

## ◆インターネット活用教育実践コンクール実行委員会賞◆

〈学校教育部門〉

## 「SOHO技術を生かした経営実践研究」

群馬県立高崎商業高等学校（群馬県）

〒370-0041 群馬県高崎市東貝沢町3-4

## ■実践事例報告の概要

ビジネス教育の将来を考えると、統合的な学習内容として、起業や経営ノウハウを実践的に学習し、経営管理的視点や起業家精神の育成を図る研究の必要性を感じた。そこで、第3学年「課題研究」（3単位）の授業において、SOHO経営を実現するための環境構築やネットショップの開店、経営を実践的に調査・研究することとした。これにより、起業家精神の育成や経営管理的視点の育成に寄与できる学習教材の研究が進むものと考えた。

## 実践のねらい

インターネットの高速化、低価格化や携帯電話の普及により、インターネットを利用した経営活動の重要性が増大している。また、これまで専門知識が必要であったインターネットサーバの構築や運用管理についても、簡便で安価なレンタルサーバ（ホスティングサービス）が出現し、SOHOと言われるインターネットを利用した少資本による起業が実現できる環境が整ってきた。

商業高校に学ぶ生徒は、在学中に「簿記」や「情報処理」、「マーケティング」、「ビジネス情報」などの専門知識を学習するものの、卒業後、個々の知識と技術、才能を発揮する場面が与えにくいことは残念なことである。これからの商業教育を考えると、統合的な学習内容として、起業ノウハウや経営ノウハウを実践的に学習しながら、経営管理的視点や起業家精神の育成を図るような学習の研究の必要性を感じるに至った。

そこで、第3学年「課題研究」（3単位）の授業において、SOHO経営を実現するために必要な環境構築や経費について調査し、実際にホスティングサービスを利用したネットショップの開店、経営を実践的に調査・研究することで、起業精神や経営管理的視点の育成に寄与する学習内容について研究することとした。

## 特徴・工夫・努力した点

- ①実際にネットショップを開店させるという目的のため、生徒の関心、意欲が高い。
- ②研究対象がインターネット上にあるので、学校の授業時間以外に作業ができる。特に、長期休業期間でも研究が継続できる。
- ③個々の生徒のアイデアや自主性を生かすため、コミュニケーション手段として掲示板（チャット）を利用した。

## 実践内容

## 1. レンタルサーバ（ホスティングサービス）についての研究

- (1)選定と契約についての実践的研究
- (2)運用・管理と操作性についての研究
- (3)ネットショップの開店と決済手段についての研究

## 2. SOHO技術を生かした経営管理学習の研究

レンタルサーバの研究を踏まえて、ビジネスプランの考案からコンテンツ作成、Webサイト構築、起業に必要な法的手続きの学習、代金決済、仕入れと販売、商品管理など、経営に関する学習を、外部講師のアドバイスを受けながら次のように進めた。

4月 第3学年生徒へ「課題研究」のガイダンスとグループ編成

5月 SOHO技術とネットショップ経営に関する一般の知識を学習

6月 レンタルサーバの研究とビジネスプランの策定

レンタルサーバ各社のサービスと費用について比較検討を行い、サーバ会社を選定した。同社に産学連携について交渉を行った結果、1年間の使用料免除で契約を締結し、独自のドメイン名を取得した。ビジネスプランを考える中で、取扱商品は、在庫を抱えず、送料が安く、魅力ある商品であるレトロ調玩具とし、高崎問屋町にある玩具販売会社と仕入交渉を行った。

7・8月 ネットショップコンテンツ制作

商品の写真や特徴を取材した上で、キャッチコピーや販売価格を考えコンテンツ制作を行った。

9月 経営に必要な準備作業

利益計画から販売価額の設定、在庫管理、商品発送、代金決済、顧客管理などについて検討し、経営支援ソフトを利用して開業の準備を進めた。

10月 サーバ管理の研究と経営シミュレーション

総務係がサーバ管理について研究を進めた。インターネットや各種ソフトウェアに詳しい生徒3名が担当することとなった。また、販売から商品発送、代金決済までのシミュレーションを行い、係ごとの分担を明確にした。

11月 代金決済口座の開設とネットショップ開店

ネット銀行に口座を開設し、ネットショップを仮開業した。しかし、当分の間は、試験運転期間とし、システム稼働テストを繰り返した。

12・1月 社会人講師による指導

講師のアドバイスを受け、掲載写真の撮り直しやキャッチコピーなどのコンテンツを改善した。

2月 研究の評価と発表

プレゼンテーション用ソフトにより全校発表を行った。また、次年度の継続研究のために引継ぎ文書を作成した。

## 実践結果

〈研究の成果〉

①レンタルサーバの仕組みや料金体系、各社のサービス比較、実際の契約を締結したことで、レ

ンタルサーバの現状について具体的に理解することができた。

②玩具の卸業者との仕入交渉や商品取材を体験することで、仕入れ条件や決済方法などについて実務を通して理解することができた。

③ネットショップを開店させたことで、これまでに学習してきた商業の知識やインターネットに関する技術をさまざまな場面で統合的に活用することができた。

④SOHO経営者から、経営ノウハウやアドバイスを得ることで、経営管理的見地からビジネスプランやWebサイト、取扱商品、決済方法などについて学習することができた。

⑤生徒がSOHO技術による起業について実践的に学習したことを全校発表したことで、全校生徒に対しても、起業精神の育成に寄与できた。

## 考察（今後の課題）

レンタルサーバの契約からネットショップ開店までの手続きを、具体的に実践することで、生徒にも起業についての知識と自信が身に付いたようである。また、この研究を全校発表した際には、他の生徒たちから大きな反響もあった。小資本による起業には、インターネットや通信機器をうまく利用するSOHO技術が最も適しているという確信も得た。

〈今後の課題〉

①ネットショップの開店までに多くの時間を費やしてしまったため、店舗経営活動の期間が短くなってしまった。この分野については、今後、継続的に経営活動を展開し、経営管理的視点での研究を深化させたい。

②長期休業中や3年生の卒業後など、受注への確実な対応の確保に課題がある。今後、継続的な店舗経営を考え、OBやOGなどとの連携も検討する必要がある。

③ネットショップの経営を重視すれば、ネット上のショッピングモールに加盟するなど、経費が発生するものの、ダイレクト広告などの販売促進活動を重視しなければならない。この分野の研究についても今後、重要な研究として取り組みたい。