

商業高校における地域連携

関本 英統*

Community collaboration at commercial high schools

SEKIMOTO Hidenori

要約

商業高校の地域連携は、教育改革と地方創生を背景に重要視されている。普通科の「提言」に対し、商業科は専門知識を活かした「実務遂行」を行う点に優位性がある。坂出商業高校の販売実習や観光事業の事例が示す通り、ビジネスの視点で企業や自治体と連携し、収支を伴う実践を行うことは、地域活性化への貢献だけでなく、生徒のキャリア意識や自己有用感を高める高度な教育活動として機能している。

キーワード：商業高校、地域連携、地方創生、キャリア教育、販売実習、商業科教育、特別活動、持続可能なビジネスモデル

Abstract

Regional collaboration in commercial high schools is becoming increasingly important due to educational reform and regional revitalization. Unlike general education courses that focus on ‘proposals,’ commercial courses have the advantage of ‘practical implementation’ using specialized business knowledge. As demonstrated by Sakaide Commercial High School’s sales training and tourism projects, collaborating with businesses and local governments to conduct revenue-generating activities not only contributes to regional revitalization but also functions as advanced educational activities that enhance students’ career awareness and sense of self-utility.

Keywords : commercial high school, regional collaboration, regional revitalization
career education, sales training, business education,
special activities, sustainable business model

受理年月日：2025年11月21日 * 香川県立坂出商業高等学校長

1. はじめに

近年、高等学校と地域が連携する活動が活発になっている。この背景には、教育改革、地方創生といった2つの大きな流れが関係している。2022年度から高等学校の必修科目となった「総合的な探究の時間」では、地域や企業との接点を持つ学びが重視されている。これにより、生徒は学校の中だけではなく、地域に出て多様な人々と関わりながら学習を深める機会が増えたこと、また人口減少や生徒数の減少に直面する地域では、高校が地域の活性化に貢献することが期待されており、高校が地域の魅力を高めることで、県外から生徒募集（地域留学）を促進し、地域への定着やUターンを促す効果も期待されている。本編においては、従前からの専門高校、特に商業高校における地域連携の歴史や取り組みを検証することで商業高校における地域連携の重要性について見ていくことにする。

2. 高等学校における地域連携の視点と運用上の留意点

(1) 教育の質は向上しているか

学校が教育を通じて果たす使命を全うするためには、地域の意向を取り入れつつ、学校と地域の文脈を慎重に織り交ぜることが重要である。地域との連携は、学習指導要領の改訂において「社会に開かれた教育課程」の実現を目指す上で不可欠であり、高校生たちの学びを豊かにする。

(2) 地方創生へ貢献しているか

冒頭で述べたように、高校を核とした地方創生も、地域連携の重要な理由の一つである。人口減少や少子高齢化が進む中で、高校生を「教育を受ける主体」だけでなく、「地域産業や地域活動に参画する主体」として位置付け、その力を借りて地域振興を図ることが期待されている。高校生が地域について深く学ぶ経験は、卒業後のUターンやIターン、さらには地域への関わりを深める「関係人口」の形成にも影響を与えることが明らかになっている。

(3) 生徒の成長とキャリア形成はできているか

地域と連携した学びは、高校生の主体性や協働性を育むことにも繋がる。地域課題の解決学習に取り組む中で、高校生たちは地域住民の一員として課題を理解し、自ら行動する力を養っている。また、地域の大人たちとの交流を通じて、キャリア教育として将来の進路選択に良い影響を与えることも報告されている。

(4) 連携における運用上の注意点

地域連携は多くのメリットをもたらす一方で、その運用には注意が必要である。地域の意向を無制限に受け入れると、学校が本来果たすべき教育課程の使命が達成できなくなる危険性もある。

(5) 専門性が確保できているか

地域連携が良好に機能するためには、高度な知識や技能を持つ指導者が企画・運営することが不可欠となる場合がある。専門的な知識を持たないまま表面的な模倣に走ると、教育活動が大規模に崩壊する可能性も指摘されている。

(6) 個々の生徒への配慮ができていますか

地域連携においては、「地域のために」という意識が先行しすぎると、生徒一人ひとりの「自己のあり方・生き方との一体性」や「諸教科との有機性」が見落とされがちになる。各生徒の興味関心に合わせた多様な探究の場を、校内だけでなく地域にも広げていくことが重要である。

(7) 連携を円滑に行うための課題

高校と地域が連携を深めるためには、学校と地域をつなぐコーディネーターの存在が必要となってくる。すでに高校コーディネーターを配置している地域も存在する。また、企業との連携プログラム開発が重要である。生徒が体験を通して主体的に考え、将来設計に繋げられるような事後活動も欠かせない。

3. 商業高校における地域連携の特質

学校等で開催する場合、集客という点では保護者の参加は期待できるが一般客については学校という敷居が一つのネックになっている。その点、商店街で実施する場合は日常的に通る場所という点では、高校生の販売実習は商店街の活性化や地域との連携強化に貢献している。

3. 1 メリットとデメリット

(1) メリット

① 商店街の活性化

高校生が新しいアイデアや元気を持ち込むことで、商店街に活気をもたらし、来店客増加につながる可能性がある。特に、近年 SNS を活用した情報発信や、高校生ならではのイベント企画は、若い世代を商店街に呼び込むきっかけとなり得る。

② キャリア教育

販売実習は、将来の商店街を担う若手人材の育成につながる可能性がある。高校生と店主が協力して商品開発を行う取り組みなどは、世代間の交流を深め、商店街の活性化だけでなく、地域全体の連携強化にも貢献している。また、高校生が地域と深く関わることで、地域への愛着が育まれ、将来的に地域に戻って活躍する人材の創出にもつながることが期待されている。

(2) デメリット

① 安全管理と法的側面

生徒の安全確保は最優先課題である。商店街という一般のお客様が行き交う場所での実習では、予期せぬ事故やトラブルに巻き込まれる可能性も考慮する必要がある。例えば、労働安全衛生法に関わる作業や、未成年者の夜間労働など、関連する法規制を遵守する必要がある。また、販売する商品によっては、食品衛生法などの規制に関わる場合もある。

② 経済的、運営上の課題

商店街での販売実習は、準備や運営にコストがかかることがある。たとえば、店舗の借り上げ費用、商品の仕入れ費用、宣伝費などが挙げられる。また、商店街の賑わいや集客

力に左右される側面もあり、売上が期待通りにいかない場合、生徒のモチベーションの低下につながる可能性もある。販売方法や価格設定など、商業的な側面での指導も重要になる。

③ 教育効果の不確実性

販売実習の教育効果は、実習内容や指導体制によって大きく左右される。単に商品販売だけでなく、生徒が顧客対応、商品知識、マーケティングなど、幅広い商業スキルを習得できるような計画と事前の指導が不可欠である。また、商店街という場所柄、多様な顧客層と接することになるが、生徒が適切な対応を学ぶためのサポートも必要である。

3. 2 商業高校で学んだ専門的な知識を地域連携で活かす必要性

商業高校で学んだ知識を地域連携の中で活かして行くことが重要である。知識を実践する場として、古くから商業高校では、販売実習という形態の学習が行われている。販売実習を通して、日々の学習がどういった形で生徒自身が経験していくかが、生徒の学習意欲や学ぶ目的に繋がっていく。つまり、商業高校で学んだことを活かして実践活動に取り組み、キャリアアップを図っていくことが重要である。現在商業科で履修する商業科目は20科目で構成されている。(1)以下にそれを記載する。

分野	マーケティング分野	マネジメント分野	会計分野	ビジネス情報分野
分野別科目	マーケティング★ 商品開発と流通 観光ビジネス★	ビジネス・マネジメント グローバル経済 ビジネス法規★	簿記★ 財務会計Ⅰ★ 財務会計Ⅱ★ 原価計算★ 管理会計	情報処理★ ソフトウェア活用★ プログラミング★ ネットワーク活用 ネットワーク管理
分野共通の科目	ビジネス基礎★、課題研究★、総合実践★、ビジネス・コミュニケーション★			

★坂出商業高校で履修科目

科目「観光ビジネス」(2)

2018年3月、高等学校学習指導要領が改訂され、2022年度から高等学校の商業科に「観光ビジネス」という科目が新設された。これは日本経済におけるインバウンド需要による訪日外国人旅行者数の増加に伴い、観光産業の存在感が増している一方で、オーバーツーリズムによる観光現場の人材不足が課題となっている背景がある。

科目のねらい

この科目は、実践的・体験的な学習活動を通じて、以下の資質・能力を育成することを目標としている。

- ・観光資源の効果的な活用
- ・マーケティングに基づいた国内外の観光振興策の考案
- ・観光ビジネスを展開するための資質や能力

観光ビジネスの推進にあたり、地域や産業界との連携・交流を通じた実践的な学習活動や就業体験の積極的な導入を重視している。

4. 商業高校における地域連携の具体的事例：坂出商業高校の取り組み

4. 1 「坂商フェア セキレ」について

販売実習「坂商フェア セキレ」（以下セキレ）は、昨年30周年を迎えた地域密着型の学校行事であり、企画・仕入れから宣伝・販売・会計まで生徒自身が株主となって営んでいるところに特徴がある。1993年に“坂商デパート”として開業したものが、翌年から本校の校訓である「誠実（セ）・勤勉（キ）・礼節（レ）」の頭文字をとって名付けられた“坂商フェア セキレ”と称して校内で開催するようになった。セキレは、その後、来客数の減少などもあり、リニューアルすることになった。その際、坂出市・坂出商工会議所・坂出市商店街連合会の協賛が得られたことから、2009年からは坂出市中心商店街に場所を移し、空き店舗や商店街の公共空間を活用して開催するようになった。地元商店街もセキレ開催期間に合わせて歳末セールを開催したことから、この企画は大きな反響を呼び、多くの集客を得て商店街は一時通行できなくなるほどの盛り上がりを見せた。その後コロナのため2年間中止、再開となった令和4年からは、感染症対策、入場制限が管理できる坂出駅前広場に場所を移して開催した。しかし、令和6年度は、文化部展を実施していた坂出イオンが閉店、坂出駅前広場も坂出光フェスティバルの開催のため半分が使用できなくなり、新しい候補地を探していたところ、与島プラザを経営する瀬戸大橋総合開発（株）から提案を受け、与島で開催することになった。

(1) 特徴

- ① 全校生による販売実習と文化部展（1クラス1店舗、15店舗で運営）
- ② 模擬株式会社セキレを設立（株主総会の実施、取締役社長など生徒組織の確立）
- ③ 生徒一人ひとりが株主となり、入学時に1,000円を出資、卒業時に返金。
- ④ 毎年12月の第2土日の2日間開催（近隣の保健所で2日間の営業権を取得）
- ⑤ 校外での開催にあたり、営業権を取得し、2日間の開催後は廃業届を提出している。
- ⑥ 校外開催においては、専門の警備員2名を配置。
- ⑦ 食中毒や生徒の事故に対応するため、イベント保険に加入している。

(2) 開催地

開催年	1994年～2008年	2009年～2021年	2022年～2023年	2024年
開催場所	学校の体育館	坂出商店街	坂出駅前広場	与島PAで実施

(3) 検証

セキレの開催地は、これまで学校、坂出商店街、坂出駅前広場、与島PAと4つの会場で開催されてきた。学校開催では、地域連携という視点では特になく、仕入先である地元企業との連携に留まっている。坂出商店街の開催では、地元商店街を初め、坂出市や坂出商工会議所も「商店街を活性化したい」という目的もあり、商店街の歳末大売出しの一環としてセキレとコラボして、広告（図1）を出している。さらに商店街の店の商品を高校生の店舗で販売する小売店との協力もできている。施設面では、商店街や市を中心に電気の供給、水道、トイレ、ゴミステーションなどを設置し、販売活動に必要な環境を整備をしている。安全面

においては、警備員の配置、イベント保険の加入を行っている。また、食品衛生法などの規制に関わる保健所の立ち入り検査への対応（商店街から助言）、緊急車両の対応を踏まえた店舗設計（商工会議所からの助言）など高校生の販売実習を円滑に行えるように地域の人々の協力体制がみられる。学校側と地域が協力し、円滑に販売実習ができ、地域連携が良い方向となった。食品衛生法の対応や店舗設計の留意点などプロの店主からの助言が販売実習を校外で行うためのノウハウとして現在のセキレの基盤となった。



(図1)

坂出駅前広場の開催では、坂出駅や坂出市との連携となった。コロナ明けということもあり、坂出市からは坂出駅前広場の提供、坂出駅からは商品の倉庫の場所の提供など開催に向けて地元の協力は得られた。安全面においては、警備員の配置、イベント保険の加入を行っている。また、食品衛生法などの規制に関わる保健所の立ち入り検査への対応等、地域連携という視点においてはコロナの影響が少なからず関係した結果となった。

与島での開催では、与島パーキングエリアや与島の地元自治体と連携となったが、特徴的なのは、本四高速（株）、JBハイウェイサービス（株）、琴参バス（株）といった企業とのコラボである。琴参バスは、生徒の移動や客足となる坂出駅と与島間のシャトルバスの運行を行い、坂出駅が乗客者で多い時は、臨時便を出すなど配慮をしている。本四高速やJBハイウェイサービスは協賛企業として、広告チラシの配布や集客のためのイベント等を学校側と検討し“働く車大集合”や“ゆるきゃら大集合”などのイベントを共同開催した。また与島の鍋島灯台を巡るツアーなども企画しており、地元自治体や琴参バスとのコラボ事業も行った。当日の与島PAの売上は100万円を超え、入場車の台数は前年度の3割増しとなり、与島の活性化には一定の成果を挙げた。

販売実習全般を通して、商業高校の専門知識を活用し、マーケティング（市場調査）を行い販売活動において伝票を作成するなど簿記の知識を取り入れ、株主総会では、財務会計の知識を活用し、損益計算書までの作成を行っていることである。

4. 2 「さかいで愛ランドプロジェクト」について

(1) プロジェクトの目標

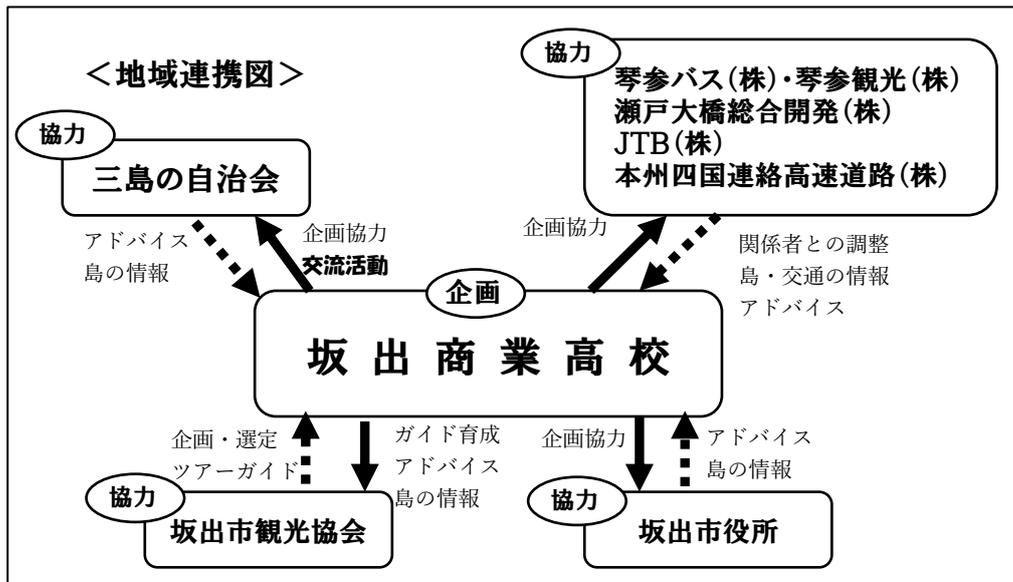
持続可能な観光「サステナブルツーリズム」を意識して坂出三島を巡るツアー等を毎年継続して実施することで、次のような力を育成する。

- ア. 活動を通して地域の魅力を再発見し、地域とつながることで郷土愛を育む。
- イ. 商業科で学んだ知識を実践的に活用することで、商業の学びを深める。
- ウ. 地域の方と協力したり、お客様と接する中で達成感や自らの有用感を高める。

(2) プロジェクトの概要

香川県の高校生は、地元企業や地域のことを知らないまま県外に進学し、卒業後も地元に戻らない場合が多数あり、県の人口減少の要因となっている。

坂出市は、瀬戸大橋と繋がっているものの、一般車両は立ち入ることができない三つの島（与島、櫃石島、岩黒島）がある。生徒たちが、地元坂出の活性化について考えていく中で、島の魅力や課題に気づき、商業で学んだ知識をもとに「観光ビジネス」という観点から島の魅力を伝えることで地元の活性化につながる解決策が見いだせるのではないかと仮説を立てた。そこで「さかいで愛ランドプロジェクト」を立ち上げて令和元年度（2019年）から活動をしている。観光ツアーを柱として研究を続け、地域活性化につなげるサステナブルなビジネスモデルの構築を目標として取り組んでいる。坂出市や坂出市観光協会をはじめ様々な企業の協力を得て、何度もこれらの島を訪れ、地域の方々との交流を深め、三島の学習やガイド体験、観光の魅力発信スキル研修などを経て、観光商品の企画・販売・検証をする取り組みを実施している。この活動は3年生の課題研究を中心に行っているが、学年縦割りの時間などを利用して会計ビジネスコース全体で実施することで、PDCAサイクルのプロセスを経た継続的な取り組みとなっている。このような活動を通じて継続的に地域とつながる実践的な活動となっているため、これまでの活動が地域に評価され、年々連携する企業等が増えている。令和7年度は、環境省中四国地方環境事務所国立公園課と連携して瀬戸内海国立公園のうち備讃瀬戸エリアをフィールドとして、瀬戸大橋と坂出市島嶼部と五色台を繋いだツアーを企画し、新たな魅力を伝えることを目指して活動している。



(3) プロジェクトのねらい

令和元年の課題研究から始まったこのプロジェクトは、年月を重ねながら生徒たちの中

に根付いてきている。特に本活動は学年縦断型の活動とすることにより、先輩たちの取り組みを知る所から始め、その上で商業科の授業で学んだことを実務の中で活かすことにより、学んだことが深化され次の学びや気づきにつながっている。また、連携している企業や地域の方やツアー参加者などから直接言葉をもらうことで、生徒自身の達成感や自己の有用感を高め、郷土愛を深めるとともに次の活動の糧となっているのが見てとれる。ビジネスの諸活動に関する知識や技術を習得することを通して、望ましい人間関係の形成と社会性や社会的モラル・ビジネスマナーなどの倫理観を育成していくことである。

(4) プロジェクトの具体的な活動

- ① 坂出市観光協会が主催する島嶼部のまちあるきツアーに研修参加。
- ② 高校生ガイドツアーの体験
坂出市観光協会主催の与島・岩黒島・櫃石島ツアーにボランティアガイドとしてツアーに参加。
- ③ 観光スキルアップ塾への参加
坂出市は、地域資源を発信するべく、高校生の発信によるまちおこしを目指しており、SNS等を活用し、魅力や観光資源等の情報発信力のスキルアップを目的とした研修会に参加。
- ④ 櫃石島現地交流会へも参加
櫃石島自治会長の案内で島内を廻る。島の財産として代々引き継いできたものや思い出の場所などの説明を受け、島の現状を理解したうえで、現在の課題や今後の本校の活動の具体的な方向性について意見交換を行った。
- ⑤ せとうち島旅フェスへの参加
与島で開催される本四高速(株)主催のイベントに販売運営補助として参加。協力企業や島の方々との交流活動を行ったり、どのような地域からの参加者がいるかなどの調査活動を行った。
- ⑥ ツアー造成についての講義 琴参観光(株)
琴参観光(株)を講師に招きバス会社の仕事内容や旅行会社の仕事内容を学習。ツアーの造成の手順や原価計算に基づきツアー代金の設定、計算、チラシ作成方法などについて学習。
- ⑦ 香川県瀬戸内国際芸術祭推進課(瀬戸内こえびネットワーク)による講義
香川県瀬戸内芸推進課から、アートを活用した地域活性化の取組み例として開催概要や経済効果などについての講義。ボランティア団体である特定非営利活動法人「瀬戸内こえびネットワーク」(こえび隊)からはガイドにあたっての心構えや活動についてアドバイスを受ける。
- ⑧ 瀬戸大橋の概要と与島PAについての講義
与島パーキングエリア運営企業である瀬戸大橋総合開発(株)から瀬戸大橋の概況と与島PAの利用者数や売れ筋商品の状況の説明を受けた。その後瀬戸大橋総合開発(株)と共同で、継続的に販売できる坂出のお土産物開発を行うことになり、マーケティング

調査も併せて行った。

⑨ 観光ビジネス実務学習

2・3 年会計ビジネスコースの生徒対象。元坂出市観光協会事務局長による「観光資源の定義について」の講義を受け、香川県における観光資源の現状についても学習。

⑩ ツアー商品の販売促進学習

坂出市政策課（JTB観光開発プロデューサー、GoToトラベル事務局長）により、顧客がツアー商品を選ぶ理由について聞き、実際にツアーチラシを作成するポイントの学習。

⑪ 櫃石島環境整備

本四高速（株）、坂出市、地元自治会と共同でツアーコース上の櫃石島の環境整備保全活動を行う。

⑫ 高校生ガイドツアーの実施

ツアー主催を琴参観光（株）や坂出市観光協会に依頼し、本四高速（株）などの協力を得て、坂出三島と瀬戸大橋塔頂というコンテンツと地元高校生が案内するというツアーを実施、その後坂出市ふるさと納税返礼品ツアーも実施した。

香川県立坂出商業高校生と行く 秋の櫃石島・与島と瀬戸大橋塔頂の旅

実施日時 11月3日(金・祝) 大人おひとり様 旅行代金15,000円

写真イメージです

小学生以下は塔頂不可のため大人のみのご設定となります。
 ※動きやすい服装、長ズボン(スカート不可)、運動靴等でご参加ください。
 島内を散策しますので鍵持手に限ります。
 貸し切りバス会社名:琴参バス(株)
 ○現地ガイドがご案内します。○島の観光スポットでは坂出商業高校の生徒がご案内いたします。
 ○乗車人数18名(最少乗車人員12名) ○食事条件(昼食1回)
 旅行企画・実施 (一社)坂出市観光協会
 企画協力 本州四国連絡高速道路(株)、琴参バス(株)、瀬戸大橋総合開発(株)、櫃石島自治会、坂出商業高等学校
 後援 坂出市

坂出商業高校生が案内する 海、島、山から見る 備讃瀬戸！瀬戸内海国立公園の旅

実施日時 11月2日(日) 料金 お1人様¥14,999

小学生以下は塔頂不可のため大人のみのご設定となります。
 ※動きやすい服装、長ズボン(スカート不可)、運動靴等でご参加ください。
 貸し切りバス会社名:琴参バス(株)
 ○宗業員同乗致します。
 ○観光スポットでは坂出商業高校の生徒が、ご案内いたします。
 ○乗車人数16名(最少乗車人員12名) ○食事条件(昼食は与島PAで各自で自由食)
 協力 香川県立坂出商業高等学校、琴参バス(株)、香川県立香川国公立公園、本州四国連絡高速道路(株)、瀬戸大橋総合開発(株)、琴参バス(株)、BAYMARINA、瀬戸内海歴史民俗資料館、五色台活性化の会
 旅行企画・実施 (一社)坂出市観光協会

(5) 生徒の感想 (ツアー実施後の生徒の感想)

『ツアーガイドの体験をし、地域の方々や参加者との交流を深めることの大切さを学ぶことができました。ツアー実施にあたり、最初は不安でしかたなかったけど参加者の方から「ずっと楽しみだった」という声や何よりもツアーが終わってから参加者様から「あり

がとう」のお手紙をいただきこのツアー企画を組んでよかったなと思いました。』

(6) 検証

この「さかいで愛ランドプロジェクト」は、与島、櫃石島、岩黒島という坂出三島を知るところから始まっている。生徒と櫃石島の地元自治体との交流から始まり、「観光ビジネス」という授業を通して、三島の魅力を学習する過程で三島を巡るツアーを企画している。その企画を年々積み上げ、第3弾の企画では、本四高速という企業を巻き込み、瀬戸大橋の登頂という企画を実施した。その企画が坂出市の目に留まり、坂出市の「ふるさと納税返礼品」として採用、この時点でJTBという企業もこのプロジェクトに参入している。継続的な研究を行うことで、年々生徒が企画しているツアーが成長していることがわかる。

また、ツアー商品を企画している過程で「観光ビジネス」の授業で学んだ市場調査（マーケティング）や「原価計算」の知識がツアー商品の企画や価格設定に活かされており、商業で学んだ「観光ビジネス」「マーケティング」「原価計算」といった知識が活用されている。さらに、地域連携を通してキャリア教育（以下にキャリア教育で育む能力を記載）に結びつけているところも大きい。

文部科学省は、キャリア教育での育成すべき「基礎的・汎用的能力」として以下の4つを挙げている。⁽³⁾

1. 人間関係形成・社会形成能力

他者との協調性やコミュニケーション能力を育み、社会の中で自分の役割を認識する力

2. 自己理解・自己管理能力

自分の強みや弱みを理解し、感情や行動を適切に管理する力

3. 課題対応能力

問題を特定し、解決策を見つけ出す思考力

4. キャリアプランニング能力

将来のビジョン描き、目標達成のために計画を立てて実行する力

このプロジェクトの成功要因には、担当教員が商業科目（観光ビジネス等）に関する専門知識を有している点が高い。教員の高度な専門性が、企業（本四高速、琴参観光、JTB）との対等かつ高度なプログラム連携を可能にし、さらには教員が高校コーディネーターとして機能することで、地域資源と生徒の学びを有機的に結びつける役割を果たしている。

5. 商業高校の地域連携が持つ優位性とその教育的成

普通科高校の探究活動が地域課題の「調査・提言」を主とするのに対し、商業高校は「知識の実践と実務の遂行」に重きを置いている。例えば、地域産品を活用した商品開発の際、普通科ではアイデアと試作に留まりやすいが、商業高校では専門科目で学んだ価格設定（原価計算）、プロモーション戦略（マーケティング）を適用し、実際に営業許可を取得し、売上と利益までを追求する。この一気通貫したビジネスサイクルこそが、普通科には見られな

い商業科の実践性の優位点である。

商業高校の地域連携が持つ最大の優位性は、「ビジネスという専門的なレンズ」を通して地域課題を捉え、「実務を遂行するプロセス」を通じて解決を試み、その成果を「経済的な指標」として捉える点にある。これは、教育課程で体系的に学んだ専門知識の有効性を生徒自身が実感できる場であり、単なる探究活動を超えた専門職としてのキャリア意識を早期に育成するという点で、普通科高校の活動とは一線を画す点である。

また、今回紹介した坂出商業高校の2つの事例は、単発のイベントではなく、持続可能なビジネスモデルや、環境教育との連携（環境省との連携）へと進化している。これは、商業高校の地域連携が地域社会の真の課題解決に貢献し得ることを示している。また、生徒の感想にある「ありがとうのお手紙」や「自己の有用感」は、単なる知識習得を超えた非認知能力の育成を示している。地域連携は、商業高校のキャリア教育の最終的な成果として非常に重要であると言える。

引用文献

- (1) 香川県高等学校 教育課程編成の手引（令和2年3月） 香川県教育委員会
- (2) 高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説 商業編 文部科学省
- (3) 高等学校キャリア教育の手引き 2011年 文部科学省