

(様式1)

塩商工第268号

平成29年3月1日

高等学校教育課長 様

学番 57 県立塩沢商工高等学校長

オンリーワンスクール新潟未来プロジェクトについて、下記のとおり報告します。

記

塩沢商工高校

【テーマ】

塩沢商工が創造する「南魚沼活性化プロジェクト」

【目標】

本校は魚沼地域の唯一の専門高校であり、商業科、機械システム科、更には機械システム科では建設土木の科目履修が可能などの特性がある。このプロジェクトをとおして、Employability（雇用されうる能力）を養い、専門高校としてキャリア教育の観点から、将来、この地域を支え活躍する人材を育成する。

【取組の概要】

- 建設業をはじめとする地元企業でのインターンシップの拡充を図る。
 - ・ 地元商工会や地域企業と連携を取り、職場実習・インターンシップを拡充し、人材を育成する。
 - ・ 地元建設企業と連携し、企業等から講師を招き、授業では学習することのできない内容を学習し、地域の問題に寄り添った技術者・技能者になるキッカケとし、地域を支え活躍する人材を育成する。
- 地域行事への参加や地元の産業・特産品のPR活動を行う。
 - ・ 地域の商業施設等で販売実習・イベント開催
 - ・ 地元企業と連携し、企業等から講師を招き、地元の産業・特産物等を取りあげ、特産物の良さを再発見し、企画立案からPR・販売実習と一連の活動を行い、地域の情報発信・PRを行う。
 - ・ 学校みどり創出モデル事業等の地域の小学校と連携し、地域活性化につなげる。
 - ・ 地域文化財の研究・PR、地元の産業や生活の活性化、克雪への試みを行う。

【取組の成果】

- ・ 建設土木業を含めた地元企業によるインターンシップの拡充を図った。就業体験を実施することで勤労観や職業観を育成するとともに、地域企業の魅力を体験し、各企業における本校への期待を感じることができた。
- ・ 建設土木の現場見学や地元建設企業並びに地元生産者の講演をとおして、建設土木企業の作業内容やその重要性、冬季時における降雪への対応、そして雪の有効利用について理解を深めることができた。
- ・ 地域の小学校と連携した「学校みどり創出モデル事業」や地域のイベントである「土木フェア」に参加することで、地域貢献の一端を担うことができたとともに、地域が抱える課題を再認識することができた。
- ・ 講義等を通じて、南魚沼地域の観光資源や地元の商業活動の特徴について学習し、再発見するとともに、地元酒造や道の駅で行われている作業を見学することで、具体的な販売活動の様子を確認することができた。

1 土木作業現場及び企業見学

昨年度に引き続き、機械システム科1年生による現場見学を平成28年7月に実施した。本校では2年生で、建設土木系の科目の選択ができるため、今年度は機械系の作業と土木系の作業が対比できるように「(株)三條機械製作所」と「国道289号八十里越」の見学を計画し、科目履修について考えるきっかけとなるよう実施した。

(株)三條機械製作所は、印刷機等の機械やコネクティングロッドの製造を行っており、これらの製造過程を見学することにより、ものづくりの重要性や機械に関する理解を一層深めることができた。

国道289号八十里越は、新潟・福島県境の通行不能区間の解消を目的とした土木作業現場で、三条市から只見町間の通行不能区間が解消されることにより、地域間の交流・連携が増大するとともに、高度医療機関への救急搬送時間が短縮される効果があるとされている現場である。トンネルを掘削する作業や作業に使用する建設機械を実際に見学することにより、その作業の実際を体感し、把握することができるとともに、建設土木といった職業の重要性について、理解を深めることができた。1クラスは予定通り見学ができたが、もう1クラスは、前日の大雨の影響で「大河津資料館」の見学となった。以下に生徒の主な感想を示す。

【生徒の主な感想】

- ・ 今回の見学で熟練の技が必要であることがわかり、一層機械や電気への関心が深まった。
- ・ 実際に作業する場面を見ることができたので、土木現場での作業方法や重要性がわかった。



2 地元の物産品の加工及び販売の学習

地元の特産物を取り扱った企業における商品開発の様子や販売方法を学習するために、南魚沼市浦佐の「㈱アグリコア越後ワイナリー」へ行き、地域の減反政策から生まれたブドウの栽培やワインの製造、雪を利用した貯蔵方法（雪室）についてお話をいただいた。

現場で実際に製造に関わっている職員からのお話は、この南魚沼の特産品の魅力を感じられることができたとともに、地域の特徴でもある雪を利用してワインを熟成させることで、より良いワインができることを知り、地域の魅力を再発見することができた見学であった。

【生徒の主な感想】

- ・ 初めて越後ワイナリーへ見学に行きました。ワインの作りにくい雪国で雪を有効利用したり、工夫して苗を植えたりし、この雪深い土地でもワインの製造ができることを知った。アイディアは重要であることがわかった。



3 インターンシップの実施

昨年度と同様に本事業と「進路希望達成・学力向上対策事業」と連携させ、平成28年10月12～16日に地元企業でのインターンシップを行った。

インターンシップに参加する生徒は年々増加し、今年度は2年生全員131人（内2名は体調不良で学校残留）を対象に64事業所の協力を得て実施した。

参加した生徒の多くは、「挨拶・言葉使いの大切さ」や「働くことの厳しさ」を学ぶことができたという感想を持つとともに、地域企業の魅力を実際に体験することができた。以下に生徒の主な感想を示す。

【生徒の主な感想】

- ・ 職場の人とのコミュニケーションの大切さを知ることができた。
- ・ 技能も大切だが、マナーなどの基本的なことが大切であることがわかった。

【体験先企業様 敬称略】

NASPAニューオータニ、上越観光開発、ホテル坂戸状、SEP INTERNATIONAL、越路荘、ホテル木の芽坂、越後のお宿いなもと、わかば保育園、上町保育園、金城幼稚園保育園、むいかまちこども園、野の百合保育園、Aコープしおざわ、しまむら塩沢店、しまむらアベイル塩沢店、のぐちハーツ店、キューピット大和、原信小出東店、原信塩沢店、原信六日町店、イオン六日町店、越後うまいもの市場、田口ボーリング、トピアホーム、伊米ケ崎建設、文明屋、森下組、島田組、桐生工業、井口建設工業、高橋建設、羽吹組、種村建設、カネカ建設、元店建設、いさはい組、ニューロング精密工業、hakkai、万栄産業、新潟プレシジョン、ミツバ新潟工場、シンコー、ニコ精密機器、笠原成形所、日東工業、日本電産コパル、白瀧酒造、ホリカフーズ、雪国まいたけ、高木屋、サトウ産業、南魚沼市役所、湯沢町観光協会、ニットク、小林自動車工業、大和自動車整備工場、関電気、小島電設、魚沼みなみ農協、塩沢信用組合、雪国ボラントピアマイトラ、みなみ園、高速紙工業



4 地域企業と連携した取組

① 除雪体験（機械システム科土木選択3年）

南魚沼地域振興局様と建設業協会六日町支部様の協力を得て、本校の駐車場に除雪関係車両5台を配置いただき、地元の建設業の企業の指導を受けながら車両を操作した。オペレータの技術を学ぶとともに、本地域における除雪の重要について学ぶことができた。

以下に生徒の主な感想を示す。

【生徒の主な感想】

- ・ 土木関係の仕事に就いている父から、除雪の大切さと厳しさを聞いていたので、除雪車を動かしてみたかった。思った以上にハンドルを回さなければならないことがわかった。



② 地域企業が行っている防災活動の理解（機械システム科3年土木選択）

災害発生時における地元建設業の役割（応急復旧の担い手）を理解することで、災害時に建設業が地域の暮らしを支え、市民の安全を守る仕事であることを理解することを目的に実施した。災害発生時に最初に現場に行くのが建設業者であり、普段の地域の様子を知らなければ災害の前兆現象に気づくこともできない。地域のことを深く知り、地域を見守るという重責を担っていることを学んだ。

【生徒の主な感想】

- ・ 建設業の方たちは地元からの信頼がある。だからこそ住民は安心して避難ができるのだと思う。



③ 橋梁点検活動をととした現場体験（機械システム科3年土木選択）

北陸地方整備局長岡国道事務所と連携して、南魚沼市の小黒橋と湯沢町の湯沢跨水橋にて、点検実習を行った。まずは、事務所の保全対策官から橋梁点検の意義について説明を受けたのち、実際にハンマーを用いた打音調査で損傷状況を確認した。その後、ワークショップ形式で点検結果を取りまとめ、橋梁の劣化の原因や対策について学習した。

【生徒の主な感想】

- ・ 今回の橋梁点検では、コンクリートをハンマーで叩いた音を確認し、破損部分は音に違いがあることが分かった。今後、老朽化が進み、橋梁を修復する技術や点検する技術が必要になるので、大学ではコンクリートに関する勉強をして、地域の役に立てる人になりたいと思った。



④ 「棚田草刈りアート」への参加（機械システム3年課題研究）

南魚沼市栃窪地区は、標高500m前後に位置する集落で、毎年棚田に生える草を刈り、言葉や絵を浮かび上がらせる「草刈りアート」が行われている。

今年度、3年生の課題研究の中で地域連携の取組として実施した。「草刈りアート」に採用した言葉は「商工」で、測量の技術を用いて草刈りをするポイントを定めた。

【生徒の主な感想】

- ・ 測量の際に草を踏み荒らしてしまい、草が生えてくるのが遅くなってしまった。
- ・ 近くから見ると何が書いてあるかわかりませんが、遠くから見るとすごく綺麗に文字が浮き上がって見えてびっくりしました。



⑤ 「牧之通り」の店舗と連携したスタンプラリー（商業科3年生課題研究）

「牧之通り」は、観光地として高く評価されているが、観光客はウインドウショッピングするだけで店舗での購入は極めて少なく、地元を対象に経済活動を成立させているのが現状である。

スタンプラリーを企画・実施することで、観光客は各店舗内に入る（各店舗内にある商品を見ることができるとともに、スタンプラリーの景品に塩沢の特産を用いることで、地域の活性化につなげる。

【生徒の主な感想】

- ・ 今回の活動をとおして、改めて商業の授業の大切さに気づきました。
- ・ 何事に対しても楽しく、わくわくして取組ことが大切だと思いました。



⑥ 地域企業と連携した商品開発（商業科2年生流通コース）

商業科目「商品開発」の授業の中で、地域の特産品を用いて商品を企画し、地域企業と連携して販売した。

4月から地元の特産品を調査し、9月に地域の菓子店に企画書を提出した。その後、打合せや試食を繰り返し行い、本校の文化祭で販売した。開発した商品は、パンプキンケーキ、サツマイモタルト、ドーナツ、マドレーヌの4種類で、いずれも魚沼産コシヒカリ100%の米粉を利用している。商品を開発するとともに、包装やシールについても自ら考案した。

【生徒の主な感想】

- ・ 地元の米粉を利用し、お菓子を開発したことで米粉の使い道が増えたと思う。地元の特産品を紹介していきたい、地元をもっと盛り上げていきたい。
- ・ 特産物の特長を生かして、新しいものを作り、それを販売するという難しさや苦労がわかった。



⑦ 地域企業と連携した商品開発及び販売実習（2年生流通コース）

新発田市役所のコミュニティスペースを利用したイベント（デリシャスパーク）において、本校商業科流通コース2年生が「商品開発」で地域企業と連携して開発したお菓子を販売した。魚沼産コシヒカリ100%の米粉を使用したシフォンケーキ3種類を地元のお菓子屋さんと連携して製造・販売するとともに、地元の特産物「かぐら南蛮」を用いたソースを委託販売した。生徒は、出店スペースの飾りや商品の陳列方法を考え、接客や商品などの説明を行い、販売活動に取り組んだ。来年度に計画している地元イベントの参加して販売実習を行うにあたり、良い経験ができた。



5 研修会

平成28年11月5～6日に全国産業教育フェア石川大会が開催され、企画立案から販売まで一連の活動を行っている全国高校デパートについて研修を行った。

石川県立金沢商業高等学校が取り組んでいる「金商デパート」の組織・規模・運営に最も驚かされた。各クラスがテナントを必ず2つ任せられ、生徒も2日間のうち、クラスのテナントの仕事とデパート自体の運営係を1日ずつ担当するように考えられていた。県立金沢商業高等学校は、金商デパートが文化祭の代わりとなっており、金商デパートをやりたいが故に金沢商業に入学した生徒も少なくないとのことである。

授業等で特別な指導はしていないと聞いたが、生徒全員が自主的に動き、接客の対応は非常によくできており感心した。県立金沢商業高等学校の職員も商業科を中心にして、全職員が何かしらの仕事を担当しているとのこと、組織的に取り組まれていた。

本校において、これほどの規模のイベントを行うのは難しいと思うが、来年度以降、校外での販売実習に少しでも活かしていきたいと考えている。



6 各種講演会

① 雪の有効利用に関する講演(機械システム科1年生)

公益財団法人雪だるま財団の伊藤様より、雪の有効活用についての講演をいただいた。

地球温暖化の主な原因に温室効果ガスがあげられ、エネルギーの利用削減が求められている。食料の冷蔵保存(運搬時も含む)に用いられるエネルギーは全使用エネルギーの約20%であり、雪を活用した冷蔵保存は有効な手段である。雪の有効利用は日本の特別豪雪地帯と呼ばれる地域(日本海側の地域)でしかできず、雪室を利用した食品の冷蔵保存は、お米やコーヒー等の商品開発にも活用されていることをお聞きし、雪の有効利用について考える機会となった。



② 雪の有効利用に関する講演(機械システム科2年生)

長岡技術科学大学の上村教授より、冷熱エネルギーの利用についての講演をいただいた。

冷熱エネルギーの利用で大切なのは、費用対効果であり、米の貯蔵施設やきのこ栽培温室等を例に挙げて、ビジネスとして成功させるための考え方や新エネルギーについて講義いただくとともに、お菓子メーカーが魚沼市に雪室の倉庫を建設する等の話を聞いた。

学校の授業だけでは学習することのできない内容についてのお話しをお聞きし、地域の課題や特徴を理解するとともに、地域の魅力や利雪の可能性について理解することができた。



③ 地元の産業・特産物に関する講演(商業科1年生)

南魚沼地域復興支援センターの小林様より、地域の観光資源や地元の商業活動の特徴についての講演をいただいた。

南魚沼の地域における観光資源には、「スキー場」や「温泉」、これらに伴う宿泊施設などが上げられる。また、「コシヒカリ」等の代表的な農産物、お酒、塩沢紬、牧之通り等といった特産物や観光資源などについても説明を受けた。講演を通じて、南魚沼地域の観光資源や地元の商業活動について理解を一層深めるとともに、その特徴について再発見することができた。地元の観光資源や特産物を高校生の視点でPRし、情報発信していく手法について考えていきたい。



④ 地域企業によるビジネスマナー研修(商業科1年生)

南魚沼地域は、「スキー場」や「宿泊施設」「温泉施設」等が大きな観光資源であり、お客様に対する「接客マナー」や「ビジネスマナー」を身につけることは極めて大切なことである。

南魚沼地域復興支援センターの小林様、上越グリーンプラザホテルフロント主任である井上様より、「ビジネスマナー講習」を実施していただいた。冬本番を迎えたホテルのフロント主任からの指導は、「ホテルで勤務されて感じた社会人としての自覚」についてもお話しいただき、生徒は緊張感をもって対応していた。

このビジネスマナー研修は、接客のほかに販売活動においても必要であるとともに、社会人としてどのように生きていくかを考えるきっかけとなり、生徒にとって貴重な体験となった。



⑤ 企画立案に関する講義Ⅰ（商業科２年生）

新潟経営大学の伊部教授より、「マネジメントサイクル」や「企画・立案づくりの重要性」についてお話いただくとともに、新潟経営大学で実践している「加茂ヒマワリスプロジェクト」についても紹介していただいた。

また、「新潟の食材を使った新たなせんべいを考える」とテーマとし、SWOT分析の手法について実践することができた。今回の講義をとおして、商品の企画・立案を行ううえで、SWOT分析が有効な手法であることがわかった。



⑥ 企画立案に関する講義Ⅱ（商業科２年生）

フォーラム情報アカデミー専門学校の淡島学生課主任から、コミュニケーションスキルの向上を目的に実施した。

人の価値観は一人一人であり、価値観の違いは決して悪いことではない。良い商品が売れるのではなく、相手にとって必要な商品が売れるのであり、必要な商品を如何に探し出すか、あるいは如何に相手をHAPPYにできるか、これがビジネスに必要である。常に相手が何を考えているのか、何をすれば、話せば喜んでいただけるのか、これらを考えることで商品を買っていただけるのであり、コミュニケーションが極めて重要であることがわかった。



⑦ 企画立案に関する講義Ⅲ（商業科２年生）

(株)エフエム雪国の田村様、佐藤様より、同社が発行しているフリーペーパーの制作についてお話をいただいた。

フリーペーパーは年４回発行（１回に21,000部）しており、それぞれテーマを定めて作成している。作成するために費用が必要となるが、スポンサーとの日頃からの付き合いが大切である。営業で気をつけていることは、フリーペーパーのメリットを伝えるとともに、スケジュールを踏まえた活動を行っている。

子供の目線や大人の目線を意識して、多くの人から見ていただけるよう工夫しているお話を聞き、情報発信するための手法について学習することができた。

