

とうほう navi

商業
情報

Contents

主題 輝安KOU房活動中!! ～西条市市之川鉾山産輝安鉾の新たな価値の創造に挑む～（愛媛県立西条高等学校輝安KOU房）	1
地域ビジネスを取り入れた商業教育の実践（蒲生高校の実学教育）（鹿児島県立蒲生高等学校 教諭：福永 博志）	14
Information	29

主題 輝安KOU房活動中!! ～西条市市之川鉾山産輝安鉾の新たな価値の創造に挑む～



愛媛県立西条高等学校
輝安KOU房

1 主題設定の理由

かつて西条市市之川鉾山で採掘されていた輝安鉾は、「世界一の巨晶・美晶」と称賛されていた（図1）。

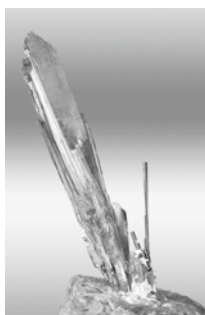


図1：市之川鉾山産輝安鉾の結晶
／市之川公民館所蔵

しかし昭和32年の閉山後は、市民の記憶から薄れ、忘れられた存在となっている。本校商業科では、この貴重な産業遺産を教材として、平成29年度から商品開発や研究発表を通してPR活動を行っている。輝安鉾を身近に感じていただくために、ストラップやボールペンに加工した商品を製作した。これまで市内外の小学校や公共施設内で、研究発表やワークショップをし

ながら地域の皆様と交流する中で、市之川鉾山の歴史や輝安鉾の認知度を徐々に高めていった。この活動は、大分大学主催「高校生なるほどアイデアコンテスト2018」大分県教育委員会教育長賞、愛媛大学主催「社会共創コンテスト2020」奨励賞、「えひめ地域づくりアワード・ユース2022」優秀賞など、数多くのコンテストで受賞した（図2）。



図2：数々の賞を受賞

さらに令和3年度は、輝安鉱の魅力为全国・世界にPRするために、クラウドファンディング（CF）に挑戦した（図3）。



図3：クラウドファンディング実施

新しい情報発信方法を用いた活動では、商業科の強みであるIT力、計算力、マーケティング力を生かし、多くの方から応援をいただいた。支援していただいた資金で、輝安鉱をデザイン化し、今治タオルとコラボしたオリジナルタオルを製作した。令和4年の夏休みには、松山市の百貨店で、研究発表やワークショップ、販売実習をさせていただき、商業科での学びを最大限に生かした活動ができた（図4）。



図4：松山市の百貨店での活動

現在、「商業×科学」の新しいプロジェクトが進行中である。本校は、平成30年度から文部科学省指定「スーパーサイエンスハイスクール事業（SSH）」に取り組んでいる。この研究の中で、本校科学部が人工輝安鉱の合成に成功した。科学の力で輝安鉱の新しい価値が生まれようとしている（図5）。市之川鉱山の歴史や輝安鉱の歴史的価値を再認識し、産業遺構を継承して文化資源としての付加価値を高めていくために、「課題研究」などの探究学習で、地域と連携した活動を通じて、郷土の先人たちが残した市之川鉱山の歴史や輝安鉱の魅力の理解を深めることで、郷土を愛し、誇りに思う心を育成したい。地域の特色や資源を生かした教育活動を進めることで、地域で活躍する人

材の育成にもつなげたい。そしてさらに「地域×高校生」が、ビジネスや科学の手法を用いて、輝安鉱に新しい価値を創造し、地域活性化につながる活動をしたと考え、主題を設定した。



図5：商業と科学の新しい取り組み

☆これまでの主な活動紹介☆

- 平成29年 研究活動開始
輝安鉱入りストラップ（図6）を製作し、ワークショップをしながら市之川鉱山の歴史や輝安鉱を研究
- 平成30年 大分大学主催「高校生なるほどアイデアコンテスト2018」において大分県教育委員会教育長賞を受賞（図7）
- 平成31年 新商品、輝安鉱入りボールペン（図8）が完成
地元小学校や公共施設内で、研究発表やワークショップを実施しながら、市之川鉱山の歴史や輝安鉱の魅力のPRを行う
「スーパーサイエンスハイスクール事業（SSH）」の研究の中で、科学部が人工輝安鉱の合成に成功
- 令和2年 輝安鉱を図案化し、刺しゅうした今治タオル（図9）を製作する活動を開始
- 令和3年 市之川鉱山産輝安鉱の魅力为全国・世界へと発信するために、クラウドファンディングに挑戦
(https://readyfor.jp/projects/kiannkou/accomplish_report)
- 令和4年 松山市内の百貨店内で、研究発表やワークショップを開催
科学部の「わくわくサイエンス教室」も同時開催（図10～14）
「えひめ地域づくりアワード・ユース2022」において優秀賞を受賞
- 令和5年 四国初地域ファンド「えひめ西条つながり



図6：ストラップ



図7：数々の賞を受賞



図8：ボールペン



図9：完成したタオル



図10：百貨店内での研究発表



図11：わくわくサイエンス教室



図12：販売実習の様子①



図13：販売実習の様子②



図14：本校マスコット「うちねぎ
うお～たん」



図15：科学部の活動



図16：輝安KOU房のワークショップ



図17：輝安KOU房の研究発表



図18：愛媛県庁での表彰式

基金」へ販売実習で得た資金を寄付し、
「市之川未来基金」を創設

令和6年 「石ふしぎ大発見展」(大阪市)に、科学部
とともに出展

日本一の商業都市大阪で、「商業×科学」
を融合させた教育効果の高い取り組みを実
現(図15~17)

令和7年 2月 「愛媛県知事賞」を受賞(図18)

5月 「市之川鉱山の日」を実施



図21：大阪ミネラルショーの様子

大学や国立科学博物館の研究員の講演会や地方では
見ることのできない学術的な特別展示も開催されてい
る。このミネラルショーに参加することで、サイエン
スについて学ぶことができ、また日本一の商業都市大
阪でワークショップや販売実習に挑戦し、生徒たち自
らが企画・実践する力を養うことで、科学と商業の学
びを融合させた教育効果の高い取り組みを実現させる。

(2) 実施内容

① 日 時 令和6年4月28日(日)

令和6年4月29日(月・祝)

② 場 所 立命館大学(科学部)

大阪経済大学(商業科)

OMMホール(全員)

③ 内 容

ア 4月28日(日)

立命館大学及び大阪経済大学で、大学生と交
流し研究活動を深める。

イ 4月29日(月)

科学部：人工輝安鉱の研究発表を実施する。

輝安KOU房：輝安鉱入りボールペンのワー
クショップ及び輝安鉱オリジナル商品の販売実
習、研究発表を実施する。

④ 参加生徒 科学部 2年生及び3年生 5名

商業科 2年生及び3年生 17名

計22名



図19：市内公民館でのワークショップ



図20：市内公民館で研究発表

公益財団法人益富地学会館主催「石ふしぎ大発見
展」は長い歴史があり、全国各地より数多くの教育や
研究機関の方々、鉱物愛好家が来場される西日本最大
のミネラルショーである(図21)。

3 実施内容

(1) 準備(企画)：PLAN

これまでに輝安KOU房では、輝安鉱入りストラッ
プ、ボールペン、輝安鉱を図案化して刺しゅうを施し
た今治タオルなど、オリジナル商品の開発を行い、
PR活動や販売実習を実施してきた(図22)。



図22：生徒製作 オリジナル商品

今回、大阪市で開催される「石ふしぎ大発見展」への出展にあたり、市之川鉱山産輝安鉱の魅力を、今以上に伝えるために生徒たちは、これまでの活動について振り返るとともに、商業科で学んだビジネス力を発揮し、新商品の開発や研究発表に向けて、チームリーダーを中心とした①ワークショップ班、②広告宣伝班、③商品開発班という3つのプロジェクトチームを結成した（図23）。



図23：プロジェクトチーム

① ワークショップ班

「石ふしぎ大発見展」は、1日に約1万人が来場する西日本最大級の鉱物展示会であり、未知の体験ができるビッグイベントである。これまでも、100名以上のお客様がワークショップに訪れ、長蛇の列ができる状態であった。その経験を踏まえ、以下の対応策を検討した。

- 一人分の材料を袋詰めする。
- 短時間で製作できるように、分かりやすい作り方の説明書を作成する。
- 輝安鉱は、西条市産の天然石を使う。

上記の対応策の中で、一番困難なことは、市内で天然の輝安鉱が入っている石を採石し（図24）、ボールペンの中に入るサイズで輝安鉱を取り出す作業である（図25）。輝安鉱の母岩である角礫岩や黒色片岩は非常に硬いが、輝安鉱はモース硬度2（人の爪程の硬さ）

で、非常に柔らかいという特徴がある。母岩から輝安鉱を取り出す作業は、力と時間と根気を要する大変な作業である。「石ふしぎ大発見展」では、1日300名のお客様を目標としてワークショップの準備を進めた。



図24：輝安鉱を採石中



図25：輝安鉱を取り出す作業中

② 広告宣伝班

これまでのPR活動では、生徒が製作したパンフレットや広告を配布してきた（図26）。



図26：三つ折りパンフレット表面

今回のイベントでは、約1万人の来場者が見込まれるため、パンフレットやポスター、チラシを工夫あるものにし、輝安KOU房や科学部の活動を広く知っていただけるように改良することとした。

- 従来のチラシを見直し、効果的なデザインにする。
- ポスターを製作し、市内公民館、文化施設、市役所、商店街などに掲示してPRする。

三つ折りパンフレットは裏面を全面改良し、現在の市之川鉱山跡の様子やオリジナル商品をラインナップさせた（図27）。



図27：改良した三つ折りパンフレット裏面

また、本校InstagramやX（旧Twitter）のQRコードも掲載し、輝安KOU房の活動や本校に興味を持ていただいた方に、さらに詳しい情報にアクセスができるようブラッシュアップした。

当日配布用のチラシや市内各所の掲示用ポスターは、地元の印刷会社で広告の製作に携わっていた方から商業用広告の作り方のご指導をいただきながら、担当生徒が情報機器を活用し、何度も修正を重ねて完成させたものである（図28～30）。科学部用のチラシも商業科が担当し、それぞれの得意分野を生かすことにした。



図28：情報機器を活用してチラシを作成



図29：当日配布用のチラシ



図30：科学部用のチラシ

③ 商品開発班

これまでに輝安鉱入りストラップ、ボールペン、タオルの商品を製作し、PR活動用商品としてワークショップや販売実習を実施してきた。しかし商品数が少ないため、今以上に商品の選択肢を増やすことで、より輝安鉱の魅力を実践したい。特に子どもたちに、「地球からの贈り物」である鉱物に興味を持ってもらうために、楽しめる商品を提供したいと考え、新商品を作ることにした。

- 誰もが使える商品を作る。
- 子どもたちが鉱物に楽しく興味を持てる商品を作る。
- SDGsの視点を取り入れた商品を作る。

今治タオルとコラボした輝安鉱の刺しゅう入りタオルは、今治タオルのブランド力を生かして、県外で人気商品となることを期待した。西条市をPRするために、輝安KOU房の活動や西条市が運営するWebサイトのQRコードを、西条市の許可を得て市の特産品が印刷された包装用紙に掲載することにした（図31）。



図31：タオルの包装用紙で西条をPR

クリアファイルは、誰もが使える持ち運びにも便利な商品で、大量の書類を扱う学生やビジネスパーソンなど幅広い年代が活用できる。その表面に、市之川鉱山の歴史や輝安鉱の魅力を掲載することで、鉱物愛好家だけでなく、子どもたちにも輝安鉱をPRできると考えた。そこで、写真や文字で輝安鉱の特長を出せるように工夫した。特に、背景の色について議論を重ね

た。数種類の色でファイルを作成し、比較検討を何度も繰り返し行った。生徒たちには、「優しい雰囲気がある青が良い」や「シャープな黒は、輝安鉱のイメージに合う」など、意見がそれぞれにあり、なかなか決められなかった。しかし、「マーケティング」や「マルチサイエンス」の授業の中で、カラーマーケティングを学習した経験を生かした。青・黒ともに消費者の目を引き、購買意欲が高まる色である。考え抜いた結果「世界一の市之川鉱山産輝安鉱」の重厚感を表現するために「黒」を採用した（図32）。

次に、子どもたちに鉱物に興味を持ってもらうための商品として、「シール」を製作した。輝安鉱の結晶を生徒が手描きしたイラストをデジタルデータにし、商品化した。輝安鉱に加え、市之川鉱山の象徴である千荷坑、本校校門である大手門やマスコットの「うちぬきうお〜たん」もデザインに取り入れ、子どもたちが遊びを通じて輝安鉱を学べるように工夫をした（図33）。

SDGsの視点を取り入れたエコ商品として、印刷物を包んでいる包装紙を使ったエコバッグの製作に取り組んだ。バッグの表面には、輝安鉱の結晶と本校校章を生徒が手作りした消しゴムハンコを押して飾り付けた（図34）。

エコバッグは200枚を目標に、商業科生徒全員で製

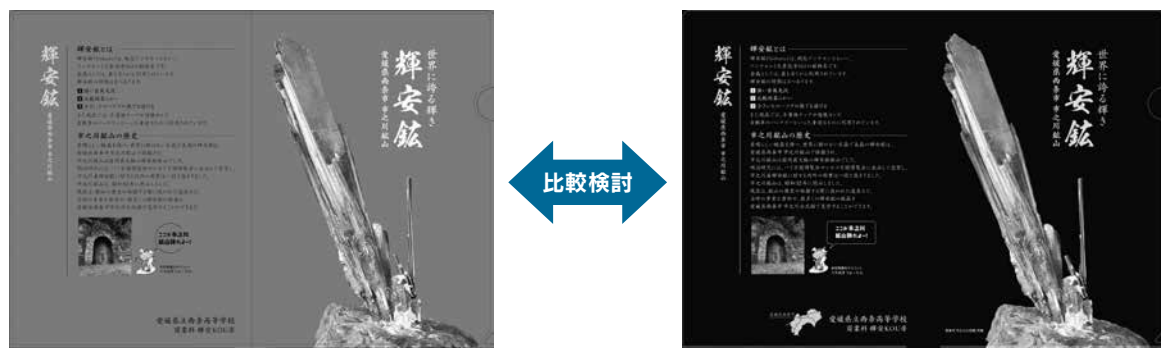


図32：新商品 クリアファイル



図33：生徒が手描きしたシール



図34：生徒手作りのエコバッグ

作した。自分たちが、一つひとつ丁寧に心を込めたエコバッグ作りを通して、捨てられる素材から新しい価値を生み出す体験をすることができた。また、知恵を絞りチーム内で議論を重ねる中から、新しい発想やアイデアが生まれ、商品化できる可能性を学ぶ貴重な機会となった。生徒たちの力と地域のサポートを得て、沢山の商品を準備することができた（図35）。

(2) 実行：DO

「石ふしぎ大発見展」出展前日に大学を訪問し、進路学習と自分たちの研究活動の発表を行い、在籍する学生との交流会を通して学びを深めることにした。

科学部は、関西私大のトップ校である立命館大学茨木キャンパスを訪問した。情報工学部のキャンパス内の見学や立命館大学での学びを詳しく知ることができた。対応して下さった教授の毛利先生は、本校理数科の卒業生で、「自分のやりたいことを見つけ、そのやりたいことを実現できる学びの場所を見つけ、その夢を実現すること」という言葉を贈ってくださった。

商業科は、例年多くの生徒が進学する大阪経済大学を訪問した。本校商業科を卒業した3名の学生と、大学での学びや学生生活について交流することができた。両大学訪問を通じて、自分の進路選択をより具体的に考える良い機会となった。今の学びが大学での学

びや将来の研究にどのように結び付いていくかを、生徒たちは先輩からのアドバイスを通して理解が深まったように感じた。普段、訪問することのできない大学での体験は、今後、生徒の進路選択に大きなプラスになると確信した（図36・37）。

翌日、いよいよ第30回大阪ミネラルショーへ出展した。一番の驚きは、私たちの予想を遥かに上回る来場者数とともに、多くの「鉱物愛好家」がいると知ったことである（図38）。鉱物愛好家の間において、市之川鉱山産輝安鉱は今なお高い評価のある鉱物である。生徒たちが製作した様々な輝安鉱に関するグッズを通して、鉱物愛好家だけでなく、輝安鉱を知らない方々の認知度を上げたい。自作のパンフレットを持ち、積極的にお客様に声を掛け、輝安鉱の魅力について話をする生徒たちの様子が伺えた（図39・40）。

ワークショップ班は、本校マスコットで着ぐるみの「うちぬきうお〜たん」を大阪市まで運び、お客様の目を引く作戦とした。うお〜たんは、西条市のうちぬき水をイメージして作られているキャラクターで、頭には西日本最高峰石鎚山、手には稲穂を持つなど、自然豊かな西条市を表現している。うお〜たんの可愛い仕草に、子どもたちだけでなく沢山の大人も集まり、天然輝安鉱入りボールペン作りのワークショップは、満席状態が続いた（図41～43）。



図35：商業科全体で準備を進めた



図36：科学部 立命館大学訪問



図37：商業科 大阪経済大学訪問



図38：大盛況の大阪ミネラルショー



図39：商品陳列



図40：販売の様子



図41：本校マスコット「うちねぎうお～たん」



図42：輝安鉱入りボールペン作りのワークショップの様子①



図43：輝安鉱入りボールペン作りのワークショップの様子②

ボールペンを製作しながら、西条市の様子や市之川鉱山の歴史、輝安鉱の話をしながらか交流した。参加した方々の表情は、とても生き生きとしており、生徒が考えた「世界に一つだけのMyボールペン作り」のキャッチコピーも参加者を増やす一因となった。さらに、準備の段階で、ワークショップの材料を一人ひとり袋に小分けしたものを用意したことと、生徒が自分

の役割をしっかりと果たしたことで、トラブルを発生させることなくお客様にワークショップを楽しんでいただくことができた（図44～47）。



図44：子どもも大人も「世界に一つだけのMyボールペン」作りに夢中の様子①



図45：子どもも大人も「世界に一つだけのMyボールペン」作りに夢中の様子②



図46：子どもも大人も「世界に一つだけのMyボールペン」作りに夢中の様子③



図47：子ども大人も「世界に一つだけのMyボールペン」作りに夢中の様子④

科学部は、高校生が世界で初めて人工輝安鉱（図48）の合成に成功したことを知っていただくために、天然輝安鉱と人工輝安鉱を販売した。さらに子どもたちに科学の面白さや地球が生み出す不思議な鉱物について興味を持ってもらうために、生徒手作りの輝安鉱入りストラップ（図49）をカプセルに入れたガチャガチャを用意した。



図48：人工輝安鉱



図49：新ストラップ

今回、人工輝安鉱が初めて出展されたことが話題となり、多くの方が手に取り、合成方法について生徒

から話を聞いていた。ガチャガチャは子どもだけでなく大人にも好評で、「楽しいアイデア」や「高校生の熱意ある活動」として多くの方々に評価された（図50・51）。



図50：科学部のブース



図51：接客する科学部員の様子

研究発表では、科学部は「食塩を用いた輝安鉱の水熱合成」、輝安KOU房は「輝安KOU房活動中!!～市之川鉱山産輝安鉱の新たな価値の創造に挑む～」の2本の発表を行った。科学部の発表内容では、人工輝安鉱の合成方法や、なぜ市之川鉱山産輝安鉱の結晶が巨大化したか、その謎に迫る研究が、多くの鉱物愛好家を惹きつける内容であった。本校と同じSSH事業に取り組んでいる高校生や益富地学会館の研究員の方々に、熱心に研究を聞いていただき、質疑応答も活発に行われ、本校科学部の研究内容の高さをアピールすることができた（図52・53）。輝安KOU房は、西条市の紹介とこれまでの活動内容を発表した。発表会場は満席で、生徒たちは緊張している様子が伺えたが、堂々と見事な発表をすることができた。質疑応答では、「オリジナル商品をインターネットで購入することはできないか」といったビジネスに関する質問だけでなく、郷土愛溢れる素晴らしい活動への高評価もいただ

いた（図54）。



図52：科学部の発表の様子①



図53：科学部の発表の様子②



図54：輝安KOU房の発表の様子

4

成果と今後の課題：See

(1) 成果

西条市市之川鉦山は、昭和32年に閉山している。現在、地元住民の記憶から薄れ、忘れられた存在となっていた市之川鉦山の歴史や輝安鉦の魅力に、輝安KOU房や科学部の活動を通して再び光を当てることができた。日本一の商業都市大阪での大きなイベントへの挑戦は、生徒たち自身が、リーダーを中心に組織を作って、これまでの自分たちの活動を振り返り、改善しながら発展させる方法を考え、模索しながら取り組んだ

（図55）。



図55：リーダーを中心とした活動の様子

上手く進まない時には、仲間と相談する。人手が足りない時には、他の仲間にも協力を求める。チームとして協働することで、自分たちで具体的な解決策を立案し、解決が困難と思われる課題を解決できた（図56）。



図56：チームとして活動する様子

今回の出展への準備や活動を通して、生徒たちは問題解決力を高めたとともに、コミュニケーション力や、チームとして同じ目標に向かって働くことの意味を、体験を通して理解できた大変貴重な学びの場となった。「商業は実学である」という言葉の通り、学校での理論的な学びを実務と結び付けることができた。また、「商業科×科学」の連携した取り組みは、互いの研究内容を学ぶとともに、社会的分業の仕組みも理解できた。総合高校として学科を越えたこの取り組みは、他にはない本校独自の特色ある活動となっている。今後も継続し、生徒たちが様々な活動をする中で、自分の視野を広げ、新しい価値を見出せる力を育成したいと考えている。

(2) 課題

かつて四千人の人々が暮らしていた、西条市市之川地区。現在、人口減少が進み、数名の住民しか居住していない集落となっている。旧市之川小・中学校跡地にある市之川公民館も老朽化が進み、館内に設置され

ている「市之川鉱山資料室」の展示は終了した（図57）。



図57：老朽化が進む市之川公民館

郷土の先人たちが築いた「世界の輝安鉱」が産出された産業遺構を後世に残していきたい。そのためには資金が必要のため、令和3年度には、クラウドファンディングに挑戦し、地域の皆様からの支援をいただき、活動を拡大させることができた。生徒が考案したオリジナル商品を販売して得た資金は、四国初の地域ファンドである「えひめ西条つながり基金」に寄付し、「市之川鉱山未来基金」を設立した（図58）。



図58：市之川未来基金設立

令和7年5月からこの基金を活用し、地元企業と生徒たちが共同で、市之川鉱山産輝安鉱をPRするための新商品開発プロジェクトに取り組んでいる（図59～61）。



図59：新商品開発に向けて、地元企業とプロジェクト進行中①



図60：新商品開発に向けて、地元企業とプロジェクト進行中②

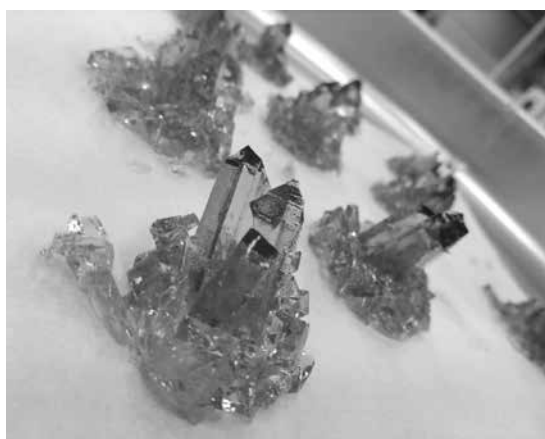


図61：輝安鉱をモデルにしたスイーツ試作品

市之川公民館は、令和7年度末で閉館することが決まっている。輝安KOU房は、市之川地域に市之川資料パークを新設し、ビジネスの力で今以上に市之川鉱山産輝安鉱のブランド価値を高めていきたいと考えている（図62）。生徒たちの独創性あるオリジナリティ溢れる活動を通して、市之川鉱山の歴史や輝安鉱に新たな価値が生まれ、市之川ブランディングに貢献していきたい。そのためには、地域・行政・学校などが連携しながら、若い世代に伝えていく方法を考えていきたい。「輝安KOU房×科学」（ビジネス×サイエンス）の取り組みが、新しい化学反応を起こし、地域課題解決へのヒントとなる可能性がある。生徒たちが地域を変える新しい力となるよう、伝統や文化、産業を守りながら、地域の発展に貢献できる創造性豊かな人材を、地域とともに育成していきたい（図63）。



図62：輝安KOU房の夢



図63：市之川をブランディング



9代目輝安KOU房メンバー

愛媛県立 西条高等学校



【学校概要】

本校は、明治29年に「愛媛県尋常中学東予分校」として産声を上げ、令和7年に創立130年を迎えた伝統ある学校である。江戸時代の西条藩陣屋跡に立地し、当時の大手門が正門として残っている。周囲をお堀に囲まれ、水の都西条を象徴する美しい環境の中で、「文武両道」の校訓の下、生徒は活発に高校生活を送っている。普通科、国際文理科、商業科の3学科と定時制課程が設けられており、総合高校として地域の期待を担っている。平成30年度からは文部科学省から「スーパーサイエンスハイスクール事業（SSH）」の指定を受け、全ての学科で独自の設定教科・科目を設けて課題研究、探究活動に取り組み、進化を続けている。

地域ビジネスを取り入れた商業教育の実践 (蒲生高校の実学教育)



鹿児島県立蒲生高等学校
教諭

福永 博志

1 はじめに

鹿児島県立蒲生高等学校は、鹿児島県始良市蒲生町にある普通科2クラス、情報処理科1クラスの学校である。実学教育をモデルとして体験型学習に力を入れており、情報処理科の「課題研究」・普通科の探究の時間「大楠タイム」や、全生徒が関わっている家庭クラブでの「探究の実践」など、さまざまな角度から地域ビジネスの創出に取り組んでいる。

今回は、昨年度から実践している具体的な取り組みを考察し、課題を洗い出し、商業科目だけでなく各教科を巻き込んだイノベーション的な取り組みについて報告する。

(1) 地域SBP（地域社会ビジネスプラン）

地域SBPとは、普段から頻繁に使用する言葉ではなく、また、あまりなじみのある言葉でもない。しかし、本校では日頃から教科をこえて地域SBPに取り組ませ、知らず知らずのうちに実践させている。

昨年度の人事異動により本校に赴任して、3年生の担任をしながらゼロから始めたものを含めて4つの柱を組み立てた。4つの柱には新企画として創出したものや、既存の取り組みをイノベーションさせ再構築して取り組んだものなどがある。具体的には**地域プロモーション・おもてなし活動・商品開発・蒲生高校マーケットの開催**が4つの柱である。そして、この4つの柱こそが**地域SBP**に他ならない。つまり、地域を知り、巻き込み、活用して「地域の活性化」や「**ビジネス**」を提案し、その取り組みを地域で応援し、支えていくことが地域SBPである。そうした地域SBPについて高校生に考えさせ取り組ませることこそが、まさに商業教育の醍醐味である。

「**高校生が地域のために何ができるか、そして地域**

をどう活かすかを考えさせ、いろいろなことに取り組ませろ。それを発信しプロデュース力も身に付けさせる！」つまり、高校生が地域と密接につながり自ら考えて、地域の豊かな資源を発見・活用し、**地域と共創して**取り組む。この活動を、「地域SBP（地域社会ビジネスプラン）とコンソーシアム～蒲生高校のイノベーションチャレンジ～」として考察する。

イノベーション（Innovation）とは……

「革新」や「刷新」、「新機軸」などを意味する言葉。つまり、革新的な技術や発想によって新たな価値を生み出し、社会に**大きな変化をもたらす取り組み**。

昨年度に、まず地域とのつながりを持つことから始めた。綿密な計画を立て、周りの協力と理解を得て、周りを巻き込み、そして実践して検証する。

4つの柱に分けて力を入れて活動をおこなってきた。それこそが**蒲生高校での機軸となるプロジェクトの幕開け**である。

蒲生高校機軸プロジェクト

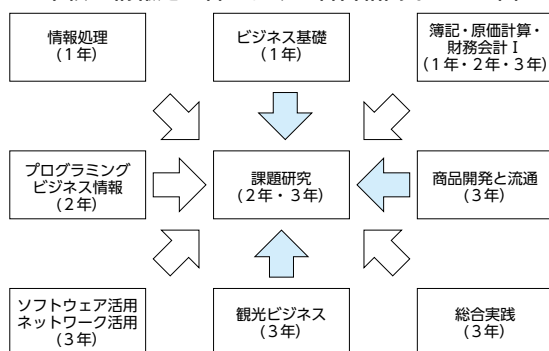


(2) コンソーシアム（Consortium）

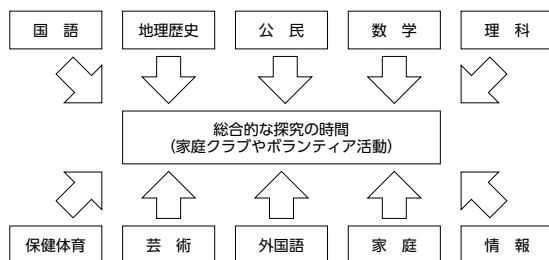
コンソーシアムとは、**共通の目的を持った企業や組織が集まり、プロジェクト達成のために**今ある資源やアイデアなどを共有して協力することである。このコンソーシアムに学習のヒントがあると考えた。

本校は、もともと地域の行事や催しにボランティアとして積極的に参加をおこなっており、「総合的な探究」の時間や家庭クラブなどを通して地域を学んでいた。初めは横のつながりのない単独での活動として手探りでおこなわれていたが、現在では共通の大きな目的である**地域の活性化**について、普通科と情報処理科を分けずに、**学科の枠をこえて**全校生徒が協力して、地元を盛り上げ、さらに**何かできないか**を考えて行動している。それが**蒲生高校イノベーションチャレンジ**になっている。また、この学びこそが地域貢献につながる体系的な取り組みと言える。**地域SBP（地域ビジネスプラン）とコンソーシアム**、昨年度**ゼロからスタート**した考え方や取り組みをイノベーションさせて継続していく。今回、そこに焦点をあて商業教育の主題とした。

本校の情報処理科における科目相関イメージ図



本校の普通科における科目相関イメージ図



相関図からもわかる通り、現代の**多様化する学び**に対応して、情報処理科「**課題研究**」と普通科「**総合的な探究の時間**」を組み合わせることで新しい学びができる。これが本校で取り組む4つの柱の基礎になっている。

総合的な探究の時間：プレゼンテーション



課題研究：商品開発試食検討会



高校生の学習 × 地域 × ビジネス
学科科目の枠をこえて協働

各教科などの学習
(各科目×商業＝探究活動・課題研究)

2

現状把握（昨年度の振り返り）

(1) 地域社会の課題を解決するための昨年度の活動状況

ア 蒲生の魅力発見！地域プロモーション

「大楠タイム」と「課題研究」の活用事例

本校の特色ある取り組みのひとつとして、普通科では総合的な探究の時間「**大楠タイム**」が設定されている。情報処理科は2・3年生の「**課題研究**」の中での学習となる。

「**地域に根ざした学習**」という観点から、講師を招いて講演会を開いたり、蒲生の歴史や文化などを学んだりしている。さらには、日本遺産・蒲生麓プロジェクトが主催する「**蒲生郷発見研修**」にはたくさんの生徒がボランティアなどで参加した。11月には「**蒲生文化祭**」にて地元特産品の販売をおこなった。

2月には蒲生観光交流センターで開催された「**麓まつり**」でも特産品を販売して好評を得た。

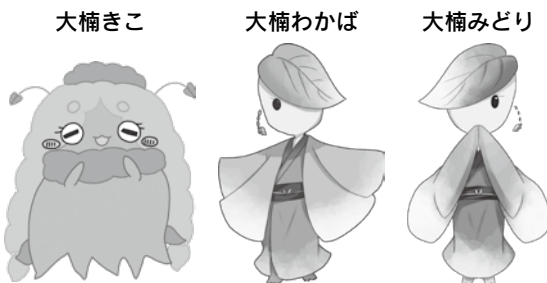
蒲生の街を知り、郷土愛を深めることがたくさん体験できる、まさに地域に根ざした取り組みを実践した。

イ 商品開発

「商品開発と流通」の授業では、地元企業イケダパン様とコラボレーションをおこない商品を開発した。企業のカも借りて検討会や試食などを実施し、約半年をかけて試行錯誤して商品を作り上げた。完成品は「みそかもーんマヨクツペ」とネーミングし、マスコミにも大々的に取り上げていただいた。2ヶ月間の限定販売であったものの、約1万1千個を売り上げたヒット商品になり、2025年3月には鹿児島馬拉ソンの郷土おもてなし商品に選定され、ランナーにふるまった。

並行して2学期からは2年生の「課題研究」でもコラボレーションをおこなった。ここ数年、商品開発で協力をいただいている地元の洋菓子店とのコラボレーションもおこない、ドーナツの「三種のミニドーナ」とわらび餅の「もちっとわらびー」を完成させ、イベントで販売をおこない大好評を得た。商品開発に合わせて新キャラクターも完成させた。

「大楠きこ」に「大楠わかば」・「大楠みどり」からなる家族をモチーフにしたキャラクターは、ヒット商品「みそかもーんマヨクツペ」のパッケージデザインとして愛された。まさに「商品開発と流通」における生きた学びを構築することができた。



生徒が考えたアイデアを、地元企業に依頼し、地産地消を念頭に地元の材料を活かした商品を開発する。また、地元の行事やイベントに積極的に参加して、生徒による販売活動をおこなう。地元企業とのコラボ企画では、情報処理科の全学年生徒から夏季休業の課題としてアイデアを募集している。

過去の例：ヒット商品

ケーキハウスSIN × 蒲生高校
どらやき……通称「かもどら」
ティラミス……通称「ティラかも」
プリン……通称「かぼちゃぷりん」
ドーナツ……通称「三種のミニドーナ」
わらび餅……通称「もちっとわらびー」



(2024. 11. 5 南日本新聞掲載記事)

ここにひとつの道筋を作ることができた。

【1年生】……販売実習や地元を学ぶ学習にてビジネスの基礎基本を身に付ける。
【2年生】……資格取得と並行してビジネスの流れを学ぶ。商品企画をする。
【3年生】……集大成として、商品を開発・販売してビジネスについて学ぶ。
※この関連性を明確にしてビジネスを身に付けて社会へ、そして地域貢献へ

高等学校学習指導要領：商業編より

「主体的・対話的で深い学び」の実現

産業教育においては、企業等と連携した商品開発、地域での販売実習、高度熟練技能者による指導など、地域や産業界等と連携した実験・実習などの実践的、体験的な学習活動を重視してきた。

「主体的な学び」の視点

「対話的な学び」の視点

「深い学び」の視点

産業教育においては、今後とも地域や産業界と連携した実験・実習などの実践的、体験的な学習活動を充

「商品開発と流通」における年間計画と軌跡

「イケダバン様（始良市）とのコラボパンの作成」

4月23日(火)	担当者打ち合わせ（年間スケジュール・コンセプトなど） 「11月に商品化」「始良地域の特産品を入れる」「新キャラクターを包材に使用」
4月30日(火)	コラボ企画の意義や企画書の記入方法、スケジュールの確認など
5月9日(木)	企画書の作成（個人）と新キャラクターの作成
5月14日(火)	企画書の作成（グループ）
5月16日(木)	第1回企画書の検討……6点の良い点をあげる
5月20日(月)	第2回企画書の検討……3点に絞る
5月23日(木)	昨年度コラボ商品の試食とキャラクターの完成
5月26日(日)	絞り込み3点をデータで送信
5月30日(木)	回答 → 結果を伝える
5月31日(金)	試食の日程調整
6月10日(月)	今後のスケジュール調整と試食会での内容の検討
6月24日(月)	第1回試食検討会……意見交換および助言（企画書通りの商品化……価格帯度外視）、地元FMにてコラボ企画の告知
6月29日(土)	蒲生高校マーケットにて宣伝告知
7月12日(金)	第32回鹿児島県高等学校生徒商業研究発表大会（指宿）にて告知
7月18日(木)	第2回試食検討会……意見交換および助言（6品目から1品目へ）
8月2日(金)	第3回試食検討会……意見交換および助言
9月3日(火)	包装材料のデータ第1稿の送信
9月27日(金)	商業の研究会で実際に先生方に消費者モニターになっていただきアンケートをとる（次年度への参考資料）。包装材料の完成
10月14日(月)	地元販売会でプレ販売（購買心理）PDCAサイクルの検証
10月29日(火)	地元FMにて告知
11月1日(金)	鹿児島県下量販店にて一斉販売
12月31日(火)	販売終了。約1万1千個の売上数

実し、アクティブ・ラーニングの3つの視点からこれらの学習活動を再認識しながら、普段の授業改善に取り組むことが求められる。

本校では、「商品開発」にスポットをあて、授業で実際の体験型学習に取り組んでいる。3年生に本来の商品開発を地域共創の観点からとらえさせ、将来に活かせる授業を展開している。商品開発に必要な素養は以下の8つの能力である。高校生、特に商業系学科の生徒は、その素養を学ぶ学習を常日頃おこなっている。

- ① 必要な情報を集める能力
- ② 創造する能力（発想力）
- ③ 企画する能力
- ④ コミュニケーションをとる能力
- ⑤ 魅力的なプレゼンをする能力
- ⑥ 潜在ニーズを把握する能力
- ⑦ 分析する能力
- ⑧ 情報機器を扱う能力

まずターゲットと話し合いを重ね、プランニングシートを活用し意見交換をさせる。作成する商品の絞り込みをおこなう。ある程度方向性が見えた段階でSDGsの観点も含め企業側のアドバイスを賜りながらプレゼンを数回おこない、実現に向けて話し合いを重ねる。包材も含めた原価率や売り上げ予想など、失敗が許されない企業の現実を学習する。

【試食会での意見内容】

- 実際に実現できるのか？
- 地域共創を念頭に特産品を入れることが可能か？
- 素材（地元産）と味のバランスは？（分量や他の調味材との相性など）
- 価格の設定とターゲットイング
- 包材のデザインとモニタリング。最終形完成
- PDCAサイクルの活用

【報告】

地元で愛される企業であるイケダパン様の協力をいただき、2024年11月1日(金)の商品化に向け取り組んできた。コンセプトに沿って、いろいろな意見を出しながら自ら考え、商品化されていくまでの流れを実際に生徒に体験させるのが目的である。

第1回試食検討会(6月)では、価格帯などを度外視した自分たちのアイディアが、具体的にできあがったことに感動すると同時に、実際に商品が店頭に並ぶまでの工程を確認し、原価率など商品開発の難しさを痛感させることができた。

第2回試食検討会(7月)では、1回目の意見交換や助言を参考に、6品目を試作品として作成していただき、ひとつひとつを味わいながら意見を交換し、助言をいただいた。実際に1品目に絞り込む作業は大変で、価格帯や大きさなど課題もあり、次の試食会で再度3品目を検討することになった。

第3回試食検討会は以下の通り実施した。

2024年8月2日(金) 12:30~

イケダパン……次長・開発担当

蒲生高校……情報処理科5名・普通科2名・教科担当2名・管理職(オブザーバー)

夏休みのまっただ中、体験入学の日の午後に実施した。今回は視点を換え、普通科の生徒2名を加え、多方面からの意見を集めた。前回仮決定した「味噌あんメロン」と他社のメロンパン、「みそマヨクツペ」、「味噌マヨデニッシュ」を比較検討した。1回目の試食で次点の評価であった「みそマヨクツペ」によりやく決まった。決まるまでは本当に難しく議論を戦わせた。内容は、原価率と売り上げの予想であった。これから11月の販売に向け、包材のデザインもここ1ヶ月で仕上げるとともにモニタリングの機会の設定など、まだまだクリアしなければいけない課題がたくさんある。ただ、生徒たちとおこなう地域共創にひとつの方向性が見えてきたことで、来年度以降へつなげることができる。

【ポイント】

- 商品開発における進め方について、時間をかけ理解させる(理解力に応じた指導)。
- プレゼンの進め方など表現方法を学ぶ。
- プランニングシートの活用で、全員の意見を尊重する。
- 商品開発の重要な8つのポイントを説明して、丁寧に取り組ませる。
- 「課題研究」2単位と「商品開発と流通」3単位、

合わせて5単位で計画的に進める。

- 検討会の進行やまとめ方に注意をはらう。
- PDCAサイクルを活用し、必ず検証までおこなう。

【昨年度の実績まとめ】

- (4月): オリエンテーションと科目の趣旨説明
地域について知る
- (5月): 市場調査とターゲットینگ
商品選定・仕入計画など
- (6月): 販売実習第1回「蒲生高校マーケット」
第1回試食検討会
- (7月): 第32回鹿児島県高等学校生徒商業研究発表大会参加と第2回試食検討会
- (8月): 第3回試食検討会
販売実習第2回「蒲生高校マーケット」
- (9月): 開発商品モニタリングと包装材料の作成
販売実習第3回「蒲生高校マーケット」
- (10月): 包装材料の完成
販売実習第4回「蒲生高校マーケット」
- (11月): 商品開発にて商品完成と検証
- (12月): 課題の検証
販売実習第5回「蒲生高校マーケット」

【今年度の目標】

本校の創立120周年の節目の1年となる。そこを機軸として「商品開発」をおこなう。

1学期末現在、生徒に企画書を記入させ、プレゼンに備えている状況である。今回は地元ラーメン店の協力および監修を得ることができる状況にある。

企業の厳しさを体験できると同時に企業のCSRの観点からもぜひ成功させたい。また、高校生らしくSNSやマスコミなどを通じたプレゼン力はかなり高いと考えられる。

ウ おもてなし活動

本校には、日頃よりボランティア活動に積極的に参加している生徒が多い。その特徴のひとつであるおもてなし活動もしっかりおこなっている。そこにも商業教育のヒントがたくさんある。マスコミにも大々的に取り上げてもらうことで学校の活動を企業に認知してもらう。大きなプロモーションである。

ななつ星でのおもてなし



(2023. 8. 10 南日本新聞掲載記事)

2024. 10. 27 蒲生文化祭でのおもてなし



2024. 11. 15 始良・伊佐地区専門高校フェスタ



2025. 2. 15 交通安全啓発おもてなし



2025. 3. 2 かごしまマラソンでのおもてなし



(2025. 2. 23 南日本新聞掲載記事)



エ 販売実習

「課題研究」を機軸に体験的活動の実践として、地元の協力を得て販売実習を計画した。企業CSRの観点から「育てる」を目的として快く協力を得ることが

できた。コミュニケーション能力の育成や商業教育の集大成としても欠かさない実学教育である。いろいろな学校がさまざまな形で実践している。本校の取り組みは以下の通りである。

6月29日(土) 第1回「蒲生高校マーケット」

イオンタウン始良店にて「いらっしやいませ!」「ありがとうございました!」威勢の良いかけ声とともに生徒が企画も手がけた手作りの販売実習がスタートした。接客教育が活きた活動は周りの好評を得た。

7月20日(土) 「みんなの高校生フェスタ」

よかど鹿児島に協力をいただき、高校生と大学生の共同による販売会を実施した。当日はすべてが**キャッシュレス決済**ということもあり貴重な経験ができた。

8月24日(土) 「出張蒲生高校マーケット」山形屋

接客マナー教育を受講して、朝礼からみっちり販売のノウハウを学習した。地元の特産品のセールスポイントを覚えるとともに売れ筋商品の研究など、学ぶことがたくさんあった。

9月28日(土) 第2回「蒲生高校マーケット」

2回目のイオンタウン始良店での販売実習である。1回目の反省点を踏まえて、仕入商品の選定から販売、そして決算までしっかり学習できた。

12月21日(土) 第3回「蒲生高校マーケット」

イオンタウン始良店にて、3年生の販売実習の集大成である。生徒の一押しコーナーを設けて大盛況に終わる。リピーターもつき学習の成果が示された。

2月15日(土) 「てげてげハイスchoolフェスティバル2025」

地元では有名な高校生による一大イベントである。2年生が参加した。商品開発メンバーにてコラボ開発した商品を販売した。当日は大盛況で、並べた商品はすぐに完売となった。2年生には初めての実習となったが、地元との共働で生きた販売実習を体験できた。

先述したように販売実習は地元企業の協力無くしてはうまくいかない。昨年度は地元企業**イオンタウン始良店様**による場所提供の協力が大きかった。さらに仕入でも地元企業11社に協力をいただいた。これにより地産地消の目標をカバーすることもできた。

【その他の販売実習】

あいらグランマルシェ・蒲生文化祭・麓まつりin蒲生 など



2025. 2. 15 てげてげハイスchool2025出店



コラボ商品ミニドーナ



3

地域SBP・コンソーシアムとの 関連

1 地域SBPとの関連

(1) 地域SBP（地域社会ビジネスプラン）

- I 「課題研究」「大楠タイム」の有効活用！
 （蒲生郷研修・「麓まちあるき」の実践）
 地域の魅力発見！
- II 地域を知り、蒲生の特徴を紹介できる人材育成
 （地域コーディネーターの育成）

早い段階で地元について学習するメリット。
 将来的な**地域コーディネーターの育成**につながる。
地域SBPの一役を担える。

(2) 商品開発（コラボレーション）

- I 地元との連携による新商品の開発！
 地域を学んで魅力発見につなげる。
- II 創立120周年を活かした企画！
 企業の力を借りて120周年を盛り上げる企画
 を実践。
 地元企業との連携！（地域SBP）

地元企業とのコラボ企画により商品開発をする。
商品を理解することで地元も理解できる。
 企業にとっては**教育的CSR**の具体例となる。
120周年をチャンスととらえて**地域SBP**につながる。

2 コンソーシアムとの関連

(1) おもてなし活動（家庭クラブやボランティアとの 関連）

- I 地域行事の手伝いやボランティアなどへの参加！
 ボランティア同好会の立ち上げ！
- II イベントや地域行事での高校生によるおもて
 なし

高校生がボランティア活動に積極的に取り組む。
 地域貢献につながりコンソーシアムに組み込まれる。
ボランティアも「おもてなし」活動。
コンソーシアムと考えられる。

家庭クラブ発表会にて最優秀賞を受賞



(2) 蒲生マーケット（定期的な販売実習）

- I 地産地消・地元商品の選定と仕入
- II 市場調査
 みんなが参加できる販売会！
 持続可能な進化形マーケット

市場の動向分析！

取り組みを継承するだけでなく、新たな企画にも
 チャレンジすることで持続可能な**進化系マーケット**を
 構築する。

地域を知り学ぶことが企業を知ることにつながる。
コンソーシアム：共通の目的を持つ組織の協力体制

地元企業を含む20社と連携



販売実習へ向けて接客マナー講座など



4 今年度のイノベーション企画

(1) 教科・科目の横断による地域のプロモーション活動……Promotion

【普通科】

「総合的な探究の時間」・「大楠タイム」にて講師を招いて「蒲生を知る」

新企画：「企業による出前授業」

※120周年記念企画として3年生全員に出前授業を受講させる

【情報処理科】

「ビジネス基礎」にて「地元を知ろうプロジェクト」の実施（1年生）

「課題研究」にて「麓まちあるき」（2年生）

「課題研究」にて「企業での職場実習」（3年生）



学科の枠をこえての地域プロモーション

【普通科での活動】

日本遺産・蒲生麓プロジェクトが主催する「麓まちあるき」プロジェクトの一環として「総合的な探究の時間」を利用し、120周年記念出前授業「UNIQLOイオンタウン始良店」店長によるマナー講座を含めた出前授業を受講した。

始良市蒲生地区は、江戸時代の麓のまち並みがそのまま今の暮らしへつながっている街で、日本遺産にも認定されている。郷土を知り、郷土愛をはぐくみ、豊かに暮らしていくために何が必要か。その学びは、学科の枠をこえて、必ず各地域のプロモーションにつながるように計画した。

蒲生郷発見研修プログラム

- ア 蒲生の地理と歴史を知る
- イ 日本遺産の取り組み
- ウ 読み聞かせ「大楠と大蛇」
- エ まちづくりの活動について
- オ グループによる討議

- ア UNIQLOの企業理念
- イ UNIQLOの歴史
- ウ 商品完成までのプロセス
- エ 接客マナー講座
- オ その他（質疑応答など）



(2025.5.20 南日本新聞掲載記事)

【情報処理科での活動】

2025年5月9日(金)に「**地元を知ろうプロジェクト**」と題して校外研修を実施した。

蒲生、始良、加治木に出向いて、講話などを聞き郷土を知り、郷土愛をはぐくみ、豊かに暮らしていくために何が必要か学習した。その学びは、学科の枠をこえて、必ず各地域のプロモーションにつながるように計画し、2025年7月15日(火)にも「**地元を知ろうプロジェクト**」と題して、昨年度コラボレーションした地元企業イケダバン様の工場を見学した。

【2025.5.9 プロジェクトⅠ】

あいにくの天気ではあったが、商業科目を学ぶ1年生の学習の入りとしてはとても大きな取り組みになる。

地元を知ろうプロジェクト

- ア 蒲生八幡神社
- イ 蒲生公民館にて講話
- ウ なぎさミュージアム（重富海岸）
- エ あいらビューFM

【当日の様子】

蒲生八幡神社：蒲生の歴史を学ぶ



蒲生公民館：蒲生の観光や特産について学ぶ



なぎさミュージアム：自然について学ぶ



あいらビューFM：PRをさせてもらう



【2025.7.15 プロジェクトⅡ】

地元を知ろうプロジェクト

イケダパン流通センター・重富工場



(2) 新しい取り組み……Focus on

新しい取り組みⅠ

Ⅰ 商品開発 【情報処理科】

「ビジネス基礎」・「課題研究」にて「商品企画 アイディア」募集

「課題研究」にて企業とコラボ

※120周年記念にUNIQLOとコラボTシャツ企画

「商品開発と流通」にてコラボ商品の開発

※コンビニ × 蒲生高校 × 麺屋むすび

※「ラーメン屋さん監修コラボおむすび」

※パッケージや商品開発に使用するゆるキャラクター「かも うみと」



学科の特色：継続しての商品開発

ここ数年企業とコラボしての商品開発は続いているものの、単年度完結型という課題がある。120周年を機会に情報処理科では「ビジネス基礎」「課題研究」「商品開発と流通」を開設して継続して取り組むように体系化した。アイデアの企画から商品化まで、まさに**生きた学習**を実践できるようになった。

新しい取り組みⅡ

Ⅱ 「蒲生高校マーケット」の定期開催

ア 定期的な販売の開催→6月・9月・12月

イ 「蒲生高校マーケット」の固定客を獲得する企画・運営

→（「商品開発と流通」で、新商品開発はもとより企画・運営も検討）

→（「課題研究」では仕入計画から店舗の運営、接客・経理までを学習）

※出前授業など企業のCSR



販売実習の定期開催で地元特産品を知る

【教師側の対応】

複合施設との具体的な交渉内容や保険関係

仕入先との仮打ち合わせ

（販売商品の選定）

（コラボ企画）

（マスコミを通じてのコマーシャル）

今年度販売計画：年6回

回	日程	場所	名称
1回	6月28日 (土)	イオンタウン 始良	「蒲生高校マーケット」
2回	8月23日 (土)	山形屋 地下1F	出張「蒲生高校マーケット」
3回	9月27日 (土)	イオンタウン 始良	「蒲生高校マーケット」
4回	10月26日 (日)	蒲生公民館	蒲生地区文化祭販売 実習

5回	12月20日 (日)	イオンタウン 始良	「蒲生高校マーケット」
6回	2月14日 (土)	アミュ広場	てげてげハイスクール 2026

※昨年度中に企業への依頼は済んでいる。

蒲生高校マーケット：マナー講座と職場実習が活きる



(3) 企業とのコラボレーション……Collaboration

Ⅰ UNIQLOとのコラボレーション

UNIQLOのイオンタウン始良への出店1周年

始良市の市制15周年

蒲生高校の創立120周年

企業は**CSRという観点**からメリット

生徒は**企業を知る、トレンドを知る**

自治体は地元の**認知度のアップ**

※体験学習の集大成

Win × Winの関係の構築

将来的には、地域に残り地域で活躍する人材育成！



進化したコラボレーション！

【今年度のコラボ計画案】

I 企業・高校・企業のWコラボレーション計画



【年間の流れ】

- 4月：担当者打ち合わせ（年間スケジュールなど）
：「9月または10月商品化」「120周年＆15周年」
「校章やキャラクターなど」
：コラボ企画の意義や企画書の記入方法，スケジュールの確認などを学習
：**同窓会との打ち合わせ（重要）**
- 5月：企画書の作成（個人）と出前授業（コラボについての意義や企画書の作成方法）
：企画書の作成（グループ）・企画書の検討
- 6月：今後のスケジュールと企画書の内容の検討
：第1回企画・検討会（PP）……プレゼン（意見交換および助言）
：蒲生高校マーケットにてプロモーション活動
- 7月：第2回企画・検討会（PP）……プレゼン（意見交換および助言）
（コンセプトや背景およびデザインなど）
：**作成枚数の確定（50枚以上で可能）**
- 8月：**最終企画のご提案**
作成開始
サンプル完成
- 9月：同窓会などを通じたプロモーション活動
：商品完成……**販売会実施**

今回は120周年をチャンスととらえ、「**商品開発と流通**」に組み込む。授業では上記のように出前授業やプレゼン・検討会，話し合いを重ね，プランニングシートを活用し意見交換をさせる。作成する商品をコンセプトやターゲットから絞り込みをおこなう。ある程度方向性が見えた段階でSDGsの観点も含め企業側のアドバイスを賜りながらプレゼンを数回おこない，実現に向けて話し合いを重ねる。また同窓会などの組織力を頼り，協力をもらって商品の販売数を伸ばす。

II コンビニ・高校・専門店のWコラボレーション計画



地元人気店である麺屋むすびの“おにぎり”にスポットをあてる！

進化したコラボレーション！

こちらは，専門店からの依頼があり，1年生の「ビジネス基礎」における授業で展開している。

- 4月：担当者打ち合わせ
商品開発の意義を説明して，企業を調査
- 5月：過去のコラボレーションの経緯などを学習
- 6月：企画書の記入の仕方など
- 7月：企画書を作成

※本格的に始めるのは来年度につながる意味からも2学期から3学期にかけて計画している。
学習の継続性という観点で意義深い取り組みである。

5 課題と展望

(1) 地域SBPとコンソーシアムにおける課題

地元企業や行政の力を借りて実施するという形であるが，実際に出向いて意義を説明する必要がある。その場合，どこに依頼すれば良いかなどがあり，教える側の主導になるが，機会の準備はこちらでおこなうという課題がある。また，120周年をひとつのチャンスとしてとらえるが，そこで終わりではなく，魅力ある内容にしていくために，継続した取り組みを創出する必要がある。そのためには，地域とのつながりを求めて，高校生目線での意見を積極的に出せる機会を増やしていく。このように機会の創出がひとつのポイントとなる。

情報処理科

1年生……「ビジネス基礎」

2年生……「課題研究」

3年生……「課題研究」

「商品開発と流通」

※「簿記」なども含め実学教育

前提として……

現行の計画や企画を大切にすることはもちろんであるが、そこに若者の視点を加えて、新しいプロジェクトを立ち上げ、プロモーションする。

プロジェクトの企画・運営やプレゼン能力育成などを考えさせ、取り組ませて進化していく、その繰り返しが実学教育である。

地域イベントへ積極的に参加し、自分たちでプロデュースする。まだまだ進化の余地がある。

商品開発においては他との差別化を考慮し、地域性も重視する。パッケージなども含めてそれに合わせたキャラクターを作成することも大切で、そこにも地域貢献につなげる学習のヒントがある。そのためにも「地元を知ろうプロジェクト」は重要である。地域社会ビジネスプランとして、企業のPRにつながれば将来につながるのではないかと予想されるが、これをやりきるだけの周りの協力も大きな課題である。

(2) 地域SBPとコンソーシアムの未来像

未来像として以下の2つが想像できる。

「地域共創型エコシステム」の確立

地域の持続可能な進化や発展を目指し、学校・企業・自治体が連携した「地域共創型エコシステム」を確立して土台作りをする。

「デジタルと現実の融合による地域DX」の確立

デジタル技術を活用して地域課題（高齢化など）や地域の人材育成などに焦点を絞り、新たなビジネスを創出するなど迅速に動ける体制を作り上げる必要がある。



地域のニーズをつなぐ支援体制に組織作り、地域SBPと官民一体のコンソーシアムが地域の中核となる。その中心に高校での地域を学ぶ学習全般の取り組みが活かされる。先駆けた教育の取り組みに他ならない。

(3) 高校生にできる地域SBPとコンソーシアム

1 地元企業の協力のもとでの販売実習

そこで……

定期的な販売実習の機会を設ける。地元にあるイオンタウン始良様のご協力を賜り、「定期的な販売ブースを提供します」と回答をいただき、年数回の販売会の実施を計画している。昨年度までの販売実習を受けてのストロングポイントは強化し、ウィークポイントは検討して解決していく。常に進化し続ける地域に根ざしたイベントとして成長させていく。

昨年度の販売会実施後アンケートより

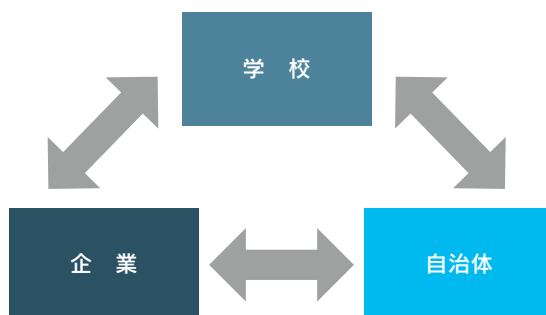
(実施担当者)

- 商品販売もその時だけになってしまい、リピーターの獲得につながらない。
- 笑顔での接客をこころがけた（接客の仕事の大変さを実感）。
- 事前にもっと宣伝をしておけば良いのでは（いつ開催かがわからない……）。
- 販売マナーをしっかり身に付ける良い機会である。
- 商品の知識がないとお客様からの質問に答えられないことがあった。

などなどたくさんの意見を集約できました。

※これを今後に活かしたい……

地域共創型エコシステム



コンソーシアムの課題として……

●利害の不一致

組織ごとに目的が異なるため、意見を合わせることが困難である。

企業が影響力を持ちすぎると、他企業と合わせることが難しくなる。

●意思決定の遅れ

多数のステークホルダーの合意が必要になるため、何をしても時間がかかる。

●役割分担の不明確さ

各組織の役割など業務の重複や漏れが発生する可能性がある。

●継続性の確保

参加者のモチベーションの維持が難しく、継続が難しい。

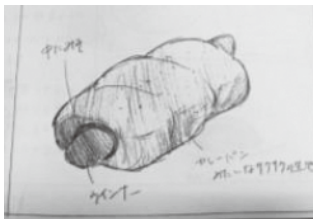
2 高校生らしい視点での新しいサービスの提案

商品開発に関するアンケート（年間反省から）

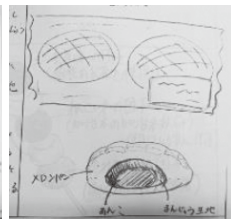
- 商品開発をしても次へつなげることが難しい。
- アイデアが浮かばない（企画書の作成に苦労した）。
- 開発商品のコマーシャルの必要性（自分たちでできれば……）。
- 常にはやりに敏感になっておく必要がある。
- 企業に頼らざるを得ない（自分たちだけでは実現できないもどかしさもある）。

※これを今後に活かしたい……

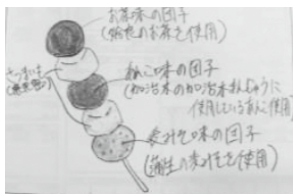
みそウイナーパン



加治木まんじゅう風
メロンパン



A（始良）K（加治木）K（蒲生）串団子



商品開発の授業風景



課題研究：キャラクター

大楠きこ



大楠わかば

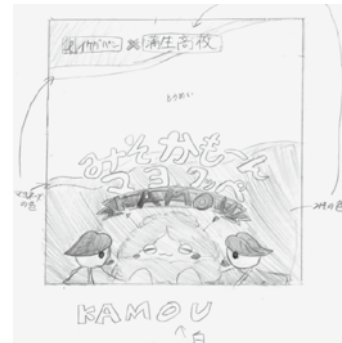


大楠みどり



2025新キャラクター
かも うみと

みそかもーんマヨクツペ：原画



みそかもーんマヨクツペ：完成版



6 まとめ



学習指導要領も新しくなり、観点別評価や総合的な探究の時間など、現在の教育界は大きな過渡期・転換期を迎えている。

本県の商業教育についても、さまざまな課題を抱えながら日々進歩を続けている。今回の研究テーマは生徒の目線から、地元「始良市蒲生」をどうすれば魅力的にできるか。そのひとつの答えとして、まず自校を魅力ある学校として発信させるところからスタートした。商業の専門科目から他教科との横の連携をとらえ、生徒自ら**地域の広告塔としてその魅力を多面から発信させ、そこからプロデュースしていく方法**を探ってきた。地元と密接につながり、地域の良さを再発見し、**地域共創**に取り組んだ。この活動を、本校情報処理科を通して検証した。

学科をこえ、科目を縦に横に関連付け、継続しての本校の取り組みは、まだ始まったばかり。今回すべてを見直すことで、各科目やイベントが体系化され、つながりを持たせることで、よりひとつひとつの科目や行事イベントの意義が明確になった。創立120周年を学ぶ機会ととらえ、生徒が主体的に動くことで、アイディアの提供や共有、販売業務の実践体験、経理業務さらには運営など社会のシステムをすでに高校時代より学び、好奇心・探究心を伸ばす目に見える成果を得ることができる最高の舞台がここには準備されている。

地域SBPとコンソーシアムを目標としてしっかり学び、地域からも高い評価を得るために新たな取り組みを実践していく必要性もあるが、それだけでなく**地**

域と共創することが重要である。**地域に必要とされる地域コーディネーターを目指した取り組み**が自分たちの将来につながるまさに生きた授業である。今後の展開が楽しみであると同時に、課題を発見し解決し、進化し続ける学校でなければならない。

タイトル通り、現状を把握し、新たな取り組みを企画・実践して、課題を解決するという社会の縮図を高校時代に体験・経験することで成長する自分たちの姿をとらえていきたい。

これが本校の取り組んでいる地域を巻き込んだ商業教育である。

蒲生高校（イノベーションチャレンジ！）

● 地域を学んで地域再発見！

「地域共創」のチャレンジ！観光コーディネーターの育成。

● コラボレーションによる商品開発！

地域特産品を使用した商品開発（地元のPRへつなげる）。

地域の観光資源を活用し、地域の発見や地域の観光の創造につなげる。

● 120周年による機会の創設

まさに地域SBPの柱としての役割。

● 「進化系マーケット」の開催

経営を通してコミュニケーション能力の育成。

これらすべてが、**地域SBPとコンソーシアム**につながる本校の取り組みである。

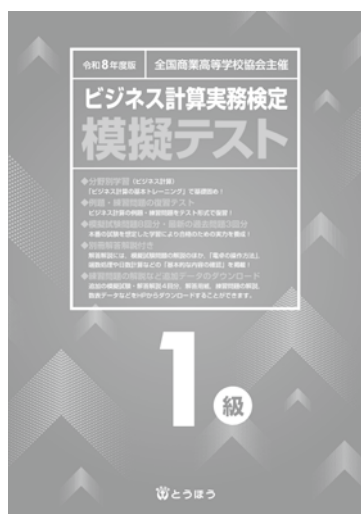
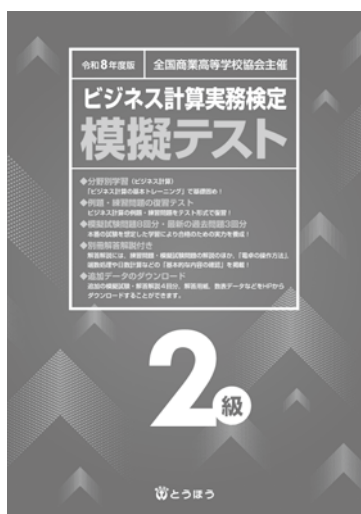
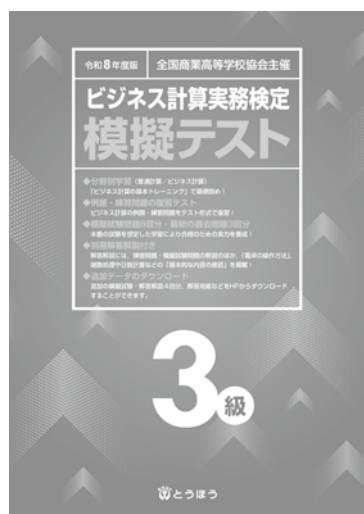
7 参考文献

- ・高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説 文部科学省
- ・令和5年度始良市統計書
- ・令和6年度始良市統計書
- ・南日本新聞（令和5年度から令和7年度の本校記事）

Information

書籍情報

ビジネス計算実務検定 模擬テスト 3・2・1級



令和8年度版（2026年2月発行）

各級とも別冊解答解説付

〈3級〉

A4判はぎとり式／120ページ
定価680円（本体618円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6781-5 C7063 ¥618E

〈2級〉

A4判はぎとり式／180ページ
定価740円（本体673円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6782-2 C7063 ¥673E

〈1級〉

A4判はぎとり式／208ページ
定価790円（本体718円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6783-9 C7063 ¥718E

本書の特長

- 〔分野別問題〕→〔模擬試験問題〕→〔過去問題演習〕の構成で、段階的な学習が可能です。
- 模擬試験問題12回分（問題集収録8回＋ダウンロード4回）の演習で、合格のための実力を着実に養成します。
- 数字や記号の書き方トレーニング、ビジネス計算の基本トレーニングで基礎固めをおこなうこともできます。
- キャラクターによるワンポイントアドバイスやコラムで、理解度を高めることができます。
- 最新の検定試験問題3回分（第149回・第150回・第151回）を掲載しています。
- 当社ウェブページから、以下のデータをダウンロードすることができます。是非ご活用ください。

【ダウンロードデータ】

- ・（全級）本誌誌面PDFデータ*
- ・（全級）模擬試験問題の解答用紙データ
- ・（全級）追加模擬試験4回分（第9回～第12回模擬）の問題＋解答解説データ*
- ・（2級および1級）数表データ
- ・（1級）練習問題の解答解説データ*

※マークが付いているデータを開く際には、パスワードが必要となります。パスワードおよびダウンロード手順は、各級の別冊解答解説の最終ページに記載しております。

書籍情報 (ビジネス情報分野)

アルゴリズム入門

全商情報処理検定試験 プログラミング部門 1・2級対応



- 全商情報処理検定試験プログラミング1・2級で出題される流れ図（アルゴリズム）の全範囲をカバーした問題集！
- 検定1級・2級合格のための基礎力を一冊でつけることができる！
- 特定のプログラム言語に依存せず、すべて流れ図でアルゴリズムを学習できる！
- 問題は段階的に難しくなるように構成され、難易度の異なる似た問題を繰り返し解くことで、やりがいを感じながら着実に力をつけることができる！
- すべての流れ図（アルゴリズム）に解説動画つき！

解説動画
好評！

- ▶音声つきの丁寧な解説で、無理なく理解できる
- ▶1本あたりの長さも適切で、集中力が続く

「生徒ひとりでも取り組みやすい」とご好評をいただいております！

広本 雅之 著

B5判／200頁／定価840円（本体764円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6638-2 C 7004 ￥764 E

全商情報処理検定試験 模擬問題集 プログラミング編

- プログラミングの力が身につく、最新の検定試験を踏まえた問題で検定合格も勝ち取れる模擬問題集！
- 令和4年度からの新検定基準に完全対応！
- 模擬問題12回＋最新の検定試験問題2回
- 「用語解説」「練習問題」で知識問題の整理・演習ができる！
- 「チェック問題」で試験の直前チェックまで一冊で対策ができる！
- 「アルゴリズム解説」でアルゴリズムを基礎から着実に理解できる！
- 別冊解答には「生徒ひとりでも取り組みやすい」充実した解説を掲載！
- 当社ウェブページから、誌面PDFデータ、解答用紙、プログラムデータをダウンロード可能！
- 解答用紙は記入しやすい切り取り式！



2026年度用（2026年3月発行予定）

〈2級〉 A4判／208頁／定価910円（本体827円＋税10%） ISBN978-4-8090-6772-3 C 7004 ￥827 E
 〈1級〉 A4判／232頁／定価970円（本体882円＋税10%） ISBN978-4-8090-6773-0 C 7004 ￥882 E

書籍情報 (ビジネス情報分野)

新刊

全商情報処理検定試験 パスポート Excel操作編

新試験科目「情報処理」実技問題に対応！

- 最新の検定試験の動向を踏まえたテキスト&問題集！
 - 基本操作から関数の利用まで、Excelに特化して丁寧に解説されており、パソコンの操作に慣れない生徒でもスムーズに学習を進められる！
 - 例題（解説）→練習問題→検定問題 という基本構成によってスモールステップで学習を進められる！ 確実に力をつけられる！
 - 別冊解答の「ヒント」で理解が深まる！
 - 当社ウェブページから、各種提供データをダウンロード可能！
- ※解説は、Microsoft365、Excel2024・2021に対応しています

2026年2月
発行予定

B5判／160頁（予定）／定価750円（本体682円＋税10%）
Ver.1.0 ISBN978-4-8090-6774-7 C 7004 ￥682 E



現試験科目「ビジネス情報 2級・1級」に対応 パスポート 2級・1級 ビジネス情報編

2026年度用（2026年2月発行予定）

〈2級〉B5判／212頁／定価950円（本体864円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6775-4 C 7004 ￥864 E

〈1級〉B5判／224頁／定価960円（本体873円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6776-1 C 7004 ￥873 E

全商情報処理検定試験 模擬問題集 ビジネス情報編

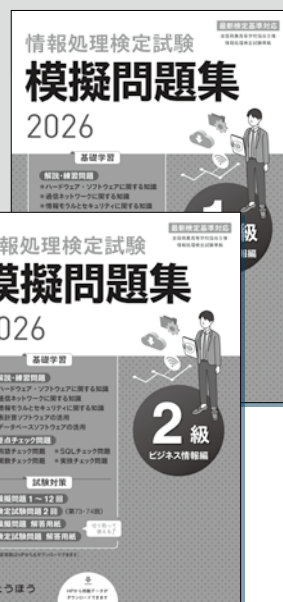
- 最新の検定試験を踏まえた模擬問題集！
 - 模擬問題12回＋最新の検定試験問題2回
 - 知識の整理、演習、直前チェックまで一冊で着実に合格に近づける！
 - 別冊解答には「生徒ひとりでも取り組みやすい」充実した解説を掲載！
 - 当社ウェブページから、各種提供データをダウンロード可能！
 - 解答用紙は記入しやすい切り取り式！
- ※試験科目の再編により、3級は新たな試験に対応した新刊となります

2026年度用

〈2級〉A4判／240頁／定価800円（本体727円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6770-9 C 7004 ￥727 E

2026年3月
発行予定

〈1級〉A4判／256頁／定価870円（本体791円＋税10%）
ISBN978-4-8090-6771-6 C 7004 ￥791 E



書籍情報 (ビジネス情報分野)

新刊

2026年3月
発行予定

全商情報処理検定試験 単元別模擬問題集 情報基礎・情報処理編

「情報基礎」「情報処理」に対応！

- 令和8年度より実施予定の新試験科目
「情報基礎」「情報処理」に対応した模擬問題集！
- 教科書と併用することで2科目の検定試験対策ができる！
※どの教科書をお使いでも併用してご使用いただけます
※「情報基礎」だけ先にまとめて学習することも可能です
- 思考力が身につく良問を厳選して単元別に収録！
- 問題演習システムで、CBT形式に慣れることができる！
良問を繰り返し解いて、知識を定着させることができる！

A4判／176頁(予定)／定価790円(本体718円＋税10%)
ISBN978-4-8090-6769-3 C7004 ￥718E

全商

情報処理検定試験が変わります！

※2025年3月時点

- 学習指導要領 科目『情報処理』から出題
▶これまで以上に教科書の内容の理解が重要に！
▶教科書の内容＋αの知識の定着と思考力の育成が必要になります
- 「情報基礎」と「情報処理」は内容が重複
▶情報基礎：科目『情報処理』と科目『情報Ⅰ』の共通する基礎的内容
▶情報処理：科目『情報処理』の内容
「情報基礎」の応用的内容を含む
- 筆記問題はCBT形式で実施
※「情報処理」では従来通りの実技試験も実施されます

新試験の科目構成

令和8	ビジ 3級		情報基礎	情報処理
令和9	ビジ 2級	プロ 2級	ソフトウェア活用	プログラミング
令和10	ビジ 1級	プロ 1級	ネットワーク	

※新試験の級取得条件（1級は「情報基礎」必須）
1科目→3級 2科目→2級 3科目以上→1級

そこで！

教科書と単元別模擬問題集を併用する 新たな授業スタイル

を提案します

- 科目『情報処理』の内容を体系的に学習することができます
- 教科書の内容＋αのインプットと点数直結の良問によるアウトプットで2科目の検定試験対策ができます

確実に理解して、繰り返し問題演習ができる
これまでにない問題集

単元模擬で2科目合格へ！

とうほうnavi
— 商業情報 — 第33号

2026年1月 発行

代 表 者 星 沢 卓 也

編集・発行 とうほう 東京法令出版 株式会社

〒112-0002 東京都文京区小石川5丁目17番3号 ☎03(5803)3304
〒534-0024 大阪府都島区東野田町1丁目17番12号 ☎06(6355)5226
〒062-0902 札幌市豊平区豊平2条5丁目1番27号 ☎011(822)8811
〒980-0012 仙台市青葉区錦町1丁目1番10号 ☎022(216)5871
〒460-0003 名古屋市中区錦1丁目6番34号 ☎052(218)5552
〒730-0005 広島市中区西白島町11番9号 ☎082(212)0888
〒810-0011 福岡市中央区高砂2丁目13番22号 ☎092(533)1588
〒380-8688 長野市南千歳町1005番地

【営業】 ☎026(224)5411 FAX026(224)5419

【編集】 ☎03(5803)3304 FAX03(5803)2624

<https://toho.tokyo-horei.co.jp/>