

「地域経済は学びのステージ」～商業科単置校として～

北海道釧路商業高等学校 学級数 10 (校長 太田 和浩)

□ 実践の概要

本校は商業に関する国際、流通、会計、情報の4学科を有する道東の単置校である。全ての学科において地域経済社会の多くの支援と協力を得て、実学を身に付けさせる教育活動を展開している。今年度で20回目の開催となった流通経済科の第3学年における販売実習会の実践について報告する。

1 実践の目的

これまで学習してきた知識及び技能を総合的に活用し、商品の仕入れから販売に至るまでの一連のプロセスを体験的に学ぶ実習活動を通して流通についての理解を深め、顧客満足の実現を目指して活動することで、商品売上の難しさや達成感を体感し、販売のスペシャリストとして求められる資質・能力の育成を図る。

2 実践内容

(1) 実施計画

第1・2学年に学習した「ビジネス基礎」や「マーケティング」で培った知識・技能を基盤とし、3年生で学ぶ「総合実践」、「ネットワーク活用」、「商品開発と流通」などの各科目において科目間の連携を図っている。これらの学習を通して、生徒はグループごとに店舗設計や仕入れ・販売計画を立案し、自校で開発した商品や全国各地から仕入れた商品を広く市民の方に販売して、地域に貢献する意識を育む。

(2) 取組の具体

販売会に先立ち、地域企業の協力を得て接客マナー講座（卒業生に講師を依頼）を開催し、生徒に顧客対応のマナー等について学ぶ機会を設ける。また、本校ホームページに、CM掲載や新聞広告などを通じた広報活動を積極的に取り組んだ。

今年度は、全国6地域から仕入れた商品に加え、自校で開発した商品を取り揃え、36名の生徒を7グループに編成して、約55品目をイオンモール釧路昭和1階サンコート広場にて販売活動を実施した。



【接客マナー講座】

(3) 取組後の点検・評価、工夫改善

全体指導における接客マナー講座を中心とした学びが、販売実習会における生徒の応対に反映され、来場者から高評価を得ることができた。また、各グループが主体的に取り組んだ店舗設計や仕入計画についても、概ね良好な成果が見られた。

一方で、菓子類を取り扱ったグループでは、一部に売れ残りが生じたことや、「大きな木」「Jimico.」両社との連携によって開発したオリジナルパン6種類が、販売開始から1時間程度で完売したことから、改めて仕入商品の選定や数量設定の在り方などについて改善すべき検討事項が明らかとなった。



【開店前の様子】

(4) 改善に向けた取組

流通経済科の取組として、総合実践の授業を通して、生徒は改善点や次年度への引き継ぎ事項を各グループで整理・まとめたものを後輩たちの参考となるようプレゼンテーション資料を作成する。完成した資料は、クラス内で情報共有を図り、内容の修正などを加えて、1月に第1・2学年の流通マネジメント科の生徒を対象とした発表会を実施する。学科編成に伴い、流通経済科としては、最後の販売実習会であるが、釧路管内唯一の商業科単置校として、次年度以降も統合及び新設校になるまでの4年間は、流通マネジメント科の生徒たちが、この取組を引継ぎ、実学を通して教科「商業」を学ぶことができるよう、再度、学校体制の見直しや地域経済界並びに地域住民との連携体制を今後も維持し、地域とともに学び続ける教育活動の継承を図っていく。



【店舗の完成】

3 実践のポイント

- ・生徒一人一人に顕著な成長がみられ、特に本校のスクールミッションの一つである「郷土を愛するとともに、地域産業の持続的な成長を担う職業人に求められる資質・能力を身に付けた生徒の育成」に寄与する成果が得られたこと。
- ・これまでの活動が後輩たちにも継承され、今年度の北海道高等学校商業教育フェアにおいて、流通マネジメント科の第2学年の参加グループが、本校として初めて『最優秀ショップ賞』を受賞したこと。