



令和6年度

栗原版デュアルシステム 第2回 運営委員会

宮城県一迫商業高等学校



今年度
活動報告



学校HP



栗原版デュアルシステム運営委員会設置要綱

(趣 旨)

第1条 この要綱は、文部科学省からの専門高校等における「日本版デュアルシステム」推進事業による指定終了後の平成20年度以降も、宮城県一迫商業高等学校（以下「実施高校」という。）において、「日本版デュアルシステム」（以下「栗原版デュアルシステム」という。）を継続実施することに伴い、「栗原版デュアルシステム」の実施のために設置する運営委員会に関し、必要な事項を定めるものとする。

(目 的)

第2条 栗原版デュアルシステム運営委員会（以下「運営委員会」という。）は、栗原版デュアルシステムの円滑な実施運営に資することを目的とする。

(所掌事務)

第3条 運営委員会は、次の事務を所掌する。

- 1 栗原版デュアルシステムの運営に関する指導及び助言
- 2 栗原版デュアルシステムの運営に関する評価
- 3 その他栗原版デュアルシステムの運営に関する必要事項

(構 成)

第4条 運営委員会は、実施高校の教育に専門的知識を有する者、学識経験者、受入企業の代表者、栗原地域の産業団体関係者、産業振興及び雇用行政担当者等、別表に掲げる者をもって構成する。

(組 織)

第5条 運営委員会に委員長及び副委員長を置く。

- 1 委員長及び副委員長は、委員の互選により定める。

(会 議)

第6条 運営委員会は、必要に応じ委員長が招集する。

- 1 委員長は、運営委員会を代表し、会務を主催するとともに、運営委員会の議長となる。
- 2 副委員長は、委員長を補佐し、委員長に事故あるときはその職務を代理する。
- 3 運営委員会には、必要に応じ、別表に定める者以外の出席を求めることができる。

(事 務 局)

第7条 事業の円滑な実施を図るため、事務局は実施高校に置く。

(補 則)

第8条 この要綱に定めるもののほか、運営委員会の運営に関し必要な事項は運営委員会で協議し別に定める。

附 則

- 1 この要綱は、平成20年9月25日から施行する。

デュアルシステム概要

1 概要

栗原版デュアルシステム

地域産業界と連携を図りながら職業人として地域社会に有為な人材を育成することを目的とし、科目「総合実践」の中の「企業実習」「販売実習」「起業家研究」を中心とする取組である。

2005年（平成17年）に文部科学省より研究指定を受けた地域（学校）は20校あり、本校もその中の一つです。宮城県栗原地域で実施するため、「栗原版」デュアルシステムと命名しました。

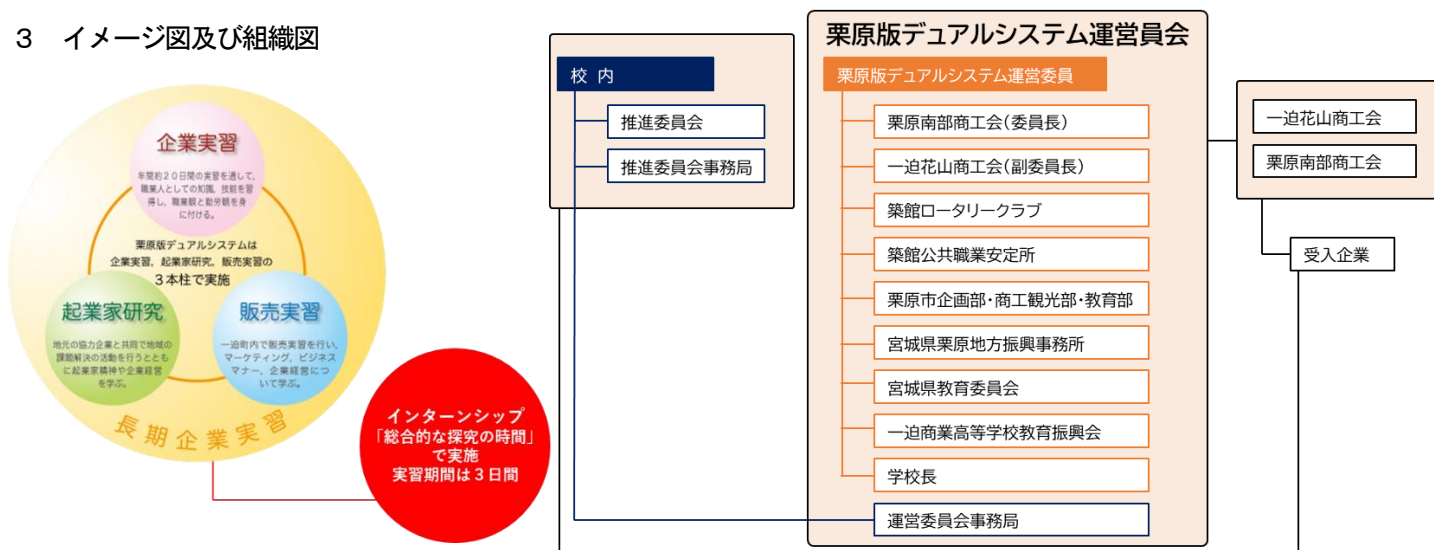
“地域産業界と連携を図りながら共同で将来有為な人材を育成すること”を目的とし活動を行っており、本校は、地域社会や県の協力のもとで継続して活動し、平成25年には文部科学大臣表彰を受けました。

2 ねらい

【職業観、勤労観の育成】 【地域の有為な人材の育成】 【地域と連携し、地域活性化の一助とする】

1年次は、先輩方の学習報告会への参加を通じて、職業観の種を植え、2年次でインターンシップの体験を通し、芽吹かせています。この取り組みにより、効果的な職業観や就業観を育成し、地域に貢献できる人づくりを行っています。

3 イメージ図及び組織図



4 具体的取組

1 学年（見る・聞く）	
1 2月	インターンシップの校内発表会を見る
1月	「栗原版デュアルシステム」の報告会を見る
2月	1・2学年拡大社会人講話による講話を聞く
↓	
2 学年（実践する・進路を見つける）	
7月	インターンシップ受入事業所について調べ学習をする
9月	インターンシップを体験する
1 2月	社会人講話による講話を聞く
1 2月	インターンシップについて校内で発表する
1月	「栗原版デュアルシステム」の報告会を見る
2月	1・2学年拡大社会人講話による講話を聞く
↓	
3 学年（就職・進学へ向けて）	
6月	「企業実習」「販売実習」「起業家研究」の実習
~11月	
7月	接客マナー講習会を聞く
8月	社会人による面接指導
9月	社会人による講話を聞く
1月	「栗原版デュアルシステム」について報告する

【インターンシップ】
科目「総合的な探究の時間」で実施。
実習期間は3日間

【企業実習】
年間15日間程度の実習を通して、職業人としての知識、技能を習得し、職業観と勤労観を身に付ける。

【販売実習】
一迫地区で販売実習を行い、マーケティング、ビジネスマナー、接客スキルについて学ぶ。

【起業家研究】
地元の協力企業と共同で地域の課題解決の活動を行うとともに起業家精神や企業経営を学ぶ。

5 議 事

(1) 令和6年度「栗原版デュアルシステム」実施報告

(ア) インターンシップ

令和6年度 第2学年 科目【総合的な探究の時間】「インターンシップ」 活動報告

- 1 実施科目 2学年 「総合的な探究の時間」 1単位
- 2 対象生徒 2学年 29名
- 3 担当教員 総務進路部教員、2学年所属教員
- 4 実施期間 令和6年9月3日 から 令和6年9月5日 (インターンシップ3日間)
授業：週1時間 (水曜5時間目)

目的

- (1) 人間としての在り方、生き方について生徒が自ら考え自覚を深めて自己実現を図る資質や能力を育てる。
- (2) 職場における、実際の知識や技術・技能に触れることにより、学習意欲を喚起し、主体的な職業選択能力や高い職業意識を育成する。
- (3) 勤労の尊さや喜び、楽しさや厳しさを学び、社会における自己の役割や責任・自覚を促す。
- (4) 総合的な探究の時間で身に付けたことを他の教科でも活かし、自己の能力を高める。

●デュアルシステムでの生徒への定着目標

◎地域に求められる人材を育成する

[正しい職業観] [勤労観の育成・コミュニケーション能力] [実践的スキル・技能・起業家的発想]
[社会人としてのマナー]

●具体的目標 (地域に求められる人材育成を目指して)

- ◎「企業」「職業」に関する視野を広げる
- ◎「仕事」に向かう姿勢の深化

1 今年度の活動テーマについて

今年度は「仕事に対する考え方」、「社会人としての行動」、「仕事内容の理解」を深めることをテーマとした。

2 活動内容について

- ①生徒が「働くこと」の意義を実感できるよう、職場体験を通じてリアルな就業環境に触れる機会の提供。
- ②責任感を育むため、1人1事業所に配属する形式を原則とし、生徒個々の関心や進路希望に基づいて事業所を選定。
- ③事前学習として職場でのマナーや基本的な業務内容の予習を行い、社会人としての基礎的な行動を指導。

3 成果

① 自己理解の深化

職場体験を通じて、生徒は自分の特性や適性を再認識する機会を得ることができた。例えば、「丁寧な作業が得意で、書類整理やデータ入力が高い評価を得た」生徒もいれば、「複数のタスクを同時に進める場面で課題を感じた」生徒もいた。また、周囲の職員や担当者からのフィードバックを受けることで、自身の強みや改善すべき点を具体的に理解することができ、これらは、将来の職業選択や自己実現に向けた貴重な材料となった。

② 礼儀作法やコミュニケーション能力の向上

職場では、挨拶やお礼の言葉遣い、名刺交換など、社会で求められる基本的なマナーを実践する場で学ぶことができた。特に、初対面の人に対して緊張しがちな生徒が経験を通じて自信を持ち、積極的にコミュニケーションを図る姿勢を身につけた事例も見られた。また、報連相(報告・連絡・相談)の重要性を実感し、実習先の方々とのやり取りを通じて実践的な対話スキルを磨いた。これにより、相手の意図を汲み取る力や、自分の考えを簡潔に伝える力の向上にもつながった。

③ 進路意識の向上

実際に業務に携わることで、「働くこと」の具体的なイメージを持つと同時に、自分が将来どのような環境で働きたいかを考えるきっかけとなった。例えば、接客業に携わった生徒は「お客様の笑顔を見ることにやりがいを感じる」と語る一方、事務職を体験した生徒は「正確さを求められる作業が自分に向いている」との気づきを得た。また、進

路相談の場面で「体験を通じて明確になった目標」を語る生徒が増えるなど、活動を通じて具体的なキャリアビジョンを描くことができた。さらに、働くことの大変さや責任感を実感し、「社会で必要な力」を身につける意欲を高めるきっかけにもなった。

4 課題と反省

課題① フィードバック不足

→準備や事前学習は充実していましたが、活動1日ごとの振り返りや教員からのフィードバックが不十分であった。改善策として、日誌の内容を再構成し、記録や振り返りを電子データ化することで、教員が毎日確認しやすい仕組みの導入を検討していく。

課題② 1事業所あたりの配属人数

→原則1事業所1人配属としたが、生徒の希望や進路実現を考慮する中で、一部事業所に複数名を配属せざるを得ないケースがあった(7事業所で複数名配属)。
同趣旨で今後も進めていきたいと考えているが、教員側の業務負担が大きくなるため、今後も効率的な運営方法の検討が必要である。

5 まとめ

本活動は、デュアルシステムの一環として位置づけられる重要な取り組みです。今後も協力企業と連携を密にし、生徒にとってより価値ある活動となるよう改善を重ねていきたいと考えています。

ご協力いただいた企業の皆様には、貴重な経験の場を提供いただいたことに心より感謝申し上げます。今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

6 協力企業 全21事業所 (敬称略・順不同)

事業所名	人数	事業所名	人数
栗原市立築館幼稚園	2名	栗原市役所	1名
(株)丸江スーパー 一迫店	2名	ジオマテック (株) 金成工場	1名
(株)丸江スーパー 岩ヶ崎店	2名	栗原食肉 (株)	1名
(株)ヨークベニマル築館店	2名	栗原中央病院 [看護師]	1名
(株) 東北イノアック	1名	株式会社北光	1名
(株) くりはら葬儀社	1名	岩出山保育所	1名
(株)ケーズデンキ築館店	2名	宮城福祉会特別養護老人ホーム山王	1名
(株)JR 東日本テクノサービス小牛田営業所	2名	栗原市立一迫幼稚園	2名
(株)ファッションセンターしまむら 築館店	1名	社会福祉法人栗原秀峰会パン工房いそっぷ	1名
宮城トヨタ自動車(株)MTG築館	1名	農事組合法人 水鳥	1名
自衛隊宮城地方協力本部栗原地域事務所	2名		計 29名

栗原市築館幼稚園	(株)ヨークベニマル築館店	栗原中央病院	(株) 東北イノアック	(株) くりはら葬儀社
				
宮城福祉会特別養護老人ホーム山王	栗原市立一迫幼稚園	社会福祉法人栗原秀峰会パン工房いそっぷ	農事組合法人 水鳥	自衛隊宮城地方協力本部栗原地域事務所
				
(株)JR 東日本テクノサービス小牛田営業所	株式会社 北光	ジオマテック (株) 金成工場	栗原食肉 (株)	岩出山保育所
				

(イ) 企業実習

令和6年度 第3学年 科目〔総合実践〕「企業実習」班 活動報告

- 1 実施科目 3学年 「総合実践」4単位
- 2 対象生徒 3学年 10名
- 3 担当教員 商業科 伊藤 貴章、加藤 幸禎、佐々木 義成、石川 隆男
- 4 実施期間 令和6年4月12日 から 令和7年1月31日 まで (1回の実習時間は2～3時間程度)

目的

- (1) 栗原地域の特性を踏まえ、地域産業と連携し、職業についての知識や技能を身に付ける。
- (2) 地域産業の担い手となる将来有能な人材の育成を目指して現場での実習を実施し、望ましい職業観や勤労観の醸成を図る。

- 1 上記「目的」を達成するために、今年度はどのような活動テーマを掲げたのか。
 生徒一人ひとりが卒業後の進路を考え、それと直結した知識や技術等を身に付けられるようにする。
 実体験を通して、職業人として適切な資質と能力を育成する。

2 今年度の活動

- 【 4月～5月】 企業実習の趣旨説明、自己紹介シートの作成、実習希望先企業への打診
- 【 6月～12月】 週2回の実習(2～3時間程度) 計32回

6月		7月		8月		9月		10月		11月		12月	
5回		4回		3回		5回		7回		6回		2回	
①	4日(火)	⑥	2日(火)	⑩	23日(金)	⑬	3日(火)	⑱	1日(火)	⑳	1日(金)	㉑	3日(火)
②	7日(金)	⑦	5日(金)	⑪	27日(火)	⑭	6日(金)	⑲	4日(金)	㉒	5日(火)	㉓	6日(金)
③	11日(火)	⑧	9日(火)	⑫	30日(金)	⑮	10日(火)	⑳	8日(火)	㉔	8日(金)		
④	21日(金)	⑨	12日(金)			⑯	24日(火)	㉑	11日(金)	㉕	12日(火)		
⑤	25日(火)					⑰	27日(金)	㉒	15日(火)	㉖	19日(火)		
								㉓	25日(金)	㉗	22日(金)		
								㉔	29日(火)				

【12月～1月】 礼状の作成、成果のまとめ

3 成果

- ① 実習回数増加による内容の充実
 昨年度は全13回の実習であったが、今年度は約2倍にもなる32回となった。回数が増加したことにより、各事業所様での仕事内容がかなり充実し、今までは経験させてもらえなかった仕事内容や配属までご配慮いただき、生徒にとって昨年度以上に貴重な経験ができる機会が増える成果となった。それに伴い、生徒たちも仕事への理解や興味が高まり、生徒や事業所様とのフィードバックを通してそれが見て取れる結果となった。
- ② 事業所先へのデュアルシステムの趣旨説明
 昨年度の反省でも挙げた「企業先との認識の齟齬(短期間インターンシップとの違い)」への対応として、今年度は事前に教員が企業先へ赴き、趣旨説明を行った。その成果もあり、例年よりも企業との連携を強く感じると共に、新たな事業所の開拓にも成功し、企業と学校間の相互理解の重要性を実感した。
- ③ 自己理解の深化
 今年度は、実習前の4月～5月の期間を重視し指導にあたった。特に、「自分の将来を見つめ、どのような職業を経験するのか、キャリアプランを構想すること」を念頭に置き、自己分析と将来を照らし合わせ企業選定をするように取り組んだ。結果として、生徒は実習先の選定の際にはじっくりと企業研究を重ね、自分のなりたて姿をイメージしながら取り組んでいた。
- ④ 職業(仕事)への理解
 実習期間中は、各企業様にご協力いただき、様々な業務を体験させていただいた。職業への知識や技能が身に付けられるように、親身になり指導していただき、生徒が取り組めない仕事においても仕事内容の説明を詳細にしてくださいなど全面的にご協力をいただいた。また各企業様からは「何事にも真面目に取り組んでいる」や「興味関心をもって取り組んでいる」などと前向きな評価をいただくことができた。生徒とフィードバックをおこなった際にも「こ

んなことをやった」「初めての体験だったけど、こんな仕事があるのかと知り、魅力を感じた」など校外でしか実感することのできない「職業（仕事）への理解」が促進する実習期間となった。

⑤ コミュニケーション能力の向上

事前に事業所の方々によりよくコミュニケーションがとれるように指導を行ってはいしたが、実習のはじめは企業側から「挨拶ができない」や「報連相ができない」というご指摘をいただいた。それを受け、校内でも生徒とフィードバックを行ったり、実習の際には企業様に指導いただくことで、少しずつ生徒がその重要性について認識する様子が見られた。実習の後半では課題も少しずつ解決されていった。慣れ親しんだ人とは関わることのできない学校という空間から飛び出して、知らない人、初めて会う人とどのようにコミュニケーションをとり協働していくのか、昨今社会で最も求められていることを実習を通じて生徒は学ぶことができた。

4 課題と反省

課題① 実習先の割り当てについての柔軟な対応

→ 今年度は1人1事業所でスタートしたが、実習がスタートすると週1回のみが生徒がおり、もう1回は学校での学習活動になってしまっていた。そこで、10月から別の事業所様をお願いをし、1週間で2つの事業所を1回ずつ行くことで対応した。早期に対応ができず、生徒の実習機会を減らすこととなってしまった。次年度以降、柔軟に対応できる限り生徒の実習機会を確保するように取り組んでいく。

課題② 生徒とのフィードバック

→ 昨年度は週1回の実習と1時間の学校でのフィードバックを実施していたが、今年度は週2回の実習となり、生徒との実習へのフィードバックの時間を十分に確保することが難しかった。実習日誌などで生徒の様子を把握しコメントなどを返却してはいたが、昨年度よりも不十分な面もあった。生徒とのフィードバックの機会を十分に確保することや対面以外でフィードバックをおこなえる形を検討していく。

5 まとめ









昨年度の反省を受け、今年度は担当教員がデュアルシステムの学習内容を企業側に説明することで趣旨を理解していただき受け入れをしていただけた事業所様が増加したと考えている。しかし、まだ受け入れをしていただけない事業所様も多くあったので本校の取り組みをもっとアピールしていかなければならないと考えている。次年度以降もデュアルシステムの丁寧な説明を行うことで趣旨のご理解をいただき、運営委員会の皆様にも協力していただける事業所様がありましたら、是非ご享受していただければと考えています。

6 受入事業所先 全8事業所（敬称略・順不同）

事業所名	受入人数	事業所名	受入人数
野口建設株式会社	2名	ケーズデンキ 築館店	1名
栗原市立築館幼稚園	2名	大成エレクトロニクス株式会社宮城工場	2名
宮城福祉会特別養護老人ホーム山王	1名	スーパーアークス築館店 ※1	1名
有限会社 もちっこ屋でん	1名	イワサキ通信工業株式会社	1名

※1 スーパーアークス築館店様は、10月から2つ目の実習先として受け入れをお願いした。

7 活動の様子

野口建設株式会社	栗原市立築館幼稚園	宮城福祉会特別養護老人ホーム山王	有限会社 もちっこ屋でん	ケーズデンキ 築館店
				
大成エレクトロニクス（株）宮城工場	スーパーアークス築館店	イワサキ通信工業株式会社		
				

(ウ) 販売実習

令和6年度 第3学年 科目〔総合実践〕「販売実習」班 活動報告

実施科目 3学年 「総合実践」4単位
対象生徒 3学年 10名
担当教員 商業科 千葉 敬太、加藤 直裕、門脇 公喜
実施期間 令和6年4月12日 から 令和7年1月31日 まで

目的

マーケティングや接客マナー等について「実際に商品を仕入れ販売をして利益計算を行う作業」とおして、実務として体験させ、自ら考え行動する能力と態度を養い、さらに異世代とのコミュニケーションをとおして勤労観や職業観を育成することを目的とする。

1 上記「目的」を達成するために、今年度はどのような活動テーマを掲げたのか。

テーマ『売り場を変えることで、顧客接点を最大化し、売上増加を図る』

ターゲット顧客の動向や場所に応じて最適な販売拠点を選ぶ「販売戦略」の一環であり、

- ・異なるスーパーが持つ顧客層をターゲットにする（顧客層の拡大）。
- ・売り場の変更が持続的な施策として、新たな流通経路の確立を目指す。

2 今年度の活動

日付	販売実習（名称）	場所
6月29日(土)	青年会議所宮城ブロック大会 in 栗原 たからいち	みちのく風土館
8月31日(土)	栗原市民祭り(ボランティア活動)	イオン志波姫
10月11日(金)	きてけさいん①(本校主催)	あやめの里
11月8日(金)	きてけさいん②(本校主催)	スーパーアークス築館店
12月1日(日)	栗原市青年文化祭	みちのく伝創館

3 成果

① 売り場変更による販売戦略の思案

例年、本校主催の「きてけさいん」は一迫地区ある「あやめの里」様で販売をおこなっている。しかし、客層が固定化してしまうことや、毎年売れる商品の傾向が固まってしまう、市場調査や販売戦略という面が弱くなっていることが近年見受けられた。そこで、販売場所を変更することで、顧客層のリフレッシュや市場調査の重要性、商品の仕入戦略にもつながると考え、10月の「きてけさいん①」をあやめの里様で実施し、2回目となる11月「きてけさいん②」では販売場所を「スーパーアークス築館店」様の店舗前で実施させていただいた。結果として、あやめの里を利用するお客様とは客層が異なり、いつもなら売れている商品の売れ行きが落ち込み、いつもなら最後まで売れ残る商品が早々に完売するなど、新天地での販売が生徒の販売実習への取り組みに大きく影響を与えることとなった。

この経験から生徒は、事前の市場調査（顧客層調べ）や仕入戦略、商品選定の重要性を学ぶことができる大きな成果を得られた。

② コミュニケーション能力の向上

6月の「青年会議所宮城ブロック大会 in 栗原 たからいち」では、初めての販売実習ではあったが、生徒が積極的に地域の方に挨拶やコミュニケーションを図っており、接客の基本でもある「明るく対応」ができていた。その様子は、販売実習を重ねるほど顕著に表れ、「きてけさいん②」などでは、自分達から商品の説明をおこない売上につながる場面も見受けられ、販売実習の目的でもある「異世代とのコミュニケーションをとおして勤労観や職業観を育成すること」につながったと実感している。

4 課題と反省

課題① 年間計画以外の販売実習への対応

→ 今年度は、年度当初に機会していた販売実習以外で2つ（6月と12月）ほど販売実習を実施した。その際、毎回「今回販売する商品は何にするか。」など1からスタートし、新たにPOPや広告を作成するなど、急な販売実習への対応ができず、生徒や教員内で作業が増え、負担を抱えることとなった。そのため、今後は販売実習では同じ商品を取り扱うなどラインナップの「テンプレート」を作成し、販売する商品や使用するPOPなどを決定・作成しておき、当該年度だけでなく、一迫商業の販売実習としてのテンプレートを確立しておくことが重要だと考える。

課題② 商品と価格設定

→ 売れ行きの良い商品として、やはり地元や東北の商品が挙げられる。もちろん、悪いことではないが、販売実習としては、他地域・他県の商品の魅力をどう伝え、購入してもらうかが重要であるとする。その一つとして、今年度は他地域・他県から仕入れた商品の大半が高価格のものであり、特に500円を超える商品になると売れ行きが悪くなる結果となった。高価格商品の魅力をどう伝え、購入してもらうのか、そしてお手頃価格で魅力的な商品をどう仕入れるのか、という2つの側面を念頭におきながら、取り組んでいく必要があると考える。

課題③ 売上目標

→ 昨年度の運営委員会でご助言いただいた「売上目標を立てて販売を実施する」ことを重視し指導してきた。しかし、今回初めての試みとなったスーパーアークス築館店での販売実習では、客層や年齢、時間帯などのデータ収集がうまくいかなかった点や、販売先の製造によって仕入数の制限もあり売上目標がうまく定めることができなかった。次年度は今年度をもとに目標を定め、販売を実施していく。

5 まとめ

青年会議所宮城ブロック大会 in 栗原 たからいちでは、丸勝さんのフェイスブック投稿により商品によっては追加となるほど売れ行きがよく、完売することができました。この場をお借りして感謝を申し上げます。今年度は地域の多くのイベントから声を掛けていただき、本当に感謝しております。しかし、学校行事等の兼ね合いもあり参加できないイベントもありました。来年度も決まっている販売イベント等があれば、教えていただきたいと思えます。

6 協力先企業一覧（仕入先） 敬称略・順不同

栗原市内（6）	宮城県内（8）	県外（14）	
(有) もちっ小屋でん	(有) 菓子匠 喜多屋	(株) 西海醤油	(株) 常磐堂雷おこし本舗
(有) 喜久乃家	(株) ビヨンド	(株) 丸や	小川うに (株)
(有) 岡本老舗	(株) ケーエスフーズ	(株) 二鶴堂	シーラック (株)
志んこや	(株) トレボン	(株) 西海醤油	(株) デイリーマームゴボチテラス
もぎたてフルーツ工房&そば処土里夢	(株) ダイオー	(株) 匠家	(株) ちむら
栗駒の里パン工房“おふくろさん”	(株) やくらいフーズ	(株) 祇園辻利	(株) 梅林堂
	パティスリー&ショコラティエフェバリエ	(株) 馬路村農協	木村水産株式会社あゆの店 きむら
	(株) 千葉のり店		

7 活動の様子

第54回宮城ブロック大会 in 栗原 たからいち	第54回宮城ブロック大会 in 栗原 たからいち	栗原市民祭り(ボランティア活動)	栗原市民祭り(ボランティア活動)	きてけさいん①
きてけさいん①	きてけさいん②	きてけさいん②	栗原市青年文化祭	栗原市青年文化祭

＜企画運営班＞

2 活動内容

8月31日：栗原市民まつりでの観光需要調査

→栗原市における観光需要を調査するため、QRコードを用いたアンケートを実施しました。アンケート項目は「地域の観光地の充実度」や「知っている観光地」などに関する内容で、2名から回答を得た。

10月27日：いちはさまハロウィンマルシェでの対面アンケート調査

→アンケート回答数を増やすために、体験ブース（缶バッジ・プラ板作成）を設置し、来場者と対面でアンケートを実施しました。ペーパー形式で84名、QRコード形式で6名から回答を得た。

10月10日：観光デジタルMAP作成のための取材・撮影

→「高校生が考える観光デジタルMAP」の作成に向けて、現地を訪問し、施設のおすすめポイントや特徴を取材・撮影した。

12月17日：観光デジタルMAP完成の御礼訪問と配布活動

→完成した観光デジタルMAPを施設に配布し、協力いただいた方々への御礼を伝えるために現地を訪問した。

3 成果

① 観光デジタルマップの完成

栗原市の観光振興を目指し、観光デジタルマップの作成を進め、ついに完成に至った。しかし、現時点ではまだ公表されていないため、その成果が地域にどのように影響を与えるかは今後の展開に委ねられている。完成した観光マップは、今後の観光促進活動において重要なツールとなることが期待される。

② 地域活性化を支援する出店活動（地域イベントでの貢献）

「栗原市民まつり」や「いちはさまハロウィンマルシェ」に出店し、缶バッジ作成やプラカード作りを行った。これにより、地域住民やイベント参加者と直接交流し、地域イベントを盛り上げた。参加者からのフィードバックを得ることで、地域の活性化に向けた新たなアイデアや視点も得られた。

③ 交流人口の増加と地域の魅力発信（地域への影響）

観光デジタルマップの作成を通じて、栗原市の観光地の魅力を伝える準備が整った。イベントでの出店活動では、地域住民や来場者との交流を深め、地域の魅力を広める一助となる。観光デジタルマップの公表後、地域の観光業の発展に寄与することが期待される。

4 課題と反省

課題① アンケート調査の効果とデータ収集の不足

→ 観光デジタルMAP作成に向けてアンケート調査を実施したが、調査数が非常に少なく、得られたデータが観光MAP作成に十分に還元できなかった点が課題である。特に調査結果が少なかったため、観光業に関する具体的な実態を把握することができず、観光振興に向けた有効な提案に結びつけることができなかった。

課題② アンケート調査の強化とデジタルツールの活用

→ 次年度に向けては、アンケート調査の数を増やし、より多くのデータを収集することが必要である。また、観光MAPの良さとして「気軽に手に取れる」「観光地をまとめてPRできる」「高校生でも編集できる」という点が挙げられるが、ペーパーレス化が進んでいる現代において、QRコードなどデジタルツールを活用して、観光MAPをオンラインで共有し、視聴者がどれだけ現地に足を運んだかを追跡する方法を取り入れていく。例えば、QRコードを利用して、現地での動画や情報を閲覧できるようにし、視聴後に施設を訪れる促進を図ることが可能と考える。

＜ふるさと納税返礼品班＞

2 活動内容

(1) 栗原市役所への訪問に向けて ～生徒が考案したふるさと納税返礼品の立案～

栗原市の特産品を取り上げ、ターゲットやニーズを踏まえ生徒ならではのアイデアを複数考案し、生徒同士でアイデアを交換しあい、それぞれのアイデアをブラッシュアップし提案書を作成

①訪問日 9月10日(火) 14:00～15:30

②対応者 栗原市産業戦略課 主査 高橋 征彦 様
栗原市産業戦略課 主査 菅原 達也 様

③内容 生徒がそれぞれ作成した提案書に基づいてプレゼンテーションを行い、内容についてアドバイスをいただいた。合わせて、今後の活動方針やアドバイスも頂戴した。

(2) ふるさと納税返礼品の実現に向け、事業所様へ訪問

あやめの里・株式会社 ダイチ ・有限会社もちっ小屋でん・栗原市役所・
お食事 狩人・有限会社耕佑・有限会社パレット・千葉農園

(3) 新商品「ちょ米ていら」開発への取り組み (協力企業：もちっ小屋でん 様)

もちっ小屋でん様と協力し、既存商品「米ていら」に栗原市の姉妹都市である台湾南投市で作られているチョコレート混ぜた「ちょ米ていら」の開発に取りかかった。12月1日(日)に開催された「栗原市青年文化祭」に参加し、試食会と称し味等についてアンケート調査を実施した。今年度の取り組みはここまでであり、この商品開発については次年度に引き継ぐこととなった。

3 成果

① ふるさと納税返礼品提案活動の開始

今年度から新たに取り組んだ「ふるさと納税返礼品提案活動」。初めての挑戦であり、ふるさと納税に関する知識が少ない中でのスタートであったが、生徒たちは積極的に課題解決に取り組み、地域課題に対する理解を深めることにつながった。これにより、生徒たちの問題発見能力や解決策を提案する力の向上にもなった。

② 地域課題発見と解決策提案

市役所や事業者への訪問を通じて、生徒たちは栗原市の課題を再発見し、ジビエを使った返礼品提案をした。特に「ジビエによる農作物被害」の解決に向けた新しい視点での提案は、結果的には実現が難しかったものの、課題発見力と創造的な問題解決能力を育む重要な成果となった。

③ 新商品「ちょ米ていら」の試作と試食会

『もちっ小屋でん』様との協力で、栗原市の新しい返礼品「ちょ米ていら」を試作し、試食会を開催した。この新商品は、栗原市の姉妹都市・台湾南投市のチョコレートとのコラボレーションによるもので、地域と海外の繋がりを強化する試みとしても意義深い成果を得られた。

栗原地方青年文化祭での試食会で、試作品「ちょ米ていら」のアンケート調査を実施し、多くの来場者から好評を得ることができた。この活動により、米ていらの認知度を高め、地域の新商品の PR に成功したことが成果といえる。

4 課題と反省

課題① 活動計画の立案と実行

→ 短期間での活動であったため、商品化に向けて具体的に始動した商品が一つにとどまった。ふるさと納税返礼品としての実現には、長期間にわたる継続的な活動が必要と考える。今後は、次年度への引き継ぎや計画の精度を高め、より多くの商品を実現するための基盤を整えることを重視していく。

課題② 事業者との連携の難しさ

→ 新商品の開発に向けて事業者と連携を図るために訪問を重ねたが、生徒や教員だけでは事業者の選定が難しく、実現できなかった商品が多くあった。事業者訪問時にも「人手が足りない」などの課題が浮き彫りになり、今後は、提案商品の実現に協力していただける事業者の情報を事前に収集し、特に加工業者を巡ることに重点を置いた活動が求められると感じた。

＜起業家研究班＞

5 まとめ

昨年度の運営委員会でいただいたふるさと納税返礼品のお話を受け、今年度の活動を行うことができました。ありがとうございました。栗原市役所・栗原青年会議所・栗原市の事業者の皆様には、今年度多くの活動の機会をいただきました。栗原市の方々が生徒を快く受け入れてくださり、栗原市の魅力について伝えてくださったことが生徒の成長に一番繋がった経験であったと感じています。来年度も今年度に引き続き、ふるさと納税返礼品の提案に向けて、新商品の開発から活動を開始したいと思います。今後とも、ご支援いただけますと幸いです。

6 活動の様子

○4～6月の全体活動

地域散策	SDGから探るビジネスプラン		起業に関する金融の実態（七十七銀行様）	
				

○企画運営班

ハロウィンマルシェ	事業所訪問①	事業所訪問②	パンフレット配布	作成動画放映 <small>(mくりでん)</small>
				

○ふるさと納税班

市役所訪問	事業所打合せ①	事業所打合せ②	事業所打合せ	試食会
				

6 報 告

令和6年度進路内定先（令和7年1月16日現在）

●就職

-栗原市内（9名）

栗駒高原森林組合（1） 細倉金属鋳業株式会社（1） ジオマテック株式会社金成工場（1）
HOYAペンタックスライフケア事業部宮城事務所（2） 株式会社くりはら葬儀社（1）
社会福祉法人 迫川会（1） 協業組合アクアテック栗原（1） 豊田合成東日本株式会社（1）

-県内（6名）

トヨタ自動車東日本株式会社（1） 社会福祉法人宮城福祉会 山王（1） 株式会社登米村田製作所（1）
株式会社JR東日本テクノサービス（1） アルプスアルパイン株式会社（1） 東北送配電サービス株式会社（1）

-県外（3名）

株式会社U-NEXT HOLDING（2） 第一貨物株式会社（1）

-公務員（2名）

自衛隊一般曹候補生（1） 自衛隊候補生（1）

-縁故・自営（0名）

●進学

-大学（2名）

東北学院大学 経営学部経営学科（1） 仙台青葉大学 看護学部看護学科（1）

-短大（1名）

聖和学園短期大学 キャリア開発総合学科（1）

-公共職業能力開発施設等（0名）

-専門（専修）学校（10名）

仙台こども専門学校（1） 仙台大原簿記情報公務員専門学校（1） 東北ヘアモード学院（1）
仙台ビューティーアート専門学校（1） 東京法律公務員専門学校仙台校（1）
仙台スクールオブミュージック&ダンス専門学校（1） 一関医師会附属一関看護専門学校（1）
東京ITプログラミング&ダンス専門学校会計専門学校（2） 東北電子専門学校（1）

在籍数（33名）	希望者数	内定者数	受験中	未決定	決定率
就職（公務員含む）	20	20	0	0	100.0%
進学-大学	2	2	0	0	100.0%
-短大	1	1	0	0	100.0%
-専門（専修）学校	10	9	1	0	90.0%
合計	33	32	1	0	96.7%



校訓

誠實 自律 奉仕