

令和5年度 とやま新時代創造創造プロジェクト学習推進事業
実施報告書【学校課題実践校用】

学校番号	27
学校名	富山県立高岡商業高等学校

学校の現状と課題	<p>本校は学校行事や課題研究での地域社会との連携により、社会が大きく変化する中において生徒一人ひとりがその変化に対応し課題解決に挑戦する意識や自己実現に向けた意識を育成し、職業的・社会的自立を目指したキャリア教育の推進を中・長期ビジョンのひとつに掲げている。</p> <p>本年度は、模擬株式会社イベントへの出店や出張販売、商品開発を地元企業との連携により積極的に取り組み、成果を上げた。また、進路ガイダンスを各学年で行うことにより、自己の進路について具体的イメージを持たせることができた。</p> <p>今後の課題としては、検定取得により身に付けた知識や技術を活用するきっかけが少ない。また、福祉施設、商店街連盟などと協働でビジネス実践活動を実施し専門性をより確かなものとする方向で進めてきたが、今後一層の充実を図っていく必要がある。さらに、本校からの情報発信がホームページのみと限定され、より多くの方により迅速に本校の活動を発信するツールの活用について研究を進めていく必要がある。</p>				
テーマ(特色)	ビジネス実践を通じた地域交流活動とキャリア教育の充実				
設定した「テーマ」の達成状況	<p>模擬株式会社運営における商品開発、販売計画、地域活性化への取り組みなどの活動を、福祉施設、商店街連盟など関係機関と協働して行った。外部団体の関わる活動から、地域社会において自分たちが果たすべき役割などを主体的に考える機会とすることができた。また郷土の良さを再発見することから地域社会を大切に思う心を育み、地域社会に貢献する人材を育成することができた。</p>				
実施内容 (具体的に記入する)	<p>1 地域交流～地域から学ぶ・商品開発や店舗経営研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3年生生徒全員が、校内や近隣小売店舗での店頭での販売実習に参加した。 ・地元事業者の協力のもとパンやケーキなどの商品開発を行い、商品の開発から仕入れ、販売、決算までを行うことで、課題や改善点を探ることができた。 ・高岡市内を中心とした小売店頭での販売活動を通して、「地域再発見」「接客マナー」「店舗経営」等の指導を受けた。 ・模擬株式会社運営ではイベントへの出店や出張販売、商品開発などの企画や販売、会計までを生徒自身が行うことで、主体的に取り組む姿勢やチームで働く力を身に付けることができた。 ・アルビス(株)との連携により、生徒発案による弁当を店頭にて販売を行った。 ・高岡市観光協会からの支援を得て観光ガイドを実施し、地域の魅力を発信することができた。 <p>2 WebやSNS等を活用した情報発信の拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本校の模擬株式会社りゅうりゅうの活動(新商品、イベント案内等)をHPやSNSにおいてリアルタイムに紹介取組を充実させるとともに、外部との相互リンクし情報発信を拡大する。 ・模擬株式会社イベントへの出店をPRする動画を作成し、Youtubeに限定配信をすることができた。 ・ロゴマークや商品ラベルの開発を生徒主体で行った。 <p>3 キャリア教育の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業や卒業生を招いた進路ガイダンスを実施する。 ・卒業生との進路懇談会を実施し、卒業後2～3年を経た社会人や学生から体験談を聞き進路実現に向けたアドバイスを受ける。 ・よしもとコミュニケーションズより講師を招き、社会人としての接客マナーやコミュニケーションについて講義や実技指導を受けビジネス教育を深める。 ・大高建設(株)様よりメタバースを活用した取組や(株)リョーシン様より継続可能な高度循環型社会を目指した取組など、地元企業の最先端の事業について理解を深めた。 				
取組による成果 (プロジェクト学習推進の観点から)	<ul style="list-style-type: none"> ・商品開発及び販売実習の活動を通し、生徒たちは地域が抱える諸問題を発見し、活動を通し問題を解決する重要性(問題解決能力)や資料・データの収集と分析、議論の進め方、他者への理解や共感、プレゼンテーション力(論理的思考力)を向上させることができた。また、商業のさまざまな授業で身に付けた知識や技術が、これらの活動に大きく活用できることを知り、学習や商業に関する各種検定取得に対する意欲の一層の向上もみられた。 ・地元小売商や事業所から講師を招くことができ、より効果的な講座を実施することができた。 ・生徒自身が商品の企画から販売、決算まで行うことで、ビジネスに対して主体的に取り組む姿勢が身に付くだけでなく、失敗しても粘り強く取り組む力や考え抜く力、チームで働く力など「社会人基礎力」養成に結びつける活動ができた。 				
対象者(学年・人数など)	・本校(商品開発及び販売実習参加)生徒 1・2年生延べ180名 3年生延べ255名 計約延べ435名				
実施実績	4月	模擬株式会社の運営			
	5月		地元企業との連携による商品開発	Web等を活用した情報発信の拡大	
	6月				キャリア教育の充実
	7月				
	8月				
	9月				
	10月				
	11月				
	12月				
	1月				
	2月				
	3月				