

志教育の 視点	☑かかわる ・ ☑もとめる ・ ☑はたす
------------	----------------------

活動名	地域企業と連携した「商品の開発」
教科・領域等	「総合的な探究の時間」
活動学年・人数等	3年次 2名
ねらい	本校の商業科目の授業（簿記・ビジネス基礎・情報処理）で学んだ理論を、実際の社会の場で、調査・企画・販売等を実践することで、主体的な学習態度や課題解決能力を養わせる。また、高校生の柔軟な発想で、地域の特産品や食材を生かした商品を考え、商品化することで、地元企業への理解や貢献、さらには郷土への愛着や誇りを持たせ、将来のキャリア形成に向けた実社会で役立つ能力を身に付けさせる。

【実践内容】

【商品開発の流れ】

企画・立案▶協力企業の選定▶企業交渉▶試作・試食▶商品改良▶商品完成▶販売価格の設定▶CMの作成
▶パッケージデザインの作成▶ポスターの作成▶販売実習▶収支報告

例年、開発した商品は文化祭で販売していたが、今年度は生徒が2名ということもあり、文化祭での販売は厳しいということで見送った。何とか1月の「総合的な探究の時間学習成果発表会」の日に、他の生徒の協力も借りて販売を行った。販売商品150個が1時間程度で完売した。

○企画立案、協力企業の選定

今回は、商品開発選択者が2人だけということもあり、例年3、4種類を販売していたが1種類に絞って販売することとし、全国展開もしている「気仙沼工房株式会社」とコッペパンを共同開発しようと企画を立てた。

○企業交渉

気仙沼工房（株）は既に季節限定の商品等も含めると10種類以上のクリームパンを製造しており、新たな種類のパンの商品開発は難しい旨の話もあったが、高校生の開発に対する熱意を買っていただき協力をしていた。

○試作・試食、商品改良、商品完成

コッペパンに挟む、様々な具材のアイデアが生まれたが、最終的には老若男女が食べ、できるだけ長く販売することができる「抹茶」が採用された。パンの包装紙が37,000枚単位で注文するので、当然ではあるが、まずは完売させて利益につなげることが大事であるということも学んだ。

○販売価格の設定

販売価格については、気仙沼工房（株）側は、卸値価格だけを設定して、他の店舗が販売する価格については各店舗で自由に設定するということ学んだ。生徒が学校で販売する商品価格は200円に決定した。

○CM作成

今回は2名ということで作成はできなかったが、例年は無料のアプリを使ってCM動画を作成している。

○パッケージ、ポスターの作成

パッケージについては多くの案を考えたが、抹茶にふさわしいデザインが採用され包装紙の表紙を飾った。

ポスターについて、全体の構成やデザインについては了承いただいたが、キャッチコピーについては、人それぞれ感じ方が違うということで、改善を促された言葉もあり、大変参考になった。

○販売実習・収支報告

今回は1月の1回だけの販売であったが、プレゼン発表の直後ということもあってか1時間足らずで完売。

30,000円の売り上げであった。まずは地元での先行販売、その後全国展開という流れとなった。

【成果・課題や今後に向けて】

○成果

たった二人での商品開発であったが、座学だけでは得られない実学を通して、多くのことを学び、また地元企業の理解と貢献にもつながった。

○課題や今後に向けて

商品開発は、企画立案から販売まで、ある程度の生徒がいないと難しい側面がある。生徒数が激減している本地区ではこのような学習をどう成立させていくかが、「商品開発」に限らず今後の課題と考える。

商業科商品開発写真

製造業者へのプレゼン

名刺交換



社長への挨拶



プレゼン



製造業者へ見学



販売業者への依頼



校内での販売活動



マスコミ取材



新聞記事

