

文部科学省 新時代に対応した高等学校改革推進事業(創造的教育方法実践プログラム)

令和6年度市商地域創造プログラム事業報告書

(令和6年4月～令和7年3月)

地
域
を
創
造
す
る
市
商



高知商業高等学校

目次

はじめに	1
I 令和6年度市商地域創造プログラムの成果と課題	2
II 令和6年度市商地域創造プログラム実施報告	3
1 学習プログラム	
(1) 総合マネジメント科ライセンスコース3年生	4
(2) 社会マネジメント科地域実践コース3年生	19
(3) 情報マネジメント科3年生・情報マネジメント科ICT活用類型2年生	44
(4) スポーツマネジメント科1・2・3年生	53
2 研修プログラム	66
3 ふるさと納税に係る調査・研究	79
4 外部機関等との連携	85
(1) 福岡県立系島高等学校との情報交換	
(2) 令和6年度「新時代に対応した高等学校改革推進事業」創造的教育方法 実践プログラム 九州・四国の研究指定校オンライン交流会	
(3) 渋谷区産業観光文化部産業観光課との連携1	
(4) 令和6年度「新時代に対応した高等学校改革推進事業」指定校発表会	
(5) 『人吉・球磨ライジング構想』発表会及び報告会	
(6) 渋谷区産業観光文化部産業観光課との連携2	
(7) 渋谷区産業観光文化部産業観光課との連携3	
(8) 令和6年度高校コーディネーター全国フォーラム	
5 実施の効果とその評価	98
(1) 運営指導委員会の協議まとめ	
(2) 令和6年度創造的教育方法実践プログラム教職員アンケート（令和7年2月実施）	
(3) 高校魅力化評価システムアンケート（令和6年9月実施）	
6 成果発表・成果普及	116
(1) 課題研究発表会及び市商地域創造プログラム報告会	
(2) 課題研究発表会及び市商地域創造プログラム報告会来場者アンケート	
III 令和6年度市商地域創造プログラム成果概要図	120

はじめに

令和7年2月13日、令和6年度課題研究発表会・市商地域創造プログラム報告会を、高知県立県民文化ホールにて開催した。令和4年度から始まった文部科学省「新時代に対応した高等学校改革推進事業（創造的教育方法実践プログラム）」の集大成となる発表会を終え、感慨深いものがある。ここでの感想は割愛し、感無量のまま終えたいところだが、この3年間をあらためて振り返りたい。

この事業に取り組んで得たことが大きく2つある。1つは、教職員との対話が高知商業のチーム力を加速させたということだ。新しいカリキュラムづくりは学校づくりであり、学校づくりのためには、教職員同士が心を開いて対話することが重要である。当たり前のことだとお叱りを受けるかもしれないが、この事業を通じて意見をぶつけ合い、協力し合ったことは、高知商業高等学校にとって大きな財産となった。事業指定を受けた当初は、日常の業務に加え、新たな取り組みへの負担が一人ひとりにのしかかった。しかし、対話を通じて見えたのは、生徒のことを真剣に考え、模索し、創造する教職員の姿だった。志高く取り組む本校教員の姿に触れ、誇りに感じるとともに、深く感謝している。この力こそが、3年目を終えた今もなお、次につながるステップになると確信している。

もう1つは、高知商業高等学校を支える多くの応援団を得たことである。本校を温かく支えてくださるコンソーシアムは、学科コースを担当する本校教員がコーディネータとなり築いてくれた。その尽力には、ただただ敬服するばかりである。一目で分かるよう視覚化を試みたが、パワーポイント1枚には到底収めきれないほどの広がりを見せた。個人的には、運営指導委員会にご協力いただいた委員の皆様からの助言が、ときに深い反省を促し、ときに新たな光を見せていただいたことに、心から感謝している。

また、冒頭で触れた報告会当日には、この事業を通じてつながった企業・団体に加え、県外他校の先生方も、オンラインを含め駆けつけてくださった。この場を借りて、あらためて心より御礼申し上げたい。

深く感謝するとともに、これからもなお一層のご協力とご支援を賜りますようお願い申し上げます。本当にありがとうございました。

令和7年3月吉日



高知商業高等学校 校長 成瀬 孝治

I 令和6年度市商地域創造プログラムの成果と課題

1 成果

成果1



プロジェクションマッピング可能な
プロジェクターとハイスペックPC

成果2

県内外の
たくさんの方々が
先生に！

成果3

本校教員が
コーディネーターの力を
つけつつある。

成果4

挑戦して失敗する
生徒（先生も）が
増えた！

成果5

市商マネジメント力
の伸長

**市商を
学び
楽しめ！**

令和4年度から3年間の取組における成果として、よい機材や環境があると、生徒や教職員のやりたいことも増え、挑戦と失敗の経験が、市商マネジメント力の伸長につながることを確認できた。校外学習が昨年度の74件から今年度は104件へと増加、生徒主体の地域貢献プロジェクトも併せて増加した。この間教職員は、カリキュラム開発、外部講師や協力機関とのコーディネート、探究的な授業を展開するなど、多岐にわたり教育職員としての専門性を発揮してくれた。今年度は、文部科学省の指定校発表会や高校コーディネータ全国フォーラムへの参加により、全国の先進校と情報交換する機会も増え、学びを深めていった。さらには、文部科学省事業指定校をはじめ6校の他県高等学校から視察の依頼を受け、授業公開や交流を進めることができた。課題研究発表会及び市商地域創造プログラム報告会では、県外高等学校関係者、企業、自治体、教育委員会などから約70名の参加を得て、情報発信ができた。参加者アンケートの内容や、閉会の来賓の言葉や、来場者の表情から、高知市における高知商業高等学校の存在意義を認知していただくことにつながる報告になったようで安堵している。

2 課題

課題1

商業高校生だからこそ
簿記会計、ビジネス、
経営の視点を

挑戦したいレベル★

楽しいイベントがしたい！

問 どんなイベントがええろう？

行動 インターネットで面白いイベントでも探してみるか。

課題2

皆さんの挑戦したいことの
意義・意味の
レベルを上げる

そうすると 自分への問いがレベルアップ↑
あなたの行動がレベルアップ↑

挑戦したいレベル★

子どもが喜ぶイベントがしたい！

問 どうやったら子どもたちが喜ぶろう？

行動 子どもたちの心理に関わる本を読む！
保育園や小学校に取材に行く！

楽しいイベントがしたい！

自分本位

子どもが喜ぶイベントがしたい！

誰かのために

地域の人を巻き込むイベントがやりたい！

社会につながって（世の中ニーズ・未来志向）

挑戦したいレベル★

楽しいイベントがしたい！

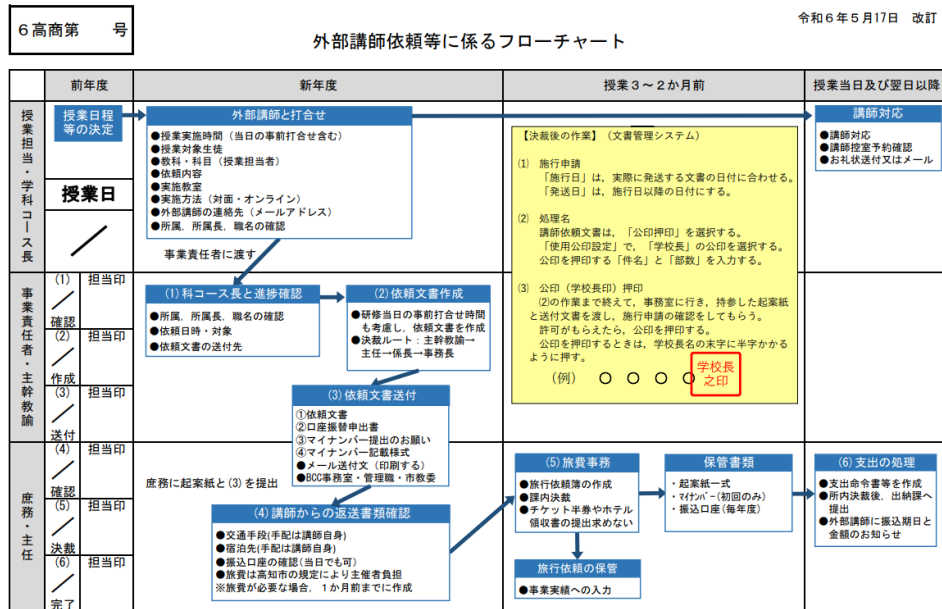
問 どうやったら一緒にやってくれるろう？

行動 地域の人とコミュニケーションとろう！
一緒にイベントを考えてもらおう！

II 令和6年度市商地域創造プログラム実施報告

本事業では、科コース長等が、それぞれの専門性を活かし、外部講師や外部協力団体とのコーディネータ役を担い、特色あるカリキュラムを開発してきた。また、校内プロジェクトチームを持たず、リーダーを置かず、会議も持たず必要に応じて相談し進める形をとった。わたしたちは一人ひとりが①新しいプロジェクトで必要とされる挑戦的な職務を引き受けること、②仕事をより効率的に行うために新しいツールを活用すること、③失敗から学ぶことにより、3年前より着実に前進していると感じている。

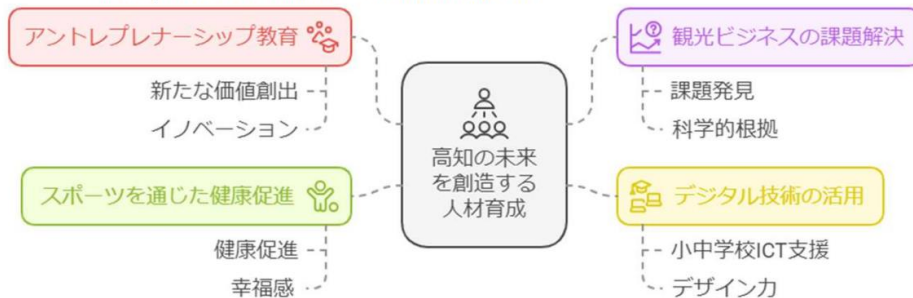
令和6年度は、予算執行や行政との折衝など新たに着任した事務長、担当係長と連携し、校内での意思決定をもとにこれまで以上にスピード感を持って対応することができた。各科コースの講師招聘については、授業担当が外部講師の内諾を得たのち、事業責任者が外部講師とメールによる連絡や依頼文書等の送付を行い、庶務が支払事務を執行するなど、各担当が抜かりや滞りなく、情報共有しながら進めるために下のようなシートを作成し活用した。



I 学習プログラム

市商地域創造プログラム 高知の未来を創造する人材育成 カリキュラム

【概要】 科コース設定テーマに基づいて、地域の課題に対応する力及び市商マネジメント力の獲得をめざし、課題の発見やその解決策を見出し、実践・試行錯誤する探究的な学習等を通じて、高知の未来を創造する人材を育成する。



【生徒に身に付けさせたい市商マネジメント力7つの力とは】 ①コミュニケーション力 ②課題発見・課題解決力 ③プレゼンテーション力 ④講義理解力 ⑤ICT・英語活用力 ⑥察する力 ⑦失敗から学ぶ力

(I) 総合マネジメント科ライセンスコース3年生

1) 活動主体

高知商業高等学校 総合マネジメント科ライセンスコース3年生 100名

2) 実施授業

課題研究

3) 授業の目的・ねらい

○ 目的

アントレプレナーシップ教育を通して、自ら社会課題を見つけ、他者と協働し、ビジネスの観点から解決策を考えることによって、様々な困難や変化に対し、与えられた環境のみならず自ら枠を超えて行動を起こし、新たな価値を生み出す力の育成を目指す。

○ ねらい

ア 社会や身の回りの課題から事業機会を発見し、ビジネスプランを構築する。

イ 企業訪問や企業研究を通して、ビジネスの知識を身に付ける。

ウ 企業訪問などを通して、社会と繋がる機会を作る。

エ 授業や活動の経験から自らの進路実現や将来の方向性について考える。

4) 外部講師（敬称略）

講師氏名(所属)	主な講義内容
須江 勇介 (株式会社アッシェ)	事業内容に関する講演 ビジネスプランに対する助言
濱田 創 (株式会社なかよしライブラリー)	事業内容に関する講演 ビジネスプランに対する助言
田内 宏和 (株式会社ウィズ・ソリューション)	事業内容に関する講演 ビジネスプランに対する助言

5) 科目横断的な授業

科目名	授業内容
ビジネスマネジメント	経営に関する時事ニュースを取り扱い、社会課題の発見に繋げる

6) 実施実績

令和6年度

月日(曜日)	内容
4月16日(火)	オリエンテーション
	チームビルディング

4月18日(木)	【自分棚卸】ワークシートを活用し，自分の幼少期から現在までの経験など，自分自身についての整理を行った。
4月23日(火)	【課題発見】棚卸をもとに，自己理解インタビューを行い「誰のために何に取り組みたいのか」を明確にした。
4月25日(木)	【チーム決定】テーマごとに生徒をチームとしてまとめた。
4月30日(火)	【ターゲット設定】具体的にターゲットを選定し，ニーズ調査に向けて準備を行った。
5月9日(木)	【ニーズ調査】ターゲットに対する取材計画を立案し，アポイントメント，本取材等を行った。
5月14日(火)	
5月16日(木)	
5月23日(木)	
6月4日(火)	【課題設定】取材結果をもとにビジネスになりそうな課題を選定した。
6月6日(木)	【ビジネスプランニング】課題をもとに，どのようにすればビジネスとして解決することができるのかを話し合い，ビジネスモデルの作成を行った。
6月11日(火)	
6月13日(木)	
6月18日(火)	
6月20日(木)	
6月25日(火)	
7月4日(木)	中間報告会準備リハーサル
7月9日(火)	【中間報告会】作成したビジネスモデルをクラスで発表し，質疑応答などを通じてプランの問題点などが浮き彫りとなった。
7月11日(木)	中間報告会振り返り
7月18日(木)	フレームワークKPTを活用し，継続すること，改善点，挑戦することの3つに分類を分けて考えた。
9月3日(火)	【コンテスト応募に向けた資料作成】高校生ビジネスプラングランプリと高知ビジネスアイデアコンテストに向けた資料作成に取り組んだ。
9月10日(火)	
9月12日(木)	
9月17日(火)	
9月24日(火)	
9月26日(木)	
10月8日(火)	ビジネスプラン検討会 教員，生徒をクラスを超えて配置し，現状のプレゼンを行い，ブラッシュアップを行った。

10月17日(木)	ビジネスプラン検討会を踏まえたブラッシュアップを行った。
10月19日(土)	高知ビジネスアイデアコンテスト (KOIB 主催) 参加 最優秀賞含む4チームが受賞
10月29日(火)	【高知県内の起業家による ブラッシュアップワークショップの実施】 須江氏，濱田氏，田内氏の3名に各クラスに講師として来校していただき，講演会の実施，さらに生徒のビジネスプランに対する助言をしていただいた。
10月31日(木)	【最終ブラッシュアップ期間】 ライセンスコースビジネスプランコンテストに向けて，前回のワークショップの助言も踏まえた改善を行った。取材活動などにも取り組み，根拠をより正確なものへと変化させた。
11月5日(火)	
11月7日(木)	
11月12日(火)	
11月14日(木)	
11月19日(火)	
11月21日(木)	
11月22日(金)	高知イノベーションサミット 2024 参加 中四国の経営者が集うサミットにて，高知ビジネスアイデアコンテスト最優秀チームがピッチを披露
11月26日(火)	【ライセンスコースビジネスプランコンテスト（一次審査）】 ビジネスプラン一次審査の実施 各クラスで上位2組を決定する審査会の実施
11月28日(木)	最終審査に向けた準備&レポート作成
12月10日(火)	
12月12日(木)	
12月17日(火)	【ライセンスコースビジネスプランコンテスト（最終審査）】 ビジネスプラン最終審査 (13:00～15:15 第一体育館) 各クラス代表2組×3クラス，合計6組出場 ゲスト審査員を迎え，最終審査会を実施 グランプリ，準グランプリを決定 須江氏による講演会の実施
1月9日(木)	レポート作成 2年間取り組んできたことの集大成としてレポートに4000字程度でまとめた。
1月14日(火)	
1月16日(木)	
1月21日(火)	

7) 生徒の感想等

- ・ 発想力や論理性など身につく良い機会となった。その反面、挑戦する力がまだ足りてないという課題も見つかったのでこれからはその部分の力を付けたいと思う。
- ・ 難しい問題に衝突して諦めそうになることもあったけど、同じグループの仲間と協力して乗り越えることで、良いビジネスプランを作ることができたことがとても思い出に残っている。課題研究の授業で学んだことをこれからの生活でも活かしていきたい。
- ・ 自分の将来の選択肢をひとつ増やすことができたと感じた。
- ・ 2年間の活動を通して、貴重な経験をすることができました。修学旅行で企業を直接訪問したり、社長さんからアドバイスを頂いたり、本気でビジネスに向き合うことができた2年間でした。将来起業するつもりがなくても、アントレプレナーシップはどの場面でも活用することができます。これからもアントレプレナーシップを活用していきたいです。
- ・ 毎時間、頭をフル回転させる難しい授業でした。苦手意識もあり、これからの活動に不安がありましたが、なんとかやり切ることができました。
- ・ 人と共同で何かを作っていくということの難しさやモチベーションを向上させることの難しさというリーダーシップ的な部分を学ぶことができた。また、起業やビジネスに必要なスキルとは何なのかを知り、そしてそれはこれからの人生にどのように活かせるのかということを考え自分のキャリアにも落とし込むことができた。課題研究の授業によって、他の高校では得られない商業の学びをさらに深めることができたと感じる。
- ・ 最初は難しそうだと思ってあまり関心をもっていなかったのに、真剣に自分たちが考えたビジネスと向き合うことで、新しい自分を知るなど自分ともちゃんと向き合うことができ、大きく成長することができて本当に嬉しかったです。そして、新しい夢や目標を見つけることができて、この授業があって本当に良かったと思いました。
- ・ 本当に最初は授業だからという気持ちでやっていたけど次第に考えていくのが面白くなってきて最後まで真剣に取り組むことができました。このアントレプレナーシップの考え方を忘れず、考えに詰まったときは思い出してこの考え方で物事を考えていきたいと思います。

8) 授業担当者感想等

本年度は、2年間のアントレプレナーシップ教育の2年目にあたり、昨年度の教育プログラムを大きく見直し、全体を10単元に構成して取り組んだ。

① 自分棚卸

生徒が幼少期から現在までの生き立ちを整理し、自身の興味・関心を再確認する時間を設けた。また、友達同士でインタビューを行い、より深く掘り下げたうえで、最も関心のあるテーマをビジネスの領域として設定した。

② チーム決定

1単元目で設定したテーマごとに、同じ関心を持つメンバーを教員がチーム分けした。

③ ターゲットの設定

チーム活動として、ビジネスのターゲットとなる顧客層を話し合った。

④ ニーズ調査

設定したターゲットが抱える課題を明確にするため、インタビュー取材を実施した。

⑤ 課題設定

調査結果をもとに、「誰の」「何を解決する」ビジネスなのかを明確にした。

⑥ ビジネスプランニング

ビジネスとして継続的に収益を獲得できるよう、ビジネスモデルの構築に取り組んだ。

⑦ コンテスト応募

日本政策金融公庫主催の「高校生ビジネスプラングランプリ」と、高知イノベーションベース主催の「高知ビジネスアイデアコンテスト」の2つに応募した。高知ビジネスアイデアコンテストでは4チームが最終審査に進み、うち1チームが最優秀賞を受賞した。

⑧ ブラッシュアップ期間の設定

さらなる改善を図るため、次の2つに取り組んだ。

- ・ クラスと担当教員をランダムに入れ替え、ビジネスプランのディスカッションを実施
- ・ 高知イノベーションベースの協力により、起業家3名を講師として招き、各クラスで助言を受けた。

⑨ 校内ビジネスプランコンテスト開催

「第2回ライセンスコースビジネスプランコンテスト」を実施。

- ・ クラスごとの一次審査で上位2チームを選出
- ・ 最終審査では6チームが登壇し、ライセンスコース1・2年生、審査員5名（ゲスト審査員3名、教頭、主幹教諭）が参加
- ・ グランプリおよび準グランプリを決定

⑩ レポート作成

2年間の学びを振り返り、約4,000文字のレポートを作成した。

以上のように、10 単元で構成されたプログラムを通じて、アントレプレナーシップ教育に取り組んだ。

本年度のプログラムのポイントは大きく4つ挙げられる。1つ目はチーム編成である。昨年度はビジネスアイデアに対して賛同した仲間を集めるという形で形成したが、結局親しい仲間の所に集まってしまうことに繋がってしまった。本年度はテーマごとにチームを決定し、5～6名で各クラス6チーム作成した。しかし、1年間活動が続けていく中で見えてきた課題としては人数設定である。5～6名程度では活動において、十分に役割分担ができておらず、3～4名程度に人数を設定する必要があった。また、興味のあるテーマごとにメンバーを決定したが、メンバー内の熱量の格差も多くみられ、チームビルディングの難しさを感じた。

2つ目はピッチの回数である。昨年度よりもピッチ回数を増やし、7月、9月、10月、11月合計4回ピッチを行った。ピッチを行うことによって、ビジネスプランの現状を整理することができ、質疑応答を行うことによって、課題を見つけ改善につなげることができていた。

3つ目はピッチ資料の作成に重点を置いたことである。昨年度はプロトタイプとしてアプリやホームページを作成させたが、作成そのものに時間を要し、ビジネスプランの改善にスピード感がなくなってしまっていた。本年度はプロトタイプを作成せず、ビジネスアイデアのピッチ資料の作成に重点を置いた。ビジネスプランの作成に時間を多く費やすことで、ターゲットをより具体的に設定することや、収支計画の作成に取り組むことができた。しかし、プロトタイプがないことによって、プランに実現可能性の低いものも一定数出てきてしまった。また、プロトタイプを活用した取材活動も実施できなかったため、プロトタイプの必要性も感じた。授業時間とのバランスを図りながら、プロトタイプを作成する必要がある。

そして4つ目は高知イノベーションベース（K0IB）の方々の協力を得たことである。10月のクラスでのピッチに参加していただき、助言をいただくことができた。また12月「第2回ライセンスコースビジネスプランコンテスト」にも審査員として参加していただいた。生徒たちにとって、高知県内で活躍する起業家の方々からのメッセージは非常に影響が強く、ビジネスアイデアの改善だけではなく、本気で起業を目指したいと考える生徒も現れるようになり、今後のキャリアに大きく関わる出逢いとなった。

このように昨年度からの改善を図ることによって、コンテストで最優秀賞を受賞するなど一定の成果は見られた。しかし、来年度以降に向けても本コースのアントレプレナーシップ教育プログラムはさらに改善する必要があるものだと感じている。

ライセンスコースとして、「資格取得のその先へ」を大きなテーマに掲げアントレプレナーシップ教育に取り組んできた。商業高校生として学びを実践に繋げることとはもちろんだが、将来のキャリア選択として「起業」が選択肢にある生徒もいる。将来、この教育プログラムで学んだアントレプレナーシップを活かし、高知県や日本、世界で活躍する人材へと成長することを願っている。

9) 授業風景



▲地域住民への取材の様子



▲高知ビジネスアイデアコンテストの出場時の様子



▲高知イノベーションサミットへの参加の様子



▲起業家の方3名に各クラスで講演やビジネスプランの助言をいただいている様子



▲第2回ライセンスコースビジネスプランコンテスト開催時の様子

記入日: 令和 年 月 日
ライセンスコース課題研究

キャリアプランシート

1. あなたの自身のことについて

(1) あなたが幼い頃～中学生のころ好きだったことや事は何ですか？

幼い頃～中学生のころ好きだったことや事	理由
ゲーム(ファミコン、スーパーマリオ、ドラゴンクエスト、ポケモン)、読書(漫画、小説)	好きなゲームはドラゴンクエスト。当時はファミコンで遊んでたので、ドラゴンクエストが好きだった。

(2) 今あなたが興味や関心があることは何ですか？

興味や関心があること	理由
警察官、IT(プログラミング)	警察官はカッコイイし、社会貢献できる。ITは将来需要が高まると思うから。

(3) あなたが人生において大事にしている価値観は何ですか？

大事にしている価値観	理由
誠実さ、努力、責任感	これらは生きていく上で必要なものだと思うから。

(4) あなたの強みを教えてください。

性格	能力
真面目、几帳面、責任感が強い	計画を立てる力、集中力、忍耐強さ

(5) あなたの弱みを教えてください。

性格	能力
人見知り、緊張しやすい	英語力がまだ弱い

(6) あなたの弱みを克服するために努力していることを教えてください。

性格	能力
人見知りを克服するために、積極的に人と話す練習をしている	英語力を上げるために毎日英単語を勉強している

2. 高校生活について

(1) 好きな教科、科目はなんですか？

好きな教科・科目	理由
国語、体育、理科	国語は物語の世界に入り込めるのが好き。体育は体を動かすのが楽しい。理科は実験が面白い。

(2) 高校生活で特に関心を持って取り組んでいることは何ですか？

取り組んでいること	理由
部活動(サッカー)	チームワークを学べるし、運動が大好きだから。

(3) 高校生活で印象に残っていることはなんですか？

こと	理由
修業	勉強が面白くなった気がするから。
学校行事	文化祭でクラス対抗の大会があったのが楽しかった。
部活動	サッカーで優勝したことがとても思い出深い。

3. 将来について

(1) 興味のある仕事や、将来やりたい仕事は何ですか？

仕事	理由
警察官	正義感があり、社会貢献できる仕事だから。

(2) これから学んでみたいことはなんですか？

学んでみたいこと	理由
ICT技能	将来の仕事で必要になるスキルだから。

(3) これから身につけたい力はどのような力ですか？

身につけたい力	理由
コミュニケーション能力	将来の就職先で求められるから。

▲自分棚卸をした際に使用したワークシート

先行事例研究シート

先行事例を検索して、自分たちのアイデアに応用できそうな点について書きましょう

①自分たちの設定したテーマ（国りこ）
旅行先で急に雨が降り、旅行の行程が崩れるそう。
②先行事例の商品名、サービス名
お天気保険
③具体的な内容（簡易書きや、図、イラスト、HPの貼り付けなどでもOK）
お天気保険とは、 ・旅行先で悪天候時間雨か降ったり晴れたりした場合に、代金の一部を返金してくれる保険のこと。 ・2006年4月に保険法改正により、従来の「少額短期保険」一種。 ・国内旅行だけでなく、海外旅行にも利用できる商品も
④対象：旅行予約の時点から
⑤条件： ・旅行先で3時前、6時前、10時前雨か降った場合 ・出発地付近のお昼店やカフェで滞在していた時に雨が降った場合は判定し、旅行先の最寄り駅まで送迎するサービスを提供する ・加入するのは保険会社ではなく、保険料は200～500円程度のアラウトで、旅行代金の～%ほどで済むようにする。
<メリット> ○代金の一部、または全部が戻ってくる →8月以降はメキシコに行く予定 →戻ってきた旅行代金が別の場所へ変更し外食などの実験ができるといい。
<デメリット> ○条件を満たさないと旅行代金は戻らない →一定期間メキシコの観光地で滞在している必要がある ○アラウトと保険料が異なる ○旅行代金の戻りで3日に限られる
⑥どこを参考にするか、どのように応用できそうか
応用できそうな点
保険という仕組み
どのように応用できそうか
雨(天気)に限らず旅行中に起こるリスクに対する保険をつくらせる。 お天気保険と同じようなシステムを使うことができる。

▲先行事例を研究するために使用したワークシート

困りごと決定 シート

▲事業機会を発見するために使用したワークシート

[illegible]

▲起業家の助言をいただいた後に使用した ワークシート

▼プレゼン大会で実際に使用した生徒が作成したスライド



アレルギー×メニュー アメニュギィ

株式会社リサーチ

食物アレルギーの症状

全身性：アナフィラキシー
粘膜：目やのどのかゆみ、腫れ
呼吸器：せき、ゼーゼーした呼吸
皮膚：かゆみ、じんましん
消化器：下痢、嘔吐（おうと）

**アレルギーを持つ方が
安心して食事を
楽しめる環境を作る**

きっかけ

アレルギー患者は外食が大変!!

アレルギー食品が含まれるお店を避ける

店員に食材を確認する

きっかけ

約6割が不安を感じる

店側のアレルギー対応に不安を感じるか

いいえ 23.4%

はい 76.6%

- アレルギー表示がない
- 確認せず答えられた
- 曖昧な返答をされた

きっかけ

約7割がアレルギー発症

外食でアレルギーを発症したことがありますか

いいえ 33.1%

はい 66.9%

- 店側の提供ミス
- コンタミネーション

経営理念

MISSION

誰もが安心して食事を
楽しめる環境を作ること

VISION

全ての店でアレルギー表示を
当り前にする

VALUE

アレルギー調査やメニュー作成によって
飲食店のアレルギー表示をサポートする

ターゲット

個人経営の飲食店

①原材料・調理方法を提出
経費負担を減らす

②アレルギー情報提示

③メニュー作成

④アレルギー表示

⑤アレルギー表示は努力義務

必ず表示される7品目
(肉・魚・卵・牛乳・小麦・大豆・落花生)

表示が義務付けられている20品目
(そば・とうもろこし・りんご・バナナ・みかん・梨・柿・いちじく・ぶどう・葡萄・いちご・みもも・りんご・バナナ・みかん・梨・柿・いちじく・ぶどう・葡萄・いちご・みもも)

プラットフォーム

メニューを
チェックできるサイト

依頼を受けたお店の
メニューは専用サイトで
誰でも簡単に確認できる!

ターゲット

個人経営の飲食店

「Ta:bel」で調べよう!

①アレルギー情報をおこさま
アプリで確認

②アレルギー情報をおこさま
アプリで確認

ターゲット

個人経営の飲食店

専門的な知識がない
正しい表示方法を知らない

アレルギー表示がなく
利用を控える

秘密性

個人経営の飲食店の
サポートができています

データベースが増えること

地域の飲食店の
コミュニティになること

資金調達

少額ずつ幅広く集める

助成金・補助金

投資

クラウドファンディング

収支計画

勘定	詳細	1年後	3年後
売上高	アレルギー調査依頼料(¥3000/品) メニュー作成依頼料(¥5,000) ※目標集約数: 1年後: 4,000件 3年後: 7,000件	¥11,110,000	¥77,000,000
人件費	社員4名+アレルギー分野管理栄養士1名の給料	¥16,800,000	¥50,400,000
広告宣伝費	参考元: 日本経営ウィル税理士法人	¥370,000	¥2,700,000
その他	業務連絡・メニュー作成等に使用するiPad購入費用	¥70,000	¥140,000
利益	収益(売上高)-費用(経費)	¥-6,170,000	¥23,670,000

アクション

実際に飲食店にプランを説明

私たちはプランをまとめ
企画書を作成した後
インタビュー調査
及びプラン説明を行った。

作成した企画書

アクション

利用したい!

安心して提供
できるため嬉しい

カフェ「エヴァンス」

対話も必要!

コンタミネーションを
防ぐために
対話で確認することも必要

居酒屋「串」

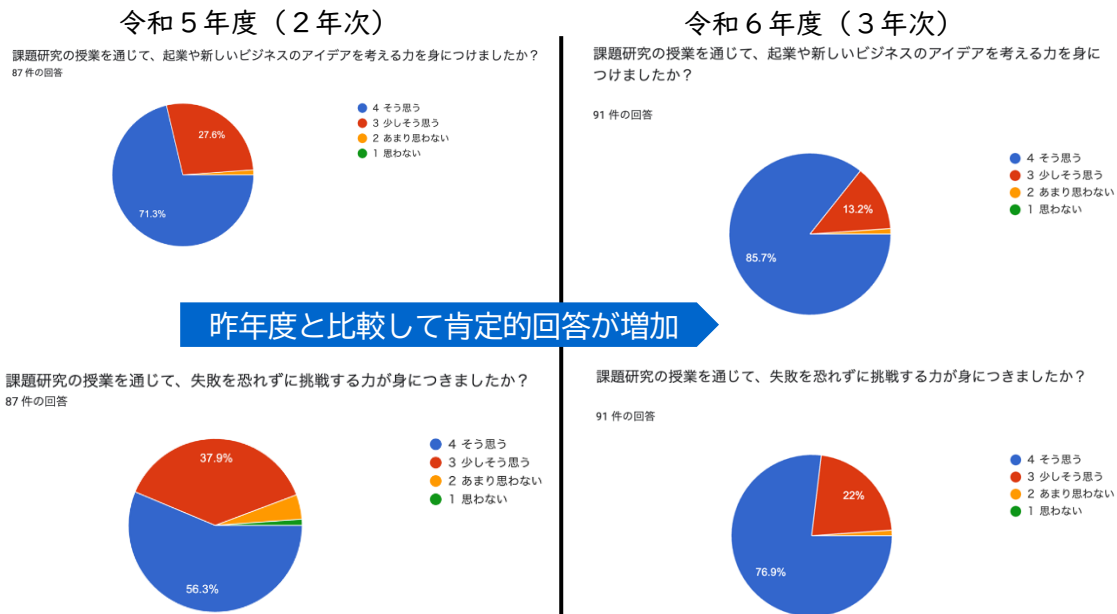
最後に

アメニュギィは
アレルギーの有無に限らず
世界で全ての人が安心して
食事を楽しめる社会を目指し
これからも挑戦を続けていきます

ありがとう
ございました!

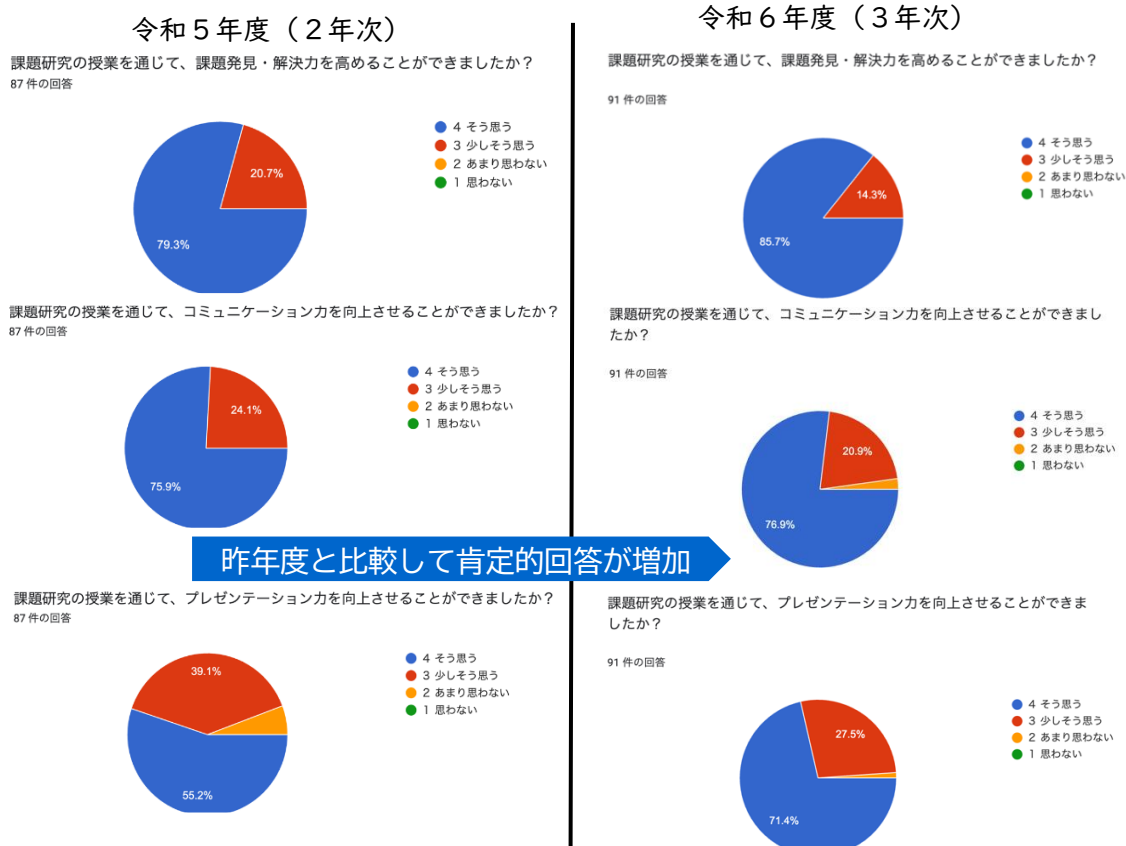
11) アンケート結果 ※令和5年度（2年次）のアンケートとの比較

①アントレプレナーシップに必要な資質に関するアンケート結果

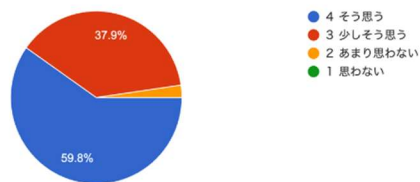


昨年度と比較してもどちらも「そう思う」という回答が増えており、2年間を通じてアントレプレナーシップに必要な創造する力や、挑戦する力が身についたと実感している生徒が増加したことが分かる。

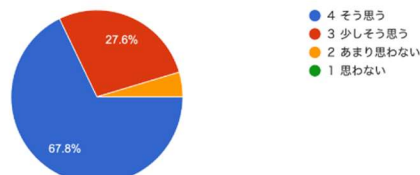
②市商マネジメント力に関するアンケート結果



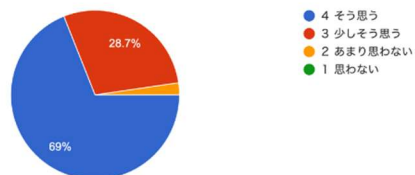
課題研究の授業を通じて、察する力を高めることができましたか？
87 件の回答



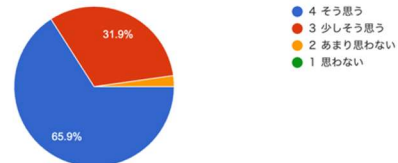
課題研究の授業を通じて、ICTの活用力を向上させることができましたか？
87 件の回答



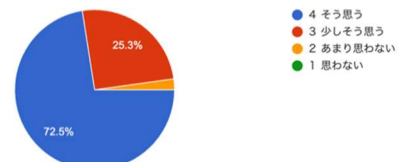
課題研究の授業を通じて、失敗から学ぶ力を身につけることができましたか？
87 件の回答



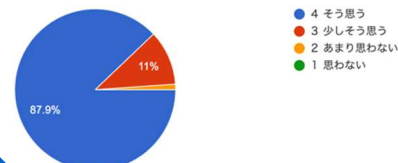
課題研究の授業を通じて、察する力を高めることができましたか？
91 件の回答



課題研究の授業を通じて、ICTの活用力を向上させることができましたか？
91 件の回答



課題研究の授業を通じて、失敗から学ぶ力を身につけることができましたか？
91 件の回答



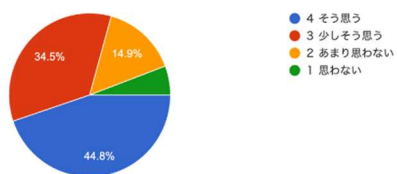
昨年度と比較して肯定的回答が増加

昨年度と比較しても、すべての項目において、昨年度より「そう思う」「少しそう思う」と回答した生徒が増加していることが分かる。特に「失敗から学ぶ力」に関しては昨年度よりも「そう思う」と回答した生徒が約 19%増加している。本年度はブラッシュアップの時間を長く活用したことが要因ではないかと考えられる。また「プレゼンテーション力」においても、「そう思う」と回答した生徒が昨年度と比較して約 16%増加している。本年度の教育において重点的にピッチ回数を増加させたことが影響したと考えられる。

③ 進路意識や起業家への意識に関するアンケート

令和 5 年度（2 年次）

課題研究の授業により、将来の進路を考えるきっかけを得ることができましたか？
87 件の回答

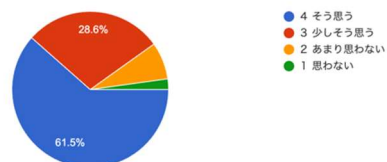


課題研究の授業は自分自身の将来に役立てることができると思いますか？
87 件の回答

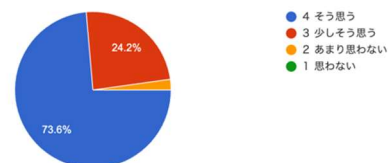


令和 6 年度（3 年次）

課題研究の授業により、将来の進路を考えるきっかけを得ることができましたか？
91 件の回答

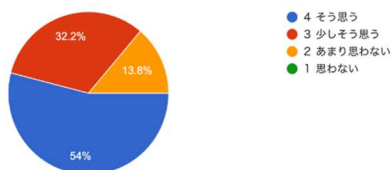


課題研究の授業は自分自身の将来に役立てることができると思いますか？
91 件の回答

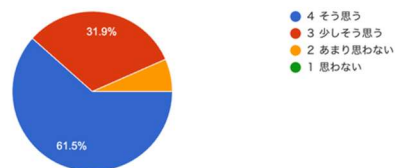


昨年度と比較して肯定的回答が増加

課題研究の授業を通じて、起業家やビジネスリーダーへの関心が高まりましたか？
87 件の回答



課題研究の授業を通じて、起業家やビジネスリーダーへの関心が高まりましたか？
91 件の回答



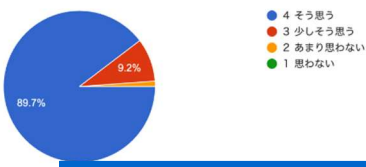
昨年度と比較して肯定的回答が増加

昨年度と比較して、どの項目においても、「そう思う」「少しそう思う」と回答した生徒が増加していることが分かる。3 年次となりすでに全員が進路決定している。その中で、この教育が生徒たちの将来を考えるきっかけに影響したのではないかと考える。

④ 授業に関するアンケート

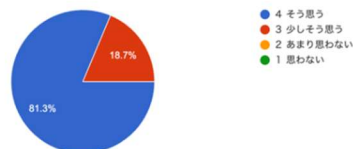
令和 5 年度（2 年次）

課題研究の授業に前向きに取り組むことができましたか？
87 件の回答



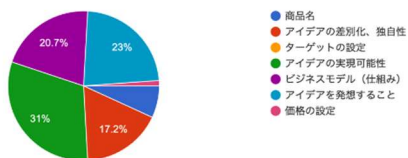
令和 6 年度（3 年次）

課題研究の授業に前向きに取り組むことができましたか？
91 件の回答

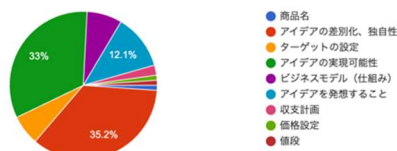


昨年度と比較して肯定的回答が増加

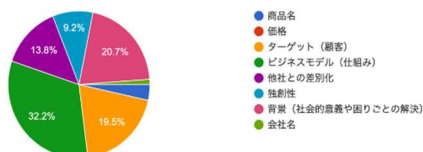
ビジネスアイデアを作成するにあたって、最も難しかったことは何でしたか？
87 件の回答



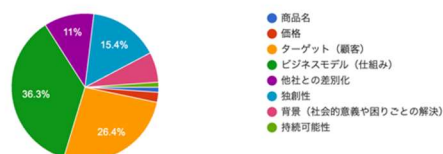
ビジネスアイデアを作成するにあたって、最も難しかったことは何でしたか？
91 件の回答



ビジネスアイデアを作成するにあたって、最も大切にしたいことは何でしたか？（自由記述）
87 件の回答



ビジネスアイデアを作成するにあたって、最も大切にしたいことは何でしたか？（自由記述）
91 件の回答



「課題研究の授業に前向きに取り組むことができましたか？」の問いに対して、「そう思う」と回答した生徒が約 9% 減少していることが分かる。本年度は全体的な印象として、2 年目ということもあり、昨年度を超えるビジネスプランを考えなければならないと感じており、立案が困難に感じている生徒が多いように感じた。また、親しい友人以外との十分なコミュニケーションをとることができていない生徒が一部いたチームもあったことなどが原因として考えられる。

「ビジネスアイデアを作成するにあたって、最も難しかったことは何でしたか？」の問いでは、昨年度よりも「アイデアの差別化、独自性」と回答した生徒が増加したことが特

徴的である。昨年度よりも競合他社分析をしたチームも多く、より実現可能なプランとするために、調査・分析に時間をかけたことが要因ではないかと考える。

一方、「ビジネスアイデアを作成するにあたって、最も大切にすることは何か？」の問いに対しては、「ビジネスモデル」と「ターゲット」と回答している生徒が増えている。収益を得るビジネスモデルにする構造を重点に考えながら、そのためには、ニーズがなければ実現ができないと考える生徒が増えたことが要因として考えられる。

● 次にビジネスを考えるならどのような分野でビジネスを考えたいですか？

観光、リゾート地開発、スポーツ、ゲーム、アパレル、美容、化粧品、医療、福祉、高齢化社会で役立つビジネス、食品、食品ロス、給食、飲食店、農業、食品包装の代替素材開発、教育、学生向けビジネス、保育、AI、アプリ開発、IT、情報、環境保護、災害対策、防災、資源問題、動物保護、地域活性化、観光、空き家活用、電化製品、日用品、ジェンダー問題、障がい者支援、投資、海外ビジネスなど

⑤ 自分自身の成長や考え方に関するアンケート

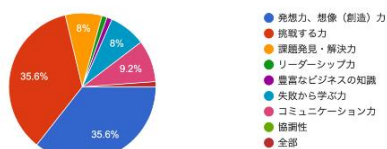
● ビジネスアイデアを考えるにあたって、自分自身が最も成長した部分や学びはどのようなものでしたか？（自由記述）

- ・ 物事を多方面から見る力や班で出た意見を整理してまとめる力がついた。
- ・ グループで協力して案を出すことやそれをまとめることの大変さを知り、協力することの大切さを知った。
- ・ 課題発見解決力が一番成長したと思う。ビジネスを考えるにあたって、どのような部分を直せば本当にビジネスとして運用していけるのかなどを班員で話し合うことが多かったため、この力が一番成長したし身に付いたと思った。
- ・ 困難にぶつかっても諦めずに取り組むことや、最初から諦めるのではなく挑戦することが成長した
- ・ 失敗を恐れなくなった
- ・ 他者の考えを受け入れアイデアをまとめる力が成長した
- ・ 固定概念ばかりに囚われるのではなく、広い視野をもって物事を考える。 など

⑥ アントレプレナーシップに関するアンケート

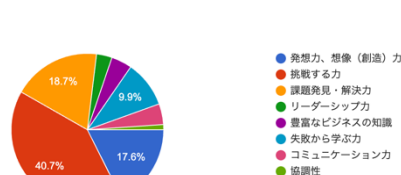
令和5年度（2年次）

アントレプレナーシップ（起業家精神）において、あなたが最も重要だと思う力は何ですか？
87件の回答

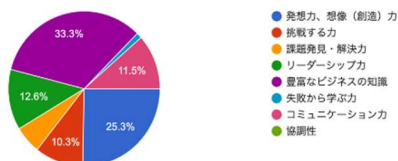


令和6年度（3年次）

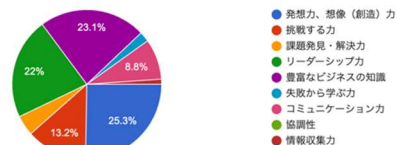
アントレプレナーシップ（起業家精神）において、あなたが最も重要だと思う力は何ですか？
91件の回答



アントレプレナーシップ（起業家精神）に必要な...力、さらに伸ばしたいと考える力は何ですか？
87 件の回答



アントレプレナーシップ（起業家精神）で必要な力の中で、あなたに足りない力、さらに伸ばしたいと考える力は何ですか？
91 件の回答



「アントレプレナーシップ（起業家精神）において、あなたが最も重要だと思う力は何ですか？」では、昨年度と比較して「挑戦する力」や「課題発見・解決力」が増えたことが特徴的である。「アントレプレナーシップ（起業家精神）で必要な力の中で、あなたに足りない力、さらに伸ばしたいと考える力は何ですか？」に対しては、昨年度と比較して「リーダーシップ力」が約 10%増加したことが分かる。これらのことから、学びの中で経験し、自分自身を分析することで、必要な力が変化していることが分かる。

● 課題研究の授業を通じて、授業前と授業後で「起業」に対する考え方はどのように変化しましたか？

- ・ 難しく、自分と遠いものという考え方から意外と簡単で身近なものという考え方に変わった。
- ・ 授業を受けるまで起業することに興味は無かったが、授業をしてから起業はそこまで特別なことではなく、自分でもできることだと分かった。
- ・ 起業は誰でもできるという考えになりました。最初は高校生にこんなことができるのかと疑問を抱きながら始まった教科だったけれど最終的にはどのチームも良いビジネスをつくりあげていて、簡単なことではなかったけれど、起業は私たちでもできるんだなと思いました。
- ・ ハードルの高いものではなく、困りごとさえ見つければ誰でも挑戦できることだというふうに変わった。
- ・ 誰にでも挑戦ができるもの 繰り返すことで成長していくもの
- ・ 始める前は難しいと思っていたが始めたばかりは意外と簡単だと思ったけど、三年生の最後に近づくにつれ起業の内部の大変さ差別化の難しさを知った。
- ・ 前までは自分には縁のない難しい認識だったけど、今ではなにかすごいアイデアが必要というわけでもなく、ターゲットのニーズに応えることが必要だとわかった。
- ・ 一人で取り組むことという考えから、みんなで協力していい案を作り、新しい商品を作り上げることと考えるようになった。
- ・ 起業は困難なものというイメージがついていたが課題研究の授業を通して同じ課題を解決したいと思う仲間が集まれば取り組んでいけるものというイメージに変わった
- ・ 起業は難しく、自分には縁のないものという考えから、新しいことを考え試行錯誤を繰り返すことは楽しいと学び、将来は自分の得意な分野で起業したいという考えに変わった。
- ・ 「才能がないとできないこと」から「自分でチャレンジすること」に変わった。
- ・ 将来の選択肢の一つになった など

(2) 社会マネジメント科地域実践コース 3 年生

1) 活動主体

高知商業高等学校 社会マネジメント科地域実践コース 3 年生 35 名

2) 実施授業

課題研究・商品開発と流通

3) 授業の目的・ねらい

商業の見方・考え方を働かせ、実践的・体験的な学習活動を行うことなどを通して、ビジネスを通じ、地域産業をはじめ経済社会の健全で持続的な発展を担う職業人として必要な資質・能力を次のとおり育成することを目指す。(1) 商業の各分野について実務に即して体系的・系統的に理解するとともに、相互に関連付けられた技術を身に付けるようにする。(2) ビジネスに関する課題を発見し、ビジネスに携わる者として解決策を探究し、科学的な根拠に基づいて創造的に解決する力を養う。(3) 課題を解決する力の向上を目指して自ら学び、ビジネスの創造と発展に主体的かつ協働的に取り組む態度を養う。(学習指導要領 課題研究より)

昨年度からの「観光」「観光ビジネス」の分野についての学びに加え、世界や日本、地元高知や地方、地域の課題について考え、その解決手段について考える。自治体や企業、NPO や NGO の方々と繋がりを持たせていただき、学校での学びをより深めることに取り組む。

4) 外部講師（敬称略）

講師氏名(所属)	主な講義
石筒 覚 (高知大学地域協働学部)	高大連携授業 「アイデアを磨く対話の場：高校生と大学生のディスカッション」
今城 逸雄 (准教授) 曾我部 成美 (大学生) 田中 孝樹 (大学生) (高知大学地域協働学部)	高大連携授業 ペルソナシートを活用した企画の作り方 土曜夜市の協働出店に向けた事前指導
廣瀬 真也 (高知県地域おこし協力隊ネットワーク サポートスタッフとさのね)	高知の未来を造る対話 高知県地域おこし協力隊×高校生
川島 尚子 (高知県地域おこし協力隊ネットワーク サポートスタッフとさのね)	高知の未来を造る対話 高知県地域おこし協力隊×高校生
大原 梓 (高知県地域おこし協力隊ネットワーク サポートスタッフとさのね)	高知の未来を造る対話 高知県地域おこし協力隊×高校生
田村 樹志雄 (特定非営利活動法人こうち企業支援センター)	高知の未来を造る対話 高知県地域おこし協力隊×高校生

5) 外部協力者・機関（敬称略）

対象チーム	協力者・機関名（所属）	主な協力内容
A	六反田 裕 （株式会社 One Habit）	プロジェクトの企画立案にあたり，地域のニーズや安全面を考慮するアドバイスを提供
A	河ノ瀬児童館	プロジェクトにおいて，活動の実施に必要な場の提供 児童や生徒たちの安全管理の協力
B	株式会社サンプラザ塚ノ原店	協働商品開発プロジェクトへの協力 考案したアイデアの実現に向けた技術的支援 試作品の制作や品質チェックへの協力
B	東森 歩 （ファン度レイジング・マーケティング）	商品コンセプトの検討における助言や提案 商品完成後のフィードバック提供
C	森木 風太 （ひなむぎの森）	現地調査における案内および地域の森林状況に関する情報提供 森林保全活動や現地での課題について講話 材料提供（木材・サンプル資料）
C	今城 逸雄（准教授） 曾我部 成美（大学生） 田中 孝樹（大学生） （高知大学地域協働学部）	高知大学地域協働学部ナビ・ツーリスト班と共同で，スポ GOMI の開催
D	岡村 龍弥 中村 仁洋 （こうち観光ナビ・ツーリストセンター）	外国人お遍路向けパンフレットの制作に向けた，ニーズや内容，デザインに関するアドバイスの提供 完成したパンフレットの設置場所としてのスペースを提供
D	山田 健真 （竹林寺 僧侶）	地域のお遍路文化の背景やお遍路体験に関する情報の提供 生徒のお遍路体験サポート
E	うらど龍馬保育園	プロジェクトにおいて，活動の実施に必要な場の提供 園児や生徒たちの安全管理の協力
E	本間 清 （NPO 法人日本渚の美術協会）	シーボーンアートについての情報提供
C/F	子ども食堂とりごえ	ボランティア経験の提供 プロジェクトにおいて，活動の実施に必要な場の提供 参加者や生徒たちの安全管理の協力 考案したメニューの調理支援

G	植田 梨央 (魚梁瀬地区地域おこし協力隊)	地域イベントの企画段階での準備作業支援 森林鉄道に関する歴史や背景に関するガイドや解説の実施
G	西田 奈央 (魚梁瀬地区地域おこし協力隊)	地域イベントの企画段階での準備作業支援 プロジェクトにおいて、活動の実施に必要な場の提供
G	大塚 良治 嶋本 武志 (江戸川大学社会学部)	JR 四国高知企画部へのプラン提案の場を設定 プロジェクトの企画立案に向けたアドバイスの提供

6) 実施実績

令和6年

日付	講座・課外活動	内容
3月23日(土)	課外活動	土佐の食Ⅰグランプリ
3月24日(日)		
4月12日(金)	講座	土佐の食Ⅰグランプリ振り返り
4月16日(火)		当面の日程確認・連絡事項共有
4月19日(金)		大学生・教授・2年生に向けての資料作成 Bチーム(株式会社サンプラザ商品開発会議)
4月23日(火)		学生・教授・2年生に向けての資料作成
4月26日(金)		大学生・教授・2年生に向けての資料作成 Bチーム(株式会社サンプラザ商品開発会議)
4月30日(火)		大学生・教授・2年生に向けての資料作成
5月1日(水)		
5月14日(火)		浦戸小学校・大学生に向けての準備
5月22日(水)	課外活動	浦戸小学校交流学习・スポーツフェスティバル係会
5月24日(金)		高知大学訪問(企画プレゼン・ブラッシュアップ)
5月26日(日)		浦戸小学校スポーツフェスティバル
5月31日(金)		高知大学訪問(企画プレゼン・ブラッシュアップ)
6月4日(火)		
6月7日(金)	講座	高知大学(今城ゼミ来校) Bチーム(株式会社サンプラザ商品開発会議)
6月11日(火)		企画プレゼン・ブラッシュアップ
6月14日(金)		企画プレゼン・ブラッシュアップ Bチーム(株式会社サンプラザ商品開発会議)
6月18日(火)		ニュージャージー州留学生受け入れ事業準備
6月21日(金)		

6月21日(金)	講座	ニュージャージー州留学生受け入れ事業準備
6月25日(火)		
6月29日(土)	課外活動	高知大学地域協働学部土曜夜市出店ボランティア
7月5日(金)	講座	高知商業生がニュージャージー州から留学生をおもてなし ～高知とアメリカの高校生がつなぐ国際交流と地域の未来～
7月5日(金)		
7月6日(土)	課外活動	高知大学地域協働学部土曜夜市出店ボランティア
7月9日(火)	講座	チーム別現状報告と達成度の確認
7月12日(金)		チーム別現状報告と達成度の確認 B チーム（株式会社サンプラザ商品開発会議）
7月13日(土)	課外活動	高知大学地域協働学部土曜夜市出店ボランティア
7月16日(火)	講座	チーム別会議
7月17日(水)		
7月20日(土)	課外活動	高知大学地域協働学部土曜夜市出店ボランティア
7月27日(土)		高知大学地域協働学部土曜夜市出店ボランティア 高知大学国際協働入門受講
8月3日(土)		第20回記念浦戸の夏祭りスタッフボランティア活動
8月6日(火)	講座	B チーム（株式会社サンプラザ商品開発会議）
8月10日(土)	課外活動	G チーム：馬路村魚梁瀬イベント開催
8月11日(日)		G チーム：馬路村魚梁瀬森林鉄道ガイドボランティア
8月12日(月)		C チーム：ひなむぎの森訪問
8月19日(月)		F チーム：とりごえ子ども食堂夏祭りボランティア
9月3日(火)		B チーム（FM 高知ラジオ収録）
9月4日(水)	講座	夏休み活動報告書作成
9月6日(金)		夏休み活動報告書作成
9月10日(火)		夏休み活動報告全体共有・ブラッシュアップ
9月13日(金)		文化祭ワークショップ企画準備
9月14日(土)	課外活動	B チーム in 株式会社サンプラザ販売実習
9月15日(日)		B チーム in 株式会社サンプラザ販売実習
9月17日(火)	講座	文化祭ワークショップ企画準備
9月20日(金)		チーム別会議
9月24日(火)		チーム別会議
9月27日(金)		文化祭ワークショップ企画準備 B チーム（株式会社サンプラザ商品開発会議）

10月1日(火)		文化祭ワークショップ企画準備
10月20日(日)	課外活動	浦戸地区大運動会ボランティア
10月24日(木)	講座	文化祭ワークショップ企画振り返り
10月29日(火)		チーム別会議・現状報告 Bチーム（株式会社サンプラザ商品開発会議）
11月1日(金)		チーム別現状報告・ブラッシュアップ
11月5日(火)		チーム別会議
11月8日(金)		チーム別現状報告と計画共有
11月12日(火)		チーム別会議
11月15日(金)	講座	チーム別会議
11月18日(月)		チーム別会議
11月22日(金)	講座 課外活動	チーム別会議・現状報告 Eチーム：うらど龍馬保育園事前打ち合わせ
11月26日(火)	講座	社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ始動
12月7日(土)	課外活動	Cチーム：高知大学地域協働学部共同開催スポ GOMI 事前リハーサル
12月9日(月)	課外活動	Cチーム：プロジェクト実施 in とりごえ子ども食堂 Fチーム：プロジェクト実施 in とりごえ子ども食堂
12月10日(火)	講座	社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ クラス会議（組織役割分担）
12月13日(金)		社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ クラス会議（商品開発会議）
12月17日(火)	講座 課外活動	チーム別会議・現状報告 Bチーム（株式会社サンプラザ商品開発会議） Eチーム：プロジェクト実施 in うらど龍馬保育園
12月21日(土)	課外活動	Bチーム：高知駅旅ひろマーケット販売実習
12月23日(月)		Aチーム：プロジェクト実施（河ノ瀬児童館）
1月10日(金)	講座	葉山中学校交流学习準備
1月14日(火)		葉山中学校交流学习
1月17日(金)		社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ クラス会議（役割別会議）
1月21日(火)		社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ クラス会議（役割別会議）
1月23日(木)		社会マネジメント科2年生への活動報告プレゼンテーション

1月24日(金)		社会マネジメント科1年生への活動報告プレゼンテーション
2月1日(土)	課外活動	Cチーム：高知大学地域協働学部とスポ GOMI 実施 in 高知中央公園
2月9日(日)	課外活動	社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ① ～Kochi Shogyo Sea House～ in SOUTH HORAIZON Brewing
2月10日(月)	課外活動	社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ② in 集落活動センターいしはらの里

7) 活動報告

《第15回土佐の食1グランプリ出店》

実施日時 令和6年3月23日(土)・24日(日)

場所 こうち旅ひろば

内容 平成22年から開催されている土佐のご当地グルメNo.1を決定するイベント「土佐の食1グランプリ」に出店。社会マネジメント科1期生が出店を始めて以来、11年連続で参加を続けている。地域のパン屋「アダージョ」様と共同開発した「こじゃんとサンド」を販売し、第5位に入賞した。



《高知市立浦戸小学校スポーツフェスティバル・浦戸地区大運動会運営ボランティア》

実施日時 令和6年5月22日(水)…係会・令和6年5月26日(日)…本番

場所 高知市立浦戸小学校

内容 過疎化による児童数の減少により運営が困難となっている高知市立浦戸小学校や地区の運動会の運営ボランティアを行った。

対象者 浦戸小学校1年生～6年生・浦戸地区住民



《高知大学地域協働学部×高知商業高校社会マネジメント科 高大連携授業》

実施日時 令和6年5月24日(金)

場所 高知大学地域協働学部 学部棟

内容 高校生が地域課題の解決や社会貢献を目的として企画したプロジェクトを、大学生とのディスカッションを通じてブラッシュアップする。大学生は自身の専門的な知識や経験を活かし、高校生の企画に対して多角的な視点から意見やアドバイスを提供する。



《高知大学地域協働学部こうち観光ナビツアーリスト実習班×高知商業高校社会マネジメント科 高大連携授業》

実施日時 令和6年6月7日(金)

場所 高知商業高等学校 3-6 ホーム教室

内容 土曜夜市出店や冬に予定している高知市中心商店街でのスポーツ GOMI 拾いの運営スタッフとしてのボランティア活動に向け、関係を深めるために、大学生からペルソナシートを活用した企画の立て方についての授業を受けた。



《高知商業生がニュージャージー州からの留学生をおもてなし～高知とアメリカの高校生がつなぐ国際交流と地域の未来～》

実施日時 令和6年7月5日(金)

場所 高知商業高等学校 大会議室

内容 アメリカ合衆国ニュージャージー州から20名の留学生を迎え、高知の伝統文化に触れるおもてなしを行った。また、高知市が抱える問題についてのプレゼンテーションを行い、留学生とディスカッションを行った。



《高知大学地域協働学部土曜夜市出店スタッフボランティア活動》

実施日時 令和6年6月29日(土)・7月6日(土)・13日(土)・20日(土)

場所 帯屋町商店街

内容 高知大学地域協働学部のこうちナビツーリストセンター実習班が取り組む土曜夜市への出店にボランティアとして参加した。



《第20回記念浦戸の夏祭り運営スタッフボランティア活動》

実施日時 令和6年8月3日(土)

場所 高知市立浦戸小学校

内容 少子高齢化が進む地域の夏祭りでは、屋台のボランティア活動を通じて地域住民との交流を深めた。



《津野町立葉山中学校 中高連携授業》

実施日時 令和7年1月14日(火)

場所 高知商業高校 大会議室

内容 津野町立葉山中学校の1年生を迎え、「地域とのつながり方」と「アイデアの出し方」について、高校生による活動報告とアイデア出しのワークショップを行った。



《社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ①》

目的 地域貢献活動の総括： 2年間の市商地域創造プログラム（観光ビジネス・課題研究）で取り組んできた学びの集大成として県内企業とのイベントを企画・運営する活動を通して、地域観光を開発できる人材の育成を目指す。

主催 高知商業高等学校社会マネジメント科3年

協力 SOUTH HORIZON brewing

日時 令和7年2月9日(日)

会場 SOUTH HORIZON brewing 〒781-0112 高知県高知市仁井田 4712-5 新港高台

内容 クルーズ船インバウンド観光客おもてなし企画

(よさこい・日本文化の体験・高知県観光案内)

自然に触れる体験型ワークショップ

(廃材キーホルダー・シーボーンアート)

SOUTH HORIZON Brewing 様のお困りごとに対する改善策企画

(高知県のお土産コーナーのプロデュース)

SOUTH HORIZON Brewing オリジナルコーヒーのPOP作成

サンプラザ塚ノ原店との協働開発商品の販売

SOUTH HORIZON Brewing と協働開発商品の販売 (オリジナルドリンク)



感想 (イベント統括リーダー 生徒の振り返りより)

イベント開催に向け、外国客船に乗っている外国人をターゲットに準備を進めていた。しかし、直前になって天候の影響で外国客船が来ないという報告を受け、その結果当日の集客が困難になった。私たちが予想していたものとは異なる結果となり、リーダーとして非常に悔しい思いをした。しかし、イベント終了後の全体での振り返りを通じて気づいたことがある。それは、私たちが求めているのはイベントの成功や失敗ではなく、活動を通じて得られる成長や変化だった。この経験を通し、自分自身の成長やクラスの良さや変化、そしてまだまだ残された課題という新しいものを見つけ出すことができた。これこそがこの活動を通じて求められていた重要な部分だと痛感している。この2年間、社会マネジメント科地域実践コースで学び、貴重な経験を多くしたことで、座学だけでは得られない学びを得ることができた。地域に密着した活動を通して、新たな力や価値観、人間性を育むことができた。そして、将来の自分の在りたい姿、新たな夢を見つけることができたことが3年間学んできた価値である。

《社会マネジメント科地域実践コース climax キャンプ②》

目的 地域課題解決を目指して取り組む方々とのディスカッションを通し、自分たちの2年間の活動を振り返る。

主催 高知商業高等学校社会マネジメント科3年6H

協力 高知県地域おこし協力隊ネットワークとさのね サポートスタッフ(4名)

日時 令和7年2月10日(月)

会場 集落活動センター いしはらの里 〒781-3334 高知県土佐郡土佐町西石原1228

内容 高知県地域おこし協力隊ネットワークとさのねからサポートスタッフ等4名の講師を迎え活動の報告及びディスカッション



《Aチーム 生徒作成報告書》

地域実践コースでの2年間の学び



1. プロジェクトテーマ 『星光×旅行×遊び』

～環境の大切さを学び、一緒に未来を守ろう～

2. プロジェクト概要

プロジェクト名 廃材マグネット体験 第一弾

実施日・活動場所 2024年10月5日 文化祭での開催

ターゲット 文化祭に来場していただいたすべての人

プロジェクトを始めた背景

企画立案を始めた際に高知県の魅力のひとつである自然に注目していた。自然に旅行と遊びを合わせてできるイベントを考えている際、私たちは浦戸小学校の運動会ボランティアに参加する機会があった。そこで、子供たちと触れ合う時間がとても楽しく、自然でできる子供たちをターゲットにした遊び場を作りたいと思い「親子アドベンチャー」という高知県の森林の中にミッションを設置し、親子で協力しながらスタンブラリーのように次々とクリアしていってもらうというプランを立案した。そして、この企画を実施するために外部との繋がりを探し企画を提案したが、企画が大規模すぎたことや、企業さんの負担が大きすぎたことから失敗してしまっ。しかし私たちはどうしても高知の自然を活かしたイベントを行いたく、自然について調べている際に見つけた「廃材」を利用し、外部と繋がる前に文化祭での小規模イベントを行うことにした。

目的 廃材マグネットづくりを通じて高知県の自然の魅力を知ってもらう

活動内容 準備した廃材マグネットにペンやスタンプを使って

デザインしてもらい世界にひとつだけのマグネットを作ってもらう



チームの成果

プロジェクトを始めたころは何をどこから始めて良いのが分からず、一人一人の意見の量が少なかったり、何をすれば正解なのかということを経験して頭を柔らかくして考えることができた話し合いが上手に進まなかった。しかし、一度目の失敗をした後から何を考えれば良いのかということがわかってきたり、企画を実行するにはどういったことを考えないといけないのかということがわかり出し一人一人の意見の量や質が高まった。また、正解を求めすぎず、やりたいことに挑戦してやってみようということが企画立案～実行に向けて大切であるということに気づけた。それに加え、文化祭でのイベントを成功させた後には成功を自信に、次の外部の活動に向けて班員全員が積極的に発言、行動できるようになった。

4. 課題

私たちは積極性のある人が少なく、意見があまりでなくてなかなか話しが進まないような課題をかかえる場だった。しかし、いろいろな経験をしたりプロジェクト活動以外の場でボランティアに参加したり、食ワングランプリの活動に挑戦して多くのことを学び、失敗し、振り返ったことで一人一人の積極性が増した。しかし今、プロジェクト活動を振り返ってみると全体を通して役割分担の偏りがあったと感じる。人に任せきりになってしまうところがあることは班内の課題である。

プロジェクトの課題

ターゲットを小学生中心の子どもたちにしていたが、今回は少人数の子どもたちしかターゲットにすることができなかった。しかし、高知県の森林を守るためには多くの子どもたちに森林の魅力や課題について知ってもらわなければならない。また、第一次産業の担い手不足を解消するためにも多くの子どもたちに活動を行わなければならない。そのため、今回は少人数に向けてしか活動が行えなかったことは課題であると考えている。その他にも、今回は木にイラストやシール、スタンプでデザインをしてもらう形だったが、自ら木を削り好きな形にできたり、木を切るところから始めたりといったより楽しんでもらえる活動にしていってほしいという課題もある。

チームの課題

私たちのチームは計画性のなさが最後まで目立ってしまった。プロジェクトを企画し実行するまでには長い日数がかかるためある程度の計画を立てることが大切なことに

プロジェクト名 廃材マグネット体験 第二弾

実施日・活動場所 2024年12月23日 河ノ瀬児童館

ターゲット 児童館に通う子どもたち(小学生中心)

プロジェクトを始めた背景

私たちは子どもたちをターゲットに活動を考えていたが、文化祭ではすべての人がターゲットになるため、自分たちのターゲットに着目してイベントを開催することができていなかったから。また、目的や目標を達成するためには廃材マグネットづくりだけでなく、森林学習もプラスさせることでより達成できると感じたことや、文化祭の改善を行なってもう次は外部での活動に挑戦したいと思ったから。

目的 ①資源の有効活用のしかたについて学んでもらう。

②高知の森林状況について知ってもらい、課題に目を向けてもらう。

活動内容 ①高知県の森林についての簡単なプレゼン

②森林クイズ

③手づくり森林についての紙芝居

④オリジナル廃材マグネットづくり



3. 成果（アンケート結果 参加者10人）

①プレゼンテーションのわかりやすさ ◎7人 ○3人 ×0人

②紙芝居の内容の伝わり ◎6人 ○3人 ×1人

③クイズの面白さ ◎9人 ○1人 ×0人

④今日知ったことを家族や友達に話したいか ◎5人 ○5人 ×0人

⑤森林状況について知ることができた ◎7人 ○3人 ×0人

⑥次回も同じような活動に参加したいか ○10人 ×0人

・わかりやすく子供達に高知の森林の現状を伝えようとする活動が素晴らしいと思った

・スタンプやシールもあり楽しかった。また来年もやりたい。

・森林を守りたいと思うようになった。

・知らないことを知れた。 ・もっと本格的に作りたい。

森林の状況について子供達に伝わり、森林を守りたいと思うようになった子や、またやりたいと思うようになった子が多くいてイベントは成功だったと思う。しかし、全員が二重丸にならない結果もあり、改善するところも多々あると考える。

は気づいていた。しかし、その計画通りに進まず事前準備も本番の前日などに終わらせてしまい、リハーサルがあまりできずに本番に挑んでしまった。また外部との繋がりが初めてであり、児童館さん側との打ち合わせがしっかりできておらず当日、本番前の準備に時間がかかってしまい迷惑をかけてしまうという課題も残った。

5. 今後の目標

班員全員が新たな場所に足を踏み入れるが、この活動の経験を生かし正解を求めすぎず、失敗を恐れず自分のやりたいことに挑戦していきたいと思う。また、今回社会マネジメント科としてやったプロジェクト活動を超えるような新プロジェクトを企画立案したり、少人数のゼミや研究の場面では積極性を持ち発言、行動していきたい。そして、県外に出る人も多くこれからは高知県に貢献できる人材で居続けながらも新たな目的や目標を掲げ、まずは大学4年間の生活を送ってきたい。

6. 写真や資料

外部での活動の写真



使用したスライド



「B チーム 生徒作成報告書」

プロジェクト名	観光・自然・食～高知の魅力をEATでMEET～
メンバー	

プロジェクト概要

活動場所・日時	一度目の販売: Sep 15, 2024 サンブラザ塚ノ原店 二度目の販売: Sep 15, 2024 オーテピア前広場（具ローカルフェスティバル内） 三度目の販売: Dec 21, 2024 こうち旅広場（たびひろマーケット内）
背景	活動内容を考えるにあたり、多くの企業へ研修に向かった。「食」に関する活動をしたと考えていた中で、修学旅行で東京の人と話した際、県外の人が高知の名産品に対して持つイメージが「カツオ」「ゆず」といったものに固定されていることに気がついた。ナスやイタドリなど、高知県が生産一位であったり名産として県民に知られているにもかかわらずその知名度が低い名産品の魅力を商品開発を通して広めたいと考えた。
目的	知名度の低い高知の名産品を県内外の人に広め、魅力を伝えること
対象者	高知県内外の20-30代の男女
活動内容	高知県の特産品を使用した商品を開発し、販売 ・柚子とごま油香る炒め寿司 「田舎ずしを親しみやすいものにしたい」という思いから始まり、改良を重ね最初にできた商品。 ・なまり節の波のり弁当
Project	元々、県外の方を主として高知県の食材を知ってもらう予定だったが、広告や販売活動などが県内と限定的になってしまい、活動の目的を達成するには至らなかった。しかし、県内で販売したことにより、県外で売る以前に知っておくべきだった県産食品の県内での知名度、販売する商品のターゲット層などを掴むことができた。
team	・販売技術を身につけることができた お客様の年代によって話しかけるときの声の大きさや話す位置などを考えてコミュニケーションを取ったこと。 どの位置にどのくらい商品を置けば、お客様が手に取ってくれるのかを考えて商品の配置を行えたこと。 平日や天気によって商品の品数を調整出来たこと
Deliverables	- Enumerate the specific outputs of the project. - Add as many bullet points as needed.

課題

課題の振り返り	プロジェクトの課題	チームの課題
	- 課題の振り返り - 継続的な商品開発をする目的でアンケート調査などを行ったが、次の世代に役立つかわからない。 - 私たちが商品を販売することだけでは若い世代が高知県の抱える課題を認知することはできない。	- 進路や部活で商品開発の会議の際にチーム全員が集まることができなかった。 - 仕事量に偏りがある - スケジュール調整があまりできていない。



カツオを蒸した「なまり節」を使用した商品。容器の形状や味を何度も細かく変更し、試食を行った。

- ・おいしい丼

刺身として食べることの多い魚を活用し、新たな用途を広める商品。常温での保存が可能ことやフライ単体でも販売できることから、一度目以降はこの商品を販売することが多かった。

- ・イタドリのポテトサラダ

製造して下さっている工場の都合により多くは販売できなかったが、四商品の中で一番売れ行きが良かった商品。人気からサンブラザでの通常販売に繋がり、不定期で現在も塚ノ原店に並んでいる。

販売の際は店頭に立ち、店の入口と売り場の両方でお客様に声をかけたり、マイクを使用した店内放送を行ったりした。



【販売までの工夫】

- ・Instagramで毎日告知
- ・手書きのロゴを作成し、商品のイメージを伝えやすく
- ・PR動画の撮影
- ・POP作成

成果

Project	元々、県外の方を主として高知県の食材を知ってもらう予定だったが、広告や販売活動などが県内と限定的になってしまい、活動の目的を達成するには至らなかった。しかし、県内で販売したことにより、県外で売る以前に知っておくべきだった県産食品の県内での知名度、販売する商品のターゲット層などを掴むことができた。
team	・販売技術を身につけることができた - お客様の年代によって話しかけるときの声の大きさや話す位置などを考えてコミュニケーションを取ったこと。 - どの位置にどのくらい商品を置けば、お客様が手に取ってくれるのかを考えて商品の配置を行えたこと。 - 平日や天気によって商品の品数を調整出来たこと

商品



商品名ロゴ



School trip

活動風景



activity

資料



データ



今後の目標、振り返り

2年間の振り返り

観光・食・自然というテーマで活動を始め、プロジェクトを通してたくさんの方と出会いアドバイスや意見をもらいながら商品開発をすることができました。0からのスタートだったが、会議を何度もし、いろんな所で販売してもらった機会があり販売技術や高知県のことを深く知ることができました。

今後の目標

社会マネジメント科地域実践コースは日々商品開発を行っているけど全年代0からのスタートになっているから今回私たちが集めたデータなどを次世代に共有し、どんどんレベルが上がっていく社会マネジメント科地域実践コースにしていきたい。

謝辞

本プロジェクトを進めるにあたり、サンブラザ塚ノ原店の皆様、東森歩様には共同商品開発において、熱心にご指導頂きました。また、みなと子ども食堂様、Ome Farm様、北海道とさんこブラザ様、Tokyo Bento Labo様には、研修旅行での研修にて、助言や激励を頂きました。心から感謝いたします。そして、終始支えて頂いた片山杏美先生、小田悟司先生にも大変お世話になりました。お礼申し上げます。

本当にありがとうございました。