



兵庫県スタートアップセミナー「BIZ WORLD」に本校が選ばれ（県内では4高校が指定）、4月から1年生を対象にした授業が展開されています。BIZ WORLDとは、起業家精神、ビジネスおよび金融の基本について、実践を通じて学ぶ課題解決型のアントレプレナーシップ教育プログラムです。簡単に言うと、起業を目指す人を高校生のうちから教育しようというものです。

アメリカのシリコンバレーで生まれたプログラムとして、世界ではすでに100か国、80万人の生徒たちが経験していると言われています。たしかに日本では年間を通したプログラムというものは、あまり聞いたことがなく、創造ビジネス科の学びに関連付けていけるものでもありますので、いろいろなことをどんどん吸収してください。

そういえば、講師の方々も、毎回、福岡県から来ていただいているそうですよ。

教室名もグローバル化？

上級生にしてみれば「何をいまさら」と思うかもしれませんが、特別教室の多くがカタカナ表記になっていますよね。特に今年入学された1年生や専修生の皆さんは「なぜ？」と思ったのではないのでしょうか。実はさかのぼること1年半ほど前、学科名の変更が決まり、eスポーツ部が誕生し、さらには大幅な教室のリニューアルが行われ、学校が大きく変貌を遂げる時期でもありました。そんな時に、若手の先生方からの「教室名もインパクトのある名前にしちゃおう！」という提案を受け、最終的にカタカナ表記の教室がたくさん誕生することになったという経緯です。

年度変わりの4月に合わせ、教室名のプレートも変わったわけですが、しばらくは生徒や先生方が教室の名前を聞いてもどこにあるのかわからなかったそうです。こんなユニークな教室名をつけている学校はきっと他にはないと思います。本校がこの規模だからこそ可能だったのでしょうか。学校名もいっその事、「長田ビジネスハイスクール」なんて、どうでしょう？ (*^-^*)

販売実習あれこれ

(株)NAGAZONの活動でオリジナル商品を作っている(2,3年生が中心かな?)と思いますが、商品ができれば次に重要となるのが価格設定と販売になります。「値段をいくらにする?」とか、「どこで売る?」というような会話が飛び交うようになるとワクワク感が増してくるはずですよ。しっかりと工夫をして売り上げアップにつながるよう考えてみてくださいね。

さて、私自身もこれまでの勤務校ではいろいろなところで販売実習を経験しました。面白かったのはガムやタイでのことです。物価も違うこともあり、高くても300円くらいに価格を設定して、扇子やヨーヨー、おもちゃ、オリジナルクッキーなど、生徒と手分けをして持参し、夜店の一角などを借りて販売しました。生徒には浴衣を着せるなど和を意識した販売方法を考え、現地の言葉で声を張り上げて呼び込みをしました。売上金はどちらも4、5万円だったと思います。

ただし、海外では販売実習で得た売上金を日本に持ち帰ることができないために、現地の慈善団体(セーブ・ザ・チルドレン)に寄付をして帰ってきました。

どこの国でも商売をするとなると細かな規則があります。

校長室の扉

校長室の壁に、歴代の校長先生の額に入った写真が整然と飾られています。どの方の表情も穏やかで、凛々しく風格が漂ってきます。半分ほどは商業科の先生だった方なのですが、中には私自身が若い頃に指導を受けた方も見受けられて、思わず背筋がビジッと伸びてしまいます。まるで「中塚さん、長商頼んだで」と言われているかのようです。いつの間にか自分自身もそれだけの年数を勤務していることに驚きます。