

敦賀 和芳

タイトル	国際理解教育と商業教育の相乗効果～7年目のフェアトレード学習～
応募者氏名	敦賀 和芳
作品を通して伝えたいこと	本校は、北海道オホーツク管内の唯一の商業高校です。商業に関する課題を設定し問題解決の能力を育てる、科目「課題研究」において、「フェアトレード」を学習している。開発途上国の生産者をサポートする「フェアトレード」の仕組みを生徒が学び、販売活動まで行う過程をまとめてみました。生徒が、商業で学習した内容を活かして、フェアトレードの商品開発・販売実習を行いました。校内で行われたアンケート結果により、フェアトレードの認知度は年々増加しているが、全体的にはまだ低いのが現状です。認知度がまだ低いフェアトレードについて、生徒の取り組みにより、多くの方に知ってもらうことができました。商業科目「ビジネス基礎」「マーケティング」「商品開発」の内容が、この取り組みと深い関連性を持つこととなりました。
実践者氏名／団体名	敦賀 和芳／北海道北見商業高等学校
実施日・期間	2015年4月～2015年12月
主な実施場所	学校・北見市内地域イベント会場・北見市駅前商店街
取り組みへの参加者及び人数	14名（北海道北見商業高等学校 課題研究「フェアトレード商品の研究」テーマ選択生徒）
目標・ねらい	【目標】フェアトレードの学習を通して、国際理解教育と商業教育を学ぶ。 【ねらい】フェアトレードを普及させる活動を行うためには、商業科目の内容を実践することが有効な手段であることを気付かせる。
具体的な取り組み内容及び工夫・配慮した点等	<p>(1) 環境の分析</p> <p>①フェアトレード フェアトレード関連商品を販売するためには、市場においてフェアトレードがどのような環境になっているのかを知る必要がある。資料やインターネットなどを利用して、フェアトレードについて調査を行い、グループで話し合いを行う（写真1）。肯定的な意見だけでなく、否定的な意見についても意見が出た（写真2）。</p> <p>生徒の意見：フェアトレードの商品を買うことで、発展途上国の方の助けになることを知った。少しでも生活が楽になったらいいなと思った。フェアトレードの商品を、この授業を通して多くの人に広めたいです。</p> <p>②アンケート調査 学校内の生徒と教職員を対象に、フェアトレードに対しての認知度などを知るために、アンケート調査を行った。今年度で7年目になるため、数値の移り変わりなどについても知ることができた。（資料1）</p> <p>生徒の意見：フェアトレードについて知っている人が、年々増えてきていました。でも、少し高いフェアトレード商品は、手が出しにくいものだとも思いました。値段の高さを説明できる必要があると思いました。</p> <p>③SWOT分析 アンケート結果、過去の販売活動レポートにもとづいて、高校生がフェアトレードの商品開発、販売活動を行う場合のSWOT分析を行います。SWOT分析とは、企業における、強み・弱み・機会・脅威を理解し分析することである。（資料2）</p> <p>生徒の意見：マーケティングの授業でやった、SWOT分析をやってみた。自分たちの立場を理解することができた。</p> <p>(2) 市場調査 内部資料と外部資料を利用した調査をおこなった。 内部資料 → 過去の販売記録（資料3）・写真・ビデオなど 外部資料 → 新聞記事（資料4）フェアトレード団体の資料やHP</p>

(3) 商品企画書の作成 (資料3)

フェアトレード商品の販売に向けて、フィリピン・ネグロス島の人々を継続して支援するために生産されているマスコバド糖を使った、商品企画を作成することとしました。

各1つ、生徒が作成することとしました。生徒も、マスコバド糖を使ったケーキを試作し、試食を行った。

企画した商品を商品化するために、市内の菓子店舗に作成依頼に行きました。今年度は14種類の企画書を作成し、商品化に向けて3種類の商品(カステラ・ドーナツ・プリン)に絞り込みました。依頼・試作などを行い、3つの商品を販売商品として作っていただくことができました。

(4) 販売促進

フェアトレードについての説明POPの作成 (資料6)

フェアトレードについての認知度は上がってはいるが、まだ内容を知らない方が多いので、フェアトレードと自分たちの活動を理解できるような、POPを作成し、販売時に展示するようにした。

(5) 販売実践

販売に向けて、過去の資料などから、来客の方によく聞かれる質問についてきちんと答えられるように準備を行った。

よく聞かれる質問

- フェアトレードって何?
- フェアトレード商品ってずいぶん高いね?
- (原産国を見て) 大丈夫なの?
- どうして、高校生がフェアトレード商品を取り扱っているの?

以上に質問に対して、答えを準備することで、販売当日、安心して接客を行うことができた。

販売場所は10月に市内各所に協力をいただき以下の場所で販売を行うことができた。

○ きたみ菊まつり物産展 (北見市観光振興課)

菊まつり実行委員会に出店依頼を行ってから5年が経過した。高校生が販売活動を行うことで、若年層の来場者を増やす効果も期待できるため、継続して出店を許可していただいている。



○ まちなかSHOW10 (北見商工会議所)

北見市駅前商店街の空き店舗を利用した販売場所。駅前商店街は空き店舗が増え、活気の低下が問題になってきている。こちらでも高校生の出店で活気づけたいという期待を受けている。



○ 食べるたいせつフェスティバル (COOPさっぽろ)

地元の生産者との交流や、食にかかわる団体、学校、行政などが参加する。本校も3年前より、活動を評価され出店し、フェアトレード商品の販売活動を行っている。

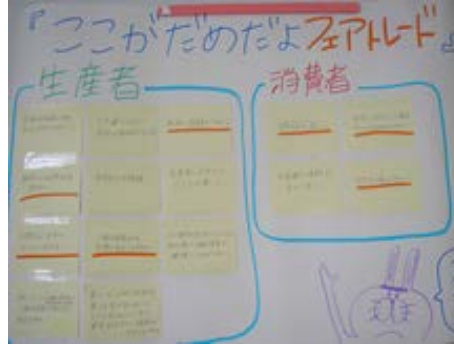


教材・資料	参考資料 参考
<p style="text-align: center;">成果</p>	<p>【生徒の感想】</p> <p>昨年の発表会での先輩方による発表を聞いて、フェアトレードに興味が沸きました。菊まつりへの出店や、お店を訪問するなど普段では経験することのできない活動を行っていたからです。海外について調べる前に、北見について調べて地元への理解を深めました。フェアトレード食品と北見市内の菓子店と協力した商品を開発することから、地元や発展途上国について学んできました。それを基に菊まつりなどで販売する、マスコバド糖を利用したお菓子を考え、販売しました。話し合いの授業が多いため、自分の思ったことを周りの人に伝える機会が増えました。フェアトレードの授業を通して交友関係も広がり、意見を恥ずかしながら言えるようになったと思います。きたみ菊まつりでは、フェアトレードについて知らない人が多いと感じました。何も知らない人に、どれだけわかりやすく説明できるかが大切だと思いました。また、値段が高いと言われることもありました。私たちに価格設定をする権利はないので、フェアトレードを行う業者が、もう少し手取りやすい価格設定を行うことが必要だと思いました。しかし、正当な価格で正当な取引をすることがフェアトレードの活動なので、難しいところだと感じました。現在のフェアトレードは、本当の意味でのフェアトレードになりきれていないと私は考えています。フェアトレードについての資料などに記載されている写真には笑顔で、楽しそうに働く人々が写っています。しかし、フェアトレードの取り組みに参加することさえできない極貧状態の人が絶対にはいます。そのような人達がフェアトレードに参加し、社会に貢献できなければ、貧困はいつまでも続きます。ですから、現段階では根本的に貧困を解決できていません。次にフェアトレードを選択し活動を行っていく人達には、「極貧に悩む人達がどうすれば取り組みに参加していけるのか」、「どのようにして、本当の意味でのフェアトレードを行うか」ということについて探求して欲しいです。</p>
<p>今後の展開、発展 (この取り組み の生かし方)</p>	<p>来年度においても、継続的に課題研究におけるフェアトレード商品を継続していきたい。7年目となり、校内での認知度が上がり、市内のイベント会場での販売活動、市内菓子店舗との商品開発についても、継続的に実施できる目処がたってきた。販売に関する過去の資料が豊富になってきたため、過去の資料をどのように、有効に活用するかが重要になってくる。また、本校の生徒がフェアトレード商品を開発した。商品は継続して販売することも大切であるが、常に新しい商品や取り組みをすることで、消費者に対して新たなアプローチをする必要がある。</p> <p>商業の科目を学習することで、フェアトレード商品の販売をするときに役立つということを知ってもらいたい。販売を通じて、フェアトレードを身近に生徒が考えるようになり、卒業後も国際理解に関する興味関心を持ち続けてほしい。</p> <p>また、生徒の感想より、世界の貧困についてフェアトレードだけでは解決できていない問題も多いということ、自分自身気付かされた。フェアトレードで解決できる部分は、わずかかもしれない。しかし、フェアトレードを入りに、世界の貧困で苦しむ人、そして、貧困問題を解決するひとつの手段としてフェアトレードがあるということを理解させたい。</p> <p>今後は、販売場所や販売商品の種類を充実させ、販売回数や商品種類を増やしたい。回数などを増やすことにより、生徒が国際理解について、勉強する機会を増やしたい。</p>

(1) 環境の分析①フェアトレード

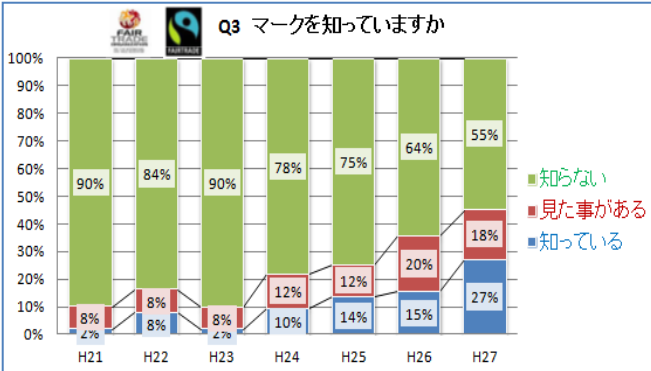


(写真1 話し合いは5人程度)

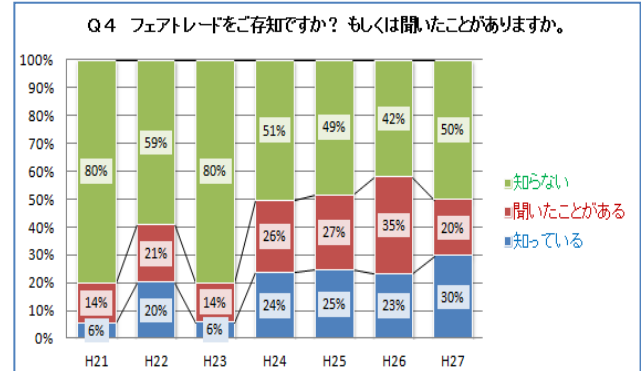


(写真2 フェアトレードについて調査のまとめ)

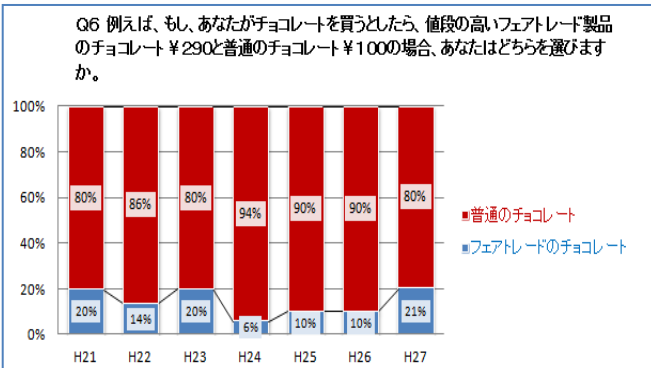
②アンケート調査結果 (平成21~27年度) (資料1)



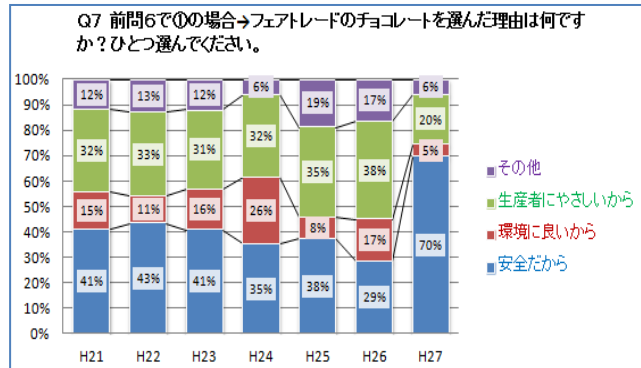
マークの認知度は 10% → 40%へ



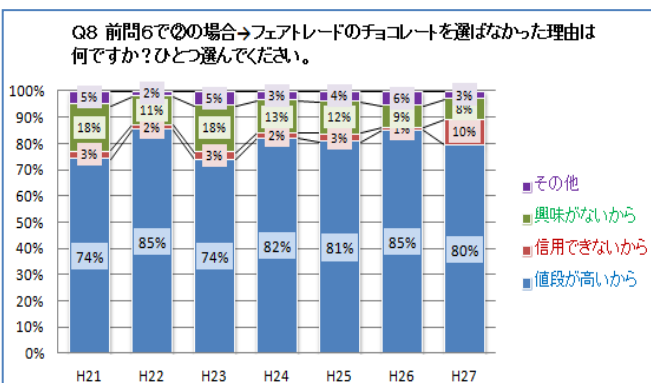
フェアトレードは 20% → 50%へ



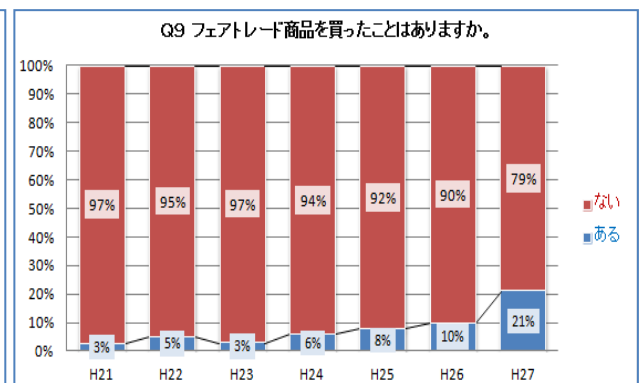
フェアトレードの購入 20% → 20%で推移



購入する理由 → 安全だから



購入しない理由 → 値段が高いから



購入の有無 → 3% → 21%

③SWOT分析（生徒の代表的な意見）（資料2）

	好影響	悪影響
内部環境	強み (Strength) 商業に関する勉強をしている	弱み (Weakness) 販売経験が少ない
外部環境	機会 (Opportunity) フェアトレードの認知度が上がっている	脅威 (Threat) 販売場所、製造施設がない

クロスSWOT分析

	機会 (Opportunity) フェアトレードの認知度が上がっている	脅威 (Threat) 販売場所、製造施設がない
強み 商業に関する勉強をしている	「マーケティング」「商品開発」などの科目を活用して、さらに認知度を上げる。	商品企画を高校生が行い、販売場所や製造施設に協力を依頼する。
弱み 販売経験が少ない	商業の授業の内容をしっかりと、理解することで、販売に関する知識が身につく。	地域の方々に商業高校の学習内容を理解してもらい、販売・製造の協力を得る。

(資料3 過去の販売記録)

(資料4 上：北海道新聞 H23.10.18 下：経済の伝書鳩 H23.10.18)

	ましまつり	ましまつり	ましまつり	ましまつり	COOP		
ショッパニール	8,100	7,380	11,210	18,980	8,750	53,820	
ハスカワエ						0	
LOOB	2,800	2,300	3,400	1,700	3,800	14,100	
リンゴ						0	
砂糖	3,000	600	300	600		4,500	
クッキー	5,000			4,700	2,000	11,700	
シフォン		3,000				3,000	
まんじゅう		3,000				3,000	
ロールケーキ			3,000			3,000	
プリン			3,000			3,000	
総売上	19,900	16,280	20,910	25,380	14,550	96,120	
顧客数	30	26	24	37	21	138	
時間帯	10:00	6	13	6	7	42	
	11:00	9	5	13	12	3	42
	12:00	4	3	3	4	4	18
	13:00	4	4	1	9	4	22
	14:00	7	1	1	5	0	14
性別年齢	女50代	6	7	9	10	2	34
	女40代	6	3	5	7	5	26
	女30代	2	3	4	5	4	18
	女20代	0	0	0	0	2	2
	女10代	0	4	0	0	4	8
	女～9	1	2	0	2	1	5
	男50代	3	3	2	1	1	10
	男40代	8	4	1	7	4	24
	男30代	4	0	1	1	2	8
	男20代	0	0	0	0	0	0
男10代	0	0	0	0	1	1	
男～9	0	0	2	0	1	2	
販売個数	30	26	24	37	21	183	
平均購入単価	1.4	1.2	1.3	1.4	1.2	1.3	
平均購入客数	633	626	871	688	693	697	



道上国製商品「適正価格」で
北見商業高生が販売体験
北見商業高（上井博）フェアトレード商品の販売体験。北見市内の経済科の3年生が今月、行っている。経済科の3年生が今月、行っている。経済科の3年生が今月、行っている。経済科の3年生が今月、行っている。

フェアトレード商品に理解を
北見商業高3年生が販売体験
10人はさまざまな調査を進めてきた。市内ケキ店の協力で、道の砂糖を使ったクッキーや、フェアトレード取り扱った小物入れ、コーダが課題研究で、途上国の生産者を先導国の消費者が対等な立場で取り扱う商品の販売体験を掛けたり、多くを16、17日、北見市内の北見菊まつり会場などで行った。22日に立てば、と話している。(俄)

(資料5 生徒企画書・マスコバド糖・菓子店との協力・試作品・企画商品 (カステラ))

1 商品名：北商製糖 (カステラ)

2 品質・素材・ターゲット

味
砂糖の代わりにマスコバド糖(黒糖)を使用したマスコバド糖の味を引き出すようにしたい。
見た目
カステラの表面は少し茶色。カステラをスライスしたのとコープ型
素材
(黒糖)
卵、牛乳、マスコバド糖、強力粉、植物油、はちみつ
ターゲット
小さい子どもからお年寄りまで
販売価格 (仕入れ値は販売価格の9割とさせていただきます)

3 商品説明 (デッサン含む)

焼いた部分は
こげ茶色
少し茶色
形は スライスしたのと同じ厚さの
少し厚めに
キューブ型にしたのを5つ入りにする。
色 マスコバド糖を入ると少し
茶色になる。
焼いた部分はこげ茶色
食感 小分けして、レンジで食べ
やすい。石窯ならいかに、
小さい子どもからお年寄りまで
食べやすい。のびる感じがよい。

小さい子は、甘いお菓子が大好きだと思つた。
お年寄りには、甘いお菓子が食べやすいと思つた。
カステラは昔から、たくさんの方に食べていただいていると思つた。
カステラは昔から、たくさんの方に食べていただいていると思つた。



「フェアトレードって?」
北海道北見商業高等学校

フェアトレードとは
 「フェアトレード」は、生産者（主に発展途上国の農産物）と消費者（主に先進国の消費者）の間で、経済的にも社会的にも互いに利益のある取引を行うことを指す。特に「フェアトレード」で生産された商品を購入することで、生産者の生活が安定し、持続可能な生産が可能になる。また、環境保護や労働者の権利の保護にも貢献している。

フェアトレード基準
 生産者の権利、労働者の権利、環境保護、持続可能な生産、透明性の確保、公平な取引、消費者の権利の保護など。

なぜフェアトレード?
 フェアトレードは、生産者が安定した収入を得ることができ、子どもを養育し出すことができるようになります。フェアトレードで得た収入により、生産者たちが自ら地域の教育や医療などの社会福祉の充実を追求し、発展途上国で暮らす人々の生活の向上に貢献しています。また、環境保護や労働者の権利の保護にも貢献しているのです。

校内アンケート結果 (抜粋)

フェアトレードを知っていますか?
 フェアトレードを知っている人は、約70%です。

フェアトレードのイメージはどのようなものですか?
 フェアトレードのイメージは、公平な取引、持続可能な生産、環境保護、労働者の権利の保護などです。

フェアトレード商品を買ったことがありますか?
 フェアトレード商品を買ったことがある人は、約30%です。

フェアトレードの流れ
 フェアトレードの流れは、生産者 → フェアトレード団体 → マスコバド糖の紹介 → 商品開発 → 販売活動です。

フェアトレードについて説明 (抜粋)
 フェアトレードとは途上国で働く人たちが貧困から抜け出せるように直接、より公正な値段で継続的に商品を買うことを指します。

アンケート結果
 (資料1)のアンケート結果を掲載する。フェアトレードに関する認知度を知ってもらう。

フェアトレードの流れ
 生産者 → フェアトレード団体
 → マスコバド糖の紹介
 → 商品開発 → 販売活動

フェアトレード商品に理解を

フェアトレード商品に理解を
 北見商業高校の3年生が、14人が授業の課題として、途上国の生産者や先進国の消費者が適正な価格で商品を取り扱う「フェアトレード」の商品販売体験を北見市内で行っている。生徒は市の菓子店に協力を依頼し、フィリピン産の黒糖を使ったプリンやドーナツなどを開発した。フェアトレード商品に理解を深め、販売体験を行う。

北見商業高生が販売体験24,25日にも
 24日(午前10時～)にはサンドーム北見の食べエスプレッソ、25日(同)は北見駅南多目的広場の北見菊まつりで、フェアトレード商品に理解を深め、販売体験を行う。

新聞記事
 平成27年10月23日
 地域情報誌 経済の伝書鳩

平成27年10月17日 北海道新聞

商品化で学ぶフェアトレード
 北見商業高 黒糖使った菓子、19日から販売

途上国の生産者がつくったものを公正な対価を支払い購入する「フェアトレード」について授業で学んだきた北見商業高(吉本満校長)は19、24、25日の3日間、課題研究の一環で、フェアトレードの黒糖を使った菓子などを北見中心商店街などで販売する。

商店街活性化や地元特産品のPRも兼ねて実施し、今年で7年目。同校では3年生が1年かけて一つのテーマを掘り下げ理解を深める課題研究を行っており、今年度は生徒14人が「フェアトレード」を選択。授業で学んだ成果を、販売体験を通して実践した。

生徒はフィリピン産の黒糖「マスコバド糖」に着目し、商品化を検討。市内有名菓子店の志賀甘栄堂(北見市端野町)、ラ・ナチュレ(同高栄東町)、チエリーボンボン(同中央町)に協力を依頼し、3店が黒糖を用いた菓子を開発した。

会場では生徒が、カステラ(100円)、ドーナツ(200円)を店頭で並べる。商業科3年生の奥沢由英君(17)は「POP広告を作ったり、さまざまなアイデアを出すことに苦労した。フェアトレードを多くの人に知ってもらいたい」と話す。

フェアトレード商品としてフィリピンで作られた保冷袋(350～1800円)も販売する。(川崎博之)

POPやフェアトレード商品を手にする北見商業高生徒