

- 1 実施日時 第1回 令和7年10月22日(水) 午後3時30分から4時30分まで
第2回 令和7年11月12日(水) 午後1時5分から2時55分まで
第3回 令和8年1月13日(火) 午後4時15分から5時まで

- 2 実施場所 三島市立中郷西中学校(三島市梅名854-1)
伊豆・村の駅(三島市安久322-1)

3 実施内容

- (1) タイトル 「10年後も社会にとって必要とされる沼津商業高校に向けて～東部唯一の単独商業高校として、静岡県商業教育の拠点を担う唯一無二の学校へ～」

(2) 内容

生徒による中学校への出前授業の実施

第1回 SDGsに関する活動のPOP作成授業

第2回 伊豆村の駅を題材とした商品開発及びプロモーション活動授業

第3回 試作品お披露目(試食会)

4 プロジェクトの概要

<テーマ設定>

沼津商業高校は、定員割れを2年連続しており、静岡県内の単独商業高校も減りつつある現状において、生徒自らが商業高校の魅力や中学生に理解してもらうためにはどうしたらよいかを検討した。私たちの学校では、課題研究や商品開発の授業で、外部(地域)連携も盛んに行われているが、地域や中学生に商業高校がどのような授業を行っていて、どんな知識が身につくのかといった具体的な取り組みを知ってもらうことが大切であると考えた。そこで、持続的かつ継続的な挑戦として、「10年後も社会にとって必要とされる沼津商業高校に向けて～東部唯一の単独商業高校として、静岡県商業教育の拠点を担う唯一無二の学校へ～」というテーマを設定し取り組むことになった。そこでは、定期的かつ継続的に中学生を対象とした出前授業を実施する仕組みをつくり、高校の魅力発信(プロモーション)の基盤構築を図ることで10年後の沼津商業高校の発展につなげる方向性を定めた。

<イベント実施までのプロセス>

高校生による中学校への出前授業を実施するためには、高校生が中学生に体験してもらいたい授業を準備することから始めた。

出前授業実施前の習得したい知識技術(専門的知識の習得)

① 講師:CMプロジェクト シャンソン様(商品開発と流通・総合実践授業)

【1回目】9月3日(水) 4限 11:50~12:40、5限 13:25~14:15

・オリエンテーション・動画制作とは?・シナリオの考え方

- ・絵コンテ制作・撮影の基本とテクニック

中郷西中学校にて生徒による出前授業を 11/12 (水) に実施する。企業 (伊豆・村の駅) と連携を図り、商品開発とプロモーション活動に関する授業実施のために学んだ。実践題材として本校が開催する第 25 回沼商屋の動画プロモーションを用いた。

【2回目】9月10日(水) 4限 11:50~12:40、5限 13:25~14:15

- ・編集の基本とテクニック (撮影前に編集を理解すると撮影で失敗しないため)
- ・BGMと著作権・絵コンテ完成・ロケのリハーサル

実際に、動画を撮るためのコツや音源の取り入れ方を学んだ。

【3回目】9月24日(水) 4限 11:50~12:40、5限 13:25~14:15

- ・編集実践・チーム別アドバイス

インスタや本校HPにて掲載するため、編集作業や問題点解決に向けた指導を、グループ毎に対応していただいた。

② 講師：ドン・キホーテ (商品開発と流通・総合実践授業)

(株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス)

内容：POP作成、販売什器・陳列・販売促進について

10月1日(水) 5・6限 13:25~15:15 (2コマ)

- ・ドン・キホーテの会社概要・価格・POP・演出の力・POP製作実習

ドン・キホーテ沼津店の店長及びPOP製作担当2人を講師招請し、インパクトのあるPOP作りについて体験学習した。

③ 講師：伊豆・村の駅 (商品開発と流通・総合実践授業)

内容：課題発見、課題解決のテーマを提供

【1回目】10月21日(火) 13:25~14:15 (1コマ)

出前授業時に、中学生と高校生とで課題発見、課題解決に向け取り組むための事前学習。新メニュー提案、新商品開発、プロモーション動画製作、店頭売場提案を学んだ。

【2回目】10月22日(水) 13:25~15:15 (2コマ)

生徒自らが課題を発見するために伊豆・村の駅にて店頭売場見学。この後、商品企画書の作成を行った。



④ 講師：春岡まんたろう (商品開発と流通・総合実践授業)

内容：実演販売員による販売促進指導

【1回目】10月28日(火) 13:25~14:15 (1コマ)

フィットネス系実演販売士として活躍する春岡まんたろう様を講師に招き、実演販売の魅力や販売現場での表現力、顧客とのコミュニケーションの重要性について学んだ。授業は、実際の販売現場を想定したパフォーマンスを交えながら、商品の魅力を伝えるための「立ち振る舞い」「声の出し方」「身振り手振り顔振り」などを実践的に指導していただいた。

【2回目】11月1日（土）9:00～12:00

内容：販売実践指導（オープンハウス 2025 御殿場 国立青少年交流の家にて）

前回の講義の実践指導として、立ち振る舞い・身だしなみ・声掛けなど細かく指導していただいた。当日は1,600名の来客があり、如何に効果的にお客様をキャッチし、適切な販売行動がとれるか、また消費者心理を捉えることの大切さや大変さを実体験した。その結果、商品を完売することができた。



⑤ 講師：文光堂印刷 製造部制作課デザイナー・DTPオペレーター須永入弥様

内容：ポスター（プロモーション）制作の技術を学ぶ

【1回目】9月12日（金）4限11:50～12:40（1コマ）

対象：3年 情報ビジネス科 マルチメディアコース

中郷西中学校にて生徒による出前授業を10/22（水）に実施する。実施に向けた実習題材として本校で実施する第25回沼商屋の販売促進（ポスター）づくりを用い、生徒の作品に指導・助言をする形で授業が進められた。プロによるモデルポスター案を提示していただき、視覚的にもインパクトがあり、技術力の高さから生徒の興味関心を引き出すことができた。

【2回目】9月19日（金）4限11:50～12:40（1コマ）

生徒16人が16枚のポスター制作にとりかかり、第1回目のポスターデザイン案からの修正を試みた。キャッチコピーの影響、メインとなる画像の配置、全体的な字と画像のバランスなどプロの視点から個々の生徒に対応した指導を行った。

10/22（水）中郷西中学校での中学生向けの授業では、本校マーケティングコースの生徒とマルチメディアコースの生徒が協力して、販売促進に向けた授業を展開する。

2回の講義を受講しての感想

- ・図形や色を使って、プロの指導によりクオリティが急激に上がり、自分でも納得がいく作品を作ることができた。
- ・今回、レイアウト・色づかい・写真の置き方・フォント・文字の大きさや太さ・図形の使い方など丁寧に教えていただき、とても実践で活用できる内容で有意義であった。



<イベント当日>

○第1回 SDGsに関する活動のPOP作成授業

日時 令和7年10月22日（水）午後3時30分から4時30分まで

対象（対応）生徒

- ・中郷西中学校 3年社会科 選択者
- ・沼津商業高等学校 3年マーケティングコース（生徒8人、教員1人）
- ・3年マルチメディアコース（生徒4人、教員1人）

今回の授業の目的として、中郷西中学校が困っていることを題材とした課題解決を、高校の授業で学んだ知識をもとに一緒に考え解決することを念頭に実施した。



中郷西中学生は、社会の選択授業にてSDGs 関連授業「給食の残食をリサイクルした『肥料』」の商品を売り出すためのPOP制作に困っていた。そこで10/1 ドン・キホーテの授業で学んだ知識と技術をもとに授業を展開し、本校のマルチメディアコースの生徒によるデザイン指導とともに授業を創り上げた。具体的には、グループを2つに分け、1グループはマーケティングコースがキャッチコピーの作成とPOP制作について授業をした。別のグループはマルチメディアコースの生徒がパッケージデザインについて授業を行った。

(マルチメディアコースの生徒の感想)

中学生が私たちのデザイン案を参考にしてくれて嬉しかった。知りたいことや、やりたいことを事前に聞いておけば、もっとスムーズにできたかもしれない。

○第2回 伊豆・村の駅を題材とした商品開発及びプロモーション活動授業

日時 令和7年11月12日(水) 午後1時5分から2時55分まで

対象(対応)生徒

- ・中郷西中学校 3年総合的な探究の時間 選択者(生徒30人、教員1人)
- ・沼津商業高等学校 3年マーケティングコース(生徒11人、教員1人)

内容

- ・商品開発について説明(20分間)
- ・伊豆村の駅へ徒歩で移動(15分間)
- ・伊豆・村の駅にて実習(20分間)
- ・中郷西中学校へ徒歩で移動(15分間)
- ・商品企画(40分間)



今回の授業では、実際に高校で行われている商品開発と流通の授業内容を体験してもらい、伊豆・村の駅にて課題発見および企画書作成まで実施した。

○第3回 試作品お披露目(試食会)

日時 令和8年1月13日(火) 午後4時15分から5時まで

対象(対応)生徒

- ・中郷西中学校 3年総合的な探究の時間 選択者(生徒22人、教員1人)
- ・沼津商業高等学校 3年マーケティングコース(生徒3人、教員1人)

内容

令和8年1月17日(土)~27日(火) 限定販売される3種類のお披露目会(試食会)を実施した。



5 感想

出前授業を受講した中学生のアンケート結果

- ・自分たちの意見が本当に身近な場所で採用された。
- ・村の駅を沼津商業の高校生の話を聞きながら回った。
- ・協力してみんなとしっかりできた。
- ・中学生でもできるのだなとびっくりした。
- ・自分で考えて作ることが初めてで楽しかった。
- ・商品の案を考えて実際に商品になるかもしれないということは事前に聞いていたが、実感がなかなか湧かなかったけれど、実際に商品化されて自分たちの案が商品になったのが一番印象に残っている。
- ・商品開発をするうえでお客さんに喜んでもらえるような商品を作る大変さについて学ぶことができた。
- ・時間を気にしながら意見を出し合った。
- ・みんなで村の駅に行って、地元のことを調べて商品を考えるのが楽しかった。実際に食べてみてとても美味しく、考えたアイデアが実現しているのがすごいと思った。
- ・その料理に何を入れるか、誰に向けてか、色々考えて計画を立てるのが楽しかった。
- ・私たちが考案したハンバーガーが商品化され、試食ができたこと。
- ・私は両方の講座を受講させていただいたのですが、販売促進では、どうすればお客さんの目に留まるか、教えていただき、これからはねっ子で堆肥を販売するときにとっても役立つと思った。また、商品開発では、ターゲットを決めて、商品を考えることがとても楽しかったし、こういうことをする機会は滅多にないので、とても良い経験になった。
- ・どのような商品を考えて客に惹かれるようにするのが楽しかった。
- ・沼商の先輩方と仲良くできた。
- ・実際に販売する場所に赴いて商品開発のために考えた。
- ・どのような人にどんな目的で買ってもらいたいのかなどを考えるのが、あまり考えたことがなかったので、とても新鮮だった。



「村の駅」メニュー 中学生が発案

海鮮丼、寿太郎ハンバーガーも

バーガー試食「さっぱり食べやすい」
三島17日から販売

「村の駅」メニューとして採用されたハンバーガーは、地元産の食材を使用した「海鮮丼」や「寿太郎ハンバーガー」など、中学生が発案したメニューが並び、大いに注目を集めている。

「村の駅」メニューとして採用されたハンバーガーは、地元産の食材を使用した「海鮮丼」や「寿太郎ハンバーガー」など、中学生が発案したメニューが並び、大いに注目を集めている。

本校生徒の感想

- ・出前授業では、中学生が積極的に取り組んでくれた。
- ・高校生よりも柔軟な思考で面白いアイデアを出してくれた。
- ・中学生は表現力が優れていた。
- ・中学生に、商業高校という選択肢を新たに与えることができた。
- ・沼津商業高校の存続と発展に貢献できたと思う。
- ・中学生と交流することで高校での議論では見つけられなかった発見があり、今後の活動にいかすことができると感じた。

- ・コミュニケーションの取り方、自分たちが伝える側になって学んだことをいかすことの難しさを感じた。
- ・中学生の意見も取り入れながら、また中学生も沼商生の意見を取り入れて考えてくれた。
- ・中学生にとっても沼商生にとっても、とても良い経験になった。
- ・今後の活動に中学生もいかしてもらいたい。
- ・中学生と高校生の若い柔軟な考え方で「突き抜ける」アイデアを生み出すことができた。
- ・本気でお店の商品開発をすることの難しさを知った。
- ・自分たちが意見を出してもらう立場に初めてなった。
- ・この取り組みを1月23日(金)毎年実施している課題研究発表会にて後輩に伝達した。
- ・私たちマーケティングコースの生徒だけではなく、学校全体で商業高校の魅力(=沼津商業高校の魅力)を伝え、地域とともに成長できる学校にしたい。
- ・この取り組みで、本校を志願する人数が増えると嬉しい。