

# 「近江商人再生プロジェクト ～体験学習を通じて～」

## 滋賀県立八幡商業高等学校

### 1. 近江商人再生プロジェクトとは

本校は、1886年（明治19年）創立、平成31年度133周年を迎える伝統校であり、29年度から3年間は、文部科学省のSPH研究指定校でもある。設置学科は、商業科（1学年160名）・情報処理科（1学年40名）・国際経済科（1学年40名）の3学科で、3学年18クラスを有している。なお、大宅壮一氏は本校を「近江商人の士官学校」と評した。その本校では、平成25年度から近江商人再生プロジェクトを実施している。大型バスを1台貸し切り、商品を積み込んで、近江商人が歩いたであろう道を一週間かけて辿るのである。30年度の実施で第6回を数えた近江商人再生プロジェクトは、次の具体的な取組とねらいを掲げている。

①夏期休業中を利用し、富山県、新潟県、福島県、栃木県、東京都、静岡県等の近江商人や本県と関係のある市町を訪問し、本県（滋賀）の特産

物を販売するとともに近江商人の手法である「産物廻し」（訪問地での特産物を仕入れ、次の訪問地等で販売する）を体験する。

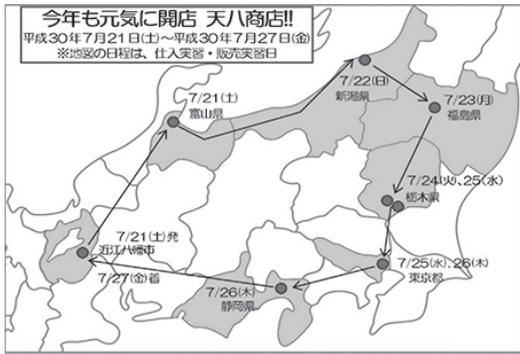
②本県の特産物とともに富山県、新潟県、福島県の特産物を仕入れ、販売することで、その収益金（利益）を震災復興等社会福祉支援に寄付し、「三方よし」の「世間よし」（社会貢献）につなげる。

③各訪問地の地元の人たちや地元の商業高校生、近江商人の末裔、本校卒業生との交流を通し、その地域の様子や経済状況を学ぶ。

平成30年度の第6回近江商人再生プロジェクトは、下表の行程で、7月21日～27日の7日間にわたって実施した。

30年度の参加者は、1年生15名、2年生10名の計25名で、3年生の参加は無かった。4月に新学期が始まると参加者を募集し、2～3人を1グループとして9班編成とした。5月・6月に

月日	行	程
1日目 7/21（土）	近江八幡発	-----高岡着【高岡市伏木北前船資料館見学】【高岡市内仕入実習・販売実習】 (9:00 発) (13:30 着) (13:30～14:30) (15:00～17:30)
2日目 7/22（日）	高岡発	-----新潟着【新潟商高交流会】【新潟市内仕入実習・販売実習】 (9:00 発) (13:00 着) (13:30～14:30) (15:00～17:30)
3日目 7/23（月）	新潟発	-----会津若松着【若松商高交流会】【会津若松市内仕入実習・販売実習】 (10:00 発) (12:00 着) (12:30～13:30) (14:00～16:30)
4日目 7/24（火）	会津若松発	-----【工場見学】-----小山着【小山市内販売実習】 (8:30 発) (9:30～10:30) (14:00 着) (14:30～17:00)
5日目 7/25（水）	【栃木市内販売実習】栃木発	-----東京着【東京尚商会交流会】 (10:00～12:00) (12:30 発) (15:00 着) (16:00～17:30)
6日目 7/26（木）	企業訪問・販売実習 【伊藤忠・丸紅・ここ滋賀】東京発	-----富士宮着【富士宮市内販売実習】 (9:00～11:00) (11:30 発) (14:30 着) (15:00～18:30) ※富士宮市「高校会議所」と連携
7日目 7/27（金）	富士宮発	-----近江八幡 帰着 (9:00 発) (15:00 着)



は事前学習を毎週1回のペースで行った。さらに、NPO法人「三方よし研究所」の方に来ていただき事前研修会を実施したり、販売の練習のために近江八幡市内での戸別訪問販売も行ったりした。

7月に入ると県内での商品仕入れを行うとともに、県外企業にも電話をかけて仕入交渉を行った。どの商品を仕入れるかは各班で決めさせたが、同じ商品を仕入れる班が多くならないように調整を行った。仕入れのための資金は、同窓会である近江尚商会から一班10万円、計90万円を借用した。

## 2. 戸別訪問販売（行商）実習を通しての学び

近江商人再生プロジェクトの最大の特徴は、販売方法が戸別訪問販売という点である。これは近江商人の行商を体験することが目的である。1軒1軒のお宅を訪問し販売をして回るのであるが、この戸別訪問販売での生徒の学びが非常に大きく、目に見える成長につながっていると考えている。

30年度の場合、前述のように7月初めに本校所在地である近江八幡市内で事前の練習も兼ねて戸別訪問販売を行った。地元では「八幡商業高校」という名前は知れ渡っているので、地域の皆



様は何の疑いもなく玄関に出てきてくださる。しかし、他県で訪問販売を行うと、生徒は「八幡商業高校」という名前が通じないことを身をもって体験する。

1日目の富山県でも2軒3軒続けて断られることは普通であり、7軒8軒連続して断られることもあった。生徒たちは心が折れる体験をする。「もうイヤだ」と思うこともあるが、「もう1軒がんばろう」と班のメンバーで励ましあい、次の自宅を訪問する。連続して断られた後に、商品が売れたときの喜びは格別の嬉しさがある。自然と深々としたお礼のお辞儀になっている。また、商品説明や会話の内容に磨きをかけないと販売につながらない、と生徒たちは考える。30年度は、富山新聞が記事として事前に取り上げてくださったので、例年よりも1日目の売り上げは多かった。

2日目は新潟商業高校と、3日目は若松商業高校と交流会を持ち、両日ともその後一緒に戸別訪問販売を行った。生徒たちは1時間ほどの交流会で親しくなったのち、一緒に訪問販売に出発した。本校の生徒は、新潟商業高校や若松商業高校の生徒が横にいてくれるだけで、お客様からの信用が大きく変わるということを実感していた。信用の有無が商品の売上に大きく影響するという身を体験した。当然、2日目・3日目の売り上げは、1日目より大きく増加していた。生徒は、信用を築くことの難しさや、信用が一朝一夕では築けないことを理解してくれたと思っている。

4日目は午前中に酪王乳業株式会社で工場見学をさせていただいた。福島県民のソウルドリンク「酪王カフェオレ」が東京でも売り上げ増になっているらしいので、その人気の秘密を探るために見学をさせていただいたのである。

4日目午後は栃木県小山市で訪問販売を行った。出発する直前に全員で円陣を組んでミーティングを実施した。実は、前半3日間に商品管理のミス、お釣りの渡し間違い、帳簿記入ができていない等のミスが頻発していたことから、注意を促すために教員2名から話をした。1名が「何を学びに来たのか」と目的の再確認をするよう話をし、もう

1名が「心を込めた販売」の必要性について話をした。このミーティングが功を奏したのか、その後の生徒たちのミスは大きく減少した。ここでは、前もっての広報や広告も無く、自分たちの力だけで販売を行った。2日目・3日目の売り上げには届かなかったが、プロジェクトの目的を再認識する実習となった。

5日目の午前中は栃木市で訪問販売を行った。「蔵の街」で有名な栃木市には、近江商人の末裔の方が沢山いらっしゃるということで、そのうちのおひとりから市役所へ「広報を見たので家に来てほしい」という連絡が入ったほどである。また、



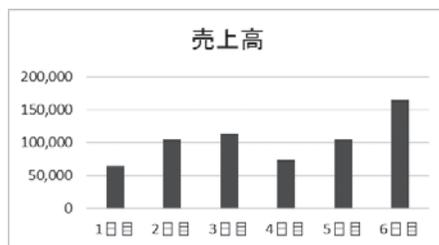
広報を手に自転車で商品を買いに来てくださった方もあり、今まで以上の売り上げであった。生徒たちは広報や広告が売り上げに大きく影響を及ぼすことに驚いていた。

午後には、東京に移動して本校同窓会の東京尚商会の皆様と交流の時間を設定し、学生時代の話や苦労話などを聴かせていただいた。もちろん、商品も販売させていただいた。

6日目の午前中は3グループにわかれて、2グループは伊藤忠商事(株)、丸紅(株)を訪問し、企業研修を受けた後、社内販売をさせていただいた。残り1グループは、日本橋にある滋賀県のアンテナショップ「ここ滋賀」で販売実習を行った。

6日目の午後は、静岡県富士宮市で販売実習を行なった。本校所在地の近江八幡市と富士宮市は夫婦都市であり、富士宮市の方々は滋賀県や近江八幡市の商品をよくご存じである。販売実習は、市役所内での固定販売と、訪問販売である行商にわかれて実施した。やはり、売り上げとしては一

番多かった。なお、富士宮市「高校会議所」の生徒とも一緒に販売し、その後交流会を行った。



### 3. 生徒やお客様の感想

最終日の7日目は、学校到着後に帰校式を行った。生徒・教員が7日間の感想を一人ずつ発表した。その時に生徒が述べた感想を記載しておく。

『正直このプロジェクトに参加する前は、このプロジェクトをなめているところがありました。自分たちで仕入れた商品をお客様に買ってもらえばいい、売り上げを出したらいいと思っているところがありました。だから、このプロジェクトが始まって最初の3日間は、大きな間違いをしまいました。本当に、商人として有り得ない間違いをしてしまったので、先生にそのことについて聞いていただきました。「自分たちは何のためにやっているんや」と言われて、改めて自分は「このプロジェクトをなめてたな」とか「しっかり参加してなかったな」と思ったので、4日目から自分の気持ちを切り替えて、プロジェクトに参加しました。自分たちの商品を見て頂いているお客様には、精一杯、明るい声で、笑顔で、商品についての説明もしっかりするよう努力しました。最後の最後まで、お金のトラブルが起きてしまったのですが、自分の気持ちを切り替えることができたのは良かったし、それを学べて良かったと思いました。一週間という短い間でしたが、貴重な体験をさせていただきありがとうございます。』

平成29年度の第5回近江商人再生プロジェクトより、商品を購入いただいた皆様にアンケート葉書をお渡しして、返信いただいている。170通ほどの葉書には、激励の言葉やアドバイスの言葉など、心温まる言葉が沢山あった。そのうちのごく一部ではあるが、葉書に記された言葉を記載す

る。こうした率直な感想や意見は貴重な外部評価であり、今後も大切にしていきたい。

- ・午後3時過ぎ炎天下のなか身だしなみ、態度、言葉遣い等好印象で、頑張っていたらよかったかな。暑い中ごくろう様でした。
- ・接客に際し、少しおとなしすぎたように感じた。もっと元氣よく微笑みを絶やさず積極的に対応したら良かったかな。暑い中ごくろう様でした。
- ・説明はやや不足だが、若さと熱意に心が動かされました。

#### 4. 販売実習で育てたい資質・能力

##### ①ビジネスの社会性を自覚する力

戸別訪問販売（行商）を行うことで、商売（ビジネス）は買い手を含むその地域社会のすべての人々に配慮した取引を行うことが大切だということを生徒に理解させたい。これは、近江商人の「三方よし」の「世間よし」を理解することでもある。また、本校のSPHの研究テーマでもある「企業の社会的責任（CSR）を全うする」ための根本にある商業の見方・考え方であると考えている。

##### ②人間性を高める力

近江商人は、長期の視野、広い視野を持って、自分のビジネスを俯瞰していた。また、ビジネスを通して自分自身の人間性を高めることに重きを置いていた。私利私欲のためだけでなく、その地域のことを心から想い、地域に貢献することが必要であるという考え方は、近江商人の人間性から来るところの考え方である。生徒には人間性を高める力をつけてほしいと思っている。

##### ③すべての人々を大切にすること

上記の①②とも関係するが「すべての人々を大切にすること」を身につけてほしいと考えている。これは、将来、ビジネスリーダーとして活躍すべき商業高校生には是非とも身につけてほしい心である。ビジネスリーダーがこの心を持つことが「企業の社会的責任（CSR）を全うする」ことにつながると考えるからである。

最後に、生徒の感想文を以下に掲載する。生徒が大きく成長したことが文章からも読み取れる。

『今回の近江商人再生プロジェクトに参加させてもらって、たくさんの素晴らしい経験をさせてもらいました。お客様と実際に触れ合うことで商売のむずかしさを知り、また人のあたたかさを知ることができました。今までは「人は人、自分は自分」というスタンスで生きてきたのですが、この近江商人再生プロジェクトを通じて「人に支えられて生きている」ということを実感しました。これは自分の中でのとても大きな気づきだと思います。今まで核としてきた「あなたがOKならOKだし、私がOKならOKで、お互い自分の中で納得できたらいいよね」という考え方が一部間違っていたという事実。これからこの気づきをもとに、どのように人と関わっていくのかをもう一度考えようと思います。その他に、人とのコミュニケーションの取り方に関しても考えたことがいくつかあります。お客様と話すときは商品の話だけをするのではなく、お客様自身のことを少しでも知ってお客様に合う商品をオススメしたいなと思いました。商品以外の話をしたするのはすごく難しく、入り方も分からないし毎日少しずつしか実践できなかったのですが、ほんの少しずつですが進歩はできていたのでこれからさらに向上させていきたいと思っています。

このプロジェクトを通して、人に優しくなれたように思います。また、今までできなかったことができるようになったりとか、自分が自分の思っていた以上にいろいろなことができてビックリしています。ずーっと私は、三方よしの「世間よし」というのは具体的に何なのだろうと答えを知りたかったのですが、先生が三方よしの「世間よし」は「決まっているものじゃなくて、自ら考えるもの」「どんなものでも世間よしになり得る」と言われたのを聞いてストンと納得することができました。正直、一週間の行商が始まるまでは「売ればいいんじゃない？」と思っていた節もありましたが、そうではないと身をもってわかりました。本当にとても良い経験ができて、自分の中ですばらしい財産になっています。一週間考えて実行して楽しかったです!!!