

特色ある学校

マネジメントもわかる工業高校生の育成を目指して

京都市立洛陽工業高等学校長 牛田 豊嗣

1. はじめに

本校は、我が国の産業教育のはじまりと同時期の明治19年（1886年）に京都染業組合によって創設された京都染工講習所に端を発している。明治27年（1894年）には、京都市立染織学校を創立し、その後、校名が何度か変わりながら昭和38年（1963年）に現在の京都市立洛陽工業高等学校となった。

平成19年からは、7学科を創造技術科に改編し一括募集を行っている。そして、電気コース、電子コース、機械コース、京都ものづくりコース、ハイパーステージの5コースを設置した。

本報告では、昨年度、本校がはじめて取り組んだ「マネジメントもわかる工業高校生の育成」のためのプログラムについての実践報告を行う。

2. 取組に至った経過

来年創立130周年を迎える本校は全国初の公立工業高校として、開校以来、モノづくり立国・日本に貢献し得る「人財」育成を使命とし、常に時代のニーズに応えるべく改革に取り組んできた。

平成21年に恩田徹前校長（現：京都市立堀川高等学校長）が本校に着任し、教育内容の改革にも取り組んだ。とりわけ改革の柱としたのがハイパーステージ（大学特別進学コース）の「立志塾」である。学力の向上、研鑽とともに、生徒が志を高める場となるよう特別プログラム化した総合的学習の授業を行っている。この授業の特徴は、本校非常勤講師で関西プレスクラブ特任委員佐藤徳夫氏のコーディネートにより、学外の企業人らに協力を仰ぎ、正解のない社会の課題やNEWSを普段の学習テーマに取り上げたことで、生徒の目は大きく社会に開かれた。平成25年度は「立志塾」を土台に、週1回土曜日に「洛陽マネジメントスクール」を開講、「経済に強い工業高校生づくり」を本格化させた。そして我々が目指す、偏差値に捉われない高みに到達するための本格教育実践プログラムとして9月からSCP（製造業スチューデントカンパニー・プログラム）の取組を始めた。SCPは、公益社団法人ジュニア・アチーブメント日本のプログラムのひとつであり、生徒が社長、副社長、生産・営業・経理・人事4部門の人的配置を決め、学校の中に資本金1万円（100円/株×100株）で株式会社を設立し、商品の開発・生産・販売を行ってその経営成果を16週間後の株主総会で発表する実技体験型の経済教育プ

プログラムである。工業系高校としてはじめてこのプログラムに取り組んだ。

3. 取組について

SCPの半年余りの取組内容は次の通りである。

① 会社創設期

社長や社員である生徒たちだけでなく、本プログラムに関わっていただいた社外取締役（社会人）、学生TA、また、校長以下教職員全員が多くの期待と不安の中で「会社設立総会」が開催された。

設立当初から半月ほどの時間を費やし、社名・社是・会社理念等を考えた。もちろん、並行して商品についても話し合いが行われた。

○社名：株式会社 洛陽アントレプレナー

○社是：We are Hungry!

～我々は飽くなき探求者～

○経営理念：モノづくりを通して、かつてない価値（サプライズ）を日々追い求め、発信する

② 商品企画と出資依頼

何を作り売るとのことかというのを考える前提として、「工業高校らしいもの」、つまりモノづくりにも力を入れたいという共通認識があった。しかし、どんなにいいものを考え準備したとし



商品開発中

てもそれを製作するための資本金は1万円しか集められない。つまり、高価な材料を使用することは非常に難しい。いろいろな思い、制約がある中、議論を重ねた末に環境問題に着目した。京都に「放置竹林」が多く存在を知り、間伐材を活用しようという意見が浮上した。こうして、「竹」を使った製品づくりに着手することになった。まずはLEDを使用した竹の行灯を生産することに決定した。

一方、出資金の依頼については、歴史ある本校卒業生には多くの起業家がいる。卒業生の方々に自分たちの取組を見てもらい、アドバイスをいただきながら株主になっていただけないだろうかと考え、本校同窓会の役員の方々に会社概要を説明する機会を得た。説明後、「なぜその商品が売れるのかの根拠がない」など厳しい意見が相次いだ。計画・見通しの甘さが浮き彫りになった。その他に、京都市長、京都市



京都市教育委員会への出資依頼



年末年始用商品の生産



地元ラジオ局に出演

教育委員会、学校評議員の皆さんにも出資協力の依頼を行う機会を得た。依頼のたびに挫折を味わうこととなった。

③ 商品開発と生産

竹の間伐材を用いた商品を作るということは決まったが、山から切ってきた竹をどのように加工するのか、加工しなければならぬのかなどわからないことが多々あったため、近くの竹材店を訪ねた。京都で代々「竹」を扱うことを生業としてきたお店で、竹材のいろはを丁寧に教えていただいた。

商品開発は、スイッチや電池の配置など回路を考える技術班と、外側の形状や色を考えるデザイン班にわかれ作業を進めた。加工技術と生産時間を考慮し、シンプルなデザインを採用することになった。また、生産時にできる半端な竹材を、学校の電気窯を使用して竹炭に加工す



PTAフェスティバルでの販売活動

る作業も並行してすすめた。

④ 営業と広報

生産する商品が決まり、生産が進む一方で、「どこで売の？いつ売の？」という販売戦略を考えることが必要となった。まずは販売の機会と場所を得ないといけない。当初、考えていた販売先はフリーマーケットだが、ほとんどのフリーマーケットは、出店者から出店料を徴収する。資本金から考えて、これは難しい。結局は教職員に相談し、PTA行事や同窓会など、半分身内である販売先からはじめることになった。その後は、京都市内の繁華街の商店街での販売許可を商店街の清掃活動に取り組むということを経験して得ることができた。

広報活動に関しては、テレビ出演が1回、ラジオ出演が2回、多くの新聞社からの取材を受けるなどかなりPRすることができた。

⑤ 販売活動

はじめての販売活動は、12月中旬京都国際会館で開催されたPTAフェスティバルだった。PTAの皆さんや学校関係者、その子どもたちが集まる会場で、ハンドメイドの商品を売っているブースもあったため、自然とお客様が集まった。はじめての売り上げを手にした時、生徒たちはみんな喜びとともに「100円の重み」を口にした。

次の販売は、商店街で行った。クリスマス直前の街で、一般のお客相手商品に販売した。ポスターを貼り、のぼりを立て、スクリーンで紹介VTRを流したが、待っていても興味を示してもらえない。こちらから説明しに行くが、上手くできない。何度も何度も説明しているうちに、少しずつ上手くなっていき、ようやく1つ買ってもらえる。この嬉しさはよほど大きいようで、「売れるのが楽しい。もっと売りたい！」と頑張り出す生徒が出はじめた。また、商店街



中間決算説明会

での販売活動を重ねるたび、販売する時間や商品を工夫することでもっと売れるのではないかと、徐々に“販売戦略”ができていった。また、販売に必要な適正人数が分かりだし、それ以外の生徒は学校での生産活動を行った。いかに人を効率的に活かすかということ、きちんと考えるようになり、計画性が生まれてきた。

⑥ 中間決算

12月下旬の中間決算説明会で必要な資料を社外取締役の知恵を借り準備した。そして、経営判断として、目標売上の方修正を報告することにした。出席いただいた株主からは、「目標を下方修正する会社が、この後の新しい目標を本当に守れるのか？」など厳しい指摘が続いた。それぞれの質問に対し、担当者である生徒がつかない言葉でどうにか返答していた。

説明会を終えた後、社外取締役との反省会をもった。説明時の技術的なアドバイスや販売す



株主総会

る商品についてのアドバイスを頂き、役員たちは翌日から早速、新たな生産計画や販売計画を練り直し、生産活動や販売活動を再開した。

⑦ 不良品発生と対策

新しい計画のもと、販売活動を行った直後、学校へ1本の電話がかかってきた。不良品に関するものであった。SCPのテキストには、予め不良品発生とその対処に関しての項がある。それらを参照しつつ、自分たちが「製造者責任」を負っているということに、生徒たちはこのときはじめて気付いた。この「不良品の一報」を頂いたお客様は、実は某大学院の教授であった。街で見かけた生徒の活動に好感をもたれ、購入して頂いた商品が不良品だった。後日、直接お会いして謝罪と今後の対応策についてお話しした。教授からは、多くの参考になる指摘を頂き、生徒たちは多くのことを学ぶことができた。

⑧ 最終決算と株主総会

販売実績や財務状況をまとめ、3月中旬に最終決算の株主総会を行った。「通期損益計算書」や「貸借対照表」などの総会資料の準備、これまでの生産活動や販売活動、人事に関してなど、それぞれの担当部長が的確に説明し、どんな質問にも答えられるよう、準備を行った。株主総会には、十数名の株主様と社外取締役の皆様にご出席頂けた。事前に準備していた会社側からの説明の後、質疑応答がはじまった。「給料はどのように算出した？」、「売り上げ目標を下方修正したが、経営責任はないのか？」など、返答に窮するような鋭い指摘にたじたじであったが、社外取締役の助け舟もあり利益処分案もどうにか議決でき、株主総会を終えることができた。役員たちには、疲れ切った表情の中にも、なんとかやり切ったという一種の満足感、安堵した様子がうかがえた。



全国合同株主総会

⑨ 全国合同株主総会

発表会場には、全国から5つの会社（学校）が集まり開催された「合同株主総会」であったが、初参加は、本校のみであった。与えられた時間内に「議決」まで終わることが出来ず、付き添っていた社外取締役からは「時間のコントロールが出来てない。全くダメだ。」と厳しい評価を受けた。

しかし、講評においてジュニア・アチーブメント日本専務理事から「SCPは14回目を数えるが、私のこの質問に答えられたのは、洛陽アントレプレナーがはじめてだ」との発言が出た。その質問とは、「今日、持ってきているそのサンプルは、決算書にきちんと計上されていますか？どの項目に入っていますか？」というものだった。この質問に即答したのが経理部長で、資料のどこに何が書いてあるかを、完全に把握している様子が、高評価を得た。昨日の校内での株主総会後の振り返りで、クリアしておくべき課題としてあがっていたのだ。課題点をきちんと克服していたからこそできた対応だった。また、利益処分の方法も、「陸前高田のさくら咲かそうプロジェクト」に寄付する「被災地に届ける」という社会貢献度の高いものであり、生徒たちの本気度が窺える発表であった。予期していなかった高評価に、その場にいた生徒たちは、一層の達成感を味わうことができた様子だった。

4. おわりに

この取組は、体制からして、生徒、社会人、大学生TA、教職員の四者連携によるコラボレーションであるなど、何もかもがはじめて尽くしの世界であった。それは、出資依頼にせよ生産あるいは販売活動にせよ、我々教職員が一番苦手なビジネスの世界である。当の生徒たちも気力満々で最初のスタートこそ良かったものの、役員（生徒）の大量辞任や欠陥商品のクレーム処理など問題が頻発し、会社経営は何度も危機に見舞われた。SCPはまさに問題発生プログラムと実感したが、なんとか売り上げ目標を達成、様々なトラブルを乗り切った生徒たちの成長には、やはり目を見張るものがあった。成果の一環として陸前高田の桜プロジェクトに30本もの桜の苗木を寄贈した思い出は生涯の財産になるだろう。

平成22年7月「京都市立工業高校のあり方に関する検討プロジェクト」まとめて外部の教育力の活用をするよう提言があった。学校は閉鎖社会であり、外部との連携や組織マネジメントの重要性をこの取組で身に染みて感じた。SCPで成長したのは生徒だけではなく、我々教職員であることも明記しておきたい。

本プログラムに取り組むにあたりご尽力頂きました公益社団法人ジュニア・アチーブメント・日本様、総括マネージャー、社外取締役の皆様、大学生TAの諸君に心より感謝申し上げます。