４．起業教育に関する実践報告

①目指せスペシャリスト（平成21～23年度）

札幌東商業版「北海道プロデュース構想」
～ネットワークを生かした地域活性化へのアプローチ～

北海道札幌東商業高等学校　副校長　大庭　隆

はじめに



北海道はとにかく広いというイメージで間違いないと思います。面積にしたら大阪府の40倍ぐらいだと思います。私の教員生活のはじまりは稚内からスタートでした。北海道の道南一番端の函館までは、ＪＲで行くと乗り継いで10時間はかかるというようにとにかく広域であります。そんな中にあって札幌東商業高等学校は、一学年８クラス４学科各学科２クラスある北海道の商業高校としては、一番間口の多い高等学校です。歴史は平成25年で50周年を迎えます。北海道内には、創立100周年を迎えている歴史のある高等学校もあります。そんな中ではまだ新しい学校といえるかもしれません。ただ、北海道の商業にかかわる40校近くの高等学校を取りまとめている学校であると同時に北海道の商業教育の推進校という立場にもあるということもご理解いただければと思います。

今回の発表のテーマにありますように、本校は平成21年度から３年間の文部科学省の「目指せスペシャリスト」研究開発事業の指定を受けています。本年度は最終年度となりますので、今回の発表につきましては、今までの取組の中間報告をします。

研究開発の特徴及びねらい

目指せスペシャリスト事業について研究開発の課題は、「北海道プロデュース構想」というように生徒たちの手で北海道をなんとかしたいという発想です。北海道では人口の減少や高齢化の進行により集落の機能の低下や

コミュニティ活動を支える人材が不足していることから、行政が中心となりさまざまな地域活性化の取組が行われています。しかしながら、地域単位のイベント的な取組が多く、広範な地域からの集客力に欠け、経済的な波及効果やＰＲ効果は限定的なものとなり、北海道全体の活性化につながっていない状況です。

以上の状況を踏まえ、広域に商業高校が所在しているという特徴をいかし、高校生のアイディアによる各地域の活性化の取組を調査し、各地域での地域活性化の取組と融合させ、北海道全体の活性化につなげる取組に発展させることを目指し、生徒自身がプロデュースできるようにすることを目標としています。具体的には、地域産業やイベントの振興を生徒自らがプロデュースすることを通して、地域への帰属意識と貢献意欲を高めるとともに、企画力、実践力、協調性、コミュニケーション能力などを身に付け、経済社会の発展に主体的に取組むことができる人材を育成することです。また、地元だけでなく北海道の専門高校と連携し、各地域の良さや特色ある地域振興の取組みの情報を入手して北海道、さらには全国へ向けて情報発信するなど、他の高校の生徒や観光関係機関等と連携して北海道をプロデュースすること、株式会社ワーナーマイカル、北海道テレビ放送株式会社など、マスメディア関連企業との連携を図り指導助言を受けながら、実際の社会で通用する広告デザインやWebデザイン、映像デザインに関する資質や能力を習得し、実際に地上デジタル放送などを通じて情報を発信することの３点が今回の研究の主たる目的です。

また、本取組は平成21年３月に告示された新学習指導要領で設置された新科目の「ビジネス経済応用」で取り扱うこととされている「ビジネスの創造と地域産業の振興」、新科目「広告と販売促進」の「広告と広報活動」、新科目「電子商取引」の「Webデザインと広告・広報」を先取りするものであり、本取組を通じて平成25年度からの新学習指導要領の円滑な実施につなげることもねらいとしています。

研究開発の概要

商業に関係する学校がネットワークをいかして地域を活性化し、「北海道全体を元気にする！」と呼びかけられるよう、本校が主体として何かできないかと、いくつかのねらいを持って進めてきているところです。950人の生徒たちも、お恥ずかしい話ですが実は北海道のことを全然知らないのが

実態でありました。他の都府県でも同じなのかもしれませんが、とにかく北海道のことを知る、いろんなテーマで、地域を理解することや情報収集することを１年目に行いました。２年目は北海道をテーマにいろいろ試していくため、関連するイベントへの取組を行い、そして最後の本年度は、北海道へ提言するという計画です。北海道知事や関連機関等に、北海道を元気にするため、高校生が考えたことを提言できるようにしたいと考えています。



イメージ図



研究・開発の経緯は、とにかくいろいろな細かいことをやっているということが正直なところです。本校の活動としては、大きな柱があり、それに研究が付随しているというよりは、枝葉の部分だけが非常に多くあるような状態です。その例として、「東商版ほっかいどう検定」をとり入れ、北海道を知るきっかけとして、１年次の必修科目「ビジネス基礎」で「東商版ほっかいどう検定」の作成を実施しました。実施に先立ち、本事業の目的、本校の目的や研究開発の概要等について学年で統一したガイダンスを行い、それぞれが研究実践への意識や意欲を高める取組となるよう配慮しました。平成21年度は既存のご当地検定やインターネットなどを参考に問題作成しましたが、平成22年度は机上で考えられるだけでなく、現地取材に出かけて、問題を作成することも行いました。外部の方も入って指導していただく運営指導員を組織し、その中に北海道テレビ放送株式会社も加わっていただきました。また商業高校ネットワークショップを設立し、札幌の中心である札幌駅構内にある北海道さっぽろ「食と観光」情報館のＰＲ広場を会場に北海道内の専門高校生が開発した商品を販売する「商業高校ネットワークショップ」の運営及び北海道外からの観光客へのアンケートを実施しました。



既存情報の活性化　北海道情報誌「旅ぴりか」



この冊子は北海道を紹介したい、ターゲットとしては「本州から見学旅行で来道する高校生」とし、全国の高校のWebページで10月頃に来道する高校を探し情報誌作成協力の依頼を行いました。その結果大阪府立大和川高等学校や静岡県の浜松日本体育大学高等学校が協力を引き受けてくれることとなり、両校が旅行で訪れる地域を中心に北海道情報誌「旅ぴりか」を作成することになりました。

そして両校が旅行で訪れたときに制作した北海道情報誌「旅ぴりか」を利用しようと考えました。「旅ぴりか」の「ぴりか」とは、アイヌ語で「良い・きれい」「正しい」という意味であり、『みなさんの北海道の「旅」が美しく素晴らしい「ぴりか」な思い出となるよう』という願いを込めてネーミングをしたものです。一年目は目立った活動はできなかったのです。しかし二年目は、両校にアンケート調査を実施し、北海道情報誌「旅ぴりか」を制作しました。例えば今回高校生を取材すると、函館から札幌に入ってくるコースでしたので、函館を紹介し、高校生の裏情報も掲載しました。協力して頂いた学校には当時２年生の生徒に北海道情報誌「旅ぴりか」を送付して活用してもらい、役立った、良かったという評価を得ています。これが形として残っている唯一の成果物です。そして取組としてはだんだん良くなってきているという評価は頂いています。株式会社リクルート「じゃらん」の編集長に講演及び、これらの取組に対しての総括をして頂きました。実際携わるのは３年生の「総合実践」で、プロとしてはこれでは許されないというご指摘も頂いています。今年度も第３号「旅ぴりか」を制作するにあたり取材から始めていく予定です。もし本日ご参加の先生方の中で、北海道へ修学旅行（見学旅行）で行く予定がありましたらご連絡をいただき、情報交換しながら連携できればありがたいです。

北海道観光情報データベース化

その他には、３年次の選択科目「マルチメディア」は情報処理科以外の３学科に設置されている科目です。この科目では、動画編集の基礎を学び、自らが企画・立案した作品を仕上げていく技術的な面と創造性やアイディ

アを磨く授業内容としています。映画館用の公共マナー、学校紹介、地活性化等のＣＭを作成し、企画力・表現力を身につけ、作品制作に関するスキルを向上させます。作品の一部は商業高校ネットワークショップで放映しました。また北海道内の高校生同志が繋がることができる北海道情報処理教育センターがあり、生徒一人一人がメールアドレスを所有して、情報交換できるシステムとなっています。そのシステムを活用して北海道には、たくさんの観光スポットや特産品が眠っています。それらの地域資源を掘り起こすことも北海道を活性化するために有効な手段と考えています。北海道各地域の専門高校の力を活用し、北海道各地から地元をよく知る高校生が情報を寄せれば、さまざまな資源を掘り起こすことができます。各専門高校から観光スポットや特産品情報を寄せてもらうために、手軽にアクセスでき、情報を提供・閲覧できる場を構築する必要があると考えました。そこで、各専門高校からアップロードでき、アップロードすることで自動的に全国に配信できるWebページ「北海道観光情報データベース」を構築しました。具体的な活用法としては、各高校をネットワーク化の窓口として機能させること、北海道情報誌「旅ぴりか」や地上デジタルデータ放送への店舗やイベント情報を提供するデータベースとして活用、各種コンテストの宣伝及び結果発表、さらには生徒同士の交流の場へと広げていきたいと考えています。また、当初は本来のデータベース言語で作成する予定でしたが、情報処理教育センター内サーバのホスティング領域にデータベース言語でシステムを作ることができないという技術的な問題から「北海道観光情報データ」をベースにしたWebページによる仮想的なデータベースを構築することにしました。観光情報を本校に集約するシステムも最後のまとめにきているところです。高校生のおすすめスポット情報は高校生が知っている裏情報を集約して、このシステムを活用し発信しています。



地域イベントへの参画

それから、地元の厚別区は「新さっぽろ地区」とも呼ばれ、６年前より厚別区役所を中心として地域の有志が企画運営している「新さっぽろ冬ま

つり」が開催されています。本校のボランティアＰＦＣ部の生徒は、過去数回ボランティアスタッフとしてお手伝いに加わったことがあります。今回、生徒がイベントをプロデュースすることに参加することで地域振興の一役を担うことができないかと考え、企画段階から参加させイベントの協働参画と当日のイベントスタッフとして活動することになりました。計画段階の９月から生徒達が実行委員会に参加させて、一緒に雪まつりを作り上げていく事になりました。大人と一緒に会議に出ることで貴重な体験をすることができました。そんな中で高校生は「私だったらこんなことで子供や地域の人を喜ばせます」など、いいアイディアを提示し、初めて生徒達が大人の中に入って会議を進めました。さっぽろの雪まつりよりはイベント的には小規模ですが、非常に高校生はいい視点でいろんなアイディアを考えだしました。

またさっぽろの雪まつりでも何かできないかと検討し、本校に英語の力をより付けさせたい本校の国際経済科で「英語実務」を学習した生徒が主体となって世界中の観光客が訪れる冬の最大イベントである「さっぽろ雪まつり」で札幌市民の一員として海外からの観光客のおもてなしをするお手伝い（ホスピタリティ活動）を行いました。また、雪まつりを見学に来た外国人観光客に地図や、雪まつり実行委員会の公式パンフレットや北海道情報誌「旅ぴりか」の英語版200部を無料配布して、道案内をすると同時に「さっぽろ雪まつり」にどのような国から来ているか、なぜ「さっぽろ雪まつり」に来たか等について英語を活用して確認しました。

専門高校生のアイディア弁当　オリジナル駅弁コンクール

北海道内の専門高校生が地元の食材を活用し、高校生の視点で北海道の魅力や地域資源を掘り起こす「食に関する企画」を平成21年度から検討してきました。概要としては、地元の食材を活用したお弁当のネイミング、デザイン、パッケージを広く募集し、優秀な作品については、業者に作成を依頼して、実際に商品化を図り、２月上旬の「さっぽろ雪まつり」時期にＪＲ札幌駅構内で本校生徒が販売するというイベントです。応募期間にあまり余裕がなく当初は本校以外の応募は極端に少ないのではと危惧していましたが、実際に募ってみると、授業の一環として、マーケティングや情報関連科目で指導されていたり、家庭科の科目や家庭クラブ等の部活動などを担当されている先生方など商業科以外の先生方が取りまとめをして

くれている学校もありました。最終的には９つの高校から56件作品の応募がありました。応募の中から札幌の駅弁屋と連携し、駅弁３品が商品になりました。２ヵ月くらいで「頑張るお父さんへ！北の娘弁当」というタイトルで弁当ができました。その他にも、しりとりになっている「しりとりツアー弁当」や、弁当についているヒモを引っ張ると温かくなる「北海道限定　海鮮キムチオムライス！！」という弁当などがあります。



『しりとりツアー弁当』



『海鮮キムチオムライス』



『北の娘弁当』

北海道への提言

１年生が東商版ほっかいどう検定に取り組み、先程の雪まつりや、昨年度実施した地域活性化について、パネルディスカッションを行いました。その場に北海道テレビ放送株式会社の方や北海道情報大学の先生に参加していただき、生徒たちと明日の北海道について語ってもらいました。事前にかなり生徒たちを指導しながらも、高校生の非常にいい発想でパネルディスカッションしては大人も参ったというくらいの中身になったと思っています。

取組に対する問題点をとりまとめた結果、あらゆる事をやり過ぎて消化不良になっていると外部から指摘も頂き、これから解決していかなければならない問題点もあります。

平成23年度は３年目の最終年度となるため、「北海道への提言」をいかにして実りある形にするかが課題です。平成22年度は生徒への授業内容の発表だけでなく、北海道への提言を意識してパネルディスカッションに取り組みました。提言するだけでなく、実際に札幌市や北海道を動かすような提言になるように検討しています。課題研究の中で１年間北海道活性化に取り組む班を設定し、他の取組とも連携を図りながら、生徒の発想を促す

よう指導する必要があると考えています。

【質疑応答】

Q：サンクレストの植田です。我が社は女子高校生から意見を頂きたいという思いがあるのですが、学校と企業とが連携を図ることは可能でしょうか。

A：連携できないということはないと思います。ただ私立高校と公立高校で予算的に制約を受けることはあると思います。商品開発において、高校生の独創的なアイディアを提示し商品になったという成功例もたくさんあります。取り組み方としては例えばNPO法人で事業を企て、そして最終的にはその団体で実施するような工夫をしなければならないと思います。ただ、高校生が考えた商品だから「買ってやるかな」という商品もいくつかあります。札幌駅で高校生のアイディア商品を展示し販売していますが、苦情がでる事もあります。たとえばこの原材料のことを理解して君たちはこの商品を作っているのかということを言われたりします。高校生のアイディアで本当に大人の世界で通用するところまで成長させなければならないと思っています。最終的に起業にまでは至っていないと思いますが、このようなことを実施することできっかけ作りになればと思っています。植田社長のように熱意のある方と連携してみたいと思っていますので、遠方ではありますがよろしくお願いします。