# ③全国高等学校生徒商業研究発表事業

## 『大商マーケット』韓国でのビジネス展開
## ～「異なる国でもビジネスを展開できる」という体験を通じて「グローバル化」を体得させる教育実践～

鹿児島県立鹿児島南高等学校　商業科教諭　後藤秀徳

### １．はじめに

『大商マーケット』は大分県立大分商業高等学校の商業調査部による活動になります。私は現在，鹿児島県立鹿児島南高等学校に勤務しておりまが，商業調査部の韓国での活動に至るまでの７年間に携わったという理由で，同校の現担当者に代わり報告させて頂きます。

### ２．経　　緯

まずは，大分商業高等学校商業調査部が韓国で活動するに至った経緯について説明します。同部は学校創立（1917年）以来存続する部活動ですが，2002年から『大商マーケット』という店舗名で，仕入から販売・損益計算まで行う店舗経営活動に取り組むようになりました。取扱商品は大分県の特産物や農業高校の加工品で「地産地消」や「安全」にこだわった商品を販売してきました。活動を続けていくうちに「臨機応変な対応」「一期一会の気持ち」「人と丁寧に接する」という大商マーケットのビジネス基本スタンスも確立していきました。更に，実践的なノウハウの蓄積が「大商マーケット販売接客マニュアル（冊子）」という成果につながり，先輩から後輩へとビジネスに対する心構えとその意志は代々受け継がれてきました。

以下は，2002年から2008年までの「大商マーケット」の出店場所，活動のテーマ・内容になります。

**◇１年目（2002年）**

出店場所：大分市中央町　ガレリア竹町商店街（市内中心部）

テ ー マ ：徹底的な利益の追求

活動内容：市内中心部のため家賃が高く，店舗は借りることはできませんでした。商店街の憩いのスペースで露店の形態で販売活動を実施。仕入先は電話帳を開き，手当たり次第ピックアップしながら探して行きました。何しろ初めての体験で，

全てが手探り状態でした。３回の営業でしたが，合計で約45万円の売り上げがありました。

**◇２年目（2003年）**

出店場所：大分市西浜　本校内柔剣道場

テ ー マ ：潜在需要の開拓実験

活動内容：１年目に引き続き空き店舗を探しましたが適当な物件が見つからず，校内で販売活動を実施しました。学校外からは人目につかない場所で行ったので，どのようにしたら集客できるかを焦点に活動を進めました。地元スーパーなどに出かけチラシの作成方法などを教えて頂きＰＲ方法についての考察を深めました。また，子ども向けのイベントを企画し親子づれの集客に努めました。

**◇３年目（2004年）**

出店場所：大分市鶴崎　鶴崎商店街（郊外の商店街で，いわゆるシャッター通り）

テ ー マ ：経営を意識した商

活動内容：家賃月２万円の物件が見つかり，３年目にして念願の店舗をもつことができました。部員とともにワクワクしながら店の掃除，壁紙の張り替えなどの改装を行い開店にこぎつけました。活動では仕入から販売・決算まで役割分担などを行い，組織的に活動することに重点を置きました。また，商売というよりも地域との関わりを密にすることを心掛けて活動しました。営業日は毎週土曜日と日曜日。ターゲットを小学生と高齢者にして地域のコミュニティの場としての大商マーケットを目指しました。活動が終わりに近づくにつれ，地域の方々から閉店を惜しむ声も聞くことができました。

**◇４年目（2005年）**

出店場所：大分市西浜　本校に隣接する寮の駐車場にプレハブの店舗を設置

テ ー マ ：平日の営業と商品開発

活動内容：部員からの要望もあって土曜日・日曜日の営業に加えて，平日の営業にもチャレンジしました。放課後16：00～19：

00までの営業を毎日継続しました。大商マーケットのビジネススタンス「臨機応変な対応」「一期一会の気持ち」「人と丁寧に接する」を確立したのはこの年です。また，大分県内の食材（椎茸・鶏肉など）を使用したオリジナル商品「しいポテ」を地元企業と連携して開発・販売することにも成功しました。

接客を通して「大商マーケット」の活動が大分市民の皆様に少しずつ浸透してきた手ごたえを感じるようになってきました。

**◇5年目（2006年）**

出店場所：大分市府内町（おおいた土曜市）
大分市横手　九州石油ドーム（現大分銀行ドーム）

テ ー マ ：おもてなしの心で大分の魅力を全国へ発信

活動内容：これまでの４年間，大分県各地の特産物を取り扱う中で，部員も私も大分県の文化・歴史・食の豊かさ実感するようになっていました。ですから大分の魅力（文化・歴史・食）を全国に発信したいと考えるようになったのは自然の流れでした。私達はどうしたら県外の方にその魅力を伝えることができるかを模索しました。

その結果，大分にはサッカーＪリーグに所属するチームがあり，県外からのサポーターが大分を訪れることに着目。Ｊリーグチーム大分トリニータに協力して頂きながら，相手チームのサポーターをターゲットにして，大分県内を巡るツアーを企画・販売することになりました。

一方で，これまでやってきた販売活動は，「おおいた土曜市」に出店することで継続し，その収益をツアー企画のための費用に充てました。

**◇6年目（2007年）**

出店場所：大分市・佐伯市（プレ国体の会場）

テ ー マ ：おもてなしの心で大分の魅力を全国へ発信Ⅱ

活動内容：前年に引き続き，大分県の魅力を全国に発信するための活動を続けました。この年は，大分県各地でプレ国体が開催されることに着目。大分県を訪れる県外選手団をターゲッ

トにして，大分県各地の特産物を販売する活動を行いました。その活動は，大分商業高校単独で行うのではなく，各地域の商業高校や農業高校とコラボレーションしながら展開して行きました。

◇7年目（2008年）

出店場所：大分市鶴崎　鶴崎商店街で喫茶店経営

テ ー マ ：地域の方へのおもてなし

活動内容：５年目６年目の活動の中で心掛けた「おもてなし」について，自分たちの活動が正しいものであったかどうかを検証する目的で，地元の方をターゲットにした喫茶店経営にチャレンジしました。喫茶店のメニューの中心は日本茶。多くの店では無料でふるまわれる日本茶をどうやったらお客様にお金を出して飲んで頂けるのか。もし，そのことに成功すれば，まさに自分たちのおもてなしの活動が正しいものだったとの証明になると考え活動しました。

その一方で，「大商マーケット」の活動範囲を大分県内から九州各地に展開する計画を進めました。具体的には，鹿児島市に大商マーケットを出店。鹿児島県内の高校３校（鹿児島西高校・鹿児島南高校・串良商業高校）と合同で，お互いの県の特産品を商業施設で販売する活動を行いました。

## ３．「大商マーケット」韓国出店について

「大商マーケット」８年目（2009年）の活動をどこまで広げるか。順当なら，鹿児島県の高校との連携をきっかけに，九州各県の高校とのネットワークを構築しようと考えるところでした。しかし，一県一県との連絡調整よりも，一気に大商マーケットを海外へ進出させることを選択しました。その対象となったのが韓国でした。韓国を選んだ理由は次の３つになります。

○ 両国の文化・経済的な結びつきに着目

○ 移動距離や旅費などのコスト面を考慮

○ 隣国への理解を深め，国際感覚を習得

活動のテーマは、「韓国の高校生と現地で販売活動を行い，お互いを知り交流を深めていくことで，新しいビジネスの在り方を検討していく」としました。また，教員サイドの狙いとしては，異なる文化や言葉を持つ方々

との関わりを通して，生徒たちにビジネスにおける「グローバル化」を体感させ，国際感覚を身につけて欲しいというものがありました。

今回の計画も全くゼロからのスタートでした。当初，海外へ行くことへの保護者・学校の理解，言葉の壁，移動コスト，現地との連絡調整などハードルは低くはないと思いました。

しかし，自分たちでやると決めたことを実行することは，私達も生徒たちも全く苦労とは感じませんでした。生徒たちは通常の勉強，私達も通常の勤務を終えてから「大商マーケット韓国出店」に向けて走り回りました。すると，人の縁とは不思議なもので，奇跡に次ぐ奇跡の連続で韓国出店を思い立ってから僅か３ヶ月で出店にこぎつけることができたのです。以下，計画から実行までの経過になります。

2008年

12月26日～28日　韓国（ソウル市内）を顧問２人で視察。校長協会と交渉するも成果なし。韓国は進学志向が非常に強いことを実感。商業教育は蚊帳の外。

2009年

１月26日　大分県日出町のホンダ太陽株式会社の統括部長が韓国の企業と故意にしているとの情報をキャッチ。同社を訪ね、韓国出店を相談。即、ソウル市東大門に出店できるように手配することを約束していただきました。

２月10日　大分県立芸術文化短期大学の韓国語ゼミナール下川教授を訪問。韓国出店を相談。韓国南西部の港町　木浦市が市長の政策でジャパンタウン構想があることを知る。二股をかけることになってしまったが，以下の理由で出店先を木浦市へ変更。ソウル出店はキャンセルした。

【木浦市選択の理由】

・大都市ソウルに出店するよりも，人口20万人の小都市木浦市に出店する方が現地でのインパクトが大きい。
・市長の政策があるので木浦市のバックアップが期待できる。
・既に木浦市に焼き肉店を出店している方（別府青年会議所南里会長）が別府市に在住しているので，協力を依頼できる。

３月１日　保護者へ韓国出店についての意味合いをプレゼン。全員から参

加の承諾を頂く。

3月9日　ＪＥＴＲＯ大分を訪問し，関税について学習。

3月13日～15日　顧問２名と生徒１名で木浦市予備調査。木浦市長表敬訪問と出店場所の確認。

【予備調査での成果】

・金さんとの出会い（以前別府市に交流人事で派遣されていた方。この後の交渉がスムーズに行えたのは金さんのお陰である。）

・木浦市役所観光課訪問　大分県の特産品の試食をして頂き，取扱商品の検討。現地では「たこ焼き」が大人気であることをキャッチ。

・木浦市長表敬訪問　広州・木浦間の移動（バス）は市が手配してくれることになる。

・私立木浦女子商業高校訪問　同校管理職に合同出店の依頼。即、快諾を頂く。残念ながらホームステイは安全面を考慮しキャンセル。

・夕食中，木浦大学の学生２名と出会い，通訳ボランティアを依頼。承諾を頂く。

・南里さん経営の焼き肉店の取引先の全さんと出会い意気投合。生徒（20名）の宿泊を約束して頂く。

・出店日までの事務連絡は，南里さん経営の焼き肉店　李店長に依頼。



［金さんと部長］



［全さん（右）との出会い］

3月16日　別府市役所を訪問し，金さんからの手土産を届ける。すると，

出店の際に別府市役所から通訳を派遣してくださることになる。金さんの心配りに深く感謝。

※３月20日　年度末の人事異動で転勤決定。この後，実際の出店は、もう一人の顧問と生徒たちで実行されることになる。

４月３日～５日　韓国　木浦市に大商マーケット出店



［木浦市長（左）を表敬訪問］




［木浦女子商業高等学校校長と出店用のぼり旗］

## ４．韓国出店を終えて

活動当日，現地の木浦女子商業高校の生徒たちは日本語をよく学習しており，積極的に声をかけてくれました。おかげで，生徒の緊張も解けスムーズに活動をスタートできました。予備調査の通り，現地の方が最も関心が高かったのが「たこ焼き」でした。２日間の販売は大盛況で，販売を終えた両国の生徒たちはすっかり打ち解け，メールアドレスを交換するなど友好を深めることができました。



［販売活動を終えて］

また，課題としては「ビジネスを行う上でコミュニケーションが確実に取れる語学力の不足」「為替相場を念頭に入れた，より適切な価格設定」「関税に関する知識の不足」などが挙げられます。

しかし，グローバル化と言われる今日，生徒たちが自ら海を渡り，異なる文化・言語を持つ方々との交流できたことは，非常に意義深いものであったと考えます。

## ５．全国高等学校生徒商業研究発表大会との関わり

大分商業高校商業調査部は毎年の活動を１学期にいったん完結させ，７月末に開催される生徒商業研究発表大会の県大会に向けて，プレゼンテーションの準備に入ります。2004年の九州大会で全国大会への出場を逃してから，目標を全国大会での最優秀賞に設定して取り組んできました。大会に出場し，他校の活動やプレゼンテーションに触れることで，活動場所は違っても努力する勇気を与えられ切磋琢磨することができました。第17回全国高等学校生徒商業研究発表大会で，大商マーケットの韓国出店を発表し最優秀賞を頂いたことは，大商マーケットを立ち上げ引き継いできた生徒にとっても大変喜ばしいことでした。




## ６．まとめ

「大商マーケット」を展開する時に，いつも心がけてきたことは「店づくり＝人づくり」です。お客様に来て頂くためには必要とされる良い商品を取り揃えることも必要ですが，それ以上にお店に魅力的な人がいることがより大切なことではないかと考えます。「お客様にどうしたら喜んで頂け

るかを常に考えて行動すること」「苦労を厭わず，困難を楽しみに転化しようとする気持ちを持つこと」「チャレンジすることの大切さ」を話してきました。

大商マーケットの活動を通して，生徒が身につけることができた能力としては「基本的なビジネスマナー」「コミュニケーション能力」「問題解決能力」「基本的なビジネス文書作成能力」「情報処理能力」「プレゼンテーション能力」「企画力」「創造力」があると考えます。また，身につけることができた態度・姿勢としては「協調性」「積極性」「前向きさ」「誠実さ」「柔軟性」「行動力」「打たれ強さ」「郷土愛」があると考えます。

「大商マーケット」の活動は大分市内から県内各地に広がり，県を越え，今回ついに国境を越えてしまいました。今後，ＩＴ社会・グローバル化はますます進展していきますが，ビジネスを展開する上では「実際に足を運び，顔を合わせ，言葉を交わし，心を通わせる」ことが何よりも大切なことではないかと考えます。

今回の韓国出店で，最も印象的なエピソードに全（ジョン）さんとの出会いがあります。偶然の出会いでしたが，自分たちの計画を持ちかけた時「それは本気なのか。あなた達が私と付き合っていく時に，“ 朝鮮と日本の関係でなく韓国と日本の関係 ” で話をしていくなら協力する」とお話しされたことがありました。私は最初その言葉が理解できず，ちょっと考えた後「もちろんです」と答えました。サッカーや野球で日本と韓国が試合をするときに少なからず感じてきた感情を全さんがストレートにぶつけてきたのでした。腹を割って話すことで，私達と全さんは打ちとけ合い，韓国出店の際には生徒たちの宿泊と食事の手配のすべてを無償で引き受けてくれることになりました。

最後に，大商マーケットの活動は多くの方々のご理解とご支援があって成り立っています。支えてくださっている多くの皆様に感謝しつつ，商業科目の実践の場としての「大商マーケット」を通して，社会に貢献できる人材の育成に努めて行きたいと考えています。