

県立南部商業高等学校
商業科教諭 久保奈々子

1 はじめに

本校は創立53周年を迎える本島南部唯一の商業高校である。流通ビジネス科、OA経理科、情報ビジネス科の3科があったが、令和3年度に学科改編に伴い、前述した3学科が、流通クリエイト科、オフィスクリエイト科、デジタルクリエイト科に学科名を変更し、同時に「観光クリエイト科」が新設された。

流通ビジネス・クリエイト科では、販売の即戦力となる人材を育成すべく、ビジネスマナーや販売実習に向けた学習に力を入れている。3年生は「総合実践」の授業を通して、年2回の販売実習を実施している。校内・校外販売実習を通して、企画・仕入・販売・経理の一連の販売活動を学習する機会としている。また、「商品開発」の授業では、地域の企業と連携した商品開発を行うことで、生徒がさまざまな体験をできる機会を設けている。

本校流通ビジネス科は、令和3・4年度連続して、同プロジェクトに参加させて頂いた。今年の3年生から、「先輩方と同じように、学校連携プロジェクトに参加したい」との熱い思いを受け、令和5年度も、本プロジェクトに参加することとなった。

2 プロジェクト計画

(1)参加者：南部商業高校 流通ビジネス科 3年生 商品開発（週2単位）13名
 沖縄水産高校 総合学科 食品科学系列3年生 課題研究（週4単位）7名

(2)計画

南部商業のプロジェクト計画

月	南部商業高校
9月	両校顔合わせ 販売先決定（サンエー那覇メインプレイス）
10月	企業訪問（仲善） 商品パッケージ作成（イラストレーター） 商品パッケージ業者打ち合わせ（近代美術） 販売促進活動
11月	POP作成 店舗設定計画 サンエー那覇メインプレイス事前訪問
12月	販売実習（12/21） 会計処理等

3 実践内容

(1)仕入先開拓・企業訪問・工場見学

R5, 10, 24（金）14:00～15:30

場所：株式会社 仲善（南城市佐敷）

カレーのスパイスとして使用を予定しているウコンを加工・販売している（株）仲善様を訪問し、食材の特徴について学ぶ。商品知識の習得と、委託販売商品を検討した。

(2) 商品パッケージ作成

レトルトパウチのパッケージについて検討。昨年は箱入りだったが、今回は袋入りにすることとし、昨年のデザインをもとに、袋用に加工した。生徒はイラストレーターを使ったことがなかったが、近代美術の担当者様からアドバイスを頂きながら完成させることができた。



写真1 近代美術様との商談の様子



写真2 イラストレーターを使ったデザイン作成



写真3 完成したパッケージデザイン

(3) 販売促進活動

店舗を華やかにする店舗レイアウトの計画
 大型ポスター、チラシ、POP等の作成
 販売1週間前から、サンエー店舗内にポスターを掲示、サンエーHPでの告知。
 関連商品の委託販売（株）仲善より提供して頂いた。）



写真4, 5, 6 委託商品のPOP

写真7, 8 カフェ店舗内での告知ポスター

(4) 合同実習

R5, 12/19(火)9:10~13:00

場所：沖縄水産高校 食品科学実習室

参加者：沖縄水産高校生徒13名 南部商業高校生徒8名

沖縄水産高校が製造したレトルトカレーパウチを、南部商業高校が製作したカレー箱に封入する合同実習を行った。沖縄水産高校の浅野教諭ご指導の下、衛生面に最大限の配慮をしながら、商品パッケージング作業を実施。両校の生徒が協力して作業を行った。また販売当日の役割分担を確認するなど、コミュニケーションをとる様子が見られた。



写真9~12 合同実習の様子

(5) 販売実習

R5, 12/21 (木) 11:00~15:00

参加者：南部商業高校 11 名 沖縄水産高校 8 名

商品ラインナップ：①ハイサイ！冬瓜とまぐろのトマトカレー	450袋
②くるスパ オリジナル	40本 (委託商品)
③くるスパ グリーンカレー	15本 (委託商品)
④オキナワブルーハワイシロップ	6本 (委託商品)
⑤バタフライピーティーパック	10袋 (委託商品)
⑥ハイビスカスティーパック	15袋 (委託商品)

販売当日は9:30から店舗設置・商品陳列を開始。代表生徒がバックヤードから、商品等運び入れることになったが戸惑うことなく店舗設営を開始できた。サンエー様より陳列ワゴン4台を借用し、商品が魅力的に見えるよう、生徒が主体となって陳列を行った。

11時の販売開始後からお客様の行列ができ、好調なスタートとなった。Wi-fiの関係からエアレジを使用せずに会計処理を行ったが、滞りなくお客様に対応できていた。

生徒達は、実に生き活きと一生懸命商品をお薦めする姿が印象的であった。生徒の感想からも、充実感や達成感を得たとの声が多く聞かれ、この実習を通して生徒の成長を感じることができた。



写真 13~16 販売の様子



写真 17 集合写真

4 成果と課題

生徒は普段の授業でも自主的に取り組んでいたが、販売当日の生徒の動きには目を見張るものがあった。やはり、実践の場を経験することで、机上では得られない充実感・達成感があったと実感した。

- 成果
- ・人の流れを観察し、効果的な呼び込みを考え実践していた。
 - ・お客様に積極的に声をかけ、お客様を笑顔にする接客をしていた。
 - ・店舗内の動線を考え、効率的なレジ・商品提供ができていた。
 - ・お客様の目線を常に意識し、商品レイアウトを変えるなどの工夫をしていた。
 - ・生徒同士がコミュニケーションを密にし、声を掛け合って協力する姿勢が素晴らしかった。
 - ・他校の取り組みの様子などを共有し、互いの学習内容を知ることが出来た。

- 課題
- ・生徒同士が顔を合わせる機会が少なかった。両校の授業日程を合わせる事が難しいからだと思える。本来の授業時間を守りながら、学校・企業に出向くには限界があると感じた。
 - ・各校予算は十分な額を準備していただけたが、県費限定なので使い勝手が悪かった。現金払いや、賃借料などにも対応していただけるとありがたい。

5 おわりに

限られた授業時間を使いながら、両校とも大きな学校行事と平行しての実施であったが、生徒の頑張りのおかげで無事プロジェクトを終えることが出来た。

沖縄水産高校の浅野教諭とは teams や電話を通し、リアルタイムで相談・情報交換ができ大変心強く感じた。浅野教諭の丁寧なご対応、生徒を動かす指導力、フットワークの軽さがあったからこそ、プロジェクトが成功したと心から感謝している。

両校の生徒が話し合いを重ね、自分の考えを形にすることに喜びを感じながら、プロジェクトを楽しんでいたように思う。商業・水産で普段学んでいる分野の違いに驚きと感動があり、それぞれの取り組みを認め合っていたように思う。販売実習を終えた生徒から「販売が成功したのはもちろん嬉しいが、同時にたくさんの方に支えられていたと知った」との感想があった。生徒同士が互いを認め合うこと、周囲に対する感謝の気持ちを持てたことは、本プロジェクトから得た大きな成果だと感じている。このプロジェクトにご協力いただいた関係者の方々に心から感謝申し上げます。