



長野県須坂創成高等学校
Nagano Prefectural Suzaka Sosei High School

商業科の魅力を発信

～小学生との活動により未来をつくる～

長野県須坂創成高等学校

発表生徒

後藤 秀悟	小林 由鈴	増田 琉華	永原 真奈
中村 遙斗	宮崎 琉奈	山崎 桃果	山上 藍

指導教諭

原山 直也	平栗 裕大
-------	-------

目次

1. はじめに

長野県須坂創成高等学校について
研究テーマ

2. 研究目的と仮説

研究目的
仮説の設定

3. 研究方法

研究の方法

4. 実践

農業体験と商業の接点について
創成フェアでの販売実習
キッズビジネスタウン
課題研究発表会

5. アンケート結果

アンケート結果と分析

6. 課題と来年度以降のこと

実現できなかったこと
課題

7. おわりに

小学生との連携を通して

1. はじめに

長野県須坂創成高等学校について

長野県須坂創成高等学校は、2015年（平成27年）4月に長野県須坂園芸高等学校と長野県須坂商業高等学校を統合して開校した、県下で唯一「農業科・工業科・商業科」の3学科を擁する総合技術高校です。本校は、須坂市がかつて製糸業から果樹栽培へと産業構造を転換してきた歴史に対応し、地域の実情に根差した教育活動を展開してきました。創立以来、「須坂から世界に羽ばたく創成力」「明るい学園」をモットーに、地域と連携したキャリア教育を行い、地域と共に歩む学校として産業振興や人材育成に貢献しています

農業科



園芸農学科、食品科学科、環境造園科の3つの小学科に分かれており、それぞれの科で様々な学びを行うとともに、地域との活動も積極的に行っています。

創造工学科



精密加工に特化した精密機械技術と、実際に機械を制御するメカトロニクス技術を学んでいます。また、学校と産業界が連携した「デュアルシステム」を行っています。

商業科



会計コース、ITコース、マーケティングコースの3つのコースに分かれており、それぞれのコースで地域と連携しながら学んでいます。

私たちが住む長野県では、全国的にも問題になっている近年の少子化が進行しております。多くの高校で定員割れや学級数の減少が起こるなど、教育現場にも深刻な影響を与えており、長野県の高校でも統合が進んでいます。特に商業科は、全国的に学科数やクラス数の減少が顕著であり、学校経営や地域人材育成の観点から看過できない課題となっています。商業科は簿記・マーケティング・情報処理・流通やビジネスなど社会基盤を支える知識を学ぶ場であり、本来ならば地域社会にとって極めて重要な存在であると考えます。

しかしその魅力は十分に発信されておらず、「商業＝難しそう」「何を学んでいるのかいまいち分からない」という抽象的なイメージが先行しやすく、また、近年では「普通科志向」という言葉まで耳にするようになりました。一方で、商業教育が育む「社会に貢献できる人材の育成」「経済活動の理解」「コミュニケーション力の向上」は、AI時代を生きる次世代にこそ求められる重要な資質であると考えます。

そこで本研究では、商業科の魅力を児童に直接体験してもらうことを通じて理解を深めてもらう取り組みを行いました。対象は未来の地域社会を担う小学生です。小学生の児童たちに商業科の学びを分かりやすく伝えることで、将来的に商業科進学を志す子供が増えるのではないかと考えました。

2. 研究目的と仮説

研究目的

本研究の目的は、少子化による商業教育の縮小傾向という全国的課題を背景として、地域の小学生との連携を通じて商業科の魅力を発信し、将来の進路選択における商業科への関心を高めることを目的とした教育実践です。その中で、下記の3つを目標としました。

●小学生に商業科の学びや活動を体験させ、興味・関心を高める。

小学生は商業科の学びを体験したことがないため、知識がない。まずは体験させることで興味を持ってもらい、関心を高めることができるのではないかな。

●地域住民に対しても商業科の学びの価値を周知し、地域社会との結び付きを強める

小学生と連携することにより、広く地域に須坂創成高校の活動を知ってもらい、今後さらに地域社会との結びつきを強くすることができるのではないかな。

●高校生にとっても小学生に教える・協働することを通じて主体的な学びにつながる

小学生の相手をするのは高校生であり、自分と年齢も世代も違う子供たちと活動することで一人ひとりが主体的に学べるのではないかな。

仮説の設定

上記の目的と目標の設定により、本研究では以下の仮説をたてました。

研究仮説	小学生との連携授業を通じて商業活動を体験させることで、児童の商業科に対する関心が高まり、将来的に商業科で学びたいと考える子供が増えるのではないか。
------	---

このような仮説をたて、さまざまな活動を実践していきました。

3. 研究方法

研究の方法

本研究では「体験型学習」と「協働学習」を核とし、小学生と高校生が協力して活動を行いました。また、最後にアンケート調査を実施し、児童の意識の変化を分析しました。対象と期間は下記の通りです。

対象	須坂市内のすべての小学校と、近隣の森上小学校の4年生～6年生児童
期間	2023年度～2024年度を通して複数回実施
参加人数	連携授業：2年間で120名
	キッズビジネスタウン：2年間で約700名

4. 実践

農業体験と商業の接点について

連携の出発点は「つくることから学ぶ商業」です。近隣の小学校である森上小学校の4年生と連携授業を実施し、本校農業科の圃場を利用して、トマト、きゅうり、かぼちゃ、すいか、さつまいもやポップコーン用とうもろこしを栽培する体験を行いました。

まず最初に小学生とアイスブレーキングを行いました。小学校の体育館に行き、バースデーリングというゲームや自己紹介等を行いお互いの緊張をほぐし、名前を覚えしました。その後、児童と高校生がグループに分かれ、「どんな作物を育てたいか」「どんなお客さんに届けたいか」を話し合いました。出された意見をもとに、本校の農業科の生徒と商業科の生徒がそれぞれ農業の考え方とマーケティングの考え方を教えながら「収穫時期別の野菜と季節によって売れる野菜づくり」をテーマに栽培計画を立案しました。

実際の作業では、農業科の生徒が栽培技術を指導し、商業科の生徒が「販売を見据えた価値づくり」を担当しました。生産と流通を結びつけることで、児童は「作る→売る→喜ばれる」という商業活動の流れを体験的に理解することができたと感じました。



アイスブレーキングの様子

農業体験としては、自分たちの育てたい野菜が決まったところで苗を植えました。マルチを敷いたり、苗を植えたり、水をあげるという一連の作業はすべて高校生が小学生にやり方を教え、小学生が自分の手で行いました。作物は植えたら終わりではなく、定期的に小学生と一緒に水やりや草取りを行い、自分たちが作物を育て、成長していく姿を実感できました。

夏になり、収穫時期が来たスイカ、トマト、きゅうりは小学生と一緒に収穫を行い、自分たちで育てた野菜をその場で食べました。小学生からは、「おいしい」「自分で育てた野菜は今まで食べた野菜の中で一番」といった声が聞かれ、とても良い経験ができたと感じました。残りの作物は秋に収穫し、創成フェアで販売する予定で育てていきました。残念ながらかぼちゃについては上手く育てることができませんでしたが、さつまいもとポップコーン用のとうもろこしは収穫することができました。逆に上手く育てられない野菜があることで、小学生の児童たちは作物を育てることの難しさを学ぶことができました。また、自分たちで苗から植え、水やりやお世話をして自分たちで育てた野菜を収穫して食べることで、食や健康に対する意識が高まるとともに、秋の収穫時には自分たちが育てた野菜を自分たちで売るという意識が芽生え、創成フェアへの参加を楽しみにしていました。



Kj 法の様子



グループで育てる作物を決める



マルチ敷き、苗植え



さつまいもの収穫の様子

創成フェアでの販売実習

本校の恒例行事「創成フェア」で、森上小学校児童と高校生が共同で模擬店舗を運営しました。販売した商品は、小学生と一緒に本校の圃場で育てたさつまいも、とうもろこしを使ったポップコーンを主体とし、それだけでは売り場が寂しいため、小学生と一緒に楽しみながら販売を行えるわたあめ、射的の体験を行いました。販売に向けて1か月前から準備を行い、「どうすれば多くの人に買ってもらえるか」という議論を行ったうえで児童と高校生が協力して店舗装飾やポスター制作を行いました。また、



飾りつけやPOPの作成

前日準備には小学生が本校の売り場に来て装飾や売り場づくりを行い、小学生にとっては初めての販売実習であることから一般のお客様に接客するための練習が必要でした。そこで接客五大用語の練習や呼び込みの練習、お客様が来店してからお金を受け取っておつりを返す流れまですべて踏まえて販売するためのシミュレーションを行いました。

そして迎えた販売当日、予想をはるかに超える多くの来場者でにぎわい、最初は緊張していた児童も徐々に大きな声で呼び込みを行うようになりました。声がかかるほど元気に呼び込みを行い、笑顔で接客する姿を児童の保護者も嬉しそうに見守っていました。創成フェア当日の児童の感想をアンケートにまとめたものを下記に示します。

問1	創成フェアで販売するときに大変だったことは何ですか。
問2	創成フェアで販売するときに楽しかったことは何ですか。

回答結果（問1）代表的な記述例	意見数
呼び込みが大変だった	4
お客さんに失礼にならないように接客すること	1
射的のやり方の説明が大変だった	4
お店の飾りつけが大変だった	2
きれいにポップコーンを盛り付けるのが大変だった	2
さつまいもを新聞紙にきれいに包むのが大変だった	3
声をたくさん出したので声がかれた	1
呼び込みでお客さんが来てくれない時があった	1
買ってもらうためのお客さんへの声掛け	3
お客さんとなかなか話せなかった	1

上記のように呼び込みや接客に対する大変さを感じた児童が多いことが分かりました。その他、飾りつけやお客様に説明することも含めて、販売の難しさ、相手に分かりやすく伝えることの難しさを体験的に学んだことが分かりました。

回答結果（問２）代表的な記述例	意見数
たくさん人が来てくれたこと	2
お客さんが「ありがとう」と笑顔になってくれた	6
高校生の人と協力してできたこと	5
売れたとき	1
接客が楽しかった	4
説明や呼び込みは大変だったけど、高校生が丁寧に教えてくれた	4

上記の回答結果により、児童は接客に対して大変さを感じながらも「楽しかった」と感じている子が多く、児童にとって充実した体験になったことが分かりました。また、高校生と協力して販売したことに対して前向きな意見が多く、連携の喜びが強く印象に残りました。これにより、今後も一緒に連携授業を行っていきたいと改めて実感しました。



接客の練習風景



当日の射的の様子



小学生が接客している様子

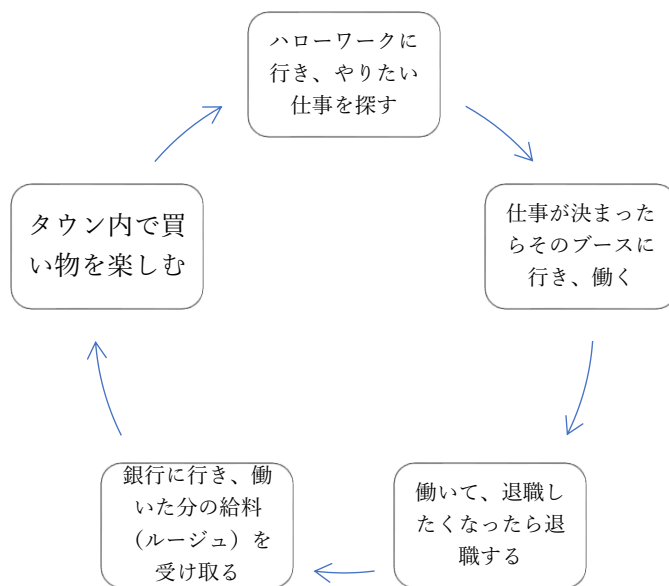


売り場全体の風景

本校体育館を仮想の街に見立て、児童が「労働→稼ぐ→消費」といった社会活動の一連の流れを体験できるイベントを須坂市内の小学4・5・6年生を対象に開催しました。高校生が事前に企業研究を行い、銀行・商店・製造・飲食など10ブースを設計し、児童は希望する仕事を選び、給与として仮想通貨を受け取り、買い物を体験するという仕組みです。キッズビジネスタウンは千葉商科大学が商標登録をしており、毎年利用許可をいただいています。キッズビジネスタウンの仕組みは下記の図の通りです。

キッズビジネスタウンの仕組み

- ①最初に受付で市民証を受け取り、市民になる
 - ②ハローワークに行き、やりたい仕事を探す
 - ③仕事が決まったらそこで働く
 - ④退職したくなったら退職する
 - ⑤銀行に行き、働いた分の給料（ルージュ）をもらう
 - ⑥タウン内で買い物を楽しむ
 - ⑦また働きたくなったら①に戻る
- 上記の流れを繰り返す。



上記の流れで2日間に渡り、小学生の児童が社会の仕組みを体験します。高校生はあくまでサポート役に回り、小学生が主体となって街を運営していく仕組みです。今年で3年目になりますが、1年目は参加者が2日間で200名程度でしたが2年目の昨年度は1年目の2倍の参加者が集まり、400名を超える参加がありました。これは当日の働く場所を増やしたこともあります。1年目は各小学校に案内の配布のみだったのに対して2年目は事前に須坂市の小学校を回り、朝の学級の時間をお借りして説明会を行ったことが大きな要因だと考えています。小学生に分かりやすく説明するのはとても大変でしたが、参加者が大きく増加したのは私たちの努力の賜だと感じています。



須坂市内の小学校への説明会



須坂市内の小学校への説明会

キッズビジネスタウンの特徴は、製造業の仕事をして自分で作った物品が欲しい場合はお客さんになって購入しないといけないことです。製造の仕事をする場合、あくまで仕事として物を作り、作ったものはそのお店の商品として販売されます。もし自分で作った物が欲しい場合は一旦退職をして、もらった給料でお客さんとして購入しなければならない仕組みです。最初はこの仕組みを小学生に理解させるのに苦労しましたが、慣れてくると小学生も理解してくれ、仕組み通りに進んでいきました。また、児童の保護者が自分の子供が働いて作ったものを購入したい場合は、現実のお金とタウン内で使える仮想通貨（ルージュ）を換金レート100円→100ルージュで交換し購入できるようにしました。

小学生は一生懸命働き、もらった給料でタウン内の買い物を存分に楽しんでいました。活動後の感想では、「働くって楽しい」「お金の大切さが分かった」といった声が多く寄せられた。また、前年度に参加して楽しかったので次の年度も参加してくれたという小学生が何人もいて、とても嬉しく思いました。このようにキッズビジネスタウンは、商業教育の一つである「経済の循環」を小学生に自然に体験させることができる貴重な経験であると感じています。



キッズビジネスタウン前日準備



キッズビジネスタウン当日



キッズビジネスタウン当日

課題研究発表会

本校では毎年、農業・工業・商業の三学科が1年間課題研究で研究してきたことを発表する「課題研究発表会」を1月に開催しています。須坂市のメセナホールという須坂市の文化会館を貸し切って行われます。本来の目的は3年生が研究し発表する場ですが、私たちの活動が認められ、2年生の時に発表することになりました。そこで、せっかく発表するのであれば、1年間活動してきた小学生と一緒に発表しようということになりました。しかし一緒に発表するにはかなりの準備が必要であり、小学校側とのスケジュール調整がうまくいかず、小学生と高校生が別々での発表になりました。当日も小学校は授業があるので、朝から発表会には来れず途中からの参加でしたが、小学生はこの日のためにかなりの時間をかけて準備してくれました。発表は演劇形式で、1年間一緒に活動してきた連携授業を時系列で発表してくれました。小学生がホール全体まで響き渡るほど大きな声で堂々と一生懸命に発表する姿を見て、会場の中は大きな感動に包まれ、発表を聞いて涙を流す人もいました。高校生はその姿をステージのそでで見守っていましたが、私たち自身も「伝え方や伝える力」を再確認することができました。そして小学生にとっても大勢の前でステージに立ち発表する経験が今後に生かされると信じています。

大きな感動を呼んだ課題研究発表会



5. アンケート結果

アンケート結果と分析

連携授業を終えて、最後に小学生にアンケートの協力をお願いしました。アンケートの作成も、小学生に分かる言葉で、小学生でも答えられる質問を考えてアンケートの作成をしました。創成フェアでの感想などは4. 実践の「創成フェアでの販売実習」の報告の中に記載しましたので、ここでは連携授業全体を通しての感想と、また商業を学びたいかどうかを質問項目としました。

質問項目

- 須坂創成高校ではどんな学習をしているのか知ることができましたか。
- 今後、また販売などについて学びたいと思いますか。
- 高校生との連携授業での感想を教えてください。（記述式）

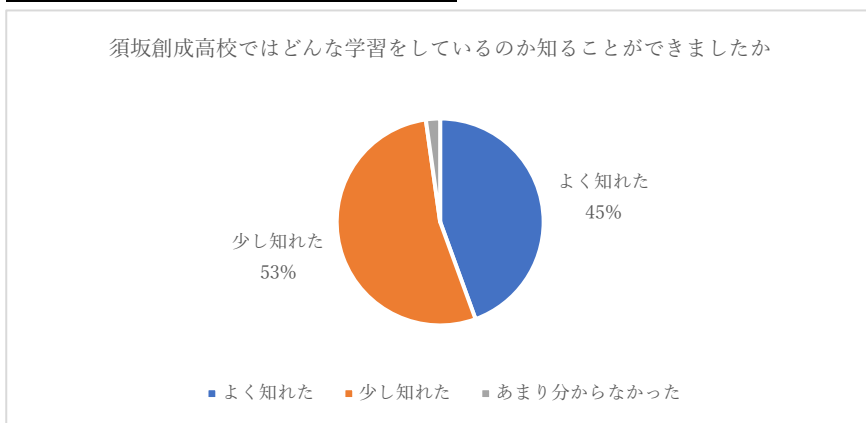
※ 小学生でも答えられる質問にしてあります。（例えば、項目2つ目の「今後、また販売などについて学びたいと思いますか」という質問事項は、本来は「今後、また商業について学びたいと思いますか」という質問を小学生向けに易しい言葉に変えています。

アンケート結果

●須坂創成高校ではどんな学習をしているのか知ることができましたか。

回答

よく知れた	20
少し知れた	24
あまり分からなかった	1



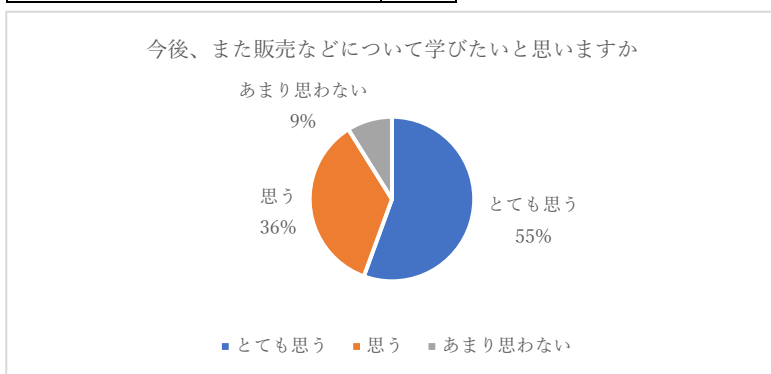
考察

結果として、「よく知れた」「少し知れた」という前向きな意見の合計が98%になりました。これは1年間通して一緒に授業をやり、本校の授業風景を見たり、商業科の魅力や楽しさを上手く伝えることができたのではないかと感じています。

●今後、また販売などについて学びたいと思いますか。

回答

とても思う	25
思う	16
あまり思わない	4



考察

「とても思う」「思う」を合わせた割合が91%になりました。この結果を見て、私たちが仮説を立てて取り組んできた「小学生との連携授業やキッズビジネスタウンなどの取り組みを通して商業科に興味を持ってもらう」という目標が達成できたと考えます。

●高校生との連携授業での感想を教えてください。（記述式）

記述内容（回答）
創成フェアでは貴重な体験ができた。
ポスターを作ったりしてとても楽しかった。
高校生のお兄さん、お姉さんが優しかった。
販売の時に飾りを作ったり、飾り付けをするのが楽しかった。
高校生のみなさんと仲良く協力して色々なことができて良かった。
須坂創成高校のみなさんと畑や販売ができて楽しかった。
高校生と出会えて、色々なことを知って、大変なことも楽しいこともあって、また一緒に授業をしたい。
もっと連携授業をやりたかった。
一緒に商売して楽しかった。
高校生が優しくて、話すのが楽しかった。
創成フェアでお姉さんが「頑張ろうね」「よろしく」と声をかけてくれてうれしかった
もともと農業や商業が好きだったから、ここでもっと詳しく知れてよかった。
高校生のお兄さん、お姉さんが苗植え、水やり、売り方などを丁寧に教えてくれて分かりやすかった。
食べ物を初めて売るのが楽しかった。
高校生と仲良くなれて、どんな勉強をしているのか知れた。

考察

上記の結果から、高校生との協働を肯定的に評価する記述が多数でした。単なる学びにとどまらず、人間関係形成や高校生に対する憧れの気持ちが醸成されたことが伺えます。私たちとしても、小学生が「高校生と仲良くなれてうれしかった」「もっとやりたかった」「またやりたい」という感想を見て、小学生のために頑張ってきたことが報われたと感じました。

結果分析

以上のアンケート結果より、全般的に前向きで肯定的な感想・意見が多く、商業活動の一つである「人との関わり」「商売の楽しさ」を児童が実感していることが分かります。特に二つ目の項目である●今後、また販売などについて学びたいと思いますか。という質問には91%が肯定的な感想を持っていることから、私たちの活動が成功したことを表していると思います。これは、最初にたてた研究仮説である「小学生との連携授業を通じて商業活動を体験させることで、児童の商業科に対する関心が高まり、将来的に商業科で学びたいと考える子供が増えるのではないか。」という仮説が立証されたと考えます。

結論：仮説は立証できた

6. 課題と来年度以降のこと

実現できなかったこと

当初計画していた5つの柱のうちの1つである簿記出前授業が日程調整の関係で実施できませんでした。出前授業を行うにあたって、時間をかけて準備しました。私たちは1年生の時から簿記の授業を受けているので、簿記に関する知識はありますが、普段は授業を受けている側で当然、誰かに授業をしたりした経験はありません。簿記の授業をしようと思っても、実際に授業を作るとなると、何をどのように考えれば良いか、小学生に分かりやすく簿記を教えるとはどういうことなのかが分かりませんでした。そこで、先生に何から始めたら良いのかを聞きました。

そこで、まず最初は何を題材にして簿記につなげるのかを考えることにしました。そして自分で考えたことをスライドにまとめ、発表を行いました。最初の発表は上手くいかず、授業とはかけ離れたものでした。しかし、題材を考え→実際にやってみる→内容で良かったところ、良くないことは何だったのか→改善してより具体的に作る。というPDCAサイクルを行うことで少しずつ授業になっていきました。

しかし、模擬授業をやりながら準備を進めてきましたが、小学校側とのやりとりの中でスケジュール的に厳しいことが分かりました。小学校の総合的な学習の時間を使って連携授業を行っており、小学校でも行事などが入ってくると時間が取れなくなってしまうため、今年度は実現できませんでした。これにより、児童に「簿記って何？」ということを知ってもらい、「お金の流れ」をより深く理解してもらう機会を失ったことは課題であると考えます。今後は年度当初から学校間で計画を共有し、連携授業と合わせて出前授業を行っていければと考えています。

課題

ここまで私たちが行ってきた活動の課題はまだたくさんありますが、その中から今後最も改善していかなければいけないことが三つあります。

課題

- 活動の継続性の確保
- 研究に対する評価指標の明確化・改善
- 商業の魅力発信の手段と対象を拡大する

●活動の継続性の確保について

今後、同じ活動や新しい活動をするにあたって、小学校との日程調整が困難なことがあります。これは毎年感じている事であり、新年度にならないと小学校の担任の先生と連絡がとれず連携のスタートが遅くなってしまいます。継続性の確保という観点からも、小学校と連携協定を結ぶなど、体系的なプログラムとして位置付ける必要があります。

●研究に対する評価指標の明確化・改善について

本研究の評価は小学生に対するアンケート中心になりますが、商業に対する児童のイメージの変化をより科学的に測定するためには、事前アンケートが必要であると感じました。また、事後アンケートの内容も改善する必要があります。しかし、「小学生にもわかりやすい内容で、小学生にも答えられるアンケート」を作成するのが非常に難しいと感じました。こちらが作成したアンケートの原案を小学校の担任の先生に確認していただき、小学生には答えられない質問項目などを挙げてもらい、内容を改善しました。今後はアンケート内容の改善と、他の評価指標を考える必要があると感じました。

●商業の魅力発信の手段と対象を拡大することについて

現在は連携授業、キッズビジネスタウンと小学生を対象に商業の魅力を発信していますが、発信する対象を中学生や地域の方々にも拡大する必要があると感じています。例えば、小学生との連携授業で地域の商店街で何か活動をしたり、出前授業の対象を中学生にするといったことが考えられます。どちらも実施するにはハードルがありますが、現在の取り組みに満足することなく、どうやったら商業の魅力を色々な人に発信していけるのかを常に考え、新しいことに挑戦していきたいと思います。

7. おわりに

小学生との連携を通して

本研究を通じて、小学生との連携授業が商業教育の魅力を伝えるうえで有効であることが確認されました。児童の多くが「販売や商業活動に興味を持った」と回答し、仮説「将来的に商業科で学びたい児童が増える」は一定程度立証されたといえます。児童にとって商業科の学びは「難しい勉強」ではなく「楽しく役立つ学び」へと転換されたことにより将来、進路選択の際に商業科を選択してくれることを期待しています。

また、私たち自身も「教えることで学ぶ」「異年齢と交流し相手にも分かるように伝える」という貴重な経験を通じ、主体性・協調性・表現力を高めることができました。これは教育が目指す「生きる力の育成」に直結する成果であり、私たちにとっても非常に良い学びになりました。実現できなかった出前授業の準備では、普段は「教えられる側」だったのが「教える側」になることで、簿記に対する理解が深まったと感じています。

今後の目標は、本研究で得た成果をもとに、小中高が連携した地域型商業教育モデルの確立を進めることです。小学校だけでなく中学校とも連携できる方法を模索し、これからも商業教育が地域の未来を支える学びであることを発信し続けます。将来、商業教育を学ぶ子供たちがより一層増えていくために私たちの活動で未来をつくっていきます。

<ご協力いただいた皆さま>※順不同

須坂市立森上小学校 4 年生・5 年生

須坂市立須坂小学校 須坂市立小山小学校

須坂市立日滝小学校 須坂市立豊洲小学校 須坂市立日野小学校

須坂市立井上小学校 須坂市立高甫小学校 須坂市立仁礼小学校

須坂市立豊丘小学校 須坂市立旭ヶ丘小学校 4・5・6 年生

須坂市役所 須坂市教育委員会 千葉商科大学

<参考文献・参考データ・ウェブ等>※順不同

キッズビジネスタウンいちかわ

高等学校を取り巻く現状 文部科学省

15歳のニュース 減る「商業高校」専門学科、強みどこに？ 毎日新聞

<研究活動記録> (一部)



小学生と草取り



小学生とのお別れレク



小学生とのお別れ会



出前授業準備



課題研究発表会（高校生）



創成フェアにむけて



長野県須坂創成高等学校

Nagano Prefectural Suzaka Sosei High School



森上小学校の4年生のみなさん
須坂市内の小学生のみなさん
小学校の先生方、保護者の方々
お世話になった方々
ありがとうございました。