

## I 事業の概要（地域の実情含む）

震災から8年が経過しようとする中、沿岸道路の整備や鉄道の復旧、復興住宅等の整備など徐々に通常を取り戻しつつある現状である。

本校では現在、生徒6名が仮設住宅での生活を余儀なくされているが、被災者を含め経済的な面で支援を要する家庭は未だ多い状況である。

地域の復興への取り組みとして住環境の整備、インフラ整備や防潮堤などの防災整備等が行われ、さらに地域産業振興や発展に向けて産学官において様々な取り組みが実施されている。

[本校における今年度の事業内容]

- 1 復興教育講演会・意見交換会
- 2 外部講師を招聘しての接客講座
- 3 模擬株式会社「宮商デパート」出店・イベント出演（生徒交流）

## II 取組の概要

- 1 復興教育講演会
  - (1) 場所：本校 第1体育館
  - (2) 講師：株式会社マイヤ  
代表取締役会長 米田 春夫 様
  - (3) 演題：東日本大震災からの復旧・復興の歩みと今後
  - (4) 参加者：本校生徒 422名 教職員 37名  
他校生徒 27名 引率者 4名
- 2 意見交流会
  - (1) 場所：本校 大講義室
  - (2) 内容：復興・支援活動に関わる各校実践報告  
グループワーク（KJ法）  
発表とまとめ
    - ①被災経験者から知りたいこと
    - ②被災経験者として発信したいこと
    - ③今後私達ができること
  - (3) 参加者：盛岡商業高校 生徒 12名、教職員 2名  
宮古北高校 生徒 12名、教職員 1名  
岩泉高校 生徒 3名、教職員 1名  
宮古商業高校 生徒 10名、教職員 3名

- (4) 指導助言：株式会社マイヤ  
代表取締役会長 米田 春夫 様
- 3 外部講師による接客講習講座①
  - (1) 場所：本校 第1体育館
  - (2) 講師：Zoff 盛岡フェザン店  
山形 歩民 様
  - (3) 演題：「もっと伝わるあいさつ もっともつと伝えよう感謝の気持ち」
  - (4) 参加者：本校生徒 422名 教職員 37名
- 4 外部講師による接客講習講座②
  - (1) 場所：本校 第1体育館
  - (2) 講師：株式会社アダストリア  
LOWRYS FARM  
盛岡フェザン店 店長 高村 暁徳 様
  - (3) 内容：講演「人の力で売上をあげる」  
商品の魅力訴求（メリットピックアップ）
  - (4) 参加者：本校生徒 422名 教職員 37名
- 5 模擬株式会社「宮商デパート」でのイベント出演
  - (1) 場所：本校 第1体育館
  - (2) 内容：中野七頭舞
  - (3) 参加者：岩泉高校 郷土芸能同好会
- 6 模擬株式会社「宮商デパート」での出店イベント出演
  - (1) 場所：本校 第1体育館
  - (2) 内容：盛商マート（販売活動）  
盛商さんさ（ステージ発表）
  - (3) 参加者：盛岡商業高校 さんさ委員会  
盛商マート担当者



宮商デパート（販売活動の様子）

### Ⅲ 取組の成果と課題

#### 1 復興教育講演会

9月26日(水)の5校時に被災企業の経営者である株式会社マイヤ代表取締役会長の米谷春夫氏を招聘し、「東日本大震災からの復旧・復興の歩みと今後」と題し、講演をいただいた。その中では従業員の方々が取り組む防災訓練の様子や災害対応マニュアルの内容を知ることができ、生徒一人ひとりの防災に対する意識を高めることができた。また、震災発生直後の厳しい状況の中、社員の方々が食料品をいち早く提供したり、救助活動に尽力した事例を挙げながら、「お客様第一の精神」で思いやりを持ち、行動することの大切さを教えていただいた。また、災害時の教訓である「リスクマネジメント」「クイックレスポンス」「ネットワーク構築」に触れ、全校生徒が運営する模擬株式会社「宮商デパート」の経営に生かすことのできる大変有意義な講演会となった。

講演会後に生徒が記入した感想文からは「常に災害に対する備えを行う必要性を感じた」「学校で年2回行われる避難訓練にも真剣に取り組みたい」といった意見が数多く挙げられ、災害等に対して十分な備えを行うことが重要であることを再確認することができた。



復興教育講演会の様子

#### 2 意見交流会

復興教育講演会終了後の6校時に沿岸被災地校の宮古北高校、台風10号被害のあった岩泉高校、内陸部の盛岡商業高校、本校生徒の「商業」を学ぶ生徒計37名を集め、高校生の視点で「地域の復興と再生に向けて今後何ができるか」をテーマに、意見交換会を行った。

最初に各校が取り組む復興・支援活動に関わる実践報告をしてもらい、お互いの取り組みについて共通理解を図った。次に各校の活動に対する質疑応答を行い、その後、各校生徒を6名程度のグループに分け、KJ法を用いてのグループワークを行った。

内容は下記の3点である。

- (1) 被災経験者から知りたいこと
- (2) 被災経験者として発信したいこと
- (3) 今後私達ができること

他校生との交流ということで、戸惑う生徒もいたが、時間が経過する中で徐々にコミュニケーションが深まり、お互いに協力して意見を出し合う姿が見られた。その後、班ごとに発表が行なわれ真剣に耳を傾ける姿がみられた。最後に米谷様から求められる支援のレベルが変わっていく中で、継続して取り組むことの大切さや、今後発生が予想される自然災害に対しての心構えや備えについて助言をいただき、交流会を終了した。今回の交流会の成果としては支援をする側、支援を受ける側という立場を越えて今までの取り組みに対する成果を共有できたこと、今後の課題を含め、私達ができることについて活動のヒントを得たことである。全体を通じて、各校で取り組んでいる内容を振り返るとともに、高校生の視点で地域の復興と再生支援の在り方について深く考える良い機会となった。

反省点として4校が同時に集まるのが初めての機会ということで、内容や方法について調整する時間が不足していたことが挙げられる。遠方の学校からの移動時間を考え午後からの開催としたため、1時間だけの活動では内容の深まりが不足していると感じた部分もあり、じっくりと時間をかけることや、複数回開催することでさらに内容が深化する印象を受けた。



意見交流会 (成果発表)

意見交流会 (作成資料)



意見交流会 (全体集合写真)

### 3 外部講師による接客講習講座①

10月17日(水)の5校時「総合的な学習の時間」において第19回SC接客ロールプレイングコンテスト全国大会」ファッション物販部門で大賞を受賞したZoff盛岡フェザン店の山形様を招聘し、接客講習講座を行った。「語先後礼」の考え方や挨拶の基本、ホスピタリティとおもてなしの違いについて指導いただき、初めて来店するお客様との接し方について学ぶ機会となった。講演後、全員で接客練習に取り組み、お客様のニーズを想定しながら、5W1Hを意識したコミュニケーションを通じてお客様との距離を縮め、顧客満足の向上に努める姿勢が見られた。生徒からは「コミュニケーションを図る上で挨拶の重要性を再確認した」「自分から積極的に声がけをするなど行動することでお客様の満足度向上を目指したい」といった感想が挙げられた。

また、宮商デパートの取り組みが地域に及ぼす影響と期待される効果に触れ、経営指導や助言を受ける中で、震災からの復興を目指す生徒一人ひとりが地域の活性化につながる復興や街づくりへの意識を高めることができた。

### 4 外部講師による接客講習講座②

先週に引き続き10月24日(水)の5校時に株式会社アダストリア盛岡フェザン店店長の高村様をお招きし、接客講習講座を開催した。「人の力で売上をあげる」を演題に幅広い年齢層のお客様に対応すべく、商品の魅力訴求についてご指導いただいた。その中で商品のセールスポイントを見つけアピールするメリットピクアップやマーチャンダイズアプローチの手法を学んだ。メリットピクアップは、商品の魅力訴求のみならず、販売活動を行う自分自身と向き合い、内面を高めることにもつながることが理解でき、充実した講習会となった。

また、テナントごとの発表の中で、他者とのコミュニケーションを大切に、相手のことを考え、理解し、協調しようとする姿勢が見られた。時間が経過するごとに学年間のコミュニケーションの幅が広がり、テナントとしての一体感を共有することができたことが成果である。

また、宮商デパートを直前に控え、自分自身が販売員になることを想定し、練習を重ねることで、キャリア教育の一環としての望ましい職業観・勤労観の育成を図った。



接客講座(礼法指導)

グループ活動

(メリットピクアップ)

### 5 模擬株式会社「宮商デパート」でのイベント出演

10月27日(土)宮商デパート初日に岩泉高校郷土芸能同好会の方々に宮商デパートステージ部門の一環として「中野七頭舞」を披露していただいた。過去に県高校総合文化祭の郷土芸能発表会において最優秀賞を受賞するなど、素晴らしい演舞を披露していただき、お客様から温かいねぎらいのお言葉を数多くいただいた。

今回のイベント出演を通じて共に地域の復興と活性化に取り組む生徒同士の交流の輪が広がったことが成果である。

### 6 模擬株式会社「宮商デパート」での出店・イベント出演

10月28日(日)宮商デパート2日目に盛岡商業高校の方々にイベント出演「盛商さんさ踊り」と販売活動に協力いただいた。イベント出演を通じて、宮商デパートを盛り上げていただき、観覧していたお客様にも喜んでいただいた。

第1体育館内では「盛商マート」のテナントを出店していただき、独自に開発した商品や盛岡市の特産品を販売していただいた。活動を通じて宮商デパート実行委員会を中心に交流が生まれ、協力して販売活動や作業に取り組む姿勢がみられた。

今回の活動を通じて、内陸部の生徒に沿岸部の現状を把握していただく機会となり、今後更にこのような交流活動を波及させていくことが必要である。



盛商さんさ(ステージ発表)