

## ◆経済産業大臣賞◆

&lt;学校教育部門&gt;

## 「仮想商品コンテスト(情報発信とメールの活用)」

富山県立高岡商業高等学校

933-8510 富山県高岡市横田286 URL : <http://www.tym.ed.jp/sc352/>

## ■実践事例報告の概要

高校生が仮想商品を考案し、それをホームページに載せ、富山県下の高校生同士でその商品をメールを使って評価し、コンテスト形式で得票数を競う企画。商業高校で学ぶマーケティング能力、プレゼンテーション能力、情報発信能力を駆使し、商品をPRすると同時にメールを積極的に活用し、互いに評価することでコミュニケーションをはかり、ネットワークの体感、モラルの育成に役立てる。

## ね ら い

最近、使いやすいソフトウェアの普及により、Webページは誰でも簡単に作成することができるようになり、Webページの作成を授業に取り入れている学校も多くなっている。しかし、これまでのWebページの作成実習は、学校や地域の紹介など画一的なテーマで行われることが多く、似たようなページとなりがちで生徒の関心も薄く、生徒が主体的に工夫し、創造力を発揮して積極的に取り組むことを期待することは難しいように思えた。生徒の個性が十分発揮できるようなテーマを設定し、自由な発想で自信を持ってプレゼンテーションできるオリジナルのWebページを考案させ、表現させる方法を以前より模索していた。

そこで、商業科としてビジネス分野における活動を念頭に置き、仮想商品コンテストを企画し、県下商業科設置校の協力のもと、次の2つのステップで実施することを企画した。

- ・ステップ1：高校生にとって身近な商品である「飲料水・菓子類」を題材として、「こんな商品があったらいいな」と思う仮想の商品を生徒にそれぞれ考案させ、それをWebページ上で開発・広告させる。
- ・ステップ2：Webページを見て、購入したい商品を選び、電子メールで注文投票させ、どの商品が人気があるかを競った。また、電子メールにはそれぞれ商品に関するコメントを記述させることで、生徒同士意見交換させる。

このコンテストのねらいは、Webページ作成能力(情報発信能力)、プレゼンテーション能力、マーケティング能力、商品企画力等を総合的に駆使する実践的な学習を通して、互いに商品进行评估し合い、自分の商品がどこまで他の生徒に認められるかを試すとともに、他校生との交流を深めることである。また、電子メールの積極的な活用と情報発信によるコミュニケーション能力の育成、情報モラルの育成にも大いに役立つと考えている。

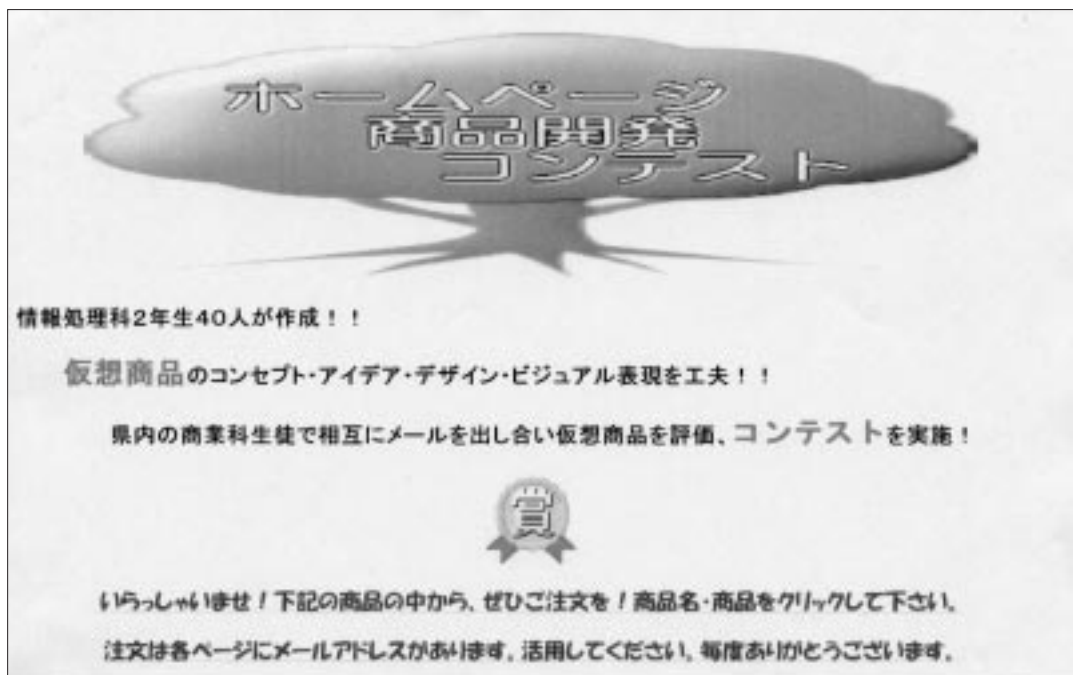
本県では、県教育情報ネットワークにより県下のすべての高等学校がインターネットに常時接続できる環境にあり、電子メールについても生徒が気軽に活用できるように整備されているこのネットワークを利用することで、生徒の作品づくりへの意欲を高めることもできた。

## 特徴・工夫・努力した点

このコンテストを企画提案したとき、いくつかの学校が参加してくれるのかとても不安であった。仮に参加していただける学校が少なくても、情報を発信するという体験とメールを活用するという自覚と責任の重さを生徒に理解させることができると考えた。結果的には、多くの学校が参加してくれ、担当の先生方とこまめにメールで連絡を取り合った。時期や進捗状況を合わせる必要があったので、本校が全てにおいて先頭を切り他校の先生方にアドバイスしてきた。それにより、授業の取り組みや相談など教師間でもコミュニケーションが図られ、生徒・教師ともに全県的なスケールメリットを体験でき、とてもメリットがあったように感じる。

生徒が商品を注文する際には、必ずその商品の長所と改善すればよい点などを盛り込んだ感

## 商品コンテストWebページ画面



ホームページ商品開発コンテスト

情報処理科2年生40人が作成!!

仮想商品のコンセプト・アイデア・デザイン・ビジュアル表現を工夫!!

県内の商業科生徒で相互にメールを出し合い仮想商品を評価、コンテストを実施!

いらっしゃいませ! 下記の商品の中から、ぜひご注文を! 商品名・商品をクリックして下さい。  
注文は各ページにメールアドレスがあります。活用してください。毎度ありがとうございます。

想を添えて注文するように指導した。また、注文を受けた際には必ず返信することを義務づけた。生徒は注文投票をそれぞれ3票送ることができるので、必ずメールをやりとりする相手ができる。

また、他校生徒とのメールのやりとりを継続的にするよう指導した。これは、注文がこななかった生徒にもメールのやりとりを体験させることができるようになり、メールをやりとりするときの礼儀、見えない相手への配慮という情報発信のマナーを学ぶための良い機会にもなった。本校では生徒作品をサーバへアップする前に、3学期期末試験に校内でプレゼンテーションのテストを実施した。発表者に対して全員がメールで発表に関してコメントを送信させ、生徒同士評価させた。その発表とメールを教員2名で評価し期末試験の評価の一部とし、いい加減な気持ちで評価しないよう指導を徹底した。

## 実 践 内 容

### 【実施時期】

- 参加校の足並みをそろえるために、平成13年1月～平成13年5月とした。
- ・年度末の全商検定終了後の1月下旬から2月に作成開始。
  - ・3月末までに県総合教育センターのサーバに

アップ。

- ・4月中旬に注文投票開始、4月末日に投票終了。
- ・5月中旬に結果報告。

### 【参加体制】

各学校には、以下のような形式で参加を依頼した。

- ・仮想商品Webページ作成から注文投票までのコンテスト参加
- ・仮想商品の作成はできないが注文投票（メール）のみの参加

### 【企画商品】

100円～300円程度の菓子類・飲料水とした。

### 【実施方法】

注文投票については、次の通りとした。

- ・注文投票開始4月中旬～4月末まで
- ・注文投票（電子メール）
- 1生徒1名につき注文投票権3票（自校でも可）とする。
- 2注文投票メールには、差出人のメールアドレスを載せ、長所やアドバイスを載せた感想を送信する。
- 3注文投票をもらった生徒は、必ず返信をする。

### 【商品開発における指導】

本校では、安易に商品を描かせたり、おもしろ半分で作成することのないよう、コンセプトシートを用意し記入させた。

資料1・2年生の作品集トップページ



資料2・生徒同士のメールのやりとり内容

送信者: "新刊 真珠" (Gomura-maru@netcon.jp)  
 宛先: "SpecialOrderer" (SpecialOrderer@netcon.jp)  
 送信日時: 2002年5月1日 10:00  
 件名: 買ました!!  
 仮賞商品ホームページ見ました!

四季の茶くしきのちゃ>と志貴の茶くしきのちゃ>を  
 合わせている所がひかれました!とてもラベルがすご  
 くきれいで、その中にいるウサギがまたかわいくて  
 すごく好きです。

一番気に入ったのは、みるくいです!ミルクを粉末  
 状にして用意してあるところも、飲む人を考慮に入れ  
 ていて考えているなあ、すごいなあと思いました。

四季の茶は四つありましたけど、これは一人で考えた  
 んですか?それともグループで?また教えて下さい!  
 ぜひ飲みたい一品ですね。

送信者: "新刊 真珠" (Gomura-maru@netcon.jp)  
 宛先: "SpecialOrderer" (SpecialOrderer@netcon.jp)  
 送信日時: 2002年5月1日 10:07  
 件名: ありがとうございます!!  
 お返事ありがとうございます!!  
 「ホプリン」ですか?とってもかわいいですね!!  
 学校のマスコット?なんつうやらまだいい...私の学校には  
 マスコットなんてかわいいらしいものなんてないっすよ...  
 マスコットの存在ならいらいら...!!(しかもかわくない)

グループで考えたんですかね?それじゃああのラベルもグループで??  
 それとも一人でやっていったんですか??  
 届があったらいいのでお返事まっておきますうう。

送信者: "新刊 真珠" (Gomura-maru@netcon.jp)  
 宛先: "SpecialOrderer" (SpecialOrderer@netcon.jp)  
 送信日時: 2002年5月1日 10:10  
 件名: 仮賞商品コンテスト結果見ました。  
 こんにちは。  
 仮賞商品コンテストの結果の表(送っての表)です。

「四季の茶」の中でも、この表の「みるく」が一番気に入りました。ラベルもな  
 かなかかわいくて、もしお店にあったら、思わず買ってしま  
 いそうです。

ただ、少し質問ですが、「飲む」前に「混ぜ」ということは、この飲み  
 物は温かい飲み物だと思うのですが、温かい飲み物がペロペ  
 ロに入っているのですか?  
 ああ、ストローでもいいということば、ミルクティーではないのでは?少し思いま  
 した。

ごめんなさい質問ばかりですが、お返事下さるといいです。お待ちしています。

【プレゼンテーション技法の指導】

本校では、プレゼンテーションのやり方につ  
 いては授業で事前に3時間程度指導し、アウト  
 ラインの構成、表現技法、話し方、商品のコン  
 セプト等について1人90秒で具体的に発表でき  
 るように構成を練らせた。

実践結果

参加校一覧と作品数

泊 高校	40作品	滑川高校	40作品
富山北部高校	35作品	富山商業高校	20作品
八尾高校	17作品	高岡商業高校	40作品
(資料1)			
新湊高校	10作品	志貴野高校	1作品
福光高校	40作品	氷見高校	39作品
合計282作品			

総メール本数約2000本(資料2)

(注文投票以外も含む、高岡商業高校のメー  
 ル数から概数を計算、5月中旬までの実績)

9月現在メール継続生徒数

約50名(1通でもメールやりとりをしている  
 生徒、高岡商業高校の生徒数から概数を計算)

注文投票数の多かった作品・注文投票数

【生徒の感想】

活発にやりとりができた生徒

- a: 最初は難しく考えていたけど、やってみ  
 と案外楽しかった。ホームページに載せ、  
 他校のものと比較・鑑賞することで、自分  
 の商品の良いところ、悪いところが見るこ  
 とができ、とても勉強になった。メールの中  
 には、自分の商品に対して、「もっとこうした  
 ほうがいいよ」という改善点を指摘してくれ  
 たのもあり、非常に参考になった。他の学  
 校の生徒が自分の商品をちゃんと見てくれ  
 ているんだなと、ひそかに嬉しかった。
- b: たくさんの個性的な商品があり、とても楽  
 しめた。メールを通していろいろな学校の  
 生徒とこのような形で交流できるのは、と  
 ても素晴らしいことだと思った。また、機  
 会があればもっといいものを作りたい。
- c: 商品に注文が来たときはとても嬉しく思っ  
 た。自分の商品が他人に認められたという  
 自信につながった。自分が注文するときは、

他人の考えをその人が作った商品を見ると言うことを通して理解し、お互いに意見を出し合い、互いに高め合っていくということを通して、プレゼンテーション能力の向上、コミュニケーションを深めることになったと思う。メールでの注文のお礼や注文するときの内容を吟味し、相手を不快にさせないよう配慮することや、言い回しなど非常に気を遣い、見えない相手へのメッセージの送り方は勉強になった。

d : メールによって自分と違う発送が次々と送られてくるので、お互いに楽しむことができたように感じた。メールの授業は、僕にとってとても新鮮でした。毎時間メールのやりとりが楽しくて、授業を心待ちにしていた。また、商品を作るときにいろいろ構想を練り、商品を作る立場に立つことができた。普通の授業では学ぶことができないことを多く学ぶことができた。

注文がこなかった生徒

- e : 鮮やかな色を使い、目を引く商品にしたつもりだったが、注文が1つもこなかった。とても残念だった。もっと独創性のある商品、共感してもらえるような商品を作らないとなかなか買ってもらえないことに気がついた。自己満足していたのかもしれない。今度は、絶対いいものを作りたい。
- f : 商品は、自分なりに満足できたし、いいものができたと思っていた。それなのに注文が1つもこなかった。ショックだった。買う側が関心を寄せなかったみたいだった。買う側に立って商品制作に取り組みなくてはならない。商品開発は、難しく大変だとつくづく感じた。

### 【生徒の様子】

#### ・制作段階

生徒は、最初の頃は作品の制作が思うようにいかず困惑している様子だったが、いざ作り始めるとおもしろく、スムーズに進んでいった。

#### ・注文投票開始

注文投票開始後、生徒は他校の仮想商品に感激・感心しながら閲覧し、他の生徒の発想の豊かさ、考え方の深さ、表現方法の幅の広さを学び取ったようである。

また、毎時間自分の商品に注文が来ていないかと、メールを確認することが楽しみな様子だった。注文がこなかった生徒は、自分の商品の

どこが良くなかったか、どうすべきだったかなど、指導者から指示されるまでもなく、実感を持って反省していたようである。

#### ・締め切り後

最後まで注文がこなかった生徒は、メールをする相手も少なく悔しがっている様子が伝わってきた。本校では、コンテスト後、地元商店街のHPを作成することになるが、今度は誰もが認めてくれるようなHPを作りたいと、HTML言語のテキストを自ら購入してくる生徒もいた。次は絶対に失敗しないという意気込みの生徒や、さらなる意欲を燃やしている生徒がいた。

## 考 察

生徒が作ったページを別の生徒に評価させ、長所やアドバイスを指摘させることは、自分の作品を通して自分の考えに対する反省を促し、別の見方・考え方を発見させ、さらなる創造力を喚起することになる。そうすることによって生徒個々の視野を広め、発想を高めることになる。

また、他の生徒の作品を評価することは、評価することの難しさ、特に改善すべき点を指摘するときの表現の仕方・言葉の選び方を学習するためにも良い機会となった。

このコンテストは、生徒1人ひとりがメール交換をすることができる環境にあれば、比較的簡単にできてしまう。最新の設備や情報機器、難しいプログラムを組んだり難解なソフトウェア操作技術など決して必要としない。いかに生徒が個性を発揮し、自由な発想で考え、それを人にわかりやすく表現し伝えるかを問うものであり、これまで生徒が学習してきたことを生かしながら、問題を解決していくことができたと思う。

自分の商品をWebページで情報発信し、その評価が直接自分宛のメールで返信されてくる。このコンテストを通して、自分の考えを見えない不特定多数の相手にどう伝えればよいか、情報を表現し、発信することの難しさを体験し、情報通信ネットワーク社会に対する認識をさらに深めることにつながったと確信している。しかし、メールを遊びの道具として認識させないように指導を工夫するとともに、情報交換の有効な手段の1つであること、そこにはモラルが潜んでいることを忘れられないようにさせなければならない。

ツールが何であっても、いかに生徒が主体的

に情報活用能力・コミュニケーションの基礎的な能力を身につけることができるのが大切である。このコンテストを実施して、そのヒントの

1つを得たような気がする。それにしても、楽しみながら取り組み、コミュニケーションの輪が広がったことは、一番の収穫だった。

**優 秀 作 品**

1位 志貴野高校  
四季の茶 39通  
季節を楽しめる清涼飲料水

**四季の茶**

この四季の茶とは春夏秋冬をモチーフとした新感覚のお茶です。それぞれの季節のお茶の風味、香りをお楽しみ下さい。  
【この商品は仮想商品であり、実際の販売はいたしておりません】



定価 140円


春 桜茶 夏 紫蘇茶 秋 柿の葉茶 冬 みらくてい

この商品提案に関するご意見、ご感想はこちらへ  
poplink@shikino-h.tym.ed.jp  
Presented by 志貴野高等学校

2位 新湊高校  
スケルトン 25通  
一粒で透明人間になれるキャンディ

**当店のおすすめ新商品**

当店は、とても不思議な商品の開発に成功しました。ぜひ食べて、透明人間になれる魔法のキャンディー。その名も..... **スケルトン!**

詳しく知りたい人は 

**透明人間**

**スケルトン**

価格 300円

～使用法～

※この商品は、透明人間になる魔法のキャンディーです。食べた瞬間から、透明人間になります。魔法のキャンディーは、魔法の力で透明人間になります。魔法の力です。

※ただし、透明人間になる魔法のキャンディーは、魔法の力です。

商品の特徴が出ている画像とメールアドレス

**春の四季の茶**

桜茶 桜の香りがほのかに漂う...



**春**

**夏の四季の茶**

紫蘇茶 夏の風情が感じられる...



**夏**

**秋の四季の茶**

柿の葉茶 秋の味覚が楽しめる...



**秋**

**冬の四季の茶**

みらくてい 冬の清涼感が楽しめる...



**冬**

3位 富山商業高校  
もちうさぎ 20通

**もちうさぎ**



「もちうさぎ」は、もちもちとした食感と、うさぎの可愛らしい姿が特徴的なお菓子です。お友達と共有して楽しむのがおすすめです。

価格 ¥120  
販売店 富山商業高校

お問い合わせ先  
076-433-1111

〒930-8580 富山県富山市富山商業高校