

商業部会

「ビジネス分野」研究会

期 日 平成 25 年 11 月 15 日 (金)

会 場 新潟県立塩沢商工高等学校

参 加 9 校 19 名

日 程

受 付 9:30 ~ 10:00

開 会 10:00 ~ 10:10

牧之通り見学 10:10 ~ 11:05

研究協議 11:05 ~ 12:15

講 演 13:15 ~ 15:15

閉 会 15:15 ~ 15:25

内 容

(1) 牧之通り見学

南魚沼市塩沢の中心に、1998年より地元住民が、町役場、県地域振興局の職員の方と協議し、2003年より市、県、国が一体となって街づくりを行い、2009年に、三国街道塩沢宿「牧之通り」として完成した町並み。参加いただいた先生方から見学していただいた。



(2) 研究協議

①新カリになった現1年生に、来年度・再来年度から始まる新しい科目を意識した授業を行っている例がありましたらご紹介下さい。(塩沢商工)

自己紹介もかねて各学校よりビジネス関係を中心に新カリの説明をしていただいた。

・2年からのコース制で3年次に広告と販売促進ビジネス経済を開講する。

(五泉)

・3年次に広告と販売促進を行う。現在は3年次に課題研究で商品開発の講座を設けている。(新発田商業)

・2年次にマーケティングを全員履修する。現在は学校設定科目流通総合で長岡CATの活動等をつうじて販売実習、商品開発などを行っている。

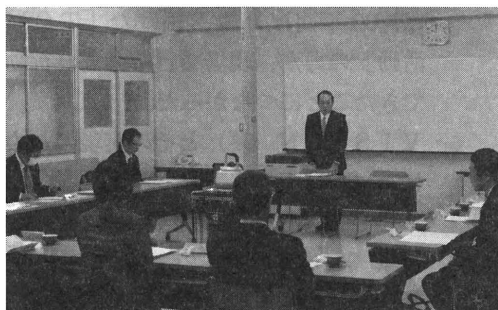
(長岡商業)

・新カリでは、マーケティングを行わず、経済活動と法を行う。総合実践にマーケティングに変わる内容を行う予定である。(栃尾)

・2年次よりコース制をとっている。RIKKAで様々な活動を行っているが、授業での活動ではなく商業クラブ

での活動を行ってきたので現在検討している。(高田商業)

- ・普通科の中のビジネスコースで商業科目を学ぶ。マーケティングの中で商品開発を検討している。家庭クラブと連携し、商品化ができたらと考えている。(八海)
- ・2年生商品と流通の商品研究で、商品開発を行っている。文化祭にて地元の菓子店と商品開発を行い販売した。(塩沢商工)



- ②新発田商業(芝タック)、高田商業(J-MATCH)の活動状況、今後の展開について教えて下さい。また活動を授業とどうからめているかも教えて下さい。(長岡商業)
- ・新発田商業より芝タックについてご説明いただいた。

市内の新発田農業、新発田南、新発田商業の3校でそれぞれ単独で行っていた活動を、オンリーワンスクール・ステップアップ事業の指定を受け、連携した活動を行うようになった。最初は商業クラブを中心にA4版のフリーペーパーを作成し、芝農カフェでくん製を作る記事を掲載した。課題研究で商品開発を行い、さくらんぼプリンを新発田南高校で行われた工業フェスタや、芝農の文化祭で販売を行った。その後、ゆるキャラの「しぱりん」や旅行プランの作成、美人時計の新発田版

の作成などを行っている。

最初は、教員同士で3か月に1回、会議を行っていたが、生徒も入れて月一回行うようになり、軌道に乗ってきている。

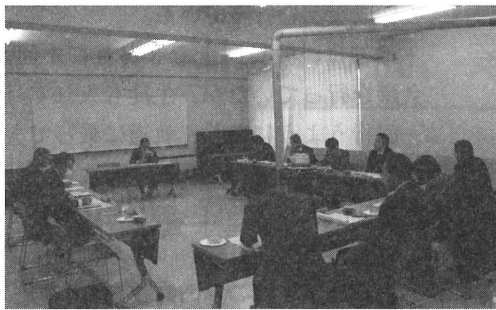
- ・高田商業よりJ-MATCHについてご説明いただいた。

上越地区4校の専門高校(高田農業、上越総合技術、高田商業、海洋)が、それぞれ地元の企業と連携、協力しながら地域の活性化、学校の特色化に取り組んでいる。

高田商業では、普通科の教員3名も含めてJ-MATCH委員会を起ち上げ、活動を行っている。商業クラブの生徒が有志で行っている活動が主なので、授業での取り組みができるように検討中である。

- ・長岡商業より長岡CATについてご説明いただいた。

今年度で5年目となる活動で、長岡市内専門高校3校(長岡農業、長岡工業、長岡商業)による模擬株式会社「長岡CAT」の運営をベースとして、地域に根ざした様々な活動を行っている。ある程度ゆるやかな連携を目標に、月一回は打ち合わせを行い、新しいことを拡大できたらと検討している。長岡商業では販売実習等を行っており、12月には市内のショッピングセンターに出店する予定である。教員の引き継ぎが今後の検討事項である。



(3) 講演

演題 「原信からアクシアルへ」

講師 アクシアルリテイリング株式会社
専務取締役 山岸 豊後 様



(要旨)

・会社の概要と歴史について

開業当初はローソクを販売し、せともの、バラエティストア、スーパーマーケットへ事業を展開する。平成18年に経営統合を行い、原信ナルスホールディングスを設立、平成25年に株式会社フレッシュホールディングスと経営統合を行い、現在にいたる。

・災害への対応（中越地震、中越沖地震、及び東日本大震災）

平成16年の中越地震において、当時44店舗中22店舗が被災し、うち3店舗が再開不能で閉鎖となり、総額8億円の被害となった。そのような被害を受けたが、いち早く店頭で営業を行ったりと、生活に必要な商品を、被災された方々のために届けるために店舗の

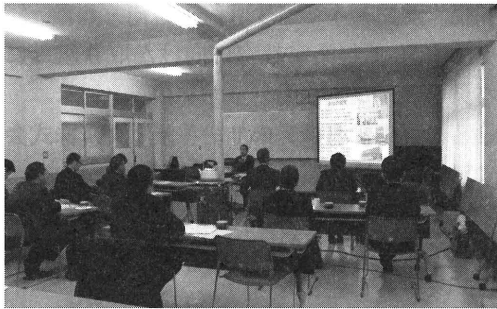
復旧に努め、営業の再開を早く行った。その後、中越沖地震があったが、中越地震の教訓を生かし、地震当日から翌日には、ほとんどの原信、ナルスで営業を再開した。東日本大震災では、初動時から被災地へ物資供給を開始したり、県内避難者への物資を供給するなどの様々な支援活動を行った。

地震などの災害に対応できたのは、人の力（従業員の力）が大きかった。「判断の基準はお客様」という理念の浸透と、30年間取り組み続けた「TQM活動」の力が、現場で自ら考え、行動できたことにつながった。

・VISION（夢）とその実現のために

TQMによる実現主要項目を、1. 日本一のサービス、2. SSM200店舗、3. 信頼構築とかかげ、TQMを行うためには、PDCAのマネジメントサイクルを使うことを説明された。日本一のサービスを目指すため、ターンテーブル方式のレジの開発を行ったことを紹介された。実験導入を行ったが、お客様からの否定的なご意見が多く、撤去された。そこでもPDCAのマネジメントサイクルを用いて、試行錯誤が繰り返された。

現在では、袋詰めサービスがしやすいレジとなっており、その教訓が生かされている。また、マスメリットの出る規模である200店舗の出店を目指しており、経営統合もその実現方法の一つで、今回のフレッシュとの経営統合について、両社トップの経営の根幹が一致していることと、大変まじめな会社であることが、経営統合の決め手になったと説明された。



(塩沢商工高等学校 竹内 努)

「総合分野」研究会

期 日 平成 25 年 11 月 27 日 (水)

会 場 新潟県立五泉高等学校

参 加 11 校 17 名

日 程

受 付 9:30 ~ 10:00

開 会 10:00 ~ 10:10

研究協議 10:10 ~ 12:10

公開授業 13:10 ~ 14:00

講 演 14:20 ~ 15:20

質疑応答 15:20 ~ 15:40

閉 会 15:40 ~ 15:50

研究協議

(1) 本年度より新カリキュラムが導入されていますが、総合的科目(課題研究・総合実践・ビジネス実務を各校でどのように実施しますか(もしくは実施する予定ですか)、教えてください。また、新カリキュラムを実施してみでの問題点がありましたら教えてください。

各校3年生での実施科目で、現在の予定では、旧カリキュラムの科目に新カリキュラムを被せる形で実施する予定である。課題研究では、上位検定への取り組みが多いようである。

実技科目中心の課題研究から新カリキュラムの導入から座学中心に変更する学校もあった。また、今までの検定取得中心の授業から商品開発や校外学習を中心

に考えていく学校もあった。

新カリキュラムの実施に関しては、教科書の中身が以前よりも充実しておりとても使いやすくなったという意見が多数あった。

(2) 総合的科目やそれ以外の科目で、「企業家教育」や「地域との連携」などの特色ある取り組みをおこなっている学校があれば、その取り組み内容や状況をご紹介ください。

また、現在取り組んでいない学校については、今後の方向等をお聞かせください。

長岡商業からは「CAT」、新発田商業からは「TAC」、高田商業からは「RIKKA」とそれぞれ各校の取り組みについて報告をいただいた。

新発田商業では、商業クラブ以外でも課題研究で商品開発をおこなっている。また、その他の学校においても仕入販売や商品開発、地域へ出向いての活動など学校独自の活動の報告をいただいた。

(3) キャリア教育に通じるような特色のある授業をおこなっている学校があれば、その取り組み内容を教えてください。

インターンシップをおこなっている学校が8校(協議会参加校中)あり、その他介助体験や講演会等をおこなっている学校があった。また、地域によっては、ハローワークで面接やインターンシップ先の企業を用意してくれる場合もあると報告があった。

(4) 総合的科目やそれ以外の科目の授業で、電子黒板やタブレット端末を使っている学校があれば、その活用方法をご紹介ください。

商業科目では、実践している例が少なく、本校で、「簿記」での利用方法の紹介をおこなった。他教科では、危険の無

いように実験を映しての利用や地図などを写しだすために使われているという報告があった。



公開授業

内容 「起業に至った経緯～起業家が語る企業の醍醐味・楽しみ方～」

株式会社エブリィ

代表取締役 渡部 雄一郎 様

公開授業では、生徒に対して起業に至った経緯をご自身の高校生活から大学を出て就職し、その後会社を立ち上げたがうまくいかなかった話など、体験を踏まえて説明をいただいた。

そして、「世界に羽ばたくグローバル企業をつくる」という、目標を掲げ現在の会社である「株式会社エブリィ」を立ち上げその後の体験した話をしていただいた。

最後に起業を通して、生徒に働くことや仕事への心構えを教えていただき生徒もその部分が特に印象に残ったようである。



講演

演題 「起業家教育に向けた取り組みについて」

新潟ベンチャーキャピタル株式会社

アドバイザー 佐川 正博 様

I 新潟ベンチャーキャピタルの組織について

新潟ベンチャーキャピタルは、新潟の企業の成長を目的として設立された公的キャピタルであり、ベンチャー企業への投資や経営コンサルティングなどをおこなっている。その事業の中に起業家育成事業があり起業塾を通して高校生、専門学校生、大学生に起業家教育をおこなっている。

II 起業家教育を行う背景と目的

新潟県内の事業者数は、年々減少しており、それに伴う雇用機会の圧迫が生じている。そのため、新潟県経済の活性化として、少子高齢化やグローバル化等の構造変化に対応できる成長戦略として、起業家やベンチャー企業の養成をおこなうことを目的としている。

そこで、学生時代から起業意識の醸成などを通じ卒業後地元定着に繋げていく人材面からのアプローチをおこなっている。

III 起業家教育の具体的実施内容

新潟県では、平成22年度より、将来の県内産業を担う起業家育成を目的とした「起業家育成ネットワーク構築事業」を計画し、運営を新潟ベンチャーキャピタルに委託し、そのなかで起業塾を開始した。

起業塾は、会社を立ち上げる「起業」重要性を理解し、将来起業する上で必要な考え方やビジネスプランの作り方について学ぶものである。授業では、講演・

講義・演習を通してビジネスプランの計画・作成・発表をおこないビジネスグランプリへの参加を目標とする。その後グランプリ選考作品の表彰と発表の場として起業家フォーラムを開催し、プレゼンテーションをおこない各賞が決定する。



講演会では、以上のような新潟ベンチャーキャピタルの活動についての説明と今後の課題等の話を伺った。

起業塾では、「高校生が起業をすることが目的ではなく、起業に対する理解と起業を通して仕事に対する考え方を身に付けてもらい、上級学校で学び起業を意識してほしい。」というお話をいただいた。（五泉高等学校 佐野 隆祥）