４．起業教育に関する実践報告

①「普通科における商業教育の取組」

静岡県立熱海高等学校　教諭　小見山秀彦

１．はじめに



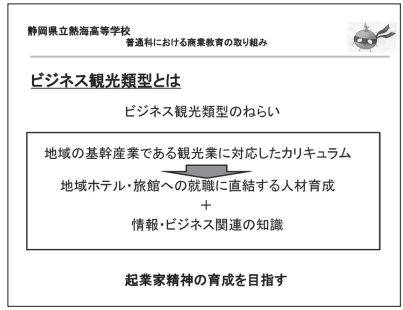
本校がある静岡県熱海市は、観光地であり国際的にも知名度が高い場所です。熱海市の人口は昭和 52 年は５万 2000 人、平成元年は４万 8000 人、平成 10 年は４万 4000 人、平成 24 年は３万 9000 人と減少の傾向にあります。

本校の沿革ですが、昭和 16 年に女子学校として誕生し、昭和 23 年に男女共学普通科高校になりました。昭和 42 年に下多賀に移動し、昭和 58 年に普通科と英語科の併設校になりました。その後、平成 11 年から英語科を廃止し、学科改編によって普通科の中に高齢化社会を見据えた福祉類型と、熱海の基幹産業である観光業に対応したビジネス観光類型というコース制が出来ました。進学クラス、文系・理系クラス、国際教養で動き始めました。

平成 18 年に、４本の柱として福祉・ビジネス・文理類型の進学クラス、総合類型の四つの編成になりました。

２．ビジネス観光類型

本校の商業科教員は４名で、主にビジネス観光類型コースの授業を受け持っています。ビジネス観光類型は、基幹産業の観光業に対応したカリキュラムで授業を行っています。



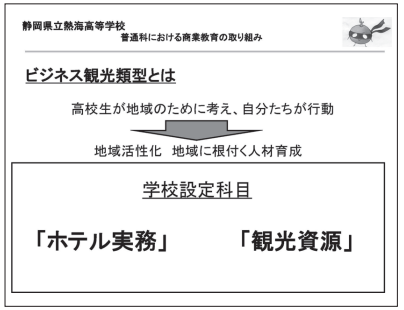
この類型の最終目的は、地元に根付き、地元で活躍できる人材を育成し、ホテル産業や観光業に就く生徒を育てることです。ビジネス観光の名称のように、ビジネスが付いていますので、簿記会計や情報処理といった商業科目、マーケティングの知識を身につ

け、地元で発揮してもらうことが目的になっています。

また、生徒が自主的に地域貢献のために考え、新学習指導要領で求められている言語活動の充実を図るためプレゼンテーションを行い、自分の意見を発表するということが目標となっています。

「ホテル実務」と「観光資源」という科目を学校設定科目とし観光学を学び、その他に商業科目の「商品と流通」や「情報処理」等の科目を履修させ人材を育成します。

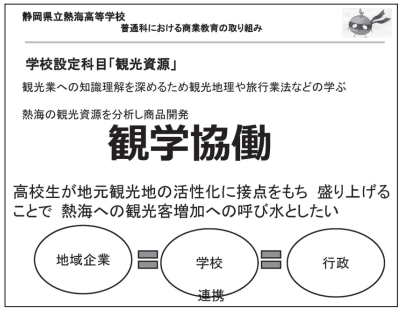
事例を挙げて説明します。学校設定科目「ホテル実務」では、14年程前から熱海市と伊東市のホテルに、生徒を実習に行かせています。学校で接客や電話の応対など、細かく指導してから実習に望みます。



９月下旬に教員が企業やホテルに事前連絡をします。そして生徒が自ら電話をかけてアポイントを取ります。日程調整をした後、放課後や土日に一度訪問し、当日の服装や細かなスケジュールの確認をします。事前研修では専門家、ホテル業界の方や専門学校の先生を招き講義をしていただきます。その後、実習を行い、実習後はお礼状等を書き報告会を開催しています。

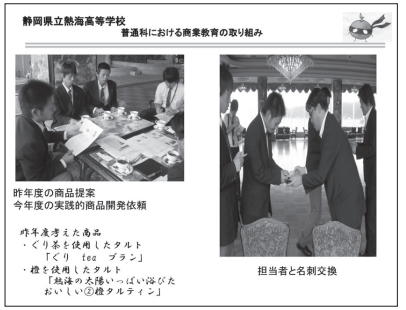
生徒の実態ですが、本校は進学が約40％、就職が50％ぐらいです。その他未定という生徒が少しいます。ホテル実習をやっていますが、最終的にホテルに就職したいという生徒が３％です。実習に行って接客の勉強をしていますが、地元でホテルに就職する割合がすごく少ないのです。そこで、この実習を変えていかなければならないと思い、ビジネス実習も取り入れる形に変更しました。

学校設定科目に、「観光資源」という授業があります。現在、熱海の観光客が減少しています。私たちが住んでいる熱海を盛り上げることができないのかと生徒は考え、地域企業と学校、行政とが連携しています。私たちの利点は、熱海市に高校が本校しかなく、私立高校もありませんので全面的に行政の力をお借りして連携することができます。



３．商品開発について

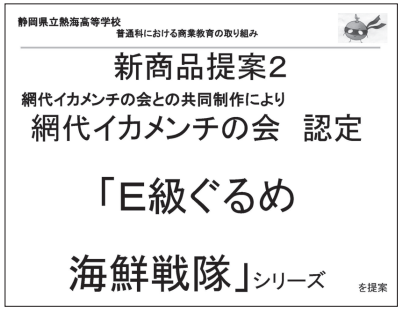
最初に開発する段階で連携したのがアカオリゾート公国です。アカオリゾート公国が経営しているホテルがホテルニューアカオであり、熱海で有名なホテルです。平成21年に「商品と流通」や「観光資源」の授業で商品開発を試みましたが、商品化には至りませんでした。今回、販売部長に昨年度の先輩方が作ったアイディアをプレゼンテーションし、自分たちで作った名刺を交換するところから連携がスタートしました。



その中でアカオリゾート公国から、「アンケートを自分たちで取ってみなければ分からないよ」とアドバイスをいただき、生徒が熱海市の商店街や駅付近でアンケート調査を行いました。



また、商品開発をするにあたり他社がすでに作っている商品を作っても仕方がないので、市場調査をしました。



そして、地元企業「フジノネ」を招いてアドバイスをいただき、実際に商品を作りたいとお願いしました。企業からのアドバイスは、地元に根付くような商品を開発してほしいと要望を受けました。生徒が企業からいただいた意見をもとに話し合いを重ねた結果、熱海網代のＢ級グルメ商品を使うことになりました。そこで熱海市には「イカメンチの会」という団体があることを知り、連携することになりました。Ｂ級グルメと言ってもイカメンチとは何なのかというのが生徒の率直な意見です。

そこでイカメンチを食べたことがありますかというアンケートをとり、20％の人しか食べたことがなく80％の人が食べたことがないという結果になりました。生徒自身が食べたことがない商品を自ら売れるはずがないとい

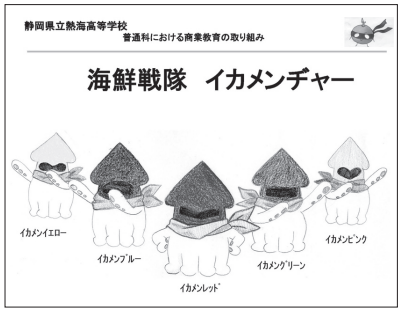
うことで、企業からアドバイスをいただき、イカメンチの会員である味里の主人に作っていただき実際に食べてみました。

その後、フジノネと味里に生徒が発案した商品のプレゼンテーションをして、ポテトチップのイカメンチ味を作ることに決定しました。ネーミングは、「イケメン隊イカメンチップス」です。当初はイカではなく、イケメンのそろったパッケージでイカメンチの味というものを生徒が考えました。パッケージ案を考えていくうちに、イカだけのイラストになってしまい、これでは商品にならないとの結論になりました。



その他は熱海の七湯や、温泉に関するものや橙を使ったものを生徒は考えました。アカオリゾート公国で販売するということですので、４品に絞り込みプレゼンテーション用に準備をしました。

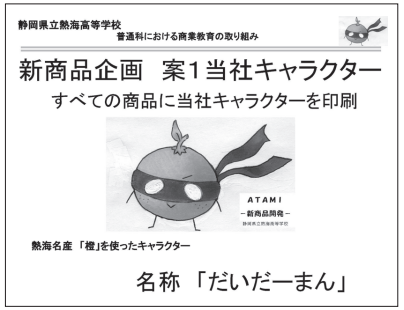
そして、「ATAMI－新商品開発」という仮想会社を設立し、「だいだーまん」という当社のキャラクターを作り運営が本格化しました。



４．Ｆ級グルメ甲子園出場

静岡県三ケ日高校主催、浜松市後援のＦ級グルメ甲子園が毎年開催されています。Ｆ級とは、ふるさとの味、未来を高校生が作ることがテーマとしてあり、高校生版Ｂ級グルメグランプリのような感じです。

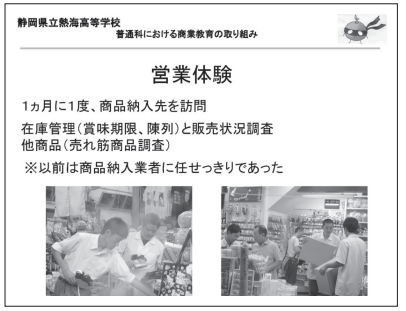
出場にあたって、「イカメンチまん」を最終的に作ったのですが、これは網代のイカメンチの会の方に話を聞き、自分たちでイカやアジが獲れる漁港を見学に行くところからスタートしました。そして、イカメンチまんの生地を作るため熱海にある中華料理壱番に、修行に行きました。結果として、今回



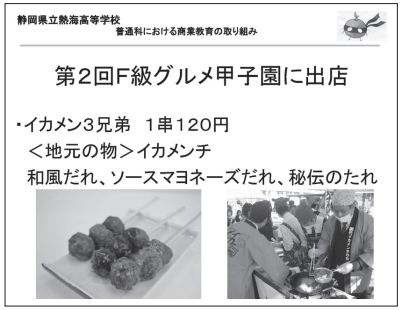
賞はもらえなかったのですが、地元に還元できる、高校生でも出来るというアピールになりました。

「ATAMI－新商品開発」でイカメンチップスのパッケージを変更しました。また、土産品だけではなく地元向けにも販売したいために販売価格を箱型600円から袋型420円に下げたのですが、それでも少し高くなってしまうのが今の問題点です。

昨年度は商品管理実態を把握するために、営業体験をしました。また、コンビニエンスストアと静岡県が包括協定を結び、コンビニエンスストアで販売することができる大会スイーツコンテストへのエントリーをしました。コンビニでは販売期間が１週間、１カ月という期間で終わってしまうことが多いです。しかし、本校がプロデュースしたイカメンチップスは長期的に売っていただいています。販売イベントを行えば生徒が売ることはできますが、実際は業者に任せきりです。販売イベントではなく、日常的に売っている商品をなぜ自分たちの手で商品を管理しないのだろうかということで、１カ月に１度市場調査をするためにも店舗に生徒を送り込んで実態を把握しました。



そこで在庫管理や、他店の様子や、他商品であるとか、いま求められているものは何なのかを生徒に少し考えてもらうことにしました。



第２回Ｆ級グルメ甲子園は、「イカメン３兄弟」で、イカメンチをボール状にしたものを出品しました。これはソースだれを少し変え、食べるラー油などちょっと辛味の「秘伝のたれ」という名前を付けて売り出し、３位に入賞しました。

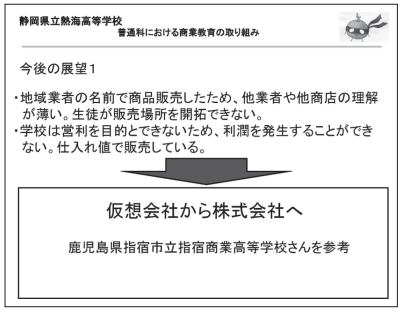


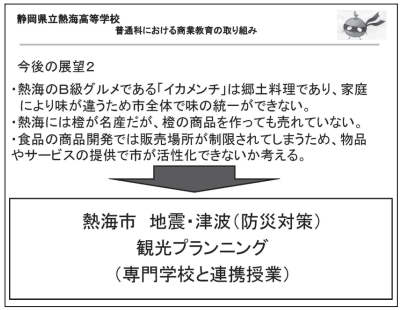
今年度、第４期の「ATAMI－新商品開発」を行っていますが、イカメ

ンチップスを伊藤忠のフードグランプリに応募したところ予選を通り、９月11日、12日に東京ビックサイトで展示試食会を行いました。

そして第３回Ｆ級グルメ甲子園に出品しました。あらかじめ５月に熱海料飲連合会という飲食業組合にご挨拶に行き、プレゼンテーションを行いました。そこで熱海市の飲食業組合の方に全面的に協力をしていただき、生徒が９月からコンタクトを取りながら、熱海市と一緒に商品開発をしました。グランプリ等の賞を取れればいいのですが、熱海市全体で何かできないかと考えています。いつもなら生徒が自ら考えて作ったものを出品しますが、今回、生徒と熱海市の団体とが協力して作り出す形にしました。

５．まとめ





今後の展望は、イカメンチップスの裏張りを見ていただくと、「株式会社フジノネ」と地域業者の名前で出ています。フジノネと名前が付いているから、あそこの大手のお土産屋さんが作ったのでしょう？　高校生と企業がコラボレーションして作ったのは分かるけれども、私たち小売店がわざわざ売らなくてもいいでしょ。というように地域の方の理解はすごく薄いのです。これをどうにかしなければいけないと思います。学校は利益を出せませんので、400円で仕入れたら400円で販売しなければいけません。商業科目を学ぶにあたり、お金の一連の流れを理解するからこそ意味があると思います。そこで、仮想会社から株式会社を設立しようと考えています。しかし、静岡県では株式会社は学校では設立できません。でも、鹿児島県の指宿市立指宿商業高校が昨年から株式会社化されていますので、熱海市の税務署等に相談や確認をとりながら進めています。自分たちで商業教育をやるには利潤を得て、税金を納め、簿記会計の知識を使い、情報処理の力を使い実戦的に取組みたいと考えています。

そして、イカメンチの問題点があります。イカメンチは、認知度が低いです。しかし、郷土料理で、ご家庭のカレーの味と一緒で、さまざまな味があります。イカメンチというものの味の統一が、熱海市ではできません。今後は売れるような商品を考えなければいけません。本校では、９月以降に地震や防災に関係した防災グッズ開発に挑戦していきます。どこにでも置け、日常的に家庭で使えるものを開発します。