
【主題】「地域に必要とされる学校づくり」に向けた商業高校の挑戦

【副題】商業科の学びを生かした地域貢献活動の実践を通して

【学校・団体名】宮城県石巻商業高等学校

【役職名・氏名】校長 佐藤好彦

1 はじめに

(1) 地域資源

本校が所在している宮城県石巻市は2011年3月の東日本大震災によって大きな被害を受けた。沿岸部よりは内陸に位置している本校においても、学校敷地内は浸水し教職員の車が廃車になる被害を受けている。現在では、学校周辺もきれいに整備され、セイホクパーク(石巻市総合運動公園)、市民球場、マルホンまきあーとテラス(いしのまき市文化芸術複合施設)など地域を代表する施設もでき、復興は着実に進んでいる。その一方で、震災後の人口減少は顕著であり、地域産業の構造にも大きな変容が見て取れる。

(2) 学習指導要領の改訂

高等学校では令和4年度入学生から新カリキュラムでの教育活動が始まった。この改訂では、産業教育についての目標が見直され、特に商業科においては、従来の検定合格に向けた授業づくりだけでなく、「地域産業の発展を担うこと」「唯一絶対の答えのない社会においてよりよく課題を解決する力を養うこと」「商業人として豊かな人間性を育むこと」という授業づくりの視点が加わった。また、取り扱う内容については、4分野の一つ「ビジネス経済分野」が「マネジメント分野」に改訂され、より実践的な資質・能力の育成が求められるようになった。

(3) 学校の概要

本校は、県立では2校しかない商業の専門高校である。1911年に設立され、歴史も古く地域には多くの卒業生が在住している。学校教育目標には「社会と産業経済の健全な発展に寄与する人材を育成する」という一文があり、近年は「地域に必要とされる学校づくり」をスローガンに掲げ教育活動を実践している。

また、在校生の多くは石巻地域内に居住しており、特に市内中学校からの進学者は全校生徒数の92%を占め、地域に支えられるとともに地域を支えたいという生徒や保護者の期待が寄せられていることが分かる。

2 研究の経緯

「1 はじめに」でも述べたとおり、地域人口の減少

は著しく、本校の入学者数も地域の現状に合わせるように減少傾向にある。そのため、魅力ある学校づくりを目指し、令和元年度より「模擬株式会社石巻マーケット」をスタートした。近年、この取組を通して地域の方々からの率直な意見を聞く機会が増え、「今なお石巻地域の復興に向けて志高く取り組んでいる人がいること」「地域産業の現場には多くの課題が山積していること」を実感していた。

校内においても、「一人一人の『やってみたい』が実現できる学校」というスローガンの下、生徒会長が中心となって生徒会活動の充実に取り組んでいた。「やってみたい」こととしては、これまで取り組み続けてきた「石巻マーケット」や「NPOとの連携の充実」があげられていたが、更なる活動の充実を目指していた。そこで、生徒の主体性を最大限に発揮すべく、部活動として「地域連携部」を創部し、専属の顧問を配置するとともに、生徒全員が部に所属することとし、各活動に取り組むこととした。

3 地域の課題と改善策

この経緯を踏まえ、総合的な探究の時間を利用し、地域の課題について話し合わせたところ、商業高校の強みを生かして貢献できる分野として、「産業の支援」「魅力の創出」「地域社会の課題」の3点が挙がってきた。

(1) 産業の支援について

① SDGsという視点

石巻市は国内有数の水産業が盛んな地域であるが、本地域でも未利用魚等の廃棄は、携わる方々にとって大きな負担になっている。また、近年の海水温の上昇により、「わかめ」に穴が開くなどして収穫しても商品化できないロスが生まれていることも分かった。(食品ロスはSDGsにも取り上げられる課題になっている。)

② 産業創出という視点

牡鹿半島部では、震災からの復興を目指し、新しい産業の創出に向けたオリーブの栽培に取り組んでいる企業もある。このオリーブ畑を経営する企業において

は、「北限のオリーブ茶」をブランド化していた。このように、すでにいくつかの商品が開発されているが、地元でも知名度は低く、広報活動の工夫が必要である。

(2) 魅力の創出について

① 地域の魅力づくり

本校では、「石商マーケット」という模擬株式会社を設立し、生徒一人一人が株主及び社員として販売活動の企画、運営、実践などを行っている。この活動の目標は、生徒に実際の経済活動を体験させ、社会での実践力を身に付けさせることであるが、そこで販売する商品を「県外の専門科高校から仕入れた商品」という条件を設けることで、石巻にいても全国各地の高校生が開発した話題の商品が購入できるようにした。地域の魅力づくりへの貢献がねらいである。

② 自治体等との連携

本地域は大震災で大きな被害を経験した地域であるが、自治体のみならず諸団体が復興を祈念し、各地を盛り上げようと様々なイベントを企画している。この想いに賛同し、さらにイベントの成功に寄与したいと考えた。

(3) 地域社会の課題について

① NPOとの連携

これまで多くのNPO法人と連携してきた中で、本市にも他地域と同様に子供の居場所づくりが求められていることを知り、NPO法人等との連携をさらに深めることで、課題の解決につながるのではないかと考えた。

② 小中学校との連携

商業科目の学びを発揮する場として、例えば石巻地域の小中学校において、「そろばん(小学校算数科)」や「ビジネスマナー(中学校での職場体験事前学習)」の出前講座を提供することで、本校独自の魅力創出にもつながるのではないかと考えた。

4 活動の実践

(1) 地域産業の課題解決に向けて

① 「穴あきわかめのポップコーン」の商品開発

課題研究科目商品開発班が漁業生産組合「浜人」様と連携し、穴が開いて商品化できずにいたわかめを利用する商品開発に取り組んだ。開発した商品は「穴あきわかめのポップコーン」という名称で、販売するとともに、その後も振り返りを行い、石巻の出汁風味にするなど改良を加えて、より一層の商品の魅力向上に努めるとともに販路拡大を目指している。

② 「オリーブ na わかめナッツ」の商品開発

産業創出に向けては、牡鹿半島の傾斜を利用し「北限のオリーブ茶」を製造している地元企業との連携を図った。ここでは科目「課題研究」の地域連携班及び広報戦略班が中心になって関わり、更なる商品開発から販売までのお手伝いをする事とした。「オリーブ茶ソルト」の製造及び販売企業と連携して商品化まで進み、地元紙やTV等のマスコミにも取り上げていただき、有意義な広報活動につなげることができた。

①、②で開発したこれら2つの開発商品は、その後地域での話題商品として、「いしのまき元気市場」「道の駅上品の郷」「イオン利府店」での店頭販売に結びついた。

(2) 地域の魅力創出に向けて

① 模擬株式会社「石商マーケット」の経営

全国の専門科高校が開発した食品を客層に基づき商品として仕入れ、道の駅や大型スーパーで販売した。商品の特徴を



説明しながら、全国の高校生が開発した商品であることを広報することで、多くのお客様に来ていただくことができ、充実した販売活動となった。また、石巻専修大学とも連携し、経営戦略を練るだけでなく、アンケート調査の分析から更なる魅力的な活動となるよう工夫改善を行った。

事後アンケートより（調査対象3学年106人）

質問1 自分の成長を実感した部分は？（単位%複数回答あり）

- ・主体性な取組(56.6) ・実行力(54.7)
- ・働きかけ力の醸成(47.2)
- ・課題に対する柔軟な思考力(23.6)

◎石商マーケットを利用させていただいたお客様からのアンケート結果（抜粋）

- ・面白い食品が多い。
- ・いいと思う。またやってほしい。
- ・もっと長い期間続けて欲しい。
- ・頑張っているのでも来年も開催してほしい。
- ・売っている人が元気いっぱい買う人にエネルギーをもらえた。
- ・高校生が頑張っている姿を見て、地元の人として、うれしい。
- ・ぜひまた買いに来たいと思います。
- ・実におもしろい企画だと思います。
- ・前回買ってとてもおいしかったので、また買いに来ました。今回も楽しみです。

事後アンケートより（調査対象3学年106人 抜粋）

質問2 取り組んで感じたことは？

- ・お客様とたくさん交流ができとてもやりがいを感じた。
- ・温かい言葉を掛けてもらってうれしかったし、もっと石巻を盛り上げたいと思った。
- ・エアレジの操作ミスをしてしまったので、正しく会計を進める大切さを改めて実感した。

② 子ども食堂との連携

①で取り上げた模擬株式会社「石商マーケット」の活動には、売れ残る食品が在庫として発生してしまうことがある。通常、こうした在庫は賞味期限切れとなり廃棄しなければいけないことになるが、活動の振り返り時において、生徒たちの発案により現代社会の課題の一つである「フードロス」にもつながる子ども食堂への寄贈が挙げられ、SDGsへの取組としても取り入れることとした。

③ 地域行事でのボランティア活動

これまでも、各地域の行事を開催している実行委員会等からも多くの要請を受け、多くの地域行事に参加している。この活動を充実させるため地域連携部の活動として位置づけた。また、販売を始めとするボランティア活動には、開発商品の販売のみならず、地元キャラクターに扮し、子供たちとのふれ合いを取り入れイベントを盛り上げた。

特に「サンファン祭り（石巻地域のお祭り）」では、「穴あきワカメ」「金華塩」「オリーブ na わかめナッツ」の知名度の向上に役立てる広報の場として商品の宣伝なども行った。

アンケート結果 5月18日購入者の感想より抜粋
質問 今回のような高校生の販売活動をどう思いましたか？

- ・よい取組である。
- ・穴あきワカメを知るきっかけとなった。
- ・オリーブソルトを初めて知った。

④ 石巻市観光政策課との連携の実際

観光ビジネス科目においては、地域資源を活用するための観光政策を立案することとし、石巻市観光課から地域の現状について情報提供していただいた。生徒は、今ある地域資源に目を向け再確認するとともに、復興や原風景の魅力発信に向けた高校生らしい観光プランを提案した。その結果を石巻市の観光課のHPでも取り扱っていただくことで、復興記念公園等施設の新たな広報のための手段を増やすことができた。

(3) 地域社会との連携に向けて

① NPOとの連携の実際

本校ではこれまでもNPOと連携した多くの実績があり、NPOと共催の下、「石商子どもフェス」を開催していた実績を土台に、子供の居場所づくりには空間的な関わりの場を創出することとした。

特に、この取組においても商業高校の特徴である地域産業界とのつながりの多様さを発揮して、「お仕事体験スタージュ（注：フランス語での職業体験）シティ in 石商」を開催した。具体的には近隣小学校の児童が警察官、消防隊、保育士、新聞記者、運送会社等の従業員として働き、得た収入から納税したり、残金で協賛企業からいただいた菓子等を購入したりするというイベントを実施した。

なお、このイベントは、生徒会長の発案であったため、教員は補助に徹し、生徒会長自らが名刺、企画書等を持参の上、各企業、省庁、団体等との交渉を行い実現させた。

地域社会との連携活動の結果

○石商子どもフェス

開催日 10月19日 12月7日

小学生参加人数 延べ500名ほど

○お仕事体験スタージュシティ in 石商

開催日 2月22日

小学生参加人数 32名

○感想等

- ・兄弟がいなくてできない遊びにも挑戦できました。（保護者）
- ・地域貢献として有意義な活動です。（保護者）
- ・仕事に興味を湧いたようだ。（保護者）
- ・いろんな仕事ができうれしかったです。（小学生）

② 小中学校との連携の実際

市内中学校において、職場体験活動に向けた事前学習でのビジネスマナー講座を行った。中学校では、

職場体験学習に向け、礼儀作法や言葉遣いなどを学ぶ機会を設定していることが多いと思うが、



本校で学習するビジネス基礎科目の内容と類似している。そのため、中学校との打合せを密に行い、ニーズに合わせた出前授業を実践した。また、教員のみならず中学校の卒業生を一緒に派遣し、サブリーダーとして学習に参加させることで、協働的な学びの場の充実や自分事として落とし込めるように配慮して実践した。

活動の振り返りより 9月18日実施

- ・前日の準備までは意外と余裕だったけれど、当日はすごく緊張しました。でも、やってみたらすぐ終わった感じだったので、次回もしやるなら今回よりも上手にできるようにしたいです。(生徒)
- ・先生が説明してくれている間は良かったけど、教える立場になったとき、すごく緊張もあったけどやりがいを感じました。真剣に聞いてもらって、たのしかったです。日頃の授業も実践を意識して受けておけば良かったなと思いました。(生徒)
- ・代表生徒においては普段は感じられない緊張感の中で、中学生相手に伝えることの難しさや効果的な伝え方などを深く考えるきっかけになっていたようだ。自分の立場としても、こうした場面で自信をもって活躍できるくらい授業を充実させたい。(教師)

小学校での実践においては、3学年算数科における「そろばん」の授業の補助を行った。本校では、ビジネス計算部が設置されているため日常的にそろばんを扱っている生徒がおり、大きなそろばんで小学生に駒のはじき方や模範演技などを披露した。

5 成果と課題

(1) 成果

地域の課題解決に向けては、特に次の3点において高校生の視点も有効であることが分かった。

一つ目が、石商マーケットの取組を通じた魅力創出では、商品開発だけでなく、実際の販売活動でも取り扱うことで、課題の解決に向けて大きな推進力を発揮した。商品購入者のアンケートから、「石商マーケット」の取組に期待をして待ってくださっている方もいることが分かった。翌年度も購入したいという回答からも、地域に活力をもたらしている結果と言える。また、未利用の開発商品を取り扱うことで、水産業における課題の改善に向けて、一役を担うことができた。

二つ目は、実施した「石商子どもフェス」では、参加人数を制限しなければいけないほどの盛況ぶりであった。また、保護者アンケートからの振り返りでは、子供の居場所づくりにも貢献できたことがうかがえた。特に、「お仕事体験スタージュシティ in 石商」では、地域に根ざした商業高校ならではの取組となり、納税や多くの職業人から協力を得て、地域の高校生が小学生のために活動できたことは、地域の活力や魅力づくりにもつながっていた。

三つ目が、出前講座の実施は、本校の学習面での学びを発表する場の充実につながるだけでなく、例えば小学校算数科において、新学習指導要領で扱うことと

なった「そろばん」の学習場面でも、小学校の先生方の経験値を補う活動として有効だった。中学校での出前講座後は、進路指導の場面でも役に立っているという報告もいただいている。

(2) 課題

多くの成果を上げた一方で次のような課題も明らかとなった。

一つ目は、「石商マーケット」の販売活動で地元の商品を販売してはどうかという意見をいただいていることである。目的の一つに、石巻にいても九州地方や四国地方という遠方の話題商品が買えることによる魅力づくりを設定している。しかし、直接的に地元企業を応援できる活動でもあるので、現在の目的とバランスを考えて検討していきたい。同時に、「石商マーケット」が十分な価値を持っている表れでもあるので、こうした商品のPRを更に進め、「地域に必要とされる学校づくり」を進めていきたい。

二つ目は、取り組んだボランティア活動の多くは休日開催である。参加した保護者や生徒たちの振り返りからも充実した活動であることは間違いのないものの、教員の働き方改革という視点からは、過度な負担とならないよう配慮しなければならない。

6 おわりに

今回の挑戦から商業高校での学びは、地域に大きく貢献できるものであることが実感できた。

特に、生徒にとっては、地域課題と誠実に向き合い、解決に向けた実践に取り組むことで、地域社会を担う人材としての自覚が醸成され、関わりへの実行力が高まった。また、お客様から感謝の言葉を掛けられ、高校生なりの貢献ができるという実感を味わい、自己効力感の醸成にもつながった。合わせて、教師にとっても「生徒たちの力でここまでできる」という思いを再確認することができた。改めて学習の目的を理解させ、主体的に取り組ませることの重要性を実感できた。

新学習指導要領では、商業科の学習について、グローバル化、情報科社会への対応、観光産業の振興、地域ビジネスの推進が求められている。このことを踏まえ、更なる地域連携の在り方を模索したい。今後は、今回の挑戦を系統立てて実践できるようカリキュラムマネジメントを充実させ、効果的に自己効力感の醸成を図る授業づくりへの研鑽を重ねる所存である。

【引用・参考資料】

- ・高等学校学習指導要領解説商業編