

社会の変化に対応した魅力ある商業教育を目指して

～2002飛び出せ富商シリーズより～

富山県立富山商業高等学校教諭 上野 敏浩

I はじめに

「生きる力」の育成について、商業として重要な鍵を握る体験的学習活動が、全国の商業高校で実践され、様々な研究発表大会で報告が行われる中で、本校もその教育的効果と必要性を理解し、「何かやらなくてはならない。」と思いながら、なかなか一歩が踏み出せないでいた。

平成13年4月、清水芳隆前校長が本校に赴任すると、それまでの「富山県の中心校としての富商」は一変した。清水校長は、当時本校の4学科中2学科の2年連続定員割れという問題にあたって、現状分析を行い、教職員に対して、「富山商業高校は、県民からは、部活動が盛んな学校、生徒指導が徹底している学校というイメージがあるようだが、それだけが本校の魅力なのか、商業高校は、商業としての魅力がなければ、中学生はあえて富商に行きたいとは思わないのではないか。」という問いかけを行った。そして、

- ①募集定数に満たない現状打破
- ②商業教育の魅力をどう中学校につたえるかという問題提起を行った。

さらに、清水校長は、

- ・商業教育は、社会情勢の変化に敏感に反応するべき一面を持つ。
 - ・目標の設定と努力の成果は、できるだけ数値化し、全職員が理解する。
 - ・絶えず全国を意識する。
 - ・教職員には、毎年繰り返し取り組むチャンスはあるが、生徒には、一生に一度のチャンスである。
- と、取り組みの重要性、緊急性およびその留意事項について力説した。

そこで、我々商業科の教職員は、校長の強力なリーダーシップのもと、「21世紀の富商の在り方を求める」という学校課題の中心を「社会の変化に応じた魅力ある商業教育の在り方を求める」ことにお



よさこい街流し

き、企画・実践したものが「2002飛び出せ富商シリーズ」である。

II 本校の取り組み

1 基本的な考え方

取り組みの基本的な考え方として次の三つを提唱した。

- ①本校の学習の基盤を、小学科の特徴を生かした各種検定資格の取得を徹底する。
- ②部活動（全員加入制）が盛んであるという特徴を大いに伸ばし、目標を全国入賞レベルに設定する。同時に部活動を通して「商業の心」を理解した人づくりを目指す。
- ③全国レベルに達しない部で活動している生徒は、商業に関する魅力ある体験活動を企画・実践することにより、「商人の道」・「商人の心」を学び、部活動と両立させながら進路の獲得を目指す。

2 魅力ある体験学習活動を求めて

商業に関する基本的な考え方の③を受けて、商業的活動に関する具体案の策定にかかった。

本校では、4学科あるうちの流通経済科のみが全員「現場実習」として百貨店や郊外的大型スーパーで販売実習を実施してきた。校長には、「他の3学科（国際経済科・会計科・情報処理科）の生徒達にもそういったインターンシップの機会を与えてやる

ことができないか」、「商人の心はどうしたら生徒に学んでもらえるだろうか」という思いから出された結論が、富山市の中心商店街での「弟子入り」体験学習である。

本校の校歌の一節に「商人（あきびと）の道きはめつつ」の歌詞があり、商人の道、商人の心の原点は商店街の専門店にあるのではないかが決め手となった。起業家精神を育てるために、地域の協力を得ながら連携を取り合っている企画であった。

清水校長と教職員は相談しながら、次のような基本方針を立てた。

(1) 部活動で全国における活躍の場がない部の生徒を対象とした商業的体験学習を企画する。

部活動で実績のある生徒達は、進路実現のために自己をアピールできる材料があるが、そうでない生徒達は、特に進学や就職の試験に際し、面接や小論文で商業高校生としての主張や高校生活の充実感等を自己アピールする材料が少ない。そこで、商業的体験学習を行うことにより、教科書では学ぶことのできない商業の専門性について学ぶとともに、進路実現に向けて何を学習すべきかの動機付けとし、進路に対する明確な目的意識を持ち、自己主張ができると考えた。

(2) 完全週5日制による土・日を有効利用する。

全国大会レベルで活躍する部の生徒達は、土・日曜日には終日活動することがほとんどである。しかし、そうでない部の生徒達にとって、両日の午後半日は自由時間であることが多い。そこで、週末連休を利用して、10回の実習を1コースとして商店街での体験学習を企画した。

(3) 富山市の中心商店街にある専門店と連携する。

大きな企業の組織の中で実習を行う「現場実習」と異なり、専門店で「弟子入り」することによって、単に商品の知識や顧客との接客について学ぶだけでなく、経営者から直接話を聞くことができ、その経営のノウハウ、経営理念についても学ぶことができる。そこに「商人の道、商人の心」を感じ取る学習の場が与えられると考えた。同時に、郊外の大規模店の進出により大きな影響を受けているとされる中心商店街にとって、若者の視点からの新しい考え方が顧客を呼び戻すきっかけになる可能性もあると考

え協力をお願いした。

(4) 中心商店街の活性化を図る。

地域の商店街で生徒を育てていただくことを考えたとき、一方的にではなく学校としても協力できることがないかと考えた。富商生のエネルギーで商店街の活性化に役買うことができないか。「弟子入り」体験学習のまとめとして商店街で出店を行うと同時に、「商店街への客寄せのイベント」を考えた。その一つが、「よさこい富商チーム」である。また、本校の吹奏楽部やチアリーダーも集客できる魅力を持っており、商店街の活性化に貢献できると考えた。

3 「2002飛び出せ富商シリーズ」PART I

前述の基本方針から具体的に次の五つの新企画の実施を決めた。

- (1) 「弟子入り」体験学習
- (2) 「TOMI SHOP」販売実習
- (3) 踊ろう「よさこい富商チーム」
- (4) 「プロの味」社会人講師招聘事業
- (5) 中央通り商店街に「富商アワー」

この一連の新企画の総称を「2002飛び出せ富商シリーズ」と呼ぶことに決定した。

以下、シリーズのうち商業科が主体になって行った「弟子入り」と「TOMI SHOP」について紹介する。

4 「弟子入り」体験学習

ー中央通り商店街から学べ「商人の道」ー

平成14年の5月・6月に富山市の中心商店街の一つである中央通り商店街の商店17店舗に計31人の生徒が弟子入りした。（開講式5月4日）2ヶ月間の土・日曜日に店の都合に合わせて10回程度実習した。商業科の教職員全員が店舗ごとに担当者を決めて商店主との事前打ち合わせをしたり、生徒を実際に紹介し、生徒を交えた打ち合わせ（実習日程、実施時間、内容や服装等）を行った。「商人の心」は商店街の専門店にあるとの思いから希望した3年生の生徒達は、経営者の方から直接、商品知識に関すること、接客のマナーに関すること、顧客満足の追求に関することなど商業に関する専門性について指導していただいた。

なかには、経営者の方から問題を出され、ヒント



「弟子入り」風景

を与えていただくことにより答えを追求していた。自分で工夫をしていくうちに、答えが一つではないことに気付き、問題解決をして評価された生徒もいた。指示されたことをこなすばかりではなく、自ら考え自ら新しいアイデアを出す姿勢が見られたことは、大きな成果といえる。

6月に中間反省会を開き、報道陣が取材する中で生徒達は、弟子入りの感想として、「とても緊張した」「集中しないとすぐに間違えてしまう」「どうやって商品を勧めるかわからなかった」など、戸惑った点を挙げた。また、「自分の好きな品物を扱い、楽しくて早く時間が経つ気がした。」など、商売の面白さについて感想を述べた生徒もいた。また商店の代表者からは、生徒達をねぎらい、「若い感性に学ぶこともあった」などと受け入れ側も有意義な体験学習であったことを述べていただいた。しかし、一方で「立ちっぱなしで大変」「大変疲れた」「社会は厳しい」といった感想が多く、もっと商業の専門性に関して学んだことを感想として期待していた我々としては、もの足りなさのこり、事前指導の徹底の必要性を感じた。

実習のまとめという位置づけで、7月27・28日の中央通り商店街のサマーフェスタに合わせて、「弟子入り」の生徒達は、実習店の前でワゴン販売を行った。13店舗が出店し、「弟子入り」での成果を披露した。「弟子入り」実施前の事前学習では、本校の教員が心得やロールプレイング等の指導をする一方、商店街から講師として商店主を招聘し、出店の事前学習の充実をはかった。販売実習当日は、本校のよさこい踊りやチアリーダーディングがサマーフェスタに花を添え、商店街としては、近年にないほどの人出があったと評価を得、活性化に一役買うことができた。「弟子入り出店」の売上は、両日で383,840円であった。

5 「TOMI SHOP」販売実習

一株券の発行から株主総会まで

「弟子入り」の出店とは別に、学校の授業、「マーケティング」「課題研究」で研究を進めている3年生が中心となり、学校独自の店舗を出店する企画を立てた。出店にかかわって仕入れから販売、広告宣伝、そして決算と企業の経営活動の体験をする企画である。株式会社形態（模擬）をとり、商品仕入れのための資本金は、1株500円の株券を生徒及び教職員に発行して調達した。会社名は生徒から募集し、富商（TOMISHO）にショップ（SHOP）をかけて「TOMI SHOP」とした。発行済株数875株、株主数697人、資本金498,000円であった。

7月27・28日の中央通り商店街のサマーフェスタに8店舗出店し、12時～19時まで営業を行った。菓子・衣料品・雑貨類・富商オリジナル商品などを扱い、2日間で1,198,373円の売上を上げた。商品については、食品類の一部を除いて原則的には中央通り商店街からの受託販売ということにいただいた。つまり、売れ残り返品可能ということである。このことによって、赤字決算になることはなく、元手がなくても良かった。しかし、人集めのためには、受託方式の通用しない「食べ物」を扱う必要があったので運転資金が必要になった。出店までは、商店街から講師を招いて教師側との打合せを行うと同時に生徒も事前学習を入念に行い、できるだけ生徒が主体性をもって体験できるようにしたが、教師主導型になることが多かったと反省している。学園祭の模擬店ではなく、より実践的な仕事に近いものにして、本物の商業の学習ならしめるのが大きな目的であった。

生徒は、「まず、人を商店街に集客しなければ」とか「お客様に興味を持てただけのイベントや



「TOMI SHOP」風景

催事を開催することの大切さを感じた。」とか「お客様に購買まで結びつけるマーケティングの重要性がわかった。」など、商業生らしい感想を語るようになってきたが、まだまだなるほどと思わせるところまではっていないのが現状であった。

10月28日、株主総会を開催し、当期利益60,547円が報告され、それについての利益配当を含む利益処分案を提出し、承認された。1株あたりの配当金は、10円ということになった。株主からは、「次回はもっと利益が上がる見通しなのか」などと質問があり、生徒の社長は「目標売上高などを設定して頑張りたい」と答えた。今後の課題として、生徒達は、明確な売り上げ目標、利益計画の作成、富商オリジナル商品の充実などを挙げた。また、教師側からは、決算には人件費や学校で使用した消耗品費が入っていないなど、利益があったとはいえ、不十分との声もあった。また、株主総会については、教員には、誰一人として経験がないことが分かった。その運営等について本物に近いものができたか誰も評価できない。そこで、税理士の先生を講師として、株主総会についての職員研修会を実施し、第Ⅱ期「TOMI SHOP」に備えた。

6 「2002飛び出せ富商シリーズ」PARTⅡ

8月末の商店街で富商の活動を展示発表するという企画「富商アワー」で一連のシリーズは終了したが、清水校長は、「初体験の達成感が残っているうちに実施した新企画について反省し、改善し、グレードアップした企画に取り組むべきである。」とのアドバイスがあった。さらなる発展形を14年度内に実施ということである。9月早々にPARTⅡの検討が始まった。基本方針は次の通りである。

- (1) PARTⅠと全く同じ企画は行わない。
- (2) 生徒は、1・2年生を中心とする。
- (3) 企画を行う商店街を拡大する。
- (4) クリスマスセールをイメージした企画にする。

7 「弟子入り」体験学習(PARTⅡ)

PARTⅠは、中央通り商店街のみでの体験であったが、そうがわ範囲を拡大して、同じく中心商店街で隣接する総曲輪商店街、西町商店街の計三つの商店街にお願いをして体験学習を行った。中央通りでのPARTⅠを商店街に理解していただいたせいか、二つの商店街も協力していただけた。受け入れ店舗数は、中

央通り商店街12店舗、総曲輪商店街3店舗、西町商店街2店舗、計17店舗で1・2年生38名の実習生を受け入れてもらえた。10・11月の同じく土・日曜を利用して約10回の実施で弟子入りした。(開講式 10月27日)

生徒の感想としては、「自分には何が欠けているのか、何が必要なのか気づくことができる良い機会になった」「顧客満足の追求が体験できた」「接客では、何事も心を込めて丁寧に行うことを学んだ」「相手を思いやる気持ちの大切さを学んだ」と商店街ならではの「商人の生き方」に迫る感想が多く出はじめた。

受け入れ先の店舗から、PARTⅠの実習生が3年生であって、学校での商業に関する専門的な学習も進んでいたせいか指導もやりやすかったが、今回は、1・2年生であるためか生徒の未熟さが目立つとの指摘を受けた。逆にいうと、学校での専門に関する学習が商店街からは評価されているという見方でもできるが、いずれにせよ、1年生では、専門の実習に出すには、効果的か否かを考えさせられた。

PARTⅠと同じように、実習の仕上げとして、12月23日にクリスマスセールをイメージした出店を実習店の店頭ワゴン販売というかたちで行った。17店舗38名が参加で売上は301,237円であった。たった1日だけの5時間の営業時間からすれば、かなりの売上効率であった。

8 「TOMI SHOP」販売実習(PARTⅡ)

PARTⅠは、商業科で行った販売実習で、生徒も一部の研究グループが体験するという小規模のものであったが、今回は、店舗の規模を大きくして、1・2年生全員の生徒が何らかのかたちで関わるようにした(一人一役)。そして、4学科別に7店舗を出店するという学科対抗の販売合戦を行うことにした。学科対抗にすることによって、普通教科の担当の先生方の協力をも得ることができた。そうなれば、商業科が単独で行っていたものが、全教職員を巻き込んだ全校の取り組みになった。株式会社「TOMI SHOP」も、より組織化し、各店舗に店長・副店長・仕入販売部・広報部・経理部・調査部と役割分担を行い、生徒の一人一役運動に対応した組織作りを行った。教職員も全員いずれかの学科に所属し協力してもらうことに成功した。また、商店街の通行量調査を実施したり、作成したポスターを

中学校へ配布したり、新聞にチラシを入れるなどの広報活動を行った。今回の発行株数は、1,628株、株主数741人と拡大した。実施日は、「弟子入り」出店と同じく12月23日、営業時間は12時から17時までとした。取扱商品は、クリスマス雑貨・家電製品・富商オリジナルタオルから自動車にまで至った。

当日は、集客イベントとして、夏の「よさこい」にかわるストリートダンスを企画した。前回は、大会の関係で参加できなかった本校吹奏楽部の演奏、富山北部高校吹奏楽部とのジョイントコンサートや保育所の園児と本校吹奏楽部とのジョイントによるクリスマスソングの披露など、本校単独の企画ではなく地域の学校・団体とも連携を取りながら地域連携の輪を広げていった。つまり、地域の活性化を地域が連携することにより充実発展させるということである。

PARTⅡの問題点は、寒さ対策であった。気温2～3℃のストリートでの長時間営業は、生徒達の健康上の問題が生じる。「商店街の空き店舗を利用するか」「いや全部屋内に入ってしまったらストリートでの企画が埋もれてしまう」と商業科での企画会議は、長時間紛糾した。結論は、やはりストリートを企画で盛り上げるためには、原則露天（一部は今後のテストケースとして空き店舗利用も実施してみる）で実施し、営業時間の短縮、生徒には時間交代制、防寒具着用の徹底、ストーブ等の暖房器具の配置等の寒さ対策を行った。

「TOMI SHOP」PARTⅡの売上高は、5,821,322円、当期利益は、109,301円であった。利益率の低いのは、受託販売であるためやむを得ない面である。確かに学科対抗の販売合戦であるが、生徒達には、「売り上げや利益をあげることは目標かもしれない



「TOMI SHOP」ポスター（第Ⅱ期）

が目的ではない。本当の目的は、商業の勉強なのだ。」ということを全校集会で繰り返し確認した。

実施翌日12月24日、各店舗の部長が集まり、反省会を開催した。「まだまだ接客態度や商品知識の不足により販売の機会を逃していることがあった」「準備に戸惑って時間がとられた」「各部署間の情報がスムーズに伝わっていなかった」とか「レジ打ちに時間がかかりすぎ」「商店街の商品と競合するものを取り扱っていた」など問題点が山積みであった。予定の時間を過ぎても、生徒達の意見があふれ出て止まらない状況であり、教職員も真剣に意見をたた



保育園児によるクリスマスソング



株主総会（第Ⅱ期）

かわせる生徒の姿に感動した。

平成15年2月14日に第Ⅱ期「TOMI SHOP」の株主総会を開催し、今回は、富山商工会議所からコーディネーターに来ていただいてより本格的な総会運営について指導していただいた。

Ⅲ 今後の取り組み

2002飛び出せ富商シリーズ PART I からPART IIへ様々な課題について検討を重ね、より充実した商業的な体験学習を目指して企画した1年間であった。15年度に入り、「2003飛び出せ富商シリーズ」がすでに進行中であり、本年度も、「弟子入り」体験学習を5月・6月と10月・11月の2回、「弟子入り出店」および「TOMI SHOP出店」を7月19日（土）と12月23日（祝）の2回を予定している。

「弟子入り」は「飛び出せシリーズ」の原点であるが、商店街にとっては、それぞれの受け入れ商店にとっては、何かもう少しメリットを考えていかないと長続きしないのではないかという指摘もある。実習中の新しい企画として、商店のホームページの作成、広告の作成も現在考えているが、本年度の大きな課題の一つである。

「TOMI SHOP」については、7月、県東部の商業科設置校にも働きかけて出店してもらい、富商のアピールというよりは、同じ商業科が連携し合って商業教育をもっと県民に知ってもらおうということに力点をおいて企画したいと考えている。さらに、農業や水産など他学科の高校にも参加してもらい、それぞれの専門知識、専門性を共有することも勉強になると考えている。また、時代を反映して全国の高校とインターネットを通じて連携し、全国の名産品を商店街で販売することも考えていこうと検討している。

Ⅳ おわりに

本校の飛び出せ富商シリーズの中で「弟子入り」体験学習、「TOMI SHOP」販売実習といった実習体験としてのイベントを行ったが、イベントがイベントとして終わるのではなく、体験学習は、あくまで商業高校で学習すべき内容の大切さを知る契機であるべきであって最終目標ではない。生徒の無限の能力を発掘することが教師の使命とするなら、生徒が自身の目標を自ら考え自ら見つけ出すことができる場としての体験学習であるべきだと思う。

また、商業的実習を通して「商人の心」「商業の心」を学び、人づくりに努めることが大切である。そのためには、学校の中だけではなく、地域と連携し地域の方々と協力することにより、地域に根ざした学校づくりに努めることが必要になると思う。

本校の取り組んだ「2002飛び出せ富商シリーズ」の一つひとつの企画の専門性あるいは企画の奥深さについては全国各地、他校で実践されているものと比較すると必ずしも十分とはいえない。しかし、一つひとつの企画を「点」とするなら、それらに関連づけることにより「線」となり、地域と連携することにより「線」は「面」となって大きな力を発揮する。

学校全体をあげての取り組みは、地域を動かす力を発揮すると確信した。

本校が、「飛び出せ富商シリーズ」に関して、平成13年度における構想・計画および14年度の本格実施が可能になったのも、ひとえに清水前校長のバイタリティーとリーダーシップ、そして適切なる指導があったからであると思う。あらためて感謝の言葉を述べてむすびとしたい。