



Title	地域商店街と連携したチャレンジショップの取り組み：実践的な商業高校教育の創造
Author(s)	佐藤, 琢磨; 森, 政喜
Citation	公教育システム研究, 3, 149-164
Issue Date	2003-12
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/22077
Type	departmental bulletin paper
File Information	3_P149-164.pdf



<実践レポート>

地域商店街と連携したチャレンジショップの取り組み

——実践的な商業高校教育の創造——

佐藤 琢磨*
森 政喜**

目次

はじめに

1. 課題研究調査研究（商品）グループの授業内容
2. チャレンジショップ開店までの流れ
3. なぜチャレンジショップを行ったのか
4. 当日の生徒の様子
5. 生徒の反省
6. 担当者としてよかった点、反省点、問題点、はっとさせられた点
7. チャレンジショップ後の取り組み

おわりに

はじめに

この取り組みをするきっかけは、数年前東京の高校生が商店街の空き店舗で農業高校から学校の授業ではなく、自分達で独自に都内の農業高校のジャムなどを仕入れ、売るという取り組みを偶然にも、私がよく行く砂川市の岩田書店の岩田徹社長と当時研究会でお世話になっていた北大大学院生の佐藤浩章氏（現愛媛大学講師）の両名から同時に聞いたことから始まる。

また、その時の高校生のK君は、高校3年生にして商店街ネットワークと言う株式会社の社長をやっており、そのK君が北海道に来た時に、砂川市の岩田書店の岩田社長（商店街ネットワークの重役）の紹介で実際に会い話をしていく中で、「私は商業科の出身ではないが、すべての高校生に今回のような体験は、してもらってもいい経験です」というような内容の意見を話されるのを聞き、これはすごいと思いました。また、その時一緒にいられていた商業科出身のT君が、その時の決算書を見せてくれ、学校で学んだ簿記を、見事に応用しているのを拝見し、その後高校で学んだ知識を生かしてNPOを立ち上げたとの話も聞くことができた。

このレポートでは、昨年度（平成14年度）10月課題研究の調査研究商品グループが砂川市の商店街の方々の協力を得て空き店舗を借りて行ったチャレンジショップの取り組みをまとめてみた。

1. 課題研究調査研究（商品）グループの授業内容

商業高校には、まとめ学習的な位置付けの科目として課題研究という科目がある。この科目の内容は学校によっ

* 北海道奈井江商業高等学校教諭

** // 実習助手

て調査研究にシフトしているものや検定にシフトしているものもある。本校の課題研究の商品グループは、実験、調査研究を中心に行ってきた。

昨年度（平成14年度）は、男子5名女子3名の計8名の生徒が選択した。

1学期はおもに清涼飲料水についての調査研究を行った。まず、興味のある清涼飲料水について、糖度の測定、PHの測定、使用されている食品添加物として合成着色料と天然着色料の違い、心配な点などを商品実験を中心に学び、自分が清涼飲料水を製造している企業家という設定で子ども向けの駄菓子感覚の清涼飲料水を開発し、手引書、ラベルなどを開発するというを行った。後半は8名を3つのグループにわけ、「カルキング」、「リボンナポリン」、「コココーラ」と3つの清涼飲料水をテーマに企業に質問をし、その解答と実験の結果をまとめたレポートを作成した。

2学期は、夏休み中の研究会の授業実践を参考にして、資料をまとめレジメをつくり発表するという授業を前半行った。これは、生徒がインターネットで資料を集め、たとえば会社をつくるができないかということも過去にやった時、資料を整理して使うということが非常に苦手であったためにとりいれたものである。生徒は、私のもっているSOHOビジネス関係の本から好きなテーマをコピーして、そのテーマについて、レジメを作り、発表するを行った。生徒にはチャレンジショップをやるうえでもこのようにレジメをつくり、資料をまとめる力が必要になると考えたからである。2学期の1回目の授業で生徒には、2学期は空き店舗を利用したチャレンジショップ、実際に店を出してみないかと言う話をしてみた。生徒は、一応私の提案をよく理解できていたかどうかは疑問であるがやる方向で了解してくれた。

資料1 課題研究商品グループの概要

1. 対象学年 3年生

2. 単位数 2単位 月曜日6時間目 木曜日4時間目

3. 構成 男子 5名（情報処理科2名，商業科3名）
女子 3名（商業科3名）
合計 8名

4. 授業の内容

1学期～清涼飲料水についての実験と調査研究

①清涼飲料水についての実験を行う。

清涼飲料水の糖度の測定、PHの測定、合成着色料と天然着色料に関する実験、

子ども向け清涼飲料水の製造実験（子ども向けの清涼飲料水の開発、説明書、ラベルづくり）

②3グループに分かれて、「カルキング」、「リボンナポリン」、「コココーラ」について各グループごとに調査。

a. インターネットを使った調査

b. 直接企業にコンタクトをとり、企業に質問を送っての調査

③実験した結果と調査したことをレポートにまとめる

2学期

①資料を見てレジメにまとめて発表する練習。

（会社作りなどの資料をまとめたりする準備のために必要なスキル）

②チャレンジショップの取り組み

③製品の開発

ホッカイロ A, 商品名 B, キャッチコピー C, ラベル作り

リンゴジャム A, 商品名 B, キャッチコピー C, ラベル作り

2. チャレンジショップ開店までの流れ

(1) 2学期授業開き 8月19日(月)

空き店舗を利用したの店づくりについて生徒に提案。当分の間は、SOHO関係の資料をまとめてレジメを作成し、発表する練習をしていくことを話し、レジメの作り方を説明する。

(2) レジメとして出てきたもの～「ペット産業」, 「現金間屋」, 「ストーカー」

レジメづくりは3時間ほどやり、この間にチャレンジショップを行う砂川市の中央市場と連絡をとり、店舗の見学の話を進める。次回は砂川市の中央市場に店舗見学に行ってみることを予告しておく。

(3) 店舗見学 9月2日(月)

担当者2名で生徒を引率し、砂川市の中央市場の空き店舗を見学。店の広さを確認し、商店街の方に挨拶し、使用料などの説明を受ける。生徒と一緒にいくことで店のイメージを共有する。市場の方の話によると会場費、電気代として6,000円ぐらいかかるとのことであった。

(4) レジメを使いチャレンジショップの授業開始 9月5日(木)

私の作成したレジメ、プロジェクトX「お店を出そう!」を使い今後の授業の予定やあなたが社長になったつもりで企画書をつくらうということで授業を進めた。

授業の進め方は、生徒会執行部の指導のように、生徒とのやり取りを大切にしながら進めていく。人数的にも大学のゼミ形式の授業形態で行う。

日常の授業が一方通行的な形式のものが多いためか、活発とは言えなかったがお互いに意見を出し合い、生徒のやりたい店としては「雑貨屋」, 「何でも屋」, 「喫茶店」, 「カレー屋」という意見が出てきた。中央市場で売りたい商品や、売れるのではないかとという商品としては、アイスクリーム、コーヒー、カレーと言う意見が出てきた。

立地条件、客層を考えもったこうの方がよいのではないかとという想いもあったが、意見は誘導しないで生徒の意見を尊重した。ただし、教員側からは、必修課題商品として天売島の「天売昆布」と「天売特産のガラメ昆布」は必ず扱ってもらうことにして、生徒に納得してもらう。生徒からは、昆布も売るとなるとメインで売るのは何なんだという意見が出ていた。

会場費と電気代で6,000円かかるということであるが、この時点で問題点としては仕入をしたりする予算の出所がないことであった。これらの費用は、教員が出すということで生徒には自分のやる気を理解してもらおうと努力した。

このとき、「何でも屋」を提案した生徒は「佐藤先生の出資はありがたいが使わずにゼロで仕入れたい」と言うやさしい意見を出してくれた。彼らは、1年生の時、学校祭でリサイクルショップを経験しているので、リサイクルは元手がなくても儲かることを理解しているのである。人通りの多いとはいえない昼間の商店街で商品売るアイデアとしてはチラシと言う意見が出ていた。

(5) 砂川市の保健所へ行く 9月9日(月)

前回の授業でカレーと言う意見が出ていたが、食品を扱う場合は保健所の許可が必要となる。学校祭のバザーなどは当然食品を扱う場合は保健所の許可を取って実施しているのである。しかし、この許可や許可にかかわる手続きは教員が行っており、このあたりのやり取りは生徒にとってはブラックボックスとなっている。また、この授業をやる時に私個人としては東京の高校生のように会社をつくってやってみたいという想いもあった。しかし、会社をつくることは現実の問題として、登記費用や、2学期と言うこともあり時間的な問題でありきりめざるを得なかった。そこで考えたのが、保健所からバザーではなく臨時営業許可を取り商売をするというやり方である。私達の身の回りに存在する商店は会社ではないものもある。会社にこだわるのではなく、あくまでも商売する方法を学ばせることに重きをおいた。そして、この点は反省点として残るが、私は生徒がカレーをやりたいということだったので、実際に店を借りてできるものなのかどうか考える参考にと保健所の方とコンタクトを取り、生徒を砂川市の

保健所にある食品衛生協会に連れて行ったのである。

事前に保健所の方には今回の趣旨を話しておき、学校祭のようなバザーの形ではなく商売をするということで営業許可を取り実施したいということを理解して頂いておいた。保健所の方もこの趣旨を理解され、一般の方と同じように扱ってくださるということになった。

問題点としては保健所の方とは話したが、事前に生徒とゆっくり打ち合わせをしていく暇がなく、生徒はなぜ今日の授業は砂川市の保健所に行くのか理解しないままに、連れて行かれたという感じであった。反省している。

だが、保健所へ行くことでカレーやコーヒーなどの食品は、許可がいること、カレーは作りおきができないことなどを学んだ。保健所の方とのコンタクトは、このような授業を行う場合、学校だけの内輪の取り組みとしての認識から、公の取り組みへと生徒の意識も変えていくのには必要なプロセスなのである。

(6) 商業科会議でチャレンジショップの話の説明 9月11日(水)

学校として行う初めての取り組みなので、全体に出す前に商業科の理解を得る。授業も課題研究を2時間続きにするなど迷惑をかける場面も出てくるので理解と協力を求めたが、好意的に受け止めていただけた。

(7) カレーは無理! 9月12日(木)

前回、保健所へ行った結果を受けて、カレーは設備、作りおきできない点、行事ではなく一部の生徒が授業の中で行う取り組みのため授業時間の関係で、当日は朝からチャレンジショップの準備をできるわけではない。時間的なものを考えると生徒提案のカレーは難しいという結論になるというかあきらめてもらう。生徒は、現実の厳しさを知り、がっかりしたに違いない。

この時点で生徒提案のものとして、コーヒー、アイスクリームは残る。早速男子生徒の一人が、「奈井江の町長さんは牛を飼っているので、町長さんの所のミルクを使ったアイスクリームをつくらう」などの意見が出る。

商業科の生徒は2年生の時の「商品」の授業でアイスクリームの製造実験をしており、アイスクリームを作った経験がある。私も、このアイデアは面白いと考え、次の授業では、アイスクリームをつくることにした。

(8) アイスクリームの製造実験 9月19日(木)

今回はアイスクリームの製造実験と言うことに決めたまではよかったが、このあたりで、カレーライスのこともあり不安がつのり保健所へ電話して、アイスクリームを商業高校の生徒が製造し販売することは果して可能かどうか生徒には、はからないで保健所の方に聞いてみた。すると保健所の方は大変ご機嫌斜めであった。

「カレーライスがダメなら、アイスクリームというのはおかしいのではないか。だいたい、アイスクリームはカレーライスの臨時営業許可とは違う条例の関係の許可になり、お金も4,400円かかるとのこと。そんなに簡単に保健所の許可がおりると思ってもらっては困る。そもそも先日の生徒さんの態度はなんなのだ。保健所へ許可をとりに来る方たちは皆、お願いしますと必死の思いで来るのですよ。」とかなりきつく言われる。また、「アイスクリームは大腸菌の数の検査、冷蔵庫、食品衛生責任者の資格がなくてはならない」など、細かく教えていただいた。

そして授業となり、アイスクリーム作りの合間に保健所の方とのやり取りを説明した。自分達で作って売るのは難しいという話をする。カレーに続き、アイスもだめとなると、生徒は間違いなくやる気をなくす。このままでは、まずい。ちょうどこのとき、新聞の記事で近くの岩見沢農業高校でアイスクリームを製造し販売していることを知る。早速、岩見沢農業高校に電話して、こちらの趣旨を説明する。商業高校の生徒が農業高校の生徒の製造したアイスクリームを販売するという学科の枠を越えた取り組みをしたいとのことを話したところ、初めてのことでもあり、検討させてほしいとのことであった。そして数日後まずサンプル品としてバニラ、チョコレート、コーヒーのアイスクリームを農業高校から売ってもらう。農業高校は牛乳も製造でき、アイスクリームも製造できる立派な施設を保有しており、大腸菌の数の検査などもできるすばらしい施設であった。そこで彼らは自分達が飼育している牛から牛乳を絞り、それを自分達の工場で加工し、自分達の商品として販売するのである。お客様に自分達の作った製品を食べてもらえるのである。うらやましい限りである。商業高校はそこまで、できなくてもそれらの商品を流通させることにはたけている。何とか両者を結び付けたい想いがあった。

そこでアイスクリームの製造実験後、生徒に自分達でアイスクリームを製造して販売したいという気持ちはわかるが、現実的には本校には大腸菌の検査をする設備もないし、食品製造責任者もない、そこで岩見沢農業高校か

らアイスクリームを仕入れて売ってはどうかと提案した。次回、買ってくるので試食してみようと言うことで授業は終わる。

(9) アイスクリーム試食と新聞社(空知プレス)が取材に来る 9月26日(木)

資料2のレジメをもとに授業を進めた。

まず、岩見沢農業高校のアイスクリームの試食をしてみる。実際に食べてみて自分達の製造したのと比べてどうか、自信を持って売れる商品かどうか確かめてみる。生徒はそれぞれの味を試食していった。生徒の評判が気になったが評判はよかった。

次に生徒がコーヒーはエスプレッソコーヒーにしようと言っていたので、何とかしてあげたいと考え、お店にエスプレッソマシンを見に行く。エスプレッソマシンで手軽な価格なものではなく困った。するとホームマックで簡単に安いエスプレッソマシンを発見。早速購入し試してみる。授業の前に何度やっても泡立たない。説明書を見ると泡立たないと書かれておりガッカリした。授業では一応生徒にエスプレッソコーヒーを作る道具を買ってきたことを話、やってみるが生徒にも不評であった。

結局エスプレッソコーヒーはボツになる。

頭で考えれば、わざわざエスプレッソマシンを買わなくてもいいのではないかという意見もあるかもしれない。しかし、生徒と試行錯誤し、生徒に自分の問題としてこの取り組みを理解させるためにはこのようなやり取りは欠かせない。経費節減、時間の無駄と考えれば、教師にはうまくいったように思える取り組みもそれは自己満足であり、生徒のものにはならないのである。

このような試食のやり取りをし、いよいよ役割分担に入る。ここからは、生徒に司会をしてもらう。司会の進行で役割分担はスムーズに決まる。これも教師がやっては、取り組みの意味がなくなる。時間がかかっても生徒にやらせることが大切である。

資料2 課題研究 本日の内容

1. 岩見沢農業高校のアイスクリームの試食
2. コーヒーの試飲～エスプレッソコーヒー
3. 仕事の分担

①社長 佐藤琢磨(教員)

②副社長 森 政喜(教員)

③専務兼店長 ～みんなの代表

- ・保健所への手続きの手伝いなど
- ・雑務全般

副店長

- ・店長を助ける

④広告・宣伝

- ・ポスターの作製
- ・POPの作成
- ・新聞折込チラシの作成

⑤接客～礼儀、接客の指導

- ・接客のマニュアルづくり

⑥経理～会計処理

⑦店舗設計～店のレイアウトを考える

4. 次回

- ・価格決め

- ・取り扱い商品の確認
- ・POPの作成
- ・ポスター作り

(10) 商品知識の学習 9月30日(月)

商品を販売するにあたり大切なことの一つに商品知識があげられる。お客様が尋ねたときに自分できちんと商品を説明できなくてはならない。説明できるということは商品を知っているということで、自信を持って商品を販売することが大切である。

まず、商品として売るコーヒーを実際にいれて試飲してみる。ブラジル、モカの違いなどをまとめていく。とろろ昆布も試飲してみる。普通のとろろ昆布とどう違うのか。実際の商品にふれ商品知識を学習することで、売るときにどんなところをポイントにして売るかを各商品ごとに各担当者が考えるのであるが、このような作業が、なかなか難しい。

品数が少ないことから教員側から取り扱い品目として「うす皮」を提案する。

(11) POP広告の書き方の学習 10月3日(木)

取り扱い商品も決まったところで手書きのPOP広告の書き方を学習する。ペンの持ち方、運び方を例題をもとにして各自作成してみる。取り扱い商品の価格についても考える。

(12) チラシ広告の作成 10月10日(木)

POP広告やチラシを作成するということは価格を設定するということである。本来であれば、仕入原価を計算し、値入をし、販売価格を設定するのであるが第1回チャレンジショップは私自身まったくの手探り状態で進めることとなり、じっくり教材を作成し値入について考えさせることができなかった。また、商品の仕入についても生徒に直接交渉させることができなかった点は反省点として残る。その反省を活かして第2回目(平成15年11月6日実施)のチャレンジショップは行われた。

第1回目については私の作成した経費一覧を参考にして価格を決めた。どの商品をいくらで、どこまで売ればペイできるか売上目標の目安を考えた。

価格が決まったところで、パソコンを使ってチラシ作りの練習を行った。1年、2年と情報処理の授業などで学んだ知識を応用してのチラシ製作である。普段学習していることが現実の社会と向き合うチャレンジショップの中で応用され、普段学んでいることと現実の社会とが結びつく場面である。

生徒たちはフロッピーディスクの中の「とろろ昆布」、「アイスクリーム」などの部品を使いチラシ作成していった。

(13) ワードでチラシ・広告作り 10月15日(火)

前回は価格決めがほとんどであったため、資料3のレジメを使い、本格的にチラシ作りを行う。

資料3 チラシに必ず載せなくてはならない語句

1. 日程 10月21日(月) 開店13:30から閉店15:30まで
2. 場所 中央市場 砂川市東1条北2丁目
3. 商品名と価格～商品の特徴を書く
 - ①とろろ昆布(天売特産、粘りが強い、天売昆布このあたりでは手に入らない)

1袋	350円
----	------
 - ②岩見沢農業高等学校製造のアイスクリーム

バニラ	1個	140円
チョコレート	1個	150円
 - ③うすかわ(丸瀬布町特産この辺では手に入らない、おにぎりを包むと最高においしい)

1袋 150円

④ブルックスファームコーヒー

ブラジルブレンド (苦味とこくが特徴) 1杯 80円

モカブレンド (酸味とこくが特徴) 1杯 80円

4. 商店名とコピー

「ビッグマウンテン」

～奈井江商業高校の生徒が一日だけ開店する夢のお店～

なかなか、手に入らないものばかりです。是非ともご来店ください。どの商品も数に限りがあります。売り切れ御免。消費税はとりません。

などのコピーをいれる。

(14) 最終打ち合わせ 10月17日(木)

最終打ち合わせは、資料4のレジメを使い、店長が中心となり、接客や会計の処理などをロールプレイの形で行う。挨拶の練習や商品の受け渡しなど実際にやってみる。放課後、係りの生徒が残り、手書きのPOP広告づくりをする。

資料4 課題研究 最終打ち合わせ

売上目標 37,250円 昆布代が払えればOKです!

1. 売り場の担当(責任者)を決める

①天売昆布 1人

②とろろ昆布 1人

③コーヒー モカ 1人

ブラジル 1人

コーヒーを造る人 1人(水をくむ人もいれて)

(コーヒーは生ごみ、フィルターは燃えるごみ)

④うすかわ 1人

⑤アイスクリーム 1人

・店長は売り場全体を見て、大変なところを手伝って欲しい。

・インタビューなどにも答えて欲しい。

2. 売り場の責任者は自分の商品について商品知識を学習しておく。お客様に説明できるように。

3. 接客

①挨拶

「いらっしゃいませ」大きく明るい声で

「お買い上げありがとうございます」感謝の気持ちを込めて

「〇〇が〇点で〇〇円になります。」「おつり〇〇円になります。」「少々お待ちください。」

②商品の受け渡し

・昆布、うすかわは値札をはがしてから渡す。

・買い物袋に入れて渡す。

・アイスはスプーンをつけてあげる。

・コーヒーは「ミルクと砂糖はお付けしますか」とお伺いする

4. 注意事項

- ①コーヒーの水は肉屋さんにくみに行く。
- ②テレビ、新聞の取材は受けた人がしっかり答える。
- ③両替などは自分の財布からはしない。
- ④売り場では座って休まない。
- ⑤手洗いをする。
- ⑥お客様にいやな思いをさせない。

5. 当日の流れ

- 10/19 (土) 夕方冷蔵庫を学校から運ぶ。
- 10/20 (日) 夕方掃除、店作り、商品の陳列などの開店準備に行く。森先生は午前中、岩見沢農業高校へアイスクリームを取りに行く
- 10/21 (月) 学校出発 12時45分
店舗到着 13時
開店 13時30分 (つり銭の用意)

6. 服装と持ち物

正装 (ブレザー) 電卓 (1人1台)

※この日、新聞店に折り込み広告約 5,000 枚をお願いする。商店街にポスターを貼りに行く。

(15) 直前の流れ

- 10/19 (土) 18時30分頃 店舗に冷蔵庫運び、店長と副店長が商品陳列ケースを並べる。
- 10/20 (日) 18時30分頃 会場にポスター、POP広告を貼る。商品陳列。4名参加。
- 10/21 (月) 当日、朝の打ち合わせで要項を配布。昼休みに出発。

3. なぜチャレンジショップを行ったのか

資料5に、目的と言うことで6つあげている。

1つめは「地域の商店街の活性化に商業高校生として協力する。」ということである。

本校は1学年2クラス計6クラスの商業高校である。毎年、生徒を集めるのに苦勞しており、定員は教職員の様々、何年もの継続した努力にもかかわらず、越すことはめったにない。そのような中で、我々は常に問われている。「奈井江町に商業高校は本当に必要なのだろうか。」「商業科の教師である私にとっては特に、商業教育の専門性とは何か」という問題ともリンクしてこのことが問われるのである。

自分の職場がなくなるから残してほしいというのではなく、地域の人にとって本当に商業高校は必要とされているのか。この問いの答えを示さないかぎり、たとえ大規模な商業高校といえどもその存在価値を示すことはむずかしい。

地域の商店街も現在、危機的な状況にある。そのような中で前年は地域の商店街の調査を行った。そのなかで、地域の商業高校として、地域の商店街となにか連携することはできないかと考えたのである。地域の商店街の中で活躍するチャンスがあるということは奈井江町に商業高校の存在意義があることにならないかと考えたのである。

2つめは「日頃学習している内容を、チャレンジショップの実践をとおして、実社会の中で応用してみる。また、日頃学習していることと実社会の結びつきを体験する。」

これは、当時北大の大学院生であった佐藤浩章氏のアメリカオレゴン州のSchool-To-Workの報告の影響をうけ、具体的に実践していく中で目標として掲げたものである。佐藤氏の報告によると、アメリカの教育改革の中でアカデミックな科目と職業教育が相反するのではなく、それらはお互いの弱点を補強し、生徒になぜ今これを学ぶのか、この学習が将来の自分の仕事にどうかかわるのか考慮したカリキュラムがアメリカでは学校関係

者、企業の方も交えてつられているという報告を聞いたのである。また、佐藤氏を校内研修会に招いて学習していく中で本校のカリキュラムも作られていったのである。

授業も普通教科の「化学」と専門教科の「商品」との自主編成テキストによる「繊維と洗剤」の合同授業、インターンシップ、総合的な学習の時間など佐藤氏から受けた影響は大きい。佐藤氏が理論を示し、現場の我々が実践してみるということが数年に渡り実施された。また、現在も佐藤氏の影響を受けた授業が行われている。チャレンジショップの取り組みもその中の一つである。

3年間にわたり生徒は、系統的に商業を学んでいく。しかしそれは、商業だけの力で成り立つものではなく普通教科との連携のなかで身につけていくのである。1年生の計算事務の中で学んだ知識や商品の授業の中で学んだ知識などをまとめ学習としての課題研究のなかで統合されていくのである。

3つめは「実際に空き店舗を借り、営業手続きをし、チラシ、広告をまくことをとおして商業高校生として商売のノウハウにふれる。」卒業する生徒の半数は就職していく。その彼らに本当に必要な知識を学校は取り扱っているのだろうか。SOHOと言う言葉、起業家教育と言う言葉があるが、会社をつくらなくても営業許可を取り商売をし、銀行からでなく商工会議所からの融資など生徒に必要なことをいつ、どの教科でどのように扱うのか整理されていないのである。チャレンジショップをやることにより現実の営業を行うためにはどのような知識、スキルが必要なのか、それはどの科目でどのようにあつかえばよいか我々教師にも生徒にもみえてくるのである。

4つめは「地域のなかで活躍している大人の姿を見せ、接点を持たせることで視野をひろげる。」ということである。

前年度（平成13年度）の課題研究商品グループは奈井江の商店街についての調査を行った。これは、目的の1の問題意識の中から出てきたことであるが、生徒と地元の商店街との接点を持ちたいと考えたのである。生徒は、地元の商店街の中の調査したい店を決め、聞き取り調査を行っていった。お店の歴史、お客様の年齢層、商工会とのかかわりなどである。その中で、生徒はお客様は高齢者が多いことなどを理解していく。生徒ははじめ、奈井江の商店街に対して何の努力もしていないのではないかと考えていた。そして生徒のレポートがまとまり、最後に地元商店街の方に来ていただき生徒と話をする場を設けたのである。そのとき若手の店主の方は次のように生徒達に語りかけた。「皆さんは、跡取りのない店に何百万円もかけますか。奈井江の商店街は、いま、二代目、三代目で頑張っている人、もう自分の代で商売を止める人、奈井江で商売を始めて頑張っている人と様々です。その中で私たちは、たとえばホームヘルパーの3級の資格をとり、お年寄りのために宅配をしたりしているんです。」

またこの頃、高校生駅前の文化ホールの使い方のマナーが悪いということで話が出ていたのだが、商店街の活性化として文化ホールの使い方について高校生の意見をまとめたものを読まれて「これは皆さんが書かれたんですか。よくできているとおもいますよ」とほめてくれたのである。

これらのことは、生徒達に彼らが普段見えなかった商店街の中で頑張っている大人の姿を見させたのである。高校生にとって大人はどのような存在だろうか。彼らにとって身近な大人とは教師、親、そしてアルバイト先の店長であろうか。私はこのときの彼らはいままで自分の見えなかった、頑張っている大人、そして将来の自分を見たと感じた。

チャレンジショップはこのように普段まったく接点のない大人と子どもの関係を作り変える働きをもつのである。

大人たちはお客として、商売で交流する中で普段はだらしない格好をして、集団にいるときは怖い存在の高校生が実は服装、髪型からは想像もできない自分の子ども、孫と同じ子どもであることを実感できるのである。このような関係はチャレンジショップのような機会がなければ存在しないのである。

5つめは「身近な地域では流通していない他の地域の商品を流通させることで、商売の面白さに触れる。」商売の楽しさは、人とのふれあいである。雪印の集団食中毒事件などお客様の顔の見えない、倫理観の欠如した商売が横行している。そのなかで、生徒達はこの辺では見ることのできないような特産品を扱うことで、それを自信をもって売り、お客さんが喜んでくれることで自分も世の中の人のために何かできるんだ。自分もまんざらすてたもんじゃないという自信と誇りをもつ。人をだましてもうけるのではなく、きちんとした商売をしてもうける喜びと楽

しさがチャレンジショップにはある。

6つめは「他の学科（農業高校）で生産された製品を、商業高校が販売するという学科の枠を越えた取り組みをとおして、他の学科との連携を深め、生産から流通消費までを視野に入れた総合的授業実践を展開する。」

同じ専門高校に所属しながら、商業、農業、工業、水産の教員が集い、専門高校がかかえる制度的な問題点や授業づくりの悩みを話題にする時、この問題は商業に限ったことではなく、例えば工業の教員も同じように悩んでいるのだ、農業の教員も同じ様に悩んでいるのだと考えさせられる時がある。学科の枠を越えた専門高校の持つ問題の所在が見えてくるのである。

もし、専門高校がお互いの交流をもっと広げたならばさらに教育的な効果はあがるはずである。例えば、コンピュータ一つを例にしても、コンピュータの何を重んじて教えるかと言うことでも、工業の教員は制御をあげていたし、商業は情報を処理したり、使いこなす力に重きをおいていたことが以前研究会の討議の中で明らかになった。しかし、どちらも生徒には必要な知識である。学科の枠を越えて、商業の生徒もコンピュータの制御について技術教育研究会が出している「オートマ君」のような教材を使い制御について学ぶことも有効だと考える。

生徒レベルではもっとお互いに学んでいることがわかっていない。お互いに学んでいることを交流すれば、連携した授業実践ができるはずである。例えば、農業高校の生徒の生産した商品を商業高校がインターネットビジネスの練習で全国に売る。まさに、商店街ネットワークでK君たちが行ったようなことが可能となる。チャレンジショップは学科の枠を越えた取り組みを可能にする。

資料5 当日の要項

チャレンジショップ要項 課題研究 調査研究・商品グループ

1. 目的
 - (1) 地域の商店街の活性化に商業高校生として協力する。
 - (2) 日頃学習している内容を、チャレンジショップの実践をとおして、実社会の中で応用してみる。また、日頃学習していることと実社会の結びつきを体験する。
 - (3) 実際に空き店舗を借り、営業手続きをしたり、チラシ、広告を撒くことをとおして商業高校生として商売のノウハウにふれる。
 - (4) 地域のなかで活躍している大人の姿を見せ、接点を持たせることで視野をひろげる。
 - (5) 身近な地域では流通していない他の地域の商品を流通させることで商売の面白さに触れる。
 - (6) 他の学科（農業高校）で生産された製品を、商業高校が販売するという学科の枠を越えた取り組みをとおして、他の学科との連携を深め、生産から流通消費までを視野に入れた総合的授業実践を、展開する。

2. 日程 10月21日(月) 12:45～ 移動、開店準備
13:30～15:30 営業
15:30～後片付け

場所 中央市場 砂川市東1条北2丁目

3. 引率教員及び参加生徒

引率教員 佐藤 琢磨, 森 政喜

参加生徒 3年商業科 大山(店長) コーヒー販売
中村(副店長) コーヒー販売
澤目(広告宣伝POP) コーヒー販売

地域商店街と連携したチャレンジショップの取り組み

高橋（清掃） コーヒー販売

角島（会計） うすかわ販売

多田（接客） アイスクリーム販売

3年情報処理科 三浦（店舗設計） 天売昆布販売

佐藤（清掃） とろろ昆布販売

4. 取り扱い商品

生徒提案

- ① コーヒー モカ, ブラジル
- ② アイスクリーム (岩見沢農業高校製)

教員提案

- ③ 天売昆布 (天売特産)
- ④ とろろ昆布 (天売特産)
- ⑤ うすかわ (丸瀬布町特産)

4. 当日の生徒の様子

- (1) 店長～新聞, テレビのインタビューに答える。積極的に売り込む。
- (2) 副店長～コーヒーを一生懸命に作り, 売っていた。呼び込みにも行っていた。
- (3) コーヒー担当者～普段からは想像もできない責任感を発揮していた。コーヒーの持ち場を一度も離れることなくその責任を黙々と果たしていた。普段見られない一面を見ることができた。コーヒーは私の予想に反してよく売れた。
- (4) アイスクリーム担当者～前日の商品の陳列から普段コンビニエンスストアでアルバイトをしている力を発揮した。昆布の陳列など商品が見えるように台を置いたり工夫をしていた。当日, POPが少ないということに気が付き, すぐにPOPを作るなど気転が冴くところを見せてくれた。商品売るときも, アイスクリームを売り, そのついでにコーヒーをすすめるなど感心させられた。
- (5) とろろ昆布担当者～お客さんが少ないと, ダンボールで看板を作り, 国道沿いの歩道に行き, 自発的に呼び込みを始める。店長達もそれに続く。
- (6) 天売昆布担当者～挨拶, 商品の受け渡し, 商品知識を生かし, 売り込んでいた
- (7) うすかわ担当者～私が提案したうすかわは売れなかった。大変苦戦しながら売っていた。

※ポスターや手書きのPOP広告をつくり, 当日コーヒーを売るはずだったA子は忌引きのため欠席。残念だった。

当日は, 奈井江町の北良治町長がわざわざ隣の砂川市まで足を運んでいただき, 生徒達を励ましてくれた。奈井江町, 砂川市の広報担当者, 新聞社, 市議会議員, 商店街の方々や本校教職員など多くの方が来てくださり, 商品を買っていった。

当日生徒たちは100円ショップで, 自腹で教員分も含めエプロンを買ってきてそろえていた。つぎの展開が見えず, 試行錯誤の中での授業実践であり, 生徒達も先が見えない不安がある中, 教員に引き回される状態が続いた中でこのエプロンを見たとき, 生徒の中にもチャレンジショップへの想いがあることを感じた。生徒たちは大変よくやっていた。

25日に反省と決算報告をしたが, 決算は予算自体を私が出しており, 生徒に作成させて考えさせることはこの年ではできなかった。

5. 生徒の反省

生徒の記述をまとめたもの

(1) よかった点

- ・お客様が来た時笑顔で接することができた。
- ・お客様がたくさん来てくれたところ。それに、立ち寄ってくれた人たち。アイスクリームが全部売れたこと。
- ・みんな力を合わせて取り組めたこと。みんなで楽しくやれたこと。けっこうな売上だったこと。
- ・心もこもった接客をしてお客様が喜んでくれた。
- ・みんな楽しくやってくれたこと。
- ・協力できたこと。
- ・売上が目標を上回ったこと。
- ・けっこう来てくれたよかった。
- ・思ったよりも苦戦を強いられた。うすかわが売れてよかった。
- ・少し赤字だったけど、チャラだったのでよかった。あと、きちんとあいさつできていた。

※生徒は、店舗を見学に行っており、人通りの少ないところであることを理解しており、その状況の中でお客さんが来てくれたことがうれしかったようである。また、生徒には理解できなかったかもしれないがお客としてきてくださった中央市場の方をはじめとして大人側の気遣いを感じた。

学校祭などの行事ではなく、授業の中で生徒が協力し、まとまっていくという点でもこの反省を見る限り、「みんなで力をあわせた」という言葉のとおりの姿を当日は見ることができた。

(2) 取り扱う商品はどうだったか。来年もやるとすればどんな商品がよいか。

- ・うすかわがあまり売れなかった。来年はコーヒーを出す時にお菓子など出したらいいと思う。
- ・うすかわは、あまり多く仕入れない方がいいと思う。(反対にアイスクリーム)

※当日私はコーヒーなど飲みに来る人はいるのだろうか。不安であったが、生徒の提案したコーヒーはよく売れた。教員側の提案した昆布、とくにうすかわは苦戦した。

(3) 値段のつけ方、価格の設定はどうだったか

- ・よかったと思う。
- ・特に変えなくてもいいと思う。
- ・いいと思う。
- ・ちょうどいいと思う。
- ・それはよかったと思う。
- ・普通だと思う。うすかわは、ちょっと高いけど。
- ・ちょうどよいと思う。
- ・もう少し高くてもいいとおもう。

※値段の付け方は去年は体系的にきちんとした授業ができなかったため、生徒も反省はできなかったのではないかと考える。この反省は次年度で活かされた。

(4) チラシの作り方、内容はどうだったか。

- ・内容もわかりやすくよかったと思う。
- ・特徴が出ていてよかったと思う。目立つ感じになっていた。
- ・見やすくいいと思う。
- ・人それぞれセンスがあつてよかった。
- ・みんなが作ったのでどれもよいと思う。
- ・チラシの効果はなかったと思う。

- ・チラシの作り方、内容はよかったのだが、あまりチラシ効果がなく残念だった。
- ・きちんとできていた。

※チラシについても、きちんと私自身が学んだわけでもなく教えたので、このチラシの効果はないという生徒の反省はこのまま受け止めることは難しい。昨年のチラシの作り方がまたしてよかったのか考えてみなくてはならない。この反省を活かして次年度はチラシ、広告についても学習し実施した。

(5) 役割分担について

- ・よかったと思う。最後にはみんなで協力したから。
- ・コーヒーにもっと人をつけた方がよかった。でもだいたいはい、いいと思う。
- ・いいと思う。休んじゃったけど。
- ・みんな役割をきちんとこなしていた。
- ・みんながやりたい役割をしたのでよかった。
- ・客寄せ係りも必要だと思う。
- ・よく分担しており、よかった。
- ・みんなちゃんとできた。

※生徒自身の司会でみんなで話し合い、決められよかったと思う。

(6) 全体をとおして改善すべき点

- ・奈井江商業がやっていることを、もっとアピールしたほうがよかった。
- ・もっと客がくればよかった。
- ・変わりものを売らない。
- ・もっと客が来る時間に開店。
- ・特になし。
- ・もう少し売上をあげたかった。

※奈井江商業がやっていることをアピールすべきと言う生徒の言葉はうれしいものがある。

(7) 中央市場の方へ手紙

- ・高校生活でとれも思い出に残ったので、皆さんありがとうございました。
- ・中央市場のみなさま本当にありがとうございました。また来年やる時はよろしくお願いします。
- ・砂川は、ちょっと冷たい人が住んでいるイメージでしたが皆さんやさしくしていただき、本当に感謝しています。ありがとうございました。来年もあれば、よろしくお願いします。
- ・僕達高校生なので、二度と高校生の前でタバコを吸わないで下さい。来年は後輩がお世話になるかもしれません。がよろしくお願いします。
- ・本当にありがとうございました。

(8) あなたの感想

- ・休まないで、やりたかった。でも、計画たてるのとかも楽しかったから満足。
- ・今度は奈井江でできたらいいなと思います。
- ・とても楽しかった。
- ・ずっと客寄せ係をやっていたので、寒かったです。交替制にしてくれればよかったと思います。
- ・高校生活最後にして、とてもよい思い出ができた。思い出に残る店のおり、よい経験もできたし、良い思い出だった。本当に皆おつかれです。
- ・もう少し人がきていけば、黒字になっていたと思う。あと、みんながんばっていた。

※授業のなかで思い出が残る。お客さんが途絶えがちな時に自分達で気転をきかして看板を作り、客を呼びに行くなどの本当の意味での自主的な行動がでるなど生徒の感想のチャレンジショップの可能性、楽しさがうかがえる。このような販売やそこに至るまでの過程は大人になるためにすべての生徒が体験してよいものではないのか。チャレンジショップの取り組みの中に学校の外の世界と交流できる専門高校の持つ可能性を見ることができた。

(9) 打ち上げの日程 10月29日(火)

6. 担当者としてよかった点、反省点、問題点、はっとさせられた点

(1) よかった点

- ①まずはやりきることができた。
- ②生徒の意見を尊重することの大切さをあらためて学んだ。生徒の提案した、コーヒー、アイスクリームは売れて、私の提案したうすかわは、あまり売れなかった。
- ③地域の中に支えてくれる大人、頑張っている大人とこうりゆうできた。商店街の人達、その他大勢。
- ④授業の中で生徒が協力し、まとまる姿を見ることができた。
- ⑤他の学科と連携することができた。農業高校で生産したものを商業高校が売る。
- ⑥生徒の学校の価値観でははかれない実力を見ることができた。一元的能力主義では見えないもの。売り場を離れることなくコーヒーを売るT君、商品の陳列などをするTさんなど。
- ⑦生徒のやさしさにふれることができた。
- ⑧チラシ作りなど普段学んでいることを実際に応用して試みることができる。普段学んでいることと現実社会との結びつき=学習目的(なぜ学ぶのかの答えになるもの)

(2) 反省点

- ①時間的に余裕がなく、教員が生徒を引き回した実践になってしまった。生徒はよく付き合ってくれたと思いついて感謝している。
- ②一番生徒にやって欲しい、やらせたいことを教員がやってしまった。仕入先との交渉、価格の設定の原案、全体をみること、商店街の人とのこまかな打ち合わせ。その結果、地域の商店街の人との心の交流が中途半端だった。
- ③販売戦略に時間をかけられなかった。

(3) 問題点

- ①まずは予算である。商品を仕入れる時の元手をどうするか。農業高校は、原材料費があり、ジャムをつくって売るときも道費がかかる。商業高校には原材料費にあたるものがない。今年度(平成15年度)に行った時は一人1000円出資してもらい、PTAからもいくらか出してもらい全部担当教員が自腹を切るということになった。しかし、元手がなければたくさん商品を仕入れることができず、今年度(平成15年度)の取り組みでは開店後30分で完売となり商品がなくなることになってしまった。しかし、いつも売れるとは限らず当然まったく売れないこともあるだろう。大人がやっても難しい商売を生徒達が教育の中でやっていくのであるから失敗も許されなくてはならない。生徒達は失敗の中から学んでいくのである。今年度(平成15年度)はもし赤字になったときは、一人1,000円分の出資は帰ってこないということで行った。商品を仕入れる時の資金、各種許可料などの経費の予算付けなど問題は多くある。
- ②つぎに利益が出たらどうするかと言う問題である。日本では起業家、SOHOと
いっているが、その土壌となるものはあるのだろうか。アメリカの高校生は夏休みに自分達でモップやペンキをリサイクルショップなどから買い、それを使って商売をするのである。どこかの店員として働くこともあるが自分達で何かすることも認められる土壌がある。その中から起業家と言う発想も出てくるのではないかとインターネットビジネスの世界では大学生が活躍している。

日本はどうだろうか。もし高校生がお金儲けをしたら、寄付しなさいという発想にならないだろうか。私はこれでは、お金をもうけるということはどういうことなのか、あえていうなら正しい倫理観の中で人をだますのではなく純粋な商売としてお金をもうけるという教育はできないと考える。ゆくゆくは働くものとして、働かされる、雇われるという関係から自分達で仕事をつくる、自分達のもらっている賃金は本当に妥当なもの

かと考えていく力を養うことが大切であり、買い手としての商業教育の専門性のひとつであるとする。利益が出たときにどうするのかということは、議論され、意見の分かれるところであるが、大いに議論しなくてはならない。今年度（平成15年度）は利益が出たので一人1,000円の出資分を返し、500円分を図書券で配当した。

学校が金儲けの仕方を教えてよいのかどうか、意見の別れる所であるが、起業化教育と言う時にはボランティア的な考えではうまくいかない。かといってもうけ主義に走れば失敗は許されなくなり、教育からはかけ離れてしまう。教員の力量が問われる授業である。

- ③本当は一定期間継続して行うべきものであるが、授業の中で行うとなると町内のどこかに店をかり営業をしていくというのはかなり難しい。かといって部活動で行うのでは意味がない。授業として行うべきものである。
- ④チャレンジショップをやってみて、自分で商売をする時、商店を経営する時に必要な知識を授業の中で扱っていないということに何度もぶち当たった。

教育課程の各教科の授業の中味と生徒が本当に学びたいものとの間に気を使っている本校であってもズレがあるのである。School-To-Work、学校で学ぶ学習と職場を中心とした学習の統合、学校の授業と現実社会との結びつきを考えてもまだまだ、各教科の中味が本当にこれでよいのか、そして3年間の教育課程の中で連携した中味となり、どんな学力がついていくのか検討しなくてはならない。

(4) はっとさせられた点

①生徒の言葉

「思い出に残る店にしたい。」

- ②時間的に余裕がない中で教師が引き回した実践に近かったが生徒は自分の頭で考え、利益をあげるために協力し、こちらで指示した以上の行動をしていた。客の呼び込み、POP広告。

③教師の発想と生徒の発想のズレ

意識はしたが、ズレはある。

売る商品

教師 「砂川のリンゴ農家で生産したリンゴでジャムを作ってはどうか。」

生徒 「んー」

教師 「コーヒーなんかのみに来るのかな。」

実際にやってみると飲みに来る。粉が余ったら粉を生徒は売っていた。

生徒の意見を汲み取る感性の大切さ。

- ④こいつらはできる。学校で見せているのが生徒の本当の姿と思ったら大間違い。彼らの世界は深い。また、コンビニエンスストアの教育力はすごい。

7. チャレンジショップ後の取り組み

チャレンジショップの後の授業では主に製品の開発を行いました。

(1) ホッカイロ作り

高校生を対象にしたホッカイロの製作。

内容 ①ホッカイロ製作実験

②商品名、キャッチコピー、ラベル作り

(2) リンゴジャム作り

来年度（平成15年度）のチャレンジショップをにらみ、滝川で取れたリンゴを使い、リンゴジャム作り。

内容 ①リンゴジャム作り。

②肉詰め、殺菌。

- ③商品名とラベル作り。
- ④POP広告づくり。
- ⑤自分の会社の商品を簡単なHPに載せてみる。

おわりに

これからも、チャレンジショップのような地域の商店街と結びついた商業高校の取り組みは増えてくると考えられる。何のためにやるのかを考え、生徒に自分達が学んでいる商業教育に自信と誇りを持つ取り組みにつながっていければと考える。商業高校に限らず、他の学科と連携したチャレンジショップの取り組みをさらに発展させたい。

最後にこの取り組みに協力して下さった砂川市の商店街の方々、本校の教職員の方達にこの場をお借りして一言お礼を申し上げおわりとしたい。