

地域に根ざした起業家教育の推進

— 専門高校の特色を活かしたビジネス実践 —

太田市立商業高等学校教諭 石川 昌弘

1. はじめに

わが国の教育をめぐる状況が変化する中で、新しいビジネス教育の方向性が徐々に示されつつある。教科「商業」においては、「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識と技術を習得させ、経済社会におけるビジネスの意義や役割を理解させるとともに、ビジネスの諸活動を主体的・合理的に実践する力や、将来の専門的職業人、起業家並びに地域産業の担い手を目指して学び続ける力を身に付け、経済社会の発展に寄与する能力と態度を育てる。」という目標が掲げられている。ここでは、本校で実践している特色ある取り組みについて述べてみたい。

2. 地域と連携した特色ある取り組み

(1) 大規模販売実習「太商百貨市」

「太商百貨市」は、商業の実践活動を通して生徒一人ひとりが働くことの意義や尊さを自覚し、望ましい勤労観を確立することを目的として、平成8年にスタートした。この目的達成のために、生徒および教職員が株主となり、模擬株式会社を設立し、企画・店舗設計・広告等販売促進活動・仕入・販売・決算、更に利益処分も行うなど企業の経営活動全過程を生徒自身が行う勤労体験的な大規模販売実習である。同時に生徒と教職員が丸一となって、共に学び、未来に向かって夢を語り合える場となるよう、さらには、地域の方々との交流を大切にする「開かれた学校」として、市民に親しまれる場となるものである。

第1回から一貫して「良い品と夢を届ける百貨市」をスローガンに、そして「誠実運営・友愛販売・未来創造」を社訓として、太田市・太田商工会議所・同窓会・PTA・地域の関連業者の協力を得て行われている。百貨市を通して企業活動を知り、日頃の生活態度や言葉遣い、学習に対する心構えについて、体験をもとに学ぶことができる。

「太商百貨市」の目的が達成されるように、内容を質的に充実させていけば、インターンシップが目指している勤労観の育成や適性の発見にとどまらず、独自のアイデアや技術を生かして成長するベンチャーへの挑戦意欲を育むことも期待できる。



太商百貨市学習用オリジナルテキスト

(2) 学校 ISO14001 の認証取得

本校では、平成17年7月から太田市教育委員会（太田市学校ISO推進委員会）の指導のもとに、環境教育の推進を図るため、学校ISO14001認証取得に向けてさまざまな活動を行ってきたが、平成18年3月に目標を達成し拡大認証を受けた。

この活動を通じて教職員および生徒の環境意識の高揚を図り、環境に配慮した学校運営と環境教育を推進している。



(3) チャレンジショップ「まちなか市場」

本校のある太田市は、江戸時代には子育て呑龍で有名な大光院の門前町・宿場町として発達し、大正期以降は現在の富士重工業（スバル）の前身である、中島飛行機の企業城下町として栄えた。しかし、近年では、ロードサイドショップや大型ショッピングセンターが多数進出するなど、郊外の商業地の発達が著しく、その一方で、太田駅前のシンボリック存在であったショッピングセンターが閉鎖されるなど、中心市街地の衰退が進行している。

こうした中で、シャッターの下りた商店が目立つ太田市中心部の本町通り（通称：スバル通り）の活性化を目指して、平成18年3月、太田商工会議所が、空き店舗対策の「チャレンジショップ事業」をスタートさせた。本校生徒の運営する店舗は、新鮮な野菜などを販売する農産物の直売所である。



チャレンジショップの店舗と運営スタッフ

① 目的

「太商百貨市」で培ったノウハウを活かし、本町通り商店街の空き店舗に出店し、販売実習を中心とする事業を展開することで、中心市街地の活性化を目指す。また、次の趣旨を徹底し、インターンシップを展開していく。

ア 職業の現場における実的な知識や技術・技能にふれるとともに、就業体験を通して地域や産業界の人々に学び、自己の将来について考えさせる。

イ 主体的な職業選択能力および望ましい職業意識・勤労観を育成する。

② 活動内容

ア J A太田市の農産物直売所に出荷をしている「太田みのり会」の協力により、新鮮野菜や果物を中心とした農産物の委託販売を行う。本校の販売手数料は、原則として売上高の10%と

する。

イ 商品の販売だけでなく、本校の教育活動を地域の人々に紹介するスペースを設け、さまざまな情報発信を行う。（例えば、各種検定試験の合格状況や部活動の活躍の様子、学校ISO活動の取り組みなどを紹介する）

③ 営業日および営業時間

毎週、土・日曜日 8:00～14:00

④ 活動場所

本町通り（スバル通り）に面した空き店舗（9坪）

⑤ 主催・組織

チャレンジショップ「まちなか市場」実行委員会（商業科および情報科1～3年生徒で組織する実行委員を中心に事業を展開、現在のスタッフ数は約30名）

⑥ 数値目標

1営業日あたりの売上高 60,000 円以上

1営業日あたりの集客数 60 人以上

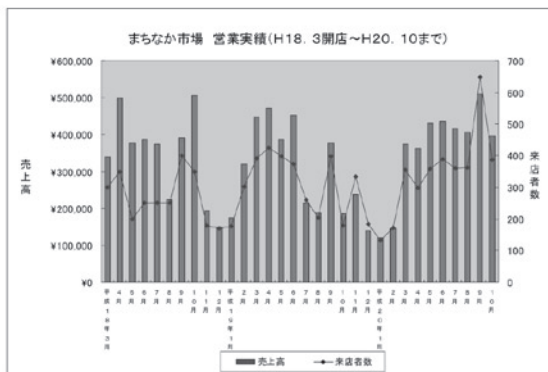
（客単価 1,000 円）

⑦ 仕入先の選定

JA 太田市および太田みのり会を中心に、随時、新規開拓を行っている。また、全国の専門高校で開発したオリジナル商品なども仕入れ、学校間取引を推進する。

⑧ 営業実績

開店からこれまでの営業実績については、下記のとおりである。



⑨ 指導体制

商業科教員の主導で全教職員の指導ローテーションを組み、商品の棚卸しやクレーム処理、売上金の管理等を中心に、実行委員の指導を行っている。

(4) 商品開発（オリジナルエコバッグの製作）

① 誕生のきっかけ

近年、環境への配慮からレジ袋の有料化が進み、

どの店でも1枚5円程度で提供をしているところが多い。レジ袋を1枚作るのに石油20ミリリットルが必要で、1年間で消費される石油量は約60万キロリットル。国民1人当たり、年間300枚以上、全国民だと計300億枚(2リットルペットボトル約3億本)も消費されている計算になる。資源の無駄遣い、焼却による地球温暖化、ポイ捨てなどによる自然への影響など、私たちが想像する以上に環境に対する大きな影響を与えているのが現状である。

そこで登場したのが「マイバッグ」である。この流れに呼応して、本校のチャレンジショップ「まちなか市場」のスタッフからも「マイバッグ運動」を推進しようという気運が高まり、平成19年4月、商業科3年の課題研究「ベンチャー研究」班に、オリジナルエコバッグの製作を依頼することになった。

②開発経緯等<年間学習指導計画>

1学期

ア 起業家教育の意義について学ぶ。全国の専門高校の取り組みを調査(大規模販売実習、商品開発、チャレンジショップ等)

イ 知的財産権について(特許権、実用新案権、意匠権、著作権、商標権等)

ウ 商標登録について(商標登録の必要性、地域ブランド&地域団体商標、商標登録出願の手順等)

夏休み (Plan:計画)

エコバッグについての情報収集、チャレンジショップや商店街、生徒からの聞き取り調査、商品企画の立案およびプレゼンテーション

2学期 (Do:実施)

地元企業との連携、商品デザインの検討、CGソフトによるマスコットデザインの作成、業者に発注、10月末に商品およびポスターが完成、販売計画の立案、群馬県産業教育フェアにて展示・発表・販売、商品管理、在庫管理、売上管理

3学期 (Check:評価・Action:調整・改善)

社会貢献度のチェック、SWOT分析、PDCAサイクル、学習成果発表会(2月)における全校生徒へのプレゼンテーション

③マイバッグ運動の展開

完成した商品は、大規模販売実習「太商百貨市」やチャレンジショップ「まちなか市場」で販売し、来店客にエコ活動をPR。今後は、学校ISO活動を推進している市内小中学校や商工会議所、市内の商店街等でも広報活動を展開しながら、マイバッグ運

動を推進していきたいと考えている。



3. おわりに

学校における特色ある教育活動が適切に評価され、その取り組みが保護者や地域社会に理解され、信頼されることは非常に大切なことである。チャレンジショップの取り組みについては、地元スバル通り商店街の人たちが本校に寄せる期待は大きく、生徒自信も働くことの意義や尊さを自覚し、望ましい勤労観や職業観を養う実習の場となっている。

挨拶の仕方やお客様とのコミュニケーションの方法など、チャレンジショップの運営に参加したことにより、授業だけでは学べない多くのことを吸収しているに違いない。教室での授業や実習では得られないビジネスの現場の緊張感、厳しさ、おもしろさ、喜び等を数多く体験して欲しいと考えている。

生徒たちは、自分なりに問題点を捉えて、学校で学んだことを活かして、問題解決の方法を考え、アイデアを具体化してきた。そうすることで喜んでくれる多くの人たちがいることを知った。これこそが生きた学習、真の実践的なビジネス学習ではないだろうか。

今後も、産業(太田みのり会を始めとする仕入業者など)、学校、行政(太田市、群馬県、太田商工会議所)の産学官が一体となり、地域と連携したビジネス学習に取り組み、地域の活性化に貢献するとともに、起業家教育の推進に努めていきたい。

〔参考・引用文献等〕

じっきょう商業教育資料No.74～80(実教出版)

文部科学省 <http://www.mext.go.jp/>

群馬県 <http://www.pref.gunma.jp/>

太田市 <http://www.city.ota.gunma.jp/>

太田商工会議所 <http://www.otacci.or.jp/>

全国商業高等学校協会 <http://www.zensho.or.jp/>

日本販売士協会 <http://www.hanbaishi.com/>

『隔月刊 販売士』(日本販売士協会)