にはアクセスが急増することもあります。最近では、ニュースに加えて唐津商業のイメージキャラクター「わかぎりくん」の動画など、様々なコンテンツも充実しています。

③「からつ学美舎」ができるまで

「からつ学美舎」の担当職員で運営しているブログです。教員の目から見た生徒の活動状況や、学美舎導入後の生徒の変化などを伝えています。

これら 3 つのブログを中心に SEO を行っていますが、生徒たちはこの活動を通じて画像と文章で多くの人たちに物事をわかりやすく伝える、ということを実践しています。

また、ブログのアクセス数に連動して、検索サイトでの「からつ学美舎」の順位も向上しています。生徒たちは、ひらがなで「からつ」と検索して上位に現れると、ブログを通じた SEO を実感することができています。

(5) 販売実習

クリック&モルタルを実践するため販売実習にも引き続き取り組んでいます。開設以前のように、特定の場所で定期的に行うわけではありませんが、唐津市や商工会議所、出店企業、大手百貨店などの

様々なイベントにお呼びいただき、実習を行っています。販売実習の場所の確保の難しさから、「からつ学美舎」を開設しましたが、逆に販売実習に向く機会が多くなり嬉しい悲鳴を上げています。また、年に一度行われる「唐津うまか博 なべ祭り」にもスタッフ全員が参加し、「からつ学美舎」出店企業のテナントの手伝いや、「松ゆるる」の販売実習、市場調査アンケートなど本校の生徒が大活躍する場となりました。



実際に各店舗の外に出て大きな声で宣伝をしたり、お客様に直接商品説明を行ったりとネット上での作業だけでは得られない経験ができています。また、様々なイベントに参加し、成功につなげることで「からつ学美舎」を運営している誇りと自信が身についてきたように感じます。

(6) 活動を行って

① 全校生徒の変化

まずは、学校全体が「私たちの学校にはからつ学美舎がある」と意識をするようになったことです。活動を行うのは 3 年生ですが、1・2 年生の中でも将来は「からつ学美舎」の活動を行いたいと思う生徒が増えてきました。また、学美舎の役員やスタッフとなるためには、一定の資格取得の基準を設けています。そのため、スタッフを希望している生徒は、資格取得にも必死に取り組んでいます。まずは、商業高校の基礎である資格をしっかり取得する。その上で「からつ学美舎」の活動をすることに意味があるのです。

②「からつ学美舎」スタッフの変化

最初は、企業の方を相手に何をどうしているのかわからなかった生徒も、約半年ほど活動すると、自分たちでアイデアを出しながら行動ができるようになります。最初はメモした内容を見ながら電話をしていた生徒も、今では余裕を持って企業の方とやり取りをするようになりました。

また、社長や部長も、数分前に依頼された式典



での挨拶やインタビューでのコメントも不安なく堂々と答えられるようになります。これらは、就職・進学時の面接でも効果ははっきりと現れています。

活動を通じて、日常的に大人とビジネスコミュニケーションをとること、いろいろな場での挨拶を経験すること、販売で道行くお客さんに商品説明をすることなど、実践力を身につけることで、将来社会人として活躍できる能力を育てる結果になっていると思います。

④進路面での変化について

進路面でも、少しずつではありますが変化が出ています。企業の人事の方にも「からつ学美舎」の活動に関心を持っていただくことが増えました。中には、「からつ学美舎」の活動をした生徒が理想的との声を頂いたり、内定した生徒からは「面接でからつ学美舎のことを中心に聞かれた」など、就職先の企業の方々からも高い関心と評価をいただくようになりました。また、「からつ学美舎」の活動を知った企業から求人を頂くことも増えてきました。

V 今後の課題

(1) 学習の位置付け

現在は、「課題研究」の中だけで活動していますが、平成25年度から始まる新学習指導要領の新科目「電子商取引」や「商品開発」で基礎的な知識を学ぶことが出来ればと検討しています。

(2) 出店企業数

「唐津と唐津の特産品を全国へ」を合言葉に活動を行っていますが、出店を希望する企業すべてを受け入れることができていません。担当する生徒数と指導する職員数の関係で「運営が追いつかなくなる」

というのが理由です。今後、役割分担を見直し出来るだけ多くの地元企業を掲載できればと思います。

VI 終わりに

「からつ学美舎」の運営を始めてから生徒も職員も本当に学校外の方々と接する機会が増えました。私たちは、様々な業種の様々な立場の方々と接することで、本物のビジネスを学ばせていただくことが出来ています。

また、逆に多くの方々に私たち商業高校を知っていただくことにもなっています。決して高度なレベルの内容を実践しているわけではないのですが、『唐津商業の生徒は商品開発や実践販売・ネット上販売という商業的な分野で地域でも活躍できる。』という印象を地域の方々に少しでも持っていただき、商業高校生の実践力を一般の方々に知っていただくよい機会になっていると思います。

平成22年11月12日（金）、佐賀県に新たな学美舎、「がばいよか！きしま学美舎」（杵島商業高校）、「伊万里学美舎」（伊万里商業高校）がオープンしました。城南静岡高校さんの「学美舎」、佐賀商業高校さんの「さが学美舎」と合わせると5社のインターネットショッピングモールグループが誕生しました。



最後に、そのオープニングセレモニーの「からつ学美舎」小野尾拓也社長の来賓挨拶は次のような内容でした。

「学美舎は、私たちに夢と、夢を実現する場を与えてくれるものです。商業高校のみならず、地域、日本を元気にしましょう！」

生徒たちには、商業高校生としての自信と誇りも身につけてきています。

からつ学美舎

検索