

地域創生に資する商業教育の在り方についてⅡ 一次世代の商業教育に向けてー

平成 29 年 5 月

全国商業高等学校長協会

目 次

はじめに	1
I 地域創生に資する取組の現状と課題	
問1 地域創生に資する商業高校の役割や地域からの期待について	2
(1) 重要性が高いと思われる取組	2
(2) 地域からの期待	2
(3) 取組状況	3
問2 商業高校が地域創生に資する活動を推進する目的や効果について	19
(1) 取り組むこと目的	19
(2) 学校に与える効果として重視したい項目	19
問3 組織及び実施上の課題について	20
(1) 地域創生（地域連携）に資する活動に関する校内組織	20
(2) 外部機関との連携組織	20
(3) 地域と連携して地域創生の取組を推進する上で、組織の必要性	22
(4) 今後の課題	23
II 地域創生に資する取組の展望について	
問1 地域創生に資する人材育成の取組について	27
問2 地域創生に係る個別の取組について	28
ア 商品開発や販売実習に関する取組	28
イ 地域の活動に貢献する取組	44
ウ 地域の物的・人的資源を教育課程に活用する取組	55
エ 学校の物的・人的資源を地域に開放し地域のコミュニケーションを促進する取組	65
オ アクティブ・ラーニングのフィールドとして地域を活用する取組	72
カ 地域産業の担い手を作る取組	77
キ 学校が核となって地域を活性化する取組	83
ク その他の取組	88
問3 各都道府県の特徴ある実践事例	91
おわりに	138
資料 本部提案テーマ年度別一覧	139

はじめに

中央教育審議会は、次期学習指導要領改訂に向けて、平成28年12月に「幼稚園、小学校、中学校、高等学校及び特別支援学校の学習指導要領等の改善及び必要な方策等について」を答申しました。答申の「第2部2章各教科・科目等の内容の見直し」の「14. 主として専門学科において開設される各教科・科目」では、教科「商業」で教育内容の改善・充実を図る方向性が8項目示されています（巻末「おわりに」のページ下段③を参照してください）。これらの方向性はいずれも、商業教育対策委員会が実施したアンケートで、多くの校長先生方が「今後の商業教育で重視したい事項」として回答し、平成28年5月に発表した「学習指導要領改訂への提言」でまとめた具体的提案と視点を共有するものです。このことから、私達は国と学校現場が商業教育の現状と課題に関する認識を共有することに確信を持って、今後の教育課程の改善に向けた具体的検討や実施に取り組むことができるものと考えます。

さて、商業教育対策委員会では、「学習指導要領改訂への提言」をまとめた後のテーマとして、提言の目指す「次世代の商業教育」の実現に向けた個別の課題の検討に取り組むこととし、平成28年10月の秋季大会で「地域創生に資する商業教育の在り方について」を本部提案いたしました。「学校を核とする地方創生」は、教育再生実行会議の六次提言「地方創生を実現する教育の在り方について」でも国の重要な課題解決の方策と位置づけられています。今後の商業教育にとってこの取組は、教科「商業」の強みを生かし、地域における存在価値を高めるチャンスとして積極的に取り組むべき分野となるのではないかとの前提に立ち、現状を知る目的で行ったアンケートでは、既に多くの学校が、地域との連携した多様な取組を実施している実態や、この取組に対する前向きな姿勢が確認できました。一方、その意義や目的に多様な考え方があることや、様々な実施上の諸課題があることも見えてきましたが、この点について一回のアンケートでは、その在り方にまで分析を深めることができませんでした。そこで、前回のアンケートを基に、さらに深く考察したい内容を中心に、再度のアンケートを全国100校の校長先生方をお願いして、その集計・分析結果を平成29年春季総会の本部提案とすることといたしました。アンケートの全体を通して、多くの学校が、まず、商業教育として育成すべき生徒の資質を基に「何を学ぶか」という明確な目標を持つことを大切にし、その目標達成の手段である「どのように学ぶか」の一つの取組として地域連携を考えているという姿が現れていると感じます。このことにより、多くの校長先生方が、この取組に対して、既に、次期学習指導要領のキーワードである「社会に開かれた教育課程」（下記資料を参照ください）の趣旨に沿った考え方で臨まれていることに気付くとともに、今回、この視点を深めるアンケートができなかったことは残念に思っています。しかしながら、全国の校長先生方のご協力により、問2の「地域創生に係る個別の取組について」並びに、問3の「各都道府県の特徴ある実践事例」は大変充実した資料となりました。お忙しい中、アンケートへのご回答や資料作成をいただきました皆様に改めて感謝申し上げます。結果としては、提案というより先生方のお考えを共有・分析するという内容が多くなり、まだまだ、検討すべき課題が多く残りますが、ここに集約されました先生方の様々な視点からのご意見や、全国の学校における実践と課題等が、会員各校における「次世代の商業教育」を検討するための一助になれば幸いです。

資料 「社会に開かれた教育課程」

中央教育審議会の答申第1部4章の1に、「『社会に開かれた教育課程』としては、次の点が重要になる。」と示されている。

- ① 社会や世界の状況を幅広く視野に入れ、よりよい学校教育を通じてよりよい社会を創るという目標を持ち、教育課程を介してその目標を社会と共有していくこと。
- ② これからの社会を創り出していく子供たちが、社会や世界に向き合い関わり合い、自らの人生を切り拓いていくために求められる資質・能力とは何かを、教育課程において明確化し育んでいくこと。
- ③ 教育課程の実施に当たって、地域の人的・物的資源を活用したり、放課後や土曜日等を活用した社会教育との連携を図ったりし、学校教育を学校内に閉じずに、その目指すところを社会と共有・連携しながら実現させること。

平成28年秋の本部提案に向けたアンケートによって、地域創生への取組の現状を分析した。その分析をもとに、地域創生の取組を次世代の商業教育という視点で考察する。本アンケートは、連絡理事校を含む各都道府県2校に対して実施したが、北海道、埼玉県、愛知県、兵庫県、岡山県、福岡県は、連絡理事校を含む3校で実施し、100校から回答を得た。

アンケートは、[1] 地域創生に資する取組の現状と課題(問1～問3)、[2] 地域創生に資する取組の展望について(問1～問2)、各都道府県の特徴ある実践事例として、現在取組中または計画中もしくは、今後検討予定の取組(問3、都道府県1校)で構成されている。

[I] 地域創生に資する取組の現状と課題

問1 地域創生に資する商業高校の役割や地域からの期待について

- (1) 商業高校が実施する地域創生に資する活動として、重要性が高いと思われる取組を、項目群ア～クの中から重要と思われる順に3つまで選んでください。
(クのときは、具体的な内容を記述ください。)

項目群	重要度 1 位	重要度 2 位	重要度 3 位
ア 将来、地域の企業に就職する人材の育成	51	16	12
イ 将来、地域の活動に参画する人材の育成	23	36	18
ウ 地域が実施する活動への学校としての参加・貢献	7	23	37
エ 学校が主体となって地域を活性化する行事や事業等を行う取組	16	17	15
オ 地域の小・中学校等と連携した教育の推進	2	5	6
カ 地域の大学等と連携した教育の推進	3	5	10
キ 生涯学習の場としての学校の開放	0	1	3
ク その他	2	0	0
・ 職業観、勤労観と社会への当事者意識を高く持った人材の育成(鳥取)			
・ 地域課題を解決する企画力の育成(鹿児島)			

- (2) 地域創生において商業高校には地域からどのようなことが期待されているとお考えですか。
項目群ア～ケから選んでください。(複数回答可。クのときは、具体的な内容を記述ください。)

項目群	選択
ア 将来、地域の企業に就職する人材の育成	83
イ 将来、地域の活動に参画する人材の育成	78
ウ 地域が実施する活動への学校としての参加・貢献	84
エ 学校が主体となって地域を活性化する行事や事業等を行う取組	54
オ 地域の小・中学校等と連携した教育の推進	24
カ 地域の大学等と連携した教育の推進	23
キ 生涯学習の場としての学校の開放	32
ク その他	4
・ 地域で行う行事の補助(地域が高齢化しているため)(埼玉)	
・ 部活動(フェンシング部)で活動推進校としてジュニアの育成指導(福井)	
・ 地域研究、地域活性化のための情報発信(岡山)	
・ 企業との連携による新商品の開発や技術の継承、地域創生のアイデアを生み出すこと(高知)	
ケ 期待されていない	2

(3) 項目群ア～キに関する取組状況を、

1ー現在取り組んでいる

2ー現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える

3ー地域からの要望があれば取組を検討する

4ー取り組む予定はない

の中から選択してください。また、回答が1のときはその内容を、2～4のときはその理由がありましたら簡単にご記入ください。

<項目群>

ア 将来、地域の企業に就職する人材の育成

イ 将来、地域の活動に参画する人材の育成

ウ 地域が実施する活動への学校としての参加・貢献

エ 学校が主体となって地域を活性化する行事や事業等を行う取組

オ 地域の小・中学校等と連携した教育の推進

カ 地域の大学等と連携した教育の推進

キ 生涯学習の場としての学校の開放

ク その他()

ケ 期待されていない

選択肢	1 現在取り組んでいる	2 将来取り組む必要がある	3 地域から要望あれば検討	4 予定なし
ア 将来、地域の企業に就職する人材の育成	92	5	3	0
1 現在取り組んでいる				
・ インターンシップ・商品開発・講演会(北海道)				
・ インターンシップを始め地域との連携(北海道)				
・ 企業見学会。資格取得の奨励。IT企業への関心度を高める「スクールキャラバン事業」への参加等(青森)				
・ 青年会議所、企業、OB等と連携し、人材育成に努めている。(岩手)				
・ 社会人基礎力の向上(岩手)				
・ 系統的なキャリア教育の実施(宮城)				
・ ビジネスマナー講習(宮城)				
・ キャリア教育(秋田)				
・ インターンシップなど(山形)				
・ 企業見学会の実施(福島)				
・ インターンシップ、デュアルシステム(茨城)				
・ みなと版デュアルシステムの実施(茨城)				
・ 企業人としての資質を身に付けるためのマナー教育、商業教育のさらなる充実(栃木)				
・ 栃木県内の就職率(栃木)				
・ 昨年度の県内企業に多数就職している。(群馬)				
・ 資格取得の充実、コミュニケーション能力の育成(群馬)				
・ 県内及び学校周辺市町村の企業へ就職する人材の育成(埼玉)				

・本校の教育目標の「人づくり」のもと人材育成に取り組んでいる。具体的にはインターンシップの実施や課題研究における現場実習など。(山梨)
・就職希望者が約50%。地元の生徒も多く、希望者も少なくない。キャリア教育を推進(東京)
・インターンシップの実施(東京)
・インターンシップへの参加、デュアルシステムでの現場実習、学校主催の企業説明会、企業見学会等を実施している。(新潟)
・就業体験・企業実習・ビジネスマナー講習の実施(富山)
・地域企業と連携した就業体験(石川)
・就職者ほぼ全員が地元企業への就職である。(石川)
・短期インターンシップ、実践的長期企業実習(福井)
・2年次、会計科生徒40名が地元会計事務所にインターンシップ実施(長野)
・地元企業の見学・説明会、インターンシップなど(長野)
・生徒が就職後に困らないよう、職業人として必要な基本的知識・技術等を身に付けさせている。(静岡)
・地元企業と連携した商品開発事業(愛知)
・2年生で地元事業所においてインターンシップ実施(3日～5日)(希望者生徒約7割実施)(愛知)
・求人自体がほとんど地元企業であり、従来より地元で貢献できる人材の育成に努めている。(愛知)
・事業所見学(岐阜)
・本校生徒の約6割が地域の企業へ就職している(三重)
・2年次に地域の企業等へのインターンシップの実施(三重)
・資格取得の奨励、マナー教育(滋賀)
・現在、地元企業への就職が90%以上である。(滋賀)
・地元企業との商品開発等(京都)
・地域企業との商品開発、地域企業家の人による授業(大阪)
・地域からの多くの求人に応えられるようにキャリア教育を推進している。(大阪)
・「貿易人KOB E」をテーマとした人づくり(兵庫)
・インターンシップによる就業体験、就職試験にむけた面接練習など(兵庫)
・ハローワークや社会人講師を招聘して、ビジネスマナーや進路面接講座など実施(奈良)
・就職希望者は、地元での就職希望する生徒が多いので、求人さえあれば応募する。(和歌山)
・本来地元就職を希望する生徒の入学が多く、地元企業との連携を重視(鳥取)
・日頃の進路指導(鳥取)
・進路指導、地域学習(岡山)
・インターンシップの実施(岡山)
・地元企業への就職斡旋、インターンシップ(広島)
・進路指導、キャリア教育(山口)
・ビジネスの専門教科の学習、ビジネスマナーやインターンシップなど商業教育全て(山口)
・地元企業でのインターンシップの実施、産業展示交流フェアへの参加(香川)
・インターンシップや職場見学(徳島)
・地元企業での販売実習の実施、ビジネスに関する資格取得等、地域の企業で活躍できる人材の育成を重点目標に教育活動を行っている。(愛媛)
・インターンシップ、デュアルシステムによる就業体験や県内企業への訪問活動(高知)
・地元企業や産業特性を理解するための取組(社会人招聘授業、インターンシップ等)(福岡)
・地元企業への就職(福岡)
・経済団体との連携による講話(福岡)

・地域の企業を訪問し、企業が求める人材について学習させている。(佐賀)
・インターンシップや企業現場見学を行い、企業と生徒のミスマッチを少なくする。(佐賀)
・就職者のうち地域への就職が80%以上である。(長崎)
・地元を活性化させたいと考える生徒もいるため、地元事業所からの求人を頂けるよう働きかけている。(長崎)
・インターンシップ、学校デパート、企業人を招いての講話(熊本)
・課題研究において地域活性化をテーマに調査研究を行い、その生徒たちの中から地元企業へ就職する人材が出始めている。(熊本)
・地元企業へのインターンシップの実施(2年生が5日間実施)(大分)
・地域におけるインターンシップの実施や企業見学の実施(大分)
・就職希望者を対象に地域の企業でインターンシップを実施(宮崎)
・地域の企業見学(宮崎)
・地域の企業と協働して商品開発や販売活動を行っている。(鹿児島)
・キャリア教育・地元就職(鹿児島)
・地域企業による職業講話(沖縄)
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える
・現在、地域への就職に特化した取り組みはないが、現状としては、ほとんどの生徒が高卒では、同一地域への就職であるため、不適応防止などの連携の強化を検討したい。(埼玉)
・高齢化が顕著であり、若手人材が必要(兵庫)
・県の活性化のためには若い人の力が必要になる。(高知)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・特徴的な地域の企業が少なく、一般的な職業人の育成で対応できるため。(神奈川)
4 取り組む予定はない

選択肢	1 現在 取り組ん でいる	2 将来取 り組む必 要がある	3 地域か ら要望あ れば検討	4 予定 なし
イ 将来、地域の活動に参画する人材の育成	73	19	7	1
1 現在取り組んでいる				
・ オータムフェスタ等地域のイベントへの参加(北海道)				
・ ボランティア活動等を通じ地域に貢献できる態度の育成(北海道)				
・ 地域貢献、地域活性化をテーマとした課題研究での調査研究・実践(青森)				
・ 学校生活全般をとおして、生徒が10年後、20年後、その先の岩手県の担い手であることを自覚し、行動できるよう指導している。(岩手)				
・ アントレプレナー(起業家教育)の推進。教科商業、学校設定科目(地域ビジネスプランニング)の開設(宮城)				
・ 同上(秋田)				
・ 地域行事へ高校生のうちに参加することにより、行事に参加することの必要性を感じさせる。(山形)				
・ 地域のボランティアやイベント活動への参加(茨城)				
・ 地域コミュニティスペース(3710屋)を中心としたワークショップの実施、参加(茨城)				
・ 地域のビジネスリーダーとして活躍できるような場の提案(商品開発、経済同友会、商工会議所等との連携)(栃木)				
・ 「地学地就」の高校として、地域を意識した教育を実施しているおり、中学校へのPRも行っている。(栃木)				
・ 教育活動全般を通して、コミュニケーション能力の育成(群馬)				
・ 部活動、生徒会を中心に地域貢献活動を展開している。学習に結びつける取組へ深化を図る。(東京)				
・ ボランティア等(東京)				
・ 地域イベントから要請があり、吹奏楽部、ダンス部等の生徒が出演、補助などを行っている。(新潟)				
・ 模擬株式会社の企画・運営、地域の朝市・イベントでの販売実習(富山)				
・ 地域企業と連携した商品開発(石川)				
・ 地元で行われるイベントへの参加(石川)				
・ 企業と連携した商品開発(福井)				
・ 地域のイベントに参加(長野)				
・ 地震等災害発生時には、避難所での支援活動等で貢献できるよう、防災教育に力を入れている。(静岡)				
・ 地域が主催する成果発表会(まちサポエキシビジョン)(愛知)				
・ ゴミ0運動、河川敷の除草、地域イベントボランティア等奨励(愛知)				
・ 地元の行事に積極的に参加させ、地域の人々との交流を深めさせている。(愛知)				
・ 地域のボランティア活動に参加(岐阜)				
・ 課題研究等の実践的授業を通じて地域振興に参画する力を育成している(三重)				
・ 津市で開催(津祭り、高虎祭り等されるイベントへの参加及び事業企画段階での生徒参加の取り組みを目指す。(三重)				
・ 市が実施している、地域創生の会議に生徒を参加させ、将来に向けた意識の啓発を図っている。(滋賀)				
・ 地元農家との商品開発等(京都)				
・ 地域社会への貢献(こどもホスピスの支援)、地域活動への参加(大阪)				
・ ふるさと貢献事業、地域の祭りでの販売実習等(兵庫)				
・ 学校設定科目「長田学」において、地域企業の活動や課題等の調査を行っている。(兵庫)				
・ 課題研究の授業を通し、地域でのパソコン教室の開催(兵庫)				
・ 地元近隣の市町村と連携協定を締結、イベント活動へ参加(奈良)				

・ 地元の物産販売等に、販売実習の一環として積極的に参加し出店している。(和歌山)
・ 地域との関わり、地域からの信頼を常に意識した学校行事の運営(鳥取)
・ 地域行事の運営スタッフにボランティア参加(鳥取)
・ 販売実習・商品開発、社会貢献活動、ボランティア(岡山)
・ 学校設定科目「地域ビジネス」1年生1単位の実施(岡山)
・ 地域の清掃活動、部活動による地域のスポーツ大会への参加、地域と連携した挨拶運動(広島)
・ 進路指導、キャリア教育(山口)
・ 地域で実施されているイベント行事への参加(香川)
・ S P H指定事業の取り組み全般を通して(徳島)
・ 地域のイベントなどに積極的に参加し、高校生から地域活動に参加することの楽しさや充実感を理解させる。(愛媛)
・ 地域イベントやボランティア活動への参加(高知)
・ 学校所在地のまちづくり協議会との連携(福岡)
・ 販売実習等による地域の活動への参加(福岡)
・ 地域の各種イベントに参加させたり、企業と協力し、商品開発を行うなど、地域に根ざした活動を行っている。(佐賀)
・ ①「ミニ佐世保」という、いわゆるキッズビジネスタウンへ参加
・ ②地域の行事等への参加
・ ③商工会議所が実施する商店街での交通量調査(長崎)
・ 卒業後、地域の祭りやイベントにおいてスタッフ等で活躍している。(長崎)
・ お年寄りの買い物支援、商店街の活動の協力(熊本)
・ 地域のイベントへ参加・協力することで、地域の活動へ参画する人材を育成している。(熊本)
・ 地域からのボランティア活動やお祭り参加依頼への対応(大分)
・ 課題研究の中で様々な地域と関わりのある研究を多く実施することで、地域を知り、地域に関心が持てる生徒が多くなる。(宮崎)
・ 商品開発や地元主催のイベント等に参画(鹿児島)
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える
・ 大学卒業後、地元地域の就職し、地域活動の核となる人材の育成が必要と考えている。(群馬)
・ ビジネスのコミュニケーション能力育成にもつながる内容である。(埼玉)
・ 市内からの通学者が多く、地元志向が強いため、将来に向けて人材育成の必要があるため。(神奈川)
・ 地域で働く人材の育成のみならず、地域の活性化には地域の活動に参画する人材の育成も必要と考えるから。(長野)
・ 必要はあるが、現在は実施できていない。(岡山)
・ 要請があるもので、可能な限り参加している。郷土に対する愛着心を高め地域の中核となる人材育成が必要と考える。(山口)
・ 高齢化がすすむなかで地域を大切にすることが文化などの継承につながる。(高知)
・ 地域に愛され、地域に信頼される商業高校になるためには、地域の活動に参画することは重要。(佐賀)
・ 生徒の実践的能力の育成を図るため(大分)
・ 本校全日制5学科6学級、定時制1学科1学級の全てが取り組まなければならないと考える。(鹿児島)
・ 地域活動に積極的に参加を促す(沖縄)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・ 地域からの期待は感じられるため、継続的な取組の実施が必要である。(福島)
・ 地域の商業高校としての役割を果たしたい。(山梨)
4 取り組む予定はない

選択肢	1 現在 取り組ん でいる	2 将来取 り組む必 要がある	3 地域か ら要望あ れば検討	4 予定 なし
ウ 地域が実施する活動への学校としての参加・貢献	84	6	9	1
1 現在取り組んでいる				
・地域のイベント等への参加(北海道)				
・盛岡さんさ踊りへの参加（1 学年全員、委員会生徒）、地域の文化祭やイベント等への参加など(岩手)				
・各種ボランティア等(岩手)				
・鹿島台互市、笑じフェス、わらじまつり、イオン販売実習、敬風園ボランティアなど(宮城)				
・ボランティア活動(宮城)				
・地域の祭りなどへの学年単位での参加、各種イベントへの出店など(山形)				
・芋煮会など(山形)				
・部活動単位での参加(茨城)				
・ご当地グルメで街おこしの祭典への参加(地域B－1 グルメみなと焼きそばの宣伝)(茨城)				
・地域の行事に、各部、各生徒が様々に参加(栃木)				
・栃木市生涯学習課が主催している「とちぎ高校生蔵部」に参加している。(栃木)				
・吹奏楽部などが地域のイベントに参加し、好評を得ている。(群馬)				
・上記イの人材育成に必要(埼玉)				
・授業や部活動との関連性も考慮しながら参加している(埼玉)				
・県や市、その他の団体が主催する事業やイベントに部活動等が積極的に参加している。(山梨)				
・部活動、生徒会を中心に地域貢献活動を展開している。学習に結びつける取組へ深化を図る。(東京)				
・谷保商店街でのイベントへの参加(東京)				
・災害時の避難場所となる学校として、避難所設営委員会の活動に準備段階から参加している。(神奈川)				
・地元イベントに出店、商工会議所主催ビジネスコンテストへの参加している。(新潟)				
・地域の朝市・イベントでの販売実習(富山)				
・地域施設や祭礼に、商品販売や部活動発表を実施している。(石川)				
・地元で行われるイベントへの参加(石川)				
・地元主催のボランティア(福井)				
・地元の祭や地域イベントへ主に販売実習の一環で参加している。(長野)				
・地域のイベントに参加(長野)				
・特に、地域防災訓練等には積極的に参画させている。(静岡)				
・東区役所が主催する事業にボランティアとして参加(愛知)				
・市民まつり、商工まつり等(愛知)				
・イの設問の回答と同じ(愛知)				
・地域のイベントに参加(岐阜)				
・地元商店街とのコラボによるキッズビジネスタウンやJC等主催のイベントへの商品販売等での参加(三重)				
・津市で開催(津祭り、高虎祭り等されるイベントへの参加及び事業企画段階での生徒参加の取り組みを目指す。(三重)				
・市が実施している、地域創生の会議に参加している。(滋賀)				
・商店街空き店舗活用・高齢者施設訪問・販売会参加(京都)				
・区民まつり、地域盆踊り、区主催の各種フェスティバル等への参加・協力(大阪)				
・地域の様々なイベントに参加・協力している。(大阪)				

・イに同じ(兵庫)
・まちづくり活動における、フリーマーケットへの参加(兵庫)
・地域が実施するイベント、奈良マラソン等へボランティア活動として参加(奈良)
・地元自治体に地域連携として、町行事の企画・運営に協力している。(和歌山)
・地域の行事に出店販売(鳥取)
・販売実習・商品開発、社会貢献活動、ボランティア(岡山)
・各種イベントに対するボランティア・販売実習(岡山)
・玉野まつりへの参加(岡山)
・地域の行事(フラワーフェスティバル、ほおずき祭り等)への参加(広島)
・商工会議所主催イベントへの部活動単位での参加(山口)
・地域の行事や企画など様々な活動に参加している。(山口)
・各種イベント参加(香川)
・地域で実施されるイベント行事への参加(香川)
・スポーツイベントへの参加(徳島)
・松山ロープウェイ街の門前祭への参加し、盛り上げている。(愛媛)
・地域イベントやボランティア活動への参加(依頼があれば積極的に参加させている。)(高知)
・食1グランプリ(高知県内の特産品を集めたイベント)(高知)
・地域清掃、地域の祭やイベントへの協力(福岡)
・販売実習等による地域の活動への参加(福岡)
・ボランティアスタッフとして参加(福岡)
・佐賀市が行っている環境問題対策などに高校生が積極的に参加している。(佐賀)
・インターアクト部が地域のボランティア活動等に積極的に参加している。(佐賀)
・3年生の課題研究で、体験学習の一環として、J A 壱岐市が主催するイベントに参加している。(長崎)
・地域行事へ生徒をボランティアとして参加させている。(熊本)
・地域からのボランティア活動やお祭り参加依頼への対応(大分)
・地域で開催されるイベントにボランティアとして参加(宮崎)
・地域で月1回実施される朝市への出店(課題研究で商品開発を研究している生徒)(宮崎)
・商店街が実施するイベントに、学校企画開発商品の販売店を出店している。(鹿児島)
・地元行事や地元主催のイベントに参加(鹿児島)
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える
・地域との繋がりを深めるためにも、学校としての参加を勧めていきたい。(福島)
・地域社会と連携して活動することによる教育効果が高いと認められるため。(群馬)
・必要性はあると認識しているが、まだ参加できていない。(熊本)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・部活動単位では参加している。(青森)
・地域に根ざした学校として活動しなければならないと思う。(秋田)
・地域活動が限定的なため、学校としての参加に向かない場合がある。(兵庫)
・本来の学習活動に支障を来さない内容、時期等による。(鳥取)
・学校全体で取り組むことがあれば参加したい。(長崎)
・地元地域のイベントへの参加(大分)
・地域活動に参加し貢献することによる学校PR(沖縄)
4 取り組む予定はない
・24クラス全体を参加させるイベントが無い。(北海道)

選択肢	1 現在 取り組ん でいる	2 将来取 り組む必 要がある	3 地域か ら要望あ れば検討	4 予定 なし
エ 学校が主体となって地域を活性化する行事や事業等を行う取組	55	22	17	6
1 現在取り組んでいる				
・「北海道商業教育フェア」の実施(北海道)				
・マーケティング部の調査研究で地域活性化の提案(北海道)				
・学校が所在する地域の産直でチャレンジショップを開催(岩手)				
・チャレンジショップ等(岩手)				
・AKI SHOP(秋田)				
・老人ホーム訪問など(山形)				
・地域企業と連携した商品開発(福島)				
・商品開発事業(栃木)				
・毎年行っている「栃商デパート」の実施(栃木)				
・文化祭(3年に一度の実施)(群馬)				
・宿泊防災訓練、救急救命講習(東京)				
・文化祭への招待、防災訓練での連携、公開講座(簿記)、施設開放(東京)				
・商業クラブや授業単位で商品開発や販売実践を行っている。(新潟)				
・生徒販売実習 模擬株式会社「TOMI SHOP」(富山)				
・模擬株式会社活動の企画・運営(富山)				
・金商デパートの運営(石川)				
・ビジネスアイデアの創出およびコンテスト参加(福井)				
・長商デパート大売出し(長野)				
・「須商・創成マーケット」(長野)				
・中学生向け会計・タブレット講座(愛知)				
・模擬株式会社「ショップ豊商」で地域の人々に物販をしている。(愛知)				
・地元地域での販売実習を実施している。(滋賀)				
・販売学習(京都)				
・商店街の店舗を調査し、活性化に向けたPR活動を進めている。(兵庫)				
・文化祭でのバザー、芸能鑑賞会の公開、地域合同の避難訓練(兵庫)				
・課題研究発表会等への各地域関係者の参加要請(奈良)				
・学校デパートが地域の季節行事として定着、期待されている。(鳥取)				
・年末に駅前、中心市街地のイルミネーション装飾(鳥取)				
・東商デパート(岡山)				
・津商モール、商店街での販売実習(岡山)				
・UNOICHI実行委員会への参画、ボランティア参加。(岡山)				
・学校デパート「広島市商ピースデパート」、観光プラン・開発商品の共同開発、外部機関講師の招聘(広島)				
・天神まちかどフェスタ(全校あげての販売実習を地元商店街で実施)(山口)				
・地元商店街における販売実習(香川)				
・大型商業施設での販売実習やホームページ作成支援活動(徳島)				
・松商デパート(公開)を開催し、地域の人々に地元の商品を販売する。(愛媛)				
・地域の特産品を使った商品開発 日曜市でのお手伝い活動(高知)				
・生徒が地元企業と連携し、仕入から販売までを行う地域交流行事の開催(福岡)				
・生徒会を中心とした地域の商店街活性化事業への販売実習による参加(福岡)				

・大型商業施設を活用し、地域の企業の商品開発したものを販売し、地域活性化を促進している。(佐賀)
・1学年の体験学習の一環として、地元の各事業所へ商工会議所の紹介を受け参加している。(長崎)
・課題研究において地域活性化をテーマに調査研究を行い、地域の特色を活かしたビジネスプランを提案し、地域から高い評価を得ている。(熊本)
・商店街の空き店舗を利用した生徒考案商品の販売(大分)
・宮崎観光プランを考え、地域の役場・観光協会でプレゼンし、活性化につなげる。(宮崎)
・コマースウル都商(販売実習)で地域の団体を取り込み、共同で活動している。(宮崎)
・地域産品開発や、ふるさと納税返礼品等のPR活動を積極的に行っている。(鹿児島)
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える
・学校開放講座など(茨城)
・将来的に県下唯一の商業高校として、地域活性に取り組む必要があると考える。(山梨)
・商業高校の取組みを認識してもらう機会となると考えるから。(神奈川)
・他の事業を優先しているため(愛知)
・生徒による株式会社の設立を目指す。(岐阜)
・課題研究等をより組織化して生徒たちによる起業精神や積極的なビジネスマインドを育成する必要性(三重)
・授業、クラブ等の単位での協力が多く、学校全体としての活動はない。(大阪)
・協力をしている段階で、主体となるまでには至っていない。(和歌山)
・地域創生に向けた取組みを、普通科1年生で実施(企業CM作成、地域活性化案の策定)(高知)
・機会があれば積極的に参画したい。(佐賀)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・グループ単位による活動は可能であるが学校全体の動きとしては難しいと思われる。(青森)
・アクティブラーニングの実践(生徒の自主的・自発的な実践能力の育成)(宮城)
・学校が主体となる場合、地域のニーズがないと動きづらいため。(群馬)
・学校教育本来の目的からは外れる面もあり、研究が必要だが、上記イ、ウとの関連で検討する必要はある。(埼玉)
・要請があれば、可能な範囲内で実施する。(静岡)
・部活動または一部科目の中で、地域と連携した発展的な取組として考えられる。(山口)
・学校活性化のためにできることがあれば、地域と連携して実施したい。(長崎)
・学校は学習活動が主たる目的であるため、主体となった場合の本来の学習活動との兼ね合いが難しい。(大分)
4 取り組む予定はない
・地域活性化の主体は地域の人々である。(兵庫)
・学校が主体となって地域活性化に向けた行事や事業等は予算面において困難である。(沖縄)

選択肢	1 現在 取り組ん でいる	2 将来取 り組む必 要がある	3 地域か ら要望あ れば検討	4 予定 なし
オ 地域の小・中学校等と連携した教育の推進	50	24	21	5
1 現在取り組んでいる				
・小学校の文化祭において、出店の手伝いや販売活動を実施。特別支援学校との交流として、互いに実習の体験、ビジネスマナーの習得等や本校文化祭と一緒に販売活動を実施(岩手)				
・スポーツフェスティバル(小中学生対象、スポーツ技術指導、200人程度参加)(宮城)				
・中高連携授業(秋田)				
・小・中学校とのキャリア教育連携事業(福島)				
・小・中学校への出前授業(茨城)				
・小学校の要請に基づき実施(栃木)				
・ジュニアキャリアアドバイザー事業(栃木)				
・中学校への出前授業の実践(群馬)				
・異年齢交流を通して、コミュニケーション能力の向上を図っている。(埼玉)				
・周辺小・中学校とは教職員や生徒の派遣も含めて様々な連携を行っている。(埼玉)				
・夏季休業中の近隣中学校を集めた大会の開催(東京)				
・中高連携「ビジネスマナー教室」(富山)				
・キッズビジネスチャレンジ、模擬株式会社での就業体験(14歳の挑戦)(富山)				
・キッズビジネスとして、金商デパートで販売実習をおこなっている。(石川)				
・中学校への出張授業(福井)				
・商業科教員による出張授業を、中学校からの要請を受けて実施している。(静岡)				
・金融、商業科目の出前授業(愛知)				
・近隣の小中学校に出向き、本校生徒が小中学生に初歩的な金融教育をしている。(愛知)				
・中高連携出前授業(岐阜)				
・中学校への出前授業(ビジネスマナー講座等)、中学生の体験授業の受入(滋賀)				
・中学校職場体験・入試面接の事前学習として、ビジネスマナー講座を実施(京都)				
・学校説明会、海岸清掃活動(兵庫)				
・オープンハイスクールの実施、避難場所の提供(兵庫)				
・小・中学校より要請があれば、出張授業を生徒向けに実施している。(奈良)				
・近隣中学校、小学校の総合学習、進路学習等への協力(鳥取)				
・出前授業(商業科目、マナー講座)、中学校との合同練習(部活動)(岡山)				
・中学校への出前講座、津商モールでの中学生の店、キッズビジネスタウン(岡山)				
・キッズ・ビジネスタウンたまの開催(岡山)				
・出前授業、オープンスクール、一日体験授業、花いっぱい運動(広島)				
・ビジネス教育を研究する課題研究グループの中学校への出前授業(山口)				
・中学校には出前授業という形式で連携を図っている。小学校ともキャリア教育推進の上から取組ができればと考える。(山口)				
・生徒による小・中学校への出前授業(香川)				
・ボランティア活動等の合同開催や教員間の情報交換(高知)				
・小学校の運動会サポート(高知)				
・小・中学生の地域交流行事への参加(販売実習等)(福岡)				
・文化祭(若商バザール)でのキッズチャレンジタウンや小学生を対象とした租税教室の実施(福岡)				
・地元の小学生に勉強やスポーツを高校生が教えている。(佐賀)				

・ 現在、中学校に出向いた出前授業等を実施している。(佐賀)
・ 中学生へのプログラミング講座、英語講座を実施(長崎)
・ 部活動を合同で実施することを通じた学校理解(大分)
・ 小学生を対象としたキッズビジネス運営(宮崎)
・ マナー講話等の出前講座の実施(沖縄)
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える
・ 高大連携のみならず将来の高校生となる子ども達への理解を得る必要がある。(北海道)
・ 部活動体験や合同での地域イベントへの参加(茨城)
・ 小・中学校に商業高校での学びを知ってもらう意味でも必要であると考え。(群馬)
・ 地方都市にとって大きな問題である少子化の進行に伴い、小中学校でのビジネス教育にもなにかしらのアクションを起こす必要がある。(山梨)
・ 現在は具体的な連携はないが、小・中が隣接しており、防災、部活動などを通じて連携の必要はある。(東京)
・ 商業高校の取組みを認識してもらう機会となると考えるから。(神奈川)
・ 小学校で開催するコンピュータ教室への要請に、生徒を派遣している。(新潟)
・ 半径500メートル以内に小中学校があり、連携することで商業科の学習内容や取組みを地域に発信することができる。(長野)
・ プログラミング講座・出前授業の開設(愛知)
・ 企画がない(鳥取)
・ 商業高校はどんな学校か知らない人が多いので、連携した活動を行うことにより身近に感じてもらいたい。(愛媛)
・ 生徒を地元中学校へ派遣し、中学生の学習会お手伝いする取組を予定している。(熊本)
・ 情報(プログラミング含む)教育や知財教育が義務教育の中でも重要となってきた。(鹿児島)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・ 地域行事の参加をはじめ、取組事例が多いため(宮城)
・ 一部、小中学校へ出前授業等は実施している。(大阪)
・ 活動の時間帯が違うため、実施にはかなり調整が必要(兵庫)
・ 生徒による学科学習内容の説明会を実施する準備がある。(和歌山)
・ 要望があれば実施を検討したいと考えている。(長崎)
・ 小・中学校と行事の調整が難しい。(宮崎)
4 取り組む予定はない
・ 行事の精選を図れないため(北海道)
・ 具体的な連携方法のイメージがつかめないでいる。(青森)

選択肢	1 現在 取り組ん でいる	2 将来取 り組む必 要がある	3 地域か ら要望あ れば検討	4 予定 なし
カ 地域の大学等と連携した教育の推進	56	24	13	7
1 現在取り組んでいる				
・ 大学で年間10回程度講義に参加している。(北海道)				
・ 地元の大学による出前授業の実施(北海道)				
・ 連携先大学からの講師派遣による出前講義。簿記上級資格取のための集中講義講師派遣(青森)				
・ 岩手県立大学ソフトウェア情報学部と提携を結び、連携授業等を実施(岩手)				
・ 学校設定科目(地域ビジネスプランニング)の助言等、キャリア教育推進協議会委員(宮城)				
・ 高度資格取得講座、部活動技術指導(宮城)				
・ 高大連携授業(秋田)				
・ 大学と研究の連携をしている。(山形)				
・ Haul-A事業、大学での授業・講座への参加(茨城)				
・ 茨城大学とのマーケティング公開授業への参加と地域活性化策の検討(茨城)				
・ 地元大学、帝京大学、作新大学、白鷗大学と連携し、様々な事業を実施(栃木)				
・ 地元、佐野短期大学との高大連携協定(栃木)				
・ 高崎商科大学と連携し、公認会計士合格への連結教育を実践している。(群馬)				
・ 一橋大学、津田塾大学、首都大学東京との連携による授業(東京)				
・ 地元の大学の研究に高校生としてのアイディアを提供(神奈川)				
・ 大学と連携した専門科目の探究講座の実施(富山)				
・ 語学研修における講師派遣(石川)				
・ 地元大学留学生との国際交流活動(福井)				
・ 商業教育のさらなる活性化を含めた高大連携事業(愛知)				
・ 大学の授業へ参加、大学の先生を外部講師として招聘(特別講座:海外文化等)(愛知)				
・ 近隣の大学に出向き、大学生の研究に参加させていただいている。(愛知)				
・ 日商簿記対策講座(岐阜)				
・ 人的知的交流を深め、教育の充実・発展及び人材育成に寄与することを目的した高大連携協定(京都)				
・ 高大連携による教育システムを推進している(大阪)				
・ 複数の大学と連携協定を結び、授業や施設の利用に加え、留学生との交流も計画中(兵庫)				
・ 「かたり場」として、大学生から進路の事や学習活動など、話し合う場を設けている。(兵庫)				
・ 高大連携として、情報処理関連の校外研修を実施している。(奈良)				
・ 大学の講義体験(進路)、講演会、留学生との交流(岡山)				
・ 高大連携講座(岡山)				
・ 高大コラボレーション事業、公開研究授業への招聘、授業観察の受入(広島)				
・ 出張講義、イベント参加、教員研修会(香川)				
・ 大学等の講師による出張授業の実施、大学生との交流会、大学主催の地域イベントへの参加など(香川)				
・ 地元J2リーグの試合におけるスタジアム学園祭(徳島)				
・ 地域人材を活用した土曜教育において講師として指導していただいている。(愛媛)				
・ 近隣大学から大学生が、学習支援員として高校生をサポート(高知)				
・ チームビルディングの構築 修学旅行のプランづくり等(高知)				
・ 地元企業、大学と提携した6次産業化プロジェクトへの参画(福岡)				

・本校在校中に長崎県立大学での夏季講座の受講で、長崎県立大学入学後の単位を取得できる。(長崎)
・大学訪問等(熊本)
・地元国立大学(大分大学)との高大連携事業(遠隔配信授業)(大分)
・同じ研究テーマを掲げ、ワークショップを行っている。(宮崎)
・大学の講師を招聘し、特別講義を実施している。(鹿児島)
・教育実習生の受け入れや、教員志望学生を受け入れ職場体験、大学院との連携(沖縄)
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える
・大学進学希望者も増えてきており、専門性を高める上でも連携の必要性は感じられる。(福島)
・大学での学びにおける商業教育の必要性の理解が図れる。(群馬)
・現在は、大学主催の行事に単発的に参加しているが、キャリア教育の一環として積極的に連携したい。(埼玉)
・県下唯一の商業高校として地域の商業系大学や専門学校と連携を深め地域のビジネス教育を模索する必要がある。(山梨)
・現在、地域外のビジネス系大学との連携あり。地域では工業大学、海洋大学と連携が難しいが検討の余地はある。(東京)
・マーケティングの授業などで大学から講師を招き講演の実施している。(新潟)
・現在、中央大学との高大連携を行っているが、平成30年開学する県立大学との連携も模索したい。(長野)
・かつて連携していた大学と、今あまり実質的な活動がないので、今後検討する。(滋賀)
・高度な講義内容や実験などに触れる機会を推進(兵庫)
・専門性の向上、学習意欲の向上等につなげたい。(鳥取)
・ビジネス情報の専門性の深化のため(岡山)
・高校が行う商業教育への理解(山口)
・佐賀大学経済学部の先生を招いて、英語で経済学を講義を行ってもらおう計画をしている。(佐賀)
・大学が主催する地域活性化プログラムへ生徒を参加させる予定である。(熊本)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・キャリア教育の一環としては考えている。(大阪)
・連携できる大学が見つからない。(鳥取)
・進学希望者への意欲促進(福岡)
・地元には短期大学しかないが要請があれば検討していきたい。(佐賀)
・地域で活躍する人材の育成(大分)
4 取り組む予定はない
・商業教育以外の行事の講演等で、大学教員を招聘しての取り組みはある。(和歌山)
・キャリア教育の点から高大接続ができればと考える。現段階では具体的なものはない。(山口)
・地域において大学等がないため連携していないが、今後検討する必要はある。(長崎)

選択肢	1 現在 取り組ん でいる	2 将来取 り組む必 要がある	3 地域か ら要望あ れば検討	4 予定 なし
キ 生涯学習の場としての学校の開放	30	20	36	14
1 現在取り組んでいる				
・ 開放講座(宮城)				
・ 開放講座、要請に応じた体育施設等開放(宮城)				
・ 保存校舎（のいばら館）の見学、地域住民へのパソコン授業の開校など(茨城)				
・ 群馬県民カレッジ（生涯学習の場）の企画立案(群馬)				
・ テニスコート、グラウンド、体育館の開放。公開講座の実施(東京)				
・ 公開講座（簿記）の実施、体育施設の開放(東京)				
・ 市の生涯学習（コンピュータ講座）を本校で実施。職員、及び、生徒が指導を行っている。 (神奈川)				
・ スポーツ団体への放課後体育館開放(福井)				
・ 現在、本校同窓会が主体となり成人大学を開校。1週間程度実施(長野)				
・ 地域が主催するスポーツ教室（ハンドボール教室など）(愛知)				
・ 地域の人々を対象に、本校職員が「中国語講座」、本校生徒が「パソコン教室」をそれぞれ 講師となって開催している。(愛知)				
・ 生徒が講師役となつての地域住民対象のPC教室、体育施設等の開放(三重)				
・ 検定試験会場提供・初心者スポーツ教室(京都)				
・ 学校で行う講演会などに地域の方も参加できるようにしている。(兵庫)				
・ 通信制高校への協力(兵庫)				
・ パソコン教室または屋外体育施設（体育館・グラウンド等）を開放している。(奈良)				
・ 校内ではないが、町のパソコン講座を（生徒が先生としていうかたちで）毎年実施してい る。(和歌山)				
・ 東商デパート、確定申告書作成講座(岡山)				
・ ワープロ部による年賀状作成教室の開催。ExcelやWord、日商簿記3級取得講座の開設も検 討したい。(岡山)				
・ 公開講座の実施(広島)				
・ 接遇の学習や研究を行う課題研究グループが行う一般市民を対象としたものづくり講座(山 口)				
・ 親子テニス教室(徳島)				
・ 地域イベントやスポーツ教室等に学校を開放(高知)				
・ 夏季休業期間中に地域開放講座を実施している。(長崎)				
・ 図書館を地域住民へ解放する取組を行っている。(熊本)				
2 現在取り組んでいないが将来取り組む必要があると考える				
・ 地域連携を図る上で学校開放は重要な位置づけと考える。(北海道)				
・ 生徒が教師役となった簿記や情報に関する講座の開設等が考えられる。(青森)				
・ 商店街店主とのコンピュータ会計学習の実施(茨城)				
・ 本校は、毎日全日制定時制行事が数多く入っており貸し出すことが厳しい現状がある。(栃 木)				
・ 地域社会に商業高校での学びを知ってもらふ意味でも必要であると考え。(群馬)				
・ 教員・生徒が講師となり、地域の人が商業教育を学ぶ場を提供する必要がある。(富山)				
・ 地域イベントへの協力(福岡)				
・ 商業高校での学習内容等に対する情報発信(福岡)				
・ 図書館の開放(福岡)				

・専門高校の教育活動の成果を地域に還元することで、専門高校の存在意義を高める必要がある。(鹿児島)
・商業教育に関する理解啓発(沖縄)
3 地域からの要望があれば取組を検討する
・放課後や週休日等は部活動・課外活動指導があり、教員がさらに多忙になることから検討を要すると考える。(岩手)
・地域貢献の一環として、要請があれば検討する。(秋田)
・地域のコミュニティとしての役割を果たすためにも検討が必要である。(福島)
・上記エと同様。地域の学校への理解促進のためには、検討したい。(埼玉)
・地域の商業高校としての役割を果たしたい。(山梨)
・地域の運動クラブからの要請があれば、体育館棟の施設を貸与している。(新潟)
・要請があれば、可能な範囲内で実施する。(静岡)
・他の事業を優先しているため優先している。施設管理が不十分である。(愛知)
・部活動等の関係で、土・日祝日等の開放は難しいのが現状である。(大阪)
・以前要望があり実施していたが、現在はない。(岡山)
・情報実習室の開放など(香川)
・地域の人々に育まれている学校なので、地域から要請があれば応じる。(愛媛)
・現在は実施していないが、必要性は感じている。(佐賀)
・要請があれば積極的に検討していきたい。(佐賀)
・部活動や勤務時間の問題で、過去に取り組んだ経過があるが、なかなか難しい。(大分)
・学校の施設を活用した学習拠点としての開放(大分)
・地域の人材をデータベース化し(特に高齢者)そのノウハウを共有できる場を提供したい。(宮崎)
4 取り組む予定はない
・小・中学校で実施(北海道)
・新校舎完成直後のため(石川)
・教員の勤務時間、学校施設の管理等の問題 ※体育館の夜間開放は実施(鳥取)
・簿記やビジネス分野のアプリケーションソフトの活用など要請があれば検討するが現状では難しい。(山口)
・地域開放講座を、中学生を対象に行っている。(長崎)

＜考察＞

問1の「地域創生に資する商業高校の役割や地域からの期待について」の(1)「商業高校が実施する地域創生に資する活動として、重要性が高いと思われる取組」については、「ア 将来、地域の企業に就職する人材の育成」64%の学校が重要度1位としており、商業高校として、有為な人材を地域に還元するという姿勢があらわれている。

(2)「地域創生において商業高校には地域からどのようなことが期待されているか」については、アの「将来、地域の企業に就職する人材の育成」、イの「将来、地域の活動に参画する人材の育成」ウの「地域が実施する活動への学校としての参加・貢献」がほぼ横並びで多くの学校から選択回答があった。

取組状況については、まず、「ア 将来、地域の企業に就職する人材の育成」については、92%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、インターンシップを中心に様々な形態で取り組んでいる。「イ 将来、地域の活動に参画する人材の育成」については、72%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、地域のイベントや学校行事、商品開発などを関連付けて取り組んでいる。「ウ 地域が実施する活動への学校としての参加・貢献」については、84%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、地域のイベントや商店街とのコラボレーションなどを関連付けて取り組んでいる。「エ 学校が主体となって地域を活性化する行事や事業等を行う取組」については、56%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、文化祭や学校デパートなどを関連付けて取り組んでいる。「オ 地域の小・中学校等と連携した教育の推進」については、51%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、小中学校への出前授業や地域交流行事などを関連付けて取り組んでいる。「カ 地域の大学等と連携した教育の推進」については、56%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、連携協定を結んで授業の実施や講師の派遣などを関連付けて取り組んでいる。「キ 生涯学習の場としての学校の開放」については、31%の学校が「現在取り組んでいる」と回答し、開放講座やスポーツ教室などを関連付けて取り組んでいる。

このように商業高校では地域創生における商業高校の役割を果たしながら地域に溶け込む商業高校として事業に取り組んでいる。

問2 商業高校が地域創生に資する活動を推進する目的や効果について

- (1) 商業高校が地域創生に資する活動に取り組むことの目的として項目群ア～コに示した各項目について、
 その効果が大いに期待できる
 ある程度効果が期待できる
 あまり効果が期待できない
 いずれかに○を選択してください。また、その他に期待される意義や効果がありましたら「サ その他」に記述してください。(クの場合は、具体的な内容を記述ください。)
- (2) 地域創生に資する活動が学校に与える効果として重視したい項目を、項目群ア～サから5つ選び、順位の高いものから順に1～5の順位で答えてください。

項目群	問2(1)			問2(2)				
	効果を 大いに 期待で る	ある程度 効果を 期待で る	あまり 効果を 期待 できない	重視した い項目 1 高	重視した い項目 2	重視した い項目 3	重視した い項目 4	重視した い項目 5 低
ア 地域企業からの求人の拡大	41	53	4	18	7	9	5	9
イ 地域に就職を希望する生徒の増加	34	55	9	6	14	7	2	8
ウ 地域で活躍する生徒の育成	53	45	1	26	11	15	4	7
エ 地域の小中学校等との接続の改善 や中学校からの入学希望者の増加	26	64	9	7	2	9	12	15
オ 学校や商業教育に関する理解の促進	48	50	2	9	13	12	11	12
カ 大学等との接続の改善	16	61	22	0	5	5	4	4
キ 商業を学ぶ意欲の向上	48	49	2	10	8	15	15	7
ク ビジネスの実践力の育成	58	39	1	13	21	13	13	6
ケ 生徒の豊かな人間性の育成	68	30	1	4	17	14	11	13
コ 学校自体の活性化	58	39	2	8	2	7	12	16
サ その他期待される意義や効果				0	0	1	0	1
・ 従来から、商業教育は地域のビジネスリーダーを育成してきた経緯がある。それが、地域の期待に応えられない商業高校になっていることに問題がある。もう一度、商業教育の原点回帰を考えていくべきではないか。(栃木)								
・ 地域の特色を生かすことで、自校の教育活動の充実を図る上での相乗効果が期待できる。(東京)								
・ 働くことの意識向上(京都)								
・ 地域活性化(広島)								
・ 地域を愛する心を養い、郷土のために有為な人材を育てることができる。(高知)								
・ 企画力の向上(鹿児島)								

＜考察＞

商業高校が地域創生に資する活動に取り組むことの目的は、その効果が大いに期待できるとある程度期待できるを含めて「ア 地域企業からの求人の拡大」が96%、「ウ 地域で活躍する生徒の育成」が99%、「オ 学校や商業教育に関する理解の促進」が98%、「キ 商業を学ぶ意欲の向上」が98%、「ク ビジネスの実力の育成」が99%、「ケ 生徒の豊かな人間性の育成」が99%、「コ 学校自体の活性化」が98%と比率が高く期待の高さがうかがわれる。また、地域創生に資する活動が学校に与える効果として重視したい項目で特に注目している学校は、「ウ 地域で活躍する生徒の育成」が63校で83%、「ク ビジネスの実践力の育成」が66校で71%、「ケ 生徒の豊かな人間性の育成」が59校、59%、「キ 商業を学ぶ意欲の向上」が55校60%などである。

商業高校生の進路は従来の「就職者」から「進学者」が多くなっている。しかし、将来就くであろう「職業」を意識した挨拶の仕方や言葉使い、身だしなみなどの職業人としてのマナー教育や「三方よし」に始まる商人道徳を身に付けた商業高校に期待するものは多いと考える。

問3 組織及び実施上の課題について

- (1) 地域創生(地域連携)に資する活動に関する校内組織について、次の中から該当するものをお答えください。

選択肢	選択
ア 学校として地域連携事業を推進するために、複数のメンバーで構成され、委員長等のリーダーを置いた委員会などの組織を設けている。	12
イ 校務分掌や学科等の既存の組織で担当している。	41
ウ 取組ごとに部活顧問や教科担当者等が中心となって実施している。	50
エ その他	2
・それぞれの教員は、授業を持っているので動きにくい、やはり、校長のトップセールスにより連携事業を推進すべきである。(栃木)	
・校務分掌の他、PTを組んで組織的に取り組んでいる。(東京)	

- (2) 地域創生に資する活動における外部機関との連携組織について

- ① 現在実施している取組における外部機関との連携組織について、次の中から該当するものをお答えください。
- ② ①がアとイに該当するときは、その組織名、主な構成メンバーについてお答えください。

選択肢	選択
ア 学校側に企業や地域関係者を含めた連携推進組織がある。	29
組織名、主要な構成メンバー	
・組織名 青森県の商業教育における高大連携推進協議会(青森県高等学校教育研究会商業部会主宰) ・構成メンバー 国立大学法人弘前大学、青森公立大学、青森大学、青森中央学院大学、八戸大学、八戸工業大学、青森県立青森商業高等学校、青森県立弘前実業高等学校、青森県立八戸商業高等学校、青森県立三沢商業高等学校、青森県立黒石商業高等学校、学校法人下山学園五所川原商業高等学校(青森)	
・キャリア教育推進協議会、大学准教授、企業関係者、市関係者、県教育委員会、本校職員(宮城)	
・雄水会(本校卒業生)(秋田)	
・部活動(山形)	
・学校評議員会(群馬)	

・開かれた学校づくり委員会(千葉)
・高大・地域連携委員会：管理職、主幹教諭、教務部担当、商業課担当(東京)
・高大連携・企業連携PT(東京)
・南祭り実行委員会 学校側担当者：総務部(神奈川)
・学校地域活性化委員会 委員長：校長 委員：担当者、学科主任5名(福井)
・浜商「鮭の会」：校長、同窓会長、学校後援会長、本校OB、協力企業(約90社)(静岡)
・〇地域連携会議 〇地域の官公庁・企業の所属長の会合(愛知)
・組織名：専門高校プロフェッショナル人材育成コーディネート委員会 主要な構成メンバー：商工会議所連合会専務理事、元公立高校長、専門学校校長 校内教員(管理職、教務主任、進路主任、英語科主任、他) オブザーバー(県教育委員会指導主事)(滋賀)
・専門教育部、専門教科教員7名・実習助手2名(京都)
・県教委、市役所、JETRO、大学(兵庫)
・学校評議員会(同窓会長・PTA会長・自治会長など)(兵庫)
・学校評議委員会、校長、教頭、事務長、教務部長、生徒指導部長、総務部長、進路指導部長(奈良)
・NPO法人和歌山県商業教育研究会 会長 副会長 理事長 理事 事務局長 事務局(和歌山)
・天神まちかどフェスタ地域連絡協議会 (校長他学校関係者・商店街理事長・市商工振興課・商工会議所・PTA)(山口)
・かがわの高校生地域創生ビジネスアイデアコンテスト実行委員会 校長2名、大学教授1名、産官の担当者や各校教諭約15名(香川)
・地元大学や徳島県中小企業団体青年中央会、徳島県観光協会、徳島県国際交流協会など多数(徳島)
・学校地域協働本部、地元市長・教育長・商工会長・地元代表県議・大学学長・学校連携コーディネーター・学校管理職(高知)
・「課題研究」6次産業化プロジェクトチーム：3年生6名 ・インターアクトクラブ(福岡)
・【外部サポーター】日田市商工観光部 商工労政課長 ハローワーク日田 就職促進指導官 日田市商工会議所 相談所長 渡邊税理士事務所 所長 日田市中央商店街 理事長 日田三隈高校PTA会長 日田三隈高校学校評議員 ・【校内委員】校長 教頭 主幹教諭 進路指導主任 教務主任 特別活動主任 総合学科主任 商業科主任 商業科教員(大分)
・学校評議員会(学校管理者、PTA関係者、地域代表、企業代表者等)
・学校課題検討委員会(学校管理者、各部・各学科・各学年主任)(沖縄)

選択肢	選択
イ 企業や地域関係者等が作った外部組織に参加している。	22
組織名、主要な構成メンバー	
・組織名（まち活）、構成メンバー（自治体・大学・銀行、企業、高校）（北海道）	
・教務主任、進路指導主事（茨城）	
・組織名 まちづくり3710屋実行委員会 構成メンバー：ひたちなか海浜鉄道（株）、那珂湊焼きそばのれん会、ひたちなか商工会議所、ひたちなか商工会議所青年会（茨城）	
・どんどんまつり実行委員会（市役所・商工会議所・各商店街代表など）（石川）	
・近江八幡市未来づくりキャンパス推進会議 メンバー：副市長、学校関係者、社会福祉関係者、自治会代表者、企業代表者等（滋賀）	
・京都商工会議所（京都）	
・パソコン教室を実施する中で、参加生徒に町の活性化のための取り組みに参加してほしいと打診があり、行事の企画会議等に参加している。（和歌山）	
・東商デパートや商品開発は各企業、商店街等、ボランティア等は役場や青年会議所、県民局等（岡山）	
・津山まちなか活性化委員会（岡山）	
・UNOICHI実行委員会、生徒・教員・玉野市商工観光課の職員・一般の方（岡山）	
・中小企業同友会（広島）	
・（組織名）にし阿波・地域連携ビジネス創出支援事業運営協議会 （構成メンバー）関係市町、関係地域商工会、地域金融機関、大学、高等学校 など（徳島）	
・宇和島市役所、宇和島商工会議所、NPO法人たんぼぼ、JAみなみ、愛媛県南予地方局（愛媛）	
・若商河童ガールズ、生徒会3年生（福岡）	
・熊本県産業教育振興会会員企業と専門高校等との連携。（熊本）	
・大分県教育委員会主催「地域みらい創造ビジネスチャレンジ事業」（大分）	

選択肢	選択
ウ 外部と連携した組織はない。	50

(3) 今後、地域と連携して地域創生の取組を推進する上で、組織の必要性についてどのようにお考えですか。次の中から最も該当するものをお答えください。

選択肢	選択
ア 地域が主体となって連携組織を作り取組を推進する必要がある。	30
イ 学校が主体となって連携組織を作り取組を推進する必要がある。	24
ウ 地域が主体となった取組と必要に応じて個別に連携すればよい。	29
エ 学校が主体となった取組に必要に応じて地域の協力を得ればよい。	16
オ その他	1
・商工会議所、高大連携、高専連携（奈良）	

(4) 今後、商業高校が地域創生に資する取組を推進する上での課題は何ですか。

・地域創生を生徒と一緒にやっていく教員の資質向上と人材不足(北海道)
・地域に対する教職員の理解と地域の協力態勢の強化(北海道)
・個々の学校が地域創生に係っていくためには、組織として係ることが必要であるを考える。個々の学校の取組のみでは、地域創生を成しえないと考える。国・県・市などの関係機関が地域創生について率先して整理することが必要不可欠と考える。さらに、地域創生を学校にも求めるのであれば、教育活動での位置づけを明確にすることにより、先生方の負担も軽減されると考える。(青森)
・予算面のこと。複数年に継続した取組となるような生徒の活動意欲(モチベーション)。単にボランティアではなく、地域創生とビジネスとの接点を見いだす指導の工夫、教材の工夫。(青森)
・教職員の多忙感、負担感 ・企業、関係機関との連携のあり方 ・実施に係る費用(岩手)
・人材と予算の確保 ・教員の研修(岩手)
・①学校と地域による定期的な推進会議の実施(情報交換や企画・運営に関する細部の打合せ)(特に、学校の行事や地域の行事などの时期的な調整が必要である。) ・②地域の活動に寄与できる人材(生徒)の確保や活動できる能力の育成 ・③十分に活動できる予算の確保 など(宮城)
・活動した成果をどのように学校として評価し、生徒の進路実現にむすびつけていくか。(秋田)
・商業を学ぶ場が学科再編や学校統合で少なくなっているため、いかに魅力をPRし、学びたいと思う生徒を増やすか。(秋田)
・学級数減や学校の統廃合などにより、学校規模が小さくなるとともに商業科の職員数も減少し、商業科職員の業務負担が大きくなっていること(山形)
・授業などで取り組むことは難しいので、部活動などの取り組みだとやりやすい。しかし、生徒数が少ない学校に置いては厳しいだろう。(山形)
・現在の取組は教科・科目単位で行われており、科目担当者のみによる取組には、様々な意味で限界が生じている。学校が主体となり、地域関係者や地域企業からの協力者を含めた連携推進組織が必要不可欠と考えられる。しかし、組織の発足・活動のためには、学校と地域との懸け橋となってくれる第三者の存在が必要であるといえる。(福島)
・地方が、将来にわたって安心して働ける場所があること ・地元志向は強いが、生活できない状況がある。(茨城)
・地域創生を考える上で、地域のコミュニティが小学校学区や中学校学区という場合が多く、高校生を受け入れてもらえることが難しい。 その中で商業高校の取り組みは商工会議所や地元企業との連携を図りながらお互いの良好な関係を築くことである。しかし、利益を上げるということが商業高校では難しいという課題がある。(茨城)
・諸学校行事、検定試験、部活動などとの調整や推進する上での教員の人材育成と生徒達が諸活動のための費用の捻出(栃木)
・取組を推進する上で、授業(教科)・学校行事・部活動等どこに取り入れていけばよいのか。また、時間的な制約、教員の負担(人的制約)、活動に必要な資金の制約などが課題として考えられる。(栃木)
・本県は首都圏にも近く、県外(東京方面)の上級学校へ進学する生徒も多い。今後は、地域創生を担う人材をいかに地元に戻すきっかけとなる取組ができるかが課題となる。(群馬)
・過度に検定取得に偏らない商業教育の実践(群馬)
・目的を明確にした上で教育課程への位置づけや、人員、予算の配分をきちんと考えたスクーパマネジメントが重要であると考えている。(埼玉)
・商業高校が地方創生に対する取組をアプローチしても関心が薄い。(千葉)
・相変わらず検定取得の指導に終始する中で、地域創世に資する体験的な取組の重要性について、教員が共通理解を持てるかどうかは課題(山梨)
・本校のように、将来的に県下唯一の商業高校となってしまう現状では、学校が主体となって地域創生の取り組みを計画・実行してもママゴト的な範囲を超えないように思われる。人的・物的・予算的資源を確保するには国家的プロジェクト等の後ろ盾が必要ではないか。(山梨)

・ 個々の教員が単独で推進するのではなく、組織全員での取組を継続して行うこと（東京）
・ 地域でのボランティア活動、イベント等への参加を通して、地域のニーズを知り、地域の期待に応えるために、商業の進んだ知識・技術やサービスを提供すること。そのために、校内の教育資源だけでなく、より先端の知識技術のある大学や企業等から学ぶことで、商業高校として地域創生につながる取組を行うことができる。（東京）
・ 地域育成に取り組む生徒の諸能力の育成とそれにかかわる教員の指導力と意欲の向上（神奈川）
・ それぞれの取組（商品開発で企業・大学と連携するような取組等）に応じて連携していただく主体が異なるため、学校と連携してコーディネートしていただける組織が複数あるとよい。現在は、商工会議所とハローワークが中心となっている。（新潟）
・ 増加する地域連携の取捨選択と内容検討・改善を図る。（新潟）
・ 教育委員会の支援、外部アドバイザーの設置など（富山）
・ 校務が多忙であり、地域連携した取り組みの企画、運営にかかる時間を十分にとれない。（富山）
・ 取り組むための時間の確保（石川）
・ 1年生や2年生では各教科の基礎的な部分を学んだ上で、地域創生のより実践的な学習が望ましい。3年生の活動が増えると直前の進路兼ね合いや、ある程度校外の学習が増えてくると、時間割の問題や評価（外部の方からの評価や教員からの評価）の問題、授業の持ち手の問題（教員の高齢化）、株との連絡調整の手間などが予想される。また費用対効果の問題も考えられ、企業連携をしたならある程度の継続性も必要になってくる。授業や部活動などの個別な連携にならざるをえない。（福井）
・ 年間を通じて、クラブ活動として活動出来る生徒の確保と組織化。取組を推進する教員の確保。現在も複数のクラブ顧問を兼ねている教員がいる中で、負担増が懸念される。（長野）
・ 職員の指導体制、組織作り 事前事後の打ち合わせや調整等教室で行う授業とは比べ物にならない準備が必要となる。教員の多忙感の解消（教員数の不足）自治体、企業、地域の協力（長野）
・ 地域の必要性を把握し、それに応えていく内容を作り上げていくこと（静岡）
・ まずは、教職員の「ゆとり」、次に生徒の「ゆとり」、そして、社会の「寛容と忍耐」（静岡）
・ 各校が人材育成の目的を明確にし、その目的に沿って地域と連携すること。地域とともに課題解決に挑み、継続的な取組を展開すること（愛知）
・ 校内組織の見直しと人材育成（主幹）（愛知）
・ 各都道府県で人口流出を防ぐため、あらゆる努力をするべきである。特に若年層の流出を防ぐため、地元小中高校との連携事業に力を注ぐべきである。（愛知）
・ 教育課程上での柔軟的な地域連携の実施（岐阜）
・ 地域でどういう取組が必要なのか。どう関わるのか。学校における窓口となる中心メンバーの組織作りが必要。（岐阜）
・ 地域との連携した取組を進めると自ずと生徒たちが現地へ行く機会が多くなる。その場合の生徒の移動手段や費用。そして校外での活動時の保険等の対策が必要になる。（三重）
・ 学校と地域や事業所等との連携のための組織作りや様々な取組を考えるうえで、コーディネートできるような人材が必要。（三重）
・ 地域にかかわる取組を行う場合、土曜日か日曜日ということになるが、担当する教員のサービスの関係と、生徒のクラブ活動との兼ね合いが難しい。取組を行う上での、交通費等の金銭的な面での裏打ち。（滋賀）
・ 特色ある取組みと、学力（進路）保障とのバランス ・ 運営責任者の人材確保 ・ 安定継続性のある、企業との連携（京都）
・ 協力団体との連携確立、および校内組織の編成（京都）
・ 休日や夜間にイベントが集中するため、本来の学校生活との両立が難しい。（大阪）
・ 地域との相互理解及び経費（兵庫）
・ 地域創生活動に参加した生徒について、評価や単位をどのように扱うのか。学校内での職員の理解も課題のひとつである。（兵庫）
・ 地元で就職し、活躍できる人材を増やすことである。年々、都会へ就職する生徒が増えつつある。高卒就職者の場合はそれほどでもないが、上級学校へ進学した者は県外都市で就職している実態がある。地域活性化のため、地元の良さをPRし、インターンシップの取組みを強化すべきである。（奈良）

・学校独自で企画していくことは難しいので、市や県が中心となって、産業界を巻き込んだ取り組みを勧めてもらいたい。また、新しい取り組みをするときには、資金も必要になってくるので、補助金等についてもアドバイスをもらいたい。(和歌山)
・地域が主体となった取組と学校本来の学習活動との内容的、時期的バランス ・学校単独の取組ではイベント的、一過性の取組になりかねない ・商店街の衰退、高齢化、人口減少等、高校生の取組ではどうにもならない問題に直面(鳥取)
・生徒、職員の活動時間の確保(鳥取)
・行政機関や企業からの支援(島根)
・特定の生徒・教員に負担増とならないよう配慮する必要がある。また、経費が生じる場合の予算措置(島根・出雲商)
・学校主体で行う取組への予算の捻出、地域からの様々な制約、地元商店や住民の理解と協力が得られるか、校内組織の整備(担当教員の負担軽減)(岡山)
・地域が主催する取組に参加する体制と時間の確保。土・日の事業なら部活動が、平日なら授業との兼ね合いが取れていない。また、教科・科目として連携しないと取り組むのが難しい。(岡山)
・経費や資金の問題 校内の組織化による協力体制の強化、担当教員の育成・勤務の割振 地域創生の名のもとに様々な取組が増えてくると、担当者の割当、生徒募集、経費などの問題が大きくなってくると考えられる。とはいえ頼まれると断ることが難しい場合も想定される。(岡山)
・地域創生に向けた情報・技術を共有するなどの地域コミュニティなどの組織がないため取り組む方向性が定まらない。(広島)
・地域の活用できる資源を発見する力。地域創生の意義の理解と実践する人材育成(広島)
・教員の意識改革、保護者の理解、人的資源を含めた活動予算の確保(山口)
・①教員の多忙さが現実的な取組を難しくしている。 ・②外部講師招聘に係る予算措置 ・③活動時間の確保が難しく、部活単位の活動として一部の生徒・教員に係る形になり全体としての意識が高まらない。(山口)
・地域が商業高校の教育方針・内容を理解したうえで連携できるか、予算の確保、授業における位置付けなどが課題である。(香川)
・活動資金の確保、担当者の過重負担、学校と地域が連携する場合のバランスなど(香川)
・①学校全体の取組として如何に継続していくか ・②授業の一環として取り組んだ場合の評価の在り方について(徳島)
・地域と連携した活動を進めるにおいて、学校の教育内容との関連性を保つこと ・成果を上げるためには活動の継続性が必要である。地域と連携するにおいて、継続した自治体からの協力が必要となる。(徳島)
・地域とどのように連携していくか。 ・効果的な教育課程(特に学校設定科目の設置)の編成 ・時間の確保(検定指導・部活動との兼ね合いが難しい)(愛媛)
・土、日など休校日に校外で活動することが多くなるため、生徒や教員の参加人数が不確定となる。 ・平日の活動時間が確保できにくい。 ・打合せのための時間確保や、部活動が盛んなため人員の確保が難しい。(愛媛)
・地元中学生の入学数を増加させる必要がある。地元の活性化に思いを馳せる生徒を育成するには、地元住民と学校が一体となって、子どもたちを育てる必要がある。今まで連携が鈍かった中学校とさらなる連携を模索する必要がある。特に商業科は成績で輪切りされた生徒が入学してくる傾向にある。商業人を志す生徒は志も高い人物でなければならないことを、中学校の教員や保護者にも理解してもらう機会を積極的につくる必要がある。(高知)
・資金面など多岐にわたる。また、高知県など中山間地域が多い場合、その地域への移動手段など(高知)
・地域連携は、継続した取組が必要である。そのため、授業や部活動等での取組を実施する場合、職員の個の力に依存する事業は、事業継続が困難になる可能性が高い。 ・1年時から継続して3年間企業や大学等と連携する場合、同じ企業や大学と次の学年が連携することが困難で、毎年新規の開拓が必要となる。 ・予算面で全校生徒が取り組むことに課題がある。(福岡)
・学校そのもののレベルアップ(地域創生に取り組める土台作り)(福岡)
・教職員の業務加重となり、現員体制では、本来の職務に支障をきたすことが予想される。(福岡)

・企業との協力体制作り。長期的な計画の策定が必要(佐賀)
・教職員の多忙感(佐賀)
・①商店街と地理的な距離が離れていること ・②教師の個の力で実施すると、その教師が異動した時に連携できなくなる。学校全体での取組が必要だと思われる。 ・③教師がどれだけ本気になれるか。(長崎)
・少子高齢化の現代、地域でどのような人材を残したいのかについて、学校のみならず行政や関連機関とも連携しながら、地域の特性も踏まえた戦略をつくり、関係者等と協力・連携して着実かつ柔軟に進めていくことが課題と思われる。(長崎)
・地域の方々に、教科商業が地域の活動(経済活動)を幅広く学ぶ学問であり、商業高校、商業関係学科が地域に密着した学校、学科であることを理解していただくこと(熊本)
・一方で商業教育の特色ある教育活動を地域企業へ認めてもらい、他方で商業教育を学ぶ生徒にも地域企業の特色や事業内容を理解させ、双方向で連携し地域に商業を学んだ生徒をある程度の雇用条件を持って企業へ受け入れていただく取組が必要だと感じている。(熊本)
・地域から高校生に対する参加要請が多岐にわたることから内容を確認し、生徒本来の教育活動に支障がないよう検討する必要がある。(大分)
・時間と予算の確保(宮崎)
・地域創生に資する取組をする上で、生徒が該当する科目がないので活動しづらい。全て3年生の課題研究の中での活動になる。(宮崎)
・商業高校の存在意義を高めるため、教育活動の成果を地域に還元していくことが大切である。地域還元する成果を生み出すには、生徒に産業振興、観光振興、特産品開発などのプロフェッショナルと協働する機会を提供して、教科書で学んだ知識と地方創生の実践を結びつける指導体制を構築することが組織的課題であると言える。教師側の課題としては、専門知識の研修を積み重ねると同時にあらゆる機会を捉えて自主的に参加し、学校外のプロフェッショナルと連携するためのコーディネート力を高めていくことが求められる。(鹿児島)
・県内企業の求人数の増加 ・協力企業の開拓(沖縄)

＜考察＞

(1)では、地域創生に資する活動に関する校内組織の現状に関して調査した。「イ 校務分掌や学科等の既存の組織で対応している」と「ウ 取組ごとに部活顧問や担当者等が中心となって実施している」を合計すると91%になり、校内に委員会組織を設けている学校は12%である。現状では推進する委員会組織を設けている学校は少数である。

次の「外部機関との連携組織について」では、「ア 学校側に企業や地域関係者を含めた連携推進組織がある」は29%、「イ 企業や地域関係者が作った外部組織に参加している」が22%である。すでに51%の学校が外部機関と連携していることが判明した。現状では「ウ 外部と連携した組織はない」が50%であるが、これらの学校も外部機関との連携を深めることになるのではないかと考える。

次の「地域と連携して地域創生の取組を推進する上で、組織の必要性について」では、「ア 地域が主体となって連携組織を作り取組を推進する必要がある」と「ウ 地域が主体となった取組と必要に応じて個別に連携すればよい」の回答は59%である。「イ 学校が主体となって連携組織を作り取組を推進する必要がある」と「エ 学校が主体となった取組に必要に応じて地域の協力を得ればよい」の回答は40%である。現状では地域が主体となった組織や取組と連携するという考えを持つ学校が多い。学校がイニシアティブをとり、連携組織を作り、取組を推進することは、負担が大きいと考えている。

「今後、商業高校が地域創生に資する取組を推進する上での課題」では、様々な回答がよせられた。担当する教員について、校内組織の整備、外部との連携、取組に関わる費用についてなど多岐にわたっている。

取組に関わる費用については、各学校がどのように対応しているか、今回のアンケートで読み取ることではできないが、各学校とも工夫して対応しているようである。また、地域への参加は土、日が多く、教員の服務についての指摘もあった。さらに、商品開発や学校デパートを授業の形態で行っている場合は「評価」が課題になっているとの回答があった。

[Ⅱ] 地域創生に資する取組の展望について

問1 地域創生に資する人材育成の取組について

地域創生に資する人材を育成する視点から、今後、貴校が今後重視したい取組は何ですか。
次のア～コの中から選んでください。(複数回答可)

選択肢	選択
ア 学力向上	52
イ 部活動の推進	32
ウ 資格取得の推進	34
エ 郷土理解教育や観光教育の促進	62
オ ビジネスの実践力の向上	86
カ コミュニケーション能力の向上	90
キ グローバル教育の推進	39
ク モラル・マナー教育の推進	59
ケ 職業観・倫理観の育成	59
コ その他	3
・ 商業高校のPR(埼玉)	
・ 創造力を養い、イノベーションを求める心の育成(広島)	
・ 地域課題解決の企画力の育成(鹿児島)	

<考察>

100校の複数回答であったが、重視したい取り組みとして、「カ コミュニケーション能力の向上」を回答したのが90校、「オ ビジネスの実践力の向上」が86校と突出している。この2項目が80校を超えているのは、将来、企業や地域関係者等との人間関係を円滑に進めるためにはコミュニケーション能力の向上が必要であること、経済活動の実務に通じる具体的なビジネス実践力を高校時代に身に付けさせることが必要であるからと考えられる。

次に、「エ 郷土理解教育や観光教育の推進」が62校と続くのは、我が国のビジネス環境において観光教育の必要性が高まってきていることも影響していると考えられる。

そして、「ク モラル・マナー教育の推進」と「ケ 職業観・倫理観の育成」がともに59校である。これは、商業高校として、これまでも伝統的に人づくりやキャリア教育に取り組んできているが、より充実を求めているものと考えられる。

さらに、「ア 学力向上」が52校、「キ グローバル教育の推進」が39校、「ウ 資格取得の推進」が34校、「イ 部活動の推進」が32校となっている。これらの回答は約50校から、それ以下となっているが、グローバル教育の推進以外は、各校が現状ですでに十分取り組んでいることから、これらの割合が低くなっているものと考えられる。

全体を通して、今後重視したい取り組みは、現在行っている取り組みを前提とした、あるいはその先にある、地域創生を資する人材育成に最も必要とされ、普通科等との違いを明確にできる、「ビジネスに関する実践力を身に付け、多様な人々と協働して新たな価値を創造していく力」であると考えられる。

問2 地域創生に係る個別の取組について

次の地域創生に係る各取組の実施状況について、取組ごとの回答欄にご記入ください。

ア 商品開発や販売実習に関する取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			

1	北海道 札幌東商	部活動	商品開発	ア	イ
		※回答無し			
2	北海道 旭川商	実習販売会 旭商デパート	地元産品や海外からのフェアトレード商品などを仕入・販売して、接客マナーやコミュニケーション能力の向上を図る。	ウ	ア
		毎年、4,000人以上の来場者があり、また、58年間の歴史もあり、一大イベントとなっている。			
3	北海道 苫小牧 総合経済	「北海道商業教育フェア」	地場商品や生徒の商品開発による物品の実習販売によるビジネス実践力の向上	ア	アイ
		商品開発や販売実習をとおり、商業で必要なコミュニケーション能力を始め接客態度の育成に効果がある。			
4	青森 青森商	なし	本校が開発商品の実習販売することによるコミュニケーション能力の育成を図る。	ア	イ
		先輩方が開発した商品を知り、開発商品を自ら商品者に販売するための計画を実体験することにより起業家教育が推進された。このことにより生徒自ら企画・運営することができる能力が身についた。また、販売販売により顧客と直接触れ合うことによりコミュニケーション能力が育成された。			
5	青森 八戸商	学校祭としての「バザー」の実施 課題研究での地元の既存商品の改良等提案の商品開発	販売実習をとおり、望ましい商業人の育成を図る。	アウ	アウ
		本校で伝統的に行われている学校行事である。毎年市内の18～20商店の出店協力を得て、生徒が商品の搬入、搬出、接客、販売、会計の一連の活動を責任を持って行うこととをとおして売買の基礎基本を実体験を通して学んでいる。2日間の開催である。課題研究で、地元商店とコラボで、既存商品の分析結果から改善点を提案し、新たな商品の提案を行い販売している。			

6	岩手 盛岡商	盛商マート、盛商マーケット、商品開発	地域を理解し、地域に貢献する態度を身に付ける。地域経済について考える機会とする。消費者の購買行動の特徴をつかみ、顧客満足の実現について考える機会とする。	アイ	アウエ
		盛商マート ・実施場所の産直では、集客の一助となっている。 ・高校生の元気な声、姿があることにより活気づいている。 ・地域の方が開催を心待ちにしており、地域に定着している。 盛商マーケット ・全学科の2年生が行うため、商業を学ぶ生徒として、顧客満足の実現について実践的に学ぶ機会であり、将来の職業を考えたり地域を考えたりする場となっている。 ・コミュニケーション能力の向上が見られ、責任を持って主体的に行動する生徒が増えている。 商品開発 ・開発商品は、本校チャレンジショップにおける1番人気の商品になっている。 ・地域にも根づいており、ネームバリューもある。 ・現在開発中の商品は、地産地消の食材を使っており、試食販売でも好評を得ている。			
7	岩手 水沢商	ござえんちゃハウス	販売実習等	ア	ア
		・ビジネス実践力を付ける。 ・地域と自分の関わりを考える。 ・商業の難しさ、厳しさを経験できる。 ・職業観の育成。			
8	宮城 鹿島台商	①パリもちスティック・もちりんごの製作（商品開発） ②イオン古川販売実習（販売実習）	商品開発や販売実習を通じて、鹿島台を中心とする大崎市の歴史・資源を調査し、アイデアを考えて試作に取り組み、物作りをする力を養う。	ア	アエ
		①は、生徒がプロデュースした念願の商品であり、地元の企業と共同で商品を製作することにより、学校と企業と密着した連携を図ると共に、より実践的で生きた教材として、授業の大きな活力（目標）となっている。 ②の販売実習は、1学年の商業科目「ビジネス基礎」における教育活動の一環として行われ、実際の販売活動を通して、生きたビジネス教育を行うことができ、生徒の大きな経験となっている。			
9	宮城 仙台商	特になし（部活動の一環として）	商業に関する課題を設定し取り組む一連の研究活動の中で問題解決能力や実践的なビジネス教育、コミュニケーション能力等を育む。	ア	イ
		①商品開発の手順、手続きを学ぶことができた。 ②外部機関・企業等との交渉等の過程で社会人レベルのマナーを身に付け、実践的なコミュニケーション能力等を育むことができた。			
10	秋田 大館国際情報学院	地域産品（枝豆）を活用した商品開発及び販売実習	地域で販売拡大を目指している枝豆を利用した商品開発を行い、消費拡大を目指す活動	ア	アエ
		生徒がレシピを考案し、それを商品化してくれる企業と交渉し、更に工夫を重ね商品化を目指す。生徒は企業担当者との交渉を通じてコミュニケーション能力を向上させることができる。更に生徒が考えた仮説を検証するため販売実習を行い、仮説検証を行う。こうした活動を通じて行動力を高め、簡単にあきらめない精神力を身に付けることができる。			
11	秋田 秋田商	AKISHOP	商品開発や販売実習、地域企業との連携	ウ	アウ
		今年度は県産業教育フェアの期間に実施。 例年1日だったものを2日間とし、会場も数カ所に別れたため、集客のためのイベントなど、商品開発以外の部分にも力を入れた。			

12	山形 米沢商	(1)米商っふ (2)米商物産館	(1)地域の特産物を用いた商品の開発や、その商品の販売を通して地域理解や地域の方々との交流によりコミュニケーション能力を育てる。 (2)地元事業者の方々と共に活動することで、専門知識・技能を習得させる。この活動が、地元特産品のPRになるようにする。 地域の方々の意識と熱意に触れることで、地元の良さを認識させる。地域の文化・歴史を学び、地域に貢献しようとする精神を育成する。	アイ	アイ
		(1) 部活動単位での実施・定期的なものではなくイベント等へその都度出店 これまで、地元の特産物を用いた商品を生徒が考案し、地元企業の協力を得て数種類開発し販売してきた。現在製造、販売している商品は1種類だけであるが、これまで開発・販売してきた経験の蓄積は大きく、生徒たちにとっても有意義な経験となっている。地域のイベントに出店した際も、「米商っふ」の知名度が少しずつ広がり、定着を見せている。 (2) 課題研究の1講座が主体となって実施・年1回(10月) 地元事業所の協力を得て、生徒の考案したものを商品化して限定販売したり、地元の特産物を販売してきた。地元事業所との打合せ等も生徒自身が行うことで、商品開発の難しさや原価計算などを行ったり、コミュニケーション能力の向上につながっている。			
13	山形 山形市立商	地元B級グルメの販売	地域経済活性化	ア	イ
		その取り組みを生徒商業研究発表大会で発表。全国大会出場			
14	福島 福島商	商品開発	変化の激しい現代社会を生き抜く力を身に付けることを目的とし、この事業を通して創造的な発想力や思考力、判断力、表現力等の力を養う。	ア	ア
		商品開発の授業を具体的に展開することで、基本的な知識を学びつつ、ビジネスの事例を実習教材として学ぶことで思考力や判断力を養うことができる。また、地域や商店街に関する調査を行い、新商品開発までの体験的な学習に取り組み、生徒の興味・関心を深め、企画力や創造力といったビジネスに対する感性を磨く実践的な活動を行うことができた。 さらに、物事を多面的に考察する力を身に付けさせ、ディベートやグループ学習を通して、他者の考えを吸収しながらも自分の意見をまとめ主張する能力を高めさせることをねらいとしている。その結果、地域の商店街と連携した商品開発や販売実習体験など、地域産業との関わりや創造的な活動を通して、ビジネスマナーや実社会で実践する力や協調性を育み指導ができた。			
15	福島 郡山商	子どもがふみだす ふくしま復興体験応援事業(県教委主催)	商業の専門性を生かし、郡山の商店・事業所等と連携して、ふくしまの復興、発展のため商品を開発し、広告・販売を自ら考え行動して、福島の復興及び風評被害の払拭を図る。	ア	アイ
		・地元・大手企業と連携して地域食材を利用した商品開発を行い、商業高校フードグランプリで伊藤忠食品社長賞を受賞した。 ・丸亀製麺と連携して商品開発を行った生徒が本社に就職内定を頂いた。 ・福島県や郡山市主催のイベントやプロバスケットリーグに年間を通じて参加して開発商品を販売し、マスコミや県議会、県・市広報誌等で多いに紹介され高い評価を得ている。 ・商品開発及び販売を通じて、復興や風評被害の払拭など地域創生の一役を担い、商業高校の存在意義を県内外にアピールできている。			
16	茨城 水戸商	一校一品運動	・商品開発等に取り組む中で、必ず一品は、学校や地域の特色を生かした商品開発を行う。	イ	アイウ
		・各学校で、取り組まれた成果物をいばらきモノづくり教育フェアにおいて展示・販売をする。 今年度(平成28年度9初)の取り組みであり、11月11日(金)・12日(土)に実施される。			

17	茨城 那珂湊	パッケージの開発デザイン(谷藤水産のさんま水煮缶)	起業ビジネス科と情報ビジネス科の連携。起業ビジネス科がパッケージ開発を請け負う。マーケティングなど顧客ニーズを調査し、情報ビジネス科へ発注。情報ビジネス科がビジネスデザインによるパッケージの作成し、谷藤水産へデザインを提供する。	ア	ア
		谷藤水産(さんまの水煮缶、醤油煮缶)は地元小売店はもちろん、県内外に商品を卸しており、観光地売店でも販売されている。大洗アクアワールド、大洗まいわい市場など観光地での販売においてのぼりの作成など今後も様々な展開を考えている。生徒が考案したデザインをいかに販売につなげるか。生徒が企画し、それを実現させる。失敗はあるが、地域の資源として認知されている。 セブンイレブンの店舗における商品棚をプロデュースする依頼がある。マーケティングにおけるターゲットの明確化、POPデザインの実践など生徒たちに実践力をつける。			
18	栃木 宇都宮商	地域活性化のための商品開発 地域素材を活用したモロバーガーの販売	以前から地元で食されてきた材料(モロ、サメの肉)を使って、誰にでも食べられる郷土色あふれるバーガー開発により地元を活性化したい。	ア	エ
		宇都宮商業高校としては、地域とつなぐ役割を商品開発が果たしてくれた。地域に親しまれていた食材を開発したことで、地元メディアにも数多く取り上げられた。NHK放送局の取材、地元新聞社の取材、ハイウェイ情報誌の取材活動や様々な場での販売活動などを通して、地元企業との新たなつながりができたり、企業間の仕組みがわかったりしてきたことの成果は大きいものがある。 商品開発は、生徒や教員、学校を地域や企業と結びつける効果があるほかに、生徒自身のコミュニケーション能力の育成等生徒の成長に寄与することが大きいものがある。様々な活動を経験した生徒達は研究成果にして発表したり、とりまとめることにより、商業の学びがより一層、深くなり、実践的体験的学習につながる効果も生まれている。また、生徒達の考えを具現化することにより、机上の事だけで無く、商業教育の本来の学びにつながる効果がある。			
19	栃木 栃木商	栃商デパート	・栃商デパートを通して、責任感・職業観・勤労観・協調性を養う。	ウ	ウ
		・教室で学ぶ商業科目の総合的な実践の場とし、模擬でなく実践的・体験的な学習を行う。 ・お客様との対応をととして、接客マナーを身に付ける。 ・サービス経済の進展の中で、営業・販売活動への興味・関心を高める。 ・仕入、販売等の活動を生徒自らが行うことにより、地域社会・地域住民との交流・理解を図る。 ・地域の小・中学生や特別支援学校との交流をととして、相互理解を図る。			
20	群馬 高崎商	※回答無し	※回答無し	ア	アイ
		・本校では、流通ビジネス科の3年次に「商品開発」を履修している。また、部活動においてはビジネス研究部マーケティング部門で、店舗コンサルティングや商品の開発、提案を行っている。 ・成果としては、昨年度「商業を学ぶ高校生と包括連携協定締結企業との共同商品開発企画」において、スイーツの企画を提案し、コンビニエンスストアに採用され、「おもちの3兄弟」として商品化された。また、部活動においては、今年度ショッピングモール内のスイーツ店舗をプロデュースし、営業を継続している。 ・効果は、自ら商品を企画し、企業の方にプレゼンテーションを行うことにより、授業で学んだことを実践することができた。また、アイデアを実現する企画実行力、ビジネスに必要なコミュニケーション能力を養うことができた。			
21	群馬 前橋商	教科「課題研究」、「起業実践」での商品開発の実践	商品開発をすることで、社会人講師の活用、また地域をよく見る態度が養われ、地域との結びつきが得られる。	アイ	ア
		商品開発をする中で、地域の企業を社会人講師として招いている。そこでプレゼンテーションをすることにより、コミュニケーション能力が養われる。また、その中で地域社会を見る目が養われ、社会との結びつきが強く得られる。また商業高校で学んだ知識が、活用されることによりその後の商業科目に対する学習意欲が高まる。			

22	千葉 東金商	商品開発	地域の企業との連携により、ビジネスに対する資質を向上させるとともに地域の発展を目指す。	イ	ア
		地元洋菓子店・アイスクリーム工房、製菓専門学校等と連携・協力をいただきながら商品開発をしている。 東金産黒大豆・味噌・きなこを使用した「アイスクリーム」、黒大豆を使用した「黒大豆ロールケーキ」などの販路拡大を目指している。また、昨年、開発した「ゆずタルト」はスイーツ工房リヴィエールにて期日限定で販売されている。 生徒は自分がプロデュースした商品が販売される喜びを感じるとともに、地域に貢献しているという実感を感じているようだ。			
23	山梨 増穂商	いきいきショップ増商	商品の開発から販売までの活動を通し、商業に関わる様々な活動を体験的に理解する。	ウ	ウ
		・地域のイベント(年6回)において、地域の特産物を使った開発商品を販売。 ・地域特産物のPR ・地域行事への協力 ・実践的な接客態度、会計処理能力、企画力の育成を期待している。			
24	山梨 甲府商	マーケティング部における商品開発・販売実習	授業で習得した知識を実践的な活動をとおして生徒自身がさらに深化させる。	ア	イ
		マーケティング部においては、近年様々な活動の取り組みを行ってきているが、平成28年度は地域の特産品であるイチゴを使ったジャムの開発を行った。地元の農産物特売所での常時販売を行い、イベント等の際は販売実習も行っている。			
25	東京 三商	地域商店街との連携	商業研究同好会及び3学年「課題研究」の中で「地域経済研究」を開講し、地元商店街で販売活動を行う。	ア	アイエ
		・実際に販売活動やイベントに参加することで、コミュニケーション力の向上や勤労意欲・職業意欲の向上を図ることができた。 ・知らない人々との対話を通して、あいさつの大切さ・元気に明るく振る舞う事の大切さ、ビジネスマナーの大切さを体感し、日頃の授業で得た知識・技能を活用することができた。			
26	東京 五商	五商ショップ	3学年「課題研究」の中で、講座「起業家チャレンジ」を開講し、地元商店街での商店経営を行う。	ア	アウ
		・農業高校から、農産物の仕入・販売を行ったり、地元商店街の市場調査を行い、具体的な販売計画を立てるなど、実践的なビジネスの学びに取り組むことができた。 ・店主等とのコミュニケーションを通して、実際の市場ニーズを把握するなど、体験的な学びを経験することで、既習の学習内容を修得することができる。			
27	神奈川 厚木商	チャレンジショップ	商品販売について体験的に学び、地域の方々との交流を図る。	ウ	エ
		校内での販売が主であるが、夏季には商業施設内で行っており、様々な方々と交流することができる。 販売実習について体験的に学ぶことができるが、委員会活動として行っており、しっかりとした学習展開は期待できない。			
28	新潟 新潟商	模擬株式会社での商品開発・販売実習	模擬株式会社を設立し活動することで、これまで学習したビジネスの知識・技能等の活用を図る。	イ	ア
		教科「総合実践」(3年次履修科目)で、生徒・教員より出資金を募り模擬株式会社を設立。事業の企画(商品開発も含む)、予算管理、仕入計画、販売実習、決算報告・株主総会までを実施した。 企画の段階で各グループごとにプレゼンテーションを行い、各クラス2つの企画に絞るなど、各段階でPDCA活動を行い、これまで学習したビジネスの知識・技能を総合的に活用する力を育成できた。また、まとめとしての株主総会では、地元企業の方から評価・講評をいただき、好評であった。			

29	富山 富山商	生徒販売実習 模擬株式会社「TOMI SHOP」	(1) 望ましい勤労観、正しい職業観を育成する。 (2) 問題解決能力、協調性、責任感、創造性を養う。 (3) 商業人としての経営管理能力を養う。 (4) 商業の専門高校として、地域社会に貢献できる職業人を育成する。	ウ	ウ
		・「社会人基礎力」の3つの能力／12の能力要素で事前・事後に自己評価を行っている。その結果、主体性と実行力が大きく伸びたが、計画力・創造性・発信力には課題が見えた。 3つの能力の「前に踏み出す力」・「考え抜く力」・「チームで働く力」ともに事前・事後で比較すると、伸びがみられ実施の効果がみられる。 これらの活動を通して実施の目的の成果があると考えている。			
30	富山 高岡商	模擬株式会社による商品開発、販売実習	ビジネスの実践力の向上	アイ	アイ
		商品開発では、高校生の豊かな発想で企業と連携した商品を考案した。販売実習では、地域の朝市やイベントでビジネスマナーを身に付け、企業経営への関心が高まった。			
31	石川 金沢商	金商デパート	地元企業と連携した販売実習をとおして、望ましい勤労観や職業観を育成する。	エ	ウ
		①実習をとおして主体的な判断力、問題を解決する資質や能力が育つ。 ②販売・仕入・経理・在庫管理計画等すべての商品の流通の流れを掌握できる。 ③帳簿・伝票の作成(生きた簿記の学習ができる)			
32	石川 小松商	商品開発	地域の特産品や名所をテーマとし、地域の活性化を図る	ア	ア
		自分たちが開発した商品を直接販売することによって、顧客の反応を目の当たりにすることができる。			
33	福井 武生商	武商デパート	デパートの営業をとおして最寄品・買回品・専門品などの生活用品の仕入れから販売・販売促進・棚卸し・経理・決算に至る一連の経営活動を行い、これらを通じて商業の知識や技術を学ぶとともに、実際に経営活動を遂行していく能力・態度を養うことを目的としている。	アイ	アウ
		武商デパートの特徴としては ① 企画・運営など、全ての業務を生徒が中心となつて行う。担当教職員は生徒の活動に対し、必要に応じて助言を与える。 ② 各部課と売り場は、3年生が責任者となり、全学年で運営する。 ③ 売り場ごとに仕入先を訪問して、取扱い商品についての知識や販売方法など、実際の商業活動を学習する。また、経営活動の努力目標を設定し、利益計画を立てて積極的な経営に努める。 ④ 売り場設計・店内ディスプレイ・広告宣伝などを工夫し、デパート全体の活性化を図る。 ⑤ 各部課は、デパート運営に必要な業務を分担し、営業活動を側面から支える。 ⑥ デパート実施後に反省の場を設け、今後の活動に活かす。 効果・成果としては ① 商業に関する知識・技術・態度の深化を図る。 ② 自己の能力・適性・進路を発見する。 ③ 創造性と働く喜びを体得する。 ④ 望ましい勤労観・職業観・責任感を育てる。 ⑤ 学校と地域社会の結びつきを深める。			
34	福井 福井商	地域活性化プロジェクト	産業界との連携を強化し、商品開発や販売等の企画・実施を通して、自発性や創造性、責任感を育成するとともに、様々な分野に適応できる幅広い能力や人間関係を構築する力を育成する。	イ	ア
		企画の段階から実際に商品ができるまでを学ぶことで、一連のマーケティング活動を体験できた。また、地域の誇りや課題を見つけ商品化していく体験学習ができ、どのような商品が消費者に求められているのか知ることができた。 さらに、アンケート結果の分析、新たな商品の提案など生徒自身で取り組むことで、情報活用能力やビジネスマナーの重要性を体験的に学ぶことができた。			

35	長野 長野商	本校「長商デパート大売り出し」 長野県商業教育研究会「デパートサミット」	地域貢献・コミュニケーション能力の向上・外部団体（企業）との折衝力育成・生徒同士の交流	ウ ユニットは、 県内希望高 校10校	アエ 同左
		長商デパート:本年度第92回を数える歴史ある商業の学びの実践の場である。地域の方々に愛され、地域に密着したものとなっている。来場者は3日間で1万7千人を超える。生徒は授業では学べない貴重な経験を企業の方、地域の方から学んでいる。 デパートサミット:学びの場「マーケティング塾」と検証の場「デパートゆにつと」からなる。「マーケティング塾」は県内の希望する高校が10校参加する学びの場。そこでの学びを深めながら地元企業と連携してパンやスイーツを中心に商品企画開発を行っている。「デパートゆにつと」は長野駅前の「ながの東急百貨店」の催事場で行う販売実習。販売日数は2～3日実施している。(本年度は第4回を数え、初めて週末を絡めた開催となった)生徒実行委員を各高校から選出し、可能な限り生徒主体の活動を目指している。参加した生徒は、学べたことに感謝したり、達成感を実感できたりと、成果はある。また、松本大学との連携によって、進学後、継続して学べる体制が整いつつある。			
36	長野 須坂商	①実習販売「須商・創成マーケット」 ②くますぎクラブ	・体験的学習 ・課題解決能力の育成	アウ	アイウ
		・通算77回となる伝統行事として位置づいている。 ・体験を通して理解を深める。問題解決能力の育成。思考力・判断力・表現力の育成 ・コミュニケーション能力・ビジネスマナー			
37	静岡 静岡商	販売実習	地域社会での就業体験を通して、商業に関する授業で身に付けた知識や技能の定着を図るなど、社会的・職業的自立に向けて身に付けるべき力を育成する。	イ	ア
		2年次の2月に実施することにより、商業に関する科目で学習した基礎的な知識・技能を販売実習によって、体験的に学習することができ、3年次の総合実践や課題研究の総合的な学習に向けての主体的学びのきっかけとなるとともに、進路決定に向けての動機付けとなっている。			
38	静岡 浜松商	「マーケティング」及び「課題研究」並びに生徒会活動の中で取り組んでいる。	ビジネス実践力の育成	ア	アイウ
		学習意欲の向上と専門的知識等の獲得			
39	愛知 愛知商	商品開発	地域を担う次世代の人材育成	ア	アイ
		・地元の企業と連携し、商品開発に取り組んでいる ・1・2年生で身に付けた基礎・基本的な知識を生かし、ビジネスの実践力の向上、コミュニケーション能力の育成、職業観の醸成を図ることができている			
40	愛知 岡崎商	①OKASHOP部 ②商品開発(課題研究班)	①生徒のプロデュース力の育成 ②地域食材・名産のPR ③生徒のコミュニケーション力・実践力の育成	アオ 同窓会からの援助	アイ
		・OKASHOP部(地域から慕われ常連客(老人、小・中生)も多い。 ・商品開発(課題研究班)地元の名産になるように開発「ぎゅーと肉味噌」(岡崎八丁味噌と地鶏:岡崎おうはん)。 岡崎と学校のPRになっている。			
41	愛知 豊橋商	「以信水」や「防災用カンパン」の企画・販売	地域のイベント等に参加して、自分たちが企画した商品を販売することにより、地域連携、地域貢献できる人材の育成を図る。	ア	ア
		地元のケーブルテレビ局と連携して、生徒が企画・開発した商品のプロモーションビデオを流してもらうことで、販売促進に関する学習もしている。			

42	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFUSHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的ビジネスを展開	ウエ	アイウ
		高等学校における商業教育は、学校における机上での知識・技術の習得に留まらず、生徒が社会に出てから活用できる知識や技術、能力や態度を育成することから、「実学」としての商業教育の推進を図る。そのために、これまで以上に地域との連携・交流による実践的教育や外部人材を活用した授業を充実させ、実社会や職業との関わりを通して、高い職業意識や規範意識、コミュニケーション能力等に根ざした実践力と、経営管理能力を養成する。			
43	岐阜 関商工	奥長良川名水、長良川鉄道とのコラボレーション商品	地元企業との連携し、生徒が考案したパッケージデザインを実際に商品化し販売する。	ア	ア
		実際に生徒が考案したパッケージデザインを採用し商品化することで、職業観を身に付けることができた。また学ぶ意欲につながった。販売実習をととして物を売る楽しさを感じるとともに、身に付けたコミュニケーション力やビジネスの実践力を養うことができた。			
44	三重 四日市商	マーケティング実習	オリジナル商品の開発販売を通して、実社会で求められるマーケティング力を身に付けると共に、仕事に対する積極性・協調性を学ぶ。地域の事業所と連携することで、職業人として必要とされるビジネスマナーやコミュニケーション力を身に付ける。開発した商品のPRをすることにより、広報活動の方法と必要性を学ぶ。	ア	ア
		・地域の企業家から消費開発の手順やノウハウについてアドバイスをうけることで、実際の商品開発に必要な知識を身に付けることができた。また、自分たちのすることが明確になり、商品が完成するまでの課題を整理しながら商品開発をすすめることができた。 ・生徒が主体的に協力企業と話を進めることで、積極性や責任感を養うことができた。 ・自分たちが企画した商品が実際に店頭で発売されることになり、商品への思い入れや販売意欲が向上し、販売実習では完売へ向けてのモチベーションアップにつながった。 ・商品のパッケージや葉など専門家からの修正が入ることで、販売促進に向けたプロの視点を意識させることができた			
45	三重 津商	※回答無し	※回答無し	ア	ア
		従来から地域にある商品の再開発をおこなうことで、単なる商品開発や販売実習だけに終わらず、地域の活性化や知的財産としての整理、検討をおこなうことで新たなビジネスモデルとしての提案を模索する。 こうした取り組みで、単なる商品開発だけにとどまらず、地域活性化に向けた取り組みの糸口を様々な視点で考えられることや、商標権や意匠権などの知財の視点を取り入れることで新たなビジネスモデルを考えることが出来たのは成果であった。			
46	滋賀 大津商	科目「商品開発」(3年総合ビジネス科Ⅰ類選択生徒、週2単位)	・商品開発に関する知識と技術を習得させ、顧客満足を実現することの重要性について理解させる。 ・商品を企画・開発し、流通活動を行う能力と態度を育てる。	ア	ア
		・地元企業に対して「オリジナル商品の企画・開発」を提案する。(具体的には、ケーキ屋さんに新商品の提案をしたり、商店街内の大判焼き屋さん、新商品の提案をしている。) ・この取組により、生徒の創造性が広がった。			
47	滋賀 八幡商	近江商人再生プロジェクト	伝統ある商業高校であり、「近江商人の士官学校」といわれる本校で学ぶ生徒に、近江商人の精神や 商法等を実践的に体得させ、経済・商業人として、将来必要となる企画力、開発力、計画力、実践力等を身に付けさせ、将来、全国ひいては世界で活躍する人材を育成する。	ウ	ウ
		(1)「生きた商業教育」が実践でき、生徒に仕入から販売までの商活動を通して、商業・経済活動の基本を体得させることができる。 (2)「三方良し」の精神、中でも「世間良し」(社会貢献)の精神を学ばせることで、将来につながる人間的な成長が期待できる。 (3)各訪問地での販売実習をととして本県や各訪問地の特産物、地域・経済状況等を知ることで、グローバルな視点を身に付けさせることができる。			

48	京都 京都すばる	販売学習 京都すばるデパート (生徒開発商品授業含む)	【意義】 ① ビジネス社会と連携した実際の・体験的学習の機会とする。 ② 本校教育の成果を、地域社会・中学校・大学・企業に紹介する機会とする。 ③ 全生徒・全教職員が取り組む高度なコミュニケーション能力を育む機会とする。 【目標】 ① 実際の学習から発生する課題を解決する能力を身に付ける。 ② 他人に依存することなく、主体的に仕事を作り出す創造力を身に付ける。 ③ 顧客志向・社会利益志向を意識したビジネス感覚を身に付ける。	アウ	アウ
		京都すばるデパートは今年度で29回目の開催となり、2日間で約86,000人の来客、約1,600万円の売り上げがあった。 来年度に向けては、大きな成果を挙げることができたタブレット端末の導入台数を増加し、案内業務等の質をさらに向上させることや新たな活用方法について検討していきたい。また、模擬株式会社、通称「すばるカンパニー」の完成に向けて、お客様に喜んでいただき、顧客満足を得られるよう工夫を重ねていきたい。			
49	大阪 鶴見商	商品開発	地域の特産物(河内レンコン)と地域の食品関係企業を結びつけ、商品開発(レンコンカレー)をし、それを鶴見区内のベーカリーショップに営業をし、カレーパンとして販売。その利益を区内にあるこどもホスピスの運営資金として寄付をした。	ウ	エ
		地域特産物の河内レンコンを何かに利用したいというところからスタートし、従来から商品開発でお世話になっている企業との間で商品開発を実施した。その利益を鶴見区内のこどもホスピスに寄付を行った。商品開発をしたレンコンカレーはパンの中の具材(フィリング)のため、商品化するために、区内にあるベーカリーショップ13店舗に営業をし、そのうち9店舗がレンコンカレーパンとして各店舗毎のオリジナルレンコンカレーパンとして製造販売をしていただいた。 河内レンコンについて、生産業者から様々なレクチャーを受けたり、食品関係企業からはカレーにレンコンを加えることの難しさを試行錯誤しているうちに実感をした。区内のベーカリーショップには、このフィリングを理解していただき、商品開発を行っただけでなく、ホスピスへの寄付のことについても理解していただけるように説明を行った。 企画から商品化、営業などを行いながらコミュニケーション能力やプレゼン能力の必要性を実感でき、実学を通しての今後の課題を発見できたところが一番の成果ではないかと考える。			
50	大阪 ビジネス フロンティア	新商品開発	ビジネスアイデア発想法を活用した取り組み	ア	ア
		地元製パン店の協力を得て、提案した新商品(パン)の企画案を吟味していただき、商品化できるものをピックアップし、特定日に販売をしていたでいてる。また、オープンスクール実施日にも学校で販売している。 自分が考えたものが商品化され、販売されることによって、企画の実現による喜びを感じさせることができる。			
51	兵庫 神戸商	販売実習	コミュニケーション力の養成、ビジネスマナーの向上、地域貢献	ア	アイ
		継続した販売実習の成果として、生徒のコミュニケーション力が向上し、ビジネスマナーを修得する良い機会となっている。 また実際に販売する商品は地元企業のものを扱うためそれぞれの企業の活動にも貢献している。			
52	兵庫 洲本実業	「具一グランプリ」 「ご当地うまいもん甲子園」	地元の食材を活用し商品開発し、全国展開を目指す。	ア	ア
		「ご当地！絶品うまいもん甲子園」において、兵庫県代表として近畿大会へ出場をした。地域の食材を審査員をはじめ多くの人に、評価していただくことができた。 郷土料理「ちょぼ汁」について調査・研究をすることで、地域の特性・特産物についての認識を深めさせる。機能性食品としての、栄養・効能をふまえ進化させた「ちょぼ汁」を『ちょぼボタ』と名付け、地域に発信し広める。			

53	奈良	インターネット販売学習	県内企業の名産品についてwebページを作成、出展	オ 授業担当者 で指導、実 施	ア
	奈良朱雀	各班に分かれて実施。県内の企業を訪問し、取扱商品を紹介するためのwebページ作成の許可を得て、本校のwebページにリンクさせた。(毎年10月、11月限定)その結果、アクセス数は少ないが、webページ作成の学習成果と企業訪問をすることで、コミュニケーション能力の向上につながっている。			
54	奈良	産業教育フェア	専門高校における学習効果について総合的な発表の場を全県的な規模で提供する。	イ	ウ
	高田商	※回答無し			
55	和歌山	商業教育フェスタ	県内の商業教育の学習の成果を広く一般に発表する場とし、この取り組みを通して地域経済の担い手となり社会に貢献できる人材育成を図る。また、商業教育に対する県民の皆様の理解と協力を得て、和歌山県の商業の振興と発展に資する。	エ	アエ
	和歌山商	県内の商業科目を学ぶ高校生の活動状況を、地域の人々に知ってもらう一番の機会である。今年で10年目となり、和歌山市ぶらくり丁商店街では恒例の行事として認知されている。 本事業を通じて、生徒たちが直接お客様と接することで、接客マナーや技術の修得及びコミュニケーション能力を養うことができる。また、商品開発や課題研究での取り組みを実践し、実際に販売できる場となっている。 この機会を通して、ぶらくり丁商店街が衰退している状況を見て、地域の活性化の必要性を認識したうえで、将来の地域経済の担い手としての意識を高めることに役立っている。			
56	和歌山	販売実習	①成熟した現代市場において広告と販売促進が果たす役割とその意義を学ぶ。 ②広告や販売促進に関する知識と技術を体験的に学ぶ。 ③広告や販売促進など販売に関連する活動を主体的、創造的に行う能力と態度を身に付ける。	ア	ア
	笠田	・販売実習において授業で作成したPOP広告、配布用チラシ等の有用性を実感することができた。 ・接客の面白さ、難しさを体感することができた。 ・実習時間だけでなく、事前の準備、事後の精算・報告書等の作成の大切さを学ぶことができた。			
57	鳥取	企業等とのコラボによる商品開発	地域や企業との連携を図り、生徒の主体的な企画推進や活動創成を通して探求心、想像力、実践力を育成する。	ア	イ
	鳥取商	・開発した商品の中で企業の定番商品として販売されているものがある。 ・高校生の活動に対する期待もあり、毎年連携先から継続を希望されている。 ・地元スーパーで開発商品を限定販売してもらうなど地域の評価、認知も高まっている。			
58	鳥取	みつばち屋	仕入れ、販売実習	ア	ア
	米子南	達成感の享受と振り返りによる反省			
59	島根	松商だんだんフェスタ	・望ましい職業観や勤労観の育成 ・地域との連携を深める。 ・体験的実践的活動をととして学習の深化を図る。	ウ	ウ
	松江商	・来場者約8,000人、地域での恒例行事として定着しつつある。(今年で5回目) ・フェスタを目標にしたビジネスマナー教育が展開できている。 ・生徒の自尊感情を高める取り組みとなっている。			

60	島根 出雲商	販売体験店舗実習 「出商デパート (いずしょうデパート)」	起業家精神の育成。ビジネスの実践力を身に付けさせる。自立した生徒の育成。商業の学びの集大成として位置づけている。	イウ	ウ
		※回答無し			
61	岡山 岡山東商	科目「商品開発」、「課題研究(ベンチャービジネス)」、東商デパート	地域について関心を持ち、地域活性化を目的として特産品等を活用した商品を企画・開発し、流通活動を行う能力と態度を育てる。地域との連携を図りながら商業知識を体験学習により検証させ、ビジネス教育の推進を図る。	アオ 東商デパートは学校行事であるため総務課中心に全体で取り組む。	アウエ
		地元地域に興味関心を持つきっかけとなり、地域に貢献する態度が養われ、地域の良さを情報発信できる等、地域との連携の中で相互の取組成果を向上させることができる。また、地域に高校生が関わることで実際に商品を開発、販売しているプロから実践技術を学ぶことができ、地域にとっても、今の高校生等のニーズが取り入れられ相乗効果が期待される。また、地域に商業教育を知ってもらう機会となる。			
62	岡山 津山商	商品開発 商店街販売実習	地域資源を活用した商品開発とビジネスプランの作成 地域文化や産業に触れて、地域文化の後継者としての関心と自覚を持つため	ア	ア
		商品開発に関する知識と技術を習得し、地域の顧客の満足を実現することの重要性について理解できる。地域資源についての知識や商品を企画・開発し、流通活動を行うための力を身に付けられる。 商業の基本を身に付け、生き残りをかけた起業家精神を養うことができる。また、地元商店街との連携をはかることができる。			
63	岡山 玉野商	第3学年「課題研究」(2単位)の生徒商業研究講座、商品開発講座	地域の状況を調査研究し地元の特産品を主力とした商品開発、販売をとおして地域の活性化を図る。	ア	ア
		・生徒商業研究発表では、H27、H28年と2年連続中国大会出場を果たした。 ・H27年 ふるさと納税をテーマに謝礼品を考案し、玉野市のパンフレットに掲載され多くの方に玉野市を知ってもらった。 ・H28年 玉野市の雑穀米、塩、海苔でおにぎり「玉結び」を考案し、UNOICHI公認フードとして販売し、特産品のPRとなった。 ・商品開発では、開発した「あなご焼きそば」を山陽レディースゴルフの会場やたまの港フェスティバルなどのイベントで販売し人気を得ている。 ・玉野産紫イモなど特産品を使ったスイーツなどの開発を地元商店と手がけ販売している。 ・生徒が実際に地域に出かけてコミュニケーションをとりながら、特産品をもとに商品開発と販売を行っているので、地域でのネットワークができたり、生徒が自信を付けたりすることに役立っている。			
64	広島 広島商	(模擬)株式会社広商デパート	商業の基礎的・基本的な知識や技術、豊かな人間性と商業の専門性を身に付け、望ましい勤労観、職業観を養うとともに、实际的・体験的な学習をとおして、プロデュース能力・プレゼンテーション能力・プランニング能力を身に付けさせることを目的とする。	イ	アイ
		生徒は、「広商デパート」の実践を通じて各教科・科目で学んだ知識や技術を活用することができている。この各教科・科目の学びを成果としての広商デパートに志向させる「学びの見える化」、いわゆる「広商スタンダード」を構築することで、今後もビジネススペシャリストを育成し、地域に貢献する人材を輩出している。			
65	広島 市立広島商	宮城県石巻市立桜坂高等学校との共同商品開発と共同販売実習	東日本大震災後、復興支援として桜坂高校(当時の石巻市立女子商業高等学校)の交流が始まっており、商業の取り組みで連携できることを模索し、宮城と広島の活性化につなげるため	ア	ア
		宮城県の三陸沖産のさんまと、広島県産のだし醤油を用いたオリジナルの缶詰「さんまの梅煮」を開発した。また、本校で開催する「広島市商ピースデパート」にて、桜坂高校の生徒と一緒に共同販売した。共同で開発した商品と一緒に販売することで、交流が深まるとともに、実現できたことで復興の力を感じさせるものとなった。来場者からも好評であり、即完売となった。			

66	山口 防府商工／ 防府商	天神まちかどフェスタ	地元商店街の活性化と生徒のビジネス教育の実践の場および地域理解のため	ウエ	ウ
		全校生徒が商店街に出向きそこで販売実習を行うことは、通常の販売実習に加えて事前交渉や捌回りを綿密に行ったうえで、苦情処理能力や危機管理能力なども身に付けて実習に臨まなければならず、教員も生徒も実社会そのものが経験できる大変良い教育実践の場となっている。 また、教員や生徒が地元商店街や仕入先などと直接交渉することにより、地域社会がどのような目的を持ってどのような動きをするのかが見聞でき、またそのことを直接地域社会から教えてもらうことができるので、地域理解にも大変役立っている。			
67	山口 宇部商	宇部商デパート	商業に関する知識・技術・態度の伸張を図り、自己の能力・適性・進路を発見し、創造と働く喜びを体験し、望ましい勤労観・職業観を育成することを目的としている。	イウ	アウ
		今年で31回を迎える本校の学校行事である。3年生が中心となり、下級生を指導しており、各店舗毎で内容を企画し業者と交渉をしている。 ビジネスに関する知識や技術を活用し店舗運営をしており、ビジネス教育の総括として取り組んでいる。ビジネスに対する心構えや知識・技術、交渉力やコミュニケーション能力の育成などに役立っている。			
68	香川 坂出商	坂商フェア「セキレ」(地元商店街における販売実習)	デパート方式の実習という実践的な学習を通して、日ごろの学習で習得した知識や技術をさらに深め、自分のものとさせる。	ウ	ウ
		学校は地域との繋がりを深めた。生徒たちは販売の難しさがわかり、接客マナーを学ぶことができ、地元の商店街を活気づけることができる貴重な体験ができたと感じている。また、商品化が身近なものとなり、セキレでの販売を目指して積極的に取り組む生徒が増えてきた。さらに、セキレ幹部や店舗マネージャーの中には、将来の職業や進路先に地域振興にかかわるものを選択する生徒も増えてきた。			
69	徳島 徳島商	SPH指定事業	地域のことを深くよく知り、地域の魅力を創出できる人材を育てる。また地域社会に貢献するグローバル人材を育成する。	アイウエ	アイウ
		文科省のSPH指定事業(H27～H29)を受けており、「地域連携型イベントの企画・開催」「地域連携型商品開発」に取り組んでいる。ビジネス実践力の向上に繋がっている。			
70	徳島 つるぎ	高校生海外ビジネスマーケティング事業	高校生が地域と連携して開発した商品を海外市場で販売し、現地の人々との交流を通して異文化理解を深めるとともに、広い視野と国際感覚を身に付ける。	徳島県教育委員会の事業を本校が指定を受けて実施	ウ
		・台湾での販売実習のために必要な、会話や商品説明について語学研修やPOP広告の作成を通して国際感覚を養うことができた。 ・地域の特産物「みまから」を台湾でPRすることができた。			
71	愛媛 松山商	ビジネス実習	様々なビジネスの現場で就業体験を行うことにより、実践的な知識や技術を習得させ、学習意欲や勤労意欲の向上を図るとともに、実践を踏まえた学力を身に付ける。	ア	ア
		「広告と販売促進」の学習内容を実際の販売の現場で役立て体験することができ、一般社会でのコミュニケーションを学ぶなど学習効果が上がった。そして、販売活動に関する一連の取組みを顧客の立場でなく、販売者の立場で体験できた。 また、職業意識・地域理解の向上に役立ち、自らの進路選択を決定するときの一助となった。			
72	愛媛 宇和島東	ブラッドオレンジフェア	・地元の特産である「ブラッドオレンジ」の普及や地元の活性化のため ・生徒のコミュニケーション能力の向上やビジネス教育の向上のため	ア	イウ
		・ビジネスの諸活動に対する生徒の意識が向上し、コミュニケーション能力やビジネスマナーが身に付いた。 ・初対面の方にも気軽に接することができるようになり、商品説明や受け答えがしっかりとできるようになった。 ・地域や特産品など地元に関する知識が豊富になり、県外からの観光客へ地元地域をアピールすることができるようになった。			

73	高知 山田	担い手人材育成事業(企業との共同研究)	地元の特産品や産業を知ることにより、地元を愛する心を育てるとともに、地元産業の担い手としての技術や伝統を継承する人材を育成する。	ア	アイ
		地元企業や商店街等との協働作業により、素晴らしい商品を作りことができ、生徒の自尊感情や自己肯定感も向上した。これらの取り組みは地域からの賞賛も得られ、地域の学校としての存在価値も高まった。様々なところで商品は販売され、企業の売上にも貢献している。トータルビジネス部並びに科目「商品開発」の授業において、地元特産品を使った新商品を開発している。(企業との共同開発)			
74	高知 高知商	商品開発	地域を知り、活性化に貢献する。国際理解を地域に広げる。PDCAサイクルの確立。	ア	アウ
		・県内の特産品について理解を深める ・生徒個々の責任感が強くなる ・地域との連携方法を学ぶ ・コミュニケーション力の向上 ・地域とのつながりを意識する			
75	福岡 小倉商	「課題研究」6次産業化プロジェクト	・地域の企業や大学等と連携し、商品開発を行う。 ・開発する商品の原材料を栽培し、その原材料を使用した商品の開発を行い、販売するまでを3年間のプロジェクトとして実施することで、継続した取組を実施する。	ア	ア
		・平成26年度にプロジェクトを立上げ、地元企業の株式会社ごとう醤油と商品開発を行うことが決定した。その後、地元の野菜を使用して商品開発を行うため、北九州市立大学地域創生学群農業関連プロジェクトに共同参加させていただき、地域の農家の方から農作業についてご指導いただいた。生徒は、6次産業のうち、1次産業を担当することから、何の野菜を使用するか栽培しながら検討を重ね、企業に商品開発企画書を提出しながら、1年目の研究を終了した。その際、次年度に研究に参加したい生徒を募集し、半年間一緒に活動させることで、自然な引き継ぎができています。成果として、1年目は企業や大学、地域との連携づくりができた。 ・平成27年度は、2次産業を担当するため、実際に商品開発に取り組んだ。去年の先輩が考案した企画から野菜の種類が決定し、10月までに「koidore(コイドレ)」が完成した。企業の方から「物語」が大切であると指導を受け、開発商品に物語を持たせ、「モノ」を売るのではなく、「コト」を売ることが生徒への課題となった。ラベルやロゴ、ミニ絵本、3D絵本の作成も行い、後半は、商談会に参加したり、県のコンテストに出品するなど、積極的に開発した商品の評価を確認した。生徒は、本物に触れる体験を通して、商品の説明がスムーズに堂々とできるようになり、バイヤーから商品への情熱が感じられたと高評価であった。その結果、常設販売の契約も達成し、外国(イタリア・台湾等)のバイヤーの方との交渉も挑戦することもできた。2年目の成果は、生徒に本物体験をさせることで、商品を含め、自分たちに自信をもたせることができた。 ・平成28年度は、3次産業の担当であり、「koidore」の販売に関してPDCAを行い、常設販売に向けて研究を行っている。現在、博多阪急、ハローディー大手町店、小倉井筒屋で販売を行った。生徒はスーパーと百貨店の違いや地元と博多の違いなど、様々な視点からPDCAを行い、次回の販売に向けて準備を行っている。先輩から引き継いだプロジェクトを成功させるため、開発した人の思いと自分たちの思いを連携させながら取り組む姿は、単年度で実施する「課題研究」とは異なるものがある。3年目になると大学や企業の方々との人間関係も余裕ができ、生徒のコミュニケーション力も向上した。3年目の成果としては、PDCAを通して、常に改善を意識した行動をとることができるようになった。また、地元への愛着や感謝気持ちも生徒から感じられた。			
76	福岡 若松商	若商バザール	商業高校における学習内容の実践発表	ウ	ウ
		文化祭で、販売実習をおこなうことで、学校における学習内容の意義とその確認が検証でき、生徒の学習に対するモチベーションが高揚した。また、昨年度より地元の税務署と連携したキッズチャレンジタウンを取り入れ、租税教室をおこなうことで地域住民にも商業高校での学習内容や取り組みを理解してもらえる機会となっている。			
77	福岡 久留米商	企業現場実習	商業教育の視野の拡大	イ	ア
		企業の仕組みなどが学習でき、商業教育に対する視野が広がる			

78	佐賀 佐賀商	きゃーもん祭	地域の企業と協力して、商品開発を行い、大型商業施設で販売を行っている。	イ	ア
		生徒はそれぞれ協力企業に訪問し、自分たちのアイデアはもちろんのこと、企業の方から商品知識や販売方法などより実践的な学習の場となっている。			
79	佐賀 鳥栖商	地域B級グルメの商品開発(トリコサンド)	地域名産品の商品開発と地域イベント腕の販売実習	ア	ア
		校外学習をととして、商品開発を行う問題点や留意点などに気づくことができ、自ら開発した商品が消費者の手に届く達成感などを体験した。企業倫理、職業感など様々なことを学ぶ事ができた。協力業者との打合せ、販売活動を通して消費者と触れ合う事で、コミュニケーション能力も身についた。また、食品の開発を通して、食育教育も行うことができた。地域にとってもB級グルメである「とりこどん」の知名度アップに貢献し、地域イベントを盛り上げる効果があった。			
80	長崎 佐世保商	商品開発及びその商品の販売	米の生産から流通、加工、販売まで6次産業化することで、地域の産業をもり立てるとともに、生徒のビジネスの実践力を育成する。	ア	イ
		商業クラブでの取組。 隣接町の棚田に出向き、まずは苗から稲を育てるところから始め、稲刈りまで米を生産する。その後、生産した米から新しい商品を開発することを考え、地元のお菓子屋さんと協力して「米粉ドーナツ」を開発した。味も、地元のミカンを使ったり、苺味、抹茶味など6種類の味のドーナツを開発した。市内のイベントなどの参加して、商店街で販売し、自分たちが作った商品が地域経済の起爆剤とならないか研究した。 生徒にとっては、地元の経済を活性化させるために何をしたらよいのか考える機会になったとともに、販売実習を通してコミュニケーション能力や仕入計画、販売計画などを立案したり、ビジネスの実践力を育成する機会となった。			
81	長崎 壱岐商	アップレカレー	課題研究の商品開発講座において取り組んでいる。実施の目的は、壱岐の特産品であるアスパラガスの未利用資源(穂先より生食用25cm切り落とした残りの部分)が牛の飼料が廃棄処分となっていたため、有効利用し、地域の活性化につなげたいと考えた。	ア	ア
		伊藤忠食品株式会社主催フードグランプリ2016にて、伊藤忠食品社長賞を受賞。 JA壱岐市による出資、壱岐ビジョンによる商品開発に関わるドキュメンタリー番組製作、壱岐新聞など、マスコミによる情報提供など、壱岐島内あげてのバックアップの下、共創の形を作り上げることができた。			
82	熊本 熊本商	熊商デパート	職業観・勤労観の育成、商品の仕入・販売・経理等の諸業務の体験的な学習等	ウ	アウ
		・生徒にとっては高校在学中の最も印象深い学校行事となっており、進学や就職の際の模擬面接指導では、ほとんどの生徒が「熊商デパート」でたくさんのことを学んだと答えている。 ・二日間の学校デパート開催中、毎年一万人を超える来場者があり、地域の方々に生徒の販売実習を楽しんでもらっている。制服で来校する中学生の姿も多く、生徒募集にもつながっていると思われる。			
83	熊本 球磨商	「球商百貨店」(販売実習)	販売実習の各種業務(仕入・販売・経理等)を体験することで、これまで学んだ商業の知識・技術を基礎にした実践力を育て、自ら主体的に課題に取り組む姿勢やコミュニケーション能力を涵養する。	ウ	ウ
		本校におけるもっとも大きな行事の一つとして位置づけている。生徒たちは、学年を重ねるごとに成長し、望ましい勤労観や職業観を身に付ける取組となっている。			

84	大分 大分商	「大商マルシェ」「商品開発」	商店街活性化を目的とした本校生徒による販売実習活動及び兼愛企業や生産者と連携したオリジナル商品の開発	アウ	アイ
		「大商マルシェ」は課題研究の授業において、3年間学んできたビジネスに関する知識や技術を生かし、マーケティング活動を実践してきた。具体的には、「商品開発」の教科書を活用し、商品の流通・商品開発の手法などを学び、大分県の特産品調査も行いながら、商品研究を行った。そうした取り組みを実践する過程で、校外にて販売実習を行う機会として、JR大分駅前へ合同出店する「大商マルシェ」を企画した。出店を経験し、多くのお客様や地域の方々から様々なアドバイスを頂くことで、よい学びの機会となった。販売活動においては、お客様のことをしっかりと考えて行動すべきであること、チームワークや責任感、コミュニケーション能力を十分に身に付けておく必要があることが大切であることを経験できた。 「商品開発」では、生徒たちが「大商饅頭」の企画開発及び販売活動を通じて、改めて大分の食材に魅力を感じることができた。地域の方々と触れ合う際には、緊張した様子を見せていたが、こうした経験から、実行力やコミュニケーション力などのスキルも向上していったと考える。活動に協力して下さるすべての方々に感謝の気持ちを持ち、これまでの絆とつながりを大切にしながら活動を続けて欲しいと考える。			
85	大分 日田三隈	三隈マーケット	商業を学ぶ生徒が中心になって、市内の空き店舗を活用したチャレンジショップを経営することを通して、ビジネスマナーの習得や地域の活性化に取り組む。	ア	イ
		平成22年7月のオープン以来、オリジナル商品の開発や販売促進活動など一連のマーケティング活動を行う中で、商品の仕入れから販売まで生徒中心に取り組んでいます。店舗は、土・日・祝日を中心に営業していますが、市内外のお祭りや各種催事にも出店しています。お客様からは、「接客態度がしっかりしている」「爽やかな笑顔と挨拶に元気をもらう」などうれしい声をいただいております。天領日田、水郷日田の新しい名物となるよう、高校生パワー全開で頑張っています。			
86	宮崎 宮崎商	宮商マーケット	1. 知識・技術の習得 2. 企画力・創造力・実践力の育成	ウ	ウ
		商品の仕入・販売をクラス単位で行い、ビジネス基礎(接客マナー)、原価計算(利益計画)、情報処理(収集と分析)、マーケティング(顧客満足)等の商業科目を通して実社会で活用できる知識と技術の習得の場として活用できた。			
87	宮崎 都城商	コマーソウル都商(販売実習)～地域共創 いっしょきやろかい!～	(1) 企業の流通活動全般に関わる諸業務を実際に体験し、商業高校生が学んでいる簿記・情報処理・マーケティングなどの知識を活用することで、創造性・自主性・コミュニケーション能力等の育成を図る。 (2) 開かれた学校として地域との交流を図り、各種の業務に従事するための職業選択の指針とするともに、将来地域に貢献できる人材の育成を図る。	ウ	ウ
		都城市の中心市街地は、中心市街地の顔とも言える大型デパートが閉鎖され、一層寂れていく状況にある。さらに、都城市だけに限らず、「老年人口」は今後も増加傾向にあり、高齢者のもつスキル・ノウハウを生かした商品を流通させることは、地域経済の活性化に繋がると考えられる。この「地域共創」を行うキーパーソンは高校生などの若い人材となる。都商生が中心市街地で販売実習(コマーソウル都商)を行い、地域団体が協力し合える機会を創ることで、中心市街地の魅力を高めることに繋がり、地域貢献としての役割を果たすことができる。 地域住民が中心市街地の魅力を再発見できる機会となったのではないかな。また、生徒に「地域共創」を行うために、どのような企画をしたらいいのかという視点が育ったのではないかな。今後は、生徒が自ら地域とともに企画・運営できるような仕組みを構築していきたい。			
88	鹿児島 奄美	プライベートブランドの商品開発を通じた地方創生人材の育成	企画力を高めて地方創生のリーダーの育成を目的とする。	ア	アイ
		活動過程で、商業科目で学習する知識を活用し生徒の課題解決能力が向上することが成果・効果と言えます。商品開発の方法は「商品開発」や「マーケティング」の授業で直接的に知ることが出来ます。「ビジネス基礎」、「簿記」、「情報処理」などで学習した知識は、商品開発企画に不可欠となります。体験学習は、専門知識がなぜ必要なのか、それがビジネス社会でどのように役立つのか、生徒達に気付かせる指導に効果を発揮します。奄美高校の生徒は、経験を通じて、現状の問題点や課題に気付く、その解決のために探求心を向上させています。平成27年度に開発された商品「スウィートネスハイスクールグアバアイス」は、後輩達の活動のよい手本となっています。この商品をブランド化するためにはどうすればよいか、課題を設定し、解決のために主体的に活動しています。進路指導においても、生徒達がキャリアを積み重ねる方向性を見出す助けにもなっています。業界や地元経済をリードする企業から内定、国公立大学や公務員に現役合格した生徒が数名でした。高い倍率で内定や合格を勝ち取ることができたのは、働く目的や学ぶ目的が、学習知識を活用した体験学習から、比較的明確になっていたからかも知れません。			

89	鹿児島 鹿児島商	南九州ファミリーマート	商品開発を通して、より実践的なマーケティング能力の育成を図る。	ア	ア
		情報収集、情報活用など多岐にわたり、実践的な資質・態度が見られるようになった。			
90	沖縄 那覇商	doki_doki☆spotナハ商パ ラダイス(学園祭)	①模擬株式会社の企画・設立・運営を通して学習の成果を発表する。 ②販売実習等の体験的活動を通し、実践力の向上につなげる。	ウ	ウ
		【成果】 ・一人一人が株主となり、模擬株式会社に出資し、配当を受ける。 ・一人一人が社員として、事業目的達成に向け協力して取り組む。 【課題】 ・売り上げのみに意識が向き、本来の目的である接客がおろそかになってしまう。 ・来校者優先の販売目的だが、在校生が先に購入してしまい来校者への販売が不足する。			
91	沖縄 中部商	校内販売実習・県産業教育フェアへの参加	学習成果の発表および商品企画力、コミュニケーション能力の育成	ア	アウ
		日頃の学習の成果及び商品仕入れによる企業側との交渉やコミュニケーション能力が育成できる。			

実施無し	6
ア 今後実施の検討が必要と考える	1
イ 地域の要請があれば検討する	1
ウ 実施の見通しはない	2
エ その他	2
・科目「商品開発」の選択履修があり、一部外部との連携もしているが、事業と呼べるレベルではないので、さらに連携を強化したい。(埼玉・深谷商)	
・かがわ地域ブランド化推進協議会ワーキンググループに参加する予定(香川・高松商)	

イ 地域の活動に貢献する取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			
				ア 部活動・教科単位で担当者が実施 イ 商業科内に委員会を設けて実施 ウ 全校的な委員会を設けて実施 エ 校外者を含む委員会を設けて実施 オ その他	ア 授業 イ 部活動 ウ 学校行事・特別活動 エ 希望参加行事 オ その他

1	北海道 旭川商	Promotion～旭川カプセルクラフトの挑戦～	旭川の匠の技術を広くPRして、地域活性化や観光活性化に寄与する	ア	イ
		新宿の自治体のアンテナショップでイベントを開き、観光客等にPRし、全ての商品を売り上げる、新聞やネットで報道されるなど、大きな成果を上げた。			
2	北海道 苫小牧総合経済	地元企業のイベントへの参加協力(ペーパーファッションショウ)	生徒の学校行事活動の成果をイベントに参加することにより、一般市民へ教育活動の理解を得る	オ 分掌担当 (生徒会)が 実施	ウ
		生徒が制作した作品を見てもらうことで、市民に生徒の活動が理解される効果があった。			
3	青森 青森商	うまい森 青いもり フェアへの参加	本校が開発商品の実習販売することによるコミュニケーション能力の育成を図る。	ア	イ
		先輩方が開発した商品を知り、開発商品を自ら商品者に販売するための計画を実体験することにより起業家教育が推進された。このことにより生徒自ら企画・運営することができる能力が身についた。また、販売販売により顧客と直接触れ合うことによりコミュニケーション能力が育成された。			
4	青森 八戸商	大型観光客船寄港歓迎セレモニー参加	吹奏楽部が八戸市からの依頼を受けて、年2回程度、大型観光客船寄港歓迎セレモニーで演奏する。	ア	イ
		八戸市からの依頼を受けてのものであり、成果・効果の特記事項はない。ただ、吹奏楽部生徒にとっては良い経験になっているのではないかとと思われる。			
5	岩手 盛岡商	盛岡さんさ踊りへの参加	地域に貢献する意識を醸成する。郷土を愛し、その発展を支える人材を育成する。強度の美しい自然、伝統行事・郷土芸能、温かい人のつながりのある社会、安全なまちを願い、地域づくりに関わる。	ウオ	ウオ
		- 多くの参加生徒が楽しんでパレードを行っている。 - 地域へのPRに役立っている。 - さわやかな踊り方が好評である。 - パレードや地域の盛り上げに貢献している。 - 伝統文化の継承、後継者づくりに役立っている。			

6	宮城 鹿島台商	トマト祭り、鹿島台互市 (春秋)、笑じフェス、わら じまつり	(1) 大崎市の産業や経済を調べ、地域を大事にする心を育てる。(2) 商品を取り扱う際に配慮しなければならない点などを体験を通じて学習させる。(3) 販売活動で必要なマナーや宣伝能力を養う。(4) 商品開発や販売実習を通して、地域の方や企業の方に支えられていることを実感させる。	ア	アエ
		商業科の課題研究「商業研究講座」を選択している2学年の生徒が主に担当。「チャレンジショップ鹿島」と命名され、品揃えは、本校生徒が開発した「パリもちスティック・もっちりんご」をはじめ、県内の商業高校等が開発した商品を販売している。参加した生徒の感想として、「一生懸命に声を出しても、商品を買ってもらえない場面があった。」や「接客ではミスする場面もあったが、多くのお客さんは笑顔で流してくださった。本物の仕事では、これは通用しない。これからの高校生活で、商業の楽しさを見つけたい。」などとの意見を述べている。 各種イベントへの出店は、キャリア教育の一環として位置づけられ、将来の勤労観・職業観の意識づけとして、本校の商業教育の目玉となっている。			
7	宮城 仙台商	泉中央地区一斉清掃	地域への貢献と共助意識の高揚	オ 生徒指導部	イ
		①部活動単位で、多くの部が参加し、例年200名以上の生徒。職員が地域の皆さんと共に活動している。			
8	秋田 大館国際 情報学院	ふるさと納税について改 善点を考える	競争が激しくなっているふるさと納税について、全国的な傾向を把握し、本市のふるさと納税の改善点を考え、その結果を担当者の前で発表する。	ア	アエ
		現状に対する問題分析力の育成・向上。 発表するためのプレゼンテーション能力の向上			
9	山形 山形市立商	市内のイベントの手伝い	地域貢献	ア	イ
		地域の方より感謝されている。			
10	福島 郡山商	地域行事参加及びボラン ティア活動	地域や病院、施設等の行事等に参加して地域活動に貢献する。	ア	アイ
		・商業研究部や課題研究販売実習班が市内商店街のイベント市場で毎年、開発商品や仕入品を販売している。 ・チアリーディング部や演劇部が震災避難所、施設や病院、幼稚園へ訪問しダンスや演劇、本の読み聞かせなどを行っている。 ・地域の方々に感謝されマスコミでも取り上げられ、商業高校の枠を超えて地域密着の高校として評価されている。			
11	茨城 水戸商	JA水戸応援プロジェクト (夏の感謝セールへの参加)	地域の野菜や果物を使用したオリジナル料理の提供しつつ、地域の方々との交流を深める。	ア	アウエ
		・お客様とのコミュニケーション取り方やオリジナル料理について相手に伝える難しさを学んだ。 実施後、意識的に接客の方法や、料理の特長の伝え方などを自主的に学ぶ姿(集客ターゲットや集客方法など)が見られた。			
12	茨城 那珂湊	Donightマーケット	地域の商店街と連携することで活性化をはかる。	エ	オ 起業ビジネス 科の実践
		定期的に活動の場を確保することによって、生徒の実践力をつけることができる。 マーケティングの手順や地元商店街の特徴を知ることでマーケティングの必要性を理解させる。 情報収集と分析を行い、プレゼンテーションを行うための基礎的な知識、技術を習得させる。			

13	栃木 栃木商	高校生蔵部(栃木市生涯学習課) アダプト運動	・栃木市内にある高等学校のメンバーを中心に、学校の枠を超えて蔵の街とちぎの街づくりに取り組むサークル活動 ・学校周辺の奉仕活動	ウエ	ウエ
		・学校の枠を超えて、地元蔵の街とちぎの街づくりに取り組むことにより、地域社会・地域住民との交流や理解が図れる。 ・学校周辺の奉仕活動を行うことにより、地域社会・地域住民との交流や理解が図れる。			
14	群馬 前橋商	吹奏楽部による地域貢献活動	吹奏楽部が、演奏を行うことで地域の人々に笑顔を与える。	ア	イ
		吹奏楽部生徒が、地域のイベント等で演奏することで、イベントの成果向上に貢献している。また、参加している生徒たちも、交流することで、コミュニケーション能力向上や人間的成長がみられる。			
15	埼玉 鴻巣	駅からの通学路を含めた環境整備	地域環境衛生向上のため	ア	イ
		部活動においてほぼ毎朝駅から学校までの通学路及び周辺の環境整備を行っている。			
16	山梨 増穂商	ゆずもぎレンジャー	地域の特産物である柚の収穫を体験し、地域理解や地域貢献への意識を高める。	※回答無し	ウ
		ゆずの収穫時期に生徒会と有志による収穫体験を行う。地域への貢献、地域理解として効果を上げている。			
17	山梨 甲府商	部活動における地域事業への参加	日頃の練習の成果を様々なイベント等で発表することにより地域に貢献する。	ア	イ
		多くの部活動が地元のイベント等に参加し、地域活動に貢献している。特にソングリーダー部は、平成8年の創部以来、各種大会において優秀な成績をおさめるだけでなく、地域貢献活動を積極的に行い、病院などでのボランティア活動、地元のイベント活動に多く参加している。			
18	東京 三商	お江戸深川さくらまつり、江東区こどもまつり、	地域の活動に貢献する	ア	アイ
		・地域からの受け入れの効果は大きい。 ・地域商店街からの受け入れ可能性の拡大。 ・商品開発につながる連携の可能性。			
19	東京 五商	ビジネスデザイン	地域と連携した実践型の商業の学校設定科目	ア	ア
		・地域の商店主のポスターデザインを行い、ビジネスポスターコンクールへ出品して評価を受ける。 ・地域商店街のCM制作を行うなどして、商業の専門性を深めるとともに、地域の活性化に努める。			
20	神奈川 厚木商	地域のお祭りへのボランティア活動での協力	ボランティア部の地域貢献活動	ア	イ
		地域の夏祭りで、飲食物販売の手伝いを地域より依頼され、毎年参加している。高齢化の進む地域にあって、地域の方から感謝されている。			
21	神奈川 横浜商	さくら祭り、南祭りへの参加	※回答無し	エ	エ
		内容は[2] 問3 に記載			

22	新潟 新潟商	地域イベントへの参加	吹奏楽部、ダンス部等が地域イベントに参加し、学校をアピールすると共にイベントを盛り上げる。	ア	イ
		地域の各種イベントに参加。例えば、何かの式典のオープニング・イベントとして演奏や演技を披露した。生徒にとって公の場で演奏や演技することは、「競技」ではない発表の場であり、観客の方が喜ぶ姿を目にすることで、地域の活性化に貢献できていることを実感できたようである。また、主催者、地域の方より大変好評であり、新聞にも取り上げられた。			
23	富山 高岡商	地域の朝市やイベントでの販売実習	ビジネスの実践力の向上	アイ	ア
		地域の朝市やイベントで模擬株式会社で考案した商品や地域の特産品を販売した。将来、地域活性化の担い手としての自覚が高まった。			
24	石川 金沢商	兼六園観光ガイド	(1) 地元理解 (2) 自ら考え行動する意欲と企画力、コミュニケーション能力を育成する	ア	ア
		(1) 兼六園を含めた、周辺観光資源に関する知識が深まった。 (2) 自分たちで考える機会が増加した。 (3) 観光業における、誘客の難しさを認識した。			
25	石川 小松商	小商フェスティバル	販売実習を通し勤労観や接客マナー・簿記会計などを実践的に学ぶ。	ア	エ
		販売実習を通し勤労観や接客マナー・簿記会計などを実践的に学ぶことができた。			
26	福井 武生商	越前市地域貢献活動支援補助事業(越前市)	越前市内で自主的に地域貢献活動を行う市民活動団体や学生団体に対し補助金を交付し、自由な発想や若い感性で行うまちづくり活動を支援することで、その活動を通じ、市民がまちづくりなどで活動し、成長することができるよう支援し、地域の活力を向上させることを目的とする。	ア	アイ
		平成27年度は「観光と広告」の授業において越前市の観光ポスターを3種類作成し、地域の様々な場所で掲示する事ができた。地域の観光資源を学び、それを形に表す事により地域に対する愛着、誇り、また表現することにより、一般の方から認められるという一連のよい経験ができた。 平成28年度はこの事業に取り組む対象を、授業から部活動(商業研究部)に移し、「高校生の視点から考える越前市の観光資源」というテーマで、食べ物を中心とした「越前市のおいしいお店マップ」を作成しようとする。プランを練って、審査会用のプレゼンテーションを行い、アンケート作成、取材、パンフレットの作成など総合的な力を試され、その能力が養われる。			
27	福井 福井商	地域ボランティア参加	地域が主催する清掃活動のボランティアに参加することで公共心を養い社会性を培う。	ア	エ
		地域が主催する奉仕活動や体験活動に全校的に参加し積極性や公共心を身に付けることができた。			
28	長野 長野商	デパートゆにっとアンテナショップ 地元妻科フェスティバル	学校の教育活動の理解・地域貢献	オ デパート ゆにっと 参加生徒 長商デパート 取締役	エ
		デパートゆにっとに関心を持っていた地元の商店街連合会の方から、要請を受ける。休日を利用した商店街のイベントに便乗したもの。事務局である長野商業高校生徒・引率者、商品はゆにっとで販売した中から、企業が更に協力してくれる商品に限定された。 高校生の開発した商品と高校生で盛り上げて欲しいとのこと。野外での販売になるので、大変な部分もあったが参加生徒はよくやってくれた。 妻科フェスティバル参加: 取締役は、デパート大売り出し期間中、売場には立たず直接的なお客様との触れ合いはない。そのため、この自治会主催のイベントは大いにお客様(地域の皆さん)とのコミュニケーションを図る絶好の場である。まさに、地域貢献・地域の活性化の一躍を担っている。			

29	長野 須坂商	くますぎクラブ	地元企業と協力して商品開発 地域のイベントに参加して地域貢献活動	ア	イ
		・地域連携、地域活性化に貢献(地元、近隣のイベントに参加し出店、販売) ・地元企業と連携して、地元伝統野菜を使った商品開発(フードグランプリ出場・市の物産品に認定) ・自分たちの開発商品や全国の高校から開発商品を仕入れ、販売する。			
30	静岡 静岡商	地元商店の商品開発	地元商店の課題をビジネスの手法で解決することで コミュニティービジネスの創造に寄与するとともに、地域 社会についての理解を促進する。	ア	イ
		地元商店とコラボレーションし、新商品のアイデアを考え、試作品を販売し、アンケートを実施するなど、 地域と直接触れ合うことにより、地元地域のよさを再認識する機会となった。また、開発対象の商品が洋菓子 であり、生徒にとって身近な商品であったため、商品開発の実際の現場を体験することができた。			
31	愛知 愛知商	まちサポエキシビジョン	職業観・倫理観の育成	ア	アイ
		・まちサポエキシビジョンの成果発表を通して、本校の活動内容を地域へ発信している ・コミュニケーション能力、協調性や問題解決力の育成を図ることができている			
32	愛知 岡崎商	地域ボランティア	①生徒の主体性、公共心、コミュニケーション能力の育 成 ②地域の活性化	オ 生徒会、総 務部が地域 の組織と連 携	エ
		・年々参加者が増加(例:河川敷除草3年前約50名参加、現在約200名参加) ・取組後の心の成長がみられる。			
33	愛知 豊橋商	模擬株式会社「ショップ豊 商」の開催	地元企業等から商品を仕入れて地域住民に販売する 活動をととして、地域連携、地域貢献できる人材の育 成を図る。	ウ	ウ
		模擬株式会社「ショップ豊商」は仕入れから販売までを3年生の科目「課題研究」を使って学習しながら 実践している。3年間の商業教育の集大成として、生徒にとっては非常に充実した取組となっており、地域 住民にとっても非常に人気があり定着した伝統行事である。生徒の地域連携・地域貢献を図るために大 変効果的であり、地域住民にとっても本校生徒の元気な姿を見ていただく絶好のPRの機会となっている。			
34	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFU SHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的 ビジネスを展開。	ウエ	アイウ
		※回答無し			
35	岐阜 関商工	関市刃物まつりでの出店 参加	販売実習をととして、コミュニケーション力やビジネス の実践力を身に付ける。	ア	ア
		地域の活動に積極的に参加したことで、地域の取り組みの理解とビジネスの実践力やコミュニケーション 力を高めることができた。			
36	三重 四日市商	ポンポコキッズ in 本町 商店街	商業を学ぶ酒商生がスタッフとなり、参加対象の小学3 ～6年生とともに働くことの楽しさ、喜び、大切さを学び 学習を深めると共に、コミュニケーション力、ビジネスの 実践力の向上を図る。	ア	ア
		年間2回の実施により、多くの小学生の参加をえて盛況に実施している。働くことの楽しさや、給料をもら い、納税し、買いものをするという経済の基本的な仕組みを学べる機会となっている。 生徒はスタッフとして働くことにより、役割の重要性や人に伝える方法などについて学んでいる。また、地 域の商店街と関わることで、商店街の現状を知り、その活性化について考える機会となっている。			

37	京都 京都すばる	吹奏楽部 演奏会	地元イベントの活性化・集客の協力	ア	イ
		・毎回、好評を得て喜ばれている。			
38	大阪 鶴見商	地域連携プロジェクト	高校生による販売実習と部活動の発表を連携させ、地域イベントの活性化の手助けをする。	ア	イエ
		販売実習においては、全校生徒から希望者を募る。(鶴見区のイベントには、ほとんど参加するためイベント毎に参加者の希望を募る。)イベントのオープニングなどで、ダンス部、軽音楽部、バトン部などが舞台発表を行っている。 販売実習に参加した生徒は、コミュニケーション能力の育成に効果があり、部活動の生徒にとっては、日頃の練習の成果の発表の場であることから、平素の活動の目標となっている。			
39	大阪 ビジネス フロンティア	各種地域イベントへの参加	学校や部活動の認知度を高めることができる。	ア	イ
		発表する場を少しでも多くすることにより、活動の幅を広げることができる。さらに町内会や区内・市内を中心としたイベントに参加し、多くの地域の方々に見ていただくことにより、発表する喜びを感じることができる。また、発表する部を通じて本校について認知してもらうことができる。			
40	兵庫 神戸商	神戸港150年事業および神戸市国際交流事業への参加	地域貢献と生徒の国際感覚の育成	現在検討中	エ
		現在神戸市と内容について調整中			
41	兵庫 長田商	ふるさと貢献活動事業	・地域での人のつながりと震災から得た「支え合いの大切さ」を実感し、地元と連携した教育活動の推進及びコミュニケーション能力を高め社会性を高める。	ウ	ア
		・地元商店街でのフィールドワーク・グループワーク等を通じて他者理解を深め良好なコミュニケーション能力を養えた。また、その中で、ビジネスマナーといった社会人基礎力を育成し、他者と協力し課題に向きあう中で課題解決力を培うことができた。さらに、地域の方々と交えて活動報告会を開催し、好評であった。			
42	奈良 奈良朱雀	※回答無し	地域行事、イベントに参加	ア	イエ
		地域のイベントに参加、協力することにより、地域関係者と友好的なコミュニケーションの向上につながっている。			
43	奈良 高田商	ものづくりメッセ	商工会議所と連携し、地域企業の社員としての視点で業務内容の説明、販売実習を行う。	イ	ウ
		※回答無し			
44	和歌山 笠田	笠田高等学校・かつらぎ町役場と連携し、産業まつり活性化プロジェクト	産業まつり活性化プロジェクトを通し、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力、企画・運営能力を学び、身に付ける。	ア	ア
		・11月19日(土)のかつらぎ町産業まつりで、かつらぎ町役場企画公室の方々と連携して、カラオケ大会のイベントを企画・運営する予定			

45	鳥取	高校生さわやかマナーアップ運動	交通安全週間等に合わせ生徒の代表が、学校最寄駅、校門前等で挨拶運動とマナーアップを呼びかける。	オ 生徒会 執行部生徒	オ 生徒会 執行部生徒
	鳥取商	・挨拶、通学マナー等の向上に一定の成果 ※特定の部活動が学校周辺の清掃活動を実施(秋の街路樹落ち葉)			
46	島根	松商だんだんフェスタ	・地域の方々に商業教育への理解を図る ・地元企業、関係機関との連携強化	ウ	ウ
	松江商	・来場者約8,000人、地域での恒例行事として定着しつつある(今年で5回目) ・フェスタを目標にしたビジネスマナー教育が展開できている。 ・生徒の自尊感情を高める取り組みとなっている。			
47	島根	地域のイベント参加	地域に根ざす商業高校として、地元理解を深め、異世代交流を通して心豊かな人間性を育む観点から、地域のイベントのボランティアや出店の要請があれば参加している。	ア	イエ
	出雲商	地域の人との関わりの中から自己肯定感や自尊感情を育んでいる。			
48	岡山	「ア 商品開発や販売実習に関する取組」内容、社会貢献活動、ボランティア	上記「ア 商品開発や販売実習に関する取組」の目的に加え、特色ある学校づくりの推進およびビジネス教育における道徳観を育成し生徒に社会の一員であることを自覚させ、社会に貢献できる人材の育成を目指す。	アウ	アイウエ
	岡山東商	上記「ア 商品開発や販売実習に関する取組」の成果に加え、ボランティア等で地域の方と共に活動する中で、本校の教育方針が生徒の活動を通じて伝わり、地域に必要とされる学校として周知してもらえる。			
49	岡山	地域の事業に対するボランティア・販売実習	自分たちができる地域貢献について考え、行動する。	ウ	アウエ
	津山商	高校生になると、部活動や学校の行事の関係もあり、地域の行事に参加しにくくなる。そのような中でも、時間を見つけて地域の行事に何らかの形で参加しようという雰囲気が出てきた。			
50	岡山	地域ボランティア	地域を知り、地域に貢献し、将来は地域で活躍できる人材を育成する。また、社会人基礎力、コミュニケーション能力等を育成する。	ア	アイエ
	玉野商	・瀬戸内芸術祭、たまの港フェスティバル、UNOICHI、玉野まつり等の地域の行事にボランティアや企画スタッフとして参加している。 ・地域から期待されている。 ・地域の活性化に貢献している。 ・生徒の中には、将来にわたって地域のボランティア活動を推進していくという志が育っている。 ・多くの大人とかかわることで、高校生は精神的に鍛えられていると感じる。 ・ここ数年のこの取組により、高校卒業後も社会人や学生の立場で、地域ボランティアに参加する卒業生が増えている。			
51	広島	「南の風EBAあそび」(広島市中区江波地区)	広島市の中でも多数の史跡が江波にあり、江波地区の伝統、文化、行事などを各団体協力のもと披露し、遊びの中で子どもたちに伝承している。	外部で組織された委員会(南の風の街EBAを創る会)に参加している。	イ
	広島商	部活動を中心に、日頃の活動状況を発表することを通して、学校紹介、商業高校で学ぶことなどを地域、中学生など広報するとともに理解を深めるなどの効果がみられる。			

52	広島 市立広島商	宮島の観光客誘致コンペへの参加	地域の観光ビジネスを盛んにするアイデア創出力と実行力を養い、地域の活性化を目指し、貢献する。	ア	ア
		本校観光コースの授業の一環で、世界遺産「宮島」の観光客誘致コンペへ参加し、プロの企業と競合するプレゼンを体験することで、学校から商業のビジネスチャンスの発信力と生徒の学習意欲の向上に繋がった。また、地域の観光資源を知ることの楽しさ、そのプロデュースすることの面白さを体験し、商業を学ぶ意義について再確認することにつながった。			
53	山口 防府商工／ 防府商	幸せますフェスタ(商工会議所・市おもてなし観光課が主催する季節ごと年に数回のイベント)	地域の活性化と生徒の地域理解のため	ア	イ
		年に数回の地域イベントに学校として参加していることで、本校が地域参加型学校であることを地域に認識してもらえる効果がある。 毎回、生徒独自企画を持ってイベント参加を行い、販売実習、ゲームイベント、商業の課題研究で作成した作品(地域発見フォト・プロジェクションマッピング)授業で作成した作品展示などを行い、生徒たちの参加意欲も高い			
54	香川 高松商	かがわ産業教育フェア(生徒実行委員会)	生徒の学習意欲や職業観の高揚を図る。また、保護者や県民の専門教育に対する関心を高める。	エ	ア
		かがわ産業教育フェアは、平成23年度にスタートし、28年度で6回目、11月19日(土)に開催される予定である。 主催:香川県教育委員会、香川県産業教育振興会 参加学科:農業、工業、商業、水産、家庭、看護、情報、福祉、理療 平成27年度から、生徒実行委員会(毎年5名程度)が組織され、フェアの企画・運営にあたっている。生徒は本校商業科3年生で、「課題研究」の授業を核にして活動している。			
55	香川 坂出商	事業名なし (「さかいで産業展示交流フェア」「さかいで塩まつり」「楽市楽座」「さかいでまちなか楽商市」「お宝市」など地域行事への参加)	本校の様々な取り組みについて広く地域の人々に理解をしていただく。	ア	イエ
		生徒たちは、地域行事への参加により地域の歴史・文化及び産業・経済等を学び理解を深め、地域に目を向ける機会となった。また、本校の活動を理解してもらうことで様々な活動で地域との連携がしやすくなった。			
56	徳島 徳島商	SPH指定事業	地域のことを深くよく知り、地域の魅力を創出できる人材を育てる。また地域社会に貢献するグローバル人材を育成する。	アイウエ	アイウ
		文科省のSPH指定事業(H27～H29)を受けており、地域企業に対して「Web作成支援」に取り組んでいる。ビジネス実践力の向上や郷土理解教育の促進に繋がっている。			
57	愛媛 松山商	ロープウェイ商店街の門前まつりへの参加	地元商店街の行事に参加し販売実習をさせていただくとともに、行事を盛り上げるお手伝いをする事により、地域に貢献することについて考えさせる。	イ	ウ
		地域の活動に参加することにより、地域をより深く理解し地域住民との関わりや経済活動の一面を見ることができた。また、地域に根ざした高校の生徒として、将来地元企業で働く自分の姿をイメージすることができた。そして、この活動により生徒自身の地域との関わり方の改善や貢献したいという気持ちを高めることができた。			
58	愛媛 宇和島東	伊達な城下町、お喜びフェスタ、じゃこ天カーニバル、地方祭	・地元商店街とイベントの活性化 ・参加生徒の地域興しへの関心を持たせる。	ア	イ
		・地域住民や他商店の人たちとの交流によって、豊かな人間力が身に付いた。			

59	高知 山田	学校地域協働本部事業	生徒の地域を愛する心を育てるとともに、他者と協力しながら活動できる人材を育成する。また、社会で生き抜くための知恵を授けることもこの取り組みの大きな目的である。	ウ	アウエ
		地域と協働して生徒を育てることは、地域住民にとってもやり甲斐や生き甲斐を感じさせる取り組みとなっている。地域の大人が地域のこどもと関わることは、10年後、20年後、30年後の地域を創ることに繋がる。生徒は大人たちの悩みや、地域の課題にしっかりと向き合い、今の自分に何ができるかをしっかりと考えることができています。これからの教育は、学校と地域が協働して子どもたちを育てる体制が必要である。			
60	高知 高知商	小学校サポート活動 日曜市活性化プロジェクト	地域貢献を通してPDCAサイクルを検証する。	ア	アウ
		・県内の少子化、高齢化など、現実を理解する ・人とのつながりの重要性を理解する ・企画などのプレゼンを通して、企業人から指摘を受けることでPDCAがより確立する。			
61	福岡 小倉商	城野校区清掃活動	学校が所在する地域のまちづくり協議会と連携し、地域の方々と清掃活動を行う。	ウ	ウ
		・まちづくり協議会の活動への理解。 ・地域の方々との信頼関係の構築。 ・清掃活動に対する意識の向上。			
62	福岡 若松商	若松商店街活動	地域に学ぶ姿勢を持ち、若松商店街の活性化に貢献するとともに生徒の自立心、協調性、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力、接遇やマナーなどの育成を目的とした販売実習を行う。	イ	エ
		生徒会を中心として希望者を募り、例年40名前後の希望者参加型で実施をしているが、本校で開発した商品の販売実習のみのとどまらず、東日本大震災の被災地からも商品を仕入れ販売をおこなっており、収益の中から被災地への寄付等をおこなうことでその還元を図っている。この活動は若松商店街の主催によるものであるため、他校からも参加があっているが、近年は地元の高校という位置付けからプラスバンド部も招待され、オープニングや公開演奏等の活動も行っている。地域からは、本校の参加が本行事開催の是といった条件になっており、毎年大きな期待を寄せられている。			
63	佐賀 佐賀商	佐賀市エコ活動	環境問題に対し、生徒が積極的に参加し、環境破壊を防ぐ活動を行っている。	イ	ウ
		地元の自治体と協力し、活動を行っている。環境問題という社会と密接な問題に高校生らしい、発想を取り入れながら行っている。			
64	佐賀 鳥栖商	VRコンテンツ制作	コンピュータを用いたコンテンツの制作と佐賀県産業教育フェアでの展示披露	ア	イ
		情報処理部の活動の一環として、様々なコンテンツを生み出し公開している。今年度は、VRコンテンツの展示披露およびScratchを用いたプログラミング体験を佐賀県教育委員会主催の「佐賀県産業教育フェスタ」などでおこなった。この活動を通して、コンピュータスキルの向上はもちろんのこと、自らの成果物を他者に披露し評価されることにより生徒の自信につながり、人との触れ合いに喜びを感じることができた。地域の産業を活性化させることにもつながり、商業教育の可視化を実現させることができた。			
65	長崎 佐世保商	ミニ佐世保	小中学生に、商店や市役所、銀行などで働いたり、お客になることで、地域の経済がどのような仕組みで成り立っているのかを知らせる。	エ	エ
		小中学生が中心となり、どのような町を作りたいか、どのような商店や工場があったらいいかなど考えさせて実行させる取組である。主催する大人はもちろんのこと、本校の生徒、大学生などが協力して、小中学生にアドバイスし考えさせる過程において、自分の考えを整理したり、周りの子ども、大人とのコミュニケーションをとることの大切さなどを学ぶことができた。			

66	長崎 壱岐商	商高野菜プロジェクト	農業の後継者育成を目的としたJA壱岐市からの協力依頼により、平成25年度より課題研究の講座として実施されることとなった。実施の目的は、野菜の生産から販売までを通じ、流通について学ぶとともに、販売実習において接客技術の向上や顧客心理の理解、ロゴやPOP広告の作成を中心とした販売促進などビジネスを総合的に学ぶことである。	ア	ア
		本講座を実施して4年目となる。JA壱岐市および農業従事者の指導なども参考に毎年試行錯誤しながら、夏野菜および冬野菜の栽培から販売までを行っている。 平成28年度は一口500円の出資を募り、出資者へ収穫した野菜をラッピング等を行い手渡し、アンケートや評価への協力依頼および分析を実施している。 また、10月の文化祭、11月の壱岐市JAフェスタに参加し、在校生や地元住民への冬野菜の販売等を実習させて頂いている。地域からも好評を得ている。			
67	熊本 球磨商	「人吉 お城まつり」への参加	「課題研究」調査研究の一環として、地域イベントである「人吉 お城まつり」へのイベントの企画運営・実施を行い、その中でアンケート調査を行っている。	事業の実行委員会へ参加させていた だき企画を 実施させて いただいで いる。	ア
		ここ数年、「課題研究」調査研究の一環としてイベント企画・運営を行い集客に貢献するとともに、参加者を対象にアンケート調査を実施し、調査研究の基礎データを取得している。平成26年・27年は地域の史跡をめぐる「スタンプラリー」を企画・運営し、好評を博した。年々来客者が増加する人気のある地域イベントであったが、平成28年は「熊本地震」のため開催が見送られた。			
68	大分 日田三隈	川開き観光際 天領祭り	高校生の参加による地域貢献	ア	イ
		問2と同様			
69	宮崎 宮崎商	商品開発	地元特産品を使った商品の開発を行い、消費拡大につなげる	ア	イ
		宮崎はピーマンの生産量に比べて消費量が少ないというデータに基づき、地元特産品(ピーマン)を使用したパンを開発し、消費拡大につなげたいと考えている。現在は企業の方と一緒に商品開発中である。			
70	宮崎 都城商	都城市 ぼんち市出店	地域で月1回開かれるぼんち市に出店することにより、自ら企画・開発した商品の販売活動を通して実践的なマーケティング能力やビジネスに関する意識を育てる。	ア	ア
		今まで学んできた商業に関する知識を課題研究という授業で活用しながら、主体的に学ぼうとする意欲が育っている。また、主体的に地域に関わろうとする姿勢が育ち、地域のネットワークを広げている。			
71	鹿児島 奄美	奄美市ふるさと納税活性化の取組	ふるさと納税返礼品(特産品など)の企画開発や、地域外にPR活動を行い地元地域納税制度の活性化に寄与する。	ア	アイ
		生徒は、ふるさと納税制度の理解と制度を活用した「地方創生」をしようとする自治体の取組を深く理解することが出来たと思います。また、高校で企画開発した商品をふるさと納税返礼品に登録することで、納税制度を運営している自治体の立場だけではなく、制度を活用して商品を販売・PRしようとする地元企業の立場、納税者の立場、さらには、この制度を推進している政府の立場やなど、多面的に物事を考える良い機会となっています。この取組は、現在地方自治体が置かれている厳しい状況や、今後どのような活動が一市民として大切になるのか、「地方創生を担う人材育成」として長期的に有意義であったと考えます。 【実施の内容】 5月 3年生の授業「課題研究」で奄美市担当者による「ふるさと納税制度について」の特別講義を実施 6月 奄美高校企画開発商品「スウィートネスハイスクール」ブランド商品のグアバアイス、グアバのお酒、タンカンのお酒を納税者への返礼品として登録 6月 奄美市主催の「高校性によるふるさと納税活性化ワークショップ」に参加し、返礼品の企画開発について議論 7月以降、返礼品登録を視野に入れた特産品開発を継続中			

72	鹿児島 鹿児島商	せばる隼人舞	郷土の伝統芸能にふれることで、郷土愛・人間愛の精神の醸成を図る。	オ 生徒会役員 他有志を 募っての 活動	エ
		心豊かな人間形成を図ることができた。地域の方々との交流によりコミュニケーション能力の育成や地域の視点で考える姿勢が見えた。			
73	沖縄 中部商	事業名なし	地域との連携(地域の活動にボランティアとして参加)	オ 担当部署や 教科担当者 による活動	エ
		地域活動に参画することにより地域の状況等を理解することができ、また学校PRにつなげることができる。			

実施無し	23
ア 今後実施の検討が必要と考える	5
イ 地域の要請があれば検討する	14
ウ 実施の見通しはない	1
エ その他	2
・地域の依頼を受けて個別に対応しているが、学校が主体となった事業のレベルでない。(埼玉・深谷商)	
・今年度から実施していく予定(三重・津商)	

ウ 地域の物的・人的資源を教育課程に活用する取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			
				ア 部活動・教科単位で担当者が実施 イ 商業科内に委員会を設けて実施 ウ 全校的な委員会を設けて実施 エ 校外者を含む委員会を設けて実施 オ その他	ア 授業 イ 部活動 ウ 学校行事・特別活動 エ 希望参加行事 オ その他

1	北海道 苫小牧 総合経済	ビジネスマナー講習	基本的なビジネスマナーを習得することにより、即戦力になる人材を育てる	ア	ア
		就職間際の3学年を対象にすることにより、今までの常識とは違う立ち位置を確認できる効果があった。			
2	青森 八戸商	国際経済科における地元貿易実務者による講演及び地元貿易関連企業の見学	貿易実務者からの輸入取引に関する講話や市内企業の通関業務担当者からの通関実務に関する講話、企業見学をととして貿易に関する興味、関心を高める。	イ	ア
		国際経済科としての一連の貿易に関する授業での取組であり、講話、企業見学をととして貿易に対する職業理解が得られていると思われる。 その他、2年次に2日間、3年次に2日間の計4日間は特別非常勤講師による貿易実務講習会を行っている。 卒業後、直ちに貿易関係へ就職する生徒はいない。国際経済科としては英語によるコミュニケーション力の育成が学科の柱となっており、貿易ビジネスに関する学習は深められていないのが現状である。			
3	岩手 盛岡商	士魂商才人材育成プラン、勤労観育成事業(盛岡青年会議所)、高大連携事業(岩手県立大学)	・キャリア教育を充実させ、望ましい勤労観・職業観の育成を図るとともに、社会の変化に対応できるコミュニケーション能力、マネジメント能力等の社会人基礎力を養い「いわてのリーダー」となる人材を育成する。 ・生徒・学生の進路意識や学習意欲の高揚を図るとともに、双方の教育の活性化を図る。	アイエ	ア
		士魂商才人材育成プラン ・勤労観や職業観の育成、進路選択の幅を広げることにつながっている。 ・社会人としてのマナー、コミュニケーション能力の向上につながっている。 ・OBによる面接指導は、実践的な面接として効果的であった。 ・地域で活躍するOBと触れ合うことにより、地域作りへの関心・意欲を高めるきっかけとなった。 勤労観育成事業 ・盛岡青年会議所と関わることにより、会議所メンバーの本校への理解が深まった。 ・今後、盛岡青年会議所との様々な連携が期待できる。 高大連携事業 ・学生による授業やアドバイスによって学習意欲の高揚が図られた。 ・生徒が、大学進学後の学びについてイメージし、参考にすることができるようになった。			

4	宮城 鹿島台商	キャリア教育 (就業体験の実施)	①著しく変化する社会における専門知識や実際の業務内容に触れる。 ②職場を体験し、将来の進路指導の一助とする。 ③職場の労働安全・マナーや勤労の大切さを学ぶ。 ④職業観を育成するとともに、人間としての在り方、生き方を考える。 ⑤産業について知識を深める。	ウエ	アウ
		①「キャリアの時間」プログラム及び就業体験プログラム等により、内定率向上及び安易にアルバイト等を選択する生徒の減少。 ②将来を見据えたキャリアデザインを意識させる取組により、安易な進路選択をする生徒の大幅な減少。 ③キャリア教育推進協議会を教育活動に取り入れた事による、進路指導や起業家教育等が一層の充実。 ④地域または県内への就職者の増大による、地域に貢献できる人材の育成。			
5	秋田 大館国際 情報学院	ICT情報関連産業人材 育成事業	3年次課題研究において、情報処理に関する企業から講師を派遣してもらい、今現在、実際の情報処理に関する企業で開発されているプログラミングを授業の中で生徒に指導してもらう。	ア	ア
		教員が教科書を使用して情報処理に関する、一般的内容について説明すると共に実際の情報処理企業に携わっている講師から開発の現状や業務の実情についても説明してもらい、その内容を理解すると共に進路情報の一助とすることができた。			
6	秋田 秋田商	先輩講話	将来の職業選択に向けて参考にする。	ア	ウ
		さまざまな分野のかたを講師に招き、HR教室を交代で回っていただきながら話してもらうことで、より身近で、興味深い話を聞くことができた。			
7	福島 福島商	小売商講習会	授業内容を実務に結び付け、その専門性を高めるだけでなく、より活用できる知識・技術を身に付ける。	ア	ア
		地元企業2社を経営ビジネス学習のサポーター企業とし、小売業の仕事内容や地域小売業の現状等について、学習進捗状況に応じた講義を行うことにより、より実践的な知識を深めることができた。また、企業経営者による経営実務に関する話を伺い、実務的・専門的な教科学習の深化を図ることができた。これらにより、地域に対しての郷土愛を育むとともに、将来の地域社会の担い手となる人材の育成を目指している。			
8	福島 郡山商	インターンシップ	流通業(販売)におけるインターンシップを通じて流通ビジネスの実務的な知識・技術を就職するとともに勤労観・職業観の醸成を図る。	イ	ア
		・流通経済科2年全員(3クラス)が流通関係の事業所において3日間のインターンシップを行い、後日事業所の担当者及び生徒を前に報告会を実施し、流通ビジネスの実践力及び表現力、コミュニケーション力の向上が図られている。 ・流通に関する実務的な知識・技術を習得し、日商リテールマーケティング検定2級の合格(昨年度日本一)にもつながっている。 ・2年全員が高齢者とのふれあい体験、3年全員が保育実習を行い、勤労観・職業観の醸成が図られているとともに、豊かな人間性が育まれている。			
9	茨城 水戸商	楽天IT学校への参加	インターネットショッピング運営の経験を通して、ビジネス社会で活躍できる産業人の育成を目指す。	ア	アエ
		・経営者の方々とのコミュニケーションの取り方、商品の特長をわかりやすく、興味を持たせるための手立てなど、実学を学ぶことができた。外部講師や経営者から生の情報を聞くことができ、生きた教材に触れることができた。			

10	茨城 那珂湊	ビジネスデザイン(学校設定科目)により外部講師の活用	商取引の広告、広報に関する知識と技術を習得することで、さらに実践力をつけるために専門的な知識と技術へと発展させる。	ウ	ア
		広告やデザインの基礎、制作の応用などの技法を習得することで、実際にPOP広告が販売促進につながるか等の実践力をつける。デザインがマーケティングの中で果たしている役割を習得することで、パッケージデザインを取り扱い、商品開発に必要な基礎知識を身に付ける。 現在本校でおこなっている谷藤水産(地元企業)との商品開発で実際の商品として販売することが決まっている。			
11	群馬 前橋商	群馬銀行による社会人講師授業の実施	群馬銀行2年目の行員による社会人講師授業で「ライフプランの作成」等の講話を通じて、将来について考えるきっかけにする。	ア	ア
		本校では、4年生大学進学者が多いが、その生徒たちが、大学卒業後金融関係への就職を視野にいられていることから、効果的な授業となった。1クラスに8～9人の社会人講師が配置されたことにより、積極的な交流が見られた。特に札幌(お札の勘定)の実体験ができたことに対して、生徒から好評であった。また、銀行員から知識を吸収するだけではなく、生徒たちの挨拶、礼儀正しさにより、銀行員の成長にもつながった。			
12	千葉 東金商	「職場インターンシップ」・「キャリア体験」	進路実現に向けた職業観、倫理観の育成を目指し、産業社会に資する人間性を育成する。	ウ	ウ
		2学年を対象に夏季休業中に学校が指定した体験先に分かれ、実施している。進学希望者は「スクールインターンシップ」を4～5日間、就職希望者は「職場インターンシップ」を2～3日間実施している。職業に対する考え方や自己の進路に向けて真剣に取り組む姿勢を育成することができた。 平成27年度は淑徳大学千葉キャンパスにて介護実習を行った。また、平成28年度は城西国際大学で1学年全員を対象に講演会・介護実習、幼児教育体験会を実施した。毎年、生徒からはお年寄りの気持ちが分かった。お年寄りを見かけたら声をかけたい等の感想があるといった感想が上っている。また、大学生活について身近に感じることができているようだ。			
13	山梨 甲府商	専門学校との連携によるカリキュラム編成	地域専門学校と連携することにより、弾力的なカリキュラム編成を行う。	ア	ア
		平成15年より甲府商科専門学校との連携として中国語の共同授業を始めた。具体的には学校設定科目「中国事情」として教育課程に位置づけ、1年間を通して週3時間専門学校において受講することで、3単位を認定している。受講生徒は決して多くはないが、開始より13年が経過し確実に定着している。			
14	東京 三商	インターンシップ	・生徒の勤労観、職業観を養う。 ・地域の産業を知る。	ウ	ア
		・インターンシップ先45社中34社が地元商店・企業のため、地元の産業を知る機会となり、地域貢献の意識が強くなる。 ・勤労観、職業観を養う絶好の機会である。 ・ビジネスを実体験し、ビジネスアイデアを生み出す意欲の醸成になる。 ・地域貢献、社会参加のきっかけともなる。			
15	東京 五商	特設授業	近隣の大学や経済界から講師を招き、課題解決型の学習を行うなど、キャリア教育の推進、商業の専門性を高める。	ア	ア
		・夏季休業中を利用して、ビジネス(小売・外食・雑貨)の研究課題を課し、ビジネスプランを作成させる。 ・特設授業として、大学教授より「マーケティング」に関する講義を受けた後、大学生と研究協議を行い、学習チームとしてのビジネスプランを完成させる。 ・ビジネスプランの企画立案やプレゼンテーションを通して、実際のビジネスの興味・関心が高まるとともに、チームでの協議を通して、協調性やリーダーシップ等も養うことができた。また、大学生からの指導助言を通して、学びへの意欲や自己のキャリアの形成に役立っている。 ・英語の学習支援講座			

16	新潟 新潟商	NIE実践研究校としての取組	人分を活用することにより、ビジネスの諸活動への理解を深め、経済や社会に対する興味・関心を持ち、発表を通して言語活動の充実を図る。	ウ	ア
		平成27・28年度、NIE実践・研究委嘱校の指定を受け、新聞を活用した教育実践に取り組んでいる。目指す生徒像は①主体な学びができる生徒像、②協働的な学びができる生徒、③情報を選択できる生徒、である。 これらの実践として、日系ストックリーグへの参加から経済への視点を育成したり、CRS(企業の社会的責任)をテーマに講演を実施、各グループごとのレポートの作成・発表などを行い、ビジネスの理解力・実践力を向上させることができた。また、その過程でアクティブ・ラーニングやICTの利用にも取り入れたことは、生徒の学習形態を拡充させることに繋がり、今後の可能性が検証できた。			
17	富山 富山商	専門技術者等特別講師招聘事業	実社会の経験豊富な講師の授業を通して、実社会の実際を知り、具体的な課題意識を持ち学習に取り組むことで幅広い知識、教養を培い、健全な職業観を育成する。	イ	ア
		2年次の「キャリアガイダンス」においては、各クラス、年3回企業経営者が一人で担当し授業を行っている。 『働くとは』、『生きるとは』、『社会とは』といったテーマについて授業を実施し、ケーススタディやグループ討議形式で授業が展開され、生徒一人ひとりが考える機会となっている。ビジネスの実際に触れ、学習意欲が高まっている。			
18	富山 高岡商	専門技術者等講師招聘事業	地域の社会人に経済社会の現状と課題を学ぶ。	イ	ア
		地域の社会人講師より専門分野の学習内容を受講した。身近な事例を通して地域の経済社会の現状と課題を学習する良い機会であった。			
19	石川 金沢商	同窓生による模擬面接	地域で活躍する卒業生が、本番同様の面接を実施することで、就職試験の対策とする。	ウ	エ
		本番さながらの緊張感の中で、模擬面接を実施することができ貴重な機会となった。また、適切なアドバイスをいただき参考になった。			
20	石川 小松商	小松ロータリークラブ職業講話	第一線で活躍する地元企業の経営者から進路についての考え方を聞き、進路選択の参考とする。	ウ	ウ
		ロータリークラブの会員である地元企業の経営者から、進路についての考え方を聞き、進路選択の参考とすることができた。			
21	福井 武生商	平成28年度観光学習サポート事業(福井県教育委員会)	本校(武生商業高校)の所在地である越前市の観光資源について知識を深めることで、「我が(学びの)町を紹介」できる発信・コミュニケーション能力を育成する。	武生商業高校観光学習サポート委員会(校長、教頭、教務部長、商業科主任、科目担当者2名)	ア
		越前市商業・観光振興課と連携し越前市観光協会から講師を招聘し、越前市の観光資源について学習会を開催する。今年度はフィールドワークを実施し、観光ガイドについて学習した後、平成29年度は実際に観光地において観光ガイドを行う予定である。越前市観光協会ボランティアガイドの宮脇 茂雄様から越前市の観光資源について、模擬ボランティアガイドの講義を受けた。より具体的な話を聞いた事、コミュニケーション能力の必要性など学ぶべきことの多さを実感する事ができた。			
22	福井 福井商	高度技術の指導者招聘事業	高度技術を有する地元企業の社員による技術指導をうけ、高度な知識と技術を身に付けさせる。	イ	エ
		日本商工会議所主催簿記検定2級の取得に向けて生徒の動機付けになった。検定の受検意欲の喚起につながっている。			

23	静岡 静岡商	実学の視点に立った授業実践と地域連携	商業高校で学習する内容を知識だけではなく、実社会で活用、実践するために、地域に学びの場を広げ、商業(地域)に関する課題を設定し、地域企業と連携・共有を図り、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度を育てることを目的とする。	ア	ア
		生徒が静岡を代表する産業の「お茶」を題材にし、お茶を取り巻く環境の現状分析から生徒が「お茶の魅力や特徴」を発信する企画コンセプトの立案を行っている。特に、地元企業の強力なバックアップがあり、授業に定期的に参加していただき、生徒の活動に直接アドバイスをいただくなど、現場の生の声を直接聞くことができ、体験的に学習に取り組むことができ、生徒の主体的な学びに結びついている。			
24	愛知 愛知商	高大連携事業	地域の発展に寄与する人材育成	ア	ア
		・数多くの大学と連携し、商業教育のさらなる活性化を図ることができている ・連携することで地域の発展に寄与する人材育成を目指している			
25	愛知 岡崎商	①外部講師招聘 ②インターンシップ	※回答無し	アイ	ウエ
		・外部講師招聘では、地元の金融機関や大学から文化的、実務的講話をしていただき模擬実務体験をしている。 ・インターンシップでは事業所(主に事務、サービス業)で2年生で職業体験している。(1年生で企業見学(主に製造業)を2社見学しているため。)			
26	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFUSHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的ビジネスを展開	ウエ	アイウ
		※回答無し			
27	岐阜 関商工	朝日大学日商簿記直前対策講座	検定の直前対策問題を解き合格につなげる。	ア	ア
		大学の先生に講義していただくことで、普段の高校の教員に指導を受けているのと異なり新鮮さがあり、やる気がさらに高まり、合格に向けた意識付けと直前対策をすることができた。			
28	三重 四日市商	酒商ブランド	地元四日市市のB級グルメである「とんてき」を活用した商品開発及び販売を通して地域の活性化及びPRに資すると共に、生徒たちのビジネスの実践力を向上させる。	ア	ア
		地元四日市市のとんてき協会とのコラボにより、商品開発を行っている。初年度以来「とんてきライスバーガー」を開発し、産業教育フェア等のイベントや本校文化祭での販売を行ってきた。今年は新しく「とんてきトルティーヤ」を開発したが、愛知県のデンパークで商品化され販売される可能性もある。各イベントではありがたいことに全て完売することができている。実際に協会の方との打ち合わせや販売活動を通じて、実際のビジネスの場でどのようなアイデアや力が必要となるかを生徒は肌で感じることができ、実学としての商業を再認識できた。また、様々な活動を通じてコミュニケーション力の向上を図ることができた。地元四日市の名物グルメの「とんてき」を再認識すると共に、地域活性化の必要性の意識が高まった。			
29	滋賀 大津商	科目「電子商取引」(3年情報システム科、週2単位)	・情報通信ネットワークを活用した商取引や広告・広報に関する知識と技術を習得、情報通信ネットワークを活用することの意義や課題について理解、情報通信技術を電子商取引に応用する能力と態度を育てることを目標とする。	ア	ア
		・楽天IT学校に参画し、地域企業と共にインターネットを通して商品販売に参加できたことで、生徒の自信につながった。 ・机上の勉強だけでなく、実体験をしたことが効果的であった。			

30	大阪 鶴見商	「電子商取引」における講師招聘	「電子商取引」の実践に向けて、地域のIT企業に講師を依頼し、生徒作成のHPなどのアドバイスをいただいたり、実践のテクニックなどをご指導いただいている。	ア	ア
		「電子商取引」の授業において、HPの構成やインターネット上における取引全般について、専門的な知識を得ることが出来る。特に実際の取引を行う際に気をつけなければならないことについては実践的な学習ができる。			
31	兵庫 神戸商	外部特別講師	プロの経験に学ぶ	アウ	ア
		神戸市海外ビジネスアドバイザーから海外での会計実務について講演を受けた。生徒は国際化と会計の専門家というイメージを持つことができ、将来設計に役立つ機会となった。			
32	兵庫 長田商	ひょうごの達人招聘事業	商業の各分野の学習をととして、顧客満足実現力、ビジネス探求能力などのビジネスの理解力と実践力を身に付けさせる。	ウ	アウ
		・学習における知識に実践力が加わり、実社会において柔軟に対応し、課題解決を図る能力が養えている。 ・金融政策や市場原理を金融アドバイザーなどの専門家から学ぶことで、知識のみならず、企業倫理や公平性を持った広い考え方を身に付けることができた。 ・ファイナンシャルプランナーから今後の経済生活の変化や、住宅取得、老後等のライフイベントを捉えることができ、社会人となるための適切なリスク管理を養うことができた。			
33	兵庫 洲本実業	淡路学講座	地元の歴史や文化を生徒たちに伝える。地元で活躍している方による講演等により、郷土愛を育む。	ウ	ウ
		授業では学べない歴史や文化に触れることができた。また、講師の先生のお話を伺い地域目線にたった視野を持つためのヒントを得られた。			
34	和歌山 和歌山商	課題研究(医療実習・保育実習・ホテルでの販売実習)	興味・関心や将来の進路選択に関する調査研究を生徒自らが自主的に実践・研究および報告するなかで、主体的・自主的に学ぶ態度や能力を養う。	ア	ア
		それぞれの進路目標により、医療実習・保育園実習・ホテルでの販売実習を行う課題研究を選択し、実際の職場体験をすることで、職業意識を深め自らの適性を知ることにも役立つ。 また、学校から就労段階への円滑な移行にも移ることができる。 そして、実際に体験したことを全校生徒の前で発表することで、より深化したものとなっている。			
35	鳥取 鳥取商	青年会議所の若手経営者による就職希望者に対する面接指導	・企業経営に携わる人から面接指導を受けることによって生徒の緊張感、表現力の向上を図る。 ・企業経営者側の学校や生徒の実態に対する理解の向上を図る。	オ 学年で実施	エ
		・商業高校生の意欲、実践力等に対する理解の向上を図ることができている。 ・企業の若手経営者側からも若者育成、地域貢献のために率先して協力の申し出がある。 ・求人と採用に結びつくケースもある。			
36	鳥取 米子南	マナー講習	企業における社会人マナーを体験	ア	ア
		実際の企業人の指導は効果が期待できる			
37	島根 松江商	課題研究における地域学習	ふるさと教育の深化	ア	ア
		・生徒の地元就職に寄与する取り組みとなっている。			

38	島根 出雲商	木育教育	産学官が連携して、地元の豊かな森林を活用し、木の持つ「温かさ」や「やさしさ」に触れながら学びを深め、商業高生としての感性を磨く。	ア	ア
		地元の木工企業の方の力を借りて、幼児用の玩具を製作し、実際にイベント等で使っていた。また、外部講師を招聘し、森のデザインにも取り組み、将来の森をイメージしながら植林を行い、定期的に行う手入れ作業を通して、デザイン力を磨くとともに、木が人間に与える影響の素晴らしさを体感している。さらに、地元企業の協力を得て、県内産ヒノキを原料に 活用し、アロマオイルを開発した。9月に試験販売し、女性客に好評であった。以上これらの取り組みは、徐々に注目を集め始めている。			
39	岡山 岡山東商	科目「課題研究(百貨店研究、ホテル研究)」	商業高校で学んだビジネスマナーを実際の現場で実践し、その後の学習に生かす。働くということを体験することによって、勤労観を養い自らの進路選択、職業選択に役立てる。	※回答無し	※回答無し
		実習を通じて接客の大変さやコミュニケーション能力の重要性を学び、社会人基礎力が養える。実際にお客様と接する中で、やりがいやサービス精神を学び、自ら行動できるようになった。また従業員の方の業務に対する姿勢を目の当たりにし、就職に対する意識を高め、今まで学んだ商業知識の検証ができ、活用能力が身についた。			
40	岡山 津山商	社会人講師、部活動での外部指導者	地域社会で活躍している方の話を聞くことでも自らの将来のことを考えたり、地域の文化に触れる。部活動の専門的な指導を受ける。	ア	アイ
		キャリア教育の視点から職業観・勤労観の育成、地域活動の担い手、地域文化の継承など、多くのことを学ぶことができる。この経験を将来設計に生かした人生設計を考えることができる。			
41	岡山 玉野商	地域産業・理解を深める企業学習会	地域の産業を理解し、将来、地域を支え、地域に貢献できる人材の育成する。	※回答無し	ウエ
		・地域産業・理解を深める企業学習会 玉野市長、玉野市商工観光商工振興・労働課長、雇用開発協会に所属する3企業、玉野公共職業安定所長、玉野商工会議所総務課長などの参加を得て、2年生を対象に本年度初めて開催した。生徒達は実際的な話や質疑応答ができ、職業観や勤労観の育成、地域へ貢献する気持ちの育成などができた。			
42	広島 広島商	専門的知識・技術を持つ地域の社会人の特別非常勤講師活用事業(県教委)	専門的知識・技術を持つ地域の社会人の活用	県教育委員会が実施する事業に希望して実施	ア
		ビジネス基礎(ラッピング)、課題研究(企業経営者講話、大学教授)などで専門的な技術を有する講師を招へいし、受講生徒全員がラッピング、企業経営の基本をマスターでき、次年度「広商デパート」への意欲を高めることができた。特にラッピングでは、外部講師の「相手に差し上げる物なので、気持ちを込めて、相手に喜んでいただくようにする」という説明から、ホスピタリティの大切さを気付かせることが出来た。			
43	広島 市立広島商	コースアドバイザー制度の活用	2年次より8つのコースに分かれ、商業の多岐に渡る専門性を深めるため、その業界で活躍するプロから直接、最新情報を学ぶ。	イ	ア
		コースアドバイザー制度から、生徒だけでなく、教員も現実の業界の姿を学ぶことができている。日頃学んでいる知識がどのように社会で役立っているのかを、身を持って知ることができる。また、教育課程や教育内容について、次々と移り変わる現在とのズレにいち早く対応することができる。			
44	山口 防府商工／防府商	総合実践	地域の外部講師をお招きして地域の歴史文化を知った上でビジネス・観光につなげる	ア	ア
		地元理解や地元の魅力発見をテーマとして、年に数回、地域から講師をお招きして授業を行って頂いている。講師の先生は商業高校をよく理解して頂き、生徒は、より地元への愛着が湧くようになった。			
45	山口 宇部商	地域ビジネスと起業(学校設定科目)選択1単位	地域の現状を知り、地域に根ざしたビジネス活動の創造を考えることを目的としている。	アイ	ア
		今年で2年目の取組となる。テキストの構成は、地域を知る、仕事を知る、企業家を知る、起業するためとなっている。 生徒の意識は高く、今後授業の内容を充実させながら、地元で起業する卒業生を送り出したい。			

46	香川 坂出商	事業名なし (「課題研究」や「商品開発」の授業で地域から専門家を招いたり、生徒が地域に出て調査研究活動を行う)	社会の第一線で活躍する人材を招き、各分野の最新情報や専門的な技術等についての指導を受けることにより、教育内容の充実化を図る。	ア	ア
		専門的な話を聞くことにより、新たな視点で物事を考えるようになった。また、プロの高い技術や意識に触れることで、職業人に対して尊敬の念を持つようになった。			
47	徳島 徳島商	SPH指定事業	地域のことを深くよく知り、地域の魅力を創出できる人材を育てる。また地域社会に貢献するグローバル人材を育成する。	アイウエ	アイウ
		文科省のSPH指定事業(H27～H29)を受けており、「BATIC講習会の開催」に取り組んでいる。学力の向上に繋がっている。			
48	愛媛 松山商	地域人材を活用した土曜教育	地域産業を担うビジネスのスペシャリストを育成するため難易度の高い国家試験にも挑戦している。しかし、通常の授業だけでは十分といえないため、土曜日を効果的に活用し地域の大学や専門学校などから講師を招き、ビジネスのスペシャリストの育成につなげていく。	エ	オ 土曜日に各講座について希望者を募り実施
		地域の専門学校の先生や大学教授などを招き、資格取得や観光学などについて、より専門的な授業をしていただいている。生徒は普段学習できないことを意欲的に勉強することができ、視野が広がり資格取得の状況も良くなっている。			
49	高知 山田	産業教育民間講師招へい事業	県内の産業界及び関連機関等から優れた人材を招へいして、講演等を行うことにより、生徒に職業観・勤労観や生きがいについて考えさせ、進路意識の高揚や学習意欲の向上を図る。	ア	ア
		各産業界の仕組み並びに専門技術等を教授してもらうことにより、生徒の知識や技術力の向上につながっている。また、社会の厳しさや企業が求めている人材、学校生活で学んでおくべき知識・技術、自己管理の大切さ、言葉づかい、声の大きさ、話の聴き方など、社会人としてのマナーやルールについて解説していただくことは、生徒の社会性の向上にもつながっている。さらに、求人倍率や就職試験問題の傾向、フリーターと正社員の違いなどの話にも触れていただくなど、生徒の進路意識や進路意欲の向上にもつながる取り組みとなっている。			
50	高知 高知商	日曜市活性化プロジェクト	コミュニケーション力の向上	ア	ア
		・社会マネジメント科1年次のマネジメント基礎で実施する。 ・各学期1回の実施である。 ・出店者、お客様との会話からコミュニケーションの本質を理解する。 ・日曜市のために何かをしたいという意識が生まれる。			
51	福岡 小倉商	社会人招聘事業	地元企業で活躍されている方を特別講師として招聘し、生徒の本物体験を推進する	イ	ア
		・生徒が地元企業や産業特性を理解する貴重な学びの場となっている。 ・ビジネスをリアルに学べる本物体験の場として機能している。			
52	長崎 佐世保商	①民間講師招へい事業 ②商いチャレンジ	①民間人を講師として授業を行ってもらい、科目の内容の深化をはかる。 ②科目「マーケティング」の販売員の活動を机上だけでなく実際に行うこと。	イ	ア
		①県教育委員会の事業である。簿記や情報処理など、商業の各科目の内容に即したプロを講師として招くことができるため、教員では教えられないようなことでも任せることができる。 ②商店街の店頭で、客の呼び込みや試食の案内などをさせていただいている。アントレプレナーシップや商売の面白さを知ることなど、ビジネスの実践力を醸成できることを期待している。			

53	長崎 壱岐商	いきいき合宿プラン	情報メディア部の取り組みとして、壱岐を活性化させるため、合宿プランを立ち上げようと考えた。壱岐市観光連盟、県振興局、行政、地元宿泊業者、交通機関、お土産品店、農協・漁協などに協力を募り、島全体で負担を分かち合い来島者を増加させるとともに、地域関係者との交流を通じて共創することが狙いである。	ア	イ
		壱岐市観光連盟の協力により、低料金の合宿プランの商品化とパンフレット作成およびホームページ作成、マスメディアにも取り上げて頂くことができた。 長崎県高等学校生徒商業研究発表大会において最優秀賞を受賞し、県代表として、九州地区高等学校生徒商業研究発表大会に出場した。 研究に取り組んだ生徒にとっては自信となった。			
54	熊本 熊本商	熊商デパート	職業観・勤労観の育成、商品の仕入・販売・経理等の諸業務の体験的な学習等	ウ	アウ
		学校デパートにおける販売する商品の理解、接客マナーの実践等			
55	熊本 球磨商	「課題研究」における調査研究	本校では、「課題研究」において「地域活性化」をテーマに毎年度調査研究を実施し、その成果を「熊本県高等学校生徒商業研究発表大会」等で発表している。このことにより、生徒の「思考力」「判断力」「表現力」を高め、課題解決能力の向上を図っている。	ア	ア
		調査研究の過程において、必要な専門知識を地域の物的資源、人的資源から得る取組を行っている。 例えば、平成27年度は人吉・球磨地域が「日本遺産」の指定を受けたことをモチーフに、観光ツアーの企画・実施をとおして、地域の観光資源の有効活用について調査研究を行った。この中で、「日本遺産」の内容については地域の歴史博物館に、ツアーの企画・実施については地元の観光会社のご協力とご指導をいただくなど、地域の物的人的資産を活用して学習活動を行っている。			
56	大分 日田三隈	「この人に聞く」「インターンシップ」	地域の方々へのインタビューや地域におけるインターンシップの実施を通して、生徒の職業観及び勤労観の育成を図るとともに、キャリア教育を推進する。	ウ	アウ
		本校では生徒は夏の体験的な活動を通して、2学期にグループ内でまとめたものを発表し、1月に実施される「公開発表会」で代表者が発表します。この活動を通して、調べる力、まとめる力、発表する力、聞く力、+計画する力(4つの力+1)を育成するという成果・効果が期待されます。			
57	宮崎 宮崎商	ビジネスに関する講演会	企業の役割を理解し、リーダーシップを取れる人材の育成	イ	ア
		地元で起業している方に講演を依頼し、起業までのいきさつや今の商業高校生に求めることについて講演していただいた。自らが経営者となって会社を運営したいという起業家精神の育成にも効果があつた。			
58	鹿児島 奄美	商業デザイン特別講座	地元のデザイナー等を招聘し、企画商品のパッケージデザインや販売用のWEBデザインについて学習する。	ア	ア
		地域内の専門家の力を活用した取組を行うことは、学校教師では知り得ない最新の現場情報や技術を生徒へ伝授頂くのに効果的です。また、地域に根ざしたビジネスを展開するプロフェッショナルの仕事は、地方創生と密接に関連していて、生徒達が自分のキャリアを地方で形成するための示唆を与える効果もあると考えます。いったんはふるさとを離れ就職進学しても、学生や社会人としての得た経験を地方に還元したいと考える生徒は多いように感じます。自分が生まれ育ったふるさとにUターンし、生計を立てられる仕事を自ら創造し、継続的にビジネスとして運営していく方法を知ることが出来れば、長期的な「地方創生のための人材育成」になると思われます。その意味で、地元で活躍しているプロフェッショナルと接する機会を、学校で提供することは大切な取組となります。 【実施内容】 5月 黒糖焼酎の生産と流通についての特別講義実施 5月 地元のデザイナーとWEBショップの代表を招き、商業デザインの特別講義実施 6月 地元の酒造会社と協働して商品開発(主原料果実の収穫、商品製造、商品のラベルデザイン、販売促進活動)を実施 6月 現在、協働で、商品の生産と流通に関する活動を継続中			

59	鹿児島 鹿児島商	鹿商起業家教育セミナー	在学中や実社会での体験を通して、望ましい勤労観やこれからの生き方、学び方を体得する。	ウ	ウ
		個々の変容が随所に見られ、将来を見据えた職業意識の高揚につながっている。			
60	沖縄 那覇商	同窓生によるキャリア講話	先輩の講話を通し、地域に開かれた学校作りを目指し、生徒の進路早期決定や人間としての在り方・生き方を考えさせる。	オ 関係部署 (渉外部)	ウ
		【成果】 ・全クラス(27)に講師がそれぞれ講話することによって、進路、生き方への意識が高まる。 ・先輩の講話ということもあり、生徒達は真剣な眼差しで講話に聞き入る。 【課題】 ・27人の講師を依頼することに困難をきたしている。 ・年配の講師が多く、今後若者の同窓生講師をどのように探していくか。			
61	沖縄 中部商	特になし	地域資源を活用し学習意欲の向上	ア	アウ
		専門家を招聘し、職業講話や実技実習を学習することで、実社会へのつながりや学習意欲の向上に結び付く。			

実施無し	34
ア 今後実施の検討が必要と考える	11
イ 地域の要請があれば検討する	12
ウ 実施の見通しはない	8
エ その他	3
・個別の授業等の中では、外部講師を招き特別授業等が積極的に行われている。(静岡・浜松商)	
・地域の人的資源を外部講師として活用しているものの、教育課程にまで位置づけてはいない。(佐賀・鳥栖商)	
・今後とも続けて行く。(鹿児島・鹿児島商)	

エ 学校の物的・人的資源を地域に開放し地域のコミュニケーションを促進する取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			

1	北海道 札幌東商	専門高校プログレッシブ・プロジェクト推進事業	学校力の向上	イ	ア
		※回答無し			
2	北海道 旭川商	銀座通り商店街活性化事業	シャッター街になった商店街を、生徒のアイデアで活性化する。	ア	エ
		自治体や大学、銀行との連携により、生徒のアイデアが具現化し、商店街の活性化の糸口になっている			
3	宮城 仙台商	要請に応じて	※回答無し	オ 教頭	エ
		今年度は還暦野球全国大会開会式に係生徒64名参加			
4	秋田 大館国際情報学院	KJ感謝祭	学校の施設・設備を活用して、学校での学び(コンピュータやタブレットの操作)を地域住民に還元する活動	イ	ウ
		地域住民に自分たちが授業で学んだ内容を講師となって地域住民に指導することによって、コミュニケーション能力の向上に結びつくとともに、自らが学んだ内容を住民に説明するために、知識・技術の再構築ができる。			
5	山形 山形市立商	JR東日本「駅からハイキング」	学校にお客様よりお出でいただき、さまざまなイベントを行っている。	ア	イ
		多くのお客様に喜んでいただいている。			

6	茨城 那珂湊	本校キャラクター(みなとちゃん)を地域のコミュニケーションツールとする	キャラクター戦略による実践力の育成。 独自に開発したキャラクター出展開し、地域が望む自由なコミュニケーションを行うことで今何が必要なのかなど考える力をつける。	オ ひたちなか市、周辺自治体、商店街と担当者が実施	エ
		実践的な活動を行うことでプレゼン力、企画力がつく。 生徒が自ら考え、アイデアを出し合い、企画立案することで、実践的力がつくことはもちろんのこと、自信につながる活動ができる。			
7	栃木 栃木商	ジュニアキャリアアドバイザー事業	・専門高校、専門学科の高校生が、小・中学生にもものづくりなどの制作活動や生産活動、販売活動などの勤労体験等を指導することにより、小・中学生の働くことへの関心、意欲などの醸成を図るとともに、高校生の職業観・勤労観及びコミュニケーション能力などを育成する。	イ	エ
		・栃木商業高校の全校生徒が、毎年販売実習の一環として実施している「栃商デパート」に、本校生徒の支援のもと、ビジネスマナーや販売実習が体験できる。 ・小、中学生が本校生徒と一つの店舗を担当し、商品チラシやポスター、個装デザインの創作活動を行うとともに、仕入れから販売(経理)店舗設計運営まで、商業活動を一緒に計画実行していく体験的活動が行える。			
8	群馬 前橋商	群馬県民カレッジの計画、立案	講座を実施することで、本校の校舎を利用し、職員が指導にあたることで地域との結びつきを強める。	イ	ウ
		毎年群馬県広報にて参加希望者を募集をしているが、最小実施人数に達することなく、未実施となった。			
9	千葉 東金商	どうしようキッズモール	近隣の小学生を文化祭に参加させ、職業体験を実施する。	ウ	エ
		文化祭にて実施。例年、地元の東金東小学校6年生を中心として約30名程度の児童が参加している。2～3つのお仕事体験をして模擬通貨EGを銀行でもらい、校内での買い物や縁日を楽しんでもらっている。例年、楽しかったという感想をいただき、好評である。			
10	東京 三商	公開講座	地域住民への学校施設を使ったパソコン技術の向上指導により、業務への役立ちの手助けを行う。	イ	オ 応募と決定
		・地域の成人に対してパソコンの講座を開設し、知識・技能の向上に寄与し、業務への役立ちを推進できた。 ・とても好評であり、次の機会を心待ちにしている。			
11	東京 五商	公開講座(簿記)	専門教科である商業(簿記)の知識・技術を広く都民に教授するとともに、本校の教育の理解を図る機会とする。	ア	オ 都民を対象に商業の教養講座として実施する。
		・簿記の初級者、学びなおしの社会人等を対象に、東京都の政策に沿って、本校の教育資源を広く都民に開放している。 ・本校の教育の特色を知ってもらうとともに、商業高校の強みを広く都民に広報することにつながっている。 ・生徒が運営補助に参画することにより、自らの専門性を深めるとともに、地域貢献につなげる。			
12	神奈川 厚木商	市が実施する生涯学習講座(コンピューター講座)への協力	市が実施する生涯学習講座への協力	※回答無し	※回答無し
		学校の施設・設備を開放し、本校の教職員が指導に当たり、生徒もスタッフとして協力している。生徒によるサポートが好評であり、生徒にとってもコミュニケーションを身に付ける場として、また、自分の身に付けた技能を分かりやすく説明する場となっている。地域に根付いた活動となっている。			

13	神奈川 横浜商	地域交流	※回答無し	※回答無し	ア
		[2] 問3 に記載			
14	新潟 新潟商	①外国人来県者への通訳及び市内観光案内 ②小学校コンピュータ講座への講師派遣	①外国人来県者に通訳及び新潟市内を案内することで、コミュニケーション能力の促進と地元観光資源の再発見の機会とする。 ②これまで学習したコンピュータの知識・技能の活用と、小学生とのコミュニケーション能力の促進	オ ①通訳・案内は生徒の希望を募り対応。 ②はコンピュータ部で対応	オ ①通訳・案内は希望者で実施。 ②は小学校の授業の一環。
		①外国人来県者への通訳及び市内観光案内は、本県の新潟港に大型客船が長期に停泊した際、外国人来県者に新潟市内を案内する機会があり、新潟県観光協会からの依頼で本校生徒が通訳・市内案内を行った。英語を主としたコミュニケーション活動ができたことは主催者である観光協会、外国人来県者に変好好評であったが、それ以上に、生徒が地元観光資源を再発見できたことは、本校の観光活動のヒントとなるのではないと思われる。この様子は地元新聞にも取り上げられた。 ②地元小学校で授業の一環としてコンピュータ講座があり、小学校から本校生徒に講師の依頼があった。生徒にとって、これまで学習してきたコンピュータの知識・技能を活用でき、また、小学生とのコミュニケーション活動を通し、何を、どの順番で、どのように伝えるのがよいのかを考える期待となった。			
15	富山 富山商	中高連携 ビジネスマナー教室	本校生徒が、授業等で学んだ専門的知識を中学生に伝えることにより、中学生のビジネスマナーに関する知識・技能の育成に資する。 また、地元中学校との交流を通して、地域社会への貢献を図る。	ア	ア
		地元の中学校の14歳の挑戦(インターンシップ)の事前学習として実施している。本校生徒にとっては、コミュニケーション能力の育成や学んできたことの知識の定着が図られている。また、自己有用感を感じていると考える。 中学生にとっては、年齢の近い先輩から教わることにより知識と技能の向上が効率的に行われている。			
16	福井 福井商	公開講座	商業の授業で習得した知識や技術を、中学生や地域住民に披露することで知識・技術の更なる深化を図り、コミュニケーション能力を習得する。	ア	ア
		中学校に訪問しプログラミングの講習会を行ったり、地域の公民館を訪問し、経済の身近な法律やマイナンバー制度について講習会を行うことで、自らの知識や技術を深めることができ、更なる課題の発見に繋げることができた。			
17	長野 長野商	同窓会主管 成人大学講座「パソコン」	地域に開放し生涯学習の一端を担う。生徒を補助員(アシスタント)として文化活動の援助をする。	ア	ウ
		受講者は、年配者が多い。受講人数は、20名前後、実施時間は18時頃から。一週間程度の実施。実施時期も11月～12月と講師(担当職員)の都合に合わせて実施している。補助員として生徒もアシスタントとして講師の補助を行う。教えることの難しさや理解して頂いたときの感動を体感しつつ、学びの場を得ている。			
18	静岡 静岡商	地元NPO法人が行うパソコン教室の補助	商業に関する学習の成果を地元地域のコミュニティに活用することを通して、学習の定着を図るとともに、地域との連携を促進し、地域理解を深める。	ア	イ
		地域パソコン教室のサポートを通して、日ごろの学習の定着が図れるとともに、地域住民とのコミュニケーションを図ることができ、地域に生徒を理解してもらうとともに、生徒自身の地域理解につながった。			
19	愛知 愛知商	中学生向け会計・タブレット講座	商業教育の魅力を中学生に向けて発信	イ	エ
		・年2回、本校を開放し、生涯学習の場として実施している ・商業教育の魅力を中学生に発信することができている			

20	愛知 岡崎商	出前授業(小学校・中学校)(生徒担当)	商業教育の内容周知と生徒のコミュニケーション能力の育成	ア	ア
		小・中学校との連携とコミュニケーション 商業高校のPRと学習内容の周知			
21	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFUSHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的ビジネスを展開	ウエ	アイウ
		※回答無し			
22	三重 四日市商	パソコン教室	講座を開設することにより、その企画運営を通して仕事に対する積極性と責任感を学ぶ。 ・生徒がチームで企画運営することにより、組織の中での自分の役割を自覚し、リーダーシップやフォロワーシップを学ぶ。 ・地域住民を対象にすることにより、年代を超えたコミュニケーション能力を養うと共に、仕事に対する責任感を身に付ける。 講座開講と実施の状況をPRすることにより、広報活動の方法と必要性を学ぶ。 ・地元新聞などへのプレスリリースについて体験する。	ア	ア
		・講座内容の選択、テキスト作成、講座当日の役割など、しなければならぬことを整理し、役割分担やスケジュールリングをして進めることを学んだ。 ・自分の得意な分野等を活かしてグループに貢献する姿勢が身についた。 ・受講生の方から質問がうけるので、必然的にコミュニケーション力の育成や積極的な意思疎通ができるようになった。 ・受講生が一生懸命に学んでいる姿を見て、責任感が生まれた。 ・準備段階でプレスリリースについて学び、マスコミの影響力を学んだ。 ・新聞記者からプレスリリースについての話を聞き、どのような効果的なPR方法について学んだ。 ・事前に地元新聞に記事にしてもらい、応募者が昨年より増加したことにより、候補活動の影響力に学んだ。			
23	京都 京都すばる	フリーマーケットへの参加	地元イベントの活性化・集客の協力	ア	エ
		毎回、好評を得て喜ばれている。			
24	兵庫 神戸商	体育施設開放事業	地域住民に本校施設を開放する。	ウ	エ
		年間数回、本校グラウンドが利用されている。			
25	兵庫 洲本実業	地域連携避難訓練	南海トラフ沖地震に備えての地域と連携した避難訓練を実施することで災害意識を高める。	ウ	ウ
		生徒たちを含めた参加者全員の防災意識が高まった。			
26	奈良 奈良朱雀	奈良マラソンボランティア等	ボランティア精神の育成	ア	イウ
		部活の活性化と生徒相互及び地域住民との有効関係の樹立			

27	和歌山 和歌山商	社会人を対象とした学校 開放講座(パソコン及び簿 記)	地域の社会人を対象にパソコン講座はオフィスソフトの ワード(文書作成)・エクセル(表計算)の基礎をパソコン を使って学習します。また、簿記講座は日商簿記検定 3級の初歩を学習します。	イ	エ
		心の豊かさや生きがいのための、生涯教育が求められる中、年齢を問わず文化的な学習の場となるよう に毎年行っている事業である。 受講者に対しては、商業に興味関心を持ってもらう機会となっている。パソコン初心者の方には、エクセ ルの使い方を学び、仕事にも役立つと感謝していただいている。 また、教員にとっても、社会人に対する指導力・授業力のアップにも役立っている。			
28	和歌山 笠田	課題研究「地域連携」	生徒が先生。学習してきた技術や能力を地域事業「パ ソコン教室」で実践する。	ア	ア
		・今年度については、かつらぎ町役場と笠田高等学校の地域連携事業との関係で、年7回実施予定。 ・笠田高等学校生徒16名(男子5名、女子11名)が、地域の方々25名(男子8名、女子17名、年齢層27歳 ～78歳)に対して、3年間で学習してきた事を先生として教える事により、コミュニケーション能力を高め る。			
29	島根 松江商	ビジネスマナー講座	商業教育の理解	イ	ア
		※回答無し			
30	岡山 岡山東商	確定申告書作成講座	商業で学んだ知識を活かし、地域に貢献する。学校資 源を地域の方々に活用していただき、商業教育の周知 を図り、理解が深まる。	※回答無し	※回答無し
		生徒は、商業で学んだ知識が実社会でどのような場面で活用されるかを検証でき、商業を学ぶ意識の 向上と共に実社会に通用する知識の習得を図ることができた。地域の方々に、本校の教育資源(PC教 室)を活用し生徒が講習を行うことにより、商業教育への理解を深めてもらえた。			
31	岡山 津山商	ランゲージカフェ	交流イベントや各種ワークショップを通してコミュニケー ション力アップを目指す。	ウ	エ
		コミュニケーションの必要は分かっている、どのようにしたらよいかわからないのが実情である。そう いった中で、言葉だけでなく、身振り等での会話ができるようになっている。参加者も少しずつ増加してい る。			
32	岡山 玉野商	キッズ・ビジネスタウンたま の	参加する小学生は、職業観・勤労観を養う。スタッフとし ての中学生は、ボランティア精神、職業観・勤労観を育 成しながら、本校への理解を深める。本校生徒は、コ ミュニケーション能力や習得した知識や技能を主体的 に発揮し問題解決能力の育成を行う。	※回答無し	ウ
		・本年度で第5回を迎える取組であり、地域の小学生や中学生に取組の趣旨が十分に理解されている。 ・開会のテープカットには市長も来校し、企業や官公庁からの理解を得て、協力体制が整っている。 ・本校生徒はもちろんのこと小・中学生にとっても初期の目的を果たしている。 ・地域の方々からも十分な理解や支援を受けている。			
33	広島 市立広島商	公開講座、PCインストラク ター講座	教員が持つ授業の知識や教材等を広く、地域の方に 使用していただき、学びの場を提供し、教育内容の理 解を図るとともに、開かれた学校づくりにつなげる。	ア	エ
		公開講座は、毎年全10日間(1回あたり2時間)開催し、15～30名程度が参加している。事後にとるアン ケートでも評判がよく、リピーターが多いことも証明されている。日頃、高校生を相手に授業をしている教 員にとって、目上の人に教える体験は、貴重であり、教えたつもりになっている部分に気付かされることも 多い。 また、PCインストラクター講座は、生徒が自ら先生となり、公民館にて、地域の方を相手にPCの使用技 術を教えるものである。この体験によって、生徒は教える立場となり、人に伝えることの大切さ、工夫等を考 えることに成功している。			

34	徳島 徳島商	親子テニス教室	テニスの普及	ア	イ
		週1回、親子テニス教室を開催。コミュニケーション能力の向上に繋がっている。			
35	愛媛 松山商	日商珠算検定の本校での実施	地域の珠算塾に通っている小さな子供から大人にいたるまで、多くの人が安心して公平な環境で珠算検定を実施すること	オ 委員会ほどの組織ではないが、担当を割り当て、地域の商工会議所と連携して実施	オ 地域の商工会議所と連携して実施
		地域の珠算塾に通っている小さな子供から大人にいたるまで、多くの人が本校で検定を受けることにより、本校について知る良い機会となっている。			
36	高知 山田	学校地域協働本部事業	生徒の地域を愛する心を育てるとともに、他者と協力しながら活動できる人材を育成する。また、社会で生き抜くための知恵を授けることもこの取り組みの大きな目的である。	アウ	アエ
		地域と協働して生徒を育てることは、地域住民にとってもやり甲斐や生き甲斐を感じさせる取り組みとなっている。地域の大人が地域のこどもと関わることは、10年後、20年後、30年後の地域を創ることに繋がる。生徒は大人たちの悩みや、地域の課題にしっかりと向き合い、今の自分に何ができるかをしっかりと考えることができている。これからの教育は、学校と地域が協働して子どもたちを育てる体制が必要である。 ・ボランティアチームを結成：山高ボランティアーズ ・防災・防犯チーム結成：防災・防犯ボランティアスト ・商業科3年生による地域の田植え、稲刈り作業(収穫したお米で商品開発する取り組み)			
37	福岡 小倉商	倉商祭	生徒が地元企業と連携し、仕入から販売までを行う地域交流行事の開催	ウ	ウ
		・生徒が商業の仕組を理解する貴重な学びの場となっている。 ・ビジネスをリアルに学べる本物体験の場として機能している。			
38	福岡 若松商	若商バザール	アに同じ	ウ	ウ
		アに同じ			
39	長崎 佐世保商	①地域開放講座 ②学校施設の開放	①中学生を対象とした「プログラミング講座」と「英会話講座」を実施することで本校に興味を持ってもらい、生徒獲得に資する。 ②体育館、グラウンドなど、学校の施設を地域の社会体育などに提供することで、本校を身近に感じてもらうこと	イ	オ 教員が学校で夜実施
		①参加した中学生は、ほぼ本校を受検して合格している。 ②本校に親しみを持ってもらっている。			
40	長崎 壱岐商	地域開放講座	県民の学習意欲にこたえて、県立学校の持つ教育的・文化的機能や施設を広く地域社会に開放し、住民の一般教養や専門的知識・技能を高めるとともに、生涯学習の推進と地域文化の向上に資する。	イ	ウ
		夏季休業期間中に5日間程度の講座(文書作成および表計算)を実施している。地域住民の参加も多く、幅広い年齢層の方々に参加を頂き、好評を得ている。			

41	沖縄 中部商	特になし	学校開放、学校PR、日頃の学習内容の確認	オ 部顧問・担 当部署での 実施	イウエ
		学校の持っている特色及び技能等を地域に還元することにより学校理解につながった。			

実施無し	54
ア 今後実施の検討が必要と考える	15
イ 地域の要請があれば検討する	25
ウ 実施の見通しはない	6
エ その他	1
・現在は実施していないが、過去に実施経験があるので、機会があれば復活させたいと考えている。(愛媛・宇和島東)	

オ アクティブ・ラーニングのフィールドとして地域を活用する取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			

1	山形 山形市立商	様々な研究の連携	生徒研究発表の内容をより濃いものにし、生徒のコミュニケーションスキルを上げる。	ア	イ
		生徒のコミュニケーション能力があがった。			
2	茨城 那珂湊	自由な発想による売り場展開	アクティブ・ラーニングを取り入れるにあたり、授業時間外の活動が重要になると位置づける。 イベント企画・商品開発・キャラクター・広報活動・販売促進など、実学に伴うキャリア教育を実践させる。	イ	アウ
		マインドマップを作成する。グループワークでクライアントの要望を話し合い、マーケティングの必要性や商品広告の重要性を理解する。 クライアント(セブン・イレブン)から商品棚の一面をプロデュースする依頼があり、プライベートブランド(セブン・イレブン)商品を対決方式で紹介し、書店風のPOPで紹介する。 学校内における小学科間の連携をはかり、営業企画からデザイン部へと模擬会社体験で実践力を育成。			
3	埼玉 深谷商	地域観光パンフレット作製	・ビジネスのフィールドとしての地域理解を促進する。 ・主体的な活動により、ビジネスの実践力と、コミュニケーション能力を育成する。	ア	ア
		科目「課題研究」のテーマとして実施 ・コンセプトの立案、取材計画の立案から、取材アポイント、実際の取材、作品作成、作品のレビュー等の活動において、生徒が主体的に考え行動する姿勢を身に付けるとともに、企業等と実際にコミュニケーションを取ることで、コミュニケーション能力やビジネスの実戦力の向上につながった。			
4	東京 五商	特設授業	前出と同様	ア	ア
		・前出と同様。			
5	神奈川 厚木商	課題研究	地域活性化にむけた実践研究	ア	ア
		毎年、課題研究の取組みの中で地域活性に向けた研究活動を行う講座がある。1年間の取組みでは限界があり、課題を解決するまでには到らない。			

6	新潟 新潟商	商業クラブ研究発表大会への取組	地域の課題を取り上げ、地域活性化に取組みについて仮説を立て、実施、検証。	ア	イ
		今年度は、新潟の「カワイイ」をテーマに、新潟特産の花をモチーフにした商品開発、販売、その後の検証を行った。取組の過程で、地元企業からアドバイスや、販売実習に関して地元商店街より協力をいただいた。生徒にとって、地域を活動の場とし、自身が企画を考え、実践し、検証する活動は、ビジネス活動の大変さや、やりがいを実感できたようである。 この取組は「新潟県商業クラブ研修発表大会」で発表し、優秀賞を受賞し、地元新聞にも取り上げられた。			
7	富山 富山商	流通経済科「現場実習」	(1)科目「マーケティング」での学習内容が実際の経済界でどのように展開されているのか、体験を通して学習する。 (2)流通における経済活動の実態を知り、専門的な知識・技能を実際の企業での体験を通して深めることで、学習意欲の向上や深化を図る。 (3)望ましい職業観、勤労観、コミュニケーション能力を育成する。	イ	ア
		体験を通して学ぶことにより学習内容を深化させ学習意欲を喚起する効果を感じている。望ましい職業観、勤労観、コミュニケーション能力の育成が図られている。			
8	石川 金沢商	兼六園観光ガイド	(1)地理解 (2)自ら考え行動する意欲と企画力、コミュニケーション能力を育成する	ア	ア
		(1)兼六園を含めた、周辺観光資源に関する知識が深まった。 (2)自分たちで考える機会が増加した。 (3)観光業における、誘客の難しさを認識した。			
9	福井 福井商	観光学習サポート事業	魅力ある福井の観光資源を高校生の視点から発信するために、外部講師の授業を拡充すると共に、観光連盟、市町村観光協会と連携したフィールドワークを実施し情報発信能力を高める。	アイ	アウエ
		観光マーケティングの授業において、福井県の観光を題材にし調査研究することで、新たな福井の宝を発見し地元への誇りと愛着を持つことができた。また、グループによる活動によりコミュニケーション能力が育ち、学習内容を発表することでプレゼンテーション能力を身に付けることができた。将来、地域活性化に寄与する人材となるよう心構えができた。			
10	長野 須坂商	※回答無し	※回答無し	アウ	アイウエ
		地域を学びの場としている活動はいろいろな分野で取り入れている。(マーケット・くますぎクラブ・地方創生・産業基礎等)			
11	静岡 静岡商	実学の視点に立った授業実践と地域連携	商業高校で学習する内容を知識だけではなく、実社会で活用、実践するために、地域に学びの場を広げ、商業(地域)に関する課題を設定し、地域企業と連携・共有を図り、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度を育てることを目的とする。	ア	ア
		生徒が静岡を代表する産業の「お茶」を題材にし、お茶を取り巻く環境の現状分析から生徒が「お茶の魅力や特徴」を発信する企画コンセプトの立案を行っている。特に、地元企業の強力なバックアップがあり、授業に定期的に参加していただき、生徒の活動に直接アドバイスをいただくなど、現場の生の声を直接聞くことができ、体験的に学習に取り組むことができ、生徒の主体的な学びに結びついている。			
12	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFUSHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的ビジネスを展開	ウエ	アイウ
		高等学校における商業教育は、学校における机上での知識・技術の習得に留まらず、生徒が社会に出てから活用できる知識や技術、能力や態度を育成することから、「実学」としての商業教育の推進を図る。そのために、これまで以上に地域との連携・交流による実践的教育や外部人材を活用した授業を充実させ、実社会や職業との関わりを通して、高い職業意識や規範意識、コミュニケーション能力等に根ざした実践力と、経営管理能力を養成する。			

13	京都 京都すばる	祇園祭 フィールドワーク	京都と英語をキーワードに、生きた知識と技術を習得し、創造力・コミュニケーション能力・地域共生力を身に付ける。	ア	ア
		ビジネス探求科2・3年生が祇園祭フィールドワークを実施。ベースになる京都文化博物館で祇園祭についての講義を受け、2年生は各山鉾町へ聞き取り調査と手伝い、3年生は外国人観光客にインタビューを行った。祇園祭の迫力と外国人観光客の多さに圧倒されたが、英語をコミュニケーションツールにして、道案内や京都・祇園祭を説明し学習の成果が発揮できた。			
14	兵庫 神戸商	課題研究	地域住民へのアンケート実施、生徒と地元企業が開発した商品の地域での販売実習。	ア	アイ
		課題研究において近隣住民の意見を集めて活用している。			
15	兵庫 長田商	地域貢献活動	課題を見つけ解決に向けて主体的に行動できる能力を培う。	ウ	ア
		・地元の業者の協力を得て、地元の課題を見つけ、その課題に対して、グループワークでアプローチすることができた。 ・地元の有識者や経営者などと対話をしながら、フィールドワークによって集めた情報をもとに課題に対する解決案を地域に向けて発信することができた。			
16	岡山 岡山東商	その他実施している取組が様々な場面において、アクティブ・ラーニングのフィールドとなる。	以下、その他実施している取組と同様。	※回答無し	※回答無し
		本校で取り組んでいる地域連携、社会貢献活動の様々な場面で地域の方の協力を受け、アクティブ・ラーニングを展開している。アクティブ・ラーニングとは何か特定の取組ではなく、商業科目を実践から習得する際には、生徒は自ら考え、地域の資源を調べ、地域の方にインタビューし連携して取組を達成しようとして努力している。			
17	岡山 津山商	美作の国つやま検定	津山市内の歴史、文化、観光、産業等を学び検定を実施することで津山に関する情報発信を行う。	ア	ア
		津山市内に住んでいても意外と地元のことに疎いものである。市内の文化施設や催しに参加することで、津山に対する理解が進み、愛着を持つようになる。検定には津山市外・幅広い年齢のかたの参加がある。			
18	岡山 玉野商	第3学年選択科目「ビジネス経済応用」(2単位)	地域イベントへの企画・立案・運営への参加により、課題発見力や課題解決力、コミュニケーション能力などを育成する。	ア	ア
		・地域イベントであるUNOICHIを活用して、地域振興策を考えるためにフィールドワークを行い、地域の方々とかわりながらリアルに社会とのつながりを体験し学習している。 ・生徒達の若い視点による発想やアイデア、行動力が地域の方々に評価されている。 ・生徒達にとって、時には厳しく叱られたり、時には優しく褒められたりするという経験が、人間力を高める貴重な取組となっている。			
19	広島 広島商	(模擬)株式会社広商デパート	商業の基礎的・基本的な知識や技術、豊かな人間性と商業の専門性を身に付け、望ましい勤労観、職業観を養うとともに、実際の・体験的な学習をとおして、プロデュース能力・プレゼンテーション能力・プランニング能力を身に付けさせることを目的とする。	イ	ア
		生徒は、「広商デパート」の実践を通じて各教科・科目で学んだ知識や技術を活用することができている。この各教科・科目の学びを成果としての広商デパートに志向させる「学びの見える化」、いわゆる「広商スタンダード」を構築することで、生徒に主体的な学びを促し、今後もビジネススペシャリストを育成し、地域に貢献する人材を輩出している。			

20	広島 市立広島商	インターンシップ	「何ができ、何をすべきかをしっかり体験する」、「自分を見つける」、「マナーを身に付ける」	ウ	ウ
		生徒自身が、就業体験とその振り返りを通して、事前に立てた目標を達成できたかを確認できている。また、全生徒の体験と考えたことを報告書にまとめることで、教員も生徒も自身が知らなかった情報を共有できている。生徒自身も、高校卒業後の将来について、真剣に考える足掛かりとなっている。			
21	香川 高松商	香川県高等学校教育研究会商業部会 授業力向上研修会(マーケティング分野)	授業力向上研修会は、商業科の各分野における授業改善、教員の授業力向上を図ることを目的とする。マーケティング分野研修会では、香川県のケース教材を作成し、授業で活用する。	オ 本県商業教育研究会の事業として実施	アオ 教員研修会
		平成24年度から、毎年5回程度研修会を開催している。地元香川県にも注目に値する企業があることを知り、年1～2社のペースで企業見学を実施してきた。 平成26年度には、4社のケース教材を作成し、研修成果冊子『マーケティングの旅』を刊行した。以降3社のケース教材を追加し、平成28年度も研修会を継続している。ケース教材は増えているが、実際にいかに授業で活用するか、評価をどうするかなど、課題も多い。			
22	香川 坂出商	事業名なし(「課題研究」における地域研究活動)	地域の良さを再発見することで、地域貢献への意識を高める。	ア	ア
		地域の人々と積極的に関わることを通して、自分たちへの期待を知り、地域社会を支える一員であるという自覚が出てきた。また、将来地域で働きたいと思い、地域が抱える課題を考え、目的をもって進学する生徒も増えた。			
23	愛媛 松山商	「ふるさと愛媛学」出前授業	大街道(商店街)界隈の歴史や文化に関する講義やフィールドワークを通して、身近な暮らしに存在する観光資源をはじめとする「愛媛らしさ」や「松山らしさ」を発見、再認識させ地域創生を担う人材を育てる。	ア	ア
		商店街の歴史を学習し、実際に商店街へのフィールドワークを行うことにより、商店街や地域に関心を持ち、街づくりや地域活性化のため自分が調べたいテーマを探し、自分たちに何ができるか考えることができた。現在は街づくり・商店街の活性化に向けた各自のテーマを設定した。今後各自が設定したテーマについて研究していく予定である。			
24	高知 山田	学校地域協働本部事業	生徒の地域を愛する心を育てるとともに、他者と協力しながら活動できる人材を育成する。また、社会で生き抜くための知恵を授けることもこの取り組みの大きな目的である。	ウ	ア
		普通科1年生の「総合的な学習の時間」を活用し、地域創生に向けた探究学習を行っている。生徒を地域というフィールドに積極的に出すことで、地域の課題を生徒自らが発見し、課題解決に向けたアイデアをチームで取り組んでいる。成果としては生徒の積極性や自尊感情、自己肯定感を高める取り組みとなっている。 ・H28前期:地元香美市商工会に加盟している25社の企業CMを作成した。現在はインターネット上に公開するとともにユーチューブにも掲載している。 ・H28後期:香美市、香南市、南国市の三市の観光活性化策を市長に提案し、各市に施策として実現してもらう。			
25	高知 高知商	日曜活性化プロジェクト商品開発	PDCAサイクルの確立 社会人基礎力の向上	ア	アウ
		・振り返りの中で、グループとしての課題発見力、課題解決力の向上 ・発言力、意見・アイデアを引き出す力の向上 ・とにかく一歩を踏み出すことが必要だという意識づけ			
26	熊本 球磨商	「課題研究」における調査研究	本校では、「課題研究」において「地域活性化」をテーマに毎年度調査研究を実施し、その成果を「熊本県高等学校生徒商業研究発表大会」等で発表している。このことにより、生徒の「思考力」「判断力」「表現力」を高め、課題解決能力の向上を図っている。	ア	ア
		調査研究のテーマを「地域活性化」としているため、調査研究のフィールドは地元となる。調査研究の中ではこれまで学んだ商業の専門知識・技術を活かしながら、地元・地域をフィールドとして活用したアクティブ・ラーニングを展開し、主体的に課題に取り組む姿勢や「思考力」「判断力」「表現力」を高める学習を行っている。			

27	宮崎 宮崎商	いっちゃが宮崎 楠並木 朝市	生徒が企画・制作した商品を販売し、付加価値だけで 商品がどれだけ売れるか検証する	ア	ア
		毎月第1・第3日曜日に実施されている朝市に出店し、制作した雑貨等の販売を行う。生徒が企画した商品が売れるのかの検証を行い、その結果を分析することで次回の販売につなげる。生徒自身の判断力や表現力、主体性の育成につながると思われる。(今年度は10月に第1回目の販売、12月に第2回目の販売を行う予定である)			
28	宮崎 都城商	コマースウル都商(販売 実習)取扱部門に関する 企画書プレゼンテーショ ン大会	扱部門の各クラスの企画書についてプレゼンテーショ ンを行い、2学年全体・クラス全員で取り組む姿勢を養 うとともに表現力・思考力を養う。	※回答無し	※回答無し
		「コマースウル都商」の取組について2学年を中心にPD(総合的な学習の時間)で計画的に行った。 生徒が地域について学び、クラス単位で店長というリーダーの下、それぞれの販売戦略をまとめプレゼン テーションを行った。 ① クラスごとにテーマ「地域共創 いっしょきやろかい！」に沿った販売企画案の作成 ② 企画案のプレゼンテーション実施(2年生4クラス) ③ 企画案に基づき取扱部門・商品の決定(1クラス2部門・2店舗運営) 「コマースウル都商」の取り組みの中で、なかなか授業では時間を割いてできないアクティブ・ラーニング (グループ・ディスカッション、グループ・ワーク、係別活動など)を通して、主体的・協同的に学ぶ学習をす ることができた。			
29	沖縄 那覇商	公民館を活用して終日簿 記学習	①簿記について経済社会における意義や重要性を学 ばせる。 ②簿記検定に向け外部講師の講義を受講し意識の高 揚を図る。	ア	ア
		【成果】 ・学校と違う場所での学習ということもあり、生徒にとって新鮮みがあり集中して学習に身が入る。 ・外部講師も取り入れた講義になるので、学校の先生と違った指導方法で良い刺激になり学習が楽しく出 来る。 【課題】 ・外部機関の借用なので、借用日程の調整が難しい。 ・学校から移動の際の生徒の安全確保。			

実施無し	67
ア 今後実施の検討が必要と考える	35
イ 地域の要請があれば検討する	15
ウ 実施の見通しはない	10
エ その他	2
・次年度から取り組むよう準備を進めている。(岩手・盛岡商)	
・現状では、実施は厳しい。(長野・須坂商)	

カ 地域産業の担い手を作る取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			

1	北海道 苫小牧 総合経済	インターンシップ	就業体験により、望ましい職業観・就労観を育むとともに、地域の産業を理解する。	ア	ア
		地域産業に実際に就労体験することで、地域の産業を理解する事ができた。			
2	青森 八戸商	IT人材確保のためのスクールキャラバン事業での地元企業によるアンドロイド講座(青森県商工労働部事業)	県内IT企業への就職・定着を図ることを目的に、IT企業が大学や高校を巡回し、就職先としてのIT業界に対する関心度を高めるワークショップ。本校の場合はアンドロイドプログラミング講座	ア	ア
		本校情報処理科「課題研究」での取組であり、アンドロイドアプリ講座として、同一IT企業の講座「スクールキャラバン事業」(3日間)と「探求型学習によるたくましい高校生育成事業」(県教委事業、5日間)の計8日間の講座を受講する。 アンドロイドアプリ開発の手法について学習を深め、ITを活用した地域情報発信に係る課題を設定し、その解決を図るための探求力、課題解決力を育む取組をととして、実社会でプログラミングを活用するための実用的な知識と技術を身に付け、IT企業にそのまま就職し、即戦力として活躍できる人材を輩出する。 この事業は平成27年度から継続しており、平成27年度1名就職、今年度1名の就職内定を得ている。 講座の実施日は、アンドロイド講座 4月2日間、7月2日間、11月1日間 スクールキャラバン講座 9月1日間、11月1日間、11月1日間である。 次年度以降も県の事業を活用し継続していきたい。			
3	宮城 鹿島台商	起業家教育(アントレプレナーシップ)	本校の起業家教育は、平成19年度からの「個性かがやく高校づくり」の指定校から特に力を入れており、起業家マインドの育成という観点から取り組みを行っている。	アエ	ア
		「起業家教育」は、本校のキャリア教育における特色の一つとなっている。その中心となるのは、学校設定科目の[地域ビジネスプランニング(3学年・商業科)]である。 地域の復興を担う専門人材として、専門性を高めるために、昨年度からカリキュラムに導入し、本格的な実施は現在2年目となる。外部の専門家の指導助言を受けながら、地域の活性化に向けて与えられたミッションを解決するために、情報の収集や分析、ディスカッションなどを通して、起業家的資質や生徒の能力を育んでいる。			
4	茨城 那珂湊	みなと版デュアルシステム	地元商店街や周辺小売業を中心に連携を図り、望ましい勤労観、職業観を身に付ける。	イ	ア
		地域社会との連携による実践的な活動であり、生徒は地域や社会に目を向け、問題を自分のこととしてとらえ、解決に取り組む方法や活動を通し得られた達成感、チャレンジする喜びを得られる。 生徒は新しい価値と社会へ貢献する意識が培われる。			

5	群馬 前橋商	学校評議員会による意見交換	地域産業の担い手となる教育活動をしているか、外部からの意見を取りまとめる。	エ	ウ
		外部からの意見を聞くことにより、現在の前橋商業高校の取組の、改善点に気づくだけでなく、良い点を再認識することができるので効果的であった。また、与えられたアドバイスを、授業、部活動等にと入れることにより、より発展が期待できる。			
6	東京 五商	インターンシップ事業	東京都設定教科・科目「人間と社会」の中で、職業観・倫理観を育成することをねらいに、1学年全員を対象として、3日間の企業・商店等での職場体験を実施している。	ウ	ア
		・1年生全員(210名)が、就業体験を2学期に経験することで、早い段階から、望ましい職業観・勤労観を身に付けることにつながり、適切な職業選択の能力・態度を育成することにもつながっている。 ・伝票整理や会計ソフトの入力、商品の販売など、様々な業種・職種での仕事を通して、商業の学びを実践的な体験、経験により、商業の学習への意欲にもつながっている。			
7	新潟 新潟商	インターンシップ、デュアルシステムの取組	実際の企業で就労することにより、進路決定の一助とすると共に、ビジネス活動への理解を深める。	オ ①インターンシップは2学年担任が中心となった実施。 ②デュアルシステムは、商業科内で委員会を設置。	エ
		インターンシップは、2年生の就職希望者が参加。企画・運営は2学年担任の教員が行い、企業との調整・巡回・評価等を行う。生徒にとって、進路選択の一助となっている。 デュアルシステムは、希望者を募り地元企業に10日間就労。企業からも配慮いただき、様々な活動を説明・体験でき、ビジネス活動への理解が深まったようである。 生徒の中には3年次の進路選択の際、当該企業を希望し、就職した例もあった。 また、この事業を修了した生徒には、1年生で履修する「ビジネス基礎」を2単位を増加修得を認めている。			
8	石川 金沢商	兼六園観光ガイド	(1) 地元理解 (2) 自ら考え行動する意欲と企画力、コミュニケーション能力を育成する	ア	ア
		(1) 兼六園を含めた、周辺観光資源に関する知識が深まった。 (2) 自分たちで考える機会が増加した。 (3) 観光業における、誘客の難しさを認識した。			
9	福井 武生商	実践的長期企業実習(福井県教育委員会)	産業界や地域との連携を強化し、職業系の教育の質の向上を図りながら、より実践的・実践的な職業知識と技術・技能を養うとともに、地域の次代を支える人材を育成する。	オ 2年学年会	エ
		希望者8名を会計事務所や観光協会、市役所の産業政策課などで夏休みに10日間の企業実習を行っている。商業科の特性を生かした企業実習であるため生徒の意欲も高く企業からの評判も良い。将来の職業選択につなげたり、行政に携わり地域に対する問題点を考えたり地元に対する愛着をより強く感じるような体験ができた。			
10	福井 福井商	実践的長期企業実習	産業界や地域との連携を強化し、商業の教育の質の向上を図りながら、より実践的・実践的な職業知識と技術・技能を養うとともに、地域の次代を支える人材を育成する。	イ	エ
		挨拶やお辞儀の仕方、名刺交換の方法などビジネスマナーの基礎を習得した。旅行会社への企業実習では、福井県の観光について現状と課題を学ぶことができた。修学旅行でのクラス別研修について旅行業者からの立場になって立案することができ、違う視点から物事を見ることの大切さを学んだ。仕事を担う大切さと働きがいを感じ取ることができた。将来の職業選択のための知識を得ることができた。			
11	長野 長野商	2学年会計科 インターンシップ「税理士事務所職場体験」	授業で学んだ「簿記」「財務会計」を職場において活用できるかの検証。実務におけるコミュニケーション能力・職業観・勤労観の育成	ウ	ア
		地元の会計事務所及び税理士事務所、20社余りにご協力頂き実施している。会計科の学習活動の一環である。2年次での実施のため職業観・勤労観を養うためには最適である。また、税理士事務所の所長自ら「この生徒が欲しい」との求人頂くこともある。 生徒は実務経験したことにより、良い意味で授業とのギャップを感じ、一層積極的な取り組み姿勢になる者も多い。			

12	静岡 静岡商	実学の視点に立った授業実践と地域連携	商業高校で学習する内容を知識だけではなく、実社会で活用、実践するために、地域に学びの場を広げ、商業(地域)に関する課題を設定し、地域企業と連携・共有を図り、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度を育てることを目的とする。	※回答無し	※回答無し
		生徒が静岡を代表する産業の「お茶」を題材にし、お茶を取り巻く環境の現状分析から生徒が「お茶の魅力や特徴」を発信する企画コンセプトの立案を行っている。特に、地元企業の強力なバックアップがあり、授業に定期的に参加していただき、生徒の活動に直接アドバイスをいただくなど、現場の生の声を直接聞くことができ、体験的に学習に取り組むことができ、生徒の主体的な学びに結びついている。			
13	愛知 愛知商	文化のみちイラストマップ制作	学校周辺の魅力を再発見	ア	イ
		学校内だけでは体験できない地域との実践体験を通して、イラストマップを制作することで第三者に地域の魅力を発信することができている			
14	愛知 岡崎商	①インターンシップ(2年) ②事業所見学(1年)	※回答無し	アイ	ウエ
		進路選択の情報収集となっている。企業からの求人依頼に繋がることもある。			
15	岐阜 関商工	事業所見学	地元の事業所を見学することで、地元就職への意識を高める。	オ 進路指導が 企画	ウ
		地元の企業を見学することで、地元就職しようとする意識づけや、地元にはどういう産業があるのか地域をより理解することにつながった。自分はどのような仕事に就きたいのか、将来の進路選択の参考になった。			
16	滋賀 大津商	専門高校プロフェッショナル人材育成事業「インターンシップ」	専門高校における3年間を見据えたキャリア教育の充実と職業人の育成を目的として実施。	オ 当該学年 (第2学年) で担当者を 選定し、担 当者を中心 に実施。	エ
		社会の現実を体験したことで、今後の進路選択に向けてよりよい経験となった。			
17	京都 京都すばる	アントレプレナー実習	校外の空き店舗を活用した模擬株式会社設立、販売実習を行い、マーケティングやデザインで学んだ知識技能を活かして創造的な課題解決力育成を目指す。	ア	ア
		本校企画科では特色ある教育の一環として12月下旬に向島ニュータウンセンター商店会において、企画科生徒によるオリジナル開発商品の販売を行う。 この取組みは、商品の開発とその販売という実習に止まらず、出資および利益配当というビジネス社会に即した学習も含んでおり、生徒から1,000円の出資を集め、運転資金として活用している。多くの周辺住民の方々にご来店いただき、起業体験ができた。			
18	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFUSHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的ビジネスを展開	ウエ	アイウ
		高等学校における商業教育は、学校における机上での知識・技術の習得に留まらず、生徒が社会に出てから活用できる知識や技術、能力や態度を育成することから、「実学」としての商業教育の推進を図る。そのために、これまで以上に地域との連携・交流による実践的教育や外部人材を活用した授業を充実させ、実社会や職業との関わりを通して、高い職業意識や規範意識、コミュニケーション能力等に根ざした実践力と、経営管理能力を養成する。			

19	兵庫 神戸商	SPH事業	将来の神戸の貿易を担う人材の育成	ウ	アウ
		SPHのテーマとして将来の神戸の貿易を担う人材の育成をあげている。現在は1年目のために生徒の意識を海外に向けた取り組みが中心である。来年は貿易実務や英会話等の授業を組み入れて専門知識と技能の修得を計画している。			
20	兵庫 洲本実業	インターンシップ	就業体験の場を設け、生徒が自己の職業適性や関わりを考え実践し、将来の職業に関する知識・能力の向上を図る。	ウ	ウ
		地域産業に携わることで、地域への理解や愛着が深まった。			
21	奈良 奈良朱雀	課題研究発表会(商業科・工業科合同)	課題研究での学習内容についてプレゼンテーション能力の育成	イ	ウ
		年度末に全校生徒対象に地域の住民、各企業や専門学校、大学の関係者を招聘して実施し、講評・課題をいただいている。			
22	島根 出雲商	IT人材育成事業、楽天IT学校	・IT人材のニーズが高まる中で、情報処理科を対象とした人材育成支援に係る業務を県内IT企業に委託することにより、県内企業で有用とされる高度IT人材を育成する。 ・インターネットを活用した商取引の有効性を理解させながら、地域産業振興に対する意識を醸成する。	※回答無し	ア
		IT人材育成事業は、内容が高度であり生徒・教員は大変であるが、地元IT企業で活躍が楽しみな人材を輩出することができた。この事業を県内の他の高校に広げていきたい。楽天IT学校においても、生徒は意欲的に取り組み所期の目的を達成しつつある。			
23	岡山 津山商	インターンシップ	地元産業の理解と地元定着	ア	アオ 週時程以外の科目
		本校生徒数に対して、地元就職率は43%である。また、3年以内の離職率も高かったが、最近は低下してきている。			
24	広島 市立広島商	コース制による専門性の深化	商業の各専門コースの分野を学んだことを活かし、学びの分野に関連した職業に対する勤労観、職業観の育成につなげる。	ア	ア
		コース制を敷いて、6年目となったが、年々コースごとの専門性が色濃く現れてきている。また、教室を飛び出した学びも多く、商業科目の学び方は、ますますアクティブになってきている。卒業後にスポットを当てても、商業の各専門コースの分野を学んだことを活かし、地元企業に就職を果たしている生徒が多い。			
25	香川 高松商	かがわの高校生地域創生ビジネスアイデアコンテスト	地域産業界と連携しビジネスアイデアを提案する調査研究活動をおして、創造性とチャレンジ精神に富み、地域「かがわ」の健全で持続的な発展を担う人材を育成する。	エ	ア
		「課題研究」や「総合実践」など授業の一環として調査研究に取り組んでいること(実際には、希望者による活動、部活動での取り組みも少なくない)、地元香川県の産学官との連携であること(特に、審査員でもある産学官の方々と高校の指導担当者とが同席のうえ、事前・事後の実行委員会を開いていること)、動機付けのため、成果発表会としてコンテスト形式をとっていることが特徴である。 平成17年度から10回まで続けたのち、平成27年度から「地域創生」を事業名に加え、平成28年度は平成29年1月7日(土)に高松大学で開催予定である。			

26	香川 坂出商	インターンシップ	進路選択能力や望ましい勤労観・職業観を育てる。 様々な世代の人たちとのコミュニケーション能力を高 め、社会人としてのマナーを身に付ける。将来の地域 社会の担い手としての自己の役割を認識する。	オ 学年団で実 施	ウ
		社会では、あいさつ・言葉遣いや時間を守るなど、基本的なことができないと信頼されないことに気付いた。また、働く意義や受け身ではなく自ら積極的に行動することの大切さを学んだ。さらに、自分の適性を 知り将来の進路選択に役立てたり、地域社会を担っていかなければならないという自覚を持つ生徒が増 えた。			
27	愛媛 松山商	地域人材を活用した土曜 教育「観光学」	松山の主たる産業である「観光」について学ぶことにより、地元の観光資源に着目させ、地元の魅力を全国 に発信し、多くの観光客を誘致する力を身に付け せ、地元産業を担うスペシャリストを育成する。	エ	オ 土曜日に各 講座につい て希望者を 募り実施
		観光概論、現在の日本の観光施策などを学び、地域の旅行商品のプランニングなどを行うことにより、地 域を愛し、地域のためにできることを考えようとする意識の醸成を図ることができると予測されるが、これか らの実施のため成果・効果は今のところ未定である。			
28	高知 山田	担い手人材育成事業(企 業技術者による技術指 導)	地元の特産品や産業を知ることにより、地元を愛する 心を育てるとともに、地元産業の担い手としての技術や 伝統を継承する人材を育成する。	ア	ア
		地元企業の専門的技術者の指導を受け、伝統技術の継承に努めている。これらの取り組みを通して、 生徒の積極性が出てくるとともに、自尊感情、自己肯定感も高くなってきた。これらの取り組みは地域から の賞賛も得られ、地域の学校としての存在価値も高まった。 ・商業科では、授業やインターンシップにおいて地元の伝統工芸の技術を専門家から学んでいる。(フラ フ、打ち刃物など)			
29	佐賀 佐賀商	高校生ビジネススクール	高校生に起業家になるための知識・技術などを指導 し、ビジネスプランの企画・立案をさせる。	エ	エ
		実際に起業された方の話や、それに携わっている中小企業診断士などから話を聞き、より実務に近い形 での研修を受けている。			
30	熊本 熊本商	インターンシップ	職業観、勤労観の育成等	ア 学年で実施	ウ
		2年生約370人が地元の事業所等で3日間の就業体験を行い、望ましい職業観や勤労観を体得してい る。			
31	熊本 球磨商	インターンシップ	2年生全員を対象として4日間の職場体験を実施し、 望ましい職業観や勤労観を育成するとともに、地域の 産業や企業を理解することをおして地域産業の担い 手の育成にも努めている。	※回答無し	※回答無し
		本年度は7月に職場体験を実施した。研修先はすべて地元の企業や事業所であり、事後のアンケート 調査によると生徒からは「職業を考えるよい機会となった」との意見が最も多く、研修先からの評価もおお むね良好なものとなっている。 例年、医療や介護関係及び地元の事務関係の就職者の中には、インターンシップの体験をもとに就職 先を決める生徒もあり、地域産業の担い手を育成するという視点からも成果が伺える。			
32	宮崎 宮崎商	ビジネスマナー講演会	実社会で活用できるビジネスマナーを身に付ける。	イ	ア
		敬語の使い方、電話対応のマナーについて講演を依頼し、3月の宮商マーケット(販売実習)で取引先 との電話対応、販売当日の接客マナーに活かすことができた。			

33	沖縄 那覇商	長期間職場実習	3学年生の希望者を対象に、生徒が希望する地域の企業へ週1回、3ヶ月間の職場実習を行い職業観・勤労観を育成する。	ア	ア
		【成果】 ・働いてみたい職業の体験をすることにより、職業観・勤労観が養われ学校生活がより充実したものになる。 ・働くことへの意識が高まり、就職への意欲が高まる。 【課題】 ・生徒を受け入れてして頂ける企業開拓。 ・長期になったときの教育課程への位置づけ。			
34	沖縄 中部商	商品開発、及び地域企業のホームページ作成等への協力	生徒の学習意欲の向上及び地域連携	アイ	ア
		地域企業との連携によるコミュニケーション力の育成及び学習意欲の向上			

実施無し	60
ア 今後実施の検討が必要と考える	26
イ 地域の要請があれば検討する	18
ウ 実施の見通しはない	7
エ その他	2
・地域の信頼を得る学校づくりと生徒の育成が地域産業の担い手育成につながっていると思われる（鳥取・鳥取商）	
・その他の取組と連動する部分は多々ある。（岡山・岡山東商）	

キ 学校が核となって地域を活性化する取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			

1	群馬 前橋商	文化祭の実施	商業で学んだことを、販売実習を通じて体験するとともに、地域の人々に前橋商業高校を理解してもらう。	ウ	ウ
		商業で学んだ知識を公開の販売実習で生かせることで、大変効果的である。販売において、クラスで団結することによりコミュニケーション能力が高められる。また、地域の人々が前橋商業を訪れることにより、校舎、生徒の様子がわかり、学校を知ってもらううえで効果的であった。			
2	千葉 千葉商	チャリティコンサート & つながる会	本校の吹奏楽部を中心とした有志団体、地元町内会、地元商工会、福祉協議会等が協賛して、東日本大震災の被災地や災害者の復興を支援するために、募金活動や物品販売による収益を日本赤十字社を通じて寄付をする。	※回答無し	※回答無し
		今回で6回目を迎えたこの行事は、年々規模も大きくなり今年は体育館で実施し、多くの地元地域の方が来校した。本校生徒や地域の町内会等が物品販売や展示を行い、本校生徒と地域住民との交流の場となるとともにチャリティの意識を醸成している。特に東関東吹奏楽コンクール金賞を受賞した本校吹奏楽部レベルの高い演奏を聴くことを楽しみにしている方も多く、本校の教育活動の一端を広報する絶好の機会ともなっている。			
3	山梨 増穂商	地域活性化の取組	学習で得た知識技術を活用し、自ら考え自ら行動し、課題を解決する態度と資質を養う。	ア	ア
		現状分析、課題の発見、仮説を立て検証する。また、その成果を報告書にまとめ発表する。この取組を通し、課題解決の方法や能力を身に付けるとともに、異世代、立場の違う人たちとの協働により、コミュニケーションの大切さや様々な考え方、新たな発見を身をもって体験できる。			
4	東京 三商	宿泊防災訓練	地域の方の参加を求め、地域と学校が一体となった防災ができるようにするため。	ウ	ウ
		・町内会の防災担当の方々との交流、ご講演を頂き、高校生としてやれることやらなければいけないことを理解。 ・地域にとって高校生の力が必要であることの理解、地域貢献の必要性を理解。 ・地域の方からの期待の大きさ			

5	神奈川 横浜商	わがまちの学校づくり推進会議	総務部、PTA、南区社会福祉協議会、南区民生委員児童委員協議会、南区スポーツ推進委員連絡協議会、南太田二丁目町内会、東京地方税理士会横浜南支部、南区役所地域振興課などをメンバーとして、学校と地域との交流を行う。	エ	エ
		4月初旬の桜まつりでは、本校の茶道部が校内の庭園での野点を行ったり、バトントワリング部がパレードに参加、またボート部を中心としたボランティア活動を行っている。 7月下旬の南まつりでは、ボランティア生徒を募り模擬店に参加したり、バトントワリング部やダンス部がステージ参加をしたり、尾部粒や書道部による絵どろろうの作品展に参加している。 秋の文化祭において、グラウンドでさわやかスポーツを開催し、ゲートボール教室を開催している。 また、地域の人々による「花づくりの会」によって本校庭園が整備されている。 以上のように本校生徒と地域の人々とのコミュニケーションがとれており、地域活性化への貢献と地域による学校への理解や良好な協力関係が築かれている。			
6	新潟 新潟商	商業クラブ研究発表大会への取組 ※「(オ)アクティブラーニングのフィールドとして地域を活用する取組」と同じ	地域の課題を取り上げ、地域活性化に取組みについて仮説を立て、実施、検証	ア	イ
		「(オ)アクティブラーニングのフィールドとして地域を活用する取組」と同じ取組である。 なお、各種のイベントで高校生が企画した商品販売することは、地元商店街の一つの目玉にもなっており、地域の活性化に貢献できているように思われる。			
7	富山 高岡商	模擬株式会社常設店舗運営	模擬株式会社の常設店舗の運営を通して地域のコミュニティの場を提供し、地域活性化に貢献する。	イウ	イ
		模擬株式会社常設店舗の企画、運営の中心となる部活動を立ち上げた。部員をはじめ、全校生徒が販売実習を経験し、生徒と地域住民のコミュニティの場として地域活性化に貢献している。			
8	石川 金沢商	兼六園観光ガイド	(1) 地元理解 (2) 自ら考え行動する意欲と企画力、コミュニケーション能力を育成する	ア	ア
		(1) 兼六園を含めた、周辺観光資源に関する知識が深まった。 (2) 自分たちで考える機会が増加した。 (3) 観光業における、誘客の難しさを認識した。			
9	福井 福井商	ビジネスプラン作成 コンテスト応募	ビジネスプランコンテストに応募することで、自ら考え行動する力を養い、地域を活性化する次世代の人材を育成する。	ア	ア
		人々の生活や世の中の仕組みをより良いものに変えるビジネスプランや、地域の課題や環境問題などの社会的な課題を解決するビジネスプランを考えることで、人々の生活を振り返ったり地域の課題を再発見することができた。グループで取組むことでコミュニケーション能力が育ち、情報発信能力も身についた。			
10	長野 長野商	長商デパート大売り出し	地域貢献・コミュニケーション能力の向上・外部団体(企業)との折衝力育成・生徒同士の交流	ウ	ア
		長商デパート: 本年度第92回を数える歴史ある商業の学びの実践の場である。地域の方々に愛され、地域に密着したものとなっている。来場者は3日間で1万7千人を超える。生徒は授業では学べない貴重な経験を企業の方、地域の方から学んでいる。			
11	静岡 静岡商	実学の視点に立った授業実践と地域連携	商業高校で学習する内容を知識だけではなく、実社会で活用、実践するために、地域に学びの場を広げ、商業(地域)に関する課題を設定し、地域企業と連携・共有を図り、問題解決の能力や自発的、創造的な学習態度を育てることを目的とする。	※回答無し	※回答無し
		生徒が静岡を代表する産業の「お茶」を題材にし、お茶を取り巻く環境の現状分析から生徒が「お茶の魅力や特徴」を発信する企画コンセプトの立案を行っている。特に、地元企業の強力なバックアップがあり、授業に定期的に参加していただき、生徒の活動に直接アドバイスをいただくなど、現場の生の声を直接聞くことができ、体験的に学習に取り組むことができ、生徒の主体的な学びに結びついている。			

12	岐阜 岐阜商	SPHにおける(株)GIFUSHOの運営	会社活動をととして地元企業・自治体と連携し実践的ビジネスを展開	ウエ	アイウ
		高等学校における商業教育は、学校における机上での知識・技術の習得に留まらず、生徒が社会に出てから活用できる知識や技術、能力や態度を育成することから、「実学」としての商業教育の推進を図る。そのために、これまで以上に地域との連携・交流による実践的教育や外部人材を活用した授業を充実させ、実社会や職業との関わりを通して、高い職業意識や規範意識、コミュニケーション能力等に根ざした実践力と、経営管理能力を養成する。			
13	兵庫 洲本実業	文化祭、芸能鑑賞会など学校行事の公開	学校行事の機会を活用し、学校生活を発信し地域の方の学校理解を深める。	ウ	ウ
		多くの地域住民の方にお越しいただき、学校への理解を得るとともに、盛大な学校行事となった。			
14	奈良 奈良朱雀	産業教育フェアの実施	専門高校が中心になって作品発表や展示等を実施	イ	ウ
		専門高校の教育内容や諸活動を生徒保護者、一般住民に広く紹介し、高校理解に努めた。特に、販売活動で地域や企業と連携して取り組めることができた。			
15	岡山 岡山東商	東商デパート、社会貢献活動	地域との連携を図りながらマーケティング活動、会計処理等の商業知識を体験学習により検証させ、ビジネス教育の推進を図る。また、特色ある学校づくりの推進およびビジネス教育における道徳観を育成し生徒に社会の一員であることを自覚させ、社会に貢献できる人材の育成を目指す。	アオ 東商デパートは学校行事であるため総務課中心に全体で取り組む。	アウエ
		東商デパートは23回目を迎え、7,000人を超える集客が見込める行事へと成長した。生徒は実践を通じて商業知識を体験学習により検証し、ビジネスマナー等の習得ができる。全校での取組ため、上級生は昨年のノウハウを活かし、より効果的な店舗経営を行うと共に後輩の指導に当たる体制づくりができ、社会に出て組織で業務に当たる実践を体験できる。社会の一員であることを自覚し、社会に貢献できる人材の育成に役立っている。地域に対しても商業教育への理解を深め、協力を受ける取組となっている。			
16	岡山 津山商	津商モール・キッズビジネススタウン	商業高校での学習を地域の方々に対して実践することで、地域活性化に役立てる。	アウ	アウ
		生徒が販売する商品は、本校の開発商品のほか、地域企業とのタイアップにより実施している。地域の方々も約3,500人の来場があり、楽しみにしておられる。			
17	広島 市立広島商	学校デパート「広島市商ピースデパート」	ヒロシマの高校生として「平和貢献」の意識とホスピタリティの精神を養う。ビジネスの体験活動を通して、企業経営のセンスと専門能力を育成する。社会貢献できる知識・技術を学んでいるというプライドと行動力を養う。	ウ	ア
		生徒は、組織の一員としての自覚とプライドを持ち、任された業務に専念している。年々来場者数は増え、現在は六千人を超える規模の店舗となった。本物のお金、本物の商品、本物のお客さまと真剣に取り組む中で、「小さな気配り」を忘れない姿勢が見受けられ、「大きな信頼」へとつながってきている。			
18	香川 坂出商	坂商フェア「セキレ」(地元商店街における販売実習)	地域の人々と共同・協同で作り上げる活動を通して、本校の教育の実態を広く地域の人々に認識してもらう。さらに、商業教育そのものや商業高校についての正しい理解を得るための絶好の場とする。	ウ	ウ
		学校の取り組みが刺激となり、商店街の若手店主を中心に地域振興に積極的に取り組むようになったと聞いている。「全国雑煮サミット」や「囲碁の会」が商店街で開催されたりもしている。			

19	愛媛 松山商	松商デパート	地域経済の活性化を図ると共に、地域のリーダーとなる人物の育成を図る。 一般市民の方に商業高校の活動を見ていただくと同時に、販売を通して親睦を図る。	ウ	ウ
		商神祭(文化祭)において松商デパートを開き、地域の商店や県内の商業高校が開発した商品および愛知県・岩手県・北海道の各特産物の商品を仕入れ、地域の人々やOBそして保護者に販売を行っている。毎年2,000人を超える人が来校し商品を購入してくれている。 このように松商デパートを開催することにより、地域の商店の人たちとコミュニケーションし、地元の商品の魅力を理解し販売することができている。また、お客様となる地域の人々と触れ合う良い機会となっている。			
20	高知 山田	学校地域協働本部事業	生徒の地域を愛する心を育てるとともに、他者と協力しながら活動できる人材を育成する。また、社会で生き抜くための知恵を授けることもこの取り組みの大きな目的である。	ウ	アエ
		学校地域協働本部を設置するにあたっては、運営委員会を設置しこの取り組みの進捗管理を行っている。運営委員会については地元の市長をはじめ教育長、商工会長、地元選出の県議、地元大学の学長の5名を外から招き、管理職と一体となって学校の進むべき方向性について検討している。また、地域連携コーディネーターを1名配置し、学校と地域との橋渡し役として、外部との情報交換や学校の取り組みに対する協力依頼や調整役を担ってもらっている。 この事業を、本年度から実施することになったが、学校の取り組みを「学校地域協働本部事業」を柱とする取り組みに組み替えたことで、予算面についても助けられたし、学校の活動等にスピード感が生まれ、学校が効率よく動いている。成果としては、生徒の能力・資質の向上だけでなく、教員の取り組む姿勢にも前向きさが出てきたように感じている。			
21	高知 高知商	はりまやストリートフェスティバル	ラオス商品の販売および国際協力を広げる 商店街の活性化	ウ	ウ
		・企画力の向上 ・県民のラオス理解が深まる ・商店街との連携(地域とのつながり)			
22	福岡 若松商	若松商店街活動	地域に学ぶ姿勢を持ち、若松商店街の活性化に貢献するとともに生徒の自立心、協調性、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力、接遇やマナーなどの育成を目的とした販売実習をおこなう。	イ	エ
		生徒会を中心として希望者を募り、例年40名前後の希望者参加型で実施をしているが、本校で開発した商品の販売実習のみのとどまらず、東日本大震災の被災地からも商品を仕入れ販売をおこなっており、収益の中から被災地への寄付等をおこなうことでその還元を図っている。この活動は若松商店街の主権によるものであるため、他校からも参加があっているが、近年は地元の高校という位置付けからブラスバンド部も招待され、オープニングや公開演奏等の活動も行っている。地域からは、本校の参加が本行事開催の是といった条件になっており、毎年大きな期待を寄せられている。			
23	長崎 壱岐商	ふるさと商人体験学習	①ふるさと壱岐の職場で就労体験をさせることにより、地域の実態を理解させ、郷土愛を育む。②働くことや創造することの喜びを体験させることにより、望ましい勤労観や職業観を育成する。③進路への自覚と関心を促し、進路の選択・決定能力を養う。④実際の・体験的活動により、新しい経済環境に対応できる職業人づくりを目指す。	ウ	ウ
		商工会議所のご協力のもと、各事業所において5日間のインターンシップを実施し、学習の成果として体験感想文をまとめた報告書を作成し、関係各機関へ配布をしている。 また、インターンシップを通じて、コミュニケーション能力の向上と地域交流を深めることができている。			
24	宮崎 宮崎商	課題研究におけるタウン情報誌作成およびPR動画作成	学校周辺の施設や店舗を調べ、情報誌作成やPR動画を作成することによって地域を活性化させ、生徒自身の企画力、コミュニケーション能力を育成する。	ア	ア
		生徒自身が紹介したい店舗や施設を探し、取材に赴くことで地域を知るきっかけとなり、取材を通してコミュニケーション能力の育成にもつながった。完成したタウン情報誌は実際に店舗に置いていただくと同時に校内でも配布し、多くの生徒が興味・関心を持ち、店舗に足を運ぶ生徒もいた。PR動画についても学校のホームページで紹介し、YouTubeで見られるように準備することで学校外の方々にも見ていただく機会を作ることができた。			

25	沖縄 中部商	特になし	地域商工会等と連携した活動の推進(商店街の活性化に向けたアイデアの提供)	ア	アエ
		日頃の学習成果及び学習意欲の向上、学校PRに繋がった。			

実施無し	72
ア 今後実施の検討が必要と考える	17
イ 地域の要請があれば検討する	37
ウ 実施の見通しはない	9
エ その他	1
・地域から信頼され評価される学校運営と生徒の育成が、地域活性化ための学校の役目と考える(鳥取・鳥取商)	

ク その他の取組

No.	都道府県名 学校名	事業名	実施の目的	実施の組織	実施の形態
		実施の成果・効果			
				ア 部活動・教科単位で担当者が実施 イ 商業科内に委員会を設けて実施 ウ 全校的な委員会を設けて実施 エ 校外者を含む委員会を設けて実施 オ その他	ア 授業 イ 部活動 ウ 学校行事・特別活動 エ 希望参加行事 オ その他

1	宮城 鹿島台商	※回答無し	鹿島台敬風園ボランティア、大崎市鹿島台文化祭、キッズフェスティバル鹿島台	ア	アエ
		①活動を通して、社会奉仕の精神が涵養された。 ②本校生徒に特に必要な、コミュニケーション能力を高めることや、自己肯定感を充実させることができた。 ③集団や社会の一員としての社会性を身に付けることができた。など			
2	茨城 那珂湊	※回答無し	地元銀行におけるビジネス交流商談会への参加	オ 地元金融機関が実施	ウ
		本校ブースにおいて、授業内容や学校での取組を企業に向けて発信する。 高校の授業がいかに関に実践に即していかなくてはならないのか、確認する上では大変有意義なことである。 実際に体験することで、プレゼン力が飛躍的に向上し、同時に企業に対して何をどのように説明するのが効果的かなど、具体的な取組ができる。			
3	群馬 前橋商	滋賀県立八幡商業高校との前橋市内の行商活動	滋賀県立八幡商業高校、近江商人再生プロジェクト前橋市に行商の合同実施	ア	イ
		行商という販売形態に最初は戸惑いがあったが、慣れていくうちに効果的な販売ができるようになった。 関西地区の高校生と行動をともにすることで、文化的な刺激があった。また、前橋商業の近くを民家を行商で回るうちに、地域の人々が前橋商業を高く評価してくれていることがわかり、自覚を持った行動をとることができた。			
4	東京 三商	地域の活動に町内会の一員として、若い力を発揮する	江戸の三大祭り「水掛まつり」に御輿の担ぎ手としての参加(創立90周年記念行事)	オ 創立90周年記念委員会を発足し、地域行事に参加する。	エ
		次年度の本祭に向けて計画中。校内で委員会を立ち上げ、地域との打合せも複数回実施。運動部を中心にした希望者が担ぎ手となる。地域貢献になるとともに、地域の一員としての学校の認識、地域からの認識が強くなる。いろいろな面からの支援と指導がいただける。			
5	長野 長野商	文化部「チアリーディング部」の活動	チアリーディング部の社会貢献	ア	イ
		県代表として近年は、全国大会へ連続出場。結果として、何年も連続で全国優勝している。その成果をマスメディア等で知り得た方々から、各種イベントへのアトラクション参加等、活動の場を広げている。			

6	長野 須坂商	地方創生に係る産官学の連携	地方創生のための人材育成	エ	エ
		・市教育委員会が企画する市内4校の高校生討論会 (市教育委員会・県教育委員会・高校・大学・企業) → 地域の魅力や課題 町づくりについてアイデア・活性化策の提案 ・生徒の主体性を育む学習活動 ・地域を学び、将来を担う人材の育成			
7	愛知 愛知商	※回答無し	国際交流事業	ウ	ウエ
		・イオングループと連携し、日本の食文化を学ばせることができた ・海外の高校生と交流することで語学の必要性を学ばせ、異文化を体験することで日本の魅力を再認識させることができた ・ESD教育を通して、次世代を担うグローバルな人材育成を目指すことができた			
8	広島 市立広島商	Webサイトを利用した販売実習	ネットショップ「広島市商ドットコム」	イ	ア
		事後のアンケート結果から、他の人と協働して取り組むチームワーク、社会貢献の大切さを実感しプライドを持って業務に取り組む姿勢、振り返る習慣を身に付けることができていると言える。また、サイト構築に関して、マルチメディア機器を駆使し、作品制作の技術やプレゼン力、デザインを見る目を養うことができている。			
9	佐賀 佐賀商	※回答無し	佐賀県高校生産業教育フェア	エ	エ
		多くの観客が来て、それぞれの専門高校の学習内容を披露することができた。商業高校はプログラムでゲームを作成し、体験してもらったり、商品開発してものを販売するなど、日頃の学習の成果を見て頂いた。			
10	佐賀 鳥栖商	部活動単位による地域の行事支援	地域の祭り・行事の部活動単位による支援事業	ア	イ
		ダンス部・吹奏楽部・インターアクト部等の部活動単位による地域の祭り・行事等や幼稚園・老人福祉施設等の訪問や公演により、地域に根ざした学校との評価をいただいている。			

実施無し	70
ア 今後実施の検討が必要と考える	9
イ 地域の要請があれば検討する	16
ウ 実施の見通しはない	20
エ その他	1
・グローバル化と地域創生を結びつけるような取組を模索中(鳥取・鳥取商)	

<考察>

ア 商品開発においては、新商品開発までの体験的な学習により、生徒は興味・関心を深め、企画力や創造力といったビジネスの実践的な活動を行っている。また、商品開発は生徒や学校を地域や企業と結び付ける効果があるほかに、生徒自身のコミュニケーション能力の育成等にも寄与している。

販売実習においては、お客様との対応を通して、接客マナーを身に付けたり、接客、販売、会計の一連の活動により、売買の基礎・基本について実体験を通して学んでいる。

イ 地域の活動に貢献する取組では、イベントへの参加が多く、スタッフとして協力したり、吹奏楽部の演奏などを行っている。中には、イベントの企画から参加している学校もある。また、観光地ガイドや地域の清掃などボランティアとして貢献している。実施の形態としては、授業が最も多く、部活動の順であった。

ウ 地域の物的・人的資源を教育課程に活用する取組では、キャリア教育の一環として、地域の有識者を招き、実社会での経験豊富な講師の授業を通して、実社会の実情を知り、具体的な課題意識を持ち、学習に取り組むことで幅広い知識や教養を養っているところが多い。また、電子商取引の授業等で、楽天IT学校に参加し、実学を学んでいるところもある。

エ 学校の物的・人的資源を地域に開放し地域のコミュニケーションを促進する取組では、小・中学生・社会人を対象にした各種公開講座や地域のイベント等に積極的に参加し、体験的な学習を行っている。

オ アクティブ・ラーニングのフィールドとして地域を活用する取組では、地域貢献活動(観光ガイド・観光パンフレットの作成・地域検定など)を通して、コミュニケーション能力につなげている。また、〇〇SHOPや〇〇デパートの運営により、プロデュース能力やプランニング能力を養っている。

カ 地域産業の担い手を作る取組では、主にインターンシップや長期企業実習(デュアルシステム)の実施や起業家教育(アントレプレナー実習)などがあげられる。また、県独自の事業に参加し人材を育成している。

キ 学校が核となって地域を活性化する取組では、〇〇デパートや常設店舗の運営、キッズビジネスタウンの実施などがあり、中には地域の自治体等連携し、学校の持つノウハウを提供し、地域活性化に貢献しているところもある。

問3 各都道府県の特徴ある実践事例として、現在取組中または計画中心もしくは、今後検討予定の取組があれば、ご紹介ください。

都道府県名	北海道	学校名	北海道留萌千望高等学校
名称	小中高一貫ふさとキャリア教育推進事業における「キッズビジネスタウン」の実施		
実践の形態	イベント		
1 趣旨及びねらい キッズビジネスタウンとは、「子どもたちが作る子どもたちの街」の理念のもとで、子どもたちが市民となり、「みんなで働き、学び、遊ぶことをとおして、ともに協力しながら街を運営し、社会の仕組みを学ぶ」教育プログラムである。 2 内容 小学生は労働者・消費者となり、中学生と高校生は運営スタッフとなる。体験する職業は公務員、公共事業、サービス業、販売業、製造業の5分野16業種になり、各店舗（ブース）では高校生の運営スタッフと、高校生の指導を受けた中学生の運営スタッフが小学生の職業体験指導にあたる。専門性が必要な体験場所では、各企業のスタッフの指導を受けながら運営していく。 小学生は、事前に住民登録を済ませ、興味や関心に応じて職業を選択し、ハローワークから紹介された各職場で働き、給料を得る。給料は、税務署で税金を納めた後に使用可能となり、消費者となって消費活動を体験する。			
 (名刺制作)  (救急体験)  (ケーキのデコレーション)  (コンビニでの販売活動)			
3 留意点 中心となる運営スタッフ（高校生）は、事前に職業内容を十分に理解して中学生スタッフを指導し、小学生にビジネスの仕組みや働くことの楽しさなどを体験させる。「小学生に指導・助言を行いながら、自らの知識や考え方を育てる」体験をする。 4 成果と課題 労働、消費、納税等の社会の仕組みの模擬的に体験することで、小中高の児童・生徒が地域経済について考える契機となっている。小中高が連携して地域と学校とを繋ぐ役割を担っており、新たな地域振興策として、高く評価されている。さらに、これらの取組は、勤労観・職業観、問題解決能力やコミュニケーション能力の育成にも成果を上げている。予算や会場、協力企業の確保、生徒への事前指導方法などの課題はあるが、今後も継続していきたい。			

都道府県名	青森県	学校名	青森県立八戸商業高等学校
名称	地元で活躍できるIT人材の育成		
実践の形態	IT人材の育成		
1 趣旨及びねらい プログラミングで習得したJava言語の知識をもとに、Androidアプリ開発のための知識と技術を身につけさせるため、2つの県事業を活用し、地元IT企業と連携しながら学習を進めている。 ITを活用した地域情報発信に係る課題を設定し、課題解決に向けたプロセスを学習する中で、課題発見力や計画力など創造的学習態度（考え抜く力(シンキング)）の育成を図り、実社会でプログラミングを活用するための実用的な知識と技術を身につけ、連携先のIT企業にそのまま就職し、即戦力として活躍できる人材を輩出する。 2 内容 県内IT企業との交流を通じて県内IT企業への就職・定着を図ることを目的とした県の商工労働部の事業でIT企業が高校を巡回し、プログラミング指導等を行うスクールキャラバン事業と県教委の探求型学習事業の2事業において同じ県内IT企業技術者を講師としたAndroidアプリ開発講座を平成27、28年度に実施。 探求型学習としてのAndroidアプリ開発講座 4月2日間 7月2日間 11月1日間 スクールキャラバンAndroidアプリ開発講座 9月1日間 10月1日間、11月1日間 本校情報処理科、課題研究3学年38名の生徒を対象に、継続して講座を行い、より高度な技術の習得を図る。また、自分でどのようなアプリを作成していきたいかテーマを決め、チームで作品制作をすることにより、自主的に取り組む姿勢を育て、アプリに対してアドバイスを頂き、問題解決をしながら、制作していく。地域情報発信のためのアプリ開発は、八戸の魅力を伝えるために八戸について調査をして理解を深め、外部との接触によりコミュニケーション能力の育成に繋がっている。講座日以外の時間においてのアプリ制作上の問題点を書籍やインターネット等を活用し、自主的に学び問題の解決に努めた。 3 留意点 IT技術者の講義やアドバイスが限られた日となっていることから、普段の授業では、チームで考え、問題点（エラー）の解決を図るよう指導した。平成28年度は、高大連携出前講義を活用し、適切な課題の設定方法や課題解決に向けての研究の進め方に関する講義も4回実施した。 4 成果と課題 実社会でプログラミングの実用的な知識と技術を身につけ、IT企業にそのまま就職し、即戦力として活躍できる人材として、平成27年度1名就職、平成28年度1名の就職内定を得ている。 社会人基礎力上で新たに身についた力を調査するアンケート結果から、アクション、チームワークは75%以上で定着率が高かったものの、課題発見力、計画力、創造力のシンキング（考え抜く力）は59%でまだまだ定着率が低いことから、更に指導の工夫・改善を図り、地元で活躍できる即戦力人材を育成していかなければならない。			



都道府県名	岩手県	学校名	岩手県立盛岡商業高等学校
名称	盛商マート		
実践の形態	商品開発・ショップ		

1 趣旨及びねらい

(1) 学習内容を実践し、思考力・判断力・表現力や社会人基礎力を養う。

(2) 地域を理解し、地域に貢献する態度を身につける。

(3) 地域経済について考える機会とする。

(4) 消費者の購買行動の特徴をつかみ、顧客満足の実現について考える機会とする。

2 内容（内容がわかる写真も入れてください）

模擬株式会社を立ち上げ、学校の所在地域の産直で開催。本校開発商品をはじめ、全国各地から仕入れた商品を販売している。

3 留意点

(1) 生徒の主体性を育てるよう教員のアドバイスは最小限とする。

(2) 自然災害等で被災した地域の復興に貢献するため、その地域から商品を仕入れる。

(3) 実習ではあるが、販売には社会的責任が発生することをしっかりと指導する。

4 成果と課題

(1) 模擬株式会社の取締役役を中心に、生徒が主体的に、責任を持って活動できるようになった。

(2) コミュニケーション能力の向上が見られるようになった。

(3) 学校の所在する地域で開催し10年目になるが、温かい目で見えていただき、また認知度も上がっており、地域に定着してきた。

(4) 実習後の振り返りを大切にし、その成果と課題を次の実習に活かすこと、また次の学年に引き継ぐことなど、より充実した実習になるよう態勢を整える必要がある。

(5) 地域理解、地域創生の視点がまだ不足していることから、より一層学習内容を工夫する必要がある。

(6) 模擬株式会社の基盤整備と活動を充実・発展させること。

都道府県名	宮城県	学校名	宮城県鹿島台商業高等学校
名称	地域行事参加と外部機関との連携による起業家教育		
実践の形態	地域イベント・学習成果発表会		
1 趣旨及びねらい 商業に関する基礎的な知識・技能の確実な習得を目指すとともに、コミュニケーション能力を養い、ビジネスに対する望ましい心構えや、態度を身に付けさせ、地域経済の発展に寄与する人材を育成する。また、社会生活における基本的モラルなどの倫理観や勤労観・職業観を涵養し、将来のスペシャリストを目指すための基礎力を育成する。 2 内容 大崎市（鹿島台地区中心）各種イベントへの参加と学習成果発表会 (1) 地域行事参加, 販売実習 ①「鹿島台互市」（東北最大の互市での販売実習と全校生徒の見学を実施） 大崎市のイメージキャラクター「パタ崎さん」と販売実習の様子。 子ども達とゲームをする様子。 おおわらじを担いだ生徒達と記念写真。 店内で商品を販売している様子。 ②「鹿島台笑じフェス」（7月） ③「鹿島台わらじまつり」（8月） ④「イオン古川店販売実習」（11月） ※地域振興の「志」を育むキャリア教育！！ 商業科では「チャレンジ精神・思いやり・感謝の心・郷土愛・生徒の問題解決能力の育成・アクティブラーニングへの積極的な取り組み」を活動の目標としています。 (2) 学習成果発表会 学校設定科目「地域ビジネスプランニング」（起業家教育）を中心に発表。（1月） 大きな会場を貸し切った発表会。聞く側も真剣な様子です。 ※系統的な3年間の学習 この授業は地域（企業）の方々に、アドバイザーとして協力していただき実施しています。 4 成果と課題 本校では、特色ある専門高校を目指し、地域のニーズに合わせた教育内容や地域の活動に積極的に参加し、社会に貢献できる人材の育成に力を入れています。そして、より一層質の高い商業教育を充実させるために、「ビジネス基礎・マーケティング・課題研究（商業研究）・広告と販売促進」などの指導の工夫や改善を日頃から図っています。 取り組んだ成果として、本校生徒に必要な「コミュニケーション能力の向上」「何事にも積極的に取り組むチャレンジ精神の育成」「自らが課題を探究し、解決・行動する力の育成」など、3年間の学習を通じて、専門高校の生徒に必要な職業観が、本校生徒にも徐々に浸透してきています。 今後も、郷土の復興や再建を念頭に、地域の企業・行政機関などとさらなる連携を深め、地域の資源を活かしたビジネスプランの提案や商品の開発などを引き続き継続できるよう、地域との交流を深めて行くことが課題と考えています。			
3 留意点 「地域に根ざした学習を展開」 本校では、起業家教育を中心とした学習とコミュニケーション能力の育成のため、地域行事に数多く参加させています。（地元地域の活性化に貢献しています。） 鹿島台商業高等学校 ゆるキャラ （とよみ）			

都道府県名	秋田県	学校名	秋田県立湯沢翔北高等学校
名称	本校における地域資源を活用した商業教育		
実践の形態	商品開発・地域連携		

1 趣旨及びねらい

平成21年9月に「地熱」をテーマとして研究をスタート。活動から4年目の平成24年度に商業クラブ内から「地熱は地域に利益をもたらしているが、地元の人以外は地熱をあまり身近に感じていないのではないか」「地熱をもっと身近に感じることができれば、一般市民にも地熱を利用した活動を促すことができるのではないか」という意見が出た。そこで「地域の主要産業である農業と地熱を結び付け新たな地熱ビジネスを創造する」という研究目標を設定した。

2 内 容

(1) 湯沢市三関産の受粉樹のさくらんぼ

湯沢市三関地区は、品質日本一のさくらんぼの産地である。主要品種である佐藤錦の受粉には他品種の花粉が必要になるため、現在、さくらんぼの約27%は受粉樹として植えられている。受粉樹のさくらんぼも販売されているが、佐藤錦よりも需要が少ないため価格が安く利益が見込めないことや、最盛期は佐藤錦の収穫が忙しく、受粉樹に手が回らないことなどから、かなりの量が消費されず処分されている現状がある。平成24年春、さくらんぼ農家の方から、「受粉樹として植えられているさくらんぼの加工品を作ることができないか」という相談を受けた。

(2) 農商工等連携

湯沢市三関産の受粉樹のさくらんぼと、湯沢市皆瀬地熱利用農産加工所の両方を生かすものとして「地熱乾燥さくらんぼ」を考えた。「地熱乾燥さくらんぼ」の生産・流通は、6次産業化や農商工等連携という2つの形態に近い。

【本校の取組の特徴】

- ・地域に新たな事業や産業を創り出し、活性化させようという目標を持っていること
- ・無限エネルギーで、環境にやさしい資源を使用していること
- ・農林業を活性化させるために第2次・3次産業の領域を取り込もうとすること

6次産業化は、農林業側の従事者が第2次・3次産業を取り込んでいくのに対し、農商工等連携は地域が農業と結びつき、主に商業がリーダーシップを取りながら他業種と連携していくという点で異なるが、いずれにしても、企画・開発、原価計算、流通等、商業の力が必要である。本校の取組は、生徒がリーダーシップをとり地域の力を結びつけて特産品を開発し、地域活性化を目指そうとすることから農商工等連携の形態で進めることにした。



▲収穫したさくらんぼ

(3) 地熱乾燥さくらんぼ「ミッチェリー」の生産

地熱と受粉樹のさくらんぼを使って、地熱乾燥さくらんぼを作る活動を平成24年度から進めている。この地熱乾燥さくらんぼは「三関(みつせき)産のさくらんぼ」であることから「ミッチェリー」とネーミングした。平成24年度の収穫量は約5kg、平成25年度は85kg、平成26年度は350kgと年々増えている。

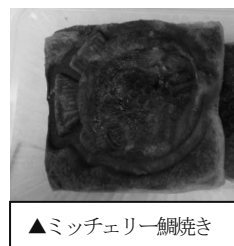
原材料のさくらんぼは、JAこまちフルーツセンターの協力で、生徒が収穫する分については無償で提供していただき、不足分については、三関地区のさくらんぼ農家に集めていただいたものを@¥108/kgで購入した。乾燥加工については委託できる業者が見つからず、湯沢市皆瀬地熱利用農産加工所の加工組合の方々に協力を仰ぎ、生徒も加工作業の補助を行った。

(4) 「ミッチェリー」の商品化

「ミッチェリー」を「NHKニュースこまち」で取り上げていただき、商品の認知度を上げることができた。



▲ミッチェリー

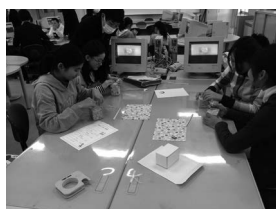


▲ミッチェリー鯛焼き

3 成果と課題

「地熱」をテーマとしてスタートさせた取組も、今年で7年目を迎えた。湯沢市の貴重な地域資源でありながら、あまりスポットの当たらなかった地熱に高校生が着目し、PRしてきたことで多くの方々から注目される活動となった。しかし、取組を毎年継続させることの難しさも感じている。現在の活動をさらに発展させるためには、地域のニーズを的確に把握し計画的に進めていかなければならない。今後も、授業で学んだ知識や技術を生かして地域活性化のために貢献しながら成長していく生徒の姿を見ることができるよう、地域に根ざした取組を実践していきたい。

都道府県名	山形県	学校名	山形市立商業高等学校
名称	JR東日本「駅からハイキング」の実施		
実践の形態	地域イベント		
1 趣旨及びねらい 産業調査部という部活動で「駅からハイキング」を6回実施した。当初は、地域活性化と生徒のコミュニケーション能力育成を目的として始めたが、現在は、生徒研究発表会の研究内容と絡めた企画を実施している。 この宣伝パンフレットは、JR東日本の各駅に20万部置かれることから、無償の広告効果を期待できる。近年は、5月に実施することで新入部員のコミュニケーション能力育成の基礎的な役割を果たしている。 リピーターが多く、「駅からハイキング」のファンの間では、現在学生が企画する中では一番人気であると言われている。 リピーターの確保には、部員が手書きの「お誘いハガキ」を出し、そのハガキを持参された方には、部員手作りの菓子をプレゼントしたりしている。今は65%程度がリピーターで生徒を自分の孫のように思い、お土産を持参する方もいる。 2 内容 山形市内を案内して歩くのが基本。近年は、山形商業高校へお出でいただき、ミニ授業なども実施している。無料にこだわっており、有料の施設には、生徒が直接交渉に伺い無料にしている。他にも企業より協賛をいただき、菓子や試食などを無料で提供いただく。それらの全ては生徒が交渉している。 また、毎年違ったコース設定をすることにこだわっている。そこに、その年の生徒研究発表のテーマを絡める。今年であれば「音によるビジネス」ということで、音楽を聴かせて作った納豆や味噌を使った昼食。山形の音と言えば花笠温度ということで、花笠音頭教室などを実施した。コースは約5時間程度かけて巡る。例年の参加者は約80人 3 留意点 基本全てを生徒にさせる。心配するよりも実行あるのみ。 4 成果と課題 毎年この企画を楽しみにしている人が多く、市内の様々な企業や施設からコース内に居て欲しいという要望も出てきた。イベントで人を集めるという事は、経済効果をもたらし、それが地域経済を活性化させるという意味も生徒は分かってきた。 何よりも大切なことは、商業教育をPRするためには、地域やマスコミと連携して目立つこと。そこには「商業教育の本筋から逸れる」などと言う消極的な考えは捨てて、とにかく前に進むことをやるのが大切だと思う。			

都道府県名	福島県	学校名	福島県立福島商業高等学校
名称	小・中学校とのキャリア教育連携事業		
実践の形態	体験授業・出前授業		
1 趣旨及びねらい			
本校生が、小・中学校生に対して、商業の「出前授業」および「体験授業」をキャリア教育の一環として実施。自らが教える立場となって、商業高校での学び、進路選択、将来設計などについて、自分の経験や思いを基に授業や講話等を行う。これらの活動を通して、思考力、判断力、表現力、コミュニケーション能力の育成を図るとともに、自らの学びの振り返りの機会とする。また、小・中学生に対しては、商業や商業高校について知ること、将来の進路選択や職業選択への素養を身につけることをねらいとする。			
2 内容			
今回の取り組みは、本校3年生の課題研究の授業の中で実施。各講座に授業担当の割り振りを行い、教授内容や方法については、各講座に一任した。対象は、小中学校とも各1校で、中学2年生69名と小学6年生30名に対して行った。実施の形態として、先ず出前授業を行ってから、本校での体験授業を行う形態とし、実施時期に関しては、各学校と話し合いで、比較的行事等が少ない10月と11月に実施することになった。 小学生に対しては、「商業」について知ってもらう内容を中心とし、商業に関する授業では、食事のマナー、手紙の書き方、お小遣い帳の付け方、商品のラッピング、コンピュータやタブレットを使った授業等をおこなった。また、情報ビジネス科・経営ビジネス科・会計ビジネス科の代表生徒による、「商業を学んだ僕たち、私たち」というテーマで将来、どんな夢を持って商業高校で勉強しているのかなどを話した。 中学生に対しては、ビジネスマナー、電卓の使い方、簿記の記帳方法やコンピュータを使った学習としてエクセルソフトの操作や画像加工などの体験授業を行った。また、調査研究の発表、商業の作品展示や商業高校で取得できる資格の紹介も行った。本校の延べ100人程度の生徒がこの授業に関わった。			
 			
3 留意点			
授業内容および使用教材、教授方法についての確認および担当生徒の事前指導。 学校間の事前打ち合わせ。 校内の体制づくり。			
4 成果と課題			
授業内容や説明を工夫する中で通常の学校生活では身につけることができない思考力・判断力・表現力を養うことができた。また、児童生徒からの質問に対しての受け答えにより、思考力・判断力・表現力が更に培われたと感じた。また、自分たちがなぜ商業高校を選んだか、また将来どんな進路に進んでいくのかなど、自己の振り返りができ、将来に対しての決意も新たにすることができた。自分たちと世代の違う児童生徒と接することでコミュニケーション力の幅が広がったと感じた。小・中学生に授業をしたことで、教える魅力や理解してくれた時の喜びを体験することができ、自分自身に対する自信や何事にも前向きな姿勢が出てきた。小学生や中学生だけでなく、小・中学校の先生にも「商業」という専門科目がどのような学習を行っているのか知っていただく機会となった。 課題として、本事業に取り組むことによる授業進度に関する問題や、学校行事への出前・体験授業日の組み入れに関する問題がある。			

都道府県名	茨城県	学校名	茨城県立那珂湊高等学校
名称	マーケティングで学ぶ消費者行動の心理学や習性について		
実践の形態	地域イベント・商品開発・地元企業との連携		
1 趣旨及びねらい			
心理学の視点からマーケティングを学び、お客様の心のトリガーを引かせる。			
心理学を効果的に活用し、お客様の「心」の部分を誘導することで、購買意欲を向上させ、顧客満足度をあげる。			
2 内容			
良い商品・良いサービス・良い店舗を地域企業に担保してもらうことで、新しい顧客満足			
① もてなす。 ②感動を与える。 ③特別な存在になる。を本校が充足する。			
Donightマーケットで本校ご当地キャラクター「みなとちゃん」を店頭に立たせ、直接ふれあうことで他店との差別化を図る。これにより①もてなす②感動を充足すると考える。			
最初から売ろうとせず、試食を積極的にしていただくことに心がける。おもてなし充足。			
購入いただいたお客様に参加無料イベント券をプレゼントし、特別な存在を充足。			
POP広告を専門家に指導していただき、価値・お得・安心を盛り込み作成。			
購買意欲の向上			
  			
心理的アプローチ みなとちゃんで出迎え POPによる価値・お得・安心			
  			
Donightマーケット（イベント活動） バルーンアート 水ヨーヨー			
お客様とのふれあいの場として、来店されたお客様がなんとなく毎回POPをチェックしてしまうというような興味のあるものを作成し、完成度の高いものへとスキルアップが求められます。また、「本校で陳列した商品を〇点以上お買い上げのお客様に〇〇プレゼント」のようなキャンペーンをしていく必要性など、連携協力を強固なものとして活動したいと考えています。			
3 留意点			
新しいマーケティング理論として新たなPDCAを作成しい、マーケティング活動をする。			
アウトプットの重要性を再確認し、様々なことを企画立案し、プレゼンテーションを行うための学習を取り入れていかなくてはならない。			
4 成果と課題			
学校周辺の商店街を分析し、年間100万人が訪れるお魚市場から商店街へどのようにすれば人の流れをつくることができるかなど、導線をひく課題に挑戦する。			
本校の特色である会計ビジネス科・起業ビジネス科・情報ビジネス科の学習に橋渡しをしなが			
ら、原価計算、企画立案、デザインを様々な活動に挑戦したいと思います。			

都道府県名	栃木県	学校名	栃木県立栃木商業高等学校
名称	栃商デパート		
実践の形態	デパート		
1 趣旨及びねらい 実施の背景には、学校祭に商業高校として特色を打ち出すべく、従来の文化祭的内容の代替として検討されるときともに、職業観、勤労観等を養うといったキャリア教育の推進の観点も含まれている。 2 内容 (内容がわかる写真も入れてください) 「栃商デパート」は、日頃の本校での学習成果を地域の人々に発表する場として、仕入、販売、決算までのすべてを生徒が行い、11月2日が非公開、翌3日が公開いう日程で、毎年実施している。昨年の来校者は約4,000名、食料品を中心に玩具、衣料品などを販売している。販売は、本校生と一緒に地元の小中学生や特別支援学校の生徒も参加、またPTAバザーや吹奏楽コンサート、少年野球教室の開催、幼稚園・保育園児の作品展示、理容店、マッサージ店の設置などの催し物も開催し、地元企業や地域の関係機関の支援・協力に支えられ運営が行われている。			
			
3 留意点 4 成果と課題 仕入・販売活動等を通して生徒が地域の異世代の方々の連携を図りながら、教室で学ぶ商業科目の実践的な場として、学習の面のみならず、コミュニケーション能力の育成といった観点からも、生徒にとって非常に有意義な行事となっている。 しかし、多数の来場者や販売以外に様々な催し物を取り入れてきたこと、本校生徒の減少等の影響で、それぞれの売場を担当する人数が限られており、従来と同等のハード・ソフト両面のサービスが提供できない状況となっていることが、現在の課題である。			

都道府県名	群馬県	学校名	太田市立太田高等学校
名称	百貨市		
実践の形態	デパート		
1 趣旨及びねらい			
商業の実践的活動を通して、生徒一人ひとりが働くことの意義や尊さを自覚し、望ましい勤労観や職業観を確立する。また、行事を通じて、地域の人々に生徒の姿を見てもらい理解を深めていただき、地域で信頼され必要とされる学校づくりに役立てる。			
2 内容			
生徒・職員が株主となり、模擬株式会社を設立し、商品の仕入計画から、販売、決算までを生徒自身が行う。2・3年生の各クラスより、取締役を選出し、前期株主総会（写真1）で社長・副社長・各部課長が承認される。その後、各部の部課長が中心となり、実際の業務執行にあたる。			
平成27年度は10月31日（土）11月1日（日）の2日間、開催した。各クラスは1店舗から2店舗の売場を担当する。教員の指導のもと、協力業者の選定をはじめ、仕入から店舗設計、販売までを生徒自身で主体的に行う（写真2）。当日は、吹奏楽部による野外コンサート（写真3）や演劇部による公演、お楽しみ抽選会などのイベントも実施した。また、地元の小学生を対象にキッズビジネスタウンを開催し、各店舗で仕事体験を行った。			
3 留意点			
各店舗の売場責任者だけが仕事を抱えてしまう傾向にあるため、係分担を明確にし、全体で協力して店舗の運営にあたることのできるよう配慮をする。また、利益をあげることのみを考えるのではなく、ホスピタリティや環境への配慮も視野に入れながら指導を行う。			
4 成果と課題			
2日間の来場者数は7,864人 売上総額は11,165,589円と当初の目標をほぼ達成することができた。生徒への事後アンケートでも、92%の生徒が「商業科目で勉強したことを深めることができた」と回答している。また、「仕事の大切さを学んだ」という回答も多く、働くことの意義や尊さを考えるきっかけとなったといえる。本校は、一昨年より普通科との併設校となったため、開催時期や開催方法について今後検討が必要である。			



写真1 株主総会



写真2 売場の様子



写真3 吹奏楽部によるコンサート



写真1 株主総会



写真2 売場の様子



写真3 吹奏楽部によるコンサート

都道府県名	埼玉県	学校名	埼玉県立岩槻商業高等学校
名称	独自ブランドのお菓子作り		
実践の形態	商品開発		

1 趣旨及びねらい

平成17年4月から「岩槻らしさ」「岩商らしさ」をお菓子で表現しようと、地元の藤宮製菓の協力を得て「独自ブランド」のお菓子作りに取り組んでいる。今年度で12年目を迎えたこの取組は、現在、埼玉県実践的職業教育グローバル事業の実践的職業教育プロジェクト「商品開発力交流分野」として、3学年の課題研究の授業で実施している。

2 内容（平成27年度）

- 4月 オリエンテーション・アイデア出し
- 5月 個人企画書作成・個人企画書発表・企画書選定
- 6月 藤宮製菓より講義、意見交換・企画書作成・文化祭企画等検討
- 7月 商品名の検討
- 9月 試作品の検討・藤宮製菓より講義・パッケージ検討
- 10月 文化祭に向けての準備・文化祭での販売・文化祭の反省
- 11月 産業教育フェア準備・産業教育フェアで中間発表および販売・中間の統括
- 12月 まとめレポート作成・最終発表会準備
- 1月 最終発表会準備・年間のまとめ・校内課題研究発表会
- 2月 最終発表会
- 3月 卒業式の祝菓子として卒業生、在校生、来賓等に提供



3 留意点

商品を開発するためには、その商品の生産過程や販売についてまで理解をすることが必要となる。また、自分のアイデアや企画方針等を相手に伝えるためのコミュニケーション能力も必要となる。これらの身に付けさせるための指導に留意した指導計画の作成が必要である。

4 成果と課題

これらの継続した取組が評価され、平成26年度埼玉県キャリア教育実践アワード最優秀賞を受賞することができた。また、御支援をいただいている藤宮製菓との取組を継続していることで、地域との密接な連携を維持することもできている。さらに、入学当時から商品開発に対して意識している生徒も多数おり、本校の取組が中学校に認められつつあることも実感している。

今後も取組を継続していくためには、引き続き藤宮製菓との連携強化に努めるとともに担当する教員の負担が大きくなりえない配慮が必要である。

都道府県名	千葉県	学校名	千葉県立一宮商業高等学校
名称	地域と連携しての地域貢献活動		
実践の形態	地域イベント・商品開発		

1 趣旨及びねらい

一宮町が東京五輪サーフィン種目を招致していることを知り、一宮町で開催されるサーフィン関係のイベントに参加することにより、一宮町の新たな魅力に気がついた。しかし、まだ町民には十分に周知されておらず、2020年までの計画を立て一宮町の魅力を伝える活動に取り組むことにした。今年度は、観光客が増加している中で、一宮町の土産が少ないことに着目し、一宮町の名物となる商品の開発と、一宮町の魅力を伝えるイベントを計画し実行した。

2 内容

(1) 一宮町の魅力を知る活動（町内で行われたサーフィンイベントへの参加）

国際サーフィンシンポジウム、アジア最大級の国際大会ワールドサーフリーグQS6000一宮オープンの観戦、サーフィンの夢をかなえる1万人のビーチクリーンへ参加し、一宮町の新たな魅力に気づいた。



(2) 一宮町の魅力を伝える活動①（3つの観点での商品開発）

一宮町の特産物やサーフィンに関連した商品を3つの観点で提案した。①特産物トマトを使った杏仁豆腐、②実用品としてのオリジナルロゴの入ったギョサン、③サーフィンを目的に訪れた方に愛されるお土産としてチョークアートのステッカー。



(3) 一宮町の魅力を伝える活動②（イベントの実施）

町民が知らない一宮町の魅力を知ってもらうためのイベントを実施。東京五輪開催時に町の魅力の発信者となる小学生を集めて開催。



3 留意点

地域とともに継続し、より大きな地域活性の起爆剤になるようにしたい。

4 成果と課題

活動した生徒が一宮町についての理解を深め、魅力を発信する活動をととして地域との関わりを実践したことは、コミュニケーション能力の向上と学習意欲の向上という点でとても意義があった。また、今回の取り組みについて地域の方々がとても好意的に受け止めてくれたとともに、本活動をこれからも継続してほしいとの言葉もいただいた。

課題は、3年生の課題研究で取り組んでいるため、企画を考え実行するまでの時間が限られており、授業外での活動が多く生徒の負担も増えてしまう。また、外部との打ち合わせ時間の調整が難しい面があった。イベントは夏休み中に実施したが、企画に時間がかかってしまい、PRが不足してしまった。改善するためには、今年度の課題をしつかりと検証しておくことが大切だと考える。そのうえで、今年度は全体像を固めてから町役場と打ち合わせを行ったが、来年度はもっと早期から打ち合わせを行うことで、企画段階を早め、PRにも力を入れていきたい。

都道府県名	山梨県	学校名	甲府市立甲府商業高等学校
名称	商業科目の実践（外部連携と地域貢献）		
実践の形態	地域イベント・商品開発		
1 趣旨及びねらい 商業高校で学習する商業科目の内容を外部機関との連携を図りながら実践する。 2 内容 (1) 商品開発 平成27年度から、本校がある甲府市山城地区の特産品であるイチゴを使った新商品の開発に取り組んだ。有限会社甲斐食品様の協力のもと、新感覚のイチゴジャム（商品名：ラウレアバター）を開発した。 (2) 販売実習 平成25年度から、甲府市中心街にある銀座通りで毎月第二土曜日に開催されている第二土曜市において全国の商業高校から仕入れた商品やラウレアバターを販売している。山梨学院大学の学園祭や、甲府市朝日通り商店街で開催されるえびす講まつりにも継続して出店している。平成28年度は新たに、風土記の丘農産物直売所（甲府市）のもろこしフェア、甲府市総合市民会館のなないろ朝市、都立芝商業の浜松町グリーンサウンドフェスタにも出店し、販売実習の回数は増加した。 さらに、風土記の丘農産物直売所でラウレアバターの棚を確保し、常時販売商品となったり、全国産業教育フェアにおいて都立芝商業に販売を委託したりと、販売方法も多様になった。 (3) 知的財産教育 平成22年度から平成27年度まで工業所有権情報・研修館の知財教育に関する事業に指定されていた。平成28年度は指定されていないものの、商品開発の授業やマーケティング部において知財教育を継続して実施している。商品開発の授業で応募しているデザインパテントコンテストでは、平成25年度に2名、平成27年度、28年度に1名ずつが出願支援対象に選出されている。また、部活動では上記のラウレアバターの商標登録を検討している。 (4) 楽天IT学校（トラベル版） 平成27年度の市場版に引き続き、平成28年度はトラベル版に取り組んでいる。無形財（宿泊サービス）を販売する過程を、地元企業の協力を得て進めている。 (5) iPad教室 マーケティング部の生徒が本校に導入されたiPad（35台）を活用し、山梨県生涯学習推進センターのU-21チャレンジ講座の講師として、山梨県内の一般の方を対象にiPadの使い方教室を実施した。  ラウレアバター  iPad教室 3 留意点 様々な場面において、生徒に考えさせるようにしている。 4 成果と課題 成果として、商業高校で学習する商業科目を実践することで、学習内容の定着と深化を図ることができたことが挙げられる。実践的な取り組みが、一部の授業や部活動に限られているが、学校全体として組織的・系統的に取り組めるようすることが課題であると思われる。			

都道府県名	東京都	学校名	東京都立第三商業高等学校
名称	三商「絆」(粋といなせ)プロジェクト		
実践の形態	地域イベント		
1 趣旨及びねらい			
地域に根付く学校「三商」として、地域イベントにおいて各地の特産物のPRや販売を行うことを通して、人と人との結びつき、支え合いや助け合いを強めながら、地域との輪を広げ、お互いが共感できる「絆」という情報を発信するための学習活動。			
2 内容			
年間の取り組み活動			
No.	名 称	時 期	地元深川地区を中心に各地の特産物のPR活動や販売、地元団体との協働による様々なボランティア活動を行っている。
①	江東区リバーフェスタ	3月中旬	
②	お江戸深川さくらまつり	3月下旬～4月上旬	
③	深川仲町通り商店街福引抽選会	7月上旬	
④	ザ・よさこい!大江戸ソーラン祭り	9月中旬	
⑤	三商祭(本校文化祭)	10月上旬	
⑥	江東区産業会館フェア	11月下旬	
⑦	深川仲町通り商店街福引抽選会	12月上旬	
お江戸深川さくら祭り 乗船場のお手伝い			
			
深川よさこい祭りでの販売			
			
			
3 留意点			
地域でどんな課題を抱えているのか、そのストレスを昇華してどんな町になりたいのか。それらを感じているのは、すべてそこに住む“人”であり、住人がいなければそこはただの土地である。従って、一番大切なのは情報収集であり、生徒の発問力をどのように高めるかに留意しながら指導している。			
4 成果と課題			
・販売実習やイベント運営は、様々な年代の人達の交流であり、商業高校での学びの実践を活かすことができる。			
・地元にあふれる学校として地域からの愛着を深めることができた。			
・深川仲町通り商店街福引抽選会では、生徒が作成したPRテープが流れ、富岡八幡宮や深川不動尊を訪れる人達からも好評を得ている。			
・他校間連携として鳥取県米子南高校と一緒に協働販売も行われ、新たな交流ができた。			
・校内体制の整備と教育課程への位置づけが課題である。			

都道府県名	神奈川県	学校名	横浜市立横浜商業高等学校
名称	地域交流授業		
実践の形態	体験授業		
1 趣旨及びねらい 少子高齢化・核家族化対策として、若者と高齢者が触れ合う場の提供。高校生側のマナーに対する経験不足と高齢者側のパソコンに対する経験不足の克服。学校と地域が一体となっていく学校づくりの3つが主なねらい。 2 内容 地域交流授業は、生徒が同区内にある老人クラブ連合会の高齢者に、日頃の学習成果としてパソコン操作を教え、逆に老人クラブの高齢者からビジネスマナーを教えていただくというもの。3学年商業科4クラスが2つに分かれ、6月と9月の年2回、1人の生徒が1人の高齢者に教える形で実施している。生徒はできるだけ親切・丁寧な説明を心掛け、老人クラブの方々から笑顔でお礼をいただくなどしている。総合実践の授業においてビジネスマナーを勉強している生徒たちにとって、このことが大きな励みとなっている。今年はこの活動が始まって10年目の節目であり、本校校長より南区老人クラブ連合会会長に感謝状を贈った。  3 留意点 まったくパソコンに触れたことのない高齢者、生徒以上に知識を持った高齢者、どちらにも対応できる適応力が生徒には求められる。また、敬語での言葉遣い以外に服装にも気を配るなどして、ビジネスとしてのパソコン教室であることの自覚を生徒に持たせる。 4 成果と課題 生徒からは「わかりやすく教えることは難しい」「丁寧に話す機会が少ないので貴重な経験になった」などの感想が寄せられている。また、高齢者からは「楽しかったし、高校生と話すことで若返った」「マナーが非常に良かった」などの感想を頂いた。パソコンを教える、教わるということ以外に、交流を通しての様々な成果が生みだされている。なお、限られた時間内での交流のため、真に意思疎通を深めるまでの交流には至っていない。文化祭など授業以外の学校行事を利用した交流が必要。			

都道府県名	新潟県	学校名	新潟県立新発田商業高等学校
名称	課題研究「商品開発」		
実践の形態	商品開発		
1 趣旨及びねらい 地域活性化をテーマとした商品（サービス・イベント等も含む）を生徒自身で企画立案し、企業と交渉して実現していく。商品のテーマ・ターゲット・金額・内容・協力企業・ネーミング・販売時期・広告・パッケージ・イベントでの販売方法など全てを自分たちで考え、学び、検証していく。 ・今年度は5つの商品、1つのイベントを実施（予定） ・新発田市のイベントには積極的に参加していく（イベントによる地域活性化のため） ・他地域での販売も行う（地場産物を広く知ってもらうことで地域活性化を目指す） 2 内容【本年度開発商品】 ①ポテリン ・（有）新柳本店（新発田市中央町）…製造 ・高橋農園（新発田市菅谷）…りんご ・おしゃべりハウス紫花園（新発田市紫雲寺）…さつまいも 甘さを抑えたサツマイモ餡に、角切りのリンゴを入れて食感を残した洋風おまんじゅう。リンゴの大きさや餡の甘さなど、何度も試作と検証を繰り返した。常温で日持ちがする商品にした結果、お土産やお持たせとして購入する人が多かった。 ②紫米あいす ・なちゅらるじえらーと（新発田市月岡）…製造 ・紫雲寺町紫米研究会（新発田市紫雲寺）…紫米 紫雲寺地区の栄養価の高い古代米「紫米」を使ったアイスクリーム。隠し味に塩を加えることですっきりとした甘さが引き立つ。あえて紫米の食感を残し、既存にはない「噛むアイス」として楽しんでもらえるようにした。 ③ちょこすけ ・Un Lemieux（新潟市東区）…製造 ・菊水酒造（新発田市）…乳酸発酵酒粕「さかすけ」 栄養価が高いがクセのある「さかすけ」を使って、美味しいものを作り、みんなに食べてもらいたいというコンセプトで作られた商品。さかすけの酸味とチョコの甘みがマッチし、お酒のふわっとした甘い香りが楽しめる。ターゲットは大人の女性だが、チョコレート菓子ということで子どもにも人気があった。販売時に「酒粕を使っている」と言うと、子どもでも食べられるのかという質問が多くあった。 ④大峰かよりのワッフル ・石窯パン工房サフラン 大潟店（新潟市東区）…製造 ・そうえん農場（新発田市加治）…大峰かより 昨年の商品に引き続き、幻の枝豆と言われる「大峰かより」を使ったワッフル。枝豆はペースト状にするため、生徒自身が茹でて薄皮までもむいてからお店に渡している。製造量が少数のため、販売機会の損失になりやすい。 ⑤La・サク ・石窯パン工房サフラン 大潟店（新潟市東区）…製造 ・齋藤製粉（新発田市）…新潟県産米粉 新発田産コシヒカリの米粉を使用したラスク。小麦粉のみのラスクとは違った、サクサクの食感。かみふくの明太子味、濃厚なゴルゴンゾーラチーズ味、アーモンドをブラリネしたキャラメル味と、3種類の味が楽しめる。ターゲットは主婦層で、家族に楽しんでもらいたいと企画した商品。 ⑥デリシャス・シティ（イベント） ・日時：平成27年1月15日（日） 10時～15時 ・場所：新発田市新庁舎 札の辻広場 ・内容：全国の高校生企画商品の販売 全国の高校で商品開発されたものを集め、販売する。仕入販売だけでは人が停滞しないので、実演販売やパフォーマンスを行うことも考えている。市からのバックアップ有り。 3 留意点 関係する企業・各位との継続的な打ち合わせ。生徒では知らない・わからない部分が出てくるので、教員が先回りして考えておき、例として提示する準備をしておく。企業の負担が大きくなると、次年度以降の活動に支障が出るため、企業側にも利益が出るように配慮していかなければならない。 4 成果と課題 4年間商品開発を行い、地元の企業には好意的に企画提案を聞いてくださるようになった。また、地元の方々も「新発田商業の商品」を購入するためにイベントに来てくださるようになった。新発田市内での知名度は上がっているが、市外に行くと「商品開発」という活動の認知率が低い。今後は市外にも積極的に出て、新発田商業の活動だけでなく新発田や県内の産業・産物の認知度を高めていく必要があると思う。 また、単年度の活動になるため商品などに継続性がなく、時間のかかるイベント計画などが難しいという難点がある。			





都道府県名	富山県	学校名	富山県立高岡商業高等学校
名称	模擬株式会社「りゅうりゅう」の取り組み		
実践の形態	地域イベント・ショップ・常設店舗運営		
1 趣旨及びねらい			
平成17年度に創立した株式会社「りゅうりゅう」は、地域社会への貢献を目的に地産地消をモットーに開発、取扱商品の選定、店舗設計・陳列、販売促進活動などの会社運営業務全般のほか、学校の情報発信を行っている。地域の朝市やイベントで出店するとともに、平成26年度から高岡駅地下での常設店の運営を行っている。生徒一人一人が生きた学習を通して、ビジネスの実践力を身につけ、地域社会の活性化に貢献することを目指している。			
2 内容			
(内容がわかる写真も入れてください) 毎年、商品開発、駅地下店舗以外のイベント販売計画、広報活動などについては、3年生の「課題研究」受講生徒が、講座ごとに模擬会社の各部署に所属して活動する形式をとっている。 一方、駅地下店舗については、平成26年度に新たに設置された部活動「ビジネス研究部」が企画運営にあたっており、「課題研究」と「ビジネス研究部」が連携して、りゅうりゅうの活動を進めている。 平成27年度（営業第11期）における特徴的な活動について (1) 小・中学校や地域との連携その他 ・7月 高岡市立芳野中学校「14歳の挑戦」の受け入れ。 ・8月 市内小学生対象のキッズビジネスチャレンジ実施。 ・駅地下店舗で高岡市商店街連盟の商品券の取扱い開始。 ・新高岡駅売店でのりゅうりゅう商品（飴）の販売実施。 (2) 商品開発 ・クッキー、ラスクなどの新商品開発（期間限定）を実施。タオルやTシャツなどの応援グッズの充実。 ・駅地下店舗で、ドリンクや軽食などの季節メニュー販売。			
			
			キッズビジネスチャレンジ
3 留意点			
駅地下店舗での販売については、生徒全員が当番制で従事する機会を設けている。 駅地下店舗は、毎週火曜の定休日および学校行事等による臨時休業日以外は通年営業しているため、付添は教員、りゅうりゅう推進部顧問を中心に全教職員による当番制で指導に当たっている。			
4 成果と課題			
商品開発、取扱商品の選定、店舗設計・陳列、販売促進活動を通して企業経営、地域貢献への関心が高まった。商業教育でビジネスの実践力を身につけた生徒が、将来、地域社会を担う人材となるよう、より商業教育の魅力をアピールしなければならない。			



キッズビジネスチャレンジ

都道府県名	石川県	学校名	石川県立金沢商業高等学校
名称	高校生ガイド		
実践の形態	体験授業		

1趣旨及びねらい

平成23年度より、県外の修学旅行生を対象とした高校生によるボランティアガイドを行っている。金沢市ボランティアガイド「まいどさん」から指導を受け、自ら原稿を作成しコースを定めている。活動を通してガイドに対する意欲・企画力やコミュニケーション能力が身につくことだけではなく、人前で話せる度胸、おもてなし力、地元の良さを学習することで、地元愛を育むことができると考えている。

2内容

(1) 県外の修学旅行生へのガイド

石川県誘客戦略課や金沢市を通して旅行業者から依頼され、小学生から高校生までの修学旅行や研修旅行を受け入れている。兼六園・金沢城公園を中心として東茶屋街、武家屋敷のガイドを行っている。

(2) 首都圏修学旅行誘致活動

平成25年度より北陸新幹線開業に合わせて首都圏からの修学旅行誘致に県や市と連携している。北陸方面への修学旅行を検討中の中学校や高校、旅行会社を訪問し、生徒が本校の活動についてあらかじめ作成されたパンフレットやタブレットを使って紹介している。

(3) シンガポールの生徒への観光ガイド

平成27年3月より本校との交流校であるシンガポールのテマセクポリテクニク校が年に2回来県する際に、英語による観光ガイドを実施している。

3留意点

・ガイドに固執せず、交流を意識し歩きながら担当の班の人たちに声掛けできるように心がける。

・修学旅行は一生の思い出づくりであることを認識し、みんなが楽しめて嫌な思いをすることがないように努める。

・なるべく先方の学校の要望に応えられるように最善を尽くす。

4成果と課題

＜成果＞

①受入校数の増加（平成28年度は予定数）

年度	H23	H24	H25	H26	H27	H28
受入校数	1	1	2	4	10	12

特に誘致活動後は新幹線開業に伴い大幅に増加している。

②「観光ガイド」（1単位）増加単位の認定制度

平成28年度入学生より3年次にてガイドの活動が増加単位として認定されることになる。

⑤進路に生かす生徒の増加

観光系の大学や短大、専門学校への進学やホテルや旅館への就職に就く生徒が増加した。

＜課題＞

①振り返りの時間確保

・国家試験受験のための学習と並行して行っているため、ガイド前後の時間が十分に確保できない。

③授業との兼ね合い

・修学旅行は平日に実施される学校が多いため、授業の振り替えや公欠をとることになる。他教科に迷惑かけることもある。







都道府県名	福井県	学校名	福井県立武生商業高等学校
名称	観光学習サポート事業		
実践の形態	体験授業		
1 趣旨及びねらい 魅力ある福井の観光資源を高校生の視点から発信するために、外部講師の授業を拡充するとともに、観光連盟、市町観光協会と連携したフィールドワークを実施し、情報発信能力を高める。この事業を活用した上で、広告や販売促進における知識や技術を習得し、丹南地域の産業や観光資源を商品としてとらえ、観光客に対していかに効果的に働きかけを行うかを考えることで、将来において地域社会や産業に貢献できる人材の育成を図る。 2 内容 9月には越前市の「むかしまちあるき」等、各種観光ガイド冊子等を利用し、観光名所、越前伝統工芸（和紙・打刃物・箆笥）などの観光資源の知識を深める。また、高校生の視点で行える観光ガイドについて学習するため、越前市観光協会ボランティアガイドの宮脇茂雄様から越前市の観光資源について、模擬ボランティアガイドの講義を受けた。 11月には「越前和紙の里」の観光ガイドを想定し、フィールドワークを実施する。専門の観光ガイドを体験することで、観光資源の知識を深め、実践能力を身に付ける。			
 			
3 留意点 受け身の授業にならないように、積極的に自分の体験として取り組むようにする。また、観光を商品として自ら提案できるよう、コミュニケーション能力や多角的な視野を持って自己表現できるような指導をしていくべきである。また、評価に関しても主観的にならないよう相対的な評価に心がけなければならない。 4 成果と課題 昨年度から始めた取組のため、現在はポスターの作成と観光ボランティア実践に向けた準備の段階である。3年商業科のみの選択授業の一つであることから、生徒の継続性は期待できない。実践を積み重ね、資料等の蓄積をしていくこととどの教員が担当しても一定の成果が得られるように指導者マニュアルの作成も必要となる。			

都道府県名	長野県	学校名	長野県辰野高等学校
名称	辰野高校×辰野中学校交流授業　　召しませスイーツ（バレンタインスイーツ共同開発）		
実践の形態	商品開発・高校・中学交流授業		
1　趣旨及びねらい 中学校、高校、企業が連携し、商品開発及び販売実習を行うことで、地域学習を深め、地域に貢献する素養を育成する。 中学生、高校生が連携、協働して取り組むことで、中学生の進路に対する意識を高めるとともに、高校生のマーケティングを学んだ成果を再確認する。 2　内容 高校生（「課題研究」（商品開発）を履修する生徒）が、地元中学の1年生の教室（「総合的な学習の時間」（キャリア教育）へ出向き、マーケティングの授業を行った。地域の特産物を調べ、地元の食材を活用し、バレンタインスイーツを考えようと提案、中学生と高校生が協働し商品開発に取り組んだ。考えた企画は、地元企業へ持ち込みアドバイスをいただき商品化し、ショッピングモールのバレンタインスイーツフェアにて販売を行った。			
    [交流授業の様子]   [企画商品を地元企業パティシエにプレゼンテーション] [販売実習当日のプレゼンテーションと販売風景]			
3　留意点 単に商品を作って売るイベントに終わらないように、「マーケティング」「商品開発」の学習内容をいかし、中学生にもその仕組みをしっかりと伝える。 地域学習の面から、商品の材料はできるだけ上伊那地域から集める。 中学生への指導は、高校生が主体的に行えるようにする。 4　成果と課題 高校生が中学生と協働することで、高校生が中学生に専門科目をわかりやすく説明する必要がで、今まで以上に学習意欲が増し、学習も深まった。 中学生や中学の先生方に、専門（商業）高校ではどのような学習を行っているか、知っていただくことができた。 今回中学側は、キャリア教育として総合的な学習の時間で扱った。内容は高く評価されたが、多くの時間を割くことになり、高校と中学の日程調整が難しさを感じた。			

都道府県名	静岡県	学校名	静岡県立熱海高等学校
名称	高校生ホテル		
実践の形態	商品開発、体験授業		
1 趣旨及びねらい			
本校は国際観光文化都市・熱海市に所在する市内唯一の高等学校で、普通科の中に4つの類型を置いて生徒の多様な進路希望に対応するとともに、地域社会との様々な連携を通して将来地域社会にとって有為となる人材の育成に努めている。ビジネス観光類型では、「地域との連携による実践的商業教育」を研究テーマとして、生徒で組織する仮想会社の運営のもと、地元特産物を活用した土産品の開発や販売を行うなど実践的な学習に取り組んでいる。 今年度、本校生徒が自ら企画、運営、接客等のホテル業務の大半を行う「熱海高校生ホテル」実習を实践することで、知識や技能の向上、社会人としてのマナーの習得、職業観の育成を図り、卒業後の進路実現に結びつけることで地域に根付く人材となることをねらいとしている。			
2 内容			
ホテル運営に関するすべての業務を行う。チェックインからチェックアウトまでのホテルにおける接客業務（お出迎え、御案内、荷物運搬、客室清掃、調理補助、配膳等）を行う。 また、以下の計画で事前学習を行った。 6月 熱海温泉ホテル旅館協同組合（森田氏）による講演講習 7月 現地視察／ニューとみよし社長（富岡氏）講話 9月 元品川プリンスホテル従業員（寺澤氏）による講演及び実践指導／担当ごとのインターンシップ／熱海町歩きガイドによる指導助言／客室提供「茶菓子」の制作 10月 おもてなし語学研修／担当ごとのインターンシップ／料理メニュー検討／おもてなしサービス提案／あいら伊豆農業協同組合による協賛品（「だいたいサイダー」）提供の交渉 11月 オープンに向けてのリハーサル			
 熱海町歩きガイドによる指導  寺澤氏による接客指導  現地実習			
3 留意点			
未成年であるため、ナイト業務は委託する。また、当日の授業時間割は授業変更により対応する。生徒の実習時間は初日 9時55分から21時まで、2日目は6時30分から12時45分までとなる。 宿泊募集に関しては、教育関係者及び教育関係者からの紹介者のみに限定をした。一般の方の募集を見送り、実習に対する理解者として間口を狭めた募集をした。			
4 成果と課題			
最終的に地域に根付く人材育成をねらいとしているため、あらゆる業務に地域企業との連携が求められる。例えば、客室清掃における清掃業者による生徒への指導や、フロント業務における地元企業からの講師派遣など、卒業後の進路実現に直結できる体制を整えたい。また、指導担当する教員側については、通常のインターンシップのように生徒の指導を企業に任せるだけではなく、自らが指導助言できるノウハウを身に付け、生徒と共に創り上げていく態勢を築くことが望ましい。今後、教育関係者のみの募集受付から、一般の方へ募集対象を拡げていくためには、教員の研修を充実させたり、生徒の継続的なインターンシップを重ねたりすることで、早期から準備を行う必要がある。			

都道府県名	愛知県	学校名	愛知県立岡崎商業高等学校
名称	岡商海外インターンシップ		
実践の形態	体験授業		
1 趣旨及びねらい ビジネス社会において、グローバル化に対応できる人材を育成する。 2 内容 台湾の育達科技大学の協力のもと、夏休みに台湾での海外インターンシップをおこなった。台湾で過ごした10日間のうち、5日間は苗栗兆品ホテルにおいて、ルームサービス業務、レストラン業務、受付業務をおこなった。ルームサービス業務では、ベッドメイキングと清掃、レストラン業務では、テーブルセットの仕方、ドリンクや小籠包の作り方。受付業務では、フロントでのマナーなどを学んだ。 従業員の方々とは中国語が中心で、英語もあまり通じなかったため、意思の疎通に大変苦労をしたが、従業員の方々が根気強く丁寧に指導してくれたため、徐々に慣れることができた。  3 留意点 夏休みに台湾でのインターンシップを行なったため、始めは暑さと食べ物の違い、緊張などから食事が喉を通らない生徒もいた。 中国語や台湾についての調べ学習など事前学習を行なったことは、出発前の意識づけとしても大変良かった。 4 成果と課題 今後の課題として、事前学習の内容を検討すること、継続していくための校内組織の在り方などを考えて行く必要がある。今年の生徒の意見を取り入れ、事前学習の内容については改良を加えていきたい。 生徒の成長は著しいものがあつた。大きく分けて3つのことが身についた様に感じている。 (1) 積極性とコミュニケーション能力 言葉はわからなくても、ジェスチャーなどを使って理解しよう、してもらおうと積極的に行動することができた。また、意思疎通できた時の喜びは生徒の自信に繋がった。 (2) 道徳心 言葉の通じない国で、台湾の方々が大変優しく接してくれたため、人に優しくしたい、人を支えられる人間になりたいという気持ちが芽生えた。 (3) 学習意欲の向上 生徒の中には、海外で働きたいという生徒も現れ、さらなる勉強の必要性を感じることができた。			

都道府県名	岐阜県	学校名	関市立関商工高等学校
名称	関市刃物まつり出店		
実践の形態	地域イベント		
1 趣旨及びねらい ・地元のイベントに参加し販売実習することで、商業で学んだ知識技術を生かし、コミュニケーション力やビジネスの実践力を高める。 ・地元のイベントに参加し地域理解につなげる。 2 内容 (内容がわかる写真も入れてください) 中濃青果から仕入れた商品を刃物まつりの出店先で販売実習する。 取扱商品：りんご、梨、柿、みかん、栗、コラボレーション商品の水、長良川鉄道グッズ  3 留意点 ・接客をとおして、人とかかわりの大切さを学ぶ。笑顔で接客。声を出してPRする。 ・自らが接客し、商品が売れた時の喜びを感じさせ、職業観を養う。 ・会計担当者は、お金の管理をしっかりし売上数を間違えないようにし、在庫管理につとめる。 4 成果と課題 成果：商業で3年間学んだ知識・技術を発揮する場としてビジネスマナーの大切さやコミュニケーション力を高めることができた。仕入れから販売までを行うことで、商品の流通経路についての理解が深まった。また、自らが接客し、商品が売れた時の喜びを感じることができ職業観につなげることができた。 課題：朝早く仕入れるため、教員が仕入れ担当している。商品の陳列方法なども含め、生徒がすべてのことを自分たちの手で行うことが困難である。			

都道府県名	三重県	学校名	四日市商業高等学校
名称	こもの（菰野）町をおおもの町に！プロジェクト Stage 3 ～愛の折り鶴奉納ツアー With ちゃいろがーるず～		
実践の形態	地域イベント・商品開発・ショップ・デパート・体験授業・ その他（地域活性化）		

1 趣旨及びねらい

隣接する菰野町の活性化を目指して、行政や商工会等と連携して継続して活動を行っている。今年はStage 1では商業をテーマに商品開発、Stage2では工業をテーマに企画した商品の改良に向けての活動や万古焼に係る活動等を行ってきたが、Stage3では「観光」をテーマに開発商品の改良に加え、温泉街の魅力発信と開発商品のPRを兼ねて「観光ツアー」の企画実施を行った。

2 内容

本校の制服の色にちなんで名づけられた課題研究で「菰野学」を選択している6名の「ちゃいろがーるず」と共に湯の山温泉周辺を巡るツアーを企画し実際に7月9～10日の二日間ツアーを実施した。

菰野町観光課や顧問長商工会、湯の山温泉女将の会と連絡を取り合いながら湯の山温泉街の「鹿の湯ホテル」周辺の三岳寺、大石公園を巡る「愛の折り鶴奉納ツアー」の企画案を作成し、鹿の湯ホテルに提案、アドバイスをもらいながら内容を改善し、菰野のこと詳しくまとめた台本、ツアーの内容やすきすき大福の紹介と菰野町について掲載したパンフレット作成した。また開発商品の「すきすき大福」についても、ツアー限定版のパッケージを採用した。鹿の湯ホテルの宿泊客の方々に参加を募ったところ、ツアー参加は2日間で13名でした。1日目は小雨の中での案内となった。初めての体験で緊張したが、準備の甲斐あって、お客様には楽しんでもらえた。菰野町について興味を深めてもらうことができ、生徒たちも更にやりがいを感じた様子。2日目は好天に恵まれ、順調に案内を行うことができていた。道中お客様に対して菰野にまつわる名所の解説や言い伝え等の紹介を行った。ツアー中の客様との会話から新たなアイデアをもらえたり、同行してもらった観光協会の方からアドバイスをもらい、有意義な2日間となった。



写真左 すきすき大福の通常版(右)とツアー限定版 (左)



写真中 ツアー中の様子 写真右 中日新聞掲載



3 成果と課題

ツアー参加者へのアンケート調査によると、このツアーに参加してよかったとすべての方に公好意的回答をもらった。比較的少人数のお客様であったため、きめ細かく対応できたことがよかったと考えられる。また、このツアーに参加して、菰野町を再訪してみたくなくなったか、という質問にも92%のお客様から再訪したくなったと回答を得た。若い世代の者が積極的に地域の活性化に関わっていくことは確実に地域創生にも資する活動であると考えられる。ただし、この活動を通じて生徒たちは責任感や積極性、コミュニケーション力の向上など様々な進歩がみられたとはいえ、まだまだ企画力の力不足も散見された。今後は今回の経験を活かしながらこの「菰野学」のプロジェクトを更に改善しながら地域の活性化と共に生徒たちの真のビジネス力の向上を図っていく必要がある。最後に、ツアーに参加したあるお客様からもらった素敵なメールを紹介したい。「初めて訪れた見知らぬ土地で、彼女たちの純粋さと直向きさに触れ、日々生活に追われ、どこか殺伐としていた気持ちが癒された様に思います。先生や彼女たちと過ごした1時間は、どこの土地でも味わったことのない、とても印象深いものとなりました。彼女たちの宣伝の成果・・・いや、学習の成果はしっかり出ています！ひと時でしたが、素晴らしい出会いと思い出をくださいました。ありがとうございました。」生徒たちはこのメールを読んで、今回ツアーを企画した意義はもとより、人とのつながりの重要性を再認識したようだ。

都道府県名	滋賀県	学校名	滋賀県立八幡商業高等学校
名称	近江八幡市未来づくりキャンパス、地域資源活用塾への参画		
実践の形態	地域イベント		
1 趣旨及びねらい 地元近江八幡市では、「近江八幡市まち・ひと・しごと創生総合戦略」に基づき、市民と学生が共に創造的、実践的に学ぶ「近江八幡市未来づくりキャンパス」事業を展開している。 本校生徒が、この「未来づくりキャンパス」に参加し、市民の皆さんとともに、自然環境、高齢社会、子育て支援といった地域課題の解決に向けて、意見交換、ディスカッションし、地域創生に向けた意識を高めるとともに、将来の地域の担い手として育成する。 次に、生徒が、「未来づくりキャンパス」での学びを実践的に進化させ、ソーシャルビジネスにつなげる「地域資源活用塾」に参画し、「未来づくりキャンパス」でのアイデアをビジネスに結び付け、地域課題解決の事業モデル化を図り、将来の地域経済の担い手、地域のリーダーとなるべく育成する。			
2 内容 「近江八幡市未来づくりキャンパス」はこれまで、下記のような内容で開催され、本校生徒が参加し、市民や大学生とともに意見交換やディスカッションをおこなってきた。 3月 テーマ「西の湖を活かすまちづくり」 パネラー 滋賀県立大学教授 松岡拓公雄氏 4月 テーマ「住民自立型地域づくり」 パネラー 京都大学 特定准教授 吉積 巳貴氏 6月 テーマ「地域のアイデンティティづくり」 パネラー 立命館大学教授 佐藤 典司氏 今後、生徒が「地域資源活用塾」に参画し、これまでの議論でだされたアイデアを事業化し、地域創生に向けたビジネスの起業家を目指す。			
3 留意点 参加する生徒には、各回のテーマに沿って事前の学習を行い、一定の考えをまとめ、ディスカッションのための準備をさせる。			
4 成果と課題 生徒が、幅広い年齢層の市民の方や大学生の方と、意見交換やディスカッションすることにより、地域に対する理解を深めるとともに、地域の方の特に高齢の方の地域に対する思いや願いを受け止め、より深く、地域の活性化、地域創生のための行動を起こすきっかけ作りとなる。 現在、希望者を募って参加させているが、授業の中で、通常教育活動の中で指導するのが難しい。			

都道府県名	京都府	学校名	京都府立網野高等学校
名称	丹後日帰りツアー 企画実習		
実践の形態	ツアー企画及び接客実習		

1 趣旨及びねらい

地域貢献・地域創生に関わる活動に重点を置いている本校企画経営科では平成20年度から「丹後活性化プレゼンテーション大会」を開催し、毎年、3年生が地元の活性化案を提案し、発表している。その発表の中で丹後にツアーに来てもらおうという提案があり、実際に形となったものが、平成22年度から行われている「丹後日帰りツアー」である。

2 内容

本ツアーは本校企画経営科が企画し、京都すばる高校ビジネス探求科に提案・販売していただき、当日は本校生徒がおもてなしする接客実習である。平成27年度は9月に大学生が地域資源調査を行って作成した網野町観光MAPをもとに大学生や地域の方々と共に「まちあるき」を行った。それによって、地元の観光資源の再確認ができた。そして、まず、個々でツアー企画を行い、テーマごとにグループを作り、グループごとに企画案を提出させ、京都すばる高校ビジネス探求科に提案をした。次に、まちあるき班、食事班、DVD班、サプライズ班、アンケート班に分かれ、役割を分担し、ツアー当日までに準備を行った。車中でもお客様に楽しんでもらうため、事前にDVD班が京丹後市の観光スポットを撮影して作成したDVDを上映してもらった。まちあるき班はツアー当日、銚子山古墳の案内や網野神社の案内を行った。

3 留意点

グループごとにツアー企画を提出させたため、グループ内で意見交流が活発に行われないことには良いツアーは企画できない。そのため、意見を出しやすいように、普段の授業からグループワークを取り入れた。

4 成果と課題

県外から来た大学生から地元の良さを教えてもらうことにより、地元の良さを再発見することができた。グループに分けることにより、一人ひとりが自覚をもって行動し、主体的に取り組むことができた。グループワークを数多くすることにより、生徒がそれぞれ意見を出しやすくなった。また、お客様にアンケートを取ることで、情報を収集し、分析する力が身についた。課題はグループに分けたことにより、それぞれのグループが個々に動いてしまい、他のグループが何をしているのかわからない状況であったことである。次年度は、全体で情報を共有していきたい。

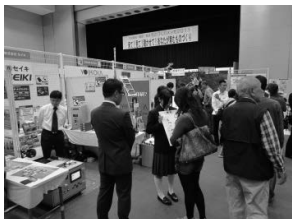






都道府県名	大阪府	学校名	大阪市立扇町総合高等学校
名称	ビジネス教育推進委員会・チャレンジ講座		
実践の形態	地域イベント・商品開発・ショップ		
1 趣旨及びねらい 大阪市立の商業系高等学校の生徒が集まり、日頃より各校で取り組んでいる学習内容を持ち寄りながら、「大阪の新名物を生み出そう」というテーマで商品開発に取り組む。さらに自らの学習を振り返り、他校との違いや自校でも取り入れるべき内容などを感じながら商業系高校生としての自覚を促す。また、被災地の復興支援事業に取り組むことで、高校生として社会貢献に対する意識の育成に取り組む。さらに、商業系高等学校の取り組みを広く社会にアピールする。 2 内容 【大阪の新名物を生み出す取り組み】 - 商品開発に関する知識や技術などを企業関係者からのレクチャーを受け、グループ毎にあらゆる分野の商品について考察する。 - 各グループに分かれ、実際に考案した商品を試作し、データ化する。 - 大阪市の経済戦略局と連携し、実際に企業関係者に各グループがプレゼンテーションを行い、評価をしていただく。 - その後、商品化の可能性のあるものについては、企業と連携を進める。 - 来年度実際に商品化できるように取り組みを続ける。 【被災地復興支援事業】 熊本県・大分県 - 現地の状況を学習しながら、生徒が今できることを考えて、熊本・大分物産展を開催。 - 仕入れの商品リサーチから販売、ポップづくり、会場設営・装飾、会計管理等を行う。 - 同時に現地状況について写真パネル等を利用し、報告。 【商業系高等学校のアピール】 - 各校が日頃から取り組んでいる学習内容等をパネル展示や紹介文により説明。 3 留意点 - 実際に企業が興味を持つような商品が開発できるのか。 - 各校教職員それぞれの連携が十分にとれるのか。 - 商業系高校としての一体感が生まれるか。 4 成果と課題 - 企業関係者からの意見を直接聞くことが出来たことは非常に現実感があつた。 - 実社会で学んできたことがどのくらい通用するのかを実感できたことは大きい。 - 各校の連携が進み、それぞれの違いを感じることは今後必ず役立つものと感じる。 - 企業が興味を示さなかったグループのこれからのモチベーションの維持は課題である。 3年生をどの段階で下級生に後退させるのか、各校同一でなければならない。 - 被災地の高校生の声が聴くことができたなら、より現実感が出ることと思う。 - 復興支援という意味が携わることで実感でき、できることについて考察できた。 - 商業系高校の実践事例や取り組みを一般の方々に広く周知できたことが来場していただいた方々の声から実感できた。			

都道府県名	兵庫県	学校名	兵庫県立姫路商業高等学校
名称	観光資源を活かした商品開発		
実践の形態	商品開発		
1 趣旨・ねらい 世界文化遺産である姫路城の平成の大改修に伴い、姫路への観光客が大幅に増加している。姫路には姫路城以外にも多くの観光資源があり、それらを活かし地元企業と商品開発を行う。ただし、商品化をゴールとするのではなく、商品開発までの流れや知識を学び、急速に変化する時代に、対応できる人材育成を目指すことを目的とする。 2 内容・留意点 ・商品開発の一連の流れを教科書で学習し、基礎知識を理解させる。 ・地元企業をリストアップし、コラボしたい企業を、生徒達で話し合い依頼先を決定する。 ・企業と連絡を取り、共同開発の依頼を行う ・企業側の要望を聞き、要望にあった商品企画書を完成させ提案する その際に、ブレインストーミングでのKJ法かワールドカフェ方式での話し合いを行い新しいアイデアを創出する手法を学ぶ。 ・商品開発担当者に新商品提案のためプレゼンを行う→ネーミングを決定 ・その後、試作品完成→試食→修正→完成 ・完成商品販売に向けて、POP広告・プライスカードの作成を行う（広告と販売促進） ・ビジネスマナー・接遇のトレーニングを行い、商品説明を行えるようにする。 ・地元百貨店にて、商品開発した商品で販売実習を行い、ビジネスマナーを修得するとともに消費者の反応を観察し、次回の商品開発に活かす。 3 成果と課題 成果 ・地元企業と連携し、姫路の観光資源（銀の馬車道・えきそば・姫路城・アーモンドバター）に関する多くの商品開発を行えた ・複数で話し合い活発に思考活動を行い意見交換することにより、新しいアイデアが出ることもあった。 ・商品化されなかったケースもあり、アントレプレナーシップを涵養する取り組みを行えた。 課題 ・今後は地産地消で他校他学科との連携を行い、6次産業の商品開発を行う。 ・地域社会との連携体制を確立させ、さらなる観光資源の活用を図る。			

都道府県名	奈良県	学校名	大和高田市立高田商業高等学校
名称	ものづくりメッセ、出前授業、企業探求		
実践の形態	地域イベント・商品開発・ショップ・デパート・体験授業		
1 趣旨及びねらい - 十分な知識、技能、思考力、判断力、表現力を身につけ、またこれらの基になる主体性を持って多様な人々と協働して態度を育成する。 - アクティブラーニングの視点からも、グローバル化や急激な社会の変化に対応する、新たな価値観を創造していくための実践力が必要である。 2 内容 ものづくりメッセ 大和高田市・葛城市、橿原市の商工会議所と第3学年が連携し、地域の企業を社員としての視点でPR及び業務内容の説明、また販売実習も行う。   出前授業 授業高田市内3中学へ課題研究チームが訪問し、簡単な簿記の授業、商業科について、卒業生の進路等を中学生約250名の前でプレゼンテーションを行う。   企業探求 課題研究の時間に実在するインターンシップを教室で体験しながら、働くことの意義や企業活動への理解を深める。   3 留意点 - 活動に関する意識を確認し、業務内容の把握・接客の仕方を徹底させる。(ものづくり) - 出身校の生徒が高校生活や検定取得に対するアドバイスをを行い、商業高校でも大学受験が容易であることを教える。(出前授業) - インターンとして企業活動に参加し、準備となる研修や業務を経て、ミッションに取り組み、最後にチームでプレゼンテーションを行う。(企業探求) 4 成果と課題 ・3つの取組で共通することを述べさせていただきたいと思います。今までの教育は生徒に「情報処理能力」の高さを求めてきました。事実、受験勉強を頑張ってきた学生たちは、与えられた問題を素早く解く、「情報処理能力」が高いものです。しかしながらこの能力は人によってさして違いがないものもあります。それよりもこれから必要とされるのは「情報創造能力」だと思います。これは、与えられた問題をただ解くのではなく、「問題を自分で見つける、それを解決するのに必要な情報を探す、解決のためのプランを考える解決に向かって行動する。」そこまでの能力をいいます。 こうした「情報創造能力」を高めるためには商業高校が今以上に進化して、その価値を求める必要があると思います。本校でも新入生の多くは詰め込み式受験勉強にどっぷりつかって入学してくるので、入った後は「情報処理能力」から「情報創造能力」の転換のための教育を行っています。 例えば私の担当する授業では「高田市内にある問題を探して自分たちで解決せよ」という課題を与えました。あるグループは様々な準備のもとに、市役所や商工会議所に出向き、地元の綿工場とチームを組んでさくら Cotton の復活、全国規模への拡大を夢見て活動しています。 それぞれが自分の頭で考え、自分の足を使って行動します。地道ながら、ひとつひとつの要素を結びつけてそれをどう変えていけるかに向かって、自分の力で創造を起こす行動をしていくのです。			

都道府県名	和歌山県	学校名	和歌山市立和歌山高等学校
名称	市高デパート		
実践の形態	デパート		

1 趣旨及びねらい

平成28年度で第40回を迎える。現在は「総合ビジネス科」の他に「デザイン表現科」・「普通科」を併設しているため、「総合ビジネス科」では日頃の学習の実践的な体験学習と捉え、「デザイン表現科」・「普通科」においてはキャリア教育の一環として、市高デパートに取り組んでいる。

いずれにしても、市高デパートの教育活動を通して、職業観や勤労観の育成を図り、職業選択や進路選択の指針となるようにと考えている

2 内容

生徒の手で仕入から販売・経理・決算処理まで行なうことがこの学習の目的であり、その過程での実体験が生徒の成長につながると考えている。

取扱商品は約1,000種類あり、館内では食料品・衣料品・日用品・名産品・菓子類等、館外では草花・鮭・海産物・野菜・果物・マグロの解体販売など多岐にわたっている。商品の品揃えについては、適時検討のうえ入れ替えをしている。

「市高デパート」は原則として11月の第3日曜日とその前日の2日間開催している。体育館とその周辺にテントを10張り程度を店舗として設営、また、生徒の駐輪場を野菜・果物売場として設営する。平成27年度においては体育館内26店舗、館外20店舗 計46店舗で営業。2日間の来場者数約15,000人、売上金額約1,500万円となっている。

年度当初、総合ビジネス科の各クラスより6名ずつデパート委員を選出、合計72名が市高デパートの経理本部・仕入部・総務部・宣伝部等の各本部に配属されて、全体を統括している。

また、各店舗にも店長・経理・出納・現金・商品管理・販売の各係りが置かれており、連携やチームワークの学習の場となっている。

3 留意点

全校生徒による本校最大の取り組みである。地域社会に対する社会参加や地域交流といった側面もあり、他の学習活動とは異なるものである。したがって、生徒は各部所でプロ意識を持って仕事を進めていかなくてはならない。組織の一員としての自覚やお客様に対して、どうあるべきかといった洞察力を働かせたり、思いやり・おもてなし、の心というものを理解させたい。

4 成果と課題

市高デパートも第40回となり、和歌山市では秋の名物となっています。市民の皆様方から「今年はいつするの?」と学校に問い合わせの電話がくるほどに親しまれていますが、逆にいえば期待が大きい分だけ常に新しいことを考え、新陳代謝を続けなければ今の人気も消えていってしまうということです。ただ安く色々な物を売るだけではなく、何かの付加価値を加えていかないといけないのではと考えています。それを生徒と共に考え、進めていくのが永遠の課題だと思います。



都道府県名	鳥取県	学校名	鳥取県立鳥取商業高等学校
名称	鳥取県商業教育フォーラム		
実践の形態	フォーラム		
1 趣旨及びねらい 全国の商業高校に学ぶ生徒との交流を通じて、それぞれの学校の特色や商業教育に対する思いを共有し、商業高校生としての自信と誇りを向上させる。 2 内容 (内容がわかる写真も入れてください) ○生徒によるシンポジウム ・ 県外高校3校と本校の計4校 ・ 各校生徒4名による学校紹介プレゼンテーションとシンポジウム ・ シンポジウムテーマ：「社会から期待される商業高校とは」等   3 留意点 毎年全国から3校を依頼し、生徒4名の交通費と宿泊費を本県独自事業として負担。 4 成果と課題 各校の特色ある取組や代表生徒の態度にお互いが触発され、自校の取組に対する自信を深めるとともに、学校や地域活性化への意欲、商業高校生としての学ぶ目的や意義に対する意識を高めている。			

都道府県名	島根県	学校名	島根県立情報科学高等学校
名称	情報 I T フェア ・ プレ情報 I T フェア（地域開放講座）		
実践の形態	地域イベント		
1 趣旨及びねらい 本校は島根県の情報教育の中心校に位置付けられている。過去7回販売実習を主とする「情報デパート」を実施してきたが、今年度から本校の特色をより活かした「情報 I T フェア」を実施することとした。情報処理を中心とした普段の学習内容を活かし、生徒自身が「教える」立場に立つことで、日頃の授業等で培った知識や技術を再確認し、学習の深化を図る。また、月1回学校を地域に開放しプレ I T フェアを行い、一般、中学生、小学生等に I T 技術を生徒が教え地域の I T 技術の拠点校としての役割を果たしていきたい。 2 内容 （内容がわかる写真も入れてください） 以下の内容を体育館、パソコン実習室（5室）等で開催する。いずれも生徒が先生役となり地域の方々に指導する。 ・ 3Dプリンタ実演 ・ ホームページ作成 ・ タイピングゲーム体験 ・ スモウルビー体験 ・ ワープロ早打ち大会と実演 ・ レゴロボット ・ LED制御 ・ ゲームクリエート ・ 生徒研究発表 ・ エクセル活用講座 ・ プロジェクションマッピング ・ クリスマスカード作成 ・ 3Dデザイン体験 ・ 年賀状作成 ・ アニメーション作成 ・ 開発商品販売 ・ PC組立 ・ 電子工作 ・ レーザー加工機で小物作成 ・ 楽天ふるさと納税ホームページ作成 ・ 開発商品販売 ・ 保護者による豚汁販売 ・ 6店舗のテナント販売 【プレ I T フェアの様子】（地域開放講座）地元紙掲載  情報科学高で体験講座 オリジナルゲームできた 子どもたちに情報技術（IT）に親しんでもらうことと安来市鹿野町の県立情報科学高校が自らプログラミング体験講座を開いた。年末に初めて開く「情報 I T フェア」のプレイベントとして企画。安来、松江市の小学3～6年生がパソコンに向かい、ゲームを作った。（佐伯孝） 「プレ情報 I T フェアは12月3、4の表された「動画」一回目と同様に、生徒や一帯の命を指示する限内の企業、専門学校などブロックを動かすことが I T 関連技術を紹介するプログラムを組んだ。慣れてくると、ネズミの整えて機運を高めるために計画追加してオリジナルの第2弾、米田で開発された専用プログラムの総括大会は、英語（Scratch）をテーマにした動物を使い、猫のキャラクターをさせることができたり操作してネズミを捕まえる」と話した。 参加者は、同高の教師や、松江発のプログラミング3年生のアドバンスを受け、語（Ruby）体験をしながら、パソコン画面に計っている。 3 留意点 - 単なるイベントにならないこと。 - 生徒の日頃の学習成果が発揮される場であるとともにコミュニケーション能力を育む場とすること。 - 地域の I T 技術の拠点校として「開かれた学校」として地域貢献につながる事業であること。 - 地域の方に学校、生徒、教職員を知っていただき、理解していただく場とすること。 - 島根県が力を入れている I T 産業に将来質の高い I T 人材を送れるための一つの場とすること 4 成果と課題 ① プレ情報 I T フェア 5月から毎月1回地域の一般の方、中学生、小学生を対象に実施した。内容はパソコン講座、パソコン何でも相談、スモウルビー、ルビープログラミング、ロボット等である。地域の方に直接生徒が指導することにより、日頃の学習の成果の確認、コミュニケーション能力の向上等が図られた。また、地域の方に大変喜ばれ、今まで以上に本校に感心をもって頂くことができた。 ② 第1回情報 I T フェア 平成28年12月3日（土）4日（日）に実施予定。 成果と課題は終了後に報告。			

都道府県名	岡山県	学校名	岡山県立岡山東商業高等学校
名称	「東商デパート」サテライト店		
実践の形態	デパート		
1 趣旨及びねらい 実社会で必要とされている主体的に考える能力を持った生徒育成のため、地域との連携を通じて、地域が抱える課題を解決する。マーケティング活動、会計処理等の商業知識を体験学習により検証させ、ビジネス教育の推進を図る。また、特色ある学校づくりの推進およびビジネス教育における道徳観を育成し生徒に社会の一員であることを自覚させ、社会に貢献できる人材の育成を目指す。具体的には、本校のある東山地区と表町を結ぶ旧山陽道沿いをにぎわいのある場所にするため、岡山ドームで毎年開催している「東商デパート」を年1回の学校行事ではなく、商業の実践として位置づけ、その知識と経験を活かし、表町エリアの空き店舗を活用した販売、イベント等でまちを活性化したいと考えた。そこで、表町商店街の貸しギャラリーで「東商デパートサテライト店」を開催する。 2 内容 天満屋を中心とする界隈から離れるにつれ、シャッターを閉めた店舗が目立つ表町商店街に高校生の力で元気を取り戻すことと、今年度は11/26(土)開催の「東商デパート」のPRを目的とし、デパート取締役がそこで取り扱う復興支援商品を中心に、先行して10/29(土)に第1回目を出店する。同時にアンケート調査を実施し、サテライト店が「東商デパート」の集客にどれほど貢献したかを検証する。また「東商デパート」の開催後、当日足を運べなくても表町商店街に足を運べばいつでも「東商デパート」が体験できるよう常設店舗設置に向け、数回出店する予定である。「東商デパート」は長きにわたり愛されてきたが、やはり来店されるお客様は、保護者や卒業生などの関係者が多い。さらなる顧客を開拓するためにも、地元地域の方々のニーズを表町商店街で検証し、「東商デパート」のさらなる集客につなげる。 表町商店街では閉店する店舗が増える中で、そこに住んでいる方が買い物難民になるという問題も挙げられる。訪れる方、住民、本校関係者の多彩なおお客様のニーズに応えられるよう、検証を重ね、常設店舗設置に向け、出店を重ねていく。 3 留意点 表町商店街への常設店舗出店は、継続することが前提であり、単発的な販売実習では家賃が賄えない。しかしながら、サテライト店が地元のお客様にどの程度受け入れられるかを検証しなければ高額な家賃の常設店舗を継続的に構えることは難しい。今回はまず貸しギャラリーでのサテライト店運営を通じて十分なマーケティング調査も実施し、常設店舗の設置場所や取扱商品等を検討していきたい。 4 成果と課題 今後の出店であるため、成果と課題は検証できないが、「東商デパート」は23回目を迎え、7000人を超えるお客様に御来場いただける行事へと成長している。生徒は実践を通じて商業知識を体験学習により検証し、ビジネスマナー等の習得ができ、社会の一員であることを自覚し、社会に貢献できる人材の育成に役立っている。地域に対しても商業教育への理解を深め、御協力いただける取組となっているので、サテライト店の目的を達成すると共に、今までの「東商デパート」の教育効果も得られる取り組みとしていきたい。			

都道府県名	広島県	学校名	広島県立広島商業高等学校
名称	(模擬) 株式会社広商デパート		
実践の形態	デパート		
1 趣旨及びねらい			
商業の基礎的・基本的な知識や技術，豊かな人間性と商業の専門性を身に付け，望ましい勤労観，職業観を養うとともに，実際の・体験的な学習をとおして，プロデュース能力・プレゼンテーション能力・プランニング能力を身に付けさせることを目的とする。			
〔1 学年 販売実習の体験を通して，ビジネスマナーを身に付ける。 2 学年 インターンシップでの体験を活かし，企業経営のノウハウを身に付ける。 3 学年 起業家としてのマネジメント能力を育てる。〕			
2 内容			
(1) (模擬) 株式会社広商デパート業務フロー			
組織の決定 4 月→株主総会 5 月→企業説明会 9 月→デパート 1 2 月→臨時株主総会 1 月			
			
(2) 第 34 回 広商デパートの経営方針等			
① 活動方針 第 34 回テーマ『「三方よしの志」 TRANSCEND～新たな挑戦～』			
② 協力企業 30 社程度			
③ 取扱商品			
・ 広商オリジナル開発商品（生麺，おさん狐サブレ，広デパンダまんじゅう，ジェラートDEパンダ）			
・ 食 品（野菜・果物，魚，精肉，漬物，和菓子，洋菓子，乳製品など）			
・ 輸入品（台湾みやげ物など）			
・ その他（雑貨，植木・花，生活用品，衣類，スポーツ用品，熊野筆，書籍，車など）			
④ 企 画 記念品，くじ引き，オリジナルプリントカード発行（ゆめカードと提携），神楽など			
3 留意点			
前年度の課題を基に重点目標を設定して活動している。目標の根本には，必要経費や費用対効果を十分に検討し，1 円の利益をあげる姿勢をもつこと。その上で重点目標を 4 点設定した。			
〔・役員，社員意識改革： 本物のデパートの雰囲気に触れ，社員の態度，接客の仕方などを学ぶ ・会場のユニバーサルデザイン化： お客様が気軽に休憩できるスペースの設置，靴ベラの用意 ・感動と喜びを共有する場： 装飾や会場デザインなどで，家族で楽しめるデパートづくり ・グローバル化： 英語での接客を学び，各クラスでロールプレイングをして接客練習を行う〕			
4 成果と課題			
生徒は，「広商デパート」の実践を通じて各教科・科目で学んだ知識や技術を活用することができている。この各教科・科目の学びを成果としての広商デパートに志向させる「学びの見える化」，いわゆる「広商スタンダード」を構築することで，今後もビジネススペシャリストを育成し，地域に貢献する人材を輩出していきたい。			

目指す目標

顧客満足度

生産性・収益性

環境・社会貢献

人材育成

3 年

2 年

1 年

広商デパート

経営方針

商品・サービス

接客・販売

企画・宣伝

財務・経理

総務・人事

施設・設備

安全・衛生

環境・社会

国際化

英語力

IT 活用

基礎知識

都道府県名	山口県	学校名	山口県立西京高等学校
名称	チーム西京商品開発プロジェクト		
実践の形態	商品開発		

1 趣旨及びねらい

生徒の専門的な知識や技術の深化・統合化を図ることを目的として、科目「課題研究」において、地元の農産物やブランド力、企業の優れた生産技術等を活用して、消費者が求める商品を企画する活動を行う。この活動を通して、生徒は経済社会の発展を図る創造的な能力や実践的な態度を身に付けながら、地域経済の活性化に貢献することができると考える。

2 内容

本校では、平成24年度より地元の農産物や生産技術を利用して、生徒が校内で試作を行い、企画した商品を地域や企業に提案するという活動を行っている。

具体的には、山口市で生産された大豆を原材料として、世界トップレベルの乾燥技術を持つ木原製作所の食品乾燥機を用いて製造した大豆グラノーラや、地元のプロサッカー клубであるレノファ山口FCの応援グッズ、地元の食品会社や住民から指導を受けながら、山口県産の食材を用いて製造した弁当の提案である（図1）。

活動は少人数（3～4人）のチームで行う。生徒は、企業や地域から収集した情報を基に商品のコンセプトを立案し、校内で試作を行う。その後、アンケートや商品発表会（プレゼンテーション）から得られた意見を基に商品の改善点を見つけ出し、改良を重ねながら消費者が求める商品を企画していく。最終的には、企画した商品を地域や企業に提案し、商品化を図る（図2）。



図1 企業からの技術指導の様子



図2 企画を検討している様子

3 留意点

生徒の活動を活性化させるために、次の二点に留意する必要がある。一つは、活動における適切な難易度の設定である。簡単すぎず、難しすぎない難易度に設定することで、生徒の興味関心を持続させながら思考を深めさせ、論理的に判断した意見を表現させることができる。活動の難易度を設定するには、企画する商品のテーマや教員のファシリテーションスキル、機材の準備等に配慮する必要がある。もう一つは、社会に貢献する意識を持たせることである。地域や企業から現実的な課題とそれを解決するために必要となる情報を収集し、生徒に提示することで、活動に対する使命感を生徒に持たせることができる。現実的な課題や情報を収集するためには、地域や企業、行政機関（市役所等）との意見交換の場を多く設ける必要がある。

4 成果と課題

活動を通して、生徒は商品を企画する楽しさや難しさを実感しながら、経済社会の発展を図る創造的な能力や実践的な態度を身に付けることができたと考える。今後は、活動における生徒の評価方法や、地域経済への貢献の手立てについて検討を進めていきたい。



図1 企業からの技術指導の様子



図2 企画を検討している様子

都道府県名	香川県	学校名	香川県立観音寺総合高等学校
名称	地域商店街での活動（まち歩きツアーガイド、高校生カフェ）		
実践の形態	地域イベント		
1 趣旨及びねらい 地域で活躍する人材を育成するためには地元の現状と課題を自ら考えて解決していく力が必要である。地域の方々が行っている活動に参加し、自分たちにできることは何かを考えるきっかけとしてこの活動をとらえている。また、実際のビジネスに携わることによる責任感や実践力の育成にもつながると考えている。 2 内容 ・まち歩きツアーガイド 観音寺では地元の観光コンテンツを県内外の方々に紹介し、観光客を増やすために「まち歩き」を実施している。商工会等が主体となって計画しており、その運営に生徒を参加させている。生徒はまち歩きのコースを作成し、地元の伝統ある店や風情ある風景、歴史を感じさせる建物などをツアーガイドとして紹介している。 実施日：平成28年10月8日（土）・10月29日（土）14:30～17:00 主 催：Re. born. K（観音寺市まちなか活性化プロジェクト） 参加者：本校生徒10人程度 ツアーに向けての活動： 8月 紹介する観光地を実際に歩きながら考える 9月 地図上に紹介するポイントを記入し、ルートを作成する 紹介文・パネル（写真等）の作成 チラシの作成 作成したルートを歩いてガイドリハーサル（2回） 10月 事前打ち合わせ会（1回） 実施（2回） ・高校生カフェ 商店街の店舗を利用して高校生によるカフェを実施する。店の設立、必要物品の購入、損益分岐点の計算、準備、運営、決算書作成まで営業に必要な一連の活動を実際に体験させる。それぞれの活動の中で地元の方々に話を聞くなど協力していただける方とつながりを持ちながら活動することにより、カフェを営業するという体験だけでなく、地元の実態なども知ることができると考えている。 実施日：平成28年10月29日（土）・30日（日）10:00～14:30 3 留意点 これらの活動は教育の一環として行っているものなので生徒の自主性を第一に考えなければならない。また、学校と地域との連携により教育活動が効果的なものとなるので地域の方と教員が定期的に連絡をとるなど、情報の共有ができるようにすることが大切である。 4 成果と課題 この活動を通して生徒は地元の魅力を再発見し、地域のために県内外にその魅力を発信していきたいという気持ちが強まった。また、自分達が考えたまち歩きのコースでガイドを務め、お客様に喜んでもらえたことで自信をつけると共にやる気を生み出した。 この取り組みを一過性のものにせず、継続していくために授業内容に地元の話題を盛り込むなどやる気のある生徒を増やせるようにしなければならない。そして今回、得たノウハウを教員が共有し、学校組織として活動の幅を広げていきたい。			



都道府県名	徳島県	学校名	徳島県立徳島商業高等学校
名称	徳商デパート		
実践の形態	商品開発・デパート		

1 趣旨及びねらい

生徒による実践的なビジネスの諸活動をととして、商業高校生として起業家精神及びビジネス活動に不可欠な基礎的・基本的な資質・能力を養う。さらに、商業における商品開発から販売までの一連の体験を行い、正しい職業観・勤労観を養うとともに、地域特性や商業高校の生徒としての役割を理解させる。

また、商品開発を行う際には、地元企業などと連携した地域の活性化支援の取り組みをととして地域貢献できる実践力を養う。

2 内容

本デパートでは、当日の生徒参加人数150名（内訳 2年生 201HR 202HR 203HR 204HR 3年生 選択希望者 60名）、商品開発数20品目 はじめてのおしごと（キッズビジネスタウンのような職業体験イベント）6コーナー、JICA連携コーナー を一同に介して、平成28年10月22日に実施した。本イベントは、本校商業科（商業コース マーケティングコース ビジネス経済コース）の各生徒が、教科マーケティング・商品開発・ビジネス経済の各授業を活用して、地域企業と連携し発案から商品開発までの一連の流れを学習する。また、会計情報科の生徒が会計分析、経営コンサルティングを実施する。さらに情報処理科の生徒は専用HPの作成、情報発信などでイベントを盛り上げる。このことにより、全学科の生徒が何らかの形で徳商デパートに関わり、学校全体のイベントとなっている。

今年度の徳商デパートのテーマは「暮雲春秋」（遠くの友に想いをはせて）となっている。徳島商業高校では、現在カンボジア（カンボジアー日本友好学園） ドイツ（シェーラベルク職業学校） 宮城県（女川小学校） 沖縄県（沖縄水産高校） など多くの地域、学校と連携している。



女川小学校との共同商品開発



徳商デパートチラシ

3 留意点

本イベントでは、生徒の実行委員会（3年生t15名）を立ち上げ、全チームの指導係、運営担当とすることで、当日の参加教員数9名まで減らすことができた。また協力企業数も20を数え、地域の協力を得ることができている。

4 成果と課題

中間テスト翌々日の実施となり、準備が大変であった。徳島新聞では夕刊の1面トップ記事で特集されるなど地域から注目されるイベントとなっている。地域への還元のためにも、様々な商品を出店できるよう保健所とも検討しているが、生徒の思いをどう実現するかは難しい課題である。また、片付けまでしっかり行う意識付けをさらに行っていきたい。

都道府県名	愛媛県	学校名	愛媛県立八幡浜高等学校
名称	「高校生ボランティアガイドと行く 八幡浜・伊方めぐりと伊予灘ものがたりの旅」の企画・運営		
実践の形態	ツアーの企画・運営		

1 趣旨及びねらい

本校商業研究部の生徒が、八幡浜地域を中心とした滞在型の観光ツアー商品を企画し、ボランティアガイドとして主体的に携わることを通して、地域への誇りと愛着を育み、計画性、判断力、実践力、調整力、コミュニケーション能力を育成するとともに、八幡浜地区の地域活性化に寄与することを目的とした。

2 内容

(1) ツアー商品の開発について

JR四国ワーププラザ松山の協力の下ツアー商品の開発に着手。各スポットを下見し、実際に自分の足で歩いてみたり、地元のボランティアガイドなどからお話を伺ったりした。また、しらすの釜揚げを経験したり、地域の集会にも参加し、ツアー協力の依頼をしたりした。八幡浜地域を思う存分満喫できるツアー行程の案を、合計3回ツアーコンダクターの方にプレゼンテーションし、修正を加えながら、ついにツアー計画が完成した。

(2) ツアーの開催について

計3回のツアーを開催した。ただ単に各スポットのガイドをするのではなく、一緒に歌を歌ったり、手をつないでゲームをしたりするなど、お客様との触れ合いを意識したツアーガイドを行った。その結果、アンケートでは、「良い思い出ができた」などの満足度の項目で高い値が出た。さらに、再来訪意向を示す「特別な存在」などの項目でも、リピーターにつながる非常に高い値が出た。

3 留意点

・貸切バス内での安全確保

・熱中症対策のための水分補給

4 成果と課題

今回の取組を通して、生徒たちは、ツアー参加者に喜んでいただけるには何が必要か模索しながら企画・運営に携わったことで、企画力や実践力を身に付けることができた実感している。今後、地元八幡浜でどのように地域活性化に貢献していくことができるか、地域のニーズをしっかりと受け止め、地域と共に歩みながら活動の充実を図っていきたい。







検証

八幡浜・伊方めぐりと伊予灘ものがたりアンケート

実施日：平成28年7月23日、8月7日、9月18日 人数21名 (6点満点)

項目	質問内容	平均
八幡浜地域への信頼感や思いに関する項目	①この地域に対して、あなたの知人は、良いイメージを持っていますか？	5.3
	②この地域は、今後、あなたの期待にこたえてくれるとおもいますか？	
	③この地域は、訪れたことを覚えていてくれたり、特別な扱いをしてくれますか？	
	④あなたにとって、この地域は特別な存在ですか？	
	⑤あなたは、この地域を大切にしたいと思いますか？	
満足度に関する項目	①癒された	5.6
	②心が豊かになった	
	③わくわくした	
	④リフレッシュできた	
	⑤良い思い出ができた	
再来訪意向に関する項目	⑥ゆったりできた	5.0
	一年以内に、本地域への来訪を検討していますか？	

relationship

都道府県名	高知県	学校名	高知県立山田高等学校
名称	商業科における商品開発（商姜ールズ&商いボーイズの取り組み）		
実践の形態	商品開発		

1 趣旨及びねらい

本校の商業科は、“地域に愛され、信頼され、地域とともに発展する”学科を目標とし、「商業教育は人づくり」を商業科の柱に据えて、教員一丸となり生徒の能力育成に努めている。

その活動の一環として、平成24年度から商業に関する部活動として「トータルビジネス部」を立ち上げ、その中に商品開発および販売活動に携わる特別チーム「商姜ールズ（しょうがーるず）」と「商いボーイズ（あきないぼーいず）」を編成し、「チームでイノベーション」を合い言葉に、地元企業や地域住民と協働して地域活性化に向けた取り組みを進めている。

これらの取り組みを通して、生徒の主体性や協調性、研究心や探求心を育むとともに、郷土を愛する心を養い、地元高知を支える人材、地域産業を担う人材を育てることを大きな目標としている。

2 内容

平成26年度に地元企業の生姜(黄金の里)を使った「商姜なかよし饅頭」を商品化したが、安定した売り上げを保つことは難しく、販売数は減少の一途をたどった。高校生が開発した商品は、一時的にマスコミに取り上げられ注目されるが、ロングセラー商品として確固たる地位を築く商品はあまりない。平成27年度、商品開発の目標を「スポット商品からの脱却」とし、ロングセラー商品となる新たな商品開発に向けたマーケティング分析を行い、商品の内容を一新することとした。

まず、現状を把握するためSWOT分析を実施し、次に顧客満足度を高めるためのセグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング（STP）の設定を行い、製品戦略、価格戦略、流通戦略、販売促進に一貫性をもたせたマーケティング・ミックス（4P）を完成させ、売れる商品のマーケティング戦略を練り上げた。特にパッケージデザインと商品名が販売数に大きく影響するということを知り、地元有名デザイナーの指導を仰ぎ、第二弾として商品化したのが「高校三年生の山田まん」である。この商品は7個入りで税込み価格540円であるが、半年間の売上が2千万円を突破し、ANA国際線の機内食にも採用さる大ヒット商品となった。まさしく学校と地域が協働して完成させた最高傑作である。

3 留意点

高校生の商品開発に協力する企業にあっては、「高校生の発想だからOK」とそのままアイデアを採用し製品化する企業も多いように感じる。しかし、地元企業を活性化するには、売れない商品を作っても仕方がない。商業を学ぶ生徒には「企業に利益をあげさせる」という視点をもたせて、売れる商品の開発に取り組ませる必要がある。本校ではこれらの目標を達成するため、専門性の高い一流の外部人材を積極的に活用し、学校で学ぶことができない知識や技術を身に付けさせ、高校生ブランドをこえた商品を作ることができる「プロの目」をもった人材の育成に取り組んでいる。

4 成果と課題

生徒たちはマーケティング分析を学習することで、今までと違った視点で商品を吟味することができるようになった。消費者のニーズをつかみ、売れる商品を開発するには「顧客目線で考える」ということを学んだからだ。本校では教育課程の中にマーケティングの科目を設けていない、より実践的な商業教育をめざすには教育課程の再検討も必要であると考えている。

最後に、商業を学ぶ生徒たちには、新しい「もの」を生み出す発想力や、何事にもチャレンジする精神力、常に学び続ける姿勢を身に付け、日本の産業界を担う人材に育ててほしいと願っている。



都道府県名	福岡県	学校名	福岡県立小倉商業高等学校
名称	「課題研究」6次産業化プロジェクト		
実践の形態	商品開発		

1 趣旨及びねらい

6次産業とは $1 \times 2 \times 3 = 6$ で6次産業と言い、生産から加工、販売までのすべての業態を一括して行うことで、安心・安全で、各業態で理想に近い商品を開発することができる。本校の6次産業化プロジェクトは、創立100周年を記念する商品を開発するために始めた3か年プロジェクトであり、6次産業化を取り入れることで、次の3つの課題を解決できると仮定した。

(1) 「課題研究」・「商品開発」等、授業における課題

1年間という短い期間で、企画作成から商品開発、販売まで行っているため、継続的な販売が実現できていない。そこで、6次産業化プロジェクトでは、3年間という長期的な計画を立て、企業や地域の方々と連携し、自分たちで栽培した野菜を使って商品を製造することで、多くの方々から長く愛される商品を開発することができると考えた。

(2) 北九州市が抱える課題

北九州市は現在、市民の約3.5人に1人は65歳以上と高齢化が進み、毎年、1%ずつ高齢化率が増加している。北九州市が掲げる重点課題には、高齢者の方々に生きがいを感じてもらうことや社会活動・地域活動への参加を推進することが挙げられている。そこで、地域の高齢者の方々と連携して商品開発を行うことで、北九州市が抱える課題を解決できると考えた。

(3) 他校・同業他社との差別化

商品開発は、どの学校でも取り組んでいるが、材料から自分たちの手で作っている学校は少ない。そこで、この6次産業化で開発した商品を、常設店舗でいつでも、誰にでも売れる、一般の市場で、本気で勝負できる商品にすることで他校との差別化ができると考えた。また、同業他社への差別化を図ることも課題とした。

2 内容（内容がわかる写真も入れてください）

(1) 1次産業

月に2回程度、北九州市立大学地域創生学群の先輩や里山の会の方々から1次産業の農業について学んでいる。里山の会の方々は高齢化により使用しなくなった農地を大学生に提供し、農業指導を行っている。

(2) 2次産業

協力企業の社長と4月から企画会議を重ね、①ピンクのドレッシング、②ルッコラのドレッシング（惚れ菓の伝説）、③ピーナツのドレッシングの案が決定した。学校のプランターで、原材料となるラディッシュ、ルッコラ、ピーナツを栽培し、調理室で商品開発を行った。また、ラベルやロゴの作成等も行い、10月の文化祭での試作販売を行った。

(3) 3次産業

完成した「koidore～恋するドレッシング～」は、お客様に「ものを売る」ことから「ことを売る」、つまり付加価値を売ることが大切であるとして、販売戦略を考えた。販売促進の一環として、恋物語をお客様に伝えられるように、パンフレット・ミニ絵本・3D絵本を作成した。

販路拡大のため、商談会にも参加した。また、地元の百貨店井筒屋や博多阪急、ハローディ大手町店、小倉駅の銘品蔵など、出店できる場所には積極的に試食販売を行った。



① 里山の会の方々



② 農作業体験



③ 企画会議



④ 商品開発



⑤ 校内農作業



⑥ 完成した商品



⑦ ラベル・ロゴ作成



⑧ 3D絵本



⑨ 商談会

3 留意点

3年間継続した取組ができるように、生徒の募集と学年が変わる前に並行して先輩と共同作業できるように心がけた。また、常に生徒が主体となって、本物体験ができるように、企業側と計画を立て、実践の場を多く設定した。

4 成果と課題

3年間という時間は、商品を開発し、販売するまでに十分な時間であった。学年を越えて、開発した商品だけでなく、その商品への情熱も引き継いだ生徒の心意気は、多くのお客様やバイヤーの心を打っている。その結果、昨年度、福岡県6次化商品コンクールでは、「アイデア賞」を受賞することもできた。また、ハローディのバイヤーから常設店舗販売の申し入れもあり、現在、ハローディ大手町店と小倉駅で常設販売されている。

しかし、この努力を認めていただいた方々から、次の商品を期待されることも多く、1つの商品を大切に育てるだけでは、さらなる発展がないと感じた。部活動などで継続的な取組ができない場合、開発した商品をどこでどのようにして管理していくのか、まだまだ課題が多く残されている。

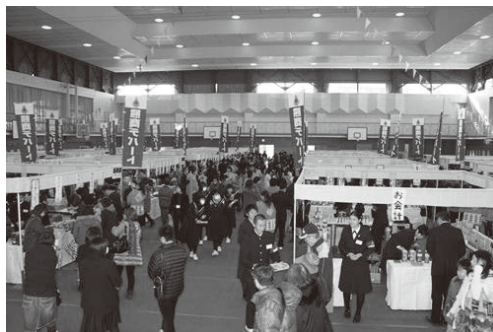
次年度、「koidore」の販売を継続しつつ、新しい商品の開発に着手し、生徒が地域を大切にするとともに、世界に目を向け、活躍することを期待し、今後も特色ある取組を実践していきたい。

都道府県名	佐賀県	学校名	佐賀県立鳥栖商業高等学校
名称	VRコンテンツ制作と佐賀県産業教育フェアでの展示披露		
実践の形態	地域イベント・体験授業		
1 趣旨及びねらい 本校は情報管理科を有しておりコンピュータを用いたコンテンツ制作を学習内容として取り組み、同科の生徒が多数所属する情報処理部の活動を通して様々なコンテンツを生み出し公開している。校外で披露することで他者の客観的な評価・意見を知り、実用的なスキルの習得につなげることが期待される。またコンピュータ室内で閉塞的になりがちな生徒を校外に出し、幅広い世代と接することでコミュニケーション能力を高めることをねらいとしている。 2 内容 これまでアプリ開発・プロジェクションマッピング等に挑戦し、一定の評価を得ることができた。本年度はVR（仮想現実）に着目し、本校生徒がゲーム開発エンジンであるUnityを用いて独自のVRコンテンツを開発した。なお、VRコンテンツを見るためには、スマートフォン上でVRコンテンツを起動させ、それをVRゴーグルに差し込むというのが最もシンプルな方法である。VRゴーグルを装着すると、スマートフォン上の映像しか見えなくなり、かつ、首や体の向きに連動して画面も動くため、あたかもその場所にいるかのような錯覚に陥る。 本校生徒が作成したVRは「Find English」である。これは360°画像内に散りばめられている動物に視線を合わせるとその動物の英単語が発音されるという児童向け、教育目的のコンテンツである。 このVRコンテンツを本年8月末の2日間、佐賀県教育委員会主催の「佐賀県産業教育フェスタ」で展示披露を行った。小学生をはじめとする多くの子供たちが列をなし、興味深げにVRを体験してくれた。同時にScratchを用いたプログラミング体験も実施し、予想以上の子供たちが参加し、シンプルではあるが形のあるゲームを作り、満足そうな表情を浮かべていた。 3 留意点 VRゴーグルで見るVRコンテンツは見すぎると脳や目に悪影響が出るという報告もあるため、子供たちが長時間見すぎないように、また保護者の了解を得るよう配慮した。そのおかげで回転率もあがり効率的な展示体験を運営できた。 4 成果と課題 コンテンツ制作を通してコンピュータスキルが高まったことは言うまでもない。VRが今後発展していくかは未知数であるが、プログラム言語を駆使して自分たちで生み出した成果物が他者より良い評価をいただいたことに関して大きな自信を持つことができたと思われる。 また、どちらかと言えば人と接することが苦手な生徒達であったが、子供達とその保護者を相手に勧誘・説明を行い、一緒になって体験させることで、他者と触れ合うことに抵抗がなくなっていく様子が伺えた。コミュニケーション能力向上という点においても一定の成果が出たと思われる。			



都道府県名	長崎県	学校名	長崎県立壱岐商業高等学校
名称	ふるさと商人体験学習		
実践の形態	体験授業		
1 趣旨及びねらい ①ふるさと壱岐の職場で就労体験をさせることにより、地域の実態を理解させ、郷土愛を育む。 ②働くことや創造することの喜びを体験させることにより、望ましい勤労観や職業観を育成する。 ③進路への自覚と関心を促し、進路の選択・決定能力を養う。 ④实际的・体験的活動により、新しい経済環境に対応できる職業人づくりを目指す。 2 内容 (内容がわかる写真も入れてください) ・事業所への実習依頼文書、自己紹介書の作成および電話による実習前の挨拶と学習内容の確認をさせている。 ・体験学習直前には、外部講師を招聘し、礼法およびマナー指導を行っている。 ・壱岐市商工会の協力を得て壱岐市内各事業所にて①～③の内容で体験させて頂いている。 ①事務に関する業務 文書作成、記帳、伝票整理、計算、情報機器の操作等 ②営業・販売に関する業務 受付対応、配達、電話応対、包装、商品の受け渡し、商品管理 等 ③サービス・その他の業務 受付事務、接客業務、調理の補助、看護・介護の助手、保育士の助手、掃除 等  3 留意点 ・学年全体での取り組みとなり、事務作業も繁雑となるため、しっかりとした計画を商工会と連携しながら立てなければならない。全職員に対する実習内容の周知徹底が必要となる。 ・教育施設（保育所、幼稚園）やチェーン展開をしている事業所については、商工会では対応できない部分もあるので、学校から趣旨説明し受け入れの依頼が必要な場合もある。 ・実施前の講師の選定、実施後の報告書の内容および作成、印刷業者の選定等において、費用面を商工会議所で賄ってもらうため、相互間の定期報告や相談などを適宜行っている。 4 成果と課題 商工会議所のご協力のもと、各事業所において5日間のインターンシップを実施し、学習の成果として体験感想文をまとめた報告書を作成し、関係各機関へ配布をしている。 また、インターンシップを通じて、コミュニケーション能力の向上と地域交流を深めることができています。			

都道府県名	熊本県	学校名	熊本県立熊本商業高等学校
名称	熊商デパート		
実践の形態	デパート		
1 趣旨及びねらい 熊商デパートを通じて、①豊かな人間性を育み、職業観・勤労観の育成を図ること、②生徒自ら学ぶ姿勢を身に付けると共に、自己教育力を養うこと、③商品の仕入・販売・商品管理・経理などの諸業務に取り組み、实际的・体験的に商業活動について学習すること、の3点を主な目的としている。 2 内容（内容がわかる写真も入れてください） 毎年12月の初旬に2日間開催している。地域に密着した取組みにより熊本の冬の風物詩となっている。企業34社、学校4校（昨年度実績）の協賛企業の協力により実施しており、毎年1万人以上の集客を誇っている。店舗数は27店舗開設し、原則として1店舗を1クラスが担当する。仕入方法は委託販売方式で依頼しており、売れ残った商品は原則として協賛企業へ返品させていただいている。 また、仕入・販売計画については、協賛企業の商品を同店の指導のもとに、生徒が自らの計画に基づいて行っている。生徒に対する指導については、販売に伴うマナーを身に付け、商品の仕入・販売を生徒自ら行うことを目標としている。そのため、社会人としてのマナーや商品知識、取扱い上の注意等の習得を目指して協賛企業の協力の下、事前の企業訪問並びに販売実習を行うことで徹底を図っている。 3 留意点 熊商デパートは、今年度で29回目を迎える。「熊商デパートをやるために熊商に入学しました」という生徒も少なくなく、生徒たちにとっては、体育大会や文化発表会以上に楽しみにしている学校行事である。地域にも深く根付いており、子どもたちの成長を楽しみにしているご年配の方々も多く、毎年「子供たちの笑顔を見に来た」、「若いこの子たちから元気をもらいに来た」などのご意見をいただいている。 職員の連携も強く、実行委員長を筆頭に、販売部、仕入部、経理部、電算部、総務部において各部長職を設け、連携を密にとりながら生徒の指導にあたっている。 4 成果と課題 特筆すべきは販売実習当日における接客である。事前指導の徹底により、企業の方々からも非常に高く評価されている。毎年、就職先が決定した生徒たちが内定先の社員の皆様に案内状を出しているが、「生徒たちの表情が本当に輝いている」「一日も早く入社してもらいたい。入社が楽しみだ」等、多くの方々からお褒めの言葉をいただくほどである。 その反面、伝統があるだけに新しいことに挑戦し辛い状況もある。今後はレジスターの導入や、新規店舗の参入、目玉商品の開発、生徒の出資金による株式会社化と配当制度の整備等にも積極的に取り組んでいく必要性を感じている。			



都道府県名	大分県	学校名	大分県立大分商業高等学校
名称	「地域みらい創造ビジネスチャレンジ事業」		
実践の形態	地域イベント・商品開発		
1 趣旨及びねらい ビジネスの諸活動を主体的・合理的かつ倫理観をもって行い、ビジネスの意義や役割について理解させるとともに、経済社会の発展を図る創造的な能力と実践的な態度を育む学習プログラムを開発する。 2 内容 ①大分市ガレリア竹町商店街出店（10回） おおいのOrganicマーケット・おおいの有機農業研究会と連携した、商店街における販売実習活動を行うもの。 ②大商オリジナル商品開発・販売 企業や生産者と連携した本校オリジナルブランド商品の企画開発・販売を行うもの。 ③大商青春市場 文化祭における、1クラス1店舗の経営活動で、仕入から決算までの一連のマーケティング活動を行うもの。 ④他校との連携による合同出店（4回） 大分県内各地の振興祭などにおける、他校と合同の販売実習活動を行うもの。 ⑤福祉施設における訪問販売 大分市内の福祉施設における商業調査部による訪問販売活動を行うもの。 ⑥高校生なるほどアイデアコンテスト 大分大学経済学部が主催するコンテストであり、ビジネスアイデアの企画提案及びプレゼンテーションを行うもの。 ⑦大商マルシェ JR大分駅前広場における販売実習活動で、一連のマーケティング活動を行うもの。 ⑧商業教育フェア（成果発表会）開催 上記プログラムの内容（成果・課題等）について、プレゼンテーションを行うもの。  3 留意点 ○グローバル経済・知識基盤型社会において、ビジネスに関する専門的な知識・技能を育成するとともに、多様な職業に対応し得る、社会的・職業的自立に向けて必要な基盤となる能力や態度を育成することを通して、キャリア発達を促す。 ○産業構造の変化や就業構造が大きく変化する中、地域や産業との結びつきをより強化することにより、学校から社会・職業へ移行した後までを見通して、その中で学校教育において身につけさせるべき知識技能を見定め、教育課程の編成につなげる。 4 成果と課題 ○会社経営にかかわる実務の技術的な側面だけでなく、幅広い視野と行動力を兼ね備えた人材育成に繋がった。 ○情報を収集・分析・判断する力、プレゼンテーション能力、自己責任で決断し実行する力、仲間を引っ張るリーダーシップ、様々な価値観の人々に関わるコミュニケーション力、協力し合うチームワーク力などの資質・能力を身につけさせた。			

都道府県名	宮崎県	学校名	宮崎県立都城商業高等学校
名称	コマーソウル都商 ～地域共創 いっしょきやろかい！～		
実践の形態	販売実習		

1 趣旨及びねらい

都城市は総人口約17万人で宮崎市と鹿児島市のほぼ中間にあり、広大な都城盆地の中央に位置している。また、温暖な気候に恵まれ、食料供給基地として南九州の中核を成している。市町村別農業産出額合計全国第2位（うち約8割が畜産部門が占める）と地域資源の豊かな地域である。都城市の中心市街地は、中心市街地の顔とも言える大型デパートが閉鎖され、一層寂れていく状況にある。さらに、都城市だけに限らず、「老年人口」は今後も増加傾向にあり、高齢者のもつスキル・ノウハウを生かした商品を流通させることは、地域経済の活性化に繋がると考えられる。この「地域共創」を行うキーパーソンは高校生などの若い人材となる。都商生が中心市街地で販売実習（コマーソウル都商）を行い、地域団体が協力し合える機会を創ることで、中心市街地の魅力を高めることに繋がり、地域貢献としての役割を果たすことができるのではないかと考えた。

2 内 容

(1) 『コマーソウル都商』（販売実習）とは

『コマース（Commerce：商人）』＋『ソウル（Soul：魂）』＝『コマーソウル（商人魂）』

中心市街地の活性化への願いも込めたこの取り組みは平成13年から実施。毎回約2,000 人もの市民が集う名物行事として定着してきている。

(2) 授業や総合的な学習の時間を利用した段階的な指導

1 年次・・・「ビジネス基礎」・・・「都城市について学ぼう」

- ① SWOT分析の活用（都城市の現状を学ぶ）
- ② 都城市を活性化させるための私たちの提言発表

2 年次・・・『都商 Plan Do』（総合的な学習の時間）（週1 時間）

- ① クラスごとにテーマ「地域共創 いっしょきやろかい！」に沿った販売企画案の作成
- ② 企画案のプレゼンテーション実施（2 年生4 クラス）
- ③ 企画案に基づき取扱部門・商品の決定（1 クラス2 部門・2 店舗運営）



(3) 「地域共創 いっしょきやろかい！」に基づく集客戦略

- ① ターゲット1：幼稚園・保育園保護者、小学生 チラシを幼稚園・保育園・小学校に配布（4000 部強）し、子供向けイベントを取り入れる。イベント種類：折り紙、読み聞かせ、玩具を使ったキッズコーナー（1 年生4 クラスが担当）

クラフトバッグ体験		フェルトバッグ体験		ちぎり絵体験		竹細工体験					
											
クラフトバッグ制作		フェルトバッグ		ちぎり絵		キッズタウン		1年合唱披露		3年ダンス披露	
											

(4) 地域企業と商品開発した商品の販売（3 年生の課題研究で商品開発した商品を2 年生が販売）

3 留意点

- ・この活動を通して、問題の解決に主体的、創造的に取り組む態度を育て、自己の生き方を考えることができるようにすること。
- ・「コマーソウル都商」の取り組みの中で、なかなか授業では時間を割いてできないアクティブ・ラーニング（グループ・ディスカッション、グループ・ワーク、係別活動など）を通して、主体的・協同的に学ぶ学習をすること。

4 成果と課題

- ・地域住民が中心市街地の魅力を再発見できる機会となったのではないかと。また、生徒に「地域共創」を行うために、どのような企画をしたらいいのかという視点が育ったのではないかと。今後は、生徒が自ら地域とともに企画・運営できるような仕組みを構築していきたい。

都道府県名	鹿児島県	学校名	鹿児島県立奄美高等学校（全日制）
名称	プライベートブランドの商品開発を通じた地方創生人材の育成		
実践の形態	商品開発		

1 趣旨及びねらい

地域素材を活用した商品開発を通じて、地方創生のリーダーを育てることがねらいです。商品化のプロセスで「地域産業振興と雇用開発」をどのようにしたら実現できるかを生徒に考えさせ、地域資源を有効に活用することの大切さに気付かせることに指導の重点をおきました。

2 内容（内容がわかる写真も入れてください）

履修専門科目「情報処理」や「ビジネス情報」で学習したアイディア発想法や整理法などを活用しながら協議するプロセスを経て、グアバ果実を活用したアイスクリームの商品化に向けてスタートし、試行錯誤を重ね、約1年後の平成27年12月に商品化に成功した。平成28年度は、以下の取組を継続させて、大会等でも成果を残している。

▼グアバアイス商品開発会議、完成品、大会参加の様子



1. 「スウィートネスハイスクール」を商標登録出願し、ブランド展開を図る取組
2. アイスクリーム以外の「スウィートネスハイスクール」ブランド商品開発の取組
3. 奄美市ふるさと納税返礼品（特産品等）の商品開発と登録の取組
4. 東京、鹿児島空港、鹿児島市内、奄美空港におけるブランド商品PR活動の取組
5. フランスへの輸出による国際展開の取組
6. スウィートネスハイスクールPR動画制作とSNS拡散によるブランディングの取組
7. コンクールへの出展→「商業高校フードグランプリ2016」に本校企画商品「スウィートネスハイスクールグアバアイス」を出展し、1審2審を通過した10校のみが参加できる本選大会（7月、大阪）に出場し、大会1位を意味する「大賞」と、来場したバイヤーなどの投票で決定する「来場者賞」をダブルで受賞した。

3 今後の課題

島外から「お金、人、情報」を呼び込み循環させるために、現在は、鹿児島市の老舗百貨店「山形屋」と、東京都千代田区有楽町にある物産館「かごしま遊楽館（さつまいもの館東京店）」で、奄美大島産の「ブランド商品」を販売しているが、売上個数は伸びていない。ブランドの知名度のないまま、販売ルートを開拓しても、すぐに売れるとは限らないことを思い知らされている。今後とも、PR活動やSNSを活用したマーケティングなどにも挑戦させながら、地方創生のリーダーを育成することを目的としたビジネス教育を展開していきたい。

都道府県名	沖縄県	学校名	沖縄県立八重山商工高等学校
名称	「南の島の星まつり」 2016		
実践の形態	地域イベント		

1 趣旨及びねらい

本校商業科観光コースの目標は「郷土の豊かな自然と文化を理解する」「ホスピタリティ精神とコミュニケーション能力を身につける」「国際的な感覚をもった人材を育てる」の三つの柱がある。参加したイベントは、例年8月上旬に開催する「南の島の星まつり」で、主催者から「ライトダウン」「星空ウェディング」の2つのプロジェクトへの協力要請があり賛同した。

参加するにあたり、「イベントに協力し、発想力・想像力を養う」「地域行事に参加し、郷土愛を育み、地域の魅力を知る」「外部と触れ合うことで、コミュニケーション能力を高め、その必要性を知る」「集団行動を通し、チーム力を高める」ことを目的とに掲げ、1年生20名が取り組んだ。

2 内容（内容がわかる写真も入れてください）

「ライトダウンプロジェクト」・・・「ライトダウン」とは、祭り初日に、一斉に光を消して市内の上空により美しい天の川を出現させようと市民に呼びかける取り組みである。

7月4日にイベントを主催する「星物語推進委員会」からの趣旨説明と、八重山に古くから伝わる星の歴史や呼び名等、星に関わる講話を実施し企画の周知を行う。同月20日には、企画立案したプロジェクトを石垣市長をはじめとした関係者にプレゼンテーションを行った。結果、地元ラジオ局への出演、広報車でのアナウンス（録音）、ライトダウン開始を知らせる打上花火が採用された。又、他の生徒が企画した路上ペイントやビラ配りにも積極的に参加した。

「星空ウェディング」・・・地元のウェディングプロジェクト「ステラマリッジ」（石垣市商工会・宝石販売・宿泊・写真撮影・花屋・貸衣装・他の業者）が企画実行し、今年で4回目となる。「星降る南の島で」「人と人を結ぶ・・・」「人と島を結ぶ・・・」「そして、島が人を結ぶ」との想いで行動している。今年は結婚情報サイト大手の「ゼクシィ」の全面バックアップのもと、星空結婚式の「宣伝企画」「新郎新婦の募集」「式の後日紹介」を全国発信していくこととなった。

上記の星空ウェディングには4年前から協力していたが、今回は例年以上の力を求められた。ステラマリッジに同行し、空港での新郎新婦のお出迎え、市内宴場にての両家のアテンド等を行う。イベント当日の舞台設置・設営・装飾等の裏方作業やウェディングの演出に力を発揮した。

3 留意点

生徒に強制することなく希望や自主性を重んじることにした。「やらされている」や「指示待ち」の感覚を持たせないように心がけ、責任の所在だけは明確にしプレゼンテーションの方法や星空ウェディングの係分担は生徒の意思を尊重した。

人を笑顔にし、素敵な人生の思い出創りのお手伝いをする気持ちと力を発揮しようと声かけ。

4 成果と課題

来年の「星空ウェディング」の企画立案・運営を生徒中心にと「ステラマリッジ」に依頼され、生徒の意欲が果然増したことが最大の成果だと考える。「大人」と関わることで、地域の潜在能力を再認識するとともにコミュニケーション力を引き出す場となった。

関係者の生徒に対するアプローチ、一歩引いた感覚で生徒のアイデア・主体性を引き出すような接し方が非常に印象に残る。（我々にとっても大きな刺激となった）

挙式を行う両家にとっては、人生における節目であり失敗は許されない。「プロフェッショナル」の意識・感覚を身につける必要があり中途半端なことはできない。その緊張感、プレッシャーに向かい合う強い心を育てなくてはならない。また、指南される関係者とのチーム構築は教師側の力によることが重大だと考える。

この体験を通し、試行錯誤しながら事をなし得、それが主体性や責任感を育み、生徒の自信と更なる向上心に火がつくことが最高の成果だと考える。

おわりに

平成28年10月の全国商業高等学校長協会秋季総会（千葉大会）時に、商業教育対策委員会の本部提案として「地域創生に資する商業教育の在り方について」というテーマでシンポジウムを行いました。パネラーをお願いした校長先生方、そして会場から発言していただいた校長先生方のご協力に感謝いたします。ありがとうございました。その結果、今後の商業教育では、地域における実際のビジネスに即した実践的、体験的、探究的な学習活動を更に推進して、生徒が自律的で持続的な社会を創生できる力を身に付けることが極めて重要であることが再認識できました。前回の資料同様に、今回の資料につきましても、各地域・各学校における地域連携のすばらしい取組状況の集約です。各校の今後の取組の参考にしていただければ幸いです。

さて、平成27年8月に中教審教育課程企画特別部会から示された「論点整理」の方向に沿って8回に渡って検討を重ねた産業教育ワーキング・グループにおける審議を経て、「幼稚園、小学校、中学校、高等学校及び特別支援学校の学習指導要領等の改善及び必要な方策等について（答申）」が平成28年12月21日に中央教育審議会より出されました。次期学習指導要領改訂に向け、商業教育の改善・充実として、以下のことがまとめられています。

○経済のグローバル化、ICTの進歩、観光立国の流れなどを踏まえ、ビジネスを通して、地域産業をはじめ経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人を育成するため、次のような改善・充実を図る。

① 教科の特質に応じた「見方・考え方」

○教科の特質に応じた「見方・考え方」については、共通の方向性を持つ科目ごとに、次のように整理した。

- ・企業活動に関する事象を、マーケティングの視点で捉え、顧客満足の実現や顧客の創造と関連付けること
- ・企業活動に関する事象を、マネジメントの視点で捉え、経済社会の動向や法令等を踏まえた適切な意志決定と関連付けること
- ・企業活動に関する事象を、会計の視点で捉え、適切な会計情報の提供や効果的な会計情報の活用と関連付けること
- ・企業活動に関する事象を、ビジネスに関する情報の視点で捉え、情報の適切な処理及び情報や情報通信技術の効果的な活用と関連付けること

② 育成を目指す資質・能力

○育成を目指す資質・能力については、次のように整理し、これらを踏まえ、教科の目標の改善を図る。

- ・商業の各分野について(社会的意義や役割を含めて)の体系的・系統的な理解、関連する技術の習得
- ・ビジネスに関する課題を発見し、職業人としての倫理観をもって合理的かつ創造的に解決する力
- ・職業人として必要な豊かな人間性、より良い社会の構築を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む態度

③ 資質・能力の育成に向けた教育内容の改善・充実

○資質・能力の育成に向けた教育内容については、次の方向で改善・充実を図る。

- ・観光に関する知識と技術を習得させ、観光の振興に取り組む態度を育成する学習の一層の充実
- ・ビジネスにおけるコミュニケーションに関する学習の充実
- ・マーケティングと広告・販売促進に関する知識と技術の一体的な習得
- ・ビジネスに関わるマネジメントに関する学習の充実
- ・経済のグローバル化に関する学習の充実
- ・情報通信ネットワークを活用したビジネスに関する学習の充実
- ・プログラミングとシステム開発に関する知識と技術の一体的な習得
- ・情報通信ネットワークの構築・運用管理とセキュリティに関する学習の重点化

新高等学校学習指導要領は、平成29年度末に改訂の予定で作業が進められています。

本部提案テーマ年度別一覧

昭和60年 5月	理産審産業教育分科会「審議のまとめ」と「答申」の対比について
昭和60年10月	理産審産業教育分科会「答申」に関連した各県の商業教育の取り組み状況
昭和61年 5月	企業側からみた商業高校卒業者の受け入れ傾向について —アンケート調査に基づいて—
昭和61年10月	就職状況の変化に対応する進路指導対策について —アンケート調査に基づいて—
昭和62年 5月	商業科に関する新しい小学科の設置状況について
昭和62年10月	生徒の急減期における商業高校としての対応
昭和63年 5月	教育課程審議会の答申をふまえた商業教育の展望 —アンケート調査に基づいて—
昭和63年10月	将来展望にたった商業教育のあり方—アンケート調査に基づいて—
平成元年 5月	時代の変化に対応する商業教育の展望 —新学習指導要領に基づく教育課程の編成例—
平成元年10月	高等学校学習指導要領の実施にむけて —教科「商業」にかかわる一問一答集—
平成2年 5月	問題解決能力や創造性の育成をめざす商業教育の具体的展開 —課題研究」の研究と実践の推進—
平成2年10月	高等学校移行措置を生かした商業教育のあり方 —新学習指導要領の取り扱いと学校における対応—
平成3年 5月	21世紀を拓く商業教育—そのあり方を求めて—
平成3年10月	21世紀を拓く商業教育—その具体化にむけて—
平成4年 5月	生徒の個性を伸ばす商業教育—新たな創造を目指して—
平成4年10月	新学習指導要領の趣旨を生かす教育課程の編成
平成5年 5月	商業教育に関する「聴取り調査」報告
平成5年10月	商業に関する学科の特色化・個性化について —教育課程を中心として—
平成6年 5月	進路の多様化に対応する商業教育—大学進学—
平成6年10月	進路の多様化に対応する商業教育 —専攻科及び高等専門学校の構想—
平成7年 5月	進路の多様化に対応する商業教育—就職指導—
平成7年10月	高等学校教育の改革—現状と商業高校の課題—
平成8年 5月	社会の進展と商業教育の充実 —これから求められる専門教育の育成—
平成8年10月	社会の進展と商業教育の充実 —商業教育における基礎・基本の内容をさぐる—
平成9年 5月	21世紀を展望した商業教育の在り方について —「生きる力」の育成に対応するための商業教育—
平成9年10月	21世紀を展望した商業教育の在り方について —社会の変化に対応した商業教育—
平成10年 5月	完全学校週五日制における商業教育の在り方 —新しい情報処理教育の在り方について—
平成10年10月	完全学校週五日制における商業教育の在り方 —地域や産業界との連携と開かれた商業教育について—
平成11年 5月	社会の変化や産業の動向等に対応した商業教育の在り方 —新学習指導要領に基づく教育課程編成上の課題—

平成11年10月	高等学校学習指導要領の実施に向けて —教科「商業」に関する一問一答集—
平成12年 5月	高等学校学習指導要領の実施に向けて —新学習指導要領に基づく教育課程の編成例—
平成12年10月	就業構造や産業構造の変化に対応する就職指導のあり方
平成13年 5月	21世紀における商業教育—大学から見た商業教育—
平成13年10月	21世紀における商業教育の在り方—商業高校からの大学進学—
平成14年 5月	21世紀における商業教育の在り方—商業高校が育成する商業高校生像—
平成14年10月	21世紀における商業教育の在り方—商業高校における学校改革—
平成15年 5月	21世紀における商業教育の在り方—商業高校における起業家育成教育—
平成15年10月	21世紀における商業教育の在り方 —学校・企業・地域等との連携を考える—
平成16年 5月	全商本部提案要約集—平成元年～平成15年度—
平成16年10月	次期学習指導要領に向けて—現行学習指導要領と教育課程(商業)—
平成17年 5月	21世紀における商業教育の在り方—生徒の職業観・勤労観を考える—
平成17年10月	次期学習指導要領に向けて—現行学習指導要領と教育課程(商業)Ⅱ—
平成18年 5月	学習指導要領改訂への提言(中間まとめ)
平成18年10月	学習指導要領改訂への提言
平成19年 5月	生徒の個性を伸長する学校経営のあり方について
平成19年10月	生徒の個性を伸長する学校経営のあり方について ※ 冊子なし
平成20年 5月	これからの商業教育の実践—商業教育を担う人材の育成について—
平成20年10月	これからの商業教育の実践—商業教育を担う人材の育成について—
平成21年 5月	新高等学校学習指導要領の実施に向けて —教科「商業」に関する一問一答集—
平成21年10月	新高等学校学習指導要領の実施に向けて —新学習指導要領に基づく教育課程の編成例—
平成22年 5月	新学習指導要領に基づく教育課程編成上の諸課題
平成22年10月	新高等学校学習指導要領と今後の商業教育
平成23年 5月	キャリア教育の現状と課題について
平成23年10月	キャリア教育・商業教育の在り方について —生徒のよりよい進路実現を目指して—
平成24年 5月	新高等学校学習指導要領の趣旨を生かした商業教育の推進 そのⅠ —魅力ある商業教育の発展を目指して—
平成24年10月	新高等学校学習指導要領の趣旨を生かした商業教育の推進 そのⅡ —魅力ある商業教育の発展を目指して— ※ 冊子なし
平成25年 5月	思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅠ —商業教育の質の向上を目指して—
平成25年10月	思考力・判断力・表現力等を伸ばす商業教育の推進 そのⅡ —商業教育の質の向上を目指して—
平成26年 5月	全商本部提案要約集—平成16年度～平成25年度—
平成26年10月	次期学習指導要領改訂に向けて —現行学習指導要領に基づく教育課程(商業)の実施状況と課題 そのⅠ—
平成27年 5月	次期学習指導要領改訂に向けて —現行学習指導要領に基づく教育課程(商業)の実施状況と課題 そのⅡ—
平成27年10月	学習指導要領改訂への提言(中間まとめ)
平成28年 5月	学習指導要領改訂への提言
平成28年10月	地域創生に資する商業教育の在り方について

地域創生に資する商業教育の在り方についてⅡ

— 次世代の商業教育に向けて —

発 行 平成29年5月22日
発行編集 全国商業高等学校長協会
商業教育対策委員会
〒160-0015
東京都新宿区大京町26番地
T E L 03-3357-7911
F A X 03-3341-1039