

商業高校と地域との協働

高知市立高知商業高等学校教諭 成瀬 孝治



高知商業の常設店舗「ラオ・スカイ」

I. はじめに

本校生徒会を中心に取り組んできた「ラオス学校建設活動」が、今年で10年目を迎えた。現在も、先輩たちから引継ぎ、発展させたいという在校生の思いは、地域から世界へと国際協力の輪を広げている。

1994年にはじまった本活動の6年間の足跡は、当初から指導にあたった岡崎伸二氏（現在 高知市教育研究所 指導主事）によって、「じっきょう商業教育資料 No.55 通巻343号」に掲載されているので詳細は割愛させていただく。

ここでは、おおまかな活動内容を記させていただく。

第1期（H6・7）「ラオスとの出会い」～募金活動中心の活動、ラオス訪問

第2期（H8・9）「募金活動から株式会社へ」～商業高校の特性を生かす

第3期（H10・11）「街に出よう」～百貨店でラオス交流物産展を開催

以上のように2年間で1期として活動開始から6年間で、校内の生徒会活動から地域と関わりを持つ商業高校の特性を生かした活動へと発展をみせてきた。本実践報告では、第4期を迎えた平成12年の活動から平成16年第6期を迎える現在までの4年間（第4期・第5期）の活動を報告させていただく。

II. 第4期 ラオスと高知の発展（平成12年）

1. 平成12年 商店街とのフェスティバル共催

模擬株式会社の運営そして2年続けて開催した百貨店でラオス商品販売は、生徒会執行部のメンバーに大きな勇気を与えていた。「この活動を特別なものにせず、広く県民の方々に知ってもらうためには、もっと地域のことを知る必要があるのではないか。地域への貢献があって、はじめて自分達の活動が受け入れられ、発展するのではないかと。私達高校生は、もっと地域のことを知る必要がある。そし

て若者文化を自分達から発信していこう」

この方向性のもと、平成12年3月から準備が始まった。まずは自分達でやってみたいことを話し合った。そこで出たのが「商店街を借り切って、イベントをやろう。ストリートミュージシャンも呼んでたくさんの人を集めて、ラオス物産展をやろう。そうすれば商店街の活性化にもつながるんじゃないか」という意見である。そして春休みから、場所の選定と商店街の聞き取り調査が始まった。商店街の反応は様々であったが「高知商業は面白いことを考える。やってみてはどうか」という意見に、生徒達は励まされた。そして候補地を数か所に絞り、最終的に、はりまや橋商店街を選定した。長さ130m。中心街から少し東にある歴史のある商店街であり、アーケードがあるため雨天時の心配がない。しかも、近年の近郊型大型店の進出や世代交代など様々な問題を抱えている。6月下旬、50ページにも上る企画書を作成し、執行部の代表生徒が同商店街振興組合を訪れ「折衝」を行った。理事の方々は最初表情を硬くしていたが、生徒達がゴミ処理の問題や各種の準備物にわたる詳細な説明をすると表情も柔らかくなり、「共催ということでやりましょう」と快諾してくれた。それからの準備は激務であった。生徒達は夏休み返上で、執行部だけでなくクラスの代表である2名の評議員（3学年24クラス48名）も連日学校で、看板作り、縁日等の準備を進めた。当日は予想以上の人出、売り上げも過去最高の180万円を記録した。イベントも大盛況。特にすごかったのは、ボランティアスタッフを含め、総勢130名による準備、後片付けの速さである。ここに至るまでの時間と討議の量と質がそうさせたのであろう。今振り返ってみると、この取り組み自体が壮大な総合学習であった。パソコンを駆使しての企画書作り、アンケート集計分析、会計処理、マーケティングそして、ラオスに対する知識と国際交流のあり方、接客、商

で実習の要素を持つ学習が昨今の商業教育では必要とされている。その点で本活動も、ラオスに学校を建設したいということを柱にしなが、商業高校の特性を生かして、模擬株式会社を設立し、ラオスで商品を仕入れ、商店街での販売を行っている。

このような一連の活動で、生徒達はたくさんのことを学ぶわけだが、とくに生徒達が、力をつけていったことがある。それは、自分たちの考えを伝えるプレゼンテーションの力である。プレゼンテーションで、自分たちの企画を戦わせる面白さが、表現豊かなプレゼンテーションへとつながった。このような成果につながった一つの要因として、毎年自分達の活動をまとめて商業教育研究発表大会へ参加してきたことも大きく関係していると感じている。

また、生徒達が商店街に飛び込み、企画をプレゼンテーションし実行してきたことによって得たものは、販売の専門家である商店街の方々との出会いであった。商売の厳しさと楽しさをたくさんアドバイスをもとに経験できたことは、これからの活動だけでなく生徒個人の成長につながっていくものだと感じた。このような方々と生徒達が、話し合い協力して企画を練り上げることは、未知の分野に挑戦するときを感じる「どうにも先が見えない」「何をしたいのか、わからない」ということを払拭することにつながった。地域にいる商店街の方々をはじめとする校外の専門家との出会いが、商業高校の特性を生かした活動を広げていたのである。

Ⅲ. 起業家への道のり

1. 平成14年 常設店舗設立への取り組み

商店街の方々とお会いしたことにより、自分たちの店舗を持ちラオス商品を販売したいというチャレンジ精神を持つことは必然であったように思われる。新体制となった執行部は、常設店舗実現に向けて動き出すこととなった。平成14年度を生徒自身が第5期目と位置づけて、起業家への道のりを歩みはじめたのである。しかし、高校生が日常的に販売を行い、店舗を経営するのは容易なことではなかった。

「授業の時間は販売できんねえ、どうする?」「資金もあるろうか?」と問題は山積みであった。市内の輸入雑貨店を何軒も回り、市場調査を行った。その結果をまとめ、常設店舗設立に向けての企画書を完成させ、生徒達は商店街の方々と検討を行った。その時に、来られていた高知商工会議所の方の目に

止まり、「高知市の中心市街地を活性化させる高知TMO（まちづくり委員会）が実施するチャレンジショップ事業に参加しませんか」というお話をいただいた。このことにより、高校生が常設店舗を経営するという、起業家への道のりは開かれた。

平成14年11月1日～平成15年1月31日という期間限定のチャレンジショップとしてオープンすることができた。その背景には、以下のような地域・行政・NPO・NGO、それぞれとの協働があった。

- ①フェスティバル共催の「はりまや橋商店街」の方々に、店舗企画書を何度もチェックしてもらい、アドバイスを受けた。
- ②エコメディア活動を支えていただいた高知商工会議所の方が企画書に目を通し、高知商業に、まちづくりの一環として実験的に店舗を設立しないかという話がまいこんだ。
- ③高知TMO（まちづくり委員会）の事業である中心市街地活性化に向けた起業家育成事業に生徒会長が学生委員として参加し、店舗設立・経営について提案し、商店街委員や一般委員よりたくさんアドバイスをいただいた。
- ④卒業生が取り組むNGO組織が、授業のある間の店舗経営を引き受けてくれることになった。また、高校生の指導にもあたっていただいた。
- ⑤店舗設立が決定した場所が当初の希望であった、はりまや橋商店街にある空き地となり、日常的に商店街より経営についてのアドバイスを受けることができた。

以上の協働を通し、3か月間のミニチャレンジショップとして、高知商業高校の常設店舗「ラオ・スカイ」は誕生した。ここに至るまでは、失敗の連続であったといえる。変動費、固定費の設定や開業後の予想売上金額を、実際に見積もることが、どん



なに難しいかを生徒と一緒に経験することになった。しかし地域との連携によって、生徒達は自分達の描いた起業家への道のりを歩むことができた。商店街からは接客や店舗レイアウトを学ぶことから始まり、日常を通して支えられてきた。そして3か月間の常設店舗は約6,500人の来客数となり、盛況に終わることができた。

この常設店舗を経験して得た生徒たちの言葉をいくつか載せておきたい。

- ・ 日常の販売ではお客様の視線を見ながらディスプレイを変更することが重要。販売を行うもの同士で、お客様の動きから気づいたことを意見交換しよう。
- ・ 固定のお客様になっていただくためには、ラオス商品の説明だけでなく、ラオスや自分達のラオス学校建設活動について、伝えられることが重要。
- ・ 失敗につながっている原因が何か知るためには、お客様アンケートをよくチェックすることが大切。

実際の失敗や経験から生まれた言葉として、私はこのような感想を大切にしたい。

また、この常設店舗ラオ・スカイを支えた卒業生



第4回はりまやストリートフェスティバル
ALTの先生も参加

のNGO組織（この時に法人化を取得、現在NPO法人）のメンバーで実質的に店長の役割を果たした卒業生からは、「私自身、高校時代には、ラオスに学校を建設する活動に参加し、実際にラオスを訪問した。この活動をさらに続けてほしいという思いから、（常設店舗に）参加した。そして、高校生が商店街と連携することは、まちづくりにつながると思った」という感想もいただいた。

2. 平成15年 複数株式会社への挑戦

高校生にもできるんだ。しかしそれは地域との連携・協働があってこそ成功だった。先述の3か月間の常設店舗「ラオ・スカイ」で学んだことを、生徒会執行部だけではなく校内の他の生徒達にもっと広げたい。これが平成15年度の活動である株式会社2社の設立につながった。株式会社を2社設立することで、生徒会執行部だけで運営しがちな会社運営により多くの生徒が関わられるようにする作戦だ。また、マンネリ化してきた感があった株券の販売方法にも工夫を加えた。自分自身で購入したという実感が得られるように、体育館で2社の社員が長机12基並べて販売する株券の一斉販売を行った。2社の生徒計96名が、自社の売り込みを行い大変盛況となった。この一連の活動を、平成15年度生徒会執行部の生徒達は、「CHAINプロジェクト」と名づけた。ラオス学校建設活動を継続発展させていくためには、校内でのより高い理解と関わりが重要であり、そのためには生徒と生徒をつなげる活動が必要であるということから名づけられた。

2社のうち1社は、第4回はりまやストリートフェスティバルでの出店販売を社の主要事業として取り組み、3学年8クラスの縦割り、8チームにわかれ、8か国の世界各国の料理を販売する出店を企画した。その取り組みもユニークで、高知県在住のALTの先生とメールで連絡を取り合い、料理・文化についての打ち合わせを行った。なかには、韓国人の国際交流員の方に実際に料理を習い、チジミ（韓国のお好み焼き）試食会を行ったり、大使館の援助を受けるチームまで出てきた。そして、もう一方の会社は、地元中学校生徒会と一緒にラオス商品販売を行い、接客・商品知識・ポップ作成などの指導を行い、より地域と連携した活動を展開した。

3. 第5期を振り返る

では、ここで平成14年・15年の活動を振り返り、10年目を迎えることができたその要因を述べたい。

一つには、継続した活動ができるための組織を作ったという点である。当初の2年間は「ラオスは貧しくかわいそうな国。豊かな国日本に暮らす私達が募金を集めて学校を建てる援助をしよう」という募金活動であった。しかし、'96年からは実際に現地を訪れた生徒達を中心となり「ラオスから学ぶことの方がいい。もっと対等平等という関係でいいのじゃないか」と国際協力活動を目的とした株式会社を設立し、出資者を募り、その会社が協力活動を行うというシステムにしたのである。単なる募金活動であれば一過性のイベントで終わっていただろう。

二つ目は、多様な形で生徒が活動に参加できたという点である。募金ではなく、出資するという形が参加の関心を高め、結果的に毎年設立しても出資者は減ることはなかった。また、意欲のある者は活動の中心として実際にラオスに行き、仕入れ活動に参加し、現地の子ども達とも交流ができる。さらに商店街での販売活動にも活躍の場があり、国際協力スタッフとして100名を超す参加者があった。募金を毎年強制されたり、活動を強制されたりするのではなく、国際協力活動を企画・運営する会社に多様な形で「協力」することができたのである。

三つ目は、日常の学習活動の延長線上にこの活動があったという点である。商業高校としての専門性を生かした活動にすることによって、活動の可能性と教育的な意義が認められ、教職員への理解も広がり、学校の支援体制も整えられた。国際協力活動が校内で定着したことが継続のポイントであった。

四つ目は、確かな成果を生徒達に示すことができたという点である。よく「なぜラオスなのか」を問われる。その点が明確でないと継続は難しい。現地に行くと、建設された小学校で子ども達と交流した生徒達は驚くほど成長する。また、出資者である生徒達にもその様子を見せて、国際協力の意義を伝えることもできる。このような自分達の活動が、NGO組織の支援のもとで、100%生かされるルートの存在が不可欠なのである。このリアリティのある成果が継続の原動力になった。

そして、最後は地域との交流へと発展したことである。「特別な意識を持った者が特別な活動を行っている」これを払拭するために生徒達は街に出た。

「高知とラオスを結ぼう。若者はもっと地域のことを知る必要がある。商店街の活性化とラオスの発展を目指そう」これを合言葉に、現在にいたる活動を展開してきた。

IV. 第6期目に向けて～「続ければ、深まる。深まれば、広がる」

来年度で11年目を迎える本校のラオス学校建設活動。本校生徒会が中心となり'94年から県内のNGO組織「高知ラオス会」が行っているラオス学校建設活動に参加し、1校あたり400万円前後の学校が4校建設され、のべ720名の子ども達が新しい校舎で学んでおり、現在5校目が完成予定である。この一連の活動の発展のキーワードは、「続ければ、深まる。深まれば、広がる」であったと強く感じる。

続けることによって、商業高校の生徒として、新しい「できること」に挑戦し続けてきた生徒達は、この活動を深めることでたくさんの人々と出会った。ラオスの小学生、先生そして地域にいる商業活動を行う商店街の方々や国際協力活動を推進する方々、この広がりが本日の活動を支えている。

また、それは同時に、教師が何をすべきかを問われていることに他ならない。この活動を立ち上げ見守ってきた前任者が、『教師に求められているのは「プロデュース」する力ではないか』と、提言したことがあった。実際、私自身、このラオスの取り組みを通じて生徒とともに学んでいくうちに、生徒達の吸収力の速さや意欲の高さに何度も驚かされた。

また、こうも続ける。『「いかにリアリティのある教材を準備するか」、この活動（ラオス学校建設活動）はまさに優れた教材である。このようなリアリティのある教材が生徒にやる気を起こさせ、学校に活力を与えた。この優れた教材は、どんな地域のどんな学校にも存在しているのではないだろうか』

「リアリティのある教材をプロデュースすること」このことが、激動の商業教育や学校現場に、教師として問われていることではないか。と同時に、高知（地域）とラオス（世界）そして学校（生徒）が結びつくところにすばらしい教材があると信じて止まない。

最後にこの活動を支えてくださった関係各位に感謝申し上げ、今後ともご指導を受け賜れば幸いである。