

令和3年度産業教育活性化事業 第25回産業教育フェア  
学校間連携プロジェクト報告書

県立南部商業高等学校  
商業科教諭 久保奈々子

1 はじめに

本校は創立51周年を迎える本島南部唯一の商業高校である。流通ビジネス科、OA経理科、情報ビジネス科の3科があり、私の担当する流通ビジネス科では、販売の即戦力となる人材を育成すべく、ビジネスマナーや販売実習に向けた学習に力を入れている。3年生は年3回の販売実習を実施しており、産業教育フェア商業デパートは、2回目の実習の場として、流通ビジネス科3年生全員が参加している。一般のお客様向けに販売する商業デパートは、生きた学びの場として生徒を大きく成長させる絶好の機会であったが、コロナ渦の影響で実施が見送られてきたのは非常に残念だと感じていた。そのような中、本プロジェクトは生徒にとって重要な体験的学習の機会だと感じた。また、南部工業高校、南部農林高校とは所在地も比較的近く、協力してプロジェクトが進められると思い、参加を決意した。

2 プロジェクト計画

- (1)参加者：南部商業高校 流通ビジネス科3年生 課題研究(週3単位) 商品開発グループ(8名)  
南部工業高校 機械科3年生 課題研究(週4単位) (8名)  
南部農林高校 食品加工科2年生 対応授業なし(放課後に活動) (4名)

(2)計画

コロナ緊急事態宣言中のため、生徒同士の直接会議が実現できず、オンライン会議にて顔合わせ等を行うことにした。生徒会議の前に、3名の担当職員でプロジェクトの詳細を確認し、方向性を決定した。

9/3(金)16:30~18:00 担当職員顔合わせ(南部商業高校 商品教室にて)

プロジェクト内容(オリジナル商品を開発し、販売実習を行う。)今後の日程を確認。

南部商業のプロジェクト計画

月	授業内容	協力企業
9月	Teams 会議にて顔合わせ(3校合同) 開発商品の企画・立案(3校合同) 地域の食材について研究 仕入先(食材)の検討	(株)仲善 (株)オカリワ ヲダーフズ 他
10月	食材を使った実験 焼き印・POP等デザイン 企業訪問と工場見学	(株)仲善
11月	店舗コンセプトの決定 店舗設計 商品ラベルのデザイン 販売先の開拓	(株)サエー本社 他
12月	販売先決定 販売事前打ち合わせ Airレジ登録・操作確認 試食会 委託商品の検討と発注 販売実習(3校合同) 会計処理・委託商品代金支払い・お礼状	(株)サエー那覇マイプレイス (株)サエー那覇マイプレイス  (株)仲善 (株)サエー那覇マイプレイス (株)仲善・(株)サエー本社

### 3 実践内容

#### (1) teams 会議

9/13(月)16:00～17:00 オンライン会議①  
プロジェクト概要確認・自己紹介など  
次回までに商品案を考えておく  
(高江洲先生作成のワークシートを活用)



写真1 teams 会議

9/22(木)16:10～17:00 オンライン会議②  
各校の商品案を説明(デザイン・使用食材など)し、実現可能性を探る。

9/30(木)16:10～17:00 オンライン会議③  
商品案が決定。各校の役割を確認

工業：焼き印、クリスマスツリー型のクッキー型(シリコン製)の作製 農林：カップケーキ・クッキーの製造 商業：素材の仕入れ、販売促進・販売・会計処理全般
---

商 品 名：クリスマスイメージしたカップケーキ(仮)  
コンセプト：南部の特産品を使用したかわいいクリスマスケーキ  
地域の特産物である、話題のバターフライピーを使用する  
ターゲット：女性・子供連れの主婦

#### (2) 仕入先検討

地域の特産物を調査し、カップケーキに合いそうな食材を選定。  
(紅芋・かぼちゃ・マンゴー・ピーマン・さんぴん茶・桑茶・  
バターフライピー)生産者様に電話にて相談し、数社から食材の  
サンプルを提供して頂いた。サンプルを使い、食材の色や風味が  
出るのかを実験。実験結果はteamsを利用し3校で共有。サン  
プルは南部農林高校へ提供し、試作品製造に活用してもらう。



写真2 企業への電話

#### (3) 企業訪問と工場見学

日時：令和3年10月20日(水)10:00～11:30  
場所：株式会社 仲善(南城市佐敷)

バターフライピーの生産、加工品の製造を行っている仲善様を訪問し、食材の特徴について学ぶ。訪問の目的は、お客様に対して説得力のある商品説明をするためだったが、仲善の担当者様の熱い想いに触れ地域の想いや企業の理念を知る機会となった。



写真3 食材の実験

#### (4) 販売先開拓と事前打ち合わせ

平日の日中でも集客力が見込め、ターゲットである女性・子供連れのお客が多く訪れるであろう「大型商業施設」に目を向けた。株式会社サンエー様に販売スペース借用を依頼し  
12月22日(水) サンエー那覇メインプレイス2階での販売が決定した。

12月6日(月)15:00～16:30 事前打ち合わせ。2名の生徒が参加し、特設店舗の場所・スペース・チラシ配布場所・当日の搬入口などを確認した。



写真4 事前打ち合わせ(バックヤードを確認)

(5) 店舗設計

商品名を「Blue クリスマス Cup ケーキ」と命名し、店舗の全体イメージを「アナ雪をイメージしたブルークリスマス」と決定。

POPや店舗飾りの準備は、このコンセプトに沿ったトーン・アンド・マナーを採用し、統一感のある店舗設計を目指すことにした。

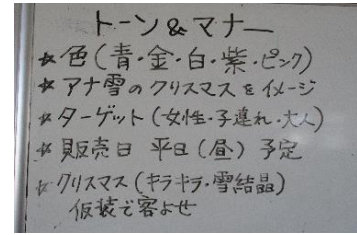


写真5 店舗コンセプト

(6) 販売促進活動

店舗を華やかにするPOPやブラックボードの作成。  
商品をより華やかに演出する商品ラベルの作成。  
2個入りパッケージのラッピングデザインを考案。  
販売数日前から、サンエー店内にポスターを掲示。  
販売3日前、琉球新報社に記事掲載依頼。  
関連商品の委託販売((株)仲善より3商品を提供して頂いた。)



写真6・7 ブラックボード・POP作成



写真8 商品ラベル



写真9 2個パック



写真10 ポスター



写真11 新聞記事

(7) 試食会とラッピング作業

12/16(木) 9:30～ 南部農林生が製造した商品を試食し、販売に向けての最終打ち合わせ。

販売直前にも関わらず生徒たちからは、より良い商品に仕上げようとする活発な改善案が出された。また、販売当日のシフトと各自の役割を確認した。初対面で緊張感が漂う中、互いに少しずつ打ち解けながら、コミュニケーションを取り話し合う様子が見られた。



写真12・13 当日の打ち合わせと商品確認(南部商業にて)

12/21(火) 15:30～ 販売前日に、商品のラッピング作業に参加。

南部商業生が製作した商品ラベルと2個パックの手提げ部品(写真9参照)を持参し、南部農林高校で作業。カップケーキと同じく、南部工業生が製造したシリコンクッキー型を使用したラングドシャクッキーもラッピング。(商業より4名が参加)



写真14・15 ラッピング作業とクッキーラベル (南部農林高校にて)

(8)販売実習

日時：12月22日(水)11:00～15:00

参加者：生徒14名（南部商業高校10名、南部農林高校4名）

- 商品ラインナップ：①Blue クリスマス Cup ケーキ（2個入り） 150セット  
 ②紅芋ホワイトチョコラングドシャクッキー 50袋  
 ③バタフライピーティーパック 40袋（委託商品）  
 ④バタフライピーリーフ 40袋（委託商品）  
 ⑤オキナワブルーハワイシロップ 50瓶（委託商品）

販売当日は9:30から店舗設置・商品陳列を開始。生徒たちだけでバックヤードから、商品等運び入れることになったが戸惑うことなく店舗設営を開始できた。サンエー様より陳列ワゴン4台を借用し、持参した備品等で店舗を飾り付ける。生徒同士で相談しながら機敏に準備を進めることができた。

カップケーキ、クッキーは12:10に完売。お客様からは「新聞を見て来店した」との声も聞かれ、メディアを使った販売促進の効果を感じた。また、店内でチラシ配りを担当した生徒からは「お客様の導線を観察してチラシの配り方を工夫した」との声もあり、生徒自らが気付き考え行動することができていた。短い時間の販売実習で、生徒の成長が感じられた。



写真16・17 商品搬入・店舗設営



写真18 賑わう特設店舗



写真19 商品説明中



写真20・21 工夫された商品陳列



写真22 他校同士で協力



写真23 呼び込み

授業の都合上、残念ながら南部工業生の参加は叶わなかったが、型製造に関わった南部工業生の学校紹介POPを掲示した。また、実際に製造したクッキーの金型とシリコン型を展示し、お客様に紹介した。また、南部農林高校の所有する営業許可証をレジ前に掲示し、食品衛生法に関する掲示義務を果たすよう努めた。



写真24・25 シリコン型作成手順と南部工業生の紹介



写真26 営業許可証

#### (9) 会計処理

決算は次の通りである。Airレジを使用したため販売商品数や現金有高等の計算がスムーズだった。

#### 損益計算書

令和3年12月27日

#### 南部3校連携プロジェクト

費用	金額	収益	金額
仕入（仲善）	95,400	BlueクリスマスCupケーキ	44,700
仕入（農林）	4,970	ランクド ショクッキー	5,000
消耗品費（工業）	7,550	パタフライビーター（リーフ）	26,000
消耗品費（商業）	5,896	パタフライビーター（ティバック）	40,000
雑損	84	オキナワブルーハワイシロップ	40,000
当期純利益	42,000	雑益	200
	155,900		155,900

#### 4 成果と課題

生徒は普段の授業でも自主的に取り組んでいたが、販売当日の生徒の動きには目を見張るものがあった。やはり、実践の場を経験することで、机上では得られない充実感・達成感があったと実感した。

- 成果
- ・人の流れを観察し、効果的な呼び込みを考え実践していた。
  - ・お客様に積極的に声をかけ、お客様を笑顔にする接客をしていた。
  - ・店舗内の動線を考え、効率的なレジ・商品提供ができていた。
  - ・お客様の視線を常に意識し、商品レイアウトを変えるなどの工夫をしていた。
  - ・生徒同士がコミュニケーションを密にし、声を掛け合って協力する姿勢が素晴らしかった。
  - ・teams等で他校の取り組みの様子などを共有し、互いの学習内容を知ることが出来た。

- 課題
- ・実際に取り組む期間が短かった。（予算執行から考えると実質10月からとなる）
  - ・コロナ禍で仕方がないことだが、生徒同士が顔を合わせる機会が少なかった。
  - ・各校予算は十分な額を準備していただけたが、県費限定なので使い勝手が悪かった。現金払いや、賃借料などにも対応していただけるとありがたい。
- 理由：ネット注文でしか手に入らない材料やポケットwi-fi レンタル等があったため。

#### 5 おわりに

短期間で計画・実践をしなければならなかったが、生徒の頑張りのおかげで無事プロジェクトを終えることが出来た。私にとってありがたかったことは、南部工業高校の安次富先生、南部農林高校の高江洲先生の迅速なご対応、フットワークの良さ、teamsを利用してリアルタイムで密な情報交換ができたからだと感じている。

また、各校の生徒が「自分ができること」を考え、形にすることに喜びを感じるとともに、他校の取り組みを認め合っていたように思う。販売実習を終えた生徒から「販売が成功したのはもちろん嬉しいが、同時にたくさんの方に支えられていたと知った」との感想があった。生徒同士が互いを認め合うこと、周囲に対する感謝の気持ちを持てたことは、本プロジェクトから得た大きな成果だと感じている。

このプロジェクトにご協力いただいた関係者の方々に心から感謝申し上げます。