

2学期に行われた主なSPH事業の報告をします。今回は販売実習が中心でした。

①共同実習(11/18~19)

主体的に社会に参画し積極的に社会に貢献する力

立命館大学、八日市南高校(農業科)と合同で販売実習を行いました。地元近江八幡の商品や北海道利尻島から仕入れた特産物などバラエティーに富んだ商品を販売しました。大学生の企画力や組織力に刺激を受けるとともに地域社会に参画する姿勢を身に付けることができました。



②1年販売実習(12/6~7)

高いコンプライアンス意識を持ち企業の社会的責任を全うする力

各クラス10班に分かれて行商の実習を行いました。ドキドキしながら各家庭を回り、きちんと商品説明をして買っていただけるように頑張りました。初めての实習でしたが、お客様の気持ちを考え、少しでも「三方よし」が実践できたようでした。



《生徒の感想文から》

『商品売ることでその地域の方と世間話をして繋がりを持つこともでき、とても良かったと思います。商品を買って頂いた時、お客様が笑顔になってくださるのを見ていると近江商人が「始末」をしていた理由が理解できました。』

『商品の説明はあまり積極的にはできなかったのが残念だし、それでも買って下さったのは私達が高校生だからだと思うので、感謝の気持ちと同時に悔しさもあった。現金出納帳は検定の学習だけでなく、実際に商品売って記帳する、という生きた体験ができてよかった。』

③八商マルシェ(12/8)

高いコンプライアンス意識を持ち企業の社会的責任を全うする力

3年生は商業に関する学習の集大成として、近江八幡市内各所で固定販売の実習を行いました。課題研究の班単位で、実行委員会のメンバーが中心になり、仕入・販売・清算まですべてを自分たちで行いました。場所によっては苦戦するところもありましたが、最後まで粘り強く販売を続けました。

《生徒の感想文から》

『お客様を見つけて声をかける難しさや、お客様の欲しそうな商品を選んですすめることの難しさを身にみめるほど感じました。辛い面だけでなく、売れたときの喜びを知ることができたので、とても良い経験になりました。初めて会う人とコミュニケーションをとるといいう事が大事で、断られてもめげずに次のお客様を探すという切り替えが必要でした。八幡商業という大きな名前を使ってもこんなに大変だったのに、自分だけでゼロから商売をするということは、果てしなく難しいことだろうなと思いました。売り歩きながら地域の人と話すのがとても楽しかったです。』



冬休み以降に予定されているSPH事業を紹介します。今年度もあと少しですが、最後までしっかり学習してください。

① 高大連携土曜講座(12/16～)

高度な専門知識を活用し、説明責任を果たせる力

既に始まっていますが、滋賀大学経済学部との高大連携事業として特別講座が行われます。フランチャイズビジネス講座や論理的思考・表現力を訓練する小論文講座を予定しています。高校では学べない発展的内容を学習します。進路の実現に向けて実力をつけてください。

- 第1回 12/16 (土) フランチャイズ・ビジネスとは何か
- 第2回 12/23 (土) 問う力を鍛える小論文入門 1日目
- 第3回 12/25 (月) 問う力を鍛える小論文入門 2日目
- 第4回 12/27 (水) 問う力を鍛える小論文入門 3日目

② 海外インターンシップ(12/26～30)

多様な文化や価値観を理解し、他者の存在を認め
他者と協働し、グローバルに活躍できる力

2年生2名がベトナム・ホーチミン市へインターンシップに行きます。日本とは違う文化風習の中で販売の実習を行い、日本の文化も紹介する予定です。国内ではできない貴重な経験をし、多様な価値観を身に付けてください。

③ 1年国内インターンシップ(2/13～16)

多様な文化や価値観を理解し、他者の存在を認め
他者と協働し、グローバルに活躍できる力

1年生全員が各企業に分かれてインターンシップに行きます。先日の販売実習で経験した「お客様のことを思う気持ち」を大切に、実際の企業で仕事をしてきてください。辛いことやしんどいことも多くあると思いますが、その中から得られるものはたくさんあるはずです。体調を整えて臨んでください。

④ SPH成果発表会・課題研究発表会(2/1)

SPHの各事業で取り組んだ学習成果および課題研究の成果を発表してもらいます。今年1年間の自分たちの取り組みを振り返って足りなかった部分を反省し、他学年・他グループの取り組み発表を見て、今後の学習・実習の参考にしてください。また、当日は三方よし研究所の方から講演もしていただく予定です。将来のビジネスリーダーになれるよう、知識・技能だけでなく「心」も成長させてください。

