

◆内閣総理大臣賞◆

〈学校教育部門〉

「バーチャル電子商取引」

高等学校電子商取引研究協議会

(北海道札幌啓北商業高等学校・北海道旭川商業高等学校・北海道札幌大通高等学校・秋田県能代市立能代商業高等学校・愛知県立緑丘商業高等学校・愛知県名古屋市長古屋商業高等学校・沖縄県立那覇商業高等学校・沖縄県立中部商業高等学校)

〒005-0841 札幌市南区石山1条2-15-1 北海道札幌啓北商業高等学校内

■実践事例報告の概要

商業高校における「総合実践」は商業教育の集大成である。私たちは、時代の趨勢と社会の要請に応えるための知識と技術を生徒に身に付けさせるために、より現実感の伴う体験的・実践的な学習方法を導入する必要がある。そのためには、常に革新的で永続的な課題を設定し実践しなければならないと考えている。インターネットを介した他校との教育的交流は、従来型の総合実践にはない形で興味・関心を喚起する。

実践のねらい

商業高校における「総合実践」は商業教育の集大成である。私たちは、時代の趨勢と社会の要請に応えるための知識と技術を生徒に身に付けさせるために、より現実感の伴う体験的・実践的な学習方法を導入する必要がある。そのためには、常に革新的で永続的な課題を設定し実践しなければならないと考えている。インターネットを介した他校との教育的交流は、従来型の総合実践にはない形で興味・関心を喚起すると共に、大きな教育効果を上げることが期待できると確信し、このプロジェクトを立ち上げた。

特徴・工夫・努力した点

- (1) 広くは、経済・経営、人・組織の基礎・基本が学べるよう、さらに経営戦略、マーケティング、生産・研究開発、財務管理、IT等の活動を網羅し、これらの活動を通して起業家精神の育成とコミュニケーション能力の向上を図るプログラムを構築した。
- (2) 毎年度、各校と意見交換を重ねその反省に基づき、学習内容のバージョンアップを図っており、現在も発展途上にある。特に、インターネットが抱える今日的な諸問題を視野に入れながら、

情報モラルや情報セキュリティ、商標権・著作権・意匠権等の法知識についても学ぶ体制を整えている最中である。

- (3) 平成19年度より高等学校電子商取引研究協議会を立ち上げ、Web上に「高校生市場」を開設し、各校が地元産品を実際に販売することで、生徒の学習動機の向上化を図っている。

実践内容

北海道札幌啓北商業高等学校をホスト校とし、以下の高等学校とインターネットを介した売買取引を行っている。

北海道旭川商業高等学校、秋田県能代市立能代商業高等学校、愛知県名古屋市長古屋商業高等学校、愛知県立緑丘商業高等学校、沖縄県立那覇商業高等学校、沖縄県立中部商業高等学校。

〈学習内容〉

1. バーチャル取引（資料1）

- (1) 起業および関連法規の学習
- (2) 商品開発
- (3) 商品画像の加工
- (4) 価格設定
- (5) プロモーション
- (6) 売買契約の締結
- (7) 売買契約の履行

資料1・バーチャル電子商取引画面



資料2・高校生市場画面



(8)会計処理（記帳及び決算）

(9)反省と次年度への課題

2. リアル取引（資料2）

高校生市場（高等学校電子商取引研究協議会事務局 北海道札幌啓北商業高等学校）

実践結果

(1)現実に忠実なプログラム

Web上で稼働しているプログラムは、商品のブラウジングから商品注文、代金決済（ネットバンク）まで、現実のネットショップで用いているシステムと比較しても遜色がないため、参加校からは「非常にリアルである」と好評を得ている。

(2)ビジネスの要はコミュニケーション

本実践は、BtoBの取引が基本なので、売買契約の締結にあたっては「見積依頼書・見積書・注文書・注文請書」のやり取りがあるが、同時にビジネス・コミュニケーションの重要性を学ばせるために、eメールによる情報交換や情報共有を多く取り入れている。

従来型の総合実践は、同一教室内で顔見知りの生徒同士が取引をしているという安心感も手伝い、ややもすると緊張感に欠けたりしたが、他校とのやり取りは、顔が見えない相手だからこそ細やかな気遣いをする必要があり、生徒はコミュニケーションの重要性を痛感している。

(3)ネット銀行による代金決済

代金振込はネット銀行を経由して行われ、当座預金の出納管理をはじめ、現実のネット上で起こっている金銭トラブルやセキュリティに対する知

識を強化することに役立っている。

(4)時代の流れに敏感に

一巡目の売買取引は練習を兼ねているため、B to Bの組み合わせを教師側で設定し、売買取引に伴う一連の作業を完結させる。二巡目は、マーケティング戦略（商品企画力や損益計算をしておくための価格設定等）で勝負するようにし、不特定多数の顧客をいかにして自社へ吸引するかということを考えさせている。

考察（今後の課題）

(1)継続的な研修と研究

実施3年目ということもあり、各校教師の指導技術も向上し授業の進め方も効率的になってきたが、参加校の増加に伴い指導者講習会の一層の充実が求められている。実際のインターネットでの売買取引は一般消費者にも分かりやすい手続きであるが、本実践の主目的は売り手側（商業）の知識・技術を身に付けることであるため、内容の高度化とそれに伴う研修は永続的に必要である。また、より使いやすいシステムへバージョンアップすることも考えていかなければならない。

(2)コスト面の課題

24時間体制で高度なプログラムをトラブルなく稼働させるためには、堅牢なホスティング・サービス（有料）が必要であり、実際には参加校（生徒）に実費負担を強いている。幸いにして、本実践の教育的意義と効果について、各校から賛同を得て運営されているが、今後は関係各機関に働きかけながらコスト軽減の道も模索したい。